

نشست ائتلاف بزرگ پنجره‌سازان ایرانیان برگزار شد:

لزوم تقویت برند پنجره‌سازان کشور



صنف پنجره‌ساز نیز به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های صنعت ساختمان این روزها حال‌وروز خوبی ندارد و به اذعان همه کارشناسان و صاحب‌نظران تکانه‌های ناشی از رکود بازار، بی‌ثباتی قیمت ارز و تحریم‌های اقتصادی بیش‌ازپیش گریبان این صنف و صنعتگران آن را فشرده و شرایط را بسیار سخت کرده است. با این حال به‌زعم بنیان این ائتلاف، چاره کار در نشستن و دست روی دست گذاشتن نیست و باید در این شرایط دشوار اقدامات جسورانه‌تری انجام داد.

این ائتلاف بر آن است تا با همفکری و هم‌افزایی جمعی از فعالان و تلاشگران صنعت در و پنجره یوبی.وی.سی گام‌هایی هرچند کوتاه در جهت رفع پاره‌ای از مشکلات و نابسامانی‌هایی که این روزها عرصه را بر این صنف تنگ کرده است بردارند. بر همین

سومین جلسه هم‌اندیشی «ائتلاف پنجره‌سازان ایرانیان» در هتل همای تهران برگزار شد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، جلسه ائتلاف پنجره‌سازان ایرانیان به‌منظور هم‌اندیشی جهت رفع مشکلات تولید و فروش و یکسان‌سازی قیمت‌ها روز چهارشنبه ۲۶ اردیبهشت‌ماه ۹۷ از ساعت ۱۴ تا ۱۸ در سالن هماکلاس برگزار شد. این نشست که به همت جمعی از فعالان پنجره‌ساز یوبی.وی.سی تدارک دیده شده بود با استقبال شایان توجهی از سوی همکاران پنجره‌ساز مواجه شد. شرایط کلی حاکم بر صنعت ساختمان و رکود چندین ساله‌ای که فعالان این صنعت را دچار نگرانی کرده است بر همگان روشن و مبرهن است.



سختی قرار داده است. از یکسو تولیدکنندگان پروفیل با معیار قرار دادن حاشیه سود خود، توجه چندانی به منافع پنجره‌سازان ندارند و با صرف هزینه‌های هنگفت تبلیغاتی، برند پروفیل خود را به جای برند پنجره در ذهنیت جامعه جا انداخته‌اند، و این در حالی است که توان کنترل کیفیت ساخت پنجره‌های تولیدی با پروفیل خود را در تمامی کارگاه‌ها ندارند. این امر باعث آشفتنگی در کیفیت و به تبع آن آشفتنگی در قیمت پنجره‌های تولیدی شده است. در نتیجه شرایطی بر صنف حاکم شده که خریداران پنجره کاملاً سردرگم و در عین حال بی‌اعتماد به پنجره یو.پی.وی.سی می‌شوند. از سوی دیگر ساختمان‌سازها در حوزه مشارکت همواره با درخواست مالکان مبنی بر تحویل پنجره با یک برند مشخص روبه‌رو بوده، به‌صورتی که این مطالبه عموماً در قراردادهای نیز قید می‌شود، بدون اینکه ساختمان

اساس جمع چندنفره و دوستانه‌ای که این کار را آغاز کردند و اینک در سومین نشست به جمع نسبتاً بزرگ و موقری تبدیل شده است، در نظر دارد با برپایی جلسات مستمر و دعوت از کارشناسان و صاحب‌نظران مختلف، مشکلات، معضلات و نارسایی‌هایی را که هزارچندگاه گریبان این صنف را می‌گیرد به بحث و گفتگو بنشینند و درصدد چاره‌جویی برآید.

در حال حاضر در و پنجره‌سازان کشورمان، علاوه بر تحمل مشکلات حاصل از نابسامانی‌های موجود در سطح کلان اقتصاد کشور، با معضل بسیار حادی نیز روبرو هستند و در شرایط بسیار دشواری به سر می‌برند. دلیل اصلی این شرایط فشاری است که از سوی تولیدکنندگان پروفیل و ساختمان‌سازها بر آنها وارد شده و عملاً ایشان را در تنگنای بسیار



حاضران توضیحات کوتاهی درباره اهداف و برنامه‌های ائتلاف و مطالب مطرح‌شده در نشست‌های قبلی ارائه کرد. وی در ادامه روند نشست را چنین تشریح کرد: «به‌منظور نتیجه‌گیری بهتر و صرفه‌جویی در وقت، ابتدا رئوس کلی مطالب به‌صورت سوال مطرح می‌شود تا دوستان و همکاران حاضر در جلسه هرکدام نظر خود را عنوان کنند و در پایان بر اساس نظر گروه به یک جمع‌بندی کلی و واحد برسیم. مواردی که نیاز به آرا همکاران دارد نیز به رای گذاشته می‌شود و در صورتی که با موافقت اکثریت جمع همراه بود به تصویب می‌رسد». پس از تأیید این مطالب، حاضران در جلسه برای شروع بحث ابتدا خود و شرکتشان را معرفی کردند.

غضنفری در ادامه به اهداف و برنامه‌های مهم ائتلاف اشاره کرد و گفت: «اولین هدف ما از تشکیل ائتلاف این است که به‌عنوان یک صنف هویت شغلی مستقل خود را به دست بیاوریم. ما به‌عنوان پنجره‌ساز یو.پی.وی.سی باید تکلیفمان مشخص باشد که از نظر صنفی زیرمجموعه صنف آهنگران یا آلومینیوم‌کاران هستیم یا باید صنف مستقل و جداگانه‌ای داشته باشیم. یکی از دیگر مشکلات ما که ریشه در مشکل نخست دارد این است که ما مرجعی برای رسیدگی به مشکلات و کارهایمان نداریم. به‌عنوان مثال در بحث قیمت‌گذاری که اتفاقاً در نشست‌های قبلی به آن پرداختیم و به نتایج نسبتاً خوبی هم رسیدیم هیچ مرجع مشخصی نداریم که همه از آن پیروی کنند تا این‌چنین شاهد نابسامانی قیمت‌ها و سردرگمی مشتری و کارفرما نباشیم».

غضنفری افزود: «متأسفانه برخی مشکلات ما به مرحله حاد خود رسیده و به معضل تبدیل شده است و اگر همکاری جمعی نباشد امکان حل و فصل آن وجود ندارد. یکی از حاضران در نشست پیشنهاد زیر را مطرح کرد: «برای این‌که مصوبات و تصمیماتی که ما در جمع می‌گیریم ضمانت اجرایی داشته باشد باید به‌صورت اساسنامه و

ساز یا مصرف‌کننده آگاهی دقیقی از عوامل تولید پنجره یا استانداردهای موجود در این زمینه داشته باشد. در نتیجه ساختمان‌ساز نیز صرفاً پنجره‌ای با همان برند پروفیل و البته با قیمتی بسیار نازل از پنجره‌ساز مطالبه می‌کند. با توجه به چنین شرایطی است که روز به روز شاهد نزول کیفیت پنجره‌ها و نیز آشفته‌گی قیمت‌ها در این عرصه هستیم. روشن است که در چنین فضایی فعالیت برای تولیدکنندگان پنجره‌های استاندارد و باکیفیت بسیار دشوار شده است.

به اعتقاد این جمع، قدم گذاشتن در این راه مستلزم داشتن امید، اتحاد و عزمی راسخ است تا در سایه همفکری و همیاری همه فعالان و همکاران و به‌دوراز تعصب، یک‌جانبه‌نگری و تک‌روی قدم‌های مثبت و موثری برای ارتقاء سطح کمی و کیفی صنف و صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی برداشت. «ائتلاف پنجره‌سازان ایرانیان» محفلی است برای همه تلاشگران و صنعتگران عرصه در و پنجره یو.پی.وی.سی و محملی است برای ایجاد تعاونی و نیز بیان نقطه نظرات، انتقادات و پیشنهادات همه کارشناسان و صاحب‌نظران.

در سومین نشست ائتلاف پنجره‌سازان ایرانیان که در سالن هماکلاس هتل هما برگزار شد، مباحث مهم و مختلفی از سوی اعضا و حاضران در جلسه مطرح‌شده و با گفتگو و همفکری به نتایج مثبتی نیز منجر شد. نشریه پنجره‌ایرانیان در راستای انجام وظیفه و به‌عنوان ارگان رسمی و رسانه‌ای صنعت در و پنجره کشور و به‌منظور حمایت از تشکل‌ها، نشست‌ها و برنامه‌هایی که در جهت کمک به رشد و ارتقاء این صنعت گام برمی‌دارند، گزارش مشروح این نشست را منتشر کرده است که در ادامه توجه شما را به گزیده‌ای از مباحث مطرح‌شده در این نشست جلب می‌کنیم:

اهداف و برنامه‌های مهم ائتلاف

در آغاز جلسه آقای غضنفری به‌عنوان بانی و مجری برنامه ضمن خوش‌آمدگویی به





مرحله با آن روبه‌رو هستیم همان بحث برندهای پروفیل و مسائل پیرامون آن است. ما باید یک برند پروفیل مطمئن و قابل اتکا داشته باشیم که در همه مواقع و شرایط با سیستم و برنامه‌های جمعی ائتلاف هماهنگ باشد و هم‌راستا با ما حرکت کند. طبیعی است که نمی‌توان از قریب به اتفاق برندهای موجود چنین انتظاری داشت، لذا باید دنبال راهکارهای دیگری بود. یکی از راه‌حل‌ها انتخاب یک برند جدید و تلاش برای ایجاد تعاونی جهت تولید این پروفیل زیر نظر و با مدیریت ائتلاف است، یا باید با یک مجموعه تولیدی وارد مذاکره شویم و از امکانات آن برای تولید برند جدید اقدام کنیم.»

در این زمینه نیز راهکارهای متنوعی ابراز شد و حاضران موضوعات مختلفی را بیان کردند ولی به دلیل اهمیت موضوع در پایان از تمامی اعضا خواسته شد تا ضمن بیان نظرات خود به این طرح رای مثبت یا منفی بدهند.

در بخشی از اظهارنظرها به این موضوع اشاره شد که این تعاونی می‌تواند حتی به سمت استفاده از مواد اولیه جدید برود و الزام و اجباری برای متریکال یوپی، وی، وی، سی وجود ندارد که مورد توجه و استقبال برخی از حاضران قرار گرفت. جمع‌بندی نظرات ارائه‌شده موید این نکته بود که اکثر قریب به اتفاق پنجره‌سازان حاضر در جلسه با سرمایه‌گذاری جهت تولید مستقل پروفیل موافق هستند اما تصمیم‌گیری نهایی را منوط به برگزاری جلسات تخصصی‌تر و بررسی‌های کارشناسی دانستند.

برگزاری جلسات اضطراری به درخواست اعضا، اطلاع‌رسانی به همکاران از طریق رسانه‌ها و فضای مجازی، نشر گزارش سه‌ماهه در نشریات و رسانه‌ها، جذب اعضا جدید و ایجاد ارتباط با پنجره‌سازان در شهرستان‌ها از دیگر موضوعاتی بود که در نشست ائتلاف پنجره‌سازان ایرانیان به بحث و تبادل نظر گذاشته شد و با رای‌گیری و جمع‌بندی اعضا تصویب شد.

قانون دربیاید و همه اعضا ملزم به رعایت مفاد آن شوند؛ به گونه‌ای که عدول از قوانین و مصوبات باعث تویخ، جریمه و در نهایت اخراج عضو خاطی شود که با توجه به شرایط موجود تشکیل یک تعاونی بهترین راهکار ممکن به نظر می‌رسد.»

قیمت‌گذاری و مشکلات پیرامون آن

در مبحث بعد به قیمت‌گذاری و مشکلات پیرامون این موضوع پرداخته شد و حاضران نظرات مختلف خود را بیان کردند. یکی از مسائلی که مورد مناقشه است بحث قیمت‌دهی به مشتریان بر اساس برند پروفیل است. این انتقاد به پنجره‌سازان هم وارد است که وقتی مشتری از آنها قیمت می‌خواهد به‌جای این که به بحث پنجره‌سازی به‌صورت کلی و مستقل نگاه کنند و پروفیل را به‌عنوان یکی از اجزاء ساخت پنجره در نظر بگیرند در این مورد با مشتری هم‌صدا شده و این اشتباه را تکرار می‌کنند که مثلاً قیمت پنجره با فلان پروفیل این مقدار است. در صورتی که باید پنجره‌سازی (تکنیک مونتاژ و ساخت پنجره) برند باشد و پروفیل مصرفی، یراق، گالوانیزه و لمینیت از جمله اجزاء تشکیل‌دهنده آن باشد.

درواقع پنجره‌سازان باید به سطحی از تکنولوژی و مهارت برسند که در یک پروسه پنجره‌سازی نحوه مونتاژ و ساخت آنها برند باشد و انتخاب برند پروفیل، نوع یراق‌آلات و اندازه گالوانیزه مصرفی در مرحله بعد اهمیت قرار بگیرد. مطمئناً رعایت این موضوع روی قیمت‌گذاری و قیمت دهی به مشتری و کارفرما نیز تاثیرگذار خواهد بود و بسیاری از مشکلات فعلی با این عمل مرتفع خواهد شد.

ائتلاف و راهکارهای رسیدن به راهبرد جمعی

مبحث بعدی که در نشست مطرح شد ائتلاف و راهکارهای رسیدن به یک راهبرد جمعی بود به شکلی که ضمن حفظ اتحاد و همدلی اعضا، در جهت رفع مشکلات عمل کند. جمع‌بندی نظرات ارائه شده در این خصوص بدین قرار بود: «از جمله مشکلاتی که در این

