



- اعتراض گسترده بخش خصوصی
به بخشنامه جدید تأمین اجتماعی در مورد کاربرد شماره ۳
- مسیر همکاری و جلسات ایران و روسیه؛
گام‌های پایدار و استراتژیک در مسیر توسعه صادرات
- وضعیت ایران به مراتب پیچیده‌تر خواهد شد
نگاهی به عملکرد ترامپ و مذاکره با ایران
- کاربرد هوش مصنوعی در ابزار دقیق

طراح و سازنده تجهیزات ثابت نفت، گاز و پتروشیمی

شرکت صنعتی فولادورزان کیمیا



AAC
ABAN AIR COOLER

YOUR PARTNER FOR OPTIMUM PROCESS SOLUTIONS



Media Cooling System

abn air cooler
abnaircooler
www.abnaircooler.com

Engineering, design, production and supply,
installation and commissioning of heat transfer systems

Tel : +98 71 3311 0000

Fax : +98 71 3311 0001

BASKET-TYPE STRAINERS



Basket type strainers are used where in the same pipe line size, more filtration area than other types is required or more volume is required to keep the particles inside the housing which leads to longer period of time between filter cleaning.

Basket type strainers are used where in the same pipe line size, more filtration area than other types is required or more volume is required to keep the particles inside the housing which leads to longer period of time between filter cleaning.

FLOW DIRECTION INSIDE BASKET TYPE STRAINERS



Inside to outside the basket

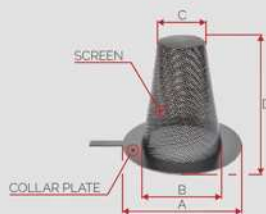
This is the basic direction applicable when the vessel drain is closed and the basket is removed and emptied when pressure loss reached the criteria.



Outside to inside the basket

This type is applied when a valve is used for drain and flat head is not used at the bottom. Therefore, particles are emptied when the valve is opened.

TEMPORARY STRAINERS



SIZE	2"	3"	4"	6"	8"	10"	12"	14"	16"	18"	20"	24"
A	102	133	171	219	276	337	406	441	511	540	597	708
B	42	68	93	135	185	236	277	309	354	398	443	538
C	22	35	48	68	94	119	140	156	178	200	222	270
D	102	145	183	289	381	457	559	610	711	813	889	1067

TEE-TYPE STRAINERS



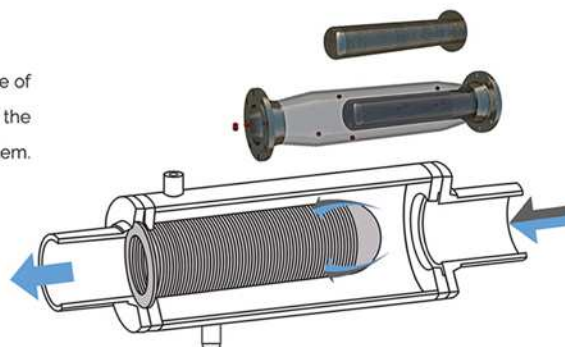
CLASS	150#					300#					600#				
SIZE	2"	4"	6"	8"	10"	2"	4"	6"	8"	10"	2"	4"	6"	8"	12"
A	258	366	468	564	640	272	386	486	582	670	291	431	537	639	753
B	129	183	234	282	320	136	193	243	291	335	145	215	268	319	376

Tee type strainers are available in any class for sizes > 2"

RESIN TRAP

A resin trap should be installed in the product water line of most resin and media based water treatment in the backwash lines of most ION exchange and carbon system.

- Continuous Slits and anti-clogging system
- High mechanical strength
- Low Pressure drop (less than 0.05 bar)
- Equipped by sight glass

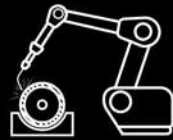




ALIAJ JOOSH ARIA
آلیاژ جوئش آریا



Design & Manufacturing of Fixed & Process Equipment



CRA Weld Overlay Cladding



ALLIAGE
GROUP



ALIAJ JOOSH ARIA
آلیاژ جوئش آریا

www.aliaj-joosh.com



PETRO ALIAJ ROHAM
پترو آلیاژ رهام

www.petroham.com



F i l t r a t i o n | S e p a r a t i o n

Field of Activities:

- Design and Manufacturing of Specialist Separator Internals
- Design and Manufacturing of Specialist Filter Elements & Filtration Systems
- Design and Manufacturing of Specialist Process Packages & Process Equipment

Let's Be a Part of Filtration-Separation Solutions



Dew point & Moisture Analyzer



Piramoon
SYSTEM QESHM

Expert in Instruments and Analyzers

Sales@piramoonco.ir
+98 21 44 61 17 75-6



SAHAND ENERGY
PUMPIRAN GROUP

شرکت پمپ سازی **سهند انرژی**
گروه صنایع پمپ سازی ایران

سری KWP

مخصوص صنایع فولادی



سری MM

مخصوص صنایع معدنی



پمپ های گریز از مرکز دو مکشه سری HSC

ایستگاه های پمپاژ آبرسانی، نیروگاه ها
مصارف عمومی پالایشگاهی



SAHAND ENERGY

شرکت تولیدی دانش بنیان

تولید کننده انواع پمپهای گریز از مرکز
مورد استفاده در صنایع فولادی، معدنی، نفتی

WWW.SAHANDENERGYCO.COM

INFO@SAHANDENERGYCO.COM

📍 دفتر مرکزی:

تهران / بلوار میرداماد / مرکز تجاری آرین / طبقه سوم شرقی
واحد 10

۰۴۱ ۳۳۲ ۹۴۱ ۰۱

۰۲۱ ۲۲۲ ۵۸۱ ۸۳ ☎

طراحی فرآیندی، مکانیکال و ساخت

تجهیزات فرآیندی

- انواع هیترهای مستقیم، غیر مستقیم و ریفرمرها
- دیسالترها و دی هایدراتورهای الکترواستاتیک
- فلراستک ها و زیاله سوزها
- اسکرابرها و سیستم های فیلتراسیون
- جداکننده های سیار نفت و گاز
- کارخانجات سیار فراورش نفت خام
- دی اریتورها

پکیج های فرآیندی

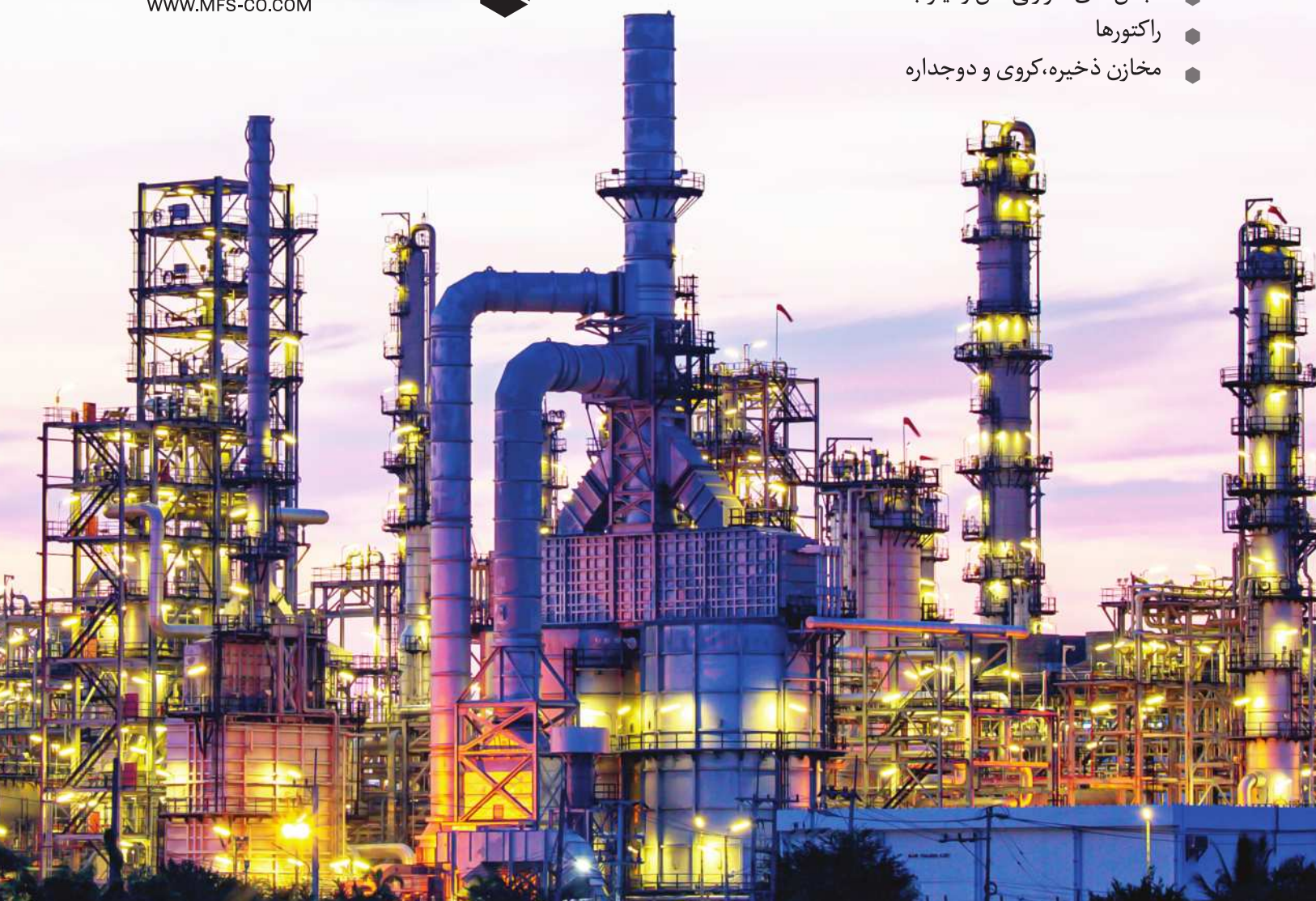
- پکیج نم زدایی (Gas Dehydration)
- پکیج بازیابی گاز فلر (Flare Gas Recovery)
- پکیج سولفورزدایی (Sulfur Recovery Unit)
- پکیج شیرین سازی (Gas Sweetening)
- پکیج خالص سازی و تولید گاز (هیدروژن)
- پکیج بازیابی کربن (Carbon Capture)
- پکیج Gas Polishing

تجهیزات ثابت مکانیک

- برج ها
- مخازن تحت فشار
- مبدل های حرارتی شل و تیوب
- راکتورها
- مخازن ذخیره، کروی و دوجداره

TRUST
OUR VISION

WWW.MFS-CO.COM



HAVAYAR

INDUSTRIAL GROUP

تولید کننده پیشرو تجهیزات صنعت هوا و گاز فشرده



محصولات:

- ✓ کمپرسورهای هوا و گاز اسکرو API619 و سانتریفیوژ API617,672 و رفت و برگشتی API619
- ✓ پکیج تولید گازهای اکسیژن، نیتروژن و آرگون به روش PSA، Cryogenic و Membrane
- ✓ پکیج تولید و ریکاوری هیدروژن (Steam Reformer و Hydrogen Recovery Unit)
- ✓ خدمات مشاوره، مهندسی در زمینه افزایش راندمان سیستم‌های هوا و گاز فشرده با کاهش مصرف انرژی
- ✓ اجرای یونیت‌های پروسسی به صورت EP، EPC و EPCF
- ✓ توربو اکسپندر هوا و گاز استاندارد API617
- ✓ درایرهای هوا و گاز فشرده
- ✓ مشاوره مهندسی، طراحی و نوسازی، نصب و راه اندازی، تعمیرات و نگهداری
- ✓ تأمین قطعات و لوازم یدکی، روانکارهای صنعتی، مواد جاذب و غربال‌های مولکولی



+۶۰۰۰
مشتری



۹۵۰
پروژه



۵۰۰
پرسنل



تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان ونک، خیابان ۱۴ گاندی، شماره ۱۲، ساختمان هوایار.

www.havayar.com

info@havayar.com

تلفن: ۰۲۱-۴۱۹۷۶ فکس: ۰۲۱-۸۸۲۰۲۴۲۵

توسعه فولاد ساب

SAAB Steel Development Co.



طراحی و ساخت جرثقیل های سقفی،
مبدل حرارتی، استراکچر صنعتی و انواع
ماشین آلات و تجهیزات صنعت فولاد



دکتر مرکزی: تهران، الهیه، خیابان مریم شرقی، پلاک ۳۴

تلفن: ۰۲۱-۸۵۴۳

کارخانه: قزوین، کیلومتر ۱۸ اتوبان قزوین-کرج

تلفن: ۰۲۸-۳۲۵۶۰۰۲۱-۵

info@saabsteel.com



احمد چراغ

مدیرعامل صنایع پمپ‌سازی ایران

قانون حداکثر داریم یا نداریم!!

چه کسی گفته است پایان تاریخ قانون حداکثر به معنی آزادی واردات است! چه کسی گفته که با این کمبود ارز برخی با نفوذ و ارتباط بتوانند کالا و تجهیزاتی را که کارگر ایرانی می‌تواند برای آنها با کیفیت مطلوبشان بسازد رها کنند و از چین و جاهای دیگر وارد کنند!

سؤال از وزارت صمت: آیا نامه مورخ ۱۴۰۳/۵/۲ به معنی الغای قانون حداکثر برای پروژه‌هاست!!

انتظار همه این است که در سال سرمایه‌گذاری برای تولید، شفاف‌سازی بفرمایید.

تولیدکنندگان چندین سال است که سرمایه و زندگی خود را در راه تولید گذاشته و کالا و تجهیزات با کیفیت و قیمت مناسب را در منصفه سپهر ملی نهاده‌اند تا برای ایران افتخار آفرین باشند و برای فرزندان این مرز و بوم به آینده هدیه بدهند که پدران‌شان در تدبیر و مهندسی کوتاهی نکردند و از آسایش خود گذشتند تا آنها سرافکننده نباشند. اکنون چند سالی است که کارفرمایان محترم توانایی سازندگان را آزموده‌اند و دسترنج آنها را در صنایع آب و نفت و پتروشیمی، برق و انرژی بکار گرفته‌اند، دامن‌زدن به شایعه اتمام قانون حداکثر چه حلاوتی دارد؟! کارفرمایان محترم!

مسئولین محترم وزارت صمت!

ما تولیدکنندگان حمایت نمی‌خواهیم. فقط در تأمین تجهیزات خود در مناقصه عادلانه طبق قانون و لیست وندور که مورد تایید شماست از ما هم پیشنهاد قبول کنید. اگر کیفیت و قیمت و زمان تحویل ما بهتر از خارجی‌ها نبود انتخاب با شماست.

ای عاشقان ای عاشقان امروز ماییم و شما افتاده در غرقابه‌ای تا خود که داند آشنا ای باغبان ای باغبان در ما چه در پیچیده‌ای گر برده‌ایم انگور تو تو برده‌ای انبان ما

والسلام

سرمقاله

۹ صفیر بیدار باش

▲ خبر (۱۰-۱۳)

▲ گزارش (۱۴-۲۱)

۱۶ اعتراض گسترده بخش خصوصی به بخشنامه

جدید تأمین اجتماعی در مورد کاربرد شماره ۳

۱۷ راه‌اندازی میز خدمات بیمه تأمین اجتماعی

در انجمن ستصا

۱۸ بیست‌ونهمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز،

پالایش و پتروشیمی

▲ پرونده (۲۲-۳۱)

۲۲ مسیر همکاری و جلسات ایران و روسیه

▲ مصاحبه (۳۲-۴۱)

۳۲ شرکت مهندسی پیرامون پالای

۳۴ زاگرس کمپرسور ایرانیان

۳۶ دابو صنعت

۳۸ بامداد سازه فرایند

۴۰ پیچ اسپیل ایران

▲ گفتگو (۴۲-۴۴)

۴۲ وضعیت ایران به مراتب پیچیده‌تر

خواهد شد؛ گفتگو با محمود سریع‌القلم

(قسمت دوم)

▲ مقاله (۴۵-۴۷)

۴۵ کاربرد هوش مصنوعی در ابزار دقیق

▲ عضو جدید ستصا (۴۸-۴۹)

۴۸ بامداد سازه فرایند

▲ اطلاع‌رسانی (۵۰-۵۵)

۵۰ فهرست شرکت‌های عضو انجمن سازندگان

تجهیزات صنعتی ایران

صاحب امتیاز

انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران
(ستصا)

مدیر مسئول

امیر عباس اختراعی

شورای سیاست‌گذاری

احمد چراغ، مسعود باقر تجریشی، رضا راجی
کرمانی

مجتبی رحیمی، هاید شفیعی

سرمدیر

هایده شفیعی

تحریریه

سارا کیا، مریم شوکت پور، نسیم افسری،
الهام مهرمند

مدیر هنری

آیدین علی‌بیگی

ویراستار

فائزه ابراهیمی

مدیر بازرگانی

شیرین تورانی

امور توزیع

محمود رفیعی

چاپ

تندیس نقره‌ای

نشانی

تهران، بلوار کریم‌خان زند، بین ماهشهر
و خردمند جنوبی، شماره ۱۰۲، طبقه ۶ شرقی
۸۸۳۴۲۶۰۰-۸۸۳۴۱۱۳-۸۸۳۴۸۷۴۸
www.satsa.ir - info@satsa.ir

صفیر بیدارباش

در تفسیر وقایع تاریخی، همواره دو رویکرد رقیب وجود داشته است؛ آنان که باور دارند این منافع است که وقایع و تحولات را به پیش می‌راند و رویکرد دیگر که بر نوع نگاه و اندیشه آدمیان تاکید دارد و تحولات را زاینده تفکر و اندیشه انسان‌ها می‌داند. هرچند برای هر دو رویکرد مثال‌ها و تفاسیر مختلفی می‌توان اقامه کرد، اما در مورد جلو نکشیدن ساعت، باید گفت هیچ ذی‌نفع مستقیمی وجود ندارد و تنها یک برداشت افراطی ایدئولوژیک موجب شده تا با وجود ناترازی شدید برق، کشور نتواند از روشنایی طبیعی بهره‌برد و ناترازی تشدید شده است. برداشتی که حتماً می‌خواهد ظهر ساعت ۱۲ باشد و برای این خواسته، حاضر است میلیون‌ها نفر را از نعمت برق محروم کند. البته ناترازی برق تنها با این یک ساعت رفع نمی‌شود، اما مساله، آسیبی است که نگاه ایدئولوژیک به شهروندان می‌زند. نمونه‌های بسیار دیگر نیز می‌توان آورد که چگونه اندیشه ناصواب، کشور را از توسعه یافتگی دور می‌کند. اما یک مثال بارز اخیر، عدم تعطیلی شنبه است. درحالی‌که بسیاری از مراجع، این امر را منع نکرده‌اند، اما برداشتی ایدئولوژیک موجب شده است تا توصیه فعالان اقتصادی و بدنه کارشناسی دولت مورد وثوق قرار نگیرد و عملاً مساله تعطیلات آخر هفته بعد از سال‌ها بحث، هنوز لاینحل باشد. در این مورد هم عدم تعطیلی شنبه ذی‌نفع مستقیمی ندارد، بلکه نوع اندیشه تصمیم‌گیرندگان موجب شده این مساله ساده که در همه کشورهای اسلامی حل شده است، در کشور ما حل نشود.

بد حادثه این است وقتی تصمیمات بر مبنای برداشتی از یک مرام فکری باشد، هرچند شما با طرف مقابل جلسه بگذارید، استدلال بیاورید، هزینه‌ها را گوشزد کنید و... اثری نخواهد داشت و تغییری روی نمی‌دهد. بدتر آنکه، اگر مسائل مختلف بخواهد بر مبنای آن برداشت مدیریت شود، در آن صورت انباشت مشکلات است که روی هم تلنبار می‌شود و ناظر بیرونی در حیرت آن است که چرا سیستم گامی در جهت اصلاح برنمی‌دارد؟ در این وضعیت، تنها راه چاره شاید جایی است که دیگر نتوان ادامه داد. آری، اندیشه سیاستگذاران، یکی از عوامل کلیدی است که روند تحولات کشور را شکل می‌دهد. بر مبنای آن اندیشه محوری البته ذی‌نفعانی سربرمی‌آورند که اصلاح را بسیار سخت می‌کنند. اما تاریخ روایتگر نمونه‌هایی بوده که با وجود آن اندیشه مخرب و پیله ذی‌نفعان، وضعیت به یک‌باره تغییر کرده است. شاید بار دیگر حق داشتن خواب طبیعی به مردم شهر لبخند زند.

یکی از اتفاقات خاصی که در کره شمالی رخ می‌دهد، صفیر صبحگاهی است که مردم را از خواب بیدار می‌کند. شما چه بخواهید، چه نخواهید باید در ساعتی که دولت تعیین کرده از رخت خواب بیرون بروید. همچنان‌که دولت باید کار و خوراک شما را تعیین کند، خواب شهروندان نیز باید در دست دولت باشد.



دکتر پویا جبل‌عاملی

کارشناس اقتصادی



یکی از اتفاقات خاصی که در کره شمالی رخ می‌دهد، صفیر صبحگاهی است که مردم را از خواب بیدار می‌کند. شما چه بخواهید، چه نخواهید باید در ساعتی که دولت تعیین کرده از رخت خواب بیرون بروید. همچنان‌که دولت باید کار و خوراک شما را تعیین کند، خواب شهروندان نیز باید در دست دولت باشد. گویی شهر پادگان است و شهروندان سرباز! وقتی در کره شمالی متولد می‌شوید حقوق خصوصی معنی ندارد؛ حتی در مقوله ساده خواب، مگر غیر از این است که اگر انسان هر وقت بخواهد بخوابد و هر وقت بخواهد بیدار شود با حیوان فرقی ندارد، پس صفیر صبحگاهی نشانه‌ای از یک جامعه متعالی است که هیچ کشوری به آن دست نیافته است.

از بد حادثه ما نیز چند صباحی است که به دردی کم و بیش مشابه گرفتار شده‌ایم. اگر آنجا ایدئولوژی صدای بوق صبحگاهی را درمی‌آورد، اینجا هم نگاه ایدئولوژیک باعث می‌شود کاری که در همه جا برای استفاده از روشنایی مرسوم است، یعنی کشیدن ساعت‌ها به میزان یک ساعت به جلو، رخ ندهد، در نتیجه کسری برق بیش از پیش خودنمایی می‌کند و آن‌گاه دولت مجبور است شروع کار را طوری تعیین کند که شهروندان کشور ساعت ۵ صبح بیدار باشند. آیا ما پادگانی دیگر نساخته‌ایم؟

پیشنهادهای راهبردی انجمن ستصا برای تحقق شعار سال ۱۴۰۴

انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران، در راستای تحقق شعار سال ۱۴۰۴ با عنوان «سرمایه‌گذاری برای تولید»، در نامه‌ای به معاون امور استان‌ها و تشکل‌های اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران مجموعه‌ای از پیشنهادهای راهبردی را با هدف ارتقاء وضعیت صنعت و تسهیل سرمایه‌گذاری در بخش تولید ارائه کرد.

این پیشنهادهای در پنج محور اصلی تنظیم شده‌اند که محورهای آن به شرح زیر است:

۱. **تأمین سرمایه و حمایت مالی:** کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی ویژه واحدهای تولیدی و حذف فرآیندهای اداری پیچیده در اعطای وام، تسهیل جذب سرمایه‌گذاری خارجی از طریق ایجاد ضمانت‌های حقوقی، ثبات در سیاست‌های ارزی و اصلاح قوانین مرتبط با خروج سرمایه از کشور از جمله راهکارهای پیشنهادی است. همچنین بازطراحی نظام بانکی برای هدایت منابع مالی به سمت پروژه‌های مولد و راهبردی از دیگر نکات مورد تأکید است.

۲. **اصلاح نظام مالیاتی و گمرکی:** کاهش فشارهای مالیاتی بر بنگاه‌های تولیدی و انتقال بار مالیاتی به بخش‌های غیرمولد مانند فعالیت‌های واسطه‌گری، تسهیل واردات مواد اولیه و فناوری‌های نوین از طریق تعدیل تعرفه‌های گمرکی و حذف موانع غیرضروری، مقابله با پدیده قاچاق کالا با تقویت نظارت مرزی و اعمال جرایم بازدارنده، از جمله راهکارهای مهم این بخش است و این اقدامات با هماهنگی نهادهای ذی‌ربط همچون معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و وزارت صمت پیشنهاد شده‌اند.

۳. **بازتعریف نقش سازمان تأمین اجتماعی در حمایت از تولید:** اصلاح رویکردهای سازمان تأمین اجتماعی به منظور ایفای نقش حمایتی به جای صرفاً درآمدزایی، حذف مطالبات بیمه‌ای غیرموجه مانند حق بیمه قراردادهای موقت بدون ارائه خدمات متقابل، اجرای کامل اصل سه‌جانبه‌گرایی با مشارکت نمایندگان کارفرمایان در تصمیم‌سازی‌ها و اعمال تعرفه‌های ترجیحی بیمه‌ای برای بنگاه‌های نوپا و فعالان صنعتی در مناطق کمتر توسعه‌یافته از دیگر موارد کلیدی این محور است.

۴. **توسعه زیرساخت‌های صنعتی و فناوری:** ارتقای کیفیت و کارایی شبکه حمل و نقل جاده‌ای و ریلی برای کاهش هزینه‌های تولید، تأمین پایدار انرژی با اولویت‌دهی به صنایع تولیدی و بهره‌گیری از تعرفه‌های پلکانی، ایجاد زمینه‌های دسترسی به فناوری‌های نوین از طریق توسعه همکاری‌های فناورانه با کشورهای پیشرفته، محورهای اصلی توسعه زیرساخت در این بخش عنوان شده است.

۵. **ایجاد ثبات و امنیت اقتصادی:** کنترل مؤثر تورم از طریق مهار نقدینگی، تدوین منشور امنیت سرمایه‌گذاری و تضمین حقوق فعالان اقتصادی، حذف مقررات زائد اداری برای تسهیل راه‌اندازی کسب‌وکارهای صنعتی و ایجاد فضای مناسب برای رشد تولید، بخش پایانی پیشنهادات راهبردی انجمن را تشکیل می‌دهد.

تحقق شعار سال ۱۴۰۴ با عنوان «سرمایه‌گذاری برای تولید» مستلزم اجرای اصلاحات ساختاری در حوزه‌های مالی، بانکی، مالیاتی و تأمین اجتماعی است. این اصلاحات می‌توانند نقش کلیدی در رفع موانع موجود سرمایه‌گذاری و رونق تولید ایفا کنند و به ایجاد فضای پایدار و امن اقتصادی برای فعالان صنعت کشور منجر شود.

انجمن ستصا در مسیر صادرات تجهیزات صنعتی؛

دعوت از شرکت‌های EPC برای ارائه توانمندی‌ها

در پی برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده از سوی کمیته صادرات و با هدف توسعه بازارهای هدف، انجمن از شرکت‌های فعال در حوزه پروژه‌های EPC دعوت کرده است تا اطلاعات توانمندی‌های فنی و اجرایی خود را جهت بهره‌برداری در فرصت‌های صادراتی، به دبیرخانه ارسال کنند.

در راستای سیاست‌های انجمن مبنی بر ارتقاء تاب‌آوری اقتصادی و افزایش سهم تولیدکنندگان داخلی از بازارهای هدف، فراخوانی جهت شناسایی و معرفی توانمندی‌های شرکت‌های عضو در حوزه پروژه‌های EPC منتشر شده است. این اقدام با هدف توسعه صادرات، بهره‌گیری از ظرفیت‌های داخلی و تقویت حضور شرکت‌ها در عرصه‌های بین‌المللی صورت گرفته است.

بر این اساس، شرکت‌های دارای تجربه و سابقه در طراحی و اجرای پروژه‌های EPC، به‌ویژه در زمینه ساخت و تأمین انواع پکیج‌های فرآیندی (Process Packages) و پلنت‌های صنعتی (Industrial Plants)، دعوت شده‌اند تا اطلاعات جامع، مستند و قابل ارائه از توانمندی‌های خود را به دبیرخانه انجمن ارائه کنند.

اقدام یادشده در پی تعاملات مؤثر صورت‌گرفته از سوی کمیته صادرات و اعضای هیئت‌مدیره انجمن با طرف‌های منطقه‌ای و فرمانطقه‌ای انجام می‌شود و هدف از این فرآیند، ایجاد بستری برای معرفی ساختارمند ظرفیت‌های شرکت‌های ایرانی به کارفرمایان خارجی و طراحی مدل‌هایی از جمله راه‌اندازی شوروم یا پایگاه دیجیتال معرفی توانمندی‌ها است.

اطلاعات دریافتی، مبنای برنامه‌ریزی‌های آتی انجمن برای ایجاد ارتباط میان اعضا و بازارهای بین‌المللی قرار خواهد گرفت که پیگیری این موضوع در دستور کار کمیته صادرات و هیئت‌مدیره انجمن قرار دارد و پس از نهایی شدن، اقدامات اجرایی متناسب صورت خواهد گرفت.

آغاز طرح نصب پنل‌های خورشیدی در واحدهای صنعتی استان تهران



شرکت شهرک‌های صنعتی استان تهران در راستای حمایت از تولید پایدار و تأمین انرژی، طرحی برای نصب پنل‌های خورشیدی بر روی سقف سالن‌های تولیدی در شهرک‌ها و نواحی صنعتی آغاز کرده است. این طرح با هدف کاهش مصرف برق و بهره‌برداری از انرژی‌های پاک، ویژه واحدهای صنعتی بهره‌بردار در قالب ماده ۱۶ قانون جهش تولید دانش‌بنیان اجرا می‌شود.

شرایط کلی پروژه:
برآورد پایه قیمت اجرای پروژه برای هر مگاوات حدود ۴۰۰ میلیارد ریال است.

سهم مشارکت واحد صنعتی در این طرح، ۳۰ درصد از برآورد اجرای پروژه تعیین شده است. شرکت شهرک‌های صنعتی تهران نیز ۷۰ درصد از هزینه اجرای پروژه (بر اساس سقف برآورد شده) را تأمین خواهد کرد.

فرآیند اجرای پروژه در چهار مرحله:

۱. ارزیابی و اولویت‌بندی متقاضیان

۲. اخذ مجوز از سازمان ساتبا

۳. انتخاب پیمانکار توسط واحد صنعتی بهره‌بردار فعال

۴. انعقاد قرارداد با شرکت شهرک‌ها و پرداخت سهم متقاضی بر اساس نمونه قرارداد

نحوه ثبت نام:

متقاضیان می‌توانند درخواست خود را به معاونت صنایع کوچک شرکت شهرک‌های صنعتی تهران به نشانی: خیابان سهروردی شمالی، خیابان مهندسین، پلاک ۵، طبقه دوم (واحد صنفی زرقي)، ارائه نمایند.

معرفی کتاب

ذهنیت مؤسس

نویسنده: جمیز آلن، کریس زوک
مترجم: الهام حیدری - نادر سیدکلالی



رویای همه شرکت‌هایی که تازه متولد می‌شوند این است که روزی به سازمانی بزرگ و حرفه‌ای تبدیل شوند و سری توی سرها درآورند. اما پس از مدتی گرفتار پارادوکس رشد می‌شوند: «رشد باعث ایجاد پیچیدگی می‌شود و پیچیدگی خود قاتل خاموش رشد است». به بیان دیگر، رشد، رشد را نابود می‌کند.

کتاب «ذهنیت مؤسس» درباره سه اصل مدیریتی و جلوگیری از مشکلات ناشی از گسترش کسب‌وکار است و موضوع آن رشد سودآور پایدار است. اینکه چطور شرکتی قادر به کسب و حفظ رشد سودآور شود پرسشی اساسی است که پاسخ ساده‌ای برای آن وجود ندارد.

رویای همه شرکت‌های تازه تاسیس این است که روزی به سازمانی بزرگ و حرفه‌ای تبدیل شوند و سری توی سرها درآورند. اما همین شرکت‌های نوپا، در سفر پرماجریشان برای بزرگ شدن، ذهنیت مؤسس را از دست می‌دهند و در نتیجه رشدشان متوقف می‌شود. دنیای کسب‌وکار پر است از سازمان‌هایی که زمانی پیشرو بازار به حساب می‌آمدند، ولی اکنون اثری از آن‌ها نیست.

دستیابی به رشد سود آور و پایدار بسیار سخت است؛ اکثر مدیران شرکت‌های خود را به نحوی مدیریت می‌کنند که گویی راه حل آن مشکل در محیطی خارج از شرکتشان نهفته است راه‌هایی مانند یافتن یک بازار جذاب، تدوین استراتژی درست، دست‌یابی به مشتریان جدید. اما وقتی «باین» و شرکت «کریس زوک و جیمز آلن» نویسندگان کتاب، این سوال را بررسی کردند، دریافتند که ۹۰ درصد زمان‌هایی که شرکت‌ها نمی‌توانند به اهداف گسترشی خود دست یابند، ریشه‌ی مشکلات داخلی است. اگر بخواهیم تعداد معدودی از این مشکلات را نام ببریم، می‌توان به از دست دادن مسئولیت‌پذیری، تکثیر روندها و بوروکراسی اشاره کرد. از این گذشته، شرکت‌ها با گسترش فعالیت‌هایشان، مجموعه‌ای از بحران‌های داخلی را که در مراحل مشخصی قابل پیش‌بینی هستند، تجربه می‌کنند. حتی در شرکت‌هایی که روند درستی دارند، این بحران‌ها اگر به درستی اداره نشوند، توانایی رشد بیشتر شرکت را مختل کرده و می‌توانند به طور جدی منجر به آغاز روندی نزولی شوند.

زمانی می‌رسد که وقتی از برخی از این مؤسسان سؤال شود که آیا اکنون حاضری در سازمانی که زمانی خودت تأسیس کردی استخدام شوی، پاسخ منفی می‌دهند. چه چیز باعث می‌شود کار شرکت‌ها به اینجا برسد؟ پاسخ در بحران‌های رشد است. اینکه چطور شرکتی قادر به کسب و حفظ رشد سودآور شود پرسشی اساسی است که پاسخ ساده‌ای برای آن وجود ندارد. مخاطبان اصلی این کتاب استراتژیست‌ها، رؤسا و اعضای هیئت‌مدیره، مدیران عامل، و مدیران ارشد شرکت‌ها و همین‌طور کارآفرینان‌اند. این کتاب در گروه کتاب‌های مدیریت استراتژیک جای می‌گیرد، زیرا موضوع محوری آن پاسخ به این سؤال است که کسب‌وکارهایی که دوره راه‌اندازی را با موفقیت گذرانده‌اند چگونه قادر به حفظ رشد با کیفیت خواهند بود.

مدیرعامل شرکت راصد صنعت توسعه؛ به یک برند مطمئن در حوزه الکتروپمپ تبدیل شده ایم

مدیرعامل شرکت راصد صنعت توسعه، با اشاره به روند رشد و توسعه این مجموعه گفت: این شرکت در آغاز باهدف تعمیرات الکتروپمپ‌های آبرسانی و زهکشی صنعت نیشکر تأسیس شد، اما در طی بیش از دو دهه فعالیت، با گسترش دامنه خدمات، به یکی از برندهای معتبر در حوزه طراحی، ساخت و تعمیر الکتروپمپ و الکتروموتور تبدیل شده است.



محمد جمشیدی، مدیرعامل شرکت راصد صنعت توسعه، با اشاره به روند رشد و توسعه این مجموعه گفت: این شرکت در آغاز باهدف تعمیرات الکتروپمپ‌های آبرسانی و زهکشی صنعت نیشکر تأسیس شد، اما در طی بیش از دو دهه فعالیت، با گسترش دامنه خدمات، به یکی از برندهای معتبر در حوزه طراحی، ساخت و تعمیر الکتروپمپ و الکتروموتور تبدیل شده است. به گزارش روابط عمومی شرکت توسعه نیشکر و صنایع جانبی، محمد جمشیدی افزود: راصد صنعت توسعه امروز نه تنها به مجموعه بزرگ نیشکر خدمات تخصصی ارائه می‌دهد، بلکه با صنایع نفت، فولاد، سازمان آب و برق و شبکه‌های آبیاری و زهکشی سراسر خوزستان نیز همکاری دارد و توانسته است جایگاه خود را به عنوان یک برند فنی و مهندسی تثبیت کند. وی خاطرنشان کرد: ضرورت تسریع در تعمیرات و اطمینان از کیفیت باعث شد شرکت، مسیر خودکفایی را در پیش بگیرد؛ ابتدا با ساخت قطعات مورد نیاز صنعت نیشکر، سپس با تولید الکتروپمپ‌ها و در نهایت ورود به حوزه ساخت ادوات کشاورزی و صنعتی.

در مسیر خودکفایی صنعت نیشکر

به گفته مدیرعامل راصد صنعت توسعه، این شرکت اکنون در حال ساخت قطعات صنعتی مورد نیاز کارخانه‌های شکر است و طی سال‌های اخیر نیز با برنامه‌ریزی مدونی وارد این عرصه شده است.

جمشیدی با اشاره به تدوین برنامه پنج‌ساله شرکت گفت: باهدف افزایش بهره‌وری حداکثری از زیرساخت‌های موجود، توسعه فضاهای کارگاهی و خرید تجهیزات تخصصی را در دستور کار داریم. امیدواریم در پایان این برنامه پنج‌ساله، بتوانیم صنعت نیشکر را از نظر خدمات فنی و مهندسی به خودکفایی کامل برسانیم.

راصد صنعت توسعه از شرکت‌های زیرمجموعه شرکت توسعه نیشکر است که علاوه بر طراحی و تولید الکتروپمپ و الکتروموتورهای تخصصی مورد نیاز صنعت نیشکر، در حوزه نفت و پتروشیمی نیز فعال است و بر پایه تحقیق و پژوهش توانسته تجهیزات مورد نیاز این صنایع را نیز تولید کند. بومی‌سازی تجهیزات و قطعات صنعتی از این جهت اهمیت دارد که کشور را از وابستگی به کشورهای خارجی بی‌نیاز می‌کند و امنیت تولید را افزایش می‌دهد.

خودکفایی ایران در طراحی و ساخت تجهیزات پتروشیمی‌های متانول



حمل راکتور فوق سنگین ۳۶۰ تنی تولید متانول از ماشین سازی اراک به مقصد بندرعباس آغاز شد و این راکتور پس از طی مسافت ۱۵۰۰ کیلومتر در جاده‌های زمینی و ۶۰۰ کیلومتر در مسیرهای دریایی، نهایتاً در مجتمع پتروشیمی سیراف انرژی واقع در بندر دیر استان بوشهر نصب خواهد شد.

این تجهیز، آخرین محموله از مجموعه ۲۴ تجهیز مرتبط با پتروشیمی‌های سیراف و سبلان ۲ است که با تکمیل این پروژه‌ها، ظرفیت تولید متانول کشور به میزان روزانه ۱۰ هزار تن افزایش خواهد یافت.

با بومی‌سازی طراحی، مهندسی و ساخت این پروژه ۵۴۰۰ تنی در گروه پیمانکاری، مهندسی و ساخت ماشین‌سازی اراک، که مطابق با آخرین استانداردهای جهانی انجام شده است، ایران به جمع پنج کشور پیشرو در زمینه فناوری و ساخت تجهیزات فرآیندی تولید متانول پیوسته است. این دستاورد نه تنها نشان‌دهنده توانمندی‌های صنعتی کشور در عرصه تولید متانول است، بلکه گامی مؤثر در راستای خودکفایی و کاهش وابستگی به فناوری‌های خارجی محسوب می‌شود.

تولید متانول به عنوان یکی از محصولات کلیدی صنایع پتروشیمی، نقش مهمی در تأمین نیازهای داخلی و صادرات دارد و این پروژه می‌تواند به تقویت موقعیت ایران در بازارهای جهانی کمک کند.

ایجاد پلی برای سرمایه‌گذاری هوشمند!

از مزایا و حمایت‌های ویژه رویداد تخصصی بازیابی گازهای فلر می‌تواند به مواردی چون ارائه حمایت مالی جهت توسعه و پیاده‌سازی طرح‌های برگزیده، امکان اجرای پایلوت در مجتمع‌های پتروشیمی کشور، دسترسی به شبکه‌ای از سرمایه‌گذاران و صنایع مرتبط، و تسهیل در دریافت گواهی‌نامه‌های صنعتی و زیست‌محیطی اشاره کرد.

این رویداد، زمینه‌ای راهبردی برای هم‌افزایی میان بازیگران کلیدی زیست‌بوم نوآوری، از جمله فناوران، سرمایه‌گذاران و صنایع پیشرو فراهم می‌سازد؛ تا با بهره‌گیری از ظرفیت‌های فناورانه و منابع سرمایه‌ای، گامی مؤثر در جهت تحقق توسعه پایدار، ارتقای بهره‌وری و کاهش آلاینده‌های زیست‌محیطی در صنایع پتروشیمی کشور برداشته شود.

در این راستا دبیر انجمن با ارسال نامه‌ای از اعضای انجمن ستصا خواست تا تاریخ ۳۱ خردادماه ۱۴۰۴ راه‌حل‌های پیشنهادی خود را در قالب یک طرح دارای توجیه فنی و اقتصادی به دبیرخانه انجمن ارسال نمایند. انجمن در تلاش است تا در راستای همکاری‌هایی که با هلدینگ خلیج فارس در حال انجام است و با معرفی توانمندی اعضا شاهد حضور اعضا در صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر خلیج فارس باشد.

با هدف استفاده از ظرفیت‌های علمی و فنی کشور در حوزه بازیابی گازهای فلر، انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران در همکاری با هلدینگ پتروشیمی خلیج فارس، اعضای توانمند خود را برای مشارکت در این پروژه ملی معرفی می‌کند.

صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر خلیج فارس با همراهی شبکه تبادل فناوری و هلدینگ پتروشیمی خلیج فارس، نخستین رویداد از سلسله رویدادهای «پتروونچر» را با محوریت بازیابی گازهای فلر برگزار می‌کند. این رویداد با هدف شناسایی و به‌کارگیری فناوری‌های نوین در حوزه کاهش آلایندگی‌های زیست‌محیطی و افزایش بهره‌وری اقتصادی صنایع پتروشیمی طراحی شده است.

با توجه به حجم بالای گازهای تلف‌شده در فرآیندهای تولید نفت و اثرات مخرب آن بر محیط زیست و اقتصاد ملی، این رویداد تلاشی در جهت جذب توانمندی‌های علمی، تحقیقاتی و صنعتی برای ارائه راهکارهای کارآمد، کم‌هزینه و قابل پیاده‌سازی در مقیاس صنعتی است.

محورهای فناوری پیشنهادی این رویداد شامل فناوری‌های بازیافت گاز فلر، سیستم‌های پایش و کنترل هوشمند، مدیریت داده‌ها و تحلیل عملکرد فلرها و مدل‌های کسب‌وکار نوآورانه می‌شود.



برای دریافت فرم اطلاعات اسکن کنید



اعتراض گسترده بخش خصوصی

به بخشنامه جدید تأمین اجتماعی در مورد کاربرگ شماره ۳

۳. افزایش بی سابقه هزینه‌ها تا ۲۵ برابر: اطلاعات واصله نشان می‌دهد اجرای این دستورالعمل در برخی موارد هزینه وصول حق بیمه را تا ۲۵ برابر افزایش داده و واحدهای تولیدی را در آستانه ورشکستگی قرار داده است.

۴. عدم انطباق مقررات با تنوع کسب و کارها: مقررات سخت گیرانه به صورت یکسان برای تمامی صنایع اعمال شده، بدون توجه به تفاوت‌های ماهوی آن‌ها.

۵. افزایش اختلافات حقوقی: پیچیدگی مقررات و تفسیرهای متناقض باعث رشد دعاوی بین کارفرمایان و سازمان تأمین اجتماعی شده و بهره‌وری بنگاه‌ها را کاهش داده است.

۶. درخواست رسمی مجلس برای لغو بخشنامه: کمیسیون امور داخلی مجلس شورای اسلامی طی نامه شماره ۷۴۰۹۹ مورخ ۷/۱۱/۱۴۰۳ خواستار لغو این بخشنامه شده است.

۷. اعتراض مرکز ملی بهبود محیط کسب و کار: نامه‌ای از سوی این مرکز به معاونت حقوقی ریاست جمهوری ارسال شده که در آن اجرای این بخشنامه مغایر با مواد ۲۴ و ۳۰ قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار دانسته شده است.

۸. مغایرت با نامه رسمی معاونت حقوقی ریاست جمهوری: این بخشنامه با محتوای نامه شماره ۴۹۰۷۶/۱۱۴۱۸۳ معاونت حقوقی ریاست جمهوری که خطاب به تمامی دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شده، در تضاد است.

مطالبه صریح بخش خصوصی: تصمیم‌سازی مشارکتی در پایان نامه، انجمن‌ها لغو کامل بخشنامه مذکور را یکی از اصلی‌ترین مطالبات بخش خصوصی اعلام کرده‌اند. آن‌ها تأکید کرده‌اند که تصمیم‌سازی در این سطح باید با در نظر گرفتن واقعیت‌های اقتصاد کشور و با مشارکت فعال بخش خصوصی انجام شود.

پیشنهاد مشخص انجمن‌ها، تشکیل جلسات مشترک بین سازمان تأمین اجتماعی، اتاق بازرگانی ایران و نمایندگان کارفرمایان بود تا سیاست‌گذاری‌ها متوازن، شفاف و متناسب با شرایط کشور انجام شود.

سه مانع اجرایی که مسیر تولید را سد کرده‌اند

در ادامه اعتراضات بخش خصوصی به برخی مقررات و رویه‌های سازمان تأمین اجتماعی، انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران (ستصا) طی نامه‌ای رسمی به دکتر مصطفی سالاری، مدیرعامل سازمان تأمین اجتماعی، خواستار تجدید

اعتراض گسترده بخش خصوصی به بخشنامه جدید تأمین اجتماعی در مورد کاربرگ شماره ۳ در جلسه‌ای که در تاریخ ۱۳ اسفند ۱۴۰۳ با حضور نمایندگان بخش خصوصی، مدیران صنعت و مسئولان وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی برگزار شد، بخشنامه جدید سازمان تأمین اجتماعی درباره ثبت اسناد هزینه و کاربرگ شماره ۳ به شدت مورد انتقاد قرار گرفت. تشکلهای صنعتی و کارفرمایی، اجرای این بخشنامه را فاقد پشتوانه کارشناسی دانسته و خواستار بررسی مجدد و توقف فوری اجرای آن شدند. کاربرگ شماره ۳ یا فرم شماره سه که مورد بررسی آن مورد اعتراض قرار گرفت یکی از مدارک لازم جهت حسابرسی بیمه تأمین اجتماعی است که مربوط به جزئیات دقیق حسابداری در قراردادهای پیمانکاری است. در این کاربرگ، ارائه‌دهندگان کار باید مطابق با ماده ۳۸ قانون و تبصره‌های مرتبط آن، میزان کسر سپرده بیمه و جزئیات پیمان را اعلام کنند.

نامه مشترک تشکلهای به وزیر تعاون

چهار انجمن تخصصی و صنعتی کشور با ارسال نامه‌ای مشترک به دکتر احمد میدری، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، خواستار توقف اجرای بخشنامه سازمان تأمین اجتماعی در خصوص ثبت اسناد هزینه و کاربرگ شماره ۳ شدند. در این نامه که به امضای رؤسای انجمن‌های تخصصی فعال در حوزه‌های تجهیزات صنعتی، انرژی و مهندسی رسیده است، اجرای بخشنامه یادشده مغایر با منافع ملی، محیط کسب و کار و استمرار تولید ارزیابی شده است.

امضاکنندگان این نامه عبارتند از:

امیرعباس اختراعی، رئیس انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران

احسان ثقفی، رئیس هیئت مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران و رئیس فدراسیون صنایع ماشین‌سازی و تجهیزات ایران

محمد حلوائی، رئیس انجمن شرکت‌های مهندسی و پیمانکاری نفت، گاز و پتروشیمی

ایرج اعتماد امامی، رئیس انجمن تولیدکنندگان جاذب و کاتالیست ایران

هدف اولیه چه بود؟

در متن این نامه آمده است که هدف سازمان تأمین اجتماعی از اجرای کاربرگ شماره ۳، جلوگیری از مطالبه مضاعف حق بیمه و شفاف‌سازی مبانی محاسبه حق بیمه قراردادهای پیمانکاری عنوان شده است. اما به دلیل ضعف در اجرای هماهنگ این فرآیند از سوی واحدهای وصول حق بیمه، نتیجه عملی آن، نه تنها بهبود وصول مطالبات نبوده، بلکه منابع مالی سازمان را با چالش‌های جدی مواجه ساخته و فشاری مضاعف بر واحدهای تولیدی وارد کرده است.

در ادامه هشت چالش اساسی در اجرای بخشنامه تشریح شده است:

۱. عدم مشورت با بخش خصوصی: تصمیم‌گیری بدون مشارکت نمایندگان بخش خصوصی منجر به اجرای سیاست‌هایی شده که آثار منفی جدی بر تولید و سرمایه‌گذاری داشته است.
۲. تحمیل بار مالی مضاعف: در شرایط تورمی و ناپایداری اقتصادی، اجرای این بخشنامه هزینه‌های بیمه‌ای و مالیاتی کارفرمایان را به شکل چشمگیری افزایش داده است.

این موضوع باعث شده است کارفرمایان و پیمانکاران تا تسویه کامل بدهی، از دریافت مفصلا حساب موضوع ماده ۳۸ قانون تأمین اجتماعی محروم بمانند این رویه منجر به اختلال در فرآیندهای تجاری، ناتوانی در دریافت مطالبات سپرده‌های بیمه‌ای از طرف حساب‌ها و ایجاد مانع در اجرای تعهدات تولیدی و پروژه‌ای خواهد شد و درخواست شد که سازمان تأمین اجتماعی، با ابطال این بخشنامه و بازگشت به بخشنامه تنقیح‌شده پیشین، شرایط لازم برای صدور مفصلا حساب در حین پرداخت اقساط را فراهم سازد.

۳. اعمال ضریب بیمه‌ای بر قراردادهای فروش در کارگاه‌های ثابت

در سومین و آخرین محور، ستصا به رویه‌ای اشاره کرده است که بر اساس آن، برخی شعب سازمان تأمین اجتماعی ضرایب بیمه‌ای پیمانکاری را بر قراردادهای خرید و فروش کالا یا خدمات در کارگاه‌های ثابت اعمال می‌کنند.

این در حالی است که طبق ماده ۳۸ قانون تأمین اجتماعی و ماده ۱۱ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور، این قراردادها از جنس پیمانکاری نبوده و مشمول این ضوابط نمی‌شوند. به‌ویژه که:

کارگاه‌های ثابت ماهیتی تولیدی، مهندسی و صنعتی دارند و برخلاف کارگاه‌های موقت، دارای ثبات ساختاری، فنی و مدیریتی هستند.

به همین منظور اجرای این رویه منجر به اخذ دوباره حق بیمه، علاوه بر لیست‌های ارسالی بروز اختلال جدی در فرآیند تولید و مالیات‌گیری مضاعف و ایجاد سردرگمی بین تولیدکنندگان و بازرسان بیمه خواهد شد.

ستصا در این نامه پیشنهاد داده است که در قراردادهای کارگاه‌های ثابت، در صورت اتمام قرارداد، شعب بدون نیاز به مکاتبه با کارفرما و تنها پس از حصول اطمینان از شرایط خاتمه یا تمدید، از اعمال ضریب بیمه‌ای خودداری کنند.

همچنین در پایان نامه تاکید شده است که چالش‌های یادشده، تأثیر مستقیم و جدی بر فضای کسب‌وکار کشور داشته و لازم است مورد بازنگری فوری قرار گیرند. ستصا از سازمان تأمین اجتماعی خواسته است اقدامات اصلاحی لازم برای رفع این موانع در دستور کار قرار گیرد و حمایت واقعی از تولیدکنندگان داخلی جایگزین فشارهای اجرایی شود.

پاسخ سازمان تأمین اجتماعی به اعتراض‌ها

پس از انتشار دو نامه رسمی از سوی انجمن‌های تخصصی صنعت خطاب به وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و مدیرعامل سازمان تأمین اجتماعی، در نهایت این سازمان با صدور بخشنامه اصلاحی و الحاقی در تاریخ ۱۴۰۴/۰۲/۱۱ واکنشی رسمی نشان داد.



نظر فوری در سه رویه اجرایی شد که به‌گفته این انجمن، فشارهای مضاعفی را بر تولیدکنندگان و پیمانکاران صنعت تحمیل کرده است.

این نامه از سوی امیرعباس اختراعی، رئیس هیئت‌مدیره انجمن ستصا، تنظیم و ارسال شد و در آن تأکید شد که تداوم این مقررات، نه تنها با قوانین توسعه‌ای کشور در تضاد است، بلکه در تضاد کامل با شعار حمایت از تولید ملی و فعال‌سازی بخش خصوصی قرار دارد.

۱. لغو دستور اداری مربوط به طرح ارتقاء مدیریت وصول

نخستین مورد اعتراض، به مکاتبه رسمی مدیر طرح ارتقاء مدیریت وصول سازمان تأمین اجتماعی بازمی‌گردد. این مکاتبه که در تاریخ ۱۴۰۳/۱۰/۲۹ و به شماره اعلام‌نشده‌ای ابلاغ شده است، توسط ابراهیم کشاورز امضا شده و واکنش منفی گسترده‌ای در سطح نمایندگان مجلس، اتاق بازرگانی ایران و کمیته حمایت از کسب‌وکار به همراه داشته است.

اجرای این دستورالعمل منجر به تحمیل بار مالی مضاعف به کارفرمایان، اخذ حق بیمه دوگانه، و پیچیده‌تر شدن فرایندهای بازرسی دفاتر شده است. ستصا از مدیرعامل سازمان تأمین اجتماعی خواسته است این مکاتبه «کان‌لم‌یکن» تلقی شده و فرآیند بازرسی دفاتر به روال سابق بر اساس کاربرگ شماره ۳ بازگردد.

۲. ترتیب پرداخت بدهی قطع شده

در بند دوم، ستصا به چهارمین اصلاحیه و الحاقیه بخشنامه تنقیح و تلخیص ضوابط بیمه‌ای مقاطعه‌کاران اشاره کرده که براساس آن، ترتیب پرداخت بدهی حتی در صورت تقسیط نیز، به منزله تسویه تلقی نمی‌شود.



نامه به وزیر
تعاون، کار و رفاه اجتماعی



نامه به مدیرعامل
سازمان تأمین اجتماعی



بخشنامه جدید
تأمین اجتماعی کاربرگ شماره ۳
در بازرسی دفاتر قانونی

جهت مشاهده اصل نامه‌ها
لینک را اسکن کنید

- برای اشخاص بدون کارگاه ثابت، در ستون حقوق و دستمزد (اشخاص حقیقی) یا قرارداد دستمزدی (اشخاص حقوقی) کاربرگ شماره (۲) طبقه بندی می شود.

- قراردادهای مقاطعه کاری: اسناد دارای ردیف پیمان با رعایت ماده ۳۸ قانون تأمین اجتماعی در کاربرگ شماره (۳) ثبت و اطلاعات در سامانه های غیرحضوری احصا می شود.

- مبالغ مازاد بر مفاصحاسب ماده ۳۸ در کاربرگ شماره (۲) طبقه بندی می شود.

محور دوم: تسهیل مقررات برای حوزه مطبوعات و رسانه

برای وحدت رویه در امور بیمه ای مطبوعات و رسانه های مکتوب و برخط (روزنامه، هفته نامه، ماهنامه، پایگاه های خبری و ...) با مجوز وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی:

- تعیین شعبه اختصاصی برای تمرکز پرونده های کارفرمایان مطبوعات و رسانه.

- شعب ۱۸ و ۲۷ تهران برای ادارات کل غرب و شرق تهران.

- انتقال پرونده های مطالباتی به شعبه اختصاصی با درخواست کتبی کارفرما.

- بازرسی کارگاهی متناسب با برنامه زمانی اعلام شده توسط کارفرما.

- طبقه بندی اسناد هزینه درج آگهی، چاپ، لیتوگرافی و صحافی طبق بندهای (۴-۵) و (۵-۵).

- معافیت مبالغ پرداختی به اشخاص حقیقی برای آثار هنری و ادبی (فاقد ماهیت سفارش کار و تبعیت دستوری) از کسر حق بیمه.

- حق الزحمه بازاریابی آگهی با رعایت سقف دستمزد مشمول کسر حق بیمه.

- هزینه های توزیع توأم با فروش مطبوعات طبق بند (۹-۵) طبقه بندی می شود.

محور سوم: اصلاح فهرست های مشمول و غیرمشمول حق بیمه

اصلاح پیوست یازدهم بخشنامه تغییرات در فهرست طبقه بندی اقلام مشمول و غیرمشمول شامل:

- وکالت (بند ۵ قسمت اول)

- پورسانت و کارمزد نمایندگی (بند ۱۰ قسمت اول)

- پاداش (بند ۱۴ قسمت اول)

- بازنشستگان (بند ۱۶ قسمت اول)

- دارایی (بندهای ۱ و ۴ قسمت سوم)

- تهیه قطعات (بند ۹ قسمت چهارم)

- فعالیت های کامپیوتری (بندهای ۲، ۳، ۴ و ۵ قسمت پنجم)

- فعالیت های تبلیغاتی و رسانه (بندهای ۲ و ۵ قسمت دهم)

- فعالیت های هنری، فرهنگی و رسانه (بندهای ۱ و ۲ قسمت یازدهم)

اجرای این بخشنامه برای رسیدگی هایی که تاریخ صدور حکم بازرسی پس از ۱۴۰۴/۰۲/۱۱ است، الزامی است همچنین مسئولیت حسن اجرا بر عهده موسسه حسابرسی تأمین اجتماعی، مدیران، معاونین منابع بیمه ای، کارشناسان بازرسی دفاتر قانونی، و روسای شعب است.

تشکل های صنعتی و کارفرمایی، اجرای این بخشنامه را فاقد پشتوانه کارشناسی دانسته و خواستار بررسی مجدد و توقف فوری اجرای آن شدند.

در متن این نامه آمده است که هدف سازمان تأمین اجتماعی از اجرای کاربرگ شماره ۳، جلوگیری از مطالبه مضاعف حق بیمه و شفاف سازی مبانی محاسبه حق بیمه قراردادهای پیمانکاری عنوان شده است.

در پایان نامه، انجمن ها لغو کامل بخشنامه مذکور را یکی از اصلی ترین مطالبات بخش خصوصی اعلام کرده اند

این بخشنامه با عنوان «اصلاحیه و الحاقیه تنقیح و تلخیص بخشنامه ۱۱ جدید درآمد» صادر شد و حاوی تغییراتی در رویه های مربوط به کاربرگ شماره ۳، طبقه بندی اسناد مالی، ضوابط قراردادهای کارگاه های ثابت، نحوه برخورد با هزینه های مربوط به خرید، سفارش کالا و فعالیت رسانه ای است.

محور اول: اصلاحات در تشخیص و طبقه بندی قراردادهای خرید، خدمات و فعالیت کارگاه های ثابت

- تعریف فاکتور: سند تجاری شامل اطلاعات کالا یا خدمات، ارزش ریالی، نحوه فروش (نقدی/غیرنقدی)، مشخصات هویتی فروشنده و خریدار، نشانی، نوع فعالیت، امضا و مهر صادرکننده، کد اقتصادی یا شناسه ملی، و در صورت الزام، مالیات بر ارزش افزوده.

- طبقه بندی فاکتورها: فاکتورهای صادره توسط واحدهای صنفی، تولیدی و خدماتی دارای مجوز، طبق جدول شورای مقررات زدایی در کاربرگ شماره (۲) طبقه بندی می شوند.

- تعریف خرید: انتقال مالکیت کالا در مقابل پرداخت وجه (نقد/نسیه) به همراه هزینه های حمل و عوارض مرتبط.

- انواع خرید:

- سفارش کالا: تعهد طرفین برای تهیه/تولید کالا بر اساس قرارداد.

- خرید از تولیدکننده: سفارشی در کارگاه ثابت با توجه به ظرفیت تولید و پرسنل.

- خرید از واسطه: بدون تولید، شامل بهای تمام شده، هزینه های تبدیل، بازاریابی، فروش، و حق دلالی.

- الزامات فاکتور: ثبت در گزارش معاملات فصلی و سامانه مودیان مالیاتی.

- کارگاه ثابت: طبق دادنامه های دیوان عدالت اداری (۱۰۰۵۱ مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۲۹ و ۱۰۳۰۹ مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۲۸)، کارگاهی دائمی با مجوز فعالیت که برای اجرای پیمان تأسیس نشده است.

- وظایف بازرسان:

- احراز کارگاه ثابت از طریق سامانه های workshop و حاسب.

- ثبت اطلاعات در جدول «فهرست کارگاه های ثابت» (نام کارگاه، کد کارگاه، شعبه، مبالغ، اسناد، و سرفصل) و ارائه فایل اکسل در سامانه حاسب.

- طبقه بندی اسناد هزینه مستند به فاکتور سفارش کار صادره توسط کارگاه های دارای مجوز در ستون غیرمشمول کاربرگ شماره (۲) و درخواست بازرسی دفاتر قانونی فروشنده.

- ارسال اطلاعات: شعبه دریافت کننده گزارش، اطلاعات کارگاه های ثابت را به شعب مربوطه ارسال می کند تا ضوابط بیمه ای مقاطعه کاران اجرا شود.

- اسناد پورسانت و کارمزد:

- برای نمایندگی های مجاز یا اشخاص با کارگاه ثابت، طبق جدول شورای مقررات زدایی اقدام می شود.

راه اندازی میز خدمات بیمه تأمین اجتماعی در انجمن ستصا



در ادامه رویکرد حمایتی انجمن از شرکت های عضو، میز خدمات بیمه تأمین اجتماعی در دبیرخانه انجمن راه اندازی شده و پرسشنامه ای نیز برای گردآوری تجربیات اعضا در این حوزه تخصصی ارسال شده است.

محمد حسین عزیزی، دبیر انجمن ستصا بیان کرد: در پی سیاست های انجمن مبنی بر ارائه خدمات مشاوره ای تخصصی به اعضا، به ویژه در حوزه های مرتبط با بیمه و تأمین اجتماعی، میز خدمات بیمه در دبیرخانه انجمن فعال شده است.

وی ادامه داد: این میز با حضور کارشناس ارشد و از مدیران سابق سازمان تأمین اجتماعی، هر هفته در روزهای سه شنبه از ساعت ۱۰ تا ۱۱ آماده ارائه راهنمایی و مشاوره به اعضای انجمن است.

دبیر انجمن ستصا افزود: در کنار این خدمت حضوری، پرسشنامه ای نیز برای اعضای انجمن ارسال شده است تا اطلاعات و تجارب شرکت ها در حوزه تعامل با سازمان تأمین اجتماعی گردآوری شود. هدف از این اقدام، مستندسازی نظام مند مسائل، تحلیل داده های به دست آمده و استفاده از آن ها برای تدوین راهکارهای مشورتی و ارتقاء سطح خدمات انجمن در این زمینه است.

عزیزی ادامه داد: از تمامی شرکت های عضو درخواست شده است که با دقت و مسئولیت پذیری نسبت به تکمیل این فرم اقدام کرده و آن را به دبیرخانه انجمن ارسال کنند. مشارکت فعال اعضا در این فرآیند، نقش تعیین کننده ای در تدوین نقشه راه آینده و پاسخ گویی مؤثر انجمن به نیازها و مسائل صنفی خواهد داشت.

وی در پایان خاطر نشان کرد: انجمن بر این باور است که تحقق اهداف در حوزه بیمه و تأمین اجتماعی نیازمند تعامل دوسویه و دریافت بازخورد از سوی اعضاست؛ چراکه بدون دریافت نظرات، عملاً امکان اقدام مؤثر و هدفمند فراهم نخواهد شد.

اعضای محترم انجمن، به اطلاع می رسانیم که به منظور ارائه خدمات بهتر و پاسخ گویی به سوالات و مشکلات شما در حوزه بیمه و سازمان تأمین اجتماعی، از این پس ستون مشاوره تخصصی در نشریه راه اندازی شده است.

مشاور بیمه ای انجمن هر هفته حضور دارد تا:
- به پرسش های شما در زمینه قوانین بیمه و تأمین اجتماعی پاسخ دهد.
- مشکلات و چالش های شما را بررسی کند و راهکارهای قانونی ارائه دهد.
- آخرین بخشنامه ها و تغییرات قانونی را اطلاع رسانی کند.

چگونه سوالات خود را مطرح کنید؟

شما می توانید مشکلات و سوالات خود را از طریق:

ارسال به ایمیل انجمن: info@satsa.ir

تماس با انجمن - بخش نشریه: ۰۲۱-۸۸۳۴۲۶۰۰ مطرح کنید.
پاسخ سوالات منتخب در نشریه انجمن منتشر خواهد شد
از همه اعضا دعوت می کنیم از این فرصت استفاده کرده و سوالات خود را با ما در میان بگذارند تا با کمک مشاوران متخصص، راهکارهای مناسب را دریافت کنند.
با همکاری یکدیگر، گام های موثری برای رفع چالش های بیمه ای برمی داریم.

• آیا برای تمدید کارت بازرگانی حقوقی نیاز به مفاسص حساب بیمه مالیات دارد؟

- در صورتی که شخص حقوقی در سازمان تأمین اجتماعی دارای بدهی قطعی باشد با ارائه تعهدنامه تسلیم دفاتر قانونی و پرداخت یا ترتیب پرداخت بدهی قطعی نسبت به تمدید کارت بازرگانی توسط شعبه تأمین اجتماعی اقدام خواهد شد.

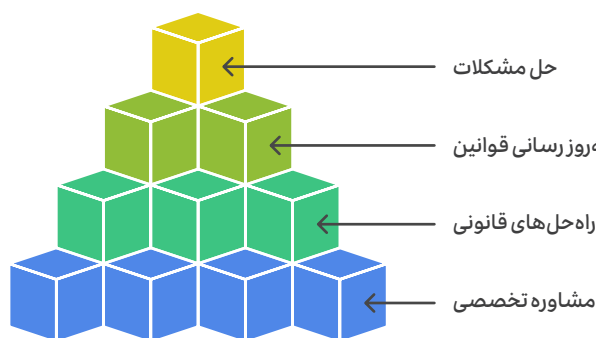
• در ارتباط با تنظیم قراردادهای پرسنل بازنشسته بخش خصوصی که مجدد در شرکت به کار گرفته می شوند چگونه قرارداد را تنظیم کرد تا مشکلات بیمه ای فراهم نشود؟

- بند ۱۵ ماده ۲ قانون تأمین اجتماعی مقرر می دارد که بازنشستگی عبارت است از عدم اشتغال بیمه به کار بنابرین صرفاً بازنشستگی که با عنوان قرارداد ساعتی و یا پاره وقت به عنوان مشاور در بخش خصوصی فعالیت می کنند به اعتبار آرا هیات عمومی دیوان عدالت اداری می توانند با اطمینان از عدم قطع مستمری فعالیت نمایند.

• در صورت اقدام به انحلال شرکت با مسئولیت محدود، مفاسص حساب تأمین اجتماعی مورد نیاز است؟

- بعد از ثبت انحلال در روزنامه رسمی، مدیر تصفیه باید با مراجعه به شعبه تأمین اجتماعی مربوطه درخواست صدور مفاسص حساب نماید و پس از تسویه بدهی یا عدم وجود بدهی، مفاسص حساب صادر و نسخه ای از آن تحویل نامبرده می گردد. می توانید با مراجعه به شعبه مربوطه درخواست صدور مفاسص حساب شود در صورت تایید ادعای شما مفاسص حساب صادر خواهد شد در غیر این صورت صدور مفاسص حساب منوط به پرداخت بدهی خواهد بود.

هدف از این اقدام، مستندسازی نظام مند مسائل، تحلیل داده های به دست آمده و استفاده از آن ها برای تدوین راهکارهای مشورتی و ارتقاء سطح خدمات انجمن در این زمینه است



بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی:

نمایشی از توانمندی‌های اعضای ستصا



پایا، بامداد سازه فرایند، جهان عایق پارس، پرتو صنعت، یورو اسلات، شیمی آذرجام، پاکزی، مشعل کاوه، توان محور آذین، آرتا صنعت آرسن، پیچ اشیپیل، آرامک صنعت هوشمند، سبز آشیان آپادانا، پیشگام صنعت امین، تاشا صنعت پارس، فرابرد شیراز، پیرامون پالای، تصفیه آب و فاضلاب سالم آب، گروه صنعتی سدید، خانه صنعت باستان، دیلمان فیلتر، مخزن فولاد رافع، چمان، کولر هوایی آبان، گازتک ایرانیان، هزاوه اراک، آذر انرژی تبریز، دمافین، پیرامون سیستم قشم، پولادورزان کیمیا، آلیاژ جوش و مصنوعات فلزی سنگین اشاره کرد.

نشست مشترک ایران و روسیه: گامی به سوی بازارهای جهانی

در نخستین روز نمایشگاه، نشست با عنوان «ایران و روسیه؛ از تولید داخل تا بازارهای جهانی» با حضور انجمن ستصا و انجمن گاز روسیه برگزار شد. این نشست با هدف معرفی ظرفیت‌های تولیدکنندگان ایرانی و بررسی راهکارهای حضور در بازارهای صادراتی، به‌ویژه روسیه، برگزار شد. محورهای اصلی این نشست شامل نیازهای صنایع روسیه در حوزه خطوط تولید دارویی و غذایی، اقلام یدکی توربین، تجهیزات خطوط لوله و سامانه‌های ابزار دقیق و کنترل صنعتی بود.

در ادامه، نشست‌های B2B میان شرکت‌های ایرانی و نمایندگان صنعت گاز روسیه در روزهای دوم و سوم نمایشگاه برگزار شد. در

بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی تهران در تاریخ ۱۸ تا ۲۱ اردیبهشت ۱۴۰۴ (۸ تا ۱۱ می ۲۰۲۵) در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. در این نمایشگاه، سالن شماره ۶ به‌عنوان یکی از سالن‌های اصلی به نمایش توانمندی‌های شرکت‌های عضو انجمن ستصا اختصاص داشت. که آخرین دستاوردها و محصولات خود را در زمینه تجهیزات صنعتی مرتبط با نفت، گاز و پتروشیمی به نمایش گذاشتند.

برخی از این شرکت‌های عضو علاوه بر سالن ۶، در سالن‌های دیگر حضور داشتند، که نشان‌دهنده گستردگی مشارکت آن‌ها در این رویداد است. این نمایشگاه به‌عنوان بزرگ‌ترین رویداد صنعتی و تجاری ایران در حوزه نفت و گاز، فرصتی استثنایی برای معرفی فناوری‌ها و ایجاد همکاری‌های جدید بین شرکت‌های داخلی و بین‌المللی فراهم کرد. همچنین، برای اولین بار از یک راهنمای هوش مصنوعی در این نمایشگاه رونمایی شد تا بازدیدکنندگان و شرکت‌ها بتوانند از خدمات دیجیتال بهره‌مند شوند.

در مجموع، ۴۰ شرکت عضو ستصا در این دوره از نمایشگاه شرکت کردند و با ارائه جدیدترین دستاوردهای خود در زمینه طراحی، ساخت و بومی‌سازی تجهیزات صنعتی، تصویری روشن از ظرفیت‌های تولید داخل ارائه کردند. این شرکت‌ها که از تولیدکنندگان پیشرو و فعالان حوزه‌های مختلف صنعتی به‌شمار می‌روند، بخش مهمی از زنجیره تأمین صنعت نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی کشور را تشکیل می‌دهند.

از جمله شرکت‌های حاضر می‌توان به پمپیران، پیدمکو، پنتان شیمی، انرژی اطلس، فاراب، ویستا برزین، فولاد تجهیز ایرسا، سیستم آب‌بندی پارس، کارا صنعت تدبیر



این جلسات، شرکت‌هایی که حوزه فعالیتشان با نیازهای طرف روس هم‌خوانی داشت، توسط انجمن ستسا معرفی شدند. این شرکت‌ها در زمان‌بندی‌های مشخص، توانمندی‌های فنی خود را در زمینه‌هایی مانند تجهیزات مینی‌ال‌ان‌جی، سامانه‌های کرایونیک، تجهیزات تحت فشار و ابزار دقیق ارائه دادند. هدف از این تعاملات، شناخت بهتر ظرفیت‌ها، تطبیق محصولات ایرانی با استانداردهای روسیه و ایجاد بستری برای همکاری‌های دوجانبه در پروژه‌های آینده بود. این نشست‌ها گامی مؤثر در راستای توسعه صادرات صنعتی و تقویت روابط فناورانه و تجاری با کشورهای هدف ارزیابی می‌شود.

بازدید مقامات از سالن ۶

از جمله شخصیت‌های برجسته‌ای که از غرفه انجمن ستسا و شرکت‌های عضو آن بازدید کردند، می‌توان به محمدرضا نعمت‌زاده (وزیر اسبق صنعت، معدن و تجارت)، حمید بور (معاون وزیر و مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران)، ابوزر جمشیدوند (مدیرکل دفتر ماشین‌آلات و تجهیزات وزارت صمت)، محمداصادق عظیمی‌فر (مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی) و پیام باقری (نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران) اشاره کرد.

همچنین امیرعباس اختراعی (رئیس هیئت‌مدیره انجمن ستسا) و محمدحسین عزیزی (دبیر انجمن) با حضور در سالن‌های مختلف، از غرفه‌های شرکت‌های عضو بازدید کردند. در این بازدیدها، آن‌ها با مدیران شرکت‌ها گفت‌وگو کرده و از نزدیک با محصولات، تجهیزات و دستاوردهای فناورانه آشنا شدند.

اختراعی در حاشیه این بازدیدها بر اهمیت حضور هدفمند در نمایشگاه‌های تخصصی، به‌ویژه در شرایط تحریم تأکید کرد و این رویداد را فرصتی برای نمایش توانمندی‌های داخلی، ایجاد ارتباطات تجاری جدید و جذب سرمایه‌گذاران خارجی دانست. وی در خصوص چالش‌های انجمن در برگزاری نمایشگاه امسال گفت: محدودیت‌هایی برای فضای اختصاص‌یافته به انجمن داشتیم، در واقع میزان درخواست ما خیلی بیشتر از میزان تخصیص مساحت سالن‌هایی است که برای انجمن در نظر گرفته شده است و به علت محدودیت در فضای اختصاص‌یافته، نتوانستیم به اندازه، توانمندی و نیازی که اعضای ما داشتند، غرفه در اختیارشان قرار دهیم؛ اما تمام تلاش‌مان را کردیم که با رعایت عدالت، بخشی از اعضای انجمن بتوانند توانمندی‌های خود را به نمایش بگذارند.

متأسفانه نمایشگاه بین‌المللی چمران فضای کافی از لحاظ سالن ندارد و برخی از سالن‌ها هم قابلیت استفاده ندارند؛ بنابراین معمولاً در سطح کشوری میزان درخواست در حال افزایش است، اما تا زمانی که در این مرکز هستیم، فضای مفید



دستاوردهای نمایشگاه



در حال کاهش است و هر سال شرایط سخت‌تری خواهیم داشت. امیدواریم بتوانیم با مکان جدید یا تدبیر جدیدی که از سوی سازمان توسعه تجارت و با همکاری وزارت نفت و انجمن‌ها اندیشیده می‌شود، شرایط بهینه‌تری ایجاد کنیم.

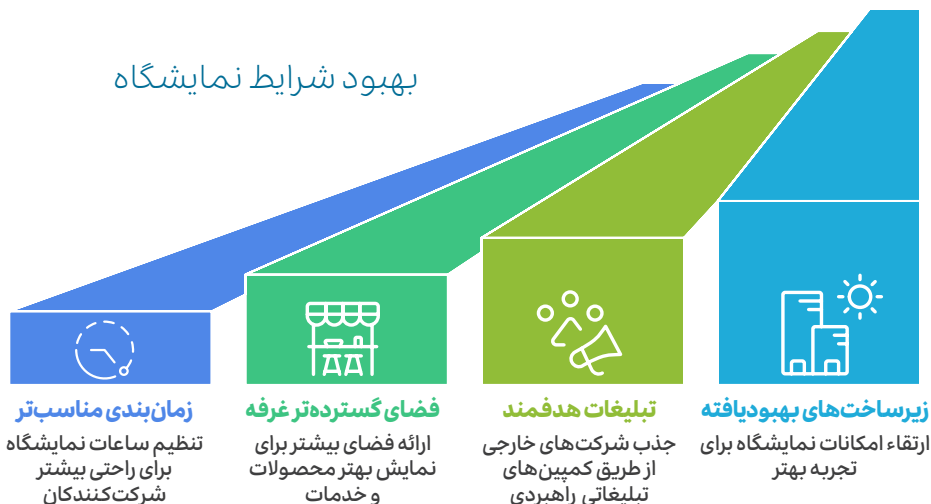
اختراعی درباره میزان تحقق خواسته‌های اعضای انجمن در نمایشگاه گفت: ما معمولاً در تلاش هستیم تا شرایط را برای اعضا توضیح دهیم و از برخی شرکت‌های بزرگ عضو انجمن تشکر می‌کنیم که با ما همکاری کرده‌اند. لازم به ذکر است ما یک کمیته نمایشگاهی در انجمن داریم و دو تن از اعضای هیأت‌مدیره در آن حضور دارند. تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی نمایشگاه را برعهده دارند و امروز که از سالن بازدید می‌کردم، دیدم انصافاً ترکیب خوبی از شرکت‌های بزرگ، متوسط و کوچک در آن حضور دارند که ان‌شاءالله به نمایندگی از صنعت ساخت کشور بتوانند توانمندی‌های خود را به نمایش بگذارند.

رئیس انجمن ستصا در ادامه گفت: از کارهای ویژه‌ای که انجمن انجام داده، امضای تفاهم‌نامه‌ای با انجمن گاز روسیه است و برای آن‌ها نیز غرفه در نظر گرفتیم. همچنین یک ترکیب ۱۴ نفره از بلندپایه‌ترین مدیران صنعت نفت و گاز روسیه در نمایشگاه حاضر شدند. در همان ساعات اولیه نمایشگاه، جلسه بسیار خوبی با آن‌ها داشتیم. با توجه به شروع کار، این جلسه بسیار مثبت بود و امیدواریم بتوانیم از این فرصت استفاده کنیم و بازارهای کاری مناسبی برای اعضای مان ایجاد شود تا آن‌ها نیز بتوانند در جهت صادرات به روسیه بهره‌برداری کنند. امسال برنامه‌ریزی فوق‌العاده‌ای برای نشست‌های عمومی انجام دادیم تا فرآیند بهتر و بهینه‌تری صورت گیرد.

اختراعی درباره برنامه‌ریزی‌های آینده نمایشگاه اظهار داشت: باید پتانسیل‌های صادراتی اعضای انجمن را تقویت کنیم و با برگزاری رویدادهای موازی در زمان نمایشگاه، نمایندگان کشورهای صاحب صنعت نفت و گاز را دعوت کنیم تا از غرفه‌ها بازدید کرده و تعامل مؤثری برای ایجاد بازارهای بین‌المللی شکل بگیرد.

وی گفت: ان‌شاءالله وزارتخانه ضمن پیگیری جدی بومی‌سازی تجهیزات، فضای رشد و تعالی را از سازندگان ما نگیرد. در شرایطی که با ناترازی انرژی مواجه هستیم، از وزارت نیرو و وزارت نفت انتظار داریم حداقل کمک‌ها را داشته باشند و سوخت را برای کارخانجات تجهیزسازی بهتر فراهم کنند، چون این صنعت، صنعت سازاست و با بسیاری از صنایع دیگر تفاوت دارد و خود صنعت نفت نیز وابستگی شدیدی به این صنعت دارد.

بهبود شرایط نمایشگاه



اختراعی خاطرنشان کرد: خواهش ما این است که نگاه ویژه‌تر و بهتری نسبت به صنعت ساخت ماشین‌آلات وجود داشته باشد. مطالبات این صنعت در پروژه‌ها به تعویق نیفتد، قراردادهای و نظام تضمین و حقوقی آن‌ها تسهیل یافته‌تر و مبتنی بر اعتماد و تکیه بر صنعت داخلی تنظیم شود.

دستاوردها و چالش‌ها

این دوره از نمایشگاه با استقبال چشمگیر بازدیدکنندگان داخلی و خارجی همراه بود و فرصتی ارزشمند برای معرفی توانمندی‌های تولیدکنندگان ایرانی، تبادل دانش فنی و توسعه همکاری‌ها فراهم آورد. شرکت‌های عضو ستصا نیز با ارائه محصولات و خدمات خود، بازخوردهای مثبتی دریافت کردند که نویدبخش رشد پایدار این صنعت است.

با این حال، برخی چالش‌ها از جمله ساعات کاری نامناسب نمایشگاه، محدودیت فضای غرفه‌ها و کاهش حضور شرکت‌های خارجی نسبت به دوره‌های قبل به عنوان موانعی بر سر راه معرفی کامل ظرفیت‌ها مطرح شد. همچنین نیاز به نوسازی زیرساخت‌های نمایشگاهی به عنوان چالشی برای دوره‌های آتی مورد تأکید قرار گرفت.

جمع‌بندی

بیست‌ونهمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی تهران، با وجود چالش‌ها، گامی مهم در راستای تقویت صنعت داخلی و توسعه روابط بین‌المللی بود. حضور پررنگ شرکت‌های عضو ستصا و تعاملات سازنده با نمایندگان خارجی، افق‌های جدیدی برای صادرات و همکاری‌های فناورانه گشوده است.

پیشنهاد:

- بهتر است در دوره‌های بعدی، زمان‌بندی مناسب‌تر و فضای گسترده‌تری برای غرفه‌ها در نظر گرفته شود.
- تبلیغات هدفمندتر برای جذب شرکت‌های خارجی ضروری به نظر می‌رسد.
- بهبود زیرساخت‌های نمایشگاهی می‌تواند به ارتقای کیفیت رویداد کمک کند.

نتیجه‌گیری:

این نمایشگاه نه تنها توانمندی‌های صنعت نفت و گاز ایران را به نمایش گذاشت، بلکه زمینه‌ساز همکاری‌های آینده در سطح بین‌المللی شد. با رفع چالش‌های موجود، می‌توان به برگزاری هرچه بهتر دوره‌های بعدی امیدوار بود.





مسیر همکاری و جلسات ایران و روسیه؛ گام‌های پایدار و استراتژیک در مسیر توسعه صادرات

گفت‌وگوهای دو طرف آغاز و با پیگیری‌های مستمر در نمایشگاه ادامه یافت، به بررسی فرصت‌ها، چالش‌ها و راهکارهای توسعه روابط دوجانبه در حوزه نفت، گاز و صنایع وابسته پرداخت.

در راستای تقویت همکاری‌های صنعتی و تجاری میان ایران و روسیه، سلسله جلسات متعددی پیش از شروع نمایشگاه بین‌المللی نفت و گاز و در حاشیه نمایشگاه برگزار شد. این نشست‌ها که از نخستین

امیرعباس اختراعی، رئیس هیات مدیره انجمن ستصا گفت انجمن ستصا و انجمن گاز روسیه در حال تلاش برای تدوین توافقی نامه‌های مشترک و طراحی الگوهای قراردادی مشخص هستند تا روند همکاری‌های تجاری میان دو طرف تسهیل شود. همچنین از تجارب موفق گذشته در زمینه جابه‌جایی پول نیز استفاده خواهد شد تا این فرآیند روان‌تر انجام شود.



رضا سرایی، مدیر عامل شرکت ماشین سازی اراک با اشاره به تجربه این شرکت گفت: این شرکت به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان بزرگ تجهیزات، نتوانسته با یک شرکت روس به توافق قراردادی برسد، زیرا هر یک از طرفین اصرار داشته‌اند قانون حاکم بر قرارداد، مربوط به کشور خودشان باشد. این در حالی است که با توافق میان دو انجمن و انتخاب مشترک یک کشور ثالث، می‌توان این چالش را در قالب قرارداد تیپ حل کرد. در این قرارداد باید علاوه بر قانون حاکم، مرجع رسیدگی قضایی نیز به‌طور شفاف تعیین شود تا بخشی از موانع حقوقی برطرف شود.

رضا راجی، رئیس کمیسیون صادرات و عضو هیات مدیره انجمن ستصا در خصوص اهمیت صادرات بیان کرد: صادرات، به‌عنوان یک فرصت کلیدی برای توسعه و رشد شرکت‌های تولیدکننده داخلی، نقش حیاتی در ارتقای جایگاه صنعتی کشور ایفا می‌کند. ما به‌عنوان سازندگان داخلی ایران، نباید صرفاً به آمار ساده صادرات به چند کشور بسنده کنیم. نگاه صرفاً کمی و آماری به صادرات، تصویری محدود و ناقص ارائه می‌دهد. در واقع، صادرات باید به‌عنوان یک فرآیند استراتژیک و هدفمند در نظر گرفته شود.





■ اولین جلسه با نمایندگان سازمان تجارت روسیه

گسترش تعاملات بین‌المللی و حمایت از اعضای انجمن

اولین جلسه مشترک ستصا با نمایندگان سازمان تجارت روسیه با هدف، معرفی توانمندی‌های تولیدکنندگان ایرانی در حوزه تجهیزات صنعتی و بررسی راهکارهای ورود به بازار روسیه بود که به بررسی نیازهای صنایع روسی در زمینه خطوط تولید دارویی و غذایی، اقلام یدکی توربین، تجهیزات خطوط و سیستم‌های کنترل ابزار دقیق پرداخته شد و راهکارهایی برای تطبیق محصولات ایرانی با استانداردهای روسیه مورد بررسی قرار گرفت.

رضا راجی، عضو هیئت‌مدیره و رئیس کمیته توسعه صادرات ستصا، با اشاره به محدودیت‌های ایجاد شده پس از تحریم‌های بین‌المللی علیه روسیه، اظهار کرد: روسیه در دوره جنگ و تحریم با مشکلات جدی در واردات تجهیزات مواجه شد و در این میان ایران به عنوان پل ارتباطی و راه‌حلی برای دور زدن تحریم‌ها مورد توجه قرار گرفت اما پس از مشاهده توانمندی شرکت‌های ایرانی در طراحی و ساخت محصولات، تصمیم گرفتند که نیازهای خود را از طریق همکاری با تولیدکنندگان ایرانی برطرف کنند.

وی ادامه داد: فرصت همکاری میان دو کشور در حال حاضر بیش از هر زمان دیگری فراهم است، اما برخی چالش‌های زبانی، تفاوت در استانداردهای فنی، و فرآیندهای پیچیده مناقصه‌ای در روسیه، به عنوان موانعی در مسیر تعامل گسترده‌تر میان شرکت‌های ایرانی و طرف‌های روسی تلقی می‌شوند.

در ادامه، شرکت‌های حاضر در نشست به معرفی توانمندی‌ها، حوزه فعالیت و محصولات خود پرداختند و ظرفیت‌های صادراتی خود را به صورت تخصصی ارائه کردند و درخواست ورود به وندور لیست شرکت‌های درجه یک روسیه را به منظور تسهیل همکاری‌های آینده و افزایش فرصت‌های تجاری را مطرح کردند.

نمایندگان روسی نیز ضمن معرفی ساختارهای فنی مورد انتظار خود نظیر استانداردهای «FTC»، از شرکت‌های ایرانی درخواست کردند محصولات خود را منطبق بر این الزامات تهیه و ارائه کنند و به ارائه پیشنهادهایی در راستای تسهیل ارتباط مستقیم، تبادل اطلاعات و مشارکت در پروژه‌های مشترک پرداختند.

یکی از نمایندگان روسی حاضر در نشست، با اشاره به بازدید از نمایشگاه ایران اکسپو، اظهار داشت: تصور ابتدایی ما این بود که ایران کشوری بسته و محدود است، اما از مشاهده سطح پیشرفته تجهیزات صنعتی ایرانی شگفت‌زده شدیم. اطلاعات شرکت‌های ایرانی را به دقت جمع‌آوری کرده‌ایم و بسیاری از محصولات ارائه شده با نیاز بازار روسیه مطابقت دارند.

فرصت همکاری میان دو کشور بیش از هر زمان دیگری فراهم است، اما تفاوت استانداردها و چالش‌های زبانی از موانع اصلی هستند.

وی با اشاره به تجربیات موفق شرکت‌های ایرانی در همکاری با کشورهای اروپایی، تأکید کرد: این تجارب منجر به ارتقاء کیفیت محصولات ایرانی شده است؛ اما همچنان آشنایی کمتری با بازار روسیه وجود دارد. بر همین اساس، از شرکت‌های ایرانی دعوت به عمل آمد تا در نمایشگاه تخصصی که در ماه آگوست در روسیه برگزار خواهد شد، حضور یابند. به گفته او، این نمایشگاه فرصتی ارزشمند برای معرفی محصولات، برقراری ارتباط با مصرف‌کنندگان و ایجاد همکاری‌های تجاری مستقیم خواهد بود.

در بخش پایانی نشست، رضا راجی با اشاره به جایگاه انجمن ستصا در صنعت کشور، اظهار داشت: انجمن به عنوان نهاد حامی تولیدکنندگان و صادرکنندگان، از هیچ‌گونه منافع مالی در فرآیند معرفی شرکت‌ها و تسهیل صادرات برخوردار نیست و تمام تلاش خود را معطوف به گسترش تعاملات بین‌المللی و حمایت از اعضا نموده است.

■ نگاهی به نشست دوم انجمن ستصا و انجمن گاز روسیه

ارتقای توان تولید داخل تا حضور در بازارهای جهانی

نشست دوم با انجمن گاز روسیه فرصتی مهم برای بررسی چالش‌ها و راهکارهای همکاری میان ایران و روسیه در صنعت گاز بود که در این جلسه، موضوعات کلیدی مانند استانداردسازی، تبادل فناوری، توسعه پروژه‌های LNG و مسائل مالی مطرح و راهکارهای مشترک برای تسهیل همکاری‌ها مورد بحث قرار گرفت.

ضرورت حل چالش‌های مشترک ایران و روسیه

یوگن بارانوف، معاون مدیر اجرایی اتحادیه، گفت: دو سال است که همکاری میان انجمن ستصا و اتحادیه نفت و گاز روسیه آغاز شده و در این مدت، برخی چالش‌ها در مسیر همکاری به وجود آمده که لازم است با تعامل و هماهنگی دوجانبه برای رفع آن‌ها اقدام شود. بر اساس تفاهم‌نامه‌ای که میان طرفین امضا شده است، انجمن ستصا به عضویت

تصور ابتدایی ما این بود که ایران کشوری بسته و محدود است، اما از مشاهده سطح پیشرفته تجهیزات صنعتی ایرانی شگفت‌زده شدیم

تا کنون ۲۰ پروژه در حوزه گاز توسط اتحادیه روسیه اجرا شده است که عمدتاً با هدف نوآوری در فرآیندهای تولید و فرآوری طراحی شده‌اند. این پروژه‌ها شامل طرح‌هایی در زمینه پالایش نفت و گاز، استخراج مواد معدنی، و بازیابی گازهایی است که پیش‌تر به‌عنوان ضایعات سوخته هدر می‌رفتند. همچنین سیستمی طراحی شده است که با استفاده از منابع آبی با دمای بالا، امکان استخراج گازهای خاص از عمق زمین فراهم می‌شود. این طرح‌ها با حمایت وزارتخانه مربوطه و در چارچوب توسعه فناوری‌های نوین تعریف و اجرا شده‌اند.

در حال حاضر، یک گروه تخصصی برای توسعه این فناوری‌ها تشکیل شده است و تمرکز ویژه‌ای بر دیجیتالی‌سازی فرآیندها، ارتقای سامانه‌های بازرسی فنی و استفاده از فناوری‌های بومی در دستور کار قرار گرفته است. تلاش می‌شود تا موضوعات اولویت‌دار صنعت انرژی به‌صورت ساختاریافته مورد بررسی قرار گیرد و راهکارهایی کاربردی برای آن‌ها تدوین و ارائه شود.

ماشین‌سازی صنعتی پیشرو در خلق ارزش افزوده

در ادامه جلسه امیرعباس اختراعی، رئیس هیات مدیره انجمن ستصا با اشاره به اهمیت و جایگاه صنعت ماشین‌سازی در سطح بین‌المللی اظهار داشت: بر اساس آمار سازمان توسعه صنعتی ملل متحد (یونیدو)، صنعت ماشین‌سازی در کشورهای توسعه‌یافته در جایگاه نخست از نظر اهمیت اقتصادی و سهم در خلق ارزش افزوده قرار دارد. این صنعت همچنین در کشورهای در حال توسعه رتبه سوم را به خود اختصاص داده است. بررسی جایگاه آن در مقایسه با صنایع نوین همچون فناوری اطلاعات، نانو و سایر رشته‌های پررونق نشان می‌دهد که صنعت ماشین‌سازی همچنان از منظر تولید ارزش افزوده، پیشرو و تعیین‌کننده است.

همکاری ایران و روسیه
در صنعت گاز با تمرکز
بر تبادل فناوری، تدوین
استانداردها و اجرای
پروژه‌های نوآورانه وارد
مرحله‌ای تازه شده است.

رسمی انجمن نفت و گاز روسیه درآمده و در مقابل، اتحادیه ما نیز به‌عنوان عضو انجمن ستصا پذیرفته شده است. همچنین برخی از اعضای ستصا به‌صورت هم‌زمان در انجمن گاز روسیه نیز عضویت دارند و در فعالیت‌های این نهاد مشارکت می‌کنند.

انجمن گاز روسیه متشکل از ۱۶۰ شرکت فعال در حوزه نفت و گاز است و یکی از اهداف کلیدی آن، نزدیک‌سازی دیدگاه‌ها و تقویت همکاری‌های فنی، حقوقی و صنعتی با شرکت‌های ایرانی به شمار می‌رود. این انجمن در عمل، نقش یک پلتفرم تخصصی را ایفا می‌کند که در آن، مسائل جاری، چالش‌های ساختاری و موضوعات فنی صنعت انرژی مورد بررسی قرار می‌گیرد. همچنین از جمله مأموریت‌های اصلی این نهاد، تدوین و پیشنهاد قوانین تخصصی به دولت روسیه برای بهبود کارایی و بهره‌وری شرکت‌های حوزه انرژی است. در حال حاضر، ۱۷ عنوان قانون و چندین بخشنامه توسط این انجمن آماده شده و در صف تأیید دولت قرار دارد.

این نهاد همچنین در زمینه تهیه و تدوین اسناد فنی استاندارد، نقشی فعال و تعیین‌کننده ایفا کرده و تلاش دارد تا خلأهای اسنادی و مقرراتی در صنعت نفت و گاز را با اتکا به دانش فنی و تجربیات شرکت‌های عضو پوشش دهد. در عین حال، اختلاف‌نظرهایی که میان طرف ایرانی و روسی وجود دارد، باید در قالب تعاملات مشترک و گفت‌وگوهای تخصصی حل‌وفصل شود، تا بستر همکاری در پروژه‌های مشترک بیش از پیش فراهم شود. در همین راستا، انتظار می‌رود شرکت‌های ایرانی با همراهی انجمن ستصا، در فرآیند بررسی و رفع این موانع نقش فعالی ایفا کنند.



مدرن سازی کارخانه های منطقه برخوردار است و می تواند در این مسیر نقش کلیدی ایفا کند. در حال حاضر، در روسیه بیش از ۳۰۰ مجتمع وجود دارد که به دلیل فرسودگی یا رکود فنی، فعالیت ندارند و همکاری با شرکت های ایرانی می تواند فرصتی برای بازفعال سازی این مجتمع ها فراهم کند.

ضرورت تدوین قرارداد تیپ برای تسهیل همکاری های مشترک ایران و روسیه

رضا راجی، رئیس کمیسیون صادرات انجمن ستصا، با اشاره به موانع موجود در مسیر همکاری میان ایران و روسیه، اظهار کرد یکی از اصلی ترین مشکلاتی که بررسی شده و مانعی جدی در مسیر توسعه روابط دوجانبه محسوب می شود، موضوع قراردادهای و مسائل حقوقی مرتبط با آن است و در صورتی که مسائل قراردادی حل و فصل نشود، عملاً ادامه روند همکاری ها در مراحل بعدی امکان پذیر نخواهد بود.

در طول دو سال گذشته، حدود پنج شرکت ایرانی نتوانسته اند مسائل حقوقی را با طرف های روسی به توافق برسانند و همین موضوع موجب توقف همکاری ها شده است. بر همین اساس، انجمن ستصا به عنوان نهاد متولی این اقدام، تصمیم گرفته است پیشنهادی برای تدوین یک «قرارداد تیپ» ارائه دهد که مورد توافق هر دو طرف قرار گیرد و مسیر فعالیت های مشترک را تسهیل کند.

استفاده از ظرفیت های هر دو انجمن در راستای رفع موانع

رضا سرائی، نایب رئیس انجمن ستصا و مدیرعامل شرکت ماشین سازی اراک، تأکید کرد: صنعت ماشین سازی ایران در حوزه های مختلف از جمله صنعت، معدن، فولاد، پالایشگاه و سایر بخش ها از ظرفیت های بسیار بالایی برخوردار است که این ظرفیت ها مطابق با استانداردهای بین المللی بوده و می توانند در همکاری با طرف روس مورد بهره برداری قرار گیرند.

با این حال، شرکت ها هنگام ورود به همکاری های مشترک با موانعی روبه رو هستند که لازم است با استفاده از ظرفیت های هر دو انجمن، این موانع برطرف شود. نخستین مانع مهم، مسئله تنظیم قرارداد است. هر شرکت با توجه به سطح آگاهی و تجربه حقوقی خود، چارچوب قرارداد را متفاوت تعریف می کند و از آنجا که شرکت ها در آغاز همکاری شناختی نسبت به یکدیگر ندارند، تنظیم قرارداد مشترک به امری دشوار بدل می شود. در همین راستا، پیشنهاد می شود که دو انجمن ستصا و نفت و گاز روسیه با بهره گیری از تیم های فنی و حقوقی خود، یک «قرارداد تیپ» تدوین کنند که شرایط عمومی قرارداد را برای دو طرف مشخص و قابل اجرا سازد. در عین حال، شرکت ها بتوانند در بخش شرایط اختصاصی قرارداد، ویژگی ها و وضعیت محصولی خود را لحاظ کنند.

وی با اشاره به تجربه شرکت ماشین سازی اراک گفت: این شرکت به عنوان یکی از تولیدکنندگان بزرگ تجهیزات، نتوانسته

براساس مطالعات انجام شده، اندازه بازار سالانه صنعت ماشین سازی در سطح جهانی حدود دو هزار و ششصد میلیارد دلار برآورد می شود. در این میان، ایالات متحده آمریکا و چین به عنوان اصلی ترین بازیگران این صنعت شناخته می شوند که به ترتیب با بازارهایی به ارزش ۶۴۰ و ۵۶۰ میلیارد دلار در صدر قرار دارند. پس از این دو کشور، آلمان با جهشی محسوس و با بازار ۲۱۰ میلیارد دلاری در رتبه سوم جهان قرار گرفته است.

در منطقه منا، که ایران نیز جزو آن محسوب می شود، اندازه بازار ماشین سازی سالانه حدود ۱۲۰ میلیارد دلار تخمین زده می شود. اگر کشورهای عربی و حاشیه خلیج فارس از این مجموعه مستثنا شوند، حجم بازار در میان کشورهای همسایه ایران به حدود ۵۸ میلیارد دلار کاهش می یابد. سهم ایران از این بازار بین ۵/۱ تا ۱۲ میلیارد دلار در سال برآورد شده است.

براساس مطالعات صورت گرفته توسط انجمن، از این میزان، حدود ۲۲ میلیارد دلار مربوط به روسیه و کشورهای عضو اتحادیه CIS است. در این راستا، انجمن ستصا در تلاش است تا با توسعه تحقیق و توسعه، سهم خود را از این بازار افزایش دهد و در عین حال از فناوری ها و ظرفیت های فنی موجود در روسیه و کشورهای هم پیمان آن نیز بهره برداری کند.

با وجود گذشت دو سال از آغاز همکاری انجمن ستصا با انجمن گاز روسیه، تاکنون حرکت چشمگیری در زمینه توسعه صنعت ماشین آلات در حوزه نفت و گاز میان دو طرف حاصل نشده است. سه عامل اصلی در عدم تحقق این هدف نقش داشته اند؛ نخست آنکه پیشینه و سابقه فعالیت های مشترک تجاری در این حوزه محدود بوده و همین موضوع سبب شده است تا زبان حقوقی و قراردادی میان دو طرف به درستی شکل نگیرد. عامل دوم، دشواری های مرتبط با انتقال ارز و موانع ناشی از تحریم های متقابل بوده است. عامل سوم نیز به ضعف در تبادل فنی و بازاریابی بازمی گردد.

در همین راستا، انجمن ستصا و انجمن گاز روسیه در حال تلاش برای تدوین توافق نامه های مشترک و طراحی الگوهای قراردادی مشخص هستند تا روند همکاری های تجاری میان دو طرف تسهیل شود. همچنین از تجارب موفق گذشته در زمینه جابه جایی پول نیز استفاده خواهد شد تا این فرآیند روان تر انجام شود.

در حوزه بازاریابی و تبادل فنی نیز مقرر شده است تا شرکت های فعال، با حضور در غرفه های ثابت در نمایشگاه های مشترک، امکان گفت و گوی مستقیم با طرف های روسی را پیدا کنند. در ماه اکتبر سال جاری، انجمن ستصا در نمایشگاهی در روسیه حضور خواهد داشت و شرکت های عضو انجمن با ارسال کاتالوگ توانمندی ها و محصولات خود را به زبان روسی و ارائه آن توسط سایر شرکت های حاضر در نمایشگاه که نقش سفیران صنعتی ایران را ایفا خواهند کرد، به شرکت های روسی و منطقه ای معرفی خواهند شد.

تجهیزات موجود در ایران از ظرفیت لازم برای مدرن سازی کارخانه ها برخوردار است

ولگ خاریسوف، رئیس کمیته صنعت نفت و گاز مرکز کسب و کار کشورهای مستقل مشترک المنافع (CIS)، با اشاره به آغاز به کار این کمیته در دسامبر ۲۰۲۴، اظهار داشت: با وجود گذشت مدت کوتاه از تأسیس، اقدامات گسترده ای در زمینه نفت و گاز برای تقویت روابط میان کشورهای عضو صورت گرفته است.

در ماه های اخیر سفرهایی به ازبکستان و تاجیکستان انجام شده و شرکت های فعال در این کشورها مورد بررسی قرار گرفته اند. در این بررسی ها، شاخص ها و موانعی که موجب اختلال در حوزه فعالیت های مشترک میان کشورهای CIS می شود، شناسایی شده اند.

از جمله مهم ترین مشکلات می توان به مسائل لجستیکی، حمل و نقل، کمبود فناوری های مدرن و ضرورت به روزرسانی تجهیزات و چالش هایی در زمینه تأمین مواد خام اشاره کرد.

با همین رویکرد، سفر به ایران با هدف بررسی امکان انتقال گاز و ایجاد هاب های نفتی از ایران به کشورهای CIS انجام شده است. تجهیزات موجود در ایران از ظرفیت لازم برای



که شرکت‌ها به‌تنهایی قادر به رفع این مسائل نخواهند بود و بهره‌گیری از توان کارشناسی دو انجمن، ضرورتی انکارناپذیر به شمار می‌آید.

چالش‌ها تنها از طریق اقدام مشترک قابل حل است

نیکلای ایساکوف، معاون رئیس و مدیر اجرایی اتحادیه، مشکلات مطرح‌شده در نشست را چالش‌های اصلی همکاری میان ایران و روسیه دانست که تنها از طریق اقدام مشترک قابل حل هستند. یکی از محورهای مهم همکاری، یافتن شریک تجاری مناسب و همچنین موضوع استانداردسازی است. در این زمینه، ما آمادگی داریم تا د تیمی کاری یا نماینده‌ای ثابت را برای هماهنگی مستمر با شرکت‌های ایرانی اختصاص داده تا مسائل فنی و تطابق‌های موردنیاز، پیگیری و حل‌وفصل شود.

وی ادامه داد: در انجمن گاز روسیه، برنامه‌ای در حال اجراست که با مشارکت شرکت‌هایی از ایران، هند و چین به امضا رسیده است. هدف این برنامه، هماهنگی در حوزه استانداردسازی و یکپارچه‌سازی فرآیندهای انطباق فنی است. دو محور اصلی این برنامه شامل همگام‌سازی گواهینامه‌ها بین کشورها و همچنین تدوین سند جامعی برای تعیین چارچوب‌های فنی و حقوقی در شرکت‌های روسی است. در صورت همکاری انجمن ستصا، می‌توان این مسیر را به سطح بین‌المللی گسترش داد و استانداردهای لازم برای تولید تجهیزات در هر دو طرف هماهنگ شود.

در حوزه حمل‌ونقل انرژی نیز موضوع انتقال گاز از مسیرهای دریایی در دست بررسی است. این مسیر، علاوه بر ظرفیت بالای فنی، از نظر زیست‌محیطی نیز اهمیت دارد. حمل‌ونقل زمینی و دریایی گاز از نظر اقتصادی و زیست‌محیطی مزیت‌های قابل توجهی دارد. در مقایسه با انرژی‌های تجدیدپذیر که

پیشنهاد می‌شود که دو انجمن ستصا و نفت و گاز روسیه با بهره‌گیری از تیم‌های فنی و حقوقی خود، یک «قرارداد تیپ» تدوین کنند

شرکت‌ها به‌طور معمول آشنایی کافی با شیوه‌های امن تبادل مالی ندارند، امری که هم موجب صرف وقت و انرژی می‌شود و هم احتمال اختلافات مالی را افزایش می‌دهد

با یک شرکت روس به توافق قراردادی برسد، زیرا هر یک از طرفین اصرار داشته‌اند قانون حاکم بر قرارداد، مربوط به کشور خودشان باشد. این در حالی است که با توافق میان دو انجمن و انتخاب مشترک یک کشور ثالث، می‌توان این چالش را در قالب قرارداد تیپ حل کرد. در این قرارداد باید علاوه بر قانون حاکم، مرجع رسیدگی قضایی نیز به‌طور شفاف تعیین شود تا بخشی از موانع حقوقی برطرف گردد.

مسئله دوم، موضوع بازاریابی و مشاوره است. به‌طور طبیعی شرکت‌های دو کشور شناخت کافی از یکدیگر ندارند. از این رو لازم است هر دو انجمن با ارائه مشاوره‌های تخصصی، به شرکت‌ها برای شناسایی طرف‌های قابل اعتماد کمک کنند تا ضمن صرفه‌جویی در زمان، از بروز تخلفات و مشکلات احتمالی جلوگیری شود. بنابراین پیشنهاد می‌شود که دو انجمن، فرد یا سیستمی مشخص را برای ارائه خدمات مشاوره و بازاریابی معرفی کنند.

موضوع مهم دیگر، تبادل مالی میان شرکت‌هاست. شرکت‌ها به‌طور معمول آشنایی کافی با شیوه‌های امن تبادل مالی ندارند، امری که هم موجب صرف وقت و انرژی می‌شود و هم احتمال اختلافات مالی را افزایش می‌دهد. به همین جهت انتظار می‌رود که دو انجمن دستورالعمل مشترکی برای معرفی روش‌های متنوع تبادل مالی تدوین کنند تا این روند برای شرکت‌ها تسهیل شود.

در پایان، وی به مسئله تطابق با استانداردها اشاره کرد و گفت: شرکت‌های فعال در حوزه ماشین‌سازی در ایران در سطح استانداردهای بین‌المللی تولید می‌کنند، اما لازم است هر دو انجمن برای دستیابی به یک دستورالعمل مشترک در زمینه انطباق استانداردها با یکدیگر همکاری کنند. طبیعی است



■ نشست سوم در حاشیه نمایشگاه نفت و گاز

در جریان بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی تهران، سومین نشست میان شرکت‌های عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (ستصا) و نمایندگان انجمن نفت و گاز روسیه، در محل دائمی نمایشگاه‌ها و به صورت فشرده و برنامه‌ریزی شده، برگزار شد.

در این نشست، شرکت‌هایی که حوزه فعالیت آن‌ها با نیازهای اعلام شده طرف روس مرتبط بود، از سوی انجمن ستصا معرفی شدند و هر یک از این شرکت‌ها، در زمان مشخصی به ارائه توانمندی‌های خود در زمینه‌هایی چون تجهیزات مینی‌ال ان‌جی، سامانه‌های کرایونیک، تجهیزات تحت فشار، ابزار دقیق و سایر حوزه‌های فنی مورد نظر پرداختند. هدف از این جلسه، شناخت بهتر طرفین از ظرفیت‌های یکدیگر و بررسی امکان‌های همکاری دوجانبه در پروژه‌های آینده بود.

انجمن گاز روسیه طی سه روز در محل سالن ستصا در نمایشگاه حضور داشت و از نزدیک با شرکت‌های مختلف گفت‌وگو کرد. در پایان این روند، چند تفاهم‌نامه میان شرکت‌های ایرانی و نمایندگان روسی امضا شد و توافق‌هایی به ثبت رسید.

از رایزنی تا راهکار؛ بررسی راهکارهای اجرای تفاهم‌نامه‌ها با طرف روسی در ستصا

پس از پایان نشست‌های سه روزه با هیئت انجمن گاز روسیه و امضای چند تفاهم‌نامه اولیه همکاری، کمیته صادرات انجمن ستصا نشستی را برگزار کرد که با هدف پیگیری جلسات برگزار شده میان شرکت‌های عضو انجمن و هیئت روسی در جریان بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی برگزار شد و در آن ضمن بررسی روند مذاکرات و تفاهم‌نامه‌های منعقد شده، اعضای کمیته به بحث و تبادل نظر درباره ظرفیت‌های همکاری، فرصت‌های صادراتی و راهکارهای تقویت تعاملات صنعتی میان دو کشور پرداختند.

در این میان در خصوص پیگیری جلسات برگزار شده شرکت‌ها با انجمن گاز روسیه، شرکت‌هایی همچون ماشین‌سازی تاشا، هیلایس، پولاد تجهیز ایرسا، پارس پرداز، کلورز آریانا، هواپار، کولر هوایی آبان، مصنوعات فلزی سنگین، ماشین‌سازی اراک، چمان، و زاگرس کمپرسور ایرانیان در نشست کمیته صادرات برای ارائه جمع‌بندی و پیشنهادات حضور داشتند.

در این جلسه، نمایندگان شرکت‌ها ضمن ارائه گزارشی از گفت‌وگوهای خود با طرف روس، به برخی چالش‌ها و مسائل پیش‌رو اشاره کردند. کمبود شناخت فنی از سوی طرف مقابل،

هزینه‌ای ۳ تا ۷ برابر بیشتر دارند، گاز می‌تواند گزینه‌ای پایدار و مقرون به صرفه باشد. برخی کشورها تا ۱۰۰ درصد انرژی خود را از این منبع تأمین می‌کنند و تجربه آن‌ها می‌تواند الگویی مؤثر برای توسعه همکاری‌های آتی باشد.

مینی‌ال ان‌جی؛ راهکاری اقتصادی و زیست محیطی

آندری آبرامنکوف، مدیرعامل شرکت «ال ان جی اینوست»، درباره رشد صنعت LNG و زمینه‌های همکاری با ایران گفت: کارخانه‌های مینی‌ال ان‌جی در روسیه در ابعاد کوچکتر از کارخانه‌های بزرگ LNG فعالیت می‌کنند و با ظرفیت حدود ۲۰ تن در ساعت، نقش مهمی در تأمین انرژی مناطق صنعتی و شهرهایی دارند که لوله‌کشی گاز به آن‌ها صرفه اقتصادی ندارد.

در روسیه، پروژه‌های مینی‌ال ان‌جی به عنوان خطوط لوله پرتابل شناخته می‌شوند و با توجه به اقلیم متغیر و پراکندگی جغرافیایی، گزینه مناسبی برای توزیع گاز هستند که این راهکار علاوه بر کاهش فشار بر محیط زیست، به حفظ منابع طبیعی نیز کمک می‌کند.

تقریباً هر سال تا ۱۰ کارخانه مینی‌ال ان‌جی در روسیه به بهره‌برداری می‌رسد و در سال‌های اخیر، فناوری این حوزه پیشرفت قابل توجهی داشته است. همچنین تجهیزات مورد استفاده در این کارخانه‌ها بسیار ارزان‌تر از نمونه‌های بزرگ هستند و کل چرخه سوخت گاز را برای مصارف خانگی و صنعتی پوشش می‌دهند.

وی با اشاره به شرایط تحریمی مشابه میان دو کشور، تأکید کرد: ما تجربه زیادی در بومی‌سازی تجهیزات مهندسی در داخل کشورمان داریم و آمادگی داریم در این حوزه فناوری را به ایران منتقل کنیم. تا جایی که اطلاع داریم، تولید تجهیزات مینی‌ال ان‌جی در ایران به صورت گسترده در حال انجام است و برای ما جالب است که کشوری با این ظرفیت مهندسی، توانسته به تولید مستقل در این زمینه دست یابد.

در پایان نشست آلکسی کالنین، مالک شرکت «کریوگاز-چلیابینسک» که در زمینه LNG با تناژ پایین فعالیت دارد، بیان کرد: کارخانه ما دارای شاخصی منحصر به فرد است که به گاز فشار قوی لوله اصلی متصل می‌شود و این موضوع باعث افزایش ۲۰ درصدی بازدهی نسبت به کارخانه‌های مشابه می‌شود. شریک ایرانی ما کاملاً با این ویژگی آشناست و این امر می‌تواند زمینه‌ساز همکاری موفق و سودمند برای هر دو طرف باشد.

وی خاطرنشان کرد: من شخصاً به عنوان مدیرعامل این مجموعه آماده امضا قرارداد تیپ هستم و امید دارم که در آینده همکاری‌های مشترک گسترده‌ای صورت گیرد.

چندین شرکت، ساختار منسجم‌تری در قالب انجمن شکل بگیرد. این مدل می‌تواند علاوه بر تقویت ارزآوری، زمینه رفع برخی از چالش‌های رایج شرکت‌ها را نیز فراهم کند.

در نهایت، بر لزوم برنامه‌ریزی پیش‌دستانه برای حضور مؤثر در رویدادهای بین‌المللی، تشکیل کارگروه‌های تخصصی و تدوین برنامه‌های هدفمند صادراتی تأکید شد. پیشنهادهایی نیز برای تشکیل کنسرسیوم و هدایت پروژه‌ها توسط یک نهاد مرکزی از طرف ایران مطرح شد تا علاوه بر انسجام داخلی، در طرف مقابل نیز اعتماد بیشتری ایجاد شود.

صادرات باید به‌عنوان یکی از اهداف کلیدی و استراتژیک هر شرکت تعریف شود

رضا راجی، رئیس کمیسیون صادرات و عضو هیات مدیره انجمن ستصا در خصوص اهمیت صادرات بیان کرد: صادرات، به‌عنوان یک فرصت کلیدی برای توسعه و رشد شرکت‌های تولیدکننده داخلی، نقش حیاتی در ارتقای جایگاه صنعتی کشور ایفا می‌کند. ما به‌عنوان سازندگان داخلی ایران، نباید صرفاً به آمار ساده صادرات به چند کشور بسنده کنیم، نگاه صرفاً کمی و آماری به صادرات، تصویری محدود و ناقص ارائه می‌دهد. در واقع، صادرات باید به‌عنوان یک فرآیند استراتژیک و هدفمند در نظر گرفته شود.

صادرات باید به‌عنوان یکی از اهداف کلیدی و استراتژیک هر شرکت تعریف شود. به عبارتی، صادرات نباید صرفاً به عنوان یک فعالیت جانبی یا تک‌مرحله‌ای در کنار سایر امور شرکت دیده شود، بلکه باید کاملاً مستقل و با اولویت بالا در دستور کار قرار گیرد. بسیاری از شرکت‌ها ممکن است به بهانه همکاری با یک یا چند کارفرما، فعالیت‌های صادراتی را به عنوان موضوعی فرعی تلقی کنند؛ اما واقعیت این است که موفقیت در بازارهای خارجی نیازمند نگاه ویژه و متمرکز بر صادرات است. علاوه بر این، برای تحقق اهداف صادراتی، لازم است بودجه مشخص و مستقلی به این حوزه اختصاص یابد. تعیین بودجه جداگانه و تخصیص منابع مالی کافی، امکان برنامه‌ریزی، تحقیق بازار، حضور در نمایشگاه‌ها و انجام فرآیندهای لازم برای توسعه صادرات را فراهم می‌کند و به شرکت‌ها کمک می‌کند تا مسیر صادرات را با ثبات و اثرگذاری طی کنند.

وی ادامه داد: اگر شرکتی قصد دارد قراردادهای چندمیلیون یورویی در بازارهای بین‌المللی منعقد کند، لازم است متناسب با این سطح از فعالیت، هزینه‌های مرتبط با امور تجاری خود را نیز مدیریت کند. به عنوان مثال، اقامت در هتل‌های مناسب و با کیفیت بالا، اجاره خودروهای شایسته و پوشیدن لباس‌های رسمی و متناسب با شأن تجارت بین‌المللی از مواردی است که نباید نادیده گرفته شود. عدم توجه به این نکات می‌تواند به سرعت اعتبار شرکت را زیر سؤال ببرد و حتی منجر به رد همکاری از سوی طرف مقابل شود.



کمیته صادرات به‌عنوان یک نهاد هماهنگ‌کننده، قراردادهای EPC را به صورت یکپارچه دریافت و بین اعضا توزیع کند تا ساختار منسجم‌تری در قالب انجمن شکل بگیرد

محدودیت زمانی جلسات، نبود زبان تخصصی مشترک، و ناآشنایی طرف روس با برخی فناوری‌ها و نحوه استفاده از تجهیزات ایرانی، از مهم‌ترین موانعی بود که از سوی شرکت‌ها مطرح شد.

همچنین در جریان این نشست، شرکت‌ها دیدگاه‌های خود را درباره راهکارهای پیشنهادی برای توسعه صادرات مطرح کردند. یکی از مباحث مهم، ضرورت ایجاد یک سازوکار منسجم برای صادرات با محوریت کمیته صادرات انجمن بود تا به جای اقدامات پراکنده، بتوان رویکردی یکپارچه در قبال بازارهای هدف از جمله روسیه اتخاذ کرد. برخی حاضران با اشاره به محدودیت‌های مالی و حقوقی که در تعامل با کشورهای مختلف وجود دارد، پیشنهاد همکاری مشترک با شرکت‌های چینی فعال در منطقه خلیج فارس و اوراسیا را مطرح کردند تا از ظرفیت‌های آن‌ها برای عبور از موانع رایج استفاده شود.

از دیگر پیشنهادهای مطرح‌شده، همکاری با شرکت‌هایی بود که در پروژه‌های بزرگ بین‌المللی فعالیت دارند و می‌توانند صادرات تجهیزات ایرانی را با نام خود انجام دهند؛ روشی که ممکن است در برخی بازارها که نام ایران با محدودیت‌هایی مواجه است، مؤثر واقع شود. همچنین برخی نمایندگان شرکت‌ها بر لزوم تشکیل تیم‌های تخصصی در حوزه‌های فنی تأکید کردند تا با شناخت بهتر نیازهای طرف مقابل و هماهنگی‌های درون‌صنفی، روند مذاکرات و صادرات تسهیل شود.

در این جلسه همچنین به این موضوع اشاره شد که به دلیل شرایط تحریمی، شرکت‌های ایرانی امکان ورود به قراردادهای بزرگ را ندارند و اغلب در پروژه‌های کوچک مشارکت می‌کنند. از این رو پیشنهاد شد کمیته صادرات به‌عنوان یک نهاد هماهنگ‌کننده، قراردادهای EPC را به صورت یکپارچه دریافت و بین اعضا توزیع کند تا به‌جای فعالیت مستقل

تشکیل کنسرسیوم و هدایت پروژه‌ها توسط یک نهاد مرکزی از طرف ایران، علاوه بر انسجام داخلی، اعتماد بیشتری در طرف مقابل ایجاد می‌کند



متأسفانه برخی از فعالان بازار صادرات، به هزینه‌های مربوط به ظاهر و رفتار حرفه‌ای اهمیت نمی‌دهند و بر این باورند که نیازی به رعایت این مسائل نیست. در حالی که چنین نگرشی می‌تواند آسیب جدی به روند صادرات وارد کند. صادرات به هیچ‌وجه محدود به چند قرارداد منفرد و گذرا نیست؛ بلکه یک جریان مستمر و پیوسته است که نیازمند برنامه‌ریزی دقیق، سرمایه‌گذاری و رفتار حرفه‌ای در همه جنبه‌ها است.

صادرات فرایندی مستمر و پیوسته است

رئیس کمیسیون صادرات ادامه داد: به اعتقاد من، آنچه در کشور ما به عنوان صادرات غیرنفتی مطرح می‌شود، اغلب چند مورد محدود است و این را نمی‌توان به معنای واقعی صادرات قلمداد کرد. صادرات واقعی، فرایندی مستمر و پیوسته است که همچون صادرات محصولاتی مانند پسته، زعفران و خشکبار که سال‌هاست بازارهای شناخته‌شده و شبکه‌های توزیع مشخصی دارند، انجام می‌گیرد. در چنین مواردی، یک طرف صادرکننده فعال و طرف دیگر واردکننده مشخص وجود دارد که به صورت مستمر تعامل دارند.

متأسفانه در بخش صنعت، برخی شرکت‌ها ادعا می‌کنند صادرات انجام می‌دهند اما تعداد قراردادهای یا موارد صادراتی آنها بسیار محدود است و اگر بیش از ده مورد نباشد، نمی‌توان آن را صادرات واقعی دانست.

برای توسعه صادرات، چالش‌های موجود را بررسی کنیم

وی در خصوص دستیابی در زمینه توسعه صادرات بیان کرد: برای رسیدن به تفاهم در این موضوع، لازم است چند نکته اساسی را مدنظر قرار دهیم: نخست اینکه صادرات باید به عنوان یک هدف مستقل و استراتژیک در شرکت تعریف شود و دوم اینکه بودجه و منابع لازم برای تحقق این هدف اختصاص یابد و مدیریت شرکت متعهد شود که صادرات را به عنوان یکی از اولویت‌های خود دنبال کند. این موضوع نیازمند برنامه‌ریزی دقیق، بررسی و سبک‌سنگین کردن ابعاد مختلف آن است، همان‌طور که هر هدف استراتژیکی باید مورد توجه قرار گیرد.

اگر بخواهیم به نتیجه‌ای عملی در زمینه توسعه صادرات برسیم، لازم است چالش‌های موجود را به دقت بررسی کنیم. در تعامل با گروه‌های روسی که اخیراً به کشور ما آمده‌اند، مشاهده شده است که بسیاری از شرکت‌های ایرانی بازار روسیه را جدی نمی‌گیرند. دلیل اصلی این موضوع، پاسخ‌گو نبودن به درخواست‌ها و پیگیری‌های مکرر از سوی طرف روس است؛ به گونه‌ای که پس از ارسال درخواست، دو تا سه هفته یا بیشتر بدون پاسخ باقی می‌ماند و حتی پس از ده‌ها یادآوری، پاسخی دریافت نمی‌شود.

از سوی دیگر، شرکت‌های ایرانی نیز اعلام می‌کنند که به دلیل

مشغله‌های فراوان و کمبود وقت، نمی‌توانند پاسخگوی این تعاملات باشند. این یک پارادوکس جالب است که در آن، یک طرف شرکت‌ها ظرفیت خالی قابل توجهی دارند و از طرف دیگر، توجه لازم به بازارهای خارجی و فرصت‌های صادراتی نمی‌شود.

وضعیتی که امروز با آن مواجهیم این است که از یک سو بسیاری از شرکت‌ها زیر ظرفیت واقعی خود فعالیت می‌کنند و از سوی دیگر، فرآیند دریافت و پاسخ به درخواست‌ها برای صادرات، به طرز غیرقابل قبولی طولانی شده است؛ درخواست‌ها دو هفته یا حتی سه هفته به طول می‌انجامد و تنها به مرحله ارائه پیشنهاد، بدون پیگیری‌های مستمر و نتیجه‌گیری نهایی می‌رسد.

این موضوع نشان می‌دهد که ظرفیت ما صرفاً به سالن تولید یا تجهیزات محدود نمی‌شود، بلکه مشکل اصلی در نیروی انسانی و توانمندی‌های مدیریتی است. بنابراین نباید صرفاً به وجود ظرفیت خالی تاکید کنیم، چرا که واقعیت موجود نشان می‌دهد ظرفیت انسانی و مدیریتی برای بهره‌برداری کامل از فرصت‌های صادراتی، به اندازه کافی مهیا نیست.

وی ادامه داد: یکی دیگر از موضوعاتی که دوستان و همکاران به طور مکرر به آن اشاره کردند، مسئله تحویل به موقع است. این موضوع برای طرف روس به شدت حائز اهمیت است و نگرانی جدی آنها در این زمینه وجود دارد. تأخیر در تحویل کالاها و خدمات، می‌تواند به سرعت اعتماد طرف مقابل را کاهش دهد و مسیر همکاری‌های بلندمدت را با مشکل مواجه سازد.

.....
آخر در تحویل کالاها و خدمات، می‌تواند به سرعت اعتماد طرف مقابل را کاهش دهد و مسیر همکاری‌های بلندمدت را با مشکل مواجه سازد

.....
برای رسیدن به تفاهم در توسعه صادرات، مدیریت شرکت باید متعهد شود که صادرات را به عنوان یکی از اولویت‌های خود دنبال کند



تفاوت‌های چشمگیر در شرایط قراردادهای

وی گفت: در بحث قراردادهای تجاری با روسیه، نکته مهمی که مطرح شد تفاوت‌های چشمگیر در شرایط قراردادهای نسبت به قراردادهای رایج در ایران است. در قراردادهای ایران، معمولاً تمامی شرایط به نفع کارفرما تنظیم می‌شود و در صورت تأخیر، شرکت‌های پیمانکار یا تأمین‌کننده مجبور به پرداخت جریمه می‌شوند. اما در قراردادهای ارسالی از سوی طرف روسی، شرایط به گونه‌ای است که خود آنها نیز ملزم به پرداخت جریمه در صورت تأخیر در پرداخت وجه هستند.

برای مثال، در قراردادهای روسیه، پس از تأیید کالا و صدور صورت وضعیت، طرف روس متعهد است نهایتاً ظرف ۱۵ روز مبلغ قرارداد را پرداخت کند و به ازای هر روز تأخیر، جریمه‌ای برای خود در نظر گرفته شده است. تجربه همکاری چندماهه نشان داده که پرداخت‌ها معمولاً با تأخیر کمتر از ۱۲ روز انجام می‌شود که نشان‌دهنده رعایت دقیق تعهدات مالی است.

راجی در پایان خاطر نشان کرد: همچنین لازم به ذکر است با توجه به اهمیت توسعه بازارهای خارجی و فرصت‌های موجود در منطقه، پیشنهاد همکاری با گروه «سور» در قطر و عراق می‌تواند گامی مؤثر در جهت تسهیل حضور شرکت‌های ایرانی در این بازارها باشد که البته این طرح نیازمند بررسی و هماهنگی‌های بیشتر است و همچنین شایسته است که زمینه اجرای مشابه آن در بازار روسیه نیز به دقت مد نظر قرار گیرد تا بتوانیم گام‌های پایدار و استراتژیک در مسیر توسعه صادرات برداریم.

قواعد بازی را یاد بگیریم

عضو هیات مدیره انجمن ستصا اظهار داشت: روسیه ظرف سه سال اخیر، محدودیت‌های تحریمی شدیدی را تجربه کرده که شاید در طول ۳۰ سال گذشته برای ایران اتفاق نیفتاده بود. بنابراین، با وجود این محدودیت‌ها، وضعیت ما در مقایسه با روسیه بهتر است و همین امر فرصتی چند میلیارد دلاری برای بازار صادراتی پیش روی ما قرار داده است.

اما این فرصت عظیم همراه با چالش‌های متعددی است. یکی از مهم‌ترین مسائل، زمان‌بندی و سرعت پاسخگویی به درخواست‌هاست. بارها شنیده‌ایم که در حالی که ما هنوز در حال آماده‌سازی پاسخ یا پروپوزال فنی و مالی خود هستیم، شرکت‌های چینی پیش‌دستی کرده و قراردادهای خود را سریعاً امضا می‌کنند و ما باید قواعد بازی را یاد بگیریم. دلیل سومی که باید مد نظر قرار گیرد، قانون جدیدی است که پوتین در پاسخ به تحریم‌ها تصویب کرده است. بر اساس این قانون، تا پایان سال ۲۰۲۵ تمامی تجهیزات سخت‌افزاری باید به صورت کامل در روسیه تولید شوند و تا پایان سال ۲۰۲۸ نیز تمام نرم‌افزارهای مرتبط باید در داخل روسیه توسعه یابند. به عبارت دیگر، روسیه قصد دارد تمام کامپیوترها و نرم‌افزارهای خود از جمله ویندوز، آفیس و برنامه‌های تخصصی مانند نرم‌افزارهای زمین‌سنس (۷ STEP) و سایر نرم‌افزارهای کنترل و برنامه‌ریزی را به تولید داخلی تبدیل کند.

این سیاست به شدت فشار بر تولید داخل روسیه وارد می‌کند و در نتیجه شرکت‌های خارجی که قصد همکاری با روسیه را دارند باید این موضوع را جدی بگیرند. پیشنهاد من این است که تا قبل از اجرایی شدن کامل این قوانین، شرکت‌های ایرانی به بازار روسیه ورود کرده و حتی در مقیاس کوچک، اقدام به راه‌اندازی خط تولید یا دفتر نمایندگی کنند. مثلاً اجازه یک سوله کوچک و آغاز تولید قطعات یا خدمات مرتبط در روسیه می‌تواند راهکار مناسبی برای غلبه بر مشکلات متعدد موجود باشد.



مجموعه مهندسی پیرامون، کار خود را در سال ۱۳۷۸ آغاز نمود و در این راستا پروژه های بسیاری را برای نخستین بار در ایران به انجام رساند. با تاسیس شرکت پیرامون سیستم قشم در سال ۱۳۸۶ امکان تولید سیستم های نمونه برداری و آنالیز برای اولین بار در ایران فراهم شد؛ سپس در سال ۱۳۹۳ شرکت پیرامون پردازش قشم با هدف تولید و تامین سیستم های کنترل، ابزار دقیق و میتینگ فعالیت خود را گسترش داد.

علیرضا نیک طبع اطاعتی، بنیان گذار و مدیرعامل شرکت مهندسی پیرامون پالای، با اشاره به تاریخچه این شرکت بیان کرد:

شرکت مهندسی پیرامون پالای در سال ۱۳۷۸ در زمینه ابزار دقیق و سیستم های آنالیز فرآیندی تأسیس شد و با گسترش توان داخلی توانست به همکاری با شرکت امرسون پروسس منیجمنت آلمان در زمینه آنالیزها دست یافته و چندین پروژه ی موفق را صورت دهد. از جمله این پروژه ها می توان به ساخت و تحویل اولین سیستم های امیشن مانیتورینگ ایران در فازهای ۶، ۷ و ۸ پارس جنوبی و همچنین ساخت، نصب و راه اندازی سیستم های آب بخار نیروگاه رامین اهواز اشاره نمود.



علیرضا نیک طبع اطاعتی؛

مدیرعامل شرکت مهندسی پیرامون پالای

پافشاری بر کیفیت

برتری رقابتی ماست

جایابی پول برایشان مسموع نبوده و عملاً تولید کننده تنها گرفتار این مشکلات است.

مدیرعامل شرکت پیرامون پالای یادآور شد: مهم ترین مشکل ما در حال حاضر، کمبود تجهیزات به روز و دسترسی محدود به قطعات مورد نیاز است. به عنوان مثال، در زمینه گچ های کنترلی و ابزارهای مورد نیاز در ساخت، با مشکلات جدی مواجه هستیم و این امر باعث شده که نتوانیم فرآیند تولید را به طور کامل و با کیفیت مطلوب ادامه دهیم. همچنین مشکلات تخصیص ارز، ثبت سفارش و تأمین مواد اولیه از بازار داخلی، هزینه های زیادی را به ما تحمیل کرده و قیمت تمام شده محصولات را افزایش داده است.

وی به ارائه انتظارات خود از وزارت نفت پرداخت و عنوان کرد: وزارت نفت باید حمایت بیشتری از تولیدات داخلی داشته باشد و نظارت های لازم را به گونه ای اعمال کند که اجازه ندهد هر فردی بدون کنترل وارد عرصه تولید شود و کالاهایی را به نام تولید داخلی از خارج از کشور وارد کند. متأسفانه، در بسیاری از استعلام ها، تنها قیمت گذاری ملاک است و همین امر باعث حذف تولیدکنندگان واقعی می شود. ما در این مسیر سرمایه گذاری کرده ایم و تمام هزینه ها را متقبل شده ایم، اما متأسفانه هیچ حمایت یا پشتیبانی از طرف دیگران دریافت نمی کنیم.

نیک طبع در پایان در خصوص عملکرد ستسا بیان کرد: حضور در انجمن ستسا برای من افتخار بزرگی است، چرا که در کنار بزرگان صنعت ایران قرار دارم اما با این حال، به نظر می رسد که این انجمن هنوز نتوانسته به طور کامل نقش راهبردی و حمایتی خود را ایفا کند. ستسا باید به عنوان یک نهاد قدرتمند و مستقل، راهنمای وزارت نفت، صمت و دیگر سازمان ها بوده ارتباط مستمر و موثری در احقاق حقوق اعضا و در نهایت صنعت ایران داشته باشد.

به طوری که مقامات دولتی به طور منظم و فعال در جلسات و نمایشگاه ها حضور پیدا کنند و اینگونه تعاملات باید به شکلی پویا و مستمر باشد و نه اینکه ما همیشه پیگیر باشیم تا فرصتی برای ارتباط پیدا کنیم. علاوه بر این، ارتباطات و همکاری میان اعضای انجمن هنوز به طور مطلوب شکل نگرفته است بسیاری از اعضای انجمن، با وجود تولید قطعات مشابه با مرتبط، حاضر نیستند از ظرفیت های داخلی استفاده کنند و همکاری های لازم را در این زمینه انجام دهند و این عدم همکاری باعث شده که در بسیاری از موارد نتوانیم از توانمندی های سایر شرکت ها بهره برداری کنیم.

مهم لغو قرارداد نمایندگی شرکت امرسون پروسس مینیجمنت دفتر جبل علی بود که پس از طی شدن یکسال مذاکرات و ارزیابی ها و حتی نهایی شدن تقریباً تمامی موارد قراردادی معلق و تأثیر بسیاری بر ترکیب مجموعه پیرامون گذاشت. با کاهش فعالیت ها و محدودیت های ناشی از برجام و تأثیر بسزای آن بر انقباض بازار کار، تصمیم گرفته شد که شرکت ها از یکدیگر جدا شوند. از آن پس بیشتر تمرکز شرکت مهندسی پیرامون پالای همچنان در زمینه تولید اتصالات و شیرآلات ابزار دقیق، برخی ماشین آلات تخصصی و مکانیکال سیل ها قرار گرفت.

وی از همکاری و پروژه جدید در زمینه الکتریکیال تریسینگ خبر داد و افزود: در راستای گسترش فعالیت ها، همکاری هایی در زمینه الکتریکیال هیت تریسینگ با یک شرکت کره ای آغاز کرده ایم و موفق به مهندسی و تولید بخش هایی از قطعات سیستم ها و پکیج های الکتریکیال تریسینگ در ایران تحت لایسنس شرکت کره ای شده ایم که امیدواریم این پروژه ها با موفقیت ادامه پیدا کرده و تولید برخی از اقلام دیگر، همچون پروژکتورها و اقلام ضد انفجاری را تحت لایسنس این شرکت معتبر کره ای در سال جاری آغاز کنیم.

نیک طبع در ادامه درباره مزیت رقابتی شرکت پیرامون پالای گفت که تنها مزیت رقابتی این شرکت کیفیت است و تأکید کرد:

تنها مزیت رقابتی ما در این بازار، کیفیت است و به هیچ عنوان حاضر نیستیم در این زمینه کوتاه بیاوریم. ما از خرید قطعات اولیه از منابع غیر معتبر و فاقد اعتبار خودداری می کنیم، حتی اگر این امر منجر به افزایش قیمت محصولات ما شود هر چند این تصمیم، قدرت رقابت را از ما خواهد گرفت، اما بر این باوریم که پافشاری روی کیفیت هیچ ایرادی ندارد و هزینه های آن را می پذیریم.

وی در رابطه با مشکلات موجود در صنعت و چالش های کار با کارفرمایان که تولیدکنندگان داخلی با آن مواجه هستند اشاره کرد و گفت: چالش اصلی ما بیشتر از همه به مشتریان و سیاست های دولتی برمی گردد؛ دولت به جای حمایت از تولیدکنندگان داخلی، انتظاراتی غیرواقعی دارد و مشکلات تأمین ارز و واردات را متوجه تولید کننده می داند در حالیکه مقصر اصلی خود دولت است. به عنوان مثال، تأخیر در تحویل پروژه ها منجر به جریمه های سنگین می شود و مواردی چون صف های طولانی ثبت سفارش و تخصیص ارز و مشکلات تحریم و



تنها مزیت رقابتی ما در این بازار، کیفیت است و به هیچ عنوان حاضر نیستیم در این زمینه کوتاه بیاوریم

وی ادامه داد: پس از کسب موفقیت های چشمگیر در این زمینه، شرکت پیرامون سیستم قشم را با هدف تبدیل شدن به بزرگترین اینتگریتور داخلی و پیشرو در زمینه پروسس آنالایزرها تأسیس کردیم. در حال حاضر، شرکت پیرامون سیستم به عنوان یکی از بزرگترین شرکت ها در این حوزه شناخته می شود. لازم به ذکر است در سال ۹۴، شرکت دیگری به نام پیرامون پردازش قشم تأسیس شد که در زمینه کنترل ولوها، سیستم های کنترل و ابزار دقیق فعال است.

مدیرعامل شرکت پیرامون پالای به برخی چالش های ناشی از مشکلات پس از برجام و تغییرات اقتصادی اشاره کرد: یک مورد بسیار

ZAGROS
COMPRESSOR

زاگرس کمپرسور ایرانیان

اکرم آخوندزاده؛

عضو هیئت مدیره و مدیر توسعه بازار
شرکت زاگرس کمپرسور ایرانیان

پتانسیل صنعت ایران بالاتر از روس‌هاست

شرکت زاگرس کمپرسور ایرانیان یک مجموعه دانش‌بنیان و مهندسی‌محور است که هر ساله محصولات جدیدی را برای صنایع نفت، گاز، فولاد و دیگر حوزه‌ها طراحی و عرضه می‌کند. در این نمایشگاه، پکیج‌های رفریجریشن پروسس و پکیج تولید گاز به روش PSA که تولید گازهای نیتروژن، اکسیژن و هیدروژن را انجام می‌دهند، به نمایش گذاشته شده است. علاوه بر این، این شرکت در زمینه‌های دیگری مانند تولید گاز با روش ویپر ریکاوری یونیت، جداسازی گازها با تکنولوژی کرایوژنیک و پکیج‌های خشک‌سازی و فشرده‌سازی انواع گازهای فرآیندی، فلر، خورنده، اسیدی و هوانیز فعالیت دارد.



آخوندزاده با اشاره به اقدامات انجمن ستسا در خصوص تخصیص ارز و تعامل با سازمان تأمین اجتماعی گفت: در انجمن، پیگیری‌های زیادی در زمینه‌هایی مانند تخصیص ارز و تعامل با سازمان تأمین اجتماعی در حال انجام است. در خصوص تخصیص ارز، مسئله تنها اختصاص ارز به تولیدکنندگان نیست، بلکه اصل موضوع این است که آیا ارزی به آن‌ها تعلق می‌گیرد یا خیر. نکته بعدی، مدت زمان طولانی فرآیند تخصیص ارز است که اگر بتوانیم از طریق مذاکراتی که با بانک مرکزی و وزارت صمت در حال انجام است، این زمان را کاهش دهیم، قطعاً پروژه‌های زیادی از رکود خارج خواهند شد.

وی در تشریح مشکلات صنعت گفت: مسئله اول، ثبت سفارشات و تخصیص ارز است. پروسه زمانی ۹۰ تا ۱۲۰ روزه بانک مرکزی برای تخصیص ارز وجود دارد و تا زمانی که تخصیص ارز انجام نشود، امکان ترخیص کالا وجود ندارد، که این موضوع باعث تأخیر ۴ تا ۵ ماهه در پروژه‌ها می‌شود. همچنین مسئله دوم، نبود نقدینگی در پروژه‌هاست که دستگاه‌ها تولید می‌شوند، اما کارفرماها پرداخت نمی‌کنند و این فاصله زمانی، موجب تضعیف سازنده می‌شود.

مدیر توسعه بازار شرکت زاگرس کمپرسور ایرانیان با اشاره به مزیت رقابتی شرکت گفت: مهم‌ترین مزیت ما، تیم مهندسی توانمندمان است که باعث می‌شود با انعطاف‌پذیری بالا، به سرعت

اکرم آخوندزاده، در خصوص همکاری‌های بین‌المللی شرکت گفت: در این دوره از نمایشگاه، تفاهم‌نامه‌ای با انجمن گاز روسیه امضا کرده‌ایم که در زمینه انتقال دانش مهندسی و تولید تجهیزات می‌تواند مؤثر باشد. با این حال، به دلیل وجود محدودیت‌های بانکی، ورود به پروژه‌های کلان دشوار است و همکاری‌ها تنها در سطح پروژه‌های کوچک ممکن است اما امیدواریم با جلب اعتماد طرف روس، همکاری‌های جدی‌تری شکل بگیرد. از نظر من صنعت ایران از روس‌ها قوی‌تر و منعطف‌تر است و شرکت‌هایی مانند زاگرس کمپرسور به پشتوانه تیم مهندسی قدرتمندشان می‌توانند شریک مناسبی برای شرکت‌های خارجی باشند.

وی ادامه داد: ما تمرکز خود را بر توسعه محصولات قرار داده‌ایم که خلا آن‌ها در صنعت ایران محسوس بود و بسیاری از پکیج‌هایی که تا چند سال پیش وارد می‌شد، اکنون در کشور مهندسی معکوس شده و توسط ما تولید می‌شوند و در این فرایند، از دانش‌بنیان بودن بهره می‌بریم؛ نمونه‌هایی از آن شامل PSAها و کمپرسورهای گاز است که برای اولین بار کمپرسور اسکرور در ایران ساخته شد و به صنایع خودروسازی تحویل دادیم.

وی در خصوص همکاری با شرکت‌های EPC توضیح داد: ما یا به‌طور مستقیم با کارفرما در ارتباط هستیم یا از طریق شرکت‌های EPC و مشاوران پروژه وارد می‌شویم و با شرکت‌هایی نظیر آسفالنتوس، چگالش و آبادراهان پارس همکاری داشته‌ایم.

آخوندزاده درباره کمبود تجهیزات گفت: هنوز بسیاری از تجهیزات در این صنعت تولید نمی‌شوند اما با این حال، شرکت‌هایی که تیم مهندسی قوی دارند، با سرعت خوبی در حال تولید این محصولات هستند. همچنین تدوین قوانینی نظیر ممنوعیت نسبی واردات در سال‌های اخیر باعث شده است که کارفرمایان اعتماد بیشتری به تولیدکنندگان داخلی پیدا کنند. او افزود: دو نکته همیشه برای کارفرما مهم است: یکی کیفیت تجهیزات و دیگری تعهد به خدمات پس از فروش. ما هم در زمینه کیفیت و هم در تعهد به خدمات، عملکرد خوبی داشته‌ایم و نسبت به شرکت‌های خارجی مزیت داریم، زیرا دسترسی ما به محصول سریع‌تر و ارزان‌تر است.



مهم‌ترین مزیت ما، تیم مهندسی توانمندمان است که باعث می‌شود با انعطاف‌پذیری بالا، به سرعت و به‌طور مهندسی‌شده به نیازهای کارفرما پاسخ دهیم

وی همچنین خاطرنشان کرد: یکی از مشکلات جدی تولیدکنندگان، به‌ویژه در حوزه ماشین‌سازی، نحوه محاسبه قراردادهای توسط سازمان تأمین اجتماعی و درصدهایی است که بر پروژه‌ها لحاظ می‌شود و هزینه‌های سنگینی را هم به کارفرما و هم به تولیدکننده تحمیل می‌کند که اگر بتوانیم چند مسئله کلیدی مانند این موارد را حل و فصل کنیم، قطعاً مسیر توسعه صنعت هموارتر و موفقیت‌های بیشتری حاصل خواهد شد.

و به‌طور مهندسی‌شده به نیازهای کارفرما پاسخ دهیم، علاوه بر این، به دلیل استقرار در داخل کشور، زمان تحویل محصول کوتاه‌تر است و خدمات پس از فروش بهتری ارائه می‌دهیم و تعهدی که مجموعه ما به کارفرمایان دارد، باعث اعتماد بیشتر آن‌ها به این مجموعه شده است.

وی همچنین در خصوص نمایشگاه گفت: این نمایشگاه برای ما بسیار موفقیت‌آمیز بود و دستاوردهای قابل توجهی داشتیم و به نظر می‌رسد این رویداد برای سایر شرکت‌ها نیز مفید بوده است.



مهدی رحمانی، مدیرعامل انرژی بخار آسیا در گفتگو با خبرنگار انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران (ستصا) اظهار داشت: در حال حاضر نزدیک به ۸۵۰ نفر به صورت مستقیم در این چهار شرکت مشغول به کار هستند و در آینده نزدیک نیز برنامه‌های توسعه‌ای متعددی در دستور کار داریم. همچنین دو شرکت در خارج از کشور در عراق و قزاقستان تأسیس کرده‌ایم؛ که هر دو فعال بوده و در حوزه‌های نفت، گاز و تأسیسات عملکرد بسیار خوبی دارند.

وی در خصوص هدف از حضور در نمایشگاه بیان کرد: حضور در این نمایشگاه، به منظور معرفی توانمندی‌های مجموعه و هم برای ارائه دانش فنی شرکت بود و از آنجاکه تحت گواهینامه دو شرکت بزرگ اروپایی فعالیت می‌کنیم و این گواهینامه‌ها از شرکت‌های مطرح جهانی هستند، معرفی این همکاری‌ها و ارتباط با صنایع مختلف نفت، پتروشیمی، گاز و پالایش می‌تواند زمینه‌ساز بومی‌سازی دانش و کاهش هزینه خدمات مهندسی در کشور شود.



مهدی رحمانی، مدیرعامل انرژی بخار آسیا؛

تحریم‌ها شرکت‌های

ایرانی را به خودباوری رساند

هلدینگ دابو صنعت، فعالیت خود را در صنعت تأسیسات و انرژی از سال ۱۳۷۵ آغاز و در حال حاضر متشکل از چهار شرکت مستقل است که همگی در راستای سیاست‌های این هلدینگ فعالیت می‌کنند. شرکت انرژی بخار آسیا در حوزه نفت، گاز، پتروشیمی و صنایع فولاد، شرکت مخزن فولاد رافع در حوزه تجهیزات تأسیساتی و سیستم‌های گرمایشی، شرکت مشعل‌سازان لیو در بخش مشعل و تجهیزات وابسته و شرکت کاسپین فلز در بخش شیرآلات و تجهیزات تأسیساتی مشغول به فعالیت هستند.



تجهیز Pure Steam Generator را با فناوری بالا و قیمتی معادل یک هفتم نمونه اروپایی طراحی و تولید کرده ایم؛ محصولی با ارزش آفرینی قابل توجه برای صنایع دارویی و غذایی

شرکت‌های ایرانی توانمندی انجام پروژه‌ها را دارند و در این سال‌ها به خودباوری رسیده‌اند و به نظر من با ورود شرکت‌های خارجی، رقابت بیشتر می‌شود اما از میدان خارج نخواهیم شد و از ورود تکنولوژی نیز می‌توان بهره ببریم.

وی در ادامه به موضوع کمبود تجهیزات و ضعف حمایت‌های مالی اشاره کرد و گفت: مشکل اصلی کمبود منابع مالی و حمایت‌های بانکی است. به‌ویژه در زمینه تسهیلات سرمایه‌ای، بانک‌ها تقریباً هیچ حمایتی نمی‌کنند و اگر نقدینگی مناسب و در زمان مناسب تزریق شود، شرکت‌های با سابقه و فعال می‌توانند رشد قابل توجهی داشته باشند.

وی در پایان به ارائه انتظارات از وزارت نفت و انجمن ستسا، پرداخت و گفت: از وزارت نفت انتظار داریم با مافیای تخصیص غرفه‌ها در نمایشگاه برخورد کند و از ستسا نیز انتظار می‌رود که حداقل یک‌بار از واحدهای ما بازدید میدانی به عمل آورد.

یک بویلر خاص مونودرام (تک‌درامی) با ویژگی Rapid Starter است که در کمتر از ۲۰ دقیقه وارد سرویس شده و نگهداری آن بسیار ساده‌تر از نمونه‌های داخلی و خارجی است، این تجهیز به‌طور کامل در کارخانه ما تولید و مونتاژ شده و در حال حاضر با پیشرفت ۸۵ درصدی در سایت صنایع شیمیایی نصب شده و تا یک ماه آینده راه‌اندازی خواهد شد.

رحمانی مهم‌ترین چالش فعلی را تأمین ارز دانست و اظهار داشت: طولانی بودن فرآیند ثبت سفارش که گاهی تا سه ماه زمان می‌برد صدمات جدی به شرکت‌ها وارد می‌کند همچنین در کنار آن، نوسانات نرخ ارز نیز مشکل‌ساز است، هرچند تا حدودی قابل جبران است، اما تأخیر در تخصیص ارز آسیب‌زننده و غیرقابل قبول است.

وی در خصوص نگرانی از بازگشت شرکت‌های خارجی در صورت موفقیت مذاکرات سیاسی، عنوان کرد: ما هم‌اکنون نیز با شرکت‌های خارجی همکاری داریم ولی از آنجا که نیروی انسانی متخصص ایرانی باکیفیت و کم‌هزینه است و حامل‌های انرژی نیز با وجود برخی محدودیت‌ها، هنوز مزیت قیمتی دارند، ایران موقعیت ژئوپلیتیکی بسیار مناسبی دارد و به‌راحتی می‌توان از این ظرفیت‌ها برای توسعه بازار داخلی و منطقه‌ای استفاده کرد. تجربه تحریم‌ها نیز نشان داده که

رحمانی افزود: ما به این اصل معتقدیم که سود در خرید؛ نه در فروش است. بنابراین، نگاه ما مبتنی بر واقعیت‌های بازار و رقابت‌پذیری است. همچنین، ارتباط موثر با گواهینامه‌های اروپایی و ارائه خدمات مهندسی دقیق، موجب شده تا در انجام پروژه‌ها با کمترین تأخیر از سمت ما مواجه باشیم.

مدیرعامل دابو صنعت درخصوص همکاری با شرکت‌های بزرگ EPC و پروژه‌های ملی، اظهار کرد: اکنون در پروژه‌های متعددی در حوزه نفت و پتروشیمی همانند پتروشیمی‌های مارون، تبریز و سایر صنایع بزرگ نفتی همکاری داریم و در پروژه نفت تهران نیز تأمین تجهیزات را انجام داده‌ایم که عملکرد ما در آن‌ها رضایت‌بخش بوده است.

وی درباره محصولات شاخص تولیدشده در شرکت گفت: ما شرکت سازنده هستیم و تمرکز اصلی ما بر ساخت، نه تولید انبوه است. با این حال، اخیراً تجهیزاتی با فناوری بالا به نام Pure Steam Generator را برای صنایع دارویی و غذایی طراحی کرده و ساخته‌ایم که محصولی با فناوری بالا و ارزش آفرینی قابل توجه است. این محصول با قیمتی حدود یک‌ششم تا یک‌هفتم مشابه اروپایی خود تولید شده است و مزیت رقابتی قابل توجهی دارد.

وی ادامه داد: در حوزه نفت نیز، جدیدترین بویلر و اتاریتوب طراحی شده برای صنایع شیمیایی ایران،



بامداد سازه فرایند
مشاوره طراحی و تامین Fired Heater

سامان برادران؛

مدیرعامل شرکت بامدادسازه فرایند

انواع کوره‌ها و

اینسینریتورهای پالایشگاهی

و پتروشیمی را بومی سازی

کرده‌ایم

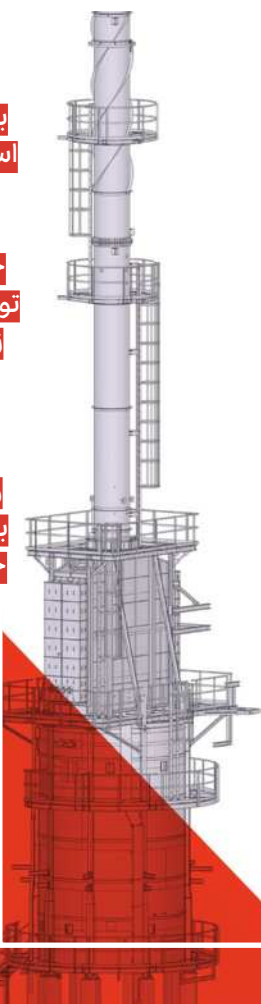
شرکت بامداد سازه فرایند یکی از سازندگان فایر هیتر (کوره) و زباله‌سوزهای صنعتی (Incinerator) است که در حوزه پالایشگاهی و پتروشیمی فعالیت می‌کند. این شرکت با اتکا به نیروی انسانی جوان، طراحی، تأمین، ساخت و اجرای صفر تا صد پروژه‌های مربوطه را به عهده دارد و هدف خود را رقابت در بازارهای داخلی و خارجی عنوان کرده است. در حال حاضر به صورت مستقیم ۲۰ نفر در این مجموعه مشغول به کارند و تعداد نیروهای غیرمستقیم بیش از این رقم برآورد می‌شود.

سامان برادران، مدیرعامل شرکت بامدادسازه فرایند، در خصوص مهم‌ترین محصول این مجموعه، بیان کرد: فایر هیتر (کوره) از محصولات اصلی این شرکت می‌باشد، که در حال حاضر برای شرکت نفت پارس و همچنین پالایشگاه بندرعباس در حال طراحی و تولید هستیم. در این فرآیند، ابتدا سیال وارد هیتر می‌شود و از طریق برنرهایی که در بخش پایینی قرار دارند، حرارت می‌بیند و خروجی آن به صورت سیال با دمای بیشتر مورد استفاده قرار می‌گیرد.





با بهره‌گیری از
استانداردهای
به‌روز جهانی
توسط
جوانان ایرانی
توانسته‌ایم در
زمینه طراحی
و ساخت
کوره‌های
پالایشگاهی
و پتروشیمی
با شرکت‌های
خارجی معتبر
رقابت کنیم



شرکت پروژه‌هایی با شرکت‌های هیروگان انرژی و پالایش نفت آفتاب انجام داده است.

برادران با بیان اینکه تمامی فرایند طراحی محصولات شرکت توسط کارشناسان و متخصصان با تجربه داخلی می‌باشد، تصریح کرد: با بهره‌گیری از استاندارد‌های به‌روز جهانی توسط جوانان ایرانی توانسته‌ایم در زمینه طراحی و ساخت کوره‌های پالایشگاهی و پتروشیمی با شرکت‌های خارجی معتبر رقابت کنیم.

وی تخصیص ارز، ترخیص کالا از گمرک و مسائل مالی با کارفرماها را از مهم‌ترین چالش‌های پیش‌روی شرکت دانست و درخصوص نگرانی از ورود شرکت‌های خارجی در صورت به نتیجه رسیدن مذاکرات، وی خاطرنشان کرد: ما نگران نیستیم؛ چراکه به صورت تخصصی تولید را انجام می‌دهیم و صرف تفاوت قیمت، تعیین‌کننده برتری نخواهد بود.

مدیرعامل این شرکت درباره آینده صنعت نفت و گاز گفت: ما در این حوزه به شدت نیازمند سرمایه‌گذاری هستیم. توسعه پالایشگاه‌ها و پتروشیمی‌ها از الزامات اصلی است و در صورت تأمین سرمایه، این صنعت ظرفیت بالایی برای رشد و رونق خواهد داشت.

وی در ادامه گفت: نمایشگاه امسال نسبت به سال‌های گذشته با قدرت بیشتری برگزار شده است؛ هم تعداد شرکت‌کننده‌ها افزایش یافته و هم بازدیدکنندگان بیشتری به غرفه‌ها مراجعه می‌کنند. از همه مهم‌تر، عملکرد انجمن ستصا در مدیریت نمایشگاه بسیار قابل توجه و مؤثر بوده است.

برادران به بیان هدف از حضور در نمایشگاه پرداخت و افزود: حضور ما در نمایشگاه به منظور تقویت برند در بازار داخلی و ایجاد فرصت‌های جدید در بازارهای خارجی است.

وی با اشاره به مزیت‌های رقابتی شرکت گفت: تیم مهندسی ما از توان تخصصی بالایی برخوردار است و انحراف ما از برنامه بسیار اندک بوده است؛ این در شرایطی است که بسیاری از شرکت‌ها با توجه به نوسانات اقتصادی، از برنامه‌های خود فاصله گرفته‌اند؛ اما ما در مسیر قراردادهای پیش‌رفته‌ایم و رضایت کارفرمایان را جلب کرده‌ایم.

وی در زمینه همکاری با پیمانکاران EPC، عنوان کرد: در حال حاضر با شرکت نفت پارس O.D.C.C، در پروژه پالایشگاه اصفهان و با شرکت‌های جندی‌شاپور و رازان در پروژه بندرعباس نیز همکاری می‌کنیم. پیشتر نیز این



پیچ اشپیل ایران از سال ۱۳۶۶ با تولید اشپیل شروع به کار کرد و حالا با بیش از ۳۸ سال تجربه در زمینه تولید پیچ و مهره‌های تخصصی فعالیت دارد. این شرکت مراحل مختلف توسعه را پشت سر گذاشته و اکنون در حوزه‌های خودروسازی، نفت، گاز، پتروشیمی، ساختمان و لوازم خانگی محصولات با کیفیت بالا ارائه می‌دهد.

محمدرضا مددی، مدیرعامل شرکت پیچ اشپیل ایران درباره تاریخچه شرکت گفت: ما کارمان را با تولید اشپیل که دستگاهی بود که خودم ساختم، آغاز کردیم. بعد از آن وارد تولید پیچ‌های اگزوز شدیم. و در سال ۱۳۸۳ فاز دوم را با تولید پیچ‌های خودرویی راه‌اندازی کردیم، در سال ۱۳۸۵ با نصب کوره‌های عملیات حرارتی، به صنایع ساختمان، نفت، گاز و پتروشیمی نیز ورود کردیم. در سال ۱۳۹۹ حوزه تولید لوازم خانگی را به فعالیت‌ها اضافه کردیم و در سال ۱۴۰۲ فاز چهارم را با نام صنایع مفتولی پیچش بیل ایران راه‌اندازی کردیم تا بتوانیم مواد اولیه پیچ و مهره را خودمان تولید کنیم.

وی ادامه داد: پیش از این مواد اولیه را از تایوان و کره وارد می‌کردیم ولی به دلیل محدودیت‌های وارداتی و کیفیت، تصمیم گرفتیم با ماشین‌آلات پیشرفته، تولید داخلی را آغاز کنیم.

او درباره هدف این شرکت از حضور نمایشگاه گفت: هدف اصلی ما از حضور در نمایشگاه، ایجاد و توسعه ارتباط با مشتریان است. اکثر مشتریان ما را می‌شناسند و نمایشگاه فرصتی است تا خط تولید جدید یا ماشین‌آلات تازه خریداری شده را به آن‌ها معرفی کنیم و همچنین از نیازهای جدیدشان مطلع شویم. این ارتباط‌گیری در فضای نمایشگاهی سرعت بیشتری نسبت به جلسات عادی دارد.



محمدرضا مددی؛

مدیرعامل شرکت پیچ اشپیل ایران

هر محصولی که دیگران نتوانند

تولید کنند آن را می‌سازیم



**با راه اندازی فاز چهارم
تحت عنوان صنایع
مفتولی پیچ اشپیل
ایران، توانستیم تولید
مواد اولیه پیچ و مهره را
به صورت داخلی انجام
دهیم و با بهره گیری از
ماشین آلات پیشرفته،
وابستگی به واردات از
کشورهای کره و تایوان
را به حداقل برسانیم**

دارند، از روغن و فیلتر گرفته تا تعمیرات احتمالی. حتی وقتی سهمیه سوخت می دهند، نصف نیاز ما را تأمین می کند و بقیه را باید آزاد بخریم. این مسائل هزینه های تولید را غیرقابل کنترل می کند و برای صنعتی که باید روی هزینه ها مدیریت دقیق داشته باشد، چالش بزرگی است.

مدیرعامل شرکت پیچ اشپیل در پایان، درباره ورود شرکت های خارجی در صورت به ثمر رسیدن مذاکرات گفت: اصلاً نگران نیستیم. کیفیت محصولات ما همیشه مورد تأیید مشتریان بوده، هرچند قیمت هایمان به دلیل کیفیت بالا، گاهی بالاتر از رقبا عنوان می شود اما اگر بازار باز شود و شرکت های خارجی وارد شوند، این فرصت را ایجاد می کند که ما خودمان را ارتقا دهیم و به سطح آن ها برسیم و این رقابت باعث رشد صنعت داخلی، افزایش دانش و بهبود آموزش می شود. از نظر من، حضور شرکت های خارجی نه تنها تهدید نیست، بلکه فرصتی برای پیشرفت است.

داخل خرید کند. ما این توان را داریم و مشتریان هم به همین دلیل به ما اعتماد می کنند. وی درباره همکاری با شرکت های بزرگ گفت: در حوزه خودروسازی با شرکت های زیرمجموعه ایران خودرو و سایپا همکاری می کنیم و پیچ و مهره و پین های مورد نیاز آن ها را تأمین می کنیم. شرکت هایی مانند سابکو، نیرو محرکه، محروسازان ایران خودرو، آدین تنه و مهرکام پارس از مشتریان ما هستند و در لوازم خانگی نیز با شرکت هایی مثل اسنوا، امرسان، پاکشوما و پارس همکاری داریم.

مددی در ادامه افزود: در حوزه نفت و گاز هم در وندورلیست شرکت های مناطق نفت خیز جنوب و فعالان عسلویه و شیرینو بوده و تمام مراحل تولید را در داخل شرکت انجام داده و هیچ بخشی از آن را برون سپاری نمی کنیم.

او درباره مهم ترین چالش ها در این حوزه گفت: بزرگ ترین مشکل ما دخالت های غیرضروری دولتی است. ما از دولت کمک نمی خواهیم، فقط می خواهیم موانع ایجاد نکنند. برای مثال، در تخصیص ارز برای واردات تجهیزات، با مشکلات زیادی مواجهیم. گاهی درخواست ارز ما به دلایل نامشخص رد می شود یا در بازه های زمانی نامناسب مثل تعطیلات عید تأیید می شود که عملاً امکان استفاده نیست.

مددی افزود: مشکل دیگر، تأمین انرژی است. سال گذشته برای تولید برق، یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان گازوئیل خریدیم، در حالی که اگر برق دولتی داشتیم، هزینه مان ۷۰ تا ۸۰ میلیون تومان بود. ژنراتورهای ما هزینه های سنگینی

وی ادامه داد: پیش از این مواد اولیه را از تایوان و کره وارد می کردیم ولی به دلیل محدودیت های وارداتی و کیفیت، تصمیم گرفتیم با ماشین آلات پیشرفته، تولید داخلی را آغاز کنیم.

او درباره هدف این شرکت از حضور نمایشگاه گفت: هدف اصلی ما از حضور در نمایشگاه، ایجاد و توسعه ارتباط با مشتریان است. اکثر مشتریان ما را می شناسند و نمایشگاه فرصتی است تا خط تولید جدید یا ماشین آلات تازه خریداری شده را به آن ها معرفی کنیم و همچنین از نیازهای جدیدشان مطلع شویم. این ارتباط گیری در فضای نمایشگاهی سرعت بیشتری نسبت به جلسات عادی دارد.

مددی درباره رقابت در بازار داخلی گفت: ما هیچ گاه خودمان را رقیب دیگران ندیدیم و همیشه به تولید محصولات خاص و تخصصی تمرکز کردیم. در سال های ۸۳ و ۸۴ که بازار مملو از محصولات چینی بود، ما تجهیزات پیشرفته ای مثل کوره های عملیات حرارتی و دستگاه های پارت فورمر وارد کردیم و روی تولید پیچ های تخصصی کار کردیم. و شعارمان این است که هر محصولی که دیگران نتوانند تولید کنند، ما آن را می سازیم.

مدیرعامل این مجموعه در خصوص رقیب های خارجی اظهار داشت: با شرایط فعلی، رقیب خارجی ای که بخواهد با ما رقابت کند وجود ندارد. پیچ های تخصصی ما تیراژ پایینی دارند و برای مشتری خارجی به صرفه نیست که این محصولات را از خارج وارد کند و اگر توان تولید داخلی این محصولات فراهم باشد، مشتری ترجیح می دهد از

وضعیت ایران به مراتب پیچیده تر خواهد شد نگاهی به عملکرد ترامپ و مذاکره با ایران

گفتگو با محمود سریع القلم

قسمت دوم



● اشاره کردید که افرادی همچون رویو به دنبال نوعی سازش چینی-آمریکایی هستند. اما مواضع ترامپ درباره چین و اعمال تعرفه‌های بالاتر بر واردات کالاهای چینی، و رقابت جویی‌های غیرمستقیم او با چین از کانال پاناما تا گرینلند که خودتان به آن اشاره کردید، به نظرتان آینده‌ی این دو قدرت اقتصادی را در چه موقعیتی قرار می‌دهد؟

آمریکا با جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی به دنبال کم شدن سهم چین در اقتصاد بین‌الملل است. البته چین به دلیل مزیت‌هایی که دارد، سقوط نخواهد کرد اما محدود خواهد شد. چین یک قدرت اقتصادی جهانی باقی خواهد ماند اما فاصله‌اش از آمریکا زیادتر خواهد شد و سهم کم‌تری در اقتصاد جهانی پیدا خواهد کرد. در دولت بایدن، آمریکا اقداماتی را علیه چین انجام داد که در نتیجه‌اش فقط در سال ۲۰۲۴، چهارده هزار میلیونر چینی و غیرچینی، چین را ترک کردند. آمریکای بایدن غیرمستقیم این پیام را به بخش خصوصی آمریکا داد که تا می‌توانید از اقتصاد چین خارج شوید و هزاران شرکت آمریکایی تاکنون از چین خارج شده‌اند. مبنای این فراخوان هم توجه به امنیت ملی آمریکا بود زیرا حضور این شرکت‌ها در چین، به قدرت این کشور و دسترسی به های تک آمریکا می‌افزود. آمریکایی‌ها همچنین با در نظر گرفتن مشوق‌هایی، شرکت‌های خصوصی را به سرمایه‌گذاری در فیلیپین، ویتنام و هند به جای چین تشویق کردند. در واقع سیاست مقابله با چین، یک تصمیم دوحزبی در آمریکا است، اما ترامپ روند مقابله را تشدید خواهد کرد. اگر آمریکایی‌ها بتوانند با چنین روش‌هایی نرخ رشد اقتصادی چین را از پنج درصد به چهارونیم یا چهاردرصد هم برسانند، به هدف خود رسیده‌اند. البته آمریکایی‌ها بر اساس مصالح دیگری، تصور می‌کنند اگر چین از یک حدی ضعیف‌تر شود، به ضرر آمریکا خواهد بود و بنابراین به دنبال یک نقطه‌ی تعادل هم در این فشارها هستند. ما شاید دویست تعریف در متون روابط بین‌الملل در رابطه با مفهوم قدرت داشته باشیم، اما من شخصاً معتقدم بهترین تعریف این است: کسی قدرت دارد که دستور کار مشخص می‌کند. آمریکای ترامپ می‌خواهد در تعیین دستور کار در دنیا نقش پررنگ‌تری داشته باشد.

● روندهایی که برشمردید، به جز چین، دیگر قدرت‌های مختلف جهانی را در چه موقعیت‌های جدیدی قرار می‌دهد؟

به اعتقاد من، آمریکا در حوزه‌ی امنیت بین‌الملل، برون‌سپاری‌های بیش‌تری خواهد داشت. مثلاً در آسیا بخشی از دستور کار را به استرالیا واگذار خواهد کرد. دیدید که آمریکایی‌ها ظرف

یک هفته دولت استرالیا را قانع کردند که قرارداد ساخت زیردریایی هسته‌ای خود را با فرانسه که شصت میلیارد دلار ارزش داشت لغو کند و با آمریکا منعقد سازد. این نشان از اتحاد استرالیا و آمریکا دارد. در خاورمیانه نقش‌آفرینی اسرائیل بیش‌تر خواهد شد. در اروپا نقش بریتانیا چندبرابر خواهد شد. بسیاری از تسلیحاتی که بریتانیا علیه روسیه در اختیار اوکراین قرار داد، آمریکایی بودند؛ و این در راستای همان برون‌سپاری بود. در مجموع، نقش سه کشور در سیاست خارجی آمریکا در چهار سال آینده افزایش خواهد یافت: استرالیا، اسرائیل و انگلستان. در مقابل، نقش کانادا کاهش خواهد یافت. این حرف که کانادا ایالت جدید آمریکا شود، روی کاغذ نمی‌آید و امضا نمی‌شود، اما آمریکا با روش‌های اقتصادی به دنبال حصول چنین مقصودی است. در خاورمیانه نیز اقتصاد سوریه به سمت کشورهای عربی خلیج فارس خواهد رفت و امنیت این کشور به لحاظ قدرت نظامی و انتظامی با پشتیبانی ترکیه و آمریکا شکل خواهد گرفت. اگر طرح‌هایی که غرب برای لبنان دارد، محقق شود، موقعیت منطقه‌ای عربستان چندین برابر خواهد شد. ضمناً اگر رابطه‌ی اسرائیل ذیل پیمان ابراهیم با عربستان سعودی نرمال شود و عربستان بتواند در ازای آن، امتیازاتی را به صورت یک معاهده‌ی امنیتی و دفاعی از آمریکا بگیرد، ساخت امنیت و قدرت در خاورمیانه نیز دگرگون خواهد شد. اگر ترامپ بتواند با سنای آمریکا توافق کند و یک قرارداد امنیتی که تضمین‌هایی مشابه با پیمان ناتو در آن باشد، به سعودی بدهد، این کشور روابط خود را با اسرائیل عادی خواهد کرد. توجه کنید که بن‌سلمان شاهزاده‌ی جوانی‌ست و انتظار می‌رود حدود چهل سال عربستان را اداره کند. او می‌خواهد تضمین‌های امنیتی خاصی از آمریکا داشته باشد تا بتواند همه‌ی تمرکزش را بر اقتصاد بگذارد و عربستان را هاب انرژی پاک و هوش مصنوعی جهان بکند. عربستان در حال حاضر حدود دوتریلیون دلار ذخایر ارزی در اختیار دارد.

● با تصویر کلی‌ای که از وضعیت ژئوپلیتیک جهان در چهار سال آینده، ارائه کردید، به سیاست خارجی ایران بپردازیم. به نظرتان چه فرصت‌هایی در این ژئوپلیتیک جدید به روی ایران گشوده است؟

وضعیت ایران به مراتب پیچیده‌تر خواهد شد. اهرم‌های در اختیار کشور ما برای مواجهه با شرایط جدید، زیاد نیست، اگرچه دست خالی هم نیستیم. اگر ما ادبیات، اولویت‌ها و روح دولت ترامپ را بررسی بکنیم، متوجه می‌شویم که کفه‌ی توجه به اقتصاد در سیاست‌گذاری‌های او قوی‌تر است. توجه به اقتصاد، می‌تواند فضای سیاسی و روانی میان ایران و آمریکا را نه تنها متحول کند، که در حد پارادایم‌شفت تغییر دهد. فرض کنید یک کنسرسیومی از شرکت‌های نفتی برای بهره‌برداری از نفت ایران تشکیل شود که عمده‌تاً آمریکایی باشند، اما هلند، فرانسه، بریتانیا و حتا مالزی و چین نیز در آن مشارکت داشته باشند. چنین ایده‌هایی می‌تواند در سیاست خارجی ایران بسیار راهگشا باشد. آینده‌ی ایران در گرو درآمد است. وقتی پول نباشد، بهداشت، آموزش، امنیت، حمل‌ونقل و فرهنگ آسیب جدی خواهد دید. کشور باید فکر کند چگونه

به همین دلیل است که من ایده‌ی سرمایه‌گذاری کنسرسیوم غربی با مشارکت امریکایی‌ها را در صنعت انرژی ایران مطرح کردم. ما می‌توانیم دهه‌ها با امریکا درباره‌ی اختلافات سیاسی‌مان جدال کنیم و به جایی هم نرسیم اما جهان به سمت یک فضای اقتصادی دارد حرکت می‌کند. ما باید گره‌های سیاسی را به مسائل اقتصادی پیوند بزنیم. اگر بخواهیم از لحاظ اندیشه‌ی سیاسی به دنیا بنگریم و بگوییم ما خواهان یک جهان مملو از عدالت هستیم، به هیچ جایی نخواهیم رسید. هیچ کشوری نمی‌تواند منافعش را بر اساس اندیشه‌ی سیاسی محاسبه کند. ما باید مسائل سیاست خارجی، امنیت ملی و هسته‌ای را به مسائل اقتصادی گره بزنیم. البته این نیز گفته می‌شود که ترامپ اگر به توافق هسته‌ای با ایران رسید، آن را در سنای امریکا تصویب می‌کند و به صورت یک معاهده درمی‌آورد. می‌دانید که برجام چنین وضعیتی نداشت. او با ما برجام را به سنا فرستاد و تنها چهار سناتور از صد سناتور سنا با آن موافق بودند. در حالی که به ۶۷ امضا برای تبدیل آن به معاهده نیاز بود.

● به نظر می‌رسد شما نسبت به مذاکرات و رفع تحریم‌ها چندان بدبین هم نیستید.

بله، من آن قدرها بدبین نیستم. امریکایی‌ها حداکثر حرف‌شان را مطرح کرده‌اند اما قرار نیست عین آن چه که آن‌ها می‌گویند در نهایت به کرسی بنشیند. مگر در دور نخست ریاست جمهوری ترامپ، امریکایی‌ها چطور با چینی‌ها به توافق رسیدند؟ آیا همه‌ی خواسته‌هایی که طرح کرده بودند محقق شد؟ چینی‌ها در نهایت پذیرفتند پنجاه میلیارد دلار محصولات کشاورزی و نفت از امریکا بخرند. آنچه ترامپ مطرح می‌کند، برآمده از ذهنیت تجاری و معامله‌گرانه‌ی اوست و نه ذهنیت سنتی وزارت خارجه‌ی امریکا. او مثل تجارت، دست بالا را می‌گیرد تا در مذاکره تخفیف کم‌تری بدهد. عجیب نیست که وقتی امریکا به صورت حداکثری خواسته‌های خود را طرح کرد، ایران هم به صورت حداکثری پاسخ داد و گفت اصلاً قصدی برای مذاکره ندارد. ایران هم قیمت را بالا برد. در طناب‌کشی سیاست، این روندها عجیب نیست. البته ایران باید به این نکته توجه داشته باشد که مذاکرات تک‌موردی با امریکا در دوران ترامپ ممکن نیست. ایران با توجه به شرایط دنیا و وضعیت داخلی، باید مذاکراتش با امریکا را در قالب یک بسته‌ی کامل انجام دهد. من البته بیست سال است این حرف را درباره‌ی موضوع ایران و امریکا می‌زنم و می‌گویم مذاکرات تک‌موردی با امریکا، دوام ندارد و اسرائیلی‌ها برای برهم زدن مذاکرات تک‌بعدی، بالاخره بهانه‌ای پیدا خواهند کرد. اگر یک توافق پکیجی، در سنای امریکا تبدیل به معاهده بشود، دیگر مانند برجام نمی‌شود آن را لغو کرد.

● فکر می‌کنید در سیاست خارجی امریکا، با توجه به وجود دستورکارهای متعدد درباره‌ی غزه، اوکراین، چین، پاناما و گرینلند، موضوع ایران چقدر در اولویت قرار دارد؟

بستگی به دیپلماسی و فعالیت سیاسی دولت اسرائیل و لابی یهودیان امریکا دارد. اگر تحلیل‌های جناح ارتدوکس اسرائیل

درآمد حاصل از صنعت انرژی و نفت خود را احیا کند. ایران می‌تواند از مرحله‌ی بقا به مرحله‌ی توسعه وارد شود، به شرطی که روزانه بالای چهار میلیون بشکه نفت صادر کند. مادامی که تولید ما در حد یکی دو میلیون بشکه در روز باشد، زندگی روزمره‌مان را می‌توانیم در ایران اداره کنیم؛ البته با بدهی بالا و کسری بودجه و تورم. توجه کنید که بیش‌تر بودجه‌ی دولت در سال‌های اخیر صرف پرداخت حقوق برای بازنشستگان و کارمندان می‌شود و تقریباً چهار سال است که در کشور هیچ سرمایه‌گذاری در ساختار عمرانی نشده است. ما از دو منبع می‌توانیم درآمد برای کشور ایجاد کنیم: سرمایه‌گذاری در صنعت انرژی و افزایش نقش بخش خصوصی در کشور. اگر سیاست خارجی ایران به اولویت اول دولت ترامپ یعنی موضوع انرژی وصل شود، و شرکت‌های امریکایی در صنعت نفت و گاز ایران سرمایه‌گذاری کنند، فراتر از دستاوردهای اقتصادی، معنای حقوقی چنین تصمیمی این است که امریکا مجبور خواهد شد تمامی تحریم‌ها در بخش انرژی ایران را لغو کند، سوئیفت را آزاد کند، و فضای دیگری از تعامل میان دو کشور برقرار شود. الان هر دو طرف نسبت به هم دچار سوءتفاهم‌اند. برخی‌ها در ایران تصور دارند امریکا در حال فروپاشی است و امریکایی‌ها هم تصور می‌کنند در ایران مردم چیزی برای خوردن ندارند. هردو طرف با سوءبرداشت جدی روبه‌رو هستند. یک دلیل چنین وضعیتی همین است که تعامل و رفت‌وآمدی وجود ندارد. با شناختی که از کوریدهای قدرت در امریکا دارم، تصور می‌کنم چنین سیاستی، ضریب موفقیت بالایی خواهد داشت. در نظر بگیرید که مودی نخست‌وزیر هندوستان اعلام کرده یکی از دستورکارهای او برای دیدار با ترامپ موضوع تحریم‌های چابهار است. الان دستور کار ارتدوکس اسرائیل این است که بین ایران و امریکا در دوران ترامپ مذاکره‌ای صورت نگیرد و اگر هم مذاکره‌ای انجام شد، شکست بخورد.

● با روی کار آمدن دولت مسعود پزشکیان، به نظر می‌رسید سیاستی وجود دارد مبنی بر این‌که گفت‌وگوهایی در جهت رفع تحریم‌ها انجام شود. حتا رئیس‌جمهور منتخب در دیدار با وزرای خارجه‌ی سابق جمهوری اسلامی اعلام کرد که ایران خواه‌ناخواه باید مسئله‌اش را با امریکا حل کند. اخبار جسته و گریخته‌ای هم از ارتباطات غیررسمی به گوش رسید؛ مثلاً مذاکره میان دیپلمات‌های ایرانی و ایلان ماسک یا نقش ماسک در آزادی یک خبرنگار ایتالیایی در تهران. حتا علی عبدالعلی‌زاده از نزدیکان رئیس‌جمهور از عزم نظام برای تعامل با امریکا خبر داد و گفت امریکایی‌ها می‌توانند در گسترش صنعت دریامحور در ایران در سواحل مکران سرمایه‌گذاری داشته باشند. ولی وقتی ترامپ روی کار آمد و فرمان اجرایی اخیر را صادر کرد، واکنش‌های تندی را در تهران به همراه داشت. آیا شما فکر می‌کنید صدور چنین فرمانی ناشی از لابی اسرائیلی‌هاست و ترامپ نیز مسیر را به سمتی می‌برد که تعامل یا ارتباط یا توافقی صورت نگیرد؟

متغیرهایی که در فرمان اجرایی ترامپ درباره‌ی ایران در موضوع هسته‌ای وجود دارد، مواردی است که ایران یک بار آن‌ها را به اجرا درآورده است. یعنی ایران یک بار غنی‌سازی محدود و نظارت آژانس بر صنعت هسته‌ای خود را قبول کرده است. اما پرسش این است: اگر ایران محدود کردن صنایع هسته‌ای خود را پذیرفت، چه مابه‌ازایی به دست خواهد آورد؟ مثلاً در برجام یک سری تخفیف‌های تدریجی در اعمال تحریم‌ها در نظر گرفته شد. هنوز نمی‌دانیم اگر ایران محدود کردن صنعت هسته‌ای را قبول کند، چه مابه‌ازایی خواهد داشت؟ فرمان اجرایی دولت ترامپ درباره‌ی ایران، یک فرمان اجرایی حداکثرگرا است. شما وقتی می‌خواهید یک ماشین را معامله کنید، حداکثر قیمتی را که مد نظر دارید مطرح می‌کنید، اما وقتی مذاکره می‌کنید و پای توافق می‌نشینید، از پیشنهاد حداکثری خود عدول خواهید کرد. الان رفتار ترامپ با ایران همین است. او دست بالا را گرفته و می‌گوید باید همه‌ی مسائل حل شود. اما اگر وارد مذاکره شدید، ممکن است با محقق شدن درصدهای این خواسته‌ها، توافق سر بگیرد. البته لحن ترامپ تا امروز همان لحن ارتدوکس اسرائیل است. یعنی تهیه و پخت‌وپز این فرمان اجرایی توسط اسرائیل بوده است.

● اشاره کردید به سرمایه‌گذاری امریکایی در صنعت انرژی ایران؛ وقتی ترامپ برجام را پاره کرد نیز از جمله اشاره داشت که سود چنین توافقی را اروپایی‌ها بردند و امریکا چیزی به دست نیاورد.

خروجی‌های حکمرانی. اما حریم تصمیم‌سازی در خصوص این موضوعات حاکمیتی‌ست و نهاد دولت مصرف‌کننده‌ی تصمیم‌سازی‌هایی‌ست که توسط حاکمیت تعیین می‌شود. نقش دولت در این میان حداقلی و در اندازه‌ی معرفی و تحلیل اطلاعات خواهد بود نه تصمیم‌سازی. افراد و تیمی که بخواهد مذاکره کند هم به اعتقاد من چندان مهم نیستند.

● به نظر شما اگر سعید جلیلی هم مسئول مذاکراتی همچون برجام می‌بود، توافق برجام به همان شکل انجام می‌شد؟

ممکن است محتوای توافق‌نامه قدری فرق می‌کرد، اما در اصل موضوع، با توجه به تصمیم حاکمیتی که گرفته شده بود، تفاوتی ایجاد نمی‌شد. ممکن است که زمان مذاکرات یا محتوای آن متفاوت شود اما اگر اصل تصمیم به مذاکره باشد، تیم مذاکره‌کننده واجد اهمیت نیست. حتی افرادی کاملاً بوروکرات می‌توانند رویه‌ی طرف آمریکایی بنشینند؛ به شرط این‌که دستور کار داشته باشند؛ و اگر دستور کار مشخص باشد، نتیجه خواهند گرفت. آنچه تعیین‌کننده خواهد بود، جلسه‌ی نخست میان دو طرف است، نه این‌که چه افرادی از طرف ایران در مذاکره باشند. در جلسه‌ی نخست که احتمالاً در حد بوروکرات‌ها باشد، نوعی از افکارسنجی و مشخص کردن دستور کار و روشن شدن اولویت‌های طرفین صورت خواهد گرفت که برای ادامه‌ی مسیر مذاکرات تعیین‌کننده خواهد بود. حتی در برجام هم ابتدا جلسات در سطوح بوروکرات‌ها برگزار شد و بعد به تدریج به سطوح بالاتر رسید. طرفین پیش از شرکت در آن جلسه ذهن خود را باز نگه خواهند داشت و بعد از آن جلسه‌ی اول است که سناریوها و استراتژی‌های طرفین طراحی خواهد شد.

● فکر می‌کنید سفر محمد جواد ظریف به داوس و گفت‌وگو با فرید زکریا و سخنانی که مطرح شد، یک نقطه‌ی آغاز و ارسال سیگنال برای این گفت‌وگوها بود؟

من اطلاع دقیقی ندارم که این تصمیم دولت بوده یا حاکمیت، اما آنچه رخ داد بیش‌تر یک حرکت در چارچوب روابط عمومی بود نه چیزی در حد پیام‌رسانی یا فرستادن سیگنال. هدف این بود که ایران در صحنه‌ی بین‌المللی حاضر باشد و حرفی بزند. ضمن این‌که در داوس ۲۰۲۵ هیچ مقام دولت ترامپ حاضر نبود. داوس روزی شروع شد که ترامپ در کاخ سفید سوگند خورد و بنابراین فقط برخی مقامات دولت پیشین یا برخی فرمانداران ایالات آمریکا در داوس حاضر بودند. زمانی این نوع صحبت‌ها موثر است که شما مستقیم با طرف مقابل حرف بزنید، نه از طریق رسانه. صحبت‌هایی که در مذاکرات رسمی و حتی غیررسمی انجام می‌شود بسیار مؤثرتر از آن چیزی‌ست که در رسانه گفته می‌شود. تا جایی که من دنبال می‌کنم، حتی دولت‌های منطقه‌ی خاورمیانه، رئیس سیاست خارجی‌ای را که دولت‌ها در ایران اعلام می‌کنند جدی نمی‌گیرند. آنچه جدی می‌گیرند اعلام سیاست‌ها در سطح حاکمیتی است و دیگر مواضع بیان‌شده را روابط عمومی و تبلیغات تلقی می‌کنند.

و نتایج‌ها را دنبال کنید، می‌بینید آن‌ها دارند فشار می‌آورند تا سیاست آمریکا در قبال ایران هرچه سریع‌تر به خروجی‌های مشخصی برسد. از طرف دیگر، آمریکایی‌ها روشن کرده‌اند که اگر مذاکره‌ای در کار باشد، مانند دوران برجام نخواهد بود که دو سال طول کشید و دو طرف هر از چندی دیدار می‌کردند و با هم عکس یادگاری می‌گرفتند. ترامپ نگاهش بیزینسی است و زمان برای او مانند پول است. پس اگر مذاکره‌ای در کار باشد، طولانی نخواهد بود. علاوه بر این‌ها، موضوع دیگری که قضیه‌ی ایران را دارای اولویت می‌کند، تاریخ مشخص‌شده در قطعنامه‌ی شورای امنیت پس از برجام، برای مکانیسم اسنپ‌بک است، یعنی اکتبر ۲۰۲۵. در فرمان اجرایی ترامپ، بندی وجود دارد مبنی بر این‌که آمریکا با شرکای خود در شورای امنیت همکاری خواهد کرد تا در صورت لزوم مکانیسم اسنپ‌بک فعال شود. اگر قرار باشد مکانیسم اسنپ‌بک در اکتبر فعال شود، سه ماه زودتر مسیر اداری آن آغاز می‌شود.

● آیا جز اسرائیلی‌ها کشور دیگری هست که منافعهش در به بن‌بست‌کشاندن گفت‌وگوهای ایران و آمریکا باشد؟

ممکن است نام روسیه در ذهن برخی بیاید، اما من معتقدم اگر ایران در مسیر جدید گام بردارد، که شکلی از پارادایم شیفت محسوب می‌شود، روسیه نمی‌تواند نقش منفی چندانی بازی کند. اگر ایران تصمیم بگیرد، می‌تواند به نتیجه برسد و هیچ کشوری حتی اسرائیل نمی‌تواند مانع شود.

● شما خوش‌بین هستید به این‌که پارادایم شیفتی در سیاست خارجی ایران رخ دهد؟

به نظرم مذاکرات باید انجام شود اما مذاکرات فوق‌العاده سختی خواهد بود. دشواری مذاکرات نیز نه در خصوص موضوع هسته‌ای بلکه چنان‌که اشاره کردم درباره‌ی مابه‌ازایی خواهد بود که ایران در توافق هسته‌ای به دست خواهد آورد. تصور من این است که در شرایطی که امروز با هم صحبت می‌کنیم، طرفین اصلاً نمی‌دانند چگونه دادوستد خواهند کرد. بنابراین پیش‌بینی مشکل است. من فکر می‌کنم پارادایم شیفت لغت غلیظی برای توصیف تحولات آینده است، اما تعدیل و فضای بهتر در سیاست خارجی با انجام یک توافق کلی را دور از انتظار نمی‌دانم. اگر ایران به این سمت نرود و توافق نکند، تصور کنید که یک سال دیگر شرایط اقتصادی ایران چگونه خواهد بود؟ یکی از ماده‌های فرمان اجرایی ترامپ، به صفر رساندن صادرات نفت ایران است. چینی‌ها هم گفته‌اند خرید نفت از ایران را کاهش خواهند داد. آمریکا همین حالا برخی شرکت‌های چینی و اماراتی را که صادرات نفت ایران را تسهیل می‌کردند، تحریم کرد. دولت بایدن مجازات علیه چنین شرکت‌هایی را اعمال نمی‌کرد اما دولت ترامپ آن را اعمال می‌کند. رفتار دولت آمریکا در واقع تلاش برای افزایش اهرم‌ها اما با هدف مذاکرات است.

● چقدر احتمال می‌دهید، مشابه آنچه بین ترامپ و کره شمالی رخ داد، مذاکرات ایران و آمریکا هم صرفاً به گرفتن عکس یادگاری ختم شود و به هیچ جمع‌بندی خاصی نرسد؟

موضوع کره‌ی شمالی برای آمریکا در یک دایره‌ی بزرگ‌تری از روابط‌شان با چین و کره جنوبی تعریف می‌شود. اگر مذاکرات با کره‌ی شمالی جواب نداد، کار چندانی از دست آمریکایی‌ها برنمی‌آید زیرا کره‌ی شمالی متحد چین است و به سلاح هسته‌ای هم مجهز است.

● وقتی به عنوان یک ناظر یا تحلیلگر نگاه می‌کنید، آیا متوجه می‌شوید که بررسی موضوع مواجهه یا مذاکره با آمریکا در ایران به عهده‌ی چه فرد یا نهادی گذاشته شده است؟ بر عهده‌ی سمخانی است یا لاریجانی، یا ظریف، یا عراقچی؟ وقتی محمد جواد ظریف به داووس سفر کرد، برخی تصور کردند که او مسئولیت جدیدی در مذاکرات ایران و غرب پیدا کرده است. اما هنوز انگار در هاله‌ای از ابهام است که کار دست چه فرد یا افرادی است. به نظر تان این ابهام و ابهام، قدری عجیب نیست؟

بالاخره یکی از ویژگی‌های حکومت‌داری در ایران، ابهام است که یک ویژگی تاریخی هم محسوب می‌شود ولی غلظت آن در چهار دهه‌ی اخیر بیش‌تر شده است. ابهام در حکمرانی ایرانی یک فضیلت و یک زمین بازی است. زمینی برای به تاخیر انداختن



کاربرد هوش مصنوعی در ابزار دقیق

کاربرد هوش مصنوعی در ابزار دقیق

به انجام وظایف پیچیده بپردازند. هوش مصنوعی می‌تواند شامل یادگیری ماشین، شبکه‌های عصبی مصنوعی، پردازش زبان طبیعی و الگوریتم‌های بهینه‌سازی باشد.

روندهای کنونی در ابزار دقیق

تکامل سنسورها و سیستم‌های اندازه‌گیری

یکی از مهم‌ترین جنبه‌های ابزار دقیق، پیشرفت چشمگیر در طراحی و توسعه سنسورها و سیستم‌های اندازه‌گیری است. سنسورهای پیشرفته امروزی قادر به ارائه داده‌های دقیق‌تری در محیط‌های چالش‌برانگیز هستند. این سنسورها از فناوری‌های پیچیده‌ای مانند نانوتکنولوژی و میکروالکترومکانیکال سیستم‌ها (MEMS) بهره می‌برند که امکان کاهش اندازه و افزایش حساسیت را فراهم می‌آورد.

ادغام فناوری‌های ارتباطی

در دنیای متصل امروز، ابزارهای دقیق به طور فزاینده‌ای با فناوری‌های ارتباطی چون اینترنت اشیاء (IoT) و ارتباطات بی‌سیم ادغام می‌شوند. این امر امکان انتقال داده‌های اندازه‌گیری شده را به سیستم‌های مرکزی یا ابری در زمان واقعی فراهم می‌کند، که این خود به بهبود سرعت و کارایی تصمیم‌گیری‌ها کمک شایانی می‌کند.

در دهه‌های اخیر، شاهد تحولات چشمگیری در حوزه‌های فناوری و مهندسی بوده‌ایم. یکی از مهم‌ترین جنبه‌های این تحول، پیشرفت در زمینه ابزارهای دقیق است. این ابزارها، که حجره‌های اصلی اندازه‌گیری و کنترل در صنایع مختلف را تشکیل می‌دهند، باعث شده‌اند که دقت و کارایی فرآیندها به سطحی بی‌سابقه برسد. در عصر حاضر، این ابزارها نه تنها برای حفظ کیفیت و ایمنی در صنایع حیاتی هستند، بلکه نقش بسزایی در پیشبرد نوآوری‌ها و کشفیات جدید ایفا می‌کنند.

رشد فزاینده فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی (AI) و یادگیری ماشین (ML)، امکانات جدیدی را برای بهبود و توسعه ابزار دقیق فراهم آورده است. این فناوری‌ها به ما این قدرت را می‌دهند که با دقت و سرعت بیشتری داده‌ها را پردازش کنیم، الگوهای پیچیده را شناسایی کنیم و پیش‌بینی‌های دقیق‌تری ارائه دهیم. این پیشرفت‌ها در عرصه ابزار دقیق نه تنها به معنای بهبود کیفیت و دقت اندازه‌گیری‌ها است، بلکه فرصت‌های جدیدی را برای پیشبرد علم و فناوری باز می‌کند.

ابزار دقیق به مجموعه‌ای از دستگاه‌ها و تجهیزات اطلاق می‌شود که برای اندازه‌گیری، کنترل و نظارت بر فرآیندهای صنعتی در سیستم‌های مختلف استفاده می‌شود. این تجهیزات شامل انواع سنسورها، ترانسمیترها، گیج‌ها، و دستگاه‌های اندازه‌گیری مختلف هستند که در صنایع مختلفی مانند نفت و گاز، پتروشیمی، خودروسازی، و صنایع دارویی کاربرد دارند.

هوش مصنوعی یا AI از جمله chatgpt، gemini و حتی Deepseek به مجموعه‌ای از الگوریتم‌ها و سیستم‌هایی اطلاق می‌شود که قادرند به طور خودکار و بدون نیاز به دخالت مستقیم انسان،

پیشرفت در دقت و قابلیت اطمینان

با تکامل فناوری، ابزارهای دقیق توانسته‌اند دقت و قابلیت اطمینان خود را به طور قابل توجهی افزایش دهند. این امر بخصوص در حوزه‌هایی مانند تشخیص پزشکی و مهندسی فضایی، که دقت بسیار بالایی مورد نیاز است، حیاتی می‌باشد. به عنوان مثال، در صنعت پزشکی، ابزارهای دقیق توانسته‌اند در تشخیص بیماری‌ها و مدیریت دوز داروها تحولات عظیمی ایجاد کنند.

استفاده از الگوریتم‌های پیشرفته

علاوه بر پیشرفت‌های سخت‌افزاری، توسعه الگوریتم‌های پیشرفته نیز نقش مهمی در ارتقای ابزار دقیق ایفا کرده است. این الگوریتم‌ها، که اغلب شامل یادگیری ماشین و هوش مصنوعی می‌شوند، به ابزارها اجازه می‌دهند تا از داده‌های جمع‌آوری شده به نحو اثربخش‌تری استفاده کنند. به عنوان مثال، در حوزه تولید، الگوریتم‌های پیش‌بینی می‌توانند به کاهش زمان توقف ماشین‌آلات و بهبود کارایی کمک کنند.

چالش‌ها و فرصت‌ها

همزمان با پیشرفت‌ها، چالش‌هایی نیز در زمینه ابزار دقیق وجود دارد. از جمله این چالش‌ها می‌توان به مسائل امنیتی مرتبط با داده‌های حساس اشاره کرد. با این حال، این چالش‌ها فرصت‌هایی برای توسعه راهکارهای امنیتی پیشرفته‌تر و ایجاد استانداردهای جدید در صنعت ابزار دقیق ایجاد کرده‌اند.

کاربردهای هوش مصنوعی در ابزار دقیق

افزایش دقت و سرعت اندازه‌گیری

یکی از اصلی‌ترین کاربردهای هوش مصنوعی در ابزار دقیق، افزایش دقت و سرعت اندازه‌گیری است. به طور سنتی، ابزارهای دقیق برای اندازه‌گیری پارامترهایی همچون دما، فشار، جریان و سطح استفاده می‌شوند. هوش مصنوعی با استفاده از مدل‌های پیچیده ریاضی و الگوریتم‌های یادگیری ماشین، می‌تواند خطاهای اندازه‌گیری را کاهش دهد و به دقت بالاتری دست یابد. به عنوان مثال، در سیستم‌های فشارسنجی، با تحلیل داده‌های به دست آمده و مقایسه آن‌ها با مدل‌های از پیش تعریف شده، هوش مصنوعی می‌تواند دقت اندازه‌گیری‌ها را به میزان قابل توجهی افزایش دهد.

تشخیص و پیش‌بینی خرابی‌ها

یکی از چالش‌های مهم در صنایع مختلف، شناسایی و پیش‌بینی خرابی‌های احتمالی در تجهیزات است. سیستم‌های ابزار دقیق معمولاً به طور مداوم داده‌هایی از وضعیت سیستم جمع‌آوری می‌کنند. با استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی مانند یادگیری ماشین و تحلیل داده‌های بزرگ (Big Data)، می‌توان خرابی‌های احتمالی را شبیه‌سازی و پیش‌بینی کرد. این پیش‌بینی‌ها باعث می‌شوند که تعمیرات به موقع انجام شود و از هزینه‌های اضافی جلوگیری شود.

بهینه‌سازی فرایندهای صنعتی

در صنایع مختلف، بهینه‌سازی فرایندهای صنعتی به کمک ابزار دقیق و هوش مصنوعی یکی از مهم‌ترین اهداف است. برای مثال، در سیستم‌های اندازه‌گیری دما، هوش مصنوعی می‌تواند داده‌ها را پردازش کند و تغییرات دما را پیش‌بینی کرده و سیستم‌های تهویه و سرمایشی را به صورت خودکار تنظیم کند. این کار باعث کاهش مصرف انرژی و افزایش بهره‌وری می‌شود.

مدیریت داده‌ها و گزارش‌دهی

یکی دیگر از کاربردهای مهم هوش مصنوعی در ابزار دقیق، مدیریت داده‌ها و ارائه گزارش‌های دقیق و به موقع است. داده‌های تولید شده توسط ابزارهای دقیق معمولاً بسیار زیاد و پیچیده

هستند. هوش مصنوعی می‌تواند این داده‌ها را به صورت مؤثر و سریع تجزیه و تحلیل کرده و گزارشی دقیق و جامع از وضعیت سیستم تولید کند. این گزارش‌ها می‌توانند به مدیران و مهندسان کمک کنند تا تصمیمات بهتری در زمینه بهینه‌سازی و نگهداری سیستم‌ها اتخاذ کنند.

مزایای استفاده از هوش مصنوعی در ابزار دقیق

کاهش خطاهای انسانی

هوش مصنوعی می‌تواند نقش مهمی در کاهش خطاهای انسانی ایفا کند. در سیستم‌های ابزار دقیق، معمولاً انسان‌ها مسئول جمع‌آوری داده‌ها، تحلیل آن‌ها و اتخاذ تصمیمات هستند. استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی باعث می‌شود که این وظایف به طور خودکار و با دقت بالا انجام شوند، که به طور قابل توجهی از اشتباهات انسانی می‌کاهد.

افزایش کارایی و بهره‌وری

هوش مصنوعی در ابزار دقیق به افزایش کارایی و بهره‌وری کمک می‌کند. به‌ویژه در مواردی که نیاز به پردازش سریع و دقیق داده‌ها وجود دارد، هوش مصنوعی قادر است وظایف مختلف را در زمان کوتاهی انجام دهد. این ویژگی به بهبود عملکرد سیستم‌ها و فرایندهای صنعتی منجر می‌شود.

کاهش هزینه‌ها

استفاده از هوش مصنوعی می‌تواند هزینه‌های نگهداری و تعمیرات را کاهش دهد. با پیش‌بینی خرابی‌ها و انجام تعمیرات قبل از وقوع خرابی‌های جدی، هزینه‌های مربوط به توقف‌های غیرمنتظره و تعمیرات اضطراری کاهش می‌یابد.

چالش‌ها و موانع استفاده از هوش مصنوعی در ابزار دقیق

هزینه‌های بالا

یکی از اصلی‌ترین چالش‌ها در استفاده از هوش مصنوعی در ابزار دقیق، هزینه‌های بالای پیاده‌سازی و نگهداری این سیستم‌ها است. توسعه و به‌کارگیری الگوریتم‌های پیچیده هوش مصنوعی نیازمند سرمایه‌گذاری اولیه زیادی است و ممکن است برای بسیاری از شرکت‌ها به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه، قابل دسترسی نباشد.

نیاز به داده‌های با کیفیت

هوش مصنوعی برای عملکرد مطلوب نیاز به داده‌های با کیفیت بالا و حجم زیادی از اطلاعات دارد. در بسیاری از مواقع، این داده‌ها به طور کامل یا صحیح جمع‌آوری نمی‌شوند و یا مشکلاتی در پردازش داده‌ها وجود دارد. بنابراین، یکی از چالش‌های بزرگ در به‌کارگیری هوش مصنوعی، نیاز به مدیریت مؤثر داده‌ها است.

عدم آشنایی با فناوری

در برخی از صنایع، به ویژه در کشورهای در حال توسعه، بسیاری از کارشناسان و مهندسان ابزار دقیق هنوز با فناوری هوش مصنوعی آشنایی کافی ندارند. آموزش و پرورش نیروی انسانی متخصص در این زمینه، از جمله چالش‌های دیگری است که باید به آن توجه شود.

چشم‌انداز آینده استفاده از هوش مصنوعی در ابزار دقیق

آینده ابزار دقیق، تحت تأثیر پیشرفت‌های مستمر در زمینه‌های هوش مصنوعی (AI) و یادگیری ماشین (ML)، به سمت دورنمایی نوآورانه و انقلابی پیش می‌رود. در این بخش، به بررسی تحولات احتمالی و چگونگی تأثیرگذاری فناوری‌های پیشرفته بر ابزار دقیق و کاربردهای آینده آن‌ها می‌پردازیم.

خودیادگیری و خودتنظیمی در ابزار دقیق

یکی از قابلیت‌های برجسته‌ای که هوش مصنوعی و یادگیری ماشین به ابزار دقیق ارائه می‌دهند، توانایی خودیادگیری و خودتنظیمی است. این ابزارها قادر خواهند بود تا بر اساس داده‌های جمع‌آوری شده، به طور مداوم خود را بهینه‌سازی کرده و برای شرایط متغیر تنظیم شوند. به عنوان مثال، سنسورهایی که در شرایط محیطی مختلف به کار می‌روند، می‌توانند خود را با تغییرات دما، رطوبت، یا سایر عوامل محیطی تطبیق دهند.

ادغام هوش مصنوعی در تصمیم‌گیری‌های پیچیده

هوش مصنوعی در آینده نقشی حیاتی در تصمیم‌گیری‌های پیچیده صنعتی ایفا خواهد کرد. سیستم‌های مبتنی بر AI قادر خواهند بود تا داده‌های حجیم را تحلیل کرده و تصمیمات بهینه‌ای را بر اساس الگوهای پیچیده و پیش‌بینی‌های دقیق ارائه دهند. این امر به ویژه در حوزه‌هایی مانند مدیریت منابع انرژی، کنترل ترافیک و مدیریت شهری اهمیت فراوانی دارد.

انقلابی در فناوری‌های تشخیص و تحلیل

با پیشرفت‌های اخیر در AI و ML، شاهد انقلابی در فناوری‌های تشخیص و تحلیل خواهیم بود. سیستم‌های تشخیصی مجهز به هوش مصنوعی قادر خواهند بود تا تشخیص‌های دقیق‌تری در حوزه‌های پزشکی و بیوتکنولوژی ارائه دهند. همچنین، تحلیل‌گران داده‌های عظیم (Big Data) می‌توانند از قابلیت‌های پیشرفته AI برای کشف الگوهای پنهان و فرصت‌های جدید استفاده کنند.

پیشرفت‌هایی در زمینه ابزارهای خودکار

ابزارهای دقیق خودکار و رباتیک در آینده به سطوح جدیدی از کارایی و دقت خواهند رسید. با استفاده از سیستم‌های هوشمند، این ابزارها قادر خواهند بود تا کارهای پیچیده‌تری را با دقت بالاتر و بدون نیاز به نظارت انسانی انجام دهند. این امر به ویژه در صنایعی مانند تولید خودرو و هوافضا، که نیاز به دقت فوق‌العاده بالایی دارند، اهمیت زیادی خواهد داشت.

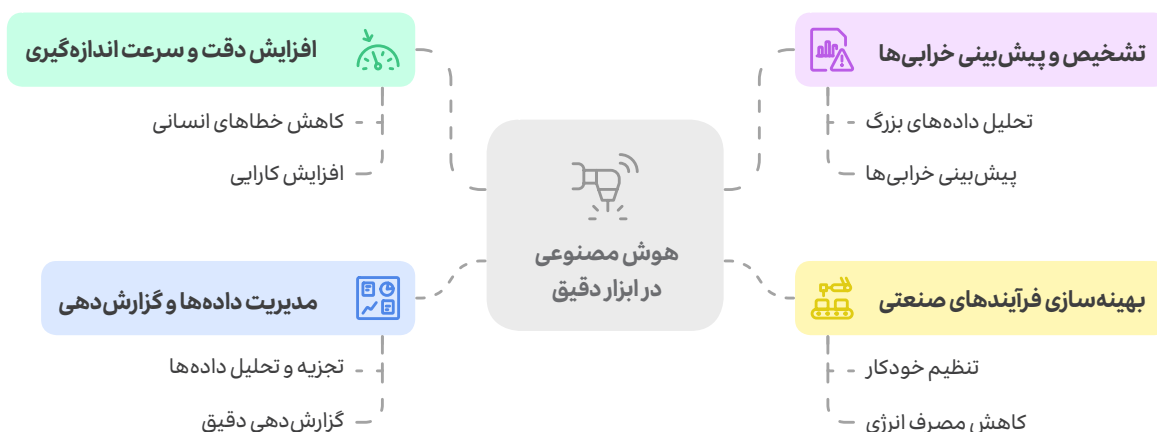
چالش‌ها و فرصت‌های پیش رو

همانند هر تحول فناورانه‌ای، پیشرفت‌های آینده در ابزار دقیق نیز با چالش‌هایی همراه خواهند بود. موضوعاتی چون امنیت سایبری، حفظ حریم خصوصی، و اخلاق در استفاده از AI باید با دقت بررسی شوند. با این حال، این چالش‌ها فرصت‌هایی برای نوآوری و ایجاد استانداردهای جدید در حوزه فناوری اطلاعات و ابزار دقیق خواهند بود.

نتیجه‌گیری

استفاده از هوش مصنوعی در ابزار دقیق در حال حاضر به یک پیشرفت چشمگیر تبدیل شده است که می‌تواند تحول عظیمی در دقت اندازه‌گیری‌ها، پیش‌بینی خرابی‌ها و بهینه‌سازی فرآیندهای صنعتی ایجاد کند. این فناوری مزایای زیادی از جمله کاهش خطاهای انسانی، افزایش بهره‌وری، و کاهش هزینه‌ها را به همراه دارد. با این حال، چالش‌هایی مانند هزینه‌های بالای پیاده‌سازی و نیاز به داده‌های با کیفیت، همچنان وجود دارد. با این حال، آینده هوش مصنوعی در ابزار دقیق بسیار روشن است و به نظر می‌رسد که در آینده‌ای نزدیک شاهد گسترش بیشتر این تکنولوژی در صنایع مختلف خواهیم بود.

کاربردهای هوش مصنوعی در ابزار دقیق



شرکت بامداد سازه فرایند در زمینه مشاوره مهندسی، تامین، ساخت، نصب و راه اندازی گستره وسیعی از کوره های صنایع پالایشگاهی و پتروشیمی به شرح زیر فعالیت می کند:

۱-طراحی و ساخت انواع کوره های پالایشگاهی و پتروشیمی:

1-Natural Draft 2- Forced Draft 3- Balanced Draft

4-CCR Platforming Heater 5-Olefin Cracking Furnace

6-Steam Reformers 7-U & Arbor Type Heaters 8-Helical

۲-طراحی و ساخت انواع بسته های واحد بازیافت سولفور:

• Incinerator

• Reaction Furnace

سرویس های قابل ارائه شرکت بامداد سازه فرایند در محصولات:

1-Basic Design 2-Feasibility Study 3-Cost Estimation

4-3D Modeling 5-Detail Design 6-Consultancy

7-Fabrication 8-Supply of Special Parts 9-Revamping

10-Procurement Services 11-Installation

Contact Us:



+98 21 8854 9791



sales@bamdadsf.com



www.bamdadsf.com



No.44, 27th St., Yousef Abad
Tehran, Iran



BAMDAD
SAZEH FARAYAND



Your Partner In **Fired Heaters**

فهرست شرکت‌های عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران

نام شرکت	نام مدیرعامل	تلفن دفتر مرکزی	پست الکترونیکی
۱ ابتکار طوس پایا	وحید فروزانفر	۸۸۸۷۹۷۷۵	info@ebtekartoos.com
۲ ابداع گران پدیده	خدایار شیبانی	۲۲۹۷۳۸۹۰	info@egpco.com
۳ اتصال مکانیک	معصومعلی فروغی	۰۴۱۳-۶۳۰۹۲۷۸	emechanic.co@gmail.com
۴ اتصالات استیل آراز	جواد جلالی	۵۲۹۵۶۰۰۰	info@araz.co
۵ آراز صنعت آسیا	علی باقر پور چلان	۴۶۸۷۱۴۷۱	INFO@ASACOMP.CO
۶ ارتعاشات صنعتی ایران	علی داننده	۸۸۷۳۶۷۶۶	info@iivco.org
۷ اساس صنعت پارس	مهرزاد شیخی مطلق	۰۷۱۳-۷۷۴۰۷۴۰	info@asassanatpars.com
۸ اعتماد سازان ایمن صنعت آیندگان	منصور لک زایی	۲۶۶۶۲۲۸	info@cafsiran.com
۹ الکترو محرکه پارسیان	راضیه ربیع مهر	۰۳۱۹-۱۷۴۰۵۱۲	info@emparsian.com
۱۰ الیاف کائولن ارس	محمد پور علی	۸۸۱۹۰۵۴۳-۶	info@alyafaras.com
۱۱ انرژی بخار آسیا	داود شیرازی	۰۱۱۴-۴۰۳۶۰۰	strokehot@gmail.com
۱۲ اندیشه سازان سلامت پارسیان (فدکو)	امیرمید علایی	۸۶۰۹۳۱۸۶	info@iranphedco.com
۱۳ ایزوایکو	حمیدرضاییان اصل	۸۸۸۱۰۰۴۵	edari.tehran@isoico.co
۱۴ ایفا صنعت غرب	یاشار ناظر عدل	۴۱۵۱۰۵۲	ifaforeigntrade@gmail.com
۱۵ امید انرژی آسیا (امنکو)	میثم سمیعی	۸۸۰۹۸۵۱۷	Info@omidenergy.com
۱۶ ایمن ایستا الکتریک	سید محمود رحمتی	۵۲۳۵۶۸۰۰	info@eiseco.com
۱۷ آبتین صنعت	زینب نوری خاتناه	۶۶۸۱۱۶۵۵	info@abtinsanat.com
۱۸ آذر انرژی تبریز	فخری اسلامی خسروشاهی	۰۴۱۳-۵۵۵۳۵۱۳	info@azarenergy.com
۱۹ آذر فولاد گداز (آفکو)	سید محمد صادق حسینی	۸۸۶۵۴۸۱۰	info@afcotabriz.com
۲۰ آراشیر خراسان	علیرضا اشرف	۰۵۱۳-۵۴۱۰۱۷۰	aravalue@yahoo.com
۲۱ آرامک صنعت هوشمند	طیبه فانی	۴۶۰۶۹۸۶۹۴	info@aramakco.com
۲۲ آرتا صنعت آرسن	مهدی کاظمی	۶۵۶۱۱۳۰۹	kazemi@arsen-co.com
۲۳ آروین صنعت آپادانا	قاری	۰۳۱۴-۲۶۹۴۰۰۱	asaco@arvinsanat.com
۲۴ آریا سیل پارت	امین کولیوند	۰۸۱۳-۲۵۶۹۲۹۸	aryaseal110888@gmail.com
۲۵ آریا طب فیروز	سبکدست نودهی	۷۶۲۵۰۲۱۴-۲۱۵	info@arya-teb.com
۲۶ آلیاژ جوش آریا	فرزاد رسولی	۸۸۱۰۶۴۳۱	info@aliaj-joosh.com
۲۷ بامداد سازه فرایند	سامان برادران	۸۸۵۴۹۷۹۱	info@bamdadssf.com
۲۸ برودتی و حرارتی نیک	حسن نیک نام	۸۸۸۲۶۰۷۳	info@nikbhco.com
۲۹ بلور آزما سنجش نور	محمد جواد کارگر شورکی	۲۸۴۲۲۱۹۶	info@bloorazma.com
۳۰ بهشت کویر آریانا	محمد جواد مقیسه	۸۸۶۶۱۴۵۷	info@bkagrp.co
۳۱ بین المللی مهندسی ایران ایریتک	بابک اشجع	۸۸۷۷۸۱۱۶	info@iritec.com
۳۲ پارت لوازم تجهیز	مظفر فتح الهی	۳۳۱۲۷۳۴۷	packlavazem@yahoo.com
۳۳ پارس پرداز	فرید وکیلی مفاخری	۸۸۱۷۱۶۲۲	info@pars-pardaz.com
۳۴ پاکزی	امینی	۵۶۳۹۱۷۵۹	said.saboury@gmail.com
۳۵ پاکمن	قربانعلی میرزازاده	۴۲۳۶۲	info@packman.ir
۳۶ پالایش نیل پارس	فرهاد حیدری	۵۶۸۷۰۷۹۲	abziyannil@yahoo.com
۳۷ پایا صنعت اهواز	علی شیر چنگیزی	۰۶۱۳-۴۴۵۴۷۴۷	info@payasanatgroup.ir
۳۸ پایساز	محمد حسین مومنی	۸۸۹۰۵۹۲۱	info@paysaz.com
۳۹ پترو آرتان پارت	احمد طهماسبی	۸۸۸۳۲۵۷۰	info@petro-artan.com
۴۰ پترو آویژه توس	علی لطفی	۰۵۱۳-۵۴۲۲۰۰۳	info@petroavizhe.ir
۴۱ پترو پارت	عزیزی	۸۸۵۴۸۵۹۱	info@petropart.com
۴۲ پترو صنعت پارسیان خزر	سید یونس میر یوسفی	۰۱۱۳-۵۲۵۶۱۲۶	y.miryousefi@gmail.com

نام شرکت	نام مدیرعامل	تلفن دفتر مرکزی	پست الکترونیکی
۴۳ پترو فولاد جهان	محمد کاظم مفتاح زاده	۲۷۶۲۴۲۴۱	info@petrofoolad.com
۴۴ پترو کیمیا آروین	حسین شوشیان	۸۸۵۳۶۶۱۷	info@pkarvin.com
۴۵ پتکو- تولید پمپ‌های بزرگ و توربین آبی	یاسر تاجیک	۲۶۷۰۱۴۳۸	info@pumpturbine.ir
۴۶ پرتو صنعت	کاظم نورزاد دولت آبادی	۸۸۶۶۲۲۸۸	info@partosanat.com
۴۷ پرگاسیران	غلامرضا انصاری	۸۸۷۴۸۷۵۰	info@pargasiran.com
۴۸ پشم سنگ آریا	محمدرضا واعظ تهرانی	۰۳۱۳-۲۲۴۰۳۳۴	info@ariarokwool.ir
۴۹ پمپ برکه آب افزار	حسین عقیقی	۵۶۵۴۶۸۹۵	sales@berkeh.com
۵۰ پمپ‌های صنعتی ایران	غلامحسین فرج پوروند	۸۸۱۹۳۰۵۱	info@iipgroup.ir
۵۱ پولاد تجهیز ایرسا	مهدی صناعیان	۰۳۱۳-۲۴۰۴۴۶۹	commercial@irsaclad.com
۵۲ پولاد سازان فرآیند	مهدی زاده	۸۸۶۰۰۸۳۴	info@pouladsazan.com
۵۳ پولادورزان کیمیا	محسن خداکرمی	۰۷۱۳-۶۷۷۳۲۳۵	info@pooladvarzan.com
۵۴ پیرامون پردازش قشم	امیررضا پذیرائی	۴۴۶۲۵۵۲۰	support@ppqgroup.com
۵۵ پیرامون سیستم قشم	رضا راجی کرمانی	۴۴۴۴۳۹۹۹	info@piramoonco.ir
۵۶ پیشگام صنعت امین	سید امین موسوی فلاحیه	۸۸۲۴۲۳۵۱	info@psaco.ir
۵۷ پیمانکاری عمومی صنایع فولاد گسترش	محمود صدیقی تنکابنی	۸۸۷۷۱۳۳۷	info@gsi-gc.com
۵۸ پیمانکاری عمومی صنایع فولاد گسترش	محمود صدیقی تنکابنی	۸۸۷۷۱۳۳۷	info@gsi-gc.com
۵۹ تابان کامپوزیت کوشا	امین عابدی	۰۷۱۳-۶۳۵۹۳۰۲	info@tabancomposite.com
۶۰ تاشا صنعت پارس	علی فیروزی	۰۶۱۳-۲۲۸۸۰۰۱	info@tasha-co.com
۶۱ تام ایران خودرو	اعوانی	۴۴۵۲۰۳۵۲	info@tam.co.ir
۶۲ تامکار	محمد رضا برکتین	۰۳۱۴-۵۸۳۶۰۷۱	info@tamkar.com
۶۳ تجهیز آفرینان موفق شرق	هادی باوفا	۰۵۱۳-۷۶۲۵۴۷۴	afarinantajhiz@gmail.co
۶۴ تجهیزات توربو کمپرسور نفت (OTCE)	مرتضی کاظمی	۸۸۶۰۴۷۳۵	office@otce-co.com
۶۵ تجهیزاتی گازسو	حسام حاج کاظم کاشانی	۸۸۷۲۳۱۲۳	info@gassoco.com
۶۶ تقطیران کاشان	سیداحمد رضا حجازی	۸۸۹۵۷۴۸۷	office@taghtiran.ir
۶۷ تلفر	نصیر نصرآبادی	۰۳۱۳-۷۶۰۹۴۵۱	info@telferco.com
۶۸ توان محور آذین صنعت	داریوش آذری	۰۷۱۳-۷۷۴۴۲۵۸	tavanmehvar778@gmail.com
۶۹ توربو کمپرسور نفت otc	یزدان پناه	۸۸۶۲۰۵۸۴	info@otc-ir.com
۷۰ توربین دار	مهدی عظیمی نژادان	۸۸۷۸۸۸۶۷	info@turbinedar.com
۷۱ توربین ماشین خاورمیان	حسن هلالی	۴۱۴۵۷۰۰۰	info@turbinemachine.com
۷۲ توربین‌های صنعتی غدیر یزد	حسین سخاوی یزدی	۰۳۵۳-۸۳۳۳۴۰۳	info@gitco.ir
۷۳ توسعه شبکه‌های فولادی آسیا (تشفای)	علیرضا عباسی طادی	۲۶۷۰۹۳۱۰	tashfacompany@gmail.com
۷۴ توسعه فولاد ساب	حسین هادیان رسانی	۸۸۰۶۴۷۲۳	info@saabsteel.ir
۷۵ توسعه و تولید شیرهای صنعتی رستا گروه	امیرشهریار مردافکن	۸۸۳۰۸۰۶۷	info@rastagroup.net
۷۶ تولید پوشش لوله ماهشهر	علی صدقیانی	۸۸۸۸۲۶۸۱	office@mppc.ir
۷۷ تولید تجهیزات سنگین- هپکو	علی محمد رفیعی	۸۸۳۰۹۳۶۰	info@hepcoir.com
۷۸ تولید لوازم مدار پنوماتیک و هیدرولیک بادران	هدایت گلکار	۶۶۹۲۲۱۷۰	info@badran-co.com
۷۹ تولید لوله و پوشش سلفچگان	علی پاشا پور یزشک	۸۸۷۷۳۱۲۴	office@sppc.ir
۸۰ تولیدی آهنگ بهتا	خانم مرجان آهنگ	۲۶۶۰۲۵۵۰	behta@behta.ir
۸۱ تولیدی دیلمان فیلتر	محمد کریمی	۸۸۵۲۷۶۱۷	info@deylamanfilter.com
۸۲ تولیدی رادایران	روزبه گردونی	۴۶۸۸۱۹۸۰	info@radiran.com
۸۳ تولیدی صنعتی سوپراکتیو	غزال مصلحی	۸۸۷۸۸۰۰۱	info@superactiveco.com
۸۴ تولیدی صنعتی ویراتک ماشین فن آور	فرشاد منصوری	۹۱۰۵۵۵۵۸	info@viratevhgroup.vcom
۸۵ تولیدی و صنعتی گرم ایران	حسین رای رامش	۸۸۱۴۱۷۵۰	info@garmiran.com
۸۶ تولیدی صنعتی فراسان	محمد رضا ظهیر امامی	۰۷۱۳-۲۲۹۱۹۱۸	bmr@farassan.org

نام شرکت	نام مدیرعامل	تلفن دفتر مرکزی	پست الکترونیکی
۸۷ تولیدی مهندسی انعطاف صانع	مینا هدایتی	۸۸۱۷۱۳۰۰	info@es-co.ir
۸۸ تولیدی مهندسی آرمان توانا راه آریا	پایا کاویانی	۰۲۸۳-۳۴۵۴۷۱۲	info@atra.ir
۸۹ تولیدی و صنعتی پارس کمپرسور	محمد علی فامیل اقبالیان	۶۶۹۴۰۶۲۳	info@pars-compressor.ir
۹۰ تولیدی و صنعتی صنعت یاران	امیرحسین منتظمی	۴۴۴۴۱۷۷۲	info@sanatyan.com
۹۱ تیغه‌های صنعتی تفتان	هادی سلطانی شیرازی	۵۶۸۰۳۲۰۵	info@taftanblade.com
۹۲ تیوا صنعت ابتکار	حسن قمری	۵۶۵۷۶۷۸۵	tiva.industrial.group@gmail.com
۹۳ جمکو- صنایع ماشین‌های الکتریکی جویین	رستمی	۷۷۵۳۱۹۹۳	sales@jemcomotor.ir
۹۴ جهان عایق پارس	روح اله جلالی	۰۳۱۴-۲۹۹۰	info@jahanayegh.com
۹۵ جهان کار اصفهان	مرتضی ادهمی	۰۳۱۳-۶۶۳۱۲۸۳	info@jahankarco.com
۹۶ خانه صنعت باستان	هوشنگ صبوری	۴۱۹۱۸	info@ahb.ir
۹۷ خدمات و تولیدات کالای پمپ	محمود نظر	۳۳۱۱۴۳۸۹	info@kalayepump.com
۹۸ درسا صنعت اسپادانا	محمدرضا مودنی	۰۳۱۳-۶۶۳۰۶۳۷	info@ipcd.ir
۹۹ دوران سپنج نادین (دوسنا)	مجید وحید دستگردی	۸۸۱۰۷۳۸۴	info@dossena.ir
۱۰۰ دیسال	غلامعلی مختارزاده	۸۸۴۶۳۰۵۱	office@disal.ir
۱۰۱ دینامیک پایش صنایع آذربایجان	یوسف حضرتی جوانان گروه	۰۴۱۵-۱۲۰۸۰۰۰	info@dps-co.com
۱۰۲ راصد صنعت توسعه	کایدی	۰۶۱۳-۳۱۳۱۷۲۸	rasedrst@gmail.com
۱۰۳ رویان تجهیز جم	غلامرضا مهجوری	۸۸۷۵۲۷۱۴	info@royantajhiz.com
۱۰۴ ریخته گری فولاد طبرستان	برقی	۸۸۰۶۱۴۷۱	tfs@tfsco.com
۱۰۵ زاگرس کمپرسور ایرانیان	اکرم آخوند زاده	۴۴۳۲۳۴۹۰	info@zagroscompressor.com
۱۰۶ زلال ایران	محمد علی جناب	۲۷۱۹۲۷۲۰	info@zolat-iran.com
۱۰۷ سازنده توربو کمپرسور (tcmfg)	عباسعلی شریتی	۸۸۶۰۱۴۸۱	office@cgc-co.com
۱۰۸ سازه پایدار الهیه	محمد هاشمی	۸۸۲۸۸۵۵۱	info@linkran.com
۱۰۹ سازه‌های صنعتی آذران	حسین اکبری تیرآبادی	۸۵۵۳۱	info@azaranind.com
۱۱۰ سازه‌های فلزی شهریار	محمدرضا علوی	۸۸۵۰۰۰۵۱	info@shahriarsteel.ir
۱۱۱ سازورسازه آذرستان	افشین نجفی	۸۷۹۶	sazvarsazeh@azarestan.com
۱۱۲ سرو آرمان صنعت	حامد نیشابوری	۸۸۷۵۱۴۸۲	info@sarvind.com
۱۱۳ سامان گاز امین	علی حبیبی	۵۶۳۹۰۰۴۷	info@samangas.org
۱۱۴ سپاهان القا	افشین اسفندیاری	۰۳۱-۳۶۲۹۶۵۱۹	sepahanind@gmail.com
۱۱۵ سپنتا الکترونیک طبرستان	ابوالقاسم گلشنی	۰۱۱۳-۲۳۹۴۷۲۳	info@set-control.com
۱۱۶ سداد ماشین	عسگری	۵۵۲۴۹۶۱۹	info@sadadmachine.com
۱۱۷ سندروس صنعت	ایمان قضاوی پژوه	۴۲۸۹۲۰۰۰	sales@sandroos.com
۱۱۸ سورا کاوش آزما	رضا ساسانی	۸۸۰۶۷۲۱۰	info@sooraco.ir
۱۱۹ سولیران	فرشاد فتوحی	۶۶۲۸۲۶۹۲	info@suliran.com
۱۲۰ سیال کاران کویر یزد	سید هادی بلوریان یزدی	۰۳۵۳-۲۵۵۳۴۷۱	sayyalkaran@yahoo.com
۱۲۱ سیستم‌های آب بندی پارس (بورگمن پارس)	علی رحمانی	۴۴۵۲۵۲۳۰	sales@parsseal.com
۱۲۲ سینا کنترل شیراز	احمد صدیق	۰۷۱۳-۲۳۲۰۱۶۲	sina@sinacontrol.com
۱۲۳ شیرآلات صنعتی ویستا برزین	علیرضا عسگرزاده	۵۲۸۸۸۰۱۵	info@vb-valves.com
۱۲۴ شیمی آذرجام	مصطفی جنتی	۶۶۱۲۵۴۲۶	info@azatj.ir
۱۲۵ شیمی پژوهش صنعت	عبدالتوحید حبیب زاده	۰۴۱۳-۴۲۱۹۰۸۱	info@sps-co.com
۱۲۶ صنایع اشتعال اراک	محمد مژگان	۷۷۵۳۸۳۰۰	eshteal.arak@gmail.com
۱۲۷ صنایع انرژی ایران	اصغر عظیمی	۸۸۸۴۵۰۳۹	Sales6@energyiran.ir
۱۲۸ صنایع آزاد مهر شیراز	عبدالرسول جعفری	۰۷۱۳-۲۳۴۲۵۲۶	sale.aradmehrc@gmail.com
۱۲۹ صنایع آذآب	مصطفی عظیمی	۸۸۷۹۹۲۵۷	marketing@azarab.ir
۱۳۰ صنایع پمپیران	محمد حسین هیهات	۸۸۶۵۴۸۱۱	info@pumpiran.com
۱۳۱ صنایع پنتان شیمی	عبدالمهدی رضازاده	۵۹۱۹۴۰۰۰	info@pantan.co

نام شرکت	نام مدیرعامل	تلفن دفتر مرکزی	پست الکترونیکی
۱۳۲ صنایع تجهیزات نفت (سهامی عام)	ناصری	۲۲۲۷۷۰۷۰	sales@peic.co
۱۳۳ صنایع جوش و برش کارا سازه	منصور عصار	۲۲۹۰۳۲۰۰	info@karasazeh.com
۱۳۴ صنایع فلزی کوشا	هوشمند	۰۲۶۳-۳۳۰۱۱۳۱	info@koushametal.ir
۱۳۵ صنایع گرماگستر	میرخان آقازاده بویاچی	۸۸۷۶۷۲۲۲	info@garmagostar.com
۱۳۶ صنایع لاستیک فرا پیشتاز هونام	مریم ظهیر امامی	۰۷۱۳-۲۲۹۱۹۱۸	info@farapishtaz.com
۱۳۷ صنایع ماشین سازی پایا برش ویژن	الهه حلبی ساز زنجانی	۵۱۰۲۶۰۰۰	info@payaboresh.com
۱۳۸ صنایع ماشین سازی کاوه	سامان کمایی	۸۸۶۵۱۵۹۳	sales2@kavehmachinery.com
۱۳۹ صنایع نوید موتور	امیر رفعت طالبی	۷۷۵۲۵۷۰۸	conavidmotor@gmail.com
۱۴۰ صنایع و بنادر آزاد فراساحل قشم	علیرضا اقدم	۸۸۳۷۵۴۹۰	info@saba-co.com
۱۴۱ صنایع واکيوم پارس	علی جناب	۶۶۸۰۱۳۷۳	info@parsvacuum.com
۱۴۲ صنایع یکتا تهویه اروند	منوچهر شجاعی	۵۱۰۴۱۰۰۰	arvand@arvandcorp.com
۱۴۳ صنعت کاران برمی	محمد علیزاده برمی	۲۶۲۱۲۴۲۰	info@bermyco.com
۱۴۴ صنعتی اخوان هیو	سید عبدالله حسینی	۰۲۶۴-۵۳۸۲۲۳۳	akhavanhiv@yahoo.com
۱۴۵ صنعتی آذین پاش تهران	رضا مرتضائی	۶۶۸۰۸۶۵۴	info@azinpash.com
۱۴۶ صنعتی تصفیه آب و فاضلاب سالم آب	محمد رضا فشارکی	۸۸۷۲۱۱۳۵	info@salemab.com
۱۴۷ صنعتی تولیدی هزاوهء اراک	میلاد هزاوهء	۰۸۶-۳۳۵۵۳۳۹۱	hezaveh_arak@yahoo.com
۱۴۸ صنعتی دالین کوه پارسه	عبدالرضا رجایی	۰۷۱۳-۲۲۵۰۳۶۳	info@dalinco.com
۱۴۹ صنعتی سانتیگراد	اشکان گرمی	۰۷۱۳-۷۷۴۲۷۹۳	info@ciinc.co
۱۵۰ صنعتی عمران تهویه	کیومرث آذرنگ	۲۲۳۲۴۳۷۸	info@omrantahvieh.com
۱۵۱ صنعتی ماشین دارو	رحمانی	۸۸۸۲۹۷۳۵	info@machinedarou.com
۱۵۲ صنعتی مهدین	سید امید تاجزاد	۲۲۰۹۱۸۰۹	info@mahdin-co.com
۱۵۳ صنعتی و تولیدی افزار کیمیای فارس	عزیز اسدالهی زوج	۰۷۱۳-۸۲۴۱۸۹۱	sales@afzarkimiya.com
۱۵۴ صنعتی و تولیدی مشعل کاوه	کسرا پیدوسی	۸۸۳۰۰۳۶۱	mashalkaveh@yahoo.com
۱۵۵ صنعتی و مهندسی استیم	فردین دیاری پور	۲۲۲۲۲۲۰۴	info@steam.co.ir
۱۵۶ عمرانی آرین تدبیر کومه	حمیدرضا سپاهیان	۴۴۲۲۰۴۰۰	info@ariyan-tadbir.com
۱۵۷ طراحان و مجریان فرآیند بخار	آرش شریفی	۸۸۶۹۰۶۰۷	info@farayandbokhar.com
۱۵۸ طراحی و ساخت قطعات و ماشین آلات صنایع رویشیمی- پیدمکو	غلامرضا قانونی	۴۶۸۳۰۲۰۰	info@pidemco.com
۱۵۹ طراحی و مهندسی دیرین صنعت باختر	فریبا فیروزکوهی	۸۸۵۷۵۱۱۲	info@dirinsanatbakhtar.com
۱۶۰ طراحی و مهندسی کیمیا ماشین البرز	سعید یکرنگ	۰۲۶۳-۷۸۵۱۰۰۷	info@kimiamachine.com
۱۶۱ طرح نگاشت	عبدالحمید حنانه	۸۸۶۶۶۰۶۰	tarhnegasht@gmail.com
۱۶۲ طلایه داران صنعت فرایند	امیرعباس اختراعی	۶۶۵۹۱۳۶۴	info@ipfarayand.com
۱۶۳ عمران سازان مهاب	منصور شریعتی	۴۴۴۶۰۳۲۲	info@osmahab.com
۱۶۴ فاتح صنعت کیمیا	مهدی قطبی	۸۸۶۰۹۳۲۲-۴	info@fatehsanat.com
۱۶۵ فارآب	میرمیثم مصطفوی	۸۹۶۳۰	info@farabvalve.com
۱۶۶ فالح صنعت	غامرضا کیوانی	۸۸۶۶۲۸۰۶	info@falegh.com
۱۶۷ فرابرد ساخت دالین	محمد میثم رحیمی	۰۷۱۳-۶۷۱۳۲۸۶	info@farabard.ir
۱۶۸ فرابرد شیراز	مسعود بهمن پور	۰۷۱۳-۶۲۶۴۵۷۱	info@farabard.ir
۱۶۹ فراباکس شیراز	ظهیرامامی	۰۷۱۳-۶۳۱۹۷۰۱	info@farapax-shiraz.com
۱۷۰ فرآیند سازان تجهیز بین الملل	کوروش فرجی	۲۶۲۰۵۳۷۹	sales@ipecc.co.ir
۱۷۱ فرنیا تجارت ماد	کتایون قائم مقامی	۳۳۹۵۷۵۲۲	maadvalves@gmail.com
۱۷۲ فرینه ماشین	فرشید احمدیان یزدی	۴۴۰۲۴۰۵۱	info@farinehmachine.com
۱۷۳ فکور مغناطیس اسپادانا	صادق حاجی	۹۱۲۲۲۳۳۳	info@fms-co.com
۱۷۴ فن آوران نوین سیستم های آبیندی (فنسا)	سید امیر اطیابی	۶۵۰۱۹۸۸۱	info@fansaseal.com
۱۷۵ فن آوری نوین نیرو	کیوان کاویانپور	۲۹۷۳۰۰۰۰	info@fnn-co.com

نام شرکت	نام مدیرعامل	تلفن دفتر مرکزی	پست الکترونیکی
۱۷۶ فناوری حرارت تبدیل (ترمو چنج)	رضا مهریاری لیما	۴۶۰۷۹۰۳۵	info@thermochange.net
۱۷۷ فنی مهندسی پتروساخت چهلستون	محمد رضا غروی	۸۸۳۶۹۶۹۶	info@petrosakht.com
۱۷۸ فنی مهندسی فولاد پایا	رضا طاهری	۸۸۶۱۴۳۷۶	info@paya.ir
۱۷۹ فنی و مهندسی آبسان پالایش	عباس محسنی	۲۲۸۱۰۰۰۲	info@absun.ir
۱۸۰ فنی و مهندسی طرسام	اسماعیل شیرزاده آبیازنی	۰۲۶۳-۴۷۰۲۲۱۷	info@tarsampack.com
۱۸۱ فنی و مهندسی کارون سر	غلامرضا بیات	۸۸۷۹۰۸۶۳	info@karonsar.com
۱۸۲ فنی و مهندسی کاوش صنعت توس	علیرضا ناصری حسینی	۰۵۱۳-۵۴۲۱۷۰۱	info@kstc.ir
۱۸۳ فولاد شریف خالد شهر	محمد رضا شریفی	۲۶۴۵۴۷۹۳	sharifgroup.p@gmail.com
۱۸۴ کارا صنعت سازان نوین	علیرضا صالحی قمصری	۸۸۸۴۳۷۰۲	sales@karasarat.com
۱۸۵ کارا صنعت تدبیر پایا (کاراجت)	نازنین ظهوریان مهاجر	۰۵۶۳-۵۴۱۳۲۱۲	karajetsales@gmail.com
۱۸۶ کارخانجات صنعتی و تولیدی اتمسفر	مجید مدنی فتح الهی	۰۲۶۳-۶۱۰۳۹۸۸	info@atmosphere.ir
۱۸۷ کلورآریانا	سید هانی نمکی	۸۸۲۰۹۷۰۶	info@klevs-aryana.com
۱۸۸ کمپرسورسازی تبریز	سینا بلاط	۶۶۹۴۰۶۰۸	info@cst-ir.com
۱۸۹ کنترل افزار تبریز	جواد عزیززاده هوشیار	۴۴۲۶۷۵۲۴	info@controlafzar.com
۱۹۰ کنترل فرایند رادمان	علی طباطبایی	۰۷۱۳-۲۲۵۲۲۲۶	m.mohammadpour@rap-co.com
۱۹۱ کولر هوایی آبان	رضا خیری دیزجی	۰۷۱۳-۳۱۱۰۰۰۰	info@abanaircooler.com
۱۹۲ کیمیا گران صنعت پارس	محمد امیر ادراکی	۰۷۱۹-۱۰۰۹۱۷۰	info@kspcom.net
۱۹۳ گاز تک ایرانیان (گستک)	شهرز خسرویاری	۲۲۶۵۶۴۰۱	info@gastechiran.com
۱۹۴ گروه تولیدی صنعتی آسیاب ماشین ایرانیان	علی بازگیر	۴۴۱۹۵۲۲۵	info@asiab.ir
۱۹۵ گروه صنعتی آب بند	سید هاشم اندیکلایی	۰۱۱۳-۵۵۱	aband_co@yahoo.com
۱۹۶ گروه صنعتی پیچ اشیپیل ایران	محمد رضا مددی	۵۵۴۲۵۳۱۰	pei@pei.ir
۱۹۷ گروه صنعتی سدید	امیر حسین نادری	۲۲۲۶۹۹۹۵	info@sadid.ir
۱۹۸ گروه صنعتی فن ژنراتور	جمال الدین هدایت	۲۲۲۵۱۷۴۲	info@fangenerator.com
۱۹۹ گروه صنعتی هوایار	نیما سجده	۸۸۲۰۲۴۲۴	info@havayar.com
۲۰۰ گروه مپنا	اولیا	۲۳۱۵۱۶۶۹	info@mapnagroup.com
۲۰۱ گروه مهندسی متالورژی ایرکست	کامران فریدی	۸۸۸۷۰۸۳۱	info@ircastco.com
۲۰۲ گروه نوین آبان فن آور	کاوه خیری دیزجی	۰۷۱۳-۶۴۳۳۰۰۰	info@abaninnotech.com
۲۰۳ ماشین اجزا	احمد تویسرکانی	۰۳۱۳-۷۶۰۸۱۳۱	info@machine-ajza.com
۲۰۴ ماشین آلات سنگین پارس زاگرس	غلامحسین اردلان	۰۳۱۵-۲۳۷۳۵۱۰	info@psrolling.com
۲۰۵ ماشین رود پارس اراک	علیرضا شهنساری علویجه	۴۴۲۳۹۶۴۵	office@mrpaco.ir
۲۰۶ ماشین رول	آرش خرازیان	۶۶۸۱۳۱۲۷	machineroll@yahoo.com
۲۰۷ ماشین سازی اراک	رضا سرانی	۴۴۲۷۹۷۷۵-۶	info@msa.ir
۲۰۸ ماشین سازی اصفهان	حسین حاجی شفیعی	۸۸۷۷۸۹۱۲	info@emmc.ir
۲۰۹ ماشین سازی پارس	یوسف شهاب الدین	۷۷۷۰۷۰۶۳	info@mshpc.ir
۲۱۰ ماشین سازی تاشا	یدالله پیرزاده	۷۵۲۹۷ (خط ۳۰)	tehranoffice@tasha-co.com
۲۱۱ ماشین سازی تجهیزات فرایند منگان	محمد علی عباسپور	۶۶۸۰۳۳۶۴	info@mangan-co.com
۲۱۲ ماشین سازی سازه های صنعتی آستو	مهرداد گلچین وفا	۴۳۶۲۱۲۲۱	info@asto.ir
۲۱۳ ماشین سازی قلمزن ویرا	مهدی قلمزن اصفهانی	۴۰۷۷۷۸۲۵	ghalamzanvira1399@gmail.com
۲۱۴ ماشین سازی لرستان	صالحی	۸۴۰۳۲۱۴۱	mashinsazilorestan@gmail.com
۲۱۵ ماشین سازی منگان	محمد علی عباس پور	۶۶۸۰۳۳۶۴	info@mangan-co.com
۲۱۶ ماشین سازی نیرومحركه (سهامی عام)	سام خانیایی	۰۲۸۲-۲۲۲۸۹۱۳	info@nmt-co.com
۲۱۷ ماشین های بسته بندی اصفهان	حسین صلواتی دولت آبادی	۰۳۱۳-۵۷۲۳۸۳۸	packesfahan@gmail.com
۲۱۸ مپصا	شریفی	۴۳۶۴۹۰۰۰	info@mapsaeng.com
۲۱۹ متک	اردشیر طهماسبی	۰۳۳۴-۶۳۵۲۵۲۵	info@metecco.com

نام شرکت	نام مدیرعامل	تلفن دفتر مرکزی	پست الکترونیکی
۲۲۰ مجتمع طراحی و تولیدی مصنوعات فلزی سنگین	هما افسرزاده اصفهانی	۴۴۲۲۴۱۵	mfs@mfs-co.com
۲۲۱ مخزن فولاد رافع (دابو صنعت)	علی اصغر رحمانی	۷۱۴۰۰۲۰۰	marketing@daboosanat.com
۲۲۲ مدیریت ساخت تجهیزات معادن و صنایع معدنی ایرانیان	محمدامین ثامن	۲۶۳۵۹۸۰۰	info@imico-pme.com
۲۲۳ مشهد صدرا شرق	علی پیل زورطرقی	۰۵۱۳-۸۴۸۰۳۲۲	msadrasharfg@gmail.com
۲۲۴ مصاب پویا	مهدی زمانی	۴۴۱۶۳۵۱۷	info@mosabpooya.com
۲۲۵ مکانیک سیالات	مهدی رضانی	۰۳۱۳-۳۸۷۲۴۰۲	mekaniksayat.co@yahoo.com
۲۲۶ ممتاز پمپ	عبدالحسین عبادی فرکوش	۶۶۸۰۴۹۷۵	info@momtazpump.com
۲۲۷ مهندسی ایتوک ایران	ترابی	۲۲۴۳۱۳۹۰	info@iranitok.com
۲۲۸ مهندسی آب و فاضلاب موجان	رضا سردشتی	۲۷۴۵۷	info@mojan.ir
۲۲۹ مهندسی بین المللی فولاد تکنیک	مجید شیرانی	۰۳۱۳-۶۲۶۸۰۵۱	info@fooladtechnic.ir
۲۳۰ مهندسی پترو سازه بین الملل آرام	سعید بغدادی	۴۴۶۶۴۱۴۰	info@petrostructure.com
۲۳۱ مهندسی پترویدم	امیر الماسی	۸۸۰۸۶۸۸۳	info@petropedam.com
۲۳۲ مهندسی پیرامون پالای	علیرضا نیک طبع اطاعتی	۴۶۰۴۷۳۹۱	info@piramoonco.com
۲۳۳ مهندسی دقیق صنعت	مسعود اشعری	۶۶۹۰۲۳۵۱	commercial@daghighsanat.com
۲۳۴ مهندسی ریل صنعت	سعید شاه نظری ثانی	۸۸۷۵۷۴۰۴	negar.lawyer1@gmail.com
۲۳۵ مهندسی زیستی آروکو (فرآیند سازان شریف)	محمد داوود معتمدی	۰۲۶۳-۶۶۷۰۲۴۴	info@arokobioeng.com
۲۳۶ مهندسی ساخت و تجهیزات سپاهان مپنا	محمد رضا قاسمی	۲۳۱۵۴۵۶۴	info@mapnasts.com
۲۳۷ مهندسی سبز آشیان آپادانا	سید نصیر رضوی	۰۳۱۳-۶۶۱۳۹۳۳	info@saapec.com
۲۳۸ مهندسی فرآیند انرژی اطلس	منصوری نژاد	۴۴۰۳۸۸۲۱	info@atlasepco.com
۲۳۹ مهندسی فکور صنعت تهران	محمد وحید شیخ زاده	۸۴۰۸۱۰۰۰	info@fstco.com
۲۴۰ مهندسی ماه ماشین آریا	ناصر علی خزائی	۵۶۲۳۳۴۰۰	mail@mah-machine.com
۲۴۱ مهندسی و پویش ساخت ذوب آهن اصفهان	امیر ایرانپور مبارکه	۰۳۱۵-۲۵۷۶۱۹۱	info@epcesco.ir
۲۴۲ مهندسی و ساخت بویلر و تجهیزات مپنا	فردین شهریاری	۲۷۵۸۳۹۰۰	sales@mapnabe.com
۲۴۳ مهندسی و ساخت توربین مپنا- توگا	محمد اولیا	۰۲۶۳-۶۱۸۳۰۵۱	info@mapnatrbine.co.ir
۲۴۴ مهندسی و ساخت چمان	حسین عباسی	۷۹۱۵۶۰۰۰	info@chamaan.com
۲۴۵ مهندسی و ساخت ژنراتور مپنا پارس	محمد رضا شاکری	۲۳۱۵۱۸۵۸	info@mapnagenerator.com
۲۴۶ مهندسی و ساختمان تیو انرژی	رحمانی	۲۴۵۷۱۰۰۰	info@tivenenergy.com
۲۴۷ مهندسی و فن آوری حرارتی دما فین	محسن ملائی	۴۴۹۲۲۳۱۲	sales@damafin.com
۲۴۸ مهندسی صنعت پژوهان برق پارس	کوروش رستمی جلیلیان	۸۸۷۳۰۳۹۲	info@maspaco.com
۲۴۹ مهندسین مشاور هامون راه	ایمان جوانشیر	۸۸۶۲۶۹۸۷	info@hamoonrah.com
۲۵۰ میراب	ضیاءالدین ایزدخواهی	۵۲۶۰۹	info@mirab-valves.com
۲۵۱ ناموران فولاد ایرانیان	مسلم افشاری	۰۳۱۴-۶۴۱۳۰۷۱	info@nfi-co.ir
۲۵۲ نورد لوله و پوشش نیاز	شهریز آسوده	۶۲۸۳۱۰۰۰	info@qnpcc.co
۲۵۳ نورد و تولید قطعات فولادی	سید تقی شهرستانی	۸۸۳۴۹۷۵۵	info@ghataat.com
۲۵۴ نوید سهند - صنایع پمپ سازی نوید سهند	میریوک احقاقی	۲۲۲۵۸۲۸۵	info@navidsahand.com
۲۵۵ نهرآب گستر اشتهاارد	فریبرز خادمی	۲۷۶۴۰	info@nahrab.net
۲۵۶ همگام صنعت ایستا اهواز	علی داودی	۶۶۲۸۸۱۰۵	info@hamgamsanat.ir
۲۵۷ هوا ابزار تهران (هتکو)	مجید صدری	۲۸۱۱۱۰۱۹	info@hatco.ir
۲۵۸ هوا فیلتر	عبدالرضا پروین	۸۸۷۰۱۴۴۲	hava_filter@yahoo.com
۲۵۹ هیلاویس آرینا	مجتبی موزنی طرقی	۸۸۹۶۲۸۳۱	info@hilavis.com
۲۶۰ واشرهای صنعتی کلینگران	امیر حمزه کیوان آرا	۸۸۷۲۸۷۹۵	info@klingeran.co.ir
۲۶۱ یکتا اندیش سازه	مجید فهیم پور	۰۳۱۳-۷۶۰۹۰۱۰	info@yas-co.com
۲۶۲ یورو اسلات پارس	مهرداد طاهری پور	۸۸۶۸۶۹۴۲	info@euroslotpars.com
۲۶۳ ئاورینگ ماد صنعت	عبداله شمسی	۲۲۱۴۹۴۱۷	info@awring.co



تولید کننده کنترل دور موتور (VFD)

طراحی و تولید داخل مطابق با تکنولوژی روز دنیا

Single Phase	Low Voltage	Medium Voltage
220 V	380 V	6 - 6.6 kV
0.75 - 2.2 KW	2.2 - 400 KW	250 - 4000 KW





چماان
مهندسی و ساخت

طراح و سازنده پکیج‌های فرآیندی
صنایع نفت، گاز و پتروشیمی

Engineering & Fabrication

chamaan

تلفن: ۰۲۱-۷۹۱۵۶۰۰۰

فکس: ۰۲۱-۷۹۱۵۶۳۳۳

دفتر مرکزی:

تهران، پاسداران، پایین تراز تقاطع اقدسیه، پلاک
۷۰۸، واحد ۱۲



www.chamaan.com
info@chamaan.com



H.2702



انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران

سندروس صنعت
(سهامی خاص)



فعالیت های شرکت سندروس صنعت :

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

Introduction of Sandroos Sanat Company:

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

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

Tel: (+9821) 42892000

Fax: (+9821) 88609189

Email: info@sandroos.com