



پیام پتروشیمی



پیام پتروشیمی
نشریه داخلی شرکت ملی صنایع پتروشیمی

صاحب امتیاز : روابط عمومی شرکت ملی صنایع پتروشیمی
مدیر مسئول : رئیس کل روابط عمومی
مجری : ستاد خبری نمایشگاه ایران پلاست

نشانی : میدان شیخ بهایی، شرکت ملی صنایع پتروشیمی، نشریه پیام پتروشیمی / تلفن : ۸۴۹۹۳۵۸۴ / دورنگار : ۸۸۰۵۹۸۳۵
www.nipna.ir nipna@nipc.net

- ۲ راهبرد دولت حمایت از گسترش صنایع پایین دستی
- ۳ زنوزی : صف‌آرایی ۳۳۶ شرکت داخلی و ۱۳۷ شرکت خارجی
- ۶ رحمانی : ایران پلاست ششم متفاوت‌تر از دوره‌های گذشته
- ۹ محتشمی پور : بسته‌های بزرگ از تقاضاهای بی تناسب
- ۱۰ گزارش نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۶
- ۱۱ نوزادی که ۱۸ بازار جهان از او تغذیه می‌گیرد
- ۲۸ تا ۱۴ تولیدکنندگان صنعت پلاستیک
- ۴۶ تا ۳۰ سازندگان ماشین آلات و تجهیزات پلیمری
- ۵۹ تا ۴۷ واردکنندگان ماشین آلات و تجهیزات پلیمری

پیام مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی
به نمایشگاه بین المللی ایران پلاست

راهبرد دولت حمایت از گسترش صنایع پائین دستی



صادرات محصولات پائین دستی و در نتیجه کسب ارزش افزوده بیشتر و افزایش اشتغالزایی صورت می‌پذیرد. صنایع پلیمری کشور باید ارتباطات استراتژیک و بلندمدتی را با بازارهای موجود در کشور (صنعت خودرو، بسته‌بندی مواد غذایی و کشاورزی و...) به وجود آورند و تکمیل زنجیره‌های ارزش موجود را در دستور کار خود قرار دهند.

شرکت ملی صنایع پتروشیمی نیز در این راستا از هر گونه اقدام حمایتی، دریغ نخواهد کرد. ایجاد ساز و کارهای مناسب برای حضور در بازار جهانی صنعت صنایع پلیمری، به ویژه همکاری در تهیه و تدوین و به کارگیری استانداردهای جهانی در این حوزه و نظارت بر اجرای آنها، از مأموریت‌های ضروری شرکت‌های ایرانی و انجمن‌های صنفی آنهاست. علاوه بر این، توسعه کنسرسيوم‌ها و تشکیل بنگاه‌های بزرگتر برای کسب توان رقابتی در سطح جهانی نیز باید در دستور کار فعالان این حوزه قرار گیرد. امید است که نمایشگاه ایران پلاست به محل مناسبی برای برقراری ارتباطات و هم‌افزایی مؤثر مجموعه صنایع پلیمر کشور ما با جهانیان تبدیل گردد. در پایان از تمامی دست‌اندرکاران این نمایشگاه تشکر و قدردانی می‌نمایم.

قابل ملاحظه‌ای داشته‌است. حجم محصولات پلیمری شرکت ملی صنایع پتروشیمی در سال‌های اخیر افزایش چشمگیری داشته‌است و این روند رو به رشد در سال‌های آینده، به ویژه با راه‌اندازی مجتمع‌های پلیمری هم‌جوار خط لوله اتیلن غرب، همچنان تداوم خواهد داشت. در ضمن راهبرد شرکت ملی صنایع پتروشیمی همچنان بر توسعه واحدهای پلیمری که عامل اساسی رشد صنایع پائین دستی مرتبط است، تمرکز خواهد داشت.

این شرکت، همگام با سیاستهای دولت در حمایت از صنایع کوچک و متوسط و توسعه متوازن تمام مناطق کشور، حرکتی گسترده و عظیم را جهت ساختارسازی و حمایت از ایجاد واحدهای پائین دستی صنایع پتروشیمی آغاز کرده‌است که از آن میان می‌توان به تهیه و معرفی فرصت‌های کسب و کار تجاری، تأمین خوراک طی قراردادهای درازمدت و رایزنی با وزارتخانه‌های صنایع و معادن، تعاون، کار و امور اجتماعی، کشاورزی و بازرگانی جهت فضا سازی برای تحرک شرکت‌های پائین دستی پتروشیمی و صنایع پلیمری اشاره نمود.

راهبرد دولت در حمایت از گسترش صنایع پائین دستی پتروشیمی به منظور تبدیل تولیدات پایه پتروشیمیایی به محصولات نهایی و سپس

مقدم شرکت کنندگان و بازدید کنندگان ششمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست را گرامی می‌داریم. از اینکه امسال نیز همچون پنج دوره گذشته، نمایشگاه بین المللی ایران پلاست را با حضور فعال شما برگزار می‌کنیم خرسندیم. ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های کشورمان در قلمروی صنایع تولید و صدور موارد و محصولات پلیمری موجب

شده‌است که با همت و همراهی شما عزیزان، نمایشگاه بین المللی ایران پلاست با برگزاری پنج دوره موفق به یکی از مهمترین نمایشگاه‌های صنعت پلاستیک منطقه تبدیل شود.

حضور بیش از پنج هزار واحد پلیمری فعال در کشور و ارتقاء میزان صادرات محصولات پتروشیمی طی شش سال اخیر به سایر نقاط دنیا از یک سو و نیاز صنایع داخلی به بهره‌مندی از فناوری‌ها و نوآوری‌های روز دنیا از سوی دیگر موجب شده‌است تا نمایشگاه بین المللی ایران پلاست به مکانی مناسب جهت گردهمایی دست‌اندرکاران و فعالان این رشته از صنعت تبدیل گردد. استقبال شرکت‌های معتبر خارجی نیز جهت حضور در نمایشگاه همواره در سال‌های گذشته، چه از لحاظ تعداد شرکت کنندگان و چه از لحاظ فضای مفید نمایشگاهی، افزایش



شرکت ملی صنایع پتروشیمی به سوی توسعه پایدار

NPC Towards Sustainable Development

	Production	Sale	Export	صادرات	فروش	تولید	
	↓	↓	↓	↓	↓	↓	
	Million tones			میلیارد دلار		میلیون تن	
2006	18	6.1 _{bs}	3.4 _{bs}	۳/۴	۶/۱	۱۸	۱۳۸۵
2007	24.5	8.5 _{bs}	5.5 _{bs}	۵/۵	۸/۵	۲۴/۵	۱۳۸۶
2008 Foresight	35	12.1 _{bs}	7.1 _{bs}	۷/۱	۱۲/۱	۳۵	۱۳۸۷ پیش بینی



مدیر ششمین نمایشگاه
بین المللی ایران پلاست:

صف آرایی ۳۳۶ شرکت داخلی و ۱۳۷ شرکت خارجی



سایر نمایشگاههای تخصصی کشور کتاب نمایشگاه به پنج زبان منتشر می شود که زونوی اصل در چگونگی این زبان ها و کتاب می گوید: «از دیگر اقدامات انجام شده در نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ چاپ کتاب نمایشگاه ایران پلاست با اطلاعاتی به پنج زبان فارسی، انگلیسی، عربی، ایتالیایی و آلمانی است که برای نخستین بار کتاب نمایشگاه تخصصی ایران پلاست ششم به پنج زبان بین المللی منتشر می شود. و این در حالی است که در دوره های پیشین، کتاب نمایشگاه تنها به دو زبان فارسی و انگلیسی منتشر می شد. این اقدام با هدف تسهیل حضور و افزایش کیفیت ارتباطات و مبادلات شرکت های خارجی و داخلی حاضر در نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ انجام شده است. کتاب ششمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست را ماهنامه تخصصی صنایع پلاستیک منتشر می کند.»

تبلیغات داخلی و بین المللی نمایشگاه

نمایشگاه ایران پلاست پس از نمایشگاه نفت، گاز و پتروشیمی دومین نمایشگاه معتبر است که بیشترین فضای نمایشگاهی را به خود اختصاص داده و یکی از بزرگترین نمایشگاه های خاورمیانه محسوب می شود و در آینده ای نه چندان دور نمایشگاه ایران پلاست به اولین نمایشگاه معتبر در عرصه صنایع پلاستیک و پلیمر در سطح آسیا تبدیل شود. بنابراین حضور موثر خریداران خارجی در ششمین نمایشگاه ایران پلاست از اهداف این نمایشگاه در جهت توسعه صنایع پایین دستی است. تا کنون از بازرگانان کشورهای مختلف برای حضور و بازدید از ششمین نمایشگاه ایران پلاست دعوت شده است که کشورهای عراق، افغانستان، تاجیکستان، ترکیه و سایر کشورهای مشترک المنافع که قابلیت خریداری مواد تولید شده صنایع پایین دستی پتروشیمی را دارند و نیز از جمله میهمانان این دوره از نمایشگاه هستند.

در واقع کم و کیف برگزاری ایران پلاست در دوره های پیشین و همچنین تبلیغات موثر و مفید این نمایشگاه باعث استقبال شرکت های فراملی و ملی در این نمایشگاه شده است.

مدیر برگزاری نمایشگاه ایران پلاست در خصوص چگونگی جذب مخاطب با ابزار تبلیغات که فن و شیوه خاص خود را می طلبد، می گوید: «شرکت صنایع ملی پتروشیمی با هدف ایجاد فضایی برای عرضه مناسب توانمندی های صنعتگران داخلی و بستری که منجر به خرید محصولات صنایع پایین دستی شود تمام تلاش خود را برای جذب مخاطبان خارجی کرده است. به همین خاطر بیش از ۱۰۰

خلاصه گفتگو

* زررو تمام فضای نمایشگاه دو ماه قبل از آغاز به کار آن رکوردی تازه در استقبال از نمایشگاه های تخصصی در کشور است.

* تخفیف ویژه برای انجمن ها و تشکل های صنفی صنایع پلاستیک از ویژگی های نمایشگاه ۲۰۰۸ است.

* انجمن های فعال در عرصه صنعت پلاستیک توانسته اند سهم قابل توجهی از نمایشگاه ششم را به خود اختصاص دهند.

* برای نخستین بار کتاب نمایشگاه تخصصی ایران پلاست ششم به پنج زبان بین المللی منتشر می شود.

* از کشورهای عراق، افغانستان، تاجیکستان، ترکیه و سایر کشورهای مشترک المنافع دعوت شده است.

* تبلیغات رسانه ای نمایشگاه ایران پلاست ششم در شبکه های سحر به زبان کردی، العالم و الکوثر به زبان عربی و پرس تی وی به زبان انگلیسی در حال پخش است.

انجمن های فعال در عرصه صنعت پلاستیک توانسته اند سهم قابل توجهی از نمایشگاه ششم را به خود اختصاص دهند. و البته تلاش دست اندر کاران نمایشگاه ایران پلاست هم، استفاده از توانمندی ها و تجارب انجمن ها و تشکل های صنفی صنایع پلاستیک است که در این زمینه می توان به برگزاری نشست ها و کارگاه هایی در جهت تعامل هر چه بیشتر با این انجمن ها و تشکل ها اشاره کرد.»

کتاب نمایشگاه با پنج زبان بین المللی

اغلب کتابهایی که با موضوعات نمایشگاهی منتشر می شود به دو زبان فارسی و انگلیسی هستند. در حالیکه در نمایشگاههایی با وجهه بین المللی شرکت کنندگان از کشورهای مختلف قاره های جهان حضور دارند که ممکن است به زبان های فارسی و انگلیسی کمتر آشنایی داشته باشند، به همین خاطر بمنظور سهولت کسب اطلاعات برای اولین بار در ششمین دوره بین المللی ایران پلاست و شاید

شمارش معکوس

این روزها شمارش معکوس برای افتتاح یکی از مهمترین رویدادهای صنعت پتروشیمی آغاز شده است؛ ششمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست با حضور ۵۰۰ شرکت بین المللی و داخلی نویدی دیگر برای فعالان در عرصه صنعت پلاستیک، صنایع پایین دست و همینطور ماشین سازی در سال ۲۰۰۸ (۱۳۸۷) است. نوید از آن جهت که هادی زونوی اصل، مدیر برگزاری ششمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست می گوید: مکان و شرایط برای رویارویی رقابت گونه و تبادل آخرین اطلاعات فنی، علمی و اقتصادی برای ۳۳۶ شرکت داخلی و ۱۳۷ شرکت خارجی آخرین مهیا شده است.

خوشبختانه شاهد استقبال گرم صنعتگران داخلی و خارجی از این نمایشگاه هستیم و شاید یکی از دلایل استقبال گسترده و زود هنگام از ششمین دوره این نمایشگاه، تغییر شیوه در ثبت نام متقاضیان و ایجاد فضای رقابت برای حضور در ایران پلاست است.

بازار اندازه سایت اینترنتی www.iranplast2008.ir متقاضیان شرکت در نمایشگاه می توانستند با مراجعه به این پایگاه اینترنتی، نقشه نمایشگاه را مشاهده کرده و غرفه مورد نظر خود را انتخاب کنند و برای تکمیل مراحل بعدی ثبت نام تا ۷۲ ساعت پس از زررو فضای مورد نظر فرصت داشتند.»

تخفیف ویژه برای انجمن های صنفی

اگر پای گلا به های شرکت کنندگان نمایشگاه ایران پلاست در دوره های قبلی نشست اید، به خوبی می دانید قیمت نسبتاً بالا برای اجاره غرفه و همینطور حمل و نقل تجهیزات و دستگاهها و پالوازم مورد نیاز به غرفه ها از جمله این درد و دل ها بود که مسئولین اجرا کننده بمنظور مساعدت حال و البته همکاری و تعامل با شرکت کنندگان در این دوره با هماهنگی سازمان توسعه تجارت و شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی تهران تخفیف قابل توجهی برای انجمن ها و تشکل ها در نظر گرفته اند.

زونوی در این باره می گوید: «تخفیف ویژه برای انجمن ها و تشکل های صنفی صنایع پلاستیک از ویژگی های نمایشگاه ۲۰۰۸ است.»

به همین دلیل نیز در این دوره از نمایشگاه ایران پلاست شاهد حضور فعال تشکل های معتبری چون انجمن صنایع همگن پلاستیک، شرکت تعاونی صنایع پلاستیک، انجمن صنایع همگن ماشین سازان هستیم.



ایران پلاست ششم متفاوت تر از دوره های گذشته

پلاست، افزود: در مدت برپایی این نمایشگاه، ۵ کارگاه آموزشی توسط شرکت بازرگانی پتروشیمی و دفتر توسعه صنایع پایین دست پتروشیمی طی دو نوبت صبح و بعدازظهر در سالن آمفی تئاتر برگزار می شود.

وی تصریح کرد: از ویژگی های مهم غرفه شرکت ملی صنایع پتروشیمی نمایش کلیه تولیدات پلیمری مجتمع های تولیدی و اطلاعات مربوطه نمایش منطقه ویژه ماهشهر و عسلو به با استفاده از مانکنهای دو منطبقه، نمایش فیلم معرفی صنعت پتروشیمی، معرفی شرکت های حاضر در غرفه به وسیله دمو، فیلم، بروشور، CD و پوستر است. در ششمین دوره نمایشگاه ایران پلاست سعی شده است با استفاده از سیستم نورپردازی، گرافیک و المان های نمایشگاهی، فضایی زیبا و مناسب جهت حضور شرکت های زیر پوشش به وجود آید.

محمد رضا رحمانی در خصوص دیگر ویژگی های ایران پلاست ششم نسبت به ایران پلاست های قبلی، گفت: از موارد جالب و متمایز این دوره حضور مجتمع های پتروشیمی است که به بخش خصوصی واگذار شده اند. در نمایشگاه امسال ترتیبی اتخاذ شده است که این مجتمع ها با تولید محصولات پلیمری در غرفه شرکت ملی صنایع پتروشیمی حضور داشته باشند.

وی افزود: با توجه به اینکه طی سال های آتی و با راه اندازی طرح های پلیمری در دست اجرا ظرفیت تولید محصولات پلیمری رشد چشمگیری خواهد داشت و تا سال ۱۳۹۴ تولیدات پلیمری بیش از دو برابر تولیدات فعلی خواهد شد، لذا فرصت بسیار مناسبی به منظور معرفی ظرفیتهای تولید جدید فراهم شده است تا سرمایه گذاران و بخش خصوصی تولیدی مخصوصاً صنایع پائین دست بتوانند برای برنامه های آینده خود برنامه ریزی نمایند و در کل بستر مناسبی جهت تعامل و همکاری و همفکری است تا از این رهگذر با دستاوردها و برنامه های شرکت ملی صنایع پتروشیمی بیشتر آشنا شوند.

رئیس واحد سمعی، بصری و نمایشگاهی روابط عمومی شرکت ملی صنایع پتروشیمی در خاتمه از کلیه همکاران در قسمتهای مختلف، خدمات، حراست، تشریفات، دفتر مدیریت محترم عامل، کلیه شرکت های حاضر در غرفه شرکت ملی صنایع پتروشیمی که بیشترین تلاش و همکاری را در برپایی و برگزاری این غرفه داشتند، تشکر و قدردانی کرد.

«ششمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست از ۲۰ آبان در محل دائمی نمایشگاه ها آغاز می شود. شرکت ملی صنایع پتروشیمی به عنوان متوالی این نمایشگاه بزرگ که یکی از ده نمایشگاه پلاستیک دنیا است با فضای حدود ۹۰۰ متر مربع که در سه قسمت قرار دارد در سالن ۳۵ حضور فعال خواهد داشت.»

محمد رضا رحمانی رئیس واحد سمعی، بصری و نمایشگاهی روابط عمومی شرکت ملی صنایع پتروشیمی در گفتگو با نشریه «پیام پتروشیمی» در خصوص غرفه شرکت ملی صنایع پتروشیمی در ششمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست، گفت: با توجه به موضوع نمایشگاه و مقدار فضا و امکانات سعی شده است که بیشتر واحدهای مرتبط با نمایشگاه در این غرفه حضور داشته باشند که می توان به شرکت بازرگانی پتروشیمی، دفتر توسعه صنایع پایین دستی، شرکت پژوهش و فناوری پتروشیمی، سازمان منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی ماهشهر، مدیریت طرح ها، آموزش، مجری خط اتیلن غرب (شرکت پتروشیمی باختر) و شرکت PCCI اشاره کرد که تمام این شرکتها در فضای به وسعت ۳۰۰ متر مربع حضور خواهند داشت.

وی افزود: یکی دیگر از قسمتهای زیر پوشش پتروشیمی غرفه فرهنگی است که در فضای خارج از سالن و در ورودی سالن ۳۵ قرار گرفته و اهم فعالیت آن فرهنگ سازی و بازیافت محصولات پلیمری است که همه روزه در دو نوبت پذیرای دانش آموزان مقطع راهنمایی است.

وی ادامه داد: کارشناس مربوط در این غرفه حضور دارد و برای این گروه داستانهایی را در زمینه کاربرد محصولات پتروشیمی و بازیافت بیان خواهد کرد که هدف آشنایی هر چه بیشتر جوانان و نوجوانان با اهمیت بازیافت به عنوان یک ثروت ارزشمند است.

رحمانی گفت: از دیگر قسمتهای فضای زیرپوشش غرفه پتروشیمی اختصاص فضائی حدود ۵۵۰ متر مربع برای VIP در سه قسمت و CIP در بیست قسمت همچنین فضای بزرگی برای خبرنگاران با توجه به اینکه ستاد خبری نمایشگاه زیر پوشش پتروشیمی خواهد بود، آماده شده است. رئیس واحد سمعی، بصری و نمایشگاهی روابط عمومی شرکت ملی صنایع پتروشیمی تا اکتید به برگزاری کارگاه های تخصصی آموزشی در حاشیه نمایشگاه ایران

برنامه تبلیغاتی برون مرزی تهیه شده است که هم اکنون در شبکه های سحر به زبان کردی، العالم و الکوثر به زبان عربی و پرس تی وی به زبان انگلیسی در حال پخش است. جدا از تبلیغات نمایشگاه ایران پلاست ششم در سراسر جهان، تبلیغات اینترنتی و محیطی داخلی از قبیل ویلیوردهای تبلیغاتی نیز در

سطح شهر تهران به چشم می خورد. پخش آگهی تلویزیونی از صداوسیما جمهوری اسلامی ایران در زمان نزدیک به افتتاح نمایشگاه از دیگر اقدامات پیش بینی شده برای معرفی هر چه

بهر این نمایشگاه است. خوشبختانه انجمن های فعال در این حوزه تمام تلاش خود را در سراسر کشور برای تبلیغ و معرفی ایران پلاست بسیج کرده اند.

روند تبلیغات نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ با توجه به داشتن مخاطبین خاص و عدم نیاز به جذب غرفه گذار به تبلیغاتی هدفمند در جهت جذب خریداران محصولات صنایع پایین دستی تبدیل شده است. به طور کلی در ششمین دوره برگزاری ایران پلاست با مطالعه مشکلات و مسائل مطرح شده از دوره های قبل سعی و تلاش شده است که با برطرف کردن نواقص دوره های پیشین، خدمات و امکانات مناسبی به بازدید کنندگان ارائه شود و در حد توان از تمام پتانسیل موجود شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی تهران استفاده می کنیم و در این زمینه از هیچ کوششی دریغ نمی کنیم.»

کارگاه های آموزشی برای دانشجویان و کودکان

اگرچه ایران پلاست، نمایشگاهی تخصصی و صنعتی است، اما استقبال دانشجویان و حتی دانش آموزان از این نمایشگاه که با اشتیاق دانستن از صنعت پتروشیمی همراه بوده است، در ششمین دوره مسئولان برگزاری کننده را بر آن داشت که برنامه های خاص و متنوعی را برای این گروه از بازدید کنندگان خاص در نظر بگیرد. زونزی می گوید: برگزاری کارگاه های آموزشی با حضور دانشجویان، کارشناسان و فعالان عرصه صنعت پلاستیک و ترتیب دادن بازدیدهای تخصصی، گام مؤثری جهت جذب دانشگاهیان و ایجاد پل ارتباطی میان صنعت و دانشگاه است. همچنین در این دوره ایران پلاست کارگاه های آموزشی در کنار غرفه شرکت ملی صنایع پتروشیمی، با هدف توسعه صنایع پایین دستی برگزار می شود. از سوی دیگر، در غرفه این شرکت بخش فرهنگی نیز با هدف فرهنگ سازی و جذب کودکان و نوجوانان به حوزه پتروشیمی و صنایع پلاستیک ایجاد شده است که با آموزش ساخت کاردستی، سعی بر آشنایی کودکان با فرایند بازیافت ضایعات محصولات پایین دستی پتروشیمی داریم. اهدای بسته های تبلیغاتی و کتاب های آموزشی ویژه کودکان از دیگر برنامه های ویژه شرکت ملی صنایع پتروشیمی در این نمایشگاه است.»

و اما ایران پلاست هفتم

زونزی اصل در خصوص برنامه های شرکت ملی صنایع پتروشیمی برای برگزاری دوره بعد نمایشگاه ایران پلاست می گوید: «تمام تلاش خود را بر آن داشته ایم تا پس از اتمام نمایشگاه ششم، مجوز برگزاری دوره بعد در سال ۲۰۱۰ را بلافاصله از سازمان توسعه تجارت دریافت کنیم.

امیدواریم بتوانیم دوره بعدی نمایشگاه ایران پلاست را در شهریور ماه ۱۳۸۹ (سپتامبر ۲۰۱۰) برگزار کنیم و انشاء الله... دوره های بعدی نمایشگاه نیز از این پس در شهریور ماه برگزار خواهد شد. برگزاری نمایشگاه در سطح بین المللی، نیازمند برنامه ریزی های بلند مدت است تا نمایشگاهی در حد و شان صنعت پلاستیک و پتروشیمی ایران برگزار شود. در صورتی که سازمان توسعه تجارت با درخواست اخذ مجوز برای ۳ دوره و در تاریخ مشخص موافقت نماید با برنامه ریزی مدون و بلند مدت قادر خواهیم بود حداقل ۷۵ درصد به ویژه در بخش خارجی به فضای نمایشگاه بیفزاییم و نمایشگاه را در ابعادی بسیار وسیع تر برگزار نماییم. تمام تلاش ما این است تا با برنامه ای مشخص برای برگزاری دوره های آینده نمایشگاه ایران پلاست روندی را در پیش بگیریم که قائم به فرد نباشد و امیدواریم نمایشگاه ایران پلاست همانطور که با قدرتی هر چه بیشتر مستدام است به قطب صنعت پلاستیک منطقه تبدیل شود.»

* برگزاری کارگاه های آموزشی با حضور دانشجویان، کارشناسان و فعالان عرصه صنعت پلاستیک و ترتیب دادن بازدیدهای تخصصی، گام مؤثری جهت جذب دانشگاهیان و ایجاد پل ارتباطی میان صنعت و دانشگاه است.

* نمایشگاه ایران پلاست پس از نمایشگاه نفت، گاز و پتروشیمی دومین نمایشگاه معتبر است که بیشترین فضای نمایشگاهی را به خود اختصاص داده و به گفته زونزی اصل یکی از بزرگترین نمایشگاه های خاورمیانه محسوب می شود.

* در صورتی که سازمان توسعه تجارت با درخواست اخذ مجوز برای ۳ دوره و در تاریخ مشخص موافقت نماید با برنامه ریزی بلند مدت قادر خواهیم بود حداقل ۷۵ درصد به ویژه در بخش خارجی به فضای نمایشگاه بیفزاییم و نمایشگاه را در ابعادی وسیع تر برگزار نماییم.



رئیس دفتر توسعه صنایع پایین دستی:

بسته های بزرگ از تقاضای بی تناسب

موفق باشیم این است که مکان یابی صحیحی در پروژه هایمان انجام نشده و این رقابت بین المللی ما را بافت مواجه می کند و باعث می شود که بخش زیادی از منابع مان را از دست بدهیم.

وی تصریح کرد: البته توانستیم خیلی از برنامه ها را اصلاح کنیم. مواردی بوده که توانستیم حتی مدیران پتروشیمی را قانع کنیم که یک برنامه یا طرح پتروشیمی را منتفی کنند و اجازه دهند که بخش خصوصی وارد عرصه شود و برنامه دیگری را اجرا کند. امروز احساس می کنیم که در مجموعه دفتر توسعه صنایع پائین دستی پتروشیمی شناخت خوبی از این صنایع وجود دارد و ارتباط خوبی با نهاد های دخیل در این موضوع از جمله وزارت بازرگانی و مجلس شورای اسلامی پیدا شده که نتیجه داده است.

انتظار مان بالاتر از اعداد است

وی افزود: طی دو سال گذشته حدود یک میلیارد دلار سرمایه گذاری جدید در کشور پایه گذاری کرده ایم، البته انتظار مان خیلی بالاتر از این عدد است اما همین قدر عملیاتی شد. بیشتر فعالیتهایمان در راستای جذب سرمایه رادر حوزه صنایع بزرگ و متوسط برده ایم و در صنایع کوچک کمتر وارد بحث ایجاد ظرفیت جدید بودیم. به نظر می رسد چندین برابر تولید موجود ظرفیت ایجاد کرده ایم بنابراین نیازی به ایجاد ظرفیت جدید وجود ندارد و باید سعی در تقویت ظرفیتهای موجود داشته باشیم.

رضا محتشمی پور با بیان اینکه در حوزه صنایع میان دستی نیازمند سرمایه گذاری هستیم، یادآور شد: ایران صاحب منابع است و صنایع میان دستی نیز به شدت وابسته به منابع هستند لذا به طور منطقی مزایای زیادی برای سرمایه گذاری در صنایع میان دستی داریم. سرمایه گذاران خارجی به شدت راغب به سرمایه گذاری در ایران هستند اما باید برای جذب آنها الزاماتی ایجاد شود که مهم ترین این الزامات ایجاد پیوستگی با بالادست است.

وی ادامه داد: اولین موردی که یک تولید کننده پلی استایرن طلب می کند قراردادی است که بر اساس آن فروش دراز مدت و ثبات قیمت را برایش تضمین کند و انتظار دارد زمینی در نزدیک ترین فاصله به واحد مادر به وی اختصاص داده شود بنابراین اگر زمین نباشد نباید انتظار سرمایه گذاری داشته باشیم.

خلاصه گفتگو

* تقاضاهایی مانند احداث پتروشیمی در یک شهرستان دور افتاده با حداقل امکانات و بدون تناسب با صنعت پتروشیمی غیر قابل اجراء است.
* مواردی بوده که توانستیم مدیران را قانع کنیم که یک طرح را منتفی کنند تا بخش خصوصی وارد عرصه شود.
* مشکلی از نظر امنیت سرمایه گذاری در کشور وجود ندارد.
* هر مسئولی تعریف سلیقه ای از صنایع پائین دستی دارد و همین مشکل زا شده است.
* برنامه ریزان نباید فکر کنند که هر جایی با ایجاد صنایع پائین دستی پتروشیمی می توانیم ایجاد اشتغال کنیم.
* همیشه سعی کرده ایم یک فرصت را با دادن یک رانت ایجاد کنیم و کمتر فرصتها شناسایی و فعال شده اند.

پتروشیمی معرفی می کند.

به گفته وی بخش قابل توجهی از زمان دو ساله مدیریتش در دفتر توسعه صنایع پائین دستی به شناخت دوباره موضوع و پیدا کردن نقاط ضعف و قوت حرکت این دفتر تا سال ۸۵ گذشته است. محتشمی پور معتقد است: شناخت مسئله و تفاوت نگاهها در مدیریت ارشد و شاید توجه مدیریت بیشترین زمان را از دفتر توسعه صنایع پائین دستی در دو سال گذشته گرفته است.

وی به زنونکن بزرگ تقاضاهایی اشاره می کند که از سوی برخی مسئولان برای دفتر توسعه صنایع پائین دستی آمده است اما می گوید، این تقاضاها اصلا غیر قابل اجراء است، تقاضاهایی مانند احداث پتروشیمی در یک شهرستان دور افتاده با حداقل امکانات و بدون تناسب با صنعت پتروشیمی غیر قابل اجراء است.

رئیس دفتر توسعه صنایع پائین دستی شرکت ملی صنایع پتروشیمی در این باره گفت: اول باید پتروشیمی را بشناسیم و الزاماتش را بفهمیم و بعد برای مدیران ارشدمان توجیه کنیم. بخش زیادی از مشکلاتمان به تقاضاهای ناشی از عدم شناخت برمی گردد. علت اینکه خیلی مواقع نمی توانیم

رضا محتشمی پور، رئیس دفتر توسعه صنایع پائین دستی شرکت ملی صنایع پتروشیمی بیشتر حضور این دفتر را قبل از نمایشگاه ایران پلاست و بخشی از این حضور را در اجرای نمایشگاه بخشهایی نظیر برنامه ریزی و دعوت برخی شرکت کنندگان می داند.

به گفته وی دعوت از تجار و سرمایه گذاران به منظور تقویت بعد بین المللی هر نمایشگاه تخصصی و نیز برگزاری نشست های علمی - فنی با اساتید و صاحب نظران با موضوع بررسی مشکلات و محدودیتها و حتی پتانسیلها، تامین مالی بنگاهها و ایجاد بازارهای صادراتی جدید از جمله اهداف دیگر نمایشگاه هاست، خاصه آن نمایشگاه، نمایشگاه ایران پلاست باشد که مقام دوم بعد از نمایشگاه نفت و گاز و پتروشیمی را دارد و مقام چهارم را در میان سایر پلاست های جهان.

اما آنچه در نمایشگاه بین المللی ایران پلاست در دوره های اخیر بدان توجه ویژه ای از سوی مقامات ارشد و کارشناسان صنعت پتروشیمی در داخل و خارج شده است، صنایع پایین دستی پتروشیمی و جستجوی راهکارهای جدید و بنیادی برای تقویت این بخش در عصر نوین پتروشیمی است. پس پای صحبت های رضا محتشمی پور، رئیس دفتر توسعه صنایع پائین دستی شرکت ملی صنایع پتروشیمی می نشینیم و یک به یک لایه های بخش پایین دستی این صنعت را مطالعه می کنیم.

صنایعی که از محصولات صنعت پتروشیمی استفاده می کنند و آنها را تبدیل به محصول دیگری می کنند صنایع پائین دستی هستند. وی که دو سال است ریاست دفتر توسعه صنایع پائین دستی را در شرکت ملی صنایع پتروشیمی عهده دار است با بیان این تعریف از صنایع حوزه کاری اش در قامت یک مدیر منتقد به گفتگو با خبرنگار ما نشست.

شاید بیان انتقادی وی نشأت گرفته از وظایف حوزه ماموریتی اش مبنی بر پرداختن به مسائل و موانع فرصتها و کسب و کارهای موجود و کمک به رفع این موانع است. البته ماموریت دیگر دفتر توسعه صنایع پائین دستی پتروشیمی را جذب سرمایه گذاری و ایجاد فرصتهای جدید کسب و کار در زنجیره محصولات

زمانی حمایت از توسعه؟ نتیجه این سیاست این است که امروز وارث تعداد زیادی واحد کوچک هستیم. ۹۰ تا ۹۵ درصد صنایع مان خرد هستند، صناعی کوچک و منفرد که تشکلی هم ندارند و ارتباطی نیز با یکدیگر ندارند و قطعاً نمی‌توانند قدرت چانه زنی خوبی داشته باشند لذا بعضاً در گریه‌ها و تنشهایی که در خود صنعت است باعث پائین کشیده شدن خود صنعت می‌شود.

وی در ادامه این توضیح از ضعف بودن تشکلهای و اتحادیه‌های صنایع به عنوان یک آسیب نام برد و تصریح کرد: بسیاری از تشکلهای نماینده گروه خیلی خیلی کوچکی از صنعت هستند و این یکی از علل عدم موفقیت شان است. البته در صنایعی نظیر لاستیک یا شویونده که تشکلهای آنها شمول و نمایندگی واحدهای قابل توجهی را دارند وضعیت فرق می‌کند و جامعه‌شان به آنها قدرت چانه زنی می‌بخشد و آنگاه حواسها در برابر یک تشکل و اتحادیه قوی که نمایندگی ۸۰ درصد بازار را می‌کند باید خیلی جمع باشد زیرا اگر کسی نتواند با آنها توافق کند عملاً ۸۰ درصد بازار مربوطه را از دست می‌دهد.

رضا محتشمی پور در بخش دیگری این مصاحبه مدلی فعلی خصوصی شدن صنعت پتروشیمی را مناسب حال صنایع پائین دستی ندانست و گفت: اولین اتفاقی که با خصوصی کردن واحدهای تولید مواد اولیه افتاد این بود که واحدها به جای اینکه محصولاتشان را به داخل بفروشند، صادرات را پیشه کردند زیرا قوانین حمایتی کشور از صادرات می‌گوید که از صادرکننده مالیات گرفته نشود اما قوانین از طرف دیگر تاکید دارد که اگر فروش داخلی صورت گرفت باید مالیات پرداخت شود. بنابراین صادرات برای واحد خصوصی منافع بیشتری ایجاد می‌کند. از طرفی نیز قطع فروش به تولیدکنندگان داخلی باعث ایجاد کمبود در کشور شده و حتی برخی واحدهای تولیدی مان در پتروشیمی زمین خوردند.

این مقام مسئول با ابراز این عقیده که قوانین موجود در کشور برای حمایت از صادرات مقداری خام به نظر می‌رسد، ادامه داد: قوانینی که در دوره تصدی گری دولت در صنعت وجود داشت دارای کارایی لازم برای توسعه صنعت در شرایطی که برخی واحدها خصوصی شده اند را ندارند. بنابراین نیاز به قوانین جدید داریم زیرا قبلاً که همه چیز دولتی بود می‌توانستیم به مدیرعامل کارخانه دولتی که منصوب از سوی یک مقام دولتی بود بگوییم که محصولش را صادر نکند و حتی به قیمت ضرر نیز محصولش را فروش داخلی کند اما اکنون همان کارخانه خصوصی شده و مدیرعامل آن در قبال سهام دارانش باید پاسخگو باشد و هیچ کسی هم نمی‌تواند به وی بگوید ضرر کن اما صادر نکن.

رضا محتشمی پور با تاکید بر ضرورت اصلاح قوانین صادراتی کشور ادامه داد: نباید از صادرات مواد اولیه حمایت شود و این در دنیا معمول است. وی در بخش دیگری از بحث‌هایش درباره خصوصی سازی پتروشیمی گفت: اگر بخواهیم خصوصی سازی کنیم باید به تبعات آن نیز توجه کنیم و ببینیم که حال دولت چه نقشی باید پیدا کند. خصوصی سازی به معنای حرکت از تصدی گری و اداره کارخانه به تولی گری است یعنی قرار است اداره و تولید صنعت پتروشیمی را به بخش خصوصی

گذاران معمولاً در پی این هستند که در کشور چه حمایت‌های جدیدی برای کسانی که سرمایه گذاری می‌کنند وجود دارد، آیا وام جدیدی تصویب نشده، آیا زمین نمی‌دهند، آیا در صورت سرمایه گذاری امکان معافیت ویژه ای برای آنها ایجاد می‌شود و... به نظر می‌رسد که عامل این نگاه به دیدگاه سیاستگذاران حوزه صنعت کشور برمی‌گردد.

وی با این اعتقاد که فرصت یابهای خوبی نیستیم و در کشور نتوانسته ایم فرصتها را از حالت بالقوه به بالفعل تبدیل کنیم، خاطر نشان کرد: همیشه سعی کرده ایم یک فرصت را با دادن یک رانت ایجاد کنیم و کمتر فرصتها شناسایی و فعال شده‌اند. در همین چند وقت اخیر بحثهای زیادی در کشور در خصوص استفاده از وامهای زودبازده و وامهای اشتغالزای شده و یا درباره امتیازاتی که دولت می‌خواهد ارائه کند صحبت می‌شود که این خودش یک معضل ریشه دار شده است. همین رویکردها یک پالس خیلی بدی به بازار سرمایه است و انحراف ایجاد می‌کند. به نوعی

* طی دو سال گذشته حدود یک میلیارد دلار سرمایه گذاری جدید در کشور پایه گذاری کرده ایم، البته انتظار مان خیلی بالاتر از این عدد است.

* هیچ خطری سرمایه گذاران خارجی را تهدید نمی‌کند، حال ممکن است در برخی رسانه‌ها وضعیت طور دیگری تبلیغ شود اما در حال حاضر حجم بالایی تقاضای سرمایه گذاری خارجی داریم که واقعا نمی‌توانیم به همه آنها جواب دهیم.

* اگر شرایط لازم را در کشور ایجاد کنیم همین امروز با همین سطح ارتباطاتی که در دفتر توسعه صنایع پائین دستی وجود دارد می‌توانیم ۳ میلیارد دلار سرمایه گذاری خارجی جذب کنیم.

* ۹۰ تا ۹۵ درصد صنایع مان خرد هستند، صناعی کوچک و منفرد که تشکلی هم ندارند و ارتباطی نیز با یکدیگر ندارند و قطعاً نمی‌توانند قدرت چانه زنی خوبی داشته باشند.

بازار را شرطی کرده و در آن انحراف و بدسلیقگی ایجاد کرده ایم، این درحالیست که باید ذهنیتها رقابتی باشد اما نگاه رقابتی را نه در مدیران و نه در بازیگران می‌بینیم.

میراث دار واحدهای کوچک

رئیس دفتر توسعه صنایع پائین دستی پتروشیمی در بخش دیگری از این گفتگو اظهار داشت: سیاستی در کشور در چندین سال گذشته دنبال شده که خیلی هم ربطی به دولت ندارد. این سیاست همواره از ایجاد صنعت حمایت کرده اما از توسعه صنعت حمایت نکرده و نتیجه اش این شده که مرتب هسته گذاری صنعتی در کشور صورت گرفته است. همواره حمایت از ایجاد، حمایت از ایجاد و حمایت از ایجاد، پس چه

این مقام مسئول با این ادعا که مشکلی از نظر امنیت سرمایه گذاری در کشور وجود ندارد، افزود: هیچ خطری سرمایه گذاران خارجی را تهدید نمی‌کند، حال ممکن است در برخی رسانه‌ها وضعیت طور دیگری تبلیغ شود اما در حال حاضر حجم بالایی تقاضای سرمایه گذاری خارجی داریم که واقعا نمی‌توانیم به همه آنها جواب دهیم اما اگر شرایط لازم را در کشور ایجاد کنیم همین امروز با همین سطح ارتباطاتی که در دفتر توسعه صنایع پائین دستی وجود دارد می‌توانیم ۳ میلیارد دلار سرمایه گذاری خارجی جذب کنیم.

وی ایرانیان مقیم خارج را علاقه مندترین قشر برای سرمایه گذاری در داخل کشور دانست و افزود: ایرانیان مقیم خارج کمتر تحت تاثیر تبلیغات رسانه‌ها قرار می‌گیرند. پس از ایرانیان مقیم خارج، کشورهای حوزه خلیج فارس و برخی کشورهایی که مقصدهای صادراتی ایران هستند (مانند هندوستان) بیشترین تقاضاها را برای سرمایه گذاری دارند.

رضا محتشمی پور گفت: حجم زیادی سرمایه گذاری صنعتی در کشور صورت گرفته اما آن طور که باید و شاید نتوانسته اند تولید کنند و فرصتهای خالی زیادی در کشور وجود دارد. موانع زیادی نیز بر سر راه بوده که به این نقطه رسیده ایم و اگر نتوانیم اوضاع را در راستای رسیدن به ارزش افزوده بالاتر بهبود بخشیم، این موانع شامل واحدهای جدید نیز می‌شوند.

بدسلیقگی تعاریف

محتشمی پور در ادامه با اذعان به اینکه در صنعت نفت و گاز و پتروشیمی هر محصولی پایه ایجاد محصولات دیگر است و یک حالت درختی و زنجیره ای بر سیر محصولات این صنایع حاکم است اما از بازار شلوغ تعاریفی که درباره صنایع پائین دستی پتروشیمی ارائه می‌شود، انتقاد کرد و گفت: تقریباً با هر حوزه و نفر و مسئولی که برخورد می‌کنیم یک تعریف اختصاصی و سلیقه‌ای از صنایع پائین دستی دارد و همین خیلی مشکل زا شده است. این تعاریف سلیقه‌ای باعث شده هر کسی با برداشت خود از این حوزه به تعریف نگاه و انتظاراتی از آن داشته باشد و یا یک محدوده ای برای کار دفتر صنایع پائین دستی قائل باشد.

رئیس دفتر توسعه صنایع پائین دستی پتروشیمی ادامه داد: بسیاری از دست اندرکاران می‌گویند که صنایع پائین دستی پتروشیمی اشتغال زاست اما این تلقی هم درست است و هم نادرست. اگر منظور از صنایع پائین دستی صنایعی مانند پلیمر هستند که تولید کالای نهایی می‌کنند، این تلقی که این صنایع اشتغالزا هستند درست است اما این موضوع درباره یک واحد دوده صنعتی است، درست نیست. بنابراین برنامه ریزان نباید فکر کنند که هر جایی با ایجاد صنایع پائین دستی پتروشیمی می‌توانیم ایجاد اشتغال کنیم.

رضا محتشمی پور انتقاد از نگاه برنامه ریزان را با اشاره به مشکلات سرمایه گذاری در صنعت ادامه می‌دهد و می‌گوید: یک سری مشکلات ریشه ای داریم که باید در نگاه برنامه ریزانمان پیدا کنیم، نگاه برنامه ریزان باید تعدیل شود. مشکلی که در سرمایه گذاریهای صنعتی داریم حاکم بودن نوعی نگاه رانت جویانه و حمایت طلبانه است. بخش بزرگی از سرمایه

بسپاریم و دولت نقش حاکمیتی خود را بازی کند و به دنبال توسعه این صنعت در کشور باشد. اما باید تکلیف این سوال را مشخص کنیم که آیا سیاست گذاری و برنامه ریزی همان بزرگ شده یا کوچک شده تصدی گری است؟ و بدانیم که تولید یک محصول با توسعه یک صنعت دو مقوله کاملاً متفاوت است و نیاز داریم دولت در شرایط جدید همزمان با خصوصی سازی بتواند نقش جدید خود را ایفا کند.

محصولات درهم در بورس

رئیس دفتر توسعه صنایع پائین دستی پتروشیمی درباره اوضاع بورس در این صنعت گفت: مهم ترین ویژگی محصولاتی که در بورس می روند عدم تنوع و حجم بالای معامله است. بخشی از محصولات پتروشیمی قابلیت بورسی شدن را دارند و بخشی نیز این قابلیت را ندارند اما متأسفانه با همه محصولات پتروشیمی در زمینه بورس یک جور برخورد شده است. یک زمانی بود که هیچ کدام از این محصولات در بورس نمی رفت اما امروز می خواهند همه محصولات را به زور وارد بورس کنند. وی افزود: مواد پایه مانند متانول، اوره، آمونیاک و بنزن در صنعت پتروشیمی از مواردی هستند که قابلیت ورود در بورس را دارند اما مواد پلیمری این قابلیت را ندارند. نباید کالاهای پلیمری را به بورس ببریم زیرا این کار باعث دامن زدن به مشکلات شبکه توزیع و از بین رفتن فشار آمدن به واحدهای تولیدی کوچک می شود. اصل بدنه صنعت کشورمان را نیز واحدهای تولیدی کوچک تشکیل می دهند و اگر قرار باشد اتفاقی در کشور رخ دهد که به زیان این صنایع باشد در واقع ۸۰ درصد صنعت کشورمان در منگنه قرار می گیرد. رضا محتشمی پور درباره علت ایجاد اشکال در شبکه توزیع به واسطه وارد بورس شدن کالاهای پلیمری توضیح داد: ورود محصولات پلیمری به بورس که در اشل کم خرید و فروش می شوند باعث می شود که کارخانه دار نتواند از تولید کننده بالادستی جنس خریداری کند و در این میان مجبور می شوید که حضور واسطه ها رضایت دهید که تنها ویژگی شان قدرت مالی بالا است که می توانند کالا را در اشل زیاد خریداری کرده و خرید کنند و به کارخانه ها بفروشند و ارزش افزوده ای برای خود بردارند.

رئیس دفتر توسعه صنایع پائین دستی شرکت ملی صنایع پتروشیمی پس از همه نقد گذاریها درباره ماموریتش مبنی بر ایجاد فرصتهای جدید کسب و کار در زنجیره محصولات پتروشیمی به اینکه بگوید این صنعت چه تعداد شغل ایجاد کرده و چرا و چگونه؟

رضا محتشمی پور گفت: انتظار می رود حدود یک میلیون تن فرصت شغلی در زنجیره محصولات پائین دستی پتروشیمی وجود داشته باشد و بخش بزرگی از هزینه های ایجاد هر شغل بر طبق استانداردهای صنعت بین ۲۰ تا ۵۰ میلیون تومان است البته بخشهایی مانند تولید قطعات پلاستیکی نیز وجود دارد که هزینه ایجاد هر شغل در این صنعت از سرانه اشتغال کمتر است و رقمی معادل ۴ میلیون تومان است.



گزارشی از نمایشگاه ایران پلاست زمینه سازی دسترسی آسان به بازار ویژگی ایران پلاست پنجم

سراغ شرکت کنندگان رفتیم تا از نقاط قوت و ضعف نمایشگاه بپرسیم. امیرحسین مودنی کارشناس فروش شرکت نوید زرشیمی در نمایشگاه ایران پلاست گفت: دسترسی آسان به بازار مصرف و ارزان بودن مواد اولیه از مهمترین مزیت های صنعت پتروشیمی ایران است.

پرنیاز پژوهش، مدیر بازرگانی شرکت بسمار افراوند معتقد است: برگزاری نمایشگاه های تخصصی چون ایران پلاست، منجر به حضور شرکت ها و توسعه بازار داخلی می شود. او می گوید: در کنار حضور شرکت های داخلی در این نمایشگاه ایران پلاست امسال، صنایع پائین دستی حضور پررنگ تری نسبت به سال های گذشته داشته اند. پژوهش، کیفیت محصولات تولیدی داخلی را قابل مقایسه

آخرین آمارها نشان می دهد در ایران پلاست پنجم ۶۵۰ شرکت شامل ۳۹۰ شرکت داخلی و ۲۶۰ شرکت خارجی از بیست کشور آلمان، اتریش، تایوان، کره جنوبی، چین، ایتالیا، ترکیه، فرانسه، اسپانیا، هلند، مالزی، مصر، امارات، عربستان، سوئیس، ژاپن، استرالیا، سوئد، کانادا و هند شرکت کردند. شرکت های خارجی در مجموع فضایی به مساحت ۳۸۹۹ متر مربع و شرکت های داخلی هم در چهار گروه ماشین آلات، مواد اولیه، محصولات و خدمات در مجموع فضایی به مساحت ۱۱۵۶۴ متر مربع را به خود اختصاص دادند. زیربنای کل فضای اختصاص یافته به نمایشگاه هم امسال بر ۳۰۴۳۵ متر مربع بالغ شد.

در طول روزهای برگزاری نمایشگاه ۲۰۰۶ به

مدیر فروش و بازرگانی شرکت گابریل اتریش گفت: برخی از کشورهای جهان از جمله چین با عرصه محصولاتی با کیفیت پایین و ارزان قیمت، شرایط بازار رقابتی را به هم ریخته‌اند. شرکت گابریل به مدت ۳۰ سال است که در بازار ایران سابقه فعالیت دارد، اما برخی از شرکتهای ایرانی و چینی با استفاده از روش‌های ناصحیح رقابتی، بازار را به حاشیه رانده‌اند.

وی افزود: تعرفه ۴۰ درصدی که دولت ایران برای واردات کالاهای خارجی تعیین کرده است، یکی از مهمترین موانع تجارت در این کشور است.

مدیر کنترل تولید شرکت ملی صنایع پتروشیمی با اشاره به اینکه در نمایشگاه ۲۰۰۵ از شرکتهای معروف پلیمری بین‌المللی که تولیدکننده محصولات پلیمری و ماشین‌آلات هستند در این نمایشگاه دعوت شده است، گفت: به همین دلیل، این نمایشگاه امکان فروش محصولات داخلی را فراهم می‌کند.

نمایشگاه ایران پلاست فرصت خوبی هم برای دیدارهای تجاری و انعقاد قراردادهای مختلف بین‌المللی را فراهم کرد.

محمدعلی زردبانی، مدیرعامل سابق شرکت بازرگانی پتروشیمی گفت: در مذاکراتی که با شرکت‌های خارجی صورت گرفت، مقرر شد که یک شرکت سنگاپوری با خرید محصولات پتروشیمی ایران آن را در بازار چین عرضه کند. وی افزود: در جریان مذاکره با شرکتهای ترکیه‌ای و پاکستانی نیز دو شرکت در صدد هستند با خرید محصولات پلیمری به طور مستقیم آن را در بازار خود عرضه نمایند. به گفته وی، در این مذاکرات فرمول قیمت‌گذاری، نحوه تحویل و نوع گرید محصول نیز مورد بحث قرار گرفته و توافقاتی نیز حاصل شده است. وی همچنین در ادامه از جلسه مذاکره با شرکتی فرانسوی خبر داد و گفت: با یک شرکت فرانسوی هم وارد مذاکره شدیم تا بتوانیم پلیمر بیشتری به این کشور صادر کنیم.

دکتر سید نظام‌الدین اشرفی زاده، مدرس دانشگاه علم و صنعت که به همراه دانشجویانش برای بازدید از نمایشگاه به ایران پلاست آمده بود، هدف از این بازدید را آشنایی دانشجویان با صنعت پتروشیمی کشور عنوان کرد و افزود: دانشجویان باید از فعل و انفعالات صنعت پتروشیمی از نزدیک آشنا شوند تا در آینده بتوانند جذب این صنعت شوند.

مهندس بیگی، مدیرعامل پتروشیمی جم حضور دانشگاهیان در نمایشگاه ایران پلاست را کمرنگ توصیف کرد و گفت: حضور دانشگاهیان و دانشجویان در ایران پلاست می‌تواند در افزایش سطح نمایشگاه موثر باشد، اما متأسفانه به خوبی کمرنگ بودن حضور آنها احساس می‌شود. وی گفت: حضور دانشگاهیان در نمایشگاه‌های تخصصی می‌تواند به دلیل ارائه ایده‌های نوین و علمی در افزایش کارایی نمایشگاه موثر باشد. مهندس بیگی افزود: وزارت آموزش و پرورش می‌تواند با بازدید از این نمایشگاه ضمن آشنایی دانش‌آموزان با صنعت پتروشیمی و فرایند تولید محصولات پلاستیکی زمینه اشتغال آنها را در آینده فراهم سازد.



ت ۲۰۰۶
ار مصرف

فروش شرکت ایتالیایی BG پلاست با ذکر اینکه این شرکت هم اکنون حدود ۱۲ سال است که به ایران ماشین‌آلات صادر می‌کند، گفت: در سال گذشته حدود ۱۰ خط ماشین به ایران صادر شد که ارزش آن حدود ۱۲ میلیون یورو بوده است.

فرشید مقدم مدیر فروش آیدا پلاستیک می‌گوید: بهتر است از طریق اتاق بازرگانی از شرکت‌های خارجی که با ایران در حال تعاملات اقتصادی و تجاری هستند برای حضور در نمایشگاه ایران پلاست دعوت شود. وی تصریح کرد: حضور خریداران خارجی در نمایشگاه محسوس نیست در حالی که هیئت‌های تجاری می‌توانند از طریق اتاق بازرگانی به این نمایشگاه دعوت شوند تا راهی برای گسترش صادرات ایجاد شود.

با محصولات مشابه خارجی دانست و در خصوص قیمت مواد اولیه اظهار داشت: افزایش قیمت‌ها و طولانی شدن زمان توزیع مواد اولیه از مهمترین مشکلات واحدهای تولیدی در داخل کشور است که امیدواریم دولت برای حل این معضلات به راهکارهای جدیدی برسد.

ونیریا مدیر فروش شرکت ایتالیایی BG پلاست گفت: از آنجا که ایران هم اکنون بازار مصرف مناسبی برای تولید ماشین‌آلات است، ما به عنوان تولیدکننده آمادگی حمایت و کمک به تولید کنندگان ایرانی را داریم. وی افزود: در حال حاضر مهمترین مشکل شرکت‌های خارجی برای صادرات زمان زیاد مذاکره برای امضاء قرارداد است، به همین دلیل انعقاد قراردادها زمان زیادی را می‌طلبد. مدیر

رجال، اولین حضور بخش خصوصی در بالادست پتروشیمی

نوزادی که ۱۸ بازار جهان از او تغذیه می‌گیرند

وی در مورد نیروی انسانی شاغل در پتروشیمی رجال با بیان اینکه شرکت ما اولین شرکتی است که تمامی فعالیتهای خود را با تکیه بر نیروی بومی انجام داده است، اضافه کرد: در حاضر ۲۸۵ نیروی انسانی در شرکت مشغول فعالیت هستند. این نیروی انسانی همگی بومی هستند.

تولید کاتالیست پلی پروپیلن توسط محققان شرکت پتروشیمی رجال

مدیرعامل شرکت پتروشیمی رجال از تلاش محققان این شرکت برای تولید کاتالیست پلی پروپیلن خبر داد.

رجالی افزود: من به عنوان مدیر ارشد شرکت پتروشیمی رجال معتقدم پتروشیمی را نمی‌توان بدون تحقیق و پژوهش توسعه داد. بنابراین پیش از تولیدات، تحقیقات را در راس برنامه‌های کاری خود قرار دادیم و از ۳۰ سال پیش تحقیق را به عنوان قسمتی از سیاست‌های خود قرار دادیم و در این زمینه بخشی از درآمد را همیشه به این بخش اختصاص دادیم. هنوز هم این سیاست را ادامه می‌دهم چون به تحقیقات اعتقادی ویژه دارم.

وی با بیان اینکه تولید کاتالیست پلی پروپیلن در کشور برای اولین بار در کشور توسط محققان پتروشیمی رجال محقق خواهد شد، اضافه کرد: هرگاه تولید این کاتالیست به اتمام رسید خبر خوش این موفقیت را اطلاع رسانی خواهیم کرد.

وی درباره حمایت‌های این شرکت از محققان و نیروی انسانی متخصص پتروشیمی رجال گفت: ما نیروهای متخصص خود را برای آموزشهای مورد نیاز به کشورهای صاحب دانش اعزام می‌کنیم.

خلاصه گفتگو

* در حاضر ۲۸۵ نفر در شرکت مشغول کارند که همگی بومی هستند.

* تولید کاتالیست پلی پروپیلن در کشور برای اولین بار در کشور توسط محققان پتروشیمی رجال محقق خواهد شد.

* برای کاهش وابستگی به بخش دولتی واحد دی دی اچ را مدنظر قرار دادیم که به زودی راه اندازی می‌شود.

* اگر کارها همچنان در دست دولت باقی بماند به هیچ جایی نخواهیم رسید.

* خوشبختانه مدیرانتهای صنایع بالادستی که شرکت ما با آنها سرو کار دارد دولتی فکر نمی‌کنند.

فعالیت خود نیازمند گرانول پلی پروپیلن بود که برای ایجاد این ماده اولیه در سال ۱۳۷۹ اقدام به ایجاد یک واحد تولیدی پلی پروپیلن کردیم که در سال ۱۳۸۵ این واحد توسط دکتر پرویز داوودی معاون اول رئیس جمهور به بهره برداری رسید و دو سال است که ماده اولیه شرکت پتروشیمی رجال را تامین کرده است. وی ادامه داد: پلی پروپیلن موارد استفاده زیادی در دنیا دارد و شرکت ما فول گرید است و ۱۰۲ گرید پلی پروپیلن را تولید می‌کنیم.

وی درباره برخی از مصارف پلی پروپیلن گفت: از این ماده شیمیایی در مصارف گوناگونی چون بسته بندی‌های کشاورزی، لیاف موکت، نخ فرش ماشینی، لوله‌های ساختمانی و... استفاده خواهد شد. البته در کشورهای خارجی چون استرالیا از این ماده در تهیه اسکناس هم استفاده می‌شود.

شرکت ظریف مصور که با تبلیغات موکت این شرکت شناخته شده است، مدت‌هاست که پا را فراتر از تولید موکت گذاشته و وارد عرصه تولید مواد اولیه شده است. از روزی که مدیرعامل این شرکت به علت تنگناهای دریافت مواد اولیه به فکر راه‌اندازی واحد تولید مواد اولیه افتاد تا امروز که توانست با پشت سر گذاشتن همه مشکلات به نخستین تولید کننده بالادستی خصوصی پتروشیمی تبدیل شود، سالها می‌گذرد.

پتروشیمی رجال در حال حاضر ۸۰ هزار تن تولید دارد که تنها ۱۰ تا ۱۵ هزار تن از این میزان به ظریف مصور اختصاص می‌یابد و سایر تولید این شرکت به سایر شرکت‌های داخلی فروخته می‌شود و بخش اعظمی نیز به خارج از کشور صادر می‌شود.

به گفته رجالی، این شرکت امسال محصولاتش را به ۱۸ کشور دنیا صادر کرده است.

مدیرعامل شرکت پتروشیمی رجال از حضور این شرکت در نمایشگاه ایران پلاست خبر داد و گفت: این شرکت برای اولین بار در غرفه ای ۱۰۴ متری در نمایشگاه ایران پلاست حضور خواهد داشت و محصولات خود را به نمایش خواهد گذاشت.

رجالی افزود: هدف ما از شرکت در نمایشگاه ایران پلاست معرفی شرکت نوپای پتروشیمی رجال است که چون نوزادی در صنعت پتروشیمی کشور فعالیت می‌کند و ما می‌خواهیم در این نمایشگاه ضمن شناسایی بازار و مشتریان خود، محصولات خود را به مشتریان معرفی کنیم.

وی در مورد فعالیت این شرکت گفت: پتروشیمی رجال بنا بر ضرورت تهیه مواد اولیه مجموعه ظریف مصور ایجاد شد. ظریف مصور برای

رجال، تحقق خصوصی سازی در بالادست پتروشیمی

مدیر عامل شرکت پتروشیمی رجال درباره تبعیت این شرکت از اصل ۴۴ و عدم وجود نیروهای دولتی در این شرکت گفت: در شرکت پتروشیمی رجال حتی یک نفر هم از نیروهای دولتی حضور نداشته، ندارند و نخواهند داشت و عقیده من این است که بخش خصوصی به تنهایی توان فعالیت را دارد و چون شرکت وابسته به ارگانی نیست احساس مسئولیت و دلسوزی نسبت به کار در بخش خصوصی بیشتر از بخش دولتی نیز هست.

وی در مورد توان رقابت بخش خصوصی مانند شرکت پتروشیمی رجال با بخشهای دولتی گفت: بخشهای دولتی در زمینه فعالیت ما از قبل بوده اند و با وجود قدرت بخش دولتی ما وارد این کار شدیم. اتفاقاً یکی از مزیت‌های ورود بخش خصوصی در جاهایی که بخش دولتی نیز فعال است تلاش برای مقابله با غولهای دولتی است که همیشه به لحاظ کمیت در مقابل ما قرار داشته و دارند.

رجالی در پاسخ به این سوال که آیا قدرت بخش دولتی مانع استقلال کامل بخش خصوصی نمی‌شود، اضافه کرد: به هر حال ما همچنان وابسته به بخش دولتی هستیم. ما گاز مورد نیاز خود را از پتروشیمی بندر امام که وابسته به بخش دولتی است دریافت می‌کنیم بنابراین ما وابسته به پتروشیمی بندر امام هستیم اما برای کاهش این وابستگی ایجاد واحد پی‌دی‌اچ را مدنظر قرار دادیم که به زودی راه اندازی می‌کنیم.

وی ادامه داد: مشکلات بخش خصوصی مثل شرکت پتروشیمی رجال همین وابستگی هر چند اندک به بخش دولتی است. در حال حاضر طی نامه ای از سوی پتروشیمی بندر امام به ما اطلاع داده اند که از تاریخی مشخص گاز مورد نیاز شما را قطع خواهیم کرد. مدیر عامل شرکت پتروشیمی رجال ادامه داد: بنابراین ما برای کاهش این وابستگی باید به خود کفایی حداکثری دست یابیم. یکی از راههای رسیدن به پروپیلن مورد نیاز شرکت ما احداث واحد پی‌دی‌اچ است که در صورت راه اندازی وابستگی ما به بخش دولتی کاهش می‌یابد.

وی درباره ضرورت اجرای اصل ۴۴ گفت: تنها راه رسیدن یک کشور به ظرفیت کامل خود کفایی اجرای اصل ۴۴ است و در این مورد هیچ شکی نیست. اگر کارها همچنان در دست دولت باقی بماند به هیچ جایی نخواهیم رسید. شوروی سابق نیز به خاطر وابستگی تمام صنایع و شرکتها به دولت سرانجام از هم پاشیده شد. ما راهی جز اجرای اصل ۴۴ نداریم.

رجالی ادامه داد: اینکه پتروشیمی را مثلاً به یک ارگان دولتی بدهیم و اسم آن را عوض کنیم و بگوییم خصوصی به طور حتم چیزی حل نخواهد شد. زمانی اصل ۴۴ را صحیح پیاده کرده ایم که دولت حقیقتاً کار را به دست بخش خصوصی بسپارد. البته دولت باید بخش خصوصی را در ابتدای کار تقویت کند و انگیزه ایجاد کند تا همه در این بخش سرمایه گذاری کنند. مدیر عامل شرکت پتروشیمی رجال در مورد ارتباط این شرکت با صنایع بالادستی گفت: تعامل شرکت ما با شرکت‌های بالادستی خوشبختانه خوب است. خوشبختانه مدیریتهای صنایع بالادستی که شرکت

ما با آنها سرو کار دارد، دولتی فکر نمی‌کنند. اینکه صنایع بالادستی ما به فکر تقویت بخش خصوصی است بسیار قابل توجه است و برای افزایش این تعامل بخش خصوصی باید بیشتر با بخش دولتی و صنایع بالادستی درگیر شود. بخش دولتی نیز باید بیشتر با بخش خصوصی تعامل داشته باشد تا این بخش شاکله اصلی خود را پیدا کند.

وی در مورد ارتباط این شرکت با صنایع پایین دستی نیز گفت: با صنایع پایین دستی نیز تعامل خوبی داریم و مشتری مداری، کیفیت و تعامل با مشتری را سرلوحه کار خود قرار داده ایم و امیدواریم همانگونه که فکر می‌کنیم صنایع پایین دستی و مشتریان نیز از ما راضی باشند.

رجالی درباره کیفیت محصولات شرکت پتروشیمی رجال نیز گفت: کیفیت محصولات شرکت ما به گفته بیش از ۹۰ درصد مصرف کنندگان

* ما باید خام فروشی را کنار بگذاریم. باید به گونه ای برنامه ریزی کنیم که تا ۱۰ سال آینده حتی یک بشکه نفت صادر نکنیم و تمام نفت را به میعانات نفتی و میعانات گازی تبدیل کنیم. ورود به این برنامه و ایجاد و توجه صنایع پتروشیمی ضمن افزایش بازده در کشور به اشتغالزایی نیز می‌انجامد.

* مدیریت تهیه مواد اولیه مقوله ای است بسیار گسترده و بسیار مهم که حتماً یک واحد تولیدی باید از آن برخوردار باشد به گونه ای که با توجه به شرایط فعلی و بازار برای سه ماه مصرف خود ذخیره در انبار داشته باشد.

بسیار خوب است و چون ما تولید کننده پلی پروپیلن از پایه گاز هستیم تقریباً رضایت از محصولات ما وجود دارد این در حالی است که سایر رقبا از اولفین برای تولیدات خود خوراک می‌گیرند.

وی ادامه داد: محصولات و تولیدات ما در آزمایشگاه مورد بررسی و تست قرار می‌گیرد تا کیفیت محصولاتی که عرضه می‌کنیم مطابق استاندارد باشد. خوشبختانه ما در زمینه کیفیت با مشتریان خود هیچ مشکلی نداریم. البته صنایع پایین دستی ما که با آنها تعامل داریم گاهی با مشکلات مالی مواجه می‌شویم که در این مواقع نیز با آنها تعامل می‌کنیم اما ما هم تا جایی می‌توانیم نقد بخریم و نسبه بفروشیم.

مدیر عامل شرکت پتروشیمی رجال ادامه داد: نرخها مرتباً تغییر می‌کنند و قیمت جهانی نفت هم تغییر می‌کند. در این شرایط مواد اولیه ما و محصولات تولیدی ما هم تحت تاثیر این قیمتها قرار می‌گیرند و دچار نوسان می‌شوند. در این زمینه حق کاملاً با مشتری است که مجبور است دائماً با نوسانات قیمت و بها روبرو شود. البته ما در شرکت پتروشیمی رجال قیمت محصولات و مواد را ماه به ماه بازنگری می‌کنیم و در طول ماه با نوسان قیمت روبرو نیستیم.

رجالی با اعتقاد بر اینکه در گذشته مافیای پلاستیک در کشور وجود داشته است، گفت: خوشبختانه در حال حاضر مافیای پلاستیک کاملاً رفع شده است.

البته من با شکل فعلی بازار بورس موافق نیستم اما اینکه شرکت بازرگانی پتروشیمی محصولات خود را در بورس ارائه می‌کند اقدام مثبتی است.

وی ادامه داد: پیش از اینکه محصولات در بازار بورس ارائه شود، یک کیلوگرم ماده اولیه ۸۰۰ تومان به دست واسطه می‌رسید و وی آن را با بهای ۱۶۰۰ تومان عرضه می‌کرد و مصرف کننده با قیمت بسیار بالاتری روبرو می‌شد. در واقع مافیای پلاستیک در اینجا فعالیت می‌کرد و در این اثنا مابه التفاوت این قیمتها به جیب دولت می‌رفت و نه تولید کننده. خوشبختانه الان قیمتها در پایه خودش قرار گرفته است. رجالی به انتقاد از قیمت حمل و نقل در کشور پرداخت و گفت: ما متأسفانه متولی درستی برای حمل و نقل نداریم. قیمت حمل و نقل در ایران گرانتر از اندونزی و چین است. یک کیلوگرم پروپیلن از بندر امام خمینی تا تهران یا اصفهان همان مقدار هزینه دارد که تا چین انتقال داده شود. این به این دلیل است که کشور ما ۹۰ درصد حمل و نقل وابسته به کامیون است در صورتی که در کشورهای دیگر بر اساس کشتی یا ریل است. این مشکل به عدم مدیریت انرژی در کشور ما بازمی‌گردد و معلوم نیست این مشکل تا کی پابرجاست. وی درباره مشکل برخی صنایع در خرید محصولات شرکت بازرگانی پتروشیمی گفت: شرکت پتروشیمی بازرگانی محصولات خود را بر اساس نرخ بورس اعلام می‌کند. اگر مشتری نداشته باشد در اظهارات خود کاهش می‌دهد و اگر در نرخی محصولات خریداری شد در همان نرخ ننگه داشته می‌شود. اینکه فردی نمی‌تواند نقد محصول را از بورس تهیه کند مشکل شرکت بازرگانی پتروشیمی نیست. اینکه هنوز برخی از صنایع پایین دستی نمی‌توانند مواد خود را تأمین کنند به عدم نقدینگی برمی‌گردد. بنابراین چون پول نقد ندارد مجبور است گرانتر و به صورت قسطی از واسطه‌ها مواد مورد نیاز خود را تأمین کند. بر این اساس در حال حاضر هیچ مافیایی وجود ندارد و اگر کسی اظهار می‌کند مافیا وجود دارد به دلیل ناتوانی آن در خرید است نه وجود مافیا.

وی ادامه داد: مدیریت تهیه مواد اولیه مقوله ای است بسیار گسترده و بسیار مهم که حتماً یک واحد تولیدی باید از آن برخوردار باشد به گونه ای که با توجه به شرایط فعلی و بازار در انبار برای سه ماه مصرف خود ذخیره داشته باشد. وی به مزیت‌های صنایع پتروشیمی در کشور پرداخت و گفت: منابع گازی خدادادی فراوان در کشور، وجود نیروی جوان و مستعد و نیروی کاری متبحر از مزیت‌های کشور است که در صنایع مثل پتروشیمی باید از آن بهره گرفت. متأسفانه در حال حاضر فقط ۴۰ درصد از توان پتروشیمی به بهره برداری رسیده است. ما باید زمینه برای سرمایه گذاری خارجی در کشور را نیز فراهم کنیم و برنامه ای مناسب برای صنایع پتروشیمی داشته باشیم. ما باید خام فروشی را کنار بگذاریم. باید به گونه ای برنامه ریزی کنیم که تا ۱۰ سال آینده حتی یک بشکه نفت صادر نکنیم و تمام نفت را به میعانات نفتی و میعانات گازی تبدیل کنیم. ورود به این برنامه و ایجاد و توجه صنایع پتروشیمی ضمن افزایش بازده در کشور به اشتغالزایی نیز می‌انجامد.



کارگاه تخصصی و نشست با مدیران ارشد



Tehran International Permanent Fair Ground
November 11-14, 2008

ششمین نمایشگاه بین المللی

ایران پلاست

۲۱ الی ۲۴ آبان ماه ۱۳۸۷

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران - سالن ۳۵

سه شنبه ۸۷/۸/۲۱

ساعت ۱۱/۰۰ الی ۱۲:۳۰ - فروش محصولات پتروشیمی در بورس - فرصت ها و چالشها
مسئول اجرا: آقای مهندس نیستانی / خانم مهندس خداوردی / نماینده بورس

ساعت ۱۴/۳۰ الی ۱۶:۰۰ - توسعه صادرات محصولات صنایع پایین دستی پتروشیمی
نشست تخصصی با حضور مسئولین سازمان توسعه تجارت ، گمرک ایران
مدیر نشست: آقای جلالی پور

چهارشنبه ۸۷/۸/۲۲

ساعت ۱۴/۳۰ الی ۱۶:۰۰ - تکنولوژی و کاربرد پلیمرهای مهندسی تولیدی شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران
مسئول اجرا: آقای مهندس گل محمدی / آقای مهندس فدایی / نماینده مجتمع

پنج شنبه ۸۷/۸/۲۳

ساعت ۱۱/۰۰ الی ۱۲:۳۰ - راهکارهای اجرایی تامین مالی صنایع پایین دستی پتروشیمی
بانل تخصصی با حضور مدیران ارشد نظام بانکی ، صندوق های سرمایه گذاری
ساعت ۱۴/۳۰ الی ۱۶:۰۰ - تکنولوژی تولید و کاربرد محصولات پلی الفینی شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران
مسئول اجرا: خانم مهندس هاشمی / خانم مهندس ولی پور / نماینده مجتمع ها

تولیدکنندگان صنعت پلاستیک

معرفی و عرضه صنایع پلاستیک و پایین دستی
در نمایشگاه ایران پلاست



نمایشگاه ایران پلاست باید به انجمن های صنفی واگذار شود



رونمایی از اولین داشبورد ایرانی در نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸



تقابل شکل ها، تخصص یا ارتباط



ایده گرفتن آری، تقلید نه!



نوسان قیمت مواد اولیه به ضرر ما تمام می شود



مدیر عامل شرکت ماشین سازی آل.آش

بهترین حمایت دولت؛
ایجاد زمینه فعالیت
برای تولید کنندگان

ما برای محصولات

خودمان اصلا قالب وارد

نمی کنیم و همه را خودمان

می سازیم.

مدیر عامل آل.آش با

بیان این مطلب تاکید کرد:

به علت گران بودن مواد

اولیه تولید قالب و هزینه های گزاف ریخته گری

و دیگر موارد قالب های با کیفیت ایرانی از بازار

مناسبی برخوردار نیستند.

وی دلایل موفقیت چین در بازار ایران را پایین

بودن قیمت تمام شده محصول دانست و گفت: این

قالب ها علی رغم قیمت پایین در مقابل محصولات

ایرانی از نظر کیفیتی بسیار پایین است. و ارطانیان

افزود: قالب های ما گران است اما از کیفیت بالاتری

برخوردار است. وی علت گرانی آنها را هم بالا بودن

هزینه های جانبی مثل کارگر و مالیات و عدم حمایت

های دولتی بیان کرد.

وارطانیان گفت: صنعت پلاستیک در ظاهر هزینه

بره نظر نمی رسد اما وقتی وارد کار می شویم با

مشکلات و هزینه های بالا مواجه می شویم. وی

افزود: متأسفانه در ایران به هر کسی با هر شرایطی

مجوز فعالیت در این صنعت داده می شود و در نتیجه

دست در این صنعت زیاد شده است و کسانی که

مجوز می گیرند و وارد کار می شوند ضربه های

زیادی را به صنعت می زند.



محسن میهن خواه مدیر اجرایی شرکت تعاونی صنایع پلاستیک استان تهران نمایشگاه ایران پلاست را دارای جایگاه مناسبی در سطح منطقه دانست. وی برگزاری نمایشگاه ایران پلاست را به صورت دوسالانه از این دوره مثبت تلقی کرد و گفت: نمایشگاه ایران پلاست به منظور بازاریابی و معرفی صنعت پلاستیک و پتروشیمی ایران می تواند نقش اساسی ایفا کند. میهن خواه شرکت ملی صنایع پتروشیمی را از متولیان اصلی این صنعت خواند و تاکید کرد: با توجه به داشتن پتانسیل و منابع قوی زیربنایی در کشور صنعت پلاستیک و صنایع پایین دستی ما می تواند از رشد و شکوفایی بهتری برخوردار شوند.

وی یکی از استراتژی های برگزاری نمایشگاه ایران پلاست را بازاریابی و معرفی محصولات و

مدیران شرکت تعاونی**معرفی و عرضه****دستی در نمایشگاه****خلاصه گفتگو**

* یکی از استراتژی های برگزاری نمایشگاه ایران پلاست بازاریابی و معرفی محصولات است
* تعامل و همفکری بر گزار کنندگان نمایشگاه با انجمن ها و تشکل های صنفی حوزه پلاستیک و پتروشیمی مناسب است.

* نمایشگاه فضای مناسبی برای تعامل نزدیک مدیران پتروشیمی و تولید کنندگان و صنعتگران است.

* حضور تشکل های صنفی در برگزاری نمایشگاه ایران پلاست باعث رشد کیفیت و ارتقا نمایشگاه شده است.

دستاوردهای صنعتگران داخلی عنوان کرد..

مدیر اجرایی شرکت تعاونی صنایع پلاستیک استان تهران تبلیغات را یکی از راه های موثر برای جذب مشتری داخلی و خارجی در نمایشگاه ایران پلاست عنوان کرد و گفت: ستاد برگزاری نمایشگاه ایران پلاست می تواند با بالا بردن کیفیت ظاهری و جذابیت نمایشگاه برای صنعت پلاستیک و صنایع پایین دستی جذب خریدار کند. وی سرمایه

خلاصه گفتگو

* در اولین نمایشگاه ایران پلاست انجمن کمک های زیادی برای حمایت از بهتر برگزار شدن نمایشگاه انجام داد.

* به نظر انجمن پیشرفت نمایشگاه در سال های اخیر کمتر بوده است.

* یکی از ارکان نمایشگاه ها حضور فعالان تجاری و خریداران خارجی از سراسر جهان است.

* پیشنهاد می کنیم برگزاری این نمایشگاه به تشکل ها واگذار شود.

و مقررات، کمک به ارتقاء کمی و کیفی تولیدات واحدهای عضو، کمک به تامین اعتبارات و بازار سرمایه اعضا، برگزاری جشنواره صنعت پلاستیک، اطلاع رسانی به اعضا از طریق انتشار نشریه و ایجاد وب سایت، برگزاری و مشارکت در دوره های آموزشی تخصصی، ایجاد بانک های اطلاعاتی مرتبط و صدور گواهی فعالیت واحدهای صنعتی از

تحقق اصل ۴۴، خواست انجمن**صنایع همگن پلاستیک**

انجمن چه تعداد عضو دارد؟ چه برنامه هایی برای شرکت های عضو دارد؟

تعداد اعضای انجمن بیش از ۹۰۰ واحد است. شناسایی نقاط قوت و ضعف، فرصت ها و تهدیدها و ارائه راهکار به اعضا، رئیس کلی برنامه هایی است که در انجمن پیگیری می شود. البته انجمن از کمیسیون های مختلف تشکیل شده و اکنون ۵ کمیسیون فنی و آمار، اقتصادی و بازرگانی، اجتماعی و روابط عمومی، اداری و حقوقی و فرهنگی و آموزشی در حوزه وظایف خود فعالیت می کنند و به اعضا خدمات می دهند.

انجمن صنایع همگن پلاستیک چه امکانات و خدماتی به اعضا می کند؟

مشارکت و اعلام نظر در ارتباط با تدوین ضوابط

انجمن صنایع همگن پلاستیک از ابتدای اردیبهشت ۱۳۷۹ به عنوان یک تشکل غیرانتفاعی غیرسیاسی با هدف اعتلای صنعت پلاستیک در تعیین سرنوشت آینده این صنعت آغاز به کار کرده است.

برنامه ریزی جهت حل مشکلات برسر راه تولید و ایجاد و حفظ هماهنگی بین صنایع پلاستیک بهره برداری شایسته و بهینه از کلیه ظرفیت های موجود صنعتی و نیروی انسانی، ارتباط منطقی با وزارت صنایع، وزارت کار و امور اجتماعی، وزارت امور اقتصادی و دارایی و سایر ارگانها و موسسات چشم انداز پیش روی این انجمن است.

درباره فعالیت ها و برنامه های این انجمن گفتگویی مکتوب با سیدحسن میرحیدری، رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع همگن پلاستیک انجام داده ایم که در پی می آید.

صنایع پلاستیک استان تهران :

صنایع پلاستیک و پایین

نگاه ایران پلاست



گذاری در برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی مانند ایران پلاست را عامل مهمی در رشد و ارتقا صنعت پلاستیک ایران بیان کرد. میهن خواه تعامل و همفکری برگزار کنندگان نمایشگاه با انجمن ها و تشکل های صنفی حوزه پتروشیمی را مناسب ارزیابی کرد و افزود: روند برگزاری ایران پلاست ۲۰۰۸ نسبت به دوره‌های گذشته تغییرات ملموسی را داشته است. وی مدیریت و بینش جدید برگزار کنندگان نمایشگاه و همچنین تعامل مناسب میان شرکت ملی صنایع پتروشیمی و تشکل های صنفی حوزه ی صنعت پلاستیک را در این روند موثر خواند.

محمد ملا محمد نایب رئیس هیئت مدیره شرکت تعاونی صنایع پلاستیک استان تهران نیز نمایشگاه ایران پلاست را امکانی برای عرضه تکنولوژی روز دنیا دانست و گفت: هدف از برگزاری نمایشگاه ایران پلاست و حضور شرکت کنندگان خارجی، آشنایی تولید کنندگان و صنعتگران داخلی با تکنولوژی روز دنیا است. ملا محمد نمایشگاه را فضای مناسبی برای تعامل نزدیک مدیران پتروشیمی و تولید کنندگان و صنعتگران عنوان کرد: برگزاری نشست های صمیمانه و رودر رو میان مدیران پتروشیمی و تولید کنندگان و

صنعتگران برای بیان خواسته ها، انتقادات و پیشنهادات شان موجب دلگرمی آنان به تولید است. وی در ادامه نقش انجمن ها و تشکل های صنفی در برگزاری نمایشگاه ایران پلاست را مثبت ارزیابی کرد و افزود: حضور تشکل های صنفی در برگزاری نمایشگاه ایران پلاست باعث رشد کیفیت و ارتقا نمایشگاه شده است. وی تعامل قوی تر شرکت ملی صنایع پتروشیمی با تشکل ها را موجب رشد صنایع پایین دستی خواند.

شرکت تعاونی صنایع پلاستیک استان تهران در ششمین نمایشگاه ایران پلاست در سالن مینا در فضایی به مساحت ۷۰ مترمربع به منظور ارائه خدمات مشاوره ای به تولید کنندگان و ایجاد پل ارتباطی صنعتگران با بازدید کنندگان و مسئولان حضور دارد.

درهای آپارتمانی فایبر گلاس

جدیدترین محصول شرکت فراگردان پویا



درهای آپارتمانی فایبر گلاس پس از گذراندن ۴ سال کار تحقیقاتی و کارشناسی به چرخه تولید رسیده است.

به گزارش ستاد خبری

نمایشگاه ایران پلاست، مهرداد زارع مدیرعامل شرکت فراگردان پویا با بیان این مطلب گفت: درهای آپارتمانی فایبر گلاس اولین بار در نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ به عنوان محصول جدید این شرکت رونمایی می شود.

به گفته مهرداد زارع استفاده از این درها در مناطق مرطوب به علت مقاومت در برابر رطوبت بسیار مناسب است و با توجه به نوع طراحی این درها و قیمت مناسب آن، این محصول با استقبال خوبی مواجه شده است.

شرکت فراگردان پویا در ششمین نمایشگاه ایران پلاست در سالن ۳۸ با عرضه جدیدترین دستاوردهای خود پذیرای بازدید کنندگان داخلی و خارجی است.

به گفته مدیران صنایع پلاستیک این نمایشگاه که با حضور ۵۰۰ شرکت داخلی و خارجی برگزار می شود فرصت مناسبی برای بازاریابی صنایع داخلی و برقراری ارتباط با رقبای خارجی است.

نشده است لطفاً اشاره بفرمایید؟

قبل از هر چیز ارزومند برگزاری بهتر نمایشگاه ایران پلاست که آبروی صنعت پلاستیک کشور است هستیم. این انجمن بر این باور است باید به سرعت سیاست های اصل ۴۴ قانون اساسی که مورد تأکید مسئولان نظام به ویژه رهبر معظم انقلاب است اجرا شود تا امور مردم به دست مردم و توسط تشکل های مردمی انجام شود. سیاست های اصل ۴۴ به توسعه خصوصی سازی در کشور تأکید دارد و امروز قوانین کشور حتی شرایط را برای حضور سرمایه گذاران داخلی و خارجی فراهم نموده است.

در نهایت این انجمن معتقد است در برگزاری نمایشگاه های تخصصی امور مربوط زیر نظر تشکلهای انجام نمی شود که اعتراض خود در این زمینه به سازمان توسعه تجارت ایران و شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران ارائه نموده و خواستار برگزاری نمایشگاه های تخصصی می باشیم و دیگر بار اعلام میکنیم برگزاری این نمایشگاهها توسط انجمن و تشکلهای می تواند اجرای یکی از سیاست های اصل ۴۴ قانون اساسی کشور باشد.

درباره برنامه های انجمن برای حضور در ششمین نمایشگاه ایران پلاست و اینکه چه دستاوردهایی برای معرفی دارید توضیح دهید؟

معمولاً سالهای گذشته حضور فعال داشته ایم. امسال هم ضمن معرفی اعضاء خود و معرفی عملکرد انجمن زمینه تبادل افکار با مسئولین و سایر تولید کنندگان و بازدید کنندگان را فراهم خواهیم کرد.

حضور کشورهای خارجی را در نمایشگاه چگونه می بینید؟

این مسئله به اطلاع رسانی مسئولین نمایشگاه بستگی دارد. ولی طی سالهای اخیر حضور خریداران و بازدید کنندگان خارجی از نمایشگاه کم بوده که این به نفع صنعت پلاستیک کشور نیست. به اعتقاد ما یکی از ارکان نمایشگاهها حضور فعالان تجاری و خریداران خارجی از سراسر جهان است که می تواند تاثیر مهمی در بازارهای رقابتی و صادراتی صنعت پلاستیک ایران به وجود آورد.

اگر مواردی مد نظر شما بوده است که به آن اشاره

مهمترین خدماتی است که این انجمن به اعضای خود می دهد.

انجمن در چند دوره نمایشگاه ایران پلاست شرکت داشته است و چه دستاوردهایی کسب کرده است؟

انجمن در تمام دوره های گذشته نمایشگاه ایران پلاست حضور موثر داشته است. طبیعتاً در این دوره نیز حضور خواهد داشت. انجمن صنایع همگن پلاستیک در اولین نمایشگاه ایران پلاست کمک های زیادی برای حمایت از برگزاری بهتر و موثرتر نمایشگاه انجام داد. به اعتقاد ما چند دوره نمایشگاه خوب و با استقبال خیلی زیادی روبرو شد ولی متأسفانه با تغییراتی که در سیاست ها و مدیریت ها انجام شد به اعتقاد ما، استقبال و پیشرفت نمایشگاه در سال های اخیر کمتر بوده است.

ما پیشنهاد می کنیم همانگونه که نمایشگاه های معتبر جهانی در این صنعت توسط تشکل ها اداره می شوند و به صورت یکواخت و رو به توسعه اداره می شوند و پیشرفت آنها چشمگیر است در ایران نیز برگزاری این نمایشگاه به تشکل ها واگذار شود.



نایب رییس هیات مدیره انجمن

صنایع همگن پلاستیک:

نمایشگاه ایران پلاست

باید به انجمن های

صنفا واگذار شود

خلاصه گفتگو

* انجمن صنایع همگن پلاستیک تنها نهادی است که شایستگی برگزاری نمایشگاه ایران پلاست را دارد.

* این انجمن هنوز به دنبال گرفتن مجوز برگزاری نمایشگاه ایران پلاست است.

* انجمن نباید واگذاری غرفه و کارهای اجرایی را برعهده داشته باشد بلکه سیاست گذاری ها و تصمیم گیری و نظارت بر اجرای امور به بهترین نحو از وظایف انجمن است.

* انجمن در سال های فعالیت خود تنها به ۵ درصد از اهداف و استراتژی های بلند مدت خود رسیده است.

* قیمت مواد اولیه باید حداقل از ثبات ۳ ماهه برخوردار باشد تا تولیدکننده بتواند برای تولید خود برنامه ریزی کند.

به بهانه برگزاری ششمین نمایشگاه ایران پلاست با عباسی غریبی یکی از موسسان اصلی انجمن صنایع همگن پلاستیک که در حال حاضر نایب رئیس هیئت مدیره این انجمن است به گفتگو نشستیم.

به اعتقاد او: انجمن صنایع همگن پلاستیک تنها نهادی است که شایستگی برگزاری نمایشگاه ایران پلاست را دارد غریبی نمایشگاه ایران پلاست را بستری برای گردهم آمدن خانواده صنعت پلاستیک عنوان کرد و گفت: در چنین فضایی تنها نهادی که توانایی برگزاری نمایشگاهی با این وسعت را دارد انجمن های صنفا هستند.

وی ادامه داد: انجمن صنایع همگن پلاستیک تمام تلاش خود را بر آن داشت تا مجوز برگزاری ششمین نمایشگاه ایران پلاست را اخذ کند که علی رغم گرفتن موافقت اکثر مدیران و مسئولان ذی ربط در مراحل پایانی با صدور مجوز برگزاری نمایشگاه ایران پلاست به نام انجمن صنایع همگن پلاستیک موافقت نشد.

غریبی افزود: ما معتقدیم نمایشگاه ایران پلاست

باید به بخش خصوصی واگذار شود.

غریبی با اشاره به اصل ۴۴ قانون اساسی تصریح کرد: طبق این اصل تمامی بخش های دولتی باید به بخش خصوصی واگذار شود و با توجه به وجود صراحت قانونی موجود، برگزاری نمایشگاه ایران پلاست توسط شرکت ملی صنایع پتروشیمی به هیچ عنوان زینده نیست.

نایب رییس هیات مدیره انجمن صنایع همگن پلاستیک افزود: این انجمن هنوز به دنبال گرفتن مجوز برگزاری نمایشگاه ایران پلاست است چرا که معتقدیم شرکت ملی صنایع پتروشیمی نباید متولی برگزاری نمایشگاه باشد.

به گفته وی در جلساتی که از طرف انجمن با مدیر روابط عمومی شرکت ملی صنایع پتروشیمی برگزار شد بحث تاسیس شرکتی که با مشارکت انجمن ها و تشکل های صنفا حوزه صنعت و شرکت ملی صنایع پتروشیمی فعالیت کند مطرح شد تا مجوز برگزاری نمایشگاه ایران پلاست به نام این شرکت صادر شود.

نایب رییس هیات مدیره انجمن صنایع همگن پلاستیک با اشاره به وسعت نمایشگاه ایران پلاست، گفت: اگر به صادرات و رقابت در عرصه های بین المللی معتقدیم باید نمایشگاه ایران پلاست را به بستری مناسب برای معرفی توانمندی ها و دستاوردهای صنعتگران ایرانی تبدیل کنیم که این امر در سایه برگزاری نمایشگاه توسط بخش خصوصی

قابل دستیابی است.

وی با انتقاد از رویه نمایشگاه ایران پلاست گفت: نمایشگاه ایران پلاست نه تنها موجب جذب مشتری برای تولیدکنندگان داخلی نمی شود بلکه با برگزاری این چنینی سهم تولیدکنندگان داخلی از بازار ایران کاهش پیدا می کند.

غریبی در ادامه تصریح کرد: هدف از برگزاری تمام نمایشگاه های بین المللی، جذب خریدار و مشتری خارجی برای فروش محصولات داخلی است اما متأسفانه در نمایشگاه ایران پلاست این روند کاملاً متفاوت است.

وی معتقد است: شرکت کنندگان و بازدیدکنندگان خارجی برای فروش محصولات خود و در دست گرفتن بازار داخلی ایران حضور پیدا می کنند و هیچ تلاشی از سوی برگزارکنندگان نمایشگاه برای اصلاح این روند صورت نگرفته است. به اعتقاد نایب رییس هیات مدیره انجمن صنایع همگن پلاستیک نمایشگاه ایران پلاست تنها نام بین المللی را یدک می کشد اما در عمل حتی یک خریدار خارجی هم ندارد.

وی با انتقاد از برنامه شرکت ملی صنایع پتروشیمی جهت دعوت از خریداران خارجی گفت: این خریداران بیشتر مشتریان مواد اولیه پتروشیمی هستند و تأثیر چندانی در وضعیت فروش ۹۰۰۰ واحد تولیدی ایرانی ندارند.

این وجود از موفق ترین انجمن های صنفی هستیم. خواسته های خود را در همه جا اعلام کردیم و یک انجمن شناخته شده هستیم.

خصوصی شدن پتروشیمی عامل رشد و شکوفایی صنعت پلاستیک ایران

غریبی تعامل با ارگان های دولتی را بسیار ضروری عنوان کرد و در این میان به رابطه پتروشیمی با صنعت پلاستیک اشاره و آن را به رابطه گرگ و بره تشبیه کرد و افزود: مدیریت شرکت ملی صنایع پتروشیمی تلاش می کند حداکثر قیمت ممکن را برای مواد اولیه از تولید کنندگان بگیرد.

وی معتقد است: شرکت ملی صنایع پتروشیمی حاضر است صنعت پلاستیک از بین برود اما خودش پولش را بگیرد. و تاکید کرد: شرکت ملی صنایع پتروشیمی با هیچ کدام از قوانین تجارت بین المللی با تولید کنندگان رفتار نمی کند بنا بر این آیا هنوز هم می توان آن را تایید کرد؟

غریبی شناور شدن قیمت مواد اولیه و قرار گرفتن در بورس را نامتناسب با فرهنگ ایرانی دانست و گفت: ۹۹ درصد از واحدهای تولیدی توان مالی خریداری مواد مورد نیاز خود را از بورس ندارند و عده ی زیادی از آن ها به راه و روش خرید از بورس آشنا نیستند که در نتیجه این دو مشکل ناچار به تهیه مواد اولیه خود از بازار آزاد خواهند شد. وی در ادامه گفت: در حال حاضر قیمت جهانی مواد اولیه نصف شده است اما در ایران مواد اولیه دو برابر قیمت جهانی است و هیچ کس پاسخگوی این مسئله نیست

زمانی عرضه مواد اولیه در بورس جواب می دهد که همه توانایی و دانش خرید از بورس را داشته باشند. غریبی افزود: قیمت مواد اولیه باید حداقل از ثبات ۳ ماهه برخوردار باشد تا تولید کننده بتواند برای تولید خود برنامه ریزی کند.

عیسی غریبی به عنوان مدیر عامل شرکت سنی پلاستیک و کسی که دستی در تولید دارد با بیان این مطلب گفت: بورس برای مواد اولیه که خوراک اصلی کارخانه ها است امری بی فایده است. وی افزود: انجمن در جلساتی که با مدیران شرکت ملی صنایع پتروشیمی داشته است خواستار تثبیت قیمت ها بود.

وی در ادامه تاکید کرد: خصوصی شدن پتروشیمی کمک موثری به رشد و شکوفایی صنعت پلاستیک ایران می کند.

غریبی نماینده ایران پلاست را بهترین وسیله برای صادرات محصولات تولید کنندگان ایرانی عنوان کرد و گفت: با توجه به بازار خوبی که در کشورهای همسایه برای محصولات ایرانی وجود دارد نماینده ایران پلاست بهترین فرصت برای بازاریابی است.

غریبی به مشکلات خدماتی در روزهای برگزاری نمایشگاه اشاره کرد: برخی از مشکلات نمایشگاه به شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی جمهوری اسلامی ایران برمی گردد. وی با تاکید به این مطلب افزود: بازسازی ساختمان نمایشگاه یا انتقال مکان نمایشگاه بین المللی تهران باید هر چه زودتر انجام شود.

انجمن هستند و تمامی فعالیت های انجام گرفته در انجمن را زیر سوال می برند.

غریبی انجمن صنایع همگن پلاستیک را جزو انجمن های موفق در کشور دانست گفت: هیچ انجمن و تشکل صنفی و غیردولتی در ایران همانند انجمن ما پیشرفت نداشته است. به اعتقاد وی کسانی که احساس مسئولیت می کنند و دلسوز این صنعت هستند همگی اعتقاد به کارگرومی دارند و تمام مشکلات برای فعالیت در انجمن را به جان می خرنند تا برنامه هایی که دارند و نمی توان به تنهایی انجام داد در سایه نام انجمن و فعالیت در کنار دیگر دوستان به انجام برسانند.

غریبی در ادامه به آن دسته از تولید کنندگانی که تعاملی با انجمن ندارند اشاره کرد و گفت: کسانی که با انجمن تعاملی ندارند مقصر اصلی خودشان هستند چرا که در های انجمن به روی تمام فعالان این صنعت باز است و ما مشتاقانه منتظر حضور فعال این عزیزان در

* غریبی اطلاع رسانی در انجمن را به وسیله نشریه و وب سایت خواندو گفت: عملا اعضا از این وسایل ارتباطی استفاده نمی کنند و تلاشی برای ایجاد تعامل با انجمن ندارند.

* ۹۹ درصد از واحدهای تولیدی توان مالی خریداری مواد مورد نیاز خود را از بورس ندارند و عده ی زیادی از آن ها به راه و روش خرید از بورس آشنا نیستند که در نتیجه این دو مشکل ناچار به تهیه مواد اولیه خود از بازار آزاد خواهند شد.

* در نشریه داخلی انجمن صنایع همگن پلاستیک تمام خبرهای حوزه صنعت پلاستیک و فعالیت های انجمن چاپ می شود و برای اعضا ارسال می شود اما متأسفانه تعداد کمی این نشریه را مطالعه می کنند و در مشکلاتی که گریبان گیر انجمن می شود نظر می دهند.

انجمن هستیم.

غریبی در ادامه به فعالیت های انجمن اشاره کرد: انتشار نشریه داخلی، شرکت در جشنواره های مرتبط با صنعت پلاستیک، سفرهای گروهی و شرکت در نمایشگاه های خارجی از مهم ترین فعالیت های انجمن صنایع همگن پلاستیک است. وی همچنین به تعامل با تمام ادارات و ارگان های دولتی مرتبط با فعالیت های صنعتی، شرکت در جلسات مختلف وزارت صنایع، وزارت بازرگانی، مجلس شورای اسلامی و شرکت ملی صنایع پتروشیمی انجام چانه زنی و نامه نگاری با مسئولین مرتبط در این زمینه اشاره کرد.

به گفته او انجمن در سال های فعالیت خود تنها به ۵ درصد از اهداف و استراتژی های بلند مدت خود رسیده است و هنوز راه زیادی برای تحقق تمام اهداف خود در پیش دارد.

غریبی همچنین مشکل مالی را از مشکلات اساسی انجمن ها و تشکل های صنفی بیان کرد و گفت: با

برنامه های انجمن صنایع همگن

پلاستیک برای نمایشگاه ایران پلاست

اگر شما مجوز برگزاری نمایشگاه ایران پلاست را داشته باشید چه می کنید؟ غریبی در پاسخ به این سوال یکی از اهداف مهم انجمن صنایع همگن پلاستیک را مدیریت ثابت و پایدار برای نمایشگاه عنوان کرد و جذب خریداران خارجی و غرفه گذار در نمایشگاه ایران پلاست را از دیگر اهداف انجمن برشمرد.

به اعتقاد غریبی هدف از برگزاری نمایشگاه بالا رفتن فروش شرکت کنندگان در نمایشگاه است که در صورت عدم تحقق این امر برگزاری نمایشگاه بی فایده است. وی ادامه داد: در تعامل انجمن و شرکت ملی صنایع پتروشیمی برای دعوت از مهمانان خارجی، مدیر نمایشگاه ایران پلاست از مالیست درخواست کردند که انجمن با توجه به وقوف بر بوروکراسی های پیچیده دولتی در ایران از این کار صرف نظر کرد.

وظیفه انجمن ها: سیاست گذاری

و نظارت بر اجرای نمایشگاه

غریبی درباره اهداف و استراتژی های انجمن برای برگزاری نمایشگاه ایران پلاست گفت: وظیفه و کارکرد انجمن ها و تشکل های دولتی انجام کارهای انتفاعی نیست. وی معتقد است: انجمن نباید واگذاری غرفه و کارهای اجرایی را برعهده داشته باشد بلکه سیاست گذاری ها و تصمیم گیری و نظارت بر اجرای امور به بهترین نحو از وظایف انجمن است.

غریبی نمایشگاه ایران پلاست را متعلق به تمامی فعالان صنعت پلاستیک دانست و گفت: نمایشگاه ایران پلاست متعلق به دولت یا یک انجمن نیست و باید همه فعالان و صاحب نظران این صنعت در سیاست گذاری های آن دخیل باشند.

چرا اعضای انجمن فعال نیستند؟

در نشریه داخلی انجمن صنایع همگن پلاستیک تمام خبرهای حوزه صنعت پلاستیک و فعالیت های انجمن چاپ می شود و برای اعضا ارسال می شود اما متأسفانه تعداد کمی این نشریه را مطالعه می کنند و در خصوص مسایل و مشکلاتی که گریبان گیر انجمن می شود نظر می دهند.

غریبی با بیان این موضوع از اینکه در ایران کسی زمانی را برای مطالعه و شرکت در فعالیت های گروهی اختصاص نمی دهد اظهار تأسف کرد. وی گفت: ما این اطلاعات و خبرها را در سایت انجمن هم منتشر می کنیم اما تعداد مراجعه کنندگان بسیار کم است.

غریبی اطلاع رسانی در انجمن را به وسیله نشریه و وب سایت خواندو گفت: عملا اعضا از این وسایل ارتباطی استفاده نمی کنند و تلاشی برای ایجاد تعامل با انجمن ندارند.

نایب رییس هیات مدیره انجمن صنایع همگن پلاستیک معتقد است: عضویت در یک تشکل و انجمن غیردولتی قبول کردن یکسری مسئولیت ها است. وی گفت: در انجمن افرادی هستند که حق عضویت سالانه خود را پرداخت نمی کنند و هیچ گونه حمایت مالی و معنوی از انجمن ندارند و زمانی که زمان حرف زدن می رسد در رده اول منتقدین

برای
توسعه زندگی بهتر



سال ۱۳۸۷



۱ تن تولید در ثانیه

۳۵۰۰۰۰ تن در سال





National Petrochemical Co.

Yesterday

1995

**8 700 000
t/y**

Today

2008

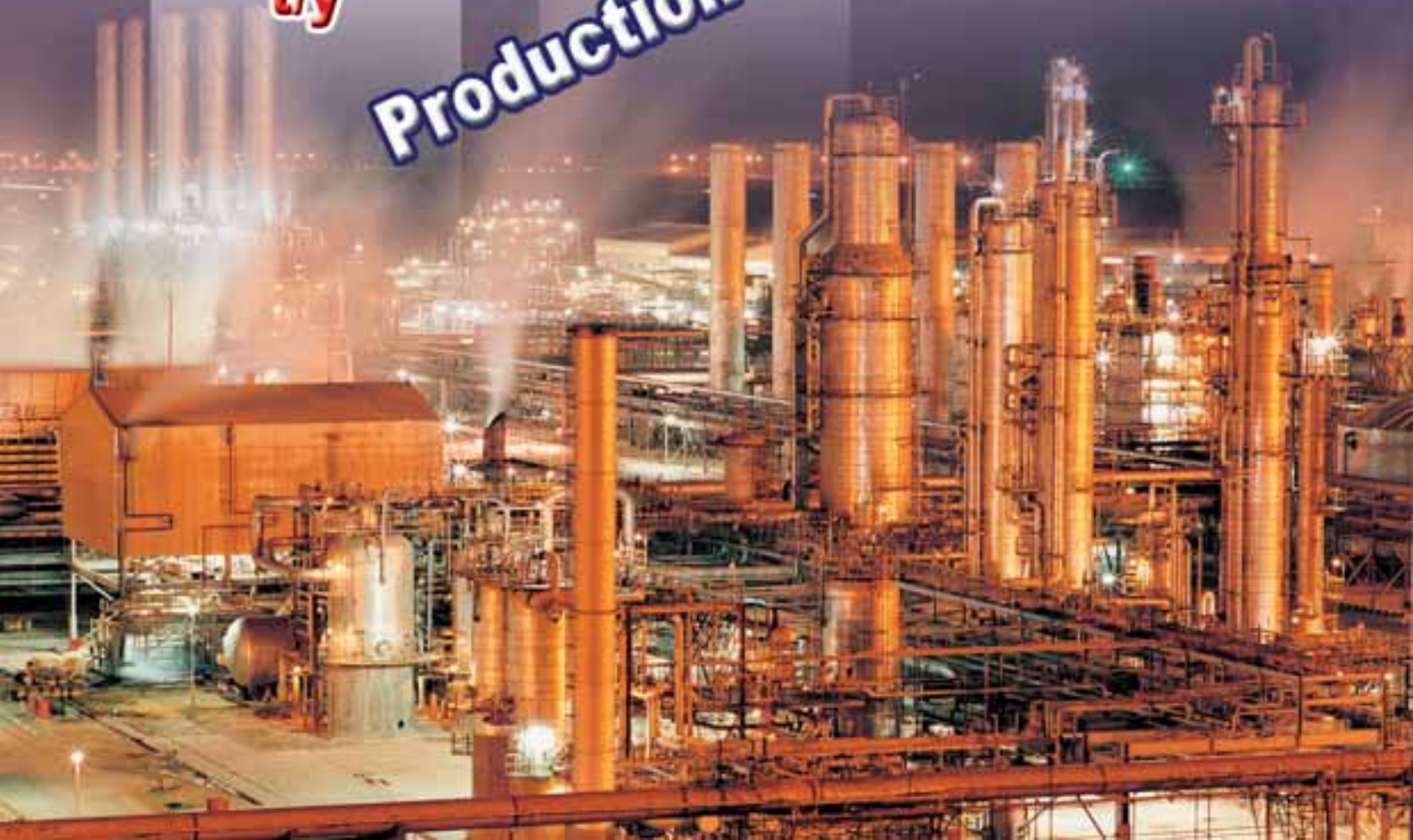
**35 000 000
t/y**

Tomorrow

2015

**100 000 000
t/y**

Production Capacity





رونمایی از اولین

داشبورد ایرانی

در نمایشگاه

ایران پلاست ۲۰۰۸

برگزاری دوسالانه نمایشگاه بسیار مثبت است. چرا که برگزاری دوسالانه نمایشگاه این فرصت را در اختیار تولیدکنندگان می‌گذارد که با دستاوردهای جدید خود در نمایشگاه حاضر شوند. این مساله همچنین موجب جذب خریداران و بازدیدکنندگان خارجی بیشتری می‌شود.

اما معتقدم اختصاص ۴ روز برای بازدید از نمایشگاه ایران پلاست زمان محدودی است و بهتر است حداقل یک هفته یا ۱۰ روز را به برگزاری نمایشگاه اختصاص دهند.

از طرف دیگر من فکر می‌کنم باید اطلاع‌رسانی به موقع و کافی درباره ایران پلاست انجام شود به نظر من اطلاع‌رسانی دوره‌های قبلی در حد نمایشگاه بزرگی مثل ایران پلاست نیست و موجب از دست دادن قشر زیادی از مخاطبان می‌شود.

برای اطلاع‌رسانی مناسب باید برنامه ریزی مدون و بلندمدت را مدنظر قرار دهیم تا تولیدکنندگان و خریداران داخلی و خارجی به حضور موثر در نمایشگاه ایران پلاست ترغیب کنیم.

وضع تولیدکنندگان ایرانی در صنعت پلیمر چگونه است؟ آیا این صنعت توان رقابت با تولیدکنندگان سایر کشورها را دارد؟

در ایران تولیدکنندگان از حمایت‌های مادی و معنوی دولت برخوردار نیستند که این مساله با توجه به توان مالی محدود بخش خصوصی مشکل‌آفرین شده است.

به اعتقاد من صنعت پلاستیک و پتروشیمی ایران توان رقابت در بازارهای جهانی را دارد و تولیدکنندگان داخلی می‌توانند به صادرات گسترده

خلاصه گفتگو

* به فکر درآمد زایی نباشیم و برنامه‌های بلند مدت را پیش بگیریم.

* با تمرکز بر ایده‌های نو می‌توانیم شاهد به وقوع پیوستن اتفاق جدیدی در حوزه صنایع پایین دستی باشیم.

* با اطلاع‌رسانی مناسب مخاطبان اصلی نمایشگاه را جذب کنیم.

* ۴ روز برای بازدید از نمایشگاه ایران پلاست زمان محدودی است، این زمان باید به یک هفته تا ۱۰ روز افزایش یابد.

* محصولات تولیدکنندگان ایرانی توان رقابت در عرصه جهانی را دارد.

* برگزاری نمایشگاه توسط تشکلهای صنفی گام موثری در کسب موفقیت بین‌المللی برای این شرکت‌هاست.

* ارتباط تنگاتنگ با دانشگاه یکی از مهم‌ترین علت‌های پیشرفت شرکت ماست.

* هدف شرکت ما قطع وابستگی و بی‌نیازی کامل از واردات کالا است.

هزینه‌های جاری نمایشگاه را باید هزینه‌های اضافه و از دست رفته ببینیم بلکه با برنامه ریزی بلندمدت و نگاه حمایت‌گرایانه به سرمایه‌گذاری در جهت توسعه هر چه بیشتر صنعت کشور بپردازیم.

می‌دانید که از دوره پیش نمایشگاه هر دو سال یک بار برگزار می‌شود به نظر شما این نحوه برگزاری مناسب است؟

نمایشگاه ایران پلاست فرصتی فراهم آورد تا با مهندس سید محمود مفیدی مدیر عامل شرکت گرانول معصوم به عنوان یکی از تولیدکنندگان انواع گرانول‌های پی‌وی‌سی صنعت خودروسازی، پزشکی و لوازم خانگی به گفتگو بنشینیم. مفیدی سرمایه‌گذاری و برنامه ریزی مدون در امر اطلاع‌رسانی را لازمه برپایی نمایشگاه تخصصی و بین‌المللی می‌داند و معتقد است نمایشگاه ایران پلاست برای دستیابی به جایگاه واقعی خود در سطح جهان باید به سمت تخصصی شدن پیش رود. مشروح این گفتگو را می‌خوانید.

به نظر شما برای برگزاری بهتر و مفیدتر ایران پلاست چه باید کرد؟

برای برگزاری نمایشگاه تخصصی با ابعاد ایران پلاست به عنوان مطرح‌ترین نمایشگاه در حوزه صنایع پلاستیک برنامه ریزی بلندمدت و بهرمندی از نظرات فعالان عرصه صنعت ضروری به نظر می‌رسد. لازمه برپایی نمایشگاه تخصصی و بین‌المللی سرمایه‌گذاری و برنامه ریزی مدون در امر اطلاع‌رسانی است.

در حال حاضر شاهد حضور افراد خلاق و مبتکر در خانواده صنعت کشورمان هستیم و با تمرکز بر ایده‌های نو در برنامه ریزی و برگزاری نمایشگاه‌ها می‌توانیم شاهد به وقوع پیوستن اتفاق جدیدی در حوزه صنایع پایین دستی باشیم.

نمایشگاه ایران پلاست در صورت داشتن استراتژی‌های بلندمدت و سیاست‌گذاری‌های هدفمند می‌تواند یکی از قوی‌ترین نمایشگاه‌ها در زمینه مواد پلیمری در سطح جهان باشد.

به نظر من نباید به فکر درآمد زایی باشیم و

شرکت و شناسایی بازارهای هدف در کشور و وجود نیاز و تقاضای بازار داخلی از و به منظور دستیابی به فرمولاسیون تولید گرانول‌های پزشکی و گرانول‌های صنعت خودرو سازی و لوازم خانگی تیم مهندسی شرکت با در اختیار داشتن امکانات فوق العاده و تجهیزات کامل در زمینه

تشکیلات آزمایشگاهی آغاز به کار کرد. شرکت گرانول معصوم در حال حاضر حدود نود درصد از نیاز داخلی کشور را به انواع گرانول تامین کرده است.

ما پس از شناسایی بازارهای هدف در داخل کشور و تامین بازار داخلی، بر روی بازارهای هدف در کشورهای منطقه تمرکز کردیم و پس از شناسایی نیازهای آنان، هم اکنون در کشورهای بلاروس، روسیه، سوریه، ترکیه نمایندگی شرکت فعال است.

در حال حاضر با گسترش حوزه فعالیت خود در زمینه تولید گرانول محصولات پزشکی، گرانول مصرفی در صنعت خودرو سازی و لوازم خانگی که با توجه به نیاز بازار داخلی، ارزش بسیار زیادی برای کشور داشت تمام تلاش خود را برای رسیدن به این هدف به کار بسته ایم.

در حال حاضر شرکت گرانول معصوم توان تولید کلیه گرانول‌های پزشکی را در کشور دارد و مجوز تولید آن را از وزارت صنایع دریافت کردیم و منتظر تاییده وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی هستیم. تا چند سال پیش در خصوص گرانول‌های خانواده خودرو کاملاً به کشورهای اروپایی برای واردات آن نیازمند بودیم اما امروز این توان را داریم که تمام نیاز خودرو سازان داخلی را تامین کنیم.

کیفیت محصولات تولیدی شرکت گرانول معصوم قابل رقابت با نمونه‌های خارجی است و تولید این محصولات موجب صرفه جویی ارزی به مبلغ ۱٫۵ میلیون یورو و یک میلیارد صرفه جویی ریالی شده است. سیاست اصلی شرکت پرهیز از تک محصولی شدن است. ما با شناسایی بازار هدف داخلی و نیاز مشتری قادر به تامین حدود نود درصد نیاز داخلی به انواع گرانول‌های پلیمری تخصصی هستیم و بر اساس نیاز بازار و خواسته‌های مشتری تولیدات خود را به بازار عرضه می‌کنیم.

محصول، ایده با دستاورد جدیدی برای عرضه در نمایشگاه ایران پلاست دارید؟

با توجه به مشکلاتی که بر سر راه تولید است متخصصان شرکت گرانول معصوم بر آن شدند تا در آزمایشگاه‌های این شرکت به فرمولاسیون تولید پوشش داشبورد ماشین‌های تولیدی در کارخانجات خودرو سازی کشور دست یابند و خوشبختانه با حمایت شرکت‌های خودرو سازی موفق به دستیابی تکنولوژی تولید پوشش داشبورد ماشین‌های پژو ۴۰۵، پژو پرشیا و سمند شده‌ایم. در حال حاضر ایران پس از کشورهای ایتالیا، فرانسه، ژاپن، آمریکا و کره جنوبی ششمین کشور تولید کننده این نوع از گرانول‌های صنعت خودرو سازی در جهان است.



* به نظرم برگزاری نمایشگاه تخصصی ایران پلاست توسط انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی به عنوان متولیان آن که با مشکلات، اهداف، چالشها، نیازها و نقاط ضعف و قدرت این حوزه آشنا هستند گامی موثر در موفقیت بیشتر نمایشگاه ایران پلاست در سطح بین المللی است.

* در حال حاضر شاهد حضور افراد خلاق و مبتکر در خانواده صنعت کشورمان هستیم و با تمرکز بر ایده‌های نو در برنامه ریزی و برگزاری نمایشگاه‌ها می‌توانیم شاهد به وقوع پیوستن اتفاق جدیدی در حوزه صنایع پایین دستی باشیم.

* تا چند سال پیش در خصوص گرانول‌های خانواده خودرو کاملاً به کشورهای اروپایی برای واردات آن نیازمند بودیم اما امروز این توان را داریم که تمام نیاز خودرو سازان داخلی را تامین کنیم.

به عقیده من یکی از مهم ترین فعالیت‌ها برای برگزاری تخصصی نمایشگاه ایران پلاست تعامل هر چه بیشتر با دانشگاه است. دعوت از اساتید دانشگاه‌ها و دانشجویان و هماهنگ کردن بازدیدهای تخصصی از نمایشگاه می‌تواند از موثرترین راهکارهای علمی کردن ایران پلاست باشد.

صورتی که تکنولوژی و تجربه در کنار یکدیگر قرار گیرند شاهد شکوفایی هر چه بیشتر صنعت کشور خواهیم بود.

به عقیده من یکی از مهم ترین فعالیت‌ها برای برگزاری تخصصی نمایشگاه ایران پلاست تعامل هر چه بیشتر با دانشگاه است. دعوت از اساتید دانشگاه‌ها و دانشجویان و هماهنگ کردن بازدیدهای تخصصی از نمایشگاه می‌تواند از موثرترین راهکارهای علمی کردن ایران پلاست باشد.

کمی هم درباره روند فعالیت‌های شرکت گرانول معصوم توضیح دهید؟

شرکت گرانول معصوم با هدف تولید انواع گرانول‌های پی وی سی و ارتقای کیفی تولیدات و با هدف کسب سهم بیشتری از بازار داخلی و افزایش سطح رضایت مشتریان از سال ۱۳۷۴ فعالیت خود را آغاز کرده است. با پیشرفت فعالیت‌های

محصولات خود فکر کنند اما تمامی این‌ها نیاز به حمایت جدی مادی و معنوی دولت دارد.

موقعیت ویژه ایران در منطقه و پتانسیل‌های موجود در صورت حمایت‌های ویژه دولت بستری را برای تبدیل شدن ایران به قطب

صنعت پلاستیک منطقه فراهم می‌کند. تولید کنندگان داخلی ما از توانمندی‌های بسیاری در امر تولید تکنولوژی برخوردار هستند که با توجه و حمایت جدی دولت شاهد شکوفایی توانمندی‌های جوانان کشور خواهیم بود. با توجه به پیشرفت صنعت ایران در سه دهه اخیر و بهبود توان علمی و تکنولوژیک صنعت و دانشگاه امروز ما به خودباوری علمی در صنعت پلاستیک و پلیمر رسیده ایم.

به نظر شما هدف و دستاورد نمایشگاه ایران پلاست چیست؟

به اعتقاد من هدف از برگزاری نمایشگاه ایران پلاست عرضه دستاوردهای جدید صنعتگران به مصرف کنندگان و بازدید کنندگان داخلی و خارجی است. البته خوشبختانه زمینه حضور بخش خصوصی در برگزاری نمایشگاه فراهم شده است. به نظرم برگزاری نمایشگاه تخصصی ایران پلاست توسط انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی به عنوان متولیان آن که با مشکلات، اهداف، چالشها، نیازها و نقاط ضعف و قدرت این حوزه آشنا هستند گامی موثر در موفقیت بیشتر نمایشگاه ایران پلاست در سطح بین المللی است البته مهم ترین دستاورد نمایشگاه برای صنعتگران، تولید و ارائه ایده جدید است.

از حضور در دوره‌های گذشته ایران پلاست راضی هستید؟

حضور در دوره‌های قبلی نمایشگاه ایران پلاست بسیار مفید بود. حضور تولید کنندگان و فعالان عرضه صنعت در کنار یکدیگر باعث ایجاد فضایی برای آشنایی هر چه بیشتر با توان صنعتی کشور و در نهایت شناخت بازار داخلی می‌شود. از طرف دیگر نمایشگاه محلی برای آگاهی از نیاز بازار و مشتری است، همچنین نمایشگاه مکانی برای تعامل با شرکت کنندگان و خریداران خارجی و ارزیابی محصولات با نمونه‌های خارجی است. طبیعی است که ما هم با شناسایی نقاط قوت و ضعف بازار، به نیاز مشتری و بازار پی می‌بریم و با جریان صنعتی شدن کشور همراهی می‌کنیم.

نقش دانشگاه در فعالیت‌های شما چیست؟ آیا با اساتید دانشگاه در ارتباط هستید؟

ارتباط تنگاتنگ با دانشگاهی یکی از مهم ترین علت‌های پیشرفت شرکت ماست. به نظر من دانشگاه عرضه‌ای است که علم و تکنولوژی در کنار جسارت و جوانی جلوه می‌کند. به همین علت استفاده از این پتانسیل نهفته در جامعه صنعتی ضروری است و در



مدیر عامل شرکت مهر پلاستیک:

تقابل شکل‌ها؛ تخصص یا ارتباط

شرکت مهر پلاستیک یکی از با سابقه ترین تولید کنندگان صنعت پلاستیک محسوب می‌شود. این شرکت شاید جزو اولین شرکت‌هایی است که صادرات محصولات پلاستیک به اقصی نقاط دنیا را آزموده است.

این شرکت از سال ۱۳۵۶ فعالیت خود را در زمینه توزیع پلاستیک آغاز کرده است و توسعه فعالیت‌هایش، تولید محصولات پلاستیکی را هم آغاز کرده است. هم‌اکنون این شرکت با تولید بیش از ۱۵۰ نوع و وسایل خانگی فعال است.

برگزاری نمایشگاه ایران پلاست کمک موثری به صنعت پلاستیک ایران است.

محمدرضا روحانی مهر مدیرعامل شرکت مهر پلاستیک با بیان این مطلب گفت: برگزاری نمایشگاه تخصصی در حوزه صنعت پلاستیک کمبودی بود که با فعالیت نمایشگاه ایران پلاست این کمبود جبران شد.

وی نمایشگاه را مکانی برای جذب مشتری دانست و افزود: بعد از اتمام زمان نمایشگاه با مشتریان بیشتری روبه‌رو هستیم که بسیار پرانگیزه هستند. این پیام نشان دهنده موثر بودن برگزاری نمایشگاه است.

مدیرعامل شرکت مهر پلاستیک در ادامه به نحوه برگزاری نمایشگاه ایران پلاست اشاره کرد و گفت: متولیان و برگزار کنندگان نمایشگاه باید افرادی مطلع، متخصص و آشنا به دانش روز برگزاری تخصصی نمایشگاه باشند.

روحانی مهر تبلیغات و اطلاع‌رسانی را یکی از عوامل معرفی و شناساندن نمایشگاه ایران پلاست به دنیا نام برد و افزود: هدف از تبلیغات جذب مخاطبان و بازدید کنندگان داخلی و خارجی است. متأسفانه در نمایشگاه ایران پلاست با ضعف بازاریابی و تبلیغات مواجه هستیم.

روحانی مهر افزود: نیازسنجی بازار اولین مسئله ای است که به وسیله آن می‌شود بازار را لمس کرد. وظیفه ما معرفی محصولات و تولیدات مان است انتخاب نهایی با مشتری است. وی به نیاز به تبلیغات در این صنعت اشاره کرد و گفت: سود دهی در صنعت پلاستیک بسیار کم است بنابراین لزوم بهره‌مندی از تبلیغات بسیار بیشتر به چشم می‌خورد.

روحانی مهر خاطر نشان کرد: تبلیغات یکی از موثرترین ابزارها برای معرفی نمایشگاه ایران پلاست و صنعت پلاستیک ایران به جهانیان است

وی درباره طبقه‌بندی سالن‌ها برحسب زمینه فعالیت شرکت کنندگان گفت: طبقه بندی برحسب زمینه فعالیت باعث می‌شود قدرت شناخت و خرید بازدیدکننده و مشتری کم نشود. وی معتقد است اگر این تمرکز وجود نداشته باشد برآیند فروش غرقه داران بیشتر می‌شود.

مدیرعامل شرکت مهر پلاستیک با اشاره به حضور در تمامی دوره‌های نمایشگاه ایران پلاست گفت: برگزار کنندگان باید به تولید کنندگان بزرگ در هزینه‌ها تخفیف‌های ویژه ای بدهند. وی در ادامه تصریح کرد: نمایشگاه ایران پلاست بهترین فرصت برای نشان دادن شرکت‌ها است.

وی معتقد است: در مرحله اول باید تصویری که از

ایران و وضعیت صنعت کشور در ذهن خارجی‌ها وجود دارد را اصلاح کرد.

وی در خصوص مشکلات بر سر راه ایران پلاست گفت: در صورتیکه اطلاعات برگزار کنندگان از نحوه کار تخصصی در این حوزه به روز باشد ما شاهد رشد هر ساله نمایشگاه ایران پلاست به عنوان مطرح ترین نمایشگاه در حوزه صنعت پلاستیک کشور هستیم که با وجود ابعاد بین‌المللی آن امیدواریم به قطب صنعت منطقه تبدیل شود.

خلاصه گفتگو

* بعد از اتمام نمایشگاه با مشتریان بیشتری روبه‌رو هستیم که نشان دهنده موثر بودن نمایشگاه است.

* در نمایشگاه ایران پلاست با ضعف بازاریابی و تبلیغات مواجه هستیم.

* طبقه بندی برحسب زمینه فعالیت باعث می‌شود قدرت شناخت و خرید بازدیدکننده و مشتری کم شود.

* کارهایی که در دست بخش خصوصی است به بهترین نحو ممکن اجرا شده است.

* انجمن‌ها عملاً کار کردی در ایران ندارند.

تشکل‌ها به جای اینکه تخصصی

باشند، ارتباطی هستند

مدیرعامل شرکت مهر پلاستیک فلسفه وجودی تشکل‌ها و انجمن‌های صنفی را مثبت ارزیابی کرد و گفت: تشکل‌های صنفی در ایران بیشتر از این که یک تشکل تخصصی باشند؛ یک تشکل ارتباطی هستند. وی معتقد است هنوز در ایران تعریف مناسبی از کار گروهی وجود ندارد و تشکل‌ها و انجمن‌های صنفی هم کارکرد واقعی خود را ندارند.

روحانی مهر فعالیت این تشکل‌ها را به نفع صنعت پلاستیک دانست و گفت: بطور کلی تشکل‌ها و انجمن‌های صنفی محلی برای جمع شدن صنعتگران و یکدل و یکصدا شدن آن‌ها برای دستیابی به خواسته‌ها و اهداف شان است.

وی با اشاره به اصل ۴۴ و واگذاری مسولیت‌ها به بخش خصوصی بیان داشت: عملاً ثابت شده است که کارهایی که در دست بخش خصوصی است به

بهترین نحو ممکن اجرا شده است.

در ادامه روحانی مهر در خصوص واگذاری مسولیت برگزاری نمایشگاه به انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی گفت: انجمن‌هایی که در ایران فعالیت می‌کنند برای این مورد کارایی ندارند و در توضیح این مطلب گفت: متأسفانه شاهد هستیم اعضای این انجمن‌ها به علت ارتباط محدود با انجمن، آن‌ها را قبول ندارند. بنابراین انجمن‌ها عملاً کار کردی در ایران ندارند.

مدیرعامل شرکت مهر پلاستیک در ادامه برگزاری نمایشگاه ایران پلاست توسط شرکت ملی صنایع پتروشیمی را مثبت ارزیابی کرد و گفت: واگذاری برگزاری نمایشگاه ایران پلاست با این درجه از اهمیت به انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی نادرست است.

حضور در بورس پیشرفتی بزرگ

برای صنعت پلاستیک

وی در ادامه به نقش موثر پتروشیمی در حمایت از تولید کنندگان اشاره کرد و گفت: در شرایط کنونی و با توجه به مساله شناور بودن قیمت مواد اولیه، در صورت عدم حمایت پتروشیمی از تولید کنندگان ادامه مسیر تولید برای آنان دشوار خواهد بود. روحانی مهر قرار گرفتن مواد اولیه را در بورس یک پیشرفت برای صنعت پلاستیک تلقی کرد و گفت: حضور در بورس در مجموع به نفع تولیدکننده است اما متأسفانه هنوز در ایران فرهنگ سازی در این خصوص انجام نشده است. وی همدلی و هماهنگ عمل کردن مدیران ارشد اجرایی را برای بهبود وضعیت فعلی اقتصاد و صنعت کشور ضروری عنوان کرد.

وی در ادامه افزود: پس از قرار دادن مواد اولیه در بورس بسیاری از این مشکلات حل شد. وی با اشاره به این مطلب گفت: تولید کنندگانی که با این مسئله مشکل دارند به این دلیل است که با نحوه کار بورس آشنایی ندارند.

مدیرعامل شرکت مهر پلاستیک درباره تهیه مواد اولیه مورد نیاز واحد صنعتی اش گفت: تا به امروز مواد اولیه مورد نیاز شرکت را از شرکت ملی صنایع پتروشیمی تهیه کرده‌ام.

وی در خصوص نحوه توزیع مواد اولیه توسط شرکت ملی صنایع پتروشیمی گفت: در گذشته مواد

صدر زاده مدیر عامل شرکت پلی گو:

در انتظار رقابتی سرخسخت در نمایشگاه ایران پلاست



تشکل های غیردولتی و صنفی در جامعه، نقش قابل توجهی در رشد و شکوفایی صنعت ایفا می کنند. مدیر عامل شرکت پلی گو معتقد است: در تمامی کشورها این تشکل ها وجود دارند و در مواقع تصمیم گیری نقش حمایتی و مشورتی برای مدیران اجرایی دارند. وی انجمن ها و تشکل های صنفی را دارای قابلیت ویژه ای دانست و گفت: با این وجود هنوز در فرهنگ ایرانی کارگروهی و دسته جمعی تعریف نشده است.

زمینه انتقال تکنولوژی روز دنیا به ایران فراهم شود

مدیر عامل شرکت پلی گو همچنین به مشکلات زمان برگزاری نمایشگاه مانند هزینه های بالای حمل و نقل ماشین آلات در نمایشگاه، کمبود امکانات رفاهی، برق و زمان کوتاه برای ساخت غرفه ها و... اشاره کرد و گفت: امیدواریم در این دوره از نمایشگاه با تدبیر و مدیریت مناسب برگزار کنندگان با مشکلات کمتری روبه رو شویم. وی در خصوص برگزاری نمایشگاه ایران پلاست گفت: عرضه کالا با کیفیت مناسب بهترین کاری است که می توان انجام داد و اگر محصولات تولیدی از کیفیت مطلوب برخوردار باشد تبلیغات موثر دانست در غیر این صورت تبلیغات کمکی به جذب مشتری برای صنعت نیست.

صدر زاده همچنین تبلیغات و اطلاع رسانی درباره نمایشگاه را بسیار ضروری دانست: یکی از راه های جذب بازدیدکننده و مخاطب خارجی برای نمایشگاه ایران پلاست در اختیار گذاشتن امکانات خدماتی - رفاهی رایگان به مخاطبان خارجی است. وی معتقد است با ارائه این گونه خدمات به مخاطبان خارجی زمینه انتقال تکنولوژی روز دنیا به ایران فراهم می شود. مدیر عامل شرکت پلی گو در خصوص مشکلات پروفیل در ایران گفت: در حال حاضر پروفیل های با کیفیت پایین از ترکیه و قیمت ارزان وارد می شود که یک رقابت نابرابر را به وجود آورده است. صدر زاده ادامه داد: امیدواریم بتوانیم در شرکت پلی گو قدم های تازه و جدیدی را در این راستا برداریم و محصولات جدیدی را روانه بازار کنیم.

ششمین نمایشگاه ایران پلاست بهانه ای شد تا با حمید صدر زاده مدیر عامل شرکت تولیدی و صنعتی پلی گو به گفتگو بنشینیم. صدر زاده نمایشگاه ایران پلاست را راهی برای معرفی صنعت پلاستیک و پتروشیمی ایران به جهانیان می داند و می گوید: امیدواریم نمایشگاه ایران پلاست بتواند توانمندی های صنعت پلاستیک و توانایی صنعتگران فعال در این صنعت را به خوبی نمایش دهد. وی با اظهار امیدواری از اینکه تداوم برگزاری نمایشگاه های تخصصی در حوزه صنعت، ایران را یک گام به صنعتی شدن نزدیک می کند گفت: حضور صنعتگران و مخاطبان خارجی در این نمایشگاه زمینه انتقال تکنولوژی و دانش روز را به صنعتگران و صنعت پلاستیک کشور هموار می کند.

امیدوارم که نمایشگاه ایران پلاست بتواند توانایی های صنعت پلاستیک ایران را به خوبی نشان دهد. صدر زاده علاوه بر اعلام این مطلب معتقد است هر چه این امر بهتر انجام بگیرد سربلندی برای ایران است چون صنعت پلاستیک روز به روز جهانی می شود و کم کم تمامی انسان ها را تحت شعاع خود قرار می دهد.

صدر زاده اضافه کرد: اگر صنعتگر دلسوز صنعت باشد می تواند تکنولوژی را در خدمت بگیرد و از آن برای رشد صنعت کشور استفاده کند. وی مطرح شدن نمایشگاه ایران پلاست در سطح بین المللی را موجب سربلندی ایرانیان عنوان کرد و حضور شرکت ها و بازدید کنندگان خارجی در ششمین نمایشگاه ایران پلاست را مثبت دانست.

او با تاکید بر اینکه برگزار کنندگان نمایشگاه ایران پلاست برای هر چه بهتر برگزار کردن نمایشگاه باید از پتانسیل و نیروی فکری انجمن ها و تشکل های صنفی در این حوزه کمک بگیرند، به نقش مهم تشکل ها و انجمن های صنفی اشاره کرد: تشکل های صنفی بازوهای اجرایی صنعت هستند و با استفاده از تجربیات افراد فعال در تشکل های صنفی می توان نمایشگاهی در حد و اندازه صنعت پلاستیک ایران برگزار کرد. به گفته صدر زاده در صورت فرهنگ سازی و تعریف شدن نقش و کارکرد انجمن ها و

* واگذاری برگزاری نمایشگاه ایران پلاست با این درجه از اهمیت به انجمن ها و تشکل های صنفی نادرست است.

* در شرایط کنونی و با توجه به مساله شناور بودن قیمت مواد اولیه، در صورت عدم حمایت پتروشیمی از تولید کنندگان ادامه مسیر تولید برای آنان دشوار خواهد بود.

* طبقه بندی برحسب زمینه فعالیت باعث می شود قدرت شناخت و خرید بازدیدکننده و مشتری کم شود. وی معتقد است اگر این تمرکز وجود نداشته باشد برآیند فروش غرفه داران بیشتر می شود.

اولیه مورد نیاز تولید کنندگان از طریق کسانانی توزیع می شد که حائز شرایط لازم نبودند و نوع سهمیه بندی مناسب نبود که این امر موجب بوجود آمدن واسطه گری و ورود مواد اولیه سهمیه بندی شده به بازار آزاد می شد.

روحانی مهر شناور سازی قیمت های مواد اولیه را کاملاً علمی و اقتصادی ارزیابی کرد و گفت: با این روش تولید کننده هر زمان که نیاز دارد و تنها به همان میزان خریداری می کند و امید است در بلند مدت واسطه گری از چرخه تولید و توزیع ما حذف شود. وی با اشاره به این مطلب که مادر راه جهانی شدن هستیم گفت: برای موفق بودن در عرصه رقابت بین المللی باید بر اساس قوانین بین المللی تجارت حرکت کنیم. روحانی مهر تاکید کرد: برای جهانی شدن باید جهانی فکر کنیم.

حضور شرکت مهر پلاستیک در عرصه صنعت پلاستیک

مدیر عامل شرکت مهر پلاستیک در خصوص ماشین آلات مورد استفاده در واحد تولیدی خود گفت: با توجه به محصولات تولیدی از ماشین آلات ایرانی و خارجی استفاده می کنیم. وی در ادامه گفت ماشین آلات ایرانی ما به روز نیستند اما با توجه به محصولات تولیدی ما نیاز ما را بر آورده می کنند. وی در خصوص خدمات پس از فروش ماشین سازان داخلی گفت: بزرگ ترین مشکل ما با ماشین سازان در این مورد است که گاهی تا چند هفته خط تولید ما تعطیل می شود. وی ادامه داد: شرکت مهر پلاستیک یکی از اولین شرکت های تولیدی است که صادرات را به کشورهای خارجی آغاز کرده است.

صادرات شرکت مهر پلاستیک به شیوه غیر مستقیم انجام می شود. وی با اشاره به این مطلب گفت: با توجه به کمبود امکانات و توان مالی تنها قادر به صادرات غیر مستقیم محصولاتمان هستیم.



ناصر شادمهر مدیر عامل
نوآوران آیدپلاستیک:

تمرکز بر بازارهای منطقه دستاورد نمایشگاه ایران پلاست

به اعتقاد شادمهر با توجه به پتانسیل قوی موجود در ایران در صورت هدفمند بودن و وجود برنامه ریزی، می توانیم در صنایع پلاستیک و پتروشیمی حرف اول منطقه را بزنیم. شادمهر مدیرعامل شرکت نوآوران آیدپلاستیک در گفتگو با ستاد خبری ششمین نمایشگاه ایران پلاست؛ برگزاری نمایشگاه های تخصصی همچون ایران پلاست را نوید آینده ای روشن برای صنعت ایران و پلی به سوی بازارهای جهانی دانست؛ برگزاری نمایشگاه های تخصصی در سطح بین المللی حرکت رو به جلویی است که باعث می شود که پنجره های جدیدی به روی صنعتگران ما باز شود. وی تمرکز بر بازارهای منطقه را یکی از دستاوردهای نمایشگاه ایران پلاست خواند و

نمایشگاه ایران پلاست به عنوان مطرح ترین نمایشگاه حوزه صنعت پلاستیک و پتروشیمی ایران می تواند عرصه ای برای شناساندن تولید کنندگان و معرفی توانمندی های آن ها باشد. ناصر شادمهر مدیرعامل شرکت نوآوران آیدپلاستیک، معتقد است: نمایشگاه ایران پلاست مجالی برای عرضه توانمندی های صنعتگران داخلی به بازدید کنندگان و خریداران خارجی است. وی استفاده از تجربه های موفق نمایشگاه های مشابه خارجی را راهکار مناسبی برای پیشرفت نمایشگاه ایران پلاست دانست و افزود: برنامه ریزی بلندمدت و تخصیص بودجه برای جذب خریداران خارجی فعالیتی است که در تمامی نمایشگاه های تخصصی وجود دارد.

مدیر عامل شرکت
ماشین سازی پارس:

واردات ماشین آلات بی کیفیت، ضربه ای مهلک بر اقتصاد کشور



فضای مناسبی برای عرضه توانمندی صنعتگران داخلی فراهم کند. پورنیک در ادامه گفت: در این چند سال، فعالیت های شرکت ملی صنایع پتروشیمی گسترش بیشتری یافته است ما شاهد حمایت های آن در بسیاری از موارد بوده ایم اما کاستی هایی هم به چشم می خورد. وی با بیان این مطلب افزود: صنعت پلاستیک و پتروشیمی کشور با وجود قابلیت ها و پتانسیل های فراوان، هنوز هم به نگاه حمایتگرانه متولیان نیازمند است. وی معتقد است: شرکت ملی صنایع پتروشیمی با شناسایی واحد هایی که با تمام توان با فرایند پر

نمایشگاه ایران پلاست پلی برای رسیدن به بازار های جهانی است. پورنیک مدیرعامل ماشین سازی پارس به عنوان یکی از نوپا ترین تولید کنندگان ماشین آلات بادی در کشور معتقد است: حضور در نمایشگاه های تخصصی یکی از مهم ترین راه های توانمندسازی بازار داخلی و در نهایت رشد و توسعه صنعتی کشور است. پورنیک برنامه ریزی بلندمدت برای برگزاری نمایشگاه ایران پلاست را یکی از ضروری ترین وظایف شرکت ملی صنایع پتروشیمی دانست: شرکت ملی صنایع پتروشیمی به عنوان متولی صنعت پلاستیک می تواند با برنامه ریزی بلندمدت و دقیق،

وی یکی از نگرانی های خود را تامین مواد اولیه مورد نیاز خود بیان کرد: متأسفانه بازار مواد اولیه در ایران از یک ثبات قیمت برخوردار نیست که این عدم ثبات قیمت لطمه بزرگی به تولید کننده می زند. مدیرعامل شرکت پلی کو قرار گرفتن مواد اولیه شرکت ملی صنایع پتروشیمی در بورس را اشتباه عنوان کرد و افزود: این تصمیم گیری ضربه مستقیمی بود که از سوی شرکت ملی صنایع پتروشیمی به صنعتگران و تولید کنندگان وارد آمد. وی در ادامه گفت: در شرایط کنونی و با بالا رفتن قیمت جهانی نفت و مواد پتروشیمی، قیمت این مواد در بورس ایران هم بالا رفته است.

صدرزاده مشکلات این گونه را مانع از فعال بودن واحدهای صنعتی و تولیدی بیان کرد و گفت: تولید کنندگان نیز توقع چندانی از شرکت ملی صنایع پتروشیمی ندارند؛ چرا که می دانیم آن ها هم در معذورات جهانی گرفتار هستند. اما انتظار ما صنعتگران این است که شرکت ملی صنایع پتروشیمی با یک برنامه ریزی مدون و بلندمدت فکری برای بهبود وضعیت صنعت پلاستیک ایران کند. متأسفانه ما شاهد این هستیم که صنعت پلاستیک ایران روز به روز تحلیل می رود و هیچ یک از دولتمردان و ارگان های ذیربط فکری برای حمایت و پشتیبانی از این صنعت نمی کنند.

تلاش برای برترین کیفیت و خدمات به مشتری

صدرزاده گفت: شرکت پلی کو با استفاده از تکنولوژی روز جهان و با استفاده از تجربه چندین ساله خود پروفیل های درب و پنجره چند جداره UPVC را با فرمولاسیون ویژه اتریش مناسب با شرایط جوی ایران تولید و عرضه می کند. تمامی تولیدات پروفیل های درب و پنجره این شرکت در برابر اشعه ماورای بنفش خورشید مقاوم بوده و عایق حرارتی و صوتی هستند.

وی هدف اصلی شرکت پلی کو از تولید پروفیل درب و پنجره UPVC بهینه سازی مصرف سوخت و انرژی عنوان کرد که در کنار آن زیبایی و تنوع سلیقه ها را نیز در بر می گیرد. صدرزاده خاطر نشان کرد: تمامی تولیدات این شرکت با دستگاه های مدرن تولید و توسط متخصصین، مهندسین و تکنسین های مجرب کنترل می شود.

صدرزاده درباره خدماتی که به مشتریان خود می دهد گفت: در شرکت پلی کو تمام سعی و تلاش ما بر تولید و در اختیار گذاشتن برترین کیفیت و خدمات به مشتری است. که از آن جمله می توان به تولید و فروش پروفیل UPVC با فرمولاسیون ویژه اتریشی، نصب درب و پنجره در محل مورد نظر، مشاوره جهت انتخاب مدل و نوع پنجره در خواستی با توجه به شرایط مکانی مورد نظر مشتری، آموزش مونتاژ کاران درب و پنجره UPVC برای خریداران پروفیل های این شرکت، راهنمایی و مشاوره برای انتخاب ماشین آلات مونتاژ برای علاقه مندان پروفیل های UPVC پلی کو نام برد.

مدیرعامل شرکت صنایع پلاستیکی خوزستان:

ایده گرفتن آری، تقلید نه!



شرکت صنایع پلاستیکی خوزستان از سال ۱۳۶۲ فعالیت خود را در حوزه صنعت پلاستیکی آغاز کرده است. این شرکت در ششمین نمایشگاه ایران پلاست پس از وقفه ای چند ساله، محصولات و ابتکارات جدید خود را در خصوص ظروف مورد استفاده در صنایع غذایی و بسته بندی های جدید به نمایش می گذارد. به همین بهانه با وی به گفتگو نشستیم.

نمایشگاه ایران پلاست مکانی برای تبادل ایده های نو و جدید است

عزیزاله نیری مدیرعامل شرکت صنایع پلاستیکی خوزستان با بیان این مطلب گفت: نمایشگاه ایران پلاست محلی برای تبادل تجربیات بین شرکت کنندگان داخلی و خارجی است و حضور در این نمایشگاه می تواند موجب دستیابی به ایده و فکری نو برای رشد و ارتقا صنعت کشور شود.

وی در ادامه افزود: متأسفانه در نمایشگاه ایران پلاست شرکت کنندگان خارجی کمتر محصولات خود را به نمایش می گذارند و ما بیشتر با کاتالوگ و بروشور معرفی کالاها آن ها روبه رو هستیم.

نیری از ایران به عنوان یک بازار خوب برای خریداران و بازدید کنندگان خارجی نام برد و گفت: در صورت داشتن تبلیغات وسیع و بالا بردن کیفیت امکانات و خدمات رفاهی، نمایشگاه ایران پلاست می تواند مشتریان زیادی را جذب کند.

وی در خصوص اهمیت بازدید از نمایشگاه های تخصصی گفت: با دیدن نمونه کارهای نو در نمایشگاه های مختلف ایده می گیرم و این طرح ها

شادمهر حضور در نمایشگاه ایران پلاست را پلی برای رسیدن به بازارهای جهانی دانست و گفت: شرکت نوآوران آیدا پلاستیک برای معرفی محصولات و توانمندی های خود و آشنایی بیشتر با شرکت کنندگان داخلی و مخصوصاً خارجی در ششمین نمایشگاه ایران پلاست حاضر می شود.

شرکت نوآوران آیدا پلاستیک از سال ۱۳۷۶ فعالیت خود را در زمینه تولید ورق های پلیمری مورد استفاده در کانکس سازی، لوازم خانگی و ساختمانی، ورق های پلی کربنات شیشه های نشکن، ورق های هالیشید پلی کربنات آغاز کرده است.

شادمهر درباره فعالیت های شرکت نوآوران آیدا پلاستیک که از سه شرکت شانه پلاستیک، نوید آئنده و پلیمر آسیا تشکیل شده است این چنین می گوید: شرکت شانه پلاستیک تولید کننده ی گرید های مهندسی و تخصصی و تولید الیاف پلیمری شرکت نوید آئنده به تولید قطعات خودرو و لوازم خانگی می پردازد و شرکت پلیمر آسیا تولید کننده ورق های کربنات است.

وی از برنامه های در دست اقدام این شرکت را تولید بتون سبک در سال ۱۳۸۸ نام برد.

این شرکت دارنده لوح واحد نمونه در صنعت پلاستیک در ۵ سال متوالی از بزرگترین واحدهای تحقیق و آزمایشگاه های مجهز در سطح منطقه برخوردار است.

ظروف پلاستیک رایگی از این موفقیت های شرکت خود می داند: با توجه به نیاز بازار و تقاضای مشتریان به سمت تولید این سیستم رفته ایم و تا کنون سهم مناسبی از بازار را به خود اختصاص داده ایم.

مدیرعامل شرکت ماشین سازی پارس که از سال ۱۳۸۴ فعالیت خود را در زمینه تولید ماشین آلات بادی آغاز کرده است از تجربیات خود در زمینه تولید می گوید: از اولین روزهای شروع فعالیت در زمینه صنعت ماشین سازی مشکلات زیادی گریبان گیر ما بود اما هدف ما تنها حضور در بازار بود که با تمام توان ایستادگی کردیم و امروز به عنوان یکی از جوان ترین تولید کنندگان از میزان تولید مناسب، کیفیت بالای ماشین آلات و سهم مناسبی در بازار برخوردار هستیم.

وی مشتری مداری و توجه به نیازهای مشتریان را یکی از مهم ترین عوامل موفقیت شرکت پارس دانست. وی افزود: یکی از مهم ترین دغدغه های شرکت ماشین سازی پارس به کارگیری نیروی انسانی متخصص و استفاده از تکنولوژی های روز دنیا در طراحی ماشین آلات است.

پورنیک با بیان این مطلب گفت: از مهم ترین فعالیت های ما در این چند سال ایجاد فضایی برای استفاده از تکنولوژی های جدید و ارائه خدمات مطابق با استانداردهای بین المللی است که در این زمینه به موفقیت هایی هم رسیده ایم.

ادامه داد: تمرکز بر بازار داخلی در نهایت به ضرر تولید کنندگان تمام میشود. چرا که حضور در عرصه رقابت در بازارهای خارجی موجب رشد و شکوفایی صنعت پلاستیک و پتروشیمی ایران می شود.

شادمهر در ادامه کنترل و نظارت بر واردات بی رویه ماشین آلات و مواد اولیه را از کشور چین ضروری عنوان کرد: نظارت و کنترل مناسب دولت بر واردات این محصولات کمک موثری به حفظ توازن بازار داخلی می کند. و مقدمات رشد و پیشرفت محصولات تولید کنندگان و صنعتگران داخلی می شود.

مدیرعامل شرکت نوآوران آیدا پلاستیک نقش انجمن ها و تشکل های صنفی و غیر دولتی را بسیار مهم ارزیابی کرد: انجمن های صنفی می توانند به تریبونی برای بیان مشکلات و چالشهای صنعتگران در این حوزه باشند.

شادمهر مهم ترین فعالیت شرکت نوآوران آیدا پلاستیک در ششمین نمایشگاه ایران پلاست را ارائه خدمات مشاوره ای به بازدید کنندگان عنوان کرد: یکی از مهم ترین فعالیت های ما در نمایشگاه ایران پلاست ارائه مشاوره تخصصی به تولید کنندگان، بازدید کنندگان داخلی و خارجی در حوزه فعالیت های شرکت است.

وی هدف از این فعالیت را در اختیار قراردادن تجربیات مفید خود در طی ۱۴ سال فعالیت به کسانی دانست که تازه در اول راه هستند.

زحمت تولید دست و پنجه نرم می کنند و ارائه خدمات حمایتگرانه به آن ها کمک شایانی به توسعه این صنعت می کند و برنامه ریزی جهت جذب مخاطب خارجی و ایجاد فضایی برای ارائه توانمندی داخلی یکی دیگر از توقعات تولید کنندگان از نمایشگاه ایران پلاست است.

پورنیک که برای نخستین بار در نمایشگاه ایران پلاست شرکت می کند با بیان این مطلب گفت: شرکت در این نمایشگاه به عنوان تنها نمایشگاه تخصصی بین المللی در کشور بستری برای ارائه دستاوردهای و توانمندی های شرکت و تعامل با دیگر تولید کنندگان است.

وی برقراری ارتباط موثر با مشتریان و ایجاد بستری برای معرفی کالا و خدمات و در نهایت فروش را از اهداف خود از شرکت در نمایشگاه خواند.

وی در ادامه به زیان آور بودن واردات بی رویه در این حوزه اشاره کرد و گفت: متأسفانه شاهد رشد زیاد رقم واردات ماشین آلات بی کیفیت در بازار هستیم و به نظر می رسد این امر به ضرر صنایع پایین دستی پتروشیمی است.

وی با اشاره به حجم گسترده تعطیلی واحدهای تولیدی و رو آوری تولید کنندگان به واردات این امر را به عنوان ضربه مهلک بر ساختار اقتصاد کشور خواند.

وی ارائه سیستم کنترل ضخامت جداره های

توسط متخصصان طراح در شرکت طراحی و تولید می‌شود. وی معتقد است: ایده گرفتن از طرح‌های دیگران بیک امر عادی است اما اینکه این کار را به نام خود بزیم کار غیر حرفه‌ای است. نیری با اشاره به این مطلب که ایده گرفتن و ابتکار در محصولات از علاقه مندی‌هایش است گفت: علاقه مندم در محصولات تولیدی شرکت همیشه تنوع و نوآوری وجود داشته باشد. عزیز الله نیری دیدگاه شرکت صنایع خوزستان نسبت به تبلیغات را این گونه توضیح داد: ما مشتریان خاص خودمان را داریم و جمله تبلیغی من این است: تنها یک کارخانه به نام شرکت صنایع پلاستیک خوزستان وجود دارد.

هدف انجمن‌ها برای برگزاری نمایشگاه

ایران پلاست در آموذایی است

سپردن برگزاری نمایشگاه به انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی یکی از بزرگترین اشتباهات است. نیری با بیان این مطلب گفت: انجمن‌های ما از این توان علمی و اجرایی برخوردار نیستند که بتوانند نمایشگاه ایران پلاست را برگزار کنند. وی در ادامه گفت: انجمن‌ها اگر می‌خواهند کار مفیدی برای صنعت ایران کنند تلاش کنند تا مکان نمایشگاه را تغییر دهند تا بتوانیم کیفیت برگزاری نمایشگاه را بالا ببریم تا اعتبار صنعت پلاستیک ایران را در جهان بالا ببرند. وی معتقد است تنها هدف انجمن‌ها برای برگزاری نمایشگاه ایران پلاست در آموذایی است.

وی با اشاره به اصل ۴۴ قانون اساسی و لزوم خصوصی سازی در کشور گفت: شرکت ملی صنایع پتروشیمی باید در دست بخش خصوصی باشد. اصولاً دولت تاجر خوبی نیست و نمی‌تواند در بازار جهانی به خوبی رقابت کند. وی در ادامه افزود: شرکت ملی صنایع پتروشیمی باید خصوصی شود و نیازی به نظارت دولتی نیست چرا که نظارت دولت باعث رکود و اختلال در توزیع می‌شود.

نیری به فضای رقابتی بازار اشاره کرد: باید فضای رقابتی در حدی باشد که خریدار و تولیدکننده به راحتی مواد اولیه خود را تامین کند و گفت: برای ماندن در صحنه رقابت اطلاعات بازار و فنی و تکنولوژی خود را به روز کنیم و گرنه از چرخه رقابت حذف می‌شویم. وی با اشاره به نقش موثر انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی در اعتلای صنعت پلاستیک گفت: کسانی که در انجمن‌ها و تشکل‌های غیر دولتی فعال هستند باید آینده نگر و به خوبی به مشکلات، نقاط ضعف و قوت و چالش‌های صنعت آشنا باشند تا بتوانند مشکلات اعضا را حل کنند.

قرار گرفتن مواد اولیه در بورس

آغازی برای ورود به بازارهای جهانی

نیری در خصوص سیاست‌های شرکت ملی صنایع پتروشیمی در جهت شناور سازی قیمت مواد اولیه گفت: پیش از این تصمیم مثبت دولت روندی را طی می‌کرد که طی آن حضور تولیدکننده ایرانی در بازارهای جهانی سخت می‌شد. وی در ادامه تاکید کرد: در زمانی که شرکت ملی صنایع پتروشیمی مواد اولیه را ارزان در اختیار تولید

خلاصه گفتگو

* ایده گرفتن از طرح‌های دیگران یک امر عادی است اما اینکه این کار را به نام خود بزیم کار غیر حرفه‌ای است.
* سپردن برگزاری نمایشگاه به انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی یکی از بزرگترین اشتباهات است
* اصولاً دولت تاجر خوبی نیست و شرکت ملی صنایع پتروشیمی باید در دست بخش خصوصی باشد.
* نظارت دولت باعث رکود و اختلال در توزیع می‌شود.
* شناور شدن قیمت یکی از اصول اساسی و پایه اقتصاد و تجارت دانست.

می‌گذاشت کاملاً کار اشتباهی بود. چرا دولت باید به تولیدکننده‌ها ارائه بدهد و باعث ثروتمند شدن کاذب ما شود؟ وی با اشاره به قرار گرفتن مواد اولیه در بورس گفت: با این موضوع بسیار موافق هستم چرا که این امر آغازی است برای ورود تولیدکنندگان و صنعتگران ایرانی به بازارهای جهانی.

نیری معتقد است: باید با تغییرات قیمت جهانی حرکت کنیم و شناور شدن قیمت یکی از اصول اساسی و پایه اقتصاد و تجارت دانست.

وی در خصوص حمایت دولت گفت: تولیدکننده نباید انتظار حمایت دولت را داشته باشد و وظیفه و کارکرد دولت حمایت از صنعت نیست. وی در ادامه افزود: دولت باید به فکر خدمات رسانی عمومی باشد. کسانی که این انتظار از دولت دارند تولیدکننده واقعی نیستند. نیری تصریح کرد: دولت وظیفه‌ای برای تقسیم پول و افزایش نقدینگی را ندارد. دولت می‌تواند حمایت معنوی داشته باشد.

نیری گفت: اگر تولیدکنندگان و صنعتگران ما شرم اقتصادی داشته باشند و خود را به دانش و علم روز مجهز کنند مشکلی در روند فعالیت خود ندارند و نیازی به حمایت مالی دولتی ندارند.

نیری در خصوص کیفیت ماشین‌آلات ایرانی

* تولیدکننده نباید انتظار حمایت دولت را داشته باشد، وظیفه و کارکرد دولت حمایت از صنعت نیست بلکه دولت باید به فکر خدمات رسانی عمومی باشد. کسانی که این انتظار را از دولت دارند تولیدکننده واقعی نیستند.

* اینکه شرکت ملی صنایع پتروشیمی مواد اولیه را ارزان در اختیار تولیدکننده می‌گذاشت کار کاملاً اشتباهی بود. چرا دولت باید به من تولیدکننده یارانه بدهد و باعث ثروتمند شدن کاذب من شود؟

* ماشین‌آلات ایرانی کیفیت و کارایی لازم را ندارند و برای تولیدکننده‌هایی مثل شرکت ما وارد کردن ماشین‌آلات خارجی به صرفه تر و راحت‌تر است و سوددهی بهتری هم دارد.

گفت: ماشین‌آلات ایرانی کیفیت و کارایی لازم را ندارند و عملاً قابلیت استفاده را ندارند.

وی در ادامه تصریح کرد: البته تعدادی از ماشین‌سازان ایرانی هم هستند که توانایی ساخت را دارند اما تعدادشان بسیار محدود است.

وی در پاسخ به این سوال که چرا ماشین‌آلات مورد استفاده در این شرکت خارجی است گفت: برای تولیدکننده‌هایی مثل شرکت صنایع پلاستیک خوزستان وارد کردن ماشین‌آلات خارجی به صرفه تر و راحت‌تر است و در نتیجه سود دهی بهتری به ارمغان می‌آورد.

به اعتقاد نیری ماشین‌سازان برای اینکه موفق باشند در صنعت باید از ظرفیت دانش و تکنولوژی خارجی‌ها استفاده کنند.

وی در خصوص وجود مونتاژ کاری در صنعت ماشین‌سازی کشور گفت: در ماشین‌سازی باید مونتاژ باشد و این موضوع اصلاً چیز بدی نیست و تبادل اطلاعات تکنولوژی است.

نیری معتقد است: درهای مملکت را به روی واردات بستن اشتباه است باید محصولات خارجی وارد شود اما نظارت و تعرفه گمرکی متناسب بر آن وجود داشته باشد. وی افزود: چرا که راه پیشرفت صنعت و اقتصاد ایران واردات است که باعث می‌شود فضای رقابتی در بین صنعتگران بوجود بیاید.

عدم وجود واحدهای تحقیق و توسعه در واحدهای تولیدی در ایران مشکلات زیادی را در روند کار بوجود می‌آورد. مدیر عامل شرکت صنایع خوزستان با بیان این مطلب خاطر نشان کرد: در ایران هنوز هم به تحقیق و پژوهش ارزش قائل نمی‌شوند ما باید توان فنی و تکنولوژیکی خودمان را برای ماندن در چرخه رقابت جهانی بالا ببریم.

نیری درباره فعالیت این شرکت گفت: در حال حاضر شرکت صنایع پلاستیک خوزستان دارای مدرن‌ترین ماشین‌آلات تولید فیلم، ورق چند لایه و ماشین‌آلات تولید ظروف بسته بندی در خاور میانه است.

وی افزود: این شرکت نخستین کارخانه دارنده پروانه بهره‌برداری رسمی از وزارت صنایع و معادن در تولید فیلم، ورق، ظروف بسته بندی و یکبار مصرف است. همچنین دارای پروانه بهره‌برداری از وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی برای تولیدات خود دارد.

نیری در خصوص نحوه تهیه مواد اولیه مورد نیاز واحد تولیدی اش گفت: مواد اولیه مورد نیاز این واحد تولیدی را وارد می‌کنیم چون گریدی که مورد استفاده ماست در ایران تولید نمی‌شود.

وی در ادامه از تحولی در صنعت بسته بندی که توسط شرکت صنایع پلاستیک خوزستان در دست اجراست صحبت به میان آورد و گفت: در نظر داریم از پت برای تولید ظروف غذایی استفاده کنیم و تصریح کرد: معمولاً از پت برای تولید بطری استفاده می‌شود در نظر داریم از پت برای تولید ظروف غذایی استفاده کنیم.



مدیرعامل کارخانه خرمشهر پلاست:

نوسان قیمت مواد اولیه به ضرر ما تمام می شود

* قیمت مواد اولیه نوسان دارد اما نمی توانیم در قیمت فروشمان نوسان ایجاد کنیم و از این رو طی چند ماه گذشته ضرر کرده ایم و نمی توانیم بیکباره به مشتری بگوییم که قیمت مواد اولیه گران شده پس من هم گران می فروشم، لذا مجبوریم محصول نهایی را با ضرر به مشتری ارائه دهیم.

* کارخانه ای که باید یک محصول را با مواد درجه دو تولید کند اما برای دوپینگ در رقابت اقدام به استفاده از ماده اولیه درجه سه می کند و در نهایت محصولی با شمایلی مشابه اما با کیفیتی پایین تر و قیمتی کمتر وارد بازار می شود و مشتریها را به طرف خود جلب می کند.

* تعداد قابل اعتنایی از کارخانه های فعال در صنعت پلاستیک دارای پروانه بهداشت نیستند این در حالیست که در همین صنعت ظروفی برای نگه داری مواد غذایی تولید می شود. این باعث تاسف است و از عدم وجود نظارت و ضعف مدیریت نشأت می گیرد.

وی گفت: صد درصد نیازمند حمایت های بخش دولتی هستیم. حمایت فقط پول و وام ... نیست. حتی اگر وزارت صنایع در راستای توجه به استاندارد در صنعت پلاستیک گامهایی اساسی بردارد یک حمایت بزرگ را رقم زده است. اگر بحث استاندارد و نظارت جدی گرفته شود پیشرفت می کنیم. وی ادامه داد: تعداد قابل اعتنایی از کارخانه های فعال در صنعت پلاستیک دارای پروانه بهداشت نیستند این در حالیست که در همین صنعت ظروفی برای نگه داری مواد غذایی تولید می شود. این باعث تاسف است و از عدم وجود نظارت و ضعف مدیریت نشأت می گیرد.

گفت: اصلا چنین کاری نمی کنم چون اگر بعدها کوچکترین جهشی داشته باشم آن را به حساب بازرس بودنم می گذارند. چنین نمونه هایی بوده که فردی در جایگاه بازرس تعاونی قرار گرفته و فقط به فکر خود بوده و از این جایگاه فقط رابطه های خودش را قوی کرده است.

مدیرعامل کارخانه خرمشهر پلاست مهم ترین مشکل صنعت متبوعش را نوسان قیمت مواد اولیه معرفی می کند و معتقد است ایجاد ثبات قیمت مواد اولیه به عهده پتروشیمی است و تاکید می کند: از نوسان قیمت مواد اولیه رنج می بریم. قیمت مواد اولیه نوسان دارد اما نمی توانیم در قیمت فروشمان نوسان ایجاد کنیم و از این رو طی چند ماه گذشته ضرر کرده ایم و نمی توانیم بیکباره به مشتری بگوییم که قیمت مواد اولیه گران شده پس من هم گران می فروشم، لذا مجبوریم محصول نهایی را با ضرر به مشتری ارائه دهیم. این فعال صنعت خواستار شد، پتروشیمی یک قیمت ثابت را برای مواد اولیه اعلام کند تا تولید کننده و مصرف کننده محصول نهایی تکلیف خود را بدانند.

مجید صباغ در ادامه از عدم نظارت بر روی کارخانجات صنعت پلاستیک گلایه کرد و گفت: کارخانه ای که باید یک محصول را با مواد درجه دو تولید کند اما برای دوپینگ در رقابت اقدام به استفاده از ماده اولیه درجه سه می کند و در نهایت محصولی با شمایلی مشابه اما با کیفیتی پایین تر و قیمتی کمتر وارد بازار می شود و مشتریها را به طرف خود جلب می کند. آنگاه مشتری نسبت به کارخانه ای که جنس با کیفیت واقعی تولید کرده و بالتبع قیمت بالاتری نیز ارائه می دهد بدبین می شود. هیچ کسی نیست که بخواهد بر اقدامات غیر اخلاقی برخی کارخانجات نظارت کند. وی افزود: مشکل کشور ما این است که برای برخی قیمت خیلی مهم تر از کیفیت است، البته بیشتر کسانی این طور فکر می کنند که می خواهند ۱۰۰ تومان بیشتر در جیبشان برود اما به نظر می رسد که صنعت باید اصل را بر کیفیت بگذارد و مشتریها را هر طور که شده با اارتقای کیفیت نگاه دارد.

خلاصه گفتگو

* مهم ترین مشکل صنعت پلاستیک نوسان قیمت مواد اولیه است.
* دست اندر کاران صنعت پلاستیک با وجود آنکه اتحادیه و تعاونی برای متشکل شدن دارند اما چندان متشکل نیستند.
* اتحادیه نتوانسته ارتباط بدنه این صنعت را با سیستم مدیریتی کشور قوی کند.
* هیچ کسی نیست که بخواهد بر اقدامات غیر اخلاقی برخی کارخانجات نظارت کند.

مجید صباغ، مدیرعامل کارخانه خرمشهر پلاست که دارای سابقه ۳۰ ساله در صنعت پلاستیک و ساخت مصنوعات بادی است حضور مجموعه اش در نمایشگاه ایران پلاست را صرفا بخاطر نشان دادن کیفیت خود می داند و می گوید: در نمایشگاه حاضر می شوم تا کیفیت خود را به مشتریان کارخانه های رقیب ثابت کنیم، البته این به معنی ایجاد ذهنیت بد در مشتریان کارخانه های دیگر برای قطع همکاری با رقیب نیست بلکه صرفا به فکر ثابت کردن کیفیت محصولات خودمان هستیم.

این تولید کننده موافق این نیست که اتحادیه مرتبط با صنعت پلاستیک بانی برگزاری نمایشگاه باشد زیرا معتقد است: اگر اتحادیه بانی شود بهترین فضاهای نمایشگاه را به خودشان اختصاص می دهند و رقبایی که عضو اتحادیه هستند کاری می کنند که اصلا به کارخانه ما فضا ندهند.

گفته های مدیرعامل کارخانه خرمشهر پلاست حاکی از این است که دست اندر کاران صنعت پلاستیک با وجود آنکه اتحادیه و تعاونی و به هر حال محملی برای متشکل شدن دارند اما چندان هم متشکل نیستند. مجید صباغ معتقد است اتحادیه تنها کاری که انجام می دهد برگزاری یک نشست سالانه برای انتخاب بازرس است. وی ادامه داد: اتحادیه نتوانسته ارتباط بدنه این صنعت را با سیستم مدیریتی کشور قوی کند. مجید صباغ در پاسخ به اینکه آیا حاضر است برای جایگاه بازرس در اتحادیه کاندیدا شود،



شرکت ملی صنایع پتروشیمی

National Petrochemical Co.

خط لوله اتیلن غرب
منطقه باختر

WEST ETHYLENE PIPELINE
BAKHTAR

دریای خزر
CASPIAN SEA



سازندگان ماشین آلات و تجهیزات پلیمری

ایران می تواند قطب صادرات ماشین آلات منطقه شود



نمایشگاه ایران پلاست؛ یک گام مانده به جهانی شدن



واردات؛ موجی که اگر با آن رشد نکنیم غرق می شویم



تولید ماشین ملی و عرضه آن به بازارهای جهانی هدف ماست



طبقه بندی غرفه ها بر اساس محصولات راهکاری برای
جذب مخاطب بیشتر



ایران پلاست؛ گامی در مسیر توسعه



دبیر اجرایی انجمن صنایع همگن
ماشین سازان و تجهیزات پلیمری

ایران می تواند قطب صادرات ماشین آلات منطقه شود



تجهیزات پلیمری آغاز کرده است. انگیزه اصلی تشکیل هسته اولیه این انجمن احساس خطر ناشی از واردات نادرست ماشین آلات و قطعات بود و برقراری تعامل و ارتباط میان سازندگان ماشین آلات و تجهیزات پلیمری برای جمع کردن و همدل کردن آنان یکی از مهم ترین اهداف انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری است. از خدمات عمومی که انجمن به اعضای خود ارائه می دهد، می توان به مواردی چون ارائه خدمات حقوقی، مالیاتی، بیمه ای، بازاریابی های صادراتی، خدمات مشاوره ای در امور تجارت خارجی و برآوردهای مالی و تحلیلی پروژه های مشترک اشاره کرد.

در زمینه خدمات نمایشگاهی هم انجمن خدماتی چون ارائه اطلاعات جامع در کلیه نمایشگاههای بین المللی صنایع پلیمر، برپایی غرفه مشترک در نمایشگاههای ملی و بین المللی، برگزاری تورهای نمایشگاهی خارجی، تسهیلات مالی نمایشگاهی را در اختیار اعضای خود قرار می دهد.

پس از گذشت تنها چند ماه از آغاز به کار انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری ۳۵ شرکت از حدود ۱۰۰ شرکت حاضر در این صنعت عضو این انجمن هستند و تنها شرط عضویت در آن تاییدیه وزارت صنایع است.

توان صنعت ماشین سازی ایران در مقایسه با سایر کشورها چگونه است؟

تولید داخلی ما از ماشین های وارداتی از برخی کشورها چون چین بسیار با کیفیت تر است، به عنوان مثال واردات ماشین های تزریق پلاستیک بیشتر از دو برابر تولید آن در کشور است و از آنجا که تولید کننده داخلی محدودیت هایی دارد که وارد کننده آنها را ندارد، این مسئله به ضرر تولید کننده است.

تولید کننده های چینی با قیمت های بسیار ارزان حضور دارند اما به نظر می رسد با توجه به مسایل

خلاصه گفتگو

* تعامل و همفکری برگزار کنندگان نمایشگاه با انجمن ها و تشکلهای صنفی حوزه پلاستیک و پتروشیمی بسیار مناسب است.

* انگیزه اصلی تشکیل هسته اولیه این انجمن احساس خطر ناشی از واردات نادرست ماشین آلات و قطعات بود.

* امیدواریم تلاش شرکت ملی صنایع پتروشیمی برای جذب خریداران خارجی پس از نمایشگاه ادامه یابد.

* شناسایی بازارهای هدف در منطقه یکی از مهم ترین اهداف انجمن است.

* ما حامی وارداتی هستیم که منافع خریدار را تامین کند.

* صنعت ماشین سازی اگر بخواهد با برجا بماند باید نگاهی جدی به صادرات داشته باشد.

شناسایی بازارهای هدف در منطقه یکی از مهم ترین اهداف پیش روی انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری است که فعالیت هایی در این زمینه انجام شده است و فعالیت هایی در کشورهایی چون عراق، افغانستان و جمهوری آذربایجان آغاز شده است که از روند مناسبی برخوردار بوده است.

درباره تشکیلات انجمن و فعالیت هایی که این انجمن انجام می دهد برای خوانندگان ما توضیح دهید؟

این انجمن از اردیبهشت ماه سال جاری فعالیت های خود را در راستای حمایت از ماشین سازان و صنعت گران با هدف شناسایی بازارهای هدف جهت گسترش صادرات، ایجاد تعامل با وزارت صنایع، وزارت بازرگانی، گمرک، پتروشیمی به عنوان متولیان این امر و همچنین ارتقا دانش فنی و انتقال تکنولوژی برای بهینه کردن روند تولید ماشین آلات و

دکتر صدودی، دبیر اجرایی انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری معتقد است نمایشگاه ایران پلاست ابزاری برای بازاریابی و جذب مخاطبان داخلی و خارجی است. او می گوید: نمایشگاه ایران پلاست با توجه به پیشینه بسیار مناسب و جایگاه خاص خود به عنوان یکی از مطرح ترین نمایشگاه ها در حوزه پتروشیمی در خاورمیانه می تواند در زمینه جذب خریدار و بازدید کننده خارجی کمک شایانی به صنعت ماشین آلات و تجهیزات پلیمری کند.

صدودی تلاش برگزار کنندگان نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ را در زمینه گسترش تعامل و همفکری با انجمن ها و تشکلهای صنفی حوزه پلاستیک و پتروشیمی بسیار مناسب ارزیابی می کند و می گوید: انجمن با تمام توان در راستای حمایت از ایران پلاست گام بر می دارد و ارتباط موثری را با غرفه گذاران برقرار کرده ایم و تا حد توان خود، شرایط را برای حضور مناسب شرکت های عضو در ایران پلاست ۲۰۰۸ مهیا ساخته ایم.

برنامه های اجرایی انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری برای برگزاری بهتر نمایشگاه ایران پلاست چیست؟

فعالیت های بسیار خوبی در زمینه برگزاری مناسب نمایشگاه مدنظر است که از مهم ترین آنها تلاش شرکت ملی صنایع پتروشیمی در جهت جذب خریداران و بازدید کنندگان خارجی است که امیدواریم این روند پس از اتمام زمان برگزاری نمایشگاه خاتمه نیابد و به صورت مستمر ادامه داشته باشد.

انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری هم تمام تلاش خود را در این زمینه به کار می گیرد تا بتوانیم دست در دست یکدیگر نمایشگاهی در شان صنعت پلاستیک و پتروشیمی کشورمان برگزار کنیم.



نمایشگاه ایران پلاست؛ یک گام مانده به جهانی شدن

نظر شما درباره روند برگزاری و میزان موفقیت نمایشگاه ایران پلاست چیست؟

به نظر من نمایشگاه ایران پلاست یک اتفاق خجسته برای صنعتگران است. این نمایشگاه مکانی برای برقراری ارتباط مشتریان قدیمی و بالفعل و تولیدکنندگان و صنعتگران است. همچنین فرصتی برای آشنایی با مخاطبان جدید و تبادل اطلاعات میان صنعتگران با کدبگر است. این نمایشگاه بسیار تاثیرگذار است. همچنین برگزاری نمایشگاه ایران پلاست در طی دوره‌های گذشته تا کنون از روند مناسبی برخوردار بوده و در مجموع نقش موثری را در برقراری ارتباط دوسویه بین صنعتگران و برگزارکنندگان نمایشگاه

وجود آورده است. درباره کیفیت برگزاری نمایشگاه هم باید بگویم هنوز فضای زیادی برای تلاش و کوشش برای رسیدن به مشابه‌های خارجی وجود دارد. به اعتقاد من بالا بردن کیفیت امکانات و خدمات رفاهی از مهم ترین عوامل پیشرفت نمایشگاه است.

گروه صنعتی فولاد بزرگترین سازنده داخلی ماشین آلات تزریق پلاستیک به لحاظ ابعاد و کمیت تولید است.

این شرکت فعالیت خود را از سال ۱۳۵۹ آغاز کرده است. از دوران پرنشیب و فراز سال‌های بعد از انقلاب تاکنون

و با توجه به شرایط اجتماعی و اقتصادی حاکم بر جامعه شرکت فولاد راهی را در مسیر خدمت به جامعه صنعتی کشور در غالب تولید

وساخت ماشین‌های تزریق پلاستیک پیموده است و در حال حاضر گروه صنعتی فولاد مرکب از شرکت فولاد، سازنده ماشین‌های تزریق پلاستیک؛ شرکت فولاد پویش تولیدکننده درب و پریفرم برای ساختن درب بطری

انواع اشامیدنی‌ها و شرکت فولاد ونزونا است. گروه صنعتی فولاد با داشتن ۲۰۰ پرسنل دائم، ظرفیت تولید سالانه ۱۶۰ ماشین تزریق پلاستیک را دارد. همچنین شرکت فولاد پویش از ظرفیت تولید نهصد هزار قطعه پریفرم برخوردار است. به بهانه برگزاری نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ با سیروس بختیاری رییس هیات مدیره گروه صنعتی فولاد به گفتگو نشستیم.

بوجود آورده است. درباره کیفیت برگزاری نمایشگاه هم باید بگویم هنوز فضای زیادی برای تلاش و کوشش برای رسیدن به مشابه‌های خارجی وجود دارد. به اعتقاد من بالا بردن کیفیت امکانات و خدمات رفاهی از مهم ترین عوامل پیشرفت نمایشگاه است.

بوجود آورده است. درباره کیفیت برگزاری نمایشگاه هم باید بگویم هنوز فضای زیادی برای تلاش و کوشش برای رسیدن به مشابه‌های خارجی وجود دارد. به اعتقاد من بالا بردن کیفیت امکانات و خدمات رفاهی از مهم ترین عوامل پیشرفت نمایشگاه است.

* انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری هم تمام تلاش خود را به کار می‌گیرد تا بتوانیم دست در دست یکدیگر نمایشگاهی در شان صنعت پلاستیک و پتروشیمی کشورمان برگزار کنیم.

* پس از گذشت تنها چند ماه از آغاز به کار انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری ۳۵ شرکت از حدود ۱۰۰ شرکت حاضر در این صنعت عضو این انجمن هستند و تنها شرط عضویت در آن تاییده وزارت صنایع است.

* ارزی که برای واردات از کشور خارج می‌شود باید تبدیل به ماشینی برای تولید، اشتغال زایی و... شود اما گاهی می‌بینیم که این ماشین پس از مدت کوتاهی بدون استفاده می‌ماند و این چنین است که منابع ملی از بین می‌رود و باعث دلسردی تولیدکننده داخلی می‌شود.

فرهنگی و از آن مهم تر بعد مسافت ما برای رشد هر چه بیشتر در حوزه صادرات این تجهیزات برتری داریم.

در واقع ما مخالف واردات نیستیم اما وارداتی که منافع خریدار را دربرداشته باشد، چرا که منافع خریدار بدون تردید در ارتباط با منافع ملی است. ارزی که از کشور خارج می‌شود باید تبدیل به ماشینی برای تولید، اشتغال زایی و... شود اما گاهی می‌بینیم که پس از مدت کوتاه بدون استفاده می‌ماند و این چنین است که منابع ملی از بین می‌رود و باعث دلسردی تولیدکننده داخلی می‌شود.

با این مواردی که گفتید فکر می‌کنید مهمترین چالش پیش روی صنعت ماشین سازی و تجهیزات پلیمری چیست؟

مهم ترین مشکل ما عدم حمایت دولت در این زمینه است تا بتوانیم با توجه به امکانات و تخصص‌های تولیدکننده‌های داخلی به آنان در جهت تولید و سودآوری کمک کنیم تا زمینه گسترش این صنعت فراهم شود و مسیر صادرات تولیدات ایرانی هموار شود. در صورت تحقق این امر و حمایت دولت با توجه به پتانسیل‌های موجود در ایران، و با کمک دولت، صنعت ماشین سازی و تجهیزات پلیمری ایران می‌تواند به قطب تولید و صادرات در منطقه تبدیل شود.

یکی از مهم ترین مسایل پیش روی این صنعت، آموزش است که در صورت حمایت شرکت ملی صنایع پتروشیمی در جهت ایجاد فضایی برای تربیت نیروی متخصص در حوزه صنعت ماشین سازی و تجهیزات پلیمری راهی برای رشد و امکان بهره برداری در سال‌های آینده خواهیم داشت و پتروشیمی باید به صورت جدی و عملی از صنعت ماشین سازی حمایت کند.

مدیرعامل شرکت ماشین سازی پارسپان:

واردات؛ موجی که اگر با آن رشد نکنیم غرق می شویم

ماشین سازی پارسپان با آن که کمتر از یک دهه از عمر آن می گذرد به عنوان یکی از مطرح ترین تولید کنندگان ماشین آلات صنعت پلاستیک به حساب می آید. این امر در صنعتی که توان تکنولوژیک در کنار سالها تجربه اجازه نام آوری را به تولید کننده می دهد یک حرکت جدید و عجیب است.

این موضوع بر آن مان داشت تا به بهانه نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ با مهندس محمدرضا شاکری مدیرعامل شرکت ماشین سازی پارسپان به گفتگو بنشینیم.

در نمایشگاه ایران پلاست پارسپان تنها ماشین ساز ایرانی است که فقط متکی به کالا و فناوری ایرانی است.

محمدرضا شاکری مدیرعامل شرکت ماشین سازی پارسپان با بیان این مطلب گفت: پارسپان تنها شرکتی است که در امر ماشین سازی با اتکا به کالای ایرانی ماشین آلات با کیفیت بالا و قابلیت رقابت با ماشین سازان خارجی تولید می کند. وی در ادامه تاکید کرد: موید این مسئله فروش بالای پارسپان به نسبت دیگر تولید کنندگان است.

شاکری در ادامه گفت: نمایشگاه ایران پلاست به شرط داشتن برنامه ریزی صحیح و مدیریت خوب می تواند به عنوان چهارمین نمایشگاه پلاست جهان مطرح شود.

به اعتقاد وی: ایران در صنعت پلاستیک از تکنولوژی پیشرفته ای برخوردار است و در صورت داشتن مدیریت مناسب می تواند، بازارهای منطقه را در اختیار بگیرد.

با عرضه دستاوردها و نوآوریها و تکنولوژیهای جدید در نمایشگاه ایران پلاست، مشتریان را به بازدید از این نمایشگاه ترغیب کنیم. مدیرعامل شرکت پارسپان با بیان این مطلب

واردات بی رویه ماشین آلات ضربه بزرگی به صنعتگران و ماشین سازان است. در گذشته تعدادی ماشین سازی قدیمی و با تجربه در صنعت تزریق پلاستیک مشغول فعالیت بودند. و نیاز بازار داخلی را تامین می کردند. اما در شرایط امروز و با توجه به شرایط اقتصادی کشور، سرمایه گذاری صنعتی بازده مناسبی ندارد چرا که اصولا سرمایه گذاران به دنبال فضای امن برای سرمایه گذاری هستند که این متناقض با شرایط فعلی اقتصاد کشور است.

بیشتر ماشین سازان داخلی تولید را به علت وجود مشکلات فروان از جمله تهیه مواد اولیه، تدارکات، درگیری با طراحی و عدم حمایت های دولتی از این صنعت متوقف کردند و با برپا کردن شرکت های نمایندگی شرکت های چینی به فروش محصولات خارجی روی آورده اند. علت اساسی روی آوردن صنعتگران و ماشین سازان به این گونه فعالیت های بازرگانی را سود آوری آسان و دردسر کمتر است..

به نظر شما تشکیل انجمن های صنفی چه کمکی برای حل این مشکلات می کند؟

من به تشکیل انجمن ها در حوزه صنعت پلاستیک خوشبین هستم و آن را یکی از ضرورت های جامعه می دانم. همیشه پاسخگویی مسئولان به یک شکل و انجمن بهتر از پاسخگویی به فرد بوده است. هر اجتماعی برای رسیدن به منافع جمعی خود نیازمند یک تشکل و گروه غیردولتی برای پیشبرد اهداف خود است.

و در پایان از برنامه آینده گروه صنعتی پولاد بگویید؟

در شرایط فعلی رقابت بسیار مشکل است، اما شرکت پولاد به لحاظ کیفیت مناسب محصولات و اندیشیدن سایر تمهیدات، نه تنها قادر به حفظ نیروی انسانی خود بوده بلکه توانسته از یک رشد منطقی ولی آهسته بهره مند شود.

گروه صنعتی پولاد توانسته با گسترش زمینه فعالیت خود شرکت پولاد پویش را که جزو ۱۰ شرکت برتر کشور در خصوص تولید پرفریم است را راه اندازی کند. همچنین فعالیت های شرکت در ونزولا را گسترش داده که در این رابطه تاکنون قرارداد نصب و راه اندازی ۶ کارخانه تولید محصولات پلاستیکی در ونزولا اجرایی شده است و در آینده ای نزدیک شاهد گسترش این فعالیت ها در این کشور و سایر کشورها از سوی گروه صنعتی پولاد خواهیم بود. از آنجا که بازار ماشین آلات صنعت پلاستیک بسیار قیمت محور است؛ شرکت پولاد سیاستی را در پیش رو دارد که با کاهش عمق ساخت و پیمان سپاری بخشی از کار هزینه های تولید را کاهش داده و کمیت تولید را افزایش دهیم. در این برنامه هدف ما تحویل ماشین آلات با کیفیت در کوتاهترین زمان به مشتریان است تا بتوانیم سهم خود را از بازار داخلی افزایش دهیم. بختیاری از دیگر برنامه های کوتاه مدت خود در ۹ ماه آینده گسترش فعالیت شرکت پولاد ونزولا علاوه بر تمرکز بر بازار داخلی بیان کرد.

* بیشتر ماشین سازان داخلی تولید را به علت وجود مشکلات فروان از جمله تهیه مواد اولیه، تدارکات، درگیری با طراحی و عدم حمایت های دولتی از این صنعت متوقف کردند و با برپا کردن شرکت های نمایندگی چینی به فروش محصولات خارجی روی آورده اند.

* بر اساس تحقیقاتی که شرکت پولاد در خصوص نیاز بازار داخلی داشته است؛ هم اکنون نیاز داخلی ۶۰۰ ماشین تزریق پلاستیک است که از منابع داخلی و خارجی تامین می شود و سهم شرکت پولاد از این بازار ۱۶۰ دستگاه در سال است.

درباره قیمت گذاری غرقه ها هم من انتقادات دارم. برای رزرو غرفه ای مناسب برای برآوردن انتظاراتمان در نمایشگاه ایران پلاست با مشکلات بسیاری مواجه شدیم و این امر ما را مجبور کرد تا با گرفتن مترای زیاد به خواسته مان برسیم. به نظر قیمت گذاری غرقه ها ناعادلانه است. مثلا شرکت های خارجی در نمایشگاه ایران پلاست توسط نمایندگی و عاملیت فروش خود در ایران که هیچگونه فعالیت تولیدی ندارند و صرفا به فعالیت بازرگانی مشغول است ثبت نام می کنند و از مزایا و امکانات شرکت کنندگان داخلی استفاده می کنند. این موضوع اجحاف در حق تولید کنندگان و صنعتگران داخلی است. به عقیده من عدم توجه به این موضوع باعث دامن زدن به رقابتی ناسالم بین تولید کنندگان داخلی و شرکت های خارجی در نمایشگاه ایران پلاست می شود.

نظر شما در باره وضع رقابت در بازار جهانی و منطقه چیست؟ شما چه روشی را برای حضور در این بازار در پیش گرفته اید؟

در صورتی که صنعتگران از حمایت های دولتی بهره مند شوند به ساخت و تولید دلگرم می شوند و با توجه به دانش و پتانسیل موجود در صنعت ایران علاوه بر تامین نیاز داخلی به فکر صادرات باشیم. اکنون رقابت در بازار جهانی و منطقه بسیار دشوارتر از گذشته است. اگر صنعتگران و تولید کنندگان ما به حمایت های دولتی دلگرم باشند می توان به آینده صادرات این صنعت امیدوار بود. چرا که صادرات مستلزم حمایت های مادی و معنوی از صنعتگر است.

بر اساس تحقیقاتی که شرکت پولاد در خصوص نیاز بازار داخلی داشته است؛ هم اکنون نیاز داخلی ۶۰۰ ماشین تزریق پلاستیک است که از منابع داخلی و خارجی تامین می شود و سهم شرکت پولاد از این بازار ۱۶۰ دستگاه در سال است. در حال حاضر با توجه به باقی ماندن تعداد انگشت شماری از ماشین سازان داخلی این نیاز از بازارهای خارجی تامین می شود.

نقش واردات در این زمینه چیست؟ به نظر شما واردات ماشین آلات برای کشور مفید است یا مضر؟

بیشتر است و به نوعی برگزار کنندگان و متولیان این امر هستند.

شاگری با بیان این مطلب تصریح کرد: در این دوره از نمایشگاه ایران پلاست شاهد سپردن بخشی از کار به انجمن صنایع همگن ماشین سازان بودیم. او این راهکار را روند موثر و رو به جلویی دانست که شرکت ملی صنایع پتروشیمی در پیش گرفته است

انجمن‌ها؛ حلقه رابط میان صنعتگران و دولت

مدیرعامل شرکت پارسین انجمن‌ها و تشکل‌ها را حلقه رابط میان صنعتگران و دولت خواند و گفت: در حال حاضر شاهد هستیم در بیشتر مواقع این انجمن‌ها کارکرد اصلی خود را ندارند و به مسائل حاشیه‌ای کشیده می‌شوند.

متولی و برگزارکننده تمام نمایشگاه‌های پلاست دنیا، ماشین سازان هستند. شاگری با بیان این مطلب افزود: نمایشگاه پلاستیک عرصه‌ای برای عرضه توانمندی‌ها و دستاوردهای ماشین سازان است و در این میان باید سیاستگذاران نمایشگاه پلاستیک ماشین سازان هستند.

وی برگزاری نمایشگاه ایران پلاست را توسط انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی فکر خوبی دانست و گفت: انجمن‌ها توانایی برگزاری نمایشگاه ایران پلاست را دارند و امیدواریم برای دوره‌های بعدی این حرکت انجام شود.

مدیرعامل پارسین تصمیم شرکت ملی صنایع پتروشیمی برای سپردن مدیریت سالن‌ها به انجمن‌ها را در این دوره از نمایشگاه ایران پلاست مثبت ارزیابی و اظهار امیدواری کرد که این حرکت پایه و اساسی برای سپردن کامل برگزاری نمایشگاه ایران پلاست به انجمن‌ها باشد.

وی در ادامه افزود: تشکل‌ها نیازمند حمایت‌های دولتی هستند اگر از تشکل حمایت نشود و از پتانسیل فکری و ظرفیت آن استفاده نشود بی‌فایده است.

شاگری معتقد است: سیاست‌گذاری‌ها و تنظیم قوانین بر عهده کسانی است که هیچ شناختی بر واقعیت کار ندارند برای مثال هیچ‌گونه شناختی از مشکلات و خواسته‌های صنعتگران ندارند و قانون می‌نویسند که این امر لطمه

بزرگی به صنعتگر است. وی در ادامه بیان داشت: قوانین مصوب مسولان وقتی به مرحله اجرا می‌رسد مشکلات فراوانی را برای صنعتگر ایجاد می‌کند.



دستاوردها و نوآوری‌های جدید است.

وی در ادامه به نکاتی اشاره کرد: در صورتیکه ساعت کاری نمایشگاه چند ساعت دیرتر پایان یابد نتایج بهتری را شاهد خواهیم بود. همچنین مشکلاتی مانند: حمل و نقل برق و خدمات رفاهی از دیگر

مواردی بود که که شاگری از آن یاد کرد و بیان داشت: خواسته‌هایی که از پتروشیمی داشتیم تا حدودی انجام شده اما جا برای بهتر برگزار شدن نمایشگاه بسیار است.

وی در ادامه گفت: ایران بازار خوبی را در اختیار دارد و می‌تواند نمایشگاه ایران پلاست چهارمین نمایشگاه بزرگ پلاستیک دنیا شود به شرط سرمایه‌گذاری برای جذب خریداران و شرکت کنندگان خارجی برای حضور در نمایشگاه هزینه کند.

شاگری بازاریابی و تبلیغات را از راهکارهای جذب مشتری برای معرفی صنعت پلاستیک ایران به جهان دانست به اعتقاد او نمایشگاه باید بصورت هدفمند و برنامه‌ریزی شده در

جهت بازاریابی و معرفی تولید کنندگان به دیگر شرکت کنندگان گام بردارد و در تمام نمایشگاه‌های پلاست که در دنیا برگزار می‌شود سهم ماشین سازان

افزود: شرکت کنندگان خارجی اگر ظرفیت و اعتبار بالای نمایشگاه ایران پلاست را ببیند با تمام توان خود در نمایشگاه شرکت می‌کند.

شاگری در اختیار گذاشتن امکانات رفاهی و تخصیص برنامه‌های ویژه بازدید برای بازدید کنندگان خارجی را راهی مناسب و موثر برای بازاریابی محصولات تولیدی صنعتگران ایرانی حاضر در نمایشگاه ایران پلاست دانست و تاکید کرد: نمایشگاه محلی برای عرضه محصولات و توانمندی‌های صنعتگران و نوآوری‌های آنان است.

وی در خصوص وجه نمایشگاه ایران پلاست در منطقه گفت: هر چه کیفیت اجرای نمایشگاه بالا رود و امکانات بیشتری در اختیار شرکت کنندگان قرار بگیرد اعتبار نمایشگاه در دنیا بیشتر می‌شود.

شاگری در خصوص روند خصوصی شدن نمایشگاه ایران پلاست گفت: در صورتی که برگزاری نمایشگاه به بخش خصوصی واگذار شود روند توسعه سریع‌تر و بهتر انجام می‌گیرد و تصریح کرد: کاری که توسط دولت صورت می‌گیرد انحصار بوجود می‌آورد که این انحصاری بودن بسیاری از امور باعث عدم رشد صنعت ایران می‌شود.

در ادامه شاگری به مشکلات زمان برگزاری نمایشگاه اشاره کرد و کمبود خدمات رفاهی را از معضلات نمایشگاه ایران پلاست دانست. وی گفت: مسولان و برگزار کنندگان ایران پلاست با عرضه هر چه بهتر خدمات رفاهی و امکانات خاص به بازدید کنندگان خارجی می‌توانند موجب جذب خریداران بیشتر و در نتیجه کمکی موثر به چرخیدن چرخ صنعت شوند.

مدیرعامل ماشین سازی پارسین در خصوص نحوه برگزاری نمایشگاه ایران پلاست معتقد است: در صورتیکه نمایشگاه ایران پلاست به خوبی برگزار شود مکانی برای معرفی صنعت پلاستیک به جهان است در واقع این هدف اصلی از برگزاری هر نمایشگاهی ارائه

خلاصه گفتگو

* در صورتی که برگزاری نمایشگاه به بخش خصوصی واگذار شود روند توسعه سریع‌تر و بهتر انجام می‌گیرد.

* خواسته‌هایی که از پتروشیمی داشتیم تا حدودی انجام شده اما جا برای بهتر برگزار شدن نمایشگاه بسیار است.

* تصمیم شرکت ملی صنایع پتروشیمی در سپردن مدیریت سالن‌ها به انجمن‌ها مثبت است * سیاست غلطی که در پیش گرفته ایم باعث واردات بی رویه و در نتیجه کاهش تولیدات و ساخت داخلی می‌شود.

* در حال حاضر شاهد هستیم در بیشتر مواقع انجمن‌ها کارکرد اصلی خود را ندارند و به مسائل حاشیه‌ای کشیده می‌شوند.

* قوانین مصوب مسولان وقتی به مرحله اجرا می‌رسد مشکلات فراوانی را برای صنعتگر ایجاد می‌کند.

* تاثیر مثبت باز شدن درهای واردات بالا رفتن کیفیت تولیدات ماشین سازان ایرانی بود * ثابت بودن نرخ دلار امکان رقابت تولید کنندنده داخلی با محصول وارداتی را می‌گیرد.

شاگردی در خصوص تعامل انجمن‌ها با پتروشیمی گفت: در صورت داشتن ارتباط و تعامل بیشتر با مسولان پتروشیمی و صنایع پایین دستی بسیاری از مشکلات در سایه این ارتباطات حل می‌شود.

شاگردی تصریح کرد: در انجمن صنایع همگن ماشین‌سازان تمام تلاش خود را بر آن داشتیم تا از عهده کار به خوبی برآیم و نشان دهیم که انجمن توانایی برای برگزاری نمایشگاه ایران پلاست را دارد.

به اعتقاد شاگردی ثبت نام اینترنتی و غرفه گذاری که توسط انجمن صورت گرفت براساس اولویت بندی بوده است و انجمن این اختیار را دارد که اعضای خود را در اولویت قرار دهد.

واردات؛ موجی که اگر با آن رشد

نکنیم غرق می‌شویم

شاگردی به نقش حمایتگرانه دولت اشاره کرد و گفت: دولت با ارائه نقش حمایت گری باید تمام سیاستگذاری‌های مربوط به توسعه و رشد صنعت را در نظر بگیرد و برنامه‌ریزی بلندمدت برای رسیدن به اهداف مهمی چون جهانی شدن صنعت پلاستیک ایران را در نظر داشته باشد.

بر اساس اعلام یونسکو ایجاد یک شغل جدید در ایران نسبت به سال گذشته ۶ برابر سخت تر شده است.

شاگردی با بیان این مطلب به ریشه یابی مشکلات تولید در کشور پرداخت: یکی از بزرگترین موانع اقتصادی در کشور ثابت بودن نرخ دلار است. وی بیان داشت: ثابت بودن نرخ دلار در ایران موجب شده است که کالاهای وارداتی بسیار ارزان تر از تولیدات داخلی شده است که در نتیجه تولیدکنندگان داخلی عملاً هیچ سهمی از بازار ایران ندارند.

* ایران در صنعت پلاستیک از تکنولوژی پیشرفته‌ای برخوردار است و در صورت داشتن مدیریت مناسب می‌تواند، بازارهای منطقه را در اختیار بگیرد.

* نمایشگاه باید بصورت هدفمند و برنامه ریزی شده در جهت بازاریابی و معرفی تولیدکنندگان به دیگر شرکت کنندگان گام بردارد و در تمام نمایشگاه‌های پلاست که در دنیا برگزار می‌شود سهم ماشین‌سازان بیشتر است و به نوعی برگزارکنندگان و متولیان این امر هستند.

* دلار در ایران هماهنگ با نرخ تورم تغییر نمی‌کند در صورتیکه دلار با نرخ واقعی بود هیچ وقت کالا و محصولات چینی جایگاهی در بازار ایران نداشتند.

* نیاز بازار پلاستیک ایران ۱۵۰۰ دستگاه در سال است که بر اساس بررسی‌های انجام گرفته تولید داخلی ۵۰۰ دستگاه در سال است و ۱۰۰۰ دستگاه دیگر از خارج وارد می‌شود.

* در حال حاضر ماشین‌های تولید داخل از لحاظ فنی مورد تایید است اما به علت بالا بودن قیمت آن نسبت به محصولات چینی از بازار خوبی برخوردار نیست.

شاگردی در ادامه گفت: دلار در ایران هماهنگ با نرخ تورم تغییر نمی‌کند در صورتیکه دلار با نرخ واقعی بود هیچ وقت کالا و محصولات چینی جایگاهی در بازار ایران نداشتند.

مدیرعامل شرکت پارسیان گفت: به علت تورم شدید موجود در کشور هر سال تولیدات داخلی بیست درصد گران‌تر می‌شود به عبارتی دیگر هر سال تولیدات خارجی در ایران بیست درصد ارزان تر از جنس داخلی عرضه می‌شود. وی در ادامه افزود: سیاست غلطی که در پیش گرفته ایم باعث واردات بی‌رویه و در نتیجه کاهش تولیدات و ساخت داخلی می‌شود.

شاگردی به مشکلات پیش روی ماشین‌سازان اشاره کرد و گفت: در شرایط کنونی یکی از بزرگترین موانعی که ماشین‌سازان با آن درگیر هستند قوانین بانکی و چک است که به هیچ عنوان اعتبار ندارد.

شاگردی به بررسی بازار پلاستیک ایران پرداخت و گفت: نیاز بازار پلاستیک ایران ۱۵۰۰ دستگاه در سال است که بر اساس بررسی‌های انجام گرفته تولید داخلی ۵۰۰ دستگاه در سال است و ۱۰۰۰ دستگاه دیگر از خارج وارد می‌شود.

وی در ادامه افزود: اما نکته قابل توجه این است که هر سال تولید داخلی کمتر می‌شود و در نتیجه واردات بیشتر از قبل صورت می‌گیرد. چون مشکلات تولید روز به روز در ایران بیشتر می‌شود و مسیر تولید سخت تر از گذشته می‌شود. شاگردی افزود: در حال حاضر چینی‌ها با اقساط بلندمدت محصولات خود را عرضه می‌کنند و ما برای اینکه بتوانیم سهم خود را از بازار حفظ کنیم در فضایی نابرابر رقابت کنیم.

وی در خصوص تأثیرات مثبت واردات گفت: تأثیر مثبت باز شدن درهای واردات بالا رفتن کیفیت تولیدات ماشین‌سازان ایرانی بود که این کار موجب بوجود آمدن فضای رقابتی در ماشین‌سازان شده به صورت اتوماتیک محصولات بی کیفیت از چرخه تولید حذف شد. وی در ادامه گفت: این موجی است که در دراز مدت اگر رشد نکنیم بازار را از دست می‌دهیم.

مدیر ماشین‌سازی شهاب:

ایران پلاست بستری برای همگرایی خانواده بزرگ صنعت



می‌کنند که در حال حاضر در صنف ماشین‌سازان به وفور دیده می‌شود. به گزارش ستاد خبری نمایشگاه ایران پلاست، عشاقی برپایی نمایشگاه‌های تخصصی مفید دانست و افزود: نمایشگاه ایران پلاست به عنوان معتبرترین نمایشگاه در حوزه پلاستیک و پتروشیمی در این چند دوره تمام تلاش خود را در جهت گرد هم آوردن تولیدکنندگان و خانواده بزرگ صنعت پلاستیک کرده است. وی این روند را موجب هدفمند شدن ارتباط تولیدکنندگان، رشد هرچه بیشتر این صنعت و ایجاد فضایی برای تبادل نظر و تجربه خواند.

عشاقی نمایشگاه ایران پلاست را فضایی برای آشنایی هر چه بیشتر با آخرین دستاوردهای این

تشکیل انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی یکی از موثرترین فعالیت‌ها با هدف رشد و بالندگی هر حرکتی است. علیرضا عشاقی مدیر ماشین‌سازی شهاب فعالیت هر چه بیشتر انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی را در جذب حمایت‌های دولتی موثر دانست و تأکید کرد: مشکلات بر سر راه تولید در کشور، ماشین‌سازان را به سمت واردات سوق داده است و دولت با حمایت‌های خود می‌تواند مانع تعطیل شدن واحدهای تولیدی کوچک شود.

عشاقی در ادامه به مشکلات تولیدکنندگان اشاره کرد: تولید همواره با مشکل همراه بوده است و تولیدکننده‌های خرد که از توان مالی بالایی هم برخوردار نیستند بعد از گذشت زمانی دلسرد شده و آن‌را رها

حوزه و همفکری و همگرایی اعضای خانواده بزرگ صنعت دانست.

ماشین‌سازی شهاب به گفته مدیر آن با توجه به درخواست و نیاز مشتریان، سالیانه انواع دستگاه‌های سنگین و نیمه سنگین تزریق پلاستیک را به بازار عرضه می‌کند.

عشاقی در ادامه به تشریح اهداف واحد تولیدی خود پرداخت: هدف ما تولید ماشین‌های مناسب نیاز مشتری و مطابق با استاندارد‌های روز دنیا است. تمام تلاش خود را کرده ایم تا بالا بردن کیفیت تولیدات و حفظ قیمت دستگاه‌ها رقابتی هر چند نا عادلانه با محصولات وارداتی چینی داشته باشیم.

وی توجه به نیاز مشتریان و طراحی ماشین‌آلاتی که علاوه بر رفع نیاز مشتری موجب تسریع امور و بهینه کردن چرخه تولید آنان شود را مهم‌ترین دغدغه خود خواند و گفت: در این دو دهه که از فعالیت ما در این صنف می‌گذرد تلاش کرده ایم ماشین‌آلاتی طراحی کنیم که علاوه بر مرتفع ساختن نیاز مشتری به بهتر شدن چرخه تولید و در نهایت سودآوری آن بی‌انجامد.

نیاز در شرکت را دارد. شاکری در خصوص تولیدات خود گفت: تمام تلاش ما این است که در هر سری از تولیدات، ماشین‌ها را از لحاظ فنی و تکنولوژیکی ارتقا دهیم که این یک امتیاز بزرگ از منظر مشتریان ما است. وی در ادامه گفت: دائما در حال تحقیق و بررسی هستیم و هیچ گاه مشتری را رها نمی‌کنیم.

وی هدف از شرکت در نمایشگاه‌های خارجی را آشنایی و الگو برداری از دستگاه‌های آنان و پیاده کردن این الگوها در ایران خواند. شاکری در ادامه گفت: این کار هزینه زیادی را برای شرکت بوجود می‌آورد اما زمانی که یک طرح جدید را کار می‌کنیم رضایت مشتریان را تامین می‌کنیم و این دلیلی برای افزایش اعتبار ما در میان مشتریان ماست.

مدیر عامل شرکت پارسین در خصوص واردات ماشین‌آلات گفت: واردات ماشین به تولید ما لطمه ای نزده است اما برنامه‌های بلندمدت ما را تحت تاثیر قرار داده است. وی در توضیح صحبت‌هایش گفت: بطور کلی افزایش واردات روند و مسیر تولید را سخت‌تر از گذشته کرده است.

به گفته شاکری شرکت ماشین‌سازی پارسین سازنده دستگاه‌های تزریق پلاستیک در ۵ نوع در فضایی ۳۵۰۰ متری از سال ۱۳۸۱ فعالیت خود را آغاز کرده است. این شرکت در ششمین نمایشگاه ایران پلاست با چهار سایز ماشین تزریق پلاستیک حاضر می‌شود. به گفته شاکری مدیرعامل این شرکت، در نمایشگاه امسال ماشین تزریق با سیستم گیلر بال ریل به نمایش گذاشته می‌شود که این سیستم فقط در ماشین‌های اروپایی موجود است و در نمونه‌های چینی و تایوانی نیست. این سیستم از لحاظ سرعت، دقت و کنترل ماشین کاملاً یک ماشین جدید است که برای اولین بار در ایران ساخته شده است.

دلار، قوانین و مقررات بانکی و قانون کار را اصلاح کند بسیاری از مشکلات صنعت ایران حل می‌شود. شاکری معتقد است: مافیای قدرت در ایران به سمت تولید نیست بلکه به سمت دلالتی و واسطه‌گری است. وی در ادامه گفت: در صورتی که تنها راه نجات مملکت تولید است. وی با اشاره این مطلب افزود: ماشین‌سازان و تولیدکنندگان از پتانسیل و توان فنی و علمی مناسبی برخوردارند اما بستری برای رشد و ارتقا این افراد در جهت شکوفایی صنعت پلاستیک ایران وجود ندارد.

شاکری کیفیت تولیدات ایران را به مراتب بالاتر از مشابه چینی و حتی قابل رقابت با انواع اروپایی دانست.

راه ماندگاری در صنعت؛ توجه

به منافع مشتری و خواسته‌های آن

شاکری با ارائه آمار تولید سالانه شرکت پارسین گفت: تولید سالانه شرکت پارسین ۱۰۰ دستگاه تزریق پلاستیک است که با توجه به وضع بازار و شرایط نامناسب تولید، شرکت پارسین رقم تولیدی مناسبی دارد و به نسبت سایر ماشین‌سازان عملکرد بهتری از خود به نمایش گذاشته است.

محمد رضا شاکری راه ماندگاری در صنعت را توجه به منافع مشتری و خواسته‌های آن دانست و گفت: ما در شرکت پارسین بر آنیم تا با تمام توان خواسته‌ها و نیازهای مشتریانمان را شناسایی و برآورده کنیم.

شاکری در ادامه به مراحل ساخت ماشین در شرکت پارسین اشاره کرد: طراحی، ساخت و تولید قطعات جانبی ماشین‌آلات تماماً در این شرکت انجام می‌شود. وی در ادامه به قابلیت ویژه‌ی شرکت پارسین اشاره کرد و گفت: ماشین‌سازی پارسین تنها ماشین‌ساز پلاستیک در ایران است که ماشین CNC دارد. این ماشین قابلیت تولید تمام بازوها دستگاه و قطعات مورد

شاکری با اشاره به روش‌های متفاوت تولید در کشورهای مختلف گفت: روش‌های تولید متفاوت در کشورهای خارجی مانند چین عامل موفقیت و تولید انبوه است.

در ایران چون هنوز با روش‌های سنتی کار انجام می‌شود نمی‌توانیم تولید انبوه با قیمت تمام شده پایین داشته باشیم.

دولت و حمایت از طرح‌های تحقیقاتی

وی در خصوص حمایت دولت از طرح‌های علمی گفت: با وجود اهمیت لزوم پژوهش و تحقیق در کشور هنوز هم بسیاری از طرح‌ها مورد توجه دولتمردان قرار نمی‌گیرد. شاکری در این خصوص به پژوهشی که در خصوص نتایج تحقیقات و بررسی‌ها درباره روش تولید در کشورهای مختلف انجام گرفته بود اشاره کرد و گفت: نتایج این تحقیقات را به مسوولان وزارت صنایع اعلام کردم و تقاضای در اختیار گذاشتن فضایی برای انجام این پروژه شدیم تا بتوانیم علاوه بر تامین نیاز داخلی برای صادرات محصولات ایرانی اقدام کنیم اما متأسفانه با این طرح موافقت نشد. وی در ادامه تصریح کرد: نتایج این تحقیقات در حال حاضر در پارسین موجب تغییر روش‌های تولید شده است.

مشتری ایرانی هنوز هم

به ماشین ایرانی اعتقاد دارد

شاکری کیفیت ماشین‌آلات ساخت داخل را بسیار خوب ارزیابی کرد: در حال حاضر ماشین‌های تولید داخل از لحاظ فنی مورد تایید است اما به علت بالا بودن قیمت آن نسبت به محصولات چینی از بازار خوبی برخوردار نیست.

شاکری در ادامه به لزوم حمایت دولت اشاره کرد: دولت اگر سیاست‌گذاری‌ها و قوانین مربوط به نرخ

شرکت ماشین سازی ماهر سه نسل از ماشین‌های تولیدی خود را در ششمین نمایشگاه ایران پلاست به نمایش می‌گذارد. کارنیک کشیشیان

نمایش سه نسل از ماشین‌های تزریق پلاستیک سازی ماهر در ششمین نمایشگاه ایران پلاست



مدیر شرکت ماشین‌سازی ماهر با بیان این مطلب گفت: نسل سوم ماشین‌های تولیدی این شرکت کار مشترک با کشورهای دیگر است که می‌توان از آن به عنوان نمونه پیشرفته اولین ماشین تمام اتوماتیک شرکت ماشین‌سازی ماهر یاد کرد. کشیشیان حضور در نمایشگاه را بسیار مناسب ارزیابی کرد و افزود: شرکت در نمایشگاه‌هایی تخصصی مانند ایران پلاست موجب تعامل نزدیک با شرکت‌کنندگان داخلی و خارجی و عرضه دستاوردهای نوین تولیدکنندگان است. این عضو انجمن صنایع همگن ماشین‌سازان در خصوص اهمیت انجمن‌های صنفی گفت: انجمن‌ها پل ارتباطی بین صنعتگران و متولیان دولتی هستند. کشیشیان در خصوص اهمیت حمایت دولت از تولیدکنندگان گفت: حمایت‌های دولت و هدفمند کردن روند واردات ماشین‌آلات باعث دلگرمی صنعتگران داخلی و بالا رفتن تولیدات داخلی می‌شود. وی ادامه داد: در صورت حمایت‌های دولتی ما توان رقابت با محصولات خارجی را داریم. ماشین‌سازی ماهر از سال ۱۳۵۴ تاسیس شده است و یکی از قدیمی‌ترین واحدهای تولیدی در زمینه تولید ماشین‌های تزریق پلاستیک در کشور است.



مدیرعامل شرکت ناژ پلاستیک؛ فروش بیشتر با شرکت در نمایشگاه ایران پلاست

مدیرعامل شرکت ناژ پلاستیک با اشاره به اینکه شرکت در نمایشگاه ایران پلاست به فروش بیشتر شرکت‌ها کمک می‌کند معتقد است، تجهیز و ارتقای کیفیت امکانات رفاهی نمایشگاه در زمان برگزاری، تاثیر مستقیمی در جذب مخاطبان و خریدار خارجی دارد. به گزارش استاد خبری نمایشگاه، اسکویی مدیرعامل شرکت ناژ پلاستیک، نمایشگاه ایران پلاست را فرصت بسیار مناسبی برای دستیابی به ایده‌های نو در زمینه تولید دانست و گفت: حضور در نمایشگاه و برقراری ارتباط با فعالان عرصه صنعت فرصتی مناسب برای نیازسنجی بازار است و تاثیر مستقیم در فروش ما دارد. مدیرعامل شرکت ناژ پلاستیک شکل‌گیری این انجمن‌ها و تشکل‌ها را نودی برای دستیابی به امکانات و اطلاعات بیشتر صنعتگران خواند. اسکویی در ادامه به کمبود امکانات رفاهی از جمله ستوران، سرویس‌های بهداشتی و... در زمان برپایی نمایشگاه ایران پلاست اشاره کرد و افزود: تجهیز امکانات رفاهی نمایشگاه و رفع نواقص، تاثیر مستقیمی در جذب مخاطب و خریدار خارجی دارد و کمبود چنین امکاناتی دور از شان بازدیدکنندگان و شرکت‌کنندگان نمایشگاه ایران پلاست است. شرکت ناژ پلاستیک از سال ۱۳۷۰ تاسیس شده است و تاکنون در زمینه ساخت ماشین‌آلات تولید کیسه‌های پلیمری فعالیت دارد.



مدیر عامل شرکت

تلاش صنعت:

ایران پلاست؛ گامی در مسیر توسعه

پتروشیمی کشور با حمایت‌های خود می‌تواند در راستای توسعه و گسترش صنعت ماشین‌سازی گام‌های موثری بردارد. وی معتقد است صنعت ماشین‌سازی قابلیت فعالیت‌های زیادی را دارد که با حمایت‌های دولت می‌توان بستری را برای تخصصی و علمی‌تر کردن آن فراهم کرد.

انجمن‌ها بازوی توانمند جلب حمایت‌های دولتی
حسین کارگر توجه ویژه‌ای به کار گروهی دارد و در این میان نقش انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی را در رشد و توسعه صنعت کشور بی‌بدیل می‌داند. وی معتقد است جهان به سمت کار گروهی می‌رود هر چقدر در فعالیت‌هایمان روحیه کار جمعی داشته باشیم هدف نزدیک‌تر و موفقیت قابل‌حصول‌تر می‌شود.

مدیر عامل تلاش صنعت معتقد است: انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی نقش واسطه میان دولت و تولیدکننده را بازی می‌کنند این انجمن‌ها که از خود تولیدکننده‌ها تشکیل شده‌اند بازوی توانمندی برای جلب حمایت‌های دولتی هستند. او با بیان این مطلب گفت: انجمن‌ها صدای رسای اعضای خود که گاهی از در کارگاه‌هایشان بیشتر بیرون نمی‌رفتند را به مسولان و مدیران تصمیم‌ساز کشور می‌رسانند. این شاید یکی از مشهودترین قابلیت‌های انجمن‌ها باشد. و در ادامه افزود: باید بار اصلی شناسایی، بهینه‌سازی و در واقع کنترل کیفیت و تایید کیفی ماشین‌سازان بر دوش انجمن‌ها باشد. در ایران هم این روند اندک‌اندک در حال انجام است. وی نگاه ماشین‌سازان و اعتماد آن‌ها را به انجمن‌ها و تشکل‌های راصنفی بیشتر از دولت دانست و گفت: انجمن‌ها و تشکل‌ها به کمک‌های مالی دولت نیازی ندارند بلکه خواستار نگاه حمایتگرانه معنوی آنان هستند وی این نگاه را باعث رشد و شکوفایی این صنعت دانست.

نوآوری و دستیابی به ایده‌های نو در

تعامل موثر با مخاطبان پدید می‌آید

شرکت تلاش صنعت از تعامل با اندیشه‌های مخاطبان ایده‌های جدید کسب کرده است. کارگر در این

مهندس حسین کارگر مدیر عامل یکی از جوان‌ترین شرکت‌های ماشین‌سازی کشور است که توجه به تحقیق و توسعه را مهم‌ترین دل‌مشغولی همکاران خود در شرکت ماشین‌سازی تلاش صنعت می‌داند. در روزهای باقی‌مانده به آغاز فعالیت ششمین نمایشگاه ایران پلاست فرصتی دست داد تا حول محور نمایشگاه با وی به عنوان یکی از شرکت‌کنندگان در نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ به گفتگو بنشینیم.

نمایشگاه ایران پلاست بستر مناسبی برای پیشرفت صنعت و تکنیک در تبادل اطلاعات با شرکت‌های خارجی و داخلی است.

مهندس حسین کارگر مدیر عامل شرکت تلاش صنعت با تأکید بر این موضوع گفت: نمایشگاه همان‌طور که در اذهان جا گرفته است بستر مناسبی را برای فروش بیشتر و بازاریابی مناسب فراهم می‌آورد. به اعتقاد وی نمایشگاه باید جایگاهی برای تبادل نظر و گرفتن ایده‌های نو باشد. او نوآوری و پیشرو بودن را به عنوان مهم‌ترین هدف، سرلوحه فعالیت‌های خود قرار داده است و نمایشگاه ایران پلاست را جایگاهی برای به فکر واداشتن این صنعت و ایستگاهی برای فکر و اندیشه می‌داند.

نمایشگاه ایران پلاست به عنوان یکی از مهم‌ترین نمایشگاه‌های تخصصی در حوزه صنعت پلاستیک و پتروشیمی در منطقه مطرح است. و این نکته برنامه‌ریزی دقیق و بلندمدت متولیان امر برگزاری را می‌طلبد. مهندس حسین کارگر معتقد است: باید فضایی را به وجود بیاوریم تا ایران پلاست به پایگاهی برای عرضه آخرین تکنولوژی‌ها و دستاوردهای تولیدکنندگان داخلی و خارجی تبدیل شود. و ادامه داد: باید تولیدکنندگان داخلی را در مسیر توسعه این صنعت قرار دهیم و با علمی کردن هرچه بیشتر تولید آن‌ها را باری کنیم. او با اشاره به توان و پتانسیل‌های موجود در این صنعت گفت: استعداد جوانان ما در این حوزه تا زمانی که تحت مدیریت علمی و معطوف به هدفی قرار نگیرد رشد چشمگیر را نخواهیم دید.

نمایشگاه ایران پلاست آینه تمام‌نمای

صنعت پلاستیک و پتروشیمی ایران

کارگر در ادامه به نحوه برگزاری نمایشگاه ایران پلاست اشاره کرد و گفت: نمایشگاه ایران پلاست در منطقه جزو بزرگترین و مطرح‌ترین نمایشگاه‌ها در حوزه صنعت پلاستیک و پتروشیمی است و این مسئله همت دست‌اندرکاران برگزاری آن را می‌طلبد تا با برنامه‌ریزی دقیق و بلندمدت به بهترین نحو آن را برگزار و اداره کنند.

او به نمونه‌های مشابه نمایشگاه ایران پلاست در منطقه اشاره کرد و گفت: در صورتی که بتوان قوی و برنامه‌ریزی مناسب در این مسیر قدم‌نگذاریم تا چند سال دیگر رقبا گوی سبقت را از ما می‌ریزند. و ایران با تمام پتانسیل‌هایش در این صنعت جایگاه خود را از دست خواهد داد. وی در ادامه افزود: از اولین دوره نمایشگاه ایران پلاست در آن شرکت داشته‌ایم و هر ساله شاهد نقصان‌هایی در زمینه برگزاری و مسایل جانبی آن بوده‌ایم.

کارگر در ادامه خاطر نشان کرد: در بازار رقابت

خلاصه گفتگو

- * در بازار رقابت اگر نتوانیم دستاوردهایمان را به نمایش بگذاریم نمی‌توانیم دوام بیاوریم.
- * مشکلات حمل و نقل در ایام نمایشگاه از مهمترین مشکلات نمایشگاه ایران پلاست است.
- * انجمن‌ها دنبال کمک معنوی دولت هستند نه کمک‌های مالی.
- * تلاش صنعت طراح و تولیدکننده کم‌استهلاک‌ترین ماشین‌های ایرانی است.
- * دولت بستر تخصصی‌تر و علمی‌تر شدن صنعت ماشین‌سازی را فراهم کند.

اگر نتوانیم دستاوردهایمان را به نمایش بگذاریم و آن مشتری مناسب بیاوریم نمی‌توانیم چندان دوام بیاوریم. وی با اشاره به این مطلب گفت: مشکلاتی چون نداشتن برنامه‌ریزی‌های بلندمدت در زمینه جذب مشتریان خارجی، تبلیغات مناسب و اطلاع‌رسانی قبل و در حین برپایی نمایشگاه صنعت ما را تهدید می‌کند. و در این میان حمایت‌های دلسوزانه دولت بهترین راهکار به نظر می‌رسد.

او معتقد است: کیفیت خدمات رفاهی و مشکلات حمل و نقل در ایام نمایشگاه از مطرح‌ترین مشکلات شرکت‌کنندگان در نمایشگاه ایران پلاست است.

حمایت‌های پتروشیمی گام موثری در

علمی کردن نمایشگاه ایران پلاست

شرکت ملی صنایع پتروشیمی با برگزاری موفق نمایشگاه ایران پلاست حمایت خود را به عنوان متولی و حامی صنایع پلاستیک و پایین دستی نشان داده است. کارگر به عنوان یکی از سازندگان ماشین‌های فرایند پلاستیک بادی با بیان این مطلب گفت: در نمایشگاه ایران پلاست بالغ بر ۷۰ درصد از شرکت‌کنندگان را ماشین‌سازان تشکیل می‌دهند و این موضوع حمایت هر چه بیشتر پتروشیمی از آنان و تشکل‌ها و انجمن‌هایشان را می‌طلبد. کارگر با اشاره به این مطلب افزود: شرکت ملی صنایع پتروشیمی به عنوان متولی صنعت پلاستیک و



مدیر عامل شرکت چام پیش روی الوند: دغدغه تولید کنندگان داخلی؛ موج جدید واردات ماشین آلات

خلاصه گفتگو

* عدم نظارت بر تولید ماشین آلات و قطعات در این صنف یکی از مشکلات پیش روی بازار است.
* با تبلیغات مناسب کیفیت نمایشگاه ایران پلاست ارتقا می یابد.
* با برنامه ریزی دقیق، نظارت مناسب و حمایت دولت می توانیم به قطب صنعتی در منطقه تبدیل شویم.
* واردات بی رویه را یکی از مسایل و مشکلات پیش روی صنعتگران داخلی است.

ایران پلاست را نقطه عطفی در روند توسعه صنعت پلاستیک ایران خواند و با اشاره به توانمندی های آن گفت: ایران پلاست فضایی است برای طرح مسایل و مشکلات خانواده بزرگ صنعت پلاستیک ایران و ارائه توانمندی های آنان، که از کنار آن به راحتی نباید گذشت.

تبلیغات مناسب راهکاری برای ارتقای

هر چه بیشتر کیفیت نمایشگاه ایران پلاست

خطیبیان اطلاع رسانی و تبلیغات مناسب را راهکاری برای ارتقای هر چه بیشتر کیفیت نمایشگاه ایران پلاست دانست و گفت: نمایشگاه ایران پلاست به عنوان مطرح ترین نمایشگاه حوزه صنعت پلاستیک و پتروشیمی در کشور با اطلاع رسانی مناسب و طولانی مدت می تواند مخاطبان خود را جذب کند.

وی معتقد است با برنامه ریزی بلند مدت در

شاید وقوع حوادث غیر مترقبه مثل زمین لرزه، تنها خرابی و ویرانی به همراه نداشته باشد و گاهی جرعه فکرهای بزرگ با اولین لرزه زمین زده می شود.

مهندس پرویز خطیبیان مدیر عامل شرکت چام پیشروی الوند که از سال ۱۳۷۲ در حوزه تولید ماشین آلات و تجهیزات صنعت پلاستیک فعالیت می کند. از آن دسته آدم هاست که از کنار فکر و ایده جدید به راحتی نمی گذرد.

او می گوید: بعد از زمین لرزه بسم و مواجهه با بحران تهیه آب آشامیدنی سالم برای زلزله زدگان، فکر ایجاد کارخانه تولید آب معدنی سیار در دهنم شکل گرفت.

خطیبیان پس از چند ماه پروژه خط تولید آب معدنی سیار را عملی کرد و در اداره ثبت اختراعات به نام خود ثبت کرد.

نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ بهانه ای برای آشنایی بیشتر ما با پرویز خطیبیان شد.

نمایشگاه ایران پلاست فرصتی برای باز یابی

توان تکنولوژیک تولید کنندگان است.

پرویز خطیبیان مدیر عامل شرکت چام پیشروی الوند با بیان این مطلب گفت: برنامه ریزی مناسب برای شناخت بازار های هدف و جذب مخاطبان از مهم ترین اهداف برگزاری نمایشگاه ایران پلاست است. ادامه داد: این موضوع از اهمیت ویژه ای برخوردار است و باید تمام توان خود را برای رسیدن به این هدف بسیج کنیم.

مدیر عامل شرکت چام پیشرو نمایشگاه

* در نمایشگاه ایران پلاست بالغ بر ۷۰ درصد از شرکت کنندگان را ماشین سازان تشکیل می دهند و این موضوع حمایت هر چه بیشتر پتروشیمی از آنان و تشکل ها و انجمن های شان را می طلبد.

* انجمن ها صدای رسای اعضای خود که گاهی از در کارگاه هایشان بیشتر بیرون نمی رفت را به مسولان و مدیران تصمیم ساز کشور می رسانند. این شاید یکی از مشهود ترین قابلیت انجمن ها باشد.

باره گفت: طی این چند سال پر بیننده ترین غرفه را در نمایشگاه ایران پلاست داشتیم. تولید ماشین آلات جدید با تکنیک و ایده های نو که روی دستگاه های مان نصب کرده ایم موجب جذب بازدید کنندگان شده است. او در مورد روش های جذب مخاطب شرکت تلاش صنعت در دوره های قبل نمایشگاه ایران پلاست گفت: فهرستی از تمام مصرف کنندگان و تولید کنندگان ماشین های فرآیند بادی پلاستیک تهیه کرده ایم و از آنان برای بازدید از غرفه مان در نمایشگاه ایران پلاست دعوت به عمل آوردیم. کارگر با بیان این مطلب خاطر نشان کرد: هدف ما گشودن در پیچه ای جدید به روی بازدید کنندگان و آشنا کردن شان با محصولات جدید و رسیدن به یک تعامل برای آگاهی از نیازهایشان است.

کارگر در ادامه به تشریح فعالیت های شرکت تلاش صنعت پرداخت: از سال ۱۳۷۵ به تولید ماشین های تزریق پلاستیک مشغول شدیم اما با توجه به رشد این صنعت و دید نوآورانه ما به نیازهای بازار، تمام تلاش خود را برای طراحی ماشین های جدید فرآیند پلاستیک بادی به کار بستیم.

هدف این شرکت طراحی ماشینی بود که از نظر فنی و تکنولوژی از ماشین های ایرانی جلو تر باشد بود که در عین حال خریدار آن توانایی خرید آن را داشته باشد. به گفته ای کارگر شرکت تلاش صنعت پس از دو سال موفق به طراحی و عرضه آن به بازار شد. وی در ادامه گفت: شرکت تلاش صنعت تنها تولید کننده ماشین های دو استیشن در ایران است. این ماشین تلفیقی از ماشین های با کیفیت بالا، به روز، با حجم کم و با قیمت مناسب است. سابقه و قدمت فعالیت، یکی از مهم ترین مسائل در صنعت ماشین سازی ایران است. تلاش صنعت با حضور موفق در این عرصه به استثنایی تبدیل شد که بدون داشتن پیشینه وارد این بازار شد و پس از گذشت ۱۴ سال به به یک ماشین ساز شناخته شده تبدیل شده است.

با وجود مشکلات فراوان بر سر راه تولید در کشور، تلاش صنعت هم مانند بسیاری از شرکت های تولید کننده به فعالیت پرداخت و پس از بررسی های فراوان ماشینی با قابلیت و کیفیت مطلوب را به بازار عرضه کرد.

کارگر در توضیح عملکرد این ماشین چنین گفت: تولید ماشین آلات و قطعات ماشین های بادی در ایران بسیار حجیم و ظرفیت تولید آن بسیار پایین است. این موضوع ما را بر آن داشت تا سیستمی طراحی کنیم که مشکلات تولید کنندگان انبوه را به حداقل برساند.

دایره رقابت صنعتی می شود.

مدیر عامل شرکت جام پيشروي الوند واردات بی رویه رایکی از مسایل و مشکلات پیش روی صنعتگران داخلی دانست و گفت با وجود توان تکنولوژییک و علاقه مندی بالای تولید کنندگان داخلی شاهد موج جدیدی از واردات کالاها و ماشین آلات بی کیفیت از کشورهای دیگر هستیم. وی در ادامه افزود: دولت بایستی توجهی به این امر و برنامه ریزی غیر مسولانه در خصوص جلوگیری از این روند دست تولید کنندگان داخلی را بسته است.

خطیبیان تصریح کرد: نتیجه گسترش واردات کالاهایی که تولید کنندگان داخلی توان تولید آن را دارند چیزی جز کمرنگ شدن توان صنعتی کشور نیست. خطیبیان با بیان این مطلب گفت: متأسفانه در حال حاضر شاهد رشد بیش از حد تصور رقم واردات ماشین آلات و قطعات صنایع پلاستیک در بازار هستیم این در حالی است که اغلب این کالاها در کشور با کیفیت بسیار مناسب تولید می شود. و افزود: مشکل به اینجا ختم نمی شود گاهی می بینیم وارد کنندگان این قبیل کالاها حتی از اطلاعات اولیه در زمینه صنایع پلاستیک و ماشین سازی برخوردار نیستند و طبعاً ماشین آلاتی با کیفیت پایین و قیمت مناسب وارد بازار می کنند. وی با بیان این مطلب گفت: این امر موجب ایجاد بستری نامناسب، عدم ثبات قیمت در بازار، مشکلات مالی تولید کننده و در نهایت شکست بازار پلاستیک می شود.

وی معتقد است: دولت با بالا بردن تعرفه واردات این قبیل کالاها و ارائه تسهیلات به تولید کنندگان داخلی آنان را در این میدان رقابت همراهی می کند و در نتیجه شاهد رشد و شکوفایی هر چه بیشتر صنعت و اقتصاد کشور خواهیم بود.

صنعت در خدمت رفاه عمومی

کارخانه آب آشامیدنی سیار داخل یک کانیتیر ۱۲ متری تعبیه شده است و دارای قابلیت تصفیه آب های سطحی و زیر سطحی است. این دستگاه یکی از مهم ترین دستاوردهای شرکت جام پيشروي الوند که در نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ رونمایی می شود.

خطیبیان با اشاره به فرآیند تولید آب معدنی در داخل کانیتیر و نقاط قوت و ضعف این پروژه گفت: با توجه به مسایلی که امروزه گریبان گیر جوامع ما است ضرورت به ثمر رسیدن این فکر احساس می شود اما تا امروز هیچکس از ارگان های ذیربط در خصوص مواجهه با حوادث غیر مترقبه به این پروژه اعلام نیاز نکرده است و ادامه داد البته بیشتر این ارگان ها دستگاه های خارجی مشابه این دستگاه را با قیمت های بسیار بالا تر از کشورهای دیگر خریداری کرده اند. و این موضوع تامل برانگیز است.

این محصول که در ششمین نمایشگاه ایران پلاست به صورت مدل به نمایش گذاشته می شود قابلیت استفاده در زمان های بحران و مواجهه با حوادث غیر مترقبه مانند زمین لرزه، سیل و غیره را دارد.

خطیبیان امیدوار است نمایشگاه ایران پلاست بتواند فضایی برای بازاریابی مناسب برای این محصول جدید شرکت جام پيشروي الوند باشد.

نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ بهانه ای برای آشنایی بیشتر با آرا هراچیان مدیر عامل شرکت تاپ تکنیک شد عنوان یکی این شرکت تاپ تکنیک اولین سازنده آسیاب های پلاستیک بی صدا و قابل حرکت با توان تولید ۲۰۰ دستگاه در سال است به عنوان یکی از معتبر ترین ماشین سازان عرصه صنعت پلاستیک مطرح است.

در نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ شرکت کنندگان بر حسب نوع فعالیت غرفه بندی شده اند

آرا هراچیان مدیر عامل شرکت تاپ تکنیک با اشاره به این مطلب گفت: این امر موجب سهولت برقراری ارتباط با مشتریان و جذب بیشتر بازدید کنندگان داخلی و خارجی می شود. وی طبقه بندی غرفه ها بر اساس نوع و زمینه فعالیت شان را مناسب ارزیابی کرد و گفت: این تقسیم بندی کمک موثری به بازدید کنندگان است تا هر چه سریع تر به خواسته خود برسند.

هراچیان در ادامه تاکید کرد: در این روش مشتری به صورت هدفمند به خواسته ی خود می رسد و می تواند قبل از خرید مقایسه نماید.

وی حضور در این نمایشگاه را یکی از بهترین تجربه های خود برای جذب مشتری خارجی دانست و گفت: ایران پلاست فرصتی مناسب برای معرفی محصولات و توانمندی های جدید به مشتریان داخلی است.

مدیر عامل شرکت تاپ تکنیک در ادامه گفت: نمایشگاه عرصه ای برای اعلام موجودیت در برابر شرکت های خارجی است و بستر مناسبی را برای معرفی محصولات و کالاها به بهترین نحو ممکن فراهم می کند.

هراچیان در ادامه به مشکلات زمان برگزاری نمایشگاه ایران پلاست در دوره های قبل پرداخت: عدم اطلاع رسانی مناسب یکی از مهم ترین دغدغه های شرکت کنندگان و بازدید کنندگان است که موجب سردرگمی بازدید کنندگان می شود که در نتیجه بخش بزرگی از مخاطبان خود را به این دلیل از دست می دهیم.

وی با اشاره به وسعت نمایشگاه ایران پلاست گفت: کنترل نمایشگاهی به وسعت نمایشگاه ایران پلاست کار مشکلی است.

همیشه مشکلات وجود داشته است که به نظر من بخشی از این مشکلات به شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی مربوط می شود.

هراچیان در این میان به مشکل جرتقیل و هزینه های هنگفت حمل و نقل در نمایشگاه اشاره کرد و گفت با حل شدن این قبیل مسایل نمایشگاه بهتری را شاهد خواهیم بود.

وی در خصوص اطلاع رسانی در روزهای نمایشگاه به نامناسب بودن نقشه نمایشگاه اشاره کرد. در ادامه هراچیان به اطلاع رسانی نامناسب ارزیابی کرد و گفت: هنوز برنامه ریزی مدون و منظمی در این زمینه صورت نگرفته است.

تشکیل انجمن ماشین سازان؛ راه حلی برای جلوگیری از واردات بی رویه ماشین های چینی

متأسفانه در حال حاضر شاهد رشد بیش از حد تصور رقم واردات ماشین آلات و قطعات صنایع پلاستیک در بازار هستیم این در حالی است که اغلب این کالاها در کشور با کیفیت بسیار مناسب تولید می شود و نتیجه گسترش واردات کالاهایی که تولید کنندگان داخلی توان تولید آن را دارند چیزی جز کمرنگ شدن توان صنعتی کشور نیست.

تولید کنندگان می توانند با ارائه توانمندی ها و دستاوردهای خود به جامعه صنعت کشور، استراتژی و هدف های بلند مدت خود را تکمیل کرده و فعالیت های خود را ارتقا دهند.

زمینه تبلیغات و بازاریابی برای نمایشگاه ایران پلاست شاهد حضور موثر بسیاری از توانمندان عرصه صنعت خواهیم بود. در ادامه گفت: این کار همت متولیان این امر را می طلبد که با نگاهی دلسوزانه نمایشگاهی در حد شان صنعت پلاستیک و پتروشیمی ایران برگزار کنند.

برگزاری نمایشگاه ایران پلاست این فرصت را به تولید کنندگان داخلی می دهد تا پس از گذشت یک دوره، برنامه کوتاه مدت تولید خود را از نظر بگذرانند. وی با بیان این مطلب افزود: تولید کنندگان می توانند با ارائه توانمندی ها و دستاوردهای خود به جامعه صنعت کشور، استراتژی و هدف های بلند مدت خود را تکمیل کرده و فعالیت های خود را ارتقا دهند.

نظارت مناسب بر تولید گام موثری در

تبدیل شدن به قطب صنعتی منطقه

مدیر عامل شرکت جام پيشروي الوند عدم نظارت بر تولید ماشین آلات و قطعات در این صنف را یکی از مشکلات پیش روی بازار دانست و گفت: یکی از معضلاتی که به چشم می خورد عدم نظارت دقیق بر کالاهای تولید شده در داخل است که به نظر می رسد با برنامه ریزی و نظارت مناسب بتوان فضای رقابت سالم تولید کنندگان بوجود آورد.

وی تقاضا را در بازار ایران بسیار مناسب دانست و گفت: با توجه به رشد و گسترش این صنعت در کشور و توانایی بالای تکنولوژییک تولید کنندگان مان در منطقه شاهد حجم وسیعی از تقاضاها در داخل و خارج کشور هستیم. افزود: این امر نیاز به برنامه ریزی دقیق، نظارت مناسب و حمایت های دولت دارد تا بتوانیم به قطب صنعتی در منطقه تبدیل شویم.

مشکل موج جدید واردات ماشین آلات

خطیبیان به عنوان یکی از تولید کنندگان ماشین آلات بادکن و پرکن در صنعت پلاستیک حمایت های دولت از این صنعت را بسیار ضعیف ارزیابی کرد و گفت: با توجه به پتانسیل های فراوان و علاقه مندی تولید کنندگان داخلی متأسفانه شاهد حمایت های بسیار کمرنگ دولت هستیم که این امر موجب دلسردی تولید کننده و در نهایت حذف آن از



مدیر عامل شرکت تاپ تکنیک: طبقه بندی غرفه ها بر اساس محصولات راهکاری برای جذب مخاطب بیشتر

نیازمند هستند.

محصولات شرکت تاپ تکنیک را ماشین آلات باز یافت ضایعات کنار خط تولید خواند. هراچیان فعالیت های شرکت تاپ تکنیک را دارای طیف کاری گسترده و وسیع خواند که تمام شعب پلاستیک و رشته های تولیدی را پوشش می دهد. وی در ادامه به طراحی ماشین آلات تخصصی اشاره کرد و گفت: کارخانه های ورق، نخ، یونولیت، لاستیک و... هر کدام به آسیاب های خاصی احتیاج دارند که طراحی خاص خود را می طلبند. تمام زیر مجموعه های پلاستیک و تمام کارخانه هایی که به نوعی به پلاستیک مربوط می شوند را در بر می گیرد. هراچیان بازار ایران در زمینه ماشین آلات آسیاب بسیار مناسب دانست و گفت: سعی ما بر این است که مشتریان خودمان را راضی نگه داریم به همین منظور خدمات پس از فروش و سرویس های نگهداری مناسبی ارائه می دهیم. وی معتقد است: این خدمات باعث رونق کار ما شده است. وی در خصوص نحوه رقابت با تولید کنندگان چینی گفت: قیمت ها را طوری نگه داشتیم که چینی ها به بازار ما نفوذ نکنند.

وی در ادامه تصریح کرد: رمز موفقیت ما در حفظ بازار ایران در مقابل محصولات چینی کیفیت، قیمت و رضایت مشتری از محصولات شرکت ماشین سازی تاپ تکنیک است.

به اعتقاد هراچیان زمانی که مشتری از تولیدات شما راضی باشد دیگر قیمت برایش مهم نیست بلکه به کیفیت کار اهمیت می دهد.

در حال حاضر سرمایه گذاران خارجی هم برای کارخانه های شان از ما آسیاب می گیرند وی در ادامه به طراحی و ساخت آسیاب کنار خط

خلاصه گفتگو

* به نظر من بخشی از مشکلات ایران پلاست به شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی مربوط می شود.

* تشکیل انجمن ماشین سازان؛ راه حلی برای جلوگیری از واردات بی رویه ماشین های چینی. * در این مدت کمی که از فعالیت انجمن گذشته است توانستیم به یک همدلی و همکاری در بین همکاران ماشین ساز برسیم. * هر گاه انگیزه برای رقابت وجود داشته باشد پیشرفت و شکوفایی بوجود می آید.

* زمانی که مشتری از تولیدات شما راضی باشد دیگر قیمت برایش مهم نیست بلکه به کیفیت کار اهمیت می دهد.

* کنترل نمایشگاهی به وسعت نمایشگاه ایران پلاست کار مشکلی است.

* ایران پلاست فرصتی مناسب برای معرفی محصولات و توانمندی های جدید به مشتریان داخلی است.

هراچیان افزود: برای معرفی توانمندی های این شرکت ها بروشوری درباره شرکت های عضو انجمن چاپ کردیم که تبلیغی مناسب برای این آنان است. قیمت ها را طوری نگه داشتیم که چینی ها به بازار ما نفوذ نکنند

شرکت تاپ تکنیک فعالیت خود را از سال ۱۳۵۷ در زمینه ساخت ماشین های آسیاب پلاستیک آغاز کرده است. هراچیان گفت: تمام کارخانه هایی که در حال تولید لوازم پلاستیکی هستند به این محصول

آرا هراچیان مدیر عامل شرکت تاپ تکنیک این حرکت شرکت ملی صنایع پتروشیمی را مناسب دانست و گفت: با همکاری مناسبی که بین انجمن ها، تشکل های صنفی و شرکت ملی صنایع پتروشیمی بوجود آمده است شاهد تمرکز شرکت های تولیدی و طبقه بندی شدن غرفه ها بر اساس محصولات در کنار یکدیگر هستیم.

وی هدف از تشکیل انجمن صنایع همگن ماشین سازان، دورهم جمع کردن ماشین سازان ایرانی بود. تا در کنار هم با تولید ماشین آلات بهتر به رونق صنعت ماشین سازی ایرانی کمک کنیم وی در ادامه بیان داشت: تا بتوانیم راه حلی برای جلوگیری از واردات بی رویه ماشین های چینی به کشور پیدا کنیم.

در این مدت کمی که از فعالیت انجمن گذشته است توانستیم به یک همدلی و همکاری در بین همکاران ماشین ساز برسیم هراچیان باین این مطلب گفت: تبادل اطلاعات در زمینه تولیدات خود و نحوه خرید و فروش اعضا باعث بهبود روند گسترش صنعت پلاستیک می شود.

وی بهترین محرک برای ماشین ساز را داشتن یک رقیب سالم دانست و گفت: هر گاه انگیزه برای رقابت وجود داشته باشد پیشرفت و شکوفایی بوجود می آید.

مدیر عامل شرکت تاپ تکنیک در خصوص حمایت انجمن ماشین سازان از تولید کنندگان گفت: در حال حاضر ما تعداد زیادی ماشین ساز خوب داریم که شناخته شده نیستند در انجمن قصد معرفی آن ها را به جامعه صنعتی کشور در نمایشگاه های مختلف را داریم. وی معتقد است: بدین وسیله این صنعتگران وارد چرخه رقابت و تولید می شوند و می توانند برای محصولات خود بازاریابی کنند.



مدیر عامل شرکت
اصلا نیان:

ایران پلاست؛ محلی برای اعلام موجودیت، نه سکوی پرش

حمل و نقل مهمترین نکته ای است که باید به آن اشاره کنم. وی معتقد است صنعت پلاستیک صنعت خیلی بزرگی نیست و تغییرات در آن به سرعتی نیست که در ایران پلاست مشتری هایمان به کلی عوض شوند.

اصلا نیان ادامه داد: ایران پلاست مکانی است برای اعلام موجودیت دوباره، نه سکویی برای پرش. اصلا نیان ایران پلاست را فضایی برای معرفی محصولات جدید به جامعه صنعت کشور می داند و ادامه می دهد یکی از مهم ترین تاثیرهای نمایشگاه برقراری ارتباط صمیمی با مشتری های قدیمی و همکاران است. البته در این میان مشتری های جدید را نباید فراموش کرد.

وی معتقد است مهم ترین دلیل این رویکرد عدم حضور موثر بازدیدکنندگان خارجی است. در این چند سال برگزاری کاری در این زمینه انجام نشده است که مشتری های بالقوه از جاهای دیگر بیایند و کاری برای جذب آن ها صورت بگیرد. باید در این زمینه کار شود.

وی شناسایی بازار هدف را بسیار با اهمیت خواند و گفت: یکی از بهترین فعالیت ها قبل از نمایشگاه ایران پلاست شناسایی بازار هدف است که برای این کار دولت باید کمک کند و از توان ما خارج است.

مدیر عامل شرکت ماشین سازی اصلا نیان در خصوص نمایشگاه ایران پلاست گفت: با برنامه ریزی مدون می توان نمایشگاه ایران پلاست را به عنوان عامل محرک این صنعت معرفی کرد وی معتقد است این نمایشگاه هم بخشی از اجتماع صنعتی ماست. زمانی که صنعت ضعیف قوی باشد ایران پلاست هم به طبع آن موفقاً موفق بر گزار می شود

تولید ماشین ملی و عرضه آن به بازارهای جهانی
وی در خصوص کارکرد تشکلهای و انجمن های صنعتی گفت: هدف نهایی ما از تشکیل انجمن، دور هم جمع کردن ماشین سازان و متمرکز کردن فعالیت های آنان است تا بتوانیم قوی تر عمل کنیم و با رقیبان خارجی و چینی رقابت کنیم.

اصلا نیان تصریح کرد: تولید ماشین ملی و عرضه آن به بازارهای جهانی مهم ترین هدف ما است. اصلا نیان به روند تشکیل انجمن ماشین سازان اشاره

ماشین سازی اصلا نیان ۳۵ سال است که فعالیت خود را در زمینه تولید ماشین آلات تزریق و فرآیند تزریق پلاستیک آغاز کرده و تا امروز با وجود تمام مشکلات تولید در کشور همچنان با قدرت ایستاده است.

این شرکت در سه دهه گذشته ماشین هایی را بر اساس نیاز بازار در مدل ها و ظرفیت های مختلفی تولید کرده است. در دهه ۵۰ و ۶۰ ماشین های سری GM1 را در ۳ ظرفیت ساخته است. در دهه ۷۰ ماشین های مختلف سری GM و سری A در ۵ ظرفیت مختلف و از سال ۸۲ هم ماشین های سری M3 را به صورت مشترک با کمک کمپانی هنگ و کنگی شروع کرده اما از سال ۱۳۸۵ بر روی ماشین آلات تزریق پلاستیک متمرکز شده است. این شرکت در کنار این تولیدات از سال ۷۸ بنا به نیاز بازار ماشین های عمودی هم ساخته است که ماشین های تزریق خاص هستند و در صنعت خودرو و سازی استفاده می شود.

نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ فرصتی شد برای آشنایی هر چه بیشتر با هنر یک اصلا نیان مدیر عامل شرکت ماشین سازی اصلا نیان.

ماشین آلات ایرانی صنایع پلاستیک توان و ظرفیت رقابت با بازارهای جهانی را دارند. مدیر عامل شرکت ماشین سازی اصلا نیان با اشاره به این مطلب گفت: نمایشگاه ایران پلاست می تواند موتور محرک صادرات صنایع پلاستیک و پتروشیمی ایران باشد. هنر یک اصلا نیان مدیر عامل شرکت ماشین سازی اصلا نیان در ادامه تصریح کرد: ایران پلاست جزئی از مجموعه صنایع پلاستیک و پتروشیمی است که می تواند عامل توسعه و پیشرفت کل مجموعه و به عنوان مطرح ترین نمایشگاه پلاست در منطقه مطرح شود. وی با بیان اینکه می توان نمایشگاه را به فضایی برای رشد صنعت ایران تبدیل کرد گفت: باید جلوی کار افرادی که نمایشگاه را به محلی برای درآمدزایی خود تبدیل می کنند گرفته شود.

او خدماتی که در نمایشگاه در اختیار شرکت کنندگان قرار می گیرد را نسبت مبالغ دریافتی بسیار نامناسب دانست و گفت: هزینه بالا و غیر متعارف

تولید اشاره مرد: ایده طراحی و ساخت آسیاب کنار خط تولید را در کی از نمایشگاه های خارجی گرفتیم و آن را در ایران ساختیم و به بازار معرفی کردیم.

هرچیان افزود: یکی از خدمات ارائه مشاوره برای انتخاب نوع ماشین به مشتری است. آسیاب های ما تخصصی است و ما این اطلاعات را در اختیار مشتری ها قرار می دهیم که بر اساس نوع کار و فعالیت شان و استفاده از آن ماشین ها را انتخاب کنند وی در خصوص طراحی ماشین آلات گفت: در گام نخست خواسته های مشتری را می سنجیم و بر مبنای آن ماشین را طراحی می کنیم. شرکت تاپ تکنیک سازنده ۱۳ مدل آسیاب است که هر نوع آن ۱۰ کاربرد متفاوت دارد.

لازم به ذکر است گروهی از این ماشین ها معمولی هستند و ماشین های تخصصی را بر اساس سفارش مشتری تولید و طراحی می کنیم.

برنامه های شرکت تاپ تکنیک برای

نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸

برای شرکت در نمایشگاه ایران پلاست هر سال ماشین آلات خود را استاندارد تر می کنیم و نواقص و ایرادهایی که بر آن ها وارد بود را برطرف می کنیم آرا هرچیان با بیان این مطلب برنامه های شرکت تاپ تکنیک برای نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ را تغییر سایز ماشین ها، عرضه کاربردهای جدید آسیاب اعلام کرد.

وی در ادامه به محصول ویژه نمایشگاه ایران پلاست ششم اشاره کرد و گفت: ماشین کوچکی را طراحی و ساخته ایم که در کنار خط تولید ورق قرار می گیرد و بصورت ۲۴ ساعته ضایعات کنار خط تولید را بدون فاصله بازیافت کرده و دوباره به چرخه تولید برمی گرداند.

وی در خصوص صادرات محصولات خود گفت: تا کنون نتوانستیم تولید را بالا ببریم و به فکر صادرات مدون و منظم باشیم. و تاکید کرد: صادرات به کشورهای عراق، افغانستان، کویت و بحرین به صورت موردی را تجربه کرده ایم. هرچیان گفت: در صورتیکه سیستم تولید انبوه آغاز شود صادرات را به صورت جدی دنبال می کنیم

وی با اشاره به ظرفیت بازار ایران گفت: سالیانه ۵۰۰ دستگاه به عنوان نیاز بازار است که حدود ۱۸۰ تا ۲۰۰ دستگاه سهم شرکت تاپ تکنیک از بازار است.

شرکت تاپ تکنیک به گفته مدیر عامل آن؛ در حال حاضر با تولید ۱۳ نوع آسیاب تخصصی که بر اساس نیاز و خواسته مشتریان ساخته و طراحی می شود هم اکنون فعال است. این شرکت در ششمین نمایشگاه ایران پلاست محصولات و توانمندی های خود را با استانداردهای جدید و نوع کاربردهای جدید در سالن ۳۸ در غرفه ای به مساحت ۱۲۰ متر مربع به نمایش می گذارد.

بسیار مناسب در این امر به دلیل کمبودهای مالی و عدم حمایت قادر به انجام دادن کار ملی نیستیم. وی در خصوص طراحی ماشین آلات گفت: شرکت اصلانیان در زمینه طراحی قطعات و ماشین آلات از توان بالایی برخوردار هستیم و ادامه داد: همچنین یکی از مهم ترین ویژگی های ما خدمات پس از فروش مناسبی است که به مشتریان خود ارائه می دهیم.

هدف ما در این سال ها انجام بخشی از وظایف انسانی مان در جامعه بوده است که در زمینه کاری ما، ارائه ماشین آلات با کیفیت خوب و خدمات پس از فروش مناسب است اصلانیان در ادامه افزود: ایجاد ارتباط خوب با مشتریان از جمله ارزش هایی است که در این ۳ دهه دنبالش بودیم. و امیدواریم این روند در ماشین سازی اصلانیان ادامه داشته باشد.

ایران پلاست؛ ایجاد بازاری برای صادرات

وی در خصوص صادرات تولیدات داخلی معتقد است: بحث صادرات بحث پیچیده ای است مخصوصا در بحث ماشین آلات صنعتی چون نیاز به سرویس و خدمات دارد. وی بیان داشت: اگر بخواهیم به صادرات فکر کنیم باید اول فکر خدمات بعد از فروش را کنیم که ما این کار را نکردیم.

وی ادامه داد: ما توانایی را نداشتیم که بستر خدمات پس از فروش را فراهم کنیم. بعد ماشین آلات را صادر کنیم یعنی عملا هدفی برای صادرات نداشتیم و بیشتر برای بازار داخل بوده است.

وی معتقد است صادرات یک روند است که نیازمند برنامه ریزی دقیق است که در این شرکت هنوز پیاده نشده است.

* با ایجاد بستری برای گردش آمدن ماشین سازی های کوچک و مشغول کار تولیدی شدن توجیه پذیری اقتصادی آنان هم بالاتر می رود چرا که این کار توانی در سطح بالاتر می خواهد.

* ما از نظر تکنیک و بازاریابی مشکل نداریم اما از نظر مالی با مشکل روبه رو هستیم ما هم مانند بسیاری از تولید کنندگان که نمی توانند این قضیه را حل کنند به طبع مجبور می شوند از حمایت کننده ای بزرگتر کمک بگیرند.

* در صورت وجود حمایت های دولتی با توجه به ظرفیت و توان بالای ماشین سازان در زمینه طراحی و ساخت ماشین آلات صنعتی، تولید کنندگان و صنعتگران ما توان و ظرفیت رقابت با بازارهای جهانی را دارند. اما توان مالی محدود آنان باعث می شود تا از دور رقابت باز بمانند.

* اگر بخواهیم به صادرات فکر کنیم باید اول خدمات بعد از فروش را فراهم کنیم و ما این کار را نکردیم. ما این توانایی را نداشتیم که بستر خدمات پس از فروش را فراهم کنیم و بعد ماشین آلات را صادر کنیم، یعنی عملا هدفی برای صادرات نداشتیم.

پیش جلساتی برای بهبود تولیدات پتروشیمی و به روز سازی ماشین آلات تولیدی در شرکت اصلانیان با پتروشیمی داشتیم که به نظر می رسد در حال حاضر با توجه به روند خصوصی سازی، رغبتی به ادامه این کار ندارند.

حمایت دولت؛ ایجاد بستر سازی برای تولید

شرکت ملی صنایع پتروشیمی به عنوان تنها متولی حوزه صنایع پلاستیک و پتروشیمی باید نگاهی حمایت گرانه به تولید کنندگان داخلی داشته باشد و با برنامه ریزی بلند مدت، شناسایی بازارهای هدف و استفاده از متخصصان داخلی بستر مناسبی را برای رشد صنعتگران داخلی فراهم کند.

اصلانیان افزود: در صورت وجود حمایت های دولتی با توجه به ظرفیت و توان بالای ماشین سازان در زمینه طراحی و ساخت ماشین آلات صنعتی، تولید کنندگان و صنعتگران ما توان و ظرفیت رقابت با بازارهای جهانی را دارند. اما توان مالی محدود آنان باعث می شود تا از دور رقابت باز بمانند.

مدیر عامل ماشین سازی اصلانیان با اشاره به سیاست های دولت در روند واردات کشور گفت: با توجه به استراتژی جدید دولت ما هم در این میان خسارت دیدیم. وی معتقد است: نمی توان در مسیر رودخانه بود ولی با آن همراه نشد. اصلانیان افزود: بعد از این قضیه بود که دیدیم ما توان رقابت با این روند و استراتژی که دولت در پیش گرفته است را نداریم پس مجبور شدیم خودمان وفق دهیم.

وی بیان داشت: ما از نظر تکنیک و بازاریابی مشکل نداریم اما از نظر مالی با مشکل روبه رو هستیم ما هم مانند بسیاری از تولید کنندگان که نمی توانند این قضیه را حل کنند به طبع مجبور می شوند از حمایت کننده ای بزرگتر کمک بگیرند.

روند کار در شرکت اصلانیان در این سال ها با توجه به شرایط اقتصادی کشور فراز و نشیب زیادی داشته است. هنریک اصلانیان بایبان این مطلب تصریح کرد: سعی کرده ایم با دید منفعت به تولید و ساخت نگاه نکنیم سعی کردیم میانه رو باشیم.

مدیر عامل شرکت اصلانیان در خصوص تولیدات خود گفت: کسری از محصولات شرکت اصلانیان ساخت داخل است که در این تولیدات بعضی از قطعات از کشورها مختلف وارد می شود. همچنین گروهی از محصولات کار مشترک است.

او ادامه داد: این ماشین آلات یا در ایران مونتاژ می شود یا در بعضی موارد به صورت کامل وارد می شوند.

وی تاکید کرد: این ماشین آلات توسط ما و نظارت ما تولید می شود اما به دلیل این که در حال حاضر توان ایجاد یک کارخانه با یک بخش ماشین کاری قوی نداریم تا تولید محصولات را بالا ببریم در نتیجه قرار دادی با یک شرکت چینی منعقد کرده ایم و از کارخانه و امکانات فنی آن ها استفاده می کنیم.

اصلانیان در توضیح این مطلب گفت: سالیانه ۱۰۰ سفارش را با نظارت و مطابق خواسته های مشتریانمان در آن جا می سازیم. وی تاکید کرد: فکر و طراحی این ماشین آلات از متخصصین شرکت اصلانیان است.

او ظرفیت فکری ماشین سازان داخلی را بسیار مناسب ارزیابی کرد و گفت: با وجود پتانسیل های

خلاصه گفتگو

* خدماتی که در نمایشگاه در اختیار شرکت کنندگان قرار می گیرد نسبت به مبلغ دریافتی نامناسب است.

* باید جلوی کار افرادی که نمایشگاه را به محلی برای درآمدزایی خود تبدیل می کنند گرفته شود.

* می توان نمایشگاه را به فضایی برای رشد صنعت ایران تبدیل کرد.

* از مهم ترین تاثیر های نمایشگاه برقراری ارتباط صمیمی با مشتری های قدیمی و همکاران است.

* یکی از بهترین فعالیت ها قبل از نمایشگاه ایران پلاست شناسایی بازار هدف است که برای این کار دولت باید کمک کند و از توان ما خارج است.

* تولید ماشین ملی و عرضه آن به بازارهای جهانی مهم ترین هدف ما است.

* من یکی از کسانی بودم که با دوندگی بسیار ماشین سازان را کنار هم جمع کردم.

* در حال حاضر فقط به بازار داخل متمرکز هستیم اما ایران پلاست می تواند موتور محرک صادرات این صنعت باشد.

کرد و گفت: من یکی از کسانی بودم که با دوندگی بسیار ماشین سازان را کنار هم جمع کردم و از اعضای اولیه انجمن بودم و سپر بلای خیلی از مسائل بودم. وی در ادامه تاکید کرد: اما درک لزوم وجود چنین تشکیلی بهترین عامل محرک برای ما به عنوان تولید کننده داخلی است.

مدیر عامل شرکت ماشین سازی اصلانیان در ادامه به لزوم حمایت های پدران دولت اشاره کرد و گفت: در صورت عدم حمایت دولتی کم کم از صحنه رقابت جهانی حذف می شویم. اصلانیان معتقد است: در حال حاضر فقط به بازار داخل متمرکز هستیم اما ایران پلاست می توان موتور محرک صادرات این صنعت باشد.

او بازار ایران را این گونه تحلیل کرد: حجم بازار ایران برابر سالیانه ۱۰۰ تا ۱۲۰۰ ماشین است. البته این روند رو به رشد هم هست.

اصلانیان معتقد است: نیاز به مشتری فرآیند پلیمری زیاد شده است که علت آن افزایش تولید مواد اولیه پتروشیمی بوده است که به طبع آن نیاز به ماشین برای فرآیند پلیمری بالا می رود.

دولت با استفاده از سرمایه های موجود در کشور برای رشد و پیشرفت صنعت پلاستیک و پلیمر ایران برنامه ریزی کند. اصلانیان در خصوص حمایت های دولت از ماشین سازان گفت: با برنامه ریزی دقیق و تعیین استراتژی بلند مدت و استفاده از نیروها و پتانسیل های موجود در ایران ما توان و مزیت رقابتی در بازار را داریم. وی ادامه داد: با ایجاد بستری برای گردش آمدن ماشین سازی های کوچک و مشغول کار تولیدی شدن آنها توجیه پذیری اقتصادی کار آنان هم بالاتر می رود چرا که این کار توانی در سطح بالاتر می خواهد. اصلانیان تعامل با شرکت ملی صنایع پتروشیمی را کند دانست و گفت: چندی



مدیر عامل شرکت ظهراب:

نمایشگاه ایران پلاست مهم ترین رویداد صنعت پلاستیک

شوند تا بتوانیم به هدف اصلی خود که همان برترین شدن در منطقه است برسیم.

مدیر عامل شرکت ظهراب در خصوص لزوم حمایت دولت از صنعتگران گفت: هزینه‌های نمایش توانمندی صنعتی بسیار گزاف است و بسیاری از توانمندترین تولیدکنندگان داخلی از پشتوانه مالی بالایی برخوردار نیستند بنابراین دولت با حمایت‌های خود می‌تواند به شکوفایی هر چه بیشتر استعدادهای نهفته در کشور به پردازد. وی در ادامه گفت: هزینه‌های گزاف تبلیغات این مهم را به عهده دولت می‌اندازد که با توجه به توان مالی خود می‌تواند در معرفی ایران پلاست گام‌های موثری بردارد.

بفروزیان در ادامه تصریح کرد: دولت باید حمایتگرایانه به تولیدکنندگان داخلی آنان را تشویق به سرمایه‌گذاری می‌کند. و این امر موجب ایجاد بستری برای گسترش صادرات داخلی می‌شود.

بفروزیان در خصوص حمایت دولتی از صنعت می‌گوید در صورتیکه با اختصاص پارانه‌های دولتی صنعتگران را از لحاظ مواد اولیه، ریخته‌گری فلزات حمایت کنیم در بلندمدت تاثیر آن را در صنعت خواهیم دید چون این هزینه‌ها بسیار زیاد است و این فشار روی همه اعضای خانواده صنعت است. وی معتقد است با در نظر گرفتن تعرفه‌های مناسب برای واردات قطعات خاص که مورد نیاز تولیدکنندگان است آنان را در این مسیر پرخطریاری دهند.

وی معتقد است بهترین حمایت دولت از تولیدکنندگان بالا بردن نرخ واردات ماشین‌آلاتی است که در کشور مشابه آن تولید می‌شود. وی در ادامه گفت: در این صورت تولیدکننده داخلی را ترغیب می‌شود که سختی تولید را به جان بخرد و در راه صنعتی شدن ایران دست در دست دولتمردان گام بردارند.

و در نهایت حمایت دولت از توسعه دانش و تکنولوژی در صنعت پلاستیک و پتروشیمی مطلبی بود که بفروزیان در خصوص آن گفت: عدم توجه به طراحی و توسعه در کارخانجات، همیشه به علت وجود مشکلات مالی و اعتباری واحدهای تولیدی و هزینه بر بودن آن به چشم می‌خورد.

مدیر عامل شرکت ظهراب در خصوص اهمیت توجه به تشکلهای و انجمن‌های صنفی گفت: انجمن‌ها و تشکلهای صنفی موجب یکصد شدن جامعه

خلاصه گفتگو

* قیمت‌های بالای شرکت در نمایشگاه بسیاری از ماشین‌سازان را از حضور در نمایشگاه منصرف می‌کند.

* بسیاری از شرکت‌کنندگان با مشکلات فراوانی برای استفاده از امکانات حمل و نقل در ایام نمایشگاه روبه‌رو هستند.

* بهترین حمایت دولت از تولیدکنندگان بالا بردن نرخ واردات ماشین‌آلاتی است که در کشور مشابه آن تولید می‌شود.

* یکی از مهم‌ترین مزایای تشکیل انجمن‌ها کاپارچگی و هم‌صدایی تولیدکنندگان است که این امر موجب می‌شود مسایل و مشکلات صنف به گوش مدیران بالا رتبه کشور برسد.

* بنجمن‌ها و تشکلهای صنفی موجب یکصد شدن جامعه بزرگ صنعتی می‌شود.

هر ساله شاهد تلاش‌های بی‌وقفه متولیان برگزاری نمایشگاه ایران پلاست هستیم و در این میان مشکلاتی هم به چشم می‌خورد: بسیاری از شرکت‌کنندگان با مشکلات فراوانی برای استفاده از امکانات حمل و نقل در ایام نمایشگاه روبه‌رو هستند که در این میان نظارت برگزارکنندگان لازم به نظر می‌رسد.

بفروزیان همچنین به هزینه‌های بالای خدمات اولیه مانند برق، آب و تهویه نامناسب اشاره کرد و گفت این هزینه‌ها برای آن دسته از شرکت‌کنندگانی که با وجود بهره‌مندی از توان فکری و تکنولوژیک بالا از پشتوانه مالی کمتری برخوردارند بسیار سنگین است. و موجب بوجود آمدن فضای می‌شود که در بلندمدت شاهد محو شدن کامل آن‌ها از صحنه صنعت خواهیم بود.

وی در خصوص جذب خریداران خارجی به تبلیغات به موقع و برنامه‌ریزی شده اشاره می‌کند و می‌گوید: از مهم‌ترین فعالیت‌های متولیان امر برگزاری نمایشگاه ایران پلاست، ایجاد زیرساخت مناسب برای جذب خریداران است که این امر مستلزم برنامه‌ریزی مدون و بلندمدت است. وی معتقد است برای به مدعوین خارجی باید امتیازهای خاصی قائل

اعتبار جهانی ما، ضامن ارتقا کیفی محصولات شماست این شعار شرکت ماشین‌سازی ظهراب، یکی از قدیمی‌ترین ماشین‌سازان صنعت پلاستیک ایران است.

شرکت ماشین‌سازی ظهراب با بیش از سه دهه سابقه حضور در عرصه صنعت جزو مطرح‌ترین ماشین‌سازان کشور است که مشتریانش بیشتر تولیدکنندگان قطعات و لوازم منزل خانگی و صنعتی هستند. ماشین‌آلات شرکت ظهراب در ۶ ساین و مدل‌های مختلف تولید می‌شود.

اکنون ماشین‌آلات ظهراب در خط تولید کشورهای ویتنام، ارمنستان، آفریقای جنوبی، سوریه و قطر مشغول فعالیت است. به بهانه حضور این شرکت در نمایشگاه ایران پلاست با ظهراب بفروزیان مدیر عامل شرکت ماشین‌سازی ظهراب به گفتگو نشستیم.

ظهراب بفروزیان مدیر عامل شرکت ماشین‌سازی ظهراب تجربه کار مشترک با ماشین‌سازان خارجی را نقطه عطفی در فعالیت‌های این شرکت می‌داند. وی در مورد همکاری با شرکت تایوانی گفت: چند سالی از همکاری مشترک شرکت ظهراب و هاوانگ تایوان می‌گذرد و تا امروز محصولات مشترک زیادی را به بازار عرضه کرده ایم. مدیر عامل شرکت ظهراب با اشاره به تکنولوژی به کار رفته در این ماشین‌آلات گفت: در شرکت ظهراب تمام تلاش خود را به کار بسته ایم تا ماشینی با کیفیت مناسب و مطابق استانداردهای بین‌المللی طراحی و با همکاری شرکت تایوانی تولید کنیم. وی سهم تکنولوژی شرکت تایوانی در تولید این ماشین‌آلات را کمتر از ۲۰ درصد دانست و گفت: شرکت ظهراب تمام تلاش خود را به کار بسته است تا بتواند تمامی نیازهای مشتریان خود را برآورده کند و در این میان از کمک‌های شرکت تایوانی بهره گرفته است.

نمایشگاه ایران پلاست مهم‌ترین رویداد سال در صنعت پلاستیک و پتروشیمی است. بفروزیان با اشاره به این مطلب گفت: برگزاری نمایشگاه ایران پلاست با وسعت بین‌المللی یکی از مهم‌ترین فعالیت‌های شرکت ملی صنایع پتروشیمی به عنوان متولی صنایع پایین دستی است. وی با مثبت‌ارزیایی کردن روند برگزاری نمایشگاه ایران پلاست گفت: نمایشگاه ایران پلاست به عنوان آینه تمام‌نمای صنعت پلاستیک کشور مطرح است.

بفروزیان توجه به تبلیغات و اطلاع‌رسانی را یکی از مهم‌ترین مباحثی دانست که می‌تواند در برگزاری مناسب نمایشگاه ایران پلاست موثر واقع شود. وی در ادامه به نحوه قیمت‌گذاری غرفه‌ها اشاره کرد و افزود: یکی از مهم‌ترین گروه شرکت‌کننده در نمایشگاه ایران پلاست را ماشین‌سازان تشکیل می‌دهند. این دسته از شرکت‌کنندگان برای نمایش توانمندی خود، فضای بزرگی را باید در اختیار بگیرند و با وجود این قیمت‌ها بسیاری از آنان از شرکت کردن در این نمایشگاه منصرف می‌شوند و در این صورت از این فرصت بی‌بهره می‌مانند.

وی با اشاره به حضور شرکت ظهراب در تمامی دوره‌های نمایشگاه ایران پلاست گفت:

مدیر عامل شرکت فوژان ارغوان:

ارتباط مستقیم با مشتری، هدف حضور در ایران پلاست



خلاصه گفتگو

* تعاملی در نمایشگاه ایجاد می شود باعث امنیت خاطر خریدار برای تهیه کالای مورد نیازش از شرکت های حاضر در نمایشگاه خواهد شد.

* نمایندگی شرکت های خارجی مانند علف هرز ریشه شرکت های داخلی را خشک می کنند.

* با توجه به وسعت نمایشگاه ایران پلاست هزینه ها و خدمات از قیمت بالایی برخوردار نیستند.

* شرکت ملی صنایع پتروشیمی دست تولیدکنندگان را بگیرد و باعث ارتقای هرچه بیشتر این صنعت شود.

* انجمن های صنفی با توجه به توان مالی خوبی که دارند اعضا را در دسترسی به امکانات یاری کنند.

عواملی است که مد نظر همه تولیدکنندگان است.

وحدت در خصوص برگزاری نمایشگاه ایران پلاست گفت: برگزاری این نمایشگاه باعث بوجود آمدن امنیت و الفت بین شرکت کنندگان و بازدیدکنندگان می شود.

وی در ادامه گفت: نمایشگاه ایران پلاست بستری را فراهم می کند تا فروشندگان و خریداران

آنچه می ماند حقیقت آرمان ها و واقعیت آثاری است که به جا نهاده ایم این شعار شرکت ماشین سازی فوژان ارغوان است. گروه طراحی و مهندسی ماشین سازی فوژان ارغوان از سال ۱۳۷۱ با تجربه در ساخت و ارائه بیش از ۱۵ نوع دستگاه چاپ و بسته بندی و ارائه آن به بیش از ۲۵۰ شرکت صنعتی معتبر، از تولیدکنندگان صنایع پلیمری و پتروشیمی، صنایع غذایی کارتن پلاست است. به بهانه برگزاری ششمین نمایشگاه ایران پلاست با مهندس بهرام وحدت، مدیر عامل این شرکت به گفتگو نشسته ایم.

بزرگترین ویژگی نمایشگاه ایران پلاست این است که بازدیدکننده ها هنگامی که وارد غرفه می شوند مثل این است که وارد مجموعه کارخانه ما می شوند و این ارتباط نزدیک و صمیمی موجب القا این حس به هر دو طرف می شود.

بهرام وحدت مدیر عامل شرکت فوژان ارغوان با بیان این مطلب گفت: یکی از مزیت های نمایشگاه، ارائه مستقیم کالا و ارتباط مستقیم با مشتری است. وی در ادامه گفت: یکی از مهم ترین اهداف ما از حضور در نمایشگاه، ارتباط با مشتریان قدیمی است. وی در ادامه دستاورد عمومی نمایشگاه را بوجود آمدن ارتباط نزدیک دانست و گفت: این شاخص یکی از مهم ترین

از مهم ترین فعالیت های متولیان امر برگزاری نمایشگاه ایران پلاست، ایجاد زیر ساخت مناسب برای جذب خریدار است که این امر مستلزم برنامه ریزی مدون و بلند مدت است. برای مدعوین خارجی باید امتیازهای خاصی قائل شوند تا بتوانیم به هدف اصلی خود که همان برترین شدن در منطقه است برسیم.

برگزاری نمایشگاه ایران پلاست با وسعت بین المللی یکی از مهم ترین فعالیت شرکت ملی صنایع پتروشیمی به عنوان متولی صنایع پایین دستی است. نمایشگاه ایران پلاست به عنوان آینه تمام نمای صنعت پلاستیک کشور مطرح است.

هیچ گاه در نمایشگاه ایران پلاست به فکر فروش صرف نبوده ایم تمام دغدغه ما در هر دوره از نمایشگاه ایران پلاست تعامل با مشتریان مان است تا بتوانیم نقطه نظرات، نیازها و تقاضاهای آنان را بفهمیم و برنامه کاری خود تا دوره بعد را روی این مسایل طراحی کنیم.

بزرگ صنعتی می شود وی در ادامه گفت: یکی از مهم ترین مزایای تشکیل انجمن ها کپارچگی و هم صدایی تولید کنندگان است که این امر موجب می شود مسایل و مشکلات صنف به گوش مدیران بالا رتبه کشور مطرح می شود.

وی در ادامه تصریح کرد: در این دو سال که انجمن ماشین سازان تشکیل شده است شاهد تلاش بی وقفه آنان برای حل مسایل و مشکلات اعضا بوده ایم. وی معتقد است یکی از بهترین اقدام های آنان در واگذاری غرفه ها در این دوره از نمایشگاه ایران پلاست است.

بفروزیاندر خصوص نگرش شرکت ظهراب به نمایشگاه ایران پلاست گفت: هیچ گاه در نمایشگاه ایران پلاست به فکر فروش صرف نبوده ایم تمام دغدغه ما در هر دوره از نمایشگاه ایران پلاست تعامل با مشتریان مان است تا بتوانیم نقطه نظرات، نیازها و تقاضاهای آنان را بفهمیم و برنامه کاری خود تا دوره بعد را روی این مسایل طراحی کنیم. وی معتقد است این چنین است که می توانیم این مسایل را مرتفع کنیم و با مشتریانمان رابطه خوبی برقرار کنیم.

وی از برنامه های شرکت ظهراب برای برقراری ارتباط موثر با مشتریان گفت: با برگزاری جشن ها و همایش هایی برای آشنایی بیشتر با تولیدکننده ها و ماشین سازان و با ارائه مشکلات در صدد حل آن بر می آیند. جشن هایی باعث می شود در کنار یکدیگر احساس نزدیکی بیشتری را احساس می کنیم. و در مسیر توسعه یافتگی پشت به پشت هم گام بر می داریم. مدیر عامل شرکت ظهراب با اشاره به قیمت بالای مواد اولیه، از برنامه های در دست اقدام شرکت ظهراب گفت: در نظر داریم با توجه به این امر مواد تولید پلاستیک را به مواد ارزان تر تبدیل کنیم که این امر موجب بهره وری بیشتر می شود و برای آنان مقرون به صرفه خواهد بود.

برای تحقیق، تعامل و ارتباط در کنار همدیگر قرار گیرند. وی معتقد است: ایجاد الفت و نزدیکی در مشتری ایجاد امنیت می‌کند و ادامه داد: شرکت کنندگان در قبال این معرفی تعهد دارند.

تعامل موثر خریدار و تولید کننده در نمایشگاه

مدیر عامل شرکت فوژان ارغوان حضور در نمایشگاه را برای شرکت‌ها بسیار تاثیر گذار خواند و گفت: این تعامل و نزدیکی که در نمایشگاه ایجاد می‌شود و این امر باعث ایجاد امنیت و در ذهن خریدار برای تهیه کالای مورد نیازش از شرکت‌های حاضر در نمایشگاه خواهد شد.

وی در ادامه تصریح کرد: نمایشگاه ایران پلاست جایگاه بسیار مناسبی برای این است که تولید کنندگان ما و مصرف کنندگان ما به صورت ملموس در کنار هم قرار بگیرند که این بسیار مثبت بوده است.

وی در ادامه در خصوص بازار ماشین آلات صنایع پلاستیک در کشور گفت: این دیدگاه‌ها عملاً متناسب با نیاز مشتریان است. ما در بازاری کار می‌کنیم که نوسانات و تغییرات زیادی در آن است و این نوسانات باعث می‌شود که هر روز ماشین آلات و دستگاه‌ها متناسب با نیاز مشتری تامین شوند. و ادامه داد: این ماشین آلات باید هماهنگ با دانش روز ساخته شوند و به نسبت توانمندی و توان مالی مشتریان تنظیم شوند. عنی این توانمندی و توان مالی بسیار حائز اهمیت است.

سرمایه گذاری و ایجاد توانمندی

گام‌های موثری در رونق ایران پلاست

وحدت برگزار نمایشگاه ایران پلاست را مناسب ارزیابی کرد و گفت: نمایشگاه ایران پلاست باعث بوجود آمدن محیط رقابتی مناسب برای معرفی و ارتقا سطح کیفی شرکت کنندگان می‌شود. همچنین در خصوص نحوه برگزاری نمایشگاه ایران پلاست گفت: در حال حاضر نمایشگاه ایران پلاست از مدیریت اجرایی مناسبی برخوردار است اما سرمایه گذاری مضاعف و ایجاد توانمندی‌های بیشتر گام‌های موثری است که به رونق هر چه بیشتر آن ختم می‌شود. وحدت برگزاری نمایشگاه ایران پلاست توسط بخش خصوصی را باعث بالا رفتن کیفیت برگزاری، قابلیت بیشتر خدمات، امکانات نمایشگاهی و دعوت‌های گسترده تر عنوان کرد. وحدت هزینه اجرایی و نرخ غرفه را مناسب ارزیابی کرد و گفت: با توجه به وسعت نمایشگاه ایران پلاست هزینه‌ها و خدمات از قیمت بالایی برخوردار نیستند.

وی در خصوص حمایت دولت از صنعتگران معتقد است: صنعت ایران در حال حاضر بیشتر نیاز به حمایت معنوی از سوی دولت دارد. وی بوجود آوردن فضایی امن برای فعالیت صنعتگران در عرصه تولید را توسط دولت موثرتر از

حمایت‌های مادی عنوان کرد. وی در ادامه گفت: اگر دولت قصد حمایت دارد تا چند سال محصول تولید کنندگان را بخرد. مجموعه‌هایی که با حمایت‌های خاص دولتی ارتقا پیدا می‌کنند پس از این که به مرحله تولید می‌رسند نمی‌توانند بازار خود را پیدا کنند و آن‌گاه است که پشتوانه‌ای دیگر ندارند. و ادامه داد: دولت این جا باید تولید کنندگان را در یابد. وحدت با اشاره به عملکرد شرکت ملی صنایع پتروشیمی در ایجاد بستری مناسب برای رشد و گسترش هر چه بیشتر صنایع پایین دستی تصریح کرد: با توجه به پتانسیل‌های موجود در کشور، شرکت ملی صنایع پتروشیمی به عنوان متولی صنعت پلاستیک با حمایت‌های خود دست تولید کنندگان را بگیرد و باعث ارتقای هر چه بیشتر این صنعت شود.

* در صورتیکه نظارت و گزینش مناسبی از سوی انجمن ماشین سازان و سایر تشکل‌های صنفی برای حضور شرکت کنندگان در نمایشگاه باشد فضایی تاثیر گذار تر و پر بارتر در جهت جذب خریدار داخلی و خارجی شاهد خواهیم بود.

* صنعت ایران در حال حاضر بیشتر نیاز به حمایت معنوی از سوی دولت دارد. به وجود آوردن فضایی امن برای فعالیت صنعتگران در عرصه تولید توسط دولت موثرتر از حمایت‌های مادی است.

* مجموعه‌هایی که با حمایت‌های خاص دولتی ارتقا پیدا می‌کنند پس از این که به مرحله تولید می‌رسند نمی‌توانند بازار خود را پیدا کنند و آن‌گاه است که پشتوانه‌ای دیگر ندارند و دولت این جا باید تولید کنندگان را در یابد.

جذب خریدار داخلی و خارجی در

سایه حمایت‌های انجمن‌ها

بهرام وحدت در خصوص اهمیت انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی گفت: نقش تشکل‌های صنفی در توسعه و گسترش صنعت پلاستیک بسیار حائز اهمیت است. انجمن‌های صنفی با توجه به توان مالی خوبی که دارند اعضا را در دسترسی به امکانات یاری کنند و خدمات و قطعات مورد نیاز را با قیمت مناسب تر و شرایط مناسب تری در اختیار اعضا قرار دهند.

وی در ادامه به نقش موثر انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی اشاره کرد و گفت: انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی پایگاهی برای دورهم جمع شدن صنعتگران و تبادل تجربیات و اطلاعات آن‌ها در زمینه

فعالیت‌شان هستند. وی تشکیل این انجمن‌ها را به نفع صنعتگران دانست و افزود: تشکل‌های صنفی امکاناتی در اختیار اعضای خود قرار می‌دهند که زمینه رشد و شکوفایی آنان را فراهم می‌کند.

وی معتقد است در صورتیکه نظارت و گزینش مناسبی از سوی انجمن ماشین سازان و سایر تشکل‌های صنفی برای حضور شرکت کنندگان در نمایشگاه باشد فضایی تاثیر گذار تر و پر بارتر در جهت جذب خریدار داخلی و خارجی شاهد خواهیم بود.

مدیر عامل شرکت فوژان ارغوان بر لزوم نظارت بر حضور نمایندگی‌های شرکت‌های خارجی در نمایشگاه ایران پلاست تاکید کرد و گفت: نمایندگی شرکت‌های خارجی مانند علف هرز ریشه شرکت‌های داخلی را خشک می‌کند.

وحدت در ادامه گفت: گزینش و نظارت بر اساس یکسری اصول منطقی باید باشد و تعیین شاخص این گزینش به متولیان و برگزار کنندگان این امر برمی‌گردد.

آگاهی شرط اول خرید است

وی در ادامه از فعالیت‌های شرکت فوژان ارغوان گفت: این شرکت استراتژی خود را بر مبنای مشتری مداری تعریف نموده و خط مشی بلندمدت خود را ترسیم کرده است.

مدیر عامل شرکت فوژان ارغوان در ادامه افزود: این در حالی است که کیفیت چاپ برای واحدهای صنعتی یک عامل استراتژیکی و حیاتی محسوب می‌شود. بر این اساس، این ماشین سازی سعی کرده تا حد امکان روش‌ها و تکنیک‌هایی که در این صنعت در حال شکل گیری است به شکلی علمی و کاربردی و منطبق با تولیدات صنایع پداده و در ماشین آلات خود اعمال نماید.

آگاهی شرط اول خرید است وحدت با اشاره به این مطلب گفت: متأسفانه گاهی اوقات مشتری آگاهی چندانی نسبت به ویژگی‌های خاص ماشین آلات مورد نیاز خود ندارد. در این گونه مواقع، ابتدا اطلاعات مفید و تخصصی را به خریدار منتقل و در صورت نیاز در برخی از کارخانجات، پروژه‌های خط تولید و تکمیلی آنرا بصورت سیستماتیک طراحی و اجرا می‌کنیم.

مدیر عامل شرکت فوژان ارغوان در خصوص ارتقای کیفیت محصولات گفت: واحد IT این شرکت همواره سعی در بالا بردن کیفیت ساخت ماشین آلات خود، با جذب اطلاعات روز دنیا را دارد و این امر متضمن ارتقاء بخش‌های فنی، مهندسی و طراحی است. وی در ادامه افزود: این امر با برخورداری از افراد متخصص و مهندسان فنی مکانیک مجرب و با استفاده از تجهیزات صنعتی با پارامترهای خاص امکان پذیر است که این مهم باعث ارتقای کیفی با قیمت استثنائی می‌شود.



مدیر عامل شرکت ماشین سازی کاجاران: کمپانی نشدیم، چون کار گروهی در ایران موفق نیست

گرفت. وی تاکید کرد: عدم حضور در نمایشگاه، ضررهای فراوانی داشت و تنها مزیت آن یکصد شدن ماشین سازان ایرانی بود.

این عضو انجمن ماشین سازان افزود: در این دوره، همکاری انجمن در برگزاری نمایشگاه ایران پلاست انگیزه و هیجان خاصی را در میان ماشین سازان به وجود آورده است و همه با هم یکدل شدیم که حضور باشکوهی در ششمین نمایشگاه ایران پلاست داشته باشیم و ادامه داد: تمام تلاش خود را بر آن داشتیم تا بتوانیم دستاوردها و توان تکنولوژیکی ماشین سازان ایران را به بهترین نحو به نمایش بگذاریم. وی کارآمد بودن افراد شاغل در تشکل های صنفی، داشتن وقت آزاد و داشتن مشاوران بی طرف برای رسیدن به اهداف تشکل را ضروری دانست.

ابراهیمی یکی از مهم ترین تاثیرات فعالیت انجمن ماشین سازان بر کار ماشین سازان را طرح استاندارد کردن ماشین آلات صنعتی عنوان کرد و گفت: در صورت اجرای این طرح که توسط انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری ارائه شده است، ماشین آلات بی کیفیت خارجی و داخلی وارد بازار نمی شود.

مشکل نقدینگی بزرگ ترین معضل واحدهای تولیدی

ابراهیمی یکی از مشکلات شرکت خود را در زمینه تامین فولاد مورد نیاز برای تولید دانست و گفت: در حال حاضر ماهانه ۷۰ تن فولاد در شرکت کاجاران استفاده می شود که این رقم برای پاسخگویی به نیاز مشتری باید به ۲۰۰ تن در ماه برسد. وی در ادامه گفت: شرکت های داخلی جوابگوی نیاز ما نیستند چرا که بیشترین سهم تولید فولاد آن ها به ارگان های دولتی اختصاص دارد و ما ناچار به وارد کردن فولاد مورد نیازمان هستیم. وی در این میان به جلوگیری از دادن وام های بانکی اشاره کرد که موجب بوجود آمدن مشکل ملی برای این امر شده است. ابراهیمی مشکل

خلاصه گفتگو

* جذابیت نمایشگاه ایران پلاست را باید به حدی بالا ببریم که خارجی ها برای گرفتن ایده و خرید به ایران بیایند.

* انجمن ها و تشکل های صنفی و غیر دولتی، کمک زیادی در یکصد شدن و همدل شدن اعضای یک صنف می کنند.

* همکاری انجمن در برگزاری نمایشگاه ایران پلاست انگیزه و هیجان خاصی را در میان ماشین سازان به وجود آورده است.

* بیشترین سهم تولید فولاد به ارگان های دولتی اختصاص دارد و ما ناچار به وارد کردن فولاد مورد نیازمان هستیم.

* زمانی که صنعتگر توانست به دولت توانایی خود را ثابت کند دولت هم باید تسهیلات مورد نیاز را در اختیار صنعتگر قرار دهد.

* دولت با دادن وام های بی رویه به اشخاصی که هیچ سهمی از صنعت ایران ندارند زمینه سودجویی عده ای را فراهم کرده است.

است.

ابراهیمی هدف اصلی تشکیل انجمن ها را همسو شدن اعضا برای دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده عنوان کرد. وی مهم ترین هدف انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری را دستیابی به اطلاعات، دانش و تکنولوژی روز دنیا بر شمرد. انجمن ها و تشکل های صنفی و غیر دولتی، کمک زیادی در یکصد شدن و همدل شدن اعضای یک صنف می کنند.

ابراهیمی در ادامه به نحوه شکل گیری انجمن صنایع همگن ماشین سازان و تجهیزات پلیمری اشاره کرد و گفت: هسته اولیه انجمن در اعتراض به افزایش قیمت غرفه ها در دوره قبلی نمایشگاه ایران پلاست شکل

شرکت ماشین سازی کاجاران که در آغاز با ۵ نفر پرسنل و ۴ ماشین ابزار کار خود را در زمینه تولید جک های هیدرولیکی، سیلندر ماریچ و اکسترودر شروع کرد هم اکنون در فضایی به مساحت ۷۰۰۰ مترمربع و با ۱۰۵ نفر پرسنل در عرصه صنعت پلاستیک فعال است.

با هروس ابراهیمی مدیر عامل شرکت کاجاران در خصوص مسایل و مشکلات ماشین سازان و نمایشگاه ایران پلاست به گفتگو نشستیم.

نمایشگاه تخصصی در پیشرفت صنعت بسیار موثر است. هروس ابراهیمی در ادامه گفت: از زمانی که نمایشگاه تخصصی پلاست برگزار می شود مزیت های زیادی برای شرکت کاجاران داشته است. وی معتقد است: نمایشگاه محلی برای مقایسه کیفیت و قیمت ها است و در نمایشگاه تخصصی مقایسه برای مشتری ها امکان پذیر می شود. وی در خصوص برگزاری نمایشگاه ایران پلاست به صورت دوسالانه گفت: تمام نمایشگاه های پلاست دنیا از فاصله زمانی معقولی برخوردار هستند تا بتوانند توانمندی های تولید کنندگان را در این دوره زمانی به نمایش بگذارند و ایران پلاست هم از این مقوله مستثنی نیست.

ابراهیمی افزود: جذابیت نمایشگاه ایران پلاست را باید به حدی بالا ببریم که خارجی ها برای گرفتن ایده و خرید به ایران بیایند. وی تصریح کرد: در گام اول باید قابلیت فنی ماشین آلات را بالا ببریم و بعد امکانات رفاهی بیشتری را در اختیار خارجی ها بگذاریم.

مدیر عامل شرکت کاجاران به رویکرد جدید شرکت ملی صنایع پتروشیمی در جهت استفاده از توان انجمن ها و تشکل های صنفی در امر برگزاری ششمین نمایشگاه ایران پلاست گفت: این رویکرد شرکت ملی صنایع پتروشیمی نوید دهنده روزهای طلایی صنعت پلاستیک را در آینده ای نه چندان دور

نقدینگی بزرگترین معضل واحدهای تولیدی در کشور دانست.

مدیر عامل شرکت کاجاران در خصوص تبلیغات گفت: به نظر من اول توانایی بعد تبلیغ چرا که تبلیغی که در آن توانایی نباشد فقط یک بار مشتری را جذب می کند. ماشین سازی یک کار دنباله دار است ما باید همیشه پاسخگوی مشتری باشیم.

حمایت های دولتی از صنعتگران بر اساس میزان اعتبار آنها

اولین گام در برقراری ارتباط موثر بین دولت و صنعتگر، بوجود آمدن اطمینان است که در این میان سابقه افراد مهم است. ابراهیمی با بیان این مطلب گفت: در تمام دنیا کارایی و توان افراد است که ایجاد اعتبار می کند. اعتبار صنعتگر باید ضامنی برای در اختیار گذاشتن تسهیلات دولت به صنعتگران باشد. به اعتقاد وی زمانی که صنعتگر توانست به دولت توانایی خود را ثابت کند دولت هم باید تسهیلات مورد نیاز را در اختیار صنعتگر قرار دهد.

مدیر عامل شرکت کاجاران در ادامه گفت: دولت اگر نیاز صنعتگر و فعالان این حوزه را بشناسد می تواند کمک موثری در بالندگی صنعت ایران کند.

وی در ادامه با اشاره به مشکلات فراوان تولید گفت: متأسفانه در حال حاضر به علت مشکلات زیادی که در مسیر تولید وجود دارد بسیاری از ماشین سازان تولید و ساخت را متوقف کردند و تبدیل به نمایندگان های فروش شرکت های خارجی شده اند. مدیر عامل شرکت کاجاران تاکید کرد: وظیفه ماشین ساز فکر کردن و طراحی برای ساخت و تولید محصولات با کیفیت و کارایی بالا است مشکلات و مسائل جانبی نباید به حدی ذهن او را مشغول کند که دیگر وقتی برای فکر کردن و طراحی باقی نماند.

وی گفت: مسولان و مدیران دولتی کاملاً بر مشکلات واقف هستند اما نمی دانم چرا هیچ اقدامی برای رفع این مشکلات نمی شود. ما از دولت حمایت مالی نمی خواهیم بلکه در شرایط فعلی صنعتگران نیاز به حمایت های معنوی دولت دارند. ابراهیمی گفت: دولت با دادن وام های بسی رویه به اشخاصی که هیچ سهمی از صنعت ایران ندارند زمینه سودجویی عده ای را فراهم کرده است.

وی افزود: حرف ما این است که دولت برای در اختیار گذاشتن تسهیلات تحقیق کند و بدون تحقیق به کسی وام ندهد.

وی در خصوص فروش لیزینگ ماشین آلات صنعتی خاطر نشان کرد: از دولت خواستیم تا ماشین آلات صنعتی را هم مانند خودرو لیزینگ کند. وی خاطر نشان کرد: در این نوع فروش مشتریان از طریق شرکت های ماشین سازی به بانک ها معرفی شوند و مشتری به طور مستقیم با بانک طرف حساب می شود. اما هنوز پاسخی به ما نداده اند. ابراهیمی امیدوار است به این طریق قسمتی از مشکلات ماشین سازان مرتفع شود.

توان عرض اندام در نمایشگاه های معتبر پلاست دنیا

وی در خصوص توان رقابتی ماشین سازان ایرانی و عرض اندام در نمایشگاه های معتبر پلاست دنیا گفت: در صورتیکه ماشین سازان به صورت گروهی و از طریق انجمن ها شرکت کنند این امر آسان تر می شود. وی در ادامه گفت: ما در ایران از توان فنی مناسبی برخورداریم اما حضور فردی بسیار مشکل است ما از نظر تکنولوژی کم نداریم.

هرس ابراهیمی سهم تولیدات شرکت ماشین سازی کاجاران از بازار داخلی را ۳۰ درصد دانست. و در ادامه به صادرات این شرکت اشاره کرد: در حال حاضر در کشور ونزوئلا بازار خوبی برای محصولات و تولیدات ایرانی وجود دارد. همکاری هایی با ونزوئلا داشتیم اما متأسفانه به خاطر عملکرد یک عده آدم سودجو که ماشین های چینی را در بندر عباس با مارک ایرانی به ونزوئلا صادر می کردند، مسایلی پیش آمد. وی با اشاره به این مطلب گفت: این کارها

* مسولان و مدیران دولتی کاملاً بر مشکلات واقف هستند اما نمی دانم چرا هیچ اقدامی برای رفع این مشکلات نمی شود.

* ما از دولت حمایت مالی نمی خواهیم بلکه در شرایط فعلی صنعتگران نیاز به حمایت های معنوی دولت دارند.

* اگر واردات وجود نداشته باشد بصورت اتوماتیک انگیزه تلاش برای تولید محصول با کیفیت از بین می رود

* در حال حاضر به علت مشکلات زیادی که در مسیر تولید وجود دارد بسیاری از ماشین سازان تولید و ساخت را متوقف کردند و تبدیل به نمایندگان های فروش شرکت های خارجی شده اند.

* همکاری هایی با ونزوئلا داشتیم اما متأسفانه به خاطر عملکرد عده ای سودجو که ماشین های چینی را در بندر عباس با مارک ایرانی به ونزوئلا صادر می کردند، مسایلی پیش آمد.

باعث بدنام شدن محصول ایرانی و در نتیجه از دست دادن بازار شد.

وی یکی از کارهای مهم شرکت ملی صنایع پتروشیمی را استفاده از کارشناسان متخصص در راس امور دانست و گفت: پتروشیمی باید از پتانسیل ماشین سازان استفاده کند.

ایجاد انگیزه تولید محصولات با کیفیت بالا در سایه واردات ماشین آلات

این که درهای مملکت را ببندیم و منتظر رشد صنعت داخلی باشیم فکر درستی نیست. ابراهیمی با بیان این مطلب گفت: یک ماشین ساز زمانی می تواند موفق باشد که جوانب نیاز مشتری را بسنجد چون

مشتری حق دارد. اگر واردات وجود نداشته باشد بصورت اتوماتیک انگیزه تلاش برای تولید محصول با کیفیت از بین می رود و در این میان مصرف کننده بیشترین ضربه را می خورد چون حق انتخاب نخواهد داشت.

هرس ابراهیمی مدیر عامل شرکت کاجاران گفت: محصولی که وارد می شود باید از فیلتر های نظارتی و استانداردها بگذرد که این وظیفه دولت است و دولت می تواند برای این کار از انجمن ها و تشکل های صنفی هر صنعتی استفاده کند.

به اعتقاد وی: باید به وارداتی که تکنولوژی به کشور می آورد در تعرفه ها تخفیف داد چرا که این واردات باعث پیشرفت صنعت ایران می شود.

سرمایه گذاری سهامی؛ مفهومی که در صنعت ایران درک نشده است

هرس ابراهیمی در خصوص مزایای شرکت در نمایشگاه های خارجی گفت: من بعد از رفتن به هر نمایشگاه خارجی یک ماشین جدید طراحی کردم.

ابراهیمی گفت: اگر شرکت سین سینا ایتالیا در نمایشگاه ایران پلاست شرکت نماید و نماینده فروش این شرکت در ایران همکاری کند شرکت کاجاران می تواند یکی از فروشنده های تانک های و کیوم و اسپری به این شرکت باشد.

وی در ادامه گفت: این محصول را به همراه تمام اطلاعات مربوط به طراحی، ساخت و تولید آن را در نمایشگاه آلمان ارائه کردم که تمام حاضران از این سطح از کار ایرانی ها متعجب شده اند و توقع چنین کاری را از ایرانی ها نداشتند.

ابراهیمی در خصوص عدم درک مفهوم کارگرومی در ایران گفت: در ایران هیچ یک از ماشین سازی های ما تبدیل به کمپانی نشده اند چون کارگرومی در ایران معنا ندارد و هنوز برای این امر فرهنگ سازی نشده است در ایران همه چیز قائم به فرد است اگر روزی من نباشم کارخانه از بین می رود وی در ادامه روند تولیدات خود را در این چند سال بررسی کرد: در طی زمان تولید جک های هیدرولیکی را متوقف کردیم و بصورت تخصصی بر تولید سیلندر مارپیچ و اکسترودر متمرکز شدیم. در سال ۱۳۷۸ تصمیم به تولید اکسترودرهای تخصصی با همکاری عده ای از دوستان داشتیم که متأسفانه به دلیل نا آشنا بودن فرهنگ ایرانی با کارگرومی تجربه ناموفقی بود.

ابراهیمی به برنامه شرکت کاجاران در ششمین نمایشگاه ایران پلاست اشاره کرد: شرکت کاجاران در نمایشگاه ششم با دستگاهی با قابلیت تولید ساعتی ۱۲۰۰ کیلو حضور خواهد داشت. وی افزود: اطمینان دارم که با دیدن این دستگاه شرکت ملی صنایع پتروشیمی دیگر در این فاز واردات خارجی نخواهد داشت.

زمانی که این توان در داخل باشد و نیاز و خواسته مشتری را تامین کند مشتریان تمایل بیشتری به استفاده از نوع ایرانی دارند. ابراهیمی دلیل رغبت به استفاده از نوع ایرانی را دسترسی و خدمات پس از فروش و دیگر امکانات مناسب تر عنوان کرد.

واردکنندگان ماشین آلات و تجهیزات پلیمری

کالایی که توان صادرات ندارد همان بهتر که تولید نشود



تبلیغات و اطلاع رسانی؛ محرکی برای جذب خریداران خارجی



مایشگاه ایران پلاست؛ عرصه نمایش قدرت تکنولوژیک



نمایشگاه ایران پلاست؛ فضایی برای رشد صادرات صنعت



صنعت ما از نظر فنی از چین عقب نیست



ایران پلاست محلی برای رسیدن به خود باوری ملی





مدیرعامل شرکت ارنت : تبلیغات و اطلاع رسانی؛ محركی برای جذب خریداران خارجی

فضایی برای جذب مشتری و یک منبع خوب برای شرکت کنندگان است. شرکت ارنت در پنج دوره از نمایشگاه ایران پلاست حضور داشته است.

سلطانپور با بیان این مطلب از نمایشگاه ایران پلاست به عنوان یکی از بهترین نمایشگاه‌های داخلی از نظر مدیریت اجرایی و امکانات و خدمات ارائه شده به شرکت کنندگان نام برد و گفت: مشکلاتی در زمان برگزاری نمایشگاه ایران پلاست وجود دارد که نمی‌توان به آن خرده گرفت. وی بسیاری از آنان را مربوط به توان نمایشگاهی کشور دانست و گفت: برای حل این مشکلات احتیاج به برنامه ریزی بلندمدت است.

سلطانپور معتقد است: در اختیار گذاشتن خدمات و امکانات به شرکت کنندگان در نمایشگاه مخصوصا شرکت کنندگان خارجی موجب بالا بردن اعتبار نمایشگاه ایران پلاست را موجب می‌شود. مدیرعامل شرکت ارنت همچنین به نحوه برگزاری نمایشگاه ایران پلاست اشاره کرد و گفت: در دوره‌هایی که در این نمایشگاه شرکت کردیم شاهد مدیریت اجرایی قوی در مقایسه با دیگر نمایشگاه‌های داخلی بودیم.

وی با اشاره به خدمات و امکانات غرفه داران در روزهای برگزاری گفت: در دوره‌های گذشته امکانات رفاهی نسبتا خوبی را داشتیم که امیدواریم این روند همچون دوره‌های قبل برقرار باشد.

وی با اشاره به مشکلاتی که هر ساله در نمایشگاه وجود داشته است گفت: عدم دسترسی به اینترنت برای نمایشگاهی که مدعی بین المللی بودن است بسیار نامناسب است چرا که تنها راه ارتباط آسان و ساده در ایام نمایشگاه استفاده از اینترنت است که باید برای این مهم اندیشیده و اقدام شود.

سلطانپور بالا بودن کیفیت خدمات رفاهی را لازمه برگزاری یک نمایشگاه بین المللی چون ایران پلاست عنوان کرد و در خصوص برگزاری نمایشگاه ایران پلاست توسط بخش خصوصی گفت: خصوصی برگزار کردن نمایشگاه ایران پلاست در صورتی که

خلاصه گفتگو

* در روزهای نمایشگاه پیدا کردن شرکت کنندگان کار بسیار سختی است.
* ایران پلاست به عنوان یکی از بهترین نمایشگاه‌های داخلی از نظر مدیریت اجرایی و امکانات و خدمات ارائه شده است.
* مشکلات موجود در نمایشگاه مربوط به توان نمایشگاهی کشور است نه برگزار کنندگان.
* خصوصی برگزار کردن نمایشگاه در صورتی که نظارت مستمر پتروشیمی را داشته باشد موفق است.

وی همچنین به اطلاع رسانی ضعیف در مورد اطلاعات شرکت کنندگان و غرفه داران در روزهای برگزاری نمایشگاه اشاره کرد و سردرگمی بازدید کنندگان در نمایشگاه را موجب از دست دادن مشتری و بازار دانست: در روزهای نمایشگاه پیدا کردن شرکت کنندگان کار بسیار سختی است و کتاب نمایشگاه در این مورد کمکی به بازدید کنندگان نمی‌کند.

سلطانپور در ادامه گفت: سیستم اطلاع رسانی ضعیف در نمایشگاه ایران پلاست باعث از دست دادن مخاطبان و بازدید کنندگان خارجی می‌شود که برای اعتبار و وجهه نمایشگاه ایران پلاست بسیار نامناسب است. سلطانپور تبلیغ برای نمایشگاه را محرکی برای جذب مخاطب بیشتر دانست و گفت: تا امروز تبلیغ خاصی در خصوص ایران پلاست ۲۰۰۸ شاهد نبودیم. وی در ادامه افزود: در صورتیکه برای تبلیغات در شهرستان‌ها برنامه ای مدون در نظر داشته باشند به نتایج بهتری خواهیم رسید.

ایران پلاست؛ فضای برای جذب مشتری

نمایشگاه ایران پلاست به عنوان پایه و اساس صنایع پلاستیک مکانی برای جذب مشتری است چون حجم بازدید کننده بالایی در ایران پلاست حضور دارند و

نمایندگی‌های فروش ماشین آلات صنایع پلاستیک حضور قابل توجهی در نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ دارند.

شرکت ارنت به عنوان یکی از واردکننده‌های ماشین آلات چاپ و خطوط تولید محصولات پلاستیکی و پلیمری از سال ۱۳۸۵ فعالیت خود را تحت این نام آغاز کرده است. نوذر سلطانپور مدیرعامل شرکت ارنت فعالیت خود را در صنعت پلاستیک از سال ۱۳۷۸ با تمرکز بر نمایندگی فروش شرکت‌های خارجی تولید کننده ماشین آلات صنایع پلاستیک، پلیمر و چاپ و بسته بندی مانند جامبو استیل تایوان و... آغاز کرده است. به بهانه حضور این شرکت در نمایشگاه با او به گفتگو نشستیم.

نمایشگاه ایران پلاست در صورت داشتن تبلیغات قوی و موثر در داخل و خارج از کشور می‌تواند جایگاه خود را در منطقه به عنوان مطرح ترین نمایشگاه تخصصی صنایع پلاستیک تقویت کند.

نوذر سلطانپور مدیرعامل شرکت ارنت با تاکید بر این موضوع تبلیغات و اطلاع رسانی را محرکی برای جذب بازدید کنندگان و خریداران خارجی عنوان کرد.

به اعتقاد وی: در دنیای امروز حرف اول را در همه جا تبلیغات می‌زند و نمایشگاه ایران پلاست را با توجه به حجم بازدید کنندگان بالایی که دارد فرصتی مناسب برای جذب مشتری و بازار داخلی و بازارهای منطقه است. سلطانپور درباره نقش نمایشگاه ایران پلاست در رشد صنعت پلاستیک ایران گفت: نمایشگاه ایران پلاست پایگاه و منبع معتبر برای صنایع پلاستیک و پتروشیمی ایران است وی حضور صنعتگران را در این نمایشگاه موجب کسب اطلاعات و تجربیات ارزشمند در تعامل با یکدیگر دانست.

وی در باره کتاب نمایشگاه گفت: کتاب نمایشگاه به عنوان منبع مهم در این صنعت مطرح می‌شود. اما این منبع مهم باید به نحوی طراحی شود که چنین حجم زیادی نداشته باشد. در واقع در این دوران این کتاب باید یک صفحه باشد.

مدیر عامل شرکت باتک گستر الووند:

نمایشگاه ایران پلاست؛ عرصه نمایش قدرت تکنولوژی



رضایی نقش انجمن ها و تشکل های صنفی را در بارور کردن صنعت بسیار موثر خواند و گفت: نهادها، نقش و وظایف خاص خودشان را دارند نمی توان نقش انجمن ها را در توسعه و حمایت صنعت پلاستیک نادیده گرفت اما در بحث مدیریتی و برگزاری نمایشگاه از قابلیت ویژه ای برخوردار نیستند.

وی در خصوص خدمات نمایشگاه گفت: متأسفانه نمایشگاه به نسبت هزینه ای که می گیرد خدمات مناسبی ارائه نمی دهد. وی در ادامه به مشکلاتی از قبیل حمل و نقل، برق و پارکینگ اشاره کرد.

توزیع نامناسب مواد اولیه ضربه مهلکی به تولید داخلی است. رضایی با بیان این مطلب افزود: متأسفانه کیفیت محصولات ایرانی از ثبات برخوردار نیست و این امر باعث از دست دادن مشتریان می شود.

وی معتقد است: در اکثر مواد اولیه این عدم ثبات کیفیت به چشم می خورد.

وی تصریح کرد: عدم ثبات کیفیت مواد پتروشیمی باعث کیفیت پایین محصولات تولیدی است.

مدیر عامل شرکت باتک گستر الووند در خصوص رقم واردات مواد اولیه این شرکت گفت: به علت کیفیت پایین مواد تولید شده در داخل، از شرکت های خارجی مواد اولیه وارد می کنم.

به اعتقاد رضایی مجتمع های پتروشیمی کشور

شرکت باتک گستر الووند یکی از نمایندگی های فروش در خانواده بزرگ صنعت پلاستیک است که با وجود نوپا بودن از جایگاه مناسبی برخوردار است. نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ بهانه ای شد تا با فرهاد رضایی مدیر عامل این شرکت درباره نمایشگاه ایران پلاست و مسایل پیش روی صنعت پلاستیک به گفتگو بنشینیم.

نمایشگاه ایران پلاست فضای برای نمایش قدرت تکنولوژی است.

فرهاد رضایی مدیر عامل شرکت باتک گستر الووند گفت: با وجود پتانسیل های فراوان در ایران نیاز به چنین نمایشگاهی کاملاً محسوس بود و در این چند سال صنعت پلاستیک کشور روند رو به رشدی را دنبال می کند که نمی توان نقش موثر نمایشگاه ایران پلاست نادیده گرفت.

وی در ادامه به نحوه برگزاری نمایشگاه ششم اشاره کرد: در این دوره از نمایشگاه ایران پلاست شاهد حضور انجمن ها در امر توزیع غرفه ها بودیم که متأسفانه فضای نامناسبی را ایجاد کرد.

وی در ادامه افزود: در نظر داشتیم ماشینی با ظرفیت ۱۲۰۰ تن را در غرفه این شرکت به نمایش بگذاریم اما با توجه به عدم همکاری این انجمن و واگذاری غرفه ای به متر ۹۸ متر مربع نتوانستیم به خواسته مان جامه عمل بپوشانیم. وی اولویت هایی که برای اعضای انجمن در نظر گرفته شده بود را ناعادلانه خواند.

* در شرایط فعلی صنعتگران و ماشین سازان ایرانی از نظر مالی توانایی رقابت در عرصه جهانی را ندارند اگر تسهیلات و وام های بانکی در اختیار صنعتگران قرار نگیرد رقابت نابرابری را باید در عرصه بین المللی داشته باشیم. که این روند ضربه بزرگی به صنعت پلاستیک وارد می کند.

* نمایشگاه ایران پلاست به عنوان پایه و اساس صنایع پلاستیک مکانی برای جذب مشتری است چون حجم بازدید کننده بالایی در ایران پلاست حضور دارند و فضایی برای جذب مشتری و یک منبع خوب برای شرکت کنندگان است.

* عدم دسترسی به اینترنت برای نمایشگاهی که مدعی بین المللی بودن است بسیار نامناسب است چرا که تنها راه ارتباط آسان و ساده در ایام نمایشگاه استفاده از اینترنت است که باید برای این مهم اندیشیده و اقدام شود.

نظارت مستمر شرکت ملی صنایع پتروشیمی را به همراه داشته باشد موفق است. وی در خصوص توان ماشین سازان داخلی گفت: با وجود برخورداری از نیروی متخصص در این زمینه شاهد رشد نیازمندی و علاقه تولید کنندگان برای خرید ماشین آلات خارجی هستیم. وی در ادامه افزود: گروهی از تولید کنندگان نیازمند ماشین های خاص و دارای تکنولوژی بالایی هستند که در ایران تولید نمی شود اما دلیل استقبال سایر گروه های تولید کننده از خریداری ماشین آلات خارجی قیمت تمام شده ماشین آلات در ایران است.

سلطانپور یکی از نقاط ضعف تولید کنندگان و ماشین سازان ایرانی را نداشتن واحدهای تحقیق و توسعه عنوان کرد و گفت: در صورتی که دولت از صنعتگران حمایت کند و بودجه ای را برای بالا بردن توان تکنولوژیکی آنها قرار دهد صنعتگران ما قابلیت پیشرفت و رقابت در بازارهای جهانی را دارند. وی شرکت در نمایشگاه های خارجی و آشنایی از نزدیک با تکنولوژی روز دنیا را یکی از راه های توسعه دانش فنی تولید کنندگان ایرانی برشمرد که در سایه حمایت های مادی و معنوی دولت محقق می شود.

سلطانپور با اشاره به مشکلات تولید کشور عدم حمایت دولت از ماشین سازان را موجب حذف آنان از صحنه رقابت دانست. وی با اشاره به مشکلات سیستم بانکی و عدم حمایت های مالی از سوی بانک ها از تولید کنندگان و صنعتگران گفت: در شرایط فعلی صنعتگران و ماشین سازان ایرانی از نظر مالی توانایی رقابت در عرصه جهانی را ندارند اگر تسهیلات و وام های بانکی در اختیار صنعتگران قرار نگیرد رقابت نابرابری را باید در عرصه بین المللی داشته باشیم. که این روند ضربه بزرگی به صنعت پلاستیک وارد می کند.

سلطانپور تصریح کرد: در صورتی که ماشین تولید داخلی با مشخصات مورد نظر مشتری داشته باشیم من به مشتریانم مشابه ایرانی را پیشنهاد می کنم چرا که در ایران ما از پتانسیل و دانش فنی بالایی در ماشین سازان ایرانی برخوردار هستیم.

توان تولید بسیاری از انواع مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان را دارند و ادامه داد: اما شاهد حجم وسیعی از واردات در این زمینه هستیم در صورتیکه شرکت ملی صنایع پتروشیمی در این خصوص برنامه ای مدون داشته باشد می تواند از خروج ارز از کشور جلوگیری کند.

رضایی در ادامه افزود: این کار نیاز به تکنولوژی ساخت دارد که تهیه آن سخت نیست و توان تکنولوژیک متخصصین داخلی ما بسیار فرا تر از این حرف هاست.

رضایی با اشاره به توانمندی ماشین سازان ایرانی گفت: خوشبختانه در این سال ها شاهد رشد و توسعه صنعت ماشین سازی هستیم. وی در ادامه گفت: در فضای رقابتی صنعت پلاستیک، ماشین سازان ایران از توانایی فنی و تکنولوژیک مناسبی برخوردارند. رضایی تصریح کرد: نمی توانیم بگویم ماشین های تولیدی داخل کیفیت بسیار بالایی دارند اما می توانند به این سطح برسند و هم پایه ماشین های اروپایی حتی قرار گیرند.

وی در ادامه تاکید کرد: در این میان استفاده از دانش و تکنیک فنی اروپائیان خیلی کار ساز است. در ایران فرآیند تولید به صورت علمی انجام نمی شود. کپی کاری و آزمون پی در پی با طراحی و ساخت ماشین آلات در ایران عجیب است.

فهاد رضایی ایجاد همکاری با شرکت های خارجی را راهکار مناسبی برای بهبود شرایط و رشد صنعت ماشین سازی کشور دانست و بیان داشت: همکاری با شرکت های معتبر خارجی و استفاده از توان تکنولوژی آن ها کمک بزرگی به صنعت می کند و بسترهای مناسبی برای رشد و گسترش این صنعت پدید می آورد.

وی در ادامه تاکید کرد: متأسفانه در حال حاضر ماشین سازان داخلی به علت پاره ای مسایل چون؛ قیمت بالا، کیفیت معمولی و متناسب با نیازهای روز مشتری نبودن از بازار خوبی برخوردار نیستند. و ادامه داد: اگر ماشین سازان از توانایی و تکنیک بالا برخوردار بودند در حال حاضر رقم قابل ملاحظه ای نمایندگی فروش ماشین آلات خارجی وجود نداشت.

وی تصریح کرد: شرکت های بزرگ، ماشین آلات ایرانی نمی خردند چون به سود و محصول خوب می اندیشند ماشین آلات خارجی خریداری می کند.

رضایی از دیگر فعالیتهای شرکت خود به صادرات ماشین آلات به کشورهای دیگر اشاره کرد و گفت: یکی از قابلیت های شرکت باتک، صادرات است و در حال حاضر زمینه فعالیت شرکت پارسیان به کشور ایتالیا را آماده می کنیم.

چتر حمایتی دولت بالای سر خانواده بزرگ صنعت پلاستیک

خلاصه گفتگو

* در این دوره از نمایشگاه ایران پلاست شاهد حضور انجمن ها در امر توزیع غرفه ها بودیم که متأسفانه فضایی نامناسبی را ایجاد کرد.

* همکاری با شرکت های خارجی راهکار مناسبی برای بهبود شرایط صنعت ماشین سازی کشور است.

* تولیدکننده ایرانی اگر بدانند رقیب دارد به کیفیت محصول خود فکر می کند.

* با کمک مالی دولت که کار درست نمی شود باید فکر تولیدکننده درست باشد.

* اگر رقابت وجود نداشته باشد در نهایت صدمه اصلی را مصرف کننده می بیند چون قدرت انتخاب را از دست می دهد.

رضایی در خصوص لزوم حمایت دولت از تولیدکنندگان گفت: حمایت دولتی خیلی اهمیت دارد، دولت اگر کیفیت محصولات تولیدی خود را بالا ببرد دیگر از رقیب خارجی ترسی ندارد و می تواند خیلی راحت رقابت کند.

وی معتقد است: تولیدکننده ایرانی اگر بدانند رقیب دارد به کیفیت محصول خود فکر می کند و محصولی قابل رقابت برای عرضه به بازار تولید نماید. فقط در آمد مهم نیست کیفیت کار خیلی با ارزش تر از سود است.

رضایی با بیان این مطلب گفت: من مخالف حمایت دولتی از تولیدکننده نیستم ولی خودشان هم باید به فکر باشند. با کمک مالی دولت که کار درست نمی شود باید فکر تولیدکننده درست باشد

* نمی توان نقش انجمن ها را در توسعه و حمایت صنعت پلاستیک نادیده گرفت اما در بحث مدیریتی و برگزاری نمایشگاه از قابلیت ویژه ای برخوردار نیستند.

* نمی توانیم بگویم ماشین های تولیدی داخل کیفیت بسیار بالایی دارند اما می توانند به این سطح برسند و هم پایه ماشین های اروپایی حتی قرار گیرند.

* در حال حاضر ماشین سازان داخلی به علت پاره ای مسایل چون؛ قیمت بالا، کیفیت معمولی و متناسب با نیازهای روز مشتری نبودن از بازار خوبی برخوردار نیستند.

* در ایران فرآیند تولید به صورت علمی انجام نمی شود. کپی کاری و آزمون پی در پی با طراحی و ساخت ماشین آلات در ایران عجیب است.

از این کمک مالی بتواند آن را در جهت بالا بردن کیفیت محصولات خود استفاده کند.

رضایی در ادامه افزود: اگر رقابت وجود نداشته باشد در نهایت صدمه اصلی را مصرف کننده می بیند چون قدرت انتخاب را از دست می دهد.

همه فعالان این صنعت به کمک و حمایت دولتی نیازمندند هر کدام به نحوی نیازمند این کمک و حمایت هستیم. وی با بیان این مطلب گفت: نمایندگی های فروش هم از این قاعده مستثنی نیستند برای واردات و عوارض گمرکات تولیدکننده برای مواد اولیه و کالا هر کدام به طریقی نیاز به حمایت داریم.

وی با اشاره به تعرفه های گمرک و عدم کارشناسی درست کالاها گفت: ما خواستار کمک مالی از دولت نیستیم اما انتظار داریم دولت با ارائه برنامه ریزی مدون و دستورالعمل های اجرایی مناسب با شرایط بازار بستری برای فعالیت های اقتصادی ما فراهم نماید.

فهاد رضایی هدف از شرکت در نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ را نشان دادن حضور فعال و حفظ جایگاه خود در این صنعت دانست.

وی از برنامه های شرکت باتک گستر الوند در نمایشگاه ایران پلاست به برگزاری کنفرانس در روزهای نمایشگاه اشاره کرد و گفت: در نظر داریم در ششمین نمایشگاه ایران پلاست برای معرفی گروه باتک و شرکت های زیر مجموعه کنفرانس برگزار کنیم. وی در ادامه گفت: در این برنامه نماینده هر شرکت در خصوص معرفی کارها و فعالیت شرکت توضیح می دهد.

معرفی کردن محصول یکی از مهم ترین اهداف این کنفرانس است. رضایی با بیان این مطلب گفت: برآیند ما به این وسیله فضایی فراهم کنیم تا مخاطبانمان با این گونه از محصولات آشنا شوند و در این میان ایده های جدیدی را هم کسب کنند. رضایی افزود: امید است این کار تاثیر گذار بوده و هدف اصلی ما را که اطلاع رسانی و معرفی کالا به مخاطب است را برآورده کند.

فهاد رضایی در معرفی فعالیت های شرکت باتک گستر الوند بیان داشت: فعالیت اصلی ما واردات مواد اولیه پلاستیک و ماشین آلات صنایع پلاستیک است.

این شرکت نمایندگی شرکت پلاستیک متال در ایران را به عهده دارد و در زمینه واردات دستگاه اکسترودر و تزریق فوم فعال است.

رضایی واردات انواع فوم و پتی فوم را هم از فعالیت های این شرکت خواند و گفت: به تازگی یکی از نمایندگی های سامسونگ در ایران شده ایم. و در ادامه به واردات مواد اولیه پلاستیک در بازار ایران اشاره کرد.

شرکت باتک گستر الوند که از سال ۸۵ فعالیت خود را در زمینه واردات انواع ماشین آلات و مواد

مدیر فروش شرکت عایقی نو آور :

نمایشگاه ایران پلاست؛ فضای برای رشد صادرات صنعت



می شد که در حد نمایشگاه ایران پلاست نیست. در این میان کم کاری ستاد برگزاری کاملاً به چشم می آید. وی از وضعیت و آگذاری غرفه‌ها توسط انجمن‌ها بسیار گله مند بود و گفت: انجمن به عنوان مجری نباید در زمینه نحوه و آگذاری غرفه‌ها تصمیم‌گیری نماید. وی روند ثبت نام برای شرکت‌های نمایندگان فروش را بسیار بد دانست و گفت: یکی از مطرح‌ترین گروه‌های شرکت‌کننده در نمایشگاه ایران پلاست نمایندگان فروش هستند که چه از نظر کمیت و چه کیفیت از ابعاد گسترده‌ای برخوردارند و این امر ضرورت توجه ویژه به این گروه را می‌رساند.

مدیر فروش شرکت عایق نو آور در خصوص نحوه همکاری با انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی در برگزاری نمایشگاه ایران پلاست گفت: باید از دیدگاه‌ها و نظرات انجمن‌ها استفاده کرد اما آن‌ها توانایی برگزاری نمایشگاه را ندارند. وی معتقد است برگزاری نمایشگاه در سطح ایران پلاست کاملاً تخصصی است که باید به کسانی که در این زمینه متخصص هستند سپرده شود. کلهری در ادامه به دیگر مشکلات زمان برگزاری نمایشگاه مانند ترافیک خیابان‌های اطراف نمایشگاه، معضل پارکینگ، سرویس‌های بهداشتی نامناسب، کمبود خدمات و امکانات رفاهی اشاره کرد و ضعف مدیریت را از دلایل بروز این دسته از مشکلات عنوان کرد.

تبلیغات و اطلاع‌رسانی راه موثر جذب مخاطب

در ادامه کلهری تبلیغات و اطلاع‌رسانی وسیع پیرامون نمایشگاه ایران پلاست را از راه‌های موثر جذب مخاطب خواند و گفت: در نمایشگاه ایران پلاست کمبود و ضعف تبلیغات مشهود است. وی معتقد است تبلیغات موجود در حد و اندازه نمایشگاه ایران پلاست نیست. او تغییر نگاه مدیران ارشد پتروشیمی را راهکاری برای بهبود روند برگزاری نمایشگاه ایران پلاست خواند و در ادامه گفت: متأسفانه هنوز به لزوم برنامه ریزی بلند مدت و سرمایه‌گذاری در این حوزه واقف نشده‌ایم.

وی در ادامه افزود: مخاطب مختلف تبلیغ مختلف می‌خواهد بنابراین برای رسیدن به هدف اصلی نمایشگاه که همان عرضه توانمندی‌های صنعت کشور است نیازمند تبلیغات علمی و برنامه ریزی شده هستیم. کلهری برگزاری نمایشگاه را برای پتروشیمی بسیار با

خلاصه گفتگو

* انگیزه اصلی از برگزاری نمایشگاه باید رشد صادرات صنعت کشور باشد.
* هزینه‌هایی که از شرکت‌کنندگان دریافت می‌شود در مقابل امکانات غرفه‌ها ناچیز است.
* شرکت ملی صنایع پتروشیمی خود باید عهده‌دار برگزاری نمایشگاه ایران پلاست باشد.
* تبلیغات موجود در حد و اندازه نمایشگاه ایران پلاست نیست.
* انجمن به عنوان مجری نباید در زمینه نحوه و آگذاری غرفه‌ها تصمیم‌گیری نماید.

دریافت می‌شود در مقابل امکاناتی که در اختیار آنان قرار می‌دهند بسیار ناچیز است.

نمایشگاه ایران پلاست آبروی صنعت پتروشیمی

مدیر فروش شرکت عایق نو آور سپردن برگزاری نمایشگاه ایران پلاست به بخش خصوصی و با انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی این صنعت را نادرست دانست و گفت: شرکت ملی صنایع پتروشیمی خود باید عهده‌دار برگزاری نمایشگاه ایران پلاست باشد. وی معتقد است: نمایشگاه ایران پلاست آبروی صنعت پتروشیمی است و نباید اداره امور آن به افرادی که تجربه برگزاری آن را ندارند سپرده شود.

کلهری در ادامه افزود: استفاده از نظرات کارشناسی و تجربیات صنعتگران در تشکل‌های صنفی برای برگزاری نمایشگاه امری ضروری است اما سپردن این کار به آنان اشتباه است. چرا که برگزاری نمایشگاهی در حد و اندازه نمایشگاه ایران پلاست نیاز به افراد متخصص و آشنا به امور نمایشگاهی است.

کلهری در ادامه به نقاط ضعف نمایشگاه ایران پلاست اشاره کرد و گفت: متأسفانه برای نمایشگاهی همچون ایران پلاست تقویم اجرایی ثابت و مشخص وجود ندارد که این مسئله باعث سردرگمی شرکت‌کنندگان خارجی و در نتیجه از دست دادن طیف وسیعی از مخاطبان و خریداران داخلی و خارجی می‌شود. وی در خصوص نحوه اجرای نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ گفت: مهم‌ترین مشکل برگزاری این دوره نمایشگاه ایران پلاست شاید ثبت نام اینترنتی آن باشد وی در ادامه بیان کرد: ثبت نام اینترنتی که آخر به شماره تماس ختم

شرکت عایق نو آور ۱۸ سال است که در زمینه فوم فعال است و در انتقال تکنولوژی روز دنیا به صنعت پلاستیک و پتروشیمی کشور فعالیت می‌کند. این شرکت نمایندگی فروش ماشین‌آلات صنعتی از شرکت کانون و شرکت ایتال پارس را دارد. به بهانه ششمین نمایشگاه ایران پلاست با مهندس جعفر کلهری مدیر فروش این شرکت در خصوص فعالیت‌های شرکت، روند برگزاری نمایشگاه ایران پلاست و مسایل و مشکلات فعالیت بازرگانی در خانواده بزرگ صنعت پلاستیک به گفتگو نشستیم.

نمایشگاه ایران پلاست محلی برای تجمع تمام صنعتگران حوزه صنایع پلاستیک و پلیمری است.

جعفر کلهری مدیر فروش شرکت عایق نو آور، با بیان این مطلب گفت: نمایشگاه ایران پلاست مهم‌ترین نمایشگاه تخصصی در ایران است.

وی در ادامه به حضور بازدیدکنندگان خارجی از کشورهای همجوار اشاره و اظهار امیدواری کرد در آینده ای نزدیک نمایشگاه ایران پلاست به مطرح‌ترین نمایشگاه تخصصی صنعت پلاستیک در منطقه تبدیل شود. کلهری تصریح کرد: نمایشگاه ایران پلاست این قابلیت را دارد که با سرمایه‌گذاری و تبلیغات وسیع داخلی و بین‌المللی به عرصه رقابت بین‌المللی وارد شود. جعفر کلهری هدف از برگزاری نمایشگاه را ارتقا و ایجاد حرکت جدید در صنعت پلاستیک عنوان کرد و گفت: برای رسیدن به این اهداف باید تمامی ارگان‌های تصمیم‌گیرنده با هم هماهنگ عمل کنند و نمایشگاه را محلی برای درآمدزایی ببینند. وی معتقد است انگیزه اصلی از برگزاری نمایشگاه باید رشد صادرات صنعت کشور باشد.

ایران پلاست در راه جهانی شدن

کلهری معتقد است نمایشگاه ایران پلاست هنوز تا بین‌المللی شدن راه طولانی در پیش دارد و برای رسیدن به این جایگاه باید برنامه ریزی در امر تبلیغات صورت بگیرد با سرمایه‌گذاری روی تبلیغات برنامه ریزی شده کم‌کم به عرصه بین‌المللی راه پیدا کند.

وی هدف از برگزاری نمایشگاه را ارتقا و ایجاد حرکت جدید و رشد صادرات صنعت کشور عنوان کرد و گفت: هزینه‌هایی که از شرکت‌کنندگان

مدیر عامل شرکت ایران پلاست به خود با



غلامحسین خلیلی میلانی مدیر عامل شرکت میلان کالا پلاستیک از سال ۱۳۵۷ فعالیت خود را در صنعت پلاستیک و قطعه سازی آغاز کرده است. وی فارغ التحصیل رشته مهندسی معدن و صنایع از دانشگاه تهران است. میلانی از دو سال پیش فعالیت خود را بر صنعت ماشین سازی متمرکز کرده است. در این دوره از نمایشگاه ایران پلاست شرکت میلان کالا پلاستیک دو مین حضور خود را تجربه می کند. به همین بهانه با او به گفتگو نشستیم.

نمایشگاه باید عرصه تبادل علم و فناوری باشد
غلامحسین خلیلی میلانی مدیر عامل شرکت میلان کار پلاست گفت: هدف از برگزاری نمایشگاه در تمام دنیا تبادل نظر و اطلاعات برای بهرمندی از تکنولوژی بالاتر است. وی ادامه داد: امیدواریم ایران پلاست به عنوان یک نمایشگاه تخصصی در این صنعت به گونه ای عمل کند که در منطقه حرفی برای گفتن داشته باشد.

وی می گوید: برگزاری نمایشگاه ایران پلاست مهم ترین اتفاق در حوزه صنعت پلاستیک و پتروشیمی کشور و حتی منطقه است. میلانی ادامه داد: عاملی که در این چند دوره از آن غافل مانده ایم جذب بازدید کنندگان خارجی است و بیشتر بازدید کنندگان ما داخلی هستند. برای جذب بازدید کنندگان باید برنامه ای مدون و بلند مدت در نظر گرفت.

میلانی بیان این مطلب گفت: نمایشگاه ایران پلاست برای این که بتواند در غالب مطرح ترین نمایشگاه های دنیا محسوب شود باید از تقویم اجرایی ثابتی برخوردار شود و در هر دوره در یک تاریخ معین برگزار شود تا ایران پلاست با این تقویم در دنیا شناخته شود.

او معتقد است: در ایران حتی صنعتگران این حوزه هم اطلاع کافی از نمایشگاه ایران پلاست ندارند که این ضعف بزرگی برای نمایشگاه ایران پلاست است.

او از روند برگزاری نمایشگاه ایران پلاست گله هایی هم داشت: تهویه نامناسب، مشکلات و مسایل حمل و نقل، مدت زمان کوتاه برگزاری نمایشگاه و خدمات نامناسب رفاهی را از مشکلات عمده برگزاری نمایشگاه دانست.

خصوصی شدن نمایشگاه ایران پلاست راهکاری برای تخصصی شدن

مدیر عامل شرکت میلان کالا پلاست درباره سپردن برگزاری نمایشگاه ایران پلاست به بخش خصوصی می گوید: دنیا به این نتیجه رسیده است که همه چیز باید خصوصی شود. و کشور چین را مثال می زند: چین از زمانی که به سمت خصوصی سازی رفت پیشرفت کرد و اکنون تبدیل به کشوری شده که حرف اول را در بازارهای جهانی می زند. او معتقد است اقتصاد دولتی در هیچ کجا موفق نبوده است: با توجه به این امر که بخش خصوصی به دنبال جذب درآمد است برنامه ریزی ویژه ای

نمایشگاه ایران پلاست این قابلیت را دارد که با سرمایه گذاری و تبلیغات وسیع داخلی و بین المللی به عرصه رقابت بین المللی وارد شود.

شرکت ملی صنایع پتروشیمی خود باید عهده دار برگزاری نمایشگاه ایران پلاست باشد. این نمایشگاه آبروی صنعت پتروشیمی است و نباید اداره امور آن به افرادی که تجربه برگزاری آن را ندارند سپرده شود.

نمایشگاه جایی برای صرفه جویی نیست تا زمانی که هزینه کردن برای تبلیغات و اطلاع رسانی و جذب مخاطب را به عنوان هزینه های زائد بشمریم در این صنعت رشدی را نخواهیم دید.

اهمیت دانست و گفت مهم ترین هدف شرکت ملی صنایع پتروشیمی یافتن بازارها جدید است بنابراین باید در این زمینه برنامه ریزی و هزینه کند تا علاوه بر بازار داخلی صادرات را هم در نظر داشته باشیم. وی مهم ترین اهداف برگزاری نمایشگاه را رونق صنعت، شناختن صنعتگران و خرید و فروش دانست.

کلهری در ادامه تصریح کرد: نمایشگاه جایی برای صرفه جویی نیست تا زمانی که هزینه کردن برای تبلیغات و اطلاع رسانی و جذب مخاطب را به عنوان هزینه های زائد بشمریم در این صنعت رشدی را نخواهیم دید. وی معتقد است برای برگزاری مناسب تر تاثیر گذاری مستقیم آن بر بازار داخلی پتروشیمی با تقابل یکسری از هزینه ها در نمایشگاه شرکت در آن را برای تولید کنندگان ارزان تر و آسان تر کند و در بلند مدت این هزینه ها به صنعت کشور بازمی گردد.

کلهری در خصوص روند خصوصی سازی در بخش صنعت گفت: در صورتیکه به معنای واقعی کلمه خصوصی سازی عمل کنیم وارد شدن به این ورطه سودمند است اما مطمئنا تا نگاه و دیدگاه عمومی کلان عوض نشود وضعیت بر همین منوال است. وی در خصوص مشکلات نمایندگی ها گفت: بازار گانی خارجی به واسطه مسائلی که گریبان گیر کشور است با مشکل روبه رو شده است. وی در ادامه به مشکل کمبود نقدینگی واحدهای تولیدی اشاره کرد و گفت با وجود این مشکلات عملا با وجود نیاز به ماشین آلات امکان خریداری آن را ندارند.

وی حمایت شرکت ملی صنایع پتروشیمی از صنعت پلاستیک را این گونه بیان کرد: شرکت ملی صنایع پتروشیمی با تشکیل تیم های تحقیقی و پژوهشی با همکاری ماشین سازان برای بدست آوردن یک تکنولوژی و دست آورد جدید با همکاری یکدیگر و در ادامه گفت: پتروشیمی با تولید مواد اولیه و تولید ماشین آلات با این کیفیت خاص برای استفاده از این مواد توسط ماشین سازان که موجب رشد صنعت می شود.

در خصوص تنوع محصولات تولید شده در مجتمع های پتروشیمی کشور آن را بسیار ضعیف و محدود دانست با وجود تمام پتانسیل کشور در حوزه پتروشیمی باید با گسترش فعالیت ها تنوع تولیدات خود را گسترش دهیم.

خلاصه گفتگو

- * عاملی که در این چند دوره از آن غافل مانده ایم جذب بازدید کنندگان خارجی است
- * چین از زمانی که به سمت خصوصی سازی رفت پیشرفت کرد
- * انجمن ها با تسهیل روابط بوروکراتیک می توانند گام موثری در رشد و توسعه صنعت پلاستیک بردارند
- * بسیاری از قطعات مورد استفاده ها در تولیدات ماشین آلات مختلف، از لحاظ اقتصادی توجه تولید در داخل را ندارد و وارد کردن آن برای تولید کنندگان به صرفه تر است.
- * تعامل موثر صنعت و دانشگاه، قطعه گمشده پازل صنعتی شدن است

برای برگزاری نمایشگاه می کنند. اما برای دولت ها این درآمدها بسیار ناچیز است در نتیجه برای آن ها مقرون به صرفه نیست.

میلانی به وسعت زیاد نمایشگاه های مشابه در کشورهایمانند: چین، آلمان و دیگر کشورهای اشاره می کند و می گوید: برای برگزاری این

میلان کالا پلاستیک: حلی برای رسیدن آوری ملی



تبلیغات گامی به سوی جهانی شدن ایران پلاست
میلانی توجه ویژه‌ای به امر تبلیغات و اطلاع‌رسانی دارد: در صورتی که بخواهیم نمایشگاه ایران پلاست را در ردیف نمایشگاه‌های مطرح دنیا تبدیل کنیم باید برنامه ویژه‌ای برای تبلیغات و اطلاع‌رسانی در نظر بگیریم که این امر حمایت مالی شرکت ملی صنایع پتروشیمی را می‌طلبد. وی ادامه داد: تبلیغات را باید حداقل از ۶ ماه قبل از افتتاح نمایشگاه شروع کرد و مخاطبان را به این امر که حضور در نمایشگاه موجب ارتقا تکنولوژی و آشنایی با تکنولوژی‌های برتر دنیا و در نهایت بالا بردن درآمد می‌شود ترغیب کرد.
میلانی پیشنهادی هم برای جذب مخاطبان خارجی در نمایشگاه ایران پلاست داشت: می‌توان در نمایشگاه‌های مطرح دنیا در حوزه صنعت پلاستیک و پتروشیمی نمایشگاه ایران پلاست را معرفی کرد و از آنان برای شرکت و بازدید در آن دعوت به عمل آورد.

رشد صنایع پایین دستی در گرو حمایت شرکت ملی صنایع پتروشیمی

میلانی عملکرد شرکت ملی صنایع پتروشیمی را مناسب ارزیابی کرد و گفت: در حال حاضر با ایجاد فضایی برای عرضه مواد اولیه با قیمت آزاد موقعیت خوبی برای تولید کنندگان واقعی بوجود آمده است که با حمایت دولت بتوانند از آن بهره‌مند شوند. وی با اشاره به کوتاه شدن دست عده‌ای خاص که در این بازار نقش دلال را بازی، مواد اولیه را جابه‌جا و سود می‌بردند این فضا را برای تولید کنندگان واقعی بسیار مناسب ارزیابی کرد.

وی ادامه داد: کیفیت یکنواخت محصولات عامل مهمی است و در صورتیکه رعایت شود و تولیدات ما طبق استانداردهای دنیا باشد می‌توانیم جایگاه خود را به عنوان یکی از مهم‌ترین تولید کنندگان منطقه حفظ کنیم.

وی با اشاره به نقش تاثیرگذار شرکت ملی صنایع پتروشیمی به عنوان متولی صنایع پایین دستی به ارائه پیشنهادی برای هر چه بهتر شدن فعالیت‌های آن ارائه داد: شرکت ملی صنایع پتروشیمی با تسهیل فرآیند تهیه مواد اولیه می‌تواند کمک شایانی به تولید کنندگان کند. میلانی در ادامه افزود: امروز پتروشیمی می‌تواند صنایع پایین دستی را حمایت کند. تولید کنندگان به دنبال راحت تر شدن هستند و ام می‌گیرند و مواد اولیه را خریداری می‌کنند اکثر تولید کنندگان از شرکت ملی صنایع پتروشیمی مواد تهیه می‌کنند.

مهم‌ترین نقش انجمن‌های صنفی ایجاد فضای سالم رقابتی در جامعه صنعتی

وی به نقش انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی اشاره می‌کند و می‌گوید: انجمن‌های حوزه صنایع پلاستیک در صورتیکه به تشکلی قوی، هماهنگ و یکدست تبدیل شوند می‌توانند فضایی را ایجاد کنند که اعضای آن با طیب خاطر از مشکلات و مسایلی که به صورت دسته جمعی قابل حل شدن است به کار تولید مشغول

شوند. وی با بیان این مطلب افزود: انجمن‌ها با تسهیل روابط بوروکراتیک می‌توانند گام موثری در رشد و توسعه صنعت پلاستیک بردارند. وی تصریح کرد: در صورتیکه روندی را ایجاد کنیم تا تولید کنندگان در کنار هم قرار بگیرند می‌توانیم با حمایت یکدیگر بسیاری از قطعاتی که در حال حاضر هر کدام به صورت انفرادی برای تولیدات مان وارد می‌کنیم را مشترکاً در داخل بسازیم. او در توضیح صحبت‌هایش چنین می‌گوید: بسیاری از قطعات مورد استفاده‌ها در تولیدات ماشین آلات مختلف، از لحاظ اقتصادی توجیه تولید در داخل را ندارد و وارد کردن آن برای تولید کنندگان به صرفه تر است.

وی ادامه داد: اما در این صورت می‌توانیم بستری فراهم کنیم تا در کنار یکدیگر این قطعات را در کشور تولید و مورد استفاده قرار دهیم. او فواید این طرح را این گونه بر می‌شمارد: این کار به اشتغال زایی در کشور، بالا بردن سرعت روند تولید، خود اتکایی ملی و در نهایت شکوفایی صنعت را به همراه دارد.

میلانی در ادامه به اهمیت توجه به ارتقای سطح دانش و تکنولوژی اشاره کرد و افزود: انجمن‌ها می‌توانند برای ارتقای سطح دانش و به روز کردن اطلاعات تولید کنندگان فعالیت‌های موثری انجام دهند.

و تصریح کرد: انجمن‌ها با ایجاد فضایی برای گردآوری نشریات و کتب تخصصی، ترجمه متون تخصصی و ترجمه مقاله‌ها و اخبار جدید صنعت پلاستیک گام موثری در این راستا بردارند.

باید نشان بدهیم که هستیم و با همه توان ایستاده ایم

دوره اول شرکت مادر نمایشگاه ایران پلاست صرفاً برای ما معارفه بود امسال می‌رویم تا دستاوردهای این سه سال را به نمایش بگذاریم میلانی با بیان این مطلب گفت: یکی از مسایلی که در این حوزه حائز اهمیت است این است که مشتری که ماشین می‌خرد باید اعتماد کند که این تولید کننده حضور دارد تا بتواند همچنان مشتری باقی بماند.

او در مورد سرمایه‌گذاری‌های خارجی شرکتش گفت: با سرمایه‌گذاری مناسبی شروع کردیم با برنامه ریزی مناسبی برای تبلیغات و اطلاع‌رسانی شرکت در نمایشگاه‌های مختلف داخلی و خارجی ادامه دادیم و در حال حاضر دفترهایمان در باکو و دبی فعال است کم کم زمانی می‌رسد که بتوانیم از این فعالیت‌هایمان برداشت کنیم.

میلانی از توانمندی شرکت خود در تولید ماشین آلات حوزه صنعت پلاستیک می‌گوید: از سال ۱۳۸۵ به تولید ماشین آلات تزریق پلاستیک، پت، لوازم جانبی با کیفیت بسیار مناسب پرداختیم. وی برنامه آینده شرکت میلان کار پلاست را تولید گرانول خواند. میلانی در ادامه گفت: یکی از تجربیات مادر این چند سال تولید مشترک با شرکت چینی و آلمانی است که با تبادل تکنولوژی بستری برای گسترش هر چه بیشتر دانش و ارتقای کیفیت محصولات می‌شود.

در صورتی که بخواهیم نمایشگاه ایران پلاست را در ردیف نمایشگاه‌های مطرح دنیا تبدیل کنیم باید برنامه ویژه‌ای برای تبلیغات و اطلاع‌رسانی در نظر بگیریم.

انجمن‌های حوزه صنایع پلاستیک در صورتیکه به تشکلی قوی، هماهنگ و یکدست تبدیل شوند می‌توانند فضایی را ایجاد کنند که اعضای آن با طیب خاطر از مشکلات و مسایلی که به صورت دسته جمعی قابل حل شدن است به کار تولید مشغول شوند.

نمایشگاه‌ها بخش خصوصی هزینه‌های هنگفتی را متقبل شده است اما درآمدزایی آن بسیار بیشتر از هزینه‌ها است.

وی معتقد است: این هزینه کردن هم برای برگزار کنندگان سود دارد هم برای غرفه‌گذاران چون می‌توانند با حضور در نمایشگاه به درآمد خوبی دست پیدا کنند.

مدیرعامل شرکت کارا ماشین:

سونامی صنعت در راه است



شرکت کارا ماشین سال ۱۳۷۹ با مجوز زمینه فعالیت بطری های بادی در زمینه ماشین های نیمه اتوماتیک پت و پلی اتیلن تاسیس شد و در سال ۱۳۸۳ اولین سری ماشین های تمام اتوماتیک را ساخت. مهم ترین فعالیت ها تولید بطری و پریفرم است. تولید ماشین براساس سفارش موردی یکی دیگر از فعالیت های ما این شرکت است. شرکت کارا ماشین در زمینه واردات ماشین آلات و قالب فعالیت می کند.

توقعی که ماشین ساز از برگزارکنندگان ایران پلاست دارد این است که یک ایران پلاست غیر انتفاعی داشته باشیم. علیرضا اقتداری، مدیر شرکت کارا ماشین گفت: بهترین راه برای اعتمادسازی در بین شرکت کنندگان از روند کار برگزارکنندگان اطلاع رسانی مستند است تا این شبهه که از برگزارکنندگان این نمایشگاه پولی به جیب پتروشیمی می رود از بین برود. وی معتقد است: اگر قیمت شرکت در نمایشگاه پایین باشد شرکت های بیشتری می توانند در نمایشگاه حضور پیدا کنند و این امر به نفع صنعت پلاستیک است. وی که برای اولین بار در قالب شرکت کارا ماشین در ایران پلاست شرکت می کند، با تأکید بر این که ایران پلاست برای کشوری که نفت دارد باید از جایگاه ویژه ای برخوردار باشد، گفت: ایران پلاست در حقیقت فروشنده صنعت پلاستیک ایران است و در آینده تنها چیزی که برای ما حائز اهمیت است نمایشگاه ایران پلاست است.

اقتداری روند برگزاری در این دوره را خیلی منظم تر از دوره های گذشته ارزیابی کرد و گفت: این امر باعث برگزاری هر چه بهتر نمایشگاه می شود و در بلند مدت موفقیت کسب خواهد شد.

علیرضا اقتداری معتقد است: اگر مشتری خارجی داشته باشیم باید تولید کنیم اما در بخش ماشین آلات می توانیم تولیدات ماشین سازان ایرانی را در یک فضای مشخص عرضه کنیم و این مسئله بسیار حائز اهمیت است هر چند کالایی که توان صادرات ندارد همان بهتر که تولید نشود. مدیرعامل شرکت کارا ماشین در خصوص قابلیت ایران پلاست برای تقویت صادرات، گفت: تنها کار مثبت این بود که خواستیم صادرات گرا شویم اما صادرات کالا گرا درست است. وی در ادامه به رویکرد پتروشیمی جهت واگذاری برگزارکنندگان ایران پلاست به انجمن های صنعتی پرداخت و گفت: انجمن ها نمی توانند از پس اجرا و برگزاری نمایشگاه ایران پلاست بر بیایند چرا که توان مدیریت برگزاری

خیلی ها را از بین خواهد برد. این واقعه خیلی دور نیست و نشانه های آن در حال بروز است.

وی ادامه داد: در حال حاضر تمام ماشین سازان ایرانی به دلیل مشکلات زیادی که در مسیر تولید وجود دارد متمایل به واردات هستند و متأسفانه هیچ کس پاسخگوی مشکلات بخش تولید نیست. تا به حال فکر کرده اید اگر رقم قابل پرداخت قبوض برق را بدون یارانه ها بخواهیم پرداخت کنیم چه می شود؟

اقتداری با طرح این پرسش گفت: با برداشتن یارانه ها عملاً یک واحد تولیدی تمام سود به دست آمده در یکسال را باید به پرداخت هزینه های این چینی اختصاص دهد. در نهایت تولید در چنین فضایی به خاطر سود آور نبودن عملاً یک فعالیت غیر اقتصادی محسوب می شود.

وی سپس به وضعیت ماشین سازی در دهه اخیر پرداخت و گفت: صنعت ماشین سازی حدود ۱۰ سال است که روندی نزولی را طی کرده است که این روند توقف در رشد را به همراه دارد. بعضی از شرکت ها تولیدشان با تولید ۱۰ سال پیش یکسان است؛ هیچ پیشرفتی نکرده اند و افزایشی در تولید نداشته اند این موضوع نشانگر همین روند نزولی است. اقتداری تأکید کرد: در زمان بررسی مصرف انرژی موضوع عدم رشد صنعت ماشین سازی که با تعطیل شدن واحدهای زیادی از ماشین سازان پلاستیک همراه بود نمود پیدا می کند. اگر ماشین ساز داخلی علمی بود و باتکنولوژی روز حرکت کرده بود پس از گذشت چندین سال با این مشکل روبه رو نبود.

مدیرعامل شرکت کارا ماشین در خصوص رعایت بهینه سازی مصرف انرژی گفت: در حال حاضر در صنعت ماشین سازی دنیا به غیر از کشور چین، هیچ ماشین تریقی بدون در نظر گرفتن مصرف بهینه انرژی و صرفه اقتصادی تولید نمی شود.

وی در ادامه به بررسی ماشین سازی ایران پرداخت: امروزه تولید ماشین در ایران فعالیتی غیر اقتصادی است چرا که هزینه های بالایی را برای تولید به بار می آورد با این وضعیت ماشین ساز ایرانی قادر به تولید نیست. وی افزود: در این میان تولیدکننده محصولات پلاستیک، برای تأمین نیاز خود به بازار خارجی رو می کند و با توجه به بالابودن هزینه ماشین های اروپایی نمی تواند نیاز خود را تأمین کند پس در نهایت چرخ صنعت از حرکت باز می ماند.

اقتداری معتقد است: ماشین چینی هیچ گونه توجیه اقتصادی ندارد. چینی ها با استفاده از نقطه ضعف جهان سوم که تنها توان خرید جنس ارزان را دارد وارد بازار شدند و با این تر از دهه ۹۰ به بعد، در بازارهای جهانی بسیار موفق بوده اند.

مدیرعامل شرکت کارا ماشین افزود: با این سونامی که در راه است اگر ماشین ساز چینی هم مصرف بهینه انرژی را رعایت نکند به زودی بازار خود را از دست می دهد.

وی با اشاره به بازار مناسب ماشین چینی در ایران گفت: اگر چین در اروپا بازار ندارد به این علت است که اروپایی ها بر روی استانداردهای مصرف انرژی

خلاصه گفتگو

- * نمایشگاه را باید شرکت ملی صنایع پتروشیمی برگزار کند.
- * مشتری در ایران پلاست زیاد پیدا می شود اما خریدار نهایی کم است.
- * برای بهتر شدن نمایشگاه ایران پلاست روی جذب بازدید کننده خارجی باید کار کرد.
- * امروزه تولید ماشین در ایران فعالیت غیر اقتصادی است.
- * ۱۰ سال پیش که واردات ماشین آلات از چین آغاز شد؛ ماشین سازی ایرانی مرد.

ایران پلاست را ندارند. انجمن تنها کار کردی که می تواند نمایشگاه ایران پلاست داشته باشد؛ تأیید صنعتگران است و گر نه کار کردی دیگری ندارد. دستاوردهای دوره قبل از دیگر مواردی بود که با علیرضا اقتداری در رابطه با آن به گفتگو نشستیم، وی گفت: مشتری در ایران پلاست زیاد پیدا می شود اما خریدار نهایی کم است. اما در مجموع حضور در ایران پلاست بهتر از عدم حضور است.

وی در خصوص خدمات ارائه شده به غرفه گذاران گفت: امکانات خاصی در اختیار ما قرار نمی دهند و این یکی از نقاط ضعف نمایشگاه ایران پلاست است. اقتداری با اشاره به اینکه اعتبار یک نمایشگاه بین المللی به تعداد شرکت کنندگان خارجی است، اضافه کرد: به طور مثال ۷۵ درصد شرکت کنندگان نمایشگاه پلاست آلمان خارجی هستند. برای بهتر شدن نمایشگاه ایران پلاست روی جذب غرفه گذار و بازدید کننده خارجی باید سرمایه گذاری کرد.

وی با تأکید بر اینکه موتور نمایشگاه ایران پلاست بعد از خصوصی شدن هم باید پتروشیمی باشد، ادامه داد: شرکت ملی صنایع پتروشیمی باید خصوصی شود و نمایشگاه را برگزار کند البته باید تفکر خصوصی شود نه تصاحب خصوصی.

وی معتقد است نمایشگاه ایران پلاست بیشتر به سمت عرضه محصولات پلاستیک می رود تا ماشین آلات این صنعت.

هیچ کس پاسخگوی مشکلات بخش تولید نیست

علیرضا اقتداری در پاسخ به این سوال که وضعیت صنعت ماشین سازی را در کشور چگونه می بینید گفت: یک سونامی برای صنعت در راه است که



رئیس هیات مدیره شرکته
آریا ماشینی:

صنعت ما از نظر فنی از چین عقب نیست

خلاصه گفتگو

* قیمت ایران پلاست با نمایشگاه K آلمان یکی است. در حالیکه ما آنجا مشکل برق و جرثقیل و... نداریم و همه چیز با بهترین کیفیت ارائه می شود.

* ما غرفه مان را از انجمن همگن گرفتیم. البته عضو این انجمن نیستیم و فقط از این طریق ثبت نام کردیم.

* برای برگزاری نمایشگاه باید از اشخاص متخصص در این امور استفاده کرد و از نظرات کارشناسان انجمن ها بهره برد.

* برخی از تولید کنندگان بازار گرمی می کنند و الان هم در حقیقت وارد کننده هستند.

* چون در ایران هزینه چندانی صرف تحقیق نمی شود ما در بازار رشد نمی کنیم.

* به اعتقاد من، صنعت ما از نظر فنی از چین عقب نیست.

بطری های پت را از جمله برنامه های این شرکت برای ششمین نمایشگاه ایران پلاست اعلام کرد.

چه انتظاری از نمایشگاه ایران پلاست دارید؟

خسروشاهی در پاسخ به این سوال گفت: امکاناتی که در نمایشگاه های خارجی می دهند از لحاظ متر از، غرفه و قیمت خیلی خوب است. قیمت ایران پلاست با نمایشگاه K آلمان یکی است. در حالیکه ما آنجا مشکل برق و جرثقیل و... نداریم و همه چیز با بهترین کیفیت ارائه می شود. اما در ایران برنامه ریزی و ساماندهی برای تسهیلات مورد نیاز شرکت کننده ها وجود ندارد و ما مجبوریم هر امکانی را که با هر کیفیت و قیمتی که در اختیارمان می گذارند استفاده کنیم. وی سپس به چگونگی ثبت نام و ارتباطشان با انجمن های صنایع پلاستیک پرداخت: ما غرفه مان را از انجمن همگن گرفتیم. البته عضو این انجمن نیستیم و فقط از این طریق ثبت نام کردیم.

خسروشاهی ادامه داد: انجمن ها در این زمینه کار چندانی نکردند، شاید چون درد تولید کننده را می دانند در مورد برگزاری نمایشگاه بتوانند خوب عمل کنند اما نمی دانم کارایی آنها چقدر باشد.

به اعتقاد او برای برگزاری نمایشگاه باید از اشخاص متخصص در این امور استفاده کرد و از

شرکت آریا ماشینی ۱۵ سال پیش پروانه ساخت ماشین های تزریق پلاستیکی را گرفته است. هدف این شرکت برای هر تولیدی پیدا کردن بازار مناسب و تکنولوژی روز و قابل استفاده کاربران است کار این شرکت ابتدا فقط تولید دستگاه بود و بعد به مرور زمان در مقاطعی به دلیل تغییر نیاز مشتری، تغییر رویه داد و فعالیت را به سمت مونتاژ و بازسازی ماشین آلات اروپایی که مشتری ها داشتند سوق داد. آریا ماشینی این ماشین ها را بازسازی می کرد و با ایجاد تغییرات لازم آنها را برای کاربران قابل استفاده می کرد.

به گفته خسروشاهی، رئیس هیات مدیره شرکت آریا ماشینی این شرکت در حال حاضر بیشتر به عنوان نمایندگی و خدمات پس از فروش فعال است و نمایندگی شرکت سان و و گروه جنوبی را برای ماشین های تزریق پلاستیک دارد.

علیرضا خسروشاهی، رئیس هیات مدیره شرکت آریا ماشینی ایران پلاست را یکی از موفق ترین نمایشگاه هایی می داند که سازمان توسعه صادرات برگزار می کند. به گفته او به دلیل تنوع و تعدد افرادی که با این شغل درگیر هستند، این نمایشگاه شرکت کنندگان زیادی دارد. شرکت های خارجی نیز به دلیل بازار خوب پلاستیکی ایران معمولاً از این نمایشگاه استقبال می کنند. خسروشاهی هدف آریا ماشینی را از شرکت در این نمایشگاه حفظ سهم بازار عنوان کرد و گفت: شناخته شدن شرکت و فعالیت های ما در صنعت پلاستیک از جمله دلایل ما برای حضور در ایران پلاست است و شرکت در نمایشگاه این مزیت را دارد که بازدید کننده ای که به غرفه ما می آید با پتانسیل های ما آشنا می شود و زمانی که نیاز به این پتانسیل داشته باشد، سراغ ما می آید.

آریا ماشینی، سال پیش با ماشین کوره ای به ایران پلاست آمد و امسال قصد دارد در کنار آن، ماشین محصول خودش را به نمایشگاه بیاورد.

خسروشاهی با اذعان به این که کیفیت محصول تولیدی آریا ماشینی از ماشین کوره ای پایین تر است، ادامه داد: باید واقعیت را به مشتری بگویم. چون وقتی مشتری با دید باز خرید می کند چه از آن محصول راضی باشد و چه نه، وجدان ما راحت است.

وی ارائه خدمات پس از فروش ماشین کوره ای، نصب، راه اندازی، تامین قطعات، تعمیرات و ارائه دستگاه تزریق پلاستیک با سرعت بالا برای تولید انبوه قطعات جدار نازک و همچنین دستگاه بادکن

انجمن ها نمی توانند از پس اجرا و برگزاری نمایشگاه ایران پلاست بر بیایند چرا که توان مدیریت برگزاری ایران پلاست را ندارند.

در حال حاضر در صنعت ماشین سازی دنیا به غیر از کشور چین، هیچ ماشین تزریق بدون در نظر گرفتن مصرف بهینه انرژی و صرفه اقتصادی تولید نمی شود.

من هم ماشین سازی داشتم اما این فعالیت را متوقف کردم، چون بالا بودن هزینه های تولید ماشین آلات با کیفیت، مجبور بودم آن ها را با قیمتی نزدیک به ماشین های اروپایی بفروشم. برای حفظ مشتری باید ماشینی با هزینه های پایین بسازم تا ضرر نکنم در نتیجه یک پارادوکسی به نام کیفیت و قیمت به وجود می آید.

تاکید دارند و حاضر نیستند ماشین غیر استاندارد را با قیمت نصف ماشین استاندارد از لحاظ مصرف انرژی خریداری کنند و در طول زمان استفاده مبلغی ده ها برابر آن برای قبض برق بدهند. اما در ایران این مسئله به هیچ عنوان مطرح نیست و تنها به قیمت ارزان دستگاه توجه می شود.

اقتداری در پاسخ به این سوال که واردات ماشین آلات چه تاثیری در صنعت ماشین سازی ایران داشته است؟ گفت: ۱۰ سال پیش که واردات ماشین آلات از چین آغاز شد؛ ماشین سازی ایرانی مرد. من هم ماشین سازی داشتم اما این فعالیت را متوقف کردم، چون به خاطر بالا بودن هزینه ها برای تولید ماشین آلات با کیفیت، مجبور به فروش آن ها با قیمت نزدیک به ماشین های اروپایی بودم. برای حفظ مشتری باید ماشینی با هزینه های پایین بسازم تا ضرر نکنم در نتیجه یک پارادوکسی به نام کیفیت و قیمت به وجود می آید.

وی ادامه داد: این موضوع در ماشین سازی چینی ها به چشم می خورد آن ها کیفیت را کم و ماشین آلات را با قیمتی پایین تر عرضه می کنند. وی گفت: اما ماشین آلات اروپایی با وجود قیمت بالا از کیفیت و کارایی بهتری در مدت زمان طولانی برخوردار است.

قیمت تنها فاکتور مهم برای خرید نیست، مدیر عامل شرکت کارا ماشین با تاکید بر این مطلب گفت: برای خرید یک کالا کیفیت و کارایی بیشتر از قیمت آن ارزش دارد. هیچ گاه ارزش محصول نباید مبتنی بر قیمت باشد. وی در ادامه افزود: در بازار امروز ارزش گرایی مطرح است نه قیمت گرایی. اقتداری معتقد است: باید فکر را عوض کرد کمیت دیگر خیلی مهم نیست بلکه این کیفیت خروجی های ماست که اهمیت دارد.

فرد گرایی مشکل اصلی ماشین سازان است اقتداری با بیان این مطلب گفت: این امر در حالی که چشم می خورد که اساس کار ماشین سازی کار گروهی است. در این شرایط داشتن دانش فنی فاقد ارزش است.

نظرات کارشناسان انجمن‌ها بهره برد. رئیس هیات مدیره شرکت آریا ماشین، ایران پلاست را محلی برای تعامل بین شرکت‌ها و آشنایی با فعالیت‌های یکدیگر عنوان کرد و گفت: تبلیغات در این زمینه بسیار مهم است. چون مشتری‌ها معمولی صنعت پلاستیک بسیار زیادند و تبلیغ و معرفی محصولات و شرکت‌های برای این دسته از مشتریان بسیار مفید و تاثیرگذار است.

باید دید جهانی داشت

خسرو شاهی در رابطه با فعالیت‌های شرکت آریا ماشین می‌گوید: من در بازار ایران حس کردم که محصولات اروپایی تکنولوژی‌های خاص خود را دارند اما اگران هستند. از سوی دیگر یک موج شدید از ماشین‌های چینی وارد بازار شد که بازار را اشغال کرد. در این میان خلایبی وجود داشت و چیزی می‌خواستیم که میانه تکنولوژی پیشرفته گران و جنس بازاری ارزان باشد. از همین رو ما روی کره تمرکز کردیم که هم نسبتاً تکنولوژی خوبی دارد و در ایران شناخته شده است و هم قیمت آن از محصولات مشابه چینی هم خیلی گران تر نیست.

وی در پاسخ به این سوال که آیا واردات از سوی تولیدکننده‌ها، توان جامعه صنعتی را کم نمی‌کند؟ گفت: باید دید جهانی داشت. الان در دنیا اینطور نیست که اصرار داشته باشند برای ساخت محصولاتی که هزینه تمام شده آن بسیار بالا است این تفکر کمونیستی است که اصرار دارند بی‌نیاز از خارج باشند و همه چیز را خودشان تولید کنند. اما الان دیگر اینطور نیست و من برای پایین آوردن قیمت تمام شده کالای خودم اگر بتوانم همان جنس خارجی را با قیمت پایین پیدا می‌کنم و وارد می‌کنم و هیچ اصراری ندارم که فقط تولیدکننده یک محصول باشیم. به همین خاطر طبیعی است که تولیدکنندگان برای تامین قطعاتشان از خارج جنس وارد کنند.

دانش فنی مورد نیاز را داریم

ما در حال حاضر دانش فنی مورد نیازمان را داریم اما توان ساخت داخلی قطعات را نداریم: نظر شخصی من این است که برخی از تولیدکنندگان بازار گرمی می‌کنند و الان هم در حقیقت واردکننده هستند. الان تمام دستگاه‌هایی که در ایران است به استثنا دوا سه شرکت که کاملاً ایرانی‌اند، هم واردکننده هستند و هم مونتاژ می‌کنند. منتهی وقتی شما به اسم واردکننده باشید مجوزی هم که از وزارت صنایع می‌گیرید سخت می‌شود، برای همین مجبورید بگویید تولیدکننده ای هستید که با کمک شرکت‌های خارجی بعضی از قطعات را وارد می‌کنید. وی افزود: تا چند سال پیش که ورود ماشین‌های خارجی ممنوع بود، تمام شرکت‌هایی که در ایران مشغول تولید بودند ماشین‌های بسیار خوبی می‌ساختند. ماشین‌ها در حد تولیدات اروپا نبود اما از محصولات آسیا کمتر نبود. اما بطور کلی قیمت تمام شده محصول در ایران زیاد است چون تمام عوارض و مالیات بر عهده تولیدکننده است. رئیس هیات مدیره شرکت آریا ماشین درباره پروسه‌ای که منجر به وارد کردن محصولات از خارج کشور می‌شود، گفت: ذهنیت منفی مردم نسبت به کالاهای داخلی

و همچنین بالا بودن قیمت تمام شده داخلی از جمله دلایلی هستند که باعث می‌شود ما مجبور به وارد کردن کالا از خارج از کشور شویم. به عنوان مثال علت پیشرفت چین، سرمایه‌گذاری‌هایی است که اروپا و آمریکا در این کشور کرده‌اند اما در ایران همه چیز حاصل تلاش و دانش فنی خودمان است. با این حال چون در ایران هزینه‌های چندانی صرف تحقیق نمی‌شود مادر بازار رشد نمی‌کنیم. با اینحال اما از نظر فنی از چین عقب نیستیم. وی محدودیت در انتخاب مواد اولیه، مالیات و عوارضی که تولیدکننده باید بپردازد و مشکلات مربوط به مکان کارخانه، کارگر و قیمت تمام شده را از جمله موانع پیش روی تولیدکنندگان دانست و گفت: همه اینها تولیدکننده را روز به روز ضعیف‌تر می‌کند و این بحثی است که باید بسیار کارشناسانه به آن پرداخت.

بستن درهای مملکت باعث توقف

رشد صنعتی ایران می‌شود

ما شرکت بزرگی نیستیم. سهم ما از بازار داخلی پنجاه ماشین در سال است. در حالی که شرکت‌های چینی ۲۰۰-۳۰۰ ماشین در ماه تولید می‌کنند. با این حال برای فروش همین هاهم مشکل داریم و نگران بازگشت سرمایه مان هستیم.

او گفت: ما صادرات نداریم. چون قیمت تمام شده محصولات ایرانی بسیار بالاست و اگر این قیمت کمی پایین تر بود ایران به راحتی می‌توانست محصولاتش را صادر کند.

به اعتقاد خسرو شاهی، دولت نباید در جزئیات تولیدکننده دخالت کند و باید فضای رقابت آزاد حاکم باشد نه اینکه تحت حمایت دولت باشیم. چرا که وقتی حمایت‌ها برداشته شود تولیدکننده با مشکل اساسی مواجه می‌شود. دولت می‌تواند با کم کردن عوارض و مالیات و کمک‌های این چنینی تولیدکننده را تشویق کند. وی از چین مثال زد که دولت برای هر صادرات ۲۰ درصد از محصول را سوبسید می‌دهد و این کار موتور محرکه‌ای برای صادرات است. وی گفت: کشورهای موفق هستند که در زمینه صنعت، دانش و... از انحصار و نظارت دولت خارج شده‌اند. چون زمانی که دولت می‌خواهد سود بیشتری برای خودش بردارد، مالیات را بیشتر می‌کند و کیفیت پایین می‌آید.

وی به زمانی اشاره کرد که واردات محصولات مشابه ایرانی ممنوع بود و این کار باعث شد که کیفیت محصولات ایرانی روز به روز بدتر شد و هیچ محصولی رقیبی برای تولیدات داخلی نبود.

خسرو شاهی گفت: من معتقد به چتر حمایت دولتی در این جهت نیستم و اعتقاد دارم باید خصوصی سازی باشد. اقتصاد آزاد باشد و حمایت دولت در جهت دادن وام بانکی و کم کردن مالیات و عوارض باشد. این کمک‌ها تاثیرگذار است. ولی بستن درهای مملکت باعث توقف رشد صنعتی ایران می‌شود. وی ادامه داد: من به رقابت و شناور شدن قیمت‌ها معتقدم اما هزینه‌های جانبی در ایران بسیار بالاست. کارگر ایرانی از ۳۶۵ روز سال فقط ۲۰۰ روز کار می‌کند. اما کارگر چینی در سال فقط ۱۲ روز تعطیلی دارد و چیزی هم به عنوان عیدی، پاداش، اضافه کار و... ندارد و در کل هزینه‌ها در آن جا خیلی پایین است.



یکی از گروه‌های شرکت‌کننده در نمایشگاه ایران پلاست نمایندگی‌های شرکت‌های خارجی در کشور هستند. به بهانه برگزاری ششمین نمایشگاه ایران پلاست با رئیس هیات مدیره و مدیر عامل شرکت بازرگانی ابرند پارس پلاست به گفتگو نشستیم.

موفقیت ما در گرو توجه به کیفیت، مشارکت، بهره‌وری، و جریانات نقدی است اولین نکته‌ای که پس از آشنایی با رضا ارشادی و رهام نقیبی به آن اشاره شد این شعار شرکت بازرگانی ابرند پارس پلاست بود.

عرضه نوآوری در تولید و معرفی تکنولوژی‌های جدید هدف اصلی برگزاری نمایشگاه ایران پلاست است.

رضا ارشادی رئیس هیات مدیره شرکت بازرگانی ابرند پارس پلاست با بیان این مطلب گفت: یکی از اهداف برگزاری نمایشگاه ایران پلاست معرفی تکنولوژی‌های جدید به جامعه صنعت است. و افزود: مواجه با هر تکنولوژی جدید مشکل و درک و استفاده از آن زمان بر است. و شرکت‌های واردکننده ماشین‌آلات و تجهیزات و تکنولوژی‌های جدید با مشکلات فراوانی در این راستا روبه‌رو هستند. وی تصریح کرد: دولت با حمایت از واردکنندگان تکنولوژی‌های جدید در کشور می‌تواند بستری را برای رشد و بالندگی صنعت ماشین‌سازی فراهم کند.

تنها ۵ درصد از قیمت تمام شده محصول

مربوط به هزینه خرید ماشین‌آلات است

وی در ادامه گفت: برخی از صنعتگران کشور ما بر این باورند که با خرید ماشین‌آلات ارزان از کشورهایمانند چین و تایوان می‌تواند هزینه تمام شده محصول تولیدی خود را کاهش دهند. وی در ادامه تصریح کرد: غافل از اینکه بر اساس آمار

مدیر عامل شرکت بازرگانی ابرند پارس پلاست با اشاره به عملکرد شرکت ملی صنایع پتروشیمی، گسترش دانش فنی در زمینه تولید مواد اولیه را وظیفه اصلی این شرکت دانست و تصریح کرد: با توجه به پتانسیل‌های موجود در کشور، کنترل کیفیت محصولات و تولید با کیفیت استاندارد جهانی باید مهم‌ترین دغدغه مسولان ذیربط باشد.

نقیبی معتقد است؛ ایران پلاست باید جایگاهی برای تجمع صنعتگران باشد. اما اکنون امکان فعالیت موثر تولیدکننده و فروشنده در داخل کشور وجود ندارد.

وی در ادامه افزود: متأسفانه هنوز نتوانستیم تولیدکننده و صنعتگران داخلی را به فعالیت در داخل کشور ترغیب کنیم و هر روزه شاهد هستیم که صنعتگران زیادی از این حرفه کنار کشیدند. تا زمانی که تولیدکنندگان داخلی را از دست می‌دهیم صنعت پلاستیک ایران به سقوط نزدیک تر می‌شود.

وی یکی از مشکلات خود را قبول نکردن تکنولوژی جدید توسط صنعتگران داخلی بیان کرد و گفت: صنعتگران ما هنوز ترجیح می‌دهند که از روش قدیمی خود برای تولید محصولات شان استفاده کنند. نقیبی این روند را مانع از رشد صنعت پلاستیک در ایران عنوان کرد.

ارشادی در ادامه به آمارهای به دست آمده توسط شرکت Rolepaal هلند اشاره کرد و گفت: یکی از تکنولوژی‌های جدیدی که Rolepaal هلند طی کنفرانسی در سال جاری آن را برای اولین بار در سایت این شرکت در دنیا به نمایش گذاشت؛ تکنولوژی تولید لوله‌های OPVC (bi-oriented) به صورت In-line است. این تکنولوژی علاوه بر افزایش چشمگیر خواص مکانیکی لوله تا ۵۰ درصد در مصرف مواد اولیه صرفه جویی نماید.

ارشادی خاطر نشان کرد به دلیل تمرکز Rolepaal بر پایین آوردن هزینه‌های تولید از طریق طراحی تخصصی خطوط تولید متناسب با نیاز مشتری، تمامی مشتریان این شرکت در زمره تولیدکنندگان طراز اول بازار تولید خود هستند.

خصوصی سازی؛ ورود به عرصه رقابت جهانی

رهام نقیبی مدیر عامل شرکت بازرگانی ابرند پارس پلاست معتقد است: در راه صنعتی شدن کشور باید همگام با جهان حرکت کرد و از تکنولوژی آن‌ها برای مصرف بهینه استفاده نمود.

وی در ادامه گفت: در این راستا تولیدکنندگان ماشین‌آلات و تجهیزات داخلی هم باید همگام با واردات کنندگان حرکت کنند و از تکنولوژی‌های روز دنیا در ماشین‌آلات و تجهیزات خود استفاده کنند و ادامه داد: فعالان عرصه صنعت پلاستیک و پتروشیمی باید تمام تلاش خود را بر این موضوع معطوف کنند تا بتوانند فاصله خود را با دنیا کمتر کنند.

نقیبی مدیر عامل شرکت ابرند پارس پلاست خصوصی سازی را یک روند مناسب برای ورود به عرصه رقابت جهانی عنوان کرد و گفت: قطعاً مطرح کردن بحث خصوصی سازی در صنعت فکر مناسب و به جایی است.

وی افزود: خصوصی سازی در صنعت ایران به شرطی تاثیر گذار خواهد بود که روند اصلی خود را



برای ابرند پارس پلاست:

صنعتگران داخلی تکنولوژی‌های جدید را قبول نمی‌کنند

و بازدید کنندگان از سراسر دنیا در رونق نمایشگاه ایران پلاست بسیار موثر است.

ارائه راهکار برای کاهش هزینه و تولید بهینه دستاوردهای نمایشگاه ایران پلاست

وی تخصصی شدن هر چه بیشتر را به عنوان بزرگترین هدف پیش روی نمایشگاه ایران پلاست مطرح و تصریح کرد: تبدیل شدن نمایشگاه ایران پلاست به فضایی برای عرضه نوآوری در تولید، معرفی علم روز و فن آوری‌های جدید و ارائه راهکار برای کاهش هزینه و تولید بهینه از مهم‌ترین دستاوردهای تخصصی شدن نمایشگاه ایران پلاست است.

رضا ارشادی پیشنهاد کرد: با برگزاری همایش و گردمایی در روزهای نمایشگاه با هدف اطلاع رسانی از فعالیت‌های جامعه صنعت کشور و ارائه اطلاعات تخصصی و به روز دنیا به شرکت کنندگان، می‌توان گام موثری در هر چه بهتر برگزار شدن نمایشگاه ایران پلاست برداشت.

وی در خصوص جایگاه انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی در این حوزه گفت: انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی فضایی برای در کنار هم بودن تولیدکنندگان ایجاد می‌کنند و باعث دلگرمی بیشتر آن‌ها می‌شوند.

ارشادی در خصوص گزینش شرکت‌های حاضر در نمایشگاه هم نظراتی داشت؛ ایجاد سیستم گزینش شرکت‌های خارجی و داخلی متقاضی شرکت در نمایشگاه امنیت بیشتری برای خریداران ایجاد می‌کند.

وی معتقد است: گزینش شرکت‌ها برای حضور در نمایشگاه از وظایف اصلی انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی است. وی در ادامه گفت: این مسئله از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و موجب اعتبار بیشتر و جلب نظر خریداران می‌شود.

تولید با کیفیت استاندارد جهانی

خلاصه گفتگو

* عرضه نوآوری در تولید و معرفی تکنولوژی‌های جدید هدف اصلی برگزاری نمایشگاه ایران پلاست است.

* برخی از صنعتگران کشور ما بر این باورند که با خرید ماشین‌آلات ارزان از کشورهایی مانند چین و تایوان می‌توانند هزینه تمام شده محصول تولیدی خود را کاهش دهند.

* گزینش شرکت‌ها برای حضور در نمایشگاه از وظایف اصلی انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی است.

* تا زمانی که تولیدکنندگان داخلی را از دست می‌دهیم صنعت پلاستیک ایران به سقوط نزدیک تر می‌شود.

* از مشکلات قبول نکردن تکنولوژی جدید توسط صنعتگران داخلی است.

* خصوصی سازی در صنعت ایران به شرطی تاثیر گذار خواهد بود که روند اصلی خود را طی کند نه اینکه در انحصار افراد خاصی قرار بگیرد.

ارائه شده تنها ۵ درصد از قیمت تمام شده محصول مربوط به هزینه خرید ماشین‌آلات می‌باشد و عمده پارامتر موثر بر قیمت تمام شده محصول مواد اولیه و افزودنی‌های آن است.

وی معتقد است: در صورت استفاده از تکنولوژی به روز می‌توان صرفه جویی قابل ملاحظه‌ای در مصرف مواد اولیه و در نتیجه کاهش قیمت تمام شده محصول به عمل آورد.

نقیبی هم حضور شرکت کنندگان، خریداران و بازدید کنندگان از کشورهای خارجی را از مهم‌ترین ویژگی‌های نمایشگاه ایران پلاست دانست و گفت: دعوت از شرکت‌های خارجی و جذب خریداران



مدیر عامل شرکت بازرگانی سحر: راه ورود به تکنولوژی روز از ایران پلاست می گذرد

ارائه تکنولوژی های جدید به جامعه صنعت پلاستیک می داند و معتقد است: در این میان نمایشگاه محل مناسبی برای آشنایی با نیازهای مشتریان و جذب خریدار است. وی بیان اینکه صنعت پلاستیک ایران توانایی های بسیار زیادی دارد، افزود: برای این که بتوانیم بازار منطقه را در دست بگیریم باید اتحادیه تشکیل بدهیم در این صورت علاوه بر کشورهای حوزه ی خزر و خلیج فارس می توانیم به شرق آسیا هم صادرات داشته باشیم وی در این میان نقش

بابک همایون فال مدیر عامل شرکت بازرگانی سحر گفت: نمایشگاه ایران پلاست به عنوان دومین نمایشگاه بزرگ ایران شایستگی برگزاری مناسب تر را دارد.

وی افزود: در نمایشگاهی که تنها در سال گذشته، ۴۷ تن ماشین آلات تخصصی به نمایش گذاشته است نباید مسایلی چون کمبود امکانات رفاهی، آب، برق و تهویه نامناسب سالن ها فضایی نامطموعی را ایجاد کند. همایون فال، ایران پلاست را فضایی برای

مدیر عامل شرکت
سنی بسپار:

نمایشگاه ایران پلاست؛ اجتماع صنعتگران برای تعامل موثر



داشته باشیم. و نمایشگاه به نوعی اجتماع صنعتگران برای تعامل است
وی هدف از شرکت در نمایشگاه ایران پلاست را عرضه محصولات و معرفی توانمندی ها به خانواده بزرگ صنعت دانست و گفت: شرکت در نمایشگاه ایران پلاست در مجموع برای شرکت سنی بسپار بسیار موثر و موفقیت آمیز بوده است.
ذکاء به مشکلات نمایشگاه ایران پلاست اشاره

برگزاری نمایشگاه ایران پلاست تاثیر زیادی بر رشد صنعت پلاستیک ایران دارد. محمد ذکاء مدیر عامل شرکت سنی بسپار گفت: نمایشگاه ایران پلاست باید به محلی برای کسب ایده و فکر جدید برای بازدید کنندگان داخلی و خارجی تبدیل شود.
ذکاء نمایشگاه محلی را دانست که علاوه بر عرضه محصولات می توان تجدید دیداری با همکاران خود

طی کند نه اینکه در انحصار افراد خاصی قرار بگیرد که این لطمه بزرگی را به صنعت وارد می کند.
نقیبی معتقد است؛ ارگان های دولتی در این زمینه باید همکاری موثری را با بخش خصوصی داشته باشند. در صورتی که هدف اصلی خصوصی سازی رشد و توسعه صنعت ایران باشد؛ ارگان های دولتی باید بازوهای اجرایی و کمک بخش خصوصی باشند. همچنین درباره واگذاری برگزاری نمایشگاه ایران پلاست به بخش خصوصی گفت: برای برگزاری نمایشگاه با کیفیت بالا و قابل رقابت با نمایشگاه های خارجی مشابه باید از بخش خصوصی و متخصصان برگزاری نمایشگاه کمک گرفت.

قیمت گرا بودن فرهنگ ایرانی

ارشاد یکی از راه های رشد صنعت هر کشوری را واردات آن کشور بیان کرد و افزود: ورود تکنولوژی جدید بستری برای رشد و توسعه صنعت است. وی نبود یک سیستم نظارت و کنترل بر کیفیت محصولات وارداتی را مشکل اساسی صنعت پلاستیک و صنایع پایین دستی عنوان کرد و گفت: اگر واردات بی رویه محصولات بی کیفیت چینی جای خود را به واردات تکنولوژی های برتر دنیا دهد صنعت پلاستیک ایران از رشد و کیفیت قابل ملاحظه ای برخوردار می شود.

ارشادی در ادامه افزود: واردات تکنولوژی زمانی نتیجه بخش است که در کنار آن از تولید کنندگان داخلی نیز حمایت شود تا بتوانند از این تکنولوژی در راستای بالا بردن کیفیت محصولات خود استفاده کنند. ارشادی مشکل دیگر را قیمت بالای تکنولوژی های روز دنیا بیان کرد و افزود: متأسفانه فرهنگ ایرانی قیمت گرا است و صنعتگران ما بدون توجه به کارایی و موارد برتریک تکنولوژی تنها به علت قیمت بالا از آشنایی با عملکرد و کاربرد آن منصرف می شوند. ارشادی و امها و تسهیلات بانکی را موتور محرکه صنعت عنوان کرد: بانک ها با در اختیار قرار دادن وام های بلند مدت به صنعتگران در کوتاه ترین زمان می توانند رونق خوبی به وضعیت صنعت پلاستیک دهند.

وی جلوگیری از دادن تسهیلات بانکی به تولید کنندگان را ضربه بزرگی به بدنه صنعت ایران خواند. ارشادی درباره نحوه انتخاب ماشین آلات و انتقال تکنولوژی جدید به ایران گفت: زمینه فعالیت شرکت بازرگانی ابرندپارس پلاست در ساخت ماشین آلات است. کارشناسان ما با شرکت در نمایشگاه های مختلف پلاست دنیا، با شرکت های معتبر دارای تکنولوژی های برتر ارتباط برقرار کرده و پس از انجام تحقیقات بر روی پیشینه تکنولوژی ماشین مورد نظر و همچنین شرکت ارائه کننده محصول و بررسی شرایط سازگاری محصول با صنعت ایرانی؛ اقدام به وارد کردن آن ماشینها تکنولوژی به ایران می کنیم و یکی از مشکلات اساسی شرکت خود را عدم آشنایی مشتریان خود با تکنولوژی های جدید عنوان کرد و گفت: برای معرفی امکانات و قابلیت های یک تکنولوژی جدید باید زمان و انرژی زیادی را مصرف کنیم تا صنعتگر ایرانی را متقاعد به استفاده از آن کنیم.

مدیر عامل شرکت
پارت پت:

در ایران پلاست ۲۰۰۸ تجهیزات تمام خود کار عرضه می کنیم



مدیر عامل شرکت پارت پت نمایشگاه ایران پلاست را پلی برای صنعت ایرانی به سوی بازارهای جهانی دانست و تاکید کرد: حضور در نمایشگاه ایران پلاست برای ما قرار گرفتن در مسیر رشد و رسیدن به بازارهای هدف و فروش در منطقه محسوب می شود.

به گزارش ستاد خبری نمایشگاه مدبری افزود: در نمایشگاه امسال در سالن ۳۸ نمایشگاه در غرفه ای به مساحت ۱۲۶ مترمربع حضور داریم و برخلاف سال های گذشته که دستگاه های نیمه اتوماتیک را به نمایش می گذاشتیم در ایران پلاست ۲۰۰۸ دستگاه های تمام اتوماتیک خود را عرضه می کنیم و این نوید را به بازدید کنندگان و مخاطبان خود می دهیم که در نمایشگاه امسال تسهیلات جدیدی برای خریداران ماشین آلات سنگین ارائه می دهیم.

محسن مدبری مدیر عامل شرکت پارت پت افزود: اقدام شرکت ملی صنایع پتروشیمی در تلاش برای جذب خریداران خارجی موجب حضور پررنگ تولید کنندگان داخلی در نمایشگاه با هدف عرضه توانمندی ها، فروش محصولات و یافتن بازارهای خارجی می شود.

موسسه پارت پت با نام ثبتی شرکت پارت قطران پلاست از سال ۱۳۷۶ تاسیس شده است و تاکنون به طور مشخص در زمینه واردات و نصب و راه اندازی ماشین آلات خطوط تولید صنایع پلاستیک، نوشابه، آمبویه، صنایع غذایی، لوازم خانگی و فلزی فعالیت دارد و در زمینه تامین مواد اولیه و مشاوره پشتیبانی فنی فعالیت نموده است. این شرکت همچنین در زمینه بازیافت بطریها و ضایعات پت و پلی اتیلن فعالیت دارد.

خواهند داشت.

همایون فال در ادامه اهمیت آشنایی با صنعت پلاستیک و دانش فنی آن را مهم ترین عامل موفقیت در بازار خرید و فروش ماشین آلات صنعت پلاستیک دانست و با اشاره به مسایل مطرح در این صنعت، گفت: بسیاری از مشکلاتی که امروزه در واحدهای تولیدی باعث از کار افتادن خط تولید می شود ریشه در این عدم تخصص وارد کننده های ماشین آلات دارد و در ادامه افزود: متأسفانه شاهد سودجویی بسیاری از وارد کننده ها و فروشنده های ماشین آلات صنعت پلاستیک هستیم.

وی مهم ترین وظیفه دولت را بستر سازی برای آغاز فعالیت اقتصادی دانست و گفت: برای این امر در صنعت باید امنیت سرمایه گذاری در کشور از سوی دولت تضمین شود.

به گفته همایون فال شرکت بازرگانی سحر از سال ۱۳۷۷ تاسیس شده و فعالیت خود را در زمینه وارد کردن ماشین آلات و تجهیزات جانبی صنایع پلاستیک آغاز کرده است. این شرکت در نمایشگاه ایران پلاست ۲۰۰۸ خط بازیافت پی وی سی (PVC) در و پنجره را به نمایش می گذارد. همچنین نمایش ماشین های نسل جدید ال جی (LG) در زمینه درب بطری نوشابه از دیگر برنامه های این شرکت در ششمین نمایشگاه ایران پلاست است و شرکت بازرگانی سحر در غرفه ای به وسعت ۱۶۰ متر مربع در سالن ۳۸ آخرین دستاوردهای خود را به نمایش می گذارد.

پتانسیل ها استفاده کرد. و تاکید کرد: من یقین دارم که انجمن می تواند از عهده این مسوولیت به خوبی بر آید.

وی در ادامه تصریح کرد: برای صنعتگران بسیار بهتر است که مشکلات خود را با مسولان انجمن در میان بگذارند تا مسولان شرکت ملی صنایع پتروشیمی وی دلیل این امر را در دسترس تر بودن آنان دانست. به اعتقاد مدیر عامل شرکت سنی بسیار اگر به انجمن ها قدرت بدهند و اختیار داشته باشند می توانند از عهده کار بر آیند.

افراد فعال در انجمن ها کسانی هستند که بر مشکلات و مسائل این صنعت واقف هستند و کننده ی کار هستند. ذکاء با بیان این مطلب گفت: پیشنهادی که انجمن ها برای برگزاری نمایشگاه دادند در وهله اول از طرف شرکت ملی صنایع پتروشیمی موافقت شد اما در مراحل بعدی با این تصمیم مخالفت شد. وی تاکید کرد: من اختلافی بین انجمن ها و تشکل های این صنف نمی بینم.

محمد ذکاء در خصوص توان تکنولوژیک ماشین سازان ایرانی گفت: ماشین آلات که ما وارد می کنیم نمونه ایرانی دارند اما ماشین سازهای ایرانی دستگاه سازی را تقریباً تعطیل کرده اند و به مونتاژ کردن ماشین روی آورده اند. وی بزرگترین مشکل ماشین سازهای ایرانی را قیمت تمام شده بالای محصولات دانست و گفت: قیمت بالای محصولات ایرانی باعث

نمایشگاه ایران پلاست را بسیار مهم ارزیابی کرد و گفت: نمایشگاه ایران پلاست تنها فضایی است که می توان تمام خانواده صنعت پلاستیک را در کنار هم جمع کرد و بهترین فرصت برای انجام کارهای بزرگ است.

مدیر عامل شرکت بازرگانی سحر با اشاره به حضور شرکت های خارجی در نمایشگاه بین المللی ایران پلاست گفت: ایران پلاست بهترین فرصت برای بازاریابی و شناخت نقاط قوت و ضعف بازار منطقه و ارزیابی توان تکنولوژی و نیازمندی های آنان است.

همایون فال معتقد است: در صورتی که در نمایشگاه ایران پلاست بانک ها هم غرفه داشته باشند جریان سرمایه گذاری و تولید در مسیر تازه ای قرار می گیرد. وی با اشاره به نبود تنوع محسوس در گریدهای تخصصی محصولات مجتمع های پتروشیمی گفت: با وجود توانایی مجتمع های پتروشیمی در کشور شاهد تولید گریدهای متنوع نیستیم که این امر باعث خروج ارز از کشور می شود.

وی در خصوص حمایت شرکت ملی صنایع پتروشیمی از تولید کنندگان گفت: شرکت ملی صنایع پتروشیمی با در نظر گرفتن تسهیلاتی برای نحوه پرداخت هزینه های خریداری مواد اولیه، می تواند دست تولید کنندگان را در میدان رقابت بگیرد.

وی در ادامه تصریح کرد: شرکت ملی صنایع پتروشیمی اگر تسهیلاتی را که برای صادرات خود به کار می گیرد و در اختیار خریداران داخلی هم بگذارد، تولید کنندگان نیز شرایط مناسب تری را

کرد: مشکلاتی چون جرتقلیل، آب و برق، وضعیت کیفیت غذاها و دیگر عوامل موادی است که در این چند روز غرفه گذاران و بازدید کنندگان با آن دست و پنجه نرم می کنند.

ذکاء با بیان بودن امکانات نمایشگاه را باعث پایین آمدن اعتبار نمایشگاه ایران پلاست به عنوان مطرح ترین اتفاق در صنعت پلاستیک مطرح کرد و گفت: همه این موارد ناشی از ضعف مدیریت است.

وی تاکید کرد: ما بزرگترین نمایشگاه را در منطقه برگزار می کنیم اما متأسفانه کم ترین تبلیغات را داریم. وی معتقد است شرکت ملی صنایع پتروشیمی در زمینه تبلیغات مسول است. و ادامه داد: برای تبلیغات باید هزینه کرد که این امر هزینه های بالایی دارد اما بازگشت هزینه را به دنبال خواهد داشت.

وی در خصوص سیاست شرکت ملی صنایع پتروشیمی در کمک گرفتن از انجمن ها در امر برگزاری نمایشگاه ایران پلاست گفت: سپردن مدیریت سالن ها به انجمن ها فکر بسیار خوبی بود ما صد در صد موافق این روند هستیم. ذکاء ادامه داد: به نظر من باید این اختیارات بیشتر شود و برگزاری نمایشگاه ایران پلاست به انجمن ها واگذار شود.

به اعتقاد ذکاء انجمن ها در این دوره ثابت کردند که می توانند از عهده انجام این کار بر آیند. وی تصریح کرد: در انجمن ها افراد متخصص کار آمد و توانمند بسیاری وجود دارند که می توان از این

NPC

GLOBAL NETWORKS



SUBSIDIARIES AND OFFICES

- GERMANY (Hamburg)
- U.K (London)
- CHINA (Shanghai)
- CHINA (Beijing)
- U.A.E (Dubai)
- TURKEY (Istanbul)
- INDIA (Mumbai)
- SINGAPORE
- S.KOREA (Seoul)



EXPORT

POLYMERS: GAS & FEEDSTOCK:

- ABS
- EPS
- GPPS
- HIPS
- HDPE
- LDPE
- LLDPE
- PP
- PBR 1220
- SBR 1600
- SBR 1502
- PVC K - 65
- PVC K - 70
- PET (Fiber & Bottle)
- POLYCARBONATE
- CRYSTAL MELAMINE
- BUTANE
- PROPANE
- C4 CUT
- C5 - C9
- C6 - NON AROMATIC
- C7 - C9
- CRACKED FUEL OIL (C.F.O.)
- DRY PYROLYSIS GASOLINE
- ETHYLENE
- LIGHT NAPHTHA
- PROPYLENE (POLYMER GRADE)

CHEMICALS:

- AMMONIUM NITRATE
- ANHYDROUS AMMONIUM
- BENZENE
- EPOXY RESIN
- ETHANOL AMINES (MONO , DI , TRI)
- ETHOXYLATES
- ETHYLENE GLYCOL (MEG , DEG)
- ISO BUTANOL
- N.BUTANOL
- METHANOL
- PARA-XYLENE
- SULFUR
- SULPHURIC ACID
- TOLUENE
- UREA



**366 domestic and 137 foreign companies
have participated in Iranplast 2008**

We are looking forward to hold 7th Iranplast on September 2010

The Manager of Iranplast 2008 Exhibition, Hadi Zonoozi Asl said, "We are looking forward to hold 7th Iranplast on September 2010".

General Manager of Public Relations of NPC added that 366 domestic and 137 foreign companies will offer their latest products and achievements in the sixth Iranplast 2008 Exhibition starting on November 10th in Tehran.

The news headquarters at the Iranplast Exhibition quoted Zonoozi Asl as saying that reservation of all pavilions of sixth Iranplast Exhibition two months before the inauguration of the Exhibition left a record in the history of the Iranplast.

Zonoozi hailed warm welcome by the artisans and Industrial companies and said, "Fortunately we witnessed warm welcome by domestic and foreign companies and we believe that changing the style of registration could cause premature welcome by the participants for sixth Iranplast Exhibition.

The Manager of the Iranplast Exhibition said that the registration process through Iranplast website WWW.IRANPLAST2008.IR could promote the competition among the companies and said that they could refer to the website and observe the map of exhibition and choose the favorite pavilion. He pointed to some problems during the past exhibitions and said: we have done our best to solve these problems and offer appropriate service to the visitors. He reiterated that they will try to solve the problems mentioned by some artisans and plastic companies.

Special discount for trade unions

The Manager of the sixth Iranplast 2008 Exhibition, Hadi Zonoozi Asl said that special discount has been granted to the trade unions and associations.

He added that the management of same halls in Iranplast 2008 has been given to the related associations.

He hailed active presence of the trade unions and associations in Iranplast 2008 and said that these unions could win a considerable share of the sixth exhibition.

Zonoozi urged for more interaction between the organizers of the exhibition and these trade unions.

"Iranplast Exhibition Book" translated into 5 languages

"The book of sixth Iranplast Exhibition has been translated into Persian, English, German, Italian and Arabic languages," the Manager of the sixth Iranplast 2008 Exhibition, Hadi Zonoozi Asl said.

The book has been translated into five languages to provide visitors with proper information in the field of plastic industry.

The book would help the visitors to collect different information about various abilities of domestic and foreign companies and their products.

International advertising of Iranplast 2008 started

The Manager of sixth Iranplast 2008 Exhibition, Hadi Zonoozi reported that International advertising of sixth Iranplast 2008 Exhibition has started to speed up attraction of foreign customers.

"Presence of foreign customers at the sixth Iranplast 2008 Exhibition is among the goals of the exhibition and would expand the minor industries in the country," he added.

"Iraq, Tajikistan, Afghanistan and Turkey and other commonwealth countries which are able to purchase the petrochemical downstream products have been invited until now," Zonoozi said.

"National Petrochemical Company have done its best to create an appropriate atmosphere to show the capabilities of domestic artisans and attract foreign visitors which would lead to purchase of the products of minor industries," he added.

He mentioned broadcasting TV advertisements by the Islamic Republic of Iran (IRIB) few days before the inauguration of the exhibition as another bid for introducing the exhibition to the public. He hailed the efforts by the related associations for making people aware about the Iranplast

2008.

"Owing to the special visitors of the sixth Iranplast 2008 Exhibition the headquarters of the exhibition has adopted a targeted advertising in favor of the domestic and foreign customers," Zonoozi said.

Special pavilion for children and university students in Iranplast

"National Petrochemical Company is to set up a special pavilion for children and university students in order to persuade them for visiting the Exhibition and get acquainted with the petrochemical and plastic industries," Hadi Zonoozi-Asl - who is also general manager of public relations of NPC - said.

The pavilion will be set up in the hall No. 35

The news headquarters at the Exhibition reported that the children and university students will be taught to make handwork with recyclable substances and get acquainted with recycling process of plastic and petrochemical substances in this pavilion.

Some special books and educational parcels would be offered to the visitors of the children and university students' pavilion. These programs can provide opportunity for children and youths to become familiar with petrochemical industry and flourish their talents in this regard.

Iranplast tries to establish contact between industry and universities

"Special programs have been planned for university students and elites in the sixth Iranplast Exhibition," The Manager of the Iranplast Exhibition, Zonoozi said.

"Inauguration of the Iranian universities would provide an opportunity for us to arrange a comprehensive program for experts and university elites to inspect the exhibition. We are trying to attract these elites to the Exhibition," he added.

polypropylene catalyst to be produced for 1st time in the country

"We participate in the sixth Iranplast 2008 Exhibition for the first time to introduce the Rejal Petrochemical Company to the world and recognize the market to offer our products," Managing Director of the Rejal Petrochemical Company, Rejali said. "Rejal Petrochemical Company was established in 2000 after we decided to set up a production unit for making Polypropylene to prepare raw materials for Zarif Mosavar Complex. It was inaugurated by First Vice-President, Parviz Davoudi in 2006," he added. He noted that the company produces 80,000 tons of industrial materials and majority of them have been exported to 18 foreign countries. Polypropylene is used for packing agricultural products, cords for carpet weaving and construction pipes. This material even is used for printing money in Australia.



Iranplast introduces Iranian industry to the world



Managing Director of the Polyco Productive and Industrial Company, Hamid Sadrzadeh said that the sixth Iranplast 2008 Exhibition was a way to introduce the Iranian industry to the world. "We hope Iranplast 2008 Exhibition could offer the capabilities and achievements of the plastic industry and active artisans to the world successfully," he added. "Presence of the foreign visitors and customers would pave the way for transfer of modern technologies and sciences to the country," Sadrzadeh said. "The trade unions and associations perform as strong supporters of the plastic industry and we should implement viewpoints of experts and experienced people of the trade unions in holding the exhibition," he added.

Trade unions connect between government and producers

Managing Director of Talash Sanat Company, Hossein Kargar highlighted the role of the trade unions and said, "The trade unions and associations perform as a connection between the government and producers. These as-



sociations which include the producers are strong agents for attracting the government's support." Pointing to especial importance of collective activities, Kargar told the news headquarters at the Exhibition that the world was moving towards collective activities and as much as they made efforts in this path they could reach their goals. He underlined that these associations could perform as means for conveying their calls to the policy making bodies of the country.

Iranplast key to promotion of minor industries

Vice-Chairman of the Plastic Industry Corporation of Tehran Province, Mohammad Molla-Mohammad referred to the sixth Iranplast 2008 Exhibition and said it had a decisive role in promotion of the minor plastic industries in the country.



He termed the Iranplast Exhibition as a place for domestic producers and artisans to get familiar with modern technologies in the field of plastic industry. Molla-Mohammad believes that they should make Iranplast 2008 Exhibition universal through more interaction with trade unions in this regard. He underlined that taking part in the regional exhibitions would be a step for making Iranplast Exhibition more popular in the region.

Government should rise tariff on imported foreign machinery



"We are able to promote the level of the sixth Iranplast 2008 Exhibition as Iran's most important exhibition in plastic and petrochemical fields to the world standards through setting up a special method for advertisement and dissemination of information in this regard," Managing Director of the Jam Pishravi Alvand, Khatibian said. He suggested that by strengthening the quality of facilities during Iranplast Exhibition through long-term advertisement and planning it could be successful in attracting the foreign visitors and customers. Khatibian suggested marketing and recognition of target markets for promotion of this industry which would persuade the producers in this way."

Iranplast can turn into 4th plast exhibition in world

"The Iranplast Exhibition can be turned into the fourth plast exhibition in the world through comprehensive planning and good management," Managing Director of the Parsian Machinery Company, Mohammad - Reza Shakeri

said. He believes that the Islamic Republic of Iran enjoys a modern technology in this regard and could be successful in economic competition in the regional markets. He suggested that giving appropriate services to the visitors and arrangement of some special programs would pave the way for marketing in the sixth Iranplast 2008 Exhibition. Pointing to some problems in the exhibition, Mohammad-Reza Shakeri said that the executive headquarters were responsible to solve the current problems in order to attract more domestic and foreign visitors and customers.



Iranplast provides opportunity for marketing



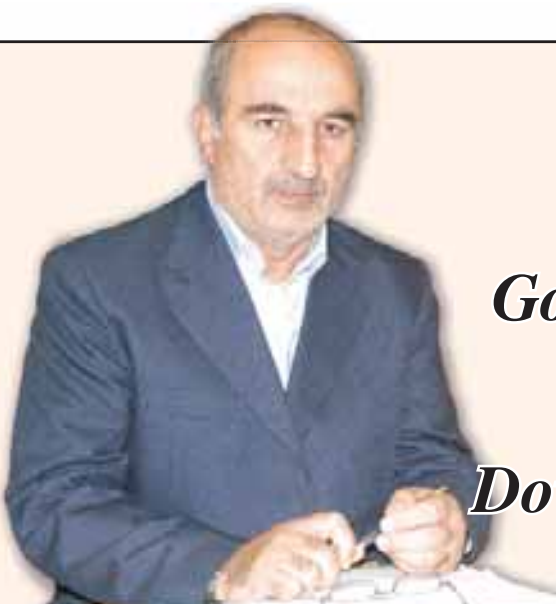
The Executive Secretary of the Association for producers of Machines and polymeric devices Dr. Sodoudi said that the sixth Iranplast 2008 Exhibition was an opportunity for marketing and attracting domestic and foreign customers. He

urged for interaction between the organizers of the Iranplast 2008 Exhibition and plastic trade unions. Pointing to the appropriate history and special position of Iranplast as a major exhibition in the Middle East, Sodoudi said that the Exhibition would be able to pave the way for drawing attention of foreign visitors and customers to the Exhibition and promotion of the machinery and polymeric devices industry. The news headquarters at the Exhibition quoted Sodoudi as saying that the association would do its best to interact with the participant companies and provide the best conditions for companies to have an active presence in the Iranplast 2008 Exhibition. He also expressed his full support to the Exhibition.

Special pavilion for children and youths in Iranplast Exhibition

National Iranian petrochemical company is to set up a special pavilion for children and youths in order to persuade them for visiting the Exhibition and get acquainted with the petrochemical and plastic industries. The pavilion will be set up in the hall No 35. The news headquarters at the Exhibition reported that the children and youths will be taught to make handwork with recyclable substances and get acquainted with recycling process of plastic and petrochemical substances in this pavilion.

Some special books and educational parcels would be offered to the visitors of the children and youths pavilion. These programs can provide opportunity for children and youths to become familiar with petrochemical industry and flourish their talents in this regard.



NPC President: Government's Strategy In Supporting Petrochemical Downstream Industries

I would like to extend a warm welcome to the exhibitors and visitors of the sixth international Iran Plast Exhibition.

I gives me great pleasure that, like the previous five exhibitions, we are able to organize this year's event. This would not be possible with out your active contribution.

Iran Plast has evolved into a major plastic exhibition worldwide and this has happened in the light of our country's capacities and potentials in the production and export of polymer products and the efforts and the cooperation made by the exhibitors and sponsors.

The existence of over four thousand polymer production units in Iran coupled with the growth in our petrochemical exports to world markets during the past six years plus our domestic industries' need to employ the state-of-the-art technologies and innovations have made Iran Plast an excellent venue and an outstanding business opportunity for the industry professionals.

Against this background, the number of major foreign companies and firms active in the polymer related sector and their exhibition spaces have been steadily increasing by the year.

The output of Iran's polymer products has risen considerably in recent years. This

growth trend will gather momentum when the projects that are being developed along the West Ethylene Pipeline are complete. At the same time, NPC strategy hinges upon expanding those polymer plants that in turn, would provide for the growth of their downstream sectors expand.

In line with the policies of the Government of the Islamic Republic of Iran, NPC is committed to support small and middle-sized enterprises and a balanced growth throughout the nation. To achieve these goals, NPC has embarked a massive plan to structure and encourage downstream petrochemical plants. The support includes promotion of business opportunities, supply of feedstock based on long-term contracts and consultation with the ministries Industries & Mines, Social Affairs, Agriculture and Commerce to prepare the grounds to activate downstream petrochemical and polymer-related industries.

The rationale behind the Government's decision in promoting downstream petrochemical sector relies on the aim of converting basic petrochemicals to final products and to export downstream products so as to gain more added value and to create job opportunities.

Local polymer industry should forge

a long-term and strategic relationship with other sectors including automobile, food packing and agriculture industries. Completion of value chain should be a main target for our polymer industry.

NPC will not spare any efforts to realize these goals and objectives.

Adoption of sound mechanisms for plastic and polymer presence in global markets, especially contribution to preparing and compiling international standards and supervising their application are amongst the most important missions that Iranian companies and their relevant associations should pursue.

Moreover, formation and expansion of consortia and larger-scale business alliances to gain competitive edge globally must be high on the agenda of experts and professionals active in this sector.

I hope that Iran Plast continue to serve as a venue for effective networking and synergy in Iranian plastic and polymer industries.

In conclusion, I wish to thank the organizers of Iran Plast for their efforts that made this event happen.

*Adel Nejad Salim
Deputy Petroleum Minister
And NPC President*