



گفتگوی اختصاصی پنجره‌ایرانیان با مدیرعامل شرکت آبایان پروفیل؛ افزایش ظرفیت و تنوع سبد محصولات با اجرای فاز دوم توسعه

اشاره

شرکت آبایان پروفیل، تولیدکننده مقاطع پروفیل دروپنجره یوپی‌وی‌سی با نام تجاری «آبایان» و «آبایان گرین»، فعالیت خود را در زمینه تولید دروپنجره در سال ۱۳۸۹ در شهر دزفول استان خوزستان آغاز کرده است. مدیران این مجموعه صرفه‌جویی در مصرف انرژی و رفع نیاز فعالان صنعت ساختمان را هدف اصلی خود برای ورود به این بخش عنوان می‌کنند. این مجموعه صنعتی پس از چند سال فعالیت و کسب تجارب ارزنده در این عرصه، اقدام به راه‌اندازی کارخانه تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی با برند «آبایان پروفیل» کرد. کارخانه آبایان پروفیل با ظرفیت ۴ هزار تن در سال و با ۷ قالب اصلی در شهرک صنعتی شماره دو دزفول احداث شد. سیاست اصلی شرکت آبایان پروفیل از ابتدا بر پایه کیفیت، استاندارد تولید و رعایت حقوق مصرف‌کننده بوده که به همین منظور با به‌کارگیری ماشین‌آلات مدرن و پیشرفته به همراه پرسنل متخصص و کارآزموده، همواره محصولاتی باکیفیت تولید و به بازار عرضه کرده است. مجموعه آبایان از اواخر سال ۹۶ که فعالیت تولیدی‌اش را آغاز کرد همواره در حال توسعه بوده به نحوی که ظرفیت اولیه ۲۰۰ تا ۳۰۰ تن را امروزه به حدود ۶۰۰ تن در ماه رسانده است. در سال جدید نیز با توجه به برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته و زیرساخت‌هایی که فراهم‌شده با اضافه کردن سوله و سالن تولیدی به مساحت ۱۰۰۰۰ مترمربع، تعداد خطوط تولید اکسترودر مجموعه را به ۱۳ خط افزایش داده است. از این ۱۳ خط تولید، ۱۱ خط به تولید پروفیل دروپنجره، یک خط به تولید ورق فومیزه و یک خط به تولید تایل‌های ۶۰ در ۶۰ سقف کاذب اختصاص یافته است. اضافه کردن ۶ قالب کشویی و چند قالب جانبی نیز از دیگر برنامه‌هایی است که مقدمات آن فراهم‌شده و در قالب همین طرح توسعه‌ای به سبد محصولات آبایان پروفیل اضافه خواهند شد. در مجموع با این افزایش خطوط و توسعه محصولات، ظرفیت تولید نهایی مجموعه آبایان تا پایان سال ۱۴۰۰ به بیش از ۲۰۰۰ تن در ماه افزایش خواهد یافت. راه‌اندازی پرتال جامع مشتریان شرکت آبایان پروفیل، راه‌اندازی سیستم ویژه گارانتی و بیمه محصولات، راه‌اندازی خطوط تولید گسکت‌ها، لاستیک‌ها و سایر ملزومات جانبی مورد نیاز پروفیل در داخل مجموعه و... از دیگر اقداماتی است که در سال‌های اخیر به‌منظور رشد و توسعه مجموعه و گسترش خدمات به مشتریان در شرکت آبایان پروفیل صورت گرفته است.

نشریه پنجره‌ایرانیان به‌منظور آشنایی هرچه بیشتر مخاطبان با مجموعه آبایان پروفیل و آگاهی از روند پیشرفت طرح توسعه این مجموعه گفتگویی با امیر مسگرنژاد، مدیرعامل جوان و پرتلاش آن انجام داده که مشروح این گپ و گفت را در ادامه با هم می‌خوانیم:

آبایان آرامشی بی‌پایان



❶ با اجرای کامل این فاز توسعه، ظرفیت تولید نهایی و سبب کالایی مجموعه آبایان چقدر افزایش خواهد یافت و چه میزان اشتغالزایی ایجاد خواهد شد؟

با اجرای طرح توسعه ظرفیت تولید این شرکت به ۲۰۰۰ تن در ماه خواهد رسید، ۲ محصول جدید به سبب کالای این واحد اضافه خواهد شد، ورق فومیزه و سقف کاذب از محصولات جدید طرح توسعه خواهند بود.

❷ مهم‌ترین مشکلات و چالش‌های شما در مسیر اجرای این فاز توسعه‌ای چه بود و چگونه آنها را مرتفع کردید؟

بزرگ‌ترین مشکلات بخش توسعه آبایان با تلاش و پشتکار مدیران مجموعه و همت اعضا برداشته شده و خواهند شد، اما مشکلات تولیدکننده با سیاست‌های دولت مشکلات پیچیده‌ای هستند که به‌سختی پیموده می‌شوند، تخصیص ارز برای واردات تجهیزات و مواد اولیه و ترخیص کالا و نحوه انتقال ارز از مشکلات عمده غالب شرکت‌های ایرانی است که مجموعه آبایان هم از آن مستثنا نیست.

❸ با توجه به رکودی که بر صنعت ساختمان و به تبع آن صنعت دروپنجره کشور حاکم است، اجرای طرح توسعه در این موقعیت زمانی چه توجیهی دارد؟ بازار کشور رکود دارد ولی بحث ساختمان‌سازی با سرعت در حال رشد است.

❹ چشم‌انداز و افق توسعه آبایان پروفیل را چگونه ارزیابی می‌کنید و این روند رشد و توسعه را تا کجا ادامه خواهید داد؟

در هر زمان و با هر شکل، حجم تولید و با نبود سیاست‌های درست درآمد فروش و مدیریت بازار سهم بازار کمتر می‌شود و در آن صورت هیچ توجیهی ندارد، مجموعه آبایان با چیدمان درست ساختار، افق روشنی برای آینده فروش این برند پیش‌بینی کرده که مطابق با زمان‌بندی تعریف‌شده در حال انجام است.

❺ آینده صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی دروپنجره را در ایران و جهان چگونه ارزیابی می‌کنید؟

یوپی‌وی‌سی (Unplasticized Polyvinyl Chloride) یک تکنولوژی است. یوپی‌وی‌سی یک ماده مهم است که در صنعت ساختمان مطرح بوده و از صنایع بالادست پتروشیمی‌های سراسر دنیا شروع شده و به صنایع پایین‌دست همانند پروفیل دروپنجره، لوله و اتصالات و... رسیده و سپس مورد استفاده در ساختمان قرار می‌گیرد و قطعا این تکنولوژی جزو لاینفک صنعت ساختمان خواهد ماند.

❻ نقش تبلیغات و اطلاع‌رسانی در روند توسعه یک مجموعه تولیدی صنعتی چقدر است و آبایان پروفیل در این زمینه چه تمهیداتی داشته است؟

قطعا موضوع تبلیغات و معرفی بازار جزو نیازهای هر برند معتبر است که باعث می‌شود مشتری با یک شناخت بیشتر از محصول نسبت به خرید اقدام کند و مجموعه آبایان همیشه در این عرصه پیشرو بوده است.

❽ ابتدا مختصری پیرامون پیشینه فعالیت، وضعیت فعلی و محصولات تولیدی مجموعه آبایان پروفیل توضیح دهید.

مجموعه آبایان پروفیل فعالیت خود را از سال ۹۶ آغاز کرد، در ابتدا با دو خط تولید معادل ظرفیتی حدود ۲۰۰ تن شروع کرد. در نیمه دوم سال ۹۹ با افزایش دو خط تولید دیگر توانست تولید را به ۶۰۰ تن در ماه و حدود ۷۰۰۰ تن در سال برساند. لازم به ذکر است که در این مدت مجموعه آبایان با افزایش قالب‌های تکمیلی جوابگوی نیاز مشتری بوده است. در سال ۱۴۰۰ با سرمایه‌گذاری ۱۵۰۰ میلیارد ریال فاز بعدی توسعه را استارت کرده که در این سرمایه‌گذاری با اضافه کردن سالن‌های تولید، سالن میکس مواد، سالن‌های انبار به متراژ ۷۰۰۰ متر، خرید ۱۳ خط تولید از شرکت‌های مطرح و بنام دنیا و با بیش از ۳۰ قالب محصول جدید در مقاطع مختلف بازشو، ساده، لوکس و اکونومی، کشویی و انواع مقاطع کمکی و راه‌اندازی آن تا پایان سال ظرفیت تولید را به ۲۰۰۰ تن در ماه خواهد رساند.

❾ در حال حاضر ظرفیت تولید و شرایط کلی فروش و بازاریابی مجموعه آبایان پروفیل چگونه است؟

در حال حاضر ظرفیت تولید ۶۰۰ تن در ماه و طی سه نوبت چرخشی و ۲۴ ساعته بدون وقفه در حال انجام است که با تیم فروش قوی این مجموعه با حداکثر ظرفیت قادر به فروش هستیم.

❿ آبایان پروفیل چه میزان از سهم بازار پروفیل دروپنجره کشور را در اختیار دارد و برای افزایش این سهم چه تدابیری اندیشیده‌اید؟

ما نمی‌گوییم چه میزان از سهم بازار را گرفته‌ایم چون هرکس به‌نوبه خود سهمی دارد، همیشه سیاست ما فروش با ظرفیت کامل تولید خودمان است که خوشبختانه میسر شده است. جهت توسعه بازار و آمادگی کامل جهت عرضه ۲۰۰۰ تن در ماه برنامه‌های توسعه بازار شامل برندسازی و توسعه تیم بازاریابی و فروش را داشته‌ایم.

⓫ مهم‌ترین محورهای برنامه توسعه مجموعه آبایان پروفیل و زمان‌بندی پیش‌بینی‌شده برای اجرای آن را تشریح کنید؟

در این مرحله توسعه مجموعه آبایان تغییر و تحول‌های زیادی صورت گرفته از جمله افزایش خطوط جدید، تکمیل قالب‌های متنوع، افزایش تجهیزات تولید، مطابق ظرفیت ۲۰۰۰ تن در ماه و سیستم انتقال مواد و دوزینگ حرفه‌ای که خطای نیروی انسانی را بسیار کاهش داده است و همگی به یاری خدا تا پایان سال به بهره‌برداری خواهد رسید.

⓬ با توجه به این که تامین نقدینگی یکی از مهم‌ترین چالش‌های صنایع کشور است برای تامین نقدینگی جهت اجرای فازهای توسعه چه تدابیری به کار بستید؟

مشکل تامین اعتبار واحد توسعه کاملاً رفع شده که بخش زیادی از طریق آورده شرکت و بخشی هم از طریق تامین اعتبار با بانک صورت گرفته است. عمدتاً بانک تجارت در اجرای طرح توسعه و تامین اعتبار و سرمایه در گردش همکاری‌های بسیار خوبی داشته است و به جرات می‌توان گفت یکی از بانک‌های پیشرو در بحث صنایع و حمایت از تولید است.