



سیاست تشویق بسیار کارآمد است

مدیرعامل شرکت آرمان تجارت آرون:
کار اصلی ما حل مسئله فروش است



ادامه در صفحه ۴

عضو هیئت مدیره مطرح کرد:
نیروی انسانی سرمایه اصلی شرکت
سالم تجارت آسیا است



ادامه در صفحه ۳

ورود پیوان به لیست Vendor

شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) بانیم قرن تجربه، به دلیل عملکرد شفاف و حرفه ای در زمینه تامین و توزیع فولاد و مقاطع آن، تخته های نراد و همچنین نفت و گاز به لیست وندور وزارت نفت وارد شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان): شرکت هایی به لیست وندور Vendor راه پیدامی کنند که ضمن تامین و توزیع کالا و یا خدمات در سطح وسیع، معیارهای لازم و کافی را نیز در اختیار داشته باشند. لذا این امکان فراهم شده تا سازمان هایی که پروژه های صنعتی و بزرگ را در دستور کار خود دارند، با مراجعه به این لیست معتبر، به تامین کنندگان کالای مورد نظر خود دسترسی مستقیم پیدامی کنند تا با قیمتی مناسب و در کوتاه ترین زمان ممکن خرید خود را انجام دهند. لذا شرکت هایی که به دلیل داشتن صلاحیت و اعتبار لازم وارد این لیست می شوند، اصطلاحاً وندور لیست Approved Vendor List می گویند که شرکت پیوان موفق شد با عملکردی حرفه ای و بارعایت معیارهای لازم در این لیست قرار بگیرد.

ایران رتبه دهم تولید فولاد جهان را دارد

انجمن جهانی فولاد در جدیدترین گزارش خود اعلام کرد؛ ایران به لحاظ تولید فولاد در جهان همچنان در جایگاه دهم قرار دارد و ۶۵ درصد تولید فولاد غرب آسیا در دست ایران است. انجمن جهانی فولاد در جدیدترین گزارش خود اعلام کرد، تولید فولاد ایران در ۶ ماه نخست ۲۰۲۲ کاهش ۱۰.۸ درصدی داشته است. کاهش تولید فولاد ایران در حالی رخ داده است که همه ۱۰ کشور نخست تولیدکننده فولاد جهان به جز هند و همچنین به طور کلی تولید فولاد جهان در این مدت کاهش تولید داشته اند. بر اساس این گزارش، ایران در فوریه ۲۰۲۱، در میان بزرگ ترین تولیدکنندگان فولاد جهان در جایگاه دهم قرار گرفت که از آن ماه تا کنون این جایگاه را حفظ کرده است. گفتنی است؛ کشورهای چین، هند و ژاپن به ترتیب سه کشور نخست تولید فولاد در جهان هستند.



AMIR EHTIATI | CEO Saleem Tejarat Asia Company

مدیر عامل شرکت سالم تجارت آسیا: سیاست تشویق بسیار کارآمد است



شرکت سالم تجارت آسیا فعالیت خود را از سال ۱۳۵۱ به صورت سنتی آغاز کرد. مهندس امیر احتیاطی که از ۱۸ سالگی در کنار پدر تجربیات ارزشمندی کسب کرده بود، در سال ۱۳۷۵ همزمان با ورود به دانشگاه فعالیت در این حوزه را با انگیزه و تلاش مضاعفی دنبال کرد و توانست در این مسیر آگاهی و شناخت خود را دوچندان کند.

مهندس امیر احتیاطی، مدیر عامل شرکت سالم تجارت آسیا، به فعالیت های این شرکت اشاره کرد و گفت: وضعیت اقتصاد کشور به گونه ای بود که حتما باید در کسب و کارها تغییرات اساسی صورت می گرفت، به همین دلیل تصمیم گرفتیم که به شرکت تامین کننده (به جای واردات) برای پروژه های داخلی تبدیل شویم و از این طریق استاندارد ها و دانش خود را به مشتریان منتقل کردیم. البته کارخانه های داخلی نیز، مقاطع تخصصی را که در گذشته از خارج تهیه می شد، در اختیار مصرف کنندگان قرار می دادند. در سال ۱۳۹۷ قوانین مجدداً دستخوش تغییر شد، به نحوی که فقط تولیدکننده ها مجوز صادرات به بازارهای بین المللی را دریافت کردند و این موضوع باعث شد تا در صادرات محدودیت پیدا کنیم، به همین دلیل در ادامه بیشتر تمرکز خود را بر روی تامین و توزیع گذاشتیم و بعد از مدت کوتاهی تبدیل به تامین کننده حرفه ای در بازار شدیم.

وی در ادامه خاطرنشان کرد: بعد از تغییر در بازار صادرات به دلیل اهمیت موضوع، سازمان فروش اینترنتی شرکت را راه اندازی کردیم تا در کوتاه ترین زمان ممکن بهترین مقطع ها را در اختیار مشتریان قرار دهیم. البته از سال ۲۰۰۰ واردات چوب را نیز بر اساس نیاز پروژه های بزرگ (اکثر سازه های فولادی به چوب هم نیاز دارند) به سبد کالای خود اضافه کردیم و با گذشت زمان جزء تامین کننده های خوشنام بازار شناخته شدیم.

مهندس احتیاطی در خصوص حذف واسطه ها از بازار عنوان کرد: طی سال های ۱۳۷۵ تا ۱۳۹۰ کالاها معمولاً بعد از چند واسطه به دست مشتریان می رسید، در حالی که امروز متقاضیان از طریق اینترنت هر مقطعی را در کوتاه ترین زمان ممکن و قیمت مناسب تهیه می کنند و این موضوع کسب و کارها را بسیار متحول کرده است، به همین دلیل در شرایط فعلی در بستر اینترنت فعالیت وسیعی را دنبال می کنیم و در مقابل ارتباط با مصرف کنندگان را جایگزین بنکداران کرده ایم. امروز با استفاده از تکنولوژی روز دنیا مشتریان نهایی خود را شناسایی و خدمات قابل توجهی را در اختیار آن ها قرار می دهیم که این موضوع رمز موفقیت و بقای شرکت محسوب می شود، البته معتقدیم که این وضعیت بازده مشتریان داخلی را با افزایش چشمگیری روبرو کرده است.

وی در پایان افزود: شرایط راه اندازی و اداره کسب و کار در کشورمان بسیار دشوار است و قوانین و دستورالعمل ها دائماً تغییر می کند و متأسفانه شاهد برخوردهای سلیقه ای هستیم که اینها در نهایت به سود اقتصاد نیست. اکثر سیاست های اقتصادی دولت تنبیهی است، در حالی که تشویق بسیار کارآمدتر است. با اینکه بسیاری از مسائل از اختیارات دولت خارج است (مانند تحریم ها، مسائل سیاسی جهان و ارزی) ولی فضای کسب و کار کشور قابل اصلاح است و می توان آن را بهتر کرد.



یادداشت سردبیر

سخن اول

مفتخریم که اولین نسخه الکترونیک هفته نامه پیوان را تقدیم حضور شما عزیزان می داریم. با توجه به اهمیت رسانه ها و رویکرد جدی به فضای چند رسانه ای در کهکشان کسب و کارهای کنونی بر آن شدیم تا به منظور تعامل و ارتباط بیشتر با مشتریان ارجمند، انعکاس نظرات و دیدگاه های کارشناسان و متخصصان، آگاهی از آخرین تحولات در حوزه مقاطع، ورق های فولادی و چوب، بازتاب و بازخورد موضوعات داخلی و جهانی این حوزه و در یک کلام ارتباط گسترده تر مجموعه پیوان با علاقه مندان به این صنعت داشته باشیم. لذا بر آن شدیم تا در یک سیر بطنی، تدریجی و تکاملی و با الهام از رهنمودها و راهنمایی شما خوبان نسخه الکترونیک هفته نامه پیوان را در گام نخست منتشر و ارائه نماییم. همکاران پر تلاش ما در سازمان فروش پیوان همواره به سه موضوع کیفیت، قیمت و سرعت تحویل کالا به عنوان عناصر اصلی و کلیدی مقوله تامین و فروش اهتمام جدی و ویژه ای را داشته اند و بر این باور هستیم که مشتریان بخش اساسی، محوری و در مرکزیت ثقل و کانون توجه مدیران ارشد این شرکت قرار دارند. بدون تردید رشد فزاینده تحولات بین المللی در حوزه تولید، تامین و توزیع شرایط را به نحو خاصی تحت تاثیر قرار می دهد که داشتن درک، تحلیل و آگاهی از مقتضیات بازارهای داخلی و خارجی را برای تمامی دست اندکاران این صنعت بیش از پیش و بیشتر از هر زمان دیگری ضروری می نماید.

از این پس تلاش داریم تا با انتشار منظم و هفتگی در خدمت شما باشیم، یقیناً دریافت ایده ها، نظرات و پیشنهادات در راستای هرچه بیشتر غنای هفته نامه می تواند تاثیرگذار و ما را در جهت تحقق اهداف والای شرکت رهنمون سازد.

دکتر آراء احتیاطی، عضو هیئت مدیره و مسوول منابع انسانی شرکت سالم تجارت آسیا در خصوص سیاست های اقتصادی این شرکت در شرایط کنونی، خاطرنشان کرد: نیروی انسانی، سرمایه های اصلی شرکت محسوب می شوند و با ورود به این حوزه بیش از هر زمان دیگری به اهمیت جذب نیروهای متخصص پی بردیم، بر همین اساس به صورت کاملاً علمی و تخصصی وارد این حیطه شدیم و به کمک دانش روز دنیا و همچنین مشاوران امین، توانستیم موجبات پیشرفت کسب و کار را فراهم آوریم و در این مسیر اقدامات فوق العاده ای انجام دادیم که بدون تردید در آینده ای نزدیک اثرگذاری بیشتر آن را احساس خواهیم کرد.

عضو هیئت مدیره شرکت سالم تجارت آسیا در خصوص وضعیت منابع انسانی کشور تصریح کرد: در گذشته ای نه چندان دور تنها اولویت افراد حقوق و دستمزد بود، ولی امروزه امنیت شغلی، پیشرفت و مزایای دیگری در کنار حقوق و جایگاه برند و شرکت مورد نظر نیز از اهمیت بالایی برخوردار شده است که البته طبیعی است شرکت ما هم برای جذب نیروی کارآمد از همین سیاست پیروی می کند. البته مشاغل مختلف دارای اولویت های متفاوتی هستند و شرکت سالم تجارت آسیا نیز بر اساس تخصص های مورد نظر خود نیروی انسانی را جذب می کند. اما در کل دو عامل مهم در منابع انسانی کشور حاکم و قابل توجه است؛ اول اینکه نیروی متخصص به شدت روبه کاهش است (به دلیل مهاجرت و دیگر اینکه در نظر سنجی ها عنوان شده که افراد متخصص تمایل به فعالیت اقتصادی شخصی و راه اندازی کسب و کارهای خودشان پیدا کرده اند و شرایط کارمندی برایشان جذابیتی ندارد) و دوم اینکه باید خود را با فرهنگ جدید و استارت آپ ها بیشتر وفق دهیم.

دکتر احتیاطی در پایان افزود: از شرکت های خارجی مستقیماً الگو برداری نمی کنیم، اما از بعضی شرکت های بزرگ الهام می گیریم و بر این باور هستیم که باید در حوزه منابع انسانی از روش های سنتی به سمت مدرن حرکت کنیم، مانند ساعت کاری شناور که در گذشته برای هیچ شرکتی قابل پذیرش نبود، ولی معتقدیم در چنین فضایی تجربه همکاری بسیار خوشایندتر خواهیم داشت. باید برای افراد متخصص در گروه های مختلف، مزایای متفاوت شغلی در نظر بگیریم، چون آن ها نیازهای یکسانی ندارند.

امروزه امنیت شغلی، پیشرفت و مزایا در کنار حقوق و دستمزد از اهمیت بالایی برخوردار شده است.



عضو هیئت مدیره مطرح کرد؛ نیروی انسانی سرمایه اصلی شرکت سالم تجارت آسیا است

شرکت سالم تجارت آسیا با بکارگیری تکنولوژی روز دنیا و مدیریتی نوین و درک صحیح از وضعیت اقتصادی کشور خیلی سریع توانسته پله های پیشرفت را پشت سر بگذارد و امروز تبدیل به یکی از قطب های تامین و توزیع فولاد و مقاطع آن و همچنین چوب نراد شده است. در واقع مدیران ارشد این شرکت کالاهای باکیفیت را در کوتاه ترین زمان ممکن، با قیمتی مناسب و با حذف واسطه ها در اختیار متقاضیان قرار می دهند که این روند در رونق اقتصادی کشور تاثیر بسیار شگرفی داشته است.

دکتر آراء احتیاطی، پزشک و متخصص پاتولوژی با وجود مشغله فراوان و تنها به دلیل اهمیت و نیازی که برای جذب نیروی کارآمد احساس می شد، از ۵ سال پیش به عنوان عضو هیئت مدیره و همچنین طراح و برنامه ریز منابع انسانی وارد این شرکت شد و با تکیه بر جذب و آموزش نیروی انسانی کارآمد، نقش بسیار کلیدی در رشد و ارتقاء شرکت ایفاء کرد.

اخبار کوتاه



حمایت دوباره مدیران ارشد شرکت پیوان از خانه کودک بهنام

روابط عمومی شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) - در محله دروازه غار تهران سال های متمادی است که خانه ای برای حمایت از کودکان در معرض آسیب و آسیب دیده تحت عنوان خانه کودک بهنام راه اندازی شده که در چهار حوزه روانشناسی، آموزش، بهداشت و درمان و همچنین مددکاری فعالیت های قابل توجهی را با حمایت نیکوکاران و خیرین به مرحله اجرا در آورده است. بر همین اساس مدیران ارشد شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) در راستای تعهد و مسوولیت اجتماعی خود دست های کودکانی که به نظاره نشسته بودند تا گره از کار فرو بسته شان باز شود، به گرمی فشردند و مبلغ ۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به خانه کودک بهنام یاری رساند.

نکته قابل توجه اینکه پیش از این مدیران پیوان مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به این خانه کودک در معرض آسیب یاری رسانده بودند.

مدیرعامل شرکت آرمان تجارت آرون: کار اصلی ما حل مسئله فروش است

مهندس امیرحسین عرب، مدیرعامل شرکت آرمان تجارت آرون و مدیر برند تجاری پیوان با اشاره به فعالیت‌های این شرکت گفت: کار اصلی آرمان تجارت آرون، تهیه و توزیع مقاطع فولادی و در کنارش تخته‌های نراد روسی است. یکی از اهداف شرکت پیوان تهیه کالاهای فولادی و چوب جهت رساندن آن‌ها به دست مصرف‌کننده‌های نهایی با بهترین قیمت و بالاترین کیفیت است و سعی می‌کند با اقدامات مناسب، فروش را به بهترین شکل ممکن به سرانجام برساند (فروش به صورت اعتباری، اعتباری سنجی از دو طریق بانکی و شرکتی و همچنین امکان پرداخت پس از بازرسی محصول و تاییدیه کارفرما و در نهایت تسهیل شرایط خرید در همکاری‌های بلندمدت) و در کنار آن QC یا کنترل کیفیت را نیز برای راحتی مشتریان در نظر داریم.

وی ادامه داد: پیش از این در بازارهای فولاد معاملات به صورت سنتی انجام می‌شد و ما امروز در بستر اینترنت کارهایی انجام می‌دهیم که این عدم تطابق اطلاعاتی که گاهی اوقات باعث ضرر خریداران می‌شد، از بین برود.

مهندس عرب افزود: یکی از اهدافی که شرکت پیوان دنبال می‌کند، حل مسئله فروش است، البته ما فقط به دنبال فروش نیستیم، کار اصلی ما حل مسئله فروش است. سعی می‌کنیم برای شرکت‌هایی که امروز با تمام شرایط سخت فعالیت می‌کنند، راه‌حل‌های ایده‌آلی را ارائه کنیم تا به راحتی خرید خود را انجام دهند. معتقدم حل مسئله فروش جزویکی از مهم‌ترین ویژگی‌های یک شرکت موفق محسوب می‌شود.

وی ادامه داد: سعی می‌کنیم کالاها با قیمت مناسب و بالاترین کیفیت و همچنین خیلی سریع به دست مشتریان برسند و همچنین در روند خرید کالا در تمام مراحل قرار بگیرند.

وی در پاسخ به این سوال که آیا محصولاتشان فقط در داخل عرضه می‌شود یا مشتری‌های خارج از کشور نیز دارند، گفت: مشتری اصلی ما مصرف‌کننده‌های فولاد هستند. بزرگترین صنعتی که ما امروز با آن‌ها همکاری می‌کنیم؛ صنعت نفت و گاز و انبوه‌سازان مسکن هستند. البته صنایع کوچک‌تر مثل صنایع تابلو برق، آسانسور، جرثقیل نیز از خریداران اصلی ما محسوب می‌شوند. یکی از کارهایی که شرکت پیوان توانسته در این چند سال انجام دهد، واردات کالاهای مورد نیاز برای مشتریان است و در واقع مقاطع فولادی را در کوتاه‌ترین زمان به دست مشتری‌ها رسانده ایم.

وی در پاسخ به این سوال که آیا فعالیت‌های شرکت پیوان روی کاهش قیمت برای مصرف‌کننده تاثیری داشته است یا خیر، گفت: بازار فولاد از ابتدای یک بازار سنتی بوده و در این بازار سنتی



AMIR HOSEIN ARAB | CEO PIVAN Company

خیلی از خریداران و مصرف‌کننده‌ها، صاحبان اصلی کالاهای فولادی را نمی‌شناختند و این باعث می‌شد که گاهی چند دست کالا جابجا و فروخته می‌شد تا به دست مصرف‌کننده نهایی برسد. شرکت پیوان توانسته با خرید از کارخانه‌های فولادی قیمت‌ها را کاهش دهد. مهندس عرب ادامه داد: از ابتدای فعالیت شرکت فقط به دنبال شفاف‌سازی بازار بوده ایم تا از این طریق عدم تقارن اطلاعاتی در بازار را به کمترین حد برسانیم و خریداران همان اطلاعاتی را داشته باشند که فروشندگان و فعالان صنعت فولاد دارند. مثلاً دیگر مشکلی تحت نام غیرفروشی نداریم و سعی کردیم این شفافیت را در تمام عرصه‌های شرکت داشته باشیم.

وی با اشاره به اینکه پیوان تولیدکننده فولاد نیست، گفت: بر اساس قانون، صادرات فولاد نیاز به کد تولیدکننده دارد، به همین دلیل امکان فروش مستقیم کالا به مشتریان خارجی را نداریم، ولی با توجه به توان بازرگانی و با کمک کارخانه‌های طرف قرارداد، توانسیم کالاهای خود را به کشورهای روسیه و عراق صادر کنیم.

وی با اشاره به وضعیت شرکت پیوان در دو سال گذشته گفت: بیماری کرونا و تحریم‌ها و نوسانات قیمت ارز باعث شده تا سرانه مصرف فولاد کشور، تقریباً چهل درصد کاهش داشته باشد و امیدواریم که با رفع تحریم‌ها، از بین رفتن کرونا و قوی شدن شرکت‌های داخلی مصرف فولاد در چند سال آینده افزایش پیدا کند.

وی با اشاره به لزوم حمایت دولت از شرکت‌هایی همچون پیوان گفت: دولت باید از شرکت‌هایی که به شفافیت بازار کمک می‌کنند، حمایت کند و در بحث معافیت‌های مالیاتی و یادار زمینه استفاده از سامانه‌ها حمایت بیشتری انجام دهد.

اخبار کوتاه



تصمیمات کوتاه مدت برای جان صادرکنندگان فولاد

تصمیمات مانع از آن شده که صادرکنندگان دست کم بتوانند برای ۶ ماه آینده خود برنامه‌ریزی کنند. لاهوتی در ادامه افزود: امیدوار بودیم تصمیمات خلق الساعه در این دولت کاهش پیدا کند، اما در ابتدای سال با وضع عوارض صادراتی بر زنجیره فولاد مواجه شدیم که در نهایت هم پس از ۳ ماه این عوارض لغو شد. به صادرات باید به عنوان یک فرایند نگرسته شود. اینکه ابتدا مسیر صادرات مسدود شود و سپس سیاست‌گذاران پی به اشتباه خود ببرند و مسیر را باز کنند، راه به جایی نخواهیم برد. رییس کنفدراسیون صادرات ایران سپس به مسئله نرخ گذاری کالاهای صادراتی غیربورسی اشاره کرد و گفت: تا زمانی که مشکل چندنرخ بودن ارز حل نشود، مسئله مربوط به نرخ گذاری این کالاها نیز برطرف نخواهد شد.

با وجود بهبود نسبی وضعیت صادرکنندگان در دولت سیزدهم، همچنان اتخاذ برخی تصمیمات ناگهانی و کوتاه مدت در بخش فولاد، شرایط را برای صادرکنندگان دشوار کرده است. محمد لاهوتی، رییس کنفدراسیون صادرات ایران در نشست هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران، اظهار کرد: در دولت سیزدهم صندوق ضمانت صادرات، امور نمایشگاه‌ها و شورای عالی صادرات به سازمان توسعه تجارت واگذار شد. جدایی این سازمان‌ها از سازمان توسعه تجارت در طول سال‌های گذشته مشکلاتی را ایجاد کرده بود و مانع به ثمر نشستن تلاش‌ها در حوزه صادرات بود که خوشبختانه مرتفع شد. وی مسئله بعدی صادرکنندگان را عدم ثبات در تصمیمات و سیاست‌گذاری‌ها دانست و گفت: این بی‌ثباتی در