

مهدی اسدی فرد در گفت و گو با پنجره ایرانیان:

# پروفیل‌های غیراستاندارد در بازار جولان می‌دهند

## اشاره

پنجره ایرانیان: شهر تبریز بی هیچ تردیدی یکی از قطب‌های صنعتی کشور است. شهری که توسط شهرک‌های صنعتی محاصره شده و ساخت و تولید در کوچه‌ها و خیابان‌های شهر هم نمود دارد. در تبریز هر چند وقت یک‌بار نمایشگاهی در یکی از حوزه‌های صنعت برگزار می‌شود. آذرماه امسال نوبت به صنعت در و پنجره رسید و یازدهمین دوره نمایشگاه صنعت در و پنجره تبریز، ۷ تا ۱۰ آذر ماه برگزار شد. این نمایشگاه از جهاتی با دوره‌های قبل متفاوت بود. به ویژه اینکه در دوره‌ای که کرونای سخت در کشور فراگیر شده بود، بخش بزرگی از اجتماعات عمومی حتی در حد اجتماعات مهم مانند نماز جمعه، تعطیل شد چه رسد به نمایشگاه‌های صنعتی. حالا پس از یک دوره تعطیلی، نمایشگاه‌ها یکی پس از دیگری در دوره‌های بعد از کرونا مجوز برگزاری گرفته‌اند و اهالی صنعت، در آنها گرد هم می‌آیند. در میان غرفه‌های حاضر در نمایشگاه، غرفه بازرگانی اسدی فرد، توجه ما را جلب کرد. در میان همه‌های بازدیدکنندگان نمایشگاه و شلوغی غرفه‌های بازرگانی اسدی فرد، فرصتی دست داد تا با «مهدی اسدی فرد»، گپ و گفتی صمیمانه داشته باشیم و از کم و کیف برگزاری نمایشگاه و از خدماتی که در غرفه بازرگانی اسدی فرد، ارائه می‌شود، حرف بزنیم.

«مهدی اسدی فرد» در حال حاضر غیر از مدیریت مجموعه خود در قالب بازرگانی اسدی فرد، ریاست اتحادیه صنف آلومینیوم و یوپی‌وی‌سی تبریز را هم بر عهده دارد. آنچه در ادامه خواهد آمد، ماحصل گفت‌وگوی خبرنگار پنجره ایرانیان با اوست که شرح آن در سطور آینده خواهد آمد:



**مشخصاً چه محصولی یا محصولاتی را در این نمایشگاه ارائه کرده‌اید؟**  
همان‌طور که عرض کردم، کار ما فروش پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی است که در شرکت پرشین پی‌وی‌سی مانا تولید می‌شود و ما به عنوان نمایندگی آذربایجان شرقی، توزیع آنها را در استان بر عهده داریم. در این نمایشگاه هم همین محصولاتی که در رده کاری خودمان است، ارائه کرده‌ایم.

**به‌طور معمول در نمایشگاه‌ها، یک یا چند محصول جدید یا خدمات جدید ارائه می‌شود. شما چه محصول جدیدی در این دوره از نمایشگاه ارائه کرده‌اید؟**

ما برای اولین بار در تبریز، نمایندگی پانل‌های دکوراتیو با رویه تمام یوپی‌وی‌سی را ارائه کرده‌ایم. این محصولات دارای مقاومت بالایی‌ست و عایق صوتی و حرارتی بسیار مناسبی است. در این دوره همان‌طور که محصولات را در غرفه مشاهده می‌کنید، این بخش از

در نمایشگاه که قدم می‌زدیم، شلوغی غرفه شما، توجه را جلب می‌کرد. طوری که گاهی فرصت مناسب هم برای صحبت کردن دست نمی‌داد. نخستین سوال این است این شلوغی برای چیست؟ شما در بازرگانی اسدی فرد چه خدماتی ارائه می‌دهید؟

من در حال حاضر مسئولیت بازرگانی اسدی فرد را بر عهده دارم. در این مجموعه کار ما ارائه پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی با دو برند شاخص است. ما به صورت رسمی و مجاز، نمایندگی انحصاری پروفیل‌های گلدوین و پرشین پی‌وی‌سی را در استان آذربایجان شرقی در اختیار داریم و در این مجموعه، فروش پروفیل به صورت انبوه را با تضمین کافی به مشتری، انجام می‌دهیم. فروش برآق‌الات هم بخش دیگری از خدماتی است که در مجموعه بازرگانی اسدی فرد انجام می‌دهیم. علاوه بر اینها، یک مجموعه مجزا و مستقل داریم که کار ساخت و تولید در و پنجره و شیشه دو جداره را انجام می‌دهد.

پروژه‌ها، مشتریان را مجبور می‌کند کیفیت را فدای فشار هزینه‌ها کنند. این وضع باعث جولان پروفیل‌های کم کیفیت شده است.

### نمایشگاه چطور بود؟

خداوند را شاکریم نمایشگاه در سطح خوبی برگزار شد. بازدید خوب بود و امیدواریم این نمایشگاه برای تمام همکاران، نمایشگاه خوب و پر از رزق و روزی بوده باشد.

### اگر قرار باشد جمع‌بندی‌ای از موفقیت خودتان در این دوره از نمایشگاه صنعت در و پنجره داشته باشید، به نظر خودتان موفق بوده‌اید؟

بله. ما برای اولین بار در نمایشگاه بین‌المللی پروفیل گلدوین و پرشین را معرفی کردیم که با استقبال خوبی هم مواجه شد. اینکه می‌گویم استقبال خوب به این معناست که ما تحلیل ابتدایی از میزان استقبال داشتیم اما حضور مشتریان در غرفه از تحلیل‌های ابتدایی ما بیشتر بود.

### استقبالی که گفتید دلیل خاصی داشته است؟

بله. پروفیل گلدوین همانطور که عرض کردم، محصولی است دارای استانداردهای خوب که بین پروفیل‌های استاندارد در سراسر کشور که تعدادشان انگشت‌شمار است، جای می‌گیرد. این پروفیل گواهی‌نامه‌های بین‌المللی را هم دریافت کرده است. بنابراین از نظر کیفیت تایید شده است. از نظر قیمت هم قیمت مناسبی دارد و این برای مشتریان جذابیت ایجاد می‌کند چون برای آنها دارای صرفه اقتصادی است.

### آیا در دوره‌های قبل نمایشگاه هم شرکت کرده بودید؟

من دو دوره قبل نمایشگاه به عنوان تولیدکننده شرکت کرده بودم و در این دوره نیز همانطور که عرض کردم صرفاً به عنوان فروش انبوه پروفیل پوی‌وی‌سی در نمایشگاه حضور پیدا کرده‌ام.

### اگر بخواهید این نمایشگاه را با دوره‌های قبل مقایسه کنید، نظرتان چیست؟

به نظر من نمایشگاه ۱۴۰۲ نسبت به دوره قبل که به گمانم در سال ۱۳۹۹ برگزار شد نمایشگاه خوبی بود. معتقدم بازدیدها در این نمایشگاه، بازدیدهای مثبت و موثری بود و امیدوارم بازخورد اقتصادی این بازدیدها هم بعد از نمایشگاه، هم برای ما و هم برای دیگر همکاران خوب باشد.

### از نظر اجرایی نمایشگاه را در چه سطحی ارزیابی می‌کنید؟

من معتقدم از نظر اجرا نمایشگاه ایرادی بزرگ نداشت اگر هم در جزئیات کمی یا کسری هم دیده شد مثلاً در تحویل غرفه‌ها یا در مواردی اینچنین، قابل اغماض است. اما اگر در زمینه اجرا بخواهیم ایرادی بر نمایشگاه وارد بدانیم (با توجه به حضور در نمایشگاه‌های صنعت ساختمان مختلف)، آن ایراد این است که تعداد شرکت‌کنندگان، به نظرم کم بودند. در سال‌های قبل یا دیگر نمایشگاه‌ها، اهالی صنعت در و پنجره حضوری فعال داشتند طوری که معمولاً باید چند سالن به این حوزه اختصاص می‌یافت و حتی غرفه‌های فضای باز اختصاص می‌یافت اما در این دوره اختصاص یک سالن هم زیاد بود.

### به عنوان سخن پایانی اگر مطلبی باقی مانده است، بفرمایید.

ابوی بنده ۴۰ سال رئیس اتحادیه در و پنجره تبریز بوده‌اند. در دوره اخیر هم افتخار این را دارم که همکاران محترم لطف کردند و با اعتماد خودشان ما را مرهون خود قرار داده‌اند که جا دارد از این فرصت استفاده و از همه آنها به صورت ویژه تشکر کنم.

محصولات، به صورت ویژه ارائه شده است.

### یکی ویژگی دیگر نمایشگاه‌ها، این است که طی آن معمولاً قراردادهای جدید با مشتریان تازه، منعقد می‌شود، شما در این زمینه موفقیتی در نمایشگاه کسب کرده‌اید؟

بله! خدا را سپاس؛ در این نمایشگاه توانستیم تعدادی قرارداد هم منعقد کنیم. خوشبختانه این نمایشگاه برای ما نمایشگاه پر بازدیدکننده و پر مشتری بوده است.

### بازار محصولاتی که در مجموعه بازرگانی اسدی فرد ارائه می‌کنید چطور است؟

باید عرض کنم تبریز و استان آذربایجان شرقی قطب صنعت در و پنجره است. متأسفانه به همین دلیل، عرضه در تبریز بسیار بالاست و تقاضا نسبت به عرضه، در سطح بسیار پائین‌تری قرار دارد. تنوع پروفیل هم بسیار بالاست و به نظرم این وضع، سامان‌دهی اساسی نیاز دارد. ما باید ساماندهی کنیم که بتوانیم صنعت در و پنجره و پروفیل را از این رکود خارج کنیم. بسیار طبیعی است که وقتی بازار در رکود فرو برود، تولیدکنندگان هم دچار مخاطره می‌شوند و بخش خصوصی و دولتی باید دست به دست هم بدهند تا مشکلات را حل کنند.

### طی روزهای برای نمایشگاه در و پنجره فرصت دست داد تا با تعداد زیادی از تولیدکنندگان و فعالان صنعت پروفیل و در و پنجره صحبت کنیم؛ آن طور که فعالان این عرصه می‌گویند محصولات غیر استاندارد بازار را فرا گرفته و تولیدکنندگان استاندارد به دلیل همین حضور گسترده، تحت فشار قرار دارند. به نظر شما برای حل این معضل چه باید کرد؟

در تبریز پروفیل غیراستاندارد فوق‌اکونومی که حتی نام اکونومی هم نمی‌توان روی آنها گذاشت، به وفور مشاهده می‌شود. وقتی می‌گویم پروفیل فوق‌اکونومی، یعنی اینکه قیمت بسیار نازل است و به طور طبیعی وقتی قیمت به طور غیر طبیعی پایین باشد، یعنی عملاً کیفیت کاملاً ذبح شده است. متأسفانه پیشگیری از تولید و عرضه این نوع محصولات غیر استاندارد نمی‌تواند زیر نظر اتحادیه باشد. به همین دلیل معتقدم باید از اداره استاندارد و مقامات محترم قضایی کمک بگیریم تا به این حوزه ورود بیشتری داشته باشند. این حوزه اگر مدیریت نشود خطرات زیادی را برای حوزه تولید در صنعت پروفیل پوی‌وی‌سی و در و پنجره خواهد داشت.

### شما هم شخصیت حقیقی دارید که مدیر یک مجموعه خصوصی است و هم به عنوان رئیس اتحادیه صنف آلومینیوم و پوی‌وی‌سی تبریز شخصیت حقوقی دارید. به عنوان یک فعال این صنعت و نه به عنوان رئیس اتحادیه، آیا اقدامی در مسیر برخورد با محصولات غیر استاندارد، برداشته‌اید و اقدامی خاص انجام داده‌اید؟

بله! من به صورت گفت‌وگوهای دو یا چند نفره با همکاران بحث و تبادل نظر کرده‌ایم و همیشه هم بر وجود این نوع پروفیل‌ها و لزوم برخورد با عرضه آنها توصیه‌هایی برای همکاری مشترک داشته‌ام. متأسفانه یکی از ایرادات بازار فعلی هم این است که شرایط، حضور این نوع تولیدات را تشدید کرده است. قیمت محصولات به دلایلی که بر کس پوشیده نیست در حال افزایش است و مصرف‌کننده هم شرایط اقتصادی خوبی ندارد بنابراین طبیعی است که آنها دنبال تولیدات با قیمت کم هستند و گاهی فشار برای تکمیل

