

میزگرد

« گزارش برگزاری میزگرد صنعت شیشه »

گیرد. به عبارت دیگر تمام موارد عمومی از ابتدای کار در صنعت شیشه، از مواد اولیه، کانه آرایبی یا فراورش مواد اولیه گرفته تا موارد مربوط به تولید، فناوری، R&D، نیروی انسانی ماهر، تعامل با دانشگاه و مراکز پژوهشی، و بعد در مرحله آخر، محصول تولید شده و توزیع در بازارهای داخل و خارج با کیفیت خوب و قیمت مناسب مطرح گردد.

مهندس ویژه: من سعی می‌کنم به صورت خلاصه نکاتی را بگویم. دوستانی که در صنعت شیشه فعالیت دارند، می‌دانند که ما در ده، دوازده سال گذشته ارتباط جمعی مان متوقف شده بود. قبلاً نشریه شیشه ای داشتیم، گردهمایی‌های تخصصی داشتیم که با همکاری وزارت صنایع تشکیل می‌شد و این خانواده شیشه با هم مرتبط بودند ولی به دلایل مختلف شاید حدود ۱۰، ۱۲ سال وقفه افتاد تا سال گذشته که اولین کنگره شیشه برگزار شد و این بهانه‌ای شد برای این که بتوانیم بیشتر در کنار هم باشیم و با گفتگویی که درباره مسائل می‌کنیم بتوانیم قدمی به جلو برداریم. یک پیشنهاد برای نشریه این بود که با یکی از افراد در صنعت شیشه گفتگو به صورت گزارش داشته باشیم و مشکلات و درد دل‌ها را از زبان ایشان بشنویم. من پیشنهادم این بود که یک میزگرد بگذاریم، افراد بیشتری باشند تا بتوانیم نقطه نظرات متفاوت تری را هم ببینیم.

مهندس زجاجی: در رابطه با صنعت شیشه باید گفت که، صنعت شیشه بخش ماشین آلاتی که دارد کار انجام می‌دهد که ما اسمش را مصرفی می‌گذاریم، همانهایی هستند که بعد از چند سال مستهلک شده و به تعمیر نیاز دارند. موجودی کارخانجات صنعت

میز گردی با عنوان "چشم‌انداز، چالشها و تهدیدهای پیش‌روی صنعت شیشه" با حضور استادان دانشگاهی و فعالان صنعت شیشه در روز سوم اردیبهشت ماه سال ۹۲ با تلاشهای دو جانبه از سوی فعالان صنعت شیشه و انجمن مهندسی شیمی ایران در دانشگاه صنعتی شریف برگزار شد. در ادامه، مشروح صحبت‌های میزگرد آورده شده است.

دکتر شایگان: بسم الله الرحمن الرحيم*انا اعطیناک الکوثر* فصل لربک وانهر* ان شانک هو الابر*

بعد از برگزاری کنفرانس "صنعت شیشه" و ارائه مقالاتی که هر کدام در زمینه خودش حاوی نکات با ارزشی بود، قرار بر این شد میزگردهایی با افراد فعال در صنعت شیشه اعم از صنعت، دانشگاه و یا خدمات مرتبط تشکیل و نقطه نظرهای افراد مختلف در موضوعات مختلف و مورد نیاز و علاقه این صنعت ارائه شود تا انشالله مورد استفاده متولیان امور قرار گرفته و صنعت شیشه با شرایط بهتری رو به جلو حرکت کند. اولین شماره ویژه نشریه صنعت شیشه مطالبش آماده شده و علاوه بر اینکه حاوی مقالات بسیار با ارزشی هست، اطلاعاتی هم در ارتباط با صنعت شیشه، در ارتباط با مراکزی که در کار تحقیق و توسعه هستند و یا به عنوان مشاور برای صنعت شیشه کار می‌کنند، ارائه می‌کند.

در این جلسه بنا داریم مسائل عمومی صنعت شیشه مطرح شود و مورد غور و بررسی بیشتری قرار بگیرد و نهایتاً در ادامه بحث و در نظر گرفتن چالشها، راهکارهایی هم مطرح بشود و نتیجه به صورت یک گزارش یا بیانیه‌ای در اختیار افراد مسئول و دولتمردان قرار

شیشه، بخصوص انبارها از ظروف و بطری و امثالهم پر بود به یکباره با تغییر نرخ ارز، جارو شد ولی در واقع این عدد، سرمایه‌های کارخانجات صنعت شیشه بود که به حراج گذاشته شد. حجم زیادی از مشتریان برای صادرات آمدند در نتیجه کارخانجات چیزی را فروختند که نتوانستند جایش بگذارند یا نمی‌توانند بگذارند، در این قضیه عدم ثبات قوانین و مقررات، مشکلاتی را در زمینه ارزش صادرات پیش آورد. بنابراین تغییرات نرخ ارز درست است که بازار خروج را برای صنعت شیشه ایجاد کرد ولی موجودی انبارهای صنعت شیشه به سمت صفر میل می‌کرد؛ از آنطرف به واقع قدرت تامین مواد اولیه، قدرت خرید تجهیزشان را کاهش داد. وضعیت به سمت و سویی رفت که یک نمونه معمولی که مثلاً روی کربنات سدیم که جزء مواد اولیه بود به یک باره از ۲۵۰ تومان به ۷۰۰ تومان رسید. این سرمایه در گردش را تقریباً ۱/۱۵ (یک پانزدهم) تا ۱/۲۰ (یک بیستم) گزارش کرد.

مهندس ویژه: پس من اینطور برداشت کردم که در بُعد دراز مدت، یکی عدم برنامه‌ریزی کلان مشکل اصلی بوده، در کوتاه مدت و در این تحولات یکساله اخیر هم تغییرات نرخ ارز و به طبع تغییرات مداوم و نامنظم مقررات و قوانین موجب شدند که کارخانجات شیشه لطمه بخورند چون بحث بسته‌بندی شد اجازه بدهید از آقای مهندس رضا نژاد نظرشان را بپرسیم، ببینیم ایشان می‌توانند به ما یک شاخص مشخص برای مشکل اصلی بگویند.

مهندس رضائزاد: به نام خدا. در رابطه با شاخص‌های اصلی مشکلات در صنعت شیشه، همان طور که آقای مهندس زجاجی هم اشاره کردند، دو تا دیدگاه داشته باشیم: دیدگاه مشکلات درون سازمانی و دیگری برون سازمانی. مشکلات درون سازمانی بیشتر گریبان‌گیر شرکتهای دولتی صنعت شیشه است. مشکل افزایش نیرو و تکنولوژی پایین دارند. خوشبختانه این در بخش‌های خصوصی کمتر دیده می‌شود. تقریباً بسیاری از کارخانجات خصوصی به بهره‌وری بالایی رسیدند و این مشکلات را حل کردند. اما همان طور که آقای زجاجی درست اشاره کردند؛ بحث تغییر نرخ ارز واقعاً در صنعت شیشه تعیین‌کننده است مثلاً کربنات شده ۶۰۰ تومان، نایلون بسته‌بندی که کیلویی ۳۰۰۰ تومان بود شده کیلویی ۶۰۰۰ تومان. ما برگشت سرمایه‌ای را خوب می‌گوییم که بین ۵ تا ۸ سال انجام شود، این یک برگشت خوب است. برگشت تا ۱۰ سال خیلی

ضعیف است. مشکل این است که چون LC باز نمی‌شود مجبوریم کل پول را قبل تحویل بدهیم. هیچ تامین کننده ای حاضر نمی‌شود با ۱۰٪ یا ۲۰٪ بیاید دستگاه بسازد، ماشین آلات بسازد، تحویل بدهد و بعد منتظر باشد ما بقیه پولش را تأمین کنیم. پس این نقدینگی بسیار بالا می‌خواهد. ماشین آلات ما، قطعات یدکی دستگاه‌های آی اس مان، ۹۹٪ همه وارداتی هستند. یعنی اگر با یک افزایش قیمت بالا، بفرض شیشه را کیلویی ۱۰۰۰ تومان بفروشیم، حداقل بابت جایگزینی که بتوانیم جایگزین کنیم کیلویی ۵۰۰ تومان بابت جایگزینی ماشین آلات روی نرخمان بگذاریم. یکی از قوانین که در صنعت به خصوص بطری این است که جابجایی خیلی گران است و متأسفانه از زمانی که ارز اینطور شد صادرات کم شده است. قبلاً ماشین‌های که می‌رفتند ترکیه با ۱۰۰۰ دلار از ایران می‌رفتند از آن طرف با ۱۵۰۰ دلار بار می‌آوردند. الآن می‌گویند چون از آن طرف بار نیست شما باید پول برگشت ما را هم بدهید. یعنی رقم خیلی بالا است. ۲۵۰۰ دلار باید بابت یک تریلی بدهیم و چون ریالی نمی‌دهیم پس باید ۲۵۰۰ را ضربدر نرخ ۳۵۰۰ بکنیم. روی بعضی شیشه‌ها اگر ۱۰ سنت تمام می‌شود نزدیک ۶ تا ۷ سنت پول جابجایی و حملش شده است و این خیلی بالاست.

مهندس ویژه: از فرمایشات شما این طور می‌فهمم که با افزایش نرخ ارز قیمت تمام شده کالای شما بالا رفته در صورتی که متناسب با آن قیمت محصولاتان بالا نرفته است.

مهندس رضائزاد: ماشین آلات بسیار گران قیمت است. آی اس ما سالی ۲ میلیون دلار قیمتش است. بحث مهم ما این است که اگر بخواهیم یک کارخانه فعال داشته باشیم بزرگترین چالش ما این هست که در یک کیلو شیشه، آهک، کربنات ۳۰٪ سوخت آن بخش جایگزینی (که الآن خیلی پر رنگ شده و آن را هم باید در قیمت تمام شده در نظر گرفت) ببینید.

دکتر شایگان: این فرمایش شما درست است ولی موقعی که می‌خواهید دفاترتان را بنویسید و مالیات حساب کنید سایر پارامترها نیز مطرح است. به عنوان مثال، دستگاهی که شما می‌خرید قیمتش ثابت است و هزینه‌های استهلاک مطابق تعرفه ای که مربوط به ۱۰ سال یا ۱۵ سال پیش است حساب می‌شود و دیگر قابل تغییر هم نیست. اما موقعی که شما می‌خواهید بروید در سازمان حمایت از مصرف کننده و تولیدکننده می‌توانید اعداد واقعی را مطرح کنید،

هم وارد مسائل دیگر شویم.

مهندس رضانژاد: این مشکل جاری است. یکی از مشکلاتی که گریبان گیر ما و همه صنایع است عدم ثبات قوانین در کشور است و این دارد داغون می‌کند. ما حاضریم بگوییم دلار ۱۰۰۰۰ تومان ولی حداقل ۵ سال ثابت بماند. قوانین گمرکی به شدت عوض می‌شود به طور مثال به ما می‌گویند باید ثبت سفارش کنید. برای مبادله ارزی، رفتیم ثبت سفارش، دیدیم اصلاً ارزی وجود ندارد. بعد شما اگر بروید از طریق مبادله ارزی و نباشد! وقتی خودت می‌روی ثبت سفارش می‌کنی، موقع ترخیص دچار مشکل می‌شوی، چون بخش نامه نداشتند، می‌گفتند شما از طریق مبادله، جنس وارد نکردی، ما نمی‌توانیم ترخیص‌اش کنیم.

مهندس ویژه: از مجموعه صحبت دوستان در این دقایق می‌توانیم اینطور نتیجه‌گیری کنیم که ما الان در یک حالت انتقالی خاصی قرار داریم که تغییرات نرخ ارز تاثیرگذاری زیادی دارد و ما هنوز به یک تعادل نرسیده‌ایم که قیمت تمام شده و قیمت فروشمان به چه ترتیبی باید انجام شود. ما به شدت داریم تحلیل می‌رویم. آقای مهندس معین افشار بفرمایند که مشکلاتی که ایشان به عنوان شاخص می‌بینند چیست؟

مهندس معین افشار: مهمترین مسئله بلا تکلیفی در برنامه‌ریزی تولید است الان در صنعت شیشه بلا تکلیفی وجود دارد، نمی‌داند امسال باید چه کار کند؟ چقدر تولید کند و چی تولید کند. بر خلاف کشورهای دیگر یک شرکت‌هایی در چین و ترکیه می‌آیند شیشه را جمع می‌کنند و صادر می‌کنند دیگر هر کارخانه لازم نیست بخش صادرات مستقل داشته باشد، شرکت‌های تخصصی و حرفه‌ای این کار را انجام می‌دهند که تخصص شان صادرات است. ما در ایران این را نداریم. هر شرکتی باید خودش صادر کنند اینجا مسئله دلال و واسطه مطرح می‌شود، یعنی یکسری تجار و آقایانی که ارتباطات خارجی دارند به عنوان دلال وارد می‌شود این شیشه را از کارخانجات می‌گیرند و صادر می‌کنند به کشورهای مختلف، بیشتر، همسایه‌ها. قیمت جنس آنها هم وقتی نرخ ارز تغییر می‌کند دچار اغتشاش می‌شوند.

مهندس رضا نژاد: یک مطلب بگویم چون شما یک سوال خیلی قشنگ کردید. گفتیم چرا سرمایه‌گذاری در ایران نمی‌شود؟ بزرگترین معضلی که در مملکت ما پیش آمد اینکه من ۲۰ سال

یعنی حالا بگویید اگر این کارخانه به‌خواهد امروز ساخته شود اینقدر است و باید بر این اساس عمل بکنید و طبعاً این استدلال قابل قبول خواهد بود.

مهندس زجاجی: یکی از کارهای ما در صنعت شیشه که انجمن صنفی توانست انجام بدهد، مسئولیت سازمان حمایت به خود انجمن تفویض کرد. پس انجمن نامه می‌گیرد و قیمت را ابلاغ می‌کند، انجمن که خود صنعت است، یکی از موارد که ما داریم در بحث‌های قیمت و هزینه تمام شده پنهان است. قیمت تمام شده یعنی سرمایه اولیه دارد می‌رود، جایگزینش یوروی پنج و پانصدی است یعنی نمی‌شود یوروی چهار هزار و پانصدی!

اینها موقعی که می‌خواهند حتی قیمت تمام شده، دفتری باشد، باید ارزش دارایی‌اش به روز باشد. اولین حرفی که سازمان دارایی می‌زند این است که می‌گوید ۲۵ درصدش را بگذار اینجا. ارزش دارایی آقایان اگر ۱۰ میلیون یا ۱۵ میلیون دلار در دفاتر ثبت و ضبط شده با احتساب ارز ۱۲۵۰ تومان باشد. ایشان می‌خواهد بگوید من قیمت تمام شده ام این است، می‌خواهم مستندات بیاورم، اینها را به روز کنم که الان چالشی است که خود صنعت دارد. خواهش می‌کنم در این بحث‌هایی که مطرح می‌کنیم، بگوییم که این تهدیدات چه فرصتهایی را هم پیش می‌آورد. ما در سال گذشته در آن مقاله‌ای که در سمینار ارائه کردید بحث pert و مشکلات pert و جایگزینی‌اش جای شیشه بود. الان یک فرض اتوماتیک وار و به یکباره ایجاد شد. چون مواد پتروشیمی بالا رفت شیشه دوباره بدون هیچ دردسری سر جای خودش آمد. آقایان باید از این فرصت استفاده کنند یعنی باید همه این مسائل را رعایت کنند، قیمت باید جوری شود که به سمت pert نرود، به یکباره درخواست شیشه و بطری که در pert بود، آمد جایگزین شد. ما در تمام جلساتی که نشستیم اگر یادتان باشد خودمان می‌گفتیم ۵۰٪ بالا رود ولی جرأتش را کردیم. چون نه اینکه جرأت نکردیم قانونی افزایش دهیم، علت این است که الان پرت جایش نشسته است.

دکتر شایگان: صحبت من این است که الان با فرمایش شما و مهندس رضا نژاد، به نظر می‌آید که یکسال و نیم پیش که ما افزایش قیمت ارز را نداشتیم الحمدالله صنعت شیشه هیچ مشکلی نداشته است. من قبول دارم که افزایش قیمت ارز یک مشکل حادی را به وجود آورد، ولی آیا فقط همین مشکل بوده است؟ یک مقداری

است در صنعت شیشه هستم شیشه دارویی رازی ما که از سال ۷۳ صادرات داشتیم و سود خیلی قشنگی هم کردیم. ۴۰ تا ۵۰ درصد. نسبت به داخل گران تر می فروختیم. چه اتفاقی افتاد که سرمایه گذاری کم شد و ما صادراتمان کم شد؟ ۱۰ تا ۱۵ سال دلار را دولت مصنوعی ثابت نگه داشت. هر سال می گفت ۲۰ درصد افزایش حقوق، عرفش بود یعنی ما عادت کرده بودیم که سال که عوض می شود کاری به ضرر و زیان نداشتیم باید ۲۰ تا ۲۵ درصد قیمت ها را ببریم بالا در صورتی که شما می دانید در اروپا اینجوری تورم ندارند. در اروپا اگر این ۱۰۰۰ تا شیشه ۱۰۰۰ دلار است، ۱۰ سال پیش اگر ۱۰۰۰ دلار بوده - دارم مثال می زنم - الان ۱۰۰۴ دلار، یعنی تفاوتش در ۱۰ سال شاید ۴ درصد باشد. اتفاقی که افتاد ما یک دفعه به جایی رسیدیم که اینقدر نرخ حقوق پایه افزایش یافت در صورتی که ای کاش مثل آلمان تورمی نباشد که افزایش حقوق هم نداشتیم. چه اتفاقی افتاد؟ دوباره پارسال ما کلاً قید صادرات را زدیم. اگر صادر می کردیم به خاطر آن ۲۵٪ معافیت مالیاتی اش بود. والا سودی برای ما نداشت. یعنی داخلی ما خیلی بیشتر سود می کردیم. اتفاق بد اینجا بود که اگر نرخ دلار به صورت واقعی بالا می رفت صنایع نابود نمی شدند مگر تولید داخلی اشباع بود؟ شما اگر نگاه کنید تا ۲ سال پیش اگر بحث صادرات نباشد چند تای ما مصرف کننده شیشه بالا داریم. قرار بود به ما سوبسید بدهند. ۲۰٪ یارانه قرار بود سوبسید شرکت ها باشد، یک ریال سوبسید در اختیار کارخانجات قرار نگرفت. مثلاً فرض کن الان در وضعیت عادی، می گفتیم ۱۲۰ میلیارد نیاز کارخانه هاست. دولت می آمد یک سوبسید به ما می داد. ارز ما را ارزانتر حساب می کرد. از آن طرف LC باز می کرد این پول را در ۱۵ سال برگردان، من کارخانه را نو می کردم، قیمت ها هم یواش یواش جا می افتاد، همه آماده سرمایه گذاری بودند ولی الان دیگه کسی رمقی ندارد که بیاید ۱۵، ۲۰، ۱۵۰ میلیارد سرمایه گذاری کند. این یکی از دلایل عمده اش بود. نرخ ارز را به زور ۱۵ سال جلویش را گرفتیم بعد یکپو فوران کرد که کارخانجات همه ورشکست شدند. خیلی کارخانجات تعطیل شدند به خاطر همین قضیه نرخ ارز.

مهندس زجاجی: از محل تأمین مواد اولیه هم، مشکل عدم نظارت و برنامه ریزی خود دولت است. به هیچ عنوان مواد اولیه کربنات سدیم کم نداریم. ما جمعاً ۲ میلیون تن شیشه تولید می کنیم.

مشکل اصلی اینه که شرکتهای خصوصی بایست در این چهارچوب قرار بگیرند. معاون وزیر و معاونت تنظیم بازار اعلام کرد پتروشیمی که شرکت دولتی است و بایستی توی سیستم توزیع قرار بگیرد توی بورس قیمت ارائه می کند. یعنی عدم بحث های حمایتی خود دولت از تنظیم بازار. باید کربنات در بورس ارائه شود که هر کسی کربنات را هر قیمتی خرید تفاوت نرخ ارز سیستم را به هم زد کسانی که توی صف ایستاده بودند و درخواست می کردند خرید از آنها انجام شود. حالا پول پیش پرداخت می شود. چالش همینه.

مهندس رضائزاد: رازی را ما ۴ ساله شروع کردیم، خوردیم به مشکلات ارزی...

مهندس زجاجی: من به مشکلات کار ندارم به نتیجه کار دارم. چه بلایی سر ما اومد ما ۴ سال می رفتیم دلار ۱۲۰۰ تومان می خریدیم سال به سال می گفتند الان LC تان باز می شود... رفتیم ذخیره ارزی گفتند صندوق ملی، صندوق ملی در نهایت می شود کشور ثالث. یک هزینه ۲۰ درصدی یورویی برای ما اضافه تر کرده که خیلی زیاد است. توسعه انجام شده ولی خیلی کمه.

مهندس ویژه: یک کشوری مثل امارات هیچ یک از پایه های رشد صنعت شیشه را ندارد. یعنی سیلیس اش را باید با کشتی بی آورد. کربنات اش را هم با کشتی و نفرش را هم با کشورهای همسایه و اروپایی تأمین کند. ماشین آلاتش هم مثل ماست. ۲۰٪ صنعت شیشه اش رشد داشته از ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۳.

مهندس زجاجی: نرخ سرمایه گذاری که پرداخت می کند... نرخ سرمایه گذاری در امارات ۳٪ است. نرخ سرمایه گذاری در شیشه از ۱۰۰ به ۳۵ درصد می رسد.

مهندس ویژه: رشد در حد چیزی که در خور این مملکت باشد نبوده.

مهندس ترکمن: اگر از این موضوع بگذریم مهمترین مسئله ای که ما می توانیم در آن فکر بکنیم و می تواند برای صنایع مفید باشد یکی بحث صرفه جویی انرژی هست و یکی هم افزایش کیفیت یعنی اگر این دو تا مطلب به عنوان دو تا شاخص که ما مشکلات را بگذاریم کنار و نگاه کنیم ببینیم که اروپایی ها که این مشکل را ندارند از ۱۰ سال پیش، ۱۵ سال پیش از بحث گران شدن انرژی چه کار کردند که از ما بهتر تولید کردند از ما به صرفه تر تولید کردند و لیکن بحث کیفیت است که ما در بازارهای جهانی کیفیت تولیدات خودمون را

سرمایه‌گذارهای ما در صنعت شیشه خودشان آدمهایی تحصیل کرده‌ای که دانش صنعت شیشه رو داشته باشند نیستند. ما می‌گوییم اول تولید شروع شود و استارت بخورد و هر چی در اومد بعد اونوقت فروش شروع شود و این خیلی بده و بعد که شروع شد همه چی فراموش می‌شود. دلیلش هم این است که خودتان گفتید واقعاً در صنعت ما ارتباط با دانشگاه خیلی کم است واقعاً مهندسان ما عین کلاف سردر گم هستند اصلاً نمی‌دانند چکار می‌خواهند بکنند، کجا برند چکاره می‌خواهند بشوند. از دانشگاه مقاله تحقیقاتی بیرون می‌آید و اصلاً روحمون خبر ندارد و اتفاقاتی که در کارخانجات می‌افتد که دانشگاه خبر ندارد. اینها مسائلی است که به نظر من ساختار و سازه خیلی قوی می‌خواهد.

مهندس ویژه: آقای مهندس من از نقطه نظر خودم فکر می‌کنم، به‌عنوان فردی که در صنعت بودم می‌گویم که ما برنامه‌ریزی مکانی نداریم یعنی نمی‌دانیم که ما ۵ سال دیگه می‌خواهیم چقدر رشد کنیم. برای این رشدمان چه نوع سیلیسی را می‌خواهیم، چه جوری باید از منابع معدنی مان استفاده کنیم. یه روز سیلیس کم می‌آوریم، یک روز دولومیت کم داریم، یک روز کربنات کلسیم کم می‌آوریم، یک روز کربنات سدیم کم می‌آوریم، این وضعیتی است که ما در بخش مواد اولیه داریم. توی بحث آموزش که اصلاً ببخشید اصلاً فراموش کردیم. من فکر می‌کنم تنها دوره‌ای که در این مملکت که یک آموزش قابل قبولی در صنعت شیشه انجام شد؛ دوره ای بود که وزارت صنایع یک دوره فوق لیسانس در دو دوره حدود بیست سال پیش گذاشت و بعد هم جمع شد. و نتیجه اش هم این است که الان بیشتر آنهایی که در صنعت شیشه فعالند و در واقع دارند حرکت‌هایی را انجام می‌دهند همانهایی هستند که در اون دوره حداقل یک آموزش دیدند. کل بازار جهانی را یک ارزیابی دقیق کرده باشند و در واقع نقاط قوت و نقاط ضعف رو ببینند من در نمایشگاه امنیتی سال پیش در فرانکفورت با مدیر فروش Arc صحبت می‌کردم ایشان می‌گفت در همین شرایطی که ما داریم در موردش صحبت می‌کنیم یعنی سال گذشته ۶۰ میلیون دلار بلور به ایران فروخته شده فقط توسط Arc. حداقل من فکر می‌کنم مجموعه پاشا باغچه ترکیه هم یه چنین رقمی رو دارد... شاید هم بیشتر و حداقل شما از جاهای دیگر مثل اندونزی و تایلند و چین... جاهای دیگر هم که فراوان دارد می‌آید. یعنی ما سالیانه چیزی حدود ۱۵۰ میلیون دلار بلور تو این

نگاه می‌کنیم واقعاً نقطه ضعف بزرگی برایمان است. احساس کردم یک نیازمندیهای دانشگاه داشته که راجع به این مسائل فکر بکنند و گر نه مشکلات اساسی ما سر جاش هست، به جایی هم نمی‌رسیم.

دکتر شایگان: واقعیت این است که همه صنایع به ویژه صنعت شیشه به مسائل فناورانه و صرفه جویی انرژی که آقای مهندس اشاره فرمودند کمتر توجه شده است و به نظر من بهترین شرایط هست که قیمت تمام شده را کاهش بدهیم. قیمت تمام شده که کاهش پیدا کند بخشی از این مشکلات را می‌تواند بر طرف نماید. همان موقع هم که می‌شد با دلار ۱۰۰۰ تومان کلی دستگاه‌های تخصصی اندازه‌گیری و آزمایشگاهی وارد شود استفاده نکردیم و دانشگاهها هم در این جهت کاری نکرده‌اند.

مهندس معین افشار: الان یک مشکل دیگه با سیلیس ما، معادن درجه یک را که با خلوص بالا و در واقع آهن پایین بوده که برای صنعت شیشه خیلی مهمه. آن معادن تقریباً تموم شده. در اثر بهره‌برداری ناقص و غیر اصولی. الان معدن سیلیس ما به معادن درجه ۲ و ۳ رسیده که خلوصش پایین و آهنش بالاست و در نتیجه نیاز به فرآوری بیشتر داره منتهی چون ماشین‌آلات و تجهیزات واحدهای ما همون ماشین‌آلات و تجهیزات قبلی است نمی‌تونند به اون عیار قبلی شون برسند یعنی سیلیس که ما استفاده می‌کنیم آهنش بالاتره و خلوصش پایین‌تر. حتی نسبت به ۷ الی ۸ سال پیش این اتفاق افتاده و یک معضل دیگه هم اونجاست چون سیلیس ماده اصلی شیشه‌سازی اکثر شیشه‌ها معمولاً ۶۰٪ بیج است و بالای ۷۰٪ آن وزن شیشه را تشکیل می‌دهد. در زمینه نیروی انسانی نیاز بسیاری به رشته خیلی عمومی مهندسی مواد داریم که فکر می‌کنم حداکثر ۱۰ الی ۱۲ واحد شیشه بیشتر توش نیست. تولید شیشه سرامیک‌ها در شیشه قزوین سالها پیش انجام شد، نمونه‌هاش هم تولید شد، خیلی هم خوب بود ولی تو ایران هنوز من نشنیدم جایی شیشه سرامیک تولید کنند در صورتی که یکی از شاخه‌های بسیار مهم صنعت شیشه توی دنیا است الان و همین طور پروژه‌های دیگه ای که انجام می‌شود و در حد همان پایان‌نامه و گزارش پایان کار می‌مونه، یک مشکل دیگه هم اینکه توی تجاری سازی تحقیقات و مراحل قبلی که انجام می‌شد هم ضعیف هستیم و بقیه موارد که باز صورت جلسه هم هست که در فرصت‌های بعدی بیشتر بپردازیم.

مهندس رضانزاد: یک مطلب من اضافه کنم متأسفانه

یک جایی نشد. بحران مواد اولیه در سال ۸۱ را گزارش نوشتیم بحران سیلیس رو داریم بحران دولومیت رو داریم، بحران تامین تجهیزات، شما نگاه کنید ۲ میلیون تن صنعت شیشه است الان اگر ضرب و تقسیم کنیم سالی چند هزار تن نسوز می‌خواهیم. ما یک واحد تأمین‌کننده نسوز می‌خواهیم یعنی زنجیره رو تکمیل نکردیم. آمدیم یک جاهایی را بهش دادیم. در این صنعت نو یک کنرسیوم صادراتی نداریم رقیب تو بخش شیشه تخت و... زیاد است چون کنرسیوم نداشتیم با این موضوع برخورد نکردیم.

مهندس ویژه: همین تعدادی هم که هم هستند ما جذب نمی‌کنیم. الان اینکه شما نطفه‌ی انجمن رو تشکیل دادید و این آقایون رو تونستید کنار هم بنشانید واقعاً کار بزرگی است. ولی اگر با این روند بریم جلو چند سال بعد به یک برنامه منسجم تمام ابعادی که الان بشمار اشاره کردید می‌توان رسید؟ اصلاً انجمن کی تشکیل شد؟ از سال ۸۷ تا حالا در این ۵ سال ما هنوز نه برنامه‌ای کلانی توانستیم ارائه بدهیم به وزارتخانه که بر اساس آن عمل بکند نه سازمان‌دهی وجود دارد و نه حتی یک نفر را از خانواده شیشه (به جز صاحبان و یا مدیران عامل) به همکاری نگرفتیم. در انجمن که کسی را گذاشته باشیم برای این کار یا تیمی رو گذاشته باشیم برای این کار نداریم. این کار یک نفر هم نیست. نه کنرسیومی ایجاد کردیم. شما هنوز خودتون می‌گید کنرسیوم واقعاً وجود دارد من در تایوان خودم با چشم خودم دیدم آقای دکتر اونجا شرکت‌های کوچکی که با یک مدیر عامل پرسنل که کلاً به ۴ نفر نمی‌رسید کارش این است که می‌آید محصولات ۱۰ شرکت را با ۱۰ تا کارخانه بزرگ در اختیار می‌گیرد در تمام نمایشگاههایی که در منطقه توی بازارهایی که هدف‌گیری کرده می‌رود و شرکت می‌کند یک غرفه می‌زند مثلاً ۲۰ هزار دلار هزینه می‌کند ولی پوشش می‌دهد ۱۰ تا کارخانه را. همین چیزهایی که شما می‌گویید و از خواسته‌های شماست با این روندی که می‌گویید ما کی بهش می‌رسیم؟ چه کار کنیم سرعت بیشتر شود؟

مهندس زجاجی: شما منظورتان از پرسنل که بنشینند تو انجمن صنفی چیه؟

مهندس ویژه: دو نفر آدم باید باشد که بگن آقای رضانژاد برو راجع به بطری تحقیق کن بردار ببار آخه اصلاً هیچ سازمانی ندارد.

مهندس رضا نژاد: این جور کارهایی که شما می‌فرمایید سه لازمه

مملکت را رها کردیم و گذاشتیم برای خارجی‌ها خب ما چقدر در این ۳۰ سال گذشته در این مملکت سرمایه‌گذاری کردیم؟ ببخشید طرح‌های اوپال را اگر بگذاریم کنار، این خانواده شیشه اگر بتونه بشینه کنار هم و یک برنامه ریزی کلان بکند... ممکنه مسایل امروز ما رو نتونه سریع حل کند ولی اگر این مسیر درستی رو تدوین کنه حداقل ۱۰ سال دیگر ما تو مسیر درست قرار می‌گیریم.

دکتر شایگان: ما دنبال این هستیم که قیمت تمام شده کالاهای مختلف شیشه با مخارج تولید متناسب شود اما باز هم من می‌گویم این مسئله را فراموش کنیم و برگردیم به ۲ سال قبل. اکثر کارخانجاتی را که ما داریم فرض کنیم محلش را از قزوین و ساوه بلند کنیم و ببریمش مثلاً وسط اسپانیا بگذاریم. وسط یه کشور دیگر بگذاریم، واقعا مسایل ما حل می‌شود. ما واقعاً در ارتباط با مدیریت هم خیلی مشکل داریم مدیریتی که بر می‌گردد به همین آموزش بر می‌گردد به پژوهش، بر می‌گردد به صرفه جویی‌هایی که باید بشود و پرت‌هایی که باید جلوییش گرفته شود.

مهندس ویژه: به نظر می‌آید ما از بحث چالشها وارد شدیم به بحث راهکارها. آقای دکتر تقی خانی تا کنون مستمع بودند اجازه بدید ایشان هم نظراتشان را بدهند.

دکتر تقی خانی: صنعت شیشه کشور در صورتیکه در دو دهه قبل در نظر گرفته شود از رشد مناسبی از لحاظ میزان حجم تولید و تنوع محصولات برخوردار بوده است. علیرغم رشد مذکور در صنعت شیشه، مسائل مربوط به آموزش و تحقیق و توسعه و توجه ویژه به فناوری نو در واحدهای صنعتی از رشد و پیشرفت مناسبی برخوردار نبوده است. در حال حاضر به نظر این جانب یکی از چالشهای اصلی صنعت شیشه عدم برنامه‌ریزی صحیح در حوزه آموزش و تربیت نیروی انسانی حاذق و نیز عدم توجه مناسب به برنامه‌ریزی در حوزه تحقیق و توسعه می‌باشد. مسائل مربوط به انرژی و محیط زیست مسائلی است که توجه پژوهشگرایانه نسبت به آن نه تنها معضلات فنی و تجاری فعلی واحدهای صنعتی را نیز تقلیل خواهد داد بلکه موجب سودآوری در این صنعت نیز خواهد بود.

مهندس زجاجی: من خواهش می‌کنم به آمار و ارقام یک ذره توجه کنیم چند درصد صنعت شیشه به تعمیرات دور اول رسیدند؟ یعنی صنعت شیشه ای که ۲ میلیون تن ظرفیت داره بیش از ۶۰ درصد ظرفیت حجمی، به دور اول تعمیرات نرسیده. رشد یک جایی شد،

عسگریان، آقای کلاف چی، صاحب کارخانه رازی یا هر کس دیگر باید به این حس برسند که آقا ما باید کنسرسيوم داشته باشیم تا بتوانیم صادرات داشته باشیم الان شما بحث می‌کنید از دانشگاه شیشه. اصلاً اینها توی این تفکر نیستند که آقا نیروی انسانی را مثلاً یک دانشگاه باید آموزش بدهد چرا آقایان آمدند انجمن صنفی را حمایت کردند به خاطر اینکه آقای زجاجی یا کسانی که مسئول هستند این توانایی را داشته باشند حداقل حرفشان را مشترکاً بزنند و یک چیزی بگیرند که قدرت چانه زنی افزایش پیدا بکند.

مهندس ویژه: حالا من نظرم این است انجمن به هر دلیل برای همان چیزی که تشکیل شده، خوب است بتواند در واقع شرایط را تغییر دهد و به نیازهای جدی دیگر هم بپردازد.

مهندس ترکمن: توصیه‌ای که خودم دارم، این است که حداقل این مشکل‌ها یک نتیجه‌ای داشته باشد اگر شما آقای مهندس ویژه اعتقاد دارید کار بازرگانی، کار صادرات، کار مهندسی، کار برنامه‌ریزی استراتژیک می‌تواند برای صنعت مفید باشد شما به عنوان یک بخش خصوص می‌توانید این فعالیت را سود ده بکنید برای خودتان و مطمئن باشید اینها دنبال شما می‌دوند. اولین چیزی که من خودم به تجربه دارم اجرا می‌کنم و با آقای مهندس زجاجی هم مسئله را مطرح کردم مثلاً الان تو تمام انبارهای کارخانجات کلی اقلام دست دوم را کد وجود دارد که هیچ کدام را استفاده نمی‌کنند. من آمدم یک سایت زددم بنام سایت دست دوم؛ اقلام را کد صنعت شیشه. اصلاً هم نمی‌گویم بخش خصوصی هم هست. خودم کردم و هیچ وقت هم نمی‌آیم اصرار بکنم، می‌گویم آقایان یک همچنین چیزی تشکیل شده است. وقتی اینها می‌روند می‌بینند چهارتا جنس را با یورو ۴۶۰۰ تومانی نمی‌خرند و با یورو ۱۲۰۰ می‌خرند این سود را می‌بینند می‌آید اطلاع می‌دهد به آقایان ما هم اینها را داریم بگذار برای فروش. یعنی دقیقاً این حس نیازی که صنعت کرده. در مورد دانشگاه آقای دکتر می‌گویند خیلی خوبه ما هم استقبال می‌کنیم. من می‌گویم دانشگاه صنعتی شریف یک بودجه بگذارد یا از دولت می‌خواهد بکند، هرچی هست فکر می‌کنید این کار اقتصادی فکر می‌کنید این کار نفع دارد برای صنعت بیایید دانشجوی غیر انتفاعی بگیرید ۴ تا فارغ‌التحصیل بدهید داخل این دانشگاهها اثر را می‌بینید دقیقاً شما رشد که می‌کنید این اتفاق می‌افتد تازه با تمام این مشکلاتی که برای بخش خصوصی ایجاد

اولیه دارد ۱- اهداف تعیین شود. ۲- متولی خیلی قوی می‌خواهد که هدف را درک کرده باشد. ۳- سرمایه‌گذاری می‌خواهد یا حداقل کسی باشد که بتواند سرمایه‌ها را جمع کند. اینها پارامترهایی است که نیاز هست شما به اون اهدافی که می‌خواهی برسی متأسفانه این تعریف نشده، ببینید من عضو انجمن هستم هیچ وقت نشده بیان به من بگن آقا می‌خواهیم در همچین بخشی یک پروژه اجرا کنیم، اینقدر سرمایه‌گذاری کنیم. به نظر من اینها چیزهایی است که باید یک بار دیگر مرور شود اصلاً اون جووری نیست که شما فکر می‌کنید الان آقای مهندس زجاجی هستند یک منشی باشه و آن چیزی که شما انتظار دارید از تو دل آن انجمن بیرون بیاد! با توجه به اینکه معمولاً ۹۹٪ مباحث جلسات انجمن مباحث خیلی جزئی، مثلاً آقا قیمت چی باشد، چه کار کنیم، می‌خواهیم بگویم اول ببینیم هدف انجمن چیست یا دپارتمان آن را جدا کنیم.

مهندس ویژه: انجمن ما می‌گیم برای چی ایجاد شده؟! آقای مهندس می‌گویند این اساسنامه را دارند و پذیرفتند که این نیازها وجود داره. بحث نیاز شما اینجا تدوین شده است ولی برای اینکه به اون نیاز برسیم باید یک راهکار برای سازماندهی داشته باشیم نیاز به افراد داریم.

دکتر شایگان: انتظارات به وجود آمده با عملکرد ما تطابق ندارد چون تمام این مسائلی که ما صحبت کردیم می‌تواند در چارچوب وظایف انجمن صنفی قرار بگیرد. چون انجمن صنفی یعنی همین. یعنی بیاید و منافع دراز مدت و استراتژی صنعت را بنیانگذاری کند و بعد هم این را بقبولاند به اعضایش و بر این اساس بودجه تعیین شود و از افراد مختلف از داخل و خارج دانشگاهها، مراکز پژوهشی، اقتصاد دانها و... دعوت شود که راهکار ارائه بدهند. تشکیل کنسرسيوم صادرات مسئله خیلی پیچیده‌ای نیست. این مستلزم برنامه ریزی و تعریف تابع هدف و بعد هم نتیجه‌گیری از بازدید نمایشگاه هاست. نمی‌خواهیم به نمایشگاه برویم که فقط بگردیم. هدف این است که دستاورد شرکت در یک نمایشگاه باید خیلی بیشتر از مخارجی باشد که به عهده شرکت گذاشته می‌شود. اگر شما می‌خواهید در این زمینه‌ها کار بکنید باید برنامه ریزی‌ها تنظیم شده باشد. در ارتباط با کل آموزش نیروی انسانی متخصص این انجمن هست که می‌تواند برای دراز مدت فکر بکند.

مهندس ترکمن: آقای مهندس جهت نظر شما یک روزی باید آقای

می‌شود، هیچ وقت پا نمی‌گیرد.

مهندس رضانزاد: اختلاف در گروه هم خیلی بده. یکی مثل آقای عسگریان، بخش‌های آموزشی قوی دارند یا آزمایشگاههایی دارند که قابل استفاده است. بعضی هستند که می‌خواهند از صفر شروع کنند. بعضی خیلی دنبال فناوری جدید هستند. با بعضی شرکت‌های فرانسوی و ایتالیایی به دلیل تحریم‌ها نشد همکاریمان را ادامه می‌دهیم. نظر آنها این بود که در آینده تنها دو کشور الجزایر و ایران می‌توانند در این صنعت ادامه دهند به خاطر لیبل (هزینه‌های

پرسنلی)، صنعت نفت و گاز، مواد اولیه غنی و کارگر ارزان.

مهندس زجاجی: پیشنهاد دادیم کربنات سدیم سمنان را بخریم. آقای محبوبیان خرید و توسعه داد. بایستی خیلی ظریف وارد بدنه شد. باید از یک کانالی وارد شد.

مهندس ویژه: پس به صورت جمع‌بندی شرایط بد اقتصادی، عدم ثبات ارز، قوانین، عدم برنامه‌ریزی کلان، کار اساسی و پایه‌ای نمی‌توان انجام داد.