



در مصاحبه اختصاصی پنجره ایرانیان با هبت‌الله فاضلی مطرح شد:

پنجره‌ای به سبک آبسکون

اشاره:

صنعت آلومینیوم در ایران از قدمتی طولانی برخوردار بوده و از صنایع پویا و پیشرفته کشور به‌شمار می‌آید. شنیدن حکایت فراز و فرودی که این صنعت پشت سر گذاشته و جایگاه و اهمیتی که امروزه به خود اختصاص داده از زبان پیشکسوتان این صنعت شنیدنی است. در این میان اما، گوش سپردن به کلام شیرین و توصیه‌های گرانقدر هبت‌الله فاضلی، حین روایت سرگذشت آبسکون، نکات نغز و آموزنده بسیاری در دل خود داشت. مدیر عامل شرکت آبسکون که بیش از ۵۰ سال از عمر با برکت خود را صرف اعتلای صنعت کشور کرده است، در سال‌های سخت اوایل انقلاب و روزهای پراشوب جنگ تحمیلی، با تشکیل اتحادیه شرکت‌های تعاونی صنایع آلومینیوم، در تثبیت و تقویت این صنعت نقش بسزایی را ایفا کرده است. رئیس سال‌های دور اتحادیه شرکت‌های تعاونی صنایع آلومینیوم، در همان روزهایی که صنعت کشور با چالش‌های بسیاری دست به گریبان بود، برای خودکفایی در عرصه آلومینیوم و ارتقای سطح کمی و کیفی تولیدات، به دست‌اندرکاران دولتی فشار می‌آورد تا هرچه زودتر تولید در کشور بومی شود؛ و پس از تحقق این هدف خود بی‌درنگ مدرنیزه کردن صنعت را در سرلوحه کار خویش قرار داد. هبت‌الله فاضلی پس از سپری کردن سال‌ها تلاش و تولید، امروز با افتخار از محصولات آبسکون یاد می‌کند؛ محصولاتی که به‌زعم او از بالاترین استانداردهای جهانی برخوردار است؛ و با افتخار از مجموعه‌ای سخن می‌گوید که هم‌اکنون تمام مراحل تولید آلومینیوم ساختمانی را از تولید پروفیل تا اجرای پروژه‌ها، به سبک اختصاصی خود انجام می‌دهد. در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با هبت‌الله فاضلی، مدیر عامل شرکت آبسکون، نکاتی در خصوص پیشینه صنعت آلومینیوم، آبسکون و بازار امروز مطرح شد. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ جناب آقای فاضلی لطف کنید در خصوص پیشینه فعالیت‌های خود قدری توضیح دهید.

من از سال ۱۳۴۷ که به تهران آمدم در صنعت آلومینیوم مشغول به کار بودم. در آن زمان کارگاهی داشتیم و در ماه حدود ۲۰ تن در و پنجره تولید می‌کردیم. در ابتدای انقلاب که دولت شرکت‌های تعاونی را ترویج و تشویق می‌کرد، ما نیز ابتدا یک تعاونی تشکیل دادیم و پس از آن به تاسیس اتحادیه مبادرت کردیم. یکی از فعالیت‌های مهم اتحادیه شرکت‌های تعاونی صنایع آلومینیوم در آن زمان توزیع پروفیل‌های آلومینیوم در

سطح کشور بود؛ بدین صورت که بیلتهای ایرالکو در اختیار اتحادیه قرار می‌گرفت و ما آن را پس از تبدیل به پروفیل، میان تعاونی‌های سراسر کشور تقسیم می‌کردیم. اما در آن دوره مشکلات و کمبودهای بسیاری در زمینه تامین مواد اولیه آلومینیومی در کشور احساس می‌شد. این موضوع را با دولت وقت در میان گذاشتیم، و مذاکرات بسیاری را با مسئولان انجام دادیم. حتی در سال ۱۳۶۲ روزنامه اقتصادی معتبر آن دوره، یعنی روزنامه بورس، و دیگر مطبوعات مصاحبه مفصلی با من انجام دادند و در آنجا قویا اعلام کردم که اگر وزارت صنایع همکاری کند ما می‌توانیم ماشین‌آلات تولید برخی

نیز به دلایل متعدد نتوانست انتظارات همه مصرف کنندگان را برآورده سازد. اما در تمام این سال‌ها آلومینیوم بازار خود را داشت و در این سال‌ها با ورود پنجره‌های ترمال بریک، این محصولات به‌عنوان یکی از پنجره‌های عایق حرارتی فوق‌العاده مورد توجه مصرف کنندگان قرار گرفت. توجه داشته باشید که آلومینیوم از ویژگی‌های منحصربفردی برخوردار است. برای نمونه آلومینیوم کاملاً قابل بازیافت است و به چرخه تولید بازمی‌گردد، از این جهت نوعی سرمایه‌گذاری بنیادین به‌شمار می‌رود. همچنین از نظر زیبایی و استحکام این عنصر حرف اول را در میان دیگر مواد موجود می‌زند. با در نظر گرفتن کلیت این شرایط، آلومینیوم از بازار بسیار خوبی برخوردار است.

■ **برای حفظ وضعیت مساعد بازار آلومینیوم، چه کارهایی باید صورت گیرد؟**
ما در تشکیل‌های موجود اعم از انجمن‌ها و اتحادیه‌ها و سندیکا همواره این مسائل را مورد بحث و بررسی قرار می‌دهیم و تلاش می‌کنیم سیاست‌هایی اتخاذ شود که صنعت آلومینیوم به سمت کیفیت بهتر حرکت کند.

■ **به نظر شما برای جلوگیری از تولید محصولات بی‌کیفیت در بازار چه راهکارهایی وجود دارد؟**

نخست، کلیه تولیدکنندگان باید با سندیکای آلومینیوم و اتحادیه هماهنگ باشند. در سندیکا همه قشرها مانند ایرالکو، کارخانجات و سازمان‌های مختلف دولتی حضور دارند. همچنین باید در خصوص اطلاع‌رسانی و آگاهی‌بخشی نیز اقداماتی بسیاری انجام شود. از سوی دیگر باید از مراکز و نهادهای دولتی نیز کمک گرفته شود تا هرچه بهتر در مسیر حفظ و ارتقای کیفیت تولیدات این صنعت حرکت کنیم. همچنین در این مسیر باید مصرف‌کنندگان را از قابلیت‌های آلومینیوم آگاه کرد تا با افزایش استفاده از این محصول مردم بیشتری از مزایای آن بهره‌مند شوند. شرکت آبسکون به‌نوبه خود برای اطلاع‌رسانی عمومی ده برنامه اختصاصی در سیمای جمهوری اسلامی ترتیب داد و مواردی را که مردم باید در خصوص پنجره‌های آلومینیومی بدانند، به اطلاع عموم رساند. به‌طور کلی باید فرهنگ‌سازی انجام شود.

■ **چگونه می‌توان در این زمینه فرهنگ‌سازی کرد؟**

به نظر من به دو صورت می‌توان این فرهنگ‌سازی را انجام داد: بخشی از این فرهنگ‌سازی باید متوجه مصرف‌کنندگان باشد، و بخش دیگر آن در خصوص تولیدکنندگان باید انجام شود. ابتدا باید به کمک رسانه‌های مختلف مصرف‌کنندگان را از مزایای محصولات آلومینیومی آگاه کرد. از سوی دیگر باید تولیدکنندگان خود را مجاب کنیم که رمز ماندگاری در صنعت، کیفیت مطلوب است. البته در این سال‌ها اتفاقات خوبی افتاده و برای نمونه تشکیل مرکز تحقیقات مسکن و شهرسازی و سازمان بهینه‌سازی مصرف انرژی یکی از گام‌های موثر در این خصوص بوده است. همچنین سازمان‌هایی مانند استاندارد می‌توانند در ارتقای کیفیت محصولات تولیدکنندگان ما کمک بسیاری کنند و از سوی دیگر، تشکلهای اتحادیه می‌توانند این اقدامات را پیگیری کنند.

■ **آیا نهادهای وجود دارد که کارگاه‌ها را به استانداردسازی وادار کند؟**

سندیکا و اتحادیه صنفی می‌توانند به استانداردسازی کمک کنند. در واقع دو نوع استاندارد وجود دارد، استاندارد اجباری و نیز تشویقی. در حال حاضر در صنعت ما از استاندارد تشویقی استفاده می‌شود. در مقابل، کالاهایی که می‌توانند خطر جانی داشته باشند از استاندارد اجباری استفاده می‌کنند. اما پنجره هنوز استاندارد اجباری ندارد. به نظر من دست‌اندرکاران این حوزه باید تلاش کنند که این استاندارد را اجباری کنند.

■ **می‌دانیم که مدتی است رکودی بر بازار حکمفرما شده است، فکر می‌کنید در صورت رفع تحریم‌ها آیا گشایشی در این خصوص رخ خواهد داد؟**

در این سال‌های تحریم در واقع دست تولیدکنندگان بسته بود، و در این شرایط مشخصاً کار و تولید نیز آسان نبود. در صورتی که به امید خدا تحریم‌ها برداشته شود، خواهید دید که از همه دنیا به ایران سرازیر خواهند شد. در واقع امروز همه دنیا به هم احتیاج دارند. ما در حال حاضر حتی نمی‌توانیم یک ال‌سی‌باز کنیم، آنوقت برخی انتظار دارند که صادرات هم داشته باشیم. مطمئن باشید در صورتی که تحریم‌ها برداشته شوند و چنین موانعی برچیده شوند، تمامی این مسائل حل شده و رکود به پویایی تبدیل خواهد شد.

محصولات مورد نیاز کشور را وارد کنیم. در نهایت قرار شد با حمایت آنها کارخانه‌ای تأسیس کنیم و ملزومات مورد نیاز کشور را تأمین کنیم. با استفاده از دانش و تجربه خود، توانستیم بهترین ماشین‌آلات روز دنیا را از کشورهای ژاپن، آلمان، فرانسه و ایتالیا وارد و مجتمع صنعتی بزرگی را در آمل راه‌اندازی کنیم.

این کارخانه در حال حاضر نیز یکی از بهترین برندها را تولید می‌کند و به نظر من از نظر کیفیت، با کالاهای مشابه خارجی کاملاً قابل رقابت است. پس از آن شروع کردیم به مدرن کردن تولید در و پنجره و تلاش کردیم از حالت سنتی خارج شویم. به تدریج پنجره‌های دوجداره و ترمال بریک را نیز تولید و در بخش نمای آلومینیومی ساختمان شرکتی را تأسیس کردیم. در حال حاضر شرکت آبسکون انواع پروفیل و مقاطع آلومینیوم را تولید می‌کند. این شرکت پیشینه صادراتی قابل توجهی دارد و در سال دوم تأسیس، این شرکت حدود ۱٫۵ میلیون یورو از محصولات خود را به کشورهای آلمان و هلند صادر کرد.

■ **ممکن است در مورد محصولات تولید شرکت آبسکون بیشتر توضیح دهید؟**

از همان زمانی که در حال خرید ماشین‌آلات بودیم، در این فکر بودیم که فعالیت خود را از حالت سنتی در آورده و شکلی مدرن به آن بدهیم که به لطف خدا به این هدف خود رسیدیم. در حال حاضر مقاطع آلومینیوم ما همگی دارای استاندارد آلمان هستند. همچنین فرایند آنادایز ما نیز مطابق فناوری روز کشور آلمان صورت می‌گیرد. در واقع ما در تمامی مراحل تولید خود از فناوری روز بهره می‌گیریم. در خاطر هست که امام راحل (ره) در خصوص مسائل نظامی فرموده بودند، ما به ژنرال‌های آمریکا و شوروی نیاز نداریم. من از همان موقع به این سخن امام فکر می‌کردم، اما امروز می‌بینیم که نیروی نظامی به آنچنان توان و قدرتی رسیده است که به هیچ نیروی خارجی نیاز ندارد. ما نیز در این راه تلاش کردیم تا همین اتفاق در بخش صنعت آلومینیوم بیافتد و این هدف را با مدرن و به‌روز کردن روند تولیدی خود انجام دادیم.

به غیر از پروفیل‌های ساختمانی، شرکت آبسکون یکسری پروفیل‌های صنعتی تولید می‌کند که در صنایع لوازم خانگی، خودروسازی، روشنایی و غیره کاربرد دارد. در بخش تولید در و پنجره و نیز طراحی و اجرای نمای ساختمان صاحب سبک هستیم که متأسفانه در مواردی با تقلید و کپی‌کاری از کارهای خود روبه‌رو می‌شویم؛ حتی در بسیاری مواقع مشاهده می‌کنیم که برخی با نام ما فعالیت می‌کنند که البته کیفیت کار آنها با آبسکون تفاوت بسیاری دارد.

■ **در مسیر رشد و ارتقای صنعت آلومینیوم چه موانعی وجود دارد؟**

یکی از موارد موجود، فعالیت برخی از آلومینیوم کاران به صورت سنتی است. به نظر من این دوستان هرچه زودتر باید روش خود را به‌روز کنند. این مسأله‌ای است که بسیاری از کشورها به آن رسیده‌اند. ما نیز باید روش‌های سنتی را که باعث اتلاف هزینه و انرژی می‌شود و هم راندمان کمتری دارد به‌طور کامل کنار بگذاریم.

البته در این خصوص دولت نیز باید به این صنعت کمک کند و تسهیلات مناسبی را به تولیدکنندگان اختصاص دهد. با توجه به شرایط آب‌وهوایی خاص کشورمان، بحث صرفه‌جویی در انرژی اهمیت فوق‌العاده‌ای یافته که تردیدی در آن وجود ندارد. به‌هرحال یکی از راه‌های جلوگیری از اتلاف انرژی استفاده از پنجره‌های دوجداره است؛ بنابراین دولت باید در این زمینه توجه ویژه‌ای را به خرج دهد.

نکته بعدی در خصوص شرکت ایرالکو است که از پیش از انقلاب مشغول تولید بیلتهای آلومینیومی بوده است. به نظر من این شرکت نیز باید کیفیت تولیدات خود را ارتقاء دهد. من حتی این موارد را با وزیر صنایع مطرح کردم. بالاخره با توجه به توانمندی‌های جوانان ایرانی که در سراسر دنیا قابل مشاهده است، می‌توان با استفاده از این نیروها سطح تولیدات چنین کارخانه‌هایی را بالا برد.

■ **ارزیابی شما از وضعیت بازار در و پنجره چیست؟**

در دوره‌های پیش در و پنجره‌های آهنی با شیشه‌های ۴ میلی‌متری در بازار جایگاه نخست را داشت. اما این محصولات از مشکلاتی رنج می‌برد، از جمله اینکه در زمان زلزله بسیار خطرناک بودند و در مقایسه با آنها، پنجره‌های آلومینیومی قدیمی که تولید می‌شدند، کارایی بسیار بیشتری داشتند. پس از آن به‌خصوص به‌واسطه اهمیت یافتن موضوع انرژی، یو.پی.وی.سی جای خود را در بازار باز کرد. اما یو.پی.وی.سی