



گفتگو

در گفتگو با مدیرعامل شرکت آذروان مطرح شد مشکلات مرتبط با تحریم را از طریق افتتاح شعبه در دبی حل کرده ایم

عمده فعالیت شرکت آذروان در چه زمینه‌ای است؟

واردات پلاستیک‌های مهندسی به صورت کامیاند شده به صورت ساده مهمترین بخش فعالیت شرکت آذروان است. در همین راستا شرکت ما از کشورهای تایوان، کره، ترکیه و آلمان واردات دارد. این واردات در قالب نمایندگی شرکت‌های بزرگ پولیوان، شولمن آلمان، ال‌جی کره، آردلون و کوبیشف روسیه انجام می‌شود.

محصولاتی که شرکت شما وارد می‌کند مشابه داخلی ندارند؟

خیلی مواد هستند که در داخل تولید نمی‌شوند. ما مدت‌ها با شرکت‌های پتروشیمی در تعامل بودیم. پتروشیمی ایران در زمینه پلاستیک‌های مهندسی خیلی ضعیف است به همین علت نمی‌شود بدون واردات کار کرد. به‌خصوص در کشوری که روزانه این حجم از اتومبیل را تولید می‌کند.

وضعیت صنعت کامپاندینگ کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

متأسفانه کامپاندرهای داخل کشور با صنعت کامپاند در دنیا فاصله زیادی دارند و این صنعت نوپاست و این شرکت‌ها هم از نظر تکنیک و هم از



تولید مواد اولیه پلاستیک‌های مهندسی موضوعی است که امروزه خلاء آن در کشور احساس می‌شود. در این میان و با توجه به رشد روزافزون صنایعی مانند خودروسازی که نیازمند این نوع از پلاستیک‌ها هستند، این خلا باید به وسیله واردات پر شود.

یکی از بزرگترین شرکت‌هایی که هم‌اکنون به کار واردات پلاستیک‌های مهندسی مشغول است شرکت آذروان است که تاسیس آن به سال ۱۳۷۹ برمی‌گردد. علی سید تهرانی مدیرعامل شرکت آذروان ۷۰ سال دارد و حدود ۵۰ سال است که در کار تجارت است. وی که از سال ۱۳۷۰ به حوزه مواد اولیه پلاستیک وارد شده‌است در ابتدای کارش در زمینه تولید هم فعالیت داشته است ولی بعدها به دلایلی این کار متوقف شده‌است. وی معتقد است که ایران با وجود پتانسیل بسیار قوی در زمینه تولیدات پتروشیمی در این زمینه بسیار عقب است. مصاحبه ما با وی را که هم‌زمان مهندس رضا طالبی سرپرست بخش تکنیکی شرکت نیز در آن حضور داشت در ادامه می‌خوانید:

واردات را انجام می‌دهیم. اما همانطور که گفتیم اعتبار ما در نزد فروشندگان از همه مهمتر است و ما گاهی حجم بسیار زیادی از محصول را بدون هیچ سندی می‌خریم.

به عنوان یک وارد کننده عمده چه درگیری هایی با گمرک دارید؟
خوشبختانه ما هیچ مشکلی با گمرک نداریم. حتی گاهی با هواپیما مواد وارد می‌کنیم و مشکلی نداریم.

وضعیت تولید مواد اولیه پلاستیک در کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ما در بسیاری بخش‌های صنعت کامپاندینگ نمی‌توانیم به پای خارجی‌ها برسیم. ما صنعت و تکنولوژی لازم برای رقابت را نداریم. برخی کشورها با پیوستن به شرکت‌های خارجی رشد کرده‌اند ولی فاصله ما با تکنولوژی روز دنیا زیاد است. محصولات پتروشیمی‌های ایران در جهان درجه ۳ است. ما یک سری منابع داریم ولی در استفاده از آن‌ها مشکل داریم. مشکل ما در صنایع پائین دستی پتروشیمی است. صنایع پائین دستی باید در منطقه ما که نزدیک به مواد اولیه است مستقر باشد نه در تایوان و کره و... این به این معناست که مشکل ما در تکنولوژی و مدیریت است. ایران بازار خوبی برای شرکت‌های خارجی است، آن‌ها تمایل زیادی به ما برای سرمایه‌گذاری در این کشور دارند ولی به علت مشکلات داخلی ما این سرمایه‌ها به سمت کشورهای اطراف ما می‌روند. در کشور ما یک میلیون خودرو تولید می‌شود و این بهترین بازار برای صنعت پلاستیک است. با تمام این مشکلات من آینده را روشن می‌بینم و اگر این امید به آینده نبود در ۷۰ سالگی کار نمی‌کردم.

مشاوره لازم را به تولیدکنندگان ارائه می‌دهد.

به عنوان شرکتی که دائماً با تولید کنندگان سر و کار دارید، وضعیت کیفیت در شرکت‌های تولیدکننده پلاستیک داخلی را چگونه می‌بینید؟

شرکت‌های داخلی رشد بسیار خوبی داشته‌اند و خود را به خوبی تجهیز کرده‌اند. این شرکت‌ها امکانات خوبی دارند و برخی از کارخانجات داخلی هم‌ردیف کارخانهای بزرگ جهانی است. اما این صنایع به علت مشکلاتی که صنایع خودروسازی کشور به علت عدم پرداخت بدهی‌هایشان برای آنها ایجاد کرده‌اند در حد و اندازه‌ای که باید باشند نیستند.

مبحثی که این روزها به شدت گریبان صنعت کشور را گرفته است مشکل کمبود نقدینگی در صنایع است. این اتفاق چه تأثیری بر کار شما داشته‌است؟

این مشکل کار ما را هم دچار چالش جدی کرده‌است. ما همیشه در بانک‌ها می‌گوییم که اگر ما نباشیم حرکت چرخ‌های صنعت کند می‌شود. کارخانجات خیلی وقت‌ها تولید می‌کنند ولی نمی‌توانند از مشتری پول بگیرند، بنابراین نمی‌توانند پول ما را هم پرداخت کنند.

تأثیر شرایط تحریم بر کار شما چگونه بوده است؟

ما دفتری در دبی تأسیس کرده‌ایم. که مسائل مربوط به تحریم را از آن طریق حل کرده‌ایم. همچنین اعتباری که ما در نزد فروشندگان داریم هم این مشکل را حل می‌کند. اعتبارات بانکی ما در ایران بالاست و از طریق دفتر دبی هم

نظر فناوری و در مواردی نیز از نظر ظرفیت مشکل دارند. شرکت‌های معتبر خارجی سالانه چندین میلیون دلار هزینه R&D دارند و از نظر پشتیبانی فنی بسیار قوی هستند و جای این دو موضوع در صنعت کامپاندینگ ایران خالی است.

این پشتیبانی فنی شامل چه چیزهایی می‌شود؟

شرکت‌های بین‌المللی مانند پولیوان و شولمن به طور منظم هر سه ماه یکبار گروهی شامل اعضای قسمت فنی و فروش را برای بررسی بازار ایران و شرایط آن و همچنین مسائل فنی و مشکلات تولیدکنندگان به ایران می‌فرستند. این گروه مسائل را به دقت بررسی می‌کند و گزارش‌های لازم برای رفع مشکلات را تهیه می‌کند.

شرکت شما به مشتریان خود خدمات مشاوره‌ای هم ارائه می‌کند؟ این خدمات به چه صورت است؟

این مشاوره چند حالت دارد. یکی این که تولیدکننده‌ای می‌خواهد قطعه‌ای را تولید کند و نیاز به اطلاعات اولیه دارد. حالت دوم این است که قطعه را تولید می‌کند اما در تولید قطعه مشکل دارد. حالت سوم هم حالتی است که تولیدکننده‌ها مواد اولیه مورد نیاز را دارند و قطعه را هم تولید می‌کنند و شرکت ما پیشنهاداتی برای کاهش هزینه‌ها و تولید بهتر می‌دهد. یعنی مواد اولیه جدیدتر یا موادی که تهیه آن آسان‌تر باشد را به آن‌ها معرفی می‌کنیم. نوع دیگر از مشاوره هم این است که محصولی به دست تولیدکننده می‌رسد که قصد دارد بدانند جنس آن از چیست. در تمام این موارد شرکت ما با بهره‌گیری از متخصصان خود و همچنین همکاری شرکت‌های خارجی