



در بازدید اختصاصی پنجره ایرانیان از شرکت ایلپاد و شمشیر و گفتگو با مدیران این شرکت مطرح شد:

پراتیک؛ پنجره‌ای برای فردا

اشاره:

کوه‌های پوشیده از جنگل رامیان مجموعه‌ای را احاطه کرده‌اند که فقط به قله‌ها می‌اندیشد. شرکت ایلپاد کار و شمشیر چندى است که در میان مناظر سحرانگیز طبیعى استان گلستان دست به کار شده است تا نامى جدید را از خود به یادگار بگذارد و تفاوتى شگرف را در صنعت یو.پی. وی. سى کشور به ارمغان بیاورد. پروفیل پراتیک، دستاورد نوآندیشى و دور اندیشى در عرصه طراحی و مدیریت صنعتى است. مهندس اکتای قاضى با گرد آوردن گروهى از کهنه کاران این صنعت درصدد است با معرفى پروفیلی متفاوت، پراتیک را قد و قامتى جهانی بخشد. در سفر گروه خبرى پنجره ایرانیان به استان گلستان، فرصتى پیش آمد تا دیدارى داشته باشیم از مجموعه نوپای ایلپاد کار و شمشیر، و از نزدیک شاهد چگونگی تولد پراتیک باشیم. در این بازدید آنچه بیش از همه نمود داشت، دقت و وسواس مدیران ایلپاد کار در طراحی سیستم‌های مختلف این کارخانه بود و این همه حاصل علم و تجربه مدیران این مجموعه و همچنین بهره‌گیری از تجارب ارزشمند دیگر بزرگان این صنعت همچون مهندس آتا نفس رودی بود که جا دارد از مشاوره‌های بی‌دریغ وی نیز در اینجا قدردانی شود. همچنین گفتگویی داشتیم با مهندس قاضی، رئیس هیئت مدیره شرکت ایلپاد کار و شمشیر، مهندس محمدرضا عابدینی، نایب رئیس این شرکت، و آقای پیمان میرزایی نماینده پراتیک در استان گیلان. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

کردم. از جمله آقای مهندس عابدینی که از علم و تجربه ایشان در طراحی قالب‌ها و سیستم‌های مختلف، بهره فراوانی برده‌ایم. از قدیم گفته‌اند: «همه چیز را همگان دانند». از این جهت من به کار گروهی و استفاده از نظر جمعی در پیشبرد اهدافمان اعتقاد بسیاری دارم. ضمن اینکه در سطح کلان نیز به تدابیر موثر دولت تدبیر و امید نیز برای رفع رکود موجود امیدواری فراوانی دارم.

■ در گام نخست، چه محصولاتی را تولید خواهید کرد؟

عابدینی: شروع به کار ما با ۳ خط اکستروژن و ۱۳ قالب پروفیل لولایی خواهد بود. این پروفیل‌ها چهار حفره و سری ۶۰ هستند. در فاز دوم، که چندان هم دور نیست، دو خط دیگر اکستروژن و یک خط دستگاه لمینت و ۶ قالب برای پروفیل‌های جدید به مجموعه اضافه خواهد شد.

■ تصور می‌کنید پراتیک نیاز چه سطحی از بازار را تامین خواهد کرد؟

قاضی: پروفیل پراتیک در سطح عالی‌ترین پروفیل‌های موجود در بازار، عرضه خواهد شد. این پروفیل بسیاری از آزمون‌ها و تست‌ها را پشت سر گذاشته است. پراتیک دقیقاً مطابق با استانداردهای رال آلمان است. همچنین تست‌های درخشندگی که روی آن انجام

■ چطور شد که در بحبوحه رکود بازار، تصمیم گرفتید دست به تولید پروفیل جدید بزنید؟

قاضی: تصمیم ما برای راه‌اندازی کارخانه تولید پروفیل یو.پی.وی. سى، به سال ۱۳۹۰ بازمی‌گردد. در آن زمان وضعیت بازار با امروز تفاوت بسیاری داشت. ما در میانه راه بودیم که با افزایش قیمت دلار و همچنین رکود بازار مواجه شدیم. اما من اعتقاد دارم برای جنس باکیفیتی که از قیمت مناسب برخوردار است، رکود بی‌معناست؛ از سوی دیگر هدف ما هیچگاه صرفاً تولید پروفیل نبوده و همیشه بر این باور بودیم که باید محصولی متفاوت و مرغوب را به بازار معرفی کنیم. بنابراین تغییر وضعیت بازار در عزم ما خللی ایجاد نکرد و از آنجا که من هیچگاه فعالیتی را نیمه‌کاره رها نکرده‌ام، هیچ تردیدی در به سرانجام رساندن این کار به خود راه ندادم، تا به امروز که به لطف خدا به نتیجه رسیدیم. در حال حاضر ما پیش تولید را شروع کردیم و به امید خدا محصولات خود را با نام تجاری پراتیک، به‌زودی وارد بازار خواهیم کرد.

از آنجا که من در طول زندگی خود وارد هر عرصه‌ای که شده‌ام، فقط به بهترین نتیجه ممکن اندیشیده‌ام، در این کار نیز از ابتدا تیمی سختکوش و دانش‌محور را با خود همراه

■ آیا شرایط لازم برای اخذ نمایندگی پراتیک را تدوین کرده‌اید؟

عابدینی: بله. نخستین شرط نماینده پراتیک این است که خود مونتاژکار در و پنجره نباشد و فقط به امور بازرگانی و پشتیبانی بپردازد. ضمن اینکه استفاده از قطعات دیگر در تولید پنجره با پروفیل پراتیک نیز ضوابطی دارد و استانداردهایی دارد که نمایندگان ما در نقاط مختلف باید بر آن نظارت داشته باشند. مثلا ویژگی‌های قطعاتی مانند مولیون کانکتور را کاملاً تعریف کرده‌ایم و مونتاژکاران ما فقط باید از این موارد استفاده کنند. همچنین گسگت‌های مورد استفاده حتماً باید از جنس آل. پی. دی. ام باشند. حتی ما پروفیل گسگت سرخود با جنس تی. پی. وی هرگز تولید نخواهیم کرد، زیرا اصلاً بدان اعتقاد نداریم. همچنین مونتاژکاران ما حتماً باید از گالوانیزه با ضخامت ۱.۲۵ استفاده کنند، حتی تعداد پیچ‌های مورد استفاده نیز برای ما اهمیت دارد. ما مواردی این چنینی را برای کارگاه‌های خود تعیین کرده و در تهیه این اقلام به آنها کمک خواهیم کرد. بنابراین نمایندگان ما نیز در این جهت باید از کارگاه‌های تحت پوشش خود پشتیبانی کنند و همچنین بر آنها نظارت داشته باشند.

البته به این نکته توجه داشته باشید که نمایندگان ما از حمایت کاملی نیز برخوردار خواهند بود. ما در ابتدا آنها را تحت آموزش قرار می‌دهیم و هیچگاه آنها را رها نخواهیم کرد.

■ ظاهراً در حال حاضر نیز چند نمایندگی را واگذار کرده‌اید. درست است؟

بله نمایندگان ما در استان‌های گیلان، مازندران و سیستان مشخص شده‌اند و در استان‌های دیگر نیز در حال گفتگو هستیم. ضمن اینکه نماینده ما در استان گیلان، آقای میرزایی نیز در اینجا حضور دارند.

■ **آقای میرزایی، با توجه به اینکه پراتیک هنوز برندی ناشناخته است، چرا اقدام به اخذ نمایندگی این پروفیل کرده‌اید و چگونه این پروفیل خاص را در استان خود جا خواهید انداخت؟**

میرزایی: با توجه به سابقه‌ای که در این زمینه دارم، با دیدن پروفیل پراتیک و کیفیت بالای آن، متوجه شدم که این پروفیل آینده بسیار خوبی خواهد داشت. ضمن اینکه با توجه به آشنایی که با مدیرعامل ایلیدار دارم، اطمینان دارم که این مجموعه مسیر رو



به رشد خود را ادامه خواهد داد و نمایندگان کاملاً می‌توانند بر پشتیبانی‌های مدیریت این مجموعه تکیه کنند. برای نمونه پس از انجام توافق، من در این مجموعه تحت آموزش‌های مختلفی قرار گرفتم. در مورد سوال دوم هم باید بگویم که هم‌اکنون در استان گیلان پروفیل‌های متعددی حضور دارند، اما به نظر من پراتیک با توجه به کیفیت فوق‌العاده و قیمت مناسبی که دارد از توان رقابتی بسیار خوبی برخوردار است.

■ آیا به صادرات هم می‌اندیشید؟

قاضی: اتفاقاً ما از همان ابتدای تولید، به صادرات فکر می‌کردیم و تمهیداتی نیز اندیشیده‌ایم. ضمن اینکه همین حالا نیز متقاضیانی از رومانی، بلغارستان، ترکمنستان و کشورهای دیگر وجود دارند که مذاکراتی با آنها انجام داده‌ایم. همچنین در نمایشگاه ایران - ترکمنستان که در سال قبل برگزار شد شرکت کردیم، و حتی با نمایندگان وزارت مسکن این کشور جلساتی داشتیم و برغم بدبینی که نسبت به یو. پی. وی. سی داشتند و دستورالعملی که مبنی بر لزوم استفاده از پنجره‌های آلومینیومی در پروژه‌های دولتی صادر کرده بودند، آنها را به استفاده از پروفیل پراتیک مجاب کردیم. حتی در یکی از این جلسات که با حضور وزیر مسکن ترکمنستان برگزار شده بود، توانستیم نظر موافق وی را جلب کنیم که به دستور ایشان مبنی بر بررسی بیشتر پراتیک انجامید. اکنون نیز در حال انجام اقداماتی در این زمینه هستیم و امیدواریم در آینده‌ای بسیار نزدیک به این مهم، یعنی حضور پراتیک در بازارهای جهانی نائل شویم.

شده عدد ۴۵ از ۵۰ را نشان داده است. البته ما از این عدد راضی نبوده و تلاش‌هایی انجام داده‌ایم که به عدد حداکثری نزدیک شویم. ضمن اینکه نمونه پروفیل پراتیک را برای بررسی بیشتر به برخی از مراکز تحقیقاتی کشور ترکیه ارسال داشتیم. آنها اصلاً باور نمی‌کردند که این پروفیل در ایران تولید شده است.

عابدینی: توجه داشته باشید که ما از بهترین مواد اولیه موجود در بازار - پودر پی. وی. سی و کلیه مواد افزودنی - استفاده می‌کنیم. برای مثال مواد افزودنی ما تولید کشورهای مانند آمریکا، آلمان و کره جنوبی است.

این نکته را نیز باید اضافه کنم که من در ۱۵ سالگی که در این صنعت مشغول به کار هستم، همواره دغدغه کیفیت پروفیل‌های یو. پی. وی. سی را داشته‌ام و همواره برایم جای سوال داشت که چگونه برخی از تولیدکنندگان بدون توجه به کیفیت، محصولات خود را روانه بازار می‌کنند. اما در این مجموعه هم من و هم مهندس قاضی، فقط به کیفیت می‌اندیشیم و فکر می‌کنم محصولی نیز که تولید کرده‌ایم، موید این ادعای من باشد. ضمن اینکه چند تن از دوستان پنجره‌ساز ما که با پروفیل‌های آلمانی کار می‌کنند، از دیدن پروفیل پراتیک بسیار خوشحال شده و اذعان کردند که این پروفیل توان رقابت با بهترین پروفیل‌های موجود را دارد و ما از این جهت بر خود می‌بالیم.

■ در اینجا می‌خواهم به‌صراحت از شما بپرسم که چه تضمینی وجود دارد پراتیک

در سال‌های بعد نیز کیفیت خود را حفظ کند؟

قاضی: پراتیک کیفیت خود را حفظ نخواهد کرد، بلکه همواره ارتقاء خواهد یافت. ما قطعا در این نقطه باقی نخواهیم ماند. از همین امروز برای فردای پراتیک برنامه داریم. ما زمین‌های اطراف کارخانه را خریداری کرده‌ایم تا به تدریج مجموعه را توسعه بدهیم. همچنین برنامه‌هایی را برای خرید دستگاه‌های پیشرفته‌تر و راه‌اندازی سیستم‌های کارتر تدوین کرده‌ایم. همانطور که گفتم، هدف ما این نبوده است که در این بازار مقداری پروفیل تولید کنیم و سودی به جیب بزنیم. ما وارد این کار شده‌ایم تا بهترین باشیم و بهترین بمانیم. مسلماً در ادامه کار، تولید ملزومات دیگری را که به افزایش کیفیت پنجره ساخته شده با پراتیک منجر خواهد شد، آغاز خواهیم کرد. برای

مثال یک پروفیل مناسب باید گالوانیزه یا گسگت مختص خود را نیز داشته باشد.

اما در عین حال به این نکته نیز اعتقاد دارم که برای حرکت در مسیر پیشرفت، باید گام‌ها را محکم برداشت. بنابراین در حال حاضر فقط به این می‌اندیشیم که پله نخست را که ساخته‌ایم مستحکم کنیم تا بتوانیم پله‌های بعدی را نیز بنا کنیم.

عابدینی: ببینید پروفیلی که ما امروز طراحی و تولید کرده‌ایم، پروفیل اکونومی ما تلقی می‌شود؛ بدین معنی که کف کیفیت ما این پروفیل است. در مراحل بعدی کیفیت ارتقاء خواهد یافت و به امید خدا پروفیلی با ضخامت ۳.۲، پنج حفره و سری ۷۰ را تولید خواهیم کرد.

■ یعنی می‌توانیم نتیجه بگیریم که پراتیک به عنوان یکی از پروفیل‌های درجه

یک وارد بازار خواهد شد. قیمت این پروفیل در چه سطحی خواهد بود؟

عابدینی: پراتیک جزو پروفیل‌های درجه یک بازار خواهد بود، اما با مدیریت هزینه‌ای که صورت دادیم قیمت این پروفیل در حدود پروفیل‌های درجه دو خواهد بود و بنابراین بسیاری از مونتاژکاران توان خرید آن را خواهند داشت.

قاضی: ضمن اینکه سیستم نمایندگی ما در سراسر کشور کمک خواهد کرد تا مونتاژکاران پراتیک را در همه جای کشور به قیمت کارخانه تهیه کنند. در واقع نماینده‌های ما و انبارهایی که در نقاط مختلف کشور احداث خواهد شد به توزیع سریع، آسان و بدون افزایش قیمت پراتیک خواهند انجامید.