

گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی دروینجره تهران؛

گرمای تابستان هم یخ نمایشگاه را آب نکرد!



اشاره

یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی دروینجره تهران صبح روز ۱۸ تیرماه ۱۳۹۸ با حضور رضا رحمانی، وزیر صنعت، معدن و تجارت در سالن میلاد نمایشگاه بین‌المللی تهران افتتاح شد. در این مراسم فرهاد امینیان، مجری نمایشگاه و مدیرعامل شرکت بین‌المللی بازرگانی و نمایشگاهی تهران، مدیران ارشد شرکت‌ها و مجموعه‌های حاضر در نمایشگاه و جمعی از مسئولان مربوطه حضور داشتند. این مراسم با بخش سرود ملی جمهوری اسلامی ایران آغاز شد و رضا رحمانی، وزیر صنعت، معدن و تجارت و هیات همراه پس از آیین افتتاح از غرفه‌های نمایشگاه بازدید کردند. یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی دروینجره و صنایع وابسته تهران از ۱۸ تا ۲۱ تیرماه ۹۸ از ساعت ۱۰ تا ۱۸ میزبان عموم بازدیدکنندگان بود. مهم‌ترین موضوع در این دوره از نمایشگاه دروینجره تهران جابه‌جایی و تغییر زمان برگزاری نمایشگاه از بهمن‌ماه به تیرماه بود که از سال‌های گذشته همواره مورد اعتراض و انتقاد عموم فعالان صنعت دروینجره واقع می‌شد. دشواری‌های برگزاری نمایشگاه در فصل سرما به‌ویژه برای بازدیدکنندگان شهرستانی، عدم تطابق با فصل کاری صنف دروینجره، نزدیکی به پایان سال کاری، هم‌زمانی با برخی نمایشگاه‌های مهم منطقه و... از مهم‌ترین دلایل معترضان به برگزاری نمایشگاه در بهمن‌ماه بود که سرانجام با مساعدت و همراهی مسئولان برگزاری نمایشگاه این تغییر و جابه‌جایی در یازدهمین دوره اتفاق افتاد. هرچند این تغییر و برگزاری نمایشگاه در فصل تابستان موجبات رضایت بسیاری از فعالان صنعت دروینجره به‌ویژه معترضان به زمان نمایشگاه قبلی را فراهم کرد اما باعث نشد تا امسال هم شاهد نمایشگاه چندان متفاوت و پررونقی باشیم. چراکه یازدهمین نمایشگاه دروینجره همچنان از عوارض و اثرات مخرب رکود چندین ساله صنعت ساختمان متأثر بود و کوتاه شدن زمان بین دو نمایشگاه و همچنین نزدیکی به زمان برگزاری نمایشگاه ساختمان نیز مزید بر علت شد تا این نمایشگاه همچون سال‌های قبل در فضایی سرد و نسبتاً بی‌روح برگزار شود و گرمای تابستان نیز نتواند یخ نمایشگاه را آب کند. با این حال امیدواریم این تغییر و جابه‌جایی در دوره‌های بعدی اثراتش را بیشتر نمایان کند و بزرگان و فعالان صنعت دروینجره هم با مشارکت بیشتر در این نمایشگاه در هرچه باشکوه برگزار شدن آن تلاش کنند.

در ادامه توجه شما را به مشروح گفتگو با شماری از مشارکت‌کنندگان در یازدهمین نمایشگاه دروینجره تهران جلب می‌کنیم:

» کاوه خداپرست مدیرعامل آدوپن پلاستیک پرشین



درباره فعالیت‌ها و محصولات شرکت آدوپن پلاستیک پرشین توضیح دهید.

شرکت آدوپن پلاستیک پرشین در زمینه تولید مقاطع مختلف پروفیل دروپنجره یو.پی.وی.سی با نام تجاری وین‌تک در کشور فعالیت می‌کند. کارخانه ما در آبان ماه سال ۱۳۹۰ در شهرک سرمایه‌گذاری خارجی تبریز احداث شده و هم‌اینک با ۲۴ خط کار تولید پروفیل دروپنجره یو.پی.وی.سی را با سه برند وین‌تک، پلاس‌پن و پلاس‌تک انجام می‌دهد.

وین‌تک یکی از معدود پروفیل‌های یو.پی.وی.سی کشورمان است که دارای گواهینامه RAL آلمان بوده و البته این گواهینامه هر ساله تمدید می‌شود. بنابراین تمامی محصولات وین‌تک بر اساس استاندارد موسسه RAL کشور آلمان به بازارهای مصرف ارائه می‌شوند. همچنین پروفیل وین‌تک از نظر کیفیت موفق به اخذ گواهینامه استاندارد اجباری سازمان ملی استاندارد ایران و همچنین گواهینامه فنی مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن، وزارت راه و شهرسازی نیز شده است. آزمایشگاه مجهز و پیشرفته وین‌تک نخستین آزمایشگاه دارای گواهینامه ۱۷۰۲۵ محصول محور در صنعت یو.پی.وی.سی کشور است. محصول جدید وین‌تک در قالب یک برند جدید با نام پلاس‌تک در نمایشگاه امسال رونمایی شد. البته کار طراحی قالب‌ها و تولید این محصول از یک سال پیش و با در نظر گرفتن نیاز کشورهای حوزه CIS انجام شده بود ولی در ادامه با توجه به نیاز بازار داخلی تصمیم گرفتیم این محصول در داخل کشور نیز عرضه شود.

این محصول چه تفاوت‌هایی با وین‌تک و پلاس‌پن دارد؟

همان‌طور که می‌دانید بازه‌های قیمتی در بازار امروز ما تعیین‌کننده بوده و محصولاتی موفق هستند که بازه‌های قیمتی گسترده‌تری را پوشش دهند؛ بر همین اساس ما هم تصمیم گرفتیم با حفظ کیفیت و الزامات برن‌دلمان، این محصول را که قیمت مناسب‌تری نسبت به سایر برندهایمان دارد به بازار معرفی کنیم.

همان‌طور که می‌دانید امروزه در بازار کشور تعداد برندها از تعداد تولیدکنندگان خیلی بیشتر شده است. نظرتان در این باره چیست؟ نکته‌ای که باید اینجا به آن اشاره کنیم این است که متأسفانه در کشور ما الزامات

و قوانین ثبت برند و ثبت مالکیت صنعتی محصول آن‌چنان که در تمامی دنیا مرسوم است رعایت نمی‌شود و جا نیفتاده است. این هم از وظایف شما به عنوان مطبوعات و رکن اطلاع‌رسانی صنف است و هم انجمن‌ها و تشکلهای که همه باید کمک کنند تا آگاهی جامعه نسبت به این مسئله بالا برود و هر برندی که وارد بازار می‌شود حتماً ثبت رسمی شده باشد. مسئله بعدی این است که برخی همکاران یک محصول با یک مشخصه کمی و کیفی را با نام‌های مختلف و تحت عناوین برندهای متفاوت و با قیمت‌های مختلف به بازار عرضه می‌کنند! این کار فریب بازار و توهین به تشخیص مشتری است. ما با این کار کاملاً مخالفیم. اگر ما یک برند جدید را معرفی می‌کنیم آن محصول یک پروسه مشخص از نیازسنجی، بازارسنجی، طراحی قالب، ثبت برند تا تولید و عرضه را طی کرده و پس از گذراندن این مراحل که حداقل یک سال به طول می‌انجامد به بازار معرفی و عرضه شده است. مطمئناً این برند با مشخصات فنی و ظاهری که دارد بازار هدف خاص خودش را دنبال می‌کند و مشابه هیچ برند دیگری نیست. لذا ما با این که هر برند روند خاص خودش را طی کرده و ثبت رسمی هم شده باشد مخالف نیستیم اما با این که برخی با زیر پا گذاشتن اخلاق سعی می‌کنند از راه‌های غیرقانونی ضعف‌های تولیدشان را در بازار پوشانند مخالفیم.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

به دلیل این که برگزاری نمایشگاه در بهمن‌ماه با فصل کاری ما متناسب نبود و در نتیجه دستاورد آن‌چنانی هم برای ما مشارکت‌کنندگان نداشت، چندین سال نسبت به این موضوع معترض و خواهان تغییر و جابجایی تاریخ نمایشگاه بودیم که خوشبختانه این امر محقق شد و هم‌اینک اولین دوره نمایشگاه در تاریخ جدید یعنی تیرماه برگزار می‌شود. جا دارد از تمامی بزرگان صنعت، مدیران محترم، انجمن‌ها و تشکلهای، مهندسین امینان و تمامی کسانی که در این تغییر و جابجایی با ما همکاری کردند تشکر کنم. از زحمات نشریه ایرلیان که با انعکاس نقطه نظرات بزرگان صنعت و پیشکسوتان صنف و رساندن انتقادهای به گوش مسئولان نیز در این راه تلاش کردند سپاسگزار می‌کنم. ما باید تلاش کنیم تا با برگزاری بلاک‌کوه این نمایشگاه چراغ این صنعت را همچنان روشن نگه داریم و این وظیفه تک‌تک ما است که با مشارکت همیشگی در نمایشگاه دینمان را نسبت به صنعت و صنفمان ادا کنیم.





021-2989

WINTech®
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تگ پنجره یک ...





علیرضا تقی‌زاد

مدیرعامل هونام ابزار نوین

فعال در بازار بوده و هست. در کنار مشکلات همیشگی تولید و بخش بازرگانی، نوسانات نرخ ارز و عدم ثبات بازار و مشکلات نقدینگی و به تبع آن رکود ناشی از افزایش قیمت‌ها ضربات سهمگینی بر پیکره اقتصاد مختلف و فعالان اقتصادی وارد کرد. امیدوارم با تثبیت دامنه نوسانات نرخ ارز به همراه عدم تغییرات قوانین تجارت و کسب و کار شاهد پویایی بازار و رفاه اقشار جامعه باشیم.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

به‌هرحال ریزنی‌های همه‌جانبه تمامی فعالان صنعت دروپنجره جهت تغییر زمان برگزاری نمایشگاه به فکر نشست و بسیاری از تولیدکنندگان و تامین‌کنندگان توانستند با شرایط به وجود آمده در فضای بهتر به تبلیغ و ارائه محصولات خود بپردازند. امیدواریم سال‌های آینده با تعامل بیشتر برگزارکنندگان و شرکت‌کنندگان در نمایشگاه شاهد رفع مشکلات کنونی و پویایی و بازدهی هرچه بیشتر نمایشگاه باشیم.

به‌عنوان سخن آخر اجازه می‌خواهم تشکر ویژه داشته باشم از تمامی همکاریانی که در مدت زمان برپایی نمایشگاه از غرفه شرکت هونام ابزار نوین بازدید کرده‌اند، امیدوارم در ادامه مسیر بتوانیم از طریق ارائه خدمات شایسته‌تر، پاسخگوی لطف همیشگی دوستان و همکاران گرامی باشیم.

درباره فعالیت‌های شرکت هونام ابزار نوین و همچنین محصولات جدیدتان در نمایشگاه امسال توضیح دهید.

شرکت هونام ابزار نوین به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین توزیع‌کنندگان یراق‌آلات دروپنجره دوجداره آلومینیوم و پویی.وی.سی در ایران، نماینده رسمی شرکت‌های GU آلمان، ACCADO و SECIL ترکیه و MASTER ایتالیا است. همکاران ما در هونام همواره تلاش می‌کنند از طریق ارائه خدمات به‌روز فنی و تامین به‌موقع کالا در کنار پاسخگویی دقیق، خدمتگذار فعالان محترم صنف دروپنجره باشند. امسال برای نخستین بار با یراق‌آلات آلومینیوم MASTER ایتالیا در نمایشگاه شرکت کرده و محصولات این شرکت را به همکاران صنف معرفی کردیم. در بخش پویی.وی.سی نیز از یراق‌آلات جدید شرکت آکادو، یراق فولکس‌واگن نیمه اتوماتیک و یراق TILT FIRST این شرکت رونمایی کردیم و امیدواریم یراق‌آلات جدید که با نوآوری خود امکانات بهتری را برای مصرف‌کننده نهایی ایجاد می‌کنند مورد توجه همکاران قرار گیرد.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

از اوایل سال ۹۷ تا هم اکنون دوره سخت و پر استرس برای ما و همه همکاران





«محمد رضا میراب» مدیرعامل ویتا نووا

درباره فعالیت‌ها و محصولات ویتا نووا توضیح دهید.

شرکت طلا پروفیل ارس تولیدکننده پروفیل دروینچره یوپی، وی، سی با نام تجاری ویتا نووا در منطقه ویژه اقتصادی ارس در جلفاست. پروفیل ویتا نووا یک برند جدید در بازار ایران است که دارای یک سری مشخصات ویژگی‌های خاص و منحصر به فرد است. از جمله مزایای این پروفیل کیفیت بالا و به صرفه بودن آن از نظر اقتصادی است. به این صورت که این پروفیل به نوعی طراحی شده که شما می‌توانید با آن سیستم‌های مختلف پنجره را بسازید و نیاز نیست که برای هر سیستم پنجره یک نوع پروفیل جداگانه تهیه کنید. این موضوع برای مونتاژکار یک مزیت عالی به حساب می‌آید و در نهایت از نظر قیمتی هم بسیار به صرفه است. یکی دیگر از مزیت‌های پروفیل ویتا نووا عدم تغییر رنگ یا به اصطلاح زرد شدن پنجره در مناطق جنوب کشور و گرمسیری است که در معرض تابش شدید آفتاب قرار دارند. در نمایشگاه امسال پنجره کشویی منوریل ویتا نووا را که در ساخت کتیبه آن هم از همان پروفیل استفاده شده است به عنوان محصول جدید رونمایی کردیم.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

ما خوشبختانه از نظر مالی مشکل خاصی نداریم چون با پول و سرمایه شخصی کار می‌کنیم. عمده مشکل تولیدکنندگان در حال حاضر بحث تامین مواد اولیه به دلیل تحریم‌هایی است که وجود دارد. متأسفانه ما در مقایسه با رقبای خارجی خود مجموعه‌های بسیار کوچکی هستیم که نمی‌توانیم به راحتی این تحریم‌ها را دور بزنیم و مواد اولیه مورد نیازمان را با قیمت‌های جهانی خریداری کنیم. رقبای ما در کشور همسایه ترکیه به ازای هر مقدار صادراتی که انجام می‌دهند جایزه دریافت کرده و تشویق می‌شوند در عوض ما با وجود این که در منطقه آزاد قرار داریم هنگام صادرات محصولاتمان آنقدر سخت‌گیری و قوانین خلق الساعه وجود

دارد که ترجیح می‌دهیم کالایمان را به دلالت‌ها بدهیم تا آنها برایمان این کار را انجام دهند. در هیچ کجای دنیا قوانین گمرکی در عرض چند سال چنین دستخوش تغییر نمی‌شوند که قوانین گمرکی ایران ظرف چند ماه و با آمدن و رفتن یک دولت یا یک مدیر تغییر می‌کند! عمر مدیریت در کشور ما بسیار کم است و افراد دارای تخصص نیز در جای خودشان فعالیت نمی‌کنند. همه این موارد برای تولید و صنعت ما چالش است و تا زمانی درگیر این موارد هستیم نمی‌توانیم در صحنه‌های منطقه‌ای و جهانی موفق عمل کنیم.

با توجه به تجربه چندین ساله شما در خارج از کشور برای رهایی از چنین مشکلاتی چه پیشنهادی دارید و فکر می‌کنید صنعت و تولید ما به چه زیرساخت‌هایی نیاز دارد؟

مهمترین زیرساختی که در این راه به آن نیاز داریم که بتوانیم فاصله خودمان را با رقبای جهانی کم کنیم این است که منابع انرژی را که به‌وفور در کشور داریم به نحو مطلوب‌تری استفاده کنیم. داشته‌های کشور ما از نداشته‌هایش بسیار بیشتر است و اگر مدیریت منابع درستی صورت گیرد در خیلی از زمینه‌ها می‌توانیم در سطح لول دنیا قرار بگیریم. موضوع دوم این است که در بازار کشور بحث دلالی و واسطه‌گری مهمتر از تولید است و افراد از این راه زودتر به سود و مقاصد خود می‌رسند. قوانین نیز در جایی است که به این افراد بیشتر کمک می‌کند تا افراد کارآفرین و تولیدکننده به عنوان مثال یک تولیدکننده برای دریافت ارز نیمایی باید چند ماه دوندگی کند و از این اداره به آن اداره برود و کاغذبازی و روال اداری دست و پاگیر زیادی را طی کند شاید بگیرد شاید هم نگیرد اما یک دلال بسیار راحت‌تر و با یک ورق کاغذ این کار را انجام می‌دهد و میلیون‌ها دلار ارز دریافت می‌کند.



حسین نستروند



پیدا می‌شود. متأسفانه جوانان کمتر به سمت یادگیری کارهای فنی می‌روند. بیشتر دوست دارند وارد کارهایی شوند که بتوانند یک‌شبه ره صدساله را بروند و پولدار شوند.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

این تغییر و جابجایی خیلی لازم بود چون در نمایشگاه‌های قبل که در زمستان برگزار می‌شد ما تا می‌آمدیم که اتفاقات نمایشگاه را مدیریت و بررسی کنیم سال تمام می‌شد و تعطیلات عید و سال بعد که می‌آمدیم دیگر همه چیز به دست فراموشی سپرده شده بود. البته نمایشگاه امسال چون از نظر زمانی با نمایشگاه بهمن‌ماه سال قبل فاصله زیادی نداشت نمی‌توانست خیلی پربارتر باشد اما مطمئناً در سال‌های آینده شاهد نمایشگاه‌هایی با رونق بیشتر خواهیم بود.

درباره فعالیت‌ها و محصولات نستروند توضیح دهید.

مجموعه تولیدی صنعتی نستروند در زمینه تولید انواع یراق آلات، دستگیره، لولا و ملزومات دروپتجره دوجداره یوپی، وی، سی و آلومینیوم فعالیت می‌کند. مجموعه نستروند یک مجموعه صنعتی است که بافتخار به تولید کالای ایرانی می‌پردازد و امیدواریم تا جایی پیش برویم که دیگر نیازی به واردات محصولات خارجی نداشته باشیم.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

مهم‌ترین مشکل ما در حال حاضر نیروی کار است. نیروی کاری که توانایی انجام کار فنی را داشته باشد و دانش و تجربه لازم را به دست آورده باشد کمتر





شهرام علیزاده ... مدیرعامل آلوکد

چه چشم‌اندازی برای آینده این صنعت پیش‌بینی می‌کنید؟

یکی از مراکز رسمی کشور اخیراً آماری ارائه داده که بر اساس آن، خوشبختانه تعداد پروژه‌هایی که انتظار برای بهتر شدن شرایط را رها کرده و شروع به کار کرده‌اند و در مرحله کسب مجوز، خاک‌برداری و فونداسیون و... هستند نسبت به سال‌های قبل رشد چشمگیری داشته است. البته این موج حداقل یکی دو سال دیگر به ما و شرکت‌های همکار ما می‌رسد اما همین هم جای خوشحالی دارد و امیدواریم این روند همچنان روبه‌جلو و مثبت باشد.

سیاست‌های کلی دولت چه تاثیری بر شرایط فعلی صنعت و بازار ما داشته است؟

اگر نگاهی به تعداد شرکت‌هایی که در این نمایشگاه مشارکت کرده‌اند بیندازیم می‌بینیم که در مقایسه با سال‌های قبل افت چشمگیری داشته‌اند و این مسئله تا حدودی گوشه‌هایی از واقعیت کلی صنعت ما را روشن می‌کند. متأسفانه این وضعیت را در قریب به اتفاق صنایع کشور شاهد هستیم و به یک یا دو مورد محدود نمی‌شود. مسئولان ما باید توجه داشته باشند که صنعت ساختمان قلب تپنده و چرخ محرک صنعت و اقتصاد هر کشوری است و باید نسبت به این صنعت با حساسیت بیشتری برخورد کرد. مسئولان باید تلاش کنند به هر نحوی که می‌توانند با عملیاتی کردن طرح‌های فوری، از قبیل ارائه تسهیلات و حمایت‌های ویژه، صنعت ساختمان را برای گذر از این شرایط یاری کنند.

درباره فعالیت‌ها و محصولات آلوکد توضیح دهید.

شرکت آلوم کاردینه (آلوکد) در زمینه تولید دروپنجره و اجرای انواع نمای آلومینیومی در کشور فعالیت می‌کند.

با توجه به این‌که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

برگزاری نمایشگاه دروپنجره در تیرماه از بهمن‌ماه بهتر است. چون ما همیشه از برگزاری نمایشگاه در آن زمان انتقاد داشتیم و اعتراض می‌کردیم حالا هم باید از این تغییر و جابجایی تشکر کنیم. تنها نگرانی که این نمایشگاه دارد نزدیک بودنش با زمان برگزاری نمایشگاه ساختمان در مردادماه است که البته باید حداقل یک دوره برگزار شود تا بازخورد و نتایج آن را بررسی کنیم.

شرایط فعلی صنعت آلومینیوم کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

صنعت آلومینیوم همانند همه صنایع کشور به‌ویژه صنعت ساختمان که این روزها حال‌و‌روز خوبی ندارد با مشکلات عدیده‌ای دست‌به‌گریبان است. تا زمانی که آرامش بر فضای کلی بازار و صنعت ما حاکم نشود نمی‌توان انتظار پیشرفت و رشد از صنعت داشت. سرمایه‌گذار و صنعتگر باید از همه نظر احساس امنیت و آرامش کند تا بتواند با فراغ بال و آسودگی خاطر فعالیتش را به بهترین نحو مدیریت کند. مباحث ارزی، تحریم‌ها و مشکلات زیرساختی که صنعت و مدیریت کلان اقتصادی ما به آن مبتلا هستند باعث شده صنعتگران ما سخت‌ترین سال‌های فعالیتشان را تجربه کنند.





» احمد رضا صادقیان مدیر عامل بست ویژن

افزایش نرخ ارز و عدم اختصاص ارز دولتی از تهیه مواد اولیه داخلی سخت‌تر است. وضعیت فروش و بازار پروفیل یو.پی.وی.سی هم شرایط بسیار ناپسندجاری و بیمارگونه‌ای دارد. دلیل اصلی آن هم خود ما تولیدکنندگان هستیم که به خاطر سود بیشتر حاضریم کیفیت محصول را پایین بیاوریم در صورتی که این کار باعث بی‌اعتمادی مردم و مصرف‌کنندگان و در نهایت ضرر و زیان این صنعت می‌شود. فروش پروفیل به مونتاژکارانی که صلاحیت فنی تولید دروپنجره را ندارند یکی دیگر از کارهایی است که به این صنعت ضربه وارد می‌کند. یکی دیگر از مشکلات ما تولید یک پروفیل با چند نام تجاری و برند مختلف است در حالی که به نظر نمی‌رسد برخی از این برندها ثبت شده یا مجوز قانونی داشته باشند.

چه راهکاری برای رهایی از این وضعیت و جلوگیری از مشکلات پیشنهاد می‌دهید؟

نظارت و کنترل بیشتری باید از سوی مراجع مربوطه به‌ویژه انجمن‌ها و سندیکاها صورت گیرد. فقدان نظارت و کنترل واحدهای متخلف باعث می‌شود تا تولیدکننده واقعی نیز انگیزه‌ای برای رقابت و بالا بردن کیفیت محصولش نداشته باشد.

درباره فعالیت‌ها و محصولات شرکت پترو پویا توضیح دهید.

شرکت پترو پویا گرانول آریانا از سال ۸۹ فعالیتش را در زمینه تولید پروفیل دروپنجره یو.پی.وی.سی با نام تجاری بست ویژن در اصفهان آغاز کرد. پروفیل بست ویژن در سری‌های ۳ حفره و ۴ حفره ۶۰ و ۷۰ با مواد اولیه درجه یک تولید و به بازار عرضه می‌شود. تمامی محصولات بست ویژن دارای ضمانت‌نامه ۱۵ ساله شرکتی و بیمه‌نامه ۵ ساله بیمه ایران هستند. پروفیل سری ۹۰ و کشویی از جمله محصولات ما در نمایشگاه امسال بود که امیدواریم با وجود رکود حاکم بر بازار شاهد استقبال از این محصولات باشیم.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

مشکلات عمده ما در مسیر تولید تهیه مواد اولیه است چراکه مواد اولیه داخلی به‌صورت ناعادلانه در بورس سهمیه‌بندی می‌شود و نحوه اختصاص سهمیه‌ها نیز بسیار نامشخص و مبهم است. تامین مواد اولیه وارداتی نیز به سبب نوسانات





رضا حسینی: مدیرعامل آلتین پلیمر ایرانیان

مهم‌ترین مشکلات در مسیر فعالیتتان در سال گذشته چه بود؟

در سال گذشته، عدم حمایت دولت، قطع ارتباطات مالی بانک‌ها با بانک‌های جهانی و تامین مواد اولیه و نوسانات قیمت از جمله مشکلات اساسی بود.

نظرتان پیرامون تغییر زمان برگزاری نمایشگاه از بهمن‌ماه به تیرماه چیست؟

از معایب برگزاری نمایشگاه قرار گرفتن در فصل گرما و فاصله زمانی آن با رونق بازار دروپنجره‌های یو.پی.وی.سی است که معمولاً ابتدای مهرماه است.

شرکت آلتین پلیمر ایرانیان و خدمات و محصولات آن را معرفی کنید. شرکت آلتین پلیمر ایرانیان تولیدکننده پروفیل‌های دروپنجره یو.پی.وی.سی با برندهای اوروین و آلتین پروفیل با ظرفیت ۴۵۰۰ تن در شهر ارومیه است. این شرکت به منظور افزایش کیفیت محصولات خود افزودنی‌های مورد استفاده را از معتبرترین برندهای جهانی تامین کرده و همچنین برای بهبود کیفیت درزبندی پروفیل‌ها لاستیک‌های درزگیر را خود تولید می‌کند.

آیا در نمایشگاه امسال محصول جدیدی داشتید؟

در نمایشگاه امسال محصول جدید این شرکت با نام آلتین پروفیل و همچنین پروفیل‌های لمینت شده را با بهره‌برداری از خط تولید لمینت به سبد محصولات خود اضافه کردیم.



رضا اخوان دستمالچی

مدیر عامل عایق کویر یزد



درباره فعالیت‌ها و محصولات شرکت عایق کویر یزد توضیح دهید.

شرکت عایق کویر یزد در زمینه تولید دروپنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم و توری در کشور فعالیت می‌کند. تلاش ما در مجموعه عایق کویر بر این است که هر سال علاوه بر ارائه چند محصول جدید همان محصولات قبلی را هم با تکنولوژی جدیدتر و با کیفیت بهتر به مشتریان عرضه کنیم. ما در نمایشگاه امسال تولید دو سیستم جدید لیفت اند اسلاید یو.پی.وی.سی و لیفت اند اسلاید آلومینیومی و همچنین سیستم اکورثونی را به محصولات قبلی اضافه کردیم.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

ظرفیت و توان بازار ما به دلیل شرایط خاص اقتصادی و رکودی که در این سال‌ها شاهد آن هستیم بسیار ضعیف و حتی نصف شده است. متأسفانه در این شرایط برخی تولیدکنندگان غیرمجاز با عرضه کارهای بی‌کیفیت و غیراستاندارد تلاش می‌کنند تا سهمی از بازار را در اختیار بگیرند. مشتریان و مصرف‌کنندگان هم به خاطر این که با استاندارد و نکات فنی یک محصول باکیفیت آشنایی کافی ندارند در برخی موارد با دیدن قیمت‌های پایین اغوا شده و محصول غیراستاندارد را بر محصول استاندارد ترجیح می‌دهند.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است

ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

این تغییر و جایابی زمان نمایشگاه اتفاق بسیار خوب و قابل تقدیری است. بهمن‌ماه اوج کار و فعالیت پنجره‌سازی است و این که ما در آن زمان مجبور بودیم کار و فعالیتمان را تعطیل کنیم و به نمایشگاه بیاییم برایمان سخت بود ولی الان با خیال راحت و با امکانات بهتر در فصل مناسب‌تری در نمایشگاه شرکت می‌کنیم. البته امسال نزدیک بودن زمان برگزاری دو نمایشگاه یک مقدار بر میزان استقبال بازدیدکنندگان و مشارکت‌کنندگان تأثیر گذاشت که امیدواریم در دوره‌های بعد جبران شود.

به عنوان رئیس انجمن صنفی تولیدکنندگان دروپنجره چه پیشنهادی

برای همکاران برای حضور و عضویت در انجمن دارید؟

انجمن و سندیکا فضایی است که تعدادی از افرادی که در یک صنف و رشته فعالیت می‌کنند دور هم جمع می‌شوند تا برای پیشرفت و ارتقاء فضای کسب و کارشان تلاش کنند. انجمن دروپنجره هم بر همین اساس تشکیل شده و از همه افرادی که در این صنف فعالیت دارند دعوت می‌کند تا با حضور و عضویت در این تشکل صنفی و ارائه راهکارها و ایده‌های نو قدمی در راه پیشرفت و توسعه صنعت دروپنجره کشور بردارند. مطمئناً چند فکر و اندیشه بهتر از یک فکر می‌تواند گره‌گشای مشکلات باشد و اگر همه ما که دغدغه پیشرفت و اعتلای کارمان را داریم باهم و در کنار هم باشیم می‌توانیم اقدامات موثرتری انجام دهیم. قدرت ما در جمع بودن و بیشتر بودن ما است. هر چه تعدد ما بیشتر باشد قدرت چانه‌زنی ما در مواجهه با مسئولان در ادارات، سازمان‌ها و مراکزی که به کار و فعالیت ما مرتبط هستند بیشتر می‌شود.



گروه عایق کویر
AYEGH KAVIR GROUP

۰۲۱-۴۳۰۸۲

www.kiwoor.com

تولید کننده در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم و توری
عضو انجمن تولید کنندگان در و پنجره

تلفن تهران: ۰۲۱-۸۸۰۶۱۰۵۱ | ۰۲۱-۸۸۰۶۱۰۳

تلفن یزد: ۰۳۵-۳۵۲۷۹۴۱۱-۱۴



«علیرضا صادقی زاده... مدیرفروش ونوس شیشه»

می‌کنیم. سال گذشته کابین دوش تمام شیشه‌ای را برای اولین بار ارائه کردیم. امسال ترکیب شیشه‌های هوشمند در پارتیشن‌های اداری را عرضه کردیم. این محصول به ویژه در فضاهای کوچک اداری که نیاز دارند یک فضا در زمانی که نیاز است به یک فضای خصوصی و در زمان دیگری به یک فضای عمومی تبدیل شود، کاربرد دارد.

ارزیابی شما از تغییر زمان نمایشگاه چیست و از این تغییر راضی هستید؟
متأسفانه این تغییر زمان خوب نبود چون زمان برگزاری این نمایشگاه را به نمایشگاه ساختمان خیلی نزدیک کرد و بسیاری از همکاران از جمله خود ما تصمیم گرفتیم در یکی از این نمایشگاه‌ها حضور داشته باشیم. برخی از مشتریان مان هم که امکان حضور در دو نمایشگاه با این فاصله زمانی کم را ندارند عملاً یکی از این نمایشگاه‌ها را از دست می‌دهند. به هر صورت به لحاظ تخصصی‌تر بودن نمایشگاه دروپنجره و بازدیدکنندگانی هدفمندتر، انتخاب ما این نمایشگاه خواهد بود.

با توجه به رکود چند ساله ای که بر صنعت و بازار ساختمان حاکم است چه چشم اندازی را برای این صنعت متصور هستید؟

بدیهی است که چشم‌انداز صنعت ساختمان چندان روشن و امیدبخش نیست هرچند ظرف ۳ تا ۵ سال آینده شاید تکان‌هایی بخورد اما بعید به نظر می‌رسد شاهد رونق آن‌چنانی باشیم. طی دو سال گذشته با یک افزایش قیمت نیز مواجه بودیم ولی این افزایش قیمت هم با یک رونق دنباله‌دار همراه نشد و مقطعی بود. به هر حال امیدوارم وزارت مسکن و شهرسازی و سایر نهادهای سیاست‌گذار در حوزه مسکن بتوانند با اتخاذ تدابیر و قوانین مناسب، راهگشای رونق و ایجاد تغییر ملهوی در بازار مسکن باشند.

درباره محصولات جدید ونوس شیشه در نمایشگاه امسال توضیح دهید.
همان‌طور که ملاحظه می‌کنید تمرکز ونوس شیشه در نمایشگاه امسال عمدتاً بر شیشه‌های چاپ دیجیتال برند V-Art و ونوس، شیشه‌های هوشمند برند V-Smart و ونوس و سازه‌های شیشه و فلز برند V-Systems است.

استفاده از شیشه در نمای ساختمان و دکوراسیون داخلی در سال‌های اخیر بسیار مورد توجه طراحان و معماران قرار گرفته است. شیشه چاپ دیجیتال با استفاده از مدرن‌ترین فن‌آوری جهانی و نوع خاصی مرکب سرمایی تولید می‌شود و ویژگی‌های خاصی به ساختمان می‌دهد و جایگزین روش‌های قدیمی‌تری مثل سندبلاست و فوتو لمینیت و غیره می‌شود. چاپ این شیشه دارای ثبات کامل رنگ در برابر شرایط محیطی است بنابراین هم در نمای داخل و هم در نمای بیرونی ساختمان مورد استفاده قرار می‌گیرد و جنبه‌های تزئینی بسیار قابل توجهی دارد.

شیشه هوشمند V-Smart عبارت است از یک شیشه لمینیت که به‌طور دلخواه مات یا شفاف می‌شود. طلق خاصی که در ساختار این شیشه به کار رفته سبب می‌شود با عبور جریان الکتریسیته شیشه به حالت شفاف درآید و با قطع آن مات شود. از این شیشه می‌توان به‌عنوان پارتیشن‌های جداکننده در دفتر، اتاق‌های کنفرانس، بیمارستان‌ها، حمام و سرویس‌های بهداشتی و ... استفاده کرد.

ونوس شیشه چند سالی است که به تکنولوژی شیشه و فلز توجه ویژه‌ای دارد. معمولاً شیشه را به‌عنوان یک بخش در نمای بیرونی ساختمان می‌شناسند و کاربرد شیشه در معماری داخلی برای ما ایرانی‌ها چندان جا نیفتاده است. مجموعه ونوس شیشه تلاش دارد با استفاده از محصولات شیشه‌ای در دردها، دیوارپوش‌ها، سرویس‌های بهداشتی و پارتیشن‌ها نقش این متربال را در معماری داخلی ایرانی پررنگ‌تر کند. ما هر سال در واحد شیشه و فلز محصول جدیدی به بازار ارائه



ونوس شیشه

تهران، پاسداران، تپش نارنجستان چهارم، ساختمان آرتیمیس طبقه نهم
تلفن: ۰۲۶ ۲۵۳۶ ۲۵ | نمابر: ۰۲۶ ۲۵۳۶ ۰۵ | www.venusglass.net

پیمان محمدی مدیر فروش شایکو



درباره فعالیت‌ها و محصولات شایکو توضیح دهید.

گروه صنعتی شایکو در زمینه تولید انواع دروینچره و نمای ساختمانی آلومینیوم و همچنین تولید انواع پروفیل آلومینیوم فعالیت می‌کند. نمای کرتین‌وال سری ۷ که باز شو به داخل آن هیدن ونت است و برای اولین بار در مجموعه شایکو تولید و عرضه شد و سیستم لیفت اند اسلاید سری ۱۱۵، ۹۵ و ۱۶۰ محصولات جدید ما در نمایشگاه امسال بودند. هیچ کدام از مقاطع ما کپی نیستند و برخلاف بیشتر مقاطع داخلی که متاثر از سیستم‌های ترک هستند سیستم‌های ما ملهم از محصولات آلمانی و اروپایی است که برای استفاده در داخل کشور طراحی و تولید شده‌اند.

نظرتان درباره بحث کپی‌کاری در صنعت چیست؟

به دلیل این که ایران عضو سازمان تجارت جهانی و عضو معاهدات و کنوانسیون‌های بین‌المللی نیست به لحاظ حقوقی حق مالکیت فکری وجود ندارد. این موضوع در تمام دنیا کاملاً بدیهی و روشن است و اصلاً محلی از اعراب ندارد اما در کشور ما که هیچ قانونی در این زمینه وجود ندارد نمی‌توان انتظار داشت جامعه هم رعایت کنند. وقتی در داخل کشور یک سیستم خارجی مطرح می‌شود و خوب می‌فروشد برخی شرکت‌ها شروع به کپی آن محصول می‌کنند تحت عنوان طرح آن برند! این در واقع تبلیغی است برای آن برند اصلی. بیشتر این شرکت‌های

کپی‌کار، شرکت‌های مقطعی هستند که ماندگار نخواهند بود. شرکت‌هایی که می‌خواهند در صنعت ماندگار شوند سعی می‌کنند محصول اصیل با نام و برند خودشان تولید و عرضه کنند.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

تهیه مواد اولیه با کیفیت مهم‌ترین دغدغه و مشکل فعلی ما در بحث تولید است. بحث بعدی بسته بودن درهای بازارهای بین‌المللی روی صنعت ما به دلیل تحریم‌ها و مشکلات بانکی است. چون ما نمی‌توانیم فقط به بازار داخل اکتفا کنیم مجبوریم و باید که به بازارهای خارجی فکر کنیم اما نوسانات نرخ ارز و عدم ثبات قیمت‌ها باعث می‌شود حضور ما در بازارهای بین‌المللی با ریسک زیادی همراه باشد به نحوی که ترجیح می‌دهیم از خیر آن بگذریم.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

در صنعت و بازار ساختمان فصل و زمان خیلی تأثیرگذار است و هر صنف و زیرمجموعه‌ای از صنعت ساختمان لوژ کارش در یک فصل و تاریخ خاص است که این نکته باید در برگزاری نمایشگاه آن صنف لحاظ شود. به همین سبب تیرماه بهترین فصل برای برگزاری نمایشگاه دروینچره است و به نظر من خیلی دیر این اتفاق افتاد و باید خیلی زودتر این تصمیم گرفته می‌شد.





«ابراهیم انوری» مدیرعامل کالوین

به‌سختی تهیه کنیم.

با توجه به این‌که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

به دلیل طولانی بودن روزها در تابستان، زمان بیشتری برای حضور بازدیدکنندگان در نمایشگاه وجود دارد. در حالی که در زمستان بازدیدکنندگان شهرستانی نمی‌توانستند به راحتی در نمایشگاه حضور پیدا کنند. ما از نمایشگاه تابستان رضایت بیشتری داریم چون بازدیدکنندگانی از همه نقاط کشور به غرفه ما آمدند.

درباره فعالیت‌ها و محصولات کالوین توضیح دهید.

مجموعه کالوین از سال ۱۳۹۳ با خرید و واردات ماشین آلات و قالب‌های روز و مناسب با شرایط کشور، کار خود را در زمینه تولید پروفیل‌های در و پنجره یو.پی.وی.سی آغاز کرد. مجموعه کالوین با داشتن ۵ خط تولید در حال حاضر تمامی مقاطع مورد نیاز را در سید کالایی خود دارد. محصول جدید ما در نمایشگاه امسال پروفیل کشویی کالوین بود که با اضافه کردن این سیستم، سبد کالایی مجموعه ما تکمیل شده است. در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

نوسان قیمت‌ها و گرل شدن قیمت ارز باعث می‌شود تا مواد اولیه مورد نیازمان را



مهدی کنانچی >>> مدیرعامل بازرگانی آرال



درباره فعالیت‌ها و محصولات بازرگانی آرال توضیح دهید.

بازرگانی آرال چندین سال است که در زمینه واردات یراق آلات و ملزومات درون‌بهره از کشور ترکیه فعالیت می‌کند. همچنین تولید و عرضه چندین قطعه زاماک را در داخل انجام می‌دهیم. نمایندگی پروفیل هلفمن در استان اردبیل را نیز در اختیار داریم. مجموعه آرال موفق شده است فولاد سرد برای تولید اسپانیولت را در کشور انجام دهد که به زودی و ظرف ۳ ماه آینده این محصول به بازار عرضه می‌شود. صفر تا صد این محصول در داخل تولید شده و توانایی رقابت با محصولات مشابه خارجی را دارد و در صورت حمایت مسئولان و همکاران، کشور را نسبت به واردات این محصول کاملاً بی‌نیاز می‌کند.

با توجه به مشکلات عدیده‌ای که در مسیر واردات وجود دارد و بخشی عمده یراق آلات درون‌بهره نیز از خارج وارد می‌شود، شرایط

کلی این بخش را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تحریم‌ها اگرچه باعث ایجاد رکود عمیق در صنعت ساختمان به‌عنوان یک صنعت مادر شده‌اند اما از سوی دیگر ما می‌تولیم از این تحریم‌ها به‌عنوان یک فرصت استفاده کنیم و شرایط تولید محصولات وارداتی را در داخل فراهم کنیم. هر کشوری به‌درازینکه سال‌ها یک محصول را وارد می‌کند باید شرایط ورود تکنولوژی و دانش آن محصول و تولید آن در داخل را فراهم کند تا هم باعث اشتغال‌زایی شود و هم از خروج ارز در این شرایط سخت جلوگیری کند. کشور ما به‌واسطه موقعیت جغرافیایی در شاهراه ارتباطی کشورهای زیادی قرار گرفته است و به این دلیل که بسیاری از کشورهای همسایه ما دسترسی به آب‌های آزاد ندارند ما می‌توانیم در صنعت حمل‌ونقل نیز نقش فعالی ایفا کنیم و از این راه سود سرشاری نصیب کشور کنیم ولی متأسفانه تاکنون نتوانستیم از این ظرفیت‌ها به‌درستی استفاده کنیم. دولتمردان به‌جای توجه به دلالان و سوداگران باید بودجه‌های لازم را در اختیار تولیدکنندگانی که کارآفرین و سودآور هستند قرار دهند تا با چرخش چرخ‌های تولید، چرخ اقتصاد و زندگی مردم نیز به چرخش درآید.





امید قدرت... مدیرعامل کیمیا صنعت شیمایا

تولید چیست؟

مشکلات بخش تولید مانند همیشه زیاد است ولی مهم‌ترین مشکل حال حاضر بخش تولید بحث تامین مواد اولیه است. افزایش قیمت مواد اولیه و مشکلاتی که در سر راه واردات این مواد وجود دارد بیشترین ضربه را به کار و سرمایه ما وارد کرده است. عدم ثبات قیمت‌ها و سیاست‌گذاری‌های مالی و اقتصادی به گونه‌ای است که یک‌شبه سرمایه ما نصف می‌شود و هیچ کاری هم از دستان بر نمی‌آید!

تحلیل و پیش‌بینی شما از این روند بازار و شرایط اقتصادی چیست؟

به نظر من در این شرایط خیلی‌ها کسب‌وکارشان را از دست می‌دهند و سرمایه‌شان نابود می‌شود و فقط آنهایی می‌مانند که خیلی قوی هستند و این برای کلیت بازار بسیار مضر است. امیدواریم این بازار به ثبات برسد تا همه از این سردرگمی نجات پیدا کنیم. تا زمانی که بازار به ثبات نرسد هیچ توسعه و پیشرفتی صورت نمی‌گیرد و حتی بزرگان بازار و صنعت هم در این شرایط قدرت ریسکشان پایین می‌آید.

درباره فعالیت‌ها و محصولات کیمیا صنعت شیمایا توضیح دهید.

شرکت کیمیا صنعت شیمایا در زمینه تولید ملزومات شیشه دوجداره در کشور فعالیت می‌کند. محصولات ما بالای ۷۰ درصد سهم بازار را به خودشان اختصاص داده‌اند و شرایط نسبتاً خوبی داریم. از ۵ ماه پیش تولید پروفیل دروینچره یو.پی.وی.سی با نام تجاری KSS را آغاز کرده‌ایم و همچنین پروفیل اکونومی با نام فونیکس را به بازار عرضه کردیم.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

برگزاری نمایشگاه در این تاریخ جدید برای همه بهتر است. دلیل اصلی شرایط آب و هوایی بهمن‌ماه و سختی رفت‌وآمد بود که هم برای مشارکت‌کنندگان و هم بازدیدکنندگان به‌ویژه کسانی که از شهرستان‌ها به نمایشگاه می‌آمدند، مشکلاتی به‌وجود می‌آورد. انتظار داریم که از نمایشگاه تیرماه استقبال بیشتری صورت گیرد. در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش



فرهاد رستم‌لو... مدیرعامل اورین آلومینیوم تجارت



درباره فعالیت‌ها و محصولات اورین آلومینیوم تجارت توضیح دهید.

شرکت اورین آلومینیوم تجارت بیش از ۱۰ سال است که علاوه بر تولید برخی محصولات در ایران و ترکیه با برند AATI، در زمینه توزیع یراق‌آلات آلومینیومی ایتالیایی نظیر فاپیم (نماینده رسمی) و راگنی نیز فعالیت می‌کند و از این طریق بخشی از نیاز صنعت دروپنچره آلومینیومی را رفع می‌کند.

آیا در نمایشگاه امسال محصول جدیدی داشتید؟

در نمایشگاه دروپنچره امسال، سیستم جدید امنیتی فاپیم را معرفی کردیم که خوشبختانه با استقبال خوب بازدیدکنندگان و مشتریان عزیز مواجه شد. این محصول سیستمی با قابلیت نصب به‌صورت لولایی و کلتگی و دو حالت از بغل، بسیاری از مشکلات نصب از جمله تحمل وزن، نوع بازشو، امنیت و قفل و بازشوهای خرم را رفع می‌کند.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما چیست؟
در سال گذشته نوسان شدید ارزی باعث سردرگمی خریداران شد و این امر بر روی محاسبات تولیدکنندگان و سازندگان تأثیر منفی گذاشت و از این حیث، برآورد نه‌چندان مطمئن از لحاظ قیمت‌ها برای ما فروشندگان و البته مصرف‌کنندگان را در پی داشت. طبیعتاً مشکلات دیگری هم از جمله دردمرهای واردات و انتقال ارز هم وجود داشت که در مقایسه با مشکل ذکرشده در مراتب بعدی قرار گرفته و زیاد به چشم نیامد.
نظرتان پیرامون تغییر زمان برگزاری نمایشگاه از بهمن‌ماه به تیرماه چیست؟

تغییر زمان نمایشگاه از زمستان به تابستان، به نظر خیلی خوب بود ولی با توجه به نیاز بازار به صنعت دروپنچره، تیرماه هم گزینه خوبی نمی‌تواند برای این موضوع باشد. بهترین زمان برگزاری نمایشگاه برای صف ما در بازه ماه‌های شهریور تا آبان ماه است. علاوه بر این، تغییر ساعات بازدید (شروع بازدید از بعدازظهر) نیز می‌تواند بازدهی نمایشگاه را بالاتر ببرد.





فرهاد سراجی // مدیر بازرگانی پارس یراق آلات ماندگار

مشکلات شاهد استقبال بیشتری از نمایشگاه باشیم. با توجه به مشکلاتی که به مواردی از آنها اشاره کردید شرایط کلی بازار و آینده واردات یراق آلات درونچره را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

واردات به صورت کلی با توجه به نوسانات نرخ ارز و قوانین دست و پاگیر و سختگیری‌های گمرک بسیار سخت شده است. عدم اختصاص ارز دولتی و حمایت نکردن از واردکنندگان نیز مزید بر علت شده تا ما بتوانیم کالای مورد نیاز صنعتان را به راحتی وارد کنیم. حتی برندهای مطرحی مثل سامسونگ و ال جی نیز امروزه برای وارد کردن محصولاتشان به کشور دچار مشکل شده‌اند.

پیش‌بینی‌تان از شرایط آینده صنعت و بازار درونچره چیست؟
با توجه به مسائلی که وجود دارد و عدم ثبات همه چیز، حتی نمی‌توان فردا را پیش‌بینی کرد.

درباره فعالیت‌ها و محصولات شرکت پارس یراق آلات ماندگار توضیح دهید.

شرکت پارس یراق آلات ماندگار سابقه‌ای ۱۰ ساله در صنعت درونچره کشور دارد و نماینده انحصاری یراق آلات آکپن در ایران است. حضور مستمر در نمایشگاه‌های درونچره و ارائه سرویس‌ها و خدمات پس از فروش به مشتریان، شرکت پارس یراق را در ذهن مخاطبان به خوبی جا انداخته است و نیاز به معرفی بیشتر ندارد.

با توجه به این‌که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تبرماه است ارزیابی شما از تغییر زمان نمایشگاه چیست و از این تغییر راضی هستید؟

برگزاری نمایشگاه در تبرماه از نظر زمانی و مطابقت با فصل کاری ما خیلی بهتر است اما متأسفانه به دلیل این‌که اولین دوره این نمایشگاه در این تاریخ با رکود شدید بازار، نوسانات نرخ ارز، مشکلات گمرکی برای واردات محصول و تحریم‌ها هم‌زمان شده است شاهد نمایشگاه پررونقی نیستیم. امیدواریم بعد از رفع شدن این



سلمان سرخ‌مرد >>> مدیرعامل برین یراق



درباره فعالیت‌ها و محصولات شرکت برین یراق توضیح دهید.

شرکت برین یراق در زمینه تولید و عرضه انواع یراق‌آلات و ملزومات دروینچره دوجداره یوپی‌وی‌سی در کشور فعالیت می‌کند. برین یراق تولیدکننده اسپانیولت در ایران است. زبان‌های قابل تنظیم خرچنگی محصول جدیدی بود که در نمایشگاه امسال رونمایی و معرفی کردیم.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

برخلاف شعارهایی که هرسال و همیشه درباره حمایت از تولید داخلی و محصول و کالای ایرانی داده می‌شود، نه تنها هیچ حمایتی از تولیدکنندگان نمی‌شود بلکه با قوانین خلق‌الساعه و عدم ثبات در تصمیم‌گیری‌ها مشکلات زیادی هم برای ما به وجود می‌آورند. البته ما با همه این سختی‌ها کم نیاوریم و همچنان کار تولید را با همه سختی‌هایش در این ۷-۸ سال ادامه داده‌ایم.

با توجه به این که عمده یراق‌آلات مورد استفاده در صنعت دروینچره وارداتی است وضعیت فعالیت شما به عنوان یکی از معدود

تولیدکنندگان داخلی این محصول چگونه است؟ تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان محصولات و کالاهای داخلی در رقابت با محصولات خارجی در همه صنوف و بخش‌های دیگر هم با مشکلات زیادی مواجه هستند و این فقط در بخش یراق‌آلات نیست. متأسفانه در این زمینه فرهنگ‌سازی مناسبی هم صورت نگرفته و فقط در حد شعار به این موضوع پرداخته شده است. برخی مصرف‌کنندگان به دنبال خرید کالای خارجی هستند و دیگر به کیفیت و سایر مولفه‌های آن محصول توجهی ندارند و به صرف خارجی بودن برند به آن محصول اعتماد می‌کنند ولی این اتفاق برای کالای داخلی کاملاً برعکس است.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

کلیت این اتفاق و جایجایی خوب و مثبت است و فصل تابستان برای ما بهتر از زمستان است چون مشتریان شهرستان راحت‌تر به نمایشگاه می‌آیند. ساعت برگزاری نمایشگاه هم خوب است. میزان استقبال در این دو روز نسبتاً خوب و راضی‌کننده بود و امیدواریم در روزهای باقی‌مانده میزان بازدیدکنندگان بیشتر هم بشود.





«سحر نجاتیان رجائی» مدیر عامل باتیان صنعت

دهیم. امیدوارم با برنامه‌ریزی‌هایی که انجام داده‌ایم با ورود به بخش تولید تا حدودی از این مسائل خلاص شویم هرچند مشکلات بخش تولید نیز دست کمی از این موارد ندارند!

با توجه به رکود چندساله‌ای که بر صنعت و بازار ما حاکم است چه چشم‌اندازی را برای این صنعت متصور هستید؟

همان طور که می‌دانید کشورهای توسعه‌یافته چندین سال است که وارد موج سوم صنعتی شده‌اند که مبتنی بر اطلاعات، ارتباطات و تبلیغات است. هرچند کشور ما چندین سال از این قافله عقب است ولی در نهایت مجبوریم که به این موج پیوندیم و الان هم نکته‌هایی از این موج را در گوشه و کنار صنعتمان احساس می‌کنیم. بر همین اساس ما در باتیان صنعت نیز تلاشمان را بر تقویت نرم‌افزار و اپلیکیشن خودمان متمرکز کرده‌ایم تا مشتریانمان به راحتی و بدون حضور فیزیکی و با صرفه‌جویی در وقت، انرژی و هزینه خریدشان را انجام دهند. ضمن این که تمهیداتی اندیشیده شده است تا مشتریانمان ضمن انجام راحت‌تر کارهای خودشان بتوانند از طریق این اپلیکیشن درآمدزایی هم داشته باشند به این شکل که هر شخص با معرفی یک مشتری جدید از یک سری امتیازات و پورسانت‌هایی برخوردار می‌شود.

درباره فعالیت‌ها و محصولات باتیان صنعت توضیح دهید.

شرکت باتیان صنعت در زمینه واردات و عرضه یراق آلات دروپنچره دوجداره در کشور فعالیت می‌کند. باتیان صنعت ضمن عرضه پروفیل کنت وین و یراق آلات باکیفیت نمایندگی چند برند معتبر یراق آلات را در اختیار داشته و به تازگی نمایندگی پروفیل انزو را کسب کرده است.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از تغییر زمان نمایشگاه چیست و از این تغییر راضی هستید؟
من به عنوان یکی از مخالفان برگزاری نمایشگاه در بهمن‌ماه از این اتفاق خرسندم چون بسیاری از بازدیدکنندگان و مشتریان ما حضور در نمایشگاه بهمن‌ماه برایشان سخت بود به‌ویژه افرادی که از شهرستان به نمایشگاه می‌آمدند. هرچند الان یک مقدار هوا گرم است ولی میزان استقبال بازدیدکنندگان تاکنون خوب بوده و نمایشگاه شلوغ است.

مهم‌ترین مشکلات شما در حال حاضر چه مواردی است؟

در حال حاضر نوسانات قیمت ارز و موانعی که در مسیر ثبت سفارش و خرید و ارسال بار از خارج از کشور وجود دارد، بسیار آزاردهنده است. برخی مواقع باری که بعد از دو ماه دوندگی به دست ما رسیده است باید با ضرر و زیر قیمت خرید به فروش برسانیم ولی مجبوریم به خاطر مشتریان و تعهدی که داریم فعالیتمان را قطع نکنیم و همچنان ادامه



تهران، شهر قدس، شهرک صنعتی زاگرس
تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۳۸ | ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۱۸
همراه: ۰۹۱۲-۸۶۹۸۴۹۸ | ۰۹۱۲-۸۴۳۸۸۷۰
واردات و فروش مستقیم محصولات یو.پی.وی.سی در ایران



محمود زمانی

شویم تا شرکت‌های فعال در صنعت از نوع محصول و کیفیت کار ما شناخت پیدا کنند. آیا محصولات تولیدی شما قابلیت صادرات دارند؟

بله محصولات ما به صورت غیرمستقیم صادر می‌شوند. ما محصولاتمان را به شرکت‌های پروفیلی می‌دهیم و آنها همراه با محصولات خودشان محصولات ما را نیز به کشورهای دیگر صادر می‌کنند. اگر از کار ما حمایت و سرمایه‌گذاری صورت بگیرد این توانایی را داریم که کارمان را توسعه دهیم. به عنوان مثال با یک سرمایه‌گذاری ۲ تا ۳ میلیاردی تعداد نیروی کار مجموعه ما که در حال حاضر ۱۰ نفر است به راحتی به ۵۰ نفر می‌رسد. این کالا ارزش افزوده زیادی دارد و اگر در کشور تولید شده و صادر شود ارزش آوری خوبی دارد. در برخی محصولات واقعا در کشور خلا وجود دارد و همکاران ما این محصولات را با قیمت بالا و سختی‌های زیاد از خارج از کشور وارد می‌کنند.

محصولات شما در مقایسه با برندهای خارجی که در بازار موجود است چه تفاوت و شباهت‌هایی دارد؟

نوع مواد اولیه مورد استفاده در هر دو محصول یکی است و آنها هم از همان شمش الماسی استفاده می‌کنند که ما استفاده می‌کنیم فقط در نوع دستگاه‌های سنگ می‌ان. می‌توانیم ضعف‌هایی داریم و آن دستگاه‌هایی که آنها استفاده می‌کنند در کشور ما بسیار کم است. البته در تلاش هستیم تا دستگاه سنگ سی.ان.سی را با کمک متخصصان داخلی در داخل مجموعه خودمان طراحی و تولید کنیم که ظرف ۳-۴ ماه آینده با تکمیل شدن آن بسیاری از مشکلات ما نیز مرتفع می‌شود.

درباره فعالیت‌ها و محصولات ابزارسازی زمانی توضیح دهید.

شرکت ابزارسازی زمانی در زمینه تولید تیغچه‌های پروفیل‌های یو.پی.یو.سی، ام.دی.اف، آلومینیوم و درهای چوبی فعالیت می‌کند. کارخانه تولید تیغچه‌های برش با جنس الماس در اصفهان واقع شده است و صفر تا صد این محصولات در داخل همین مجموعه انجام می‌شود. محصولات ما از نظر کیفیت در مقایسه با نمونه‌های مشابه خارجی در یک سطح هستند در حالی که از نظر قیمت حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد ارزان‌ترند.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

مشکلات بخش تولید در ایران خیلی زیاد است مثل مشکلات مالیاتی، بیمه‌ای و... ولی مهم‌ترین مشکلی که در حال حاضر با آن مواجه هستیم بحث تامین و واردات مواد اولیه است. اصلی‌ترین مواد اولیه مورد نیاز ما شمش الماس است که باید از خارج وارد کنیم. این شمش نمونه داخلی دارد ولی شمش داخلی از نظر قیمت بالا و از نظر کیفیت پایین‌تر از نمونه خارجی است.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تبراه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

این تغییر و جابجایی در مجموع فرق زیادی به حال ما ندارد و برگزاری نمایشگاه چه در زمستان یا تابستان برای ما مفید است. ما نیاز داریم به شرکت‌ها شناسانده و معرفی



ابزار سازی زمانی

ساخت و تولید انواع تیغچه‌های UPVC و MDF
انواع قالب‌های جوش و زهوار تنظیمی با روکش آلودایز

اصفهان، شهرک صنعتی امیر کبیر

زمانی: ۰۹۱۳۲۶۹۱۵۸۹



ایمان قاضی زاده: مدیرعامل نوین سازه کیسان

یک رکود هم می‌شود، متأسفانه برخی تولیدکنندگان چون نگران شرایط بازار و نوسان قیمت‌ها هستند اقدام به خرید بیش از ظرفیت و میزان مورد نیازشان می‌کنند که این مسئله نیز تأثیر مخربی بر بازار دارد.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

تغییر و جابجایی زمان نمایشگاه کار خوبی است ولی شرایط رکودی که در حال حاضر بر صنعت و بازار حاکم است باعث شده تا شاهد نمایشگاه چندان پررونقی نباشیم، مطمئناً اگر در زمان رونق بازار بودیم برگزاری نمایشگاه در این مقطع زمانی نمود بیشتری داشت.

درباره فعالیت‌ها و محصولات کیسان توضیح دهید.

شرکت نوین سازه کیسان آرمان در زمینه تولید پروفیل دروپنجره یو.پی.وی.سی با نام تجاری کیسان (KSAN) فعالیت می‌کند، پروفیل کیسان جز پروفیل‌های ۴ حفره سری ۶۰ بازار است که در گرید B+ تولید می‌شود اما از نظر قیمت در گرید C قرار می‌گیرد و این از جمله مزیت‌های این پروفیل در شرایط فعلی بازار است. ضمن این که تمامی مواد اولیه مورد استفاده در این پروفیل از مواد درجه یک خارجی است.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

تهیه مواد اولیه و تامین ارز در حال حاضر بزرگ‌ترین دغدغه ماست. در این شرایط عدم ثبات قیمت‌ها علاوه بر مشکلات زیادی که در کار تولیدی ما ایجاد می‌کند باعث ایجاد



رامین آرش پور // مدیرعامل زند لاستیک



نظر ما درباره این تغییر به‌طور کلی مثبت است و در بلندمدت به نفع صنعت دروپنچره خواهد بود. البته اولین دوره به خاطر نزدیکی زمان دو نمایشگاه (از بهمن‌ماه تاکنون) شاید باعث شد برخی مجموعه‌ها که در نمایشگاه بهمن‌ماه حضور داشتند در این نمایشگاه مشارکت نکنند ولی در آینده شاهد استقبال بیشتری خواهیم بود.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلاتی که به‌عنوان بک تولیدکننده با آنها مواجه هستید چیست؟

تامین مواد اولیه مهم‌ترین مسئله و دغدغه ذهنی ما تولیدکنندگان است چون این مواد اولیه عموماً از خارج تأمین می‌شود و مشکلاتی مثل افزایش نرخ ارز، تحریم‌ها و قوانین گمرکی باعث می‌شود وقت و انرژی زیادی از ما در این راستا تلف شود.

پیش‌بینی شما از رکودی که چندین سال است بر صنعت کشور به‌ویژه صنعت ساختمان و دروپنچره حاکم شده چیست؟

با توجه به شرایط موجود نمی‌توان نظر قاطعی در این خصوص داد و فقط می‌توان امیدوار بود که ظرف ۱ تا ۲ سال آینده شرایط بهبود پیدا کند.

درباره فعالیت‌ها و همچنین محصولات زند لاستیک در نمایشگاه امسال توضیح دهید.

شرکت زند لاستیک سابقه‌ای ۲۵ ساله در زمینه قطعات پروفیل‌های لاستیکی دارد و مدت ۱۰ سال است به ساخت و عرضه قطعات لاستیکی و گسکت‌های EPDM مورد نیاز صنعت دروپنچره مشغول هستیم. شرکت زند لاستیک هر هفته ۴ تا ۵ محصول جدید به سبد کالایی‌اش اضافه می‌کند. به همین دلیل از نمایشگاه بهمن‌ماه تاکنون بالغ بر ۱۰۰ قطعه لاستیکی مربوط به مقاطع پروفیل‌های جدید به محصولات قبلی ما افزوده شده است. مجموعه زند لاستیک با توجه به امکانات، پتانسیل و توانایی‌هایی که دارد تمامی گسکت‌های مورد نیاز سیستم‌های جدید پنجره و نما را در سریع‌ترین زمان ممکن طراحی، تولید و به بازار عرضه می‌کند.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از تغییر زمان نمایشگاه چیست و از این تغییر راضی هستید؟





«غلامرضا زمانی» مدیرعامل وین کلاس

استاندارد را می‌دانیم و در هنگام تولید پروفیل آنها را رعایت می‌کنیم.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی مجموعه شما در بخش تولید چیست؟

مهم‌ترین مشکل ما در سال گذشته و امسال اختصاص سهمیه مواد اولیه بر اساس ارائه فاکتور فروش و ارزش افزوده است. البته این موضوع تنها در استان اصفهان اجرا شده و در جاهای دیگر چنین چیزی نیست. در حال حاضر به مجموعه ما با ۸ خط تولید و ۱۰۰ نفر نیروی کار ماهیانه ۸۰ تن سهمیه اختصاص داده شده است این در صورتی است که سهمیه مورد نیاز ما ۶۰۰ تن می‌باشد. در این شرایط ما باید بقیه مواد اولیه مورد نیازمان را با نرخ آزاد و در بازار سیاه با هزار زحمت تهیه کنیم.

درباره فعالیت‌ها و محصولات وین کلاس توضیح دهید.

شرکت صنایع عایق پلاست در زمینه تولید پروفیل دروپنجره یو.پی.وی.سی با نام‌های تجاری وین کلاس و وین کلاس استار در کشور فعالیت می‌کند. که به صورت ۴ کانال و ۵ کانال سری ۶۰، سری ۷۰ جفت ریل، سری ۹۰ تک‌ریل و روکش‌های آلومینیومی تولید می‌شوند. این دو پروفیل از نظر قالب، سیستم و شکل ظاهری کاملاً مشابه ولی از نظر مواد اولیه، فرمولاسیون، وزن و قیمت متفاوت هستند. مواد اولیه پروفیل وین کلاس اروپایی و پروفیل وین کلاس استار ترکیه‌ای است. به دلیل شرایط ویژه اقتصادی و تقاضای بازار سعی کردیم محصولی با کیفیت استاندارد ولی با قیمتی اکتونومی عرضه کنیم که در این راستا پروفیل استار را به بازار معرفی و عرضه کردیم. مجموعه ما قبل از ورود به عرصه تولید پروفیل در زمینه تولید دروپنجره فعالیت داشت به همین سبب تمامی نکات فنی مورد نیاز برای یک مونتاژ



اولین تولید کننده روکش‌های آلومینیوم در ایران
تولید کننده انواع پروفیل‌های در و پنجره UPVC

دفتر مرکزی: ۵۷ ۷۷ ۵۵ ۸۲ - ۳۱ (خط ۱۰) فکس: ۵۷ ۷۷ ۶۳ ۶۸ - ۳۱
دفتر تهران: ۲۲ ۱۲ ۲۶ ۵۲ - فکس: ۲۲ ۱۲ ۲۶ ۴۴ - همراه: ۲۲ ۱۲ ۲۶ ۵۲ - ۹۱۲

ابراهیم علیخانی // مدیر بازرگانی هلی پن



درباره فعالیت‌ها و محصولات هلی پن توضیح دهید.

گروه صنعتی هلی پن در زمینه تولید دروپنجره آلومینیوم و یو پی وی سی و انواع توری پلیسه و همچنین فروش ملزومات توری در کشور فعالیت می‌کند. ما در نمایشگاه امسال با محصولات توری شرکت کردیم. محصول جدیدی که در نمایشگاه امسال معرفی و رونمایی کردیم توری تک فریم است و به دلیل این که با استفاده از این فریم سرعت عمل بالا می‌رود و پرت کار کمتر می‌شود، با استقبال بسیار خوبی در نمایشگاه همراه بود. در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

بیشترین مشکل ما در حال حاضر تهیه مواد اولیه مورد نیازمان است. از شهریور سال گذشته ما به دلیل این که ثبت سفارش انجام نمی‌شد و گمرکات ترخیص نمی‌کردند نتوانستیم مواد اولیه و ملزومات توری وارد کنیم و چندین کانتینر بارمان به مدت ۳ ماه در گمرک معطل مانده بود. نوسانات بازار، کمبود جنس و عدم ثبات قیمت‌ها از دیگر مشکلات ما در بازار است که اگر بخواهیم مشکلات بخش‌های اداری مانند بیمه و مالیات و... را نیز اضافه کنیم متنی هفتاد من خواهد شد!

یکی از مواردی که این روزها در بازار و صنعت توری باعث ایجاد مشکلاتی برای ما شده این است که برخی تولیدکنندگان که از مواد اولیه غیراستاندارد و ضایعاتی استفاده می‌کنند با قیمت‌هایی که ارائه می‌دهند باعث ایجاد ناهنجاری و تشنگ در بازار می‌شوند. مصرف‌کننده هم به دلیل این که با جنس درجه یک و استاندارد آشنایی ندارد مرغوب قیمت نسبتاً پایین آن محصول می‌شود و به عنوان مثال توری که باید حداقل ۴ تا ۵ سال دوام داشته باشد بعد از یک یا دو سال در مقابل نور خورشید، باران و گردوغبار می‌پوسد و از بین می‌رود.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

همان‌طور که گفتیم ما هم در زمینه دروپنجره و هم توری فعالیت می‌کنیم. وقتی دیدیم نمایشگاه در تابستان برگزار می‌شود با توجه به پیک کاری و تقاضای بازار تصمیم گرفتیم با محصولات توری در نمایشگاه حضور پیدا کنیم. چون هنوز میزان تقاضا برای محصولات توری در بازار وجود دارد این نمایشگاه هم تاکنون بازخورد نسبتاً خوبی برای ما داشته است. بهمن ماه هم که با محصولات دروپنجره شرکت می‌کردیم برای ما خوب بود و راضی بودیم. در مجموع اما نمایشگاه سال به سال ضعیف‌تر می‌شود و این نمایشگاه هم از نمایشگاه بهمن کم رونق‌تر بود.





سید احمد حسینی // مدیر عامل رازل وین

مواجهه کرده است. تولید محصول بی کیفیت توسط یک سری از همکاران با این توجیه که تقاضای بازار است از دیگر مشکلاتی است که در بلندمدت تمامی این صنعت را با مشکل مواجه می کند و باعث بدنامی کالای یو.پی.وی.سی در میان مردم می شود.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

به نظر من برگزاری نمایشگاه در این تاریخ خیلی بهتر است چراکه خواسته بسیاری از فعالان این صنف بود. البته یکی از مواردی که در به ثمر رسیدن این خواسته تاثیر زیادی داشت تلاش و همراهی نشریه پنجره ایرانیان در رساندن صدا و خواسته ما و همکارانمان به گوش مسئولان و تصمیم گیرندگان بود که همین جا از شما و همکارانتان به خاطر این همراهی تقدیر و تشکر به عمل می آوریم.

درباره فعالیتها و محصولات رازل وین توضیح دهید.

شرکت رازل وین در زمینه تولید پروفیل دروپنجره یو.پی.وی.سی سری ۶۰ با نام تجاری رازل وین فعالیت می کند. پروفیل رازل وین جز پروفیل های گرید A کشور است که تمامی استانداردهای فنی لازم را نیز کسب کرده و با استفاده از مواد اولیه درجه یک تولید و عرضه می شود.

در حال حاضر مهم ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

بزرگ ترین مشکل ما در بخش تولید پروفیل یو.پی.وی.سی بحث نوسانات قیمت است که به بحث های کلان اقتصاد کشور مرتبط است. البته بحث نوسان قیمت بیشتر در مورد قیمت مواد اولیه و افزودنی ها است که عمدتاً از خارج وارد می شوند ولی مواد اصلی یو.پی.وی.سی که در داخل تولید می شود هم دچار یک سری مشکلات مثل وجود مافیا و دلال هایی است که تامین این مواد را نیز با مشکلاتی



سید رسول حسینی... رئیس هیات مدیره اُرسی پن



درباره فعالیت‌ها و محصولات اُرسی پن توضیح دهید.

شرکت اُرسی پن نماینده انحصاری پروفیل سی‌فور در استان‌های تهران، البرز، قزوین و مرکزی است. شرکت ما مدت ۷ سال است که نمایندگی عرضه پروفیل سی‌فور را در اختیار دارد. محصول جدید پروفیل سی‌فور پروفیل‌های لمینت هات‌ملت سی‌فور است که با تکنولوژی جدید و انحصاری شرکت فنآور پلاستیک سپاهان تولید و عرضه می‌شود. این محصول در حال حاضر ضمانت‌نامه آریژونا را به مدت ۱۰ سال در اختیار دارد. نوآوری در تولید، کیفیت بالا و قیمت رقابتی به نحوی که به پروفیل سفید نزدیک شده است باعث شده تا پروفیل‌های رنگی هات‌ملت سی‌فور در بازار بی‌رقیب باشد و از استقبال خوبی نیز برخوردار شود.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید و بازرگانی چیست؟

متأسفانه در مملکت ما نظارت دقیق و درستی در بخش تولید و بازار صورت

نمی‌گیرد. ما در بازار گاهی قیمت‌هایی را مشاهده می‌کنیم که هیچ دلیلی به جز پایین آوردن کیفیت و استفاده از مواد نامرغوب نمی‌تواند داشته باشد و هیچ نهادی نیست که با این گونه مسائل برخورد کند. در این شرایط مجموعه‌ای که به مدت ۱۲ سال با کیفیت استاندارد و مواد اولیه مرغوب به تولید محصول پرداخته نمی‌تواند برای رقابت با این بخش از بازار اعتبار و آبروی چندین ساله‌اش را زیر سوال ببرد. ما نیاز به یک انجمن و سندیکای قوی داریم که جلوی چنین تخلفاتی را بگیرد.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

تغییر زمان نمایشگاه اتفاق بسیار مثبتی است. در دوره‌های قبل به دلیل این که نمایشگاه در ماه‌های انتهایی سال بود ما عملاً بازخورد چندانی از نمایشگاه نمی‌گرفتیم چون در آن مدت باقی مانده تا پایان سال اکثر شرکت‌ها و مجموعه‌ها به دنبال وصول مطالبات، گرفتن پایان کار و موارد اینچنینی بودند و فرصتی برای پرداختن به بحث نمایشگاه و ویژگی‌های آن نداشتند.



اُرسی پن نماینده فروش پروفیل سی‌فور
 تلفن: ۵۶۷۱۷۵۶۷ ۰۹۱۲۶۹۳۵۹۳۴
 آدرس: احمد آباد مستوفی





«بهمن نظری» مدیرعامل ویناک

نیست که سرمایه‌گذار را برای ورود به این بخش ترغیب کند.

به نظر شما یک مونتاژکار و تولیدکننده دروپنجره به چه دلیل باید از میان این همه برند خارجی، محصولات ویناک را انتخاب کند؟

اولین دلیل کیفیت محصولات ماست. در سازمان ما یک شاخصی وجود دارد به عنوان کیفیت در قبال قیمت! یعنی کیفیتی که ارائه می‌دهیم در قبال قیمت محصول، یک قیمت کاملاً رقابتی در بازار است. یکی از نقص‌هایی که در این صنعت در کشور ما وجود دارد عدم توجه به تولید بر مبنای دانش و تکنولوژی روز دنیاست. تمامی محصولات تولید شده در مجموعه ویناک دارای استانداردهای روز دنیا هستند و از یک الگوی مشخص و جهانی در این زمینه پیروی می‌کنند. ما به دلیل عقبه همکاری که با شرکت‌های فرانسوی در زمینه تولید قطعات خودرو داشتیم تولید پیراق آلاتمان را نیز با همین الگو و مطابق با الزامات و استانداردهای جهانی انجام می‌دهیم. به همین دلیل است که مجموعه ما روز به روز در حال پیشرفت است. نمایندگی‌های آن در سراسر کشور افزایش پیدا می‌کنند و سهم بیشتری از بازار را در اختیار می‌گیرند. دلیل دیگر بحث تضمین در دسترس بودن محصولات ما و خدمات پس از فروش مجموعه است. همان‌طور که می‌دانید عدم ثبات شرایط سیاسی و اقتصادی و مسائل جانبی مختلفی که در صنعت و بازار ما وجود دارد استفاده از محصولات خارجی را با ریسک بالایی همراه کرده است به نحوی که ممکن است با یک اتفاق ساده آن محصول دیگر وارد نشود یا با نوسان قیمت زیادی همراه شود ولی یک محصول با کیفیت داخلی این مشکلات را ندارد. ارائه مشورت‌های فنی و مهندسی به پروژه‌ها و تامین قطعات و پیراق آلاتی که نیاز به طراحی خاص دارند از دیگر مزایایی است که مجموعه ما دارد.

درباره فعالیت‌ها و محصولات ویناک توضیح دهید.

مجموعه ویناک در حال حاضر در زمینه تولید پیراق آلات دروپنجره یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کند. این مجموعه فعالیتش را از سال ۱۳۶۱ در زمینه تولید قطعات موتور سیکلت آغاز کرد. از سال ۷۵ به صنعت تولید قطعات خودرو وارد شدیم و قراردادهای همکاری با شرکت‌های خودروساز منعقد کردیم. از سال ۹۰ تاکنون نیز تولید پیراق آلات دروپنجره یو.پی.وی.سی را در مجموعه ویناک انجام می‌دهیم. علت حضور ما در این بخش کمبود تولیدکنندگان داخلی پیراق آلات دروپنجره نسبت به تعداد مونتاژکار دروپنجره و شیشه دوجداره در کشور بود. امیدواریم با تلاش سایر دوستان و همکارانی که در این بخش فعالیت می‌کنند شاهد موفقیت این صنعت در کشور مانند اتفاقی که برای تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی افتاد باشیم.

با توجه به گستردگی و حجم بالای فعالیت صنعت دروپنجره در کشور به چه دلیل صنعت پیراق آلات نسبت به سایر بخش‌ها از رشد و توسعه قابل توجهی برخوردار نبوده است؟

این مسئله دو دلیل عمده دارد. اولین دلیل پیچیدگی کار تولید پیراق آلات با توجه به تنوع بالا و گستردگی محصولات در این بخش است. مثلاً در صنعت پروفیل با یک فرایند یعنی تولید پروفیل یو.پی.وی.سی با یک فرمول مشخص و یک خط تولید ثابت سروکار دارید ولی در صنعت پیراق آلات هر کدام از محصولات دارای یک طراحی خاص، جنس و متریکال خاص با خط تولیدی بوده که بعضاً تا چندین دستگاه و ماشین آلات مختلف در آن مستقر است. ضمن این که برای تولید هر کدام از محصولات در بخش پیراق آلات نیازمند تخصص‌های مختلفی از نظر نیروی کار و سرمایه‌گذاری‌های مجزا در بخش ماشین آلات و تجهیزات هستیم. دلیل دیگر این است که حاشیه سودی که در صنعت تولید پیراق آلات وجود دارد به آن اندازه‌ای



حمیدرضا بلندقامت پور مدیر عامل دوروال آلومینیوم



درباره فعالیت‌ها و محصولات دوروال آلومینیوم توضیح دهید.

شرکت دوروال آلومینیوم در زمینه مهندسی، نمای ساختمان فعالیت می‌کند و کلیه محصولات و متریال‌های مدرن در نماهای ساختمان را از کشورهای اروپایی وارد و عرضه می‌کند. خوشبختانه بسیاری از این متریال‌ها در حال بومی‌سازی و تولید در داخل هستند که با این کار شرایط نیز برای ما خیلی بهتر خواهد شد. جدیدترین محصولی که وارد بازار شده پنجره با لنگه تمام شیشه‌ای است که تمامی پروفیل‌های لنگه، یراق‌آلات و اکسسوری در داخل شیشه تعبیه شده و به‌صورت فریم لس دیده می‌شود. متأسفانه به دلیل افزایش نرخ ارز قیمت نهایی این محصول نیز افزایش پیدا کرده و این موضوع در میزان استقبال بازار تأثیر منفی داشته است.

فضای خاص سیاسی و اقتصادی که امروزه بر بازار و صنعت ما حاکم است چه تأثیری بر روند کسب‌وکار شما گذاشته است؟

این شرایط هم تأثیر مثبت داشته هم تأثیر منفی. در این شرایط برخی از شرکت‌های

تولیدکننده و واردکننده به خودشان آمده‌اند و با احتیاط بیشتری دست به عمل می‌زنند. حتی برخی کشورهای دوست و برادر مثل ترکیه یا پیش آمدن تحریم‌ها حاضر به معامله و مراد به بازرگانان ایرانی نیستند. بحث واردات و ترخیص کالا از گمرکات داخلی هم بسیار سخت شده است. وقتی جنس خوب و استاندارد خارجی وارد بازار نشود تولیدکننده داخلی نیز انگیزه‌ای برای بالا بردن کیفیت و رقابت با محصولات خارجی ندارد. تولیدکننده هم مجبور است هر کالایی با هر کیفیتی که در بازار وجود دارد تهیه کند تا بتواند سفارش‌هایش را به‌موقع به دست مشتری برساند.

پیش‌بینی‌تان از آینده صنعت آلومینیوم چیست و شرایط بازار آن را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

آلومینیوم در صنعت جهان دارای جایگاه ویژه‌ای است چون از نظر استحکام، زیبایی، شکل‌پذیری، رنگ‌پذیری و سبکی، یک فلز استراتژیک در صنعت است. اگر دولت از بخش تولید صنعت آلومینیوم حمایت واقعی کند و سیستم‌های مدیریتی و نظارتی قوی‌تری نیز برای کنترل کیفیت محصولات ایجاد شود صنعت آلومینیوم کشور هم‌راستا با صنعت آلومینیوم جهان رشد و توسعه پیدا می‌کند.





مهدی امینی مدیرعامل وینسا

دو نرخی بودن نرخ ارز و عدم ثبات قیمت‌ها از دیگر مشکلات بخش تولید است. واقعیت این است که ما از قطع مکرر برق کارخانه که جزو اولین نیازهای یک شهرک صنعتی است تا این مواردی که عرض کردم در بخش تولید مشکل داریم و ظرف یک سال گذشته فقط سنگ از آسمان نبارید و هر مشکلی که فکرش را بکنید در مسیر ما به وجود آمد!

پروپیل وینسا اولین و تنها پروپیل اروپایی است که در داخل کشور تولید و عرضه می‌شود؛ حال با گذشت یک سال، به نظر شما تولید این پروپیل تاثیری در صنعت و بازار دروپنجره کشورمان گذاشته است؟

خارج از مشکلاتی که این کار داشت مهم‌ترین دستاوردی که تولید یک پروپیل اروپایی با تنوع بالای مقاطع در صنعت پروپیل یو.پی.ی. می‌کشور داشت این بود که بسیاری از مجموعه‌هایی که در سال‌های اخیر دچار یک رخوت و سستی و یکنواختی در تولید و عرضه محصول شده بودند با مشاهده کار ما تصمیم گرفتند با به‌روز کردن ماشین‌آلات و دستگاه‌ها و با طراحی قالب‌های جدید، مقاطع جدیدی را به سبد کالایی‌شان اضافه کنند. این کار همچنین باعث شد تا پرندهای داخلی برای رقابت با یک برند مطرح اروپایی ضمن تنوع‌بخشی به محصولات در ارائه سرویس و خدمات به مشتریان نیز یک بازنگری داشته باشند. در مجموع حضور پروپیل وینسا به‌عنوان یک پروپیل باکیفیت اروپایی در شکل‌دهی یک سری اتفاق‌هایی که در بلندمدت به سود صنعت و بازار دروپنجره کشور است بی‌تاثیر نبوده است.

درباره محصولات وینسا توضیح دهید.

مجموعه وینسا با داشتن ۵۹ قالب و ۷ سری کامل به‌اضافه پروپیل‌های لمینت به‌عنوان یکی از کامل‌ترین مقاطع پروپیلی کشور مشغول فعالیت است. این دوره از نمایشگاه به‌خاطر این که فاصله زمانی‌اش از نمایشگاه قبلی کمتر از ۶ ماه شد ما نتوانستیم آن برنامه‌ریزی را که برای ارائه محصولات جدید در نمایشگاه داشتیم عملی کنیم. باین‌حال ما سعی کردیم در این نمایشگاه سری‌های ۶۰، ۶۳ و ۷۰ و سری کشویی و همچنین پروپیل‌های لمینت را در معرض دید مشتریان قرار دهیم.

با توجه به این که مجموعه وینسا قبل از کار تولیدی در زمینه بازرگانی فعالیت می‌کرد و به‌تازگی وارد فاز تولید شده است؛ دیدگاهتان بعد از این مدت درباره حوزه تولید و مشکلات آن چیست؟

یک سال از شروع فعالیت تولیدی وینسا می‌گذرد و قبل از آن و زمانی که در زمینه بازرگانی و فروش فعالیت داشتیم نیز نیم‌نگاهی به فعالیت تولیدی داشتیم و چندان با این کار غریبه نبودیم. برنامه ما برای شروع فعالیت تولید امسال بود منتها به دلیل مشکلاتی که در زمینه ارز و مسائل گمرکی برای ما به وجود آمد تصمیم گرفتیم که یک سال زودتر فعالیت تولیدی را آغاز کنیم. تولید همیشه لذت‌های خاص خودش را دارد ولی امروزه مشکلات و گرفتاری‌های بخش تولید آن چنان زیاد شده است که جایی برای لذت باقی نمانده است. یکی از بزرگ‌ترین مشکلات بخش تولید، تامین مواد اولیه است چون بخشی از مواد اولیه مورد نیاز ما باید از خارج تامین شود و مشکلات ارزی و گمرکی و تحریم‌ها بر این مسئله تاثیر زیادی دارند. بحث تامین ارز،



لیلا امینی >>> مدیرفروش پرووین



درباره فعالیت‌ها و محصولات پرووین توضیح دهید.

شرکت آشیانه پایدار قرن در زمینه تولید پروفیل دروینجره یو پی وی سی با نام تجاری پرووین در کشور فعالیت می‌کند. پروفیل پرووین جزو اولین پروفیل‌های تولید داخل است که خوشبختانه با توجه به کیفیت خوب، وزن مناسب و قیمت رقابتی که داریم تاکنون توانسته‌ایم سهم نسبتاً خوبی از بازار را در اختیار داشته باشیم.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

بزرگ‌ترین مشکل فعلی صنعت پروفیل یو پی وی سی نوسانات بازار است به گونه‌ای که امکان هیچ‌گونه برنامه‌ریزی بلندمدتی را به ما نمی‌دهد. عدم حمایت دولت از تولید با توجه به نوسانات نرخ ارز و مشکلاتی که در زمینه تامین مواد اولیه داریم از دیگر مشکلات ما در بخش تولید پروفیل است.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

به نظر من برگزاری نمایشگاه در فصل زمستان بهتر بود و با استقبال بیشتری همراه بود. البته نمی‌دانم دلیل خلوت بودن نمایشگاه این تغییر و جابجایی است یا رکود کلی که در بازار شاهد آن هستیم باعث این حالت شده است.





جانشین مدیرعامل کوپال

مهران رضائیان

رکود کلی که در صنعت ساختمان شاهد آن هستیم مانند سایر بخش‌ها بر صنعت آلومینیوم هم تاثیر گذاشته و میزان مراجعه افراد به سبب کم شدن ساختوسازها به ما کمتر شده است اما به نظر نمی‌رسد که وضعیت گرانی مصالح و مشکلات مالی باعث شده باشد مصرف‌کننده به جای آلومینیوم از یک متریال دیگر استفاده کند و این مسئله تاثیر محسوسی روی بازار ما نداشته است.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

با توجه به این که ما در هر نمایشگاه سعی می‌کنیم یک یا چند محصول جدید رونمایی و معرفی کنیم در این نمایشگاه به سبب نزدیکی زمان برگزاری با نمایشگاه قبلی عملاً نتوانستیم به این مهم دست پیدا کنیم و از این نظر برای ما خوب نبود. با این حال به نظر خودم برگزاری نمایشگاه در تابستان بهتر از زمستان است چون مشکلات رفت‌وآمد و بازدید مخاطبان به دلیل سرمای هوا و بارندگی در زمستان زیاد است.

درباره فعالیت‌ها و محصولات کوپال توضیح دهید.

شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان در زمینه تولید سیستم‌های دروینچره اختصاصی و ترمال‌بریک، نماهای ساختمانی کرتین‌وال و فریم‌لس، تیغه‌های کرکره و نرده‌های آلومینیومی فعالیت می‌کند. محصولات جدیدی که به زودی در سبد کالایی ما قرار می‌گیرد نیز عبارتند از سیستم‌های منوریل و لیفت‌انداسلاید که با طراحی و تکنولوژی جدیدی تولید و عرضه می‌شود.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخشی تولید چیست؟

در حال حاضر بحث تامین مواد اولیه از خارج کشور مانند برخی آلیاژها و مواد شیمیایی برای ما خیلی سخت شده است. در این زمینه هم بحث تامین ارز و مشکلات مالی و هم بحث روند واردات و مسائل گمرکی برای تولیدکنندگان مشکل شده است.

گران شدن آلومینیوم در کنار رکود بازار ساخت و ساز چه تاثیری بر میزان استفاده مردم از دروینچره و سایر محصولات آلومینیومی گذاشته است؟



»» اوکناي قاضي مديرعامل پراتيك



درباره فعاليتها و محصولات شرکت ايلیاد کار و شمشیر مختصری توضیح دهید.

شرکت ایلید کار و شمشیر در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی. سی درونچرخه با نام تجاری پراتیک در استان گلستان فعالیت می‌کند. پروفیل پراتیک که ۳ سال از عرضه آن به بازار کشور می‌گذرد دارای ۲۲ قالب مختلف است. سری لولایی پروفیل پراتیک در دو قالب اکونومی و لوکس تولید و عرضه می‌شود. سری کشویی تک‌ریل و فریم‌های بازسازی از دیگر سیستم‌های ما هستند ضمن این که همه این سیستم‌ها به صورت لمینیت نیز به مشتریان عرضه می‌شوند.

با توجه به شرایط خاصی که امروزه بر بازار پروفیل‌های یو.پی.وی. سی حاکم است و وجود مواردی مثل رکود، مشکلات تامین مواد اولیه، تعدد برندها و... چه چشم‌اندازی برای این صنعت در آینده پیش‌بینی می‌کنید؟

برخی افراد که حتی تجربه و سابقه‌ای در این رشته ندارند و به‌تازگی وارد این صنعت شده‌اند به خاطر فروش بیشتر و به دست آوردن بازار کیفیت را زیر پا می‌گذارند و با عرضه چند برند مختلف باعث سردرگمی مشتری و بازار می‌شوند. این افراد برای به دست آوردن بازار و فروش بیشتر حاضرند اعتبار خودشان و صنعت را زیر سوال ببرند و متأسفانه برخی مشتریان هم به خاطر اختلاف قیمت و

رقم‌های بسیار ناچیز محصول بی‌کیفیت را بر محصول باکیفیت ترجیح می‌دهند. باین‌حال ما در مجموعه پراتیک تلاش می‌کنیم که باوجود قیمت کاملاً رقابتی که داریم هیچ‌وقت از کیفیت محصولمان نزیم و این موضوع همواره جزو خطوط قرمز مجموعه پراتیک خواهد بود.

به نظر شما تعدد برندها در بازار پروفیل یو.پی.وی. سی به سود یا به ضرر صنعت ما است؟

در حال حاضر به سبب بالا رفتن تعرفه‌های گمرکی واردات پروفیل خارجی، برخی تولیدکنندگان و واردکنندگان تصمیم گرفته‌اند با ثبت و تولید یک برند پروفیل در داخل، آن محصول را وارد چرخه بازار کنند. شاید این اتفاق در بدو امر طبیعی به نظر نیاید اما چندان به ضرر صنعت نیست و ما اگر محصول باکیفیتی تولید کنیم نباید نگران این اتفاقات حاشیه‌ای در بازار و صنعت باشیم.

مهم‌ترین اولویت شما در بحث تولید چیست؟

همان‌طور که اشاره کردم مبحث کیفیت از اصلی‌ترین اولویت‌ها و خطوط قرمز مجموعه ماست و در هر شرایطی باید محصول باکیفیت به دست مشتری برسائیم. در مرحله بعد طراحی زیبای قالب و تولید یک پروفیل شکیل برای مجموعه پراتیک از اهمیت خاصی برخوردار است. در آخر نیز گرفتن سود از مشتری به‌نحوی که ازنظر عرفی، شرعی و قانونی، معقول و منطقی باشد از اصول کاری ماست.





سید مهدی میرحسینی رئیس هیات مدیره پارس پتروکیل سازان

آنها مواجه هستند چیست؟

مهم‌ترین مشکلات یک تولیدکننده از ابتدا گرفتن مجوزها است که بسیار وقت‌گیر و انرژی‌بر است و ما در این قسمت خیلی اذیت شدیم. امسال

هم افزایش دستمزدها و مالیات‌ها از مهم‌ترین مشکلات ما بود. بیشتر مواردی که به عنوان قوانین حمایتی سازمان‌هایی مانند کار و تامین اجتماعی در بخش تولید وجود دارد درواقع موانعی است که پیش پای تولیدکننده می‌گذارند. عدم ثبات بازار در همه زمینه‌ها از جمله، قیمت‌ها، مواد اولیه، قوانین و... مهم‌ترین دغدغه‌های سال‌های اخیر ما تولیدکنندگان است. ما نمی‌توانیم برای یک ماه و حتی یک هفته بعدمان برنامه‌ریزی کنیم چون ممکن است همه مولفه‌های اصلی و تاثیرگذار تغییرات عمده‌ای داشته باشند به نحوی که روی نتیجه کار تاثیر فراوانی بگذارد! اقتصاد سیاسی و تاثیرپذیری اقتصاد و صنعت ما از مسائل سیاسی باعث می‌شود تا عدم ثبات سیاسی بر روی مسائل اقتصادی و صنعتی ما هم تاثیر منفی داشته باشد.

پیش‌بینی‌تان از شرایط اقتصادی در آینده چیست؟

واقعیت این است که با این مسائلی که مطرح کردم ترجیح می‌دهم پیش‌بینی نکنم چون اصولاً امکان پیش‌بینی در چنین شرایطی وجود ندارد و با توجه به مولفه‌ها و متغیرهای بسیار حساسی که وجود دارد و عدم ثبات در تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌گذاری‌ها، بزرگ‌ترین اقتصاددانان هم نمی‌توانند آینده این نظام اقتصادی را پیش‌بینی کنند!

درباره فعالیت‌ها و همچنین محصولات پارس پتروکیل سازان توضیح دهید.

کارخانه تولیدی پارس پتروکیل سازان در شهرک صنعتی عباس‌آباد خاوران واقع شده است. فعالیت اصلی شرکت پارس پتروکیل سازان تولید پروفیل‌های تقویتی گالوانیزه مورد استفاده در پنجره‌های دوجداره یو.وی.سی است. مدت چهار سال است که نمایندگی فروش و بازرگانی پروفیل پلاس‌پن را نیز در اختیار داریم که در این نمایشگاه علاوه بر محصولات خودمان این پروفیل را نیز عرضه کرده‌ایم. با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تبرماه است ارزیابی شما از تغییر زمان نمایشگاه چیست و از این تغییر راضی هستید؟

ما نسبت به این تغییر خوش‌بین هستیم چون از نظر زمان و پیک کاری، ۶ ماهه اول سال زمان گرفتن پروژه‌ها و بازاریابی است و برگزاری نمایشگاه در این تاریخ می‌تواند برای ما مفیدتر باشد ولی بهمن‌ماه چون اکثر کارفرماها و مشتریان قراردادهایشان را بسته بودند نمی‌شد برنامه‌ریزی بلندمدت کرد و پروفیل‌فروش‌ها هم به خاطر پایان سال دستشان برای خرید و قرارداد جدید بسته بود. برگزاری نمایشگاه در اول سال باعث می‌شود که نمایشگاه از فاز دیدوبازدید خارج شده و مشتریان جدیدتری وارد فضای کاری ما شوند.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلاتی که به عنوان یک تولیدکننده با



مهدیه جعفریان >>> مدیرفروش کیمیا صنعت آویسا



در حال حاضر، حمایت و پشتیبانی که انتظار داریم، از بخش تولید نمی‌شود. رکودی که بر صنعت و بازار ما حاکم شده است باعث شد برنامه‌ریزی‌هایی که برای توسعه فعالیتیمان داشتیم هم طبق برنامه پیش نرود. به‌عنوان مثال در سال ۹۸ برنامه جذب و به‌کارگیری ۳۵ نفر نیروی کار جدید را داشتیم که به خاطر افزایش دستمزدها و عدم تطابق این موضوع با شرایط رکود تنها ۵ نفر نیروی جدید استخدام شدند.

با توجه به این‌که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

البته نزدیک بودن زمان برگزاری این نمایشگاه با نمایشگاه قبلی یعنی بهمن‌ماه ۹۷ یک مقدار بر میزان استقبال از نمایشگاه امسال تاثیر گذاشت که به نظر می‌رسد این اتفاق در سال‌های بعد تکرار نشود. گرمی هوا اما از جمله مواردی است که بر کیفیت این نمایشگاه تاثیر داشت.

درباره فعالیت‌ها و محصولات شرکت کیمیا صنعت آویسا توضیح دهید.

مجموعه کیمیا صنعت آویسا فعالیت تولیدی‌اش را از سال ۹۴ با چسب GMAX آغاز کرد و در ادامه با افزودن ۱۴ محصول مختلف با همین برند، هم‌اینک سبد کالایی نسبتاً کاملی در زمینه چسب‌های صنعتی و ساختمانی برای عرضه به مشتریان دارد. برنامه‌ریزی ما برای آینده رساندن سبد کالایی مجموعه به ۲۰ محصول است که امیدواریم با تلاش و کمک تمامی همکارانمان بتوانیم به‌زودی به این نقطه هدف برسیم. شعار اصلی و توجه جدی ما در بخش تولید «کیفیت» است.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟





«عقوب محبوبی ملکی» مدیرعامل پارس یراق پروفیل

المخلوق لم يشكر الخالق»، از همه مشتریانی که در این سال‌ها با وجود همه مشکلات و سختی‌ها با ما همراهی و همکاری کردند تشکر می‌کنم و امیدوارم بتوانیم باهم و در کنار هم از سختی‌ها بگذریم و روزبه‌روز شاهد رشد و تعالی خودمان و مجموعه‌مان باشیم. همچنین از مدیریت و پرسنل زحماتش تشکر به‌عنوان ایرانیان به‌عنوان تنها مرجع تبلیغاتی که ما با آن همکاری می‌کنیم و در این سال‌ها همواره در کنار ما بود و نقش مهمی در معرفی مجموعه ما به بازار و مشتریانمان در گوشه و کنار کشور داشت کمال تشکر و قدردانی را دارم.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

ما با کلیت برگزاری نمایشگاه موافق هستیم و در اینجا از مدیریت و مجری برگزارکننده نمایشگاه دروینچره تهران تشکر می‌کنم. نمایشگاه امسال نسبت به نمایشگاه‌های قبلی از نظر نحوه اجرا و میزان تبلیغات خیلی بهتر بود.

درباره فعالیت‌ها و محصولات پارس یراق پروفیل توضیح دهید.

شرکت پارس یراق پروفیل در زمینه تولید انواع یراق آلات یو.پی.یو.سی، پروفیل‌های توری و کلیه پروفیل‌ها و یراق آلات دکوراتیو، انواع کانکشن فولادی، آلومینیومی، زاماک، انواع گوشه اسپیسر، زیر شیشه، انواع ریل کشویی، گردگیر، درپوش آب، عیار لنگه و درپوش پروفیل در تبریز فعالیت می‌کند. مجموعه پارس یراق هرماه چندین محصول جدید به سبد کالایی‌اش اضافه می‌کند و تاکنون بالغ بر ۳۵۰ محصول مختلف نیز به بازار عرضه کرده است. ۶ مدل گل دکوراتیو جدید، گوشه پروفیل لنگه در پی.وی.سی، ۴ محصول پلیسه و ایجاد تغییراتی در پروفیل‌های توری از جمله محصولات جدیدی بود که در نمایشگاه امسال عرضه کردیم.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

مشکلات بخش تولید زیاد است اما من هر مشکل را به‌مثابه یک نعمت و فرصت برای خودم و مجموعه‌ام می‌بینم و بر اساس این جمله حکیمانه: «من لم یسکر



علیرضا شامی



در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی فعالیت‌های شما چیست؟

بیشترین مشکلاتی که امروزه هر تولیدکننده‌ای با آن درگیر است بحث عدم ثباتی است که در همه زمینه‌ها وجود دارد. نوسانات بازار به حدی است که شما نمی‌توانید برای چند ماه آینده برنامه‌ریزی کنید و امکان دارد هر اتفاقی بیفتد و مسیر کار شما را ۱۸۰ درجه تغییر دهد.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

البته ما تجربه نمایشگاه ساختمان را در این فصل داریم اما در مجموع برگزاری نمایشگاه درون‌بخش در این تاریخ بهتر است و اثرات آن را در سال‌های بعد بهتر درک خواهیم کرد.

درباره فعالیت‌ها و محصولات داده پوشگر توضیح دهید.

شرکت فناوری داده پوشگر در زمینه تولید و عرضه نرم‌افزارهای تخصصی در صنعت درون‌بخش و شیشه فعالیت می‌کند. محصول جدید ما در نمایشگاه امسال نرم افزار MasterWin pro است که شب عید سال ۹۸ معرفی شد. MasterWin pro جدیدترین نرم افزار حرفه‌ای طراحی، فروش و تولید انواع درون‌بخش مجموعه ماست که تمامی امکانات و خدمات مورد نیاز ساخت و مونتاژ درون‌بخش را از صفر تا صد در اختیار کاربر قرار می‌دهد. امسال پانزدهمین سال فعالیت شرکت فناوری داده پوشگر است که به همین مناسبت به تمامی بازدیدکنندگانی که در مدت چهار روز برگزاری نمایشگاه از ما خرید کنند تخفیف ۵۰ درصدی تعلق می‌گیرد.





مدیر کارخانه پژوهش پلیمر فراز

مرتضی شفیعی

درباره فعالیت‌ها و محصولات شرکت پژوهش پلیمر فراز توضیح دهید.

شرکت پژوهش پلیمر فراز در زمینه تولید چسب و درزگیر شیشه‌های دوجداره در ایران فعالیت می‌کند. نحوه استفاده از چسب‌های شیشه دوجداره با توجه به وسعت کارگاه‌ها به دو صورت دستی و ماشینی است. ما در کارخانه پژوهش پلیمر فراز هر دو نوع این محصولات را تولید و عرضه می‌کنیم ضمن این که اولین و تنها تولیدکننده چسب ماشینی شیشه‌های دوجداره در کشور هستیم. این چسب‌ها در ۷ گرید و درجه‌بندی مختلف تولید و به بازار عرضه می‌شود.

محصولات شرکت پژوهش پلیمر فراز به خارج از کشور هم صادر می‌شود؟

بله تا سال‌های پیش به کشورهای همسایه صادراتی داشتیم که این روند با مشکلات تحریم و حواله‌های ارزی فعلاً متوقف شده است.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

مهم‌ترین مشکل ما در حال حاضر بحث ثبات قیمت‌ها است. به عنوان مثال قوطی و بشکه مورد استفاده در کارخانه ما ظرف ۴ ماه گذشته بین ۴۰ تا ۵۰ درصد افزایش قیمت داشته است! قیمت مواد اولیه هم به همین نسبت و حتی در مواقعی بسیار

بیشتر در نوسان است به همین خاطر ما نمی‌توانیم بر اساس این قیمت‌ها یک قیمت نهایی تثبیت‌شده حتی برای یک دوره ۶ ماهه به مشتریانمان ارائه دهیم. ما به عنوان تولیدکننده مجبوریم برخی از مواد اولیه مورد نیازمان را از خارج از کشور تامین کنیم درحالی که مبحث واردات مشکلات خاص خودش را دارد. ثبت سفارش، تامین ارز و از همه مهم‌تر بحث ترخیص کالا از گمرکات داخل کشور بخشی از این مشکلات است. گاهی ما همه مراحل ثبت سفارش تا خرید کالا را با سختی و مشقت فراوان از سر می‌گذاریم و کالایی را به داخل کشور و گمرکات وارد می‌کنیم و کل این روند ۲۰ روز زمان می‌برد ولی بعد از آن و تا خروج کالا از گمرک کشورمان و رساندنش به خط تولید به‌غیراز سختی‌ها و مشکلاتی که دارد بالای یک ماه زمان می‌برد و این برای ما واقعاً جای سوال است! دولت می‌تواند نقش حمایتی بیشتری داشته باشد و با ابزارهای کنترلی بر بحث قیمت‌ها نظارت داشته باشد تا تولیدکننده‌ای که در اشتغال‌زایی و ارزآوری می‌تواند بسیار مفید باشد با آسودگی بیشتری به فعالیتش ادامه دهد. یک تولیدکننده وقتی نتواند بین دخل و خرجش تعادل مناسبی ایجاد کند، طبیعی است که در اولین قدم به فکر تعدیل نیرو بیافتد و همه ما عواقب فردی و عوارض اجتماعی و فرهنگی رشد نرخ بیکاری در جامعه را می‌دانیم.



محمدرضا عسگری... مدیرعامل بازرگانی سفیر



درباره فعالیت‌ها و محصولات بازرگانی سفیر توضیح دهید.

بازرگانی سفیر در زمینه واردات و عرضه یراق‌آلات دروپنجره دوجداره در کشور فعالیت می‌کند و نمایندگی انحصاری یراق‌آلات reze را نیز در اختیار دارد. این یراق‌آلات از جمله یراق‌آلات شناخته‌شده و استاندارد یک‌حالته و دوحالته است که ضدمسرت بودن و ایمنی بالای آن از جمله مزایای خاص این محصول است. لولای ضدزنگ reze از جمله محصولات معروف این برند در بازار ایران است.

با توجه به این‌که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از تغییر زمان نمایشگاه چیست و از این تغییر راضی هستید؟

جدای از بحث گرمای هوا این تغییر زمان بسیار خوب است و ما راضی هستیم. برگزاری نمایشگاه در بهمن‌ماه هم از نظر مطابقت با فصل کاری صنف ما و هم نزدیکی زمان آن با نمایشگاه تویاپ ترکیه برای ما نامناسب بود. نزدیکی به عید و

تعطیلات سال نو باعث می‌شد دیدارها و اتفاقاتی که در نمایشگاه بهمن‌ماه افتاده بود به دست فراموشی سپرده شود و بازخورد مثبتی نداشته باشد.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات شما در بخش واردات چیست؟

مشکل اصلی ما در حال حاضر رکود چندین ساله‌ای است که بر صنعت و بازار ما حاکم است اما در بخش واردات یراق‌آلات دروپنجره، وجود قاچاقچیان و واردکنندگان غیرقانونی که محصولات تقلبی را از راه‌های غیرقانونی و به‌صورت قاچاق وارد کشور می‌کنند و در بازار با قیمت‌های حتی بالاتر از ما به فروش می‌رسانند، بزرگترین مشکل موجود است. این کار از این نظر که کالای بی‌کیفیت و غیراستاندارد را به‌جای محصول اصلی به مشتری می‌دهند باعث می‌شود که هم مشتری ضرر کند هم در بلندمدت آن محصول بی‌کیفیت باعث بدنام شدن آن برند شود. شاید در نگاه اول من به‌عنوان واردکننده آن برند و مشتری که کالای بی‌کیفیت دریافت کرده متضرر شویم ولی درنهایت این اتفاق به صنعت دروپنجره ضربه می‌زند و عواقب آن دامن همه فعالان این صنعت را می‌گیرد. خواهش من از همکاران و مونتاژکاران این است که حتما کالای مورد نیازشان را از مراکز معتبر و نمایندگی‌های مجاز تهیه کنند.





«سعید بستان منش» مدیرعامل آریا آلومینیوم

با توجه به نوع فعالیت شما که بسیار متأثر از فصل و آب‌وهوا است، تغییر زمان برگزاری از زمستان به تابستان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

یک کاری صنف توری‌ساز تابستان است و از اوایل بهار شروع می‌شود و تا شهریور ادامه دارد. برگزاری نمایشگاه در این زمان، وقتی برای ما مفید است که بازدیدکنندگان نمایشگاه عموم مردم و مصرف‌کننده نهایی محصولات ما باشند. درحالی که اکثر بازدیدکنندگان نمایشگاه فعالان صنعت دروینچره، تولیدکنندگان، موتورکاران و اهالی صنعت هستند. بیشترین عامل حضور در نمایشگاه در حال حاضر علاوه بر دیدوبازدید همکاران اعلام حضور و نشان دادن برند یا همان بحث برندینگ است. ضمن این که در بهمن‌ماه به دلیل این که انتظار کاری خلوت‌تر بودیم و زمان فراغت بیشتری داشتیم یا فراغ یال و آسودگی خاطر بیشتری در نمایشگاه حضور پیدا می‌کردیم.

درباره فعالیت‌ها و محصولات آریا آلومینیوم توضیح دهید.

مجموعه آریا آلومینیوم در زمینه تولید و عرضه انواع توری دروینچره در کشور فعالیت می‌کند. مجموعه ما انواع و اقسام توری جدید و قدیمی دروینچره را تولید و عرضه می‌کند و توری تک‌فریم که برای تولیدکننده بسیار به‌صرفه‌تر است جدیدترین محصول ما در نمایشگاه امسال است.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

مهم‌ترین مشکل ما نوسانات قیمت‌ها به‌ویژه قیمت مواد اولیه مورد استفاده در صنعت است که گاهی به‌صورت روزانه شاهد تغییر قیمت‌ها هستیم. این تغییرات باعث می‌شود که قیمت تمام‌شده محصول نهایی نیز دچار نوسان شود و این موضوع نارضایتی مشتریان را در پی خواهد داشت. باین‌حال ما تلاش کردیم که این تغییرات و نوسانات قیمت‌ها را به‌گونه‌ای کنترل و مدیریت کنیم که قیمت محصول نهایی هنگام ارائه به مصرف‌کننده کمترین نوسان را داشته باشد.



»» «« وحید جلالی پور: دبیر انجمن صنفی کارفرمای تولیدکنندگان دروپنجره ایران



مهم‌ترین اتفاقات و برنامه‌های انجمن در سالی که گذشت چه بود؟

مهم‌ترین برنامه‌های انجمن همانند سال‌های قبل برگزاری سمینارها، کارگاه‌ها و کلاس‌های آموزشی بود که انجمن به‌عنوان یکی از حامیان، این نوع کارگاه‌ها را با کمک وزارت صمت و انجمن ملی صنایع برگزار کرد. برگزاری انتخابات دوره‌ای هیأت مدیره انجمن درحالی که تعداد اعضای اصلی هیأت مدیره از ۵ نفر به ۷ نفر افزایش یافته بود از دیگر برنامه‌های مهم ما در سال گذشته بود. تغییر و تثبیت نام انجمن به «انجمن صنفی کارفرمای تولیدکنندگان دروپنجره ایران» و امکان حضور اعضای تأمین‌کننده در انتخابات هیأت مدیره از جمله تغییراتی بود که در اساسنامه انجمن اتفاق افتاد.

در خصوص صنعت نیز همان‌طور که مستحضر هستید در سال ۹۷ شاهد چند شوک بودیم که بازار و صنعت کشور به‌ویژه صنعت ساختمان و دروپنجره را نیز دچار چالش کرد؛ نخستین موضوع، افزایش ناگهانی و بی‌سابقه نرخ ارز بود که افزایش قیمت مواد اولیه و پس از آن کمبود مواد اولیه مورد نیاز صنعت دروپنجره را به دنبال داشت و باعث شد رکودی که در بازار داشتیم بسیار عمیق‌تر شود. مورد بعدی افزایش قیمت پروفیل داخلی بود که تولیدکنندگان با توجه به پیش آمدن موارد قبلی ناگزیر از این افزایش قیمت بودند و در مجموع این افزایش قیمت نیز به رکود بیشتر بازار انجامید.

با این شرایط پیش‌بینی‌تان برای آینده بازار و صنعت ساختمان و دروپنجره چیست؟

با آغاز سال ۹۸ بحث تحریم‌ها و افزایش مشکلات در تأمین مواد اولیه بر موارد قبلی افزوده شد به‌نحوی که در حال حاضر هیچ افق روشنی در چشم‌انداز بلندمدت و کوتاه‌مدت این صنعت نمی‌توان متصور بود. در حال حاضر فعالیت در این بازار به‌صورت روزمرگی و با قدم‌های کوتاه است و امکان برنامه‌ریزی بلندمدت که لازمه اصلی فعالیت موفق در بازار ساختمان است وجود ندارد. ساختمان جزو نیازهای اصلی و اولیه تملکی جوامع در حال رشد و توسعه است و جامعه ما به‌واسطه ساختار و هرم جمعیتی نیازمند داشتن صنعت و بازار ساخت‌وساز قوی و کارآمد است ولی متأسفانه به دلایل متعددی که گوشه‌هایی از آن را بیان کردیم صنعت و بازار ساختمان ما از آن قدرت و انرژی که لازمه جویگرایی به نیاز امروز و فردای جامعه ما باشد برخوردار نیست و این مسئله باعث چالش‌های جدی در آینده خواهد شد.

برای گذر از این مرحله، به شرکت‌های فعال در صنعت دروپنجره چه برنامه‌ای پیشنهاد می‌دهید؟

یکی از مواردی که می‌تواند در این شرایط به‌عنوان یک برنامه جانی مطرح باشد و شاید بتواند تا حدی مشکلات فعلی را پوشش دهد، موضوع صادرات است. هرچند مسئله تحریم پرداختن به این موضوع را سخت کرده است اما بازارهای منطقه‌ای به‌ویژه بازار کشورهای همسایه فرصت مناسبی است که با توجه به افزایش نرخ ارز می‌تواند به رفع مشکلات

برخی تولیدکنندگان کمک کند. ما در این زمینه تحقیقات، مذاکرات و رایزنی‌های مختلفی انجام دادیم و آمادگی این را داریم تا به تولیدکنندگانی که امکان صادرات مستمر و مفید دارند در این راه کمک‌های مشاوره‌ای و خدماتی از طریق کارگروه‌های مختلف انجمن مثل کارگروه حقوقی انجام دهیم. برای ورود به این بازارها نیازمند این هستیم که چندین شرکت در قالب یک کنسرسیوم وارد عمل شده تا به این طریق سهمی هرچند اندک از یک بازار را برای حداقل ۵ سال به دست آورند. ثبات به‌ویژه در بحث قیمت‌ها نیز یکی از مهم‌ترین مسائلی است که برای حضور موثر در بخش صادرات به آن نیازمندیم چراکه کوچک‌ترین افزایش و کاهش در هر مولفه‌ای می‌تواند عوارض غیرقابل جبرانی در تجارت خارجی برای ما داشته باشد. متأسفانه در مملکت ما به بخش خام فروشی کمک می‌شود ولی به بخش صادرات محصول و کالا نه‌تنها کمک نمی‌شود بلکه مشکلاتی نیز برای آنها به وجود می‌آورد که از توان و حوصله تولیدکنندگان خارج است.

آیا انجمن‌های صنفی در سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی‌های کلی نقشی دارند؟

برای این که صنعت ما نه مانند کشورهای توسعه‌یافته بلکه حداقل همانند کشورهای همسایه سمت‌وسوی درستی بگیرد باید دولت با اهالی صنعت همدل و همسو باشد و در تصمیم‌گیری‌های کلان با پیشکسوت‌ها، انجمن‌ها و صنایع بزرگ همفکری و همکاری کند. به‌عنوان مثال شهرداری‌ها در بحث نما و پوسته‌های خارجی حرکت‌های خوبی انجام داده است ولی در بحث استانداردسازی‌ها که یکی از مهم‌ترین مولفه‌های مورد نیاز ما در بحث نما و دروپنجره است نه‌تنها کاری نکرده‌اند بلکه از ما به‌عنوان انجمن و متولی این کار نیز هیچ همفکری و مشاوره‌ای نخواستند کما این که ما می‌توانستیم در این زمینه کمک‌های خوبی به مجموعه شهرداری و وزارت راه و شهرسازی بکنیم. برخی از این مشکلات به عدم ثبات و کوتاه بودن عمر مدیریت در بدنه دولت برمی‌گردد. مدیر مورد نظر تا بیاید با مجموعه‌ها و انجمن‌ها آشنا نشود و قوانین و به‌اصطلاح چم‌وخم کار را یاد بگیرد عمر مدیریتش به سر آمده است.

یکی از کارهایی که ما می‌توانیم با مجموعه شهرداری‌ها انجام دهیم بحث استانداردسازی تعویض پنجره در بخش بافت‌های فرسوده است به‌نحوی که محصولی استاندارد با حداقل کیفیت و قیمت مناسب به دست مصرف‌کننده برسد تا انگیزه افراد برای تعویض پنجره‌های قدیمی بیشتر شود. در بحث اتوبوس‌سازی‌ها، تعاونی‌های مسکن و سازمان توسعه و تجهیز مدارس، ما می‌توانیم کمک کنیم تا تجربه‌هایی استاندارد و مطابق با نیاز آن مجموعه‌ها به‌صورت سری‌سازی تولید شود که هم از نظر هزینه و هم به لحاظ زمانی به‌نفع تولیدکننده است.

متأسفانه در این مجموعه‌ها و مواردی چون مساجد، اماکن ورزشی، بیمارستان‌ها و مدارس که می‌توانند علاوه بر کاربری‌های روزمره در هنگام حوادث غیرمترقبه به‌عنوان جان‌پناه و پناهگاهی برای عموم مردم مورد استفاده قرار گیرند، کمترین توجهی به بحث ایمن‌سازی و استانداردسازی دروپنجره‌ها صورت نگرفته است.





مهدی رفیعی: مدیرعامل ایران الکس

طرف دولت اعمال می‌شود برخلاف شعارهایی است که تحت عنوان حمایت از بخش تولید سر داده می‌شود. تامین مواد اولیه بزرگ‌ترین مشکل فعلی ماست. مواد اولیه آلومینیوم که در انحصار

چند شخص و خانواده است؛ و مواد اولیه فولاد که در ساخت قالب‌ها استفاده می‌شود هم در ایران وجود ندارد و باید از خارج وارد شود. باوجود هزینه زیادی که برای راه‌اندازی خط آنودایزینگ کردیم تامین مواد اولیه آن به حدی سخت شده که نمی‌دانیم چه کار کنیم. حتی مواد اولیه لپل‌هایی را که روی پروفیل می‌زنیم هم باید از خارج وارد کنیم.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

ما فکر می‌کردیم چون در تابستان زمان فراغت بیشتری وجود دارد و افراد بیشتری می‌توانند از شهرستان‌ها به نمایشگاه بیایند شاهد نمایشگاه پررونق‌تری باشیم اما متأسفانه تاکنون چنین نبوده است. امیدواریم نمایشگاه سال بعد در شرایط بهتری برگزار شود.

درباره فعالیت‌ها و محصولات ایران الکس توضیح دهید.

شرکت تولیدی صنعتی ایران الکس آلومینیوم فعالیت خود را از سال ۱۳۷۲ در زمینه تولید پروفیل و مقاطع آلومینیومی مورد مصرف در شاخه‌های گوناگون صنعت با نام «بهمن پروفیل» در شهر اراک آغاز کرده است. این مجموعه فاز دوم توسعه خود را در زمینه پوشش سطح آنودایزینگ و پوشش رنگ پودری و تولید مقاطع آلایزی تخصصی در سال ۱۳۸۷ در شهرک صنعتی شمس‌آباد راه‌اندازی کرد. این مجموعه با ورود به بخش جدید تولیدات ساختمانی با برند تجاری ایران الکس آلومینیوم (آلومینیوم اکستروژن ایران) و با به خدمت گرفتن نیروی متخصص ایرانی و راه‌اندازی ماشین‌آلات فوق پیشرفته تولیدی و دانش و تجربه جهانی، سیستم‌های مدرن درون‌چرخه و نمای آلومینیومی را تولید و به بازار عرضه می‌کند. جدیدترین محصولات ما در نمایشگاه امسال سیستم پروفیل لیفت سه ریل، نرده شیشه‌ای و سری ۶۴ لولایی بود.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

مشکلات بخش تولید مانند همیشه بسیار زیاد است. سختگیری‌هایی که از



ARTMEN
High Quality Hinge For PVC Doors & Windows
SAROO

تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۸۳۸۲۹
۰۲۱-۴۶۸۰۱۱۴۳
همراه: ۰۹۱۰۵۲۳۵۲۴۹
۰۹۱۲۴۹۷۴۵۳۷



MAHSAN SANAT

جلال کاظم نژاد ... مدیر فروش رئال وین



درباره فعالیت‌ها و محصولات شرکت رئال وین توضیح دهید.

مجموعه رئال وین مدت چهار سال است که در زمینه تولید پروفیل یو پی وی سی در پنجره یا نام تجاری رئال وین فعالیت می‌کند. در سال گذشته قالب ۴ کاناله سری ۶۰ را به بازار عرضه کردیم. در نمایشگاه امسال پروفیل ۳ کاناله سری ۶۰ و پروفیل کشویی تک‌ریل را رونمایی و به بازار معرفی کردیم. پروفیل ۳ کاناله سری ۶۰ که پروفیل اکونومی ما است با استقبال بسیار خوبی از سوی مشتریان همراه بود. همچنین پروفیل کشویی را برای تکمیل کردن سبد کالایی‌مان در این نمایشگاه عرضه کردیم.

با توجه به این‌که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تبریز است ارزیابی شما از این تغییر زمان چیست؟

ما سال‌ها به دنبال تغییر زمان برگزاری نمایشگاه بودیم به همین خاطر با برگزاری نمایشگاه در این تاریخ موافق هستیم. باین‌وجود نمی‌دانم به چه دلیل میزان استقبال از این نمایشگاه نسبت به نمایشگاه بهمن‌ماه سال قبل کمتر شده است. شاید هنوز برای برخی مخاطبان و بازدیدکنندگان این تغییر جا نیفتاده یا از این مسئله بی‌خبر هستند. با توجه به این‌که برگزاری نمایشگاه در این تاریخ از بسیاری جهات برای ما بهتر است امیدواریم در سال‌های بعد این کمبود جبران شده و شاهد استقبال بیشتر بازدیدکنندگان از نمایشگاه باشیم. ناگفته نماند اطلاع‌رسانی و تبلیغات نمایشگاه امسال مانند سال‌های

قبل ضعیف بود. امسال با توجه به تغییر زمان برگزاری نمایشگاه باید توجه بیشتری به این بخش می‌شد و با نصب بیلبورد، تیزر تلویزیونی و رادیویی، آگهی در نشریات و جراید و... این تغییر زمان را اطلاع‌رسانی عمومی می‌کردند. حتی اطلاع‌رسانی به بازارهای هدف در کشورهای همسایه می‌تواند در رونق نمایشگاه و صنعت و بخش صادرات ما تأثیرگذار باشد. حالا که امکان دعوت و آوردن هیات‌های تجاری از این کشورها را ندارید لاف‌لاقل به‌صورت عمومی اطلاع‌رسانی کنید تا تجار و بازرگانان این کشورها به نمایشگاه بیایند.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

مشکلات بخش تولید و صنعت همیشه وجود داشته و در این سال‌ها با توجه به شرایط خاص اقتصادی بسیار بیشتر هم شده است. عدم حمایت مسئولان از بخش تولید و به‌ویژه بخش صادرات باعث شده تا تولیدکنندگان داخلی فرصت‌های بسیار مناسبی را که در سال‌های اخیر به وجود آمده است از دست بدهند. ما باید از کشورهایی مثل ترکیه که در زمینه صادرات موفق عمل کرده‌اند الگوبرداری کنیم و ببینیم چه کارهایی کرده‌اند که توانسته‌اند تمام بازارهای اطراف ما را به دست بگیرند و حضور موفقی داشته باشند. ما در حال حاضر امکان رقابت با محصولات و برندهای ترکیه را داریم و اگر قوانین و سیاست‌گذاری‌های کلان از بخش صادرات حمایت کنند می‌توانیم بیشترین استفاده را از این فرصت‌ها بکنیم.





«رضا گودرز» مدیرعامل گروه مهندسی دروین

رکود حاکم بر صنعت ساختمان چه تأثیری بر فعالیت شما گذاشته است؟

با توجه به رکودی که چندین سال است بر صنعت ساختمان حاکم شده کار و فعالیت در همه صنف‌های

مرتبط با صنعت ساختمان سخت شده است و ما هم از این امر مستثنا نیستیم. برخی از همکاران مجبور شدند تغییر صنف دهند ولی به قولی آسمان همه‌جا همین رنگ است و وقتی رکود کلی بر بازار، صنعت و اقتصاد کشور حاکم است همه صنف دچار مشکل هستند فقط باید امیدوار باشیم این رکود روزی تمام شود. ما به واسطه سابقه و پیشینه‌ای که مجموعه و همکارانمان در این صنف دارند که در واقع بزرگترین سرمایه ما نیز به شمار می‌آید، ترجیح دادیم فعلاً سختی‌ها را تحمل کنیم به امید روزی که شرایط بهتر شود.

پیش‌بینی‌تان برای آینده این صنعت چیست؟

چون تکنولوژی ساخت دروپنجره یو.وی.سی در حال بومی‌شدن است در نمایشگاه‌های آینده کمتر شاهد حضور تولیدکنندگان دروپنجره خواهیم بود و بیشتر شاهد حضور شرکت‌های خدماتی مانند پروفیل فروش‌ها، یراق‌آلاتی‌ها و... خواهیم بود.

درباره فعالیت‌ها و محصولات دروین توضیح دهید.

شرکت دروین از سال ۱۳۸۳ در زمینه تولید دروپنجره یو.وی.سی و آلومینیوم و نماهای مدرن، درهای ضد سرقت، شیشه‌های دوجداره، توری و یراق‌آلات فعالیت می‌کند. مجموعه ما از سال ۹۱ نمایندگی رسمی و انحصاری پروفیل و یراق بلژیک را در اختیار داشت که فعلاً به خاطر وجود پاره‌ای مشکلات فعالیتت ندارد.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

با وجود شعارهای داده شده از بخش تولید هیچ‌گونه حمایتی نمی‌شود. وقتی ما به دنبال مجوز می‌رویم قول‌هایی داده می‌شود که در ادامه خبری از آنها نیست. به عنوان مثال به ما گفتند که اگر در شهرک صنعتی فعالیت خود را آغاز کنید معاف از مالیات هستید یا قول‌هایی که برای پرداخت وام‌های تولیدی به ما دادند و تاکنون هیچ کدام از این موارد عملی نشده است. مشکلاتی زیادی در زمینه واردات یراق‌آلات خارجی داریم به نحوی که برخی پروژه‌ها معطل مانده‌اند؛ برای مثال باری که همه مراحل خرید و گمرک و وارداتش انجام شده، در گمرک خودمان متوقف شده است.



مجتبی جان جان... مدیرعامل تورآسا



درباره فعالیت‌ها و محصولات شرکت تورآسا توضیح دهید.

شرکت تورآسا در زمینه تولید و عرضه انواع توری‌های ثابت، رولینگ و پلیسه در کشور فعالیت می‌کند. در نمایشگاه امسال توری مغناطیسی به عنوان محصول جدید تورآسا معرفی و عرضه شد. از جمله مزایای این توری که در تمامی اماکن عمومی نظیر فروشگاه‌ها، سالن‌های تولید، کارگاه‌ها و... مورد استفاده قرار می‌گیرد عدم استفاده از پروفیل در ساخت آن است. نصب و به کارگیری راحت و آسان این محصول (با استفاده از چسب دوطرفه) باعث می‌شود تا هر فردی به راحتی بتواند از این محصول استفاده کند. امکان ثبت سفارش و خرید اینترنتی نیز از جمله خدماتی است که تورآسا برای مشتریان این محصول در نظر گرفته است. در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در

بخش تولید چیست؟

یکی از دغدغه‌های اصلی ما در یک سال گذشته تامین مواد اولیه بود. طبیعی است که رکود چندین ساله حاکم بر بازار بر فعالیت ما تاثیرگذار بود اما مشکلاتی که برای تامین مواد اولیه داشتیم یکی از سخت‌ترین شرایط کاری را در سال گذشته برای ما رقم زد.

با توجه به این که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمانی چیست؟

به نظر من این تغییر و جابجایی خیلی خوب و مثبت بود. مهم‌ترین دلیل هم وضعیت آب و هوایی و سختی‌هایی بود که برگزاری نمایشگاه در فصل سرد سال به ویژه برای بازدیدکنندگان شهرستانی داشت. دلیل بعدی تطابق زمان نمایشگاه با فصل کاری ماست به نحوی که ما در همین یکی دو روز اول نمایشگاه چهره‌ها و مشتریان جدیدی می‌بینیم که در نمایشگاه بهمن ماه نمی‌دیدیم.





«اسماعیل اسدی» مدیر عامل پرشین پی وی سی

در این نمایشگاه به نظر می‌رسد این تغییر و جایجایی تأثیر چندانی در رونق نمایشگاه و افزایش بازدید نداشته است.

در حال حاضر مهم‌ترین مشکلات و موانع پیش روی شما در بخش تولید چیست؟

مهم‌ترین مشکل ما در حال حاضر تهیه مواد اولیه است. علاوه بر مشکلات تهیه مواد اولیه از خارج تهیه مواد اولیه از پتروشیمی‌های داخلی نیز برای ما بسیار سخت شده است. افزایش قیمتی که به واسطه افزایش نرخ ارز در قیمت مواد اولیه به وجود آمده است علاوه بر سختی‌های تأمین مواد شرایط را برای ما سخت کرده است.

درباره فعالیت‌ها و محصولات شرکت پرشین پی وی سی توضیح دهید.

مجموعه پرشین پی وی سی در زمینه تولید پروفیل‌های سری ۶۰ دروپنجره یو پی وی سی در کشور فعالیت می‌کند. ما توانستیم امسال پروفیل‌های لمینت را به سبد کالایی‌مان اضافه کنیم.

با توجه به این‌که امسال اولین دوره برگزاری نمایشگاه در تیرماه است ارزیابی شما از این تغییر زمانی چیست؟

نظر بسیاری از شرکت‌ها و فعالان صنعت دروپنجره این بود که برگزاری نمایشگاه در زمستان به خاطر دشواری‌های رفت و آمد و سرمای هوا بر میزان استقبال از نمایشگاه تأثیر منفی دارد ولی با نگاهی به میزان حضور بازدیدکنندگان



»» وحید احمد سلطانی عضو هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در، پنجره و نما



پیرامون فعالیت انجمن در سال گذشته توضیح دهید.

فعالیت انجمن بر پایه و اساس کارگروه‌های انجمن و سیاست‌گذاری‌هایی است که برای این کارگروه‌ها انجام شده است. انجمن بعد از تغییراتی که در اساسنامه آن صورت گرفت دارای ۷ کارگروه است. کارگروه‌های آموزش، استاندارد، حقوقی، ارتباط با نهادها و ارگان‌های دولتی، ارتباط با کارفرمایان، اعضا و بانک اطلاعات، بازاریابی، تبلیغات و روابط عمومی و کارگروه مالی و بودجه ۷ کارگروه اصلی انجمن هستند. تلاش در جهت استیفای حقوق و خواسته‌های مشروع و قانونی اعضا از طریق ایجاد زمینه‌های مساعد به منظور نیل به اهداف انجمن، جمع‌آوری اطلاعات، بررسی و تحقیق درباره مشکلات، شناخت نیازها و اولویت‌ها، برنامه‌ریزی برای تامین نیازهای صنفی، آموزشی و توسعه و گسترش فعالیت‌های اعضا از جمله اهداف مهم انجمن دروینچره و تماس.

همکاری با سایر تشکلهای صنفی، همکاری با وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها و نهادهای رسمی و ایجاد ارتباط با تشکلهای و سازمان‌های مرتبط و شرکت در مذاکرات حرفه‌ای با سایر سازمان‌های کارفرمایی یکی از مهم‌ترین وظایفی است که انجمن تلاش دارد با استفاده از پتانسیل‌هایی که در این زمینه وجود دارد آن را به انجام برساند.

کارگروه آموزش یکی از کارگروه‌های فعال انجمن است که دوره‌های آموزشی مختلفی را بر اساس تنوع مخاطبان برگزار می‌کند. این مخاطبان در سه گروه ۱- مدیران، مدیران فنی، مدیران پروژه و مهندسين شاغل درون صنفی ۲- تکنسین‌های فنی و کارگران ماهر و ۳- سازندگان، مهندسان مشاور و ناظر و کارفرمایان حرفه‌ای تقسیم‌بندی می‌شوند.

بر همین اساس کارگروه آموزش دو سمینار در اردیبهشت‌ماه ۹۷ در مورد نملهای دویوخته و سمینار محاسبات سازه‌های بارهای وارد بر نما و طراحی پارامتریک نرم‌افزاری و همچنین سمینار آشنایی با انواع قراردادهای و نکات حقوقی و همچنین مسائل مربوط به بیمه در پروژه‌ها را در نیمه دوم تیرماه ۹۷ برای مخاطبان گروه اول برگزار کرد.

مذاکره با سازمان فنی و حرفه‌ای کشور به منظور تاسیس دوره کاردانی فنی در، پنجره و نما و تهیه درس‌نامه و اداره کامل دوره توسط انجمن از جمله کارهایی است که برای گروه دوم مخاطبان انجام شده است.

برگزاری ۴ دوره یک ترمه با عنوان مهندسی نما، برگزاری سمینار تخصصی مهندسی نما در خردادماه ۹۷ و برگزاری دوره پنجم مهندسی نما از نیمه دوم تیرماه ۹۷ نیز از فعالیت‌های کارگروه آموزش انجمن برای مخاطبان گروه سوم بود.

برگزاری دوره‌های مختلفی در زمینه امور مالی و مسائل حقوقی نیز از جمله

کارهایی است که با همکاری کارگروه‌های آموزش و حقوقی در سال گذشته صورت گرفته است.

کارگروه بعدی ما کارگروه استاندارد است که مهم‌ترین فعالیت آن امضاء تفاهم‌نامه‌ای با اداره استاندارد به منظور تهیه استانداردهای مورد نیاز صنعت دروینچره و نما بود. کارهای مقدماتی این مهم، از جمله خرید و تهیه استانداردهای اروپایی صورت گرفته و امیدواریم این کار تا یک سال آینده به نتیجه برسد.

کارگروه حقوقی دارای دو رکن است: اولین رکن نهاد داوری است. این رکن با شناخت و معرفی کارشناسان درون صنفی اقدام به حل و فصل و داوری برخی پرونده‌هایی کرده که حتی تعدادی از آنها روند قضایی خودشان را در دادگستری و قوه قضائیه طی کرده بودند. این کار به خاطر دفاع از حق و حقوق اهالی صنف و همکاری است که به دلایلی در قراردادهای دچار مشکل شده‌اند و از این پس نهاد داوری انجمن به جای «حکم مرضی‌الطرفین» در قراردادهای به صورت رسمی و قانونی وظیفه حکمیت و داوری را به عهده دارد. رکن دوم کارگروه حقوقی مشاوران حقوقی است. این گروه حقوقی علاوه بر اشراف بر مسائل حقوقی به مسائل صنفی و امورات ساخت و ساز و صنعت نیز آگاهی کامل دارند و آمادگی این را دارند که در تمامی زمینه‌های تخصصی حقوقی صنف به اعضا انجمن مشاوره بدهند. تنظیم تیپ کلی قراردادهای از جمله کارهایی است که در این کارگروه انجام شده است و اعضا انجمن می‌توانند از این پس با استفاده از این قراردادهای از پیش آمدن مشکلات بعدی جلوگیری کنند.

کارگروه ارتباط با نهادها و ارگان‌های دولتی وظیفه ایجاد ارتباط با این نهادها در جهت رفع مشکلات انجمن و پیشبرد کار اعضا را بر عهده دارد. در این زمینه همکاری و مذاکرات خوبی با شهرداری تهران صورت گرفته که برگزاری سمینار بزرگ نمای شهری و دوره‌های آموزش در قالب کمپین «نما، هویت شهر ما» از جمله اثرات این همکاری است.

کارگروه ارتباط با کارفرمایان وظیفه ایجاد ارتباط با کارفرمایان و سایر صنوف مرتبط با صنف ما را بر عهده دارد.

کارگروه بازاریابی و تبلیغات همان‌طور که از نامش پیداست در زمینه ایجاد کارهای تبلیغاتی و بازاریابی مثل حضور در نمایشگاه‌ها و سمینارها فعالیت می‌کند. کارگروه اعضا و بانک اطلاعات وظیفه ایجاد بانک اطلاعاتی اعضا و فعالان صنفی را بر عهده دارد. متأسفانه هیچ‌گونه بانک و مخزن اطلاعاتی از این صنف در هیچ کجای این مملکت وجود ندارد و حتی وزارت صمت نیز در این زمینه هیچ‌گونه اطلاعاتی ندارد.

کارگروه مالی و بودجه به سبب این که انجمن یک نهاد و تشکل صنفی است و بودجه مشخصی از هیچ سازمان دولتی ندارد وظیفه دارد در مورد تعیین خرج و مخارج و تامین بودجه برای فعالیت‌های انجمن فعالیت کند.











