



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیرعامل بازرگانی دلتا مطرح شد:

نقش مهم توزیع کنندگان در ارتقای آگاهی عمومی

اشاره:

در سفر هیئت خبری نشریه پنجره ایرانیان به استان البرز، موفق شدیم بازدیدی داشته باشیم از بازرگانی دلتا در کمال شهر و گفتگویی با مدیرعامل جوان و کوشای آن، محمدرضا بنادکویی، انجام دهیم. ایشان مدیریت مجموعه‌ای را بر عهده دارد که تقریباً تمامی مواد اولیه و ملزومات ساخت در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیومی را به هم‌استانی‌های خود عرضه می‌کند. در این گفتگو، مهندس بنادکویی ضمن توضیح درباره فعالیت‌های شرکت دلتا، به تحلیل بازار در و پنجره در منطقه و آسیب‌شناسی این صنعت پرداخت. یکی از نکات مهم در اظهارات مدیریت شرکت دلتا، اصرار و تأکیدی بود که وی بر انتقال اطلاعات فنی به خریداران داشت. ایشان یکی از راه‌های مقابله با افت کیفیت تولیدات یو.پی.وی.سی را دلسوزی توزیع‌کنندگان و به خرج دادن صبر و تحمل برای روشن کردن ذهن خریداران بر شمرد. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ فعالیت‌های بازرگانی دلتا در چه زمینه‌ای است؟

ما در زمینه پخش کلیه ملزومات در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم فعالیت می‌کنیم. یراق آلات و پروفیل‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم، ملزومات شیشه دوجداره، ملزومات توری‌های پلیسه، ساده و رولینگ، ملزومات نصب، ابزار آلات کارگاهی، پیچ، چسب و گالوانیزه از جمله محصولاتی هستند که بازرگانی دلتا آنها را عرضه می‌کند. همچنین نمایندگی محصولات کاتسان را نیز در اختیار داریم. در زمینه یراق‌آلات نیز برندهای وی‌اچ‌اس و روتو را عرضه می‌کنیم و در نظر داریم نمایندگی محصولات اکهن را نیز دریافت کنیم.

■ این اقلام را به چه نحو تهیه می‌کنید؟

بازرگانی دلتا تمامی این محصولات را به‌صورت مستقیم از شرکت‌های مربوطه تهیه کرده و به مشتریان خود عرضه می‌کند. بنابراین هیچ واسطه دیگری در میان نیست.

■ وضعیت بازار در و پنجره استان البرز را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در استان البرز ساخت‌وساز نسبت به دیگر شهرهای پیرامون تهران بسیار بیشتر است. البته در تهران هم صنعت ساختمان رونق بسیاری داشت، که در این چند سال به شدت فروکش کرده و در حال حاضر نسبت به جمعیت این شهر، حجم ساخت‌وساز بسیار اندک است. اما البرز استانی رو به توسعه است، و با وجود رکود حاکم بر صنعت ساختمان کشور، همچنان

بازار خوبی برای در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیومی وجود دارد.

■ به نظر شما چرا تولیدات یو.پی.وی.سی در کشورمان دچار افت کیفیت شده‌اند؟
به نظر من یکی از دلایل اصلی آن رقابت ناسالم است. می‌دانیم که ابتدای شروع به کار این صنعت در کشورمان، با یک حباب رونق در بازار مسکن همزمان شده بود. از سوی دیگر این تصور به‌وجود آمده بود که صنعت یو.پی.وی.سی سود بسیار بالایی دارد. به این جهت، افراد بسیاری بدون داشتن اطلاعات و مهارت‌های لازم وارد این حرفه شدند و بدون توجه به کیفیت محصولات خود و فقط برای فایده بیشتر، در و پنجره یو.پی.وی.سی تولید کردند. با افزایش تعداد تولیدکنندگان و مصادف شدن با رکود بازار، تقاضا به‌شدت کاهش پیدا کرد و بازهم کیفیت محصولات فدای ارزان‌فروشی شد. روشن است که در چنین شرایطی رقابت ناسالم درمی‌گیرد و همه چیز از جمله کیفیت و حتی قیمت واقعی محصولات نیز فدای فروش بیشتر می‌شود.

متأسفانه به علت اینکه برخی از دانش فروش سررشته‌ای ندارند، به آسان‌ترین راه برای فروش رو می‌آورند، یعنی کاهش قیمت. با پایین آمدن قیمت‌ها، تولیدکنندگان مجبور می‌شوند کیفیت محصولات را تنزل بدهند، یا از خدمات پس از فروش به مشتریان صرف‌نظر کنند، تا بتوانند کاهش قیمت را جبران کنند. به عبارت دیگر، بسیاری از قیمت‌هایی که در ابتدا به مشتریان داده می‌شوند، هیچ پشتوانه محاسباتی ندارند، بنابراین هنگام تولید مجبور

به هر حال بازار یو.پی.وی.سی تثبیت شده است و دیگر ممکن نیست که کاملاً از بین برود. در این میان عده‌ای وارد این بازار شده و در آن رشد می‌کنند و عده‌ای از آن خارج می‌شوند. به نظر من آینده متعلق به شرکت‌های تولیدکننده بزرگ و معتبر خواهد بود که با شناسنامه فعالیت می‌کنند. زیرا برای ادامه فعالیت واحدهای کوچکی که هیچگونه استاندارد و قواعدی را رعایت نمی‌کنند، هیچ تضمینی وجود ندارد. دلیل آن هم روشن است: وقتی شما کار ضعیفی را تحویل می‌دهید، مسلماً پول ضعیف و کم‌توانی را نیز دریافت می‌دارید، بنابراین توانایی بقا در بازار و رقابت با دیگران را نخواهید داشت.

من فکر می‌کنم در سال‌های پیش رو، برعکس امروز که اکثریت با تولیدکنندگان خرد و زیرپله‌ای است، تولیدکنندگان بزرگ نبض بازار را در دست خواهند گرفت.

■ **در صحبت‌های خود به فقدان مراجع نظارتی در این صنعت اشاره کردید. به نظر می‌رسد تشکلهای تخصصی نقش مهمی در این خصوص می‌توانند ایفا کنند. آیا در استان البرز تشکلی در این زمینه شکل گرفته است؟**

تا آنجا که من اطلاع دارم در استان البرز در زمینه صنعت یو.پی.وی.سی تشکلی وجود ندارد، اگر هم باشد من از آن بی‌خبرم.

روی هم رفته یو.پی.وی.سی، صنف کاملاً سردرگمی است، که حتی نمی‌داند دقیقاً زیرمجموعه کدام بخش قرار دارد، و معمولاً مجوزهای رسمی را نیز از صنوف دیگر دریافت می‌کند. یعنی وقتی می‌خواهید جواز دریافت کنید باید به سراغ کسانی بروید که نه تنها هیچ اطلاعاتی از یو.پی.وی.سی ندارند، بلکه در رقابت با این صنعت هستند. این امر دقیقاً گویای وضعیت آشفته این صنف است. از سوی دیگر هیچ اتحادی نیز میان اعضای صنف مشاهده نمی‌کنید که بشود حرکتی انجام داد و برای احقاق حقوق این صنف تشکلی به راه انداخت.

در نتیجه، ادامه این روند فقط به ضرر صنعت یو.پی.وی.سی خواهد بود.

■ **به نظر شما رواج پنجره تپ می‌تواند در بهبود وضعیت موجود موثر واقع شود؟**

روشن است که این طرح می‌تواند به تولیدکنندگان و همچنین مصرف‌کنندگان نهایی کمک بزرگی کند. در این صورت تولیدکنندگان، به‌خصوص افرادی که سرمایه‌گذاری‌های سنگینی در زمینه کارگاه و ماشین‌آلات خود انجام داده‌اند، می‌توانند با تولید مداوم خود، پنجره‌های بسیار بیشتری را با قیمت تمام شده کمتر تولید کنند. از سوی دیگر بسیاری از ساختمان‌سازها نیز بر اساس استانداردهای موجود، ساختمان خود را طراحی کرده و به‌راحتی و بدون فوت وقت و با قیمتی ارزان‌تر در و پنجره‌های مورد نیاز خود را خریداری خواهند کرد. در عین حال توزیع‌کنندگان و شرکت‌های بازرگانی نیز با فروش این پنجره‌ها می‌توانند فعالیت‌های خود را توسعه ببخشند.

اما واقعیت این است که با توجه به فضای موجود، این طرح بیشتر شبیه یک روایت است و به این زودی رواج این شیوه در کشور ممکن نیست، زیرا در وهله نخست و پیش از هر عامل دیگری، پیاده‌سازی این طرح مستلزم اتحاد و نوعی همکاری میان فعالان صنف و ارگان‌های مختلف است، که در شرایط حاضر امید چندانی به آن نیست.

می‌شوند کیفیت را فدا کنند تا تولید انجام شده برایشان مقرون به صرفه شود؛ و در نهایت چیزی شبیه در و پنجره تحویل مشتری می‌شود.

در نتیجه اعتبار صنعت یو.پی.وی.سی از بین می‌رود و پروژه‌های قابل توجه نیز به سوی انواع پنجره‌های دیگر گرایش پیدا می‌کنند. متأسفانه در حال حاضر شاخصه اصلی صنعت یو.پی.وی.سی شده است قیمت؛ من فکر می‌کنم همه اهالی این صنعت باید تمام تلاش خود را بکنند تا این شرایط را تغییر دهند.

بنابراین به‌طور خلاصه می‌توان مشکلات موجود در این صنعت را عدم وجود نظارت، عدم وجود آموزش و فقدان یک متولی و ناظر مشخص برشمرد.

■ **به نظر شما چه راهکاری وجود دارد تا صنعت پنجره از این وضعیت خارج شود؟**

به نظر من تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان پروفیل و یراق در این زمینه نقش مهمی را می‌توانند ایفا کنند. یکی از این اقدامات می‌تواند نظارت بر کارگاه‌ها و نحوه تولید آنها و حتی نظارت بر پروژه‌ها باشد. همچنان که برخی از تولیدکنندگان بزرگ پروفیل به این کار مبادرت ورزیده‌اند. چرا که به‌هر حال باید یک مرجع نظارتی برای کنترل محصولات تولید شده وجود داشته باشد. از سوی دیگر این صنعت به‌شدت از فقدان اطلاعات فنی و آموزشی رنج می‌برد. در واقع، یکی از دلایل تولید بی‌کیفیت، ناآگاهی شاغلان این صنف است. زیرا هیچ نهاد آموزشی آکادمیکی وجود ندارد که تولیدکنندگان پنجره بخواهند در آنجا آموزش‌های دقیق را ببینند و غیر از دوره‌های آموزشی مقدماتی و کوتاه‌برخی مراکز حرفه‌ای، هیچ نهاد دیگری در این زمینه وجود ندارد؛ و غالب مهارت‌ها نیز تا کنون به صورت سینه به سینه منتقل شده است، بنابراین هیچ معیار و ضابطه مشخصی وجود ندارد. ضمن اینکه غالب کارگاه‌ها نیز سبک کاری خودشان را دارند. بنابراین باید تدابیری اندیشید تا اطلاعات و مهارت‌های فنی فعالان این صنعت را ارتقا داد و معیار و ضابطه‌ای برای تولید معین کرد.

من حتی شاهد مواردی بودم که تولیدکننده اعتقاد داشته است بازشو پنجره نیازی به پروفیل گالوانیزه ندارد، به این دلیل که شیشه باعث استحکام و حفظ بازشو می‌شود. روشن است که چنین اعتقادی فقط از کمبود اطلاعات فنی ناشی می‌شود. مطمئناً چنین فردی این مطلب را از کسی دیگری شنیده و اکنون در حال انجام و ترویج آن است. به عبارتی می‌توان گفت تولید در و پنجره کاملاً سلیقه‌ای شده است.

نکته سوم بحث آموزش در امر فروش است. اگر فردی در بحث فروش اطلاعات لازم را نداشته باشد، می‌تواند مشتری را مجاب کند که از محصولات مرغوب استفاده کنند و برای آنها روشن سازند که اگر یک جنس ارزان است، حتماً دلیلی برای آن وجود دارد و حتماً عواقب و هزینه‌هایی بیشتری در پی خواهد داشت. فروشنده باید این توانایی را داشته باشد که در بسیاری مواقع خریداری جنس گران‌تر، در نهایت مقرون به صرفه‌تر از استفاده از اقلام ارزان با هزینه‌های بعدی آن خواهد بود.

■ **با این تفاسیل و با توجه به رونق بازار پنجره‌های دیگر، آینده صنعت یو.پی.وی.سی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

