



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مهندس آذربایجانی

پروفیل دوستدار طبیعت را از آمودگستر بخواهید

اشاره: رقابت بر سر کیفیت برتر و قیمت مناسب مصرف کننده را می توان امتیاز شاخص همه تولیدکنندگان و عرضه کنندگان پروفیل های یوپی وی سی در ایران دانست، اما شرکت آمودگستر ایرانیان افزون بر اینها اقدام به واردات پروفیل با نشان تجاری weisspvc کرده که بدون سرب بوده و به گفته مهندس آذربایجانی مدیرعامل شرکت آمودگستر ایرانیان این محصول را باید دوستدار محیط زیست و طبیعت دانست. او نسبت به برخی انتقادات و جوسازی های انجام شده بر علیه پروفیل های خارجی انتقاد دارد و می گوید: آنچه مهم است تلاش برای تولید و یا عرضه محصول با کیفیت و در سطح استاندارد جهانی است، چه اینکه در بین تولیدکنندگان ایرانی پروفیل یوپی وی سی هم شاهد این هستیم که بر سر رعایت اصول کیفیت اختلاف نظر وجود دارد و ایجاد انحصار در بازار به بهانه کیفیت باعث قربانی شدن رقابت شفاف و سالم می شود. مهندس آذربایجانی صریح نظر خود را می گوید و پیشنهاد می کند که راهی برای کاهش تقاضا نسبت به پروفیل های فاقد کیفیت باید پیدا شود، حال آنکه در برخی پروژه های ملی عمدتاً مسکن مهر، ملاک انتخاب پیمانکاران، در و پنجره یوپی وی سی است که قیمت پایین ترین داشته باشد، حال آنکه در کل هزینه ساخت تاثیر چندانی ندارد. گفتگوی پنجره ایرانیان با مدیرعامل شرکت آمودگستر ایران نماینده انحصاری پروفیل های weisspvc تولید شده در ترکیه را بخوانید:

هزینه های تولید در ایران باعث شد تا گزینه واردات پروفیل یوپی وی سی را هدف گذاری کنیم. مطالعات زیادی درباره پروفیل های خارجی انجام دادیم و ملاک هم این بود که برند انتخابی شرکت آمودگستر ایرانیان هم از حیث کیفیت در سطح استانداردهای اروپایی باشد و هم از منظر اقتصادی بتواند برای مصرف کننده ایرانی قابل توجه و مقرون به صرفه باشد و در نهایت با بررسی های کارشناسی و فنی از حیث کیفیت و تحقیقات بازار از حیث قیمت با این جمع بندی کارشناسی رسیدیم که پروفیل تولید شده در کشور ترکیه با

■ ورود شما به بازار پروفیل های یوپی وی سی با چه پیش زمینه ای بوده و انگیزه شما از فعالیت در این عرصه چیست؟
از سال ۱۳۸۸ با یک مجموعه ای تولیدکننده در و پنجره یوپی وی سی در زمینه فروش همکاری داشتم تا اینکه بعد از مدتی وارد عرصه تولید در و پنجره به صورت مستقل شدم و هدف اولیه این بود که وارد مرحله تولید پروفیل یوپی وی سی شویم، اما مشکلات بخش تولید و تنگناهای ریالی و ارزی چند سال اخیر و عدم حمایت جدی از تولیدکنندگان به وجود فشار بالای

نشان weisspvc گزینه بهتری است.

■ اما در کشور ترکیه تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی کم نیستند، پروفیل‌های weisspvc چه امتیازی نسبت به دیگران داشت که شما ترغیب شدید نمایندگی انحصاری آن در ایران را قبول کنید؟

افزون بر ویژگی‌های گفته شده باید تاکید کنم با همکاران خود در شرکت آموگستر به عنوان عرضه کننده پروفیل دوستدار محیط زیست و طبیعت به این نتیجه رسیدیم که پروفیل weisspvc با استقبال خوبی در کشورهای اروپایی مواجه شده و سهم بسیار خوبی از بازار فرانسه را در اختیار دارد. این پروفیل نه تنها دارای استاندارد رال آلمان و استاندارد اروپا (CE) است بلکه از معدود پروفیل‌های تولیدشده در کشور ترکیه است که بدون سرب تولید می‌شود و از آن به عنوان دوستدار محیط زیست و طبیعت یاد می‌کنند. ضمن اینکه به دلیل پنج حفره‌ای بودن مقاطع پروفیل‌ها، از حیث عایق رطوبتی و گرما و سرما خیلی تاثیرگذار است و جزو معدود پروفیل‌هایی است که در تولید آن از مواد زاید و ضایعات استفاده نمی‌شود چرا که متاسفانه شاهد این هستیم هم در برخی پروفیل‌های ایرانی و هم پروفیل‌های وارداتی از مواد اولیه زاید و ضایعاتی استفاده می‌شود که این اقدام بر خلاف اصول اخلاق حرفه‌ای کسب و کار محسوب می‌شود و حقوق مصرف کننده نهایی را مخدوش می‌سازد.

■ اجازه دهید قدری فنی‌تر و با جزئیات بیشتر در باره پروفیل‌های عرضه شده توسط شرکت آموگستر ایرانیان گفتگو کنیم و این سوال را مطرح کنم که با توجه به حضور کوتاه مدت این محصول در بازار ایران از حیث کیفیت تا چه میزان این اطمینان خاطر وجود دارد که در شرایط آب و هوایی ایران تغییر رنگ ندهد؟

پروفیل‌های پیش از این هم در بازار ایران عرضه شده و حالا شرکت آموگستر ایرانیان نمایندگی رسمی آن را با هدف کسب رضایت بیشتر مشتریان بر عهده دارد و تا کنون هم گزارشی مبنی بر اشکال کیفیت گزارش نشده است. ما در حال حاضر در استان یزد که جزء گرمترین محسوب می‌شود و آذربایجان غربی و کردستان که از استان‌های سردسیر ایران هستند، نمایندگی فروش داریم و صادقانه باید اعلام کنم که هرگز نگرانی درباره کیفیت پروفیل‌ها هم از حیث تغییر رنگ یا مقاومت نداریم چرا که در همان تحقیقات فنی هدف کارشناسان آموگستر ایرانیان این بود که پروفیلی انتخاب شود که بتواند متناسب با شرایط آب و هوایی ایران باشد و دستکم نیاز ۸۰ درصدی مشتریان از حیث کیفیت و... را برآورده سازد. نه تنها در شهرهای گرمسیری یزد، بندرعباس و قشم که تابش نور خورشید مستقیم و طولانی است که باید تاکید کنم در کشور قطر با آن شرایط آب و هوایی هم از این پروفیل‌ها استفاده می‌شود و مشکلی هم ایجاد نشده است. فراموش نکنید که رقابت در عرصه تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی در خود کشور ترکیه هم بسیار شدید است و تولیدکنندگان خوش نام نظیر weisspvc با سابقه ۱۵ ساله خود هرگز حاضر نمی‌شوند تا اعتبار جهانی خود را از دست بدهند و به همین دلیل برای بازار ایران روی حضوری بلندمدت حساب ویژه‌ای باز کرده ایم.

■ تنوع مقاطع پروفیل‌های weisspvc چگونه است؟

ما همه مقاطع پروفیل یوپی‌وی‌سی را عرضه می‌کنیم از سری ۶۰ پنج کاناله تا سری ۷۰، پنج و شش کاناله، سری کشویی و طرح چوب با تنوع مدل و رنگ. البته شرکت weisspvc در زمینه تولید درهای پی وی سی که دارای کاربرد داخلی است هم فعالیت دارند و جزو شرکت‌های طراز نخست ترکیه است که در برنامه‌های آینده آموگستر هم دیده شده تا این محصول به بازار ایران عرضه شود.

■ در بازار ایران با چه مشکلات و موانعی مواجه هستید؟

متاسفانه ما وقتی وارد بازار ایران شدیم که رکود سنگینی بر اقتصاد ایران حاکم بود و نوسان شدید نرخ ارز هم ثبات بازار را بر هم زد. مشکل در بازار پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی این است که هم تولیدکنندگان داخلی و

هم نمایندگان شرکت‌های خارجی کمتر به منافع مشترک می‌اندیشند و راهبردی برای کاهش و از بین بردن تقاضا برای محصول فاقد کیفیت دیده نمی‌شود. مثلاً در پروژه‌هایی نظیر مسکن مهر تنها ملاک انتخاب در و پنجره یوپی‌وی‌سی قیمت پایین‌تر است و نه چیز دیگر و همه سازندگان دنبال محصول ارزان‌تر هستند در حالی که تاثیر آن بر قیمت تمام شده ساختمان بسیار ناچیز است.

■ نظارت شما بر نمایندگان فروش شرکت آموگستر ایران چگونه است و در چه بازه زمانی سفارشات را پاسخ می‌دهید؟

تمامی سفارشات در سراسر کشور چه به طور مستقیم باشد چه از طریق نمایندگان فروش ظرف مدت ۳ تا ۴ روز تحویل داده می‌شود و به دلیل دپوی بسیار مناسب محصول در ایران مشتریان نگرانی از بابت توقف خط تولید نخواهند داشت.

■ به نظر شما انتقادهایی که نسبت به کیفیت پروفیل‌های خارجی مطرح می‌شود، تا چه اندازه قابل قبول است؟

متاسفانه چون این محصول (پروفیل یو پی وی سی) جزء محصول نهایی و انتخابی مصرف کننده نیست، بنابراین مردم به عنوان مصرف کننده نهایی چندان در انتخاب نوع پروفیل نقشی ندارند. در یک دوره زمانی که تولیدکنندگان ایرانی محدود بودند و ظرفیت تولید آنها زیاد نبود، بیش از ۸۰ درصد بازار در اختیار تولیدکنندگان خارجی به ویژه از کشور آلمان و ترکیه بود. اما الان این وضعیت به گونه‌ای است که رقابت تعیین کننده است و متاسفانه هم در بین تولیدکنندگان داخلی و هم خارجی شاهد این هستیم که کیفیت در تولید پروفیل رعایت نمی‌شود، اما در عین حال شرکت‌های



در پنجره آنها به صورت مستقیم نظارت داشته باشیم.

■ **اشاره کردید که پروفیل‌های عرضه شده توسط آمودگستر ایران بدون سرب بوده، آیا در ایران تنها پروفیل‌های weisspvc فاقد سرب است؟**

از بین پروفیل‌های تولید شده در ایران تنها یک برند را می‌شناسم که فاقد سرب بوده و تاییدیه لازم را در اختیار دارد و مواد اولیه آن از اروپا وارد می‌شود و در بین پروفیل‌های خارجی علاوه بر پروفیل‌هایی که ما در آمودگستر ایرانیان عرضه می‌کنیم، یک تولیدکننده ترکیه‌ای هم هست که محصول بدون سرب خود را به دلیل قیمت بالا و نبود تقاضا در ایران عرضه نمی‌کند.

■ **برخی می‌گویند در حالی که ظرفیت تولید داخلی خالی است چه نیازی به واردات پروفیل یوپی‌وی‌سی است و... پاسخ شما چیست؟** بگذارید سوال شما را با سوال پاسخ دهم. دو سال پیش آقایان تعرفه واردات پروفیل یوپی‌وی‌سی را با هدف حمایت از تولید داخل بالا بردند و حالا هم که قیمت ارز سه برابر شده، تعرفه گمرکی نصف شده است و پروفیل‌های وارداتی گران تمام می‌شود. اما سوال این است که اگر هدف حمایت از تولید داخلی است چرا برای حمایت از تولیدکنندگان پراق آلات، تعرفه گمرکی را بالا نبردند؟ ببینید حرف ما این است که برخی به بهانه حمایت از تولید داخل می‌خواهند رقابت از بین برود و بازار رقابتی نباشد، کل ظرفیت تولیدکنندگان داخلی یک پنجم نیاز بازار را پوشش نمی‌دهد، آن هم در شرایطی که تولیدکنندگان داخلی مواد اولیه را از پتروشیمی‌های ایران دریافت می‌کنند، پس باقی تقاضای بازار را چه باید کرد؟ وقتی وزارت صنعت، معدن و تجارت در اولویت بندی ارزی کشور، برای واردات پروفیل یوپی‌وی‌سی اولویت پنجم را در نظر می‌گیرد، مشخص است که تقاضای بازار بیش از ظرفیت داخلی است. ■ **برنامه شما برای آینده جهت حضوری پرنرنگ تر و موفق تر در بازار ایران چیست؟**

برای یک سال آینده در نظر داریم که فروش محصولات را در سراسر کشور گسترش دهیم و افزون بر پروفیل اقدام به واردات پراق آلات با کیفیت کنیم تا تولیدکنندگان و سازندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی همه تمرکز خود را بر تولید و نصب استاندارد بگذارند.



تولیدکننده ایرانی نیز هستند که در سالهای اخیر به واسطه برهم خوردن وضعیت بازار و رکود و افزایش هزینه‌های تولید، کیفیت خود را حفظ کرده‌اند و باقی تولیدکنندگان هم به دلیل افزایش هزینه تولید دچار مشکلات جدی شده‌اند. در این میان برخی شرکت‌های خارجی هم توانسته است با رعایت کیفیت خود سهمی در بازار ایران داشته باشند، اما فراموش نکنیم که الان برخی از تولیدکنندگان و عرضه کنندگان کیفیت محصول خود را دست کاری می‌کنند. شرکت‌های خارجی نظیر weisspvc که آمودگستر ایران نمایندگی آن را بر عهده دارد، بازار ایران تنها یک بازار کوچک آنها محسوب می‌شود و چون هزینه تولید در دیگر کشورها بالا نرفته، طبیعی است که آنها سرمایه‌گذاری بیشتری روی کیفیت داشته‌اند و از آنجایی که افق دید شرکت weisspvc بلند مدت و حضور دائمی در بازار ایران است، تن به کاهش کیفیت تولید خود نداده است.

■ **چه توصیه‌ای برای مصرف‌کننده‌های در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی در انتخاب پروفیل دارید؟**

باید بدانیم که در بسیاری موارد این سازندگان هستند که در و پنجره یوپی‌وی‌سی را انتخاب می‌کنند، اما مصرف‌کننده نهایی یعنی مردم در انتخاب ساختمان برای خرید خود می‌توانند در زمینه کیفیت محصولات به کار رفته در تولید در و پنجره از سازندگان اطلاعات بخواهند و از افراد آگاه در زمینه تغییر رنگ، پروفیل، مقاومت و به ویژه شرکت سازنده در و پنجره و شیوه نصب آن اطلاعات بیشتری کسب کنند، ببینید در برخی کشورهای دنیا شرکت‌هایی وجود دارند که قبل از خرید ملک درباره کیفیت ساختمان و مواد به کار رفته آن به مشتریان مشاوره تخصصی می‌دهند و نسبت به ضعف‌های آن اطلاعات لازم را با مشتریان در میان می‌گذارند، اما در ایران ما فاقد چنین شرکت‌های تخصصی هستیم. بنابراین توصیه‌ی ما به مردم این است که پرس‌وجو کنند و فقط به قیمت نگاه نکنند. البته کیفیت در و پنجره خوب و استاندارد محدود به پروفیل نمی‌شود، پراق آلات، گسکت، شیشه و مهمتر از همه نحوه ساخت و نصب در و پنجره یوپی‌وی‌سی بسیار اهمیت دارد. الان ۶۰ درصد تولیدکننده‌های در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران در سطح استاندارد خوب و مطلوب قرار می‌گیرند و ۴۰ درصد کارگاه‌های کوچک فاقد شناسنامه داریم که بدون کیفیت کار می‌کنند، از ورق‌های تقویتی گالوانیزه استفاده نمی‌کنند و... یکی از راه‌ها این است که عرضه کنندگان پروفیل از تحویل کالا به کارگاه‌های فاقد اصول کیفی و برخوردار از استانداردهای حداقلی خودداری کنند. ما در شرکت آمودگستر ایرانیان سیاستی که انتخاب کرده ایم، این است که به سازندگان در و پنجره معتبر و شناخته شده و مطمئن کالا می‌دهیم و تلاش داریم تا بر نحوه تولید و نصب

