

گفت‌و‌گویی اختصاصی صندوق بازنشستگی مس با سید حمیدرضا توحیدی، مدیرعامل شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی



• لطفاً تاریخچه‌ای از سابقه شرکت و نوع فعالیت آن بیان فرمایید؟

شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی



شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی در سال ۱۳۷۱ به دنبال اتخاذ تصمیم بالادستی کوچکسازی دولت، تأسیس و طبق

اساسنامه آن کلیه مراحل بازرگانی شرکت‌های تحت پوشش معاونت فلزات غیرآهنی وزارت معادن و فلزات (به صورت تخصصی شرکت‌های ملی صنایع مس و صنایع آلومینیوم) در زمینه خرید و ترخیص کلیه کالاها اعم از مواد اولیه، تجهیزات، ماشین‌آلات، لوازم‌یدکی و غیره، فروش کلیه فرآورده‌های تولیدی و محصولات تولیدی سهام‌داران در بازارهای داخلی و خارجی به صورت عمده و جزئی به این شرکت واگذار گردید. این شرکت در طول ۳۰ سال گذشته با ارائه خدمات فنی، مهندسی و بازرگانی به صنایع تولیدی، معدنی و تجاری کشور با در نظر گرفتن معیارهای کیفیت بالاتر، قیمت کمتر و زمان تأمین مناسب، نسبت به ایفای نقش کلیدی خود در اعتلای صنایع معدنی کشور به طور خاص صنعت مس، اقدام نموده است.

این شرکت در طول بیش از ربع قرن حیات خود همواره پایه‌پای، رشد و توسعه صنعت مس کشور، توانمندی‌ها و امکانات خود را توسعه هدفمند داده و خود را به روزرسانی نموده است تا بتواند نقش خود را به عنوان مهم‌ترین رکن پشتیبانی در تأمین مواد مصرفی، قطعات و تجهیزات مورد نیاز این صنعت ایفا کند و اطمینان بخش صنعت مس در حفظ و حراست از جریان تأمین کالاهای مورد نیاز آن باشد.

• آقای دکتر، اشاره فرمودید که فعالیت اصلی این شرکت، تأمین و تدارک کالا و خدمات مورد نیاز صنایع، بخصوص شرکت مس است، لطفاً در مورد حجم کار و تنوع کالایی حوزه فعالیت شرکت توضیح بفرمایید؟

امروز این شرکت با تأمین بیش از ۲۰ هزار قلم کالا به طور سالیانه، حضور نزدیک به ۸ هزار تأمین‌کننده فعال در وندورلیست خود در قالب ۱۷۰۰ گروه کالایی، ترخیص بیش از ۱۰ هزار تن کالا به طور سالیانه، بهره‌مندی از یکپارچه‌ترین نرم‌افزارهای تخصصی تأمین کالا و خدمات و شبکه دفاتر تخصصی در منطقه جغرافیایی مجتمع‌ها و استان‌های مهم بازرگانی و صنعتی کشور، توانسته به عنوان یک برنده در حوزه بازرگانی، تأمین و تدارکات صنایع معدنی مطرح شود.

• در مورد مهم‌ترین اقدامات صورت گرفته در شرکت در سال‌های اخیر توضیح بفرمایید؟

این شرکت در سال‌های اخیر نرم‌افزارهای سیستم جامع بازرگانی به منظور ثبت و نمایش تمام مراحل انجام فعالیت‌ها در حوزه تأمین، سامانه شناسایی و ارزیابی تأمین‌کنندگان به منظور شفافیت در نحوه

شناسایی و به‌کارگیری منابع تأمین و سامانه الکترونیکی برگزاری استعلام‌ها و پاسخ‌گویی تأمین‌کنندگان را طراحی و پیاده‌سازی نموده است. همچنین ایجاد، کارگروه‌های تخصصی بررسی امکان ساخت و بهره‌گیری از حداکثر توان تولید داخل، تمرکز بر بومی‌سازی حوزه‌های خرید و ساخت به‌ویژه در استان‌های دارنده صنعت مس و... از جمله فعالیت‌هایی هستند که این شرکت به آنها جامه عمل پوشانده و نمی‌توان به‌سادگی از کنار فعالیت‌های فوق‌گذشت.

از دیگر اقدامات مهم، تعامل با مراکز تحقیقاتی، پژوهشی، دانشگاهی و شرکت‌های دانش‌بنیان به‌منظور تسریع و تقویت تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی و افزایش دامنه کالاهای تضمینی از تولیدات داخل کشور.

• آقای دکتر، با توجه به اهمیت موضوع ساخت داخل نمودن قطعات خارجی، فعالیت‌های صورت‌گرفته در این‌خصوص را توضیح بفرمایید؟

شرکت خدمات بازرگانی در راستای توسعه ساخت داخل قطعات و کالاها توانست از ابتدای سال ۱۴۰۰ تا کنون، بالغ بر ۵۴۰۰ آیتم برای شرکت ملی صنایع مس ایران تأمین و تدارک نموده و به مجتمع‌های سرچشمه، شهر بابک، خاتون‌آباد، سونگون و چهل کوره ارسال نماید که از نظر مقایسه عملکردی در سه سال اخیر با در نظر گرفتن مشکلات و معضلات جنگ اقتصادی، برای یک واحد بازرگانی، قابل‌توجه و شایسته‌ترین قدردانی از همکاران متخصص من در این شرکت است که به‌عنوان مهم‌ترین سرمایه و توانمندی این شرکت در تحقق این امر مؤثر بوده.

• آیا دکتر، با توجه به مأموریت این شرکت به‌عنوان یک شرکت با عمده فعالیت بازرگانی، در خصوص مشکلاتی که در مسیر تأمین و تدارکات قطعات و کالا وجود دارد توضیح بفرمایید؟

شرکت خدمات بازرگانی در مسیر رشد و ارتقا ظرفیت‌ها و توانمندی‌های خود همواره با چالش‌هایی دست‌وپنجه نرم کرده است و بسیار از این چالش‌ها را به فرصت تبدیل نموده است.

از جمله مهم‌ترین چالش‌هایی که در چند سال اخیر بر کل صنایع تولیدی و بازرگانی در کشور سایه افکنده، می‌توان به مسائل ناشی از تحریم‌های بانکی، نوسانات قیمت به‌واسطه نرخ تورم بالا در اروپا و کاهش قدرت چانه‌زنی در تعاملات با تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان خارجی (بخصوص در اخذ تضامین از آنها) اشاره کرد.

مشکلات به وجود آمده ناشی از شرایط ژئوپلیتیک دنیا و نامنظم شدن

زمان‌های حمل کالا در کشورهای مختلف، ایجاد تأخیرات کنترل نشده در زمان‌بندی تأمین و ساخت قطعات و کالا برای این شرکت و نیز برای تأمین‌کنندگان پایین‌دست از جمله دیگر مشکلات بوده است.

با توجه به رویکرد کلی کشور به تمرکز بر اقتصاد مقاومتی و افزایش تنوع و حجم تولیدات داخل، تعامل بین ارکان مختلف تولید (طراحی، ساخت، بازرسی، بازرگانی و قرارداد و بهره‌بردار) از لحاظ تقسیم‌پذیرش ریسک، موضوعی مهم و اجتناب‌ناپذیر است، چراکه کالایی که تا به حال به صورت وارداتی با زمان، کیفیت و قیمت مشخص تأمین می‌شده، امروز مهندسی معکوس شده و پروسه‌های طراحی، ساخت، کنترل و تست و ... خود را می‌طلبید که این امر خود، می‌تواند ارکان یاد شده را متوجه ریسک‌هایی در زمان تأمین، قیمت و کیفیت، تا حصول نتیجه مطلوب نماید.

از مهم‌ترین چالش‌های شرکت‌های بازرگانی، سرعت تغییر در قوانین و دستورالعمل‌های اثرگذار بر تأمین، از طرف سازمان‌ها و نهادهای بالادستی است، مثل قوانین گمرکی، ارزی و ... که امید است با تلاش مضاعف و سرلوحه قراردادن منویات مقام معظم رهبری و بهره‌گیری از ظرافت در نکته‌بینی ایشان در نام‌گذاری امسال ضمن ایجاد هماهنگی‌های لازم بین ارکان تصمیم‌گیر در قوانین و دستورالعمل‌ها، این چالش به فرصتی برای هموارکردن مسیر تولید و تأمین برای فعالان این حوزه تبدیل شود.

پیش‌بینی شما برای آینده شرکت چیست و چه اهدافی برای شرکت مشخص کردید؟

از جمله مشخصه‌های کلیدی برای یک شرکت و یا یک کسب‌وکار موفق با نگاه به آینده، داشتن اهداف متناسب با مأموریت و خط‌مشی آن است، بنابراین شرکت خدمات بازرگانی نیز از این قاعده مستثنا نیست.

تلاش مستمر و بدون وقفه در رسیدن به اهداف تعریف شده در اقتصاد مقاومتی و تولید داخل، حرکت به سمت تسهیل فرایندهای حوزه ساخت با تقویت کارگروه‌های ویژه ساخت داخل، تمرکز بر شناسایی شرکت‌های دانش‌بنیان و حضور در نمایشگاه‌ها و برگزاری میزهای تخصصی در جهت بومی‌سازی اقلام موردنیاز خطوط تولید مس با یاری مجتمعات تولیدکننده، ارتقای سطح کیفی تولیدکنندگان و سازندگان داخلی با به‌کارگیری دانش فنی مهندسان و کادر فنی واحدهای بهره‌بردار، توسعه زیرساخت‌های فن آوری و اطلاعات به‌عنوان جزء لاینفک توسعه و پیشرفت

در راستای، بهبود و ارتقا سامانه‌های تخصصی بازرگانی و فرایندهای تأمین و ... از جمله مشخصه‌های یاد شده به شمار می‌رود. ضمن آنکه افزایش رضایت‌مندی ذی‌نفعان که یکی از موارد اصلی آن، افزایش سودآوری و ثروت‌آفرینی، همیشه به‌عنوان یکی از اهداف اصلی مطرح است.

▪ چه چشم‌اندازی را برای صنعت مس و به‌تبع آن شرکت خدمات متصور هستید؟

برای داشتن چشم‌اندازی واقعی، توجه به کلیات نقش صنایع معدنی، بخصوص صنعت مس در جهان و ایران لازم و ضروری است. مس، به‌عنوان یکی از فلزات پرمصرف و استراتژیک موردتوجه است که البته با رشد روزافزون استفاده از فلز مس در صنایع مختلف، بخصوص در صنعت خودرو در سال‌های آتی، بر نیاز به مصرف آن افزوده خواهد شد که با توجه به جایگاه هفتم ایران در جهان از نظر ذخیره خالص مس، می‌توان به اهمیت اقتصادی، سیاسی و اجتماعی این صنعت و روند افزایشی مصرف در سال‌های آتی آن پی برد، همچنین توجه به افزایش سرمایه‌گذاری در حوزه مس و افزایش تولید در برنامه‌های این شرکت در طی ۵ سال آینده به‌منظور توسعه سرمایه‌گذاری در ۲ مرحله تا سال ۱۴۰۶ و افزایش تولید مس کشور از ۲۵۰ هزار تن فعلی به یک میلیون تن، اهمیت توجه و برنامه‌ریزی در این راستا را دوچندان می‌کند و این نویدبخش توسعه و چشم‌اندازی روشن برای این صنعت و شرکت‌های پایین‌دستی آن است.

[منبع خبر](#)