

■ **با توجه به اینکه سال‌های زیادی از آغاز به کار شرکت "نفت سپاهان" می‌گذرد تاکنون این شرکت چه دستاوردها و سیاست‌هایی داشته است؟**

ببینید این شرکت در ابتدا بخشی از پالایشگاه روغن اصفهان بود که از سال ۱۳۸۱ از این پالایشگاه جدا شد و در اختیار صندوق بازنشستگان صندوق نفت قرار گرفت. مهم‌ترین کار این شرکت پالایش "لوپکات" از نفت خام است که در چندین مرحله فرآوری شده و محصول اصلی روغن پایه را تولید می‌کند. دو محصول فرعی نیز به نام اکسترکت (روغن فرآیندی ویژه) و پارافین نیز در این شرکت تولید می‌شود. ظرفیت اسمی این پالایشگاه ۱۰ هزار بشکه بوده که با تغییراتی که به ویژه در سال گذشته انجام شد ظرفیت آن به ۱۵ هزار بشکه در روز رسیده است. البته متناسب با این تغییر، تغییرات دیگری نیز در بخش‌های مختلف پالایشگاه رخ داده است. در حال حاضر سالانه ۳۵۰ هزار تن روغن پایه، حدود ۱۶۰ هزار تن اکسترکت و ۸۰ هزار تن پارافین به وسیله این پالایشگاه تولید می‌شود. در بخش دیگر این پالایشگاه نیز روغن نهایی تولید می‌شود که ظرفیت تولید آن در سال گذشته ۱۰۲ هزار تن بود، ولی با تغییراتی که در این بخش اعمال شد امسال ظرفیت آن به ۱۴۰ هزار تن خواهد رسید. به طور قطع بخشی از این تولیدات صرف تأمین بازار داخلی گردیده و مازاد محصولات نیز به خارج از کشور صادر می‌شود. در واقع می‌توان گفت که این شرکت بزرگترین و منظم‌ترین توزیع‌کننده این محصولات در بازار داخلی است. می‌دانید که در حال حاضر علاوه بر شرکت نفت سپاهان، سه شرکت بهران، پارس و ایرانول نیز محصولات پایه و نهایی را تولید می‌کنند، ولی با این حال شرکت ما سهم زیادی در بازار داخلی و خاورمیانه به خود اختصاص داده است.

■ **هدف‌گذاری شما بیشتر در حوزه صادرات محصولات به خارج از کشور است یا توزیع در بازار داخلی؟**

معمولاً شرکت ما نیاز بازار داخلی را تأمین می‌کند و مازاد محصول نیز به خارج از کشور صادر می‌شود. البته چندی پیش جوسازی‌ای صورت گرفته بود مبنی بر اینکه نیاز بازار داخلی تأمین نمی‌شود که ما توضیحات لازم را در این خصوص ارائه دادیم. حتی می‌توان این ادعا را کرد که ما امسال بیشتر از سال گذشته در بازار داخلی روغن پایه توزیع کردیم.

■ **سهم شما برای تأمین نیاز روغن پایه در بازار داخلی چقدر است؟**

سهم ما در سال ۴۵،۱۳۹۸ هزار تن روغن پایه برای مصرف بازار داخلی بود که در بورس عرضه کردیم و از این مقدار ۲۶ هزار تن توسط بورس خریداری شد. در واقع همه آن مقدار روغنی که در بورس عرضه شد خریداری نشد و مابقی جزو سهم صادرات قرار گرفت.

■ **سهم صادرات محصولات شرکت چقدر است؟**
سهم صادرات نیز از ۳۵۰ هزار تن روغنی که تولید می‌شود چیزی حدود ۷۰ تا ۱۰۰ هزار تن آن در بازار داخلی مصرف می‌شود و مابقی به خارج از کشور صادر

می‌شود، البته این عددهای اعلام شده حدودی است.

■ **یعنی چند درصد؟**

سال گذشته عمده روغن پایه بازار داخلی یعنی حدود بیش از ۵۰ درصد توسط شرکت ما و مابقی توسط سه شرکت تولیدکننده دیگر تأمین شد.

■ **با توجه به تحریم‌های صورت گرفته فعالیت شرکت شما چقدر تحت تأثیر شرایط موجود قرار گرفت؟**

داستان تحریم که موضوع جدیدی نیست و سال‌هاست که این داستان وجود دارد و اقتصاد کشور را تحت تأثیر قرار داده است، ولی ما به وضعیت موجود عادت کردیم و خوشبختانه توانستیم از آن عبور کنیم.

■ **یعنی در قیمت و کیفیت تولیدات شما تأثیر گذار نبود؟**

به طور قطع در چنین وضعیتی قیمت‌ها افزایش پیدا می‌کند. ببینید وقتی ۳۰ درصد مواد اولیه روغن‌های تولید شده را از خارج وارد می‌کنیم قطعاً وقتی نرخ ارز دو برابر می‌شود پس نرخ مواد اولیه ما نیز افزایش پیدا می‌کند. علاوه بر آن نرخ حمل و نقل، کشتی، سوخت و غیره نیز افزایش می‌یابد و این‌ها به عنوان چالش‌هایی است که هر ساله ما با آن روبه‌رو هستیم و به طور قطع بر روی قیمت‌ها نیز تأثیر می‌گذارد حتی می‌توان بدون اغراق گفت که امروز نه تنها ما بلکه هر سه شرکت دیگر تولیدکننده روغن نیز در تولید روغن‌های دیزلی با زیان مواجه هستیم که اگر وضعیت به همین شکل ادامه پیدا کند مجبور خواهیم شد برای تأمین روغن بازاراز جیب

برند جدیدی را به نام «مگلوب» برنامه‌ریزی کردیم که این برند تحت لیسانس یک شرکت اتریشی تولید می‌شود و تأییدیه خودروسازان مطرح دنیا مثل بی.ام.و، بنزو و غیره را دارد

هزینه کنیم. از نظر کیفیت هم می‌توان به جرأت گفت که همه شرکت‌ها همه استانداردهای لازم را رعایت و به آن پایبند هستند حتی اگر با ضرر روبه‌رو شوند.

■ **توانستید در این مدت فعالیت، براساس سیاست‌های تعریف شده حرکت کنید یا هنوز با آن فاصله دارید؟**

واقعیت این است که این شرکت یکی از صادرکنندگان خوب کشور به حساب می‌آید به طوری که سال گذشته چیزی حدود ۲۳۰ میلیون دلار صادرات داشت و یکی از وجه تمایزهای شرکت نفت سپاهان با شرکت‌های دیگر در این است که ما به موقع به تمام تعهدات ارزی سیستم بانکی خود عمل کردیم. در بحث برنامه ریزی هم سال گذشته برنامه ریزی‌های لازم صورت گرفت که با نامگذاری امسال به نام سال جهش تولید همخوانی داشت. سال گذشته ظرفیت محصولات نهایی ما ۱۰۰ هزار تن بود که برنامه امسال ما این است که این

ظرفیت را به ۱۲۰ هزار تن افزایش دهیم که افزایش ۲۰ درصدی با توجه به حجم تولید عدد قابل توجهی است البته قرار است بر همین مبنا نیز حرکت کنیم. برنامه نهایی ما این است که تا سال ۱۴۰۱ بتوانیم حجم تولیدات خود در مصارف داخلی را به ۱۵۰ هزار تن برسانیم. در حوزه صادرات نیز سال گذشته حجم محصولات نهایی صادر شده حدود ۱۰ هزار تن بود که برنامه ریزی امسال ما برای ۲۰ هزار تن است. یعنی همه این‌ها نشان‌دهنده این است که ما طبق برنامه حرکت می‌کنیم. از طرفی سال گذشته با افزودن یک واحد به واحدهای موجود یک محصول و برند جدیدی را به نام "مگلوب" برنامه ریزی کردیم که این برند تحت لیسانس یک شرکت اتریشی تولید می‌شود و تأییدیه خودروسازان مطرح دنیا مثل بی.ام.و، بنزو و غیره را دارد. در حال حاضر با ورود این برند به محصولات این شرکت ما قادر به تولید روغن خودروهای قدیمی و جدیدترین خودروها هستیم. البته ظرفیت ما در روغن مگلوب چیزی حدود ۱۰۰۰ تن در سال است و تمام نیاز خودروهای کلاس بالا را پوشش می‌دهد. علاوه بر آن احداث واحد محصول جدید به نام "گریس" نیز اوایل تابستان امسال با ظرفیت تولید هزار و ۲۰۰ تن در سال آغاز شده که تیرماه به بهره‌برداری رسید که این واحد قابلیت تولید تا سه هزار تن را دارد.

در بحث چشم‌اندازها هم چند پروژه مثل: پایانه صادراتی بندرعباس با ظرفیت حدود ۳۵ هزار متر مکعب با حجم سرمایه‌گذاری ۱۰۰ میلیارد تومان برای صادرات روغن‌های پایه و اکسترکت، پروژه احداث واحد تولید روغن‌های گروه دو و سه با ظرفیت ۵۰ هزار تن در سال با حجم سرمایه‌گذاری ۳۹ میلیون یورو که در صورت راه‌اندازی حدود ۲۵ هزار تن روغن پایه گروه دو و سه که از خارج وارد می‌کنیم را خودمان تولید می‌کنیم و پروژه تولید روغن سبز فرآیندی (اکسترکت) با ارزش افزوده بالا و ظرفیت حدود ۱۳۸ هزار تن و حجم سرمایه‌گذاری ۴۰ میلیون یورو و پروژه‌های دیگری برای شرکت تعریف شد که همه آنها باید تا سال ۱۴۰۱ به مرحله بهره‌برداری برسد.

■ **در بحث مشتری‌مداری چقدر موفق بودید؟**

به نظرم کاری که می‌توان در این باره کرد بحث کیفیت و تأمین به موقع نیاز بازار است. در خصوص حفظ کیفیت که در هیچ شرایطی عقب‌نشینی نکردیم و در این زمینه رضایت مشتریان را جلب کردیم. در بحث کمیت هم واقعیت این است که سهم خود را کاهش ندادیم و به اندازه کافی تولیدات خود را توزیع کردیم مگر در مواردی که تقاضا با رشد ویژه‌ای روبه‌رو شود.

■ **شرکت با چه چالش‌هایی روبه‌رو است؟**

ببینید ما در ابتدای سال به دلیل کرونا و بسته بودن مرزها و کاهش مصرف بنزین با مشکل روبه‌رو شدیم که خوشبختانه از آن عبور کردیم، ولی اصل چالش ما مشکلات و حاشیه‌های داخلی است که مجبوریم برای حل و فصل کردن آنها وقت و انرژی زیادی صرف کنیم.