

گزارش اختصاصی پنجره‌ایران از دوازدهمین نمایشگاه دروپنجره و صنایع وابسته تهران؛

گشودن پنجره عافیت بر سال کرونایی



اشاره

دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی دروپنجره و صنایع وابسته تهران از ۱۲ تا ۱۵ تیرماه ۱۳۹۹ در محل دائمی نمایشگاه‌های تهران برگزار شد. درحالی‌که صنعت نمایشگاهی کشور در مواجهه با ویروس منحوس و عالم‌گیر کرونا دست‌به‌عصا و سلاته‌سلاته راه افتاده بود و تا اینجای سال ۹۹ تنها یک نمایشگاه نیم‌بند مرتبط با کرونا را شاهد بودیم، صنعت دروپنجره کشور با زهم پیش‌تاز شد و قدم پیش نهاد تا پنجره عافیت بر سال بی‌مثال کرونایی بگشاید! امید که مسئولان امر قدر این حرکت را دانسته و زین بس آنها هم چند قدمی در راستای بهبود اوضاع آشفته این صنعت بردارند. دوازدهمین دوره نمایشگاه دروپنجره اما در حالی برگزار شد که اولین تجربه جابجایی زمان برگزاری این نمایشگاه در تابستان سال قبل تجربه چندان موفق از آب درنیامده بود و همه فعالان این صنعت چشم امید به امسال و نمایشگاه دوازدهم داشتند؛ غافل از این‌که شیوع ویروس کرونا طومار این نمایشگاه را نیز پیش‌تر از نسخه‌های کارشناسان این صنعت درهم بیچیده است. با این حال، بدنه صنعت دروپنجره کشور در غیاب بسیاری از بزرگان و نامداران این صنعت تلاش کرد تا در شرایطی که رعایت پروتکل‌های بهداشتی و سختگیری‌های ستاد کرونا بر میزان حضور بازدیدکنندگان نیز تاثیر زیادی گذاشته بود نمایشگاهی درخور نام و نشان این صنعت به علاقه‌مندان و بازدیدکنندگان ارائه کند. با در نظر گرفتن این فاکتورها و لحاظ کردن رکود چندین ساله‌ای که دامن‌گیر صنعت و اقتصاد ماست، به نظر می‌رسد نمایشگاه دوازدهم اگرچه از شرایط آرمانی فاصله زیادی داشت اما نوید روزهای خوش این صنعت را نیز با خود به همراه داشت؛ آنجا که شرکت‌های خلاق، دانش‌پیمان و فعال این صنعت تلاش کرده بودند تا با وجود همه این سختی‌ها، آخرین محصولات و دستاوردهای خود را با کمال احترام به بازدیدکنندگان تخصصی نمایشگاه عرضه کنند. بازدیدکنندگان نمایشگاه دوازدهم نیز هرچند نسبت به سال‌های قبل از نظر کمی دچار افت محسوسی شده بودند اما به اذعان اغلب مشارکت‌کنندگان، از نظر کیفی رشد قابل‌توجهی داشته و با نگاه تخصصی‌تری به بازدید از نمایشگاه پرداختند. گروه خبری نشریه پنجره‌ایران برای آگاهی از کم و کیف نمایشگاه دوازدهم این بار هم مانند سال‌های قبل به غرفه‌های نمایشگاه رفته و پای صحبت مدیران و غرفه‌داران حاضر در نمایشگاه نشست است که در ادامه مشروح این گفتگوها را باهم می‌خوانیم:



دکتر وین

کامران حقانی

داشت و فعالیت‌هایی که باعث خودکفایی و رونق تولید می‌شوند به‌صورت چشمگیرتری دنبال شوند. **ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروپنچره و ساختمان در سال پیش‌رو چیست؟**

مسکن و ساختمان نیاز طبیعی انسان است و با توجه به تشکیل خانواده‌های جدید و افزایش جمعیت، این نیاز روزبه‌روز گسترش بیشتری پیدا می‌کند. در وضعیت تحریمی باید توجه بیشتری به این بخش بزرگ اقتصاد کشور و فعال کردن آن می‌شد چون صنعت ساختمان موتور محرکه اقتصاد و رونق کسب‌وکار یک کشور است. صنعت ساختمان تاثیر عمده‌ای بر اقتصاد جامعه دارد منتها به دلیل مشکلاتی که امروزه در جامعه وجود دارد دورنمای چندان جالبی در این صنعت مشاهده نمی‌شود مگر این‌که سیاست‌گذاری‌های دولت در این زمینه یک تغییر اساسی کند.

در اینجا باید به این نکته هم اشاره کنم که متأسفانه تامین مواد اولیه مورد استفاده در صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی بسیار سخت شده و یکی از دغدغه‌های اصلی ما در حال حاضر این مسئله است. بخش عمده‌ای از این مواد که از خارج وارد می‌شود به خاطر بحث افزایش قیمت دلار و نوسانات شدید ارزی و همچنین تحریم‌هایی که وجود دارد از کنترل ما خارج است و شاید بتوانیم چندان گله‌ای بکنیم اما همان بخشی هم که توسط پتروشیمی‌های داخلی تولید می‌شود و باید در اختیار تولیدکنندگان داخلی قرار بگیرد نیز با مشکلات فراوانی همراه است و به‌سختی تامین می‌شود. واقعا در این میان هیچ‌کس به فکر تولیدکننده داخلی و مشکلاتشان نیست و تا زمانی که چنین نگاهی حاکم است نمی‌توانیم دم از رونق تولید ملی و حمایت از کالای ایرانی بزنیم.

پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

مجموعه دکتر وین همواره به فکر تعالی و پیشرفت است و در این زمینه تلاش می‌کند تا روزبه‌روز محصولات باکیفیت‌تر و متنوع‌تری به مشتریان و بازار دروپنچره کشور عرضه کند. در همین زمینه امسال نیز پروفیل سری ۷۷ با برند «وتانا» را تولید و در دوازدهمین نمایشگاه دروپنچره به هم‌وطنان عزیز معرفی کردیم. تولید و عرضه محصول ۶ کاناله سری ۷۷ جهت به‌کارگیری پروفیل یوپی‌وی‌سی در پروژه‌های بلندمرتبه صورت گرفته و امیدواریم با قدم‌هایی که در این زمینه برداشته شده است شاهد گسترش هرچه بیشتر محصولات یوپی‌وی‌سی در پروژه‌های بزرگ ساختمانی کشور باشیم. توجه ویژه به بحث بازاریابی و نمایندگی‌های فروش استانی و همچنین مبحث تحقیق و توسعه از دیگر موضوعاتی بود که در سال گذشته در مجموعه دکتر وین به آنها پرداخته شده است.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ویروس کرونا در اواخر سال گذشته شیوع شدیدی در کشور و سراسر دنیا پیدا کرد و با توجه به اخبار و اطلاعات نمی‌توان به این زودی پایانی برای آن متصور شد. لذا باید یک راهی برای نوعی همزیستی مسالمت‌آمیز، البته با رعایت احتیاط کامل، بین این ویروس و انسان پیدا کنیم. فعالیت‌های اقتصادی از جمله نمایشگاه‌ها با توجه به وضعیت تحریم‌ها و رکود شدیدی که در کشور حاکم است باید به روال طبیعی برگردد و نمی‌توان با تعطیل کردن فعالیت‌ها باعث تشدید و تعمیق این رکود شد. البته رعایت پروتکل‌های بهداشتی و موارد ایمنی بسیار ضروری است و نباید در این زمینه کوتاهی صورت گیرد. با توجه به نام‌گذاری امسال به نام سال جهش تولید ضروری است که نگاه ویژه‌تری به این مباحث



بنیان‌سازان اساس گزردمان

فرخ ظفر فرخی



و رونق فعالیت‌های صنعتی بکند ولی الان به این فکر می‌کنیم که اگر دولتی نبود و اصلاً کاری انجام نمی‌داد شاید شرایط بهتری را شاهد بودیم و خودمان بهتر می‌توانستیم شرایط را مدیریت و کنترل کنیم! مدیریت نابسامان دولتی که در جریان است به‌تمامی ما در بخش‌های مختلف صنعت آسیب وارد کرده است و با این وضعیت عواقب وحشتناکی در انتظار ما خواهد بود.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع

ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

این سوالی است که حقیقتاً خودمان نیز جوابی برای آن نداریم و حتی تا لحظات آخر نمی‌دانستیم که شرکت بکنیم یا نه! هرچند ثبت‌نام کرده بودیم و کارهای غرقه و آماده‌سازی را هم انجام داده بودیم، به‌هرحال امیدوار بودیم که با رعایت یک سری موارد از جمله پروتکل‌های بهداشتی و مراقبت‌های لازم در نمایشگاه مشارکت کنیم و محصولات جدیدمان را رونمایی و عرضه کنیم.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروپنجره در سال

پیش‌رو چگونه است؟

ما وقتی فراتر از بازار و صنعت دروپنجره به وضعیت کلی جامعه نگاه کنیم می‌بینیم که شرایط ایده‌آل و مناسبی در جریان نیست و آینده و چشم‌انداز امیدوارکننده‌ای هم در هیچ زمینه‌ای دیده نمی‌شود.

پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

شرکت بنیان‌سازان اساس گزردمان (گروتمان)

در زمینه واردات ماشین‌آلات ساخت دروپنجره و پروفیل‌های اساس (محاسبه و پشتیبانی) فعالیت می‌کند. از سال گذشته بحث بومی‌سازی و تولید سیستم‌های آلومینیومی متناسب با معماری ایرانی و همچنین گسکت‌های EPDM و TPV در مجموعه مطرح شد که با توجه به تجربه و دانشی که در این زمینه وجود داشت و همین‌طور شناختی که از بازار ایران داشتیم، موفق شدیم محصولات تولید و عرضه کنیم که مورد توجه و اقبال بازار قرار گیرد. این سیستم‌های مورد استفاده در معماری ایرانی شامل سیستم کرتین‌وال و سیستم‌های پنجره لولایی، لیفت‌اند اسلاید و کشویی است که فازهای جدید تولید این محصولات همچنان ادامه دارد.

با توجه به این‌که به‌تازگی فعالیتتان را در بخش تولید گسترش داده‌اید، شرایط کلی بخش تولید را با توجه به مشکلاتی که این روزها شاهد آن هستیم چگونه ارزیابی می‌کنید؟

یک‌زمانی به این فکر می‌کردیم که دولت چه کمکی می‌تواند به بخش تولید





«**آرش خسروی**»

ضمن معرفی مجموعه بهین سامان، پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید. شرکت بهین سامان تولیدکننده نرم‌افزار محاسباتی تولید درون‌چره با نام **iwindoor** است. این نرم‌افزار که نسخه کامپیوتری و موبایلی دارد اکثر محاسبات ساخت و تولید درون‌چره‌های یوبی‌وی‌سی و آلومینیوم را ضمن بهینه‌سازی پشتیبانی می‌کند. ظرف یک سال گذشته آپدیت جدیدی از نرم‌افزار **iwindoor** عرضه‌شده که مشکلات کوچکی را که در نسخه‌های قبلی بود در آن برطرف کردیم. اضافه کردن چندین سیستم جدید و اختصاصی آلومینیومی نیز از دیگر مواردی بوده که در این آپدیت اعمال شده است.

«**نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**»

به نظر ما اصلاً ضرورتی به برگزاری نمایشگاه در این شرایط خطرناک نبود. ما حتی تا لحظات آخر نسبت به حضور در نمایشگاه یا لغو آن مردد بودیم که در نهایت به احترام مشتریان و بنا به نظرستجی که در پتل پیامکی خودمان انجام داده بودیم تصمیم به حضور در نمایشگاه گرفتیم. با توجه به جمیع مسائل از جمله

هزینه‌های نمایشگاه که امسال هم خیلی افزایش داشت حضور در نمایشگاه اصلاً مقرون‌بصرفه نیست و توجیه اقتصادی برای ما ندارد. میزان استقبال از نمایشگاه نسبت به سال‌های گذشته مسلماً خیلی کمتر شده که کاملاً طبیعی است. ضمن این‌که رعایت پروتکل‌های بهداشتی نیز آن‌طور که باید و شاید اجرا نمی‌شود و صرف پوشیدن ماسک یا گذاشتن یک اتاقک ضدعفونی نمی‌تواند تضمینی برای رعایت پروتکل و نکات ایمنی باشد.

«**ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت درون‌چره در سال پیش‌رو چگونه است؟**»

شرایط امروزه در مملکت ما به گونه‌ای است که نمی‌توان پیش‌بینی بلندمدتی برای مسائل اقتصادی داشت چراکه جو حاکم بر صنف و صنعت ما کاملاً هیجانی است و هر اتفاق و هر خبر کوچکی می‌تواند تأثیر زیادی روی فعالیت‌های ما بگذارد. در مجموع امیدواریم امسال نیز مانند سال‌های گذشته در کنار هم از این شرایط پرتلاطم بازار به سلامت عبور کنیم و آینده روشنی پیش رو داشته باشیم.

از هر فاصله‌ای همراهیم



i win door



نمایشگاه آنلاین در و پنجره تهران

۹۹/۰۴/۱۲ لغایت ۹۹/۰۴/۱۵

دپارتمان فروش

دپارتمان پشتیبانی

برای امتحان شانس خود، روی گردونه شانس کلیک کنید





واکا کرویتز

مجید میرجعفری



پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

مجموعه واکا کرویتز همواره تلاش دارد در

صنعت و بازار پیشرو باشد و یکی از این نشانه‌ها طراحی، تولید و عرضه محصولات است که برای اولین بار در صنعت اتفاق می‌افتد. در این نمایشگاه محصول کترین‌وال یا متریال یوبی‌وی‌سی که از محصولات تولیدی مجموعه واکا کرویتز است، با برپایی سازه‌ای ۴۰۰ مترمربعی در معرض دید عموم بازدیدکنندگان قرار گرفته است. این محصول که تمامی ویژگی‌ها و مزایای یوبی‌وی‌سی را در خود دارد با یک قیمت بسیار مناسب و کاملاً رقابتی نسبت به محصول مشابه آلومینیومی به بازار عرضه شده و خوشبختانه تا اینجای کار استقبال بسیار خوبی هم از این محصول صورت گرفته است. مجموعه واکا کرویتز در نظر دارد در هر نمایشگاه چند محصول جدید و نوآورانه را که در داخل این مجموعه طراحی و تولید شده است به بازار و صنعت دروپنچره کشور معرفی کند. اگر شرایط کرونا اجازه دهد در نمایشگاه بعدی ساختمان که حدود یک ماه دیگر قرار است برگزار شود، چند محصول جدید رونمایی و معرفی می‌کنیم. امیدواریم باوجود شرایط بد بازار، نوسانات قیمت دلار، کمبود و گرانی مواد اولیه و... بتوانیم به تعهداتمان عمل کنیم و به لیست قیمتی‌مان هم پایبند باشیم.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست؟ با توجه به شیوع و پروسه کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اقتصاد جزء جدایی‌ناپذیر زندگی امروزه بشر است و هر مسئله‌ای که باعث تعطیلی و رکود اقتصاد شود در ادامه بحران‌های زیادی را در جامعه به وجود خواهد آورد. تعطیلی یک واحد صنعتی و تولیدی که ۳۰۰ نفر کارگر دارد یعنی از بین رفتن محل درآمد ۳۰۰ خانوار و نگرانی بالغ بر ۱۵۰۰ نفر از افراد جامعه. به‌هرحال

نمی‌توان فعالیت‌ها را تعطیل کرد و فشار اقتصادی که این موضوع بر جامعه و صنوف مختلف وارد می‌کند به ما اجازه نمی‌دهد که مدت‌زمان زیادی فعالیتی مانند نمایشگاه بین‌المللی را تعطیل کنیم چون نمایشگاه به‌عنوان بهترین صنایع و محل ارائه آخرین دستاوردها، نشان‌دهنده پویایی صنعت یک جامعه است. البته در این میان رعایت پروتکل‌های بهداشتی و نکات ایمنی بسیار ضروری است و همان‌طور که سایر ارکان جامعه در حال فعالیت هستند نمایشگاه‌ها نیز باید به فعالیت کنترل‌شده‌شان ادامه دهند.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروپنچره و ساختمان در سال پیش‌رو چگونه است؟

صنعت ساختمان همیشه در ارتباط مستقیم با جامعه و رویدادهای مختلف فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی است و از این اتفاقات تاثیر زیادی می‌پذیرد. نیاز جوامع انسانی به مسکن و ساختمان با توجه به رشد جمعیت همواره یکی از نیازهای اصلی و ضروری است که اگرچه شرایط کلی اقتصادی باعث رکود در این صنعت نیز شده است اما نمی‌توان منکر این نیاز روزافزون شد. تحریم‌های بین‌المللی که به کشور و صنعت ما تحمیل شده‌اند نیز یکی از مواردی است که مشکلاتی برای صنعت و تجارت ما به وجود آورده است اما همین تحریم‌ها هم فرصتی است که بخش تولید می‌تواند از آن استفاده کرده و نیاز داخلی به محصولاتی را که تاکنون از سایر کشورها وارد می‌شد تامین کند و از این راه باعث رونق تولید کالای ایرانی شود. در پایان باید به این نکته نیز اشاره کنیم که ما باید بتوانیم در روزگار سختی‌ها گلیم خودمان را از آب بیرون بکشیم و به قول رودکی: «اندر بلای سخت پدید آید/ فضل و بزرگواری و سالاری». شرایط سخت روزگار، مرد را آبدیده می‌کند و خام را پخته. ما باید همیشه برای عبور از بحران‌ها راهکار داشته باشیم و با اصلاح ساختارها، مسیرمان به سمت موفقیت را هموار کنیم.





اکسیر آسا

مرئیی معصومی

سخت‌تر شده است و باید یک سری مسائل را رعایت کنیم. اتفاقاً برگزاری این نمایشگاه فرصت خوبی است که یاد بگیریم و تلاش کنیم ضمن رعایت پروتکل‌های بهداشتی و فاصله اجتماعی، فعالیت‌های اقتصادی روزانه‌مان را انجام دهیم.

ارزیابی تان از وضعیت کلی بازار و صنعت درون‌بازار در سال پیش‌رو چگونه است؟

وضعیت فعلی ما به‌گونه‌ای است که از چند جهت دچار مشکل هستیم. از یک‌طرف بحث کرونا و مشکلات آن است و از طرف دیگر مسائل مربوط به تحریم‌ها، تورم، نوسانات بازار و افزایش نرخ ارز است که پیش‌بینی را برای ما سخت‌تر کرده است. همه ما منتظریم دولت برنامه‌ای را تدوین و اعلام کند که شرایط را به سمت ثبات پیش ببرد که متأسفانه چنین برنامه‌ای هم وجود ندارد. واقعیت این است که امسال یکی از سخت‌ترین سال‌ها برای ما و همکارانمان در دهه اخیر است و به‌شخصه دورنما و چشم‌انداز چندانی مثبتی نمی‌بینم اما اعتقاد دارم که نباید ناامید شد؛ باید به‌مانیم و کار کنیم و منتظر روزهای بهتر باشیم.

در اینجا باید به نکته‌ای اشاره کنم، متأسفانه در بحران‌های اقتصادی و تورم بازار، برخی تولیدکنندگان برای این که اثرات تورم و گرانی را در محصول نهایی کمتر کنند اولین کاری که به ذهنشان می‌رسد کاهش کیفیت تولیداتشان است. با این کار شاید در کوتاه‌مدت جواب مختصری بگیرند اما در بلندمدت باعث لطمه شدیدتری به خودشان و کلیت صنعت و بازار می‌شوند که امیدوارم در شرایط حاضر، شاهد چنین کارهایی از سوی همکارانمان در صنعت و صنعت بزرگ درون‌بازار نباشیم. ما باید در هر شرایطی از کف استاندارد تولید محصول خارج نشویم و کیفیت را همواره در اولویت کارمان قرار دهیم.

پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

مجموعه اکسیر آسا تلاش می‌کند تا در هر شرایطی برنامه توسعه‌اش را فراموش نکند و حتی در شرایط رکود بازار و مشکلاتی که این روزها شاهد آن هستیم به پیشبرد این برنامه وفادار بودیم. همین‌طور که مشاهده می‌کنید در این شرایط سخت با تمام توان در نمایشگاه حضور پیدا کردیم و محصولاتمان را در چند بخش به بازار و مشتریان ارائه می‌دهیم. از جمله محصولاتی که در این نمایشگاه عرضه کردیم محصولی است که طرح و تکنولوژی آن را از کشور آلمان وارد کردیم و ترکیبی از یوبی‌وی‌سی و آلومینیوم است. البته مراحل طراحی صنعتی و دریافت مجوزهای این طرح در داخل کشور انجام شده و هم‌اینک انحصار آن متعلق به مجموعه خودمان است. محصول جدید دیگر مجموعه ما قالب جدیدی است که با طراحی خاصی که دارد در جلوگیری از نفوذ گردوخاک بسیار کارآمد است. پنجره سه‌جداره سومین محصول ما در دوازدهمین نمایشگاه درون‌بازار تهران است که امیدواریم با تنوعی که در این محصولات داریم شاهد استقبال بیشتر بازار و مشتریان از محصولاتمان باشیم.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

وضعیت ویروس کرونا به‌گونه‌ای است که دیگر باید کم‌کم با آن کنار بیاییم. ما نمی‌توانیم همه کارها را تعطیل کنیم، در خانه بنشینیم و منتظر نابودی ویروس بمانیم، چون با این کار مشکلاتمان چند برابر می‌شود. باید فعالیت‌های خود را از سر بگیریم، البته با رعایت پروتکل‌ها و نکات بهداشتی که سلامت ما را حفظ کند تا مشکل بزرگ‌تر نشود و به‌تدریج به سوی شرایط مطلوب پیش رویم. ما راه دیگری نداریم و باید به زندگی ادامه دهیم هرچند شرایط کمی



کیسان

مجید نصیری



پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

نیز در ماه‌های اخیر در مجموعه کیسان صورت گرفته است. نظربران درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ همان‌طور که اشاره کردید زمان برگزاری نمایشگاه می‌توانست تغییر کند و به زمان مناسب‌تری منتقل شود اما از آنجایی که زمان برگزاری نمایشگاه‌های صنعت دروینچره همیشه محل مناقشه بوده و حرف‌وحديث‌های زیادی در این زمینه وجود داشته تعدادی زیادی از همکاران و فعالان این صنعت در نمایشگاه حضور پیدا نکرده‌اند. من به‌شخصه از برگزاری نمایشگاه رضایت دارم و امیدوارم در روزهای باقی‌مانده شاهد استقبال بیشتری از سوی بازدیدکنندگان باشیم. ضمن این‌که نحوه برگزاری نمایشگاه نسبتاً خوب بود و بحث رعایت پروتکل‌های بهداشتی و استقرار تونل‌های ضدعفونی‌کننده و زدن ماسک و سایر موارد نیز به‌دقت اجرا می‌شود و امیدواریم مشکلی برای کسی به وجود نیاید.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروینچره در سال پیش‌رو چگونه است؟

اتفاقاتی که در ۴ ماه گذشته برای ما به‌ویژه در بخش فروش افتاد باوجود همه مشکلات، نسبت به برآورد ما خیلی بهتر بود و ما انتظار چنین شرایطی را نداشتیم. بااین‌حال مشکلات تامین مواد اولیه الان به حدی رسیده است که ما هیچ برنامه‌ریزی و پیش‌بینی برای چند روز آینده‌مان هم نمی‌توانیم داشته باشیم. ادامه پیدا کردن این شرایط با توجه به نوسانات شدید نرخ ارز ما را با مشکلات زیادی مواجه می‌کند و اگر چاره‌ای اندیشیده نشود برای همه صنایع مشکل جدی به وجود خواهد آمد.

شرکت نوین سازه کیسان آرمان، تولیدکننده پروفیل‌های دروینچره پویی‌وی‌سی با برند کیسان است. ما در یک سال گذشته موفق به دریافت بیمه سامان و ارائه این بیمه‌نامه به محصولاتمان شدیم همچنین تاسیس و راه‌اندازی آزمایشگاه تخصصی کنترل کیفیت پروفیل از دیگر فعالیت‌های ما در سال گذشته بود. دریافت گواهی استاندارد ملی و گواهینامه فنی کیفیت محصول از مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی ایران نیز یکی دیگر از دستاوردهای ما در یک سال اخیر بود که به‌زودی این علامت بر روی لیبل‌های محصولاتمان نیز درج می‌شود. اضافه کردن دو خط تولید جدید به خطوط قبلی و رساندن خطوط تولید مجموعه به ۵ خط نیز ظرف چند ماه اخیر در مجموعه کیسان انجام گرفته است. یکی از مهم‌ترین اتفاقات مجموعه در ماه‌های گذشته ما این بود که با تهیه یک قالب آلمانی با نام تجاری تکنوپلاست موفق شدیم یک سری ایراداتی را که در مقاطع قبلی مجموعه وجود داشت از این طریق رفع کنیم که محصولات جدید تولیدشده با این قالب (شامل تمامی مقاطع و سیستم‌های قبلی مجموعه) در کمتر از یک ماه آینده به بازار عرضه می‌شوند. افتتاح و راه‌اندازی یک دفتر فروش و انبار مرکزی در بازار آهن مکان به‌خاطر سهولت کار نمایندگی‌ها و مشتری‌انمان در تهران، نیز از دیگر اقدامات مهم مجموعه کیسان در یک سال گذشته بود. واردات و عرضه چسب سیلیکون ماستیک با برند کیسان به جهت تقویت برند و همچنین تامین نیاز مشتری‌انمان





ایمیرحسین قدسی

می‌شد خیلی بهتر بود. این نمایشگاه برای ما خیلی مهم بود به این دلیل که رونمایی از محصولاتمان را داشتیم اما متأسفانه آن‌طور که باید شاید نتوانستیم برنامه‌های موردنظرمان را در نمایشگاه اجرا کنیم. ناگفته نماند که مسئولان نمایشگاه تلاششان را کردند تا با اجرای پروتکل‌های بهداشتی و رعایت نکات ایمنی فضای مناسب‌تری برای حضور در نمایشگاه فراهم کنند اما مشکلات مختلف دست به دست هم داد تا شاهد نمایشگاه موفقی نباشیم.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروپنچره و ساختمان در سال پیش‌رو چیست؟

پیش‌بینی وضعیت آینده بازار واقعا سخت است چراکه مشکلات جامعه بسیار گسترده شده و هنوز یک مسئله کاملا حل نشده که یک مشکل جدید بروز می‌کند و ما را بیشتر شگفت‌زده می‌کند. در حال حاضر کلکسیونی از مشکلات بر سر راه اقتصاد و صنعت کشور ما قرار دارد و تولیدکنندگان بیشترین صدمات را از این شرایط متحمل می‌شوند. وابستگی شدید صنایع ما به خارج و دو مسئله مهم تحریم و نوسانات نرخ ارز شرایط را بسیار حساس کرده است و تا زمانی که برای این مسائل چاره‌اندیشی اساسی نشود یا کوچک‌ترین اتفاقی باید منتظر ایجاد رکود و نابسامانی در صنایع کشور باشیم. به همین دلیل است که ما تلاش می‌کنیم با بهره‌گیری از دانش و تجربه نیروی متخصص ایرانی و استفاده از مواد اولیه و تکنولوژی داخلی به تولید کالای ایرانی مبادرت کنیم تا وابستگی‌مان به خارج از کشور کمتر و کمتر شود.

ضمن معرفی مجموعه یراق‌سازان ماکو، پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

گروه تولیدی صنعتی یراق‌سازان ماکو در زمینه تولید اسپانیولت و یراق‌آلات دروپنچره یوپی‌وی‌سی با برند «ماکو» در منطقه ویژه اقتصادی پیام کرج فعالیت می‌کند. مجموعه ما در حال حاضر خط تولید اسپانیولت تک‌حالته را در این کارخانه راه‌اندازی کرده و کمتر از یک ماه آینده محصولات تولیدی ما به بازار کشور عرضه می‌شود. در نمایشگاه امسال از اسپانیولت‌های تک‌حالته نافی زاماک و نافی استیل و همچنین لولای نورد روکش پلاستیک طرح رزه به‌عنوان اولین محصولات تولیدی مجموعه یراق‌سازان ماکو رونمایی شد.

نظر‌تان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نمایشگاه دوازدهم دروپنچره یکی از ضعیف‌ترین دوره‌های برگزاری این نمایشگاه در کشور بود. اولین دلیل این بود که به خاطر موضوع کرونا بسیاری از مجموعه‌های مطرح و بزرگ صنعت دروپنچره کشور در نمایشگاه شرکت نکردند و سایر مجموعه‌هایی هم که مشارکت کرده‌اند با تمام توان و انرژی‌شان حضور پیدا نکرده‌اند. از سوی دیگر مجری و برگزارکننده نمایشگاه نیز تدابیر مناسبی برای پروتک‌تر شدن نمایشگاه نیندیشیده‌اند. به همین خاطر و با توجه به مسائل و مشکلات مختلفی که وجود داشت میزان استقبال از نمایشگاه خیلی ضعیف بود. در مجموع به نظر می‌رسد اگر نمایشگاه برگزار نمی‌شد یا به زمان مناسب‌تری منتقل



آبایان بروفیل

امیر مسگرزاد



کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
نمایشگاه یک فعالیت جانبی و درعین‌حال مهم و حیاتی برای صنعت کشور است و اگرچه موضوع کرونا مسئله مهم و حساسی است اما ما نمی‌توانیم همه فعالیت‌های اقتصادی جامعه را تعطیل کنیم و منتظر بمانیم خطر کاملاً رفع شود. با رعایت نکات بهداشتی و پروتکل‌ها می‌توانیم میزان خطرات را کمتر کرده و با احتیاط بیشتر همان‌طور که در محیط کارخانه داریم فعالیت می‌کنیم نمایشگاه را نیز برگزار کنیم. **ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروینچره و ساختمان در سال پیش‌رو چیست؟**

مملکت ما در حال حاضر مشکلات عدیده‌ای از نظر اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، بهداشتی و... دارد و برخی از این مسائل از قبل وجود داشته و برخی مانند مسئله کرونا اخیراً به مشکلات ما اضافه شده است. این مسائل همیشه وجود داشته و بخش تولید که همواره با مشکلات زیادی دست‌به‌گریبان بوده با این شرایط کاملاً آشناست. مرگ ما و صنعت ما، خاموشی چراغ و خوابیدن چرخ کارخانه‌ها است و به هر قیمتی که شده نباید این اجازه را بنهیم که مشکلات باعث تعطیلی کثیرین فعالیت‌های تولیدی شوند. مطمئناً فشار کار و خستگی ما در این شرایط بیشتر می‌شود ولی باید این سختی‌ها را به جان بخریم تا شاهد رونق دوباره صنعت ساختمان و دروینچره باشیم.

پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

مجموعه ما در بحث خدمات موفق به راه‌اندازی سیستم گارانتی و بیمه محصولات به شکل ویژه‌ای شد. به این صورت که هر پروژه‌ای که از بروفیل آبایان استفاده می‌کند با اعلام موتاژکار یا پیمانکار مشخص پروژه به‌صورت اتوماتیک هم برای ما و هم شرکت بیمه‌کننده ارسال می‌شود و تمامی فرایند بیمه و گارانتی به‌صورت سیستماتیک در شبکه ثبت می‌شود. با این کار، بیمه و گارانتی ثبت‌شده قابل استعلام است و بیمه‌گذار هر زمان که بخواهد می‌تواند با مراجعه به سیستم تمامی مفاد قرارداد را مشاهده کند و جای شک و ابهام و انکاری برای کسی باقی نمی‌ماند. در سال گذشته ۶ قالب جدید به سبد کالایی مجموعه آبایان افزوده شد که این قالب‌ها جز قالب‌های کمکی قالب‌های اصلی هستند. ظرفیت تولید مجموعه با اضافه کردن چند خط تولید به ۳ برابر افزایش پیدا کرد. با توجه به آماده بودن زیرساخت‌های مورد نیاز برای افزایش خطوط تولید توانستیم در مدت‌زمان اندکی این تغییرات را اعمال کنیم و در ماه‌های آتی باز هم شاهد افزایش خطوط تولید خواهیم بود.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس





انجمن صنفی تولیدکنندگان دروینچره ایران

وحد جلالی بور

و هم‌زمان با نوسانات نرخ ارز در جامعه حکم فرماست، اگر دولت تمهیدات مناسبی در این زمینه نیاندیشد، مطمئناً مشکلات زیادی برای بخش قابل توجهی از فعالان صنعت کشور به وجود خواهد آمد. در شرایطی

که به خاطر نوسانات موجود امکان پیش‌بینی شرایط برای چند روز بعد هم وجود ندارد و مجموعه‌هایی توانمند برای چند هفته و چند ماه آینده خودشان برنامه‌ریزی داشته باشند، شاید درست‌تر این باشد که با خاموش کردن چراغ مجموعه و تعطیل کردن فعالیت‌ها منتظر تغییر شرایط و بهبود اوضاع باشند اما می‌بینیم که همکاران ما با تمام توان و به زحمت سعی در سرپا نگه داشتن مجموعه و چرخش چرخ‌دنده‌های مجموعه‌های تولیدی‌شان دارند. امیدواریم با به وجود آمدن ثبات در شرایط، شاهد رونق روزافزون فعالیت‌های تولیدی در صنعت دروینچره و نمای کشور باشیم.

به این نکته نیز باید توجه داشت که حدود ۴۰۰۰ واحد تولیدی کوچک و بزرگ در صنعت دروینچره کشور مشغول به فعالیت هستند و تعداد شاغلین این حوزه به صورت مستقیم ۳۰ هزار و غیر مستقیم ۶۰ هزار تن برآورد می‌شود. در بسیاری موارد تولیدات دروینچره ایران براساس آخرین دلش فنی روز ساخته می‌شوند، بنابراین قابل رقابت با انواع مشابه خارجی و حتی اروپایی هستند؛ و این محصولات تاکنون به کشورهای ونزوئلا، آفریقای جنوبی، الجزایر، بلژیک، انگلیس، استرالیا، عمان، امارات، عراق، افغانستان و کشورهای آسی‌اس صادر شده‌اند. البته تولیدکنندگان دروینچره برای صادرات نیاز جدی به حمایت ارگان‌های دولتی نظیر وزارت صمت، سازمان توسعه تجارت و شرکت سهامی نمایشگاه‌ها دارند؛ اما به دلیل عملکرد ضعیف متولیان تولید در کشور، هیچ روند سیستماتیکی برای حمایت و حفظ صادرات محصولات صنعتی و تولیدی وجود ندارد. با این حال، عدم ثبات قیمت مواد اولیه، سیاست‌ها و دستورالعمل‌های مربوط به صادرات و واردات، عملاً امکان برنامه‌ریزی جهت یک صادرات پایدار را از تولیدکننده ایرانی، سلب کرده است. به طور قطع بهترین راهکار برای توسعه تولید و صادرات در کشور، تدوین و اجرای سیاست‌های حمایتی متاثر از نظرات مشورتی شکل‌های صنفی همان صنعت است. متولیان تولید کشور در تصمیم‌گیری‌های خود سلیقه متوعی دارند و متأسفانه این سلیقه‌ها بدون در نظر گرفتن نظرات و دیدگاه‌های شکل‌های صنفی از جمله انجمن تولیدکنندگان دروینچره ایران که متشکل از افراد اهل فن و متخصص در این صنعت است، اعمال و اجرا می‌شود. به طور مثال روند صادرات در ایران به هیچ وجه با کشورهای پیشرفته یا حتی کشورهای همسایه شباهتی ندارد. چرا که در این کشورها در قالب یک روند سیستماتیک، دولت‌ها به شکلی پایدار از صادرات حمایت می‌کنند؛ در نتیجه آهنگ توسعه تولید و صادرات هیچ‌گاه به دلیل سیاست‌های لحظه‌ای و موقتی دولت‌ها و افراد کند یا متوقف نمی‌شود.

مختصری پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، توضیح دهید.

انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان دروینچره ایران در سال گذشته نشست‌های مشترکی با دوستان و همکاران و تامین‌کنندگان در زمینه بررسی و رصد بازار به منظور سامان دادن بازار و شرایط تولید برگزار کرد. موضوعاتی مانند افزایش قیمت بنزین که باعث ایجاد یک رکود موقتی در صنعت ساختمان و دروینچره شد و بعد از آن موضوع شیوع ویروس کرونا و همه‌گیری بیماری کووید ۱۹ که مشکلات عدیده‌ای برای همکاران ما به وجود آورد، اعم از رکود ۹۰ درصدی تا تعطیلی برخی از واحدها، از مهم‌ترین موضوعاتی بودند که در این نشست‌ها مورد بازنگری و بحث و بررسی قرار گرفتند. حضور در کمیسیون‌های پتروشیمی و انرژی از دیگر مواردی بود که در دستورکار انجمن قرار داشت و باعث شد برنامه‌ریزی برای خرید مواد اولیه پی‌وی‌سی که در سال‌های گذشته فرآورتنیث زیادی داشت با نظم بهتری اتفاق بیفتد. فعالیت انجمن در راستای اطلاع‌رسانی و آگاه‌سازی سایر مجموعه‌های ذی‌نفع در صنعت ساختمان از جمله مکاتبات و مذاکراتی با سازمان نظام‌مهندسی شهرداری‌ها و سازمان بهینه‌سازی انرژی صورت گرفت. متعاقب این مذاکرات، دستورکار قیمت تمام‌شده در سازمان بهینه‌سازی شکل گرفت تا بر اساس آن سوسپندی به مصرف‌کنندگان داده شود. مذاکرات ما با سازمان نظام‌مهندسی در موضوع کیفیت و روند صحیح استفاده از دروینچره پی‌وی‌سی و آلومینیوم به دلیل مصادف شدن با موضوع کرونا فعلاً متوقف شده است اما با بهبود شرایط مجدداً پیگیری موضوع خواهیم شد و نتایج را به اطلاع همکاران خواهیم رساند. در جریان برگزاری نمایشگاه‌هایی در بوستان گفتگو نشست‌هایی با کمیته نمای شهرداری تهران برگزار کردیم و قرار بر این شد تا در زمینه طراحی نماهای شهری و موضوعات مرتبط با دروینچره و نمای ساختمان همکاری‌های دوجانبه داشته باشیم و انجمن به‌عنوان مشاور در کنار این عزیزان حضور داشته باشد.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

سال گذشته که اولین نمایشگاه صنعت دروینچره در فصل تابستان برگزار شد، بازخوردهای نسبتاً مثبتی برای فعالان صنعت دروینچره دربی داشت و بسیاری از همکاران تصمیم گرفتند که در نمایشگاه امسال حضور پررنگ‌تری داشته باشند. بدون تردید، یکی از موثرترین راه‌های توسعه و پیشرفت در امر تولید، برپایی نمایشگاه‌های تخصصی حتی در شرایط رکود اقتصادی است که می‌تواند موجب رونق فضای کسب و کار باشد. همچنین برای توسعه بازارهای جدید مستولان ذی‌ربط می‌بایست اقدام به برگزاری جلسات هم‌اندیشی با شکل‌های بخش خصوصی از جمله انجمن تولیدکنندگان دروینچره داشته باشند که نمایشگاه یکی از بهترین محمل‌ها برای برپایی این جلسات است. اما متأسفانه موضوع کرونا و محدودیت‌هایی که به این واسطه برای فعالیت‌های نمایشگاهی ایجاد شد و همچنین مسئله افزایش قیمت ارز و مشکلات اقتصادی ایجادشده دست‌به‌دست هم داد تا نمایشگاه ۹۹ لَن‌گونه که انتظار می‌رفت پیش نرود و با استقبال چندانی مواجه نشود. این نمایشگاه می‌توانست برگزار نشود و با سیاست و درایت دولت برگزارکننده نمایشگاه، به زمان دیگری موکول شود. برگزارکننده نمایشگاه به‌عنوان یک واحد بازرگانی ترجیح داد که این نمایشگاه با رعایت پروتکل‌های بهداشتی برگزار شود اما همان‌طور که مشاهده می‌کنید نمایشگاه امسال نسبت به سال‌های گذشته از تنوع و استقبال کمتری برخوردار است.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروینچره در سال پیش‌رو چگونه است؟

با توجه به افزایش نرخ ارز در ماه‌های ابتدایی سال، مجدداً شاهد یک رکود در صنعت ساختمان خواهیم بود که مطمئناً تأثیرات نامطلوبی روی سایر صنایع و بازارهای مرتبط از جمله صنعت دروینچره خواهد گذاشت. با توجه به سایر مشکلاتی که به‌صورت موازی



محمدعلی بابا احمدی



در جامعه حاکم است، مشکلات بخش تولید را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ فشار روی بخش تولید بسیار زیاد است و با توجه به نوسانات بازار و افزایش نرخ ارز، تهیه مواد اولیه مهم‌ترین دغدغه‌های این روزهای ماست. مواد اولیه EPDM عموماً از خارج وارد می‌شود و عدم اختصاص ارز به این مسئله شرایط را برای ما بسیار سخت کرده است. ما مواد اولیه را با قیمت دلار و ارز خارجی تهیه می‌کنیم اما محصول نهایی را با قیمت ریال به مشتری می‌دهیم و با توجه به این که این مواد مصرفی درصد کمی از قیمت تمام‌شده یک پنجره را شامل می‌شود امکان افزایش قیمت آن چنانی هم وجود ندارد.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به نظرم بهتر بود نمایشگاه برگزار نمی‌شد یا به زمان مناسب‌تری موکول می‌شد چون همان‌طور که می‌بینید استقبال خوبی از نمایشگاه به عمل نیامده است، شیوع ویروس کرونا و گسترش بیماری کووید ۱۹ ریسک زیادی هم برای ما و هم برای بازدیدکنندگان دارد و بر اساس اعلام وزارت بهداشت وضعیت در تهران قرمز و آمار مبتلایان در حال افزایش است که این شرایط میزان حضور بازدیدکنندگان را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.

مختصری پیرامون فعالیت‌های مجموعه پارمیدا توضیح دهید.

شرکت پارمیدا از سال ۱۳۷۰ با تمرکز بر روی تولید نوارهای آببندی لاستیکی مورد استفاده در صنعت خودرو فعالیتش را آغاز کرد. در حال حاضر بالغ بر ۹۰ درصد ظرفیت مجموعه تولیدی پارمیدا به صنعت خودرو اختصاص دارد و با ۷ خط تولید فعال نزدیک به ۴۵ درصد سهم بازار در صنعت خودرو را در اختیار داریم. مدت ۳-۴ سال است که به سایر بازارهای غیرخودرویی از جمله صنعت ساختمان و دروپنجره نگاه ویژه‌ای داریم و تلاش می‌کنیم در این زمینه فعالیت بیشتری داشته باشیم. تمرکز ما در صنعت دروپنجره بر روی تولید لاستیک‌های EPDM است و با توجه به کاربرد زیاد و گسترده این محصول در سیستم‌های دروپنجره دوجداره توانستیم رشد خوبی در دو سه سال اخیر داشته باشیم اما تلاش می‌کنیم که با تنوع‌بخشی به محصولات سهم بیشتری از این بازار را در اختیار بگیریم.

با توجه به شرایط ویژه‌ای که از نظر اقتصادی، سیاسی و اجتماعی





کوپال

مهران رضائیان

شرایط هم به سلامت عبور کنیم و شاهد روزهای خوب آینده باشیم.

نظر تان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا،

برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

شاید با توجه به شرایط این روزها و مشکلاتی که به واسطه شیوع ویروس کرونا در جامعه حکم فرماست برگزاری این نمایشگاه چندان ضرورتی نداشت و بهتر بود برگزار نمی‌شد اما حضور در نمایشگاه برای ما در هر شرایطی غنیمت است و ما از این فرصت‌ها نهایت استفاده را می‌بریم. البته با توجه به همه مسائل و میزان استقبالی که از نمایشگاه شده اگر نمایشگاه را لغو می‌کردند خیلی بهتر بود.

ارزیابی تان از وضعیت کلی بازار و صنعت درون‌بچره در سال پیش‌رو چگونه است؟

واقعیت این است که پیش‌بینی وضعیت بازار برای چند روز آینده هم دشوار است و نمی‌توان شرایط قیمت‌ها و بازار را حدس زد اما به نظر می‌رسد روند افزایش قیمت‌ها با توجه به افزایش شدید نرخ دلار همچنان ادامه داشته باشد. شاید افزایش قیمت‌ها در نگاه اول باعث ایجاد یک رونق نسبی و کوتاه‌مدت باشد اما این افزایش بی‌رویه در ادامه باعث رکود بیشتر و افت شدید بازار خواهد بود که به همه بخش‌های صنعت لطمه وارد می‌کند.

مختصری پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، توضیح دهید.

ما در مجموعه کوپال بر این اساس پیش می‌رویم که تمامی سیستم‌ها را مطابق خواسته و نیاز مشتریان و با استفاده از دانش و تجربه متخصصان داخلی در مجموعه کوپال طراحی و تولید کنیم. بر همین اساس سیستم‌های لیفت‌اند اسلاید، جام بالکنی و منوریل اختصاصی محصولات جدیدی است که ما در یک سال گذشته در مجموعه کوپال طراحی و تولید کردیم و در این نمایشگاه رونمایی و عرضه شده‌اند. رنگ آبکاری مشکی و مشکی مات نیز از جمله محصولات جدید مجموعه ما در نمایشگاه امسال است که با استقبال خوبی از طرف مشتریان و بازدیدکنندگان مواجه شد.

شرایط کلی بخش تولید با توجه به مشکلاتی که این روزها شاهد آن هستیم چگونه است؟

واقعیت این است که شرایط کلی تولید با توجه به مشکلات عدیده اقتصادی در حال حاضر بسیار سخت شده است اما وقتی کسی به کار تولید وارد می‌شود باید این موارد را هم پیش‌بینی کند و آمادگی رویارویی با سختی‌ها را داشته باشد. کار کردن در شرایط مساعد و نرمال از هرکسی برمی‌آید اما کسی موفق است که بتواند در مشکلات و سختی‌ها کار را به درستی پیش ببرد. البته این سختی‌ها هم همیشگی و ماندگار نیستند و با صبر و استقامت و تلاش بیشتر می‌توانیم از این



شفع حسین پور - فراز پلیمر ایرانیان



پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

در سال گذشته موفق به راه‌اندازی چند خط جدید در مجموعه شدیم که تولید نوارهای لاستیکی EPDM را با بهترین کیفیت و به‌وسیله مجهزترین ماشین‌آلات روز دنیا انجام می‌دهند. مجموعه فراز پلیمر نوع سیلیکونی درزگیرها مورد استفاده در صنعت دروپنجره را نیز تولید می‌کند که به خاطر قیمت نسبتاً بالاتر این محصول در سیستم‌های گران‌تر و لاکچری‌تر مورد استفاده قرار می‌گیرد. تولید نوارهای لاستیکی EPDM به این منظور بود که بتوانیم ضمن رعایت اصول فنی و استاندارد بالای محصول، جواجوی نیاز طیف وسیع‌تری از سیستم‌های دروپنجره باشیم. مجموعه فراز پلیمر تلاش می‌کند با ارائه باکیفیت‌ترین محصولات به صنعت دروپنجره و ساختمان، آرامش و آسایش بیشتری برای همه افراد جامعه به ارمغان بیاورد چراکه آسایش و امنیت ما درگرو امنیت و زیبایی محیط زندگی و ساختمان‌های ماست.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ویروس کرونا یک ویروس جدید است که دارو و واکسن ندارد و معلوم نیست تا کی با ما همراه باشد در نتیجه زندگی ما باید تدلوم داشته باشد و با رعایت پروتکل‌های بهداشتی فعالیت‌های خودمان را ادامه دهیم. یکی از مهم‌ترین دلایل ما برای حضور در نمایشگاه همین موضوع بود تا بلکه برای جلوگیری از رکود و سکون صنعتان قلمی برداشته باشیم. اگر کار نکنیم و دست روی دست

بگذاریم مطمئناً بیکاری زودتر از کرونا به ما آسیب می‌زند؛ البته باید نکات ایمنی و پروتکل‌های بهداشتی را با دقت رعایت کنیم تا این برهه حساس را به سلامت پشت سر بگذاریم.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروپنجره در سال پیش‌رو چگونه است؟

علم اقتصاد با حدس و گمان تعیین نمی‌شود و رابطه مستقیم با سیاست کلان جامعه دارد. باید دید مدیریت کلان مملکت برای این شرایط چه تدابیری اندیشیده است و می‌تواند از این شرایط به‌سلامت عبور کند یا همچنان دچار ندانم‌کاری و بی‌برنامگی هستیم! اگر سیاست خارجی ما که متأسفانه در شرایط تحریم قرار دارد بهبود پیدا کند می‌تواند بر روی شاخص‌های اقتصاد نیز تاثیر مثبت بگذارد. بانک جهانی رشد منفی ۶ درصد را برای اقتصاد ما پیش‌بینی کرده است و این موضوع به مسائل سیاسی و حرف‌های دولتمردان که همه‌چیز را زاینده توطئه‌های خارجی می‌دانند ربط ندارد و واقعیت‌هایی است که با اندازه‌گیری شاخص‌های اقتصادی که وجود دارد تعیین شده است. باین‌حال ما افسانیم و با امید زنده هستیم و امیدواریم مدیران ما با آینده‌نگری بیشتر به فکر منافع مردم و جامعه باشند و شرایط را به نحوی مدیریت کنند که بیشتر از این روی مردم فشار نیاید و مشکلات کمتر شود. ۶۰ درصد جمعیت کشور زیر خط فقر هستند، آن هم در مملکتی که یکی از ثروتمندترین و غنی‌ترین سرزمین‌های دنیا است! سیاست‌مداران ما باید در سیاست‌گذاری‌هایشان یک تجدیدنظر اساسی انجام دهند چون ادامه این وضعیت اثرات ناگواری روی سایر بخش‌های فرهنگی، اجتماعی و امنیتی جامعه خواهد گذاشت و در بلندمدت گریبان همه را خواهد گرفت.



تایمزه صنعتی شریفه
 خدمات پانچ CNC با دستگاه TRUMPF 200
 طراحی و نصبی سازه‌های فلزی
 طراحی و تولید انواع درب‌های فلزی
 طراحی و تولید قطعات آکسسوار
 خدمات برش و خم ورق، لیزر ورق، لیزر ورق



پارس یراق پروفیل

بعقوب محبوبی ملکی

نمایشگاه محمل می‌شوند لذا انتظار دارند که بازخورد مناسبی در قبال هزینه و انرژی‌شان از سوی بازدیدکنندگان ببینند ولی متأسفانه این اتفاق نمی‌افتد و این باعث یاس و ناامیدی تولیدکنندگان و فعالان این صنعت می‌شود.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت در نتیجه سال پیش‌رو چگونه است؟

خوشبختانه وضعیت فروش و فعالیت مجموعه ما با وجود شرایط جامعه و مشکل کرونا تغییر منفی نداشته و همچنان با استقبال خوبی از سوی مشتریان مواجه هستیم و حتی در پاره‌ای مواقع به خاطر حجم درخواست‌ها نمی‌توانیم جوابگوی مشتریان باشیم. مجموعه ما در یک سال گذشته در زمینه تولید نزدیک به ۳۰ درصد و در زمینه فروش بیش از ۴۰ درصد رشد داشته است که امیدواریم این روند در سال آتی همچنان تداوم داشته باشد و بتوانیم محصولات باکیفیت‌تر و خدمات مطلوب‌تری به مشتریانمان ارائه دهیم.

در اینجا باید به این نکته اشاره کنم که مجموعه پارس یراق پروفیل پذیرای نقطه نظرات و پیشنهادات مشتریان در همه زمینه‌هاست چراکه پیشرفت مجموعه را مدیون همکاران و مشتریانی می‌دانیم که در این راه به ما کمک می‌کنند و مشکلات کارمان را به خودمان می‌گویند. واقعیت این است که انتقاد از خودمان را به منزله هدیه‌ای از طرف مشتریان می‌دانیم و از تمامی این انتقادات استقبال می‌کنیم.

پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

در یک سال گذشته و پس از نمایشگاه قبلی تاکنون مجموعه پارس یراق پروفیل بالغ بر ۱۵ محصول جدید را طراحی، تولید و به بازار عرضه کرده است. کاردک شیشه، چکش دمنظوره، یراق پلیسه، انواع گل‌های دکوراتیو یاسمن، مریم، سنبل، نرگس و صدفی، چهار شاخه‌های پولکی‌دار، دم کانکشن، دم درپوش پروفیل، تولید دستگاه خم پروفیل، تولید دستگاه شیرازن و اتصال مخفی‌زن، مقاطع مختلف پروفیل (بیش از ۱۵ مدل) و... مهم‌ترین محصولاتی است که ظرف یک سال گذشته تولید کرده‌ایم.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

خوشبختانه میزان استقبال بازدیدکنندگان از غرفه ما به دلیل تنوع بالای محصولاتی که عرضه کرده‌ایم خوب بوده و مانند سال‌های قبل سفارش‌های خوبی از شهرهای ایران و کشورهای مثل عراق، افغانستان و... داشتیم که امیدواریم بعد از نمایشگاه بتوانیم جوابگوی این درخواست‌ها باشیم و این مراودات دنباله‌دار باشند. باین حال آن‌طور که به نظر می‌رسد استقبال کلی از نمایشگاه و سایر غرفه‌ها چندان رضایت‌بخش نبوده و شاید بهتر بود که به خاطر موضوع کرونا برگزاری این نمایشگاه را به زمان دیگری موکول می‌کردند. همان‌طور که می‌دانید مشارکت‌کنندگان هزینه‌های زیادی برای برپایی غرفه و حضور در



اکام فرمپین

نادر حبیبی



این که کسانی در این شرایط به نمایشگاه آمدند که افراد مرتبط با صنعت بودند و بازدیدکننده عام کمتر در نمایشگاه حضور داشت و این موضوع به تخصصی‌تر شدن نمایشگاه کمک کرده است.

ارزیابی تان از وضعیت کلی بازار و صنعت درونبچره در سال پیش‌رو چگونه است؟

بازار و صنعت ما از این شرایط و اتفاقاتی که در چند ماه اخیر روی داده صددرصد آسیب دیده است و برای جبران این خسارت چندین سال زمان لازم است. بحث کرونا که یک مشکل جهانی بود و تأثیرات مخرب خودش را داشت یک‌طرف و مسئله مهم‌تر که این روزها گریبان‌گیر همه ما شده بحث افزایش قیمت دلار و تامین مواد اولیه است که اگر به همین منوال ادامه پیدا کند شاهد یک رکود شدید در صنایع خواهیم بود. علاوه بر گران شدن و دوبرابر شدن قیمت‌های مواد اولیه مورد نیاز ما در برخی مواد دچار کمبود و حتی نبود مواد اولیه هستیم و نمی‌دانیم باید چه کنیم! این موضوع تکرار مکررات است و صدای ما به‌جایی نمی‌رسد درحالی‌که بازارهای کشورهای همسایه و منطقه شدیداً به محصولات ما نیاز دارند و می‌توانند بازارهای هدف بسیار جذابی برای تولیدکنندگان ما باشند اما متأسفانه باوجود این مشکلات اصلاً نمی‌توان به تامین محصول مورد نیاز بازار داخلی هم امیدوار بود. هیچ‌کدام از قول‌هایی که مسئولان برای عبور از شرایط کرونا داده بودند نه‌تنها عملی نشده بلکه مشکلات جدیدی هم برای ما به وجود آورده‌اند.

پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

شرکت اکام فرمپین در زمینه تولید پروفیل‌های درونبچره بوی‌وی‌سی ۴، ۵ و ۶ کانال با نام‌های تجاری، آسیاوین، آسیاوین پلاس و کاپزن در شهرک صنعتی فرمپین استان مرکزی فعالیت می‌کند. ما سال گذشته پروفیل‌های ۴ کاناله‌مان را به بازار معرفی و عرضه کردیم. با توجه به نوسانات شدید قیمت‌ها در سال گذشته و کثش و توجهی که در بازار به سمت پروفیل‌های اکونومی ایجاد شد ما هم تولید پروفیل ۵ کانال اکونومی‌مان را آغاز کردیم که البته از نظر ساختار و کیفیت اکونومی نیست ولی قیمت مناسبی دارد و مقرون‌به‌صرفه است. امسال نیز محصول ۶ کاناله سری ۶۰ را برای اولین بار در دنیا در مجموعه آسیاوین طراحی، تولید و به بازار معرفی کردیم. پروفیل قاب عکس و پرده زبرا دو محصولی است که در مجموعه آسیاوین در حال طی کردن مراحل طراحی و تولید جهت عرضه به بازار است.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

با توجه به شرایط موجود و استقبال ضعیفی که از نمایشگاه به عمل آمده اگر نمایشگاه برگزار نمی‌شد بهتر بود. البته این شرایط یک مزیت هم داشت و آن





کالوین

ابراهیم انوری

برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
برگزاری نمایشگاه برای هر صنعتی از ضروریات است اما با توجه به مسائل و خطراتی که در این برهه خاص زمانی وجود دارد اگر برگزار نمی‌شد یا به زمان منسبتری منتقل می‌شد، خیلی بهتر بود.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت در نتیجه در سال پیش رو چگونه است؟

شرایط بازار اصلا خوب نیست. با این افزایش قیمت دلار و نوسانات قیمت مواد اولیه ما استرس زیادی داریم که فردا چه می‌خواهد بشود؟! هیچ تضمینی وجود ندارد با قیمتی که امروز کالایی را به فروش می‌رسانیم، بتوانیم مواد اولیه خود را تامین کنیم. مسئولان هم هیچ برنامه‌ای ندارند و می‌گویند شرایط طبیعی است و مشکل خاصی وجود ندارد در صورتی که قشر کارگر و پایین جامعه واقعا به‌سختی گذران زندگی می‌کنند. تولیدکننده هم نمی‌تواند حقوق کارگر و کارکنان خود را بدهد و هزینه‌ها از درآمد جلو زده است.

پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

افتتاح یک سالن جدید و استقرار دو خط تولید پروفیل و گسکت از مهم‌ترین اقداماتی است که در مجموعه کالوین طرف یک سال گذشته صورت گرفته است. در کنار این کارها در حال ساخت و تکمیل یک سالن دیگر برای افزایش خطوط تولید مجموعه نیز هستیم. محصول جدیدی که در نمایشگاه امسال عرضه کردیم پروفیل اکونومی مجموعه با نام تجاری «اکووین» است که با توجه به نیاز بازار این پروفیل را در کنار پروفیل لوکس مجموعه با نام کالوین، تولید و به بازار عرضه کردیم. این پروفیل از نظر کیفیت و مواد اولیه تفاوتی با پروفیل کالوین ندارد مگر به دلیل عدم کشش بازار از نظر قیمتی تصمیم گرفتیم که یک پروفیل با قیمت مناسب‌تر نیز در سبد کالایی مجموعه‌مان قرار دهیم. پروفیل اکووین تمامی بیمه‌نامه‌ها، ضمانت‌نامه‌ها و استانداردهای مربوطه را دارد و از نظر کیفیت هیچ کمبودی ندارد.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا،



اکپا ایران

غلامرضا حکیمی



پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

بحث تنوع محصول یکی از اصلی‌ترین اهداف و اقدامات شرکت اکپا ایران بوده است. بر همین اساس هر ساله تلاش می‌کنیم محصولات جدیدی به سبد کالایی مجموعه اضافه کنیم. سیستم TS168 یا همان سیستم نیمه دقتی محصول جدیدی است که امسال به سیستم‌های قبلی مجموعه شرکت اکپا ایران اضافه کردیم. درهای بادبزن نیز محصول جدیدی است که در نمایشگاه امسال رونمایی و به بازار معرفی کردیم. افزودن دستگاه شات بلاست و عرضه محصولات آنادایز به صورت مات، براق و شات نیز از دیگر دستاوردهای ما در سال گذشته است. راه‌اندازی یک نمایشگاه دائمی و شوروم همراه با انبار بزرگ در شهر اصفهان نیز از دیگر فعالیت‌های مجموعه اکپا ایران است که هفته آینده افتتاح می‌شود.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به‌رحال در زمینه رعایت پروتکل‌ها و تاکید بر استفاده از ماسک و مواد ضدعفونی‌کننده تمهیداتی اندیشیده شده است اما با همه این موارد می‌بینیم که برخی از بازدیدکنندگان چندان رعایت نمی‌کنند و جای نگرانی در این زمینه وجود دارد. لذا به نظر می‌رسد اگر نمایشگاه در این شرایط برگزار نمی‌شد خیلی بهتر بود.

میزان استقبال از نمایشگاه و غرفه شرکت اکپا ایران با توجه به این که ما مشتریان خاص خودمان را داریم نسبتاً خوب است. امروز که جمعه بود میزان حضور افراد خیلی زیاد بود. در مجموع از نمایشگاه راضی هستیم.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروپنچره در سال پیش‌رو چگونه است؟

الان در مقطعی هستیم که اکثر ساختمان‌ها به مرحله دروپنچره رسیده‌اند و نیاز دارند که دروپنچره شان را تامین کنند. بر همین اساس میزان سفارشات ما هم در این روزها زیاد شده است. اما با توجه به افزایش قیمت‌ها و نوسانات نرخ دلار، اگر شرایط به همین نحو پیش رود شاهد یک رکود شدید در بازار خواهیم بود. متأسفانه در سیستم بازار کشور ما برعکس همه جای دنیا، هر چیزی که گران می‌شود چون مردم استرس این را دارند که فردا بازهم گران‌تر می‌شود برای خرید هجوم می‌آورند ولی پس از چند روز دوباره شاهد رکود هستیم و مدت‌زمان بیشتری باید منتظر بهبود شرایط بمانیم. قیمت مواد اولیه مورد نیاز ما در سال جدید رشد سرسام‌آوری داشته است و این موضوع بیشترین تاثیر را بر شرایط تولید و بازار ما خواهد گذاشت. ضمن این که ما در بحث واردات هم مشکلات عدیده‌ای داریم چون بخش قابل‌توجهی از مواد اولیه، ماشین‌آلات، قالب‌ها و... را باید وارد کنیم و با این بحث کرونا و قیمت دلار و مشکلات گمرکی شرایط برای تولید خیلی سخت شده است.





ابزارسازی زمانی

محمود زمانی

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

برگزاری نمایشگاه در شرایط عادی به خاطر رونق‌بخشی به کسب‌وکار ضرورت دارد اما در مورد زمان برگزاری، نحوه برگزاری و سایر مسائل جای نقد و بررسی زیادی وجود دارد. گران کردن بهای ورودی نمایشگاه به نحوی است که انگار می‌خواهند کسی به نمایشگاه نیاید و این اصلاً برای یک نمایشگاه در این سطح جالب نیست!

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروپنچره در سال پیش‌رو چگونه است؟

واقعیت این است که وضعیت بازار در شروع امسال برای ما خیلی عالی بود و نمی‌دانم این وضعیت برای سایر همکاران در صنعت دروپنچره چگونه بوده است. حتماً میزان کار و سفارشات بازار خوب بوده که به ما سفارش زیاد داده‌اند! همچنین ما در نظر داریم صادرات محصولاتمان را به کشورهای همسایه آغاز کنیم و این اتفاق با ارسال محصول به کشور افغانستان محقق خواهد شد.

ضمن معرفی مجموعه ابزارسازی زمانی، پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

گروه صنعتی ابزارسازی زمانی در زمینه تولید انواع تیغه‌های مورد استفاده در صنعت دروپنچره کشور فعالیت می‌کند. تیغه‌های مولیون، سش، فریم، قالب‌های جوش و زهوار، تمیزکن‌ها و... از جمله مهم‌ترین محصولاتی هستند که در مجموعه ابزارسازی زمانی تولید و عرضه می‌شوند. از مهم‌ترین مزایای ما نسبت به محصولات مشابه خارجی خدمات پس از فروش محصولات ماست چون محصولات خارجی هیچ خدمات پس از فروشی در کشور ندارند. ما در بحث کیفیت از سال گذشته تاکنون پیشرفت‌های چشمگیری داشتیم. در حال حاضر دو محصول جدید، مته‌های کپی تراشه و دستگاه پلیسه‌گیر را به سبد محصولاتمان اضافه کردیم. همچنین در نظر داریم در سال پیش‌رو ۲۰ محصول جدید به محصولاتمان اضافه کنیم. ما در سال گذشته تلاش کردیم علاوه بر ارتقاء سطح کیفی محصولاتمان در زمینه بسته‌بندی نیز خلاقیت و نوآوری داشته باشیم و به‌گونه‌ای محصولات را بسته‌بندی کنیم که تا زمان رسیدن به دست مشتری هیچ‌گونه آسیبی به محصول وارد نشود.



امید قدرت... کیمیا صنعت شیما



پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

مسئولان بودم چنین ریسکی نمی‌کردم، با توجه به خطرات و مشکلاتی که وجود دارد، بالا بودن هزینه‌ها و سایر مسائل جانی بازخورد نمایشگاه اصلا مثبت نبود. میزان استقبال از نمایشگاه نیز نسبت به دوره‌های گذشته بسیار ضعیف و در حد فاجعه بود. به‌رحال ما که به‌اجبار در این نمایشگاه شرکت کردیم اما برگزاری نمایشگاه به هر قیمتی و با هر شرایطی اصلا جالب نیست و باید در این زمینه تجدیدنظر اساسی صورت بگیرد.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروپنجره در سال پیش‌رو چگونه است؟

هیچ دورنمای امیدبخشی در این صنعت و سایر صنایع ما دیده نمی‌شود. نوسانات قیمت ارز تاثیرات بسیار مخربی روی بازار داشته و ما این تاثیرات را با تمام وجود لمس می‌کنیم. مهم‌ترین هم‌وغم یک تولیدکننده فروش محصولاتش است اما ما الان به این فکر می‌کنیم که اگر فروختیم چگونه محصول جدید را جایگزین کنیم؟! متأسفانه خیلی از تولیدکنندگان در شرایط فعلی قادر به ادامه فعالیت نیستند و به‌زودی مجبور می‌شوند کارگاه‌هایشان را تعطیل کنند. مسئولان هم هیچ‌گونه همکاری نمی‌کنند و اصلا گوششان بدهکار فریادهای به‌حق تولیدکنندگان نیست.

ما در سال گذشته تولید پروفیل دروپنجره بومی‌وی‌سی با برند KSS را در برنامه کاریمان داشتیم که با استقبال خوب بازار نیز مواجه شد. خریداری ماشین‌آلات و راه‌اندازی خط تولید چسب سیلیکون از دیگر برنامه‌های مهم ما در یک سال گذشته بود که محصول چسب سیلیکون ما ظرف یک ماه آینده به بازار عرضه خواهد شد. اضافه کردن خطوط تولید و ماشین‌آلات و افزایش حجم تولید از مهم‌ترین اهداف ما در سال جاری است و تلاش می‌کنیم بالاترین راندمان و بهره‌وری را در تمامی محصولاتمان داشته باشیم. تمام اتوماتیک کردن خطوط تولید به‌نحوی که از ابتدا تا انتهای خط تولید بدون دخالت دست کارگر پیش برود از دیگر برنامه‌هایی است که در مجموعه کیمیا صنعت شیما در حال انجام است.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به نظر من این نمایشگاه به‌هیچ‌عنوان نباید برگزار می‌شد و اگر من جای





ولمر صنعت

محمد چراغی

فاز (موتورزن تبریز) و سه فاز (ایلماز ترک) نیز وجود دارد.

نظر تان درباره نمایشگاه امسال چیست با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به‌هرحال ما باید شرایط را برای عبور از این وضعیت بحرانی مهیا کنیم و نمی‌توانیم تا ابد در این وضعیت بمانیم و کاری انجام ندهیم. لازم بود که برگزارکننده نمایشگاه یک مقدار از این پروتکل‌های بهداشتی را به‌واسطه هزینه‌هایی که از مشارکت‌کنندگان دریافت کرده بود متحمل می‌شد و نظارت بیشتری نیز اعمال می‌کرد. متأسفانه به یک دستگاه نیمه‌کاره ضدعفونی در ورودی سالن‌ها بسنده شده که معلوم نیست تاثیر داشته باشد یا نه؟! کانکس‌هایی هم برای فروش ماسک قرار داده‌اند؛ در حالی که وقتی می‌گوییم ماسک و دستکش ضروری است دیگر نمی‌توانیم این ضرورت را بفروشیم بلکه باید به‌رایگان در اختیار بازدیدکنندگان قرار دهیم. هرچند مبلغ زیادی نیست اما شایسته بود حتی از مشارکت‌کنندگان پول می‌گرفتند و این اقلام را به‌رایگان در اختیار بازدیدکنندگان می‌گذاشتند هرچند مبلغی به همین عنوان از ما گرفته‌اند! این نمایشگاه به‌عنوان اولین نمایشگاه تخصصی بعد از بحران کرونا، شاهد استقبال مناسبی از سوی بازدیدکنندگان نبود هرچند معنود کسانی که برای بازدید نمایشگاه آمده بودند فعالان این صنف بودند و بازدیدکننده عمومی کمتر حضور پیدا کرده بود.

ضمن معرفی مجموعه ولمر صنعت، پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

شرکت ولمر صنعت در زمینه واردات و تولید ماشین‌آلات موتورزن درون‌بجریه دوجداره بوی‌وی‌سی و آلومینیوم در کشور فعالیت می‌کند. مجموعه ولمر بعد از ۱۱ سال فعالیت در زمینه واردات ماشین‌آلات، وارد بخش تولید این محصولات شد که کار بسیار سخت و حساسی است. برای این منظور ابتدا با موتورزن و مهندسی معکوس ماشین‌آلات خارجی و همچنین با کمک مهندسان طراح داخلی، دستگاه‌ها و ماشین‌آلاتی متناسب با نیاز صنعت داخلی طراحی کردیم. در مرحله بعد تلاش کردیم تا این ماشین‌آلات را با بهترین کیفیت و دقت تمام با کمک متخصصان داخلی و مشاوره سایر کارشناسان تولید کنیم که نمونه‌های تولیدشده را در نمایشگاه امسال عرضه کردیم. تفاوت عمده محصولات تولیدی ما با نمونه‌های داخلی این است که تمامی قطعات تولید به دستگاه‌های سی‌ان‌سی و به‌صورت سری‌کاری تولیدشده است. تمامی بدنه‌ها نیز به‌وسیله ماشین‌آلات پیشرفته سی‌ان‌سی برشکاری و خم‌کاری شده و رنگ‌کاری قطعات و بدنه نیز با بهترین رنگ‌های خارجی انجام گرفته است. یک مورد ثبت اختراع نیز در مجموعه ما انجام گرفته به این صورت که با ادغام دو دستگاه مولیون‌زن و کی‌فرز سه‌کاره عملاً یک دستگاه چهارکاره تولیدشده است. این کار باعث صرفه‌جویی بسیار زیادی در هزینه‌های کارگاه‌های تولیدی می‌شود چراکه به‌جای ۵ دستگاه، ۴ دستگاه خریداری می‌کنند. امکان ارائه دستگاه‌ها به‌صورت تک



مسعود حکیمی



بازار و مشتری ایرانی تولید و عرضه کنند. برخی از این مجموعه‌ها حتی از اسامی و محصولات ما کپی می‌کنند در صورتی که ما دوست داریم با زیاد شدن رقبا و قوی کار کردن آنها تلاش ما هم بیشتر شده و محصولات با کیفیت تری تولید و عرضه کنیم.

چه پیشنهادی برای ارتقاء سطح کیفی تولید یراق آلات درونچرخه در کشور دارید؟

اولین مورد این است که از کپی کاری خودداری کنیم و با راه اندازی واحد تحقیق و توسعه و استفاده از دانش متخصصان داخلی محصولاتی مطابق با نیاز و سلیقه مصرف کننده ایرانی و با کیفیت جهانی تولید کنیم. سرمایه گذاری در مباحث تکنولوژیکی، به کارگیری ماشین آلات روز دنیا و استفاده از مواد اولیه درجه یک از دیگر مواردی است که در این زمینه می‌تواند به ما کمک کند. ضعف عملکرد هر کدام از مجموعه‌هایی که در این صنعت فعالیت می‌کنند باعث می‌شود که کلیت صنعت زیر سوال برود که دود آن به چشم همه ما خواهد رفت.

نظراتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

شاید بهتر بود که در این شرایط نمایشگاه را برگزار نمی‌کردند یا آن را به زمان دیگری موکول می‌کردند چون سلامتی و امنیت جانی برای همه ما اولویت دارد. برگزاری نمایشگاه به صورت مجازی یکی از راه‌هایی بود که می‌شد به آن عمل کرد و با توجه به تجربیاتی که در این زمینه‌ها در سایر بخش‌ها داشتیم می‌توانستیم بخشی از نگرانی‌ها را کاهش دهیم و باعث آشنایی بیشتر همکاران و فعالان صنف با مبحث دیجیتال مارکتینگ شویم. در مجموع ما دوست داشتیم که همکاران و بازدیدکنندگان بیشتری با آسودگی خاطر در نمایشگاه حضور پیدا می‌کردند. به هر حال امیدواریم مشکلی برای عزیزان به وجود نیاید.

ضمن معرفی مجموعه، مختصری پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان در سال گذشته توضیح دهید.

گروه صنعتی آلکس در زمینه تولیدی یراق آلات درونچرخه دوجداره آلومینیوم در کشور فعالیت می‌کند. با توجه به پیش آمدن موضوع کرونا در انتهای سال گذشته تصمیم داریم در سال جدید بر روی استراتژی‌های متنوع بازار تمرکز کنیم. سفارشی‌سازی تولید و فروش محصول از جمله مواردی است که در این زمینه مدنظر داریم. به زودی رونمایی از برند جدید لوکسمان که با مشارکت کشور سوئد تولید کرده‌ایم، انجام خواهد شد که جزئیات بیشتر آن را از طریق رسانه‌ها اطلاع‌رسانی خواهیم کرد. استانداردسازی محصولات و تعریف مبحث استاندارد ملی برای یراق آلات درونچرخه آلومینیوم از دیگر کارهایی است که مجموعه آلکس در سال گذشته به صورت جدی آن را پیگیری کرده و با مشارکت و همکاری سازمان استاندارد ملی به نتیجه رسیده است.

در حال حاضر وضعیت کلی تولید یراق آلات درونچرخه در کشور چگونه است؟

در بخش تولید سه عامل اساسی سرمایه، تکنولوژی و عوامل بیرون سازمانی تاثیرگذار است. متأسفانه وجود تحریم‌ها در کشور ما تاثیرات مخربی بر همه بخش‌ها گذاشته است، باین حال مزیتی نیز برای بخش تولید داشته و آن افزایش توجه به بخش تولید داخلی بوده است. این موضوع باعث شده شرکت‌های جدیدی وارد این عرصه یعنی تولید یراق آلات درونچرخه شوند اما آن‌طور که باید و شاید از نظر کیفی در شرایط خوبی قرار ندارند و محصولات استاندارد به بازار عرضه نمی‌کنند. یکی از مهم‌ترین دلایل آن، این است که اکثر این شرکت‌ها کپی کار هستند و تلاش نمی‌کنند تا محصولی اصیل و مطابق با سلیقه و خواست





«وین کلاس»

«غلامرضا زمانی»

برگزاری با این کیفیت صدمه بیشتری به صنف وارد کند!

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت درونبچره و ساختمان در سال پیش‌رو چگونه است؟

تحریم‌ها و مشکلات ارزی و بحث تامین مواد اولیه شرایط کاری تولیدکنندگان را بسیار سخت کرده است و هیچ چشم‌انداز امیدبخشی در این مسیر دیده نمی‌شود. متأسفانه پتروشیمی‌ها در زمینه فروش مواد اولیه و بحث فروش سلف در بورس کالا، باعث شده‌اند که ما تولیدکنندگان نتوانیم برای تولید و عرضه محصولاتمان برنامه‌ریزی دقیق و مناسبی داشته باشیم و هر طور که حساب می‌کنیم هزینه تولید و قیمت مواد اولیه نسبت به درآمد ما خیلی بیشتر است و اصلاً صرفه اقتصادی برایمان ندارد. حتی ما که در زمینه صادرات به کشورهای همسایه یعنی افغانستان، سوریه و عراق فعالیت داریم هم نمی‌توانیم با فروش به قیمت ارزی این تفاوت هزینه‌ها را جبران کنیم. مشکلات بازار و صنعت ما زیاد است و مهم‌ترین عامل آن هم بحث تحریم‌هاست که از همه جهت عرصه را بر ما تنگ کرده است و متأسفانه مسئولان هم کاری از دستشان بر نمی‌آید و کسی صدای ما را نمی‌شنود.

پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

شرکت صنایع عایق پلاست در زمینه تولید پروقیل یوپی‌وی‌سی با نام تجاری وین کلاس در شهرک صنعتی خوانسار اصفهان فعالیت می‌کند. ما در نمایشگاه امسال دو محصول جدید داشتیم: سری ۵ کانال که با وزن بیشتر، ارتفاع پایه بلندتر و کیفیت بالاتر به بازار عرضه شد و همچنین محصولات سری رنگی و لمینت‌مان که سبب کالایی آن تکمیل شد و با تولید انبوه این بسته به‌صورت کامل در اختیار مصرف‌کننده قرار گرفت. یک محصول جدید و متفاوت دیگر نیز داشتیم که متأسفانه با پیش آمدن مسئله کرونا و لغو پروازهای خارجی نتوانستیم آن را نهایی کنیم و به نمایشگاه امسال نرسید. امیدواریم این محصول ظرف یک تا دو ماه آینده به بازار معرفی شود.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

واقعیت این است که برگزاری نمایشگاه امسال در این شرایط ضرورتی نداشت ولی به‌رحال برنامه‌ای است که هر ساله برگزار می‌شود و فعالان صنعت و اهالی صنف درونبچره انتظار دارند در زمان مشخص شده آن برگزار شود. باین‌حال عدم برگزاری نمایشگاه در یک دوره هیچ مشکلی برای ما به وجود نمی‌آورد و چه‌بسا



مجمید قلعه گیر - آرنا پروفیل



ضمن معرفی مجموعه آرنا پروفیل، پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

نمایشگاه بیابند و بازدیدکننده عمومی کمتر در نمایشگاه حضور پیدا کرده است. نحوه برگزاری نمایشگاه هم نسبت به سال‌های قبل تغییر محسوسی نداشت هرچند خلوت بودن نمایشگاه فرصت مناسبی بود تا برخی کم‌وکاستی‌ها را جبران کنند اما عملاً اتفاق مثبتی در این زمینه هم نیفتاد.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروپنجره و ساختمان در سال پیش‌رو چیست؟

نوسانات شدید قیمتی در حال حاضر بزرگ‌ترین مشکلات صنف و صنعت ملست. قیمت‌ها هرروز تغییر می‌کنند و ما به‌هیچ‌عنوان نمی‌توانیم روی یک قیمت مشخص برنامه‌ریزی کنیم و مرتباً باید قیمت‌هایمان را با توجه به شرایط بازار و نوسانات نرخ ارز بالا و پایین کنیم. در این شرایط کار کردن خیلی سخت می‌شود چون مشتری هم نمی‌تواند این موضوع را بپذیرد. قیمت مواد اولیه‌ای که ما از پتروشیمی‌ها تهیه می‌کنیم آن‌چنان نوسانی دارند که تولیدکننده به‌هیچ‌وجه نمی‌تواند حتی برای یک هفته قیمت را ثابت نگه دارد. متأسفانه این مسائل در بخش فروش ما تأثیرات بسیار منفی گذاشته است.

شرکت آرنا پروفیل با سابقه ۱۷ ساله در صنف و صنعت دروپنجره یوبی‌وی‌سی نزدیک به یک سال است که با احداث کارخانه‌ای با ۴ خط اکسترودر در زمینه تولید پروفیل‌های دروپنجره یوبی‌وی‌سی ۵ کاناله با نام‌های تجاری شفر و کرال‌وین در استان اردبیل فعالیت می‌کند. پروفیل‌های ۵ کاناله ویژه «در» محصول جدیدی است که برای اولین بار در نمایشگاه امسال عرضه کردیم. سری ۴ کاناله و کشویی جدیدترین محصولات مجموعه آرنا پروفیل است که تا یک ماه دیگر به بازار عرضه می‌شوند.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نمایشگاه امسال نسبت به سال‌های قبل تخصصی‌تر شده است به این دلیل که بحث کرونا و محدودیت‌هایی که ایجاد کرده باعث شده فقط افراد مرتبط با صنف به





پوشش پارت سیمین

بهمن نظری

بیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

مجموعه پوشش پارت سیمین با سابقه فعالیت ۴۵ ساله در زمینه تولید قطعات خودرو، از سال ۱۳۹۱ در بخش یراق آلات دروینچره یوبی‌وی‌سی یا برند «ویناک» فعالیت می‌کند. مجموعه پوشش پارت در سال گذشته در دو بخش برنامه توسعه دانست، بخش اول توسعه محصولات مجموعه بود که محصولاتی از قبیل اسپانولت در، اسپانولت بالکنی، دستگیره آلومینیومی پنجره، کپور و... به محصولاتمان اضافه شد. در برنامه‌ای که برای سال پیش‌رو داریم محصولاتی از قبیل دستگیره سوئیچ سرویسی، لولای تنظیم شو و اسپانولت دو حالته نیز به سبد محصولات ما اضافه می‌شوند. در بخش توسعه فروش و ساختار فروش نیز تاکنون موفق به ایجاد و راه‌اندازی ۲۵ نمایندگی فروش استانی در سراسر کشور شدیم.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نمایشگاه امسال برای ما خوب و راضی‌کننده بود چون تجدید دیداری با دوستان

و همکاران داشتیم. همچنین موفق به ثبت قرارداد نمایندگی در چند استان جدید شدیم. در مجموع اما میزان حضور بازدیدکنندگان نسبت به سال گذشته خیلی کمتر شده بود که بیشتر به بحث کرونا برمی‌گردد. البته رعایت چارچوب‌ها و نکات بهداشتی در طول برگزاری نمایشگاه خوب و راضی‌کننده بود و امیدواریم مشکلی برای کسی پیش نیاید. به‌رحال موضوع کرونا یک مسئله جهانی است و همه جای دنیا با آن مواجه شده‌اند ما هم باید به‌گونه‌ای عمل کنیم که آسیب زیادی از این مسئله به ارکان جامعه وارد نشود.

ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروینچره و ساختمان در سال پیش‌رو چیست؟

مسیر پیش‌روی صنعت و اقتصاد ما خیلی شفاف و مشخص نیست و نمی‌توان آینده صنف و صنعت را پیش‌بینی کرد. امیدواریم برگزار کردن نمایشگاه‌ها و چنین فعالیت‌هایی باعث شود شرایط به سمت روال طبیعی و معمول پیش برود و هر چه زودتر رونق به صنعت و اقتصاد ما برگردد.





مسعود نیتی

پرشین پی وی سی مانا

پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان از نمایشگاه سال گذشته تا کنون، مختصری توضیح دهید.

که می‌بینید بسیاری از شرکت‌های مطرح صنعت دروینچره در نمایشگاه حضور ندارند. باین‌حال میزان حضور بازدیدکنندگان بیشتر از چیزی بود که ما انتظار داشتیم و چون بازدیدکنندگان تخصصی‌تر شده بودند به نظر من بازخورد و اثربخشی بهتری هم برای ما خواهد داشت. مدیریت نمایشگاه مثل سال‌های قبل بود و مشکل خاصی نداشتیم. پروتکل‌های بهداشتی هم با استقرار اتاقک‌های ضدعفونی‌کننده در میادین سالن‌ها و تذکراتی که مرتباً از سوی برگزارکنندگان نمایشگاه اعلام می‌شد به خوبی اجرا شده بود. **ارزیابی‌تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروینچره و ساختمان در سال پیش‌رو چیست؟**

همان‌طور که می‌دانید این مشکلات جدید از جمله همین بحث کرونا و مواردی مانند نوسانات نرخ ارز، باعث شده تا رکودی که چندین سال در صنعت ساختمان وجود داشت مضاعف و عمیق‌تر شود. صنعت دروینچره نیز به همین منوال از رکود صنعت ساختمان و سایر مسائل جامعه تاثیر می‌پذیرد. افزایش قیمت و کمبود مواد اولیه از دیگر مشکلاتی است که صنعت ما را به شدت در تنگنا قرار داده و تولیدکننده به‌سختی می‌تواند مواد اولیه مورد نیازش را حتی باقیمت‌های چند برابر تهیه کند. امیدواریم دولت در این زمینه اقداماتی صورت دهد و ما را در تهیه مواد اولیه یاری کند تا شاهد کم شدن میزان تولید پروفیل پی‌وی‌سی نباشیم.

شرکت پرشین پی‌وی‌سی مانا از سال ۱۳۹۱ فعالیتش را در زمینه تولید مقاطع پروفیل پی‌وی‌سی در زمینی به مساحت ۲۰۰۰ مترمربع در شهرک صنعتی رازی اصفهان آغاز کرد. شرکت پرشین با ظرفیت اسمی تولید سالانه ۲۷۵۰ تن محصول، به تولید مقاطع سری ۶۰ لولایی می‌پردازد که در آینده نزدیک مقاطع کشویی تک‌رول نیز به این محصولات اضافه می‌شود. در سال‌های آتی قصد توسعه بازار را داریم و به‌زودی تغییراتی نیز در مقاطع خواهیم داشت و سبد کالایی‌مان را افزایش خواهیم داد. با توجه به تقاضای بازار سری‌های اکونومی نیز به‌زودی به محصولات ما اضافه خواهد شد.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به‌واسطه شرایطی که در جامعه به سبب ویروس کرونا ایجاد شده طبیعی بود که میزان استقبال بازدیدکنندگان نسبت به سال‌های گذشته کمتر باشد. این مسئله در میزان حضور مشارکت‌کنندگان و مجموعه‌های بزرگ صنعتی و تولیدی نیز تاثیرگذار بوده و همان‌طور





باتای

امیر تقی زاده

همان‌طور که می‌دانید به خاطر موضوع کرونا تعداد شرکتهای حاضر در نمایشگاه هم نسبت به دوره‌های قبل کمتر شده بود. با این حال ما تلاش کردیم با وجود همه این نقایص بهره‌خودمان را از نمایشگاه ببریم. دیده شدن برند و محصولاتمان، آشنایی با مصرف‌کنندگان تهرانی و شهرستانی و معرفی محصولاتمان به آنها مهم‌ترین اهداف ما در این نمایشگاه بود که تا حدودی محقق شد. برنامه ما این است که در نمایشگاه‌های استانی نیز حضور پیدا کنیم و این روند را همچنان ادامه دهیم. در مورد مسئله کرونا آن‌طور که من شنیده‌ام شاید دیگر نمایشگاهی در تهران برگزار نشود البته دوستان تلاش کرده بودند با رعایت پروتکل‌ها و تهیه تونل‌های ضد عفونی‌کننده، ماسک و... شرایط را کنترل کنند که جای تقدیر و تشکر دارد.

ارزیابی تان از وضعیت کلی بازار و صنعت دروپنجره و ساختمان در سال پیش رو چیست؟

اتفاق بدتری که بیشتر از کرونا و سایر موارد در صنف و صنعت ما افتاده است افزایش نرخ دلار و به تبع آن افزایش قیمت شمش و بیلت آلومینیوم است که فشار مضاعفی بر روی تولیدکنندگان آورده است. هرچه قیمت مواد اولیه ارزان‌تر باشد ما می‌توانیم محصولاتمان را با قیمت پایین‌تری به بازار عرضه کنیم و این باعث می‌شود مصرف‌کننده هم با رغبت بیشتری به سمت محصولات آلومینیومی بیاید و از این متریبال بیشتر استفاده کند.

ضمن معرفی مجموعه باتای، پیرامون آخرین دستاوردها و فعالیت‌هایتان مختصری توضیح دهید.

مجموعه باتای در زمینه تولید و عرضه سیستم‌های پروفیل دروپنجره آلومینیومی در شهرک صنعتی اراک فعالیت می‌کند. ما در مجموعه باتای تلاش کردیم تا با سبک‌سازی و بازطراحی سیستم‌های آلومینیومی، ضمن رعایت بحث کیفی از نظر قیمت برای افرادی که بیشتر از پروفیل یوبی‌وی‌سی استفاده می‌کردند فرصت و جذابیتی به وجود بیاوریم تا از محصولات آلومینیومی که مزایای بسیار زیادی دارند نیز استفاده کنند. پروفیل‌های تولیدی مجموعه باتای علاوه بر اکونومی بودن، از این مزیت نیز برخوردار هستند که تمامی اکسسوری و یراق‌آلات مورد استفاده در این سیستم‌ها نیز در بازار موجود است و مصرف‌کننده این سیستم‌ها هیچ محدودیتی از این لحاظ نخواهد داشت. تمامی فرایند و مراحل طراحی تولید و عرضه این سیستم‌ها در داخل مجموعه باتای انجام می‌شود و این باعث می‌شود قیمت تمام‌شده محصول برای ما کمتر شده و به همین نسبت محصول با قیمت مناسب‌تری به دست مصرف‌کننده برسد. مجموعه باتای علاوه بر تولید بخش اعظمی از سیستم‌های دروپنجره آلومینیومی، توانایی و آمادگی این را دارد که مقاطع صنعتی و اختصاصی را بنا به درخواست مشتری تولید کند.

نظرتان درباره نمایشگاه امسال چیست و با توجه به شیوع ویروس کرونا، برگزاری نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ میزان استقبال از نمایشگاه خیلی ضعیف بود و انتظار ما خیلی بیشتر بود.

