

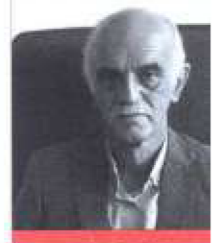


ترین نقاط ضعف این تشکل از نگاه شما چیست؟

۵. مهمترین انتقادات شما از دوره آتی هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران چیست؟

۶. از دیدگاه شما سندیکا در طول سال‌های آینده باید بر چه موضوعاتی متمرکز شود و چه مسائلی را پیگیری کند؟

تابلو شرق | علی اربعه | مدیرعامل



م‌تمرکز ات مدیره وسعه صادرات

۱. سندیکای صنعت برق ایران در طول چهار سال اخیر دستاوردهای متعددی داشته که از آن جمله می‌توان به درج اخبار و آگهی‌های تبلیغاتی در رسانه‌های این تشکل از جمله نشریه ستبران به عنوان ارگان رسمی سندیکا اشاره کرد. همچنین پیگیری مسائل و چالش‌های شرکت‌های عضو و ارائه راهکارهای موثر به منظور حل آنها و معرفی دستاوردها و توانمندی‌های اعضا به صنعت برق و انرژی کشور از جمله دیگر اقدامات موثر این تشکل بوده است. ۲. امید است که در راستای حل مشکلات اعضا و ارائه راهکارهای لازم به منظور حل این مشکلات، سندیکا ضمن برقراری ارتباط موثر با مدیران اجرایی صنعت و نیز سازمان‌های دولتی، زمینه را برای انتقال شفاف و دقیق مشکلات موجود و رفع آنها با همکاری اعضای توانمند، فراهم کند.

۳. با توجه به اینکه سندیکای صنعت برق نمایندگی بخش خصوصی این صنعت را عهده دارد و اعضای آن حدود نیمی از ارزش افزوده این صنعت را تولید کرده و بیش از دو سوم اشتغال آن را در اختیار دارند، سندیکا می‌تواند با بررسی چالش‌های موجود و فراهم کردن بسترهای لازم جهت حفظ توان داخلی صنعت برق، نقش موثری در حفظ ظرفیت‌های این صنعت زیرساختی ایفا کند. همچنین سندیکا می‌تواند برنامه ریزی‌های جامعی را به منظور جذب و ایجاد تسهیلات لازم برای واحدهای تولیدی، رفع چالش‌های سازندگان با شرکت‌های توزیع نیروی برق و تسریع در پرداخت مطالبات مالی آنها از شرکت‌های تابعه تأثیر صورت دهد. در همین راستا شرکت تابلو شرق از سندیکا انتظار دارد نسبت به ارائه راه حل و راهکارهای لازم در خصوص حل مشکلات همه شرکت‌های عضو اقدام کند.

۴. سندیکای صنعت برق می‌تواند در حوزه خصوصی سازی صنعت برق از طریق نمایندگان مجلس شورای اسلامی، وزارت نیرو و تأثیر نقش بسیار موثری داشته باشد. همچنین تمرکز بر اصلاح ساختار صنعت برق و بهبود فضای کسب و کار به منظور توسعه این صنعت استراتژیک هم باید از دیگر راهبردهای سندیکا در طول سال‌های آتی باشد. ۵. هدفگذاری به منظور توسعه بازارهای صادراتی، تدوین ساختارهای موثر صادراتی و نیز ایجاد مشارکت در بین اعضا به منظور حضور موثرتر در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی در کنار ارزیابی تولیدات سازندگان از نظر کیفیت و تفکیک سازندگان این صنعت بر اساس سطح کیفی محصولات و سازه‌ها از جمله اقداماتی است که باید در دوره آتی هیات مدیره مورد توجه ویژه قرار گیرد. به علاوه برگزاری نشست‌های پرسش و پاسخ با وزیر، مدیران ارشد و مشاورین صنعت برق هم از دیگر اقداماتی است که باید در دوره آتی برای آن برنامه ریزی شود.

۶. برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی، به منظور تسهیل حضور کشورهای مختلف در کشور و ایجاد همکاری گسترده با آنها جزو اقداماتی است که باید در دوره آتی هیات مدیره بر روی آن کار شود. همچنین موضوعاتی نظیر بهینه سازی ساختار نیروگاهی، رشد صادرات، افزایش ظرفیت تولید برق تجدیدپذیر و نیز حمایت از ساخت داخل هم موضوعات مهمی است که می‌تواند به پیشبرد اهداف سندیکا و اعضا کمک کند.

به علاوه این مساله را نیز نمی‌توان از نظر دور داشت که در حال حاضر فعالان صنعت برق با مشکلات پرتعدادی نظیر کمبود نقدینگی، تأمین مواد اولیه، واردات تجهیزات، کاهش صادرات و افزایش هزینه تأمین نهاده‌های تولید دست به گریبان هستند که به رکود، تعدیل نیروی انسانی و انباشت مطالبات از دولت منجر شده است. لذا به نظر می‌رسد یکی از مهمترین راهبردهای هیات مدیره آتی سندیکا باید زمینه سازی برای ایجاد رونق در ساخت تجهیزات، حمایت از شرکت‌های عضو، تأمین نقدینگی، توسعه صادرات و زمینه سازی برای بهره‌گیری صنعت نفت، گاز و پتروشیمی از تجهیزات ساخت داخل در حوزه برق برنامه ریزی کند.



آشنایی با شرکت تابش تابلو و شرق



۶۴



تاسیس ۱۳۵۷
مکان تولد
تهران
تخصص
تولید و نصب تابلو برق

تجربه مفید جذب و به تدریج پس از تحقیق و مطالعه کافی و بهره گیری از فن آوری های جدید و نرم افزار های تخصصی و امکانات و تجهیزات پیشرفته شرکت فعالیت خود را در زمینه طراحی و ساخت انواع تابلوهای برق بصورت تخصصی شروع نمود و متعاقب آن با انجام تغییرات اساسی در روش های انجام کار و تهیه مستندات شامل اصلاح فرایندها، گردش کارها، رویه ها و تدوین دستورالعمل های اجرایی و برگزاری دوره های آموزشی موثر برای کارکنان در داخل و خارج شرکت بصورت ایجاد ظرفیت های لازم، کلیه فعالیت های شرکت منطبق با نیازمندی ها و الزامات سیستم تضمین کیفیت سازماندهی و سرانجام با کار و تلاش مداوم در تداس سطوح، شرکت در سال ۱۳۸۷ موفق به اخذ گواهینامه ISO9001 از شرکت نیسرت گردید و پس از پیگیری های مستمر و انجام اصلاحات ضروری و تکمیل مستندات مورد نیاز و انعام ارزیابی های

شرکت صنعتی تابش تابلو شرق (سهامی خاص) از تاریخ ۸۲/۰۲/۰۲ در شرکت صنعتی عباس آباد شرکت را تأسیس و از تاریخ مذکور تاکنون کماکان مسئولیت سمت مدیریت عاملی و رئیس هیئت مدیره شرکت را برعهده دارم.

• لطفاً در مورد سابقه تأسیس شرکت و چگونگی ورودتان به انجمن را توضیح دهید. با توجه به رشد چشمگیر صنعت تابلوسازی در سال های پایانی دهه ۷۰ و اوایل دهه ۸۰ و درخواست متنوع شرکت ها جهت تأمین انواع تابلوهای برق و بمنظور تولید محصول با کیفیت بالا و ارتقاء سطح رضایت مشتریان، همزمان با تأسیس شرکت، تنوع در تولید محصول متناسب با نیاز شرکت ها در دستور کار شرکت قرار گرفت و بدینال آن به مرور با توجه به افزایش ظرفیت تولید از یک طرف و تخصصی شدن وظایف از طرف دیگر، تعدادی افراد متخصص و محرب با

• ضمن معرفی خودتان لطفاً در مورد سوابق اجرایی خود برای خوانندگان نشریه علم برتر توضیح دهید.

اینجانب علی اربعه، متولد سال ۱۳۳۶، از سال ۱۳۵۷ در ابتدا بعنوان کارگر ساده در شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ جذب و پس از ۱۵ سال سابقه همکاری و کسب تجارب مفید در مشاغل مختلف (از جمله موتازکار تابلو، نصب پست، جوشکار، برقکار، مفصل بند، تعمیرات خطوط زمینی و...)،

در سال ۱۳۷۲ از ادامه همکاری استعفا دادم و متعاقب آن با فراهم نمودن امکانات و تجهیزات مورد نیاز، بمدت ۸ سال در یک کارگاه کوچک در منطقه جاجرود با تولید تابلو برق و چراغ های روشنایی تحت عنوان «تابشگران نور» مشغول فعالیت بودم و سرانجام پس از سال ها کار و تلاش مداوم و پیگیری های مستمر جهت کسب مجوز از مراجع مختلف و انجام مراحل قانونی،

لازم و اخذ ناییده. شرکت در سال ۱۳۹۰ به عضویت انجمن صنعتی تولید کنندگان تابلوهای برق ایران پذیرفته شد.

• آغاز فعالیت شرکت با چه نوع تولیدانی بوده، در ضمن تولیدات فعلی شما در چه زمینه‌ای می‌باشد؟

همانطور که قبلاً هم اشاره شد، قبل از تشکیل و تأسیس شرکت و همچنین در سال‌های اولیه فعالیت شرکت، مناسب با فضای محدود کارگاه و استفاده از حداقل امکانات و تجهیزات فقط تابلوهای اندازه گیری و چراغ روشنایی جزو محصولات تولیدی شرکت بود و به مرور در سال‌های اخیر، در راستای تحقق اهداف مشتری مداری و تأمین نیاز روز شرکت‌ها و استفاده بهینه از فن آوری‌های جدید، محصولات تولیدی روز به روز گسترش پیدا کرد.

در حال حاضر تمامی محصولات مورد نیاز در شرکت‌های توزیع نیروی برق و شرکت‌های نفت و گاز در سراسر کشور، از جمله انواع تابلوهای فشار ضعیف و متوسط با برند سارل ایتالیا و الکوپارس ترکیه، بانک خازنی، مانتو رینگه تابلوهای فیکس و کنسولی، تابلوهای پست کمپکت پیش ساخته (با ترانس و بدون ترانس)، تابلوهای ابرآبوری و در این شرکت طراحی و تولید می‌گردد.

• بیشتر مشتریان شما و سرگای نجاترستان از کدام شرکت‌ها و یا سازمان‌هایی هستند. آیا مشتری خارجی هم دارید؟

شرکت‌های توزیع نیروی برق در سراسر کشور و پیمانکاران آن‌ها و همچنین پیمانکاران شرکت‌های نفت و گاز و پیمانکاران شهرداری‌ها در سراسر کشور، مشتریان اصلی‌ای شرکت محسوب می‌گردد که ۶۰٪ مشتریان را شامل

می‌شوند و ۴۰٪ بقیه را هم مشتریان متفرقه تشکیل می‌دهند.

تعداد این شرکت از سال ۹۲ الی ۹۵ حدود یکمصد (۱۰۰) دستگاه کیوسک و شش (۶) هزار دستگاه تابلوهای بارانی جهت استفاده در کشور عراق تولید و ارسال نموده و همچنین در سال ۸۹ تعدادی تابلو برق برای کشور افغانستان تولید نموده است.

• در مجموعه شما چه نوع ماشین‌آلاتی مورد استفاده قرار می‌گیرد؟ تمامی امکانات و تجهیزات و ماشین‌آلات مستقر در کارگاه‌های این شرکت‌هاز پیشرفته ترین و بروزترین تجهیزات مورد استفاده در صنعت برق و سایر مراکز صنعتی می‌باشد.

از جمله: سه دستگاه CNC پنج، دو دستگاه CNC خم، چهار دستگاه گوتش هیدرولیک، ماشین آلات و تجهیزات کوره رنگ (الکترواستاتیک)، دو دستگاه خم پنج و برش NC شینه، یک دستگاه تست پاور فیکس، یک دستگاه شماره زن سیم، یک دستگاه هک لیوری پلاک، یک دستگاه گوشه زن هیدرولیکی NC، دستگاه تست جریان، دستگاه یک جوش، پنج دستگاه جوش CO2 و سایر تجهیزات مورد نیاز در محیط کار و ابزار آلات پنوماتیک و...

• مسائل عمده‌ای که صنعت برق، علی‌الخصوص تولید تابلوهای برق با آن مواجه است را بیان فرموده در ضمن برای حل آن چه پیشنهادی دارید؟

در دنیای امروز هیچ کس نمی‌تواند غش و اهمیت جایگاه شرکت‌های بخش خصوصی را، جمله شرکت‌های فعال در صنعت تابلوسازی را به‌خاطر اشتغال زایی و جذب نیروی انسانی و

رشد و توسعه و بهبود مستمر محیط کسب و کار از جهت افزایش سهم در تولید ناخالص ملی صادرات، فناوری و... منکر شود.

لیکن علیرغم اهمیت خاص این موضوع، در طی سال‌های گذشته، تعداد زیادی از شرکت‌های فعال در صنعت تابلوسازی بدلیل مشکلات عدیده در محیط کسب و کار و عدم همراهی بی توجهی شرکت‌های دولتی و شبه دولتی در اجرای تعهدات و عدم پرداخت به‌وقوع مطالبات و در نظر نگرفتن خیر و صلاح و رضایت طرفین، یک به یک پس از تحمل خسارت سنگین از ادامه فعالیت منصرف شدند و یا ناچاراً و برخلاف میل باطنی تعدادی از پرسنل خود را بدلیل تعدیل نیروی انسانی جهت باقی ماندن در عرصه فعالیت از دست داده‌اند. سایر مسائل و مشکلات موجود در بازار کار شرح ذیل می‌باشد:

- ۱- عدم وجود فضای عادلانه جهت کسب و کار
- ۲- عدم کنترل و نظارت دائم و مستمر بر فعالیت‌های شرکت‌هایی که کالای بی کیفیت با قیمت پایین تولید می‌کنند
- ۳- افزایش بی رویه قیمت مواد اولیه و نیاز به حمایت دولت و دانش‌آزمایان بدلیل نوسانات شدید نرخ ارز
- ۴- فراهم نبودن امکانات مالی و سرمایه‌ای گردش بدلیل فوق الذکر و مشکلات دریافت تسهیلات از بانک‌ها
- ۵- افزایش بی رویه هزینه‌های تولید ناشی از افزایش مستمر نرخ بیمه و سایر موارد که منجر به افزایش قیمت تمام شده محصول و در نتیجه منجر به کاهش صادرات تولید و وقفه و رکود در فعالیت‌ها می‌گردد (وجود کالای بی کیفیت و نامرغوب در بازار با قیمت پایین باعث می‌شود تعدادی از مشتریان به‌دنبال عدم آگاهی مسئولین قبل کالاهای گران‌تر پیدا کنند)

