

از سوی دکتر داوود فروتن در آستانه سی و یکمین سالروز تاسیس شرکت غلطک‌ها و لاستیک‌های صنعتی مبارکه به ماهنامه تخصصی پردازش اعلام شد:

برنامه‌ریزی گسترده "میرکو" برای گام بلند صادراتی و ارتقای برندینگ در صنعت لاستیک‌های صنعتی



بهینه‌سازی تجهیزات، بهبودهای کیفی قابل توجهی را ایجاد کرده و تکمیل آن موجب تعمیق و تثبیت این کیفیت خواهد شد. مدیرعامل میرکو با اشاره به گام بلند این شرکت برای بازاریابی صادراتی در این حوزه در منطقه CIS و با تکیه بر عواملی علاوه بر مزیت رقابتی قیمت، اظهار داشت: دانش انجام این کار برای غلتک‌های مذکور بومی شده و با قیمت‌های بسیار مناسب‌تر از نمونه خارجی برای صنایع داخلی اجرا می‌شود و در برخی موارد موجب صرفه‌جویی بیش از ۳۰ تا ۴۰ درصدی می‌گردد.

وی در تشریح مسائل و مشکلات تولید و صادرات بیان کرد: متأسفانه در صنعت لاستیک آمار و اطلاعات واقعی (و البته رسمی و تأیید شده) از تولید و مصرف در اختیار نیست و تولیدکنندگان عمدتاً به‌طور سنتی به یک بازار تقریباً مشخص سرگرم هستند و از استراتژی یکپارچه‌ای بین تولیدکنندگان در قالب یک تشکل صنفی بهره گرفته نمی‌شود! که این عامل در اغلب مواقع موجب یک رقابت منفی هم می‌شود و متأسفانه در فضای رقابت صادراتی هم این مشکل همچنان باقیست! در حالی که امروزه می‌توان تهدید کاهش ارزش ریال را حداقل در صادرات تبدیل به فرصت کرد و به بازارهای جدید ورود کرد.

فروتن دستیابی به آمار رسمی و شفاف در داخل کشور را بسیار دشوار و اغلب ناممکن دانست و گفت: در بازارهای صادراتی هم معمولاً دستیابی به این اطلاعات منوط به پرداخت هزینه‌های لازم است، ضمن آن‌که گاهی همکاران و رقبا بدون اندک زحمت و تلاشی برای دریافت این اطلاعات واقعی و بدون در نظر داشتن قیمت‌های جهانی و درک درست از شرایط بازار بین‌الملل اقدام به ارزش‌گذاری محصولات خود بر اساس قیمت تمام شده در داخل کشور و منظور نمودن یک حاشیه سود سلیقه‌ای می‌کنند و صرفاً تبدیل ریال به ارز را دستاورد قلمداد می‌کنند! که متأسفانه نتایج زیان‌باری برای صنعت و صنعتگر در گستره وسیع‌تری ایجاد خواهد کرد.

وی معتقد است: عدم‌آشنایی و توجه کافی برخی شرکت‌ها به اصول و قواعد تجاری بین‌المللی و عدم فرهنگ‌سازی و توجه دستگاه‌های متولی بازرگانی خارجی به آموزش‌های پایه‌ای بازرگانی خارجی به شرکت‌ها و همچنین ناآشنا بودن به محیط کشورهای مقصد از آفت‌های عدم توفیق در عرصه صادرات است.

لابینگ) طی روزهای گذشته نیز با توانمندی‌های کم‌نظیر این شرکت در اجرای پروژه‌های دشوار به‌لحاظ ابعاد و جنس به مرحله اجرا درآمده است. او دلیل این موفقیت‌ها را علاوه‌بر نقش موثر کارکنان تلاشگر و متخصص در اختیار داشتن این دو ویژگی و توانمندی مهم میرکو دانست و گفت: اولاد دانش فنی عمیق متخصصان حوزه لاستیک در این شرکت خوشبختانه طی سی ساله گذشته مرتباً ارتقاء یافته و صرفاً به لیسانس اخذ شده از شرکت تامبورینی ایتالیا اکتفا نشده و امروزه میرکو با تکیه بر توانمندی کارشناسان زبده در عرصه تحقیقات و مهندسی لاستیک، مدعی دستیابی به سطح بالایی از دانش تولید لاستیک‌های صنعتی در کشور و منطقه است و ثانیاً به‌طور مستمر نیز نسبت به ارتقا و به‌روزرسانی آن با ایجاد فرمولاسیون‌های جدید پرداخته شده به نحوی که خوشبختانه به‌لحاظ کیفی، محصولات این شرکت در تراز بالای این صنعت تولید و به مشتریان ارائه می‌گردد.

فروتن در اختیار داشتن تجهیزات پیشرفته و به‌روز از جمله دستگاه رول کاورینگ که توانایی روکش کاری غلتک به طول ۱۲ متر و قطر دو متر برای شرکت ایجاد کرده است را مورد اشاره قرار داد و افزود: اجرای طرح‌های توسعه زیر سقف و

اجرای موفقیت‌آمیز چند پروژه منحصر به فرد در حوزه روکش لاستیکی غلتک و برنامه‌ریزی این شرکت برای صادرات خدمات روکش کاری، سایر محصولات لاستیکی، موانع و مشکلات در حوزه تولید و صادرات لاستیک‌های صنعتی، ضرورت توجه ویژه به برندسازی محصولات و خدمات و همچنین ضرورت تدوین استراتژی‌های یکپارچه برای این صنعت از جمله مباحثی است که در گفت‌وگوی دکتر داوود فروتن، مدیرعامل شرکت "غلطک‌ها و لاستیک‌های صنعتی مبارکه" (میرکو) با ماهنامه تخصصی پردازش، هم‌زمان با سی و یکمین سالروز تاسیس شرکت میرکو (وابسته به گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد) مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

وی با اشاره به اهمیت اجرای چند پروژه روکش لاستیکی غلتک‌های سنگین در صنایع کاغذسازی (چاپ، آبیگری و...) از جمله غلتک‌هایی با وزن تقریبی بالای ۱۵ تن و به ابعاد تقریبی ۱۰ در ۱/۵ متر با جنس‌های دو و سه لایه که به‌لحاظ تکنیکی در صنعت لاستیک دارای اهمیت هستند، گفت: اجرای چند پروژه خاص دیگر در زمینه انجام روکش لاستیکی غلتک‌ها و انجام پوشش‌های سطحی (رابر

او در خصوص سیاست راهبردی میرکو در صادرات با تکیه بر مزیت‌های رقابتی در حوزه دانش لاستیک و مزیت بهای تمام شده، به ضرورت ایجاد هاب‌های تخصصی برای تسهیل صادرات به کشورهای هم‌جوار و ایجاد مشوق‌های لازم برای جلوگیری از تحمیل هزینه‌های مقابله با تحریم و هم‌چنین ضرورت تعامل حمایت‌گراانه نمایندگی‌های دولتی کشور نظیر رایزن‌های اقتصادی در سفارت‌ها و حمایت‌های جدی اتاق‌های بازرگانی و ... در کشورهای مقصد اشاره کرد و گفت: خوشبختانه در اصفهان به‌عنوان یکی از قطب‌های اصلی تولید لاستیک صنعتی در ایران، حرکت‌های خوبی در قالب ایجاد "انجمن صنفی تولیدکنندگان لاستیک" و کارگروه‌ها و تشکل‌های تخصصی ذیل گروه صنعت در اتاق بازرگانی اصفهان صورت گرفته و به‌طور ویژه به موضوع ارتقای نشان تجاری و برندسازی در کارگروه‌های تخصصی پرداخته شده که میرکو نیز مشارکت فعالی در این عرصه داشته است و به کمک گروهی از خیرگان صادرات نسبت به تدوین سند جامع صادرات و بازاریابی فعال در دو کشور اقدام کرده.

لیکن این اقدامات کافی نیست و به جز امیدواری به رفع تحریم‌های ناعادلانه و حل مشکلات انتقال ارز و تثبیت قوانین و حذف قوانین خلق‌الساعه، مسیری دشوار تا تحقق صادرات پایدار در حوزه لاستیک‌های صنعتی در پیش رو داریم که امیدوارم همدلی نهادهای زیربنا بر این مشکلات فائق آییم.

وی مشارکت تولیدکنندگان در قالب کنسرسیوم‌هایی با رهبری صادرکنندگان نام‌آشنا و شناخته شده در کشورهای مقصد را یکی از راه‌کارهای پیشنهادی عنوان کرد و ابراز داشت: این آمادگی را داریم تا در قالب چنین مشارکت‌هایی محصولات کیفی خود را که عمدتاً در قالب محصول میانی یا محصولات مکمل هستند (همچون روکش لاستیکی و پلی‌یورتانی انواع غلتک‌ها و درام‌ها، اجرای عملیات ابرلاینینگ، تولید نوارنقاله‌های باکت الواتور به روش مونتاژ سرد با نوارهای داخلی و...) با بالاترین کیفیت در مسیر صادرات به اشتراک بگذاریم.

مدیرعامل میرکو با بیان این‌که پیمودن مسیر نیازمند حمایت‌های عملی و نه صرفاً شعاری و بخشنامه‌ای در تمام دستگاه‌های دولتی است، اظهار امیدواری کرد که با روی کار آمدن دولت جدید فضای کسب و کار و تولید هم رونق بیشتری گرفته و موانع تولید در سالی که مزین به شعار "تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌هاست" به‌زودی با سیاست‌گذاری صحیح برطرف شوند.

بازشوستری، مدیر بهره‌برداری میرکو: تولید بیش از ۳۰ هزار متر شیت لاستیکی با ضخامت ۳ تا ۶ میلیمتر



مهندس حسین بازشوستری، مدیر بهره‌برداری شرکت غلطک‌ها و لاستیک‌های صنعتی مبارکه نیز در خصوص برخی سوابق میرکو از بدو تاسیس و مواردی که پتانسیل صادراتی دارد به خبرنگار ما گفت: **تولید سالانه بیش از ۳۰ هزار متر شیت لاستیکی با ضخامت سه تا ۶ میلیمتر به‌منظور اجرای پوشش سطوح و مخازن و شبکه سیالات به‌عنوان مثال اجرای لاینینگ مخازن شرکت کیمیداران، فکورصنعت، بابک‌مس و ... و نیز اجرای بیش از ۷۰۰ هزار متر مربع لاینینگ سطوح و مخازن و شبکه‌های سیالات در اغلب واحدهای فولادی و صنایع معدنی از جمله نفت و گاز و پتروشیمی**

توانایی تولید سالانه نزدیک به هزار تن انواع کامپاند لاستیکی و ساخت بیش از ۱۵۰۰ نوع قطعه لاستیکی پرتیراژ از قطعات با وزن سه گرم تا سیصد کیلوگرم از جمله تولید انواع ضربه‌گیرها در صنایع دریایی، انواع لیفتربارهای آسیاب برای صنایع و معادن طی سی سال گذشته

روکش انواع غلتک‌های لاستیکی و درام‌ها تا قطر دو متر و طول ۱۲ متر از جمله انواع غلتک‌های جامبو پرس صنایع کاغذسازی که مورد اخیر به وزن ۱۰ تن به ابعاد ۶/۵ متر طول، قطر اولیه ۹۲۰ میلیمتر و قطر نهایی ۹۶۰ میلیمتر که دارای بیش از ۷۰۰ هزار عدد سوراخ به قطر سه میلیمتر و عمق ۷ میلیمتر است. همچنین غلتک‌های حساس آبیگری کاغذ از شرکت چوب و کاغذ چوکا به طول ده متر و قطر بالای ۱/۵ متر و با وزن تقریبی ۱۷ تن و همچنین انواع درام‌های مغناطیسی در صنایع معدنی، و...

بازشوستری گفت: میرکو با در اختیار داشتن گروه‌های سیار تعمیراتی امکان ارائه خدمات نگهداری و تعمیرات و آپارات نوار نقاله و تعمیرات خطوط حمل مواد و اجرای پروژه‌های لاینینگ را نیز در سراسر کشور داراست.

وی با اشاره به این‌که این شرکت یکی از خوشنام‌ترین شرکت‌های تولیدکننده لاستیک‌های صنعتی و مجری عملیات لاینینگ و تعمیرات و نگهداری خطوط حمل مواد در کشور شناخته می‌شود، اظهار امیدواری کرد که با اجرای هر چه سریع‌تر طرح‌های توسعه‌ای این شرکت، علاوه بر تعمیق ویژگی‌های کیفی که همواره سرلوحه کار میرکو بوده است، ظرفیت تولید افزایش یافته و به‌دنبال آن زمان اجرای پروژه‌ها نیز با نصب تجهیزات جدید کاهش یافته و علاوه بر کیفیت مطلوب، زمان تحویل نیز براساس نیاز مشتریان مطابقت داده شده تا رضایتمندی مشتریان محترم دوچندان شود.

وی در خاتمه از حمایت‌های مجموعه مدیریتی فولاد مبارکه و توکا فولاد و تلاش‌های مدیران و کارکنان تلاشگر شرکت و همچنین از همراهی خانواده‌های همکاران قدردانی نمود. 

