



در بازدید اختصاصی پنجره ایرانیان از شرکت آق پروفیل و گفتگو با مدیرعامل این شرکت مطرح شد:

آک پروفیل؛ پیشگام در عرصه صادرات

ادامه:

در سفر گروه خبری پنجره ایرانیان به استان گلستان، فرصتی به دست آمد تا یکی از مجموعه‌های اصلی تولید پروفیل یو.پی.وی.سی کشور را مورد بازدید قرار دهیم. کارخانه آق پروفیل در زمینی به مساحت ۶۵۰۰ متر مربع در شهرک صنعتی آق قلا، نه تنها یکی از بهترین پروفیل‌های کشور را با برند آک پروفیل تولید می‌کند، بلکه پرچم صادرات را نیز برای این صنعت بالا نگه داشته است. مجموعه آق پروفیل به غیر از تولید پروفیل، در زمینه مونتاژ در و پنجره نیز فعالیت دارد و در حال حاضر از بزرگترین تولیدکنندگان پنجره‌های یو.پی.وی.سی استان گلستان به شمار می‌رود. در این بازدید گفتگویی نیز داشتیم با رامین صحنه، مدیرعامل جوان و خوش فکر آق پروفیل، که بدون شک دستاوردهای این مجموعه افتخارآمیز کشورمان موهون مدیریت به‌روز وی می‌باشد. روشن است که وقتی نیروی جوانی با تجربه همگام شود، نتایجی شگرف را به بار خواهد نشست. مهندس صحنه از این اقبال برخوردار بود که کار خود را در شرکت معتبر آق رنگ تحت مدیریت پدر خود آغاز کرد و با در هم آمیختن دو نیروی جوانی و تجربه، موفق شد سنگ بنای آق پروفیل را به گونه‌ای پایه‌ریزی کند که امروز مایه مباهات نه تنها استان گلستان، بلکه سراسر ایران عزیزمان باشد. تقدیر از این مجموعه به عنوان صادرکننده نمونه در چند سال پیاپی و اهدای تندیس رعایت حقوق مصرف‌کنندگان که اخیراً به این مجموعه تعلق گرفت، می‌تواند قدردانی بسیار اندکی محسوب شود از این همه دستاورد بزرگ. در ادامه گفتگوی ما با مهندس رامین صحنه و گزارش تصویری این بازدید از نظر شما می‌گذرد:

تن در سال است. همچنین آق پروفیل توانسته است ۷۰ شغل مستقیم و ۱۰۰ تا ۱۲۰ شغل غیرمستقیم ایجاد کند.

در کنار تولید پروفیل، مونتاژ در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی را نیز از سال ۱۳۹۰ آغاز کردیم. در حال حاضر ظرفیت واحد مونتاژ در و پنجره ۱۰۰ تا ۱۵۰ متر در یک شیفت کاری می‌باشد. ما امروز با بهره‌گیری از دستگاه‌های نیمه اتوماتیک آلمانی، یکی از بزرگترین مجموعه‌های تولید در و پنجره در استان گلستان به شمار می‌آییم.

■ آق پروفیل چه مزیت‌هایی نسبت به سایر پروفیل‌های بازار دارد؟

ما در تولید آق پروفیل از فناوری‌های روز دنیا استفاده می‌کنیم و با حساسیتی که در انتخاب مواد اولیه داریم، تلاش می‌کنیم کیفیت بسیار مناسبی را به بازار عرضه کنیم. اما غیر از این، شرکت آق پروفیل از این مزیت بهره می‌برد که کاملاً بر سرمایه شخصی خود متکی است، به این معنی که در این سال‌ها هیچ نوع وام یا تسهیلات بانکی دریافت نکرده‌ایم. بنابراین، افت و خیز بازار نمی‌تواند بر کیفیت و قیمت محصولات آق پروفیل تأثیری بگذارد. در نتیجه قیمت ما همواره ثابت بوده و به راحتی می‌توانیم از نظر کیفیت و قیمت با همه پروفیل‌های بازار رقابت کنیم. از سوی دیگر، به دلیل بومی بودن نیروی کار ما و همچنین به این خاطر

■ در مورد پیشینه و وضعیت فعلی شرکت آق پروفیل توضیحاتی بفرمایید.

شرکت آق پروفیل (تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی با برند آک پروفیل) در سال ۱۳۸۹ تأسیس شد. پیش از آن و از طریق شرکت آق رنگ که تحت مدیریت پدرم قرار دارد، روابطی را با کشور ترکمنستان آغاز کرده بودیم و از سال ۱۳۸۳ محصولات خود را به این کشور صادر می‌کردیم. با توجه به شناختی که از بازار ترکمنستان به دست آوردیم، تصمیم گرفتیم کارخانه‌ای را برای تولید پروفیل یو.پی.وی.سی احداث کنیم. در ابتدا فقط پروفیل سه حفره سری ۵۸ تولید و مستقیماً به ترکمنستان صادر می‌کردیم. البته محصولات ما از این کشور به کشورهای دیگری مانند قزاقستان نیز ارسال می‌شد. کلیه محصولات تولید شده در سال نخست فعالیت آق پروفیل به ترکمنستان صادر شد. پس از آن تغییراتی در محصولات خود انجام دادیم و تولید پروفیل‌های ۴ حفره را آغاز کرده و آنها را روانه بازار ایران کردیم. نحوه فروش ما در ایران، در ابتدا به صورت مستقیم بود؛ یعنی دفتر فروش مستقیم آق پروفیل، بدون هیچ نمایندگی عهده‌دار فروش پروفیل به سراسر ایران بود.

در حال حاضر مجموعه تولید پروفیل و در و پنجره آق پروفیل در فضایی به مساحت ۶۵۰۰ متر مربع و ۴۵۰۰ متر مربع سالن، مشغول فعالیت است. ظرفیت تولید اسمی پروفیل ۵۵۰۰

صنعت وارد کرده و به نوعی رقابت بر سر تنزل کیفیت را به بار آورده است. عاملی دیگری که در سال‌های اخیر آسیب بسیاری در این زمینه وارد کرد، پروژه‌های مسکن مهر در سراسر کشور بود. از آنجا که این پروژه‌ها همواره به دنبال اجناس ارزان قیمت بودند، سبب شدند بسیاری از کارگاه‌ها اقدام به تولید غیر استاندارد پنجره کنند.

به نظر من فقط اهالی این صنعت می‌توانند در این زمینه کاری کنند. برای مثال ما وسواس بسیاری داریم که کارگاه‌های ما چگونه فعالیت می‌کنند و به‌طور مرتب از کلیه این مجموعه‌ها در اقصی نقاط کشور بازدید به عمل می‌آوریم. برای نمونه از آنها خواسته‌ایم که حتماً از پروفیل گالوانیزه ۱.۲۵ استفاده کنند. از همین جهت است که اقدام به تولید و توزیع پروفیل گالوانیزه کردیم. و همواره تاکید داشته‌ایم که گالوانیزه باید به‌صورت یک تکه در تمام نقاط پنجره، چه فریم و چه بازشو، استفاده شود. همچنین موارد دیگری را از قبیل نوع یراق‌آلات مورد استفاده، گسکت، گالوانیزه، و غیره را زیر نظر داریم. فکر می‌کنم اگر همه تولیدکنندگان چنین دغدغه‌هایی داشته باشند و کارگاه‌های خود را تحت نظارت قرار دهند، بسیاری از مشکلات صنعت ما حل شود.



که ما مواد اولیه را به‌صورت کاملاً نقدی خریداری می‌کنیم، از توان رقابتی بسیار بالایی برخوردار هستیم.

■ درباره انواع تولیدات پروفیل خود بیشتر توضیح دهید.

همانطور که اشاره کردم محصول ابتدایی ما پروفیل ۳ حفره بود که از سال ۱۳۹۱ پروفیل‌های ۴ حفره و نیز پروفیل‌های جفت ریل کشویی را نیز به سبد محصولات خود اضافه کردیم. همچنین تا دو ماه دیگر پروفیل‌های تک ریل کشویی را نیز به بازار عرضه خواهیم کرد.

■ آیا مجموعه آق پروفیل محصول دیگری را نیز تولید می‌کند؟

اخیراً به‌خاطر رفاه حال مشتریان خود و نجات آنها از سردرگمی، تولید پروفیل گالوانیزه را نیز آغاز کرده‌ایم. همانطور که می‌دانید گالوانیزه یکی از مهمترین اجزای پنجره یو.پی.وی.سی می‌باشد که تقویت و استحکام پنجره را بر عهده دارد. اما با توجه به آشفتگی بازار گالوانیزه در ایران، کارگاه‌های ما همواره این نگرانی را داشته‌اند که گالوانیزه مورد نیاز خود را از کجا باید تامین کنند. از این جهت تصمیم گرفتیم تولید گالوانیزه آق پروفیل را آغاز کنیم و به همه کارگاه‌هایی که با پروفیل ما کار می‌کنند، ارائه دهیم.

■ آق پروفیل در چه مناطقی از کشورمان نمایندگی فروش دارد؟

فعلاً در استان‌های آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، اردبیل، مازندران، مرکزی، اصفهان، خراسان شمالی، کرمانشاه و قزوین نمایندگی فروش داریم و در صدد هستیم در سایر استان‌های کشور نیز فعالیت‌های خود را گسترش دهیم.

ضمن اینکه اخیراً دفتر تهران آق پروفیل تاسیس شده است. این دفتر به همراه انبار محصولات، با هدف سهولت دسترسی مشتریان سراسر کشور به محصولات آق پروفیل راه‌اندازی شده است. بنابراین تولیدکنندگان علاقه‌مند به آق پروفیل در تهران یا شهرهای نزدیک به آن، می‌توانند به راحتی و با هزینه‌ای کمتر محصولات ما را دریافت کنند.

■ به جرات می‌توان گفت، آق پروفیل یکی از معدود شرکت‌هایی است که خلا موجود در صنعت یو.پی.وی.سی را تا حدی پر کرده و در زمینه صادرات خوش درخشیده است. درباره سیاست‌های صادراتی آق پروفیل توضیحاتی بفرمایید.

مهمترین موضوع در بحث صادرات شناخت بازار است. ما از مزیت هم‌زمانی با کشور همسایه، ترکمنستان، بهره گرفتیم و شناخت مناسبی از بازار آن کشور به دست آوردیم. همانطور که اشاره کردم ما پیش از این نیز از طریق شرکت آق رنگ محصولات خود را به این کشور صادر می‌کردیم. با استفاده از همه این تجارب توانستیم جایگاه خوبی در بازار این کشور به دست آوریم و از عهده رقابت با بسیاری از پروفیل‌های خارجی که در این کشور وجود دارند، برآییم. یکی از مزیت‌های رقابتی ما بحث قیمت است و ما از ابتدا توانستیم هزینه‌ها را اعم از گمرکی و حمل و نقل، به‌خوبی مدیریت کنیم و از این جهت قیمتی کاملاً رقابتی را نیز در این کشور ارائه دهیم.

آق پروفیل از سال ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۱ سه سال پیاپی به عنوان صادرکننده نمونه استانی انتخاب شد. در این مدت حداقل صادرات ما به‌طور سالیانه ۱.۵ تا ۲ میلیون دلار بوده است.

■ اخیراً مجموعه آق پروفیل موفق شده است تندیس رعایت حقوق مصرف کنندگان را دریافت کند. در این باره نیز توضیحاتی می‌دهید؟

از حدود یک سال پیش خانه صنعت و معدن استان گلستان برای بررسی مجموعه‌های فعال در استان گلستان کمیته‌ای را تشکیل داد. این کمیته وظیفه داشت نحوه فعالیت ۲۳۰ مجموعه را از لحاظ رعایت حقوق مصرف‌کنندگان ارزیابی کند. البته اقدامات این کمیته تحت نظارت مسئولان ذی‌ربط در تهران قرار داشت. در نهایت چند شرکت برگزیده شدند که شرکت آق پروفیل نیز در میان آنان بود و موفق به دریافت تندیس مربوطه شد.

■ به نظر شما چه عواملی باعث افت شدید کیفیت در صنعت یو.پی.وی.سی شده است؟ و چه راهی برای بهبود این شرایط وجود دارد؟

یکی از دلایل عمده این است که در ایران هر حرفه‌ای که قدری سودده باشد، افرادی بسیاری بدون تخصص‌های لازم به سوی آن سرازیر می‌شوند. زمانی که ما آق پروفیل را افتتاح می‌کردیم، دوازدهمین مجموعه در کل کشور بودیم. اما اکنون بیش از ۴۵ واحد در ایران وجود دارند. از سوی دیگر واردات پروفیل‌های بی‌کیفیت خارجی نیز لطمات بسیاری به