



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیرعامل شرکت سفیر؛

سفیر امید در آسمان صنعت

اشاره

شرکت بازرگانی سفیر فعالیت خود را در صنعت در و پنجره از سال ۸۲ آغاز کرد. موسسان این شرکت که شروع فعالیتشان با ساخت و نصب در و پنجره همراه بود توانستند با کسب تجربه و تلاش بیشتر در سال ۸۹ شرکت سفیر را به صورت رسمی ثبت کرده و زمینه فعالیتشان را گسترش دهند. غلامرضا عسگری به همراه برادرانش وقتی در سال ۱۳۸۹ زیربنای شرکت بازرگانی سفیر را با هدف ارائه یراق آلات در و پنجره بنا نهادند، مصمم بودند تا دامنه فعالیت شرکت را از شهر تبریز در استان آذربایجان شرقی به دیگر شهرهای ایران گسترش دهند. حالا شرکت بازرگانی سفیر دفتری هم در تهران دارد تا مشتریان و تولیدکنندگان در و پنجره های یو.پی.وی.سی در سراسر ایران بدون واسطه و به طور مستقیم و با قیمتی یکسان بتوانند نیازهای خود را برآورده سازند. بازرگانی سفیر هم اینک نمایندگی انحصاری دو برند شناخته شده یراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی winx و reze را در اختیار دارد و افزون بر آن برخی یراق آلات دیگر استاندارد و باکیفیت را هم به سبد محصولات خود افزوده است. این مجموعه نمایندگی پروفیل یو.پی.وی.سی «اک پروفیل» در استان آذربایجان شرقی را نیز در اختیار دارد. گروه خبری نشریه پنجره ایرانیان در سفری به شهر تبریز از شرکت سفیر که انبار و دفتر مرکزی آن در جاده تبریز تهران واقع است بازدید داشت و ضمن آن گفتگویی با غلامرضا عسگری مدیرعامل موفق این مجموعه انجام داد که مشروح این گفتگوی خواندنی را در ادامه باهم می خوانیم.

• برای شروع بحث ضمن معرفی مجموعه تان، مختصری درباره پیشینه و تاریخچه فعالیت های آن بیان کنید؟

شرکت بازرگانی سفیر در زمینه تهیه و توزیع انواع پروفیل و یراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی و شیشه دوجداره فعالیت می کند. همچنین نمایندگی فروش پروفیل «اک پروفیل» را در استان آذربایجان شرقی به عهده داریم. مجموعه ما یک دفتر و انبار مرکزی در تبریز و یک دفتر و انبار نیز در تهران دارد که همه فعالیت های ما در هر دو دفتر انجام می شود. فعالیت ما در این صنعت از سال ۸۲ با ساخت و نصب در و پنجره و شیشه های دوجداره آغاز شد تا اینکه در سال ۸۹ مجموعه سفیر را تأسیس کردیم. ابتدا فقط در زمینه فروش یراق آلات فعالیت داشتیم ولی رفته رفته با گسترش فعالیت ها و تأسیس دفتر تهران سایر موارد به زمینه کاری مجموعه اضافه شد. در حال حاضر ۶ نفر نیروی کار در دفتر تبریز و ۴ نفر در دفتر و انبار تهران مشغول فعالیت هستند.

• در حال حاضر چه محصولاتی را وارد و عرضه می کنید و آیا نمایندگی برند خاصی را در اختیار دارید؟

مجموعه سفیر در زمینه یراق آلات نمایندگی واردات دو برند وینکس (winx) و رزه (reze) را در اختیار دارد. این برندها از بهترین های بازار یراق ایران و ترکیه هستند و محصولاتشان دارای ۱۰ سال گارانتی تعویض است. در برنامه های آتی مجموعه قصد داریم واردات یراق آلات آلومینیومی را نیز به فعالیت هایمان اضافه کنیم.

• گارانتی و خدمات پس از فروش محصولات خارجی به چه شکل ارائه می شود؟

بر اساس تعاملاتی که بین مجموعه ما و کارخانه های رزه و وینکس به وجود آمده، گارانتی و خدمات پس از فروش محصولات این شرکت ها بر عهده شرکت اصلی خواهد بود و ما به نمایندگی از شرکت اصلی وظیفه داریم این

رقابت با مجموعه‌های عظیم ترک با محصولاتی با کیفیت بالا و قیمت پایین‌تر را ندارند.

تولیدکنندگان در و پنجره به کدام پراق‌آلات تمایل بیشتری دارند؟

در صنف تولیدکنندگان در و پنجره هم مانند بسیاری از صنوف دیگر، متأسفانه تمایل به استفاده از جنس خارجی بیشتر است. مونتاژکاران ما فارغ از کیفیت این اجناس، تنها به ترک یا خارجی بودن آن توجه می‌کنند و چون این پراق‌آلات معمولاً قیمت پایینی هم دارند تمایل بیشتری به خرید این محصولات دارند.

با توجه به این که عمده فعالیت شما واردات است مشکلات زیادی در زمینه گمرک و افزایش تعرفه‌های واردات باید داشته باشید. نظرتان در این باره چیست؟

مسئله‌ای مانند افزایش تعرفه‌های گمرکی طبیعی است و در همه‌جا وجود دارد. متأسفانه این مسئله که می‌توانست عاملی برای تقویت تولید داخلی باشد به دلیل عدم مدیریت و اقداماتی که تولیدکنندگان داخلی هم‌زمان با افزایش تعرفه انجام دادند بی‌تأثیر شد و در این بین همه متضرر شدند. تولیدکنندگان داخلی هم‌زمان با افزایش تعرفه اقدام به افزایش قیمت کردند به همین خاطر قیمت تولیدات داخلی نسبت به محصولات وارداتی تفاوتی نکرد و با توجه به مسائلی که در پاسخ به سوال قبل مطرح کردم طبیعی است که مونتاژکار و تولیدکننده در و پنجره، کالای ارزان و باکیفیت با برند خارجی را ترجیح دهد!

نظرتان پیرامون فعالیت اتحادیه‌ها و سندیکاهای صنفی چیست؟ آیا فعالیت این اتحادیه را برای صنعت در و پنجره لازم می‌دانید؟

مطمئناً وجود سندیکا و اتحادیه صنفی در هر صنفی لازم و مفید است و برای پیشرفت فعالیت‌های صنفی باید چنین انجمن‌هایی تأسیس و تقویت شود. اگر یک اتحادیه خوب و فعال تشکیل شود که به دنبال منافع صنف باشد و مشکلات اعضا را پیگیری کند صد درصد ما موافق هستیم و حمایت خواهیم کرد.



به نظر می‌رسد صنعت ما در زمینه تولید پراق‌آلات در و پنجره نسبتاً ضعیف است. دلیل این مسئله را چه چیزی می‌دانید؟

تنوع محصول و تعداد پراق‌آلات یک سیستم در و پنجره بسیار گسترده است و برای تهیه همه این قطعه‌ها به یک مجموعه تولیدی صنعتی بزرگ و مدرن نیاز است. البته در سایر کشورها مثل ترکیه، این گونه نیست که همه قطعات و پراق‌آلات یک سیستم را یک کارخانه تولید کند بلکه چندین کارخانه بزرگ در کنار هم قرار می‌گیرند و با عقد قرارداد همکاری چندجانبه اقدام به تهیه پراق‌آلات مختلف می‌کنند به این شکل که هر کارخانه تعداد مشخصی از قطعات را تولید می‌کند تا مجموعه قطعات و پراق‌آلات مورد نیاز یک سیستم در و پنجره کامل و قابل عرضه شود. متأسفانه در ایران این اتفاق به دلایل متعددی نمی‌افتد و تنها چند کارخانه هستند که اقدام به تهیه اسپانیول و چند قطعه دیگر می‌کنند و مجموعه قطعاتشان کامل نیست. از طرف دیگر محصولات کارخانه‌های ایران به دلیل ظرفیت پایین تولید، قیمت بالایی دارند و توان

خدمات را در سریع‌ترین زمان ممکن و بدون قید و شرط به مشتری ارائه دهیم. این شرکت‌ها آن‌چنان به محصولات خود اطمینان دارند که با جدیت به ما اعلام کرده‌اند برای همه محصولاتشان گارانتی ۱۰ ساله ارائه دهیم.

عرضه محصولات به چه صورت و از طریق کدام دفتر شما صورت می‌گیرد؟

عملاً فرقی نمی‌کند مشتری برای تهیه کالا به کدام دفتر ما مراجعه کند. ثبت سفارش، تأمین کالا، فرایند فروش و ارسال محصول از طریق هر دو دفتر ما در تبریز و تهران انجام می‌شود و مشتریان ما در سراسر کشور می‌توانند به‌دلخواه خودشان و با لحاظ کردن بعد مسافت به هر کدام از دفاتر ما برای تهیه کالا مراجعه کنند.

وضعیت فعلی بازار در و پنجره را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در حال حاضر همان‌طور که می‌دانید رکود چندین ساله‌ای بر بازار ساختمان حاکم است که بازار در و پنجره هم متأثر از این وضعیت است و شرایط مناسبی ندارد. صنوف زیادی زیرمجموعه صنعت ساختمان هستند و تا زمانی که وضعیت صنعت ساختمان به این شکل است این زیرمجموعه‌ها هم شرایط خوبی نخواهند داشت که امیدواریم به‌زودی این شرایط تغییر کند و شاهد رونق دوباره بازار ساختمان و در و پنجره باشیم.

بزرگ‌ترین مشکلی که در صنف در و پنجره با آن روبه‌رو هستید چیست؟

در حال حاضر بزرگ‌ترین مشکل ما چک‌های برگشتی است که وجود دارد. متأسفانه این چک‌های برگشتی و بدقولی برخی مشتریان همه برنامه‌ها و توازن بازار ما را به هم زده است و باعث شده بسیاری از برنامه‌های کاری ما با مشکل مواجه شوند. اگر این مسئله در صنف ما حل شود میزان نقدینگی زیادی وارد صنف می‌شود که می‌تواند باعث تحرک خوبی در بازار شود.

