



www.abiprofile.ir

دکتر اصلانی با پنجره ایرانیان به گفتگو نشست

## A.B.I؛ ممتاز و رقیب جدی پروفیل‌های باکیفیت

دکتر اصلانی از شناخته شده‌ترین مدیران صنعتی ایران است که با هدایت و مدیریت گروه صنعتی آریا، تولیدکننده پروفیل یوپی وی سی با برند معروف و دارای استانداردهای بین‌المللی A.B.I توانسته است تا محصولات صنعتی دارای قدرت رقابت در بازارهای جهانی را تولید و عرضه کند. سال ۱۳۸۴ یک تحول صنعتی در شهرک صنعتی سنندج با تولید پروفیل A.B.I رقم خورد و یک سال بعد هم گروه صنعتی آریا تولید شیشه‌های دوجداره و چندجداره ساختمانی را در دستور کار خود قرار داد و بهره‌مندی از ماشین‌آلات و تکنولوژی پیشرفته و روز دنیا، در اختیار داشتن کادر متخصص و دارای تجربه و مهارت بالا، استفاده از باکیفیت‌ترین مواد اولیه و البته مدیریت علمی توأم با یک استراتژی روشن صنعتی و تجاری باعث شد تا پروفیل A.B.I در جمع ممتازهای صنعت پروفیل یوپی وی سی ایران قرار گیرد. دکتر اصلانی در گفتگوی ویژه با پنجره ایرانیان افزون بر تشریح ویژگی‌ها و برتری‌های پروفیل «A.B.I» و شیشه‌های تولید شده با برند «کرد» در مقام عضو فعال انجمن تولیدکنندگان پروفیل یوپی وی سی ایران می‌گوید: با کمال تأسف حمایت‌های همه‌جانبه و جوایز صادراتی دولت ترکیه به ویژه اعطای وام‌های بسیار کم بهره به تولیدکنندگان ترکیه، شرایط را به گونه‌ای به نفع صنایع ترکیه رقم زده که با وجود هزینه‌های سنگینی حمل و نقل، بخش مهمی از بازار پروفیل یوپی وی سی ایران را به خود اختصاص داده است و از طرف دیگر واردات پروفیل‌های بی‌کیفیت و وزن‌های سبک و غیر استاندارد، تهدیدی جدی برای تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان است. چرا؟ این گفتگو را بخوانید:

اشاره:

اتریشی آموزش دیده‌اند و با تجربیات ۸ ساله خود به تدریج به نیروهای متخصص و مجرب ارتقا یافته‌اند و طبیعی است تولیدی که بر این بستر تجربه و علمی استوار باشد، روز به روز بر کیفیت آن افزوده خواهد شد و ما براساس تقاضای روزافزون تولیدکنندگان درو پنجره - که گاه برای دریافت کالا برای ۳۰ تا ۴۰ روز در نوبت بوده‌اند - استقبال مورد نظر خود را از خریداران احساس کرده‌ایم و به همین دلیل

■ شرکت A.B.I به عنوان یکی از پیشگامان تولید پروفیل یوپی وی سی باکیفیت از ابتدای فعالیت خود در سال ۱۳۸۴ تاکنون چه دستاوردهایی در زمینه کیفی داشته است و تا چه میزان مورد استقبال تولیدکنندگان در و پنجره یوپی وی سی قرار گرفته است؟  
باید تأکید کنم که مهندسی و تکنیسین‌های این شرکت، تحت نظر مهندسی

تولیدی در و پنجره چه حمایت‌ها و شرایطی برای همکاری در نظر گرفته است؟

در این شرکت توجه عمده به مونتاژ و تولید درب و پنجره با کیفیت مطلوب و استاندارد است و مشتریان A.B.I می‌دانند در صورت عدم رعایت اصول فنی و استاندارد این شرکت از ادامه همکاری آنها خودداری خواهد کرد.

■ با توجه به گستردگی شبکه مشتریان A.B.I در سراسر کشور و استفاده از پروفیل A.B.I در شهرهای مختلف، تا چه میزان پروفیل‌های تولید شده در شرایط آب و هوایی مختلف کیفیت خود را حفظ کرده است؟  
عمده‌استان‌های کشور ما از نظر جغرافیایی در مناطق گرم و خشک واقع شده است و فرمولاسیون ما هم بر همین اساس تنظیم شده است، برای مثال در حدود ۸ سال است که پروفیل A.B.I با حجم بالا در جزیره کیش و استان‌های گرمسیر مصرف شده و جواب مناسب داده و هیچ مشکلی تاکنون گزارش نشده است.



■ یکی از محصولات جدید شرکت پروفیل PMMA (پلی متیل متا اکریلات) به عنوان پروفیل جایگزین لمینیت است، بفرمایید این محصول جدید با چه هدفی تولید شده و نسبت به پروفیل‌های لمینیت شده چه مزیت‌هایی دارد و این محصول چه زمان به بازار عرضه می‌شود؟

پروفیل‌های رنگی با استفاده از PMMA (پلی متیل متا اکریلات) همراه با تنوع رنگی برای اولین بار توسط A.B.I عرضه شده که حدود ۲ سال از آن می‌گذرد، برتری آن نسبت به لمینیت ضمانت ۱۰ ساله آن است، در حالی که پروفیل لامینت شده هیچ ضمانتی ندارد، از آن گذشته از نظر قیمت پایین‌تر و ارزان‌تر خواهد بود و تنها حدود ۱۰ درصد نسبت به پروفیل‌های معمولی افزایش قیمت دارد.

■ نحوه پاسخ به سفارشات مشتریان چگونه است و ظرفیت تولید شما تا چه میزان پاسخگوی نیاز مشتریان است؟

ما همیشه حجم دپوی تولید شده کافی را بر اساس تجربیات و نیازهای مشتریان

مصمم هستیم تا با هم در آینده ظرفیت تولید خود را با مساعدتر شدن و ثبات در فضای اقتصادی کشور افزایش دهیم تا بتوانیم پاسخگوی تقاضا و سفارشات مشتریان جدید باشیم.

■ پروفیل‌های A.B.I نسبت به دیگر پروفیل‌های تولیدی در داخل از چه مزیت‌هایی برخوردار است؟

استفاده از ماشین‌آلات و قالب‌های اروپایی (سین‌سیناتی - تکنوپلاست) و از طرفی حساسیت جدی در رعایت استانداردهای تولید و کوشش به تأمین مواد اولیه مرغوب باعث رشد روزافزون تولید و فروش این شرکت بوده است. به واقع ما تلاش می‌کنیم تا محصولی به بازار عرضه کنیم که بتوان رقیب جدی پروفیل‌های دارای استانداردهای جهانی باشد و رضایت مستمر و پایدار مشتریان را به ارمغان آورد. با این تأکید که ماشین‌آلات پیشرفته اتریشی این شرکت، سهم بسزایی در تولید پروفیل باکیفیت داشته است.

■ تا به حال پروفیل A.B.I علاوه بر عرضه در بازار داخلی به کشورهای دیگر هم صادر شده است؟

ببینید! ما تجربه نخست صادرات پروفیل A.B.I را به کشور عراق داشتیم که اقبال خوبی هم به همراه داشت. اما واقعیت این است که به دلیل حمایت‌های همه جانبه دولت ترکیه از تولیدکنندگان خود به ویژه با در نظر گرفتن مشوق‌های صادراتی از جمله پرداخت جوایز صادراتی با ۲۰ درصد نقد، باعث شده تا رقابت با تولیدکنندگان ترکیه‌ای در بازار عراق و دیگر بازارهای منطقه دشوار شود.

■ تا به حال پروفیل A.B.I چه استانداردهایی داخلی و خارجی را کسب کرده است و ضمانت محصولات تولید شده به ویژه پروفیل در برابر نور و تابش مستقیم آفتاب و احتمال تغییر رنگ، استحکام و ... چگونه است؟

پروفیل A.B.I موفق به اخذ استانداردهای ملی ایران، گواهینامه مرکز تحقیقات ساختمان و استانداردهای ISO-14001, ISO-9001, ISO-18001 شده و البته افتخار دریافت تأییدیه CE اروپا و RAL آلمان را هم در اختیار داریم.

■ شرکت A.B.I در تهیه مواد اولیه به کار رفته در تولید پروفیل و به ویژه پودر پی‌وی‌سی و همچنین افزودنی‌ها به چه نحوی عمل می‌کند؟

این شرکت سعی می‌نماید استاندارد روز اروپا را هم در کیفیت مواد (chemsom مواد درجه ۱ اروپائی) و هم فرمولاسیون رعایت کند.

■ آزمایشگاه کنترل کیفیت پروفیل‌های A.B.I دارای چه امکاناتی است و در این آزمایشگاه چه تست‌های فنی و آزمون‌های تخصصی روی پروفیل انجام می‌گیرد؟

آزمایشگاه مجهز این شرکت کلیه آزمایشات لازم برای بررسی کیفیت تولید را انجام می‌دهند به نحوی که آزمایشگاه گروه صنعتی آریا، این افتخار را دارد که به عنوان آزمایشگاه همکار مؤسسه استاندارد صنعتی ایران شناخته می‌شود.

■ تنوع محصولات و به ویژه پروفیل‌های پی‌وی‌سی تولید شده به چه نحوی است و تا چه میزان پاسخگوی تنوع سلیق و تولید در و پنجره‌های با کاربری متفاوت است؟

متنوع‌ترین قالب‌های تولیدی در این شرکت موجود است از جمله تولید پروفیل‌ها ۳ و ۴ حفره، پروفیل بازسازی برای ساختمان‌های قدیمی، قالب‌های کامل کشویی، پروفیل‌های رنگی و انواع زوار برای ضخامت‌های مختلف شیشه‌ای دو و چند جداره را تولید و متناسب با نیاز مشتریان عرضه می‌کنیم.

■ خدمات پس از فروش شما شامل چه مواردی می‌شود و آیا خدمات فنی نظیر آموزش تولید و نصب را برای نمایندگان خود پیش‌بینی کرده‌اید؟

شرکت به کلیه مشتریان خود در نصب و تنظیم تیغه‌های مورد نیاز همکاری می‌کند و با بازدید مرتب کارشناسان در همه زمینه‌های مورد نیاز تولیدکنندگان در و پنجره همکاری دارد و در صورتی که مشتری برای شروع به تولید نیاز به آموزش داشته باشد، کارشناسان با تجربه و مجرب به محل آنها اعزام می‌شود.

■ اصل همکاری با A.B.I بر چه اساسی استوار است و در خانواده A.B.I انتخاب تولیدکنندگان در و پنجره چگونه صورت می‌گیرد و شرکت‌ها و واحدهای

داریم، از این گذشته این شرکت بیش از ۱۰ خط اکسترودر فعال دارد که ظرفیت فعلی در حال حاضر با نیازهای مشتریان و نمایندگان ما همخوانی دارد.

■ شرکت شما علاوه بر تولید پروفیل اقدام به تولید شیشه‌های دوجداره و چندجداره با نشان کرد کرده است، چرا در این زمینه سرمایه‌گذاری کرده‌اید؟  
برند شیشه کرد از حدود ۵ سال قبل و بر اساس نیاز مبرم تقاضای تولیدکنندگان در و پنجره، خط کامل شیشه‌های دو و چند جداره و استفاده از تکنولوژی پیشرفته (لایسک) اجرا راه‌اندازی و شروع به تولید انبوه نموده که بتواند در راستای تحویل سریع و به موقع شیشه با کیفیت و صنعتی بخشی از نیازهای کشور را مرتفع نماید.



■ کیفیت شیشه‌های تولید شده چگونه است و تنوع شیشه‌های تولید شده شامل چه تیپ شیشه‌هایی می‌شود؟

کیفیت شیشه کرد که با ماشین‌آلات لایسک تولید می‌شود، کاملاً قابل رقابت با تولیدات اروپائی است و مواد و متریال مصرفی از fenز ایتالیا و واحد تزریق گاز آرگون آن به طور جدی فعال است.

■ به عنوان یکی از معتبرترین شرکت‌های ایرانی تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی، نظر‌تان درباره پروفیل‌های وارداتی به کشور چیست و فکر می‌کنید افزایش تعرفه گمرکی می‌تواند به افزایش کیفیت پروفیل کمک کند؟  
با کمال تأسف حمایت‌های همه جانبه و جوایز صادراتی دولت ترکیه به ویژه اعطای وام‌های بسیار کم بهره به تولیدکنندگان ترکیه، شرایط را به گونه‌ای به نفع صنایع ترکیه رقم زده که با وجود هزینه‌های سنگین حمل و نقل در ترکیه بخش مهمی از بازار پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران را به خود اختصاص داده اند، از طرف دیگر واردات پروفیل‌های بی‌کیفیت و وزن‌های سبک و غیر استاندارد که در مبادی ورودی هیچ نوع آزمایش و مطالعه‌ای روی آنها انجام نمی‌شود، تهدیدی جدی برای تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان است؛ چرا که در صورت بروز مشکلاتی که بارها اتفاق افتاده، هیچ مرجعی دسترسی به تولیدکنندگان ترکیه ندارد.

■ فکر می‌کنید ظرفیت تولید پروفیل داخلی پاسخگوی نیاز بازار است و وارد شدن پروفیل‌های دارای استاندارد جهانی به بازار داخلی تا چه میزان بر رقابت سالم می‌افزاید؟

طبق مطالعات انجام شده توسط انجمن تولید کنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران حجم تولید داخلی کشور که بالغ بر ۳۸ شرکت را شامل می‌شود، در صورتی که با ظرفیت کامل تولید کنند، ۳۰ درصد فراتر از نیاز بازار داخلی خواهد بود، از طرفی دیگر متأسفانه وزارت صنایع هیچ آمار دقیقی از ظرفیت و میزان تولید و مشکلات تولیدکنندگان ندارد، به طوری که هم اکنون بیش از ۱۰۰ فقره مجوز و موافقت اصولی در دست متقاضیان تأسیس پروفیل یوپی‌وی‌سی بصورت فول و تمدید شده وجود دارد و لذا سرمایه‌گذاری‌های ملی انجام شده در این تولید در معرض خطر جدی قرار دارد؛ یکی به دلیل واردات بی‌رویه و کاهش دادن تعرفه گمرکی توسط دولت فخیمه و دیگری تأسیس واحدهای تولیدی جدید در دست اقدام.

■ تولیدکنندگان داخلی پروفیل در حال حاضر به چه مشکلاتی مواجه هستند؟  
اهم مشکلات عمده همه تولیدکنندگان داخلی عبارت است از:

- واردات بی‌رویه پروفیل‌های کم کیفیت.
- بالا بردن بی‌دلیل و منطقی قیمت پودر P.V.C توسط واحدهای پتروشیمی که متأسفانه با سکوت دولت همراه بوده است.
- نبود سرمایه در گردش کافی در واحدهای تولیدی.

ببینید! متأسفانه تولیدکنندگان و صنعت‌گران برای ادامه فعالیت و تامین سرمایه در گردش خود به ناچار باید برای تأمین مواد اولیه به واسطه‌ها و رباخوران متوسل شوند که نتیجه‌ای جز کاهش سود واحدهای تولیدی و بحرانی شدن بیشتر وضع اقتصادی آنها را ندارد. نتیجه منطقی این رویکرد، کاهش حجم تولید و به تبع آن تعدیل نیروی کار و افزایش بیکاری در کشور و از طرفی عدم توان بازپرداخت تسهیلات ریالی و ارزی که همزمان با پتک گران بانک‌های کشور روبرو هستند، می‌شود.

■ ارزیابی شما از عرضه مواد اولیه مورد نیاز در بورس کالا چیست و تا چه میزان عرضه در بورس کالا باعث سهولت در دسترسی تولیدکنندگان پروفیل به مواد اولیه شده است؟

اصولاً بورس حرکتی مدرن و تسهیل کننده کار برای بخش تولید است و لیکن همان‌گونه که اشاره شد عمده خرید بورس توسط دلالان با استفاده از سهمیه واحدهای تعطیل و نیمه تعطیل انجام می‌شود و با سودی حدود ۲۰ درصد بالاتر از قیمت بورس به تولید کننده به اضافه محاسبه سود زمان پرداخت فروخته می‌شود؛ چرا که تولید کننده سرمایه در گردش کافی در اختیار ندارد و پروفیل تولیدی به اقساط مدت‌دار به تولیدکنندگان پنجره داده می‌شود، در صورتی که خرید مواد اولیه نقدی و با ۱۵ روز بعد انجام می‌شود.

■ نظر شما درباره نشریه پنجره ایرانیان چیست و چه پیشنهادهایی برای بهتر شدن نشریه دارید؟

نشریه پنجره ایرانیان از نظر کمی و کیفی جزو برترین‌های نشریات صنعتی کشور است و آرزوی موفقیت روزافزون برای آن و دست‌اندرکاران نشریه دارم.

■ سخن پایانی شما با باشگاه مشتریان A.B.I و همکاران.  
از تولید کنندگان درب و پنجره بالاخص مصرف‌کنندگان پروفیل A.B.I تقاضا داریم برای حمایت از صنایع داخلی کشورشان پروفیل‌های بی‌کیفیت ترک را تحریم کنند، چرا که در صورت بروز مشکلاتی در کیفیت آنها (در سال‌های بعد) به دلیل عدم دسترسی به تولید کننده اصلی، خسارت جدی به اقتصاد خود و کشور می‌زند.

از همکاران تولید کننده، پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی هم عاجزانه تقاضا دارم که در این وضعیت رکود و بحران کیفیت تولید خود را پائین نیاورده و کما فی السابق به دولتمردان و ملت عزیز ثابت کنند که در این تکنولوژی هم از تولیدکنندگان خارجی به ویژه ترکیه‌ای جلو هستیم.