

«زهره فرجی» مدیرعامل نورلو پلاست در گفت‌وگو با پنجره ایرانیان؛

# تعداد خطوط تولید پلی‌آمید در نورلوپلاست به ۳۶ خط ارتقا خواهد یافت

## اشاره

پنجره ایرانیان: «زهره فرجی» مدیرعامل شرکت آذر صنعت نورلو پلاست با برند تجاری (نورلو) است. از مدیرانی است که در بخش خصوصی فعالیت خود را آغاز کرده و تا امروز، در قامت یک تولیدکننده در حال فعالیت است. او را پیش‌تر در تبریز ملاقات کردیم. در محل کارخانه آذر صنعت نورلوپلاست. حالا این شرکت در خدادی به نام شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی دروینجره تهران، حاضر شده است.

«زهره فرجی» هنوز هم مانند آن روز که در تبریز حرف می‌زد به توسعه مجموعه تحت مدیریتش می‌اندیشد. هنوز هم درباره کیفیت می‌گوید: «معتقدم اهالی صنعت آلومینیوم بیشتر از اینکه بُعد مالی را در نظر بگیرند، باید به موضوعاتی مثل کیفیت توجه کنند چون سود در این صنعت سود خوبی است». او می‌گوید: «اگر از ما کیفیت خوب بخواهند در بالاترین سطح حاضر به تولید هستیم اما متأسفانه این درخواست وجود ندارد. بیشتر از ما قیمت پایین می‌خواهند». او می‌گوید: نورلوپلاست اولین تولیدکننده تخصصی محصولات اکسترودی ترموپلاستیکی در ایران است. ما انواع مقاطع اکسترودی پلی‌آمیدی مصرفی پروفیل‌های آلومینیوم ترمال بریک و مقاطع اکسترودی ریجید پی‌وی‌سی در زمینه‌های ساختمانی و صنعتی را تولید می‌کنیم و از اواخر سال ۱۳۹۴ شروع کرده‌ایم. تمرکز اولیه شرکت، طراحی و تولید تیغه‌های عایق پلی‌آمید تقویت‌شده با الیاف شیشه با تکنولوژی پیشرفته و بسیار دقیق اکستروژن سرد بود.

شانزدهمین نمایشگاه در وینجره تهران در روزهای ۸ تا ۱۱ خرداد در محل دائمی نمایشگاه‌های تهران، برگزار شد. در یکی از این روزها، مهمان خانم فرجی در غرفه نورلو پلاست بودیم و درباره اوضاع و احوال نورلوپلاست، گپ‌وگفتی زدیم. آنچه در ادامه می‌آید خلاصه این گفت‌وگو است:



**بیباید مستقیم سر اصل مطلب برویم و نظراتان را درباره شانزدهمین نمایشگاه در وینجره بپرسیم. موافقت؟**

بله حتما! واقعیت این است بر خلاف پارسال، من امسال از وضعیت برگزاری نمایشگاه کمی بیشتر از گذشته راضیم. به نظر من یکی از موضوعات این است که نمایشگاه در زمان مناسب برگزار شده است اما معتقدم یکی از ایرادات نمایشگاه، زمان شروع و پایان آن است. نمایشگاه در این روزها، ساعت ۸ صبح شروع می‌شد که به نظر اصلا مناسب نبود. از منظر خدمات نمایشگاهی نیز امسال خدمات بهتری دریافت کردیم. اگر یادتان باشد سال گذشته تهویه وضعیت نامطلوبی داشت و موارد دیگری هم بود که از طرح آن می‌گذرم اما امسال به مدد تلاش‌های برگزارکنندگان، وضعیت مناسب‌تر است. از نظر بازدیدها نیز، تعداد بازدیدکنندگان، از سال‌های گذشته بیشتر و کیفی‌تر

بخش پلی‌آمید خواهیم داشت و تعداد خطوطمان را در بازه یک ساله آینده به ۳۶ خط ارتقا خواهیم داد. در بخش پی‌وی‌سی نیز خط میکسرهای رنگی را در سال جاری اضافه خواهیم کرد یعنی هم در ریجید پی‌وی‌سی و هم پلی‌آمید افزایش خواهیم داشت. در سال جاری و جدید پروژه‌های مهمی در دست اجرا داریم که خبرهای خوش آن از نورلوپلاست، در نیمه دوم امسال منتشر خواهد شد.

**در چنین وضعیتی، این اقدامات سخت نیست؟**

ببینید بالاخره همه ما در این کشور زندگی می‌کنیم. ممکن است فضای عمومی اقتصادی برای رشد مناسب نباشد اما همه ما تلاش می‌کنیم تا در حد وسعمان بتوانیم قدمی رو به جلو برداریم. از سوی دیگر غیر از این مساله، در بخش صنعتی، ماندگاری شرکت‌های تولیدی در گرو رشد آن‌ها است. اگر یک

است و با اینکه از پارسال خاطره خوشی نداشتیم اما امسال خوشحالم که در این نمایشگاه حضور پیدا کردیم.

**چرا خاطره خوشی ندارید؟**

درباره دیگران نمی‌دانم اینطور است یا نه اما همانطور که در سوال قبل عرض کردم، ما واقعا اذیت شدیم چون هماهنگی‌ها بد بود و خدماتی که به غرفه‌داران ارائه شد، وضع نامطلوبی داشت.

**وضع این روزهای خودتان در نورلوپلاست چطور است؟**

در حال حاضر وضعیت خوبی در نورلوپلاست حاکم است. همه می‌دانیم سال گذشته و سال جاری از نظر اقتصادی، وضعیت خاصی بود یعنی وضعیت اقتصاد چندان مناسب نبود و اکنون نیز مناسب نیست با این حال ما پروژه‌های توسعه‌ای خود را در دست اجرا داریم. اکنون پروژه عمرانی داریم و در حال اضافه کردن دو سالن به مجموعه هستیم. در کنار آن، طرح توسعه در



### است که آیا برگزاری نمایشگاه‌ها به درد اهل صنعت می‌خورد؟ شما در نورلویپلاست نگاهتان به نمایشگاه چگونه است؟

شاید این موضوع را برخی دیگر از اهالی صنعت نیز دنبال کنند اما ما به نمایشگاه به عنوان بسترتبلیغاتی نگاه نمی‌کنیم. به نظر من نمایشگاه پلتفرمی ایجاد می‌کند برای دیدار با مشتری‌ها. با توجه به اینکه مشتریان و نمایندگان ما در سراسر ایران حضور دارند نمایشگاه به ما فرصت می‌دهد تا آن‌ها را از نزدیک ببینیم. مشکلاتشان را بفهمیم و نظرات و پیشنهادات آنها را بشنویم. نمایشگاه فرصت دیدار چهره‌به‌چهره را ایجاد می‌کند. بنابراین اگر خوب برگزار شود حتماً به درد صنعت خواهد خورد و گره‌های آن را خواهد گشود. در چنین صورتی من پدیده‌ای به نام نمایشگاه را دوست دارم و حتماً در آن حضور خواهیم داشت و به نظرم اتفاق خوب و قشنگی است.

### سوالات من تمام شد اگر نکته‌ای باقی مانده، به عنوان سخن پایانی بفرمایید...

جا دارد از نشریه پنجره و تیم رسانه‌ای آن تشکر کنم که سال‌های سال در کنار این صنعت بوده‌اند و حرف‌های ما را به مخاطبان رسانده‌اند.

وضع موجود توسعه پیدا کرده‌اند و به ابعاد تولید خود افزوده‌اند بنابراین این حرف که ممکن است رشد وجود نداشته باشد حرف نزدیک به واقع نیست. با این حال ما در دو سطح بازار رشد را در نظر داریم. اول رشد در بازارهای داخلی مد نظر ماست و در سطحی دیگر، رشد در بازارهای صادراتی را مد نظر داریم. بر همین اساس هر چند تا کنون ۲۰ درصد از محصول کل را در سید صادرات قرار داده بودیم اما با تکمیل ابعاد مختلف طرح توسعه که خدمت‌تان عرض کردم، این سهم به ۶۰ درصد خواهد رسید. این افقی است که در نورلویپلاست طراحی شده است. ما بازخوردهایی که از بازارهای بین‌المللی داریم، بازخوردهای بسیار خوبی است و با اینکه مثلاً در کشور امارات، شرایط قبول کیفیت محصولات خارجی بسیار سخت است اما به نظر می‌رسد که بتوانیم در این حوزه کارهای مثبتی انجام دهیم. از طرف دیگر برنامه‌های مدون برای افزایش تنوع کالا داریم و در این سطح تولید خواهیم کرد. اکنون مطابق یک برنامه تدوین شده، محصولی کاملاً جدید تولید خواهیم کرد که از این طریق توسعه در سید کالایی خواهیم داشت.

### یکی از سوالات ما از اهالی صنعت این

وضعیت یک تولیدکننده ثابت و راکد بماند، از بین خواهد رفت. واقعیت این است یک واحد تولید اگر به لحاظ تنوع کالا و به لحاظ حجم تولید ثابت بماند ناخودآگاه تحلیل خواهد رفت و دیگر ادامه حیات آن بسیار سخت است.

### سوالی که با توضیحات شما مطرح می‌شود این است که به هر حال اندازه بازار شما یا هر کسب‌وکار دیگر در کشور، مشخص است بنابراین برداشت این است از یک سطحی بیشتر، نمی‌توان به ابعاد توسعه‌ای دست پیدا کرد، این برداشت را قبول دارید؟

خیر! اینکه می‌گویند اندازه بازار مشخص است، حرف درستی است اما رشد در هر مختصاتی از بازار قابل دستیابی و اجتناب ناپذیر است. من در گفتگوی قبلی هم عرض کردم اگر آلومینیوم در دنیا به اندازه ۱۰ واحد رشد کند، در ایران هم با یک نسبت مناسب، رشد خواهد کرد ولو اینکه به اندازه ۲ واحد باشد اما رشد خواهد کرد. همین نمایشگاه را ببینید، امسال شرکت‌های جدیدی را می‌بینید که کار در زمینه آلومینیوم را آغاز کرده‌اند. این‌ها به صورت بالقوه مشتریان جدید ما هستند. این شرکت‌ها در همین

