

گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از برگزاری دوازدهمین دوره نمایشگاه ایران پلاست



مهدی بدلی
نکوساز

لطفا شرکت، زمینه فعالیت و محصولاتتان را معرفی کنید؟

شرکت نکوساز پلیمر صنعت آریا نماینده رسمی و انحصاری چند شرکت چینی و اروپایی در زمینه واردات ماشین آلات اکستروژن پروفیل های یو.پی.وی.سی، پلاستیک و پلیمر در ایران است. از جمله این نمایندگی ها که به صنعت در و پنجره مرتبط هست نمایندگی شرکت جیول چین (JWELL) بزرگترین تولیدکننده ماشین آلات اکستروژن دنیا و تولید پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی است. شرکت هنس وپر آلمان (WEBER) که در زمینه تولید ماشین آلات پروفیل یو.پی.وی.سی فعالیت می کند نیز یکی دیگر از شرکت هایی است که شرکت ما نمایندگی ایران آن را در اختیار دارد.

نمایشگاه ایران پلاست امسال را چگونه ارزیابی می کنید؟

نمایشگاه امسال در مقایسه با سال های قبل با کاهش چشمگیر مشارکت کنندگان خارجی به ویژه شرکت های اروپایی همراه بود که با نگاهی به فضاهای خالی سالن ها خودتان متوجه این کاهش می شوید. ما هم با توجه به مشکلات اقتصادی کشور سعی کردیم در نمایشگاه حضور داشته باشیم هرچند نسبت به سال های قبل با ماشین آلات کمتر و به نوعی سبک تر شرکت کردیم.

با توجه به شرایط نابسامان اقتصادی که اشاره کردید آینده

صنعت یو.پی.وی.سی را در کشور چگونه می بینید؟

تا زمانی که ساخت و ساز در کشور وجود داشته باشد نیاز به محصولات یو.پی.وی.سی به ویژه در و پنجره یو.پی.وی.سی هم وجود خواهد داشت چون تاکنون محصول جایگزینی که بتواند صد درصد جوابگوی نیاز مصرف کنندگان باشد برای آن به بازار عرضه نشده است. از سوی دیگر این شرایط باعث می شود برندهای برتر و محصولات باکیفیت تر در بازار بمانند و این به نفع این صنعت است.

پنجره ایرانیان؛ دوازدهمین دوره نمایشگاه بین المللی ایران پلاست مهرماه ۱۳۹۷ با حضور بیش از ۶۰۰ شرکت داخلی و خارجی از ۱۵ کشور دنیا و در فضایی بالغ بر ۵۵ هزار مترمربع در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد.

نمایشگاه بین المللی ایران پلاست به دنبال فراهم کردن زمینه ای برای رونق بازار صنایع پلاستیک داخلی و تسهیل روند بازاریابی جهانی و حضور این بخش از صنعت کشور در بازارهای جهانی است. این نمایشگاه امروز بزرگترین رویداد صنعت پلاستیک در منطقه خاورمیانه به شمار می رود و در بین نمایشگاه های معتبر صنعت پلاستیک جهان طبقه بندی می شود. نمایشگاه ایران پلاست تاکنون ۱۲ دوره موفق را پشت سر گذشته است. نگاه آماری به دوره های گذشته نشان می دهد این نمایشگاه با همه مشکلات و مسائل پیش رو توانسته است روند رو به رشدی را طی کند به طوری که تعداد شرکت کنندگان در این نمایشگاه از ۲۹۴ شرکت داخلی و خارجی در دوره نخست به بیش از ۱۱۰۰ شرکت داخلی و خارجی در دهمین دوره افزایش یافته است. بر اساس برنامه ریزی های انجام شده، دوازدهمین دوره نمایشگاه بین المللی ایران پلاست مهرماه ۱۳۹۷ در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران در چهار گروه مواد اولیه، کالاهای ساخته و نیمه ساخته شده، ماشین آلات و تجهیزات و خدمات برگزار شد. قدرت گرفتن صنعت پلاستیک کشور تنها یکی از مزایای برگزاری این نمایشگاه بوده است. علاوه بر این در سایه برگزاری این نمایشگاه تشکلهای مختلفی نیز به منظور حضور موثرتر بخش های مختلف صنایع پلاستیک شکل گرفت که زمینه رقابت روزافزون و رونق بیشتر این صنعت شد.

بر اساس توافق صورت گرفته با شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی، تاریخ برگزاری نمایشگاه ایران پلاست تا سال ۱۴۰۰ تثبیت شده است. به این ترتیب این نمایشگاه هرسال در محدوده تاریخ فعلی (مهرماه) برگزار خواهد شد و مشارکت کنندگان نمایشگاه می توانند برای حضور در دوره های آتی از هم اکنون برنامه ریزی کنند.

گروه خبری نشریه پنجره ایرانیان به منظور تهیه گزارش و پوشش خبری این رویداد مهم صنعت پلاستیک کشور ضمن حضور در دوازدهمین نمایشگاه ایران پلاست و بازدید از تمامی سالن ها به سراغ برخی غرفه ها و مشارکت کنندگانی که ارتباط نزدیکتری با صنعت در و پنجره داشتند رفته و پای صحبت این عزیزان نشست که در ادامه این گزارش و گفتگوها را باهم می خوانیم.



چه پیشنهادی برای بهتر شدن این نمایشگاه دارید؟

برگزاری نمایشگاه به صورت سالیانه در حالی که شرکت‌ها محصول و تکنولوژی جدیدی برای ارائه نداشته باشند چندان منطقی نیست لذا چنین نمایشگاه‌هایی اگر به صورت دوسالانه برگزار شوند بازدهی بهتری خواهند داشت چون نمایشگاه محلی برای تعامل میان شرکت‌ها و صنعتگران و ارائه محصولات و دستاوردهای جدید است که به نظر می‌رسد در یک پروسه دو ساله بهتر می‌توان به این مقصود دست پیدا کرد.



محمدزاده
ماهدیس تجارت آسیا

لطفاً شرکت، زمینه فعالیت و محصولاتتان را معرفی کنید؟

شرکت ماهدیس تجارت آسیا یک شرکت بازرگانی در زمینه تامین مواد اولیه صنایع مختلف از جمله پروفیل‌های یو.پی.وی.سی است.

نمایشگاه ایران پلاست امسال را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نمایشگاه امسال در مقایسه با نمایشگاه‌های دوره قبل از شور و شوق کمتری برخوردار بود و متأسفانه این روند همچنان ادامه دارد و شرایط برگزاری نمایشگاه هر سال نسبت به سال‌های قبل تنزل پیدا می‌کند.

با توجه به همین شرایط نابسامان اقتصادی که اشاره کردید آینده صنعت یو.پی.وی.سی کشور را چگونه می‌بینید؟

تجربه نشان داده که صنعت ساختمان در ایران همیشه صنعت زنده‌ای است و می‌تواند تکیه‌گاه و مرجعی برای سایر صنایع باشد. اتفاقاً شرایط فعلی اقتصاد مملکت به نوعی به کمک صنعت ساختمان آمده و تاثیر مثبت گذاشته چراکه بسیاری از سرمایه‌های سرگردانی که در دست مردم و جاهای دیگر بود وارد این صنعت شده است. صنعت یو.پی.وی.سی به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های صنعت ساختمان شاید تنها در زمینه تامین مواد اولیه دچار مشکل شده که با توجه به این که اکثر مواد اولیه این صنعت از خارج وارد می‌شود این امر نیز تا حدودی طبیعی باشد چون الان سایر صنایع ما نیز دچار این مشکل هستند. برگزاری نمایشگاه چه تاثیری بر روند رو به رشد و بهبود شرایط صنایع ما خواهد داشت؟

مطمئناً در مسیر رشد صنایع و بهبود شرایط اقتصادی فاکتورهای مهم‌تری مانند زیرساخت‌ها، قوانین و سیاست‌گذاری‌ها، مسائل ارزی و مالی و... وجود دارد اما نمایشگاه به عنوان یک فضای تعامل که باعث ارتباط بخش‌های مختلف صنعت باهم می‌شود در جای خود می‌تواند فاکتور و عامل تاثیرگذاری باشد.



کامبیز قاسمی جوکار
نوار محافظ بسیار

لطفاً شرکت، زمینه فعالیت و محصولاتتان را معرفی کنید؟

شرکت نوار محافظ بسیار در زمینه تولید انواع نوار محافظ سطح پلیمری برای محصولات صنعتی فعالیت می‌کند. نوار محافظ از جمله مصنوعات پلیمری است که برای محافظت سطوح محصولات مختلفی مانند پروفیل، لوله و... تا قبل از استفاده و در زمان حمل و نقل،

نصب و ... بر روی این محصولات چسبانده می‌شود.

نمایشگاه ایران پلاست امسال را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نمایشگاه در مجموعه خوب است ولی مانند سال‌های قبل نیست و با توجه به شرایط فعلی اقتصاد و کمبود نقدینگی که در بازار وجود دارد میزان استقبال از نمایشگاه و در کل خرید محصولات بسیار کمتر شده است.

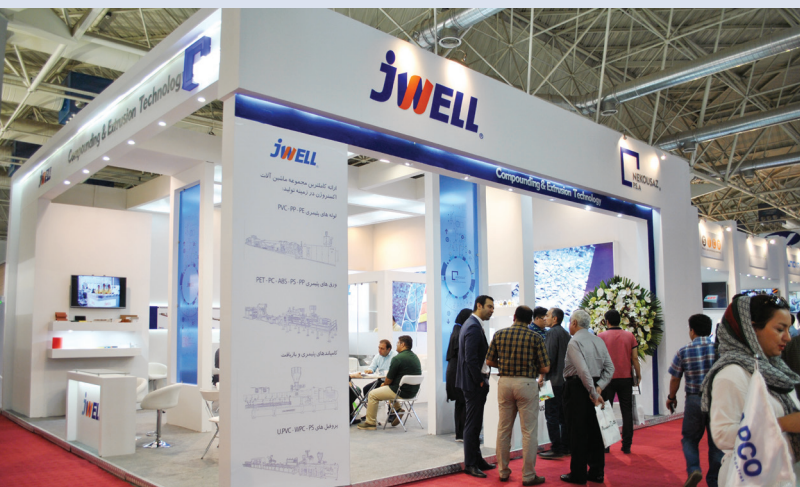
با توجه به همین شرایط نابسامان اقتصادی که اشاره کردید آینده صنعت یو.پی.وی.سی کشور را چگونه می‌بینید؟

واقعا نمی‌شود پیش‌بینی خاصی برای آینده داشت. ولی به نظر می‌رسد مانند همه مسائل این موضوع هم نهایتاً به پایان خواهد رسید و پس از طی دوران رکود مجدداً شاهد برگشت رونق به فضای کسب و کار و صنعت کشور خواهیم بود.

برگزاری نمایشگاه چه تاثیری بر روند رو به رشد و بهبود شرایط صنایع ما خواهد داشت؟

مطمئناً برگزاری نمایشگاه تاثیر بسیار مثبتی خواهد داشت. ببینید یکی از





مباحثی که این روزها به دلیل افزایش قیمت ارز در صنعت ما تقویت شده بحث صادرات است و نمایشگاه‌ها به دلیل فضای ارتباطی که با شرکت‌ها و صنعتگران خارجی مهیا می‌کنند فرصت مناسبی است تا صنایع ما به مسئله صادرات توجه بیشتری بکنند و از این شرایط استفاده لازم را ببرند. البته ناگفته نماند بحث صادرات ما مشکلات زیادی دارد که پرداختن به آن نیاز به زمان بیشتری دارد.

**محسن صفایی
همارشتن
(عضو هیات مدیره انجمن ملی
صنایع پلاستیک ایران)**



بازی برد - برد تنها راه حل مشکلات موجود میان صنایع بالادستی و پایین‌دستی

در ادامه بازدید از نمایشگاه در غرفه انجمن ملی صنایع پلاستیک ایران، گفتگوی کوتاهی انجام دادیم با مهندس محسن صفایی، عضو هیات مدیره انجمن ملی صنایع پلاستیک که در ادامه توجه شما را به خلاصه‌ای از سخنان ایشان جلب می‌کنیم:

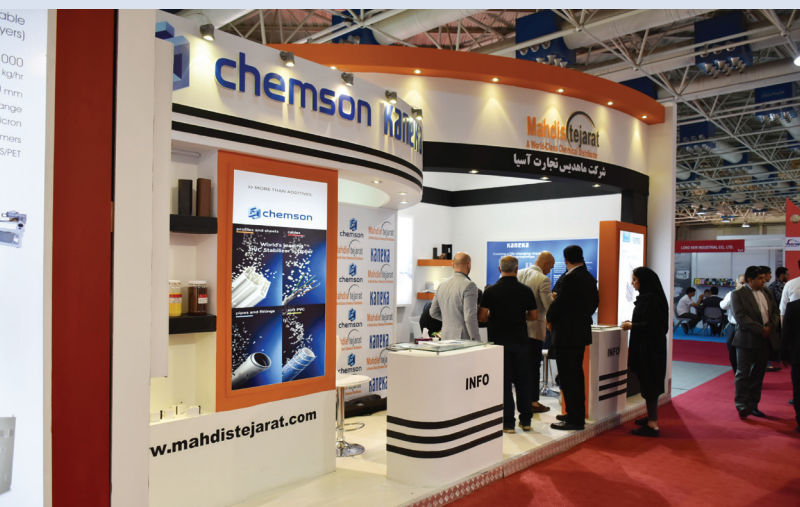
مهندس محسن صفایی با اشاره به شرایط فعلی بازار و مشکلات صنایع پایین‌دست پلاستیک در زمینه تامین مواد اولیه پتروشیمی عنوان کرد: پتروشیمی‌ها و مصرف‌کنندگان مواد پتروشیمی مانند دو جبهه هستند که سود سرشاری که در این میان وجود دارد اجازه نمی‌دهد به صورت یکدست و با نگاه ملی به قضایا نگاه کنند. اگر این دو جبهه با نگاه ملی و برد - برد با مسائل برخورد کنند هیچ‌گاه این مسائلی که به‌ویژه در دو ماه اخیر مشکل‌ساز شده است به وجود نمی‌آید.

صفایی ضمن انتقاد به نحوه فعالیت پتروشیمی‌ها به‌عنوان صنایع بالادست در صنعت پلاستیک گفت: از سال ۹۳ که عرضه محصولات پتروشیمی بر پایه نرخ ارز آزاد گذاشته شد اولین اشتباه رخ داد. البته من با موضوع تجارت آزاد موافق هستم به شرطی که در همه موارد به این شکل عمل شود و همه ارکان در خدمت یک هدف باشند.

وی افزود: نمی‌توان مبنای تجارت آزاد گذاشت ولی هیچ‌کدام از بانک‌های ما نتوانند با بانک‌ها و موسسات مالی جهانی تعامل و همکاری داشته باشند. در این شرایط تنها کسانی که قدرت لابی و دور زدن محدودیت‌ها را دارند می‌توانند در بازار فعالیت کنند و امکان رقابت سالم برای دیگران از بین می‌رود. مشکل امروز ما در بحث تامین مواد اولیه و مشکلات ارزی همین مسئله است.

مدیرعامل همارشتن اظهار کرد: به نظر من در حال حاضر ۷۵ درصد پتروشیمی‌ها دولتی هستند. شاید در ظاهر این‌گونه نباشد و این پتروشیمی‌ها به نام خصوصی فعالیت کنند ولی وقتی از رانت‌های بی‌شمار دولتی استفاده می‌کنند قطعاً دیگر نمی‌توان نام بخش خصوصی بر آنها گذاشت. مگر این مجموعه‌ها هزینه‌های جاری، انرژی‌های مصرفی، حقوق کارکنان و بخش عمده‌ای از مواد اولیه‌شان را با ارز آزاد تامین می‌کنند که چنین ادعایی دارند. فقط شاید بخش اندکی از مواد اولیه (کاتالیزورها و...) را با ارز آزاد تهیه کنند که آن‌هم باید بررسی شود که چند درصد قیمت کل محصول است.

صفایی گفت: بر اثر این مسائل پتروشیمی‌ها چنان فربه شده‌اند که در حال حاضر حاکمیت بر صنعت پلاستیک را به‌عنوان یکی از صنایع مادر و اشتغال‌زای کشور، به دست گرفته‌اند. ما در صنایع پایین‌دست پلاستیک قریب به یک میلیون



اشتغال‌زایی ایجاد کرده‌ایم حال مقایسه کنید که پتروشیمی‌ها چه تعداد اشتغال‌زایی داشته‌اند؟!

عضو هیات مدیره انجمن ملی صنایع پلاستیک با اشاره به موضوع برداشتن سقف رقابت عنوان کرد: مورد بعدی که پتروشیمی‌ها مطرح کردند برداشتن سقف رقابت بود. با برداشتن سقف رقابت چه اتفاقی می‌افتد؟ هیچ، فقط سودی که تا هفته گذشته نصیب دلال‌ها می‌شد هم عملاً به جیب پتروشیمی‌ها می‌رود.

وی افزود: از سوی دیگر در مصوبه اخیر طرحی به‌عنوان ماده ۳ مطرح کرده‌اند به‌این‌ترتیب که نحوه محاسبه قیمت محصولات پتروشیمی به این شکل باشد که قیمت پایه‌گذاری هر هفته میانگین قیمت چهار هفته اخیر باشد؛ یعنی عملاً قیمت‌ها همیشه سیر صعودی خواهند داشت و این شیب تا بی‌نهایت ادامه می‌یابد. لذا ما به‌عنوان صنایع تکمیلی باید تلاش کنیم تا این مصوبه و شیوه تعیین قیمت اشتباه لغو شود.

صفایی با بیان این‌که در شرایط فعلی تغییر قیمت خوراک تأثیر مثبتی بر فعالیت ما ندارد گفت: تغییر قیمت خوراک که اکنون ۴۲۰۰ است برای ما اولویت ندارد و کار اشتباهی است چون اگر الان این قیمت را به قیمت ارز نیمای تغییر دهیم بهانه‌ای به دست پتروشیمی‌ها خواهد داد تا مجدداً پایه قیمت فروش را افزایش دهند.

وی افزود: باید محاسبه کنیم که قیمت خوراک چند درصد قیمت تمام‌شده محصولات پتروشیمی است یعنی به‌عنوان مثال کسی که دارد پروفیل می‌سازد، می‌دانیم ۷۰ درصد قیمت تمام‌شده محصولش متعلق به مواد اولیه است ۳۰ درصد هزینه سربار و میزان سود هم مشخص است حال باید دید این فرمول در پتروشیمی‌ها چه میزان است. ما واقعاً نمی‌دانیم چه میزان از قیمت تمام‌شده محصولات پتروشیمی سهم مواد اولیه، چه مقدار سربار و چه مقدار سود است! صفایی در پاسخ به این پرسش که دلایل تعطیل شدن تعداد زیادی از تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی در کشور چیست، عنوان کرد: میزان و حجم سرمایه‌گذاری صنعت کشور در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی بسیار بیشتر از نیاز کشور است.

بر مبنای آمار انجمن تولیدکنندگان پروفیل کشور، ما در سال ۹۳ در نقطه ماکزیمم و اوج مصرف پروفیل نزدیک به ۴۰ هزار تن مصرف داشتیم که از این مقدار ۲۵ هزار تن تولید داخل و ۱۵ هزار تن نیز واردات بوده است.

مدیرعامل همارشتن افزود: درحال حاضر بنا بر همان منابع آماری ما قریب به ۲۵۰ هزار تن سرمایه‌گذاری در زمینه تولید پروفیل انجام داده‌ایم! به نظر می‌رسد ما برای کل دنیا سرمایه‌گذاری کرده‌ایم درحالی‌که نه نیاز داخل را به‌درستی تشخیص دادیم نه بازار هدف صادراتی مشخصی داشتیم و با این کار فقط ریشه صنعت و صنعتگران خودمان را زدیم.

چراکه تولیدکننده داخلی مجبور است این حجم از تولید را که بسیار بیشتر از نیاز داخلی است و ابزارهای لازم برای صادرات آن را نیز در اختیار ندارد به هر نحوی که شده در بازار به فروش برساند.

صفایی در پایان گفت: حال در رقابت بسیار نزدیکی که این تولیدکنندگان باهم دارند از ابزارهای مختلفی برای بقا در بازار استفاده می‌کنند. یکی با تبلیغات، یکی با دامپینگ، یکی با کاهش کیفیت و ارزان‌فروشی و به این صورت می‌بینیم که آشفتگی و هرج‌ومرجی در این بازار به وجود آمده که در این میان تعدادی از تولیدکنندگان نیز از دور خارج شده‌اند.

طبق آمار در سال ۹۵ از تعداد ۶۱ کارخانه تولید پروفیل تعداد ۴۵ مجموعه از دور رقابت خارج شده و تعطیل شدند و این تعداد غیر از مجموعه‌هایی است که در ماه‌های اخیر و به دلایلی مانند نداشتن مواد اولیه، مشکلات مالی و ارزی و ... به تعطیلی کشیده شده‌اند.

