



مهندس صفایی در گفتگوی اختصاصی با پنجره ایرانیان عنوان کرد

کیفیت کلید نجات صنعت تولید پروفیل یوپی وی سی

اشاره: مهندس محسن صفایی؛ همین نام برای صنعت در و پنجره یوپی وی سی کفایت می کند، شخصیتی که نه فقط به واسطه مدیریت موفق بر گروه صنعتی همارشتن - از باسابقه ترین و معتبرترین شرکت های تولیدکننده پروفیل یوپی وی سی - شناخته شده است، که حضور فعالانه و موثرش در نهادهای صنفی از جمله عضویت در پارلمان بخش خصوصی یعنی اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران، عضویت در هیات مدیره انجمن ملی صنعت پلاستیک، عضو هیات مدیره انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی وی سی، عضویت در بسیاری از انجمن های حرفه ای و قرار گرفتن در جمع مدیران موفق، پیشرو و تحسین شده در صنعت در و پنجره یوپی وی سی تنها بخشی از فهرست بلند خدمات و مسوولیت هایی است که در کارنامه این کارآفرین ایرانی می توان سراغ گرفت. بدون تردید همه اذعان دارند که تلاش های انکارناپذیری برای نهادینه سازی بهینه سازی مصرف انرژی در کشور داشته است و بیش از آنکه به رقابت و تجارت بیاندیشد، به ضرورت جدی گرفتن نقش و جایگاه و اثرگذاری بخش خصوصی در تصمیم سازی ها و تصمیم گیری های اقتصاد نظر دارد و این گونه است که مهندس صفایی از جمله فعالان صنعت پروفیل، ورق و در و پنجره ایران زمین است که همواره تاکید دارد: کیفیت را باید مبنای رقابت قرار داد. گفتگو با مهندس صفایی هم آسان است و هم آموزنده؛ آسان از این حیث که خیلی صریح و شفاف پاسخ می دهد و آموزنده است، به این دلیل روشن که تجربه و آگاهی او را باید غنیمت شمرد تا راز موفقیت در فضای دشوار کسب و کار ایران زمین را در میان اظهارنظرهای او جستجو کرد. البته این گفتگو ناگفته هایی هم دارد که رمزگشایی از این ناگفته ها را باید در گفتگو و فرصتی دیگر به انجام رساند و اکنون گفته های مهندس صفایی را این بار در مقام عضو هیات مدیره انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل ایران بخوانید.

صنایع آسیب دیده اند، تولیدکنندگان پروفیل یوپی وی سی هم بی نصیب از این آسیب ها و زیان ها نبوده اند. صنایع کشور در سال های اخیر فشارهای زیادی را متحمل شده اند؛ افزون بر گرفتاری ها و هزینه های ناشی از تحمیل شرایط قانون کار بر کارفرمایان، مقررات تامین اجتماعی، دشواری های حاکم بر مراودات بانکی، تنگناهای ارزی و هزینه های تحمیل شده به دلیل نوسان نرخ ارز باید

■ در یک ارزیابی کلی، صنعت پروفیل یوپی وی سی ایران در یک سال اخیر عمده تا با چه مشکلات و چالش های خارج از اراده فعالان این صنعت مواجه بوده است؟

نخست باید بدانیم که صنعت پروفیل یوپی وی سی جدای از سایر صنایع کشور نیست و همان طوری که امروز به دلیل سیاست های غلط سال های اخیر، تمام

جدی برخورد کردند و حتی مجبور شدند فعالیت خودشان را متوقف سازند چرا که دیگر بازاری برای آنها وجود نداشت.

انتظار بر این بود که با اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها و اصلاح قیمت انرژی دستکم به دلیل افزایش انگیزه برای استفاده از در و پنجره دوجداره، رونق در این صنعت شکل بگیرد، اما شما در صحبت‌هایتان از پیامدهای منفی اجرای ناقص قانون هدفمندی یارانه‌ها سخن گفتید. مشخصاً منظورتان از این پیامدهای منفی چیست؟

اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها به صورت ناقص باعث شد تا شرکت‌های کم‌بینه و خوش‌بینه در شرایط کاملاً متفاوتی قرار بگیرند. با اجرای فاز نخست این قانون طبیعی بود که قیمت تمام شده پروفیل افزایش خواهد یافت و کم‌کم با افزایش هزینه‌های تولید، شرکت‌های فعال در صنعت تولید پروفیل نظیر بسیاری از صنایع دیگر کشور گزینه‌های متفاوتی برای ادامه فعالیت داشتند. از یک سو شرکت‌های دارای بینه اقتصادی قوی و با دیدگاه آینده‌نگر برای حفظ و حتی افزایش کیفیت محصول خود شرایط بسیار دشواری را تحمل کردند و برخی دیگر اما برای نگه داشتن سهم خود در بازار و کاهش هزینه تولید و پایین آوردن قیمت تمام شده محصول نهایی خود، به تدریج از کیفیت خود کم کردند و یک تقابل کیفی بین شرکت‌های کم‌بینه و خوش‌بینه شکل گرفت.

اما یک دسته از شرکت‌ها که من آنها را جزو ممتازها قلمداد می‌کنم هرگز حاضر نشدند در سخت‌ترین شرایط ایجاد شده در فضای کسب و کار و رشد سرمایه‌آور هزینه‌های تولید، کیفیت محصول را دستکاری کنند و به احترام برند، اصالت محصول و هویت حرفه‌ای خود در برابر فشارها ایستادند که این ایستادگی هرچند باعث شد تا بخشی از بازار خود را در کوتاه مدت از دست بدهند اما در ادامه مسیر آنها توانستند سربلند بیرون بیایند و در نتیجه خطاها و ناتوانی دیگر شرکت‌ها راه برای فعالیت و رقابت شرکت‌های ممتاز هموارتر گردید.

اما در دو سال اخیر نوسانات شدید نرخ ارز باعث شد تا بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده و یا عرضه‌کننده پروفیل یوپی‌وی سی اقدام به تعدیل قیمت خود کنند چرا که این مساله اجتناب‌ناپذیر بود. می‌خواهم از تجربه خودتان در گروه صنعتی همارشتن بگویم و اینکه چگونه این فشارهای ناشی از نوسان نرخ ارز را مهار کردید و خیلی دیر اقدام به اصلاح قیمت محصول خود کردید؟

اصولاً آنهایی که نسبت به تحولات اقتصادی دقت بیشتری می‌نمایند تنها با آینده‌نگری می‌توانند تدابیری لحاظ کنند. از اواخر سال ۹۰ کاملاً مشهود بود که زمان آستان حوادث خیلی زیادی است و در شش ماهه اول سال ۹۱ حتماً افزایش قیمت در مواد اولیه و ارز رخ خواهد داد و مدیران این شرکت نیز با دیدگاهی که نسبت به آینده داشتند، آینده‌نگری کردند و مواد اولیه لازم برای عبور از تنگناها را خریداری کردند. ما در گروه صنعتی همارشتن از اواخر سال ۹۰ تلاش کردیم به دلیل آگاهی از رشد قیمت مواد اولیه، انبار خود را مجهز کنیم به نحوی که در یک مقطع قیمت مواد اولیه تا ۵۰ درصد رشد کرد، اما همارشتن توانست این شوک در قیمت مواد اولیه را با پیش‌بینی پشت‌سربگذار و به راحتی توانستیم اثرات رشد خیره‌کننده نرخ ارز در دو سال اخیر را مدیریت کنیم. اما تعهد شرکت همارشتن این بود که تا حد امکان از انتقال فشار هزینه‌های خود به نمایندگان و مشتریان جلوگیری کند و بر اساس اصل مشتری‌مداری کمترین تعدیل قیمت را تجربه کردیم تا وقتی که همه به این نتیجه رسیدند که رشد قیمت‌ها اجتناب‌ناپذیر است و اتفاقاً به همین دلیل توانستیم مشتریان جدیدی هم به دست بیاوریم چرا که ثابت کردیم بهترین پشتیبان آنها در شرایط دشوار هستیم.

اما فراموش نکنید که در این شرایط دشوار و صحنه بازیگری هر کسی نقش خودش را بازی کرد و چهره واقعی اغلب تولیدکنندگان در همین شش ماهه دوم سال ۹۱ مشخص شد. به این معنا که آن‌گروه که قرار بود به دلیل بدهی‌ها تعطیل شود، به خط پایان رسیدند، آنهایی هم که قرار بود ارزان‌سازی و نازک‌سازی و کم‌کیفیت‌سازی کنند، در همین ایام مشخص شدند و عده‌ای هم قیمت محصول را تغییر دادند تا به فعالیت ادامه دهند، اما شرکت ما پایمردی از

بگویم که صنعت کشور از جمله صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی در سال‌های اخیر به سبب تحریم‌های داخلی و خارجی به تحلیل رفته است. یکی از مهمترین مسایل و دشواری‌ها به اجرای ناقص قانون هدفمندی یارانه‌ها و محقق نشدن وعده‌های دولت برای حمایت از بخش تولید برمی‌گردد، در حالی که آزادسازی قیمت حامل‌های انرژی می‌توانست یک خدمت به نسل آینده محسوب شود، اما اجرای ناقص آن باعث شد تا نسل فعلی و فعالان اقتصادی آسیب‌های جدی ببینند و به صورتی که به جهت دستیابی بهتر، نسل آینده، این نسل آسیب‌های جدی را تحمل نمود.

ریشه تمام این مشکلات به نظرم به ضعف مطالعات کارشناسی دولت در اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها و عدم اجرای صحیح قانون و ضعف زیرساختها می‌دانم. انتظار می‌رود در ادامه مسیر با بهره‌مندی دولت از نظرات کارشناسان و توجه به دیدگاه‌های تشکلهای اقتصادی و البته روی کارآمدن مدیرانی توانمند، شجاع، با کیفیت، متخصص و راستگو، تلاش‌های گسترده‌ای برای کاستن از دشواری‌ها و چالش‌های اقتصادی و بازگرداندن رونق اقتصادی با بهبود مستمر فضای کسب و کار انجام پذیرد که در این راه یقیناً باید به نظرات و پیشنهادهای افراد متخصص و کارشناس در زمینه‌های مختلف بها داده شود.

اجازه دهید به صنعت تولید یوپی‌وی‌سی وی برگردیم و اینکه این صنعت در ایران چه نوساناتی را به ویژه در سال‌های اخیر پشت‌سر گذاشته است.

سابقه ورود صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی به ایران به قبل از انقلاب بر می‌گردد که یک فرد متفکری اقدام به واردکردن ماشین آلات با تکنولوژی روز کرد، اما به دلیل تحولات سیاسی و تغییر رژیم سیاسی کشور، کارخانه مربوطه ملی شد و پس از گذشت سال‌ها به دلیل مدیریت دولتی و البته عدم آشنایی جامعه با محصول ارائه شده به بن بست رسید. گام دوم بخش خصوصی در این صنعت چند سال پس از انقلاب با احداث یک واحد صنعتی در شهر صنعتی چمستان در شمال کشور برداشته شد که نوید دهنده یک تحول نوین بود، اما به دلایلی چون محقق نشدن پیش‌بینی‌های انجام شده در خصوص بازگشت سرمایه و بازمه عدم اعتقاد جدی در صنعت ساختمان نسبت به پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی در و پنجره، این بار هم به بن بست رسید، اما به تدریج صنعت ساختمان ایران با سه تحول مواجه شد؛ نخست تغییر در سبک معماری و دوم تنوع در استفاده از کالاهای و مصالح ساختمانی جدید، و همچنین نگرانی از هدر رفتن انرژی، به واقع نسل سوم و پیشقراول صنعت تولید یوپی‌وی‌سی در نتیجه این تغییر نگرش شکل گرفت و اگر بررسی دقیقی انجام دهید، متوجه خواهید شد شرکت‌هایی که بنیانگذار این صنعت در دهه گذشته بوده‌اند، همه با استفاده از آخرین تکنولوژی روز دنیا و بهره‌مندی از دانش جهانی پا به عرصه گذاشتند. بدیهی است که شرکتی پیشگام نظیر گروه صنعتی همارشتن برای فرهنگسازی این محصول و معرفی در و پنجره یوپی‌وی‌سی به جامعه هزینه‌های زیادی را متحمل شد، در حالی که شرکت‌هایی که بعداً وارد این عرصه شدند، نیازی به سرمایه‌گذاری در زمینه فرهنگسازی ندیدند و با جاده آسفالت شده توسط همارشتن مواجه شدند. اما در این مسیر شوک‌های زیادی نیز به این صنعت وارد شد؛ از شوک ناشی از بی‌اعتمادی به در و پنجره‌های دوجداره در نتیجه استفاده از پروفیل بی‌کیفیت در پروژه نواب و امثال آن، و دوم ورود افراد و شرکت‌هایی که تنها انگیزه‌شان از حضور در این صنعت کسب سود به هر قیمت بوده و هست. در واقع پس از اینکه این شرکت سرمایه‌گذاری زیادی برای فرهنگ‌سازی، برندسازی و ارتقای کیفیت در زمینه تولید پروفیل و استفاده از در و پنجره‌های دوجداره انجام داد، افراد و شرکت‌های این‌الوقت به دلیل شکل‌گیری تقاضا برای در و پنجره کم‌کیفیت عرصه را برای تاخت و تاز مناسب دیدند و ما شاهد یک تقابل جدی در زمینه کیفیت در این صنعت شدیم که به نظرم ریشه این تقابل را باید در پروژه‌های مسکن مهر جستجو کرد که بیش از آنکه کیفیت و ماندگاری هدف باشد، ارزان‌سازی مسکن ملاک عمل قرار گرفت و به همین دلیل وقتی اعتبارات مسکن مهر برای ادامه فعالیت کفایت نکرد، بسیاری از همین شرکت‌های فعال در زمینه عرضه و تولید پروفیل به مشکلات

خود نشان داد و گزینه مدیریت شرایط بحران را انتخاب کرد و بر اصالت و برند و هویت و امضای خویش باقی ماند و هرگز حاضر نشد به مشتریان خود فشار آورد و یا آنها را در انجام قراردادهایشان تنها بگذارد و خوشبختانه ما در گروه صنعتی همارش سال طلایی را تجربه کردیم، چه به لحاظ رشد مدیریت بحران و چه به لحاظ اصول مشتری مداری و چه به لحاظ افزایش تولید.

می‌خواهم سوال کنم که شرکت‌های ممتاز و سرآمد و آنهايي که در انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی عضویت دارند، برای حمایت از کل صنعت در شرایط دشوار سال‌های اخیر چه اقدامی انجام دادند و آیا اختلاف نظرها در انجمن همچنان باقی است؟

اولاً در مقام عضو هیئت مدیره انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران باید تاکید کنم که خوشبختانه چندسالی است که هیچ مشکل حادی به هیچ عنوان در این انجمن وجود ندارد و افراد انجمن و هیئت مدیره به بلوغ همزیستی با یکدیگر رسیده‌اند و در کمال اطمینان در کنار هم به کار مشغولند. شاید تنش‌هایی در چهار سال پیش و در بدو تاسیس انجمن وجود داشت که طبیعی بود چرا که اصولاً برخی از ما عادت نداریم در کنار رقیبمان رفیق هم باشیم. اما با پالایش و تغییر رفتاری که هیئت مدیره انجمن داشت، به مرحله‌ای از بلوغ در انجمن رسیدیم که خیلی راحت و منظم جلسات برگزار می‌شود و پی‌گیر مشکلات این صنعت است. یکی از دستاوردهای انجمن، افزایش تعرفه واردات پروفیل بود که مشابه آن در داخل تولید می‌شود. البته ما با واردات و رقابت با پروفیل‌های آلمانی و اروپایی درجه یک مشکلی نداشتیم و بیشترین مشکلات به دلیل واردات پروفیل‌های کم‌کیفیتی چینی و ترکیه‌ای است که به دلیل تعرفه‌های پایین بازار را خراب کرد بودند.

ما در انجمن در دفاع و صیانت از تولید ملی با کمیسیون ماده یک مقررات واردات و صادرات رایزنی کردیم، دلیل کارشناسی آوردیم و اعضای کمیسیون را قانع کردیم که باید تعرفه واردات پروفیل یوپی‌وی‌سی افزایش یابد و این یک حقی بود برای تولید ملی که باید از آن دفاع می‌کردیم و گر نه تمام پروژه‌های مسکن مهر را با پروفیل‌های کم‌کیفیت چینی و ترکیه‌ای شخم می‌زدند و معتمد افزایش تعرفه واردات یک خدمتی بود که انجمن انجام داد.

شما چندی پیش در نوشته‌ای که در رسانه‌ها به چاپ رسیده بود، از روند اعطای گواهینامه موقت از سوی مرکز تحقیقات راه، ساختمان و مسکن انتقاد کرده بودید و مرکز یادشده هم به یادداشت شما پاسخ داد. آیا هنوز بر اعتقاد خود باقی هستید که نباید گواهینامه موقت داد؟

بله حتماً! سخن من این است که کیفیت در تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی موقتی نیست ولیکن مرکز تحقیقات راه، ساختمان و مسکن همچنان به رویه خود ادامه می‌دهد. من در مقام یک تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی اصلاً اعتقادی به صدور گواهینامه موقت و درجه یک و دو ندارم و هنوز هم بر این نظر هستم که مرکز یادشده نباید قبل از مشخص شدن نتیجه تست‌های زود هنگام و تست‌های بلندمدت خود بر روی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی که یک سال طول می‌کشد، به هیچ کسی گواهینامه بدهد، مگر اینکه در همه تست‌ها و آزمون‌های فنی موفقیت لازم را کسب کند. اما متأسفانه الان گواهینامه موقتی در قبال اسم‌نویسی صادر می‌شود و تا زمانی که نتیجه تست‌های یک ساله مشخص شود، امکان سوءاستفاده در آن وجود دارد. به همین دلیل مقاله «آیا گواهینامه‌های رانندگی موقت خطرناک نیست» را نوشتم و از این رویه انتقاد کردم اما پاسخی که مرکز تحقیقات مسکن و ساختمان به این مقاله داد واقع‌بینانه و منطقی نبود و همچنان این رویه ناصواب ادامه دارد.

در سال گذشته مشکلاتی در زمینه پودر پی‌وی‌سی بین تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی و شرکت‌های پتروشیمی ایجاد شد که با تلاش‌های انجمن تا اندازه‌ای این مشکل برطرف شود، اما سوال این است چه تضمینی وجود دارد که دوباره مجتمع‌های پتروشیمی صادرات مواد اولیه را مهمتر از تامین نیاز داخلی ندانند و به این ترتیب دوباره مشکل تامین مواد اولیه سرریز کند؟

مهمترین دستاوردی که در سال گذشته به دست آوردیم این بود که با

نشست‌هایی به همراه دیگر تولیدکنندگان در صنایع دیگر پلیمری و پلاستیک که دغدغه‌های مشترکی با تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی دارند، وارد مذاکره و رایزنی شویم تا بتوان در سیاست‌های معطوف به تنظیم بازار محصولات پتروشیمی نقش داشته باشیم. بنده اصولاً فکر می‌کنم اول باید کلیدهای اصلی را پیدا کنیم و دنبال کارهای حاشیه‌ای نباشیم، احساس کردم این صنعت نیاز به یک پرشی بالاتر از محیط انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی برای دستیابی به اهداف بالاتر باید داشته باشد. به همین منظور و بنا به درخواست دوستان و در انتخاباتی که در سال گذشته روی داد عضو هیات مدیره انجمن ملی صنایع پلاستیک ایران شدم و با عضویت در این انجمن توانستم در کارگروه تنظیم بازار مواد پتروشیمی هم حضور بهم رسانم. البته در حال حاضر بنده حق رای ندارم، ولی به عنوان ناظر می‌توانم موضوعات و نگرانی‌های این صنعت را بیان کنم و تا اندازه‌ای با دخل و تصرف بیانی، مانع از تصویب مقررات و بخشنامه‌هایی شوم که منافع تولیدکنندگان و صنایع داخلی را به خطر می‌اندازد. البته امیدوارم بتوانم به این نقطه برسم که به عنوان عضو دارای حق رای در این کارگروه شرکت نمایم و همچنین، رایزنی‌های بیشتری با دفتر صنایع تکمیلی پتروشیمی داشته باشم. تاکید می‌کنم هم اکنون در حال متقاعد کردن مسوولان شرکت بازرگانی پتروشیمی هستیم تا بلکه بتوانیم ضمن عرضه مداوم پی‌وی‌سی در بورس با وضعیت اعتباری نیز خرید نماییم که در صورت حصول به اطلاع دوستان خواهیم رساند.

آیا فکر نمی‌کنید چانه زنی برای جلوگیری از صادرات محصولات پتروشیمی و یا افزایش تعرفه واردات پروفیل یوپی‌وی‌سی قابل دوام نخواهد بود؟

اجازه دهید تاکید کنم که اگر تا ابد بخواهیم بسته کار کنیم و هماهنگ با دنیا کار نکنیم، امکان ندارد بتوانیم در میدان رقابت باقی بمانیم، همان‌طور که در حال حاضر لطماتی که از این گوشه‌گیری خورده‌ایم قابل چشم پوشی نیست ما باید قبول کنیم که چاره‌ای جزء رقابت و حضور در تجارت آزاد نداریم و تا زمانی که تکلیف دیپلماسی خارجی روشن نشود و ندانیم چه کاری می‌خواهیم انجام دهیم و تا بخواهیم را نشکنیم، مشکلات حل نمی‌شود. البته این را نباید به معنای بازگذاشتن مرزها و واردات بی‌رویه دانست. بنده اعتقاد دارم، هم صادرات بی‌رویه مواد اولیه و خام‌فروشی و هم واردات بی‌رویه و غیر ضروری برای اقتصاد کشور خطرناک است و باید مدیریت معتدلی داشته باشیم. اما شما ببینید یک دسته از افرادی نیز هستند که در بخش‌های تولیدی پایین دست فعالیت می‌کنند، ولیکن ماهیت حقوقی مثل شرکت سهامی خاص را ندارند و بر اساس قوانین بورس کالا این افراد نمی‌توانند از بورس خریداری نمایند و برای خرید مواد اولیه از بورس کالا باید در سامانه‌ای به نام بهین‌یاب ثبت نام کنند که عملاً یک مانع بر سر راه بسیاری از صنایع کوچک کشور است و آنها ناچارند از طریق واسطه‌ها مواد اولیه خود را تهیه کنند. البته من مخالف واسطه‌گری شفاف نیستم و اصولاً آنها را سرمایه‌گذار و معامله‌گر می‌دانم و این را مغایر با اصول احتکار می‌دانم که با آن مخالفم، ولی باید یک مدیریت و نظارتی بر فرایند عرضه مواد اولیه صورت گیرد تا افراد حقیقی فعال در صنایع مختلف آسیب نبینند. رسیدگی به این صنایع کوچک که بعضاً به نام صنوف نیز معرفی می‌شوند از وظایف این انجمن می‌باشد و اگر ما بتوانیم مواد اولیه را آسان تر به دست آنها برسانیم، هزاران کارگاه کوچک فعال خواهد شد و اشتغال زیادی را ایجاد خواهد کرد و در غیر این صورت هم بیکاری خواهیم داشت و هم از دست رفتن توان و تلاش این عزیزان در بخش‌های مختلف. ما حرفمان این است که تولیدکنندگان مواد پتروشیمی همان‌طور که مشتاق صادرات و ارزآوری هستند، باید نسبت به تامین نیاز هزاران واحد صنعتی حقوقی و حقیقی، بزرگ، متوسط و کوچک مسوولیت‌پذیرتر باشند، و البته که خود پتروشیمی‌ها نیز بعنوان تولیدکنندگان بزرگ کشور، چشم و چراغ جامعه صنعتی بوده و از حق صادرات نیز برخوردارند.

متشکرم و سخن پایانی.
با تشکر از نشریه پنجره ایرانیان و آرزوی موفقیت برای همه فعالان صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران زمین.