



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با
مدیریت بازرگانی سفیر مطرح شد:

نقش سازمان های دولتی در بهبود صنعت پنجره

انتهای:

در سال ۱۳۸۲ بود که غلامرضا عسگری به همراه دو برادر خود، در کارگاهی در آذربایجان شرقی شهر تبریز، فعالیت خود را در صنف در و پنجره یو.پی.وی.سی آغاز کرد. اما از همان ابتدا برادران عسگری چشم انداز مثبت و رو به رشدی را برای خود ترسیم کرده بودند. غلامرضا عسگری در ادامه و پس از کسب تجربه کافی و شناخت توانایی‌هایی خود، در سال ۱۳۸۹ موفق شد یک شرکت بازرگانی به نام سفیر را به صورت مستقل افتتاح کند. بازرگانی سفیر فعالیت‌های خود را با قدرت شروع کرد و موفق شد نمایندگی برندهای معتبری را در صنعت در و پنجره در اختیار بگیرد. همچنین در سال ۱۳۹۱ دفتر تهران سفیر به مدیریت محمدرضا عسگری راه اندازی شد. در میان محصولات متنوعی که در سبد کالایی بازرگانی سفیر به چشم می‌خورد، دو ویژگی بیش از همه جلب توجه می‌کند، کیفیت بالا و قیمت مناسب. در حال حاضر بازرگانی سفیر از جایگاه بسیار مناسبی در یکی از شهرهای اقتصادی ایران، یعنی تبریز، برخوردار است. در بازدیدی که گروه خبری پنجره ایرانیان از نمایشگاه ساختمان تبریز به عمل آورد، فرصتی به دست آمد تا با مدیر توانا و سختکوش بازرگانی سفیر، غلامرضا عسگری گفتگویی انجام دهیم. از این فرصت استفاده کرده و از فعالیت‌های مختلف بازرگانی سفیر پرسیدیم و ایشان در ادامه به تحلیل بازار پرداختند. باهم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ بازرگانی سفیر از چه زمانی شروع به کار کرد؟

ما از ۱۳۸۲ فعالیت خود را در صنعت در و پنجره، در زمینه توزیع ملزومات مختلف پنجره از جمله یراق‌آلات آغاز کردیم. پس از گذشت زمان و کسب تجربه در این خصوص، در سال ۱۳۸۹ به صورت مستقل فعالیت خود را پیش بردیم که در نهایت در همان سال بازرگانی سفیر را تاسیس کردیم. بازرگانی سفیر نخست با شرکت emre Kalip با برند winx شروع کرد. و بعد از winx برند reze و پیچ‌های سرمته jin star را به سبد محصولات خود اضافه کرد. در نهایت چسب پلی سولفات erpasan را برای عرضه به مشتریان اضافه کردیم. همچنین در سال ۱۳۹۱ دفتر تهران سفیر به مدیریت محمدرضا عسگری راه‌اندازی شد.

■ لطفا در مورد محصولات شرکت توضیح دهید؟

در ابتدا توضیحاتی در مورد یراق‌آلات winx خواهیم داد. دستگیره‌ها و لولاهای آلومینیومی این برند که در ترکیه تولید می‌شود، جزو محصولات باکیفیت این کشور قلمداد می‌شوند. همچنین این محصول در ترکیه جز اولین برندها از نظر کیفیت به حساب می‌آید. reze لولاهای ویژه‌ای را که درون آن گالوانیزه و روکش آن پی.وی.سی پلاستیک است، تولید کرده است. از خصوصیات برند reze این است که لولاهای ۳d و ۹۰ این برند به صورت تک سایز ارائه می‌شود. همچنین با توجه به اینکه در مناطقی که رطوبت هوا بالاست، باعث زنگ‌زدگی، شوره زدن و شکستگی نمی‌شود؛ reze این مزیت را دارد که تغییر رنگ ندهد و واکنش چندانی نسبت به وضعیت آب و هوا نداشته باشد. این امر موجب شده است تا در نواحی شمال و جنوب

کشور استقبال خوبی از این نوع یراق‌آلات به عمل آید.

محصول دیگر بازرگانی سفیر پیچ‌های jin star است. که مستقیماً از تایوان و مالزی خریداری می‌شود. بازرگانی سفیر به صورت تضمین کیفیت این پیچ‌ها را خریداری می‌کند و با همان تضمین در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. کیفیت Jin star به صورتی است، که در ازای خرابی حتی یک پیچ، یک بسته رایگان به مشتری اهدا می‌کند. و حسن این پیچ‌ها این است که نه هرز می‌شود و نه می‌شکند. چسب پلی سولفات erpasan دیگر محصول ما است که کیفیت خوبی هم دارند و این را با توجه به باخوردی که از مشتری گرفتیم، متوجه شدیم.

همچنین بخش پروفیل بازرگانی سفیر تحت مدیریت حمیدرضا عسگری نیز پیشرفت چشمگیری داشته است. طبق برنامه ریزی‌های صورت گرفته، بازرگانی سفیر به تازگی موفق شد با شرکت آک پروفیل قراردادی را منعقد کند و نمایندگی انحصاری این پروفیل در آذربایجان شرقی را در اختیار بگیرد. به نظر من، این پروفیل از لحاظ کیفیت و همچنین قیمت بسیار عالی است. در ضمن کلیه محصولات بازرگانی سفیر دارای گارانتی است. اگر محصولی گران فروخته شد و یا از کیفیت لازم برخوردار نبود، در صورت عدم رضایت مشتری، مبلغی را که دریافت کرده‌ایم پس داده می‌شود یا به جای آن محصول، محصولی دیگر داده می‌شود. این امتیاز شامل تمام محصولات ما می‌شود.

■ بازرگانی سفیر در زمینه آموزش چه اقداماتی انجام داده است؟

سفیر در زمینه آموزش هم فعالیت‌هایی را انجام داده است، ما به شرکت‌هایی که با

نه چندان. اگر کارگاه‌های در حال کار را رصد کنید متوجه می‌شوید که حدوداً ۲۰ درصد دارای پروانه کسب هستند. نتیجه‌ای که می‌گیریم این است که کسی نظارت بر کار شرکت‌ها ندارد. تشکلهای و اتحادیه‌ها در ایران فقط تشکیل می‌شوند و کارایی لازم را ندارند. این نهادها باید به صورت برنامه‌ریزی شده به کارگاه‌ها سرکشی کنند و به نحوه کارکرد شرکت‌ها نظارت داشته باشند. از دیگر اقداماتی که تشکل می‌تواند انجام دهد، تعریف پنجره استاندارد و مکلف کردن تولیدکنندگان به اجرای آن است. تشکل‌ها باید برنامه‌ای ترتیب دهند تا صدور مجوز شرکت، مستلزم رعایت یک سری از استانداردها باشد و در صورت عدم رعایت این استانداردها از سوی شرکت، تشکل این قدرت را داشته باشد که برای شرکت خاطی مجوز صادر نکند.

نقشی که تشکل در صنعت دارد، حکم قلب در بدن را دارد. هر چقدر که قلب با نظم بیشتری بتپد، گردش خون ما هم بهتر می‌شود و بالعکس. اگر تشکل فعالیت داشته باشد همان طور که در بالا به آن اشاره کردم نتیجه آن رشد و بهبود کیفیت در صنعت یو.پی.وی.سی خواهد بود.

■ به نظر شما چه راه‌کارهایی وجود دارد تا صنعت یو.پی.وی.سی از این وضعیت حال حاضر خارج شود؟

به نظر من تمام این امر به یک برنامه‌ریزی مدون و سازماندهی شده نیازمند است که از عهده سازمان نظارت یا نهادهای با قدرت اجرایی بر می‌آید. اگر سازمان یا تشکل‌ها، برنامه‌ریزی در جهت بهبود کیفیت، نظارت و درجه‌بندی محصولات داشته باشند، در این صورت شاهد حرکت صنعت یو.پی.وی.سی به سمت کیفیت بهتر خواهیم بود.

■ ارزیابی شما از وضعیت بازار در و پنجره چیست؟

بازار گنگ است و مشخص نیست که آیا رو به بهبود است یا وخامت. البته امید داریم که وضعیت بهتر شود.

■ به نظر شما، آیا رکود موجود باعث ریزش کارگاه‌ها و مجموعه‌های کوچک نخواهد شد؟

دوباره در اینجا نقش تشکل و سازمان نظارت برجسته می‌شود. این رکود باعث شده تا بسیاری از کارگاه‌ها تعطیل شوند ولی متأسفانه مشکل حل نمی‌شود وقتی کارگاه بی‌شناسنامه‌ای تعطیل گردد، کارگاه بی‌شناسنامه دیگری جای آن را پر می‌کند. فقط نام‌ها هستند که تغییر می‌کنند.

■ فکر می‌کنید برای خروج از این رکود چه راهکارهایی وجود دارد؟

به نظر من صنعت ایران بیمار است. متأسفانه وام‌هایی را که به کارخانجات می‌دهند اصولی نیست. چون بانک‌ها در زمان واگذاری تسهیلات، بر نحوه هزینه‌کرد این وام‌ها نظارت ندارند. به نظر من، هرچقدر که صنعت را قوی‌تر کنیم رکود زودتر از بین می‌رود.

چگونه است که محصولاتی که در کشورهای دیگر تولید می‌شود، با اینکه عموماً کیفیت بهتری از تولیدات کشورمان دارند، از قیمت پایین‌تری برخوردار هستند؟ ضمن اینکه این نکته را نیز باید در نظر بگیرید که در کشورهای دیگر کارخانه‌ها بابت مالیات و انرژی هزینه‌های سنگین‌تری را نسبت به ایران متقبل می‌شوند. به‌هرحال تا فکری برای بیماری صنعت کشورمان نشود نمی‌توان امیدوار به بهبود اوضاع بود.

■ نظر شما در رابطه با پنجره تیپ چیست؟ اگر بتوان موانع تیپ‌سازی در کشورمان را رفع کرد، فکر می‌کنید تا چه حد به بهبود اوضاع کمک خواهد کرد؟ اگر شرایط تولید پنجره تیپ فراهم شود، مسلماً تأثیرات مثبتی بر جای خواهد گذاشت. شرکت‌ها در زمان‌های بی‌کاری، شروع به تولید با استانداردهای تعریف شده و اندازه‌های مشخص می‌کنند، که بسیار سودمند خواهد بود. در این صورت هم سرعت کار شرکت‌ها بالا می‌رود و هم ساختمان‌سازها. و البته با قیمتی بهتر برای هر دو طرف. به این خاطر که هم قیمت تولید کاهش پیدا می‌کند و هم مصرف‌کننده با قیمت کمتری محصول خود را خریداری خواهد کرد.

در این زمینه باید نظام مهندسی و شهرداری همکاری کنند تا این امر محقق شود. متأسفانه سازمان نظام مهندسی خیلی ضعیف عمل می‌کند. تا این سازمان در عملکرد خود تغییری حاصل نکند با این وضعیت روبه‌رو خواهیم بود.

ما همکاری دارند، تضمین می‌دهیم که در بحث آموزش هم همکاری داشته باشیم. اگر شرکتی با مشکل فنی مواجه شود ما در محل حاضر شده و آن مشکل را مرتفع و آموزش‌های لازم را به شرکت مورد نظر دهیم.

■ در مورد خدماتی که بازرگانی سفیر به مشتریان خود ارائه می‌دهد، بیشتر توضیح دهید؟

مهمترین خدمات ما این است که محصولاتی با بهترین کیفیت به مشتریان خود ارائه می‌دهیم.

■ روشن است که براق‌آلات نقش بسیار مهمی در کیفیت پنجره ایفا می‌کنند.

به نظر شما مصرف‌کننده چگونه می‌تواند براق‌آلات خوب را تشخیص دهد؟ اولین ویژگی براق‌آلات مرغوب این است که خریدار با برند براق مورد نظر آشنایی داشته باشد، که مهمترین عامل نیز محسوب می‌شود. مسئله بعدی آبکاری براق است، که باید از کیفیت خوبی برخوردار باشد. سوم اینکه مواد اولیه‌ای که این محصولات را تولید می‌کند از استاندارد خوبی برخوردار باشد. چون مواد اولیه اگر خوب نباشد، کیفیت محصول مورد نظر نیز طبیعتاً نازل خواهد بود.

■ ویژگی یک چسب مرغوب چیست؟

چسب خوب، چسبی است که مشتری بتواند به راحتی آن را هم بزند و مسئله دیگر اینکه چسب نه خیلی شل باشد و نه سفت. و زمانی که چسب به سطح شیشه می‌چسبد به صورت یک دفعه جدا نشود و به صورت تکه تکه از سطح شیشه جدا شود، این موارد نشان دهنده کیفیت چسب است. در آخر ویژگی پروفیل استاندارد هم، این است که در سرما نشکند و در گرما هم تغییر رنگ ندهد.

■ از نظر شما نوع ماشین‌آلات، در ساخت در و پنجره یو.پی.وی.سی چقدر تأثیرگذار است؟

به نظر من یکی از دلایل بی‌کیفیت شدن صنعت یو.پی.وی.سی، ماشین‌آلات است. زیرا ماشین‌آلاتی که اکثر شرکت‌ها در مونتاژ در و پنجره استفاده می‌کنند خیلی قدیمی با بازده تولیدی پایین هستند. اغلب شرکت‌ها ماشین‌آلاتی را وارد می‌کنند که به‌روز نیستند و تنها دلیل هم این است که از قیمت کمتری برخوردار هستند و موارد جانبی را در نظر نمی‌گیرند؛ از قبیل مصرف زیاد انرژی و راندمان تولیدی اندک دستگاه. از همه مهم‌تر اینکه ماشین‌آلات مدرن نیاز کمتری به نیروی انسانی دارند و از دقت بالایی در تولید برخوردار هستند، که به ارتقای کیفیت محصولات تولیدی منجر می‌شوند. اگر ما می‌خواهیم پیشرفت در کل صنعت داشته باشیم باید تغییر رویه دهیم. در ایران در بخش تولید هزینه را کم می‌کنیم و در عوض سود را افزایش می‌دهیم؛ در حالی که در کشورهای در حال توسعه، برعکس عمل می‌کنند و نتیجه بهتری هم می‌گیرند.

■ از نظر شما چه دلایلی باعث شده که صنعت یو.پی.وی.سی دچار افت کیفیت شود؟

ما یک مشکل اساسی در صنعت ساختمان داریم، آن هم عدم نظارت لازم سازمان نظام مهندسی است. نظارتی که سازمان نظام مهندسی در صنعت ساختمان باید از ساخت و ساز داشته باشد کافی نیست. از طرف دیگر یکی از دلایل افت کیفیت یو.پی.وی.سی ورود پیمانکاران ساختمانی است. به این جهت که اولین چیزی که پیمانکار مدنظر دارد قیمت ارزان است و این قیمت ارزان صورت نمی‌گیرد مگر اینکه در و پنجره ساز از جنس نامرغوب استفاده کند. اگر سازمان نظام مهندسی هر چیزی را که در ساختمان به کار می‌رود کنترل کند، کیفیت ساختمان به خصوص پنجره به این حد نزول پیدا نخواهد کرد. در نهایت این نظارت‌ها به بالا رفتن کیفیت در ساختمان‌ها منجر خواهد شد.

من معتقد هستم که اگر کیفیت یو.پی.وی.سی کاهش پیدا کرده است، همان طور که در بالا بدان اشاره کردم، یکی از دلایل آن پیمانکاران هستند و دومین علت آن نبود نظارت بر این صنف است. هیچ نهاد یا اتحادیه‌ای وجود ندارد که بر عملکرد تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی نظارت داشته باشد. این امر باعث می‌شود با توجه به نبود یک نهاد کارآمد، تولیدکنندگان سبک و سیاق خودشان را داشته باشند و با هر کیفیت و استانداردی که دلخواه خودشان باشد، تولید کنند.

■ به نظر شما تشکل‌ها در ایران کارایی لازم را داشته‌اند؟