

# آدیدیاب صنعت و حکایت

## سازشیرین

گفت‌وگو با علی ایرانی مدیر عامل شرکت آچاچی



### نام ببرید. وضعیت حضور شما در بازار صنایع غذایی کشور چگونه است؟

باید اشاره کنم که ما تا سال ۱۳۸۰ محصولات خود را با روش سنتی تولید می‌کردیم و تولیدات ما از آن سال وارد فاز صنعتی شد، اوایل تولیدات ما شیرینی و بعدها ژله و باسلوق بود انواع شکلات و کاکائو بعدها به این اقسام اضافه شد شرکت آچاچی اولین دریافت کننده پروانه تولید باسلوق و سوهان عسلی در ایران است و ما برای اولین بار تولید این محصولات را از سنتی به صنعتی تبدیل کردیم ضمن این‌که خط تولید دراز و نارگیلی را نیز راه‌اندازی کرده و دستگاه‌های آن را از ترکیه و چین وارد نموده‌ایم. در مورد میزان کسب بازار برای فروش محصولات باید بگویم که ما در بسیاری مواقع برای پاسخگویی به تقاضای بازار باید تلاش خود را چندین برابر نماییم و خوشبختانه مشکلی از نظر بازاریابی محصولات نداریم به طور متوسط روزانه ۱۰ تا ۱۵ تن محصول تولید می‌کنیم ضمن این‌که همانگونه که اشاره کردم فضای کارخانه و مساحت آن پاسخگوی پتانسیل ما برای تولید محصولات نیست و نیاز به افزایش مساحت کارخانه داریم در مورد گسترش و تنوع

به همراه ۳ نفر از دوستان در مکانی به مساحت ۵۰ متر به تولید شیرینی اقدام کردیم بعد از یکسال شرکای بنده تصمیم گرفتند که به طور مستقل به فعالیت ادامه دهند در سال ۱۳۵۷ و پس از جدایی از شرکا با فروش منزل خود و خانه پدری زمینی را به مساحت ۵۰۰ متر خریداری کرده و در بنای ۲۰۰ متر آن کارخانه‌ای را بنا کردیم و در آن به تولید شیرینی و شکلات پرداختیم این روند ادامه داشت تا این‌که در سال ۱۳۷۶ زمین کارخانه فعلی را به مساحت ۵ هزار متر مربع و بنای ۲ هزار متر در جنوب کرج خریداری کردیم و در این محل به ادامه فعالیت پرداختیم با توجه به میزان پتانسیل ما برای تولید و موقعیت مناسب شرکت از نظر داشتن بازار عرضه محصولات فضای کنونی کارخانه پاسخگوی نیاز ما نیست و در صدد هستیم تا فضای آن را گسترش دهیم ضمن این‌که زمینی را به مساحت بیش از ۱۰ هزار متر مربع در منطقه کاغذکنان آذربایجان شرقی خریداری کرده و بنا داریم شعبه‌ای از کارخانه آچاچی را در آن منطقه راه‌اندازی نماییم.

### ■ محصولات تولیدی شرکت آچاچی را

بعد از روی کار آمدن دولت نهم یکی از رویکردهایی که عنوان شد توجه به مقوله کارآفرینی و حمایت از کارآفرینان بود بحث راه‌اندازی و حمایت از بنگاه‌های زودبازده، کاهش و یکسان‌سازی نرخ بهره‌های بانکی را می‌توان در این راستا برشمرد. همچنین متولیان در بسیاری از سخنرانی‌ها و همایش‌ها بر حمایت از کارآفرینان تاکید ورزیده‌اند.

ولی عملاً نتیجه چه بوده است؟ با اندکی تامل و بررسی و در گفت‌وگو با کارآفرینان می‌توان پی برد که بحث حمایت از کارآفرینان در عمل موفقیت چندانی نداشته است میزان بهره‌های بانکی وجود افرادی که به عنوان پل ارتباطی برای اخذ تسهیلات عمل می‌کنند همچنین اخذ انواع عوارض از تولیدکنندگان از جمله تجمیع عوارض، آموزش و پرورش، درصد بیمه تامین اجتماعی یک نکته از هزاران می‌باشد در این شماره بر آن شدیم علی ایرانی مدیر عامل کارخانه آچاچی را به عنوان یکی از کارآفرینان معرفی کنیم. ایشان که متولد ۱۳۳۰ در بخش کاغذکنان میانه است فعالیت را از کارگری شروع نموده و اکنون محصولات تولیدی مجموعه تحت مدیریت وی تا کانادا و انگلستان راه یافته است. اگر صنعت را به یک آسیاب تشبیه کنیم قطعاً کارآفرینان سنگ زیرین این آسیاب هستند. مشروح این مصاحبه را به استحضارتان می‌رسانیم.

مشغول به کار شدم در آن سال‌ها میزان حقوق من ماهیانه ۵۰ تومان و سالیانه ۶۰۰ تومان بود که بعدها افزایش یافت از آن زمان رویای داشتن یک کارخانه را که در آن افراد مشغول به کار شده و کسب درآمد نمایند را در سر می‌پروراندم تا این‌که

### ■ در ابتدا در مورد چگونگی آغاز فعالیت خود و تاسیس کارخانه آچاچی توضیح دهید.

آغاز فعالیت من به سال ۱۳۴۳ بازمی‌گردد در آن مقطع به عنوان کارگر در یک کارگاه تولید شیرینی

تولیدات ما از شیرینی به ژله و باسلوق جا دارد به یکی از نیروهای توانمند در تولید ژله و باسلوق که خصوصا در زمینه ژله مهارت خاصی داشت اشاره کنم که اوایل فعالیت‌مان به ما پیشنهاد همکاری و شراکت داد و ایشان تولید این محصولات را انجام می‌داد و بنده نیز بازاریابی و توزیع آن را انجام می‌دادم که این کار را توسط اتومبیل پیکانی که داشتم انجام می‌دادم. به عنوان جمع بندی پاسخ این سوال باید اذعان کنم که مشکلی از نظر بازاریابی نداریم و همواره شعار من این بوده که کیفیت محصولات و بعد قیمت آن به عنوان سفیر و معرف توانمندی کارخانه تولیدکننده محصول است پیگیری این تفکر تاکنون برای ما نتایج مثبتی را به همراه داشته است.

### ■ مکانیزم عرضه محصولات شما به بازار مصرف چیست؟ آیا تاکنون صادرات داشته‌اید؟

برای عرضه محصولات تولیدی به بازار مصرف از روش‌های گوناگونی بهره می‌گیریم عرضه مستقیم به فروشگاه‌ها به علت قدمت شرکت آچاچی و شناخته شده بودن در بازار یکی از روش‌ها است ضمن این که مقداری از تولیدات ما توسط مراکز پخش و بنکداران این محصولات

سال زمین‌های خود را به بیش از ۶ میلیارد تومان فروخت وضعیت بنده به عنوان یک تولید کننده چگونه است؟ طی این سال‌ها من با چه مشکلاتی مواجه بوده‌ام و فرد نامبرده با چه مشکلاتی مواجه بوده و سرمایه هر کدام از ما چه میزان افزایش یافته است. نمی‌خواهم اشاره کنم که پول و مادیات اولویت اول من است ولی طبیعتا در صورت توانمندی مطلوب مالی می‌توان تولید را رونق بیشتر بخشید و اشتغالزایی بیشتری فراهم کرد یکی از شرکای من پس از جدایی بخشی از سرمایه خود را در تولید و بخش را در زمین سرمایه‌گذاری کرد ولی من کل سرمایه خود را در تولید هزینه کردم. بعدها با افزایش بیش از اندازه ملک نامبرده با فروش بخشی از زمین‌های خود گستره تولید خود را به چند برابر رساند و بنده که نسبت به صنعت و تولید تعصب داشتم و سرمایه‌گذاری را کلا در صنعت انجام داده بودم به دلیل عدم حمایت‌های کافی

باز می‌گردانیم.

### ■ در بین صحبت‌های خود به تاسیس شعبه‌ای از آچاچی در آذربایجان شرقی اشاره کردید در این زمینه چه حمایت‌هایی از شما صورت گرفته است؟

#### موفقیت مرزی ندارد و

#### جای پیشرفت همواره

#### وجود دارد. کیفیت

#### محصولات و نحوه

#### تعامل با مشتریان از

#### اصلی ترین عوامل

#### پیشرفت ما بوده

است.

اگر چه قول‌هایی را مبنی بر حمایت شنیده‌ایم ولی حمایت خاصی تاکنون انجام نگرفته است با توجه به این‌که ما مشکل بازاریابی و فروش محصولات را نداریم و نظر به علاقه من به زادگاه خود کاغذکنان در آنجا درصد راه‌اندازی کارخانه هستیم و اگر مشکل خاصی به وجود نیاید در نیمه دوم ۱۳۸۶ این کارخانه راه‌اندازی می‌شود. بار دیگر اشاره می‌کنم که مساعدت متولیان در تخصیص وام‌های کم بهره ما را در راه‌اندازی سریع‌تر آن یاری می‌کند و بدین شکل گامی در جهت اجرای شعار دولت در زمینه اشتغال‌زایی

اختصاص خواهد داد.

### ■ راز موفقیت خود را در چه می‌دانید؟ ریسک‌پذیری تا چه حد در موفقیت شما موثر بوده است؟

بنده خود را چندان موفق نمی‌دانم و معتقدم که تمرکز در این که موفقیت‌هایی داشته‌ام ممکن است روند حرکت و تلاش مرا دچار کند نماید. موفقیت کامل مرزی ندارد و همواره جای پیشرفت باقی است آنچه تاکنون ما را در روند حرکت خود کمک نموده ابتدا به خاطر کیفیت محصولاتمان و سپس نحوه تعاملمان با مشتریان است همانگونه که اشاره کردم محصول تولیدی یک شرکت نماینده و بهترین بازاریاب تولید کننده است و اولین عامل برای مراجعه مشتریان می‌باشد بعد از آن نحوه ارتباط و مساعدت با مشتری است یکی از روش‌های من این است که حتی‌الامکان در زمانی که مواد اولیه با افزایش قیمت مواجه می‌شود قیمت محصول خود را افزایش نمی‌دهم و سعی در فروش با قیمت قبلی دارم یک بار که یکی از رقبای ما برای جذب بازار به یکی از مشتریان ما مراجعه کرده و محصولی را با قیمت بسیار پایین ارائه کرده بود نامبرده اعلام کرده بود اگر چه شما در این مقطع قیمتی کمتر از آچاچی ارائه می‌دهید

ولی مشخص نیست که در آینده و در زمان نوسان قیمت مواد اولیه همواره اینگونه عمل کنید حال این که محصولات آچاچی در مقاطع مختلف زمانی همواره کمترین نوسان قیمت را دارد. به اعتقاد من این موضوع واجد اهمیت است که مشتریان نسبت به یک تولیدکننده تعصب داشته باشند و دلیل آن هم همانگونه که اشاره شد در کیفیت محصولات و نوع تعامل با آنان نهفته است.

در مورد تاثیر ریسک‌پذیری در موفقیت باید اشاره کنم که اصولا ریسک‌پذیری جزئی از کار ما است وقتی ما محصولات جدیدی را روانه بازار می‌کنیم و در این زمینه سرمایه‌گذاری‌های کلانی می‌نمائیم خود به خود ریسک کرده ایم همانگونه که در بسیاری مواقع موفق می‌شویم در بعضی مواقع نیز محصول مورد نظر با استقبال مواجه نشده و منجر به ضرر ما می‌شود که این موارد حاکی از وجود ریسک در کار تولید و عرضه بازار است.

انجام می‌گردد.

### ■ به عنوان یک تولید کننده که رقبای جدی دارد تا چه حد فرصت شناسی و فرصت سازی در بازار را در موفقیت خود موثر می‌دانید؟

بحث فرصت‌شناسی و فرصت سازی در تولید و عرصه رقابت یک اصل است، نوآوری در تنوع محصولات و داشتن خلاقیت بالا می‌تواند منجر به استفاده بهینه از فرصت‌ها و همچنین فرصت‌سازی شود در سال جاری بنده حدود ۴۰ طرح را برای پاسخگویی به نیازهای بازار پیاده کردم که به علت تراکم کار امکان اجرایی کردن این طرح‌ها میسر نشد و امیدوارم از اوایل سال آینده این کار را انجام دهم فکر کردن به طرح‌های جدید و پیگیری در جهت اجرای آنها مبتنی بر بحث فرصت شناسی است و در بازاری که رقابت شدید است هر سیستمی که بتواند در این مقوله موفق عمل نماید سهم بیشتری از بازار را به خود

توسعه خود را مجبور شدم که به کندی انجام دهم در این شرایط دولت و قانون‌گذاران چه حمایتی از بنده در جهت رونق بیشتر تولید و تاثیرگذاری در اقتصاد کشور انجام داده‌اند بسیار بجاست متولیان عوارضی که بابت آموزش و پرورش از تولیدکننده که خود با چالش‌های مختلف روبه‌رو است بگیرند این درصد را ازدلالان دریافت نمایند.

برای تامین هزینه‌های بیمه مسئولین می‌توانند با اندیشیدن تدابیر بخشی از این هزینه را به جای دریافت از صنعتگران و تولیدکنندگان از دیگر منابع چون اختصاص مالیات، اخذ عوارض از کسانی که تلفنی به سوده‌های کلان می‌رسند دریافت نمایند، اگر چه طی یک سال اخیر به مقوله کارآفرینی و حمایت از آنان بسیار پرداخته شده است ولی واقعیت این است که این حمایت‌ها لاقبل برای ما ملموس نیست بنده در همین جا اعلام می‌کنم که اگر تسهیلات با بهره‌های کم و به صورت تبصره‌ای پرداخت شود ما در اسرع وقت ضمن توسعه کارخانه و افزایش اشتغال طلب دولت را

توزیع می‌گردد بخشی از تولیدات ما نیز توسط بازاریابان به بازار مصرف عرضه می‌گردد در مورد صادرات محصولات آچاچی که البته به طور غیر مستقیم و توسط واسطه انجام می‌شود. این محصولات به کشورهای اروپایی و آسیایی صادر می‌شود محصولات ما به کشورهای سوئیس، آلمان، انگلستان، سوئد همچنین کانادا و در آسیا به کشورهای عربی و ژاپن صادر می‌شود و در حال حاضر نیز براساس تقاضاهای ارائه شده محصولاتی را برای صادرات تولید می‌نمائیم.

### ■ کارآفرینان از نظر قوانین با چه وضعیتی در کشورمان مواجه هستند؟

با اندکی تامل در شرایط موجود می‌توان اذعان داشت که کارآفرینان از حمایت مطلوب قوانین برخوردار نیستند ذکر مثال‌هایی این موضوع را روشن می‌کند ۱۷ سال پیش که بنده در حال فعالیت در صنعت و تولید بودم فردی با سرمایه‌گذاری ۲ میلیون تومانی در زمین و خرید ملک پس از ۱۷