

# syndej

Zarin Bana Parsian Production Company

تولید کننده انواع پروفیل های J.P.V.C



مهندس دستمالچی، مدیرعامل شرکت پنجره عایق کویریزد در گفتگو با پنجره ایرانیان

## نظارت بر کیفیت با تشکیل اتحادیه صنفی تقویت شود

اشاره: مهندس دستمالچی مدیرعامل شرکت پنجره عایق کویریزد از چهره‌های شناخته شده صنعت در و پنجره دوجداره یوپی‌وی‌سی ایران به ویژه در شهرهای کویری ایران از جمله در استان یزد است. او که در ساخت در و پنجره از پروفیل ایرانی با نشان «سیندژ» استفاده می‌کند، در گفتگو با خبرنگار پنجره ایرانیان، از استقبال مردم مناطق کویری ایران از پنجره‌های دوجداره سخن می‌گوید و حمایت دولت از تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران برای تسهیل در واردات ماشین‌آلات و مواد اولیه را ضروری می‌داند. مهندس دستمالچی که فعالانه و مسوولانه به دنبال این است تا با کمک دیگر شرکت‌ها و افراد شناخته شده این صنعت، شکل‌گیری اتحادیه صنفی سراسری را شاهد باشد، می‌گوید: برخی تصورشان این است که در و پنجره یوپی‌وی‌سی هم مثل آلومینیوم ساده است، اما واقعیت این است که هم تکنولوژی ماشین‌آلات، هم نحوه ساخت و هم نحوه نصب در و پنجره یوپی‌وی‌سی متفاوت‌تر و دشوارتر است و نباید افرادی به دلیل جذابیت‌های ظاهری یا به دلیل عدم شناخت و آموزش کافی با این تلقی که فعالیت در این صنعت سودآوری بالایی دارد، وارد این عرصه شود که در نهایت هم خودشان زیان می‌بینند و هم به بازار آسیب می‌رسانند. گفتگو با مدیرعامل شرکت پنجره عایق کویریزد را بخوانید:

از تحقیقات گسترده و کسب اطلاعات لازم به این نتیجه رسیدم که برای ماندگاری در بازار و پیشرفت در این صنعت، پروفیل سیندژ گزینه مطلوبی است و حدود دو سال و نیم است که از پروفیل ایرانی سیندژ استفاده می‌کنیم که البته رضایت بالایی مشتریان را به همراه داشته است.

■ شما با برند وکا که برند شناخته شده‌ای است، کار کرده‌اید و الان از یکی از برندهای شناخته شده و معتبر ایرانی استفاده می‌کنید. الان

■ ابتدا از فعالیت خودتان در این صنعت بگویید و اینکه چرا سراغ پروفیل ایرانی سیندژ رفتید؟

شرکت پنجره عایق کویریزد، حدود چهار سال پیش تولید در و پنجره یوپی‌وی‌سی را با استفاده از پروفیل وکای آلمان و براق‌آلات لینگا شروع کرد. اما به واسطه نوسانات ارزی و دشواری‌های خرید پروفیل با کیفیت وکای آلمان، مصمم شدیم تا از پروفیل‌های تولید کشورمان استفاده کنیم که در کیفیت و رعایت استانداردها با پروفیل‌های روز دنیا رقابت کند. پس

قیمت مواد اولیه و ماشین‌آلات افزایش یابد که همین مساله بر هزینه تولید افزوده است. اینجاست که دولت باید به تولیدکننده کمک کند و دست تنهانش نگذارد. ما الان ماشین‌آلات روز دنیا را وارد کشور کرده‌ایم و در حال راه‌اندازی آن هستیم. اما اگر بازگشت سرمایه را در نظر بگیرید، مشخص می‌شود که تولیدکننده انتظار دارد که دولت حمایت‌اش کند و تسهیلاتی را برای ورود ماشین‌آلات و یا مواد اولیه خارجی که در داخل تولید نمی‌شود، در نظر بگیرد. از سوی دیگر باید هزینه ساخت را در پروژه‌های مسکن مهر اصلاح کنند در غیر این صورت بازار غیررقابتی و بی کیفیت خواهد شد و رقابت نه بر سر کیفیت برتر که بر سر قیمت پایین‌تر شکل می‌گیرد که به سازندگان خوشنام و کیفی‌ساز ضربه می‌زند.

■ **اما آسیب دیگری که برخی سازندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران مطرح می‌کنند تولد زودهنگام و ناقص برخی کارگاه‌های تولیدی و مرگ زودرس و تدریجی آنهاست. از نظر شما علت این رویش‌ها و ریزش‌های آسیب‌رسان به صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی چیست؟**

متأسفانه به خاطر اینکه در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران تاکنون اتحادیه نداشته است تا بر فعالیت سازندگان در و پنجره یو پی وی سی و کیفیت نظارت داشته باشد برخی تصورشان این است که در و پنجره یوپی‌وی‌سی هم مثل آلومینیوم ساده است، اما واقعیت این است که هم تکنولوژی ماشین‌آلات، هم

**کیفیت پروفیل‌های تولید داخل را نسبت به پروفیل‌های خارج چگونه می‌بینید؟**

بگذارید منصفانه قضاوت کنیم و به مقایسه کیفیت پروفیل‌های داخلی و خارجی بپردازیم. اولاً سابقه تاسیس خط تولید پروفیل در ایران و دیگر کشورها را باید در نظر بگیریم و بعد به ارزیابی سطح استانداردهای فنی روی آوریم. قطعاً هیچ کدام از پروفیل‌های داخلی نمی‌تواند در کیفیت و استاندارد به سطح استاندارد و کیفیت وکای آلمان در کوتاه مدت برسد. شما ببینید یک کارخانه‌ای مثل وکا حدود ۱۰۰ خط تولید پروفیل دارد، مجهز به یک آزمایشگاه کامل و دیجیتال است که در ایران فقط ما یک آزمایشگاه دیجیتال داریم که رتبه آن از آزمایشگاه وکای آلمان پایین‌تر است و این تنها آزمایشگاه تخصصی کشور است که در اختیار مرکز تحقیقات ساختمان قرار دارد. با این حال کیفیت پروفیل‌های تولید داخل با در نظر گرفتن سابقه کوتاه فعالیت واحدهای تولیدی ایران، قابل دفاع و اطمینان‌بخش است و به راحتی می‌توان به این نتیجه رسید که از حیث کیفیت و رعایت الزامات فنی از بسیاری پروفیل‌های وارداتی به کشور برتری محسوسی دارند. نکته مهم‌تر اینکه به دلیل نوسانات نرخ ارز، قیمت پروفیل خارجی بسیار بالاتر است و سازندگان در و پنجره به سختی می‌توانند رقابت کنند چرا که هزینه تولید در و پنجره افزایش یافته است. مهم این است که ما با استفاده از پروفیل‌های ساخت داخل و حساسیت به خرج دادن بر روی انتخاب پروفیل‌ها از حیث

# Syndej

نحوه ساخت و هم نحوه نصب در و پنجره یوپی‌وی‌سی متفاوت‌تر و دشوارتر است و نباید افرادی به دلیل جذابیت‌های ظاهری یا به دلیل عدم شناخت و آموزش کافی با این تلقی که فعالیت در این صنعت سودآوری بالایی دارد، وارد این عرصه شوند که در نهایت هم خودشان زبان می‌بینند و هم به بازار آسیب می‌رسانند.

■ **فکر می‌کنید مردم تا چه حد نسبت به در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی شناخت دارند؟**

الان با توجه به تبلیغاتی انبوهی که انجام شده، مردم تقریباً در و پنجره یوپی‌وی‌سی را می‌شناسند و دیگر نیازی به تبلیغات دربارہ پنجره‌های یوپی‌وی‌سی نیست، ولی اگر خوب عمل نشود و کیفیت بد باشد، این اثر معکوس دارد و همان مشتری‌های یوپی‌وی‌سی برمی‌گردند به سمت پنجره‌های دیگر.

کیفیت می‌توانیم زمینه رقابت سالم و شفاف در سطح تولید را فراهم کنیم

■ **شما تقریباً در یک منطقه گرم و خشک ایران فعالیت دارید. استقبال مردم از در و پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی در مناطق کویری به ویژه استان یزد چگونه است؟**

استقبال در شهرهای کویری ایران از پنجره‌های دوجداره بالاست، علت هم مشخص است، چون میزان آلودگی ناشی گرد و خاک و سرما زیاد است و به دلیل شرایط آب و هوای مناطق کویری نوسان هوا در طول شبانه‌روز بسیار متفاوت است، چون رطوبت کم است و به همین علت اختلاف دما خیلی زیاد است. به نظرم بازار ساخت در و پنجره در مناطق کویری بسیار رقابتی است و الان همه سراغ کیفیت برتر و مزیت‌های بیشتر هستند

■ **به عنوان یکی از فعالان شناخته شده ساخت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران، فکر می‌کنید صنعت در و پنجره ایران با چه مشکلاتی مواجه است؟**

به نظرم باید مشکلات را دسته‌بندی کرد، نوسانات نرخ ارز باعث شده تا