

باقرپور مدیر عامل شرکت فنی مهندسی توسعه بابکان مطرح کرد؛

برای صادرکننده تسهیلات و شرایط بهتری فراهم شود



✳️ محصول خود را از لحاظ کیفی به شدت کنترل می‌کنیم

✳️ در زمان مناسب تجهیزات را به روز رسانی کنیم



در همایش روز ملی صادرات و تجلیل از صادرکننده‌های نمونه استان کرمان که پنجشنبه ۲۴ مهرماه با حضور مسئولان کشوری و استانی و جمع زیادی از فعالان اقتصادی استان کرمان در محل اتاق بازرگانی کرمان برگزار شد، شرکت فنی مهندسی توسعه بابکان به عنوان صادرکننده نمونه استان در سال ۱۴۰۲ معرفی شد و از مدیر عامل این شرکت با اهداء تندیس و لوح مراسم از وی تجلیل به عمل آمد

برای آگاهی از فعالیتهای و دیدگاههای مدیریت این شرکت با آقای باقرپور گفت‌وگویی انجام دادیم.

آقای باقرپور مدیر عامل شرکت فنی مهندسی توسعه بابکان گفت: «در شرایط فعلی دستگاهها و سازمانها و بانکها و... باید تسهیلات و شرایط بهتری برای صادرکننده فراهم کنند که حداقل بخشی از هزینه‌های صادراتی از دوش صادرکننده برداشته شود. اینکه صادرکننده را مجبور می‌کنند که صد در صد ارزش صادراتی را بدون در نظر گرفتن هزینه‌های ارزی بازگرداند درست نیست و صادر کننده را بدهکار می‌کند». متن کامل این گفت‌وگو را در ادامه بخوانید.

آقای باقرپور درباره تاریخچه شرکت فنی مهندسی توسعه بابکان بفرمایید؟

سال ۸۵ بود که تصمیم گرفتم وارد این صنعت شوم؛ مسیر سختی بود، ولی با تلاش شبانه‌روزی موفق شدیم در سال ۸۶ واحد تشوییه کارخانه را راه اندازی کنیم. اول کارمان را با ساخت دو کوره‌ی دوار شروع کردیم و خیلی زود تعداد کوره‌ها را به چهار دستگاه رساندیم و همزمان تولید فرومولیبدن را هم آغاز کردیم و وارد بازار صادراتی شدیم.

کیفیت محصول خود و بازارهای حوزه نفوذ فعالیت‌های صادراتی خود را چگونه حفظ و گسترش می‌دهید؟

وقتی صحبت از صادرات به میان می‌آید، بدین معنی است که برای رقابت با سایر تولیدکنندگان باید چند نکته را مد نظر داشته باشید؛ اول از همه بحث



نظر گرفتن هزینه‌های ارزی بازگرداند درست نیست و صادر کننده را بدهکار می‌کند. متأسفانه هیچ کس حاضر نیست این مشکل را حل کند!

در پایان اگر صحبت خاصی دارید بفرمایید؟

امیدواریم مشکلات صادرکنندگان در کمیته‌های واقعا تخصصی بررسی و برای حل آن‌ها به طور جد تصمیمات مقتضی گرفته شود. کشور به تولید کننده و صادرکننده و بازرگان نیاز دارد؛ به این تلاشگران اعتماد کنند تا آینده‌ی بهتری برای نسل آینده فراهم شود.

مثال، امسال کوره‌ای را طراحی کردیم و ساختیم که در نوع خود کم‌نظیر است، هم مصرف انرژی بسیار پایینی دارد، هم ظرفیت تولید بسیار بالاتری نسبت به کوره‌های قبلی ما دارد.

از حدود ۹ سال قبل به فکر ورود به صنعت فروکروم بودیم. سال‌هاست که جواز گرفتیم و برای گرفتن زمین مجاور کارخانه فعلی اقدام کردیم، ولی متأسفانه در این سال‌ها مرتباً کار ما را به تاخیر انداختند. هنوز هم موفق به

در اختیار گرفتن زمین نشدیم. شما ببینید هزینه‌ی کاری که ۹ سال قبل می‌توانست استارت خورده باشد نسبت به امروز چقدر تفاوت کرده است؟ چند نفر جوان می‌توانستند مشغول بکار شوند و خانواده تشکیل بدهند که نشد؟ بارها به مسئولین استان و از جمله نمایندگان

محترم کرمان مراجعه کردیم و اکثر همکاری امیدبخشی داشتند و بارها از محل پروژه بازدید کردند، ولی متأسفانه کار پیش نرفت. هر بار با داستان جدیدی مواجه شدیم. خلاصه این‌که تا این لحظه

زمین مورد نظر به ما اختصاص داده نشد مسئله بعدی بحث تامین آب صنایع می‌باشد. هر صنعتی به آب نیاز دارد، در همین منطقه تعداد بسیار زیادی مجوز چاه کشاورزی داده شده که نتیجه‌ی محیط زیستی آن بر هیچ کس پوشیده نیست، ولی با وجود تلاش و پیگیری زیادی که انجام دادیم مسئولین حاضر نیستند به ما مجوز چاه بدهند، می‌دانید مصرف صنایع زیاد نیست، و قابل کنترل هست، ولی باز در این کار همکاری لازم صورت نمی‌گیرد.

چالش‌ها و موانعی که صادرکنندگان ما برای انجام فعالیت‌های معمول یا توسعه‌ی برنامه‌های خود با آن مواجهند چیست؟

صادرات امنیت نیاز دارد. ارتباط بانکی نیاز دارد. صادرکننده باید بتواند بدون هیچ واسطه‌ای پول خود را از خریدار دریافت کند. هزینه‌ها و ریسک بازگشت پول بسیار بالاست و در مواردی قدرت رقابت را از صادرکننده ایرانی سلب می‌کند، در شرایط فعلی دستگاه‌ها و سازمان‌ها و بانکها و... باید تسهیلات و شرایط بهتری برای صادرکننده فراهم کنند که حداقل بخشی از هزینه‌های صادراتی از دوش صادرکننده برداشته شود. اینکه صادرکننده را مجبور می‌کنند که صد در صد ارزش صادراتی را بدون در



نشانی:

کرمان

بلوار جمهوری اسلامی

خیابان نواب صفوی

برج اول - طبقه ۸ -

واحد ۴

تلفن: ۰۳۴۳۲۶۵۸۳۹۱

«شرکت فنی مهندسی

توسعه بابکان»