



موفقیات کاله مرهون اعتماد
شبکه مشتریان است



هدف کاتالوگ خدمات شایسته
به مردم بزرگ ایران است



آلتاک از فنی حرفه‌ای مجوز
آموزش دریافت کرد

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و پهنه‌سازی انرژی
اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی، پژوهشی | تلفن: ۳۳۸۹۲۲۹-۳۳

ایرانیان www.panjereh-iranian.ir

پنجره

سال انتشار: ۱۳۸۵ | قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

سیسا

چشم‌انداز روشن صنعت فردا



- ♦ بازدید اختصاصی پنجره ایرانیان از مازول،
- ♦ تنه‌ای مجموعه تولیدی دانش بنیان در حوزه پروفیل یو.پی.وی. سی کشور
- ♦ گزارش پنجره ایرانیان از نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران
- ♦ با حمایت هافمن همایش بزرگ انبوه‌سازان ایران برگزار شد
- ♦ چگونه یک پنجره استاندارد بسازیم؟ (بخش هفتم)
- ♦ الزامات طراحی و اجرای نمای سنگی (بخش چهارم)



دفتر مرکزی:

خبرهای سید جمال الدین امید آبادی (یوسف آباد)
انتهای خیابان ۵۹، نبش بزرگراه کردستان، پلاک ۳۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۷۳۷۷، ۰۲۱-۸۸۱۷۳۷۸

Homarashan Industrial Group

HOMARASHAN

پنجره‌ای برای تمام فصول



هما رشتن

An Ultimate Solution

انتخاب هوشمندانه برای آسایش و آرامش خانواده

پروفیل درب و پنجره یو.پی.وی.سی
مطابق با استانداردهای ملی و بین‌المللی



بست ویژن

BEST VISION

UPVC Window & Door Profile



BÄRLOCHER TÜVRheinland



بیمه ایران



انجمن ملی پروفیل‌های UPVC



ISO 14001:2004



OHSAS 18001:2008

www.bestvisionco.com | info@bestvisionci.com

دفتر تهران: بلوار میرداماد، میدان مادر، خیابان وزیر پور | تلفکس: ۰۲۱-۲۶۴۱۲۳۱۸

دفتر اصفهان: اصفهان، خیابان شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر | تلفکس: ۰۳۱-۳۶۶۱۱۱۶۴

نشانی کارخانه: اصفهان، شهرک صنعتی هرنند | تلفکس: ۰۳۱-۴۶۴۰۴۱۲۵

سال نو مبارک



کیفیت بی نظیر
مواد اولیه درجه یک
قیمت مناسب
پشتیبانی و خدمات



بست ویژن
BEST VISION
UPVC PROFILE PRODUCER
شرکت پترو پویا گرانول آریانا
تولید کننده انواع مقاطع پو پی وی سی



ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC و آلومینیوم

www.kaban.ir



آلفا پنجره ایران

نماینده انحصاری فروش و خدمات
پس از فروش ماشین آلات کابان

Unit 5, 3 th floor , No. 73.
Qeytariyeh Blv. Tehran, Iran
Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بوار فیضیه - روبروی پارک
فیضیه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵
تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۲۱



همپار

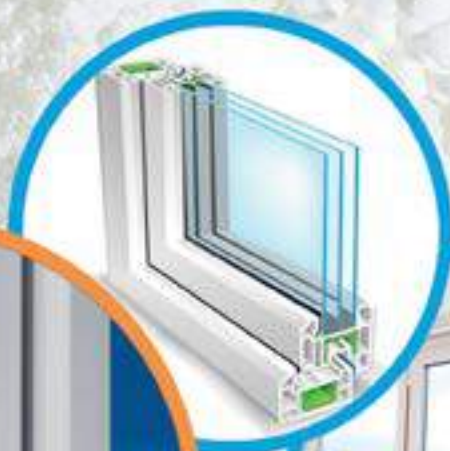
تولیدکننده استایلایزر پروفیل U-PVC
با مشارکت و تحت لیسانس برلوفر آلمان

Stabilizer, One-Pack •

Impact Modifier •

Titanium Dioxide •

Nano Calcium Carbonate •



we add character to plastics

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم،

خیابان گلستان، پلاک ۷۳

تلفن: ۲۲۰۱۹۰۹۴ - ۲۲۰۴۲۸۴۲ ، فکس: ۲۲۰۱۹۰۵۵



ISO 14001:2015



ISO 9001:2015



OHSAS 18001:2007



TS EN ISO/IEC 17025

www.hampar.com

www.iran titan.com

info@hampar.com

نرم افزار طراحی و محاسبات در و پنجره

معلمین طراحی کنید



آسوده خاطر تولید کنید



www.iwindoor.com
info@iwindoor.com
0098 21 66 1234 66

از سود خود لذت ببرید



پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی
شیشه های دو و سه جداره



☎ ۰۲۱-۴۳۰۸۵



Follow us on
butia.georgianbar
e-mail: info@butia.ir
www.Butia.ir



لاکا فور
کیفیت بالا
قیمت منصفانه



پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

دفتر مرکزی: اصفهان، پل وحید، کنار گذر خیام، نبش کوچه شقایق ۱۵، پلاک ۵۰، طبقه دوم
 تلفن: ۹۹ ۹۹ ۳۳ ۳۳ - ۳۱ - ۳۳ ۳۳ ۳۳ ۳۳ - ۳۱ - ۳۳ ۳۳ ۳۳ ۳۳
 Office: 2nd floor, No 50, corner of Shaghhaiegh 15 Alley, Khayyam Bypass, Vahid Bridge, Isfahan.
 Tel: 031- 3 3 3 3 9 9 9 9 Fax: 031-3 2 3 7 8 7 4 4
www.fanavarplastic.com info@fanavarplastic.com



MasterWin®
Upvc & Alu Software

نرم افزار حرفه ای طراحی ، فروش و تولید
انواع در و پنجره های UPVC و ALU

بروز رسانی نرم افزار طراح به
MasterWin

تخفیف ویژه نمایشگاهی



ارائه رایگان نسخه موبایل



نگه داشتن قفل برنامه
طراح خود برای حفظ
پروژه های قبلی



ارائه یکسال گارانتی و
خدمات پس از فروش
بصورت هدیه



@Masterwin



Masterwin



۰۳۱-۹۵۰۲۵۰۷۵



۰۲۱-۸۸۲۰۳۶۰۱



FDP فناوری داده پویسگر

WWW.Upvc-Designer.ir

آهن و فولاد جهان

JAHAN STEEL

اولین و بزرگترین تولید کننده
پروفیل های تقویتی
در کشور

سال نو مبارک



دارنده گواهینامه

ISO 9001-2008

از شرکت DQS آلمان

گروه صنعتی آهن و فولاد جهان

نماینده فروش محصولات شرکت ورق خودرو چهار محال
سوله و سازه های فلزی لوله و پروفیل ، ماشین آلات صنعتی

تبریز / میدان راه آهن / بلوار کارگر / ایستگاه علیزاده ، پلاک ۶۹

واحد فروش پروفیل گالوانیزه

تلفن : ۰۲۱-۳۳۴۰۲۰۰۵ فکس : ۰۲۱-۳۳۴۰۲۰۰۵

gpi@jahansteel.com

واحد فروش ورق و سوله سازی

تلفن : ۰۲۱-۳۳۴۰۲۰۰۶ فکس : ۰۲۱-۳۳۴۰۲۰۱۰

pt_4400@yahoo.com

www.jahansteel.com





نانو ماژول

تولید کننده پروفیل های یو پی وی سی



سال نو مبارک

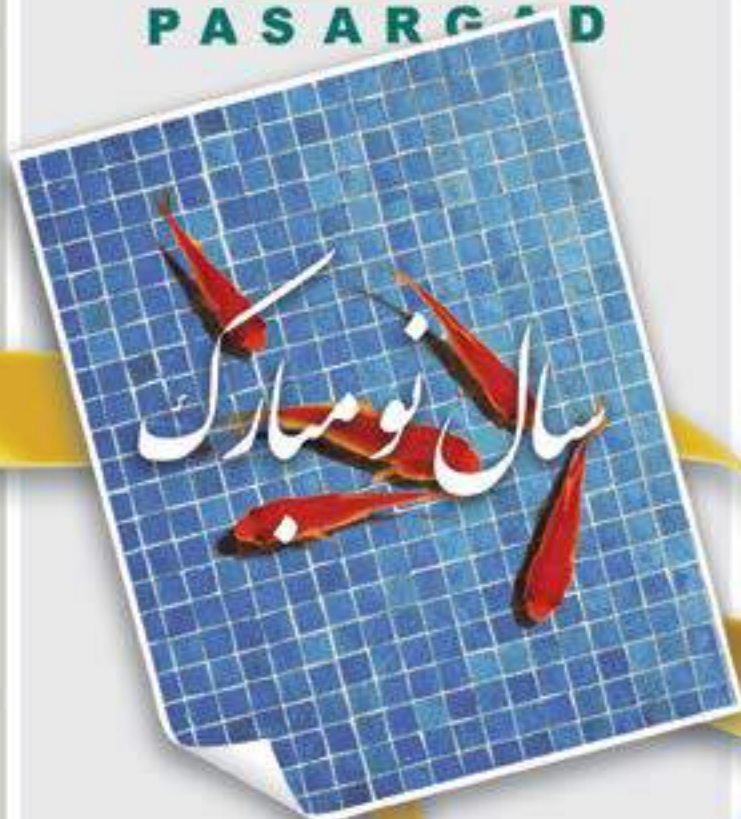
لبخند به زندگی

لبخند به طبیعت

پاسارگاد

پاسارگاد

PASARGAD



سید نورانی
عباسی

۰۲۱-۳۳۴۰۲۹۸۵-۷

۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰

۰۹۱۲-۹۲۰۰۵۸۰

فکس:

۰۲۱-۸۹۷۸۶۶۲۰

سیستم پاسخگویی تلگرام:

@Galvanized_bot

pasargad.se.ab@gmail.com

SATIAN



نوروزتان پیروز



دفتر مرکزی : میدان ولیک، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی، کوچه زاینده رود، پلاک ۱۹، طبقه اول تلفن : ۸۸۰ ۵۷ ۱۳۳

شعبه خاوران : سه راه انفسریه به سمت میدان آفتاب، نیش خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۷۲ تلفن : ۳۳ ۹۵ ۹۸ ۵۵ / فکس : ۳۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

شعبه شهریار : جاده شهریار به سمت ملارد، روبروی شهرک جعفریه، مجتمع تجاری آس.پ، پلاک ۱۰ تلفن : ۶۵ ۹۱ ۲۷ ۹۵ / ۶۵ ۹۱ ۳۶ ۷۵ / فکس : ۶۵ ۹۱ ۰۳ ۱۲

شعبه مشهد : مشهد، کیلومتر ۵ جاده مشهد - نوجان، مابین آزادی ۱۳۳ و ۱۳۵، فروشگاه توس پراق تلفن : ۰۵۱ - ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۶ / فکس : ۰۵۱ - ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۷

شعبه حسن آباد : خیابان امام خمینی، بعد از میدان حسن آباد، پلاک ۲۵۹ تلفن : ۶۶ ۹۸ ۹۱ ۵۸ / ۶۶ ۹۸ ۳۷ ۹۲ / فکس : ۶۶ ۹۸ ۵۸ ۳۴

حمل کننده وکیومی (مخصوص نما) بدون نیاز به اتصال برق و پمپ قابل استفاده در فضاهای بسته کارگاهی و فضاهای باز (در محل پروژه)





FomIndustrie

Aluminium & PVC Working Machinery



جامه‌شین



4 Axis CNC Machinery
(Modus)



Double Head Sawing Machine
(Blitz Alva 550 A)

Corner Sealing Machine
(Sealant CE)



(Mistral 26A)
End Milling
(Jet)



(Matisse)
Copy Router
(ISOS)



(Bahia L)
Corner Crimping Machine
(Crab XL)



تلفن جهت کسب اطلاعات بیشتر: ۰۱۲ ۲۲۲۵۶۰

www.fomindustrie.com

Be Relax With
Win Class **کلاس** **وین**
 منابع عایق پلاست

اولین تولید کننده روکش های آلومینیوم در ایران
سری ۶۰ پنج کانال **سری ۶۰ چهار کانال** **سری ۷۰ جفت ریل** **سری ۹۰ تک ریل**
تولید کننده انواع پروفیل های در و پنجره UPVC

TECHNO WIN

تکنو وین

مسکن های مدرن و لوکس



دفتر مرکزی: ۰۳۱-۵۷۷۷۵۵۸۲ (خط ۱۰) فکس: ۰۳۱-۵۷۷۷۶۳۶۸
 دفتر تهران: ۰۲۲-۱۲۲۶۵۲ فکس: ۰۲۲-۷۳۴۴۶ همراه: ۰۹۱۲۰۳۳۸۸۳۸

البرز یراق



Alborz

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات جویس ترکیه در ایران

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات ماکو اتریش در ایران

G GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



سال نو مبارک



دفتر تهران: آزادگان، آهن مکان فاز دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷ | فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷

دفتر تبریز: شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، سه‌راه اوپیک

تلفن: ۰۴-۳۲۴۶۶۳۶۱ | فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

www.alborz-y.com



emmegi

LEADING TO A NEW WORLD



MADE IN ITALY

سال نو مبارک

پارسان صنعت آریا
تعمیرات و فروش ماشین آلات emmegi ایتالیا





سال نو مبارک



MADE IN GERMANY

پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی یراق آلات GU آلمان

parsan



پارس یراق ماندگار
نماینده رسمی یراق آلات آکپن



akpen

New Line

تلفن: ۷۶۲۱۶۶۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰

فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۲

سازنو مبارک

10 year wear warranty



TILT AND TURN SYSTEMS



ساختمان پلان - هامبورگ - امیرزاده با براق آلات GU

گروه آموزشی

هنام ابزار نوین

نماینده جی یو و مستردر ایران

۰ ۲۱ - ۲۲۴۳۰۰۰۰





ASAS

Aluminium Window Doors and Facade Systems

دفتر: تهران، میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱
واحد ۱۱۰۴ تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۴۱۴-۳
همراه: ۰۹۱۲۸۱۴۰۹۹۱
انبار مرکزی: تهران، جاجرود، منطقه صنعتی کمرد
خیابان آنتن مریخ، خیابان صنعت شرقی، پلاک ۱۸۴
تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۴۱۴-۳

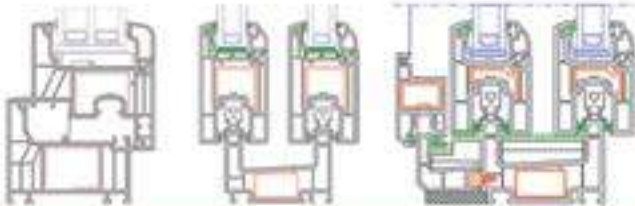
گروتهان سیستم های
پنجره و نما

گروتهان نماینده رسمی فروش محصولات و خدمات
فنی گارانتی و خدمات پس از فروش آساش در ایران





گروه صنعتی دیاکو کیش (سهامی خاص)

DIACO®

DIACO KISH INDUSTRIAL GROUP PLC

Tel: 021 22 98 52 07 & 22 98 52 17

Fax: 021 22 98 53 70

website: www.diacogroup.com

email: info@diacogroup.com

گروه صنعتی دیاکو کیش

پروفیل پو. پی. وی سی - پراک آلوم
نوارهای درزبند - ظروفات تولید

تلفن: ۰۲۱ ۲۲ ۹۸ ۵۲ ۰۷

۰۲۱ ۲۲ ۹۸ ۵۳ ۱۷

فکس: ۰۲۱ ۲۲ ۹۸ ۵۳ ۷۰



گروه عایق کویر

پذیرش نمایندگی در سراسر کشور

۰۲۱-۴۳۰۸۲۰

شماره

www.kiwco.com / info@kiwco.com

تولید کننده در و پنجره های UPVC آلومینیوم و توری
دارای گواهینامه فنی از مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن
عضو انجمن تولید کنندگان درب و پنجره ایران

دفتر تهران: خیابان شیخ بهایی شمالی، میدان پیروزان خیابان قوام پور، انتهای کوچه اول.

پلاک یک. ساختمان کویر | تلفن: ۸۸۰۶۱۰۵۱ - ۸۸۰۶۵۱۰۳ - ۰۲۱

یزد: شهرک صنعتی آبادانا (ولیعصر زارچ)، خیابان جنبش

تلفن: ۱۴ - ۳۵۲۷۹۴۱۱ - ۰۳۵



شرکت کاسپین upvc

نماینده انحصاری یراق آلات آکپن در ایران

۱۰ سال گارانتی تعویض



AKPEN

New Line



TILT & TURN SYSTEMS



شرکت پارس یراق ماندگار: ۷۶۲۱۶۶۸۰ - ۷۶۲۱۷۱۸۰ - ۰۲۱

نمایندگان فروش یراق آلات آکپن:

شرکت دنیز تجارت: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۵۹۸

شرکت بانیان صنعت: ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۱۸-۴۶۸۹۶۱۳۸

گروه صنعتی اتحاد: ۰۲۱-۳۶۰۳۰۹۷۱

شرکت آتیه صنعت: ۰۳۴-۳۲۱۱۱۷۲۱-۳۲۱۳۴۳۸۵

شرکت بازرگانی دلنا: ۰۲۶-۳۴۸۰۱۸۰۰-۳۴۸۰۱۰۱۵

پروفیل و کالوانیزه الماس: ۰۴۱-۵۲۲۲۴۱۴۴

شرکت هایتک: ۰۲۸-۳۳۶۸۸۶۶۷-۳۳۶۸۹۵۹۷

شرکت پارسبان یراق: ۰۱۱-۳۳۱۰۴۵۱۲

www.cupvc.com

Email: info@cupvc.com



آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

info@averta.ir / www.averta.ir



UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

**COMING
SOON**

bayb.com

مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی

Chemson



دفتر مرکزی و کارخانه: ساری، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فاز یک تلفن تماس: ۰۱۱) ۳۳۶۸۱۳۶۰ / تلفن فروش: ۰۱۱) ۳۳۶۸۱۴۸۸
دفتر تهران: بزرگراه فتح، جاده شهریار، باغستان، شهرک صنعتی گلگون، خیابان سوم غربی، پلاک ۱۶ / تلفن: ۰۲۱) ۶۵۶۱۰۸۰۳ و ۰۲۱) ۶۵۶۱۰۹۶۴

Akdeniz Kimya

PVC Lead, Ca/Zn and Organic Stabilizers

Impact Modifiers

Titanium Dioxide

Metallic Soaps

Metallic Salts

Lubricant For PVC

PVC Liquid Stabilizers



TEL : 0098 26 33415161

FAX : 0098 26 33417269

MOBILE : 0098 912 8866071-3



KIMIYAGAR
EMERTAT ARNIKA

WWW.KIMIYAGAR-EA.COM



"Always Better"



فکس: ۰۲۱-۲۲۷۷۱۹۸۸
تلگرام: ۰۹۱۲۷۲۳۴۰۹۳

۰۲۱-۲۲۳۰۶۳۳۱
۰۲۱-۲۲۳۰۲۴۹۵
www.ygp-co.ir

تلفن: ۰۲۱-۲۲۷۷۱۹۸۷
۰۲۱-۲۲۳۰۱۵۷۲



Navid Tejarat Arsam Co.

شرکت نوید تجارت ارسام

یراق آلات در و پنجره آلومینیوم



نماینده انحصاری، دفتر مشترک المنافع و عضو گروه بین المللی KALE





یراق آلات در و پنجره یو پی وی سی



سال نو مبارک



تلفن: ۰۲۱ ۲۲ ۸۷ ۱۹ ۱۷ | فکس: ۰۲۱ ۲۲ ۸۷ ۱۹ ۶۲
www.kalepensystem.ir

مجتمع تجاری اطلس مال

مجموعه نمایشگاهی شهر افق



هر روز زمان نوروز

نوروز زمان پیروز

ونوس شیشه

آرامش دمایی، امنیت، سکوت و زیبایی با تولیدات ونوس شیشه

V-Cool

• شیشه دوجداره با ضریب تبادل حرارتی پایین

V-Guard

• شیشه مقاوم در برابر سرقت و زلزله

V-Guard⁺

• شیشه ضد گلوله و آگهی در برابر انفجار

V-Art

• شیشه دکوراتیو

V-Smart

• شیشه هوشمند

V-Fire

• شیشه ضد حریق

V-Systems

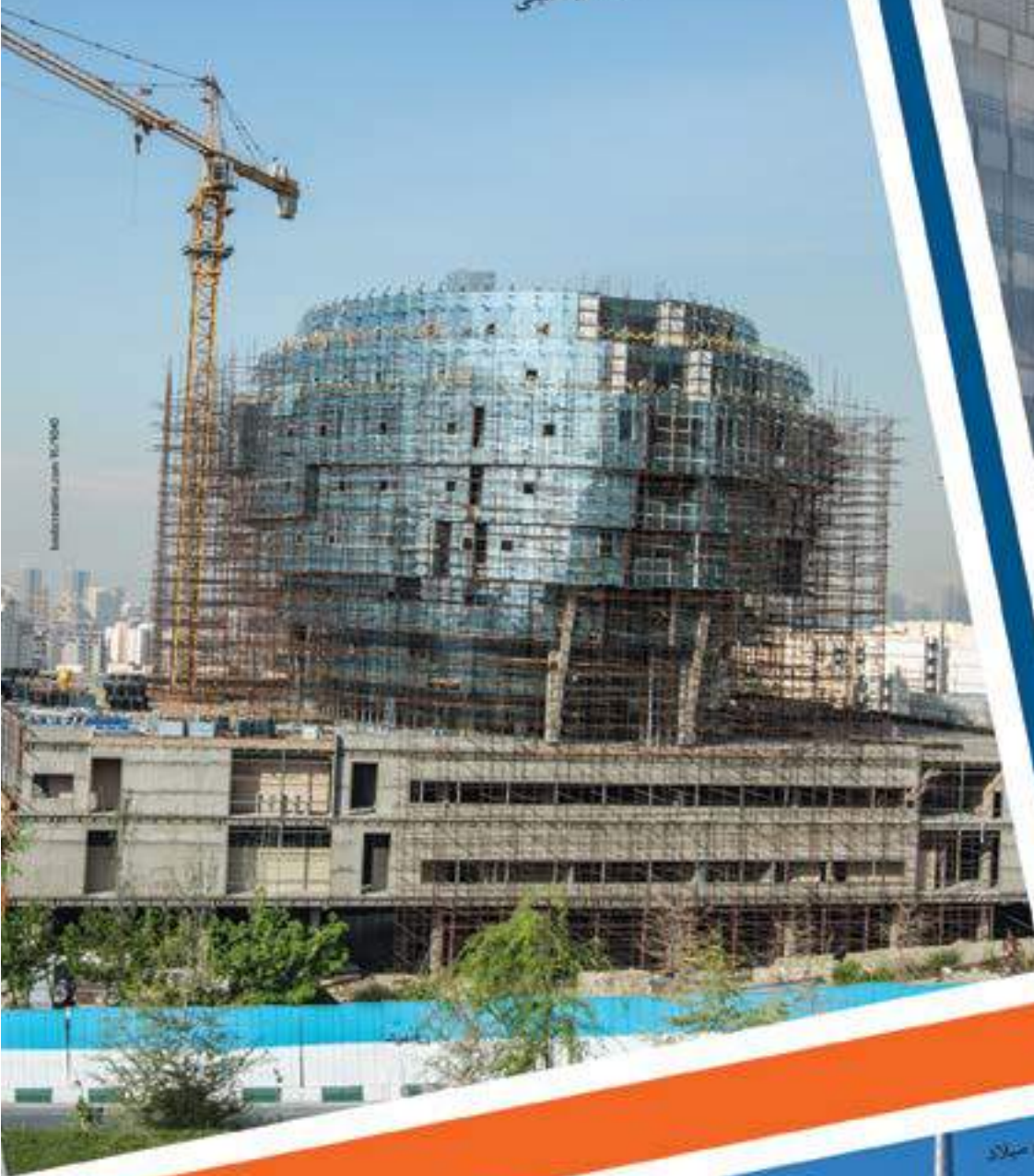
• سازه های شیشه و فلز

دفتر خدمات مهندسی فروش

تهران، پاسداران، نیش نارنجستان چهارم، ساختمان آرشیس، طبقه نهم

تلفن: ۲۶۲۵ ۲۶۲۵ نمایر: ۰۵ ۲۶۲۵ ۲۶۲۵ sales@venusglass.net www.venusglass.net

بیمارستان مغزو اعصاب پروفیسور سمیع



پردیس سینما گالری ملت



برج میلاد



برج تجارتی اداری روما



باغ عوڑہ بینک مرکزی





activPilot

The new standard for turn-tilt fittings.

Finally, you can respond quickly and calmly to any customer requirements: with activPilot, the innovative new generation of fittings, which provides you with unimaginable flexibility in the design, handling and installation of windows. The intelligent modular system sets new standards with all of its innovations.

Modular design

Reduction of components and multiple usage for greater cost-effectiveness in production

Innovative new locking system

Octagonal bolts and keeps with clear advantages in handling and operation

Convenient add-on functions

The range of functions – and thus your offer – is easy to expand

Functional design

Intuitive operating convenience and high-grade accents as a clearly recognisable benefit for your customers



Further information
on activPilot Concept

Always precise **WINK
HAUS**



For further information please contact our partner:

WBH CO. Tehran - Iran, Tel: +98 21 86070937, +98 21 86070940,

Fax: +98 21 89770910, www.wbh.co.ir



1854 - 2018



دفتر فروش ایران - (تهران)

تلفن: ۸۶۰ ۷۰ ۹۴۰

۸۶۰ ۷۰ ۹۳۷

فکس: ۸۹۷ ۷۰ ۹۱۰

Telgte-Germany

Tel: +49 (0) 25 04 - 921 - 0

Fax: +49 (0) 25 04 - 921 - 340

Tehran-Iran

Tel: +98 (21) 860 70 940

+98 (21) 860 70 937

Fax: +98 (21) 89 77 09 10

وینکهاوس راز وینکهاوس بخار



تولید کننده درب و پنجره دو جداره با بیش از ۳۵ سال سابقه

ترمال بریک - upvc - نرمال (اختصاصی) - نمای اسپایدر
کرتین وال - لوور و فرم لس - پارتیشن - شیشه دو جداره

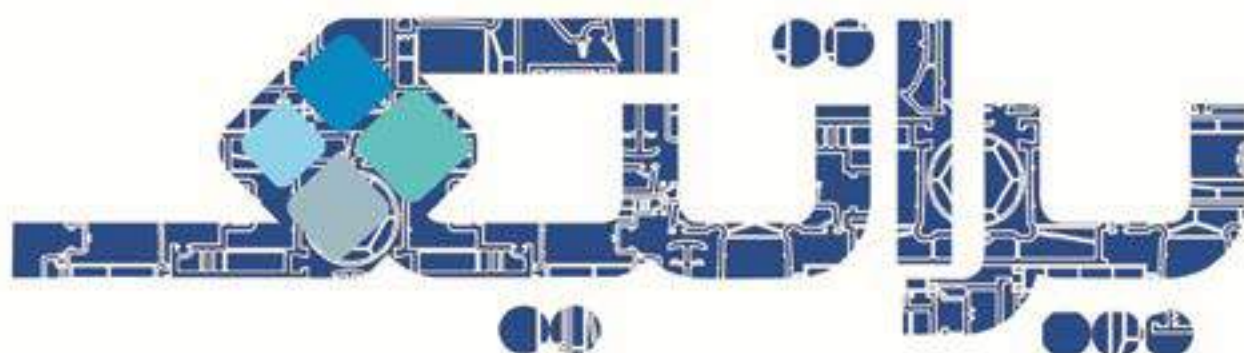
■ کارخانه و دفتر مرکزی: استان مازندران - شهرستان نکا - روبروی شهرک شهید عباسپور

■ کارخانه تولید آلومینیوم: اراک - شهرک صنعتی شماره ۲ بلوار امیر کبیر اطلسی ۴

■ شرکت آلومینیوم تک فراز

■ تلفن: ۵-۰۵۴۵۴۵۳۷۳-۱۱

■ فکس: ۵۸۴۵۴۵۳۷۳-۱۱



صنایع پروفیل یو پی وی سی UPVC PROFILE INDUSTRIES پراتیک تحولی شگرف در صنعت پروفیل سازی

تولیدکننده پروفیل های لولایی ، کشویی تک ریل و لمینیت



شرکت ایلیدادکار و شمشگیر www.pratiquegroup.com

————— ۰۲۱ ۲۲۳۰۸۳۹۵ ۰۹۱۲۰۱۹۲۸۳۹

تهران، خیابان پاسداران، خیابان داوداسلامی، کوچه گلزار غربی، پلاک ۳، واحد ۳

1397 سرنوشت

هافمن



CELEBRATING NOWRUZ IRANIAN NEW YEAR

www.hofmannprofile.com

041-3116



هافمن OFMANN اطلاعیه مهم

هموطنان عزیز، دست اندرکاران ارجمند صنعت ساختمان و دوستان گرامی، اخیرا مشاهده شده است، بعضا برخی از شرکت ها و کارخانجات تازه تاسیس و نوپا جهت بازاریابی محصولات خود و سهولت در این امر و اقناع مصرف کنندگان بزرگوار، به صور غیررسمی، تلویحی و توصیفی خود را به نوعی مرتبط با مجموعه هافمن معرفی می نمایند.

لذا بدینوسیله اعلام می دارد این شرکت با نام تجاری هافمن هیچگونه همکاری، تعامل، شعبه در هیچ زمینه ای با هیچ شرکت، برند و کارخانه ای نداشته و محصولات این واحد صنعتی فقط و فقط با نام تجاری **هافمن** ارائه می گردد.

اعطای نمایندگی تولید و توزیع

Alupwin V.C

با ضمانت نامه مادام العمر تغییر رنگ پروفیل

پروفیل ترکیبی آلومینیوم + UPVC

خدمات رنگ بودری، آنادایز، دکورال شرکت پیمان
دارای تاییدیه فنی از مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن
دارای بیمه نامه ده ساله شرکت بیمه ایران
قابلیت مونتاژ با ماشین آلات پنجره UPVC
قابلیت نصب پراق آلات UPVC
نصب پراق آلات بر روی قسمت آلومینیومی پروفیل

AEGH

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

www.alupwin.com

e-mail: info@alupwin.com

Ataplast

دفتر مرکزی و کارخانه: تهران، اتوبان تهران قم، بعد از فرودگاه
علم خمینی شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار بوعلی سینا نبش بهار
تلفن واحد فروش: ۰۹۱۲۶۵۰۴۰۲۸ | ۰۹۱۲۷۶۹۱۳۲۶
تلفن: ۰۲۲۶۳۶۳۷ | ۰۲۲۹۰۱۱۸۳-۴
فکس: ۰۲۲۶۳۶۳۷ | ۰۲۲۹۰۱۱۸۳-۴



گروه صنعتی شایکو

shayco aluminium systems

تولید کننده در و پنجره های آلومینیومی اکستروود تا موتاژ
تولید پروفیل، ترمال بریک، رنگ استاتیک، دکورال، براشنگ، آنادایز

سال نو مبارک



Aluminium
Door & Window
Producer

www.shaylin.co

طرح فروش ویژه همکار
و دفاتر فروش

شهریار، صبا شهر، بعد از شهرداری، لاین کندرو، انتهای کوچه شقایق، کارخانه شایکو تلفن: ۹-۶۵۶۲۶۴۴۱

اعطای نمایندگی تولید و توزیع

Fenster Haus

UPVC DOOR AND WINDOW SYSTEMS



دفتر مرکزی و کارخانه: تهران، اتوبان تهران قم، بعد از فرودگاه
امام خمینی شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار بوعلی سینا، نبش بهار ۲
تلفن واحد فروش: ۰۹۱۲۶۵۰۴۰۲۸ | ۰۹۱۲۷۶۹۱۳۲۶
تلفکس: ۴-۰۱۱۸۳۳-۲۲۶۳۶۳۷ | ۲۲۶۳۶۳۷
فکس: ۸۹۷۸۵۴۴۱



پارس پروفیل سازان
تولید کننده انواع پروفیل تقویتی

Pars Profil Sazan

Manufacturer Of Galvanized Profil

پارس پروفیل سازان نمایندگی رسمی
فروش پروفیل پلاستین از شرکت آدوپن پلاست پرشین



PLASPEN®
UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

تهران، فلکه دوم صادقیه، بزرگراه اشرفی اصفهانی، برج نگین رضا، طبقه ۲۰ جنوبی، واحد ۲

تلفن: ۴۴۰۷۳۳۸۵ - ۴۴۰۳۱۰۸۷ - ۴۴۰۳۳۲۳۵

12.3, Negin Reza Tower, Ashrafi Esfahani Highway, Second Of Sadeghiyeh - Tehran

Tel: +9821 (44031087 - 44073385 - 44033235)



تولید کننده پروفیل های UPVC درب و پنجره

 دارند گواهینامه نشان کیفیت رال از موسسه RAL آلمان

تایید شده در موسسه تحقیقاتی
آزمایشگاهی و ممیزی SKZ آلمان



آزمایشگاه آزمون آدوپن پلاستیک پرشین (وین تک) یکی از
مجهزترین و پیشرفته ترین آزمایشگاه های تخصصی برای پروفیل های
UPVC و دارای گواهینامه ای سیستم مدیریت کیفیت آزمایشگاه
ISO/IEC 17025:2005 از مرکز ملی تایید صلاحیت ایران بوده و آزمایشگاه
همکار و مورد اعتماد اداره استاندارد می باشد.



۰۲۱-۲۹۸۹
www.wintech.ir



NIK PEN

نمایندگی انحصاری
البرز پروفیل در ایران



دارای استاندارد ملی

دارای بیمه نامه

دارای ضمانت نامه کتبی بنام مشتری
(سری ۶۰) ۴ کاناله



(فریم ۷۹۵۰۰ ریال)

(سشن ۱۰۴۰۰۰ ریال)

(مولین ۱۰۳۰۰۰ ریال)

(درب ۱۴۰۰۰ ریال)

(زهوار ۲۳۰۰۰ ریال) ... فقط نقدی



اعطای نمایندگی در استان ها

آدرس: تبریز سه راهی اهرنرسیده به پل کرکج
تلفن: ۰۴۱-۳۶۶۹۵۹۲۹-۰۴۱-۳۶۳۷۵۹۲۹

مدیریت : ۰۹۱۰۶۶۹۵۹۲۹

BEHINEH GOSTAR FARATAB CO.



شرکت بهینه گستر فاراتاب تولید کننده انواع پروفیل
در و پنجره های UPVC (سری ۶۰ چهار کاناله)

سال نو مبارک



www.katia-profile.com



دفتر مرکزی: ایران، البرز، کرج، رجایی شهر، برج نیکامال، طبقه ۷ واحد ۴
تلفن: +۹۸۲۶۳۴۲۵۲۲۸۷ و +۹۸۲۶۳۴۲۵۲۲۸۹ فکس: +۹۸۲۶۳۴۲۵۲۲۸۱
کارخانه: ایران، البرز، شهرک صنعتی اشتهارد تلگرام: +۹۸۹۳۹۸۲۸۶۳۵۳

ایرانیان پنجره

البد

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی

در این شماره می خوانید:

- ۴۴..... اخبار صنعت پنجره
- ۵۹..... اخبار ساخت و ساز
- ۶۰..... گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران
- بخش پروفیل صفحه ۱۵۳-۱۰۴
- بازدید اختصاصی پنجره ایرانیان از ماژول، تنها مجموعه تولیدی دانش بنیان در حوزه پروفیل
- یو.پی.وی.سی کشور..... ۱۰۶
- همایش بزرگ انبوه سازان ایران برگزار شد..... ۱۱۶
- آتاک از فنی حرفه ای مجوز آموزش دریافت کرد..... ۱۲۲
- سیسا، چشم انداز روشن صنعت فردا..... ۱۲۴
- بخش در و پنجره..... صفحه ۱۶۰-۱۵۴
- بخش ماشین آلات..... صفحه ۱۷۱-۱۶۱
- بخش یراق آلات..... صفحه ۲۰۹-۱۷۲
- گزارشی از گفتگوی پنجره ایرانیان با مدیران کاله کیلیت و نوید تجارت ارسام..... ۱۷۴
- الزامات طراحی و اجرای نمای سنگی..... ۲۱۰
- چگونه یک پنجره استاندارد بسازیم؟..... ۲۱۶
- بخش ملزومات..... صفحه ۲۲۵-۲۲۰
- نیازمندی های پنجره..... ۲۲۶

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال یازدهم / شماره ۱۲۶-۱۲۵ / اسفند ۹۶ و فروردین ۹۷

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیرینی

مدیر مسئول: منصور مرادی حقیقی

سردبیر: احسان مصحفی

خبرنگار و عکاس: احمد جهان بین

همکاران تحریریه این شماره: شهرام علیزاده

سیداسماعیل شفیعی نسب

مدیر تبلیغات: عاطفه شفقت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفقت

طراح و صفحه آرا: کیوان یزدانی

امور مشترکین: غزاله پناهلو

لیتوگرافی، چاپ، صحافی: صنوبر

تیراژ: ۷۰۰۰ نسخه

نشانی دفتر نشریه: بزرگراه اشرفی اصفهانی، پایین تر از

همت، کوچه خان بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: ۳۳-۴۴۴۸۹۴۲۹

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

- ♦ مقاله ها و دیدگاه های مندرج لزوماً بیانگر دیدگاه ماهنامه پنجره ایرانیان نیست.
- ♦ پنجره ایرانیان مسئولیتی در قبال محتوای آگهی ها ندارد.
- ♦ نشریه در انتخاب و ویرایش متون آزاد است.
- ♦ استفاده از مطالب و آگهی های نشریه بدون مجوز کتبی و یا ذکر ماخذ قابل پیگرد قانونی می باشد.

مجمع عمومی انجمن تولید کنندگان در و پنجره ایران برگزار شد

انجمن و تعداد هیات مدیره از حاضران دعوت شد تا در موافقت و مخالفت با این تغییرات صحبت کنند. پس از صحبت مخالفان و موافقان، رای گیری انجام شد و تغییرات فوق با اکثریت آرا تصویب شد. بر اساس این مصوبه از این پس نام انجمن به «انجمن صنفی کارفرمایی تولید کنندگان در و پنجره ایران» تغییر یافت و تعداد

اعضاء هیات مدیره از ۵ نفر به ۷ نفر افزایش پیدا کرد. سپس وحید جلالی پور، دبیر و نایب رئیس انجمن، گزارشی از عملکرد انجمن و آقای پیمان خلیلزاده بازرگ انجمن، گزارش مالی سال ۹۶ را ارائه دادند. در ادامه پس از معرفی کاندیداهای سمت بازرگ انجمن، رای گیری مخفی انجام شد و آقایان پیمان خلیلزاده و حسین محمدی نیک مجدداً در سمت بازرگان انجمن ابقا شدند و آقای علی خرم نیز به عنوان بازرگ علی البدل تعیین شد.

پنجره ایرانیان؛ انجمن صنفی کارفرمایی تولید کنندگان در و پنجره ایران یکشنبه ۸ بهمن ماه ۹۶ نشست فوق العاده و سالیانه مجمع خود را به منظور ارائه گزارش عملکرد سال ۱۳۹۶، رای گیری برای تغییرات جدید اساسنامه و انتخاب بازرگان انجمن برگزار کرد.

در این نشست که در محل دفتر انجمن برگزار شد، اعضاء و هیات رئیسه انجمن، نماینده وزارت تعاون، کار و امور اجتماعی، اصحاب جراید و نشریات و... حضور داشتند.

در ابتدای این نشست و پس از استقرار هیات رئیسه جلسه در جایگاه، نماینده وزارت از آنان خواست تا از بین خود یک دبیر و یک منشی برای انجام کارهای هیات رئیسه انتخاب کنند. در نشست فوق العاده، بعد از اعلام تغییرات جدید اساسنامه از جمله نام



سمینار آموزشی گروتمان - آساش برگزار شد



پنجره ایرانیان؛ مجموعه گروتمان ایران به همراه آساش ترکیه سمینار آموزشی خود را برای دومین سال پیاپی برگزار کرد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، سمینار آموزشی گروتمان - آساش در سومین روز نمایشگاه در و پنجره تهران در تاریخ ۱۵ بهمن ماه ۱۳۹۶ در سالن شماره یک نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد.

این سمینار که برای دومین سال پیاپی برپا می‌شد با استقبال قابل توجه علاقه‌مندان و فعالان صنعت در و پنجره روبه‌رو شد. عناوین مطالب آموزشی این سمینار عبارت بودند از: آشنایی با توانمندی‌های آساش در فرآیندهای تولید و نقاط تمایز این شرکت، توسط آقای یاشارجان دمیر مدیر اکستروژن آساش؛ معرفی سیستم‌های نما، کاربردهای هر سیستم، قابلیت‌های آساش در سیستم کرتین‌وال و کامپوزیت پنل، توسط آقای سردار تکای مدیر طراحی آساش؛ و معرفی سیستم‌های پنجره، کاربردها، مزایا و اصول اجرایی، مشخصات ساخت، قابلیت‌های سیستم آساش، توسط مهندس فرخ ظفرفرخی مدیر بازرگانی گروتمان.

گفتنی است مشروح این سمینار در شماره آینده نشریه پنجره ایرانیان به چاپ خواهد رسید.



تور نمایشگاه در و پنجره و شیشه نورنبرگ آلمان

نیمه ساخته، مواد اولیه، نگهداری شیشه و تجهیزات نصب، تعمیر و نگهداری، سیستم‌های حفاظتی و ایمنی، نرده و سایر موضوعات مرتبط است که هر ۲ سال یک‌بار در شهر نورنبرگ آلمان برگزار می‌شود.

گفتنی است، در سال ۲۰۱۶ تعداد ۷۹۴ غرفه‌گذار و بیش از ۱۱۰ هزار بازدیدکننده از ۱۱۶ کشور جهان در این نمایشگاه حضور داشته‌اند.



پنجره ایرانیان؛ گروه شرکت‌های پانیزان با همکاری پنجره ایرانیان تور نمایشگاهی بزرگ‌ترین نمایشگاه در و پنجره، شیشه و ماشین‌آلات تولیدی جهان در نورنبرگ آلمان را فروردین ماه ۹۷ برگزار می‌کند.

بزرگ‌ترین نمایشگاه در و پنجره، شیشه و ماشین‌آلات تولیدی جهان از ۱ تا ۴ فروردین ماه ۱۳۹۷ در نورنبرگ آلمان پذیرای عموم بازدیدکنندگان و فعالان این صنعت از اقصای نقاط دنیا خواهد بود.

گروه شرکت‌های پانیزان پس از برگزاری بیش از ۲۰۰ تور نمایشگاهی اروپا در نظر دارد تور بازدید از این نمایشگاه را با همکاری مرکز تحقیقات آلومینیوم ایران، مجله پنجره ایرانیان، مجله آلومینیوم و انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره ایران و با حضور متخصصان این حرفه و اعضای هیأت‌مدیره در و پنجره یو.پی.وی.سی برگزار کند.

نمایشگاه پنجره، در و نماهای ساختمانی نورنبرگ بزرگ‌ترین نمایشگاه جهان در رابطه با موضوع‌های ماشین‌آلات تولید در و پنجره، محصولات ساخته‌شده و



Venus Glass

تهران، پاسداران، نبش نارنجستان چهارم، ساختمان آرمیس طبقه نهم
تلفن: ۲۶۲۵۳۶۲۵ | شماره: ۲۶۲۵۳۶۰۵ | www.venusglass.net

نخستین جلسه آموزشی مشترک ساتیان و ویستابست

پنجره‌ایرانیان؛ آکادمی ساتیان اولین جلسه آموزشی مشترک با ویستابست را برگزار کرد. اولین جلسه آموزشی مشترک ساتیان و ویستابست روز شنبه ۲۸ بهمن ماه ۹۶ در محل آکادمی آموزشی ساتیان برگزار شد. آکادمی آموزشی ساتیان به منظور رشد و توسعه دانش فنی و عملی ساخت و تولید انواع در و پنجره و نحوه مونتاژ انواع پراق آلات در سالن بزرگ و مجهزی که تمامی

دستگاه‌های مونتاژ در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیومی در آن موجود است اقدام به برگزاری کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی می‌کند. گفتنی است، مجموعه ساتیان از جمله بزرگ‌ترین شرکت‌های فعال در زمینه فروش انواع پراق آلات در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم است که نمایندگی پراق آلاتی با برندهای معتبر مانند Roto, VHS, GEZE و... را نیز در اختیار دارد.



چهاردهمین نمایشگاه صنعت ساختمان ارومیه

پنجره‌ایرانیان؛ چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان ارومیه خردادماه سال ۹۷ در این شهر برگزار می‌شود. چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان و صنایع وابسته ارومیه از ۲۹ خردادماه تا ۱ تیرماه ۹۷ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی ارومیه برگزار می‌شود. گفتنی است، هم‌زمان با این نمایشگاه، یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی تاسیسات و سیستم‌های گرمایشی و سرمایشی نیز در محل دائمی نمایشگاه‌های ارومیه برپا خواهد شد.



دریافت تندیس رعایت حقوق مصرف‌کننده توسط آک پروفیل

یو.پی.وی.سی با برند AKProfile توانست در میان ۲۵۶ واحد فعال اقتصادی استان برای دومین بار متوالی این گواهی را به خود اختصاص دهد.



پنجره‌ایرانیان؛ شرکت آک پروفیل برای دومین سال متوالی موفق به دریافت تندیس رعایت حقوق مصرف‌کنندگان استان گلستان شد. شرکت آک پروفیل، تولیدکننده پروفیل‌های یو.پی.وی.سی برای دومین سال پیاپی تندیس ویژه رعایت حقوق مصرف‌کننده را در دومین همایش اعطای گواهینامه و تندیس رعایت حقوق مصرف‌کنندگان استان گلستان دریافت کرد. دومین همایش اعطای گواهینامه و تندیس رعایت حقوق مصرف‌کنندگان استان گلستان با معرفی ۳۷ واحد تولیدی و صنعتی برتر در زمینه رعایت حقوق مصرف‌کنندگان، در مرکز همایش‌های کاپری گرگان برگزار شد. این همایش با حضور نماینده ولی‌فقیه استان، ریاست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان و مدیرکل دفتر حمایت از حقوق مصرف‌کننده استان برگزار شد. مهندس رامین صحنه، مدیریت جوان شرکت آق پروفیل که در این مراسم حضور داشت، گواهینامه و تندیس شرکت برتر در همایش رعایت حقوق مصرف‌کننده را دریافت کرد. گفتنی است، شرکت آق پروفیل گلستان تولیدکننده پروفیل‌های در و پنجره

راه اندازی یک دستگاه Emmegi در شرکت آلتار

پنجره ایرانیان؛ دستگاه Precision TS2 از سری دستگاه های Emmegi ایتالیا در شرکت آلتار راه اندازی شد. از قابلیت های این دستگاه می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- چرخش فک های دستگاه بین زوایای ۴۵ درجه داخلی تا ۱۵ درجه خارجی به وسیله موتورهای الکترونیکی؛
- داشتن کلمپ های متعدد مجهز به سنسورهای تشخیص موقعیت جهت تنظیم صحیح موقعیت مکانی آنها؛
- مجهز به کانوایر در راستای طول دستگاه جهت جمع آوری و تخلیه ضایعات و براده های حاصل از برش.



حضور نورد آلومینیوم اراک در پنجمین نمایشگاه آلومینیوم ایران



پنجره ایرانیان؛ شرکت نورد آلومینیوم اراک در پنجمین کنفرانس و نمایشگاه بین المللی آلومینیوم ایران حضور خواهد داشت. شرکت نورد آلومینیوم اراک، تنها شرکت نورد گرم آلومینیوم در ایران، به عنوان اسپانسر نقره در پنجمین کنفرانس و نمایشگاه بین المللی آلومینیوم ایران IIAC2018 حضور خواهد داشت. پنجمین کنفرانس بین المللی آلومینیوم ایران که مهم ترین رویداد صنعت آلومینیوم کشور است امسال با حضور چندین شرکت معتبر خارجی برگزار می شود که تا این لحظه حضور شرکت های اتو یونکر (otto junker) آلمان، پروپرسی (properzi) ایتالیا و فیوز (Fives) فرانسه نیز در این رویداد قطعی شده است.

رونمایی از محصول جدید داتیس تجارت

پنجره ایرانیان؛ هم زمان با ایام دهه فجر شرکت داتیس تجارت ماد، محصول جدید اقتصادی خود بانام (MY FELEX ECO) را رونمایی کرد. محصول جدید شرکت داتیس تجارت ماد، پروفیل مای فلیکس اکونومی سری ۴۸ میل ۳ کانال است که از بهمن ماه سال ۹۶ به بازار عرضه شده است. محصول جدید این مجموعه در راستای حمایت و پشتیبانی از نمایندگان با ۱۰ سال ضمانت کیفیت به بازار عرضه شده است. شرکت داتیس تجارت ماد پیش از این پروفیل یو.پی.یو.سی سری ۷۷ شش کاناله BlueWin را به سید کالایی خود اضافه کرده بود. گفتنی است، شرکت داتیس تجارت ماد نماینده رسمی یراق آلات ENDOW، یراق آلات Wboss و محصولات nedex در ایران است.



راه اندازی کانال تلگرام کانتون



پنجره ایرانیان؛ کانال تلگرامی شرکت بازرگانی کانتون راه اندازی شد. شرکت بازرگانی کانتون به منظور ارتباط مستقیم و گسترده تر با مشتریان، همکاران و فعالان صنعت در و پنجره در فضای مجازی، کانال تلگرامی خود را راه اندازی کرد. گفتنی است، شرکت بازرگانی کانتون در زمینه واردات انواع توری پلیسه، نوار مویی، نخ پلیسه و یراق آلات و توزیع انواع پروفیل آلومینیوم توری و یراق آلات توری در کشور فعالیت می کند.



تهران، پاسداران، نبش نارنجستان چهارم، ساختمان آرمیس طبقه نهم
تلفن: ۲۶۲۵۳۶۲۵ | شماره: ۲۶۲۵۳۶۰۵ | www.venusglass.net

راه اندازی خط تولید پروفیل دکوراتیو لیل دار پارس یراق پروفیل

محبوبی ملکی افزود: امید است مشتریان محترم با ارائه پیشنهادهای و نقطه نظرات انتقادی ما را در ارائه هرچه بهتر محصولات باکیفیت یاری کنند. خاطرنشان می شود رویه های خاصی از لحاظ قیمت گذاری پروفیل ها اعمال شده که صرفه اقتصادی را برای مشتریان فراهم خواهد آورد. گفتنی است، شرکت پارس یراق پروفیل در زمینه تولید انواع یراق و ملزومات دکوراتیو در پنجره و شیشه های دوجداره فعالیت می کند.

پنجره ایرانیان؛ شرکت پارس یراق پروفیل خط تولید پروفیل های دکوراتیو لیل دار را راه اندازی کرد. بنا بر اعلام مدیرعامل شرکت پارس یراق پروفیل، پروفیل ها قبل از برچسب زنی کنترل شده و پس از ارسال به خط تولید، مرحله لیل زنی انجام می شود. با تکمیل این پروسه کیفیت پروفیل های تولیدی در مقایسه با مشابه خارجی قابل رقابت است.

عرضه محصولات جدید پارس یراق پروفیل

دیگر محصولات جدیدی هستند که پارس یراق پروفیل به بازار عرضه کرده است. گفتنی است؛ شرکت پارس یراق پروفیل در زمینه تولید انواع یراق آلات یو.پی. وی.سی پروفیل های توری ثابت، لولایی، رولینگ، پلیسه و پرسان (سیستم جدید نصب از داخل) و کلیه پروفیل ها و یراق آلات دکوراتیو انواع کانکشن فولادی، آلومینیومی، زامکی و انواع زامک تک پیچ و دو پیچ، عیار لنگه، انواع گوشه اسپیسر، زیر شیشه ثابت و قابل تنظیم، انواع ریل کشویی، گردگیر، درپوش آب، عیار لنگه و درپوش پروفیل فعالیت می کند.

پنجره ایرانیان؛ شرکت پارس یراق پروفیل در راستای پیشبرد تولیدات خود در زمینه انواع پروفیل و ملزومات دکوراتیو، محصولات جدیدی به سبد کالای خود اضافه کرد. انواع پروفیل ریل کشویی، پروفیل توری پرسان مخصوص، گل های دکوراتیو خورشیدی و شاهین طلایی در اندازه های مختلف همچنین گل گلکسی و تاج به رنگ های مسی و شامپایی و گل شاهین به رنگ های مسی و نقره ای در سایزهای ۶ در ۸ و قطر ۸ میل برای پروفیل های مدادی و تاکوز رزوین از جمله



اول نماینده انحصاری آلفورال در تهران

یو.پی. وی.سی ضمن کم شدن زمان تولید، هزینه های تولید را نیز کاهش داده و محصول باکیفیت تری به بازار عرضه کنند. گفتنی است، پروفیل آلفورال علاوه بر داشتن زیبایی و استحکام آلومینیوم، ضد زلزله و ضد آتش بوده و به صورت متر طول قیمت گذاری می شود.

پنجره ایرانیان؛ گروه تولیدی بازرگانی اوزل (OZEL) نمایندگی انحصاری توزیع و فروش پروفیل جدید آلفورال در تهران را به دست آورد. گروه تولیدی بازرگانی اوزل موفق به کسب نمایندگی انحصاری توزیع و فروش پروفیل جدید آلفورال (آلومینیوم) در داخل کشور شد. پروفیل آلفورال که به تازگی به بازار در و پنجره کشور معرفی شده است قابلیت و مزایای پروفیل های آلومینیوم و یو.پی. وی.سی را به صورت هم زمان دارد.

این پروفیل به عنوان پروفیل جایگزین برای پنجره های آلومینیومی و یو.پی. وی.سی معرفی شده است و کار کردن با آن مانند پروفیل یو.پی. وی.سی است با این تفاوت که نیاز به گالوانیزه و تسمه لولا ندارد. به همین سبب کارگاه های تولید در و پنجره یو.پی. وی.سی بدون نیاز به خرید ماشین آلات تولید در و پنجره آلومینیومی و هیچ دستگاه جدیدی می توانند با همان دستگاه های یو.پی. وی.سی، با پروفیل آلفورال در و پنجره تولید کنند. در تولید در و پنجره آلفورال می توان از تمامی یراق آلات یو.پی. وی.سی موجود در بازار استفاده کرد. این موارد باعث می شود کارگاه های تولید در و پنجره



گریدبندی واحدهای تولیدی توسط آکپا ایران

پنجره ایرانیان؛ شرکت آکپا ایران اقدام به گریدبندی واحدهای تولیدی و اجرایی با ارائه گواهینامه مهارتی اختصاصی کرده است. به گزارش روابط عمومی آکپا ایران، این شرکت تولیدکننده پروفیل در و پنجره آلومینیومی جهت حصول اطمینان مشتری از تولید در و پنجره با مشخصات فنی و تولیدی قابل قبول و الزامات مشتریان، اقدام به گریدبندی واحدهای تولیدی و اجرایی با ارائه گواهینامه مهارتی اختصاصی شرکت آکپا ایران در زمینه تولید در و این گریدبندی، گرید A عالی، گرید B خوب و گرید C متوسط است. تعاریف سطوح گریدبندی:

گرید: A شامل شرکت‌هایی است که توانایی طراحی، تولید، اجرا و نصب انواع در و پنجره و سیستم‌های نما و قابلیت اجرای پروژه‌های بزرگ صنعتی و تجاری و مسکونی را دارند.

گرید: B شامل واحدهایی با مساحت کارگاهی مناسب با به کارگیری افراد متخصص و استفاده از دستگاه‌های تولیدی مناسب است که قابلیت اجرای پروژه‌های متوسط تجاری و مسکونی را دارند.

گرید: C شامل واحدهایی با مساحت کارگاهی مناسب با به کارگیری افراد متخصص و استفاده از دستگاه‌های تولیدی که قابلیت اجرای پروژه‌های معمولی تجاری و مسکونی را دارند.

پنجره ایرانیان؛ شرکت آکپا ایران اقدام به گریدبندی واحدهای تولیدی و اجرایی با ارائه گواهینامه مهارتی اختصاصی کرده است. به گزارش روابط عمومی آکپا ایران، این شرکت تولیدکننده پروفیل در و پنجره آلومینیومی جهت حصول اطمینان مشتری از تولید در و پنجره با مشخصات فنی و تولیدی قابل قبول و الزامات مشتریان، اقدام به گریدبندی واحدهای تولیدی و اجرایی با ارائه گواهینامه مهارتی اختصاصی شرکت آکپا ایران در زمینه تولید در و



پارس یراق ماندگار تنها نماینده آکپن در ایران

پنجره ایرانیان؛ بنا بر اعلام شرکت آکپن ترکیه، شرکت پارس یراق ماندگار تنها نماینده آکپن در ایران است.

بنا بر اعلام شرکت آکپن ترکیه، شرکت پارس یراق ماندگار تنها نماینده رسمی و انحصاری محصولات این شرکت در ایران بوده و تنها شرکتی است که حق استفاده از لوگوی این شرکت را در ایران دارد.

بر اساس نامه رسمی که از سوی آکپن ترکیه در اختیار پنجره ایرانیان قرار گرفته، آقای امیر شادمان پور، مدیرعامل شرکت پارس یراق ماندگار تنها نماینده قانونی آکپن در ایران است. در این نامه همچنین تاکید شده که حق انحصاری استفاده از لوگوی آکپن در ایران فقط در اختیار شرکت پارس یراق ماندگار و امیر شادمان پور است.

گفتنی است، شرکت پارس یراق ماندگار در زمینه واردات، توزیع و فروش انواع یراق‌آلات و ملزومات تولید در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی در ایران فعالیت می‌کند.



فروش ویژه محصولات آکپن به مدت محدود توسط پارس یراق ماندگار

شرکت پارس یراق ماندگار تنها نماینده رسمی و انحصاری محصولات شرکت آکپن ترکیه در ایران بوده و تنها شرکتی است که حق استفاده از لوگوی این شرکت را در ایران دارد.

گفتنی است، شرکت پارس یراق ماندگار در زمینه واردات، توزیع و فروش انواع یراق‌آلات و ملزومات تولید در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی در ایران فعالیت می‌کند.

پنجره ایرانیان؛ پارس یراق ماندگار فروش ویژه محصولات آکپن را به مدت محدود آغاز کرده است.

پارس یراق ماندگار نماینده انحصاری آکپن، در راستای حمایت و پشتیبانی از تولیدکنندگان، فروش یراق‌آلات خود را با قیمت ویژه و شرایط استثنایی به مدت محدود آغاز کرده است.



تهران، پاسداران، نبش نارنجستان چهارم، ساختمان آرمیس طبقه نهم
تلفن: ۲۶۲۵۳۶۲۵ | شماره: ۲۶۲۵۳۶۰۵ | www.venusglass.net

افتتاح کارگاه آموزشی در مرکز فنی و حرفه‌ای مراغه با مشارکت هافمن

پنجره ایرانیان؛ هم‌زمان با دهه مبارک فجر، کارگاه آموزشی یو.پی.وی.سی با حضور یعقوب نماینده، مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای استان آذربایجان شرقی در مرکز آموزش فنی و حرفه‌ای ۵ مراغه افتتاح شد.

به گزارش روابط عمومی هافمن، هم‌زمان با دهه مبارک فجر در مرکز آموزش فنی و حرفه‌ای شماره ۵ مراغه کارگاه یو.پی.وی.سی این مرکز با حضور یعقوب نماینده، مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای استان آذربایجان شرقی افتتاح شد. ایشان در نشست با معاون استاندار، فرماندار ویژه شهرستان مراغه و جمعی از مسئولان شهرستان مراغه، در آیین افتتاح این کارگاه با اشاره به اهمیت آموزش‌های فنی و حرفه‌ای افزودند: یکی از خلاهای موجود در جامعه کنونی ما بحث آموزش‌های فنی و حرفه‌ای است.

آقای نماینده با اشاره به رویکرد سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور به سمت اشتغال فراگیر، ارائه مهارت‌های اجتماعی و مهارت‌های نرم را در کنار آموزش‌های فنی به مهارت آموزان، لازم و ضروری دانسته و لزوم همکاری و تعامل گسترده با نهادها و سازمان‌ها و شرکای اجتماعی را در حوزه آموزش و تولید را مهم ارزیابی کردند.

ایشان استفاده از صنعت یو.پی.وی.سی را با توجه به سردسیر بودن منطقه آذربایجان و در راستای سیاست‌های دولت محترم در بحث مدیریت سبز خاطرنشان ساخت و افزود: تربیت نیروی کار ماهر برای این طرح، از اولویت‌های اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان آذربایجان شرقی است.

مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای استان، از همکاری صمیمانه و مشارکت هافمن در تجهیز کارگاه آموزش یو.پی.وی.سی مرکز شماره ۵ مراغه به‌عنوان دومین کارگاه آموزشی تجهیز شده در استان با مشارکت هافمن قدردانی کردند.

نماینده در پایان با اشاره به اهمیت استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و نو، از انعقاد تفاهم‌نامه آموزشی در بحث انرژی‌های خورشیدی با رویکرد آموزشی در مرکز ۵ مراغه در جهت اشتغال برای جوانان شهرستان مراغه در آینده نزدیک خبر داد.

گفتنی است، هافمن علاوه بر تجهیز دو کارگاه آموزشی یو.پی.وی.سی در استان آذربایجان شرقی، کارگاه‌های مرتبط در استان‌های کردستان و زنجان را نیز تجهیز و با توجه به اهمیت موضوع، در این خصوص به سایر استان‌ها نیز اعلام آمادگی کرده است.



انتقاد شدید رئیس اتحادیه شیشه و آئینه تهران از صنف یو.پی.وی.سی

خریداری می‌کنند؛ البته بخشی را هم از طریق فعالان صنف شیشه و آئینه تامین می‌کنند. رئیس اتحادیه شیشه و آئینه تهران با تاکید بر اینکه کارخانه‌های فعال در صنف شیشه و آئینه در ساوه و یزد فعالیت دارند، اظهار کرد: تعدادی دیگر از این کارخانه‌ها در قزوین و آذربایجان فعال هستند.



پنجره ایرانیان؛ رئیس اتحادیه شیشه و آئینه تهران با بیان اینکه شرکت‌های یو.پی.وی.سی در و پنجره‌ساز معضل جدی این صنف هستند، گفت: ایران در حوزه تولید صنایع جانبی شیشه ساختمان به خودکفایی رسیده است.

محمدعلی قنبری درباره وضع تولید شیشه و آئینه در کشور اظهار کرد: روزانه ۵۰۰ هزار مترمربع شیشه در کشور تولید می‌شود.

وی با اشاره به اینکه هشت کارخانه تولید شیشه فلوت در کشور فعالیت دارند، تصریح کرد: این کارخانه‌ها با ظرفیت کامل فعالیت دارند.

رئیس اتحادیه شیشه و آئینه تهران با تاکید بر اینکه باوجود خودکفایی کامل در تولید شیشه این کارخانه‌ها در بخش صادرات هم فعال‌اند، اضافه کرد: این کارخانه‌ها ۴۰ درصد صادرات دارند.

قنبری با بیان اینکه ایران در حوزه تولید صنایع جانبی شیشه ساختمان به خودکفایی رسیده است، تصریح کرد: این دست تولیدات در بخش‌های شیشه‌های دوجداره، خم، نشکن و امثال آن است.

وی با اشاره به اینکه شرکت‌های یو.پی.وی.سی در و پنجره‌ساز معضل جدی ما هستند، اضافه کرد: زیرا مهندسان ساختمان با این شرکت‌ها قرارداد دارند و در و پنجره را با شیشه

برگزاری جلسه شورای مرکزی جامعه اسلامی کارگران در هافمن

علمی و شناسایی مشکلات و همچنین آسیب‌شناسی مشکلات صنعت و تولید و ارائه راهکار علمی و عملی از طریق امداد صنعت جامعه اسلامی کارگران و بهره‌گیری از دانش کارشناسان علمی و صنعتی با رصد کردن مشکلات صنعتگران و انتقال آن به محققان دانشگاهی جهت حل و فصل مشکلات و استمداد تولید، برگزار شد. مهندس حمیدیه مدیرعامل هافمن نیز آمادگی کامل خود و مجموعه هافمن را جهت همکاری و حمایت از این پروژه مشترک صنعت و دانشگاه اعلام کردند. در پایان نیز دکتر جوان‌پور، رئیس دانشگاه آزاد اسلامی تبریز به همراه شورای مرکزی جامعه اسلامی کارگران استان از سالن و خطوط تولید هافمن بازدید کردند.

پنجره‌ایران؛ جلسه شورای مرکزی جامعه اسلامی کارگران استان آذربایجان شرقی در محل کارخانه هافمن برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی مجموعه هافمن، جلسه شورای مرکزی جامعه اسلامی کارگران استان آذربایجان شرقی روز دوشنبه ۹ بهمن‌ماه ۱۳۹۶، با حضور مهندس حمیدیه، مدیرعامل مجموعه هافمن، دکتر جوان‌پور، ریاست دانشگاه آزاد اسلامی تبریز و اعضای شورای مرکزی این تشکل کارگری در محل کارخانه هافمن برگزار شد.

این جلسه با محوریت ایجاد هماهنگی و پیوند میان صنعت و دانشگاه، تحقیق



آغاز فعالیت دوباره الوماتک آلمان در ایران

پنجره‌ایران؛ شرکت الوماتک آلمان (Elumatec Germany) برای آغاز دور تازه فعالیت‌هایش مجدداً به ایران بازگشت.

دور جدید فعالیت شرکت الوماتک آلمان در ایران آغاز شد و مدیریت منطقه‌ای الوماتک در خاورمیانه، آقای محمدمهدی زرین کلاه را به عنوان مدیر دفتر الوماتک آلمان در ایران انتخاب کرده است.

شرکت Elumatec آلمان در سال ۱۹۲۸ در شهر مولاکر در نزدیکی اشتوتگارت تأسیس شد و شروع به تولید قطعاتی از جنس فلزات سبک و شن و ماسه ریخته‌گری کرد. در حال حاضر، این شرکت تأمین‌کننده اصلی و پیشرو در بخش ماشین‌کاری پروفیل برای دامنه وسیعی از نیازهای کاربردی مختلف و مواد اولیه گوناگون در این زمینه است.

گارانتی‌های ده‌ساله و حتی بیشتر محصولات الوماتک تضمین‌کننده سطح بالایی از اطمینان به کیفیت تولید این محصولات است.



کارگاه گزارش نویسی فنی با حمایت هافمن در مشهد برگزار شد

پنجره ایرانیان؛ کارگاه آموزشی گزارش نویسی فنی انجمن صنفی سازندگان مسکن و ساختمان مشهد روز پنجشنبه ۴ بهمن ماه ۹۶، با حمایت هافمن در شهر مشهد برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی هافمن، این سمینار با استقبال بیش از ۴۲۰ نفر از ناظران، سازندگان، سرپرستان کارگاه و مسئولان ایمنی و کارشناسان قوه استانی در راستای مستندسازی فنی و قانونی در کارگاه های ساختمانی و حفظ حقوق کارفرمایان، مهندسان ناظر، مجریان ذیصلاح و مسئولان اجرایی برگزار شد.

رئیس انجمن و دبیر کارگاه، محمدرضا چراغچی در ابتدای سمینار ضمن اشاره به اهداف اصلی این کارگاه آموزشی، مشاهده مشکلات متعدد در پروژه های ساختمانی را نیز از علل برگزاری این کارگاه عنوان کرد. کاهش حوادث ناشی از کار و کاهش خسارات ساختمان سازان در پروژه ها و افزایش پلپ مفید ساختمان ها از اهم موضوعات مطرح شده در این کارگاه بود.

مهندس بابک مشیرفر، مدیرفروش هافمن نیز در سخنرانی خود ضمن قدردانی از حضور و استقبال خوب میهمانان به مباحثی در رابطه با اهمیت استفاده بهینه از منابع محدود انرژی از طریق ارائه آمار مقایسه ای مصرف انرژی در ایران و سایر کشورها و میانگین ریالی پرداختی بابت یارانه انرژی خانوارها توسط صندوق بین المللی پول، میانگین هدررفت انرژی در ساختمان ها، معرفی محصولات و توانمندی های هافمن در این صنعت، معایب استفاده پنجره با پروفیل غیر استاندارد توسط مجریان ساختمانی و همچنین آمار مستندی از میزان استفاده از پنجره یو.پی.وی.سی در کلان شهرهای کشور پرداختند.

گفتنی است، هافمن مطابق سنوات گذشته با هدف فرهنگ سازی استاندارد و ایمنی در ساختمان ها از این کارگاه آموزشی حمایت کرد.



با حمایت هافمن همایش بزرگ انبوه سازان ایران برگزار شد

مهندس مشیرفر به نمایندگی از سوی مجموعه هافمن با قرائت پیام مدیرعامل هافمن به اجلاس سراسری انبوه سازان ایران، سخنانی پیرامون اهداف هافمن و وظایف اجتماعی و فرهنگی این مجموعه در همراهی با فعالان صنعت ساختمان و انبوه سازان کشور ایراد کرد. هافمن همچنین در بخش پایانی همایش با برگزاری قرعه کشی به سه نفر از حاضران هدایای ویژه به رسم یادبود اهدا کرد.

گفتنی است، در پایان این همایش از انبوه سازان برتر سراسر کشور با اهدای تندیس و لوح یادبود تقدیر به عمل آمد.



پنجره ایرانیان؛ اجلاس سراسری انبوه سازان سراسر کشور روز سه شنبه ۲۴ بهمن ماه با حمایت هافمن در سالن همایش های بین المللی کتابخانه ملی در تهران برگزار شد. اجلاس سراسری انبوه سازان بزرگترین گردهمایی فعالان ساختمانی است که همه ساله توسط کانون سراسری انجمن های صنفی کارفرمایی انبوه سازان مسکن و ساختمان ایران برگزار می شود.

این گردهمایی با خوشامد گویی جمشید بزرگر، دبیر کانون سراسری انبوه سازان آغاز شد و در طول نشست، مقامات دولتی بخش مسکن، مدیران بخش خصوصی و همچنین نمایندگان مجلس و مدیرعامل بانک مسکن، آخرین وضعیت این بخش را به همراه سیاست ها و برنامه هایی که برای سال آینده تدارک دیده شده است تشریح کردند.

مهندس احمد خرم، وزیر راه و ترابری دولت اصلاحات، دکتر حامد مظاهریان، معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی، دکتر مسعود پزشکیان، نایب رئیس مجلس شورای اسلامی، مهندس جمشید بزرگر، رئیس کانون سراسری انبوه سازان مهندس فرشید پورحاجت، دبیر کانون سراسری انبوه سازان ایران، دکتر ابوالقاسم رحیمی انارکی، مدیرعامل بانک مسکن و... از جمله سخنرانان این اجلاس سراسری بودند.

محور اجلاس امسال انبوه سازان، چگونگی سرمایه گذاری در بافت های فرسوده و نحوه اجرای برنامه ملی بازآفرینی شهری بود.

اعطای نمایندگی رسمی چند برند معتبر لیفتراک به کیان ماشین برنا

مدیر عامل شرکت کیان ماشین برنا در پایان خاطرنشان ساخت: با هدف نیاز مشتریان در بخش‌های مختلف صنعت و ارائه خدمات پس از فروش مناسب آغاز کرده و تمامی تلاش خود را برای تحقق این آرمان به کار خواهد گرفت.



پنجره ایرانیان؛ شرکت کیان ماشین برنا نماینده رسمی و انحصاری لیفتراک‌های JAC، NISSAN، TCM در ایران شد.

مجید حقگو، مدیر عامل شرکت کیان ماشین برنا در گفتگویی با خبرنگار پنجره ایرانیان از کسب نمایندگی سه برند معتبر لیفتراک خبر داد. این سه برند عبارتند از NISSAN، TCM ساخت ژاپن و JAC ساخت چین.

وی در بخش دیگری از این گفتگو، ضمن اشاره به هدف از تاسیس شرکت کیان ماشین برنا، یادآور شد: هدف از تاسیس این مجموعه عرضه لیفتراک‌های بادوام و باکیفیت ژاپنی در صنایع مختلف کشور به منظور بهره‌مندی صاحبان مشاغل از کالاهای سرمایه‌ای بادوام بوده است.

همچنین اخذ نمایندگی JAC FORKLIFT از کشور چین و از خانواده بزرگ JAC MOTORS، جهت پوشش نیاز مشتریانی که با توجه به حجم کار و فعالیت خود نیاز به لیفتراکی ارزان‌تر و در عین حال با کیفیت دارند بوده است.

وی در ادامه افزود: TCM به‌عنوان اصیل‌ترین و قدیمی‌ترین لیفتراک‌ساز در کشور ژاپن، تنها برندی است که به‌صورت تخصصی از ابتدا تا به‌حال در زمینه تولید ماشین‌آلات حمل و بارگیری کالا فعالیت می‌کند و توانسته است از ابتدا با طراحی و ساخت گیربکس لیفتراک از تناژ ۱ الی ۴۳ تن، خود را از سایر تولیدکنندگان متمایز سازد.

اهداء جوایز نفیس در جشنواره نروزی دُرَوین

پنجره ایرانیان؛ شرکت دُرَوین در جشنواره نروزی سال ۹۷ به مشتریان خود جوایز نفیسی اهدا می‌کند.

بنا بر اعلام شرکت دُرَوین در جشنواره نروزی سال ۹۷ پروفیل دُرَوین هر ۲۰ میلیون تومان خرید یک امتیاز محسوب می‌شود و در ۱۵ روز ایام نوروز، هرروز به یک نفر از مشتریان جایزه داده می‌شود. دُرَوین به ۵ نفر از مشتریانی که بالاترین میزان خرید را داشته باشند بدون قرعه‌کشی ۵ گوشی هوشمند و به ۱۰ نفر از سایر مشتریان به قید قرعه جوایز نفیس دیگری اهدا می‌کند.

گفتنی است، شرکت بازرگانی دُرَوین نمایندگی فروش چند پروفیل ایرانی و یراق‌آلات و ملزومات شیشه دوجداره ترک را در اختیار دارد.



کارگاه آموزش ساخت انواع پنجره در غرفه داده پوشگر برگزار شد



پنجره ایرانیان؛ شرکت فناوری داده پوشگر هم‌زمان با برگزاری نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران، کارگاه‌های آموزشی نکات فنی ساخت انواع در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیومی را در غرفه این شرکت برگزار کرد.

شرکت فناوری داده پوشگر، در هر چهار روز نمایشگاه در و پنجره تهران کارگاه‌های آموزشی تخصصی با سرفصل‌های مختلف از جمله آموزش نحوه خم پروفیل، نحوه لمینت‌کاری و قیمت‌دهی سیستم آلومینیوم و ... را برگزار کرد. این کارگاه‌ها در محل غرفه شرکت فناوری داده پوشگر و با حضور کارشناسان فنی و متخصص این شرکت ترتیب یافته بود.

نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن‌ماه ۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد.

گفتنی است، شرکت فناوری داده پوشگر در زمینه تولید نرم‌افزارهای تخصصی صنعت در و پنجره و شیشه‌های چند جداره فعالیت می‌کند.



تهران، پاسداران، نبش نارنجستان چهارم، ساختمان آرمیس طبقه نهم
تلفن: ۲۶۲۵۳۶۲۵ | شماره: ۲۶۲۵۳۶۰۵ | www.venusglass.net

رونمایی از محصول جدید در گردهمایی بزرگ سیندژ

پنجره‌ایرانیان: گردهمایی بزرگ شرکت سیندژ به‌منظور رونمایی از محصول جدید سیندژ «پروفیل آلومینیوم» با حضور جمعی از فعالان صنعت در و پنجره و دیگر حوزه‌های بخش ساخت ساز در سالن هتل پارسیان آزادی برگزار شد.

نشست خانواده بزرگ سیندژ با حضور جمع کثیری از اهالی صنعت در و پنجره و دیگر حوزه‌های ساختمانی هم‌زمان با نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران در شب ۱۶ بهمن‌ماه ۱۳۹۶ برپا شد. در این گردهمایی پروفیل آلومینیوم به‌عنوان محصول جدید مجموعه سیندژ با شعار «نگاهی نو، محصولی نو، پروفیل آلومینیوم سیندژ» به صنعت در و پنجره ایران معرفی شد. در ابتدای این جلسه دکتر خطیبی، رئیس هیات مدیره سیندژ پشت تریبون قرار گرفت و ضمن خوشامدگویی به حاضران سخنان کوتاهی ایراد کرد. دکتر خطیبی، با اشاره به فراز و نشیب‌های سال ۹۶، از کلیه حاضران به دلیل تداوم همکاری و تحمل مشکلات اقتصادی موجود در یک سال گذشته تشکر کرد.

مهندس تاجیک، مدیرعامل گروه سیندژ ایرانیان، نیز ضمن خیرمقدم به مهمانان، اظهار داشت: هدف ما از برگزاری این مراسم با توجه به شعار «نگاهی نو، محصولی نو، پروفیل آلومینیوم سیندژ» رونمایی از پروفیل آلومینیوم به‌عنوان فعالیت و محصول جدید سیندژ است که امیدواریم این محصول جدید بتواند بخش قابل‌توجهی از نیاز بازار را تامین کرده و همکاران ما در سراسر کشور از این محصول بهره لازم را ببرند. مشروح این گزارش را در شماره آینده نشریه پنجره‌ایرانیان بخوانید.



مجموعه پاتریس نمایندگی فعال می‌پذیرد

پنجره‌ایرانیان؛ مجموعه پاتریس از سراسر کشور نمایندگی فعال می‌پذیرد. مجموعه پاتریس، تولیدکننده در و پنجره یو.پی.وی.سی از واجدان شرایط سراسر کشور برای اعطای نمایندگی دعوت به عمل آورده است. متقاضیان می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر به دفتر مجموعه پاتریس واقع در خیابان ستارخان تهران مراجعه کرده یا با این دفتر تماس بگیرند. گفتنی است، مجموعه پاتریس، در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی با پروفیل گرید A ویتنک، پلاس پن، آراوین و آکادو در کشور فعالیت می‌کند.



انتخاب آرامش

RED WIN

اعطای نمایندگی دکتر وین در اراک



پنجره‌ایرانیان؛ دکتر وین با اعطای نمایندگی فعالیتش را در اراک توسعه داد. دکتر وین به‌منظور گسترش بازار و توسعه خدمات در نقاط مختلف کشور، اقدام به اعطای نمایندگی خود در شهر اراک کرد. نمایندگی دکتر وین در اراک به مدیریت آقای جباری آماده ارائه خدمات به عموم مشتریان استان مرکزی است. گفتنی است، دکتر وین از جمله تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی در کشور است.

راه‌اندازی ربات تلگرام دکتر وین

پنجره‌ایرانیان؛ ربات تلگرامی دکتر وین راه‌اندازی شد. دکتر وین به‌منظور استفاده بهینه از فضای مجازی و ارائه خدمات و ارتباط گسترده‌تر با همکاران و مشتریان اقدام به راه‌اندازی ربات تلگرامی کرده است. گفتنی است، دکتر وین تولیدکننده مقاطع مختلف پروفیل یو.پی.وی.سی است.

کارگاه‌های آموزشی نمایشگاه تهران برگزار شد

کاری؛ معرفی طرح افزایش کارایی موتورخانه‌های کشور توسط دکتر فضلی؛ و آشنایی با برچسب انرژی ساختمان توسط مهندس اسلامی و دکتر فضلی. این کارگاه‌ها که با همکاری شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت برگزار و با استقبال مناسب فعالان صنعت در و پنجره روبه‌رو شدند از حمایت و اسپانسر دو شرکت نوید تجارت آرسام (کاله کیلیت) و پنجره دیبا برخوردار بود. گفتنی است، مجری این کارگاه‌های آموزشی شرکت آراشید تابان پارس بود.

پنجره‌ایرانیان؛ همزمان با برپایی نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران چهار کارگاه آموزشی برگزار و با استقبال علاقه‌مندان روبه‌رو شد. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، در چهار روز برگزاری نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران کارگاه‌هایی آموزشی برگزار شد. عناوین این کارگاه‌ها که در سالن کنفرانس سالن خلیج فارس برپا بودند، عبارتند از: آشنایی با برچسب انرژی توسط دکتر عروجی، نکات فنی در شناسایی و نصب پنجره‌های دوجداره استاندارد توسط دکتر



قدردانی البرز یراق از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران

داشت. نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. گفتنی است، البرز یراق از جمله شرکت‌های فعال در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی و واردات یراق‌آلات جويس و ماكو اتریش در کشورمان است.

پنجره‌ایرانیان: البرز یراق از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که در نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از غرفه این شرکت بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل آورد. به گزارش پنجره‌ایرانیان، البرز یراق جهت عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان خود در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران حضور



قدردانی Emmegi از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران

پنجره‌ایرانیان: Emmegi از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که در نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از غرفه این شرکت بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل آورد. به گزارش پنجره‌ایرانیان، شرکت Emmegi، تولیدکننده ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره جهت عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان خود در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران حضور داشت. نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. گفتنی است، شرکت Emmegi ایتالیا یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان ماشین‌آلات در و پنجره و نما در دنیاست.



قدردانی ETEM از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران

پنجره‌ایرانیان: ETEM از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که در نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از غرفه این شرکت بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل آورد.

به گزارش پنجره‌ایرانیان، شرکت ETEM، تولیدکننده سیستم‌های مدرن و هوشمند در و پنجره و نمای ساختمان جهت عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان خود در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران حضور داشت. نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. گفتنی است، شرکت ETEM طراح و تولیدکننده سیستم‌های مدرن و هوشمند نمای ساختمان با قریب نیم‌قرن سابقه مهندسی و ساخت انواع سیستم‌های در و پنجره، نمای آلومینیومی و سیستم‌های هوشمند است.



قدردانی بست ویژن از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران

در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران حضور داشت. نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. گفتنی است، شرکت پترو پویا گرانول آریانا، در زمینه تولید پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی بانام تجاری بست ویژن در کشورمان فعالیت می‌کند.

پنجره‌ایرانیان: بست ویژن از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که در نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از غرفه این شرکت بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل آورد. به گزارش پنجره‌ایرانیان، شرکت پترو پویا گرانول آریانا، تولیدکننده پروفیل بست ویژن جهت عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان خود



قدردانی پارس یراق از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران

پنجره‌ایرانیان: پارس یراق پروفیل از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که در نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از غرفه این شرکت بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل آورد. به گزارش پنجره‌ایرانیان، شرکت پارس یراق پروفیل، تولیدکننده یراق، ملزومات و پروفیل‌های دکوراتیو جهت عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان خود در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران حضور داشت. نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. گفتنی است؛ شرکت پارس یراق پروفیل در زمینه تولید انواع یراق‌آلات یو.پی.وی.سی، پروفیل‌های توری و کلیه پروفیل‌ها و یراق‌آلات دکوراتیو پنجره و شیشه دوجداره فعالیت می‌کند.



قدردانی شیشه ایمنی شرق از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران



پنجره‌ایرانیان: شیشه ایمنی شرق از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که در نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از غرفه این شرکت بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل آورد. به گزارش پنجره‌ایرانیان، شرکت شیشه ایمنی شرق، تولیدکننده انواع شیشه‌های صنعتی و ساختمانی جهت عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان خود در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران حضور داشت. نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. گفتنی است، شرکت شیشه ایمنی شرق، در زمینه تولید انواع شیشه‌های صنعتی و ساختمانی در کشورمان فعالیت می‌کند.

قدردانی ونوس شیشه از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران



پنجره‌ایرانیان: ونوس شیشه از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که در نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از غرفه این شرکت بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل آورد. به گزارش پنجره‌ایرانیان، شرکت ونوس شیشه، تولیدکننده انواع شیشه‌های صنعتی و ساختمانی جهت عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان خود در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران حضور داشت. نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن‌ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد.

گفتنی است، شرکت ونوس شیشه یکی از بزرگ‌ترین و خوش‌نام‌ترین شرکت‌های صنعت شیشه کشور است که از سال ۱۳۸۳ فعالیت خود را در زمینه طراحی و تولید پیشرفته‌ترین شیشه‌های صنعتی و ساختمانی آغاز کرده است.

قدردانی وین کلاس از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران

پنجره‌ایرانیان: وین کلاس از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که در نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از غرفه این شرکت بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل آورد. به گزارش پنجره‌ایرانیان، شرکت صنایع عایق پلاست، تولیدکننده پروفیل وین کلاس جهت عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان خود در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران حضور داشت. نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن‌ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. گفتنی است، شرکت صنایع عایق پلاست در زمینه تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با نام تجاری وین کلاس، در کشورمان فعالیت می‌کند.



قدردانی کلوما (3C) از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران



پنجره‌ایرانیان: کلوما (3C) از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که در نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از غرفه این شرکت بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل آورد.

به گزارش پنجره‌ایرانیان، شرکت آلکووین نماینده شرکت کلوما 3C ایتالیا جهت عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان خود در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران حضور داشت. نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن‌ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. گفتنی است، شرکت آلکووین نمایندگی فروش ماشین‌آلات خم پروفیل 3C و رینالیدی ایتالیا را در ایران بر عهده دارد.

قدردانی مارال پروفیل ارس از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران

پنجره‌ایرانیان: مارال پروفیل ارس از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که در نهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از غرفه این شرکت بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل آورد. به گزارش پنجره‌ایرانیان، مارال پروفیل ارس جهت عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان خود در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته تهران حضور داشت. نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن‌ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. گفتنی است، مارال پروفیل ارس در زمینه تولید پروفیل‌های کامپوزیتی فعالیت دارد.





پنج‌ره ایرانیان؛ دستور منع حضور کارمندان ۹ دستگاه در نظام مهندسی بعد از بخشنامه هفته گذشته وزیر راه و شهرسازی مبنی بر اینکه سازمان نظام مهندسی ساختمان دیگر حق برداشت پنج درصد از حقوق مهندسان را ندارد، دوشغله‌های این سازمان را در شوکت فرو برد.

به گزارش ایسنا، در شرایطی که "آیین‌نامه کنترل ساختمان" به روزهای نهایی خود نزدیک می‌شود، بالاخره هدفی که وزیر راه و شهرسازی با انجام آن "احساس سبکی" کرد، محقق شد.

عباس آخوندی "دستورالعمل اجرایی منع پذیرش هم‌زمان اموری که زمینه نمایندگی یا قبول منافع متعارض را فراهم می‌آورد" اعلام کرد. طبق این دستور، از این پس مهندسانی که در وزارتخانه‌های راه و شهرسازی، کشور، نیرو، نفت و بنیاد مسکن انقلاب اسلامی، شوراهای شهر و روستا، شهرداری‌ها، سازمان ثبت اسناد و املاک و دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد، تجاری، صنعتی و ویژه اقتصادی اشتغال دارند، لازم است بین کار دولتی و کار در سازمان نظام مهندسی ساختمان یکی را انتخاب کنند.

وزیر راه و شهرسازی بعد از ابلاغ این حکم اظهار کرد که چندین سال در پی اجرای این هدف بوده است و این دستور را گامی استوار در مبارزه با فساد نهادین در حوزه خدمات مهندسی عنوان کرد. آخوندی این را هم گفت که این کار به‌تنهایی قدرت خلق کار مستقیم برای جوانان مهندس است.

همچنین آن را اقدامی در جهت شکل‌گیری بازار متکی بر دانش، کارایی و رقابت حرفه‌ای و منجر به شکل‌گیری کسب‌وکارهای نوین مهندسی ساختمان توسط مهندسان جوان و افزایش فرصت‌های شغلی دانست.

وزیر راه و شهرسازی چند روز قبل هم در بخشنامه‌ای اعلام کرد که برداشت ۵ درصد از حق‌الزحمه مهندسان به‌عنوان کارمزد توسط سازمان نظام مهندسی ساختمان، غیرقانونی است و باید قطع شود. این اقدام او با واکنش‌های منفی از سوی فرج‌الله رجبی، رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان که معتقد بود وزارتخانه به دخالت در امور سطحی تنزل کرده است مواجه شد. بعد، اکبر ترکان، رئیس قبلی سازمان نظام مهندسی نیز به تصمیم دیگر وزارت راه و شهرسازی ایراد گرفت و حذف نظارت سازمان نظام مهندسی از فرآیند ساخت‌وساز را "غلط فاحش" عنوان کرد.

به دنبال این اظهارات انتظار می‌رفت روزهای پرتنش در انتظار هر دو دستگاه باشد؛ تا اینکه هنوز سازمان نظام مهندسی از شوکت بخشنامه اول

رها نشده، دومین دستورالعمل توسط وزیر راه و شهرسازی صادر شد.

مسئولان سازمان نظام مهندسی ساختمان هنوز به دستور اخیر وزیر واکنشی نشان نداده‌اند؛ اما حامد مظاهریان، معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی، ابلاغیه اخیر وزیر را فصل نوینی در ارتقای سلامت اداری در حوزه ساختمان و نظام مهندسی دانست.

وی با بیان اینکه من این ابلاغیه را خبری خوب برای اشتغال کشور می‌دانم گفت: در واقع به‌موجب این ابلاغیه کارکنان ۹ دستگاه اجرایی به دلیل وظایف ذاتی، نظارتی و کنترلی پیش‌بینی‌شده در قوانین و مقررات مربوطه آن دستگاه نباید در زمان فعالیت در دستگاه‌های مذکور به‌طور هم‌زمان از پروانه اشتغال به کار خود استفاده کنند.

به گفته او اکنون نوبت سازمان نظام مهندسی ساختمان است تا اصلاحات را از درون انجام دهد. در این رابطه یک کارشناس مسکن ضمن حمایت از

تصمیم اخیر وزیر گفت: سوال این است که چرا فقط کارکنان ۹ دستگاه از فعالیت هم‌زمان در نظام مهندسی منع شده‌اند؟ بهتر است از حضور کلیه کارکنان دولت در سازمان نظام مهندسی ساختمان ممانعت شود.

محمد عدالت‌خواه افزود: اغلب کارکنان دولت که عضو ناظر نظام مهندسی ساختمان نیز هستند دیگر وقتی برای نظارت ندارند.

یا از کار دولتی به روش‌های مختلف کم می‌گذارند یا برای نظارت نمی‌روند و معمولاً در این فرآیند امضافروشی مرسوم می‌شود.

عدالت‌خواه با طرح این سوال که موضوع دیگر این است که چرا فقط ۹ دستگاه منع شوند؟ افزود: معتقدم این تصمیم بهتر است شامل همه کارمندان دولت و غیردولتی شود. اینکه بگوییم مدرک داریم یا حقوقمان کافی نیست نمی‌تواند استدلال درستی باشد. این جماعت حداقل کار که دارند! این در حالی است که در مقابل با هزاران فارغ‌التحصیل بیکار در رشته‌های مهندسی مواجهیم.

گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران؛

از این نمایشگاه به آن نمایشگاه فرج است



اشاره

نهمین نمایشگاه تخصصی بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته تهران از ۱۳ تا ۱۶ بهمن ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های تهران برگزار شد. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، این نمایشگاه که بزرگترین رویداد صنعت در و پنجره کشور است امسال در حالی نهمین دوره خود را پشت سر گذاشت که با تغییراتی هرچند اندک در نحوه برگزاری و اجرا مواجه بود. مهم‌ترین تغییری که عموم مشارکت‌کنندگان نمایشگاه نظرات موافق و مخالف خود را پیرامون آن ابراز کردند افتتاح و شروع به کار نمایشگاه در روز جمعه بود. اتفاقی که با رویه‌های پیشین برگزاری این نمایشگاه مطابق نبود چرا که بیشتر نمایشگاه‌های پیشین از روزهای میانی هفته آغاز شده و در روز جمعه پایان می‌پذیرفتند. این موضوع محل مناقشه بسیاری از فعالان و حاضران در نمایشگاه امسال بود و بسیاری آغاز به کار یک نمایشگاه تخصصی را در روز جمعه مغایر عرف معمول چنین رویدادهایی می‌دانستند و معتقد بودند بهتر است نمایشگاه تخصصی در یک روز کاری آغاز و روز جمعه به انجام برسد. از سوی دیگر برخی نیز آغاز به کار نمایشگاه در روز جمعه را به این دلیل که باعث شد میزان استقبال و حضور بازدیدکنندگان نسبت به دوره‌های قبل نسبتاً بیشتر باشد، عامل مثبتی ارزیابی کرده و خواهان ادامه این روند شدند.

لازم به ذکر نیست که رکود حاکم بر صنعت ساختمان در چند سال اخیر تأثیرات منفی بسیاری بر شاخه‌های وابسته و زیرمجموعه صنعت ساختمان مانند صنعت در و پنجره گذاشته است. نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران نیز به‌منابه و بترین صنعت در و پنجره کشور از عوارض این رکود در امان نیست و تأثیر این شرایط دشوار در شمایل کلی نمایشگاه به‌وضوح قابل مشاهده بود. با این حال شرکت‌های زیادی سعی کردند با نادیده گرفتن این مصائب و مشکلات، نگاه خوش‌بینانه‌تری به آینده داشته باشند و حضور در نمایشگاه را به عدم حضور ترجیح دادند. شاید این رکود سنگین که سال به سال نیز سایه خود را بر سر تلاش گران عرصه صنعت ساختمان سنگین و سنگین‌تر می‌کند هیچ روزنه‌امیدی جز برگزاری همین نمایشگاه باقی نگذاشته است و شاید واقعا از این نمایشگاه به آن نمایشگاه فرج باشد. بهتر است بررسی کمی و کیفی نمایشگاه و نحوه برگزاری این دوره را به مشارکت‌کنندگان و غرفه‌داران واگذاریم چرا که این عزیزان از نزدیک با مسائل درگیر بوده و به‌صورت ملموس‌تری مشکلات و دشواری‌های حضور در نمایشگاه را درک و لمس می‌کنند. بر همین اساس نشریه پنجره ایرانیان ضمن برپایی غرفه و پذیرایی از عموم بازدیدکنندگان و فعالان صنعت در و پنجره در نمایشگاه، بنا بر روال هرساله خود به تک‌تک غرفه‌های مشارکت‌کننده سرزده و پای صحبت و بیان نقطه نظرات و انتقادات مدیران و غرفه‌داران نشسته است. در ادامه توجه شما را به مشروح این گپ‌وگفت‌ها که به سوالات مشترک زیر پاسخ گفته‌اند جلب می‌کنیم:

۱. ضمن معرفی کامل خود، نام مجموعه و زمینه فعالیت آن را ذکر کنید؟ چند دوره در نمایشگاه در و پنجره تهران حضور داشته و در این دوره چه محصول یا خدمات جدیدی عرضه کرده‌اید یا چه فعالیت جدید داشته‌اید؟

۲. نحوه مدیریت و برگزاری نمایشگاه امسال را چگونه ارزیابی می‌کنید و آیا میزان استقبال بازدیدکنندگان راضی‌کننده بود؟

۳. برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی چه تأثیری در رشد و ارتقاء سطح کمی و کیفی صنعت در و پنجره دارد؟



شهرام علیزاده | آلوکد

۱. مانند همیشه با چند محصول جدید به نمایشگاه آمدم. به سبب کالای خودمان یک نوع لوور اقتصادی را اضافه کرده و بر اساس آن چند قرارداد قابل توجه را به نتیجه رسانده بودیم. همچنین سیستم‌های لولامحوری خود را نیز ارتقا داده‌ایم. یک نمونه هم اینجا آوردیم تا مشتریان مشاهده کنند. سیستم‌های قبلی هم که مورد استقبال بودند مانند گذشته هستند مانند سیستم‌های لیفت‌انداسلاید و کرتین‌وال‌های پنجره‌ای که برای سازه‌های بزرگ و با استقامت زیاد کارایی دارد.

۲. محل نمایشگاه تهران یک محل تثبیت شده و دارای استانداردهای مشخص است. مشکل این نمایشگاه از نظر زمان برگزاری و تبلیغات است. همه می‌دانیم که در سال‌های گذشته چه نمایشگاه خوبی داشتیم اما الان شاید یک سوم شرکت کنندگان آن سال‌ها، چه بازدیدکننده و چه غرفه‌گذار، هم حضور نیافته‌اند و مسئولان باید به این مسئله فکر کنند. اما یک نکته عجیب در نمایشگاه امسال این بود که بنرهای بزرگ تبلیغاتی شرکت‌هایی که در نمایشگاه شرکت نکرده بودند در نقاط مختلف نصب شده است. من معنای این کار را متوجه نشدم. اگر کسی در نمایشگاه شرکت نمی‌کند آیا باید تبلیغات آن در آن نمایشگاه الصاق شود. این جای بحث دارد. نمایشگاه به جای اینکه روزبه‌روز قوی‌تر شود، ظاهراً دارد آب رفته و به قهقرا می‌رود. مسئولان برگزارکننده باید پاسخ این سوالات را بدهند.

۳. زمان نمایشگاه بسیار مهم است. این مقطع از سال بدترین زمان ممکن است. تبلیغات نیز عامل بسیار مهمی است همانطور که مشاهده می‌کنید تعداد بازدیدکنندگان شهرستانی بسیار اندک است. این عوامل باید رعایت شود تا تأثیرگذاری نمایشگاه افزایش یابد.



فرخ ظفرفرخی | آساش

۱. شرکت گروتمان نماینده رسمی آساش ترکیه در ایران است که در زمینه تولید و توزیع مقاطع آلومینیومی در و پنجره و نما فعالیت می‌کند. به‌جز دوره اول سایر دوره‌ها در نمایشگاه حضور داشتیم ولی گروتمان - آساش دومین دوره حضور در نمایشگاه را تجربه می‌کند. چندین محصول جدید شرکت آساش و پروفیل جدید گروتمان از جمله محصولات جدید این شرکت در نمایشگاه تهران است. برگزاری سمینار آموزشی گروتمان - آساش در روز یکشنبه ۱۵ بهمن‌ماه از دیگر فعالیت‌های ما در نمایشگاه امسال است.

۲. کارهای هماهنگی و ثبت‌نام غرفه از ترکیه انجام شد و ما خیلی در جریان کار نیستیم ولی چیزی که مشهود است ضعیف شدن سال‌به‌سال نمایشگاه است. تعداد شرکت‌های حاضر در نمایشگاه بسیار کمتر شده به‌صورتی که دو سال ۶ و ۷ که سال قبل وجود داشتند امسال تعطیل شده‌اند. مدیریت نمایشگاه باید درباره این موضوع فکر اساسی بکند چراکه با این شرایط قطعاً ما هم در نمایشگاه سال بعد مشارکت نخواهیم کرد.

۳. در این شرایط و باوجود اینترنت و فضای مجازی و اطلاعاتی که به‌راحتی در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد برگزاری نمایشگاه به این صورت تأثیر چندانی بر وضعیت کلی صنعت نخواهد گذاشت. نمایشگاه برای اینکه بتواند تأثیرگذاری‌اش را حفظ کند باید چیزی بیشتر از یک شو و دوره‌می باشد. در حال حاضر به‌جز نمایشگاه‌های آلمان بقیه نمایشگاه‌ها حتی نمایشگاه‌های ترکیه و منطقه تأثیر خاصی بر پیشرفت و رونق صنعت ندارند.





محسن صفایی | همارشتن

۱. گروه صنعتی همارشتن در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی، ورق‌های سخت، نرم و فومیزه، ورق‌های ژئومبران، پروفیل‌های چوبپلاست و مونتاژ محصولات نهایی این مواد اولیه فعالیت می‌کند. همارشتن که در تمامی دوره‌های نمایشگاه حضور فعال داشته در این دوره با پروفیل‌های لمینیت جدید در نمایشگاه شرکت کرده است.

۲. بحث‌های اجرایی و مدیریتی نمایشگاه با توجه به تجربه چندین ساله‌ای که در این زمینه وجود دارد به سطح خوب و قابل قبولی رسیده است. نحوه برگزاری نمایشگاه امسال هم با وجود ایرادات جزئی، نسبت به دوره‌های قبل بهتر شده است.

۳. یکی از فرصت‌هایی که شرکت‌ها می‌توانند محصولات و دستاوردهای جدیدشان را عرضه کنند همین نمایشگاه‌ها هستند. برندها و شرکت‌های شاخص هم با حضور در نمایشگاه ضمن بالا بردن اهمیت نمایشگاه باعث امیدواری شرکت‌های نوپا و تازه تاسیس می‌شوند. متأسفانه به دلیل مشکلات مالی و رکودی که در بازار وجود دارد بسیاری از شرکت‌های مطرح ما در چند سال اخیر نتوانستند در نمایشگاه حضور پیدا کنند که این مسئله ضایعه سنگینی برای صنعت در و پنجره ما خواهد بود.



رضا قائمیان | فوم اینداستری

۱. محصول جدید ما در این نمایشگاه دستگاه حمل شیشه و متریال نما با برند مگنت است. از این دستگاه در محل پروژه‌ها استفاده می‌شود که بدون نیاز به سیم‌کشی برق و پمپ باد عمل می‌کند و مزایای بسیاری دارد.

۲. امسال نمایشگاه حمایت قابل قبولی از ما داشت. اما زمان برگزاری آن اصلاً مناسب نیست. همچنین در خصوص هماهنگی‌های مربوط به لیفتراک و مسائلی از این دست به شدت مشکل داشتیم. نکته دیگر اینکه هوای این سالن (خلیج فارس) بسیار سرد است و تهویه مناسبی ندارد.

۳. اگر شرایط و تمهیدات لازم برای چنین نمایشگاهی در نظر گرفته و بستر مناسبی برای آن ایجاد شود بدون تردید نقش بسیار موثری می‌تواند در صنعت ایفا کند و ضمن معرفی ایده‌ها و فناوری‌های جدید به بازار زمینه‌ای را برای ارتباط موثر و مفید تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان با مصرف‌کنندگان نهایی فراهم آورد.



حمید جودی | توویک

۱. در زمینه واردات یراق‌الات اسپانیایی اختصاصی آلومینیوم فعالیت داریم. برخلاف سال‌های گذشته امسال محصول جدیدی در نمایشگاه نهم رونمایی نکردیم.

۲. از نحوه برگزاری این نمایشگاه راضی هستیم. مشکل قابل توجهی نداشتیم و مشکلات ریزی که وجود داشت هم حل شد و تبلیغات نمایشگاه نیز راضی‌کننده بود.

۳. نمایشگاه محلی است برای ارتباط عرضه‌کنندگان و تولیدکنندگان محصولات با مشتریان و از این نظر از اهمیت برخوردار است و می‌تواند مفید باشد. در نمایشگاه مصرف‌کنندگان می‌توانند با محصولات از نزدیک آشنا شوند.





علی خرم | نوید تجارت ارسام

۱. نوید تجارت ارسام دفتر مشترک المنافع کاله کیلیت است. ما در این نمایشگاه اسپانیولت درهای کشویی قفل شونده و در امنیتی بالکنی را ارائه داده‌ایم. ضمن اینکه فولکس واگن اتومات و چند مورد فوق العاده و همچنین محصولات در زمینه آلومینیوم در نمایشگاه تویاپ رونمایی خواهد شد.

۲. نمایشگاه مانند هر سال عالی بود و مثل همیشه هیچ مشکلی نداشتیم غیر از زمان برگزاری، که اصلا مناسب نیست. به‌طور کلی نمایشگاه مانند هشت سال گذشته بسیار عالی بوده است.

۳. هر سال با برگزاری این نمایشگاه همه سعی می‌کنند بهترین‌های خود را ارائه دهند. این امر باعث بالا رفتن کیفیت هم در بخش تولید و هم در بخش بازرگانی می‌شود. همچنین نمایشگاه باعث آشنا شدن با فعالیت شرکت‌های همکار شده و این همفکری‌ها باعث هم‌افزایی شده و بسیار مفید است.



فرید شبیانی | بست ویژن

۱. شرکت پترو پویا تولیدکننده پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با برند بست ویژن، مقاطع گالوانیزه و شیشه دوجداره است. بست ویژن پنجمین دوره حضور در نمایشگاه تهران را تجربه می‌کند و پروفیل ۵ کاناله سری ۷۰ جدیدترین محصول این شرکت است که در نمایشگاه امسال رونمایی می‌شود.

۲. مراحل مختلف ثبت‌نام و حضور در نمایشگاه را به‌راحتی انجام دادیم و مشکل خاصی نبود. تبلیغات و اطلاع‌رسانی نمایشگاه هم نسبت به سال‌های قبل بهتر بود. البته میزان استقبال روز اول خوب بود ولی با توجه به سرمایه هوا و این که برف‌روبی در محیط نمایشگاه به‌درستی انجام نشده یک مقدار میزان بازدیدکنندگان کاهش داشته است.

۳. دستاورد اصلی نمایشگاه در و پنجره تهران برای ما بحث فروش و جذب مشتری نیست بلکه همان اعلام حضور و تثبیت برندمان در بازار است. رونمایی از محصولات جدید هم از دیگر عملکردهای مثبت نمایشگاه است که بیشتر شرکت‌ها سعی می‌کنند از این فرصت به نحو احسن استفاده کنند.



امیر زیباکدار | آلوتک

۱- در زمینه تولید تمامی محصولات آلومینیومی ساختمانی و پروفیل، همچنین قطعات آلومینیومی خودرو فعالیت می‌کنیم. یکسری محصولات جدیدی در حوزه آلومینیوم صنعتی تولید کرده‌ایم. همچنین پروفیل سری ۳۲ که پراک‌آلات و ملزومات آن هم تولید اختصاصی آلوتک بوده و محصولی کاملاً سبک و به‌صرفه است.

۲. از نحوه برگزاری نمایشگاه نهم راضی بودیم و مشکل خاصی وجود نداشت. ۳. برگزاری نمایشگاه‌هایی از این دست، ثمرات بسیاری می‌تواند داشته باشد. تجدید دیدار بین صاحبان محصولات مختلف و آشنایی با ایده‌های جدید و همچنین شکل گرفتن رقابت در کیفیت و قیمت و تنوع و در نتیجه رضایت بیشتر مشتریان، از جمله فواید نمایشگاه به شمار می‌رود.





شهریار طهماسبی | بوتیا صنعت

۱. شرکت بوتیا صنعت در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی و شیشه‌های دوجداره فعالیت می‌کند. بوتیا که در تمامی دوره‌های قبلی نمایشگاه در و پنجره تهران مشارکت داشته در نمایشگاه امسال با عرضه شیشه‌های کم گسیل (LOW-E) که مصرف انرژی را تا ۸۰ درصد کاهش می‌دهد حاضر شده است.

۲. نمایشگاه امسال از نظر نحوه برگزاری و خدمات نسبتاً خوب بود و از نظر استقبال بازدیدکنندگان هم ما به هدف‌هایی که داشتیم تا حدود زیادی دست پیدا کردیم.

۳. نمایشگاه تخصصی در همه جای دنیا محلی برای ارائه محصولات و دستاوردهای جدید است و معمولاً هر دو یا سه سال یکبار برگزار می‌شود نه هرسال. اگر نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران به این استانداردها نزدیک شود میزان اثربخشی آن نیز افزایش پیدا خواهد کرد و هم شرکت‌ها و هم بازدیدکنندگان با انگیزه بیشتری در آن حضور پیدا می‌کنند.



اکبر خیری | ماشین‌سازی خیری

۱. گروه ماشین‌سازی خیری در زمینه تولید ماشین‌آلات و دستگاه‌های برش (اره نواری برش فولاد توپر و توخالی) فعالیت می‌کند. ماشین‌سازی خیری ۶ دوره در نمایشگاه در و پنجره تهران مشارکت داشته و در نمایشگاه امسال دستگاه ااره نواری برش تا قطر ۲۸۰ میلی‌متر را عرضه کرده است.

۲. برگزاری و خدمات نمایشگاه چندان جالب نیست. باوجود این که پول زیادی بابت این غرفه از ما گرفته‌اند وضعیت غرفه‌ها اصلاً قابل قبول نیست. جای اولیه ما در سالن دیگری بود که ظاهراً به دلیل تعداد کم مشارکت‌کننده مجبور شده‌اند سالن ماشین‌آلات را تعطیل کنند و ما را در سالن‌های مختلف پراکنده کنند. همان‌طور که می‌بینید دیوارهای غرفه بسیار ضعیف است و با کوچک‌ترین فشاری می‌افتند و بعد از چندین بار تماس با ستاد نمایشگاه امروز آمدند و کار خاصی هم انجام ندادند. متأسفانه بابت هر کاری که باید انجام می‌دادند دوباره از ما پول می‌گیرند و غرفه‌ای با این شرایط به ما تحویل می‌دهند.

۳. نمایشگاه باعث می‌شود برخی از محصولات که برای مردم شناخته شده نیست در فضای نمایشگاه عرضه شده و مردم با آنها آشنا شوند. از نزدیک دیدن محصولات و کار کردن با دستگاه‌ها روی انتخاب و خرید مشتری تأثیر زیادی دارد.



سعید پورسلطانی | کیمیا صنعت باختر

۱. شرکت تولیدی عایق کیمیا صنعت باختر در زمینه تولید عایق‌های گسگت و درزگیر در و پنجره‌های آلومینیومی و یو.پی.وی.سی فعالیت دارد. کیمیا صنعت باختر در پنجمین دوره حضورش در نمایشگاه در و پنجره تهران، قالب‌های جدید سه‌جزئی (دابل) را به‌عنوان محصول جدید عرضه کرده است.

۲. خوشبختانه نمایشگاه امسال جزو نمایشگاه‌های خوب ما در چند سال اخیر بود که جا دارد به برگزارکنندگان نمایشگاه خسته نباشید عرض کنم.

۳. مطمئناً نمایشگاه مزایای خیلی خوبی برای ما دارد به‌ویژه اگر بتوانیم از تکنولوژی‌های مدرن بیشتر استفاده کنیم و محصولات جدیدمان را به نمایشگاه بیاوریم. نمایشگاه چشم‌انداز روشنی از فعالیت و تلاش ما در آینده است که باید به بهترین نحو از آن استفاده کنیم.





محمد باقر مجدی | اکسیرآسا

۱. محصول جدیدی که به این نمایشگاه آوردیم پروفیل‌های نسل پنجم یا پروفیل‌های با کاور آلومینیومی است.

۲. از برخی قسمت‌های نمایشگاه راضی بودیم و از

برخی قسمت‌ها نبودیم. مثلاً اطلاع‌رسانی خیلی ضعیف بود. با این هزینه‌ای که می‌کنیم و وقتی که می‌گذاریم باید تبلیغات بیشتری صورت گیرد.

۳. برگزاری نمایشگاه اثرات مثبتی می‌تواند داشته باشد ولی رکود و نوسان ارز که مانع از برنامه‌ریزی مناسب برای آینده مجموعه می‌شود اثرات فرصت‌هایی مانند نمایشگاه را کم می‌کند.



پالیز اردلان | کیمیا صنعت شیمیا

۱. شرکت کیمیا صنعت شیمیا با برند KSS در زمینه

ملزومات شیشه دوجداره فعالیت می‌کند و سهم بالایی را از بازار در زمینه درزگیرهای شیشه دوجداره در اختیار دارد.

کیمیا صنعت شیمیا ۸ دوره در نمایشگاه در و پنجره حضور

داشته و درزگیرهای پلی سولفاید سیلانت، سیلیکون ماستیک و بوتیل از جمله محصولات جدید این شرکت در نمایشگاه امسال است.

۲. به جز دوره گذشته که جای مناسبی به ما اختصاص داده نشد و شرکت نکردیم در بقیه دوره‌ها و از جمله امسال مشکل خاصی با برگزارکننده نمایشگاه نداشتیم و سعی کردیم همه کارهایمان را به‌موقع انجام دهیم تا مشکلی پیش نیاید.

۳. هر نمایشگاه فرصت مناسبی برای جذب مشتریان جدید است. از آنجا که شرکت کیمیا صنعت شیمیا در بازار و صنعت در و پنجره شناخته شده است مهم‌ترین دلیل حضور ما در این نمایشگاه آشنایی با مشتریان جدید و تجدیدیدار با همکاران و مشتریان قدیمی است.



حامد هاشمی | کانتون

۱. شرکت پارسا پیشرو (بازرگانی کانتون) در زمینه

واردات و توزیع ملزومات و یراق‌آلات توری در و پنجره فعالیت می‌کند. کانتون سومین دوره حضور در

نمایشگاه در و پنجره را تجربه می‌کند و با دو مدل

توری جدید در نمایشگاه امسال حضور پیدا کرده است.

۲. روند ثبت‌نام و پیگیری برای حضور ما در نمایشگاه و خدماتی که مجری نمایشگاه باید ارائه می‌داد بد نبود ولی خیلی هم پیگیر نبودند و بیشتر مواقع مجبور بودیم برای یک موضوع خودمان چندین بار با ستاد نمایشگاه تماس بگیریم. یک سری کم‌کاری‌هایی هم در بحث تاسیسات سالن و رسیدگی به مشکلات غرفه وجود دارد.

۳. حضور در نمایشگاه صد درصد روی فروش ما تاثیر مثبت دارد و باعث افزایش میزان فروش ما می‌شود. ما بسیاری از مشتریانمان را بعد از چند سال همکاری که فقط از طریق تلفن در ارتباط بودیم در اینجا ملاقات کردیم که خودش مسئله مهمی است.





اکرم عارفی | ونوس شیشه

۱. شرکت ونوس شیشه در زمینه تولید انواع شیشه‌های صنعتی و ساختمانی در کشور فعالیت می‌کند. ونوس در سومین تجربه حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران با شیشه‌های چاپ دیجیتال که با ماشین‌آلات روز اروپا در ایران تولید شده‌اند در نمایشگاه امسال مشارکت کرده است.

۲. نمایشگاه امسال از لحاظ مدیریت و جانمایی خیلی بهتر از سال قبل عمل کرده و تا اینجای کار ما مشکل خاصی نداشتیم. از لحاظ میزان استقبال بازدیدکنندگان هم با توجه به شرایط رکود بازار و مشکلات اقتصادی که همه به آن واقف هستیم مانند گذشته نبود و ضعیف‌تر شده است.

۳. این‌گونه نمایشگاه‌های تخصصی نسبت به نمایشگاه‌های عمومی صنعت ساختمان برای کار ما خیلی بهتر و مفیدتر هستند چون در این نمایشگاه هم بازدیدکننده و هم غرفه‌دار تکلیف خودش را می‌داند و با راحتی و آرامش بیشتری می‌تواند فعالیتش را انجام دهد. معرفی محصولات جدید، ارائه خدمات به مشتریان قبلی و جذب مشتریان تازه از جمله اصلی‌ترین اهداف ما در نمایشگاه است.



مسعود حکیمی | آلاکس

۱. در زمینه تولید یراق‌آلات آلومینیومی در شهر تبریز فعالیت داریم. دستگیره‌های طرح لیفت‌انداسلاید برای پنجره‌های بزرگ که ابداعی خودمان است، همچنین قطعات پلاستیکی سیستم‌های جدید آکپا

به خصوص سیستم لیفت ۱۱۵ از جمله محصولات جدیدی است که به این نمایشگاه آورده‌ایم.

۲. بزرگترین مشکل این نمایشگاه زمان برگزاری آن است. این فصل از سال به هیچ‌وجه مناسب برگزاری چنین نمایشگاهی نیست. برای مثال مشاهده می‌کنید که بارش برف باعث شده از شهرستان‌ها بازدیدکننده اندکی داشته باشیم. همچنین تبلیغات این نمایشگاه نیز بسیار ضعیف بود.

۳. بزرگترین هدف از نمایشگاه آشنایی مردم و بازدیدکنندگان با این صنف است، اما باید بسترهای آن نیز مهیا شود تا بتوان نتایج لازم را از برگزاری نمایشگاه گرفت.

به نظر من بازدیدکنندگان را باید طبقه‌بندی کرد و برای هر کدام در رسانه‌های اختصاصی آنها تبلیغ کرد. همانطور که می‌بینید بیشتر بازدیدکنندگان را سازندگان در و پنجره تشکیل می‌دهند و ساختمان‌سازهای اندکی به این نمایشگاه آمده‌اند که نشان‌دهنده ضعف تبلیغاتی این نمایشگاه است.



بابک مهرپور | همپار

۱. در زمینه تولید مواد اولیه پروفیل یو.پی.وی.سی، استابیلایزرها، فعالیت داشته و تحت لیسانس شرکت آلمانی برلوخر بوده و با آن مشارکت داریم.

۲. در این نمایشگاه مشکل خاص و قابل توجهی نداشته و به‌طور کلی از نمایشگاه نهم رضایت داریم.

۳. برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی به هیچ‌وجه بی‌تاثیر نیست. یکی از تاثیرات آن این است که مشتریانی که به‌صورت تخصصی فعالیت می‌کنند می‌توانند همه مجموعه‌ها را رصد کنند و از نزدیک با فعالیت‌های آنها آشنا شوند. این امر به‌نوبه خود در افزایش راندمان کار تاثیرگذار است.





محمد رضا منظم کیا | کاتیا

۱. تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی هستیم. در حال حاضر ۹ سطح مقطع داریم و سری ۶۰ چهار حفره را تولید می‌کنیم. در آینده نزدیک محصولات دیگری را تولید و روانه بازار خواهیم کرد.

۲. مشکل اول روزهای برگزاری این نمایشگاه بود. ای کاش برنامه‌ریزی به‌گونه‌ای بود که حداقل دو روز تعطیل جزو روزهای کاری نمایشگاه نهم قرار می‌گرفت، یعنی به جای اینکه روز نخست نمایشگاه جمعه بود، نمایشگاه روز جمعه به انتها می‌رسید. دوم اینکه، برای غرفه‌سازی مجبور بودیم فقط با شرکت‌هایی کار کنیم که با نمایشگاه قرارداد داشتند و از این جهت محدودیت‌ها و مشکلات بسیاری برای ما ایجاد شد. ما طرح‌های بسیار بهتری داشتیم که نتوانستیم آنها را پیاده کنیم. همچنین غرفه ویژه شدن ورودی سالن‌ها سیاست منطقی نبود.

۳. قطعاً تأثیرات بسیاری می‌تواند داشته باشد. اما باید به این نکته توجه داشت که یک سال زمان بسیار کمی برای ارائه محصولات جدید است و اگر این نمایشگاه هر دو سال برگزار می‌شد حتماً کارآمدی بسیار بیشتری می‌داشت.



فرهاد قادری | صدرا ابزار پارسیان

۱. برای این نمایشگاه یکسری پروفیل جدید و یک سری لیفت‌انداسلاید جدید آوردیم. این سیستم به‌طور کامل عایق بوده و در هر شرایطی مانع از عبور آب می‌شود.

۲. زمان برگزاری نمایشگاه به‌هیچ‌وجه مناسب نیست.

ضمن اینکه امسال روز اول نمایشگاه جمعه بود و بنابراین سه روز از نمایشگاه در روزهای اول هفته برگزار شد که این امر هم از کارایی نمایشگاه کاسته است. بهتر است این نمایشگاه در روزهای پایانی هفته برپا شود. به غیر از این موضوع، ما هیچ رضایتی از این نمایشگاه نداریم و احتمالاً سال بعد در آن شرکت نمی‌کنیم. با توجه به هزینه‌هایی که صرف کردیم نتیجه‌ای قابل قبولی دریافت نکرده‌ایم.

۳. به نظر من برگزاری این نمایشگاه با این شرایط که مشاهده می‌کنید به‌هیچ‌وجه به‌صرفه و مثمرتر نیست، به‌نحوی که شرکت در نمایشگاه‌های شهرستان برای ما بسیار مفیدتر است.



ابوالفضل خان میرزایی | آلفورال

۱. محصولات آلفورال به‌تازگی تولید شده است. این پروفیل آلومینیومی که بازار هدفش تولیدکنندگان پنجره‌های یو.پی.وی.سی هستند از چهار مزیت برخوردار است: آلفورال با تمامی

یراق‌آلات یو.پی.وی.سی کار می‌کند؛ به‌راحتی مونتاژ می‌شود؛ قیمت بسیار مناسبی دارد؛ و از زیبایی خاصی برخوردار است. برآورد ما این است که آلفورال با اتکا به این ویژگی‌ها بازار را متحول خواهد ساخت.

۲. مشکل خاصی نداشتیم و اتفاقاً با استقبال قابل توجهی هم روبه‌رو بودیم. تبلیغات نمایشگاه هم قابل قبول بود.

۳. چنین نمایشگاه‌هایی در خصوص معرفی محصولات، برندها و فناوری‌های جدید و مسائل پیرامونی آنها می‌توانند بسیار مفید باشند. مسلماً اگر چنین نمایشگاهی وجود نداشت معرفی یک محصول جدید یا معرفی ویژگی‌های خاص یک محصول با مشکل مواجه می‌شد. این نمایشگاه درجه‌ای است برای هر تولیدکننده که محصولات خود را ارائه کند.





مجیدی جانجان | تورآسا

۱. شرکت مهندسی بازرگانی تورآسا در زمینه تولید و واردات انواع توری، یراق آلات و ملزومات در کشور فعالیت می‌کند. تورآسا که شش دوره حضور در نمایشگاه تهران را در کارنامه خود دارد توری پلیسه آنتیک را با تقویت کیفی به عنوان محصول برتر در نمایشگاه امسال عرضه کرده است.

۲. امسال به دلیل این که غرفه ویژه گرفتیم و هزینه بیشتری پرداخت کردیم خوشبختانه همه خدمات هم خوب و قابل قبول بود! افتتاح نمایشگاه در روز جمعه هم باعث شد مشکل ترافیک در اطراف نمایشگاه کمتر باشد و راحت تر وارد نمایشگاه شویم. البته بهتر است که یک پنجشنبه و جمعه حتما در طول برگزاری نمایشگاه باشد چون روزهای تعطیل تعداد بازدیدکننده بیشتری امکان حضور در نمایشگاه پیدا می‌کنند.

۳. متأسفانه به دلیل ضعف‌های بنیادینی که صنعت ما دارد مواردی مانند نمایشگاه نمی‌توانند کمک آن چنانی به بهبود وضعیت آن کنند اما باین حال بودن نمایشگاه بهتر از نبودنش است. نمایشگاه باعث می‌شود مشتریان جدید با مشاهده محصولات و توانمندی‌های شرکت‌ها جذب شوند و این بهترین دستاورد نمایشگاه است.



علی چراغلو | آران سیج

۱. تمامی محصولات مربوط به در، پنجره و نمای ساختمان را ارائه می‌دهیم. شاترهای برقی با بازوهای فرانسوی کامل بازشو، سیستم‌های اسلاید و لیفت‌انداسلاید در ابعاد مختلف و سیستم کرتین‌وال یونیتایز برای ساختمان‌های بلندمرتبه که در مقابل زلزله مقاومت بسیار دارد از جمله محصولاتی است که به این نمایشگاه آورده‌ایم.

۲. با مشکل خاصی روبه رو نبودیم و تبلیغات هم بسیار مناسب بود.

۳. چنین نمایشگاه‌هایی می‌توانند تاثیر زیادی بر مصرف انرژی داشته باشند. به هرحال افزایش استفاده و همه گیر شدن چنین سیستم‌هایی می‌تواند باعث زیبایی و استحکام و به خصوص صرفه جویی در مصرف انرژی شود.



مهدی عظیمی | آلومینیوم کوپال اصفهان

۱. در زمینه تولید انواع مقاطع پروفیل آلومینیوم فعالیت داریم. سیستم‌های جدید ترمال بریک و کرتین‌وال محصولات جدید ما هستند. البته قالب‌های سیستم‌های ترمال بریک اختصاصی خودمان بوده است. همچنین کلیه قالب‌ها به نام کوپال ثبت و طراحی آن نیز در داخل مجموعه کوپال انجام شده است. مواد به کار رفته در آن نیز از مواد استاندارد روز انتخاب شده است و ما برای این محصول خود ۳۰ سال ضمانت می‌دهیم. ضمن اینکه کار با سیستم‌های ترمال بریک کوپال نیز توسط کارشناسان مجموعه کوپال آموزش داده می‌شود.

۲. اول اینکه زمان نمایشگاه به هیچ وجه مناسب نیست. دوم، در زمینه غرفه سازی مشکلاتی داشتیم. به دلیل تخصصی بودن کار ما، غرفه سازی باید حتما تحت شرایط خاص و توسط افراد متخصص صورت گیرد، اما امسال به ما اعلام کردند که باید غرفه سازان نمایشگاه این کار را انجام دهند و چون آنها از تخصص لازم برخوردار نبودند ما مجبور شدیم هم هزینه‌های غرفه سازان و هم هزینه‌های نصابان را متقبل بشویم.

۳. چنین نمایشگاه‌هایی بسیار مفید هستند و محلی را برای تولیدکنندگان فراهم می‌آورند که ضمن ارتباط نزدیک با مصرف کنندگان، بتوانند با محصولات و فناوری‌های جدید نیز آشنا شده و خود را ارتقا دهند.





علیرضا شامی | Masterwin

۱. نسخه به‌روز شده مستروین برای اندروید و آی.او. اس را به این نمایشگاه آوردیم. مزیت این نسخه موبایلی مستروین آن است که به‌طور کامل با نسخه دسکتاپ سینک می‌شود و در نتیجه راندمان کار را افزایش می‌دهد.

۲. امسال صدور کارت را برای غرفه‌داران محدود کردند. این مسئله برای ما مشکلاتی ایجاد کرد. ما یک غرفه ۵۰ متری داریم که فقط ۴ کارت بدان اختصاص داده‌اند. در حالی که برگزارکنندگان باید بر اساس نیروی کار مورد نیاز کارت صادر کنند. از سوی دیگر این امر نشان می‌دهد متولیان نمایشگاه تدارک کمتری برای این دوره دیده‌اند و از همین جهت تعداد کارت کمتری صادر کرده‌اند که این امر نشان از ضعف مدیریتی دارد.

۳. این نمایشگاه تخصصی‌ترین نمایشگاه کشور است و همه نگاه‌ها به این نمایشگاه است و همه به‌روزترین محصولات و خدمات خود را در آن معرفی می‌کنند و این نمایشگاه می‌تواند موتور محرکه کل صنعت باشد. اما زمان نامناسب آن در زمستان از کارایی آن بسیار کاسته است. به هر حال این امر دال بر بی‌برنامگی و بی‌مدیریتی یا اولویت ندادن به این صنعت است.



علی نواب کاشانی | ارسی‌پن

۱. فروش پروفیل یو.پی.وی.سی سی‌فور را در استان‌های تهران، قزوین و البرز برعهده داریم. در این نمایشگاه پروفیل‌های رنگی که از یک طیف ۷ رنگی برخوردار است عرضه کرده‌ایم.

۲. از نحوه برگزاری نمایشگاه نهم راضی هستیم و انتقاد خاصی نداریم.

۳. این نمایشگاه در صنعت ما به نوعی تشریفات تبدیل شده است که در آن بیشتر به دیدوبازدید با همکاران و دوستان مشغول هستیم. وگرنه بازخورد چندانی ندارد و سال به سال هم از نظر تعداد غرفه‌گذار و نیز بازدیدکننده ریزش بسیاری داشته است.



اکتای قاضی | پراتیک

۱. در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در استان گلستان فعالیت داریم. در این نمایشگاه یک پروفیل درخشان به صورت کانسپت معرفی کرده‌ایم و در آینده آن را به تولید انبوه می‌رسانیم. رنگ این پروفیل متالیک و درخشان است. همچنین تولیدات لمینیت خود را آغاز کرده و در خدمت مشتریان محترم هستیم.

۲. زمان برگزاری این نمایشگاه اصلاً مناسب نیست. در برف و یخبندان رفت و آمد بسیار سخت است. همچنین نمایشگاه را یک روز دیرتر تحویل دادند و همه غرفه‌ها مجبور شدند تا صبح روز اول و در مقابل بازدیدکنندگان به کار تکمیل غرفه مشغول باشند.

۳. نمایشگاه بین‌المللی نباید فقط دنبال جذب مشتری باشد بلکه باید معرفی محصولات جدید و ایده‌های جدید را دنبال کند تا نمایشگاه محملی باشد برای ایده‌گرفتن و در کنار این امر مشتری هم می‌توان جذب کرد. البته سیاست پراتیک این نیست که کسانی را که تازه وارد این صنعت شده‌اند جذب کند بلکه در همه شهرهای ایران به دنبال افراد با سابقه در زمینه تولید هستیم.





حسین نسترون | نسترون

۱. شرکت تزریق پلاستیک نسترون در زمینه تولید قطعات پلاستیکی و دایکست پنجره فعالیت می‌کند. شرکت نسترون سابقه حضور در پنج دوره نمایشگاه در و پنجره تهران را دارد و دو مدل دستگیره جدید پنجره و پنج مدل دستگیره سرویسی از جمله محصولات جدید این شرکت در نمایشگاه امسال است.

۲. در خصوص مدیریت و کارهای اجرایی نمایشگاه بحث خاصی ندارم ولی موضوعی که چندین بار نیز تذکر داده شده ولی متأسفانه توجهی به آن نمی‌شود زمان برگزاری نمایشگاه است. چون زمان برگزاری نمایشگاه به آخر سال نزدیک است ما عملاً بعد از نمایشگاه آن‌طور که باید و شاید نمی‌توانیم از دستاوردهای نمایشگاه در برنامه‌ریزی و پیشبرد کارهایمان استفاده کنیم.

۳. اگر نمایشگاه در زمان مناسب و با شرایط مطلوب برگزار شود حتماً در کیفیت فعالیت ما تأثیر خوبی خواهد داشت چرا که باعث می‌شود محصولاتمان را که عموماً جدید و به‌روز هستند بهتر معرفی کنیم و به همین واسطه مشتریان جدیدی نیز پیدا کنیم.



سجاد پورسلطانی | آتاپلاست

۱. با سه برند در این نمایشگاه شرکت کرده‌ایم: فنسترهاوس، کارپن و آلوپوین که یک محصول ترکیبی آلومینیوم و یو.پی.وی.سی است. محصول جدید ما در این نمایشگاه آلواسکین است. یعنی پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با کاورهای آلومینیومی.

۲. به غیر از زمان برگزاری این نمایشگاه که اصلاً مناسب نیست، شرایط کلی برگزاری نمایشگاه نهم راضی‌کننده بود و مشکل خاصی نداشتیم. اما تبلیغات نمایشگاه ضعیف بود. با اینکه بیلبردهایی در برخی نقاط شهر نصب شده بود اما حجم تبلیغات به‌هیچ‌وجه راضی‌کننده نبود.

۳. نمایشگاه‌های این چنینی درخصوص معرفی محصولات می‌توانند نقش بسیار مهمی ایفا کنند. اما به نظر من باید فرصت بیشتری برای تحقیق و توسعه به مجموعه‌ها داد تا محصولات و فناوری‌های جدیدی را عرضه کنند. از این جهت اگر برگزاری این نمایشگاه مانند بسیاری از کشورهای پیشرفته دنیا دوسالانه شود، بسیار بهتر خواهد بود.



محمد رضا حاج بشیر | رباطوین

۱. رباط وین توزیع برخی محصولات از جمله پروفیل کارپن، ندکس، چسب سیفیلیکس و یراق آلات فورس را بر عهده دارد. در این نمایشگاه محصول جدیدی نیاورده‌ایم اما در آینده‌ای بسیار نزدیک نوعی پروفیل سری ۷۰ پنج کاناله با یک برند دیگر را به بازار معرفی خواهیم کرد.

۲. از نحوه برگزاری نمایشگاه نهم راضی بودیم و مشکل خاص و قابل توجهی وجود نداشت.

۳. نمایشگاه‌های این چنینی می‌توانند تأثیرات بسیار مفیدی در بازار داشته باشند به شرط آنکه رقابت سالمی میان مجموعه‌ها وجود داشته باشد؛ و دوم اینکه محصولات جدیدی در این نمایشگاه‌ها معرفی شوند. در غیر این صورت برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی تأثیر قابل توجهی در صنعت و بازار ما نخواهد داشت.





علیرضا خان محمدی | وناوین

۱. در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در استان اصفهان فعالیت می‌کنیم. در آینده‌ای بسیار نزدیک پروفیل سری ۶۰ پنج حفره را روانه بازار خواهیم کرد. قالب‌های این پروفیل ساخته شده و مراحل تست را پشت سر می‌گذارد.

۲. خدمات این نمایشگاه اصلا مناسب نیست. برای مثال صحن نمایشگاه برف‌روبی مناسبی نشده و یک مسیر مناسب برای حرکت مردم در صحن نمایشگاه به چشم نمی‌خورد. تبلیغات هم بسیار ضعیف بود و ما از این نظر هم رضایت نداریم.

۳. با توجه به اینکه در حال حاضر شرایط به‌گونه‌ای شده که قیمت محصولات اهمیت بیشتری پیدا کرده، و مصرف‌کنندگان به دنبال محصولات با قیمت مناسب هستند، این نمایشگاه فرصتی را برای آنان مهیا می‌کند که بدون واسطه با محصولات مورد نظر خود آشنا شوند و در نتیجه باعث ایجاد رقابت می‌شود.



نسیم کیانی | ایتالی پن

۱. در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی فعالیت داریم. در حال حاضر پروفیل‌های لولایی را عرضه کرده و در سال جدید پروفیل‌های رنگی و لمینیت‌ها را به بازار ارائه خواهیم داد. همچنین سری کشویی پروفیل‌های ایتالی پن با طراحی سری لولایی در سال آینده وارد بازار خواهد شد.

۲. مشکل خاصی نداشتیم و راضی هستیم. تبلیغات هم خوب است. اما در زمینه تبلیغات خودمان اندکی سختگیری وجود داشت. همچنین محدود کردن غرفه‌سازها باعث ایجاد مشکلاتی شد و هزینه‌های غرفه‌سازی را افزایش داد. ما این امکان را داشتیم که با هزینه‌های کمتر غرفه را بسیار بهتر طراحی کنیم، اما این قوانین دست و پاگیر مانع از تحقق این امر شد.

۳. چنین نمایشگاه‌های کاملاً مفید هستند، به‌ویژه برای تولیدکنندگانی مانند ما که برای اولین بار به این نمایشگاه آمده‌اند و قصد دارند محصولات خود را به مصرف‌کنندگان معرفی کنند.



محسن معروفخانی | ماک ماشین

۱. امسال سعی کردیم دستگاه‌های ایرانی که در سراسر کشور تولید می‌شود را به نمایشگاه بیاوریم. بسیاری از این شرکت‌ها کوچک هستند و به تنهایی نمی‌توانند در نمایشگاه شرکت کنند. اما محصولات خود را بسیار هنرمندانه ساخته‌اند. در این نمایشگاه دو دستگاه جدید داریم: پانچ هیدرولیک و پانچ پنوماتیک، که کاملاً قابل رقابت با نمونه‌های خارجی است و فروش فوق‌العاده‌ای داشتیم و حتی چند شرکت خارجی از این ماشین‌آلات عکس گرفتند. جالب است که این دستگاه‌ها تولید دو جوان خوشفکر در نجف‌آباد هستند.

۲. مشکل خاصی نداریم و راضی هستیم. تبلیغات هم خوب بود؛ برای تولیدکنندگان ایرانی خوب بوده و حمایت قابل قبولی از آنها به عمل آمده است.

۳. من از سال اول در این نمایشگاه شرکت کردم و امسال کاملاً برایم مشهود بود که شرکت‌های ایرانی نسبت به سال‌های گذشته رشد کرده‌اند؛ یعنی حمایت‌های زیادی از آنها کرده‌اند و این حمایت‌ها نتیجه داده است. امسال نسبت به پارسل رشد داشته‌ایم و بهتر بود.





وحد جلالی پور | انجمن در و پنجره ایران

۱. انجمن امسال را با پیگیری سه هدف آغاز کرد: برنامه‌ریزی در خصوص موارد آموزشی؛ تغییرات در اساسنامه؛ و تسهیل امور نمایشگاه برای اعضا. در خصوص مورد دوم، باتوجه به خواست همگانی باید تغییری در

فضای انجمن پیدا می‌شد تا همه همکاران اعم از کلیه پنجره‌سازان و صنایع مرتبط در انجمن حضور و نقش بیشتری داشته باشند. در این جهت تلاش‌هایی را آغاز کردیم و با همکاری وزارت کار تغییراتی در اساسنامه به وجود آورده و زمینه کاری آن را وسعت داده و نام آن را از انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یوبی.وی.سی به انجمن تولیدکنندگان در و پنجره ایران تغییر دادیم. این تغییرات با محوریت این موضوع بود که هر مترایی که به عایق‌سازی پوسته ساختمان کمک کند و کلیه صنایع مرتبط، بتوانند مشمول حال انجمن باشند. در خصوص نمایشگاه هم کلیه اطلاع‌رسانی‌ها را مثل همیشه انجام دادیم و برای جانمایی با شرکت نمایشگاهی هماهنگی کردیم و قرار شد روند غرفه‌دهی آنلاین باشد تا یک فضای رقابتی خوبی در این خصوص شکل بگیرد و همکاران به متراژ مورد نظر خود برسند و طبق بازخوردهای موجود اکثراً هم راضی بودند.

۲. امسال مجریان نمایشگاه فرایند جانمایی، ثبت‌نام، غرفه‌سازی و مقدمات کار نمایشگاه را تسهیل کرده و با تمام قوا در این مسیر به ارائه خدمات مشغول بودند. برغم وجود برخی کم و کاستی‌ها، هیچ قصوری در این زمینه وجود نداشت. برای مثال، شرایط دمایی سالن‌ها مناسب بوده و کوچکترین کمبودی را سریعاً رفع کرده‌اند.

۳. من در چهار ماه گذشته در چهار نمایشگاه خارجی حضور داشتم. به نظر پتانسیلی که در این نمایشگاه هست شاید در جمع آن چهار نمایشگاه نباشد. پتانسیل فوق‌العاده‌ای در اینجا وجود دارد که از آن به‌خوبی استفاده نمی‌شود. این فضا می‌تواند به رونق کسب و کار در این زمینه کمک کند. همچنین این نمایشگاه می‌تواند برای حضور در بازارهای وسیع منطقه بسیار مفید واقع شود.



وحد روزبهانی | اطلس پویا اراک

۱. شرکت اطلس پویا اراک در زمینه اکستروژن آلومینیوم، تولید مقاطع آلومینیومی، مونتاژ در و پنجره و توره‌های پلیسه فعالیت می‌کند. چند مقطع جدید پروفیل طرح ترک، توری‌های پلیسه و پروفیل‌های مورد استفاده در سازه‌های نمای شیشه‌های سکوریت از جمله محصولات جدید شرکت اطلس پویا در نمایشگاه امسال است. شرکت اطلس پویا اراک دومین دوره حضور در نمایشگاه تهران را تجربه می‌کند.

۲. چون بیشتر کارها از طریق اینترنت و روی سایت انجام می‌شد مشکل خاصی وجود نداشت و نظم و دقت کار ستاد نمایشگاه هم خوب و قابل قبول بود. در مورد استقبال از نمایشگاه هم به چند دلیل نمی‌توان انتظار زیادی داشت، یکی وضعیت آب‌وهوا و سرمای که به دلیل بارش برف اخیر به وجود آمده است و موضوع دیگر، زمان برگزاری نمایشگاه و نزدیک بودن آن به پایان سال است. باین‌حال در اولین روز نمایشگاه که اتفاقاً جمعه بود، میزان حضور بازدیدکنندگان نسبتاً خوب بود.

۳. بدون شک برگزاری این نمایشگاه بر فعالیت صنعت در و پنجره ما تاثیر مثبت دارد چراکه باعث معرفی و شناخت شرکت‌ها و محصولات مختلف می‌شود. ما به‌جز نمایشگاه کجا را داریم که بتوان در این حجم محصولات مختلف را به مصرف‌کننده معرفی کرد و نقاط ضعف و قوت صنعت را شناخت.





خالد اسدی | پرشین پی.وی.سی

۱. در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در استان اصفهان فعالیت داریم. مجموعه پرشین پی.وی.سی به تازگی پروفیل های تکریل خود را تولید کرده است که البته به این نمایشگاه نیاورده ایم و در آینده ای بسیار نزدیک به بازار خواهد آمد.

۲. برگزاری نمایشگاه شرایط خوبی داشت و مشکلی نداشتیم. تبلیغات نمایشگاه هم عالی بود.

فقط اگر زمان برگزاری آن روزهای آخر هفته بود تعداد بازدیدکنندگان بیشتر می شد و بر کارایی این نمایشگاه می افزود.

۳. برگزاری نمایشگاه هایی از این دست تاثیرات بسیار زیادی بر بازار و صنعت ما دارد. به خصوص در این بازار که رکود بر آن حاکم است می تواند نقش بسیار مفیدی داشته باشد.



شهرام احمدی آذر | صنعت دوام شیمی

۱. کار ما بیشتر در حوزه نفت و گاز است. اما یک بخش ساختمانی نیز اضافه کرده ایم. این بخش در خصوص عایق های درزگیر در و پنجره های یو.پی.وی.سی است. همچنین یک سری چسب های شیمی ساختمان عرضه کرده ایم. محصولات شیمی ساختمان، رنگ استخری، چسب کاشی، چسب کفپوش و عایق دو جزئی نیز محصولات دیگری هستند که به تازگی وارد بازار کرده ایم.

۲. مشکلی نداشتیم همه چیز از جمله تبلیغات عالی بوده است.

۳. برگزاری این نمایشگاه خیلی مفید است. به خصوص از نظر اقتصاد مقاومتی برای تولیدکنندگان داخلی خیلی خوب است. اگر مصرف کنندگان هر چه بیشتر به سراغ تولیدات داخلی بیایند بسیار بهتر است که البته به کیفیت و نوع کار ما بستگی دارد.



علی جمشیدی | زرینه نقش مهشاد

۱. محصول جدید ما سیستم پنجره اکو اسلاید است که جایگزین مناسبی برای پنجره های فولکس واگنی است. مزیت یراق آلات فولکس واگنی آن است که به لحاظ فضایی مزاحمتی کمی در خانه

دارند ولی کارکردن با آنها سخت است. اما سیستم اکو اسلاید هم مزیت اول را دارد هم کارکردن با آن بسیار آسان است. محصول دیگر ما نایت ونت است. این سیستم در پنجره هایی که توری نمی خورند یا آپارتمان های کوچکی که در آنها بخاری گازی روشن است، بدون اینکه پنجره باز باشد اجازه تهویه هوا را می دهد.

۲. مشکلی خاصی نبوده و راضی هستیم. اما اطلاع رسانی گسترده ای را از سوی مجریان نمایشگاه ندیدم و ما خودمان برای مشتریان خود اطلاع رسانی کردیم.

۳. آشنایی با فناوری های جدید این انگیزه را در مهندسان ایرانی ایجاد می کند که به فکر ارتقای کار خود باشند. یک فناوری جدید باعث تقاضا و بازار جدید در نتیجه اشتغالزایی و پویایی می شود. یک نمایشگاه از آنجا که ایده های نویی را مطرح می کند محل مناسبی برای افزایش تولید ناخالص ملی است.





مریم همتی | بهین سامان

۱. نسخه جدید آی‌ویندور به نام iwindoor2 را رونمایی کردیم. این نسخه امکانات بیشتری در دو زمینه آلومینیوم و یو.پی.وی.سی دارد و تمامی طراحی‌های جدید را پوشش می‌دهد.

۲. امسال مشکل خاصی نداشتیم به غیر از اختلالی که برف ایجاد کرد. اما از حجم تبلیغات راضی نیستیم و هر سال کمتر از سال قبل می‌شود.
۳. برگزاری این نمایشگاه بسیار مفید است. چون مشتریان از راه دور می‌آیند و ما می‌توانیم اطلاعات دقیق را به آنها ارائه دهیم. اما زمان آن بسیار مهم است. هر سال که ۵شنبه و جمعه جزو روزهای نمایشگاه بود بازخورد بسیار بیشتری داشت و شهرستانی‌ها هم فرصت بیشتری داشتند تا به نمایشگاه بیایند.



فرهاد جلالی پور | پن ساز

۱. چند سیستم جدید برای این نمایشگاه آورده‌ایم. از جمله یک سیستم یونیتایز که برای یک پروژه بسیار بزرگ است و از صفر تا صدش طراحی شده و به زودی ساخته و نصب می‌شود.

۲. برگزاری نمایشگاه بدون مشکل که نمی‌شود. اما همکاری دوستان نمایشگاهی خوب بوده است. البته هزینه‌ها خیلی بالا هستند و به نسبت آن امکانات کمتری ارائه می‌شود. همچنین هوا سرد است و از این جهت همه ناراحت هستند.
۳. برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی باعث آشنایی همگان با فناوری‌های نو شده و استفاده از آنها را گسترش می‌دهد. همچنین اگر در این نمایشگاه‌ها تبادل اطلاعات صورت گیرد بسیار مفید خواهد بود.



دستمالچی | عایق کویر یزد

۱. امسال در زمینه آلومینیوم بیشتر کار کرده‌ایم و چند پروفیل جدید برای این نمایشگاه آورده‌ایم که برخی از آنها وارداتی است و در آینده نزدیک روی خط تولید قرار می‌گیرد.

۲. زمان این نمایشگاه اصلاً مناسب نیست. این موضوع را با مسئولان نمایشگاه نیز در میان گذاشته‌ایم که به ما گفتند درخواست خودتان را بدهید تا بررسی کنیم. به نظر من باید شش ماه اول باشد. البته باید دولت امکانات بیشتری در اختیار این نمایشگاه بگذارد. هزینه‌ها هم بسیار بالاست که باید فکری نیز برای آن شود.
۳. قطعاً برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی تاثیر دارد زیرا بازدید کنندگان می‌تواند نمونه‌ها و کیفیت‌های مختلف را از نزدیک ببینند و با دست باز انتخاب کنند.



محمد حقیقی | ساتیان

۱. تمام محصولات خود را داخل وبسایت ساتیان گرد آورده‌ایم تا در دسترس همگان باشند. کاربری با سایت ما هم بسیار آسان و عمومی است.
۲. مشکل اصلی همان بحث ریالی و ارزی است که کار را برای عرضه‌کنندگان برند خارجی مشکل می‌کند.

۳. نمایشگاه‌های این چنینی اگر به نحوی برگزار شوند که شرکت کنندگان ایده یا محصولی نو داشته باشند تاثیر بسیار بیشتری خواهد داشت اما چون به صورت هر ساله برگزار می‌شوند فرصت ارائه ایده جدید نیست. اگر این نمایشگاه دوسالانه بود بهتر بود.





امیر کاویانی | آریاسایان گستر

۱. در زمینه تولید دستگاه‌های پلیسه‌گیری، پولیش و پرداخت کاری فعالیت داریم. پروفیل قبل از آنادایز باید پولیش شود و نیز یراق‌آلات در و پنجره بعد از تولید و قبل از گرفتن پوشش باید پرداخت کاری شوند، این فرایندها از طریق دستگاه‌ها و تجهیزاتی که ما تولید می‌کنیم انجام می‌شود.

۲. نمایشگاه فقط در زمینه تبلیغات ضعیف بوده و مشکل دیگری نداشته است. همچنین در زمینه ارائه مدارک و رفت‌آمدهای مربوط به روند اداری مشکلاتی داشتیم. به نظرم اگر تمهیداتی قائل شوند که این روند به‌طور کاملاً آنلاین طی شود، برای مجموعه‌های تولیدکننده‌ای مانند ما که در تهران نیستند و در محل کارخانه خود حضور دارند بسیار موثرتر خواهد بود.

۳. نخستین مزیت نمایشگاه این است که می‌توان در آن مشتری جذب کرد. وقتی نمایشگاه تخصصی باشد هم که بسیار بهتر است. در اینجا تولیدکنندگان با هم آشنا می‌شوند و می‌توانند همکاری‌هایی داشته باشند و همچنین با فناوری‌های جدید آشنا می‌شوند.



امیرحسین اسماعیل‌خانی | ایلپاصنعت پنجره

۱. در زمینه تولید درو پنجره فعالیت می‌کنیم. پنجره لیفت‌انداسلاید و آلومینیوم اسکریتینگ از جمله محصولات نویی است که به این نمایشگاه آورده‌ایم. این سیستم برای پروژه‌های خاص مورد استفاده دارد.

۲. به هیچ وجه از زمان برگزاری این نمایشگاه راضی نیستیم. هر سال هم این مشکل را بیان می‌کنیم ولی فایده‌ای ندارد. هوا در این مقطع از سال سرد است و بارش برف ایجاد مشکل می‌کند. مسئله دیگر این است که الان میانه بهمن‌ماه است و تا داده‌های اینجا را مورد بررسی قرار دهیم به آخر سال رسیده‌ایم و دو ماه اول سال هم که کاری انجام نمی‌شود. بنابراین نمی‌توان از داده‌های این نمایشگاه استفاده کرد. این نمایشگاه باید در مهر یا شهریور برگزار شود. اگر سال دیگر زمان برگزاری تغییر نکند، ما در آن حضور نخواهیم داشت.

۳. در بازار ما قیمت و تغییرات قیمت بر همه چیز سایه انداخته است. هر بار که ما می‌خواهیم متریال جدیدی بخریم باید کل سود پروژه قبلی را نیز خرج مواد اولیه کنیم. بنابراین در چنین شرایطی نمایشگاه هیچ تاثیری ندارد.



حسن کارگران کرمانی‌فر | اکاسپین پروفیل

۱. در زمینه تولید اسپیسرهای بوتیل‌دار و ساده فعالیت داریم. کیفیت محصولات ما بسیار بالاست و با فناوری روز دنیا مشغول تولید هستیم. به‌طور کلی تولیدات ما از هر نظر در سطح بالایی قرار دارد.

۲. برگزاری نمایشگاه خوب بوده و انتقاد خاصی نداریم. به‌جز اینکه یکسری خدمات مانند موکت سالن‌ها وضعیت مناسبی ندارند.

۳. نمایشگاه محل بسیار مناسبی است برای اینکه مشتریان کالاها را مورد نظر خود را پیدا کنند و به‌صورت مستقیم و با حذف واسطه با تولیدکنندگان ارتباط برقرار کنند.





ذوالفقار بفرآجردی | اینال وین

۱. در زمینه تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی فعالیت داریم و یکسال است که شروع به کار کردیم. محصول ما در این نمایشگاه پروفیل‌های پنج کاناله لولایی است.
۲. از نحوه برگزاری نمایشگاه کاملاً راضی هستیم.
۳. برگزاری نمایشگاه خیلی مهم و تاثیرگذار است. در اینجا همه از نزدیک محصولات و کیفیت آن را می‌بینند و از این نظر بسیار عالی است و من به این نمایشگاه نمره بیست می‌دهم.



مسعود هاشمی | ایران پلاستیک

۱. در زمینه تولید تولید گرانول پی.وی.سی و کلیه محصولات نرم و خشک پی.وی.سی فعالیت داریم. نوار پشت چسب‌دار محصول جدید ما در این نمایشگاه است.
۲. عملکرد نمایشگاه بسیار ضعیف بوده است. خدمات مختلف مانند موکت سالن‌ها بسیار ضعیف است. خدمات اطلاع رسانی نیز قابل قبول نیست. با توجه به هزینه‌های هنگفتی که می‌گیرند اصلاً خدمات مناسبی ارائه نمی‌دهند.
۳. برگزاری نمایشگاه تاثیرات بسیاری می‌تواند داشته باشد به شرط اینکه سرویس‌های لازم را بدهند. نباید به نمایشگاه به عنوان منبع درآمد نگاه کرد.



احمد نجفی | ساکار

۱. در زمینه تولید توری‌های پلیسه و پرده‌های داخل شیشه فعالیت داریم. محصول جدید ما پرده‌های داخل شیشه مغناطیسی است.
۲. زمان نمایشگاه که از جمعه شروع شد اصلاً مناسب نبود. تبلیغات هم کافی نبود. بقیه موارد راضی‌کننده بوده است.
۳. برگزاری نمایشگاه به لحاظ رقابتی که ایجاد می‌کند بسیار مفید است. همانطور که می‌بینیم قیمت‌ها در حال تعدیل شدن هستند به نحوی که روی مصرف‌کننده فشار کمتری وارد شود.



علی شفیعی | عایق صنعت آتش

۱. ما در زمینه تولید یکسری از قطعات و یراق‌آلات پنجره فعالیت داریم. همچنین پنجره‌های یو.پی.وی.سی نیز تولید می‌کنیم.
۲. کلیه روال اداری نمایشگاه را از طریق انجمن انجام داده‌ایم و مشکل خاصی نداشتیم ولی تبلیغات کم بود و همچنین تعداد بازدیدکننده هم بسیار اندک است.
۳. برگزاری چنین نمایشگاه‌ها قاعداً باید خوب باشد اما با وضعیت اقتصادی موجود ما با علم به اینکه حضور در نمایشگاه در فروش ما هیچ تاثیری ندارد به اینجا آمده‌ایم تا فقط حضور داشته باشیم.





حسین محمدیان | آلفا پنجره ایرانیان

۱. نمایندگی فروش و خدمات پس از فروش ماشین آلات کابان در ایران را در اختیار داریم. در صنعت یو.پی.وی.سی دیگر محصول جدیدی وجود ندارد، ضمن اینکه سید محصولی ما نیز کامل است.

۲. قوانین نمایشگاه در خصوص غرفه باعث ایجاد مشکلاتی برای ما شد. این قوانین برای شرکت های غرفه ساز شفاف نیست؛ مثلاً ما در غرفه خود یک ستون طراحی کرده بودیم اما بعد به ما اعلام کردند که طبق قوانین شما باید سه ستون بنید و این در نمای ماشین آلات ما تأثیر منفی داشت. حال نمی دانم شرکت های غرفه ساز قوانین را نمی دانند یا قوانین شرکت نمایشگاهی شفاف نیست.

۳. نمایشگاه های تخصصی یک زمان کار کرد بسیار خوبی داشتند اما الان با توجه وضعیت موجود اصلاً مناسب نیستند. به نظرم باید سیر نزولی بازدیدکنندگان در طول این سال ها رصد و تحلیل شود و با نگاه آماری بررسی شود که چرا وضع به این صورت درآمده و هر سال آمار بازدیدکنندگان پایین آمده است.



فرید میرزاده کیا | تهران پلاستیک کارگستر

۱. در زمینه تولید نوارها و گسگت های درزگیر فعال هستیم. در سال گذشته تلاش داشته ایم تا همان کیفیت نوارهای قدیم را بالا برده و کاستی های آنها را از هر نظر رفع کنیم.

۲. به نظرم نمایشگاه بدترین مدیریت خود را در این سالن (خلیج فارس) داشته است. دو روز اول بسیار سرد بود تا اینکه هوا گرم شد نه اینکه تغییری در سیستم های سالن ایجاد شود. به گفته مسئولان، این مشکل به خاطر کهنه بودن تاسیسات اینجاست. به هر حال اصلاً راضی نیستیم و امسال ارائه خدمات خیلی ضعیف است.

۳. با این صنعت بیمار و اقتصاد مریض نمایشگاه تأثیری ندارد و فقط یک تقلاست. در واقع نمایشگاه برای ما پاتوقی شده برای تجدید دیدار با مشتریان قدیم و فایده دیگری ندارد.



هادی غضنفری | کیان ره آورد

۱. نماینده پروفیل هافمن در استان آذربایجان شرقی و گیلان هستیم. در بخش یراق آلات خود چند محصول جدید به این نمایشگاه آورده ایم.

۲. زمان برگزاری نمایشگاه دو مشکل اساسی دارد:

اول اینکه ساعت نمایشگاه ساعت خوبی نیست. ۹ صبح تا ۵ عصر، با توجه به وضعیت تهران اصلاً زمان مناسبی نیست. نمایشگاه در همه جای دنیا از ۳ تا ۹ شب باز است تا همه به کارهای خود برسند. همچنین اولین روز نمایشگاه جمعه بود که این هم به هیچ وجه مناسب نیست. غیر از این ها مشکل دیگری نداشتیم.

۳. نمایشگاه خیلی مفید است. اما به نظر من، ما فروشندگان به جای اینکه به دنبال منافع مالی باشیم باید دنبال اخلاق مداری باشیم یعنی اول باید با مشتری ارتباط برقرار کنیم و ارتباط دوستی داشته باشیم، بعد دنبال پول و چک باشیم. ما در این نمایشگاه برای مشتری یابی شرکت نکردیم بلکه برای تداوم دوستی ها و تجدید دیدارها و رفع کدورت ها با دوستان و مشتریان خود حضور داریم.





محمد استقبالی | شیشه ایمنی شرق

۱. شرکت شیشه ایمنی شرق در زمینه تولید انواع شیشه‌های صنعتی و ساختمانی فعالیت می‌کند. شیشه ایمنی شرق در تمامی دوره‌های نمایشگاه حضور مداوم داشته و در این دوره نیز شیشه‌های چاپ پرینت دیجیتال

را به‌عنوان جدیدترین محصول خود به مشتریان عرضه کرده است.

۲. نمایشگاه امسال نسبت به سال قبل از لحاظ میزان بازدید ضعیف‌تر بود ولی از لحاظ نحوه برگزاری مشکلی نداشت.

۳. حضور در نمایشگاه برای شرکت‌های تولیدی در هر شرایطی چه دوران رکود و چه زمان رونق بازار لازم و ضروری است. معرفی و شناساندن برند، محصولات و خدمات یک شرکت در نمایشگاه در پیشبرد اهداف آن شرکت بسیار تاثیرگذار است.



محرم اسماعیل‌پور | آلوپین

۱. شرکت آلوپین در زمینه تولید انواع مقاطع پروفیل آلومینیومی و تولید و نصب در و پنجره و نمای آلومینیومی فعالیت می‌کند. سیستم لیفت‌انداسلاید کشویی، سیستم سرامیک کاستی و لوورهای متحرک آلومینیومی از جمله محصولات جدیدی بود که آلوپین در آخرین تجربه حضور خود در نمایشگاه تهران عرضه کرده است.

۲. نمایشگاه امسال نسبت به سال‌های قبل از نظم و ترتیب بهتری برخوردار بود ولی به خاطر رکودی که در بازار هست میزان استقبال بازدیدکنندگان نسبتاً ضعیف بود.

۳. اگر شرکت‌ها با آخرین دستاوردها و جدیدترین محصولاتشان در نمایشگاه شرکت کنند ضمن ایجاد حس رقابت سالم بین شرکت‌ها از یک جنبه آموزشی خوبی نیز برخوردار خواهد بود که به رشد و توسعه فنی و تکنولوژیکی شرکت‌ها کمک زیادی می‌کند.



حمیدرضا بحرانی | پارس جام

۱. هلدینگ شرکت پارس جام اصفهان و سادات صنعت جنوب با مشارکت و همکاری در زمینه تولید ماشین‌آلات تولید شیشه دوجداره، خط تولید کامل شیشه به روش اسپیسر حرارتی و تولید اسپیسر

حرارتی فعالیت می‌کند. این هلدینگ در اولین تجربه حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران جدیدترین دستگاه‌ها و محصولات خود را به مشتریان عرضه کرده است.

۲. میزان استقبال از نمایشگاه نسبتاً خوب بوده و محصولات ما چون جدید هستند و به‌صورت کامل در داخل تولید شده‌اند، با استقبال خوب بازدیدکنندگان مواجه هستند. متأسفانه قیمت خدمات داخل نمایشگاه خیلی گران است و به‌عنوان مثال جرقیلی که در جاهای دیگر با مبلغ ۵۰ هزار تومان کاری را انجام می‌دهد در نمایشگاه همان کار را با ۵ برابر قیمت انجام می‌دهد.

۳. ازجمله مزایای نمایشگاه این است که مرکزی برای ارائه دستاوردهای صنعت در و پنجره است که ما می‌توانیم در این فضا آخرین محصولات صنعت را از نزدیک ببینیم و درباره آنها بحث و گفتگو کنیم.





جواد جعفری | البرز یراق

۱. شرکت آسیا جام پروفیل و البرز یراق در زمینه تولید پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی فنسترمن و واردات یراق آلات جویس و ماکو فعالیت می‌کند. نمایشگاه امسال هفتمین دوره حضور البرز یراق در نمایشگاه در و پنجره تهران است که با پروفیل‌های لمینیت به‌عنوان محصول جدید در این نمایشگاه مشارکت کرده است.

۲. نمایشگاه امسال خیلی ضعیف است و مشتریان ما تنها بازدیدکنندگان ما بودند. در هیچ کجای دنیا افتتاح نمایشگاه تخصصی در روز تعطیل اتفاق نمی‌افتد. اگر فصل نمایشگاه تغییر کند خیلی بهتر است.

۳. نمایشگاه‌های ما فقط محلی برای اعلام حضور است و هیچ محصول جدیدی به نمایشگاه نمی‌آید. ما هم بیشتر برای رفاه حال مشتریانمان و تجدید ارتباطاتمان به نمایشگاه آمده‌ایم.



حسین خادمی ولی‌پور | پایندژ

۱. شرکت پایندژ تولیدکننده پروفیل‌های و یو.پی.وی.سی چهار حفره سری ۶۰ در کشور است. پایندژ نزدیک به یک سال است فعالیت تولیدی خود را آغاز کرده و نمایشگاه امسال اولین تجربه حضور این پروفیل در نمایشگاه در و پنجره تهران است.

۲. نمایشگاه امسال عالی بود و ما راضی هستیم. با توجه به این که اولین دوره حضورمان در نمایشگاه است از میزان استقبال بازدیدکنندگان بسیار راضی هستیم.

۳. چون ما اولین حضورمان در نمایشگاه است و تجربه زیادی از بازخورد نمایشگاه نداریم باید ببینیم آینده چه خواهد شد و امیدوار هستیم اتفاقات مثبتی برای ما روی دهد. نمایشگاه محل مناسبی است تا محصول ما که جدید است معرفی‌شده و سهمی از بازار را به خود اختصاص دهد.



حسین روغنی | درُضا

۱. مجموعه آلومینیوم درُضا در زمینه تولید پروفیل آلومینیوم در و پنجره، رنگ‌کاری و دکورال فعالیت می‌کند. چند سیستم جدید ترمال‌بریک از جمله محصولات جدید درُضا در اولین تجربه حضور این شرکت در نمایشگاه در و پنجره تهران است.

۲. چون اولین تجربه حضورمان در نمایشگاه است نمی‌توانیم مقایسه و انتقاد خاصی داشته باشیم باین وجود نمایشگاه تا این لحظه از میزان استقبال خوبی برخوردار بود و مجموعه ما مشکل خاصی نداشت. نمایشگاه می‌توانست در زمینه تبلیغات و اطلاع‌رسانی عملکرد بهتری داشته باشد.

۳. از گذشته تا به امروز، نمایشگاه از جمله اتفاقات مثبت صنعت ما بوده که در بهبود شرایط کاری ما نقش تعیین‌کننده داشته است. نمایشگاه محل مناسبی برای معرفی کالا و نشان دادن مجموعه‌ها به مخاطبانش است که اگر ما بخواهیم خارج از فضای نمایشگاه این کار را انجام دهیم به زمان و هزینه بسیار بسیار بیشتری نیاز داریم.





علی نصیری اقدم | اسمارت وین

۱. محصول جدیدی که به این نمایشگاه آورده‌ایم سیستم در و پنجره‌های هوشمند است. این سیستم قابلیت‌های زیادی دارد و قابل کنترل با کلید کنار پنجره یا ریموت یا موبایل بوده و همچنین به انواع گازهای مختلف و دود حساس است. این سیستم برای خانه‌های مسکونی و تجاری و پنجره‌های دور از دسترس، و نیز افراد معلول و سالخورده مناسب است.

۲. مشکلی خاصی نبوده و از نمایشگاه راضی هستیم. کم و کاستی‌ها جزئی و از نوع معمول آن بوده است.

۳. هر نمایشگاهی بازخورد خودش را دارد و می‌تواند در زمینه اطلاع‌رسانی نقش موثری ایفا کند. این نمایشگاه هم محسنات خودش را دارد.



عرفان خاجی | صنایع شیشه خاجی

۱. نماینده فنزی و چند برند دیگر در ایران هستیم. کار اصلی ما ماشین‌آلات و مواد اولیه شیشه است. در این نمایشگاه محصولات خود در زمینه شیشه‌های دوجداره از مواد تا ماشین‌آلات را برجسته کردیم.

۲. تنها مشکل ما این بوده است که اندکی قبل از برگزاری نمایشگاه به این دلیل که شرکت‌های خارجی از حضور در نمایشگاه انصراف دادند سالن ما تغییر کرد و برای ما مشکلاتی به وجود آورد.

۳. برگزاری این نمایشگاه تأثیرات زیادی دارد، هم از این نظر که تخصصی است و هم از این نظر که در تهران واقع می‌شود.



بهزاد نثاری | فرگان آسیا

۱. در این نمایشگاه فویل‌هایی که تنوع رنگی گوناگونی دارند و همچنین برندهای مختلفی را عرضه کرده‌ایم.

۲. از زمان برگزاری نمایشگاه راضی نیستیم. به‌طور کلی خدمات خوب است هرچند ما هم انتظار خاصی نداریم بنابراین رضایت داریم.

۳. بزرگترین تأثیر نمایشگاه برقراری ارتباط و همکاری بین شرکت‌ها است. مثلاً ما با شرکت راسپینا وارد مشارکت شده‌ایم و در واقع به مشتریان خود این پیام را می‌دهیم که شرکت‌ها با پیوستن به هم می‌توانند از بحران‌های اقتصادی عبور کنند و خود را از لحاظ اقتصادی ترمیم کنند و شکوفا شوند.



رشید اسفندیار | پرسان صنعت

۱. محصول جدید ما در این نمایشگاه برند آکسور اوکراین است که در زمینه یو.پی.وی.سی بوده و نمایندگی آن را در ایران گرفتیم.

۲. تبلیغات این نمایشگاه چندان جالب و کافی نبود. اکثر مشتریان قدیمی بودند. اما از نظر نحوه برگزاری خیلی عالی بود.

۳. این نمایشگاه برای ما بسیار مفید است. از طریق نمایشگاه می‌توانیم سیستم‌های نوین یراق‌آلات جی.یو و توانمندی‌های آن را معرفی کنیم: سیستم‌هایی مانند لیفت‌انداسلاید، فولدینگ و فولکس واگنی. در این نمایشگاه توانسته‌ایم این سیستم‌ها را بشناسانیم و مشتریان از نزدیک آنها را ببینند و لمس کنند. از این نظر خیلی خوب بوده است.





محمد رضا رجایی | آلا

۱. در صنف دکوراتیو شیشه و توزیع انواع ملزومات توری فعالیت داریم. برای محصول جدید خود اطلاعیه‌ای دادیم ولی معرفی آن در فروردین و اردیبهشت خواهد بود.

۲. از نظر غرفه‌ساز مشکل داشتیم و غرفه‌سازی در یک

مدت زمان کوتاه و با فشار و اضطرس بالا انجام شد. به نظرم باید نظارتی بر غرفه‌سازها از سوی شرکت نمایشگاهی وجود داشته باشد. ظاهراً چنین مرکزی وجود دارد اما به نظر نمی‌رسد که چندان فعال باشد زیرا ما ندیدیم که کسی بر این روند و بر کیفیت و چگونگی ساخت غرفه‌ها نظارت داشته باشد.

۳. برگزاری نمایشگاه باعث می‌شود مشتریان جدید را بشناسیم و دوستان قدیمی را دوباره می‌بینیم. همچنین محصولات جدید به خوبی در این نمایشگاه معرفی می‌شوند و کلاً بسیار خوب و تاثیر گذار است. اما برگزاری این نمایشگاه به‌نوعی نبوده که افراد عادی هم علاقمند بشوند و فقط متخصصان می‌آیند. همچنین کشش بازار خیلی نسبت به گذشته ضعیف‌تر شده است. همانطور که می‌بینید نمایشگاه در چنین سطحی بسیار خلوت است.



محمد حسین فریور | والاد

۱. محصولات ما در و پنجره و نماهای آلومینیومی است و سیستم‌های در و پنجره و نماهای آلومینیومی را تولید و اجرا می‌کنیم. برای کسانی که با ما کار می‌کنند یک نرم‌افزار اختصاصی با همکاری ارگاداتا

تهیه کرده‌ایم که در واقع مزیتش نسبت به نرم‌افزارهایی که خود ارگاداتا در ایران توزیع می‌کند این است که محاسبات ایستایی نما را بر اساس استاندارد ایران و نه اروپا انجام می‌دهد.

۲. نحوه برگزاری این نمایشگاه در مجموع خوب بوده اما ساعت بازدید اصلاً مناسب نیست.

۳. برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی قطعاً بسیار مفید است چون بسیاری از مصرف‌کنندگان ما از توانایی تولیدکنندگان داخلی خبر ندارند و بسیاری گمان می‌کنند محصولات خارجی حتماً از انواع ایرانی آن بهتر است در حالی که لزوماً این طور نیست و آنها می‌توانند در چنین نمایشگاه‌هایی با این موارد آشنا شوند.



مجید رضازاده | آراوین

۱. در زمینه تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی فعالیت داریم. محصولات ما حدود سه ماه است که تولید شده و تا چند ماه آینده سری ۷۰ و کشویی هم به محصولاتمان اضافه می‌شود.

۲. اطلاع‌رسانی عمومی در این نمایشگاه خیلی ضعیف بوده است. همچنین در خصوص تهویه هوا مشکلاتی داشتیم و به‌طور کلی از این نمایشگاه راضی نیستیم.

۳. برگزاری این نمایشگاه می‌تواند در روند برندسازی و معرفی محصولات و شرکت‌های جدید بسیار مثرتر باشد اما بسیار ضعیف برگزار می‌شود. بهتر است برای جذب بازدیدکنندگان تدابیری اندیشیده شود.





بابک خدابنده | مهسان

۱. گروه مهسان در دو بخش فعالیت دارد: بخش شیشه که در زمینه تولید شیشه‌های چندجلاره و دکوراتیو فعال هستیم و بخش تولید پروفیل‌های آلومینیومی. ما به تازگی نورد آلومینیوم را به کارخانه اضافه کرده‌ایم. همچنین چسب جدیدی عرضه کرده‌ایم که کیفیت و قیمت مناسبتری برای تولیدکنندگان دارد.

۲. از برگزاری این نمایشگاه راضی نبودیم و انتظارات را برآورده نکرده است. درس‌هایی در زمینه هماهنگی‌ها داشتیم به نحوی که تا لحظه آخر می‌خواستیم حضور خود را لغو کنیم. البته ما بیشتر برای اینکه فقط حضور داشته باشیم به نمایشگاه می‌آییم.

۳. برگزاری نمایشگاه تأثیرات مثبتی دارد. از جمله تأثیرات آن می‌توان به آشنایی با محصولات جدید و رقیبان و شناخت کم و کاستی‌ها و ضعف خودمان اشاره کرد. در نمایشگاه می‌توانیم از نیاز بازار آگاهی یافته و با همکاران ارتباط بگیریم.



شکروالله احمدی | آلدورا

۱. در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی. سسی در شهر ارومیه فعال هستیم و برای این نمایشگاه پروفیل‌های رنگی را آوردیم.

۲. خدمات نمایشگاه بسیار ضعیف بوده و ناراضی هستیم. کارت‌ها را به سختی گرفتیم ضمن اینکه برای تمامی پرسنل ما نیز کارت صادر نشد و تازه برخوردهای نامناسبی هم صورت گرفته است.

۳. نمایشگاه بر بازار شرکت‌ها تأثیرگذار است به شرطی که اطلاع‌رسانی خوبی انجام شود و خدمات مناسبی ارائه شود. باید امکاناتی برای بازدیدکنندگان مثل وسایل ایاب ذهاب عمومی مهیا شود. زمان برگزاری این نمایشگاه هم خیلی مهم است.



پیمان خلیل‌زاده | ماوی

۱. البته من از مشتریان این شرکت در زمینه توزیع و ساخت پنجره با پروفیل ماوی هستم. پروفیل‌های قهوه‌ای رنگ چوب که به صورت تولید اکستروژدی است نه لمینیت، محصول جدید ماوی است. امتیاز این پروفیل آن است که مغز و پوسته آن یک رنگ است. ضمن آنکه قیمت این پروفیل‌ها برای کسانی که خواستار پروفیل طرح چوب با قیمت اکنومی هستند فوق‌العاده مناسب است. این پروفیل ابداعی ماوی است و قیمت آن حدود نصف قیمت پروفیل‌های دورو لمینیت است.

۲. دو اشکال در برگزاری نمایشگاه به چشم می‌خورد. اول اینکه یک روز کمتر به سازندگان غرفه وقت دادند و از این جهت در تنگنا قرار گرفتیم حتی نصب شیشه‌ها به صبح روز اول نمایشگاه و جلوی دید بازدیدکنندگان موقوف شد. تبلیغات نیز نسبت به سال گذشته کمتر بود، به حدی که بسیاری از مشتریان باخبر نشدند. به طور کلی برگزاری نمایشگاه راضی‌کننده نیست.

۳. این نمایشگاه بیش از همه برای در و پنجره‌سازی که به دنبال مواد اولیه هستند مفید است، زیرا می‌توانند در نمایشگاه با تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان اصلی آشنا شوند. اما سازندگان ساختمان روبه‌روز کمتر از این نمایشگاه بازدید می‌کنند و در نتیجه تولیدکنندگان پنجره‌ای که در این نمایشگاه حضور به هم می‌رسانند مغبون می‌شوند.





سپهیل عزیز | پیج سپهیل

۱. صنایع پیج سپهیل وارد کننده پیچ‌های مخصوص در و پنجره و یراق‌آلات، مگنت، توری پلیسه و پرده پلیسه و لوازم پنجره فعالیت می‌کند و نمایندگی رسمی باک‌هد کانادا در ایران را نیز در اختیار دارد.

۲. وضعیت برگزاری و مدیریت نمایشگاه امسال نسبت به سال‌های گذشته بهتر بود ولی همچنان نواقص و کاستی‌هایی وجود دارد که امیدواریم در نمایشگاه‌های آتی شاهد این موارد نباشیم. میزان استقبال بازدیدکنندگان با توجه به رکود حاکم بر بازار خوب بود. وجود نمایشگاه در هر فعالیت صنعتی، تولیدی و بازرگانی بسیار لازم و ضروری است. نمایشگاه اگر مطابق با استانداردهای روز دنیا برگزار شود مطمئناً در پیشرفت و ترقی صنعت ما تاثیرگذار خواهد بود. تبلیغات موثر و اطلاع‌رسانی قوی از مهم‌ترین ارکان برگزاری یک نمایشگاه استاندارد است که متأسفانه نمایشگاه‌های ما در این زمینه ضعف‌های اساسی دارند.



علیرضا حسینی | آلوم جام

۱. شرکت آلوم جام در زمینه تولید در و پنجره آلومینیوم و یو.پی.وی.سی و نمای کرتین‌وال فعالیت می‌کند. آلوم جام در ششمین تجربه حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران، پنجره‌های قوس و خم خاص را عرضه کرده است.

۲. همین‌که نمایشگاه را محدودتر کرده‌اند و تعداد سالن‌ها کمتر شده و هر سالن به یک صنف و فعالیت اختصاص داده شده اتفاق خوبی است که امیدواریم این موضوع در سال‌های آینده هم ادامه داشته باشد. میزان بازدیدکننده نمایشگاه به خاطر شرایط بد آب و هوایی کمتر شده ولی همین تعدادی هم که حضور پیدا می‌کنند بازدیدکننده تخصصی هستند که برای ما بهتر است.

۳. برگزاری نمایشگاه اگر مدیریت خوب و تبلیغات مناسبی داشته باشد برای همه دستاورد مثبت دارد. نمایشگاه جایی است که از ایده‌ها و طرح‌های جدید رونمایی می‌شود و همان‌طور که از نامش مشخص است محلی برای نشان دادن است ولی متأسفانه برخی نمایشگاه را با فروشگاه اشتباه می‌گیرند که دیدگاه اشتباهی است.



رضا زمانی | وین کلاس

۱. شرکت صنایع عایق پلاست در زمینه تولید پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی با برند وین کلاس فعالیت می‌کند. وین کلاس در شش دوره قبلی نمایشگاه حضور داشته و در نمایشگاه امسال برند دوم شرکت بانام تکنو وین را رونمایی و عرضه کرده است.

۲. در نمایشگاه امسال به خاطر بارش برف و مشکلاتی که در فضای باز نمایشگاه وجود داشت تحویل سالن‌ها با تاخیر صورت گرفت و به همین دلیل ما با یک روز تاخیر غرفه‌مان را تحویل گرفتیم که نتوانستیم آن‌طور که باید و شاید غرفه‌آرایی را انجام دهیم. چون ما از شهرستان آمدیم و ۱۵ تا از نمایندگی‌هایمان هم در غرفه مجاور ما حضور پیدا کرده‌اند، نیاز به زمان بیشتری داشتیم. در مجموع نمایشگاه امسال از نظر بازدید و نحوه برگزاری از سال‌های قبل بهتر بود و ما راضی هستیم.

۳. یکی از اصلی‌ترین عواملی که برای سنجش و شناسایی تولیدکننده و مصرف‌کننده وجود دارد همین نمایشگاه‌ها هستند. نمایشگاه تخصصی در و پنجره نسبت به نمایشگاه ساختمان نقش کلیدی‌تر برای ما دارد و ما هرساله بازخورد مثبت آن را در فعالیت‌مان می‌بینیم.





یاقوب محبوبی ملکی | پارس یراق پروفیل

۱. شرکت پارس یراق پروفیل در زمینه تولید انواع یراق آلات یو.پی.وی.سی، پروفیل های توری ثابت، لولایی، رولینگ، پلیسه و پرسان و کلیه پروفیل ها و یراق آلات دکوراتیو فعالیت می کند. شرکت پارس

یراق پروفیل در تمامی دوره های گذشته نمایشگاه تهران حضور داشته است و انواع پروفیل ریل کشویی، پروفیل توری پرسان مخصوص، گل های دکوراتیو خورشیدی و شاهین طلایی از جمله محصولات جدیدی هستند که این شرکت در نمایشگاه امسال عرضه کرده است.

۲. خوشبختانه استقبال از نمایشگاه امسال نسبت به سال گذشته خیلی بهتر است. امور اداری اینجا تمامی امور مربوط به ثبت نام و حضور ما را به نحو احسن انجام داد و ما از تلاش و همکاری مجری نمایشگاه راضی هستیم و تشکر می کنیم.

۳. تبلیغات در کار ما بسیار تاثیرگذار است از جمله تبلیغ در نشریات که ما بخش عمده ای از پیشرفت کارمان در بحث فروش را مدیون این تبلیغات از جمله تبلیغ در نشریه پنجره ایرانیان می دانیم. نمایشگاه هم یک بخش مهم در بحث تبلیغات است که فرصت مناسبی برای تولیدکنندگانی مانند ما به وجود می آورد تا بتوانیم محصولاتمان را بهتر به مصرف کنندگان معرفی کنیم.



امید میراب | ویتانووا

۱. در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در جلفا منطقه آزاد ارس مشغول فعالیت هستیم. با تمام مشکلات و موانع موجود با همان کیفیت سابق و مواد اولیه استاندارد به تولید خود ادامه می دهیم.

۲. این بار مشکل قابل ذکری نداشتیم. اما تبلیغات محیطی نمایشگاه چندان به چشم نمی آید و وضعیت راضی کننده ای ندارد.

۳. چنین نمایشگاهی به خصوص برای برندهای جدید می تواند بازخورد بسیار خوبی داشته باشد. اما نوع برگزاری آن نیز باید مناسب باشد تا نمایشگاه از حالت فروشگاهی در آید و به محلی برای معرفی محصولات و فناوری های جدید تبدیل شود.



شهاب الدین شفیعی | emmegi

۱. یک سری گزینه های جدید روی محصولات خود اضافه کرده ایم که باعث می شود راندمان کار و کیفیت بالاتر برود. مثلاً روی برش دوسر آپشن ارتفاع سنج و نگهدارنده میانی پروفیل اضافه شده

که درواقع به خواست مشتری بوده و برای جلب رضایت بیشتر مشتریان این دستگاه ها را ارتقا داده ایم.

۲. در این نمایشگاه با مشکل خاصی روبه رو نبودیم.

۳. در حال حاضر صنعت در و پنجره در مسیر رشد قرار دارد و نیاز به یکسری تبلیغات مانند برگزاری نمایشگاه دارد تا بخش آلومینیوم هم ارتقا یابد. سیستم های جدیدی در خصوص آلومینیوم وجود دارد که باید آنها را از طریق تبلیغات، نمایشگاه ها، کنفرانس ها و کارگاه های آموزشی به عموم شناساند.





محمد رضا زکی | روزلیا

۱. شرکت در و پنجره روزلیا در زمینه تولید انواع در و پنجره یو.پی.وی.سی و خم پروفیل فعالیت می‌کند. پنجره روزلیا در ۴ دوره نمایشگاه در و پنجره تهران حضور داشته و درهای خودکار و هوشمند و کارهای خم از محصولات جدید این شرکت است.

۲. مدیریت و مجری نمایشگاه این دوره خوب بود و همکاری مناسبی با ما داشت. اطلاع‌رسانی و هماهنگی‌های نمایشگاه هم از طریق سایت انجام می‌شد و مشکل خاصی در این زمینه وجود نداشت.

۳. برگزاری نمایشگاه تاثیر مستقیمی روی کار ما دارد و هرچه نمایشگاه پربارتر باشد بازدهی کار ما بیشتر می‌شود. فقط نکته‌ای که وجود دارد این است که نمایشگاه محل ارائه محصولات و فناوری‌های جدید است ولی برخی از شرکت‌ها تنوع محصول خاصی ندارند و هر سال با همان محصولات شرکت می‌کنند. شرکت ما به‌منظور حفظ برند و معرفی محصولات جدید هر دو یا سه سال یک‌بار در نمایشگاه در و پنجره تهران حضور پیدا می‌کند.



مجید موسوی | GSM

۱. گروه صنعتی موسوی GSM در زمینه تولید و عرضه یراق‌آلات توری پلیسه فعالیت می‌کند. این شرکت با ارائه دکوراتیوهای شیشه به‌عنوان محصول جدید، اولین دوره حضور در نمایشگاه تهران را تجربه می‌کند.

۲. از نحوه برگزاری و مدیریت مجری نمایشگاه بسیار راضی بودیم حتی در برخی موارد که ما موضوعی را فراموش می‌کردیم از ستاد نمایشگاه تماس می‌گرفتند و با پیگیری خوششان به ما یادآوری می‌کردند. میزان استقبال از نمایشگاه هم تا اینجا خوب بوده و انتظار داریم بهتر شود.

۳. یقیناً برگزاری نمایشگاه تاثیر خوبی دارد چراکه باعث می‌شود دست واسطه‌ها و دلالان قطع شود و تولیدکننده بدون واسطه با مصرف‌کننده ارتباط برقرار کند و محصولات با قیمت تمام‌شده پایین‌تری به دست مصرف‌کننده برسد.



راحله سپهری خامنه | آبنوس جام کرج

۱. شرکت آبنوس جام کرج در زمینه تولید شیشه سکوریت، دوجداره ساختمانی، چاپ سیلک و چاپ غلتکی فعالیت می‌کند. محصول جدید این شرکت که سومین دوره حضور در نمایشگاه را پشت سر می‌گذارد کارهای خم و لمینیت است.

۲. مدیریت و مجری نمایشگاه امسال نسبت به سال‌های گذشته تا حدودی بهتر بود و ما به‌جز یک مورد که مربوط به جابه‌جایی پلان غرفه‌مان بود تاکنون مشکل خاصی نداشتیم. درخواستی که از مدیریت نمایشگاه داریم این است که غرفه هر شرکت در یک جای ثابت و مشخصی باشد تا در ذهن مشتری بماند و لازم نباشد هر سال دنبال آن شرکت بگردد.

۳. نمایشگاه فرصت تبلیغاتی بسیار مناسبی است و در این نمایشگاه‌ها می‌توان محصولات را به مشتریان بهتر معرفی کرد. نمایشگاه زمان خوبی است تا در یک فضای دوستانه سایر همکارانمان و حتی برخی مشتریانی را که تاکنون ندیده‌ایم از نزدیک ببینیم و همچنین از کارها و محصولات جدید آگاهی پیدا کنیم.





بهروز بنایی | آزاد پنجره ایرانیان

۱. شرکت آزاد پنجره ایرانیان در زمینه تولید در و پنجره دوجداره و توری فعالیت می‌کند. پنجره مالتی اسلایدینگ با پروفیل ایرانی که ثبت اختراع آن نیز به‌تازگی صورت گرفته است محصول جدید این شرکت است که در پنجمین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران آن را عرضه کرده است.

۲. مدیریت و نحوه برگزاری نمایشگاه امسال به‌ویژه از سال قبل خیلی بهتر بود و ما راضی بودیم. میزان استقبال و حضور بازدیدکنندگان در روز اول که جمعه بود خوب و قابل قبول بود که امیدواریم بقیه روزها هم به همین صورت باشد.

۳. کار تولیدی و فعالیت صنعتی به نمایشگاه وابسته است و نمایشگاه جزء جدانشدنی آن است. نمایشگاه مانند ویتترین صنعت عمل می‌کند و چکیده فعالیت ما در نمایشگاه عرضه می‌شود. ما در نمایشگاه علاوه بر مشتریان، همکاران جدیدی هم پیدا می‌کنیم که همین آشنایی‌ها زمینه‌ساز همکاری‌های خوبی در آینده می‌شود.



وحيد زينالزاده | پژوهش پليمير فراز

۱. شرکت پژوهش پلیمیر فراز در زمینه تولید انواع چسب پلی سولفید و درزگیر شیشه‌های دوجداره فعالیت می‌کند. محصول جدید شرکت پلیمیر فراز ارائه محصولات در بسته‌بندی‌های جدید برای مصرف‌کنندگان جزء است که هم‌زمان با سومین دوره حضور این شرکت در نمایشگاه در و پنجره تهران عرضه شده است.

۲. در مجموع نحوه برگزاری نمایشگاه امسال نسبت به دوره‌های قبل بهتر بود و ما مشکل خاصی نداشتیم. میزان استقبال تا اینجا بد نبود و امیدوار روزهای آتی بهتر شود.

۳. نمایشگاه اگر فقط برای دید و بازدید و گپ زدن باشد چندان مفید نیست، اما اگر مانند کشورهای بزرگ صنعتی شرکت‌هایی که محصول، ایده، خدمات یا تکنولوژی جدیدی دارند در نمایشگاه شرکت کنند بسیار بهتر خواهد بود. ولی متأسفانه ما می‌بینیم که هر سال همان شرکت‌ها با همان محصولات همیشگی در غرفه‌ها حضور پیدا می‌کنند که این کار دست‌آورد ویژه‌ای برای صنعت ما ندارد.



محمد رضا هاشمی | آریانا

۱. شرکت توری سازی آریانا در زمینه تولید و واردات انواع توری پلیسه، یراق و ملزومات فعالیت می‌کند. توری‌های طرح‌دار محصول جدید شرکت آریانا است که در اولین تجربه حضور این شرکت در نمایشگاه در و پنجره تهران در معرض دید بازدیدکنندگان قرار گرفته است.

۲. یک سری سختگیری‌هایی در زمان ثبت‌نام و گرفتن غرفه وجود داشت ولی در مجموع خوب بود و نسبت به سال‌های قبل بهتر بود.

۳. برگزاری نمایشگاه به دلیل حضور بازدیدکنندگانی از همه نقاط کشور و استان‌های مختلف برای ما خیلی خوب است چرا که باعث می‌شود محصولات ما به افراد بیشتری معرفی شود. از سوی دیگر نمایشگاه باعث ایجاد رقابت بیشتر بین تولیدکنندگان و افزایش کیفیت محصولات می‌شود.





حسین فیاضی | الماس جنوب

۱. شرکت الماس جنوب تولیدکننده در و پنجره یو.پی.وی.سی و آهنی است و با چارچوب پنجره یو.پی.وی.سی که نیازی به خم کاری ندارد برای اولین بار در نمایشگاه در و پنجره تهران حضور پیدا کرده است.

۲. با توجه به این که اولین سال حضور ما در نمایشگاه است و تجربه‌ای از سال‌های قبل نداریم نحوه برگزاری و خدمات نمایشگاه از مرحله ثبت نام تا اینجای کار خوب بود و ما مشکل خاصی نداشتیم. فقط اگر زمان آغاز به کار نمایشگاه روز جمعه نباشد و سعی شود روزهای پایانی نمایشگاه با روزهای تعطیل هم‌زمان باشد بهتر است و میزان استقبال نیز بیشتر می‌شود.

۳. اگر نمایشگاه به‌صورت مطلوب و در روزهای مناسبی برگزار شود خیلی موثر است چراکه باعث می‌شود مصرف‌کننده محصولات مختلف را از نزدیک ببیند و با مقایسه کردن محصول موردنظرش را انتخاب کند.



احمد علیخانی | هلی پن

۱. گروه صنعتی هلی پن در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم و یراق و ملزومات توری آکاردئونی و پلیسه فعالیت می‌کند. دو مدل قالب توری پلیسه محصول جدید هلی پن در هفتمین دوره حضور این شرکت در نمایشگاه در و پنجره تهران است.

۲. مدیریت و نحوه برگزاری نمایشگاه امسال بسیار منظم و روی اصول و مقررات بوده و ما راضی بودیم. فقط فضای بیرونی نمایشگاه به دلیل بارش برف و عدم برف‌روبی مشکلاتی برای تردد بازدیدکنندگان ما به وجود آورد و ترافیک همیشگی نمایشگاه را تشدید کرده بود.

۳. مهم‌ترین دلیل مشارکت ما تولیدکنندگان در نمایشگاه برندینگ و اعلام حضور است. باین‌وجود چون نمایشگاه محل و فرصت مناسبی برای معرفی محصولات و توانایی‌های شرکت‌ها است باعث ایجاد رقابت مثبت و سازنده بین مشارکت‌کنندگان می‌شود و بر روی کیفیت محصولات و تولیدات این شرکت‌ها نیز تاثیر دارد.



علی کریمیان | شهر آذر یراق صنعت

۱. شرکت شهر آذر یراق صنعت در زمینه واردات و توزیع یراق‌آلات در و پنجره دوجداره آلومینیومی فعالیت می‌کند. یراق صنعت اولین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران را سپری می‌کند.

۲. برگزاری نمایشگاه در حد متوسط بود و نیاز دارد که روی برخی موارد بیشتر کار کنند تا نمایشگاهی در سطح خوب و مطلوبی داشته باشیم. پاسخگویی مدیریت نمایشگاه خوب بود ولی نیروهای فنی مانند برق‌کارها و نصب‌های دیوارک‌ها و پانل‌ها کارشان را به‌درستی انجام نمی‌دادند و در مقابل انجام هر کاری از غرفه‌دارها وجه اضافی درخواست می‌کردند. این مسئله برای غرفه‌دارها به‌ویژه غرفه‌های ارزی که پول زیادی بابت آن می‌گیرند اصلاً قابل قبول نیست.

۳. نمایشگاه باعث می‌شود مصرف‌کننده با محصولات تازه آشنا شود و با برقراری ارتباط با واردکننده اصلی و دست‌اول، دست واسطه‌ها کوتاه شود. تولیدکنندگان هم با مشتریان جدید آشنا می‌شوند و به توسعه بازار آنها کمک می‌کنند.





فرهاد طالبی | پنجره پارس

۱. شرکت پنجره پارس در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی و توری رولینگ و پلیسه فعالیت می‌کند. پنجره پارس چهارمین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران را تجربه می‌کند.

۲. هماهنگی و مدیریت نمایشگاه امسال خوب بود. واقعیت این است که ما مشارکت کنندگان هم باید پیگیر باشیم و منتظر نباشیم همه کارها را دیگران انجام بدهند. میزان استقبال با توجه به سرمای هوا در روز اول که جمعه بود راضی کننده بود ولی باید ببینیم بقیه روزها چگونه است. البته میزان استقبال بازدیدکنندگان به محل غرفه هم بستگی دارد و اگر جای مناسبی باشید نتیجه بهتری می‌توان گرفت.

۳. برگزاری نمایشگاه روی فعالیت ما صد درصد تاثیر مثبت دارد. ما در نمایشگاه بهتر می‌توانیم محصولاتمان را به مصرف کننده معرفی کنیم و بدون واسطه با مشتریان ارتباط برقرار کنیم.



امیر حسین عموشعبانی | انگارین پنجره آفتاب

۱. شرکت نگارین پنجره آفتاب در زمینه تولید در و پنجره آلومینیوم فعالیت می‌کند و همچنین در خصوص نمای ساختمان خدمات خود را به مشتریان ارائه می‌دهد.

۲. ما همیشه در نمایشگاه‌های در و پنجره و صنعت ساختمان با چانهایی غرفه‌ها مشکل داریم چون متاسفانه طبق قاعده و قانون مشخصی این کار صورت نمی‌گیرد و مطابق میل و خواسته مجری نمایشگاه این چانهایی‌ها انجام می‌شود. به همین دلیل هر سال با تغییرات زیادی در این زمینه مواجهیم که باعث سردرگمی و نارضایتی ما و بازدیدکنندگان می‌شود.

۳. مطمئناً برگزاری نمایشگاه بر وضعیت صنعت ما تاثیر دارد هرچند میزان این تاثیرگذاری را نمی‌توان مشخص کرد. ارتباط روادرو و بی‌واسطه میان تولیدکننده و مصرف کننده مهم‌ترین دستاورد نمایشگاه‌ها است.



غلامرضا حکیمی | اکپا ایران

۱. شرکت اکپا ایران در زمینه تولید پروفیل آلومینیوم اختصاصی و ترمال بریک و رنگ کاری به روش آنادایز، دکورال و الکترواستاتیک فعالیت می‌کند. اکپا ایران که از سال ۱۳۸۷ در بیشتر دوره‌های نمایشگاه حضور داشته، ۸ مقطع و محصول جدید را در نمایشگاه امسال به بازار عرضه کرده است.

۲. امروز به عنوان روز اول نمایشگاه میزان استقبال بازدیدکنندگان خوب و راضی کننده بود و امیدواریم این روند ادامه داشته باشد. نکته‌ای که به عنوان انتقاد جدی ما به نمایشگاه وارد است بحث زمان برگزاری نمایشگاه است که اگر به همین منوال ادامه پیدا کند شاید به اتفاق سایر همکاران و آلومینیوم کاران در سال‌های آتی از حضور در نمایشگاه انصراف دهیم. به نظر ما زمان مناسب برای نمایشگاه نهایتاً ماه‌های مهر و آبان است.

۳. نمایشگاه تخصصی برای پیشرفت کار ما بسیار مفید است و حتی ما تصمیم گرفتیم حضور در نمایشگاه صنعت ساختمان را متوقف کنیم و فقط در این نمایشگاه مشارکت داشته باشیم. چون هم مشارکت کننده و هم بازدیدکننده در این نمایشگاه تخصصی هستند و حتی برخی بازدیدکنندگان با گفتن نقاط ضعف و قوت ما به بهبود کیفیت محصولات ما کمک می‌کنند.





رضا سینگری | کیانیت

۱. شرکت کیانیت در زمینه تولید مقاطع پروفیل آلومینیوم، رنگ آمیزی آنادایزینگ و الکترواستاتیک فعالیت می‌کند. رنگ‌های جدید آنادایز از جمله محصولات جدید شرکت کیانیت است که سابقه‌ای ۴۰ ساله در صنعت آنادایزینگ دارد.

۲. نمایشگاه امسال تا اینجا بد نبود هرچند کاستی‌هایی وجود دارد که تا حدودی طبیعی است و در همه نمایشگاه‌ها وجود دارد.
۳. نمایشگاه جزء لاینفک یک کار تولیدی است و مطمئناً تأثیر مطلوبی بر فعالیت ما و رونق بازار خواهد داشت. طبیعی است که دوران رکود و شرایطی که در حال حاضر بر صنعت و بازار ما حاکم است باعث شده استقبال از نمایشگاه کمتر شود ولی ما تولیدکنندگان باید خدمات و محصولاتمان را به گونه‌ای عرضه کنیم که باعث جذب بیشتر بازدیدکنندگان شود. امیدواریم برجام و گشایش‌هایی که در این زمینه به وجود آمده باعث شود تا اوضاع صنعت و بازار ما بهبود پیدا کند.



علیرضا ماهر | کیمیا آلومینیوم پاسارگاد

۱. شرکت کیمیا آلومینیوم پاسارگاد در زمینه تولید پلی‌آمید و پرس اکستروژن و تولید صفر تا صد پنجره‌های آلومینیوم از تولید پروفیل تا مونتاژ پنجره فعالیت می‌کند. تولید پلی‌آمیدهای نسوز برای پنجره‌های ترمال‌بریک برای اولین بار در کشور از جمله فعالیت‌های شرکت کیمیا آلومینیوم است.

۲. نمایشگاه امسال تا اینجا که البته روز اول است خوب بود و باید دید در روزهای آینده وضعیت چگونه خواهد شد. شرایط کلی نمایشگاه نسبت به دوره‌های قبل تا حدودی بهتر است و امیدواریم این روند ادامه داشته باشد.
۳. نمایشگاه تخصصی در و پنجره نسبت به نمایشگاه صنعت ساختمان شاید از نظر تعداد بازدیدکننده و مشارکت‌کننده کمتر باشد اما به دلیل تخصصی شدن نمایشگاه و حضور افراد متخصص و شرکت‌های مرتبط دستاورد بیشتری برای ما خواهد داشت.



فرزاد کلاهدوز | ایده

۱. شرکت ایده در زمینه تولید، واردات و توزیع انواع یراق‌آلات در و پنجره آلومینیومی فعالیت می‌کند. شرکت ایده که اسپانولت مخصوص در و پنجره آلومینیوم را برای اولین بار در کشور تولید کرده است

سومین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران را پشت سر می‌گذارد.
۲. نمایشگاه امسال به‌ویژه در زمینه تبلیغات و اطلاع‌رسانی خوب بود و استفاده از فضای مجازی هم به این وضعیت کمک خوبی کرد. در بحث جانمایی غرفه‌ها شاید باورتان نشود ولی با باز شدن سایت در کمتر از یک دقیقه تمامی غرفه‌ها و سالن‌ها پر شد!

۳. در چند سال اخیر که گستردگی و تنوع محصولات در بحث تخصصی در و پنجره بیشتر شده نمایشگاه بسیار پربارتر و مفیدتر شده است. ما در نمایشگاه در و پنجره تهران بازدیدکنندگانی از شهرستان‌ها و نقاط مختلف کشور داریم که موضوعی بسیار جالب و امیدوارکننده است. حضور در نمایشگاه‌ها به ما کمک می‌کند تا با دیدن محصولات و فناوری‌های جدید، فکر و ایده تازه‌ای به ذهنمان برسد و تلاش کنیم تا محصولات بهتری به بازار عرضه کنیم.





رضا کاشانی | دیوا

شرکت تولیدی صنعتی دیوا بابل در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره فعالیت می‌کند. شرکت دیوا که در ۹ دوره نمایشگاه در و پنجره تهران حضور داشته در نمایشگاه امسال پروفیل‌های لمینیت و کشویی را به‌عنوان محصول جدید رونمایی و به سبد کالایی خود اضافه کرده است.

۲. نمایشگاه به دو بخش تقسیم می‌شود یک بخش خدماتی است که مجری و برگزارکننده به مشارکت‌کننده ارائه می‌دهد که به نظر من در حد متوسط و نرمال بود. بخش دیگر به حضور و مشارکت همکاران ما مربوط است که متأسفانه به دلیل عدم حضور و انصراف برخی شرکت‌های مطرح همان‌طور که می‌بینید برخی سالن‌ها تکمیل نشد و مجبور شدند تعطیلشان کنند.

۳. برگزاری نمایشگاه به‌نظر من در بخش صنعت بسیار تاثیرگذار است. واقعیت این است امروزه مصرف‌کنندگان برای خریدشان وقت می‌گذارند و با آگاهی و اطلاعات کامل اقدام به خرید می‌کنند. در این نمایشگاه بازدیدکنندگانی از نقاط مختلف کشور داشتیم که با علاقه و هیجان در نمایشگاه حضور پیدا کرده‌اند که باعث خوشحالی ما است.



سامان سهی کیش | پنجره آریا (A.B.I)

۱. گروه صنعتی آریا در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی، شیشه دوجداره و سکوریت فعالیت می‌کند. گروه صنعتی آریا در تمامی دوره‌های نمایشگاه حضور مستمر داشته و در نمایشگاه امسال از پروفیل لمینیت خود رونمایی کرده است.

۲. تراکم کاری و پشت سر هم بودن نمایشگاه‌ها باعث می‌شود کیفیت برگزاری نمایشگاه پایین بیاید و خدمات مناسبی به مشارکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان ارائه نشود. مورد بعدی برف و یخی است که در محوطه باز نمایشگاه وجود دارد و عدم برف‌روبی و تمیز کردن محیط در تردها اختلال ایجاد کرده است. مورد دیگر هم‌زمان شدن افتتاحیه نمایشگاه با روز جمعه است که متأسفانه اتفاق خوبی نبود و بهتر است که روزهای پایانی نمایشگاه به روزهای تعطیل ختم شود.

۳. متأسفانه صنعت در و پنجره به‌واسطه رکودی که در صنعت ساختمان داریم روزهای خوبی را سپری نمی‌کند و طبیعتاً نمایشگاه در و پنجره هم اگر صرفاً مصرف داخلی داشته باشد نمی‌تواند کمکی به این وضعیت بکند مگر این‌که صنعت در و پنجره به فکر بازارهای خارجی و حضور در کشورهای همسایه باشد



بابک عادل | بازرگانی عادل

۱. شرکت بازرگانی عادل در زمینه تامین مواد اولیه شیشه دوجداره و تولید جرجین بارها و دکوراتیوهای شیشه دوجداره فعالیت می‌کند. عادل در اولین تجربه حضورش در نمایشگاه در و پنجره تهران برخی دکوراتیوهای داخل شیشه تولید خودش را عرضه کرده است.

۲. نمایشگاه امسال خوب بود و ما مشکل خاصی نداشتیم. میزان بازدیدکننده هم خوب بود و ما راضی هستیم.

۳. ما در نمایشگاه با مشتریان جدید و حتی با برخی از مشتریانمان که تاکنون از نزدیک ملاقات نداشتیم آشنا می‌شویم. نمایشگاه محل مناسبی برای معرفی محصولات جدید است.





حامد باغبان | پارس سدید

۱. شرکت ایده‌پردازان پارس سدید در زمینه تولید ماشین‌آلات تولید شیشه دوجداره با برند پارس PSM فعالیت می‌کند. پارس سدید پنج دوره در نمایشگاه در و پنجره تهران مشارکت داشته و امسال با دستگاه بوتیل‌زن و سندبلاست شیشه در نمایشگاه حضور پیدا کرده است.

۲. ما بیشترین حجم مشتری را از نمایشگاه داریم. ما در نمایشگاه علاوه بر کسب اعتبار، تعداد زیادی از مشتریان سال آینده‌مان را نیز پیدا می‌کنیم. سال گذشته شرکت‌های ماشین‌سازی در یک سالن بودند ولی امسال آنها را در سالن‌های مختلف پراکنده کرده‌اند. ۳. نمایشگاه برای ما خیلی لازم و مفید است چون هم محصولات به‌خوبی معرفی می‌شوند هم مشتریان به‌راحتی به محصولات دسترسی پیدا می‌کنند. حضور در نمایشگاه نسبت به قیمت بالای تبلیغات تلویزیونی به‌صرفه‌تر است.



اورمان قاسم نژاد | کیمیایگر

۱. شرکت کیمیایگر در زمینه تامین مواد اولیه افزودنی‌های یو.پی.وی.سی و مشاوره و خدمات مهندسی راه‌اندازی خطوط تولید فعالیت می‌کند. کیمیایگر چهارمین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران را تجربه می‌کند.

۲. نحوه برگزاری نمایشگاه امسال بسیار منظم و دقیق بود و هیچ‌گونه مشکلی نداشتیم منتها از لحاظ کیفی سال قبل بهتر بود و امسال چون تعداد مشارکت‌کنندگان کمتر شده این افت کیفی محسوس است. برخی شرکت‌ها به دلیل انتقادی که نسبت به نامناسب بودن زمان برگزاری نمایشگاه داشتند و برخی نیز به دلیل مشکلات مالی و شرایط نابسامان اقتصادی ترجیح دادند در نمایشگاه حضور پیدا نکنند.

۳. نمایشگاه‌های تخصصی در همه جای دنیا بسیار مفید هستند و نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران اگر بتواند علاوه بر شرکت‌های داخلی برخی از شرکت‌های مادر و مطرح خارجی را هم به نمایشگاه بیاورد یقیناً تاثیر بسیار مطلوب‌تری بر صنعت در و پنجره ما خواهد گذاشت. در این صورت میزان بازدیدکنندگان هم افزایش پیدا خواهد کرد و شرکت‌ها نیز انگیزه بیشتری برای حضور در نمایشگاه پیدا می‌کنند.



پوریا علی‌محمدی | زرین پارس

۱. شرکت زرین پارس نماینده شرکت‌های رنولیت و کلایبریت آلمان و یونیماک ترکیه، عرضه‌کننده فویل‌های لمینیت، چسب‌های لمینیت و ماشین‌آلات لمینیشن در ایران است. شرکت زرین پارس در

سومین دوره حضورش در نمایشگاه در و پنجره تهران جدیدترین محصولات این سه شرکت خارجی را به بازدیدکنندگان عرضه کرده است.

۲. برگزاری نمایشگاه کار سخت و طاقت‌فرسایی است. به‌شخصه نمایشگاه سال گذشته را بیشتر پسندیدم چون تعداد شرکت‌های حاضر در نمایشگاه و کیفیت محصولات بیشتر بود.

۳. مسلماً برگزاری نمایشگاه تاثیر مثبتی خواهد داشت و اگر مدیریت بهتری اعمال شود و شرکت‌های حاضر در نمایشگاه هم با وسواس بیشتری در نمایشگاه حضور پیدا کنند و محصولات جدید و باکیفیتشان را به نمایشگاه بیاورند تاثیر نمایشگاه بیشتر خواهد شد. آشنایی بازدیدکنندگان با محصولات مختلف و شناخت شرکت‌های مطرح از دیگر نکات مثبت نمایشگاه‌های تخصصی است.





علی سیدنورانی | پروفیل پاسارگاد

۱. شرکت تجارت گستر مهر پویان پاسارگاد در زمینه تولید پروفیل تقویتی گالوانیزه و فروش پروفیل یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کند. پروفیل پاسارگاد در اولین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران، کسب نمایندگی فروش و توزیع پروفیل هافمن را اعلام کرد.

۲. مدیریت و نحوه برگزاری نمایشگاه امسال با توجه به فصل سرما و بارندگی‌های اخیر خوب و راضی‌کننده بود. غرفه ما چون در فضای باز قرار دارد روز اول در محاصره برف و یخ بود که به‌سرعت نسبت به برف‌روبی و نظافت محیط اقدام کردند. میزان بازدیدکننده هم تا امروز که سومین روز است خوب بود.

۳. قاعده‌ها برگزاری نمایشگاه به‌ویژه برای صنایع تخصصی بسیار مفید است. اگر در نمایشگاه محصولات و تکنولوژی‌های جدید عرضه شود و بازدیدکنندگانی از سایر استان‌ها و حتی خارج از کشور حضور پیدا کنند مفیدتر خواهد بود. زمان برگزاری نمایشگاه هم با توجه به فعالیت صنفی در و پنجره اگر در فصل پاییز باشد بهتر است.



محمد حنیفه | تهران رابر

۱. مجموعه تهران رابر در زمینه تولید گسگت‌ها و درزگیرهای در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم فعالیت می‌کند. تهران رابر در سومین دوره حضورش در نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران از محصول جدید TPV رونمایی کرد.

۲. نمایشگاه امسال خوب و راضی‌کننده بود و ما مشکل خاصی نداشتیم. ما در نمایشگاه‌های قبل مشکلاتی داشتیم ولی خوشبختانه در این نمایشگاه مشکلات خیلی کمتر شده بود. میزان بازدید و استقبال از نمایشگاه خوب بود و نسبت به سال‌های قبل تغییر محسوسی داشت ولی تا رسیدن به ایده‌آل ما هنوز فاصله دارد.

۳. نمایشگاه برای کار ما بسیار مفید است چون ما در نمایشگاه همکاران، رقبای مشتریان و... را باهم می‌بینیم و درباره مسائل و مشکلات از نزدیک صحبت می‌کنیم. این صحبت رودررو باعث می‌شود درک بهتری از مسائل و مشکلات به وجود بیاید که در بهبود شرایط کاری ما مفید خواهد بود.



جعفریان | چسب GMAX

۱. شرکت کیمیا صنعت آویسا در زمینه عرضه چسب GMAX فعالیت می‌کند. ما سومین دوره حضور در نمایشگاه تهران را تجربه می‌کنیم و در این دوره چسب‌های پلی‌سولفاید را عرضه کرده‌ایم.

۲. نمایشگاه امسال نسبت به سال قبل بهتر بود و مشکل خاصی برای ما وجود نداشت.

۳. نمایشگاه‌های تخصصی باید محلی برای عرضه و ارائه محصولات جدید باشند و شرکت‌هایی که محصول جدیدی تولید و ارائه کرده‌اند باید در نمایشگاه مشارکت کنند در غیر این صورت بازدیدکنندگان هم رغبت و انگیزه‌ای برای حضور در نمایشگاه پیدا نمی‌کنند. شعار شرکت ما که «نوآوری راز ماندگاری است» در همین راستا طراحی شده است و معتقدیم یک شرکت با نوآوری و خلاقیت می‌تواند در بازار باقی بماند و مشتریانانش را حفظ کند.





یوسف بیگی | پرووین

۱. شرکت پرووین در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کند. پرووین با ارائه پروفیل کشویی سری ۶۰ به‌عنوان محصول جدید، پنجمین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران را تجربه می‌کند.

۲. نمایشگاه امسال نمایشگاه نسبتاً خوبی بود و به‌جز مواردی مثل نظافت که هرروز باید پول بدهیم تا داخل غرفه را جارو بکشند بقیه موارد مشکلی نداشت و راضی هستیم.

۳. برگزاری نمایشگاه صد درصد تأثیر خوبی روی صنعت ما دارد. این که مشتریان از نزدیک محصولات مختلف را می‌بینند و کیفیت آنها را مقایسه می‌کنند خیلی خوب است. شرکت‌ها هم بدون واسطه و به‌صورت مستقیم با مردم ارتباط برقرار می‌کنند و محصولاتشان را ارائه می‌دهند.



سعید نصیری | مارال پروفیل ارس

۱. شرکت مارال پروفیل ارس در زمینه تولید پروفیل‌های کامپوزیتی (ترکیب آلومینیوم و یو.پی.وی.سی) که برای اولین بار در ایران تولید می‌شود فعالیت می‌کند. شرکت مارال پروفیل ارس در اولین تجربه حضورش در نمایشگاه در و پنجره تهران از پروفیل کامپوزیتی ترکیبی که برای اولین بار در دنیا با تکنولوژی مواد و طراحی صد درصد ایرانی تولید شده رونمایی کرده است.

۲. نمایشگاه‌ها همیشه از لحاظ برگزاری و مواردی مانند زمان شروع و پایان نمایشگاه، نظافت، سیستم سرمایش و گرمایش و... مشکلاتی دارد ولی در مجموع نمایشگاه امسال نمایشگاه خوب و قابل قبولی بود و از استقبال خوبی نیز برخوردار بود.

۳. نمایشگاه‌ها یکی از ستون‌های اصلی تبلیغات و معرفی محصولات محسوب می‌شوند به‌ویژه نمایشگاه‌های تخصصی و بین‌المللی که از کشورهای دیگر نیز بازدیدکننده دارد. ما همین محصول جدیدمان را با رصد تکنولوژی‌های جدید در سایر نمایشگاه‌ها تولید کردیم که امیدواریم بتوانیم با ارائه این محصول قدم‌های خوبی در زمینه بهره‌وری در مصرف انرژی برداریم. این محصول قابلیت صادراتی بالایی دارد و می‌توان در همین نمایشگاه‌های بین‌المللی آن را به سایر کشورها معرفی و صادر کرد.



بهزاد صمدی | فرتاب

۱. شرکت فرایند تجهیز فرتاب شرکتی دانش‌بنیان است که در زمینه طراحی و ساخت ماشین‌آلات خط تولید شیشه دوجداره فعالیت می‌کند. دستگاه CNC محصول جدید شرکت فرتاب است که در اولین تجربه حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران رونمایی و عرضه شده است.

۲. در نمایشگاه امسال ناهماهنگی و محدودیت‌هایی وجود داشت که امیدواریم در سال‌های آینده این موارد برطرف شود. مهم‌ترین مورد مربوط به بحث جانمایی‌ها است که متأسفانه بعد از این که غرفه‌ای برای ما مشخص شد و ما بر اساس آن برنامه‌ریزی کردیم چند روز مانده به شروع نمایشگاه اعلام کردند که غرفه ما تغییر کرده و باید به سالن دیگری برویم. اگر این تغییر صورت نمی‌گرفت یا زودتر به ما اطلاع داده می‌شد ما می‌توانستیم فکر بهتری برای تجهیز غرفه و استقرار دستگاه‌هایمان بکنیم.

۳. برگزاری نمایشگاه اگر با حضور شرکت‌های برتر و مطرح داخلی و خارجی باشد ما را در یک رقابت سازنده قرار می‌دهد که برای پیشرفت و بهبود وضعیت صنعت ما بسیار مفید خواهد بود. بسیاری از محصولات تا زمانی که وارد نمایشگاه نشوند برای بازار مصرف‌کنندگان شناخته نمی‌شوند.





محمد چراغی | صنعت ماشین

۱. شرکت صنعت ماشین تولیدکننده ماشین آلات مونتاژ در و پنجره دوجداره و دستگاه‌های رول فرمینگ در کشور است. صنعت ماشین که هشتمین دوره حضور در نمایشگاه را پشت سر می‌گذارد با دستگاه‌های سری اکونومیک به‌عنوان محصول جدید در نمایشگاه امسال حضور پیدا کرده است.

۲. ما از مدیریت و مجری برگزارکننده نمایشگاه صد درصد رضایت داشته و از تلاش‌هایی که برای این نمایشگاه انجام دادند تشکر می‌کنیم. تنها موردی که یک مقدار همه را اذیت کرده برف محوطه است که هنوز به‌صورت کامل تمیز نشده و تردد را مشکل کرده است. میزان استقبال روز اول که جمعه بود خیلی خوب بود. شاید نشود بر اساس یک روز نتیجه‌گیری کرد ولی امیدواریم بقیه روزها هم شاهد حضور پرشور بازدیدکنندگان باشیم.

۳. مسلماً برگزاری نمایشگاه بر فعالیت ما بی‌تاثیر نیست. نمایشگاه باعث می‌شود مصرف‌کننده احساس نزدیکی بیشتری با تولیدکننده پیدا کند و حرفش را راحت‌تر بزند. اگر نمایشگاه اطلاع‌رسانی مناسب‌تری داشته باشد و بحث تردد و آلودگی نیز تسهیل شود، میزان تاثیرگذاری نمایشگاه بیشتر می‌شود. متأسفانه بسیاری از تهرانی‌ها هم از نمایشگاه در و پنجره تهران و حتی محل نمایشگاه دائمی تهران خبر ندارند و باید تابلوهایی در نقاط مختلف شهر برای دسترسی به نمایشگاه نصب شود.



جلال کاظم نژاد | رنال وین

۱. شرکت رنال وین در زمینه تولید پروفیل یو.پی.یو.سی و مونتاژ در و پنجره فعالیت دارد. پروفیل چهار کاناله سری ۶۰ محصول جدید رنال وین است که در ششمین تجربه حضور این شرکت در نمایشگاه تهران از آن رونمایی شد.

۲. دید من نسبت به نمایشگاه امسال مثبت است و چون بیشتر کارها به‌صورت اینترنتی و غیرحضور انجام شد مشکل خاصی نداشتیم. یکی از مواردی که می‌توان به‌عنوان انتقاد به نمایشگاه امسال مطرح کرد بحث تبلیغات و اطلاع‌رسانی است که متأسفانه ضعیف بود و به‌جز یکی دوتا بنر در اطراف نمایشگاه اطلاع‌رسانی چندانی صورت نگرفته بود. مورد دیگر روزهای برگزاری نمایشگاه است چون امسال روز افتتاح نمایشگاه جمعه بود که اصلاً روز مناسبی برای شروع به کار یک نمایشگاه تخصصی نیست.

۳. من همیشه به نمایشگاه اعتقاد عمیقی دارم چون در مدت‌زمان محدودی و ظرف سه چهار روز تعداد زیادی بازدیدکننده و مشتری به ما مراجعه می‌کنند که اگر بخواهیم این تعداد مراجعه‌کننده را در حالت عادی داشته باشیم شاید در طول یک سال این اتفاق بیفتد. اگر بتوانیم بازدیدکنندگانی از کشورهای همسایه داشته باشیم اثرگذاری نمایشگاه چند برابر می‌شود.



اکبر غفاری | پاپوین

۱. شرکت پاپوین در زمینه تولید پروفیل و در و پنجره یو.پی.یو.سی فعالیت می‌کند. پاپوین در اولین تجربه حضور خود در نمایشگاه تهران پروفیل چهار کانال سری ۶۰ پاپوین را عرضه کرد.

۲. نمایشگاه امسال تاکنون عالی بود و با استقبال مناسبی روبه‌رو شد و امیدواریم روزهای آینده هم بهتر شود. بازدیدکنندگان زیادی از شهرهای مختلف داشتیم.

۳. نمایشگاه باعث نزدیکی بازدیدکننده و تولیدکننده می‌شود. بازدیدکننده از نزدیک محصولات مختلف را می‌بیند و با شناخت و آگاهی انتخاب می‌کند. در نمایشگاه مشتریان جدید پیدا می‌کنید و این برای ما خیلی خوب است.





ایمان نجمی | شیلر

۱. گروه صنعتی شیلر تنها نماینده رسمی ماشین‌آلات ایلماز ترکیه و همچنین نماینده انحصاری ماشین‌آلات RTG جهت راه‌اندازی خط تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم در ایران

است. شیلر که در تمامی دوره‌های نمایشگاه به‌جز دوره اول حضور داشته با پروفیل‌های FRP، نسل پنجم در و پنجره‌های دوجداره فایبرگلاس در نهمین دوره نمایشگاه در و پنجره تهران مشارکت کرده است.

۲. نمایشگاه امسال هم طبق روال قبلی بود و پیشرفت محسوسی نداشتند. این نمایشگاه می‌تواند به نحو بسیار مطلوب‌تری برگزار شود و امسال به دلیل این که تعدادی از شرکت‌ها از حضور در نمایشگاه منصرف شدند شرایط خوبی نبود و سال‌های قبل از این لحاظ بهتر بود.

۳. نمایشگاه محل و فرصت مناسبی برای ارائه محصولات و معرفی توانمندی‌های شرکت‌هاست و مسلماً نقش موثری در پیشرفت صنعت دارد. متأسفانه نمایشگاه‌های ایران نسبت به سایر کشورها از قدرت تأثیرگذاری آن‌چنانی برخوردار نیستند و ما هم به‌اجبار در این نمایشگاه شرکت می‌کنیم.



امیر حسام فروغی | کیمیا صنعت دکاموند

۱. شرکت کیمیا صنعت دکاموند نماینده انحصاری ندکس ترکیه در زمینه تولید، واردات و توزیع ملزومات شیشه دوجداره فعالیت می‌کند. ندکس باوجود حضور چندین ساله در بازار ایران دومین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران را تجربه می‌کند.

۲. اطلاع‌رسانی نمایشگاه امسال با توجه به کمک فضای مجازی خوب و قابل قبول بود. اغلب مشارکت‌کنندگان تمایل دارند روزهای پایانی نمایشگاه هم‌زمان با پنجشنبه و جمعه باشد چراکه میزان بازدیدکننده در این روزها بیشتر است. نمایشگاه امسال اگرچه نمره قبولی را دریافت می‌کند اما می‌توانست بهتر از این باشد و جای کار دارد.

۳. آشنایی با بخش‌های گوناگون صنعت در و پنجره به‌واسطه حضور شرکت‌های مختلف، از جمله امتیازات ویژه‌ای است که یک نمایشگاه خوب دارد و ما باید از این فرصت به نحو مطلوبی استفاده کنیم. حضور در نمایشگاه برای همه مفید است حتی شرکت‌هایی که موفق به مشارکت در نمایشگاه نشده‌اند باید به‌عنوان بازدیدکننده به نمایشگاه بیايند تا از آخرین دستاوردها و اتفاقات صنعت آگاهی پیدا کنند.



بهنام محمدی | ماهد آلومینیوم

۱. شرکت تولیدی ماهد آلومینیوم در زمینه تولید انواع مقاطع پروفیل آلومینیومی و آنادایز در اراک فعالیت می‌کند. پنجره‌های نمای یونیتایز محصول جدید ماهد آلومینیوم در سومین تجربه حضور این شرکت در نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران است.

۲. نمایشگاه امسال نمایشگاه خیلی خوبی بود فقط میزان بازدیدکننده به‌ویژه از شهرستان‌ها کمتر بود که به نظر می‌رسد دلیل آن شرایط نامساعد آب‌وهوایی بود.

۳. این‌که تمامی همکاران و رقبای یک مکان جمع می‌شوند و آخرین دستاوردها و محصولات جدیدشان را در معرض دید عموم قرار می‌دهند بیشترین کمک را به رشد و رونق صنعت ما می‌کند. اگر این فعالیت‌ها در فضای مجازی هم تقویت شوند تعداد بیشتر و دایره گسترده‌تری می‌تواند از مزایای آن استفاده کنند و از خیلی جهات بهتر خواهد بود.





مجتبی شاهسوری | بندینی

۱. شرکت بندینی تولیدکننده تیغه‌های عایق پلی‌آمید برای مقاطع ترمال‌بریک در ایران است. بندینی امسال دومین دوره حضور در نمایشگاه تهران را تجربه می‌کند.

۲. نمایشگاه امسال نمایشگاه خوبی است فقط اگر به‌جای افتتاح نمایشگاه در روز جمعه روز آخر با جمعه هم‌زمان می‌شد خیلی بهتر بود. سرمای هوا هم روی میزان بازدیدکننده تاثیر منفی داشت که با برگزاری نمایشگاه در فصل‌های دیگر سال می‌توان این مشکل را حل کرد. با توجه به فعالیت صنف و نوع کار ما بهترین زمان برای برگزاری نمایشگاه در و پنجره فصل پاییز است.

۳. مسلماً هرچقدر یک مجموعه تولیدی در مسائل تبلیغاتی و مواردی که به معرفی و شناخت محصولات و خدمات آن کمک می‌کند حضور فعال داشته باشد به نفع آن مجموعه خواهد بود. یکی از بهترین فرصت‌ها برای این کار نمایشگاه‌های تخصصی است که به‌صورت مستقیم و بدون واسطه با مشتری و مصرف‌کننده ارتباط برقرار می‌کنیم.



پیمان حکیمی | یکتا درب

۱. شرکت یکتا درب در زمینه تولید در و پنجره آلومینیومی و نمای کرتین‌وال فعالیت می‌کند. یکتا درب در ششمین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران از سیستم اکو اسلاید که ترکیبی از سیستم لیفت‌انداسلاید و سیستم فولکس‌واگن است رونمایی کرد.

۲. نمایشگاه از لحاظ نحوه برگزاری خوب بود و ما مشکل خاصی نداشتیم و راضی هستیم. از نظر بازدید و استقبال هم به خاطر رکودی که در بازار است چندان جالب نبود با این حال ما به اهدافی که داشتیم دست پیدا کردیم و با مشتریان خودمان ارتباط برقرار کردیم.

۳. نمایشگاه تنها جایی است که مصرف‌کننده می‌تواند از نزدیک محصولات مختلف را مشاهده کرده و با مقایسه آنها نسبت به خرید اقدام کند. شما در هیچ جای دیگری نمی‌توانید این تعداد شرکت و محصول مختلف و متنوع را یکجا ببینید و این از مزیت‌های ویژه هر نمایشگاه تخصصی است.



امید آرشیپور | زند لاستیک

۱. شرکت زند لاستیک در زمینه تولید قطعات لاستیکی و نوارهای PDM در صنعت در و پنجره فعالیت می‌کند. شرکت زند لاستیک ۸ دوره در نمایشگاه تهران مشارکت داشته و امسال هم مانند

سال‌های قبل با چندین مقطع جدید در نمایشگاه حضور پیدا کرده است. ۲. نمایشگاه امسال در مجموع بد نبوده هرچند تعدادی از شرکت‌های مطرح در نمایشگاه شرکت نکرده بودند. میزان بازدیدها نیز مشابه سال‌های قبل بوده و تغییر محسوسی صورت نگرفته است.

۳. برپایی چنین نمایشگاه‌هایی به‌ویژه برای ما که جزو شرکت‌های میانی هستیم و با افراد و شرکت‌های خاصی ارتباط داریم بسیار خوب و مفید است. ما مشتریان بسیاری را در این نمایشگاه پیدا می‌کنیم و می‌توانیم در فضایی مناسب به توافقات کاری خوبی دست پیدا کنیم.





خشایار تهرانی | پایدار ماشین

۱. شرکت پایدار ماشین صنعت خاورمیانه نمایندگی انحصاری دو شرکت ایتالیایی پرتیچی اینداستریز (PERTICI) و کلوما (3C) تولیدکننده ماشین آلات مونتاژ و خم کاری در و پنجره آلومینیوم

و یو.پی.وی.سی فعالیت می کند. شرکت پایدار ماشین در دومین تجربه حضور در نمایشگاه تهران، دستگاه برش دو سر PERTICI و دستگاه خم سه کاره 3C را که توانایی خم پروفیل های آلومینیومی، یو.پی.وی.سی و فولادی را دارد رونمایی و به مشتریان عرضه کرد.

۲. نمایشگاه امسال در مجموع خوب بود و به جز یک سری ناهماهنگی هایی که در اوایل کار وجود داشت بقیه مسائل مشکل خاصی نداشت.

۳. در صنعت ما مهم ترین اتفاق نمایشگاه است چون در نمایشگاه با افراد و شرکت های جدید آشنا می شوید و محصولات جدید را هم به مشتریان معرفی می کنیم.



محمدرضا زهادی | شایکو

۱. شرکت پیشگامان توسعه نمای ساختمان در زمینه تولید پروفیل و مونتاژ و فروش در و پنجره با برند شایکو فعالیت می کند. شایکو در اولین تجربه حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران از محصولات سال ۲۰۱۷ شرکت تکنو ایتالیا، پروفیل سری ۷۶ و ۸۶ و سیستم جدید لیفت انداسلاید شایکو رونمایی کرد.

۲. چون تجربه ای از نمایشگاه های قبلی ندارم نمی توانم درباره نحوه برگزاری این نمایشگاه نظر خاصی بدهم اما به دلیل این که حضور در نمایشگاه در مجموع برای من کار لذت بخشی است از نمایشگاه امسال راضی هستیم.

۳. نکته مهم این است که متأسفانه بسیاری از مردم ما که مشتریان و طرف اصلی کار ما هستند، هیچ شناخت و آگاهی نسبت به کار و محصولات ما و دستاوردهای فنی و تکنولوژی صنعت در و پنجره ندارند. نمایشگاه فرصت مناسبی است تا ما این اطلاعات را به جامعه منتقل کنیم و باعث رشد و پویایی صنعتمان شویم. نمایشگاه در تقویت خودباوری و عزت نفس فعالان صنعت در و پنجره نیز نقش مهمی دارد.



محمود زمانی | ابزارسازی زمانی

۱. شرکت ابزارسازی زمانی تولیدکننده انواع تیغچه و قالب های پنجره یو.پی.وی.سی، چوب و MDF آلومینیوم است. ابزارسازی زمانی با قالب های رگلاژی جدید در سومین دوره حضورش در نمایشگاه در و پنجره تهران مشارکت دارد.

۲. نمایشگاه تا اینجا خوب بوده و مشکل خاصی در برگزاری پیش نیامده که امیدواریم نشانه ای بر رونق بازار باشد.

۳. نمایشگاه در بهبود شرایط کاری ما خیلی مهم است و اگر حتی سالیانه بیش از یک نمایشگاه برگزار شود برای صنعت ما مفیدتر است. هر محصولی برای این که در بازار موفق باشد باید به خوبی معرفی شود و نمایشگاه فرصت مناسبی است تا محصولات جدید به بازار معرفی شوند.





هاشم غفاری | بازرگانی غفاری

۱. شرکت بازرگانی غفاری نماینده محصولات کونیک الماسه ترکیه در ایران است. بازرگانی غفاری پس از ۲۳ سال فعالیت برای اولین بار در نمایشگاه حضور پیدا کرده است.

۲. نمایشگاه امسال روی هم رفته مفید بود و ما نسبت به حضور در نمایشگاه رضایت کامل داشتیم. البته میزان استقبال از نمایشگاه متوسط بود ولی با توجه به سرمای هوا و مشکلات اقتصادی که وجود دارد تا حدود زیادی پذیرفتنی بود. ۳. میزان تاثیرگذاری نمایشگاه بسیار زیاد است و از جمله نکات مثبتی که دارد این است که محصولات مختلف با کیفیت‌های متنوع در دسترس مردم است که می‌توانند با مقایسه کیفیت‌ها انتخاب بهتری داشته باشند. در واقع مسئولان باید نسبت به ورود کالای تقلبی به داخل کشور دقت و سختگیری بیشتری داشته باشند تا هم مصرف‌کننده با اعتماد بیشتری خرید کند و تولیدکننده داخلی هم انگیزه بیشتری فعالیت کند.



سعید بستان منش | آریا آلومینیوم

۱. شرکت آریا آلومینیوم در زمینه تولید توری پنجره فعالیت می‌کند. آریا آلومینیوم به‌جز دوره اول در تمامی دوره‌های نمایشگاه در و پنجره تهران حضور داشته و امسال هم محصول جدیدش توری بدون پیچ را به بازدیدکنندگان ارائه کرده است.

۲. نمایشگاه امسال نسبت به نمایشگاه سال قبل بهتر است چون میزان استقبال شرکت‌ها از نمایشگاه بهتر بود. باید نوآوری در نمایشگاه بیشتر شود تا انگیزه حضور بیشتری برای شرکت‌ها به وجود بیاید. ۳. ما به عنوان یک شرکت با سابقه که سال‌های زیادی در نمایشگاه حضور داشتیم و مشتریان زیادی ما را می‌شناسند برای اعلام حضور و حفظ برند کارمان در نمایشگاه حاضر می‌شویم. با این حال تلاش می‌کنیم در هر دوره با نوآوری و ارائه یک محصول جدید در نمایشگاه شرکت کنیم. متأسفانه بسیاری از شرکت‌های همکار و رقیب ما چنین دیدگاهی ندارند و هر سال با همان استایل و همان محصولات قبلی حضور پیدا می‌کنند.



سیروس جناب‌زاده | یراق‌آوران زحل

۱. شرکت یراق‌آوران زحل در زمینه تولید قطعات دکوراتیو و تزئین داخل شیشه دوجداره و توری پنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیومی فعالیت می‌کند. چندین گل جدید با رنگ‌های متنوع از جمله محصولات جدیدی است که یراق‌آوران زحل در چهارمین تجربه حضورش در نمایشگاه تهران عرضه کرده است.

۲. نمایشگاه امسال برای ما بسیار خوب بود و بیشترین مراجعه‌کننده و مشتری را ما در این نمایشگاه داشتیم. اجناس جدید با تنوع رنگی و کیفیت بالا باعث شده تا بسیاری از اجناس ما جایگزین محصولات مشابه خارجی شوند. ۳. اگر نمایشگاه‌های تخصصی در و پنجره نبود من به‌شخصه به این موفقیت‌ها نمی‌رسیدم و این مشتریان را عموماً در همین نمایشگاه‌ها به دست آورده‌ام. یقیناً برگزاری نمایشگاه تاثیر بسیار زیادی روی فعالیت ما دارد. هیچ فضای ماندن نمایشگاه برای معرفی و تبلیغ کار ما مفید نیست. من امسال موفق شدم برای صادرات مشتری پیدا کنم که این را هم مدیون این نمایشگاه و حضور در نمایشگاه هستم.





امیر روحانی | فاساد

۱. شرکت فاساد مان آلومینیوم در زمینه مهندسی طراحی نما و پوسته دوم ساختمان و ارائه خدمات مهندسی و مشاوره فعال است. فاساد که در همه دوره‌های نمایشگاه مشارکت داشته در این دوره از

پروفیل اختصاصی لیفت برای شیشه‌های بزرگ خود رونمایی کرده است.

۲. نحوه برگزاری عالی بود و ایراد خاصی نداشت ولی میزان بازدید به دلیل رکود بازار ضعیف بود و ما بسیاری از مشتریان و کسانی را که انتظار داشتیم در نمایشگاه ندیدیم.

۳. نمایشگاه‌ها از لحاظ تبلیغات برای محصولات و شرکت‌های موفق و ترویج فرهنگ استفاده صحیح از مصالح استاندارد می‌تواند نقش مهمی ایفا کند. اعلام حضور و حفظ برندینگ از دیگر نکات مثبتی است که حضور در نمایشگاه‌ها می‌تواند برای شرکت‌ها در برداشته باشد.



محسن کیارستمی | چهل ستون

۱. شرکت چهل ستون در زمینه تولید در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیومی فعالیت می‌کند. چهل ستون سومین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران را تجربه می‌کند و در این نمایشگاه با برند آلومینیوم چهل ستون مشارکت داشته است.

۲. نمایشگاه امسال از لحاظ نحوه برگزاری و میزان بازدیدکننده خوب بود چون در موقعیت زمانی خوبی برگزار شد. شرکت‌های مطرحی هم در نمایشگاه امسال مشارکت داشته‌اند که باعث رضایت‌مندی بیشتر ما شده است.

۳. با توجه به رکودی که در صنعت ساختمان و بازار ما وجود دارد، صنعت در و پنجره به چنین نمایشگاه‌هایی نیاز دارد تا کمی از این حالت انزوا خارج شود. حضور در نمایشگاه و معرفی توانمندی شرکت در ساخت در و پنجره‌های آلومینیومی از جمله اهداف ما برای حضور در نمایشگاه امسال بود.



مجید خلیلی فر | اروم آلیاژ

۱. شرکت تولیدی صنعتی اروم آلیاژ در زمینه تولید پروفیل آلومینیومی ترمال بربیک و نرمال و نماهای شیشه‌ای فریم‌لس و کرتین‌وال فعالیت می‌کند. اروم آلیاژ در اولین تجربه حضور در نمایشگاه در و پنجره

تهران، لوورهای آلومینیومی بادگیر و باران‌گیر را عرضه کرده است.

۲. از نظر مدیریت برگزاری نقص زیادی در کار نمایشگاه ندیدم فقط بحث تبلیغات نمایشگاه می‌توانست بهتر باشد چون میزان بازدیدکننده ضعیف بود که شاید به وضعیت رکود بازار مرتبط باشد.

۳. نمایشگاه برای کار ما خیلی مفید است و هرچقدر بیشتر باشد و تبلیغات بیشتری برای اطلاع‌رسانی مردم انجام بدهند بهتر است. به‌ویژه شهرستان‌ها که از زمان برگزاری نمایشگاه اطلاع پیدا نمی‌کنند و نمی‌توانند در آن شرکت کنند. ما چون مستقیماً با این نمایشگاه ارتباط داریم از زمان و مکان نمایشگاه خبر داریم ولی بسیاری از مردم نمی‌دانند.





هبت الله فاضلی | آبسکون

۱. شرکت آلومینیوم آبسکون در زمینه تولید پروفیل آلومینیومی، در و پنجره آلومینیومی، نمای شیشه، شمش آلومینیوم، نمای آلومینیوم و پروفیل صنعتی آلومینیومی فعالیت می‌کند. آبسکون به‌جز یک دوره در تمامی دوره‌های نمایشگاه در و پنجره تهران مشارکت داشته و در نمایشگاه امسال نیز سیستم جدید آبسکون را رونمایی کرده است.

۲. نحوه برگزاری نمایشگاه خوب بود و ایرادی نمی‌توان گرفت تنها موردی که به‌عنوان یک انتقاد می‌توان مطرح کرد این است که هیچ‌کدام از مسئولان کشوری و وزارت صنعت، معدن و تجارت به نمایشگاه سر نمی‌زنند تا درد دل ما را بشنوند و از نزدیک با مشکلات ما آشنا شوند.

۳. نمایشگاه به‌اندازه یک دانشگاه می‌تواند به صنعت، تکنولوژی و کارآفرینی ما کمک کند. تبادل افکار و تکنولوژی که در نمایشگاه اتفاق می‌افتد می‌تواند صنعت ما را خیلی جلو ببرد. به‌عنوان مثال آلومینیوم در سال‌های اخیر رشد تکنولوژیک زیادی داشته که در همین نمایشگاه می‌توان گوشه‌هایی از این رشد و شکوفایی را دید.



حسن رضایی | پارس وین

۱. شرکت پارس وین در زمینه تولید پیراق‌آلات اختصاصی در و پنجره آلومینیومی فعالیت می‌کند. پارس وین در ۶ دوره نمایشگاه در و پنجره تهران حضور داشته و در نمایشگاه امسال از پیراق سه حالت خود رونمایی کرده است.

۲. مدیریت و نحوه برگزاری نمایشگاه امسال نسبت به سال قبل بهتر بود ولی میزان استقبال ضعیف‌تر بود. دلیل این مسئله هم نوسانات قیمت و بی‌ثباتی بازار در سال گذشته است.

۳. برگزاری نمایشگاه برای کیفیت کار و پیشرفت شرکت‌ها خیلی مهم است چون یک رقابت سالم میان شرکت‌های تولیدی به وجود می‌آورد تا در فضای رقابتی به ارائه محصول بپردازند. ارائه خدمات و تکنولوژی به‌روز مهم‌ترین دلیل حضور در نمایشگاه است و باعث می‌شود شرکت‌ها برای سال آینده خود برنامه‌ریزی داشته باشند تا با دست پر با سایر شرکت‌ها رقابت کنند.



سعید صادقی | پارس کُرنت

۱. شرکت پارس کُرنت در زمینه تولید پیراق‌آلات در و پنجره آلومینیومی در کشور فعالیت می‌کند. پارس کُرنت در حالی هفتمین دوره حضور در نمایشگاه در و پنجره تهران را سپری می‌کند که امسال نیز با چند محصول جدید مانند دستگاه‌های پرس پانچ چهارکاره و دستگیره‌هایی با آبکاری آنداز در رنگ‌های مختلف در نمایشگاه حضور پیدا کرده است.

۲. نحوه برگزاری نمایشگاه امسال در مجموع خوب و قابل قبول بود. میزان بازدید در روز اول که جمعه بود خیلی خوب بود ولی روزهای بعد ضعیف شد. اگر ترتیب روزهای برگزاری به‌گونه‌ای باشد که روزهای آخر نمایشگاه با پنجشنبه و جمعه هم‌زمان شود برای ما خیلی بهتر است.

۳. چون از تمام شهرستان‌ها و نقاط مختلف کشور برای بازدید به نمایشگاه می‌آیند و شرکت‌ها آخرین دستاوردها و محصولات جدیدشان را عرضه می‌کنند برای پیشرفت صنعت ما خیلی مفید است.



قدردانی پنجره‌ایرانیان از بازدید کنندگان نمایشگاه در و پنجره تهران

برگزار شد، در غرفه شماره ۱ سالن میلاد پذیرای عموم بازدید کنندگان و فعالان صنعت در و پنجره کشور بود.

گفتنی است، مشروح گزارش‌ها و گفتگوهای انجام شده در نمایشگاه نهم در همین شماره نشریه پنجره‌ایرانیان منتشر شده است.

پنجره‌ایرانیان از تمامی کسانی که از غرفه این شرکت در نهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل می‌آورد.

نشریه پنجره‌ایرانیان در نهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی تخصصی در و پنجره تهران که از ۱۳ تا ۱۶ مهرماه ۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران









فربد
کیفیت، غالب است



پروفیل در و پنجره
یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰۲۱ - ۲۷۶۱۱

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

بازدید از مازول، تنها مجموعه تولیدی دانش‌بنیان در
حوزه پروفیل یو.پی.وی. سی‌کشور ۱۰۶

همایش بزرگ انبوه‌سازان ایران برگزار شد ۱۱۶

آتاک از فنی‌حرفه‌ای مجوز آموزش دریافت کرد... ۱۲۲

سیسا، چشم‌انداز روشن صنعت فردا ۱۲۴



فاربود
کیفیت، غالب است

پروفیل درب و پنجره

یو. پی. وی. سی

www.ktfarbod.com

۰۲۱ - ۲۷۶۱۱

بازدید اختصاصی پنجره ایرانیان از ماژول

تنها مجموعه تولیدی دانش بنیان در حوزه پروفیل یو.پی.وی.سی کشور

لبخند به طبیعت، لبخند به زندگی



پروفیل یو.پی.وی.سی هستند. البته دو خط از این مجموعه دارای قالب‌های دوبل بوده که قادر به تولید همزمان دو شاخه پروفیل هستند و از این نظر، عملاً این کارخانه در ۱۱ خط مشغول تولید است. همچنین ظرفیت تولید این مجموعه ۱۰ هزار تن در سال است و حدود ۸۰ نفر در بخش‌های اداری و تولیدی آن مشغول به کار هستند.

گروه خبری پنجره ایرانیان در ابتدا پای صحبت‌های مدیرعامل باسابقه، پرتوان و بنام ماژول نشست. علی نظری جویباری نامی است که نه تنها در صنعت تولید پروفیل یو.پی.وی.سی کشورمان شناخته شده است بلکه در حوزه ورزش و به‌طور خاص فوتبال، شهره عام و خاص است. همگان روزگار خوش باشگاه محبوب استقلال تهران را در دوره مدیریت وی و نام ماژول را بر پیراهن آبی و پرافتخار بازیکنان این تیم به یاد داشته و برخلاف امروز خاطرات خوشی را از استقلال آن روزگار و تحت مدیریت ایشان در ذهن دارند. علی نظری جویباری با مدیریتی توانمند در این حوزه قابلیت‌های خود را در اداره مجموعه‌های بزرگ به خوبی نشان داده است. البته ایشان در گفتگو با گروه خبری با فروتنی و البته شجاعت هر چه تمام‌تر اشارات اندکی به زحمات فراوان خود در این حوزه‌ها داشتند و بیشتر تلاش کردند تا درد دل تولیدکنندگان را از این رسانه منعکس کنند. دردهایی که بدون تردید در دل اکثر فعالان حوزه تولید کشورمان موج می‌زند.

پس از آن برای آگاهی از چند و چون فعالیت‌هایی که در کارخانه ماژول جریان

ماژول یکی از برندهای پرآوازه و باسابقه در صنعت تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در ایران است. مدیران ماژول از ابتدا ساختار مجموعه خود را بر پایه استفاده از فناوری‌های روز جهان بنیان نهاده و همواره به دنبال تولید دانش در این زمینه بودند تا از این رهگذر نه فقط به تولید پروفیل مشغول باشند، بلکه در زمینه ارتقای دانش و فناوری‌های نوین در میهن عزیزمان نیز گام‌های بلندی بردارند.

امروز همه این تلاش‌ها به بار نشسته و ماژول به‌عنوان یکی از معدود تولیدکنندگان صنعت یو.پی.وی.سی به شمار می‌رود که توانسته است نام خود را در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به‌عنوان شرکتی دانش‌بنیان به ثبت رساند. بدون تردید این مهم، دستاورد بزرگی محسوب می‌شود و از این نظر ماژول را باید یکی از افتخارات صنعت یو.پی.وی.سی کشورمان محسوب کرد.

موفقیت‌های پی‌درپی ماژول ما را بر آن داشت تا برای آگاهی از کم و کیف فعالیت‌های این مجموعه بازدید داشته باشیم از ساختمان اداری و کارخانه عظیم ماژول. روزهای پایانی بهمن‌ماه ۱۳۹۶، گروه خبری پنجره ایرانیان از مجموعه بزرگ ماژول دیدن کرد و ضمن بازدید از بخش‌ها متنوع این مجموعه با مدیران سختکوش آن به گفتگو نشست.

پروفیل یو.پی.وی.سی ماژول در سال ۱۳۸۹ به تولید انبوه رسید. این کارخانه در زمینی به وسعت ۲۰ هزار مترمربع واقع است که ۱۲ هزار مترمربع آن به سالن‌های سرپوشیده اختصاص داده شده و دستگاه‌های اکسترودر آن در ۹ خط در حال تولید



دارد به سراغ دو تن از مدیران زحمتکش ماژول رفتیم: مهندس محمود رشوند، مدیر کارخانه و محسن باقرتابار مدیر تولید. طی این گفتگو با فرایند تولید ماژول و سیستم‌های نوینی که در فرایند تولید به کار گرفته شده‌اند آشنا شدیم. اما پرسشی را که از ابتدا در ذهن ما و البته بسیاری از خوانندگان پنجره ایرانیان بود با مهندس هادی غلامی، مدیر تحقیق و توسعه در میان گذاشتیم: ماژول چگونه نام خود را در میان شرکت‌های دانش بنیان به ثبت رسانیده و اساساً منظور از دانش بنیان چیست؟ و البته از این بحث وارد موضوع نانو تکنولوژی شدیم و افتخار دیگری که ماژول برای صنعت یو.پی.وی.سی به ارمغان آورده است. ماژول امروز شاید تنها یا یکی از معدود تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی در کشورمان باشد که به‌طور رسمی و تحت نظر و با گواهینامه‌های ستاد ویژه توسعه فناوری نانو از این فناوری روز جهانی در تولید محصولات خود استفاده می‌کند. ماژول با استفاده از این فناوری تا به امروز تحولی شگرف در این صنعت به ارمغان آورده و با تداوم فعالیت‌های علمی و تحقیقاتی، طرح‌های بسیاری را در دست اجرا دارد که ثمرات آن محصولاتی با کیفیتی جادویی خواهند بود.

بخش پایانی گفتگوهای ما با مهندس آرمین نظری، مدیرفروش و علیرضا اشتري، مسئول خدمات پس از فروش اختصاص داشت. در این گفتگو از سبد محصولی ماژول و خدمات پس از فروش این شرکت پرسیدیم و باخبر شدیم که محصولات بسیار جدیدی در حال ساخت هستند که شاید با ورود آنها به بازار در سال ۱۳۹۷ شاهد تحولی در بازار در و پنجره باشیم، که از آن جمله می‌توان به پروفیل‌های آلومینیومی ماژول اشاره کرد. اما خدمات پس از فروش ماژول حدیثی دیگر دارد و شاید گوی سبقت را از بسیاری از همکاران خود در کشور ربوده باشد. آنچه از این بازدید و گفتگو با مدیران پنجره دریافتیم آن است که این مجموعه، پرتوان و پرشتاب در مسیر توسعه و پیشرفت در حرکت است. به نظر می‌رسد مدیریت این مجموعه شادابی و نشاط ورزشکاران را با دانش محوری و به‌روز بودن صنعتگران تلفیق کرده و به دنبال هموار کردن مسیر ناهموار تولید در کشورمان است. با هم گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از ماژول و گفتگو با مدیران آن را می‌خوانیم:





گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با علی نظری جویباری؛

کاهش تصدی گری دولت تنها راه حل مشکلات

در نتیجه، گفتگو به سمت بررسی وضعیت اقتصادی و مشکلات موجود در حوزه تولید سوق یافت. وی عدم وجود برنامه‌های کلان و سازنده اقتصادی و همچنین مدیریت‌های نادرست را مسبب اصلی وضعیت نابسامان اقتصاد کشورمان می‌داند که مسلمان تاثیرات شدید و اجتناب‌ناپذیری را بر صنعت گذاشته است. بر همین اساس است که ایشان عقیده دارد: «طبق تحقیقات مفصلی که انجام دادیم صنعت پروفیل از آینده درخشانی برخوردار بود، اما فقدان برنامه‌های کلان دولتی مانع از تحقق این آینده شد. سومدیریت‌ها سبب شد تا امروز از ظرفیت سالن‌های بسیار وسیع و امکانات گسترده‌ای که برای این کار در نظر گرفته بودیم، به طور کامل استفاده نشود. پیش‌بینی ما با توجه به نیاز کشورمان و همچنین ضرورت مقابله با هدررفت انرژی که روزبه‌روز بر اهمیت آن اضافه می‌شود، راه‌اندازی ۳۰ خط تولید پروفیل یو.پی.وی. سی بود، البته من برنامه‌هایی برای به‌کار انداختن ۱۵۰ خط داشتیم، و تصمیم داشتیم با رسیدن به این سطح تولید، به غیر از تامین نیاز بازار به سهم خودمان، بخشی از بازار کشورهای همسایه را نیز به‌دست آوریم تا علاوه بر ورود ارز به داخل کشور در تامین شغل برای جوانان این مرز و بوم هم نقش قابل قبولی داشته باشیم. اما مشکلات و موانع موجود سبب شده است که ما فقط ۹ خط را راه‌اندازی کنیم و با توجه به وضعیت امروز، حتی از تمامی ظرفیت این خطوط نیز استفاده نکنیم.»

وی در توضیح ریشه اصلی مشکلات گفت: «یکی از علل اصلی بروز این وضعیت نابسامان سیاست‌های نادرست بانکی و اخذ بهره‌های سنگین از تولیدکنندگان و همچنین بالا بودن نرخ بهره برای سپرده‌گذاران بانکی است. نرخ بهره بانکی ایران در میان کشورهای جهان از رتبه بسیار بالایی برخوردار است و این در حالی است که بهره بانکی برای نمونه در ترکیه ۸ درصد، چین ۴/۳۵ درصد، آمریکا و کانادا ۷/۵ درصد، دانمارک ۵ درصد و در برخی کشورهای پیشرفته منفی است. یعنی کسی که پولی در بانک می‌گذارد باید هزینه‌هایی را هم به بانک بپردازد. روشن است که باوجود بهره‌های بالا کسی به سراغ سرمایه‌گذاری در کار پرمشقتی مانند تولید نمی‌آید.»

مدیر عامل مازول در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به توصیه رهبر معظم انقلاب

علی نظری جویباری نامی است شناخته‌شده، نه تنها در صنعت تولید پروفیل یو.پی.وی. سی کشورمان بلکه در حوزه ورزش و به‌طور خاص فوتبال. نام نظری جویباری و به‌ویژه مدیریت وی با خاطرات تلخ و شیرین خیل عظیم هواداران باشگاه محبوب استقلال در دوره مدیریت وی عجین شده است. علی نظری جویباری نشان داده است که رمز و راز مدیریت را بلد است و به‌عنوان یک مدیر کاربلد مجموعه تحت اداره خود را با موفقیت رهبری می‌کند.

اما داستان مدیریت او در عرصه تولید کشورمان ماجرای دیگر دارد. نظری جویباری خیلی زود وارد بخش صنعت شد و از اوایل دهه ۱۳۶۰ در زمینه طراحی قالب‌های صنعتی کار خود را آغاز کرد. پس از چندی شروع به تولید قطعات خودرو کرد و در این مسیر به پیشرفت‌های بزرگی نیز نائل شد. مجموعه تحت نظارت وی قطعات کلیدی خودرو مانند اکسل را تولید کرده و نیاز شرکت ایران خودرو در این زمینه را تامین می‌کرد. وی با تحمل سختی‌های فراوان تمامی تلاش خود را صرف کرد تا در این حوزه به فعالیت خود ادامه دهد و به سهم خود نقشی در صنعت خودروسازی کشورمان داشته باشد، اما ناملایمات و مشکلات فراوانی که حاصل سومدیریت در این حوزه بود مسیر تولید را به‌شدت ناهموار کرد و سبب شد وی برخلاف میل خود فعالیت‌هایش را در این زمینه متوقف کند.

پس از آن، نظری جویباری تحقیقات گسترده‌ای را انجام داد تا توان و تجربه مدیریتی خود را صرف صنعتی نوین کند و در این راه سفرهای فراوانی را به کشورهای مختلف انجام داد تا اینکه با صنعت نوپای پروفیل یو.پی.وی. سی آشنا شد و با توجه به نیاز کشورمان در این حوزه تصمیم گرفت در این صنعت سرمایه‌گذاری کند و بدین ترتیب وارد صنعت یو.پی.وی. سی شد و ساخت یکی از پروفیل‌های بنام کشور را با رویکرد تولید دانش و فناوری آغاز کرد.

در بازدید اختصاصی که از مجموعه مازول داشتیم فرصتی فراهم شد تا گفتگویی داشته باشیم با علی نظری جویباری، مدیرعامل مازول تا از چند و چون فعالیت‌های این واحد تولیدی بزرگ باخبر شویم، اما ایشان با فروتنی تنها اشارات اندکی به زحمات فراوان خود در این حوزه داشتند و بیشتر تلاش کردند تا درد دل تولیدکنندگان را از این رسانه منعکس کنند. دردهایی که بدون تردید در دل اکثر فعالان حوزه تولید کشورمان موج می‌زند.



گرفتاری های کنونی است.»

مدیر عامل مازول در توضیح وضعیت فعلی صادرات کشورمان گفت: «باید مطابق کشورهایی که در زمینه صادرات موفق عمل کرده اند، دولت ما نیز از تولیدکنندگان حمایت کند؛ مثلاً برای صادرات یارانه هایی را در نظر بگیرد تا تولیدکنندگان بتوانند با قیمت های رقابتی وارد بازارهای جهانی شوند. ما با در نظر گرفتن نیاز بازارهای همسایه تلاش بسیاری را برای صدور کالا به این کشورها به خرج دادیم، ولی عدم حمایت دولت از یکسو و موانع بسیار زیادی که در این مسیر وجود دارد از سوی دیگر، و همچنین وجود رقیبانی که از حمایت کامل دولت های خود برخوردار بودند، مانع از تحقق این مهم شد.»

وی در توضیح دلایل رکود سنگین بازار مسکن اظهار داشت: «دولت خود را سرگرم مسائلی مانند برجام کرده و تمام وقت و هزینه های خود را مصرف به این امر داشته است. صرف نظر از نتایج مثبت یا منفی برجام، دولت باید توجه خود را معطوف معضلات کشور کند و برنامه هایی را برای رفع آنها طراحی و پیاده سازد. از سوی دیگر مشاهده می کنیم در حوزه های دیگری که دولت در آنها به طور مستقیم منتفع است، مانند صنعت خودروسازی، سریعاً راهکارهایی به کار گرفته و تلاش می شود رونق به این حوزه ها بازگردد. بدون تردید اهمیت حوزه مسکن که مولد چندین هزار شغل مستقیم است، بسیار بالاتر از خودروسازی بوده و دولت باید برای رفع رکود از این حوزه که با معیشت میلیون ها نفر مرتبط است فکری عاجل کند؛ همانطور که در زمینه های مربوط به خود سریعاً عمل کرده است.»

در پایان از نظری جویباری خواستیم تا با توجه به تجربه خویش در دو حوزه به ظاهر متفاوت، وجه تشابه حوزه صنعت با حوزه ورزش را برآیند بازگو کند، وی پاسخ داد: «ورزش و خصوصاً فوتبال علاقه شخصی من است و من به خاطر عشقی که بدان دارم همواره در این زمینه نیز فعال هستم. اما صنعت و تولید، شغل و ابزار امرار معاش من است. متأسفانه امروز تشابه این دو حوزه بسیار زیاد شده است.»

می دانیم که ورزش وسیله ای برای تزریق روحیه شادابی و طراوت در جامعه است و از این نظر باشگاه های بزرگ و محبوبی مانند استقلال و پرسپولیس باید ارتقا یابند تا نشاط جامعه ارتقاء یابد. اما شاهدیم که امروزه ورزش نیز به یک صنعت تبدیل شده است و به جای اینکه دولت در ورزش سرمایه گذاری کند به فکر برداشت پول از آن است. به عبارت دیگر در این حوزه هم دولت کاسبکارانه برخورد می کند.

بنابراین ورزش ما هم به سرنوشت صنعت دچار شده است. با کمال تأسف باید بگویم غالب مشکلات موجود در حوزه های مختلف کشور اعم از تولید یا ورزش، نتیجه روحیه کاسبکاری و تصدی گری بالای دولت است و برای کاهش مشکلات موجود کشور راهی جز کوچک شدن دولت و کاهش تصدی گری آن نیست.»

در خصوص اقتصاد مقاومتی خاطرنشان ساخت: «روش و رویکردی که دولت در حوزه اقتصاد و صنعت برگرفته است با اصول اقتصاد مقاومتی منافات دارد. ضمن اینکه بر اساس مصوبات مجلس هشتم شورای اسلامی قرار بود ۲۰ درصد از فروش نفت در حوزه تولید سرمایه گذاری شود که این امر هم محقق نشد. مسئولان باید توجه داشته باشند که تحقق اقتصاد مقاومتی جز با کمک نهادهای اقتصادی و بانکی کشور میسر نمی شود.»

وی با تأکید بر اینکه تولید و اشتغال زیربنای اقتصاد مقاومتی است، افزود: «تحقق اقتصاد مقاومتی تنها با کمک بانکها و صندوق توسعه ملی امکان پذیر می شود. دقت داشته باشید که ۳۰ درصد از کل درآمد به صندوق توسعه ملی واریز می شود، اما این صندوق هیچ کمکی به بخش تولید نمی کند. فلسفه ایجاد صندوق توسعه ملی این بود که در اختیار بخش خصوصی قرار بگیرد و بیشتر صرف ارائه تسهیلاتی باشد که باعث کارآفرینی و اشتغال شود، ولی متأسفانه یا در اختیار دولتی ها یا خصولتی هاست و بخش خصوصی کمترین نقش را در آن دارد. به نظر من دیپلماسی اقتصادی را جدی بگیریم تا کار و تولید رونق بگیرد و فضا برای اشتغال فراهم شود. حتی کشورهایی مانند عربستان و قطر با توجه به اینکه درآمد نفتی بسیار بالایی دارند، اخیراً به تولید داخلی چراغ سبز نشان داده اند و زیرساخت های تولید خود را با استانداردهای جهانی پایه ریزی کرده اند. پس مطمئن باشید در چند سال آینده همین کشورهای نفتی در تولید و اشتغال سرآمد می شوند.»

نظری جویباری یکی دیگر از مشکلات بزرگ حوزه تولید را روحیه کاسبکاری دولت می داند: «دولت، به ویژه دولت فعلی، در همه زمینه ها به فکر گرفتن پول از تولیدکنندگان است، بدون اینکه مشکلات آنها را بداند یا تلاشی برای رفع آنها کند از هر فرصتی برای گرفتن پول از ما تولیدکنندگان دریغ نمی کند. برای نمونه، باید مسئولان ذی ربط پاسخ دهند که چرا پتروشیمی که متعلق به کشور خودمان است تولیدات خود را با قیمت بالاتری در داخل کشور به فروش می رساند. یعنی از یک طرف سود بیشتری را از تولیدکنندگان داخلی به جیب می زنند و از سوی دیگر سبب می شوند قیمت تمام شده تولیدات ما از رقیبان خارجی بالاتر باشد و در نتیجه توان رقابت در بازارهای جهانی نداشته باشیم.»

وی در ادامه اضافه کرد: «دولت به جای اینکه هزینه های خود را از تولیدکنندگان داخلی تأمین کند باید به فکر بازارهای خارجی باشد. اگر برنامه ریزی های بلندمدتی در این زمینه وجود داشت و حوزه صادرات به خوبی رونق می گرفت، نه تنها امروز دولت با کمبود بودجه روبه رو نبوده و مجبور نبود برای جبران این کمبودها به تولیدکنندگان داخلی فشار بیاورد، بلکه تولیدکنندگان نیز از وضعیت بسیار خوبی برخوردار بودند و ضمن ارزآوری بالا، معضل اشتغال کشور را نیز تا حد بسیاری حل کرده بودند. دولت باید برای صادرات فکری اساسی کند. رونق صادرات یکی از راه های رسیدن به اقتصاد مقاومتی و حل بسیاری از معضلات و



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیران بخش تولید ماژول؛

سیستم‌های نوین تولید در ماژول

کارخانه پروفیل‌سازی ماژول با تکیه بر تجربه طولانی آقای علی نظری جویباری در حوزه تولید و صنعت در اواخر دهه ۱۳۸۰ به کار افتاد و از آن دوره تاکنون این کارخانه با رویکرد دانش‌محوری بی‌وقفه به امر تولید انواع مقاطع پروفیل مشغول است. برای آشنایی با نحوه فعالیت کارخانه ماژول پای گفتگوی دو تن از مدیران باتجربه این بخش نشستیم. مدیریت کارخانه بر عهده مهندس محمود رشوند قرار دارد. وی دارای دو مدرک کارشناسی حسابداری و بازرگانی، و نیز مدرک کارشناسی ارشد مدیریت مالی بوده و هم‌اکنون در مقطع دکترا مشغول به تحصیل در رشته مدیریت حرفه‌ای کسب و کار (DBA) است. همچنین محسن باقرتابار به‌عنوان مدیر تولید با ده سال سابقه در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی مشغول به کار است. این دو با کوله‌باری از دانش و تجربه کارخانه ماژول را با آخرین متدهای مدیریتی روز دنیا اداره می‌کنند. در ادامه ماحصل گفتگوی ما را با این دو عزیز می‌خوانید:

با وجود آنکه کارخانه ماژول ظاهراً با ۹ خط مشغول به تولید است اما با توجه به اینکه دو دستگاه از این ماشین‌آلات دارای قالب‌های دوطرفه هستند و می‌توانند همزمان دو شاخه پروفیل را تولید کنند، عملاً خطوط تولید این کارخانه به ۱۱ عدد می‌رسد. توان تولید این دو دستگاه پیشرفته ۵۰۰ کیلو در ساعت می‌باشد. مجموع خطوط تولید ماژول از توان تولید واقعی سالانه ۱۰ هزار تن پروفیل برخوردار هستند.

در سال ۱۳۸۸ پس از چندین سال تحقیق و پژوهش در نقاط مختلف جهان و همچنین فراهم آوردن مقدمات زیرساختی، ماشین‌آلات پروفیل‌سازی خریداری شده و در سال ۱۳۸۹ کارخانه ماژول به بهره‌برداری رسید. این کارخانه هم‌اکنون در زمینی به مساحت ۲۰ هزار مترمربع و در سالن‌هایی به مساحت ۱۲ هزار مترمربع و با اشتغالزایی مستقیم برای ۸۰ نفر مشغول به کار است.

کارخانه ماژول یکی از معدود واحدهای تولید پروفیل یو.پی.وی.سی کشورمان است که به صورت اختصاصی برای تولید پروفیل ساخته و نصب و راهاندازی ۳۰ خط تولید در آن پیش‌بینی شده است. به عبارت دیگر تمامی امکانات این کارخانه اعم از میکسرهای غیره برای ۳۰ خط تولید تهیه شده‌اند و همچنین تمامی این ۳۰ دستگاه در فضای کارخانه جانمایی شده است که به محض افزایش نیاز بازار این تعداد دستگاه قابل نصب و بهره‌برداری هستند.

کارخانه ماژول یکی از بزرگترین واحدهای تولید پروفیل یو.پی.وی.سی کشورمان به شمار می‌آید. این کارخانه که از امکانات فنی منحصربه‌فردی برخوردار است، ابتدا با سه خط اکسترودر پروفیل یو.پی.وی.سی و در زمینی به مساحت ۵ هزار مترمربع کار خود را آغاز کرد، اما پس از مدت کوتاهی با توجه به مدیریت کارآمد این مجموعه و پیاده‌سازی طرح‌های توسعه، شمار خطوط به عدد ۹ و مساحت زمین کارخانه به ۲۰ هزار مترمربع افزایش یافت.



کلیه مشخصات تولید اعم از مواد اولیه مورد استفاده و شرایط تولید از جمله شماره دستگاه، شماره میکسر، نام مدیر خط و کارگر مربوطه به صورت کد روی شاخه‌های پروفیل ثبت می‌شود. این سیستم این امکان را مهیا می‌سازد تا در صورت بروز هر گونه مشکل در یک شاخه پروفیل تمامی داده‌های مربوط به روند تولید آن قابل پیگیری باشد.

کارخانه مازول از انبارهای وسیعی برخوردار است که از این نظر نیز جایگاه متمیزی را در میان تولیدکنندگان پروفیل کشورمان داراست. نوع انبارش در این انبارها که فضایی حدود ۶۵۰۰ مترمربع را به خود اختصاص داده‌اند، به‌صورت کاملاً روشنمند و علمی انجام می‌شود. ضمن اینکه نحوه انبارش و خروج پروفیل از انبار به‌گونه‌ای است که محصولات به ترتیب زمان تولید خود از انبار خارج می‌شوند تا بدین‌وسیله از انبارش طولانی یک محصول خودداری شود. البته باید به این نکته نیز توجه داشت که این کارخانه با توجه به حجم مصرفی و نیاز بازار به تولید مبادرت کرده و همواره تلاش می‌کند تا از انبارش طولانی پروفیل‌های پرهیز کند.



در این کارخانه، پروفیل‌های یو.بی.وی.سی با دو برند مازول و وینکو تولید می‌شوند. برند وینکو، محصول اکونومی این واحد بوده و برند مازول محصول اصلی و پرآوازه این کارخانه به شمار می‌رود. کارخانه مازول با توجه به بازارسنجی که انجام داده بود، در ابتدا با تولید پروفیل سری ۶۰ چهار حفره کار خود را آغاز کرد اما در ادامه انواع مقاطع مختلف مانند پروفیل‌های کشویی و سری ۷۰ را نیز به سبد محصولی خود افزود. محصولات مازول با توجه به بهره‌گیری از فناوری نانو در تولید آنها از کیفیت کم‌نظیری برخوردار بوده و دارای استحکام و شفافیت قابل توجهی هستند. همچنین در آینده‌ای نزدیک محصولات جدیدی از جمله پروفیل‌های آلومینیوم در این واحد به تولید خواهند رسید.

در اداره کارخانه مازول از سیستم‌های مدیریتی به‌روز و پیشرفته‌ای استفاده می‌شود که از آن جمله می‌توان به سیستم انتقال مواد خودکار یا هندلینگ متریال اشاره کرد. همچنین سیستم برنامه‌ریزی مواد نیز در این کارخانه پیاده‌سازی شده است. با توجه به اینکه مواد اولیه هر از چندگاه با برندهای مختلف وارد بازار می‌شوند، این سیستم پیاده شده است تا این مواد پیش از آنکه وارد سیلوها شوند به‌طور کامل مورد تجزیه و تحلیل قرار گیرند و کیفیت آنها تایید شود. همچنین در انتهای خط تولید پروفیل کد مواد اولیه روی شاخه‌ها به‌صورت بارکد درج می‌شود.





گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر بخش تحقیق و توسعه ماژول؛

ماژول یک-هزار عرصه نوآوری و پیشرفت

مجموعه ماژول به واسطه توجه ویژه مدیران آن به مبحث فناوری‌های روز دنیا توانسته است افتخارات بسیاری را برای خود به ارمغان آورده و در این عرصه گوی سبقت را از بسیاری از هم‌صنفان خود برآید. ماژول یکی از معدود مجموعه‌های تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی است که موفق شده نام خود را در فهرست شرکت‌های دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری کشورمان به ثبت رساند و تمامی گواهینامه‌های معتبر را در این زمینه به دست آورد. این مهم از رهگذر تحقیقات طاقت‌فرسا و سرمایه‌گذاری‌های کلان در این زمینه حاصل شده است. یکی از دستاوردهای مهم ماژول که این مجموعه را در رسیدن بدین جایگاه کمک شایانی کرده است، تولید دانش مربوط به ساخت پروفیل یو.پی.وی.سی با استفاده از نانوتکنولوژی است. اما واقعا یک شرکت دانش‌بنیان چه ویژگی‌هایی دارد و اساسا فناوری نانو، که امروزه بسیار به گوش می‌رسد، به چه مناسبت و چه تحولی می‌تواند در صنعت تولید پروفیل یو.پی.وی.سی ایجاد کند؟ این پرسش‌ها را با مهندس هادی غلامی، مدیر بخش تحقیق و توسعه ماژول در میان گذاشتیم؛ وی دارای دو مدرک کارشناسی در رشته‌های صنایع و متالوژی صنایع، و نیز دارای مدرک کارشناسی ارشد در رشته مهندسی متالوژی است. ماحصل این گفتگو را با هم می‌خوانیم:

ماژول یک شرکت دانش‌بنیان است

این سخن بدان معناست که متخصصان مجموعه ماژول برای نخستین بار موفق به تولید یک دانش بومی شده‌اند. روند این موفقیت زیر نظر کارشناسان معاونت دانش و فناوری ریاست جمهوری طی شده و مطابق با تمامی بندهای پروتکل این معاونت تشخیص داده شده و از این مرکز گواهینامه‌هایی که موبد دانش‌بنیان بودن ماژول هستند صادر شده است. بنابراین تنها شاخص دانش‌بنیان بودن یک مجموعه تاییدیه معاونت دانش و فناوری ریاست جمهوری است و هر ادعای مشابهی بدون ارائه چنین مدرکی فاقد اعتبار است.

فناوری نانو در خدمت پروفیل‌های ماژول

دانش تولیدی ماژول در زمینه فناوری نانو است. پژوهشگران این مجموعه با بررسی پنج ماده اصلی سازنده پروفیل‌های یو.پی.وی.سی دریافتند که با تغییر دانه‌بندی کربنات کلسیم می‌توانند محصولی را تولید کنند که از کیفیت بسیار بالاتری از نمونه‌های قبلی برخوردار باشد. این مجموعه با استفاده از این فناوری توانسته است پروفیل‌هایی را تولید کند که از استحکام و شفافیت بسیار بیشتری برخوردار باشند.

فناوری نانو چیست؟

نانوفناوری به معنای توانمندی تولید و ساخت مواد، ابزار و سیستم‌های جدید با دست گرفتن کنترل در مقیاس نانومتری یا همان سطوح اتمی و مولکولی، و استفاده از خواصی است که در این سطوح ظاهر می‌شوند. به عبارت دیگر با تغییر در اندازه دانه‌های یک ماده می‌توان برخی خواص فیزیکی و شیمیایی آن را تغییر داد.

دانش تولیدی ماژول در خصوص فناوری نانو کدام است؟

کربنات کلسیم ماده‌ای است که پژوهشگران ماژول متوجه شدند می‌توانند در دانه‌بندی آن تغییراتی ایجاد کنند. دانه‌های این ماده در حالت عادی در ابعاد میکرومتر هستند اما با استفاده از این دانش می‌توان کربنات کلسیمی با ابعاد نانو متر، یعنی هزار برابر کوچک‌تر تولید کرد. در واقع با تغییر چینش مولکولی بسیاری از خواص فیزیکی و شیمیایی این ماده نیز دستخوش تغییراتی شده و عیوب خطی و سطحی و حجمی آن تا حد بسیاری برطرف می‌شود. پس از کشف روش این کار توسط پژوهشگران ماژول، نمونه آزمایشی آن در داخل کشور ساخته و تست TEM روی آن صورت گرفت. این تست در دانشگاه تهران انجام شد و نتایج آن کاملا موفقیت‌آمیز بود.

پروپیل‌های نانو چه خصوصیات دارند؟

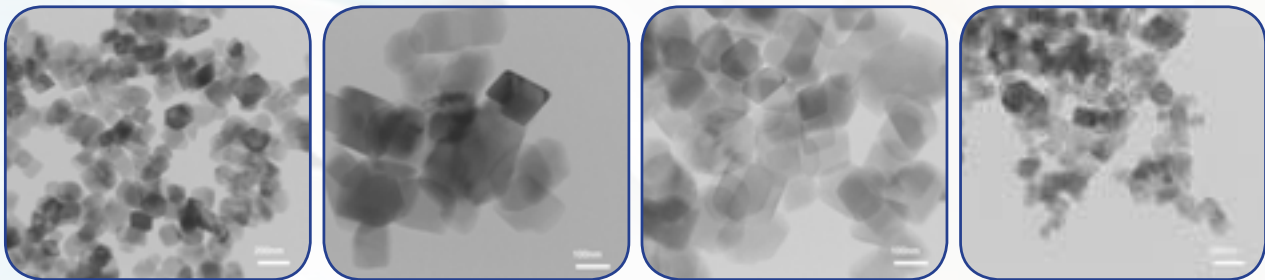
این پروپیل‌ها سطحی بسیار براق‌تر داشته و شفافیت آنها بالاتر است. همچنین استحکام پروپیل‌های نانو از ۳۰ تا ۴۰ درصد افزایش می‌یابد و تمامی آزمون‌های ضربه این افزایش مقاومت را تایید کرده‌اند. افزون بر این، مقاومت این پروپیل‌ها در مقابل تغییر رنگ نیز افزایش چشمگیری می‌یابد. اداره استاندارد پروپیل‌های نانو را مورد آزمون قرار داده و این محصولات تست زنون را به میزان شش هزار ساعت با موفقیت پشت سر گذاشته و موفق به دریافت گرید S از این مرکز شده‌اند. از سوی دیگر، پروپیل‌های نانو به راحتی آلوده و کدر نمی‌شوند. اگر سطح پروپیل‌های عادی را که بسیار صیقلی به نظر می‌آیند تحت کریستالوگرافی قرار دهید در خواهید یافت که این سطوح از پستی و بلندی‌های فراوان و نوک‌تیزی برخوردار هستند. با استفاده از فناوری نانو، سطح پروپیل تا حد بسیار زیادی این پستی و بلندی‌ها را از دست داده و نوک تیز این برآمدگی‌ها گرد می‌شود. بنابراین گرد و غبار بسیار ریز نیز نمی‌توانند در لابه‌لای آنها رسوخ کنند و به تدریج سطح پروپیل را کدر کنند. بدین ترتیب سطح پروپیل‌های نانو همواره تمیزتر و براق‌تر از پروپیل‌های معمولی به چشم می‌آیند.

چگونگی تجاری شدن دانش ماژول در زمینه نانو

پس از تایید کامل دانش تولید شده توسط ماژول نوبت به تجاری ساختن این ماده رسیده بود، اما به دلیل فقدان امکانات لازم در کشورمان، ماژول مجبور می‌شود به یک شرکت معتبر ترکیه‌ای ساخت این ماده جدید را سفارش دهد. به عبارت دیگر یک شرکت بسیار توانمند خارجی با استفاده از دانش کاملاً بومی ماژول، امروزه در حال تولید انبوه کربنات کلسیم در ابعاد نانومتر است.

فناوری نانو پایانی ندارد

حوزه نانو یکی از جدیدترین و گسترده‌ترین دستاوردهای بشری است که تاکنون توانسته تغییرات قابل توجهی را در زندگی بشر ایجاد کند، اما این همه ماجرا نیست. دانشمندان بر این باورند که پیشرفت در حوزه نانو راه‌های بسیار جدیدی را در زندگی آدمیان خواهد گشود و تحولات بسیار بیشتری را به بار خواهد آورد. از این رهگذر ماژول نیز سیر مطالعات و تحقیقات خود را پایان نداده و با تمام تلاش و توان خود در پی آن است تا به کمک این فناوری نوین دستاوردهای بیشتری را برای صنعت یوبی، وی، سی به ارمغان آورد. یکی دیگر از روش‌های این فناوری استفاده از پوشش‌های نانوست و از این طریق ماژول به دنبال تولید پروپیل‌هایی است که هرگز نیازی به تمیز کردن نداشته باشند.



نیلوفر آبی الهام بخش دانشمندان نانوفناوری

دانشمندان با مشاهده سطوح آب‌گریز برگ نیلوفر آبی، این برگ‌ها را مورد بررسی و مطالعه قرار داده و دریافتند که تارهای بسیار ریزی روی این برگ‌ها قرار دارد و زاویه قرار گرفتن این تارها، حدود ۱۷۰ درجه، مانع نفوذ آب در برگ‌های نیلوفر آبی می‌شود. بدین ترتیب گل نیلوفر آبی همانطور که هزاران سال مورد احترام و توجه قومیت‌های متنوع در نقاط مختلف دنیا بود، این بار نیز توانست الهام‌بخش روشی شگرف در زمینه نانوفناوری شود. دانشمندان با استفاده از این روش توانسته‌اند موادی را تولید کنند که با آغستن آنها به مواد مختلف مانع از نفوذ هرگونه رطوبت یا آلودگی در آنها شوند.

پنجره‌های خودتمیزشونده ماژول

در حال حاضر محققان ماژول طرح‌هایی را در دست اقدام دارند که با به سرانجام رسیدن آنها، محصولاتی تولید خواهند شد که هیچگاه آلوده نشده و نیاز به تمیز کردن ندارند. این مهم با بهره‌گیری از پوشش‌های نانو انجام خواهد شد. با تولید انبوه این پروپیل‌ها، ما پنجره‌هایی خواهیم داشت که مانند نیلوفر آبی هیچ آلودگی را به خود نمی‌گیرند و زحمت تمیز کردن آنها برای همیشه از سر ما رفع خواهد شد. البته این محصولات خودتمیزشونده در دو نوع خواهند بود: پروپیل‌های آب‌گریز و آب‌دوست. در نوع نخست چپش مولکولی به گونه‌ای خواهد بود که از نفوذ ذره‌ای آب و آلودگی جلوگیری خواهد شد و در نوع آب‌دوست، پروپیل در ابتدا آلودگی را به خود می‌گیرد اما این آلودگی با تابش آفتاب و در اثر اشعه یووی تجزیه شده و پس از مدت کوتاهی پروپیل مانند زمان تولید خود تمیز و براق خواهد شد. این نوع پروپیل‌ها برای اقلیم فلات مرکزی ایران که از تابش بسیار بالایی برخوردار هستند بسیار مناسب خواهند بود.

پنجره‌های صددرصد ایزوله با پروپیل‌های ماژول

ثمرات نانوفناری تمامی ندارد. یکی دیگر از کارکردهای بسیار سودمند این فناوری، تولید پروپیل‌های آنتی‌باکتریال است. هم‌اکنون ماژول با استفاده از فناوری نانو قادر است پروپیل‌هایی تولید کند که از ورود هرگونه باکتری و میکروب جلوگیری کرده و فضاهایی کاملاً ایزوله را فراهم آورند. این نوع پنجره‌ها برای مکان‌هایی مانند اتاق عمل کاربرد بسیار فراوانی دارند.

آزمایشگاه رو به رشد ماژول در خدمت ارتقای کیفیت

ماژول از آزمایشگاه مجهزی برخوردار است که افزون بر انجام آزمون‌های کنترل کیفیت برای محصولات تولیدی خود، محلی است برای تحقیق و پژوهش‌های بیشتر. مدیران این مجموعه طرحی را در دست دارند که آزمایشگاه موجود ماژول را به سرعت توسعه داده و به یکی از پیشرفته‌ترین آزمایشگاه‌های کشور مبدل سازند. به نظر می‌رسد همواره باید در انتظار دستاوردهای شگرف آزمایشگاه ماژول باشیم.



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیران بخش فروش ماژول؛

تکمیل سبد محصولی پروپیمان ماژول در سال آینده

اگر تا اینجای گزارش همراه بودید دریافتید که ماژول با اتکا بر تجربه طولانی بنیان گذار خود در حوزه تولید و همچنین با به کار گرفتن مدیران زبده و همچنین سیستم‌های نوین در روند تولید و البته با برگرفتن رویکردی مبتنی بر تولید دانش و فناوری‌های نوین، بسیار استوار و توانمند گام در مسیر تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی گذاشته است. در بخش پایانی این گزارش جا دارد تا بر انواع محصولات این مجموعه و همچنین خدمات خاصی که ماژول به مصرف‌کنندگان خود ارائه می‌دهد نگاه دقیق‌تری بیاندازیم. برای این منظور گفتگویی را ترتیب دادیم با مدیر فروش ماژول، مهندس آرمین نظری، دارای مدرک کارشناسی در رشته مهندسی صنایع؛ و مسئول خدمات پس از فروش ماژول مهندس علیرضا اشتیری، دارای مدرک کارشناسی در رشته مهندسی نرم‌افزار، و از این دو مدیر پرتوان در خصوص محصولات تولیدی ماژول و خدمات ارائه شده توسط این مجموعه به هم‌میهنان عزیزمان سوالاتی را پرسیدیم. با هم حاصل این گفتگو را می‌خوانیم:

آشنایی با محصولات ماژول

ماژول هم‌اکنون با سبد محصولی پروپیمانی در حال فعالیت بوده و محصولات بسیاری دیگری را نیز در دست تحقیق و بررسی دارد که در آینده‌ای بسیار نزدیک وارد بازار کشورمان خواهد شد. در ابتدا لازم است بدانیم که ماژول در سال ۱۳۹۰ موفق به کسب نشان استاندارد اجباری شده است و از آن زمان تا به امروز تحت بازرسی‌های مرتب و دقیق اداره استاندارد قرار دارد و گواهینامه آن به‌طور مرتب تمدید شده است. ماژول در ابتدا با تولید پروفیل‌های سفید سری ۶۰ چهار حفره کار خود را شروع کرد و به‌تدریج تولیدات دیگری را نیز بدان افزود. پروفیل‌های سفید و مغز رنگی لمینیت شده و همچنین انواع پروفیل‌های کشویی از جمله محصولات ماژول هستند. هم‌اکنون پروفیل‌های سری ۸۰ کشویی جفت‌ریل و سری ۱۱۰ کشویی تک‌ریل ماژول در حال تولید می‌باشند.

بدون رقیب در عرصه پروفیل‌های کشویی

ماژول یکی از نخستین تولیدکنندگان داخلی است که پروفیل کشویی تک‌ریل خود را به‌طور کامل تولید و عرضه می‌کند. برای مثال کاور بازشو کشویی گسگت‌دار و مولین عمودی از جمله محصولات نایاب بازار هستند که در این مجموعه در حال تولید می‌باشند. همچنین تبدیل چهار لنگه کشویی که غالباً جنس یو.پی.وی.سی آن در بازار یافت نمی‌شود و پنجره‌سازان مجبورند با قیمت گزاف‌تر، نوع آلومینیومی آن را خریداری کنند، در سبد محصولی ماژول قرار دارد. از دیگر ابتکارات ماژول در زمینه پروفیل‌های کشویی، تولید یکسری ملزومات آلومینیومی است که می‌تواند استحکام پنجره‌های ریلی دارای ابعاد بزرگ را چند برابر کند. عموماً پنجره‌های تک‌ریلی که در ابعاد بزرگ و تا ارتفاع دو نیم متر هستند دچار لرزش می‌شوند. برای این نقیصه ماژول یک دماغه آلومینیومی طراحی کرده است که روی پروفیل یو.پی.وی.سی سوار می‌شوند و در نتیجه استحکام آنها افزوده شده و این پنجره‌های بزرگ هیچ لرزشی را به خود نخواهند دید. به عبارتی دیگر، پروفیل ماژول در سال ۱۳۹۷ دست‌کم در عرصه پروفیل‌های کشویی تکتاز میدان خواهد بود.

پروفیل‌های دوجزئی، ابتکاری دیگر از ماژول

افزون بر این، ماژول محصولاتی دارد که مشابه آن در بازار به‌ندرت یافت می‌شود. برای نمونه می‌توان به پروفیل‌های دوجزئی اشاره کرد. این پروفیل‌ها به صورت دوجزئی اکستروژن می‌شوند و دورنگ هستند. به عبارتی دیگر، این پروفیل‌ها سفید بوده که لایه رویی آن به رنگ دیگری است و همانطور که اشاره شد این پروفیل به‌صورت یکپارچه از دستگاه خارج می‌شود. بنابراین از دوام بسیار بیشتری از پروفیل‌های لمینیت‌دار برخوردار است و اگر قیمت پایین‌تر آن را نیز در نظر بگیریم، می‌تواند جایگزین بسیار مناسبی برای پروفیل‌های لمینیت‌دار به شمار آید. این پروفیل‌ها در حال حاضر در دو رنگ مشکی و قهوه‌ای تولید می‌شوند اما امکان تولید هر رنگی که دارای کد رال است وجود دارد.

محصولات جدید ماژول

ماژول محصولاتی را در دست تولید دارد که در سال آینده وارد بازار خواهد شد. یکی از این تولیدات پروفیل‌های یو.پی.وی.سی سری ۷۰ پنج حفره است. اما گام بزرگ ماژول در مسیر پیشرفت و رود به تولید پروفیل‌های آلومینیومی است که این مهم در سال آینده محقق خواهد شد. این محصولات عبارت خواهند بود از پروفیل‌های نرمال، ترمال‌بریک و آلومینیوم‌های نمای کرتین‌وال.

بنابراین ماژول با سبد محصولی پروپیمان از پروفیل‌های یو.پی.وی.سی سری ۶۰ و ۷۰، پروفیل‌های سفید و رنگی، لمینیت‌دار یک‌طرفه و دوطرفه، پروفیل‌های دوجزئی، پروفیل‌های تک‌ریل و جفت‌ریل و نیز انواع مقاطع پروفیل‌های آلومینیومی حضوری متفاوت در بازار رقابت سال ۱۳۹۷ خواهد داشت.

نحوه توزیع محصولات ماژول در ایران

ماژول برای توزیع سریع و موثر محصولات خود در نقاط مختلف کشور، در هر استان یک نمایندگی داشته یا در حال ایجاد یک نمایندگی است. مجموعه‌ای که خواهان نمایندگی توزیع پروفیل‌های ماژول است باید از سابقه و حسن شهرت مناسبی در منطقه مورد نظر و همچنین توان فنی بالایی برخوردار بوده و در ضمن تمامی تضمین ماژول را تامین کند. ماژول نمایندگان خود را کاملاً زیر نظر داشته و بر تعاملات آنها با کارگاه‌ها نظارت دقیق دارد. در ضمن نمایندگی‌ها باید قادر باشند تمامی خدمات پس از فروش ماژول را به مشتریان خود ارائه دهند. نمایندگان فروش موظفند بر فعالیت تمامی کارگاه‌های نظارت داشته باشند و از فروش پروفیل به مجموعه‌هایی که از استانداردها و شرایط لازم برخوردار نباشند پرهیز کنند. ماژول در هیچ نقطه از کشور انبارک ندارد و در مناطقی که هنوز نمایندگی تعیین نشده است، دفتر مرکزی ماژول خود راساً به تامین پروفیل و ارائه خدمات پس از فروش مبادرت می‌کند.

دفتر مرکزی ماژول اطلاعات تمامی کارگاه‌های پنجره‌سازی که با پروفیل ماژول کار می‌کنند و حتی آنهایی که از نمایندگی‌ها خرید خود را انجام می‌دهند در اختیار دارد و فعالیت این کارگاه‌ها را رصد می‌کند و طرحی را در دست اجرا دارد که این نظارت‌ها به‌صورت منظم و دقیق‌تری اجرا شوند. در بازرسی‌های انجام شده هر کارگاهی که استانداردهای مصوب ماژول را در ساخت در و پنجره رعایت نکند مورد بازخواست قرار گرفته و در صورت تکرار این موارد، فروش پروفیل‌های ماژول بدان کارگاه متوقف می‌شود.

ماژول در نظر دارد زمانی که کلیه کارگاه‌ها به‌طور کامل تحت پوشش چتر نظارتی درآمدند، ضمانت‌نامه‌هایی برای مصرف‌کنندگان صادر کند. از این منظر، ماژول به دنبال صدور ضمانت‌نامه‌هایی حقیقی است که سبب اطمینان خاطر کامل مصرف‌کنندگان باشند.

خدمات پس از فروش واقعی برای مصرف‌کننده واقعی

متأسفانه به دلیل کمبود آگاهی در جامعه، مصرف‌کنندگان تمامی نقایصی را که ممکن است در پنجره‌ها وجود داشته باشند، به پروفیل آن پنجره نسبت می‌دهند در حالی که غالب ایرادات به نحوه مونتاژ و نصب پنجره بازمی‌گردد و تنها دفورمه شدن یا تغییر رنگ پنجره مربوط به پروفیل آن می‌شود. با وجود این، ماژول برای حمایت از برند خود در بازار و البته رضایت خاطر مردم عزیز، رسماً اعلام کرده است که هر مصرف‌کننده پنجره ماژول در هر نقطه از کشور اگر با مشکلی روبه‌رو شد می‌تواند با دفتر مرکزی یا نمایندگی‌های ماژول تماس بگیرد و کارشناسان ماژول بدون فوت وقت به منطقه مورد نظر اعزام شده و بدون توجه به اینکه قصور مربوط به چه مرحله‌ای از ساخت پنجره بوده، به رفع عیوب آن اقدام خواهد کرد.



با حمایت هافمن در مرکز همایش‌های کتابخانه ملی؛

همایش بزرگ انبوه‌سازان ایران برگزار شد



نحوه اجرای برنامه ملی بازآفرینی شهری بود. مهندس مشیرفر به نمایندگی از سوی مجموعه هافمن با قرائت پیام مدیرعامل هافمن به اجلاس سراسری انبوه‌سازان ایران، سخنانی پیرامون اهداف هافمن و وظایف اجتماعی و فرهنگی این مجموعه در همراهی با فعالان صنعت ساختمان و انبوه‌سازان کشور ایراد کرد. هافمن همچنین در بخش پایانی همایش با برگزاری قرعه‌کشی به سه نفر از حاضرین هدایای ویژه به‌رسم یادبود اهدا کرد. گفتنی است، در پایان این همایش از انبوه‌سازان برتر سراسر کشور با اهدای تندیس و لوح یادبود تقدیر به عمل آمد.

بخش خصوصی به دنبال اصلاح قوانین بخش مسکن است

جمشید بزرگر رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان ایران در اجلاس سراسری انبوه‌سازان ایران با بیان اینکه طی چهار دهه گذشته برنامه‌های مدنظر ما در حوزه مسکن انجام نشده است، گفت: باید دولت به بخش مسکن افتخار کند که با وجود چنین مشکلاتی همچنان به کار خود ادامه می‌دهد. وی با بیان اینکه بعد از وقوع زلزله رودبار و بم مسئولان مسکن به فکر نوسازی بافت‌های فرسوده در بخش مسکن افتادند، گفت: سازمان نظام‌مهندسی به دلیل نوسازی بافت‌های فرسوده تشکیل شد و مشارکت بخش خصوصی نیز در این حوزه

پنجره‌ایرانیان؛ اجلاس سراسری انبوه‌سازان سراسر کشور روز سه‌شنبه ۲۴ بهمن‌ماه با حمایت هافمن در سالن همایش‌های بین‌المللی کتابخانه ملی در تهران برگزار شد. اجلاس سراسری انبوه‌سازان بزرگ‌ترین گردهمایی فعالان ساختمانی است که همه‌ساله توسط کانون سراسری انجمن‌های صنفی کارفرمایی انبوه‌سازان مسکن و ساختمان ایران و حمایت هافمن برگزار می‌شود. این گردهمایی با خوش‌آمدگویی جمشید بزرگر، دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان آغاز شد و در طول نشست، مقامات دولتی بخش مسکن، مدیران بخش خصوصی و همچنین نمایندگان مجلس و مدیرعامل بانک مسکن، آخرین وضعیت این بخش به همراه سیاست‌ها و برنامه‌هایی را که برای سال آینده تدارک دیده شده است تشریح کردند.

مهندس احمد خرم، وزیر راه و ترابری دولت اصلاحات، دکتر حامد مظاهریان، معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی، دکتر مسعود پزشکیان، نایب‌رئیس مجلس شورای اسلامی، مهندس جمشید بزرگر، رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان مهندس فرشید پورحاجت، دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان ایران، دکتر ابوالقاسم رحیمی انارکی، مدیرعامل بانک مسکن، مهندس بابک مشیرفر، مدیریت فروش هافمن و... از جمله سخنرانان این اجلاس سراسری بودند. محور اجلاس امسال انبوه‌سازان، چگونگی سرمایه‌گذاری در بافت‌های فرسوده و

مورد تشویق قرار گرفت. امروزه ساخت واحدهای مسکونی با روش‌ها و الگوهای جدید برای شهروندان آغاز شده است. بعد از گذشت سال‌ها که به فکر ایجاد شکل‌ها افتاده‌ایم و امور مربوط به بخش مسکن به بخش خصوصی واگذار شد به همین منظور شکل‌گیری انجمن‌های انبوه‌سازی و تشکل‌های فنی و مهندسی شروع شد.

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان ایران با بیان اینکه تاکنون تصدی‌گری به بخش خصوصی به شکل واقعی رخ نداده است، افزود: متأسفانه مسئولان هیچ اعتقادی به بخش خصوصی ندارند و هنوز در هیچ‌یک از تصمیم‌گیری‌ها و تصمیم‌سازی‌ها در فضای بهبود کسب‌وکار و قوانین مربوط به بخش مسکن از نظرات بخش خصوصی استفاده نمی‌کنند. بخش خصوصی همواره به دنبال اصلاح قوانین مربوط به حوزه مسکن است در نتیجه کار باید به این بخش واگذار شود و ما می‌توانیم ادعا کنیم که تا به امروز شرکت‌های توسعه‌ای را توسعه نداده‌ایم.

برزگر با بیان اینکه بازآفرینی شهری چندی پیش توسط رئیس‌جمهور کلید خورد، افزود: به نظر شما آیا با نرخ سود ۲۰ درصد می‌توانیم به بازسازی بافت‌های فرسوده و بازآفرینی شهری امیدوار باشیم؟ این موضوع باید از بانک‌ها پرسیده شود چراکه تاکنون ریالی در این حوزه به مسکن و بخش خصوصی داده نشده است. آیا با این سیاست‌ها می‌شود بافت‌های فرسوده را بازسازی کرد؟ با شعار و حرف نمی‌توانیم بافت‌های فرسوده را اصلاح و بازسازی کنیم.

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان ایران در پایان گفت: رشد صددرصدی انشعابات آب و برق به‌طور قطع بر قیمت تمام‌شده مسکن تأثیر خواهد گذاشت بنابراین برای تأمین هزینه‌های سربار مسکن ما نیازمند به یک متولی خاص هستیم. برای بهبود فضای کسب‌وکار و صنعت ساختمان باید مشکلات و گره‌ها را از سر راه این حوزه برداریم تا بتوانیم اقدام به بازسازی بافت‌های فرسوده کنیم.

۴ در چهل سال گذشته در بسیاری از شاخص‌ها دچار افت شده‌ایم

احمد خرم، وزیر اسبق راه و ترابری در اجلاس سراسری کانون انبوه‌سازان گفت: طی چهل سال گذشته در بسیاری شاخص‌ها از جمله کیفیت ساخت‌وساز دچار افت شده‌ایم. ما در ابعاد مختلف دچار بحران هستیم ولی انگار رویمان نمی‌شود که بگوییم شاخص‌های ما طی چهل سال گذشته دچار افت شده است.

رئیس انجمن انبوه‌سازان استان تهران با تأکید بر اینکه دولت باید از بخش خصوصی در ساخت‌وساز حمایت کند از ارائه پیشنهادی انبوه‌سازان به دولت در روز شنبه هفته آینده خبر داد.

خرم با بیان اینکه نوسازی مناطق ناکارآمد شهری باید از مدت‌ها قبل آغاز می‌شد، گفت: در فرایند نوسازی باید ۳ موضوع مدل اجتماعی، کارگزاران خرید و متقاعد کردن مالکان مدنظر قرار گیرد و پاسخ به این سه اصل نیازمند یک مدل است.

وی با تأکید بر اینکه نوسازی مناطق بافت فرسوده کشور نیازمند یک مدل تأمین مالی موثر است، گفت: با مدل‌های تأمین مالی فعلی هیچ اتفاق خاصی در این بخش رخ نمی‌دهد. طبیعتاً سرمایه‌گذار و انبوه‌سازی که پول و سرمایه دارد با خود مردم مشارکت می‌کند که این مشارکت می‌تواند در بافت فرسوده یا در سایر این مناطق باشد؛ بنابراین اگر صرفه و سودی برای سرمایه‌گذار برای ورود به بافت فرسوده متصور نباشیم و سود قابل ملاحظه‌ای نصیب سرمایه‌گذار نشود قطعاً سرمایه‌گذار تمایلی به ورود در این مناطق نخواهد داشت.

خرم در بخش دیگری از اظهاراتش با بیان اینکه مسکن مهر، طرح خوبی بود اما مکان‌یابی نادرست و دخالت دولت از عوامل مهم شکست این طرح محسوب می‌شوند افزود: متأسفانه دولت با آورده متقاضی در طرح مسکن مهر، توتل و جاده ساخت. قبل از چهل سال گذشته، رشد اقتصادی ۱۱ درصد بود که در سال ۹۲ به منفی ۵۶ درصد رسید و الان هم فکر نمی‌کنم بیش از یک تا دو درصد باشد.

وزیر اسبق راه و ترابری تأکید کرد: نقدینگی به طرز وحشتناکی افزایش پیدا کرده است. طرح تحول سلامت نیز حداقل ۱۲ هزار میلیارد تومان کم دارد که ادامه آن مشکل خواهد بود. در بافت فرسوده نیز اوضاع خوبی نداریم. در بافت فرسوده به دلیل بی‌توجهی و سهل‌انگاری با بیش از ۵ میلیون واحد مسکونی فرسوده واقع در درون





مواجه خواهیم بود و تا زمانی که مشکلات را نپذیریم قواعد غلط ما را از رسیدن به اهداف باز خواهند داشت.

وی با تأکید بر این نکته که باید ریشه‌یابی مشکلات با دقت نظر انجام شود، گفت: با دادوپدید نمی‌شود به نتیجه رسید، غیرممکن است در جامعه ما راهکاری برای مشکلات موجود وجود نداشته باشد. شهر و جاده‌های ما به شدت دچار بی‌نظمی هستند و تردد در آن‌ها موجب ناراحتی است، باید پاسخگو بود و با روش‌های غلط بر یک موضوع تکیه نکرد.

پزشکیان در پایان تأکید کرد: نمایندگان مردم از صنفی که قواعد کارشناسی و مدونی را در تمامی امور از جمله نوسازی بافت‌های فرسوده به مجلس ارائه کنند حمایت خواهند کرد. قواعد باید برد-برد باشند تا دولت هوای انبوه‌سازان، انبوه‌سازان هوای دولت و دولت و انبوه‌سازان هوای مردم را داشته باشند و در این راه قطعاً مجلس از این قبیل طرح‌ها حمایت خواهد کرد.

۴ در یک دهه آینده به ۹ میلیون واحد مسکونی نیاز است

حامد مظاهریان، معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی در اجلاس سراسری انبوه‌سازان ایران گفت: با توجه به افزایش خانوارهای ایرانی، در ۱۰ سال آینده کشور به ۹ میلیون واحد مسکونی نیاز دارد. در یک دهه آینده باید بیش از ۵ میلیون واحد مسکونی در کشور ساخته و بیش از ۳ میلیون و ۸۰۰ هزار واحد نیز بهسازی شود. در یک دوره ۱۰ ساله ۲۴ میلیون خانوار ایرانی به ۲۹ میلیون خانوار افزایش می‌یابد و جمعیت شهرنشینی نیز از ۷۴ به ۷۹ درصد خواهد رسید.

مظاهریان با بیان اینکه در حوزه شهری تا سال ۱۴۰۵ شاهد افزایش ۵ میلیون خانوار خواهیم بود، گفت: آمارها نشان می‌دهد که با توجه به رشد تعداد خانوارها در ایران در طی ۱۰ سال آینده بیش از یک میلیون و ۳۷۰ هزار واحد مسکونی کمبود خواهیم داشت. این در حالی است که از ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار واحد خالی در کشور نصف آن در بازار عرضه خواهد شد و به موجودی‌های مسکن کشور اضافه خواهد شد.

معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با اشاره به ضرورت اصلاح قانون

شهرها و حاشیه‌ها مواجهیم و احتمالاً تا ۵۰ سال دیگر همه کشور فرسوده خواهد شد و ۲۷ میلیون واحد فرسوده خواهیم داشت.

وی با اشاره به کیفیت ساختمان‌ها در چهل سال قبل گفت: در دهه چهل، عمر مفید ساختمان‌ها در ایران ۳۰ سال و در آمریکا هم ۳۰ سال بود. امروز عمر مفید ساختمان‌ها در ایران به ۲۵ سال کاهش یافته و در آمریکا به بیش از ۱۰۰ سال رسیده است.

وزیر راه و ترابری دولت اصلاحات در پایان، نرخ بیکاری را نیز نگران کننده دانست و گفت: نرخ بیکاری ۱۳ الی ۱۴ درصد عنوان می‌شود، درحالی که این نرخ در بین جوانان به ۴۰ درصد و بین دانشگاہیان به حدود ۵۰ درصد می‌رسد که با ادامه این وضعیت جوانان و خانواده‌هایشان افسرده و مایوس خواهند شد. وضعیت بیکاری، فرسودگی شهرها، حاشیه‌نشینی و آسیب‌های اجتماعی کشور را در شاخص‌های اجتماعی دچار بحران کرده است.

گفتنی است، صحبت‌های مهندس خرم بارها با تشویق حضار مواجه شد و در پایان نیز تمامی حاضران در سالن به صورت ایستاده دقایقی به تشویق ایشان پرداختند.

۴ همکاری مجلس با طرح‌های بازسازی بافت‌های ناکارآمد

مسعود پزشکیان، نایب‌رئیس شورای اسلامی در اجلاس سراسری انبوه‌سازان کشور، از همکاری مجلس با طرح‌های مربوط به بازسازی بافت‌های ناکارآمد خبر داد و گفت: باید جسارت نه گفتن را در خود ایجاد کنیم زیرا بسیاری از مشکلات ما ناشی از نبود معلومات و ابراز نظر در زمینه‌هایی است که به آن علم کافی نداریم. ما در تمامی جهات نیازمند یافتن راهکارهایی هستیم که باید با کار کارشناسی و تکیه بر تجربیات فرهیختگان به این نتیجه دست‌یابیم که چه باید کرد و به کجا باید رسید.

نماینده مردم تبریز در مجلس شورای اسلامی با تأکید بر حمایت همه‌جانبه مجلس از طرح‌های مدون و کارشناسی شده، گفت: بدون تکیه بر این مهم قطعاً اختلافات افزایش خواهد یافت. راهکار غلط راه را به بیراهه می‌کشاند، باید دانست کجا باید ورود کرد و کجا باید کنار کشید. تا زمانی که به دنبال منافع خود هستیم با مشکلات کنونی



وی با بیان اینکه مطابق با تمهیدات در نظر گرفته شدن و برنامه‌ریزی‌های به‌عمل‌آمده بانک مسکن در سال آینده روند پرداخت تسهیلات بدون سپرده ساخت مسکن را که به‌واسطه کمبود منابع مالی از اواخر سال گذشته تاکنون متوقف شده بود را از سر خواهد گرفت، گفت: در تلاشیم بخشی از این تسهیلات بدون سپرده را علاوه بر اعطای این تسهیلات به سازندگان، به خریداران مسکن در بافت‌های فرسوده نیز اختصاص دهیم و این اقدام ادامه مسیری است که هم‌اکنون برای کمک به بازآفرینی شهری در بدنه دولت و کلیه دستگاه‌ها و نهادهای مسئول در امر بازآفرینی شهری آغاز شده است.

همچنین هم‌زمان با صدور مجوز انتشار اوراق رهنی، با فراهم شدن امکان تبدیل مطالبات و دارایی‌های بانک به جریان نقدی، از این‌پس در مواقعی که بانک با مشکل نقدینگی مواجه شود از این طریق اقدام به تامین مالی خواهد کرد و نیازی به توقف پرداخت تسهیلات بدون سپرده نخواهد بود.

رحیمی انارکی ادامه داد: به این ترتیب این امکان وجود دارد که به انبوه‌سازان اعلام کنیم برای سال آینده پرداخت مجدد تسهیلات بدون سپرده ساخت مسکن در دستور کار بانک مسکن قرار خواهد گرفت و بر این اساس انبوه‌سازان و سازندگان می‌توانند از هم‌اکنون برنامه‌ریزی‌های خود برای سرمایه‌گذاری‌های جدید ساختمانی را با این امکان، هماهنگ کنند.

وی تصریح کرد: به‌طورقطع اولویت پرداخت این تسهیلات مانند سایر اقدامات و سیاست‌های بانک مسکن با ساخت‌وسازهای بافت فرسوده خواهد بود؛ ضمن آنکه بنا داریم بخشی از این تسهیلات را به خریداران مسکن در بافت‌های فرسوده نیز اختصاص دهیم که از این طریق سیاست ما برای تقویت قدرت خرید و توان مالی خریداران مصرفی مسکن نیز محقق خواهد شد.

۴ نظم عرضه و تقاضای بازار مسکن به هم خورد

فرشید پورحاجت، دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان در همایش سراسری انبوه‌سازان اظهار کرد: مجموع کانون سراسری انبوه‌سازان به‌عنوان تنها بخش خصوصی در حوزه

پیش‌فروش مسکن گفت: متأسفانه قانون کنونی نیاز به اصلاح داشت، لذا متن پیش‌نویس اصلاح قانون فروش آپارتمان طبق توافق بین دولت و انبوه‌سازان هم‌اکنون در مجلس شورای اسلامی در حال پیگیری است. درحالی‌که تاکنون سهم دولت در ساخت‌وساز بین نیم تا ۳ درصد بوده، سهم مسکن از اشتغال کشور به حدود ۱۲ درصد می‌رسد ضمن آنکه بخش مسکن سهم بالایی در تشکیل سرمایه در کشور دارد.

۴ سیاست‌های بانک مسکن در سال ۹۷

ابوالقاسم رحیمی انارکی، مدیرعامل بانک مسکن در همایش سراسری انبوه‌سازان کشور با بیان اینکه مطابق با اولویت‌های تعریف‌شده در دولت مبنی بر محور قرار گرفتن نوسازی بافت‌های فرسوده، در سال ۹۷ اولویت اجرای تمامی برنامه‌ها، سیاست‌ها و اهداف بانک مسکن نیز بر حوزه نوسازی، بهسازی و بازآفرینی شهری متمرکز دارد، در تشریح جهت‌گیری اصلی سیاست‌های اعتباری سال ۹۷ بانک مسکن، اعلام کرد: در سال آینده اولویت اصلی بانک مسکن بر «تامین مالی پروژه‌های مسکونی واقع در بافت‌های فرسوده و ناکارآمد شهری» استوار است؛ ضمن اینکه «ایجاد مزیت برای سازندگان حرفه‌ای و دارای صلاحیت و پرونده انبوه‌سازی در صورت ارائه گارانتی کیفیت و رسوب حساب نزد بانک، از طریق افزایش سقف تسهیلات ساخت و کاهش یک‌درصدی نرخ سود تسهیلات» در اولویت‌های تعریف‌شده برای سال ۹۷ قرار گرفته است.

رحیمی انارکی افزود: اولویت‌بخشی به تامین مالی واحدهای مسکونی کوچک متراژ، میان متراژ و متوسط متراژ و آپارتمان‌های متوسط قیمت متناسب با ظرفیت‌ها و نیازهای منطقه‌ای و استانی از دیگر برنامه‌ها و سیاست‌هایی است که در جهت‌گیری‌های اعتباری بانک مسکن در سال ۹۷ مورد تأکید قرار دارد. در سال ۹۷ استفاده از ظرفیت‌های بازار سرمایه (ابزارها و نهادها) به‌منظور تقویت تامین مالی بخش‌های مسکن و ساختمان و همچنین حمایت از تامین مالی پروژه‌های احداثی با استفاده از فناوری‌های نوین با رویکرد بهینه‌سازی و صرفه‌جویی در مصرف انرژی و الزامات زیست‌محیطی جزو مهم‌ترین سیاست‌هایی است که از سوی بانک مسکن عملیاتی خواهد شد.



سرمایه، تولید و عرضه مسکن طی چند سال اخیر همواره به دنبال آن بوده تا در بخش سرمایه‌گذاری در قامت بازوی مشورتی خودش را معرفی کند.

پورحاجت با یادآوری اینکه طی ۴ سال اخیر سیاست دولت تحقیقات برای احیا و توانمندسازی بافت‌های فرسوده بوده است، تصریح کرد: بهمن امسال حسن روحانی رئیس‌جمهوری طرح امید را کلید زد، وقتی بحث توسعه گری مطرح می‌شود انتظار این است که دولتی‌ها بخش خصوصی را ببینند.

دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان با بیان اینکه واژه توسعه گر همان انبوه‌سازی است که شکل و شمایل آن تغییر کرده، افزود: شرط لازم این بود که دولت تصدی‌گری در مسکن را کاهش دهد اما این برای بخش خصوصی و فعالان صنعت ساختمان کافی نیست. یکی از الزامات حوزه توسعه گران بهبود فضای کسب‌وکار است و با این کار بازار مسکن بهبود می‌یابد.

وی در ادامه به بحث عرضه و تقاضا در بازار مسکن اشاره کرد و با بیان اینکه هرزمانی که برای این دو برنامه‌ریزی نکرده‌ایم وارد چالش شده‌ایم، افزود: دولت می‌خواهد برای بافت‌های فرسوده بسته تشویقی (وام کم‌بهره) بدهد در این راستا باید به بخش تولید و انبوه‌سازان به‌صورت ویژه توجه شود.

پورحاجت با یادآوری اینکه ۴ ماه قبل پیشنهادی را برای رونق بازار مسکن به کمیسیون عمران دادیم، افزود: بر اساس این پیشنهاد از منابع صندوق توسعه ملی ۲۵۰۰ میلیارد تومان و از منابع بانک مسکن ۲۵۰۰ میلیارد تومان دیگر برای رونق مسکن سپرده‌گذاری انجام می‌شود. هزینه تمام‌شده تسهیلات برای انبوه‌سازان هم‌اکنون ۱۸ درصد است. قرار بود دولت ۸ تا ۹ درصد این مبلغ را به‌عنوان سوبسید پرداخت کند، اما طی ۲۵ سال اخیر هنوز اتفاقی در این زمینه نیفتاده است.

دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان با اشاره به نظر موافق کمیسیون عمران مجلس در رابطه با سپرده‌گذاری ۵ هزار میلیارد تومانی برای ارائه تسهیلات به انبوه‌سازان تصریح کرد: در حوزه ساخت‌وساز مسکن جایگاه توسعه گران به‌درستی تعریف نشده است. پیش‌بینی از سال گذشته این بود که از شهریور امسال شاهد تحرک بیشتر بازار هستیم، در این راستا نیز روند ثبت معاملات پررنگ‌تر از سابق شده است اما این به‌منزله رونق در بازار مسکن نیست.

پورحاجت با بیان اینکه نرخ افزایش قیمت معاملات رشد داشته است، تاکید کرد: متأسفانه نظم عرضه و تقاضا در بازار مسکن به‌هم‌خورده که نتیجه سیاست‌های اشتباه سال‌های اخیر است. امسال در برخی مناطق قیمت مسکن ۲۵ درصد بالاتر از نرخ تورم گران شده است. این افزایش قیمت اتفاق خوبی برای اقتصاد کلان نیست و وزارت راه باید برنامه‌ریزی کاملی برای تولید و ساماندهی مسکن داشته باشد.

۴ رشد حبابی قیمت مسکن در ماه‌های اخیر

در ادامه این اجلاس، عباس شوکتی، کارشناس بازار مسکن نیز گفت: قیمت مسکن در ماه‌های اخیر حبابی رشد کرده است و خریداران مسکن بدانند که تا اردیبهشت‌ماه آینده ۲۰ درصد قیمت مسکن کاهش خواهد یافت. در دو ماه اخیر قیمت‌های در برخی از مناطق شهری افزایش زیادی داشته است و سوداگران با حضور در بازار مسکن به دنبال سودجویی بیشتری هستند، لذا خریداران با صبر و حوصله می‌توانند خرید خود را به زمان دیگری موکول کنند.

وی با بیان اینکه افزایش قیمت در بازار کاملاً سوداگران است، گفت: با کاهش خریداران در بازار قیمت‌ها نیز پایین می‌آید، بنابراین از خریداران درخواست دارم خرید خود را با تاخیر انجام دهند تا قیمت‌ها کاهش یابد و انتظار داریم تا اردیبهشت‌ماه سال ۹۷ قیمت‌ها ۲۰ درصد کاهش یابد. اگر هم‌وطنان برای خرید خانه عجله‌ای ندارند، صبر کنند، زیرا برخی از تولیدکنندگان مسکن به سودهای ۱۰۰ تا ۱۵۰ درصدی هم راضی نیستند درحالی‌که سود تولیدکنندگان مسکن باید در حدود ۳۰ درصد باشد.

شوکتی با اشاره به وضعیت بازار مسکن نیز گفت: بازار مسکن وارد یک دوره پیش رونق شده و به همین دلیل در برخی از مناطق شهری به علت گران‌فروشی قیمت‌ها تا ۴۰ درصد نیز افزایش یافته است. سزای گران‌فروشی، نخریدن است و ما باید از

این مقوله حمایت کنیم زیرا قیمت‌های بالا توان خریداران را کاهش داده و تحرک را از بازار می‌گیرد. عده‌ای فکر می‌کنند به علت افزایش قیمت ارز در بازار باید همین‌الان قیمت مسکن نیز ۴۰ درصد افزایش یابد درحالی‌که این سرمایه‌گذاری که اکنون واحدهای آن به فروش می‌رود به ۲ و یا ۳ سال گذشته بازمی‌گردد.

این فعال بازار مسکن با بیان اینکه اکنون بیش از ۲ میلیون و ۷۰۰ هزار واحد مسکونی در کشور خالی مانده است، گفت: به‌طور عموم قیمت این واحدها بسیار بالاست و خریداران توان خرید آن را ندارند؛ بنابراین پیشنهاد می‌شود که تولیدکنندگان به تولید خانه‌های متراژ متوسط روی آورند. اکنون در منطقه ۱ تهران بیش از ۳۰ هزار واحد مسکونی خالی مانده است درحالی‌که این منطقه چقدر ظرفیت دارد که این تعداد واحد مسکونی در این منطقه خالی بماند.

۴ حمایت هافمن از این همایش بر اساس وظایف اجتماعی است

مهندس بابک مشیرفر که از سوی شرکت هافمن، حامی همایش‌های سراسری انبوه‌سازان کشور در این همایش حضور یافته بود در سخنانی ضمن خوش‌آمدگویی به مدعوین و فعالان صنعت ساختمان پیام مدیرعامل هافمن به این همایش را نیز قرائت کرد.

متن پیام مدیرعامل هافمن به همایش سراسری انبوه‌سازان ایران:

عزیزان، سروران و دست‌اندرکاران صنعت ساختمان به‌ویژه انبوه‌سازان گرامی؛ اهمیت تلاش و فعالیت شما عزیزان بر همه واضح و آشکار است. عملکرد خوب شما عزیزان، قوه عظیم و محرکی خواهد بود که بخش قابل‌توجهی از رونق اقتصادی را سامان بخشیده و ما را نیز به سرمنزل مقصود خواهد رساند.

دشواری شرایط فعلی و وضعیتی که امروزه بر صنعت ساختمان و به‌تبع آن بر ما که جزء تأمین‌کنندگان شما هستیم حاکم است، بر کسی پوشیده نیست و ذکر آن تکرار مکررات است. آنچه پیش روی ماست مسیر سخت و دشواری است که جز با همدلی و حمایت و استفاده از روش‌های خاص و نوین، نمی‌توانیم از آن عبور کنیم. به همین دلیل است که با صراحت و وضوح اعلام می‌کنیم؛ همان‌طور که در چند سال گذشته به‌عنوان یک یار و یاور در کنار شما بوده‌ایم، در آینده نیز به این همکاری و تعامل ادامه خواهیم داد. باور قلبی ما بر این است که این همراهی بیش از یک حمایت (اسپانسرینگ) بوده و امیدواریم در کنار هم نسبت به کسب دستاوردهای عالی که مسیر اقتصاد کشور عزیزمان را در راستای صنعت ساختمان اعتلا می‌بخشد، اقدام کنیم.

در جلسات گذشته یادآور شدیم که چگونه با ارتقاء کیفی می‌توان از رکود اقتصادی عبور کرد؛ چراکه تنها راه برون‌رفت از رکود و دستیابی به رونق، ارتقاء کیفی محصولات است. همچنین بیان کردیم که چگونه بهره‌وری بر صفره‌جویی و چرا ناب‌سازی بر هردوی آنها ارجحیت دارد. بیان کردیم که اختلاف قیمت پنجره‌های بدون کیفیت با پنجره‌های باکیفیت و پروفیل استاندارد ایرانی چقدر ناچیز است و به‌واسطه این قیمت «یک به صفر» چه مزایا و موهبت‌هایی را از دست می‌دهیم. در پایان بازهم تکرار می‌کنیم: ناب بیندیشیم، ناب برنامه‌ریزی کنیم و ناب اجرا کنیم.

مدیریت فروش هافمن پس از قرائت پیام، در ادامه افزود: آشنایی ما با کانون انبوه‌سازان به سال ۸۸ برمی‌گردد که به‌وسیله مهندس برزگر این آشنایی به شروع همکاری مجموعه هافمن با کانون سراسری انبوه‌سازان ایران منجر شد. حالا پس از چندین سال همکاری و حضور در همایش‌های مختلف انبوه‌سازان در نقاط مختلف کشور، دیگر احساس غریبی نمی‌کنیم و این مجموعه را به چشم مجموعه‌ای دوست و همراه که افتخار همکاری با آن‌ها را یافته‌ایم نگاه می‌کنیم.

مشیرفر در پایان با اشاره به برگه‌های نظرسنجی و قرعه‌کشی که به حاضران داده شده است تصریح کرد: فرم‌هایی که برای نظرسنجی خدمتان ارائه شده برای مجموعه هافمن بسیار ارزشمند هستند و ما از اطلاعات تک‌تک این فرم‌ها آماری گرفته و برای تدوین استراتژی تولید، بازاریابی و فروش مجموعه هافمن استفاده می‌کنیم لذا از همه شما استدعا دارم با دقت این فرم‌ها را پر کنید.





حمید اطهری در گفتگوی اختصاصی
خود با پنجره ایرانیان اعلام کرد؛

آتاتک از فنی حرفه‌ای مجوز آموزش دریافت کرد

اشاره

شرکت آتاتک از جمله شرکت‌های بنام در صنعت تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی در و پنجره و پراق آلات است. این شرکت با سابقه طولانی در این عرصه و برجای گذاردن نقشی ماندگار در صنعت در و پنجره‌های دوجداره، حال با اندوختن اطلاعات و گنجینه بالارزشی از تجربیات متخصصان و کارشناسان، وارد عرصه آموزش ساخت، مونتاژ و نصب در و پنجره و شیشه دوجداره شده است. آتاتک پس از دو سال تلاش و دوندگی موفق به کسب مجوز تأسیس آموزشگاه در و پنجره و شیشه دوجداره از سازمان فنی و حرفه‌ای کشور شده است. برای کسب اطلاعات بیشتر در این زمینه پای صحبت‌های حمید اطهری، مدیرعامل آتاتک نشستیم که در ادامه این گفتگو را با هم می‌خوانیم:

ما، شاهد نتایج ضعیف و بی‌کیفیتی در این بخش بودیم به‌گونه‌ای که این محصولات اولین شاخصه در و پنجره یو.پی.وی.سی را که عایق بودن آن و صرفه‌جویی در مصرف انرژی است چندان رعایت نمی‌کردند. این مسئله باعث شد تا بخش عمده‌ای از جامعه نسبت به عملکرد و کارایی درست این محصول دیدگاه مثبتی نداشته باشند. ما تلاش کردیم با همکاری شهرداری و مراجع مربوطه، مبحث ۱۹ ساختمان را به‌صورت جدی‌تر در بخش در و پنجره یو.پی.وی.سی و تبلیغات آن بگنجانیم تا مصرف‌کننده با اعتماد و اطمینان بیشتری نسبت به استفاده از این پنجره‌ها اقدام کند. البته در این مسئله کیفیت پروفیل به‌تنهایی تأثیرگذار نیست و نحوه صحیح مونتاژ پنجره و همچنین شیوه استاندارد نصب پنجره بسیار تأثیرگذار است و برای داشتن یک پنجره عایق و صد درصد استاندارد لازم است که همه این مراحل به‌درستی طی شود.

● محصولات آتاتک چه ویژگی‌های خاصی دارند و این محصولات را با چه شرایطی به بازار عرضه می‌کنید؟

پروفیلی که آتاتک به بازار عرضه می‌کند ۵ کانال سری ۶۰ است و همان‌طور که می‌دانید هرچه تعداد کانال یا حفره پروفیل یو.پی.وی.سی بیشتر باشد درصد عایق بودن آن هم بیشتر می‌شود. ما برای هر محصول ضمانت‌نامه‌های مجزا صادر می‌کنیم. لازم به توضیح است که آتاتک در این زمینه یک حرکت خاص انجام داده است به این

● برای شروع ابتدا مختصری پیرامون تاریخچه آغاز فعالیت آتاتک و روندی که تا امروز پشت سر گذاشتید بیان کنید؟

ثبت شرکت آتاتک به‌منظور تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی در سال ۱۳۸۶ در ایران صورت گرفت. در ابتدا مدت کوتاهی نیز در زمینه تولید پراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی فعالیت کردیم که زمان زیادی دوام نداشت و پس‌از آن با همکاری و شراکت طرف ترک در زمینه تولید پراق از کشور ترکیه اقدام کردیم. در ادامه موفق شدیم به‌صورت بازرگانی در سال ۱۳۸۹ یک پروفیل ایرانی را به بازار عرضه کنیم. در سال ۱۳۹۲ توانستیم مجوز رسمی تولید پروفیل یو.پی.وی.سی و پراق آلات را از وزارت صنعت، معدن و تجارت دریافت کنیم. در همان ابتدا با طراحی قالب جدید پروفیل ۵ کانال سری ۶۰ توانستیم یک وجه تمایز غالب با سایر رقبا و تولیدکنندگان داخلی که عمدتاً پروفیل‌های ۳ و ۴ کانال تولید و عرضه می‌کردند ایجاد کنیم. خوشبختانه این وجه تمایز به معرفی و شناخت مجموعه ما کمک زیادی کرد و با افزایش میزان فروش باعث تسریع روند پیشرفت ما شد. البته هم‌زمان به مسائل فنی و ارتقاء سطح کیفی پروفیل تولیدی‌مان توجه ویژه داشتیم.

در اینجا لازم است به یک مسئله مهم اشاره کنم. متأسفانه در ابتدای شروع فعالیت صنعت یو.پی.وی.سی در کشور به دلیل تفکر سنتی حاکم بر بخش عمده‌ای از صنعت

است که پرداختن به مباحث کلی آموزش فنی و حرفه‌ای را به عهده دارد.

● این طرح اولیه چه مسائلی را دربر داشت و شیوه انجام کار در آن چگونه بود؟

ما در این طرح و در شرح وظایف واحد آی تک، به لزوم پرداختن به آموزش علمی و عملی سازندگان، مونتاژکاران، نصابان و عموم فعالان و دست‌اندرکاران صنعت در و پنجره و شیشه دوجداره اشاره کردیم. در این طرح با ارائه آمار و ارقام و نشان دادن برخی مشکلات و انتقاداتی که در این زمینه وجود دارد تلاش کردیم تا لزوم توجه بیشتر سازمان فنی و حرفه‌ای و سایر مراکز آموزشی کشور را به این موضوع جلب کنیم و از آنها بخواهیم تا برای رفع این مشکلات اقدام عملی موثری انجام دهند. خوشبختانه موافقت و همراهی سازمان فنی و حرفه‌ای ما را در انجام و پیگیری مجدانه کار ترغیب کرد و با دوندگی و تلاش‌هایی که طی دو سال گذشته انجام دادیم توانستیم موافقت این سازمان را جهت اعطای مجوز احداث و راه‌اندازی آموزشگاه تخصصی در و پنجره به دست آوریم.

● نحوه اجرای این طرح چگونه است و چه افرادی می‌توانند در این آموزشگاه شرکت کنند؟

محل آموزشگاه را که ساختمان بزرگ و مناسبی در سه‌راه افسریه است سازمان فنی و حرفه‌ای در اختیار ما قرار داده است و دستگاه‌ها و ملزومات لازم را نیز ما در محل قرار داده‌ایم. همه افرادی که مایل به کسب آموزش‌های فنی و حرفه‌ای این رشته هستند و توانایی‌های اولیه انجام کار عملی را دارند می‌توانند در این آموزشگاه شرکت کنند. افرادی که از شهرستان‌ها به آموزشگاه مراجعه کنند تا ۳ ماه تمامی هزینه‌های اسکان و خوراک و آموزش آنها به‌صورت رایگان و به عهده آموزشگاه است و عزیزان تهرانی هم به‌جز اسکان بقیه موارد به‌صورت رایگان در اختیار آنها قرار داده می‌شود. کسانی هم که از دانش علمی و عملی رشته‌های آموزشی ما برخوردار هستند و نیازی به گذراندن دوره‌های آموزشی ندارند می‌توانند با گذراندن آزمون‌ها و امتحانات ما گواهینامه‌های لازم را اخذ کنند. در صحبت‌هایی که با مسئولان وزارت آموزش و پرورش انجام دادیم و موافقت‌های اولیه‌ای نیز اعلام شده، بناست این رشته به‌عنوان یک واحد درسی در هنرستان‌های فنی و حرفه‌ای و کار دانش نیز گنجانده شود.

● مربیان و مدرسان آموزشگاه چگونه تعیین می‌شوند؟

مربیان و استادکاران آموزشگاه افرادی هستند که توسط آتاتک انتخاب شده و دوره‌های علمی و عملی لازم را در کشور ترکیه گذرانده‌اند و با تایید سازمان فنی و حرفه‌ای به امر آموزش کارآموزان می‌پردازند. برخی استادکاران و مربیان نیز از سوی خود سازمان فنی و حرفه‌ای معرفی می‌شوند. لازم است این نکته را نیز اضافه کنم که آموزشگاه فنی و حرفه‌ای در و پنجره آتاتک از تمامی افراد و شرکت‌های همکار که تمایل دارند در زمینه معرفی استاد و مربی فنی با این مجموعه همکاری کنند دعوت به عمل می‌آورد و در این راستا دست همه همکاران را به گرمی می‌فشارد.

● چه عناوین و سرفصل‌هایی در آموزشگاه به کارآموزان ارائه می‌شود؟

کلیه مسائل آموزش ساخت، مونتاژ و نصب در و پنجره و شیشه دوجداره از صفر تا صد در این آموزشگاه تدریس می‌شود. ساخت پنجره، نحوه مونتاژ یراق‌آلات، گسگت‌ها و عایق‌بندی اصولی پنجره‌های دو و چند جداره، ساخت شیشه دوجداره، انواع شیشه و عایق‌بندی، انواع گازها و نحوه تزریق آن، شیوه‌های استاندارد نصب پنجره و... از جمله این موارد آموزشی است.

● نحوه ارائه گواهینامه در این آموزشگاه به چه صورت است؟

به‌تمامی افرادی که موفق شوند یک دوره آموزشی را تا انتها طی کنند و در آزمون نهایی که توسط استادانی از ترکیه برگزار می‌شود نیز نمره و حدنصاب لازم را کسب کنند، گواهینامه آموزشی توسط آی تک و با مهر و مجوز سازمان فنی و حرفه‌ای اعطا می‌شود. این گواهینامه مانند سایر گواهینامه‌ها و مدارک سازمان فنی و حرفه‌ای است و دارندگان آن می‌توانند از کلیه مزایای قانونی این گواهینامه‌ها استفاده کنند.

این گواهینامه‌ها می‌تواند مجوز مناسبی برای فعالیت قشر جوان و جویای کار باشد و شرکت‌های فعال در صنعت در و پنجره با به‌کارگیری این افراد سهمی در این کار داشته باشند. مطمئناً به‌کارگیری افراد آموزش‌دیده‌ای که دانش فنی لازم را دارند می‌تواند نقش موثری در بهبود کیفیت محصولات تولیدشده در کارگاه‌های مونتاژ در و پنجره داشته باشد.

صورت که هنگام تحویل پنجره تولید و نصب‌شده در ساختمان، نیروهای فنی آتاتک در محل حاضر شده و با بررسی‌های که انجام می‌دهند کار نهایی را از تولیدکننده و نصاب تحویل گرفته و با ارائه ضمانت‌نامه‌های مجزا برای هر واحد ساختمانی به کارفرما تحویل می‌دهند. بعداً این مرحله سازنده و نصاب پنجره دیگر هیچ‌گونه مسئولیتی در قبال کار به عهده ندارند و در صورت بروز هرگونه مسئله‌ای کارفرما می‌تواند به ما مراجعه کرده و با توجه به بیمه و ضمانت‌نامه‌هایی که وجود دارد نسبت به بررسی و رفع نقص اقدام کند. شرکت آتاتک دارای استاندارد ملی ایران و ایزوهای IMS (که خود دارای سه استاندارد ۹۰۰۱، ۱۴۰۰۱، ۱۸۰۰۱ است) و CE است. همچنین مراحل اداری لازم جهت دریافت گواهینامه مرکز تحقیقات و مسکن انجام شده است.

● مدت‌زمان این ضمانت‌نامه و بیمه‌نامه‌ها چقدر است و آتاتک برای اطمینان خاطر مشتریان خود چه اقداماتی انجام داده است؟

آتاتک برای رفاه حال مشتریان خود اقدام به دریافت بیمه‌نامه کیفیت محصولات در برابر تغییر رنگ و تغییر شکل به مدت ۱۰ سال از بیمه ایران کرده است. همچنین این شرکت به مدت ۱۵ سال کیفیت پروفیل خود را ضمانت می‌کند و برای یراق‌آلات نیز ۲ سال گارانتی تعویض در نظر گرفته شده است. افزون بر این، آتاتک برای ساماندهی اقدامات نظارتی خود بر کیفیت کار مونتاژکاران در و پنجره، برای آنان گواهینامه رسمی مونتاژ در و پنجره صادر می‌کند.

● در خبرها خواندیم که آتاتک با همکاری سازمان فنی و حرفه‌ای کشور مجوز ایجاد آموزشگاه فنی و حرفه‌ای در زمینه در و پنجره دوجداره اخذ کرده است. چه عاملی باعث شد به سمت مباحث آموزشی و ایجاد این آموزشگاه بروید؟

به‌هرحال بخش تولید مانند هر کار دیگری در جامعه یک سری پیش‌نیازهایی دارد که باید تامین شوند تا آن کار روند روبه‌جلوی خودش را به‌درستی طی کند. در بررسی‌هایی که ما در واحد تحقیق و توسعه (R&D) مجموعه آتاتک پیرامون ایرادات، اشکالات و انتقادات جامعه نسبت به پنجره‌های یو.پی.وی.سی انجام دادیم به این نتیجه رسیدیم که بخش قابل‌توجهی از این مشکلات و ایرادات به مبحث آموزش و ضعف مسائل علمی و عملی مونتاژکاران و نصابان در و پنجره برمی‌گردد به‌گونه‌ای که اگر بهترین پروفیل‌های ایرانی و حتی خارجی را هم به دست کسی بدهیم که دانش فنی ساخت و مونتاژ در و پنجره را نیاموخته است نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم پنجره صد درصد استاندارد به مشتری تحویل دهد. یا زمانی که پنجره‌ای با بهترین پروفیل و به دست ماهرترین سازنده تولید و مونتاژ شود اگر در مرحله نصب مطابق با اصول حرفه‌ای و استاندارد نصب نشود و نصاب از دانش فنی لازم برخوردار نباشد آن پنجره عملکرد کاملاً مثبتی نخواهد داشت و در بلندمدت ایرادات آن نیز بیشتر نمایان خواهد شد. متأسفانه بخش عمده‌ای از سازندگان و نصابان در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی در کشور ما از دانش فنی لازم برخوردار نیستند و به‌صورت سنتی موارد جزئی از این حرفه را آموخته و شروع به فعالیت کرده‌اند. جای نگرانی است که بسیاری از این افراد گمان می‌کنند به درستی در حال انجام کار خود هستند و نمی‌پذیرند که در کارشان ایراد و کمبود علمی و عملی وجود دارد، این عده باید به کاستی‌های خود آگاه شده و نسبت به رفع آنها اقدام کنند. مجموعه آتاتک با در نظر گرفتن جمیع این مسائل و بنا بر وظیفه اخلاقی و اجتماعی که نسبت به حیطه کاری خود دارد تصمیم بر این گرفت تا با مراجعه به مبادی رسمی و قانونی نسبت به رفع این نقایص و انجام یک حرکت تاثیرگذار و بلندمدت اقدام کند.

● در این زمینه به کجا مراجعه کردید و تاکنون چه اقداماتی صورت گرفته است؟

با بررسی‌هایی که انجام دادیم به این نتیجه رسیدیم که برای این کار باید به سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور مراجعه کنیم که یکی از ارگان‌های رسمی است که صلاحیت لازم جهت فعالیت در این زمینه را دارد. مطابق بررسی‌ها و مطالعات انجام‌گرفته در واحد تحقیق و توسعه (R&D) آتاتک طرحی آماده کردیم و آن را به سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور ارائه دادیم. مطابق این طرح واحدی به نام «آی تک» در مجموعه آتاتک تاسیس و راه‌اندازی کردیم. آی تک بخش آموزشی آتاتک

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیرعامل گروه صنعتی سیسا؛

سیسا، چشم انداز روشن صنعت فردا



اشاره

آگاهی از پیشرفت‌های نوین جهانی و هماهنگ شدن با آنها تاثیر بسزایی در شکوفایی و پویایی یک صنعت دارد. گروه صنعتی سیسا از جمله مجموعه‌هایی است که از ابتدا در بطن آخرین یافته‌های تکنولوژیک جهانی قرار داشته و با استفاده از فناوری‌های روز دنیا می‌تواند نقش بزرگی در جهت به‌روز نگه‌داشتن صنعتگران ایرانی در حوزه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی ایفا کند. گروه صنعتی سیسا با بیش از ۱۱ سال سابقه در زمینه تولید تیغچه‌های برش پروفیل یو.پی.وی.سی، همواره در مسیر بهره‌گیری از آخرین دستاوردهای جهانی در حوزه دانش و فناوری حرکت کرده است. البته این تنها زمینه کاری این گروه صنعتی موفق نیست؛ به همین جهت و برای آگاهی از فعالیت‌های مختلف و گسترده این مجموعه گفتگویی را با دکتر یعقوبی، مدیرعامل گروه صنعتی سیسا ترتیب دادیم. با هم متن این گفتگو را می‌خوانیم:

- مشاوره و راه‌اندازی خط تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در ترکیه و ایران
- مشاوره و راهنمایی در انتخاب و خرید دستگاه‌های مرتبط با صنعت پروفیل‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم از کمپانی‌های بین‌المللی متناسب با بودجه موردنظر
- ارسال ماهانه تکنسین‌های متخصص از کشور ترکیه به‌منظور رفع هرگونه مشکل و بازدید از نحوه کار دستگاه‌ها به‌صورت رایگان در دوره یک ساله پس از خرید
ما با تامین تیغچه، قالب، مواد اولیه و لیبل مورد نیاز، می‌توانیم مکمل محصولات تولیدکنندگان باشیم.

محصولات سیسا از چه ویژگی و مزایایی بهره‌مند هستند؟
محصولات سیسا با تولید در بالاترین سطح از کیفیت و تکنولوژی با تکمیل و تنوع مجموعه محصولات خود، دامنه انتخاب مشتریان را گسترش داده است. سیسا در راستای بهبود کیفیت این حوزه از صنعت، با مشاوره و راهنمایی در انتخاب پیش از خرید و ارائه خدمات پس از فروش، همواره در کنار مشتریان خود گام برمی‌دارد.

درباره نحوه توزیع محصولات خود در ایران توضیح دهید.
محصولات سیسا به‌صورت بدون واسطه به مشتریان ارائه می‌شود. به‌منظور ارتباط مستقیم با مشتریان، پشتیبانی هر چه بهتر سفارش‌ها و همچنین باهدف ارسال

درباره پیشینه شرکت سیسا به‌طور کامل توضیح دهید.

گروه صنعتی سیسا از سال ۲۰۰۷ میلادی بر پایه آخرین و دقیق‌ترین فناوری‌های روز دنیا، به‌منظور تولید تیغچه‌های برش پروفیل در شهر استانبول کشور ترکیه تاسیس و پایه‌گذاری شد. این مجموعه صنعتی قادر به تولید تیغچه و قالب‌های تمام مدل‌های پروفیل‌های یو.پی.وی.سی در سراسر دنیا است. مجموعه سیسا در فضای تولیدی بالغ بر ۲۴۰۰ مترمربع بر اساس آخرین تکنولوژی‌ها ساخته و تجهیز شده است.

چه محصولات و خدماتی ارائه می‌دهید؟

از جمله محصولات تولیدی این شرکت می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:
- تیغچه سیسا: شامل مدل اکو، پرو، گلد که مدل‌ها طبقه‌بندی محصولات را کامل کرده و امکان انتخاب را برای تولیدکنندگان پروفیل با ارائه تنوع محصول بیشتر، فراهم می‌آورد.
- لیبل سیسا: برخورد از پیشرفته‌ترین تکنولوژی و هنر ساخت، محافظ سطح نهایی محصولات تولیدشده در برابر نور آفتاب و عوامل محیطی بوده و تاثیر عوامل مخرب را به حداقل ممکن می‌رساند. این محصول با کمک نوارهای محافظ، سطوح پروفیل را از هرگونه خراش خوردگی و تخریب تحت تاثیر عوامل محیطی، محفوظ نگه‌داشته و با بهره‌گیری از آخرین فناوری‌های تولید چسب با محلول آبی، بر روی محصول اثری از خود به‌جا نمی‌گذارد.

برخی معتقدند واردات محصولات خارجی، مانعی برای تولید داخل به شمار می‌رود. نظر شما در این باره چیست؟

این مسئله در مورد محصولات مجموعه ما صدق نمی‌کند زیرا محصولات سیسا به‌عنوان تکنولوژی و ملزومات کناری تولید داخلی هستند که هم از نظر قیمت و هم از نظر کیفیت در جهت کمک به تولیدات داخلی ارائه می‌شوند. در جهت تصدیق این مسئله می‌توان به این موضوع اشاره کرد که حتی نمونه‌های تولید داخل نیز مواد اولیه خود را از شرکت سیسا تهیه می‌کنند. در موارد مشابه داخلی که بسیار نادر بوده و در عین حال از نظر سطح کیفی در درجه پایینی قرار دارند نیز می‌توانیم با ایجاد فضای مناسب رقابتی جهت بهبود عملکرد و خدمات‌رسانی به مشتریان عزیز، گام‌های موثرتری برداریم؛ این مسئله به نفع نمونه‌های داخلی است که هر روز پویاتر و پیشگام‌تر از روز قبل شوند.

محصولات بی کیفیت و تولیدکنندگان بدون شناسنامه‌ای که کیفیت را قربانی قیمت محصولات خود می‌کنند چه لطماتی به صنعت وارد می‌کنند؟ از نظر شما چگونه می‌توان مانع از چنین فعالیت‌هایی در بازار شد؟

با نظارت واقعی و کیفیت‌سنجی مناسب بدون در نظر گرفتن منافع فردی یا گروهی می‌توان به پیشرفت روزافزون دست یافت.

افراد بدون شناسنامه که اساساً حضورشان باعث تضعیف بازار و به آنزوا کشیدن صنعت می‌شود، با این نظارت واقعی باید از چرخه صنعت خارج شوند در غیر این صورت باعث بروز این مشکلات می‌شوند؛ عدم اطمینان مصرف‌کننده به محصولات؛ رقابت کاذب بین رقبا و کاهش کیفیت به خاطر پایین آوردن قیمت؛ ایجاد بازارهای کاذب و شکست بهره‌وری در درازمدت.

به‌عنوان سخن پایانی اگر نکته‌ای هست بیان کنید.

به محصول و فناوری خارجی به‌عنوان دشمن و مانع پیشرفت صنعت داخلی نگاه نشود بلکه می‌توان با تعامل موثر در جهت پیشرفت تولیدات داخلی گام برداشت. در دنیای امروز نیاز نیست چرخ را تولید کرد تا به ماشین رسید بلکه می‌توان با تکنولوژی ساخت ماشین گام بلندتری برداشت.



سریع محصول و صرفه‌جویی در زمان سفارش‌دهندگان، از تابستان سال ۲۰۱۵ فضای دفتر مرکزی شرکت سیسا مستقر در تهران، مجهز به دیوی محصولات شد که متناسب با میزان سفارش دریافتی، هرماه تعدادی تیغچه و قالب به دیو ارسال و در آنجا نگهداری می‌شود؛ بر همین اساس تحویل سفارش در دو روز کاری میسر خواهد بود.

برای واردات کالا و فعالیت‌های دیگر خود با چه مشکلاتی روبه‌رو هستید؟

به دلیل حمل و ترخیص قانونی محصولات، مشکلاتی اعم از طولانی و زمان‌بر بودن فرایندهای مربوط به رویه‌های گمرکی و افزایش هزینه ارائه خدمات گمرکی موجب از دست رفتن زمان و افزایش قیمت تمام‌شده برای مصرف‌کننده می‌شود که تا به امروز بهینه‌یابی زمان با در نظر گرفتن فضای دیو محقق شده است. از موارد دیگر می‌توان به نوسانات نرخ ارز اشاره کرد؛ با توجه به اینکه تمامی هزینه‌ها و قیمت‌های محصولات شرکت سیسا به‌صورت ارزی محاسبه و ارائه می‌شوند، در پرداخت‌های وعده‌ای و چکی که به‌صورت ریالی انجام می‌پذیرد با اختلاف قیمت مواجه می‌شویم که تصمیم بر آن است در سال جدید با تغییر قیمت‌ها از ارزی به ریالی درصدد رفع این مشکل برآییم.

وضعیت بازار پروفیل و در و پنجره را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در حال حاضر و در طی دو سال گذشته رکود بسیار شدیدی صنعت در و پنجره را در بر گرفته است که این مسئله شامل حال تمامی تولیدکنندگان داخل و خارج می‌شود. بر اساس اعلام اتاق بازرگانی، ظرفیت بالقوه‌ای در ایران وجود دارد که با مساعدت و برنامه‌ریزی مناسب دولت می‌توان آن را به فعلیت رساند.

ایران کشوری چهارفصل است و در تمام نقاط آن پروفیل یو.پی.وی.سی موردنیاز است که می‌تواند در بسیاری از مسائل اعم از ذخیره‌سازی انرژی تأثیر بسزایی داشته باشد، اما افزایش تعرفه‌های وارداتی جهت تأمین نیاز شرکت‌های داخلی و عدم حمایت مناسب از مجموعه‌هایی نظیر این شرکت، باعث افزایش بار هزینه‌های تولیدکنندگان می‌شود که این مسئله بر قیمت تمام‌شده و ارائه محصول به بازار هدف تأثیر مستقیم دارد.



دفتر مرکزی ایران : شهرک غرب، تقاطع پلکتراد،
بهاران یکم، پلاک ۷ واحد ۲
خط ویژه : ۰۲۱ ۸۸۶۹۷۰۷۰
WWW.SATERCO.COM
WWW.ALUTECH.COM.TR

SATER
ALUMINIUM MATERIAL

نماینده انحصاری پروفیل آلومینیوم آلتک ترکیه
سیستم های درب و پنجره و نما



اوروین UORWIN

سال نو مبارک



رضایت ماندگار

با برندی جدید و کیفیت جدید ...



دارنده استاندارد CE اروپا

پذیرش
نماینده فعال
جهت بخش یا
مونتاز در
سراسر کشور

- تولیدکننده برترین پروفیل های UPVC
- سری ۶۰۰۰ - چهار محفظه
- تولیدکننده لاستیک های درزگیر دو جزیی از نوع TVP



UORWIN



ISO 9001
CERTIFIED

دارای نشان استاندارد ملی، گارانتی ۱۵ ساله و ۱۰ سال بیمه ایران

www.uorwin.com . info@uorwin.com

• آدرس: ارومیه . جاده شهید کلانتری . شهرک صنعتی
فاز دوم توسعه . خیابان کارآفرینان ۱ - انتهای تلاش ۳
• تلفن: ۰۴۴ - ۳۳۷۴۵۰۸۲ • فکس: ۰۴۴ - ۳۳۷۴۵۰۸۳

هرگز سلیقه شما...

AK Profile 
upvc profile producer

پروفیل‌های در و پنجره UPVC

۰۲۱-۴۵۸۵۲ ۰۲۱-۳۱۹۵

www.aghprofile.ir 



رنالوین، کیفیتی نوین



رنالوین، کیفیتی نوین...



www.realwinco.com

When You Pick The Best We Do The Rest

با سپاس از حضور گرم و بازدید شما از غرفه رنالوین در نهمین نمایشگاه در و پنجره تهران

www.realwinco.com

دفتر مرکزی: سعادت آباد، بام تهران.
بلوار ذبیحی، برج پرواز ۱، واحد ۵۰
کارخانه: شهرک صنعتی اشتهارد، بلوار
غزالی غربی، گلرخ دوم، گلشید اول،
پلاک ۱۵ و ۱۸

تلفن: ۳ - ۱۲ ۴۶ ۱۱ ۲۲ - ۲۱

همراه: ۶ ۱۳ ۴۱ ۶ ۱۲ ۹

telegram: realwinprofile

Instagram: realwinprofile

■ پروفیل ۴ کاناله سری ۶۰

■ پروفیل ۴ کاناله سری ۷۰

■ پروفیل کشویی

■ گواهی از TUV atlantic فرانسه

■ دارای گارانتی و بیمه دی

DR. WINO®

UPVC Profile



پذیرش نمایندگی موتناژ از سراسر ایران

دارنده گواهینامه رال آلمان



آدرس کارخانه : کرج ، مهرشهر ، منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه پیام
تلفن : ۰۲۶-۳۳۲۶۶۲۰۲-۵ دفتر مرکزی : ۸۸۵۰۷۴۵۱-۵۵ فکس : ۸۸۵۱۶۶۰۱



DR.WIN
UPVC Profile



DRWINupvc



DRWINupvcprofile

تولید کننده پروفیل های رنگی و لمینیت به دلخواه شما

پذیرش نمایندگی معتبر از سراسر کشور

www.drwinupvc.com

info@drwinupvc.com

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

وانا وین VANAWIN

UPVC PROFILE PRODUCER



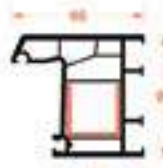
دفتر تهران: خیابان ملاصدرا، بعد از بیمارستان بقیه الله، پلاک ۲۰۰، طبقه ۲، واحد ۴

تلفکس: ۸۸۰۶۴۵۲۹-۸۸۰۶۴۶۹۸ (۰۲۱)

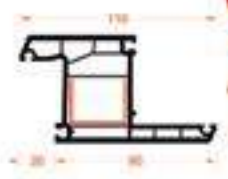
دفتر اصفهان: ابتدای شیخ صدوق شمالی، بن بست ندا، ساختمان سینا، طبقه ۲، واحد ۳

تلفن: ۷-۹۵۰۱۳۵۰۴ (۰۳۱) دورنگار: ۳۶۶۲۴۶۲۶ (۰۳۱)

www.vanawin.com info@vanawin.com



NEW



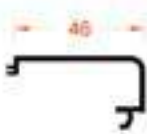
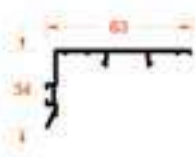
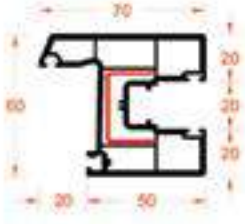
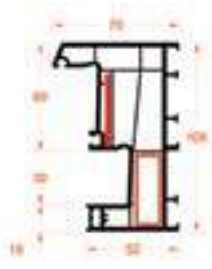
NEW



وانا وین در طراحی نوین

NEW

سری کشویی



سوپر وین به بازار آمد

Super win

48 mm 3 Chamber

✓ کیفیت بالا
✓ قیمت مناسب



۴۸ میلیمتر - ۳ کانال - ۴۸ میلیمتر - ۳ کانال - ۴۸ میلیمتر - ۳ کانال - ۴۸ میلیمتر - ۳ کانال

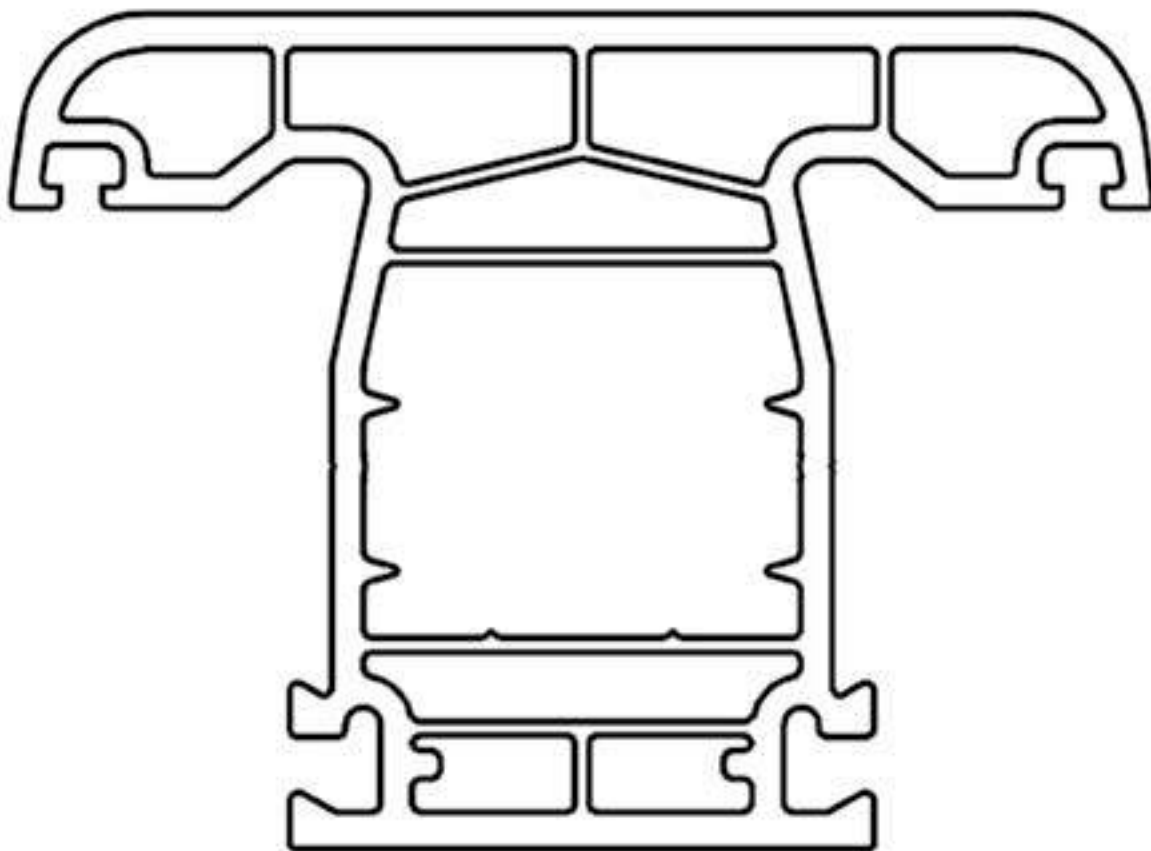
WWW.SUPERWINPVC.COM

تلفن: ۵۵-۸۸۵۰۷۴۵۱-۲۱ فکس: ۸۸۵۱۶۶۰۱



ATA TECH

تولیدکننده پروفیل UPVC



پنج کانال سری ۶۰



TUV
WISSEN

16 PROFILES 60 Series 5 Chamber

www.atatechco.com

دفتر مرکزی: تهران، بلوار اشرفی اصفهانی، بالاتر از پل همت، کوچه باغچه پونک، پلاک ۳، واحد ۵
نشانی کارخانه: کرج، شهرک صنعتی نظر آباد **تلفن: ۴۷۵۱ (۰۲۱)** واحد بازاریابی: ۰۹۱۲۹۱۷۱۲۴۰



به روز باشیم

با دانلود اپلیکیشن ویتانوا
واقعیت افزوده پروفیل‌ها را ببینید
سفارش خود را ثبت و مدیریت کنید

JUST FOR ANDROID



با اسکن رمزیننه تصاویر واقعیت افزوده
و اپلیکیشن خرید را دانلود نمایید

ویتانوا تولیدکننده پروفیل درب و پنجره یونی وی سی

کارخانه : جلفا، منطقه آزاد ارس، سایت چهل هکتاری

تلفن : (۰۴۱) ۴۲۰۳۰۶۲۴ (۰۴۱) ۴۲۰۳۰۶۲۴

www.vitanova.ir info@vitanova.ir

FENSTER MANN[®]

KUNSTSTOFF FENSTER UND TÜREN SYSTEMS



آسیا جام پروفیل

تولید کننده پروفیل UPVC

- نگاه متفاوت
- پنجره متفاوت
- کیفیت متفاوت ...

سال نو مبارک

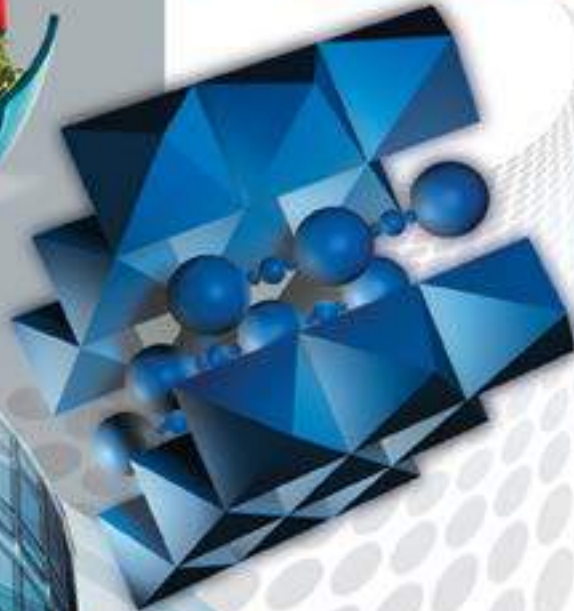


آدرس: تبریز، جاده تهران، شهرک صنعتی عالی نسب، خیابان صنعت، قطعه ۴۴۵
تلفن: ۴-۵۸۰۶۶۶۳۲۴۱-۰۴۱ | فکس: ۳۶۳۶۶۳۲۴۱-۰۴۱
info@fenster-mann.com | www.fenster-mann.com



Chemson
Polymer-Additive AG

سال نو مبارک



شرکت کمسون اتریش با دارا بودن ۶ کارخانه تولیدی در ۵ کشور مختلف جهان، یکی از پیشگامان در عرضه تولید پایدار کننده های PVC در صنعت پلاستیک جهان می باشد. پایدار کننده ها و افزودنی های شرکت کمسون در صنایع مختلف PVC از جمله پروفیل درب و پنجره، لوله و اتصالات، کابل، انواع دیوارپوش، کف پوش و داکت مورد استفاده قرار می گیرند.

پایدار کننده های کمسون بر پایه سرب، کلسیم/روی و OBS (Organic Base Stabilizers) قابلیت ارائه به صورت One Pack (شامل پایدار کننده، روان کننده، پیگمنت های رنگی و...) را با توجه به نیازهای مصرف کنندگان دارا می باشد.

(شرکت ماهدیس تجارت آسیا با بیش از ۲۵ سال سابقه در زمینه تامین مواد اولیه شیمیایی نماینده انحصاری کمسون اتریش در ایران می باشد.)

Mahdistejarat

شرکت ماهدیس تجارت

تهران، خیابان نیلور، خیابان جمشیدیه (فیضیه)
خیابان ۳۲، پلاک ۲۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱-۲۴۸۱۳۸۱۷ فکس: ۲۴۱۲۴۸۸۷
www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.com

بازرگانی سبحان

 **Sobhan Trading**
UPVC Windows : Doors



WINTeCH
UPVC WINDOWS, DOORS and EXTERIOR SYSTEMS

KSS
Kinsley Sanat Shima

VHS

VORNE

Roto

VISTA BEST
UPVC Window & Door Profiles

سال نو مبارک

(۰۲۶) ۳۴ ۷۱ ۹۵ ۰۰

(۰۲۶) ۳۴ ۷۰ ۹۰ ۶۶

(۰۲۶) ۳۴ ۷۲ ۴۷ ۰۰

آدرس: البرز، کمالشهر، بلوار بهشت سکینه (شورا)
بعد از پارک آزادگان - پایین مجتمع سارینا
www.sobhanupvc.com
bazarganisobhan@gmail.com





**MADE IN
TURKEY**

لیبل ساسا
www.seasagroup.com



لیبل ساسا، محافظ پرو فیل شما

www.seasagroup.com | info@seasagroup.com

Tehran Office: +98-21-66532287 - 73 | Istanbul office: +90-212-211 62 11 | Istanbul Mobile (Viber - Telegram): +90-533-685 25 30

کیفیت را کران بخريد

سال نو مبارک



توليد كننده پروفيل
يو پي وي سي Prowin



B prowin®
UPVC Profile Producer

کارخانه: رباط کریم، شهرک صنعتی نصیر آباد
خیابان سرو ۲۳، پلاک ۹۱-۹۰
تلفن: ۵۶۳۹۰۰۱۵-۱۷
Web: prowinashiyaneh.ir
Email: ashianepaydar@gmail.com



بازار ایران
مقاله انقلاب

hedi Pen®

هدی پن ارائه دهنده پروفیل های در و پنجره UPVC و ترمال بریک

آدرس: آذربایجان غربی، بوکان، خیابان قلعه سردار، بالاتر از پاساژ جردن، ساختمان کاکه ای، طبقه دوم
تلفن: ۴۴ ۲۶ ۲۴ ۴۴ - ۴۴ | فکس: ۴۴ ۶۹ ۴۰ ۴۴ - ۵۲۱ | همراه: ۰۹۱۴ ۳۸۲ ۵۵ ۱۰

مهر وین



نماینده انحصاری فروش پروفیل **WINER** ترکیه

نماینده انحصاری فروش پروفیل **Win Class**

اعطای نمایندگی در سراسر کشور
آماده همکاری با پیمانکاران و انبوه سازان مسکن

آدرس: تبریز، جاده تهران، ۵۰۰ متر بالاتر از بستنی وحید
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۸۸۳
همراه: ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

www.Mehrwin.ir

TURKWIN



پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

60 Series → 4 Chamber

تلفیق دانش و فناوری



پذیرش نمایندگی معتبر از سراسر کشور

Tel: ۰۲۱۸۸۵۰۷۴۵۱

Mob: ۰۹۱۲۱۴۶۵۵۳۵

www.turkwinupvc.com



ITALYPEN

تولید کننده پروفیل UPVC آسایش، آرامش، زندگی



سال نو مبارک

محصول مشترک ایران و ایتالیا

استفاده از ماشین آلات و قالب های آلمانی و اتریشی

تولید کلبه سری های ۳ و ۴ و ۵ کانال با عرض مقاطع ۶۰ و ۷۰ میلی متری

تولید از رنگ سفید و کلبه رنگها به صورت قیمت

دارای گواهی نامه های کیفیت و CE اروپا

واحد فروش (کیاش)

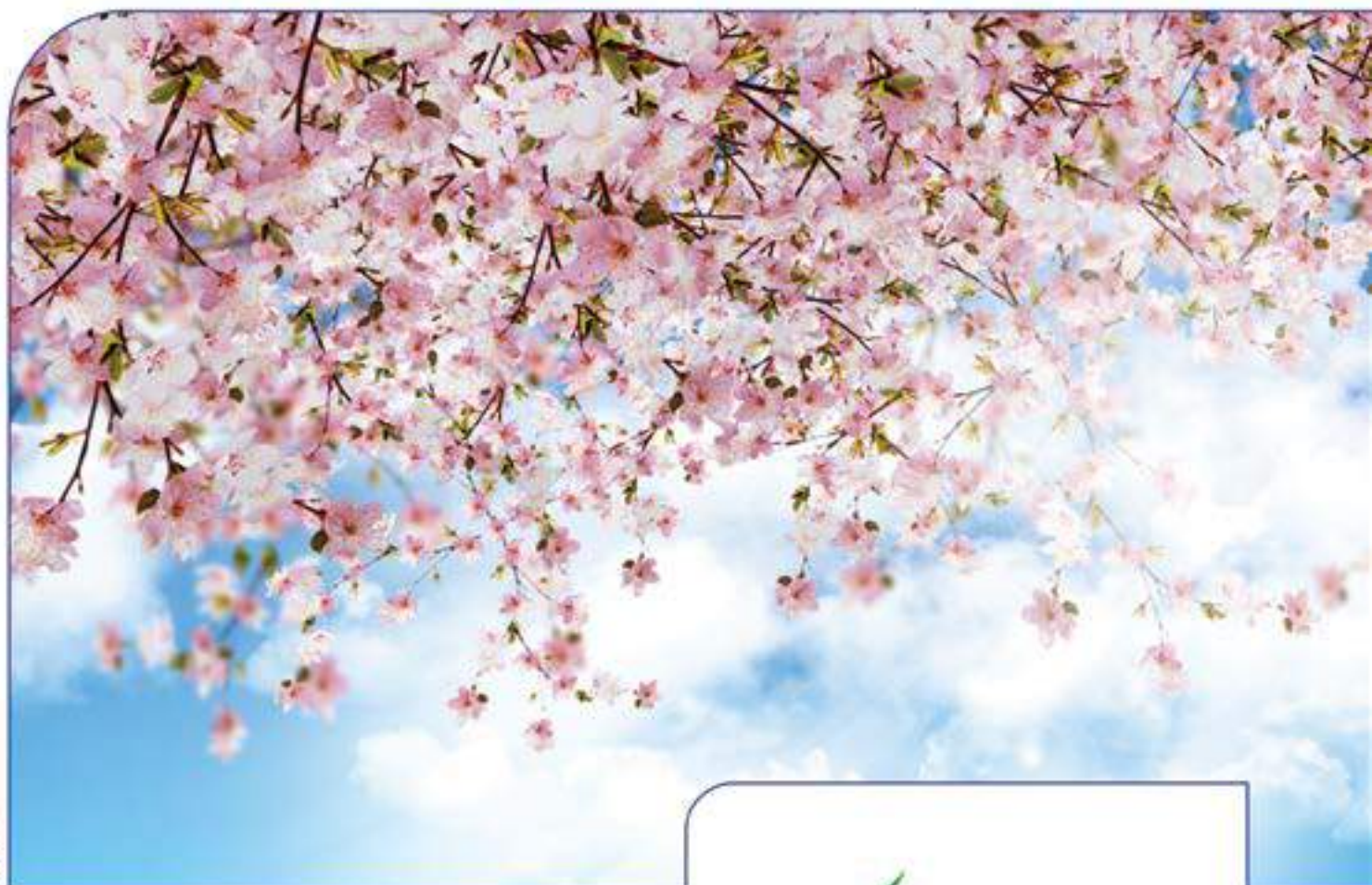
09112796503-09112796504

www.italypen.com

کارخانه: گرگان، شهرک صنعتی آق قلا، فاز ۳، انتهای خیابان صنعت ۳

تلفن: ۰۱۷-۳۸۲۰ فکس: ۰۱۷-۳۴۵۳۴۰۸۹





نوروز ۹۷ مبارک

JUST FOR ANDROID



با اسکن رمزینہ تصاویر واقعیت افزوده
و اپلیکیشن خرید را دانلود نمایید

ویتانوا تولیدکننده پروفیل درب و پنجره یونی وی سی

کارخانه : جلفا، منطقه آزاد ارس، سایت چهل هکتاری

۰۴۱) ۴۲۰ ۳۰ ۶۲۴ (۰۴۱) ۴۲۰ ۳۰ ۶۲۰

www.vitanova.ir info@vitanova.ir



سال نو مبارک



نماینده رسمی یراق آلات endow در ایران

نماینده انحصاری پخش پروفیل C4 در شمال غرب

نماینده پخش پروفیل vanawin آذر بایجان شرقی زنجان و اردبیل

نماینده رسمی مهسان پروفیل در آذربایجان شرقی

نماینده رسمی اسپیسر حرارتی pana

نماینده رسمی kayapen

تبریز، جاده تهران، بالاتر از میدان بسیج، روبروی کارخانه آتاتا شرکت دروین

تلفن: ۹۵۱۱ ۳۶۳۷، ۰۶۶۲ ۳۶۳۷ - ۰۴۱ موبایل: ۰۹۱۴ ۳۰۲ ۴۸۴۶

فکس: ۰۴۱ ۳۶۳۷ ۷۹۹۸ ۰۹۱۲ ۰۰۵ ۶۱۰۰

www.doorwin.co



آلومینیوم کوش
KOSAR Aluminium co. ●●●●●●●●

زنجان، شهرک صنعتی شماره ۱، بلوار
پروفسور ثبوتی، روبروی خیابان آذر جنوبی
تلفن: ۰۲۴-۳۲۲۲۱۲۶۳ فکس: ۰۲۴-۳۲۲۲۱۲۶۵

TECHNICAL SPECIFICATIONS ve SYSTEM PERFORMANCE

Visible Inner Part: 50 mm

Visible Outer Part: 16 mm

Uygulanabilir Cam Kalınlığı: 27mm

Sash Alternative: Insulated – Non – Insulated



آبایان پروفیل

تولید کننده مقاطع پروفیل UPVC



Abayan Profile

مقاومت بالا . مواد اولیه درجه یک . کیفیت ماندگار



صنایع ایران



مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی

www.abayanprofile.ir

پذیرش نمایندگی معتبر و فعال از سراسر کشور

کارخانه و دفتر مرکزی: خوزستان، دزفول
شهرک صنعتی شماره ۲، نبش خیابان تلاش ۲

تلفن: ۰۹۱۲ ۰۶۲۳۰۹۳ - ۳ - ۰۹۱۲ ۰۶۲۳۰۹۴
فکس: ۰۹۱۲ ۰۶۲۳۰۹۵



اطلاعات تماس



بازرگانی رضائی

پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی
ملزومات شیشه های دو و سه جداره
یراق آلات در و پنجره UPVC

☎ ۰۹۱۲ ۱۴ ۱۲ ۷۷۰ @UPVCmarket



PLASPEN®

UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

plaspenn is a product of ADOPEN



شرایط ویژه فروش همزمان
با برگزاری نمایشگاه تهران

نمایتدگی انحصاری فروش پروفیل و  **PLASPEN** و  **ADOPEN** استان زنجان

آدرس: زنجان اتوبان ۲۲ بهمن، جنب پل ولیعصر، نبش میلاد یک، پلاک ۲۴۹۵ | ۰۲۴-۳۳۷۷۸۸۹۳

 **ADOPEN**
persian

 **GEVISS**
STEEL & ALUMINIUM



FORES

Tidokol

 **NEDEX**



برای تهیه تیغه ، قالب جوش و زهوار یا دفتر مستقیم اکسو در تهران و استانبول تماس حاصل نمایند.

Istanbul Office:

İkitelli Organize Sanayii Bölgesi Demirciler Sanayii Sitesi G-1 Blok No: 471-472 İkitelli / Istanbul
Tell(Viber and Telegram): +90 (533) 685 25 30 | +90 (216) 324 24 25

Tehran Office:

No.7 Takestan St. Sattarkhan Blv. Tehran. Iran.
Tell(Viber and Telegram): +98 (912) 013 76 30 | +98 (21) 66 53 22 73



از عزیزانی که در
نهمین نمایشگاه بین‌المللی درب و پنجره تهران
به دیدارمان آمدند سپاسگزاریم

JUST FOR ANDROID



با اسکن رمزبند تصاویر واقعیت افزوده
و اپلیکیشن خرید را دانلود نمایید

ویتانوا تولیدکننده پروفیل درب و پنجره یونی وی سی

کارخانه : جلفا، منطقه آزاد ارس، سایت چهل هکتاری

تلفن : (۰۴۱) ۴۲۰۳۰۶۲۴ (۰۴۱) ۴۲۰۳۰۶۲۵

www.vitanova.ir | info@vitanova.ir

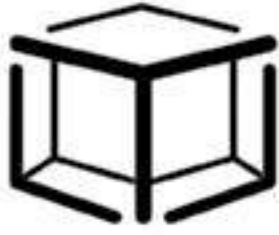


گروه راوا کوپارس



تنها عرضه کننده رسمی و انحصاری گروه راواگو در ایران
بزرگترین و برترین تولیدکننده انواع ترموپلاستیک
الاستومرها در صنعت پروفیل سازی TPE , TPV , TPU

آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از
پارک ساعی، ساختمان گل، واحد ۱۰۶
☎: ۸۸۶۵۶۹۰۵-۷ | ۸۸۶۵۶۹۰۸
www.ravago.ir



TORSER®

Blending Quality, Craftsmanship & Customer Care



باز کج پنجره را
که نسیم
روز میلاد گل را جشن مرگیرد
سال نو مبارک

هر پنجره ای
ایده آل
نیست!

با همکاری

2965

تورسر

WWW.TORSERCO.COM

پنجره انرژی

ایرانیان

ریشه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران



Safety Glass

SHARGH

شیشه ایمنه شرق



افتخارات:

- ✓ واحد نمونه صنعت و معدن و تجارت در چهار سال متوالی ۹۲ و ۹۳ و ۹۴ و ۹۵
- ✓ واحد برتر استاندارد استان خراسان در سال ۱۳۸۵
- ✓ اولین دارنده استاندارد ملی شیشه سکوریت ۱۰ میلیمتر ساختمانی در ایران
- ✓ اولین دارنده پروانه کاربرد علامت استاندارد جهت تولید شیشه وسایل گرمایی در استان خراسان
- ✓ اولین تولید کننده شیشه دوجداره ، ضد گلوله و ضد سرقت در شرق کشور
- ✓ بیش از ۲۵ سال سابقه درخشان در صنعت شیشه

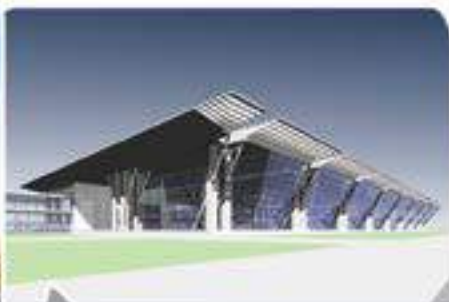
www.imenishargh.com | info@imenishargh.com



دفتر فروش تهران: ونک، تقاطع ملاصدرا و کردستان جنوب بن بست فرشید، پلاک ۴، واحد ۶ تلفن: ۸۸۶۲۱۸۶۴-۵ | فکس: ۸۸۶۱۴۴۱۰
دفتر مرکزی: مشهد، بزرگراه آسیایی، ساختمان سپهر، طبقه هفتم، واحد ۱۷۱ تلفن: (۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۰) | فکس: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۹
کارخانه: مشهد، شهرک صنعتی فردوسی | تلفن: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۲ | فکس: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۹



تهران - پروژه تجاری فرماتیک



کیش - ترمینال جدید فرودگاه بین المللی



تهران - روبال سنتر



تهران - برج الف



تهران - آریا پارک



تهران - مجتمع نور



تهران - سام پاساژ تهران



Safety Glass

SHARGH
شیشه ایمنی شرق



مشهد - یاس تجاری



مشهد - پروژه اطلس



مشهد - پدیده شاندریز

ایمنی را انتخاب کنید

الوند

ظرافتی از جنس استقامت

ساخت و اجرای پنجره و نمای
آلومینیومی ترمال بریک با
انواع انحنای خاص هندسی

سال نو مبارک



الوند آلومینیوم

تهران، شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان بیست و دوم
بعد از بلوار صنایع، کوچه ۲۲/۵ آوا، پلاک ۱۵

☎ ۵۵۲۵۷۴۸۸-۹

🌐 www.alvandaluminium.com

✉ info@alvandaluminium.com

📍 [@alvandaluminiumbend](https://www.instagram.com/alvandaluminiumbend)



نرسیسیان



پنجره وین استار

اجرا کننده تخصصی خم های خاص UPVC

- اولین تولید کننده تخصصی درب و پنجره قوسی در ایران
- اجرا کننده خم های خاص ، سه بعدی ، ویترونی (سینوسی - محدب و مقعر) ، مسجدی ، گنبدی ، مدور و
- تولید کننده انواع خم توسط دستگاه های تمام اتوماتیک روغنی (ساخت اتریش)
- قابلیت خم کاری پروفیل تمام قوس تا مرز ۶ متر به صورت یک تکه
- افزودن مقاطع متنوع قالب های سری ۶۰ ، ۷۰ ، ۸۰ و ۱۱۰ (سفارش ترکیه)



نوروز مبارک

کیفیت یعنی محصول بر نگردد ولی مشتری بر نگردد

جاده مخصوص کرج، چهار راه ایران خودرو، خیابان احد کوچه والفجر سوم غربی پلاک ۴۲

تلفن: ۴۴۷۹۶۱۶۹ (۰۲۱)

فکس: ۴۴۷۸۳۷۲۱ (۰۲۱)

Email: nercessian.winstar@gmail.com

همراه: ۹۱۲۷۹۸۴۱۶۹





Zagro Glass
شیشه زاگرس

تولید کننده انواع شیشه‌های دو و سه جداره صنعتی
تولید کننده شیشه‌های لمینت و ضد گلوله (PVB)

سال نو مبارک



دفتر مرکزی: سعادت آباد، خیابان ۲۶ غربی، پلاک ۱۰۰
تلفن: ۸۸۵۸۲۰۶۱ | ۸۸۵۶۶۰۴۹ | فکس: ۸۸۶۸۷۶۰۲
کارخانه: جاده قدیم شهریار، خادم آباد، جاده بهار، کوچه برزگر رحیمی، پلاک ۱۸
همراه: ۰۹۱۲۵۰۷۰۹۷۰

ایرانیان



نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران



شرکت مهان صنعت رها
(سهامی خاص)
اره تیزکنی اتم



تنها مرکز سرویس مجاز محصولات برشی
آنسی فرانسه، فروید ایتالیا، لایکو آلمان در ایران



برای اولین بار در ایران تیز کردن تیغ اره‌های الماسه
با تکنولوژی **نانو** کیفیتی متفاوت را تجربه کنید

پیشرفته ترین مرکز تخصصی سرویس (تیز)
و بازسازی انواع اره های الماسه و کلیه
ابزار آلات وابسته در صنعت چوب و فلزات در ایران
با دستگاه های **سی ان سی CNC**

www.atom-set.com

[telegram.me/mahansanateraha](https://t.me/mahansanateraha)



freud[®]
Made in Italy



سال نو مبارک

فروش ویژه نسل جدید تیغ اره‌های الماسه **فروید** ایتالیا مخصوص برش آلومینیوم و UPVC

تیز و سرویس حرفه‌ای تیغ اره‌های آلومینیوم بر UPVC از قطر ۸ سانتی متر تا ۱ متر

دفتر مرکزی: تهران میدان رسالت، خیابان هنگام، خیابان
شهید جهان شاهلو بعد از چهار راه تکاوران، پلاک ۲۴۰ و ۲۴۲
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۳۱۵ | پیک رایگان: ۰۲۱-۷۷۴۴۲۰۵۲
متسوریان: ۰۹۱۲۷۹۳۶۷۲۲ | ۰۹۱۲۲۳۳۵۸۰۰

murat®

مرات ماشین ترکیه

۳۶ سال تجربه ساخت دستگاههای تولید درب و پنجره UPVC و آلومینیوم



دارای شعبه در کشورهای: آمریکا، انگلیس، روسیه، هلند، اسپانیا، رومانی، برزیل و.....

۱۶ سال سابقه حضور مستمر در ایران

✓ انتخاب صحیح، کیفیت و خدمات برتر حق شماست

شعبه ایران :

تهران: خیابان آزادی، روبروی بلوار استادمعین، بلوار شهید جواد اکبری، نبش کوچه عباس شرقی، پلاک ۱۰

۰۲۱-۶۶۰۸۹۳۲۴-۷

Email: iranbranch@murat.com.tr



پارسیان یراقه

نمایندگی انحصاری در ایران

ماشین آلات مونتاژ در و پنجره ارساد ماک ترکیه **ERSADMAK** PVC AND ALUMINIUM PROCESSING MACHINES PVC VE ALUMINYUM İŞLEME MAKİNELERİ



Email: parsian.yaragh.co@gmail.com

[parsianyaraghcompany](http://parsianyaraghcompany.com)

نشانی: اصفهان، خیابان کهن دژ، نبش چهارراه صمدیه لیاق

تلفکس: ۰۳۱ - ۳۷۳۵۲۴۸۱ - ۰۳۱ - ۳۷۳۵۲۵۹۲

همراه: ۰۹۱۳۱۱۷۵۹۶۷



ARTIKON

VERMAK®
Kaplama & laminasyon Mazineleri

دفتر: تهران، میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱
واحد ۱۱۰۴ تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳
همراه: ۰۹۱۲۸۱۴۰۹۹۱
www.kraftmuller.de
www.aparat.com/kraftmuller
info@kraftmuller.de

ماشین آلات تولید، مونتاژ
و اتوماسیون پنجره دوجداره
آلومینیوم و UPVC
ماشین آلات خم و لمینیت

دگرگونی صنعت اکستروژن جهان



**شرکت SMS و OMAV سازنده مدرنترین خطوط
اکستروژن دنیا و ماشین آلات تولید پروفیل آلومینیومی**

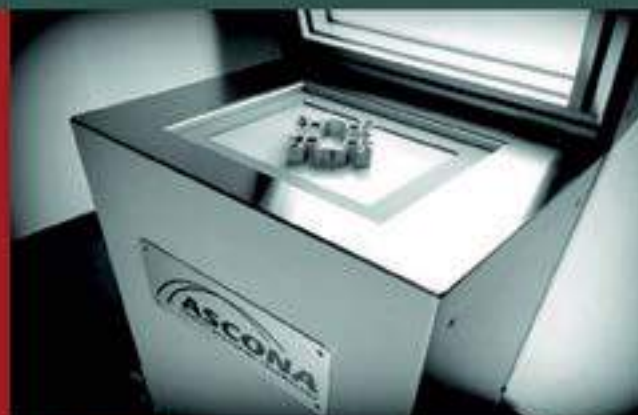




PAYA AFZAR FELEZ

شرکت فنی مهندسی پایا افزار فلز (سهامی خاص)

سال نو مبارک



تولید مدرن . تفکر مدرن . ابزار مدرن



اسکونر آسکونا ابزاری جهت بررسی عیوب فیزیکی و سطحی

(کنترل دقیق تمامی اندازه ها و بررسی کیفیت سطح پروفیل . آلومینیوم . یو پی وی سی . گسکت)

ارایه سرتیفیکیت معتبر جهانی برای محصولات مدرن

PAYA AFZAR GROUP

#129, Jashnvarh St, Tehranpars
Tehran, Iran

Phone: +98 21 777 33 617

Fax: +98 21 777 33 154

Mobile: +98 912 377 5590

A.ahmadi@paya-eng.com
www.paya-eng.com



دستگاه موتاژ دو منظوره UPVC و آلومینیوم ترمال بریک
ساخت کشور ترکیه با شرایط فروش اقساطی

www.windowupvc.ir



دستگاه موتاژ UPVC ترک و ایرانی (تک فاز و سه فاز)
انواع دستگاه موتاژ آلومینیوم ترمال بریک
انواع دستگاه شیشه



پروفیل ترک و ایرانی



عرضه یراق آلات: **KACY** **KATRA-PEN** **ZELE** **ENDOW**



انواع دستگاه موتاژ UPVC با اقساط ۱ تا ۱۵ ماهه بدون سود

تلفن: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۷ | ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۸ | فکس: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۹ | همراه: ۰۹۱۴۳۴۵۹۴۷۹

واردکننده ماشین آلات تکسر و دوسر
تک فاز و سه فاز از کشور ترکیه
دستگاه پرس پانچ هیدرولیک و پنوماتیک

دورناما ماشین
ایرانیات

۵۰٪ نقد ما بقی در اقساط یک ساله

**اگر قصد خرید
ماشین آلات بادوام
و باکیفیت دارید
با ما تماس بگیرید**

تمویل روز
خرید بدون واسطه
از دفتر مرکزی تهران

کارانتی و
خدمات پس از
فروش واقعی

قیمت مناسب
بصورت نقد و غیرنقدی
(اقساط بلندمدت بدون بهره)

قطعات
یدکی ترکی
و اروپایی



وارد کننده دستگاه های شستشوی ایستاده و خوابیده

www.Dornamashin.com
Dornamashineiranian@gmail.com



۰۲۱-۲۲۰۱۰۱۱۵



خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت
خیابان شناسا، پلاک ۲۴



MIK

Tools & Instruments

هاک مانتین

فروشنده مانتین آلات UPVC آلومینیوم و نئیلن دو جداره (معروفخانه)

استان البرز، وی سی و نهمین درجده معروفخانه



ضمن عرض تشکر از بازدید کنندگان غرفه هاک ماشین شرکت در نهمین نمایشگاه بین المللی در پیچره تهران،
سال خوبی را برای شما و همه فعالان این صنعت آرزو مندیم.



آدرس فروشگاه: استان البرز، کرج، جاده قزلحصار، نبش میثم ۳
آدرس انبار: استان البرز، کرج، جاده قزلحصار، میثم ۳، پلاک ۴۷۱۷

۰۲۶-۳۴۸۲۳۹۶۶-۷
۰۹۱۲-۳۱۱۳۹۲۱
۰۹۱۲-۴۶۰۰۹۸۰

www.maktools.com
www.makupvc.com



البرز یراق



Alborz

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات جویس ترکیه در ایران

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات ماکو اتریش در ایران

G GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



سال نو مبارک



دفتر تهران: آزادگان، آهن مکان فاز دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷ | فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷

دفتر تبریز: شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، سه‌راه اوپیک

تلفن: ۰۴-۳۲۴۶۶۳۶۱ | فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

www.alborz-y.com

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

گزارشی از گفتگوی پنجره ایرانیان با مدیران کاله
کیلیت و نوید تجارت ارسام ۱۷۴

البرز پیراق



نمایندگی انحصاری پیراق آلات ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

دفتر تهران: آزادگان، آهن مکان	دفتر تبریز: شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، سه راه لویک
فاز دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶	تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴
تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷	فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳
فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷	www.alborz-y.com



گزارشی از گفتگوی پنجره ایرانیان با مدیران کاله کیلیت و نوید تجارت ارسام؛

کاله نشان امنیت و اطمینان

شرکت معظم کاله کیلیت ترکیه بی شک یکی از بزرگترین و مطرحترین شرکت‌های فعال در صنعت قفل و کلید و یراق‌آلات در و پنجره دنیاست که از سال‌های دور محصولات مختلف این شرکت در بازار داخلی ایران توزیع می‌شود. کاله که سال‌هاست نام و فعالیتش را با شرکت نوید تجارت ارسام، دفتر مشترک‌المنافع کاله در ایران گره زده، روزبه‌روز بر وسعت فعالیت‌های خود در کشورمان افزوده است، تا جایی که امروز به‌سختی می‌توان تولیدکننده‌ای را در ایران یافت که با نام کاله آشنا نباشد. امروزه کاله در بازار یراق‌آلات جهان نیز به نامی پرآوازه تبدیل شده است. شرکت کاله کیلیت با بیش از شش دهه سابقه فعالیت در زمینه تولید

قفل و یراق‌آلات در و پنجره، با راه‌اندازی کارخانه جدیدی در ترکیه به‌عنوان بزرگترین کارخانه اروپا، سهم قابل‌توجهی از بازار جهان را در اختیار گرفته است. این کارخانه معظم که در استانبول واقع شده است دارای بخش‌های مختلفی است که تمامی محصولات کاله را با جدیدترین تکنولوژی، ماشین‌آلات و دستگاه‌های مدرن تولید و به اقصای نقاط دنیا صادر می‌کند. شرکت نوید تجارت ارسام به‌منظور معرفی این مجموعه بزرگ صنعتی و به درخواست شرکت کاله جمعی از صنعتگران و فعالان صنعت در و پنجره کشور را برای بازدید از کارخانه جدید کاله به کشور ترکیه دعوت کرد که مدیریت نشریه پنجره ایرانیان نیز در این سفر حضور داشت. گفتنی است، گزارش مفصل این بازدید در شماره ۱۲۴ نشریه پنجره ایرانیان منتشر شده است.

در خلال فرصت به دست آمده گفتگویی با آقایان شفق اوزان، مدیرعامل کاله کیلیت و علی خرم، مدیرعامل شرکت نوید تجارت ارسام ترتیب دادیم که گزارش زیر ماحصل این گپ و گفت است:



شفق اوزان، مدیرعامل کاله کیلیت:

هدف کاله ارائه خدمات شایسته به مردم بزرگ ایران است

و استقرار مناسب‌ترین سیستم تحقیق و توسعه، افق روشنی را پیش‌روی آینده مجموعه و صنعت قرار داده است.

وی افزود: کاله یک نشان تجاری شناخته شده و موجه در اروپا، کشورهای حوزه آسیای میانه، شمال آفریقا، خاورمیانه و کشورهای همسایه بوده و نام آن همواره مترادف با اطمینان و امنیت بوده است. سهم کاله از مجموع درآمدهای حاصل از صادرات یراق‌آلات ترکیه، ۵۰ درصد است که از فروش در بیش از ۱۰۰ کشور دنیا به دست آمده است. این سهم که تنها به به‌کارگیری ۵۰ درصد ظرفیت تولید کارخانه جدید میسر شده کاله را در رتبه اول شرکت‌های صادرکننده یراق‌آلات ترکیه قرار داده است، از این‌رو محرز است که ما به دنبال کسب سهم بیشتر، به‌ویژه در بخش صادرات هستیم و در این راه به چیزی کمتر از تبدیل شدن به برندی پیشرو در بازارهای هدف صادراتی‌مان رضایت نخواهیم داد.

اوزان پیرامون سمت‌وسوی حرکت کاله و چشم‌انداز آینده صنعت در و پنجره در جهان با توجه به تمرکز کاله در امنیت ساختمان‌ها گفت: افزایش جمعیت جهان، فعالیت‌های مرتبط با صنعت ساختمان مانند در و پنجره را نیز گسترش داده است. این رشد جمعیت با گسترش فضای زندگی و افزایش مصرف انرژی در این فضاها همراه شده است؛ بنابراین طبیعی است که صرفه‌جویی در انرژی مصرفی جهت کاهش هزینه‌های خانوار، آنها را به‌سوی بهره‌گیری از سیستم‌های عایق‌بندی در و پنجره و بهینه‌سازی مصرف انرژی سوق دهد. بهره‌گیری از تکنولوژی‌های نوین در جهت غلبه بر مشکلات تازه نقش اساسی دارد. از جمله این اتفاقات که امروزه در بازار شاهد آن هستیم استفاده از سیستم‌های الکترونیکی و نرم‌افزارهای کاربردی تلفن همراه برای ایجاد خانه‌های هوشمند است. ما نیز در تیم تحقیق و توسعه کاله این رویکرد را مدنظر قرار داده و به دنبال ارائه راهکارهای نوین هستیم. تیم حرفه‌ای تحقیق و توسعه ما به‌طور مداوم محصولاتی را تولید می‌کند که نیازهای امنیتی را بر اساس راه‌حل‌های ارائه شده توسط جدیدترین تکنولوژی‌ها تأمین می‌کند. تعداد زیادی از این موارد خلاقانه و نوآورانه توسط تیم تحقیق و توسعه کاله تولید شده است و ما در حال برنامه‌ریزی برای زمان‌بندی ارائه آنها در بازارهایی نظیر ایران هستیم.

مدیرعامل کاله کیلیت در خصوص ارزیابی خود از استقبال مردم ایران از خدمات

آقای شفق اوزان در ابتدای سخنان خود ضمن ابراز خوشحالی از علاقه و شناخت مردم ایران نسبت به برند کاله، اظهار داشت: از علاقه مردم ایران به نشان تجاری کاله بسیار خوشنود هستم و امیدوارم این بازدیدها و ارتباطات دوجانبه دستاوردهای راهگشایی برای ما داشته باشد و موجب پیشرفت و بهبود عملکرد دفتر مشترک‌المنافع ما در ایران شود. شرکت کاله کیلیت برندی با سابقه ۶۵ ساله است که محصولات تولیدی آن بیش از ۶۰ سال است که در ایران توزیع می‌شود و با استقبال مصرف‌کنندگان ایرانی روبه‌رو بوده است. مردم ایران و ترکیه همواره روابط بسیار نیکو و مستحکمی با یکدیگر داشته‌اند و این موضوع باعث شده محصولات کاله تصویر خوبی در ذهن مردم ایران داشته باشد و بازار ایران نیز نسبت به این محصولات استقبال مناسبی نشان دهد.

اوزان در خصوص بازدید هیأت ایرانی از کارخانه کاله گفت: ما در مجموعه کاله وظیفه خود را، ارائه عالی‌ترین سطح کیفیت و عرضه قابل‌اتکاترین محصولات می‌دانیم و تلاش بی‌وقفه ما در تمامی مراحل کار، برای حصول اطمینان از به وقوع پیوستن این مسئله است. یکی از اصلی‌ترین دلایل ما برای ترتیب دادن این بازدید این است که دریابیم چگونه می‌توانیم خدمات موثرتری را در امر فروش و ارائه خدمات شایسته به مردم بزرگ ایران عرضه کنیم و عملکرد خود را بهبود بخشیم. رویکرد ما در گروه صنعتی کاله کیلیت، شناسایی عرضه و تقاضا یعنی دامنه نیازهای بازار و ارائه راهکارهای منطبق با این نیازها در گستره توانمندی‌هایمان است. بر اساس همین استراتژی گروه صنعتی کاله کیلیت اقدام به احداث بزرگترین و پیشرفته‌ترین کارخانه تولیدی اروپا در زمینه سیستم‌های امنیتی و محصولات مرتبط با تأمین امنیت کرده است.

اوزان در ارتباط با کارخانه جدید کاله و استراتژی حضور در بازارهای جهانی اظهار کرد: پیشرو بودن یک شرکت در بازارهای جهانی، مسئولیت‌های بزرگی را در ارتباط با نوع برنامه‌ریزی و تدوین استراتژی آینده، پیش‌روی آن مجموعه قرار می‌دهد. آینده‌نگری و تدوین استراتژی راهبردی منطبق با آن، ما را بر آن داشت تا با سرمایه‌گذاری برای احداث بزرگترین و پیشرفته‌ترین کارخانه یکپارچه اروپا اقدام کنیم. این کار ضمن ارتقاء دو برابری ظرفیت تولید مجموعه کاله در زمینه تولید قفل و کلید و یراق‌آلات در و پنجره با بهره‌گیری از آخرین روش‌های بهبود کیفیت

شرکت نوید تجارت ارسام و آینده تعامل و همکاری با این شرکت اظهار کرد: شرکت نوید تجارت ارسام تنها دفتر مشترک‌المنافع ما در عرضه و توزیع یراق‌آلات در و پنجره و قفل‌های هوشمند، درهای ضد سرقت و وکیل قانونی شرکت کاله کیلیت در ایران به شمار می‌آید. سیستم نظارتی ما که بر اساس برنامه جامع مدیریت ارتباط با مشتریان فعالیت می‌کند و به‌طور مستقیم در حال بازبینی و نظارت بر عملکرد دفاتر و نمایندگان ما در سرتاسر دنیاست، در گزارشات دوره‌ای خود، پیوسته از رضایت مشتریان از همکاری با شرکت نوید تجارت خبر داده است. تحقیقات میدانی ما نیز این موضوع را تایید کرده است، لذا ما ضمن ابراز خوشحالی از چنین عملکردی از زحمات مدیریت و تیم حرفه‌ای و معتبر نوید تجارت ارسام در راستای شناساندن نام کاله کیلیت و ارائه کالا و خدمات به شرکای تجاری‌مان در ایران کمال تشکر و قدردانی را به عمل می‌آوریم.

شفق اوزان در پایان خاطرنشان کرد: ما همچنان در حال توسعه و رشد کسب‌وکار خود در ایران با ارائه محصولات و خدمات نوآورانه و باکیفیت به کمک شرکت نوید تجارت ارسام هستیم. این نوید را به شرکای تجاری خود در ایران می‌دهیم که کاله کیلیت و نوید تجارت ارسام تمام سعی خود را در ارائه بهترین خدمات به شما خواهد کرد.

علی خرم، مدیر عامل نوید تجارت ارسام:

موفقیت کاله مرهون اعتماد شبکه مشتریان است



علی خرم، مدیرعامل شرکت نوید تجارت ارسام، دفتر مشترک‌المنافع کاله کیلیت در ایران، در خصوص نحوه شروع همکاری این شرکت با مجموعه بزرگ کاله کیلیت ترکیه و شیوه متفاوت این همکاری گفت: ایده شکل‌گیری نحوه تازه‌ای از تعامل و همکاری میان یک شرکت ایرانی و یک مجموعه تولیدی خارجی به دلیل وجود کمبودها و خلاهای فراوان در امر تجارت و بازرگانی، قبل از شروع همکاری با کاله در ذهن ما ایجاد شده بود. یافتن چنین طرح و قالب جدیدی از همکاری که قبلاً توسط هیچ شرکت دیگری تجربه نشده بود، ما را بر آن داشت تا با نگارش طرحی دقیق و جامع که دربرگیرنده تمام ابعاد و موضوعات مرتبط با این فرم تازه باشد، با احتیاط و دقت بیشتری قدم برداریم. از این رو با برگزاری جلسات متعدد و انجام ساعت‌ها کار کارشناسی و بررسی ابعاد حقوقی طرح تهیه‌شده، سرانجام تصمیم بر این شد که با تکیه بر منافع مشترک، اعتماد دوجانبه و با هدف همکاری بلندمدت به عضویت گروه بین‌المللی کاله کیلیت درآمده و دفتر مشترک‌المنافع این شرکت را در ایران افتتاح کنیم.

مدیرعامل نوید تجارت ارسام پیرامون دلایل موفقیت این شرکت در ارائه خدمات و محصولات باکیفیت به مشتریان عنوان کرد: چیزی را که شما از آن به‌عنوان موفقیت یاد می‌کنید، ما آن را پیش از آن که ماحصل عملکرد و تلاش خودمان بدانیم مرهون اعتماد شبکه مشتریانمان می‌دانیم. در طول سال‌های گذشته تلاش تیم نوید تجارت ارسام و کاله کیلیت سیاست برابر در تعاملات خود با مشتریان بوده است. از جمله راهکارهای موثر در ایجاد این اعتماد متقابل ارائه خدمات بدون حدومرز، آموزش رایگان و حمایت و پشتیبانی فنی از مشتریان در پروژه‌های بزرگ بوده است. ضمن این که تلاش‌های مستمر همکاران ما در دپارتمان تحقیق و توسعه کاله کیلیت در راستای ارتقای سطح کیفی محصولات و طراحی قطعات بادوام و کارایی بالا نیز نباید از نظر دور بماند.

خرم با اشاره به ثبات کیفیت و قیمت محصولات کاله گفت: ایجاد ثبات در حفظ قیمت و کیفیت ارائه کالا و خدمات جزو اصلی‌ترین دغدغه‌های مدیران مجموعه از همان ابتدای شروع به کار دفتر کاله در ایران بوده است. شرکت نوید تجارت برای اولین بار در تاریخ صنعت، توانست در بیش از ۷۰۰ روز فعالیت، قیمت محصولات خود را ثابت نگه‌داشته و حتی با تصمیم مستقیم مدیر کل صادرات، ۱۰ درصد نیز در ۶ ماهه اول سال ۹۵ کاهش قیمت داشته باشد. این موضوع با توجه به نوسانات ارز در طول سال‌های گذشته و تغییرات قیمتی سایر برندها برای ما بسیار بااهمیت است چراکه معتقدیم شبکه مصرف‌کنندگان یراق کاله می‌بایست در خرید و استفاده از محصولات ما امنیت سرمایه‌گذاری و انبار داشته باشند و این جز با ثبات قیمتی امکان‌پذیر نخواهد بود.

خرم کیفیت یراق‌آلات عرضه‌شده توسط شرکت نوید تجارت ارسام را تحت استانداردهای اخذشده کاله کیلیت دانست و افزود: نام شرکت کاله مترادف با اطمینان و امنیت است و حفظ و ارتقاء کیفیت، اصلی‌ناگسستی در استراتژی کاله است. کاله به همین منظور محصولات تولیدی خود را به‌صورت منظم و منطبق بر بالاترین سطح استانداردهای جهانی و منطقه‌ای مورد آزمایش قرار می‌دهد. همه مواد اولیه به‌کار رفته جهت تولید محصولات، پس از ورود به کارخانه و حین استفاده در فرایند تولید تست شده و محصول نهایی نیز در آزمایشگاه بزرگ کاله با دستگاه‌ها و تکنولوژی‌های نوین مورد آزمون قرار می‌گیرد تا در مراجع بین‌المللی نظیر IFT نیز به‌راحتی از پس سخت‌ترین آزمایش‌ها برآمده و مورد تایید قرار گیرند. همین عوامل سبب شده تا کاله کلیه یراق‌آلات خود را ۱۰ سال از تاریخ تولید حک‌شده بر روی محصولات گارانتی کند.

خرم با اشاره به افتتاح بزرگ‌ترین کارخانه تولید یراق‌آلات اروپا توسط گروه بین‌المللی کاله در خصوص اهداف این کار و تاثیر آن بر حضور محصولات این برند در ایران گفت: افزایش تقاضای بازار به دلیل کیفیت بالای محصولات کاله باعث شد تا مجموعه کاله به فکر افزایش ظرفیت تولید بیفتد. این موضوع در کنار عواملی نظیر حفظ کیفیت طراحی و ساخت محصولات جدید، ارتقاء سطح تکنولوژی تولید و لزوم حضور در سطح اول رقابت با رقبای هم‌تراز بین‌المللی سبب شد که

آزمایش در آن مرجع بین‌المللی است، به‌عنوان گواهینامه در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌گیرد که این خود به وجود آورنده شبیهاتی در این عرصه است، لذا طلب کردن کلیه مراحل آزمون یراق‌آلات می‌تواند در این خصوص راهگشا باشد. علاوه بر این مقایسه فیزیکی یراق‌آلات و تست نمونه محصولات توسط عوامل تولید کارگاه‌ها می‌تواند در این خصوص کمک کننده باشد.

مدیرعامل شرکت نوید تجارت ارسام تدوین استانداردهای یراق‌آلات در و پنجره با در نظر گرفتن استانداردهای بین‌المللی را ضروری دانست و در خصوص سازوکارهای موسسه استاندارد در تدوین استانداردها نیز عنوان کرد: در سال‌های اخیر تلاش‌های زیادی از سوی برخی شرکت‌های مرتبط و غیر مرتبط برای نفوذ در سازمان استاندارد و تدوین استاندارد ملی یراق‌آلات صورت گرفته که هر بار بنا به دلایل مختلف و عمدتاً به دلیل عدم اشراف به مباحث فنی و تلاش برای گنجاندن تفاسیر منفعت‌طلبانه در بندهای استاندارد مسکوت مانده است. در زمستان سال ۱۳۹۵ تیم فنی نوید تجارت به دعوت اداره ملی استاندارد ایران در جلسه این سازمان شرکت و با ارائه اسناد، توضیحات جامع و پیگیری مجدانه، تدوین استاندارد ملی منطبق بر استانداردهای جهانی و منطقه‌ای ذی‌ربط را، تنها راه منطقی عادلانه و صحیح در این خصوص دانست که پیشنهاد این مجموعه با مساعدت مدیریت محترم کارگروه رسیدگی به استاندارد یراق‌آلات در دستور کار قرار گرفت.

خرم در پایان گفت: تمامی فعالان صنعت در مورد آثار و نتایج به‌کارگیری متون استاندارد اتفاق نظر دارند. همه دلسوزان و دست‌اندرکاران صنعت باید برای حل این معضل با همکاری هم و به دور از رفتارهای مغرضانه در تدوین استاندارد ملی کمک‌حال سازمان استاندارد باشند. در خصوص بازار نیز ما معتقدیم که گذشت زمان عرضه‌کنندگان کالاهای بی‌کیفیت را از بازار حذف خواهد کرد، امری که در طی سالیان گذشته بارها شاهد آن بوده‌ایم که برندهای بی‌کیفیت و فاقد استاندارد وارد بازار شده با قیمت‌های پائین مدت‌زمان محدودی را در بازار ادامه حیات دادند و پس‌از آن تبعات ناشی از به‌کارگیری‌شان سبب شده، تولیدکنندگان، این برندها را خودبه‌خود از چرخه تولید خارج کنند.

برنامه عملیاتی ساخت کارخانه جدید کاله در فضایی به وسعت ۳۲۰ هزار مترمربع طراحی و با تصمیم هیات مدیره به‌سرعت وارد فاز اجرایی شود. احداث این پروژه عظیم با سرمایه‌گذاری چند میلیون دلاری در سال ۲۰۱۴ آغاز و در ژانویه ۲۰۱۸ با استقرار کلیه ماشین‌آلات و پس از انجام آزمایش‌ها و کالیبراسیون دستگاه‌ها به پایان می‌رسد. با ساخت این مجموعه عظیم، ظرفیت تولید محصولات کاله ۵ برابر افزایش یافته، علاوه بر آن امکان تولید محصولات جدید نیز فراهم شده که به‌زودی در نمایشگاه‌های جدید این گروه در ایران از این محصولات رونمایی خواهد شد.

مدیر دفتر مشترک‌المنافع کاله با اشاره خدمات آموزشی کاله کیلیت برای تیم فنی و فروش نوید تجارت ارسام و برنامه‌هایی که برای به‌روز نگه‌داشتن سطح دانش فنی و مهارت همکاران ارائه می‌دهد عنوان کرد: مباحث آموزش همواره یکی از دغدغه‌های اساسی مدیران مجموعه کاله بوده و از نخستین روزهای شروع همکاری ما نیز مورد توجه ویژه بوده است. بر همین اساس مطابق بندهایی از قرارداد، کلیه دفاتر ملزم به طی دوره‌های آموزشی در محل دیارتمان فنی و آموزش کاله بوده و می‌بایست با معرفی یک نفر به‌عنوان مدیر فنی به‌صورت تخصصی پیگیر مباحث مربوط به این حوزه باشند. تاکنون ۴ دوره فنی به‌صورت سالانه در طی ۴ سال اخیر در محل کارخانه برپا شده و کلیه آموزش‌های داده‌شده عیناً به تیم فروش و انبار در ایران منتقل شده است. برنامه بازدید جمعی از همکاران کاله در ایران که پاییز سال ۹۶ در دو گروه جداگانه با سفر به ترکیه از کارخانه تازه تاسیس این مجموعه دیدن کردند در همین راستا صورت گرفته است.

خرم پیرامون معیارهای فنی انتخاب یراق‌آلات باکیفیت و استاندارد گفت: پیشنهاد کارشناسی و فنی ما به تولیدکنندگان، مراجعه به اسناد، اطلاعات و نتایج آزمایش‌های مراجع معتبر در این زمینه است. از آنجاکه مراجع ذی‌صلاحی نظیر IFT و یا RAL آلمان محدودیتی در انتشار اسناد مربوط به آزمایش‌های انجام‌شده بررسی یراق‌آلات و سایر محصولات ندارند، لذا تولیدکنندگان عزیز می‌توانند از عرضه‌کنندگان بخواهند نسبت به ارائه آنها اقدام کنند. باز هم تاکید می‌کنم که در بسیاری از موارد فقط یک برگه که تنها گواهی ثبت‌نام آن محصول برای طی مراحل



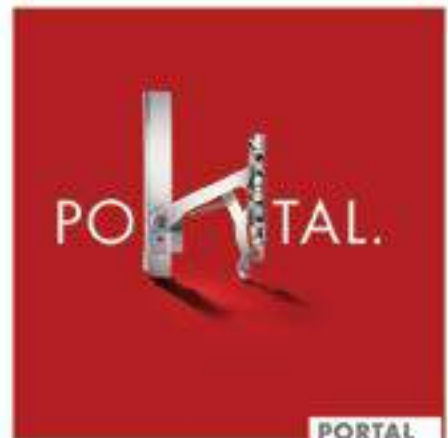
SIEGENIA®



TITAN



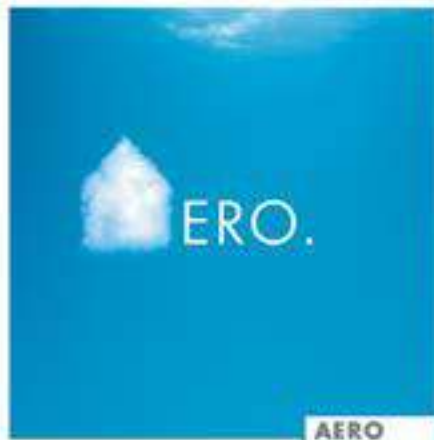
ALU



PORTAL



KFV



AERO



DRIVE

YELKEN

یراق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



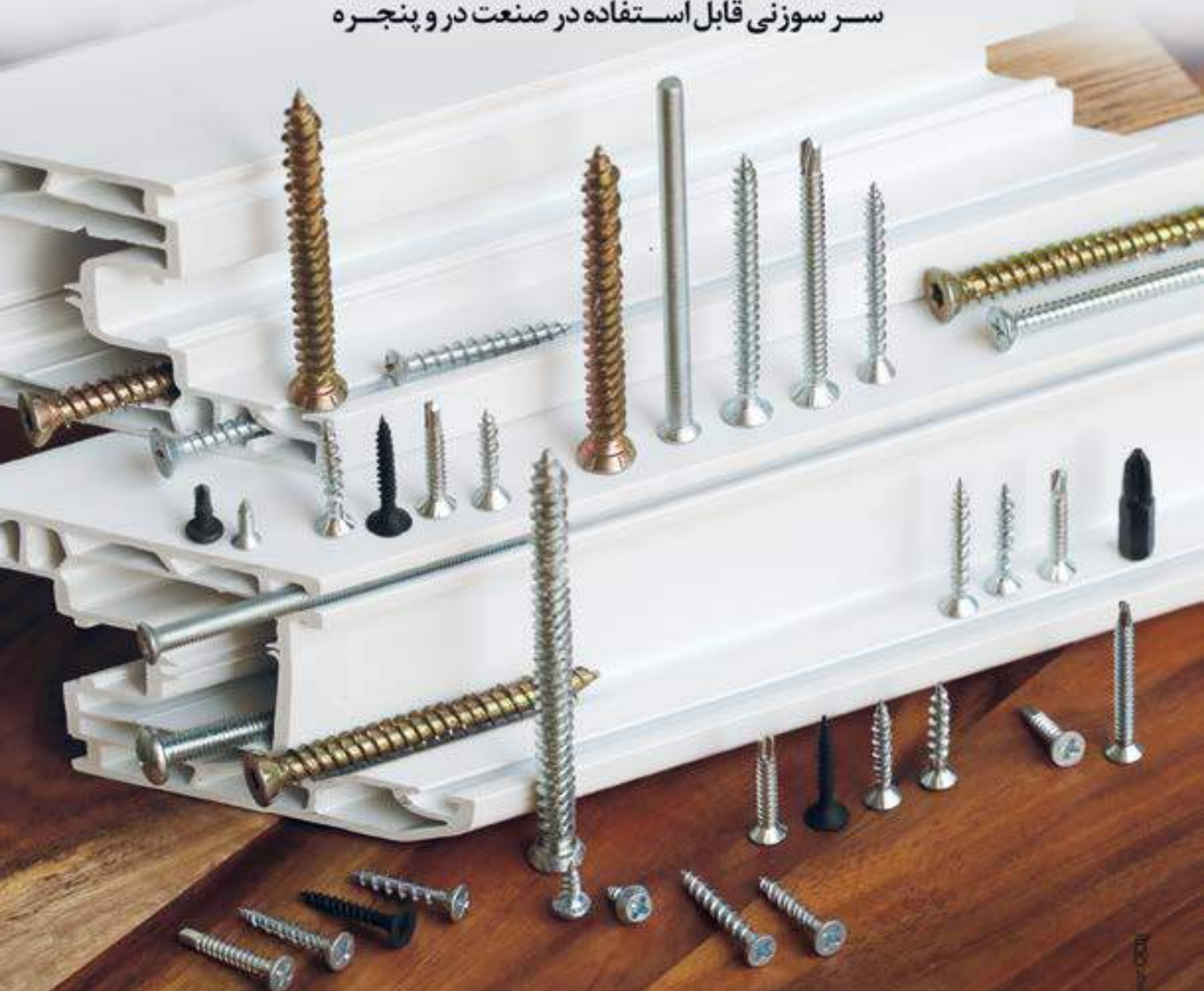
نماینده استان البرز:
شرکت حامی صنعت 
تلفن: ۰۲۶-۳۴۸۰۲۶۶۶
فکس: ۰۲۶-۳۴۸۰۲۶۶۵

دفتر تهران:
شهر قدس (قلعه حسن خان)،
انتهای بلوار امامزاده کوچه تخصص، پلاک ۱۳
تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۰
فکس: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۱

آدرس دفتر مرکزی ایران:
دفتر تبریز: پلیس راه تبریز، مرند،
جنب بستنی اطمینان کوچه دانشمند،
پلاک ۸۹
تلفن: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۷
فکس: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۶

صنایع پیچ سہیل

وارد کننده و عرضه کننده انواع پیچ های سرمته دار
سر سوزنی قابل استفاده در صنعت در و پنجره



جاده قدیم کرج، بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، مجتمع تجاری صنعتی ۱۷ شهریور، بلوک ب/ B، پلاک ۳۴
 تلفن: ۰۶۶۰۷۷۸۱ | ۰۶۶۰۶۰۶۰۶ فکس: ۰۶۶۰۷۷۸۲
 همراه: ۰۹۱۳۳۱۴۲۴۳۸ | تلگام: ۰۹۳۰۶۶۶۹۳۱
 Email: soheilbolt@yahoo.com
 sbi_commerce@yahoo.com

Email: soheilbolt@yahoo.com

sbi_commerce@yahoo.com

تلف: ۶۶۶۰ ۷۷ ۸۱ | ۷ ۶۶۶۰ ۶۰۶ فکس: ۶۶۶۰ ۷۷ ۸۲

همراه: ۰۹۱۳۳۱۴۲۴۳۸ | تلگراف: ۰۹۳۰۶۶۶۶۹۳۱

SATIAN

نوروزتان پیروز



دفتر مرکزی : میدان ونک ، خیابان ملاصدرا ، خیابان شیراز شمالی ، کوچه زاینده رود ، پلاک ۱۹ ، طبقه اول - تلفن : ۸۸۰ ۵۷ ۱۳۳

شعبه خاوران : سه راه افسریه ، به سمت میدان آفتاب ، نبش خیابان شرکت واحد ، پلاک ۹۷۲ - تلفن : ۳۳ ۹۸ ۹۸ ۵۵ - فکس : ۳۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

شعبه شهریار : جاده شهریار به سمت ملارد ، روپرو شهرک جعفریه ، مجتمع تجاری آس.پ. ، پلاک ۱۰ - تلفن : ۶۵ ۹۱ ۲۷ ۹۵ / ۶۵ ۹۱ ۳۱ ۷۵ - فکس : ۶۵ ۹۱ ۰۳ ۱۲

شعبه مشهد : مشهد ، کیلومتر ۵ جاده مشهد - قوچان ، مابین آزادی ۱۳۳ و ۱۳۵ ، فروشگاه توس پراق - تلفن : ۰۵۱ - ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۶ - فکس : ۰۵۱ - ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۷

شعبه حسن آباد : خیابان امام خمینی ، پهنه از میدان حسن آباد ، پلاک ۲۵۹ - تلفن : ۶۶ ۹۸ ۹۱ ۵۸ / ۶۶ ۹۸ ۳۷ ۹۱ - فکس : ۶۶ ۹۸ ۵۸ ۳۴

روزگار در هر روز
در هر روز
سال نو مبارک

BS بازرگانی سینا

ارائه دهنده انواع یراق آلات
درو پنجره های آلومینیومی و UPVC
طراحی و نصب و اجرای کلیه
دربهای اتوماتیک



تهران، بزرگراه ازادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی، بازار بزرگ آهن مکان،
فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۴ - ۱۶۲۳ کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸ - ۰۲۱ - فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹ - ۰۲۱
ir9121782918@gmail.com



یراق آلات در و پنجره

- دستگیره در و پنجره | پیچ های مونتاژ و نصب
- یراق آلات تک حالت و دو حالت | یراق آلات فرانسوی و کشویی
- چسب، فوم و سایر ملزومات نصب | فروش پروفیل UPVC



Carbon Plast



آدرس: جابرود شهرک صنعتی کمرد

• ۰۲۱ ۷۶ ۲۶ ۶۹ ۲۰ ۹ ۵۰
• ۰۲۱ ۷۶ ۲۶ ۶۹ ۶۳ ۹ ۸۸



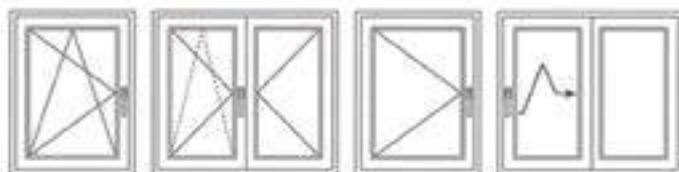


ENDOW®
DOOR & WINDOW SYSTEMS

قیمت استثنایی
را با ما تجربه کنید



ENDOW® DOOR & WINDOW SYSTEMS
نمایندگی رسمی یراق آلات



ENDOW®
DOOR & WINDOW SYSTEMS

KSS
Kermani Steel System

MAX

GMX

اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر

تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰

۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴

فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹

همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶



سال نو مبارک

نماینده انحصاری گسکت جوتتا در ایران

نمایندة رسمی یراق آلات ورنه در ایران



کمپانی ورنه به جرات بزرگترین و معتبرترین کمپانی یراق آلات درب و پنجره های UPVC در کشور ترکیه است که از نظر کیفی و تعدد محصول با برندهای برتر اروپایی قابل مقایسه می باشد. این کمپانی تاکنون موفق به اخذ تاییدیه های چون RAL، تاییدیه اتحادیه اروپا و کشور روسیه گردیده است.

سبد محصولات این کمپانی که به طور کامل توسط شرکت آروکو خدمتتان ارائه میگردد شامل پنجره های تک حالت، دو حالت، فرانسوی، کشویی، فولکس واگن و همچنین درب های سوییچی و فولدینگ می باشد. شرکت آروکو به عنوان یکی از با سابقه ترین نمایندگان کمپانی ورنه و نماینده رسمی این شرکت در ایران، یراق آلات ورنه را با **ایرانیان شصانیت** به مصرف کنندگان محترم ارائه می نماید.

آدرس: خیابان شریعتی، کوچه محوی، پلاک ۴ واحد ۳۰۲
تلفن: ۰۲۱-۲۲۷۳۰۲۹۷ | ۰۲۱-۲۲۷۵۱۹۴۳ | ۰۲۱-۲۲۷۴۱۳۰۹ | ۰۲۱-۲۲۷۲۲۸۹۳
کد پستی: ۱۹۳۴۶۱۳۷۸۵
فکس: ۰۲۱-۲۶۸۵۰۷۹۳



KIAN RAHAVARD
Iranian

شرکت کیان ره آورد ایرانیان ضمن تشکر از همراهی دوستان و همکاران عزیز در سال جاری پیشاپیش فرارسیدن سال جدید را تبریک عرض نموده و اعتماد شما را پشتوانه خود می داند.

ENDOW®

DOOR & WINDOW SYSTEMS

نماینده رسمی در ایران



OFMANN

نماینده انحصاری بخش پروفیل در استانهای آذربایجان شرقی و گیلان



نماینده رسمی در ایران



نماینده رسمی در ایران



نماینده رسمی در ایران



**SÖNMEZ
MAKİNE**

GMX
www.gmx.com

کیان ره آورد ایرانیان

وارد کننده و توزیع کننده پراق آلات درب و پنجره های U.P.V.C

آدرس : تبریز، کوی ولیعصر، فلکه سعدی، ساختمان دکتر عطاری، طبقه ۴

تلفن : ۳۳۲۹۱۲۲۷ | ۳۳۲۹۱۲۸۷ - ۴۱

تلفکس : ۳۳۳۲۹۴۳۳ - ۴۱

WWW.KIANRAHAVARD.COM

INFO@KIANRAHAVARD.COM





PROTECTING
YOUR
HOME



KIAN KHAVARD
Iranian

کیفیت، اجبار نیست، یک عادت است
ارسطو



سال نومبارک



PENCERE
WINDOW

سالن ۳ غرفه ۳۱۰
نمایشگاه بین‌المللی تویاپ ترکیه
۱۶ لغایت ۱۹ اسفند ۱۳۹۶

VORNE
WINDOW & DOOR SYSTEMS

021-56526211
021-56526212
info@vorneiranian.ir
www.vorneiranian.ir
www.vorne.com.tr

**FENSTERBAU
FRONTALE**

سالن ۲ غرفه ۲۱۷-۲
نمایشگاه بین‌المللی نورنبرگ آلمان
۱ لغایت ۴ فروردین ۱۳۹۷

اورین آلومینیوم تجارت
نماینده رسمی فاپیم ایتالیا در ایران

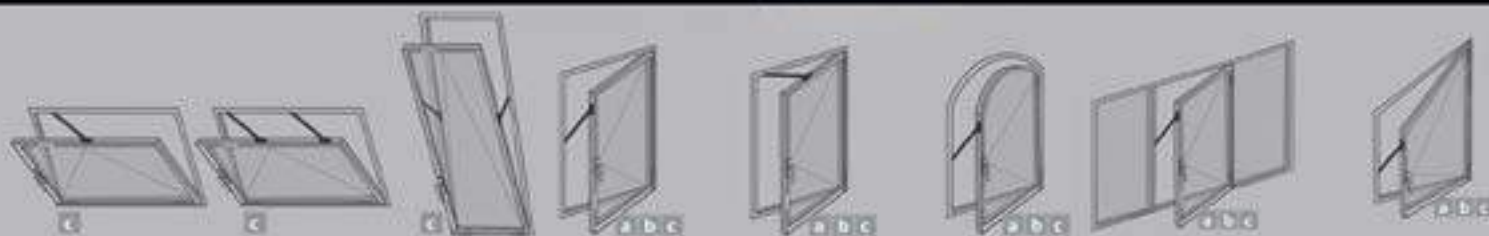
fapim[®]

Life in evolution

نسل جدیدی از دو حالت های فاپیم

LIMITE

 Made in Italy



آدرس: تبریز، خیابان امام، جنب بانک انصار ساختمان خاوران.

طبقه سوم، واحد D3

تلفکس: ۹۷ ۳۵ ۳۴ ۳۳ ۴۱ - ۰۴۱ (PBX) | همراه: ۰۵۰ ۹۱۴۹۹۹۷۰۵۰

تجهیز گستران آموت

سال نو مبارک

یراق آلات و ملزومات UPVC

و شیشه دوجداره

نماینده فروش یراق آلات GSA



فروش ویژه پیچ تایوان در سایزهای مختلف

فروش ویژه گسگت **SECİL** TRADING

فروش ویژه اسپیسر و کلیه ملزومات شیشه دوجداره

انواع چسب و فوم



آدرس: کرج - پل فردیس - جاده ملارد - بعد از پل سرحد آباد نرسیده به انبار نفت
تلفن: ۰۲۶-۳۶۶۳۶۶۷۷ (خط ۵) همراه: ۰۹۱۲ ۲۶۰۷۲۸۶ | ۰۹۳۵ ۸۵۰۷۰۵۴

SONFAST

گل‌دیران پیچ

”پیچ‌های خود را از ما بخواهید“

- واردات پیچ‌های سر تخت مته‌ای و سر گرد مته‌ای
- سوزنی و بولتکس از کشور تایوان
- تنها نمایندگی Sonfast در ایران
- تمامی پیچ‌ها با مفتول C1022 تولید شده است
- ارائه دهنده انواع دستگیره و یراق آلات مربوطه

پذیرش نمایندگی فعال از سراسر کشور

سال نو مبارک



آدرس: تهران، بازار آهن شاد آباد، مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور، بلوک ۸/ب، طبقه همکف، پلاک ۱
تلفن: ۶۶ ۶۶ ۱۷ ۸۳ - ۶۶ ۶۳ ۷۱ ۱۳ | تلفکس: ۸۷ ۶۳ ۷۰ ۶۶ | همراه: ۰۹۱۲۳۷۷۰۰۴۸



ماكسيم صنعت



نماینده انحصاری آلات پے وک سے و آلومینیوم



دفتر فروش ایران (تهران) :

۵۶۷۱۸۳۶۰

۵۶۷۱۸۶۶۹

فکس : ۸۹۷۸۱۴۳۰

E-mail: Maxim.Sanat@yahoo.com

kazim Karabekir Cad.No:82

35170 Kemalpaşa-Izmir / Turkey

Tel:+90 232 877 09 94

Fax:+90 232 877 09 95

E-mail:info@tandt.com.tr

www.tandt.com.tr



شرکت وایا الیزاریو تاب

نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران



SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE



سال نو مبارک

یراق آلات خاص نظیر: آکاردئون - زاویه - یراق
در ضد سرقت - یراق منحنی، فولکس واگنی
و اختصاصی آلومینیوم
پیچ - چسب - کانکتور - ملزومات نصب و ...
انواع فویل لمینیت آلمان

کارای قلمی و انجمن تولید کنندگان در وین و وین و وین

تهران، تهرانپارس، خیابان استخر، بوستان هشتم غربی، پلاک ۴۰
تلفکس: ۴ - ۲۳ ۱۰ ۰۸ ۷۷ (۰۹۸۲۱) | ۶ - ۱۵ ۱۲ ۰۸ ۷۷ (۰۹۸۲۱)
www.Utab.com | info.utab.co@gmail.com

ENDOW®

DOOR & WINDOW SYSTEMS

بازار گاہ آلتین ییلاق (خسر و شاهی)



هر روز تان نور روز تان سپروز



بازار گانه آلتین یراق (خسروشاهی)



نماینده انحصاری فروش پروفیل و اناوین در استان البرز

وانا وین VANA WIN

UPVC PROFILE PRODUCER

تویه و توزیع یراق آلت در و پنجره یو پی وی سی

(نماینده رسمی ENDEW در ایران)

(نماینده رسمی PUSULA DEKORATIF در ایران)

(نماینده رسمی Wboss® در ایران)



www.altingostar.com

آدرس: کرج، کمالشهر، روبروی شهرک امیرالمومنین همراه: ۰۹۱۲۶۳۹۰۷۲۹

تلفکس: ۰۲۶-۳۴۷۲۱۷۰۹ | ۰۲۶-۳۴۷۰۷۱۰۰
۰۲۶-۳۴۷۰۷۲۰۰ | ۰۲۶-۳۴۷۲۱۷۱۰

بیش از ده‌ها مدل دستگیره آلومینیومی و پلاستیکی
در سه تیپ / سکوئستیک / آکوئستیک / نرمال



آرتمیس



آوین



آیسا



آناهید



لولای LP-102



آتنا



تاکوز زیر شیشه - اهرم شیشه



نگهدارنده جلو اسپانیولت

تهران، جاده آبعلی، ابتدای بومهن، بلوار غریب، خ محراب، کوچه سرداران، کوچه یاسمن، پلاک ۶

گاراۓی
تعویض
بی قید
و شرط

تولید با
افتخار
ایرانی



نستروند



تولید دستگیره در رنگهای مختلف و آبهاریهای زیبا



قابلیت چاپ لوگوی شرکتها

★ انواع زیر شیشه ★

★ تولید کننده مقاومترین لولای در و پنجره ★

★ انواع نگهدارنده جلو اسپانیولت ★

۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۵۳

تلفکس: ۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۴۸

تلفکس: ۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۶۷

همراه: ۰۹۱۰۲۰۱۶۸۱۹



(آکس وین) نماینده فروش انواع یراق آلات
درب و پنجره UPVC (بکا) ترکیه در ایران

آدرس: تبریز، جاده تهران، ۵۰۰ متر بالاتر از بستنی وحید
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۸۸۳ | همراه: ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

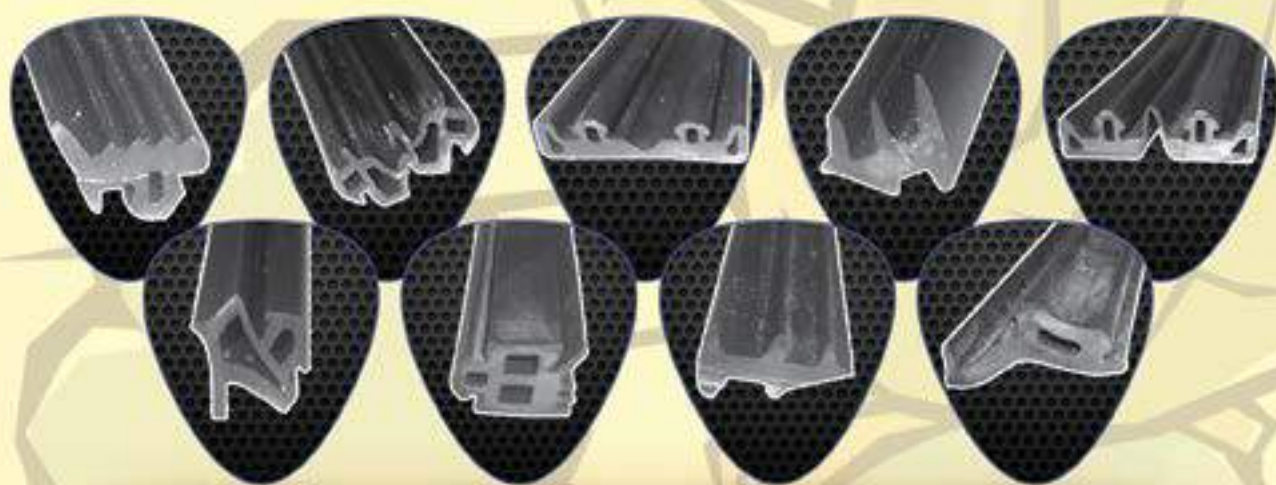


شرکت صنایع لاستیکی
پارمیدا

سال نو مبارک



تولید کننده تخصصی گسکت های EPDM
تولید کننده انواع نوارهای تک جزئی، دو جزئی و سه جزئی



دفتر مرکزی: تهران، یوسف آباد، خیابان اسدآبادی، بلوار فرهنگ، خیابان ۳۸، پلاک ۴۶، نبش جهان آرا
تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۰ ۲۸ ۹۱۱ ، ۰۲۱ - ۸۸۳ ۵۹ ۱۳۰ فکس: ۰۲۱ - ۸۸ ۶۳ ۱۶ ۲۲
www.parmida.co.ir . info@parmida.co.ir



شرکت مقصود اندیشه صدر نماینده محصولات VHS در ایران

آدرس: تهران، فردوس شرق، نبش خیابان عقیل، پلاک ۵،
طبقه چهارم، واحد ۸ تلفن: ۰۹۹۲ ۰۹۶۹ ۴۴-۰۲۱



شرکت مقصود اندیشه صدر

سال نو مبارک

حضر رحمان
مجلس خاندان
مجلس اسرار و آلاء
مجلس التوحید و التمسک
مجلس التمسک و التمسک
مجلس التمسک و التمسک

کیفیت، اجبار نیست، یک عادت است

ارسطو



سال نومبارک



PENCERE
— WINDOW —

سالن ۳ غرفه ۳۱۰
نمایشگاه بین‌المللی توپاک ترکیه
۱۶ لغایت ۱۹ اسفند ۱۳۹۶

VORNE
WINDOW & DOOR SYSTEMS

021-56526211

021-56526212

info@vorneiranian.ir
www.vorneiranian.ir
www.vorne.com.tr

**FENSTERBAU
FRONTALE**

سالن ۲ غرفه ۲۱۷-۲
نمایشگاه بین‌المللی نورنبرگ آلمان
۱ لغایت ۳ فروردین ۱۳۹۷



حکایت
تولیدی بازرگانی هایتک
HIGH TECH

صنایع تولیدی بازرگانی

هایتک



- ✓ نمایندگی انحصاری فروش یراق آلات **اکپن** ترکیه در استان قزوین
- ✓ نمایندگی انحصاری فروش یراق آلات **REZE** ترکیه در استان قزوین
- ✓ نمایندگی انحصاری فروش پروفیل **گالوانیزه الماس**
- ✓ نمایندگی انحصاری شرکت **کاسپین UPVC**
- ✓ نمایندگی انحصاری شرکت **بانیان صنعت** (سودال)

- ✓ نمایندگی انحصاری پخش و فروش پروفیل **ASWIN**
- ✓ نمایندگی انحصاری پخش و فروش پروفیل **prowin**
- ✓ نمایندگی انحصاری پخش و فروش **گروه صنعتی آلا**
(یراق آلات توری)
- ✓ نمایندگی پخش و فروش شرکت کیمیا صنعت آویسا
(چسب جی مکس)

UPVC

Email : HIGHTECH_UPVC@yahoo.com

ما نزدیک و همراه شما هستیم

دفتر فروش : خیابان نوروزیان - بین حکمت ۲۱ و ۲۳ تلفکس : ۰۲۳ ۶۸ ۸۶ ۶۷ - ۰۲۳ ۶۸ ۹۵ ۹۷ - ۰۲۸

۰۹۱۲ ۴۸۱ ۹۹۲۸ - ۰۹۱۲ ۴۸۱ ۰۹۳۳ - ۰۹۱۲ ۳۸۲ ۷۷۱۸

سال نو مبارک



پارس یراق یراق پروفیل

PARS ACCESSORIES & PROFILE



تولید و فروش انواع یراق آلات در و پنجره های U.PVC
تولید و فروش انواع یراق آلات شیشه های دو جداره
تولید و فروش انواع یراق آلات توری های ثابت، متحرک، پلیسه و رولینگ
تهیه و توزیع کلیه ابزار آلات و یراق آلات وارداتی U.PVC
تولید انواع کانکشن مولیون فولادی، آلومینیومی و زامکی تمام پروفیل ها
تولید انواع زبانه مقابل اسپانیولت تک سوراخ و دو سوراخ تمام پروفیل ها
تولید ریل کشویی و آلومینیومی تمام پروفیل ها

آدرس: اتوبان جدید تبریز، شهر سهند، شهرک فناوری های پیشرفته (تبریز ۴) پلاک ۸۰۰۷۲
تلفن: ۰۴۱-۳۴۲۵۸۷۴۷ | فکس: ۰۴۱-۳۴۲۵۸۷۴۱ | همراه: ۰۹۱۴۴۰۷۸۹۰۷ | ۰۹۱۴۱۱۴۷۳۲۹



بانیان صنعت

Banian Sanat

بهترین محصولات شایسته شماست...



ای آنگه بهر نوکره ایام
دی چه دلی از نوکره گان مادم
ای آنگه دست توست احوال جهان
مکی فرا که کرد ایام به کام

سال نو مبارک



نماینده رسمی انواع
یراق آلات آکپن



نماینده رسمی انواع
دستگیره های کایپن



نماینده رسمی ماشین آلات تولید
در و پنجره ساوین و پلاستماک



نماینده رسمی انواع چسب های
سودال بلژیک



نماینده رسمی انواع
پیچ های سلکترون



تهران، شهر قدس، شهرک صنعتی زاگرس، خیابان صنایع پنجم، پلاک ۵

تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۱۸ | فکس: ۰۲۱-۴۶۸۹۶۸۷۳

E-mail: rajaee.banian@gmail.com

Telegram: [Telegram.me/baniansanat](https://t.me/baniansanat)

همراه: ۰۹۱۲-۸۴۳۸۸۷۰

در کانال تلگرام بانیان صنعت به ما بپیوندید



برین یراق

نماینده فروش محصولات

شرکت GEVISS® ترکیه

نماینده فروش پروفیل

FENSTER MANN®

نماینده فروش یراق آلات

اتریش Maco

ارائه یراق آلات ترمال بریک

سال نو مبارک



GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ

NEW

دستگیره ۲ طرفه باریک



FENSTER MANN®

KUNSTSTOFF-FÄRBER UND-FARBEN-ANSTRICH



بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، خیابان ۱۷ شهریور

خیابان عزیزی، مجتمع تجاری واحدی، پلاک ۱۹۰

۰۲۱- ۶۶۶۳۰۵۹۷ - ۶۶۱۵۳۱۳۸ - ۶۶۱۵۳۲۵۸

۰۹۱۹۹۰۹۳۲۵۸ - ۰۹۱۲۸۰۰۵۷۳۱

salman.sorkhmard@gmail.com



تجهیزات صنعتی و ساختمانی
از سال ۱۳۸۵ تاکنون



ARIO

بازرگانی آریو

پراق آلات و ملزومات در پنجره



سال نو مبارک



www.ArioGroup.co

۰۲۱-۶۶۸۷۴۵۳۰

۰۲۱-۶۶۸۷۳۱۱۵

info@ariogroup.co

@ariogroupco



بازرگانه یراق بنائے

زندگی، پنجره ای باز، به دنیای وجود
 تا که این پنجره باز است، جهانی با ماست
 آسمان، نور، خدا، عشق، سعادت با ماست
 فرصت بازی این پنجره را دریابیم
 در بندیم به نور، در بندیم به آرامش پر مهر نسیم
 پرده از ساحت دل برگیریم
 رو به این پنجره، عاشق، سلامی بکنیم
 زندگی، رسم پذیرایی از تقدیر است

سراب پهری

سال نو مبارک

عرضه کننده یراق آلات در و پنجره های دوجداره و ملزومات مصرفی در سراسر کشور



مشهد بزرگراه آزادی، بین آزادی ۹۱ و ۹۳ نبش سعادت ۸ پلاک ۲۵

۰۵۱۳۶۵۸۵۳۲۶

Banaeiyaragh

۰۵۱۳۶۵۸۵۳۲۷

Bazargani.banaei

ایده



یراق آلات تخصصی آلومینیوم



دفتر فروش:

تهران، بازار آلومینیوم، شماره ۱۹۳، طبقه اول

تلفن: ۵۵۶۴۱۸۴۳ - ۰۲۱ - ۵۵۶۵۹۷۱۲

فکس: ۵۵۶۵۲۱۶۴ - ۰۲۱

www.ideairan.com



بازرگانی سوسن

سال نو مبارک

مخفیه کننده انواع یراق آلات UPVC و آلومینیوم



UPVC DOOR HANDLES

SHOP NOW

- اجرای پروژه های خم UPVC
- ملزومات ساخت توری پلیسه
- ملزومات نصب

- فروش انواع پروفیل های UPVC
- ملزومات ساخت شیشه دو جداره
- تولید انواع مقاطع گالوانیزه

۰۸۱-۳۲۶۴۰۲۷۰-۲

۰۹۱۸۶۷۱۷۰۱۷

مهندس عظیمی

آدرس: همدان، خیابان اراک، روبروی کوچه دهپیزی، جنب آهن آلات سیف

الزامات طراحی و اجرای نمای سنگی (بخش چهارم)



مجری شرکت آلوکد

... مهندس شهرام علیزاده
مدیر عامل شرکت آلوکد



پنجره ایرانیان اسلاید پنجم • اسفند ۹۶ فروردین ۹۷ • شماره ۱۲۶-۱۳۵

۲۱۴

۱- قرارگیری سنگ روی پشتبند بنایی

پشتبند بنایی در صورتی مناسب در نظر گرفته می‌شود که:

- ۱- دیوار پشتبند همانند سایر اجزای ساختمان مانند فونداسیون، دیوار حائل یا دیوار برشی در طراحی ساختمان در نظر گرفته شده باشد.
- ۲- ابعاد یا الگوهای سنگ به گونه‌ای باشد که تنها یک دیوار بنایی عملاً می‌تواند به عنوان یک دیوار پشتبند مورد استفاده قرار گیرد و نیاز به دیوار یا سازه اضافه برای اتصال نما نباشد.

همان گونه که در قسمت‌های قبل نیز ذکر شد دو روش کلی برای نصب سنگ بر روی پشتبند بنایی وجود دارد: روش سنگ چسبانده شده (روش تر) و روش سنگ مهارشده (روش خشک).

در روش تر با ملات، تمامی درزهای سنگ با ملات پر می‌شوند. مهارهای تسمه‌ای فلزی و میله‌ای برای اتصال کل یا بخش‌هایی از سنگ به پشتبند استفاده می‌شوند. یک سر مهار در داخل سوراخ یا شکافی که با مواد درزگیر یا ملات پر شده است، قرار می‌گیرد و سر دیگر آن به کمک بست‌های مکانیکی مناسب به دیوار محکم می‌شود. بار ثقلی سنگ از طریق چسبندگی ملات به دیوار پشتیبان یا به صورت مستقیم از طریق فونداسیون (وقتی سنگ در پایین‌ترین طبقه نصب

اشاره

با توجه به اهمیت سنگ‌ها در نماهای ساختمانی ساخته شده در کشور و تجربیات حاصل از زلزله‌های اخیر و استقبال از بحث الزامات طراحی و اجرای نمای سنگی (ضابطه ۷۱۴) این مبحث را در بخش چهارم ادامه داده و به پایان خواهیم رساند. در این بخش به سازه‌های پشتیبان و عملکرد آنها می‌پردازیم.

سازه پشتیبان

سازه پشتیبان، سازه‌هایی است که توسط آن، بارهای وارده به سنگ و مهارها به سازه ساختمان انتقال داده می‌شود. این پشتبند می‌تواند سازه ساختمان، دیوار بنایی، سیستم استاد فلزی یا مجموعه‌های پیش ساخته باشد. سیستم پشتبند از هر نوع که انتخاب شود، آگاهی از ویژگی‌های آن سازه، پیش شرط لازم طراحی یک سیستم سنگ نما می‌باشد. طراحی پشتبند باید به گونه‌ای باشد که بارهای ثقلی، باد، زلزله، پنجره، سکوی نگهداری (سکوی تعمیر)، ملزومات حمل و نقل و نصب و ابزارهای اتصال سنگ در آن در نظر گرفته شده باشد.

۳- قطعه جلوگیری کننده از لغزش اتصال که پس از تنظیم موقعیت تکیه‌گاه نصب می‌شود.

۴- اتصال مهار به دیوار پشتیبان

۵- استفاده از شکاف افقی و قائم برای تنظیم موقعیت مهار در سوراخ

۶- استفاده از صفحه تنظیم پلاستیکی یا فلزی

۷- صفحه فلزی یا پلاستیک برای تنظیم موقعیت تکیه‌گاه مهار که باید از سطح صفحه خمیده مهار در راستای اتصال به دیوار پشتیبان اندکی بزرگتر باشد و ضخامت آن باید حداقل مقدار ممکن باشد. ضخامت زیاد آن در پیچ مهار خمش ایجاد کرده و ظرفیت آن را کاهش می‌دهد.

۸- فضای خالی برای اجتناب از تماس و انتقال بار حفظ شود.

۹- حداقل ارتفاع شکاف ۱۰ میلی‌متر می‌باشد.

۱۰- فاصله لبه داخلی کنترل شود. عرض مناسبی از حداقل ضخامت پانل حفظ شود.

۱۱- سوراخ در مرکز یک‌سوم ضخامت پانل تعبیه شود.

۱۲- فاصله لبه داخلی کنترل شود.

۱۳- فضای خالی برای اجتناب از بارگذاری نقطه‌ای روی انتهای مهار حفظ شود.

۱۴- جوش مهار تثبیت‌شده

۱۵- طول ادامه یافته نبشی مهار برای جلوگیری از لغزش

۱۶- پر کردن شکاف با مواد تراکم‌پذیر برای تماس مناسب سنگ و مهار و جلوگیری از لرزش آن

۱۷- اندازه‌گیری درزها برای رواداری‌ها و جابجایی‌ها

۱۸- اتصال مهار به دیوار پشتیبان به کمک نبشی که بارهای جانبی و ثقلی را تحمل می‌کند.

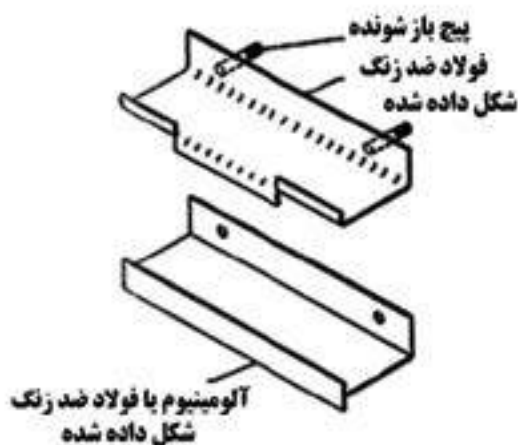
۱۹- مهار فلزی متصل‌کننده گوشه سنگ به نبشی

۲۰- فضای خالی برای اجتناب از بارگذاری نقطه‌ای روی انتهای مهار حفظ شود.

۲۱- سوراخ‌ها با مواد تراکم‌پذیر جهت جلوگیری از تجمع رطوبت و تثبیت موقعیت مهار روی لبه‌های سوراخ پر شود.

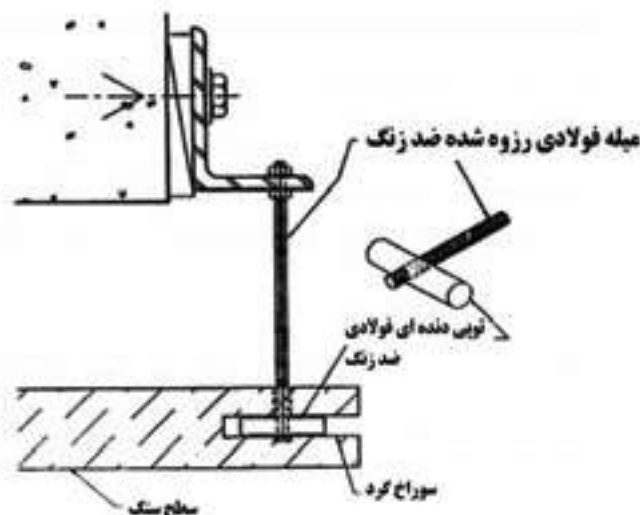
۲۲- سنگ نما

راه‌های گوناگونی برای اتصال مهار به دیوار پشت‌بند وجود دارد. می‌توان از پیچ‌های انبساطی در واحدهای بنایی توپر استفاده کرد. برای بلوک‌های بتنی توخالی که به‌عنوان دیوار پشت‌بند به کار می‌روند، از پیچ‌های میان‌گذر با واشر انتهایی که آن دو را به هم متصل ساخته و در امتداد هم قرار می‌دهد، استفاده می‌شود. مهارها نیز می‌توانند به یک سازه واسطه نظیر نبشی، قوطی یا ناودانی که به یک دیوار پشت‌بند (که برای انتقال بار طراحی شده) متصل شده است یا در درون آن تعبیه شده است، پیچ شوند.



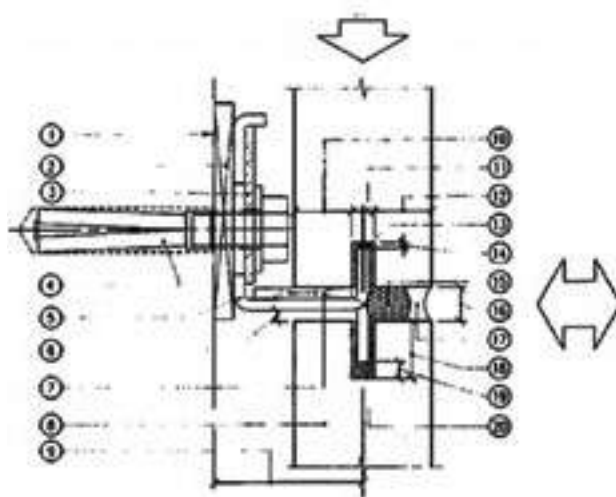
شکل ۳- مهار مرکب (combined Anchor)

می‌شود) یا نبشی‌های کمکی در طبقات تحمل می‌شود. مهار باید قابلیت انتقال بار باد یا زلزله را به پشت‌بند داشته باشد.



شکل ۱- ۱- مهار میله‌ای (Rod and plug anchor)

در روش مهارشده (روش خشک)، سنگ به کمک مهارها با ایجاد یک فضای خالی بین سطح پشتی سنگ و دیوار پشت‌بند به پشت‌بند متصل می‌گردد. درز سنگ‌ها با مصالح غیرصلب نظیر درزبند یا مواد درزگیر پر می‌شود. به دلیل وجود فضای خالی بین پشت سنگ و دیوار پشت‌بند، باید مهارها طوری طراحی شوند که بار باد و زلزله را تحمل کنند. این سیستم برای سنگ‌های نمای متشکل از سنگ‌های دارای شکل‌های غیرمنظم، کوچک یا سنگ‌های لاشه عملی نمی‌باشد. بار ثقلی توسط فونداسیون یا نبشی‌های کمکی در تراز سقف‌ها تحمل می‌شود. هنگامی که بار ثقلی توسط نبشی کمکی حمل می‌شود، هر کدام از سنگ‌ها توسط مهارهای تسمه‌ای یا میخی به‌صورت جانبی مقید می‌شوند. مهارهای تسمه‌ای زمانی مناسب هستند که سنگ‌ها روی هم قرار گیرند این مهارها باید با انعطاف‌پذیری کافی طراحی گردند تا بتوانند جابجایی‌های نسبی سازه را تحمل کنند، نظیر آنچه که ممکن است بین سنگ و دیوار پشت‌بند بنایی رخ دهد.



۱- دیوار پشتیبان نما

۲- فاصله مرکز ثقل سنگ تا دیوار پشتیبان به‌منظور حداقل کردن لنگر خارج محور وارده به مهارها و نیروی خارج‌کننده آنها باید حداقل ممکن از لحاظ اجرایی باشد.

۲- دیوارهای پشت‌بند بتنی و بنایی مسلح

دیوارهای پشت‌بند با بتن درجا، در جهت‌های قائم و افقی دچار انقباض و انقباض می‌گردند. میزان تغییرات ابعادی به عواملی همچون رطوبت و دمای محیط، جرم، رطوبت نسبی، نسبت‌های آرماتور، نسبت‌های سیمان به سنگدانه و ارتفاع ساختمان بستگی دارد. بیشترین مقدار تغییرات ابعادی در اثر انقباض، در ۱۸ ماه اول پس از بتن‌ریزی در محل، اتفاق می‌افتد.

دیوارهای بلوک بتنی مسلح در جهت‌های قائم و افقی دچار انقباض و انقباض می‌گردند. آرماتورها باید انقباض را به‌طور یکسان توزیع کنند. تغییرات ابعادی معمولاً در اولین ماهی که بلوک‌ها چیده می‌شوند، اتفاق می‌افتد. دیوارهای آجری که با ملات استاندارد اجرا می‌شوند، معمولاً دارای ثبات ابعادی اولیه هستند. هرچند، آجرها، در معرض خطر انقباض غیر قابل برگشت ناشی از یخ‌زدگی و رطوبت و نیز انقباض حرارتی برگشت‌پذیر می‌باشند.

دیوارهای پشت‌بند بلوک سفالی هنگام خیس شدن در خطر انقباض و هنگام خشک شدن در خطر انقباض قرار می‌گیرند. انقباض ممکن است در اثر خیس شدن‌های متوالی ادامه یابد. در صورت وجود قیدی در برابر این انقباض‌ها، رویه دیوار ممکن است دچار تغییر شکل جانبی گردد.

۳- سیستم‌های قاب فلزی

دو نوع قاب به‌عنوان سیستم قاب فلزی برای اتصال نما مرسوم است. نوع اول از اعضای منفرد که به سازه متصل می‌شوند، تشکیل شده است که معمولاً به آن استاد می‌گویند و دیگری یک مجموعه پیش‌ساخته با ابعاد بزرگ است که به سازه متصل می‌گردد که به آن خرپا می‌گویند. هر دو سیستم می‌توانند از مقاطع سازه‌های نورد شده استاندارد یا مقاطع فولادی گالوانیزه سنگین با نورد سرد یا مقاطع پیش‌ساخته آلومینیومی برای انطباق با مهار و اتصالات سازه‌های ساختمان ساخته شوند.

۳-۱- سیستم استاد

طول‌های متداول استادها معمولاً به‌اندازه ارتفاع طبقه یا مضرب صحیحی از آن است.

این سیستم باید برای حداکثر جابجایی نسبی مجاز طبقات سازه، طراحی گردد. هنگامی که استادها به‌طور قائم و از کف تا کف اجرا می‌گردند، باید وسیله‌ای برای سازگاری انقباض و تغییر شکل فراهم گردد تا اجازه دهد حرکت استاد مستقل از استادهای بالایی و پایینی آن باشد. برای اجرای آن، یک درز انقباض افقی در سازه پشت‌بند و سنگ معمولاً در تراز طبقه یا نزدیک به آن در نظر می‌گیرند. وقتی ارتفاع تیر درگاهی به‌گونه‌ای است که تا بالاتر و پایین‌تر از کف طبقه

بیرون‌زدگی دارد یا فاصله زیر سقف تا راس پنجره را پوشش می‌دهد، درز انقباض مورد نیاز معمولاً در اعضای راس پنجره و به‌عنوان بخشی از آن قرار می‌گیرد. در محلی که تیر درگاهی و سیستم‌های استاد (کف تا کف) با هم برخورد می‌کنند، یک درز انقباض جهت تعدیل جابجایی‌های تفاضلی مورد نیاز است.

بارهای ناشی از پنجره‌های همجوار باید در طراحی استادها در نظر گرفته شده باشد. داده‌های مربوط به این بارها باید توسط سازنده پنجره ارائه گردد و باید شامل مقدار جابجایی‌های جانبی مجاز در مجموعه پنجره، راس پنجره، کف پنجره باشد. در طراحی استادهای طبقه تا طبقه باید تغییر شکل جانبی آنها در اثر بار باد نیز در نظر گرفته شود. ممکن است از تکیه‌گاه‌های جانبی در بالای تراز سقف استفاده شود تا ارتفاع بدون مهار استاد را کاهش دهد.

در مورد استادهای پیشانی، چرخش باید با توجه به کنترل تغییر شکل، در نظر گرفته شود. ممکن است لازم باشد یک مهار جانبی در قسمت پایین تیر محیطی (در صورتی که موجود باشد) یا دال پشت آن در نظر گرفته شود. هنگامی که مهاربند به دال کف اضافه شد، سازه کف باید برای بار اعمال شده کنترل شود.

معمولاً ترجیح داده می‌شود که استادها در فاصله ۵/۱ واحد طول سنگ از لبه سنگ، پشت هر پائل سنگی واقع شوند، هرچند ممکن است لازم باشد در بقیه مکان‌ها نیز به دلیل الگوی درز سنگ یا مقدار نیروی جانبی نیاز شوند. قرارگیری استادها در محل درزها می‌تواند تعداد آنها را تا ۵۰ درصد کاهش دهد، اما برای تصمیم‌گیری در این زمینه باید الزامات نیاز به نشی‌های نشیمن قوی‌تر و بلندتر و سنگ‌های با ضخامت بیشتر یا هر دو را مد نظر قرار داد. همانند نیاز به تحلیل سازه‌ای مناسب سیستم مهاری، تحلیلی مشابه برای قرارگیری استاد مورد نیاز است.

۳-۲- سیستم خرپا

مجموعه‌های خرپای فلزی پیش‌ساخته این امکان را فراهم می‌کند که با سرعت زیاد به سازه متصل شود و قابلیت عایق‌بندی خوبی دارد. وزن سبک‌تر آن می‌تواند یکی از ملاحظات اصلی در ساختمان‌های بلندمرتبه هنگام در نظر گرفتن بار زلزله باشد. این روش اجرای پشت‌بند سنگ، برای ایجاد پیکربندی‌های نمای پیش‌ساخته با هرگونه پیچیدگی، مناسب است.

خرپا باید طبق مبحث ۱۱ مقررات ملی ساختمان ساخته شود و اقداماتی جهت جلوگیری از خوردگی روی آن انجام شود. اتصال سنگ به خرپا می‌تواند در کارخانه انجام شود یا اینکه خرپا به محل دیگری منتقل و در آنجا، سنگ به خرپا متصل گردد.

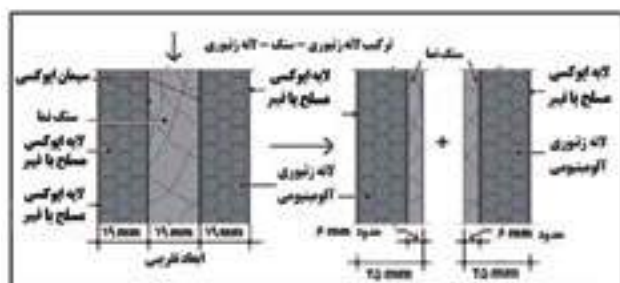
خرپاها را می‌توان در اندازه ارتفاع طبقه یا عرض دهانه‌های سازه یا بزرگتر به صورتی که چنددهانه یا چندطبقه را پوشش دهد طراحی کرد. برای حالتی که



مجرى شرکت آلوكد

۱- نمای سنگی نازک

شکل دیگری از نمای سنگی پانلی، به صورت لایه نازکی از سنگ به ضخامت ۵/۶ میلی متر (یک چهارم اینچ) است که به پشت لانه زنبوری آلومینیومی چسبانده شده است. پانل‌ها به صورت لانه زنبوری از جنس آلومینیوم بوده که دارای لایه سیمان اپوکسی بر روی دو طرف پانل سنگی به ضخامت ۱۹ میلی متر است. ترکیب لانه زنبوری - سنگ - لانه زنبوری از وسط برش داده می شود و تبدیل به دو پانل مشابه می گردد.



شکل ۵- ساخت پانل سنگی نازک

پس از برش پانل، وجه سنگی در هر پانل در صورت نیاز پرداخت می شود. پشت بند لانه زنبوری به ضخامت ۱۹ میلی متر بوده که همراه با لایه نازک سنگ، پانلی به ضخامت ۲۵ میلی متر را تشکیل می دهد. عملیات استاندارد روی هر لبه نمایان پانل به صورت یک لبه برگشته کوچکی است که در شکل نشان داده شده است. وقتی لبه برگشته بزرگتری مورد نیاز باشد از نبشی آلومینیومی که با سیمان پشت بند به لانه زنبوری آلومینیومی چسبانده می شود استفاده می شود (شکل ۵). ابعاد استاندارد پانل ۲۴۰ × ۱۲۰ سانتی متر مربع است.

ابعاد دیگر نیز با حداکثر اندازه ۱۵۰ × ۳۰۰ سانتی متر مربع نیز متداول است. سبکی وزن پانل‌ها نصب آنها را راحت تر می کند. وزن پانل ترکیبی سنگ پشت بند لانه زنبوری حدود ۱۷ kg/m² است که تقریباً معادل وزن شیشه به ضخامت ۵/۶ میلی متر است. مقاومت خمشی پانل سنگ لانه زنبوری به دلیل پشت بند لانه زنبوری و لایه اپوکسی مسلح شده با الیاف که به آن چسبانده شده نسبتاً زیاد است. این ترکیب شکل پذیری بالایی برای انعطاف در برابر بارهای جانبی دارد. سبکی وزن پانل، شکل پذیری و مقاومت خمشی بالا، آن را برای به کارگیری در مناطق لرزه خیز ایده آل می سازد.



شکل ۶- پانل لانه زنبوری-سنگ که در آن لبه پانل فرم داده شده است

به اندازه ارتفاع طبقه باشد یا در حالت چنددهانه و چندطبقه، طراحی مشابه استادهای منفرد کف تا کف می باشد با این تفاوت که باید توصیه هایی به منظور مقاومت خرابا در برابر آسیب دیدن در اثر حمل و نقل و بارهای ناشی از نصب و جابه جایی های سازه ای ساختمان در نظر گرفته شود. در طراحی برای عرض دهانه ها، به دلیل تغییر شکل الاستیک در لبه های دال، چرخش تیرهای لبه باربر یا تأثیرات بلندمدت نظیر خزش سازه های بتنی، پیچیدگی های بیشتری پدید می آید.

خرپای فلزی در مقایسه با سنگ هایی که بارشان را تحمل می کند، دارای انعطاف پذیری جانبی بیشتری در مقابل نیروی باد است. این عامل باید هنگام تحلیل رفتار سازه ای مجموعه تحت بار مد نظر قرار گیرد.

هر گونه باری ناشی از پنجره ها یا سایر اجزای مجاور که امکان دارد به مجموعه خرپا منتقل شود، باید در طراحی خرپا مورد توجه قرار گیرد.

مجموعه های خرپا معمولاً با مساحت زیاد طراحی می شوند و در نتیجه دارای وزن زیادی هستند؛ بنابراین باید ملاحظات مربوط به ایجاد اتصالات اضافی برای جلوگیری از خرابی های فاجعه آمیز کل مجموعه خرپا در اثر خرابی یکی از اتصالات اصلی خرپا لحاظ گردد. این اتصالات اضافی می تواند بخشی از مهاربندی جانبی خرپا باشد یا به صورت اتصالات جدا از آن در نظر گرفته شود.

آزمایش های بارگذاری روی نمونه های آزمایشی باید با بارهای طراحی مختلف و زمان حفظ بار متفاوت انجام گردد. مهارها باید تحت آزمایش بارگذاری قرار گیرند تا عملکردهای پیش بینی شده مورد تأیید قرار گیرد. لزوم انجام آزمایش های دیگر بر روی سنگ در قسمت های دیگر این دستورالعمل آورده شده است.

۴- دیوار پشتیبان بتنی پیش ساخته

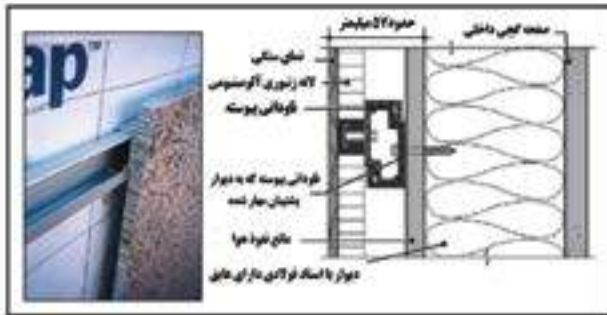
استفاده از سیستم های دیوار پشتیبان بتنی پیش ساخته سبب تسریع در ساخت نما و به تبع آن اجرای سریع تر مراحل بعدی و در نهایت موجب بهره برداری زودتر می شود.

نمای پرده ای سنگی پیش ساخته

به جای نصب سنگ ها به صورت جداگانه بر روی دیوار پشتیبان، می توان سنگ ها را به قاب خرابیای فولادی متصل کرد. مجموعه سنگ و قاب، پانلی را تشکیل می دهد که توسط جرقیل تا موقعیت نصب بلند شده و به سازه ساختمان متصل می شود. عموماً فاصله بین دو ستون با یک پانل پوشانده می شود و پانل روی ستون ها تکیه می کند. سیستم پانلی برای استفاده در موقعیت هایی که هزینه های نیروی کار بالا باشد یا شرایط آب و هوایی نامطلوب باشد یا کارگاه ساختمانی برای ایجاد داربست نامناسب باشد، به کار می رود.



شکل ۴- پانل دیواری پرده ای پیش ساخته سنگی



شکل ۸ - روش معمول مورد استفاده برای مهار پانل‌های سنگی - لانه زنبوری به دیوار پشتیبان

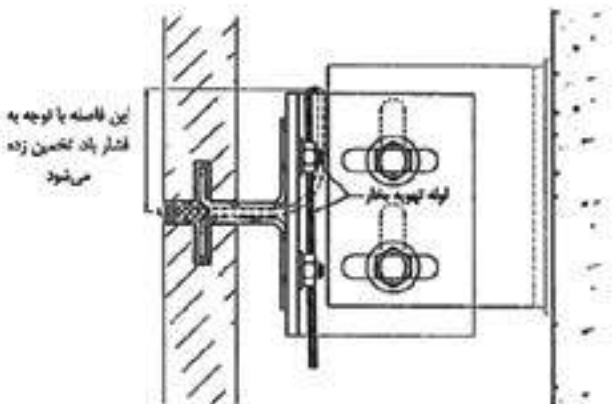
۳- پانل‌های دیواری پرده‌ای سنگ - لانه زنبوری پیش‌ساخته

پانل‌های سنگ - لانه زنبوری می‌توانند به‌صورت پیش‌ساخته باشند که از ستون تا ستون ادامه یافته و به سازه ساختمان نصب می‌شوند.

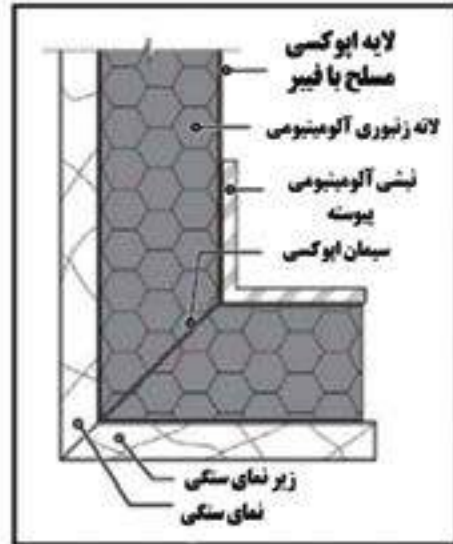
۴- نفوذپذیری آب

بدون در نظر گرفتن ملاحظات مربوط به جلوگیری از نفوذ آب به پشت سنگ نما از طریق طراحی درزها یا درزگیرها در نمای مهارشده، باید به این نکته توجه داشت که نشست آب ممکن است در طول عمر بنا اتفاق بیفتد. لذا باید جهت جلوگیری از محبوس شدن آب و خرابی‌های متعاقب آن در داخل ساختمان ملاحظات در نظر گرفته شود. این امر به کمک استفاده از درزپوش و آب‌چکان قابل انجام است. در صورتی که تجهیزات حفاظت در برابر آتش تداخلی ایجاد نکند، باید نصب درزپوش و آب‌چکان در هر طبقه یا یک عدد برای چندطبقه اجرا شود. پیشنهاد می‌شود که یک عدد برای حداکثر دوطبقه یا ۵/۷ متر اجرا شود. آب‌چکان‌ها در درزپوش باید تقریباً با فاصله افقی ۴۰ تا ۶۰ سانتی‌متر نسبت به هم قرار گیرند. اغلب، آب‌چکان‌ها در محل تقاطع درزها در جایی که با مهارها تداخل نداشته باشند و در جایی که حفره‌های آب‌چکان بتوانند توسط مواد درزگیر، محافظت شوند، قرار می‌گیرند.

هوای موجود در فاصله بین پشت سنگ نما و سازه پشت‌بند باید تهویه گردد تا بخار ایجادشده توسط لوله‌های تعبیه‌شده خارج گردد. ابعاد و تعداد لوله‌ها باید توسط مهندس طراح تعیین شود. آب‌چکان و لوله تهویه باید دارای ابعاد بیرونی سازگار با پهنای درز باشد. طناب یا فیتله نیز می‌توانند نقش آب‌چکان را داشته باشد. لوله تهویه بخار باید به‌صورت عمودی در پشت سنگ تا ارتفاعی قرار گیرد که از ورود کج باران به داخل فاصله هوایی معانیت کند (شکل ۱۰).



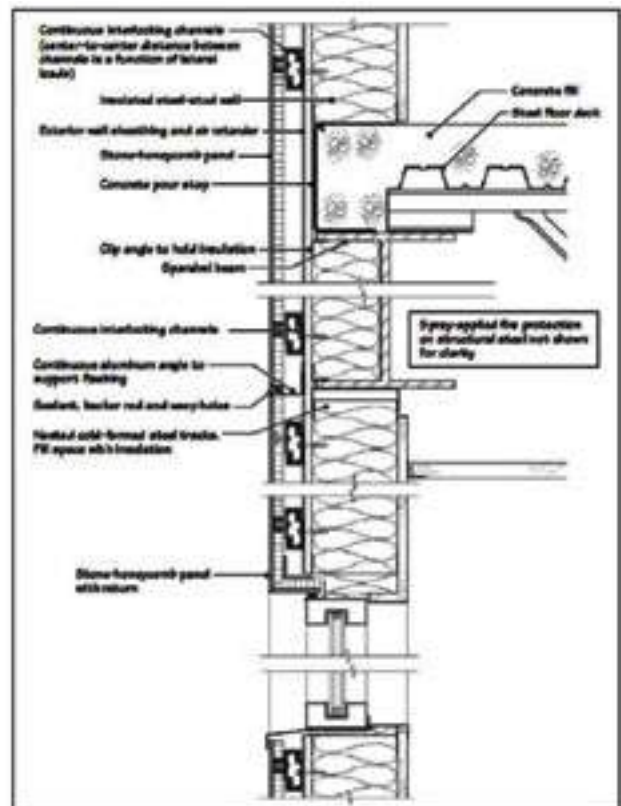
شکل ۱۰- لوله تهویه بخار



شکل ۷- پانل ترکیبی سنگ - لانه زنبوری

۲- مهار پانل‌های مرکب سنگ لانه زنبوری

روش معمول به‌کاررفته برای مهار پانل‌ها به استاد فولادی یا دیگر انواع دیوار پشتیبان به‌صورت دو ناودانی در هم قفل شده است. یکی از این ناودانی‌ها در کارخانه به پشت پانل نصب می‌شود و دیگری به دیوار پشت‌بند در کارگاه حین کار نصب می‌شود. شکل ۸ جزئیات کاربرد پانل‌ها در کارگاه را نشان می‌دهد.



شکل ۹- مقطع دیوار با نمای فولادی یا پانل‌های ترکیبی سنگ - لانه زنبوری

۲۰ میلی‌متر باشد. اختلاف در خطوط مستقیم ساختمان نسبت به محل مشخص شده در نقشه‌ها و بخش مربوطه روکار دیوار نباید در هیچ دهانه‌ای یا در حداکثر ۶ متر بیشتر از ۱۲ میلی‌متر یا در هر ۱۲ متر نباید بیش از ۲۰ میلی‌متر باشد. اختلاف در سطح وجوه قطعات مجاور یکدیگر (غیرهم تراز بودن) نباید از یک‌چهارم پهنای درز بین قطعات بیشتر از ۵/۱ میلی‌متر تجاوز کند مگر این که پرداخت پانل ناصاف باشد یا اندازه پانل بیش از ۸/۱ مترمربع باشد.

مصالح ساخت

۱- فلزات

فلزات مورد استفاده برای مهار یا اجزای سیستم مهاری بر اساس استفاده آنها انتخاب می‌شوند:

نوع فلز مورد استفاده در صورتی که در تماس با سنگ باشد، باید از فولاد ضدزنگ AISI تیپ 304 یا 316 یا برنز یا آلومینیوم که بعد از ساخت با پوشش رنگ اپوکسی یا پوششی مشابه پوشیده می‌شوند باشد. برای سنگ گرانیات می‌توان از روکش فلزات نورد شده یا آلومینیوم آندکاری شده استفاده نمود. در مواردی که پروژه در معرض کلرایدها است شامل مناطقی که در معرض بخار نمک‌های ضدیخ معابر می‌باشند و مناطقی که در محدوده ۵ تا ۱۰ مایلی از آب‌شور هستند) توصیه می‌شود که بر اساس نیازها و محدودیت‌های کاربردهای خاص از فولاد ضدزنگ تیپ ۳۱۶ استفاده شود. برای بست‌ها از سیم‌های مسی، برنجی یا فولاد ضدزنگ استفاده شود.

اجزای فولادی ضدزنگ با ضخامت کمتر از ۶ میلی‌متر نباید جوش داده شوند. در صورت نیاز به جوش در آن اجزاء، باید از انواع کم کربن آلیاژ مربوطه استفاده گردد) مثلاً در مواردی که تیپ ۳۰۴ مجاز است از تیپ 304L و در مواردی که تیپ 316 مجاز می‌باشد از تیپ 316L استفاده شود).

بست‌های سیمی خارجی که همراه با قسمت‌هایی از ملات سیمان استفاده می‌شوند، باید از فولاد ضدزنگ شکل‌پذیر باشد و از به کار بردن مس و آلومینیوم با ملات به دلیل عدم سازگاری آنها با آن، خودداری شود. در موارد استفاده داخلی، فولاد ضدزنگ، مس، برنج و آلومینیوم را می‌توان با گچ قالب‌گیری به کار برد. البته باید به این نکته توجه داشت که ملات باعث تیره شدن یا لکه‌دار شدن سنگ قبل از استفاده از بست‌های سیمی در محل‌های مهار نگردد. فلزی که در تماس مستقیم با سنگ نمی‌باشد و در معرض هوا قرار می‌گیرد باید از فولاد ضدزنگ، فولاد گالوانیزه، فولاد با پوشش حاوی روی یا با پوشش اپوکسی یا آلومینیوم باشد. پیچ و مهره باید از فولاد ضدزنگ باشد.



مجری شرکت آلوکد



مجری شرکت آلوکد

بیشتر بخار آبی که در پشت سنگ نما ایجاد می‌شود، ناشی از رطوبت موجود در داخل ساختمان است. بخاریند مناسب باید به‌عنوان بخشی از سیستم پشت‌بند دیوار خارجی از دال کف تا دال یا سازه بالایی آن و از پنجره تا پنجره بعدی در نظر گرفته شود تا فضای خالی دیوار خارجی را از فضای داخل جدا کند.

در نظر نگرفتن بخاریند موثر باعث ایجاد میعان روی سطح داخلی سنگ می‌شود و ممکن است در داخل شکاف‌ها و سوراخ‌ها حبس شده و باعث ایجاد خرابی‌های ناشی از چرخه یخ زدن - آب شدن (که در محل‌های مهار، یکپارچگی سنگ را مختل می‌کند) شود. همچنین، میعان به‌واسطه جریان سیال در سطح زیر درزگیر سبب خرابی درزگیرها و خوردگی فولاد می‌شود. حتی اگر هیچ‌گونه خرابی سازه‌ای رخ ندهد، میعان محبوس می‌تواند به رویه سنگ منتقل شده و باعث ایجاد لکه شود. درزگیری درزها عامل اصلی جلوگیری از نفوذ آب می‌باشد اما نمی‌تواند به‌عنوان یک بخاریند ضد آب در نظر گرفته شود. درزگیر باید با دقت انتخاب و مشخص شود. انواع مختلفی موجود می‌باشد که هر کدام دارای ویژگی‌های بخصوصی از جمله چسبندگی، پیوستگی، کشیدگی، طول عمر، مدول و رنگ می‌باشند. درزگیرهای روغنی و غیرپوسته‌ای به دلیل احتمال لکه‌دار کردن سنگ یا خودشان، نباید مورد استفاده قرار گیرند. معمولاً چسبندگی درزگیری که مناسب باشد برای سنگ مشکلی ایجاد نمی‌کند؛ اما چسبندگی به سطوح مجاور ممکن است با مشکلاتی همراه باشد. توصیه‌های تولیدکننده در مورد الزامات اندود کردن سطح این مصالح باید در نظر گرفته شود. در این مورد، توصیه اکید می‌شود که یک قطعه سنگ نمای آزمایشی حداقل یک ماه و ترجیحاً سه ماه یا بیشتر، قبل از استفاده از آن درزگیر، به‌عنوان گامی برای تایید عملکرد آن، اجرا گردد.

روداری‌ها

برخی از روداری‌های معمول در نصب به شرح زیر است:

اختلاف نسبت به سطح شاقولی دیوارها، نبش سنگ‌ها، گوشه‌های خارجی، درزها و سایر خطوط آشکار نباید در هیچ طبقه‌ای (یا حداکثر در ۶ متر) بیشتر از ۶ میلی‌متر باشد. اختلاف تراز نسبت به تراز مشخص شده در نقشه‌ها برای درزهای افقی و سایر خطوط آشکار نباید در حداکثر ۶ متر بیشتر از ۶ میلی‌متر و برای ۱۲ متر نباید بیش از

چگونه یک پنجره استاندارد بسازیم؟

بخش هفتم /



... مهندس سید اسماعیل شفیعی نسب
مدیر تولید شرکت هورامکو



پنجره ایرانیان اسلاید پنجم • اسفند ۹۶ فروردین ۹۷ • شماره ۱۲۶-۱۳۵

۲۲۰

علل شکست اتصالات زامای:

- استفاده از آلیاژ نامناسب در فرآیند تولید
- صحیح نبودن فرآیند تولید اتصالات
- عوامل نرم‌افزاری یا سخت‌افزاری در تولید که از جمله می‌توان به کالیبره نبودن دستگاه که باعث خطا در طول پروفیل و فشار مضاعف به محل پیچ‌ها می‌گردد، اشاره کرد.
- نصب نامناسب اتصالات روی پروفیل‌های میانی در زمان تولید
- عدم رعایت اصول نصب در پنجره‌ها به علت ایجاد بار کششی و ایجاد فشار مضاعف به پیچ‌ها (به‌خصوص در زمان نبستن پیچ‌های M6)
- متأسفانه به دلیل انتخاب نامناسب و رعایت نکردن اصول تولید و نصب استاندارد، استفاده از اتصالات نامناسب ورقی رایج گردیده که پیامدهای زیر را در پی دارد:
- کاهش آب‌بندی، هوابندی و درزبندی
- ایجاد خمش و خستگی زود هنگام پروفیل‌های میانی که به علت بارهای استاتیکی وارد شده است.
- عدم تعبیه محل نصب پیچ M6 که بدون هیچ دلیلی حذف گردیده است.
- عدم محل قرارگیری و تعبیه محل پیچ‌ها، که به علت سوراخ کاری توسط دست

در بخش‌های اول و دوم تولید در خصوص برش و ماشین‌کاری پروفیل‌ها، برش گالوانیزه و ضخامت استاندارد و نصب آن و همچنین جوش پروفیل، استانداردهای آن، تست جوش، عمده مشکلات جوش و تمیزکاری محل جوش به اختصار مورد بررسی قرار گرفت. و در ادامه موارد باقی‌مانده تولید به شرح ذیل بیان می‌گردد:

تولید - بخش سوم:

۱. نصب بست پروفیل میانی

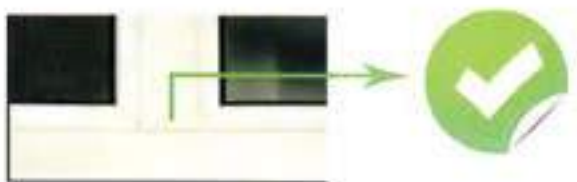
با توجه به بارهای وارده بر پروفیل‌های میانی انتخاب اتصالاتی که پروفیل‌های میانی را به سایر پروفیل‌ها متصل می‌کنند از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. به غیر از اهمیت اینکه بست پروفیل میانی از چه آلیاژی تهیه می‌گردد، نحوه مونتاژ در فرآیند تولید در و پنجره و همچنین نحوه نصب پنجره از عوامل تاثیرگذار بر دوام و استقامت این اتصالات به شمار می‌آیند.

۲. نصب پروفیل میانی روی لنگه بازشو

• فاصله پروفیل میانی نسبت به چهارچوب، لنگه بازشو یا نسبت به یکدیگر دارای تلورانس $\pm 0.5\text{mm}$ می باشد و برای این کار می بایست لبه بیرون پروفیل تا مرکز پروفیل میانی اندازه گیری شود و در صورت مغایرت اصلاح گردد.

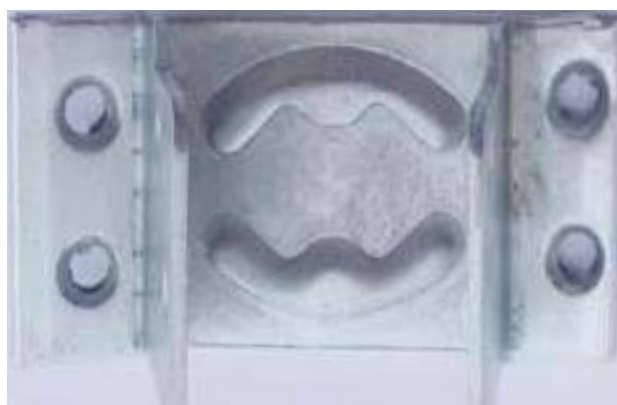


بین پروفیل میانی با پروفیل متصل شده نباید هیچ گونه درزی وجود داشته باشد و اتصال می بایست به صورت کامل باشد.



پروفیل میانی با پروفیل متصل شده به آن می بایست کاملاً هم سطح بوده و هیچ گونه پله ای دیده نشود.

دقت لازم را ندارند درحالی که در اتصالات زاماکي توسط قالب می باشد و مسئله مهم این است که محل پیچ ها، اتفاقی نبوده و بر اساس محاسبه بارهای استاتیکی و دینامیکی می باشد.



بست میانی نامناسب از جنس ورق



بست میانی از جنس زاماک

۳. نصب لولا:

۱-۳. لولاهای ثابت به دلایل زیر جهت استفاده پیشنهاد نمی گردند:

- عدم ثبات کیفیت
- مشخص نبودن وزن قابل تحمل لنگه بازشو به همراه شیشه
- عدم آببندی و هوابندی کامل که در بخشی از موارد به علت طراحی نامناسب قالب به وجود می آید.
- ایجاد خستگی در لولاها که نهایتا به خمش یا شکست لولا منجر می گردد و از لحاظ امنیتی بسیار خطرناک می باشد.

- عدم وجود استاندارد معین در خصوص تعداد و محل نصب لولاها

۲-۳. استفاده از لولاهای قابل تنظیم:

- لولای مصرفی می بایست با توجه به وزن لنگه بازشو به همراه شیشه انتخاب گردد.
- فاصله لولاهای مورد استفاده از یکدیگر می بایست حداکثر 80cm باشد.
- نصب لولاها حتما باید با استفاده از فیکسر و شابلون مخصوص صورت پذیرد.
- سوراخهای ایجادشده می بایست با شابلون مطابقت داده شود.
- شابلون مورد استفاده بعد از مدتی مستهلک می گردند لذا می بایست نسبت به این مسئله دقت و در صورت نیاز تعویض گردند.
- استفاده از پیچ های استاندارد از اهمیت ویژه ای برخوردار است و می بایست گل پیچ دقیقا در محل لولا قرار گیرد.

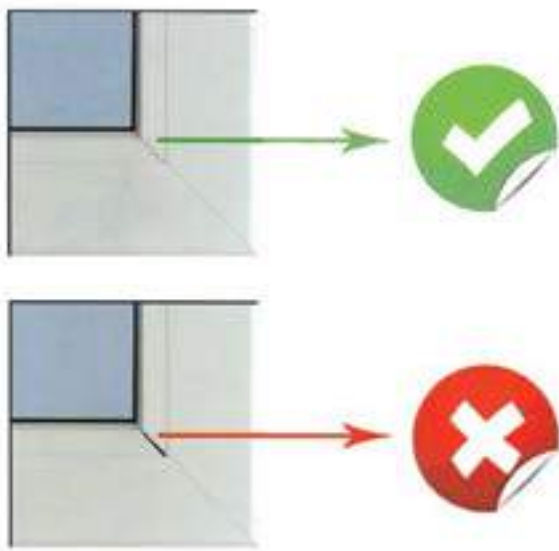
۴. نصب یراق آلات و کیپرها:

- یراق مورد استفاده باید با ابعاد لنگه بازشو متناسب باشد و استفاده از یراق آلات کوتاه مناسب نیست.
- یراق مورد نظر می بایست با فشار دست یا ضربه چکش در محل مربوطه قرار گیرد به طوری که با لبه شیار هم سطح گردد.
- بعد از نصب یراق آلات با قرار دادن بازشو روی چارچوب به صورت زاویه تقریباً ۳۰ درجه با توجه به قفل های روی یراق آلات محل های مورد نظر جهت کیپرها، زبانه ها را مشخص کرده و سپس نسبت به نصب آنها اقدام گردد.



برش و نصب زهوار:

- زهوار قبل از برش به صورت چشمی بررسی گردیده و پروفیل زهوار بدون خط و خش و ترک باشد.
- جهت داشتن برش با زوایای استاندارد زهوار می‌بایست به صورت کامل در قالب خود در دستگاه برش قرار گیرد.
- از تیز بودن تیغ اره‌های دستگاه برش می‌بایست اطمینان خاطر پیدا کرد.
- متر قابل استفاده جهت اندازه‌گیری محل زهوار می‌بایست کاملاً دقیق باشد.
- بعد از نصب زهوارهای برش خورده در محل‌های مورد نظر، نباید هیچ‌گونه درزی بین زهوارها با یکدیگر باشد.



۵. نصب لنگه بازشو روی چهارچوب:

در این مورد موارد زیر را می‌بایست رعایت کنیم:
همپوشانی پروفیل بازشو و چارچوب 8mm می‌باشد.
قرارگیری مناسب بازشو در محل خود به صورتی که هیچ‌گونه درگیری و برخورد با پروفیل‌های چارچوب اطراف خود با کیپرها، زبانه و... نداشته باشد.



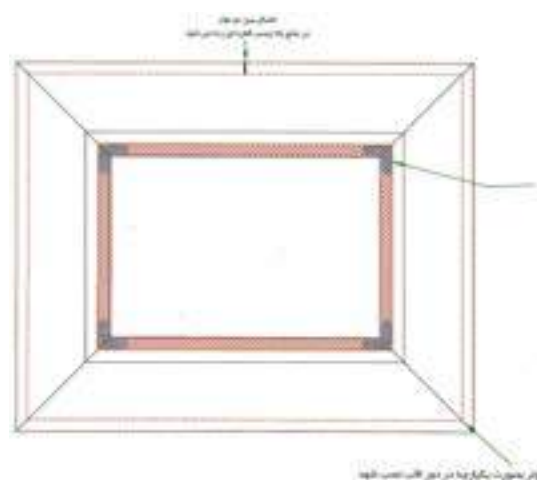
رعایت همپوشانی شش و فریم (8MM)



قرارگیری صحیح شش روی فریم

۶. نصب لاستیک:

- لاستیک‌های مصرفی بهتر است که از جنس EPDM استفاده شوند.
- لاستیک هر پروفیل می‌بایست متناسب با پروفیل باشد و لاستیک جایگزین استفاده نگردد.
- مسیر عبور لاستیک درزبندی بین پروفیل میانی و سایر پروفیل‌ها توسط فرز باز گردد. همچنین محل جوش می‌بایست به صورت کامل تمیز شود تا لاستیک یکپارچه استفاده شود.
- استفاده از لاستیک دو یا چند تیکه مجاز نیست.
- محل تقاطع و درز نوار لاستیک نمی‌بایست در ضلع افقی و بالا قرار گیرد و محل درز با چسب آب‌بندی شود.



بخش کالای پارسیان

Distribution of goods Parsian

ارائه دهنده انواع چسب، سیلیکون پلی یورتان، انواع ماستیک های پنجره UPVC، انواع اسپری فوم عمومی، تخصصی



نماینده رسمی محصولات S5 بلژیک و kcc کره



P A R S I A N

بازار آهن شادآباد، مجتمع تجاری ۱۷ شهر یور
 بلوک ب/ب، طبقه همکف، داخل کوچه، پلاک ۲۶
 تلفن: ۵۳ ۲۷۰ ۶۶۶-۰۲۱
 ۴۹ ۸۳۸ ۶۶۶-۰۲۱
 ۵۲ ۴۰۳ ۹۱۲-۰۹۱۲
 ۵۹ ۲۴۰ ۹۱۲-۰۹۱۲

همراه:

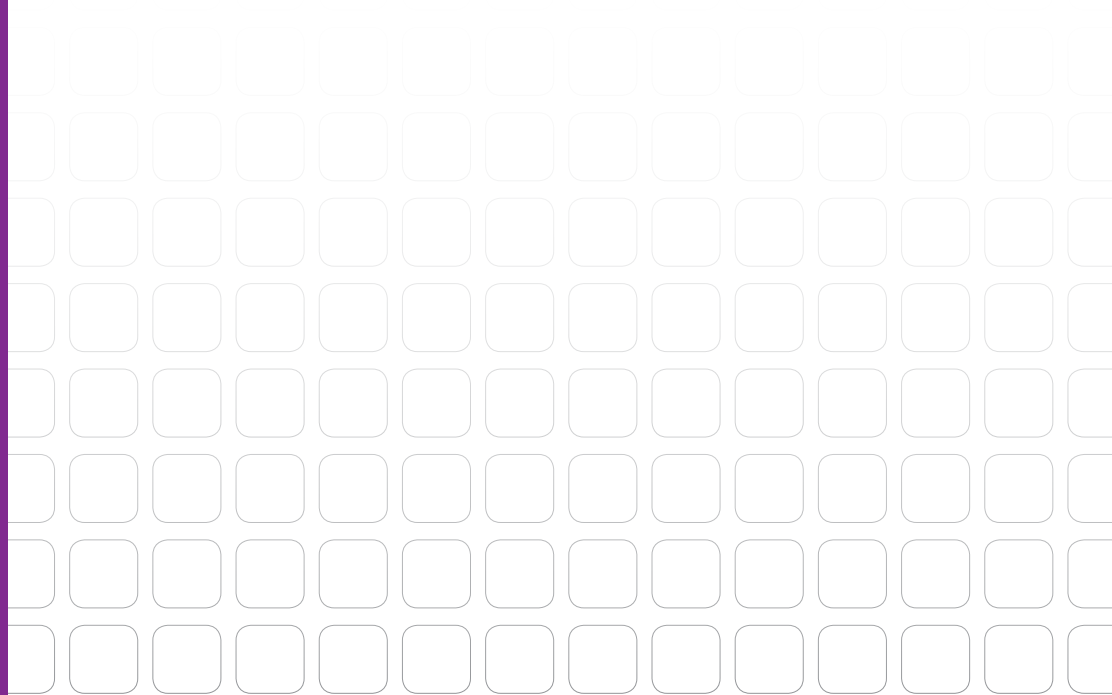
پخش کالای پارسین

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی ایران



پخش کالای پارسین

Distribution of goods Parsian

ارائه دهنده انواع چسب، سیلیکون پلی یورتان، انواع ماستیک های پنجره UPVC، انواع اسپری فوم عمومی، تخصصی

تلفن: ۰۲۱ - ۶۶۶ ۸۳۸ ۴۹ | ۰۲۱ - ۶۶۶ ۲۷۰ ۵۳

همراه: ۰۹۱۲ ۵۱۰ ۲۴۰۹ | ۰۹۱۲ ۱۰۳ ۴۰۵۲

BS بازرگانی سینا

تحويل بروز

مقاطع گالوانیزه

از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)

سنة ۱۴۰۱
سال نو مبارک

تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع بل شهید صنیع خانی، بازار بزرگ آهن مکان، فاز ۶ غربی
پلاک ۱۶۲۴-۱۶۲۳
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸، ۵۵۴۴۰۳۸۹ فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹
کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴

Email: ir9121782918@gmail.com

KIMIYA SANAT SHIMA

سال نو مبارک



تغییر نام به **KSS** **Kimia Sanat Shima**

کیمیا صنعت شیمیا

تولید کننده ملزومات شیشه‌های دوجداره
چسب پلی سولفاید، اسپیسر، رطوبت گیر، بوتیل، سیلیکون و ماستیک

خیابان شهید مطهری . نرسیده به خیابان ترکمنستان . روبروی باشگاه
بانک سپه . نبش خیابان شهید محسن وزوانی . پلاک ۳۵ . واحد ۲
۸۸ ۴۴ ۳۲ ۴۲ . ۸۸ ۴۴ ۲۳ ۶۳ . ۸۸ ۴۴ ۲۰ ۱۹

www.kimiyasanat.com | info@kimiyasanat.com

ساخت و نصب انواع شیشه های چند جداره استاندارد

شیشه های چند جداره با اشکال هندسی و شیشه با ابعاد بزرگ تا ۵ متر

شیشه های چند جداره

(دکوراتیو (جورجین بار) - سندبلاست)

شیشه های چند جداره لبه دار

(استپ پوش - یوچنل)

شیشه های چند جداره امنیتی

(سکوریت - ویندو فیلم)

www.mahsanpersianjaam.com



مهسان پرشین جام

تلفن: ۰۲۱-۷۷۵۲۳۵۲۱ تلفکس: ۷۷۵۶۷۴۵۲





ماهسان پروفیل اولین تولیدکننده اسپیسر آلومینیومی در ایران

اسپیسرهای استاندارد، بوتیل دار، بندل [خم شو]



آگهی فروش

فروش دستگاه تزریق پلاستیک

دستگاه تزریق پلاستیک ۱۰۰ تن پارسیان سرو-مدل ۹۲

شماره تماس: ۰۹۱۲۵۳۷۷۲۱۳

درج نیازمندی‌ها در سایت و نشریه پنجره ایرانیان رایگان می‌باشد

آگهی تعمیرات

تعمیرات ماشین آلات

نصب، راه اندازی و تعمیر انواع دستگاه جوش، برش و گوشه
تمیزکن و سایر ماشین‌های ساخت پنجره‌های دو جداره انجام
می‌شود.

شماره تماس: ۰۸۱-۳۲۶۷۴۳۹۰ | ۰۹۱۸۳۱۵۶۱۳۲

آگهی فروش

فروش ماشین آلات

۲۰۰ تن سینگر مدل ۲۰۱۱

۲۸۰ تن هایتین مارس مدل ۲۰۱۰

۲۰۰ تن پارسیان مدل ۸۹

۱۶۸ تن NBم مدل ۲۰۰۵

۳۲۸ تن سان شاین مدل ۲۰۱۰

۳۶۰ تن هایتین pi

آسیاب ۴۰ چینی نووگاز گیر ۵۰ کیلویی

شماره تماس: ۰۹۱۲۶۴۸۰۸۹۸ | ۰۹۱۲۳۰۰۳۱۷۳

آگهی فروش

فروش دستگاه تزریق پلاستیک

دستگاه تزریق پلاستیک ۳۵۰ گرم، ۴۵.۵ قالب خور، پی ال

سی پرفشنال، روغن کاری، آماده به کار

شماره تماس: ۰۹۱۸۲۹۱۶۷۰۷

آگهی فروش

فروش دستگاه مرات

دستگاه مرات با کارکرد کم برش و جوش دو کله و با تمیز کن

cnc با کلیه لوازم جهت فروش

شماره تماس: ۰۹۱۲۱۷۸۵۰۷۷

آگهی استخدام

همکار آقا و خانم

این مجموعه جهت سرپرست مقیم در یکی از پروژه‌های خود
(بخش اجرای نما) به یک همکار آقا و خانم نیازمند است.

محل پروژه: غرب تهران

مدت زمان همکاری در این پروژه: حدود ۳ ماه لطفاً جهت

مصاحبه و همکاری رزومه خود را به شماره

شماره تماس: ۰۹۱۲۲۶۰۷۲۸۶

آگهی استخدام

شرکت بانیان صنعت جهت تکمیل کادر فروش خود نیازمند

تعدادی کارمند فروش با سابقه در زمینه فروش یراق آلات

درب و پنجره و چسب با حقوق و مزایای عالی نیازمند است.

شماره تماس: ۰۹۱۲۸۶۹۸۴۹۸



بهترین خریدار ضایعات UPVC

۰۹۱۲ ۷۶۵ ۹۴ ۶۰

بهترین خریدار ضایعات آهن، مس، آلومینیوم و...

۰۹۱۹ ۵۴۹ ۳۹ ۳۵




نیازمندی‌های پنجره

آگهی استخدام

بزرگترین مجموعه ساخت درب و پنجره پی وی سی به تعدادی بازار یاب فعال و مجرب در تهران و اطراف نیازمند است.
شماره تماس: ۰۹۱۸۳۷۴۱۰۱۶

آگهی استخدام

بزرگترین مجموعه ساخت درب و پنجره پی وی سی به تعدادی بازار یاب فعال و مجرب در تهران و اطراف نیازمند است.
شماره تماس: ۰۹۱۸۳۷۴۱۰۱۶

آگهی فروش

بزرگترین مرکز خرید و فروش ماشین آلات شیشه‌های دوجداره و مونتاژ درب و پنجره upvc، آلومینیوم
۱- جوش چهار سر U-R-B-A-N
۲- ست ۷ تیکه دوسر MURAt
۳- ست ۷ تیکه دوسر ETM
۴- ست ۷ تیکه دوسر BATI PEN
۵- ست ۷ تیکه دوسر ATLAS
۶- ست ۷ تیکه دوسر CNC تمیزکن GRAF
شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۰۲۴۶۹۳

آگهی فروش

فروش ست دستگاه تک سر upvc
ست دستگاه تک سر upvc شامل دستگاه برش، جوش، زهوار بر، سوراخ دستگیره و مولیون (مولیون دوتیغه) کمپرسور ۵۰۰ لیتری و گالوانیزه بر به فروش می‌رسد.
دستگاه‌ها ترک و سالم می‌باشد.
قیمت ۲۳ تومن
شماره تماس: ۰۹۱۲۵۲۱۶۳۰۴

جذب نمایندگی فعال

امداد یو پی وی سی در نظر دارد در راستای توسعه دامنه فعالیت خود و جهت سهولت دسترسی تمامی همکاران در سراسر کشور به قطعات یدکی ماشین آلات یو پی وی سی؛
نمایندگی فعال جذب می‌نماید
متقاضیان محترم با شماره‌های ذیل تماس حاصل فرمایند یا از طریق آی دی تلگرام در ارتباط باشید:
شماره تماس: ۰۹۳۶۷۶۰۸۴۲۳ | ۰۲۱-۲۶۲۹۱۷۰۶
یا از طریق آی دی تلگرام در ارتباط باشید:
@Emdadupvcadmin
@emdadupvc

آگهی فروش

فروش فوری دستگاه یلماز صفر
۱- کپی فرز
۲- کانال تخلیه آب
۳- مولین
۴- برش زهوار
۵- تمیزکن
شماره تماس: ۲۲۰۱۰۱۱۵

آگهی فروش

خط حرفه ای تولید شیشه دوجداره خط کاملاً حرفه ای تولید شیشه دوجداره هر شیفت ۳۰۰ قطعه CMS
- برش CNC
- شستشو خشک کن ۲۰۰۰
- پرس پنل ۲۰۰۰
- چسب پلی سلفاید ۳۸۰ کیلویی
- فریزر و هیتر
- برش اسپیسر
- چسب هاتملت
- چسب بوتیل و کلیه متعلقات مربوطه
آمادگی معاوضه با ملک سنددار.
شماره تماس: ۰۹۱۲۸۳۰۴۱۵۲

استخدام کارشناس فروش

گروه صنعتی باران پنجره جهت تکمیل کادر فروش خود از علاقه مندان به بازاریابی پنجره دوجداره با شرایط خاص و باور نکردنی دعوت بعمل می‌آورد.
تلفن دفتر: ۰۵۱-۳۷۵۷۲۶۳۶
همراه: ۰۹۳۰۱۰۶۲۸۰۱



کرم لکه بر UPVC اوزل

پاک کننده و براق کننده و محافظت از تغییر رنگ

تمامی سطوح UPVC

- قدرت تمیز کنندگی قوی
- آنتی باکتریال و ضد قارچ
- برطرف کننده چربی و جرم
- بهره گیری از تکنولوژی نانو
- حفاظت از لعاب سطوح



nano
TECHNOLOGY



021-33878029
021-33574719
Fax 021-33248810

0912-2016805
0939-2016805
مهربانی

www.b2bozel.com
b2b.ozel@gmail.com
@b2bozel

سالنوبارک

وارد کننده و توزیع کننده تور پلیسه

تولید کننده انواع پروفیل توری پلیسه و فیکس
وارد کننده و توزیع کننده انواع تور خام پلیسه
ساخت انواع توری پلیسه و فیکس در سه روز کاری
ارسال به تمام نقاط کشور
پذیرش نمایندگی فعال در سراسر کشور



www.fara-tech.com

تلفن: ۰۲۱-۲۶۸۰۱۱۳۵ | همراه: ۰۹۱۲ ۲۲۶ ۶۵ ۸۶
فکس: ۰۲۱-۲۲۳۷۱۹۴۱ | ۰۹۱۲ ۴۱۰ ۱۵ ۹۳

اوبار، بزرگترین سامانه هوشمند حمل بار



کاهش هزینه ها

سیستم قیمت گذاری هوشمند و شفاف

ثبت سفارش 24 ساعته از طریق اپلیکیشن و وبسایت

قابلیت رصد لحظه ای بار

۱۳۹۷

اوبار، سال پرباری را
برایتان آرزو می کند



 www.ubaar.ir

 [Ubaar.ir](https://www.instagram.com/Ubaar.ir)

 [Ubaar](https://www.t.me/Ubaar)

نوروزتان پیروز



توری پلیسه مویی خور



Implementing Energy Efficiency
گروه صنعتی
آلا ALA



- ✓ تولید کننده انواع توری های پلیسه
- ✓ تولید کننده پرده پلیسه
- ✓ فروش ملزومات توری پلیسه با طراحی اختصاصی
- ✓ آموزش و راه اندازی کارگاه ساخت توری
- ✓ ملزومات شیشه های دکوراتیو
- ✓ ملزومات UPVC و آلومینیوم



تلفن: ۰۲۱-۶۵۴۰۱۷۷۶ ۰۲۱-۶۵۴۰۱۷۷۹ فکس: ۰۲۱-۴۲۶۹۵۰۹
همراه: ۰۹۱۲-۱۹۹۷۵۲ ۰۹۱۲-۱۹۹۷۵۴ ۰۹۱۲-۱۹۹۷۵۶
www.winupvc.com info@winupvc.com

مارال پروفیل ارس

MARAL PROFIL ARAS CO.

ERSAS PaI



اعطای نمایندگی
جهت فروش پروفیل

پروفیل عایق ترمالبریک یو پی وی سی و آلومینیوم



PaI System
Plastik & Alüminyum



www.maralprofilaras.com

مارال پروفیل ارس

MARAL PROFIL ARAS CO. 97985 Pal



1 برای اولین بار در دنیا!

پنجره های تولید شده از پروفیل کامپوزیتی



www.maralprofilaras.com

تلفن : 04142110014 info@maralprofilaras.com
فکس : 04142110015 www.maralprofilaras.com
آدرس : جلدا - منطقه آزاد ارس - فاز دوم صنعتی - قطعه 329 و 330



تولید کننده پیشرفته ترین توری های جمع شونده

وارد کننده و فروشنده ملزومات توری پلیسه

ساخت انواع توری و پرده پلیسه با بالا ترین کیفیت در دو روز

آموزش رایگان ساخت توری و پرده

تحويل به روز ملزومات



نوروزتان مبارک

۰۹۱۲۵۱۵۳۱۱۸

۰۹۱۹۲۰۵۰۲۰۰

۰۲۱۸۸۰۸۴۳۶۹

www.toorban.ir



Aria Aluminium
The Beauty of the Effectiveness

آریا آلومینیوم

- پلیسه دابل فریم مگنتی
(آنتی باکتریال)
- پلیسه مویی دار
- پلیسه کلاسیک
- پلیسه ماکرو
(نصب بدون پیچ)
- پلیسه سیمپلکس
- توری رولینگ
- توری ثابت ماکرو
(نصب بدون پیچ)



زیبایی در نهایت کارآمدی
SMS:30005992858162

سال نو مبارک



با آرشیو کامل رنگ

تولید و فروش انواع توری های پشه
عرضه یراق و پروفیل تمامی توریهای موجود

تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۷۰۱-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۴۳۹
۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳
۰۹۱۳۲۸۵۸۱۶۲-۰۹۱۳۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲

www.aria-aluminium.ir



شرکت بازرگانی تجاری قدس

حمل و نقل و ترخیص کالا از تمامی بنادر و گمرکات کشور

✓ ترخیص تخصصی یراق آلات و پروفیل UPVC

✓ پروفیل آلومینیوم، دستگاه شیشه، دستگاه PVC، درزگیر، پیچ و ...



آدرس: شهر بازرگان، روبروی بانک سپه، شرکت بازرگانی تجاری قدس

تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۵۸۸ فاکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۲۵۴۱

همراه: ۰۹۱۲۲۹۷۵۶۵۲ - ۰۹۱۴۱۶۱۸۱۴۹ - ۰۹۱۲۲۹۷۷۹۵۰

آدرس: ترکیه، استانبول، محله کمال پاشا، کوچه گمرک امین، شماره ۱۶

واحد ۹، سمت فاتح استانبول

۰۰۹۰۵۳۱۲۲۲۹۹۷۵ - ۰۰۹۰۵۳۲۷۷۴۷۰۸۵ - ۰۰۹۰۲۱۲۵۳۳۱۹۰۰

www.ghodstrade.com

Email: ghodstrading@yahoo.com



پروفل پاسبار گاد

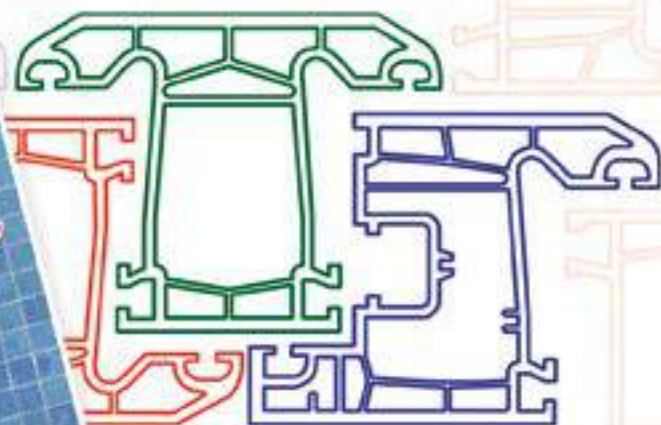
سید نورانی - عباسی

نماینده فروش پروفل هافمن - وایزروین

استان تهران - شرق، شمال، جنوب

استان قم

استان سمنان



OFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

هافمن پروفیل

۰۲۱-۳۳۴۰۲۹۸۵-۷

۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰

۰۲۱-۸۹۷۷۹۲۰۰

۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰

Pasargad.se.ab@gmail.com

تلفن فروش:

فکس:

تلگرام:

ایمیل:





Canton
Trading Co.

وارد کننده توری پلیسه، نخ توری پلیسه
و پرز مویی در سایزهای مختلف

New

محصول جدید
در راه است...



H&H



HOME MESH

✉ cantontrading.co@gmail.com

🌐 cantontrading.co

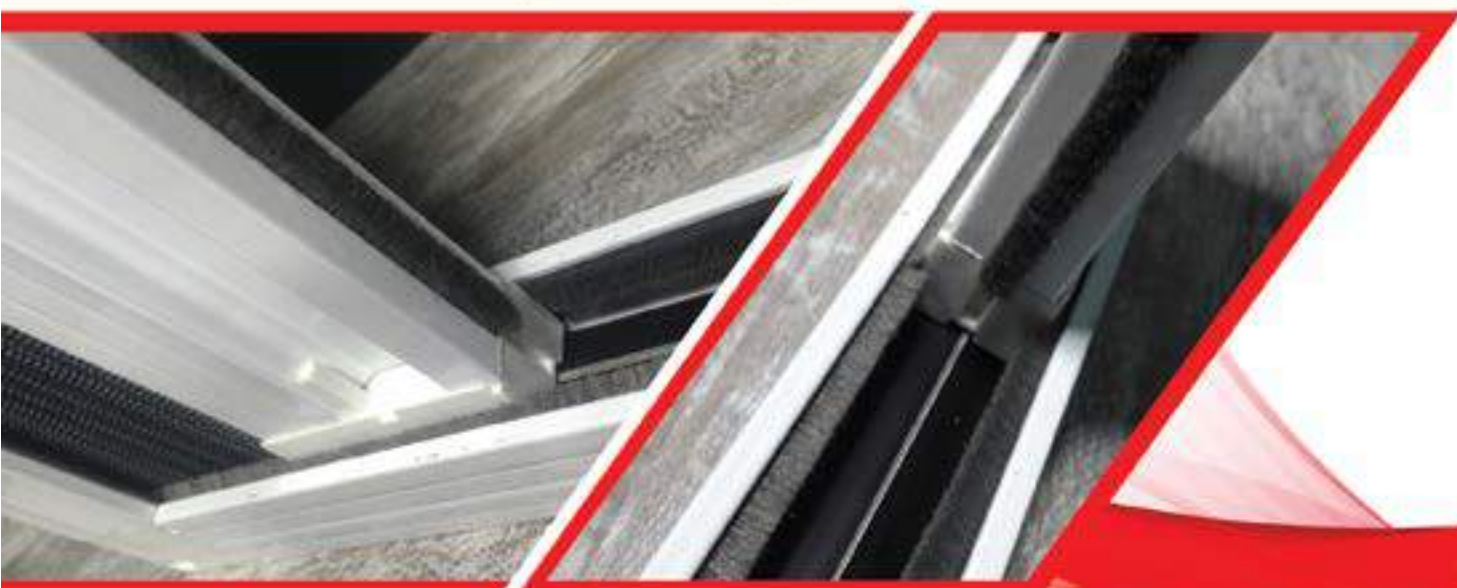
☎ 021-22303058-9

☎ 021-22538547

☎ 09121302037



شرکت توری ساز پارسا پیشرو



سال نو مبارک



شرکت توری ساز پارسا پیشرو

فروش ویژه
همکاران

با کامل ترین آرشیورنگی | اعطای نمایندگی فعال در سراسر کشور



تولید کننده توری های پلیسه تک فریم و دبل فریم

وارد کننده مستقیم توری پلیسه

فروش ملزومات و پروفیل انواع توری





نوروزتان خجسته و بهایون

شرکت مهندسی بازرگانی

تور آسا



LG
MESH

%100 HT Polyester

لذت ببرید از زندگی، بدون پشه

Enjoy living without Mosquito



شرکت تور آسا تنها نماینده انحصاری توری پلیسه **LG** کره در ایران

• در تمامی ابعاد •

کرج / جاده ملارد / بعد از نیروگاه منتظر قائم

جنب جایگاه دو منظوره البرز / خیابان گلستان

تلفن : ۰۲۶۳۶۵۷۳۰۴۰ ۰۲۶۳۶۵۷۳۱۳۱

www.toorasa.com

صنایع پیچ سهیل

وارد کننده و عرضه کننده توری و پرده های
پلیسه ای یراق آلات مربوطه، آهن ربا

آدرس: جاده قدیم کرج، بازار آهن غرب تهران (شادآباد)
مجمع تجاری صنعتی ۱۷ شهرپور، بلوک ب/ب، پلاک ۳۴
همراه: ۰۹۱۲۳۱۴۲۴۳۸ | تلگرام: ۰۹۳۰۶۶۶۶۹۳۱
تلفن: ۶۶۶۶۰۶۰۶-۷ | ۶۶۶۰۷۷۸۱
فکس: ۶۶۶۰۷۷۸۲

Email: soheilbolt@yahoo.com
sbi_commerce@yahoo.com



تولید کننده با کیفیت توری پلیسه و رولینگ

HELYPEN

فروش توری های پلیسه ای با برند IP آنتی یووی، آنتی استاتیک و ضد آب

وارد کننده و فروشنده ملزومات توری پلیسه
(شامل توری ضد آسیب، آلومینیوم درجه ۱ و یراق آلات استاندارد)
ورولینگ و توری پلیسه ای جدا شونده

سال نو مبارک

۱۰ سال گارانتی
ست یراق آلات و همچنین
پشتیبانی و خدمات

فروش ملزومات
ویژه همکاران

تولید توری
آماده شده

قیمت مناسب، کیفیت خوب

ماندگاری بالا، تنوع محصولات



« پس از خرید آموزش رایگان می باشد

« بادوام و زیبا و نگهداری آسان

« توری رولینگ با مکانیزم مش ضد حریق و مقاوم در برابر شعله

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۶۴۷۶ | ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۵۱ | ۰۲۱-۲۲۹۱۵۱۶۲ | فکس: ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۷۸ | همراه: ۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵

www.helypen.com | www.toripelise.ir | www.pelise.ir

ماشین آلات و مواد اولیه صنعت لمینیت



شرکت زرین پارس

- Winchester XA - Windows, Door, Fascia & Soffit boards, Garage Door
- Chartwell Green - Conservatory
- Hazy Grey - Cladding
- Siena PN - Fencing



KLEIBERIT®
ADHESIVES • COATINGS



Rely on it.

UNIMAK®
WRAPPING TECHNOLOGY

AKAVEN +98 21 88423777-9

تهران، خیابان شیخ بهایی شمالی، بن بست ولیعصر، شماره ۲، طبقه سوم تلفن: ۸۸۰۴۶۶۳۹، ۸۸۰۴۴۷۳۰، فکس: ۸۸۰۴۶۴۱۴

www.zarrinpars.com / info@zarrinpars.com

سال نو مبارک



هورام سازه پارسیان

تولید کننده سیستم های در و پنجره آلومینیومی
ارائه دهنده خدمات مهندسی نما
اجرای نماهای کرتین وال و فریم لس



تولید کننده شیشه های دو یا چند جداره صنعتی
دارای نشان استاندارد اجباری ملی ایران به شماره
۸۵۲۱-۱



عضو انجمن صنفی تولید کنندگان در و پنجره uPVC ایران
تولید کننده سیستم های در و پنجره uPVC
نماینده فروش پروفیل ویستابست
در استانهای قم، مرکزی، لرستان
خدمات تخصصی خم ۶ متری



بازرگانی سفیر

نمایندگی رسمی یراق آلات reze

نمایندگی رسمی اک پروفیل

یراق آلات در و پنجره U.P.V.C

پیچ های سرمته و سوزنی

«سال نو مبارک»



JIN STAR

AK Profile
upvc profile producers

Win

reze
Window & Door Systems



دفتر تهران: بزرگراه آزادگان، آهن مکان، نبش فاز ۵ مرکزی، پلاک ۱۳۰۷ | دفتر تبریز: جاده تهران (به سمت تبریز)، نبش سه راهی اهر
تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۱۶ | فکس: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۲۱ | تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۴۱۶-۷ | فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۴۱۸

www.safirupvc.com

 **WINTeCH**
UPVC WINDOWS, DOORS AND SHUTTER SYSTEMS



ساز نو مبارک

021-2989
www.wintech.ir



وین تک
پنجره یک ...