

## جلب اعتماد صنعتگر ایرانی به تولیدکنندگان در دوران تحریم



اشاره:

یک گروه جوان هستند و تازه نفس و امیدوار به ماندگاری در صنایع کشور. بخشی از تولیدات شرکت کاوان شیمی سورن به مواد شیمیایی مورد نیاز صنایع نساجی اختصاص دارد و به گفته مدیران آن، «در حال مذاکره با شرکت‌های خارجی جهت واردات تکنولوژی و تولید مشترک در ایران هستیم، این اقدام تقریباً در صنایع شیمیایی ایران، کم‌نظیر است و جهت اطمینان طرف خارجی نسبت به توجیه علمی پروژه، باید تأییدیه چندین نهاد معتبر همچون دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی را دریافت کنیم.» به اعتقاد مدیران کاوان شیمی سورن «در دوران تحریم، اعتماد تعداد زیادی از صنعتگران گرامی به توان تولیدکنندگان ایرانی می‌باشد و پاسخ این اعتماد را به مناسب‌ترین صورت، دریافت کردند. ما نیز کیفیت محصولات خود را به سطح هم‌تایان اروپایی رساندیم و به دنبال خرید فرمولاسیون رفتیم.» آقایان سجادی و هلالی با اطمینان اذعان می‌دارند: «برند «کاوان شیمی سورن» برای ما نیست بلکه متعلق به میهن است و امیدواریم ماندگار بماند تا همیشه...»



شرایط کنونی تحریم‌ها، گامی موثر و موفق به شمار می‌آید.

«در حال حاضر وضعیت تولید مواد اولیه شیمیایی و پلیمری در صنعت نساجی کشور چگونه است؟»

**هلالی:** تعداد تولیدکنندگان مواد تعاونی نساجی و به طور کلی مواد شیمیایی مورد مصرف در این بخش، اندک است اما شرکت‌های بازرگانی متعددی طی چند سال اخیر به چرخه تجاری پیوسته‌اند و محصولات باکیفیت متنوع به بازار ارائه می‌کنند.

یکی از روش‌هایی که برخی شرکت‌ها دنبال می‌کنند، کاهش کیفیت جهت کاستن از قیمت نهایی است که این روزها با نام «اقتصادی کردن محصولات» شناخته می‌شود! «شرکت کاوان شیمی سورن» به هیچ وجه از این روش استفاده نمی‌کند و خط‌مشی مشخصی در تولید محصولات

شوینده‌ها، افزودنی‌های شیمیایی ساختمان، نفت، گاز و پتروشیمی و همچنین محصولات تخصصی سیلیکونی مورد مصرف صنایع مختلف می‌باشد.

این مجموعه با بهره‌گیری از پرسنل جوان و در عین حال باتجربه و مشاوران کارآزموده توانسته سهم قابل توجهی از بازارهای هدف را در اختیار داشته باشد. میزان اشتغال مستقیم و غیرمستقیم آن بالغ بر ۱۲۰ نفر در رده‌های اجرایی و عملیاتی مختلف است که با افزایش تولید، قابلیت ایجاد اشتغال جدید را نیز داراست. حجم تولید سالیانه، بیش از ۵ هزار تن است و تلاش می‌کنیم طبق برنامه شاهد افزایش دوبرابری این رقم باشیم. بنابر اعتقادات زیربنایی مدیران مبنی بر حمایت از تولیدکنندگان داخلی، اغلب ماشین‌آلات «شرکت کاوان شیمی سورن» از شرکت‌های ایرانی و باکیفیت بالا و منطبق با استانداردهای روز دنیا تهیه شده‌اند؛ این سیاست همچنین موجب تسهیل در پشتیبانی و نگهداری از تجهیزات شده که در

ضمن ارائه بیوگرافی مدیران مجموعه، در زمینه فعالیت‌ها و تولیدات آن توضیحاتی ارائه نمایم.

«شرکت کاوان شیمی سورن» توسط آقایان «امیر هلالی» - «فارغ‌التحصیل رشته مهندسی نساجی» - و «شاهد سجادی» - «دانش‌آموخته رشته مدیریت بازرگانی» - تأسیس شده است. این شرکت با توجه به بیش از یک دهه سابقه فعالیت مدیران در صنایع شیمیایی، پس از دریافت مجوزهای مرتبط موفق به راه‌اندازی کارخانه‌ایی به مساحت ۴۸۰۰ متر با هدف تولید بیش از ۳۰ محصول شیمیایی واقع در شهرک صنعتی اشتهارد شد. محصولات تولیدی این مجموعه مورد نیاز صنایع مختلف از جمله صنایع نساجی، اسپین فینیش‌های تخصصی در تولید الیاف مصنوعی، اسپین فینیش‌های مورد مصرف جهت تولید نخ‌های BCF و CF، افزودنی ریسندگی اسپان و افزودنی‌های منسوجات بی‌یافت، امولسیفایرهای سموم کشاورزی، مواد اولیه

خود لحاظ می‌نماید تا بهترین کیفیت را با کمترین سود ممکن و در نتیجه افزایش گردش مالی ارائه دهد و به تبع آن به سودآوری در افزایش تولید و رضایت مصرف‌کنندگان عزیز که بزرگترین سرمایه ما هستند، دست یابد. محصولی که نمی‌توانیم با کیفیت بالا و قیمت رقابتی وارد بازار نماییم را به واحد تحقیق و توسعه ارجاع داده که پس از آنالیز و آسیب‌شناسی محصول، آنرا با حفظ کیفیت و قیمت مقرون به صرفه تولید و در اختیار مشتریان قرار می‌دهیم.

« از نظر قیمت، کیفیت، سهولت دسترسی و تهیه مواد اولیه شرایط را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

**سجادی:** تهیه مواد اولیه به دو بخش داخلی و خارجی تقسیم می‌شود. در تهیه مواد اولیه داخلی سعی بر این است با انعقاد قراردادهای مستقیم و طولانی‌مدت با مجتمع‌های پتروشیمی و تامین‌کنندگان تراز اول، کیفیت محصولات را حفظ نماییم. هرچند تغییرات و نوسانات قیمت مواد اولیه پتروشیمی، موجب بروز اختلال‌هایی در قیمت تمام شده ما می‌شود اما با طولانی کردن قراردادهای مستقیم، آسیب‌ها را به حداقل می‌رسانیم.

در مورد تهیه مواد اولیه خارجی، جنس مشکلات متفاوت و از نوعی دیگر است. از زمان سفارش‌گذاری، انجام عملیات بانکی (صرافی) و حمل مواد اولیه به کشور، چالش‌های متعددی پیش روی ما قرار دارند. در این میان بی‌ثباتی نرخ ارز بسیار آزاردهنده است به طوری که گاهی اوقات برنامه‌ریزی تأمین و تولید یک محصول را مختل می‌کند و نیاز به بازنگری در کلیت برنامه به وجود می‌آورد.

کیفیت مواد اولیه تولید داخل، به دلیل حجم بالای تولیدات مجتمع‌های پتروشیمی، قابل قبول است و حتی توان رقابت با مشابه خارجی را دارد مشروط بر این که در انتخاب تأمین‌کنندگان، دقت لازم را به عمل آوریم. در زمینه انتخاب مواد اولیه خارجی، به اصطلاح دستمان باز است اما نکته‌ای که باعث

دسترسی یا عدم دسترسی ما به تأمین‌کننده خارجی می‌شود، چگونگی واردات است. علی‌رغم تمام محدودیت‌های اقتصادی و سیاسی و امکان واردات مواد اولیه از کشورهای رده دوم و سوم صنعتی با قیمت پایین‌تر، مواد اولیه اروپایی را (ولو با هزینه‌های بالا) تا امروز تأمین کرده‌ایم.

« به مشکلات و چالش‌های موجود در روند تولید اشاره نمایید و این که چه راهکارهایی برای مقابله یا حل آنها اتخاذ می‌کنید؟

**سجادی:** تولید در هر شرایطی با مشکلات کوچک و بزرگی روبروست و رفع آن بستگی به قدرت اجرایی تیم تولیدکننده دارد. اما برخی مشکلات از عهده تیم اجرایی خارج است و به شرایط محیطی بازمی‌گردد. همان‌طور که اشاره شد بی‌ثباتی نرخ ارز، موجب نوسان قیمت تمام‌شده می‌گردد و ساز و کار برنامه‌ریزی را زیرسوال می‌برد که اغلب تولیدکنندگان برای جلوگیری از خلف وعده نزد مشتری، گاهاً زبان‌های مالی را تحمل می‌کنند.

مشکلات دیگر تولیدکنندگان شامل مباحث بیمه، مالیات و عدم حمایت‌های مالی و تسهیلاتی از تولید است. در قالب حرف، سخنان بسیاری در زمینه حمایت از تولید توسط مسئولان بیان می‌شود اما هیچ‌یک به مرحله اجرا نمی‌رسند!

بهترین راهکاری که تیم «شرکت کاوان شیمی سورن» برای رفع مشکلات در نظر گرفته عبارتند از افزایش چرخه مالی و بالا بردن تعداد مشتریان و ارائه بهترین خدمات به آنان می‌باشد.

**هلالی:** بخشی از مشکلات به طور مستقیم با قوانین و مقررات سازمان‌ها و نهادهای دولتی ارتباط دارد برای مثال مراحل مختلف تمدید یک مدرک (به خصوص در زمینه بیمه و مالیات)، بخش عمده‌ای از انرژی و زمان شرکت را هدر می‌دهد. متأسفانه در این دوره رکود و تشدید تحریم‌ها برخی از سازمان‌های دولتی با بی‌مهری و عدم حمایت از تولیدکنندگان برخورد می‌کنند، کما این که طی چند ماه اخیر برای یک تسویه حساب متداول به

اداره‌جات و سازمان‌های مربوط مراجعه کردیم و همین اقدام، فعالیت‌های ما را بعلت بروکراسی اداری با وقفه‌ای حدود دو ماه و نیمه مواجه ساخت.

« صادرات در شرایط فعلی امکان‌پذیر و مقرون به صرفه به نظر می‌رسد؟

**سجادی:** صادرات از مباحثی است که از بدو راه‌اندازی شرکت به آن نگاه ویژه داشتیم و حتی نیروی انسانی متخصص نیز برای این بخش در نظر گرفتیم. همگان تصور می‌کنند «نحوه ایجاد مشتری» چالش اصلی صادرکنندگان است اما در واقع امروزه عدم تمایل مشتریان بخصوص کشورهای همسایه از جمله عراق، ترکیه، افغانستان و کشورهای CIS به خرید ارزی، بزرگ‌ترین مشکل صادرات است و مشتریان خارجی ترجیح می‌دهند به صورت ریالی محصولات ما را خریداری کنند. از سوی دیگر کالا را به صورت ریالی فروخته‌ایم اما مسئولان امر تعهد بازگشت ارز صادراتی را گوشزد می‌کنند، به این ترتیب یا باید از امکانات و تسهیلات کارت بازرگانی صرف‌نظر کنیم یا درگیر بروکراسی‌های بانک مرکزی در مورد بازگشت ارز صادراتی شویم.

**هلالی:** مشکل مهم دیگر، چگونگی انتقال ارز به ایران با توجه به تحریم‌های بانکی است. انتقال از مبادی رسمی یا توسط صرافی‌ها دردسرها و مشکلات خاص خود را دارد اما با توجه به اختلاف نرخ ارز در کشور، صادرات توجیه‌پذیر است و طی چندسال اخیر ما به ترکیه (که در زمینه تولید محصولات نساجی بسیار فعال است) صادرات داشتیم و کیفیت بالای محصولات ما تحسین مشتریان ترکیه‌ای را در پی داشت.

همان‌طور که در ابتدا اشاره شد، تولیدات «شرکت کاوان شیمی سورن» در شاخه‌های مختلف است و سال گذشته صادرات موفق در زمینه مواد اولیه شوینده به عراق، امولسیفایرهای سموم کشاورزی به پاکستان داشتیم اما پس از شیوع کرونا، صادرات فعلاً متوقف شد.



« آیا از نظر قیمت و کیفیت مواد اولیه شیمیایی و پلیمری وارداتی، رقیب جدی برای شرکت هستند و استقبال مشتریان نسبت به تولیدات ایران بیشتر است یا مشابه وارداتی؟

**سجادی:** متأسفانه وقتی اسم کالای خارجی به میان می‌آید، مخاطب تصور می‌کند با محصول بسیار باکیفیت روبروست. به‌عنوان مثال در صنعت نساجی توانسته‌ایم روغن‌های اسپین فینیش اروپایی را شبیه‌سازی و بصورت صنعتی تولید و عرضه کنیم، و همچنین توانسته‌ایم امولسیفایرهای محصولات کشاورزی شرکت‌های معروف دنیا را شبیه‌سازی و قیمت آنها را بیش از ۳۰ درصد کمتر از مشابه خارجی تولید کنیم. بعضی صنعتگران بدون هیچ‌گونه مشکلی، تولیدات داخلی را می‌خرند و به تولید می‌پردازند اما برخی همچنان تفکر استفاده صرف از کالای خارجی را دارند و تا وقتی چنین تفکری وجود داشته باشد، تولیدکنندگان داخلی همچنان متضرر و سودهای سرشار نصیب تولیدکنندگان خارجی می‌شود.

**هالالی:** واردات محصول از خارج کشور به دو بخش کلی تقسیم می‌شود. واردات محصولات باکیفیت اروپایی و محصولات وارداتی از کشورهای رده دوم و سوم صنعتی که هر چند عنوان «خارجی» دارند ولی فاقد کیفیت مورد نظر بازار هستند به ویژه در مورد محصولات چینی که برخی تجار، محصولی سفارش می‌دهند اما کالایی که وارد می‌شود لزوماً کیفیت مطلوب و ایده‌آل مشتریان را ندارد و حتی زیر سطح استاندارد است.

مواد تعاونی نساجی و اسپین فینیش‌های اروپایی کیفیت بسیار خوبی دارند اما از نظر قیمت برای صنعتگران ایرانی بسیار گران است. مثلاً قیمت ارزان‌ترین محصول اسپین فینیش بیش از ۱.۵ یورو است که با احتساب هزینه‌های حمل و نقل، گمرک و ... قیمتی بسیار بالاتر از مشابه تولید داخلی تمام می‌شود. در این میان تولیدکننده‌ای که کیفیت تولیدات خود را به سطح اروپایی رسانده،

به مواد شیمیایی تناژ مشخصی در کشور وجود ندارد، لذا نمی‌توان سهم «شرکت کاوان شیمی سورن» را به صورت عدد و رقم بیان کرد. اما طبق تجربه و اطلاعاتی که از بازار کسب کرده‌ایم، می‌توان گفت در بعضی از استان‌های ایران، بالای ۵۰ درصد از مصرف‌کنندگان مواد شیمیایی در صنایع و مصارف خاص مشتریان ما هستند که به لطف خداوند تا امروز به بهترین شکل پاسخگوی نیازهای آنان بوده‌ایم زیرا در صنعت شیمیایی، ایستایی معنا ندارد و همیشه در حال حرکت و تلاش برای ارتقای بیشتر کیفیت و کاهش قیمت تمام شده محصولات خود هستیم.

مزیت بسیاری برای بازار ایجاد کرده است. نکته مهم در دوران تحریم، اعتماد تعداد زیادی از صنعتگران گرامی به توان تولیدکنندگان ایرانی می‌باشد و پاسخ این اعتماد را به مناسب‌ترین صورت، دریافت کردند. ما نیز کیفیت محصولات خود را به سطح هم‌تایان اروپایی رساندیم و به دنبال خرید فرمولاسیون رفتیم.

به این نکته هم باید اشاره کنم که تعدادی دستگاه جدید در زمینه تولید نخ‌های BCF و CF وارد کشور شد و باید با اسپین فینیش‌های اروپایی کار می‌کرد اما اعتماد صنعتگر ایرانی به تولیدکنندگان، منجر به ارائه اسپین فینیش با بهترین کیفیت توسط «شرکت کاوان شیمی سورن» شد و رضایت و خرسندی مشتری را به همراه داشت.

« برای افزایش تولید و دستیابی به موفقیت بیشتر چه سیاست‌هایی را اتخاذ می‌کنید؟

**سجادی:** چشم‌انداز تولید برای شرکت کاوان شیمی سورن، کاملاً به شرایط اقتصادی و سیاسی حاکم بر جامعه بستگی دارد ولی در کل بنابر سیاست‌های داخلی مجموعه، افزایش تولید را به دو دسته اهداف کوتاه مدت و بلندمدت تقسیم کرده‌ایم و همواره در حال تحقیق و توسعه و مهندسی معکوس برای تولید در بخش‌های مختلف هستیم. در صنایع مختلف همچون نساجی، کشاورزی، شوینده، ساختمانی و ...

«تولیدات کاوان شیمی سورن چه سهمی از بازار مواد اولیه نساجی را در بر می‌گیرد؟

**سجادی:** بازار مواد شیمیایی، بسیار بزرگ و متنوع است. در تمام صنایع از جمله نساجی، کشاورزی، مواد شوینده و ... بعضی از واحدها به صورت رسمی تولید نمی‌کنند لذا بانک اطلاعاتی دقیقی از فعالیت‌های آنان وجود ندارد و گستردگی بازار مانع ارائه آمار دقیق می‌شود و در مورد میزان نیاز واحدها

هر روز به تحقیقات خود ادامه می‌دهیم و به جرئت می‌توان گفت واحد تحقیق و توسعه، یک بخش کاملاً مجزا، پیشرو و هدفمند است.

**هلالی:** همان‌طور که می‌دانید بعضی از محصولات شیمیایی در ایران مصرف بسیاری دارند ولی در کشور تولید نمی‌شوند لذا پس از تهیه نمونه‌های خارجی، به آنالیز آنها از لحاظ شیمیایی و اقتصادی می‌پردازیم و با اعتماد و ایمان قلبی نسبت به توانمندی متخصصین این مجموعه، قطعاً در سال‌های آینده ظرفیت تولید چنین محصولاتی افزایش پیدا می‌کند و به شما اطمینان می‌دهم که ظرفیت تولید کاوان شیمی سورن در سال آینده افزایش پیدا خواهد کرد.

این خبر را هم باید اعلام کنیم که در حال مذاکره با شرکت‌های خارجی جهت واردات تکنولوژی و تولید مشترک در ایران هستیم، این اقدام تقریباً در صنایع شیمیایی ایران، کم‌نظیر است و جهت اطمینان طرف خارجی نسبت به توجیه علمی پروژه، باید تأییدیه چندین نهاد معتبر همچون دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی را دریافت کنیم.

اصولاً همکاران فعال در شرکت‌های شیمیایی، از کمپانی‌های خارجی نمایندگی می‌گیرند و نماینده فروش یک یا چند محصول در ایران محسوب می‌شوند. ولی سیاست مجموعه ما این است که با شرکت‌های خارجی جهت ورود تکنولوژی‌های مدرن و جذب سرمایه‌گذار به مذاکره بپردازیم.

«به‌عنوان تولیدکننده تا چه میزان مورد حمایت‌های دولت قرار گرفته‌اید؟»

**سجادی:** شرکت «شرکت کاوان شیمی سورن» تا این لحظه هیچ‌گونه وامی دریافت نکرده است، هیچ سرمایه‌گذاری ندارد و هیچ پول خارج از سیستم در آن وجود ندارد. تمام دارایی‌های شرکت متعلق به سهامداران است و خداوند را شاکریم که یک ریال بدهی به سازمان‌های دولتی و خصوصی نداریم.

«با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش نرخ

**دلار وضعیت واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات چگونه است؟**

**سجادی:** به‌طور کلی تشدید تحریم‌ها دارای دو بُعد مثبت و منفی است. اگر بخواهیم در مورد جنبه مثبت صحبت کنیم باید بگوییم بومی‌سازی در صنایع مختلف کشور افزایش پیدا کرده. با تلاش، پشتکار و استقامت روی پاهای خود ایستادیم و به نتایج خوبی هم دست یافتیم. در این دوران به خودباوری تولیدی و صنعتی رسیدیم اما بُعد منفی این است که هر اندازه حلقه تحریم‌ها تنگ‌تر می‌شود به شدت بر نرخ ارز اثرگذار است. به هر حال بنا به دلایل محیطی و صنعتی بودن ایران مجبور به واردات بعضی از مواد اولیه هر چند با چند برابر قیمت نسبت به ماه و سال‌های قبل هستیم.

تحریم به نوسان قیمت مواد اولیه دامن می‌زند و در نهایت توان صادراتی خود را از دست می‌دهیم زیرا قیمت تمام شده محصولات ما به مراتب بالاتر از سایر رقیبان بین‌المللی است و با توقف صادرات، آمار تولید کاهش پیدا می‌کند، به این ترتیب شاهد افزایش آمار بیکاری نیروهای شاغل می‌شویم.

«شیوع کرونا چه تأییراتی بر روند فعالیت صنایع نساجی کشور گذاشت؟ فکر می‌کنید چه مدت به طول خواهد انجامید تا شرایط به پیش از کرونا بازگردد؟»

**هلالی:** تمام ابعاد شیوع کرونا در ایران و دنیا، منفی نیست. به‌عنوان مثال شاهد افزایش تولید چندین برابری منسوجات بی‌بافت هستیم اما در زمینه تولید پارچه‌های مجلسی و رسمی و پوشاک با افت بسیار سرسام‌آوری مواجهیم. همچنین در بخش تکمیل، صنعتگران از خرید محصولات تکمیلی متداول به سمت تهیه مواد شیمیایی جهت تکمیل‌های جدیدتر مانند آنتی‌باکتریال کردن پارچه حرکت کرده‌اند که این موضوع در بطن خود، دارای تهدیدات و فرصت‌هایی است؛ به عبارت بهتر اگر شرکتی که با سرعت بتواند تکمیل‌های جدید مورد نیاز بازار را ارائه دهد، تهدید کرونا را به فرصت

ارزشمند تبدیل کرده است اما در صورت نبود چالاکی لازم، سفارشات به شدت افت می‌کنند و به زبان‌های کلان مالی منتهی می‌شود.

در دوران کرونا، تمام صنعتگران، تولیدکنندگان، بازرگانان و ... دچار آسیب‌های فراوان شدند اما خوشبختانه در این مقطع زمانی، سیاست تعدیل نیرو در «شرکت کاوان شیمی سورن» اجرا نشد، زیرا در شاخه‌های مختلف به فعالیت می‌پردازیم. شاید صنعت نساجی، ضعیف شد اما صنعت شوینده، جان تازه‌ای گرفت و نیاز به محصولات کشاورزی از بین نرفت.

هنگامی که همکاران، زمان آزاد بیشتری داشتند بر بخش‌های مختلف واحد تحقیق و توسعه متمرکز شدند و پرسنل فروش در شاخه کاری خود به بررسی بازار برای آینده پرداختند؛ در واقع از مرخصی اجباری کرونا، نهایت استفاده را به عمل آوردیم و حتی یک مورد تعدیل نیرو نداشتیم. در حال مطالعه جهت تولید مواد آنتی‌باکتریال بی‌نیاز به واردات هستیم. کرونا، فرهنگ خاصی ایجاد کرد و حتی در صورت کشف واکسن، بحث شست‌وشوی مداوم، استفاده از ماسک در جلسات و... تا سال‌های متمادی ماندگار می‌ماند لذا تولید پوشاک ضد ویروس یا آنتی‌باکتریال یک مزیت محسوب خواهد شد.

«مطلب نهایی»

**سجادی:** «شرکت کاوان شیمی سورن» سپاسگذار و قدردان تمام مشتریان و تأمین‌کنندگان خود است. بنده و آقای مهندس هلالی از تمام همکاران خود تشکر و قدردانی می‌کنیم که در واحدهای مختلف مجموعه به تلاش شبانه‌روزی ادامه می‌دهند. آمادگی خود را برای همکاری و مشارکت با فعالان صنایع شیمیایی، اساتید، محققان، پژوهشگران و دانشجویان گرامی اعلام می‌کنیم. برند «کاوان شیمی سورن» برای ما نیست بلکه متعلق به میهن است و امیدوارم ماندگار بماند تا همیشه...

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رؤف