



همارشتن؛ ممتاز در کیفیت با درخشش همیشگی

اشاره: گفتگو با مهندس محسن صفایی، مدیرعامل گروه صنعتی همارشتن همواره قابل تامل است، چه اینکه این کارآفرین و مدیر نمونه ملی ایران، در بیان نظرات خود محافظه کاری نمی‌شناسد و البته تلاش دارد در نقدها و تحلیل شرایط حاکم بر کسب و کار جانب انصاف را نگه دارد. مهندس صفایی که از قضا یکی از معدود مدیران و فعالان اقتصادی صنعت پروفیل و در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران است که دست به قلم است و همواره نظرات خویش را آشکارا رسانه‌ای می‌کند، مصمم است تا فضای نقد و نظر کارشناسی در صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی همواره باز بماند. از شرایط حاکم بر عرضه تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی از جمله اقدام به قیمت شکنی، دستکاری در فرمول و رقابت‌های مخرب گلایه دارد و می‌گوید: امیدوارم قبل از آنکه دیر شود، همه فعالان این صنعت نگرانی‌ها و دغدغه‌ها را جدی بگیرند. مدیرعامل گروه صنعتی همارشتن با تاکید بر اینکه رویکرد نشریه «پنجره ایرانیان» به عنوان بازوی فرهنگی و رسانه‌ای صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران قابل تقدیر است، اعلام می‌کند: همارشتن چون همیشه به ممتاز ماندن در بالاترین سطح کیفیت در تولید و برتری در خدمات اعتقاد دارد و هرگز برای در اختیار گرفتن سهم بیشتری از بازار حاضر نخواهد شد تا از اصول بنیادین خود مبنی بر رقابت سالم و شفاف و ارتقای کیفیت محصولات و خدمات عقب نشینی نخواهد کرد. گفتگوی ویژه پنجره ایرانیان با مهندس صفایی را بخوانید:

همارشتن است که همچنان اصول کیفی را رعایت می‌کند و در دام شبیه سازی‌ها نمی‌افتند. امیدواریم تجربه تلخ شبیه سازی قالب‌های همارشتن باعث تحریک حس همدردی بقیه تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران شود و دست کم برای حفظ منافع و رعایت اصول اخلاق حرفه‌ای کسب و کار فکری بکنند.

■ شما هیچ وقت حاضر نشده‌اید اقدام به قیمت شکنی یا همان دامپینگ شوید و محصولات همارشتن را با قیمتی پایین تر از قیمت تمام شده به بازار عرضه کنید. آیا نگران این نیستند که ممکن است رقبا بخشی از سهم همارشتن از بازار را در اختیار بگیرند؟

مسئله اقدام برخی شرکت‌ها مبنی بر قیمت شکنی با وجود همه اعتراض‌ها و هشدارها باعث شد تا فضای بازار از دست تولیدکنندگان داخلی پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران خارج شود و سهم بالایی از بازار آنهم در شرایطی که نرخ ارز افزایش یافته بود، در اختیار شرکت‌های واردکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی قرار گیرد. این اعتقاد من به عنوان یک کارآفرین ایرانی است که قیمت شکنی یک خیانتی است در حق صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران شده و همگان را دچار آسیب نموده و قبل از همه خود طراحان در دام دامپینگ افتاده‌اند. البته تجربه نشان داد که ادامه حیات این گونه شرکت‌هایی که اقدام به دامپینگ و عرضه محصولات با قیمتی پایین تر از هزینه تمام شده می‌کنند، در نهایت بازنده خواهند بود چرا که آنها به تدریج با بی‌اعتمادی مشتریان و مصرف‌کنندگان مواجه خواهند شد. همارشتن هرگز وارد عرضه دامپینگ و مواردی که رقابت در بازار را ناسالم می‌سازد، نخواهد شد و به سهم خویش اطلاع‌رسانی کرده ایم و جهت این روشنگری‌ها مورد انتقاد نیز قرار گرفته‌ایم.

■ اما شما حتما اطلاع دارید که افزون بر قیمت شکنی توسط برخی عرضه

■ گروه صنعتی همارشتن چه برنامه‌های برای سال آینده دارد؟

در حال حاضر ما همان کارهایی را انجام می‌دهیم که در سال‌های گذشته انجام می‌دادیم و از آنجایی که همارشتن صرفاً تولیدکننده پروفیل نیست و در زمینه‌ی ورق‌های PVC ساختمانی از جمله پروفیل‌های پلی‌وود هم فعالیت دارد، با نوآوری‌های منحصر به فردی توانستیم ورق‌های جدید با تنوعات بیشتر با روکش‌های جدید تولید کنیم و به تنوع نیازها و سلیقه‌های متفاوت پاسخ شایسته دهیم و همچنان همارشتن به تولید و عرضه محصولات در سطح ممتاز خود ادامه می‌دهد و هرگز اجازه ندادیم و نخواهیم داد که آشفتگی بازار به ویژه بازار پروفیل یوپی‌وی‌سی ما را در تله ارزان سازی با کاهش و یا دستکاری کیفیت مجبور سازد. تاکید می‌کنم که همارشتن برای حفظ کیفیت محصولات خود، به رغم دشوار شدن شرایط تجاری بین ایران با دیگر کشورها، همچنان اقدام به واردات مواد اولیه از شرکت‌های مطرح اروپایی می‌کند چرا که مصمم هستیم نام همارشتن همچنان اول بماند و هرگز مانند برخی شرکت‌ها حاضر نیستیم به سبب آشفتگی‌های وضعیت بازار، برند خویش را خدشه دار کنیم.

■ آیا مشکلاتی که در خصوص شبیه‌سازی قالب‌های انحصاری و ثبت شده همارشتن توسط برخی واحدهای تولید ایجاد شده بود، بر طرف شده است؟

متأسفانه باید بگویم تخلف و تقلب معدود واحدهای تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی مبنی بر شبیه سازی قالب‌های منحصر به فرد و ثبت شده همارشتن همچنان ادامه دارد و محصولات شبیه سازی شده به راحتی در بازار عرضه می‌شود و برخی مشتریان و اعضای خانواده همارشتن نسبت به این موضوع گزارش‌های مستند خود را ارائه کرده‌اند، اما تاکنون پیگیرهای ما نتیجه نداده و تنها سرمایه ما در این شرایط وفاداری مشتریان

به هم می‌خورد و شاهد افت بیشتر کیفیت محصولات هرج و مرج بیشتر خواهیم بود.

■ روابط شما با انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی به چه نحوی است؟

همگی از دوستان بنده هستند و در کمال احترام با یکدیگر مراد داریم اما سیاست همارشتن تحت تاثیر هیچ شرکت و انجمن و سازمانی نیست.

■ همارشتن به افزایش ظرفیت تولید فکر می‌کند یا تنوع محصول یا به حفظ بازار و کیفیت؟

در شرایط کنونی صرفا به حفظ کیفیت فکر می‌کنم و فقط این هدف مهم بوده که توانسته نجات بخش همارشتن برای ایستادن در رده ممتاز تولید با کیفیت باشد و رضایت همیشگی مشتریان و وفاداری آنها با همارشتن را رقم بزند. در واقع همه شاهد آن هستند که محصولات همارشتن نه در آزمایشگاه‌های تخصصی که در آزمایشگاه‌های طبیعت هم سربلند بیرون آمده و نخستین محصولات همارشتن که از ۱۳۸۴ عرضه شده و پنجره‌هایی که توسط همارشتن در اقصی نقاط کشور و شرایط آب و هوایی گوناگون نصب شده است، الان قابل مشاهده است و به راحتی می‌توان کیفیت آن را زیر ذره بین قرار داد. بنده همواره تلاش کرده‌ام که به جامعه صنعتی که خودم در آن فعالیت دارم نه دروغ بگویم، نه فریبکاری کنم و نه به بیراه بروم. مشتری مداری همارشتن کاملا اثبات شده است و بی هیچ دغدغه‌ای اعلام می‌کنیم که در همارشتن برای همیشه برای ارزیابی کیفیت محصولات به روی همه باز است.

■ شما منتقد اجرای فاز نخست هدفمندی یارانه‌ها بودید و حالا که قرار است فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها در دولت جدید اجرایی شود، باز هم بر نظر قبلی خود استوار هستید؟

مسئله الان هم بر این عقیده هستم که اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها با توجه به شرایط رکود توام با تورم بالا مخاطره‌آمیز خواهد بود. ببینید دو اشتباه تاریخی بزرگ در کشور روی داد که یکی از آنها فاز نخست هدفمندی یارانه‌ها و دیگری راه‌اندازی مسکن مهر بود. همیشه می‌گفتم اگر قبل از اجرا، ساختارها و بستر آن‌ها آماده نباشد، به اهداف و نتیجه مطلوب نخواهیم رسید و شتابزدگی در اجرای هم دو پروژه و اجرای ناقص بر همگان روشن است، الان هم معتقدم که زمان و بستر مناسب برای اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها نیست، در حالی که هم هدفمندی یارانه‌ها و هم مسکن مهر می‌توانست یک انقلاب اقتصادی باشد ولیکن باید قبول کنیم چنین اتفاقی رخ نداده است.

■ انتظار دارید آقای آخوندی وزیر راه و شهرسازی دولت یازدهم، به عنوان نفر اول متولی صنعت ساختمان ایران چه اقدامی برای حفظ کیفیت

مصالح ساختمانی و ارتقای سطح استانداردهای کشور انجام دهد؟

بگذارید بگویم که یک اقدام صحیح وزیر راه و شهرسازی و دولت یازدهم تا این لحظه، آزادسازی خرید و فروش مسکن مهر بود که انتظار می‌رود باعث شود با ورود سرمایه‌ها از خارج از مسکن مهر برای تکمیل و تجهیز و ارتقای سطح کیفیت ساخت مسکن مهر بیشتر شود و عملا این حق انتخاب به مردم داده شده که بتوانند متناسب با بودجه و سلیقه خود، کالای و مصالح ساختمانی مورد نظر خود را انتخاب کنند نه اینکه گرفتاری قیمت به کیفیت لطمه بزند و این مساله به طور حتم، رونق ساختمان را به همراه خواهد داشت. همین تجربه موفق در کوتاه مدت نشان داد که امیدواری‌ها به افزایش سطح کیفیت ساختمان و رعایت استانداردها در دوران وزارت آقای آخوندی بیشتر خواهد شد و انتظار می‌رود که بخشی از الزامات اجرایی استانداردهای تدوین شده صنعت ساختمان به ویژه در زمینه صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی در دولت یازدهم تعیین تکلیف شود و از همه مهمتر اینکه در شرایط خرید و فروش می‌توان شاهد افزایش ورود سرمایه از بیرون به داخل مسکن مهر بود.

■ و سخن آخر شما

من از مجله پنجره ایرانیان هم واقعا قدر دانی می‌کنم که در چند سال گذشته با همکاری باین نشریه احساس کردم که ورای فعالیت‌های تجاری و انتشار تبلیغات شرکت‌ها، به بخش‌های دیگر مثل دیدگاه‌ها و نظرات فعالان این صنعت توجه ویژه نشان می‌دهد و همواره رویکرد این ماهنامه ترویج و انتشار دیدگاه‌های مختلف را دارد و به واقع باید بگویم که نشریه پنجره ایرانیان، بازوی فرهنگی و رسانه‌ای صنعت در و پنجره می‌باشد و افتخار می‌کنیم که با نشریه پنجره ایرانیان همکاری داریم.

کنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی، شاهد دستکاری در فرمول و ترکیب مواد اولیه در فرایند تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی تولید داخل هم هستیم. شما این خطر را تا چه میزان جدی می‌دانید؟

این خطر همچنان وجود دارد و باید تاکید کنم متاسفانه برخی تولیدکنندگان که قدرت تولید با مواد درجه یک را ندارند و به دام قیمت شکنی و ارزان سازی محصولات خود افتاده‌اند، به ناچار به جای مواد اولیه مرغوب و استاندارد اروپایی و حفظ استانداردهای تولید پروفیل، اقدام به واردات مواد اولیه متفرقه و ترکیب آنها بدون رعایت فرمول و استاندارد مشغولند. این اقدام آنها نه تنها میزان مقاومت و کیفیت پروفیل در برابر شرایط محیطی و جغرافیایی را زیر سوال می‌برد، بلکه شاهد افت وزن استاندارد پروفیل‌های یادشده نیز هستیم و از آنجایی که آزمایشگاه تخصصی و مجهز همارشتن، به عنوان آزمایشگاه همکار موسسه استاندارد ایران محسوب می‌شود، به راحتی می‌توانیم کیفیت بد پروفیل‌ها را با آزمون‌های تخصصی رصد و ارزیابی کنیم و طبیعی است که به طور دقیق نسبت به کیفیت پروفیل‌های موجود در بازار اطلاعات دقیق تری در اختیار داریم که به واقع برخی نگرانی‌ها مبنی بر دستکاری در فرمول و ارزان سازی را تایید می‌کند.

■ اما سوال این است که چگونه برخی پروفیل‌های وارداتی فاقد استاندارد، گواهینامه فنی می‌گیرند و از مراحل سخت استاندارد داخلی عبور می‌کنند و وارد کشور و عرضه می‌شود؟

از قضا یکی از اعتراض‌های بنده به مرکز تحقیقات راه ساختمان و شهرسازی همین است که تحت چه شرایطی به پروفیل‌های گواهینامه داده می‌شود. چرا که واقعیت این است که بخشی از پروفیل‌های وارداتی از کشورهای همسایه در شرایط نابرابری مورد آزمون‌های فنی و کیفی قرار می‌گیرند به نحوی که یک پروفیلی را برای تست فنی توسط شرکت‌های واردکننده به مرکز تحقیقات ارائه می‌کنند و گواهی نامه‌های فنی لازم را دریافت می‌کنند اما پروفیل‌هایی که وارد و در کشور عرضه می‌شود، همان پروفیلی نیست که کیفیت آن مورد تایید مرکز تحقیقات قرار گرفته است و هیچگونه امکان کنترل نیز وجود ندارد به همین دلیل است که اینجانب اعتقاد دارم که شرایط و فرایند حاکم بر آزمون‌های فنی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی بین محصولات تولید داخل و وارداتی عادلانه نیست، چرا که در خصوص تولیدکنندگان داخلی، کارشناسان مرکز تحقیقات به راحتی از انبار و خط تولید واحدهای صنعتی داخلی نمونه برداری می‌کند اما در خصوص پروفیل‌های وارداتی این چنین فرایندی طی نمی‌شود که به نظر یک خطاست. البته خطر دیگر اینجاست که آزمایشگاه‌های مبادی ورودی برای دادن مجوز واردات کالا هم الزامات فنی و مقررات تعیین شده را رعایت نمی‌کنند و به هر صورت شاهد این هستیم که پروفیل‌های فاقد کیفیت به راحتی وارد کشور می‌شود.

■ با توجه به برخی مشکلات و چالش‌های ایجاد شده در بازار و صنعت پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی، فکر می‌کنید بیشتر چه شرکت‌های تضعیف می‌شوند و با مشکلات بیشتر مواجه خواهند شد؟

درباره چشم انداز آینده شرکت همارشتن در این شرایط باید اعلام کنم که راهبرد همارشتن به گونه‌ای است که برای همیشه جایگاه ممتاز خودمان را حفظ خواهیم کرد و دستکم از این میزان هوشیاری و تدبیر برخوردار هستیم که به تله‌های ایجاد شده در این صنعت نیافتیم. اما قبول دارم که مشکلات و چالش‌ها و خطاهای خواسته و ناخواسته برخی فعالان این صنعت، به کل صنعت ضربه می‌رساند و بدیهی است که این انتظار سایر تولیدکنندگان وجود دارد که در نتیجه یک تلاش فراگیر و خرد جمعی، مانع افت بیشتر کیفیت و بروز رفتارهای ناسالم و مخرب شوند. در این شرایط هم بدیهی است که شرکت‌های متفرقه دیگر هم در مسیر ارتقای کیفیت گام بر خواهند داشت و در نتیجه می‌توان برای جلوگیری از عرضه کالاهای فاقد کیفیت خارجی جلوگیری کرد و یا دست کم تقاضا برای این کالاها را کاهش داد. به طور مشخص انتظار می‌رود که تولیدکنندگان برجسته سیاست‌های خود را اصلاح کنند و قیمت‌های صحیح و واقعی را مبنای رقابت قرار دهند و حفظ بازار مهمتر از سهم بازار قلمداد شود. در این صورت شرکت‌های ممتاز در سطح برتر باقی می‌مانند و مشتریان خود را حفظ خواهند کرد و دیگر شرکت‌ها هم می‌توانند تولیدات خود را در سطح متوسط و کلاس economy عرضه کنند و مزاحمتی هم در میدان رقابت شکل نخواهد گرفت. اما وقتی شرکت‌هایی دارای برند تحت تاثیر تولیدکنندگان سطوح دیگر قرار گیرند و در سطح قیمت‌های آنان سهم خواهی کنند و وارد بازار شرکت‌های رده پایین تر شوند، طبیعی است که نظم نسبی بازار