

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مهندس رضا کاظمی؛

هورام سازه؛ سه گانه‌ای یگانه در صنعت کشور



اشاره

شرکت هورام سازه پارسین (هورامکو) تولیدکننده انواع سیستم‌های در و پنجره یو.پی.وی.سی، آلومینیوم و شیشه‌های دوجداره و سه جداره عایق در سال ۱۳۸۶ فعالیت خود را در استان البرز و شهر کرج با خط تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی آغاز کرد. ضرورت تولید و استفاده از فناوری پیشرفته در زمینه مصرف صحیح انرژی و جلوگیری از اتلاف آن، کارآفرینی، ایجاد اشتغال و بومی‌سازی فناوری از جمله عوامل موثر در تصمیم بنیان‌گذاران شرکت هورامکو در تاسیس و راه‌اندازی این مجموعه بوده است. مجموعه عواملی که باعث شد مدیران شرکت همواره در صدد ارتقاء سطح کیفی و پیشرفت مجموعه هورامکو باشند و در سال‌های بعد خط تولید آلومینیوم و شیشه دوجداره را نیز به مجموعه اضافه کنند. کارخانه این مجموعه هم‌اینک در شهر صنعتی کاوه (استان مرکزی) در صد کیلومتری تهران و در زمینی به وسعت ۵۰۰۰ مترمربع با ۷۰ نفر پرسنل در سه بخش یو.پی.وی.سی، آلومینیوم و شیشه دوجداره مشغول فعالیت است. تمام تلاش مدیران جوان و خلاق شرکت هورام سازه پارسین در راستای کسب رضایت مشتری و انجام صادقانه تعهدات این شرکت بوده و جهت تحقق این امر استفاده از بهترین مواد و مصالح به لحاظ کیفیت چه در مورد محصولات و چه در مورد ماشین‌آلات در دستور کار مدیران شرکت قرار گرفته است. انجام پروژه‌های متعدد در مدت زمان کوتاهی که از تاسیس شرکت می‌گذرد نشان‌دهنده مسیر صحیح اتخاذ شده از جانب مدیران این شرکت است. وجود نمایندگی‌های فعال در نقاط مختلف کشور و انجام پروژه‌های فراوان در استان‌های کشور نیز از دیگر افتخارات شرکت هورام سازه پارسین است. توجه جدی به امر آموزش و تقویت سطح فنی نیروی کار از دیگر عوامل موفقیت هورامکو بوده که در گفتگو با مدیرعامل این مجموعه بارها به اهمیت آن اشاره شد. برای آشنایی بیشتر با مهندس رضا کاظمی، مدیرعامل شرکت هورام سازه پارسین و عضو هیأت مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران، گفتگویی با او انجام دادیم که در ادامه توجه شما را به مشروح آن جلب می‌کنیم:

■ درباره پیشینه شرکت هورام سازه پارسیان توضیح دهید؟

شرکت هورام سازه پارسیان که با برند هورامکو در زمینه تولید در و پنجره و شیشه دوجداره فعالیت می‌کند، سال ۱۳۸۶ در اداره ثبت شرکت‌ها به صورت رسمی ثبت شده است. این شرکت از سال ۱۳۸۷ فعالیت خود را در استان البرز و شهر کرج شروع کرد و در سال ۱۳۸۹ ضمن دریافت پروانه بهره‌برداری، به استان مرکزی و شهر صنعتی کاوه در ۱۰۰ کیلومتری تهران انتقال یافت. گسترش فعالیت شرکت و تهیه خطوط جدید تولید در و پنجره و خط صنعتی کامل شیشه دوجداره در همین زمان اتفاق افتاد. سال ۱۳۹۰ آغاز فعالیت گسترده و رشد شرکت هورامکو بود، چون ما عملاً تا قبل از این زمان به تجهیز کارگاه، آموزش نیروی انسانی، تهیه ماشین‌آلات و تکمیل سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مجموعه مشغول بودیم. در سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ که دوران خوب و پررونق صنعت یو.پی.وی.سی بود، ما هم با افزایش تقاضا از سوی بازار مواجه شدیم و شرایط کاری خوبی رقم خورد که باعث تثبیت ما در این صنعت شد. در سال‌های اخیر نیز با وجود رکودی که در همه عرصه‌ها در کشور شاهد آن بودیم مجموعه ما توانسته است به رشد خود ادامه دهد، به گونه‌ای که در ابتدای سال ۱۳۹۵ موفق شدیم خط تولید آلومینیوم را در کارخانه راهاندازی کنیم. در حال حاضر شرکت هورامکو در زمینه تولید در سه مقوله یو.پی.وی.سی، آلومینیوم و شیشه فعالیت دارد.

■ مساحت کارخانه و تعداد کارکنان مجموعه در حال حاضر چقدر است؟

فضای فعلی کارخانه در زمینی به مساحت ۵ هزار مترمربع و زیربنای ۲۲۰۰ مترمربع واقع شده است که در نظر داریم هزار مترمربع در سال آینده به آن اضافه کنیم. تعداد پرسنل ما در حال حاضر طبق لیست بیمه تامین اجتماعی ۷۰ نفر است که در سال‌های رکود سعی کردیم تعداد نیروی کاری مجموعه را کم نکنیم.

■ درباره محصولات یو.پی.وی.سی هورامکو کمی توضیح دهید؟

فعالیت ما در بخش یو.پی.وی.سی از سال ۱۳۸۷ آغاز شد و در واقع یو.پی.وی.سی اولین بخشی است که هورامکو در آن فعالیت کرده است. سیاست ما در بخش یو.پی.وی.سی تولید در تعداد بالا بود و در سال‌های اخیر که به دلیل رکود، بسیاری از همکاران مجبور به تعدیل نیرو شدند ما نه تنها این کار را نکردیم بلکه ضمن حفظ نیروی کار که سرمایه واقعی هر صنعتی است، تلاش کردیم شرایط را برای افزایش و رشد ظرفیت نیز فراهم کنیم. بر همین اساس در سال‌های اخیر علاوه بر دو خط دوسر که در مجموعه فعال بود یک خط تک سر، یک خط چهارسر و یک دستگاه خم پروفیل شش متری نیز اضافه کردیم. هم‌اینک مجموعه از نظر ماشین‌آلات در شرایط خوبی است و توانایی اجرای بالایی به وجود آمده است. پروفیل‌های مورد استفاده در مجموعه هم از برندهای معتبر داخلی و هم پروفیل‌های خوب خارجی است و بسته به نوع پروژه، استفاده از یک نوع پروفیل را به کارفرما پیشنهاد می‌دهیم. ضمن این که کنترل کیفی روند تولید در مورد همه پروفیل‌ها اجرا می‌شود و همه پروفیل‌ها با شرایطی یکسان و استاندارد تولید می‌شوند.

علاوه بر این، در سال‌های اخیر فعالیت ما در زمینه برندینگ نیز گسترده‌تر شد و تلاش کردیم با معرفی ظرفیت‌ها و توانمندی‌های مجموعه‌مان به مشتریان در انتخاب درست کمک کنیم. باعث افتخار ماست که با مشتریانی کار کنیم که به دلیل آگاهی و شناختی که از مجموعه ما پیدا کرده‌اند ما را انتخاب می‌کنند.

توجه به بحث آموزش و ارتقاء سطح علمی و فنی نیروی انسانی نیز از دیگر مباحثی است که در مجموعه با جدیت پیگیری می‌شود و تلاش می‌کنیم دوره‌های آموزشی به صورت مستمر برای پرسنل داشته باشیم.

■ در مورد شرایط تولید شیشه دوجداره در هورامکو توضیح دهید؟

متأسفانه در صنعت در و پنجره توجه چندانی به شیشه نشده و بیشتر به نوع پروفیل و براق‌آلات پرداخته شده است در صورتی که نزدیک به ۷۰ درصد مساحت یک پنجره را شیشه تشکیل می‌دهد و وجود شیشه استاندارد تاثیر زیادی بر بهبود عملکرد یک پنجره استاندارد دارد. نقش شیشه استاندارد در بحث عایق صوتی و حرارتی و حفظ انرژی در یک پنجره بسیار زیاد است و بخش عمده‌ای از این مباحث به نوع شیشه و نحوه به کارگیری آن مربوط است. به دلیل اهمیت این موضوع یکی از دوره‌های آموزشی که انجمن در و پنجره یو.پی.وی.سی

در نمایشگاه تهران در نظر گرفته است مربوط به شناخت انواع شیشه، نحوه عملکرد و تاثیر آن در ساخت پنجره استاندارد است. مجموعه هورامکو به دلیل اهمیت بحث شیشه در تولید پنجره استاندارد، از سال ۱۳۹۴ در صدد اخذ گواهینامه استاندارد خط تولید شیشه دوجداره بود که موفق شدیم خردادماه سال ۱۳۹۵ این استاندارد را به دست آوریم. در حال حاضر خط تولید شیشه دوجداره ما با ظرفیت تولید ماهیانه ۵ هزار مترمربع علاوه بر تامین نیاز کارخانه، اقدام به ارائه شیشه دوجداره به دیگر همکاران می‌کند. موضوع دیگری که در این بین وجود دارد عدم شناخت و آگاهی مردم نسبت به انواع شیشه و عملکردهای متنوع آن است.

■ در مورد انواع شیشه‌ها یک مقدار بیشتر توضیح دهید.

انواع شیشه‌های هوشمند، لمینیت، سکوریت، خودتمیزشونده، Low-i و... وجود دارد که هر کدام با عملکردهای متفاوتی که دارند می‌توانند در جاهای مختلف به کار گرفته شود. به عنوان مثال در شیشه Low-i (کم گسیل کننده یا کنترل کننده انرژی) که با استفاده از فناوری نانو تولید می‌شود، میزان حفظ انرژی و عایق حرارتی بودن چندین برابر بیشتر از سایر شیشه‌هاست یا شیشه‌های خودتمیزشونده که این شیشه نیز با کمک فناوری نانو به شکلی طراحی و تولید شده است که در اثر باد، باران و آفتاب سطح آن خودبه خود تمیز می‌شود و در برج‌ها و ساختمان‌های بلندمرتبه مورد استفاده قرار می‌گیرد. شناخت و آگاهی مردم از عملکرد انواع شیشه به ما کمک می‌کند تا با آسودگی بیشتری از این شیشه‌ها در پروژه‌ها استفاده کنیم و به مشتریان بر اساس نیازشان پیشنهاد مناسب را ارائه دهیم.

■ یک مشتری چگونه باید نسبت به استاندارد بودن و رعایت موارد فنی تولید شیشه دوجداره اطمینان پیدا کند؟

متأسفانه راه مشخصی برای آزمون موارد استاندارد شیشه برای مشتریان وجود ندارد. در واقع موارد فنی مثل نوع شیشه، میزان گاز آرگون استفاده شده برای ایجاد خلاء، پرس مناسب شیشه، درزبندی و عایق‌بندی مناسب شیشه و سایر موارد توسط مشتری قابل آزمون نیست و مشتری باید بنا بر شناختی که از تولیدکننده دارد به او اعتماد کند. مشتری باید با جستجو در فضاهایی که وجود دارد تولیدکننده مناسبی که کیفیت کار و توانمندی‌اش را تأیید می‌کند بیابد و سپس اقدام به خرید کند.

■ درباره فعالیت مجموعه در زمینه آلومینیوم و شرایط کلی این بخش نیز توضیح دهید.

البته شخصاً قائل به چنین تفکیک و تقسیم‌بندی نیستیم و مباحثی مثل مقایسه پنجره آلومینیوم، یو.پی.وی.سی، چوب، آلوود و... را نمی‌پسندیم و معتقد به پنجره استاندارد هستیم؛ یعنی در همه این زمینه‌ها باید به دنبال تولید پنجره باکیفیت و استاندارد باشیم و جنس مواد اولیه، ابتدایه‌ساکن چندان مطرح نیست. همه این مواد و متریال برتری و مزایا و همین‌طور نقطه‌ضعف و ایرادهای خاص خود را دارند که بسته به نوع پروژه، عملکرد مورد نیاز و بودجه کارفرما می‌توان از هر کدام از این مواد استفاده کرد.

مجموعه هورامکو بر اساس نیاز بازار و جامعه و تحقیقاتی که در سال ۱۳۹۴ انجام دادیم به این نتیجه رسید که بخش آلومینیوم را راهاندازی کند. در انتهای این سال اقدام به خرید ماشین‌آلات ایتالیایی کردیم و در خردادماه ۱۳۹۵ با دو پروفیل خوب داخلی و خارجی شروع به تولید کردیم. البته به دلیل پیشینه‌ای که در بازار داشتیم توانستیم ظرف این شش ماهی که از آغاز کار بخش آلومینیوم می‌گذشت چندین پروژه خوب در تهران، کربلا، خرمشهر، همدان، ساوه، کرمانشاه، کرج، نوشهر، نور و شهرهای دیگر اجرا کنیم.

■ یک مشتری برای انتخاب یک مجموعه برای انجام کار باید به چه

مواردی توجه کند؟

اولین موضوعی که در این کار لازم است مورد توجه قرار گیرد توان اجرایی و مدیریتی و در مرحله بعد سابقه اجرایی آن مجموعه است. ما برای شروع کار بخش آلومینیوم ابتدا نیروی کار متخصص را پیدا کردیم. در مرحله بعد دستگاه‌ها و ماشین‌آلات مناسب را خریداری کردیم و در مرحله آخر اقدام به تهیه مواد اولیه استاندارد کردیم. در نهایت کنار هم قرار گرفتن همه این موارد به راهاندازی یک خط تولید خوب و تولید یک محصول استاندارد منجر شد. می‌بینید که برای پیشبرد این کارها نیاز به یک مدیریت و برنامه‌ریزی دقیق است تا هر کدام

از این مراحل به درستی انجام شود و نتیجه نهایی کار مثبت باشد. مشتری نیز برای انتخاب یک مجموعه باید به این آیتم‌ها توجه کند تا انتخاب درستی انجام دهد.

■ ظرفیت تولید در هر کدام از این بخش‌ها چقدر است؟

در بخش یو.پی.وی.سی ظرفیت تولید ما روزانه ۳۰۰ مترمربع که تقریباً معادل ۱۰۰ تا ۱۲۰ پنجره است. در بخش شیشه ظرفیت تولید ماهانه ۷ هزار مترمربع است ولی تولید فعلی کارخانه ۵ هزار مترمربع است. در بخش آلومینیوم هم به دلیل متفاوت بودن شرایط پروژه‌ها هنوز به عدد دقیقی از نظر جامعیت آماری نرسیدیم.

■ ظاهراً در بخش بازرگانی نیز فعال هستید، در این زمینه چه فعالیت‌هایی دارید؟

به نظر من یک تولیدکننده خوب باید بازرگان خوبی هم باشد تا بتواند شرایط موثری برای فعالیت خود فراهم کند. مجموعه ما از سال ۱۳۹۲ با توجه به شناختی که از بازار، مشتریان و شرایط کار داشتیم و طبق صحبت‌هایی که با مدیران مجموعه ویستابست انجام دادیم فروش پروفیل این شرکت را به مجموعه‌هایی که ساختار کاری، مدیریتی و مالی روشن و مشخصی داشتند آغاز کردیم. در قدم اول مجموعه ما به عنوان نماینده فروش پروفیل ویستابست در استان‌های مرکزی و قم شروع به کار کرد که توانستیم مشتریان خوبی را برای این مجموعه جذب کنیم. البته نگاه ما به این کار فقط به عنوان فروشنده کالا نبود بلکه به عنوان مشاور در کنار این عزیزان بودیم و در حال حاضر نیز به این مشتریان خدمات آموزشی و مشاوره‌ای مختلفی ارائه می‌دهیم. در طول این سال‌ها این رابطه دوطرفه از رابطه خریدار - فروشنده بسیار فراتر رفته و ما توانستیم در زمینه‌های مختلفی باهم کار کنیم. در حال حاضر نیز علاوه بر پروفیل، در زمینه پراک آلات، ماشین آلات، خدمات مشاوره‌ای و... با شرکت‌های مختلف همکاری داریم.

■ اخیراً نرخ تعرفه‌های گمرکی پروفیل افزایش زیادی پیدا کرده است، این افزایش چه تاثیری بر بازار و شرایط کار شما دارد؟

می‌توان به این قضیه به دو صورت نگاه کرد، چون از طرفی افزایش تعرفه باعث می‌شود از واردات پروفیل‌های بی کیفیت کاسته شود که نتیجه مثبتی به شمار می‌رود. از طرف دیگر افزایش قیمت پروفیل‌های خوب خارجی می‌تواند باعث کاهش تقاضا و متعاقب آن کاهش واردات این محصولات شود. وجود این محصولات با کیفیت به دلیل ایجاد رقابت برای ارتقاء سطح کیفی محصولات داخلی لازم است و در نبود این محصولات رقابت نیز از بین می‌رود که این نکته برای پیشرفت صنعت ما نکته منفی به حساب می‌آید.

■ ارزیابی کلی تان از صنعت و بازار فعلی در و پنجره چیست؟

طبق آمارهایی که وجود دارد در چهار سال اخیر میزان ساخت و ساز بسیار کاهش پیدا کرده و پروانه‌های کمی در این خصوص صادر شده است. بسیاری از کسانی که در بخش ساختمان

و مسکن فعال بودند نیز به دلیل رکود به وجود آمده از این بخش خارج شدند. در مجموع وضعیت بازار و صنعت مسکن در سال‌های اخیر شرایط چندان خوبی نداشت و فعالان این صنعت سال‌های بدی را سپری کردند. البته با توجه به تحولاتی که در زمینه نرخ سود بانکی به وجود آمده انتظار می‌رود سرمایه‌گذارانی که سرمایه خود را در بانک‌ها قرار داده بودند به سمت ساخت و ساز متمایل شوند و رکود موجود در بازار و صنعت ساختمان پایان یابد. بسیاری از صنایع در این بازه زمانی افول ناگهانی را تجربه کرده‌اند و بخش مسکن نیز از این مسئله مستثنا نبود و همچنین مسکن مهر که بسیاری از مشکلات امروز ما متأثر از سیاست‌های اشتباه آن است نیز باعث تشدید وخامت آن شرایط شد و بسیاری از شرکت‌ها و اشخاص به امید سود زیاد، بدون برنامه‌ریزی و آینده‌نگری در آن مقطع وارد صنعت در و پنجره شدند و اکنون دچار مشکل شده‌اند. در هر صورت در حال حاضر در این صنعت با بالانس نبودن عرضه و تقاضا مواجه هستیم و این مسئله به سادگی قابل حل شدن نیست.

■ نقش انجمن‌ها و تشکلهای صنفی در این شرایط چیست؟

انجمن‌ها ضمانت اجرایی ندارند چون بودجه و ابزار کافی برای این کار در اختیار ندارند. انجمن یک جامعه کوچک است که می‌تواند فرهنگ‌سازی کند و به آن جامعه برای پیشبرد اهدافش کمک کند. این کمک از طریق آموزش می‌تواند صورت گیرد. انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی با اینکه یک تشکل نوپا است اما در حال برنامه‌ریزی بلندمدت برای آموزش اعضای می‌باشد. البته محدودیت‌های سخت‌افزاری و کمبودهایی که انجمن دارد دست ما را برای انجام بسیاری از کارها بسته است. با این حال اعضای هیات مدیره تمام تلاش خود را می‌کنند تا برنامه‌های مفیدی تدارک ببینند که به رشد و اعتلای صنف کمک کند. وظیفه اصلی انجمن آگاه‌سازی و رشد اعضای و همچنین معرفی محصول استاندارد به مصرف‌کنندگان است تا آنها بتوانند تولیدکننده مناسب را شناسایی کنند و این می‌تواند کمکی مناسب هم به اعضای و هم به مشتریان باشد. همچنین در کنار کمک‌های آموزشی می‌توان رایزنی‌هایی را در زمینه تبلیغات انجام داد تا اعضای بتوانند با هزینه کمتری به معرفی شرکت خود بپردازند.

■ به عنوان یکی از اعضای هیات مدیره انجمن در و پنجره یو.پی.وی.سی،

نظر تان پیرامون فعالیت سایر تشکلهای مشابه چیست؟

نظر شخصی من این است؛ تا زمانی که موازی کاری نباشد از هر تشکلی که در راستای کمک به فعالیت صنفی صنعت در و پنجره اعلام حضور کند حمایت می‌کنیم و وجود این تشکل‌ها را برای رشد و توسعه صنف لازم می‌دانیم. از هر انجمنی که طبق قانون و در چارچوب‌های مشخص و با رعایت اخلاقی تشکیل شود استقبال می‌کنیم و وجود انجمن‌های متعدد را نه تنها نافی اهداف آموزشی نمی‌دانیم بلکه بسیار هم لازم می‌دانیم. باید همه تشکل‌ها و انجمن‌ها با هم‌افزایی و همفکری برای کمک به پیشبرد اهداف صنف قدم برداریم.

