



تکرار داستان قدیمی مربی سالاری یا بازیکن سالاری

برای مقابله با تهدید نو عثمانی در جنوب قفقاز

روسیه نیازمند ایران است

از سوی مدیرکل تعزیرات حکومتی تهران تشریح شد
تعطیلی چهار بیمارستان و جریمه ۱۳ هزار
میلیاردی همراه اول و ایرانسل

پنج نکته‌ای که کواکبیان در دیدار با
رئیس جمهور مطرح کرد

خودروسازان، گوشه رینگ قیمت‌های دستوری دولت
زیان دوجانبه تولیدکننده و مصرف‌کننده
با قیمت گذاری دستوری

سرپرست مرکز مدیریت آمار و فناوری اطلاعات وزارت بهداشت هشدار داد
روند افزایشی نگران‌کننده کرونا
در برخی استان‌ها



حمله پهبادی به اقامتگاه نخست وزیر عراق شکست خورد

ترور مشکوک الکاظمی



علی سررشته، مدیرعامل و نایب رئیس

هیات مدیره شرکت ریخته‌گری ماشین‌سازی تبریز عنوان کرد

افزایش تولید، بهره‌وری و درآمد حاصل از فروش در ۶ ماهه اول امسال

قطعات از ۲۰۰ گرم تا ۸ تن در انحصار شرکت ریخته‌گری ماشین‌سازی تبریز بوده و از این مزیت استفاده کرده است که قطعات متنوع سنگین برای ماشین‌سازی و صنایع دیگر تولید کند.

او افزود: سفارش‌های متنوع این شرکت از وزارت نیرو، صنایع مس و صنایع دیگر است. مدل‌سازی، طراحی پایه، سیستم‌های راهگامی، بحث‌های فنی-مهندسی در خود شرکت اجرا می‌شود و در نهایت قالب‌گیری، ذوب‌ریزی و تولید قطعه نهایی صورت می‌گیرد. علی سررشته ادامه داد: برنامه‌ای که ما برای سال ۱۴۰۰ داریم، ۱۲ هزار تن قطعه ریخته‌سالم و طبق استاندارد است. او به گواهینامه IATF این شرکت اشاره کرد که الزام سایکو بوده است.

مدیرعامل ریخته‌گری ماشین‌سازی تبریز، صادرات را از اهداف اصلی شرکت دانست و بیان کرد: نیم‌نگاهی به بازار ترکیه به ویژه در بخش لوازم خانگی و قطعات خودرو داریم، ان‌شالله با برنامه‌ریزی که انجام می‌دهیم در سال ۱۴۰۱ قطعات صادراتی خواهیم داشت. او سررشته رکورد ۱۲ ساله تولید قطعات ماشین‌سازی را مهمترین دستاورد این شرکت عنوان کرد و گفت: دستاورد بعدی ما بازنگری در قراردادهای شرکت بوده است که با قیمت تمام شده توانستیم با سود ۲۰ درصد و با سود سیاست‌های شرکت بر مبنای حمایت از تولید و پشتیبانی و مانع‌زدایی بوده است. او گفت: در این راستا سعی کردیم که تناژ تولید را افزایش دهیم. مدیرعامل شرکت ریخته‌گری ماشین‌سازی تبریز از مزیت منحصر به فرد تولید قطعات پیچیده ریخته‌گری وجود داشته باشد.



پس از افزایش تولید و افزایش بهره‌وری و درآمد حاصل از فروش در شش ماهه اول در سال تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها، شرکت ریخته‌گری ماشین‌سازی تبریز در نظر دارد در شش ماهه دوم سال جاری پس از اخذ بودجه لازم از سازمان گسترش و توسعه صنایع ایران برنامه بازسازی و نوسازی کلیه تجهیزات فرسوده کارگاه‌های تولیدی را احیا نموده و همچنین در همین راستا چندین طرح توسعه برای شکوفایی اقتصادی شرکت تدوین شده است. او افزود: در شش ماهه اول امسال، شرکت ۱۴۰۱ تن قطعه ریخته‌سالم با ارزش ۱۲۰ میلیارد ریال تولید کرد و با قیمت تمام شده توانستیم با سود ۲۰ درصد و با سود سیاست‌های شرکت بر مبنای حمایت از تولید و پشتیبانی و مانع‌زدایی بوده است. او گفت: در این راستا سعی کردیم که تناژ تولید را افزایش دهیم. مدیرعامل شرکت ریخته‌گری ماشین‌سازی تبریز از مزیت منحصر به فرد تولید قطعات پیچیده ریخته‌گری وجود داشته باشد.

پس از افزایش تولید و افزایش بهره‌وری و درآمد حاصل از فروش در شش ماهه اول در سال تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها، شرکت ریخته‌گری ماشین‌سازی تبریز در نظر دارد در شش ماهه دوم سال جاری پس از اخذ بودجه لازم از سازمان گسترش و توسعه صنایع ایران برنامه بازسازی و نوسازی کلیه تجهیزات فرسوده کارگاه‌های تولیدی را احیا نموده و همچنین در همین راستا چندین طرح توسعه برای شکوفایی اقتصادی شرکت تدوین شده است. او افزود: در شش ماهه اول امسال، شرکت ۱۴۰۱ تن قطعه ریخته‌سالم با ارزش ۱۲۰ میلیارد ریال تولید کرد و با قیمت تمام شده توانستیم با سود ۲۰ درصد و با سود سیاست‌های شرکت بر مبنای حمایت از تولید و پشتیبانی و مانع‌زدایی بوده است. او گفت: در این راستا سعی کردیم که تناژ تولید را افزایش دهیم. مدیرعامل شرکت ریخته‌گری ماشین‌سازی تبریز از مزیت منحصر به فرد تولید قطعات پیچیده ریخته‌گری وجود داشته باشد.



ترانزیت کالاهای داخلی توسط کامیون‌های خارجی معضل بخش خصوصی

هادی صابری، رئیس هیات‌مدیره شرکت کالا ترابر هونام



هر سال بین دولت‌ها توافقی درخصوص تردد و بارگیری کامیون‌ها انجام می‌شود. در واقع هر سال مجوزها براساس تعداد صادر می‌شود و زمانی که این مجوزها به اتمام می‌رسد شرکت‌های ترانزیت و حمل‌ونقل بین‌المللی با معضل تردد از این کشورها مواجه می‌شوند. چرا که معمولاً در اواخر سال صدور مجوزها کاهش می‌یابد و باید متولیان امر به نحوی برنامه‌ریزی کنند که تعداد این مجوزها را افزایش دهند. چون در طول این سه ماه، هم میزان بار و هم مبلغ کرایه حمل بار افزایش می‌یابد که به نفع رانندگان است.

در این میان در برخی ماه‌های سال حجم کار ترانزیت کمتر بوده و در برخی ماه‌ها مثل سه ماه پایانی سال میلادی نیز حجم کار ترانزیت زیاد است، اما در بسیاری از موارد کامیون‌های ایرانی به دلیل نداشتن مجوز نمی‌توانند اقدام به بارگیری کنند؛ در نتیجه کامیون‌های ایرانی از رده خارج می‌شوند و در این شرایط خودروهای روسی، گرجی و آذربایجانی به عنوان رقیب خودروهای ایرانی وارد عرصه فعالیت می‌شوند.

توافق در راستای صدور مجوز تردد هر ساله بین کشورها انجام می‌شود. با توجه به توافقات انجام شده، برای تردد کامیون‌های ایرانی از برخی کشورها از قبیل ترکیه و لهستان نیازی به این مجوزها نیست، اما جهت همکاری با روسیه، اوکراین، بلاروس و بسیاری از کشورهای دیگر، صدور این مجوز مورد نیاز است که به خاطر این موضوع، طی ماه‌های اخیر جهت همکاری با روسیه بسیار دچار مشکل شده‌ایم.

در حوزه صدور مجوز برای تردد کامیون‌های ایرانی، مساله اصلی ما مربوط به عدم همکاری روسیه با شرکت‌های حمل‌ونقل ایرانی است.

داریم همان‌طور که برای ما به عنوان فعالان حوزه حمل و نقل بین‌المللی دوره آموزشی برگزار می‌کنند، برای تاجران هم این دوره‌های آموزشی را برگزار کنند.

متأسفانه در کنار نبود آموزش در این بخش، چالش بعدی نبود تعصب ملی است و برای تاجران ایرانی اهمیتی ندارد که چه کسی بار آنها را حمل کند و به راحتی آن را به کامیون‌داران خارجی محول می‌کنند.

حالا سوال این است که چرا فروشندگان ما به فکر ایرانی‌ها و جامعه خود نیستند که مانند دیگر کشورها حمل بار را هم به شرکت‌های داخلی واگذار کنند؛ دقیقاً همان اقدامی که آلمانی‌ها و روس‌ها در کشور خود انجام می‌دهند. این در حالی است که شرکت‌های حمل و نقل ایرانی باید در کشورهای دیگر برای بارگیری کامیون‌های خود گزینش کنند تا کامیون آنها در مسیر بازگشت، خالی طی مسیر نکنند.

بر همین اساس، امروز این مساله درد اصلی بخش حمل و نقل بین‌المللی و ترانزیت کشور است و رفع آن نیازمند عزم و اراده اتاق بازرگانی و وزارت بازرگانی است که باید تاجران را راهنمایی کنند. باتوجه به اینکه بخش دولتی در انجام هر امری، با توافق وزارت بازرگانی آن را انجام می‌دهد؛ پس این وزارتخانه می‌تواند در این زمینه و برای رفع این معضل قدمی بردارد، اما ظاهراً بخش دولتی چون بر این باورند که منافع این امر متوجه بخش خصوصی است، بنابراین توجهی به این مساله و چالش عمده بخش خصوصی نمی‌کنند. به عقیده ما پایه و اساس مشکلات بخش حمل‌ونقل بین‌المللی و ترانزیت در ایران مربوط به این مساله است و باقی مسائل کوچک، قابل حل است.

اگرچه حمل و نقل مانند زنجیر به اقتصاد وصل است، اما در شرایط کنونی متأسفانه این زنجیر قطع شده و وضعیت به‌گونه‌ای است که ما دو طرف این زنجیر را با دست نگه داشته‌ایم و هم‌اکنون بخش خصوصی ما در بخش حمل‌ونقل بین‌المللی در چنین وضعیتی به سر می‌برند.

دولت‌های دیگر سیستم اداری، سیستم اتاق بازرگانی، سیستم وزارت راه و حمل و نقل پشتیبان شرکت‌های حمل و نقل است. آنها درد شرکت‌های خود را می‌دانند و راه را برای آنها هموار می‌سازند. در ایران نیز حل این گونه مسائل به یک نهاد متولی دلسوز و راهنما نیاز دارد.

حمله بار کالاهای داخلی
باید توسط شرکت‌های داخلی انجام شود

یکی دیگر از مشکلات بزرگی که سالیان سال است شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی با آن مواجهند، این است که اتاق بازرگانی ایران به هیچ عنوان در زمینه شفاف‌سازی تاجران به منظور بهره‌گیری از ظرفیت شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی داخلی با این بخش همکاری نمی‌کند. این در حالی است که توسعه حمل و نقل بین‌المللی و ترانزیت، نیازمند حمایت دولت است و دولت باید در این زمینه برنامه‌ریزی کند تا تجار و شرکت‌های دولتی که قصد خرید کالای خارجی را دارند، حمل بار آنها توسط شرکت‌های ترانزیتی داخلی و بخش خصوصی انجام شود که در نهایت سود و منفعت آن، متوجه دولت و شرکت‌های حمل‌ونقل کشور خواهد بود. انتظار

