

مدیرعامل شرکت پلیمر آریاساسول: | تمرکز پلیمر آریاساسول بر توسعه بازارهای صادراتی/ مشتریان ثابتی در بازارهای جهانی داریم



«پلیمر آریاساسول در یک سال گذشته با تمرکز بر نگاه جامع و یکپارچه به سهامداران، فروش مستقیم ۱۵ درصد از محصولات مهم صادراتی خود را آغاز کرده است که سود قابل توجهی را برای سهامداران و سرانجام کشور داشته و برنامه‌ریزی کرده مقدار فروش مستقیم را برای سال ۱۴۰۲ به ۲۵ درصد برساند.» این موضوع را محمدرضا حیدرزاده، مدیرعامل شرکت پلیمر آریاساسول اعلام و تأکید می‌کند: اگر بتوانیم فروش مستقیم را کامل انجام دهیم، سود آن برای شرکت مشابه یک واحد جدید دیگر برای آریاساسول است.

او به حرکت شرکت به سمت توسعه بازارهای صادراتی اشاره و بیان می‌کند: افزون بر پوشش کشورهای همسایه، بر حوزه‌های مختلف اروپا، چین، کشورهای مستقل همسود (سی‌آی‌اس)، آفریقا و حتی آمریکای جنوبی متمرکز شده‌ایم و مشتری‌های خوبی هم در بازارهای جهانی پیدا کرده‌ایم.

گفت‌وگوی کامل شانا و ایران‌پترولیوم با محمدرضا حیدرزاده، مدیرعامل و نائب رئیس هیئت مدیره شرکت پلیمر آریاساسول را در ادامه بخوانید.

برنامه آریاساسول به‌عنوان یکی از ارزآورترین پتروشیمی ایران برای متنوع‌سازی بازارهای صادراتی چیست؟

آریاساسول جزو شرکت‌های صادرات‌محور است و تا پیش از سال ۱۴۰۱، هر سهامدار از دو سهامدار اصلی، ۵۰ درصد محصولات را از طریق دو کارگزار به فروش می‌رساند. آریاساسول در یک سال گذشته بر نگاه جامع و یکپارچه به سهامداران تمرکز کرده تا بیشترین سود را همه سهامداران حتی سهامداران خرد داشته باشند، بنابراین فروش مستقیم در این شرکت آغاز شده و هم‌اکنون پلیمر آریاساسول توانسته با تلاش هیئت مدیره ۱۵ درصد از محصولات مهم صادراتی خود را فروش مستقیم داشته باشد.

این اقدام چه سودی برای شرکت دارد؟

همین ۱۵ درصد فروش مستقیم محصولات در ۶ ماه، سود قابل‌توجهی را برای سهامداران و سرانجام کشور داشته است. پلیمر آریاساسول برنامه‌ریزی کرده است که مقدار فروش مستقیم را برای سال ۱۴۰۲ به ۲۵ درصد برساند. در این اقدام، آریاساسول مصرف‌کننده اصلی را شناسایی می‌کند و محصول را مستقیم به آن می‌فروشد. اگر بتوانیم فروش مستقیم را کامل انجام دهیم سود آن برای شرکت مشابه این است که یک واحد جدید دیگر برای آریاساسول احداث شده است.

تحریم مشکلی در این مسیر ایجاد نکرده؟

البته که تحریم‌ها نقش بازدارندگی دارند، اما محصولات تولیدی شرکت پلیمر آریاساسول به‌قدری در دنیا راهبردی است که خریدار خود را دارد و شرایط صادرات آن نیز مهیاست، همچنین محصولات آریاساسول افزون بر لایسنس‌ورهای اروپایی که در واحد الفین و واحد پلی‌اتیلن متوسط/سنگین، سبک و گریدهای خاص دارد، دارای گواهی‌نامه‌های

بین‌المللی شامل گواهینامه انطباق محصولات شیمیایی (REACH) و گواهینامه‌های مربوط به مواد اولیه FOOD CONTACT در بازار جهانی است، از این رو برای صادرات محصولات به بازارهایی غیر از بازار آسیا به‌ویژه بازارهای اروپایی مشکلی نداریم.

و محصولات در چه بازارهایی به فروش می‌رود؟

بیشتر در بازارهای کشورهای شرق آسیا عرضه می‌شوند، اما آریاساسول ۱۵ درصد فروش مستقیم را به سایر بازارها صادر می‌کند و باید بگویم این فروش بسیار دشوارتر است، اما سود بیشتری دارد، هرچند قیمت‌های جهانی پلیمر در سال ۱۴۰۱ کاهشی بود اما آریاساسول با صادرات به دیگر بازارها این کاهش را تا حدودی جبران کرد.

فروشنده و خریدار نزدیک همیشه هست. باید بازارهای هدف جدید را شناسایی کنیم. بازارهای هدف جدید بیشترین سودآوری را برای شرکت خواهند داشت. آریاساسول بی‌واسطه، محصولات را به مصرف‌کننده اصلی می‌فروشد و با کم شدن واسطه‌ها سود بیشتری وارد شرکت می‌شود.

در یک سال گذشته در آریاساسول تیم بازاریابی و فروش تعریف شد و ساختار فروش با رویکردی جدید برای شرکت شکل گرفت و در این ساختار مدیریت‌های مختلف طراحی شد که در حوزه‌های مختلف اروپا، چین، سی‌آی‌اس، آفریقا و حتی آمریکای جنوبی کار کنند. شرایط تحریمی به هر حال کار را برای ما سخت کرده است، اما به سمت بازارهای جدید حرکت می‌کنیم و کشورهای همسایه را هم توانستیم پوشش دهیم. نکته‌ای که مهم است اینکه ۲۰ تا ۲۵ درصد از محصولات آریاساسول در بازار بورس کالا به فروش می‌رسد.

آریا در سال ۱۴۰۱ چه عملکردی در تولید محصولات داشت؟

پارسال با همت کارکنان سختکوش شرکت موفق شدیم ۹۲ هزار تن سی‌تری‌پلاس، ۳۵۱ هزار تن پلی‌اتیلن متوسط و سنگین، ۳۶۹ هزار تن پلی‌اتیلن سبک، ۹۷۲ هزار تن اتیلن و در مجموع یک میلیون و ۷۸۴ هزار تن محصول در مجتمع تولید کنیم که جا دارد از همه عناصر مرتبط در این بخش قدردانی ویژه کنم.

آریاساسول در ۶ ماه نخست ۱۴۰۱ رکورد جدیدی در تولید ثبت کرد، آیا در پایان سال هم رکورد تازه‌ای ثبت شد؟

درست است که آریاساسول موفق شد در ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۱ رکورد

تولید شرکت را در تمام ادوار گذشته ثبت کند که اگر عوامل بیرونی نبود، آریاساسول بیشترین سود تمام ادوارش را در سال ۱۴۰۱ ثبت می‌کرد. در سال ۱۴۰۱ این مجموعه با چالش‌هایی نیز همراه بود که در عدم دستیابی به بعضی از اهداف کلان شرکت تأثیری بسزا داشت؛ عواملی که سرمنشأ آنها برون سازمانی بود و بیشک اگر تلاش شبانه‌روزی همکارانم در بخش‌های مختلف عملیاتی و ستادی نبود نتایج با دستاوردهای امروزی بسیار فاصله داشت.

چه عواملی؟

از جمله موارد مهم عوامل بیرونی می‌توان به افزایش ناگهانی و شدید هزینه‌های سرویس‌های جانبی، کاهش میانگین قیمت فروش محصولات پلیمری، افزایش نرخ ارز خرید مواد اولیه، افزایش هزینه در بخش‌های مالیاتی، خطوط لوله اتیلن، اختلال در سرویس‌های جانبی مورد نیاز مجتمع که در تعهد و قرارداد مجموعه‌ای دیگر است، اشاره کرد. افزون بر اینها شرکت متعهد در دریافت خوراک یکی از محصولات آریاساسول نیز در برهه‌ای دچار مشکلاتی شد که در روند تولید و سوددهی آریاساسول تأثیراتی مستقیم گذاشت. این عوامل سبب شد اهداف کلان ترسیم‌شده به‌طور کامل عملیاتی نشود اما با این حال بنا بر تدابیر اتخاذشده، این شرکت کماکان روند سودآوری خود را حفظ کرد.

چند درصد از برنامه تولید سال آریاساسول محقق شد؟

بخش اعظمی از برنامه تولید آریاساسول برای سال ۱۴۰۱ محقق شد که البته باید بگویم تمام این شرایط این میزان تولید در میان واحدهای پلیمری بهترین رقم است. بیشک اگر عوامل بیرونی که اشاره کردم رخ نمی‌داد، تولید بیشتری برای آریا محقق می‌شد.

تأثیر این عوامل بیرونی بر درآمد چه بود؟

تنها همین دو موردی که در دو مجتمع منطقه رخ داد، ۵۳ میلیون دلار از سودآوری شرکت پلیمر آریاساسول کاست، اما سعی کردیم آن را از محل‌های دیگر جبران کنیم، به‌طوری که آریاساسول به‌عنوان یکی از ارزش‌آورترین شرکت پتروشیمی ایران تا پایان سال ۶۵۰ میلیون دلار ارزش را به سامانه نیما تزریق کرد که این عدد از تعهد شرکت در این بخش بیشتر بوده است.

برنامه آریاساسول برای توسعه گریدهای جدید در کلاس جهانی چیست؟

در سال ۱۴۰۱ به همت کارکنان شرکت توانستیم برای نخستین بار گرید جدید پلیمری LEC1969 را در کشور که بسیار راهبردی و در زمینه بسته‌بندی محصولات غذایی است تولید کنیم که با احتساب شرکت آریاساسول، تنها سه کشور این گرید را در دنیا تولید می‌کنند. امسال زمینه صادرات این محصول بررسی می‌شود و نیاز کشور را پوشش می‌دهد و از خروج سالانه ۱۵ میلیون دلار ارز از کشور جلوگیری می‌شود. همچنین تولید حداقل سه گرید جدید را برای سال ۱۴۰۲ هدف‌گذاری کرده‌ایم که همه این گریدها برای نخستین بار در کشور تولید خواهند شد.

نگاه آریاساسول در تولید گریدهای جدید به بازار داخلی است یا بین‌المللی؟

سیاست آریاساسول ابتدا تأمین نیاز داخل و سپس ارزآوری برای کشور است.

راهبرد آریاساسول برای جلوگیری از خام‌فروشی چیست؟

باید در نظر گرفت که تا چه حدی را خام‌فروشی می‌گوییم. این موضوع بستگی به مقدار ارزش‌افزوده ایجادشده دارد. واحد جدید در حال احداث ۳۰۰ هزار تنی پلی‌اتیلن آریاساسول سالانه حدود ۱۰۰ میلیون دلار برای کشور ارزآوری خواهد داشت. باید گفت روند پیشرفت این طرح در ۱۰ ماه گذشته با رفع گلوگاه‌های تأمین کالا شتابی چشمگیر را نسبت به گذشته گرفته است و اکنون ۳۴ درصد پیشرفت دارد. همچنین به دنبال اخذ موافقت اصولی برای احداث واحد C۳+ با دریافت خوراک از یکی پتروشیمی‌ها هستیم که در صورت تحقق، در سال ۱۴۰۳ تکمیل می‌شود. در کنار اینها طرح کوره دهم مجتمع هم شرایط بهتری را نسبت به گذشته تجربه می‌کند و آن هم در پیشرفت ۳۴ درصدی است.

برنامه‌ریزی برای تولید حداکثری در آریا دارید؟

حتماً. سال ۱۴۰۲ آزمون و خطاهای سال گذشته را بررسی می‌کنیم و ریسک‌ها را به حداقل خواهیم رساند. باید زیرساخت‌های تأمین سرویس‌های جانبی که سال ۱۴۰۱ برای ما ایجاد چالش کرده بود، تقویت شود تا توقف تولید در مجتمع‌های پتروشیمی رخ ندهد. بر اساس برنامه‌ریزی انجام‌شده بنا داریم امسال با افزایش ۱۷۵ هزار تنی، تولید را به یک میلیون و ۹۵۹ هزار تن برسانیم.

آریاساسول برای حمایت از ساخت داخل چه اقدام‌هایی انجام داده است؟

آریاساسول تا پیش از سال ۱۴۰۱ حدود ۲۰۰ قطعه را بومی‌سازی کرده بود. واحد مهندسی معکوس آریاساسول همچنین بومی‌سازی ۱۰۰۰ قطعه را تا پایان سال ۱۴۰۱ هدف‌گذاری کرده بود که تحقیقاً انجام شده است و از خروج بخش اعظمی ارز جلوگیری خواهد شد. مهندسی معکوس موضوع مهمی برای آریاست زیرا از خروج ارز جلوگیری می‌کند و خلاقیت، شکوفایی و نوآوری را در بین کارکنان افزایش می‌دهد. در مسیر خودکفایی نباید از شکست خوردن ترسید و باید به سمت تولید داخل حرکت کرد.

یکسری کالاها و تجهیزات راهبردی در شرکت آریاساسول تولید شده که پتروشیمی‌های اطراف هم درخواست انتقال دانش به آنها را داشته‌اند و فناوری آنها به نام آریاساسول نام‌گذاری و ثبت شده است.

آریاساسول از پارسال با تأسیس مرکز نوآوری و دانش‌بنیان بر جمع‌سپاری تمرکز کرده است تا از توانمندی تمام متخصصان در مجموعه استفاده کند، همچنین با بهره‌گیری از این مرکز می‌توان تجاری‌سازی و انتقال فناوری را با سایر شرکت‌های پتروشیمی انجام داد.

حدود یک سال از ورود شما به شرکت پلیمر آریاساسول می‌گذرد، در این مدت در این شرکت چه گذشته که رضایت کارکنان در عملکرد شرکت نمایان است؟

همسو با تحقق شعار ارزش نهادن به سرمایه‌های انسانی و حفظ و ارتقای این سرمایه‌های ارزشمند در شرکت، رسالت نخست ما این است که خوب بشنویم، خوب ببینیم و بعد تصمیم بگیریم. ارتقای سطح رفاه و دستمزد نیروی انسانی شرکت همیشه از موضوعات مطرح‌شده در تمام نشست‌های هیئت مدیره شرکت است.

همچنین یکسان‌سازی بیمه کارکنان از دیگر اقدام‌های انجام شده در سال گذشته است؛ ۱۰۰۰ نفر نیروی رسمی و ۱۵۰۰ نیروی همکار (پیمانکاری) که ممکن است بیش از ۱۰ سال سابقه کار در پلیمر آریاساسول داشته باشند در این شرکت مشغول کار هستند که البته حدود هزار نفر هم در طرح‌های توسعه‌ای شرکت نیروی فعال داریم، اما نکته مهم این بود که فاصله طبقاتی میان بیمه‌شدگان در آریاساسول بسیار بود و رفع این موضوع از اولویت‌های کاری مدیریت جدید بود، بنابراین یکسان‌سازی بیمه‌ها با وجود اینکه هزینه‌ای بالا برای شرکت داشت اما باید انجام می‌شد. معتقدیم انگیزه کاری بالا و اهمیت به سرمایه‌های انسانی مهم‌ترین موضوع برای یک شرکت است و در

رابطه با این موضوع مقدمات و برنامه‌ریزی‌ها به سرعت انجام و خوشبختانه عملیاتی شد تا عزیزی از همکاران ما احساس تبعیض نکند.