



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیریت صنایع تولیدی بازرگانی هایتک؛

هایتک؛ هر روز بهتر از دیروز

اشاره

هایتک، یکی از مجموعه‌های فعال و مطرح استان قزوین به شمار می‌آید. این مجموعه پرتوان با تولید توری‌های پلیسه کار خود را آغاز کرد و سپس توزیع یراق‌آلات در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی را به فعالیت‌های خود افزود. در ادامه به تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی روی آورد و امروز پس از گذشت حدود چهار سال در مسیر رشد و توسعه قرار داشته و محصولات خود را هر روز بهتر از دیروز عرضه می‌کند. برای آشنایی خوانندگان ارجمند پنجره ایرانیان گفتگویی ترتیب دادیم با سرور نوری، مدیریت صنایع تولیدی بازرگانی هایتک، و از ایشان درباره نحوه فعالیت این مجموعه پرسیدیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

◀ درباره سابقه و پیشینه فعالیت شرکت هایتک توضیح دهید.

شرکت هایتک از ابتدای سال ۱۳۹۲ به عنوان نخستین تولیدکننده توری پلیسه و با نام توری سازان هایتک در استان قزوین شروع به فعالیت کرد. پس از مدتی کوتاه تصمیم گرفتیم فروش و توزیع یراق آلات یوبی، وی، سی را نیز در دستور کار خود قرار دهیم؛ پس از بررسی بازار استان قزوین اقدام به اخذ نمایندگی فروش یراق آلات VHS کردیم و بعد از چند ماه پخش و فروش یراق آلات اکپن را نیز به فعالیت های خود اضافه کرده و نمایندگی انحصاری فروش این یراق آلات را نیز در استان قزوین و گیلان اخذ کردیم. در همین دوره نام شرکت به صنایع تولیدی بازرگانی هایتک تغییر یافت و از ابتدای سال ۱۳۹۳ در زمینه فروش یراق آلات مذکور متمرکز شدیم. این مجموعه به دلیل توانمندی بالای همکاران محترم، همزمان اقدام به تولید در و پنجره دو جداره نیز کرد و فعالیت خود را نیز در این زمینه توسعه بخشید. در اواخر سال ۹۵ نمایندگی پخش و فروش یراق آلات با برند REZE را در محدوده استان به فعالیت های خود اضافه کرد.

صنایع تولیدی بازرگانی هایتک با فروش یراق آلات و پروفیل و همچنین تولید توری پلیسه و پنجره دو جداره در حال حاضر مشغول به فعالیت می باشد و می توان آن را یکی از فعال ترین واحدهای تولیدی بازرگانی در سطح استان بر شمرد.

◀ در حال حاضر چه محصولات و خدماتی را ارائه می دهید؟ نمایندگی چه برندهایی را در اختیار دارید؟

در حال حاضر محصولات ما در قالب سه نوع انبار تعریف شده که انبار نخست پخش و فروش یراق آلات با برندهای اکپن و REZE را بر عهده دارد. انبار دوم فروش یراق آلات و محصولات توری را بر عهده دارد. شرکت هایتک به غیر از تولید و فروش محصولات تکمیل شده توری پلیسه و رولینگ، یراق آلات خام توری پلیسه را نیز به همکاران و تولید کنندگان عرضه می کند. محصول سوم این مجموعه که انبار محصول پنجره نامیده می شود، به تولید و فروش پنجره های دو جداره یوبی، وی، سی اختصاص دارد.

همچنین مجموعه هایتک نمایندگی های فروش این محصولات را در سطح استانی بر عهده دارد: یراق آلات اکپن ترکیه و REZE ترکیه؛ چسب سودال؛ شرکت کاسپین یوبی، وی، سی؛ نمایندگی فروش پروفیل های AS WIN و RED WIN؛ و گالوانیزه الماس.

◀ آیا اخیراً خدمات یا محصول جدیدی به سبد کالایی تان اضافه شده است؟ توضیح دهید.

بله. جهت رفاه حال همکاران و بالا بردن توان رقابتی آنها، فروش پروفیل با برندهای مختلف به سبد کالای شرکت هایتک اضافه شده است.

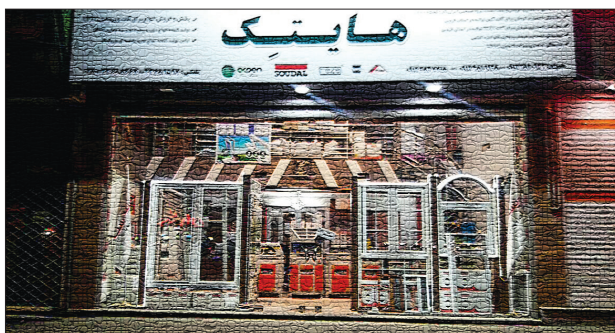
◀ سطح کیفی و استاندارد محصولاتان (محصولات تولیدی) چگونه است؟ محصولات شما (تولیدی و توزیعی) چه استاندارد یا گواهی نامه هایی را دریافت کرده اند؟

این مجموعه جهت تولید پنجره از ماشین آلات جوش و برش دو سر استفاده می کند. این دستگاه ها محصول ۲۰۱۶ شرکت پلاست ماک بوده و جهت انجام دقیق مونتاژ، این شرکت اقدام به تهیه متر دیجیتالی جهت برش زهوار کرده است. در نهایت ما تلاش داریم که برای حفظ و ارتقای کیفیت محصولات خود استانداردهای مربوطه را، چه از لحاظ پروفیل های تقویتی، کاتکشن های میانی و سایر موارد مربوط به تولید استاندارد، به طور کامل رعایت کنیم.

◀ چه برنامه ای برای به روز رسانی و ارتقاء سطح کیفی محصولاتتان دارید؟ مجموعه هایتک در حال حاضر یک از شاخص ترین شرکت های استان از نظر سطح کیفی محصولات و کیفیت بالای خط تولید به شمار می رود. همچنین در آینده ای نزدیک در نظر داریم نسبت به تکمیل خط تولید و به روز رسانی مجدد آن اقداماتی را انجام دهیم.

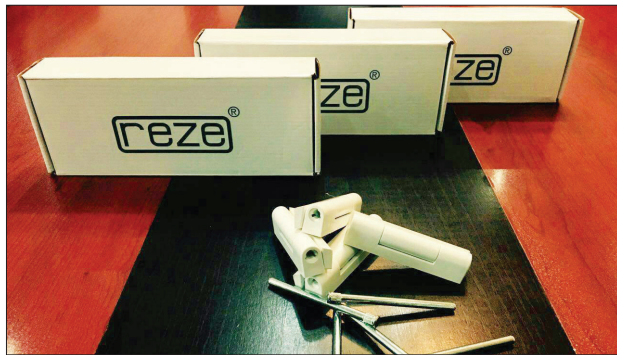
◀ وضعیت فعلی بازار را چگونه ارزیابی می کنید؟ مهم ترین عامل رونق بازار را چه چیزی می دانید؟

وضعیت فعلی بازار در حال حاضر برای تمامی تولید کنندگان و فروشندگان نسبتاً یکسان است و می توان گفت به نسبت سال های ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۲ بسیار ضعیف تر شده است. من فکر می کنم تولید کنندگان غالباً به سختی مشغول فعالیت بوده و ادامه این روند قطعاً به حذف تولید کنندگان کوچک از بازار منجر خواهد شد.



و کلام آخر...؟

لازم است در پایان از همکار خوب و دوست عزیزم جناب آقای علیرضا شریفی که از ابتدای شروع فعالیت این مجموعه دلسوزانه در کنار بنده بودند و آقای علی رحمانی مهر که مدیر فروش این مجموعه می‌باشند و کلیه پرسنلی که در محل دفتر فروش و کارکنان زحمت‌کش تولید که سرمایه این تولیدی هستند قدردانی و تشکر کنم. همچنین از شما و همکاران محترمان که با شور و اشتیاق فراوان در پنجره ایرانیان در حال فعالیت هستید تشکر می‌کنم. این ماهنامه پل ارتباطی بین ما و همکاران در زمینه فروش و محصول بوده و یکی از برترین ماهنامه تخصصی در این زمینه می‌باشد.



بدون تردید افزایش ساخت و ساز در کشور مهمترین عامل رونق صنف ما خواهد بود و این مهم بدون توجه و تلاش دولت محترم و سایر ارگان‌های دولتی میسر نخواهد شد.

«استفاده از نیروی کار متخصص چه تاثیری در روند کار دارد؟ آیا برنامه‌ای برای آموزش و ارتقاء سطح فنی و علمی نیروی کارتان دارید؟»

نیروی متخصص جزئی اصلی از سرمایه یک شرکت محسوب می‌شود. مجموعه هایتک به‌صورت مستمر نیروهای تولید خود را تحت آموزش قرار داده و اشکالات احتمالی تولید را به آنها گوشزد می‌کند. همچنین تمامی تلاش خود را برای بهبود و نیز رفع مشکلات مونتاژ به خرج می‌دهد. ضمن اینکه در مواقع لزوم کلاس‌هایی نیز برای ارتقای سطح مهارتی کارکنان مونتاژ و نصب برگزار می‌شود.

«ارائه گارانتی و خدمات پس از فروش در شرکت شما به چه صورت انجام می‌گیرد؟»

کلیه محصولات تولیدی و یراق آلات شرکت هایتک دارای ضمانت هستند. یراق آلات را همراه با گارانتی تعویض و همچنین محصولات تولیدی خود را همراه با خدمات پس از فروش کامل ارائه می‌دهیم.

«با توجه به وضعیت فعلی بازار، بخش تولید چه مشکلاتی دارد و چه راهکاری برای برون‌رفت از این مشکلات پیشنهاد می‌دهید؟»

معمولاً مشکلات تولید بسیار بیشتر از مشکلات بازرگانی بوده و عمده‌ترین مشکل یک واحد تولیدی، فروش محصول در بازار کنونی است، به‌گونه‌ای که این فروش بتواند حقوق و مزایا و سایر هزینه‌های سربار را تامین کند. مشکل بعدی عدم ثبات قیمت‌های محصول نهایی و فروش به مشتری می‌باشد که متأسفانه بعضی از همکاران رعایت نمی‌کنند و این باعث سود کم و عدم اعتماد مشتری به قیمت‌های ارائه شده می‌شود.

تنها راه برون‌رفت از بی‌ثباتی قیمت‌ها و مشکلات مالی تولیدی، ایجاد رونق و شکوفایی در حوزه ساخت و ساز کشور است.

«با توجه به افزایش تعرفه‌های گمرکی در ماه‌های اخیر، چه مشکلاتی در زمینه گمرک و واردات کالا دارید؟»

در خصوص تعرفه‌های گمرکی باید به این نکته توجه داشت که در نهایت بار مالی این تعرفه‌ها به خود مصرف‌کننده بازمی‌گردد. ضمن اینکه تعرفه‌های گمرکی بیش از عرف می‌تواند بر گرانی محصولات و روند افزایشی قیمت تمام شده تاثیر بگذارد و باعث تورم در بازار و سود کمتر شود.

«مهم‌ترین دغدغه ذهنی شما برای ادامه کار و فعالیت در صنعت در و پنجره چیست؟»

مهم‌ترین دغدغه ذهنی ما و همه توزیع‌کنندگان یراق آلات مسائل مالی است و همچنین نگرانی از امکان وصول نشدن چک‌های مشتریان. تولیدکنندگان نیز همواره از پایین آمدن سطح تولید خود و در نهایت افزایش فشار مالی نگران می‌باشند.

«آیا تبلیغات تاثیری در پیشرفت کسب‌وکار و رونق بازار شما دارد؟ بهترین تبلیغ را چه نوع تبلیغی می‌دانید؟»

تبلیغات در این بازار بیشتر جنبه قدرت‌نمایی برای یک شرکت دارد. البته نمی‌توان گفت تبلیغات به‌طور کامل بی‌تاثیر است. در واقع تبلیغات نوعی سرمایه‌گذاری برای پیشبرد اهداف در آینده محسوب می‌شود. به نظر من، بهترین تبلیغ کیفیت محصولات و در نهایت رضایت مشتری و مصرف‌کننده می‌باشد.

«پیش‌بینی‌تان درباره رکود حاکم بر بازار مسکن چیست؟ به نظر‌تان، آیا در سال ۹۶ رونق به این بخش برمی‌گردد؟»

امیدواریم رکود اقتصادی که نه تنها شامل کشور ما شده بلکه می‌توان آن را رکودی جهانی دانست — با شدت کم و یا بیشتر برای کشورهای مختلف — هرچه زودتر به پایان برسد و شاهد ثبات اقتصادی و همچنین رونق کسب و کار باشیم. البته فکر می‌کنم برای بازگشت رونق به زمان بیشتری نیاز است و بعید می‌دانم در سال ۱۳۹۶ در بازار تغییر خاصی حاصل شود