

رشد ۳۰ درصدی درآمدهای نفت سپاهان در سال ۱۴۰۳

درآمدهای نفت سپاهان (فروش داخلی و فروش صادراتی) در سال۱۴۰۳ مبلغ ۳۰۲ میلیارد و ۳۸۵ میلیارد ریال بود که نسبت به درآمد۱۳۳۲هزار و ۵۸۱ میلیارد ریالی این شرکت در سال ۱۴۰۲، رشدی ۳۰ درصدی را به ثبت رساند.

به گزارش اصفهان امروز، شرکت نفت سپاهان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان روغن پایه و فرآوردههای حوزه روانکار در ایران و خاورمیانه است که نقش مهمی در تأمین نیاز داخلی روغن موتور و دیگر محصولات صنعت روانکار دارد.

بررسی آمار فروش داخلی این شرکت در سال ۱۴۰۳ نشان می‌دهد که میزان عرضه محصولات تولیدی نفت سپاهان در بازار داخلی به ۲۲۸ هزار و ۸۸۳ تن رسیده و ارزش فروش داخلی این محصولات در سال ۱۳۰۲،۱۴۰۳ هزار و ۲۶۹ میلیارد ریال بوده است.

این درحالی است که ارزش فروش داخلی محصولات نفت سپاهان در مدت مشابه سال قبل با فروش ۲۲۸ هزار و ۴۰۱ تن، بالغ بر ۹۶ هزار و ۲۳۸ میلیارد ریال بوده و مقایسه این رقم با فروش سال جاری از رشد۱۸ درصدی درآمد حاصل از فروش داخلی محصولات نفت سپاهان حکایت دارد.

در بین محصولات متنوع تولید نفت سپاهان، عرضه روغن موتور بزرگترین به میزان ۱۶۴ هزار و ۱۶۴ تن در بازار داخلی، درآمدی ۳۰ هزار و ۷۲۶ میلیارد ریالی را برای این شرکت به‌دنبال داشت.همچنین روغن موتور دیزلی تولیدی این شرکت نیز به عنوان یک محصول پرتقاضا عرضه ۲۸ هزار و ۸۳۹ تنی و درآمدی ۲۲ هزار و ۲۷۴ میلیارد ریالی به‌همراه داشت.در سایر روغن‌های موتوری نیز فروش ۱۶،۱۳۳ تنی با درآمد ۹هزار و ۹۱۵ میلیارد ریالی، رشد۳۳ درصدی در درآمد آن نسبت به زمان مشابه سال قبل برای نفت سپاهان رقم زد.روغن‌های صنعتی تولیدی نفت سپاهان که در صنایع مختلف کشور مورد استفاده قرار می گیرد در سال ۱۴۰۳ به میزان ۲۰ هزار و ۴۱۷ تن در بازار داخلی عرضه شد که درآمدی ۱۴هزار و ۱۸۸ میلیارد ریالی برای این شرکت داشت. گریس و ضد یخ از دیگر محصولات تولیدی نفت سپاهان بود که در احجام قابل توجه در بازار داخلی در سال۱۴۰۲ به فروش رسید و از لحاظ تناژ و درآمدی به ترتیب رشدی ۱۳۶ و ۱۹۵ درصدی را نسبت به مدت مشابه سال قبل برای این شرکت به ثبت رساندند. فروش داخلی ۲۰ هزار و ۴۶۱ تن روغن‌های فرآیند با ارزش بالغ بر ۴ هزار و ۲۹۶ میلیارد ریالی نیز رشدی ۶۲درصدی در درآمدزایی به همراه داشت.

روغن پایه تولید نفت سپاهان نیز به عنوان یکی از پرتقاضاترین محصولات این شرکت، با ثبت رشد ۵۵ درصدی در درآمد فروش، به میزان ۲۳ هزار و ۳۰۸ میلیارد ریال درآمدزایی در بازار داخلی رسید.پارافین تولیدی نفت سپاهان نیز با عرضهای ۱۶ هزار ۸۳۹ تنی در سال۱۴۰۳، درآمدی ۵ هزار و ۸۷۳میلیارد ریالی به‌همراه داشت که نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۵۰ درصد درآمدزایی بیشتر برای این شرکت ثبت کرد. شرکت نفت سپاهان علاوه بر رشد۱۸ درصدی درآمد از فروش داخلی، در درآمد صادراتی نیز در سال۱۴۰۳، رشد قابل توجهی را به‌ثبت رساند. در سال ۱۴۰۳، در مجموع ۱۸۹ هزار و ۲۱۶ میلیارد ریال ارزش فروش صادراتی محصولات نفت سپاهان بود که در مقایسه با فروش ۱۳۶ هزار و ۲۵۲ میلیارد ریالی مدت مشابه سال قبل، رشدی ۳۹ درصدی داشت.در بین محصولات متنوع تولیدی نفت سپاهان اعم از پارافین، روغن‌های صنعتی، روغن پایه، روغن موتور دیزلی، روغن موتور بزرگنی، اسلاک واکس و روغن‌های فرآیندی در بازارهای صادراتی، فروشی به مبلغ ۳۲۷ میلیون دلار به ثبت رسید.روغن پایه و روغن فرآیند بیشترین میزان صادرات را در سید محصولات نفت سپاهان به خود اختصاص داده اند.

تعیین تکلیف ۴ هزار دستگاه ناوگان کشته‌در مرزها

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جادهای گفت: اواخر سال گذشته حدود چهار هزار دستگاه ناوگان کشته‌ده که در فاصله سال‌های ۱۴۰۱ تا ۱۴۰۳ به دلیل نقص در انجام فرایندهای ثبت سفارش و تخصیص ارز بلانکفای مانده و ترخیص نشده بودند، تعیین تکلیف شدند.

به گزارش ایما، رضا اکبری درباره ناوگان کشته‌ده جادهای اثبات‌شده در مرزهای کشور اظهار کرد:گرچه تکلیفی در این زمینه بر عهده این سازمان نیست اما با هدف حمایت از رانندگان و مالکان، اهتمام خود را نسبت به رفع این مشکل به کار بستهایم. او افزود که یک سال اخیر بیش از شش هزار دستگاه کامیون کشته‌ده جادهای که ثبت سفارش، خریداری و انتقال آنها توسط شرکت‌های فعال در حوزه بازرگانی یا متقاضیان (افراد حقیقی و حقوقی) صورت گرفته است، در محدوده گمرک یا مرز ایران با کشورهای ترکیه و آذربایجان اثبات‌شده شدند.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جادهای با اشاره به اینکه اجرا نشدن فرایند قانونی و نقص در انجام مراحل روند ثبت سفارش و تخصیص ارز مانع واردات و ترخیص این ناوگان شده و نارضایتی‌هایی را در کشور ایجاد کرده است، تصریح کرد: همه فرایند ثبت سفارش و تخصیص ارز این ناوگان از طریق ثبت در سامانه تجارت و از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت صورت می‌گیرد. اکبری ادامه داد: در حالی ناوگان باقی‌مانده در خارج از مرزهای کشور فاقد سابقه ثبت سفارش هستند که تقاضا و اعمال فشار زیادی مبنی بر تعیین تکلیف آنها به دستگاه‌ها و مسئولان اجرایی کشور وارد شده است. او خاطرنشان کرد:سازمان راهداری و حمل‌ونقل جادهای به دلیل برقرار نبودن یک ترازن در سال‌های گذشته و اجرا نشدن فرایند اسقاط ناوگان کشته‌ده فرسوده بر ضرورت اجرای بند «ب» ماده ۵۹ قانون برنامه هفتم پیشرفت مبنی بر اسقاط متناظر این ناوگان تأکید دارد. معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: در حالی در روند ثبت سفارش، ورود به گمرک و ترخیص این ناوگان هیچ‌گونه تکلیف و مسئولیتی بر عهده سازمان راهداری و حمل‌ونقل جادهای نیست، این سازمان را رویکرد حمایت از رانندگان و مالکان، اهتمام خود را با بهره‌گیری از راجل‌های قانونی در راستای رفع این مشکل به کار گرفته است.

شنبه ۳۰ فروردین ۱۴۰۴ ■ سال بیست و یکم ■ شماره ۵۱۵۲

اقتصاد

تلفن ارتباط خوانندگان: ۳۶۲۹۳۷۵۰

ساخت ۲۵۰۰ واحد مسکن محرومان در اصفهان



محمدرضا اسماعیلی

او افزود: در سال گذشته، یک هزار و ۴۱۱ هکتار از اراضی ملی به ۱۲۳ روستای استان الحاق شد و برای ۷۵۰ هکتار آن طرح تفکیکی تهیه شده است. همچنین عملیات زیرسازی در ۱۳۰ هکتار از اراضی روستا انجام شده است.

فقهی‌نیا گفت: تاکنون ۲۹۳ هزار جلد سند مالکیت برای واحدهای مسکونی در استان صادر شده که شامل ۷۷ هزار سند شهری و ۲۱۶ هزار و ۶۰۰ سند روستایی است. او تأکید کرد که ۲۲۰ هزار جلد سند دفترچهای باید به سند تک‌برگ تبدیل شوند و از مردم خواست برای این امر به بنیاد مسکن مراجعه کنند.

■ **مشارکت خیران در ساخت مسکن محرومان**

رسیده‌اند. اسماعیلی گفت: برای اجرای طرح نهضت ملی مسکن در استان اصفهان، بیش از ۱۱۲ هزار ساعت فعالیت عمرانی توسط ماشین‌آلات بنیاد مسکن انجام شده و این طرح اکنون به پیشرفت ۳۰ درصدی رسیده است.

■ **توسعه زیرساخت‌های روستایی**

محمود فقهی‌نیا، معاون توسعه و عمران روستایی بنیاد مسکن استان، نیز در این نشست خبری اظهار کرد: استان اصفهان دارای ۲۸ شهرستان، ۵۲ بخش، ۱۲۵ دهستان و ۹۳۶ روستای بالای ۲۰ خانوار است، تاکنون طرح هادی ۸۳۲ روستا بازنگری شده و طرح هادی ۱۰۰ روستا نیز برای دومین بار مورد بازنگری قرار گرفته است.

رشد استعلاک ماشین‌آلات ایران بیشتر از واردات است

نیاز واقعی کشور به ماشین‌آلات بین ۲۰ تا ۲۵ میلیارد دلار



این امکان به شرکت‌ها کمک می‌کند تا در زمینه فناوری‌های نوین در ماشین‌سازی، نساجی و صنایع غذایی سرمایه‌گذاری کنند. با ایجاد سازوکارهای تحقیقاتی در داخل شرکت‌ها و همکاری با مراکز پژوهشی، می‌توانیم به پیشرفت‌های قابل توجهی دست یابیم. امیدوارم با استفاده از این فرصت‌ها، بتوانیم به توسعه پایدار صنایع نساجی، پتروشیمی، صنایع غذایی و ... کشور کمک کنیم.

او همچنین با تأکید بر ضرورت صادرات در صنعت ماشین‌سازی و محدودیت‌های صادراتی این حوزه و چالش‌های تولیدکنندگان تصریح کرد: اگر بحث صادرات مطرح شود، با انبوهی مشکلات بین‌المللی و داخلی مواجه هستیم بنابراین باید با نهادهایی مانند بانک مرکزی و اداره اقتصاد در تعامل باشیم و مسئله برگشت ارز را نیز در نظر بگیریم، همچنین با توجه به تحریم‌ها، این سوال مطرح است که چگونه صادرات انجام دهیم؟

دیر ستاد توسعه اقتصاد دانش‌بنیان ماشین‌سازی و معاونت علمی ریاست جمهوری با تأکید بر ضرورت عبور از این چالش‌ها و توسعه صادرات، اظهار کرد: صادرات نه تنها به‌عنوان یک فرصت برای توسعه بازار، بلکه راهی برای تعامل با کشورهای صاحب فناوری و رقابت با تولیدکنندگان معتبر خارجی است، فوایدی که با اشاره به برخی انتقادات داخلی به ماشین‌سازی داخلی و تجهیزات پیشرفته گفت: انتقادات تولیدکنندگان به ماشین‌سازان داخلی است، برخی از این انتقادات امکان دارد درست باشند، اما برخی جنبه تبلیغاتی دارد. متأسفانه در مورد کیفیت ماشین‌آلات داخلی، شک و تردیدهایی وجود دارد اما حضور ما در بازارهای بین‌المللی می‌تواند این شک و شبهه‌ها را برطرف کند که ما توانایی رقابت با تولیدکنندگان معتبر بین‌المللی را داریم، همچنین توانایی ما در رقابت قیمت برای ما ارزشمند است.

اصفهان نیز در ابتدای این نشست با ارایه گزارشی از صنعت نساجی اصفهان، اظهار کرد: از ۹۸۰۰ واحد صنعتی استان اصفهان، ۲۳۰۰ واحد نساجی به ثبت رسیده‌اند، از این رو ۲۴ درصد واحدهای صنعتی نساجی در اصفهان مستقر شده‌اند و همچنین ۵۲ هزار اشتغال رسمی در صمت ثبت شده‌اند و ۲۶ هزار نفر در چهار تعاونی بزرگ مشغول به فعالیت هستند. در صنایع کوچک نیز حدود ۱۱۷ هزار نفر مشغول به کار هستند و به‌طور کلی یک چهارم اشتغال استان اصفهان در صنعت در نساجی است. حبیب‌الله شاه‌کریمی با اشاره به اینکه استان اصفهان ۴۰ درصد از کل تولیدات صنعتی نساجی ایران را به خود اختصاص داده است، افزود: ۷۵ درصد از بخش ماشینی، ۶۰ درصد از پارچه بافته شده، ۶۰ درصد از چاپ و ۶۰ درصد از تولید محصولات نساجی در این استان تولید می‌شود همچنین تأمین نیاز داخلی صادرات به کشورهای افغانستان و عراق نیز توسط نساجی اصفهان صورت می‌گیرد و ۹۰ درصد از روسری‌های تولیدی ایران در استان اصفهان انجام می‌شود.

او در ادامه با بیان اینکه صنعت ماشین‌سازی در برنامه‌های توسعه اقتصادی کشور جمعا ۲۴ میلیارد دلار ماشین‌آلات وارد کرده است البته رشد استعلاک ماشین‌آلات ما بیشتر از سرمایه‌گذاری و واردات بوده که این مسئله موجب فرسودگی و عمر بالای ماشین‌آلات نساجی است.

رئیس انجمن صنعت نساجی و پوشاک استان اصفهان توضیح داد: در صنعت نساجی، متوسط عمر ماشین‌آلات به ۱۵ سال می‌رسد، در حالیکه عمر مفید ماشین‌آلات نساجی در دنیا به پنج سال کاهش یافته که این موضوع موجب کاهش قدرت رقابت و عرضه کالا می‌شده است.

■ **صنعت ساخت ماشین‌سازی داخلی نیازمند روابط بین‌المللی است**

شاه‌کریمی با اشاره به چالش‌ها و مشکلات صنعت ماشین‌سازی داخلی، گفت: ساخت ماشین‌آلات داخلی، نیازمند روابط بین‌المللی است، زیرا ۶۰ درصد ماشین‌آلات برای تولید اولیه باید از خارج تأمین شود و درحالی‌که روابط بین‌المللی به دیگر کشورها در این خصوص کمک کرده تا تکنولوژی‌های جدید را کسب کنند، اما ایران از این امکان محروم است. او با تأکید بر اینکه نساجی صنعتی بومی و محرکه برای استان اصفهان است، تصریح کرد: رونق این صنعت باعث رونق سایر صنایع، مانند حمل و نقل و کارتن‌سازی می‌شود.

در مجموع حدود ۵۰۰ هزار نفر از صنعت نساجی در استان اصفهان ارتزاق می‌کنند بنابراین تصمیمات دولت بر این صنعت تأثیر‌گذار است. اما امیدواریم در سال‌های آینده بتوانیم تولیدکننده و سازنده ماشین‌آلات نساجی باشیم و با کشورهای دیگر همکاری‌های مشترک داشته باشیم، چرا که در سایه نیروی انسانی قوی و دانشگاه‌های معتبر در استان اصفهان، می‌توانیم یکی از صادرکنندگان ماشین‌آلات نساجی در منطقه و دنیا باشیم.

مدیریت اثربخش؛ از

تصمیم‌گیری تا پیگیری در تراز

تمنّی

امیرحسین کریمدادی - مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی فولادسنگ مبارکه اصفهان: در مسیر مدیریت سازمانی، بسیاری از تصمیمات به‌درستی و با منطق اتخاذ می‌شوند و انگیزه‌های کافی نیز وجود دارد. اما آن‌چه اغلب مانع تحقق اهداف می‌شود، نه ضعف در تصمیم‌سازی، بلکه خلأ در پیگیری است.

مقام معظم رهبری در بیانات راهبردی اخیر خود در تاریخ ۱۴۰۲/۴/۱، با صراحت فرمودند: «تصمیم‌گیری کافی نیست؛ کمبود پیگیری مشکل اصلی مدیریت در کشور است و افزودند: ثنوق و شوق مسئولان مبارک است، اما ناکافی... در غیاب پیگیری مؤثر، تصمیمات در سلسله‌مراتب مدیریتی کمرنگ می‌شوند و به اجرا نمی‌رسند».

این هشدار، تنها یک تذکر مدیریتی نیست، بلکه راهبردی فراگیر برای اداره اثربخش در تمامی سطوح است. پیگیری، به‌معنای زنده نگه‌داشتن تصمیم است؛ عبور از نمودارها و گزارش‌های صوری، و حرکت به‌سوی نتایج واقعی.

در همین زمینه، مفهومی که استاد علامه جعفری آن را «کوک چهارم» می‌نامد، برای ما در فولادسنگ به یک نماد رفتاری بدل شده است. روایتی ساده اما عمیق: کفایت پس از زن سه کوک توقف‌شده، درمی‌یابد که اگر کوک چهارمی بزنده عمر کفش بیشتر می‌شود. درحالی‌که وظیفه‌ای ندارد و پایدانی نیز نمی‌گیرد. تصمیم می‌گیرد آن کوک را هم بزنده؛ نه برای سود، بلکه برای وجدان. علامه می‌فرمایند:

«این کوک چهارم، عصاره رسالت ۱۲۴ هزار پیامبر است»

در مدیریت نیز اگر به اجرای صرف وظایف بسنده کنیم، فقط کفایت کردیم. اما آن‌گاه که با دغدغه اخلاقی و حس مسئولیت فراتر از چارچوب‌ها عمل کنیم، به اثربخشی می‌رسیم. همان جایی که از مرز قانون عبور می‌کنیم و وارد قلمرو تعهد می‌شویم.

این نگاه در نامه ماندگار امیرالمؤمنین (ع) به مالک اشتر نیز متجلی است، آن‌جا که فرمودند:

«وَلَيْكُنْ ظَنُّكَ فِي غُيُورِ الْأَمُورِ أَلِيَّ مَا صَلَحَ عَاشِقُهَا»

نگاهت را به آن‌چه به صلاح مردم است معطوف کن.

مدیریت علوی یعنی دین ریشه‌ها به‌جای علائم؛ صوری در دشواری، انصاف در قدرت و مهربانی در اقتدار. در فولادسنگ، تلاش کردیم این اندیشه را از سطح شعار، به ساختار اجرایی و رفتار سازمانی بیاوریم. این رویکرد نه‌فقط در تصمیم‌سازی، بلکه در شیوه پیگیری، پاسخ‌گویی، و مسئولیت‌پذیری جاری است. ما تصمیم‌گیری را آغاز مسیر می‌دانیم و باور داریم که کیفیت واقعی، نتیجه «کوک چهارم» است؛ یعنی انجام کاری که الزام قانونی ندارد اما از نظر اخلاقی درست است.

مدیریت در تراز تمنّی، تنها با تصمیم‌های بزرگ شکل نمی‌گیرد، بلکه با پیگیری‌های دقیق، عمیق و مداوم معنا پیدا می‌کند. از همین‌رو، در فولادسنگ بر آئیم تا این منطق راهبردی را در عمل جاری سازیم؛ نه برای نمایش، بلکه برای اثربخشی حقیقی. بیانات مقام معظم رهبری برای ما صرفاً گفتمان نظری نیستند که در قاب به‌مانند، بلکه چارچوبی برای کنش‌اند. ما این مسیر را آغاز کردیم و با تمام توان ادامه خواهیم داد؛ زیرا آن‌چه برای ما مهم‌تر از موفقیت سازمان است، وفاداری به حقیقتی‌ست که از ما تعهد پیگیری و ژرفاندیشی می‌طلبد و این، همان نگاه عمیق و کوک چهارم ملّست.

استقبال خوب از موبایل‌های ایرانی

رئیس کمیسیون تخصصی موبایل و لوازم جانبی اتاق اصناف ایران می‌گوید: اگر برندی کیفیت داشته باشد، بدون شک مشتری خود را پیدا می‌کند. برندهای ایرانی در بازار موبایل نیز با گذر زمان سهمی از بازار را به دست خواهند آورد.

اکنون تولیدات بعضی از این برندهای ایرانی با استقبال به نسبت خوبی مواجه شده‌اند؛ به گزارش داورتمدارن در سال ۹۸ با هدف جلوگیری از خروج ارز از کشور به فکر تولید موبایل‌های هوشمند ایرانی افتادند تا از میزان واردات این گجت‌ها به کشور کاسته شود.

این مسئله باعث شد شورای عالی فضای مجازی در بهمن سال ۹۸ طی مصوبه‌ای بر بومی‌سازی ۲۰ درصد از سهم بازار موبایل تأکید کند. تولید موبایل ایرانی و کسب بخشی از سهم بازار گجت‌های هوشمند توسط تولیدکنندگان داخلی طی سال‌های اخیر مورد توجه دولت‌ها قرار داشت و مصوبه‌هایی در این زمینه صادر گردید. حال با گذشت حدود دوش سال از صدور نخستین مصوبه مربوط به تولید موبایل‌های ایرانی، شاهد عرضه مدل‌ها متنوعی از این گجت‌های تولید داخل با برندهایی از قبیل دارا، جی‌آل ایکس، جی‌پلاس و... هستیم و این روزها تبلیغاتی پیرامون خرید موبایل‌های ایرانی بیش از هر زمانی بر د دیوار فضای مجازی و فروشگاه‌های سطح شهر به چشم می‌خورد.

سید حسین سادات حسینی، رئیس کمیسیون تخصصی موبایل و لوازم جانبی اتاق اصناف ایران در رابطه با وضعیت بازار موبایل‌ها تولید داخل به ایراسین می‌گوید: اگر برندی کیفیت داشته باشد، بدون شک مشتری خود را پیدا می‌کند. برندهای ایرانی در بازار موبایل نیز با گذر زمان سهمی از بازار را به دست خواهند آورد. البته تمامی این موبایل‌ها چینی هستند، به بیان دیگر این موبایل‌ها در چین تولید می‌شوند ولی برندهای ایرانی را به یک می‌کشند که کیفیت‌ها متفاوتی را به کاربر ارائه می‌دهند. رئیس کمیسیون تخصصی موبایل و لوازم جانبی اتاق اصناف ایران در خصوص حیل تقاضا برای این دسته از موبایل‌ها توضیح می‌دهد: در حال حاضر تولیدات بعضی از این برندهای ایرانی با استقبال به نسبت خوبی از سوی مردم مواجه شده‌اند و مشتریان خود را در بازار دارند. مشکلات میدیال و فروشگاه‌های سطح شهر نشان می‌دهد موبایل‌های هوشمند ایرانی با قیمت مناسبی در بازار عرضه می‌شوند به طوری که با پرداخت سه تا ۳۰ میلیون تومان امکان خرید این گوشی‌ها وجود دارد.