



بازدید وزیر صنعت، معدن و تجارت از مجموعه همارشتن



اشاره

پنجره ایرانیان: محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت کشورمان به همراه هیأتی بلندمرتبه در روز دوشنبه ۴ اردیبهشت ۱۳۹۶ از مجموعه تولیدی همارشتن دیدن کرد. هوشنگ بازوند، استاندار لرستان؛ محمد خدابخشی، نماینده الیگودرز در مجلس شورای اسلامی؛ فرماندار الیگودرز و تعدادی دیگر از مقامات محلی، مهندس نعمت‌زاده را در این بازدید همراهی می‌کردند. این بازدید از مجموعه همارشتن که یکی از ۱۰ واحد تولیدی برتر استان لرستان به‌شمار می‌آید، نشان از اهمیت این واحد تولیدی و نقش آن در صنعت کشورمان دارد.

به بهانه این بازدید، انجمن ملی صنایع پلاستیک ایران (اینپیا) گفتگویی را با مهندس محسن صفایی، مدیرعامل شرکت همارشتن ترتیب داده است که در ادامه از نظر شما می‌گذرد:

استفاده می‌شود، یک محصول جدید تعریف کردیم. ما دست به تولید عایقی رطوبتی زدیم تا بتوانیم سهمی از یک بازار جدید را کسب کنیم که نسبتاً هم موفق بودیم چون توانستیم دو استاندارد آمریکایی و آلمانی دریافت کنیم و در عرض چند ماه، یکی از تولیدکنندگان مطرح این محصول شویم.

موفق شده‌ایم متروها را به‌عنوان مشتریان خود جذب کنیم. یکی از راهکارهای برون‌رفت از مشکلات شرکت‌هایی که همیشه تک‌محصولی کار می‌کنند تنوع بخشیدن به تولیدات است؛ یعنی اگر قرار باشد که به خودشان فکر نکنند و محصول جدیدی به بازار عرضه نکنند، طبیعتاً از بین خواهند رفت. همان‌طور که می‌دانید همارشتن اولین تولیدکننده پروفیل در کشور است و پس از ما ۵۴ کارخانه آمدند و به تولید پروفیل یو.پی.وی.سی پرداختند؛ اما حالا ۴۵ شرکت از آنها طی سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ تعطیل شدند و در حال حاضر تنها ۱۰ شرکت با کمتر از نصف ظرفیت در حال فعالیت هستند.

ما به دلیل اینکه رقبای ما در ۱۰، ۱۲ سال گذشته زیاد شده‌اند، به موارد دیگری فکر کردیم تا با تولید محصولات جدید خودمان را از تنگنای رکود، عبور دهیم. منظور من این است که اگر صرفاً روی پروفیل کار کرده بودیم، سرنوشتی جز سرنوشت این ۴۵ واحد که تعطیل شده‌اند نداشتیم؛ ما هوشمندانه برخورد کردیم که امروز سر کار هستیم و در شرایط و انفسای اقتصادی کشور می‌توانیم نفس می‌کشیم و با این ترفند توانستیم خودمان را اداره کنیم.

♦ آیا واحد تولیدی شما از سیاست‌های اقتصادی سال‌های گذشته لطمه خورد است؟

بله یکی از اشتباهاتی که این دولت انجام داد، آزادسازی واردات تولیداتی بود که نمونه استاندارد باکیفیت داخلی داشت، مثل پروفیل‌های یو.پی.وی.سی که راه ورود آن بعد از توافقنامه ترجیحی با ترکیه، به ایران باز شد. اگر این اشتباه راهبردی اتفاق نمی‌افتاد، بسیاری از واحدهای داخلی به تعطیلی کشیده نمی‌شدند.

♦ آقای مهندس، بازدید وزیر صنعت و معدن از همارشتن با چه هدفی انجام شد؟

بازدید که وزیر صنعت از واحد همارشتن انجام داد، در حاشیه افتتاح چند واحد در منطقه مانند کارخانه سیمان و بازدید از کارخانه فرو آلیاژ و شهر صنعتی ازنا و اولین بازدید آنها از کارخانه همارشتن بود.

همارشتن یکی از ۱۰ کارخانه برجسته استان لرستان است، معمولاً وقتی مقامات به این منطقه می‌آیند از واحد ما هم به‌عنوان یک واحد تولیدی موفق، بازدید انجام می‌دهند. در بازدید روز گذشته هم از مقامات محلی، بازوند، استاندار لرستان، خدابخشی نماینده شهرستان الیگودرز بودند و فرماندار و مقامات محلی، وزیر صنعت را همراهی می‌کردند.

♦ نظر وزیر بعد بازدید از واحد همارشتن چه بود؟

به دلیل همراهی یک تیم خبرنگار همراه آقای نعمت‌زاده، ایشان در پایان بازدید از همارشتن در جمع خبرنگاران، واحد ما را با معیارهای امروزی و همچنین با کیفیت اروپایی، دارای گواهینامه‌های بین‌المللی دانست که در منطقه‌ای محروم در حال تولید است و جزو موفق‌هاست. وزیر صنعت همچنین گفت: هرچند ما می‌دانیم که این واحد سرمایه در گردش کافی ندارد ولی هیچ بدهی به افراد و اشخاص و تأمین اجتماعی و کارگر ندارد پس باید دید شرکت‌هایی که با مشکل مواجه هستند با چه پشتکار و مدیریتی کار خودشان را در منطقه ادامه می‌دهند.

بخشی از حرف‌های وزیر برای ما ارزشمند بود اما بخشی از این حرف‌ها می‌تواند فراق‌کنی باشد برای وضعیت نه‌چندان مطلوب اوضاع صنعت کشور.

♦ با توجه به رکود اقتصادی سال‌های اخیر، واحد همارشتن چه راهی را برای برون‌رفت از این مشکلات انتخاب کرد؟

ما در سال ۱۳۹۵ یک نوآوری کردیم. همارشتن یک واحد چند محصوله است ولی تقریباً پارسال به دلیل تداوم رکود ساخت مسکن؛ یعنی جایی که محصولات ما آنجا



♦ در مورد سابقه تاسیس و تولیدات همارشتن کمی توضیح می‌دهید؟

شرکت همارشتن یک شرکت ۲۶ ساله است و در سال ۱۳۷۰ به اسم نساجی همارشتن فعالیت خود را با تولید کیسه‌های PP که مورد مصرف آرد و غلات است شروع کرد.

ما سال ۱۳۸۳ طرح توسعه‌ای را تعریف کردیم که ماشین تولید پروفیل یو.پی.وی.سی را وارد و تولید این پروفیل را آغاز کنیم. بلافاصله ماشین‌آلات را از کراسماهای آلمان آوردیم و در سال ۱۳۸۴ محصولات پروفیل یو.پی.وی.سی را به بازار ارائه کردیم. چون در تولید و صادرات کیسه‌های PP به کشورهای CIS و منطقه صاحب تجربه بودیم، از همان ابتدا، روی صادرات پروفیل کار کردیم و این باعث شد که همارشتن سال ۱۳۸۶ و ۱۳۸۷ به‌عنوان صادرکننده نمونه استانی برگزیده شود.

ما پروفیل‌های یو.پی.وی.سی را به کردستان عراق، تاجیکستان، قرقیزستان، آذربایجان، ارمنستان و کشورهای مختلف صادر می‌کردیم ولی متأسفانه بعد از ما تولیدکننده‌های کم کیفیت با نصف قیمت و با کیفیت ۵ برابر پایین‌تر از ما آمدند و بازار را از ما گرفتند که بعد از آنها هم ترک‌ها باقیمت پایین‌تر و البته کیفیت پایین‌تر، جانشین تولیدات کم کیفیت ایرانی‌ها شدند. درحالی‌که تعداد زیادی تولیدکننده پروفیل برجسته ایرانی در این کشور فعالیت داشتند.

هرچند آن بازارها را از دست دادیم ولی به دلیل اینکه تاکید ما روی کیفیت بود در ایران توانستیم جزو پروفیل‌های ممتاز قرار بگیریم و به همین دلیل بازار داخلی‌ای برای ما ایجاد شد که صادرات، معنای خود را از دست داد.

یکی از دیگر کارهایی که کردیم این بود که در راستای فرهنگ‌سازی استفاده از پروفیل یو.پی.وی.سی بالاچار کارخانه پنجره‌سازی را راه‌اندازی کردیم تا بتوانیم خودمان در پروژه‌هایی شرکت کنیم که در آن زمان سازندگان آنها این پروفیل را نمی‌شناختند؛ و تلاش کردیم آنها را با این محصول آشنا کنیم و درواقع جذابیت حضور در پروژه‌ها با وجود اینکه کار خیلی سختی هم بود، باعث شد که ما به منابع جدیدی از بازار کشور مثل برج‌ها و ساختمان‌های مرتفع، مجتمع‌ها و شهرک‌های ویلایی دست پیدا کنیم.

سال ۱۳۸۶، خط شیت پی.وی.سی را وارد کردیم که این خط شیت پی.وی.سی هم با تکنولوژی کراسماهای بود. درواقع سعی کردیم ورق‌های پی.وی.سی را جایگزین ورق‌های چوبی MDF کنیم. برای تبدیل مواد خام به محصول نهایی، همانطور که پروفیل را به پنجره تبدیل می‌کردیم، برای این ورق‌ها نیز کارخانه کابینت‌سازی ایجاد کردیم؛ در نتیجه بخشی از ورق‌های همارشتن را در بازار می‌فروختیم و بخشی از آن را صادر می‌کردیم و با بخشی از آنها کابینت تولید می‌کردیم.

در سال ۱۳۸۷ یک خط تولید WPC چوب پلاست ایجاد کردیم که با آن بخشی از متریکال دیوارپوش و قرنیز را تولید می‌کند و به این وسیله به تنوعی از ورق‌ها در ضخامت‌های مختلف رسیدیم.

همچنین به سمت تولید ورق‌های (نرم و تراسپارنت) رفتیم که در کارخانه‌ها به‌جای پرده‌های بین سالتی و به‌جای در استفاده می‌شود یا ورق‌های (ریچید و تراناسپارنت) که جای شیشه در داخل استفاده می‌شود و همچنین ورق‌های رنگی و ورق‌های با طرح‌های چوبی که بعضی از این ورق‌های ۳ میلی‌متری را با فرم دادن، به‌عنوان سقف کاذب کاربردی کردیم و این روند تنوع محصولات را ادامه دادیم.

تا سال ۱۳۹۵ که ابتدای سال استارت پروژه تولید ژئوممبران را زدیم و با جمع‌آوری اطلاعات توسط کارشناس‌های شرکت توانستیم در اردیبهشت ۱۳۹۵ ژئوممبران را تعریف کنیم و این ورق‌های ما که عایق رطوبتی هستند برای آب‌بندی تونل‌ها و گودال و فونداسیون و استخرها استفاده می‌شود که آن هم تنوعی دیگری مثل ضخامت‌های مختلف دارد و یک محصول دیگری که از آن تولید کردیم، ورق‌های دولایه پی.وی.سی ژئوممبران است که برای روف گاردن استفاده می‌شود یعنی سقف‌های ساختمانی که باغچه می‌کنند.

در همین راستا، در مورد کفپوش‌های پی.وی.سی به‌صورت تایل و رول، استارت کرده‌ایم که ظرف دو ماه آینده بتوانیم آن کار را پیش ببریم و ضمن اینکه امیدوارم در نیمه دوم سال ۱۳۹۶، بتوانیم ورق‌های (ماربل شیت) را که درواقع ورق‌های طرح سنگ هست را برای دیوارپوش در ابعاد ۲ متر در ۳ متر در نیمه دوم سال تولید آن را شروع کنیم.



