

در گفتگو با مدیرعامل همپار مطرح شد:

تلاش برای تولید ملی



اشاره

پنجره ایرانیان؛ نمایشگاه دروپنجره، خوبی‌اش این است که همه اهل صنعت دورهم جمع می‌شوند و به قول بسیاری از اصحاب تولید، دست‌کم همکاران یکدیگر را هر سال یکبار ملاقات می‌کنند. در صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی، افزودنی‌ها نقش بسیار مهمی دارند. نقشی که در ساختار پروفیل، از تغییر رنگ و شکنندگی و ... جلوگیری می‌کند.

شرکت همپار جزو تولیدکنندگان همین افزودنی‌ها است. این شرکت آن‌طور که مدیرعامل جوانش می‌گوید: باهدف تولید استابلازهای صنعت پی‌وی‌سی و خودکفایی این صنعت از واردات این محصولات، با مشارکت و تحت لیسانس برلوخر آلمان در سال ۱۳۸۳ تولید خود را آغاز کرد. این شرکت به مدد تکنولوژی بالای خطوط تولید خود و سیستم‌های کنترل الکترونیک PLC، توانسته است افزودنی‌های صنعت پتروشیمی (مانند استتارات فلزی) و صدها نوع استابلاز پی‌وی‌سی بر پایه سرب، کلسیم، روی، باریوم را با بالاترین کیفیت تولید و عرضه کند.

در روزهای برگزاری شانزدهمین نمایشگاه دروپنجره تهران فرصتی دست داد تا در غرفه این شرکت، مهمان آقای حسین فردی مدیرعامل همپار باشیم. مشروح گفتگوی ما در ادامه آمده است:





به عنوان نخستین سوال کمی درباره شرکت همپار برای مخاطبان پنجره ایرانیان بگویید...

شرکت دانش بنیان همپار پس از سال‌ها فعالیت تجاری به عنوان نمایندگی برلوخر آلمان، در سال ۱۳۸۳ سایت تولید استابلایزر یا پایدارکننده حرارتی صنعت پی‌وی‌سی را با مشارکت و تحت لیسانس شرکت برلوخر آلمان راه اندازی کرد. این شرکت با استفاده از تکنولوژی روز و سیستم‌های کنترل الکترونیک تولید، توانسته است با ظرفیت سالیانه ۱۸۰،۰۰۰ تن انواع استابلایزر پی‌وی‌سی بر پایه سرب، کلسیم-زینک، و استابلایزرهای ارگانیک را با کیفیتی مطابق با استانداردهای جهانی تولید و عرضه کند.

نکته مهم این است که در زمینه پروفیل دروپنجره که از نظر فنی و تکنولوژی پیشرفته‌ترین و به نوعی سخت بخش صنعت است، شرکت همپار بزرگترین و معتبرترین تولید کننده استابلایزر ایران است و برترین تولیدکنندگان پروفیل دروپنجره برای ثبات و کیفیت بالا و عرضه مطمئن محصولاتشان در بیش از ۲۰ سال گذشته به ما متکی بوده‌اند. در این بخش از صنعت رقابتی ما بزرگترین تولیدکنندگان دنیا از کشورهای اروپایی و ترکیه هستند و با وجود اینکه محصولات این شرکت‌ها در بازار ایران موجود هستند، شرکت همپار به واسطه کیفیت برتر و زنجیره تامین پایدار و مطمئن همواره بخش عمده‌ای از بازار را در اختیار داشته است.

این سوال پیش می‌آید که اگر تولیدکنندگانی مانند شما از صنعت تولید پروفیل پی‌وی‌سی حذف شوند، چه اتفاقی در صنعت تولید پروفیل خواهد افتاد؟

دلیل تاسیس شرکت همپار توسط مرحوم مهندس اشتری تقویت تولیدات ایرانی بود. ما متفخریم که یک شرکت دانش بنیان ایرانی با بالاترین استانداردها در مواد اولیه، فرمولاسیون و تولید هستیم و از این طریق توانسته‌ایم از صدها تولیدکننده محصولات پی‌وی‌سی از جمله پروفیل دروپنجره برای تولید محصولات با کیفیت بالا حمایت کنیم. همانطور که می‌دانید مهمترین ماده تشکیل دهنده محصولات پی‌وی‌سی، پایدار کننده پی‌وی‌سی است و صرفاً به محصولی که با پایدار کننده پی‌وی‌سی با کیفیت ایرانی ساخته شده باشد می‌توان با افتخار گفت «ساخت ایران». اگر شرکت‌هایی مانند همپار در ایران وجود نداشت، باید به عرضه محصولات با کیفیت از کشورهای خارجی متکی می‌شدیم و یا به محصولات بی کیفیت ساخت ایران و بدون دانش لازم متوسل می‌شدیم.

جایگاه شما اکنون در بازار کجاست؟ ارزیابی شما از نقطه‌ای که ایستاده‌اید چیست؟

با تکیه بر سابقه و جایگاه برند همپار، که به عنوان با کیفیت‌ترین برند تولید داخل و دارای بالاترین سهم بازار داخل کشور در گروه‌هایی همچون پروفیل دروپنجره شناخته شده است، استراتژی جدید شرکت بر توسعه بین‌المللی بنا شده است. در این راهبرد جدید، شرکت با بهره‌برداری از رابطه عمیق و طولانی مدیران و صاحبان خود با شرکای منطقه‌ای و اروپایی تلاش خواهد کرد تا سهم خود را در بازارهای خاورمیانه، شمال آفریقا و اروپا افزایش دهد.

آنچه درباره صادرات می‌گویید، در وضعیتی که دچار تحریم هستیم سخت نیست؟

البته صادرات در شرایط کنونی دارای چالش‌هایی است، اما ما مطمئن هستیم که با توجه به کیفیت محصولات خود در موقعیت قوی برای رقابت در عرصه جهانی هستیم. هرچند در این مسیر قطعاً وجود تحریم‌های ظالمانه علیه کشور عزیزمان کار ما به عنوان بخش خصوصی مستقل را به مراتب سخت‌تر می‌کند. در این شرایط استراتژی ما مبتنی بر همکاری با شرکای منطقه‌ای برای فائق آمدن بر این موانع است.

البته در تمام دنیا سعی شرکت‌ها این است که بتوانند بازارهایی در خارج از مرزها ایجاد کنند تا در مواقع لزوم حتی بتوانند جایگزین بازار داخلی کنند این اقدام به افزایش طول عمر شرکت توسعه شرکت و مواردی از این دست کمک کند...

برای همپار، ورود به بازارهای بین‌المللی انتخاب میان رشد کردن یا راکد ماندن

بوده است. همانگونه که می‌دانید شرکت همپار به ویژه در بخش پروفیل دروپنجره بزرگترین تولید کننده پایدار کننده پی‌وی‌سی است و برای ادامه رشد خود به عنوان شرکتی پویا راهی جز صادرات نداشته است. این تصمیمی است که مالکان شرکت با هدف تقویت برند همپار و ارتقا شعار «ساخت ایران» در سطح بین‌المللی و در راستای رسالت موسس فقید این شرکت گرفته‌اند.

شما یک تولیدکننده هستید و شبیه شما تولیدکنندگان دیگری هم وجود دارند بنابراین در بازار به طور طبیعی رقابت ایجاد می‌شود. مدیریت بازار رقابتی با مدیریت بازار انحصاری بسیار متفاوت است شما برای ساماندهی وضع موجود در بازار رقابتی چه می‌کنید؟

اعتقاد ما بر این است که رقابت باعث پیشرفت می‌شود. رقابت انگیزه‌ای برای شرکت‌ها برای برتری است و منتج به نوآوری، تنوع عرضه و کاهش قیمت‌ها برای مصرف‌کنندگان و کسب و کارها می‌شود. راه کار ما برای غلبه بر رقیب در بازار رقابتی، همواره تمرکز هر چه بیشتر بر تولید مستمر محصول با کیفیت و سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه بوده است.

یکی از موضوعاتی که در بازار و بیشتر در حوزه رقابت مطرح است مزایایی است که شرکت‌ها برای مشتریان خود در نظر می‌گیرند مثلاً در پرداخت‌ها تسهیلات ایجاد می‌کنند و... شما چه مزیت و ویژگی‌هایی دارید؟

مزیت اصلی همپار دانش فنی و کیفیت محصولاتش است. شرکت با رهبری دکتر مایکل شیلر در واحد تحقیق و توسعه به طور مداوم راهکارهای بهینه به مشتریان خود ارائه می‌دهد. توجه داشته باشید که پایدار کننده بخش کوچکی از کل یک محصول ساخته شده از پی‌وی‌سی است و تجربه ما در بیش از دو دهه در این صنعت به ما نشان داده است که استمرار در کیفیت مهمترین ویژگی است که مشتریان از ما دارند تا بتوانند با اطمینان محصولات خود را به بازار ارائه دهند و این همان چیزی است که ما تمام توان و تمرکز خود را بر آن گذاشته‌ایم.

به عنوان سخن پایانی اگر نکته‌ای باقی مانده بفرمایید.

در پایان می‌خواهم از زحمات مجموعه پنجره ایرانیان به عنوان رسانه‌ای تاثیرگذار در این صنعت تشکر کنم.