



گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از سیزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان رشت؛

پنجره‌های امید در بهار گیلان

اشاره

نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان رشت که همه‌ساله در مرکز استان گیلان برگزار می‌شود، امسال سیزدهمین دوره خود را با حضور شرکت‌های فعال در صنعت ساختمان برگزار کرد. سیزدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان رشت از ۵ تا ۱۸ اردیبهشت ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی گیلان برگزار شد. امسال نیز نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان رشت به معرفی فعالان صنعت ساختمان و جدیدترین دستاورد آنها پرداخت. این نمایشگاه هر ساله با حضور جمع کثیری از شرکت‌های ساختمانی، تاسیساتی و عمرانی برگزار می‌شود و محلی برای رقابت شرکت‌های داخلی است. این نمایشگاه به مدت ۴ روز در هوای بهاری رشت شاهد ارائه آخرین دستاوردها و جدیدترین محصولات شرکت‌های فعال در صنایع مختلف مرتبط با صنعت ساختمان بود. محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی گیلان در نزدیکی شهر رشت در فضایی بالغ بر ۲۵۰۰۰ مترمربع احداث شده است. این سایت به لحاظ قرار گرفتن در مرکز استان گیلان، علاوه بر محوریت در صنایع مختلف و کشاورزی، محور اصلی در توسعه تجارت استان بوده و لذا از اهمیت ویژه‌ای در توسعه تعاملات اقتصادی منطقه شمال کشور برخوردار است. البته بسیاری از مشارکت‌کنندگان در نمایشگاه ساختمان رشت از نامناسب بودن ساختمان اصلی نمایشگاه که ظاهراً سوله‌ای قدیمی و مربوط به کارخانه فرش بود گله داشتند و این وضعیت را درخور شان استان گیلان نمی‌دانستند. استان گیلان با داشتن چندین کیلومتر مرز آبی و وجود منطقه آزاد تجاری بندرانزلی می‌تواند محل مناسبی برای مراودات تجاری و بازرگانی فعالان صنایع مختلف به‌ویژه صنعت ساختمان باشد. این فرصت، علاوه بر فضای داخلی استان گیلان و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت ساخت‌وساز آن است که بسیاری از فعالان صنعت ساختمان امیدوارند رفته‌رفته با کم شدن آثار رکود از بازار مسکن شاهد حضور و فعالیت سرمایه‌گذاران در این بخش باشند. تاکنون تعداد زیادی نمایشگاه تخصصی و عمومی در ابعاد ملی و بین‌المللی در این نمایشگاه برگزار شده که همگی به‌طور چشمگیری مورد استقبال صاحبان صنایع تخصصی و بازرگانان و بازدیدکنندگان قرار گرفته است. امیدواریم نمایشگاه رشت با افزایش فضای نمایشگاهی در سایت دائمی جدیدالاحداث و ارتقاء سطح کمی و کیفی خدمات خود، نقش موثری در رونق فعالیت‌های اقتصادی، صنعتی و بازرگانی استان و شمال کشور به‌ویژه صنعت ساختمان و در و پنجره داشته باشد.

گروه خبری نشریه پنجره ایرانیان با حضور در سیزدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان رشت، ضمن بازدید از غرفه‌ها گفتگوهایی با برخی مشارکت‌کنندگان و فعالان صنعت در و پنجره انجام داد که مشروح این گفتگوها را در ادامه می‌خوانیم.

پرسش‌هایی که مشارکت‌کنندگان به آنها پاسخ گفتند:

۱. شرکت و زمینه فعالیتتان را معرفی کنید؟ آیا محصول جدیدی در این نمایشگاه داشتید؟
۲. نمایشگاه امسال را از نظر میزان استقبال بازدیدکنندگان و نحوه اجرای برگزارکننده چگونه ارزیابی می‌کنید؟
۳. برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی چه کمکی به صنعت در و پنجره می‌کند؟
۴. با توجه به رکود چندین ساله بازار مسکن، سال ۹۶ را چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟
۵. عمده‌ترین مشکل صنعت در و پنجره چیست و چه راهکاری برای حل آن پیشنهاد می‌دهید؟



مجتبی جان جان | توراسا

۱. شرکت مهندسی بازرگانی توراسا از سال ۱۳۸۸ در زمینه تولید توری‌های رولینگ، پلیسه، آنتی باکتریال (قابل شستشو) و راه‌اندازی خطوط تولید توری فعالیت می‌کند. محصول جدید ما در نمایشگاه رشت، توری پلیسه آنتیک با قابلیت نصب آسان و بدون پیچ و توری‌های طرح دار است.

۲. به نظر من نمایشگاه امسال رشت خیلی خوب بود و بازدیدکنندگان که عموماً مصرف‌کننده بودند حضور پررنگی در نمایشگاه داشتند. فعالیت مجری نمایشگاه و تبلیغات محیطی داخل شهر عالی بود و من راضی بودم.

۳. مهم‌ترین مزیت نمایشگاه‌ها معرفی تولیدکنندگان به مردم است. نمایشگاه فاصله تولیدکننده و مصرف‌کننده را کم می‌کند و واسطه‌ها را از میان برمی‌دارد به همین خاطر محصولات، با قیمت مناسب‌تری به دست مشتری می‌رسند و قدرت خرید مردم بیشتر می‌شود.

۴. وضعیت بازار مسکن در سال ۹۶ به سمت رونق پیش می‌رود و اگرچه سرعت این رشد کم است ولی شرایط کلی بازار مسکن در کشور مثبت است.

۵. بزرگ‌ترین مشکل ما در صنعت در و پنجره رقابت ناسالم میان رقبا و تولیدکنندگان مختلف است. کسانی که به‌تازگی وارد این بازار می‌شوند برای به دست آوردن مشتری و بازار اقدام به کاهش غیرعادی قیمت محصولات و حتی فروش زیرقیمت رسمی و واقعی می‌کنند. این مسئله باعث بدبینی و بی‌اعتمادی مشتری می‌شود و در بلندمدت به همه بازار لطمه می‌زند. این مشکل فقط با نشست و همکاری همه فعالان صنعت در و پنجره قابل حل است مانند ایجاد انجمن و اتحادیه صنفی به گونه‌ای که بر همه فعالیت‌ها و مواردی از قبیل مواد اولیه، استاندارد تولید، قیمت، خدمات پس از فروش و ... نظارت داشته باشد.



سهراب آذرین | باران کویر

۱. شرکت باران کویر در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی. سی و آلومینیوم ترمال بریک فعالیت می‌کند. در بخش آلومینیوم ما نمایندگی پروفیل اومات در استان گیلان را در اختیار داریم و محصول جدید ما پروفیل ترکیبی آلووود است که در قسمت داخلی آن از چوب و کاور آن از آلومینیوم اختصاصی استفاده شده است تا مزایای این دو متریل را به‌صورت هم‌زمان داشته باشد.

۲. این دوره دهمین بار است که در نمایشگاه رشت شرکت می‌کنیم. نمایشگاه امسال از لحاظ میزان بازدید نمایشگاه خوبی است و شرکت‌های بزرگی از استان‌های مختلف و با تنوع محصولی لایه‌ای در نمایشگاه حضور دارند. تبلیغات محیطی در سطح شهر خوب بود، مجری برنامه تلاش خوبی برای برگزاری هرچه بهتر نمایشگاه انجام داد.

۳. برگزاری نمایشگاه در این شرایط بازار بسیار لازم است. البته نمایشگاه رشت مشکلاتی دارد و مهم‌ترین مشکل آن، نامناسب بودن ساختمان و دور از دسترس بودن سایت نمایشگاه است. امیدواریم با یک تصمیم درست و کارشناسانه نمایشگاه به منطقه آزاد انزلی انتقال پیدا کند که فضای بسیار مناسب‌تری نسبت به اینجا دارد.

۴. ما همه امیدواریم هرچه زودتر رونق به صنعت ساختمان برگردد چون صنعت ساختمان یک صنعت مادر است و مشاغل و افراد زیادی با این صنعت سروکار دارند.

۵. متأسفانه در سال‌های گذشته به دلیل ارزان بودن راه‌اندازی کارگاه تولید در و پنجره و غیره افراد زیادی وارد این صنف شده‌اند که تجربه و تخصص لازم را نداشته‌اند و این مسئله دید عموم مردم را نسبت به این کار منفی ساخته و ضربه بزرگی به صنعت در و پنجره وارد کرده است. تنها با همدلی و اتحاد بین تولیدکنندگان واقعی می‌توان این مشکلات را مرتفع کرد. باید قیمت‌ها را یکسان کرد و با ارائه کار خوب و باکیفیت اجازه دهیم مشتری انتخاب درست و آگاهانه‌ای داشته باشد.





محمد یوسفی | وینست

۱. شرکت دایا صنعت ارجمند در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی با برند وینست فعالیت می‌کند. با اضافه کردن ماشین‌آلات خم و قالب‌های دکوراتیو به مجموعه، در این دوره از نمایشگاه محصولات خم، هلالی و ویترونی و همچنین کارهای دکوراتیو را ارائه کردیم.
۲. هشتمین دوره است که در نمایشگاه رشت شرکت می‌کنیم. با توجه به این که موضوع این نمایشگاه، صنعت ساختمان است شرکت‌های مختلفی در نمایشگاه حضور دارند ولی چون برند وینست در استان گیلان نشان شناخته شده‌ای است استقبال خوبی از غرفه و محصولاتمان صورت گرفته است. شرکت برگزارکننده و مجری نمایشگاه هم همکاری خوبی با ما داشت.
۳. وینست در این نمایشگاه همچون دوره‌های اخیر به‌عنوان حامی و پشتیبان نمایشگاه حضور داشته به همین دلیل تلاش کردیم تبلیغات محیطی خوبی برای نمایشگاه امسال تدارک دیده شود. تنها مشکل این نمایشگاه نامناسب بودن سالن برگزاری است که اصلا شرایط خوبی ندارد و به‌هیچ‌عنوان شایسته استان گیلان نیست.
۴. با توجه به بازخوردهایی که از اوایل سال شاهد بودیم برداشت من این است که رونق صنعت ساختمان در سال ۹۶ شیب صعودی خواهد داشت.
۵. متأسفانه خیلی از کسانی که وارد این صنعت می‌شوند به دنبال منافع مادی هستند و توجهی به کیفیت کار و آینده بازار نمی‌کنند. این موضوع باعث شده محصولات بی‌کیفیت زیادی وارد بازار شود که ضربه سنگینی به این صنعت وارد کرده است. من از همه تولیدکنندگان خواهش می‌کنم که کیفیت را فدای سود بیشتر نکنند. اگر کار با کیفیت به مشتری ارائه بدهیم هیچ مشتری به دنبال کالای خارجی نمی‌رود و این بزرگ‌ترین خدمت به صنعت و اقتصاد کشور خواهد بود.



رضا باقری | دریچه

۱. شرکت دریچه تولیدکننده در و پنجره یو.پی.وی.سی است. شرکت دریچه نمایندگی رسمی پروفیل وین‌هوس در استان گیلان است و در این نمایشگاه پروفیل‌های سری ۸۰، ۸۵ و ۸۵ از جمله محصولات جدیدی بوده که عرضه کردیم.
۲. این دوره هفتمین بار است که در نمایشگاه رشت شرکت کردیم. با توجه به رکود بازار، میزان استقبال از نمایشگاه خوب بود و نسبتاً راضی بودیم. برگزاری نمایشگاه هرچند نسبت به گذشته بهتر بود ولی کاستی‌هایی هم داشت. فضای سالن اصلاً مناسب نیست و سروصدای شدیدی در محیط وجود دارد که هنگام صحبت کردن با مشتری بسیار آزاردهنده می‌شود.
۳. اصلی‌ترین نقطه قوت برگزاری نمایشگاه ارتباط مشتری با تولیدکننده است.
۴. در مملکت ما بسیاری از مسائل دستخوش هیجانات هستند و به یک‌باره صعود و به یک‌باره سقوط می‌کنند. به همین دلیل و با توجه به انتخابات پیش رو احساس می‌کنم یک تحرک و هیجانی در بازار مسکن نیز شکل بگیرد ولی نمی‌توان امید زیادی به تغییر و تحول بنیادی داشت.
۵. اولین مسئله ما در صنعت در و پنجره، مشکلات تامین مواد اولیه است و مورد بعدی وارد شدن تعداد زیادی افراد غیرمتخصص و نامرتب در این صنعت است. هیچ ضابطه و قانونی در رابطه با تولید پروفیل و قیمت عرضه آن وجود ندارد. این مسائل باعث سواستفاده بسیاری از ساختمان‌سازها می‌شود که در نهایت ضربه اصلی به فعالان صنعت در و پنجره وارد می‌شود. با فعال شدن صنف و اتحادیه و ضابطه‌مند کردن این موارد می‌توان امیدوار بود که شرایط کمی بهتر شود.





رسول قربان نژاد | پانیا

۱. شرکت پانیا در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم فعالیت می‌کند. محصول جدید ما در نمایشگاه امسال، پروفیل وین کلاس با روکش آلومینیوم و در شش رنگ مختلف است.

۲. روز اول و دوم به دلیل شرایط جوی هوا، استقبال چندان خوب نبود ولی امروز شرایط بهتری را شاهد هستیم و انتظار می‌رود با توجه به تعطیل بودن فردا، روز آخر نمایشگاه هم از استقبال خوبی برخوردار باشد. شرکت برگزارکننده نمایشگاه همکاری خوبی با ما داشته و هم از نظر مدیریت نمایشگاه و هم مسائلی مثل تبلیغات و اطلاع‌رسانی خوب عمل کرده و ما راضی هستیم.

۳. نمایشگاه بهترین مکان برای مراوده تولیدکننده و مصرف‌کننده است که باعث آشنایی آنها با مشکلات و مسائل همدیگر می‌شود.

۴. با توجه به انتخاباتی که در پیش داریم به نظر می‌رسد هم تولیدکنندگان و هم مصرف‌کنندگان دست به‌عصا حرکت می‌کنند. بنابراین فکر می‌کنم حداقل تا شهریور اتفاق خاصی نمی‌افتد و رکود همچنان ادامه خواهد داشت.

۵. همکاران ما در این صنف فراوانند و هرکسی در هرجایی که هست یک پنجره هم گذاشته و ادعای پنجره‌ساز بودن می‌کند. چون امکان بررسی دقیق مواد و مصالح به‌کاررفته در یک پنجره وجود ندارد، نمی‌توان قیمت واقعی یک محصول را هم مشخص کرد و هرکسی می‌تواند هر قیمتی روی محصول خودش بگذارد. مهمترین راهکار برای غلبه بر این مشکلات بالا بردن دانش و آگاهی مصرف‌کنندگان است به‌گونه‌ای که جنس باکیفیت و استاندارد و قیمت مناسب آن را بدانند و با آگاهی خرید کنند.



افراز قریشی | آرشیترم

۱. شرکت آرشیترم در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم و همچنین فروش، اجرا و نصب محصولات لوکس ساختمانی فعالیت می‌کند. ما برای اولین بار با یک تیم اجرایی بومی تولید محصولات کرتین‌وال و ترمال‌بریگ را انجام دادیم که نمونه‌های آن را در نمایشگاه ارائه کردیم. مجموعه ما به دلیل دارا بودن فضا و امکانات مناسب و همچنین نیروی کار متخصص توانایی گسترش زیادی دارد که امیدواریم با حمایت و پشتیبانی مسئولان و تامین مالی، بتوانیم قدم‌های بزرگ‌تری در این راستا برداریم.

۲. نمایشگاه امسال نسبت به سال‌های قبل بهتر بود و بازدیدکنندگان بیشتری در نمایشگاه حضور داشتند. تبلیغات و سایر فعالیت‌های مجری نمایشگاه نیز راضی‌کننده بود.

۳. وجود نمایشگاه‌ها اولین نشان پویایی و تحرک یک صنعت است و برای شادابی و رشد صنعت و بازار باید از برگزاری نمایشگاه‌ها به‌ویژه در استان‌های مختلف حمایت کرد. نمایشگاه باعث ارتباط نزدیک‌تر و بی‌واسطه تولیدکننده و مصرف‌کننده می‌شود.

۴. ما هم مانند همه همکاران و صنعتگران امیدواریم که هر چه زودتر بازار مسکن و صنعت در و پنجره از رکود خارج شود. پیش‌بینی خودم هم همین است که با توجه به انتخابات ریاست جمهوری که امسال در پیش داریم سال ۹۶ شاهد یک تغییر و تحول در بازار خواهیم بود.

۵. متأسفانه هیچ نظارتی روی کیفیت پروفیل‌هایی که به بازار عرضه می‌شود و کارگاه‌های تولید در و پنجره وجود ندارد. این مسئله باعث شده پروفیل‌هایی بی‌کیفیت زیادی وارد بازار شوند و مردم نیز بدون آگاهی از این پروفیل‌ها استفاده کنند. وارد شدن در و پنجره‌های بی‌کیفیت به بازار و استفاده مردم از این محصولات باعث بدبینی جامعه نسبت به در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی شده که ضربه بزرگی به این صنعت است. بی‌شک وجود سندیکا و اتحادیه صنفی و نظارت بر فعالیت کارگاه‌های تولیدی می‌تواند نقش موثری در بهبود این شرایط داشته باشد.





مرتضی راسخ | مارال درب کاسپین

۱. شرکت مارال درب کاسپین در زمینه تولید در و پنجره و نماهای کرتین وال و اسپایدر فعالیت می‌کند. محصول جدید ما در نمایشگاه امسال سقف‌های پارچه‌ای متحرک و شیشه‌های متحرک است.
۲. با توجه به این که ما سالی دو بار در نمایشگاه‌های استان گیلان شرکت می‌کنیم، میزان استقبال از این نمایشگاه نسبت به سال‌های قبل بهتر بود. مدیریت و اجرای نمایشگاه هم خوب بود فقط تبلیغات سطح شهر کم بود.
۳. نمایشگاه‌ها با معرفی کالا و محصولات جدید می‌توانند کمک زیادی به رشد و رونق بازار کنند. معرفی شرکت‌ها و خدماتشان به مشتریان و حذف واسطه‌ها از دیگر فواید برگزاری نمایشگاه‌هاست.
۴. برداشت و پیش‌بینی من این است که بازار مسکن در سال ۹۶ به سمت رونق پیش خواهد رفت و شرایط صنعت در و پنجره هم بهتر خواهد شد.
۵. به تعبیر ساده و خودمانی، زیاد بودن دست و شکستن قیمت‌ها توسط برخی همکاران، بزرگ‌ترین مشکل صنعت در و پنجره در حال حاضر است. تنها راه برای مقابله با این مشکل این است که مردم و مشتریان را با اطلاع‌رسانی‌های دقیق و شفاف نسبت به مسائل آگاه کنیم تا کسی نتواند جنس بی‌کیفیت و غیراستاندارد را به نام و قیمت محصول باکیفیت عرضه کند.

