



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان
با مهندس کامران حقانی؛

دکتر وین؛ نسلی نوین، تحولی نوین

اشاره

گروه صنعتی کاروانسرای نازنین، تولیدکننده انواع مقاطع پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با برند دکتر وین در کشور است. این مجموعه صنعتی در نظر دارد در هشتمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران که بهمن‌ماه ۹۵ در محل دائمی نمایشگاه‌های تهران برگزار می‌شود، از جدیدترین محصولات خود که پروفیل یو.پی.وی.سی سری ۷۷-۶ کاناله است رونمایی کند. با افزوده شدن این محصول به سبد کالایی مجموعه، از این پس پروفیل‌های تولیدی دکتر وین در سه سری WIN60 (چهار کاناله) و WIN70 (پنج کاناله) و WIN77 (شش کاناله) تولید و عرضه خواهند شد. گروه صنعتی کاروانسرای نازنین فاز اول کارخانه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی با برند دکتر وین را سال ۱۳۹۱ در منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه پیام در زمینی به مساحت ۱۷ هزار مترمربع راه‌اندازی کرد. دکتر وین با بهره‌گیری از مدرن‌ترین و پیشرفته‌ترین ماشین‌آلات هوشمند و همچنین دانش فنی متخصصان خارجی، تلاش داشته روزبه‌روز بر کیفیت محصولات خود بیفزاید و همگام با فناوری روز دنیا در این صنعت گام بردارد. دکتر وین مأموریت خود را افزایش تنوع و کیفیت در تولید و معرفی انواع محصولات قرار داده و در راستای این مأموریت خلاقیت و نوآوری را سرلوحه کار خود قرار داده است. پنجره ایرانیان در راستای معرفی صنایع برتر و مجموعه‌های فعال صنعت در و پنجره به سراغ دکتر وین رفته و با مهندس کامران حقانی، رئیس هیات مدیره گروه صنعتی کاروانسرای نازنین گفتگویی انجام داده است که در ادامه، مشروح این گپ و گفت از نظر مخاطبان نشریه می‌گذرد:

متفاوت به دلیل وجود سری قالب‌های مختلف و یا اساسا مبتنی بر نیاز بازار طراحی، تولید و عرضه می‌شوند.

● شرکت کاروانسرای نازنین به مصرف‌کنندگان پروفیل‌های دکتر وین چه خدماتی ارائه می‌دهد؟

اولین هدیه ما به مصرف‌کنندگان، کیفیت محصولات تولیدی است که با عنایت به تجربه کاری و اهتمام ویژه به تولید محصول باکیفیت، به مصرف‌کننده عزیز در سراسر کشور ارائه می‌شود. ضمانت محصولات تولیدی توسط بیمه ایران (بیمه مسئولیت کالا) و تعویض کالای تولیدی در صورتی که در مراحل تولید مشکل داشته باشد، ویژگی دیگری از خدمات پس از فروش ما به شمار می‌رود.

● شرکت‌ها برای دریافت نمایندگی پروفیل‌های دکتر وین چه ویژگی‌هایی باید داشته باشند؟

روش کار ما در زمینه فروش محصولات خود در سراسر کشور، فروش به نمایندگی‌های استانی است. نمایندگان استانی بایستی از امکانات لازم مانند انبار، پرسنل فروش، بازارباز و کارشناسان خدمات پس از فروش بهره‌مند باشند.

● آیا بر نحوه کار مونتاژکاران خود نظارت دارید و اگر مصرف‌کننده نهایی اعتراضی داشته باشد، آیا رسیدگی می‌کنید؟

نظارت قطعا وجود دارد هم توسط نمایندگان فروش هم توسط مدیریت فروش شرکت که با اعزام اکیپ‌های فنی مراحل ساخت و نصب مورد بررسی قرار گرفته و در صورت نیاز،

● درباره پیشینه و وضعیت کنونی شرکت کاروانسرای نازنین توضیح دهید.

بنای این مجموعه تولیدی از سال ۱۳۸۹ آغاز شده و در بهمن‌ماه ۱۳۹۱ پس از فراهم آوردن امکانات تولید، شامل ماشین‌آلات و تجهیزات لازم و نصب و راه‌اندازی، شروع به فعالیت کرده است. هم‌زمان با شروع فعالیت‌ها، از برند تولیدی دکتر وین با پروفیل‌های سری ۶۰ و ۷۰ رونمایی شد و تا به امروز نیز در زمینه بهینه پروفیل‌های یو.پی.وی.سی فعالیت داریم. در حال حاضر نسبت به زمان شروع به کار در سال ۱۳۹۱، حدود صد در صد به ظرفیت تولید اضافه شده است. مجموعه تولیدی دکتر وین با ایجاد ظرفیت جدید و با افزایش تعداد برندهای خود به دنبال سهم بیشتری از بازار مصرف داخلی است.

● پروفیل‌های دکتر وین از چه ویژگی‌ها و مزیت‌هایی برخوردار هستند؟

پروفیل تولیدی ما علاوه بر اینکه مطابق استانداردهای روز دنیا و ایران در حال تولید است، به‌صورت مداوم نیز در حال افزایش روند کیفی محصولات تولیدی خود هستیم. دکتر وین ضمن رعایت حقوق مصرف‌کننده، تمامی نظرات سازنده مصرف‌کنندگان محصولات خود را مدنظر قرار داده و درواقع به صدای مشتری اهمیت خاصی می‌دهد.

● در مورد برندهای دیگر خود توضیح دهید. این برندها با دکتر وین چه تفاوت‌هایی دارند؟

مجموعه ما با داشتن آزمایشگاه مجهز و به‌روز در کارخانه، تمامی مراحل تولید را زیر نظر دارد به همین دلیل، برندهای دیگری که در شرکت تولیدی ما، تولید و به بازار مصرف عرضه می‌شوند از قابلیت‌ها و ویژگی‌های برند دکتر وین بهره‌مند هستند. برندهای

و به بازار مصرف روانه می‌کنند که بایستی با این تیپ از تولیدکنندگان برخورد مناسب انجام شود. مورد دیگر، واردات بی‌رویه محصولات یو.پی.وی.سی است که متأسفانه واردکنندگان فقط به منافع کوتاه‌مدت خود می‌اندیشند و هیچ‌گونه ضمانتی برای محصولات وارداتی آنها در کشور وجود ندارد و بعد از فروش هم هیچ‌گونه مسئولیت مدنی متوجه فروشنده آنها نیست. قیمت تمام‌شده محصولات تولیدی در کشور معلوم است ولی کالای وارداتی از کشورهای دیگر که معمولاً فاقد کیفیت‌های مورد نظر مصرف‌کننده نیز هستند باقیمت بالاتر فروخته می‌شوند. جلوگیری از واردات بی‌رویه و افزایش حقوق و عوارض قانونی گمرکی، می‌تواند به تولیدکننده داخلی کمک شایانی کند.

● ترویج و همگانی شدن تولید پنجره تیپ چه نتایجی در بر خواهد داشت؟ آیا این سیاست می‌تواند به‌عنوان راهکاری برای سروسامان دادن به وضعیت صنعت پنجره سازی مطرح باشد؟

همان‌طور که می‌دانید تنوع نژادی و فرهنگ و آداب زندگی در هر کشور متفاوت است و این تفاوت بر نحوه استفاده از محصولات و کالاهای مصرفی نیز تأثیرگذار است. پنجره تیپ در بعضی از کشورهایی که سابقه طولانی در استفاده از پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی دارند، در حال استفاده و بهره‌برداری است ولی به نظر می‌رسد در کشور ما با توجه به تنوع نژادی و شرایط فرهنگی این مهم تا سال‌های آینده به نتیجه نخواهد رسید.

● به نظر شما وجود پنجره‌سازهای بی‌شناسنامه در بی‌اعتبار کردن این صنعت چقدر تأثیر دارند؟

متأسفانه در این صنعت به نسبت صنایع دیگر، کنترل و نظارت دقیقی بر سازندگان وجود ندارد و برخی افراد با داشتن سرمایه کم و بدون آموزش، تجربه و مهارت مناسب وارد کار شده و باعث خراب کردن بازار و بی‌رونی آن می‌شوند. بایستی دوستان ما در صنعت ساخت در و پنجره کنترل و نظارت بیشتری اعمال کنند و از چنین تولیدکنندگانی شکایت کرده و جلوی فعالیت آنان را بگیرند. همان‌گونه که در مرحله ساخت پروفیل در کارخانه‌های تولیدی رعایت استانداردهای تولید اجباری است، برای ساخت اصولی در و پنجره یو.پی.وی.سی دوجداره هم باید استانداردهای لازم رعایت شود. باید با همکاری ادارات کل استاندارد در استان‌ها و کمک فنی اتحادیه‌های مربوطه، بازدیدهای دوره‌ای از کارگاه‌ها انجام شود و آن تعداد از سازندگان را که بی‌توجه به اصول استاندارد اقدام به ساخت در و پنجره می‌کنند مورد بازخواست قرار داد.

● شرایط فعلی و آینده بازار در و پنجره‌های دوجداره را چگونه می‌بینید؟
متأسفانه شرایط فعلی بازار در خصوص تولید و فروش بسیار تأسف‌برانگیز است و در این صنعت هیچ‌گونه حمایتی از تولیدکننده به عمل نمی‌آید. یکی از پیوست‌های صنعت ساختمان استفاده از تولیدات امثال ماست ولی زمانی که بازار مسکن عملاً راکد است، رکود در صنایع مرتبط نیز وجود دارد. عرضه و فروش پودر پی.وی.سی که مهم‌ترین عناصر تولیدی پروفیل یو.پی.وی.سی است در طول ده ماه گذشته شاهد فراز و نشیب‌های مختلفی بوده و قیمت بورس این محصول به نسبت اسفندماه سال گذشته از افزایش حدوداً هفتاد درصدی رنج می‌برد. در این وضعیت با توجه به رشد قیمت دلار و افزایش قیمت از سوی واردکنندگان داخلی برای تأمین اقلامی مانند تیتان و... متأسفانه این صنعت بدون حامی و پشتیبان به فعالیت خود ادامه می‌دهد. به دلیل رکود صنعت ساختمان در طول دو سال گذشته، نه‌تنها ما نتوانستیم افزایش قیمتی متناسب با وضعیت بازار داشته باشیم، بلکه مجبوریم فقط برای بودن در بازار و جلوگیری از ورشکستگی تن به ادامه کار دهیم.

در صورت رونق بازار مسکن امکان رونق بازار فروش محصولات ما نیز وجود دارد در غیر این صورت، همان‌گونه که اکنون تعداد زیادی از همکاران تولیدکننده مجبور شده‌اند کارخانه خود را ببندند، ممکن است تعداد بیشتری به این جمع اضافه شوند و باعث بیکاری کارگران و وخامت اوضاع شوند. هرگونه سیاست‌گذاری مسئولان در رده‌های بالای سیاست‌گذاری کشور، بدون توجه به نظرات دوستان ما در این صنعت، باعث تشدید بیشتر این روند و به‌ناچار، بیکاری و تعطیلی آن خواهند شد. سیاست اقتصاد مقاومتی باید با قدرت اجرا و از ورود اقلام مشابه تولید داخل جلوگیری و به این صنعت پایه در ساختمان بها و ارزش بیشتری داده شود. اهتمام به تولید داخل باعث می‌شود کارگران ایرانی به کار گمارده شده و اشتغال به‌عنوان مهم‌ترین نیاز امروز کشور محقق شود. به امید فردایی بهتر و سرفرازی برای ملت ایران.

آموزش‌های لازم نیز در محل به مونتاژکاران ارائه می‌شود. هرگونه اعتراض مصرف‌کننده سریعاً در بخش خدمات بعد از فروش شرکت مورد رسیدگی قرار گرفته و در صورت نیاز نسبت به رفع مشکل و جبران خسارت حتی تا تمویض کامل پنجره اقدام می‌شود.

● برای بهره‌گیری از دانش و فناوری روز چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

مجموعه تولیدی ما در طول چند سالی که از فعالیت آن می‌گذرد بر مدار بهره‌مندی از امکانات و فناوری روز حرکت کرده و در حال حاضر بسیاری از نیازمندی‌های خود را راساً در داخل کشور تولید می‌کنیم و وابستگی به خارج از کشور را در مجموعه خود به حداقل رسانده‌ایم. ضمن این که استفاده از ماشین‌آلات جدید، به‌کارگیری روش‌های متنوع و آزموده شده تولید و استفاده از تجربه تولید در دنیا نمونه‌ای از فعالیت‌های ما برای بهره‌مندی از فناوری مدرن ساخت و تولید پروفیل یو.پی.وی.سی است.

● دکتر وین حضور نمایشگاهی پررنگی در سراسر کشور دارد. هدف شما از شرکت در نمایشگاه‌های مختلف کشور چیست؟

مجموعه تولیدی ما اعتقاد دارد زمانی که ما از کیفیت محصولات تولیدی خود مطمئن هستیم می‌توانیم در نمایشگاه‌های مختلف استانی شرکت کرده و محصولات خود را به پوته نقد و بررسی گذشته و مشتریان را با ویژگی‌های محصول تولیدی خود آشنا کنیم. فعالیت‌های این مجموعه فقط حضور در نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران نبوده و با بهره‌مندی از توانایی‌های نمایندگان استانی در نمایشگاه‌های تخصصی استان‌ها نیز شرکت کرده‌ایم که خوشبختانه این موضوع تاکنون تأثیر مناسبی بر روند آگاهی‌رسانی به مصرف‌کنندگان داشته است.

● اخیراً شاهد حضور محصولات مختلف شرکت کاروانسرای نازنین در نمایشگاه‌های خارجی بوده‌ایم؛ آیا حضور در این کشورها موفق بوده است و صادراتی به این کشورها داشته‌اید؟

یکی از سیاست‌های اصولی ما پرداختن به شعار «بزرگ‌ترین واحد تولیدی در ایران و بهترین در دنیا» است. در راستای تحقق این شعار، ما در طول سال جاری و سال گذشته در اکثر نمایشگاه‌های کشورهای همسایه شرکت کردیم. با عنایت به فعالیت بخش صادرات شرکت، در حال حاضر دفتر و نمایندگی فروش در کشور افغانستان برپا شده است و با انجام تبلیغات تلویزیونی، حضور پررنگی در آن کشور داریم. کشوری که تاکنون فقط پروفیل‌های تولیدی ترکیه و چین در بازار آن نقش آفرینی می‌کرده است، حالا با محصولات تولیدی جمهوری اسلامی ایران آشنا شده و این محصولات در بخش‌های مختلف صنعتی و ساختمانی آن کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد.

● به نظر شما، برای تولید یک پنجره استاندارد، چه عوامل و فاکتورهایی باید مورد توجه قرار بگیرند؟

طبعاً استفاده از مواد اولیه مناسب در تولید پنجره نقش بسزایی دارد، ضمن اینکه نقش انسانی یعنی سازندگان و مونتاژکاران نیایستی در این راستا فراموش شود. ضرب‌المثلی وجود دارد که می‌گوید: پارچه خوب در دست خیاط بد، باعث نتیجه (کت‌وشلوار) بد می‌شود. بر همین اساس مواد اولیه خوب (پروفیل و یراق‌آلات) به‌اضافه سازنده خوب (مونتاژکاران) و همچنین نصب صحیح می‌تواند عوامل موثر در ساخت یک پنجره مناسب و استاندارد باشند.

● برای جلوگیری از ورود پنجره‌های نامرغوب به بازار چه راهکارهایی وجود دارد؟

آموزش پرسنل سازنده در کارگاه‌های تولید در و پنجره و پافشاری بر رعایت استانداردهای موجود در ساخت در و پنجره، راهکار مهمی است که بایستی با نظارت اتحادیه مربوطه به انجام برسد. در این زمینه شرکت‌های تولیدی پروفیل هم می‌توانند نقش آفرین باشند.

● فکر می‌کنید چه عواملی باعث می‌شود محصولات بی‌کیفیت در بازار توزیع گردد؟

دلیل اصلی توزیع و فروش محصولات بی‌کیفیت در بازار، عدم پایداری به منشور رعایت حقوق مصرف‌کننده، سودجویی در بازار تولید و شاید هم نتیجه بی‌تجربگی تولیدکنندگان در و پنجره باشد. متأسفانه در حال حاضر تعداد انگشت‌شماری از تولیدکنندگان خود را از تیغ استاندارد ایران پنهان ساخته‌اند و با عدم رعایت استانداردهای لازم، در و پنجره تولید کرده