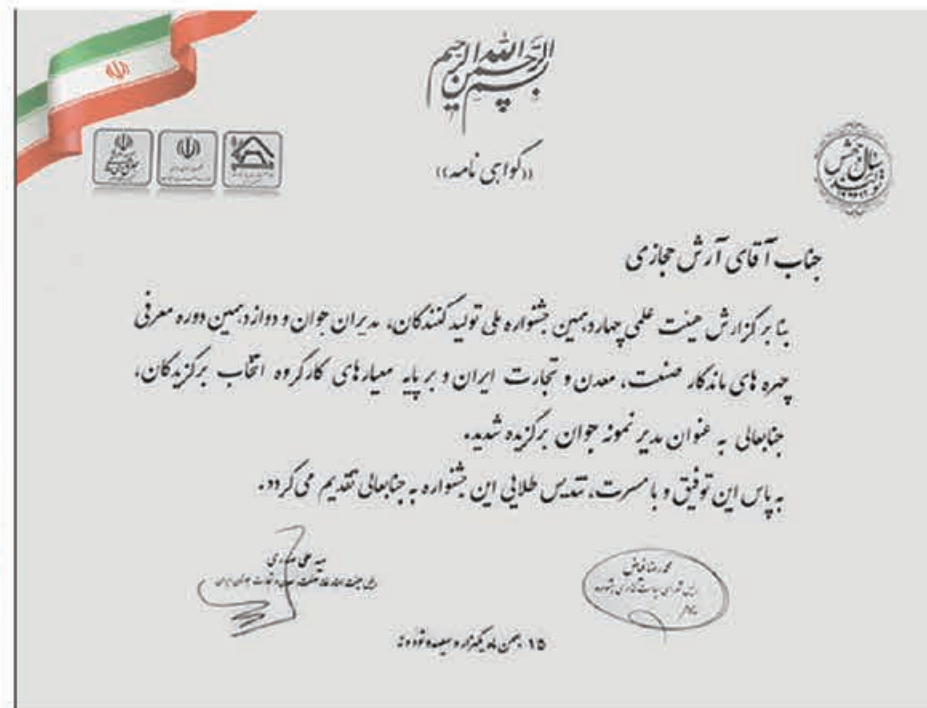


## تولید ، اشتغال و کارآفرینی با ایزوگام شرق

### آرش حجازی مدیر عامل موفق شرکت ایزوگام شرق:

شرکت ایزوگام شرق سومین شرکت ثبت شده در ایران در مبحث عایق های رطوبتی بعد از شرکت های پشم شیشه ای ایران و روف ایران می باشد. کلمه ای ایزوگام در واقع نام این شرکت می باشد نه نام یک محصول. این نام برای اولین بار توسط شرکت ایزوگام شرق ثبت شده است. این مجموعه در سال های فعالیت خود به چنان شهرتی دست یافت که همکاران و بسیاری از مردم به جای عبارت عایق های رطوبتی از واژه ایزوگام استفاده می کنند، البته این موضوع نشان از اقتدار برند ایزوگام شرق دارد و برای ما افتخار بزرگی است.



بسیاری از رقبا ما با محصولات ایزوگام شرق ۴۰ درصد اختلاف قیمت دارد، رقابت سخت است، اما ایزوگام شرق در مسیری حرکت می کند که کم فروشی و رفتار متقلبانه در آن جایگاهی ندارد. علیرغم داد و ستد با حجم بالای پول، سود کمی عاید ما می شود و تنها راه حل برای پوشش هزینه ها و دست یابی به سود، اتخاذ تدابیری برای افزایش فروش است که روز به روز شاهد تحقق آن هستیم.

**ایزوگام شرق بعد از شروع مجدد فعالیت هایش با رویکردی تازه، بسیاری از نماینده های خود را از دست داد، دلیل این امر چه بود و در حال حاضر چه تعداد نماینده با این مجموعه همکاری می نمایند؟**

ایزوگام شرق بعد از ۴ ماه تعطیلی قراردادهایی محکم با پایه های حقوقی با نماینده های خود در سراسر کشور منعقد کرد. ما در گذشته بیش از ۱۰۰۰ نماینده رسمی در سراسر کشور داشتیم اما بعد از فعالیت مجدد با ۷ نماینده کار خود را در استان خراسان آغاز نمودیم، زیرا پیشنهاد ما به نماینده ها این بود که برای همکاری با ما ضروری است که اسم شما را در اختیار اداره محترم دارایی قرار دهیم. به آنها موضوعاتی همچون ارزش افزوده را آموزش دادیم و امتیازات داشتن پرونده های مالیاتی و شفافیت در معاملات را به یاد آور شدیم، قصه ایزوگام شرق و اتفاقات پیش آمده را برای آنها توضیح دادیم این

بود اما برای آینده ایزوگام شرق یک فرصت طلایی محسوب می شد تا پوست اندازی نماید و با رفتاری کاملاً قانونمند با تعدیل بعضی از نیروها و جذب ۴۰ نیروی جدید و تیم حسابداری کاربلد، پراورزی تازه نفس، فعالیتش را از سال ۱۳۹۸ کاملاً با برنامه، منسجم، هدفمند و زیر نظر بنده دنبال نماید. به این منظور خطوط تولید قدیم را کنار گذاشتیم و ماشین آلات و تجهیزاتی مبتنی بر تکنولوژی روز ایران و جهان در کارخانه مستقر شد. دفتر نویسی را آغاز نمودیم و در اداره مالیات و دارایی پرونده گذشته خود را که برای ما بسیار گران تمام شده بود، کاملاً بستیم و ضمن شرح گزارشی صادقانه از عملکرد گذشته خود به مدیران محترم اداره دارایی، بنا را بر آن گذاشتیم تا با لحاظ ارزش افزوده و ارائه اسناد و دفاتر واقعی و شفاف رویکرد جدیدی را هم در مبحث مالیات و هم فعالیت های شرکت دنبال نماییم. در حال حاضر دفترهای مالیاتی ما بسیار شفاف است و ما پرچمدار مودیان تک دفتره در صنف عایق های رطوبتی هستیم. بسیاری از همکاران ما راجع به ارزش افزوده اطلاعات کافی در اختیار ندارند. ما در ارائه لیست قیمت، ارزش افزوده را لحاظ می کنیم و محصولات خود را نیز مطابق با استاندارد ملی ایران و با مواد اولیه مرغوب، وزن قانونی، بهترین کیفیت و با قیمت مشخص عرضه می کنیم، اگرچه حجم فروش پائین آمده است اما اصالت خود را حفظ نموده ایم. در صنفی که محصولات

اما کارخانه ها به حیات خود ادامه دادند. تصمیم بر این بود که کارخانه اصفهان بخشی از تولیدات خود را به عراق و افغانستان و پاکستان و کشورهای دیگر صادر نماید و نیاز مشتریان داخلی توسط کارخانه های مشهد و تهران تامین گردد.

**در لابلای صحبت های خود اشاره ای گذرا به طوفان حوادث و رسیدن به ساحل امن، داشتید؟ کدام طوفان و کدام ساحل امن؟**

هر سه شرکت تا سال ۱۳۹۷ به خوبی و با همکاری تنگاتنگ فعالیت های خود را دنبال می کردند، رئیس هیأت مدیره هر سه شرکت پدرم بودند، در سال ۱۳۹۷ اداره محترم دارایی مبلغ ۱۰ میلیارد تومان بابت مالیات های معوقه از حساب های اعضای هیأت مدیره برداشت کرد. این اتفاق ضربه سنگین و جبران ناپذیری بود، دلیل این اتفاق عدم اطلاع و آگاهی و اشراف ما نسبت به قوانین ارزش افزوده بود. مالیات ایزوگام شرق تا سال ۱۳۹۷ بصورت علی الراس محاسبه می شد. متأسفانه همکاران حسابداری ما سلیقه ای عمل می کردند.

این رویداد شوک آور، بعد از ۳۱ سال شرکت ایزوگام شرق واحد مشهد را در بهار ۱۳۹۸ به تعطیلی کشاند و این تعطیلی ۴ ماه به طول انجامید. علیرغم تمام خسارت ها و تبعات حاصله که برای هیأت مدیره، پرسنل و هموطنان در ظاهر امر بهت آوری

کشور و بالا بودن هزینه های حمل و نقل در سال ۷۶ پدر تصمیم گرفتند که به منظور کاهش هزینه ها و امکان ارتباط آسان تر با استان های جنوبی و مرکزی، کارخانه ای در مورچه خورت اصفهان تأسیس نمایند که در حال حاضر این شرکت با نام مروارید شرق سپاهان فعال می باشد. دو سال بعد از اصفهان کارخانه دیگری هم در شهرک صنعتی اشتها در کرج راه اندازی شد که پاسخگوی نیاز مشتریان تهران و شمال کشور باشد، این کارخانه نیز هم اکنون فعال می باشد. البته بعد از سالها هزینه های حمل و نقل آنقدر کاهش یافت که دیگر با توجه به افزایش تولید کنندگان و رقابت های افسار گسیخته بسیاری از فعالان این شاخه از صنعت، ضرورتی در فعالیت همزمان این سه کارخانه احساس نمی شد.

**اشاره فرمودید با توجه به افزایش رقبا و کاهش هزینه ها دیگر فعالیت همزمان سه کارخانه توجیه اقتصادی نداشت، چه عاملی باعث ادامه فعالیت این کارخانه ها شده است؟**

تعطیلی کارخانه ها به معنای بیکاری بخش عمده ای از نیروهای انسانی فعال در این مجموعه ها بود که با توجه به نگاه ارزشی مدیران ایزوگام شرق به مبحث اشتغال و آینده زندگی نیروهایی که سالها با تلاش و پشتکار، ایزوگام شرق را همراهی نموده اند، بسیار ردور از ذهن و کار دشواری بود. اگرچه در مقاطع زمانی خاصی مجبور به تعدیل نیرو شدیم،

تولیدی عایق های رطوبتی کشور را به عهده دارم و من و این مجموعه پس از گذر از طوفان حوادث به ساحل امن رسیده ایم.

**شرکت ایزوگام شرق از چه سالی و با چه اهداف و شرایط و امکاناتی، فعالیت خود را آغاز نمود؟**

شرکت ایزوگام شرق سومین شرکت ثبت شده در ایران در مبحث عایق های رطوبتی بعد از شرکت های پشم شیشه ایران و روف ایران بود. کلمه ایزوگام در واقع نام این شرکت است نه نام یک محصول. ایزوگام شرق برای اولین بار توسط مدیران این مجموعه ثبت شده است. شرکت ایزوگام شرق در سالهای فعالیت خود به چنان شهرتی دست یافت که همگان به جای عایق های رطوبتی از عبارت ایزوگام استفاده می کنند، این موضوع نشان از اقتدار این برند دارد و برای ما افتخار بزرگی است. شرکت ایزوگام شرق فعالیت خود در تولید عایق های رطوبتی را از سال ۱۳۶۵ شروع نمود اما فعالیت رسمی اش از سال ۱۳۶۹ با ثبت رسمی نام این شرکت، کلید خورد. ما در بدو فعالیت این مجموعه کارخانه ای را در جاده سنتو راه اندازی نمودیم، بعد از مدتی در سال ۱۳۷۲ زمینی با مساحت ده هکتار در جاده کلات خریداری نموده و کارخانه را احداث و با خطوط تولید قیر و پلی استر تمام محصولات را خود در ۳ سوله تولید می نمودیم. بعد از چند سال با توجه به افزایش چشمگیر فروش در داخل

**جناب آقای مهندس حجازی لطفاً اشاره ای به رزومه و سوابق کاری خود داشته باشید:**

پدرم خیلی زود از مجموعه ایزوگام شرق خود را بازنشسته کرد و مسئولیتهای سنگینی از سن ۱۸ سالگی به من واگذار شد. پذیرش این همه مسئولیت از طرفی اتفاقی بزرگ و خوشایند و از سوی دیگر متأسفانه آزار دهنده بود. اگرچه حضور پدر و اعضای هیأت مدیره قوت قلبی برای من و مجموعه به شماره می رفت، اما واقعیت این بود که ۸۰ تا ۹۰ درصد کارها به من محول شده بود و تصمیم نهایی را اعضای هیأت مدیره می گرفتند. من هم بسیار راغب بودم که این برند مقتدر را حفظ کنم. از سن ۱۸ سالگی پا به عرصه صنعت با حجم کارهای بالا و مسئولیتهای سنگین گذاشته بودم و طبیعی است که این عرصه برای من میدان آزمون و خطا بود. در سن ۲۱ سالگی در کنار فعالیت هایم در صنعت، زمینی را خریداری کردم که سندش مشکل داشت و مبلغ هنگفتی از سرمایه ام را از دست دادم و بعد از گذشت زمان زیادی موفق به دریافت فقط ۷۰ درصد از آن پول شدم. این اتفاق اگرچه برایم خیلی سنگین و گران تمام شد اما به من درس بزرگی داد و تجربه ارزشمندی بود، بعد از آن اتفاق قبل از هر معامله شرایط را ارزیابی و اما و اگرها و ابهامات را بررسی می کنم تا معامله ای شفاف و قانون مند انجام شود. امروز با کوله باری از تجربه، مدیر عاملی بزرگترین شرکت

