

## شرکت فرومولیدن کوپرفسنگان صادرکننده شایسته تقدیر انتخاب شد

مهندس عاشورزاده مدیرعامل شرکت فرومولیدن کوپرفسنگان:

# مزیت رقابتی ما، اعتماد مشتریان به محصولات تولیدی شرکت می باشد



عاشورزاده از دیگر موفقیت‌هایی که می‌توان به آن اشاره کرد اصلاح و بهسازی روش‌های تولید می‌باشد که با انجام چند پروژه به خصوص در حوزه انرژی، موفق به افزایش چشمگیر بهره‌وری و کاهش هزینه‌های تولید شده است.

وی یادآور می‌شود: بخش اصلی و عهده‌ی این پروژه‌ها از مرحله‌ی طراحی تا اجرا و راه‌اندازی توسط پرسنل متخصص این شرکت انجام گرفته است. همچنین موفق شده برای اولین بار در جنوب شرقی عنصر گرانبه‌ای رنیوم را به صورت ترکیبات پرنات آمونیوم و پرنات پتاسیم استحصال و صادر نماید.

عاشورزاده در مورد پیشینه‌ی شرکت فرومولیدن کوپرفسنگان بیان می‌کند: صندوق بازنشستگی صنایع مس ایران با هدف جلوگیری از خام‌فروشی مواد معدنی و همچنین در راستای ایجاد صنایع پایین دستی و ایجاد ارزش افزوده و اشتغال پایدار، در سال ۱۳۸۵ تصمیم گرفت کارخانه‌ی فرومولیدن کوپرفسنگان را در ۱۵ کیلومتری رفسنگان احداث کند. عملیات اجرایی ساخت کارخانه در سال ۱۳۸۶ آغاز شد که با بهره‌گیری کامل از توان داخلی در مدت زمانی حدود ده ماه به بهره‌برداری رسید.

وی با اشاره به این که این شرکت از ابتدا با تمرکز بر بازارهای صادراتی اقدام به تولید محصولات کرده است، می‌افزاید: «ظرفیت تولید این کارخانه ۱۰۰۰ تن اکسید مولیبدن یا فرومولیدن در سال می‌باشد و با توجه به ماهیت صادراتی این شرکت و وجود رقابتی متعدد داخلی و خارجی در بازارهای صادراتی، ایجاد اعتماد در مشتریان

شرکت فرومولیدن کوپرفسنگان از سال ۸۷ پای ثابت لیست واحدهای برگزیده‌ی صنعتی و صادرکنندگان نمونه‌ی استان کرمان است.

مهندس حامد عاشورزاده مدیرعامل این شرکت معتقد است: دست‌اندازهای موجود بر سر راه فعالیت صادرکنندگان فراتر از آسیب‌هایی است که تحریم‌ها به بار آورده است. او با اشاره به بی‌ثباتی قوانین و بخشنامه‌های دولتی می‌گوید: «این شرایط مانع از آن است که بسیاری از ظرفیت‌های صادراتی در ایران و کرمان محقق شود؛ تا آنجا که صادرکنندگان موفق در استان‌های مختلف با چالش‌های متعددی روبه‌رو شده‌اند».

وی اضافه می‌کند: اگر تعهد فعالان اقتصادی و صادرکنندگان به تلاش برای اعتدالی ایران نبود باید بسیاری از آن‌ها از این عرصه کناره می‌گرفتند اما همین تعهد و میهن‌دوستی است که آن‌ها را در این وادی نگه داشته و به تلاش روزافزون وامی‌دارد.

مهندس عاشورزاده در باره‌ی موفقیت‌های شرکت فرومولیدن کوپرفسنگان می‌گوید: «با خواست خداوند و حمایت همیشگی شرکت ملی صنایع مس ایران و موسسه‌ی صندوق بازنشستگی صنایع مس و همچنین با تلاش و کوشش مثال‌زدنی پرسنل خود توانسته‌ایم از سال ۱۳۸۷ تاکنون هرساله به عنوان صادرکننده‌ی نمونه‌ی استانی انتخاب گردد و انتخاب به عنوان کارآفرین برتر و واحد برگزیده‌ی صنعتی نیز از افتخارات دیگر این شرکت می‌باشد».

در پایان می‌گوید: جا دارد از این فرصت بهره‌برداریم و از هیات مدیره و مدیرعامل محترم صندوق بازنشستگی صنایع مس و هیات مدیره شرکت فرومولیدن کوپرفسنگان نهایت قدردانی و تشکر را داشته باشیم که همیشه راهگشای مشکلات ما در شرکت فرومولیدن کوپرفسنگان بوده و هستند.

عاشورزاده می‌گوید: انتظار اصلی صادرکنندگان درک شرایط سخت و طاقت‌فرسای آن‌ها توسط متولیان و مدیران بخش دولتی می‌باشد که متأسفانه کمتر محقق می‌شود. وی اهتمام جدی بخش‌های حاکمیتی و دولتی برای تسهیل صادرات، نیازمند درک کامل شرایط موجود و پس از آن اقدامات عملی و موثر می‌باشد و



## شرکت بازرگانی پسته مهر سیرجان صادرکننده شایسته تقدیر انتخاب شد

محسن زیدآبادی نژاد مدیرعامل شرکت بازرگانی پسته مهر سیرجان:

# محصولی شناسنامه‌دار و با هویت به جهانیان ارائه کنیم

باید از سیاست‌های نامناسب ارزی که مانع صادرات می‌شوند پرهیز کرد

تشکر نمایم. امیدوارم که این همکاری‌های صمیمانه ادامه داشته باشد و اینجانب بتوانم به عنوان عضوی کوچک و نماینده‌ی فعال در جهت تحقق اهداف این تشکل‌های فعال و کوشا در امر صادرات باشم.

■ برای بهبود بازارهای صادراتی پسته ایران و بردن گوی سبقت از سایر رقبا چه پیشنهادها و طرح‌هایی در ذهن دارید؟

شناخت بازارهای هدف مناسب، ارائه‌ی محصولات در نمایشگاه‌های بین‌المللی، جلوگیری از خام‌فروشی و صادرات این محصول در بسته‌بندی‌های کوچک و زیبا در اشکال متنوع، ارائه‌ی محصول با کیفیت متناسب با استانداردهای جهانی و تولید محصولات فرآوری شده که قدرت رقابت با برندهای خارجی را داشته باشد را باید دنبال کنیم. در واقع باید محصولی شناسنامه‌دار و با هویت به جهانیان ارائه کنیم و گوی سبقت را از رقیب سرسخت خود برابیم.

■ همکاری دستگاه‌های اجرایی و تشکل‌های بخش خصوصی را در استان کرمان چطور ارزیابی می‌کنید؟

قبل از هر چیز بر خود لازم می‌دانم از تمامی دست‌اندرکاران فعال در بخش‌های اجرایی به ویژه انجمن خصوصی پسته ایران و اتاق بازرگانی که بستر لازم را برای فعالیت بنده در حوزه‌ی صادرات پسته فراهم کرده‌اند

که در این رشته موفق شده‌اید رتبه‌ی شایسته‌ی تقدیر را به خود اختصاص دهید فکر می‌کنید صادرات پسته ایران با چه موانع و مشکلاتی مواجه است؟

در جواب سوال شما باید به این نکته اشاره کنم که تولید و صادرات محصولات در واقع موتور فعال چرخه‌ی اقتصادی کشور محسوب می‌شوند که محرک این موتور هم بخش خصوصی کشور است. برای تسریع در روند فعالیت‌های اقتصادی کشور باید تصمیمات نامناسب اتخاذ شده در بحث سیاست‌های ارزی که مانع توسعه صادرات این محصول استراتژیک می‌شود را رفع کرد.

■ دست‌اندرکاران صادرات عمومی از سیاست‌های صادراتی گلابه‌های گوناگونی دارند شما به عنوان کسی

با اعمال تحریم‌های شدید از سوی آمریکا، صادرات این محصول مهم که در واقع کشور آمریکا هم به عنوان یک رقیب جهانی این محصول شناخته می‌شود، اهمیت دوچندانی پیدا کرده است.

در مجموع می‌توانم به کمک همکاران صادرکننده که گام‌های موثری در این زمینه برداشته‌اند اشاره کنم. از آن جمله شناخت بازارهای هدف و حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی و آموزش‌های بازاریابی بین‌المللی توسط اتاق بازرگانی یادآور می‌شوم. حاصل این تلاش‌ها طبق آمارهای گمرکات خروجی کشور، روند رو به رشد صادرات این محصول در این شرایط سخت و فلج‌کننده تحریم بوده است.

■ پسته ایران در شمار محصولاتی است که سابقه‌ی طولانی حضور در سبد تجارت خارجی دارد. با توجه به این سابقه فکر می‌کنید پسته‌ی ایران هم‌اکنون در دنیا چه جایگاهی دارد؟

در سال‌های قبل، ایران جایگاه نخست را در

در ادامه گفت‌وگوی ما را با این فعال اقتصادی و شایسته‌ی تقدیر در حوزه‌ی صادرات می‌خوانید.

■ در شرایط امروز که نفت ما در تحریم قرار دارد همه‌ی امیدها برای کسب درآمدهای ارزی متوجه صادرات محصولات غیرنفتی و از جمله کشاورزی است. برنامه‌های صادرات پسته را در شرایط فعلی چطور ارزیابی می‌کنید؟

همانگونه که شما اشاره کردید صادرات محصولات غیرنفتی نقش مهمی در رفع تحریم‌های ارزی و ورود ارز به داخل کشور دارد که از آن جمله می‌توان به محصول پسته اشاره کرد. محصول پسته به عنوان یک برند جهانی منحصر به فرد در صادرات غیر نفتی ایران شناخته شده است. در شرایط فعلی



آقای محسن زیدآبادی‌نژاد مدیرعامل شرکت بازرگانی پسته مهر سیرجان است که اسامه به عنوان مدیر واحد شایسته‌ی تقدیر معرفی شده است. ایشان فعالیت اقتصادی خود را از سال ۱۳۸۰ با تجارت پسته در بازار داخلی کشور شروع کرده است. سپس با توجه به تجربیاتی که در عرصه‌ی تجارت این محصول استراتژیک پیدا می‌کند تصمیم به صادرات پسته می‌گیرد، و سال ۱۳۹۲ شرکت پسته مهر سیرجان را ثبت می‌کند. آقای زیدآبادی‌نژاد می‌گوید: پس از آن که زیرساخت‌های لازم برای انجام فرآیندهای صادرات فراهم کردیم، با تلاش‌های شبانه‌روزی و افزایش امکانات در شرکت موفق شدیم در حوزه‌ی صادرات پسته جایگاه مناسبی را برای شرکت پسته مهر سیرجان فراهم نمایم.

