

راهنمای ارتباط با

صنعت نفت

راهنمای کاربردی صنعت نفت (۱۰)

جلد دهم :	راهنمای ارتباط با صنعت نفت
تالیف:	محمد کاظم مدیر گروه صنعت نفت
طرح جلد:	محسن کاظم
نوبت چاپ:	اول ، پائیز ۱۳۸۴
شمارگان:	۲۰۰۰ نسخه
چاپ و صحافی:	گنجینه تهران
شابک (جلد دهم):	ISBN ۹۶۴-۹۶۵۲۱-۶-۷
شابک (دوره ده جلدی):	ISBN ۹۶۴-۹۶۵۲۱-۷-۵
توزیع:	شرکت آفرینش اندیشه های سبز
تلفن:	۲۲۲۴۷۹۶۱-۳ و ۲۲۲۰۳۲۲۳
نمابر:	۲۲۲۴۲۵۳۷
آدرس: تهران- قیطریه شمالی ، خیابان حکمت ، خیابان لاله ، ساختمان آفرینش پلاک ۱۰	
کد پستی : ۱۹۳۸۸۸۳۳۹۱	
صندوق پستی : ۱۹۳۹۵-۴۶۴۵	
کتابخانه ملی ایران	۲۵۹۳۶ - ۸۴م
کتاب ۱۶ ک/۹۵۷۶/الف	۳۳۸/۲۷۲۸۲۰۹۵۵

تمامی حقوق چاپ و نشر این اثر در انحصار موسسه «پیام مرزهای نو» می باشد.

www.marzhayeno.com

عناوین مجموعه ده جلدی راهنمای کاربردی صنعت نفت

ویژه شرکت های مشاوره مهندسی و سازندگان و تامین کنندگان تجهیزات صنعت نفت

جلد اول

سیاست ها ، قوانین و برنامه های اجرایی صنعت نفت

جلد دوم

میدان ها و مخازن نفتی کشور

جلد سوم

پروژه های خطوط لوله و پالایشگاه ها

جلد چهارم

پروژه های پژوهشی و تحقیقاتی

جلد پنجم

کارفرمایان اصلی ۱ شرکت ملی نفت ایران

جلد ششم

کارفرمایان اصلی ۲ شرکت ملی گاز ایران

جلد هفتم

کارفرمایان اصلی ۳ شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران

جلد هشتم

کارفرمایان اصلی ۴ شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران

جلد نهم

کارفرمایان اصلی ۵ مهندسين مشاور و پيمانکاران بزرگ

جلد دهم

راهنمای ارتباط با صنعت نفت

محمد کاظم، در دی ماه ۱۳۳۲ شمسی در تهران متولد شده و دارای مدرک فوق لیسانس در رشته اقتصاد است. وی پس از سی سال کوشش در فعالیت های اجرایی و مدیریتی، در مقام رئیس هیئت مدیره شرکت مهندسی و فن آوری حرارتی دمافین که تولیدکننده تجهیزات پالایشگاهی و نیروگاهی تحت لیسانس شرکت GEA/BTT فرانسه است به فعالیت ادامه داده و از چهره های شناخته شده در بخش صنعت، بویژه واحدهای صنعتی تحت پوشش سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران به شمار می رود و از اعضای انجمن مدیران صنایع می باشد.

از این نویسنده ارزشمند، علاوه بر مقالات متعدد، کتاب هایی در عرصه دانش مدیریت، چاپ و منتشر شده که: «مدیران فهیم و مفاهیم اساسی»، «چگونه غیرممکن ها ممکن شدند»، «شهردار نیویورک»، «من مسئول هستم»، «تکرار غفلت های تاریخی در ورزش» و ... از جمله آنهاست.

«محمد کاظم» بر این باور است که استعدادها و توانمندی های سخت افزاری و نرم افزاری در بخش صنعت کشور به مراتب بیشتر از نیازهای موجود در بازار است و به همین دلیل رفته رفته دغدغه های بازاریابی و فروش، جایگزین نگرانی های تولید در میان سازندگان و تأمین کنندگان قرار گرفته است. وی در کتاب اخیر خود تحت عنوان: «فرصت های بالندگی در پروژه های نفت، گاز و پتروشیمی» می گوید:

«بدون تردید حجم کمی و کیفی پروژه های توسعه ای در دست اجرای صنعت نفت که با عزمی ملی و در راستای جهانی شدن آغاز گردیده است، فرصت های ذیقیمتی را برای رشد و توسعه بنگاه های اقتصادی فراهم نموده که آگاهی مدیران، مهندسين و

کارشناسان مؤسسات صنعتی، تولیدی، بازرگانی، مالی و خدماتی از این سیاست ها و برنامه های تدوین شده، امری ضروری به نظر می رسد.

در پیش گفتار این کتاب تأکید شده است که:

« متأسفانه به رغم کوشش های رسانه ای که در حوزه معرفی ابعاد این خیزش عظیم اقتصادی، در کشور شده و می شود، بخش بزرگی از مراکز اقتصادی کشور بویژه در صنایع پایین دستی از ساختار و کارکردهای ارتباطی، برنامه ای و اجرایی این پروژه ها بی اطلاع هستند و برای حضور و مشارکت در آنها ، در نقطه شروع یعنی آگاهی از داده ها ، سازمان و ارتباط با کارفرمایان، مجریان طرح ها و پروژه ها معطل مانده اند که این امر خود نیاز به ایجاد یک مرکز اطلاع رسانی و ارتباطی مدرن، متمرکز، تخصصی و مشترک بین مجریان طرح ها و پروژه های نفت، گاز و پتروشیمی با سازندگان و تأمین کنندگان دارد، که با هدف تغذیه اطلاعات کاربردی و هدایت کننده، موجب پیوند کارفرمایان با سازندگان و تأمین کنندگان و بالعکس میگردد و زمینه را برای نحوه مشارکت و آشنایی با ساز و کارهای عرضه و تقاضا در جهت تأمین نیازمندیهای پروژه ها فراهم می سازد. »

وی در یکی از مقالات خود^۱، ضمن تأکید بر چنین ضرورتی ، به سازندگان و تأمین کنندگان توصیه می کند که سطح واحدهای فروش خود را به «مهندسی فروش» ارتقاء دهند و این واحدها را به بانک های اطلاعاتی مورد نیاز مجهز نمایند. زیرا براساس تأثیرپذیری مفاهیم از پدیده جهانی شدن تجارت، مفهوم فروش نیز از زیرساخت های مطالعات و پژوهش های عناصر اقتصادی و اجتماعی، پا را فراتر نهاده و با عرصه دانش های فنی و طراحی پیوندخورده و می بایست ساز و کارهای خود را

^۱ - توسعه مفاهیم خرید و فروش تحت تأثیر پدیده تجارت جهانی، محمد کاظم، فصلنامه عصر تبلیغات و بازاریابی، سال دوم، شماره سوم، خرداد ماه ۱۳۸۴.

در حوزه «مهندسی فروش» جست و جو نمایند. موضوعی که توجه به آن از سوی بنگاه های اقتصادی کشور الزام آور شده است.

مؤسسه پیام مرزهای نو مفتخر است که در راستای اهداف و مأموریت های خویش، به استقبال هرگونه کوشش علمی و عملی در جهت نگرش های نو به پدیده های موجود در بازار با رویکرد قدرتمند شدن مصرف کننده و همچنین تلفیق داده های مهندسی و اقتصادی در طراحی های بازاریابی و فروش در بنگاه های اقتصادی رفته و آن را در چهارچوب مبانی علمی - کاربردی تقدیم کارفرمایان، مجریان طرح ها و سازندگان و تأمین کنندگان کالاهای صنعتی نماید و در این راه از هیچگونه کوششی فروگذار ننماید.

با چنین رویکردی مجموعه ده جلدی راهنمای کاربردی صنعت نفت که حاصل سخت کوشی های جناب آقای محمد کاظم و گروه همکاران وی است را به محضر عزیزان تقدیم می نماید.

امید است، مدیران، مهندسين، متخصصين، پژوهشگران و کارشناسان بنگاه های اقتصادی نیز ما را از هدایت ها و حمایت های خود بی بهره نساخته و در این مسیر همراه و همگام ما باشند.

مؤسسه پیام مرزهای نو

پیش گفتار

در راستای هدف گذاری های نظام جمهوری اسلامی ایران در سیاست ها و راهبردهای ارائه شده در برنامه چشم انداز بیست ساله کشور و تأکیدهای موثر در تقویت و توسعه صنایع نفت ، گاز و پتروشیمی از طریق مشارکت و همبستگی سازندگان و تامین کنندگان داخلی ، ضرورت آگاهی واحدهای ، مهندسی ، مشاوره ای ، صنعتی ، تولیدی و خدماتی از فرآیند طرح ها و پروژه ها و مراکز تصمیم گیری برای حضور و معرفی توانمندی های خود ، امری ضروری و اجتناب ناپذیر است .

موسسه پیام مرزهای نو با همکاری شرکت آفرینش اندیشه های سبز با درک چنین ضرورتی ، اقدام به ارائه مجموعه ای از داده های سازمان یافته از کارفرمایان اصلی در صنعت نفت نموده تا زمینه های پشتیبانی اطلاع رسانی و امکان برقراری ارتباط ای موثر واحدهای مهندسی فروش موسسات ، مراکز و شرکت های : مهندسی ، مشاوره ای و تولید کنندگان و تامین کنندگان صنایع و تجهیزات پالایشگاهی . ارائه کنندگان خدمات آموزشی ، پژوهشی ، مالی ، اعتباری و بازرگانی را فراهم نماید .

امید است این کوشش بتواند بستر های لازم را جهت حضور هرچه بیشتر سازندگان و تامین کنندگان صنایع داخلی کشور که بحمدالله از توانمندی های بسیار بالایی برخوردار هستند را در صنعت نفت فراهم نماید .

و من الله التوفیق و علیه التکلان

محمد کاظم

مدیر گروه صنعت نفت