



نصب آخرین قسمت از بزرگترین برج تقطیر کشور در پتروشیمی مهر پترو کیمیا

# صنعت سازی

نشریه داخلی شرکت ماشین سازی اراک

سال هشتم - دوره جدید - شماره ۴ - مهر ۱۴۰۳



ماشین سازی اراک  
Machine Sazi Arak  
صنعت صنعت ساز

## حضور پررنگ ماشین سازی اراک در بیست و سومین نمایشگاه بین المللی تاسیسات و سیستم های سرمایشی و گرمایشی

گروه تولیدی دیگ های بخار ماشین سازی اراک با ۱۶ نماینده در نمایشگاه، فرصت های همکاری و تبادل نظر را با متخصصان صنعت تاسیسات بررسی کرد.



به گزارش روابط عمومی و صنعتی ماشین سازی اراک، بیست و سومین نمایشگاه بین المللی تاسیسات و سیستم های سرمایشی، گرمایشی و تهویه مطبوع تهران در روز جمعه، ۱۳ مهرماه سال جاری، با حضور معاون صنایع عمومی وزارت صمت، هیأت مدیره شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی جمهوری اسلامی ایران و سایر مسئولین کشوری و لشکری افتتاح شد. این نمایشگاه به عنوان بزرگ ترین رویداد صنایع تاسیسات در منطقه، فرصتی مناسب برای ارائه آخرین دستاوردها و نوآوری ها در این حوزه به شمار می رود.

در این دوره از نمایشگاه، ۶۸۹ شرکت داخلی و خارجی از کشورهای مختلف شامل ترکیه، آلمان، ایتالیا، فرانسه، دانمارک، تایلند، چین، بلژیک، کره جنوبی، برزیل، چک، انگلیس، اسلواکی، تایوان و ژاپن در فضایی پر جنب و جوش به نمایش محصولات و خدمات خود پرداختند.

گروه تولیدی دیگ های بخار ماشین سازی اراک نیز با در اختیار داشتن فضایی به وسعت ۲۰۲ متر مربع در سالن ۸-۹، حضوری پررنگ و مؤثر داشت. این گروه با حضور ۱۶ نماینده فروش و خدمات پس از فروش، میزبان بازدیدکنندگان از تیم های تخصصی، مدیریتی، بازرگانی و دانشجویان این صنعت بود.

رضا سرایی، مدیر عامل ماشین سازی اراک، با حضور مستمر در غرفه و دیدار با مدیران، متخصصان و میهمانان از شرکت های مختلف، به رایزنی درباره فرصت های همکاری و تبادل نظر در زمینه بهبود خدمات پرداختند. همچنین در جلسه هم اندیشی که با نمایندگان فروش و خدمات پس از فروش برگزار شد، ایشان ضمن بررسی بازار و رقبا، نظرات و پیشنهادات مدیران نمایندگی ها را شنیدند و تأکید ویژه ای بر راهکار های جدید فروش، تعامل بهتر با خریداران و تلاش برای ارائه خدمات بهینه داشتند.

این نمایشگاه علاوه بر فراهم کردن بستر مناسب برای معرفی محصولات جدید، فرصتی برای تبادل تجربیات و نظرات میان فعالان صنعت تاسیسات نیز به شمار می آید. امید است که این رویداد به توسعه هرچه بیشتر همکاری ها و ارتقاء سطح کیفی خدمات در صنعت تاسیسات منجر شود.



## نقش امور مالی در موفقیت و پایداری شرکتها



دکتر رضا سرایبی

مدیر عامل و عضو هیئت مدیره  
ماشین سازی اراک

قیمت تمام شده پروژه‌های شرکت به سرعت اقدام نماید. گزارشگری مالی شفاف و دقیق نه تنها اعتماد سرمایه‌گذاران و ذی‌نفعان را جلب می‌کند، بلکه به ایجاد یک فرهنگ سازمانی مثبت کمک می‌کند. این امر باعث می‌شود که شرکت ماشین‌سازی اراک بتواند در بازار رقابتی امروز با قدرت بیشتری عمل کند.

با داشتن یک رویکرد استراتژیک و نوآورانه در امور مالی، شرکت ماشین‌سازی اراک می‌تواند نه تنها به اهداف بلندمدت خود دست یابد، بلکه در مسیر رشد و توسعه پایدار نیز گام بردارد. این امر نیازمند همکاری نزدیک بین تیم‌های مالی، مدیریتی و فنی است تا بتوان به بهترین نتایج دست یافت.

امور مالی در شرکت ماشین‌سازی اراک نه تنها به عنوان یک ضرورت حیاتی برای حفظ و مدیریت منابع مالی و اقتصادی شرکت شناخته می‌شود، بلکه به عنوان یک فرصت استراتژیک برای رشد و توسعه پایدار نیز مطرح است. در دنیای امروز که بازارها به سرعت در حال تغییر و تحول هستند، نیاز به یک رویکرد نوآورانه و استراتژیک در حوزه مالی بیش از پیش احساس می‌شود.

با توجه به چالش‌های متعددی که شرکت ماشین‌سازی اراک با آن مواجه است، از جمله نوسانات اقتصادی، تغییرات در قوانین و مقررات، رقابت فزاینده و نیاز به بهبود مستمر کیفیت محصولات، باید به دقت به مدیریت مالی پرداخته شود. این چالش‌ها ممکن است موجب ایجاد فشار بر منابع مالی و عملیاتی شرکت شوند و در نتیجه، نیاز به یک برنامه‌ریزی دقیق و استراتژیک را ضروری می‌سازند.

اما در کنار این چالش‌ها، فرصت‌های جدیدی نیز وجود دارد که می‌تواند به عنوان محرکی برای رشد و توسعه شرکت عمل کند. با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، می‌توان فرآیندهای مالی را بهینه‌سازی کرده و هزینه‌ها را کاهش داد. همچنین، شناسایی بازارهای جدید و همکاری با شرکای تجاری می‌تواند به افزایش درآمد و سودآوری کمک کند.

برای دستیابی به اهداف بلندمدت، ضروری است که تیم مالی شرکت با نگاهی نوآورانه به تحلیل داده‌ها، پیش‌بینی روندهای آینده و شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری بپردازد. استفاده از ابزارهای تحلیلی پیشرفته و ایجاد مدل‌های مالی دقیق می‌تواند به تصمیم‌گیری‌های بهتر و سریع‌تر کمک کند.

در نهایت، امور مالی در شرکت ماشین‌سازی اراک باید به عنوان یک بخش کلیدی و راهبردی در نظر گرفته شود. با توجه به چالش‌ها و فرصت‌هایی که پیش روی ماست، اتخاذ رویکردی نوآورانه و استراتژیک در این حوزه نه تنها می‌تواند به حفظ ثبات مالی شرکت کمک کند، بلکه زمینه‌ساز رشد و پیشرفت پایدار نیز خواهد بود. این امر مستلزم همکاری نزدیک تمامی بخش‌ها و ایجاد فرهنگ مالی قوی در سازمان است تا بتوانیم به اهداف بلندمدت خود دست یابیم.

در دنیای پیچیده و متغیر امروز، نقش امور مالی در موفقیت و پایداری شرکت‌ها به‌ویژه در صنعت ماشین‌سازی، بیش از پیش نمایان شده است. شرکت ماشین‌سازی اراک، به عنوان یکی از پیشگامان این صنعت، با چالش‌های متعددی مواجه است که مدیریت صحیح و کارآمد امور مالی می‌تواند به شرکت در عبور از این چالش‌ها کمک کند.

امور مالی نه تنها به‌عنوان یک ابزار برای ثبت و گزارش‌گیری فعالیت‌ها عمل می‌کند، بلکه به‌عنوان یک راهنما برای تصمیم‌گیری‌های استراتژیک نیز اهمیت دارد. اطلاعات مالی دقیق و به‌روز به مدیران این امکان را می‌دهد تا با تحلیل داده‌ها، روندهای آینده را پیش‌بینی کرده و برنامه‌های خود را بر اساس آن تنظیم کنند. از این‌رو، درک عمیق از وضعیت مالی شرکت و توانایی تحلیل آن، کلید موفقیت در تصمیم‌گیری‌های کلان است.

تأمین مالی پروژه‌ها یکی دیگر از چالش‌های اساسی است که شرکت ماشین‌سازی اراک با آن روبروست. با توجه به هزینه‌های بالای تولید و نیاز به سرمایه‌گذاری‌های مستمر، انتخاب روش مناسب تأمین مالی، از جمله وام‌های بانکی، سرمایه‌گذاری‌های خصوصی و بورس، ضروری است. هر یک از این روش‌ها مزایا و چالش‌های خاص خود را دارد و انتخاب نادرست می‌تواند تبعات جدی برای شرکت به همراه داشته باشد.

مدیریت نقدینگی نیز از دیگر ارکان حیاتی امور مالی است. در صنعت ماشین‌سازی، جایی که نیاز به تأمین مواد اولیه و پرداخت به تأمین‌کنندگان همواره وجود دارد، مدیریت صحیح نقدینگی می‌تواند تفاوت بین موفقیت و شکست باشد. شرکت باید بتواند جریان نقدی خود را به طور مؤثر مدیریت کند تا در مواقع ضروری قادر به پاسخگویی به نیازهای بازار باشد.

علاوه بر این، فناوری اطلاعات به‌عنوان یک ابزار قدرتمند در امور مالی شناخته می‌شود. استفاده از نرم‌افزارهای مالی مدرن می‌تواند به بهبود فرآیندها، افزایش دقت و کاهش زمان لازم برای تهیه گزارش‌های مالی کمک کند. این امر به مدیران این امکان را می‌دهد تا تمرکز بیشتری بر روی تحلیل داده‌ها و تصمیم‌گیری‌های استراتژیک داشته باشند.

مدیریت ریسک‌های مالی نیز یکی از مسائلی است که باید مورد توجه قرار گیرد. شناخت و ارزیابی ریسک‌های مختلف مانند نوسانات ارزی، تورم و تغییرات سیاست‌های دولتی می‌تواند به شرکت کمک کند تا برنامه‌های مناسبی برای مقابله با این ریسک‌ها تدوین کند. از طرفی موضوع حسابداری صنعتی و قیمت تمام شده محصولات تولیدی، خدماتی و پروژه‌های شرکت از موارد اساسی و مهم می‌باشند که در حال حاضر بخشی از موارد مربوط به داخل شرکت عملیاتی شده و بخش‌هایی از فرآیندهای کاری و عملیاتی کماکان نیازمند شناسایی و تعیین معیارهای مربوطه می‌باشد. پروژه‌های شرکت نیز کماکان از نبود سیستم مناسب قیمت تمام شده رنج می‌برد که می‌بایست حوزه مالی و امور پروژه‌ها و واحد فناوری اطلاعات نسبت به تهیه و تنظیم برنامه جامع سیستم



## تحلیل تأثیر عوامل اقتصادی بر وضعیت مالی شرکت ماشین سازی آراک

تورم نیز یکی دیگر از چالش‌های بزرگ برای این شرکت است. افزایش نرخ تورم باعث افزایش هزینه‌های عمومی مانند دستمزدها، اجاره و خدمات می‌شود. این وضعیت می‌تواند فشار بیشتری بر حاشیه سود شرکت وارد کند. به علاوه، تورم بالا ممکن است منجر به کاهش قدرت خرید مشتریان شود و در نتیجه فروش محصولات را تحت تأثیر قرار دهد. در چنین شرایطی، شرکت باید استراتژی‌هایی را برای مدیریت هزینه‌ها و حفظ رقابت‌پذیری خود اتخاذ کند.

سیاست‌های دولتی نیز نقش کلیدی در وضعیت مالی شرکت ماشین‌سازی آراک دارند. حمایت‌های دولتی مانند اعطای تسهیلات بانکی، معافیت‌های مالیاتی و برنامه‌های توسعه‌ای می‌توانند به بهبود وضعیت مالی این شرکت کمک کنند. اما در عوض، سیاست‌های محدودکننده مانند تحریم‌ها و محدودیت‌های مالیاتی می‌توانند به شدت بر عملکرد مالی شرکت تأثیر منفی بگذارند. به‌ویژه در شرایط کنونی که تحریم‌ها فشار زیادی بر صنایع داخلی وارد کرده‌اند، شرکت ماشین‌سازی آراک باید با چالش‌های جدی روبه‌رو شود.

در نهایت، برای بهبود وضعیت مالی شرکت ماشین‌سازی آراک، نیاز به یک رویکرد جامع و هماهنگ وجود دارد که شامل چندین استراتژی کلیدی است. مدیریت مؤثر هزینه‌ها یکی از ارکان اصلی این رویکرد است. شرکت باید به دقت هزینه‌های خود را تحلیل کند و نقاط ضعف در زنجیره تأمین و تولید را شناسایی نماید. به‌عنوان مثال، استفاده از روش‌های بهینه‌سازی تولید می‌تواند به کاهش ضایعات و افزایش بهره‌وری کمک کند. همچنین، مذاکره با تأمین‌کنندگان برای کاهش قیمت مواد اولیه یا یافتن منابع جدید و مقرون‌به‌صرفه‌تر می‌تواند به کاهش هزینه‌ها منجر شود.

تنوع در بازارهای هدف نیز بخش مهمی از استراتژی‌های پیشنهادی است. شرکت ماشین‌سازی آراک باید به دنبال گسترش دامنه فعالیت‌های خود در بازارهای داخلی و خارجی باشد. ورود به بازارهای جدید می‌تواند ریسک‌های مربوط به نوسانات اقتصادی را کاهش دهد و فرصت‌های جدیدی برای رشد فراهم آورد. این تنوع می‌تواند شامل توسعه محصولات جدید متناسب با نیازهای مختلف بازار یا ایجاد همکاری‌های استراتژیک با شرکت‌های دیگر باشد.

در نهایت، ایجاد یک فرهنگ نوآوری در داخل سازمان نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. تشویق کارکنان به ارائه ایده‌های نو و مشارکت در فرآیندهای بهبود می‌تواند به شناسایی راهکارهای خلاقانه برای حل مشکلات موجود کمک کند. این رویکرد نه تنها موجب افزایش انگیزه و رضایت شغلی کارکنان می‌شود، بلکه می‌تواند به افزایش کارایی و کاهش هزینه‌ها منجر شود.

با اتخاذ این استراتژی‌ها و اقدامات هماهنگ، شرکت ماشین‌سازی آراک قادر خواهد بود تا با چالش‌های اقتصادی موجود مقابله کرده و موقعیت خود را در بازار حفظ نماید. این رویکرد جامع نه تنها به بهبود وضعیت مالی شرکت کمک خواهد کرد، بلکه می‌تواند زمینه‌ساز رشد پایدار و موفقیت بلندمدت آن باشد.



دکتر اسماعیل فرهادی مقدم

عضو هیئت مدیره ماشین سازی آراک

شرکت ماشین‌سازی آراک یکی از مهم‌ترین و قدیمی‌ترین شرکت‌های صنعتی در ایران است که وضعیت مالی این شرکت تحت تأثیر عوامل اقتصادی متعددی قرار دارد که از جمله آن‌ها می‌توان به نرخ ارز، تورم و سیاست‌های دولتی اشاره کرد. نرخ ارز یکی از مهم‌ترین عوامل اقتصادی است که تأثیر مستقیمی بر هزینه‌های



واردات مواد اولیه و تجهیزات دارد. با افزایش نرخ ارز، هزینه‌های واردات برای شرکت‌های صنعتی افزایش می‌یابد و این امر می‌تواند منجر به افزایش قیمت تمام‌شده محصولات شود. در نتیجه، شرکت ماشین‌سازی آراک ممکن است با مشکلات فروش مواجه شود. همچنین، نوسانات ارزی ممکن است بر روی قراردادهای این شرکت نیز تأثیر بگذارد، زیرا عدم ثبات در نرخ ارز می‌تواند ریسک‌های مالی را افزایش دهد.

## برای اولین بار در ایران: تولید دیگ بخار سبز با بالاترین گریده انرژی

به گزارش روابط عمومی ماشین‌سازی آراک، این شرکت برای اولین بار در ایران، موفق به تولید دیگ بخار سبز با بالاترین گریده انرژی شده است. این دستاورد مهم گامی بزرگ در راستای حفاظت از محیط زیست و کاهش مصرف انرژی در صنعت کشور به شمار می‌آید.

دیگ بخار سبز تولیدی ماشین‌سازی آراک با استفاده از فناوری‌های نوین و مواد اولیه با کیفیت بالا طراحی و ساخته شده است. این محصول علاوه بر کاهش انتشار آلاینده‌ها، بهینه‌سازی مصرف سوخت را نیز به همراه دارد و می‌تواند به عنوان یک الگوی موفق در صنعت بخار کشور معرفی شود.

رضا سرانی، مدیرعامل ماشین‌سازی آراک در این باره گفت: «تولید دیگ بخار سبز نه تنها نشان‌دهنده تعهد ما به توسعه پایدار و حفظ محیط زیست است، بلکه به افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه‌های عملیاتی صنایع مختلف نیز کمک خواهد کرد.» این دستاورد نشان‌دهنده تلاش‌های مستمر ماشین‌سازی آراک برای ارتقاء کیفیت محصولات و پاسخگویی به نیازهای روز صنعت کشور است.

برای اولین بار

تولید دیگ بخار سبز با بالاترین گریده انرژی

اولین و بزرگترین طراح و سازنده دیگ‌های بخار و آب گرم در ایران و خاورمیانه

msa.ir

## اخبار مهم مهر ماه

### در دیدار مدیرعامل ماشین سازی اراک با سفیر ونزوئلا رقم خورد؛

#### ایجاد زمینه های لازم جهت حضور ماشین سازی اراک در پروژه های کشور ونزوئلا

به گزارش روابط عمومی و صنعتی ماشین سازی اراک، روز دوشنبه مورخ ۲۶ شهریور ماه سال جاری مدیرعامل این شرکت به همراه تنی چند از مدیران عامل شرکت های بزرگ صنعتی دیگر با حضور در سفارت ونزوئلا در تهران، آمادگی خود را برای همکاری در پروژه های جاری این کشور اعلام کرد. این دیدار با هدف معرفی توانمندی ها و ظرفیت های ماشین سازی اراک در زمینه



تولید و ساخت تجهیزات صنعتی و اجرای پروژه های در دست اقدام صورت گرفت. مدیرعامل ماشین سازی اراک در این ملاقات به تشریح سابقه و تجربیات این شرکت در زمینه طراحی و ساخت تجهیزات صنعتی و پروژه های EPC در حوزه های کاری ماشین سازی اراک پرداخت و بر اهمیت همکاری های بین المللی به ویژه با کشورهایی که نیاز به توسعه زیرساخت های صنعتی دارند، تأکید کرد. وی همچنین به پتانسیل های موجود در ونزوئلا اشاره کرد و ابراز امیدواری نمود که این همکاری ها منجر به ایجاد فرصت های جدید برای هر دو طرف شود. همچنین، مدیرعامل ماشین سازی اراک تأکید کرد که این همکاری ها نه تنها به توسعه صنعتی ونزوئلا کمک خواهد کرد، بلکه می تواند به تبادل دانش فنی و تجربیات نیز منجر شود.

سفیر ونزوئلا نیز با استقبال از پیشنهادهای ماشین سازی اراک، برای تسهیل و تسریع در فرایندهای همکاری تأکید کرد. وی اعلام کرد که با توجه به آشنایی که نسبت به شرکت های حاضر و به ویژه ماشین سازی اراک به دست آورد، این شرکت ها می توانند نقش مؤثری در این زمینه ایفا کنند.

این دیدار نشان دهنده عزم جدی ماشین سازی اراک برای گسترش فعالیت های خود در بازارهای بین المللی و ایجاد فرصت های جدید شغلی و اقتصادی است ضمن ابراز امیدواری نسبت به نتایج مثبت این مذاکرات، این همکاری ها می تواند زمینه ساز ورود ماشین سازی اراک به بازارهای جدید و همچنین ارتقای سطح درآمدی شرکت شود.

### به همت گروه پل و سازه های فلزی؛

#### فروش یک دستگاه پل خرابایی ۴۲ متری به کشور ارمنستان

به گزارش روابط عمومی و صنعتی ماشین سازی اراک، گروه پل و سازه های فلزی این شرکت یک دستگاه پل خرابایی ۴۲ متری به کشور ارمنستان صادر و با موفقیت نصب نمود. پیرو وقوع سیل اخیر در ارمنستان و آسیب دیدگی تعدادی از پل ها در این کشور، شرکت ماشین سازی اراک با هدف کمک به بازسازی زیرساخت های آسیب دیده، جلساتی را با نمایندگان وزارت راه ارمنستان و شرکت تونل سد آریانا برگزار کرد.

در این جلسات، توضیحات کاملی در خصوص سرعت بالای اجرای پل های خرابایی (اضطراری) و نحوه عملکرد آنها ارائه شد که مورد توجه و تأیید نمایندگان قرار گرفت. بر اساس این توافقات، یک دستگاه پل خرابایی ۴۲ متری با عرض ۵ متر که در طراحی



آن پیاده رویایی نیز در طرفین پل تعبیه شده بود، از طریق شرکت تونل سد آریانا خریداری و به ارمنستان ارسال گردید. خوشبختانه، این پل در حال حاضر در محل مورد نظر نصب شده است. شایان ذکر است که فرآیند خرید و نصب این پل تنها حدود یک ماه به طول انجامید، که این امر نشان دهنده سرعت و کارایی بالای این نوع پل ها در مواقع اضطراری و ضرورت برقراری ارتباطات است.

شرکت ماشین سازی اراک به عنوان یک نهاد پیشرو در صنعت ساخت پل های اضطراری، همواره آماده است تا نقش خود را در بازسازی زیرساخت ها ایفا کند.

## نقش کلیدی واحدهای بازاریابی و فروش در موفقیت پروژه های ماشین سازی اراک

شرکت ماشین سازی اراک به عنوان یک شرکت پیمانکار عمومی دارای رتبه و گواهینامه های صلاحیت نوع یک پیمانکاری در حوزه های مختلف صنعتی فعالیت دارد و همواره در تلاش است تا با بهره گیری از توانمندی های خود، در پروژه های بزرگ ملی و بین المللی ایفای نقش نماید. در این مسیر، بدنه کارشناسی شرکت در واحد های مختلف از جمله واحدهای بازاریابی و فروش و مهندسی نقش حیاتی و سرنوشت سازی ایفا می کنند. این واحدها با همکاری نزدیک و هماهنگی مؤثر، فرآیند جذب و برنده شدن در مناقصات را تسهیل می کنند.

در آغاز فرآیند جذب پروژه، واحدهای بازاریابی و فروش با انجام تحقیقات جامع بازار، نیازهای مشتریان و فرصت های موجود در مناقصات را شناسایی می کنند. این مرحله شامل جمع آوری داده ها از منابع مختلف، نظیر گزارش های صنعتی، نظرسنجی ها و تحلیل های رقبا است. هدف این تحلیل ها، تدوین استراتژی های مؤثر برای ورود به مناقصات و ارائه پیشنهادهای است که از لحاظ فنی و اقتصادی جذاب باشند.

یکی از عوامل کلیدی در موفقیت پروژه ها، ارتباط مؤثر با مشتریان است. واحدهای بازاریابی و فروش موظفند تا با ایجاد ارتباط نزدیک و مستمر با مشتریان، نیازها و انتظارات آن ها را درک کنند. این ارتباط نه تنها به تقویت اعتماد مشتریان کمک می کند بلکه زمینه ساز ارائه خدمات مشاوره ای مؤثر نیز می باشد. ارائه مشاوره های فنی و اقتصادی به مشتریان می تواند مزیتی رقابتی برای شرکت ایجاد کند.



پس از شناسایی نیازها، مرحله بعدی بررسی فنی پروژه ها و برآورد هزینه ها است. کارشناسان متخصص شرکت ماشین سازی اراک با استفاده از دانش فنی و تجربیات خود، به طراحی دقیق پروژه ها پرداخته و کلیه جوانب فنی را مد نظر قرار می دهند. این همکاری نزدیک بین واحدهای بازاریابی و مهندسی، موجب افزایش کیفیت پیشنهادهای می شود و شانس موفقیت در مناقصات را به طور قابل توجهی افزایش می دهد.

شرکت در مناقصات یکی از چالش برانگیزترین مراحل فرآیند جذب پروژه است. با توجه به رقابت شدید در این حوزه، واحدهای بازاریابی و فروش باید تمام تلاش خود را به کار گیرند تا بهترین پیشنهاد ممکن را ارائه دهند. این مرحله نیازمند دقت بالا در ارائه مستندات، قیمت گذاری مناسب و نمایش توانمندی های فنی شرکت است.

در صورت موفقیت در جذب پروژه، شرکت ماشین سازی اراک وارد مراحل اجرایی می شود. این مرحله نه تنها شامل اجرای پروژه بلکه همچنین مدیریت منابع انسانی، مالی و فنی است. همکاری مؤثر میان واحدهای مختلف شرکت در این مرحله نیز حائز اهمیت است؛ چرا که هرگونه نقص در هماهنگی می تواند به تأخیر یا افزایش هزینه ها منجر شود.

در نهایت، می توان اذعان کرد که موفقیت شرکت ماشین سازی اراک در دستیابی به پروژه های بزرگ، به شدت وابسته به عملکرد هماهنگ و مؤثر تمامی واحدهای شرکت است. جمله واحدهای بازاریابی، فروش، مهندسی و EPC است. این همکاری نه تنها به تقویت موقعیت شرکت در بازار کمک می کند بلکه زمینه ساز رشد و توسعه پایدار آن خواهد بود.