

با حضور مدیران شستا، تاپیکو و پتروشیمی غدیر عنوان شد:
افزایش تولید و کسب سود ۳ رقیم،
خط منشی پتروشیمی غدیر

مدیر عامل شستا و هولدینگ تاپیکو از مجتمع پتروشیمی غدیر بازدید کرد. در این بازدید رضوانی فر مدیر عامل شستا و مخدومی مدیر عامل محترم تاپیکو از پتروشیمی غدیر بازدید به و ضمن دیدار با کارکنان از نزدیک نسبت به روند تولید محصول این شرکت بازدید بعمل آوردند. سپس با حضور در سالن جلسات و دیدار صمیمانه با مدیران و روسا، گزارش های جامعی توسط مدیران واحد های مختلف پتروشیمی غدیر ارائه شد. پس از گزارش مدیران واحد ها مهندس امین بیانک مدیر عامل پتروشیمی غدیر ضمن عرض خیر مقدم و قدرانی بابت حضور رضوانی فر و مهندس مخدومی به ارائه ی گزارش عملکرد ۹ ماهه ی ۹۷ پرداخته و از روند روبه رشد و کسب موفقیت های مداوم و افزایش درآمد شرکت خبر داد.

مدیر عامل غدیر افزود: سود پیش بینی شده سال جاری ۴۰ میلیارد تومان برآورد شده بود اما به فضل خداوند و همت همه پرسنل عزیز و زحمتکش و علیرغم اورهسال دو ماهه و تعمیر رآکتور، تنها در ۹ ماهه ی ۹۷ بیش از ۸۰ میلیارد تومان سود کسب کردیم.

بیانک به وجود مشکل در تهیه ی مواد اولیه و دشواری تامین کالر و EDC اشاره کرد و عنوان داشت: علیرغم اینکه به همت پرسنل شرکت در بهترین شرایط برای تولید با ظرفیت کامل هستیم اما متأسفانه کمبود مواد اولیه موجب آن شده است که ظرفیت تولید اسمی کارخانه را کاهش داده و از مدیران عامل محترم شستا و تاپیکو تقاضای جهت رفع این مشکل با همکاری و هماهنگی سایر مجموعه های مربوطه را داریم. او در خصوص وضعیت رفاهی کارکنان و کارگران این شرکت ابراز داشت: مهمترین بخش هر مجموعه صنعتی یا تولیدی، جایگاه نیروی انسانی یا همان منابع انسانی آن مجموعه است، و ما از زمان تصدی این مسئولیت در پتروشیمی غدیر به این مسئله توجه ویژه ای داشته ایم و با تأکید بر افزایش سطح رفاهی پرسنل و خانواده های محترمان، موضوع منازل ۲۲۴ واحدی را مطرح نموده و از سبزی شدن مراحل نهایی جهت آغاز مجدد احداث و اعطای آن ها به همکاران مژده دانزد.

مدیرعامل پتروشیمی غدیر در ادامه افزود: از دیگر موارد مربوط به منابع انسانی در مجموعه غدیر، اجرای طرح رتبه بندی یا همان طبقه بندی و همسان سازی جایگاه نیروی انسانی میباشد که افتخار میکنیم اولین شرکت در سطح مجموعه های تاپیکو بودیم که در سال ۱۳۹۵ این موضوع را به اجرا در آوردیم.

او در خصوص جایگاه بین المللی پتروشیمی غدیر بیان داشت: با استقبال کم نظیر کشورهای مختلف آسیایی، اروپایی و آفریقایی جهت خرید PVC غدیر، نشان از برند و نشان برتر پتروشیمی غدیر در میان سایر تولید کنندگان بین المللی دارد و تلاش می کنیم جهت ایجاد دفتر فروش مستقیم و ساماندهی کانال های مالی با این کشورها اقدامات لازم را انجام نموده و از مهمترین برنامه های پیش روی غدیر میباشند.

در ادامه محمد رضوانی فر مدیر عامل شستا ضمن ابراز خرسندی از حضور در پتروشیمی غدیر و دیدار با همکاران اظهار کرد: پیشرفت ها و موفقیت های پتروشیمی غدیر بسیار چشمگیر و موجب فخر و غرور و شادی بخش برای ما و سایر ملت شریف ایران است. او افزود: این پیشرفت ها و موفقیت های غدیر را مروهون و مدیون سرمایه های عظیم انسانی و پرسنل سختکوش این شرکت دانسته و ضمن ابراز خرسندی بابت ترکیب سنی جوان شرکت، بزرگ ترین و اصلی ترین دارایی غدیر را همین پرسنل دلسوز و زحمتکش عنوان کرد. مدیر عامل شستا با اشاره به گزارش مدیر مالی غدیر، ابراز امیدواری کردند که به خواست خداوند و با همین همت و تلاش که در پرسنل غدیر دیدیم در پایان سال ۹۷ رسیدن به رقم فروش ۸۰۰ میلیارد تومان و کسب سود ۱۰۰ میلیارد تومان مدنظر می باشد.

محمد رضوانی فر در خصوص روند تولید محصول اسید سولفوریک به گزارش های فنی مدیران پتروشیمی غدیر عنوان داشت: اسیدسولفوریک تولید شده توسط مواد اولیه، آنچه امروز در غدیر میبینیم رسیدن به رکورد تولید بالاتر از سقف ۱۲۰ هزار تن قابل دسترسی می باشد.

او افزود: اجرای پروژه های مربوط به HSE جزو اولویت ها بوده و عنوان کرد، در صنعت همه چیز قابل جبران است مگر آنکه خسارت جانی برای همکاران پیش نیاید که به هیچ قیمتی قابل جبران نخواهد بود، و به همین دلیل در بودجه ی ۹۸ پروژه های HSE در اولویت خواهند بود.

مدیر عامل شستا در بخش دیگری به گام بزرگ پتروشیمی غدیر در تهیه ی EDC از شرکت های داخلی و حمایت های بی دریغ مالی و زیر ساختی در راستای تجهیز و تقویت این شرکت ها و رشد ظرفیت های داخلی و قطع وابستگی به بیگانهان و همچنین حمایت بی دریغ از شرکت های دانش بنیان را یک حرکت عظیم ملی دانسته که در خور تحسین فراوان است.

محمد رضوانی فر با اشاره به سفر رئیس جمهور محترم به ترکیه خواهان آن شدند که پتروشیمی غدیر با بهره برداری از فضای مناسب ایجاد شده، جهت تقویت مناسبات تجاری با این کشور نقش شایسته ای را ایفا کند.

مدیر عامل شستا آغاز مجدد احداث منازل ۲۲۴ واحدی را مژده ای بسیار خوشآیند مطرح کرده و اظهار کرد: مجموعه ی شستا و تاپیکو آمادگی کامل دارند تا کلیه ی مقدمات را فراهم نمایند زیرا احداث این منازل باعث افزایش سطح رفاه و رضایت پرسنل غدیر و خانواده هایشان خواهد شد.

همدلی | گروه اقتصادی - فاطمه آقایی فرد:

«خودروسازان نیازمند برنامه حداقل پنج ساله هستند تا بتوانند روال مشخصی را در تولید محصول در شرکت های خود پیاده کنند.»؛ این اظهارنظری است که دیروز معاون طرح و توسعه وزارت صنعت، معدن و تجارت مطرح کرد. اظهار نظری که می توان آن را از ابعاد مختلف و قابل تاملی بررسی کرد.

تهیه یک برنامه استراتژیک و میان مدت برای حل مشکلات صنعت خودرو اتفاق خوبی است، اما سوال مهمی را به ذهن می رساند که انگار پاسخ آن را حتی کارشناسان و تحلیلگران اقتصادی هم نمی دانند؛ اگر قرار بود صنعت خودروسازی در ایران طبق یک برنامه استراتژیک و مدت دار پیش برود، مگر ۵۰ سال مدت زمان کمی برای دست یابی به اهداف این صنعت و حتی رقابت اتومبیل های ایرانی با غول های خارجی بود که حالا خودروسازان بخواهند طی یک برنامه ۵ ساله به اهداف خود برسند؟ اگر چه اظهار نظرهای کارشناسی در پاسخ به این پرسش متفاوت است، اما آگاهان اقتصادی در یک مورد اتفاق نظر دارند، آنکه با توجه به بی ثباتی و بیمار بسودن اقتصاد ایران، این برنامه میان مدت در صنعت خودروسازی بدون فایده و به نوعی اتلاف وقت است. به

گفته بسیاری از تحلیلگران بخش صنعت، یکی از راهکارهای مهم برای رفع مشکلات بازار خودرو تولید محصولاتی است که توان رقابت با محصولات خارجی را داشته باشند تا با افزایش تقاضا فروش را بیشتر کرده و سود خوبی را عاید خودروسازان کند. این در حالیست که تجربه سال ها آزمون و خطا در این صنعت، بحران مواد اولیه و افزایش قیمت میلیونی خودروهایی که داد مصرف کننده از بیسداد کیفیت پایین آنها درآمده، حاکی از آن است این صنعت همه فرصت های طلایی خود را برای توسعه تولید از دست داده است. به بیان روشن تر انحصار، صنعت خودرو را جسوری از پا درآورده که حالا تولید کنندگان به نقطه صفر بازگشته اند.

اما شاید ۵ دهه پیش وقتی صنعتی به نام خودروسازی در ایران شکل می گرفت، حتی در باور کسی هم نمی گنجید که آینده این صنعت به تلخی خبرهای این روزها باشد. خبرهایی از جنس افت هر ساله کیفیت، افزایش بی حساب و کتاب قیمت ها، تعدیل یا اخراج کارگران و البته داستان کهنه و قدیمی انحصاری که انگار قرن ها اتومبیل های ایرانی را از محصولات به روز دنیا دور نگه داشته است. مشکلات صنعت خودرو هر سال متولد می شوند و تقریباً هفته ای نیست که در تازنمای رسانه ها گزارشی از حاشیه های این صنعت کهنسال که هنوز نوپا است، در

«همدلی» دلایل زیان ده بودن یک صنعت قدیمی و پر حاشیه را در گفت وگو با کارشناسان ارزیابی کرد

بحران خودرو؛ بازگشت به نقطه صفر



ایرانی طی این همه سال با وجود اینکه هیچ پیشرفتی نمی کند با بالا رفتن قیمت ها در بازار هر روز صدای مردم را بلندتر از گذشته به گوش می رساند.

پاییز همین امسال بود که خودروسازان با بحران نقدینگی مواجه شدند. با این بحران مقایسه با غول های دنیا توجه مردم را به خود جلب نکند. اما امسال این خبرها با ایجاد رکود اقتصادی و تشکیل کمپین های «نه به خودروی داخلی» وارد فاز دیگری شده است که مهمترین نتیجه آن تعدیل کارگران صنعت خودروسازان و قطعه سازان است. بماند که کیفیت خودروهایی

ایرانی طی این همه سال با وجود اینکه هیچ پیشرفتی نمی کند با بالا رفتن قیمت ها در بازار هر روز صدای مردم را بلندتر از گذشته به گوش می رساند.

پاییز همین امسال بود که خودروسازان با بحران نقدینگی مواجه شدند. با این بحران مقایسه با غول های دنیا توجه مردم را به خود جلب نکند. اما امسال این خبرها با ایجاد رکود اقتصادی و تشکیل کمپین های «نه به خودروی داخلی» وارد فاز دیگری شده است که مهمترین نتیجه آن تعدیل کارگران صنعت خودروسازان و قطعه سازان است. بماند که کیفیت خودروهایی

استراتژی هایی که به ضد خود تبدیل می شوند

باید هزینه تولید خودرو در کشور کاهش یابد تا محصولات با قیمت تمام شده پایین تری به دست مشتری برسد. توسعه نوآوری و توسعه محصول یکی دیگر از اهدافی است که در صورت ثبات اقتصادی در میان مدت باید ایجاد شود. توسعه منابع انسانی و جذب نیروهای نخبه در این صنعت یکی از راه کارهای کاهش قیمت تمام شده است و با استفاده از نیروهای انسانی نخبه می توان بسیاری از هزینه های بالای این صنعت و بدهی به قطعه سازان را جبران کرد. شرکت های خودروسازی برای تسویه بدهی خود با قطعه سازان و کاهش هزینه تمام شده باید رضایت مشتری را جلب کنند تا با افزایش تقاضا بتوانند محصول بیشتری را به فروش رسانده و سود بیشتری را عاید خود کنند. باید محصولات شرکت های خودروسازی توانایی رقابت با محصولات بازارهای جهانی را داشته باشند و بر اساس سلیقه و خواست مشتری تولید شوند تا بر اساس سفارش مشتری به فروش رفته و سودآور باشند.

بر اساس یک طرح از پیش تعیین شده حرکت کند. این برنامه از قبل تعیین شده در صورتی به هدف می رسد که شرایط محیطی تقریباً با ثباتی در فضای اقتصادی وجود داشته باشد. کشورهای خارجی تنها به دلیل اینکه در فضای رقابتی قرار دارند، از این ثبات برخوردار نیستند، اما در ایران به دلیل دستکاری ها و تصمیم گیری های دولت ثبات اقتصادی وجود ندارد و تهیه هر گونه برنامه بلند مدت یا میان مدت به نتیجه نمی رسد. در صورت وجود ثبات اقتصادی و عدم دخالت سیاست در اقتصاد می توان طی یک مدت مشخص به شرکت های خودروسازی برنامه داد تا مانند شرکت های بزرگ در دنیا عمل کنند. با چنین شرایطی مشتری باید بتواند در انتخاب رنگ و نوع و کیفیت خودروی خود نقش داشته باشد و از این شرکت ها محصول متناسب با نیاز خود را خریداری کند. در صورت ثبات اقتصادی شرکت های خودروسازی باید در توسعه محصول و مونتاژ اتومبیل ها گام بردارند.



حسین ساسانی

تحلیلگر توسعه پایدار در کشورهایی که شرایط اقتصادی مساعدی دارند، یعنی اقتصاد آن ها با ثبات است، یک برنامه استراتژیک ۵ ساله در همه صنایع وجود دارد. این برنامه استراتژیک به صورت مجزا به هر یک از صنایع داده می شود تا طی ۵ سال آینده اهداف آن صنعت مشخص شود. با تدوین این برنامه ها، صنایع باید با این هدف پیش بروند که مشخص شود طی چند سال آینده قرار است چه جایگاهی را در بازارهای جهانی یا داخلی داشته باشند. طبق این برنامه باید نوع، کیفیت و کمیت محصولات در قالب یک طرح از پیش تعیین شده مشخص شود بر اساس این برنامه هر یک از صنایع مسیر ویژه ای را داشته باشند. با این برنامه استراتژیک صنعت خودرو باید در حوزه بازار، مهندسی، تولید، توسعه محصول، آی تی و نیروی انسانی

رئیس اتحادیه تولیدکنندگان پوشاک:

پلاسکوئی ها باید از مالیات معاف شوند



بنیاد مستضعفان به این پروژه ورود پیدا کرده است، اما اگر تاخیری در این زمینه به وجود آمده است اعضای شورای پلاسکو و بنیاد مستضعفان می توانند دقیق تر درباره علت آن صحبت کنند اما مهم تر این است که کار ساخت پلاسکو آغاز شده است.

رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندهگان پوشاک اعلام کرد براساس قانون و مصوبه هیات وزیران، کسبه آسیب دیده پلاسکو باید از مالیات معاف می شدند و اگر تعدادی مشمول این قانون نشده اند به اتاق اصناف تهران مراجعه کنند تا به مشکلات شان رسیدگی کنیم. به گزارش ایسنا سیام دی ماه ۱۳۹۵ آتش سوزی در ساختمان پلاسکو اتفاق افتاد و پس از چند ساعت این ساختمان ۱۵ طبقه تجاری قدیمی فرو ریخت اما همچنان کسبه این ساختمان منتظر تحقق وعده هایی هستند که مسئولان از همان زمان تاکنون برای ساخت پلاسکو و جبران خسارت وارد شده به آن ها، داده بودند.

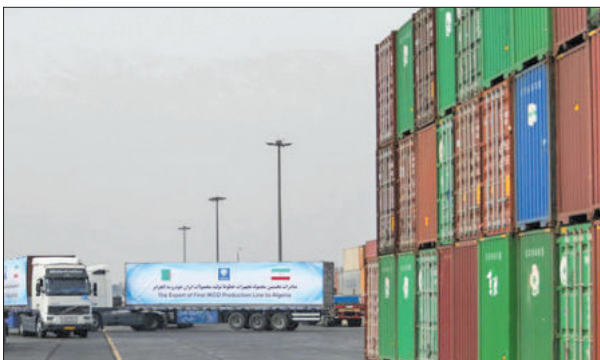
پیش از این نیز مجتبی درودیان- رئیس اتحادیه پیراهن دوزان و پیراهن فروشان- گفته بود، اگر چه عملیات گودبرداری ساختمان پلاسکو با توجه به استحکام بسیار بالای پایه های بتنی و بی ای ساختمان بسیار زمان بر بوده است اما اجرای عملیات ساخت این ساختمان با تاخیر انجام می شود و هنوز گودبرداری آن هم تکمیل نشده است در حالی که پیمانکار می توانست با تعدادی کارگر و تجهیزات بیشتر این زمان را کوتاه تر کند.

در این رابطه ابوالقاسم شیرازی- رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندهگان پوشاک- به ایسنا گفت: عملیات اجرای ساخت پلاسکو در حال انجام است و

او در پاسخ به این سوال که چرا همچنان برخی از کسبه دیده آسیب دیده پلاسکو با مشکل مواجه هستند و به عنوان مثال تعدادی از آنها به دلیل معاف نشدن از مالیات ممنوع الخروج هستند، افزود: اینگونه نیست و اگر کاسبی از پلاسکو ممنوع الخروج شود دیگر کسبه نیز چنین دغدغه ای دارند.

شیرازی ادامه داد: البته اتاق اصناف ایران و وزارت اقتصاد و امور دارایی مسئله معافیت های مالیاتی آنها را پیگیری کرده و می کنند و اگر کسبه ای از ساختمان پلاسکو مشمول این قانون نشده باید به اتاق اصناف ایران مراجعه کند چرا که اتاق همواره مدافع آنها بوده است. از آنجا که طبق قانون آنها باید از مالیات معاف شوند اگر به اتاق اصناف ایران مراجعه کنند می تواند با مشاوران مالیاتی و حقوقی که اتاق دارد از این حقوقشان بهره مند شوند.

با توجه به اینکه هیئت وزیران در ۸ بهمن ۱۳۹۵ مصوبه ای ابلاغ کرد که براساس آن کسبه آسیب دیده پلاسکو باید مشمول قانون معافیت مالیاتی می شدند، وزارت اقتصاد و امور دارایی، سازمان امور مالیاتی و دیگر دستگاه های متولی و نظارتی باید این مصوبه را اجرایی کنند تا دیگر پس از دو سال از این حادثه فعال اقتصادی و کسبه پلاسکو نگران و ناراضی از اجرایی نشدن این قانون نباشند.



از فرصت به وجود آمده پس از دگرگونی های حاصل از افزایش نرخ ارز بهره بگیریم، می توان انتظار داشت که لاقال بخشی از نگرانی های اقتصادی به وجود آمده در ماه های اخیر برطرف شود.

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران:

صادرکنندگان لشکر ۸۰۰۰ نفری کشورند

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران با بیان اینکه صادرکنندگان ایرانی سال های طولانی برای به دست آوردن بازارهای بین المللی تلاش کرده اند، گفت: وقتی بحث دشواری تجارت در ایام تحریم مطرح می شود قطعاً استفاده از ظرفیت تجار ایرانی یکی از بهترین گزینه ها برای دور زدن و عبور از این محدودیت ها خواهد بود. صادرکنندگان ما سال های طولانی تلاش کرده اند که راهی برای عبور از این محدودیت ها پیدا کنند و در شرایط فعلی نیز این امکان را خواهند داشت که برای مدیریت اقتصاد کشور در روزهای تحریم کمک کننده باشند.

انصاری ادامه داد: دولت باید به صادرکنندگان به چشم یک لشکر اقتصادی نگاه کند. لشکری ۸۰۰۰ نفر نیرو دارد و هر یک از آنها به طور جداگانه و در حوزه خاص فعالیت خود توانایی هایی داشته و بازارهایی دارند که برای حفظ آمار صادراتی کشور در این دوره نقشی مهم ایفا می کند. او خاطرنشان کرد: اگر به درستی از ظرفیت این لشکر اقتصادی استفاده شود و

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران معتقد است در شرایط فعلی صادرکنندگان می توانند به عنوان بازوی اقتصادی کشور عمل و بسیاری از دغدغه ها و نگرانی های پیش رو را برطرف کنند. محمدرضا انصاری در گفت وگو با ایسنا، اظهار کرد: صادرکنندگان ایرانی همانطور که پیش از این نیز در ایام تحریم تلاش کرده بودند شرایط را برای حفظ مرادوات تجاری کشور فراهم کنند، در شرایط فعلی نیز می توانند به عنوان یک عنصر تاثیرگذار در شرایط اقتصادی کشور نقش خود را ایفا کرده و در راستای پاسخ دادن به نیازهای ایران گام بردارند.

به گفته وی شرکت اصلی این اتفاق، اعتماد به بخش خصوصی و سرمایه گذاران فعال در این حوزه است. موضوعاتی همچون بازگشت ارز حاصل از صادرات بخشی از همین نگاه است. صادرکنندگان بزرگ تا امروز تلاش کرده اند از خود را به ایران بازگردانند زیرا سرمایه و کار و کارخانه هایشان اینجاست و از این پس نیز همین رویه را ادامه خواهند داد.