

گفتگوی اختصاصی پنجره‌ایران با مدیر عامل گروه تولیدی بازرگانی کارا!

کارا، تلفیق کارآمدی و کارآفرینی

دوجداره و یوپی‌وی‌سی تک‌سر و دوسر، فول اتومات و همچنین ارائه خدمات فنی و تامین قطعات کلیه ماشین‌آلات داخلی و وارداتی فعالیت می‌کند.

مهم‌ترین الزامات فنی که برای تولید ماشین‌آلات دروپنجره و شیشه دوجداره استاندارد باید رعایت شوند چیست؟ مجموعه کارا و محصولاتش در این زمینه تاکنون چه استاندارد یا گواهینامه‌هایی را دریافت کرده‌اند؟

تولید هر محصول در نتیجه به‌کار بردن قطعات و لوازم باکیفیت و وجود نقشه تولید دقیق همراه با دانش فنی مهندسان طراح و نیروهای متخصص در بخش تولید و مونتاژ است. گروه کارا بر پایه الگوی استاندارد تولید در همه بخش‌های ذکر شده با دقت و حساسیت بسیار ورود کرده و همه مراحل تولید با دقت بالا توسط مهندس بخش کنترل کیفیت مورد بررسی قرار می‌گیرد. گروه تولیدی بازرگانی کارا در طی این سال‌ها موفق به دریافت گواهینامه‌های بسیاری در زمینه تولید، طراحی، مونتاژ و رضایتمندی از سازمان‌های معتبر بین‌المللی شده است.

ارائه بیمه‌نامه، گارانتی و خدمات پس از فروش محصولات کارا به چه صورت انجام می‌گیرد؟

گروه تولیدی بازرگانی کارا تنها مجموعه‌ای در کشور است که دارای ضمانت‌نامه معتبر سه ستاره به معنای واقعی است.

از جمله مزایای این ضمانت‌نامه که به مدت ۱۸ ماه اعتبار دارد می‌توان به بدون قید و شرط بودن این ضمانت‌نامه اشاره کرد. خدمات پس از فروش این مجموعه نیز به مدت ۳۰ سال اعتبار دارد.

در مورد نحوه ارائه خدمات تعمیرات و همچنین خریدوفروش ماشین‌آلات نو و دست‌دوم در مجموعه کارا توضیح دهید.

گروه کارا در بخش بازرگانی خود دارای واحد خریدوفروش ماشین‌آلات دوجداره و یوپی‌وی‌سی است. در این واحد انواع برندهای معتبر داخلی و خارجی به‌صورت دست‌دوم موجود است. در واحد خدمات فنی و اورهال گروه کارا، ماشین‌آلات دست‌دوم به‌صورت کاملاً تخصصی و حرفه‌ای با نهایت دقت توسط متخصصان مربوطه مورد سرویس قرار گرفته و تا حدی نسبت به این موضوع اطمینان خاطر وجود دارد که کلیه محصولات دست‌دوم در گروه تولیدی بازرگانی کارا دارای ضمانت‌نامه کتبی بابت سلامت و عملکرد هستند.

نحوه فعالیت در بازار داخل کشور و اعطای نمایندگی در گروه تولیدی بازرگانی کارا چگونه است؟ در حال حاضر چه تعداد نماینده در سراسر کشور دارید؟

در گروه تولیدی بازرگانی کارا، تولید به‌صورت متمرکز در کارخانه اصلی انجام شده و دفتر مرکزی کارخانه نیز در همان محل مستقر است. این مجموعه در سراسر کشور بالغ بر ۲۰ دفتر نمایندگی داشته که همگی فعال و برقرار هستند. این مجموعه همچنین در شهر استانبول و سلیمانیه دارای دفتر و نمایندگی است.

گروه تولیدی بازرگانی کارا در زمینه توسعه بازار و فعالیت در بازارهای منطقه‌ای و صادرات محصولاتش به خارج از کشور برنامه‌ای دارد؟

این مجموعه سالانه بیش از ۲۵۰ کارگاه تولیدی را در سراسر کشور راه‌اندازی می‌کند و از سال ۸۸ تاکنون بالغ بر ۱۷۵۰ کارخانه کوچک و بزرگ در کشور راه‌اندازی کرده است. همچنین این مجموعه در حال حاضر به بازار دو کشور ترکیه



اشکواره:

گروه تولیدی بازرگانی کارا از جمله تولیدکنندگان داخلی ماشین‌آلات ساخت و مونتاژ دروپنجره و شیشه دوجداره است که فعالیت خود را از سال ۱۳۸۸ آغاز کرده است. این مجموعه هم‌اینک با توان تجهیز و راه‌اندازی بیش از ۲۵۰ کارگاه تولیدی دروپنجره در سال نقش مهمی در ایجاد اشتغال و پویایی این صنعت ایفا می‌کند. نشریه پنجره‌ایران به‌منظور معرفی این مجموعه و آشنایی هرچه بیشتر مخاطبان گفتگویی با سید عارف ساداتی، مدیرعامل گروه تولیدی بازرگانی کارا انجام داده که مشروح این گپ‌وگفت را در ادامه با هم می‌خوانیم:

برای آشنایی بیشتر مخاطبان نشریه ابتدا مختصری پیرامون تاریخچه تاسیس و فعالیت گروه تولیدی بازرگانی کارا توضیح دهید. گروه تولیدی بازرگانی کارا در سال ۱۳۸۸ در زمینه تولید انواع ماشین‌آلات مدرن شیشه دوجداره و ماشین‌آلات یوپی‌وی‌سی، خریدوفروش، تعمیرات، سرویس و اورهال انواع ماشین‌آلات معتبر وارداتی در دو بخش شیشه دوجداره و یوپی‌وی‌سی تاسیس شده است. در حال حاضر ظرفیت تولید این مجموعه راه‌اندازی و تجهیز بیش از ۲۵۰ کارگاه در سال است که با به‌کارگیری ۴۰ نفر به‌صورت مستقیم و بیش از ۱۲۰ نفر به‌صورت غیرمستقیم مشغول فعالیت است. فاز یک گروه تولیدی بازرگانی کارا به نشانی ساری کمربندی شرقی و فاز دو مجموعه نیز در شهرک صنعتی شماره یک ساری در زمینی به مساحت ۲۵۰۰ مترمربع واقع شده است.

گروه تولیدی بازرگانی کارا در حال حاضر چه محصولات و خدماتی به بازار دروپنجره کشور عرضه می‌کند؟

گروه تولیدی بازرگانی کارا در زمینه تولید و عرضه انواع ماشین‌آلات شیشه



و عراق راه یافته و با یاری خدا و بر پایه تلاش و پشتکار نیروهای زحمتکش فعال در مجموعه، در حال گذر از مرزها و دستیابی به بازار کشورهای منطقه است. این مجموعه در نظر دارد به واسطه ارتقا سطح کیفی و کمی محصولات خود و با حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی، محصولات خود را به‌عنوان کالای ایرانی، در معرض دید جهانیان قرار داده و در این مسیر ضمن توسعه و گسترش خود، پرچم ایران را در بازارهای جهانی به اهتزاز درآورد.

در حال حاضر صنعت تولید ماشین‌آلات دروپینچره و شیشه دوجداره کشور در چه سطحی قرار دارد و آیا از نظر کمی و کیفی توانایی رقابت با محصولات مشابه ترک و اروپایی را دارد؟

هر مجموعه‌ای با فلسفه و ماهیت از پیش تعیین‌شده به عرصه تولید ورود می‌کند. متأسفانه در سال‌های اخیر با توجه به وضعیت اقتصادی نامناسب، قدرت خرید کاهش یافته و همین امر موجب شده تا اکثر تولیدکنندگان به سمت کاهش هزینه‌های تولید و در ادامه، کاهش کیفیت گرایش پیدا کنند. ولی در گروه تولیدی بازرگانی کارا، با توجه به فلسفه وجودی این مجموعه، حفظ کیفیت برای تولید در اولویت قرار داشته و خط قرمز این مجموعه عبور از خط استاندارد است. لذا در طی این سال‌ها ما همواره ضمن ارتقاء کیفیت، جهت همدردی با مشکلات اقتصادی خریداران از سود خود کاسته‌ایم ولی از کیفیت هرگز. در حال حاضر محصولات تولیدی این مجموعه به لحاظ کیفی و طراحی مورد استقبال و توجه بسیاری از شرکت‌های خارجی از کشورهایی نظیر ترکیه، عراق، لبنان، سوریه و امارات متحد عربی قرار گرفته که در آینده بسیار نزدیک با افزایش و گسترش خط تولید، کانال صادرات به این کشورها ایجاد می‌شود.

مواد اولیه مورد نیاز شما چه میزان از داخل و چه میزان از خارج تامین می‌شود؟ محدودیت و مشکلات مربوط به واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات در چند سال اخیر، تاثیری بر بازار فروش و فعالیت شما داشته است؟

مایه افتخار نیست که بگوییم بیش از ۹۰ درصد قطعات و لوازم محصولات تولیدی کارا وارداتی هستند ولی با توجه به الگوی ساختاری و استاندارد موجود، کلیه قطعات و لوازم مورد استفاده در مجموعه کارا، درجه یک و از برندهای معتبر وارداتی هستند. لازم به ذکر است که حدود ۳۰ درصد لوازم وارداتی را بخش بازرگانی خارجی مجموعه کارا وارد کرده و مابقی اقلام وارداتی از نمایندگی‌های رسمی داخل کشور تامین می‌شوند.

مهم‌ترین مشکلات فعلی فعالیت تولیدی در مجموعه کارا چیست؟

در حال حاضر یکی از مشکلات اساسی مجموعه‌های تولیدی که دغدغه حفظ

و ارتقا کیفیت محصولات خود را دارند، مقابله با افزایش قیمت‌ها و وجود نوسانات ارزی است. ما در سال‌های اخیر لطمه و خسارت بسیاری از این موضوع را تجربه و تحمل کردیم. یکی از موضوعات اساسی در این مورد، وجود انتظارات تورمی بازار است که همواره با ایجاد شوک قیمتی مضاعف موجب بی‌ثباتی در قیمت‌ها و در نتیجه وجود شکاف بین قیمت‌های تمام‌شده و هزینه‌های پیش‌بینی شده می‌شود.

شیوع و بروس کرونا چه تاثیری بر روند فعالیت مجموعه شما داشته

و چه تمهیداتی برای مقابله با این مشکل به کار بسته‌اید؟

ویروس کرونا با ورود خود اقتصاد کل جهان را به چالش کشید. کاهش ارتباطات حضوری، تعطیلی‌های مکرر، کاهش نیروهای کاری و... همه این موارد موجب ایجاد وقفه در خط تولید و کاهش عرضه، رکود تورمی و بسیاری از معضلات دیگر شده است. از جمله اقدامات انجام‌شده جهت مواجهه با این مسئله می‌توان به ایجاد فضایی کاملاً ایزوله و مجهز به سیستم ضد عفونی اتوماتیک، ایجاد شرایط خرید اینترنتی، رعایت کلیه پروتکل‌های بهداشتی، ایجاد شرایط عقد قراردادهای غیرحضوری و... اشاره کرد.

