



اجازه صدور دهد چرا که این امر دو حسن دارد یکی این که کارخانجات ارز مورد نیاز خود را تأمین می کنند و از طرفی بازار خود را در خارج از کشور دست نمی دهند. هر چند که باید توجه داشت که در خارج از کشور و رقابت با کارخانجات به نام تولید لاستیک کار آسانی نیست و نیاز به برنامه ریزی کلان دارد ولی باعث ارتقای کیفیت و رقابت پذیری نیز می شود.

■ چه برنامه هایی را در دستور کار دارید؟

مشرفی: در حال حاضر یک واحد توسعه با آمادگی تولید ۴۴ هزار تن لاستیک در کرمان را داریم که اگر ارز آن یعنی بین ۶۰ تا ۷۰ میلیون یورو تخصیص پیدا کند در کمتر از دو سال علاوه بر ایجاد زمینه اشتغال، سالی با تولید ۴۰ هزار تن لاستیک رادیال تمام سیمی کامیون و اتوبوس، نیاز کشور را از ۷۰ درصد به ۳۰ تا ۳۵ درصد کاهش خواهیم داد که تقریباً یک سوم نیاز مملکت خواهد بود. انتظار داریم دولت به توسعه کارخانجات توجه بیشتری داشته باشد چون این کارخانجات می توانند در کوتاه مدت ارز تخصیصی را برگردانند. همانطور که گفته شد طرح های دیگری هم در دست بررسی داریم که کار مطالعاتی آنها در حال انجام است و یکی از آن ها به سیستم بانکی جهت بررسی و تأمین منابع ارزی و ریالی تقدیم شده است. اگر بتوانیم به برنامه ۱۴۰۴ دست پیدا کنیم نه تنها کشور از نظر تولید تأیر داخلی بی نیاز خواهد شد بلکه می تواند به خارج از کشور هم صادر کند یعنی صادرات پایدار در کشور ایجاد خواهد شد.

یک واحد نوآوری هم در گروه ما ایجاد شده است که در این واحد علاوه بر رصد کارخانجات بزرگ دنیا سعی شده با ایجاد نوآوری و ارتباط با دانشگاه ها و شرکت های دانش بنیان، جهش در پیشرفت تکنولوژی خود داشته باشیم.

روند این کار موجب می شود تا ما در هیچ بازاری شناخته نشویم بنابراین وارد بازارهای خاص شدیم. یکی از این بازارها بازار سودان بود. به هر حال برای وارد شدن به یک بازار نیاز به تبلیغات وسیع و ارائه خدمات خوب است. بعد از مدتی که صادرات از ممنوعیت به محدودیت رسید در بازار کشورهای همسایه که پتانسیل های خوبی در آن ها وجود داشت مثل افغانستان، پاکستان، عراق و یاترکیه نیز ورود کردیم که باز با ممنوعیت صادرات مواجه شدیم. در حال حاضر هم از دولت تقاضا داریم با توجه به این که ما در منطقه به جز ترکیه کارخانه خوب در زمینه تولید لاستیک نداریم بنابراین به کارخانجات

در حال حاضر یک واحد توسعه با آمادگی تولید ۴۴ هزار تن لاستیک در کرمان را داریم که اگر ارز آن یعنی بین ۶۰ تا ۷۰ میلیون یورو تخصیص پیدا کند در کمتر از دو سال علاوه بر ایجاد زمینه اشتغال، سالی با تولید ۴۰ هزار تن لاستیک رادیال تمام سیمی کامیون و اتوبوس، نیاز کشور را از ۷۰ درصد به ۳۰ تا ۳۵ درصد کاهش خواهیم داد که تقریباً یک سوم نیاز مملکت خواهد بود

■ در قیمت محصولات چه تاثیری داشته؟

مشرفی: بلاخره قیمت لاستیک در شرایط فعلی بسیار پیچیده و ناشی از عرضه و تقاضا نیست. امروز شرکت های تولید کننده لاستیک و تعرفه آنها تحت نظارت کامل سازمان حمایت هستند و از سوی این سازمان قیمت گذاری می شوند. متأسفانه در برخی محصولات مثل لاستیک های کامیونی و اتوبوسی رادیال تمام سیمی با سود بسیار پایین و مشکلات فراوان روبه روهستیم ولی با این حال توانستیم حجم زیادی از نیاز مصرف بازار را تأمین کنیم.

■ با توجه به وجود رقبای کاری فکرمی کنید رمز موفقیت شما چه بوده؟

مشرفی: به طور قطع رمز موفقیت یک بعدی نیست و عوامل بسیار متعددی در موفقیت یک بنگاه اقتصادی دخیل هستند. یکی از عوامل مهم بحث مشتری مداری است که بنگاه همیشه حق را به مشتری خود بدهد و رضایت او را با ارتقای محصولات خود جلب کند. از طرفی به روز کردن تکنولوژی و ماشین آلات و برنامه ریزی برای چشم انداز آینده هم می تواند در موفقیت بنگاه اقتصادی موثر باشد. ماهم سعی کردیم همه این عوامل را در برنامه ها و سیاست های خود در نظر بگیریم و این امر موجب شده تا به عنوان یک شرکت موفق در منطقه مطرح شویم.

■ اشاره به ایجاد بازارهای خارجی کردید در کدام کشورها توانستید برای خود بازار ایجاد کنید؟

مشرفی: متأسفانه در دو دوره صادرات ما ممنوع شد. ببینید در ابتدای کار تنها مد نظر ما بازار داخلی بود ولی بعد ما متوجه شدیم که باید سهمی هم در بازارهای خارجی داشته باشیم. خب در ابتدای فعالیت فروش به صورت عام انجام می دادیم ولی بعد ما متوجه شدیم که