

## گفتگوی اختصاصی پنجره‌ایرانیان با مدیرعامل بازرگانی آلیا؛



# کلینیک تخصصی صنعت دروپنجره



### اشاره

گروه صنعتی بازرگانی آلیا از سال ۱۳۸۰ فعالیت خود را در صنعت دروپنجره آغاز کرد. این شرکت که ابتدا در زمینه تولید و مونتاژ دروپنجره آلومینیوم دوجداره مشغول فعالیت بود با تاسیس بازرگانی آلیا در سال ۱۳۸۹ موفق به کسب نمایندگی توزیع و فروش پروفیل‌های مطرح کشور شد و فعالیتش را در زمینه عرضه انواع پروفیل و یراق‌آلات دروپنجره یوبی‌وی‌سی در کشور توسعه بخشید. کسب نمایندگی رسمی پروفیل «وین‌تک» و یراق‌آلات «اندو» ترکیه اقدامات دیگری بود که آلیا را در رسیدن به موفقیت‌های آتی کمک کرد تا در ادامه با افزودن پروفیل گالوانیزه (محصولات شرکت آهن و فولاد جهان) و سایر ملزومات مورد نیاز صنعت پنجره، سبد کالایی نسبتاً کاملی را به بازار و مشتریان ایرانی عرضه کند. سال‌ها کسب تجربه در مونتاژ و تولید دروپنجره باعث شد تا مجموعه آلیا با نگاهی ویژه به بخش بازرگانی صنعت پنجره وارد شود و محصولات و برندهایی را در سبد کالایی متنوع خود قرار دهد که نیاز بخش‌های گسترده‌تری از بازار داخل را پوشش دهند. بازرگانی آلیا هم‌اینک با در اختیار داشتن نمایندگی فروش و توزیع محصولات و برندهای مطرحی شامل پروفیل، یراق، ملزومات و... سبد کالایی کامل و جامعی در صنعت دروپنجره کشور دارد و همواره بر گسترش و توسعه مجموعه و بازار هدفش تاکید می‌ورزد. برای آشنایی بیشتر با این مجموعه موفق گفتگویی با جواد نگاهی، مدیرعامل جوان و خوش‌فکر بازرگانی آلیا انجام داده‌ایم که مشروح آن را در ادامه با هم می‌خوانیم:



### موقعیت مکانی و مساحت مجموعه و تعداد پرسنل بازرگانی آلیا در حال حاضر چقدر است؟

مجموعه بازرگانی آلیا در زمینی به مساحت ۳۰۰۰ مترمربع در غرب تهران و جاده ساوه واقع شده است که دو سوله به مساحت ۱۵۰۰ مترمربع به انبار اختصاص یافته و ساختمان اداری و سایر بخش‌ها هم در این مجموعه قرار دارد. دفتر مرکزی بازرگانی آلیا نیز در بلوار اشرفی اصفهانی واقع است. در بخش بازرگانی آلیا تعداد ۱۲ نفر نیروی کار مشغول فعالیت هستند.

### محصولاتی که در مجموعه آلیا عرضه می‌شوند از چه گارانتی و خدمات پس از فروشی برخوردارند؟

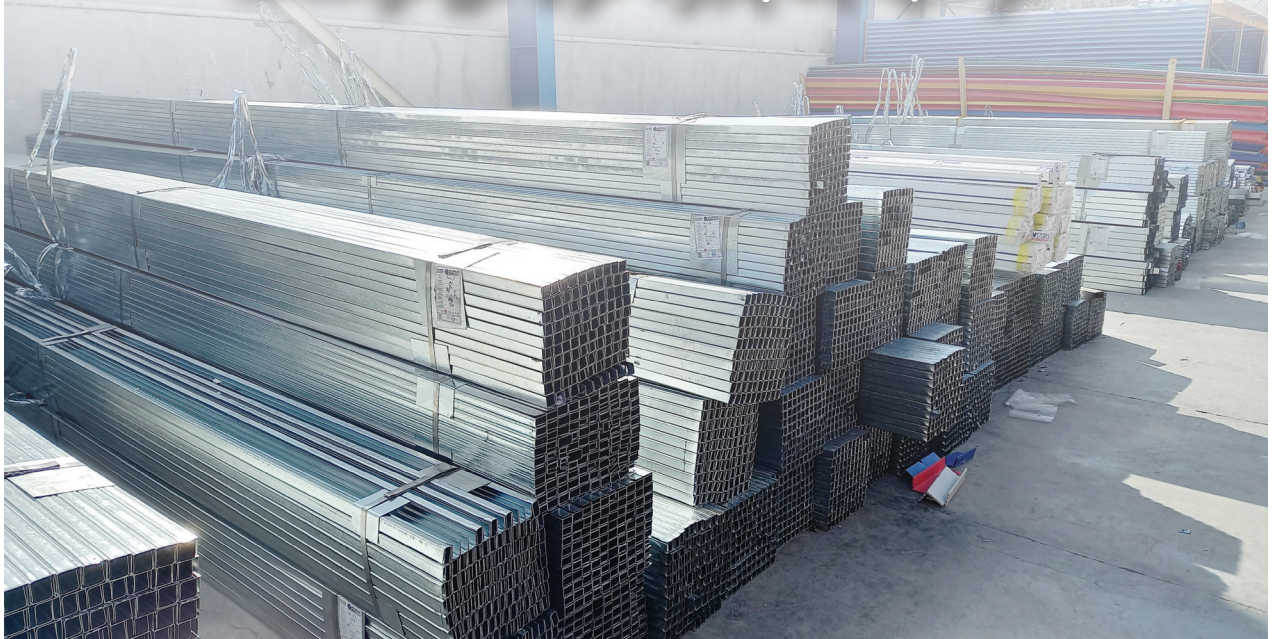
تمامی محصولات ما علاوه بر گارانتی‌های معتبر شرکتی که از طرف شرکت اصلی خودشان دارند از سوی بازرگانی آلیا نیز گارانتی تعویض به هر دلیلی دارند؛ یعنی هر محصولی که از ما دریافت می‌کنید در صورت داشتن هر نوع عیب و ایرادی چه در محصول و چه در بسته‌بندی یا حتی در صورت بروز ایرادهای واردآمده در حین حمل‌ونقل، بدون قید و شرط تعویض می‌شود. محصولات و یراق‌آلاتی که در پنجره استفاده شده اگر به هر دلیلی دچار مشکل شود نیز شامل این گارانتی می‌شود. این نکته را یادآور شوم که ما در طول تمام سال‌هایی که این محصولات را به بازار عرضه می‌کنیم مواردی که نیاز به استفاده از گارانتی تعویض داشته باشند واقعا بسیار ناچیز و انگشت‌شمار بوده باین‌وجود شرکت خودش را در مقابل این نوع مشکلات

### مختصری پیرامون پیشینه و فعالیت شرکت آلیا توضیح دهید.

فعالیت خود را در صنعت دروپنجره با نام گروه صنعتی آلیا از سال ۱۳۸۰ و در زمینه ساخت و مونتاژ دروپنجره آلومینیوم آغاز کردم. سپس از سال ۱۳۸۵ ساخت و تولید دروپنجره یوپی‌وی‌سی نیز به فعالیت‌های مجموعه ما افزوده شد که با استفاده از پروفیل‌های «ویستابست» و «آریا پروفیل» ادامه داشت تا این‌که در سال ۱۳۸۹ شرکت بازرگانی آلیا را تاسیس و راه‌اندازی کردیم. فعالیت بازرگانی آلیا با توزیع و فروش پروفیل دیوفا آغاز شد و در ادامه توانستیم نمایندگی رسمی عرضه و فروش پروفیل «وین‌تک» که یکی از بهترین و باکیفیت‌ترین پروفیل‌های ایرانی است را نیز کسب کنیم و تاکنون با افزودن محصولات متنوع مورد استفاده در صنعت دروپنجره، سید کالایی نسبتا کاملی را به مشتریان ارائه می‌کنیم. به این صورت که در ادامه کار، پخش محصولات شرکت آهن و فولاد جهان را به بخش پروفیل مجموعه اضافه کردیم و همچنین واردات و توزیع صفر تا صد یراق‌آلات «Endow» ترکیه را نیز تاکنون انجام داده‌ایم. بازرگانی آلیا جزو ۳ نماینده رسمی یراق‌آلات اندو در ایران است که تمامی محصولات این برند را با ضمانت و گارانتی مستقیم شرکت به بازار و مشتریانی ایرانی عرضه می‌کند. در مجموع، بازرگانی آلیا با داشتن سید کاملی از محصولات و ملزومات صنعت دروپنجره، همه آن چیزی را که شما برای داشتن یک پنجره خوب و استاندارد می‌خواهید، دارد و آماده ارائه این محصولات به مصرف‌کنندگان و مشتریان عزیز در سراسر کشور است.



# هر آنچه یک پنجره خوب می خواهد ...



این روزها در بازار شاهد آن هستیم مانند تحریم‌ها، نوسان قیمت ارز، افزایش تعرفه‌های گمرکی و... همچنان به کار و فعالیتش ادامه داده و موفق باشد؟

نکته اول این‌که در هر زمان و هر مکانی همیشه یک سری مشکلات و سختی‌هایی وجود دارد و کار و فعالیت صنعتی و بازرگانی هم از این قاعده مستثنا نیست. منتها ما در بازرگانی آلپا بر این باوریم که همیشه باید خوش‌بینانه به وقایع و آینده نگاه کنیم و تلاش کنیم تا خودمان را با شرایط سازگار کنیم؛ یعنی قبل از آنکه مشکلات بر ما غلبه کنند با ارائه راهکارهای مفید و دوراندیشی، آماده مواجهه با مشکلات شویم. در نوسانات قیمتی و مسائلی مانند تغییرات لحظه‌ای نرخ ارز و کمبود کالا که در سال گذشته شاهد آن‌ها بودیم، مجموعه آلپا تنها به فکر تامین محصولات موردنیاز مشتریانش بود و لحظه‌ای به این مسئله فکر نکردیم که با

در هر صورتی جوابگو می‌داند و آماده ارائه این خدمات است.  
**عرضه محصولات آلپا به سایر شهرستان‌ها چگونه است و آیا مجموعه آلپا در سایر نقاط کشور نماینده فروش دارد؟**

ما در چند شهر و کلان‌شهر کشور همکاری داریم که به صورت مستقیم با ما کار می‌کنند و محصولات ما را با همسان‌سازی قیمتی که انجام داده‌ایم به دست مشتریان ما می‌رسانند؛ یعنی محصولات ما در این مراکز با همان قیمت دفتر مرکزی به مشتری عرضه می‌شوند.

ضمن این‌که مجموعه آلپا با تیم فروش و پشتیبانی قوی که در اختیار دارد آماده عقد قرارداد و عرضه محصول به سراسر کشور و تمامی شهرستان‌هاست و در این راستا دست همکاران را به گرمی می‌فشارد.

**چه عواملی باعث شده تا مجموعه آلپا با وجود شرایط سختی که**





بستن فروش و نگاه داشتن کالا مترصد فرصت مناسب باشیم. میزان دپوی کالا در مجموعه آلیا به گونه‌ای است که همواره جوابگوی نیاز و خواسته مشتری باشد و مشتری هیچ گونه کم و کسری در این زمینه احساس نکند. نوسان و افزایش قیمت محصولات در یک سال گذشته بی سابقه بود به نحوی که در برخی اقلام تا ۳۰۰ درصد هم رشد داشت اما مجموعه آلیا تلاش کرد با مدیریت صحیح، قیمت‌ها را به گونه‌ای ارائه کند که کمترین فشار به مشتری وارد شود و حتی سعی کردیم با کاهش سود مجموعه، این بحران‌ها را به سود دو طرف مدیریت کنیم. از آنجاکه هدف ما ماندن و کار کردن در این صنعت است، این اتفاقات را گذرا میدانیم و تلاش می‌کنیم با آینده‌نگری و دوراندیشی، این بحران‌های مقطعی را به نفع مجموعه و مشتریانمان مدیریت کنیم.

### مشکلات گمرکی و افزایش تعرفه‌ها چه میزان در فعالیت بازرگانی شما تاثیرگذار بوده است؟

متأسفانه گمرک و قوانین وارداتی ما دارای ثبات مشخصی نیستند و این مسئله به اضافه افزایش تعرفه‌ها که سالی یک مرتبه حداقل اتفاق می‌افتد مشکلات عدیده‌ای برای ما در بخش واردات کالا به وجود آورده است. از سوی دیگر عدم نظارت بر مبادی ورود کالا و ورود حجم زیادی از کالای قاچاق به بازار کشور باعث می‌شود تا بخش بازرگانی که به صورت قانونی و با پرداخت هزینه‌های بسیار اقدام به واردات کالا می‌کند نتواند با این محصولات از نظر قیمتی رقابت کند و این مسئله ناهنجاری‌های زیادی در بازار به وجود آورده است. ورود بی ضابطه کالای قاچاق در بلندمدت حتی باعث بی‌اعتمادی مشتری به فعالان بازرگانی و محصولاتشان می‌شود.

### به نظر شما محدودیت و ممنوعیت واردات محصولات خارجی کمکی به رشد و توسعه صنعت یراق‌آلات ما می‌کند؟

همان‌طور که می‌دانید صنعت یوپوی‌سی از ترکیه و کشورهای اروپایی مانند آلمان و اتریش وارد کشور ما شد و طبیعی بود که در آغاز حجم زیادی از این محصولات با برندهای خارجی وارد بازار ما شوند ولی رفته‌رفته با افزایش تعداد تولیدکنندگان داخلی و همچنین افزایش سطح کیفی محصولاتشان دیگر نیازی به حضور پروفیل‌های خارجی نبود و تولیدکنندگان داخلی می‌توانستند جوابگوی نیاز بازار و مصرف‌کنندگان ایرانی باشند؛ هرچند حضور مداوم چند برند مطرح و باکیفیت خارجی می‌تواند در ایجاد رقابت و بالا نگاه داشتن سطح کیفی محصولات ایرانی موثر باشد.

در زمینه یراق‌آلات اگر چه مانند پروفیل از نظر مواد اولیه در کشور مشکلی نداریم ولی چون تکنولوژی تولید و عرضه یراق‌آلات نسبت به پروفیل پیچیده‌تر است و نیاز به زیرساخت‌های بیشتری دارد شاید نتوانیم به آن سرعت به خودکفایی برسیم اما دور از ذهن و دور از دسترس نیست که بتوانیم تولید یراق‌آلات را با همان کیفیت محصولات خارجی در داخل هم انجام دهیم.

واقعیت این است که تولید یراق‌آلات به دلیل تنوع بالای قطعات و حجم زیاد قالب‌ها و محصولات و از سوی دیگر نیاز به تیراژ بالا در تولید نیاز به سرمایه‌گذاری هنگفتی دارد و اگر مجموعه‌ای بتواند چنین شرایطی را فراهم کند سایر ظرفیت‌ها برای تولید یراق‌آلات باکیفیت را در کشور دارا هستیم و می‌توانیم علاوه بر رفع نیاز داخل حتی به بخش صادرات هم وارد شویم.

### برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی چه کمکی به رشد و توسعه صنعت دروپنجره کشور می‌کند؟

نمایشگاه‌های تخصصی، ویتترین و محل بروز و ظهور پیشرفت‌ها و نوآوری‌های هر صنعتی در کشور هستند و طبیعی است که هرچه این نمایشگاه‌ها پربارتر و باکیفیت‌تر برگزار شوند و تعداد بیشتری از تولیدکنندگان و مجموعه‌های صنعتی و بازرگانی در آن‌ها شرکت کنند به رشد و توسعه کلی صنعت نیز کمک بیشتری می‌کنند. اگر شرکت‌ها تلاش کنند تا جدیدترین محصولات خودشان و تکنولوژی‌های روز دنیا را به نمایشگاه بیاورند باز خورد بهتری از نمایشگاه خواهند گرفت و سطح کیفی نمایشگاه هم ارتقا پیدا می‌کند.

