

گفت‌وگو با دکتر حسین سوری - مدیرعامل، مهندس حامد بیات - مدیر تولید و دکتر علی کریمی - مدیر واحد برق و انرژی شرکت ایستاراد کوشا



مهندس بیات



دکتر کریمی



دکتر سوری

اشاره:

زمینه اصلی فعالیت شرکت ایستاراد، طراحی، ساخت و تولید قطعات و ماشین‌آلات صنعتی، علی‌الخصوص ماشین‌آلات خط تولید الیاف مصنوعی است. از جمله می‌توان به انواع قطعاتی مانند، اسپینرت، دنده خورشیدی، سیلندر و ماردون و... و هم‌چنین دستگاه‌های مختلف مانند اکسترودر، تیک‌آپ، کشش، کریمپر، استنتر، کاتر و... است.

مدیران شرکت ایستاراد معتقدند متأسفانه در کشور ما، واژه‌های گارانتی و خدمات پس از فروش مورد سوءاستفاده قرار گرفته و اغلب مصرف‌کنندگان تصور می‌کنند ارائه این خدمات، صرفاً یک شعار تبلیغاتی است و جنبه واقعی ندارد. اما در ایستاراد، ارائه خدمات مذکور، بصورت جدی مدنظر قرار گرفته است و با تکیه به این موضوع که «حق با مشتری است»، حتی فراتر از تعهدات خود در زمینه گارانتی و خدمات پس از فروش عمل کرده‌ایم. به این ترتیب علی‌رغم رکود اقتصادی، با افزایش چشمگیر تعداد مشتریان روبرو شده‌ایم.

به گفته مدیران ایستاراد، هدف ما فقط فروش یک قطعه یا دستگاه نیست. در شرایط کنونی که تولیدکننده الیاف مصنوعی با حاشیه سود اندک به فعالیت ادامه می‌دهد و تقبل هزینه‌های خرید یک دستگاه برایش دشوار است؛ اگر بخواهیم سود بالایی برای خود در نظر بگیریم و دستگاه مورد نیاز وی را با چندبرابر قیمت در اختیارش قرار دهیم، در نهایت به دلیل کمبود منابع مالی، یکی پس از دیگری متوقف خواهند شد. به این ترتیب ما هم مشتریان خود را از دست می‌دهیم و متضرر خواهیم شد.

۴. بیوگرافی، سوابق شغلی و حرفه‌ای...

دکتر سوری: متولد سال ۱۳۵۵ هستم. مدرک دکترای مکانیک را سال ۱۳۸۸ با درجه عالی از دانشگاه تربیت مدرس دریافت نمودم. نزدیک به ۱۷ سال سابقه فعالیت‌های صنعتی دارم. طی این مدت به امر پژوهش و تولید و همچنین مدیریت صنعتی اشتغال داشته‌ام.

تولید قطعات و ماشین‌آلات صنعت نساجی در ابتدا در حدود پنج سال پیش توسط آقای مهندس بیات پایه‌گذاری شده است. این کار تحت عنوان کارگاه تراشکاری یونیک انجام می‌پذیرفت. پس از ورود اینجانب به این عرصه و با توجه به افزایش حجم پروژه‌ها، تصمیم گرفتیم که فعالیت‌های خود را در قالب شرکت ایستاراد گسترش دهیم. لازم به ذکر است که تنها طی یک سال گذشته و با وجود رکود بی‌سابقه حاکم بر اقتصاد کشور، به دلیل کیفیت بالای محصولات، قیمت رقابتی و خدمات پس از فروش مناسب، تعداد مشتریان شرکت

نزدیک به سه برابر شده است. زمینه اصلی فعالیت شرکت ایستاراد، طراحی، ساخت و تولید قطعات و ماشین‌آلات صنعتی، علی‌الخصوص ماشین‌آلات خط تولید الیاف مصنوعی است. از جمله می‌توان به انواع قطعاتی مانند، اسپینرت، دنده خورشیدی، سیلندر و ماردون و... و هم‌چنین دستگاه‌های مختلف مانند اکسترودر، تیک‌آپ، کشش، کریمپر، استنتر، کاتر و... اشاره کرد.

علاوه بر این بهینه‌سازی و افزایش ظرفیت خطوط تولید کارخانه‌ها، آموزش نیروهای انسانی و ارائه مشاوره فنی و تخصصی نیز از جمله فعالیت‌های شرکت ایستاراد است. اخیراً با اضافه شدن دکتر کریمی و سایر کارشناسان خبره به جمع ما، ممیزی انرژی الکتریکی و بهینه‌سازی کیفیت و کاهش هزینه برق کارخانجات نیز به توانمندی‌های شرکت افزوده شده است.

در حال حاضر به لطف خداوند و تلاش متخصصین، شرکت به سطحی از تخصص و دانش فنی رسیده است که توان طراحی

و تولید هر نوع دستگاه مورد استفاده در خط تولید الیاف مصنوعی را داریم و خوشبختانه از نظر کیفیت و دوام دستگاه‌ها موفق به جلب اعتماد مشتریان شده‌ایم. لازم به ذکر است که برای رسیدن به این هدف، در حال حاضر چهار نفر از اعضای هیئت علمی دانشگاه‌های معتبر به همراه تعداد قابل توجهی کارشناس و مهندس و تکنیسین خبره با شرکت ایستاراد همکاری می‌کنند. از جمله نقاط قوت ایستاراد، ارائه گارانتی و خدمات پس از فروش مناسب است. متأسفانه در کشور ما، واژه‌های گارانتی و خدمات پس از فروش مورد سوءاستفاده قرار گرفته و اغلب مصرف‌کنندگان تصور می‌کنند ارائه این خدمات، صرفاً یک شعار تبلیغاتی است و جنبه واقعی ندارد. اما در ایستاراد، ارائه خدمات مذکور، بصورت جدی مدنظر قرار گرفته است و با تکیه به این موضوع که «حق با مشتری است»، حتی فراتر از تعهدات خود در زمینه گارانتی و خدمات پس از فروش عمل کرده‌ایم. به این ترتیب علی‌رغم رکود اقتصادی، با افزایش چشمگیر تعداد مشتریان روبرو شده‌ایم.

با توجه به تحریم‌های بین‌المللی و محدودیت‌های موجود در زمینه انتقال دانش فنی، اطلاعات لازم جهت طراحی و تولید قطعات و ماشین‌آلات نساجی را از چه منابعی به دست می‌آورید؟

دکتر سوری: به حمد الله در حال حاضر در داخل کشور می‌توان مسیر دستیابی به هر دانش صنعتی را از ابتدایی‌ترین سطح فناوری آن یعنی از سطح آمادگی فناوری (TRL) یک شروع کرد و به TRL نه رسید. اما مشکل این است که مشتریان منتظر نمی‌مانند تا این مراحل به تدریج طی شود. ازی این رو ما در ابتدا شیوه مهندسی معکوس (Reverse Engineering) را مد نظر قرار دادیم (یکی از روش‌هایی که شرکت‌ها با به کارگیری آن، فرایند تکوین محصول خود را سرعت می‌بخشند) و در ادامه به استخراج دانش (و نه کپی‌سازی) پرداختیم. در واقع به جای کپی‌برداری صرف از یک قطعه یا ماشین و ارائه آن به مشتری، تمام تلاش خود را به عمل آوردیم تا به دانش فنی نهفته در آن دست یابیم.

ایستاراد توانسته تجربه تکنسین‌ها و مهندسیین شرکت را با دانش اساتید دانشگاه تلفیق نماید. این کار در کنار

مدیریت دانش قوی، باعث دستیابی به دانش فنی طراحی و تولید ماشین‌آلات مورد نیاز مشتریان شده است. البته دامنه صنایع نساجی بسیار گسترده است و هنوز در نخستین پله، یعنی تولید ماشین‌آلات الیاف مصنوعی قرار داریم.

چند درصد از حجم فعالیت‌های ایستاراد به صنعت نساجی اختصاص دارد؟

دکتر سوری: حدود ۸۰ درصد از فعالیت ایستاراد به صنعت نساجی ارتباط دارد. با توجه به مزیت تمرکز بر انجام فعالیت تخصصی، تصمیم گرفتیم تعداد مشتریان سایر صنایع و حوزه‌های صنعتی را به حداقل برسانیم تا به صورت تخصصی‌تر و با کیفیت بالاتر نیاز صنعتگران نساجی و بخصوص بخش تولید الیاف مصنوعی را به ماشین‌آلات رفع نماییم؛ ضمن این که صنایع نساجی به اندازه‌های گسترده‌است که سال‌های متمادی به طول خواهد انجامید تا در تمام بخش‌های آن به فعالیت بپردازیم.

مهندس بیات: از سال ۱۳۸۱ فعالیت خود را با ساخت ماشین‌آلات معدن آغاز کردم و سپس وارد ساخت ماشین‌آلات صنعت پلاستیک و در نهایت خط تولید الیاف مصنوعی شدم. افراد بسیاری وارد این بخش می‌شوند اما پس از مدتی عرصه را ترک می‌کنند زیرا فعالیت در این بخش به‌راستی نیازمند فعالیت شبانه‌روزی و مستمر است. مشتریان در هر ساعت از شبانه‌روز می‌توانند جهت تعمیر ماشین‌آلات و دستگاه‌های خود با ما تماس بگیرند و اکیپ تعمیرات و خدمات پس از فروش به صورت ۲۴ ساعته آماده پاسخگویی به مشتریان است.

در ابتدا، کار را با طراحی و ساخت قطعات ماشین‌آلات تولید الیاف مصنوعی در برخی از کارخانجات واقع در اصفهان، شمال کشور و دلجان شروع کردیم؛ اما در حال حاضر بسیاری از واحدهای تولید الیاف مصنوعی از مشتریان عمده ایستاراد محسوب می‌شوند.

یکی از پروژه‌هایی که اخیراً به پایان رسید، بازسازی کامل و راه اندازی مجدد یکی از کارخانجات تولید الیاف پلی‌استر ریسایکل بود که افراد و شرکت‌های بسیاری علی‌رغم دریافت هزینه‌های سنگین، از عهده احیای آن برنمی‌آمدند. به شکلی که مدیر کارخانه از احیای آن نا امید شده بود. اما ایستاراد با

تکیه بر توانمندی متخصصین خود و با دو ماه تلاش شبانه‌روزی و بی‌وقفه توانست این پروژه را با موفقیت به انجام برساند.

در زمینه طراحی و ساخت ماشین‌آلات با چه مشکلات و چالش‌هایی روبرو هستید؟

مهندس بیات: بسیاری از مشتریان در ابتدا به دلیل وجود این طرز تفکر که تولیدات ایرانی فاقد کیفیت مطلوب است، اعتماد چندانی به ما ندارند و ترجیح می‌دهند نمونه خارجی که از نظر قیمتی گران‌تر و از نظر کیفیت تقریباً هم‌سطح تولیدات ماست را خریداری نمایند؛ در حالی که برای مثال قیمت اکسترودر ما، ۶۰-۵۰ درصد ارزان‌تر از مشابه خارجی موجود در بازار می‌باشد؛ هم‌چنین تمام محصولات ما دارای یک‌سال گارانتی (تعویض و تعمیر) است اما بسیاری از نمونه‌های خارجی فاقد چنین امتیازهایی هستند. هزینه‌های مربوط به ایاب و ذهاب اکیپ تعمیرات برعهده ایستاراد است و کوچک‌ترین هزینه‌ای از صنعتگران دریافت نمی‌کنیم. شاید باورتان نشود اما سود دریافتی ما بسیار اندک است و بارها به مشتریان خود اعلام کرده‌ایم که هدف ما فقط فروش یک قطعه یا دستگاه نیست. در شرایط کنونی که تولیدکننده الیاف مصنوعی با حاشیه سود اندک به فعالیت ادامه می‌دهد و تقبل هزینه‌های خرید یک دستگاه برایش دشوار است؛ اگر بخواهیم سود بالایی برای خود در نظر بگیریم و دستگاه مورد نیاز وی را با چند برابر قیمت در اختیارش قرار دهیم، در نهایت به دلیل کمبود منابع مالی، یکی پس از دیگری متوقف خواهند شد. به این ترتیب ما هم مشتریان خود را از دست می‌دهیم و متضرر خواهیم شد.

دلجان به نوعی قطب تولید الیاف مصنوعی شناخته می‌شود. تا چه میزان مدیران کارخانه‌های تولید الیاف مصنوعی نسبت به بازسازی و نوسازی خطوط تولید خود اهمیت می‌دهند و حاضرند بابت آن هزینه کنند؟

مهندس بیات: مسلماً صنعتگران نساجی هم به فکر تداوم تولید و هم افزایش سود مجموعه خود هستند و در این میان ایستاراد یکی از شرکت‌هایی است که به بقای کارخانه‌های نساجی توجه خاصی دارد؛ وقتی

دکتر کریمی: افزایش هزینه برق و خسارات وارده به لوازم الکتریکی مصرف‌کنندگان برق، نتیجه شرایط نامناسب ولتاژ و بدون کیفیت است که موجب نگرانی و ضرر و زیان مصرف‌کنندگان، تاسیسات برق و همچنین خروج ارز از کشور جهت تهیه قطعات یدکی می‌شود. این مشکل، با افزایش استفاده از وسایل الکتریکی، کامپیوترها و موتورهای الکتریکی مدرن،

در حوزه انرژی را مرتفع کنیم، باید مستقیم وارد عمل شویم اما چون مراحل اجرایی آن مانند شعار دادن، رایگان و بی‌دردسر نیست! همه از آن فرار می‌کنند تا زمانی که به اصطلاح آستین‌های همت را بالا نزنیم و وارد گود نشویم؛ هیچ اتفاقی در جهت بهره‌وری و بهینه‌سازی صورت نخواهد گرفت.

«منظورتان از این‌که همه فرار می‌کنند؛ دقیقاً چه کسانی است؟»

دکتر کریمی: مصرف‌کنندگانی که همیشه از بابت هزینه‌های برق و مشکلات شبکه، گلایه‌مند هستند و صاحبان محترم صنایع که با برگزاری جلسات متعدد و اعتراض به واحدهای مربوطه، به دنبال فرار از مشکلات برقی خود هستند!

اینکه شبکه ما مشکل دارد، واضح هست. اینکه شبکه ما از مبدأ تا مقصد دچار تلفات هست، بر همگان مسلم هست ولی آیا می‌دانید با کمی دقت در شبکه داخلی مجموعه خود می‌توانید بسیاری از مشکلات کیفی و کمی شبکه داخلی خود را مرتفع کنید؟ شما برای شناخت شبکه مصرف خود تا این لحظه چه حرکتی انجام داده‌اید؟ به قول معروف تا آزمایش داده نشود، امراض تشخیص داده نمی‌شود. آیا مدیران کارخانجات تا به حال شبکه خود را مورد ممیزی انرژی قرار داده‌اند؟ وضعیت شبکه را روی قبض برق خود دنبال نکنید. امروزه در سطح دنیا امر مشاوره امری ضروری محسوب می‌شود. کشورهای همسایه (که خود را نسبت به آنها سرآمد و بهتر می‌دانیم!) برای استفاده از یک متخصص در امر مشاوره، هزینه‌های بسیاری تقبل می‌کنند اما متأسفانه مصرف‌کنندگان ما حتی به این موضوع فکر هم نمی‌کنند تا چه رسد به هزینه کردن در حالی که با هزینه‌های اندک بابت مشاوره به موفقیت‌های بزرگی دست خواهند یافت. به اعتقاد من ممیزی انرژی، تنها راهکار رسیدن به مدیریت مصرف مطلوب می‌باشد.

«به‌عنوان کارشناس حوزه انرژی، شبکه برق دارای چه مشکلات کیفیتی است که از چشم مصرف‌کنندگان پنهان مانده هست؟»

مدیران نساجی متوجه این موضوع می‌شوند به ما اعتماد می‌کنند و احیای خطوط تولید و ماشین‌آلات خود را به ما بسپارند؛ خوشبختانه تاکنون به بهترین شکل، پاسخ اعتماد خود را گرفته‌اند. به عنوان مثال مدتی پیش، یکی از کارخانه‌های نساجی که قبل از آشنایی با ما حدود صد میلیون تومان برای رفع مشکل یکی از خطوط تولید هزینه کرده بود و مشکل همچنان پابرجا بود! تنها با یک تماس تلفنی، مشکل آنان را حل کردیم و حتی یک ریال هم بابت این کار دریافت نکردیم.

«بحث ممیزی انرژی، یکی دیگر از فعالیت‌های ایستاد محسوب می‌شود؛ در این زمینه توضیحات بیشتری ارائه نمایید»

دکتر سوری: قیمت پایین محصول، یکی از مزیت‌های رقابتی هر کارخانه‌ای است. ممیزی انرژی و پس از آن انجام یکسری اقدامات اصلاحی روی شبکه برق کارخانجات، کمک زیادی به کاهش مصرف انرژی و در نتیجه کاهش قیمت تمام شده محصول می‌نماید. در حین انجام پروژه‌های مختلف صنعتی، متوجه نیاز مشتریان به بحث ممیزی انرژی شدید و تصمیم گرفتیم در این حوزه نیز نیاز صنعتگران را رفع نماییم. دکتر کریمی: فعالیت شرکت در این بخش به صورت تخصصی در زمینه مشاوره برق و انرژی، بهینه‌سازی شبکه داخلی، مدیریت مصرف و صرفه جویی در مصرف برق، بر اساس استانداردها و پروتکل‌های بین‌المللی و داخلی است. ارائه راهکارهای نوین مطابق با تکنولوژی روز دنیا، انجام ممیزی و کارشناسی شبکه به صورت آنلاین با پیشرفته‌ترین تجهیزات اندازه‌گیری و در اختیار داشتن کادر متخصص مجرب با رزومه گسترده داخلی و خارجی، برگزاری کارگاه‌های آموزشی عمومی و خصوصی در حوزه مدیریت مصرف، از دیگر فعالیت‌های این واحد به شمار می‌آید.

«در زمینه انرژی و ضعف‌ها و کمبودهای آن توضیح دهید.»

دکتر کریمی: در مورد انرژی، کنفرانس‌های متعددی برگزار شده و معتقد دوره شعار به پایان رسیده است و وقت عمل می‌باشد. اگر بخواهیم کمبودها و مشکلات

دکتر سوری: قیمت پایین محصول، یکی از مزیت‌های رقابتی هر کارخانه‌ای است. ممیزی انرژی و پس از آن انجام یکسری اقدامات اصلاحی روی شبکه برق کارخانجات، کمک زیادی به کاهش مصرف انرژی و در نتیجه کاهش قیمت تمام شده محصول می‌نماید.

نمود بیشتری پیدا می‌کند که در تغییرات آنی، نوسان، سوسو زدن و نامتعادل بودن ولتاژ در وسایل الکتریکی قابل مشاهده است. همان‌گونه که می‌دانید برق قابل استفاده در محل مصرف کننده، اغلب تابع ضرایب غیر قابل کنترل است و به روی کیفیت و تثبیت برق اثرگذار هستند برای مثال افزایش آنی دامنه ولتاژ در هنگام سوییچ کردن، افزایش ولتاژ در هنگام قطع کردن برق به صورت عادی، نامتعادل بودن ولتاژ در بارهای تک فاز، افت ولتاژ در هنگام استارت کردن موتور، معیوب بودن لوازم سخت افزار و همچنین شوک‌های ولتاژ و قطع شدن موقت خروجی‌ها در پی هوای طولانی و صاعقه و هارمونیک‌های مزاحم و مخرب چندین و چند مشکل دیگر ...

بیشتر مصرف‌کنندگان برق تصور می‌کنند که تأسیسات شرکت برق منطقه‌ای موجب بروز مسائل فوق می‌شود در صورتی که این اختلالات، توسط ماشین‌آلات و تجهیزات مصرف‌کنندگان به شبکه برق تحمیل می‌شود که این اختلالات خارج از کنترل شرکت برق منطقه‌ای است و می‌توانند به عنوان آلودگی الکتریکی که اثرات مهمی در موتورهای الکتریکی و عملکرد تجهیزات دیگر دارند مطرح شوند؛ این اختلالات می‌توانند از طریق لامپ‌های فلورسنت و کم مصرف، موتورها، کمپرسورها، دستگاه‌های جوشکاری و غیره به وجود آیند.

در این زمینه چه تلفاتی دامنگیر مصرف‌کنندگان می‌شود که ممکن است مورد غفلت آنها قرار گیرد؟

دکتر کریمی: بخشی از تلفاتی که مستقیم به کارخانه‌دار بر می‌گردد عبارت است از: تلفات تاسیساتی شامل تلفات خطوط ناشی از مقاومت رساناها، تلفات ترانسفورماتور، تلفات عایقی به‌ویژه در کابل‌های زمینی، تلفات کنتورها به علت کالیبره نبودن آن، تلفات ضریب توان، تلفات مربوط به افت ولتاژ، تلفات نامتعادلی بار، تلفات مصرف‌کننده‌های مستعمل و قدیمی و از همه مهم‌تر تلفات هارمونیکی.

ضمن تعریف مدیریت مصرف، در مورد ممیزی انرژی توضیحات بیشتری ارائه دهید.

دکتر کریمی: مدیریت مصرف عبارت است از بهره‌برداری و استفاده صحیح و بهینه از انرژی با اجرای هم‌زمان سیاست‌های تبلیغی آموزشی و فرهنگی و عملیات مشاوره‌ای. در ممیزی انرژی با نصب تجهیزات ممیزی و پاورآنالیز در قسمت ثانویه ترانس و یا تابلوی اصلی برق کارخانه، کلیه پارامترهای موجود در شبکه برق که بالغ بر ۹۰ پارامتر می‌باشد، به‌صورت مانیتورینگ و در شرایط اوج مصرف، بررسی و علاوه بر ارائه توضیحات مبسوط به‌صورت زنده به کارشناسان فنی، گزارش مکتوب بر اساس پروتکل‌های بین‌المللی در اختیار مشتری قرار می‌گیرد. این گزارش شامل کلیه نقاط قوت و ضعف شبکه، گراف‌های دریافتی، رایبه راهکارهای موجود بر اساس تکنولوژی‌های روز دنیا می‌باشد. در ممیزی انجام شده، سلامت و یا عدم سلامت بانک‌های خازنی نیز مورد بررسی قرار می‌گیرد. جلوگیری از پرداخت هزینه‌های اضافی بابت پرت‌ها، آگاهی مدیران از وضعیت مصرف و در نهایت اتخاذ تصمیمی ایده‌آل توسط مدیریت جهت بهبود کیفیت برق مصرفی، هدف دیگر ممیزی انرژی است. به عبارت بهتر شعار ممیزی انرژی عبارت است از « وقتی بشناسیم، می‌توانیم تصمیم درست بگیریم.»

یکی از مهم‌ترین اخبار جهان طی روزهای اخیر، توافق هسته‌ای ایران و کشورهای ۵+۱ و رفع تحریم‌های

بین‌المللی علیه ایران است. دیدگاه شما در این زمینه چیست و تبعات رفع تحریم‌ها را بر صنعت نساجی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

دکتر سوری: تحریم‌ها برای تولیدکنندگان و صنعتگران هم فرصت هستند و هم تهدید. فرصت از این جهت که پس از اجرای تحریم‌ها، اتکا به دانش فنی و توانمندی متخصصین داخلی افزایش یافت. در حالی که تا پیش از آن، منابع مالی حاصل از فروش نفت، نیاز به تخصص و دانش فنی کارشناسان ایرانی را به حداقل می‌رساند. از سوی دیگر دلار هزار تومانی یک فاجعه بزرگ برای اقتصاد کشور محسوب می‌شد و با توجه به تبحر بسیار بالای واردکنندگان در مقایسه با صنعتگران داخلی؛ بازار کشور مملو از اجناس وارداتی و عموماً بی‌کیفیت شد. در این شرایط نابسامان، مشتری انگیزه‌ای برای اعتماد به متخصصین و تولیدکنندگان نداشت. از این منظر، تحریم‌ها فرصت بسیار خوبی بود تا صنعتگران ایرانی، توانمندی خود را به مشتریان نشان دهند. تحریم‌ها باعث ایجاد مشکل در مسیر صادرات محصولات نساجی شد و گردش مالی در این صنعت را کاهش داد. به همین دلیل مشتریان ما با مشکل مواجه شدند. از این منظر تحریم‌ها را می‌توان یک تهدید قلمداد کرد. در مجموع باید عرض کنم که پس از لغو تحریم‌ها، اگر سیاست‌گذاران اقتصاد کلان و مدیران صنایع هوشمندانه عمل نکنند، تنها به دوران پیش از تحریم‌ها باز خواهیم گشت که آن هم وضعیت چندان مطلوبی نداشت. بسیاری از مشکلات تولیدکنندگان در بخش مالیات، گمرک، تعرفه واردات، تسهیلات بانکی و ... مسائل داخلی هستند و ارتباط چندانی با تحریم‌های خارجی ندارند؛ ضمن این‌که این موضوعات بارها توسط تولیدکنندگان مختلف مورد بحث و بررسی قرار گرفته و تکراری شده‌اند!

مهندس بیات: بارف تحریم‌ها، تولیدکنندگان برای ماندن در عرصه رقابت باید کیفیت محصولات خود را ارتقا دهند؛ ضمن این‌که زمینه صادرات نیز فراهم می‌شود.

دکتر کریمی: رویکرد ما ارائه راهکار به صنعتگران است و علاوه بر کنکاش در مباحث فنی، راهکارهای مناسب به آنان است. در این مسیر، بخش عمده‌ای از نیاز ما، دانش فنی سایر کشورهاست که به دلیل تحریم به آن دسترسی نداشتیم. به دلیل نوع فعالیت ایستاد، تحریم‌ها صدمات چندانی به فعالیت‌های آن وارد نکرد.

مطلب پایانی:

دکتر سوری: تولید و فعالیت صنعتی در ایران یک جهاد است و تولیدکننده با دشواری‌های بسیاری دست و پنجه نرم می‌کند. به تلاش خود ادامه خواهیم داد و امیدوارم نگرش و طرز تفکر جامعه به جایگاهی برسد که مصرف‌کالای ایرانی را به کالای مشابه خارجی ترجیح دهد و به توانمندی صنعتگر ایرانی اعتماد کند. البته برای رسیدن به این هدف، تولیدکنندگان نیز باید ارتقای کیفی محصولات و خدمات پس از فروش خود را بیش از هر زمان دیگری مدنظر قرار دهند. ایستادار به سهم خود توانسته اعتماد مشتریان نسبت به ماشین آلات تولیدی خود را جلب کند، به نحوی که در بسیاری از موارد محصولات ما را به محصولات خارجی ترجیح می‌دهند.

مهندس بیات: بزرگ‌ترین مشکل ساخت قطعات نیست (زیرا تخصصی‌ترین و پیچیده‌ترین قطعات را هم طراحی و تولید کرده‌ایم) بلکه وجود قوانین و مقررات دست و پاگیر و محدودکننده در روند تولید است. یک صنعتگر در جریان فعالیت‌های خود آن‌قدر با سنگ‌اندازی‌های سازمان‌های مختلف روبرو می‌شود که ترجیح می‌دهند به‌صورت گمنام و مخفیانه به فعالیت ادامه دهند! متأسفانه نوع برخورد و رفتار با تولیدکننده و کارآفرین (که زمینه اشتغال چند نفر از هموطنان خود را ایجاد کرده) چندان مناسب نیست و اغلب سازمان‌های دولتی تصور می‌کنند تولیدکننده به منابع نامحدود مالی دسترسی دارند و به همین دلیل باید به بهانه‌های مختلف، پول پرداخت کنند. قوانین و مقررات هم نه تنها حامی تولیدکننده نیست بلکه مانع بزرگی برای رشد و بالندگی واحدهای تولیدی محسوب می‌شود.

دکتر کریمی: از صنعتگران و تولیدکنندگان می‌خواهم که مسئله مشاوره را جدی بگیرند و سالی یک‌بار هم که شده مجموعه خود را مورد ممیزی دقیق و استاندارد قرار دهند. ممیزی نه وقتی از آنها می‌گیرد و نه هزینه چندانی دارد. نمونه‌های زیادی وجود دارد که با یک ممیزی و صرف هزینه‌های ناچیز، از هزینه‌های سرسام‌آوری نجات یافته‌اند. اگر کیفیت برق می‌خواهند، فقط ممیزی و رفع مشکلاتی که در ممیزی مشخص شد، راهکار آنهاست. اگر صرفه‌جویی می‌خواهند، فقط ممیزی و اجرای راهکارهای مبتنی بر آن، مشکل‌گشا است!