



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل مهر وین؛

پروفیل‌های ممتاز خارجی ابزاری برای رقابت و ارتقاء تولید داخلی

ضمن معرفی شرکت و زمینه کاری آن پیشینه‌ای از فعالیت‌های خود را بازگو کنید؟

مجموعه مهر وین در زمینه واردات پروفیل یو.پی.وی.سی ترک با برند تجاری WINER و پروفیل داخلی وین کلاس فعالیت می‌کند. مجموعه ما نمایندگی انحصاری واردات، توزیع و فروش این پروفیل ترک را در اختیار دارد. در کنار واردات پروفیل، کار واردات پراک آلات و ملزومات در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی با برندهای FORCETEC و REZE را نیز انجام می‌دهیم. فعالیت ما از سال ۱۳۸۸ با تولید در و پنجره آغاز شد که از سال ۱۳۹۰ کار بازرگانی و واردات پروفیل و از سال ۱۳۹۳ واردات پراک آلات را نیز به مجموعه فعالیت‌هایمان اضافه کردیم.

وضعیت فعلی کارگاه و حجم فعالیتان چه میزان است؟

در حال حاضر کارگاه تولید در و پنجره ما در منطقه خسروشاه فعال است. انبار اصلی توزیع و فروش پروفیل و پراک آلاتمان نیز در کنار جاده تبریز - تهران واقع است. با توجه به این که کار در و پنجره به صورت فصلی است و در فصول مختلف سال متغیر است نمی‌توان آمار دقیقی از حجم کار و میزان واردات ارائه داد، ولی به طور متوسط واردات ماهیانه پروفیل ما بیشتر از دو تریلی است. البته پروفیل وین کلاس را به تازگی به مجموعه اضافه کردیم و هنوز آمار دقیقی در این زمینه نداریم.

وضعیت فعلی بازار را با توجه به رکود چندساله بازار، چگونه ارزیابی می‌کنید؟

وضعیت بازار برای یک مجموعه یا شخص فعال در عرصه تجارت و بازرگانی متأثر از عوامل متعددی است که هر کدام نقش تعیین‌کننده‌ای در رکود یا رونق بازار آن مجموعه یا فرد دارند. یکی از این عوامل تاثیرگذار سابقه، پیشینه و به تعبیری خوشنامی یا بدنامی آن مجموعه است و همچنین روابطی که با پیمانکاران، فعالان و همکاران آن صنف دارد. ما در سایه الطاف خداوند و دوستان خوبی که در این بازار داریم، تاکنون از شرایط بازار راضی

اشاره

مجموعه مهر وین با نزدیک به یک دهه فعالیت در صنعت در و پنجره و به دست آوردن تجربیات کافی اکنون یکی از مجموعه‌های موفق در این صنعت است که در زمینه واردات، توزیع و فروش پروفیل و پراک آلات، تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی، در شهر تبریز فعالیت می‌کند. مهر وین در حال حاضر نمایندگی انحصاری واردات پروفیل WINER ترکیه، واردات پراک آلات و ملزومات تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی با برندهای FORCETEC و REZE را در اختیار دارد. نمایندگی پروفیل داخلی وین کلاس نیز به تازگی به مجموعه فعالیت‌های بازرگانی این شرکت افزوده شده است. مهر وین علاوه بر فعالیت‌های بازرگانی فوق با راه‌اندازی کارگاه تولید در و پنجره از سال ۱۳۸۸ اقدام به تولید در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی کرده است. احترام به طبیعت و محیط زیست، دارا بودن استانداردهای کیفی بالا، برآورده ساختن انتظارات و خواسته‌های مشتریان به بهترین صورت ممکن، تلاشی گروهی و حرفه‌ای را می‌طلبد که مهر وین به پشتوانه استفاده از فناوری‌های روز دنیا و حمایت مشتریان به این مهم دست یافته است. مهر وین تلاش می‌کند از ابتدای سفارش تا زمان تحویل، خدمات پس از فروش و حمایت از فروش پروفیل و پنجره‌های مهر وین، در کنار مشتریانش باشد. برای آشنایی بیشتر با این مجموعه پای صحبت‌های موسی خسروشاهی، مدیر عامل فعال و پر تلاش مجموعه مهر وین نشستیم که در ادامه توجه شما مخاطبان نشریه را به این گفتگو جلب می‌کنیم:



و واردات و صادرات کالا وجود دارد که از ابتدای سال تدوین می‌شود و به همه گمرکات و مبادی ورود و خروج کالا و همه افرادی که در کار تجارت و بازرگانی هستند ارسال می‌شود و بر روی سایت اداره گمرک و سازمان توسعه تجارت هم وجود دارد. در این کتابچه مواد قانونی که تعرفه آن ۵۵ درصد ذکر شده است (ماده قانونی تعرفه شماره ۳۹۲۵) مربوط به مخازن پی.وی.سی، در و پنجره‌های آماده یو.پی.وی.سی و... است و اصلا ربطی به پروفیل یو.پی.وی.سی ندارد و این افزایش قیمت کاملا غیرکارشناسی است زیرا بدون اطلاع‌رسانی قبلی و به یکباره صورت گرفته و باعث تحمیل هزینه‌ها و جرایم گزافی به واردکنندگان شده است و من حاضرم مستندات قانونی آن را هم ارائه دهم. متأسفانه این موضوع مشکلات عدیده‌ای برای ما به وجود آورد و در این شرایط رکود بازار این موضوع نیز باعث بدتر شدن شرایط کاری ما شده است.

سیستم یکپارچه گمرک و تغییراتی که به تازگی در پروسه کاری ترخیص کالا صورت گرفته را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

قبلا روند واردات کالا به گمرک، تنظیم اظهارنامه، کارشناسی بار و... به صورت دستی و در همان گمرک انجام می‌گرفت ولی در روش جدید یعنی سیستم یکپارچه، کارها به شکل کاملا سیستماتیک و کامپیوتری انجام می‌گیرد به این شکل که مثلا شما کالایی را با کارت بازرگانی الکترونیکی وارد و در گمرک بازرگان اظهارنامه آن را تنظیم می‌کنید. اظهارنامه شما در ابتدا وارد سیستم یکپارچه گمرک کشور می‌شود، سیستم بار شما را ثبت، ارزیابی و تأیید می‌کند و در مرحله بعد به شکل تصادفی (رندوم) اظهارنامه را به یک کارشناس که ممکن است در همان گمرک یا هر گمرک دیگری در هر نقطه‌ای از کشور باشد ارجاع می‌دهد. در این مرحله شما ابتدا آن کارشناس گمرک را نمی‌بینید و نمی‌شناسید حتی ترخیص کار و کارمند ثبت‌کننده اظهارنامه هم نمی‌توانند بفهمند کدام کارشناس برای این پرونده انتخاب شده است. لذا می‌بینید که این کار باعث می‌شود بسیاری از تخلفاتی که در این مرحله از کار در گمرک‌ها انجام می‌شد عملا غیرممکن شده و امکان تبانی با کارشناس و ارتکاب تخلف از میان برود. بقیه موارد روند واردات و ترخیص کالا از گمرکات نیز به همین شکل و به صورت یکپارچه، کاملا حفاظت شده و از طریق سیستم اتوماسیون اداری گمرک انجام می‌گیرد که به کاهش فساد اداری کمک قابل توجهی کرده است. این کار همچنین در صرفه‌جویی زمانی و کاهش برخی هزینه‌ها به واردکنندگان کمک می‌کند.

به نظر شما واردات پروفیل یو.پی.وی.سی چه تاثیری بر تولیدات داخلی این محصول دارد؟

متأسفانه برخی اظهارنظرها به نوعی از واقعیت به دور است و این که گفته می‌شود واردات بر تولید داخلی تاثیر منفی می‌گذارد حرف صحیحی نیست. طبق گفته عضو هیات مدیره محترم انجمن تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره که در وبسایت خبرگزاری ایلنا درج شده است، سهم پروفیل وارداتی در بازار چیزی نزدیک به ۴۰ درصد و مابقی متعلق به پروفیل‌های داخلی است؛ یعنی پروفیل وارداتی چیزی در حدود یک سوم سهم بازار را در اختیار دارد و این میزان اصلا نمی‌تواند تاثیر منفی در روند تولیدات داخلی این محصول داشته باشد. به اعتقاد من، برای ایجاد رقابت در بازار و تقویت کیفیت تولید داخلی لازم است که پروفیل‌های ممتاز خارجی وارد کنیم تا تولیدکننده داخلی به دنبال ارتقاء کیفیت محصولش برود و فکر نکند چون رقیبی ندارد و بازار به صورت انحصاری در اختیار او قرار دارد هر نوع کالایی که تولید کند به فروش خواهد رفت.

نظرتان درباره تفاوت کیفیت پروفیل داخلی و خارجی چیست؟

پروفیل هم مانند آدم‌ها هم خوب دارند هم بد؛ یعنی نمی‌توان یک نظریه کلی داد که پروفیل ایرانی بهتر است یا پروفیل خارجی. به نظر من هم پروفیل‌های داخلی داریم که خیلی خوب و در حد پروفیل‌های ممتاز آلمانی و ترک هستند؛ و هم پروفیل‌های خارجی داریم که از پروفیل‌های متوسط داخلی هم ضعیف‌ترند و بالعکس. نکته اساسی این است که باید امکان رقابت بین هر دو نوع پروفیل باشد و مصرف‌کننده با دیدن و مقایسه پروفیل‌های مختلف کالای مورد نظرش را انتخاب کند.

هستیم و مشکل چندانی نداریم و با وجود اینکه افراد بسیاری از رکود و کساد بودن بازار گلایه دارند ما در این رابطه شکایت خاصی نداریم و شکرگزار هستیم بابت لطف و محبتی که شامل حال ما شده است.

در کار ما رابطه و ارتباطات میان افراد و همکاران بسیار موثر است؛ مثلا اگر ما در کار تولید در و پنجره اصول حرفه‌ای و استاندارد کیفی را رعایت کنیم و محصول مناسبی و با کیفیتی به دست مشتری برسانیم، آن مشتری به واسطه همان کار خوب، افراد و مشتریان دیگری را به ما معرفی می‌کند و ما می‌توانیم مزد و پاداش کار با کیفیتمان را از طریق این ارتباطات دریافت کنیم. این تبلیغات سینه‌به‌سینه به صورت زنجیروار تعداد زیادی مشتری به مجموعه ما معرفی می‌کند که اتفاقا این نوع مشتریان بسیار پایدار و ماندگارتر هستند و نقش موثری در رونق کسب‌وکار ما خواهند داشت. این نوع تبلیغ که اتفاقا تبلیغ کم‌هزینه و بدون دردسری است می‌تواند در کنار سایر تبلیغات محیطی، نمایشگاهی، تیزری و رسانه‌ای نقش موثری در گسترش، ثبات و تداوم فعالیت یک مجموعه صنعتی و بازرگانی داشته باشد.

پیش‌بینی شما برای وضعیت بازار ساختمان در و پنجره در سال ۱۳۹۶ چیست؟ فکر می‌کنید این رکود که وارد سال پنجم آن شدیم ادامه دارد یا شاهد رونق بازار خواهیم بود؟

وضعیت بازار مسکن چند بخش دارد که یک بخش مهم آن به مسکن مهر و تعاونی‌ها برمی‌گردد که مسائل خاص خودش را دارد و بهتر است وارد آن موضوعات نشویم؛ اما در بخش ساخت‌وسازهای خصوصی شرایط به این صورت است که شاید در کلان‌شهرها به تبع وضعیت کلان اقتصادی مملکت و مسائل سیاسی، رکودی حاکم باشد ولی در شهرهای کوچک‌تر اوضاع ساخت‌وساز مانند گذشته در جریان است. هرچند شاید مانند گذشته خریدوفروش صورت نگیرد اما رکود صددرصدی هم حاکم نیست و شرایط نسبتا عادی است. واقعیت این است که بازار مسکن در سال ۹۵ نسبت به سال ۹۴ افت محسوسی داشت، همان‌طور که سال ۹۴ نسبت به سال قبل، و این سیر نزولی تاکنون ادامه داشته است. در خصوص سال ۹۶ هم با توجه به برگزاری انتخابات ریاست جمهوری و پس‌از آن ماه مبارک رمضان، نباید انتظار داشت نیمه اول امسال اتفاق خاصی در حوزه مسکن بیافتد و من هم معتقدم همان سیر نزولی در این شش ماه هم ادامه خواهد داشت. درباره شش ماهه دوم سال ۹۶ هم نمی‌توانم نظر خاصی بدهم و تنها می‌توان امیدوار بود که شرایط بازار به سمت رونق سیر کند و این رکود چندین ساله به پایان برسد.

وضعیت بازار و صنعت در و پنجره نیز در سال ۹۶ همچنان ریزش خواهد داشت. به این شکل که شرکت‌ها و کارگاه‌های زیاد دیگری به فعالیت خود خاتمه خواهند داد چراکه از ابتدای سال تاکنون نزدیک به ۵ مورد پیشنهاد خرید دستگاه و کارگاه از طرف کارگاه‌هایی که دیگر قادر نیستند فعالیت در این بازار را ادامه دهند به مجموعه ما ارائه شده است. این موضوع بهترین سند برای نامناسب بودن شرایط بازار در و پنجره است. البته ناگفته نماند که یکی از دلایل این وضعیت، رکود بازار ساختمان است و دلیل دیگری که به نظر من وجود دارد این است که بسیاری از این افرادی که در حال تعطیل کردن کارگاه و توقف فعالیتشان هستند اصلا این کاره نبودند و در شرایطی که چند سال پیش به وجود آمد وارد این شغل شدند و پس از چند سال تلاش بی‌نتیجه حالا تصمیم گرفتند از این صنف خارج شوند.

همان‌طور که می‌دانید تعرفه گمرکی واردات پروفیل یو.پی.وی.سی به تازگی افزایش یافته است، ضمن توضیح این موضوع بفرمایید که این افزایش تعرفه چه تاثیری در روند کاری شما دارد؟

در سال ۹۴ تعرفه واردات پروفیل یو.پی.وی.سی ۲۰ درصد تعیین شده بود که بر اساس نوع و ارزش پروفیل متغیر بود. به این صورت که پروفیل لاستیک‌دار به ازای هر کیلو پروفیل ۵/۲ دلار و برای پروفیل بدون لاستیک ۲/۲ دلار برای تعرفه گمرکی ۲۰ درصد محاسبه می‌شد. این روال تا آذرماه ۹۵ ادامه داشت و مشکل خاصی نبود تا اینکه در این تاریخ تعرفه گمرکی پروفیل به یک‌باره از ۲۰ درصد به ۵۵ درصد افزایش پیدا کرد. به نظر ما این کار کاملا غیر کارشناسانه و غیرعادلانه است. چرا؟ چون یک کتابچه به نام قوانین و آئین‌نامه‌های گمرک

