

شرکت سیمان ممتازان صادرکننده نمونه انتخاب شد

مدیرعامل سیمان ممتازان صادرکننده برتر:

با وجود همه‌ی تحریم‌ها کار صادرات ادامه دارد



با این‌که بازار صادراتی سیمان ممتازان بر رونق است اما مهندس ربانی، مدیرعامل سیمان ممتازان می‌گوید: در حال حاضر ما بین ۱۰ تا ۲۰ درصد محصول را صادر می‌کنیم، زحمتی که برای این بخش از محصول‌مان می‌کنیم از آن ۸۰ درصدی که برای بازار داخلی تولید می‌کنیم بیشتر نباشد، کم‌تر هم نیست. اما هیچ‌یک از این مسائل، مانع از صادرات ما نیست و صادرات را یک هدف جدی می‌دانیم و پای آن هم ایستاده‌ایم. وی توضیح می‌دهد سعی ما بر این است که صادرات را ولو محدود انجام دهیم و تلاش می‌کنیم مشتری خارجی خود را بی‌اعتماد نکنیم. مدیرعامل سیمان ممتازان در مورد عامل موفقیت این شرکت که رتبه‌ی برتر صادرات را کسب کرد تأکید می‌کند: «تلاش و کوشش جمعی در سیمان‌ممتازان باعث شده اهداف صادراتی را محقق کنیم و نسبتاً هم موفق بوده‌ایم». گفت‌وگوی ما را با این مدیر با تجربه و موفق سیمان در ادامه بخوانید.

آقای ربانی، شرکت سیمان ممتازان به‌عنوان صادرکننده نمونه‌ی استان معرفی شده است. عامل اصلی موفقیت‌تان را چه می‌دانید؟

ما صادرات را جزئی از کار می‌دانیم و در عین حال که می‌توانیم تمام فروش را در بازار داخلی متمرکز کنیم اما به صادرات نیز توجه ویژه داشته‌ایم. تولید و عرضه محصول صادراتی، توانمندی شرکت را بیشتر می‌کند و از آنجا که نگاه خارجی‌ها به کیفیت سیمان، با نگاه داخلی متفاوت است، درست است که با چالش‌هایی روبرو می‌شویم ولی این چالش‌ها سازنده است. در زمانی که عرضه در بازار بیش از تقاضاست، صادرات صورت

می‌گیرد و گرنه رقابت در داخل تشدید می‌شود و به ضرر صنعت و کارخانه است. تلاش و کوشش جمعی در سیمان‌ممتازان باعث شده اهداف صادراتی را محقق کنیم و نسبتاً هم موفق بوده‌ایم.

وضعیت بازار داخلی چگونه است؟

فروش در بازار داخلی خیلی زحمت کم‌تری دارد، ریسک صادرات با تحریم هم بسیار زیاد است، اما با این وجود، ما راحت‌طلبی نکردیم و در سال بین پنج تا ۱۰ درصد از محصول را صادر می‌کنیم. در مقطعی بوده که حداکثر به ۴۵ درصد هم رسیده‌ایم. در حال حاضر ما بین ۱۰ تا ۲۰ درصد محصول را صادر می‌کنیم، زحمتی که برای این بخش از محصول‌مان می‌کنیم از آن ۸۰ درصدی که برای بازار داخلی تولید می‌کنیم بیشتر نباشد، کم‌تر هم نیست. اما هیچ‌یک از این مسائل، مانع از صادرات ما نیست و صادرات را یک هدف جدی می‌دانیم و پای آن هم ایستاده‌ایم.

بعد از تشدید تحریم‌های نفتی، بسیار، از صادرات محصولات غیرنفتی و حمایت از آن، لاقبل در سخنان مسئولین گفته شده است. شرایط جدید، آیا تغییری در وضعیت صادرات شما هم ایجاد کرده است؟

مشخصاً خیر. در مقطعی و قبل از اعمال تحریم‌های ترامپ، ما صادرات داشتیم و گاهی هم، قوی‌تر از دوران فعلی کار می‌کردیم. در حال حاضر اما، تقاضای داخلی بیشتر است و متعهد به تأمین آن هستیم. به‌طور کلی باید بگویم که تحریم‌ها مشکلات زیادی ایجاد کرده است به‌ویژه تحریم بانکی، که از تحریم نفتی بدتر است. اینکه نمی‌توانیم پول را از راه معقول دریافت کنیم و

مجبوریم واسطه‌هایی ناشناخته در کشوری دیگر پیدا و به آن‌ها اعتماد کنیم تا پول منتقل شود، ریسک است و هزینه‌ی زیادی هم دارد. با این وجود، این مسیرها را طی می‌کنیم اما اگر تحریم نبود هزینه‌ها کمتر بود و مشتریان را نیز راحت‌تر می‌شناختیم. در حال حاضر، اکثر صادرکنندگان ایرانی، مستقیماً مصرف‌کننده‌ی خارجی را نمی‌شناسند و واسطه‌هایی هستند که عموماً ایرانی‌اند ولی خارج از کشور زندگی می‌کنند و کار از طریق آن‌ها دنبال می‌شود. با همه‌ی این مشکلات و تحریم‌های بانکی و کشتیرانی، خوشبختانه کار متوقف نشده و صادرات ادامه دارد.

به تحریم‌های کشتیرانی اشاره کردید. با توجه به اینکه حمل‌ونقل سیمان همواره با مسائل و مشکلاتی مواجه بوده است؛ لطفاً بفرمایید در حال حاضر وضعیت چگونه است؟

حمل‌ونقل سیمان دو فاز دارد؛ یکی حمل داخلی است که از کرمان بار را به هرزگان ارسال می‌کنیم و یا زمانی که صادرات به عراق داشته‌ایم، محصول را باید به خوزستان می‌فرستادیم. حمل‌ونقل داخلی چالش‌هایی دارد به‌عنوان مثال، در کرمان بار زیاد هست و عموماً بار رساندن در زمان مقرر به بندرعباس پرچالش و هزینه‌بر است و کرایه‌ها نیز در مقطعی خاص بالا می‌رود. برای صادرات اما، چون تحریم هستیم و ارتباط مستقیم با خارج نداریم؛ به مشتریان می‌گوییم کشتی را خودشان تأمین کنند.

این فرایند باعث افزایش هزینه‌ها و بالا رفتن قیمت تمام‌شده و عدم توانایی رقابت را برای صادرکنندگان ایرانی در بر ندارد؟

شما مدیرعاملی سیمان ممتازان هستید که به‌عنوان صادرکننده نمونه‌ی استان انتخاب شده است. بفرمایید به‌طور کلی، چه چالش‌هایی بر سر راه صادرات می‌بینید؟

اشاره‌ای کردم که چالش عمده‌ی صادرات همه‌ی انواع تحریم‌هاست که مانع برقراری ارتباط ما و مشتریان می‌شود و این، گرفتاری‌هایی ایجاد می‌کند؛ مثلاً گشایش اعتبار نمی‌توانیم انجام دهیم یا تحریم کشتیرانی که هستیم، وقتی مشتری می‌گوید بار را در مثلاً ابوظبی تحویل بده، ما اصلاً جرات نمی‌کنیم خودمان کشتی بگیریم؛ چالش دیگر، دریافت پول است که مسیر طولانی‌ای دارد و هزینه‌هایی نیز ایجاد می‌کند. این‌ها، چالش‌های سنگینی است که صادرکنندگان با آن روبرو هستند. در داخل، مسائل و مشکلاتی وجود دارد از جمله حمل‌ونقل؛ ولی در بازار صادراتی، بزرگ‌ترین مشکل تحریم‌ها است.

همکاری و حمایت تشکلهایی مثل اتاق بازرگانی یا نهادهای مربوطه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

با اتاق یا ادارات دولتی تاکنون مشکلی نداشته‌ایم. مسئله‌ی چالش‌برانگیز ما حمل‌ونقل داخلی است. مسائل کرایه‌ها خیلی بالا رفته است. برای اینکه بار را در زمان معینی به بندرعباس برسانیم، ماشین ممکن است نباشد و کرایه‌ها که بالا می‌رود، این وضعیت، هزینه‌ی بیشتری به ما تحمیل می‌کند.

اگر صحبت دیگری دارید بفرمایید.

کشور باید مسئله‌ی تحریم‌های بانکی و غیربانکی را حل کند. همه مشکلات تحریم را درک کرده‌اند و باید برای آن چاره‌ی اساسی اندیشیده شود. اگر راه باز باشد، بخش خصوصی می‌تواند موفق پیش برود.

شرکت گلاب‌زهرها صادرکننده نمونه انتخاب شد

گلاب‌زهرها پایه‌گذار کشاورزی ارگانیک در ایران

گلاب‌زهرها اولین تولیدکننده روغن گل محمدی در ایران است



چند سالی است که کشاورزی بیودینامیک در ایران، این شرکت موفق به تولید فینیل اتیل الکل یکی از فراورده‌های گل‌محمدی شده است که در صنایع غذایی می‌تواند به‌عنوان یک نگهدارنده طبیعی عمل کند. همچنین این شرکت اولین تولیدکننده‌ی روغن گل محمدی با گل محمدی در این شرکت و غنچه‌ی خشک محمدی در این شرکت با شرایط استاندارد و بهینه‌ی بویژه گیاهان دارویی تهیه می‌شود. شایان ذکر است محصول گلاب و روغن گل‌محمدی این شرکت از چنان کیفیت بالایی برخوردار است که در برنده‌های معتبر لوازم آرایشی و بهداشتی دنیا از آن استفاده می‌شود؛ به گونه‌ای که این برنده‌ها فرمولاسیون تولیدات خود را بر اساس آنالیز و کیفیت گلاب و روغن شرکت گلاب‌زهرها تنظیم می‌نمایند.

برای اولین بار در ایران، این شرکت موفق به تولید فینیل اتیل الکل یکی از فراورده‌های گل‌محمدی شده است که در صنایع غذایی می‌تواند به‌عنوان یک نگهدارنده طبیعی عمل کند. همچنین این شرکت اولین تولیدکننده‌ی روغن گل محمدی با گل محمدی در این شرکت و غنچه‌ی خشک محمدی در این شرکت با شرایط استاندارد و بهینه‌ی بویژه گیاهان دارویی تهیه می‌شود. شایان ذکر است محصول گلاب و روغن گل‌محمدی این شرکت از چنان کیفیت بالایی برخوردار است که در برنده‌های معتبر لوازم آرایشی و بهداشتی دنیا از آن استفاده می‌شود؛ به گونه‌ای که این برنده‌ها فرمولاسیون تولیدات خود را بر اساس آنالیز و کیفیت گلاب و روغن شرکت گلاب‌زهرها تنظیم می‌نمایند.

نام گلاب‌زهرها سال‌هاست با کیفیت و صداقت و مشتری‌مداری و قانون‌مداری عجین شده است و از معدود شرکت‌هایی است که علیرغم وجود موانع نفس‌گیری همچون تحریم‌های ظالمانه و شیوع پاندمی کرونا و آثار مخرب آن بر برداشت گل‌محمدی باز هم نتوانسته در شرایطی چنین بحرانی در مسیر توسعه‌ی صادرات و حفظ کشاورزان به‌عنوان تولیدکننده‌ی اولیه و مشتریان داخلی و خارجی گام‌های بلندی بردارد و انتخاب گلاب‌زهرها به‌عنوان صادرکننده نمونه سال ۹۸ شاهده‌ی بر این مدعاست.

چند سالی است که کشاورزی بیودینامیک در ایران، این شرکت موفق به تولید فینیل اتیل الکل یکی از فراورده‌های گل‌محمدی شده است که در صنایع غذایی می‌تواند به‌عنوان یک نگهدارنده طبیعی عمل کند. همچنین این شرکت اولین تولیدکننده‌ی روغن گل محمدی با گل محمدی در این شرکت و غنچه‌ی خشک محمدی در این شرکت با شرایط استاندارد و بهینه‌ی بویژه گیاهان دارویی تهیه می‌شود. شایان ذکر است محصول گلاب و روغن گل‌محمدی این شرکت از چنان کیفیت بالایی برخوردار است که در برنده‌های معتبر لوازم آرایشی و بهداشتی دنیا از آن استفاده می‌شود؛ به گونه‌ای که این برنده‌ها فرمولاسیون تولیدات خود را بر اساس آنالیز و کیفیت گلاب و روغن شرکت گلاب‌زهرها تنظیم می‌نمایند.

نام گلاب‌زهرها سال‌هاست با کیفیت و صداقت و مشتری‌مداری و قانون‌مداری عجین شده است و از معدود شرکت‌هایی است که علیرغم وجود موانع نفس‌گیری همچون تحریم‌های ظالمانه و شیوع پاندمی کرونا و آثار مخرب آن بر برداشت گل‌محمدی باز هم نتوانسته در شرایطی چنین بحرانی در مسیر توسعه‌ی صادرات و حفظ کشاورزان به‌عنوان تولیدکننده‌ی اولیه و مشتریان داخلی و خارجی گام‌های بلندی بردارد و انتخاب گلاب‌زهرها به‌عنوان صادرکننده نمونه سال ۹۸ شاهده‌ی بر این مدعاست.

نام گلاب‌زهرها سال‌هاست با کیفیت و صداقت و مشتری‌مداری و قانون‌مداری عجین شده است و از معدود شرکت‌هایی است که علیرغم وجود موانع نفس‌گیری همچون تحریم‌های ظالمانه و شیوع پاندمی کرونا و آثار مخرب آن بر برداشت گل‌محمدی باز هم نتوانسته در شرایطی چنین بحرانی در مسیر توسعه‌ی صادرات و حفظ کشاورزان به‌عنوان تولیدکننده‌ی اولیه و مشتریان داخلی و خارجی گام‌های بلندی بردارد و انتخاب گلاب‌زهرها به‌عنوان صادرکننده نمونه سال ۹۸ شاهده‌ی بر این مدعاست.

نام گلاب‌زهرها سال‌هاست با کیفیت و صداقت و مشتری‌مداری و قانون‌مداری عجین شده است و از معدود شرکت‌هایی است که علیرغم وجود موانع نفس‌گیری همچون تحریم‌های ظالمانه و شیوع پاندمی کرونا و آثار مخرب آن بر برداشت گل‌محمدی باز هم نتوانسته در شرایطی چنین بحرانی در مسیر توسعه‌ی صادرات و حفظ کشاورزان به‌عنوان تولیدکننده‌ی اولیه و مشتریان داخلی و خارجی گام‌های بلندی بردارد و انتخاب گلاب‌زهرها به‌عنوان صادرکننده نمونه سال ۹۸ شاهده‌ی بر این مدعاست.

