



مهندس سعید صبوری
مدیر عامل شرکت صبوران
پلیمر در گفتگویی که
فشرده‌ی آن را در ادامه
مطالعه می‌کنید، مزیت‌های
رقابتی این شرکت و عوامل
ایجاد این مزیت‌ها را
تشریح کرده است:

مهم‌ترین مزیت رقابتی شرکت صنعتی صبوران پلیمر چیست؟

● روزآمد سازی تکنولوژی؛
◆ به همین منظور آخرین روش‌های تزریق پلاستیک و مدرن‌ترین ماشین‌ها را به کارگرفته‌ایم.

● ارتقاء کیفیت مدیریت در عرصه‌های مختلف؛
◆ سعی کرده‌ایم که در سطوح مختلف مدیریتی کیفیت را بالا ببریم و به همین منظور گواهینامه‌ی کیفیت مدیریت ISO/TS/۱۶۹۴۹ را اخذ کرده‌ایم و پرسنل ارشد شرکت در اکثر سمینارها و کلاس‌های آموزشی مدیریت حضور می‌یابند.

● ارتقاء تحقیق و توسعه؛
◆ در این رابطه نیز با انجمن تخصصی مراکز تحقیق و توسعه‌ی وزارت صنایع و معادن در ارتباط هستیم و خود نیز در این ارتباط فعالیت‌های زیادی را شروع کرده‌ایم یا در دست اجرا داریم.

● افزایش میزان صادرات؛
◆ هنوز به صورت مستقل صادرات نداشته‌ایم اما قطعات ما از طریق شرکت سازه‌گستر صادر شده است.

● همکاری با شرکای خارجی و داخلی؛
◆ با شرکت لیزی قراردادهای همکاری دانش فنی داریم و نیز تحت لیسانس آن شرکت هستیم.

● کمک به ارتقاء اعتماد ایرانیان به محصولات ساخت ایران؛
◆ با اصرار بر کیفیت و ارتقاء مستمر و واقعی کیفیت اعتماد هموطنان ما به محصولات ایرانی افزایش خواهد یافت. با این همه، اگر یک قطعه‌ی بی‌کیفیت روی یک خودروی ساخت داخل نصب شود، اعتماد به آن خودرو، و در نتیجه، اعتماد به محصولات ساخت ایران کاهش خواهد یافت.



● در اولویت قرار دادن منافع مشتریان؛
◆ در اصل این مشتریان ما، که در مرحله‌ی اول خودروسازان هستند، باید منافع ما را مورد توجه قرار دهند. ما نیز به نوبه خود و با اجرای تعهدات و یکنواخت نگاه داشتن قیمت‌ها منافع مشتریان را به نحو احسن در نظر می‌گیریم.

● توجه به ارزش‌های زیست محیطی؛
◆ با توجه به اهمیت محیط زیست ما کوشیده‌ایم تا با دریافت استانداردهای زیست محیطی و ایمنی ISO۱۴۰۰۰ و ISO۱۸۰۰۰ به وظیفه‌ی خود در این زمینه عمل کنیم.

● تلاش برای ارتقاء همبستگی صنعتی؛
◆ با همبستگی اعضاء صنف بسیاری از مشکلات به حداقل می‌رسند و کیفیت و قیمت قطعات نیز بهتر می‌شوند، اما متأسفانه همبستگی صنفی ضعیف است و در این زمینه باید بیشتر تلاش شود.

● تدوین برنامه‌ی استراتژیک؛
◆ هر شرکت یا هر واحد تولیدی باید برنامه استراتژیک داشته باشد تا بتواند در امر برنامه‌ریزی موفق عمل کند. یک شرکت بدون برنامه‌ی استراتژیک هر لحظه آسیب‌پذیر خواهد بود و هر آن احتمال دارد با شکست‌های غیرقابل جبران مواجه شود. ولی اگر با استراتژی حرکت کنیم و بدانیم ۵ سال آینده و حداقل، امروز و فردا و سال دیگر چه می‌خواهیم بکنیم، در آن صورت می‌دانیم که در مقابل رقبا چه رفتاری خواهیم داشت، و با مشتریان چگونه برخورد خواهیم کرد و سیستم به چه تغییراتی نیاز دارد. نه یک شرکت، که حتی یک خانواده نیز به برنامه‌ی استراتژیک نیاز دارد.

کدام عوامل مدیریتی سبب خلق این مزیت‌های رقابتی در شرکت تحت مدیریت شما شده است؟

● پایبندی به یک آرمان متعالی انسانی در امور مدیریتی؛
◆ وقتی یک مدیر پرسنل خود را جزو خانواده خود بداند و همیشه نگران سرنوشت آنان باشد و برای بهبود وضعیت آنان بکوشد، پایبندی خود به یک آرمانی انسانی را نشان می‌دهد. در امر تولید نیز، پایبندی به انجام تعهدات و اجرای آن‌ها بخشی از آرمان‌های انسانی یک مدیر محسوب می‌شود.

پایبندی به کدام اصول اخلاقی سبب موفقیت شما شده است؟

◆ حق دیگران را حق خود نمی‌دانم. سعی می‌کنم خودم را جای دیگران بگذارم. تعهدات مندرج در قراردادها را، حتی اگر به ضررم باشد، تا پایان اجرا می‌کنم و با مشتریان نیز برخورد خوب دارم و می‌کوشم هرگز خدا را فراموش نکنم.

باور به کدام ارزش‌های ویژه‌ای در خلق مزیت‌های رقابتی بنگاه شما موثر بوده است؟

◆ بدیهی است وقتی دستگاه‌ها و ماشین‌آلات و ساختمان‌ها و لباس‌ها و چیزهای دیگر کهنه می‌شوند، آن‌ها را عوض کرده و چیزهای نو می‌خریم. اما، انسان‌ها و روابط انسانی هرچه کهنه‌تر می‌شوند، با ارزش‌تر خواهند شد. باور با اینکه انسان‌ها سرمایه‌های اصلی یک بنگاه را تشکیل می‌دهند و افراد با تجربه و قدیمی مانند زر و سیم هستند، از جمله ارزش‌هایی است که به اعتقاد من، باور به آنان در خلق مزیت‌های رقابتی بنگاه ما مؤثر بوده است.



مزیت‌های رقابتی شرکت صنعتی صبوران پلیمر

تهران، شهرک غرب، بلوار فرحزادی، چهارراه دریا،
ساختمان صدف، طبقه ۵، شماره ۱۷
تلفن: ۲۲۰۶۵۰۱۴ و ۲۲۰۹۱۵۵۷
فاکس: ۲۲۰۶۵۰۱۴
سایت: www.spco-iran.co
ایمیل: info@spco.ir



نمونه‌هایی از محصولات شرکت صنعتی صبوران پلیمر

اولیه را با قیمت بالا وارد می‌کنند، هزینه‌های حمل و نقل و سربار نیز به آن اضافه می‌شود و مجموعه‌ی شرایط تولیدی امکان رقابت را از آنان سلب می‌کند... برای جبران این قبیل موانع ساختاری، معافیت‌های مالیاتی، معافیت‌های تأمین اجتماعی و از این قبیل کمک‌ها می‌توانند محصولات ساخت کشور را با محصولات مشابه خارجی رقابت‌پذیر سازند.

♦ یکی دیگر از مشکلات قطعه‌سازان این است که خودروسازان با هر تازه‌واردی که کم‌ترین تجربه‌ای در این زمینه ندارد، قرارداد می‌بندند و قطعه‌سازان با ۳۰ سال تجربه را زیر پا می‌گذارند. در چنین شرایطی، صنعت قطعه‌سازی آینده‌ای نخواهد داشت.

به همکاران، مسئولان، نمایندگان مجلس و هیأت مدیره‌ی نجمین چه توصیه‌هایی دارید؟

- ♦ از واردات بی‌رویه جلوگیری کنید.
- ♦ تعرفه‌ها را پائین نیاورید که واردات بی‌رویه تولیدکننده‌ی داخل را نابود کند و بیکاری را به نحو وحشتناکی افزایش دهد.
- ♦ الزامات صنعتگران را مشخص کرده و رعایت این الزامات را از همه بخواهند.
- ♦ صنعتگران را فقط به عنوان منبع درآمد تلقی نکنند صنعتگران بازوهای اقتصادی و تولید کشور هستند. آنان را به عنوان کارآفرین بنگرند و سعی کنند، در عمل و نه در حرف، به آنان کمک کنند.
- ♦ کارکنان شرکت‌ها و سازمان‌های دولتی به ارباب رجوع خدمات مناسب ارایه نمی‌دهند و این امر ضربه‌های سنگینی به صنعت و اقتصاد کشور وارد می‌کند. از همین دولت باید قوانین انضباطی سختگیرانه‌ای در سازمان‌ها تحت مسئولیت خود اعمال کند. ■

به نظر شما کدام ویژگی‌ها در شرایط امروز به مدیران کمک می‌کند تا مزیت‌های رقابتی خلق کنند؟

- ♦ بازرنگری مدیریتی
- ♦ فراهم ساختن شرایط مناسب برای افراد با تجربه
- ♦ کیفیت برتر
- ♦ ایجاد شرایط مناسب برای نیروی انسانی جهت کارایی بیشتر
- ♦ استفاده از توانمندی‌های تمام افراد، حتی کسانی که به نظر کوچک برسند
- ♦ ایجاد نظم و انضباط و رعایت عدالت در تمام مراحل

اصلی‌ترین مشکلات فراراه تولید مزیت‌های رقابتی در بنگاه‌های صنعتی ایران چیست؟

♦ عدم مدیریت صحیح و نامتوازن بودن سازندگان قطعات مشابه، عدم کنترل قطعات استاندارد از سوی مسئولان ذیربط در وزارت صنایع و معادن و افزایش هر ساله‌ی تورم

براساس تجربه‌های خود برای رفع این موانع چه توصیه‌هایی دارید؟

♦ به وزارت صنایع و معادن و وزارت بازرگانی توصیه می‌کنم که همراه با سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران خودروسازی‌ها و شرکت‌های خرید آن‌ها را تحت کنترل شدید قرار دهند تا موازی‌سازی‌های بی‌مورد و غیراصولی انجام نشود، تا تولیدکنندگان جرأت سرمایه‌گذاری داشته باشند و بتوانند رشد کنند. در حال حاضر سود سازندگان داخلی بین ۷ تا ۱۰ درصد است و باید بیش از آنچه که فعلاً هست باشد. از سوی دیگر، ۵ درصد از فروش به عنوان گارانتی نزد خودروساز باقی می‌ماند، در حالیکه قطعه‌ساز می‌تواند کل سود ناشی از این خواب سرمایه را صرف سرمایه‌گذاری کند. مجموع ۵ درصدها مبلغ هنگفتی می‌شود، اما سود بانگی آن به صاحبانش که قطعه‌سازان هستند تعلق نمی‌گیرد.

♦ از سوی دیگر، سازمان تأمین اجتماعی و وزارت امور اقتصاد و دارایی باید امکاناتی را برای تولیدکنندگان در نظر بگیرند تا بتوانند در بازار جهانی با رقبای رقابت کنند. تولیدکنندگان در حال حاضر مواد

♦ مهندس صبوری مدیرعامل شرکت صبوران پلیمر: به وزارت صنایع و معادن و وزارت بازرگانی توصیه می‌کنم که همراه با سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران خودروسازی‌ها و شرکت‌های خرید آن‌ها را تحت کنترل شدید قرار دهند تا موازی‌سازی‌های بی‌مورد و غیراصولی انجام نشود، تا تولیدکنندگان جرأت سرمایه‌گذاری داشته باشند و بتوانند رشد کنند.