

در همایش بزرگداشت روز صنعت و معدن؛

مدیرعامل شرکت فنی و مهندسی توسعه بابکان به عنوان بهره‌بردار نمونه تجلیل شد



تولید فرومولیدن را هم آغاز کردیم و وارد بازار صادراتی شدیم». مدیرعامل شرکت فنی و مهندسی توسعه بابکان افزود: «وقتی صحبت از صادرات به میان می‌آید بدین معنی است که برای رقابت با سایر تولیدکنندگان باید چند نکته را مد نظر داشته باشید و نخستین مساله کیفیت محصول است».

وی با تأکید بر این که صادرات به عوامل زیادی مانند کیفیت، کمیت، خوش‌قولی، قیمت رقابتی و ... بستگی دارد، خاطرنشان کرد: «محصولات بی‌کیفیت هیچ جایی در بازارهای بین‌المللی ندارند، فضای صادرات کاملاً رقابتی است و شرکتی موفق خواهد بود که علاوه بر قیمت رقابتی، استانداردهای کیفی را در بالاترین سطح تضمین کند». باقرپور با اشاره به کنترل مداوم محصولات شرکت، گفت: «محصولات تولیدی ما به‌طور مرتب از لحاظ کیفی به شدت کنترل می‌شوند و خوشبختانه تاکنون هیچ گله و شکایتی از خریداران نداشته‌ایم». وی در ادامه به برخی مشکلات و چالش‌های حوزه صادرات اشاره کرد و افزود: «علاوه بر تولید محصول باکیفیت باید این موضوع را نیز مدنظر داشت که

گروه اطلاع‌رسانی: در همایش گرامیداشت روز صنعت و معدن که با حضور معاون وزیر صمت، استاندار کرمان، تعدادی از مسئولان استان، نمایندگان مجلس و جمعی از فعالان بخش صنعت و معدن در محل اتاق بازرگانی کرمان برگزار گردید، از «شرکت فنی و مهندسی توسعه بابکان»، به عنوان بهره‌بردار نمونه معرفی و از «مهندس حسن باقرپور» مدیرعامل این شرکت با اهدای لوح، تقدیر شد.

شرکت فنی و مهندسی توسعه بابکان که در زمینه تولید فرومولیدن و اکسید مولیبدن فعالیت دارد، با تکیه بر دانش فنی بومی، ارتقای پیوسته کیفیت و حضور مستمر در بازارهای صادراتی، موفق شده است به یکی از واحدهای سرآمد و ارزآور استان کرمان تبدیل شود. مهندس باقرپور در گفت‌وگو با استقامت با اشاره به آغاز فعالیت خود از سال ۸۵ بود، گفت: «مسیر سختی را پشت سر گذاشتیم اما با تلاش شبانه‌روزی موفق شدیم در سال ۸۶ واحد تشویه کارخانه را راه‌اندازی کنیم». وی ادامه داد: «ابتدا کارمان را با ساخت یک کوره دوار شروع کردیم و خیلی زود تعداد کوره‌ها را به سه دستگاه رساندیم و همزمان

بسیار بالاتری نسبت به کوره‌های قبلی ما دارد». وی ادامه داد: «همچنین اخیراً پس از سال‌ها تلاش مستمر، موفق شدیم زمین مجاور کارخانه را برای طرح‌های توسعه‌ای آتی دریافت کنیم که خیلی زود عملیات زیرسازی و حصارکشی آن تکمیل شد و حتی خیابان‌های داخل مجموعه جدید نیز آسفالت شدند». باقرپور در پایان خاطرنشان کرد: «هدف اصلی شرکت در تمام سال‌های گذشته ارائه محصول باکیفیت به بازارهای جهانی بوده و همین موضوع باعث شد که سهم عمده تولیدات شرکت به بخش صادرات اختصاص پیدا کند و ارزآوری شرکت در حدی باشد که همه‌ساله جزو صادرکنندگان منتخب استان باشد و این افتخار بزرگی برای مجموعه ما است».

بدهکار می‌شود و متأسفانه هیچ‌کس حاضر نیست این مشکل را حل کند». وی خاطرنشان کرد: «امیدواریم مشکلات صادرکنندگان در کمیته‌های واقعا تخصصی بررسی و برای حل آن‌ها به‌طور جدی تصمیمات مقتضی گرفته شود زیرا کشور به تولیدکننده، صادرکننده و بازرگان نیاز دارد. باید به این تلاشگران اعتماد کند تا آینده بهتری برای کشور فراهم شود». مدیرعامل شرکت فنی و مهندسی توسعه بابکان در ادامه با اشاره به اقدامات توسعه‌ای در شرکت توضیح داد: «سعی کردیم در زمان مناسب تجهیزات را به‌روزرسانی کنیم، به‌طور مثال کوره‌ای را طراحی کردیم و ساختیم که در نوع خود کم‌نظیر است، این کوره هم مصرف انرژی بسیار پایینی دارد و هم ظرفیت تولید

صادرات به امنیت و ارتباط بانکی نیاز دارد و صادرکننده باید بتواند بدون هیچ واسطه‌ای پول خود را از خریدار دریافت کند». مدیرعامل شرکت فنی و مهندسی توسعه بابکان اظهار کرد: «همچنین در حال حاضر هزینه‌ها و ریسک بازگشت پول بسیار بالاست و این مسائل در مواردی قدرت رقابت را از صادرکننده ایرانی سلب می‌کند». وی تأکید کرد: «در شرایط فعلی دستگاه‌ها، سازمان‌ها، بانک‌ها و ... باید تسهیلات و شرایط بهتری برای صادرکننده فراهم کنند که حداقل بخشی از هزینه‌های صادراتی از دوش صادرکننده برداشته شود». باقرپور افزود: «اینکه صادرکننده را مجبور می‌کنند ۱۰۰ درصد ارز صادراتی را بدون در نظر گرفتن هزینه‌های ارزی بازگرداند درست نیست، زیرا صادرکننده

