

گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از شرکت کاروانسرای نازنین و گفتگو با مدیر عامل این مجموعه؛

دکتر وین افتخار صنعت ایران زمین



اشاره

شرکت کاروانسرای نازنین با تولید پروفیل یو.پی.وی.سی دکتر وین، در هفتمین سال فعالیت خود، به نامی آشنا در صنعت دروپنجره کشورمان تبدیل شده است. این مجموعه با بهره‌گیری از ماشین‌آلات به‌روز و کادری مجرب و همچنین مدیریت پرتوان محصولاتی را عرضه می‌کند که تاکنون توجه بسیاری را در بازار مصرف به خود معطوف داشته است. دکتر وین شاید تنها پروفیل یو.پی.وی.سی کشورمان باشد که محصولات خود را با برندهای متعددی عرضه می‌کند که هر کدام از این برندها دارای قالبی متفاوت از بقیه هستند. این خط‌مشی مدیریت دکتر وین سبب شده است تا محصولات این مجموعه بتوانند جوابگوی بخش‌های مختلف بازار باشند. این امر در سایه همدلی و همراهی مستمر مدیریت و نیروی انسانی این مجموعه تحقق یافته است. گروه خبری پنجره ایرانیان برای آشنایی شما مخاطبان گرامی، در تاریخ ۷ خردادماه سفری داشت به مجموعه دکتر وین و از توانمندی‌های این واحد تولید بازدید به عمل آورد. در خلال این بازدید گفتگویی داشتیم با کامران حقانی، مدیرعامل شرکت کاروانسرای نازنین، و از اندیشه‌ها و برنامه‌های ایشان برای رشد و توسعه دکتر وین مطلع شدیم. البته گزارش تصویری این بازدید در قالب عکس و فیلم به صورت زنده از صفحه اینستاگرام پنجره ایرانیان به سمع و نظر شما عزیزان رسید. در ادامه گزارش تصویری از کارخانه و مشروح گفتگو با مدیرعامل این مجموعه از نظر شما می‌گذرد:



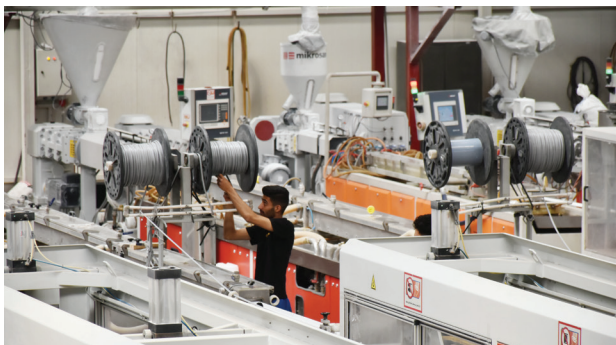
انجام می‌دهند از ابتدا با قالب‌های متنوع برنامه تولیدی‌مان را آغاز کردیم و در ادامه بر این اسلوب پافشاری کردیم تاکنون که با تعداد بسیار متنوعی قالب (از سه کانال تا شش کانال)، سیستم و با برندهای مختلف محصولات خود را به بازار و مشتریان عرضه می‌کنیم. از دیگر موضوعاتی که از ابتدای فعالیت ما بر آن تاکید ویژه داشتیم کسب و رعایت استانداردهای ملی و بین‌المللی بوده، به‌نحوی که در همان سال‌های اولیه برای دریافت گواهی‌نامه استاندارد اجباری زیر نظر سازمان استاندارد ایران اقدام کردیم و تاکنون به‌صورت مستمر هر سال این مجوز و گواهی‌نامه تمدید شده است.

♦ مساحت کلی فضای کارخانه، تعداد خطوط تولید و پرسنل فعال مجموعه دکتر وین چقدر است؟

مساحت زمین مجموعه بیش از ۱۷۰۰۰ مترمربع و فضای مسقف فعلی آن بالغ بر ۸۰۰۰ مترمربع است. همان‌طور که در محوطه مشاهده کردید در حال افزایش زیربنا و اضافه کردن سالن‌ها و سوله‌های جدید هستیم که فضای مسقف ما را به بالای

♦ ابتدا مختصری پیرامون سابقه و تاریخچه فعالیت شرکت کاروانسرای نازنین و برند دکتر وین توضیح دهید.

ما در سال ۱۳۸۸ زمین این مجموعه را به مساحت ۱۷۰۰۰ مترمربع در شهرک صنعتی پیام خریداری کردیم. در آغاز با توجه به سابقه و تجربه شخصی قصد داشتیم در زمینه مواد غذایی فعالیتی را آغاز کنیم اما به دلیل تحریم‌ها و شرایط خاص اقتصادی که پیش آمد تصمیم بر این شد که وارد کار صنعتی و تولید پروفیل یو.پی.وی.سی شویم. کار را با شراکت دوستانی از کشور ترکیه شروع کردیم و از سال ۱۳۸۹ پروژه ساخت‌وساز سوله‌ها و ساختمان‌های جانبی و همچنین خرید و راه‌اندازی دستگاه‌ها و خطوط تولید آغاز شد و تا سال ۱۳۹۰ این فرایند به طول انجامید. اولین محصولات مجموعه در بهمن‌ماه ۱۳۹۰ با کمک متخصصانی که از کشور ترکیه برای همکاری آمده بودند توسط ۴ خط اکسترودر تولید و به بازار عرضه شد. برخلاف بسیاری از مجموعه‌ها که معمولاً با تعداد معدودی قالب فعالیتشان را



می‌شود، یعنی سایز ۴۸ سه کاناله، شروع می‌شود بعد از آن سری ۶۰ سه کاناله و چهار کاناله، ۷۰ چهار کاناله و پنج کاناله و در آخر ۷۷ شش کاناله را داریم که محصول لوکس ما است. همه این محصولات با برندها و نام‌های تجاری مختلفی که در مجموعه ما ثبت رسمی شده است به بازار عرضه می‌شود.

♦ همان‌طور که اشاره کردید مجموعه دکتر وین از برندهای مختلف و متنوعی برخوردار است. هدف و خواسته شما از این کار چیست و آیا این تعدد برند توانسته شما را به اهداف و خواسته‌هایتان برساند؟ در بررسی‌هایی که در زمان شروع به کار مجموعه انجام دادیم متوجه شدیم که اکثر تولیدکنندگان با یک و نهایتاً دو قالب و با یک برند محصولاتشان را به بازار عرضه می‌کنند. از سوی دیگر با افزایش تعداد قالب‌ها و تنوع بالای محصولات به این نتیجه رسیدیم که قالب‌ها و محصولاتمان را با برندهای متفاوتی به بازار عرضه کنیم. برخلاف برخی همکاران که یک قالب را با چند برند به بازار عرضه می‌کنند

۱۰۰۰۰ مترمربع می‌رساند. در نظر داریم فعالیت‌های جدیدی را که مرتبط و در راستای همین فعالیت باشد به مجموعه اضافه کنیم. تعداد پرسنل فعال مجموعه ما در حال حاضر بالغ بر ۱۰۰ نفر است که در سه نوبت کاری و به صورت شبانه‌روزی در بخش‌های مختلف تولیدی و اداری فعالیت می‌کنند. تعداد خطوط تولید مجموعه نیز در حال حاضر ۸ خط است.

♦ ظرفیت تولید مجموعه دکتر وین در حال حاضر چقدر است؟ ظرفیت اسمی مجموعه دکتر وین ماهانه ۱۰۰۰ تن است اما متأسفانه به دلیل میزان تقاضای بازار که همواره کمتر از این میزان است میزان تولید واقعی مجموعه نیز کمتر از این میزان و در حدود ۸۰۰ تا ۹۰۰ تن در ماه است.

♦ سبد کالایی مجموعه دکتر وین شامل چه محصولاتی است؟ با توجه به این‌که اساس کار در تولید پروفیل بر تعداد قالب‌ها و تنوع آنهاست قالب‌های مجموعه ما از کوچک‌ترین اندازه که شاید فقط در مجموعه ما تولید





در همه جای دنیا از فرمول خاصی پیروی می‌کند ولی در مجموعه‌های مختلف میزان دقت در بخش کنترل کیفی می‌تواند در میزان کیفیت نهایی محصول بسیار موثر باشد. مجموعه دکتر وین همواره بر این مسئله تاکید ویژه داشته و واحد کنترل کیفی نیز با دقت و حساسیت بسیار زیاد در جهت ارتقاء سطح کیفی محصولات اقدام کرده است. استفاده از مواد اولیه باکیفیت یکی از مهم‌ترین اقداماتی است که در مجموعه دکتر وین همواره مورد توجه جدی بوده و حتی باوجود تحریم‌ها و مشکلاتی که در این زمینه به وجود آمده است تلاش کردیم از کیفیت محصولاتمان کاسته نشود.

♦ میزان کنترل و نظارت مجموعه دکتر وین بر واحدهای تولیدکننده دروپنچره که از پروفیل‌های شما استفاده می‌کنند چقدر است؟

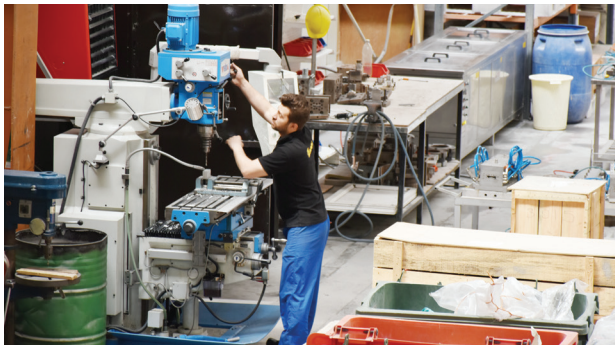
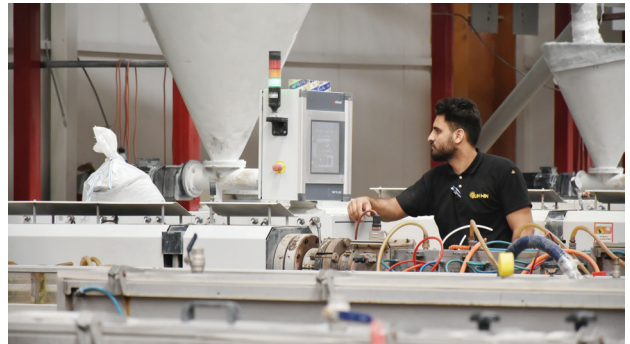
در آغاز فعالیت ما میزان کنترل و نظارت مجموعه دکتر وین بسیار سختگیرانه بود و حتی گروه‌های نظارت فنی ما به‌صورت سرزده و مستمر به واحدهای تولیدکننده دروپنچره سر می‌زدند و نکات فنی لازم را بررسی می‌کردند. با توجه به رکود بازار و

ما تلاش کردیم هر قالب را با یک برند به بازار معرفی کنیم. با این کار هر برند به‌نوبه خود سهم خاصی از بازار را به خودش اختصاص می‌دهد و مستقل از سایر برندها به فروش می‌رسد و میزان افزایش و کاهش فروش یک برند بر روی سایر برندها تاثیر ندارد.

♦ برای ارتقاء سطح کیفی محصولات دکتر وین چه برنامه‌هایی دارید؟

صنعت دروپنچره یو.پی.وی.سی که از دهه ۱۹۵۰ میلادی در آلمان فعالیتش را آغاز کرده تاکنون توانسته سهم عمده‌ای از بازار دروپنچره دنیا را به خودش اختصاص دهد و هرروز شاهد رشد و توسعه این صنعت با شدت‌های متفاوت در جهان هستیم. رشد و گسترش این صنعت در کشور ما با این‌که سابقه‌ای کمتر از ۲ دهه دارد اما با استقبال خوبی از سوی جامعه مواجه شده است که امیدواریم با رعایت اصول حرفه‌ای و استانداردهای ملی و بین‌المللی در تولید این محصول شاهد رشد و گسترش بیش‌ازپیش این محصول در ساختمان‌های کشور باشیم. تولید پروفیل یو.پی.وی.سی





است. متأسفانه در شرایط فعلی هر سه این موارد با مشکل روبرو شده است و این باعث شده تا شرایط مطلوب برای تولید مهیا نباشد. هرچند ۷۵ درصد مواد اولیه مورد نیاز ما از جمله پودر پی.وی.سی تولید داخل است اما باقی مواد اولیه و افزودنی‌های مهم و اساسی این صنعت وارداتی هستند. شرایط فعالیت بورس و تامین مواد اولیه از طریق بورس هم اصلاً مناسب نیست و همه نیاز ما را پوشش نمی‌دهد و ما مجبوریم که از بازار آزاد مواد اولیه موردنیازمان را تامین کنیم. لذا می‌بینیم که از یک سو تامین مواد اولیه از داخل و از طریق بورس و بازار آزاد مشکلات خاص خود را دارد و از سوی دیگر تامین مواد اولیه از خارج هم با توجه به تحریم‌ها و مشکلات اقتصادی و بانکی کشور دارای مشکلات دیگری است که کار و فعالیت تولیدی ما را تحت تاثیر قرار داده است. به دلیل این که صنعت یو.پی.وی.سی سابقه طولانی در کشور ندارد پرسنل فنی و نیروی کار ماهر و باتجربه در این صنعت کمیاب است و جوابگوی میزان نیاز

شرایط خاصی که این روزها در صنعت دروپنجره حاکم است واحدهای تولیدکننده عموماً تمایل به استفاده از چند برند دارند و به همین جهت خودشان را در کنترل یک برند قرار نمی‌دهند لذا میزان کنترل و نظارت ما بر این تولیدکنندگان کم شده است. اگر مراجع دولتی و انجمن‌ها و اتحادیه‌های صنفی بتوانند با تصویب مواد قانونی این بحث نظارتی را انجام دهند می‌توانند تاثیر بیشتری نسبت به نظارت‌هایی که ما انجام می‌دهیم داشته باشند. ناگفته نماند که بهترین و موثرترین نظارت، نظارتی است که خود مجموعه‌ها نسبت به فعالیت‌هایشان دارند.

♦ شرایط خاص اقتصادی و سیاسی کشور چه تبعاتی برای شما به عنوان یک تولیدکننده صنعتی داشته است؟

از جمله مهم‌ترین مسائلی که بقای تولید را حفظ می‌کند یکی مواد اولیه و تامین به موقع آن است، پرسنل فنی که بار تولید را به دوش دارند و مورد دیگر بازار فروش





که بحث صادرات دارد توجه شود. از جمله مهم‌ترین موارد می‌توان به توان رقابتی ما نسبت به رقبایمان در بازارهای جهانی اشاره کرد. وقتی قیمت تمام‌شده محصول شما نسبت به قیمت رقبا بیشتر است به دلیل این که نهاده‌های تولید با قیمت بالاتری به دست شما می‌رسد نمی‌توانید در بازار جهانی رقابت کنید. ضمن این که حضور در بازارهای جهانی نیازمند یک بازاریابی قوی و حرفه‌ای در سطح بین‌المللی است که آن هم مستلزم داشتن ابزارهای مختلفی است که با توجه به شرایط فعلی اقتصاد و صنعت ما کمی دور از دسترس است. حضور دولت و ارائه مشوق‌های صادراتی نیز می‌تواند در این بین تاثیر خوبی داشته باشد که متأسفانه در این زمینه هم شاهد اتفاقات مثبتی نیستیم. از سوی دیگر تعدد مراجع تصمیم گیر و قوانین مختلف بیش از این که تسهیل‌کننده و کمک‌حال باشند دست و پاگیر هستند و باعث سردرگمی و یاس تولیدکننده می‌شوند.

واحدهای تولیدی نیست. اگر شما به هر نحوی توانستید مواد اولیه مورد نیاز را تهیه کنید و با به‌کارگیری نیروی فنی موفق به تولید محصول شوید بحث فروش پیش می‌آید که متأسفانه به دلیل رکود چندین ساله‌ای که در صنعت ساختمان حاکم است بازار دروپنجره هم به همان نسبت با رکود مواجه و کوچک‌تر شده است. در این میان متغیرهایی هم وجود دارد که از کنترل شما و حتی مراجع بالادستی خارج است و در بلندمدت و کوتاه‌مدت اثرات نامطلوبی بر فعالیت تولیدی و صنعتی کشور می‌گذارند.

♦ آیا در این شرایط و با توجه به بالا رفتن نرخ ارز فرصت مناسبی برای ورود به بحث صادرات نیست؟

شاید در نگاه اول این گونه به نظر برسد که چون قیمت ارز نسبت به پول ملی افزایش یافته اگر محصول تولیدشده به خارج از کشور صادر شود و به تعبیری با دلار معامله شود می‌تواند سودآور باشد ولی باید در این میان به مشکلات عدیده‌ای

