

# در گفت‌وگو مدیرعامل ماشین‌سازی نجاتی مطرح شد:

## دستگاه‌های ماشین‌سازی نجاتی

### را با نشان فیرات‌ماک بشناسید

#### اشاره

پنجره‌ایرانیان: توان فنی و مهندسی در ایران به نقل از متخصصان، توان بسیار خوبی است. سال‌ها پیش در مجموعه دولت، بر اساس همین توان، بحثی بسیار جدی با عنوان صادرات خدمات فنی و مهندسی مطرح شد. حالا سال‌ها پس از آن روزها وقتی پای صحبت و درد دل یکی از تولیدکنندگان ماشین‌آلات می‌نشینیم گله‌اش از این است که در بخش صادرات این حوزه، موانعی وجود دارد. آقای نجاتی که مدیرعامل ماشین‌سازی نجاتی است، وقتی صحبت از مشکلات می‌شود، بی‌هیچ مقدمه‌ای به واردات بی‌رویه ماشین‌آلات، اشاره می‌کند. نکته بسیار مهمی که مدیرعامل ماشین‌سازی نجاتی به آن اشاره می‌کند این است که: یکی از دستگاه‌هایی که برای صنعت در و پنجره تولید کرده‌ایم، دستگاه دوکله یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم است؛ دستگاه‌هایی که کار ویژه‌شان، جوش و برش است. نمایشگاه صنعت در و پنجره، فرصتی بود تا با برخی از تولیدکنندگان و فعالان صنعت در و پنجره، در بخش‌های مختلف، به گفت‌وگو بنشینیم و بخشی از مشکلات آنها را بشنویم. در یکی از روزهای برپایی نمایشگاه در غرفه ماشین‌سازی نجاتی حاضر شدیم، شرکتی که دو برادر (عادل نجاتی و مصطفی نجاتی) در زمینه ساخت ماشین‌آلات مختلف، فعالیت می‌کنند. شرح گفت‌وگوی خبرنگار پنجره ایرانیان، با عادل نجاتی، مدیرعامل ماشین‌سازی نجاتی در ادامه آمده است:



زنجیره موضوع ادامه پیدا می‌کند و نمایشگاه هم به دلیل همین نوسانات و رکود به طور طبیعی خلوت‌تر از سنوات قبل است.

**نمایشگاه به طور طبیعی مکانی است که تولیدات در معرض دید عموم قرار می‌گیرند. در این دوره با چه محصولاتی در نمایشگاه حاضر شدید؟**

دستگاه‌های ما به طور عمومی مربوط به ساخت و در و پنجره با پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی و آلومینیومی است. در این نمایشگاه انواع ماشین‌آلاتی که در این زمینه مورد استفاده قرار می‌گیرند در معرض دید قرار گرفته‌اند. ضمن

**این دوره از نمایشگاه در و پنجره چطور برگزار شد؟**

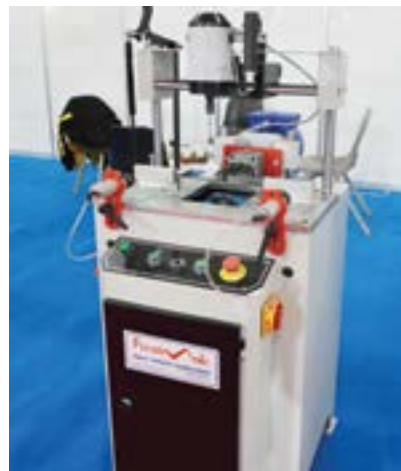
به نظر من این نمایشگاه مانند دوره‌های قبل نبود. دست کم به عنوان فردی که تمام ساعات نمایشگاهی در این محل حاضر بودم، تصورم این است نمایشگاه بازدیدکنندگان کمتری نسبت به سنوات قبل داشت.

**تحلیل از این موضوع دارید که چرا نمایشگاه امسال خلوت‌تر بود؟**

این موضوع طبیعی است. وقتی بازار خرید و فروش مسکن، راکد باشد به همان ترتیب بازار ساخت و ساز هم ساکن خواهد بود و به همین ترتیب مثل یک

**اگر امکان دارد کمی درباره غرفه‌ای که در آن حاضر هستیم، توضیح دهید...**

این غرفه، غرفه ماشین‌سازی نجاتی است. غرفه شرکتی که در زمینه ساخت ماشین‌آلات و دستگاه‌های مختلف به ویژه ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم مورد استفاده قرار می‌گیرد. ما در این دوره در نمایشگاه حاضر شدیم تا بتوانیم بخشی از دستگاه‌هایی را که مورد استفاده صنعت در و پنجره است، در معرض نمایش اهالی صنعت قرار دهیم. به همین منظور در نمایشگاه‌های مختلفی حضور پیدا می‌کنیم و به طور ویژه در نمایشگاه تهران در دوره قبل هم شرکت کرده بودیم.





هستند، وارد می‌شود و از طرف دیگر دستگاه کامل به عنوان پایان خط تولید، خارج می‌شوند. در ماشین‌سازی نجاتی ما دستگاه‌ها را بسته به زمان سفارش مشتریان تحویل می‌دهیم برخی در لحظه ماشین را نیاز دارند و برخی در زمان طولانی‌تر اما ما این آمادگی را داریم که با توجه به خواست آنها عمل کنیم.

**ماشین‌سازی‌ها گاهی ماشین‌هایی تولید می‌کنند که نمونه قبلی نداشته است. شما هم این سفارش‌ها را قبول می‌کنید؟**

بله اما بستگی دارد. این ماشین‌آلات چون نمونه قبلی ندارند کاملاً سفارشی هستند. بنابراین از نظر هزینه و مواد اولیه کاملاً با دیگر دستگاه‌ها تفاوت دارند. تا جایی که این سفارش‌ها هم برای ما و هم برای مشتری مقرر به صرفه باشد، آنها را تولید می‌کنیم. نمونه هم داشته است. مثلاً در نمایشگاه تهران یکی از مشتریان در غرفه حضور پیدا کرد و از تولیدات ما خوشش آمد. بعد از بازدید غرفه هم سفارش دستگاهی را داد که با توجه به کارکردش نمونه قبلی نداشت. ما برای او دستگاه را طراحی کردیم و فعلاً در محله انعقاد قرارداد هستیم. بنابراین توان فنی و مهندسی این کارها در مجموعه وجود دارد.

**در این بخش مشکلات عمده شما چیست؟**

ما تولیدکننده ماشین‌آلات هستیم و مهمترین مساله ما این است که در صادرات و واردات مشکل داریم. بخش صادرات که مشکلاتش مشخص است اما مشکل دیگر واردات بی‌رویه است. تجار محترم بدون توجه به توان داخلی و بدون محدودیت، انواع ماشین‌آلات را حتی به صورت دست دوم وارد می‌کنند در حالی که توان ساخت آنها در داخل وجود دارد. این موضوع دست و پای تولید کنندگان را بسته است. سوال این است وقتی توان داخلی وجود دارد چرا نباید محصولات ایرانی خریداری شود. این مهمترین مشکل این بخش از صنعت است.



در اسرع وقت نسبت به تعمیر دستگاه اقدام می‌کنیم یا اینکه در شهر مورد نظر نمایندگی وجود ندارد و ما همکاران تکنسین را به شهرستان مورد نظر اعزام می‌کنیم تا نسبت به تعمیر ماشین‌ها اقدام کنند. ما در بخش خدمات پس از فروش مجموعه‌ای از خدماتی مانند راه‌اندازی، تامین قطعات یدکی، تعویض قطعات، بازدیدهای دوره‌ای و ... را در اختیار مشتریان عزیز قرار می‌دهیم. تکنسین‌های ما هم افرادی هستند که در یک شبکه فنی از گذشته تا حال با هم در حال همکاری هستیم و به طور مداوم دوره‌هایی هم برای آنها در کارخانه برگزار می‌کنیم تا به روز باشند.

**تعدادی از تولیدات‌تان را برای آشنایی مخاطبان معرفی می‌کنید؟**

حتماً! یکی از دستگاه‌هایی که برای صنعت در و پنجره تولید کرده‌ایم، دستگاه دوکله یوبی‌وی‌سی و آلومینیوم است؛ دستگاه‌هایی که کار ویژه‌شان، جوش و برش است. ما دستگاه‌های مختلفی دیگر هم در زمینه در و پنجره، بسته به نیاز مشتری تولید می‌کنیم. تمام این دستگاه‌ها دارای کارایی بالا و قابل مقایسه با نمونه‌های خارجی است در بسیاری از موارد تاکید داریم که تولیدات ما بهتر از نمونه‌های خارجی است و همه دارای گارانتی و خدمات پس از فروش. از نمونه‌هایی که ساخت ماشین‌سازی نجاتی است، دستگاه پانچ هیدرولیک آلومینیوم، دستگاه مولیون زن آلومینیوم، دستگاه دیگر دستگاه کپی فرز با موتور اسپیندل است. این دستگاه تا حالا با موتور معمولی تولید می‌شده اما ما برای بالا بردن کارایی و قدرت دستگاه، از موتور اسپیندل استفاده کرده‌ایم.

**غیر از کیفیت و ارزانی دستگاه‌ها ویژگی دیگری دارند؟**

ما نمی‌گوییم ارزان. این دستگاه‌ها، دستگاه‌هایی نیستند که آنها را ارزان بفروشیم اما تمام سعی ما این است، آنها را به قیمت واقعی در اختیار مشتریان قرار دهیم. در بازار حتماً دستگاه‌هایی هستند که از دستگاه‌های ما ارزان‌تر خواهند بود اما قابل رقابت به دستگاه‌های ما نیستند. قیمت دستگاه‌های ما به رغم ارزان‌تر بودن از نمونه خارجی‌اش، قیمت واقعی دارند.

**اگر امکان دارد اطلاعاتی هم از شرکت خود در اختیار مخاطبان نشریه پنجره ایرانیان قرار دهید.**

شرکت ما در شهرک صنعتی کریم‌آباد مستقر است. در جاده سلماس به ارومیه. ۴ سال است در این منطقه مستقر هستیم و صرفاً تا صد ماشین‌آلات سفارش شده را می‌سازیم. یعنی از یک طرف مواد اولیه که همان آهن‌آلات



اینکه خواستیم با ارتباط رو در رو با مشتریان، خودمان را بیشتر معرفی کنیم. ما ۸ سال است به طور ویژه در زمینه ساخت این دستگاه‌ها فعالیت داریم و تجربه بسیار خوبی در این حوزه اندوخته‌ایم و تمام این‌ها اندوخته را در اختیار فعالان صنعت در و پنجره قرار می‌دهیم. طی این سال‌ها با بخش بزرگی از کارگاه‌های تولیدی در و پنجره ارتباط داریم یا با بخشی از تخصص‌های فنی دیگر که می‌خواهند در کنار کارهایی مثل جوشکاری یا شیشه‌بری، کار جدیدی هم انجام دهند.

**معمولاً ماشین‌آلات ساخت داخل را با نمونه‌های خارجی مقایسه می‌کنند این دستگاه‌ها چه ویژگی‌ای در مقایسه با نمونه‌های خارجی دارند؟**

دستگاه‌های موجود، دستگاه‌های تولید و مونتاژ پنجره‌های ترمال بریک و نرمل هستند که در معرض دید قرار گرفته‌اند. این ماشین‌ها را همگی صفر تا صد در ماشین‌سازی نجاتی ساخته‌ایم که صد درصد قابل رقابت با نمونه‌های خارجی هستند و نسبت به نمونه خارجی ارزان‌تر هم ساخته شده و در اختیار مشتریان عزیز قرار می‌گیرد.

**چقدر ارزان‌تر؟ آیا کارایی دستگاه‌ها هم به همان میزان مناسب است؟**

این دستگاه در مقایسه با نمونه خارجی حدود ۵۰ درصد ارزان‌تر در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد. کارایی دستگاه‌ها هم با آزمون‌هایی که انجام شده و پاسخ بسیار مثبتی از آزمون‌ها گرفته‌ایم، سنجیده می‌شود و هم با رضایت مشتریان. از نظر کیفیت دستگاه‌ها در سطح بسیار بالایی است. اینها خیلی راحت قابل اثبات است چون ما مشتریان مان را از سال‌های گذشته حفظ کرده‌ایم. کار ما طوری است که مشتریان مان ما را به دیگران معرفی می‌کنند و از این طریق توسعه پیدا می‌کنیم.

**حفظ مشتریان از سال‌های قبل به چه عواملی بستگی داشته است؟**

یکی از دلایل این است که آنها به کار ما اعتماد دارند. موضوع بعد این است که کلیه دستگاه‌هایی که توسط ماشین‌سازی نجاتی ساخته می‌شود، شامل گارانتی و خدمات پس از فروش هستند. ما دو سال ماشین‌ها را ضمانت می‌کنیم. اگر در این دو سال دستگاه هر ایرادی پیدا کند، ما قطعه را تعویض می‌کنیم که هیچ هزینه‌ای برای مشتری در بر ندارد. درباره خدمات پس از فروش هم پس از دو سال تا هر زمان که نیاز باشد این خدمات ارائه می‌شود به این شکل که مشتری ایراد ماشین را اعلام می‌کند. یا ما در آن شهر نمایندگی داریم و همکارانمان با مراجعه به واحد صنعتی، دستگاه را عیب‌یابی می‌کنند و

