

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر فروش شرکت آک پروفیل؛

معضل اساسی صنعت ما فقدان واحدهای نظارتی است



اشاره

مجتمع صنعتی آک پروفیل گلستان یکی از مجموعه‌های موفق در زمینه تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی در و پنجره است. این مجموعه فعالیتش را از سال ۱۳۷۰ در صنعت رنگ‌سازی آغاز کرد و بیش از یک دهه صادرکننده نمونه استان گلستان بود. آک پروفیل فعالیتش در زمینه تولید سقف کاذب و پروفیل‌های یو.پی.وی.سی در و پنجره را از سال ۱۳۸۸ آغاز کرد در حالی که بخش عمده محصولات شرکت در آن زمان به خارج کشور صادر می‌شد. از ابتدای دهه ۹۰ فعالیت و بازاریابی محصولات آک پروفیل در داخل کشور شدت بیشتری گرفت و هم‌اینک در بسیاری از استان‌های کشور محصولات آن عرضه می‌شود. آک پروفیل در ۱۵ استان کشور نمایندگی رسمی دارد که بخش عمده محصولات شرکت از طریق این نمایندگی‌ها به دست مصرف‌کنندگان نهایی می‌رسد. کارخانه آک پروفیل در فضایی به مساحت ۱۱ هزار مترمربع در شهرک صنعتی آق‌قلا استان گلستان با ۵ خط تولید پروفیل مشغول فعالیت است. در حال حاضر حدود ۱۰۰ نفر نیروی کار که عموماً جوان هستند به صورت مستقیم در مجموعه آک پروفیل مشغول به کار هستند. نشریه پنجره ایرانیان گفتگویی با امان پورقاز، مدیر فروش جوان و فعال آک پروفیل انجام داده است که توجه شما را به مشروح این گپ و گفت جلب می‌کنیم:

● آیا مجموعه آک پروفیل در زمینه مونتاژ در و پنجره نیز فعالیت دارد؟
بله ما هم مانند بسیاری از پروفیل‌سازان کشور یک واحد در و پنجره‌سازی در مجموعه خودمان داریم که با استفاده از پروفیل تولیدی خودمان و بهترین یراق‌آلات داخلی و خارجی اقدام به ساخت و مونتاژ در و پنجره می‌کند. نکته‌ای که لازم است در اینجا عنوان کنم این است که مطابق سیاست‌گذاری که در مدیریت مجموعه تدوین و تبیین شده، مجموعه آک پروفیل در استان گلستان که کارگاه پنجره‌سازی دارد پروفیل خودش را به سایر مونتاژکاران و بازار عرضه نمی‌کند و در استان‌ها و مناطقی هم که نمایندگی رسمی و انحصاری دارد

● در حال حاضر عمده‌ترین محصولات آک پروفیل کدام‌اند؟
پروفیل‌های لولایی و کشویی ۴ حفره سری ۶۰ که در رنگ‌های مختلف لمینیت به بازار عرضه می‌شوند اصلی‌ترین محصولات ما در صنعت در و پنجره هستند. همچنین محصول جدید ما که روکش آلومینیومی پروفیل‌های یو.پی.وی.سی است و از سال گذشته تولید آن در مجموعه آک پروفیل آغاز شده است. این محصول برای استان‌های گرمسیری که تابش خورشید و اشعه یووی تأثیر مخربی بر روی پروفیل یو.پی.وی.سی دارد و همین‌طور پنجره‌هایی که نیاز به ظاهر زیبا با رنگ‌های متنوع دارد مناسب است.

پروژه پنجره‌سازی قبول نمی‌کند.

● نحوه اعطای نمایندگی در مجموعه آک پروفیل چگونه است؟

البته فعلا با توجه به شرایط ویژه‌ای که بر بازار حاکم است از پذیرش نمایندگی جدید معذوریم ولی با توجه به طرح گسترش مجموعه که در دست اقدام است سعی می‌کنیم در آینده نزدیک از میان متقاضیان واجد شرایط در استان‌ها و مناطقی که فاقد نماینده هستیم نماینده جدید جذب کنیم. ما هم مانند همه مجموعه‌های دیگر یک سری فاکتورهایی برای اعطای نمایندگی داریم که مهم‌ترین آنها داشتن اعتبار و خوش‌نام بودن آن فرد یا مجموعه در صنعت و شهر و محل فعالیتش است. در مراحل بعدی توانایی‌های مالی، فنی و حرفه‌ای که لازمه یک همکاری دوجانبه است نیز در نظر گرفته می‌شود. صنف ما صنف کوچکی است و به راحتی می‌توان آدم‌ها و مجموعه‌ها را رصد و گزینه مورد نظر را انتخاب کرد. مورد دیگری که باید گفته شود این است که مجموعه آک پروفیل صرفا نماینده انحصاری اعطا می‌کند به همین دلیل تاحدودی سختگیری‌هایی را اعمال می‌کنیم تا حقوق طرفین رعایت شود.

● مجموعه آک پروفیل تاکنون چه استانداردهایی را دریافت کرده است؟

مجموعه آک پروفیل گواهینامه استاندارد ملی ایران، گواهینامه سیستم مدیریت یکپارچه IMS شامل سیستم مدیریت کیفیت ایزو ۹۰۰۱، سیستم مدیریت محیط‌زیست ایزو ۱۴۰۰۱ و سیستم مدیریت ایمنی و بهداشت حرفه‌ای OHSAS 18001 را تاکنون دریافت کرده است. این مجموعه در دو سال گذشته تندیس رعایت حقوق مصرف‌کننده را نیز به دست آورده و چندین دوره به‌عنوان کارآفرین برتر و صادرکننده نمونه استان شناخته شده است.

● گارانتی، بیمه و ضمانت محصولات شما به چه شکل است؟

کلیه محصولات آک پروفیل دارای ضمانت‌نامه ۱۰ ساله بیمه ایران هستند. خوشبختانه تاکنون کمترین شکایت و اعتراض نسبت به تغییر شکل و رنگ پروفیل‌ها به ما گزارش شده و در اقصی نقاط کشور که این پروفیل استفاده شده کمترین مشکل را داشته است. ضمن این که تمامی همکاران ما چه در دفتر مرکزی و سایر نمایندگی‌ها موظف هستند در صورت تماس مشتری در سریع‌ترین زمان ممکن نسبت به رسیدگی به شکایات و رفع ایرادات احتمالی به‌صورت کامل رایگان اقدام کنند.

● در حال حاضر فعالیت آک پروفیل در بخش صادرات چگونه است؟

همان‌طور که قبلا اشاره کردم بخش قابل توجهی از تولیدات مجموعه آک پروفیل در سال‌های ابتدایی آغاز فعالیتش به بخش صادرات اختصاص می‌یافت ولی به تدریج توجه به بازار داخل بیشتر و سهم صادرات ما کمتر شد. در ماه‌های اخیر با توجه به نوسانات بازار ارز و مشکلاتی که در زمینه صادرات به وجود آمده است ترجیح دادیم که صادرات شرکت را به کمترین میزان برسانیم تا بتوانیم جوابگوی نیاز بازار و مشتریان داخلی باشیم.

● با توجه به میانگین سن و جوان بودن نیروی کار مجموعه آک پروفیل، تاکنون چه برنامه‌ای برای بالا بردن سطح دانش فنی آنها داشته‌اید؟

اولا ما در هنگام استخدام نیروها به مباحث آموزشی، دانش فنی و توانایی‌های افراد و همچنین مرتبط بودن مدارکشان با کار مورد نظر توجه ویژه‌ای داریم و سختگیری‌های لازم را انجام می‌دهیم. در خصوص برنامه‌های آموزشی نیز معمولا در طول سال چندین بار به فراخور نیاز از استادان و کارشناسانی از کشور ترکیه دعوت می‌کنیم تا با حضور در محل کارخانه مباحث آموزشی روز و تکنولوژی‌های جدید را به کارگران و نیروهای فنی انتقال دهند. در برخی موارد نیز با اعزام تکنسین‌ها و کارشناسان مجموعه به نمایشگاه‌ها، سمینارها و دوره‌های آموزشی داخل و خارج کشور سعی می‌کنیم سطح دانش فنی و تجربی نیروی کار مجموعه همواره در سطح بالایی قرار داشته باشد.

● عمده‌ترین مشکلات در مسیر فعالیت پروفیل‌سازها چیست؟

پیش از قرار گرفتن در شرایط ویژه‌ای که این روزها شاهد آن هستیم بحث مواد اولیه و تامین آن یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های ما و همکارانمان در صنعت تولید پروفیل یو.پی.وی.سی بود. متأسفانه فروش و توزیع این مواد اولیه در دست چند شرکت محدود است و همه شرکت‌های پروفیل‌ساز ملزم هستند از این شرکت‌ها مواد اولیه مورد نیازشان را تامین کنند، در نتیجه این شرکت‌ها هر قیمتی که بخواهند می‌توانند اعلام کنند و هیچ مرجعی هم به این مشکل رسیدگی نمی‌کند. از سوی دیگر اگر به‌عنوان مثال برای مجموعه شما ۲۰۰ تن

در نظر گرفته می‌شود در نهایت ۸۰ تن به شما اختصاص می‌یابد و مابقی نیازتان را مجبور هستید در بازار آزاد و به چند برابر قیمت تهیه کنید. مشکل دیگر صنف ما فروش شرایطی و چکی است که متأسفانه در صنف ما عرف شده است و برعکس سایر صنوف که اولویت با فروش نقدی است اینجا چنین چیزی وجود ندارد. این در حالی است که ما مواد اولیه را نقدی می‌خریم اما باید شرایطی بفروشیم!

● اعمال تعرفه‌های جدید گمرکی و محدودیت واردات پروفیل خارجی چه تاثیری بر فعالیت شما داشته است؟

طبیعتا این کار از معدود کارهای مفید و تاثیرگذاری بوده که برای صنف ما اتفاق افتاده است با این که یک سری ایرادات جزئی هم دارد که خیلی وارد آن نمی‌شوم.

● مجموعه آک پروفیل به‌ویژه واحد و مدیریت فروش آن در مواجهه با شرایط ویژه‌ای که این روزها در اقتصاد مملکت شاهد هستیم چه راهکاری دارد و به نظر شما برای برون‌رفت از این شرایط چه کار باید کرد؟

البته این شرایط را با شدتی کمتر در سال ۹۱ هم به‌نوعی تجربه کردیم ولی این مشکلات هیچ‌گاه باعث نشد که کنار بکشیم یا بخشی از کار را تعطیل کنیم. اتفاقا الان هم با تمام توان و ظرفیت و به‌کارگیری تمامی خطوط کارخانه مشغول فعالیت هستیم و سیاست کاری مجموعه بر این است که تا آخرین کیلو مواد اولیه‌ای که در انبار داریم با کمترین سود و کمترین تغییر قیمت به تولید و عرضه ادامه دهیم چون به‌تهدمان به مشتری و مصرف‌کننده پایبندیم. به همین دلیل است که اکثر نمایندگی‌های فروش ما در سراسر کشور از روز اول و زمانی که پروفیل سه حفره تولید می‌کردیم تاکنون همراه ما بوده و به‌صورت تک‌محصولی و انحصاری پروفیل ما را عرضه می‌کنند. شرایط بسیار سختی است و تامین مواد اولیه واقعا دشوار است ولی ما به فکر آن مونتاز کاری هستیم که با سرمایه اولیه اندکی که دارد کارگاه کوچکی راه انداخته و پروژه‌ای را در دست گرفته است به همین دلیل تلاش می‌کنیم تا آنجایی که بتوانیم تولید و فروش را تعطیل نکنیم و با کمترین سود و حتی پذیرش ضرر محصولاتمان را به دست مشتری برسانیم.

● در این شرایط برای کمک به بازاریابی چه تدابیری ویژه‌ای اندیشیده‌اید؟

در علم بازاریابی و مدیریت فروش همیشه تلاش بر این است که بیشترین محصول به فروش برسد و به تعبیری بیشتر فروختن هنر است ولی باور کنید در این شرایط بعضی وقت‌ها مسائل به‌گونه‌ای پیش می‌رود که هنر ما به‌عنوان بازاریاب و فروشنده در این است که کمتر بفروشیم! شاید توضیح کمی سخت باشد ولی با توجه به بحران‌های مالی، بحث تحریم‌ها، نوسانات ارز و کمبود مواد اولیه به نظر می‌رسد صلاح شرکت‌های تولیدی در این است که چیزی نفروشند تا دیو، نقدینگی، انسجام و شرایط کلی مجموعه در یک سطح نرمال و با ریسک کمتر حفظ شود. هنر در این شرایط، تامین مواد اولیه است و ما باید به‌گونه‌ای شرایط را مدیریت کنیم که متناسب با مواد اولیه‌ای که داریم سفارش بگیریم نه این که با فروش زیاد و بدون پشتوانه مشکلات جدیدی برای مجموعه‌مان به وجود آوریم. ما در این شرایط یک سری اولویت‌بندی انجام دادیم به این شکل که اولویت را به مشتریان قدیمی و همراهان همیشگی مجموعه اختصاص دادیم چراکه این عزیزان در زمان سختی و راحتی با ما بودند و در کنار ما ماندند و ما هم باید در این شرایط به فکر این‌ها باشیم.

● با توجه به نام‌گذاری امسال به نام سال حمایت از تولید ملی، چه پیشنهادی برای بهبود شرایط تولید دارید؟

وقتی اسمال را به نام حمایت از تولید ملی نام‌گذاری کردند ما تولیدکنندگان خیلی خوشحال شدیم چراکه فکر می‌کردیم به‌هرحال کسی صدای ما را می‌شنود و فکری به حال ما می‌کنند ولی متأسفانه تاکنون هیچ اقدام مفیدی انجام نگرفته است. مشکل ما در این مملکت کمبود یا نبود قانون نیست مشکل اصلی ما فقدان واحدهای نظارتی است. متأسفانه هیچ مرجعی برای نظارت بر مسائل و رسیدگی به مشکلات بخش تولید وجود ندارد و اگر قوانینی هم در حمایت از ما وجود دارد هیچ تضمینی برای اجرای آن قانون وجود ندارد و کسی بر این شرایط نظارت نمی‌کند. این واحد نظارتی می‌تواند از طرف انجمن یا سندیکا، وزارت صنعت و معدن، تزییرات حکومتی و یا ترکیبی از همه این مراجع تشکیل شود تا با نظارت بر فعالیت صنف راه را بر بی‌قانونی و سوءاستفاده برخی فرصت‌طلبان ببندد.