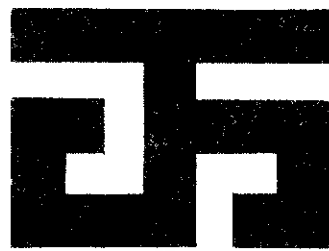


آشنائی با بخشهای اقتصادی کشور شرکت گسترش خدمات فنی



شرکت گسترش خدمات فنی چگونه شرکتی است و چه می کند



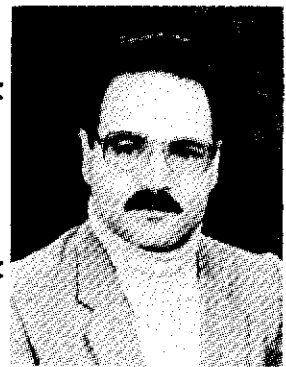
SCANIA



* واردات ماشین آلات راه سازی و کشاورزی - انواع کامیونها و کمباین و انجام خدمات بعد از فروش اساس فعالیت شرکت گسترش خدمات فنی را تشکیل می دهد.

* تشویق تولید کنندگان داخلی به تولید قطعات مورد نیاز و در صورت نیاز پیش پرداخت به آنها، زمینه ساز رشد آینده صنعت در ایران است.

* مشکلات ارزی سال گذشته کشور شرکت را با دشواریهای مواجه ساخت. آقای حسن رضائی مدیرعامل



نامه اتاق بازرگانی، بخش جدیدی به نام «آشنائی با بخشهای اقتصادی کشور» گشوده است. در این بخش، همانطور که از نام آن پیداست، مؤسسات اقتصادی و نحوه فعالیت آنها با شیوه های جدید به جامعه معرفی می شوند. هدف اینست که نهایتاً همه سازمانها و دست اندرکاران فعالیتهای اقتصادی - اعم از اینکه عضو اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران باشند و یا نباشند، و اعم از دولتی و خصوصی - از کار و فعالیت یکدیگر مطلع شوند و در هر فرصت ممکن، بتوانند با یکدیگر ارتباط اقتصادی و بازرگانی برقرار کنند و نهایتاً به استحکام زنجیره تولید و ارائه خدمات اقتصادی کمک نمایند.

اینک این شما و این هم بحث دیگری از بخش جدید «نامه اتاق بازرگانی».

*** آقای حسن رضائی مدیر عامل شرکت گسترش خدمات فنی معتقد است اگر شرکت خصوصی سازی نشود با دشواریهای سخت روبرو خواهد شد.**

*** در حال حاضر شرکت گسترش خدمات فنی متعلق به سازمان گسترش و نوسازی صنایع کشور و صد در صد دولتی است.**

*** خصوصی سازی شرکت چند سالی است که با حرف روبروست.**

*** فروشندگان خارجی ترجیح می دهند با شرکت های خصوصی کارکنند نه دولتی.**

می کوشد تا در چارچوب یک شرکت تجاری خصوصی عمل کند، باشد که بازده و سودآوری بیشتری داشته باشد.

کار دولتی و تفکر خصوصی

و جالب اینست که این مدیر دولتی برای واگذاری واحد تحت مدیریت خود به بخش خصوصی اصرار دارد، او داستان فعالیتهای شرکت گسترش خدمات فنی را در زمینه خصوصی سازی چنین خلاصه می کند:

بموجب سیاستهای اقتصادی جدید دولت جمهوری اسلامی ایران، سازمان گسترش و نوسازی صنایع، از سال ۱۳۲۵ تصمیم گرفت اکثر شرکتهای خود را به بخش خصوصی واگذار کند. در مورد این شرکت (شرکت گسترش خدمات فنی) نیز از اواخر سال ۷۰ تصمیم به واگذاری آن بخش خصوصی گرفته شد.

یک بار در اواخر سال ۷۰، بصورت مذاکره تا مرحله فروش رسید ولی اختلافات مورد نظر در نحوه قیمت گذاری سبب شد که فروش انجام نشود. مجدداً در اواخر اسفند ماه ۷۱ سازمان گسترش و نوسازی صنایع

پای گفتگو و بهتر بگوئیم، درد دل مسئولان واحدهای اقتصادی کشور که می نشینی حالت آمیخته ای از شادی و غم به تو دست می دهد که گاه تا سرحد کلافه شدن پیش می روی. از یک سو، اغلب با کسانی روبرو می شوی که عشق دارند واحد تحت نظرشان پیشرفت کند و بصورت سودده و اقتصادی درآید، حتی اگر مدیریت و تسلط خود را بر واحد زیر نظرشان از دست بدهند. این را جز به وطن دوستی و عشق به پیشرفت واحدهای اقتصادی کشور نمی توانی تعبیر کنی. از سوی دیگر بغض گلویت را می فشارد که چرا باید دشواریهای گوناگون که گاه بکلی ریشه و اصالت نداشته و از مقررات دست و پاگیر یا منیت و خودخواهی فلان و بهمان آدمی که احساس مسئولیت شغلی نمی کند سرچشمه می گیرد راه را بر پیشرفتیهائی که مقامات درجه اول کشور، زندگی و عمر خود را فدای آن کرده اند سد می کند.

ماری، پای صحبت آقای حسن رضائی - رئیس هیأت مدیره و مدیر عامل شرکت گسترش خدمات فنی، وابسته به سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران نشسته ایم. سازمانی که صد درصد سهام آن - تا امروز - متعلق به دولت است و با اینهمه می کوشد و گاه سخت و به دشواری



بازدید مقام معظم رهبری در زمان تصدی پست ریاست جمهوری اسلامی ایران از غرفه شرکت گسترش خدمات فنی در نمایشگاه بین المللی تهران

تصمیم گرفت از طریق مزایده ۱۰۰ درصد سهام این شرکت را بفروشد که باز هم معامله قطعی نشد.

مدیر عامل شرکت گسترش خدمات فنی توضیح داد: یک سری ناآگاهی درباره نحوه قیمت‌گذاری و پاره‌ای کارشکنی‌ها سبب شده است که نتوانند در این زمینه تصمیم بگیرند. البته این شرکت خدماتی نمی‌توانسته است از طریق بورس فروخته شود زیرا که در بورس معمولاً شرکت‌های تولیدی فعال هستند. در نظر اول هر کس نگاه می‌کند دارائیهای مادی و تولیدات شرکت نظر او را جلب می‌کند نه خدماتی که ارائه می‌کند یا احیاناً بدهی‌هایی که در مقابل دارائیهای شرکت وجود دارد.

مدیر عامل از گفته‌های خود در این زمینه - که بصورت مساله روز درآمده است - چنین نتیجه گرفت:

اگر این شرکت به بخش خصوصی واگذار نشود فکر می‌کنم با رکود مواجه شود. زیرا که بسیاری از شرکت‌های خارجی علاقمند نیستند با شرکت‌های دولتی کار کنند و نماینده آنها باشند.

اگر این شرکت برای مدتی بیشتر دولتی بماند، بسیاری از نمایندگی‌های خود را از دست می‌دهد و در اشتغال و فعالیتهای بازرگانی آن رکود حاصل می‌شود.

موقعیت فعلی شرکت گسترش خدمات فنی

مدیر عامل شرکت در زمینه موقعیت فعلی شرکت گسترش خدمات فنی گفت: فعالیت اصلی ما واردات ماشین‌آلات و خدمات بعد از فروش است. ما ماشین‌آلات راه‌سازی و کشاورزی فیات آلپس و فیات هیتاچی - کامیونهای اسکانیا - انواع موتورهای کامینز - اتوبوسهای ولوو - ژنراتور و کمباین آلپس چالمرزو فیات و لانچی سواری وارد می‌کنیم.

سال تأسیس شرکت

شرکت گسترش خدمات فنی از سال ۱۳۶۴، با خرید امکانات تجارتي شرکت دبزل اتوپارت فعالیت خود را آغاز کرد. باین ترتیب اگر چه شرکت ۹ سال پیش تأسیس شده لیکن - به گفته مدیر عامل آن - دارای پرسنل فنی و متخصصینی با ۳۰ سال تجربه می‌باشد.

شرکت علاوه بر فعالیتهای اصلی که شرح داده شد، یک رشته فعالیتهای بازرگانی نیز انجام می‌دهد. ارزش ماشین‌آلاتی که در فوق اشاره شد به حدود یک میلیارد دلار می‌رسد که در واقع شرکت باید به یک میلیارد دلار از سرمایه‌های ملی خدمات تعلیماتی و پرسنلی و قطعات یدکی بدهد. طبعاً هرگونه رکود و کاهش در فعالیتهای شرکت، تأثیر مستقیم در پیشرفت طرحهای عمرانی و آبادانی کشور دارد.

۲۰۰۰۰ / - قلم لوازم یدکی

به گفته آقای حسن رضائی مدیر عامل شرکت، بمنظور پاسخوگویی مناسب به نیاز ماشین‌آلات مذکور، تدارکات حدود ۲۰۰۰۰ / قلم از قطعات یدکی بعهده شرکت گسترش خدمات فنی می‌باشد که سالانه - ۱۵ / میلیون دلار ارزش آنهاست.

ساخت داخلی

از مدیر عامل و رئیس هیأت مدیره شرکت گسترش خدمات فنی سؤال شد آیا این شرکت به ساخت قطعات و لوازم یدکی در داخل کشور و در نتیجه کاستن از بار هزینه ارزی کشور نیز توجه دارد؟

نامبرده پاسخ داد: در واقع ما برای خرید برخی از قطعات و لوازمی که امکان ساخت آنها در کشور وجود دارد با عقد قرارداد، از کارگاههای داخلی خرید می‌کنیم. آنها را از نظر فنی پشتیبانی می‌کنیم و گاه کمکهای مالی بصورت پیش خرید یا تأمین مواد اولیه آنها، از این نوع قطعات می‌توان بعنوان مثال از انواع چرخ‌دنده‌ها - انواع قطعات بدنه خودروها - فیلترها - برخی از قطعات برقی و موتوری مانند بوش موتور - سوپاپ و غیره نام برد. صرفه‌جویی ارزی از این طریق سالانه حدود ۴ میلیون دلار برآورد می‌شود. نامبرده گفت اگر چه این قطعات از نظر تعداد کم است ولی از نظر مبلغ ۳۰ تا ۳۵ درصد و طبعاً حائز اهمیت است.

تعمیرگاه شرکت

مدیر عامل شرکت گسترش خدمات فنی توضیح داد که در حال حاضر شرکت دارای یک مجتمع تعمیرگاهی است که در کیلومتر ۱۹ جاده قدیم کرج در زمینی به وسعت ۴۷ هزار متر مربع و ساختمانهایی بمساحت ۱۲ هزار متر مربع می‌باشد. همچنین شرکت در سطح کشور با عقد قرارداد از امکانات حدود ۶۰ نمایندگی خصوصی جهت ارائه خدمات سریعتر به مشتریان، بهره می‌برد. ضمناً شرکت دارای ۴۰ اکسپت تعمیراتی سیار است که پس از اینکه مشتری جریان کار خود را اطلاع دهد به اقصی نقاط کشور اعزام می‌شوند تا نیاز تعمیراتی او را رفع نمایند.

مشتریان چه اشخاصی هستند

پرسیده شد: مشتریان شرکت چه اشخاصی هستند؟ آقای حسن رضائی در پاسخ گفت عمده‌ترین مشتریان ما اشخاص حقوقی هستند، مانند شهرداریها - وزارت راه و ترابری - وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح - وزارت کشاورزی - وزارت جهاد سازندگی - وزارت کشور می‌باشند و در مرحله بعد اشخاص حقیقی مانند دارندگان خصوصی ماشین‌آلات مذکور هستند. باین ترتیب ما عملاً همه خریداران این وسایل را پوشش می‌دهیم.

گردش سرمایه

مدیر عامل شرکت در دنباله سخنان خود گفت: ما سالانه حدود ۱۵ میلیارد ریال گردش سرمایه (Turn over) داریم که با توجه به تغییرات نرخ ارز در سالهای آتی، افزایش خواهد یافت. این گردش سرمایه در شرائط خریدهای دولتی یا رقابتی بوده و با تبدیل نرخ ارز به نرخ شناور، طبعاً افزایش چشمگیری خواهد داشت.

تعداد کارکنان شرکت

در مورد تعداد کارکنان شرکت، مدیر عامل گفت: در شرکت اصلی

مقابل تعهد کتبی مدیریت شرکت، تا سقف نزدیک به یک میلیون دلار کالای مورد نیاز را به کشور ارسال دارند و پس از فروش آنها، در مدت زمان ۶ تا ۱۲ ماه وجه آنرا دریافت دارند. عدم انجام تعهدات بانکی سبب گردید اینگونه روابط بازرگانی توافق شده، متوقف شود. در مذاکرات حضوری، طرفهای ما اعلام می‌کردند ممکن است شرکت بخواهد در آینده تعهدات خود را انجام دهد و لکن مطمئن نیستیم که سیستم بانکی ریال شرکت را تبدیل به ارز نموده و دیون شرکت را به کمپانیهای خارجی بازپرداخت نماید.

اختلافات با خریداران داخلی

نمونه اختلافات با خریداران داخلی نیز به این نحوه بوده که مصرف کننده سفارش خود را به شرکت داده و شرکت پس از اخذ پیش پرداخت نسبت به گشایش اعتبار قطعات مورد نیاز بعضی مشتریان اقدام می‌کند. عدم انجام تعهدات بانکی و نرسیدن قطعات یدکی به دست مشتری سبب برخورد مشتری با شرکت می‌شد. پس از توضیح مشکلات برای مصرف کننده داخلی، بعضاً قانع می‌شدند، لکن گروهی نیز می‌گفتند که به هرحال این مسأله مشکل شرکت بوده و ارتباطی با آنها ندارد.

بهبود نسبی در وضع پرداختهای ارزی

در مورد وضع کنونی پرداختها و دیون شرکت سؤال شد. مدیر عامل شرکت اظهار داشت: در حال حاضر بهبود نسبی حاصل شده ولی هنوز پرداختهایی که هفت ماه از سررسید آنها - گذشته پرداخت نشده، اما تعهدات قبلی را که بعضی از آنها یکسال معوق مانده بود بانک مرکزی پرداخت کرده است.

جمعا ۳۴۰ نفر پرسنل کار می‌کنند و در عین حال همواره ۵ نفر کارشناس خارجی در شرکت هستند و در زمینه‌های اجرای برنامه «گارانتی» یا تضمین فروش و خدمات بعد از فروش و امور بازرگانی ما را یاری می‌کنند؛ این تعداد غیر از کسانی هستند که با آنها قراردادهای مقاطعه‌کاری یا خرید خدمت یا خرید قطعات و لوازم ساخت داخل کشور داریم.

انعکاس مشکلات ارزی در فعالیتهای شرکت

از مدیر عامل شرکت سؤال شد به دشواریهایی که سال گذشته در زمینه کمبود ارز و تأخیر پرداختهای موعد رسیده خارجی بوجود آمد و هنوز کم و بیش وجود دارد، چه تأثیری در فعالیتهای شرکت برجای گذاشته است؟

آقای حسن رضائی در پاسخ توضیح داد: در اردیبهشت ماه سال ۷۱ بموجب مصوبه شورای اقتصاد، ارز ماشین‌آلات سنگین، از دولتی به رقابتی تبدیل گردید، لکن در سال مذکور عملا ارز رقابتی نیز جهت شرکت تخصیص نگردید و ما در اواخر سال مجبور شدیم با ارز شناور مقداری از نیازها را تأمین کنیم به جهت عدم پرداخت بهای کالاهای خریداری شده از سوی سیستم بانکی به شرکتیهای فروشنده خارجی، مشکلاتی بوجود آمد. برخی از شرکتیهای مذکور به سبب عدم دریافت مطالبات مرحله اول خود، از ارسال محموله بعدی خودداری کردند، در حالیکه شرکت بهای ریالی کالاهای مذکور را به بانکهای داخلی پرداخت کرده بود. این امر ضمن ایجاد مشکل در نقدینگی شرکت، سبب شد روابط تجاری ما با مصرف کنندگان داخلی و فروشندهگان خارجی با دشواری روبرو شود و اختلافات عدیده‌ای بروز نمود. بعنوان مثال در سال ۱۳۷۰ با شرکتیهای طرف معامله توافقیاتی حاصل شده بود که بموجب آنها در



بازدید وزیر صنایع سنگین آقای نژادحسینیان از شرکت گسترش خدمات فنی

برای حل مشکلات چه کرده‌اید؟

به مدیرعامل شرکت گسترش خدمات فنی گفتیم: طبیعی است که نقش یک مدیر نظاره کردن بر مشکلات و احیاناً تشریح آنها نیست، بلکه باید تا سرحد امکان برای مشکلات راه حل پیدا کند، زیرا مشکل همیشه هست و بوجود می‌آید. شما برای حل دشواریهایی شرکت چه راه حل هائی بکار بسته‌اید؟

مدیرعامل گفت: مطالب را باین شرح می‌توانیم خلاصه کنم:

- ۱- تلاش در راه کاهش نیاز ارزی کشور از طریق سفارش هر چه بیشتر به واحدهای داخلی و بالابردن عمر مفید ماشین‌آلات از طریق ارائه خدمات لازم و به موقع.
- ۲- تشکیل دوره‌های آموزشی جهت دارندگان دستگاههای مختلف بمنظور ارتقاء سطح دانش آنها در نحوه استفاده بهتر از ماشین‌آلات و حفظ و نگهداری آنها براساس ضوابط صحیح بین‌المللی.
- ۳- اصلاح نحوه تعمیرات ماشین‌آلات که نیاز به قطعات را کاهش می‌دهد.
- ۴- آموزش پیگیر و مستمر کارکنان شرکت و انطباق معلومات آنها با آخرین تکنولوژیهای روز و در نتیجه کاستن از دوباره کاریها.
- ۵- حمایت از سازندگان داخلی، خاصه از نظر مالی، بمنظور افزایش قطعات داخلی.
- ۶- انجام مطالعه و تحقیق در مورد منابع مختلف تولیدکنندگان بین‌المللی بمنظور کاهش خریدهای انحصاری که در این راه گاه تا ۵۰ درصد صرفه‌جویی صورت گرفته است.
- ۷- انجام مذاکرات متعدد بازرگانی، بمنظور ترغیب شرکتهای

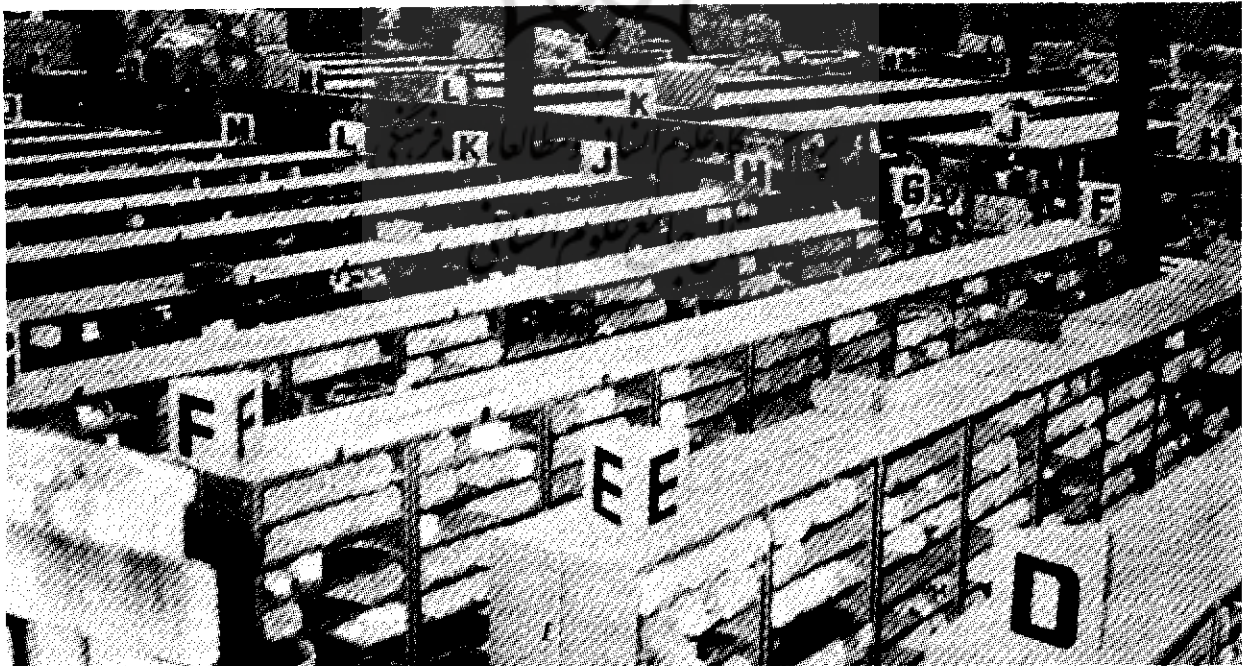
با برخی شرکتهای آلمانی طرف هستیم که آنها قبلا حتی پروفورما به ما نمی‌دادند و LC قبول نمی‌کردند ولی اخیراً برخی از آنها اعلام کرده‌اند که پروفورما خواهند داد.

مشکلات اساسی

آقای حسن رضائی در مورد مشکلات اساسی که شرکت با آن روبرو هست گفت: عمده‌ترین مشکلات در کار ما، مشکلات قوانین پیچیده و دست و پاگیر و گاه ضد و نقیض و مقررات دشوار ترخیص کالا از گمرکات است. مثلاً در سالهای قبل به محض نیاز به قطعات اضطراری جهت انجام مسائل ناشی از «گارانتی» (تضمین) ماشین‌آلات، به شرکت خارجی موضوع را اطلاع می‌دادیم و کالا بدون انتقال ارز برای شرکت ارسال می‌شد و بدون ثبت سفارش با پرداخت ۱۰ درصد حقوق و عوارض گمرکی اضافی، سریعاً نسبت به ترخیص کالا اقدام می‌شد. لیکن از فروردین ماه سال جاری با ممنوع شدن واردات بدون انتقال ارز توسط بانک مرکزی، این تسهیلات و سرعت عمل با مشکل روبرو گردید.

کار مفید... چقدر؟

دیگر مسأله‌ایکه داریم مشکلات ناشی از قوانین کار است که در شرکت ایجاد بی‌نظمی کرده است. از رئیس شرکت سؤال شد کار مفید در شرکت را چگونه و چند ساعت برآورد می‌کنید. نامبرده گفت: اگر قطعات یدکی داشته باشیم، روزانه در حدود ۵ ساعت و اگر قطعات یدکی باندازه کافی نداشته باشیم گاه به کمتر از یکساعت هم کاهش پیدا می‌کند.



نمایش از انبار قطعات یدکی شرکت گسترش خدمات که با سیستم‌های کامپیوتری اداره می‌شود

خارجی به واگذاری اعتبارات بلند مدت.

۸- مذاکره با شرکتهای طرف معامله و تشویق آنان به انجام خرید کالا از ایران در مقابل فروش کالا. البته این کار که توسط خود شرکت صورت می‌گیرد مرحله‌ای دشوار است لیکن رکود اقتصادی جهانی سبب شده است که فروشندگان خارجی - خاصه در مورد فروشهای انبوه - به نحوی با سیستم مورد نظر ما خود را سازگار کنند.

آینده شرکت را چگونه می‌بینید؟

نامعقول نیست اگر پس از بررسی دربارهٔ همهٔ مسائل و مشکلات - پیشرفته‌ها - برنامه‌ها و اقدامات انجام شده، از مدیر هر شرکتی پرسیده شود: آیندهٔ شرکت خود را چگونه می‌بینید؟ در این زمینه مدیرعامل شرکت گسترش خدمات فنی پاسخ داد:

آیندهٔ سازمان ما بیشتر بستگی به اوضاع اقتصادی کشور بویژه مسائل ارزی دارد چنانچه قوانین ساده شود. مقررات دست و پاگیر لغو شود - بروکراسی (کاغذ بازی) به حداقل برسد طبعاً در افزایش راندمان کار شرکت مؤثر خواهد بود. معیذاً باز هم بعنوان ختم کلام می‌گویم چاره اساسی کار اینگونه شرکتهای خصوصی سازی آنهاست.

در خاتمه مدیرعامل شرکت اعلام نمود، این شرکت آمادگی دارد که در زمینهٔ تأمین ماشین‌آلات و قطعات یدکی با استفاده از کادر مجرب خود، نیازهای سازمانهای بزرگ و کوچک را با ارزانه‌ترین قیمت تأمین نماید و همچنین بموجب قرارداد سالانه‌ای تعمیر و نگهداری ماشین‌آلات آنان را بعهده گیرد.

با تشکر از آقای حسن رضائی گفتگو با ایشان را در همین نکته خاتمه دادیم.

مشکل نیروی متخصص

ار مشکلات نیروی متخصص سخن گفتیم. مدیرعامل شرکت گسترش خدمات فنی عقیده داشت کمی و گرانی نرخ ارز سبب شده است که قطعه کارها یکبار دیگر به تعمیر رو آورند و سطح تخصص و تجربه تعمیراتی در کشور بالا رود که این خود یک ذخیرهٔ ارزی مداوم محسوب می‌شود. و در دنبال این مطلب افزود: از حدود سه سال قبل وزارت صنایع سنگین با تعیین ضوابطی برای ورود ماشین‌آلات از قبیل ملزم نمودن کمیانیهای فروشنده به داشتن نمایندگی مجاز در کشور و ارائه تعهد جهت انجام خدمات بعد از فروش و نیز تعیین استانداردهای خدماتی، برای ماشین‌آلات و تأسیسات شرکتها، سبب شد که به تدریج شرکتهای خدماتی جایگاه مناسب خود را بدست آورند.



شرکت گسترش خدمات فنی



کارخانه: تهران: کیلومتر ۱۹ جاده قدیم کرج روبروی شرکت زامیاد

تلفن: ۷-۶۰۲۸۹۱۶ - ۴-۶۰۲۸۹۵۳

تکس: ۲۱۴۷۹۶ TSDW IR

دفتر مرکزی: تهران - خیابان دکتر بهشتی غرب چهارراه سه‌رودی

شماره ۱۵۲ صندوق پستی: ۱۳۴۴۵/۷۴۱

تلفن: ۲۸-۲۱-۸۵۱۰۲۱ فاکس: ۸۴۶۰۹۲ تکس: ۲۳۳۱۷۱ TSDC IR

تکنولوژی برتر Domino و خدمات مهندسی سوپیشی در خدمت صنایع ایران



■ بابت بهره‌گیری از ماشینهای

چاپگر Domino کلیه شرایط

استاندارد را برای محصولات خود فراهم

نموده و سلامت مصرف کنندگان را تضمین نمائید

- تدوین متون پیام، با دو الفباء جداگانه، توسط اپراتور
- چاپ ۴ سطر قابل تغییر با یک نازل در جهات مختلف
- صفحه کلید قابل جدا شدن از ماشین
- حداقل مصرف حلال (۳ میلی لیتر در ساعت در ۲۰ درجه سانتی گراد)
- سیستم بسته مرکب برای کار ۲۴ ساعته بدون توقف و عدم نیاز به تخلیه مرکب در زمان توقف طولانی ماشین
- سازگار با کامپیوترهای IBM
- عدم نیاز به تأسیسات جانبی مانند هوای فشرده
- سیستم شستشوی اتوماتیک نازل و داخل عامل چاپگر (Head) در انتهای شیفت و آماده بودن ماشین برای کار مجدد بدون نیاز به سرویس خاص اپراتور



■ شرکت سوپیشی:

تهران، خیابان فرصت، کوی بهبهان، پلاک ۹،

کدپستی: ۱۵۸۱۹، تلفن: ۸۸۲۹۳۴۵

تلکس: SUPI - IR ۲۱۴۰۵۵، فکس: ۸۸۲۹۳۴۵