



گفتگوی پنجره ایرانیان با مدیر عامل شرکت جی.اس.ای

تعالی تولید ملی؛ با یراق آلات جی.اس.ای

سال‌ها تجربه اندوژی و تحقیق و آزمایش در مکانیزم، تهیه و تولید انواع یراق آلات در و پنجره با چاشنی همت و ممارست سرانجامی خوش خواهد داشت. فرضیه‌ی بی‌که مردان جی اس ای با عشق و ایمان خلاقانه به یقین ازش نشاندهند. جی اس ای مجموعه‌ای که این روزها سخت‌خبر ساز است. کارآفرین برتر استان خراسان یکی از ۵۰ کارآفرین برتر کشور، کسب‌گواهینامه ifft آلمان، اجرای طرح توسعه در فضای ناهمگون تولید تنها اخبار هفته‌خبر جی اس ای است. شرکت تولیدکننده اولین یراق ایرانی، اکنون اهداف بزرگ‌تری را در چشم‌انداز آینده خود می‌بیند. دکتر عامری مدیر عامل شرکت جی اس ای در گفتگو با خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان به تشریح فعالیت‌های این شرکت از آغاز تاکنون پرداخته است این گفتگو را با هم می‌خوانیم:

اشاره:

صنعتی شکل گرفت و در این زمینه ابتدا تحقیقات گسترده علمی و میدانی را کلید زدیم و از برخی شرکت‌های خارجی تولیدکننده یراق‌آلات بازدید کردیم و سپس به این نتیجه رسیدیم که یک پایلوت را ایجاد و ساخت یراق‌آلات را بومی‌سازی کنیم. متأسفانه زمانی کار را شروع کردیم که ایران در اوج تحریم‌ها قرار داشت و در آن زمان کسی نه حاضر به سرمایه‌گذاری بود و نه اینکه دستورالعملی برای تولید یراق‌آلات در اختیار داشتیم. برای همین ابتدای فعالیت شرکت با راه‌اندازی واحد تحقیق و توسعه بود و اقدام به ساخت نمونه یراق‌آلات نمودیم و تیم فنی و مهندسی شرکت نسبت به ارزیابی تکنیکی و کیفی یراق‌آلات موجود در بازارهای کشور و جهان اقدام کرد چرا که پیش از آن، تمام یراق‌آلات مصرف شده در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی وارداتی بودند و حجم بزرگی از یراق‌آلات هم از کشور ترکیه وارد می‌شود.

■ نمونه‌های نخستین یراق‌آلات برند جی.اس.ای.ای چه زمانی رونمایی شد و

■ شرکت جی.اس.ای فعالیت خود را از چه زمانی و با چه هدفی آغاز کرده است؟ در ابتدا باید بگویم که ما یک هلدینگ هستیم و قبل از اینکه وارد شدن به عرصه تولید یراق‌آلات، جزو موفق‌ترین شرکت‌های تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران به شمار می‌رویم؛ اما به دلیل اهمیت در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی در زمینه جلوگیری از هدررفت انرژی در ساختمان‌ها و فراهم کردن زمینه‌های آرامش و امنیت ساختمان‌ها و شهروندان، مصمم شدیم به دلیل فعالیت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های انجام گرفته در داخل کشور در زمینه تولید پروفیل و مونتاژ در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی به یکی از خلاهای جدی صنعت در و پنجره وارد شویم؛ چرا که پیش از فعالیت گروه صنعتی جی.اس.ای هیچ سرمایه‌گذاری در زمینه تولید یراق‌آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی صورت نگرفته بود. بنابراین ورود شرکت به عرصه تولید یراق‌آلات با هدف تامین نیاز داخلی، جلوگیری از خروج ارز جهت واردات یراق‌آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی و البته ایجاد اشتغال

چه مسیری را در جاده موفقیت پشت سر گذاشتید؟

قید و شرط است و باعث خوشحالی ما خواهد بود که اگر مشکل و ایرادی در براق بوجود آمد، حتما مشتریان و مردم به ما اطلاع دهند. به همین دلیل به تازگی اقدام به کسب گواهینامه ift کردیم.

از سوی دیگر خیلی از دوستان برای تست براق آلات خود به ما رجوع کردند و شرکت این خدمات را به طور رایگان در اختیارشان قرار داد. خوشبختانه لحظه به لحظه مشتریان ما افزایش می‌یابد و هر کس یک بار از جی.اس.ای براق آلات تهیه کرده، مشتری ثابت ما شده و نتیجه مثبت را شاهد هستیم.

■ به عنوان تولیدکننده ایرانی چه مشکلاتی در پیش داشته اید؟

ببینید! هنگامی که شروع به کار جدیدی می‌کنید یا باید بسترهای آن آماده شده باشد و یا اینکه خودتان کار را ایجاد کنید. خوشبختانه ما در بازار جایگاه خود را حفظ کردیم و می‌توان گفت که بازار حضور ما را درک کرده است.

در این راه ما با مشکلات مالی بسیاری مواجه بودیم. در ابتدا بانک‌ها هیچ کمکی در این زمینه به ما نکردند. ما ۷۰ درصد از مبلغ پروژه‌های مان را خودمان تامین کردیم. سپس در مقطع زمانی دیگر، سیستم بانک کشور به کمک ما آمد و موفق شدیم بخشی از زیرساخت‌های خود را تامین کردیم. باعث خرسندی است که نزدیک به ۶۰ تا ۷۰ درصد قطعات ما داخل کشور تولید می‌شود و یک سری از قطعات که مواد اولیه آن در ایران نیست، مانند تسمه براق آلات که یک تسمه خاص است مجبور هستیم را از ترکیه و آلمان وارد کنیم.

■ آیا تعرفه واردات براق آلات مانعی بر سر راه شما به عنوان یک تولیدکننده داخلی نیست؟

دولت برای حمایت از مصرف کننده و تولیدکننده اقدام به وضع تعرفه بر کالاهای وارداتی می‌کند و طبیعی است در خصوص کالاهایی که تولید داخلی نداریم یا اینکه تولید کم باشد، تعرفه پایین تری وضع می‌شود؛ در بحث براق آلات هم به همین صورت است و به دلیل اینکه ما تازه وارد بازار شده ایم، نمی‌توانیم ادعا کنیم که تمام سهم بازار را از آن خود می‌کنیم و هیچ تمایلی نداریم که توسط رانت های دولتی خودمان را به مردم معرفی کنیم و برعکس دوست داریم خود مردم مقایسه کنند که کدام محصول با کیفیت تر است. چون ما رقیب داخلی نداریم و بیشتر رقبای ما خارجی هستند، در صورتی که دولت تعرفه گمرکی واردات را بیشتر کند، به نفع ما خواهد بود.

شرکت جی.اس.ای همواره سعی دارد که تولید خود را به روزی ۲۰ هزار ست برساند ولی به دلیل کم بودن خطوط تولید فعلا این امر صورت نخواهد گرفت. چون خط تولیدمان در حال حاضر بیشتر از ۳ هزار ست جواب نمی‌دهد و تا به امروز روند رو به رشدی را پشت سر گذاشته ایم امیدواریم که در دو سه ماه آینده تیراژ تولید محصولات به ۱۰ هزار ست برسد و اگر تا آخر سال میزان تولید را به ۲۰ هزار ست برسانیم، آن وقت می‌توانیم ادعا کنیم که ۳۰ تا ۴۰ درصد سهم بازار را از آن خود کرده ایم.

■ در حال حاضر تنوع براق آلات جی.اس.ای به چه صورت است؟

سبد محصولات جی.اس.ای بسیار متنوع است که شامل تک حالت، کشویی، کلنگی، کلیه قطعات ریز محصولات می‌شود. البته به دلیل عدم مرغوبیت کانتورهای بعضی از شرکت‌ها، باعث خوشحالی است در سال گذشته یک میلیون کانتور به فروش رساندیم و هیچگونه مشکلی و شکستگی بوجود نیامده است. باعث افتخار ماست که الان سهم زیادی از بازار را گرفتیم و همه ما را باور کردند، وقتی که یک شرکت بزرگ قطعات کانتور و قطعات دیگرشان را از ما تامین می‌کند، یعنی اینکه کیفیت ما را قبول کردند.

■ اخیرا برندن جی.اس.ای جزء ۵۰ کارآفرین برتر کشور انتخاب شد و به فاصله یک هفته بعد موفق به دریافت گواهینامه ift شدید، برای رسیدن به این مهم چه فرآیندی را طی شده است؟

برای کسب گواهینامه فنی ift خیلی دردرس کشیدیم و البته در فاصله خیلی کم بعد از دریافت ift جزء کارآفرین برتر استان خراسان و ایران و جزء ۵۰ شرکت موفق ایران شدیم و هدف شرکت بیشتر کارآفرینی است به نحوی که نزدیک به ۲۵۰ تا

در سال ۹۰ موفق به رونمایی از نمونه‌های اولیه طراحی و ساخت براق آلات و ماشین آلات شدیم و در همان سال فعالیت خود را از طریق برندسازی و معرفی آن برند در نمایشگاه تخصصی در و پنجره آغاز کردیم. و در سال ۹۱ به صورت جدی به ساخت نمونه‌های اولیه و قالب‌سازی روی آوریم. کار بعدی ما این بود که به اطراف ایران سفر کنیم و باز خورد براق آلاتی که روی در و پنجره‌های شرکت نصب شده بود را بررسی کنیم و البته می‌دانید که بیشتر پروژه‌های شرکت در شهرهای اهواز، تهران، مشهد و استان‌های شمالی کشور اجرا شده بود و به همین دلیل بررسی وضعیت کیفی و ارزیابی ایرادها و اشکالات احتمالی براق آلات در سراسر کشور نزدیک به یکسال و نیم به طول انجامید تا اینکه متوجه شدیم عمده مشکلات براق آلات به آبکاری آنها برمی‌گردد.

علت هم به شرایط آب و هوایی مختلف شهرهای ایران مربوط می‌شد و به همین خاطر تلاش کردیم تا براق آلاتی تولید کنیم که در چهار اقلیم مختلف شهرهای ایران از کیفیت برتری برخوردار باشد.

برای همین سرمایه‌گذاری‌های لازم براساس برنامه جامع توسعه شرکت جهت خرید ماشین آلات و تجهیزات از شرکت‌های اروپایی و عمدتا آلمانی صورت گرفت و همزمان اقدام به خریداری زمینی به مساحت ۵۰ هزار متر مربع کردیم تا بتوانیم بخش‌های مختلف از جمله ماشین آلات، طراحی قالب، مهندسی، سالن تولید و ... را در کنار هم برای تولید محصولی با کلاس جهانی و دارای قدرت صادراتی تولید و به بازار عرضه کنیم که از ۲۵ هزار متر مربع که قرار است در آن سوله ایجاد شود، حدود ۱۵ متر مربع انجام شده و ماشین آلات را در فضایی به مساحت ۱۰ هزار متر مربع مستقر کردیم و با افتخار اعلام می‌کنم که برند جی.اس.ای جزو اولین برندهای ایرانی در زمینه تولید براق آلات در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی است که خوشبختانه شاهد روند رو به پیشرفت هستیم.

■ پروسه تحقیقات تا احداث و راه اندازی چقدر طول کشید و چه برندهایی را الگوی خود قرار دادید؟

فرایند تحقیقات تا تولید براق آلات حدود ۲ سال به طول انجامید و در در آن زمان چند برند اروپایی در ایران مانند روتو، زیگنیا، وینکهاوس، جی‌یو در بازار ایران به عنوان بهترین برندهای بودند که هر کدام از این براق آلات ویژگی خاص خودش را داشتند، ما سعی کردیم بهترین‌های تکنیکی و فنی و کارایی براق آلات هر برندی را مینا و الگو قرار دهیم و در ساخت براق آلات جی.اس.ای به کار ببریم تا هم تا یک براق آلات منحصر به فرد ساخت ایران داشته باشیم و هم قیمت مناسبی برای مصرف کننده را شامل شود. محصولات تولیدی شرکت دارای دو سطح کیفی است که در یک سطح دارای قدرت رقابت با برندهای اروپایی است و سطح دیگر کیفیت با در نظر گرفتن قدرت خرید و انتخاب مصرف کنندگان با قیمت پایین تر و البته کیفیت فراتر از انتظار خواهد بود به جرات می‌توان گفت کیفیت آن با بهترین برندهای کشور ترکیه برابری است.

■ آیا کیفیت براق آلات جی.اس.ای متناسب با شرایط آب و هوایی مختلف ایران تغییر می‌کند؟

به این دلیل که براق آلات به اقصی نقاط کشور می‌رود و ما به واقع نمی‌دانیم که این محصول در چه شرایط آب و هوایی مورد استفاده قرار می‌گیرد، ما یک معدل و کیفیت یکسانی را متناسب با سخت‌ترین شرایط آب و هوایی مبنای تولید محصولات جی.اس.ای قرار داده‌ایم و همواره یک مقاومت استاتیکی به عنوان استاندارد لحاظ می‌کنیم و موضوع آبکاری براق آلات هم از این حیث اهمیت دارد چرا که درجایی که گرد و خاک وجود دارد، احتمال اینکه گرد و خاک به براق آلات نفوذ کند، زیاد است که باعث لطمه زدن به کیفیت و کارایی براق آلات می‌شود. نکته جالب توجه این است که بیشتر موضوع در خصوص کیفیت براق آلات به مقوله آبکاری برمی‌گردد و ما تمام تلاشمان را کرده‌ایم که در زمینه آبکاری براق آلات در سطح جهانی باشیم.

به همین دلیل تمامی براق آلات جی.اس.ای دارای ۱۰ سال ضمانت کیفی بدون

۳۰۰ نفر مستقیماً مشغول به کار هستند.

ما اول با یک محصول شروع به کار کردیم و الان حداقل ۴۰ تا ۵۰ نوع محصول در سبد کالایمان داریم و هر محصولی که بازار می‌طلبد و تعداد مشتری زیادی دارد و حتی قطعاتی که اصلاً سود اقتصادی ندارد را تولید می‌کنیم چون می‌خواهیم سبد محصولاتمان کامل باشد و وقتی یک مشتری به ما رجوع می‌کند بتواند تمام محصولات مورد نیاز خود را تامین نماید ما حتی می‌توانستیم یک سری محصول را وارد کنیم و در سبد محصولاتمان بگذاریم و قیمتش هم ارزانتر برایمان تمام می‌شد ولی چیزی که برای ما مهم است این است که سبد محصولاتمان تمام ایرانی باشد و تولید خودمان باشد و باعث افتخار است که همه محصولاتمان ساخت ایران است و سعی می‌کنیم هر سال یک نوآوری داشته باشیم همانطور که از تک حالت شروع کردیم و بعد لولا، کشویی و الان رسیدیم به دو حالت که منتظر هستیم تست های فنی را بگذرانند و موقعی که گواهینامه ift به دستمان برسد این محصول را در بازار ارائه می‌کنیم.

در بحث قیمت موقعی که تیراژمان بالاتر برود پله پله قیمتمان هم کاهش پیدا می‌کند. همانطور که می‌دانید قیمت محصولاتمان در سال‌های اول با محصولات ترک برابری می‌کرد و الان کیفیتمان بالاتر و قیمتمان پایین‌تر از محصولات ترک می‌باشد.

■ شما به عنوان تولید کننده چه انتظاری از حاکمیت دارید؟

شرایط رقابت برای همه یکسان است. وقتی در سیکل اقتصاد مقاومتی قرار می‌گیریم و شرایط برای همه مقاومتی باشد، این رقابت پایایی است. ما می‌توانیم با هر کسی رقابت کنیم اما وقتی رانت باشد و دولت یک سری تبعیض قائل می‌شود، دیگر نمی‌توانیم رقابت کنیم.

ما چون روی توانایی خودمان کار می‌کنیم و نقاط ضعف مان را بهبود می‌بخشیم، تلاش می‌کنیم تا رقابت سالم و شفاف داشته باشیم. زمانی که بازار دچار رکود بوده، باز هم کیفیت خود را حفظ کرده ایم و از دولت انتظار داریم که فضای رقابت سالم را ایجاد کند و اجازه انحصار و رانت را ندهد.

■ همان طور که می‌دانید نشریه پنجره ایرانیان هشتمین سال انتشارش را تجربه می‌کند و بهمن ماه شماره ۱۰۰ نشریه پنجره ایرانیان به چاپ می‌رسد، عملکرد ۸ ساله نشریه پنجره ایرانیان چطور ارزیابی می‌کنید و چه انتظاری از نشریه پنجره ایرانیان دارید؟

من نزدیک به پنج سال است که وارد این صنعت شدم و در هر نمایشگاه و سمیناری چه داخل کشور و چه خارج از کشور شرکت کردم نشریه پنجره ایرانیان در آنجا حضور داشته و اطلاعات زیادی را با شرکت در تورهایی که پنجره ایرانیان برگزار می‌کرد به دست آوردم به نظر من پنجره ایرانیان نقش زیادی در توسعه صنعت در و پنجره یو پی وی سی ایفا کرده است. آقای شیرینی همیشه با په پای این تولید کنندگان بوده و هست و نشریه یک رابط بین مردم و تولید کننده گان است و حلقه‌های گمشده صنعت را به هم متصل می‌کند. چیزی که من مشاهده کردم این بود که برخی نشریات و آگهی نامه‌ها نامشان را مشابه پنجره ایرانیان می‌گذاشتند که این نشانگر این است که عملکرد نشریه پنجره ایرانیان درست است. وقتی رقیبان اسم مشابه نشریه پنجره ایرانیان را می‌گذارند مشخص است که عملکرد خیلی خوبی داشته است.

■ و کلام پایانی شما با تولید کنندگان در و پنجره ایران

در پایان جا دارد اذعان کنم که ما کار را به عنوان یکی از زیر مجموعه های شرکت اسرار پویا شرق با هدف کسب بازارهای جهانی و با دقت نظر خاصی در امر تولید با کیفیت و قابل قبول مصرف کنندگان آغاز کردیم.

هم اکنون حجم سفارشات قابل قبولی داریم و جای بسی خوشحالی و افتخار است که در خارج از کشور هم نام جی.اس.ای به عنوان یک برند براق آلات با کیفیت و دارای استانداردهای بین المللی شناخته شده و شایسته احترام است و این نهایت لذت برای یک شرکت ایرانی تولید کننده براق آلات در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی است. تمام تلاش خود را به کار بسته‌ایم تا هر سال از محصولی جدید با کیفیت برتر و دارای قدرت رقابت در کلاس جهانی رونمایی کنیم.

در عرض این ۴،۳ سال که کارخانه را افتتاح کردیم، به هیچ مشکلی برخوردیم. درسته که سود و بازده اقتصادی برایمان مهم است، ولی کارآفرینی برایمان ارجحیت دارد. ما جزء معدود شرکت های هستیم که شیشه، پنجره، آلومینیوم، یراق را خودمان تولید می‌کنیم. فرایند زمانی دریافت گواهینامه ift نزدیک یک سال طول کشید، دلیل آن نیز این بود که چندین بار پروسه ارسال پنجره به آلمان تکرار شد و هر بار ایرادی می‌گرفته می‌شد، ما ایراد را رفع کرده و بعد دوباره به آلمان ارسال می‌کردیم به ویژه اینکه تاکید داشتیم تمامی اجزا پنجره تولیدی خودمان باشد.

ما قبل از اینکه پنجره‌ها را به آلمان بفرستیم، شروع کردیم با ایران خودرو کار کردن و دائم از آزمایش‌های سخت ایران خودرو استفاده می‌کردیم، مثلاً اگر موسسه آلمانی صادرکننده گواهینامه ift اعلام مبنای کار خود را باز و بسته شدن پنجره‌ها به میزان ۱۰ هزار بار قرار داده است، محصولات تولیدی ما در آزمون‌های ایران خودرو بیش از ۵۰ هزار بار تست گرفتیم آنهم در درجه حرارت منهای ۶۰ درجه. وقتی موفق شدیم وارد فرایند گذراندن تست های فنی جهت دریافت گواهینامه ift شدیم و در نهایت با صرف هزینه بسیار موفق شدیم این استاندارد مهم بین المللی را بگیریم.

■ گام بعدی هدفتان چیست و دنبال استانداردهایی دیگر هم خواهید رفت؟

گام بعدی ما این است برای یراق آلات دو حاله جی.اس.ای گواهینامه ift را بگیریم البته فرایند آن خیلی سخت است و تجهیزات و هزینه بیشتری را نیاز داریم. البته گواهینامه رال در زمینه یراق آلات مصداق پیدا نمی‌کند. بیشتر دوست دارم مشتری موقع انتخاب یراق آلات فقط به استناد گواهینامه تصمیم نگیرد، بلکه به این اطمینان برسد که جنس ایرانی با کیفیت می‌خرد. خیلی خوشحال هستم که خیلی از شرکت های تولید کننده پروفیل هم چنین دیدگاهی را دنبال می‌کنند و جی اس ای به عنوان یک برند ملی یراق آلات تلاش می‌کند همپای برترین تولید کنندگان پروفیل حرکت کند. ما تلاش می‌کنیم که در کنار پروفیل‌های مطرح و برندهای مطرح بمانیم الان در بازار خیلی از برندهایی که از ترکیه وارد می‌شوند، حتی اگر قیمتشان هم پایین باشد مردم خریداری نمی‌کنند؛ به خاطر اینکه اینها از کیفیتشان زدند و قیمت را پایین آوردند تا در شرایط بد بازار بتوانند محصولات خودشان را به فروش برسانند. الان مردم متوجه شدند و بیشتر به کیفیت محصولات اهمیت می‌دهند و باید سعی کنیم مشتری مداری را رعایت کنیم، چون مشتری خوب مشتری می‌آورد و یا برعکس. ما به خدمات پس از فروشمان خیلی تاکید می‌کنیم و ما باید برای مشتری ها محصولاتمان را جذاب کنیم. این جذابیت می‌تواند در کیفیت، قیمت و خدمات پس از فروش باشد و شرکت ما یراق را ۱۰ سال ضمانت می‌کند که این خودش باعث جذب مشتری می‌شود.

■ وضعیت یراق آلات موجود در بازار را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

همه حق دارند در این بازار باشند و آن کسی در بازار ماندگار هست که بتواند بالاترین کیفیت، پایین‌تر قیمت و بهترین خدمات را ارائه دهد، شرکت‌هایی که هم کیفیتشان و هم قیمتشان خوب است و این همه یراق آلات آمدند و رفتند، اما برندهای مطرح ماندگار هستند چون کیفیتشان خوب بوده بازار را در دست گرفته‌اند. ما نمی‌خواهیم خودمان را به بازار تحمیل کنیم، دوست داریم از سیستم کشتی استفاده کنیم و بازار محصول ما را باور کند وقتی که محصولاتمان خوب نباشد تعرفه رو ببریم بالا و یا جلوی واردات را بگیریم اینها باعث می‌شود مانند خیلی چیزهای دیگر انحصاری شود و ما شاید رشد نکنیم. ما وقتی حرفی برای گفتن داریم که برند آلمانی در بازار باشد و این دیگر انتخاب مشتری است که بین برند ما و آلمانی یکی را انتخاب کند و مطمئن هستم بخش زیادی از بازار را از آن خودمان می‌کنیم و عقیدم این است که کسانی که روی کیفیت و قیمت اهمیت بدهند در بازار ماندگار هستند.

■ به جهت پاسخگویی به نیازهای مصرف کننده آیا طرح تحول دارید که تیپ‌های مختلف یراق آلات پنجره به مجموعه سبد کالایمان اضافه شود؟