



تهیه و تنظیم: افشین عیزاد منیر

۶۰۰ میلیون دلار صادرات برای صنعت شیرینی و شکلات رقم بزرگی نیست

تمپیرین و خط کنجدبار را تولید و به بازار عرضه کرده ایم.

غیر از تولید دستگاه های شکلات دستگاه دیگری هم تولید می کنید؟

مدتی ست می خواهیم وارد فیلد تولید دستگاه های نان و دناات شویم. هنوز در حال برداشتن قدم های ابتدایی هستیم. یکی دو دستگاه برای روکش دناات و برای گلپزر دناات تولید کرده ایم و تحویل مشتری داده ایم.

دانش فنی تولید ماشین آلات شکلات را در ابتدای فعالیت از چه طریقی به دست آوردید؟

رشته ی تحصیلی من صنایع غذایی ست. ۷

می داند. گفت و گو با وی را در ادامه می خوانید.

به جهت آشنایی بیشتر خوانندگان در مورد شرکت سپهر ماشین تاریخچه ای از این شرکت را در ابتدای مصاحبه برای خوانندگان ما ارائه دهید؟

سپهر ماشین از سال ۱۳۸۳ تاسیس شده است. از آن زمان تاکنون، به سرعت مسیر پیشرفت را طی کرده است. امروز که ۷ سال از تاسیس این واحد می گذرد، قدم هایی برداشته شده که بیش از ۷ سال زمان احتیاج داشته است. در زمینه تولید ماشین آلات شکلات سازی تقریباً همه ی دستگاه ها را می سازیم.

کنج، بالمیرل، انواع تونل سرد، انواع اینروبر، خط سریال بار، خط شکودراپ،

قنبری مدیرعامل شرکت سپهر ماشین است. عمده فعالیت واحد تولیدی سپهر ماشین تولید خطوط شکلات سازی ست. قنبری مدعی ست طی ۷ سال گذشته بیش از ۲ هزار دستگاه را به بازار ارائه کرده است. معتقد است در شرایط بحرانی منطقه خاورمیانه، صادرات شیرینی و شکلات کشور به عراق و افغانستان بیشتر می شود و در زمانی که ثبات در منطقه حاکم است صادرات شیرینی و شکلات ایران به این کشورها کاهش پیدا می کند. ایشان می گوید ۶۰۰ میلیون دلار صادرات برای صنعت شیرینی و شکلات رقم بزرگی نیست.

وی کمترین اثر تحریم را افزایش نرخ دلار و به تبع آن افزایش قیمت متریال دستگاه ها



سال سابقه فعالیت در شرکت بهکام ناز داشته‌ام. آن شرکت هم در زمینه تولید انواع شکلات و آب میوه فعالیت می‌کرد. از آن به بعد وارد فعالیت ساخت ماشین آلات شدم. سوابق تحصیلی و داشتن تجربه مرا به این نتیجه رساند که می‌توانم دستگاه‌های شکلات سازی را تولید و به بازار عرضه کنم.

در شرکت بهکام ناز هم ماشین می‌ساختید؟

نه در آن شرکت مسوول فنی بودم و اواخر فعالیتیم در آنجا مدیر تولید شدم. کارهای فنی را هم آنجا انجام می‌دادم. دیپلم برق و الکترونیک دارم.

چند سال بعد از پایان تحصیلات سپهر ماشین را راه اندازی کردید؟

من سال ۷۲ فارغ التحصیل شدم و ۸۳ سپهر ماشین را تاسیس کردم. تقریباً ۱۱ سال پس از تحصیل این شرکت راه اندازی شد. حجم محصولات ما در این سال‌ها خیلی تغییر نکرده اما کیفیت محصولات و نوع محصولات ما بسیار تغییر کرده است. ما در ابتدای کار بیشتر مخازن شکلات و دستگاه این روبرو را می‌ساختیم.

الان با گذشت ۷ سال از تکنولوژی‌های به روز تری استفاده می‌کنیم. الان خط تولید شکلات را می‌سازیم. در واقع رنج محصولات ما تخصصی‌تر شده است.

محصولاتی که ابتدا تولید می‌کردید، کیفیت پایین تری داشت؟

مسلماً کیفیت ماشین آلات ما از روز اول بسیار بهتر شده است. مثل استادکاری می‌ماند که یک سال یا ۱۰ سال تجربه داشته باشد.

مشتریان عمده شما چه شرکت‌هایی هستند؟

شرکت‌های شکلات سازی هستند. با چچی توز، رضوان شکلات و شرکت‌های جدید

از جنگ خیلی بهتر شده است اما مشتریان ما کشورهای مثل افغانستان و عراق هستند. مشتریان شکلات ایران کشورهای ضعیفی هستند. از نظر حجم صادرات حجم خوبی صادر می‌شود ولی از نظر کیفیت جای بحث دارد.

در ضمن قیمت‌های صادراتی از قیمت محصولاتی که در داخل عرضه می‌شود، پایین‌تر است. به همین دلایل در عراق تاییدیه اف سی اس را برای تایید صادرات الزامی کردند. به همین دلیل صادرات شکلات ایران به عراق کاهش یافت.

صادرات ۶۰۰ میلیون دلار در یک سال رقم بزرگی برای ایران نیست.

آمارها می‌گوید، رشد صادرات شیرینی و شکلات رشد خوبی داشته است؟

همیشه وقتی در منطقه بحران است، صادرات ایران به کشورهای نظیر افغانستان و عراق بسیار خوب است. وقتی منطقه آرام می‌شود، کشورهای نظیر ترکیه صادرات بیشتری به این کشورها دارند و به ایران فرصت مانور نمی‌دهند.

تا در منطقه بحران وجود داشته، توانسته‌ایم خوب صادر کنیم. با توجه به این که آمریکا در حال خروج از عراق است، احتمال می‌دهم صادرات ما به عراق کمتر شود. موازنه‌ی جالبیست.

ما همیشه مرد جنگیم و جاهای خطرناک

شکلات سازی کار می‌کنیم. برای آنها پیش فاکتور صادر می‌کنیم. با بانک‌ها کار می‌کنیم که دستگاه‌هایی که احتیاج دارند را تامین کنیم.

بانک‌ها؟

در بانک‌ها قسمت مشاوره ایجاد شده است. از دستگاه‌های ساخت شرکت اطلاعات می‌گیرند تا پاسخگوی مشتریانشان باشند. مشتریانی که برای اخذ وام به بانک‌ها مراجعه می‌کنند.

وضعیت بازار چگونه است؟

نسبت به سال گذشته خرید و فروش در بازار افت کرده است. وضعیت هدفمندی یارانه‌ها و آزادسازی انرژی باعث شده شرکت‌ها کمی سرمایه‌گذاری در تولید را کاهش دهند. به تبع کاهش سرمایه‌گذاری تولیدکنندگان، کار ما نیز به عنوان دستگاه ساز با افت رو به رو شده است.

کار می‌کنیم، بیکار نیستیم، اما نسبت به سال گذشته درخواست و سفارش کمتر بوده است.

طبق آمارها، بازار شیرینی شکلات و صادرات این محصولات رو به رشد بوده است. تحلیل شما از رکود حاکم و افزایش

تولید و صادرات چیست؟ صادرات ما نسبت به سال‌های جنگ و پس

بله، ۹۹ درصد کار ما سفارشی است. منتها در زمان مانده به برگزاری نمایشگاه، ماشینی را برای خودمان تولید می کنیم تا در نمایشگاه در معرض دید عموم قرار دهیم.

حضور فعالی در نمایشگاه های تهران دارید، این نمایشگاه ها بازخورد خوبی برایتان دارد؟

برای ما خوب است. انتظار این را نداریم که در داخل نمایشگاه قرارداد ببندیم ولی در نمایشگاه قرارداد هم می بندیم. نمایشگاه ها مثل تابلوی ما می مانند. سر در یک کارگاه هستند. ما در نمایشگاه توانایی های خود را ارائه می دهیم و می گوئیم دستگاه های ما چه قابلیت هایی دارند.

در نمایشگاه های خارجی هم حضور دارید؟

در نمایشگاه تاجیکستان و نمایشگاه سوریه شرکت کرده ایم. امسال به دلیل بحرانی که در کشور سوریه به وجود آمد، نتوانستیم در نمایشگاه آن کشور حضور داشته باشیم.

در سوریه مشتری داریم. برنامه ریزی کرده ایم که به نمایشگاه های تاجیکستان و دبی برویم. حضور در نمایشگاه های خارجی هزینه ی زیادی دارد اما بازخورد کمتری دارند. نه این که دستگاه های ما قابل رقابت نیست اما کشورهای دیگر مسائل سیاسی را در خرید خود دخیل می کنند.

در نتیجه ترجیح می دهند از کشوری خرید کنند که مسائل سیاسی کمتری دارند. به خاطر همین است که نمی توانیم در بازار محصول خود را به خوبی ارائه دهیم.

از چه نمایشگاه هایی بازدید می کنید؟

در نمایشگاه های آلمان شرکت می کنیم. از نمایشگاه های ترکیه، دبی و ... هم بازدید می کنیم. باید باور داشته باشیم که دستگاه های کشورهای اروپایی و تکنولوژی آنان از ما جلوتر است. در نتیجه کارهایی که در ایران ارائه می دهیم از آنان الگوبرداری می کنیم. هیچ وقت نمی توانیم بگوئیم، دستگاه



حضور پر رنگ تری داریم.

نتوانیم خدمت مورد نظر را ارائه کنیم، حتماً فردای آن روز این کار را انجام می دهیم.

شما روی تولید شکلات کار نمی کنید؟

ما تا مرحله بسته بندی حضور داریم. بعد از آن هیچ نقشی نداریم. هر کسی به نظرم تخصصی کار کند، بهتر است. اگر زمانی خواستیم ماشین آلات بسته بندی بسازیم، ترجیح می دهیم این کار را در شرکتی غیر از سپهر ماشین انجام دهیم. به نظرم کارهای تخصصی همیشه نتایج بهتری می دهند.

تا حالا چند دستگاه فروخته اید؟

خیلی زیاد. فکر می کنم بیش از دو هزار دستگاه فروخته ایم. دستگاه های ما بزرگ نیست. دستگاه های کوچک با قیمت پایین را تولید می کنیم. ما سالیانه به طور متوسط ۱۲۰ دستگاه می سازیم. تقریباً ۱۰ دستگاه در هر ماه آماده تحویل به مشتری است.

خدمات پس از فروش شما چگونه است؟

اولاً سعی می کنیم دستگاه را جوری بسازیم که طول عمر دستگاه زیاد باشد و دیر خراب شود. خدمات پس از فروش ما کم است اما کیفیت آن بسیار زیاد است.

تا حالا نشده دستگاهی نزد مشتری داشته باشیم و کار نکند. این یکی از مزیت های سپهر ماشین است. زمانی که مشتری به ما زنگ می زند و می خواهد از خدمات گارانتی ما استفاده کند، اگر همان روز

گارانتی شما چه زمانی را در بر می گیرد؟
دستگاه هایی که بیشتر مکانیکی باشند، یک سال گارانتی دارند. دستگاه هایی که بیشتر برقی هستند، گارانتی شش ماهه دارند.

تحلیل شما از بازاری که در آن فعالیت دارید؟

سپهر ماشین و امثال سپهر ماشین همیشه در بازار هستند. بازار هم همیشه درخواست دارد. حالا هر کدام از این شرکت ها سهمی از این بازار دارند. من معتقدم اگر ماشین آلات با کیفیت و خدمات پس از فروش مناسب ارائه کنیم، سهم بیشتری از بازار را در اختیار خواهیم داشت.

شما که روی کیفیت تاکید دارید تا کنون برای اخذ ایزو اقدام کرده اید؟

ماشین آلات مواد غذایی به خصوص ماشین آلاتی که ما می سازیم به این دلیل که برای اولین بار در کشور ساخته می شوند، استانداردی ندارند. ولی کلیه فعالیت های ما بر مبنای CE است و استاندارد هستند. کلیه قطعاتی که استفاده می کنیم، استاندارد اروپا را دارند.

سفارشی کار هستید؟



های سپهر ماشین شبیه دستگاه های آلمانی ست.

آنها معمولا پایان کارشان تمیزتر از ماست. زمان بیشتری روی دستگاه می گذارند و پول بیشتری هم می توانند از مشتری بگیرند. یک دستگاه آلمانی حداقل ۵ تا ۱۰ برابر گران تر از دستگاه سپهر ماشین است، در صورتی که مترالی که در دستگاه هایمان استفاده می کنیم گران تر است. چون مترالی که ما استفاده می کنیم تا به ایران برسد چند دست می چرخد ولی آنها خودشان صاحب مترال هستند.

چه مترالی را از خارج می آورید؟

پمپ های شکلات را از ترکیه می آوریم. شیرهای هرزگردمان را از آلمان تهیه می کنیم. بیشتر مترالی که در ایران است، خارجی ست. استیلی هم که استفاده می کنیم از تایلند و چین و ... می آیند. در ایران چیزی که ساخته می شود، یک سری آهن و پروفیل است. یک سری سیم و کابل است که ایرانی ها توانایی تولید آن را دارند.

شده دستگاهی را بیاورید، خرد کنید و از روی آن بسازید؟

در سپهر ماشین معمولا کپی نمی کنیم. اساس کار را می بینیم و خودمان طراحی می کنیم.

وضعیت تحریم کشور برای تولیدکنندگان چه تاثیری دارد؟

تحریم در کار تولید تاثیر زیادی دارد. حداقل آن این است که قیمت دلار بالا می رود و در خرید مترال دستگاه های مان با مشکل روبه رو می شویم. همه ی اجناس در کشور هست ولی به دلیل تحریم گران تر به دست مصرف کننده می رسد.

برای گسترش کارتان فعالیتی کرده اید؟

حقیقت این است که عمده ترین دغدغه ی من بزرگ تر کردن فضای این کارگاه است. بیشترین نیاز ما در حال حاضر همین

خودمان این زباله ها از منطقه خارج می شود.

با توجه به اینکه بیش از ۲۵۰ تا ۳۰۰ کارخانه در این منطقه صنعتی فعالند اما از آب شرب محروم است و لوله کشی آب ندارد. اینجا حداقل ۲۵۰ کارخانه است. فرض کنید هر کارخانه ۱۰ پرسنل دارد. پس حداقل ۲۵۰۰ نفر در این منطقه شاغل هستند. این ۲۵۰۰ نفر هر کدام یک خانواده ۴ نفره هم داشته باشند ۱۰۰۰۰ هزار نفر را شامل می شود. این ۱۰ هزار نفر از همین حومه (قلعه حسن خان و شهر قدس) به این منطقه صنعتی می آیند. در نتیجه شهرداری باید امکانات اولیه را بدهد.

آسفالت کردن خیابان، لوله کشی آب و نظافت منطقه حداقل هایی است که از شهرداری انتظار داریم. با توجه به این که همه ی این کارخانجات عوارض و مالیات هم می دهند حمایت از فعالان این منطقه دور از ذهن نباید باشد.

شهرداری شهر قدس وابسته به کدام شهرداری ست؟

وابسته به شهریار است و شهریار هم وابسته به تهران است.

موضوع افزایش فضای این واحد تولیدی است. الان هزار متر زمین داریم. حدود ۳۶۰ متر هم سالن در آن تعبیه شده است. می خواهیم سالنی به مجموعه اضافه کنیم تا سالن ساخت و مونتاژ از هم جدا شوند.

راحت می توانید به یک شهرک صنعتی بروید؟

شهرک صنعتی خیلی بهتر است. از عمده ترین مشکلات اینجا این است که زمین ها بی سند است و قول نامه ای ست. در نتیجه نمی شود سند کارخانه را گرو گذاشت و وام گرفت. البته شهرک صنعتی هم مشکلات خاص خود را دارد. از مرکز شهر دورند و افراد متخصص کمتر تمایل برای کار در این شهرک ها دارند. هزینه ی تهیه مواد اولیه هم به دلیل دوری از تهران بیشتر می شود.

اینجا که در محل واحد تولیدی شما هستیم چه نام دارد و چه مشکلاتی دارد؟

اینجا منطقه صنعتی زاگرس است. البته فقط اسمش منطقه صنعتی ست. از نظر تشکیلات اداری، منطقه صنعتی نیست. اینجا قبلا کشاورزی می کردند. چون این منطقه به تهران نزدیک بوده زمین ها را تقسیم بندی کرده اند. شهرداری هیچ حمایتی از این منطقه نمی کند. حتی زباله های صنعتی را از منطقه نمی برد. با هزینه