

چشم انداز و دشواری‌های پیش روی صنعت در و پنجره U-PVC
در گفتگو با دکتر علی منصوری

افق آینده را با تعاونی افق ایرانیان روشن تر ببینید

رضا کربلایی

۲۴ فروردین ۱۳۸۹ در روزنامه رسمی کشور آگهی تاسیس شرکت تعاونی تولید کنندگان درب و پنجره یو پی وی سی و شیشه دو جداره افق ایرانیان منتشر شد؛ تحولی نو در صنعت در و پنجره U-PVC. هدف اولیه این تعاونی نوپا، ساخت و تولید و نصب و اجرای کلیه درب‌ها و پنجره‌های یو پی وی سی و شیشه‌های دو و چند جداره لمینت سکوریت و محصولات مرتبط با شیشه عنوان شد و مدت شرکت هم از تاریخ ثبت به مدت نامحدود. اعضای هیات مدیره تعاونی افق ایرانیان را بشناسید: آقای منصور منصوری به سمت رئیس هیئت مدیره؛ آقای محمدرضا قائمیون به سمت نائب رئیس هیئت مدیره؛ آقای علی منصوری به سمت عضو هیئت مدیره و مدیر عامل؛ آقای جواد مظلومیان و آقای محمدعلی شهریاری به سمت عضو هیئت مدیره؛ اما اینکه چرا در روزگاری که همه دنبال تاسیس شرکت مستقل هستند، برخی از فعالان پیشگام صنعت در و پنجره U-PVC درصدد تاسیس یک تعاونی پیشرو و آینده نگر برآمده اند و اهداف شان چیست و برنامه‌هایشان کدام است را خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان با دکتر علی منصوری مدیرعامل شرکت تعاونی افق ایرانیان در میان گذاشت. دکتر منصوری که در سالگرد تاسیس تعاونی پاسخ گوی سوالات بود، هم‌اکنون با ۱۱۳ عضو فعال مصمم‌تر و جدی‌تر به آینده نظر دارد و بر این باور و نظر است که سطح دانش فعالان صنعت در و پنجره U-PVC ایران را به صورت آکادمیک و مبتنی بر دانش روز دنیا ارتقا دهد و البته به فعالان این صنعت و اعضای تعاونی افق ایرانیان کمک کند تا بر اساس خط مشی‌ها و سیاست‌های هیات مدیره و خواسته‌های اعضا، نه تنها سطح کیفی محصولات تولیدی را ارتقا دهد و دشواری‌های پیش رو را بردارد که می‌گوید: دنبال راه اندازی خط تولید پروفیل U-PVC و حتی یراق آلات هستیم چرا که این خواسته اعضا و بسیاری از فعالان و تولید کنندگان در و پنجره U-PVC در کشور است. این گفتگو را بخوانید:

معتقدم اگر تولید کنندگان داخلی بتوانند با یک برنامه‌ریزی اصولی و درست کار خود را انجام دهند، به راحتی می‌توانند ۸۰ درصد سهم بازار داخلی را در اختیار بگیرند و نیاز تولیدکنندگان در و پنجره U-PVC را برآورده سازند. اما اکثر آنها به دلیل نداشتن یک استراتژی تجاری شفاف و افق روشن برای آینده تنها به کوتاه مدت نگاه دارند و با کوچکترین نوسان قیمت مواد اولیه یا افت تقاضا در بازار دچار دست اندازهای مالی و مشکلات نقدینگی می‌شود



چرا به فکر تشکیل یک تعاونی به نام تعاونی افق ایرانیان در صنعت در و پنجره U-PVC افتادید و ایده اولیه آن چگونه شکل گرفت؟

هنگامی که گروه صنعتی فیتوهایتک فعالیت خود را در ایران شروع کرد، از آنجا که یکی از زمینه‌های فعالیت این گروه، راه‌اندازی ماشین آلات و دستگاه تولید در و پنجره U-PVC و شیشه‌های دو جداره بود، همزمان شروع به راه‌اندازی واحدهای تولیدی در و پنجره U-PVC کردیم و بعد از مدتی به واحدهای تولیدی راه‌اندازی شده پیشنهاد دادیم تا موارد مربوط به تدارکات و فروش را در یک قالب تعیین شده پیش ببریم و از این رو ایده تعاونی افق ایرانیان را مطرح کردیم تا هم پروفیل و هم یراق و هم ملزومات دیگر را یا وارد کنیم یا از داخل تامین کنیم که قیمت تمام شده واحدهای تولیدی کاهش یابد و با خرید عمده بتوان پروفیل، یراق آلات و سایر ملزومات را ارزان تر تهیه کرد و با استقبالی که از این ایده شد، تعاونی افق ایرانیان را تشکیل دادیم.

تعاونی یادشده چه سالی تاسیس شد و گذشته از اینکه می‌خواستید هزینه تولید را در گام نخست برای واحدهای تولیدی در و پنجره U-PVC عضو کاهش دهید، دیگر چه هدفی را دنبال می‌کنید؟

سال ۱۳۸۹ این تعاونی بنیان نهاده شد و فعالیت رسمی آن شروع شد. ابتدا چون تعاونی افق ایرانیان اقلام مورد نیاز را به صورت عمده و با قیمت پایین تر خریداری می‌کرد، خیلی از واحدهای تولیدی به تعاونی افق ایرانیان پیوستند به ویژه اینکه مصمم بودیم در پروژه‌های بزرگ هم حضور پیدا کنیم. به همین دلیل گزینه مشارکت در پروژه‌های بزرگ و نیازمند به در و پنجره U-PVC به صورت انبوه را مد نظر قرار دادیم تا بتوانیم اعضا را در یک رقابت سالم و بزرگ مشارکت دهیم. افزون بر همه اینها هدف اصلی تاسیس تعاونی افق ایرانیان، ارتقای کیفیت تولید با اعزام تکنسینهای فنی به واحدهای تولیدی برای آسیب شناسی و راهنمایی تولیدکنندگان را هم در اولویت قرار دادیم.

مشارکت تعاونی افق ایرانیان با سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای با چه انگیزه‌ای صورت گرفت؟

هدف از همکاری با سازمان آموزش فنی حرفه‌ای، در زمینه تعلیم و تربیت مربیان این سازمان با دانش، تکنیکها و اصول فنی مرتبط با تولید در و پنجره U-PVC بود تا از این طریق سطح دانش و آگاهی فعالان صنعت در و پنجره U-PVC را با آموزش حرفه‌ای و مستمر ارتقا دهیم که خوشبختانه الان در حدود ۱۸ استان کشور این همکاری‌ها ادامه دارد و در مقاطع زمانی مختلف دوره‌های آموزشی را برگزار می‌کنیم.

آیا تعاونی افق ایرانیان برای تامین مواد اولیه اقدام به واردات اقلام مورد نیاز می‌کند یا نیازهای اعضا را از داخل تامین خواهد کرد. هر دو مسیر را دنبال می‌کنیم هم اقدام به واردات در صورت نیاز خواهیم کرد مثل واردات یراق آلات یا

مواد اولیه برای تولید شیشه‌های دوجداره و هم مواد اولیه مورد نیاز مثل پروفیل را به صورت مشترک و انبوه از تولیدکنندگان داخلی تامین می‌کنیم

آیا اعضا برای فعالیت به صورت مستقل هم می‌توانند کار کنند یا باید تابع سیاستها و برنامه‌های تعاونی افق ایرانیان باشند؟

هیچ یک از اعضا تحت پوشش تعاونی افق ایرانیان نیستند و در تعاونی افق ایرانیان به روی افراد علاقه مند به همکاری با است اما شرط عضویت، فعال بودن است اما در فعالیت اقتصادی، نظیر تولید و فروش اعضا استقلال کامل دارند و می‌توانند در قالب تعاونی هم همکاری داشته باشند. پیش شرط ورود به تعاونی افق ایرانیان، تکمیل فرم عضویت و تایید صلاحیت متقاضی از سوی هیات مدیره تعاونی افق ایرانیان است و البته اعضای تایید صلاحیت شده سالانه مبلغی را به عنوان حق عضویت باید پرداخت کنند. البته برای عضویت در تعاونی، به صلاحیت فنی افراد خیلی اهمیت می‌دهیم و دقت زیادی در این زمینه انجام می‌شود و الان عده از متقاضیان نزدیک به ۶ ماه است که در صف انتظار برای پیوستن به تعاونی افق ایرانیان به سر می‌برند چرا که هیات مدیره بیش از آنکه به فکر گسترش کمی اعضا باشد دنبال این است که خیلی حساب شده و کارشناسی شده به تعمیق همکاری‌ها و گسترش سطح کیفیت تعاونی برسد.

تعاونی افق ایرانیان چه تمهیداتی را برای اعضا در نظر گرفته است که هم قیمت‌های تمام شده کاهش پیدا کند و هم کیفیت نکند.

به لحاظ تئوری کارها صورت است اما در خیلی گر فته ایران، به

لحاظ فرهنگ کاری و اخلاق حرفه‌ای گاه مشاهده می‌شود که متأسفانه حرف با عمل هم‌خوانی ندارد. مثلاً ما در نظر داشتیم به صورت دوره‌ای و مستمر از کارگاه‌ها و واحدهای تولیدی را بازرسی کنیم و مشکلات را برای آنها بازگو کنیم و با راهنمایی‌های فنی نسبت به رفع اشکالات اقدام شود. ولی صادقانه اعلام می‌کنم که ما در این زمینه ۷ درصد بیشتر موفق نبوده‌ایم. علت هم این است که سازوکارها و پیشنهادهای ارائه شده از سوی تعاونی، حالت توصیه‌ای برای پیشرفت کارها و ارتقای سطح تولید را دارد و برای واحد تولیدی الزام آور نخواهد بود. امکان دست‌یابی به مواد اولیه با مناسب‌ترین قیمت اولین خدمات تعاونی برای اعضا است چرا که در قالب تعاونی هم میزان خرید افزایش پیدا می‌کند و امکان چانه زنی بر سر قیمت مناسب وجود دارد و هم شرایط پرداخت مناسب خواهد بود. البته از ابتدای سال جاری شاهد این هستیم که سازوکار فروش نقدی از سوی تولیدکنندگان پروفیل U-PVC و سایر ملزومات در و پنجره رایج شده است. از سوی دیگر در بحث فروش هم همه اعضا این اختیار را دارند که هم به صورت مستقل و هم در قالب تعاونی افق ایرانیان محصولات تولیدی خود را به فروش برسانند و محدودیتی در این زمینه نداریم.

اصلی ترین و جدی ترین چالش پیش روی تعاونی افق ایرانیان چیست؟

اصلی ترین مشکل این است که تولیدکنندگان داخلی پروفیل U-PVC اصول فنی تولید و رقابت را به صورت مستمر رعایت نمی‌کنند. به نظرم غالب مدیران این شرکتها و واحدهای تولیدی نسبت به مسایل فنی تولید و یا مارکتینگ این صنعت آشنا نیستند و در این زمینه تجربه‌ای ندارند. برخی هم فقط با دریافت وام ارزان قیمت توانستند وارد صنعت تولید پروفیل U-PVC شوند و چون هیچ



تحقیق و تجربه داخلی یا خارجی نداشته اند، اصلاً برنامه تجاری مشخص با اصول شفاف و مدونی ندارند و نسبت به قواعد تجارت و رقابت بیگانه هستند

■ در حال حاضر اختلاف نظر جدی بر سر حمایت از تولید داخلی و محدود کردن واردات مواد اولیه تولید در و پنجره U-PVC به ویژه در زمینه پروفیل وجود دارد و از سوی دیگر برخی هم بر ضرورت رقابت با کالاهای خارجی تاکید دارند. شما به عنوان یکی از فعالان این صنعت، اختلاف نظر یادشده را چگونه ارزیابی می کنید؟

معتمدم اگر تولیدکننده های داخلی بتوانند با یک برنامه ریزی اصولی و درست کار خود را انجام دهند، به راحتی می توانند ۸۰ درصد سهم بازار داخلی را در اختیار بگیرند و نیاز تولیدکنندگان در و پنجره U-PVC را برآورده سازند. اما اکثر آنها به دلیل نداشتن یک استراتژی تجاری شفاف و افق روشن برای آینده تنها به کوتاه مدت نگاه دارند و با کوچکترین نوسان قیمت مواد اولیه یا افت تقاضا در بازار دچار دست اندازهای مالی و مشکلات نقدینگی می شود. از سوی دیگر شاهد این خطا هستیم که به واسطه پروژه های مسکن مهر و استقبال برخی سازندگان این پروژه ها از در و پنجره های ارزان قیمت، متأسفانه برخی تولیدکنندگان پروفیل هم اصول کیفی را رها کرده و برای در اختیار گرفتن سهمی از تقاضای ایجاد شده در پروژه های مسکن مهر کیفیت را قربانی می کنند و این روزها شاهد شکل گیری بازار بسیار نازل و غیر کیفی هستیم. بنابراین استراتژی حمایت از تولید ملی یک بحث و مساله جدی است و می تواند ارتقای کیفی بالای برای تولیدکننده داخلی را به ارمغان آورد و حتی بازار صادراتی برای تولیدکنندگان داخلی ایجاد کند. البته این مهم با بستن و ایجاد انحصار در بازار داخلی شدنی نیست و باید رقابت را هرگز قربانی نکرد. مسئله دیگر سیستم مکانیزم کنترلی است که بر عهده دولت یا موسسات غیر دولتی است تا از تولید کالاهای بی کیفیت جلوگیری کنند چرا که بالا بردن دیوار تعرفه ها به تولید ملی کمک نخواهد کرد.

■ مشکلات تعاونی برای تهیه مواد اولیه با چه مشکلاتی مواجه است و برنامه شما برای رفع گره های موجود چیست؟

اولین مشکل تعاونی افق ایرانیان در بحث تامین مواد اولیه، مربوط به پروفیل U-PVC به عنوان یکی از اقلام اصلی تولید درب و پنجره U-PVC است که به نظرم ریشه آن را باید در فقدان بیزینس پلان یا طرح تجاری از سوی تولیدکنندگان داخلی دانست که بیشتر افق کوتاه مدت را مد نظر قرار می دهند و اکثر این تولیدکنندگان افراد بوروکراتی هستند که به واسطه مرادفات خاص و بدون داشتن تجربه و تخصص لازم و به مدد تسهیلات ارزان قیمت وارد این صنعت شده اند به همین دلیل نگاه آنها مقطعی، روزمره و غیر اصولی است. جالب است که ما با برخی از تولیدکنندگان قرارداد می بندیم و اعضای خود را برای خرید پروفیل معرفی می کنیم و چندی بعد شاهد این هستیم که آنها به طور مستقیم با واحدهای تولیدی قرارداد می بندند. این رفتار آنها اصلاً توجیه ندارند و ما نمی دانیم چرا این تولیدکنندگان نسبت به تعهدات خود پایبندی و وفاداری نشان نمی دهند؟

■ فکر می کنید اعضای تعاونی افق ایرانیان برای مصون ماندن از تصمیم های روزمره و لحظه ای تولیدکنندگان و یا واردکنندگان مواد اولیه ساخت در و پنجره U-PVC باید اتخاذ کنند، چه کاری باید انجام دهند؟

مهمترین برنامه که تعاونی می تواند داشته باشد و باید به دنبال اش بود، این است که تعاونی خودش اقدام به تولید پروفیل U-PVC و گالوانیزه و براق الات کند و این مهم دیر یا زود انجام خواهد شد اما در قالب یک تعاونی نه به صورت شخصی. چرا که اعضای تعاونی افق ایرانیان بسیار فشار می آوردند که این کار سریعتر انجام شود چرا که وقتی ۵۰ تولیدکننده در و پنجره U-PVC عضو باشند، بازار فروش محصولات تولیدشده از ضمانت بالایی برخوردار خواهد بود و قطعاً مصمم هستیم که این خواسته اعضا را در قالب تعاونی افق ایرانیان تولید پروفیل U-PVC و سایر مواد اولیه مورد نیاز سازندگان در و پنجره U-PVC محقق کنیم.

■ مشخصاً برای ارتقای سطح دانش فنی اعضای تعاونی افق ایرانیان و سایر تولیدکنندگان در و پنجره U-PVC چه اقدامهایی را انجام داده اید و برنامه آینده

شما چیست؟

ما در حال حاضر دو سال است که هم با سازمان فنی حرفه ای و هم دانشگاه آزاد اسلامی واحد جنوب در حال همکاری هستیم و کتب برنامه های درسی این صنعت را تدوین کردیم و برای چاپ آماده است. این ادعا را می توانیم ثابت کنیم که تعاونی در این صنعت از حیث آموزشهای فنی و اقلامهای لازم برای ارتقای دانش فعالان صنعت از بقیه بخشها جلوتر است و حتی اطلاعات فنی لازم را از کشورهای بلژیک و ترکیه به داخل کشور منتقل کرده ایم. الان کتب دانشگاهی را تدوین کرده ایم، برنامه های درسی مورد قبول سازمان آموزش فنی حرفه ای قرار گرفته است. و در ظرف شش ماه گذشته دو دوره آموزشی برای تربیت مربیان را در ۱۷ استان برگزار کردیم و تعداد زیادی کارآموز برای مدیریت گارگاهها آموزش دیده اند. جالب اینکه تمام این اقدامها و همکاریها به صورت رایگان در اختیار سازمان آموزش فنی و حرفه ای و دانشگاه آزاد قرار می گیرد.

■ چرا به سراغ سازمان آموزش فنی حرفه ای رفتید و آموزش مستقیم تولیدکنندگان را در اولویت قرار ندادید؟

جالب است بدانید که در حال حاضر در ایران در این زمینه ۲۱۰ خط راه اندازی کرده ایم. مردادماه سال گذشته و بعد از نمایشگاه صنعت ساختمان، به افرادی که دستگاهها را برای آنها راه اندازی کردیم، پیشنهاد دادیم که هر واحد تولیدی می تواند ۲ تا ۳ نفر را به مرکز فنی حرفه ای تهران معرفی کنند که پنج شبانه و جمعه آخر هر ماه در این زمینه آموزش ببینند و در صورت موفقیت در امتحان، یک هفته به صورت رایگان در آنتالیا ادامه آموزش تکمیلی به آنها ارائه خواهد شد. اما از بین ۱۶۷ شرکت فقط ۱۷ نفر به ما مراجعه کردند و تنها یک نفر تا آخر ادامه داد. برای همین ما تصمیم گرفتیم با مراکز دانشگاه آزاد و سازمان فنی حرفه ای همکاری کنیم.

■ پیشنهاد شما برای آینده روشن تر و مطمئن تر؟

پیشنهاد من این است که یک اتحادیه ای در این زمینه تشکیل شود و تولیدکننده ها مجبور باشند از این اتحادیه ها مجوز بگیرند و یک سری اصول و استانداردهای را رعایت کنند.

