



کیفیت؛ رمز بقا در بازار

اشاره:

مدیرعامل شیمی فرآیند با تأکید بر کیفیت محصولات مجموعه خود، کیفیت را رمز بقا در بازار دانست و گفت: هدف بعدی ما استفاده از ابزارهای نوین حضور در بازار و جذب مشتری نظیر رسانه‌های مجازی و تبلیغات غیر حضوری برای شناخت محصولات می‌باشد.

به گفته این فعال نساجی، بسیاری از شرکت‌ها و بانک‌های خارجی از هرگونه تعاملی با ما سر باز می‌زنند و حاضر به همکاری نیستند به همین دلیل ورود مواد اولیه بسیار کاهش یافته و خرید ماشین‌آلات و تجهیزات بیشتر تحت تأثیر قرار گرفته است اما به هر حال راهکارها شناخته شده و هر جا که لازم بوده شرکت‌ها در داخل کشور جایگزینی نیافته‌اند؛ توانسته‌اند با دور زدن تحریم‌ها واردات خود را به انجام برسانند.

■ به‌عنوان متخصص در زمینه تولید مواد

اولیه شیمیایی و پلیمری، وضعیت این بخش را از نظر قیمت و کیفیت در صنعت نساجی ایران چگونه ارزیابی می‌کنید؟
خوشبختانه در این حوزه نیز مانند بسیاری از صنایع دیگر شاهد رشد روز افزون در سال‌های اخیر بوده‌ایم. در بسیاری موارد از مصرف محصولات خارجی به صادرات کالاهای ایرانی رسیده‌ایم؛ در حالی که خام‌فروشی در بعضی صنایع مشکل اصلی کشور به شمار می‌آید ولی در صنعت نساجی این موضوع از بین رفته است و فعالان این صنعت در خصوص قیمت و کیفیت مواد اولیه شیمیایی با مشکل خاصی مواجه نیستند. چرخه حیات شرکت شیمی فرآیند بیش از ۱۰ پیش آغاز و به مرور با تولید محصولات خاص شامل اسپین‌فینیش‌ها، مواد نرم‌کننده، آنتی‌استاتیک‌ها و توسعه سید محصولات خود در حوزه‌های گوناگون در سال ۹۸ به بلوغ خود رسید و امروز افتخار دارد با رعایت اصول و استانداردها و حفظ تنوع در محصولات قابل رقابت با محصولات خارجی مشابه است.

■ از نظر قیمت، کیفیت، سهولت دسترسی و تهیه مواد اولیه چگونه است؟

سه مولفه‌ای که مورد اشاره شما قرار گرفت؛ دغدغه اصلی تولیدکنندگان و پارامترهای جامع ارزیابی یک محصول و تامین کننده خوب هستند. از نظر کیفیت در اکثر حوزه‌ها محصولات ما قابل رقابت با محصولات تولیدکنندگان خارجی است و حتی در برخی حوزه‌ها پیشرو هم هستیم اما نقطه قوت تولیدکنندگان مواد شیمیایی ایرانی، قیمت و سهولت دسترسی است که مطمئناً به بهترین شکل خواسته مشتریان را تامین می‌کند.

بدیهی است قیمت کالاهای ایرانی به مراتب از محصولات خارجی پائین‌تر است و از نظر سهولت دسترسی، به خصوص در شرایط بسیار خاص هم‌زمانی تحریم‌ها و شیوع ویروس کووید ۱۹ دسترسی به محصولات خارجی را بسیار مشکل کرده و این امر سبب اقبال کارخانجات به بهره‌گیری از محصولات تولیدکنندگان ایرانی شده است.

اولین موضوع تأکید بر کیفیت است. ما معتقدیم کیفیت رمز بقا در بازار است لذا در حفظ کیفیت از هیچ اقدام و هزینه‌ای فروگذار نخواهیم کرد. هدف بعدی ما استفاده از ابزارهای نوین حضور در بازار و جذب مشتری نظیر رسانه‌های مجازی و تبلیغات غیر حضوری برای شناخت محصولات می‌باشد. پارامتر تاثیرگذار دیگر کنترل هزینه‌های شرکت با هدف متعادل‌سازی قیمت و ایجاد پیشنهاد برتر برای مشتریان خواهد بود و مهم‌تر از همه تکیه بر نیروی انسانی و آموزش و ارتقا بهره‌وری و تقویت زیرساخت‌های شرکت.

■ با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش نرخ دلار وضعیت واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات چگونه است؟
 بدیهی است در این راه مشکلات متعدد وجود دارد. بسیاری از شرکت‌ها و بانک‌های خارجی از هرگونه تعاملی با ما سر باز می‌زنند و حاضر به همکاری نیستند به همین دلیل ورود مواد اولیه بسیار کاهش یافته و خرید ماشین‌آلات و تجهیزات بیشتر تحت تاثیر قرار گرفته است اما به هر حال راهکارها شناخته شده و هر جا که لازم بوده شرکت‌ها در داخل کشور جایگزینی نیافته‌اند؛ توانسته‌اند با دور زدن تحریم‌ها واردات خود را به انجام برسانند.

■ شیوع کرونا چه تأثیراتی بر روند فعالیت صنایع نساجی کشور (و همچنین دنیا) گذاشته است؟ و فکر می‌کنید چه مدت به طول خواهد انجامید تا شرایط به حالت عادی گذشته (بیش از کرونا) بازگردد؟
 کرونا تأثیرات زیادی در صنعت نساجی گذاشته است. بسیاری تولیدات با رکود مواجه شدند و بسیاری هم با افزایش تقاضا و تولید درگیر شدند. در مجموع ضمن تأسف از شیوع این بیماری که سبب از بین رفتن تعدادی از هموطنان، همکاران و متخصصین در صنعت نساجی شد اما این صنعت توانست شرایط کرونا را بپذیرد و با تغییر تولید به آنچه در این شرایط مورد نیاز بود رسالت انسانی اجتماعی خود را به انجام برساند.

■ آیا مواد اولیه شیمیایی وارداتی از نظر قیمت و کیفیت رقیب جدی برای شرکت شما به شمار می‌آیند؟
 خوشبختانه ما توانسته‌ایم با کسب رضایت مشتریان سهم خوبی در بازار داشته باشیم و صاحبان صنایع متقاعد شده‌اند تا محصولات ما را جایگزین واردات خارجی کنند و به مرور زمان شرایط تولید خود را با محصولات ما تطبیق داده‌اند و به شرایط مورد قبولی هم رسیده‌اند. بدیهی است این امر هم آسودگی صنایع را در پی خواهد داشت و هم در شرایط کلی کشور باعث جلوگیری از خروج ارز و قطع وابستگی خواهد شد.

■ تولیدات شیمیایی فرایند چه سهمی از بازار مواد اولیه شیمیایی و پلیمری را در بر می‌گیرد؟
 ما در بخش‌های مختلف صنایع نساجی اعم از ذوب‌ریسی تولیدکنندگان، POY، BCF، CF، FDY و تولیدکنندگان فرش، موکت، پتو و حتی صنایع غیر نساجی درصدهای مختلفی از بازار را به خود اختصاص داده و سهم قابل توجهی از بازار را در اختیار داریم و خوشبختانه این سهم همواره و به خصوص در سال جاری رو به افزایش بوده است. نکته مهم برای ما جلب رضایت مشتریان است که خوشبختانه به این هدف دست یافته‌ایم و همین امر منجر به رشد روز افزون سهم شیمی فرایند در بازار است.

■ برای افزایش تولید و موفقیت چه سیاست‌هایی را اتخاذ می‌کنید؟

■ در روند تولید با چه مشکلات و چالش‌هایی مواجه هستید و چه راهکارهایی برای مقابله یا حل آنها اتخاذ می‌کنید؟
 در این حوزه مانند بسیاری از بخش‌ها عدم ثبات سیاست‌ها، عدم اجرای قوانین مصوب و حضور واحدهایی که به قوانین پایبند نیستند سبب افت و خیز در پارامترهای تأثیرگذار در بازار و در سیستم تصمیم‌گیری مدیریتی می‌شود لذا تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران همواره دچار سردرگمی در آینده بازار هستند و ناچار کوچکترین فعالیت‌ها را با پذیرش ریسک‌های بزرگ باید انجام دهند که این امر از عهده بسیاری از فعالان خارج است.

بدیهی است حداقل کمک سیاستگذاران برای فعالان حوزه‌های اقتصادی ثبات در قوانین و برخورد با واحدهای متخلف می‌باشد در این راستا حضور آنان که مستقیم در امر تولید دست در آتش دارند در امور ستادی و سیاستگذاری می‌تواند راهگشا باشد.

■ صادرات در شرایط فعلی امکان‌پذیر و مقرون به صرفه به نظر می‌رسد؟
 در شرایط فعلی صادرات هم مانند واردات مشکلات خاص خود را دارد که باز هم با شرایط تحریم‌ها و شیوع کرونا بسیار دور از ذهن است همچنین باید توجه کنیم بازارهای صادراتی در مناطق آسیای جنوب شرقی و آسیای غربی، عرصه رقابت بسیار شدیدی از سوی چین و هند هستند که ورود به این بازارها را بسیار دشوار ساخته است.

