



ماشین سازی اراک؛ در مسیر توسعه و شکوفایی



راکتوری به ابعاد ۱۲ متر عرض، ۱۲ متر ارتفاع، ۴۰ متر طول و ۴۲۰ تن وزن با ظرفیت تولید ۲ میلیون تن آهن اسفنجی در سال برای نخستین بار در کشور توسط ماشین سازی اراک طراحی و ساخته شد؛

انحصار تولیدکنندگان اروپایی توسط ماشین سازی اراک شکسته شد؛ ایران به جمع ۵ کشور سازنده راکتورهای فوق سنگین متانول پیوست

نقش کلیدی مهندسان توانمند ماشین سازی اراک در اخذ و اجرای مگا پروژهها

شرکت ماشین سازی اراک بعنوان اولین سازنده تجهیزات صنعتی در کشور، امروز در سایه همت نیروی انسانی پر توان خود و تدبیر مدیریت به یکی از قدرت های صنعت سنگین کشور بدل شده که مسیری روشن و هموار را برای ورود به بازارهای جهانی ترسیم کرده است. شرکت دانش بنیان ماشین سازی اراک، اکنون با در دست داشتن ۳۶ پروژه عظیم در حوزه تجهیزات تحت فشار، شیرهای سرچاهی، پل، متالورژی و پروژه های خاص با مبلغی بالغ بر ۲۱۶,۰۶۸,۰۱۰ میلیون ریال نسبت به چهار سال گذشته دارای رشد ۷ برابری بوده است. همچنین درآمدهای شرکت از ۱,۸۹۰ میلیارد تومان در سال مالی ۱۴۰۱ به ۲,۵۰۰ میلیارد تومان در سال مالی ۱۴۰۲ افزایش یافته است و پیش بینی درآمد در سال ۱۴۰۳ بالغ بر ۳,۳۰۰ میلیارد تومان می باشد و سود حاصله شرکت در سال مالی ۱۴۰۱، ۱۸۱ میلیارد تومان بوده که در سال ۱۴۰۲ به ۳۰۳ میلیارد تومان افزایش یافته است.

در کنار اقدامات ارزنده شرکت در اخذ پروژه های عظیم باید به اصلاح روند انجام و اجرای پروژهها که موجب کاهش زمان تحویل به مشتری و خروج از زیان در پروژههای ساخت تجهیزات فرآیندی تولید متانول دنا و سیراف، طرح ساماندهی اسکله صادراتی ماهشهر، طرح نگهداشت و افزایش تولید نفت در میدان بی بی حکیمه و میدان نرگسی و همچنین اجرای پروژه ساخت ۵۴ سطحه پل شناور ارتش شده است، اشاره کرد. قابل ذکر است، عملیات اجرایی پروژه ساخت ۳۰ دستگاه برج و قطعات فنی توربین بادی، ملحقیات و بالابر طرح توسعه نیروگاه بادی خواف توسط شرکت ماشین سازی اراک، از فروردین ماه سال جاری آغاز شده است. اسفندماه سال گذشته نیز نخستین راکتور فوق سنگین بومی تولید متانول در این مجموعه رونمایی شد و ایران به جمع ۵ کشور سازنده راکتورهای فوق سنگین متانول دنیا پیوست. گفتنی است در حال حاضر شرکت ماشین سازی اراک، راکتور احیای آهن اسفنجی با تکنولوژی HYL۳ را به سمت کرمان در حال حمل دارد که سنگین ترین و بزرگترین محموله تاریخ حمل و نقل جاده ای کشور است.

سرمقاله

همراهان گرامی، سلام

شرکت ماشین سازی اراک طی بیش از نیم قرن فعالیت خود، مرهون تلاش، دانش، مهارت، تخصص، اندیشه، آینده نگری و همت بلند انسان های شریفی است که تحت نام کارگر، کارشناس، مهندس، متخصص، سهامدار، مدیر، مسئول، و در یک کلام «صنعت ساز» با دلسوزی، جدیت و تدبیر در جهت پویایی و شکوفایی این مجموعه عظیم صنعتی به عنوان سرمایه ملی، بی ادعا و خالصانه، از هیچ تلاشی فروگذار نکردند.

امروز که شرکت ماشین سازی اراک، به لطف خداوند و تلاش و همراهی شما عزیزان، پس از سالها به ثبات رسیده و در مسیر توسعه پایدار و عبور از مرزهای ملی و ورود به بازارهای بین المللی است؛ در این مسیر نیازمند برداشتن گام های جدیدی در حوزه تولید، دانش، تحقیق و توسعه، گسترش حوزه های فنی و مهندسی، توسعه فعالیت های تحقیقات بازار و بازاریابی، ارتقای دانش و مهارت نیروی انسانی، ایجاد نظم و نظامات ایمنی حفاظتی سازمانی جدید، ساماندهی و تخصصی کردن گروه EPC و سیستم های خود می باشد.

انتشار نشریه داخلی، یکی از این گامهاست؛ در جهت شفافیت و اطلاع رسانی فعالیت ها و اقدامات بخش های مختلف شرکت، و دریافت و بهره گیری از نظرات و دیدگاه های همه شما «صنعت سازان» عزیز، و تشریح مساعی همه اجزای سازمان.

دست شما را به گرمی می فشاریم تا در مسیر توسعه و شکوفایی شرکت ماشین سازی اراک و صنعت کشور، همقدم و همدل و همراه باشیم.



حرف‌های درگوشی

گفت: شنیدی دارن زمین‌های شرکت را تیکه تیکه می‌کنن و میخوان بفروشن و کارگرا را از کار بیکار کنن؟

گفتم: نه بابا! مگه الکیه؟ کی گفته؟ از کجا شنیدی؟

گفت: تو گروه تلگرامی دیدم، همه دارن میگن. نباید دست رو دست بذاریم. این شرکت سرمایه اراک و کارگران و خانواده‌های اوناست. می‌خوایم کار را تعطیل کنیم و جمع بشیم بریم اعتراض بکنیم.

گفتم: اینکه اینقدر به کارخانه تعصب و دلسوزی داری و حواست جمع هست، خیلی خوبه!

ولی ۲-۳ تا نکته ذهنم رو درگیر کرد:

اولا از اصل خبری که بر مبنای اون داری تصمیم می‌گیری مطمئنی؟ آخه با این فضای مجازی و سرعت پخش و حجم اطلاعات، باید قدرت تشخیص خبر و شایعه راست و دروغ را داشته باشیم. آخه مگه مدیریت یک شرکت بوسی بزرگ مثل ماشین‌سازی اراک، که تحت نظارت یک هدینگ بزرگ و ملی مثل صندوق ذخیره فرهنگیان، و کلی نهاد و سازمان نظارتی کشور هست، اصلا اختیار و امکان این را داره که سرخود تصمیم به این مهمی را بگیره؟ اگر به فرض محال، چنین چیزی هم باشه، حتما گزارش کارشناسی و مصوبه دولتی، مصوبه صندوق، و خبر رسمی و مجوزهاش از سال ها و ماه‌ها قبل منتشر میشه.

دوما، آقا هر چیزی روشی داره. اگه حرفی و سوالی و اعتراضی هست، نیازی نیست که چرخ رو از اول اختراع کنیم، روش کارش ده‌ها ساله که تعریف شده، نهادهای نظارتی هستن، باید به موازات انجام کارها مون، اون را هم پیگیری کرد. ضمنا سهامدار عمده و مراجع اداره کار هم هستن.

سوما، میدونی هر روز دست از کار کشیدن و تعطیلی و... چقدر به روال کار شرکت، و نام و اعتبار اون، با این جایگاه مهمش در صنعت و پروژه‌های بزرگ کشور آسیب میزنه؟ اونم تو این اوضاع و شرایط اقتصادی! دو تا چهارتا است: شرکت که بودجه دولتی نداره، باید کار کنه، پول دربیاره، مخارج کارخونه و حقوق کارگران را بده. دوباره کار کنه، پول دربیاره، حقوق کارگران را بده و این یک چرخه است. میدونی اگه پول نیاد، حقوق عقب میوفته، کار انجام نشه، کلی جریمه به شرکت تعلق میگیره، و خلاصه کلی مشکل دیگه اضافه میشه، و همینطور مثل دومینو، روی همه چیز تاثیر میذاره و اوضاع ممکنه از کنترل خارج بشه. خلاصه ساده بگم، این روش رو بخوایم پیش ببریم، مثل اینه که آدم از ترس مرگ خودکشی کنه!

گفت: نمیدونم والا! تجربه‌های قبلی خودمون و به تعدادی از کارخونه‌های همسایه نشون داده تابناشد چیزی، مردم نگویند چیزها! می‌ترسم یه وقت خبردار بشیم که دیر شده باشه.

گفتم: اتفاقا با این قسمت حرفت که باید از تجربه گذشته درس بگیریم و حواسمون جمع باشه هم کاملا موافقم. ولی اینم بدون، جدا از همه ماهایی که بعنوان خانواده ماشین‌سازی و صنعت استان حق داریم دغدغه جدی شرکت راداشته باشیم، یک تعداد انگشت شماری هم هستن که در ظاهری دوستانه، و با استفاده از همین جمله‌ها برای تحریک احساسات ما، دنبال این هستن که چرخ این کارخونه از کار و ایسته. حالا دلایل و انگیزه‌هایی دارن که اون بحثش جداست و بعدا سر فرصت بهت می‌گم. مهم اینه که ما نباید بدون بررسی کامل، هر حرفی را قبول بکنیم، بالاخره همه مون توی یک کشتی نشستیم، پس هر وقت دیدی بدون دلیل و اطلاعات کافی، یک تصمیم مخرب گرفته میشه، به لحظه شک کن و صبر کن و از خودت پیرس که دلیل پشت این کارها چیه.

حالا بیا بریم سر کار، بعدا بیشتر با هم صحبت می‌کنیم...

ارتباط با ما

آدرس: اراک، میدان صنعت، کد پستی: ۳۸۱۸۹۹۷۸۸۸

تلفن: ۰۸۶-۳۳۱۳۰۰۳۱-۹

نمبر: ۰۸۶-۳۳۱۳۳۰۲۰

پست الکترونیک: info@msa.ir

وبسایت: www.msa.ir



سال هشتم - دوره جدید - شماره ۱ - تیر ۱۴۰۳

بازسازی و نوسازی تجهیزات و خطوط تولید در راستای افزایش سرعت تولید و سودآوری

باتوجه به اینکه بیش از نیم قرن از عمر فعالیت شرکت ماشین‌سازی اراک می‌گذرد؛ ضرورت نوسازی در خطوط تولید این شرکت احساس می‌شود هرچند طی ۵۴ سال اخیر به فراخور امور و در پروژه‌های مختلف، نوسازی‌هایی در برخی خطوط تولید بصورت محدود وجود داشته است ولیکن در حال حاضر شرکت نیازمند یک نوسازی کلان می‌باشد؛ امری که مطالعات و کارشناسی آن با محوریت واحد تحقیق و توسعه از سال گذشته با مطالعه بر روی تجهیزات هر ۵ گروه تولیدی شرکت رقم خورده است که نوسازی خطوط تولید گروه متالورژی بعنوان اولویت این طرح شناسایی شد و انجام و تامین منابع مالی آن از بازار سرمایه مورد موافقت صندوق ذخیره فرهنگیان قرار گرفته است. بازسازی خطوط علاوه بر کاهش هزینه‌های تولید، موجب افزایش بهره‌وری، افزایش استانداردهای ایمنی، حرکت به سوی اهداف استراتژیک سازمان و ورود به بازارهای جدید می‌شود.

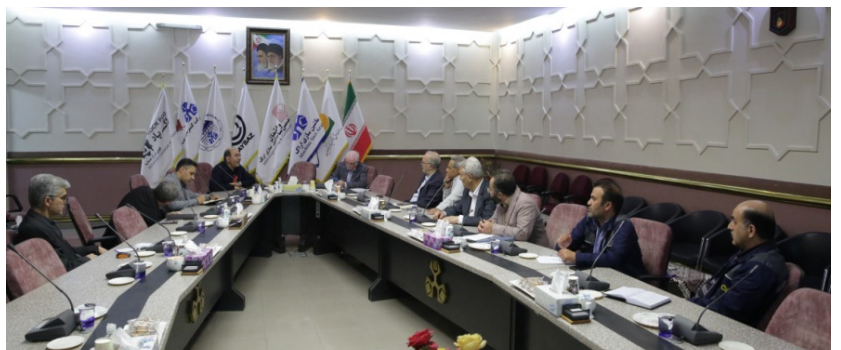
افزایش ظرفیت تولید

طی یکسال اخیر با انتقال ماشین‌آلات و تجهیزات بلااستفاده شرکت مهندسی ساختمان ماشین‌سازی اراک به سالن کیشانی، ظرفیت تولید گروه دیگ بخار با افزایش قابل توجهی روبرو بوده که پیش‌بینی می‌شود این افزایش تولید در ماه‌های آتی به ۶۴ درصد برسد. همچنین گروه پل و گروه ماشین و مونتاژ شرکت ماشین‌سازی اراک که در صورت‌های مالی ۱۴۰۱ زیان‌ده بودند در سال مالی ۱۴۰۲ به سودآوری رسیدند بطوریکه رقم قرارداد گروه ماشین و مونتاژ ۶۴ میلیارد تومان بود؛ امروز به رقم ۷۴۴ میلیارد تومان رسیده و رقم قرارداد گروه پل نیز از ۶۴۴ میلیارد تومان عبور کرده است.

تحقق رویای همگامی شرکت‌های صنعتی استان مرکزی در مسیر توسعه صنعت کشور از طریق کنسرسيوم اميرکبير

در راستای سیاست توسعه اقتصاد دریا در سطح کشور و تشکیل ستاد معین اقتصاد دریا در استان مرکزی جمعی از واحدهای صنعتی استان از جمله شرکت ماشین‌سازی اراک با تشکیل یک کنسرسيوم با نام امیرکبير در صدد همکاری‌های مشترک در این زمینه و همچنین تاسیس یک شرکت برآمدند. این کنسرسيوم با محوریت شرکت ماشین‌سازی اراک و به منظور بهره‌گیری هرچه بهتر از ظرفیت‌های تولیدی استان و تجمیع آن درک مسیر توسعه کشور پس از یکسال پیگیری و تشکیل جلسات منظم ساماندهی شد و درخصوص نحوه همکاری و اساسنامه کنسرسيوم، مطالعات کارشناسی و حقوقی زیادی انجام گرفت و در نهایت با یک ساختار منسجم علمی و حقوقی، آرمان تجمیع توان تولیدی، مدیریتی و نیروی انسانی واحدهای صنعتی استان برای ورود به پروژه‌های بزرگ ملی و کشورهای منطقه به وقوع پیوست.

در همین راستا یک تفاهم‌نامه میان شرکت‌های ماشین‌سازی اراک، آذرآب و فراپتروسازان در راستای اجرای طرح توسعه پالایشگاه نفت امام خمینی (ره) به امضا رسیده است. کنسرسيوم امیرکبير با توسعه فعالیت‌های خود و تاسیس یک شرکت به دنبال نقش‌آفرینی در توسعه و آبادانی استان و کشور می‌باشد و پروژه ساخت نیروگاه بادی در خواف را بعنوان یک طرح پیشنهادی در دست بررسی دارد. همچنین شرکت ماشین‌سازی اراک بعنوان رئیس کنسرسيوم امیرکبير از طریق روابط تجاری خود، در تلاش است زمینه حضور شرکتهای عضو کنسرسيوم در بازار منطقه را به وجود آورده و همکاری‌های مشترک را دنبال کند.



یادداشت مدیر عامل

همکاران عزیز سلام

همه ما بخوبی می دانیم که هرگونه کلام یا فعل کلامی که برای به انحراف کشاندن مسیر حقیقت و یا ایجاد حقیقت کاذب در درون سازمان صورت می گیرد قطعاً به نفع سازمان نخواهد بود و افراد اشاعه دهنده این موارد کاذب، سعی در جذب منافع و موقعیت به سود خود دارند و نه تنها آینده و اعتبار سازمان را در نظر نمی گیرند بلکه آسیب های جبران ناپذیری را برای سازمان رقم می زنند.

نکته مهمی که همه کارکنان باید به خاطر داشته باشند این است که محافل شایعه پراکنی همیشه وجود داشته اند و وجود خواهند داشت، بنابراین باید مراقبت کنیم که این گونه موارد شرکت را تبدیل به محملی برای سازمان دادن گروه های غیر رسمی خاص خارج از شرکت برای به وجود آوردن اختلاف ها و چالش ها نکند و برخی افراد سودجو به نفع خودشان از آن بهره برداری نکنند. از آنجایی که شایعه ها مانند آتشی که در پنهان می سوزاند، می تواند به شدت تأثیرگذار بر سازمان باشد، ترویج نادرست و بدون اساس آن می تواند منجر به بروز نارضایتی و افزایش تنش روحی و روانی در کارکنان، افزایش هزینه ها، خسارات اعتباری و از دست دادن اعتماد مشتریان شود. به همین منظور در راستای توجه و اهمیت به منابع انسانی ارزشمند شرکت و ممانعت از نگرانی و دغدغه های به حق ایشان، کلیه شایعاتی که در روزهای اخیر مطرح شده بود در دو مرحله یکی بصورت کلی و دیگری بصورت جزئی کاملاً تکذیب گردید و علیرغم اینکه کلیه اخبار، اقدامات و برنامه های شرکت بصورت شفاف در مقاطع زمانی خود از طریق رسانه های شرکت اطلاع رسانی شده است، جهت اطمینان بیشتر و آگاهی کارکنان از عملکرد شرکت و اقدامات یکسال اخیر که در نوع خود بی نظیر بوده است هماهنگ شد تا این موارد بصورت یکپارچه که نشان دهنده

کلیاتی از وضعیت جاری شرکت، پروژه ها و قراردادهای جاری، برنامه و اهداف شرکت باشد در قالب نشریه ی پیش رو به سمع و نظر کلیه همکاران رسانده شود و من بعد کلیه اقدامات و برنامه های پیش روی شرکت علاوه بر اطلاع رسانی در زمان خود مطابق روال گذشته، بصورت یکپارچه منعکس خواهد شد تا همه همکاران ضمن آگاهی از اخبار و مسائل شرکت، با افتخار مبلغ فعالیت های مثبت سازمان خودشان در مقابل شایعات باشند. کاملاً روشن است که رشد تولید و توسعه صادرات، عامل اصلی توسعه شرکت است و طی یک سال گذشته با استفاده از پتانسیل و فرصت های موجود در ماشین سازی اراک در حوزه توسعه صادرات، گام های بسیار خوبی در این جهت برداشته شده و به منظور توسعه صادرات از طریق کشورهای عمان، عراق و ازبکستان، بازدید و مذاکرات متعددی با شرکت نفت بصره، شرکت العوفی عمان، کنسرسیوم مشترک ونزوئلا و شرکت نفت ازبکستان انجام شده است و در آینده ای نزدیک قراردادهای همکاری با این شرکت ها عملی خواهد شد، بنابراین همگی به این موضوع واقفیم که صادرات و همکاری با شرکت های خارجی و داخلی مستلزم رعایت اصول ایمنی، حفاظتی، امنیتی و الزامات و نظم خاص محیط صنعتی است و عمل کردن بر خلاف این اصول که منعکس کننده ناامنی و عدم اطمینان به شرکت باشد، به یقین شرکت را از مسیر شکوفایی خارج می سازد. در پایان به تمامی همکاران عزیز تأکید می کنم که در مقابله با شایعات، هوشیار و دقیق عمل کنند و با همکاری و همدلی با تلاش مشترک، به حفظ اعتبار، شهرت و جایگاه ماشین سازی اراک کمک کنیم تا ماشین سازی اراک در مسیر شکوفایی خود قرار بگیرد و نسل آینده از وجود با ثبات چنین سرمایه ملی و افتخار آمیزی بهره مند گردند.

رضا سرائی

مدیر عامل و نائب رئیس هیئت مدیره

یک گفتگوی خصوصی!

آقای الف: شما که شاغل ماشین سازی هستی، ماشین سازی را چطور می شناسی؟

آقای ب: خوب این چه سوالی است؟ همه ماشین سازی را می شناسند، بیش از ۵۰ سال سابقه فعالیت دارد، بسیاری از تجهیزات مورد نیاز صنایع و پروژه های ملی را این شرکت طراحی، مهندسی، مهندسی معکوس، تولید، ساخت و نصب و راه اندازی کرده، ۵ گروه صنعتی و یک گروه مرکزی در داخل شرکت و ۵ شرکت زیر مجموعه دارد.

آقای الف: منظورم اینگونه شناخت نبود، منظورم ساختار کاری و اجرایی شرکت بود. آیا مانند سایر شرکت ها محصول روتین قابل عرضه در بازار دارد؟ یا روش های دیگری برای تولید و فروش دارد؟

آقای ب: آها، باید تأکید کنم تمام تولیدات ماشین سازی اراک به صورت سفارشی و قراردادی انجام می شود. بدون شناسایی مشتری یا پروژه، یا مناقصه و بدون کسب موافقت مشتری و امضای قرارداد، شرکت نمی تواند تولیدی داشته باشد.

آقای الف: یعنی برای هر نوع تولیدی یا هر سفارش کالایی باید بازاریابی و مذاکره و قرارداد صورت گیرد؟

آقای ب: اجازه بده کمی مسیر تولیدات شرکت را بیشتر توضیح بدهم. با توجه به اینکه در حال حاضر شرکت ماشین سازی اراک در هر بخش از محصولات تولیدی خود ده ها رقیب فعال با امکانات و تجهیزات مدرن دارد که عموماً شرکت های بخش خصوصی می باشند. انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران بیش از ۲۰۰ شرکت عضو دارد و تعداد اندکی (حدود ۶ تا ۷ درصد) از این شرکت ها مانند شرکت ماشین سازی بوری هستند و مجبورند ضوابط سازمان بورس و قوانین حاکمیت شرکتی را رعایت کنند و اکثریت قریب به اتفاق رقبا از شرکت های بخش خصوصی می باشند.

آقای الف: خوب این چه محدودیتی برای شرکت ماشین سازی ایجاد می کند؟

آقای ب: شرکت مجبور است تمام اطلاعات قراردادهای، مناقصات و صورت های مالی خود را در کدال بورس قرار دهد، لذا رقبای ما قادرند تمام اطلاعات کاری، مالی و سیاست های شرکت را به دست بیاورند در حالی که ما هیچ گونه اطلاعاتی را نمی توانیم از رقبا به دست بیاوریم.

آقای الف: در مورد روند دستیابی به قرارداد و انجام تولیدات داشتید توضیح می دادید.

آقای ب: بله برگردیم به اصل موضوع، واحدهای بازاریابی و فروش گروه های تولیدی

و گروه EPC می بایست تمامی مناقصات در سطح کشور و نیز پروژه ها و زمینه های کاری مرتبط با فعالیت های ماشین سازی را بطور مداوم در طول سال شناسایی کرده و اطلاعات مربوط به آنها را جمع آوری کنند. این اطلاعات در اختیار مدیران مربوطه قرار گرفته و تیم های کارشناسی مرتبط با موضوع می بایست به طور کلی شرایط مناقصه یا مشتری و نیز مشخصات فنی، و قیمت را بررسی کنند و در صورت وجود زمینه ورود به آن مناقصه می بایست تیم های کارشناسی و فنی اقدام به بررسی دقیق مشخصات فنی پروژه، جمع آوری استعلام قیمت ها، بررسی قیمت تمام شده آن با توجه به امکانات صنعتی و تولیدی و سطح دستمزدهای ماشین سازی و مقایسه آن با رقبای احتمالی و نیز بررسی هزینه های مالی، سرمایه گذاری و ریسک پروژه نموده و بعد از جمع بندی اولیه می بایست تیم هیئت مدیره با مدیران و کارشناسان مرتبط با پروژه مربوطه نسبت به بررسی ریسک ها، قیمت ها، زمان بندی کار و تصمیم لازم برای ورود به چنین قراردادی یا عدم ورود به این قرارداد را اتخاذ نمایند.

بعد از سپری شدن تکمیل اسناد مناقصه و سپری شدن مراحل انجام مناقصه از سوی مشتری و کارفرمای مربوطه، پروسه تنظیم قرارداد و مسائل حقوقی و اجرایی و مالی قرارداد و نیز چگونگی اجرای مفاد آن مطرح می شود.

در صورتی که با مشتری و کارفرما در مورد مفاد قرارداد توافق حاصل گردد و به امضای هیئت مدیره برسد تازه اعلام می شود که قرارداد جاری می شود.

آقای الف: پس بعد از امضای قرارداد تولید محصولات شروع می شود؟؟

آقای ب: خیر تازه در میانه راه هستیم.

آقای الف: چرا در میانه راه؟؟

آقای ب: خوب بر اساس نوع قرارداد و نوع محصولاتی که در آن مشخص شده، بخش مهندسی گروه مربوطه می بایست طراحی، مهندسی، تهیه نقشه های اجرایی و نیز BOM کار را مطالعه، بررسی و نهایی نمایند.

آقای الف: پس بر اساس نقشه های مربوطه تولید آغاز می شود؟؟

آقای ب: خیر باید مواد اولیه، ابزار و تجهیزات مورد نیاز مشخص و تامین و تدارک شود و بر حسب اطلاعاتی که واحد مهندسی و واحد برنامه ریزی و نقشه های اجرایی ارائه کرده اند و مواد اولیه ای که تامین شده است تولید آغاز می گردد.

آقای الف: جالب شد یعنی ممکن است برای اینکه یک محصول به نقطه تولید برسد چندین ماه اقدامات مربوط به بازاریابی، مذاکره، بررسی شرایط پروژه، روش های



ورود به بازار ازبکستان از طریق حضور در نمایشگاه نفت و گاز تاشکند کلید خورده است که با چندین مجموعه بزرگ تولیدکننده نفت، گاز و پتروشیمی در زمینه انتقال دانش، ساخت تجهیزات و ورود به پروژه ها بصورت EPCF همکاری های مشترک صورت می گیرد.

امضای تفاهم نامه با یک کنسرسیوم در عراق که دارای ۱۲ عضو می باشد یکی دیگر از اقدامات سال گذشته شرکت ماشین سازی اراک است که از طریق این کنسرسیوم می توان به بازار عراق و دیگر کشورهای عضو از جمله ونزویلا بصورت EPC ورود کرد.

شرکت ماشین سازی اراک در سال ۱۴۰۲ موفق شد تا درخواست خود را جهت ورود به وندور لیست نفت بصره که حدود ۷۰ درصد از صادرات نفت عراق را برعهده دارد ثبت نماید.

با آیین نامه بازاریابی تدوین شده، زمینه انعقاد قرارداد با کشور عمان جهت تاسیس نمایندگی فروش محصولات ماشین سازی اراک در این کشور و ورود به پروژه های کشور عمان به صورت EPC از طریق نمایندگی مذکور فراهم می شود.

از طریق کنسرسیوم Soor، شرکت ماشین سازی اراک، در بازار قطر در پروژه ساخت ساب استیشن برق وارد می شود.

گام بلند ماشین سازی اراک برای ورود به بازارهای بین المللی

ماشین سازی اراک به واسطه فعالیت های خود در ساخت تجهیزات و اجرای پروژه ها بصورت EPC در حوزه نفت، گاز، پتروشیمی، پالایشگاه و فولاد، قادر است تا با ورود به بازار کشورهای همسایه و کشورهای عضو CIS سهم بازار خوبی را نصیب خود کند؛ امری که طی با هدف گذاری پر کشورهای عمان، ازبکستان، قطر و عراق آغاز شده است. ورود به بازارهای خارج از کشور، با تدوین و اصلاح چندین آیین نامه مرتبط از جمله آیین نامه بازاریابی کلید خورد؛ که پس از ۸ ماه مطالعات کارشناسی و حقوقی، تدوین و به تصویب هیئت مدیره رسید.

پیچیده و دانش بنیان و برای اولین بار در کشور را اقدام به طراحی، مهندسی و ساخت نمایندند.

نکته دوم اینکه گروه EPC با تکیه بر همین توان مهندسی، ساخت و تولید شرکت در بسیاری از مناقصه ها می توانند از قدرت مذاکره و چانه زنی بالاتری نسبت به رقیب قرار بگیرند لذا این دو بخش که اشاره کردم، مکمل فعالیت های هم می باشند. گروه EPC از طریق اخذ قراردادها می تواند سفارش ساخت را برای گروه های تولیدی به دست آورد و گروه های تولید با امکانات و مهندسی و ساخت خود شرایط مناسب اخذ پروژه ها را برای گروه EPC مهیا می نمایند.

آقای الف: چرا در اذهان کارکنان کارگاه های تولیدی ماشین سازی اراک این موضوع غالب است که همه تولید و درآمد شرکت توسط کارکنان تولیدی حاصل می شود.

آقای ب: خوب ماشین سازی یک شرکت قدیمی و با سابقه بیش از نیم قرن می باشد و در گذشته، عمده فعالیت های شرکت شامل تولید و ساخت تجهیزات و بعضاً نصب و راه اندازی تجهیزات ساخته شده بوده است و نقش بنیادی و اصلی را تولیدات داشته اند. در مسیر توسعه صنعتی و اقتصادی کشور عزیزمان، پروژه های EPC نیز مطرح شده و ماشین سازی هم به عنوان یک شرکت قدیمی وارد این حوزه شده در حال حاضر ماشین آلات و تجهیزات شرکت بسیار قدیمی و بعضاً فرسوده می باشد و تولید محصولات صنعتی بسیار پیچیده و با تکنولوژی بالا نیازمند ماشین آلات و تجهیزات مدرن و دارای تکنولوژی روز می باشد. اما در شرایط کنونی، مدیران، مهندسان، کارشناسان و کارگران شرکت با تعهد، دلسوزی، جدیت و بهره گیری از مهارت و تخصص نیروی انسانی است که می توانند بدون داشتن ماشین آلات و تجهیزات مدرن این محصولات پیچیده و مطابق با استانداردهای بین المللی را تولید نمایند.

آقای الف: بنابراین باید گفت، تمام بخش های مختلف شرکت ماشین سازی اراک از بازاریابی فروش، تیم های کارشناسی مناقصه ها، واحدهای مهندسی، تامین و تدارک، مالی، برنامه ریزی و غیره همانند اعضای یک گروه ارکستر سمفونیک باید هماهنگ و همسو با سیاست های کلان شرکت عمل نمایند تا شرکت بتواند علاوه بر تامین تجهیزات مورد نیاز پروژه های ملی و نقش آفرینی در ارتقای صنعتی کشور عزیزمان ایران بتواند مسیر رشد و شکوفایی را به سمت تعالی سازمان طی کند و سود لازم را نیز برای سهامداران خرد و سهامداران عمده (فرهنگیان عزیز) رقم بزنند.

آقای ب: زنده باشی خیلی خوب متوجه این ویژگی ماشین سازی شدی.

پرداخت، مطالعه دقیق مشخصات پروژه، قیمت تمام شده، و ورود به مناقصه و رقابت با رقبای حاضر در مناقصه و در صورت برنده شدن باید مسائل حقوقی و تنظیم قرارداد، امضای قرارداد، انجام مطالعات مهندسی، تهیه نقشه ها و ...، تامین مواد و متریکال و تعریف ابزار و تجهیزات و تازه وارد مرحله تولید بشویم.

آقای ب: بله درست متوجه شدید گروه های کارشناسی در حوزه های مختلف باید ساعت ها، روزها و بعضاً ماه ها تلاش کنند تا در صورتی که در مناقصه ای برنده شدند به قرارداد انجامید، تازه موضوع وارد حوزه طراحی و مهندسی و تامین و تدارک و سپس وارد مرحله تولید می شود.

آقای الف: خوب اینکه خیلی کار شرکت را در شرایط پر ریسکی قرار می دهد چون اگر عملیات تولید به هر علتی در زمان بندی متناسب با قرارداد انجام نشود شرکت با ضرر و زیان مواجه خواهد شد.

آقای ب: بله دقیقاً به درستی به ریسک های مترتب بر مراحل اخذ سفارش تا تولید محصول اشاره کردید. علت کاهش سود شرکت با سود پیش بینی شده در قراردادها دقیقاً به همین علت است که تولیدات در زمان بندی تعیین شده به سرانجام نمی رسد.

آقای الف: یک سوال مهم در ذهنم ایجاد شد، سهم تولیدات صنعتی و بخش EPC در درآمد شرکت به چه نسبتی است.

آقای ب: پاسخ دادن به این موضوع یک مقدار سخت است. اگر برگردیم به اولین سوال شما که ((چقدر ماشین سازی را می شناسید؟؟)) در واقع خیلی از همکاران ما در شرکت ماشین سازی اراک و یا مسئولین و متولیان امور در سازمانها و نهادهای فعال در سطح استان شناخت مناسبی از این جهت از شرکت ماشین سازی اراک ندارند. به طور کلی اگر بودجه شرکت را برای یک سال در نظر بگیریم حدود ۲۵ درصد درآمد شرکت از محل محصولات ۵ گروه صنعتی به دست می آید و حدود ۷۵ درصد آن از طریق پروژه ها و گروه EPC بدست می آید.

آقای الف: حقیقتاً کجای شدم یعنی ماشین سازی اراک با ۱۳۴ هکتار زمین و این همه سالن و تاسیسات و ۵ گروه تولیدی حدود ۲۵ درصد درآمد شرکت را ایجاد می کند.

آقای ب: البته باید به دو نکته اساسی دقت کنیم که به اشتباه نیفتیم یکی اینکه امکانات طراحی، مهندسی، مهندسی معکوس، تولید و ساخت ماشین سازی اراک به عنوان یک سرمایه ملی در کشور به حساب می آید که این امکانات صنعتی به مدیران و کارشناسان حوزه بازاریابی تا تولید این قدرت و توان صنعتی را ایجاد می کند که بسیاری از تجهیزات