گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۴۵۹۸۱۲
سه شنبه ۲ خرداد ۱۴۰۲ ۱۹:۳۳

در نشست خبری مطرح شد:

بررسی مشکلات صنعت شوینده و پیش بینی مدیرعامل پاکسان در خصوص زمان خروج شرکت از زیان انباشته

شهریار محمدی راد مدیرعامل شرکت پاکسان گفت: صنعت شوینده حال و روز خوبی ندارد و به لحاظ سیاستهای تعیین شده دولت، مشکل اصلی این صنعت قیمت‌گذاری دستوری است.

به گزارش خبرنگاران گروه بورس، بانک و بیمه گزارش خبر، محمدی راد مدیر عامل پاکسان در نشست خبری این شرکت با اصحاب رسانه به مهمترین رخ دادهای این شرکت اشاره کرد و گفت: در ۴ ماهه به نسبت مشابه سال قبل ۶۰ درصد زیان را کاهش دادیم.

شهریار محمدی راد در خصوص دلایل بروز مشکلات در سوددهی شرکت های شوینده در کشور افزود: قیمت گذاری دستوری منجر شده تا شرکت های شوینده با مشکلات عدیده ای در تولید روبرو باشند.

وی تاکید کرد در ۴ سال اخیر بعضی از مواد اولیه ما ۷ برابر رشد قیمت داشته است و قیمت محصول تولیدی با هزینه ها همخوانی ندارد و منجر شده سود ناخالص در صنعت با کاهش جدی روبرو باشد.

مشکلات ما بخشی داخلی و بخش بیرونی است. بخش بیرونی مربوط به سیاست های تعیین شده دولت میباشد که امیدواریم به نحو مطلوب حل شود. اما برای حل مشکلات بخش درونی کارهایی که توانستیم انجام دهیم این بود، که سال قبل پاکستان زیان زیادی داشت با بررسی‌هایی که انجام دادیم در اولین کار تولید را به حداکثر ظرفیت رساندیم، از طرفی به طور نمونه واحد اسید چرب که برای نداشتن مواد اولیه ۹ ماه متوقف بود، مشکلات آن را برطرف نموده و از بهمن ماه این واحد راه اندازی کردیم.

محمدی راد افزود: تولید محصولات ما در چند بخش است، تولید داخلی که محصولات آن را به شرکت به پخش تحویل داده و توزیع آن به عهده آن شرکت می باشد و بخش بعدی محصولات صنعتی مواد اولیه شوینده است که به دلیل کمبود مواد اولیه و تعمیرات متوقف بود ما مشکلات آن را نیز برطرف کردیم و اکنون مشغول به کار است که حدود ۱۱۵ تن می توانیم اسید سولفوریک تولید کنیم همچنین مواد اولیه دستشویی را هم تولید می کنیم که آن را به شرکتهای همکار می‌دهیم و بخش مازاد را به دیگر شرکت‌ها عرضه میکنیم.

وی ادامه داد: ما در تولیدات داخلی حدود ۵ درصد زیان خالص داشتیم که توانستیم در چهار ماه گذشت آن را به صفر برسانیم. بخش بعدی صادرات است که در آن نیز زیان داشتیم و مشکل آن ارز بود که به سامانه می دادیم که البته بخشی از آن را نیز نتوانستیم برطرف کنیم و امروز به سود میانگین ۲۵ درصد رسیده ایم و توانستیم بخشی از زیان سال قبل را جبران کرده و در چهار ماه ۶۰% زیان گذشته را کاهش دهیم.

مدیرعامل پاکسان افزود: از دیگر کارهای مهم که در بخش داخلی که انجام شد مدیریت خرید بود. که خرید مناسب به موقع و به قیمت در دستور کار قرار داده و انجام شد. چون عمده مواد اولیه ما حدود ۹۰ درصد خریدنی است و توانستیم در این بخش نیز زیان ناخالص داخلی را به صفر برسانیم. در تولید محصولات صنعتی نیز زیان را کاهش داده ایم. بخش دیگر برای کاهش زیان ضایعات بود که قبلا متاسفانه بسیار زیاد بود و شاید دلیل آن خرید نامناسب گذشته بوده است ما توانستیم ضایعات را بسیار کم کنیم. از طرفی هزینه های مازاد را مدیریت و کم کردیم مثل باز پس دهی انبارهای اجاره ای که بیش از ۳۰ میلیارد تومان در سال صرفه‌جویی داشته است.

وی در مورد قطع برق و گاز گفت: بسیاری از سیستم‌های ما گازوئیل سوز هم هستند و می توانیم از آنها استفاده کنیم یا حتی یک واحد گازی برای تولید برق داریم که برای خود استفاده میکنیم و حتی بخش اضافه آن را به شبکه برق تحویل می‌دهیم.

محمدی راد با تأکید بر قیمت‌گذاری دستوری گفت: متاسفانه قیمت‌گذاری دستوری آسیب فراوانی به ما رسانده است ما همیشه به دنبال افزایش قیمت بودیم و دغدغه اصلی ما همین موضوع است. مواد اولیه افزایش بسیاری داشته و بعضی از آنها تا ۷ برابر شده است. سود ناخالص صنعت شوینده در طی چهار سال اخیر بسیار کم شده است و ما برای برطرف شدن این مسائل به سمت R&D نیز حرکت کرده ایم که بسیار مهم است و سازمان استاندارد نیز به شدت آن را کنترل میکند. هر ۲ ماه کلیه محصولات بازار را تهیه کرده و در قسمت تحقیق و توسعه آنالیز می کنیم تا همیشه بروز بوده و بهترین محصولات را تولید کنیم البته باید تاکید کنم که همیشه محصول سپید ما بسیار مناسب و باکیفیت بوده است.

وی در خصوص تامین مواد اولیه گفت: مواد اولیه محصولات ما متفاوت هستند. ولی به طور میانگین حدود ۶۰ الی ۷۰ درصد از داخل تهیه می شود و حدود ۳۰ الی ۴۰ درصد آن از خارج وارد می‌شود که تامین ارز مورد نیاز یکی از مهمترین مشکلات ما می باشد و دولت هنوز نمی گوید چه ارزی به آن تخصیص می یابد و آیا موجود هست یا خیر. باید اضافه کنم اگر ارز را از بازار آزاد تهیه کنیم بنابراین باید قیمت‌ها نیز آزاد شود.

مدیرعامل شرکت پاکسان در خصوص تنوع محصول گفت: نگاه ما بیشتر به محصولات نوستالژی است چون مردم آنها را بیشتر پذیرا هستند البته نیم نگاهی به محصولات جدید داریم و تا چند ماه آینده آنها را رونمایی می‌کنیم البته محصولات جدید خاص هستند و فروش آنها خیلی عمومی نیست که حجم فروش آن به کمک سود شرکت بیاید. همچنین ما بهینه سازی فرمولاسیون را مدنظر داریم. از طرفی ارتباط با شرکت های دانش بنیان و حتی دانشگاه صنعتی شریف از مواردی بود که انجام شده است.

وی در خصوص صادرات نیز گفت: محصولات ما به ۲۵ کشور صادر می شود ولی عمده بازارها کشورهای همسایه میباشند چون حمل و نقل، فرهنگ مصرف، جمعیت و هزینه ها برای آن مقاصد مناسب تر است، همچنین ما برای اولین بار ۴۰۰ تن پودر ماشین به روسیه صادر کردیم، روسیه بازار بسیار خوبی دارد و فرصت مناسبی بوده که از آن استفاده کرده ایم.

وی در خصوص ظرفیت تولید گفت: ظرفیت تولید نصب‌شده شوینده در کشور یک میلیون و پانصد هزار تن میباشد که بازار داخلی ۵۰۰ تا ۶۰۰ هزار تن مصرف داشته و ۳۰۰ هزار تن نیز صادرات داریم مابقی ظرفیت خالی می باشد و اگر بازار کشش داشته باشد امکان افزایش این ظرفیت به راحتی وجود دارد. ما میتوانیم در شرکت پاکسان ظرفیت تولید را به ۱۰۰ هزار تن برسانیم، ولی آیا صرفه اقتصادی دارد، البته در بخش صابون توجیه اقتصادی برای صادرات وجود ندارد ولی در بخش پودر ها مزیت های صادراتی وجود دارد و می توان آنها را صادر کرد.

شهریار محمدی راد در پایان گفت: حتماً در ماه‌های آینده اتفاقات خوبی رقم خواهد خورد و به روزهای اوج پاکسان نزدیک هستیم.