

صمت

صنعت معدن تجارت

ویژه‌نامه دومین نمایشگاه صنعت شیشه

۲۳ تا ۲۶ بهمن ۱۳۹۷

February 2019

گردهمایی به سبک بزرگان صنعت شیشه

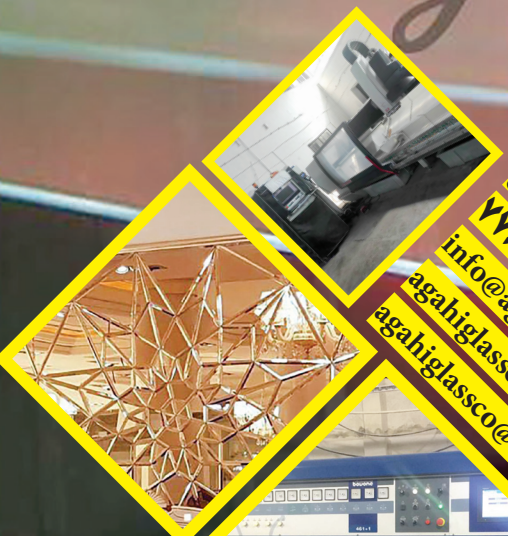
شیشه قزوین؛ اولین تولید کننده شیشه فوق شفاف

بانوی کارآفرینی که تعدیل نیرو نمی کند

Agahi Glass Co

صنایع شیشه و آینه آگاهی

Agahi Glass







صنایع شیشه و آینه آگاهی
تلفن: ۷۷۸۹۵۳۰۶
info@agahiglass.com
اینستاگرام: agahiglassco@
تلگرام: agahiglassco@



GILDA GLASS

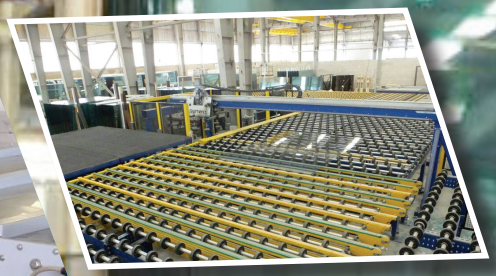
www.Glassiran.com

صنایع شیشه آذر

SIG
Sahand Industrial Group







تلفن: ۳۲۴۴۶۷۷۶ (۴۱) – ۳۲۴۴۶۷۷۶ (۴۱)

واحد فروش: ۳۲۴۴۰۶۶۰ (۴۱)

ایمیل : Info@sig.co.ir

Sales@sig.co.ir





جشنواره ملی پوستر نمایشگاه صنعت

دومین دوره

2nd Exhibition Industry Posters Festival

اسفند ۱۳۹۷

همزمان با نمایشگاه و کنفرانس
صنعت نمایشگاهی در محل
دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران

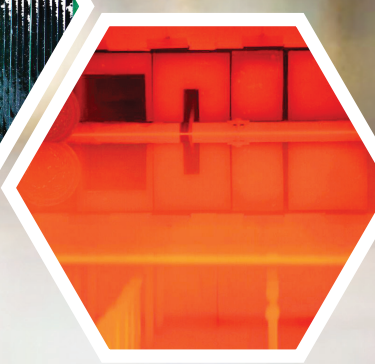
دبیرخانه جشنواره پوستر:
آدرس: تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، بین مطهری و بهشتی
کوچه آزادگان، پلاک ۲۶
تلفن: ۸۸۱۰۵۳۰۹ فکس: ۸۸۷۱۳۷۳۰
ایمیل:mag@smtnews.ir

LIYA GLASS











۰۲۱ - ۲۲۲۵۶۶۱۵ – ۲۱

management@liyaglass.com



فهرست

دیپلماسی اقتصادی ما ضعیف است ۸
وقتی پنجره‌سازها، کار دست شیشه‌فروشان می‌دهند ۹
گردهمایی به سبک بزرگان صنعت شیشه ۱۰
شیشه قزوین؛ اولین تولیدکننده شیشه فوق‌شفاف ۱۲
گمرکات را دریابید ۱۴
در دوراهی سختی هستیم ۱۵
نمایشگاه با حضور شرکت‌های خارجی معنا دارد ۱۶
خدمات صنایع شیشه و آینه آگاهی ۱۷
بانوی کارآفرینی که تعدیل نیرو نمی‌کند ۱۸
صنعتی که اسیر بحران اقتصادی نشد ۲۰
لوح تقدیر نان نمی‌شود ۲۱
نتوانستیم ماشین‌آلات را وارد کنیم ۲۲
نصف تولید را صادر می‌کنیم ۲۳
با آئودی قرارداد بسته بودیم ۲۴
اجازه دهند عرضه و تقاضا حاکم شود ۲۵
۳ هزار خانوار سر سفره گروه صنعتی سهند ۲۶
صنعت شیشه؛ توانمند اما راکد ۲۸
شیشه رازی چقدر تولید می‌کند؟ ۲۹
صادرات ما به عراق است ۳۰

شناسنامه

صنعت معدن تجارت

صاحب امتیاز: موسسه فرهنگی و مطبوعاتی صمت
مدیرمسئول: ناصر بزرگمهر
قائم مقام مدیر مسئول: خلیل محمودی
دبیر ویژه‌نامه‌ها: میلاد محمدی
فنی و هنری: مهدی نجفی
صفحه آرا: مجتبی مرادی‌نژاد
هماهنگی و ویراستار: شاپور پشابادی
عکس: مهدی کاوه‌ای و آیدا فریدی
ناظر چاپ: بیژن بهادری

بازرگانی: مجید مدنی، امیرحسین حبیبی، الهه بهرام و مهرناز خوشبخت

ارتباط با ما

تلفن: ۸۲۱۹۰
فکس: ۸۸۷۱۳۷۳۰
تلفن مرکزی آگهی‌ها: ۳-۸۸۷۲۲۷۳۲
فکس مرکزی آگهی‌ها: ۸۸۱۰۹۷۳۳
امور مشترکین: ۸۸۷۲۲۷۳۵
توزیع و سازمان شهرستان‌ها: ۸۸۷۲۴۲۱۱
نشانی: تهران، خیابان قائم‌مقام فراهانی، کوچه آزادگان شماره ۲۶
کد پستی: ۱۵۸۶۷۳۳۸۱۱
آگهی: ads@smtnews.ir
ویژه‌نامه‌ها: mag@smtnews.ir



رئیس انجمن صنفی شیشه ایران:

دیپلماسی اقتصادی ما ضعیف است

در هر صنعتی شرایط، مشکلات و چالش‌ها و فرصت‌های پیش‌رو، با توجه به رسته، رشته و زیرشاخه‌های آن صنعت فرق دارند. به‌عنوان‌مثال، ممکن است حجم تولید در فلان رسته، کم شده باشد اما در یک رشته دیگر افزایش یافته باشد یا بازار یکی از رسته‌ها راکد باشد اما دیگری، در اوج باشد و روزهایی طلایی را تجربه کند. برای دستیابی به دید کامل باید به کسی مراجعه کرد که با بخش‌های مختلف صنعت، در تعامل بوده باشد تا تکه‌های این پازل در کنار هم چیده شود و یک تصویر کامل به‌دست آید. در همین راستا با رئیس انجمن شیشه ایران به گفت‌وگو نشستیم.

شیشه؛ یک صنعت گسترده و متنوع

رئیس انجمن شیشه در ابتدای سخنان خود به توصیف رسته‌های مختلفی که در حوزه صنعت شیشه کار می‌کنند، پرداخت و گفت: در حال حاضر بیش از ۶۰ واحد در اشل صنعتی فعالیت می‌کنند. بیش از ۱۰۰ واحد هم در اشل‌های کوچک کار می‌کنند. در صنعت شیشه، تنوع رشته‌ها بیشتر از صنایع دیگر است. به‌عنوان‌مثال، شیشه تخت یا همان شیشه ساختمانی، صنایع جانبی زیادی دارد. برای مثال، شیشه خودرو، شیشه‌های دوجداره، شیشه نما و شیشه‌های پوشش‌دار. تعدادی از اعضای انجمن هم در زمینه شیشه‌های بسته‌بندی فعالیت می‌کنند. اقلامی مثل شیشه‌های بطری و جام در این دسته قرار می‌گیرند. این دسته برای بسته‌بندی مواد غذایی و دارو استفاده می‌شود. دسته بعدی شیشه‌های رومیزی هستند که خود ۳ دسته دارند: شیشه‌های معمولی، شیشه‌های کریستال و طرح چینی. گروه شیشه‌های صنعتی هم تنوع زیادی دارند؛ مثل لوله شیشه‌ای یا پوکه شیشه‌ای. هر یک از این گروه‌ها هم صنایع جانبی خاص خود را دارند.

حسین زجاجی در ادامه به میزان تولید صنعت شیشه کشور پرداخت و گفت: مرز ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تن را رد کرده‌ایم. یک‌میلیون و ۵۵ هزار تن از این مقدار به بخش شیشه تخت مربوط می‌شود. ۴۰۰ هزار تن شیشه بطری و بسته‌بندی و نزدیک به ۳۵۰ هزار تن هم شیشه رومیزی است. بیش از ۵۰ هزار نفر به‌طور مستقیم در این صنعت مشغول به کار هستند.

سه برگ برنده ما

زجاجی در پاسخ این پرسش که «نقاط قوت صنعت شیشه کشور ما چیست؟» اظهار کرد: در صنعت شیشه ۳ عامل تعیین‌کننده وجود دارد. دسترسی به سوخت ارزان، دسترسی به مواد اولیه و درنهایت نیروی کار. نظر به فراوانی معادن در کشور ما، صنعت شیشه در ایران اقتصادی و به‌صرفه است. صنایع معدنی ایران، صادرات‌محور است و صادرات تولیداتی که از معادن استخراج می‌شود ارزش‌افزوده خوبی را نصیب صنایع می‌کند. مواد اولیه هم فراوان است و بیش از ۹۸ درصد مواد اولیه در داخل تامین می‌شود. از طرف دیگر، یک جمعیت و بازار ۵۰۰ میلیونی را در پیرامون کشور خود داریم. کشورهای دیگر این مزایا را ندارند. این توانمندی باعث شده که ظرفیت تولید ما ۳۰ تا ۳۵ درصد بالاتر از نیاز داخلی باشد و در همه بخش‌ها هم صادرات داریم. البته می‌توانیم بیش از این صادرات انجام دهیم. ترکیه که خودش یکی از تولیدکنندگان بزرگ است از ما واردات داشت.

وقتی ترکیه برای شیشه، حکم حکومتی می‌گیرد

رئیس انجمن شیشه ایران در بخش بعدی سخنان خود به موضوع مشکلات صنعت شیشه پرداخت و گفت: مشکل اصلی این صنعت به زیرساخت‌ها مربوط می‌شود. به نظر می‌رسد دیپلماسی اقتصادی درستی نداریم؛ بازارها را پیدا می‌کنیم، ورود می‌کنیم و بعد به دلیل تصمیم نادرستی که از بالا گرفته می‌شود کسب‌وکار لطمه می‌بیند. ۳ سال پیش با ترکیه بر سر شیشه تخت با مشکل روبه‌رو شدیم. دادگاه رفتیم و خودمان وکیل گرفتیم. همه فکر می‌کردند که مشکل برطرف شده است اما آقای داود اوغلو یک حکم حکومتی گرفت و همه آن مذاکرات را لغو کرد و برای هر تن از شیشه ما، ۶۰ دلار تعرفه وضع کرد تا از صنعت شیشه کشور خودش حمایت کرده باشد. ما هم به رایزنان اقتصادی توانمند نیاز داریم که در کشورهای مقصد به‌خوبی کار کنند، همه‌چیز را ببینند و به دولت‌های ما اطلاعات دهند تا از تکرار این ضررها جلوگیری شود.

نمونه‌ای از دیپلماسی اقتصادی نادرست

حسین زجاجی در ادامه برای دیپلماسی اقتصادی نادرست چند مثال آورد: کشورهایی مثل هند و ترکیه به‌خوبی از صادرات خود حمایت می‌کنند. حمایت با شعار محقق نمی‌شود. وقتی فلان کشور علیه صنعت ما قوانینی وضع می‌کند باید مقابله‌به‌مثل شود. آنها این کار را انجام می‌دهند اما ما نه. اگر این کاستی نبود صنعت شیشه می‌توانست صادرات خود را به یک‌میلیون تن در سال برساند اما در ۶۰۰ هزار تن متوقف شده است.

قیمت‌های داخلی باید واقعی شود

رئیس انجمن شیشه در ادامه افزود: از طرف دیگر، نوسان‌های نرخ ارز در کشور ما بالاست و نرخ شیشه در داخل کشور باید واقعی شود. وقتی نرخ دلار از ۴ هزار و ۵۰۰ تومان به ۱۰ هزار تومان می‌رسد یا باید نرخ داخلی بالا برود یا تعهد ارزی کم شود. اگر این اتفاق نیفتد صادرات، شکل نادرست و غیرعادی پیدا می‌کند. صادرات باید از سوی کمیته یا واحدی انجام شود که اعضای آن فعالان و تولیدکنندگان حرفه‌ای این صنعت باشند. وقتی صادرات به‌دقت تاجر می‌افتد کیفت پایین می‌آید.

رئیس اتحادیه شیشه و آینه در گفت‌وگو با صمت:

وقتی پنجره‌سازها، کار دست شیشه‌فروشان می‌دهند





به اعتقاد رئیس اتحادیه شیشه و آینه تهران، یکی از مشکلات این صنف آن است که تولیدکنندگان پنجره‌های یوپی‌وی‌سی، اقدام به نصب شیشه روی این نوع پنجره‌ها می‌کنند.

در هر صنفی، بخش فروش به‌اندازه بخش تولید اهمیت دارد و اعضای اتحادیه شیشه و آینه تهران را فروشندگان شیشه و مصنوعات شیشه‌ای تشکیل می‌دهند. این روزها وضعیت بازار و کسب‌وکار این صنف و اعضای آن چگونه است؟ برای یافتن پاسخ پرسش خود با رئیس این اتحادیه گفت‌وگو کردیم. در بخشی پایانی این گفت‌وگو، نظر رئیس اتحادیه را درباره فواید شرکت در نمایشگاه ایران‌گلس‌شو جویا شدیم.

۱۰۰۰ عضو داریم

محمدعلی قنبری در معرفی اعضای این اتحادیه اظهار کرد: درحال‌حاضر حدود ۱۰۰۰ واحد صنفی زیر نظر اتحادیه شیشه و آینه فعالیت می‌کنند. بیشتر این واحدها در کنار فروش شیشه، کارهای ساختمانی مرتبط مانند شیشه‌بری، تراش شیشه یا ذوب شیشه را انجام می‌دهند. بیشتر فروشندگان شیشه حالت بنکداری دارند و در خیابان خیام، راسته دارند. البته درصد آنهایی که فقط فروشنده هستند زیاد نیست و حدود ۱۰ درصد اعضای اتحادیه را تشکیل می‌دهند.

معضل پنجره یوپی‌وی‌سی

رئیس اتحادیه شیشه و آینه تهران در زمینه وضعیت کسب‌وکار این صنف گفت: در شرایط فعلی، صنف شیشه هم مانند بسیاری از بخش‌های اقتصادی دیگر شرایط سختی در پیش دارد. یکی از مشکلات ما شرکت‌هایی هستند که پنجره یوپی‌وی‌سی تولید می‌کنند. این شرکت‌ها، شیشه‌های استفاده‌شده در محصولات خود را مستقیم از کارخانجات سازنده شیشه می‌خرند و روی پنجره نصب می‌کنند. این کار نه‌تنها بر واحدهای صنفی ما در تهران بلکه بر کسب‌وکار همه واحدهای صنفی کشور، تاثیر بدی برجای‌گذاشته است. اگر این دو مشکل یعنی رکود کلی حاکم بر بازار و معضل تولیدکنندگان پنجره‌های یوپی‌وی‌سی حل شود صنف ما مشکل خاصی ندارد.

در صادرات دخالت نداریم

محمدعلی قنبری درباره صادرات گفت: توجه داشته باشید که فروشندگان به هیچ عنوان در امر صادرات دخالت ندارند. صادرات و امور مربوط به آن را خود کارخانجات انجام می‌دهند. فروشندگان فقط با ۲ یا ۳ درصد سود، محصولات تولیدکنندگان را می‌فروشند. صادرات مستلزم بسته‌بندی خاص خودش است که این کار را هم خود تولیدی‌ها انجام می‌دهند. فروشندگان فقط زمانی وارد این حوزه می‌شوند که بحث مبادله ماشین به ماشین در سر مرز، در میان باشد. در این صورت محصول، بدون بسته‌بندی به جاهایی مثل عراق ارسال می‌شود.

صنعت شیشه ایران؛ توانمند و شکوفا

وی در پاسخ به این پرسش که آیا اقلام یا محصولات خاصی هست که بازارش وجود داشته باشد اما تولیدکنندگان نتوانند در آن زمینه تولید کنند، اظهار کرد: صنعت شیشه کشور توانمند، پررونق و شکوفاست است و همه نیازهای داخلی را تامین می‌کنند. اکنون میزان واردات ناچیز و کمتر از ۵ درصد است. قدرت صنعت شیشه به حدی است که واردات را بی‌معنا و بدون توجیه کرده است. تنوع محصولات شیشه‌ای که در کشور ساخته می‌شود بسیار زیاد است.

باید با اتحادیه هماهنگ می‌شد

رئیس اتحادیه شیشه و آینه درباره تاثیرات نمایشگاه‌های شیشه و حضور در آنها اظهار کرد: تا سال گذشته هیچ نمایشگاه تخصصی در ایران وجود نداشت. نمایشگاه شیشه بیشتر به صنایع جانبی مثل پنجره‌های دوجداره و شیشه‌های نشکن و سکوریت مربوط می‌شود. به نظر من این نمایشگاه باید ادامه داشته باشد و سالی یک بار برگزار شود زیرا هم خواهان دارد و هم می‌تواند باعث ارتقای فعالیت حرفه‌ای شرکت‌کنندگان شود.

قنبری در ادامه افزود: البته من در آن زمان در تهران نبودم اما درمجموع همکاران ما در صنف از کم‌وکیف نمایشگاه ایران گلس‌شو رضایت داشتند. البته باید اطلاع‌رسانی بیشتری می‌شد. اگر با اتحادیه هماهنگی می‌شد می‌توانستیم به همکاران خود ابلاغ و آنها را به حضور در نمایشگاه تشویق کنیم.

نخستین نمایشگاه تخصصی صنعت شیشه و ماشین‌آلات، سال گذشته برگزار شد. محمدعلی قنبری در پاسخ به این پرسش که چرا صنف مهم و توانمندی مثل شیشه، این‌قدر دیر صاحب نمایشگاه تخصصی شده است، اظهار کرد: همه جای دنیا نمایشگاه را جدی می‌گیرند. خود من ۴۰ سال است که با نمایشگاه دوسلدورف آلمان که از همه جای دنیا در آن حضور می‌یابند، شرکت می‌کنم. حدود ۴۰ نفر از اعضای صنف را هم با خودم به آنجا برده‌ام تا بتوانند ماشین‌آلات موردنیاز خود را تامین کنند. چه‌خوب است که این کار در تهران هم انجام شود. به نظر می‌رسد که نبود بخش تجهیزات و ماشین‌آلات از استقبال از نمایشگاه‌ها کم کرده است و این بخش مهم باید بیش از اینها تقویت شود.



ایران گلس‌شو دوساله شد

گردهمایی به سبک بزرگان صنعت شیشه

نمایشگاه شیشه، تجهیزات و ماشین‌آلات وابسته امروز ۲۳ بهمن‌ماه افتتاح شد.

صمت: دومین دوره نمایشگاه بین‌المللی شیشه، تجهیزات و ماشین‌آلات وابسته، ۲۳ تا ۲۶ بهمن‌ماه دایر خواهد بود برگزاری این نمایشگاه از چه نظر مهم است و چه فوایدی برای صنعت شیشه ما به دنبال خواهد داشت؟ برای پاسخ گفتن به این سوالات مهم، در حاشیه نمایشگاه با رئیس نمایشگاه بین‌المللی تهران و نیز مدیر برگزاری نمایشگاه شیشه به گفت‌وگو نشستیم.

آماده برپایی نمایشگاه در خارج از کشور هستیم

بهمن حسین‌زاده، رئیس نمایشگاه بین‌المللی تهران در گفت‌وگو با صمت اظهارکرد: خوشبختانه آمار تولید و صادرات در صنعت شیشه امیدوارکننده است. میزان صادرات صنعتگران شیشه ما در سال قبل به ۱۶۲ میلیون دلار رسید. گرجستان، ترکیه، عراق، افغانستان، هند و کشورهای اروپایی ازجمله مهم‌ترین مقاصد صادراتی ما بوده‌اند. صنعتگران ما خلاقیت خوبی به خرج داده‌اند و تعدادی از محصولاتی که تولیدکنندگان ما، امسال عرضه



کرده‌اند تازگی دارد و سال گذشته دیده نمی‌شد.

به برپایی نمایشگاه کمک می‌کنیم

وی در ادامه گفت: اعلام آمادگی کرده‌ایم و به مسئولان انجمن گفته‌ایم که اگر بخواهند در کشورهای خارجی، نمایشگاه دایر کنند کمک خواهیم کرد. در هر کشوری که مدنظر آنها باشد نمایشگاه برگزار خواهیم. این امر به بهبود و توسعه صادرات کمک خواهد کرد. همان‌طور که می‌دانید کشورهای پیشرفته از طریق نمایشگاه توانسته‌اند صادرات خود را افزایش دهند.

سیاست در خدمت صنعت شیشه

بهمن حسین‌زاده در بخش بعدی سخنان خود اظهارکرد: امروز با معاون اقتصادی وزیر امور





خارجـه برنامـه‌ای داریم و در آنجـا از آنها خواهم خواست که سـفرای ما هم، کمک کنند که شاهد حضور بیشتر شرکت‌های خارجی باشیم. به‌هرحال خلاقیـت و نـوآوری در این صنعت، زیاد اسـت و حمایـت از کالای ایرانـی در این نمایشـگاه، نمود بارزی پیدا کرده است. یکسری از اقلامی که تولید شده است کاملا تازگی دارد. می‌توانیم شرکت‌های بازرگانی را از کشـورهای مختلف، به‌عنوان‌مثال از کشورهای سـی‌آی‌اس، اروپایی و آسیایی بیاوریم و زمینـه بازاریابـی و صادرات را بـرای آنها فراهم کنیم. درحال‌حاضر بیشـتر شرکت‌های خارجی به دو کشـور، چین و ترکیه تعلق دارند. خوشبختانه میزان شـرکت شـرکت‌های خارجی در مقایسه با نمایشگاه سال قبل ۱۶ درصد افزایش یافته است.

مزیت رقابتی داریم

مدیـر برگـزاری نمایشـگاه شیشـه، ادریـس مازندرانی در رابطه با ضرورت برگزاری نمایشـگاه بین‌المللی شیشه گفت: صنعت شیشه، جز صنایعی است که ارزش افزوده بالایی ایجاد می‌کند. از طرف دیگر در کشـور ما کمتر صنعتی یافت می‌شود که تولید آن به اندازه شیشه، به‌صرفه باشد. تقریبا تمام مواد معدنـی موردنیاز این صنعـت یعنی کربنات سدیم و سیلیس در کشور وجود دارد. غنای معدنی و سـابقه کهن ما در زمینه تولید و فرآوری شیشه باعث شده است که تولید شیشه به ۲.۲ میلیون تن در سال برسـد. تقریبا یک چهارم این مقدار یعنی ۵۵۰ هزار تن به خارج از کشور صادر می‌شود. ورود و حضور پررنگ تولیدکنندگان و صنعتگران داخلی در بازارهـای خارجی نشـان می‌دهـد که صنعت شیشـه ما از مزایای خود، به‌خوبی اسـتفاده کرده اسـت و حرف‌هـای زیادی برای گفتـن دارد. پس همان‌طـور که می‌بینید زمینه بـرای ورود هر چه بیشتر و عمیق‌تر به بازارهای جهانی فراهم است.

نمایشگاه، رسانه است

وی در تکمیل سخنان خود افزود: برای موفقیت بیشـتر در عرصه صادرات اقلام مختلف شیشه باید صنعت شیشـه ایران را بیشـتر از این‌ها شناساند. نمایشگاه یک رسـانه است و رسیدن به این هدف مهـم را آسـان می‌کنـد. هـدف از برگـزاری این نمایشـگاه، تقویت تولید و کسـب‌وکار در صنعت شیشه است. برگزاری نمایشگاه به شبکه‌سازی ملی و منطقه‌ای منجر می‌شـود، زنجیـره ارزش صنایع داخلـی را تکمیل می‌کند، میزان ارتباط و تعامل با شرکت‌های داخلی و خارجی و نیز بازارهای جدید را افزایش می‌دهد، سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی را تقویـت می‌کند، زمینه انتقال و توسـعه فناوری و تجاری‌سـازی دانش و فناوری شیشـه را فراهم می‌کند.

چرا حضور خارجی‌ها کم‌رنگ است؟

مازندرانـی در رابطـه با کـم و کیـف برگزاری نمایشـگاه امسـال گفـت: سـالن‌های ۸ و ۹ بـه نمایشگاه شیشـه اختصاص یافته است و ۵۷ واحد تولیدی و صنفی در آن شـرکت کرده‌اند. متاسفانه مشـکلاتی مثل تحریم باعث شده است که حضور شـرکت‌های خارجی چندان پررنگ نباشد. بیشتر شـرکت‌های خارجی که در این نمایشـگاه شرکت کرده‌اند چینی هستند.







شیشه قزوین
اولین تولیدکننده شیشه فوق‌شفاف

نمی‌توان از بزرگان صنعت شیشه ایران سخن گفت ولی از شیشه قزوین، نام نبرد. این واحد تولیدی به‌تازگی از نخستین شیشه فوق شفاف ایرانی، رونمایی کرد. در همین راستا با مدیر کنترل کیفیت شرکت به گفت‌وگو نشستیم تا از شرایط، وضعیت بازار، صادرات، فرصت‌ها و مشکلات و نیز نحوه شرکت آن در نمایشگاه ایران گلس‌شو مطلع شویم.

مهم‌ترین محصولات شیشه قزوین

حدود ۶۰ سال از عمر یکی از بزرگان صنعت شیشه کشور می‌گذرد. شرکت سهامی شیشه قزوین مجموعه‌ای از محصولات را تولید می‌کند. از نظر صادرات هم؛ عراق، افغانستان، ترکیه، گرجستان و تاجیکستان از مهم‌ترین مقاصد صادراتی این تولیدی هستند. خدایار نصیری، مدیر کنترل کیفیت شرکت سهامی شیشه قزوین ضمن بیان این مطلب اظهار کرد: شیشه قزوین در سال ۴۷، کار خود را با ۴ کوره شروع کرد. در سال ۵۲ تعداد کوره‌ها تکمیل شد و به ۴ کوره رسید. در حال حاضر چیزی حدود ۱۲۰۰ نفر در دو کارخانه قدیم و جدید این شرکت، مشغول کار هستند. خط یک کارخانه که همان شیشه قزوین باشد، سالانه ۱۲۰ تن شیشه مشجر، تولید می‌کند. خطوط دیگر به خاطر مستهلک بودن دستگاه‌ها و کوره، فعال نیستند. البته خط ۳ این کارخانه، درنتیجه تلاش متخصصین، فعال است و شیشه‌های لعاب‌دار یا لمینت تولید می‌کند. مشتری این نوع شیشه، اروپایی‌ها هستند. توانسته‌ایم این شیشه را با قیمتی بسیار کمتر از نمونه‌های وارداتی، تولید کنیم. در بخش صنایع جانبی که اصطلاحاً صنایع پائین‌دستی نامیده می‌شود شیشه‌هایی مثل شیشه سکوریت، دوجداره، چندلایه و مهم‌تر از همه شیشه ضدگلوله تولید می‌شود. این نوع شیشه‌ها در تمامی آزمون‌های کنترل کیفیت، سربلند بوده و تولید انبوه آن را در دست برنامه‌ریزی داریم.

نحوه ورود شیشه قزوین به شیشه خودرو

وی در ادامه به معرفی کارخانه ۲ یا همان کارخانه جدید شرکت پرداخت و گفت: در سال ۸۸ کارخانه فلوت، کار خود را با تولید شیشه‌های ساده یا بی‌رنگ، در ضخامت‌های مختلف آغاز کرد تا نیازهای کشور را تامین کند. در سال ۹۳ واردات شیشه خودرو یا شیشه سبز برای خودروسازان دشوار شد. واردات از کشورهایی مثل ترکیه بسیار گران تمام می‌شد. بنا به صلاحدید مدیریت ارشد جناب آقای علاقه‌مندیان تولید شیشه خودرو در دستور کار قرار گرفت. شرکت‌های داخلی، اوایل در این زمینه خیلی به ما اعتماد نداشتند و فکر می‌کردند شیشه ما، وارداتی است ولی بعد از صحبت‌های ما باور کردند. به‌هرحال استقبال خوبی به عمل آمد. به‌این ترتیب کشور به خودکفایی رسید و واردات شیشه خودرویی ممنوع شد. به‌جرئت می‌توانم بگویم که کیفیت شیشه خودرویی ما، دست کمی از نمونه‌های خارجی نداریم و چه‌بسا در برخی پارامترها، برتر هستیم. استانداردهای اروپایی مرتبط را داریم. در این زمینه توانسته‌ایم به بازار هندوستان وارد شویم.

شیشه قزوین؛ نخستین تولیدکننده شیشه کریستال

خدایار نصیری در بخش بعدی سخنان خود به یکی از دستاوردهای مهم و حیاتی این شیشه قزوین پرداخت و گفت: شیشه فوق‌شفاف یا کریستال کاربرد فراوانی دارد. در چند سال اخیر شاهد استقبال زیاد از این شیشه بوده‌ایم. تصویری که از پشت این شیشه مشاهده می‌کنید عین سوژه است. طیف سبزی که از پشت این شیشه می‌بینید همان طیف سبز شی است. این شیشه اگر تمیز باشد ممکن است اصلا آن را نبینید. شیشه فوق‌شفاف وقتی چندلایه می‌شود اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. مصرف شیشه کریستال بیشتر برای ویترین طلافروشی‌ها، فروشگاه‌های بزرگ و بعضی مراکز حساس است. در این نوع مورد باید از چند از لایه ۱۰ میل استفاده کرد. چندلایه کردن شیشه کریستال، حساس است و باید از رنگ سبزی که هنگام لایه‌گذاری شیشه‌های بی‌رنگ ایجاد می‌شود خبری نباشد. حسن شیشه کریستال آن است که اگر ۵۰ لایه شیشه را هم روی‌هم بگذارید از کیفیت تصویر کم نمی‌شود.

روی خوش بازار به شیشه فوق‌شفاف

مدیر کنترل کیفیت شیشه قزوین در ادامه این بخش از سخنان خود افزود: نظر به اهمیت و استقبال از این نوع شیشه، مدیریت مجموعه تصمیم گرفت گام دوم را در بحث اقتصاد مقاومتی و تامین نیازهای کشور بردارد تا کشور از واردات بی‌نیاز شود و علاوه بر آن، برای کشور ارزآوری صادراتی داشته باشیم. خوشبختانه همت و تخصص شیشه قزوین باعث شد به این هدف دست یابیم. یک هفته از تولید این شیشه نگذشته اما استقبال بسیار خوبی از شیشه فوق‌شفاف شده است. الان به کشورهایی مثل ترکیه و امارات صادرات داریم.

همه مشکلات سیلیس مرغوب

نصیری در ادامه گفت: مهم‌ترین پارامتر تولید شیشه فوق‌شفاف، سیلیس به کار رفته در آن است چون برای تولید آن به مرغوب‌ترین نوع سیلیس نیاز است. بهترین معدن این نوع سیلیس در خوی است. برای تامین سنگ سیلیس، بالغبر ۵۰ نفر از اعضای کارخانه، درگیر این کار شده‌اند. کاری بسیار سخت و پرهزینه بوداما هدف به قدری مهم و والا بود که تولید آن را به سرانجام رساندیم. این شیشه در هندوستان و کشورهای عربی، مصرف زیادی دارد و قصد داریم به این بازارها وارد شویم. خوشبختانه تولید این شیشه در شرکت قزوین با چهلمین سال پیروزی انقلاب اسلامی مقارن شده است که باید آن را به فال نیک گرفت. علی‌رغم همه تحریم‌ها توانسته‌ایم کار را به‌خوبی ادامه دهیم.

متخصصین ما به فکر هستند

نصیری در بخش دیگری از سخنان خود گفت: تحریم‌ها در مجموع نتوانسته مشکل بزرگی ایجاد کند. البته در زمینه‌هایی مثل اجر کوره، هزینه‌های بیشتری متحمل شدیم. جا دارد از شرکت‌های همکار و به‌خصوص شیشه کاوه که در این زمینه به ما کمک کردند تشکر کنیم. آنها بخشی از اجرهای موردنیاز ما را تامین کردند. متخصصین خود شرکت هم به فکر هستند و می‌خواهند این مسئله را به‌طور اساسی حل کنند. امیدواریم بتوانیم از عهده این کار برآییم که در شرایطی مثل تحریم به‌سختی نیفتیم.

معیارهای سخت‌گیرانه

خدایار نصیری در رابطه با واحدهای معدنی شیشه قزوین گفت: شیشه قزوین به‌واسطه نیازهایش، به ذخیره‌سازی مواد اولیه پرداخته و حتی تا چند سال قبل، فراوری معدنی هم داشت تا قبل از هر چیز، کیفیت مواد اولیه‌اش را حفظ کند. شیشه قزوین همیشه به کیفیت مواد اولیه‌اش اهمیت داده و سخت‌گیرانه‌ترین استانداردها را برای مواد اولیه‌اش در نظر گرفته است. مهم‌ترین معدن ما، معدن سیلیس است. طبیعی هم هست چون مهم‌ترین ماده اولیه این صنعت است. همه سیلیس موردنیاز ما در معادن خود شرکت تامین می‌شود.

قطع سوخت، فاجعه‌بار است

نصیری در پاسخ این سوال که «مهم‌ترین مشکلات این شرکت چیست؟» اظهار کرد: بخش زیادی از هزینه‌های هر شرکت، به حقوق و مزایای نیروی انسانی مربوط می‌شود. یکی دیگر از اقلام پرهزینه ما، موضوع سوخت است. تنها انتظار ما این است که در زمینه گاز و مازوت به ما کمک شود. کمی عدم‌مساعدت در زمینه سوخت باعث می‌شود که نتوانیم تولید داشته باشیم. حفظ دما در کوره‌ها، تا این حد مهم و تاثیرگذار است و شرکت گاز باید به این نکته حیاتی توجه داشته باشد. شرکت‌هایی مثل شرکت ما، به لحاظ تولید، جایگاه ممتازی دارند و نباید اجازه داد به خاطر تاخیر در پرداخت قبض گاز، کار به قطع سوخت بکشد. قطع گاز این قبیل شرکت‌های تولیدی، فاجعه‌بار است و پیامدهای آن را به‌سختی می‌توان جبران کرد. ۵ روز قطع سوخت سبب می‌شود که مشتریان به فکر واردات بیفتند.

تولیدکننده سبز

وی در تکمیل این بحث افزود: بررسی‌ها و اندازه‌گیری‌های مختلف نشان می‌دهد که این شرکت از نظر استانداردهای آلایندگی، عملکرد بسیار خوبی داشته است. در کنار شهرک سازمانی کارخانه، یک فضای سبز ایجاد کرده‌ایم. فاضلاب را تصفیه کرده‌ایم و شرکت سبز به‌حساب می‌آییم. به‌تمامی مواردی که به حفظ طبیعت و محیط‌زیست کمک می‌کند توجه داشته‌ایم. کل فاضلاب را به تصفیه‌خانه منتقل می‌کنیم و از آب آن برای آبیاری شهرک صنعتی خود استفاده کرده‌ایم. ماکتی از این طرح را در نمایشگاه محیط‌زیست به نمایش گذاشتیم.

امسال روی شیشه جدید مانور می‌دهیم

نصیری در بخش بعدی سخنان خود به موضوع نمایشگاه صنعت شیشه پرداخت و گفت: به‌طور گسترده در نمایشگاه پارسال حضور داشتیم. غرفه بزرگ و جامعی طراحی کردیم و همه تولیدات شرکت را به نمایش گذاشتیم. متخصصی شرکت در نمایشگاه حضور داشتند تا به‌به صورت تخصصی، سوالات بازدیدکنندگان پاسخ دهند. امسال می‌خواهیم توجه خاصی به شیشه فوق‌شفاف داشته باشیم و آن را از همه جهات (مزایا، خصوصیات و موارد دیگر) معرفی کنیم.

نمایشگاه فرصتی ایده‌آل برای فرهنگ‌سازی

وی در ادامه افزود: نمایشگاه می‌تواند به رونق کسب‌وکار اهالی این صنعت کمک کند. متاسفانه شیشه باکیفیت ایرانی، تحت عنوان شیشه خارجی به فروش می‌رسد. نمایشگاه فرصت خوبی برای فرهنگ‌سازی در این گونه زمینه‌هاست. باید به مردم نشان داد که در بعضی صنایع، شاخص و سرآمد هستیم. شیشه ایرانی کیفیت بالایی دارد و در بسیاری از موارد بهتر از نمونه‌های خارجی است. فایده این فرهنگ‌سازی در نهایت عاید خود صنعت می‌شود. باید به مردم نشان داد که بیشتر محصولات تا ۹۰ درصد خوب هستند و تفاوت، در آن ۱۰ درصد باقیمانده است. باید از نمایشگاه برای افزودن به اطلاعات مردم استفاده کرد. شیشه جلوی خودرو باید بشکند اما مردم ممکن است این را ندانند. نشکن بودن شیشه جلو باعث می‌شود که هنگام تصادف، به سر و مغز فرد آسیب وارد شود. اگر مردم از این نکته ساده مطلع باشند ترک برداشتن شیشه را به‌پای بی‌کیفیت بودن آن نمی‌گذارند. یا به‌عنوان‌مثال، خیلی‌ها ممکن است فرق شیشه شفاف و کلیر را ندانند.

دو پیشنهاد

مدیر کنترل کیفیت شیشه قزوین در پایان گفت: صنعت شیشه، رسته‌ها و زیرشاخه‌های زیادی دارد. در این میان شرکت‌هایی وجود دارند که تولیداتشان، کشور را از وابستگی نجات داده است. از برگزارکنندگان نمایشگاه انتظار می‌رود توجه خاصی به این نوع شرکت‌ها داشته باشند و زمینه آشنایی هر چه بهتر و بیشتر مردم و بازدیدکنندگان با محصولات آنها را فراهم آورند. از طرف دیگر شرکت‌کنندگان هم باید ماکت محصولات خود را تهیه کنند و به نمایش بگذارند. به‌عنوان‌مثال اگر فلان شرکت، شیشه دوجداره تولید می‌کنند ماکتی از این نوع شیشه را تهیه کند تا با مردم با فرآیند ساخت دوجداره و فرق آن با شیشه‌های دیگر آشنا شوند.



مدیر بازرگانی صنایع شیشه آذر در گفت‌وگو با صمت:

گمرکات را دریابید

صنایع شیشه آذر یکی از زیرمجموعه‌های گروه صنعتی سهند است. شیشه آذر که جزء واحدهای تولیدی نسبتا بزرگ کشور به‌حساب می‌آید، روی تولید شیشه فلوت تمرکز کرده است. وضعیت تولید، بازار کسب‌وکار و صادرات این واحد تولیدی چگونه است و مهم‌ترین مشکلات پیش‌روی آن کدام است؟ برای یافتن پاسخ این سوالات با مدیر بازرگانی شرکت به گفت‌وگو نشستیم.

انواع شیشه را تولید می‌کنیم

جلال پاکدل در معرفی محصولات شرکت شیشه آذر گفت: می‌توان گفت که شیشه آذر مثل شرکت کاوه، یک کامل صنعت شیشه را دارد. شیشه آذر روی تولید شیشه فلوت یا همان شیشه خام تمرکز کرده است. منظور از شیشه خام شیشه‌هایی مثل شیشه صنعتی یا ساختمانی است که به‌صورت جام، تولید می‌شوند. در کنار این اقلام، شیشه‌هایی مثل شیشه رفلکس و شیشه مشجر هم تولید می‌شود. علاوه بر این دو نوع، محصولاتی که ارزش‌افزوده دارند هم تولید می‌شوند؛ محصولاتی مثل آینه‌ها، شیشه‌های لمینت، سکوریت و مواردی از این قبیل.

همه بازارهای شیشه آذر

جلال پاکدل در ارتباط با میزان تولید شیشه آذر و صادرات آن گفت: میزان تولید شیشه خام چیزی حدود ۱۲۰ هزار مترمربع است. کل گروه صنعتی سهند، صادرات دارد. کشورهای سی‌آی‌اس و کشورهای حاشیه خلیج‌فارس ازجمله بازارهای صادراتی ما هستند. شیشه‌های تولیدی شرکت آذر به کشورهای اروپایی مثل ایتالیا، رومانی، بلغارستان هم صادر می‌شود. قصد داریم به مراکش هم صادرات داشته باشیم ولی در رابطه با حمل‌ونقل، مشکلاتی وجود دارد.

راه هموار شود

پاکدل در بخش بعدی سخنان خود افزود: بازار داخلی در شرایط خوبی به سر نمی‌برد. در رابطه با بازار خارجی هم باید گفت که نرخ جهانی شیشه، مناسب است و از این طریق می‌توان ارزآوری خوبی برای کشور داشت. در این میان، دولت و به‌خصوص وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌تواند نقش سازنده‌ای بازی کند. فعالان این صنعت، کمک مستقیم نمی‌خواهند اما انتظار دارند مسیر پیش‌روی آنها هموار شود.

پاکدل در تشریح بیشتر منظور خود گفت: به‌طور مثال شیشه را به نرخ روز دنیا به کشورهای همسایه، ارائه می‌کنیم. نرخ جهانی هر متر شیشه ۲ دلار است. متاسفانه کشور ما مرزهای خود را مدیریت نمی‌کند. به‌این‌ترتیب، صادرات ما به ریال است و این آسیب بزرگی به صنعت شیشه کشور وارد می‌کند. ارزش پول ملی ما کاهش یافته و شهروند گرجستانی از این موضوع به نفع خود استفاده می‌کند. او از تاجر داخلی می‌خرد؛ آن‌هم به ریال. تاجر داخلی فکر می‌کند سود کرده است؛ درصورتی‌که ثروت ملی ما به باد می‌رود و صنایع ما درخطر ورشکستگی قرار می‌گیرند. عین این موضوع در رابطه با صنایعی مثل آلومینیوم، فولاد و میل‌گرد هم دیده می‌شود.

اگر گمرکات مدیریت نشود...

مدیر بازرگانی صنایع شیشه آذر در رابطه با راه‌حل این مشکل گفت: صادرات و عبور جنس از گمرکات را مشروط به اجازه کارخانجات و تولیدکنندگان کنند. درحال‌حاضر تولیدکنندگان یا باید از عرضه جنس به بازار داخلی صرف‌نظر کنند که این اجحاف به صنایع جانبی مثل بخش ساخت‌وساز است؛ یا باید نرخ داخلی را افزایش دهند که برای سودجویان داخلی «صرفه» نداشته باشد که بازهم شاهد گرانی در بازار داخلی خواهیم بود. مشکلاتی مثل تحریم و نقل و انتقالات بانکی نتیجه عملکرد دولت نیست و نمی‌توان آن را سرزنش کرد. بااین‌حال بعضی مشکلات، منشأ داخلی دارند و می‌توان برای آنها چاره‌اندیشی کرد. به‌عنوان‌مثال مدیریت گمرکات، داخلی است و اگر به آن توجه شود فواید زیادی عاید کشور و صنعت می‌شود. اگر این اتفاق بیفتد نرخ بازگشت ارز افزایش می‌یابد و از نرخ تمام‌شده اقلام داخلی، به‌شدت کاسته می‌شود. درحال‌حاضر تولیدکننده به خاطر ترس از دست دادن مشتری خارجی، نرخ داخلی خود را افزایش می‌دهد تا واسطه‌ها سودجویی نکنند.

نمایشگاه فرصتی برای بزرگ شدن

جلال پاکدل در رابطه با فواید حضور در نمایشگاه شیشه گفت: حضور در نمایشگاه واقعا به حال تولیدکنندگان مفید است. نمایشگاه، فرصت و فضای بازی است برای بزرگ شدن. نمایشگاه فرصتی برای ارتباط و مراوده تجاری است. البته نمایشگاه‌های ما در این زمینه، چندان موفق عمل نمی‌کنند. تعداد شرکت‌کننده‌های خارجی زیاد نیست. ماه بعد نمایشگاه صنعت شیشه ترکیه برگزار می‌شود. برای ارزیابی میزان سطح و کیفیت نمایشگاه‌های داخلی کافی است آنها را با نمایشگاه صنعت شیشه ترکیه مقایسه کنیم. در نمایشگاه‌های خارجی تقریبا همه شرکت‌های مطرح و شناخته‌شده شرکت می‌کنند.



تکنولوژی شیشه ایران



در دوراهی سختی هستیم

مدیرعامل شیشه ایران، نیروی متخصص را سرمایه این تولیدی دانست. سیدجمال مداح‌زاده گفت: این تولیدی، همه تلاش خود را می کند که کار به تعدیل نیرو نکشد.

شیشه ایران یکی از شناخته‌شده‌ها و باسابقه‌های صنعت شیشه کشور است. در آستانه نمایشگاه ایران گلس‌شو با مدیرعامل این تولیدی به گفت‌وگو نشستیم تا با شرایط، بازار و موانع پیش‌روی این کارخانه آشنا شویم. دومین دوره نمایشگاه ایران گلس‌شو ۲۳ تا ۲۶ بهمن به همت شرکت آوای موفق ایرانیان برپا می‌شود.

تولید به یک‌سوم رسیده است

۴ دهه از آغاز به کار شیشه ایران می گذرد. شیشه ایران روی تولید شیشه سکوریت و آینه تمرکز کرده است. مدیرعامل شیشه ایران ضمن بیان این مطلب اظهار کرد: اشتغال مستقیم ما حدود ۵۰ نفر است. صادرات ما در حال حاضر ناچیز است. به ترکیه، قطر و افغانستان صادرات داریم اما قطره‌چکانی است. نوسان قیمتی که امسال دامن ما و سایر تولیدکنندگان را گرفت فروش را به‌شدت کاهش داده است. نمودارهای مالی ممکن است نتوانند واقعیت بازار را به‌خوبی نشان دهند. فروش به‌شدت افت کرده اما افزایش نرخ باعث شده نمودارها در نگاه نخست نتوانند واقعیت را نشان دهند. حجم تولید به یک‌سوم رسیده است.

یک دوراهی سخت

سیدجمال مداح‌زاده در ادامه افزود: به سختی می‌توانیم نیروهای متخصصی که سال‌ها برای تربیت آنها زحمت کشیده‌ایم را حفظ کنیم. دغدغه بزرگ ما، حفظ این نیروهاست. اگر نتوانیم اشتغال ایجاد کنیم، نمی‌توانیم بیش از این، نیروهای متخصص خود را حفظ کنیم. از طرف دیگر، نمی‌توانیم به این راحتی‌ها به این کار تن دهیم چون روی آموزش آنها سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. هر از کدام از آنها برای خود یک وزنه هستند. هم حفظ و هم از دست دادن آنها مشکلات خاص خودش را دارد. در دوراهی انتخاب مانده‌ایم. تا اینجا تعدیل نیرو نکرده‌ایم؛ امیدواریم از این به بعد هم مجبور به این کار نشویم.

وی از تلاش‌های شیشه ایران برای حفظ نیروی‌های خود گفت: تلاش می کنیم با ارائه و تولید یک‌سری محصولات جدید بتوانیم کار بیشتری ایجاد کنیم، محصولات تازه‌ای را روانه بازار کنیم و خلاصه هر جور که هست نیروهای خود را نگه داریم.

افزایش هزار برابری هزینه قطعات

مدیرعامل شیشه ایران در ادامه سخنان خود به مشکلات پیش‌روی این تولیدی پرداخت و گفت: تامین قطعه، ماشین آلات و ابزارآلات بسیار سخت شده است. در صنعت شیشه ۱۰۰ درصد ماشین آلات و ابزارها خارجی هستند. خوشبختانه شرکت‌های داخلی، مواد اولیه را تولید می کنند و در این زمینه مشکلی نداریم اما در زمینه آینه مشکلاتی هست زیرا جیوه و رنگ آینه هم وارداتی هستند. می‌توان گفت که افزایش نرخ در بخش ماشین آلات و قطعات شاید به هزار برابر رسیده است. یا در بخش رنگ و لعاب که بخش عمده آنها وارداتی است با اعداد و ارقام عجیبی روبه‌رو شده‌ایم.

بلایی به نام تغییر مداوم بخشنامه‌ها

مدیرعامل شیشه ایران در ادامه این بخش از سخنان خود درباره یک مشکل دیگر گفت: تصمیم گیری‌های روزانه و تغییر مداوم قوانین و بخشنامه‌ها و نیز جلوگیری از ورود بعضی اقلام و محصولات، مشکل‌ساز شده است. وقتی بحث ممنوعیت به میان می آید باید میان مواد اولیه و اقلام دیگر فرق گذاشت. مواد شیمیایی، مواد غذایی و خودرو مثل هم نیستند و هر کدام چاره‌جویی‌های خاص خود را طلب می کنند. قانونی که مبنای درست نداشته باشد فردا لغو می‌شود و جای خود را به یک قانون نادرست دیگر می‌دهد. تا سعی می کنیم خود را با یک بخشنامه منطبق کنیم بخشنامه جدیدی صادر می‌شود. به این ترتیب، برنامه‌ریزی‌های ما در میانه راه نابود می‌شود.

مداح‌زاده در تشریح بیشتر وضعیت تولیدکنندگان یک مثال آورد و گفت: در این شرایط نمی‌توان به توسعه کسب‌وکار و تولید پرداخت. برای مثال، ما در شیشه ایران می‌خواستیم تولید را توسعه دهیم و یک فاز جدید تعریف کنیم اما موفق به انجام این کار نشدیم. در حال حاضر باید از ایده‌های جدید صرف‌نظر کنیم و فقط می‌توانیم موجودی و داشته‌های خود را حفظ کنیم.

هزینه تعمیر نجومی است

مداح‌زاده در بخش بعدی سخنان خود توانمندی‌های صنعت شیشه کشور را این‌گونه توصیف کرد: صنعت شیشه ما مدعی است و همه ویژگی‌های لازم را دارد. ما از نظر معادن غنی و خودکفا هستیم و تا چند ماه گذشته از نظر دانش و فناوری هم کمبودی نداشتیم. باید توجه داشت که پیش از این، از ترکیه وارد می کردیم اما اکنون به این کشور صادرات داریم. شیشه ایران خوشبختانه در سال‌های گذشته به فناوری روز تجهیز شده است. ماشین آلات ما کامل است و حالا از نظر تامین قطعات با مشکل روبه‌رو شده‌ایم. گرانی ارز باعث شده که دستمزد تعمیرکاری که برای تعمیر به کشور می‌آید بسیار زیاد باشد. بعضی مواقع هم آوردن تعمیرکار یا قطعه، به کل غیرممکن است.

نمایشگاه، فرصتی برای نشان دادن خود

در بخش پایانی گفت‌وگو درباره نمایشگاه ایران گلس‌شو با مدیرعامل شیشه ایران صحبت کردیم. وی در تشریح فواید برگزاری نمایشگاه شیشه گفت: برگزاری مستمر نمایشگاه‌های شیشه در درازمدت به حال صنعت شیشه مفید است. حضور پررنگ شرکت‌های خارجی بر تاثیرگذاری نمایشگاه اضافه خواهد کرد. نمایشگاه فرصتی برای عرضه کالا و نشان دادن توانمندی‌های تولیدکننده است. نبود نمایشگاه باعث می‌شود که خیلی از تولیدکنندگان، ناشناخته باقی بمانند. وی از حضور سالانه شیشه ایران در نمایشگاه‌های چین و آلمان خبر داد و گفت: نمایشگاه‌های بین‌المللی شیشه کیفیت بالایی دارند و برگزارکنندگان قبل از هر چیز به کیفیت برگزاری توجه دارند. به این ترتیب، حضور شرکت‌ها و تولیدکنندگان به‌راستی برای آنها بازدهی دارد. در این گونه نمایشگاه‌ها، نوآوری و تنوع چشمگیر است و توجه شرکت‌کنندگانی مثل ما را به خود جلب می‌کند.



مدیرعامل شیشه کرد در گفتگو با صمت:

نمایشگاه با حضور شرکت‌های خارجی معنا دارد

نمایشگاه زمانی می‌تواند به رونق کسب‌وکار و تولید کمک کند که چند ویژگی مهم را داشته باشد. به اعتقاد مدیرعامل شیشه کرد، یکی از آفت‌های بزرگ نمایشگاه شیشه در کشور ما حضور کم‌رنگ شرکت‌های خارجی است. در گفتگویی که با قاسم اصلانی داشتیم وضعیت کسب‌وکار، صادرات و مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش‌روی این واحد تولیدکننده را تشریح کرد. بخش زیادی از واحدهای تولیدی که در صنعت شیشه فعالیت می‌کنند واحدهای کوچک و متوسط اندازه هستند و توجه به مشکلات و دغدغه‌های آنها می‌تواند به رونق این صنعت مهم کمک کند.

برای ۶۰ نفر اشتغال ایجاد کرده‌ایم

مدیرعامل شیشه کرد در معرفی این واحد تولیدی و زمینه‌های فعالیت آن اظهار داشت: شیشه کرد جزئی از شرکت پلیمر صنعت کردستان است. این شرکت علاوه بر تولید شیشه، درب و پنجره‌های یو پی‌وی‌سی هم تولید می‌کند. در حال حاضر چیزی حدود ۶۰ نفر به‌طور مستقیم در بخش شیشه مشغول به کار هستند. شیشه کرد عمدتا شیشه دوجداره و سکوریت تولید می‌کند. محصول دیگر این شرکت، شیشه لمینیت است که بیشتر صادر می‌شود.

صادرات داریم اما ...

قاسم اصلانی در ادامه به موضوع صادرات پرداخت و گفت: امسال به صادرات روآوردیم. محصولات این شرکت عمدتا به بازار کشورهایی مثل عراق صادر می‌شود. می‌توان گفت که ۳۰ تا ۴۰ درصد شیشه تولیدی ما صادر می‌شود.

اصلانی در پاسخ این سوال که «با این حساب می‌توان گفت یک شرکت تولیدی به‌حساب می‌آیید؟» اظهار داشت. همان‌طور که گفتم صادرات را امسال شروع کرده‌ایم. ورود ما به بازارهای صادراتی، از سر اجبار و ناچاری بوده است. توجه داشته باشید که حجم تولید به‌شدت کاهش یافته است و هدف ما آن بوده که از طریق صادرات، بخشی از آسیب واردشده را جبران کنیم. میزان تولید تقریبا به نصف رسیده و در این شرایط نمی‌توان افزایش صادرات را به فال نیک گرفت.

مدیرعامل شیشه کرد در ادامه این بخش از سخنان خود اظهار داشت: در شهرهایی مثل سلیمانیه و بغداد، حدود یک ماه مشغول مذاکره و رایزنی بودیم اما نتوانستیم با ترک‌ها رقابت کنیم. دلیل اصلی این ضعف هم به بحث مواد اولیه و قیمت بالای آن مربوط می‌شود. بهای تمام‌شده محصول بالاست و در این شرایط نمی‌توان با خارجی‌ها رقابت کرد.

دولت، نظارت کند

اصلانی در تشریح بیشتر منظور خود گفت: هیچ نظارتی بر واردکنندگان و تامین‌کنندگان مواد اولیه و شیشه «جام»، اعمال نمی‌شود. کارخانجات بزرگ به صلاحدید خود، قیمت‌گذاری می‌کنند.

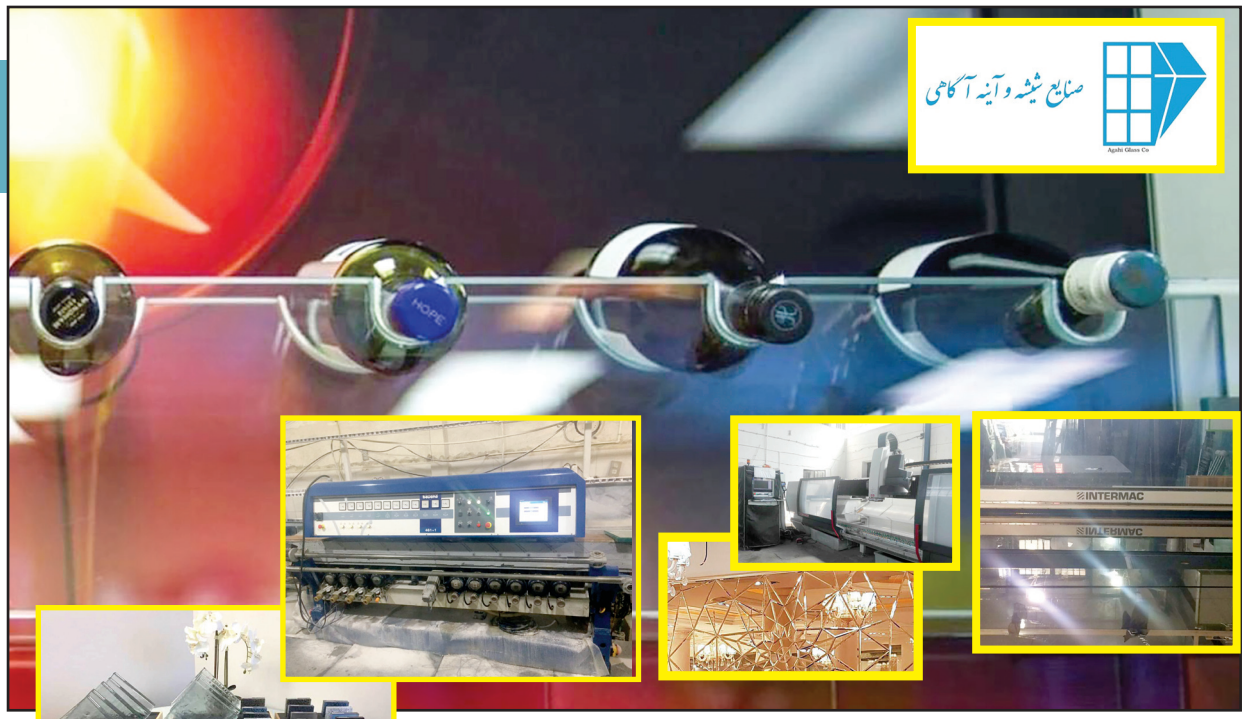
وی در ادامه خواستار نظارت دولت بر واردکنندگان و تامین‌کنندگان مواد اولیه شد و گفت: تولیدکنندگانی مثل ما، دنبال کمک مالی دولت نیستند اما انتظار داریم بر موضوع مواد اولیه نظارت جدی‌تری اعمال شود.

اصلانی در ادامه به بخش دیگری از مشکلات تولیدی‌های متوسط پرداخت و گفت: در این شرایط موضوعاتی مثل افزایش هزینه‌های مالیاتی و بیمه هم کار را بر ما سخت کرده است.

فقط داخلی‌ها شرکت می‌کنند

اصلانی در پایان به بحث نمایشگاه پرداخت و گفت: در نمایشگاه‌های کشورهایی مثل ترکیه، حضور داشته‌ایم. نمایشگاه می‌تواند به رونق کسب‌وکار و تولید کمک کند اما در کشور ما چنین نیست. نمایشگاه باید خروجی داشته باشد اما در اینجا بیشتر به شو شبیه است.

وی در تشریح بیشتر این موضوع گفت: در حال حاضر فقط شرکت‌های داخلی در نمایشگاه شرکت می‌کنند. از حضور شرکت‌های خارجی خبری نیست. البته می‌گویند فلان شرکت آلمانی هم حضور دارد ولی در عمل فقط چینی‌ها شرکت دارند. نمایشگاه بدون شرکت‌های معتبر خارجی هیچ معنایی ندارد. تا زمانی که وضعیت، این‌گونه باشد حضور در نمایشگاه نمی‌تواند سودی به حال شرکت‌ها داشته باشد.



خدمات صنایع شیشه و آینه آگاهی

صنایع شیشه و آینه آگاهی از سال ۱۳۷۹ فعالیت خود را در زمینه فروش، طراحی و اجرای خدمات شیشه و آینه آغاز کرده است. این شرکت با اختصاص دو کارگاه مجزا و تجهیز آنها به مجهزترین و پیشرفته‌ترین دستگاه‌های ایتالیایی (از برندهای معتبر اروپایی) و نیز در اختیار داشتن کادری مجرب و متخصص، توانسته است طیف متنوعی از خدمات را ارائه کند.

این واحد صنعتی با بیش از ۱۵ سال تجربه در زمینه فروش، طراحی و اجرای پروژه‌های متعدد آماده ارائه خدمات با تضمین کیفیت و سرعت عمل بالا است. این شرکت با تجربه کافی در زمینه واردات، ابزار و اجرای انواع شیشه‌های ساده، کریستال، لاکوبل، متلاک، متلاکس، دکوراتیو و انواع آینه‌های ساده، رنگی، داخلی و خارجی در رنگ‌های متنوع و ضخامت های مختلف در جهت پیشبرد اهداف صنعت شیشه و آینه میهن عزیزمان گام بلندی برداشته است.

قابلیت و خدمات قابل ارائه شرکت

صنایع شیشه و آینه آگاهی مفتخر است که با تجهیز دو کارگاه به آدرس تهران، خیابان دلاوران، تکاوران شمالی، سی متری اول شرقی، پلاک ۱۸۰ تلفن: ۷۷۹۶۶۸۴۰ و تهران، خیابان دماوند، خیابان بابایبان (سازمان آب)، صنایع شیشه و آینه آگاهی، پلاک۱۲/ تلفن: ۷۷۹۶۶۸۴۰ با بیش از ۱۲ دستگاه اتوماتیک و نیمه اتوماتیک اروپایی به همراه شرکت‌های همکار در این صنعت تقریبا تمامی نیازهای مصرف کنندگان و صنعت گران در زمینه شیشه و آینه را فراهم آورد.

در زیر به برخی از این خدمات در صنعت شیشه و آینه اشاره می کنیم.

- انواع لول: تخت، براق، دوپله، سه پله، ابرویی، زاویه، کنگره، دانه تسبیحی، موجی و...
- انواع تراش: تراش انواع شیشه و آینه در ضخامتهای مختلف با دستگاه تمام اتوماتیک وپنیوماتیک با برند جهانی BOVONE ایتالیا
- برش شیشه و آینه در ضخامت‌های مختلف با دستگاه cnc تمام اتوماتیک و پنیوماتیک با برند جهانی INTERMAC ایتالیا با ضریب خطای ۱ صدم درصد
- حکاکی بر روی انواع شیشه و آینه
- شن زنی بر روی انواع شیشه
- رنگی کردن انواع شیشه
- چاپ بر روی انواع شیشه
- آینه‌های جورچینی
- طراحی و اجرای آینه‌های دکوراتیو
- اجرای طرح‌های گوناگون با شیشه در دکوراسون‌های داخلی اعم از آینه‌های جورچینی بر روی دیوار و سقف، اجرای پوشش‌های دیواری با شیشه‌های رنگی در طرح‌ها و رنگ‌های مختلف، دور دوشی‌های حمام، ساخت جلو مبلی‌های رنگی با شیشه‌های رنگی و آینه و دیگر خدمات که این واحد تولیدی-صنعتی قادر به ارائه و اجرای آنها با نرخ رقابتی و تضمین کیفیت به هموطنان گرامی است..

برخی از مشتریان، سازمان‌ها و شرکت‌هایی که با آنها همکاری داشتیم:

- گروه طراحان تکنو آرت جناب آقای مهندس امامی
- مبلمان دفینه جناب آقای ایرج قاسمی
- بازار مبلمان دلاوران
- بازار مبلمان یافت آباد
- پادگان‌ای ارتش و سپاه لویزان
- مبلمان اداری ارکات جناب آقای سلطانی
- مبلمان اداری پرشین چوب جناب آقای حیدرپور
- صنایع چوب اصفهان جناب آقای محسن اسدی
- مبلمان سون جناب آقای دکتر پیام صالحی
- مبلمان چوب و فوم جناب آقای نیکبخت
- مبلمان پازل
- مبلمان نارون جناب آقای طوسی
- تامین کالای بیش از ۵۰ واحد صنعتی فعال در زمینه شیشه و آینه در جای جای کشور
- تامین کالای بیش از ۵۰ دفتر اجرایی در زمینه دیزاین شیشه و آینه‌های دکوراتیو

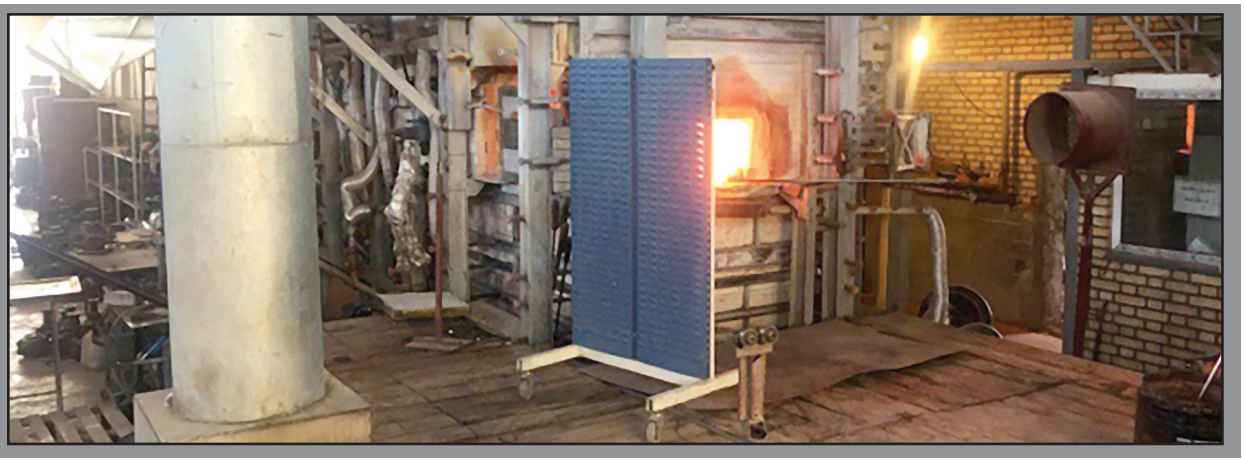
در آخر صنایع شیشه و آینه آگاهی مفتخر است با یاری شما مشتریان گرامی بتواند تمامی نیازهای شما عزیزان را در صنعت شیشه و آینه که امروزه بسیار مورد توجه مه جوامع قرار گرفته است را به نحو احسنت ارائه دهد و با در نظر داشتن مشتری مداری بتواند رضایت خاطر شما مشتریان ارجمند را جلب نماید.



مدیرعامل ظریف‌پرشین لیا در گفت‌وگو با صمت:

بانوی کارآفرینی که تعدیل نیرو نمی‌کند





ظروف بلور و کریستال، بازار خوبی دارد اما به اعتقاد مدیرعامل ظریف‌پرشین لیا، اگر مشکل مواد اولیه حل نشود نمی‌توان به توسعه و آشتغال‌آفرینی بیشتر، فکر کرد.

شرکت تولیدی ظریف‌پرشین‌لیا روی تولید ظروف کریستال و طلاکوب تمرکز کرده است. این تولیدی توانسته برای تعدادی قابل‌توجهی، اشتغال ایجاد کند. ظریف‌پرشین‌لیا نه‌تنها بخشی از نیازهای داخلی را تامین می‌کند بلکه توانسته به بازارهای خارجی وارد شود. در همین راستا با بانوی تولیدکننده و کارآفرینی که مدیریت شرکت را به عهده دارد گفت‌وگو کردیم تا با وضعیت کسب‌وکار و مسائل و مشکلات این صنف آشنا شویم. در پایان از او درباره فواید حضور در نمایشگاه شیشه سوال کردیم.

مشکل اصلی ما مواد اولیه است

محبوبه طلاکوب در ابتدا، به وضعیت اشتغال و صادرات ظریف‌پرشین لیا پرداخت و اظهارکرد: ۵۰ نفر به‌طور مستقیم در این تولیدی کار می‌کنند. علاوه بر این، اشتغال غیرمستقیم شرکت ما به ۱۵۰ نفر می‌رسد. به کشورهایی مثل آذربایجان و عمان صادرات داریم. محصولات ما در قالب صنایع‌دستی و سوغات به کشورهای اروپایی و امریکایی هم صادر می‌شد.

مدیرعامل ظریف‌پرشین لیا در ادامه از مشکلات، دغدغه‌ها و چالش‌هایی که پیش‌روی شرکت قرار دارد سخن می‌گوید: ممنوعیت ورود مواد اولیه واقعا فضای تولید را متشنج کرده است. متاسفانه نرخ مواد اولیه‌ای که مصرف می‌کنیم ۳ برابر شده است. گفته می‌شد که دلیل این گرانی، افزایش نرخ دلار است ولی حالا دلار ارزان شده و قیمت‌ها همچنان گران است. حالا می‌گویند به خاطر ممنوعیت‌هاست. جالب اینجاست حالا نرخ مواد اولیه از دوره‌ای که نرخ دلار به مرز ۲۰ هزار تومان رسیده بود گران‌تر شده است. به‌هرحال مواد اولیه در راس مشکلات ماست. کار به جایی رسید که صادرات ما به‌طور کل قطع شد و الان هیچ محصولی به خارج از کشور صادر نمی‌شود.

یارانه اختصاص دهند

وی در تکمیل این بخش از سخنان خود افزود: کمبود و گرانی مواد اولیه فشار زیادی به شرکت و صنف ما وارد کرده است؛ به‌طوری‌که به‌قول‌معروف مجبور شده‌ایم از جیب خرج کنیم بااین‌حال به‌خوبی به فعالیت خود ادامه می‌دهیم و هیچ تعدیل نیرویی هم نداشته‌ایم. به نظر من باید فکری به حال تولیدکننده‌ها بشود که در این دوره تحریم، تا به این حد در فشار نباشند. به‌عنوان‌مثال چه‌خوب است که حمایت بیشتری به عمل‌اید و فعالان تولیدکننده از یارانه‌های حمایتی بهره‌مند شوند که تعدیل نیرو برای هیچ کارخانه و کارگاهی اتفاق نیفتد.

اشتغال‌آفرینی خود را ۳ برابر می‌کنیم اگر...

مدیرعامل ظریف‌پرشین‌لیا در بخش بعدی سخنان خود به توانمندی‌های صنعت شیشه کشورمان پرداخت و گفت: بدون شک صنعت شیشه ما توانمند است و آینده خوب و روشنی در پیش دارد. به‌عنوان‌مثال همین بخش بلور و کریستال که ما در این زمینه فعالیت می‌کنیم دست‌کمی از محصولات که کشور سرآمدی مثل چک می‌سازد ندارد. خوشبختانه فرهنگ‌سازی‌هایی که در این چند سال انجام شده باعث شده که تمایل مردم به خرید این نوع ظروف بیشتر شود. همان‌طور که گفتم اگر مسئله مواد اولیه، برطرف شود بیشتر از این‌ها رشد خواهیم کرد و می‌توانیم اشتغال خود را ۲ و حتی ۳ برابر کنیم.

به کوره‌های بیشتری نیاز است

محبوبه منفرد در توضیح بیشتر این مطلب اظهارکرد: خوشبختانه بازار داخلی و خارجی برای عرضه محصولات بیشتر، فراهم است و ما باید ظرفیت تولید خود را افزایش دهیم تا اشتغال‌زایی، بیشتر شود. برای رسیدن به این هدف باید کوره‌های بیشتری نصب کنیم اما مسئله اینجاست که کوره‌های موردنیاز ما، نرخ بسیار بالایی دارند و برای خرید هر یک از آنها باید چند میلیارد تومان هزینه کرد. حمایت دولت از بخش صنعت باید بیشتر شود تا صنعت‌کاران و تولیدکنندگان بتوانند سرمایه‌گذاری‌های خود را بیشتر کنند و کسب‌وکار خود را توسعه دهند. درحال‌حاضر فقط می‌توان مواد اولیه را تامین کرد و حقوق کارگران را تامین کرد و پولی برای سرمایه‌گذاری بیشتر نمی‌ماند.

مهندسی معکوس کرده‌ایم

مدیرعامل ظریف‌پرشین‌لیا در پاسخ این سوال که «در رابطه با ماشین‌آلات و قطعات یدکی، مشکل و کمبود خاصی ندارید؟» اظهارکرد: ما مهندسی معکوس می‌کنیم. به‌عنوان‌مثال در گذشته، همه قطعات کوره‌ای از آلمان وارد می‌شد ولی الان فقط چند قطعه را وارد می‌کنیم. البته سفارش دادن همین چند قطعه، بسیار سخت است و حمل و انتقال آنها گران تمام می‌شود. به‌هرحال تا جایی که شده و امکان داشته از مهندسی معکوس استفاده کرده‌ایم و خودمان تولید می‌کنیم. می‌توان گفت که در این زمینه به استقلال نسبی رسیده‌ایم.

خوب و بد نمایشگاه‌ها

محبوبه منفرد در پایان به بحث نمایشگاه‌ها و تاثیرات آنها پرداخت و تصریح کرد: بدون شک نمایشگاه‌ها می‌توانند به رونق کسب‌وکار اهالی هر صنعتی کمک کنند. کمترین حسن نمایشگاه آن است که فعالان و همکاران یک صنف را با هم آشنا می‌کنند. از طرف دیگر باعث می‌شود که تولیدکنندگان و مردم و افرادی که به آن حوزه تخصصی علاقه دارند با هم تعامل و ارتباط داشته باشند. خود من به حضور در نمایشگاه‌ها اعتقاد زیادی دارم و تابه‌حال هم در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی زیادی شرکت کرده‌ام اما حالا، شرایط و تنگنای اقتصادی به ما اجازه نمی‌دهد که ۱۰ روز تعطیل کنیم، تولید را بخوابانیم و در نمایشگاه باشیم. شرکت ما در قزوین است و این رفت‌وآمد به تهران، کار را سخت‌تر می‌کند.

فرهنگ بازار هدف را بشناسیم

مدیرعامل شرکت تولیدی ظریف‌پرشین لیا در رابطه با فرق بین نمایشگاه‌های داخلی و خارجی اظهارکرد: من در نمایشگاه‌های اکراین و دبی حضور داشته‌ام. اگر بخواهم آنها را مقایسه کنم باید بگویم که نمایشگاه‌های داخلی از نظر پرزنت و ارائه و بازاریابی باید کار بیشتری انجام دهند. شکر خدا الان همه صنعتگران سعی دارند به بازارهای بین‌المللی وارد شوند اما مسائل به‌ظاهر کوچکی مثل نوع کاتالوگ، شیوه ارتباط‌گیری با آن فرهنگ‌های خارجی باعث می‌شود که بعضاً نتوانیم به نتیجه دلخواه برسیم. باید قبل از حضور در نمایشگاه خارجی، تحقیق کنیم، شرکت‌هایی که قصد حضور دارند را بشناسیم و با آنها ارتباط برقرار کنیم. به نظر من اگر به این جزییات توجه کنیم می‌توانیم بسیار موفق‌تر باشیم. به‌هرحال صنعت شیشه ما دست‌کمی از رقبای خارجی ندارد. صنعتگران داخلی همگی دنبال پیشرفت بیشتر هستند و به به‌روزرسانی و ترقی بیشتر فکر می‌کنند.

بیشتر با همکاران آشنا شدیم تا مشتریان

وی در رابطه با نمایشگاه ایران گلس‌شو که سال گذشته نخستین دوره آن برگزار شد گفت: نخستین نمایشگاه تخصصی شیشه کشور بود و ما جز نخستین شرکت‌هایی بودیم که در آن حضور پیدا کردیم. نمایشگاه خوبی بود اما انتظار داشتیم که اهالی این صنف و مشتریان، حضور بیشتر و پررنگ‌تری داشته باشند اما این‌گونه نبود و بیشتر شرکت‌کنندگان، جز سازمان‌ها و نهادهای دولتی بودند. البته به‌عنوان شرکت تولیدکننده با شرکت‌هایی که در زمینه تهیه و تولید مواد اولیه فعالیت می‌کردند آشنا شدیم. بیشتر ارتباطاتی که گرفتیم از همین نوع نبود و کمتر با مشتریان سروکار پیدا کردیم. احتمالا این مسئله نتیجه آن بود که اطلاع‌رسانی چندانی نشده بود و این بازدیدها را کم کرده بود.





مدیرعامل شیشه لیا در گفت‌وگو با صمت:

صنعتی که اسیر بحران اقتصادی نشد

شیشه لیا نخستین تولیدکننده شیشه خودرو است. به اعتقاد مدیرعامل این شرکت، ماشین آلات کارخانه در زمان ساخت، به‌روز بودند اما اکنون باید بروزرسانی شوند. صمت: شیشه تخت یکی از مهم‌ترین محصولات صنعت شیشه کشور است و کمتر کسی هست که یکی از تولیدکنندگان مهم این نوع شیشه یعنی شیشه لیا را نشناسد. در همین راستا، با مدیرعامل این تولیدی باسابقه گفت‌وگو کردیم تا در جریان جزییات تولید و کسب‌وکار آن قرار بگیریم.

نخستین تولیدکننده شیشه خودرو

مجتبی افشار ابتدا به حجم تولید، میزان اشتغال ایجادشده و حجم صادرات این شرکت پرداخت و آمارهای مربوط را ارائه کرد: شرکت شیشه لیا از سال ۱۳۸۱ در زمینه تولید شیشه‌های بی‌رنگ و رنگی با ضخامت ۲ تا ۱۲ میلی‌متر فعال بوده و نخستین تولیدکننده شیشه‌های اتومبیلی در ایران است. این شرکت در حال حاضر برای ۴۸۰ نفر به‌صورت مستقیم و صدها نفر به‌صورت غیرمستقیم اشتغال ایجاد کرده است. در هفدهمین سال آغاز به کار کوره، میزان تولید سالانه حدود ۹۰ هزار تن برآورد می‌شود. شیشه لیا از آغاز دهه ۸۰ اقدام به صادرات شیشه به کشورهای اروپایی، همسایه‌های شمالی و عراق، افغانستان و هند کرد. پیش‌بینی می‌شود که میزان صادرات در امسال حدود ۳۰ درصد تولید باشد.

صنعتی که از گزند بحران در امان ماند

مدیرعامل شیشه لیا در تشریح وضعیت بازار و کسب‌وکار گفت: با توجه به رکورد صنعت ساختمان و خودروسازی و افزایش ظرفیت تولید شیشه تخت در کشور در چند سال گذشته، در حال حاضر تولید این محصول بسیار بیشتر از نیازهای داخلی است. این مسئله صادرات هر چه افزون‌تر شیشه فلوت به بازارهای جهانی را ضروری می‌کند اما با توجه به کاربرد گسترده این محصول، وابستگی نداشتن در زمینه مواد اولیه مصرفی به خارج از کشور، پایین بودن هزینه انرژی، برخورداری از نیروی انسانی متخصص و مجرب و بهره‌گیری از فناوری‌های روز، وضعیت کسب‌وکار در این صنعت مانند برخی صنایع دیگر از جمله کاشی‌سازی، نساجی و... با بحران روبه‌رو نشده است.

برخی تجهیزات باید به‌روز شوند

وی در پاسخ به این پرسش که آیا شرکت لیا توانسته است خود را از نظر فناوری تولید، به‌روز نگه دارد، گفت: شیشه لیا در زمان ساخت از آخرین فناوری روز اروپا



برخوردار بود اما با گذشت حدود ۲۰ سال از زمان ساخت کارخانه، برخی از تجهیزات کنترلی و ابزار نیازمند بروزرسانی هستند که این مسئله در زمان تعمیرات خط تولید، محقق خواهد شد. در جریان پروژه بازسازی و تعمیرات اساسی خط تولید، امکان افزایش ظرفیت ذوب کوره از ۴۰۰ به ۵۰۰ تن در روز وجود دارد. همچنین تولید شیشه‌های پیشرفته کنترل‌کننده نور و گرما در برنامه‌های آینده شرکت قرار دارد.

همه نقاط ضعف و قوت صنعت شیشه

مدیرعامل شیشه لیا در ادامه سخنان خود گفت: داخلی بودن مواد اولیه مصرفی، برخورداری از نیروی کار متخصص و باتجربه، پایین بودن هزینه حامل‌های انرژی، رشد مصرف محصولات در صنایع پایین‌دستی، دسترسی به نسبت آسان به بازارهای مصرف و فراهم بودن نسبی امکانات صادرات از جمله مهم‌ترین نقاط قوت صنعت شیشه در کشور ما هستند. دشواری در تهیه برخی مواد اولیه مورد نیاز این صنعت از جمله شیشه خرده و تا حدودی سیلیس مرغوب، واردات محصولات مشابه از جمله شیشه‌های پوشش‌دار نانو، تولید برخی محصولات نامرغوب، بی‌توجهی به تولید محصولات پیشرفته مانند سلول‌های خورشیدی، شیشه‌های هوشمند و... از جمله نقاط ضعف و تهدید این صنعت است.

دولت چگونه می‌تواند کمک کند؟

دولت به‌ویژه وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌توانند به بهبود تولید در صنعت شیشه کشور کمک کنند. مدیرعامل شیشه لیا ضمن بیان این مطلب، نحوه کمک دولت را این گونه تشریح کرد: مهم‌ترین چالشی که تولیدکنندگان شیشه فلوت با آن روبه‌رو هستند، موانع و مشکلات صادرات این محصول است. با وجود اعمال تحریم‌های گسترده خارجی که دادوستد با سایر کشورها را بسیار دشوارتر از گذشته کرده، در مقررات و حمایت‌های صادراتی دولت، تغییری ایجاد نشده است. هزینه‌های حمل شیشه به خارج از جمله همسایه‌های ایران بیش از ۳ برابر افزایش یافته که صادرات محصول را با دشواری روبه‌رو می‌کند. اگر دولت در این زمینه ارز ۴۲۰۰ تومانی تخصیص دهد بدون‌شک در زمینه گسترش صادرات شیشه فلوت موثر خواهد بود. بسیاری از دولت‌های خارجی از جمله چین برای حمل داخلی و صادرات محصولات شیشه به صادرکنندگان یارانه می‌دهند.

شرکت‌های خارجی حضور داشتند

مجتبی افشار از حضور شرکت لیا در نخستین دوره نمایشگاه ایران گلس‌شو خبر داد و گفت: کیفیت نمایشگاه سال گذشته در مجموع مطلوب بود. حضور فعال تعداد زیادی از شرکت‌های خارج مرتبط با صنعت شیشه و همچنین حضور مسئولان نمایشگاه شیشه دوسلدورف آلمان که به طور قطع معتبرترین و بزرگ‌ترین نمایشگاه صنعت شیشه در جهان است موجب ارتقای جایگاه این نمایشگاه شد.

سمینار تخصصی بگذارید

وی در ادامه این بخش از سخنان خود درباره تجربه حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی گفت: در بسیاری از نمایشگاه‌های شیشه در خارج از کشور از جمله گلاستک (Glasstech) آلمان در جوار نمایشگاه، سمینارهای علمی-تخصصی به مدت ۲ ساعت و بعدازظهرها برگزار می‌شود. در این سمینارها به طور معمول آخرین دستاوردهای علمی و فناوری صنعت مربوط (شیشه فلوت، شیشه‌های هوشمند و کنترل‌کننده انرژی، ظرف‌های شیشه‌ای، ماشین‌آلات و تجهیزات شیشه، شیشه‌های خودرو، نسوزهای کوره‌های شیشه و...) به بحث گذاشته می‌شود. پیشنهاد می‌شود در نمایشگاه آینده صنعت شیشه نیز در زمینه برگزاری چنین سمینارهایی اقدام شود. پیشنهاد دیگر شیشه لیا برگزاری این نمایشگاه هر دو سال یک‌بار و نه زودتر از آن است. در ضمن، مقطع برگزاری نمایشگاه پیش رو، مناسب نیست.

مدیرعامل اهوراجام در گفت‌وگو با صمت:

لوح تقدیر نان نمی‌شود









مدیرعامل شرکت اهوراجام معتقد است که سرانه مصرف شیشه در کشور ما پایین است و به همین دلیل، نمایشگاه‌های شیشه هنوز نتوانسته‌اند حضور پررنگی داشته باشند. کلکسیون افتخارات اهوراجام پر است از انواع و اقسام لوح‌ها و تندیس‌های تقدیر. در این راستا گسترش نیوز با مدیر این شرکت به گفت‌وگو نشست تا از او درباره وضعیت شرکت، جوانب مختلف کار و مشکلات و دغدغه‌هایش بپرسد.

مالیات افزایش یافته است

سبد محصولاتی که اهوراجام تولید می‌کند متنوع و رنگارنگ است: شیشه‌های ساختمانی، شیشه‌های لوازم‌خانگی (اجاق‌گاز و یخچال) و شیشه‌های ایستگاه‌های شرکت واحد، کیوسک تلفن و لمینت، ضدگلوله و شیشه‌های LCD و تزئینی و انواع شیشه‌های دوجداره. از شرکتی که ۴ دهه سابقه کار حرفه‌ای دارد جز این هم انتظار نمی‌رود. رسول مقدم بعدازآنکه محصولات شرکتش را برمی‌شمارد از مشکلات خود سخن می‌گوید:

لوح تقدیر برای ما نان شب نمی‌شود. متاسفانه گویا بنا دارند که کسر بودجه را از بخش تولید بگیرند. هزینه‌ها و تعرفه‌های مالیاتی به‌شدت بالا رفته است. دارایی و تامین اجتماعی هم تعرفه‌ها را بالا برده‌اند. فکرش را بکنید؛ اداره برق بعد از ۲ سال بیاید و به شما بگوید کنتور برقتان خراب بوده و باید ۲ میلیون تومان دیگر هم بدهید. متاسفانه زور دولتی‌ها بیشتر است.

دنیا روی نمایشگاه می‌چرخد

مدیرعامل اهورا جام درباره فواید نمایشگاه‌های شیشه گفت: بدون شک نمایشگاه‌ها در رونق کسب‌وکار هر صنفی تاثیر دارند. دنیا روی نمایشگاه می‌چرخد. البته نمایشگاه باید کیفیت لازم را داشته باشد تا بتواند مفید باشد. برای مثال، ما سال گذشته در نمایشگاه صنعت ساختمان و در و پنجره شرکت کردیم اما شاهد بی‌عدالتی‌های زیادی بودیم. غرفه ما در سالن ۳۸ بود. ۱۰ تولیدکننده شیشه را در یک جا قرار داده بودند؛ درست روبه‌روی هم! توجه نکرده بودند که هر چه هم دوست باشیم در نهایت رقیب هم به شمار می‌آییم. همه را در یک سالن حداکثر ۱۰۰۰ متری اسکان داده بودند.

نمایشگاه‌ها عادل باشند

وی در تشریح بیشتر این مسئله اظهار کرد: به‌این‌ترتیب، مشتری سردرگم می‌شود. فلان مشتری ممکن بود با چند شرکت رابطه داشته باشد و واقعا نمی‌دانست به کدام شرکت مراجعه کند که دل بقیه نشکند. از طرف دیگر، در نمایشگاه‌های ما به موضوع عدالت توجه نمی‌شود. در نمایشگاه‌های خارجی به نفع این یا آن شرکت، جانب‌داری نمی‌شود و به هر شرکتی، غرفه‌ای که نیاز دارد را می‌دهند. برای آنها مهم نیست که شما آلمانی هستید، چینی یا ایرانی. اگر در یکی از نمایشگاه‌های اروپایی شرکت کنید عدالت را به چشم می‌بینید. اگر خارجی باشید ۱۶ درصد پول مالیات را به شما برمی‌گردانند. به شما می‌گویند که شما شهروند اینجا نبودی پس مستحق پرداخت مالیات نیستید.

چرا این‌قدر دیر؟

نخستین نمایشگاه تخصصی شیشه سال گذشته برگزار شد. این در حالی است که صنف شیشه، پیشینه زیادی دارد و تعداد اعضای آن در بخش‌های تولید و تجارت بسیار پرشمار است. مدیرعامل اهورا جام در پاسخ این پرسش که چرا صنف شیشه تا سال گذشته نمایشگاه تخصصی شیشه نداشته است، اظهار کرد: به نظر من به این دلیل است که صنعت شیشه با وجود توانمندی‌هایی که صنعت شیشه ایران دارد هنوز جایگاه خود را به‌دست نیاورده است. سرانه مصرف شیشه ما بسیار کمتر از کشورهای اروپایی یا امریکاست.

مبحث ۱۹ مقررات ساختمان به شما اجازه می‌دهد که بسیار بیشتر از آنچه اکنون می‌بینید از شیشه استفاده کنید اما بخشنامه‌ها اجازه این کار را نمی‌دهند. این مسئله باعث شده که از مصرف شیشه کاسته شود.

وقتی به شهری مثل منهتن وارد می‌شوید می‌بینید که صفر تا صد برج‌های ۲۷۰ طبقه از شیشه ساخته شده‌اند. وقتی چنین شود یعنی مصرف بالا برود فناوری ساخت هم پیشرفت می‌کند و به‌روز می‌شود. شیشه به لحاظ مقاومت بسیار مقاوم‌تر از کامپوزیت و مصالح دیگر است اما در کشور ما آن‌طور که بایدوشاید از آن استفاده نمی‌شود. وقتی مصرف شیشه کم باشد و هزینه تولید بالا باشد از سود تولیدکنندگان کم می‌شود و مجالی برای صرف هزینه و حضور در نمایشگاه‌ها باقی نمی‌ماند.

شیشه تابش (سهامی خاص)

مدیر فروش تابش جام اراک در گفت‌وگو با صمت:

نتوانستیم ماشین آلات را وارد کنیم



به اعتقاد مدیر فروش تابش جام اراک، دولت باید جلوی صادرات مواد اولیه صنف شیشه را بگیرد.

بخش زیادی از شرکت‌های فعال در صنعت شیشه را تولیدکنندگان کوچک و متوسط تشکیل می‌دهند. تابش جام اراک یکی از همین تولیدکنندگان است. به اعتقاد مدیر فروش تابش جام اراک، تولیدکنندگان بزرگ و وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌توانند منافع همه ذی‌نفعان این صنعت را لحاظ کنند. در گفت‌وگویی که با مدیر فروش این تولیدکننده داشتیم از وی خواستیم دلایل پیشنهاد خود را بیشتر توضیح دهد. در پایان نظر وی را درباره فواید حضور در نمایشگاه ایران گلس شو جویا شدیم. حضور تولیدکنندگان کوچک در نمایشگاه ایران گلس شو می‌تواند به رونق کسب و کار اهالی این صنعت کمک کند. دومین دوره این نمایشگاه پایان بهمن و به همت شرکت آوای موفق ایرانیان برگزار خواهد شد.

کار ما شیشه سکوریت است

شاهرخ طاهرمنش درباره تولیدات تابش جام اراک اظهار کرد: ما در اینجا شیشه‌های ایمنی تولید می‌کنیم. منظور از شیشه ایمنی، شیشه مقاوم در برابر حرارت یا ضربه است. نام دیگر این نوع شیشه‌ها، سکوریت است. از سال ۱۳۷۸ در این زمینه فعالیت می‌کنیم. خوشبختانه این تولیدی توانسته است برای ۶۰ نفر اشتغال ایجاد کند. صادرات ما هم به طور عمده به عراق و کشورهای حاشیه خلیج‌فارس است.

وقتی صادرات معضل می‌شود

طاهری‌منش در مرحله بعد به بیان مشکلات این تولیدی پرداخت و اظهار کرد: مهم‌ترین مشکل ما تامین مواد اولیه است. دقیق‌تر بگویم، گرانی و کمبود مواد اولیه کار ما را سخت کرده است. تولیدکنندگان مادر یعنی آن چند کارخانه بزرگ داخلی، محصولات خود را صادر می‌کنند و دلار دریافت می‌کنند. آنها درآمد دلاری را ترجیح می‌دهند. صادرات باعث شده که تولیدکنندگان داخلی را درنیابند و شرکت‌هایی مثل ما با مشکل روبه‌رو شویم. از طرف دیگر، اکنون فقط به صورت نقدی به ما جنس می‌فروشند و چک قبول نمی‌کنند.



آنها قبلا به ما التماس می‌کردند که محصولات‌شان را به صورت چک‌های دو یا چند ماهه بخریم. نرخ هم که کاملا دست خودشان است. دولت باید جلوی صادرات را بگیرد تا تولید داخلی بیشتر از این ضربه نخورد. به هر حال تولیدکننده مادر هستند و به قول معروف زورشان می‌رسد. ما حریف آنها نمی‌شویم.

جلوی صادرات را بگیرید

طاهری‌منش در ادامه خواستار دخالت دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت شد و گفت: چه‌خوب است که به شرایط کارخانه‌ها و کارگاه‌های کوچک و متوسط هم توجه شود. ما خواستار آن هستیم که جلوی صادرات مواد اولیه گرفته شود. در مقطعی، صادرات محصولی مثل رب گوجه، قیمت‌ها را به‌شدت افزایش داده بود اما وقتی صادرات این محصول، ممنوع شد بازار تعدیل شد. به نظر من این اتفاق باید درباره مواد اولیه صنف شیشه هم اتفاق بیفتد. به هر حال اولویت باید با تامین بازار داخل باشد. نمی‌شود که تولیدکنندگان خرد را به امان خدا رها کرد.

در منطقه رقیب نداریم

مدیر فروش تابش جام اراک در ادامه به میزان تولید این شرکت پرداخت و گفت: میزان تولید ما در چند ماه گذشته به طور تقریبی ۱۵۰ تا ۲۰۰ متر کاهش یافته و صادرات هم کمتر شده است. ممنوعیت صادرات مواد اولیه می‌تواند یاری‌رسان باشد و شرکت‌های متوسط را احیا کند و باعث رونق کسب و کارشان شود. صنعت شیشه ایران استانداردهای جهانی را دارد و در صورت حمایت از آن می‌توان درصد بیشتری از بازارهای بین‌المللی را تصاحب کرد. برای مثال، اکنون در منطقه، کشوری نیست که در حد و اندازه‌های تولیدکنندگان ما باشد. ما سفارش خارجی داریم اما مشکلات مربوط به نقل و انتقال‌های مالی و نیز موانعی که بر سر تامین مواد اولیه ایجاد شده است باعث شده نتوانیم صادرات خود را توسعه دهیم. صنعت شیشه ایران، مشتری زیادی دارد و اگر مشکلات آن رفع شود بیش از اینها نیز خواهان خواهد داشت.

نتوانسته‌ایم دستگاه‌مان را وارد کنیم

شاهرخ طاهری‌منش در ادامه این بخش از سخنان خود افزود: یکی از برنامه‌های جدید ما تولید شیشه‌های دوجداره است. البته چون نتوانستیم ماشین آلات موردنیازمان را وارد کنیم هنوز نتوانسته‌ایم وارد این فاز جدید شویم. گرانی‌های کنونی هم باعث می‌شود از سرمایه‌گذاری واهمه داشته باشیم. سوله را آماده و مقدمات کار را فراهم کرده‌ایم اما فعلا دست نگه داشته‌ایم. نوسان‌های شدید ارزی باعث شده نتوانیم کار را به سرانجام برسانیم.

نمایشگاه باید فروش تولیدکنندگان را بالا ببرد

طاهری‌منش درباره نقش نمایشگاه‌های شیشه در رشد و پیشرفت صنعت شیشه گفت: شرکت ما به طور معمول در نمایشگاه شرکت داشته است. به عنوان مثال، در نمایشگاه صنعت شیشه سال گذشته، غرفه داشتیم. البته اینترنت و شبکه‌های اجتماعی باعث شده که شرکت‌ها بتوانند برای خود تبلیغات کنند و از این نظر فکر می‌کنم که نیاز تولیدکنندگان به نمایشگاه، به اندازه قبل نیست. از طرف دیگر، نمایشگاه باید بتواند باعث جذب مشتری شود و فروش شرکتی که در آن حاضر می‌شود را افزایش دهد. اگر این گونه نباشد حضور در آن بی‌فایده است. هزینه‌های بالای نمایشگاه هم به نوبه خود مشکل‌ساز است. به نظر می‌رسد می‌توان کیفیت نمایشگاه‌های مربوط به صنعت شیشه را بیشتر از اینها، بالا برد.



مدیرعامل زرین‌شیشه مرکزی در گفت‌وگو با صمت:

نصف تولید را صادر می‌کنیم

«صادرکننده برتر» کشور یا استان، مقامی است که هر تولیدکننده‌ای، آرزوی رسیدن به آن را دارد. زرین شیشه مرکزی توانسته است به این عنوان دست یابد. در همین راستا با مدیرعامل شرکت به گفت‌وگو نشستیم تا از وضعیت کسب‌وکار سوال کنیم، مشکلات و موانع پیش‌رو را جویا شویم و نظر وی درباره نمایشگاه ایران گلس‌شو که به همت شرکت آوای موفق ایرانیان برگزار می‌شود را بشنویم.

عمده صادرات به عراق و قطر است

قبل از هر چیز از مهدی قاسمی سوال می‌کنیم که شرکت شما چه نوع محصولاتی را تولید می‌کند. مدیرعامل زرین‌شیشه مرکزی در این‌باره به ما می‌گوید: محصولات تولیدی ما تنوع زیادی دارد. ما شیشه‌های سکوریت، صنعتی، ساختمانی، رنگی و درب‌های اتوماتیک رنگی را تولید می‌کنیم.

مهدی قاسمی در رابطه با صادرات شرکت گفت: خوشبختانه صادرات هم داریم و محصولات خود را به عراق و قطر صادر می‌کنیم. می‌توان گفت که ۴۹ درصد حجم ظرفیت تولیدی خود را صادر می‌کنیم.

صنایع مادر به رقبای خارجی ما، ارزان‌تر می‌فروشند

وقتی پای مسائل و مشکلات صنف شیشه به میان می‌آید مدیرعامل زرین‌شیشه مرکزی می‌گوید: بدون شک مشکل و معضل اصلی ما به تولیدکننده‌های داخلی که در بخش صنایع مادر فعالیت می‌کنند مربوط می‌شود. آنها نرخ فروش خود به رقبای ما در کشورهای هدف را پائین آورده‌اند. درواقع نرخ فروش به این رقبا، پایین‌تر از نرخی است که به تولیدکننده‌های داخلی می‌فروشند. شرکت‌هایی مثل شیشه اردکان و کاوه چنین کاری را انجام می‌دهند. وی در تکمیل این بخش از سخنان خود اظهار کرد: عدم ثبات قیمت‌ها هم یکی دیگر از معضلات ماست. امسال در چند مرحله، شاهد افزایش نرخ بوده‌ایم و حالا دوباره صحبت بر سر آن است که قیمت‌ها کاهش بیابد.

بعضی دوستان خودزنی می‌کنند

مدیرعامل زرین‌شیشه مرکزی در ادامه از رقابت‌های ناسالم، گله کرد و گفت: دوستان و همکاران در ۹۹ درصد موارد به خودزنی‌های بد متوسل می‌شوند و محصولات خود را به قیمت‌های ناچیز ارائه می‌کنند. قیمت‌های آنها به هیچ‌عنوان، کارشناسی شده نیست و هیچ دلیل و استدلال محکمه‌پسندی در پشت آن نیست. اختلاف ارقام قیمتی، بسیار بالاست. این نوع رقابت، سالم نیست. رکود بخش ساخت‌وساز و ساختمان باعث شده است که ظرفیت تولیدشان پائین بیاید و این دوستان برای جبران کمبود نقدینگی خود، به این شیوه مخرب رو آورده‌اند. واقعا با قیمت‌های وحشتناکی، سروکار پیدا کرده‌ایم. اگر این وضعیت ادامه داشته باشد ممکن است کار خیلی از تولیدکننده‌ها به تعطیلی کشیده شود. البته من تا اینجا سعی کرده‌ام تعدیل نیرو نداشته باشم. سال گذشته حدود ۴۹ نفر، استخدام داشته‌ام و تا الان هم این تعداد پرسنل را حفظ کرده‌ام ولی حدود ۳ ماه است که وضعیت بسیار سخت شده است و تحت‌فشار هستیم. ممکن است از ماه آینده، ما هم کم کم به فکر تعدیل نیرو بیفتیم.

اثرگذاری نمایشگاه، شروطی دارد

مهدی قاسمی در بخش دیگری از سخنان خود به بحث نمایشگاه‌های صنعت شیشه و تاثیرات آنها در رونق کسب‌وکار پرداخت و گفت: می‌توانند موثر باشند ولی ابتدا باید تبلیغات و اطلاع‌رسانی‌های لازم انجام شود. به‌عنوان‌مثال چندی قبل نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ایران برگزار شد. شرکت‌هایی که در این نمایشگاه شرکت کرده بودند هزینه سرسام‌آوری پرداخت کرده بودند اما به خاطر عدم تبلیغات، اتفاق خاصی نیفتاد.

زمان نمایشگاه را باید تغییر داد

وی در ادامه به جنبه دیگری از موضوع نمایشگاه‌ها پرداخت و گفت: باید به زمان برگزاری نمایشگاه‌ها هم توجه شود. به نظر من بهترین زمان



برای برگزاری نمایشگاه‌ها، مرداد یا شهریور است چون همان‌طور که گفتم پررونق‌ترین فصل صنعت شیشه است. نمایشگاه صنعت شیشه باید به این زمان موکول شود، تبلیغات گسترده‌ای برای آن انجام شود و از همه مهم‌تر شرکت‌های خارجی هم در آن حضور داشته باشند. اگر این شرایط فراهم شود نمایشگاه صنعت شیشه بدون شک می‌تواند تاثیرات مثبت زیادی به همراه داشته باشد.

پارسال نرسیدیم

مدیرعامل زرین شیشه مرکزی در رابطه با نمایشگاه ایران گلس‌شو که دوره نخست آن، پارسال برگزار شد گفت: خیلی دوست داشتیم در این نمایشگاه شرکت کنیم ولی چون خط تولیدم به آن تاریخ نمی‌رسید نتوانستیم حضور داشته باشیم. خط تولید شرکت را به‌روز کرده بودیم و به آن تاریخ نمی‌رسیدیم. در خصوص امسال هم باید بگویم که باید شرایط را بررسی کنیم و از نحوه تبلیغات و غرفه‌بندی‌ها مطلع شویم تا بتوانیم در این زمینه تصمیم بگیریم.

رئیس هیات‌مدیره شیشه گیلان در گفت‌وگو با صمت:

با آئودی قرارداد بسته بودیم





به اعتقاد رئیس هیات‌مدیره صنایع شیشه گیلان و سپهر، ادامه سیاست‌هایی که در قبال صنعت شیشه در پیش گرفته شده است آسیب‌های جبران‌ناپذیری به این صنعت وارد می‌کند. یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان شیشه خودرو، صنایع شیشه گیلان است. این مجموعه بیش از ۷۰ درصد شیشه‌های خودرو کشور را تولید می‌کند و توانسته است برای تعداد زیادی از افراد اشتغال ایجاد کند. در حال حاضر وضعیت تولید در صنایع شیشه گیلان و سپهر چگونه است؟ با چه مشکلاتی روبه‌رو است و آیا برنامه‌ای برای حضور در نمایشگاه امسال دارد؟ برای یافتن پاسخ این پرسش‌ها با رئیس هیات‌مدیره این تولیدی به گفت‌وگو نشستیم. در پایان نظر وی را درباره فواید و کارکردهای حضور در نمایشگاه ایران گلس شو جویا شدیم. این نمایشگاه به همت آوای موفق ایرانیان برپا می‌شود.

■ به عراق صادر می‌کنیم

رئیس هیات‌مدیره شیشه گیلان درباره بازار خارجی صنایع شیشه گیلان اظهار کرد: محصولات خود را به عراق صادر می‌کنیم. در جاهای دیگر برای ما و همکاران ما بازاری نیست. البته پیش از این به ترکیه صادرات داشتیم. با رنو هم قرارداد بستیم و خط تولید را راه‌اندازی کردیم که وارد بازار اروپا شویم اما به دلیل یک‌طرفه بودن قرارداد به ۱۰ درصد هم نرسید و به سرانجام نرسید. دانش فنی را خودمان به‌دست آوردیم و در زمینه ساخت ماشین آلات و فناوری صاحب‌نظر شدیم اما خبری نشد. این اتفاق درباره پژو هم رخ داد.

■ ۶۰ میلیارد طلب داریم

مهدی تکیان در ادامه به وضعیت کسب‌وکار پرداخت و گفت: در بدترین شرایط تاریخ خود هستیم. عامل اصلی این وضعیت هم سیاست‌های نادرستی است که وزارت صنعت، معدن و تجارت به صورت عامدانه در پیش گرفت. آیا نمی‌دانند که تولیدکننده و تاجر همیشه تعهد و بدهی دارد؟ من تمام اعتبار و سرمایه خود را در گرو گذاشته‌ام و تولید کرده‌ام اما به لطف خدا و این سیاست‌ها، هنوز نتوانسته‌ام پول خود را بگیرم. ۶۰ میلیارد طلب داریم و تازه می‌خواهند چک برج ۵ سال آینده را به من بدهند. از سال گذشته با ما، امروز و فردا می‌کنند و وعده می‌دهند اما هیچ نتیجه‌ای نگرفته‌ایم.

■ امروز و فردا می‌کنند

وی در ادامه این بخش از سخنان خود افزود: بیش از ۷۵ درصد نیاز خودروسازان را تولید می‌کردیم اما اکنون باید هر سال بیش از ۲ میلیارد تومان، نزول به بانک‌ها بدهم. مگر قیمت‌گذاری خودرو چقدر زمان می‌برد که این‌قدر تعلل کردند که خودروسازی متوقف شود و این همه کارگر بیکار شوند؟ اگر قیمت‌گذاری خودرو را زودتر انجام داده بودند کار به اینجا نمی‌رسید. مگر می‌شود نرخ آهن و رنگ و موارد دیگر چند برابر شود اما نرخ خودرو افزایش نیابد؟ تعداد نیروهای ما از ۷۰۰ به ۹۰ رسیده است. همه سعی خود را می‌کنیم و قرض می‌کنیم که بتوانیم حقوق کارکنان خود را پرداخت کنیم. اگر طلب ما پرداخت شود می‌توانیم حداقل از زیر بار نزول خارج شویم و فرصت پیدا می‌کنیم بدهی‌های خود را پرداخت کنیم و کمی فکر کنیم.

■ دلال خورد، خودروساز تماشا کرد و ما بیکار شدیم

تکیان درباره آخرین وضعیت پیگیری مطالبات این شرکت گفت: دو هفته قبل در هتل المپیک جلسه داشتیم. پزشکیان، نایب‌رئیس اول مجلس و چند تن از وزیران آمدند اما وزیر صنعت، معدن و تجارت حضور نیافت. کل مباحث مطرح‌شده به بحث قیمت‌گذاری بر اساس حاشیه بازار محدود شد و در عمل هیچ مشکلی حل نشد. هر فرد ناآگاهی می‌داند که این وضعیت فاجعه‌بار است. فکر می‌کنم عامدانه راه دشمنی با صنعت این مملکت در پیش گرفته شده است. چرا از اعلام نرخ خودرو واهمه دارند و راه را برای واسطه‌گری بازمی‌کنند؟ ۱۲ هزار میلیارد تومان نصیب دلالان شد، خودروسازان نگاه کردند و ما هم بیکار شدیم. خود من ۴ ماه است حقوق نگرفته‌ام و ۳۷ درصد پول بهره می‌دهم. زمان آن نرسیده است که شعارهای توخالی به پایان برسد؟

■ کوره ذوب ساخته‌ایم

رئیس هیات‌مدیره صنایع شیشه گیلان و سپهر در ادامه درباره موضوع فناوری شیشه گفت: ما مدرن‌ترین کوره ذوب را ساختیم. این محصول کپی‌برداری نیست. نرخ تمام‌شده تولید این محصول یک‌سوم نمونه‌های خارجی است و در مقایسه با پیشرفته‌ترین نمونه‌های خارجی، ۴۰ درصد کمتر برق مصرف می‌کند. در زمینه خودکفایی خیلی کار کردیم. بسیاری از قطعات را در شرایط تحریم ساختیم. اکنون استاندارد گاردین و پیل کینگتون را داریم. در حال حاضر شیشه ضدگلوله را با بالاترین استاندارد و فناوری تولید می‌کنیم. بزرگ‌ترین، پیشرفته‌ترین و بهترین نمای ساختمان را می‌سازیم. شعار نمی‌دهیم، شاهد داریم و برای اثبات توانمندی‌های صنایع شیشه گیلان می‌توانید از اهالی این صنعت سوال کنید. کار به صادرات ماشین آلات رسیده بود و همه کارها را انجام داده بودیم اما با این شرایط روبه‌رو شدیم. نمونه‌ها را ساختیم، ارسال کردیم و از فیات ایتالیا تاییدیه گرفتیم. به ما گفتند پول شما را ۴ ماه دیگر از طریق رومانی پرداخت می‌کنیم، حتی با آئودی قرارداد بستیم.

■ نمایشگاه خوبی بود

مهدی تکیان درباره فواید و مزایای نمایشگاه صنعت شیشه گفت: صنایع شیشه گیلان و سپهر مشهور و شناخته‌شده است و به نمایشگاه نیاز ندارد. با این حال، در نمایشگاه صنعت شیشه شرکت کرده‌ایم و محصولات و توانمندی‌های خود را به نمایش گذاشته‌ایم. دوره نخست این نمایشگاه خوب بود و از کیفیت بالایی برخوردار بود. امسال هم در این نمایشگاه شرکت می‌کنیم.



اجازه دهند عرضه و تقاضا حاکم شود

بـه اعتقاد مدیر خاور بلور فجر، هنگام وضع مصوبه‌ها و بخشنامه‌های اقتصادی باید فرض را بر برائت و پاکدستی افراد قرار دهند.

صمت: شـرایط و وضعیـت بخش بلور و بسـته‌بندی چگونه است؟ سمینارهایی که در دومین دوره نمایشگاه ایران گلس‌شـو برگزار می‌شود فرصت خوبی است برای طـرح این پرسـش که این بخش مهم از صنعت شیشـه مـا، چه روزهایی را سـپری می‌کنـد و فرصت‌ها و موانع پیش‌روی آن کدام اسـت؟ در همین راستا، با مدیرعامل یکـی از واحدهای تولیدی باسـابقه‌ای که در این زمینه، فعالیـت می‌کند به گفت‌وگو نشسـتیم. در بخش پایانی گفت‌وگو از کیفیت دوره نخست نمایشگاه ایران گلس‌شو و ضعف و قوت‌های آن پرسـیدیم. این نمایشگاه به همت شرکت آوای موفق ایرانیان برگزار می‌شود.

نقل و انتقال‌های بانکی؛ مانع نخست صادرات

خاور بلـور فجر در حال حاضر روی تولید شیشـه‌های بسـته‌بندی تمرکز کرده است. مدیرعامل شرکت، ضمن بیـان این مطلب اظهـار کرد: تولید روزانه شـرکت، ۲۰ تن اسـت و برای حدود ۴۵ نفر اشـتغال مسـتقیم ایجاد کرده‌ایم. همه در زمینه صادرات از ما می‌پرسـند اما باید گفـت چنین امکانی وجود ندارد زیرا هیچ بانکی نیسـت کـه نقل و انتقال‌های بانکی را انجام دهد. شـرکتی مثل شرکت ما ممکن اسـت بازاریابی و هزینه کند و مشتری بگیرد اما وقتی نتواند صادر کند چه فایده‌ای دارد؟

مانع دوم صادرات: بازگرداندن درآمد ارزی

وی در تکمیـل ایـن بخـش از سـخنان خـود گفت: این گونه می‌شـود که شـرکت‌هایی مثل شـرکت ما در راسـتای صـادرات، برنامه‌ریزی و تولیـد نمی‌کنند زیرا وضعیت صادرات به هیچ عنوان مشـخص نیست. ممکن اسـت از طریق تاجران به کشـوری مثل عـراق، جنس بفرسـتیم اما اینکه صادرات نیسـت. موضـوع صادرات معنای خود را از دسـت داده اسـت. ارتباط ما قطع شده و بـدون ارتباط نمی‌توان محصولات خـود را صادر کرد. البته این تمام مشکل نیست. طرف خارجی ممکن است بخواهد به صورت نقدی پرداخت کند اما بر اساس قانون، صادرکننده بایـد درآمد حاصل از صادرات را به شـبکه برگرداند.

کار را به بازار بسپارید

حسین طهیری در ادامه پیشنهاد کرد: بازار توان تنظیم خودش را دارد. مانند همه جای دنیا، باید اجازه داد قانون عرضه و تقاضا، بر بازار حاکم شود. تنظیم دستوری، تغییر مـدام قوانین را به دنبال دارد و سـلیقه را حاکم می‌کند. بـرای ورود به بازار صادرات باید رقابت کرد و توان رقابت، زمانی ایجاد می‌شود که قوانین مستحکم و باثبات باشند و صادرکننده بتواند حداقل تا ۱۰ سال آینده را ببیند و بر مبنای آن، برنامه‌ریزی کند.

دولت مقصر نیست

طهیری وضعیت کسـب‌وکار در بازار داخل را نامناسب دانست و افزود: فلان صنعت غذایی معروف از ما می‌خواهد ۶ ماهه به او بار بدهیم. دولت را نمی‌توان مسئول وضعیت بد بازار دانسـت. امریـکای جنایتکار مسـبب این وضع اسـت. متاسـفانه بازار بـزرگ امریکا، جذابیـت زیادی برای کشـورهای دیگر دارد. امریکا با اسـتفاده از قدرت پول خود، شـرایط ظالمانه‌ای را تحمیل کرده اسـت. هر وقـت بخواهد پول چاپ می‌کند و در دنیا پخش می‌کند. متاسفانه قانون جنگل حکمفرما شده است.

بلور کنونی قابل‌مقایسه با گذشته نیست

حسـین طهیـری در بخش بعـدی سـخنان خود به توانمندی‌هـای صنعـت شیشـه به‌ویـژه در بخش بلور پرداخت و گفت: صنعت شیشـه کشور ما توانمند است. بخش بلور حدود ۷ یا ۸ اسـت که به جایگاه بسیار خوبی رسیده است.

به عنـوان مثـال، قندانی کـه امروز تولید می‌شـود قابل‌مقایسـه بـا محصـول بی‌کیفیتی که پیـش از این تولید می‌شـد نیسـت. کیفیت تولید بسیار خوب است و توان رقابت با محصولات خارجـی را داریم. تولیدکننده اگر درگیر مسائل حاشـیه‌ای نشود، چوب لای چرخش گذاشـته نشـود و بتواند روی تولید تمرکز کند عملکرد بسیار بهتری خواهد داشت.

در دین ما فرض بر بی‌گناهی است

وی در ادامـه از جـو بی‌اعتمـادی در هنـگام تدوین بخشـنامه‌های اقتصادی انتقاد کرد و گفـت: در دین ما فرض بر بی‌گناهی انسان‌هاست اما اینجا همه گناهکارند مگـر اینکه خلافش ثابت شـود. ۹۸ درصد مردم خوب و سـالم هسـتند و فقط ۲ درصد مشـکل دارند. این نقطه مقابل اسـلام اسـت. اسـلام می‌گوید هیچ شخصی دزد نیست مگر اینکه خلافش ثابت شود.

نمایشگاه به تبلیغات رادیو-تلویزیونی نیاز دارد

شرکت تولیدی خاور بلور فجر در دوره نخست نمایشگاه ایران گلس‌شـو حضور داشته اسـت. مدیرعامل شرکت ضمن بیان این مطلب اظهار کرد: کیفیت نمایشگاه برای دوره نخسـت آن خوب بود و امیدواریم امسـال بهتر هم شـود. البته زمانبندی نمایشـگاه خوب نیست. از طرف دیگر، اطلاع‌رسـانی خوبی هم نشده است. به نظر من این نمایشگاه باید دست‌کم از یک ماه قبل تبلیغات تلویزیونی و رادیویی می‌داشت. حداقل یک هفته مانده به برگزاری نمایشـگاه، اطلاع‌رسـانی تلویزیونی و رادیویی داشـته باشـند. باید کاری کرد که عموم مردم از نمایشگاه بازدید کنند.

جای صنایع جانبی، خالی بود

وی در ادامـه ایـن بخش از سـخنان خود بـه یکی از ضعف‌های نمایشـگاه سـال گذشته اشـاره کرد و گفت: رشـته شیشـه فوق‌العاده تخصصی و گسـترده اسـت. متاسـفانه در دوره نخست، از حواشی صنعت ما و صنایع جانبی صنعت شیشه خبری نبود یعنی تولیدکنندگانی که در زمینه اسـتخراج و تامین سیلیس، کربنات و آهک فعالیـت می‌کنند یـا آنهایی که ماشـین‌آلات، ابزارها و قطعات صنعت را می‌سـازند حضور پررنگی نداشتند. در نمایشگاهی مثل نمایشگاه گلاس‌تک که در دوسلدورف برگزار می‌شـود همه صنایع جانبی بخش شیشه شرکت می‌کنند و چه خوب است که این اتفاق در نمایشگاه ایران گلس‌شو هم رخ دهد.

مدیرعامل کربنات سدیم سمنان در گفت‌وگو با صمت:

۳ هزار خانوار سر سفره گروه صنعتی سهند

مدیرعامل کربنات سدیم سمنان که یکی از شرکت‌های تابع مجموعه صنعتی سهند است می‌گوید که رونق کم نمایشگاه‌هایی که در حوزه شیشه برگزار می‌شود به نداشتن فناوری روز مربوط می‌شود.

صمت: گروه صنعتی سهند مجموعه‌ای از ۳ شرکت به نسبت بزرگ است؛ سهند جام تبریز، صنایع شیشه آذر و سهند فلوت تبریز. گروه صنعتی سهند چند شرکت تابعه هم دارد. این مجموعه تولیدی توانسته است برای ۳ هزار نفر اشتغال ایجاد کند. نظر به اهمیت این گونه شرکت‌های تولیدی در صنف شیشه کشور با مدیرعامل یکی از شرکت‌های تابع آن به گفت‌وگو نشستیم تا با مهم‌ترین محصولات تولیدی، بازارهای داخلی و خارجی و چالش‌ها و فرصت‌های پیش‌روی آن آشنا شویم.

گروه صنعتی سهند در زمینه مواد اولیه صنعت شیشه هم فعالیت می‌کند. مدیرعامل مجموعه کربنات سدیم سمنان که یکی از شرکت‌های تابعه این گروه صنعتی است ابتدا محصولات تولیدی این شرکت را برشمرد و گفت: شیشه‌های مشجر و شیشه فلوت یا همان شیشه خام، دو محصول اصلی هستند که شرکت سهند جام تبریز تولید می‌کند. این شرکت در زمینه فرآوری شیشه خام در قالب شیشه دوجداره، چاپ‌دار و لمینیت هم فعالیت می‌کند. در کربنات سدیم سمنان به طور تقریبی ۸۰۰ نفر کار می‌کنند. تعداد کل شاغلان گروه صنعتی سهند به ۳ هزار نفر می‌رسد. ۴۰ تا ۵۰ درصد شیشه تولیدی این مجموعه به کشورهای آسیانه میانه، عراق، افغانستان و قسمت‌هایی از اروپا مثل ایتالیا و اسپانیا، آلمان و بلغارستان صادر می‌شود. این موفقیت نتیجه سال‌ها تلاش است و برای رسیدن به آن زحمات زیادی کشیده شده است. جای خوشحالی است که تعدادی از همکاران ما هم در این بازارها حضور دارند. برای نمونه، بازار کشور عراق را میان خود تقسیم کرده‌ایم یعنی هر یک از ما در شمال، مرکز یا جنوب عراق حضور داریم.

دو مشکل اصلی: پیمان‌سپاری و برگرداندن ارز صادراتی

اسلامی در تشریح موانع و چالش‌هایی که پیش روی این مجتمع قرار دارد، گفت: مواد اولیه ما داخلی است. سیلیس که ماده اصلی تولید است در داخل تولید می‌شود. بنابراین، از این نظر کمبود خاصی وجود ندارد. اما در زمینه ورود ماشین آلات و نیز تامین مواد تکمیلی که در زمینه اقلامی مثل آینه استفاده می‌شوند مشکلاتی وجود دارد. کمبود قلع مورد استفاده در کوره‌های شیشه هم به نوبه خود مشکل‌ساز شده است. کمبود آجرهای مورد نیاز در این کوره‌ها هم یکی دیگر از مشکلات است. البته عمده چالش ما برگرداندن ارز حاصل از صادرات و فروش محصول است. این کار بسیار دشوار است زیرا تعداد بانک‌هایی که حاضرند با ما همکاری کنند انگشت‌شمار است و بانک‌های داخلی هم تحریم هستند. پیمان‌سپاری‌های ارزی کار را برای تولیدکنندگانی که صادرات دارند دشوار کرده است. برگرداندن ارز صادراتی به درون سیستم و پیمان‌سپاری ارزی بدون شک تاثیر بدی روی صادرات به جا می‌گذارد.

مدیرعامل کربنات سدیم سمنان درباره جایگاه صنعت شیشه ایران گفت: بیشتر شرکت‌هایی که در زمینه تولید شیشه فلوت کار می‌کنند حوزه ساختمانی و صنعتی را هدف گرفته‌اند. بنابراین، در حد و اندازه بخش ساختمانی، کار می‌کنند. در این دو بخش محصولات تولیدی کشور کیفیت خوبی دارند.

نمایشگاه بستری برای شکوفایی

مدیرعامل کربنات سدیم سمنان در پاسخ به این پرسش که آیا برگزاری نمایشگاه می‌تواند در رونق کسب‌وکار اهالی صنعت شیشه موثر باشد، گفت: بدون شک همین گونه است. نمایشگاه بستری است که می‌تواند به شکوفایی تولیدکنندگان منجر شود. در زمینه نمایشگاه شیشه دو نمایشگاه بزرگ و شناخته‌شده وجود دارد. اولی نمایشگاه دوسلدورف آلمان است که هر دو سال یک بار انجام می‌شود که از فعالان صنف شیشه از تمام کشورهای جهان در آن شرکت می‌کنند و فناوری جدید رونمایی می‌شود. خود ما هم در این نمایشگاه شرکت می‌کنیم.

روی فناوری‌های نو تمرکز کنیم

وی در تشریح نقاط ضعف نمایشگاه‌های داخلی گفت: به نظر من، در نمایشگاه‌های داخلی خود باید روی بحث فناوری تمرکز کنیم. حضور شرکت‌های خارجی که در زمینه فناوری، مطرح هستند می‌تواند برای نمایشگاه‌های داخلی مفید باشد. صنعت شیشه و نمایشگاه‌های آن باید از نظر به‌روز بودن فناوری، تقویت شوند. اگر به فناوری‌های جدید توجه نداشته باشیم نمی‌توانیم پاسخگوی نیازهای جدید بازار باشیم.

این چند حوزه را جدی بگیریم

اسلامی در تکمیل نکته موردنظر خود چند مثال آورد: ساختمان‌هایی که در حال حاضر در مناطق مختلف جهان ساخته می‌شوند از شیشه‌های لویی بهره می‌گیرند. از شیشه‌هایی استفاده می‌شود که در ذخیره انرژی، کارآمد باشند. اینها بسترهای نو هستند و ما باید به این سمت‌وسو حرکت کنیم. در حال حاضر سرانه مصرف شیشه از سوی هر فرد اروپایی و امریکایی بسیار بیشتر از مقدار این سرانه در کشورهایی مثل ایران است یا در زمینه شیشه‌های سولار هیچ کار مهمی در کشور ما نشده، حال آنکه این یک حوزه وسیع و پیچیده است و برای رسیدن به استانداردهای جهانی باید راه درازی را پیمود. اگر این حوزه توسعه یابد و نهادینه شود می‌توان امیدوار بود که یک بازار بزرگ و پررونق در کشور ما شکل بگیرد. همه ما می‌دانیم شیشه سولار چیست و کجا استفاده می‌شود اما آیا در عمل استفاده می‌شود؟ مهم عمل کردن و عملیاتی کردن است.

شیشه خودرو، جای کار زیادی دارد

مدیرعامل کربنات سدیم در ادامه به بعد دیگری از این مشکل اشاره کرد و گفت: فرآیند تولید صنعتی در کشور ما کامل نیست. برای نمونه، مواد خامی که برای تولید شیشه خودرو استفاده می‌شود از خارج کشور وارد می‌شود. البته اکنون در حال انجام اقدام‌هایی برا رفع آن هستیم. می‌خواهیم در این حوزه سرمایه‌گذاری کنیم که بتوانیم مواد اولیه شیشه‌های خودرو را در داخل تولید کنیم. استارت این بخش از کار را زده‌ایم و در حال عملیاتی کردن آن هستیم. مصرف سالانه شیشه خودرو حدود ۵۰ میلیون مترمربع است. بستر بکر و سودآوری است و باید آن را جدی گرفت.

مشکل اصلی فناوری است

وی در پاسخ به این پرسش که شیشه خودرو مصرف و اهمیت بالایی دارد. چرا هنوز نتوانسته‌ایم به این حوزه وارد شویم، اظهار کرد: مواد خامی که در این بخش مصرف می‌شود خاص است. البته شرکت‌هایی داریم که به‌صورت فصلی در این زمینه کار می‌کنند. محصول آنها خوب و استاندارد است اما کافی نیست، باید به جایی برسیم که علاوه‌بر تامین نیازهای داخلی، صادرات هم انجام دهیم. این محصول بازار خوبی دارد و حیف است که نتوانیم در این بازار سهم داشته باشیم. شیشه‌های خشک‌شور هم چنین است. صنایع بزرگ ما مثل «کاوه» و «اردکان» در این حوزه کار می‌کنند اما واقعیت این است که ظرفیت این حوزه بسیار بیشتر از کاری است که در حال حاضر انجام می‌شود. فرآوری و تکمیل کاری در حوزه‌های دیگر مثل لمینیت و شیشه‌های رنگی هم می‌تواند ارزش افزوده خوبی را نصیب کشور کند.

صنف شیشه تازه دو سال است که صاحب نمایشگاه تخصصی شده است. اسلامی درباره دلیل این تاخیر گفت: به نظر من، دلیل این تاخیر هم به بحث فناوری مربوط می‌شود. همه ما از فناوری قدیمی و یکنواخت استفاده می‌کنیم. وقتی رقابتی وجود نداشته باشد و به روزمرگی عادت کنیم اشتیاقی به برگزاری نمایشگاه نخواهیم داشت. باید بتوانیم محصول و فناوری که قبلا نداشته‌ایم را وارد کشور کنیم تا برگزاری نمایشگاه معنا پیدا کند.

دفتر مرکزی

تهران- خیابان پاسداران- روبروی برج سفید- انتهای بوستان ششم- پلاک ۶۴

کدپستی: ۱۶۶۴۹۹۶۴۱۳

تلفن: ۲۴۱۳ - ۰۲۱

فکس: (۰۲۱)۲۲۳۱۴۵۸۶

کارخانه

یزد- اردکان- کیلومتر ۹ بزرگراه ریاست جمهوری

صندوق پستی: ۸۹۵۱۵/۳۷۱

تلفن: ۳۱۰۵ - ۰۳۵

فکس: (۰۳۵)۳۲۲۴۳۲۰۰



صنعت شیشه؛ توانمند اما راکد





شاپور پشـابادی / خبرنگار: حال صنعت شیشـه در مجموع چگونه است؟ هنگام پاسخ دادن به این پرسـش باید محتاط بود چون هر یک از بخش‌های آن، شرایط خاص خود را دارند و نمی‌توان یک حکم کلی صادر کرد. بی‌توجهی به این واقعیت اساسـی سبب می‌شود که برای همـه بخش‌های آن نسـخه واحـدی پیچیده شـود. هر کسـی با کمترین آشنایی با وضعیت و چالش‌های پیـش‌روی این حوزه می‌داند که دردها و درمان‌ها، با توجه به بخش و قسـمتی که از آن سخن گفته می‌شود فرق دارد.

در نگارش ایـن مقاله بیش و پیش از هر چیز بـه گفته‌هـا و گزارش‌های اهالـی این صنعت تکیه کرده‌ام زیرا بـر این اعتقادم که هیچ‌کس به اندازه فعـالان یک صنف در جریان وضعیت کسـب‌وکار و چالش‌هـا و فرصت‌های پیش‌رو نیسـت. در همین راستا گسترش‌نیوز، در طول یک ماه گذشته با شمار زیادی از تولیدکنندگان کوچک و بزرگ این صنعت به گفت‌وگو نشسته و نظر مدیران و مسئولان آنها را در درباره جوانب مختلف کسب‌وکارشـان جویا شـده است. اگر بخواهیم تصویر به‌نسبت کاملی از وضعیت این صنـف صنعتی مهم ارائه کنیـم باید ۴ موضوع مهم را از نظر دور نداریم: کسـب‌وکار، ظرفیت تولیـد، صـادرات و فنـاوری. در اینجـا مجال پرداختن بـه همه ابعاد این صنعـت را نداریم پس در گام نخسـت سـعی می‌کنیم وضعیت کسـب‌وکار در صنعـت شیشـه را بـه صورت اجمالی بررسی کنیم.

قصـه پرغصـه شیشـه خـودرو و شیشـه ساختمانی

حال هـر صنعتی پیش از هر چیز به وضعیت بازار و کسب‌وکار بستگی دارد زیرا وضعیت بازار اسـت که ظرفیت تولید را مشـخص می‌کند. متاسـفانه این روزها بیشتر مدیران کارخانه‌ها بازار کسـب‌وکار را رضایت‌بخـش نمی‌دانند. بخـش زیـادی از رکود به‌وجود آمـده، نتیجه رکود عام‌تری اسـت که برای کل بازار و اقتصاد کشـور به‌وجود آمده است. ناگفته پیداست که نمی‌توان نقش سـوءمدیریت‌ها، سیاست‌های بحث‌برانگیز و کارشناشی‌نشـده را در ایجاد یا حداقـل تقویت رکود بی‌تاثیر دانسـت و ما در ادامه بررسـی‌های خود، دربـاره تک‌تک آنها سـخن خواهیم گفـت اما هر ذهـن واقع‌بینی می‌پذیرد که در حال حاضر، کمتر حوزه تولیدی و خدماتی یافت می‌شـود که کسب‌وکارش در اوج باشـد. رکود دامن همه بخش‌های صنعت شیشه را گرفته اسـت اما بار رکود بر شانه‌های دو بخش، بیشـتر از سـایر بخش‌ها سـنگینی می‌کند؛ شیشـه‌های خودرو و ساختمان. البته ایـن وضعیت چنـدان عجیب نیسـت چراکه صنعت خودرو و مسکن و ساخت‌وساز در رکود به سر می‌برند.

به‌ویژه، عرصه بر آنهایـی که به طور منحصر شیشـه خودرو، تولید می‌کنند یا به طور عمده روی این نوع تمرکز کرده‌اند تنگ شـده است. سـنگین‌وزن‌هایی مثل صنایع شیشه گیلان و سایپا شیشه، سخت‌ترین روزهای تاریخ خود را پشت‌سر می‌گذارند و حداقل انتظاری که می‌رود آن است که هر چه زودتر به وضعیت طلب‌های چند ده میلیاردی آنها رسیدگی شود. در بخش شیشه‌های سـاختمانی هم با انجام یک‌سری اصلاحات می‌توان از تاثیرات نامطلوبی که رکود بخش ساختمان به‌جا می‌گذارد کم کرد. از همه مهم‌تر، بازنگری قوانین اسـت. به عنوان مثال، شـهرداری‌ها می‌توانند رویکرد مسـاعدتری در قبال نمای شیشـه‌ای سـاختمان‌ها داشته باشـند. گفت‌وگو با فعالان این حـوزه و توجه به تجربه‌های کشـورهای دیگر نشان می‌دهد که شیشـه برخلاف تصوری کـه همگان دارند به لحاظ مقاومت و امنیت دست‌کمی از مصالح ساختمانی کلاسـیک ندارد. این تدبیر به‌نوبه خود می‌تواند سـرانه مصرف شیشه را تا حدی به میانگین جهانی نزدیک کند.

اصلاح قوانین می‌توانـد به رونق بازار و تولید یکی از زیرمجموعه‌های نوظهور صنعت شیشه که شیشـه‌های تزئینی یا دکوراتیو باشد کمک کند. بیشـتر فعالان این حـوزه، تولیدی‌های کوچـک و متوسـط‌مقیاس هسـتند و عمـر بسـیاری از آنها هنوز دورقمی نشـده اسـت. خوشـبختانه فرهنگ اسـتفاده از شیشه‌های تزئینی چند سـالی است که اندکی جان گرفته اما هنوز همه‌گیر نشده است. تعداد شرکت‌های تولیدی که در این عرصه فعالیت می‌کنند زیاد اسـت و یاری‌رسـانی به آنها در کنار اشـتغالی که می‌آفرینند می‌تواند صادرات‌محور شـود و درآمـد ارزی خوبی را نصیب کشـور کند. رفع قوانین غیرلازم و کمک به مطرح شدن این‌گونه کارخانه‌ها می‌تواند راه‌گشا باشد. مشکل اصلی این نوع تولیدی‌ها جانیفتادن فرهنگ استفاده از تولیدات تزئینی آنهاست. به نظر می‌رسد که عاجل‌تریـن راه برای حمایت از آنها تسـهیل حضـور در نمایشـگاه‌های مرتبط باشـد زیرا فرهنگ‌سازی قبل از هر چیز درگرو دیده شدن است و نمایشـگاه فرصتی است برای نمایش و اعلام وجود.

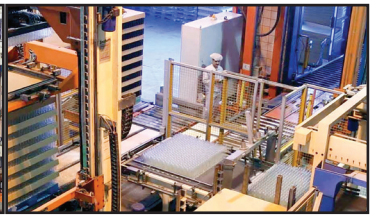
در گفت‌وگوی صمت با معاون مالی شیشه رازی مطرح شد:

شیشه رازی چقدر تولید می‌کند؟









RAZIGLASS RAZIGLASS RAZIGLASS RAZIGLASS

شرکت مهم و باسابقه شیشه رازی با اتخاذ چند تدبیر هوشمندانه توانسته است به‌لحاظ فناوری و استفاده از ماشین‌آلات روز، خود را به‌روز نگه دارد.

نزدیک شدن نمایشگاه ایران گلس‌شو فرصت و بهانه خوبی است برای بررسی یکی از بخش‌های مهم صنعت شیشه: شیشه بسته‌بندی و دارویی. شیشه بسته‌بندی یکی از زیرمجموعه‌های کلیدی صنعت شیشه است و هم از نظر حجم ارزش تجاری داخلی و خارجی و هم از لحاظ میزان اشتغالی که ایجاد می‌کند اهمیت بسیاری دارد. این بخش از صنعت شیشه در چه شرایطی به سر می‌برد و وضعیت تولید و بازار آن چگونه است؟ برای یافتن پاسخ پرسش‌های خود با معاون مالی یکی از سنگین‌وزن‌های شیشه بسته‌بندی و دارویی کشورمان به گفت‌وگو نشستیم. مهدی بوژمهرانی در این گفت‌وگو درباره وضعیت و شرایط شیشه رازی و تولیدکنندگان دیگری که در این عرصه فعالیت می‌کنند سخن می‌گوید.

دومین دوره نمایشگاه ایران گلس‌شو ۲۳ تا ۲۶ بهمن به همت شرکت آوای موفق ایرانیان برگزار می‌شود.

سهم ۳۰ درصدی صادرات از تولید

معاون مالی شیشه رازی ابتدا به ظرفیت تولید و میزان اشتغال‌آفرینی شیشه رازی پرداخت و اظهار کرد: کوره شرکت بعد از پروژه بازسازی به حجم تولید ۹۰ تن در روز رسید. البته این حجم تولید به نوع بطری فرآوری‌شده نیز بستگی دارد. تولید سالانه این شرکت حدود ۲۵ هزار تن و تولید سالانه گروه، بیش از ۶۰ هزار تن است. میزان اشتغال‌آفرینی مستقیم کارخانه رازی حدودا ۱۹۶ نفر و در کل گروه، معادل ۴۸۵ نفر است. اگر اشتغال‌آفرینی غیرمستقیم را هم لحاظ کنیم باید بگوییم که گروه شیشه رازی به طور تقریبی برای ۲ هزار نفر اشتغال ایجاد کرده است. ۳۰ درصد از کل تولیدات گروه رازی صادر می‌شود. صادرات شرکت به طور عمده به کشورهایی مثل ترکیه، عراق و افغانستان انجام می‌شود.

بازار در مجموع خوب است

مهدی بوژمهرانی در ارزیابی وضعیت بازار گفت: در حال حاضر در شرایط تحریم به سر می‌بریم اما کسب‌وکار، رونق نسبی دارد زیرا کل منابع و مواد اولیه داخلی است و قطعات و تجهیزات موردنیاز را هم تامین کرده‌ایم. از طرف دیگر، صنعت دارو و بسته‌بندی کشور به تولیدات این گروه نیاز دارد. البته باید توجه داشت که در صورت تداوم تحریم، خطر ایجاد مشکل در تامین قطعات یدکی، اجتناب‌ناپذیر خواهد بود زیرا این اقلام به طور عمده وارداتی هستند.

همه راه‌های کمک به صنعت شیشه بسته‌بندی

معاون مالی شیشه رازی در پاسخ به این پرسش که آیا دولت و به‌ویژه وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌تواند به بهبود وضعیت تولید و فضای کسب‌وکار تولیدکنندگانی مثل شما کمک کند، اظهار کرد: به طور قطع دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت با ایجاد راه‌کارهایی برای کاستن بروکراسی‌های حاکم بر اداره‌ها و تسهیل واردات قطعات، ثبت سفارش‌ها، اعمال معافیت‌هایی مانند معافیت‌های مالیاتی، تسریع در بررسی پرونده‌های مالیاتی، پرونده‌های اداره‌ها ثبت و اقدام‌هایی از این دست می‌توانند به تسهیل امور شرکت‌ها و رونق کاری آنها کمک شایانی کنند. همچنین، این وزارتخانه با رایزنی بانک مرکزی و کاهش موانع و بخشنامه‌های صادراتی می‌تواند به تولید کشور کمک کند.

دانش شرکت به‌روز نگه داشته می‌شود

معاون مالی شیشه رازی در بخش بعدی سخنان خود به موضوع مهم فناوری و وضعیت آن در این شرکت مهم پرداخت و اظهار کرد: گروه رازی همواره تلاش کرده است از طریق ارتباط مستقیم با تامین‌کنندگان خارجی، فراهم کردن سفرهای متعدد خارج و داخل از کشور برای نیروهای خود بستر لازم برای آموزش کارکنان و بهره‌برداری از آخرین فناوری‌های روز دنیا در صنعت شیشه را فراهم کند.



در ضمن، شرکت کارخانجات تولیدی شیشه دارویی رازی در سال ۱۳۹۳ بازسازی شد و در سال ۱۳۹۷ هم پاره‌ای تعمیرات اساسی در شرکت تولیدی شیشه بسته‌بندی تاکستان انجام شد. این شرکت یکی از زیرمجموعه‌های شرکت کارخانجات تولیدی شیشه دارویی رازی است.

افزایش نرخ پت؛ به کام صنعت شیشه

شیشه دارویی یکی از بخش‌های کلیدی و حیاتی صنعت شیشه کشور است زیرا مستقیم با سلامت مردم در ارتباط است. معاون مالی شیشه رازی در ارزیابی توانمندی‌های این بخش از صنعت شیشه کشورمان اظهار کرد: استفاده از بهترین و جدیدترین فناوری تولید بطری‌های دارویی و بسته‌بندی و در کنار آن بهره بردن از متخصصان و کادر مجرب و متخصص دست‌به‌دست هم داده‌اند تا تولیدات این گروه جزو باکیفیت‌ترین تولیدات دنیا به شمار آیند. در مجموع می‌توان گفت که صنعت شیشه ما در بخش دارو و بسته‌بندی قدر تمند است و حرف‌های زیادی برای گفتن دارد.

بر اساس آمار، سرانه مصرف شیشه در کشور ما کمتر از میانگین جهانی است. بوژمهرانی ضمن تایید این واقعیت، با وجود اینکه در شرایط فعلی کالای جایگزین شیشه (پت)، وارداتی است و هزینه تامین این کالا در مقایسه با شیشه، به مراتب بیشتر است ابراز امیدواری کرد که بیشتر فعالان این صنعت به سمت استفاده از شیشه گرایش پیدا کنند.

زمانبندی نمایشگاه مناسب نیست

معاون مالی شیشه رازی در پایان به بحث نمایشگاه شیشه پرداخت و گفت: شرکت شیشه رازی به طور معمول در نمایشگاه‌های معتبر داخلی و خارجی شرکت کرده است. سال گذشته در نخستین دوره ایران گلس‌شو حضور داشتیم و در مجموع از کیفیت برگزاری این نمایشگاه راضی بودیم. حضور در چنین نمایشگاه‌هایی مفید است اما به نظر می‌رسد که زمانبندی این نمایشگاه درست نباشد.



شرکت سایپا شیشه
(سهامی عام)

گروه خودروسازی سایپا

مدیرعامل سایپا در گفت‌وگو با صمت:

صادرات ما به عراق است

مدیرعامل سایپا شیشه کمبود نقدینگی و مواد اولیه را دو مشکل اصلی صنعت شیشه خودرو می‌داند.

صمت: نزدیک شدن به ایام برگزاری نمایشگاه ایران گلس‌شو فرصتی است برای پرداختن به یکی از مهم‌ترین شاخه‌های صنعت شیشه؛ شیشه خودرو. سایپا شیشه یکی از بزرگ‌ترین نام‌های این بخش از صنعت شیشه است. در همین راستا با مدیرعامل این تولیدی گفت‌وگو کردیم تا با شرایط و محصولات این شرکت آشنا شویم.

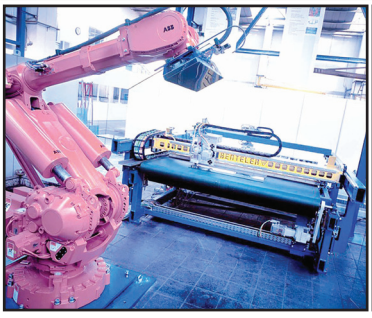
حدود دو دهه از عمر سایپا شیشه می‌گذرد. ماموریت اصلی این شیشه که مالکیت آن از نوع سهامی عام است تولید و تامین شیشه خودروهایی است که گروه سایپا تولید می‌کند. سایپا شیشه به لحاظ فناوری روز یکی از تولیدی‌های پیشتاز کشورمان است. عبداله ترابی در ابتدای گفت‌وگو به میزان اشتغال این کارخانه و نیز صادرات آن پرداخت و گفت: سایپا شیشه، تولید انواع شیشه‌های ایمنی خودرو در دو گروه شیشه‌های طلقی و نشکن را در دستور کار قرار داده است. درحال‌حاضر ۳۱۰ نفر به‌طور مستقیم و ۵۰ نفر هم به‌صورت غیرمستقیم در این کارخانه کار می‌کنند. عمده صادرات سایپا شیشه به عراق است و در چند سال گذشته ۳۲۱ هزار دلار به این کشور صادرات داشته‌ایم.

گفتنی است، کاهش تولید خودرو در صنعت خودروسازی ایران باعث کاهش تولید شیشه‌های خودرو شده است. در همین راستا، حسین زجاجی، رئیس انجمن شیشه ایران چندی‌پیش در گفت‌وگو با گسترش‌نیوز اظهار کرده بود: می‌توان گفت که درحال‌حاضر بیشتر کارخانه‌های تولید شیشه خودرو با ۳۰ درصد ظرفیت تولیدی خود کار می‌کنند.

عبدالله ترابی درباره مهم‌ترین مشکلاتی که دامن این شرکت را گرفته است، می‌گوید: کمبود نقدینگی برای سرمایه در گردش و تامین مواد اولیه و ابهام درباره آینده صنعت خودرو ازجمله مهم‌ترین موانع و چالش‌هایی است که با آن روبه‌رو هستیم. ترابی به آینده صنعت شیشه ایران خوشبین است و می‌گوید: صنعت شیشه ایران به چند دلیل رو به رشد و پیشرفت خواهد بود؛ وجود مواد معدنی فراوان و نیروی کار ارزان و همچنین انرژی ارزان. بدون‌شک صنعت شیشه ایران حرف‌های زیادی برای گفتن دارد و یکی از قطب‌های صنعت شیشه به شمار می‌آید.









سازمان توسعه تجارت ایران
Trade Promotion Organization of Iran

انجمن صنفی صنعت شیشه
شماره ثبت: ۳۲-۲/۳-۳۳۲

شرکت سهامی نمایشگاههای
بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران

3rd IRAN GLASS SHOW

سومین نمایشگاه بین المللی شیشه، بلور، تجهیزات و ماشین آلات وابسته

3nd International Exhibition of Glass Crystal, Equipment and Machinery Affiliated

محل دائمی نمایشگاههای بین‌المللی تهران
۲۳ الی ۲۶ بهمن ۱۳۹۸
بازدید از ساعت ۱۰ الی ۱۷

Tehran International Permanent Fairground
12-15 Feb. 2020
Visits: 10 am - 5 pm

برگزار کننده
گروه صنایع نمایشگاهی
آوای موفق ایرانیان

انجمن صنفی برگزار کنندگان نمایشگاه های بین المللی ایران

آوای موفق ایرانیان

emd Exhibition Management Degree

by
Avaye Movafagh Iranian Expo Group

www.iranglassshow.com

شیشه فوق شفاف

وین وایت

در دل طبیعت ایستاده ایم!



تهران، خیابان شهید بهشتی
خیابان سرافراز، پلاک ۱۳
تلفن: ۸۸۷۳۱۵۱۵
فکس: ۸۸۷۳۲۳۸۱

www.ghazvinglass.com
info@ghazvinglass.com

شرکت سهامی شیشه قزوین (عام)
Ghazvin Glass Co.
تاسیس ۱۳۴۴
Established 1965