

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت درب و پنجره و زمینه سازی انرژی

اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی، پژوهشی

قیمت ۴۰۰۰ تومان

اصلاح قیمت یا اصلاح الگوی مصرف انرژی؟

بست ویزن؛ پروفیلی برای همه نسل‌ها

درخشش ترسیم آریا با نرم افزار ترنج ۲

رونمایی از ۸ برنامه دکتر وین در جشن تولد

ویستا بست؛ نمایشگاه فقط یک نمایشگاه نبود

ساختمان استاندارد با فناوری پلاستیک سپاهان

همارشتن؛ ممتاز در کیفیت با درخشش همیشگی

ضیافت صدرا ابزار پارسیان نماینده انحصاری پیمان

درخشش کم نظیر و اقدام کم سابقه با راهنمای ایده آل!

حضور مستقیم در ایران با خدمات برتر نوید تجارت ارسام

نمایان سازه؛ نماد اطمینان و زیبایی در اجرای نمای ساختمان

جای خالی مسوولان در نمایشگاه پنجم صنعت در و پنجره ایران

اصلاح الگوی مصرف انرژی در ساختمان روی کاغذ قانون

ه گام برای اصلاح درست قیمت حامل های انرژی

دولت اصلاح الگوی مصرف انرژی را جدی گرفت

فرصت سوزی گاز طبیعی در ساختمان های کشور

گفتگوی اعضای هیات مدیره انجمن پروفیل

گفتگو با هیات مدیره انجمن در و پنجره

سال نو مبارک



دفتر مرکزی:

خیابان سید جمال الدین اسفندیاری (یوسف آباد)

انتهای خیابان ۹۹، پیمایش بزرگراه کردستان، چلچک، ۳۸

تهران: ۰۲۱-۸۸۲۱۱۷۷۷ | حفا: ۰۲۱-۸۸۲۱۱۷۷۸

Homareshtan Industrial Group

HOMARESH-TAN

پنجره‌ای برای تمام فصول



هما رشتن

An Ultimate Solution

کیفیت خوب ، قیمت مناسب

Mahoon

UP.V.C Profile



- ✓ ۱۵ سال ضمانت کیفیت
- ✓ دارای ۱۰ سال بیمه ایران
- ✓ دارای استاندارد ایران
- ✓ پروفیل های لاستیک دار تولید شده با ماشین آلات اروپایی



CINCINNATI
EXTRUSION



TEGHNO TP PLAST

خیابان ولیعصر، رو به روی پارک ساعی، کوچه امینی، پلاک ۴، واحد ۱۵

۸۸۶۶۱۰۴۰

تلفن : ۸۸۶۶۱۰۵۰

تجلی کیفیت و پایداری



- ✓ ۱۵ سال ضمانت کیفیت
- ✓ دارای ۱۰ سال بیمه ایران
- ✓ دارای گواهینامه تحقیقات مسکن و استاندارد ایران
- ✓ پروفیل های لاستیک دار تولیدشده با ماشین آلات اروپایی



خیابان ولیعصر، روبه روی پارک ساعی، کوچه امینی، پلاک ۴، واحد ۱۵
تلفن: ۵ - ۸۸۶۷۲۲۸۳
فکس: ۸۸۸۷۴۲۰۰

www.shadesunco.com



آلفا صنعت تابان

بورس یراق آلات UPVC ترک

لوازم یدکی ماشین آلات UPVC

پذیرش نمایندگی فروش فعال
در مراکز استان های:

البرز، خوزستان، فارس، خراسان
کرمانشاه، گیلان و مازندران



کلیه یراق آلات عرضه شده توسط این شرکت با
ضوابط و استانداردهای مورد قبول سازمان استاندارد و
تحقیقات صنعتی ایران مطابقت داشته و مورد تایید می باشد



Win PROCAST
ENDOW RILIXSEN

آدرس: تهران - بلوار قیصریه - روبروی پارک قیصریه

پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۰۲۱

www.makewindow.ir

هورامکو
Hooramco



Hooram Sazeh Parsian

تولید کننده در و پنجره uPVC و شیشه چند جداره



تولید صنعتی، محصولی مطمئن

دارای دفاتر فروش در تهران و شهرستان ها

دفتر مرکزی :

تهران، بزرگراه سردار جنگل، بین میرزابابایی و گلستان

ساختمان آسمان سردار، طبقه ۱، واحد ۱۰۱

تلفکس : ۰۲۱-۴۷۲۳۶۰۰۰

کارخانه :

شهر صنعتی کاوه، خیابان مجدوم، شماره ۳۵

www.hooramco.com

info@hooramco.com



KICO

UPVC PROFILE

حلول سال نو و بهار پر طراوت را که نشانه قدرت لایزال الهی و تجدید حیات طبیعت می باشد را به تمامی ایرانیان تبریک و تهنیت عرض نموده و سالی سرشار از برکت و معنویت را از درگاه خداوند متعال برای شما عزیزان آرزو مندیم.



کایکو

واحد نمونه استاندارد

دفتر مرکزی: تهران، بلوار میرداماد، خیابان البرز، خیابان تابان شرقی، پلاک ۲
تلفن: ۳ - ۰۲۱ ۲۲ ۹۲ ۴۷۰۰ | فکس: ۰۲۱ ۲۲ ۹۰ ۷۵ ۷۶

WWW.KICOGROUP.COM
donyaye.profile@kicogroup.com



مجتمع بوتیا صنعت

واحد تولیدی نمونه

سازمان ملی استاندارد ایران

مهر ۱۳۹۲

”پیام ارزشیابی سالانه شرکت های تولیدکننده فرآورده های دارای نشان استاندارد، گواه کیفیت برتر محصول پروفیل آن واحد در سال ۱۳۹۱ می باشد.“

تولیدکننده پروفیل های درب و پنجره یو.پی. وی.سی
تلفن سفارشات: ۹۴-۸۸۲۰۷۹۸۷
e-mail: info@butia.ir www.butia.ir



سال نو مبارک

دیوا

تولید کننده پروفیل های یو پی وی سی و چوب پلاست

دیوا به سلامت جامعه می اندیشد



دیوا تنها تولید کننده ایرانی پروفیل های uPVC

بر پایه کلسیم زینک بجای سرب



Chemson

CINCINNATI
EXTRUSION

TECHNO
PLAST

WWW.DIVAPROFILE.COM

● دفتر مرکزی: خیابان دولت، بین بلوار کاوه و چهارراه قنات، پلاک ۲۸۹، واحد یک شمالی ● تلفن: ۰۲۱-۲۲۷۶۱۱۳۳ ● فکس: ۰۲۱-۲۲۷۶۱۱۳۶
● کارخانه: بابل، بندپی شرقی، شهرک صنعتی رجه ● تلفن: ۰۲۱-۳۱۲۳۱۸۲-۳ ● فکس: ۰۲۱-۳۱۲۳۷۲۴

i

آهن و فولاد جهان

JAHANSTEEL

تولید کننده انواع پروفیل های تقویتی و ورق های گالوانیزه

MANUFACTURE OF REINFORCEMENT PROFILES AND GALVANIZE SHEETS



تلفن: ۰۴۱۱-۴۴۰۰۰۴۴

فکس: ۰۴۱۱-۴۴۰۲۰۱۰

TEL:+98411-4400044

FAX:+98411-4402010

Email:jst_4400@yahoo.com

MAJOL

(U.P.V.C.) Windows & Door system

ماژول

تولیدکننده پروفیل درب و پنجره های
دو جداره یو پی وی سی (چهار کاناله)



پنجره ای رو به زیبایی و آرامش با پروفیل ماژول

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ستارخان، نبش خیابان تاکستان، ساختمان ماژول

خط ویژه: ۰۲۱-۶۳۴۰۶ تلفن: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۹۶-۸

دفتر: بازار آهن مکان، فاز سوم غربی، پلاک ۷۰۸ و ۷۰۹

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۵۱۰



www.majol.ir



سازمان تامین منابع

ساز نو میلک

SATIEN



هم اکنون همراه با
منو و گزارشات
کاملاً فارسی

LogiKal®

نرم افزار تخصصی نما، درب و پنجره های آلومینیومی و پی وی سی از آلمان

- لیست ابعاد شیشه
- توانایی انجام محاسبات استاتیکی
- لیست مونتاژ
- محاسبه کمانها و اشکال هندسی غیر متعارف
- آموزش و خدمات
- امکان کار با نرم افزار به زبان فارسی
- بر آورد مقدار مواد مصرفی در هر پروژه
- برش های مقطع اتوکد از هر آیتم ساخته شده
- محاسبه قیمت تمام شده هر آیتم و پروژه
- لیست برش پروفیل ها
- بینه سازی برش
- لیست یراق آلات و لوازم جانبی مورد نیاز

آدرس: خیابان مطهری، خیابان سلیمان خاطر
شماره ۱۱۶، برج دلتا، واحد ۷۰۳

تلفن: ۸۸۸۶۳۱۹۰

تلفکس: ۸۸۳۰۷۸۹۵

imo@orgadata.com

www.orgadata.com



www.orgadata.com



میز پرس تک سر



ماشین شستشوی خوابیده



خط مونتاژ درب و پنجره UPVC



ماشین شستشوی ایستاده



کوشه



اسپیسر حرارتی



دستگاه تزریق گاز

خط کامل شیشه دوجداره



کارن ماشین

کارخانه و دفتر مرکزی: ساری، کیلومتر ۲۰ جاده فرح آباد، شهرک صنعتی فاز ۲ ۳۵۴۳۴۷۴ - ۰۱۵۱

www.darabi-group.com

www.karen-machine.com



i window

سال نو مبارک

تیم افراز طراحی و محاسبات در و پنجره

مقدم شما را در نمایندگی پنجره، توریج استانبول، ۲۰۱۴

سالن شماره ۴، نمره ۴۱۰۴

گرمی می داریم، ۲۱ الی ۲۴ اسفند ۱۳۹۲

www.iwindow.com

شرکت بهین سامان هوشمند نگار

تلفن: ۰۲۱ ۶۶۵۷۲۵۵۷

سازنده ماشین آلات ساخت شیشه دوجداره میزهای برش CNC و کوره سکوریت

۱۳۹ شرکت مصرف کننده محصولات CMS

صنایع شیشه شیشه چی	سایت	برنا صنعت نادر	آذربایجان تبریز
صنایع شیشه صلواتی	سپاهان آبدیده اصفهان	بهسازان شیشه آریا	ارگ گلاس
طبیعت بیبا میانه	سکو ایران	بهینه پویه ابهر	اروم آلیاژ
عایق پلاست	سهند جام تبریز	بهینه جام الماس	اروم ویلای احسان
عایق صدفی	سهند درب ارا	بینا شیشه اصفهان	اصفهان فلوت نقش جهان
علمدار شرق	سهند ساران	پارس اموند	اطلس شیشه یزد
عمران توسعه آبشار	سیستان صنعت نادر	پارس پن	اطمینان بخش
فراز جام	شایا پروفیل گلستان	پارس وین	الماس پرشیا
کار گلاس	شیشه آزدردی	پانا بست	الماسی ترنم پاسارگاد
گروه پنجره سازان درکا	شیشه ایمنی امید اصفهان	پرشین الماس فارس	ایده آل پن
گروه تولیدی افشار هلیل	شیشه ایمنی بشیر	پرشین توسعه حدید	ایراجام
گروه تولیدی رحیمی	شیشه ایمنی میرال	پلی پن	ایرمان صنعت پارسینان
گروه تولیدی طباطبائی	شیشه برادران وزیر	پنجره سازان بنای قشم	ایلیار صنعت جنوب
گروه تولیدی عباس نژاد	شیشه جام جم	پنجره صدف	ایمن انرژی شرق
گروه تولیدی مرادی (مهاباد)	شیشه جام	پنجره صنعت ایساتین	ایمن شیشه شهرکرد
گروه ژینو	شیشه جهان نما	پنجره عایق پردیس	آبدیده
گروه صنعتی اعتماد	شیشه جهانگیری	پنجره عایق سیلان	آتروپن
گروه مرجانی	شیشه خزائی	پنجره کلاسیک	آذر اوبار
ما فلوت	شیشه دوجداره امید الوند	پنجره گستر کاسپین	آذر آتیشگاه
مارال درب	شیشه دوجداره پارس	تاران	آذین پایا
مازند شیشه	شیشه دوجداره تهران	تکتو سازه کیش	آذین جام سمنان
ماه نما غرب	شیشه دوجداره محمدی	تهران آینه	آذین صنعت پنجره
مزینوس	شیشه زیبا	توران	آرام پلاست
مه جام	شیشه سپهر	توسعه گران جنوب	آران در
موسی زاده	شیشه فردوس	خورشید البرز آریایی	آرتین درب سهند
میناگران کهن دژ	شیشه کرد	داوین	آرمان جام
نگین جام البرز	شیشه نوین اصفهان	در پلاستیک غرب	آرین باژنگ
نگین فرم خاوران	شیشه و آینه ایرانیسی	درفش کاران نصف جهان	آسا صنعت کرمان
نوین شیشه (محمدی)	شیشه و سکوریت شیردل	درفک جام	آسایش آوران خوز
هامان ساخت ایرانیان	صدف پنجره زاگرس	رنگین جام البرز	آلمینیوم در
هورام سازه پارسینان	صنایع بیمر	روند	آلوم پلاست نادر
ونه دیک	صنایع بی وی سی ون پارس	زمرد سپاهان	آلوم جام
وبن جام	صنایع دوجداره طاووسی	زنجان جام	بابداد
پازان بهار گلستان	صنایع شیشه تابش	ساختار آینده	بنا
	صنایع شیشه سید شکر	سامان شیشه زاگرس	بتون ارشه



glass machinery

تلفن : ۰۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۰۲۲۸۸۷۴۲۸ (۲۱) ۹۸+
فکس : ۰۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۰۲۲۸۸۷۴۲۹ (۲۱) ۹۸+
www.cmsmachine.com

قدرت و ظرفیت از آن شماست



www.parsansanat.com

پرسان صنعت آریا

نمایندگه رسمی GU آلمان و KALE ترکیه

جهت اخذ نمایندگی فروش در سراسر کشور با ما تماس بگیرید

میدان ونکه، خیابان شهید خدایی
خیابان نیروی انتظامی، پلاک ۱۴، رنگ ۴
تلفن: ۰۲۰-۸۸۶۲۹۳ فکس: ۸۸۸۸۱۷۹۵
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com

برج های پتروناس
کوالالامپور، مالزی
براق آلات به کار رفته، GU

parsan
SANAT ARJA

www.parsansanat.com

پرسان صنعت آریا

تفاینده رسمی GU آلمان و KALE ترکیه

جهت اطلاعاتی فروش از سرسرو کشور با ما تماس بگیرید

GU

میدان ونکه حسینان شهید حفاقی
خیابان نیروی انتظامی، پلاک ۱۴، رنگ ۴
تلفن: ۰۲۰-۸۸۶۷۹۲۰۴ فکس: ۸۸۸۸۱۷۱۵
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com

ecoline®

ماشین آلات ساخت درب و پنجره های UPVC و آلومینیوم

فروش با ارزش مبادلاتی

- کیفیت برتر
- خدمات متفاوت
- قیمت مناسب



BECKHOFF

SIEMENS

Schneider
Electric

FESTO

- دستگاه سوپر برش و عملیات ماشین کاری
- دارای دو واحد ماشین کاری مجزا با عملکرد
- قابلیت اتصال به دو خط اتوماتیک چهار سر
- کمترین نیروی انسانی
- بالاترین ظرفیت

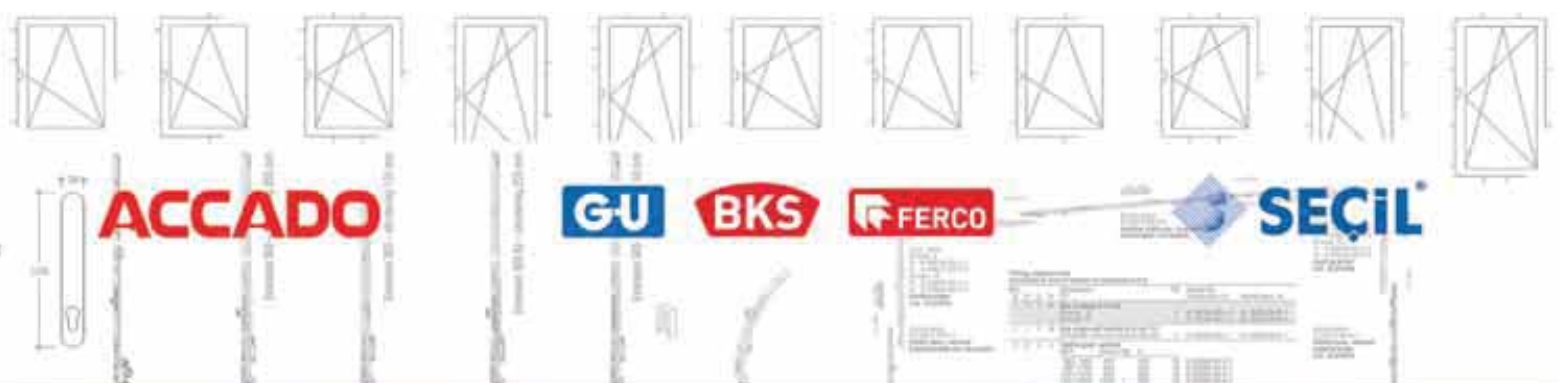


دفتر خدمات پس از فروش ایران

تهران، میدان ونک، خیابان شهید خدای، خیابان نیروی انتظامی، پلاک ۱۴

تلفن: ۵ - ۴ - ۸۸ ۶۷ ۹۳ ۰۴ - ۸۸ ۶۷ ۹۳ ۰۲ - فکس: ۸۸۸۸ ۱۷۹۵

همراه: ۰۹۱۲ - ۱۰۷ ۹۱ ۹۷



ACCADO

GU

BKS

FERCO



SEÇİL



به همین سادگی ...

هونام ابزار نوین

Angular sash bracket
6-25772-00-0-1
Cover 9-33340-01-0-*

Angular sash bracket,
standard
6-28066-00-0-1
Cover 9-37313-01-0-*

تلفن: ۵۰ ۵۰ ۴۳ ۲۲ (۰۲۱)

فکس: ۸۳ ۹۸ ۱۷ ۲۲ (۰۲۱)

هونام ابزار نوین (سهامی خاص)

نماینده رسمی وانبار داخلی یراق آلات جی یو آگما



Guide 9-28853-00-0-0

Guide 9-28853-00-0-0

دیاکو®

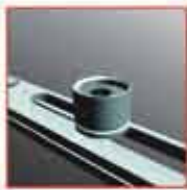
گروه صنعتی دیاکو کیش (سهامی خاص)

Schüring
Technology for Windows and Doors

**AKPEN
PLASTIK**

SCHÜCO

SEÇİL
PLASTIC & RUBBER INS. TRADING LTD.



- نماینده انحصاری شورینگ آلمان
- نماینده رسمی آکپن ترکیه
- نماینده رسمی سچیل ترکیه
- نماینده رسمی شوکو آلمان (بروشل و پین وی سس)

تلفن: ۲۲۷۷۷۴۷۹

۲۲۷۷۷۴۸۰

۲۲۵۷۹۰۹۹

پاسداران بوستان هشتم پلاک ۱۱۲

دارای ضمانت کیفی معتبر
و خدمات پس از فروش

www.diacogroup.com
info@diacogroup.com



UNIWIN

uPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

یونی وین 
پروفیل یو پی وی سی
۱۰ سال ضمانت کیفی



ENDLESS
SERVICES

خدماتی
بی پایان

وارد کننده پروفیل های UPVC ۴ کاناله ترکی

مطابق با استانداردهای روز اروپا



Profil OptimaPlus

*Kunststoff-Fenstersysteme
European Standards*



آدرس : تهران میدان شیخ بهایی

برج صدف ، طبقه ششم واحد ۶۳

تلفن: ۸۸۰۵۱۲۵۱ - ۸۸۰۵۱۲۱۵


فاکس: ۸۹۷۸۲۹۲۲

Email: info@Aysaco.com



U.PVC Profiles with **+2** advantages

Based on Calcium Zink Stabilizer 

Antibacterial upvc 



برگزیده همایش
یکصد مدیر برتر
آذرماه ۱۳۹۲



برگزیده سومین
همایش استانداردها
شهریورماه ۱۳۹۲



برگزیده کارآفرینان
برتر کشور
شهریورماه ۱۳۹۲

تولید کننده انواع پروفیل U.P.V.C

www.Fensterhaus.ir

AVERTA®

upvc profile producer

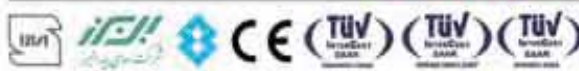


www.averta.ir

آورتا

تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی

4 Chamber & Sliding UPVC Profile



نشانی: ساری، شهرک صنعتی شماره یک

تلفن تماس: ۳۸۳۳۶۰ (۰۱۵۱)

تلفن فروش: ۳۸۳۳۴۸۸ (۰۱۵۱)

www.averta.ir

info@averta.ir



Y.G.P

یراق گستر پرشین

Yaragh Gostar Persian



یراق آلات درب و پنجره U.P.V.C

نماینده رسمی یراق آلات ترکیه 



انواع پیچ

گسکت EPDM

وگالوانیزه تقویتی (نماینده رسمی شرکت یاران بهار گلستان)

مقدم شما بازدیدکنندگان محترم نمایشگاه تویاپ ترکیه 2014 را در سالن شماره 3 غرفه DM گرامی می‌داریم.



۰۹۱۲ ۷۲۱۰۳۹۳

همراه: ۰۹۱۲ ۷۲۳۴۰۹۳

۰۹۱۲ ۸۲۲۷۱۹۲

تلفن: ۰۲۱ ۲۲۷۷۱۹۸۷

فاکس: ۰۲۱ ۲۲۷۷۱۹۸۸



www.ygp-co.com



ROTOLAND

Upvc door and window systems

ارائه دهنده پروفیل های UPVC

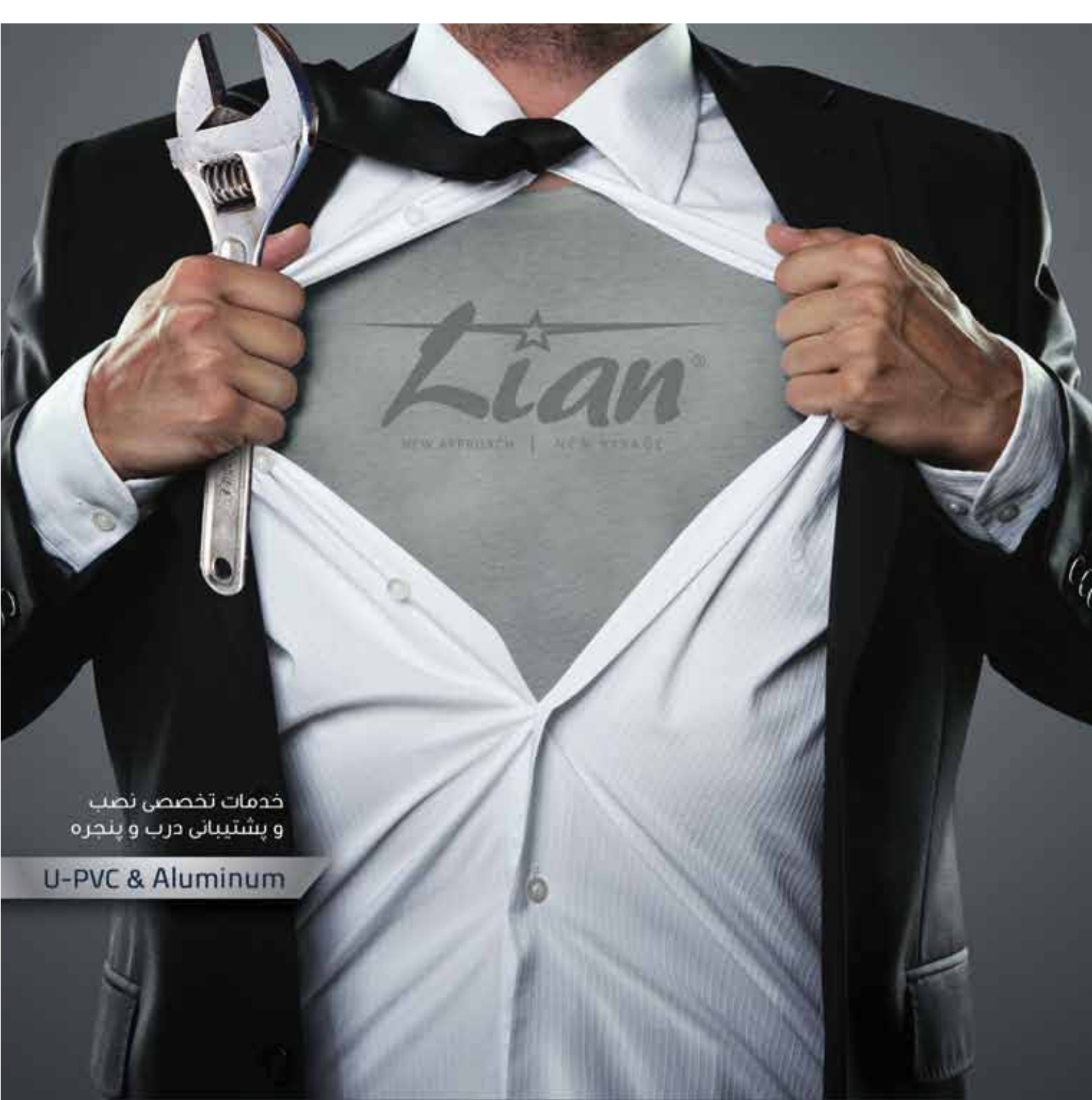
- مزایای پروفیل ROTOLAND
- سری ۴ کاناله ۶۰-۴۰ میلیتر با لاستیک PTV قابل جوش
- استاندارد ملی ۱۲۲۹۱ ایران
- استاندارد ملی BSEN 12608 ترکیه
- استاندارد CEN از اتحادیه اروپا
- گواهینامه ISO9001
- ۱۰ سال پوشش کامل بیمه تضمین کیفیت بیمه سامان
- ۱۵ سال ضمانت کیفیت و خدمات پس از فروش
- دارای استاندارد سازگاری با محیط زیست

نشانی: تهران، امیرآباد شمالی، نبش کوچه رز، پلاک ۱۳۵۶، ساغتمان ناهید، واحد ۱۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۳۵۴۶۹۸-۸۸۰۰۳۰۶۳-۸۸۳۵۴۶۹۸ • تلفکس: ۸۸۶۳۲۱۷۵
همراه: ۰۹۱۲۵۹۸۶۷۷۱-۰۹۳۵۴۷۱۳۰۷۶ • نمایندگی شیراز: ۰۹۱۷۳۱۸۰۲۴۰
نمایندگی تهران (آهن مکان): ۰۹۱۲۷۷۵۳۸۸۰ • نمایندگی اراک: ۰۹۱۸۱۶۳۳۰۸۰

<http://www.rotoland.ir>

rahimhosseini_02@yahoo.com





خدمات تخصصی نصب
و پشتیبانی درب و پنجره

U-PVC & Aluminum

ابعاد برداری دقیق | مشاوره فنی و تهیه نقشه | نصب و رگلاژ استاندارد
نصب شیشه های Over Size | خدمات پشتیبانی و سرویس دوره ای
گزارش روزانه پیشرفت پروژه به صورت SMS | ارائه عکس از پروژه پس از اتمام نصب

شرکت نما نگاه لیان

تهران / میدان ونک / خیابان ملاصدرا / شیراز شمالی / نبش کوچه ترکس / یلاک ۲ / ساختمان پایلی / طبقه ۶ / واحد ۱۰۶

تلفن : ۸۸ ۲۱ ۳۱ ۳۲ ۸۸ ۲۱ ۴۴ ۳۰ فکس : ۸۸ ۲۱ ۴۳ ۷۷

Email: technical@lian-co.com

استخدام : ۸۸ ۰۵ ۹۱ ۳۱

SOUDAL

schüring

BISON

SIEGENIA AUBI

Roto

NTA

Navid Tejarat Arsam Co.



DOOR AND WINDOW SYSTEMS

شرکت **KALE** شما را به بازدید از غرفه این ✓
شرکت در نمایشگاه پنجره استانبول - ترکیه
سالن ۲، غرفه ۲۱۳ از تاریخ ۲۱-۲۴ اسفند ماه
دعوت می نماید

شرکت نوید تجارت ارسام

تنها نماینده رسمی و توزیع کننده یراق آلات UPVC و آلومینیوم در ایران

عضو گروه بین المللی KALE

NTA

Navid Tejarat Arsam Co.



DOOR AND WINDOW SYSTEMS



**KALE SAFIR uPVC
Tilt & Turn Systems**

آدرس : تهران، خیابان پاسداران، خیابان رفیق دوست، پلاک ۳۲، واحد ۱
تلفن: ۰۲۱-۲۲۸۷۱۹۱۷
همراه: ۰۹۱۲-۸۷۰۹۵۴۸
فاکس: ۰۲۱-۲۲۸۷۱۹۶۲
۰۹۱۲-۸۷۰۹۵۴۲

www.nta-co.com

ویژه همکاران
محترم



مرکز تخصصی تولید
درب و پنجره UPVC **خام**
با شیشه دوجداره سکوریت
و پنجره با پروفیل **لمینت** طرح چوب



ارسال رایگان به تمام نقاط کشور

کارخانه و دفتر مرکزی: ساری، کیلومتر ۲۰ جاده فرح‌آباد، شهرک صنعتی فاز ۲، قطعه D5
www.darabi-group.com

۱۰ خط ویژه ۳۵۴۳۴۷۴ - ۰۱۵۱

تولید کننده چسب پولی سولفاید
چسب بوتیل و نمگیر



کیفیت جایگزینی ندارد...



کیفیت + پشتیبانی = کاتسان

Katplast
Yapı Kimyasalları

جهت اطلاع از قیمت و شرایط نمایندگی با ما تماس بگیرید

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸-۲۲۲۵۶۲۱۲

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸

www.katsankimya.com.tr

نگاه نو... بنای نو...

برخی از پروژه های انجام شده:

برج میلاد، پردیس سینمایی پارک ملت، مجتمع قو الماس خاورمیانه، برج تهران، برج مهستان، مرکز تحقیقات مخابرات ایران، VIP فرودگاه امام خمینی، فرودگاه بندر عباس، باغ کتاب تهران، برج بین المللی تهران، بیمارستان چشم پزشکی نور، دفتر مرکزی ایراسل، ساختمان نگین بانک سپه، ورزشگاه جانبازان و معلولین، مرکز خرید مدرن الهیه، مرکز تجاری سام سنتر، ساختمان مرکزی بانک توسعه صادرات، موزه دفاع مقدس، هتل چمران شیراز، برج حکمت، برج طویی و صدها پروژه بزرگ دیگر



■ ایوان شمس



■ مجتمع قو الماس خاورمیانه



■ پردیس سینمایی پارک ملت

دفتر خدمات مهندسی فروش :

خیابان شریعتی، دشتستان دوم، شماره ۲۳، طبقه سوم

تلفن : ۲۲۸۴۳۸۸۸ - ۲۲۸۸۵۹۲۸ - ۲۲۸۸۵۹۶۴

نمابر : ۲۲۸۵۱۸۰۸

نوروزتان پیروز

محصولات ونوس شیشه

- شیشه دوجداره موثر در کاهش مصرف انرژی V-Cool
- شیشه مقاوم در برابر سرقت و زلزله V-Guard
- شیشه مقاوم در برابر گلوله و ایمن در برابر انفجار V-Guard+
- شیشه اسپندرال / سند بلاست / جورجین باز / لمینیت رنگی / فتولمینیت V-Art
- شیشه مات و براق رنگی تولیدی شرکت AGC بلژیک V-Smart
- شیشه هوشمند LED V-Smart
- سازه های پیشرفته شیشه - فلز V-Systems



■ برج میلاد



■ هتل چمران شیراز



■ ورزشگاه جانبازان و معلولین

کارخانه :

بزرگراه تهران - قم ، شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار نگارستان

نمابر : ۵۶۲۳۳۱۵۰

تلفن : ۵۶۲۳۳۲۰۰



رها پنجره

RAHA window

شرکت پرشین توسعه حدید

Hadid Development Persian CO.



آدرس تهران: خیابان سهروردی شمالی
خیابان شهید قندی، رویروی کوچه بیستم
پلاک ۷۶، ساختمان پالیز، طبقه اول، واحد ۲
تلفن: ۰۲-۸۸۵۴۵۷۷ و ۰۱۹-۸۸۱۷۲۱۱۷
فکس: ۸۸۵۲۶۷۸۸
آدرس کارخانه: شهرک صنعتی هشتگرد
فاز ۱، خیابان یاس ۳

[بزرگ ترین تولیدکننده درب و پنجره های UPVC و شیشه های دوجداره صنعتی]

www.rahawindow.com





انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

تنها تشکل تخصصی تولید کنندگان
در و پنجره UPVC کشور

آدرس: تهران، بلوار آیت اله صدر، میدان پیروز، ابتدای بلوار قیصریه، پلاک ۷ طبقه سوم
تلفن: ۰۲۲۶۷۵۱۳۳۷-۰۲۲۶۷۴۱۱۳
همراه: ۰۹۱۲۳۲۷۷۰۸۵
فکس: ۰۲۲۶۷۲۳۴۰۲
www.upvciran.ir info@upvciran.ir

HOFMANN

UPVC PROFILE PRODUCER

باز کن پنجره را که بهاران آمد.
سال نو مبارک



گروه صنعتی میراب پروفیل

Tel : (021) 88 600 671 - 3

www.hofmannprofile.com info@hofmannprofile.com



CINCINNATI
EXTRUSION



GRUBER & CO.
SINCE 1872



ZARINEH NAGHSH

شرکت زرینه نقش مهشاد (سواسی نامبر)

شرکت زرینه نقش مهشاد نماینده انحصاری شرکت زیگنیا گروپ آلمان و هوپه سوئیس در ایران

SIEGENIA®

SOLUTIONS INSIDE

زیگنیا

یراق آلات درب و پنجره
یو پی وی سی تولید آلمان

دستگیره‌های پنجره (تولید آلمان)



دستگیره‌های درب (تولید ایتالیا)



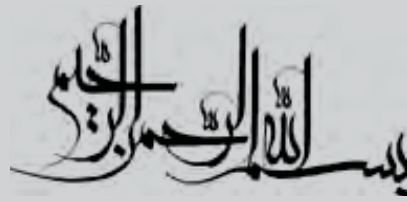
New York

HOPPE®

Handle of experience

دستگیره‌های درب و پنجره
یو پی وی سی تولید هوپه

آدرس: تهران، میدان چیترا، نبش خیابان
خراسانی، ساختمان برابا، پلاک ۲۸، واحد ۱
تلفن: ۰۲۱ ۲۲۵۹۷۴۳۰
۲۲۲۰۸۹۶۵ - ۲۲۲۰۸۹۶۴ - ۲۲۲۰۹۰۴۹
فکس: ۰۲۱ ۲۲۵۹۷۴۳۱



اولین ماهنامه تخصصی صنعت درب و پنجره و بهینه سازی انرژی

پنجره ایرانیان

نشریه پنجره ایرانیان

سال هفتم / شماره ۷۷ / اسفند ۹۲

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیری

مدیر مسئول: مرتضی مقدسیان

سر دبیر: رضا کربلایی

همکاران تحریریه: مهندس بهاره صفاری؛

مهندس شراره امینی تژاد؛ مهندس مسعود صفا

مهندس محمدرضا صفاری اصفهانی

مریم کربلایی و سمیه کربلایی

مدیر تبلیغات: عاطفه شفقت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفقت

امور مالی: فرشته صادقی

امور مشترکین: عاطفه شفقت

گرافیک و صفحه آرایی: مونا مرادی

عکاس: سعید عامری، احمد معینی جم، مجید آزاد

چاپ: منوچهر

لیتوگرافی: نوید

صحافی: جواد

تیراژ: ۷۰۰۰ نسخه

نشانی دفتر نشریه: بزرگراه اشرفی اصفهانی، پایین تر از

همت، کوچه خان بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: ۳۳-۹۴۲۹۴۸۹۴۴۸

مقاله‌ها و دیدگاه‌های مندرج لزوماً بیانگر دیدگاه ماهنامه

پنجره نیست.

نشریه در انتخاب و ویرایش متون آزاد است.

استفاده از مطالب و آگهی‌های نشریه بدون مجوز کتبی و

یا ذکر ماخذ قابل پیگرد قانونی می‌باشد.

سخن نخست: اصلاح قیمت یا اصلاح الگوی مصرف انرژی؟..... ۳۸

جای خالی مسوولان در نمایشگاه بین‌المللی پنجره!..... ۴۰

نگاه فرابنگاهی، راز موفقیت همه..... ۴۱

اخبار شرکتها..... ۴۲

پنجره انرژی..... ۴۴

پنجره فناوری..... ۵۲

اخبار پنجره..... ۵۶

اخبار پنجره استان‌ها..... ۶۲

بخش پروفیل صفحه ۱۱۹-۶۴

ویستا بست؛ نمایشگاه فقط یک نمایشگاه نبود..... ۶۶

بست ویژن؛ پروفیلی برای همه نسل‌ها..... ۶۸

ساختمان استاندارد با فناور پلاستیک سپاهان..... ۷۰

رونمایی از ۸ برنامه دکتر وین در جشن تولد..... ۷۲

ضیافت صدرا ابزار پارسیان نماینده انحصاری پیمان..... ۷۶

دفاع از پروفیل داخلی؛ انتقاد از جولان غیراستانداردها..... ۷۸

همارشتن؛ ممتاز در کیفیت با درخشش همیشگی..... ۸۲

درخشش کم نظیر و اقدام کم سابقه با راهنمای ایده‌آل!..... ۸۴

بخش در و پنجره صفحه ۱۴۵-۱۲۰

دولت به پنجره‌های یوپی‌وی‌سی تسهیلات بدهد..... ۱۲۲

نمایان سازه؛ نماد اطمینان و زیبایی در اجرای نمای ساختمان..... ۱۳۰

بخش ماشین‌آلات صفحه ۱۵۹-۱۴۶

بخش یراق‌آلات صفحه ۱۹۳-۱۶۰

حضور مستقیم در ایران با خدمات برتر نوید تجارت ارسام..... ۱۶۲

تشویق کم‌مصرف‌ها و تنبیه پرمصرف‌ها..... ۱۹۶

فرصت سوزی گاز طبیعی در ساختمان‌های کشور..... ۱۹۸

اصلاح قیمت انرژی بدون اصلاح الگوی مصرف جواب نمی‌دهد..... ۲۰۰

مصرف انرژی در ساختمان روی کاغذ قانون..... ۲۰۱

گزارش تصویری پنجمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران..... ۲۰۲

۵ گام برای اصلاح درست قیمت حامل‌های انرژی..... ۲۲۰

هدمفندی یارانه‌ها بهره‌وری انرژی را افزایش نداد!..... ۲۲۴

بخش ملزومات صفحه ۲۳۹-۲۲۶

درخشش ترسیم آریا با نرم افزار ترنج ۲..... ۲۲۸

نیازمندی‌های پنجره..... ۲۴۰



هدفگذاری دوباره هدفمندی یارانه‌ها

اصلاح قیمت یا اصلاح الگوی مصرف انرژی؟

نگران کرد که شیب افزایش قیمت حامل‌های انرژی چه میزان خواهد بود؟ برآوردهای اولیه نشان می‌دهد دستکم دولت برای افزایش درآمد هدفمندی یارانه‌ها از ۳۸ هزار میلیارد تومان به دستکم ۵۲ هزار میلیارد تومان دو راه پیش رو دارد، نخست افزایش نزدیک به دوبرابری متوسط قیمت تمامی حامل‌های انرژی، دوم افزایش قیمت برخی حامل‌های انرژی با شیب تندتر و برخی با شیب کمتر. در میان تمام پیشبینی‌ها و برآوردها اما خبر یکی از نمایندگان از نشست ویژه با رییس جمهور بر این نکته تاکید داشت که دولت می‌خواهد قیمت برخی حامل‌های انرژی را با شیب بیشتر افزایش دهد و اشاره این نماینده مجلس ناظر بر قیمت بنزین بود. صبوری دولت و اصرار بر علنی نشدن و عدم اکتشاف و اعلام قیمت‌های جدید از یک سو و برآوردها و پیش

توافق نرسند، دولت یازدهم اقدامی نخواهد کرد. نکته قابل تامل اینکه وقتی دکتر حسن روحانی رییس جمهوری محترم لایحه بودجه سال آینده را بدون اشاره به منابع و مصارف ناشی از اجرای مرحله دوم قانون هدفمندی یارانه‌ها تقدیم مجلس شورای اسلامی کرد، اصرار و پافشاری نمایندگان مبنی بر روشن شدن وضعیت دخل و خرج هدفمندی یارانه‌ها در سال آینده بود که باعث شد تا دولت از نظر اولیه خود دست بردارد و در چارچوب یک فضای تعامل و گفتگو و همکاری با مجلس، تبصره‌های مربوط به هدفمندی یارانه‌ها در فاز دوم را به مجلس ارائه دهد. اما میزان درآمد پیشبینی شده از سوی دولت در مرحله دوم آنهم از محل افزایش قیمت حامل‌های انرژی خیلی‌ها را به تامل واداشت و برخی را

مجلس و دولت بر سر زمان و سازوکار اجرای مرحله دوم قانون هدفمندی یارانه‌ها به توافق نرسیدند و قرار است دستکم تا ابتدای تابستان سال آینده مرحله نخست به همان سیاق سابق با پرداخت نقدی یارانه‌ها ادامه یابد و دولت تا آن زمان لایحه دیگری به مجلس ارائه دهد. این اتفاق به واقع یک تنفس چهارماهه در اجرای مرحله دوم هدفمندی یارانه‌ها محسوب می‌شود، اما به نظر می‌رسد اجماع نظری که بین دولت قبل و مجلس فعلی برای اجرای مرحله نخست قانون یادشده وجود داشت، الان وجود ندارد. تا آنجا که محمدباقر نوبخت، سخنگوی دولت و معاون رییس جمهور می‌گوید: آن زمان همه تربیون‌ها در خدمات مسوولان برای اجرای هدفمندی یارانه‌ها قرار داشت و الان دولت تنهاست و تا زمانی که مجلس و دولت به

بینی‌ها و هشدارهای برخی نمایندگان نسبت به اثرات تورمی و رکودی ناشی از قیمت‌های جدید انرژی سرانجام باعث شد تا همه در انتظار رونمایی از سناریوی جدید دولت در سال آینده باشند.

در اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها و اصلاح قیمت نسبی حامل‌های انرژی دستکم دو دیدگاه متفاوت مطرح است؛ دیدگاه نخست اصرار دارد که قیمت‌ها باید اصلاح شود و دولت و مجلس گریزی از این راه ندارند. مدافعان این نظریه معتقدند که در صورت افزایش قیمت حامل‌های انرژی و واقعی شدن آنها، نه تنها مصرف انرژی کاهش می‌یابد و از قاچاق یا هدر رفت بی‌رویه آن جلوگیری می‌شود که بنگاه‌های اقتصادی هم به سمت صنایع با مصرف انرژی پایینتر روی می‌آورند و حتی صنایع و کالاهای خدمات مبتنی بر مصرف بهینه انرژی رونق پیدا می‌کنند و البته اقتصاد ایران مرحله نوینی از رقابت با قیمت‌های بین‌المللی را تجربه خواهد کرد. دیدگاه دوم اما این نظریه را قبول ندارد و بر این باور است که شاید اصلاح قیمت حامل‌های انرژی در کوتاه مدت باعث کاهش مصرف انرژی و یا جلوگیری از قاچاق شود، اما بدیهی است که هم به واسطه نوسانات ارزی بازهم شکاف بین قیمت داخلی و خارجی حامل‌های انرژی دوباره رخ خواهد داد - نظیر تجربه کنونی که شکاف قیمت داخلی و خارجی فرآورده‌های نفتی نسبت به زمان قبل از اجرای فاز نخست هدفمندی بیشتر شده است - بلکه این خطر بالقوه همواره وجود دارد که بعد از مدتی شهروندان با قیمت‌های اصلاح شده و واقعی شده کنار بیایند و روند مصرف به حالت عادی برگردد. افزون بر اینکه مدافعان این نظریه می‌گویند: قیمت انرژی پایین تر یک مزیت نسبی برای بنگاه‌های اقتصادی ایران است و در صورت واقعی شدن قیمت این مزیت رقابتی هم از دست خواهد رفت.

واقعیت این است که هر دو دیدگاه هم درست است و هم نادرست، به واقع این درست و نادرست بودن این دو نظریه برخاسته از نادیده گرفتن همه ابعاد ماجرا و نگاه محدود به اهداف و فلسفه اصلاح قیمت حامل‌های انرژی است و بدیهی است اگر از زوایای دیگری چون چالش‌های زیست محیطی، آلاینده‌های هوا و اتلاف بیرویه انرژی در بخش مصرف و

شدت بالای انرژی در بخش‌های تولیدی و ... بنگریم، روشن است که هم اصلاح قیمت حامل‌های انرژی ضرورت دارد و هم اصلاح الگوی مصرف انرژی.

خطای بنیادین و فکری اما اینجاست که مدافعان نظریه اصلاح قیمت حامل‌های انرژی فکر می‌کنند نتیجه قطعی و محتوم واقعی شدن قیمت حامل‌های انرژی، اصلاح الگوی مصرف انرژی است. در واقع روی دیگر سکه خطایی که مدافعان نظریه اصلاح الگوی مصرف انرژی بر این باورند که دولت می‌تواند فرایندهای مصرف انرژی را در تمامی ابعاد زندگی و فعالیت شهروندان اصلاح کند و مصرف را کاهش دهد.

راه سوم و نظریه سوم که به نظر راهگشاتر و منطقی‌تر به نظر می‌رسد این است که اصلاح قیمت حامل‌های انرژی و الگوی مصرف انرژی را مکمل همدیگر بدانیم و در اتخاذ هر تصمیم و اجرای آن شرایط حاکم بر کشور را در نظر آوریم و اندیشه کنیم که آیا در شرایط سنگین رکود تورمی پیش رو و تنگناهای شدید ارزی و تجاری، اجرای مرحله دوم هدفمندی یارانه‌ها بدون تنفس دادن به بخش‌های تولیدی و صنعتی کشور برای بیرون آمدن و عبور از ناهمواری‌های گذشته منطقی است؟ پرسش دیگر این است که در صورت کارآمدی سیاست دولت برای حمایت از بخش‌های تولیدی آسیب پذیر و اعمال قیمت‌های ترجیحی برای آنها، تا چه میزان منابع ناشی از اجرای فاز دوم هدفمندی به سمت مصرف بهینه انرژی سوق داده خواهد شد؟ آنچه تاکنون روشن است، اینکه بخش قابل توجهی از درآمدهای اصلاح قیمت انرژی صرف پرداخت‌های مستقیم و غیرمستقیم دولت به مردم در قالب یارانه‌های نقدی یا بودجه بخش سلامت و ... خواهد شد و یکی از بزرگترین اهداف اولیه یعنی اصلاح روندها و فرایندهای پرمصرف انرژی چون گذشته در حاشیه قرار خواهد گرفت.

تردید وجود ندارد که ریل‌گذاری دوباره قانون هدفمندی یارانه‌ها و اصلاح و واقعی کردن قیمت حامل‌های انرژی بدون در نظر گرفتن ابعاد دیگری از شرایط اقتصادی کشور و نگاه صرف درآمد و هزینه‌ای به این قانون سرنوشت ساز بازهم به نتیجه مطلوب نخواهد انجامید و با گذشت چند سال دوباره در همان

نقطه‌ای خواهیم ایستاد که الان ایستاده‌ایم. سامان دادن به وضعیت حمل و نقل عمومی به ویژه حمل و نقل درون شهری، بهبود کیفیت فرآورده‌های نفتی به ویژه بنزین برای بهبود وضعیت آلاینده‌های هوا و راهکارهای ناظر بر این رویکرد به عنوان یک ضرورت باید در اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها مورد دقت نظر تصمیم‌گیرندگان قرار گیرد، اما نقاط آسیب‌پذیر و چالش‌های عمیق تری هم پیش روی ما قرار دارد که غفلت از آنها، توفیق در دیگر اهداف را با مشکلات زیاد مواجه می‌سازد. از جمله این نقاط آسیب‌پذیر، کم توجهی و غفلت سنگین نسبت به هدررفت بالای مصرف انرژی در ساختمان‌های ایران است. ساختمان‌های انرژی خوار که اثرات ملموس آن را می‌تواند در دودکش‌های کشنده و قاتلان خاموش آدم‌ها و پنجره‌های دشمن بهینه‌سازی مصرف انرژی جستجو کرد. نکته اینجاست که قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی می‌گوید باید به سمت اصلاح وضعیت مصرف انرژی حرکت کنیم و دولت باید ساختمان‌های سبز و دوستدار محیط زیست را هدف گذاری کند، حال آنکه بسیاری از مفاد و الزامات مقررات ملی ساختمان و به ویژه مقررات مبحث ۱۹ همچنان روی کاغذ مانده و وعده برچسب انرژی ساختمان در کمیسیون زیربنایی دولت بایگانی شده است.

حالا که دولت محترم کارگروه‌های ۱۲ گانه‌ای برای ریل‌گذاری دوباره قانون هدفمندی یارانه‌ها تعیین و وزرا و تیم اقتصادی دولت مسوولیت مشخص بر عهده گرفته‌اند، در فرایند اصلاح و بازنگری قانون به ارث رسیده از دولت گذشته نهایت دقت را به خرج دهند و به جای تک بعدی نگری، نگاه همه جانبه و مبتنی بر رویکرد مدیریت سمت تقاضای انرژی را اولویت بدانند تا از این منظر بتوان شاهد آزادسازی بخش زیادی از منابع انرژی تولیدشده در کشور بود، در غیر این صورت وابستگی ما به واردات انرژی چندان دور از انتظار در آینده نه چندان دور نخواهد بود. بازهم تاکید می‌کنیم که صنعت ساختمان یکی از بخش‌هایی است که سهم بالایی در هدررفت انرژی دارد و رهیافت نوینی از سوی تصمیم‌سازان را برای مصرف بهینه انرژی طلب می‌کند. همین!

رضا کربلایی



جای خالی مسوولان در نمایشگاه بین‌المللی پنجره!

پنجمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت در و پنجره و صنایع وابسته در حالی برگزار شد، که چون سال‌های گذشته هیچ خبری از حضور وزرا و مسوولان دستگاه‌های دولتی سیاست‌گذار و تصمیم‌گیرنده در عرصه ساختمان و بهینه‌سازی مصرف انرژی نبود. راستی این سوال مطرح است که آیا تکرار غیبت مسوولان و تصمیم‌سازان صنعت ساختمان و نهادهای تعیین‌کننده خط‌مشی‌ها و سیاست‌ها و راهکارهای بهینه‌سازی مصرف انرژی در صنعت ساختمان ایران به معنای کم‌توجهی آنها به نقش انکارناشدنی پنجره‌های ساختمان در کاهش مصرف انرژی نیست؟

واقعیت این است که همه مسوولان حتی مقامات رده بالای کشور اعتراف دارند که میزان هدررفت انرژی در ایران به ویژه در بخش ساختمان بالاست، اما هنوز اراده لازم برای آسیب‌شناسی دلایل این پدیده شوم و تهدیدآمیز وجود ندارد و مجموعه تدابیر اندیشیده شده در قوانین و مقررات کشور برای بهینه‌سازی مصرف انرژی در ساختمان هم چندان در اجرا جدی گرفته نمی‌شود. حضور پیدا نکردن مسوولان در نمایشگاه‌های تخصصی صنعت در و پنجره به واقع نشان می‌دهد که چندان که بایسته است، ظرفیت‌های بالقوه و بالفعل شرکت‌ها و خبرگان این صنعت جهت یاری رساندن به دولت برای مصرف صحیح و بهینه انرژی در صنعت ساختمان مورد توجه قرار نمی‌گیرد و از این حیث سوال این است که چگونه می‌توان نگاه و توجه تصمیم‌سازان و تصمیم‌گیرندگان را به این صنعت و بازیگران توانمند به ویژه شرکت‌های فعال در صنعت در و پنجره ایران را به دست آورد؟ بگذارید صریح و صادقانه اعتراف کنیم که غیبت مسوولان هرچند می‌تواند ناشی از غفلت ناخواسته آنها نسبت به توانمندی‌های فعالان صنعت در و

پنجره ایران قلمداد شود، اما باید قبول کرد که همه به سهم خویش در این فرایند قصور داشته و داریم و انتظار این است که در یک فضای تعاملی و سازنده راهکاری برای حضور مسوولان و مشارکت فعالانه مسوولان و حتی وزرای کلیدی وزارتخانه‌های نفت، نیرو، راه و شهرسازی و حتی کشور را جستجو کرد و در این میان نباید از نقش و تاثیر ناشی از حضور دیگر مسوولان دستگاه‌های اجرایی و شهرداری‌ها و مقامات صنفی از جمله انبوه‌سازان، سازمان‌های نظام مهندسی، موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران، مرکز تحقیقات راه، ساختمان و شهرسازی و ... غافل شد. پیشنهاد می‌شود که هم شرکت برگزار کننده نمایشگاه تخصصی و بین‌المللی صنعت در و پنجره و صنایع وابسته ایران و هم انجمن‌های حرفه‌ای فعال از جمله انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی در و پنجره ایران و انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی و مدیران شرکت‌های دارای برند ملی و جهانی گامی به جلو بردارد و با همفکری همدیگر راهی برای دعوت رسمی و حضور حداکثری مسوولان و مقامات دولتی و غیردولتی دخیل و تاثیرگذار در صنعت ساختمان پیدا کنند تا در این مسیر توجه فراگیری به صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران و فرصت‌های و تهدیدهای پیش روی شکل بگیرد و اراده‌ای فراعصری و فراعصری برای حرکت به سمت استانداردسازی و نهادینه شدن فرهنگ استفاده از در و پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی ایران ایجاد شود. بدیهی است که حضور صرف و نمایشی مسوولان و تصمیم‌سازان و تصمیم‌گیرندگان نمی‌تواند ضامن اجماع نظر برای رسیدگی به دغدغه‌ها و دشواری‌های پیش‌روی صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران باشد، مگر اینکه فعالان این صنعت به ویژه مدیران و نخبگان

و اندیشمندان و اهل فکر و نظر پیش و بیش از همه ورای انگیزه‌های تجاری و تبلیغاتی لازم برای حفظ رقابت سالم و شفاف، و راتر از نام‌ها و برندها دور هم نشستند و پیشنهادهای کارشناسانه و قابل اجرا را در یک بسته پیشنهادی جامع تدوین کنند. روشن است که چنین مهمی به یکباره محقق نخواهد شد و ضرورت ایجاب می‌کند تا پس از برگزاری نمایشگاه بین‌المللی سالانه صنعت در و پنجره و صنایع وابسته، ارتباط بین فعالان این صنعت قطع و یا مقطعی نباشد و دستکم به صورت فصلی می‌توان دور یک میز نشست و به آینده و چالش‌های و فرصت‌های پیش رو اندیشید و برای گام نهادن مطمئن و جدی‌تر در میدان رقابت سالم و شفاف گام نهاد. سخن پایانی اینکه می‌توان این انتظار منطقی را به پیشنهاد تبدیل کرد که دستکم وزرای محترم راه و شهرسازی، نفت و نیرو و صنعت، معدن با در نظر داشتن توانمندی‌های و فرصت‌های استفاده از در و پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی در کاهش مصرف انرژی در ساختمان و دیگر مزایای آن، از مسوولان و مدیران سازمان‌ها و شرکت‌های تحت وزارت خویش بخواهند تا به تعامل و همفکری سازنده و رو به پیشرفت با فعالان صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی روی آورند و به جای تصمیم‌گیری در پشت درهای بسته، در یک اتاق شیشه‌ای به گونه‌ای تصمیم بگیرند که دستکم نظرات، پیشنهادهای و تجربه‌های بازیگران این صنعت هم لحاظ شود. به یقین ماهنامه تخصصی «پنجره ایرانیان» به عنوان نشریه‌ای که از آن به عنوان مرجع و بازوی فرهنگی و رسانه‌ای صنعت در و پنجره ایران یاد می‌شود، می‌تواند بسترساز جریان فرهنگی و رسانه‌ای برای حضور و مشارکت فعالانه و مسوولانه مسوولان و مقامات دولتی در صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران باشد.

پنجره ایرانیان / سال هفتم • اسفند ۱۳۹۲ • شماره ۷۷



نگاه فرابنگاه‌ای؛ راز موفقیت همه

مهندس حسین طوسی
رئیس انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی در و پنجره ایران

باید قبول کنیم که راه و راز نجات یک صنعت در گروه احترام نهادن به منافع تمامی اعضا و فعالان اقتصادی در هر صنفی است و راز موفقیت و همگرایی در صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی در و پنجره ایران هم در این است که همه برای حل مشکلات و رفع موانع تلاش کنیم و با این رویکرد، طبیعی است وقتی شخص حقیقی یا حقوقی به عضویت یک تشکل و نهاد صنفی در می‌آید و حق حضور پیدا می‌کند، انتظار می‌رود که در مذاکرات و جلسات و رایزنی‌های درون صنفی نگاه بنگاه‌ای و منافع شخصی را کنار گذارد. واقعیت این است که افرادی که دور میز یک تشکل صنفی می‌نشینند باید قاعده بازی بر اساس اصل منافع جمعی را رعایت کنند و این حرف به معنای نادیده گرفتن سیاست‌های تبلیغاتی و رویکردهای رقابتی نخواهد بود.

حقیقت این است که تلاش هیات مدیره انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی در و پنجره ایران همواره بر این مینا بوده که کیان انجمن را حفظ کنیم و اجازه ندهیم که رسالت و مأموریت‌های بنیادین این تشکل و منافع دسته جمعی اعضا مخدوش شود. شاهد این مدعا همین بس که دو سال است نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره ایران و صنایع وابسته به آن به واسطه مشارکت حداکثری انجمن در سیاست‌ها و برنامه‌ریزی‌های مرتبط با این صنعت، شکل حرفه‌ای‌تر و آبرومندانه‌تری به خود گرفته است به نحوی که امسال همگان پذیرفتند که جانمایی غرفه‌ها به صورت قرعه‌کشی باشد همگان به این تصمیم رضایت دادند. یکی از اهداف مدنظر اعضای انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی در و پنجره ایران این است که انشاءالله بتوانیم با هماهنگی اعضای محترم یک نمایشگاه اختصاصی و تخصصی ویژه صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی برگزار کنیم و اطمینان دارم که چنین نمایشگاهی یکی از بهترین و حرفه‌ای‌ترین نمایشگاه‌های تخصصی صنعت ساختمان ایران خواهد شد.

رویکرد حرفه‌ای و تشکل‌گرایی ایجاب می‌کند تا اعضا به هنگام ورود به نشست‌های انجمن، برند تجاری خود را کنار بگذارند و نگاه خودشان را مبتنی بر منافع حداکثری اعضا و رسیدن به اجماع نسبی برای حل مشکلات و موانع متمرکز سازند و همواره همگرایی و انسجام تشکل را بر هر موضوع دیگر مهم بدانند.

نکته مهم دیگر اینکه برخی از بنده گلایه دارند چرا از پروفیل خارجی انتقاد می‌کنید؟ صادقانه می‌گویم که ما از پروفیل‌های خارجی موجود در بازار چیز خاص و امتیاز کیفی ویژه‌ای ندیده‌ایم که انتقاد نکنیم و آنچه در خصوص این برندهای خارجی بیشتر به چشم می‌خورد، معایب و مشکلات زیاد است که جای انتقاد دارد. به واقع انتقاد تولیدکنندگان داخلی بیش از آنکه متوجه شرکت‌های عرضه‌کننده پروفیل‌های فاقد کیفیت خارجی باشد، بر دستگاه‌های نظارتی است که چرا باید پول مملکت و ارز و سرمایه ملی صرف واردات جنس بی‌کیفیت شود؟ به ویژه اینکه در حال حاضر برخی محصولات

وارداتی به ایران، در خود کشور تولید شده اجازه‌ی مصرف ندارند، حتی برخی از پروفیل‌های اروپایی به دلیل پایین بودن کیفیت آنها از استاندارد اروپا، اجازه عرضه در کشورهای اروپایی را ندارند، ولی در ایران به راحتی این برندها حضور پیدا می‌کنند و بازار را مخدوش می‌سازند و گاه مشاهده می‌شود که یک تولیدکننده خارجی پروفیل، محصولات خود را با برندهای مختلف تولید و به بازار ایران عرضه می‌کند؟ انتظار انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی در و پنجره ایران چیزی نیست جز نظارت دقیق‌تر و جدی گرفتن بر وضعیت استانداردها و گواهی‌نامه‌های فنی این پروفیل‌های وارداتی فاقد کیفیت.

گام دیگری که به موازات تشدید نظارت برای جلوگیری از واردات پروفیل‌های فاقد کیفیت خارجی باید برداشته شود، این است که تولیدکنندگان داخلی باید تقاضای داخلی را به سمت کیفیت سوق دهند و به گونه‌ای فرهنگ‌سازی شود که تقاضا برای پروفیل بی‌کیفیت از بین برود. چرا که برآوردها نشان می‌دهد در صورت فعال شدن ظرفیت‌های بالقوه واحدهای تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی در ایران، به راحتی می‌توان نیاز بازار را پاسخ داد و حتی برای تقاضای بیشتر در جهت سرمایه‌گذاری و افزایش ظرفیت تولید گام برداشت.

مشکل اصلی این است که در سال‌های اخیر به واسطه شرایط رکود تورمی کشور و فشارهای ناشی از تحریم و تنگنای ارزی و افزایش هزینه‌های تولید داخلی، واحدهای تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی هم دچار مشکلاتی از جمله مشکل دسترسی به مواد اولیه با کیفیت، کمبود شدید نقدینگی و سرمایه در گردش و ... شده‌اند که امیدواریم در نتیجه رایزنی و نشست اعضای هیات مدیره انجمن با مسوولان، دغدغه‌های فعالان این صنعت هم مورد توجه قرار گیرد. چرا که در حال حاضر اگر ما حمایت‌های لازم را داشته باشیم و دولت حمایت بیشتری از تولیدکنندگان داخلی کند و دستگاه‌های نظارتی هم به مسوولیت‌های خود عمل کنند، به یقین بازار به سمت کیفیت برتر روی خوش نشان می‌دهد، در غیر این صورت باید همچنان شاهد جولان پروفیل‌های غیراستاندارد تولیدشده با ماشین‌آلات دست دوم و مواد اولیه نامرغوب توسط کشورهای دیگر و عرضه بی‌دغدغه آن در بازار داخلی ایران باشیم. امیدواریم که اعضای انجمن همچنان رویکرد همگرایی برای رسیدن به اهداف مشترک و بلندمدت را در اولویت قرار دهند.

گشایش انبار دوم یراق گستر پرشین در جنوب شرق تهران

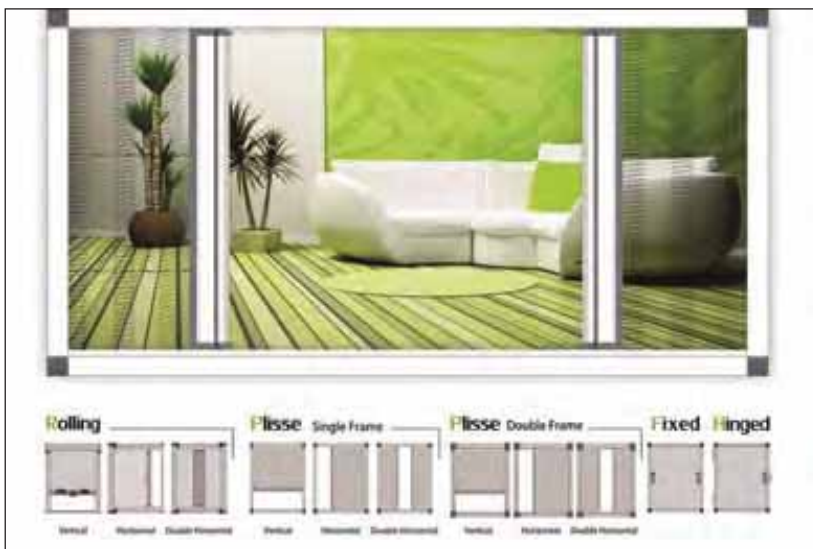


شرکت «یراق گستر پرشین» به منظور خدمت‌رسانی بهتر به تولیدکنندگان در و پنجره‌های یوبی‌وی‌سی و در راستای کاهش هزینه‌ها و افزایش سرعت ارسال کالا، به تأسیس و تجهیز انبار دوم خود واقع در شهرک صنعتی خاوران تهران اقدام کرده است. شرکت یراق گستر پرشین ارائه‌دهنده یراق‌آلات G-U آلمان و DM ترکیه، گسکت‌های درزگیر EPDM و پروفیل‌های گالوانیزه تقویتی است. پیش از این، ارسال کالا به تمامی کارگاه‌ها و کارخانه‌های تولیدکننده در و پنجره اطراف تهران از طریق انبار اصلی این شرکت واقع در منطقه صنعتی بومهن انجام می‌گرفت.

با راه‌اندازی انبار دوم این شرکت، از این پس واحدهای تولیدی واقع در شهرک‌های صنعتی خاوران، عباس‌آباد، علی‌آباد، خوارزمی، ایوانکی و همچنین تولیدکنندگان مناطق پاکدشت، شریف‌آباد، پیشوا، ورامین، کهریزک و ری، دسترسی آسان‌تری به تمامی یراق‌آلات و

ملزومات ارائه‌شده توسط این شرکت دارند. شرکت یراق گستر پرشین همواره کوشیده است با تکیه بر تجربه و تخصص خود مناسب‌ترین کالاها و خدمات آموزشی را در اختیار مشتریان قرار دهد. مشتری مداری و بهبود مستمر عملکرد باعث دستیابی این شرکت به گواهی‌نامه ISO 9001 مدیریت کیفیت و ISO 10004 مدیریت رضایت مشتری شده است.

تمامی توری‌های در و پنجره در سبد پیشرو پاسارگاد



مدیرعامل شرکت توریساز پیشرو پاسارگاد از تکمیل سبد توری‌های در و پنجره این شرکت خبر داد و اعلام کرد: از ابتدای سال آینده برنامه گسترده این شرکت برای حضور موثرتر و فعالانه‌تر در سراسر کشور رونمایی می‌شود.

مهندس شکرچی در حاشیه پنجمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت در و پنجره و صنایع وابسته ایران در گفتگو با خبرنگار ماهنامه پنجره ایرانیان اظهار کرد: چشم‌انداز صنعت در و پنجره ایران بسیار نسبت به گذشته بهتر شده و اقبال بسیار خوبی نسبت به محصولات این شرکت شکل گرفته است. او با اشاره به محقق شدن برنامه‌های شرکت توریساز پیشرو پاسارگاد مبنی بر تنوع بخشیدن به سبد محصولات جهت تأمین نیازها و سلاقی مشتریان اظهار کرد: به دلیل انتظارات و سفارشات در استان‌ها و شهرستان‌های مختلف برنامه جامعی را برای سهولت در پاسخ به سفارشات در نظر گرفته‌ایم به نحوی که در سال گذشته افزون بر شهر تهران، در استان‌های خراسان رضوی، گیلان و مازندران و استان البرز دفاتر فروش را راه‌اندازی کرده‌ایم که تمامی سفارشات ارائه شده به این دفاتر از طریق دفتر مرکزی شرکت در تهران با بسته‌بندی بسیار عالی و بدون واسطه و با قیمت یکسان پاسخ

داده می‌شود. مهندس شکرچی با اشاره به تولید توری‌های غیراستاندارد و دستی در بسیاری از شهرها، اظهار کرد: مشکل اصلی این است که فعالان و شرکت‌های تولیدکننده توری‌های صنعتی فاقد انسجام بوده و هرکس ساز خودش را می‌زند و به نظر می‌رسد وجود یک نهاد صنفی بتواند بسیاری از مشکلات فعالان صنعت را کاهش دهد. این مدیر شناخته شده و کارآفرین صنعت توری‌های در و پنجره ایران تأکید کرد: در حال حاضر سبد کالاها و محصولات شرکت توریساز پیشرو پاسارگاد به دستکم ۹۰ درصد نیازهای شهروندان پاسخ می‌دهد و آمادگی داریم تا به تمامی سفارشات در ۳۱ استان کشور پاسخ دهیم. مهندس شکرچی با اشاره به ارائه شناسنامه محصولات و ضمانت کیفیت توسط شرکت توریساز پیشرو پاسارگاد افزود: استفاده از مواد اولیه با کیفیت، خطوط تولید پیشرفته و رعایت الزامات فنی موفق شده‌ایم رضایت حداکثری مشتریان را با خود همراه کنیم.

داده می‌شود. مهندس شکرچی با اشاره به تولید توری‌های غیراستاندارد و دستی در بسیاری از شهرها، اظهار کرد: مشکل اصلی این است که فعالان و شرکت‌های تولیدکننده توری‌های صنعتی فاقد انسجام بوده و هرکس ساز خودش را می‌زند و به نظر می‌رسد وجود یک نهاد صنفی بتواند بسیاری از مشکلات فعالان صنعت را کاهش دهد. این مدیر شناخته شده و کارآفرین صنعت توری‌های در و پنجره ایران تأکید کرد: در حال حاضر سبد



کارگروه مشترک ۲ انجمن برای پیشبرد اهداف صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی



و جدی گرفتن خطرهای ناشی از رکود توام با تورم هم دیگر موارد مورد بحث در این نشست بود.

تاثیر اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها بر فعالیت واحدهای تولید پروفیل و در پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی هم از جمله مواردی بود که اعضای حاضر در نشست مشترک انجمن‌های یادشده طرح و قرار شد که نقطه نظرات مطرح شده از جمله فرصت‌ها و تهدیدها مورد ارزیابی قرار گیرد.

جدی گرفتن موضوع آموزش هم یکی از جدی‌ترین دغدغه‌های فعالان صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی است که البته در نشست انجمن‌های تولیدکنندگان پروفیل و در و پنجره یوپی‌وی‌سی مورد نقد و ارزیابی قرار گرفت، چه اینکه به باور اعضای حاضر در این نشست، افزون بر تلاش هر کدام از شرکت‌ها برای آموزش نمایندگان و مشتریان خود، ضرورت ایجاد می‌کند تا آموزش‌های تولید، مونتاژ و نصب در و پنجره‌های دوجداره به صورت مدون، علمی و کارشناسی انجام گیرد. البته در این نشست مشترک دو ساعته که به میزبانی انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی در و پنجره ایران برگزار شد، هر کدام از حاضران به مواردی به عنوان بایدها و نبایدهای قابل تامل از سوی فعالان صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران اشاره داشتند که بدیهی است به دلیل رعایت اصول حرفه‌ای انتشار موارد مطرح شده، مستلزم این است که همکاری لازم از سوی انجمن‌های یادشده صورت گیرد تا نتیجه رسانه‌ای شدن این نشست‌ها تقویت دوستی‌ها و همکاری فعالان این صنعت به سمت پیشرفت و کیفیت باشد.

خبرنگار ما می‌گوید: آنچه خرسندکننده است، اینکه حاضران در این نشست صمیمانه و البته نقادانه برای نام‌ها و برندهای تجاری خود، صادقانه دیدگاه‌ها و انتقادها را مطرح کردند و مهمتر اینکه مقرر شد تا کارگروه مشترکی بین انجمن‌های تولیدکننده پروفیل و در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران تشکیل شود و ضمن تعامل و توافق بر سر راه‌های رفع موانع و مشکلات، در جهت بهبود هرچه بیشتر کیفیت و گسترش سطح خدمات گام بردارند. خبر دیگر از این نشست اینکه قرار است کارگروه یادشده دیدگاه‌ها و پیشنهادهای را مستندسازی کند و در ریزنی‌های مشترک و یا انفرادی انجمن‌های یادشده با مسوولان، دستگاه‌های دولتی و نهادهای سازمان‌های نظارتی منافع و مصالح جمعی کل فعالان صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران را دنبال کنند.

گروه اقتصادی: خبری خوب برای همه فعالان صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران از عزم مشترک دو انجمن؛ یکی انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی در و پنجره ایران و دیگری انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران که در شامگاه آخرین روز برگزاری پنجمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت در و پنجره ایران به توافق رسیدند تا کارگروه مشترکی برای همکاری مشترک و عملی تشکیل دهند.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، در این نشست مشترک که اعضای هیات مدیره دو انجمن حاضر بودند، هر یک از اعضا دیدگاه‌ها و نقطه نظرات و البته انتقادها و نگرانی‌های مدنظر خویش را مطرح کردند و در گفتگوی شفاف به ارزیابی چالش‌ها و خطرهای پیش روی صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران پرداختند.

ضرورت ارتقای کیفیت هم در بین تولیدکنندگان پروفیل و هم در نزد سازندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی یکی از محورهای اصلی مذاکرات مطرح شده بین اعضای هیات مدیره انجمن‌های یادشده بود و افزون بر این راهکارهای جلوگیری از ورود و استفاده از پروفیل‌های خارجی فاقد کیفیت هم موضوع دیگری بود که مورد بحث و بررسی قرار گرفت. خبرنگار ما می‌گوید: بحث آزاد و نقد و نظر شفاف و سازنده هر کدام از حاضران بدون اینکه باعث سوءتفاهم و یا سوءبرداشت دیگران شود، باعث شد تا مشکلات درونی و بیرونی صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران به بحث گذاشته شود، از جمله اینکه چگونه می‌تواند از مخدوش شدن اعتماد و اعتبار این صنعت نوپای ایران جلوگیری کرد و با چه سازوکاری می‌توان اهمیت و تاثیر استفاده از در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی را در سطح افکار عمومی تقویت کرد و مسوولیت‌های قانونی نهادهای دولتی و غیر دولتی در تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری و البته نظارت را یادآور شد.

به گزارش پنجره ایرانیان، اختصاص بخشی از بودجه شرکت‌های تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی به تبلیغات برای فرهنگسازی کاربردها و کارایی در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی و آگاه کردن مردم نسبت به مزایای نسل چهارم صنعت در و پنجره یکی از محورهای مذاکرات اخیر انجمن‌های تولیدکننده پروفیل و در و پنجره یوپی‌وی‌سی بود. همچنین ضرورت آگاهی نسبت به تحولات آینده اقتصادی کشور از جمله تصمیم‌های دولت بر صنعت ساختمان



مدیرعامل سابق توانیر و مدیرعامل شرکت انرژی گستر جم گفت: کمبود شدید منابع مالی در صنعت برق این صنعت زیربنایی را با مشکل جدی مواجه کرده است. محمدعلی وحدتی در مورد وضع فعلی صنعت برق کشور افزود: صنعت برق از لحاظ اقتصادی تحت فشار شدیدی است و بسیاری از کارهایی که در شرایط عادی انجام آن راحت است در شرایط فعلی به سختی انجام می‌شود.

وی ادامه داد: باید دولت و مجلس فکر اساسی برای کمبود منابع مالی کنند زیرا در غیر این صورت تامین برق کشور در وضعیت بحرانی قرار می‌گیرد. مدیرعامل شرکت انرژی گستر جم درباره تلفات برق در شبکه‌های توزیع اظهار کرد: بخشی از تلفات فنی است، یعنی وقتی جریان برق از سیمی عبور می‌کند بخشی از آن به صورت گرما هدر می‌رود، حال برای اینکه این اتلاف صورت نگیرد باید کارهای اساسی صورت گیرد.

وحدتی ادامه داد: بخشی از تلفات غیر فنی است مثل سوء استفاده از شبکه‌های برق در حاشیه شهرها که مجوز احداث بنا ندارند. این گروه چون به لحاظ قانونی نمی‌توانند انشعاب دریافت کنند، متوسل به راه‌های غیر قانونی می‌شوند و البته این موضوع راه حل‌هایی دارد.

مدیرعامل سابق توانیر با بیان این که ندادن انشعاب به این گروه از افراد تنها راه جلوگیری از حاشیه نشینی در شهرها نیست، تصریح کرد: شهرداری نباید با ندادن انشعاب به این گروه، راه را برای انجام کارهای غیر قانونی هموار سازد بلکه باید راهکارهای قانونی در این زمینه اندیشیده شود.

که با تعویض شبکه‌های مسی به کابل‌های خود نگهدار بسیاری از انشعابات غیرمجاز جمع شده است، افزود: قرار است وزارت نیرو سالانه یک درصد تلفات برق را در شبکه‌های توزیع کاهش دهد. وی تجهیزات شبکه توزیع را ۱۰۰ درصد داخلی عنوان کرد و گفت: در شرایط تحریم بخش عمده ای از نیازهای کشور از داخل تامین شده است.

مدیرعامل سابق توانیر با بیان این که هم اکنون اتلاف برق در برخی استان‌ها مثل یزد و سمنان بین ۱۰ تا ۱۲ درصد است، درباره اتلاف برق در استان خوزستان که بالای ۳۰ درصد است، اظهار داشت: در خوزستان به دلیل شرایط جنگ، استفاده از برق غیر مجاز به شدت افزایش یافت که در زمان حاضر این وضعیت در حال ساماندهی است. وحدتی با اشاره به این

خرید و فروش برق در ایران آزاد می‌شود

معاون وزیر نیرو از راه‌اندازی بازارهای خرید و فروش برق توسط بخش خصوصی خبر داد و اعلام کرد: با تدوین دستور العملی به زودی تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان بخش خصوصی به صورت مستقیم امکان خرید و فروش برق را در کشور پیدا می‌کنند. هوشنگ فلاحتیان درباره راه‌اندازی بازارهای خرید و فروش برق در ایران، گفت: در حال حاضر برق بخش عمده ای از نیروگاه‌های خصوصی کشور در بورس انرژی عرضه می‌شود.

معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی با اعلام اینکه در شرایط فعلی بخش عمده‌ای ظرفیت تولید برق ایران در نیروگاه‌ها به بخش خصوصی واگذار شده و یا نیروگاه با مشارکت کامل سرمایه‌گذاران بخش خصوصی احداث شده است، تصریح کرد: بر اساس سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی وزارت نیرو باید کل شبکه تولید و توزیع برق کشور را به بخش خصوصی واگذار کند.

این مقام مسئول با تاکید بر اینکه با وجود واگذاری شبکه تولید و توزیع اما شبکه انتقال برق در تصدی دولت باقی می‌ماند، بیان کرد: از این رو با توجه به سیاست‌های خصوصی سازی دولت و وزارت نیرو و راه‌اندازی بورس برق و انرژی، راه‌اندازی بازارهای خرید و فروش برق هم در دستور کار قرار

گرفته است.

وی با تاکید بر اینکه سیاست وزارت نیرو در دولت تدبیر و امید قرار دادن مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان بخش خصوصی برق در مقابل یکدیگر است، تبیین کرد: از این دولت با نقش صرفاً حاکمیتی خود امکان خرید و فروش برق بین مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان برق بخش خصوصی را فراهم می‌کند.

فلاحتیان با یادآوری اینکه در حال حاضر دستور العمل خرید و فروش برق توسط بخش خصوصی در حال تدوین است، اظهار داشت: با تدوین و اجرای این دستور العمل امکان راه‌اندازی بازارهای خرید و فروش برق صرفاً با مشارکت بخش خصوصی در سطح کشور فراهم می‌شود. همایون حائری مدیرعامل توانیر اخیراً با اعلام اینکه در شرایط فعلی ظرفیت تولید برق ایران حدود ۷۰ هزار مگاوات بوده که ایران را به بزرگترین دارنده ظرفیت تولید برق خاورمیانه تبدیل کرده است، گفته است: حدود تبادل انرژی در منطقه خاورمیانه و صادرات و واردات برق، ایران را به قدرت بلامنازع تولید برق در منطقه تبدیل کرده است.

مصرف انرژی خاورمیانه ۷۷ درصد افزایش می‌یابد



تولید انرژی کشورهای خاورمیانه تا سال ۲۰۳۵ میلادی ۲۵ درصد افزایش می‌یابد، در حالی که مصرف آن‌ها ۷۷ درصد رشد خواهد داشت و این بدان معناست که تنها ۶۵ درصد از ظرفیت تولید کشورهای این منطقه برای اهداف صادراتی باقی می‌ماند، این مقدار هم اکنون حدود ۷۲ درصد است. گزارش چشم‌انداز انرژی سال ۲۰۳۵ بی‌بی‌سی نشان می‌دهد مصرف انرژی در منطقه خاورمیانه ظرف ۲۱ سال آینده با ۷۷ درصد رشد رو به رو خواهد بود.

در پی تلاش‌های آمریکای جنوبی و روسیه برای پیوستن به جرگه تولیدکنندگان شیل اویل‌ورشد مصرف بازارهای داخلی در منطقه خاورمیانه، تولیدکنندگان نفت این منطقه ظرف دو سال آینده با مشکلات عمده‌ای رو به رو می‌شوند. شرکت انگلیسی بی‌بی‌سی در گزارش چشم‌انداز سال ۲۰۳۵ خود اعلام کرد: تولید انرژی کشورهای خاورمیانه تا سال ۲۰۳۵ میلادی ۲۵ درصد افزایش می‌یابد در حالی که مصرف آن‌ها ۷۷ درصد رشد خواهد داشت و این بدان معناست که تنها ۶۵ درصد از ظرفیت تولید کشورهای این منطقه برای اهداف صادراتی باقی می‌ماند، این مقدار هم اکنون حدود ۷۲ درصد است.

این موضوع کشورهایی مانند عربستان را که درآمدهایش به شدت وابسته به صادرات نفت است، تحت فشار قرار می‌دهد و افزایش برداشت نفت از ذخایر شیل اویل و دیگر ذخایر نامتعارف پاسخگوی تقاضای رو به رو رشد جهان خواهد بود. برآورد بی‌بی‌سی نشان می‌دهد خاورمیانه بزرگ‌ترین مصرف‌کننده سرانه میعانات گازی می‌شود و در این زمینه آمریکای شمالی را پشت سر می‌گذارد و منطقه خاورمیانه تا سال ۲۰۳۵ بیش از سه برابر مصرف سرانه جهانی میعانات مصرف خواهد کرد. بی‌بی‌سی انتظار دارد روسیه و آمریکای لاتین ظرف دو سال آینده برای دستیابی به شیل اویل به ایالات متحده می‌پیوندند.

شرکت بی‌بی‌سی همچنین پیش‌بینی کرد که آمریکا تا سال ۲۰۳۵ به خودکفایی انرژی می‌رسد زیرا ذخایر شیل اویل سبب می‌شود آمریکا برای نخستین بار پس از سال ۱۹۷۰ رکورد تولید خود را بشکند. کریستوف روهل، مدیر بخش اقتصاد شرکت بی‌بی‌سی، در یک نشست خبری درباره توسعه ذخایر شیل اویل در خارج از منطقه آمریکای شمالی، گفت: دومین برنده این شکوفایی، روسیه و آمریکای جنوبی هستند و در آمریکای جنوبی کلمبیا و آرژانتین بیشترین سود را می‌برند. همچنین پیش‌بینی بی‌بی‌سی مبنی

بر همکاری دیگر کشورها با آمریکا برای احیای ذخایر شیل اویل، با دیگر گزارش‌های پیش‌بینی بلندمدت انرژی این شرکت در تضاد است. بنابر ارزیابی‌های سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) تولید نفت از شیل اویل در آمریکا هیچ تأثیری خارج از آمریکای شمالی بر جای نمی‌گذارد.

پیش‌بینی می‌شود تقاضای جهانی نفت خام تا سال ۲۰۳۵ به ۱۰۹ میلیون بشکه در روز برسد که این به معنای افزایش روزانه ۱۹ میلیون بشکه‌ای نسبت به تقاضای کنونی است، این رشد بیشتر از سوی بازارهای مصرف چین، هند و خاورمیانه خواهد بود با این وجود نفت خام در این مدت کمترین میزان رشد را شاهد خواهد بود. به گفته روهل، روسیه و آمریکای جنوبی تا سال ۲۰۳۵ هر یک روزانه یک میلیون بشکه نفت از ذخایر شیل اویل تولید می‌کنند.

وی همچنین اظهار کرد که تولید نفت از ساختارهای صخره‌ای حدود هفت درصد تقاضای جهانی در سال ۲۰۳۵ را شامل خواهد شد؛ در همین حال به نظر نمی‌رسد ورود تولیدکنندگان جدید به بازار عرضه نرخ رشد تقاضا را آهسته کند. روهل گفت: هم اکنون رشد بسیار سریعی را شاهد هستیم که در طول زمان شدت خواهد گرفت. وی ادامه داد: در سال ۲۰۰۵ واردات آمریکا حدود ۱۲ میلیون بشکه در روز بود که ۶۰

درصد تقاضای داخلی‌اش را شامل می‌شد، اما این مقدار تا سال ۲۰۳۵ به کمتر از یک میلیون بشکه در روز کاهش می‌یابد و ۱۰ درصد بازار داخلی را پوشش می‌دهد. گزارش امسال بی‌بی‌سی چهارمین گزارش سالانه پیش‌بینی بلندمدت انرژی است، این گزارش افق ۲۰۳۵ را هدف قرار داده است و پنج سال بیشتر از گزارش پارسال خود را پوشش می‌دهد. در این گزارش برای نخستین بار به تاریخ دقیق خودکفایی آمریکا اشاره شده است. در گزارش پیشین گفته شده بود که این مهم ممکن است در حدود ۲۰۳۰ میلادی رخ دهد. براساس این ارزیابی، در حالی که آمریکا تا سال ۲۰۱۷ به یک صادرکننده خالص گاز طبیعی تبدیل می‌شود، شیل‌گس ظرف دو دهه آینده چنین تأثیری بر اروپا نخواهد داشت.

انتظار می‌رود وابستگی اتحادیه اروپا به واردات گاز از رقم کنونی ۶۶ درصد تا سال ۲۰۳۵ به ۸۴ درصد افزایش یابد. گزارش چشم‌انداز انرژی ۲۰۳۵ بی‌بی‌سی نشان می‌دهد که سوخت‌های فسیلی تا سال ۲۰۳۵ همچنان تامین‌کننده اصلی تقاضا انرژی در جهان خواهند بود، سهم گاز و زغال سنگ در سبد انرژی جهان ۵۴ درصد خواهد بود در حالی که سهم انرژی تجدیدپذیر در تامین تقاضا انرژی جهان در دوره مورد بررسی از دو درصد به هفت درصد افزایش می‌یابد.

۶۰



مدیرکل دفتر ارزیابی زیست محیطی سازمان حفاظت محیط زیست کشور گفت: اجرای مدیریت مصرف سبز در دستگاه‌های اجرایی کشور به عنوان یک تکلیف قانونی، صرفه جویی ۳۰ درصدی انرژی و منابع پایه را در پی دارد. حمیدرضا جلالوندی افزود: مدیریت مصرف سبز در ماده ۱۹۰ قانون برنامه پنجم برای تمامی موسسات، نهادهای عمومی غیردولتی و ادارات با هدف کاهش اعتبار هزینه ای دولت الزام شده است. وی توضیح داد: برنامه‌های مدیریت سبز در حوزه‌های کاهش مصرف انرژی و آب، مواد اولیه، کاغذ، مواد زاید جامد و بازیافت آنها، بهینه‌سازی ساخت و ساز و وسایل نقلیه است.

است. مدیرکل دفتر ارزیابی زیست محیطی سازمان حفاظت محیط زیست کشور بیان کرد: الزام استان‌ها در برنامه پنجم توسعه تشکیل هر چه سریعتر دبیرخانه مدیریت مصرف سبز در محیط زیست استان‌ها و نظارت بر تکالیفی است که دستگاه‌های اجرایی باید در قبال این مهم انجام دهند. جلالوندی همچنین از تخصیص بودجه ۶۰۰ میلیارد ریالی مدیریت و ساماندهی گرد و غبار و تالاب‌ها از محل بودجه عمومی دولت خبر داد.

وی عنوان کرد: این بودجه با اولویت برای برنامه‌های شناسایی، کنترل و مهار بحران گرد و غبار و پیشگیری از خشک شدن تالاب‌ها، پایش آنالیز و ایجاد و تقویت ایستگاه‌های گرد و غبار و نظارت جدی بر این بخش هزینه می‌شود. این مسوول زیست محیطی یادآور شد: استان‌های آلوده کشور به هر میزان که مشارکت استانداری‌ها در مهار منابع آلاینده و کانون‌های گرد و غبار و آلاینده‌های این بخش مشارکت داشته باشند تا دو برابر از محل مذکور به آنان کمک مالی می‌شود.

نیز تعریف شده است. جلالوندی یادآور شد: سرانه مصرف گاز در ایران نیز یک هزار و ۷۰۰ متر مکعب در سال است درحالیکه میانگین مصرف سالانه این ماده سوختی ۹۸۵ متر مکعب است. همچنین درحالیکه سرانه تولید پسماند در ایران ۸۰۰ کیلوگرم در سال است این شاخص در سطح جهانی ۲۹۲ کیلوگرم در سال است که تمامی شاخص‌های مطرح شده نشانگر شکاف عمیق مصرف عادلانه منابع پایه ایران با استانداردهای جهانی است.

مدیرکل دفتر ارزیابی سازمان حفاظت محیط زیست استان مرکزی بیان کرد: شاخص‌های استقرار مدیریت سبز نهادها و سازمان‌های کشور به عنوان نقشه راه با بسته‌های عملیاتی ذیل آن تدوین شده و تمامی استان‌ها موظف هستند با ایجاد دبیرخانه مدیریت سبز بصورت ویژه مباحث آن را اجرا و نظارت کنند. جلالوندی خاطر نشان کرد: یکی از بخش‌های مهم مدیریت مصرف سبز اجرای تکالیف بیمارستان سبز و ساختمان‌های سبز است که با جدیت در دست اقدام

مدیرکل دفتر ارزیابی زیست محیطی سازمان حفاظت محیط زیست کشور خاطر نشان کرد: آیین‌نامه مدیریت سبز توسط معاونت راهبردی ریاست جمهوری و سازمان حفاظت محیط زیست تدوین شده و دو هفته قبل در نشست هیات دولت بر اجرای کامل آن تاکید شده است. جلالوندی توضیح داد: هم اینک سرانه مصرف برق در ایران دو هزار و ۹۰۰ کیلووات ساعت در سال است که استاندارد جهانی مصرف آن ۹۰۰ کیلووات ساعت در سال است.

وی عنوان کرد: مصرف آب در کشور ایران ۲۵۰ لیتر در روز است درحالی که میانگین مصرف آب در جهان ۱۵۰ لیتر در روز هدف گذاری شده است. مدیرکل دفتر ارزیابی زیست محیطی سازمان حفاظت محیط زیست استان مرکزی خاطر نشان کرد: میانگین مصرف بنزین هر خودرو در یکصد کیلومتر پیمایش در ایران ۱۰ و هشت دهم لیتر است درحالیکه شاخص استاندارد جهانی مصرف بنزین چهار لیتر برای هر یکصد کیلومتر پیمایش و برای کشورهای پیشرفته تا دولیتر

پکیج‌های آبارتمایی؛ انرژی خوار و مسمومیت زا

اکسیژن است می‌تواند در نتیجه گرمای بیش از حد خانه و کمبود اکسیژن ناشی از استفاده از پکیج‌ها ایجاد شود. وی بحث ایمنی این وسایل گرمایشی را نیز مهم دانست و گفت: معمولاً در آبارتمان‌های کوچک، تجمع سایر وسایل خانه در کنار پکیج‌ها می‌تواند امکان بروز حوادث مختلف مانند آتش سوزی و نظایر آن را فراهم کند.

عزتیان در پاسخ به این سوال که آیا اداره بهداشت و سلامت محیط و کار وزارت بهداشت، تعاملی با سازمان نظام مهندسی در مورد ایمنی پکیج‌ها و خطراتی که ممکن است سلامت افراد را تهدید کند داشته است، گفت: بستری‌های لازم برای تعامل در این زمینه وجود دارد، اما هنوز تعامل جدی در این زمینه انجام نشده است.

رئیس اداره خدمات بهداشت حرفه‌ای و مشاغل خاص وزارت بهداشت در پایان توصیه کرد: ورود هر نوع وسیله گرمایشی باید همراه با دادن آگاهی و آموزش موارد خطر به مردم باشد و هر وسیله حتی اگر مفید باشد در صورتی که نکات ایمنی آن رعایت نشود می‌تواند پیامدهای سویی به همراه داشته باشد.

رئیس اداره خدمات بهداشت حرفه‌ای و مشاغل خاص وزارت بهداشت گفت: استفاده از پکیج در آبارتمان‌ها بدلیل مصرف زیاد اکسیژن می‌تواند منجر به بروز انواع مسمومیت‌ها در ساکنان منازل شود. دکتر رضا عزتیان افزود: پکیج‌ها با مصرف زیاد انرژی، ظرفیت بالایی برای تولید گرما دارند به همین دلیل مقادیری بیش از آن که محیط خانه لازم دارد، گرما تولید می‌کنند و سوخت و اکسیژن زیادی مصرف می‌کنند.

وی با بیان اینکه الگوی مصرف مشخصی برای گرمای محیط‌های خانگی وجود ندارد، توضیح داد: با استفاده از این پکیج‌ها، محیط خانه آن قدر گرم است که حتی در زمستان، افراد خانه مجبورند پنجره را باز کنند به همین دلیل طیفی از حالت‌های گرما و سرما در خانه ایجاد می‌شود که از نظر بهداشتی مناسب نیست.

رئیس اداره خدمات بهداشت حرفه‌ای و مشاغل خاص وزارت بهداشت، استرس‌های گرمایی را نتیجه کمبود اکسیژن و گرمای بیش از حد خانه عنوان کرد و افزود: کلافگی، خواب آلودگی و انواع مسمومیت‌هایی که ناشی از کمبود

مصرف سوخت ایران ۲ برابر میانگین جهانی



نماینده مجلس شورای اسلامی گفت: براساس برآوردها، مصرف سوخت در ایران دو برابر میانگین جهانی و سه برابر استاندارد است. موید حسینی صدر افزود: روزانه ۱۵۰ میلیون لیتر سوخت بیشتر از میانگین جهانی در ایران مصرف می‌شود که ارزش آن ۱۲۰ میلیون دلار است. موید حسینی صدر، با اشاره به اینکه مصرف این میزان سوخت اضافه علاوه بر زیان اقتصادی، به آلودگی هوا نیز منجر می‌شود اظهار کرد: سهم بالای مصرف سوخت اضافه در آلودگی هوا حتی از سهم بنزین بی کیفیت و خودروهای غیراستاندارد بیشتر است.

می‌گذارد اظهار کرد: گسترش مترو و اتوبوسرانی نیازمند اعتبارات است و وقتی روزانه ۱۲۰ میلیون دلار در مصرف سوخت صرفه‌جویی شود می‌توان آن را به توسعه حمل و نقل عمومی اختصاص داد و تا حدی مشکلات موجود را برطرف کرد. نماینده مردم خوی و چابهار در مجلس شورای اسلامی با تأکید بر اینکه آلودگی هوا به مرحله ای رسیده که باید به صورت دقیق در مورد آن عمل کرد گفت: وقت آن است که این مشکل را به صورت ریشه‌ای حل کنیم و با ریشه‌یابی مسئله و اقدامات کارشناسی شده، در این راستا گام برداریم. براساس اعلام شبکه اطلاع‌رسانی نفت و انرژی، میانگین مصرف بنزین روزانه کشور ۶۴ میلیون و ۱۰۰ هزار لیتر است.

سایر کلانشهرها و مراکز استان‌ها نیز ۳۰ درصد افزایش یابد. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس ادامه داد: اتخاذ چنین راهکاری نه تنها مصرف سوخت در شهرهای آلوده را پائین می‌آورد بلکه موجب کاهش آلودگی هوا نیز می‌شود. وی اظهار کرد: این راهکار سود اقتصادی هم به دنبال دارد چنانچه مصرف سوخت در کشور به میانگین جهانی برسد می‌توان از این راه روزانه ۱۲۰ میلیون دلار درآمد کسب کرد و این درآمد اضافه را به توسعه حمل و نقل عمومی در تهران و سایر شهرهای کشور اختصاص داد. وی با بیان اینکه بدون تردید گسترش حمل و نقل عمومی در تهران و شهرهای بزرگ کشور تأثیر زیادی در کاهش آلودگی هوا بر جای

حسینی صدر با بیان اینکه کاهش مصرف سوخت در برنامه کاهش آلودگی هوا باید مورد توجه قرار گیرد افزود: برنامه‌ها در این مورد نباید در حد شعار و اظهار نظر باقی بماند بلکه لازم است از سوی سازمان‌های دست‌اندرکار، اقدامات و برنامه‌های عملی برای رفع آلودگی هوای تهران و دیگر شهرهای بزرگ کشور اجرا شود.

وی افزایش عوارض خودرو و قیمت سوخت در شهرهای بزرگ را از راهکارهای کاهش مصرف سوخت برشمرد و گفت: به عنوان نمونه قیمت سوخت در تهران ۵۰ درصد بیشتر از قیمت سراسری آن در سایر نقاط کشور شود و به همین ترتیب قیمت سوخت در سه شهر بزرگ مشهد، اصفهان و تبریز ۴۰ درصد گرانتر و در

صرفه جویی زبان مشترک صنعت آب و برق است

جمله اقدامات شاخص در افزایش تکریم ارباب رجوع بوده است. در این نشست بر ایجاد یک مجتمع قضایی مجزا با هماهنگی دادگستری استان تهران بمنظور بررسی پرونده‌های قضایی صنعت آب و برق و همچنین آبهای استان تهران تأکید شد. بر اساس این گزارش پیگیری مصوبات گذشته و نتایج حاصل از فعالیت‌های صورت گرفته، بررسی درخواست‌های شرکت‌های صنعت آب و برق استان تهران، تعاملات فی مابین و همچنین جمع بندی مباحث و تصمیمات این شورا در راستای انسجام فعالیت‌های این شرکت‌ها به منظور خدمت رسانی بیشتر به شهروندان استان تهران از جمله موارد مطروحه در این نشست بود.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ گفت: فرهنگ صرفه جویی زبان مشترک صنعت آب و برق است که با افزایش تمهیدات در این زمینه کمک شایانی در راستای نیل به اهداف عالی وزارت نیرو خواهد شد.

سید محمدحاشمی در نشستی که با حضور مدیران عامل صنعت آب و برق استان تهران برگزار شد ضمن تشریح اقدامات شاخص صورت گرفته در شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ از ابتدای سال جاری اظهار کرد: پیشرفت برنامه‌های کاهش پیک بار، بروزرسانی نصب انشعابات مشترکان و همچنین نظرسنجی مداوم از میزان رضایتمندی مشترکان در قبال فعالیت‌های شرکت از

کره جنوبی خودروهای پرمصرف را جریمه می‌کند

استاندارد داشته باشد، به این معنی که با هر لیتر سوخت ۱۶ کیلومتر مسافت را طی کند، باید مبلغی معادل ۲.۸ میلیارد وون جریمه پرداخت کند. استاندارد کنونی مصرف سوخت در کره جنوبی تا پایان سال ۲۰۱۵ معتبر بوده و بیشینه مصرف سوخت استاندارد خودروها در این کشور برای سال ۲۰۱۶ در سال جاری توسط وزارت صنعت این کشور و پس از مشورت با خودروسازان تعیین خواهد شد.

خودروهای استاندارد در این کشور باید بتوانند با هر لیتر سوخت مسافتی معادل ۱۷ کیلومتر یا بیشتر را طی کنند و به ازای هر کیلومتر طی مسافت کمتر به ازای هر دستگاه خودروی تولید یا وارد شده شرکت‌های مربوطه ۰.۸۲ تا ۳۵۲ وون (واحد پول کره) جریمه خواهند شد. به عنوان مثال، اگر یک شرکت اقدام به تولید یا وارد کردن تعداد ۱۰۰ هزار خودرو با اختلاف طی مسافتی تنها یک کیلومتر با میزان

وزارت اقتصاد کره جنوبی اعلام کرد: شرکت‌های خودروسازی و واردات خودروی این کشور را که اقدام به تولید و یا واردات خودرو با مصرف سوخت بیش از میزان استاندارد کنند، جریمه خواهد کرد. بنا به استاندارد اعلام شده توسط وزارت صنعت کره جنوبی، خودروهای با مصرف سوخت بیش از ۵.۸۸ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر مصرف سوختی بیش از استاندارد دارند.

هزینه مصرف برق با شناورسازی تعرفه‌ها نصف می‌شود



یک مقام مسئول در وزارت نیرو با تشریح جزئیات طرح شناورسازی تعرفه‌های برق مشترکان پرمصرف از کاهش ۴۵ درصدی هزینه برق مشترکان پرمصرف در صورت اجرای این طرح خبر داد و اعلام کرد: با آغاز نصب کنتورهای هوشمند برق امکان اجرای این طرح جدید فراهم می‌شود. هادی مدقق در گفتگو با مهر درباره آخرین وضعیت نصب و راه‌اندازی کنتورهای هوشمند برق در کشور، گفت: بر اساس مصوبه سال ۱۳۸۸ دولت و مجلس شورای اسلامی، وزارت نیرو مکلف به نصب و راه‌اندازی کنتورهای هوشمند برق شد. معاون مدیرعامل سازمان بهره‌وری انرژی با اعلام اینکه در شرایط فعلی نصب این نسل جدید کنتورهای هوشمند با مشترکان پرمصرف برق در کشور است، تصریح کرد: از این رو تاکنون طرح‌های مهندسی و اجرای آزمایشی کنتورهای هوشمند برق در کشور با موفقیت به پایان رسیده است.

این مقام مسئول در وزارت نیرو با تأکید بر اینکه بار مالی اجرای کل طرح نصب کنتورهای هوشمند برق در کشور حدود سه میلیارد دلار برآورد می‌شود، بیان کرد: این تکنولوژی جدید برقی تاکنون در کشورهای اروپایی همچون استرالیا، سوئد، دانمارک و نروژ نصب و راه‌اندازی شده که منجر به مدیریت مصرف برق در این واحدها شده است. وی با یادآوری اینکه تاکنون مناقصه برای نصب و راه‌اندازی یک میلیون کنتور هوشمند برق برای مشترکان پرمصرف برگزار شده است، تبیین کرد: با اجرای این مناقصه قرار است کنتورهای هوشمند در ۵ منطقه تهران، مشهد، اهواز، بوشهر و زنجان عملیاتی شود. معاون سابا با بیان اینکه در نسل جدید این کنتورهای

مدقق با بیان اینکه با نصب کنتورهای هوشمند امکان اجرای تعرفه‌های برق شناور بای مشترکان پرمصرف وجود دارد، تصریح کرد: از این رو آن دسته از مشتریانی که مصرف برق را از ساعت ۱۰ تا ۱۸ ساعت کم بار منتقل کنند، به جای پرداخت ۳۰ درصد افزایش هزینه مصرف برق، مشمول ۱۵ درصد کاهش و یا به نوعی تخفیف در هزینه مصرف برق می‌شوند.

این مقام مسئول با یادآوری اینکه با نصب کنتورهای هوشمند امکان رصد و پایش مصرف برق مشترکان و اعمال تعرفه‌های شناور برق فراهم می‌شود، خاطرنشان کرد: اجرای این طرح نیازی به اخذ مصوبه جدید از دولت و مجلس ندارد.

برق امنیت سایبری افزایش یافته و امکان دست کاری، سرقت و یا هک کردن کنتورهای برق وجود ندارد، افزود: یکی از مهمترین مشکلات پیش روی اجرای این پروژه کمبود منابع مالی بوده که پیش بینی می‌شود با توجه به تمهیدات دیده شده در بودجه سال ۹۳ این مشکلات حل و فصل شود. این مقام مسئول یکی از مهمترین ویژگی‌های این نسل جدید کنتورهای هوشمند برق را مدیریت مصرف انرژی توسط مشترکان پرمصرف عنوان کرد و یادآور شد: در سال‌های اخیر با ورود کولورهای گازی و اسپیلتهای پرمصرف، پیک مصرف برق در تابستان به جای بعد از ظهرها به کل روز ساعات روز گسترش یافته است.

امارات: قیمت حامل‌های انرژی افزایش یابد

شرکت‌های برق اماراتی برای جلوگیری از هدر رفتن انرژی صورت حساب‌های آب و برق را بالا برده‌اند و طی سال‌های گذشته کمپین‌های تبلیغاتی به راه انداخته‌اند. مزروعی گفت: ما تغییرات کمی را در تعرفه‌ها ایجاد کرده‌ایم تا مردم از مصرف خود آگاه شوند. اگر این برنامه موفقیت‌آمیز نباشد ما مجبوریم که دوباره در تعرفه‌ها تجدیدنظر کنیم. وی به این مساله اشاره نکرد که آیا اتباع اماراتی که نسبت به مهاجران بهای کمتری برای برق می‌پردازند با صورتحساب‌های بالاتر مواجه خواهند شد یا خیر. اتباع اماراتی تقریباً کمتر از ۱۵ درصد جمعیت این کشور را تشکیل می‌دهند. وزیر انرژی امارات گفت شهروندان اماراتی کمتر از ۳۰ درصد مصرف انرژی را به خود اختصاص می‌دهند و مابقی این مصرف متعلق به مهاجران است. طی ۱۰ سال گذشته میزان مهاجرت به کشورهای حاشیه خلیج فارس افزایش یافته و قیمت تعیین شده سوخت برای تمام رانندگان صرف نظر از ملیت آنها یکسان بوده است.

وزیر انرژی امارات گفت: این کشور بسیار بیشتر از استانداردهای جهانی انرژی مصرف می‌کند و ممکن است برای تغییر رفتار مصرف‌کنندگان مجبور به بالا بردن قیمت‌های حامل‌های انرژی شود. سهیل بن محمد المزروعی وزیر انرژی امارات به خبرگزاری رویترز گفت: آنچه که ناراحت‌کننده است این است که مصرف انرژی در امارات دو یا سه برابر متوسط جهانی است. قیمت‌های سوخت و برق در امارات که یارانه‌های زیادی به آن تعلق می‌گیرد، باعث شده که ساکنان این کشور دلیل چندانی برای انتخاب خودروهای کم مصرف تر یا محدود کردن استفاده از سیستم‌های تهویه مطبوع نداشته باشند. علاوه بر خودروهای پرمصرف شاسی بلند و وجود مراکز بزرگ خرید از جمله یک مورد که در آن پیست اسکی نیز طراحی شده، باعث شده که امارات به هفتمین کشور بزرگ پرمصرف انرژی تبدیل شود. قیمت پایین حامل‌های انرژی در این کشور همچنین باعث جذب صنایع پرمصرفی انرژی نظیر ذوب آلومینیوم شده است.

۵/۵ میلیون دلاری برای کاهش شدت مصرف انرژی صنایع



سازمان تسهیلات جهانی محیط زیست (GEF) با هدف کاهش شدت مصرف انرژی و کاهش انتشار آلاینده‌ها، ۵/۵ میلیون دلار کمک بلاعوض به صنایع انرژی‌بر ایران اختصاص می‌دهد. مدیر بهینه‌سازی انرژی در بخش صنعت شرکت بهینه‌سازی حمل و نقل سوخت اظهار داشت: سازمان تسهیلات جهانی محیط زیست (GEF) از زیرمجموعه‌های سازمان توسعه صنعتی ملل متحد (UNIDO) است که اعطای ۵/۵ میلیون دلار کمک بلاعوض با هدف کاهش شدت مصرف انرژی و کاهش آلاینده‌های زیست محیطی در صنایع انرژی‌بر کشور تصویب کرده است.

مهدی شریف، پالایشگاه‌های نفت، مجتمع‌های پتروشیمی، صنایع آهن و فولاد، صنعت سیمان و صنعت آجر را به عنوان صنایعی که مشمول دریافت این کمک بلاعوض می‌شود، معرفی و تصریح کرد: کانون اصلی ارتباط با سازمان تسهیلات جهانی محیط زیست در ایران، وزارت امور خارجه است و شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت به عنوان نماینده ایران و متولی پیشبرد اهداف این همکاری مشترک فعالیت می‌کند.

وی گفت: تحقق اهداف پیش‌بینی شده برای کاهش شدت مصرف انرژی و انتشار آلاینده‌های محیط زیست در پنج صنعت بزرگ کشور نیازمند ۲۱ میلیون دلار بودجه نقدی و غیر نقدی است که از حدود ۱۳ میلیون دلار بودجه نقدی آن، ۵/۵ میلیون دلار از سوی GEF و باقیمانده آن از سوی ذی‌نفعان داخلی تامین می‌شود.

به گفته وی، وزارت نفت ملزم به تامین پنج میلیون دلار اعتبار نقدی برای کاهش شدت مصرف انرژی در صنایع پالایشگاهی و پتروشیمی است و پرداخت سه میلیون دلار اعتبار نقدی نیز از سوی سایر صنایع نامبرده شامل صنایع آهن و فولاد، سیمان و آجر در نظر گرفته شده است. به گزارش شانا، همکاری مشترک سازمان ملل متحد، سازمان تسهیلات جهانی محیط زیست و شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت برای کاهش همزمان شدت مصرف انرژی و انتشار آلاینده‌های زیست محیطی در دسامبر سال ۲۰۱۲ وارد مرحله اجرایی شد. در این میان اگرچه شاید تصویب ۵/۵ میلیون دلار کمک بلاعوض GEF در مقایسه با مصارف بودجه‌ای صنایع کشور قابل توجه نباشد، اما نکته اساسی این همکاری، تصویب کمک بلاعوض به ایران در اوج تحریم‌های بین‌المللی علیه کشورمان بوده است. همچنین این همکاری مشترک می‌تواند ضمن توسعه تعاملات بین‌المللی ایران، بستر مناسبی برای انتقال فناوری‌های نوین

به کشورمان فراهم می‌کند.

به گزارش این مقام مسوول، فراخوان‌هایی منتشر شده است تا صنایع، طرح‌های پیشنهادی خود برای کاهش شدت مصرف انرژی ارائه دهند و در صورتی که طرحی از سوی شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت و GEF به صورت مشترک مورد تایید قرار گیرد، طرح به صورت پایلوت اجرایی می‌شود. بخشی از اعتبار اجرای پایلوت طرح از سوی GEF تامین می‌شود و تامین مالی مابقی آن بر عهده شرکت پیشنهاد دهنده طرح است. شریف با بیان اینکه ۲/۵ میلیون دلار از ۵/۵ میلیون دلار اعتبار مصوب GEF، به اجرای پروژه‌های پایلوت اختصاص می‌یابد، افزود: پیش‌بینی می‌شود سیمان هرمزگان، اولین شرکت خصوصی است که قرارداد اجرای پایلوت طرح پیشنهادی آن به زودی به امضا خواهد رسید. وی از مذاکره‌های انجام شده با پالایشگاه آبادان و ذوب آهن اصفهان خبر داد و گفت: طرح‌هایی نیز از سوی این دو شرکت ارائه شده است که در دست بررسی قرار دارد. شریف مدت زمان تحقق اهداف پیش‌بینی شده در این تعامل مشترک را پنج سال عنوان کرد.

مدیر بهینه‌سازی انرژی در بخش صنعت شرکت بهینه‌سازی حمل و نقل سوخت در این زمینه به مواردی نظیر قانون گذاری اشاره کرد و گفت: لازم است اقدام‌های کشورهای پیشرفته دنیا در زمینه تدوین و تصویب قوانین کاهش مصرف انرژی بررسی شود و با توجه به شرایط داخلی کشور، نسبت به قانون گذاری و تطبیق قوانین فعلی با قوانین روزآمد جهان در این حوزه تصمیم‌گیری شود.

شریف توضیح داد: به این منظور در قالب همکاری مشترک شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت و سازمان توسعه صنعتی ملل متحد، تاکنون قراردادهای مستقیمی با متخصصان خارجی و داخلی منعقد شده است و در آینده نیز

به همین ترتیب، قراردادهایی به امضا می‌رسد. شریف در ادامه از برنامه‌ریزی برای برگزاری ۲۰ کارگاه آموزشی و ۲۰ سمینار و نمایشگاه در حوزه بهینه‌سازی انرژی در آینده خبر داد و گفت: تاکنون نیز با اعتبار تامین شده از سوی GEF و با بهره‌مندی از استادان متخصص خارجی، دو دوره آموزشی مجزا با محورهای مدیریت انرژی و ارزیابی مالی برای صد نفر از مدیران ۵۰ واحد صنعتی بزرگ کشور برگزار و مقرر شده است دوره‌های بعدی آموزشی برای دیگر مدیران صنایع کشور توسط افراد آموزش دیده داخلی برگزار شود. وی با بیان اینکه هم‌اکنون آموزش روش‌های بهینه‌سازی انرژی به ۶۰۰ نفر از فعالان داخلی نیز در حوزه انرژی در دستور کار است، گفت: در قالب همکاری مشترک با GEF، ممیزی ۴۰۰ واحد صنعتی کشور به تدریج انجام می‌شود.

برپایه این گزارش، وزارت نفت برای اجرای سیاست‌های استراتژیک کشور در بخش انرژی و بر اساس ماده ۱۲۱ قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور به منظور اعمال صرفه‌جویی و منطقی کردن مصرف انرژی، حفاظت از محیط زیست، همچنین اجرای اقدامات مرتبط با بهره‌برداری کارآمد و بهینه از انواع حامل‌های انرژی، در سال ۱۳۷۹ اقدام به تأسیس شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت کرد.

فعالیت شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت بر مطالعه و بررسی، بسترسازی و انجام اقدامات لازم برای بهینه‌سازی مصرف سوخت در تمامی فعالیت‌ها و اموری که در فرآیند تولید سوخت یا مصرف آن، وجود دارد، متمرکز است و وظیفه تهیه و تدوین معیارها، حرارت، مشتمل بر معیارها و استانداردهای ساخت تجهیزات، فرآیندها، سیستم‌ها و وسایل و تجهیزات مصرف‌کننده انرژی نیز بر عهده این شرکت قرار دارد.



رییس اسبق سازمان نظام مهندسی استان تهران بیان اینکه امروزه استفاده از هریک از سیستم های گرمایشی به دلیل مزایا و معایبی که برای هر کدام از آن ها تعریف می شود با اما و اگرهایی همراه است، گفت: استفاده از سیستم های گرمایشی برای گرمایش ساختمان در صورتی که با استانداردهای فنی همراه نباشد می تواند مخاطرات زیادی را در بر داشته باشد. محسن بهرام غفاری افزود: استقلال واحدهای مسکونی در مصرف انرژی و بهره برداری بیشتر سازنده از فضایی که در آن ساخت و ساز صورت می دهد مزایایی است که باعث شده این روزها سیستم های گرمایشی تکی یا همان پکیج ها مورد استقبال مردم و سازنده ها قرار بگیرد. وی ادامه داد: مسلما با اهمیت یافتن بحث صرفه جویی در مصرف انرژی به خصوص در روزهای سرد سال، وجود تعداد زیادی پکیج در ساختمان های مسکونی به مراتب گاز بیشتری را در مقایسه با سیستم های گرمایشی موتورخانه مرکزی مصرف می کنند و در واقع استفاده از پکیج مغایر با سیاست صرفه جویی در مصرف انرژی است.

در حال حاضر در برخی موارد دیده می شود که این سیستم های گرمایشی به دور از ضوابط استاندارد مربوط، عموما در آشپزخانه ها نصب می شوند که اغلب آن ها به فضای باز دسترسی ندارند. وی ادامه داد: در برخی موارد دیگر مشاهده می شود این نوع سیستم های گرمایشی در بالکن ساختمان مسکونی نصب می شود که هر چند این شیوه نصب، ایرادی ندارد اما اغلب مشاهده می شود که به خصوص در روزهای سرد سال به دلیل نداشتن عایق، لوله ها دچار ترکیدگی شوند.

مرکزی از نظر مصرف انرژی مقرون به صرفه تر از پکیج هستند، وی تصریح کرد: براساس مطالعاتی که سال های قبل در مورد این دو سیستم گرمایشی صورت گرفته است استفاده از سیستم های گرمایشی همچون پکیج در ساختمان های دارای ۸ واحد به بالاتر توصیه نمی شود. رییس اسبق سازمان نظام مهندسی تهران همچنین تاکید کرد: پکیج ها حتما باید استاندارد و از نوع فن دار باشند و در محل هایی نصب شوند که بلافاصله از دیوار به فضای باز دسترسی داشته باشند، متأسفانه

بهرام غفاری با بیان اینکه سیستم های پکیج مقدار زیادی آب را گرم می کنند بدون آنکه آب گرم به صورت دائم مورد استفاده قرار بگیرد، خاطرنشان کرد: علاوه بر این هر کدام از این پکیج ها به تنهایی میزانی هم پرت حرارتی دارند که بر این امر اضافه می شود بنابراین هر چند روز به روز تکنولوژی پکیج ها در دنیا رو به گسترش است، اما موتورخانه های

صرفه جویی ۷ میلیون تنی آب با ماشین لباسشویی بدون آب!

یک فنجان آب و چند قطره شوینده مخصوص Xeros اضافه می شود. پلیمرهای نایلونی از قطبیت ذاتی برخوردارند که لکه ها را بخود جذب می کنند؛ به همین دلیل است که لباس های نایلونی سفید زود تیره می شوند. اگرچه در شرایط رطوبتی، پلیمر تغییر کرده و جاذب می شود. کثیفی به میزان زیاد به سطح نچسبیده بلکه در مرکز جذب می شود. پس از آنکه آب لکه ها را حل می کند، کثیفی در مرکز مهره ها جذب شده و در آنها باقی می ماند. پس از کامل شدن چرخه شستشو، مهره ها از میان سوراخ های درون ظرف استوانه ای از لباس ها خارج شده و با ورود به تلمبه لجن کشی مجددا مورد استفاده قرار می گیرند.

به نظر می رسد که این دستگاه ها به کمتر از ۲۰ درصد آب نسبت به میزان مورد استفاده در ماشین های لباس شویی معمولی نیاز دارد. آنها همچنین تنها از ۵۰ درصد برق مورد نیاز برای تکمیل چرخه شستشو در یک ماشین سنتی استفاده می کنند. این مهره ها از انتقال رنگ بین لباس های سفید و رنگی جلوگیری کرده، از این رو به چرخه های شستشوی کمتری نیاز است. در حال حاضر این فناوری تنها برای هتل ها و ماشین های لباسشویی بزرگ در دسترس بوده اما سازندگان در حال برنامه ریزی برای تولید نسخه خانگی آن در آینده نزدیک هستند.

نخستین ماشین لباسشویی بی نیاز از آب که به معنی واقعی کلمه از آب استفاده نمی کند، می تواند معنی جدیدی برای «خشکشویی» باشد. این فناوری بجای آب از میلیون ها مهره پلاستیکی ریز استفاده می کند که لکه ها و بو را از روی لباس ها پاک می کند.

شرکت Xeros، عرضه کننده این فناوری مدعی است که این فرآیند نه تنها در پاکسازی لباس ها موثرتر عمل می کند بلکه بسیار کارآمدتر است. بر اساس برآوردهای این شرکت، اگر همه خانه های انگلیس به این فناوری روی بیاورند، می توانند تقریبا بطور هفتگی هفت میلیون تن آب صرفه جویی کنند.

مهره های پلیمری همچنین در میزان مواد شوینده مورد استفاده برای شستن لباسها صرفه جویی کرده و می توانند تا ۵۰۰ بار پیش از نیاز به تعویض مورد استفاده قرار بگیرند. جالب اینجاست که سازندگان این فناوری در دانشگاه لیدز ابتدا قصد داشتند یک مشکل کاملا متفاوت را حل کنند. پروفیسور استفن بورکینشو قصد داشت راهی را برای مقاومت بیشتر رنگ بر روی پارچه پیدا کند اما دریافت که این فرآیند می تواند بطور معکوس برای پاکسازی لکه ها مورد استفاده قرار بگیرد.

در طول شستشو، بیش از یک میلیون مهره پلیمری به لباس ها بعلاوه

۱۲ هزار مگاوات برق با بهینه‌سازی لوازم خانگی صرفه‌جویی می‌شود



معاون آموزش و بهینه‌سازی مصرف انرژی سازمان بهره‌وری انرژی ایران (سابا) از امکان صرفه‌جویی ۱۲ هزار مگاواتی در زمان اوج مصرف برق با بهینه‌سازی لوازم برقی خانگی خبر داد.

امیر دودایی نژاد در همایش کنترل کیفیت و افزایش بهره‌وری انرژی که سازمان سابا با همکاری انجمن صنایع لوازم خانگی ایران برگزار کرد، گفت: باید مصرف برق لوازم برقی خانگی بهینه‌شود. وی نقطه کلیدی در کیفیت لوازم خانگی را میزان بهره‌وری انرژی آنها دانست و گفت: امسال مصرف برق کشور در زمان اوج بار ۴۵ هزار مگاوات بوده که ۱۲ هزار مگاوات آن قابل صرفه‌جویی است.

وی درباره ارتباط کنترل کیفیت و بهره‌وری انرژی گفت: از دیدگاه مصرف‌کننده، کیفیت محصول و بهره‌وری انرژی رابطه یک به یک دارد و هرچه تقاضای محصول با بهره‌وری انرژی بالاتر باشد، تولید نیز افزایش می‌یابد و برعکس هرچه محصول بی‌کیفیت‌تر باشد، تقاضا نیز برای آن کاهش می‌یابد. دودایی نژاد ادامه داد: کیفیت بهره‌وری انرژی محصول، بسیار حایز اهمیت است و از چهار راهبرد قیمت انرژی، ارتقای فناوری، قوانین و مقررات و معیارها و فرهنگ و نگرش برای افزایش بهره‌وری کالا استفاده می‌کنیم. وی با بیان اینکه در کشور ۲۲ میلیون مشترک خانگی، یک میلیون مشترک عمومی و ۳ میلیون و ۴۰۰ هزار مشترک تجاری وجود دارد، گفت: ۶۰ درصد مصرف انرژی الکتریکی در منازل مربوط به یخچال و کولرها است. معاون آموزش و بهینه‌سازی مصرف انرژی سابا ادامه داد: می‌توانیم با کنترل کیفیت محصول، میزان مصرف انرژی آنها را نیز کاهش دهیم و سابا برای رسیدن به این هدف به تولیدکنندگان لوازم برقی برای ارتقای کیفیت محصول‌های خود وام بلاعوض اعطا می‌کند.

دبیرکل انجمن صنایع گاز و لوازم خانگی ایران هم بر لزوم رعایت بهینه‌سازی مصرف انرژی در تولید

لوازم برقی خانگی تاکید کرد. حبیب‌الله انصاری در همایش کنترل کیفیت و افزایش بهره‌وری انرژی، گفت: تا پیش از اجرای قانون هدفمندسازی یارانه‌های حامل‌های انرژی، بحث هزینه‌های انرژی برای خانوارها مطرح نبود اما با اجرای این قانون موضوع بهینه‌سازی مصرف و افزایش بازده انرژی یک الزام شده است.

وی با قدردانی از سازمان بهره‌وری انرژی ایران (سابا) برای همکاری با انجمن صنایع گاز و لوازم خانگی در شکل‌گیری این همایش، رویکرد همایش را آموزشی-کاربردی اعلام کرد و آموزش را رکن اساسی در ساختار تولید و افزایش کیفیت کالا دانست. وی تصریح کرد: توسعه بازار لوازم برقی منوط به میزان کاهش مصرف انرژی این کالاهاست و کنترل کیفیت یک موضوع مقطعی نیست بلکه برنامه‌ای جامع در چارچوب استانداردهای ملی است. انصاری یادآور شد: تولید محصول‌های با بازده انرژی بیشتر و کاهش مصرف انرژی مستلزم تغییر نگاه مهندسی است و در کنار این عوامل، نقش نیروی انسانی و نگاه به نرم افزار برای رسیدن به این میزان از بهره‌وری بسیار مهم خواهد بود. وی افزود: کنترل کیفیت در زمینه بهینه‌سازی مصرف

انرژی مساوی با توسعه بازار داخلی و خارجی است. انصاری به ارائه خدمات پس از فروش نیز اشاره کرد و گفت: در زمینه خدمات پس از فروش نیز برنامه‌های مشخصی داریم و باید بحث کنترل کیفیت و بهینه‌سازی مصرف انرژی را در این قسمت پیاده‌سازی کنیم.

وی با قدردانی از تسهیلات سابا به شرکت‌های تولیدکننده لوازم خانگی برای ارتقای رتبه انرژی کالاها، این گونه اقدام‌ها را به نفع دولت و کشور دانست و افزود: اگر خواهان رسیدن به موفقیت در زمینه بهینه‌سازی مصرف انرژی هستیم، باید با همکاری سابا با نگاه کارشناسی و مهندسی طرح‌هایی با موضوع بهره‌وری انرژی را در کشور اجرایی کنیم و آن را در اولویت برنامه‌های خود قرار دهیم. در این همایش، مطالبی در زمینه تکنیک‌های مهندسی در کیفیت‌سازی، نقش کیفیت و افزایش بازده انرژی در توسعه صادرات، اهمیت پردازش اطلاعات در فرآیند کنترل کیفیت و بهبود مصرف انرژی، بررسی وضعیت بهره‌وری انرژی در صنایع لوازم خانگی، اهمیت کنترل کیفیت آماری در صنایع و نقش کنترل کیفیت و افزایش بهره‌وری انرژی در توسعه اقتصادی از سوی سخنرانان ارائه شد.

خود را توسط پانل‌های تعبیه شده در سقف تامین می‌کند. هزینه تامین ادوات تولید انرژی در این خانه تنها ۵ درصد از کل هزینه صرف شده برای ساخت آن بوده است و از طرفی تمام استانداردهای انرژی که در سال ۱۹۹۰ در آلمان توسعه داده شده، را داراست. خانه انرژی مجهز به ۵۰ پنل فتولتائیک است که در سال حدود ۱۰۷۵۰ کیلو وات ساعت انرژی تولید می‌کنند که خیلی بیشتر از نیاز انرژی این خانه است، انرژی تولیدشده مازاد به یک شبکه پیشرفته منتقل و ذخیره می‌شود. ساخت هر متر مربع این خانه حدود ۹۵۳ یورو هزینه دربرداشته است. این خانه دوستدار محیط زیست؛ تمام استانداردهای بین‌المللی زیست محیطی را داراست.

بلغارها خانه تولیدکننده انرژی ساختند

یک شرکت معماری در بلغارستان خانه‌ای ساخته است که میزان تولید انرژی در آن، بسیار بیشتر از میزان مصرف انرژی است. مساحت این خانه ۹۷۰ متر مربع بوده و تمام انرژی آن توسط پانل‌های خورشیدی واقع در سقف و بیوماس تولید می‌شود. مقدار بتن استفاده شده در این خانه بسیار کم است و سازه‌های آن بسیار سبک هستند؛ از طرفی دیوارهای خانه مجهز به نانوکامپوزیت‌های عایقی هستند که میزان گرما و سرما تلف شده را به حداقل کاهش می‌دهد.

سیستم تهویه این خانه که خانه انرژی نامیده شده است، توسط یک سیستم تهویه مکانیکی با بازیابی حرارتی تامین می‌شود که تمام انرژی مورد نیاز

ایرانی مقیم آمریکا نسل جدید توربین بادی ساخت



محقق ایرانی دانشگاه پوردو (Purdue) آمریکا موفق به طراحی و ساخت نسل جدید توربین‌های بادی تولید برق با الگوبرداری از فناوری بومی بادگیرهای استان یزد شد. این محقق ایرانی اظهار کرد: این توربین بادی با نام اینولکس (Invelox) به عنوان اختراع در آمریکا و چند کشور اروپایی به ثبت رسیده است.

داریوش اعلایی افزود: اینولکس به معنای افزایش سرعت باد است و با حذف ابر پروانه‌ها در بالای ستون‌های غول پیکر، مزایای تازه‌ای را وارد بازار تولید انرژی می‌کند. وی با اشاره به این که در این سیستم مانند بادگیرهای یزد یک روش ساده موجب جذب باد، افزایش سرعت آن و تولید نهایی برق در اینولکس می‌شود، اظهار کرد: در این توربین به یک چهارم سرعت باد نسبت به توربین‌های بادی سنتی برای تولید برق نیاز است. این دانشمند ایرانی، اینولکس را فاقد هرگونه آلاینده‌گی زیست محیطی خواند و افزود: ایمنی کامل در مراحل استفاده، نداشتن صدا و هرگونه قسمت گردنده در بالای دکل از دیگر مشخصات این سیستم نوین تامین انرژی سبز است. وی با تاکید بر توجیه اقتصادی این روش، هزینه تولید برق از روش اینولکس را معادل یک پنجم هزینه‌های توربین‌های بادی سنتی عنوان و اضافه کرد: این روش نسبت به استفاده از سوخت‌های فسیلی در چرخه تولید برق ۵۰ درصد صرفه‌جویی اقتصادی به همراه دارد.

استان‌های سیستان و بلوچستان، قم و سمنان، می‌توان حداکثر استفاده از این مناطق را برای تولید برق داشت. وی تصریح کرد: با استفاده از توربین می‌توان با جلوگیری از هدر رفت منابع نفتی و گازی کشور، طرحی مفید برای انرژی در خاورمیانه و ایران پیاده کرد.

وی با اشاره به تولید ۲۵ مگاوات برق توسط بزرگترین سازه اینولکس از اجرایی شدن این روش در آمریکا خبر داد و گفت: بزوی کشورهای اروپایی، چین، کره جنوبی و امارات متحده عربی نیز از انرژی پاک این توربین استفاده خواهند کرد. وی تاکید کرد: مایلم که این روش تولید برق پاک و صلح آمیز در ایران نیز اجرایی شود و دنبال اخذ مجوزهای لازم برای انتقال این فناوری به کشور هستیم.

وی با اشاره به قابلیت تولید انرژی شش برابری این توربین‌ها در مقایسه با توربین‌های بادی معمولی ادامه داد: قابلیت کارکرد در سرعت پایین باد (سه کیلومتر در ساعت) و احداث در مساحت کمتر و ارتفاعات پایین‌تر، هزینه تعمیر، نگهداری و سرمایه‌گذاری اولیه کمتر از دیگر مزایای اینولکس است. این مخترع با بیان اینکه صنعت تولید برق توسط باد در یکصد سال گذشته نتوانست جایگاه خود را در صنعت انرژی به عنوان فناوری سبز و ارزان بدست آورد، اظهار کرد: اینولکس جایگزین مناسبی برای توربین‌های بادی سنتی و گاز طبیعی است. اعلایی با اشاره به سهم اندک ایران در استفاده از باد برای تولید برق، از آغاز مذاکرات اولیه جهت استفاده از این فناوری در کشور خبر داد و گفت: با توجه به وجود مناطق کویری در

رونمایی ال جی لوازم خانگی هوشمند به چت

به اشتراک بگذارند. با HomeChat کاربران می‌توانند از طریق گوشی هوشمند و سرویس پیام‌رسانی رایگان LINE با دستگاه تهویه مطبوع خود مکالمه کنند. برای مثال کاربر می‌تواند عبارت «اکنون از دفتر خارج شدم، دما را تا ۲۶ درجه خنک نگه دار» ارسال کند و دستگاه تهویه مطبوع زمانی که باید خودش را روشن کند و شدت سرعت کولر را برای ایجاد دمای مورد نیاز، تا قبل از رسیدن کاربر به خانه، محاسبه می‌کند.

شرکت ال جی نخستین محصول خود را که یک دستگاه تهویه مطبوع است به سرویس HomeChat مجهز کرد. کاربر می‌تواند عبارت «اکنون از دفتر خارج شدم، دما را تا ۲۶ درجه خنک نگه دار» ارسال کند. این سرویس از پردازش زبان طبیعی (NLP) استفاده می‌کند و به مشتریان امکان می‌دهد تا با لوازم خانگی ارتباط برقرار کنند، عملکرد آنها را تحت کنترل داشته باشند، بر کار آنها نظارت کنند و محتوا را از طریق پیام‌رسان موبایلی LINE با آنها

ساخت قفل ضد سرقت و ضد هک در کرمانشاه

به این قفل داده شده است که در صورت نیاز و برای اعلام خطر، این قفل به مالک یا شماره ۱۱۰ پیامک می‌فرستد. قفل ضد سرقت و ضد هک جدید یک قفل خاموش دارد که یکی از مزیت‌ها و تفاوت‌های مهم آن در میان تمامی قفل‌های دنیا است. این قفل حتی در برابر ضربه، گرما، آب، تکان و خطرهای احتمالی دیگر حساسیت نشان می‌دهد و صاحب قفل را با اعلام پیام هشدار آگاه می‌کند.

در موقع سرقت و هر خطر دیگری به طور اتوماتیک شروع به آژیر کشیدن می‌کند. وی افزود: شکل ظاهری این قفل از بیرون کاملاً با قفل‌های الکترونیکی در دنیا فرقی دارد و از دو صفحه کلید که به عنوان دزدگیر یا حفاظت از بدنه قفل به کار رفته و یک سوکت که به آن یک صفحه لمس وصل می‌شود، ساخته شده است. این قفل الکترومکانیکی به گونه‌ای طراحی شده که شماره همراه مالک یا اشخاص دیگر و شماره ۱۱۰

قفل ضد سرقت و ضد هک جدید در کرمانشاه ساخته شد. رئیس پارک علم و فناوری کرمانشاه گفت: این قفل با استفاده از تلفن همراه کار می‌کند. با دو افزود: برای امنیت و احساس آرامش افراد در کشور می‌توان این قفل را روی تمامی درها و گاو صندوق‌ها نصب کرد.

افضل صحراگرد طراح این قفل هم گفت: قفل ضدسرقت، مجهز به سیستم هشداردهنده‌ای است که

بومی سازی سامانه هوشمندسازی ساختمان در ایران



محققان کشور نوعی سامانه هوشمند برای ساختمان‌ها طراحی کرده‌اند که علاوه بر کاهش مصرف انرژی در ساختمان، امنیت و حفاظت آن را نیز در شرایط بروز حوادث طبیعی مانند زلزله و آتش سوزی و یا سرقت تامین می‌کند. طهماسب داوودی مجری این طرح و مدیرعامل شرکت دانش بنیان تولید کننده این محصول اظهار داشت: خانه‌های هوشمند دیجیتال یکی از فناوری‌های نوین جهانی است که در کشور ما با یک تجربه ۲۰ ساله و با بکارگیری نیروهای متخصص به بهره برداری رسیده است. وی خاطر نشان کرد: نتایج حاصل از به کارگیری این سیستم در ۱۰ ساختمان بزرگ کشور با متراژ ۶۸ هزار مترمربع زیربنای ساختمانی، ۴۵۰ درصد کاهش مصرف انرژی را به طور سالانه به دنبال داشت. این محقق گفت که این سیستم سبب کاهش مصرف انرژی، ارتقای وضعیت حفاظت و امنیت و هوشمند کردن ساختمان می‌شود. وی توضیح داد: در بخش حفاظت و امنیت ساختمان و با نصب این سیستم هیچ ولتاژ مزاحمی وارد شبکه برق ساختمان نمی‌شود، به همین دلیل سبب سوختن ابزارهای الکتریکی ساختمان نیز نخواهد شد. داوودی جلوگیری از امکان نشت آب و گاز را از دیگر مزایای این سیستم مدیریت انرژی عنوان کرد و گفت: در هنگام نشتی در گاز و آب حسگرهای موجود در شریان‌های اصلی به سامانه دستور قطع آب و گاز را می‌دهد.

وی همچنین ایجاد امنیت در مقابل آتش سوزی و سرقت را از جمله راهکارهای حفاظتی این سیستم دانست و گفت: هنگام بروز یک زلزله دو نوع موج افقی و عمودی از مرکز بروز زلزله ساطع می‌شود که امواج افقی دارای سرعت بیشتر و اثرات تخریبی کمتر هستند و امواج عمودی دیرتر به ساختمان می‌رسند.

داوودی اضافه کرد: حسگرهایی در ساختمان نصب شده است که به صورت برخط و با دریافت نشانه‌هایی از بروز امواج افقی دستور قطع شریان‌های اصلی ساختمان مانند آب، برق و گاز را می‌دهد و سیستم‌های صوتی در ساختمان افراد را

اولیه آن در سال ۷۰ آغاز و در سال ۷۴ نخستین ثبت اختراع این سیستم به ثبت رسید. این محصول ابتدا به صورت آنالوگ و در مرحله بعدی به صورت دیجیتال تولید شد.

این سیستم ابتدا این سیستم به صورت پایلوت در ساختمان انرژی معاونت نیرو نصب شد که نتیجه آن کاهش ۳۸ درصد مصرف انرژی در سال ۸۷ بود. در مرحله بعدی این سیستم در ۵ ساختمان دولتی در شهرهای مختلف کشور و ۵ ساختمان دولتی در تهران نصب شده است.

را به پناهگاه هدایت می‌کند. به گفته وی براساس آمارها هنگام بروز زلزله، آتش سوزی و آب گرفتگی از دیگر عوارضی هستند که بیشترین خسارت را به ساختمان‌ها وارد می‌کند.

وی گفت: هوشمند کردن ساختمان این قابلیت را به تمام تجهیزات صوتی، برقی و مخابراتی می‌دهد و به دلیل وب پایه بودن این تجهیزات، کاربران حتی با استفاده از تلفن همراه نیز می‌توانند از وضعیت تجهیزات موجود در منزل آگاهی یابند. وی درباره تاریخچه این سیستم گفت: مطالعات

امکان ساخت خانه ۱۵۰ متری در ۲۴ ساعت

می‌کنند. این دستگاه به گونه‌ای طراحی شده که در آن واحد می‌تواند تمام نقاط منزل بسازد و پرفسور بروک در این باره تاکید می‌کند که این دستگاه توان ساخت منازل ۲ طبقه را هم دارد، اگرچه برخی نقاط منزل مانند نصب پنجره‌ها همچنان به نیروی کار انسانی نیاز خواهد داشت. دانشمندان تاکید می‌کنند: اگر کار این دستگاه‌ها با موفقیت همراه باشد و بتواند، رضایت شرکت‌های ساختمان سازی را جلب کند، ورود آنها به عرصه ساخت و ساز انقلابی بزرگ در آن به وجود خواهد آورد.

دستگاه‌های جدیدی در حوزه ساختمان سازی اختراع شده‌اند که علاوه بر آنکه نیاز به نیروی انسانی را به حداقل می‌رسانند، عملیات ساخت را در کوتاه‌ترین زمان ممکن انجام می‌دهند. پرفسور «بروک کوچنویس» اقدام به طراحی دستگاه ساختمان سازی کرده است که توان ساخت یک منزل ۱۵۰ متری را در عرض تنها ۲۴ ساعت دارد. این تکنولوژی اولین بار توسط یکی از دانشگاه‌های کالیفرنیا ارائه شد و همان تکنولوژی است که احتمالاً دانشمندان ناسا در ساختمان سازی از آن در مریخ استفاده

خانه‌های آینده با کاغذدیواری نمایشگر و پهناد باغبان



تاکنون نمایشگرهای تلویزیونی دارای اندازه و شکل استاندارد مستطیلی به خوبی عرضه شده‌اند. در حالی که ظاهراً این وضعیت در سال ۲۰۱۴ تغییر نمی‌کند، احتمالاً شاهد نمونه‌های اولیه از تلویزیون‌های متفاوتی باشیم. پیترو بوکو رئیس فناوری شرکت Corning Glass Technologies اوایل سال جاری میلادی گفت: بیش از یک دهه است که بر روی نمایشگرهای انعطاف‌پذیر کار می‌کنیم و طی سال گذشته راهکارهایی در این زمینه به دست آورده‌ایم.

این نمایشگرهای جدید احتمالاً نمایشگرهایی خواهد بود که می‌توان در پوشاکی که به تن می‌کنیم یا در بسته‌هایی که خریداری می‌کنیم تعبیه کرد. در خانه‌هایمان، این فناوری انعطاف‌پذیر می‌تواند به نمایشگرهای شبه کاغذ دیواری ترجمه شود که امکان چسباندن به دیوار را دارند. اما اگر در زمان لذت بردن از تماشای یک فیلم بر روی این نمایشگرهای انعطاف‌پذیر، صدای وزوزی از بیرون شنیدید نترسید چرا که ممکن است صدای پهناد همسایه‌تان باشد که در حال بررسی حیاط و یا مقایسه چمن باغچه شما با باغچه خودش است. تاکنون پهنادها عمدتاً مورد استفاده علاقمندان و

گرمایی بسیار شفاف که به این پهنادها افزوده می‌شود بررسی کرد. داوون پیش‌بینی می‌کند به زودی هرگونه نگرانی حریم خصوصی درباره این پهنادها فروکش خواهد کرد. وی یادآور شد: وقتی نخستین بار GPS توسط دولت‌ها عرضه شد مردم آن را چیزی می‌دانستند که می‌تواند آن‌ها را رهگیری کند و به آن به طور قطعی نه گفتند. اما اکنون همه ما در خودروها و تلفن‌های هوشمند خود از GPS استفاده می‌کنیم. فکر می‌کنم شاهد همین برخورد در مورد پهنادها نیز باشیم.

عکاسان بوده، اما اداره فدرال هوانوردی آمریکا در تلاش برای اعمال قوانینی است تا استفاده تجاری از این پهنادها تا ژانویه آینده گسترش یابد. جاناتان داوون رییس اجرایی شرکت ایرویر سازنده پهناد- می‌گوید: پس از اجرایی شدن چنین قوانینی شاهد مردمانی خواهیم بود که از این وسایل برای کشاورزی و مزرعه‌داری استفاده می‌کنند و یا امکان دستیابی به مکان‌هایی که امروزه برای کارگران خطرناک است فراهم می‌شود. به گفته وی، مثلاً می‌توان پشت بام را با حسگرهای تصویربرداری

نصب پیش گرم کن‌های خورشیدی روی پشت‌بام خانه ایرانیان

این تعهد، سوخت صرفه‌جویی شده یا معادل آن نفت خام را با محاسبه میزان صرفه‌جویی حاصله در مدت حداکثر ۲ سال به سرمایه‌گذاران تحویل دهد. وکلای ملت همچنین به وزارت نیرو مجوز دادند برای اجرای طرح‌های آب و فاضلاب، بهینه‌سازی و صرفه‌جویی مصرف آب، مهار و بهره‌برداری از آب‌های مشترک و مرزی، اجرای طرح‌های جمع‌آوری و دفع بهداشتی فاضلاب و طرح‌هایی که به مدیریت تقاضای آب می‌انجامد و زهکشی اراضی کشاورزی، تا سقف ۱۰ میلیارد دلار یا معادل ریالی آن به روش بیع متقابل یا ساخت و بهره‌برداری و تحویل (BOT) و سایر روش‌های مشابه موضوع بند (ب) ماده (۲۱۴) قانون برنامه پنج ساله پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران و تضمین خرید آب با سرمایه‌گذار خصوصی یا تعاونی برای حداکثر ۱۰ سال قرارداد منعقد یا مجوز صادر کند.

نمایندگان مجلس به دولت مجوز دادند که در سال ۱۳۹۳ طرح نصب نیروگاه‌های کوچک و پیش‌گرم‌کن‌های خورشیدی بر فراز بام‌ها، بوستان‌ها و معابر کشور را اجرا کند. نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جریان بررسی بودجه سال آینده به وزارت نیرو مجوز دادند به منظور اجرای طرح‌های افزایش بازدهی نیروگاه‌ها با اولویت نصب بخش بخار در نیروگاه‌های سیکل ترکیبی، توسعه استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر، کاهش تلفات، بهینه‌سازی و صرفه‌جویی در مصرف سوخت مایع، جایگزینی مصرف برق به جای گاز یا فرآورده‌های نفتی در مناطقی که توجیه اقتصادی دارد و افزایش سهم صادرات برق تا سقف ۱۲۰ هزار میلیارد ریال به روش بیع متقابل با سرمایه‌گذاران بخش‌های خصوصی و عمومی با اولویت استفاده از تجهیزات ساخت داخل قرارداد منعقد کند. نمایندگان دولت را مکلف کردند در قبال

تولید پوشش عایق‌های حرارتی با فناوری نانو

شامل دو نیم رسانا و یک لایه فلزی استفاده شده است. وی افزود: پوشش عایق‌های حرارتی نانویی قابل استفاده شیشه‌های ساختمانی، تهویه مطبوع، دیواره شیشه‌ای گلخانه‌هاست و می‌تواند تا حد زیادی موجب کاهش مصرف داده‌های انرژی شود. مهدی علیزاده گفت: یکی دیگر از کاربردهای پوشش عایق‌های حرارتی نانویی در جلوگیری از خش و کثیفی عدسی میکروسکوپ‌های آزمایشگاه است.

مهدی علیزاده گفت: هم‌اکنون شیشه‌های دوجداره که به این منظور از آن‌ها استفاده می‌شود، تنها قادرند بخش اندکی از انتقال گرمای تابشی را بگیرند. وی افزود: فاز نخست این پروژه بر روی شیشه‌های محافظ انجام شده است و در آینده بر روی دیگر محافظ‌ها نیز امتحان خواهد شد. معاون فناوری پژوهشگاه مواد و انرژی گفت: برای دستیابی به این پوشش براساس داده‌های تحقیقاتی که از طبیعت به دست آمده، سه لایه

محققان البرزی با بهره‌گیری از فناوری نانو موفق به تولید پوشش عایق‌های حرارتی شدند. معاون فناوری پژوهشگاه مواد و انرژی افزود: این پروژه تحقیقاتی از سال ۹۰ و با حضور محققان این پژوهشگاه و با اختصاص بودجه‌ای بالغ بر ۲۰ میلیون ریال آغاز شد. وی افزود: این پوشش‌ها می‌توانند به طور کامل جلوی انتقال گرمای تابشی را بگیرند و از این طریق نقش مهمی در جلوگیری از اتلاف انرژی ایفا می‌کنند.

کولر گازی تمام خورشیدی تولید ایران می آید



محققان ایرانی موفق به ساخت نخستین کولر گازی صد در صد خورشیدی کشور شدند. محمد جواد جاودانی محقق ایرانی با اشاره به ساخت کولر گازی صد در صد خورشیدی، گفت: این کولر گازی خورشیدی می تواند با شارژ از نور خورشید و مهتاب در طول شبانه روز به طور مداوم کار کند. وی افزود: این کولرها از لحاظ کارایی و شکل ظاهر با کولرهای گازی برقی تفاوت زیادی ندارد ولی یک پائل خورشیدی با توان و قدرت بالا و یک مخزن ذخیره انرژی به دستگاه اضافه شده است. جاودانی با بیان اینکه اسپلیت های خورشیدی یا همان کولر گازی خورشیدی در دو نوع ۵۰ و ۱۰۰ درصدی ساخته شده است، گفت: نمونه ۵۰ درصدی بخشی از نیروی مورد نیاز خود را از انرژی خورشید می گیرد (۵۰ درصد) و مابقی انرژی مصرفی دستگاه نیز از برق شهری تامین می شود. به گفته این محقق ایرانی، نمونه ۱۰۰ درصدی این محصول نیز ۱۰۰ درصد انرژی مورد نیازش را از خورشید و نور مهتاب

به دست می آورد. وی کاهش مصرف انرژی و قیمت مصرفی حامل های انرژی را از مهم ترین مزیت های اجرایی شدن این طرح برشمرد و گفت: در حال حاضر قیمت برق مصرفی این نوع کولر گازی (نمونه ۵۰ درصدی) یک پنجم کولرهای گازی است که این

مزیت باعث می شود قیمت گران محصول نیز پس از مصرف برای مصرف کننده توجیه اقتصادی داشته باشد. به گفته وی، کیفیت این محصول با نمونه های مشابه خارجی برابری می کند و تنها تفاوت آن در قیمت ارزان تر آن است.

قیمت انرژی شاید از تابستان سال آینده افزایش یابد

صراحت راجع به شیب تند قیمت ها و اثرات تورمی و ناتوانی مردم در مقابل افزایش قیمت ها اظهار نظرهایی کرده بود، برخی از نمایندگان اثرات تورمی تبصره هدفمندی سال ۹۳ را چندان قابل ملاحظه نمی دانند و معتقدند که بدون فشار اقتصادی به مردم تبصره هدفمندی قابل اجراست. بالاخره در ادامه بررسی پیشنهادات مربوط به تبصره ۲۱ هدفمندی یارانه ها در لایحه بودجه ۹۳، جایگزینی تبصره ۲۱ در مجلس ارائه و با ۱۱۹ رای موافق، ۷۹ رای مخالف و ۷ رای ممتنع به تصویب مجلس رسید. طبق مصوبه مجلس، دولت مکلف شد، حداکثر تا پایان خردادماه ۱۳۹۳ اقدامات قانونی لازم را برای اصلاح قانون هدفمندی یارانه ها انجام و از ابتدای تیرماه ۱۳۹۳ به گونه ای عمل نماید که ضمن رفع نواقص اجرایی فاز اول، براساس قانون اصلاحی مذکور فاز دوم را اجرا کند.

در تبصره الف این مصوبه مقرر شد، پرداخت یارانه نقدی از محل اصلاح قیمت های کالاها و خدمات موضوع مواد یک و ۳ قانون هدفمندی یارانه ها مصوب ۱۵ دی ماه ۱۳۸۸ مندرج در پیوست شماره ۳ این قانون و یارانه های نان، برق و سایر کالاها و خدمات مندرج در این قانون تنها تا پایان خردادماه و تا سقف ۱۱۰ هزار میلیارد ریال مجاز است. در تبصره ب نیز به دولت اجازه داده شد، از همه روش هایی که منع قانونی ندارد، برای شناسایی جامعه هدف استفاده کرده و زمینه اجرای هدفمندی یارانه ها را در فاز دوم بر مبنای درآمد نسبی خانوار فراهم کند.

سرانجام مجلس مقرر کرد که دولت تا اوایل تیرماه اصلاح قانون هدفمندی کردن را انجام دهد و ضمن رفع نواقص اجرایی فاز اول، براساس قانون اصلاحی فاز دوم را اجرا کند. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، بهارستان نشین ها در ادامه بررسی پیشنهادات مربوط به تبصره ۲۱ هدفمندی یارانه ها در لایحه بودجه ۱۳۹۳ کل کشور، پیشنهاد جایگزینی تبصره ۲۱ که از سوی محمدقسیم عثمانی نماینده بوکان و عضو کمیسیون برنامه و بودجه ارائه شده بود، را به تصویب رساندند. بر اساس این گزارش در تبصره هدفمندی یارانه ها که چندی پیش تقدیم مجلس شده بود، درآمد حاصل از اجرای قانون هدفمندی یارانه ها در سال ۹۳ مبلغ ۶۳ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان معین شده بود و بر اساس آن مقرر شد تا سقف ۵۲ هزار میلیارد تومان از محل اصلاح قیمت کالاها و خدمات و ۱۳ هزار میلیارد تومان آن از یارانه نان، برق و سایر کالاها و خدمات مندرج در این قانون تأمین شود.

تبصره هدفمندی یارانه ها یکی از چالش برانگیزترین تبصره های ارائه شده دولت به مجلس بود زیرا درآمد ۵۲ هزار میلیارد تومانی حاصل از تغییر قیمت حامل های انرژی افزایش بیش از ۸۰ درصدی قیمت حامل های انرژی را می طلبد که مطابق نظرات برخی کارشناسان اقتصادی و نمایندگان مجلس شیب تند قیمت حامل های انرژی فشار اقتصادی زیادی را به مردم وارد می کند. در این میان علیرغم اینکه برخی نمایندگان مجلس از جمله احمد توکلی عضو کمیسیون برنامه و بودجه به

فیلیس از نخستین لامپ مسطح جهان رونمایی کرد

شرکت فیلیس نخستین لامپ حبیبی مسطح جهان با طول عمر ۲۳ سال را عرضه کرد. این شرکت مدعی است که لامپ حبیبی ال ای دی جدید آن به نام «SlimStyle» کارآمدتر و نسبت به حبیب های دیگر کمتر شکستی است. حبیب ابدعی دارای شکلی گرد بوده اما زمانی که از طرفین به آن نگاه می شود، مسطح است. سیستم مزبور در پوششی پلاستیک قرار دارد و مجهز به لامپ های ال ای دی است

که در شکلی نعل مانند و در بخش درونی آن آرایش شده اند. این شرکت تولیدکننده ابزار الکترونیکی هلندی مدعی است سامانه جدید، ۲۵ برابر بیش از حبیب های ۶۰ واتنی معمولی دوام می آورد و دارای بازدهی مشابهی است. این فناوری همچنین برخلاف دیگر حبیب های صرفه جویی کننده در مصرف انرژی، به طور آبی روشن می شود. حبیب های ال ای دی موجود در بازار حدود ۱۰

هزار ساعت دوام دارند و یک حبیب لامپ هالوژن نیز هزار ساعت عمر می کند، اما فیلیس مدعی است لامپ جدید ۲۵ هزار ساعت دوام خواهد داشت؛ این امر بدین معناست که چنانچه این فناوری به طور متوسط روزانه کمتر از سه ساعت روشن باشد، عمر آن ۲۳ سال خواهد بود. گفته می شود، این حبیب ۸۵ درصد مصرف انرژی را کاهش می دهد و هفته گذشته به بهای ۱۰ دلار فروش رفته است.



قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در امور مسکن مهر با اشاره به وجود دو میلیون و ۳۰۰ هزار واحد مسکن مهر در سطح کشور اظهار کرد: از این تعداد تاکنون بیش از یک میلیون واحد تحویل متقاضیان شده و ۱۷۵ هزار واحد نیز آماده تحویل است.

به گفته احمد اصغری مهرآبادی، تلاش می‌شود با مساعدت همه دستگاه‌های اجرایی تا سال آینده پرونده مسکن مهر ۱۵ استان کشور بسته و واحدها به متقاضیان تحویل شود. مهرآبادی مسکن مهر را یک طرح عظیم عمرانی دانست که با محسنت و مشکلاتی همراه بوده است و گفت: کار بیش از ۵۰ درصد مسکن مهر کشور انجام شده و همه دستگاه‌ها باید برای اتمام مابقی آن تلاش کنند و بدانند ذی‌نفع اصلی این پروژه مردم هستند.

وی با اشاره به تاکید رییس جمهور بر انجام تمامی تعهدات دولت قبل در زمینه مسکن مهر، تصریح کرد: در این راستا مسئولان قدری باید ریسک‌پذیر باشند و بدانند این کار برای مردم است و از هیچ مسئله‌ای نباید در این راه نگرانی داشته باشند. به گفته مهرآبادی مسکن مهر مصوبه قابل اجرای

جامعه است و دولت در اجرای آن زمین را با قیمت منطقی در اختیار نهادهای غیر دولتی قرار می‌دهد و واحدها را می‌سازد و آنها را بصورت اجاره در اختیار اقشار ضعیف جامعه قرار می‌دهد.

به گفته وی چنانچه علاوه بر اعطای زمین، دولت در ساخت پروژه‌ها شرکت کند مدت اجاره از ۱۰ سال به ۱۵ سال افزایش خواهد یافت که این امر هنوز نهایی نشده است.

دولت است و ابطال نشده و باید کارهای آن به سرعت انجام گیرد.

وی از تشکیل کارگروه طرح مسکن اجتماعی در وزات راه و شهرسازی خبر داد و اظهار کرد: کار تدوین آیین نامه این طرح شروع شده است. مهرآبادی با اشاره به وجود طرح مسکن اجتماعی در آیین نامه اجرایی قانون ساماندهی مسکن، گفت: این طرح برای تأمین مسکن اقشار ضعیف و دهک‌های پایین

طرح جامع مسکن تا پایان بهار ۹۳

باید برآورد دقیقی داشته باشیم؛ در این برآورد دو بخش زیرساختی و رونمایی وجود دارد که بخش زیرساخت مربوط به مسایلی چون آب، برق و... می‌شود که برای هر یک دستگاه‌های متولی وجود دارد و در مورد بخش رونمایی دستگاه‌های مختلف بنا به اقتضای کاری خود انجام وظیفه می‌کنند. مدیرعامل سازمان زمین و مسکن خاطرنشان کرد: وزارت مسکن و شهرسازی نیز به جهت اینکه بتواند حداقل‌هایی را در احداث طرح‌های مختلف فراهم کند، اعلام آمادگی صد در صدی برای تأمین زمین آن‌ها می‌کند. در ضمن باید در اجرای طرح‌ها از مجریان و مهندسان صاحب صلاحیت استفاده شود که غالباً در مورد طراحی کارها به درستی صورت می‌گیرد و باید تمام بناهای ساخته شده مطابق با استانداردها باشد.

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: مهندسان باید در انجام طرح‌های مختلف، کنترل‌های لازم را داشته باشند. سیدمحمد پژمان در جمع خبرنگاران اظهار کرد: ما باید برنامه جامعی را برای مسکن کشور داشته باشیم که بخشی از آن مربوط به اقشار کم‌درآمد جامعه می‌شود و فقط منحصر به این گروه نمی‌شود و در مورد سایر اقشار جامعه نیز برنامه داریم. وی افزود: این طرح با نام طرح جامع مسکن اجرا خواهد شد که اطلاعات آن به روزآوری شده و در حال تحلیل وضعیت هستند و با برآورد نیازها و پراکندگی این موضوع که مربوط به چه اقشاری است، برنامه نهایی این طرح تا سه یا چهار ماه آینده آماده می‌شود. پژمان درباره این طرح تأکید کرد: اگر برنامه‌ها به درستی ارائه شوند تا سه ماه اول سال آینده به اتمام می‌رسد که

خطر در کمین سلامت مردم با نصب پکیج‌های گرمایشی

حال گفت: موتورخانه مرکزی به لحاظ ایمنی، بهره‌وری، ذخیره سازی انرژی و انتشار یکنواخت دما بر سایر سیستم‌ها برتری دارد. امیرخانی در توضیح دیگر علت استقبال از نصب پکیج در ساخت و سازها گفت: افزایش قابل توجه قیمت زمین در سال‌های اخیر باعث شده برخی سازندگان به طور متوسط ۳۰ تا ۴۰ متر مربع از فضای مسکونی را که باید صرف ساخت موتورخانه مرکزی شود به پارکینگ اختصاص دهند که قابل فروش و سودآوری باشد. عضو هیات مدیره سازمان نظام مهندسی استان تهران هدر رفتن منافع ملی به علت هدر رفت و مصرف بالای سوخت را ایراد دیگر پکیج‌های گرمایشی عنوان کرد.

حذف فضای موتورخانه مرکزی و جایگزینی آن با پکیج‌های ساختمانی کرده‌اند. امیرخانی افزود: از سوی دیگر همزمان با اعمال قانون هدفمندی یارانه‌ها و افزایش بهای گاز و حامل‌های انرژی، مردم هم با این سودجویی سازندگان همراهی و برای مدیریت هزینه‌ها، این سیستم‌های جدید وارداتی را جایگزین سیستم موتورخانه مرکزی کردند. وی اعتقاد دارد: این برداشت نادرست است و سیستم موتورخانه مرکزی علاوه بر ایمنی می‌تواند مقرون به صرفه‌تر از سایر سیستم‌های حرارتی باشد. وی تنها عیب سیستم موتورخانه مرکزی را مشترک بودن هزینه‌ها در مجتمع مسکونی عنوان کرد درعین

یک عضو هیات مدیره سازمان نظام مهندسی ساختمان تهران گفت: نصب پکیج‌های گرمایشی در واحدهای مسکونی سلامت خانواده‌ها را به مخاطره می‌افکند. فرشاد امیرخانی افزود: مهمترین مخاطره این سیستم‌ها که در داخل واحد مسکونی نصب می‌شوند مصرف اکسیژن فضای داخلی واحد مسکونی است. وی اضافه کرد: همچنین با بروز کوچکترین نقصان در این سیستم‌ها، سلامتی و زندگی اعضای ساکن در واحد مسکونی مورد تهدید قرار واقع شود.

وی گفت: برخی سازندگان ساختمان‌های مسکونی در سال‌های اخیر با هدف سود بیشتر اقدام به

نظارت کاردان‌های فنی ساختمان ابطال نشده است



مدیرکل دفتر امور مقررات ملی ساختمان با تأکید بر این که مصوبه نظارت کاردان‌های فنی ساختمان ابطال نشده است، اظهار کرد: با هر اداره کل راه و شهرسازی که از دستورالعمل نظارت کاردان‌های فنی ساختمان سرپیچی کند به شدت برخورد می‌شود.

غلامرضا هوایی، نماینده وزیر راه و شهرسازی در گردهمایی روسای سازمان نظام کاردانی ساختمان استان‌ها گفت: آنچه امروز به عنوان مجموعه کاردان‌های فنی ساختمان داریم بسیار کمتر از آن چیزی است که مورد نیاز است زیرا در حال حاضر ساخت و ساز کشور نیازمند یک مجموعه ۳۰۰ هزار نفری شامل کاردان فنی ساختمان و تکنسین فنی است که اکنون این ظرفیت وجود ندارد. وی افزود: انتظار می‌رود سازمان‌های نظام کاردانی ساختمان بیشتر از این‌ها باید فعالیت کنند البته این انتقاد به تعداد کمی از استانها وارد است؛ ناگفته نماند برخی از این نارسایی‌ها به دلیل کم توجهی مجموعه‌های بالا دستی شما به خصوص بخشهایی که در وزارتخانه در سال‌های قبل فعالیت می‌کردند به وجود آمده است.

مدیر کل دفتر امور مقررات ملی ساختمان در خصوص لغو مصوبه نظارت کاردان‌های فنی ساختمان در شهرهای زیر ۵۰ هزار نفر نیز گفت: وقتی وزارتخانه مجوزی را صادر می‌کند پشت مجوزش می‌ایستد. مصوبه مذکور یک بخشنامه و

اینکه کاردان‌های فنی ساختمان مباحث کارگاهی را خیلی واضح تر و شفاف تر گذرانده اند و کارهای عملی بیشتری انجام داده اند اما در مقابل مهندسان در این مباحث ضعفهایی دارند. نماینده وزیر راه و شهرسازی تأکید کرد: پروانه اشتغال کاردان‌ها دارای ارزش و اعتبار است و با این پروانه بسیاری از کاردان‌ها در حال فعالیت هستند. دلیل اینکه در مواقعی که این کارایی وجود ندارد، عدم همکاری ادارات راه و شهرسازی استان‌ها است. متأسفانه در این جریانات سال‌هاست که در وزارت راه و شهرسازی هم‌زمانی و یکنواختی وجود ندارد و برخی از ادارات کل استانی از شرایط موجود سوء استفاده کرده و موجب بروز چنین اتفاقاتی شدند.

دستورالعمل است. این مصوبه به هیچ وجه ابطال نشده و در بخش طراحی و نظارت اختیاراتی به سازمان نظام کاردانی داده است. با توجه به اینکه معاون وزیر راه و شهرسازی این دستورالعمل را ابلاغ کرده و وزارتخانه هم مسئولیت آن را به عهده می‌گیرد؛ بنابراین با هر اداره کل راه و شهرسازی که از این دستورالعمل سرپیچی کند به شدت برخورد می‌کنیم و اصلاً با این افراد شوخی نداریم. هوایی تصریح کرد: اگر استان‌ها همکاری‌های لازم در این بخش را به عمل نیاورد کاردان‌ها می‌توانند این موضوع را منعکس کنند تا با متخلفان برخورد شود. وی با بیان این که در روند ساخت و ساز یک کاردان عملکرد بهتری نسبت به یک مهندس دارد، اظهار کرد: به دلیل

ایجاد مرکز آموزش مدیریت انرژی در بخش کشاورزی

اولیه و تدوین سرفصل‌های آموزشی دوره‌های این مرکز برگزار شد. در این مرکز، دوره‌های کوتاه مدت با عناوین متنوعی از قبیل مدیریت مصرف انرژی در استحصال آب، مزارع و باغات، مرغداری، دامداری، پرورش آبزیان و... تدوین و برحسب اولویت‌های مربوطه برای مخاطبین برگزار خواهد شد.

سازمان بهره‌وری انرژی ایران (سابا) با همکاری معاونت آب و خاک وزارت جهاد کشاورزی، برنامه ایجاد مرکز آموزش مدیریت انرژی در بخش کشاورزی را در کشور تدوین می‌کند. در این راستا و پس از موافقت وزارتخانه‌های نیرو و جهاد کشاورزی، مرکز آموزش عالی امام خمینی (ره) برای این منظور انتخاب شد و جلسات اولیه جهت هماهنگی، برآوردهای

آفتابگردان دبی برق تولید می‌کند

انرژی خود را به روشی کاملاً خودکفا تامین می‌کند. در حقیقت روی سقف هر آپارتمان در هر طبقه پانل‌های خورشیدی قرار گرفته‌اند که با هر بار چرخش آپارتمان نور خورشید را جمع‌آوری کرده و انرژی لازم آپارتمان را براساس نیاز تامین و بقیه انرژی را ذخیره می‌کنند. این برج در مدت یک سال می‌تواند در حدود ۱۹۰ میلیون کیلو وات انرژی به ارزش بیش از ۷ میلیون یورو تولید کند.

۵۸ ساله ایتالیایی است. به دلیل برخورداری از سیستم‌های تامین انرژی خورشیدی و بادی و گردان بودن ساختمان، ساکنان آپارتمان‌های این برج می‌توانند با تغییر زاویه آپارتمان، چشم‌انداز مورد نظر خود را که بیشترین نور روز را در اختیار می‌گذارد انتخاب کنند و همچنین انرژی محل سکونت خود را براساس نیاز تغییر دهند. این ساختمان با کمک پانل‌های خورشیدی که بین هر طبقه نصب شده اند و توربین‌های بادی

برج ۳۱۳ متری گردان دبی با ۶۷ طبقه، در مدت یک سال می‌تواند در حدود ۱۹۰ میلیون کیلو وات انرژی به ارزش بیش از ۷ میلیون یورو تولید کند. برج دینامیکی دبی - Rotating Tower - که دارای ۴۲۰ متر و ۸۰ طبقه است، اولین ساختمان کاملاً گردان در دنیا است که هر طبقه به طور جداگانه می‌چرخد. این برج با بودجه ۳۳۰ میلیون دلار ساخته می‌شود، طراح این برج گردان دیوید فیشر معمار

آلاینده‌های صنعتی را با نانوکامپوزیت حذف کنید



پژوهشگران دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج نانوکامپوزیتی برای جذب برخی مواد شیمیایی به خصوص آلاینده‌های رنگی موجود در پساب صنعتی تولید کردند. ساخت نانوکامپوزیت هیدروژلی بر پایه پروتئین با قابلیت حذف آلاینده‌های صنعتی به ویژه رنگدانه‌ها از محیط‌های آلوده و بررسی میزان تأثیر نانوذرات خاک در این فرایند هدفی بوده است که پژوهشگران دانشگاه آزاد واحد کرج اقدام به اجرای این تحقیقات کردند.

از این کار ابتدا نمونه‌هایی از هیدروژل پایه و نانوکامپوزیت هیدروژل با استفاده از پروتئین کلاژن به شیوه گرمایی ساخته شدند. پس از جداسازی و خالص‌سازی نمونه‌ها، این ترکیبات با استفاده از روش‌های دستگاهی شامل طیف‌سنجی زیر قرمز (FTIR)، میکروسکوپ الکترونی روبشی (SEM) و تجزیه گرموزن سنجی (TGA) مورد شناسایی قرار گرفتند.

براساس داده‌های طیف‌سنجی، نمونه‌های سنتز شده دارای ساختار پرمنفذی بوده و در نانوکامپوزیت‌ها لایه‌های خاک مونت موریلونیت کاملاً ورقه ورقه شده‌اند. همچنین مقاومت گرمایی نانوکامپوزیت‌های سنتز شده نسبت به نمونه فاقد مونت موریلونیت بیشتر است. با توجه به اثرات سمی وار زیست محیطی

برخوردار هستند و با توجه به سرعت مناسب این مواد در برداشتن این آلاینده‌ها از محلول‌های آبی می‌توان از آنها در فرایندهای پالایش محیط‌های آلوده استفاده کرد. از مواد تولید شده می‌توان برای جذب برخی مواد شیمیایی به خصوص آلاینده‌های رنگی موجود در پساب برخی کارخانه‌ها به کار برد.

رنگدانه‌های کاتیونی موجود در پساب برخی صنایع و نفوذ آنها در آب‌های زیرسطحی و ضرورت حذف آنها از محیط‌های مذکور، تهیه و استفاده از مواد جاذب مناسب از اهمیت بالایی برخوردار است. نتایج حاصل از این تحقیقات مشخص شد که نانوکامپوزیت‌های تهیه شده از قابلیت بالایی در حذف رنگدانه‌های کاتیونی

طرح جامع مسکن زمینه‌ساز ثبات قیمت‌ها شود

جمله قیمت ارز و مصالح ساختمانی بر رشد غیرمنطقی قیمت‌ها اثر ندارد. هاشمی با اشاره به اینکه تسهیلات مسکن باید منطقی و متناسب با قیمت روزانه خرید مسکن باشد، افزود: تسهیلات مسکن باید بخشی از منابع مالی یک واحد را تعیین کند.

رئیس سازمان نظام مهندسی کشور در ادامه اظهار داشت: تسهیلات مسکن در حال حاضر نمی‌تواند اثرگذار در خرید یک واحد مسکونی باشد. وی خاطر نشان کرد: برای تسهیلات مسکن باید کف و سقفی تعیین شود و درصدی از ارزش مسکن را تأمین کند تا افراد جامعه بتواند با استفاده از صاحب یک واحد شوند.

رئیس سازمان نظام مهندسی کشور گفت: طرح جامع مسکن در حال حاضر به ما ابلاغ نشده و باید این طرح زمینه‌ساز ثبات قیمت مسکن شود. مهدی‌هاشمی، با بیان اینکه طرح جامع مسکن به سازمان نظام مهندسی ابلاغ نشده است، گفت: در صورتی که طرح جامع مسکن ارائه شود کار بررسی و کارشناسی این طرح آغاز می‌شود تا نظر نهایی دقیق بر این طرح بتوانیم بدهیم.

وی در ادامه افزود: باید در طرح جامع مسکن تلاش جدی بر تولید مسکن شود و تا زمانی که عرضه متناسب با تقاضا نباشد و رشد غیرمنطقی قیمت مسکن افزایش می‌رساند. هاشمی در ادامه تصریح کرد: عوامل دیگری از

ساختمانهای بلندمرتبه روی گسل‌های تهران بنا نشود

داشته باشد. وزیر راه و شهرسازی افزود: ساختمان بلندمرتبه و کوتاه‌مرتبه فرقی ندارد، بنابراین بحث این است که باید مقررات شهرسازی و ساختمانی را پایش کنیم، تا ساخت مسکن بر روی گسل‌های تهران اجرا نشود. آخوندی در مورد بازنگری طرح جامع مسکن گفت: بازنگری طرح جامع مسکن در حال پیشرفت است و مسیر خود را طی می‌کند.

و شهرسازی در پاسخ به این سؤال بر اینکه رئیس‌جمهور گفته وزارت راه و شهرسازی برای صدور مجوز ساخت ساختمان‌های مرتفع بر روی گسل‌های تهران فکری کند، افزود: وزارت راه و شهرسازی نسبت به رعایت مقررات ملی ساختمان و مقررات شهرسازی تأکید دارد و به دنبال این است که نظارت و پایش جدی در این زمینه

وزیر راه و شهرسازی از پیگیر بودن افزایش سقف وام مسکن خبر داد و گفت: از این پس نظارت و پایش بیشتری برای صدور مجوز ساخت ساختمان‌های بلندمرتبه و کوتاه‌مرتبه بر روی گسل‌های تهران خواهد شد. عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی در حاشیه نشست هم‌اندیشی تشکل‌های حرفه‌ای، معماری



۳۰ درصد و در تهران حدود ۱۰ الی ۱۵ درصد قیمت کل عنوان و تصریح کرد: بنا به برنامه‌های وزارت راه و شهرسازی سالانه ۶۶۵ هزار ازدواج و طلاق در کشور صورت می‌گیرد و برآوردها نشان می‌دهد که سالانه یک درصد کل واحدهای مسکونی تخریب می‌شود و با توجه به این که ۲۱ میلیون واحد مسکونی در کشور داریم که سالانه به ۲۰۰ هزار واحد مسکن جدید نیاز داریم.

بت شکن با بیان این که در پایان دوره چهار ساله به پنج میلیون و ۲۰۰ هزار واحد مسکونی نیاز خواهیم داشت، گفت: بنا به برنامه وزارت راه و شهرسازی سالانه یک میلیون و صد هزار واحد مسکونی باید تولید شود که ۱۵۰ هزار واحد مربوط به مسکن اجتماعی است که هزینه‌های آن توسط دولت، شهرداری‌ها و خیریه‌ها تامین می‌شود همچنین حدود ۶۰۰ هزار واحد توسط بخش خصوصی تولید می‌شود و بنابراین بانک مسکن تامین مالی ۳۵۰ هزار واحد مسکونی را که به عنوان مسکن حمایتی تولید می‌شود به عهده خواهد داشت. مدیرعامل بانک مسکن افزود: سهم بخش مسکن از سبد هزینه خانوار ۲۸ درصد است که برآوردهای بانک مرکزی نشان می‌دهد اقساط تسهیلات مسکن ۳۱ الی ۳۲ درصد سهم در هزینه‌های خانوار خواهد داشت.

انتحصار در وام مسکن نداریم

وی در ادامه درباره شکستن انتحصار بانک مسکن در پرداخت تسهیلات مسکن گفت: همه بانک‌های تجاری می‌توانند تسهیلات مسکن پرداخت کنند اما با توجه به این که تسهیلات مسکن به صورت عقود مبادله‌ای و بازپرداخت ۱۲ ساله صورت می‌گیرد بانک‌های تجاری علاقه‌ای به پرداخت تسهیلات مسکن ندارند. بت شکن افزود: در بسته‌های سیاستی پیش بینی شده به کلیه بانک‌ها پیشنهاد شده که در بخش ساخت و ساز حضور داشته باشند بنابراین تمام بانک‌ها در پرداخت تسهیلات مسکن آزاد هستند.

به دیگر مصوبه شورای پول و اعتبار اعلام کرد: براساس مصوبه جدید زمان بازپرداخت تسهیلات مسکن مهر از ۱۵ سال به ۲۰ سال افزایش یافت. بت شکن در ادامه مانده تسهیلات اعطایی بانک مسکن را بالغ بر ۹۱۰ هزار میلیارد ریال اعلام و تصریح کرد: از این نظر بانک مسکن بزرگترین بانک کشور است. وی به نقش ۳۰ درصدی سرمایه‌گذاری بخش مسکن در سرمایه ناخالص داخلی و نقش ۱۳ درصدی این بخش در اشتغال کشور گفت: هفت درصد از تولید ناخالص داخلی کشور مربوط به بخش مسکن است.

کاهش ۵۵ درصدی معاملات مسکن

مدیرعامل بانک مسکن افزود: بر اساس شاخص‌های بانک مرکزی حجم معاملات مسکن از اول تیر ماه تا اول آبان ماه سال جاری ۵۵ درصد کاهش یافته که نشان از رکود در بخش مسکن دارد. بنابراین افزایش تسهیلات مسکن در شرایطی صورت گرفته که بخش مسکن با رکود روبرو است و در نتیجه شاهد افزایش قیمت مسکن نخواهیم بود.

رونمایی از طرح‌های جدید بانک مسکن

مدیرعامل بانک مسکن در ادامه از اجرای طرح‌های جدید سپرده‌پذیری بانک مسکن خبر داد و گفت: اولین شرکت تامین سرمایه نظام مالی کشور توسط سه بانک مسکن، کشاورزی و صنعت و معدن به زودی تاسیس می‌شود. وی افزود: بانک مسکن دارای شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان است که به زودی پروژه‌های خود را در خدمت سپرده‌گذاران مسکن قرار می‌دهد. بت شکن در ادامه با اعلام اینکه صندوق زمین و ساختمان بانک مسکن با اخذ مجوز از بورس به زودی کار خود را آغاز می‌کند، خاطر نشان کرد: سهام گروه سرمایه‌گذاری بانک مسکن نیز به زودی در بورس عرضه می‌شود.

تولید سالانه ۲۵۰ هزار مسکن حمایتی

بت شکن در ادامه نقش تسهیلات جدید در پوشش هزینه‌های تامین مسکن در شهرستان‌ها را حدود

پرداخت تسهیلات ۵۰ میلیون تومانی خرید مسکن و ۱۰ میلیون تومانی جعاله در وهله اول به زوج‌های جوان تعلق خواهد گرفت و سپس به کسانی که برای اولین بار خانه می‌گیرند تعلق می‌گیرد. محمدحاشم بت شکن، مدیرعامل بانک مسکن با اشاره به اینکه تسهیلات ۵۰ میلیونی خرید مسکن در آینده به خانه اولی‌ها داده می‌شود، گفت: در حال حاضر تسهیلات ۵۰ میلیون تومانی خرید مسکن و ۱۰ میلیون تومان وام جعاله به زوج‌های جوان داده می‌شود، این طرح آزمایشی بوده که در آینده پس از مشخص شدن نتایج طرح به همه افرادی که برای اولین بار اقدام به خرید مسکن می‌کنند داده خواهد شد. وی افزود: این امر در کشورهای دیگر دنیا نیز مرسوم است و برنامه ما این است که افراد را شناسایی کرده و به تدریج این طرح را گسترش دهیم. به گفته او زوج‌های جوان با دریافت ۱۰ میلیون تومان وام جعاله می‌توانند در مجموع ۶۰ میلیون تومان تسهیلات برای خرید مسکن دریافت کنند. مدیرعامل بانک مسکن ادامه داد: اکنون سایر افراد می‌توانند ۳۵ میلیون تومان تسهیلات خرید و ۱۰ میلیون تومان وام جعاله را دریافت کنند. وی با اشاره به این که میزان تسهیلات مسکن بعد از هشت سال از ۲۰ میلیون تومان به ۳۵ میلیون تومان افزایش یافت گفت: نرخ سود این تسهیلات حدود ۱۵ درصد تعیین شده و مدت زمان سررسید ۱۲ سال است.

بدهی مسکن مهر خط اعتباری شد

به گفته بت شکن، شورای پول و اعتبار برای بدهی بانک مسکن به نظام بانکی مصوبه‌ای را تصویب کرد. وی با اشاره به مصوبه شورای پول و اعتبار در جلسه سه شنبه هفته گذشته، توضیح داد: بر اساس این مصوبه کل اضافه برداشت و برداشت‌هایی که بانک مسکن از بانک مرکزی داشته به خط اعتباری ۲۰ ساله با دوره تنفس سه ساله تبدیل خواهد شد. مدیرعامل بانک مسکن ادامه داد: این خط اعتباری ۴۵۰ هزار میلیارد ریال بوده که مربوط به اضافه برداشت مسکن مهر است. بت شکن با اشاره به این که قرارداد جدید برای مسکن مهر ۵۰۰ هزار میلیارد ریال است، گفت: مابه‌التفاوت این دو قرار نیست که از منابع بانک مرکزی باشد بلکه از محل بازپرداخت اقساط تامین خواهد شد.

وام مسکن ۴۵ میلیون می‌شود

مدیرعامل بانک مسکن با بیان این که بررسی‌ها نشان داده که سقف تسهیلات می‌تواند در سال ۹۴ به ۴۵ میلیون تومان نیز ارتقا یابد، افزود: در صورتی که مدت سپرده‌گذاری ۱۵ ساله باشد این امکان وجود دارد که سقف تسهیلات در دراز مدت به ۷۷ میلیون نیز افزایش یابد. بت شکن همچنین با اشاره



نایب رییس اول سازمان نظام مهندسی کشور، مثلت قانون نظام مهندسی، شناسنامه فنی ملکی و مقررات ملی ساختمان را دارای ارتباط تنگاتنگی دانست و گفت: اگر شناسنامه فنی ملکی ساختمان به صورت دقیق اجرا شود، حداقل این است که در حوزه نظام مهندسی میزان تخلفات کاهش می یابد. علی فرج زاده‌ها افزود: در یکی از مواد اصلاح قانون نظام مهندسی ساختمان، طراحی، نظارت و اجرا صدور شناسنامه فنی ملکی الزامی شده است. وی گفت: اگر در بازبینی قانون نظام مهندسی ساختمان موضوع شناسنامه فنی ملکی صراحتاً و به صورت شفاف لحاظ شود، به واقعی شدن صدور و اجرای این سند کمک بسیاری خواهد کرد. فرج زاده‌ها با بیان این که این موضوع به صورت یک پیشنهاد در اصلاح قانون نظام مهندسی قید شده و کمیسیون عمران مجلس نیز در این خصوص نظر مساعد دارد، افزود: در ماده قانونی مربوطه به عنوان یک تبصره، الزامی شدن صدور شناسنامه فنی ملکی در مراحل طراحی، نظارت و اجرا قید شده و امید است تا پایان سال، نظر قطعی مجلس در مورد تمامی مواد اصلاحی قانون نظام مهندسی ساختمان جلب شود. نایب رییس اول سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور تاکید کرد: برغم نبود مشکلی از لحاظ مواد قانونی، آیین نامه و دستورالعمل شناسنامه فنی ملکی ساختمان به

طور کامل اجرا نشده است. فرج زاده‌ها افزود: یکی از پیش نیازهای صدور واقعی شناسنامه فنی ملکی ساختمان، استفاده واقعی از مجریان ذیصلاح است که تاکنون مغفول مانده و اصلاح درست این قانون می تواند به بهره گیری صحیح از مجریان ذیصلاح و در نهایت صدور واقعی شناسنامه فنی ملکی کمک شایانی کند. وی با اشاره به این که در حوزه ساختمان به ویژه بخش اجرا اعتقادی به حضور متخصص وجود ندارد، افزود: در حال حاضر مجریان ساختمان متخصص نیستند در صورتی که الزام قانونی این است که از مجریان متخصص استفاده شود و تا زمانی که مجریان ذیصلاح واقعی و متخصص در پروسه ساخت و ساز حضور نداشته باشند، شناسنامه فنی ملکی به صورت واقعی صادر نخواهد شد.

طرح تفصیلی پایتخت بازنگری می شود

شورای عالی شهرسازی و معماری مصوب کرد که طرف دو ماه طرح تفصیلی تمام مناطق شهر تهران برای انطباق با طرح جامع مورد بازنگری قرار گیرد. بدین منظور کمیته‌ای با حضور نمایندگان تام الاختیار دبیرخانه شورای عالی شهرسازی و معماری، شهرداری تهران و وزارت کشور تشکیل شود و پیشنهاد خود را به شورای عالی شهرسازی و معماری ارائه نماید. از نماینده شورای اسلامی شهر تهران به عنوان مطلع در جلسات دعوت شود. همچنین در این مدت شهرداری تهران هیچ پروانه ساختمانی که مغایرت با طرح تفصیلی مصوب جاری داشته باشد، حتی اگر پیش از این مصوبه کمیسیون ماده ۵ را دارا باشد صادر ننماید.

نیم میلیون واحد مسکن نیمه تمام مهر منتظر خط پایان

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در امور مسکن مهر از وجود ۵۷۴ هزار واحد نیمه تمام مسکن مهر در کشور خبر داد. احمد اصغری مهرآبادی در جلسه شورای مسکن آذربایجان شرقی گفت: ۳۳۱ هزار واحد از این تعداد مشکلاتی از قبیل اختلاف تعاونی با پیمانکار و آورده کم دارند و ۲۹۰ هزار واحد نیز متوقف یا نیمه متوقف است. وی افزود: در بحث خدمات زیربنایی که یکی از مهم ترین مشکلات مسکن مهر است، ۴۰۰ هزار واحد مشکل آب، ۳۵۵ هزار واحد مشکل فاضلاب، ۲۵۶ هزار واحد مشکل گاز و ۳۹۰ هزار واحد مشکل برق دارند. اصغری مهرآبادی ادامه داد: نازک کاری نزدیک به یک میلیون و ۴۷۰ هزار واحد تمام شده اما به دلیل نبود خدمات زیربنایی، یک میلیون و ۵۰ هزار واحد از این تعداد به بهره برداری رسیده است. وی افزود: در برخی استان‌ها به جای مالیات سه میلیون ریالی برای هر واحد، تا ۴۰ میلیون ریال دریافت می کنند که غیرقانونی است و در بخش بیمه هم به جای ۵۲ هزار ریال برای هر مترمربع تا ۱۱۰ هزار ریال اخذ می شود که این مسایل با حضور وزیر بررسی خواهد شد. وی گفت: همچنین به منظور رفع مشکلات مسکن مهر و تحویل هرچه سریعتر واحدهایی که

به دلیل نبود خدمات زیربنایی بلاتکلیف هستند از این هفته جلساتی با موضوع تعاونی ها و حضور هشت استان از سوی دو وزارت تعاون و راه و شهرسازی تشکیل می شود. اصغری مهرآبادی گفت: بانک مرکزی در دادن تسهیلات به بخش مسکن مهر با توجیه جلوگیری از تورم، همکاری خوبی نداشته و از ۲۰ هزار میلیارد ریالی که قرار بود به این واحدها اختصاص دهد، هنوز خبری نیست. وی افزود: البته قرار است بانک‌ها ۷۰ هزار میلیارد ریال و از محل بازپرداخت اقساط مهر به این بخش اختصاص دهند از این رو باید هرچه سریعتر واحدهایی را که آماده است تحویل دهیم.

افزایش تسهیلات روستایی پشت در بانک مرکزی ماند



معاون بنیاد مسکن گفت: به دلیل عدم پرداخت یارانه سود تسهیلات مسکن روستایی در سال‌های گذشته سقف تسهیلات مسکن روستایی افزایش پیدا نکرده است. عزیزالله مهدیان، با بیان اینکه تسهیلات مسکن روستایی سال ۹۲ که تاکنون باید ابلاغ می‌شد به دلیل عدم همکاری دولت در بازپرداخت تسهیلات تاکنون ابلاغ نشده است گفت: مکاتبات صورت گرفته ولی تاکنون این تسهیلات ابلاغ نشده است.

وی در ادامه افزود: بعد از دولت یازدهم پرداخت تسهیلات در مسکن به خصوص مسکن روستایی روند کندی پیدا کرده و دلیل اصلی آن ایجاد تورم ناشی از پرداخت تسهیلات مسکن مهر بوده است.

معاون مسکن روستایی بنیاد مسکن در ادامه اظهار داشت: تسهیلات مسکن مهر باعث ایجاد تورم شده و همین امر باعث شده تکلیف تسهیلات مسکن روستایی مشخص نشود.

مهدیان در ادامه یادآور شد: تمامی مسئولان دولتی اعتقاد به ادامه بازسازی مسکن روستایی دارند ولی متأسفانه تاکنون تسهیلات آن افزایش پیدا نکرده است.

وی با اشاره به اینکه پیشنهاد ما برای تسهیلات مسکن روستایی تا سقف ۱۸ میلیون تومان بوده است گفت: در حال حاضر تسهیلات مسکن روستایی ۱۲ میلیون تومان است. مهدیان در

روستایی افزایش نیابد. معاون مسکن روستایی بنیاد مسکن در ادامه خاطر نشان کرد: بانک‌ها باید ضمانت‌نامه معتبری را برای پرداخت تسهیلات داشته باشند و ابزار تشویقی لازم را برای پرداخت تسهیلات از سوی دولت باید ایجاد شود. وی در ادامه گفت: تاکنون بانک‌ها نهایت همکاری را داشته و ۱۵۰ هزار تسهیلات تا الآن به واحدهای مسکن روستایی پرداخت کرده است.

ادامه گفت: مصوبات تسهیلات مسکن روستایی باید به شورای پول و اعتبار برود و بررسی‌های لازم برای افزایش آن صورت گیرد. وی با بیان اینکه بنیاد مسکن مابه‌التفاوت را سود تسهیلات گذشته را به بانک‌ها پرداخت نکرده است، گفت: در حال حاضر بانک‌ها نگران بازپرداخت تسهیلات داده شده در گذشته را دارند و همین امر باعث شده تسهیلات مسکن

اختیار افزایش قیمت مسکن مهر را به انبوه‌سازان بدهید!

قیمت ۱۵ و ۴۰ هزار تومانی مسکن مهر را که پیش از این در دو بخشنامه ابلاغ شده بود، هنوز به انبوه‌سازان پرداخت نکرده‌اند و این در حالی است که انبوه‌سازان بسیاری از این پروژه‌ها را حتی به مرحله تکمیل نیز رسانده و تحویل داده‌اند. عضو هیئت مدیره انجمن انبوه‌سازان استان تهران خواستار چاره‌اندیشی از سوی وزارت راه و شهرسازی در این باره شد و افزود: اگر وزارتخانه مذکور فکری به حال حل این مسئله نکند، در اتمام پروژه‌ها وقفه بیشتری ایجاد می‌شود و ابلاغ بخشنامه افزایش قیمت به تنهایی کمکی به اتمام و تحویل پروژه‌ها به متقاضیان نمی‌کند.

محتشم پیشنهاد کرد: بهتر است وزارت راه و شهرسازی طی توافقی با کانون سراسری انبوه‌سازان، این مسئولیت را به مجموعه انبوه‌سازان واگذار کند تا کانون به عنوان متولی اصلی به انجمن‌های استانی در استان‌ها این مسئولیت را برعهده بگیرند تا این مبلغ را از متقاضی یا هر منبع دیگری که وزارتخانه معین کرده است، دریافت و به انبوه‌سازان پرداخت کنند.

وی تأکید کرد: انبوه‌سازان نیز در قبال دریافت این پول باید به اتمام پروژه‌ها در موعد مقرر از سوی کانون سراسری و انجمن‌های استانی متعهد شوند که در غیر این صورت این مسئله در پیچ و خم بروکراسی حاکم بر سازمان‌های مسکن و شهرسازی استان‌ها می‌چرخد و ابلاغ این بخشنامه تأثیر خاصی بر اتمام پروژه‌ها نمی‌گذارد.

نایب رییس کانون سراسری انبوه‌سازان کشور با تأکید بر شفاف‌سازی نحوه پرداخت افزایش قیمت مسکن مهر گفت: با توجه به بروکراسی حاکم بر ادارات مسکن و شهرسازی استان‌ها پیشنهاد ما این است که مسئولیت پرداخت مابه‌التفاوت افزایش قیمت مسکن مهر به کانون سراسری انبوه‌سازان و انجمن‌های استانی واگذار شود. حسن محتشم اظهار کرد: هر چند ابلاغ بخشنامه اخیر از سوی وزارت راه و شهرسازی در خصوص افزایش قیمت مسکن مهر گامی مثبت و ضروری تلقی می‌شود اما ابلاغ این بخشنامه به تنهایی نمی‌تواند گره‌ای از مشکلات انبوه‌سازان باز کند و در اتمام پروژه‌های نیمه تمام موثر باشد.

وی با اشاره به اینکه نحوه پرداخت افزایش قیمت حدود ۱۰۰ هزار تومانی مسکن مهر به ازای هر متر مربع مشخص و شفاف سازی نشده است، تأکید کرد: تا زمانی که نقدینگی به دست انبوه‌سازان نرسد آنها نمی‌توانند اقدامی در این زمینه انجام دهند، بنابراین نحوه پرداخت این افزایش قیمت باید مشخص شود.

محتشم گفت: اگر قرار بر این باشد که مبلغ مابه‌التفاوت به موقع به انبوه‌سازان پرداخت نشود و خود آنها ناچار به تأمین نقدینگی مورد نیاز باشند، طبیعتاً انبوه‌سازان نمی‌توانند بطور یکپارچه و فراگیر متقاعد به تکمیل پروژه‌ها شوند. وی افزود: ادارات مسکن و شهرسازی استان‌ها حتی افزایش



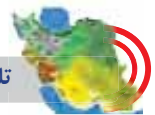
معاون هماهنگی امور عمرانی استاندار مرکزی گفت: ساخت و سازها از لحاظ کمی به سطح مطلوبی رسیده، ولی بر هیچ کس پوشیده نیست که از نظر کیفی تا سطح قابل قبول فاصله زیادی داریم. مهدی زندیه و کیلی در همایش گروه‌های تخصصی نقشه‌برداری سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور، با اشاره به اینکه سازمان‌های نظام مهندسی در فرآیند کیفیت ساخت و سازها نقش مهمی را عهده‌دار هستند، افزود: نظام مهندسی ساختمان به ویژه گروه‌های نقشه‌برداری می‌توانند در ارتقاء کیفیت ساختمان‌ها و رعایت نکات فنی و مهندسی نقش موثری ایفا کنند.

معاون هماهنگی امور عمرانی استاندار مرکزی تأکید کرد و گفت: هنوز مردم آن طور که باید با وظایف این سازمان آشنا نیستند. زندیه و کیلی بر اهمیت آشنایی مردم با وظایف و اهداف سازمان نظام مهندسی تأکید کرد و اظهار داشت: امروز سازمان نظام مهندسی وظایف بسیار مهم و خطیری بر عهده دارد و مردم باید با وظایف این سازمان که بسیار مهم و ارزشمند است آشنا شوند. وی تصریح کرد: استحکام بنا و افزایش ایمنی ساختمان‌ها در برابر وقایع طبیعی از جمله زلزله موضوع بسیار مهمی است که خوشبختانه سازمان نظام مهندسی پرداختن به این مهم را در دستور کار دارد.

معاون هماهنگی امور عمرانی استاندار مرکزی گفت: تازمانی که مردم با وظایف سازمان نظام مهندسی آشنایی نداشته باشند، مجاب کردن آنان به ساخت بناهای مقاوم به سختی امکان‌پذیر است که می‌طلبد در زمینه آشنایی مردم با وظایف این سازمان فرهنگ‌سازی بیشتری صورت گیرد. زندیه و کیلی با تأکید بر اینکه ارتقاء کیفیت در ساخت و ساز از رسالت‌های اصلی سازمان نظام مهندسی است، بیان کرد: دستیابی به اهداف سازمان نظام مهندسی جز با جلب همکاری مردم و اهتمام

بهبودی روش‌ها داشته باشد و به عنوان ابزار در انجام اقدامات سازمان نظام مهندسی ساختمان مورد استفاده قرار گیرد. وی تمام توفیقات حاصله سازمان نظام مهندسی ساختمان طی سنوات گذشته را مرهون نقش موثر گروه‌های تخصصی دانست و عنوان کرد: نظام مهندسی ساختمان به ویژه گروه‌های نقشه‌برداری می‌توانند با ایفای نقش موثر خود در ارتقاء کیفیت ساختمان‌ها و رعایت نکات فنی و مهندسی از جمله جانمایی درست و اصولی، از دوباره کاری‌ها و احیاناً تخریب‌ها و تحمیل هزینه‌های سنگین بر دولت و مردم جلوگیری کنند.

مسئولان امکان‌پذیر نیست. وی اظهار داشت: سازمان نظام مهندسی متعهد و متخصص می‌تواند در حمایت از مردم، دولت و سرمایه‌های ملی نقش موثری را ایفا کرده و در شرایطی که کشور با تحریم‌های شدید دشمنان مواجه است، می‌تواند از هدر رفت بیت‌المال و سرمایه‌های مردم جلوگیری کند. زندیه و کیلی از سازمان نظام مهندسی ساختمان به عنوان بدنه اجرایی کشور نام برد و افزود: گروه‌های تخصصی از مهمترین ارکان نظام مهندسی ساختمان محسوب می‌شوند و مباحثی که در این همایش‌ها مطرح می‌شود می‌تواند نقش موثری در نوسازی و



شرکت توسط IMQ ایتالیا به مدت یکسال خبر داد و گفت: این تمديد گواهینامه نشانگر این است که فعالیت‌های شرکت توزیع نیروی برق خراسان جنوبی از لحاظ فرایندی و مدیریتی مورد قبول دستگاه‌های ارزیابی کننده است. وی یکی دیگر از شاخص‌های مورد توجه در صنعت برق را رضایت مردم و مشتریان ذکر کرد و گفت: یکی از آرمان‌های شرکت توزیع نیروی برق خراسان جنوبی رضایت ارباب رجوع و مشتریان، تامین برق مطمئن و مستمر برای مشترک، پایداری شبکه و مسائل فنی است.

مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق خراسان جنوبی گفت: میزان تلفات شبکه‌های توزیع برق در این استان تا پایان آذر ماه امسال ۱۴.۹ درصد است. محمد علی ضامن افزود: طراحی و اصلاح شبکه‌ها، برق غیر مجاز، رعایت اصول فنی و مهندسی و روشنایی معابر در این شاخص تأثیر گذار است. وی میزان انرژی توزیع نشده (خاموشی) را در خراسان جنوبی ۲.۴۳ دقیقه به ازای هر مشترک در روز ذکر کرد و گفت: این رقم تا پایان امسال باید به ۴۰ ثانیه و تا پایان سال آینده به ۳۵ ثانیه برسد. وی از تمديد گواهینامه سیستم مدیریت کیفیت ISO 9001: 2008 این



از سی سال مستهلک می‌شود و نیاز به بازسازی دارد، افزود: استفاده از مجریان ذی‌صلاح عمر مفید ساختمان را با رعایت تمام قوانین افزایش خواهد داد. پزشکی گفت: قانونگذار وجود مجریان ذی‌صلاح را ضروری دانسته است و باید برای اجرای جدی آن در استان اصفهان اقدامات جدی شود.

ذی‌صلاح در ساختمان سازی به نفع مردم است. رییس سازمان نظام مهندسی استان اصفهان تصریح کرد: هزینه استفاده از مجریان ذی‌صلاح کمتر از ۵ درصد از کل هزینه ساخت ساختمان و کمتر از ۲ درصد هزینه فروش را تشکیل خواهد داد. وی با بیان اینکه بیشتر ساختمان‌های موجود بعد

رییس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان اصفهان بر ضرورت اجرای قانون استفاده از مجریان ذی‌صلاح در ساخت و سازها تاکید کرد. علی پزشکی اظهار کرد: براساس قانون، شهرداری‌ها در هنگام صدور پروانه‌های ساختمانی موظف به ثبت‌نام مجری ذی‌صلاح در آن هستند. وی تصریح کرد: در زمان حاضر این اقدام در شهرداری اصفهان صورت نمی‌گیرد و در نتیجه در تابلوهای نصب شده در محل ساخت و سازها نیز نام مجری قید نمی‌شود. رییس سازمان نظام مهندسی استان اصفهان، استفاده از مجری ذی‌صلاح در امر ساخت و ساز را ضامن به کارگیری مصالح استاندارد و استفاده صحیح از مصالح خواند. وی افزود: افزایش عمر ساختمان و رعایت موارد ایمنی ساختمان از منافع استفاده از مجریان ذی‌صلاح برای مردم است. پزشکی با بیان اینکه مسکن به عنوان یکی از گران‌ترین کالاهایی است که یک فرد در زندگی خود آن را می‌خرد، گفت: استفاده از مجری

درخواست نماینده ولی فقیه برای کاهش مصرف انرژی



ادامه داد: یکی از کارهای اساسی در زمینه کاهش مصرف پیگیری مطالبات مقام معظم رهبری در زمینه اصلاح الگوی مصرف و فرهنگ‌سازی در این زمینه است.

سید امیر رضوی نیز در این دیدار با ارائه گزارشی از وضعیت فعالیت‌های شرکت گاز در آذربایجان غربی گفت: در حال حاضر ۳۴ شهر و ۳۴۰ روستای استان از گاز طبیعی بهره‌مند بوده و پروژه‌های گازرسانی به سایر نقاط نیز بر اساس برنامه‌های آینده و اعتبارات تخصیص‌یافته انجام می‌گیرد. وی با اشاره به مصرف گاز در استان در روزهای سرد گذشته و عبور از مرز ۲۳ میلیون مترمکعب در روز اظهار کرد: شرکت ملی گاز تلاش فراوانی را برای تامین جریان پایدار گاز مشترکان به ویژه مشترکان خانگی انجام می‌دهد و از مردم انتظار دارد تا این نعمت خدادادی را بهینه مصرف کنند

نماینده ولی فقیه در آذربایجان غربی و امام جمعه ارومیه گفت: همکاری مردم در کاهش مصرف انرژی در این استان ضروری است. حجت الاسلام والمسلمین سید مهدی قریشی در جمع مدیران و کارکنان شرکت گاز آذربایجان غربی افزود: دین مبین اسلام تاکید بسیاری بر پرهیز از اسراف در استفاده از نعمات الهی دارد که مردم مسلمان و مومن استان باید در این خصوص اهتمام داشته باشند. وی اضافه کرد: مصرف انرژی در کشور بنا به دلایل مختلف نسبت به سایر کشورها بالا بوده و باید مسئولان برنامه‌ریزی لازم جهت کاهش مصرف انرژی در کشور را انجام دهند. وی اظهار کرد: مردم نیز باید با همکاری کامل با دولت در حفظ سرمایه‌های ملی کوشا باشند. نماینده ولی فقیه در آذربایجان غربی و امام جمعه ارومیه

یزد پایلوت مدیریت انرژی در ساختمان شد



برای ارتقاء و توسعه دانش مدیریت مصرف انرژی در سازمان‌ها، یکی از روش‌های کم هزینه در کاهش مصرف انرژی در ادارات است. رئیس گروه مدیریت مصرف انرژی این شرکت گفت: مدیریت توزیع، کنترل و تامین به موقع انرژی و صرفه‌جویی در هزینه‌های جاری کشور از یک سو و کاهش آلاینده‌های زیست محیطی و افزایش ثروت ملی از سوی دیگر باعث سرعت بخشیدن در امر توسعه کشور خواهد شد.

کشور در شرکت توانیر تعیین شد و با پتانسیل خوب نیروی مقاومت بسیج در ادارات اجرایی خواهد شد. میرشمس درباره تاثیرات اجرای این طرح در استان یزد گفت: با اجرای طرح پایلوت مدیریت انرژی امید است ۲۰ درصد کاهش مصرف انرژی را در ساختمان‌های اداری شاهد باشیم. وی استفاده از نور طبیعی روز را روش بدون هزینه برای کاهش مصرف برق ادارات دانست و افزود: فرهنگ‌سازی موثر و برگزاری دوره‌های آموزشی

رئیس گروه مدیریت مصرف شرکت توانیر گفت: استان یزد به عنوان پیشرو در حوزه مدیریت انرژی اداری و با بهره‌گیری از فرهنگ غنی صرفه‌جویی به عنوان منطقه پایلوت وزارت نیرو انتخاب شد. محمدمیرشمس در حاشیه نشست تخصصی بررسی مدیریت انرژی در ساختمان‌های اداری یزد گفت: میزان مصرف انرژی ساختمان‌های کشور دو تا سه برابر استانداردهای جهانی است. وی افزود: الگوی مصرف ساختمان‌های اداری برای پنج اقلیم



Add No. 16/1, Golgasht Alley,
Africa Ave., Tehran-Iran
Tel 0038 (21) 27611
www.kfarbood.com

دانشجویان پروفیل

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

وقتی با ویستابست خاطره می‌شود

۶۶

بست ویزن؛ پروفیلی برای همه تسلاها

۶۸

ساختمان استاندارد با فنآور پلاستیک سپاهان

۷۰

رونمایی از ۸ برنامه دکتر وین در جشن تولد

۷۲

ضیافت صدرا ابزار پارسیان نماینده

انحصاری پیمپن..... ۷۶

دفاع از پروفیل داخلی؛ انتقاد از جولان

غیراستانداردها..... ۷۸

همارشتن؛ ممتاز در کیفیت با درخشش همیشگی

۸۲

درخشش کم نظیر و اقدام کم سابقه با

راهنمای ایده‌آل!..... ۸۴



UPVC Profile Producer

فرید

Add: No. 15/1, Golshahi Alley,
Africa Ave., Tehran-Iran.
Tel: 0098 (21) 27611
www.kttifarbud.com



وقتی با ویستابست خاطر می شود

نمایشگاه فقط یک نمایشگاه نبود

■ برداشت اول:

پنجمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره در حالی برگزار شد که به نظر می‌رسید این میدان به عرصه سخت رقابت شرکت‌های داخلی تبدیل شده و بازار ایران نیز روز به روز رقابتی‌تر می‌شود. در هر گوشه از نمایشگاه تابلوها و نمادهایی متنوعی دیده می‌شد که نشان از جدیت تمام تولیدکنندگان برای گرفتن سهم بازار داشت. اما با این همه به راحتی می‌شد وجه تمایز شرکت‌های پیش‌تاز را تشخیص داد. این موضوع هم از طریق تبلیغات محیطی قابل درک بود و هم از لابه‌لای زمزمه‌های بازدیدکنندگان. حالا دیگر می‌شد فهمید که نمایشگاه در و پنجره تنها یک نمایشگاه معمولی نیست. زیرا به لحاظ میزان شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان دست کمی از نمایشگاه‌های بزرگ کشور نداشت. اگرچه عنوان این نمایشگاه در و پنجره بود، اما بیشتر به عرصه رقابت تنگاتنگ شرکت‌های تولیدکننده پروفیل پوی‌وی‌سی تبدیل شده بود. هر چند این صنعت در ایران عمر کوتاهی داشته و نوپا محسوب می‌شود، اما در این چهار روز کاملاً پیدا بود که به مرز قابل قبولی از کیفیت و خودکفایی دست پیدا کرده و اکنون برخی از برندهای خوشنام ایرانی در مقابل بزرگترین شرکت‌های تولیدکننده پروفیل پوی‌وی‌سی در دنیا عرض اندام می‌کنند.

به این موضوع می‌توان رشد شتابنده واحدهای مونتاژ در و پنجره پوی‌وی‌سی را نیز اضافه کرد که امروزه تقریباً در تمام استان‌های ایران یکی پس از دیگری دایر شده‌اند و در عین حال رقابت برای آنها نیز سخت‌تر شده‌است. حالا دیگر مصرف‌کنندگان و فعالان ساخت و ساز در ایران در انتخاب در و پنجره خود چندگام جلوتر حرکت می‌کنند و برای سفارش یا خرید در و پنجره ابتدا به برند پروفیل و کیفیت آن نیز توجه ویژه‌ای دارند. در بین بازدیدکنندگان وقتی با برخی از آنها هم کلام می‌شویم معتقدند

که ساختمان فاخر و با کیفیت، برند فاخر را می‌طلبد و این موضوع را باید در تمام اجزای یک بنا در نظر گرفت. به همین دلیل است که آن‌ها عرصه نمایشگاه را بهترین محل برای انتخاب کالا و مصالح مورد نیاز ساختمان خود برمی‌گزینند. افرادی از این قبیل کم نبودند و بیشتر به دنبال برندهایی بودند که جان گرفته‌اند. این موضوع گویای همان مثل معماران خبره است که می‌گویند: «ساختمان‌ها می‌میرند، اما برندها زنده می‌مانند.» اکنون بسیاری از آنها به دنبال آن هستند که با انتخاب برندهای خوشنام برای بناهای خود جایگاه ویژه‌ای ایجاد کنند.

■ برداشت دوم:

هنوز داشتم فلسفه چهره‌ها و ایده شرکت ویستابست را که در یک تابلو بزرگ روبروی در اصلی نمایشگاه نقش بسته بود، مرور می‌کردم که ناگهان در ورودی درنمایشگاه یک دستگاه خودرو تویوتا کمری سفید رنگ در مقابلم ترمز کرد و از من دعوت کرد تا برای رسیدن به سالن‌های نمایشگاه سوار شوم. چه میزبانی‌ای از این بهتر. روی بدنه خودرو نشان ویستابست نقش بسته بود و وقتی سوار شدم راننده با لحن دوستانه‌ای خوش آمد گفت. کمی جلوتر که رفتیم خودروهای مشابه دیگری را دیدم که دقیقاً همین وظیفه را انجام می‌دادند و بازدیدکنندگان را از مقابل در تا سالن‌ها و از سالن‌ها تا محل خروج می‌رساندند. فاصله در اصلی نمایشگاه تا سالن‌ها کمی طولانی است و قطعاً برای برخی از افراد مسن تردد این مسیر دشوار به نظر می‌رسد. فرقی نمی‌کرد کارمند کدام شرکت و غرفه و یا بازدیدکننده آنها باشی، مهم این است که با این ابتکار ویستابست و با گشاده‌رویی هر چه تمام تر به مقصد می‌رسی. قبل از این هم گاه و بیگاه به نمایشگاه می‌آمدم اما هیچ وقت با چنین صحنه‌هایی روبرو نبودم. وقتی برندها اینگونه وجه تمایز نشان می‌دهند به راحتی می‌توان جایگاه و حتی شخصیت مدیران و کارکنان



شرکت ویستابست گفت و گو کردم. از او پرسیدم آیا تبلیغات وسیع نمایشگاه برای عرض اندام در مقابل رقبا است. او با لحن قابل توجهی پاسخ داد: برداشت شما درست است اما نه برای رقبا و همکاران داخلی، بلکه برای شرکت‌های خارجی که هیچگاه تصور نمی‌کردند پروفیل‌سازان ایرانی به این سطح از پیشرفت برسند و پا به پای آنها حرکت کنند. حالا در این نمایشگاه به آنها خیلی سخت گذشته و دریافته‌اند که از این پس رقابت در بازار ایران کار ساده‌ای نیست. وجود نگاه احترام‌آمیز به مشتری و شرکت همکار خود نیز ویژگی دیگری بود که ویستابست را متمایز می‌کرد و به طور حتم ذهن بسیاری را به خود مشغول می‌کند.

■ برداشت سوم:

روز سوم نمایشگاه با دعوت مدیران شرکت ویستابست به جشن و همایش سالانه نمایندگان این شرکت در هتل هما تهران دعوت شدیم. باز هم تفاوت‌ها در این جشن به وضوح پیدا بود. گویی وارد یک خانواده صمیمی شده‌ای که در آن احساس آرامش می‌کنی. به مفهوم واقعی ویستابست پنجره‌ها را گشوده بود تا فاصله‌ها را از بین ببرد و حرف‌های تازه‌ای برای گفتن داشته باشد. وقتی محمود صداقت مدیرعامل ویستابست برای ایراد سخنرانی پشت تریبون رفت، به گونه‌ای با آرامش سخن می‌گفت که گویی برای افراد خانواده خود صحبت می‌کند. دغدغه‌هایش را بی پرده مطرح می‌کرد و نمایندگان ویستابست نیز با همین رویکرد دیدگاهشان را مطرح می‌کردند. او در عین حال بر تأمین سلامت در فضای رقابت بین تولیدکنندگان پروفیل تأکید می‌کرد و آن را هدف اصلی ویستابست معرفی کرد. صداقت، پدران به میهمانان خود سخن می‌گفت و از آنها می‌خواست تا بی پرده از ویستابست انتقاد کنند. یکی از نمایندگان که مرد پا به سن گذاشته‌ای بود، روی سکو رفت و گفت: «بزرگترین انتقاد به ویستابست این است که نمی‌توان از او انتقاد کرد.» محمد جواد اقدامیان نیز وقتی پشت تریبون رفت از همراهی چندین ساله نمایندگان خود تقدیر کرد و گفت: «بدون شک ویستابست بدون شما به این استواری نمی‌رسید.» شاید چنین اعترافی برای هر مدیری دشوار به نظر برسد اما او با طمانینه به این موضوع اذعان کرد. او در عین حال انگیزه مضاعفی را به نمایندگان خود تزریق کرد و آنها را به آینده امیدوارتر ساخت.

اما جشن ویستابست تفاوت‌های دیگری هم با دیگر جشن‌ها داشت. از مسابقات سرگرم کننده و جالب تا آزمون و قرعه کشی و مشاعره و جایزه گرفته تا جلوه‌های ویژه‌ای از مسئولیت‌های اجتماعی که کمتر در جاهای دیگر می‌توان آن را مشاهده کرد. در هیاهوی این جشن کلام یکی از نمایندگان بسیار شیرین به نظر می‌رسید. او فردی بود که عطای فرنگ را به لقایش بخشیده بود و از آلمان به ایران آمده بود تا با سرمایه‌گذاری در صنعت در و پنجره فرصت شغلی برای فرزندان ایران زمین دست و پا کند. او اعلام کرد وقتی پروفیل ویستابست را به تولیدکنندگان آلمانی معرفی کرده، آنها به هیچ وجه تصور نمی‌کردند که در ایران محصولی با این درجه کیفیت و همپای تولیدات آلمانی تولید شود. حال آنکه شرکت ویستابست سختگیرانه‌ترین استاندارد اروپا و آلمان را هم به دست آورده و با آنها برابری می‌کند. اما جشن ویستابست یک هدیه بسیار خوب هم داشت. چه هدیه‌ای بهتر از کتاب که هم کمک به فرهنگ بود و هم چراغ راه دانش. هدیه‌ای که ارزشش به اندازه‌ای بالا بود که پس از خستگی یک روز نمایشگاه با خاطره‌ای شیرین به خانه برگردی.

آن را در ذهن تصور کرد. از حال و هوای نمایشگاه هم کاملاً پیدا بود که ویستابست یک سر و گردن بالاتر از دیگران فعالیت می‌کند. این موضوع نه در تبلیغات جذاب و اثرگذار بلکه در تمام شئون این مجموعه به راحتی قابل مشاهده است. در بین شرکت‌های مونتاژ در و پنجره شرکت‌هایی حضور داشتند که به عنوان نماینده شرکت ویستابست در سالن‌های مختلف غرفه ایجاد کرده بودند. نکته جالب توجه آنکه اکثر این شرکت‌ها در گوشه کنار غرفه‌ها و اقلام تبلیغاتی خود نشان ویستابست را درج کرده بودند تا در ذهن بازدیدکنندگان یک تولید با کیفیت را تداعی کنند.

با یکی از این غرفه‌داران هم کلام شدم و از او پرسیدم از بین برنده‌ای مختلف پروفیل چرا فقط ویستابست را انتخاب کرده‌اید؟ او در پاسخ گفت: «با ویستابست بی‌دردس‌تر و پایدارتر در بازار حرکت می‌کنیم و آینده خودمان را هم تضمین می‌کنیم.» فرد دیگری هم که کنار او ایستاده بود در جمله کوتاهی گفت: «وقتی کار با کیفیت ارائه می‌دهیم دعای خیر مشتریان هم پشت کسب و کارمان است و این خود یک نعمت بزرگ است.»

سالن ۳۸ یکی از عرصه‌های رقابت سخت تولیدکنندگان پروفیل یوبی‌وی‌سی بود. در بدو ورود و در لابه لای شلوغی غرفه‌ها و جمعیت، ضلع جنوبی سالن توجه هر بازدیدکننده‌ای را به خود جلب می‌کند. غرفه‌ای با شناسنامه‌های مصور ویستابست که هر بازدیدکننده‌ای به راحتی هر چه را می‌خواست جستجو می‌کرد و البته یک متصدی خوش برخورد که با لبخند به استقبال افراد می‌آمد. طرحی غرفه به صورت باز و بدون محدودیت یک ویژگی منحصر به فرد بود که افراد در آن احساس راحتی می‌کردند و این همان موضوعی بود که دیگر برندها کمتر به اهمیت آن توجه کرده بودند. «غرفه ویستابست کجاست؟» این پرسشی بود که معمولاً در لابه‌لای جمعیت بازدیدکننده به راحتی شنیده می‌شد و بازدیدکنندگان تمایل داشتند زودتر به آن برسند. سالن ۳۵ نمایشگاه بین‌المللی محل اصلی غرفه شرکت ویستابست بود. حین بازدید به این موضوع فکر می‌کردم که حضور همزمان در دو سالن اصلی و استراتژیک نمایشگاه، نه یک رقابت بلکه احترام به حقوق افرادی است که از نقاط مختلف ایران برای بازدید به تهران آمده بودند و به راحتی می‌توانستند ویستابست را پیدا کنند. در سالن ۳۵ غرفه ویستابست بسیار خلاقانه و کم نظیر طراحی شده بود و پیچیدگی غرفه‌های دیگر را نداشت و این یعنی «زیبایی در عین سادگی». به گونه‌ای که هر بازدیدکننده‌ای به راحتی می‌توانست وارد آن شود و اطلاعات مورد نیاز خود را به دست آورد. البته از مدیران ارشد گرفته تا مدیران میانی و کارکنان ویستابست با گشاده‌رویی از شما میزبانی می‌کنند. حتی اگر برای رفع خستگی و یا تغییر ذائقه وارد غرفه می‌شدی، در نهایت احترام از شما پذیرایی می‌شد. طبیعی است که پس از پیاده‌روی طولانی در سالن‌های نمایشگاه صرف چای، میوه و شیرینی دلچسب و گوارا به نظر می‌رسد. میزهای تعبیه شده در غرفه ویستابست یکی پس از دیگری پر و خالی می‌شد. معلوم بود که اکثر بازدیدکنندگان این غرفه را یکی از مقصدهای اصلی خود قرار داده بودند. در این چهار روز حضور چهره‌های مختلف از بخش خصوصی گرفته تا مدیران دولتی در غرفه ویستابست حضور می‌یافتند و این محلی به یکی از اهداف اصلی آنها تبدیل شده بود. تردید نبود که طی مدت زمان برگزاری نمایشگاه این غرفه بیشترین ترافیک بازدیدکنندگان را شاهد بود که برای انعقاد قرارداد و یا فتح باب همکاری به این شرکت آمده بودند.

در همین حال و هوا لحظاتی با محمدجواد اقدامیان رئیس هیات مدیره



در گفتگو با مهندس احمد رضا صادقیان، قائم مقام مدیر عامل گروه صنعتی پتروپویا گرانول آریانا اعلام شد

بست ویژن؛ پروفیلی برای همه نسل‌ها

• گفتگو: مریم کربلایی

اشاره: شرکت پتروپویا گرانول آریانا تولیدکننده انواع پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی جهت ساخت نسل چهارم در و پنجره‌های دنیا، مصمم است تا مصرف انرژی در ساختمان‌های ایران را به طور پایدار کاهش داده و آرامش و آسایش همیشگی را برای خانواده‌ها و نیز استفاده‌کنندگان از ساختمان‌های برخوردار از در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی با پروفیل بست ویژن را به ارمغان آورد. مدیریت و مهندسان بست‌ویژن نشان داده‌اند که می‌توان نسل نوینی از پروفیل یوپی‌وی‌سی را برای همه نسل‌ها تولید و در بازار عرضه کرد و به نگرانی‌ها درباره احتمال تغییر رنگ، یا دفرمه شدن پروفیل‌های ایرانی برای همیشه پایان داد. آنها بی‌ادعا و بی‌سر و صدا در استان صنعتی اصفهان در مرکز ایران، می‌خواهند فصل جدیدی از رقابت بر سر کیفیت و خدمات را در صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران رقم بزنند و شاید بتوان اذعان کرد که از معدود گروه‌های صنعتی در صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران می‌توان به همین بست و ویژن اشاره کرد، که سبب متنوع و کاملی از نیازهای سازندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی فراتر از پروفیل را در اختیار دارد و نمایندگان بست‌ویژن در سراسر کشور با خیالی راحت می‌توانند نیازهای خود را تامین کنند. آقای مهندس صادقیان، قائم مقام مدیر عامل گروه صنعتی پتروپویا گرانول آریانا، تولیدکننده پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی با برند شناخته شده بست‌ویژن به پرسش‌های خبرنگار پنجره ایرانیان پاسخ می‌دهد. بخوانید:

نهادن در مسیر بهینه‌سازی مصرف انرژی در ساختمان و جلوگیری از ورود آلاینده‌های صوتی و هوا به درون ساختمان‌ها با هدف آرامش و آسایش ساکنان بوده و هست و امیدوار هستیم تا بر اساس برنامه‌ریزی انجام شده بتوانیم به تقاضا و سفارشات در سراسر شهرهای ایران پاسخ شایسته‌تر از قبل بدهیم.

■ **استراتژی تجاری شرکت پتروپویا گرانول آریانا، در تولید و عرضه پروفیل‌های بست و ویژن بر چه رویکردی استوار شده است؟**

شعار تجاری بست و ویژن این است که شما بیش از میلی که می‌پردازید، کیفیت دریافت می‌کنید. این استراتژی، پروفیل بست و ویژن را تبدیل به پروفیل اقتصادی و

■ **گروه صنعتی پتروپویا گرانول آریانا در کدام برهه زمانی و با چه هدفی، گروه کارخانجات خود را در شهرک صنعتی هرنند اصفهان آغاز کرد؟**

شرکت در سال ۱۳۸۶ تأسیس و در سال ۱۳۸۹ تولید و ما عرضه تخصصی پروفیل یوپی‌وی‌سی را آغاز کردیم که خوشبختانه با نظر به کیفیت پروفیل‌ها، ما موفق شدیم زودتر از برنامه زمانی اولیه، سهم قابل توجهی از بازار ایران را به خود اختصاص بدهیم. هدف از تأسیس در منطقه صنعتی هرنند اصفهان، علاوه بر اشتغال‌زایی برای جوانان به ویژه نسل تحصیل کرده استان و ایجاد رونق اقتصادی در این منطقه محروم، کام

مقرون به صرفه در بازار ایران کرده است.

■ اشاره کردید به برنامه ریزی‌ها برای حضور موفق تر در سال آینده. ممکن است توضیح دهید به طور مشخص این سیاست برنامه ریزی‌ها شامل چه مواردی می‌شود؟

ببینید شرکت بست ویژن با مدیریت مهندس غلامرضا صادقیان تلاش می‌کند تا افزون بر تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی، تولید شیشه‌های صنعتی دوجداره را هم انجام دهد و امور بازرگانی هم توسط زیر مجموعه پتروپویا گرانول آریانا انجام می‌شود و تنها مجموعه صنعتی در عرصه در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران هستیم که سبد محصولات کاملی اعم از پروفیل، ورق‌های تقویتی گالوانیزه و دیگر ملزومات و مواد مورد نیاز فعالان و مشتریان تولید کننده در و پنجره را تدارک ببینیم و به نیازهای مشتریان خود پاسخ بدهیم و آنها نگرانی تامین و تدارک اقلام مورد نیاز خود را نداشته باشند.

■ دایره فعالیت مشتریان بست ویژن محدود به بازار داخلی است یا اینکه محصولات و خدمات در بازارهای دیگر کشورها هم ارائه می‌شود؟

افزون بر بازار داخلی و حضور در اکثر شهرهای ایران، محصولات تولیدی در شرکت پتروپویا گرانول آریانا با نام تجاری بست ویژن در کشورهای ارمنستان، عراق و روسیه هم عرضه می‌شود و نمایندگان بست ویژن تلاش و هدف خود را گسترش هر چه بیشتر دایره فروش محصولات و ارائه خدمات می‌دانند.

■ کیفیت محصولات تولیدی با نشان بست ویژن در برابر شرایط آب و هوایی و تغییرات جغرافیایی شهرهای مختلف ایران چگونه است؟

صراحتاً اعلام می‌کنم که تمامی محصولات و پروفیل‌های تولیدی با نشان بست ویژن با کیفیت یکسان برای همه مشتریان تولید و عرضه می‌شود و هرگز به دلیل شرایط آب و هوایی برخی شهرها، جهت ارزان‌سازی محصولات خود، تغییری در ترکیب فرمول تولید محصول ایجاد نخواهیم کرد.

به همین دلیل توانسته‌ایم گواهینامه فنی و استاندارد برلورخ آلمان و گواهینامه فنی مرکز تحقیقات راه، ساختمان و مسکن ایران را دریافت کنیم و افزون بر این تمامی پروفیل‌های بست ویژن دارای ۱۵ سال ضمانت‌نامه فنی شرکت پتروپویا گرانول آریانا بوده و کیفیت محصولات هم به مدت ۵ سال از طرف شرکت بیمه ایران، تحت پوشش بیمه کیفیت محصول قرار دارد. بدیهی است که در اختیار داشتن این گواهی‌نامه‌های فنی معتبر باعث شده تا مشتریان بست ویژن با خیال راحت در انتخاب محصول مورد نیاز خود اقدام کنند و به طور طبیعی وقتی پروفیل بست ویژن در گرمای طاقت‌فرسای شهرهای عراق و سرمای شهرهای روسیه مورد استفاده قرار می‌گیرد، دیگر جای نگرانی از بابت کیفیت پروفیل بست ویژن نیست.

■ آیا پروفیل بست ویژن تست‌ها و آزمون‌های تخصصی و فنی را در اختیار دارد؟

کافی است به گواهینامه فنی مرکز تحقیقات راه، ساختمان و مسکن و شهرسازی ایران اشاره کنم که با دقت بسیار بالا و آزمون‌های فنی پیچیده اقدام به صدور گواهینامه برای شرکت‌های تولیدی می‌کند.

در گواهی‌نامه فنی مرکز تحقیقات راه، ساختمان، مسکن و شهرسازی به صراحت پروفیل بست ویژن از حیث ۱۰ تست فنی موفق و سربلند بیرون آمده است. از جمله می‌توان به کنترل ظاهری، ابعاد و چگالی پروفیل بست ویژن، عدم تغییر رنگ، اندازه‌گیری انحراف از خط راست، اندازه‌گیری جرم واحد طول، اندازه‌گیری نرم‌شدگی پروفیل، مقاومت در برابر ضربه، میزان برگشت پذیری حرارتی، ارزیابی اتصالات جوش L و ... اشاره کرد، به ویژه اینکه تاییدیه فنی موسسه برلورخ آلمان هم مهر تاییدی دیگری است بر کیفیت برتر پروفیل بست ویژن. افزون بر اینها برای اطلاع و اطمینان مشتریان از وزن پروفیل‌های سری ۶۰ بست ویژن نسبت به دیگر پروفیل‌های مشابه، این شرکت اطلاعات فنی پروفیل‌های خود را روی وبسایت رسمی شرکت به نشانی <http://www.bestvisionco.com> قرار داده‌ایم و یکی از استراتژی‌های ما شفافیت و صداقت در برخورد با مشتریان است.

■ یکی از جدی‌ترین انتظارات تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی، افزون بر کیفیت برتر، تحویل به موقع سفارشات و عدم متوقف شدن خط تولید است؛ شرکت بست ویژن چه بازه زمانی را برای تحویل سفارشات در نظر گرفته است؟

صادقانه اعلام می‌کنم که نظر به اهمیت خدمات پس از فروش و به ویژه تحویل به

موقع کالاها، به طور رسمی به همه مشتریان خود اعلام می‌کنیم که پس از قطعی شدن سفارشات، حداکثر ظرف مدت ۷ روز کالاها سفارش شده ارسال خواهد شد و حد الامکان تلاش می‌کنیم که هزینه حمل از انبار کارخانه تا محل تحویل کالا را هم خودمان متقبل شویم تا هزینه‌های سربار بر مونتاز کاران و تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی با پروفیل بست ویژن تحمیل نشود که آنها بتوانند راحت‌تر رقابت کنند.

■ می‌خواهم بدانم شرکت پتروپویا گرانول آریانا، چه حمایت‌هایی از مشتریان خود در قراردادهای بزرگ انجام می‌دهد؟

ما پیش از این هم ثابت کرده‌ایم که در پروژه‌های بزرگی که نمایندگان بست ویژن با شرکت‌های بزرگی چون کیسون، قرارگاه خاتم‌الانبیا و بنیاد مسکن انقلاب اسلامی و سازمان راه و شهرسازی کشور دیگر شرکت‌های بزرگ ساختمانی داخلی و خارجی قرارداد امضا کرده‌اند، نهایت حمایت را از نمایندگان خود داشته‌ایم تا هم متحمل زیان نشوند و هم بتوانند به تعهدات خود عمل کنند تا جایی که مدیریت بست ویژن اقدام به تهیه و صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی جهت مشتریان خود در پروژه‌های بزرگ می‌کند. از سوی دیگر، براساس پیشرفت پروژه، پروفیل و دیگر اقلام مورد نیاز مشتریان در قراردادهای کلان، تدارک دیده می‌شود و حتی تیم فنی، مشاوره و نصاب بست ویژن در صورت اعلام نیاز مشتریان، همواره به آنها یاری می‌رسانند.

■ انتظارات شما از تولیدکنندگان در و پنجره با پروفیل یوپی‌وی‌سی بست ویژن چیست؟

از تمام شرکت‌ها توقع داریم پروفیل بست ویژن را به نحو احسن مونتاز کنند و از گالوانیزه تقویتی مورد تایید اداره استاندارد، براق‌آلات مرغوب استفاده کنند. از سوی دیگر از شیشه دوجداره‌ای استفاده کنند که حتما گاز آرگون داشته باشد و نهایت تلاششان را انجام بدهند تا بهترین کیفیت و خدمات را به مصرف کننده ارائه بدهند.

■ انتظار شما از شرکت تولیدکننده و عرضه‌کننده پروفیل یوپی‌وی‌سی چیست؟

از شرکت‌های دیگر توقع داریم به گونه‌ای برنامه‌ریزی کنند که کیفیت و قیمت محصولات‌شان دارای قدرت رقابتی در یک بازار سالم باشد و همگی دست به دست هم دهیم تا هم از واردات پروفیل فاقد کیفیت جلوگیری شود و هم تقاضا برای پروفیل غیراستاندارد کاهش یابد.

■ چه انتظاراتی از دولت و نهادهای دولتی متولی صنعت دارید؟

ببینید به واسطه افزایش نرخ ارز، هزینه تولید صنعتی بسیار بالا رفته و تامین مواد اولیه هم با مشکلاتی مواجه شده است. درخواست می‌کنیم تا مسوولان محترم برای کاهش هزینه‌ها و بهبود فضای کسب و کار برای واحدهای صنعتی کشور بیشتر تلاش کنند و حداقل به گونه‌ای برنامه‌ریزی شود که سهمیه شرکت‌های دارای برند جهانی نظیر بست ویژن از مواد اولیه عرضه شده در بورس کالا افزایش یابد.

به طور حتم وجود مشکلات باعث خواهد شد تا عرصه رقابت برای تولیدکنندگان داخلی دشوارتر شده و اشتغال آفرینی هم به خطر بیفتد. هرچند این امید وجود دارد که به واسطه تلاش مدیران و مسوولانی که هدف‌شان حمایت از تولید ملی است، دشواری‌ها و موانع در زمان کوتاهی برداشته شود و زمینه برای رقابت مساعدتر از قبل شود.

■ در زمینه آموزش و مشاوره‌های فنی بست ویژن چه خدماتی به مشتریان خود ارائه می‌کند؟

واقعیت اینگونه است که مدیریت بست ویژن همواره از تیم فنی شرکت خواسته تا خود را به روز نگه دارد تا بتوانند به نیازهای آموزشی و مشاوره فنی مشتریان پاسخ شایسته و مبتنی بر آخرین دانش روز دنیا ارائه دهند. از همین رو، تمامی مشتریان بست ویژن می‌توانند نیازهای آموزشی و فنی خود را با شرکت در میان بگذارند تا در یک برنامه‌ریزی و زمان بندی مشخص کارشناسان شرکت مشاوره‌های لازم را به آنها ارائه دهند که این مشاوره‌ها شامل آسیب‌شناسی وضعیت کارگاه‌های تولید در و پنجره، فرایند نصب و یادگیری مهارت‌های لازم برای کاهش هزینه تولید خود و افزایش کیفیت تولید و نصب می‌شود.

■ پیام آخر؟

هنر ما، کیفیت ماست و ارائه خدمات بهتر به تمام مصرف کنندگان و در این راستا همه تلاش مدیریت و کارشناسان شرکت پتروپویا گرانول آریانا بر این محور استوار شده است که رضایت مشتریان را به دست آوریم.



در گفتگوی مهندس مرادی با پنجره ایرانیان اعلام شد

ساختمان استاندارد با فناوری پلاستیک سپاهان

اشاره: سال ۱۳۸۴ سنگ بنای یکی از پیشرفته‌ترین مجتمع‌های صنعتی ایران در شهرک صنعتی نجف‌آباد از توابع استان صنعتی اصفهان به نام مجتمع صنایع فناوری پلاستیک سپاهان گذاشته شد و هدف بنیادین این گروه صنعتی به گفته مهندس مرادی، مدیرعامل کارآفرین این مجتمع فقط در یک جمله خلاصه می‌شود: «خانه و ساختمان خود را با فناوری پلاستیک سپاهان، استاندارد بسازید». گفتگو با این فعال اقتصادی و صنعتی ایران حول محور فعالیت‌ها و دستاوردهای شرکت فناوری پلاستیک سپاهان انجام شد و مهندس مرادی تاکید می‌کند که این نخستین شرکتی است که تمامی محصولات آن بر اساس استانداردهای ملی ایران تولید می‌شود و حتی محصولاتی که هنوز استانداردهای ملی آن تدوین، تصویب و ابلاغ نشده هم دارای استاندارد ویژه و مورد تایید مجتمع صنعتی فناوری پلاستیک سپاهان است. او توضیح می‌دهد که مجتمع صنایع فناوری پلاستیک سپاهان در نتیجه تحقیق و مطالعه گسترده در زمینه تولید مصالح نوین ساختمانی مطابق با آخرین تکنولوژی روز دنیا و بر اساس ویژگی‌های اقلیمی ایران و سایر کشورهای منطقه فعالیت خود را آغاز کرده آنهم در زمینی به وسعت بیش از ۵۰ هزار متر مربع و البته برخوردار از کادر و تیم فنی و مهندسی مجهز که تصمیم دارند پیشرفته‌ترین و با کیفیت‌ترین محصولات نوین صنعت ساختمانی را تقدیم مشتریان خود کنند. مدیرعامل مجتمع صنایع فناوری پلاستیک سپاهان درباره مزیت محصولات و خدمات این شرکت نسبت به دیگر شرکت‌ها می‌گوید: واقعیت این است که تنوع سلیقه مشتریان و مصرف‌کنندگان در صنعت ساختمان به اندازه‌ای افزایش یافته که امروزه شرکت‌های بزرگ را به سمت تولید محصولات سفارشی حسب خواسته مشتریان سوق داده است و به همین دلیل مجتمع صنایع فناوری پلاستیک سپاهان هم سیاست تولید سفارشی محصولات را از حیث وزن، رنگ، سطح مقطع و قیمت‌های مختلف با رعایت کلیه استانداردهای کیفی و فنی را در مرحله عمل به اثبات رسانده است. این گفتگو که در نمایشگاه پنجم بین‌المللی صنعت در و پنجره ایران با مهندس مرادی انجام شده را بخوانید:

البته افزون بر استقبال کم نظیری که در پروفیل‌های تولیدی فناوری پلاستیک سپاهان شده، باید بگویم بازار ساختمانی ایران از پانل‌های سقفی و دیواری این شرکت هم استقبال شایسته‌ای داشته، هرچند به دلیل افزایش هزینه‌های تولید در ایران، بازه اقتصادی تولید پانل‌ها، کانکس‌ها و ساختمان‌های پیش ساخته چندان بالا نیست و تولید انبوه آن مقرون به صرفه نخواهد بود

■ به طور مشخص شرکت صنایع فناوری پلاستیک سپاهان اقدام به تولید چه محصولاتی می‌کند؟

به طور خلاصه فناوری پلاستیک از سه بخش تشکیل شده است؛ نخست خط تولید محصولات که شامل ۱۴ خط اکستروژنی می‌شود که انواع پروفیل یوپی‌وی‌سی، پانل‌های

■ شرکت در چه سالی تاسیس شده و با چه هدفی وارد این صنعت شدید؟
شرکت صنایع فناوری پلاستیک سپاهان از سال ۱۳۸۴ با هدف رفع نیازهای نوین ساختمانی بنیان نهاده شد تا فعالان این صنعت با خیالی راحت بتوانند اقلام مورد نیاز خود که در این شرکت تولید می‌شود را سفارش دهند و در کمترین زمان ممکن با بالاترین سطح کیفیت و استاندارد تولید در اختیار داشته باشند. به واقع یکی از مهمترین و کلیدی‌ترین راهبرد فناوری پلاستیک سپاهان، پاسخ شایسته به دستکم سه نیاز فعالان صنعت ساختمان شامل پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی در و پنجره، پانل‌های ساختمانی و کانکس‌ها و ساختمان‌های پیش ساخته است. عمده تمرکز فعلی این گروه صنعتی بر روی تولید پروفیل‌های در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی با نشان‌های تجاری ثبت شده C.FOR و C.ONE است.



مواد اولیه و واردات تشکیل شود که این کار تاکنون اجرایی نشده است. از سوی دیگر مجتمع‌های پتروشیمی داخلی تامین کننده مواد اولیه پروفیل یوپی‌وی‌سی هم مشکلاتی ایجاد کرده‌اند و نوسان قیمت مواد اولیه توان شرکت‌های داخلی تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی را تضعیف کرده است. امیدواریم انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران با همدلی و همکاری همه اعضا در مسیر کاهش مشکلات گام بردارد.

■ شرکت‌هایی که بخواهند یا نمایندگی فناوری پلاستیک سپاهان را داشته باشند یا از محصولات شرکت استفاده کنند، چگونه باید اقدام کنند؟

شرکت‌هایی که علاقه مند باشند نمایندگی فروش محصولات صنایع فناوری پلاستیک سپاهان را داشته باشند باید تقاضای کتبی خود را ارائه کنند که پس از امکان سنجی توان آنها و ارزیابی توان فروش محصولات در شهرهای مختلف با نمایندگی آنها موافقت می‌شود مشروط به اینکه بر اساس خط مشی کیفی شرکت فعالیت کنند و مطمئن باشند که پس از اعطای نمایندگی، نظارت بر فعالیت آنها انجام خواهد شد. شرکت‌ها و واحدهایی هم که بخواهند در داخل و خارج کشور از محصولات و خدمات فناوری پلاستیک سپاهان استفاده کنند، هم می‌توانند از طریق دفتر مرکزی شرکت و نمایندگان ما در سراسر کشور و دیگر کشورها اقدام کنند و سفارشات خود را ارسال دارند تا در اسرع وقت به این سفارشات پاسخ داده شود. البته عرضه محصولات با شرایط خاص در صورت ارائه وثیقه ملکی یا ضمانت نامه بانکی در صورت سفارش کالا به میزان قابل توجه امکان پذیر خواهد بود.

■ آیا برنامه‌ای برای افزایش ظرفیت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی دارید؟

طبیعی است که پس از آغاز تبلیغات پروفیل‌های C.FOR و C.ONE در کلان شهرهای ایران و نیز استقبال از محصولات و به ویژه پروفیل‌های این شرکت، به ناچار باید برای کوتاه کردن مدت زمان پاسخ به سفارشات، ظرفیت تولید را تا حد امکان افزایش دهیم و مطمئن باشید این مهم در سال آینده محقق خواهد شد.

■ چه انتظاری از نشریه پنجره ایرانیان به عنوان نشریه مرجع صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران دارید؟

ببینید گروه صنعتی فناوری پلاستیک سپاهان جزو اولین شرکت‌هایی است که همکاری با نشریه پنجره ایرانیان را داشته است و واقعیت این است که این رسانه توانسته است کمک قابل توجهی به این صنعت و معرفی دستاوردها، محصولات و خدمات شرکت‌های داخلی و خارجی در یک فضای رقابتی انجام دهد. انتظار می‌رود نشریه پنجره ایرانیان همانند سال‌های نخست فعالیت خود نگاه حرفه‌ای به همه داشته باشد و تلاش کند تا از شکل‌گیری رقابت‌های ناسالم در صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی و دیگر صنایع وابسته جلوگیری شود. پیشنهاد می‌کنم همکاران نشریه پنجره ایرانیان تلاش کنند تا در هر شماره نظرات فعالان این صنعت را پوشش دهند و دغدغه‌ها و نظرهای این عزیزان را به گونه‌ای انعکاس دهد که همه فضا برای اظهار نظر داشته باشند.

سقفی و دیواری و انواع WPC تولید و به بازار عرضه می‌شود. بخش دوم مربوط به تولید کانکس‌های مختلف و ساختمان‌های پیش‌ساخته است و هدف ما این است که به سطحی از توانمندی اجرایی برسیم که در مدت زمانی خیلی کوتاهی، توان ساخت ۱۰۰۰ واحد مسکونی را اجرایی کنیم. بخش سوم از فعالیت‌های فناوری پلاستیک سپاهان هم یک مجموعه کاملاً مجهز در زمینه ساخت در و پنجره و دکوراسیون‌های داخلی و سیستم کابینت‌های آشپزخانه و تجهیزات مورد نیاز آن است. به واقع فناوری پلاستیک سپاهان، بزرگترین واحد صنعتی است که موفق شده برای نخستین بار استاندارد ملی ایران را در زمینه این مجموعه در ایران بزرگترین واحد است که در این زمینه تولید می‌کند و جزء اولین شرکتی بوده که استاندارد ملی ساخت در و پنجره و دکوراسیون‌های داخلی و سیستم کابینت‌های آشپزخانه و تجهیزات مورد نیاز آن را دریافت کرده است. به نحوی که تمام قطعات مورد استفاده قطعاتی است که استاندارد ملی برای آن تعریف شده و آن دسته از قطعاتی که هنوز استاندارد ملی تعریف نشده، ندارد، دارای استاندارد ویژه فناوری پلاستیک سپاهان است تا همه مشتریان با رضایت خاطر محصولات مورد نیاز خود را سفارش دهند. گستره فعالیت فناوری پلاستیک سپاهان شامل چه مواردی می‌شود؟

گستره فعالیت شرکت شامل موارد زیر می‌شود:

۱. تولید و فروش برندهای برتر در زمینه پروفیل‌های UPVC با دارا بودن شبکه گسترده توزیع در سراسر خاورمیانه با همکاری بیش از ۵۰۰ مونتاژ کار برتر در ایران و کشورهای همسایه

۲. تولید مدرن‌ترین و متنوع‌ترین محصولات UPVC در زمینه دکوراسیون شامل انواع پانل‌ها و سقف کاذب و ابزارآلات نصب با کیفیتی بی‌رقیب در منطقه و ایجاد دفاتر فروش و نمایندگی در سراسر ایران و کشورهای هم‌جوار جهت سهولت دسترسی مصرف کنندگان

۳. تولید و اجرای تخصصی خانه‌های پیش‌ساخته با سازه‌های WPC و UPVC

■ اشتغال آفرینی فناوری پلاستیک سپاهان به چه میزان است و تاکنون چه استانداردهایی را دریافت کرده‌اید؟

در مجموعه فناوری پلاستیک سپاهان حدود ۲۵۰ پرسنل در داخل شرکت و ۸۰۰ نفر هم خارج از مجموعه فعالیت دارند و تمامی محصولات دارای گواهینامه فنی از مرکز تحقیقات راه، ساختمان و مسکن و نیز استانداردهای ISO می‌باشد.

■ کیفیت پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی فناوری پلاستیک سپاهان با نشان تجاری CONE و CFOR در برابر شرایط آب و هوایی شهرهای مختلف چگونه است؟

پروفیل‌های تولیدی در شرکت فناوری پلاستیک سپاهان دارای ۱۰ سال ضمانت نامه است و هیچ‌گونه تغییر رنگی در پروفیل‌ها و یا تغییر در شاخص‌های کیفی و استانداردهای فنی رخ نخواهد داد و تست‌های فنی از جمله تست حریق، مقاومت و زنون بر روی این پروفیل‌های انجام شده و همگی موفق از کار درآمده است.

■ به عنوان فعال اقتصادی و کارآفرین ملی چه مشکلاتی پیش روی فعالان و شرکت‌های تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی وجود دارد؟

یک سری مشکلات این صنعت که خارج از اراده فعالان اقتصادی است، در سال‌های اخیر تشدید شده است، به عنوان مثال افزایش نرخ ارز در دو سال گذشته از یک سو و کمبود شدید نقدینگی باعث شده تا تامین سرمایه در گردش برای تولید صنعتی در ایران با دشواری زیاد مواجه شود. از سوی دیگر شبکه بانکی هم در پرداخت تسهیلات مشکلاتی ایجاد کرده و نرخ سود تسهیلات بانکی با توجه به بازده اقتصادی ۸ درصد بخش صنعت بسیار گران تمام می‌شود. همچنین مشکلی که خواسته و ناخواسته به واسطه تحریم شبکه بانکی ایجاد شده، این است که گشایش ال سی هم به جای پرداخت نقدی ۱۰ تا ۳۰ درصد در سال‌های اخیر مستلزم پرداخت نقدی ۱۳۰ درصدی است که تامین این میزان نقدینگی بسیار بسیار سخت و طاقت فرسا خواهد بود و تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی برای گشایش ال سی جهت واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات با مشکلات زیادی مواجه هستند که امیدواریم دولت محترم به وعده‌های خود برای کاهش هزینه‌های تولید و رفع مشکلات پیش روی واحدهای صنعتی عمل کند و نگذارد سطح تولید و اشتغال صنعتی در بخش پروفیل یوپی‌وی‌سی افت کند؟

■ چه انتظاری از انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل دارید؟

ببینید یکسال پیش در انجمن تصمیم گرفته شده که یک تعاونی برای تامین ارزان‌تر



پنجره ایرانیان از گردهمایی خانواده دکتر وین گزارش می‌دهد

رونمایی از ۸ برنامه دکتر وین در جشن تولد

اشاره: هتل اوین در شمال تهران در شب ولادت حضرت محمد مصطفی (ص) پیامبر عظیم الشان اسلام، اعضای خانواده دکتر وین تولد یک‌سالگی عرضه محصولات این برند خوش‌آوازه را جشن گرفتند و همه از رییس هیات مدیره گروه صنعتی کاروانسرای نازنین، تولیدکننده انواع مقاطع پروفیل یوپی‌وی‌سی با استاندارد جهانی و رویکرد صادراتی شنیدند که منتظر چه خبرهای مهمی در آینده از دکتر وین باشند. سال ۱۳۸۹ فاز نخست خط تولید پروفیل شرکت کاروانسرای نازنین با نشان تجاری دکتر وین در منطقه ویژه فرودگاه پیام در حوالی پایتخت با هدف تولید برترین و باکیفیت‌ترین پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی در ۱۳ خط تولید کلنگ زده شد. رویکرد دکتر وین به گفته مهندس حقانی، ریاست هیات مدیره شرکت کاروانسرای نازنین، بازارهای صادراتی کشورهای هدف افزون بر پاسخ به نیاز تولیدکنندگان با کیفیت و استاندارد در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران زمین است.

برخورداری از پیشرفته‌ترین ماشین‌آلات تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی و حضور و نظارت مستقیم کارشناسان خارجی در فرآیند تولید محصولات دکتر وین باعث شده تا استانداردهای جهانی را در اختیار بگیرد و طراحی انحصاری قالب‌های دکتر وین، استاندارد کیفیت و مقاومت پروفیل را به ارمغان آورده است. نمایندگان و مدیران و کارشناسان خانواده دکتر وین در نخستین همایش خود در ۲۸ دیماه امسال باهم رایزنی کردند و با تبادل نظر و ارائه پیشنهاد برای حرکت به سمت موفقیت بیشتر و کیفیت برتر پیمان بستند. چرا که دکتر وین با بهره‌گیری از مدرن‌ترین و پیشرفته‌ترین ماشین‌آلات هوشمند و همچنین دانش فنی متخصصین خارجی خود در امر تولید مصمم است روز به روز بر کیفیت خود افزوده و همگام با تکنولوژی روز دنیا در این صنعت گام بردارد. گزارش پنجره ایرانیان از جشن تولد خانواده دکتر وین را بخوانید:

بهبود مستمر زیرساخت‌ها و دستورالعمل‌های تولید و آزمون راهکارهای جدید علمی و تجربی در دنیای تولید پروفیل است.

■ راز ماندگاری و اقبال دکتر وین

مهندس حقانی درباره راز ماندگاری و اقبال دکتر وین در بازار پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران اظهار کرد: یکی از عوامل ماندگاری در بازار تقاضا، توجه همیشگی به کیفیت تولیدات دکتر وین است چرا که افتادن در دام کاهش مستمر قیمت، قطعاً به کیفیت کالای تولیدی صدمات جبران‌ناپذیری وارد می‌کند. این کارآفرین ایران زمین افزود: برای جلوگیری از افت کیفی تولیدات که می‌تواند عامل زوال و نابودی یک واحد تولیدی باشد، بایستی همیشه بر بالا بردن کیفیت پا فشاری کرد و لحظه‌ای از راه

مهندس حقانی رییس هیات مدیره شرکت کاروانسرای نازنین در گردهمایی خانواده دکتر وین، ضمت تبریک ولادت حضرت محمد مصطفی (ص) پیامبر عظیم‌الشان اسلام و امام جعفر صادق (ع) همراهی و حضور نمایندگان وفادار دکتر وین را ستود و با عرض خیرمقدم به ایشان خطاب به حاضران گفت: ما در یک سال گذشته سعی کردیم با شناخت بهتر و عمیق‌تر از بازار تولید و فروش و تداوم حضور در بازار براساس کیفیت و نه کمیت در راهی که انتخاب کرده‌ایم با پایداری، قدم‌های خود را مستحکم برداریم. وی تأکید کرد: اهدافی که برگزیده‌ایم مبتنی بر عقل و تعهد به کیفیت بوده و در این راستا به صورت مستمر به کنترل کیفی کالاهای تولید شده، پرداختیم و سعی هر روز ما در واحد تولید پروفیل دکتر وین که به راستی تمامی پرسنل و دست‌اندرکاران به درستی آن را درک کرده‌اند، حرکت در مسیر تعالی و



و رضایت مشتریان بیش از همیشه پافشاری خواهیم کرد و این مهم با گسترش کمی و کیفی خدمات پس از فروش وارد مرحله جدید خواهد شد.

رییس هیات مدیره گروه صنعتی کاروانسرای نازنین خطاب به تولیدکنندگان در پنجره یوبی وی سی با برند دکتر وین تصریح کرد: دکتر وین فروش پروفیل را آغاز یک تعهد پایدار و همکاری جاودانه می‌داند و همیشه در برابر محصولات خود متعهد می‌مانیم اما تردیدی وجود ندارد که سرمایه اصلی دکتر وین در مسیر ارتقای کیفیت سازندگان و تلاش گران عرضه ساخت و نصب در و پنجره یوبی وی سی است که نهایت دقت و رعایت استانداردها را همواره در نظر داشته باشند. مهندس حقانی تصریح کرد: هر آنچه که در توان ما باشد، برای بهتر شدن کیفیت پروفیل‌های دکتر وین انجام خواهیم داد از جمله برگزاری دوره‌های تخصصی و آموزش‌های فنی جهت رفع معایب موجود و احتمالی در کارگاه‌های ساخت در و پنجره که انشاءالله به زودی دستورالعمل و نحوه اجرای آن اعلام خواهد شد.

عضو هیات مدیره دکتر وین تاکید کرد: قطعاً در این زمینه ما در کنار شما هستیم و هدف نهایی و غایی دکتر وین این است که بتوانیم در بازار داخلی در بالاترین مراتب کیفیتی و کمی تولید قرار بگیریم و ضمن ماندگاری نامی نیکو در عرصه تولید بتوانیم در بازارهای جهانی آوازه تولید ایرانی را نیز بلند کنیم.

او با اعلام اینکه توسعه صادرات براساس اصول از پیش تعیین شده دکتر وین راهی به آینده است، افزود: این راه به سمت آینده بهتر و درخشش بیشتر با همفکری و همکاری تمام دوستان و همکاران گرامی در خانواده دکتر وین هموارتر خواهد بود.

راست که همانا کیفیت برتر محصولات تولیدی است، نباید غافل شد.

رییس هیات مدیره شرکت دکتر وین تصریح کرد: در این راستا پروفیل دکتر وین با ایجاد آزمایشگاه درون سازمانی و برون سپاری آزمایش‌های لازم کیفی به آزمایشگاه‌های تخصصی و برتر در ایران، از محصول تولیدی خودپاسداری می‌نماید. به گفته او، تماس مستمر واحدهای تولید درب و پنجره و خریداران با همکاران خود در بخش مدیریت فروش و اعلام معایب و مشکلات هم یکی از راه‌های موثر در ارتقای نظام کیفی است و مدیریت دکتر وین همواره از انتقادهای و پیشنهادهای کارشناسی استقبال می‌کند.

مهندس حقانی افزود: از آنجا که تولید یک امر کاملاً نسبی بوده و در حین تولید بروز احتمال مشکل در کالای تولیدی وجود دارد، جایگزینی کالای معیوب با کالای سالم همیشه جزء سیاست‌های قطعی دکتر وین بوده و خواهد بود.

او با اشاره به رسالت و مسوولیت پذیری دکتر وین به حقوق مصرف کننده نهایی در و پنجره‌های یوبی وی سی اظهار کرد: انتظار ما از همکاران و سازندگان در و پنجره یوبی وی سی عضو خانواده دکتر وین این است که احترام به حقوق مصرف کننده نهایی را هم در مرحله تولید و هم در مرحله نصب و تحویل در و پنجره‌ها جدی بگیرند. مهندس حقانی با تاکید بر اینکه اعضای خانواده دکتر وین باید همدل و همسو و مکمل همدیگر باشند تا سفارشات را بی نقص پاسخ دهند، تاکید کرد: هدف بعدی ما گسترش کاری است که شروع کرده‌ایم و آن را ادامه خواهیم داد و در تنظیم برنامه‌های آینده هم بر اصول بنیادین دکتر وین از جمله ارتقای سطح کیفیت





۷. استقبال از انتقادهای سازنده برای ارتقاء کیفیت تولید و فروش
 ۸. حرکت در مسیر تعالی کیفی تولیدات در بازار داخل و خارج

راستی چرا دکتر وین؟

به گزارش پنجره ایرانیان بر اساس اطلاعات و اظهارات مسوولان شرکت کاروانسرای نازنین می‌توان دلیل برتری و مزیت رقابتی پروفیل‌های دکتر وین را در موارد زیر خلاصه کرد:

■ پروفیل‌های ۴ و ۵ کاناله دکتر وین با لاستیک آب بندی TPV که باعث می‌شود، عایق‌بندی از لحاظ صدا، سرمایش و گرمایش و نفوذ آب باران، گرد و غبار به داخل شود.

■ با یک مدل گالوانیزه تقویتی قادر به ساخت درب و پنجره از پروفیل دکتر وین می‌شوید، هم در زمان و هزینه صرفه‌جویی می‌کنید.

■ قابلیت لمینیت شدن و رنگی بودن آن.

■ با زهوار دکوراتیو پنجره شما بیش از پیش زیباتر می‌شود و دید بازتری از فضای بیرون به شما می‌دهد.

■ در طراحی پروفیل دکتر وین سطح شیب‌دار جهت تخلیه آب حاصل از باران تعبیه شده است.

چرا که هم اکنون در زمانی هستیم که واردات پروفیل‌های بی کیفیت، عرصه را بر تولیدات داخلی تنگ کرده است و امیدی هم برای رهایی از وضعیت فعلی در کوتاه مدت وجود ندارد، بنابراین تنها راهکار صحیح، توجه به تعاون و همکاری فی‌مابین ماست که تولید داخلی را ارج نهمیم و در جهت خود کفایی داخلی قدم موثری برداریم تا حد امکان جوانان این مرز و بوم بیکار نباشند و بی کار نشوند.

مهندس حقانی با اعلام این خبر که هدف دکتر وین رسیدن به بالاترین قله‌های نوآوری و تکنولوژی ساخت پروفیل یوپی‌وی‌سی است، برنامه‌های آینده برند دکتر وین را این گونه اعلام کرد:

۱. ارتباط واقعی‌تر و نزدیک‌تر با نمایندگان فروش

۲. اجرای برنامه تبلیغات فراگیر و محیطی برند دکتر وین

۳. شرکت موثر و پایدار در نمایشگاه‌های منطقه‌ای کشور با حضور نمایندگان استانی

۴. صادرات پروفیل دکتر وین به بازارهای هدف صادراتی

۵. اخذ بالاترین استانداردهای روز ایران و اروپا

۶. بهینه‌سازی کنترل کیفیت تولید درب و پنجره با برقراری ارتباط نزدیکتر با نمایندگان حال و آینده خانواده دکتر وین



DR. WIN®

UPVC Profile

سال
نو
مبارک



سازمان ملی استاندارد ایران

تهران، سهروردی شمالی، خیابان خرمشهر
خیابان مرغاب، نبش خیابان سرمد، پلاک ۳، طبقه ۲
تلفن: ۵۵-۸۸۵۰۷۴۵۱ فکس: ۸۸۵۱۶۶۰۱
کارخانه: کرج- مهرشهر- منطقه ویژه اقتصادی
فرودگاه پیام تلفن: ۵-۳۳۲۶۶۲۰۲-۰۲۶

www.drwinupvc.com



بیمه ایران



ضيافت صدرا ابزار پارسيان نماينده انحصاری پيمپن

گروه خبر پنجره ايرانيان: درخشش پيمپن در ضيافت خانواده صدرا ابزار پارسيان (نماينده انحصاری پروفيل‌های پيمپن ترکيه) جلوه ای از حضوری ماندگار، مقتدرانه و البته هميشگی در صنعت در و پنجره يوبی‌وی‌سی ايران داشت. به گزارش خبرنگار پنجره ايرانيان، در اين مراسم که همزمان با پنجمين نمايشگاه بين‌المللی صنعت در و پنجره ايران و صنايع وابسته در رستوران نارنجستان واقع در منطقه خوش آب و هوای سعادت آباد تهران برگزار شد مهندس اوکتای آلپ تکين، مديرعامل مصمم و مبتکر شرکت پيمپن در سخنان کوتاهی با اشاره به سابقه نزدیک به ۳۱ سال حضور اين برند جهانی در صنعت در و پنجره‌های يوبی‌وی‌سی دنيا اظهار کرد: واقعيت روشن اين است که هدف شرکت صدرا ابزار پارسيان با مديريت ستودنی آقای قادری و شرکت پيمپن همواره ارائه برترین کیفیت و بهترين خدمات بوده و در اين راه از هيچ کوششی دریغ نخواهند کرد.

او با اشاره به جمعيت ۷۵ ميليون نفری ايران و نیاز به ساخت‌وساز استاندارد و مدرن تاکيد کرد: هدررفت بالای انرژی در ساختمان‌های ايران باعث شده که ايران بعد از آمریکا و روسيه در رتبه سوم جهانی از حيث مصرف سوخت‌های فسیلی قرار گیرد، نماينده انحصاری ما شرکت صدرا ابزار پارسيان در راستای ارتقای سطح کیفیت در و پنجره‌های يوبی‌وی‌سی اقدام به واردات پروفيل پيمپن (یکی از پيشگامان صنعت يوبی‌وی‌سی در ترکيه) نموده است، شایان ذکر است شرکت صدرا ابزار پارسيان از سال ۱۳۸۲ اقدام به واردات پروفيل پيمپن نموده است. مهندس اوکتای آلپ تکين با قدردانی از تلاش‌ها و مسؤليت‌پذیری مديران شرکت صدرا ابزار پارسيان برای عرضه مطلوب پروفيل‌های پيمپن در ايران تصريح کرد: همکاری و تلاش دسته جمعی ما باید به جایی برسد که کیفیت محصولات و خدمات بیش از پيش ارتقا پيدا کند و نهايت تلاش خود را در رفع سوالات و مشکلات شما که از طريق مديريت محترم صدرا ابزار پارسيان به ما اطلاع داده می‌شود، خواهيم نمود. گزارش تصویری پنجره ايرانيان از ضيافت شام شرکت صدرا ابزار پارسيان را ببينيد.





اعضای انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران عنوان کردند

دفاع از پروفیل داخلی؛ انتقاد از جولان غیراستانداردها

اشاره: صبح روز دوم پنجمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت در و پنجره ایران اعضای هیات مدیره انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران در نشست با خبرنگاران دغدغه‌ها و خواسته‌های خود را مطرح کردند و از دولت و سازمان‌های مسوول خواستند تا از تولیدکنندگان داخلی پروفیل حمایت کنند و با وضع تعرفه‌های قانونی و البته نظارت دقیق‌تر بر استانداردها و مجوزهای وارداتی، مانع جولان پروفیل‌های فاقد کیفیت، ضعیف و خارج از استانداردهای ملی و بین‌المللی به کشور شوند. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، در این نشست هر کدام از حاضران دیدگاه‌ها و نقطه نظرات خود را درباره نحوه رقابت سالم در بازار در و پنجره یوپی‌وی‌سی و نیز راه‌های جلوگیری از عرضه و استفاده از پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی در بازار داخلی را مطرح و با ارائه پیشنهادهای روشن عنوان کردند که دولت به جای صدور بی‌رویه پروانه‌های تاسیس برای واحدهای تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی، به تقویت و حمایت واحدهای در حال بهره‌برداری روی آورد چرا که با تکمیل ظرفیت واحدهای فعلی، می‌توان سهم بالایی از بازار را به تولیدات باکیفیت پروفیل داخلی اختصاص داد.

دنیا و بهره‌مندی از تیم فنی و مهندسی متخصص آمادگی دارند تا به تمام نیازهای کشور در زمینه پروفیل جهت ساخت و نصب در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی ایران پاسخ دهند. او با اشاره به سابقه چهارساله فعالیت انجمن تاکید کرد: هم‌اکنون اکثر واحدهای

حسین طوسی، رئیس انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران در این نشست خبری اظهار کرد: صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران یک صنعت نوپا و جوان است و همه واحدهای تولیدی کشور با در اختیار داشتن ماشین‌آلات و تکنولوژی روز

ایران به ویژه بخش‌های صنعت و ساختمان برگردد و دستکم افزایش هزینه‌های تولید و قیمت تمام شده کالاها و خدمات منطقی‌تر شود.

■ خطیبی با اشاره به گزارش رسمی مرکز آمار مبنی بر اینکه بیش از ۸۰ درصد پنجره‌های ساختمان‌های ایران قدیمی و تک جداره است، خاطر نشان کرد: دولت می‌تواند برای ذخیره و مصرف بهینه انرژی برای جایگزینی پنجره‌های قدیمی و مجهز کردن ساختمان‌های مسکونی و اداری کشور به پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی تسهیلات بدهد.

اصغر خطیبی در ادامه یکی از دلایل واردات پروفیل فاقد کیفیت و استانداردهای خارجی به کشور را عدم اعمال کنترل تعرفه‌های قانونی اعلام کرد و گفت برخی گزارش‌ها نشان می‌دهد که بسیاری از این واردات در مبادی ورودی رخ می‌دهد که تجارت به صورت پایاپای انجام می‌شود.



تولیدی پروفیل یوپی‌وی‌سی عضو انجمن هستند و از حدود ۴۰ واحد صنعتی کشور حدود دوسوم آن فعال هستند و بقیه یا در شرف تاسیس هستند یا با ظرفیت پایین فعالیت دارند.

■ طوسی، رییس انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی نیز اظهار کرد: در حال حاضر ۴۰ درصد پروفیل‌های موجود در بازار، وارداتی هستند که با مستنداتی که ما در دست داریم، بسیاری از این پروفیل‌های بی‌کیفیت و فاقد استاندارد است و فقط شکل ظاهری آن‌ها پروفیل است و نظارتی بر روی فرایند واردات آنها انجام نمی‌گیرد. او افزود: ما مخالفت واردات پروفیل دارای کیفیت و استاندارد جهانی نیستیم و حتی این موضوع را در راستای تقویت رقابت سالم و شفاف می‌دانیم، اما مشکل این است که به بهانه نیاز داخلی، پروفیل‌هایی وارد کشور می‌شود که استفاده از آنها جهت تولید در و پنجره یوپی‌وی‌سی به اعتبار کل صنعت ضربه می‌زند.



■ محمود صداقت نائب رییس انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی هم خاطر نشان کرد: توصیه ما به متولیان صنعت کشور این است که در صدور مجوز و موافقت اصولی برای متقاضیان تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی توجه فنی و اقتصادی طرح‌ها را متناسب با نیاز واقعی بازار در نظر بگیرند. او افزود: ممکن است افراد سرمایه‌گذار و متقاضی تنها حضور پررنگ شرکت‌های فعال در نمایشگاه‌های تخصصی را دلیل توجیه فنی و اقتصادی قلمداد کنند، حال آنکه واقعیت نشان می‌دهد بسیاری از خطوط تولید پروفیل برخی واحدهای صنعتی فعال نیست. صداقت تصریح کرد: بهتر است متولیان بخش صنعت به جای صدور بی‌رویه پروانه تاسیس و موافقت اصولی، متقاضیان و سرمایه‌گذاران را به سمت خرید یا مشارکت در واحدهای غیرفعال و نیمه تعطیل سوق دهند و سرمایه‌گذاری‌های انجام شده و ماشین‌آلات و تکنولوژی خریداری شده را فعال سازند.

■ صداقت هم در ادامه یادآور شد: تمامی پروفیل‌های تولیدی کشور باید دستکم دو استاندارد جداگانه یکی از موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی و دیگری از مرکز تحقیقات راه، ساختمان و شهرسازی دریافت کنند و برآوردهای کارشناسی نشان می‌دهد که اگر میانگین قیمت تمام شده هر متر طول پروفیل حدود ۳ دلار باشد، برخی شرکت‌های واردکننده پروفیل، کالای خود را با حدود ۲ دلار وارد می‌کنند که دلیل این ارزانی دستکاری در فرمول تولید پروفیل و کاهش وزن و افت استحکام آن و البته ورود پروفیل‌های بی‌کیفیت از طریق مبادی غیررسمی و حتی تحت تعرفه کالاها مشابه است. این عضو انجمن با اشاره به شکل‌گیری برخی رقابت‌های ناسالم در صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی کشور تاکید کرد: در و پنجره یک کالای سرمایه‌ای است که در نتیجه رقابت ناسالم و عدم رعایت استانداردهای فنی، محصول در اثر مصرف طی چند سال به مشکلاتی برخورد می‌کند که اعتماد مصرف‌کنندگان نهایی نسبت به کل صنعت را مخدوش می‌سازد.



■ اصغر خطیبی، عضو ... انجمن هم در ادامه اظهار کرد: ظرفیت واقعی حدود ۴۰ واحد تولیدی پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران با بیش از ۱۲۰ خط تولید می‌تواند پاسخگوی نیاز بازار باشد، اما در حال حاضر حدود ۹۰ خط تولید با ظرفیت تمام فعال است که تولید واحدهای داخلی ۱۰۰ هزار تن پروفیل برآورد می‌شود که یک‌چهارم نیاز ۴۰۰ هزار تنی کشور را شامل می‌شود.

این عضو انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران با انتقاد کارشناسی از برخی سیاست‌های اقتصادی دولت گذشته که باعث نوسانات شدید بخش‌های تولیدی و صنعتی و رکود در کشور شده است، گفت: افت محسوس رشد اقتصادی ایران و به ویژه کاهش ارزش افزوده بخش ساختمان و صنعت، در سال‌های اخیر باعث شده تا سرمایه‌گذاری‌های انجام شده برای افزایش ظرفیت تولید پروفیل داخلی با مشکلات جدی مواجه شود. خطیبی از فعالان صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی به ویژه مدیران کارآفرین تولید پروفیل خواست تا با رصد دقیق شرایط اقتصادی کشور به گونه‌ای برنامه‌ریزی کنند که اثرات کمتری بر فعالیت واحدهای تولیدی داشته باشد. او از دولت و دستگاه‌های اجرایی کشور خواست تا به گونه‌ای تصمیم‌گیری کنند که ثبات به اقتصاد



■ اصلانی بازرس و عضو دیگر انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی هم از دستکاری در فرمول تولید پروفیل‌های وارداتی انتقاد کرد و گفت: در خصوص مواد افزودنی جهت تولید پروفیل شاهد این هستیم که به جای استفاده ۵ درصدی از یک مواد اولیه کربنات که مصرف آن حالت پرکننده پروفیل را دارد، در برخی پروفیل‌های وارداتی بالغ بر ۲۵ درصد از این مواد استفاده می‌شود که در نتیجه این دستکاری در فرمول جهت کاهش قیمت تمام شده، شاهد شکست پروفیل و تغییر رنگ هستیم. او پیشنهاد داد تا یک کمیته مشترک بین دستگاه‌های مسوول و انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی تشکیل شود تا دقیق بر فرایند تولید پروفیل همه شرکت‌های داخلی و خارجی نظارت کند. اصلانی با اشاره به اهمیت تست فنی زنون بر کیفیت پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی تاکید کرد: هم اکنون شرکت‌های عضو انجمن از این توان فنی برخوردارند که کیفیت پروفیل‌های وارداتی را ارزیابی کنند و می‌توانیم تجربیات و مستندات خود را در اختیار مسوولان و دستگاه‌های دولتی قرار دهیم، اما متأسفانه کارشناسان موسسه استاندارد که مجوز واردات را صادر می‌کنند، از این تجربیات و دانش فنی بی‌بهره هستند و تنها به برگه‌هایی که خود شرکت‌های تولیدکننده پروفیل خارجی اکتفا می‌کنند و هدفشان تنها دریافت وجه قانونی جهت واردات است.

واحدهای صنعتی به حالت نیمه تعطیل درآمده‌اند، حال آنکه ساخت و ساز مسکن مهر، تقاضا برای پروفیل ارزان و فاقد کیفیت خارجی را تشدید و رقابت ناسالم در بازار را تشدید کرد. این عضو انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی با تاکید بر اینکه حجم بالایی از پروفیل‌های وارداتی به کشور فاقد حداقل استانداردهاست و با مواد اولیه نامرغوب و ماشین‌آلات مستعمل تولید می‌شود افزود: انتظار اعضای انجمن این است که دولت محترم به جای صدور پروانه تاسیس جهت راه‌اندازی و سرمایه‌گذاری ناقص تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی از واحدهای در دست اجرا و به بهره‌برداری رسیده کمک کند تا ظرفیت‌های خالی تکمیل شده و سرمایه‌گذاری‌های سنگین و ماشین‌آلات پیشرفته نصب شده در این واحدهای صنعتی بلا تکلیف نماند.



■ محسن آذری‌پور ماسوله، خزانه دارد و عضو هیئت مدیره انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی هم در تشریح دشواری‌های تولیدکنندگان داخلی پروفیل یوپی‌وی‌سی به قرائت این بیت شعر پرداخت که
من گنگ خواب دیده و عالم تمام کر
من ناتوان زگفتن و خلق از شنیدنش
او با اشاره به فشارهای وارده به صنعتگران کشور در سه سال گذشته و تلاش طاقت‌فرسای آنها برای حفظ ظرفیت تولید و اشتغال موجود با اشاره به همت و تلاش دولتمردان فعلی برای کمک به فعالان اقتصادی و صنعتگران در بیت شعر دیگری اظهار داشت:

■ سید مرتضی معصومی دبیر انجمن صنایع تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران هم با ارزشمند خواندن تلاش‌گران این صنعت و تاثیر فعالیت آنها بر اقتصاد ملی خواستار توجه جدی و عملی دولت به دغدغه‌ها و مشکلات فعالان صنعت تولید در و پنجره یوپی‌وی‌سی به ویژه تولیدکنندگان پروفیل شد. این عضو انجمن با اشاره به نقش انکارناشدنی کاهش مصرف انرژی در بخش ساختمان در نتیجه استفاده از در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی اظهار کرد: واقعیت این است که صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی بسیار صنعت کم مصرف از حیث شدت مصرف انرژی برای تولید محصولات محسوب می‌شود و تولیدکنندگان داخلی سرمایه‌گذاری‌های بسیاری در این سال‌ها انجام داده‌اند تا کشور را از وابستگی به پروفیل‌های خارجی نجات دهند، حال آنکه در نتیجه رکود سنگین در بخش صنعت و افزایش سرسام‌آور هزینه‌های تولید بسیاری از واحدهای تولیدی با زبان هنگفتی مواجه شدند اما حاضر نشدند تا عرصه رقابت را به پروفیل‌های فاقد کیفیت خارجی واگذار کنند. دبیر انجمن یادشده تصریح کرد: ما از مسئولین می‌خواهیم رویکرد و دیدگاهشان را به نسبت به این صنعت نوپا و جوان عوض کنند و جلو واردات پروفیل‌های فاقد کیفیت و استاندارد را بگیرند. معصومی همچنین از مسوولان خواست تا مشکلات تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی در زمینه‌های مالیات، تسهیلات بانکی و بیمه‌ای را رفع کنند.



سوی دیگر می‌بینیم که تعرفه ۳۰ درصدی بر واردات پروفیل یوپی‌وی‌سی هم اجرا نمی‌شود.

■ ابوالقاسم مرادی، عضو دیگر انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی هم با اشاره به سابقه ۵۰ ساله استفاده از در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی، اظهار کرد: هر چند ۱۰ سال از عمر این صنعت در ایران می‌گذرد، خوشبختانه شاهد این هستیم که برای نخستین بار برای پروفیل‌های تولید داخل استاندارد تعریف و ابلاغ شده است. او افزود: همه تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی در ایران نه تنها باید استانداردهای تعریف شده را رعایت کنند، که حتی مرکز تحقیقات راه، ساختمان و شهرسازی با تست‌های فنی



دقیق، نظارت دقیق و کارشناسی بر پروفیل‌های ایرانی دارد، حال آنکه چنین نظارتی بر پروفیل‌های وارداتی صورت نمی‌گیرد. مرادی همچنین به مشکلات تامین نقدینگی و سرمایه در گردش واحدهای تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران اشاره کرد و گفت: باید قبول کنیم که سود ناشی از فعالیت‌های صنعتی در ایران به کمتر از ۱۰ درصد رسیده است و در این شرایط بازپرداخت سود ۲۵ درصد به بانک‌ها توجیه اقتصادی ندارد. این تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی در عین حال تصریح کرد: انتظار ما از دولت محترم حمایت از تولید ملی و جلوگیری از واردات غیرضروری و فاقد کیفیت است.

خبرنگار ما گزارش داد در پایان نشست خبری انجمن، طوسی خاطر نشان کرد: قطعاً صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران، مثل صنایع دیگر در سال‌های اخیر در اثر مسائل اقتصادی و رکود تورمی آسیب‌دیده و نوسانات نرخ ارز، تورم و تحریم‌های خارجی آثار مخربی ایجاد کرده است. او تأکید کرد: انتظار ما این است که به صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی به عنوان صنعتی که در بهینه‌سازی مصرف سوخت نقش بسزایی دارد، در چارچوب اهداف دولت حتماً نگاه ویژه و حمایت ویژه شود، چون صنعت ما یک صنعت ملی و استراتژیک است. طوسی درباره آخرین وضعیت اعمال تعرفه بر واردات پروفیل یوپی‌وی‌سی هم گفت: در مورد تعرفه ما با مسئولین وزارت صنعت صحبت کردیم و در این زمینه باید با حضور همه اعضا تصمیم‌گیری شود تا تعرفه قانونی صورت صحیح در مبادی ورودی و گمرکی کشور اعمال شود. رییس انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی اظهار کرد: ما به اعمال همین تعرفه ۳۰ درصد قانع هستیم اما متأسفانه با شگردهای مختلف این تعرفه در مبادی گمرکی اجرا نمی‌شود و حتی این کالا در برخی موارد بدون تعرفه وارد می‌شود.

من نمی‌گویم سمندر یا پروانه باش

چون به فکر سوختن افتاده‌ای مردانه باش

آذری ماسوله تأکید کرد: دولت باید بین رکود و تورم یکی را انتخاب کند و به گونه‌ای اقدام به مهار تورم کند، که بخش‌های تولیدی و صنعتی کشور از بحران رکود به سلامت خارج شوند. او افزود: صادقانه هشدار می‌دهد اگر دولت به بخش تولید توجه جدی و عملی نشان ندهد و رکود کنونی چندماه دیگر به همین شکل ادامه پیدا کند، دیگر چیزی از صنعت نخواهد ماند که ما بخواهیم از آن حرف بزنیم.



■ شهیار طهماسبی عضو انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی هم با تأکید بر اینکه همه ما با تجارت آزاد به شرط رعایت کیفیت و استاندارد و رقابت در شرایط برابر اعتقاد داریم خاطر نشان کرد: حرف ما این است که وقتی کالایی وارد مملکت می‌شود، باید یک حداقل استاندارد داشته باشد اما متأسفانه باید اعلام کنم که در حال حاضر هم تولیدکنندگان داخلی پروفیل یوپی‌وی‌سی با مشکلات زیادی مواجه هستند و هم به دلیل عدم کنترل استانداردها، شاهد ورود و جولان برخی پروفیل‌های بی‌کیفیت از کشورهای همسایه هستند در حالی که ظرفیت تولید پروفیل در ایران خیلی بالا است و نیازی نیست که حتی یک متر پروفیل وارد شود. این تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران، واردات بی‌رویه را عامل از دست رفتن اشتغال داخلی و اشتغال‌زایی در دیگر کشورهای واردکننده پروفیل به ایران دانست و گفت: اقدام برخی شرکت‌های داخلی برای کاهش کیفیت محصولات خود در نهایت به زیان خود آنها و سلب اعتماد مصرف‌کنندگان نهایی می‌شود.

طهماسبی مشکل دیگر پیش روی صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی را اقدام وزارت صنعت، معدن و تجارت در صدور پروانه‌های بهره‌برداری و موافقت اصولی بدون در نظر گرفتن ظرفیت خالی واحدهای در حال بهره‌برداری دانست و اظهار کرد: در صورت رایزنی بین انجمن با مسوولان وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌توان تقاضای سرمایه‌گذاری در این صنعت را دغدغه‌مند کرد تا ظرفیت‌های نیمه‌فعال، فعال شود و انتظار داریم که موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران و مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی هم دغدغه‌های صنعتگران داخلی برای تقویت نظارت بر پروفیل‌های وارداتی را جدی بگیرند.

■ رضا صابونچی عضو انجمن صنایع پروفیل یوپی‌وی‌سی هم تأکید کرد: باور داریم اگر واحدهای تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی که در ایران تاسیس شده‌اند، با ظرفیت کامل کار کنند، می‌توانند نیاز کامل سازندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران را تامین کنند. او یکی از دلایل کاهش ظرفیت تولید پروفیل در کشور را کمبود شدید نقدینگی و سرمایه در گردش اعلام کرد و افزود: در حالی که بهترین تکنولوژی وارد کشور شده و در خلوط تولید پروفیل قرار گرفته است، اما شاهد این هستیم که هیچ گونه حمایت بانکی و دولتی از این صنعت انجام نمی‌گیرد.

صابونچی افزود: جالب این است که ایران مرکز تولید پودر پی‌وی‌سی در دنیا محسوب می‌شود، اما شاهد صادرات و خام‌فروشی مواد اولیه تولید داخل هستیم. او گفت: بارها اعلام کرده‌اند از واحدهای صادراتی حمایت می‌کنند، اما این وعده‌ها عملی نشده و از



همارشتن؛ ممتاز در کیفیت با درخشش همیشگی

اشاره: گفتگو با مهندس محسن صفایی، مدیرعامل گروه صنعتی همارشتن همواره قابل تامل است، چه اینکه این کارآفرین و مدیر نمونه ملی ایران، در بیان نظرات خود محافظه کاری نمی‌شناسد و البته تلاش دارد در نقدها و تحلیل شرایط حاکم بر کسب و کار جانب انصاف را نگه دارد. مهندس صفایی که از قضا یکی از معدود مدیران و فعالان اقتصادی صنعت پروفیل و در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران است که دست به قلم است و همواره نظرات خویش را آشکارا رسانده‌ای می‌کند، مصمم است تا فضای نقد و نظر کارشناسی در صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی همواره باز بماند. از شرایط حاکم بر عرضه تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی از جمله اقدام به قیمت شکنی، دستکاری در فرمول و رقابت‌های مخرب گلایه دارد و می‌گوید: امیدوارم قبل از آنکه دیر شود، همه فعالان این صنعت نگرانی‌ها و دغدغه‌ها را جدی بگیرند. مدیرعامل گروه صنعتی همارشتن با تاکید بر اینکه رویکرد نشریه «پنجره ایرانیان» به عنوان بازوی فرهنگی و رسانه‌ای صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران قابل تقدیر است، اعلام می‌کند: همارشتن چون همیشه به ممتاز ماندن در بالاترین سطح کیفیت در تولید و برتری در خدمات اعتقاد دارد و هرگز برای در اختیار گرفتن سهم بیشتری از بازار حاضر نخواهد شد تا از اصول بنیادین خود مبنی بر رقابت سالم و شفاف و ارتقای کیفیت محصولات و خدمات عقب نشینی نخواهد کرد. گفتگوی ویژه پنجره ایرانیان با مهندس صفایی را بخوانید:

همارشتن است که همچنان اصول کیفی را رعایت می‌کند و در دام شبیه‌سازی‌ها نمی‌افتد. امیدواریم تجربه تلخ شبیه‌سازی قالب‌های همارشتن باعث تحریک حس هم‌مردی بقیه تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران شود و دست کم برای حفظ منافع و رعایت اصول اخلاق حرفه‌ای کسب و کار فکری بکنند.

■ شما هیچ وقت حاضر نشده‌اید اقدام به قیمت شکنی یا همان دامپینگ شوید و محصولات همارشتن را با قیمتی پایین تر از قیمت تمام شده به بازار عرضه کنید. آیا نگران این نیستند که ممکن است رقبا بخشی از سهم همارشتن از بازار را در اختیار بگیرند؟

مسئله اقدام برخی شرکت‌ها مبنی بر قیمت شکنی با وجود همه اعتراض‌ها و هشدارها باعث شد تا فضای بازار از دست تولیدکنندگان داخلی پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران خارج شود و سهم بالایی از بازار آنهم در شرایطی که نرخ ارز افزایش یافته بود، در اختیار شرکت‌های واردکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی قرار گیرد. این اعتقاد من به عنوان یک کارآفرین ایرانی است که قیمت شکنی یک خیانتی است در حق صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران شده و همگان را دچار آسیب نموده و قبل از همه خود طراحان در دام دامپینگ افتاده‌اند. البته تجربه نشان داد که ادامه حیات این گونه شرکت‌هایی که اقدام به دامپینگ و عرضه محصولات با قیمت پایین تر از هزینه تمام شده می‌کنند، در نهایت بازنده خواهند بود چرا که آنها به تدریج با بی‌اعتمادی مشتریان و مصرف‌کنندگان مواجه خواهند شد. همارشتن هرگز وارد عرضه دامپینگ و مواردی که رقابت در بازار را ناسالم می‌سازد، نخواهد شد و به سهم خویش اطلاع‌رسانی کرده ایم و جهت این روشنگری‌ها مورد انتقاد نیز قرار گرفته‌ایم.

■ اما شما حتما اطلاع دارید که افزون بر قیمت شکنی توسط برخی عرضه

■ گروه صنعتی همارشتن چه برنامه‌های برای سال آینده دارد؟

در حال حاضر ما همان کارهایی را انجام می‌دهیم که در سال‌های گذشته انجام می‌دادیم و از آنجایی که همارشتن صرفاً تولیدکننده پروفیل نیست و در زمینه‌ی ورق‌های PVC ساختمانی از جمله پروفیل‌های پلی‌وود هم فعالیت دارد، با نوآوری‌های منحصر به فردی توانستیم ورق‌های جدید با تنوعات بیشتر با روکش‌های جدید تولید کنیم و به تنوع نیازها و سلیقه‌های متفاوت پاسخ شایسته دهیم و همچنان همارشتن به تولید و عرضه محصولات در سطح ممتاز خود ادامه می‌دهد و هرگز اجازه ندادیم و نخواهیم داد که آشفتگی بازار به ویژه بازار پروفیل یوپی‌وی‌سی ما را در تله‌ارزان‌سازی با کاهش و یا دستکاری کیفیت مجبور سازد. تاکید می‌کنم که همارشتن برای حفظ کیفیت محصولات خود، به رغم دشوار شدن شرایط تجاری بین ایران با دیگر کشورها، همچنان اقدام به واردات مواد اولیه از شرکت‌های مطرح اروپایی می‌کند چرا که مصمم هستیم نام همارشتن همچنان اول بماند و هرگز مانند برخی شرکت‌ها حاضر نیستیم به سبب آشفتگی‌های وضعیت بازار، برند خویش را خدشه دار کنیم.

■ آیا مشکلاتی که در خصوص شبیه‌سازی قالب‌های انحصاری و ثبت شده همارشتن توسط برخی واحدهای تولید ایجاد شده بود، برطرف شده است؟

متأسفانه باید بگویم تخلف و تقلب معدود واحدهای تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی مبنی بر شبیه‌سازی قالب‌های منحصر به فرد و ثبت شده همارشتن همچنان ادامه دارد و محصولات شبیه‌سازی شده به راحتی در بازار عرضه می‌شود و برخی مشتریان و اعضای خانواده همارشتن نسبت به این موضوع گزارش‌های مستند خود را ارائه کرده‌اند، اما تاکنون پیگیرهای ما نتیجه نداده و تنها سرمایه ما در این شرایط وفاداری مشتریان

به هم می‌خورد و شاهد افت بیشتر کیفیت محصولات هرج و مرج بیشتر خواهیم بود.

■ روابط شما با انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی به چه نحوی است؟

همگی از دوستان بنده هستند و در کمال احترام با یکدیگر مراد داریم اما سیاست همارشتن تحت تاثیر هیچ شرکت و انجمن و سازمانی نیست.

■ همارشتن به افزایش ظرفیت تولید فکر می‌کند یا تنوع محصول یا به حفظ بازار و کیفیت؟

در شرایط کنونی صرفا به حفظ کیفیت فکر می‌کنم و فقط این هدف مهم بوده که توانسته نجات بخش همارشتن برای ایستادن در رده ممتاز تولید با کیفیت باشد و رضایت همیشگی مشتریان و وفاداری آنها با همارشتن را رقم بزند. در واقع همه شاهد آن هستند که محصولات همارشتن نه در آزمایشگاه‌های تخصصی که در آزمایشگاه‌های طبیعت هم سربلند بیرون آمده و نخستین محصولات همارشتن که از ۱۳۸۴ عرضه شده و پنجره‌هایی که توسط همارشتن در اقصی نقاط کشور و شرایط آب و هوایی گوناگون نصب شده است، الان قابل مشاهده است و به راحتی می‌توان کیفیت آن را زیر ذره بین قرار داد. بنده همواره تلاش کرده‌ام که به جامعه صنعتی که خودم در آن فعالیت دارم نه دروغ بگویم، نه فریبکاری کنم و نه به بیراهه بروم. مشتری مداری همارشتن کاملا اثبات شده است و بی هیچ دغدغه‌ای اعلام می‌کنیم که در همارشتن برای همیشه برای ارزیابی کیفیت محصولات به روی همه باز است.

■ شما منتقد اجرای فاز نخست هدفمندی یارانه‌ها بودید و حالا که قرار است فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها در دولت جدید اجرایی شود، باز هم بر نظر قبلی خود استوار هستید؟

مسئله الان هم بر این عقیده هستیم که اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها با توجه به شرایط رکود توام با تورم بالا مخاطره‌آمیز خواهد بود. ببینید دو اشتباه تاریخی بزرگ در کشور روی داد که یکی از آنها فاز نخست هدفمندی یارانه‌ها و دیگری راه‌اندازی مسکن مهر بود. همیشه می‌گفتم اگر قبل از اجرا، ساختارها و بستر آن‌ها آماده نباشد، به اهداف و نتیجه مطلوب نخواهیم رسید و شتابزدگی در اجرای هم دو پروژه و اجرای ناقص بر همگان روشن است، الان هم معتقدم که زمان و بستر مناسب برای اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها نیست، در حالی که هم هدفمندی یارانه‌ها و هم مسکن مهر می‌توانست یک انقلاب اقتصادی باشد ولیکن باید قبول کنیم چنین اتفاقی رخ نداده است.

■ انتظار دارید آقای آخوندی وزیر راه و شهرسازی دولت یازدهم، به عنوان نفر اول متولی صنعت ساختمان ایران چه اقدامی برای حفظ کیفیت مصالح ساختمانی و ارتقای سطح استانداردهای کشور انجام دهد؟

بگذارید بگویم که یک اقدام صحیح وزیر راه و شهرسازی و دولت یازدهم تا این لحظه، آزادسازی خرید و فروش مسکن مهر بود که انتظار می‌رود باعث شود با ورود سرمایه‌ها از خارج از مسکن مهر برای تکمیل و تجهیز و ارتقای سطح کیفیت ساخت مسکن مهر بیشتر شود و عملا این حق انتخاب به مردم داده شده که بتوانند متناسب با بودجه و سلیقه خود، کالای و مصالح ساختمانی مورد نظر خود را انتخاب کنند نه اینکه گرفتاری قیمت به کیفیت لطمه بزند و این مساله به طور حتم، رونق ساختمان را به همراه خواهد داشت. همین تجربه موفق در کوتاه مدت نشان داد که امیدواری‌ها به افزایش سطح کیفیت ساختمان و رعایت استانداردها در دوران وزارت آقای آخوندی بیشتر خواهد شد و انتظار می‌رود که بخشی از الزامات اجرایی استانداردهای تدوین شده صنعت ساختمان به ویژه در زمینه صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی در دولت یازدهم تعیین تکلیف شود و از همه مهمتر اینکه در شرایط خرید و فروش می‌توان شاهد افزایش ورود سرمایه از بیرون به داخل مسکن مهر بود.

■ و سخن آخر شما

من از مجله پنجره ایرانیان هم واقعا قدردانی می‌کنم که در چند سال گذشته با همکاری باین نشریه احساس کردم که ورای فعالیت‌های تجاری و انتشار تبلیغات شرکت‌ها، به بخش‌های دیگر مثل دیدگاه‌ها و نظرات فعالان این صنعت توجه ویژه نشان می‌دهد و همواره رویکرد این ماهنامه ترویج و انتشار دیدگاه‌های مختلف را دارد و به واقع باید بگویم که نشریه پنجره ایرانیان، بازوی فرهنگی و رسانه‌ای صنعت درو پنجره می‌باشد و افتخار می‌کنیم که با نشریه پنجره ایرانیان همکاری داریم.

کنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی، شاهد دستکاری در فرمول و ترکیب مواد اولیه در فرایند تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی تولید داخل هم هستیم. شما این خطر را تا چه میزان جدی می‌دانید؟

این خطر همچنان وجود دارد و باید تاکید کنم متاسفانه برخی تولیدکنندگان که قدرت تولید با مواد درجه یک را ندارند و به دام قیمت شکنی و ارزان سازی محصولات خود افتاده‌اند، به ناچار به جای مواد اولیه مرغوب و استاندارد اروپایی و حفظ استانداردهای تولید پروفیل، اقدام به واردات مواد اولیه متفرقه و ترکیب آنها بدون رعایت فرمول و استاندارد مشغولند. این اقدام آنها نه تنها میزان مقاومت و کیفیت پروفیل در برابر شرایط محیطی و جغرافیایی را زیر سوال می‌برد، بلکه شاهد افت وزن استاندارد پروفیل‌های یادشده نیز هستیم و از آنجایی که آزمایشگاه تخصصی و مجهز همارشتن، به عنوان آزمایشگاه همکار موسسه استاندارد ایران محسوب می‌شود، به راحتی می‌توانیم کیفیت بد پروفیل‌ها را با آزمون‌های تخصصی رصد و ارزیابی کنیم و طبیعی است که به طور دقیق نسبت به کیفیت پروفیل‌های موجود در بازار اطلاعات دقیقی تری در اختیار داریم که به واقع برخی نگرانی‌ها مبنی بر دستکاری در فرمول و ارزان سازی را تایید می‌کند.

■ اما سوال این است که چگونه برخی پروفیل‌های وارداتی فاقد استاندارد، گواهینامه فنی می‌گیرند و از مراحل سخت استاندارد داخلی عبور می‌کنند و وارد کشور و عرضه می‌شود؟

از قضا یکی از اعتراض‌های بنده به مرکز تحقیقات راه ساختمان و شهرسازی همین است که تحت چه شرایطی به پروفیل‌های گواهینامه داده می‌شود، چرا که واقعیت این است که بخشی از پروفیل‌های وارداتی از کشورهای همسایه در شرایط نابرابری مورد آزمون‌های فنی و کیفی قرار می‌گیرند به نحوی که یک پروفیلی را برای تست فنی توسط شرکت‌های واردکننده به مرکز تحقیقات ارائه می‌کنند و گواهی‌نامه‌های فنی لازم را دریافت می‌کنند اما پروفیل‌هایی که وارد و در کشور عرضه می‌شود، همان پروفیلی نیست که کیفیت آن مورد تایید مرکز تحقیقات قرار گرفته است و هیچگونه امکان کنترل نیز وجود ندارد به همین دلیل است که اینجانب اعتقاد دارم که شرایط و فرایند حاکم بر آزمون‌های فنی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی بین محصولات تولید داخل و وارداتی عادلانه نیست، چرا که در خصوص تولیدکنندگان داخلی، کارشناسان مرکز تحقیقات به راحتی از انبار و خط تولید واحدهای صنعتی داخلی نمونه برداری می‌کند اما در خصوص پروفیل‌های وارداتی این چنین فرایندی طی نمی‌شود که به نظر یک خطاست. البته خطر دیگر اینجاست که آزمایشگاه‌های مبادی ورودی برای دادن مجوز واردات کالا هم الزامات فنی و مقررات تعیین شده را رعایت نمی‌کنند و به هر صورت شاهد این هستیم که پروفیل‌های فاقد کیفیت به راحتی وارد کشور می‌شود.

■ با توجه به برخی مشکلات و چالش‌های ایجاد شده در بازار و صنعت پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی، فکر می‌کنید بیشتر چه شرکت‌های تضعیف می‌شوند و با مشکلات بیشتر مواجه خواهند شد؟

درباره چشم انداز آینده شرکت همارشتن در این شرایط باید اعلام کنم که راهبرد همارشتن به گونه‌ای است که برای همیشه جایگاه ممتاز خودمان را حفظ خواهیم کرد و دستکم از این میزان هوشیاری و تدبیر برخوردار هستیم که به تله‌های ایجاد شده در این صنعت نیافتیم. اما قبول دارم که مشکلات و چالش‌ها و خطاهای خواسته و ناخواسته برخی فعالان این صنعت، به کل صنعت ضربه می‌رساند و بدیهی است که این انتظار سایر تولیدکنندگان وجود دارد که در نتیجه یک تلاش فراگیر و خرد جمعی، مانع افت بیشتر کیفیت و بروز رفتارهای ناسالم و مخرب شوند. در این شرایط هم بدیهی است که شرکت‌های متفرقه دیگر هم در مسیر ارتقای کیفیت گام بر خواهند داشت و در نتیجه می‌توان برای جلوگیری از عرضه کالاهای فاقد کیفیت خارجی جلوگیری کرد و یا دست کم تقاضا برای این کالاها را کاهش داد. به طور مشخص انتظار می‌رود که تولیدکنندگان برجسته سیاست‌های خود را اصلاح کنند و قیمت‌های صحیح و واقعی را مبنای رقابت قرار دهند و حفظ بازار مهمتر از سهم بازار قلمداد شود. در این صورت شرکت‌های ممتاز در سطح برتر باقی می‌مانند و مشتریان خود را حفظ خواهند کرد و دیگر شرکت‌ها هم می‌توانند تولیدات خود را در سطح متوسط و کلاس economy عرضه کنند و مزاحمتی هم در میدان رقابت شکل نخواهد گرفت. اما وقتی شرکت‌هایی دارای برند تحت تاثیر تولیدکنندگان سطوح دیگر قرار گیرند و در سطح قیمت‌های آنان سهم خواهی کنند و وارد بازار شرکت‌های رده پایین تر شوند، طبیعی است که نظم نسبی بازار



حمایت ایده آل از پروفیل حتی تا مصرف!

در خشکی کم نظیر و اقدام کم سابقه با راهنمای ایده آل!

اشاره: سکوت خبری یکی از برترین شرکت‌های خوشنام تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران که همواره حضوری فعالانه و مسوولانه در عرصه رسانه‌ای تخصصی صنعت ساختمان و به ویژه صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران داشته، بیش از آنکه تردید برانگیز جلوه کند، تحسین برانگیز بود. گروه صنعتی اکسیرآسا، تولیدکننده پروفیل با نشان تجاری ایده آل با مدیریت عامل آقای معصومی، پس از چندماه غیبت در فضای خبری صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی کشور، ظهوری خیره کننده داشت و بازهم حضوری متفاوت و البته معنادار را در پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت در و پنجره ایران رقم زد. به ویژه اینکه اعضای خانواده بزرگ و همدل و صادق اکسیرآسا ایده آل منتظر دو اتفاق بودند؛ یکی اینکه خبر مهم روز دوم نمایشگاه در غرفه ایده آل چه خواهد بود و دوم اینکه در نشست هم اندیشی مدیریت ایده آل با مشتریان و نمایندگان چه اتفاقی رخ خواهد داد؟ خبرنگار پنجره ایرانیان گزارش می‌دهد که چه اتفاق مهمی در روز دوم نمایشگاه در غرفه اکسیرآسا ایده آل روی داده که تحسین بسیاری را به همراه داشته و در نشست هم اندیشی خانواده ایده آل چه نقدها و نظرهایی مطرح شده که هم نشان از پیشتازی این برند ملی به سمت قله‌های افتخار دارد و هم مهر تاییدی است بر تلاش همگانی با هدف ارتقای هر چه بیشتر و خدماتی برتر در فرایند تولید در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران؛ آنهم با شعاری متمایز مبنی بر اینکه حمایت ایده آل از پروفیل تا مصرف کننده نهایی ادامه خواهد یافت. این گزارش را از دست ندهید.

شرکت اکسیرآسا منتشر شد و مورد استقبال بسیار خوبی هم قرار گرفت، این نیاز جدی احساس شد که آموزش حلقه مفقوده و کمتر مورد توجه صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران است و بسیاری علاقه مند هستند تا بیشتر و البته بهتر بیاموزند. او توضیح داد: اکسیرآسا ایده آل در راستای رسالت همیشگی خود برای ارتقای سطح کیفیت در و پنجره و عملی کردن راهبرد فرایند محور حمایت ایده آل از پروفیل تا پنجره، از سال گذشته تهیه راهنمای جامع و مبتنی بر آخرین دستاوردهای روز دنیا را در دستور کار خود قرار داد. مدیرعامل گروه صنعتی اکسیرآسا ایده آل تاکید کرد: در نهایت بررسی‌های ما نتیجه داد و برای حمایت مستند، فنی و یکپارچه و البته یکسان مشتریان گروه صنعتی اکسیرآسا ایده آل و دیگر شرکای تجاری خود، با همکاری جمعی از بهترین‌ها و دلسوزترین افراد موفق شدیم تا کتابی فنی و تخصصی با عنوان راهنمای تخصصی تولید و نصب در و پنجره‌های تجاری را منتشر و امروز از این کتاب رونمایی کنیم. معصومی با تقدیر ویژه از تیم فنی اکسیرآسا ایده آل که موفق شدند نخستین کتاب راهنمای این صنعت را به زبان

رونمایی کتاب راهنمای تخصصی ساخت و نصب

در عصر روز دوم پنجمین نمایشگاه صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران، نخستین کتاب راهنمای تخصصی ساخت و نصب در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران توسط معصومی، مدیرعامل گروه صنعتی اکسیرآسا تولیدکننده پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی با نشان تجاری شناخته شده و معتبر ایده آل رونمایی شد. اتفاقی کم سابقه در صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران با هدف ارتقای سطح دانش و مهارت سازندگان و نصابان در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی. اما چه انگیزه‌ای باعث شده تا مدیریت و تیم کارشناسان اکسیرآسا ایده آل به فکر تهیه یک راهنمای تخصصی و جامع برای آموزش فعالان این صنعت بیافتند.

معصومی پس از رونمایی از این کتاب که در جمع خبرنگاران و البته نمایندگان و مشتریان شرکت ایده آل انجام شد، در پاسخ به سوال خبرنگار پنجره ایرانیان اظهار داشت: واقعیت این است که پس از سلسله مقالاتی که در ماهنامه تخصصی پنجره ایرانیان توسط

مرجع بتوانند فهم مشترک و درک صحیح از نحوه تولید در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی داشته باشند.

مهندس مجدی که دارای سوابق و مطالعات گسترده در زمینه تولید در و پنجره‌های دو و چندجداره یوپی‌وی‌سی در کشور ایالات متحده آمریکا است و هم‌اکنون در گروه صنعتی اکسیرآسا ایده‌آل سمت مشاور مدیر عامل را عهده دار است، در حاشیه مراسم رونمایی از نخستین کتاب راهنمای تخصصی تولید و نصب در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی ایران اظهار کرد: واقعیت این است که در این کتاب تلاش شده تا مطالعات و تجربه‌های دیگر کشورها از نحوه مونتاژ در و پنجره و حتی محاسبات دقیق فنی و اندازه‌گیری برای طبقات مختلف ساختمان‌ها جمع‌آوری و بر اساس یک نگاه فراگیر و جامع به دغدغه‌ها و نیازهای فعالان صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران پاسخ دهد. او با تأکید بر اینکه گروه صنعتی اکسیرآسا ایده‌آل مصمم است تا چتر حمایتی خود را از مرحله تولید پروفیل باکیفیت و دارای استاندارد جهانی تا تولید، نصب و حتی تحویل در و پنجره‌ها به مصرف‌کننده نهایی گسترش دهد، افزود: یقین بدانید که انتشار نخستین کتاب راهنمای تخصصی، گام آخر نخواهد بود و در آینده خبرهای مهمتری از اکسیرآسا ایده‌آل در مسیر پیشرفت و کیفیت اعلام خواهد شد. این مقام ارشد اکسیرآسا ایده‌آل با تقدیر و ستایش تلاش تیم فنی این گروه صنعتی، اظهار کرد: محتوای این کتاب به نحوی تنظیم و نگارش شده که فراتر از سازندگان و تولیدکنندگان در و پنجره، حتی آرشیکت‌ها و معماران و مهندسان ساختمان و مصرف‌کنندگان هم می‌توانند با مطالعه آن حقوق خویش در خصوص در اختیار داشتن یک در و پنجره استاندارد و تمام‌عیاب را مطالبه کنند.

مهندس زارع‌زاده، مدیر کارخانه شرکت ایده‌آل هم در جمع خبرنگاران اظهار داشت: این کتاب که به زودی در اختیار عموم فعالان صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران قرار خواهد گرفت، به روشنی مراحل ساخت پروفیل، فرمول ترکیب مواد اولیه و روش‌ها و تکنیک‌های شناخت یک پروفیل استاندارد و باکیفیت جهانی را توضیح می‌دهد. به گفته او، در گام دیگر، بخش‌هایی از این کتاب به تشریح استانداردها، الزامات و شیوه‌های ساخت انواع در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی متعارف و سازوکار نصب و تحویل استاندارد آن اشاره دارد. مهندس زارع زاده تأکید کرد: در واقع باید اعلام کنیم که با انتشار این کتاب، مصرف‌کنندگان نهایی می‌توانند یک محصول باکیفیت را انتخاب و از سازنده آن حقوق کیفی و کاربردی خود را در قبال یک در و پنجره یوپی‌وی‌سی طلب کنند، به این ترتیب حالا تمامی مصرف‌کنندگان نهایی که در و پنجره‌های ساختمان آنها با پروفیل ایده‌آل ساخته شده و توسط مشتریان و نمایندگان این شرکت در سراسر ایران نصب و تحویل شده است، می‌توانند مطمئن باشند که دیگر جای هیچ‌گونه نگرانی نیست و گروه صنعتی اکسیرآسا ایده‌آل در برابر آنها کاملاً پاسخگو خواهد بود. مدیر کنترل کیفیت گروه صنعتی اکسیرآسا ایده‌آل افزود: در این کتاب در مورد معیارهای ارزیابی یک پنجره خوب

فنی ترجمه کنند، خاطر نشان کرد: امروز این اطمینان را به همه مشتریان و نمایندگان همیشه همراه خانواده بزرگ ایده‌آل می‌دهیم که به یکی از دغدغه‌های فنی و آموزشی آنها پاسخ شایسته داده‌ایم و استفاده کنندگان از این کتاب راهنمای تخصصی ساخت و نصب در و پنجره یوپی‌وی‌سی به راحتی می‌توانند یاد بگیرند که آیا با روش صحیح و علمی اقدام به تولید و یا نصب در و پنجره می‌کنند یا نه؟

معصومی که در عین حال دبیر انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران نیز هست، با اشاره به اینکه دوران آزمون و خطا در تولید و نصب در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی گذشته است، افزود: یکی از اساسی‌ترین نیازهایی که در این کتاب راهنما پاسخ داده شده، این است که به سازندگان و نصابان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران آموزش می‌دهد که به طور مثال برای ساخت و یا نصب در و پنجره‌ها در طبقات مختلف یک ساختمان باید چه پارامترهایی را در نظر بگیرند تا کیفیت و استانداردهای فنی به طور دقیق روی پنجره‌ها و درهای یوپی‌وی‌سی در برابر متغیرهایی چون فشار ساختمان، تغییرات آب و هوا و... حفظ شود. مدیرعامل گروه صنعتی اکسیرآسا در پایان تأکید کرد: آنچه روشن و مسلم است اینکه انتشار این کتاب که در آینده در اختیار تمامی مشتریان خانواده ایده‌آل قرار خواهد گرفت، نیازمند نقدهای کارشناسی است و تیم فنی و کارشناسی اکسیرآسا ایده‌آل مصمم است با دریافت نظرات و پیشنهادهای و تجربه دیگران در انتشار نسخه دوم این کتاب، یک گام دیگر به سمت کیفیت برتر و خدمات استثنایی‌تر بردارد.

مهندس زارعی مدیر R&D گروه صنعتی اکسیرآسا ایده‌آل در جمع خبرنگاران را بهرید این شرکت موفق در انتشار کتاب راهنمای تخصصی تولید و نصب در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی را این گونه توضیح داد: واقعیت این است که دیدگاه مدیریت ارشد گروه صنعتی اکسیرآسا، هیات مدیره محترم و سهامداران همواره بر این مبنا استوار است که این شرکت قرار است فراگیر و زمان حیات آن دائمی باشد، تا روزی که فرزندان و نوادگان این گروه صنعتی در آینده به گذشته خویش افتخار کنند و در مسیری گام بردارند که بنیانگذاران بر آن همواره تأکید داشتند؛ کیفیت برتر همراه با آموزش همیشگی.

این مقام مسوول در شرکت اکسیرآسا افزود: نگاه فراگیر و فراسازمانی مدیریت شرکت، تیم فنی را به این سمت سوق داد که به هیچ عنوان نباید مشتریان خود را تنها بگذاریم و هرگز نباید تصور کنیم که پس از فروش پروفیل، وظیفه ما در قبال سازندگان و تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی و حتی فراتر از آن مصرف‌کنندگان نهایی به پایان رسیده است. مهندس زارعی تأکید کرد: نهایت اینکه بررسی‌ها و ارزیابی‌های مشترک تیم مدیریتی و فنی و البته مشاوران حرفه‌ای اکسیرآسا به این نتیجه انجامید که باید یک کتاب راهنما و مرجع و البته تخصصی را برای نخستین بار تهیه و منتشر کنیم، البته باید تأکید کنیم که این کتاب راهنما تنها یک ترجمه محض متون آموزشی نیست و تلاش شده است تا این کتاب متناسب با مختصات پروفیل‌های تولیدی در ایران و قابل فهم برای کاربران ایران زمین بومی‌شود تا خوانندگان و استفاده کنندگان از این راهنمای



توضیح داده شده و درباره اینکه یک پنجره در طول سالیان چه عملکرد مناسبی داشته باشد، اطلاعات خوبی را ارائه می‌دهد و می‌تواند به هر فردی قابلیت این را بدهد که بین یک پنجره بی‌کیفیت و یک پنجره خوب تفاوت قائل شود.

■ ایده‌آلی‌ها به سمت ایده‌آل‌های جدید

اما رونمایی از نخستین کتاب راهنمای تخصصی تولید و نصب در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی ایران پایان تلاش مدیریت صبور و سخت کوش اما مصمم اکسیرآسا ایده‌آل نبود، چه اینکه مهندس معصومی با دوری جستن از اقدام‌های تبلیغاتی و نمایشی بازمهم اعضای خانواده را بار دیگر در هتل همای تهران دور یک میز گرد هم آورد تا دریابد که آیا در یک سال اخیر به دغدغه‌ها و نیازها و نقدها و نظرهای مطرح شده پاسخی شایسته داده شده است یا نه؟ خبرنگار پنجره ایرانیان گزارش می‌دهد که در ابتدای این نشست معصومی با تشریح تلاش‌ها و سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در بخش‌های مختلف گروه صنعتی اکسیرآسا ایده‌آل برای ارتقای هرچه بیشتر کیفیت تولید و بهبود وضعیت خدمات بخش‌های فروش، پس از فروش و همچنین خدمات فنی و آموزشی اظهار کرد: واقعیت کم‌ان ناشدنی این که نمی‌توانم خوشحالی خود و همکاران پرتلاش خانواده اکسیرآسا ایده‌آل را بابت افتخار انتشار نخستین کتاب تخصصی و راهنمای صنعت در و پنجره در ایران را پنهان کنم.

او خطاب به میهمانان اعلام کرد: اجازه می‌خواهم این افتخار بزرگ را به همه شما و دیگر عزیزان و اعضای باشگاه مشتریان ایده‌آل که اینجا حضور ندارند ولیکن همواره قدردان همراهی و همکاری ایشان هستیم، تقدیم کنم و صادقانه اعلام کنم که هر موفقیتی در خانواده بزرگ اکسیرآسا ایده‌آل، نتیجه نقدها، نظرها و پیشنهادهای و حتی دغدغه‌ها و خواسته‌های شما به عنوان سرمایه تمام نشدنی ایده‌آل است. معصومی بار دیگر با اشاره به راهبرد فرآیند محور این گروه صنعتی موفق و خوش آئینه در راستای حمایت از مشتریان خود اظهار کرد: ما یلیم اعلام کنیم که دامنه شمول حمایت‌های اکسیرآسا ایده‌آل گسترده‌تر شده و حتی مصرف کنندگان نهایی در و پنجره‌های ساخته شده توسط باشگاه نمایندگان و مشتریان ایده‌آل هم زیر چتر حمایتی کیفیت برتر و خدمات بهتر قرار می‌گیرند و صادقانه اعلام می‌کنیم که در عمل به همه انتقادات و نقاط ضعف احتمالی جواب خواهیم داد و هرگز بنای آن را نداریم که زیر بار مسوولیت حرفه‌ای خویش شانه خالی کنیم. این گزارش می‌افزاید: در ادامه نشست خانواده بزرگ و صمیمی ایده‌آل باردیگر اهداف، جزییات و سرفصل‌های کتاب راهنمای تخصصی تولید و نصب در و پنجره یوپی‌وی‌سی برای حضاران تشریح و به سوالات مطرح شده هم پاسخ داده شد تا آنجا که بسیاری از حضاران ابراز علاقه کردند در انتشار بعدی کتاب، نظرها و تجربیات آنها هم مستندسازی و پیوست چاپ بعدی کتاب شود. در ادامه این نشست تک تک حضاران فرصت معرفی خود و طرح دیدگاه‌ها و نظرات خود را پیدا کردند. دکتر منوچهری مدیر Marketing گروه صنعتی اکسیرآسا با اشاره به برنامه ریزی‌های انجام شده جهت مشاوره دادن به نمایندگان و مشتریان در امر بازاریابی و فروش و جلب رضایت مصرف کنندگان اعلام کرد: به زودی کمپین گسترده تبلیغاتی پروفیل‌های ایده‌آل آغاز خواهد شد و البته این

نقطه شروع درخشش ایده‌آل خواهد بود. نکته قابل تامل از نگاه خبرنگار پنجره ایرانیان اینک، در این نشست هم اندیشی خانواده ایده‌آل دیگر سخنی از آنچه در نشست سال گذشته مطرح شده نبود و حضاران با سپاس از مدیریت این مجموعه صنعتی ملی به سبب عملیاتی کردن وعده‌ها و اجرایی شدن برنامه‌ها و همچنین رفع برخی اشکالات خواستار آن بودند که برگ زرین دیگری بر کتاب افتخارات ایده‌آل افزوده شود و کیفیت درخشان تر و خدماتی کم نظیرتر را یک راه بی انتها برای نشانیدن لبخند رضایت بر چهره مردم ایران بدانند.

هرچند عکس یادگاری گرفتن و ضیافت شام پایان بخش شب فراموش ناشدنی گروه صنعتی اکسیرآسا ایده‌آل بود اما هنوز می‌توان در چهره و نگاه رو به آینده مدیریت این گروه صنعتی تولیدکننده پروفیل ایده‌آل دید که خبرهای مهمتری هم در راه است. قبل آنکه بخواهیم بدانیم چه خبری از اکسیرآسا ایده‌آل در آینده انتشار می‌یابد، کافی است این گزارش را با مروری بر روند تحولات و افتخارات ایده‌آل در ۱۸ ماه گذشته به پایان برسانیم و منتظر آینده باشیم.

■ خدمات و تسهیلات ویژه برای مشتریان VIP (بخشی از اظهارات مدیر عامل شرکت در سال گذشته)

معصومی در پاسخ به این سوال پنجره ایرانیان که برای حضور در چهارمین نمایشگاه بین‌المللی صنایع در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران چه برنامه‌ریزی صورت گرفته و چه خبر خوشی برای مشتریان پروفیل‌های ایده‌آل دارید؟ اظهار کرد: در نمایشگاه سال ۹۱ گروه صنعتی اکسیرآسا (ایده‌آل) در سالن ۷ فضایی به مساحت ۵۳۰ مترمربع آماده عرضه محصولات، خدمات و شنیدن نظرات و پیشنهادات است و برای مشتریان ویژه و VIP خود تسهیلات ویژه‌ای را برای ارائه خدمات و محصولات ایده‌آل در نظر گرفته است و همکاران ما در شرکت آمادگی کامل دارند تا شرایط و جزییات تسهیلات پیش‌بینی شده برای مشتریان برگزیده و منتخب را در اختیار ایشان قرار دهند.

■ پروفیل ایده‌آل فراتر از استانداردها

مدیرعامل گروه صنعتی اکسیرآسا (ایده‌آل) با اشاره به توسعه ظرفیت تولید زیر نظر متخصصان و کارشناسان داخلی و خارجی و حضور مسوولان در مراسم بهره‌برداری درباره جزییات فنی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی ایده‌آل اظهار کرد: واقعیت این است که با استفاده از آخرین تکنولوژی روز اروپا و بهره‌مندی از باکیفیت‌ترین مواد اولیه داخلی و خارجی همچنان کیفیت در پروفیل‌های ایده‌آل حرف نخست را می‌زند و به همین دلیل افزون بر دریافت گواهی‌نامه‌ها و نشان‌های استاندارد شناخته‌شده اروپایی موفق شدیم تا گواهی‌نامه استانداردهای اجباری HPVC و UPVC را دریافت کنیم و مفتخر به دریافت تندیس طلایی کیفیت و گواهی نامه فنی درجه ۱ مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی هم شده‌ایم و همچنان به کیفیت برتر محصولات و خدمات و رضایت بیشتر مشتریان می‌اندیشیم.





(نمایشگاه چهارم، اسفند ۹۱)

گام به گام با پیشرفت ایده آل

گروه صنعتی اکسیرآسا تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی با نشان ایده آل برای پایان دادن به انتظار مشتریان فعلی و برآورده ساختن نیازهای مشتریان بالقوه خویش گام بلندی را در مسیر توسعه ظرفیت تولید برداشت. معصومی مدیرعامل گروه صنعتی اکسیرآسا (ایده آل) در گفتگو با خبرنگار پنجره‌ایرانیان با اعلام خبر بهره‌برداری از طرح توسعه و افزایش ظرفیت تولید پروفیل اظهار کرد: یکی از ویژگی‌های منحصر به فرد این است که به طور همزمان دوخط تولید پروفیل را به بهره‌برداری رسانده‌ایم که ظرفیت تولید را تا ۵۶۰ کیلوگرم در ساعت افزایش داده‌است و با راه‌اندازی این خطوط تولید کم نظیر و مبتنی بر استانداردهای روز اروپا، ظرفیت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی ایده آل به ۱۲ هزار و ۵۰۰ تن در سال افزایش یافته است. (نشریه پنجره ایرانیان شماره های ۵۹ و ۶۰)

ابتکاری ستودنی و مشارکت قابل تحسین

حضور ۲۰ تولیدکننده در و پنجره های UPVC از شهرهای مختلف ایران در سالن ۷ نمایشگاه بین المللی تهران و عرضه محصولات خویش در فضایی حدود ۵۲۰ متری گروه صنعتی اکسیرآسا، این سوال را برای بسیاری به همراه داشت که راز استقبال از پروفیل های ایده آل چیست؟ متحمل شدن هزینه سنگین برای مشارکت دادن نمایندگان ویژه و برتر اکسیرآسا نشانه آشکاری است از احترام نهادن به حسن اعتماد آنها در انتخاب پروفیل ایده آل؛ مدیریت صبور و آینده نگر این گروه صنعتی موفق، معصومی در تمام روزهای برگزاری نمایشگاه به اتفاق همکارانش گام به گام به پرسشها و خواسته های بازدیدکنندگان گوش دادند و پاسخ های لازم را ارائه کردند. نمایندگان منتخب گروه صنعتی اکسیرآسا هم در چهار روز برگزاری نمایشگاه سنگ تمام گذاشتند و در گفتگوی ها جداگانه با بازدیدکنندگان از ضیافت چهارم فعالان صنعت در و پنجره ایران، از علت انتخاب پروفیل ایده آل و کیفیت آن سخن گفتند و از خدمات پس از فروش هم دفاع کردند.

معصومی اعلام کرد: بیش از آنکه دنبال افزایش کمی تعداد نمایندگان باشیم، مصمم هستیم تا با گسترش خطوط تولید، افزایش ظرفیت، بهبود هرچه بیشتر خدمات پس از فروش، میزان عرضه پروفیل را به سطح تقاضا برسانیم، چرا که اکثر نمایندگان ما انتظارات زیادی دارند و گاه در تحویل به موقع کالا به واسطه حجم بالای تقاضا دچار دردسر می شویم و همین مساله علت اصلی سرمایه گذاری بیشتر برای توسعه خطوط تولیدی و تنوع بخشیدن به مقاطع مختلف پروفیل شده است.

(نشریه پنجره ایرانیان اسفند ۹۱)

۱۰ گام بلند ایده آل به سمت ایستگاه ایده آل

۱. گام نخست: تولید پروفیل UPVC با استانداردهای روز جهان و البته خط تولید بهره مند از آخرین ماشین آلات روز دنیا
۲. گام دوم: معرفی پروفیل به صنعت در و پنجره UPVC و رقابت شفاف در بازار و پرهیز از ورود به رقابتهای ناسالم
۳. گام سوم: ارزیابی بازخورد مشتریان و تلاش برای جلب رضایت حداکثری نمایندگان با رویکرد شکل گیری خانواده بزرگ گروه صنعتی اکسیرآسا
۴. گام چهارم: سرمایه گذاری برای راه اندازی خطوط تولید جدید با ماشین آلات جدید اروپایی به دلیل افزایش حجم تقاضا برای پروفیل UPVC با نشان ایده آل.
۵. گام پنجم: موفقیت در اخذ استانداردهای بین المللی و ملی و درخشش در زمینه کیفیت با استفاده از مواد اولیه مرغوب اروپایی
۶. گام ششم: برقراری ارتباط موثر با نمایندگان رسمی شرکت به عنوان اعضای خانواده گروه صنعتی اکسیرآسا و حضور نمایندگان منتخب در پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت در و پنجره ایران.
۷. گام هفتم: دریافت نظرات و پیشنهادهای نمایندگان و تجزیه و تحلیل آنها برای رسیدن به رویکردی مشترک برای حضوری موفق در بازار با هدف نفوذ بیشتر در قلب صنعت تولید در و پنجره یوپی وی سی.
۸. گام هشتم: نهایی شدن برنامه حمایتی اکسیرآسا از نمایندگان در یک نگاه فرایندمحور از تامین به موقع پروفیل، حمایت از سازندگان در و پنجره UPVC با پروفیل ایده آل از پروژه های بزرگ، همکاری در جهت بازاریابی و پذیرش ریسک ناشی از اجرای قراردادهای و سفارشات.
۹. گام نهم: پاسخگویی دفتر مرکزی اکسیرآسا به سفارشات مشتریان در انتخاب در و پنجره مطمئن و استاندارد از طریق ارجاع انجام سفارشات به نمایندگان رسمی و نظارت عالیه و فراگیر بر آن و تضمین کیفیت ساخت و نصب در و پنجره UPVC علاوه بر این ایجاد بخش سفارش از طریق وب سایت شرکت تحت نظارت مسئول IT شرکت آقای اخگر.
۱۰. گام دهم: تغییر نگرش از رویکرد تجاری به همکاری بین مدیریت گروه صنعتی اکسیرآسا با نمایندگان رسمی و طرف قرارداد و تلاش برای مشاوره و راهنمایی کارشناسی جهت موفقیت هرچه بیشتر و روزافزون در میدان رقابت سالم و شفاف.

گزارش تصویری نشست هم اندیشی خانواده ایده آل



گزارش تصویری نشست هم اندیشی خانواده ایده آل





ایده آل 

پروفیل پنجره های UPVC

تلفن تماس : ۲۹۶۵

آدرس : تهران . میرداماد . پلاک ۲۳۷



دارای بالاترین گواهینامه کیفیت



www.ideal.co.ir

Info@ideal.co.ir



بست ویژن

BEST VISION

تولید کننده انواع مقاطع یو پی وی سی

[بست ویژن ، انتخاب هوشمندانه!]

www.bestvisionco.com

"Best Vision" brand are registered trademark and Logo of The "Petro Fovys" Company, all rights reserved

www.bestvisionco.com
info@bestvisionco.com

تلفکس: ۲۶۴ ۱۲ ۲۹۵ (۰۲۱)
تلفکس: ۶۴ ۱۱۱ ۶۶ (۰۳۱۱)
تلفکس: ۸۷۸ ۱۱ ۶۶ (۰۳۱۱)

دفتر مرکزی: تهران، بلوار میرداماد
دفتر اصفهان: شیخ صدوق، جنب پل میر
کارخانه: اصفهان، شهرک صنعتی هرنه

SCHÜCO

UPVC IRAN

ساخت آلمان

www.schuecoupvc.ir



WELCOME SCHÜCO

تحويل سفارش شما در اسرع وقت از انبار تهران

دفتر مرکزی: خیابان وزرا، (خالد اسلامبولی)، کوچه سوم، پلاک ۱۹، واحد ۱۲
تلفن: ۸۸۱۰۶۹۸۸ (۲۱) +۹۸ فکس: ۸۸۱۰۶۹۶۱ (۲۱) +۹۸
انبار: عباس آباد علاقمند، شهرک صنعتی بهارستان، ترگس چهارم، پلاک ۶۷۲
تلفن: ۳۶۶۷۵۶۳۹ (۲۱) +۹۸
www.schuecoupvc.ir info@schuecoupvc.ir

PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN



PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN PIMAPEN

✓ نماینده انحصاری پروفیل **PIMAPEN**



DR. PIMAPEN

آدرس: بزرگراه اشرفی اصفهانی
نرسیده به مرزداران - برج نگین رضا،
طبقه یک - واحد ۱۰۷ جنوبی
تلفن: ۳ - ۴۴۰۹۴۷۷۲ - ۲۱
فکس: ۲۱ - ۴۴۰۹۵۰۹۱

صدرا ابزارپارسیان

واردکننده یراق آلات upvc

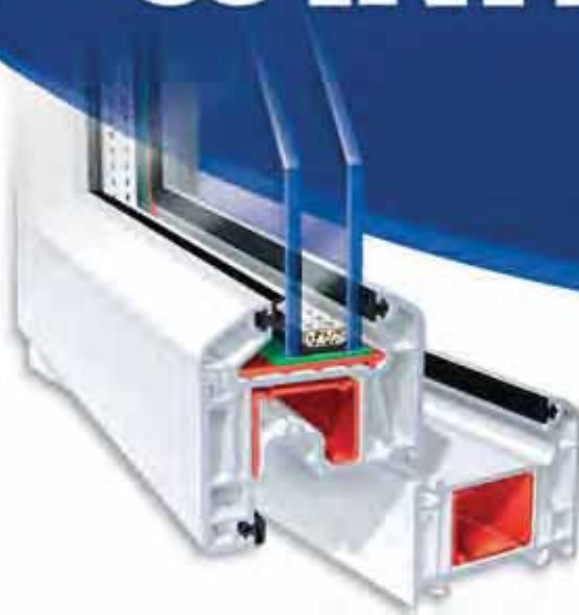
sadraabzar_ghaderi@yahoo.com

www.sadraabzar.ir

نمایندگی انحصاری وین هاوس و فیرات پن در ایران

Series S 60 (3Chamber)
Series S 60 (4Chamber)
Series S 70 (4Chamber)
Series S 70 (4Chamber)
Series S 70 60
Series S 75
Series S 75 70
Series S 80
Sliding Series 80

60 **WINHOUSE** 80
A-1999



marjani.group@gmail.com
www.marjanigroup.com

FIRATPEN WINK HAUS
Made in Germany

upvc door and window
www.marjanigroup.com

Marjani Group
گروه مرجانی

تامین پروفیل و کلیه متعلقات پروفیل / وین هاوس و فیرات پن
از انبار ایران مشاوره، تجهیز، آموزش و خدمات کارگاههای تولید

تلفن: ۳۳۱۹۲۲ (۰۴۱۱) و ۳۳۱۲۲۷۱ (۰۴۱۱)
فکس: ۳۲۹۳۰۶۹





انجمن صنایع پروفیل یوپی وی سی در و پنجره ایران

اولین تشکل تخصصی کشور

در تکنولوژی و تولید

پروفیل و پنجره UPVC

تلفن: ۸۸۵۳۰۵۸۰ نمابر: ۸۸۵۳۰۵۸۹

www.Iranupvc-dia.com



اِستار طرح



نماینده انحصاری فروش پروفیل **RothoPlas** ترکیه در ایران

تولید کننده در و پنجره upvc

تأمین کننده:

پروفیل upvc

پنل‌های دکوراتیو درب‌های upvc

ماشین‌آلات تولید پنجره upvc

پیچ‌های سرمته و سرسوزنی

چسب‌های پلی‌سولفاید و سیلیکون‌ماستیک

RothoPlas



U-PVC WINDOW-DOOR SYSTEMS



دفتر مرکزی: تهران - خیابان ولیعصر - پلاک ۷۵ - طبقه ۴

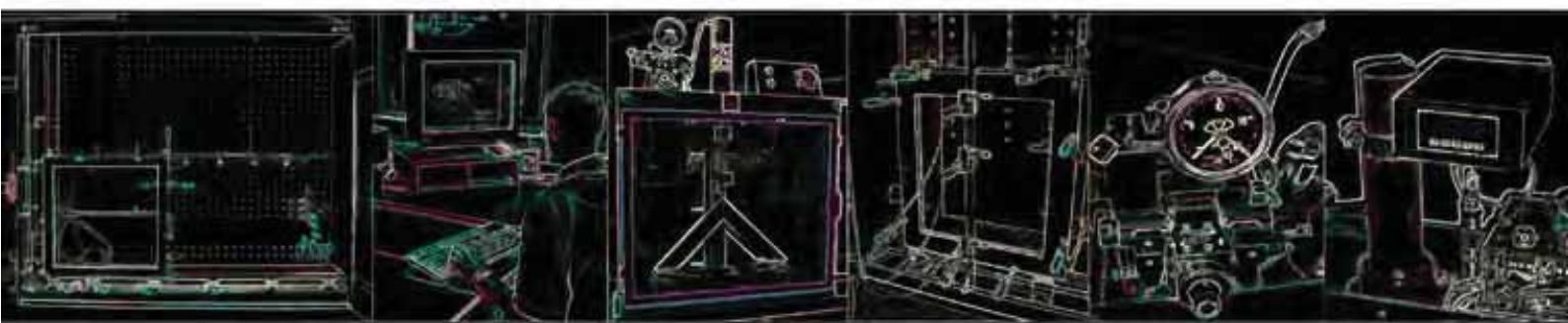
تلفن: ۰۶۸۷۰۶۸۳-۴۶۸۱۶۴۷۷-۸۸۶۶۱۹۷۰-۸۸۶۶۲۱۲۶ همراه: ۰۹۱۲۱۷۵۸۲۴۶

E-mail: info@istatarh.ir

istatarh@yahoo.com



تاکنون چه اقدامی برای استاندارد سازی
پنجره های تولیدی خود انجام داده اید ؟؟؟



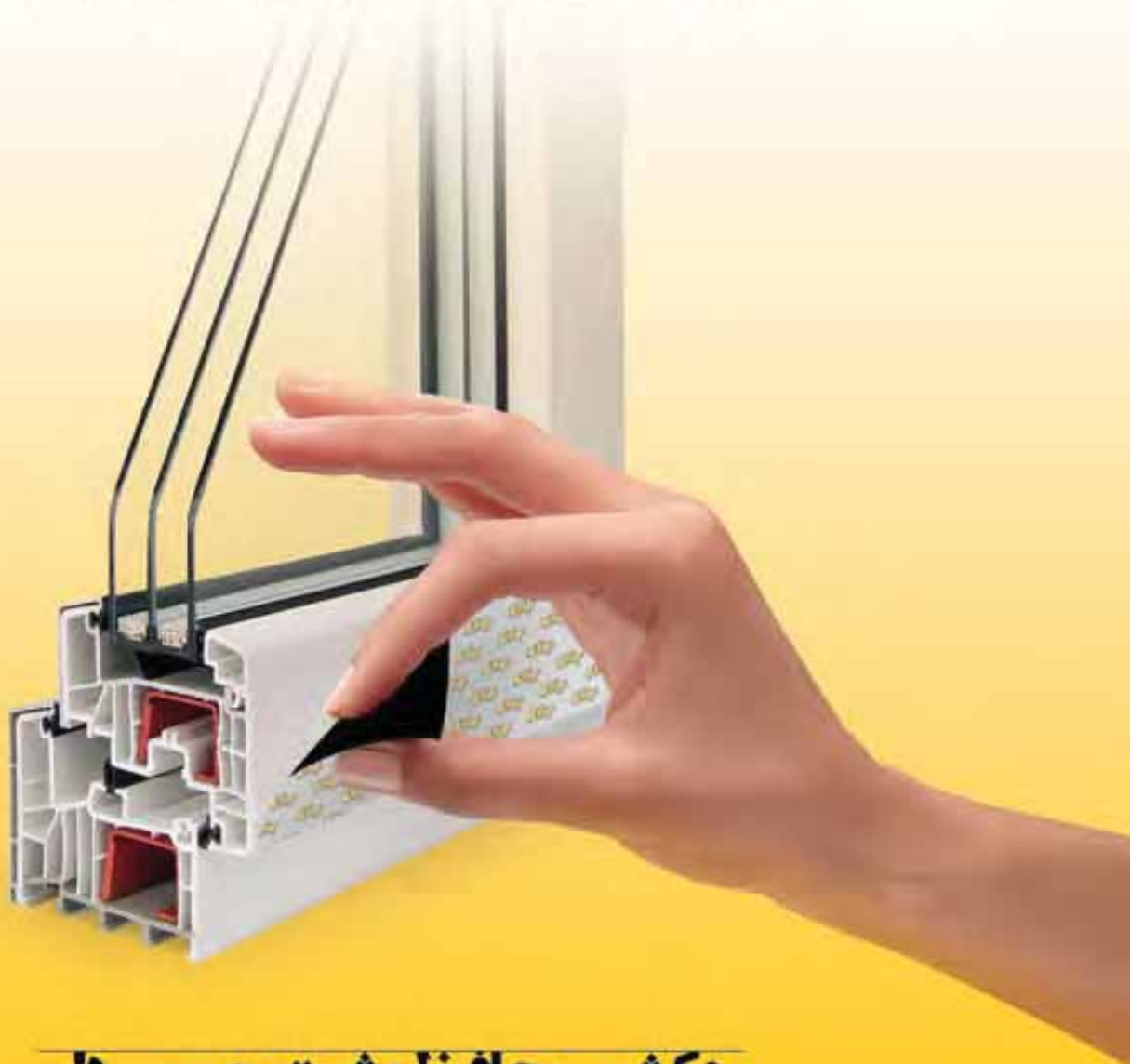
محک

موسسه حامی کیفیت

۰۲۱-۲۶۴۰۵۴۹۱



K I A N P A R S T A K A N



روکش محافظ پشت چسب دار

تلفن: ۰۶۸۲۱) ۲۲۴۳۳۰۶۸

فکس: ۰۶۸۲۱) ۲۲۴۳۳۰۶۹

واحد فروش: ۰۶۸۲۱) ۲۲۴۰۰۶۳۳

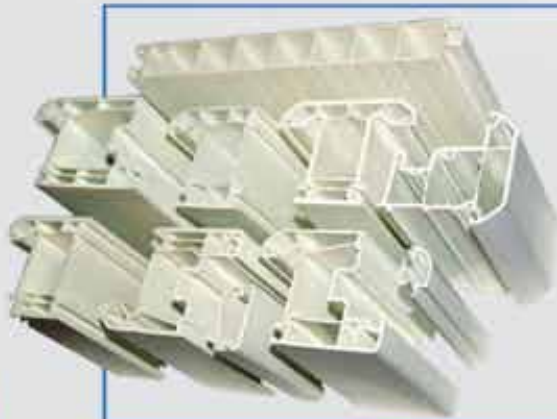
همراه: ۰۹۱۳-۳۵۴۹۴۸۷

Email: kianparstakan@yahoo.com

plast insulator industries
Win Class

تولید کننده انواع مقاطع پروفیل UPVC

Be Relax
with
Win Class



صنایع عایق پلاست از حضور شما در بینجمن
نمایشگاه بین المللی تهران و بازدید از غرفه
این شرکت کمال تشکر را دارد و سال خوبی
را برای شما آرزو مند است.

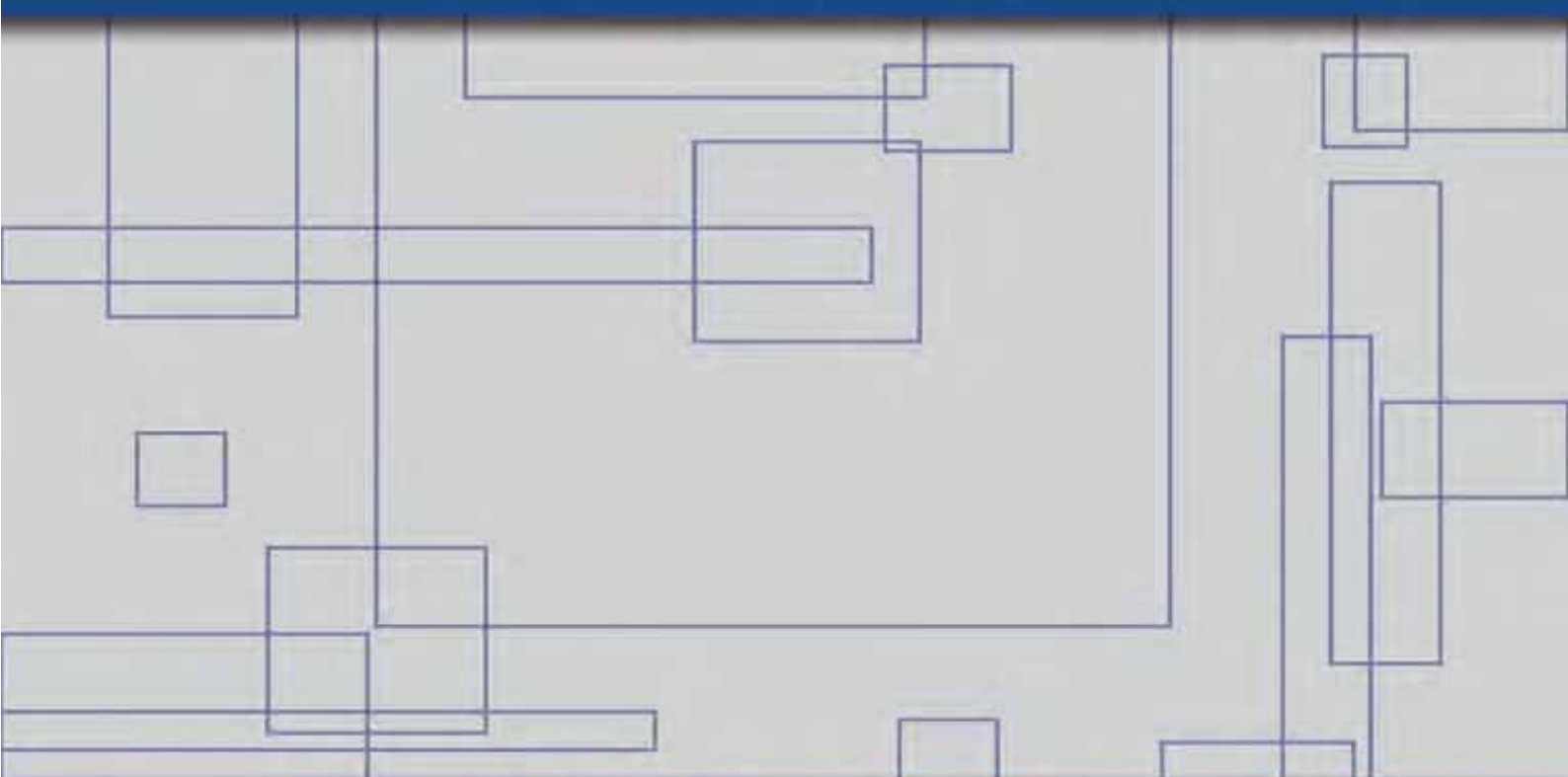
دفتر مرکزی: ۰۳۷۱-۲۲۲۵۵۸۲ (خط ۱۰)
فکس: ۰۳۷۱-۲۲۲۶۳۶۸
نماینده غرب تهران: ۰۲۱-۴۴۲۵۸۱۱۹
انبار شرق تهران: ۰۲۱-۷۶۲۶۶۴۹۰

وین کلاس
صنایع عایق پلاست



EUROPEN®

دفتر فروش شرکت یوروپن
ترکیه در ایران



اتوبان صدر شرق: میدان پیروز، خیابان برادران رحمانی، پلاک ۱۴۹

تلفکس: ۰۲۱-۲۲۷۸۴۹۳۴-۲۲۷۸۴۹۳۷-۲۲۷۸۴۹۲۵

www.europen.com.tr

UPVC

DOOR AND WINDOW SYSTEMS



تنها برند جهانی که کلیه متعلقات یک پنجره دوجاره u.PVC (۳۷ قطعه) را تولید می کند.

این کمپانی در مساحتی بالغ بر ۵۰۰۰۰۰ متر مربع و با نیروی انسانی ۱۵۰۰ نفر ۴۲۰/۰۰۰ تن مواد اولیه را به محصول تبدیل می نماید.



خط تولید گالوانیزه



خط تولید پروفیلهای u.PVC با ۶۵ خط اکستروژن



خط تولید لاستیک EPDM



خط تولید یراق آلات

• تامین ماشین آلات تولید • تامین نرم افزار طراحی اورجینال • تامین نرم افزار انبار اورجینال • مشاوره ، تجهیز ، آموزش و خدمات کارگاههای تولید



بازرگانی winhouse در ایران

تلفن: ۲۲۲۶۳۶۳۷ (۰۲۱) - ۲۲۹۰۱۱۸۳ (۰۲۱) تلفکس: ۲۲۹۰۱۱۸۴

اعطای نمایندگی توزیع در مراکز استانها

info@winhouse.ir www.winhouse.ir


Select
Professional
PRODUCTS OF
THERMOPLASTIC ELASTOMERS (EPDM/PP)



0912-1002605
www.selectgasket.com

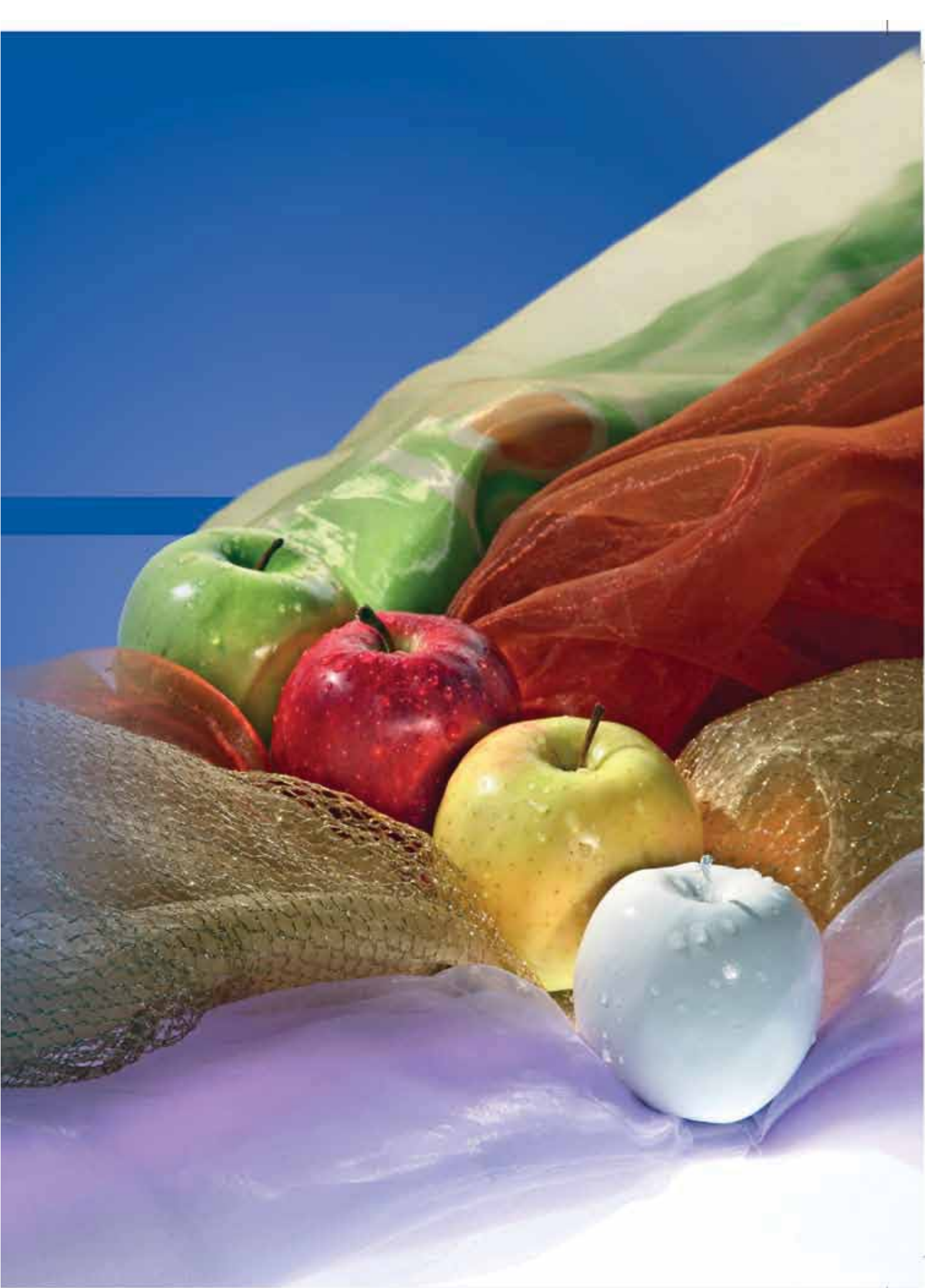
AEGH SADAFI

گروه صنعتی عایق صدفی

تولید کننده گسکت های پنجره دو جداره uPVC و آلومینیوم

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، خیابان شهید وحید دستگردی (ظفر)، بعد از خیابان نفت شمالی، پلاک ۲۲۲، طبقه چهارم، واحد ۹. تلفکس: ۲۲۲۴۲۶۲۷ و ۲۲۹۰۱۱۸۴-۲
کارخانه: تهران، شمس آباد، بلوار بوستان، گلین ۱۴، پلاک ۶

TPE GASKET
(EPDM/PP)
www.selectgasket.com



PatraWin

U.P.V.C. Profile Producer



ایلیار صنعت نوین : تولیدکننده انواع
پروفیل های درب و پنجره یو پی وی سی

by ILYAR SANAAT E NOVIN

اهواز، سه راهی صنایع فولاد، جاده کمربندی آبادان
شهرک صنعتی شماره ۴، واحد ۱ (بکر)

تلفن : ۰۶۱۱ ۴۴۷۸۳۱-۴

فکس : ۰۶۱۱ ۴۴۷۷۸۳-۰

پاتراوین

www.PatraWin.ir

آسایشی
برای تمام فصول



Manufactured by
bausano
Technology of ITALY

OHSAS 18001:2008
ISO 9001:2008
ISO 14001:2004
ISO 10002:2004





REHAU®

Unlimited Polymer Solutions



آیا اکنون وقت پیوستن به REHAU فرا نرسیده است؟

انبارهای ما در ایران از هم اکنون آماده پذیرش سفارشات شما می باشند.

REHAU تلفن در ایران: ۰۹۱۲۶۹۵۴۵۹۸



WINDOW
DESIGN

Construction
Automotive
Industry



بهترین عملکرد و بالاترین کیفیت سیستم‌های پنجره رهاو هم اکنون در ایران

پیشنهاد ما در راستای منافع تولید کنندگان پنجره در ایران:

- بیش از ۶۰ سال تخصص در تحقیق و توسعه محصولات
- سیستم‌های پروفیل پنجره در بالاترین سطح کیفیت
- اقتصاد، محیط زیست، طراحی، قابلیت همراه با مواد درجه یک REHAU و فرمول مقاوم در برابر اشعه ماوراء بنفش RAUPVC۱۴۷۶
- REHAU شریک قابل اعتماد شما در ایجاد یک کسب و کار موفق
- آموزش و پشتیبانی فروش توسط REHAU
- برنامه آکادمی ما به تیم شما کمک خواهد کرد تا در کار خود حرفه ای تر شوید
- برنامه نرم افزار ما آماده برای شما جهت محاسبات و تولید بهتر



KEEPER
MADE BY GERMANY & AUSTRIA TECHNOLOGY

SALWIN
UPVC Door & Window Systems

تولید کننده پروفیل در و پنجره UPVC تولید شده با تکنولوژی کشورهای آلمان و اتریش

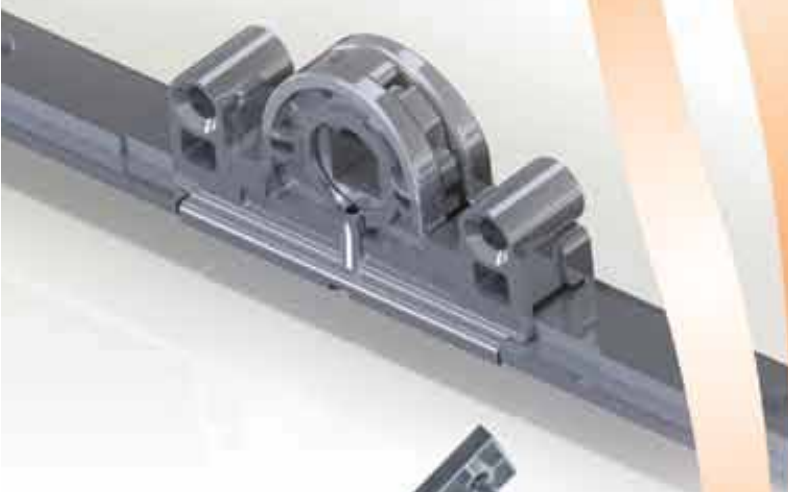
دفتر فروش: تهران، اشرفی اصفهانی، سه راهی مرزداران
برج نگین رضا، طبقه ۱۳ شمالی، واحد ۱۳۰۳
تلفن: ۰۲۱-۴۴۰۳۱۴۸۵-۷ فکس: ۰۲۱-۴۴۰۳۱۴۸۸



B&B
BEHKAR

گروه صنعتی بهکار

- واردات پروفیل، یراق و ماشین آلات
- تولید در و پنجره های UPVC و شیشه های چند جداره
- راه اندازی خط تولید درب، پنجره و گالوانیزه



سعادت اباد، میدان کتاب، احسان شمالی، ملانک اول، پلاک ۱۳
تلفن: ۰۲۱-۹۸۰۳۳۱۱۴۶۱۲ - ۰۲۱-۹۸۰۳۳۰۸۷۲۴۷
همراه: ۰۲۱-۹۸۰۹۱۲۰۴۶۲۰۷۳۳

sms center:1000010010

www.behkar.org



بازرگانی
سبجان



SALWIN[®]
PVC KAPI ve PENCERE SİSTEMLERİ



Sobhan Trading
UPVC Windows . Doors

نماینده فروش پروفیل

در ایران  **SALWIN**
PVC KAPI ve PENCERE SİSTEMLERİ

۰۲۶ - ۳۴۷۰۹۰۶۶

۰۲۶ - ۳۴۷۰۶۶۴۲

۰۲۶ - ۳۴۷۱۹۵۰۰

البرز . کرج . کمالشهر . جنب تالار پاسارگاد

www.sobhanupvc.com - bazarganisobhan@gmail.com

مهروین

نماینده انحصاری

فروش پروفیل

WINER

ترکیه



آدرس : تبریز، جاده تهران، زیرگذر کندرود، کوچه احترامی
تلفکس : ۰۴۱۱-۶۳۰۳۸۱۵

کوچه اشرفی، پلاک ۱ واحد ۱
تلفکس : ۰۲۱-۶۶۰۶۶۴۲۸

همراه : ۰۹۱۳۳۰۷۰۸۲۵

تهران : یادگار امام جنوب، مابین طوس و دامپزشکی

www.mehrwin.ir

پرو لاین

تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



- ◀ عرضه پروفیل های **UPVC** با کیفیت برتر و قیمت مناسب
- ◀ ارائه خدمات پس از فروش و پشتیبانی از نمایندگی ها
- ◀ ارسال پروفیل در کمترین زمان و اگذاری پروژه به نمایندگی ها



شعبه ایران: تهران، کیلومتر ۱۱ جاده قدیم کرج، جاده شهریار، نرسیده به سعید آباد، شهرک صنعتی گلگون، فاز ۲، بلوار مرکزی، خیابان ۵ شمالی، پلاک ۴
تلفن: ۰۲۱-۶۵۶۱۱۱۷۱-۲ فکس: ۰۲۱-۶۵۶۱۱۱۷۰



پرولاین پدیده ای کم نظیر با خدماتی بی نظیر



✓ پروفیل های سری ۷۰ میلیمتر ساده و

دکوراتیو (۵ کانال) و فریم بازسازی ۷۰ میلیمتر

✓ پروفیل های سری ۶۰ میلیمتر

۳ و ۴ کانال و فریم بازسازی ۶۰ میلیمتر

✓ پروفیل های سری کشویی تک ریل و

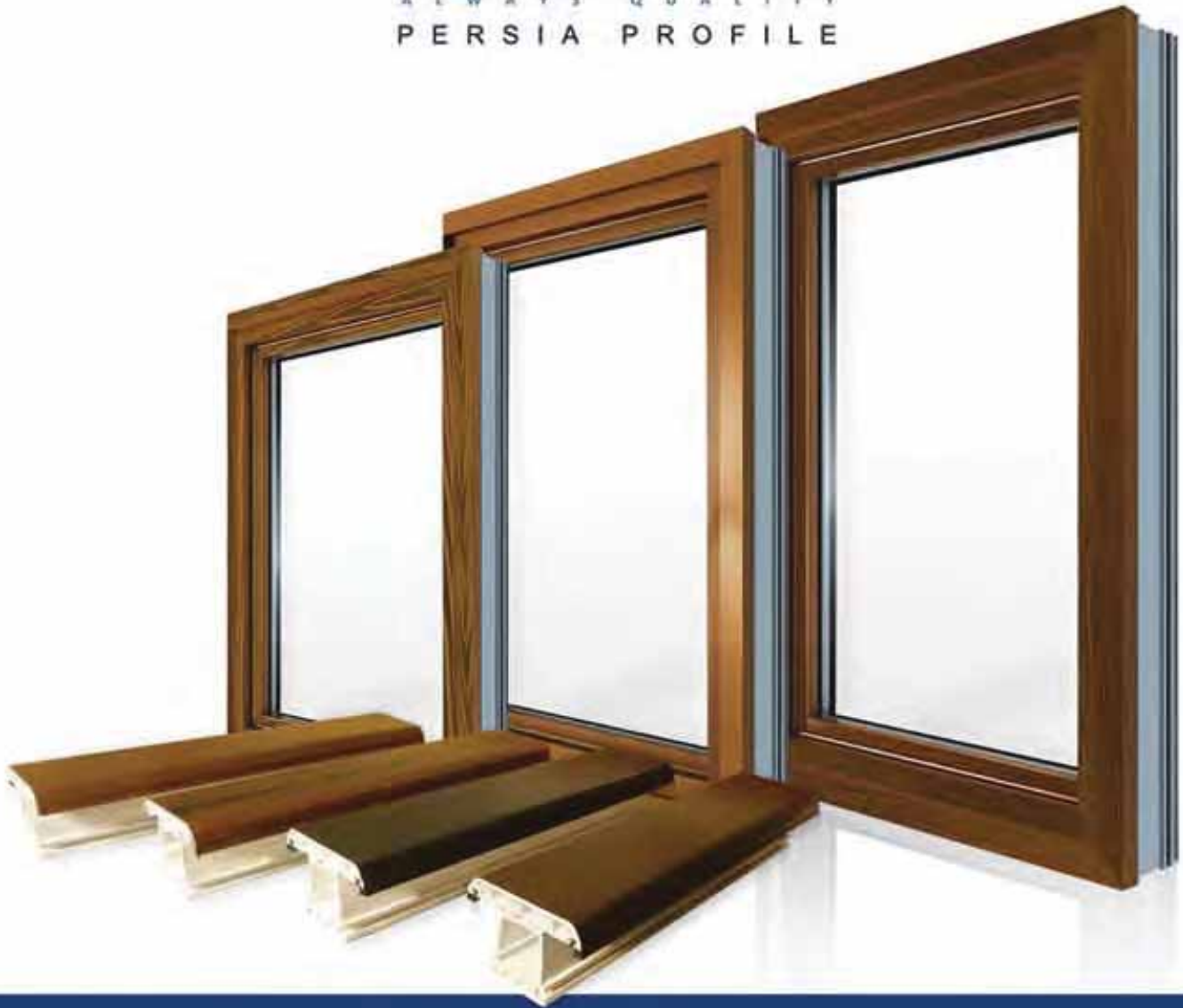
جفت ریل و فریم بازسازی کشویی

همگام با پیشگامان
صنعت UPVC جهان





ALWAYS QUALITY
PERSIA PROFILE



Logo
09721022555

دارای گارانتی ۱۰ ساله

مقاومت عالی / انعطاف پذیری / سریع و آسان
مقرون به صرفه / دوست دار محیط زیست
فروش ، آموزش ، پشتیبانی و اجرا

شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان دوم آلومینیوم کاران،
ابتدای کوچه مسعود جنوبی، پلاک یک
تلفن: ۵۵۲۶۸۶۵۶ (۰۲۱) فکس: ۵۵۲۵۹۷۳۶ (۰۲۱)

پرسیا پروفیل

رنگ پروفیل u.PVC با پایه آب

ارائه دهنده انواع رنگ‌های ویژه u.PVC و
خدمات رنگ آمیزی و مشاوره انواع رنگ‌های
مات/ متالیک/ طرح چوب (Wood Grain)



PEYMAN
ALUMINUM
Industrial Complex



مجتمع صنعتی آلومینیوم پیمان

- استفاده از اتصالات مدرن برای کاهش ضایعات پروفیل پس از آتدایز
- استفاده از رنگ های پایه پلی استر OUT DOOR مقاوم در برابر اشعه آفتاب
- بسته بندی با دستگاه تمام اتوماتیک و استفاده از لفاف مناسب بین پروفیل ها
- چاپ طرح های فانتزی سنگ و طرح چوب بر روی پروفیل با بهره گیری از جدیدترین تکنولوژی و ماشین آلات اروپایی

- تولید مقاطع خاص و ترمال بریک آلومینیوم
- ساخت درب و پنجره و بهینه سازی انرژی



44 95 43 35 - 8

www.peymanaluminum.com

6000 پروفیل
(چهار کاناله)

با گالوانیزه یکسان در همه مقاطع



ته‌لیدکننده پروفیل UPVC TAK PAN

تکنما
Taknama UPVC Profile
شرکت تکنما پی وی سی سپاهان

آدرس دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان شیخ صدوق شمالی
بن بست ندا، پلاک ۳۹۶ صندوق پستی: ۸۱۶۴۸۱۳۱۶۶
تلفن: ۷-۹۵۱۳۵۰۴-۰۳۱۱ فکس: ۰۳۱۱-۶۶۲۴۶۲۶
آدرس کارخانه: اراک، شهرک صنعتی فراهان

www.taknamapvc.com info@taknamapvc.com

BERLOCHER 





YEŞİLPEN

PVC KAPI ve PENCERE SİSTEMLERİ

بازرگانی عمران تجارت ایلیا

وارد کننده پروفیل پیشیل پن ترکیه در ایران



تبریز، کوی ولیعصر، خیابان اوحدی، کوچه اول، پلاک ۱۹ و ۲۰
تلفن، (۱۰ خط) ۰۴۱۱-۳۳۳۳۱۱۸ فکس، ۰۴۱۱-۳۳۱۱۷۴۹
تمایندگی اصفهان، ۰۹۱۳۸۳۸۹۰۶۰
نمایندگی مازندران، گیلان و گلستان، ۰۱۹۲-۴۲۸۷۵۷۵
omran.tejarat.co@gmail.com

syndej , Symbol of Tranquility

سیندژ نماد آرامش



تولیدکننده انواع پروفیل‌های U.P.V.C

021 - 2348



syndej

Zarin Bana Parsian Production Company

w w w . s y n d e j . i r



دفتر مرکزی: تهران، نیاوران، نرسیده به جماران، کوچه مهر، پلاک ۱
تلفن: ۰۲۱-۲۲۸۰۸۰۴۷ - فاکس: ۰۲۱-۲۶۱۱۱۲۹۵

www.winbin.ir

بخش در و پنجره

ایرانیان رزومه

نشریه پنجره ایرانیان
اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

دولت به پنجره‌های یوپی‌وی‌سی تسهیلات بدهد
۱۲۲

نمایان سازه؛ نماد اطمینان و زیبایی در اجرای
نمای ساختمان..... ۱۳۰



گفتگوی ویژه هیات مدیره انجمن در و پنجره یوپی‌وی‌سی با پنجره‌ایرانیان

دولت به پنجره‌های یوپی‌وی‌سی تسهیلات بدهد

اشاره: پنج عضو هیات مدیره انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره ایران در سلسله گفتگوهای ماهنامه تخصصی و اطلاع‌رسانی پنجره ایرانیان که در حاشیه پنجمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت در و پنجره ایران و صنایع وابسته برگزار شد، با تشریح دستاوردها و فعالیت‌های این نهاد صنفی در یک سال اخیر، چشم‌انداز پیش روی صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران را ارزیابی کردند. آقایان اکبر معتضدی، ریاست هیات مدیره و مسوول کمیته بازرگانی، سید رضا اخوان دستمالچی، نایب رئیس هیات مدیره و مسوول کمیته حقوقی و رسیدگی به شکایات، سید سعید ابن‌الرضا، خزانه‌دار هیات مدیره و مسوول کمیته مالی و قیمت‌گذاری، وحید جلالی‌پور، دبیر کل هیات مدیره و مسوول کمیته‌های روابط عمومی، فنی و استاندارد و سید محمد عزیزی عضو هیات مدیره و مسوول کمیته آموزش انجمن یادشده تاکید کردند که دولت باید صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی را جدی بگیرد چرا که استفاده از در و پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی می‌تواند نقش تاثیر گذاری بر بهینه‌سازی مصرف انرژی در بخش ساختمان کشور داشته باشد. به گزارش خبرنگار ما، اعضای هیات مدیره انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران با پاسخ به پرسش‌های پنجره ایرانیان، اظهار کردند که هدف این انجمن گسترش همکاری‌های حرفه‌ای بین تمامی فعالان این صنعت است و با رویکرد توسعه دوستی‌ها و استفاده از تجربه شرکت‌های مختلف تلاش دارد تا موانع متعدد پیش رو را بردارد. آنها با اعلام اینکه انجمن از حضور و مشارکت مسوولانه و دلسوزانه تمامی فعالان خوشنام صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران استقبال می‌کند، خاطرنشان کردند: انتظار می‌رود دولت تدبیر و امید و مسوولان و دستگاه‌های دولتی و غیردولتی در صنعت ساختمان، در برنامه‌ها و تصمیم‌های خود، کاهش مصرف انرژی در بخش ساختمان ایران را با استفاده از در و پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی به عنوان نسل چهارم در و پنجره جدی‌تر بگیرند به نحوی که استفاده از این محصولات به یک الزام ملی و ضرورتی قانونی تبدیل شود. گفتنی است انجمن کارفرمایی تولید در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران در کمتر از دو سالی که از تولد و آغاز فعالیت خود می‌گذرد، گام‌های بلندی را برای تحقق اهداف و رفع دغدغه‌های فعالان این صنعت برداشته است، هرچند اعضای هیات مدیره این نهاد صنفی نوپا اذعان دارند که هنوز راه درازی در پیش است و در انجمن به روی همه باز است. حضور مسوولانه و مشارکت فعالانه این نهاد خوش آتیه در سایه هم‌دلی و همراهی اعضا در نمایشگاه‌های تخصصی و همایش‌های مرتبط باعث شده تا ضمن تشریح اهداف و برنامه‌ها از نزدیک به دیدگاه‌ها و نقد و نظرها آشنا شوند. این رویکرد حرفه‌ای انجمن، همکاری با سازمان‌های دولتی از جمله مرکز تحقیقات راه، ساختمان و مسکن وزارت راه و شهرسازی، سازمان نظام مهندسی کشور، موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران، وزارت صنعت، معدن و تجارت و ... را به ارمغان آورده است؛ اما آنچه امیدوارکننده است، همکاری تنگاتنگ و نشست‌های مشترک با انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران و شرکت‌های معتبر ایرانی و خارجی در زمینه‌های مختلف برای همکاری و کمک به اعضای انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران است که می‌توان میوه شیرین این تلاش‌ها را در آینده دستکم در دو زمینه جستجو کرد؛ نخست کاهش هزینه‌های تولید در و پنجره یوپی‌وی‌سی و افزایش بهره‌وری کار و سرمایه و دوم ارتقای سطح استاندارد تولید و نصب در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی. آنچه تقدیم شما مخاطبان گرانقدر می‌شود، متن کامل گفتگوی اختصاصی اعضای هیات مدیره انجمن یادشده با تحریریه نشریه پنجره ایرانیان است.



مهندس معتضدی:

تولیدکنندگان در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی ایران به عنوان خط مقدم تولید و عرضه محصول نهایی به مشتریان کل صنعت و مصرف‌کنندگان نهایی، نیاز به حمایت شرکت‌های تولیدکننده و عرضه‌کننده پروفیل یوپی‌وی‌سی دارند. چرا که ناتوانی و نیمه تعطیل شدن و یا تعطیل شدن واحدهای تولید و مونتاژ در و پنجره یوپی‌وی‌سی اصلاً نباید خوشایند کل فعالان این صنعت اعم از شرکت‌های بخش پروفیل، ماشین‌الات، یراق‌آلات و ملزومات باشد.

استوار است که هم متقاضیان عضویت در انجمن شناخت لازم از انجمن داشته باشند و هم انجمن آگاهی لازم از فعالیت و ظرفیت‌های متقاضیان جدید پیدا کند تا همکاری بین انجمن و اعضا یک همکاری مستمر و پایدار حول محور منافع حداکثری اعضا باشد.

■ در مدت زمان آغاز فعالیت انجمن تا کنون عمده دغدغه‌ها و چالش‌های مطرح شده از اعضا چه بوده و انجمن برای رفع این دغدغه‌ها و کم کردن چالش‌ها چه اقداماتی انجام داده یا در دست اقدام دارد؟

معتضدی: نخستین انتظار و جدی‌ترین چالش مطرح شده به کیفیت در و پنجره‌های تولید شده و الزامات فنی نصب است. به واقع هم تولیدکنندگان و مونتاژکاران و هم بازدیدکنندگان از غرفه انجمن در نمایشگاه صنعت ساختمان و نمایشگاه صنعت در و پنجره از کیفیت تولید و نصب برخی در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی گلایه دارند. البته تاکید می‌کنم که تمامی اعضای انجمن کارفرمای تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران ممیزی شده و کیفیت محصولات و خدمات آنها مورد تایید انجمن است.

گلایه دیگری که در این مدت خیلی مطرح شده، به رویکرد مصرف‌کنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی برای پایین آوردن هرچه بیشتر قیمت برمی‌گردد که متأسفانه برخی را به دام قیمت شکنی انداخته و برای اینکه این تولیدکننده‌ها بتوانند هزینه‌های ناشی از قیمت پایین خود را تامین کنند، به ناچار برخی استانداردهای فنی را در تولید و نصب رعایت نمی‌کنند که این وضعیت به اعتبار و اعتماد نسبت به صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران ضربه می‌زند. سومین چالشی که اکثر تولیدکنندگان ایران با آن مواجه هستند و تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران هم از این قاعده مستثنی نیستند، کمبود شدید نقدینگی و تنگنای سرمایه در گردش و عدم همکاری بانک‌هاست. واقعیت این است که به واسطه افزایش نرخ ارز و بالا رفتن شاخص بهای تولید در ایران، تامین نقدینگی جهت خرید مواد اولیه از جمله پروفیل، یراق‌آلات و حتی نوسازی ماشین‌آلات به موانعی پیش پای تولیدکنندگان تبدیل شده است. بگذارید در اینجا یک موضوع را هم مطرح کنم، که تولیدکنندگان در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی ایران به عنوان خط مقدم تولید و عرضه محصول نهایی به مشتریان کل صنعت و مصرف‌کنندگان نهایی، نیاز به حمایت شرکت‌های تولیدکننده و عرضه‌کننده پروفیل یوپی‌وی‌سی دارند. چرا که ناتوانی و نیمه تعطیل شدن و یا تعطیل شدن واحدهای تولید و مونتاژ در و پنجره یوپی‌وی‌سی اصلاً نباید خوشایند کل فعالان این صنعت اعم از شرکت‌های بخش پروفیل، ماشین‌الات، یراق‌آلات و ملزومات باشد.

■ چه اتفاقی افتاد که هیات مدیره انجمن به این نتیجه رسید که اکثر اعضای انجمن در نمایشگاه در و پنجره در یک یا دو سال اختصاصی قرار گیرند و چگونه برنامه ریزی شد که شاهد تقویت دوستی‌ها بین اعضای انجمن هستیم؟

اخوان دستمالچی: ببینید! رویکرد انجمن در تصمیم‌گیری‌های خود بر این اصل استوار است که برابر اساسنامه باید همه به فکر یک بازار بزرگ‌تر باشیم که همه بتوانند در این بازار حضور داشته باشند و رقابت شفاف و سالم داشته باشند. بنابراین منبای هرگونه تصمیم‌گیری در انجمن حفظ منافع اعضا و نه پیگیری منافع بنگاه خاصی است. خوب نمایشگاه صنعت در و پنجره و صنایع وابسته آن، یک نمایشگاه بین‌المللی است که

■ انجمن کارفرمای تولیدکنندگان در و پنجره UPVC ایران در فاصله نمایشگاه قبلی و فعلی چه اقدامات و دستاوردهای داشته است؟

جلالی پور: بلافاصله بعد از نمایشگاه چهارم صنعت در و پنجره و صنایع وابسته آن که سال گذشته برگزار شد، نخسین مجمع عمومی انجمن را برگزار کردیم که در نتیجه اعضای هیات مدیره انجمن انتخاب شدند و نخستین حضور رسمی انجمن، شرکت در نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان در تیرماه سال گذشته بود که به معرفی این نهاد صنفی نوپا روی آوردیم و اهداف، ماموریت‌ها و برنامه‌های انجمن را رسانه‌ای کردیم که نتیجه این اقدامات به طور مستمر در نشریه پنجره ایرانیان به عنوان ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره اطلاع‌رسانی شده است.

در طی یک سال گذشته ما جلسات هفتگی مستمر با اعضای انجمن از نزدیک داشتیم که یکی از مهمترین دستاوردهای این نشست‌ها، فعال شدن کمیته‌های تخصصی انجمن و تعیین شرح وظایف و اختیارات و ماموریت کمیته‌های مختلف بود که اعضای هیات مدیره هر کدام مسوولیت یکی از کمیته‌ها را عهده‌دار شدند و یک نظمی به فعالیت اعضای هیات مدیره و دیگر اعضای انجمن برای مشارکت در پیشبرد اهداف و برنامه‌های پیش رو برقرار شد. به واقع شکل‌گیری کمیته‌های آموزش، لجستیک و پشتیبانی، کمیته حقوقی و رسیدگی به شکایات، استاندارد و نیز کمیته روابط عمومی و بازرگانی در ظرف مدت یک سال یکی از دستاوردهای نشست‌های منظم اعضای هیات مدیره انجمن و مشورت گرفتن از اعضای دیگر بوده که هرچند هنوز این کمیته‌ها نتوانسته‌اند، در این مدت کوتاه، کارها بزرگی انجام دهند ولی همین که شاکله کمیته‌ها ایجاد شده و ریزنی‌ها شروع شده، امکان حضور فعالانه و اجرایی شدن برنامه‌های انجمن را تقویت می‌کند.

یکی دیگر از اقدامات قابل توجه انجمن در یک سال اخیر، برگزاری نخستین نشست و همایش انجمن کارفرمای تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران با حضور نزدیک به ۱۰۰ نفر از اعضای انجمن و دیگر فعالان این صنعت و معرفی اهداف و وظایف انجمن بود که باعث شد تا علاوه بر افزایش تقاضا برای عضویت در این انجمن، شاهد پیوستن برخی شرکت‌های تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران به این انجمن هم بودیم که باعث می‌شود یک همگرایی و انسجام برای حل مشکلات و ارتقای سطح استانداردهای تولید و نصب در این صنعت ایجاد شود.

■ اما این سوال مطرح است که چرا بیشتر تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران که تعداد آنها حتی از مرز ۳۵۰۰ واحد فراتر رفته، هنوز به عضویت انجمن کارفرمای در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران در نیامده‌اند؟

این الرضا: ببینید ما می‌خواهیم درخت تناوری را بارور کنیم که تک‌تک ریشه‌های آن به تنه درخت وصل شده باشد و شاخه‌های این درخت در اثر کوچکترین وزش باد یا بارش باران و برف نشکند. برای همین برای پذیرش عضویت اعضای جدید یک مقدار احتیاج به زمان بیشتری داریم و مصمم هستیم افراد و شرکت‌هایی به عضویت انجمن درآیند که با درایت و آشنایی کامل تصمیم به پیوستن به انجمن گرفته باشند نه اینکه در اثر یک تصمیم احساسی به عضویت انجمن دربیایند و زود هم پشیمان شوند، به همین دلیل رویکرد انجمن پیش از آنکه بر افزایش تعداد اعضا متمرکز شده باشد، بر این اصل



مهندس جلالی پور:

انجمن بنای مچ‌گیری و ایراد گرفتن از برخی واحدهای تولیدی یا فعالیت‌های با رویکرد تبلیغاتی را نداشته و نخواهد داشت. تمام تلاش ما این است که صنف یکدست شود و در نهایت بتوانیم باری از روی دوش همکاران خود برداریم نه اینکه یک بار و مانع در برابر اعضا باشیم. تلاش داریم دانش و آگاهی مصرف‌کننده نهایی را بالا ببریم تا حقوق خود را بهتر بشناسند و در هنگام انتخاب ساختمان حتما استانداردهای یک پنجره استاندارد را به عنوان حقوق خویش مطالبه کنند.

پیشبرد اهداف و برنامه‌های صنف صورت می‌گیرد چرا که باور ما این است که حضور در نمایشگاه‌ها و همایش‌ها، نقطه اتصال تولیدکننده و مصرف‌کننده در و پنجره و نیز معرفی محصولات جدید به مصرف‌کننده است و تلاش داریم دانش و آگاهی مصرف‌کننده نهایی را بالا ببریم تا حقوق خود را بهتر بشناسند و در هنگام انتخاب ساختمان حتما استانداردهای یک پنجره استاندارد را به عنوان حقوق خویش مطالبه کنند.

به همین دلیل از استان‌هایی دیگر هم نظیر خراسان رضوی، مازندران و گیلان درخواست‌هایی برای حضور اعضای هیات مدیره انجمن در همایش‌های تخصصی مطرح شده که باید به گونه‌ای برنامه‌ریزی شود که بتوان دستکم حضور یک یا دو عضو هیات مدیره را به این استان‌ها اعزام کنیم و در راستای اهداف انجمن و نیازهای سازندگان در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی بتوانیم به یک نتیجه مطلوب برسیم. البته چون انجمن هنوز نوپاست و درخواست‌ها و دغدغه‌ها بسیار از عزیزان و دوستان می‌خواهیم اجازه دهند تا در نتیجه یک برنامه‌ریزی مشخص بتوانیم به این خواسته‌های شایسته آنها، شایسته پاسخ دهیم.

■ یکی از جدی‌ترین و ضروری‌ترین نیازها و دغدغه‌ها بحث قیمت‌گذاری و یا تعیین قیمت پایه در و پنجره و آگاه کردن تولیدکنندگان با قیمت تمام شده یک در و پنجره استاندارد است؛ بررسی‌ها و مطالعات انجمن در این زمینه به کجا رسیده است؟

ابن‌الرضا: ما با صحبت‌های که با همکاران خودمان داشتیم، متوجه شدیم ۹۰ تا ۹۵ درصد، علت ارزان‌فروشی برخی ناشی از عدم آگاهی از شیوه محاسبه قیمت‌گذاری در و پنجره است. با اینکه در این زمینه نرم‌افزارهای خوب و گران قیمتی در بازار وجود دارد، اما بسیاری از کاربران این نرم‌افزارها نمی‌توانند قیمت تمام شده واقعی را محاسبه کنند؛ نکته دیگر اینکه کار ما به عنوان سازنده در و پنجره یوپی‌وی‌سی، یک کار خدماتی محسوب می‌شود و معمولاً کارهای خدماتی در کل دنیا یک کار گران قیمتی است، ولی متأسفانه برخی از همکاران تصور می‌کنند که خدماتی که ارائه می‌کنند فاقد ارزش است و همین مساله در نزد مشتریان و مصرف‌کنندگان صدق می‌کند. کمیته نرخ‌گذاری انجمن در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران تاکنون ۱۰ جلسه تشکیل داده تا به یک جمع‌بندی درباره قیمت تمام شده در و پنجره برسیم که نتایج مطالعات و بررسی‌های این کمیته در قالب یک فایل اکسل جمع‌بندی شده و اعضای انجمن می‌توانند از این فایل استفاده کنند و قیمت‌های خرید پروفیل و گالوانیزه و پیچ و مهره را در آن قرار می‌دهند و حداقل قیمت تمام شده را راحت می‌توانند محاسبه کنند.

در واقع هدف ما این است که اعضای انجمن و دیگر سازندگان در و پنجره بتوانند ارزش واقعی کار و خدمتی که ارائه می‌کنند، را درک کنند. چرا که این خطر وجود دارد که برخی اصلا هزینه استهلاک و هزینه‌های احتمالی آینده را محاسبه نمی‌کنند و فقط به سودهای روزمره خود نگاه می‌کنند و وقتی بخواهند ماشین‌آلات خود را نوسازی کنند و یا سطح تولید خود را ارتقا دهند، متوجه می‌شوند که نتیجه عملکرد آنها زیان آور بوده است.

■ انجمن چه اقدامی مشخصی برای ارتقا کیفیت و بهبود روش‌ها و نیازهای آموزشی اعضا اندیشیده است؟

عزیزی: بزرگترین دغدغه صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی، در یکی دو سال اخیر ارجحیت کمیته بر کیفیت شده که این مساله افت فاحش صنعت را در بازار مصرف به

رقابت شرکت‌ها به ویژه شرکت‌های بخش پروفیل و براق آلات و... به قدری چشمگیر و وسیع شده که عملاً فضای رقابت برای تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی دشوار شده است. به نحوی که اکثریت سازندگان و تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران نقش بازدیدکننده نمایشگاه‌های تخصصی این صنعت را دارند. اما انجمن به این تصمیم رسید که با شرکت برگزار کننده نمایشگاه رایزنی کند تا دستکم در سال جاری یک سالن تقریباً اختصاصی به اعضای رسمی انجمن و دیگر شرکت‌های تولیدکننده در و پنجره یوپی‌وی‌سی اختصاص داده شود که در نتیجه سالن خلیج فارس را به این مهم اختصاص دادند.

جالب اینجاست که اختصاص فضا به شرکت‌های مختلف هم در یک فضای دوستانه و با رعایت حداکثر اصول اخلاق حرفه‌ای انجام گرفت و چون اعضای انجمن با هیات مدیره همدل بودند، این امکان ایجاد شد که دوستان هر کدام فضای غرفه خودشان را، خودشان انتخاب کنند و این ناشی از همدلی و وحدت بین اعضاست که کسی خودش را برتر از دیگری نمی‌داندست و براساس قابلیت‌ها و توانمندی‌ها، فضای نمایشگاه تقسیم بندی شد.

■ با عنایت به حضور و بازدید هیات مدیره محترم انجمن از برخی واحدهای تولیدی در و پنجره در ماه‌های اخیر ارزیابی شما از توانمندی‌ها و البته دغدغه‌ها و مشکلات تلاش گران خط مقدم صنعت در و پنجره یو. پی. وی. سی چیست و این بازدیدها با چه هدفی دنبال می‌شود؟

معتضدی: هدف و رویکرد اصلی انجمن از بازدیدها همان گسترش بیشتر فضای دوستی و همدلی بین اعضا برای شناسایی مشکلات و رسیدن به راهکارهایی عملیاتی برای ارتقای کیفیت و یاری رساندن به همدیگر و دیگر همکاران جهت پیشرفت و توسعه صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران است. مشکلات و چالش‌های موجود در کارگاه‌هایی که بازدید می‌کنیم و تصمیم داریم که این مشکلات و البته تجربه‌های موفق هم به تدریج مستندسازی شود و تجربه‌های موفق در مدیریت درست کارگاه‌های تولیدی در و پنجره یوپی‌وی‌سی را به دیگر کارگاه‌ها و اعضا انتقال دهیم. اعتقاد هیات مدیره انجمن این است که تداوم این بازدیدها باعث نزدیک‌تر شدن دیدگاه‌ها و ارتباط و اعتماد هرچه بیشتر بین اعضا خواهد شد و هرگز در این بازدیدها قصد بزرگ‌نمایی مشکلات نداریم بلکه هدف راهنمایی و هدایت به سمت بهبود وضعیت تولید و کاهش هزینه‌های ساخت و در و پنجره یوپی‌وی‌سی است.

■ خوشبختانه انجمن به رغم نوپا بودن حضور موفق و موثر در نمایشگاه‌های تخصصی و حتی نشست‌های خاص شرکت‌های پروفیل‌ساز، ماشین‌آلات و... داشته است؛ این حضور و مشارکت در همایش‌ها و نمایشگاه‌ها با چه هدفی انجام می‌شود؟

جلالی پور: ببینید انجمن کارفرمایی تولیدی در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران بنای مچ‌گیری و ایراد گرفتن از برخی واحدهای تولیدی یا فعالیت‌های با رویکرد تبلیغاتی را نداشته و نخواهد داشت. به همین دلیل تمام تلاش ما این است که صنف یکدست شود و در نهایت بتوانیم باری از روی دوش همکاران خود برداریم نه اینکه یک بار و مانع در برابر اعضا باشیم.

بر همین اساس باید تاکید کنم که حضور اعضای هیات مدیره انجمن در نمایشگاه‌های تخصصی و حتی همایش‌های درون خانگی برخی شرکت‌ها نه با رویکرد تبلیغاتی که



مهندس اخوان دستمالچی:

رویکرد انجمن در تصمیم‌گیری‌های خود بر این اصل استوار است که برابر اساسنامه باید همه به فکر یک بازار بزرگ‌تر باشیم که همه بتوانند در این بازار حضور داشته باشند و رقابت شفاف و سالم داشته باشند. بنابراین مبنای هرگونه تصمیم‌گیری در انجمن حفظ منافع اعضا و نه پیگیری منافع بنگاه خاصی است. نکته مهم دیگر این درخواست را داریم که شرکت‌های پروفیل‌ساز دستکم بخشی از هزینه‌های تبلیغات خود را به فرهنگ‌سازی اختصاص دهند.

را پرداخت کنند و دومین نکته هم اینکه تسهیلاتی برای واحدهای کوچک در نظر گرفته‌ایم که می‌تواند به طور اقساط ماهیانه‌ای ورودی را به حساب انجمن واریز کنند. اما نباید فراموش کرد که انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوبی‌وی‌سی ایران یک بنگاه اقتصادی با انگیزه‌های سودآوری نیست و فعالیت‌های انجمن رویکرد کسب درآمد ندارد و تا کنون هم تمامی بازدهها و شرکت در همایش‌ها با هزینه شخصی اعضای هیات مدیره صورت گرفته است و منابع انجمن صرف تامین هزینه‌های دفتری و اداری شده و امیدواریم یک جایگاه مناسب انجمن پیدا کند تا بتوانیم تسهیلات ویژه‌ای را برای اعضا در نظر بگیریم.

■ وعده یکی از شرکت‌های پروفیل‌ساز برای در اختیار قرار دادن پروفیل با تخفیف به اعضای انجمن به کجا انجامید؟

اخوان دستمالچی: در جلساتی که ما داشتیم یکی از شرکت‌های پروفیل‌ساز داخلی شناخته شده به نام همارشتن این آمادگی را داشت که کلیه اعضای انجمن بتوانند از محصولات این گروه صنعتی با قیمت پایین‌تر ویژه اعضا استفاده کنند و انتظاری که از دیگر تولیدکننده پروفیل تولید داخل داریم این است که تلاش کنند تا هزینه تولیدکننده‌های در و پنجره یوبی‌وی‌سی را به سهم خویش پایین بیاورند و تخفیفات را به اعضای انجمن اختصاص دهند که از این طریق بتوانیم شرکت‌های سازنده در و پنجره را به عضویت در انجمن ترغیب کنیم و در نهایت استانداردهای تولید و نصب را افزایش دهیم و تنها برای ارزان‌سازی محصول نهایی به محصولات بی‌کیفیت و استاندارد تن داده نشود و محصول نهایی این صنعت با لبخند و رضایت مصرف‌کننده نهایی مواجه شود. انتظار دیگر ما از اعضای محترم عضو انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوبی‌وی‌سی ایران این است که اجازه ندهند برخی پروفیل‌های تولید داخل با کیفیت تولید و به بازار عرضه شود و نکته مهم دیگر این درخواست را داریم که شرکت‌های پروفیل‌ساز دستکم بخشی از هزینه‌های تبلیغات خود را به فرهنگ‌سازی اختصاص دهند.

البته تاکید می‌کنم که همکاری انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوبی‌وی‌سی با انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل بسیار خوب بوده به طوری که مرتب جلسات مشترکی با هم داشته‌ایم و سعی کردیم با هم به تفاهم برسیم و راه خوبی را پیدا کنیم؛ حتی در حال حاضر روابط خوبی بین ما حاکم است و برخی از اعضای انجمن صنایع تولیدکننده پروفیل، به طور داوطلبانه به عضویت انجمن کارفرمایی تولیدکننده در و پنجره یوبی‌وی‌سی ایران درآمده‌اند که در حال حاضر ۷ شرکت داخلی را شامل می‌شود. افزون بر اینها در حال حاضر یکی از شناخته شده‌ترین شرکتهای تولیدکننده شیشه‌های دوجداره تمام صنعتی ایران عضو انجمن شده و تعدادی هم تقاضای عضویت داده‌اند و ۳ شرکت تولیدکننده پروفیل و براق آلات از کشور آلمان و ترکیه از طریق نمایندگی رسمی خود در ایران و نمایندگان رسمی ۲ شرکت تولیدکننده ماشین آلات هم عضویت افتخاری انجمن را پذیرفته‌اند.

■ اما اسم انجمن نشان می‌دهد که فقط باید از بین تولیدکنندگان در و پنجره یوبی‌وی‌سی عضوگیری شود

معتضدی: درست است اما عضویت شرکت‌های فعال در صنعت در و پنجره یوبی‌وی‌سی به معنای مزاحمت برای سازندگان در و پنجره یوبی‌وی‌سی نخواهد بود و اعتقاد ما این است که در انجمن به روی همه باز است، چون همه ما در یک صنعت و یک کشور

همراه داشته است. واقعیت این است که این صنعت بیشتر در سطح رشد کرده نه در عمق و ریشه و بزرگترین علت این پدیده را باید در فقدان آموزش اصولی، فنی و علمی در راستای تولید صنعتی و علمی و البته حرفه‌ای در کل کشور جستجو کرد. ببینید ما در سال‌های اخیر شاهد رشد کمی کارگاه‌های ساخت و مونتاژ در و پنجره یوبی‌وی‌سی در کشور بوده‌ایم بدون اینکه آموزش‌های زیربنایی مدیران کارگاه‌ها و نیروی شاغل در خطوط تولید انجام شده باشد. شاید یکی از دلایل این است که این صنعت متولی واحدی نداشته که نکات فنی و استاندارد را از پایه تدوین کند و روش‌های مدون آموزشی را گسترش دهد.

کمیته‌های آموزش و فنی انجمن برای پاسخ به این نیاز آموزشی فراگیر برنامه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت تعریف کرده از کلیه اعضا که پتانسیل خاصی در این زمینه دارند، کارشناس‌های مجرب و حتی اساتیدی مرکز تحقیقات و ساختمان هم خواسته‌ایم و می‌خواهیم با انجمن همکاری کنند، کمیته فنی و استاندارد انجمن هم یک برنامه‌ریزی کوتاه مدت دارد تا دوره‌های آموزشی کوتاه مدت و عملی را برگزار کند که نخستین دوره‌های آموزشی در همین نمایشگاه پنجم صنعت در و پنجره در دو بخش نظری و عملی تولید و نصب برگزار شد. در گام بعدی از شرکت‌های همکار که امکانات و دانش لازم را دارند و سابقه مشخص و مدون آموزشی دارند، خواسته‌ایم تا دانش و تجربه خود را در دو سطح کیفی ساده برای همه اعضا و پیشرفته ویژه اعضای متقاضی انتقال دهند. در مرحله بعد انتظار داریم شرکت‌های فعال در زمینه تولید شیشه و عرضه‌کنندگان شناخته شده براق‌آلات هم مساله آموزش را جدی بگیرند.

در میان مدت انجمن به فکر برنامه‌ریزی استانی است تا بتوانیم از امتیازات و پتانسیل واحدهای تولیدی ممتاز استانی استفاده کنیم و برای کارگاه‌های کوچک دوره‌های آموزشی نظری و عملی استانی برگزار کنیم و در نتیجه همه کارگاه‌های کوچک را زیر چتر آموزشی قرار دهیم. در برنامه بلندمدت اما انجمن یک برنامه اصولی را دنبال می‌کند به نحوی که فرایند آموزش را مدون و رسمی کنیم و مشخص باشد که چه افراد و نهادها و شرکت‌هایی صلاحیت برگزاری دوره‌های آموزشی را دارند و متولی آموزش این صنعت کیست تا در آینده نه چندان دور شاهد شکل‌گیری یک بانک آموزشی قابل اعتماد و مرجع باشیم و در نتیجه انتخاب یک پنجره استاندارد به خواسته عمومی تبدیل شود.

■ چه تسهیلاتی برای عضویت اجرای کوچک و متوسط در نظر گرفته‌اید؟

معتضدی: خدمات انجمن شامل دو بخش می‌شود؛ یکی خدمات عمومی و رایگان و دیگر خدمات ویژه اعضای انجمن. بدیهی است که یکی از وظایف انجمن فرهنگ‌سازی و ایجاد ارتباط صحیح بین تولیدکننده و مصرف‌کننده است و خدمات عام را بصورت رایگان در اختیار عموم قرار می‌دهد ولیکن خدماتی هم خاص اعضاست؛ طبق مصوباتی که مجمع انجمن داشته، هر شرکت یا واحد تولیدی که بخواهد عضو انجمن شود، باید تابع یک سری اصول و شرایط را بپذیرد و غالب این شرایط ناظر بر رعایت الزامات فنی تولید و نصب در و پنجره و برخورداری از حداقل‌های مورد تایید انجمن است و هیات مدیره انجمن هم به هیچ عنوان از این اصول چشم‌پوشی نمی‌کند و باید‌های فنی و حرفه‌ای عضویت در انجمن قابل نادیده گرفتن نیست و شرایطی که در اساسنامه انجمن تعریف شده باید توسط اعضا و متقاضیان حتما باید لحاظ شود. در ارتباط با قضایای مالی هم دو بحث شفاف وجود دارد؛ یکی پرداخت حق ورودی انجمن است که این حق ورودی ۱۵ میلیون ریال تعیین شده و همه اعضا باید این حق ورودی



هستیم، باید به همدیگر کمک کنیم و می‌توانیم با دیدی که هیئت مدیره انجمن دارد، همه را زیر چتر انجمن داشته باشیم تا بتوانیم راحت‌تر موانع را از پیش روی خود برداریم و از توان و ظرفیت‌های شرکت‌های دیگر در زمینه‌های مختلف صنعت هم بهره بگیریم.

■ فکر می‌کنید با روی کار آمدن دولت یازدهم و سیاست‌های وزارت راه و شهرسازی چه آینده‌ای در انتظار صنعت تولید در و پنجره یو. پی. وی. سی است؟

ابن الرضا: انتظاراتی که ما داریم، این است که استانداردهای صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی بیش از گذشته جدی گرفته شود و به طور ویژه مرکز تحقیقات راه، مسکن و ساختمان و موسسه استاندارد ایران در صدور گواهی‌نامه‌های فنی دقت و کنترل بیشتری داشته باشند و در آینده استاندارد در و پنجره یوپی‌وی‌سی هم تدوین، تصویب و ابلاغ شود به نحوی که در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی هم دارای برچسب انرژی باشد. از سوی دیگر یکی از انتظارات انجمن از مسوولان محترم دولت یازدهم این است که تسهیلات اعتباری و بانکی برای تعویض پنجره‌های انرژی خوار قدیمی و جایگزین کردن پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی در نظر بگیرند تا شاهد نمایان شدن نتایج کاهش مصرف انرژی در بخش ساختمان ایران باشیم و لااقل در بودجه سال آینده بخشی از بودجه حدود ۷۵ میلیارد دلاری بهینه‌سازی مصرف انرژی به بخش در و پنجره‌های ساختمان اختصاص داده شود و مثل گذشته بودجه این بخش صرف بخش‌های دیگر نشود. جا دارد اینجا به یکی از روش‌ها و جهت‌گیری‌های اشتباه در گذشته اشاره کنم که یکی از معضلات انبوه‌سازی ساختمان، مدیریت دولتی بر آورد هزینه تمام شده است.

در این فرایند، بدیهی است به دلیل کمبود اعتبار دولت فشار می‌آورد که هزینه تمام شده پروژه‌ها نظیر نوسازی مدارس و یا تکمیل مسکن مهر و... نباید افزایش یابد و پیمانکاران و انبوه‌سازان هم از بخش‌های مهم ساختمان از جمله در و پنجره‌های می‌زنند تا بتوانند هزینه‌های خود را پوشش دهند.

نتیجه این رویکرد استفاده از در و پنجره‌های بی کیفیت و ضد عایق در برابر هدر رفت انرژی بود و متأسفانه اهمیت بهینه‌سازی مصرف انرژی در ساختمان با استفاده از در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی مورد غفلت قرار گرفت و تنها به این مساله توجه نشان داده شد که پنجره باید دوجداره باشد بی آنکه دقت کنند آیا پنجره‌های به کار رفته در پروژه‌های انبوه‌سازی که دولت نقشی ناظر هم داشته، از مزایایی انکارناشدنی نسل چهارم پنجره‌ها یعنی عایق بودن در برابر انتقال حرارت، صوت و هوا برخوردار است یا نه؟

■ به نظر شما نتیجه این سیاست خطا چه بود و چه تاثیری بر اعتماد مردم نسبت به صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی داشته است؟

عزیزی: وقتی تقاضا برای در و پنجره فاقد کیفیت تنها به دلیل قیمت پایین‌تر در پروژه‌های انبوه‌سازی نظیر مسکن مهر شکل گرفت، به تدریج صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی به عنوان نماد بد و بی کیفیت در نزد مردم معرفی شود و تولیدکنندگان واقعی و دارای برند و شناسنامه و با سابقه درخشان که سال‌ها برای این صنعت زحمت کشیده بودند، در بازار ناسالم و رقابت نابرابر دچار ضرر و زیان هنگفتی شدند. انتظار ما از وزارت راه و شهرسازی این است که حتما در فهرست بها ساختمان‌ها و پروژه‌های ساختمانی برای انبوه‌سازان یک سیستم تشویقی را در نظر بگیرند که استفاده از یک

مهندس عزیزی:

انتظار ما از وزارت راه و شهرسازی این است که حتما در فهرست بها ساختمان‌ها و پروژه‌های ساختمانی برای انبوه‌سازان یک سیستم تشویقی را در نظر بگیرند که استفاده از یک پنجره استاندارد یک رکن اساسی در ساختمان و یک نمادی مطمئن برای نمای ساختمان قلمداد شود و از این طریق انبوه‌سازان را ملزم کنند تا استانداردهای بهینه‌سازی مصرف انرژی ساختمان با استفاده از پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی را اجرایی کنند. باید مردم را تشویق کرد که پنجره‌هایی دارای بازدهی بالا از حیث مصرف انرژی بهینه را مورد استفاده قرار دهند.

پنجره استاندارد یک رکن اساسی در ساختمان و یک نمادی مطمئن برای نمای ساختمان قلمداد شود و از این طریق انبوه‌سازان را ملزم کنند تا استانداردهای بهینه‌سازی مصرف انرژی ساختمان با استفاده از پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی را اجرایی کنند.

■ چه انتظاری از نهادهای مسوول از جمله وزارت راه و شهرسازی و یا نظام مهندسی دارید که شاهد استفاده از در و پنجره استاندارد در تمامی شهرها و استان‌های کشور باشیم؟

جلالی پور: انجمن به کمک تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی می‌تواند نقش موثری برای تعامل و رایزنی با دیگر نهادهای مسوول و سازمان‌های نظارتی از جمله شهرداری‌ها و سازمان‌های نظام مهندسی داشته باشند تا از طریق برگزاری سمینارها، همایش‌ها، نشست‌های مشترک و... بتوانیم نقش و جایگاه واقعی در و پنجره یوپی‌وی‌سی را به همگان از جمله مسوولان شهرداری‌ها و مهندسان و... یادآور شویم، بدیهی است این مهم نه با انتقاد که با اجماع نظر حاصل خواهد شد و اگر جامعه مهندسی کشور قانع شود که در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی نقش به سزا و انکارناشدنی در ارتقای کیفیت ساختمان دارد، بدیهی است که بخش زیادی از فرهنگ استفاده از در و پنجره‌های یادشده در سطح جامعه نهادینه خواهد شد.

■ در سال‌های گذشته هم تمهیدات و تسهیلاتی برای بهینه‌سازی مصرف انرژی در ساختمان در نظر گرفته شده بود. اطلاع دارید که نتیجه نهایی و عملی این تمهیدات چه بوده است؟

عزیزی: در سال ۱۳۸۷ هیئت وزیران در مصوبه‌ای بودجه‌ای حدود ۱۵ هزار میلیارد ریال اختصاص داده بود که صرف بهینه‌سازی مصرف انرژی در بخش ساختمان شود و قرار بود که یک روش برای مشخص شدن نحوه تخصیص این اعتبار مشخص شود و وزارتخانه‌های مسوول هم برای این کار متولی مشخصی معرفی کنند و قرار هم این بود که نتیجه جهت‌گیری و برنامه‌ها به گونه‌ای باشد که فایده حاصل از بهینه‌سازی مصرف انرژی در ساختمان به مصرف‌کننده نهایی برسد، اما وزارتخانه‌های مسوول تصمیم گرفتند تا این بودجه را در اختیار بخش‌های تولیدی قرار دهند که می‌توانند کیفیت سوخت را ارتقا ببخشند اما مشکل این بود که مشخص نشد آیا این بودجه درست اختصاص داده شده و فواید آن به مصرف‌کننده نهایی یعنی مردم رسیده است یا نه؟ در بهار سال ۸۸ وزارت نیرو ۱۲ آیتم برای عایق‌بندی ساختمان‌ها مصوب و ابلاغ کرد که هم در وزارت نیرو و هم وزارت نفت، دستگاه‌های دولتی خود متولی اجرای تصمیمات هیات وزیران شدند و بودجه بهینه‌سازی مصرف انرژی را صرف بهبود کیفیت سوخت کردند و سهمی به بخش‌های اثرگذار بر کاهش مصرف انرژی در ساختمان داده نشد. تا اینکه در سال ۹۰ ابلاغیه دیگری برای اجرا ابلاغ کردند که قرار بود اعتبارات و تسهیلات از سوی انجمن‌ها و اتحادیه به تولیدکنندگانی قرار داده شود که می‌توانند میزان هدر رفت انرژی در ساختمان را برای مصرف‌کنندگان پایین بیاورند که کسری بودجه دولت و نوسانات انرژی و مشکلات عدیده دیگر باعث شد که این مصوبه هم راه به جایی نبرد. انتظار روشن ما این دولت تدبیر و امید این است که دستکم بودجه‌ای که برای بهینه‌سازی مصرف انرژی پیش‌بینی شده، صرف بخش‌هایی نشود که تنها چندشکت و یا نهاد از آن منتفع شوند و عواید آن به مردم نرسد.

پیشنهاد می‌شود کار به نحوی انجام شود که از طریق متولیان مشخص حتی بانک‌ها



مهندس ابن الرضا:

۹۰ تا ۹۵ درصد، علت ارزان فروشی برخی ناشی از عدم آگاهی از شیوه محاسبه قیمتگذاری در و پنجره است، با اینکه در این زمینه نرم افزارهای خوب و گران قیمتی در بازار وجود دارد، اما بسیاری از کاربران این نرم افزارها نمی توانند قیمت تمام شده واقعی را محاسبه کنند؛ نکته دیگر اینکه کار ما به عنوان سازنده در و پنجره یوپی وی سی، یک کار خدماتی محسوب می شود و معمولاً کارهای خدماتی در کل دنیا یک کار گران قیمتی است، ولی متأسفانه برخی از همکاران تصور می کنند که خدماتی که ارائه می کنند فاقد ارزش است

دوره های آموزشی برگزار کنیم و از سوی دیگر تعامل و رایزنی خود با وزارتخانه ها و دستگاه هایی چون وزارت راه و شهرسازی، شرکت بهینه سازی مصرف سوخت، سازمان بهره روری انرژی، مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی، شهرداری ها و سازمان های نظام مهندسی و... افزایش دهیم تا بتوانیم اهداف خود را بهتر دنبال کنیم. افزون بر اینها مصمم هستیم چالش های کیفیت و استاندارد را با رایزنی با انجمن صنایع تولیدکنندگان پروفیل یوپی وی سی و دیگر شرکت ها و متولیان این صنعت برطرف کنیم. یکی از برنامه های دیگر در ارتباط با نمایشگاه آینده صنعت در و پنجره این است که اگر بتوانیم زمان نمایشگاه را به فصل دیگری منتقل کنیم که کارایی و بازخورد بهتری داشته باشد.

■ و سخن پایانی

عزیزی: دغدغه اصلی این صنعت را می توان در نبود استاندارد مدون و مشخص در و پنجره یوپی وی سی دانست حال آنکه بسیاری از کشورهای دنیا این استانداردها را دارند و اجرا هم می کنند و ما هنوز در حد حرف باقی مانده ایم. اگر قبول داریم که پنجره دوجداره یوپی وی سی یک پنجره نسل چهارم و عایق در برابر انتقال حرارت، صوت و آلاینده هاست، باید به این استاندارد برسیم که پنجره استاندارد ویژه هر ساختمان دارای چه ویژگی هایی باید باشد؟ استاندارد شیشه های دوجداره چیست و متولی اجرای الزامات و استانداردها در ساختمان کیست؟ امید داریم در دولت جدید دستکم بخش زیادی از مشکلات پیش روی صنعت در و پنجره یوپی وی سی ایران برداشته شود.

تسهیلات و اعتبارات بهینه سازی مصرف انرژی در اختیار عموم مصرف کنندگانی قرار بگیرد که مصمم هستند مصرف انرژی ساختمان خود را پایین بیاورند و از این سیاست تشویقی به نظر راحت تر و بدون بوروکراسی پیچیده و پرهزینه اداری می توان مردم را تشویق کرد که پنجره هایی دارای بازدهی بالا از حیث مصرف انرژی بهینه را مورد استفاده قرار دهند.

■ برنامه های انجمن برای اجرایی شدن این پیشنهادات دستکم بخشی از آنها در سال آینده چیست؟

ابن الرضا: ببینید در حال حاضر کمیته ای در شرکت بهینه سازی مصرف انرژی و مرکز تحقیقات راه، مسکن و ساختمان برای ارزیابی و تدوین استانداردهای مصرف انرژی در ساختمان تشکیل شده که اگر بتوانیم در نتیجه رایزنی با این سازمان ها، آنها را ترغیب کنیم که به نحوی تصمیم گیری کنند تا مردم حق انتخاب داشته باشند و هر کس متناسب با بودجه اش بتواند از هدر رفت انرژی در ساختمان خود جلوگیری کند، به نظر بودجه بهینه سازی مصرف انرژی در بخش ساختمان بهتر و کارآمدتر هزینه خواهد شد و مهم این است که یک سازوکار اجرایی قوی و روشنی برای اجرای این پیشنهاد تدوین شود.

■ انجمن پس از نمایشگاه پنجم صنعت در و پنجره چه برنامه هایی در دست خواهد گرفت؟

یکی از اولویت های جدی ما این است که در یک حرکت رو به جلو، در استان های مختلف

بازدید هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یوپی وی سی از غرفه پنجره ایرانیان



بازدید هیات مدیره انجمن از برخی غرفه‌ها در سالن خلیج فارس



گزارش تصویری پنجره ایرانیان از ضیافت شام انجمن در و پنجره یوپی وی سی ایران





در گفتگوی مهندس آذین مهر با پنجره ایرانیان اعلام شد

نمایان سازه؛ نماد اطمینان و زیبایی در اجرای نمای ساختمان

اشاره: شرکت نمایان سازه با مدیریت مهندس آذین مهر و تیم حرفه‌ای و با تجربه، نماد اعتماد و اطمینان مشتریان در استفاده از در و پنجره‌های دوجداره و نماهای پیشرفته ساختمانی است و هدف این شرکت کاهش میزان مصرف انرژی در ساختمان‌های ایران و اجرای نماهای مدرن می‌باشد. این شرکت خوشنام ایرانی در مدت کوتاه فعالیت خود به سبب مدیریت علمی و برخورداری از توان فنی و مهندسی برتر موفق شده تا نمایندگی انحصاری و رسمی شرکت‌های کورت اوغلو ترکیه و آلوکوباند آلمان را به ویتترین افتخارات خود بیافزاید. مدیرعامل این شرکت در گفتگو با پنجره ایرانیان تاکید می‌کند: شرکت نمایان سازه طی سال‌های گذشته با ارائه محصولات با کیفیت، مشتری‌مداری، پشتیبانی و گارانتی تمامی محصولات، مدیریت قوی و تیمی مجرب، انبار مکفی و شبکه گسترده توزیع و خدمات در سراسر کشور توانسته است، به عنوان یکی از پیشگامان صنعت آلومینیوم ساختمان در زمینه واردات محصولات اروپایی شناخته شود. مهندس آذین مهر اعتقاد دارد: انتخاب نوع نمای ساختمان یکی از چالش‌هایی است که مهندسان معمار و سازندگان همواره با آن روبرو هستند و در انتخاب نوع نما ملاحظات از قبیل زیبایی، اقتصاد، دوام، عایق بودن، سرعت اجرا، وزن، مقاومت در برابر آتش‌سوزی و زلزله و ... تاثیرگذار می‌باشد. گفتگوی ویژه پنجره ایرانیان با مدیرعامل شرکت نمایان سازه را بخوانید:

پانل Lorenzobond و براق‌آلات درب و پنجره Aluteams می‌باشد. فروش، طراحی و اجرای نماهای آلومینیوم شیشه‌ای (کرتین‌وال) و نماهای اسپایدر و کلمپ، تولید درب و پنجره‌های آلومینیومی ترمال بریک و نرمال، پارتیشن‌های آلومینیومی، ویتترین‌های اسکلت آلومینیومی، سقف‌های شیشه‌ای دو جداره (Skylight) و تعدیل‌کننده‌های نور (لوورهای آلومینیومی) نیز از جمله فعالیت‌های این شرکت است.

شرکت نمایان سازه چگونه موفق به دریافت نمایندگی‌های کورت اوغلو ترکیه و آلوکوباند آلمان شده و دریافت این نمایندگی‌ها دارای چه مزیت‌هایی است؟

شرکت نمایان سازه با سر لوحه قرار دادن ارائه خدمات بهتر و کیفیت برتر از ابتدای تأسیس تاکنون توانست نظر مساعد شرکت کورت اوغلو ترکیه که ۳۳ سال سابقه صادرات به تمامی نقاط دنیا و برنده مقام نخست شرکت صادر کننده سال ۲۰۱۲ ترکیه را به خود جلب کند. شرکت نمایان سازه از آغاز سال ۱۳۹۲ به عنوان نماینده رسمی شرکت کورت اوغلو در ایران فعالیت خود را پررنگ‌تر کرده است و همچنین با در اختیار گرفتن نمایندگی آلوکوباند آلمان زمینه‌های لازم برای حمایت موثر از سرمایه‌گذاری علاقمندان به فعالیت در زمینه نماهای کامپوزیت را فراهم سازد.

شرکت نمایان سازه چه خدماتی به مشتریان از حیث مشاوره‌های فنی در

شرکت نمایان سازه از چه سالی و با چه هدفی فعالیت خود را آغاز کرده است؟

شرکت نمایان سازه، در سال ۱۳۸۸ همسو با اهداف عالی شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت کشور و مبحث ۱۹ قانون مقررات ملی ساختمان، با عنایت به مطالعات روز و کارشناسی شده در زمینه درب و پنجره با انگیزه دستیابی به یکی از اساسی‌ترین نیازهای جامعه در کاهش مصرف انرژی، تأسیس شد. از اهداف این مجموعه، معماری نوین با طراحی‌های مدرن و پیشرفته در ساختمان، اجرا و نظارت بر ارائه خدمات در زمینه نمای ساختمان با کیفیت برتر و متناسب با استانداردهای جهانی و تکنولوژی روز دنیا بوده است و با دریافت نمایندگی رسمی و انحصاری از شرکت کورت اوغلو ترکیه و آلوکوباند آلمان در جهت تأمین نیاز جامعه گام برداشته است.

محصولات و خدمات شرکت نمایان سازه شامل چه مواردی می‌شود؟

شرکت نمایان سازه طی سال‌های گذشته با ارائه محصولات با کیفیت، مشتری‌مداری، پشتیبانی و گارانتی تمامی محصولات، مدیریت قوی و تیمی مجرب، انبار مکفی و شبکه گسترده توزیع و خدمات در سراسر کشور توانسته است، به عنوان یکی از پیشگامان صنعت آلومینیوم ساختمان در زمینه واردات محصولات اروپایی شناخته شود. همچنین شرکت نمایان سازه نماینده رسمی شرکت کورت اوغلو (Kurtoglu) کشور ترکیه با محصولات متنوع آلومینیومی جهت مصارف ساختمانی، دکوراسیون، حمل و نقل و صنعتی با برند Lorenzoline، ورق‌های کامپوزیت

انتخاب نوع محصولات مورد تقاضا ارائه می‌کند؟

خدمات شرکت نمایان سازه، متضمن سازگاری با سفارش و در خواست مشتریان خود است. خدماتی از قبیل اندازه‌گیری و تهیه نقشه جزو خدمات این شرکت محسوب می‌شود که با استفاده از نرم‌افزارهای پیشرفته معماری و ساخت تولید LOGIKAL و با مشاوره مدیران مجرب در زمینه تولید و فروش درب و پنجره، مشاوره در زمینه انتخاب نوع پروفیل از لحاظ تحمل نیروهای جانبی، ابعاد و وزن شیشه‌ها بر اساس محاسبات استاتیکی توسط تیم معماری در تمامی نقاط کشور آماده ارائه خدمات است.

با توجه به تنوع بسیار بالای در و پنجره‌های لولایی و کشویی بفرمایید این محصولات دارای چه ویژگی‌ها و مزیت‌هایی برای مشتریان نمایان سازه است و رمز پیشستازی و موفقیت شرکت نسبت به دیگران را در چه می‌دانید؟

در و پنجره‌های لولایی و کشویی لورنزولاین دارای استانداردهای جهانی مربوطه است و نصب یراق‌آلات در جهت باز شو در این سیستم امکان‌پذیر است. لاستیک‌های تحت فشار در اطراف لنگه امکان آب‌بندی و هوابندی را به طور کامل فراهم می‌کند. طراح سیستم به این اکتفا نکرده و با جاگذاری لاستیک EPDM در چهار طرف دریم امکان نفوذ هوا و گرد و غبار را غیرممکن نموده است. از نکات قابل ذکر، زیبایی یراق‌آلات مصرفی محصولات شرکت کورت اوگلو Aluteams تحت لیسانس ایتالیا می‌باشد که باعث شده این سیستم جدا از کیفیت، ظاهر بسیار زیبایی داشته باشد.

تمامی عایق‌های مورد استفاده در پروفیل‌های ترمال بریک، پلی‌آمید ایتالیا، با قابلیت مقاومت در برابر امواج صوتی، مقاوم در برابر حرارت خورشید، مانع از تبادل نامطلوب انرژی، صرفه‌جویی در مصرف انرژی از ۳۵ تا ۴۰ درصد، نصب و مونتاژ آسان بر اساس استانداردهای اروپا، نصب دقیق با رعایت اصول استاندارد، مونتاژ آسان با وجود فیکسرها دکمه‌ای، ثبات رنگ در شرایط مختلف آب و هوایی، بدون نیاز به رنگ‌آمیزی و غیر قابل اکسید شدن، مقاوم در برابر ضربه، نشکن و غیر قابل اشتعال خواهد بود.

در و پنجره‌های تولیدی شرکت نمایان سازه تا چه میزان در برابر جلوگیری از هدر رفت انرژی و عایق صوت و هوا کارایی دارد؟

برای جلوگیری از تبادل نامطلوب انرژی، صوت و هوا انتخاب نوع سیستم پروفیل برای درب و پنجره از لحاظ ترمال بریک یا نرمال بودن، انواع لاستیک‌های EPDM درزبندی، هوابندی و آب بندی و نوع شیشه دوجداره، بستگی دارد.

از نظر شما به عنوان یکی از حرفه‌ای‌ترین فعالان صنعت درب و پنجره ایران، دولت و دستگاه‌های مسوول چه اقداماتی باید انجام دهند که فرهنگ استفاده از درب و پنجره‌های دوجداره با هدف عایق‌بندی ساختمان‌ها در برابر انتقال حرارت، صوت و هوا در همه شهرها جدی گرفته شود؟

می‌توان با همگام‌سازی تولیدکنندگان و صنایع ساختمان در تولید و توزیع درب و پنجره‌های دو جداره در ساخت و ساز بناها، انتظار فعالان ساختمان و مردم را از کیفیت و استاندارد بالا برده و زمینه رقابتی برای کیفیت بهتر در زمینه درب و پنجره و عایق‌بندی ساختمان‌ها برای تولیدکنندگان فراهم آورد.

شرکت نمایان سازه در تهیه مواد اولیه درب و پنجره از جمله پروفیل، شیشه، گسکت، یراق‌آلات و ورق‌های تقویتی به چه نحوی عمل می‌کند که استحکام و مقاومت و کارایی و برتری محصولات حفظ شود؟

شرکت کورت اوگلو برای برتری محصولات خود با پیشتازی در اخذ گواهینامه‌ها از قبیل گواهی تولید کارخانه، ایزو ۹۰۰۱-۲۰۰۸، گواهینامه عملیات سطح، گواهینامه‌های استاندارد ترکیه، گواهینامه‌های کیفیت اوکراین و فدراسیون روسیه، گواهی‌های No EIA، گواهینامه‌های بهترین پروفیل‌های تولیدی لورنزولاین، استحکام و مقاومت و کارایی و برتری محصولات خود را در طی ۳۳ سال سابقه درخشان ثابت کرده و راه‌حل‌های طراحی، تولید، ارسال، فنی و سازه‌ای و ساخت را برای تمام مشتریان خود هموار نموده و شرکت نمایان سازه توانسته افتخار همکاری با این مجموعه بزرگ را داشته باشد.

با توجه به فعالیت شرکت شما در زمینه اجرای نماهای ساختمانی به ویژه نماهای متنوع کرتین وال، بفرمایید که نماهای اجرا شده توسط نمایان سازه تا چه میزان رضایت مشتریان را به همراه داشته است؟

شرکت نمایان سازه با اطمینان از کیفیت محصول و حفظ سیستم مدیریت و نظارت بر حسن عملکرد و پیروسه نصب توانسته در طی فعالیت‌های مستمر خویش رضایت مشتریان را جلب نماید.

از نظر شما با توجه به زلزله‌خیز بودن ایران، اجرای نماهای شیشه‌ای کرتین وال تا چه میزان از مخاطرات ناشی از تخریب ساختمان‌ها کم می‌کند و باعث سبک‌سازی ساختمان‌ها می‌شود؟

انتخاب نوع نمای ساختمان یکی از چالش‌هایی است که مهندسان معمار و سازندگان همواره با آن روبرو هستند. درانتخاب نوع نما ملاحظاتی از قبیل زیبایی، اقتصاد، دوام، عایق بودن، سرعت اجرا، وزن، مقاومت در برابر آتش‌سوزی و زلزله و ... تاثیرگذار هستند. این سیستم در صورت انتخاب صحیح پروفیل براساس محاسبات استاتیکی، در برابر تنش‌های قائم و جانبی از قبیل باد، زلزله و تکانهای ساختمان کاملاً پایدار است. زیبایی فوق‌العاده و منحصربه فرد این سازه در نما امتیاز نهایی آن است. شیشه‌های استفاده شده در این سیستم به صورت سکوریت و لمینت، تک جداره با ضخامت ۶ الی ۱۲ میل و دو جداره و سه جداره با ضخامت ۱۸ الی ۴۰ میلیمتر، ایزولاسیون حرارتی و صوتی را به صورت کامل انجام می‌دهند. طراحی زیبا و استاتیکی این سیستم به همراه عدم دید پیچ، پس از مونتاژ و بازشوی مخفی، علاوه بر دید بسیار عالی باعث بالارفتن ضریب مقاومت، آبدی و هوابندی شده است.

آیا اجرای نمای کرتین وال برای مجتمع‌های مسکونی گزینه مناسبی است و بفرمایید که دلیل مخالفت برخی مسوولان و به ویژه اعضای شوراهای اسلامی شهر و روستا در ایران با نماهای شیشه‌ای چیست؟

نماهای کرتین‌وال در ظاهر شبیه نماهای شیشه‌ای سنتی هستند که بر روی اسکلت آهنی نصب می‌شدند با این تفاوت که نماهای کرتین‌وال با اسکلت لامل‌های آلومینیومی و اتصالات مفصلی با پیچ و مهره به سازه ساختمان متصل شده و عایق صوت، حرارت و رطوبت می‌باشد و نیازی به نمای دوم (که در نماهای شیشه‌ای سنتی مورد نیاز بود) نخواهد بود و بر اساس تکنولوژی روز دنیا طراحی و اجرا می‌شود.

با توجه به اعطای نمایندگی ۲ شرکت معتبر جهانی به شرکت نمایان سازه بفرمایید که چه خدمات مشخصی از ناحیه داشتن این نمایندگی به مشتریان ارائه می‌شود؟

خدمات قبل و بعد از فروش از قبیل طراحی، محاسبه، برآورد، ساخت، اجرا و نگهداری در جهت تامین نیازهای ساختمان از جمله خدماتی است که شرکت به نمایان سازه ارائه می‌شود.

پیشنهاد کارشناسی شما در زمینه سامان بخشیدن و زیباسازی نماهای ساختمانی در ایران چیست و توصیه شما به کسانی که خواستار انتخاب نماهای شیشه‌ای و مدرن هستند، چیست؟

استفاده بجای مترپال‌ها در ساختمان و نحوه ساخت و اجرا، تاثیر بسزایی در سبک‌سازی و سلامت ساختمان، زیبایی بنا و گامی فراتر در زیبایی شهری دارد.

آیا دایره مشتریان شرکت نمایان سازه محدود به استان‌های خاصی است یا اینکه امکان فعالیت و ارائه خدمات و محصولات در دیگر استان‌ها و شهرهای ایران فراهم شده است؟

شرکت نمایان سازه با قابلیت بیشترین انعطاف نقطه جغرافیایی در غرب کشور دارای توانایی بالایی برای ارائه حداکثر خدمات به واحدهای تولیدی و طرفین قرارداد در جای جای ایران را دارا می‌باشد و ما مفتخریم که توانسته‌ایم در مدت زمان کمی معتبرترین و قدیمی‌ترین تولیدکنندگان صنعت درب و پنجره را در دایره همیشگی مشتریان خود قرار دهیم.

شرکت‌ها و افراد علاقه‌مند برای بهره‌مندی از خدمات و محصولات شرکت نمایان سازه باید به چه نحوی عمل کنند و تا چه میزان در راستای رعایت حقوق مشتریان به سفارشات در موعد مورد انتظار پاسخ می‌دهید؟

کافی است تا با تماس از طریق پست الکترونیک و یا تلفن و یا به صورت حضوری در دفتر شرکت درخواست خود را جهت همکاری اعلام نمایند. شرکت نمایان سازه در راستای شعار مشتری‌مداری برای مشتریان خود در نظر گرفته و همواره اطمینان خاطر مشتریان از خرید محصول با کیفیت و استاندارد جهانی تعهد می‌نماید؛ گفتنی است که ارائه خدمات در سراسر کشور، ارائه پیش فاکتور حداکثر ۲۴ ساعت پس از اعلام و یا برداشت اندازه‌ها و ...، ارائه نمونه پروفیل (کرنر) به کارفرما، ارائه ضمانت آب‌بندی و هوا بندی، ضمانت رنگ از دیگر خدماتی است که ما به مشتریانمان ارائه می‌دهیم.

سخن پایانی شما با مشتریان شرکت نمایان سازه؟

با اطمینان و اعتماد به کیفیت محصولات کورت اوگلو، افزایش حجم فروش سالیانه خود را با همراه شدن با ما تجربه کنید و در کمترین زمان ممکن بهترین خدمات را به مشتریان خود ارائه دهید.



Ofogh Aria Co.

شرکت افق آریا

نماینده رسمی:



توسعه و بهینه سازی صنایع

تهران - بزرگراه آزادگان، بعد از جاده قدیم کرج
احمدآباد مستوفی، میدان دکتر پارسا
خیابان انقلاب، پلاک ۵۰
تلفن: ۷-۰۰۰۵۶۲۷۶ (+۹۸۲۱)
فکس: ۱۰۰۵۶۲۷۶ (+۹۸۲۱)
www.ofogharia.com
info@ofogharia.com

وارد کننده پروفیل تولید کننده پیراق آلات در و پنجره
تولید کننده پیراق آلات آلمانی و ترکی
تولید کننده در و پنجره upvc



نماینده رسمی



پیشنهادی در
سبک جدید زندگی
www.darbkhara.com

تولید کننده درب و پنجره های UPVC
وارد کننده انواع درب های ضد سرقت
چین و ترک



دفتر مرکزی: شهرک زاندارمیری، بلوار مرزداران، مجتمع پاسارگاد، واحد ۱۹
تلفن: ۴۴۲۹۹۵۸۲ - ۳
فکس: ۴۴۲۵۳۸۷ -

www.darbkhara.com

کارخانه: شهرک صنعتی چهار دانگه، بلوار صنایع، خیابان هشتم فلز تراش، پلاک ۲۳
تلفن: ۵۵۲۴۶۱۶۷
فکس: ۵۵۲۷-۲۴۹

info@darbkhara.com

پنجره عایق آسیا

تولید کننده در و پنجره های یو پی وی سی



VISTA BEST®

UPVC Window & Door Profiles

ویستا بست

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

کارخانه : اتوبان تهران - قم، خروجی ۷۱، جاده واوان، خیابان ایران زمین، کوچه پارس هنر، پلاک ۱ =

تلفن : ۳ - ۵۶۵ ۳۷ ۴۴۱

فکس : ۵۶۵ ۳۷ ۴۴۴

حقیقت : ۲۷ ۳۸ - ۹۱۲ ۵۲۰

حسن پور : ۶۴ - ۹۱۲ ۳۲۴۱



www.SGlass.ir

۰۲۱ - ۸۸۴۵۴۰۹۶

۰۲۶ - ۳۷۸۵۸۵۱۸

شرکت سان گلاس ، تولید کننده شیشه های دو جداره

Sazeh Frame Ebtekar

DAYAN
پنجره و درب
021-88882700 / 021-88882701

HOMAFESHIAN
هما
HOMAFESHIAN



سازه فرم ابتکار

درب و پنجره UPVC و شیشه دو جداره



با استفاده از پروفیل همارشتن

۲۵ سال ضمانت پروفیل

دارنده بیمه نامه معتبر ایران جهت تضمین محصول و پرداخت خسارت

یک سال خدمات پس از فروش رایگان

آدرس: خراسان جنوبی، بیرجند، خیابان مدرس، روبه روی مدرس ۴۹، جنب جایگاه CNG

همراه: ۰۹۱۵۵۶۱۹۲۵۹

فکس: ۰۵۶۱-۴۴۳۹۶۵۸

تلفن: ۰۵۶۱-۴۴۳۸۵۹۸

www.sazeframeebtekar.ir

sazeh.ebtekar@yahoo.com

کارون تک

تولید و تأمین کننده انواع شیشه های
دو جداره و پنجره های UPVC با
ماشین آلات روز دنیا در سراسر کشور



کارخانه: اهواز، فلکه چهار اسب (سه راه تپه)، کیلومتر ۱، جاده بوریومی از کند رو، شهرک صنعتی شماره ۴
فاز ۱، پلاک ۷ تلفکس: ۰۶۱۱-۳۷۶۵۰۱۵ همراه: ۰۹۱۶۶۰۶۸۷۹۵ - ۰۹۱۶۶۰۳۳۹۲۲

Saam
glass

گروه صنعتی سام



تولید کننده شیشه های دوجداره صنعتی و ساختمانی با گارانتی ۳ ساله
بزرگترین تولید کننده شیشه های خم تا ابعاد جام
تولید کننده شیشه های ایمنی (لمینت)
مجری نماهای شیشه ای (قرم لس) و کامپوزیت

کارخانه: جاده شهریار کرج، شهرک صنعتی زرین

دشت، خیابان قائم ماشین، پلاک ۱۲۳

تلفن: ۰۲۱-۴۴۲۴۴۴۷۸

همراه: ۰۹۱۲۱۸۵۶۴۴۱

۰۹۳۵۷۲۵۹۷۹۵

saamglassco@yahoo.com



نگین البرز

UPVC Window & Door Producer

تولیدکننده در و پنجره UPVC و توری های مدرن



VISTA BEST®

UPVC Window & Door Profiles

ویستا بست

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

دفتر مرکزی: تهران، سعادت آباد، چهارراه سرو، کوچه نامی، پلاک ۸

فکس: ۲۲۳۶۸۳۳۱

تلفن: ۲۲۰۶۳۵۵۹ - ۲۲۰۶۳۴۸۳ - ۲۲۳۸۳۲۹۰ - ۲۲۳۸۳۲۷۹

نمایندگی فروش استان گیلان: ۱۳۴۲ - ۰۹۱۲۳۳۰ - ۰۱۸۱۴۲۴۵۷۱۹

ALUCAD® نیا آلوم کار دینه

ALUMINIUM & UPVC SYSTEMS



www.alucad.co

info@alucad.co



- انواع نمای شیشه ای، کرتین وال و فریم لس.
- در و پنجره آلومینیومی ساده و ترمال بریک.
- طراحی، ساخت و اجرای نمای کامپوزیت.
- لوور و انواع سایه بان آلومینیومی.
- نرده آلومینیومی، استیل، تمام شیشه ای.
- در و پنجره UPVC.



دفتر مرکزی :

تهران، خیابان وزرا، روبروی خیابان سی و هفتم،
مجتمع ولیعصر ۲، واحد ۲۵۵ تلفکس : ۳-۸۸۶۴۷۶۰۲

گروه تولیدی ایمن صنعت

تولید کننده در و پنجره UPVC
با شیشه چند جداره صنعتی

مدیر عامل : سعید صادقی

آسایش خانواده با
ایمن صنعت

نوروزتان پیروز



نمایندگی شرکت ایده آل در استان البرز

کد ۱۴۸

کرج، نظرآباد، جنب تالار شانديز، کارخانه : ۰۲۶-۴۵۲۵۴۴۰۶
فکس : ۰۲۶-۴۵۲۵۳۸۳۶ ، همراه : ۰۹۱۲۳۲۶۳۹۸۰

ایده آل IDEAL

هنر ایده سازه

HONAR IDEH SAZEH

شیشه‌های صنعتی دو و سه جداره



www.honar-is.com

honar-is@yahoo.com

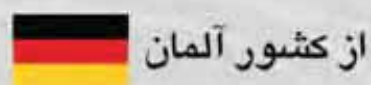
کارخانه:
تهران، جاده خاوران، بعد از پل شریف آباد، شهرک صنعتی پایتخت (علی آباد سابق)
خیابان توسکا، کوچه لاله، پلاک ۵۰

دفتر مرکزی:
خیابان شریعتی، ابتدای خیابان ظفر، ساختمان آفتاب، پلاک ۹ طبقه اول، واحد ۷
تلفکس: ۰۲۱-۲۳۳۶۹۴۴۴-۵





تولید کننده پروفیل uPVC



تهران، خیابان شریعتی، ضلع جنوبی حسینیه ارشاد
خیابان محمود گل نبی، پلاک ۵۶، طبقه ۴، واحد ۱۷

تلفن: ۲۲۸۹۴۲۸۲ – ۲۲۸۹۴۲۸۴

فکس: ۲۲۸۶۶۲۸۱

www.aluplast.net/ir



رنگین جام البرز

تولید کننده شیشه های دو جداره و سه جداره
(با دستگامهای فول اتوماتیک و کاملاً صنعتی)
(سکوریت و سند پلاست)



شهریار، بعد از صفادشت

تلفن: ۰۲۶۳-۷۳۱۴۱۸۷

تلفکس: ۰۲۶۳-۷۳۱۴۱۸۹

ranginjaam.alborz@gmail.com

www.ranginjaamalborz.ir



شیشه لرد

تولیدکننده انواع شیشه های دو و سه جداره صنعتی

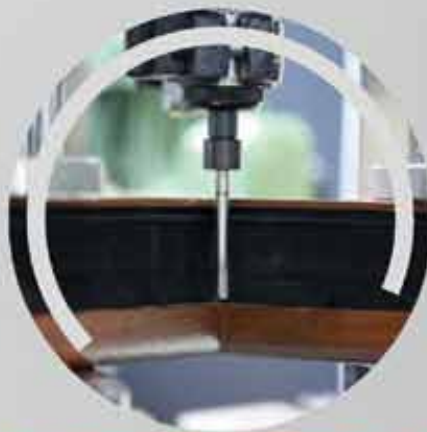
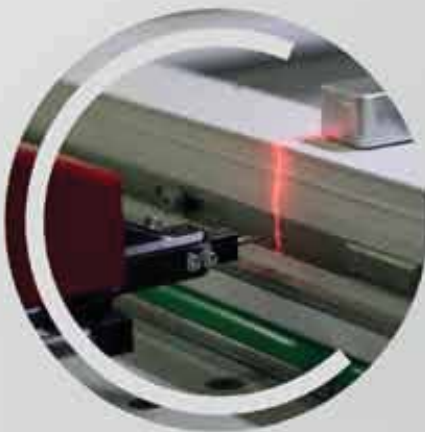
دفتر مرکزی: فلکه دوم صادقیه - ضلع جنوب غربی میدان - برج سامان - طبقه ۵ - واحد ۳
تلفن: ۰۲۱-۴۴۰۹۵۳۹۸ و ۰۲۱-۴۴۰۵۹۵۳۷ فکس: ۰۲۱-۴۴۹۵۶۰۳۹

کارخانه: شهریار - سعیدآباد - خیابان آزادگان - بلاک ۷ موبایل: ۰۹۱۲-۵۰۷۰۹۷۰

شعبه رسمی کابان در ایران

KABAN

پیشرو در هر زمان



شرکت کابان سالی پر از موفقیت را برای شما عزیزان آرزو می کند

سال نو مبارک

تولید محصولات با تکنولوژی مدرن و پیشرفته و مهندسی دقیق

خیابان میرداماد - میدان مادر - ابتدای خیابان
شاه نظری - برج ناهید - طبقه شانزدهم - واحد 3
تلفکس : 54 و 22272652 - 22272462

kaban.com.tr

KABAN
ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC آلومینیوم

بخش ماشین آلات

ایرانیان رزومه

نشریه پنجره ایرانیان
اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

شعبه رسمی کابان در ایران

KABAN

ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC و آلومینیوم

تهران - خیابان میرداماد - میدان مادر - ابتدای خیابان
شاه نظری - برج ناهید - طبقه شانزدهم - واحد 3
تلفکس : 54 و 22272652 - 021-22272462

kaban.com.tr



ماشین آلات اکستروژن تولید پروفیل یو پی وی سی

خط تولید آماده تحویل



- اکسترودر، میکسر و پشت خط
- قالب و کالیبراتور (فولاد ساخت آلمان)
- تعمیر و بازسازی خطوط

مواد اولیه و فرمولاسیون تولید پروفیل یو پی وی سی

- فرمولاسیون، دانش فنی و روش تولید بهینه
- افزودنی های تولید پروفیل یو پی وی سی:
(ایمپکت مودیفایر، پروسیسینگ اید، تیتان، سی پی ایی)
- تامین و آموزش نیروی کار
- مشاور در ساخت و راه اندازی کارخانه های تولید پروفیل از ابتدا تا انتها



نکوساز گیتی

www.nekusaz.com
info@nekusaz.com



به ساز گیتی

www.behsazgiti.com
info@behsazgiti.com

تهران، خیابان شیراز جنوبی، پایین تر از اتوبان همت، کوچه یاس، پلاک ۷، واحد ۳

- ☎ ۸۸۶۱۸۵۷۵
- ☎ ۸۸۶۱۸۶۴۱
- ✉ ۳۰۰۰۴۰۱۰۶۰
- ☎ ۰۹۱۲۸۲۳۷۳۲۷

murat®

اطلاعیه

احتراماً به اطلاع میرساند، نمایشگاه محصولات این شرکت از تاریخ 2014.03.12 لغایت 2014.03.15

(21 اسفند ماه لغایت 24 اسفند ماه) در مرکز نمایشگاهی توپاپ استانبول ترکیه برگزار میگردد، لذا بدینوسیله از علاقمندان

بہت حضور در غرفه این شرکت واقع در سالن 7 غرفه 710 دعوت بعمل می آید.

تهران: خیابان آزادی، روبروی بلوار استاد معین،
بلوار شهید جواد اکبری، نبش کوچه عباس شرقی، پلاک ۱

Email: iranbranch@murat.com.tr

۰۲۱-۶۶۰۸۹۳۲۴-۷

لمس یک تفاوت....

کاملترین مجموعه
ماشین آلات تولید پروفیل UPVC

شرکت نکوساز پلیمر صنعت آریا نماینده انحصاری در ایران
تلفن : ۸۸۶۶۷۴۸ | فکس : ۸۸۶۱۷۱۵۳
www.nekousaz.com | info@nekousaz.com

JWELL
www.jwell.cn

NEKOUSAZ

Compounding & Extrusion Technology



ماشین آلات تولید در و پنجره دوجداره UPVC **KABAN** را از ما بخواهید.

www.kaban.ir



فروش اقساطی ماشین آلات در و پنجره دوجداره، با همکاری لیزینگ بانک اقتصاد نوین



فروش ویژه ماشین آلات UPVC به مدت محدود و قیمت استثنایی / تحویل فوری

آدرس: تهران - بلوار قیطریه - روبروی پارک قیطریه - جنب بانک ملی - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۰۲۱



آلفا پنجره ایرانیان

ماشین آلات مونتاژ درب و پنجره UPVC



SELİM AYKIRCA

نماینده انحصاری ماشین آلات
سلیم ترکیه در ایران



فروش اعتباری

(۵۰٪ پیش پرداخت، الباقی اقساط ۱۲ ماهه)

- ✓ تحویل فوری ماشین آلات
- ✓ راه اندازی و آموزش رایگان
- ✓ یک سال گارانتی و ده سال خدمات پس از فروش
- ✓ دارای انبار قطعات یدکی در ایران

www.alfapen.ir

تهران، بلوار قیطره، روبروی پارک قیطره، جنب بانک ملی، مجتمع تجاری اداری
قیطره، طبقه ۳، واحد ۵
تلفکس: ۴-۲۲۶۸۵۲۸۱

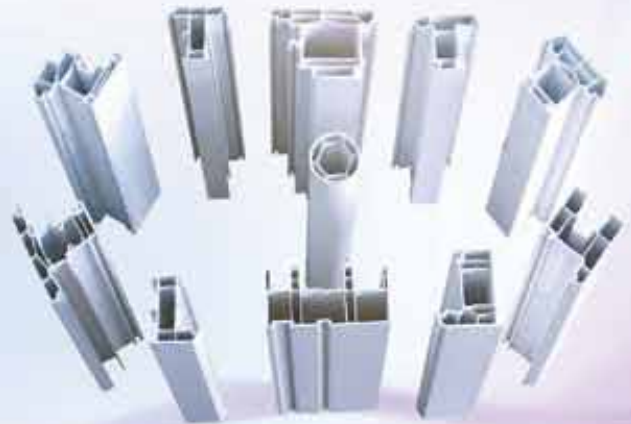
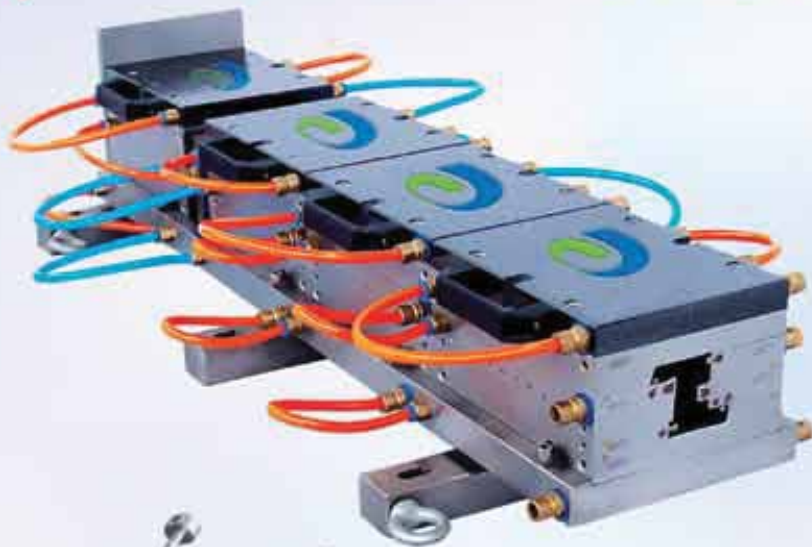
شرکت ایده صنعت آتین

است!
اروپا را از جمله بهترین



نماینده انحصاری کمپانی معظم JARI TOOLING

تولید کننده انواع قالب و کالیبراتور پروفیل‌های UPVC (مناسب برای تولید با انواع ماشین آلات اروپائی و آسیائی)



ویژگیها:

- استفاده از فولاد آلیاژی (DIN 1:2316) ساخت آلمان و دارای ۱ میلیون متر طول گارانتی
- کلیه قالبهای تولید شده قبل از حمل با ماشین آلات معتبر اروپائی (Weber, Cincinnati Krauss Maffei, ...) تست و نمونه گیری می گردند.
- با رکورد فروش بیش از ۳۵۰ ست قالب پروفیل درب و پنجره UPVC در کشور ترکیه و صادرات به ۴۰ کشور دنیا (کشورهای اروپائی، امریکائی و آسیائی).

نماینده انحصاری کمپانی Neotek Plastic Machinery

سازنده خطوط اکستروژن تولید پروفیل UPVC، چوب پلاستیک و غیره با تکنولوژی پیشرفته



- ارائه اکسترودرهای دوماردون پارالل و کونیکال در ظرفیتهای مختلف با سطح بیمتال و برند DEMAGE
- دارای استاندارد اروپا CE



با گارانتی ۸ ماهه

به همراه آموزش و انتقال دانش فنی تولید خدمات و پشتیبانی فنی متمایز

CE, TUV, ISO:9001

www.idehsa.ir

تلفن : ۰۲۱-۸۸-۱۴۰۲۴

۰۲۱-۸۸-۱۴۰۸۴

تلفکس : ۰۲۱-۸۸-۱۵۱۸۹

لطفاً جهت مشاوره رایگان با ما تماس بگیرید.



Abadis Tejarat Iranian



مقاوم
و بی رقیب
Unrivaled
& Resistant

آبادیس تجارت ایرانیان

نمایندگی انحصاری فروش و خدمات پس از فروش

ماشین آلات تولید درب و پنجره

U-PVC شرکت BATIPEN ترکیه در ایران



تهران، بلوار میرداماد، نرسیده به تقاطع آفریقا
پلاک ۴۰۸، ساختمان باران، طبقه سوم، واحد ۱۸
تلفن: ۱۷-۸۸۶۴۸۹۱۶ فکس: ۹-۵۶۶۴۸۰۸۸
info@abadis-tejarat.com

ایده آل مبتکر ماشین



نماینده رسمی و انحصاری ماشین آلات مونتاژ درب و پنجره UPVC ،
آلمینیوم اختصاصی و ترمال بریک **هیدرومل**

شرکت ایده آل مبتکر ماشین مقدم شما را به پانزدهمین
نمایشگاه تویاپ ترکیه، سالن ۷ گرامی می دارد



■ تحویل فوری ماشین آلات

■ دو سال گارانتی و ده سال خدمات پس از فروش

■ تامین کلیه قطعات یدکی

■ پرداخت نقدی و شرایطی

■ بازدیدهای کارشناسی ادواری از کارخانجات راه اندازی شده



دفتر مرکزی : تبریز، چایکنار، بعد از زیر گذر منصور، برج مشاوران، طبقه ۷، واحد B

تلفن: ۰۴۱۱-۳۳۷۹۷۵۸-۹ فاکس: ۰۲۱۸۹۷۸۲۷۰۶ موبایل: ۰۹۱۴۶۱۵۸۶۳۶

انبار: تبریز، جاده تهران، جنب پمپ بنزین گندرود، تلفن: ۰۴۱۱۶۳۰۴۰۳۴ موبایل: ۰۹۱۴۲۱۵۴۱۴۵

INFO@IDEALMM.COM

WWW.IDEALMM.COM

INFO@IRANMM.COM

WWW.IRANMM.COM



www.lidermakina.com.tr

PROFILE LINE

PIPE LINE

GRANULE LINE



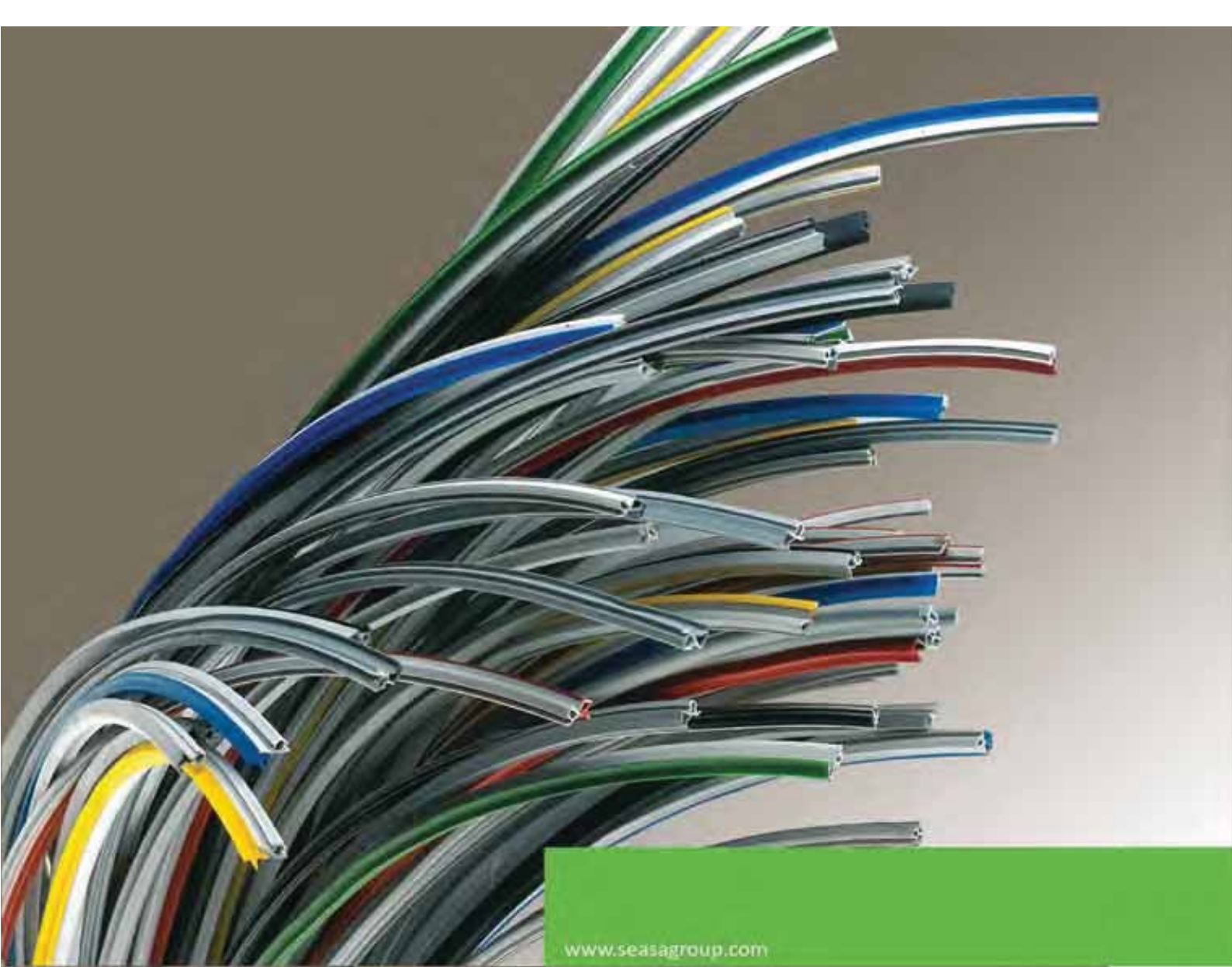
یک سال خدمات پس از فروش رایگان برای نصب و راه اندازی خط تولید پی وی سی به همراه آموزش و انتقال دانش فنی تولید



سینسا ارائه کننده خدمات بازرگانی صنعت پی وی سی
نماینده ای از بهترین های ترکیه



Matbaacı Osman Bey Sokak No: 50 / 5 Nişantaşı - İSTANBUL / TURKEY
0090 216 324 24 27 www.seasagroup.com



www.seasagroup.com

GASGET

MOULD

Cutter



مکمل کننده خط تولید پی وی سی با ارائه انواع تیغه، گسکت و قالب

سیسا راهی به سوی تجارت آسان در ترکیه



Kraftmüller

MACHINE

DOUBLE GLASS WINDOW PROCESS

Web: www.kraftmuller.de

E-mail: info@kraftmuller.de

- **Be Different**
- **Be Professional**
- **Join Kraftmüller**



کرفت مولر

ماشین آلات تولید و مونتاژ پنجره های دوجداره

اعطای نمایندگی فروش و خدمات پس از فروش در مراکز استانها

آدرس دفتر: تهران، میدان ونک، برج آسمان ونک، واحد ۱۱۰۴

تلفکس: ۳ - ۱۲ ۰۲ ۶۵ ۸۸





انواع قالب پروفیل UPVC



انواع قالب پانل دیوار پوش
طبق سفارش مشتری



سیلندر و ماریج PVC موازی



میکسر مخبوم مواد UPVC



خط تولید دیوار پوش و پروفیل UPVC



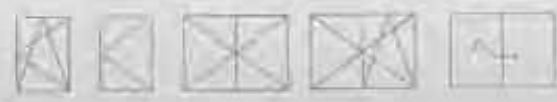
دستگاه چاپ UV



دستگاه لمینیت



GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البدریاق

نمایندگی انحصاری پیراق آلات

جویس ترکیه در ایران

Alborz

دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم، خیابان خرسند پلاک ۷۶، واحد ۱۵

تلفن: ۰۵-۲۲۶۵۰۲۶۴ فکس: ۰۴۲-۲۶۲۰۱۰۴۲

دفتر تبریز: جاده تهران، میدان بسیج

تلفن: ۰۴۱۱-۶۳۷۵۹۳۷ فکس: ۰۴۱۱-۶۳۷۵۹۳۸

جستجوی پرقاب آلات

ایرانیان رزومه

نشریه پنجره ایرانیان
اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

حضور مستقیم در ایران با خدمات برتر
نوید تجارت ارسام.....۱۶۲

البرز



فکس: ۰۴۲-۰۱۰۴۲۰۲۶۲

فکس: ۰۴۱۱-۰۶۳۷۵۹۳۸

تلفن دفتر تهران: ۰۵-۰۲۶۴-۲۲۶۵

تلفن دفتر تبریز: ۰۴۱۱-۰۶۳۷۵۹۳۷



KALE نشان امنیت

حضور مستقیم در ایران با خدمات برتر نوید تجارت ارسام

اشاره: شرکت نوید تجارت ارسام با مدیریت مهندس علی خرم، از شناخته‌شده‌ترین و خوشنام‌ترین مدیران عرصه براق‌آلات در و پنجره ایران تنها نماینده رسمی و توزیع کننده براق‌آلات یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم، عضو گروه بین‌المللی KALE این امکان را فراهم ساخته تا تولیدکنندگان صنعت در و پنجره ایران بی‌دغدغه به سبد متنوع و کاملی از محصولات و خدمات قابل ستایش با برند KALE دسترسی داشته باشند. مهندس خرم در گفتگو با خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان با اشاره به سابقه حضور محصولات این برند جهانی در بیش از ۱۰۰ کشور جهان، می‌گوید: فلسفه همکاری شرکت نوید تجارت ارسام با گروه صنعتی و بین‌المللی KALE این است که نوید تجارت ارسام به عنوان شریک تجاری KALE و دفتر مشترک منافع در ایران تلاش دارد تا کالاهای تولیدشده با قیمت مناسب و با کمترین حاشیه سود در اختیار مشتریان عزیز قرار گیرد. آقای سروت آتاکول مدیر فروش خاورمیانه شرکت KALE نیز در گفتگو با پنجره ایرانیان اذعان داشتند که امیدوارند در نتیجه همکاری گسترده و مستمر با شرکت نوید تجارت ارسام بتوانند سهم بالایی از بازار براق‌آلات درب و پنجره یوپی‌وی‌سی و آلومینیومی را در اختیار گرفته و در این راستا با هدف حفظ حقوق مصرف‌کنندگان، اقدام به ارائه گواهی نامه ضمانت محصولات از تاریخ حک شده بر روی کلیه قطعات با نشان معتبر KALE نموده‌اند. مدیرعامل شرکت نوید تجارت ارسام هم تضمین می‌دهد که در صورت مشاهده و گزارش هرگونه مشکلی در براق‌آلات KALE افزون بر ضمانت کیفیت، شرکت نوید تجارت ارسام پاسخگو خواهد بود و ظرف مدت کوتاهی اقدام به تعویض براق‌آلات دارای اشکال می‌کند و حتی حاضر به برگرداندن پول مشتریان هم خواهد بود، چرا که این قانون KALE است که مشتری همواره حق دارد و وظیفه KALE پاسخگویی و مسوولیت‌پذیری در برابر کیفیت محصولات و خدمات است. گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مهندس خرم، مدیرعامل شرکت نوید تجارت ارسام و سروت آتاکول مدیر فروش بخش خاورمیانه گروه صنعتی و بین‌المللی KALE که در روز دوم پنجمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت در و پنجره ایران انجام شده، را می‌خوانید:

ببینید تجربه سال‌ها حضور و تلاش در بازار ایران در زمینه فروش و بازرگانی براق آلات و پروفیل در و پنجره باعث شد تا این بار فصل تازه‌ای از همکاری با یک برند جهانی خوش‌نام را با رویکرد احترام و رعایت تمامی حقوق مشتریان و البته مصرف‌کنندگان نهایی را آغاز کنیم و در همین چارچوب چشم‌انداز همکاری بین شرکت نوید تجارت ارسام با گروه صنعتی و بین‌المللی KALE یک همکاری بلندمدت، پایدار و مستمر و روبه پیشرفت بوده و شکل‌گیری دفتر مشترک منافع هم نشان می‌دهد که عرضه بدون واسطه محصولات KALE با بالاترین خدمات باعث خواهد شد تا مشتریان محصولات KALE با اطمینان حداکثری به تولید و فعالیت خود ادامه دهند و یقین داشته باشند که KALE همیشه در ایران حضور دارد و نوید تجارت ارسام حافظ منافع مشتریان این گروه صنعتی جهانی در ایران خواهد بود.

■ آقای سروت آتاکول شما چه شناختی از بازار و چشم‌انداز صنعت ساختمان ایران دارید؟

به طور حتم جوان بودن جمعیت ایران و نیاز به مسکن یکی از مهمترین پارامترهای تعیین‌کننده و اثرگذار در خصوص تقاضای کالاها و محصولات ساختمانی از جمله براق‌آلات در و پنجره خواهد بود، به ویژه اینکه سیاست و برنامه دولت ایران برای اصلاح قیمت حامل‌های انرژی و بهبود وضعیت مصرف انرژی در بخش ساختمان هم نوید بخش آینده روشن برای شرکت‌هایی است که در صنعت ساختمان فعالیت دارند. افزون بر اینها امید به برداشته شده تحریم‌ها علیه ایران در سال ۲۰۱۴ با روی کار آمدن دولت جدید بدیهی است که انگیزه شرکت KALE برای حضور فعال‌تر در بازار ایران را دوچندان می‌سازد که یکی از نشانه‌های این آینده روشن را باید در همکاری با شرکت نوید تجارت ارسام به مدیریت آقای خرم دانست که امیدواریم بتوانیم با استفاده از تجربه و مدیریت ایشان سهم مناسبی از بازار براق‌آلات در و پنجره یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم ایران را در اختیار بگیریم. پس تاکید می‌کنم که حضور قوی‌تر و درخشش بیشتر KALE در ایران به زودی رقم خواهد خورد.



■ اجازه دهید این سوال را مطرح کنیم که با توجه به حضور و درخشش محصولات KALE به ویژه در زمینه عرضه پیشرفته‌ترین و امن‌ترین قفل‌های درهای ضد سرقت در سراسر جهان و البته ایران، چه انگیزه‌ای باعث شد تا همکاری بلندمدتی بین گروه صنعتی و بین‌المللی KALE با شرکت نوید تجارت ارسام در زمینه عرضه براق‌آلات در و پنجره یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم شکل بگیرد؟

مهندس خرم: واقعیت این است که گروه صنعتی و بین‌المللی KALE از سال ۱۹۵۳ میلادی فعالیت خود را در زمینه تولید کلید و قفل در و پنجره آغاز کرده و از حدود ۱۰ سال پیش اقدام به تولید براق‌آلات در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم کرد. البته سابقه حضور محصولات KALE در بازار ایران به سال ۱۳۶۸ و تلاش‌های شرکت آذر عمران با مدیریت خوب آقای قیاسی برمی‌گردد که در طول این سال‌ها توانسته‌اند نام برند جهانی KALE را حفظ کنند و ارتقا ببخشند. فلسفه و دلیل اصلی همکاری شرکت نوید تجارت ارسام به عنوان شریک تجاری KALE و دفتر مشترک منافع این شرکت ترکیه‌ای در ایران به این دلیل بوده که بتوانیم محصولات و براق‌آلات در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی و آلومینیومی KALE را به قیمت مناسب و بدون سود اضافه با قیمت کم هزینه حمل در خدمت باشگاه مشتریان شرکت KALE قرار دهیم. تاکید می‌کنم که شرکت نوید تجارت ارسام نمایندگی صرف فروش محصولات KALE نیست، بلکه مسوولیت توزیع کلیه براق‌آلات در و پنجره UPVC و آلومینیومی این گروه صنعتی بین‌المللی را در ایران برعهده دارد و البته این امکان در اختیار مشتریان عزیز قرار گرفته که در صورت تمایل بتوانند به طور مستقیم محصولات خود را از کارخانه KALE سفارش دهند و سفارشات آنها توسط شرکت نوید تجارت ارسام پاسخ داده خواهد شد.

■ آقای سروت آتاکول شما به عنوان مدیر فروش خاورمیانه KALE بفرمایید که این گروه بین‌المللی تاکنون چه موفقیت‌هایی را کسب کرده و محصولات خود را به چه کشورهایی صادر می‌کنید؟

در حال حاضر شرکت KALE به بیش از ۱۰۰ نقطه دنیا صادرات دارد و در چند سال گذشته به طور مداوم به دلیل رویکرد صادراتی و حضور در بازار کشورهای مختلف جهان، مورد تشویق و تحسین قرار گرفته‌است. مساله مهم دیگر این است که KALE در کشورهای آلمان و آمریکا، دفتر فروش مستقیم محصولات دارد و تولیدکنندگان در و پنجره ایران هم می‌توانند از طریق وب‌سایت رسمی KALE تمامی نقاط و بازارهای هدف صادراتی این برند جهانی و معتبر را شناسایی کنند. به عنوان یادآوری می‌گویم که ظرفیت تولید ما سالانه ۳ میلیون قفل برای درهای ضدسرقت است که این تنها یکی از کوچکترین کاری که شرکت KALE انجام می‌دهد. درباره دلیل حضور مستقیم در بازار ایران هم باید تاکید کنم که استراتژی KALE عرضه محصولات خود با کیفیت برتر با حاشیه سود کمتر است و به دلیل عرضه بدون واسطه محصولات، موفق شده‌ایم تا هزینه تمام شده محصولات برای مشتریان KALE را کاهش دهیم به نحوی که دیگر نمایندگی فروش محصولات KALE در شهرهای مختلف توجیه اقتصادی ندارد و ما تلاش داریم که سود ناشی از نمایندگی فروش را به مشتریان نهایی بدهیم به این ترتیب قدرت رقابتی KALE در جهان حفظ شده است.

■ آقای خرم؛ می‌خواهم بدانم که خدمات پس از فروش KALE و شرکت نوید تجارت ارسام به چه نحوی است؟

ما سعی کردیم با یک ارائه خدمات خوب به مشتریان، سهم خوب از بازار ایران را با حداکثر رضایت مشتریان داشته باشیم. درباره خدمات پس از فروش هم باید تاکید کنم که بر روی تمامی براق‌آلات شرکت KALE، ماه تولید و سال تولید حک شده و از آن تاریخ به مدت ۱۰ سال ضمانت‌نامه شرکت KALE را دارند و البته هر گونه مشکلی که در مورد براق‌آلات گزارش شود، شرکت نوید تجارت ارسام خود را پاسخگو می‌داند و حتی در عرض چند ساعت اقدام به تعویض براق‌آلات دارای می‌کند یا پول مشتری را برمی‌گرداند. چرا که این قانون شرکت KALE است که در تمام دنیا اجرا می‌شود.

■ همکاری بین شرکت نوید تجارت و KALE با چه چشم‌اندازی شروع شده است؟

■ آقای خرم؛ شما سال‌هاست که در بازار یراق‌آلات در و پنجره یوبی‌وی‌سی ایران حضور دارید و قطعاً تجربه شما می‌تواند راهنمای خوبی برای تولیدکنندگان در و پنجره در انتخاب یراق‌آلات باشد. چه پیشنهادی دارید؟

فکر می‌کنم که تاکید صرف شرکت‌های مبنی بر کیفیت برتر محصولات و خدمات ملاک خوبی برای انتخاب یراق‌آلات نیست و دوستان تولیدکننده باید از اطلاعات فنی کامل در زمینه نصب و مونتاژ یراق‌آلات داشته باشند. چرا که کیفیت یک محصول، وقتی در عمل خوب جواب می‌دهد که به هنگام مونتاژ و نصب استانداردها و الزامات فنی دقیق اجرا شود. به همین دلیل شرکت نوید تجارت ارسام، تمامی آموزش‌های خود را به صورت رایگان در اختیار مشتریان قرار می‌دهد و حتی این آمادگی وجود دارد تا در صورت نیاز دوره‌های آموزشی ویژه‌ای برای متقاضیان با حضور مدرسان و کارشناسان شرکت KALE در ایران را برگزار کنیم و یقیناً همکاری مشترک دو شرکت ایرانی و ترکیه‌ای باعث خواهد شد تا فصل جدیدی از آموزش و خدمات فنی برای مشتریان شکل بگیرد و خانواده ایرانی KALE هم بتوانند تجربه شیرین استفاده از یک برند جهانی را به مصرف‌کنندگان نهایی محصولات خود به ارمغان بیاورند.

■ استفاده از یراق‌آلات KALE چه تاثیری در افزایش کیفیت در و پنجره‌ها خواهد گذاشت؟

استراتژی شرکت KALE حذف هزینه‌های سربار و واسطه‌ای به نفع مشتریان است تا یراق‌آلات KALE را با استانداردهای روز اروپا با قیمت مناسب در اختیار داشته باشند. به طور حتم در صورت انتخاب یراق‌آلات KALE و البته دقت در نصب و مونتاژ در و پنجره‌ها شاهد ارتقا و کارایی در و پنجره‌ها از حیث عایق در برابر انرژی، صوت، آلودگی هوا و البته ایمنی خواهند بود و به معنای واقعی آرامش در ساختمان را می‌توان با KALE متفاوت تجربه کرد و لذت زندگی و کار را در ساختمان مشاهده کرد. تاکید می‌کنم که محصولات KALE که در ایران عرضه می‌شود همان استانداردها و کیفیت محصولات صادر شده به دیگر بازارهای جهانی را دارد و حضور مستقیم و بدون واسطه در بازار ایران باعث شده تا قیمت محصولات رقابتی باشد.

■ اما در بازار ایران شاهد عرضه یراق‌آلات فاقد کیفیت هم هستیم آیا نگران نیستید که این وضعیت باعث شود تا برندهای خوشنام و دارای اعتبار جهانی نظیر KALE نتوانند سهم قابل ملاحظه از بازار را در اختیار بگیرند؟

این دغدغه شما قابل تأمل است به ویژه اینکه اجرای طرح‌های مسکن مهر باعث

شد تا تقاضا برای محصولات فاقد کیفیت تشدید شود. اما تجربه نشان داد آنها که به دام بی‌کیفیتی و ارزان‌فروشی با قربانی کردن استانداردها افتاده‌اند، نه تنها اعتبار خود را از دست رفته می‌بینند که بازگشت آنها به بازار دیگر آسان نخواهد بود. آنچه روشن است اینکه KALE جزو برندهای دارای کلاس برتر بوده و میدان رقابت را با کیفیت برتر تجربه می‌کند و مطمئن هستیم که صنعت ساختمان ایران هم به سمت کیفیت برتر برخواهد گشت. ما تاکید داریم که بهترین و مهمترین شاخص تاثیرگذار در فروش محصول این است که تحت هیچ شرایطی اسم و کیفیت خودتان را خراب نکنید.

■ کسانی که بخواهد از محصولات KALE استفاده کنند باید به چه نحوی عمل کنند؟

در حال حاضر محصولات KALE از دفتر مرکزی و انبار KALE در ایران پخش خواهد شد در آینده بسیار نزدیک شرکت KALE در چهار استان در سال ۲۰۱۴ انبار خودش را راه‌اندازی می‌کند و در حال حاضر در حال مذاکره با دوستان در شهرهای دیگر هستیم که بتوانیم گام‌های بلندی برای عرضه گسترده‌تر را برداریم. تاکید می‌کنم که تمامی محصولات به طور مستقیم از خود شرکت KALE وارد ایران می‌شود و تمامی محصولات کد رهگیری دارند که می‌توانند اصالت و استانداردهای آن را از طریق وبسایت رسمی KALE کنترل کرد. البته شرکت نوید تجارت ارسام به عنوان عضو گروه بین‌المللی KALE شرایط و تسهیلات ویژه‌ای را برای مشتریان در نظر گرفته تا بتوانند با کمترین مشکل و دغدغه به تولید خود بپردازند

■ و سخن پایانی شما با مشتریان خانواده KALE در ایران

صادقانه می‌گوییم که راز جاودانگی و ماندگاری در بازار کیفیت و رعایت حقوق مشتریان است و KALE و نوید تجارت ارسام هم در یک چارچوب همکاری بلندمدت، تنها به این می‌اندیشند که باکیفیت‌ها باید بمانند و جاودانه بدرخشند. این رویکرد، مسوولیت ما در برابر مشتریان را دوچندان می‌سازد و به یقین پیوستن سازندگان و تولیدکنندگان در و پنجره‌های آلومینیومی و یوبی‌وی‌سی ایران به جمع خانواده جهانی KALE این امکان را پدید می‌آورد که آنها دیگر نگران رقابت با تولیدکنندگانی که کیفیت را رعایت نمی‌کنند، نباشند چرا که آینده به کیفیت سلام می‌کند و روی خوش نشان می‌دهد و مردم ایران هم شایسته بهترین‌ها هستند. در پایان لازم می‌دانم از نشریه پنجره‌ایرانیان به واسطه رسالت حرفه‌ای و تلاش برای ارتقای سطح کیفی صنعت در و پنجره ایران زمین قدردانی و برای همکاران شما آرزوی موفقیت همیشگی داشته باشم.



Yelken

(هاردور)

HARDWARE
Accessories

Fornax Motion Fornax Motion Fornax Motion Fornax Motion Fornax Motion



Fornax Motion Fornax Motion Fornax Motion Fornax Motion Fornax Motion



آدرس دفتر مرکزی:

تهران، شهر قدس، انتهای بلوار امام زاده،

تهبریز، پلیس راه تبریز-مرند، کوچه دانشمند،

کوچه تخصصی، پلاک ۱۳

پلاک ۸۹

تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۵۱۵۵۰

تلفن: ۰۴۱۱-۲۸۵۸۱۲۷

فکس: ۰۲۱-۴۶۸۵۱۵۵۱

فکس: ۰۴۱۱-۲۸۵۸۱۲۶

yelkeniran@yahoo.com

www.yelken.com.tr



آلفا صنعت تابان

بورس یراق آلات UPVC ترک

لوازم یدکی ماشین آلات UPVC

پذیرش نمایندگی فروش فعال
در مراکز استان های:

البرز، خوزستان، فارس، خراسان
کرمانشاه، گیلان و مازندران



کلیه یراق آلات عرضه شده توسط این شرکت با
ضوابط و استانداردهای مورد قبول سازمان استاندارد و
تحقیقات صنعتی ایران مطابقت داشته و مورد تایید می باشد



Win

PRC-CAST

ENDOW

RILKSEN

آدرس: تهران - بلوار قیطره - روبروی پارک قیطره

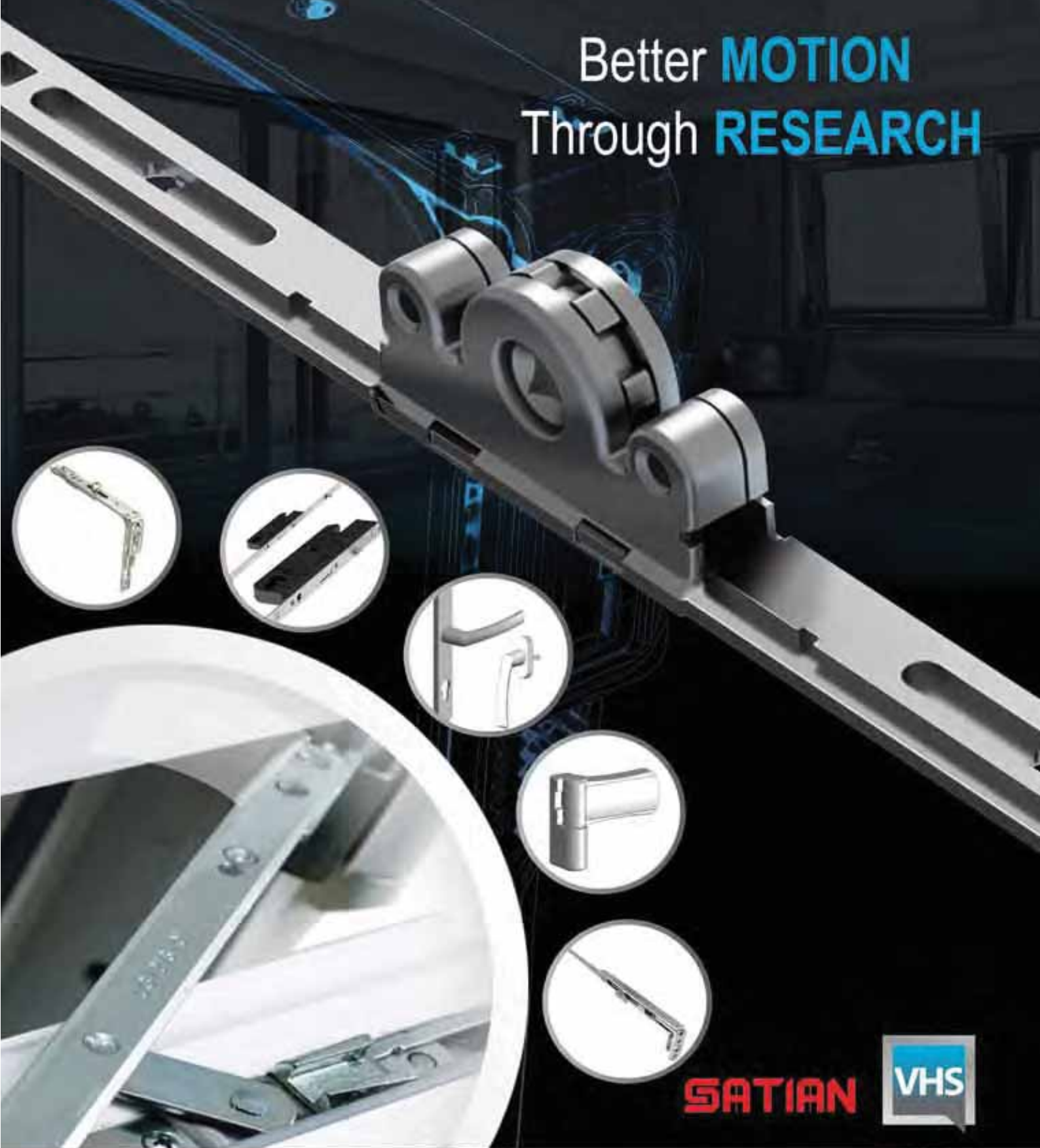
پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۲۱

www.makewindow.ir

WINDOW & DOOR HARDWARE SYSTEMS

Better **MOTION**
Through **RESEARCH**



SATIAN



ونگ - خیابان ملاصدرا - خیابان شیراز شمالی
کوچه زاینده رود - پلاک ۱۴ - واحد ۴
تلفن: ۸۸۰۳۶۰۳۸ فکس: ۸۸۰۴۳۱۶۲





رایا ابزار یوتاب

انواع یراق آلات UPVC آلمان و ترکیه
انواع فویل لمینیت آلمان

کلیه یراق آلات دارای تاییدیه انجمن تولیدکنندگان درب و پنجره UPVC ایران
و کلیه یراق آلات دارای ۱۰ سال گارانتی می باشد



نشانی: تهران پارس، میدان شهرک امید، بلوار مظهری،
نمایش دهم مرکزی، پلاک ۱۷۴ / کدپستی: ۱۶۸۹۹۵۶۹۶۴
تلفن: ۷۷۰۸۱۲۱۵ / ۷۷۰۸۱۲۱۶ / فکس: ۷۷۰۶۶۳۶۳
www.utab.com / Email: info@utab.com



ZAGROS
GROUP

سال نو مبارک

زاگرس صنعتی گروه

- ✓ تولید انواع کانکتورها
- ✓ فروش انواع یراق آلات
- ✓ تولید مقاطع تقویتی گالوانیزه

U.P.V.C

میرزایی: ۰۹۱۲۴۹۱۵۴۷۵ - ۰۹۳۸۳۹۰۰۹۹۳

فکس: ۰۹۸(۲۱)۳۶۴۶۶۶۵۸



AKPEN PLASTIK

نماینده رسمی یراق آلات



آدرس: بزرگراه اشرفی اصفهانی
 ترسیه به مرزداران - برج نگین رضا،
 طبقه یک - واحد ۱۰۷ جنوبی
 تلفن: ۰۲۱ - ۴۴۰۹۴۷۷۲ - ۳
 فکس: ۰۲۱ - ۴۴۰۹۵۰۹۱

صدرا ابزار پارسیان
 واردکننده یراق آلات upvc
sadraabzar_ghaderi@yahoo.com
www.sadraabzar.ir



انواع یراق آلات با بازشوهای Primat tilt & slide و Tornado از کشور آلمان



ساتیان

www.satian.ir

ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی
کوچه زاینده رود، پلاک ۱۴، واحد ۴
تلفن: ۸۸۰۵۷۱۳۳۳ شماره: ۸۸۰۴۳۱۶۲
Email: info@satian.ir

سال نو مبارک

شرکت صنایع لاستیکی
پارمیدا (سهامی خاص)



تولید کننده تخصصی گسکت های EPDM

چرا واردات؟

✓ در شهرستان نمایندگی
فعال می پذیریم



دفتر مرکزی: خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، خیابان پانزدهم، پلاک ۵۱

دورنگار: ۸۸۷۱۷۵۲۲

www.parmida.co.ir

ISO/TS-16949:2002

ISO 9002

تلفن: ۱۳-۸۸۷۲۳۱۱۲، ۸۸۷۰۳۱۷۷

info@parmida.org

دارای گواهینامه کیفیت:



تامین کننده یراق آکات درب و پنجره از آلمان، اتریش و ترکیه
تولید و تامین کننده گسکت درب و پنجره از ترکیه و ایران



سال نو مبارک

نشانی : تهران، اتوبان ارتش، جنب خیابان بهاران، پلاک ۷۳، واحد ۱
تلفن : ۱۱ - ۰۷ - ۲۲ ۴۶ ۸۲ (۰۲۱) فکس : ۱۲ - ۲۲ ۴۶ ۸۲ (۰۲۱)
E-mail : info@arocogroup.com Website : www.arocogroup.com

global optimaplas

وارد کننده یراق آلات ترک درب و پنجره UPVC



آدرس: جاده تهران - شهریار، سعید آباد خیابان آزادگان پلاک ۷۸

tel: 65 60 7201

mob : 0912 175 55 32

tel: 65 60 5712

mob : 0912 414 85 89

tel: 65 60 5714

mob : 0912 870 77 81

fax: 65 60 4420

Email: iran@ globaloptimaplas.com.tr

Email: globaloptimaplas @yahoo.com

AKP

آكام ابزار پارسيان

نماینده رسمی یراق آلات ACCADO ترکیه در ایران



۱۲ سال ضمانت تعویض

دارای استانداردهای RAL و IFT آلمان

آدرس: تهران، خیابان شهید مطهری، نبش خیابان کوه نور، ساختمان اداری رضا، پلاک یک، طبقه دوم، واحد شش

تلفن: ۸۸۵۰۰۳۸۳ / ۸۸۷۳۱۳۲۵ / ۸۸۱۷۲۶۲۴ / ۸۸۱۷۲۶۲۸

WWW.AKAMABZAR.COM

INFO@AKAMABZAR.COM

WinX
Accessories Technology



Kalitenin Altındaki İmza



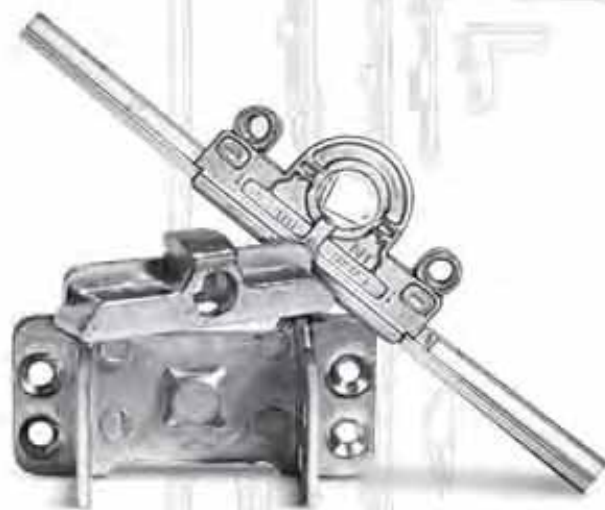
EMRE KALIP
Accessories Technology

Ömerli Mah. Adnan Kahveci Cad. No: 50
Hadımköy / İSTANBUL / TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 798 34 00 (pbx)
Mob: +90 5426722997
Mohammad@Emrekalip.com
www.emrekalip.com

WinX
Accessories Technology

ATA Tech

Windows & Door System



تهران، اشرافی، امفهان، بعد از پیل همت
کوچه باغچه پونک، پلک ۳، طبقه ۲، واحد ۵
تلفن: ۴۷۵۱ (۰۲۱)
تلفن همراه: ۸۷۶۷۶۸۶ (۰۹۱۲)
تلفن همراه: ۰۳۳۰۵۵۷ (۰۹۱۹)
[Http://www.alatech.net](http://www.alatech.net)
E-mail: ata.tech@yahoo.com

آتاتک، آشنای دیروز، همراه امروز

تولید کننده یقراق آلات درب و پنجره
محل تولید از میر ترکیه

آلاکس

طراحی و تولید انواع یراق آلکات اکومینیومی و UPVC

Design and production of aluminium
upvc & metal accessories

ALAKS

CE TÜV

ISO 9001: 2008
ISO 10002: 2004
ISO 14001: 2004
OHSAS 18001: 2007
IMS-System Management



آدرس: تبریز - شهرک سرمایه گذاری خارجی
خیابان آسیای ۲ - خیابان اروپا - ترسیده به میدان صنعت

تلفن: ۰۲۴۶۶۰۰۶ - ۱۰ (۱۰۴۱۱)
فکس: ۰۲۴۶۶۲۵۸ - ۲۴۶۶۱۲۸ (۱۰۴۱۱)

www.alaksiran.com
info@alaksiran.com

ALAKS
بهترین برای بهترینها

ما به دنبال آینده ای پایدار هستیم و می خواهیم راه رسیدن به آن را ترسیم کنیم

B.S

بازرگانی سینا

ارائه دهنده انواع یراق آلات، پروفیل و گالوانیزه
(پنجره های آلومینیومی و UPVC)

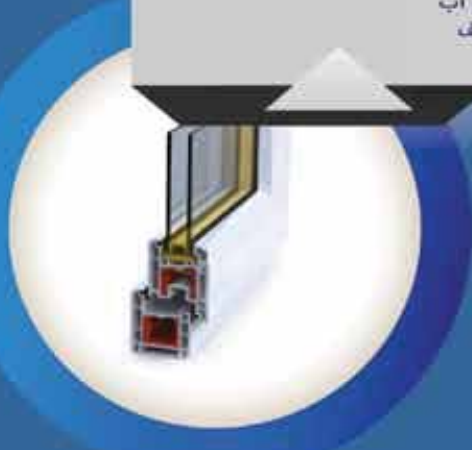


www.bzsina.ir
info@bzsina.ir

آدرس : تهران، آزادگان، آهن مکان، فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۳ و ۱۶۲۴
تلفن: ۰۲۱-۶۶۶۵۲۰۲۶-۶۶۶۳۳۳۹۱ فکس: ۰۲۱-۶۶۶۸۰۹۶۰



- تولید انواع کامپاوند و گرانول پی وی سی قابل استفاده در صنایع سیم و کابل، کفش، لوازم خانگی، قطعات برقی، لوله و اتصالات، صنایع غذایی، دارویی و شیمیایی
- تولید نوارهای پی وی سی جهت در و پنجره آلومینیومی، UPVC، پتجال و فریزر و انواع درزگیرهای سفارشی
- تولید نوارهای پی وی سی قابل استفاده در صنایع خودرو سازی
- تولید نوار و لوله از جنس پی - یو
- تولید پروفیل‌های سخت پی وی سی
- تولید نوارهای سه رنگ
- ساخت نوارهای دو مواد (سخت و نرم) پی وی سی
- ساخت انواع لوله های نرم پی وی سی و شلنگ های آب
- طراحی و ساخت قالب جهت مقطع و پروفیل‌های مختلف



آدرس: تهران، جاده قدیم کرج، خیابان ۱۷ شهریور،
کوی گرمی، کوچه دوم، پلاک ۱۴، ۱۶
تلفن: ۶۶ ۸۱ ۱۹ ۶۸
فکس: ۶۶ ۸۱ ۷۸ ۲۳

www.tehranplastic-kg.com
info@tehranplastic-kg.com



فولاد پیچ

توزیع یراق آلات UPVC و انواع پیچ های سرمته دار و سر سوزنی



قیمت استثنایی را
با ما تجربه کنید



آدرس: اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر

تلفن: ۰۸۶ - ۳۲۲۴۸۴۱۰ فکس: ۰۸۶ - ۳۲۲۳۶۳۷۹

همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶

ENDOW

شفاق پروفیل

عرضه کننده پروفیل های upvc

✓ نمایندگی فروش و پخش یراق آلات ENDOW

✓ واردکننده ماشین آلات خط تولید درب و پنجره UPVC

✓ تولید و نصب درب و پنجره های upvc

✓ واردکننده ماشین آلات خط تولید شیشه دوجداره SEBA



محصول کشور ترکیه

مصادشت- روبه روی بانک صادرات- پلاک ۷۸۶

تلفن: ۰۲۱-۶۵۴۳۵۰۱۱

فکس: ۰۲۱-۸۹۷۸۵۶۱۲

همراه: ۰۹۱۲-۱۱۶۰۱۵۴

www.shafaghprofil.ir

hemmati1336@hotmail.com



GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البدریاق



SEÇİL نمایندگی رسمه گسکت

تکیه درایران

Alborz

دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم، خیابان خرسند پلاک ۷۶، واحد ۱۵

تلفن: ۰۵-۲۶۴۰۲۶۴ فکس: ۰۴۲-۲۶۲۰۱۰۴۲

دفتر تبریز: جاده تهران، میدان بسیج

تلفن: ۰۴۱۱-۶۳۷۵۹۳۷ فکس: ۰۴۱۱-۶۳۷۵۹۳۸



KIAN.CO

کیان رهاورد ایرانیان

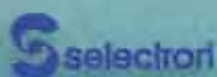
واردکننده و توزیع کننده یراق آلات درب و پنجره های U.P.V.C

تلفن : ۰۴۱۱ - ۳۳۷۵۳۵۷

۰۴۱۱ - ۳۳۵۰۶۶۲

فکس : ۰۴۱۱ - ۳۳۷۵۲۱۶

نماینده رسمی **ENDOW**® ترکیه در ایران





KIAN RAHAVARD
Iranian

www.kianrahavard.com
info@kianrahavard.com



گسترش
صنایع
آذربایجان



تولید کننده یراق آلات در و پنجره



GSA



www.gsa-co.com

تولید ملی کیفیت متمایز

اولین یراق دو حالتی ایرانی
رو نمایی شده در پنجمین نمایشگاه تخصصی پنجره تهران



آرک

نشانی کارخانه : سبزوار ، کیلومتر ۱۱ جاده تهران ، شهرک صنعتی سبزوار ، تلاش ۴ تلفن : ۲۳۳۳۲۵۵ (۰۵۷۱)

دفتر تهران : خیابان شریعتی ، خیابان دستگردی (ظفر) ، نرسیده به نفت ، روبروی بانک اقتصاد نوین ، پلاک ۱۹۷ ، ساختمان نازگل ، واحد ۱۶

تلفن : ۲۲۹۲۴۳۳۸-۲۲۹۲۴۳۳۹ (۰۲۱)



برین یراق

Barin Yaragh

اولین تولید کننده اسپانیولت آکس ۱۵ و ۲۵ در ایران

مرکز تهیه و توزیع کلیه یراق آلات درب و پنجره UPVC

پارچه نسوز دستگاه جوش ، پیچ سرمته ، پیچ سر سوزنی ، پیچ سیلیکون ماستیک و انواع دستگیره و ...



Email : hardware.center@yahoo.com
Management : Mr Sorkh Mard



تهران ، بازار شهید آفاده ، مجتمع تجاری ۱۷ شهریار ، بلوک A ، طبقه همکف ، پلاک ۳۵ - تلفن : ۰۲۶۶۳۰۵۹۷ - ۰۲۶۶۳۰۴۹۶ - ۰۲۱ - همراه : ۰۹۱۹۰۹۳۲۵۸

بازرگانی
سبحان

Sobhan Trading
UPVC Windows, Doors



فروش یراق آلات



۰۲۶ - ۳۴۷۰۹۰۶۶
۰۲۶ - ۳۴۷۰۶۶۴۲
۰۲۶ - ۳۴۷۱۹۵۰۰

البرز . کرج . کمالشهر . جنب تالار پاسارگاد

- www.sobhanupvc.com bazarganisobhan@gmail.com

سازمان تامین کالا



بازرگانی
سبحان

تولید و پخش انواع یراق آلات درب و پنجره

UPVC

- ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC
- پروفیل
- یراق آلات
- لاستیک های آب بندی
- چسب های درزگیری
- ملزومات توری های رولینگ
- ملزومات شیشه های دو جداره



نماینده فروش پروفیل

VISTA BEST®

UPVC Profile Producer *Best of the Best*

و نماینده فروش



۰۲۶ - ۳۴۷۰۹۰۶۶
۰۲۶ - ۳۴۷۰۶۶۴۲
۰۲۶ - ۳۴۷۱۹۵۰۰

البرز . کرج . کمالشهر . جنب تالار پاسارگاد

www.sobhanupvc.com bazarganisobhan@gmail.com



GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البدری اف

ارائه دهنده انواع پیرچ های

سرمته دار و سرسوزنی

Alborz

دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم، خیابان خرسند پلاک ۷۶، واحد ۱۵
 تلفن: ۰۲۶۴-۲۲۶۵۰۲۶۴ فکس: ۰۲۶۲-۱۰۴۲
 دفتر تبریز: جاده تهران، میدان بسیج
 تلفن: ۰۴۱۱-۶۳۷۵۹۳۷ فکس: ۰۴۱۱-۶۳۷۵۹۳۸

بازرگانی
سبجان

Sobhan Trading
UPVC Windows , Doors

NST
PLASTİK A.Ş.



نماینده فروش محصولات


در ایران **NST**
PLASTİK A.Ş.



۰۲۶ - ۳۴۷۰۹۰۶۶
۰۲۶ - ۳۴۷۰۶۶۴۲
۰۲۶ - ۳۴۷۱۹۵۰۰

البرز . کرج . کمالشهر . جنب تالار پاسارگاد

www.sobhanupvc.com - bazarganisobhan@gmail.com



تنها با یک تماس
و یا مراجعه به سایت
در هر جای ایران که هستید
مشترک (رایگان) نشریه
پنجره ایرانیان
شوید.

تلفکس: ۳۳-۴۴۴۸۹۴۲۹
www.panjereh-iranian.ir

ایرانیان

پنجره

پنجره ایرانیان

قابل توجه مدیران شرکتها و فعالان صنعت در و پنجره یوپی وی سی ایران و صنایع جانبی آن
پنجره ایرانیان فقط "یکی" است

به استحضار می‌رساند با توجه به این که نشریات زیادی در صنعت در و پنجره یو پی وی سی با نام های مشابه منتشر می شوند این ذهنیت ایجاد شده که نشریات یادشده، همان ماهنامه تخصصی و اطلاع رسانی پنجره ایرانیان است که بیش از ۷ سال از انتشار منظم آن می‌گذرد. توضیح اینکه نشریه پنجره ایرانیان دارای مجوز رسمی از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی است و هیچ گونه وابستگی به سازمان، ارگان و یا شرکت خاصی ندارد و به طور کاملا مستقل توسط بخش خصوصی منتشر می‌شود.

بدیهی است به دلیل احتمال تشابه اسمی و یا شباهت ظاهری برخی نشریات با نخستین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره ایران با عنوان پنجره ایرانیان، برخی شرکتها و فعالان صنعت در و پنجره یوپی وی سی ایران دچار اشتباه شوند و حسب گزارش های دریافتی این مساله باعث شده تا با مشکلاتی در زمینه همکاری با این نشریه شوند. بدین وسیله رسماً اعلام می‌گردد که ماهنامه پنجره ایرانیان با هیچ نشریه دیگری ارتباط کاری و تشکیلاتی ندارد و مدیریت، سردبیری و سازمان آگهی های نشریه پنجره ایرانیان تنها و تنها در دفتر نشریه مستقر بوده و فعالان صنعت در و پنجره ایرانیان می‌توانند از طریق تلفن های ۳۳-۴۴۴۸۹۴۲۹ با این نشریه در ارتباط باشند و در غیر این صورت مسوولیتی در قبال اشتباهات احتمالی در نتیجه همکاری با دیگر نشریات متوجه این ماهانه نخواهد بود. بنابراین تاکید می‌شود که نشریه پنجره ایرانیان، فقط یکی است و مسوولیت امور آگهی های نشریه پنجره ایرانیان، به طور مستقیم زیر نظر دفتر این نشریه بوده و مسوولیت محتوای مطالب با مدیریت و سردبیری نشریه پنجره ایرانیان است که توسط جمعی از شناخته شده ترین روزنامه نگاران و خبرنگاران محتوی هر شماره تهیه و منتشر می‌شود.

نشریه پنجره ایرانیان فقط "یکی" است و نمونه مشابه و شعبه دیگری هم ندارد!

با سپاس
امیر شییری



دولت اصلاح الگوی مصرف انرژی را جدی گرفت

تشویق کم مصرف‌ها و تنبیه پر مصرف‌ها

اشاره: با گذشت نزدیک به ۳ سال از زمان ابلاغ رسمی قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی و روی کاغذ ماندن آن به سبب عدم اراده جدی دولت گذشته به اجرایی کردن این قانون که از آن می‌توان به عنوان مکمل قانون هدمندی یارانه‌ها یاد کرد، دولت یازدهم مصمم است تا این قانون را به اجرا درآورد. قانونی که به واقع یک ماه پس از اجرای قانون هدمندی یارانه‌ها و اصلاح قیمت حامل‌های انرژی در اوایل دی ماه ۱۳۸۹ در همان هفته نخست اسفندماه همان سال به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید. قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی ناظر بر سازوکارهای غیر قیمتی برای اصلاح رویه‌های مصرف انرژی در بخش‌های مختلف بوده و دستکم دولت تدبیر و امید حسن روحانی، رئیس‌جمهور تا کنون ۲ آیین‌نامه اجرایی آن را تاکنون تصویب و برای اجرا با امضای مهندس اسحاق جهانگیری به دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شده است. ماهنامه تخصصی پنجره ایرانیان در راستای رسالت حرفه‌ای خویش و با هدف تبیین و اطلاع‌رسانی فرهنگ بهینه‌سازی مصرف انرژی در کشور در این شماره به انتشار دو آیین‌نامه تازه تصویب و ابلاغ شده قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی اقدام می‌کند با این توضیح که متن کامل قانون یادشده و آیین‌نامه‌های اجرایی آن روی وب سایت رسمی نشریه پنجره ایرانیان هم قرار گرفته تا فعالان صنعت در و پنجره ایرانیان و دیگر فعالان صنعت ساختمان افزون بر اطلاع از کم و کیف این قانون، این امکان را داشته باشند تا نقطه نظرات و پیشنهادهای خود را بیان نمایند.

■ تخفیف و تسهیلات برای کم مصرف‌ها

تازه‌ترین آیین‌نامه‌ای که معاون اول رئیس‌جمهور در ۲۸ دیماه امسال برای اجرا ابلاغ کرده است؛ آیین‌نامه اجرایی ماده ۱۴ قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی است که توسط وزارتخانه‌های نفت و نیرو تهیه و به تصویب هیات وزیران رسیده است. اما ماده یادشده چه می‌گوید و آیین‌نامه آن به چه مواردی اشاره دارد:

ماده ۱۴- به منظور ترغیب مصرف‌کنندگان، به استفاده از تجهیزات، مجموعه‌ها و فرآیندهای با مصرف انرژی و آلودگی زیست محیطی کمتر، برای مصرف‌کنندگان این موارد از محل منابع مالی ماده (۷۳) این قانون و نیز اعتبارات پیش‌بینی‌شده در لویح بودجه سنواتی،

مشوق‌های مالی در نظر گرفته می‌شود. آیین‌نامه اجرایی

این ماده حداکثر ظرف شش ماه پس از تصویب این قانون توسط وزارتخانه‌های نفت و نیرو تهیه می‌شود و به تصویب هیأت وزیران می‌رسد.

آیین‌نامه اجرایی ماده (۱۴) قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی - مصوب ۱۳۹۲/۱۰/۲۸

دستگاه‌های اجرایی مسوول: وزارت نیرو، وزارت نفت، وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت امور اقتصادی و دارایی، معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس‌جمهور، سازمان حفاظت محیط زیست، سازمان ملی استاندارد ایران، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و نهاد ریاست جمهوری

ماده ۱- در این آیین‌نامه اصطلاحات زیر در معانی مشروح

مربوط به کار می‌روند:

الف - قانون: قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی - مصوب ۱۳۸۹.

ب - مصرف‌کننده انرژی: شخص حقیقی یا حقوقی استفاده‌کننده از تجهیزات، فرایند یا مجموعه مصرف‌کننده انرژی.

پ - مجموعه مصرف‌کننده انرژی: سامانه مصرف‌کننده انرژی موضوع بند (ر) ماده (۲) قانون.

ت - برچسب انرژی برتر: برچسب انرژی تجهیزات که معرف بالاترین رده انرژی (کمترین مصرف انرژی و یا بالاترین بازده انرژی) است.

ث - برچسب انرژی متوسط: برچسب انرژی تجهیزات که معرف تا دو رده انرژی کمتر از رده برچسب انرژی برتر است.

ماده ۲- به منظور بررسی، تصویب طرح پیشنهادی و تعیین میزان تسهیلات اعطایی برای اجرای ماده (۱۴) قانون با رعایت مصوبات شورای عالی انرژی، کارگروهی مرکب از نمایندگان تام‌الاختیار وزرای نفت، نیرو، صنعت، معدن و تجارت، معاون برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور، معاون اجرایی رئیس جمهور، رئیس سازمان حفاظت محیط زیست، رئیس سازمان ملی استاندارد ایران (به عنوان اعضای ثابت) و بالاترین مقام دستگاه اجرایی مربوط (حسب مورد) تشکیل می‌گردد.

تبصره ۱- منابع مالی مورد نیاز برای اجرای ماده (۱۴) قانون از محل منابع موضوع ماده (۷۳) قانون تأمین می‌شود که به صورت تسهیلات وجوه اداره شده نزد بانک عامل و پس از مبادله موافقتنامه با معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور پرداخت می‌شود.

تبصره ۲- ریاست جلسات کارگروه در زمینه سوخت و احتراق برعهده نماینده وزارت نفت و در زمینه برق برعهده نماینده وزارت نیرو بوده و مسئولیت دبیرخانه کارگروه نیز حسب مورد برعهده وزارت نفت (شرکت بهینه سازی مصرف سوخت) یا وزارت نیرو می‌باشد. تبصره ۳- جلسات کارگروه با حضور حداقل پنج نفر از اعضای رسمیت یافته و تصمیمات آن با حداقل چهار رأی موافق اجرا می‌گردد.

ماده ۳- نحوه اعطای تسهیلات برای طرح پیشنهادی به شرح زیر است:
الف - متقاضی دریافت کننده تسهیلات (بخش غیردولتی) طرح پیشنهادی خود را همراه با گزارش ارزیابی فنی، اقتصادی و زیست محیطی و مستندات مربوط به آن، به دبیرخانه مربوط ارسال می‌کند.

ب - دبیرخانه مربوط پس از بررسی شرایط قابلیت طرح موضوع که به تصویب کارگروه می‌رسد، نتیجه را با ذکر دلایل ظرف ده روز به متقاضی اعلام می‌کند.

پ - کارگروه پس از دریافت گزارش دبیرخانه و بررسی آن، در صورت تأیید پیشنهاد و میزان وثیقه لازم برای تضمین استفاده از تسهیلات اعطایی در اجرای طرح پیشنهادی، نوع، میزان، مدت زمان (حداکثر پنج سال) و نحوه پرداخت تسهیلات اعطایی موضوع تبصره (۱) ماده (۲) این آیین نامه را مشخص و پس از تکمیل مدارک مورد نیاز توسط متقاضی، وی را جهت دریافت تسهیلات به بانک عامل معرفی می‌کند.

ماده ۴- تسهیلات موضوع این آیین نامه (مصوب کارگروه) پس از عقد قرارداد بین متقاضی و وزارتخانه‌های نفت یا نیرو، از طریق بانک عامل به متقاضی پرداخت می‌شود.

ماده ۵- مبنای محاسبه ارزش صرفه‌جویی طرح و اقدامات موضوع این آیین نامه براساس متوسط سالانه ارزش گاز طبیعی صادراتی اعلام شده توسط وزارت نفت می‌باشد.

ماده ۶- تسهیلات موضوع این آیین نامه در خصوص احداث خطوط تولید جدید صرفاً شامل تجهیزات تولیدی دارای برچسب انرژی برتر بوده و نوع و میزان آن براساس دستورالعمل ابلاغی کارگروه تعیین می‌شود.

تبصره - خطوط تولیدی موجود تجهیزات سوختی و نیز خطوط تولید موجود تجهیزات برقی با رده متوسط به میزان بخشی از صرفه‌جویی انرژی ناشی از مابه‌التفاوت مصرف سالانه انرژی رده برچسب انرژی جدید نسبت به رده برچسب انرژی قبلی همان محصول که به تصویب کارگروه می‌رسد، از تسهیلات موضوع این آیین نامه برخوردار می‌شوند.

ماده ۷- واحدهای صنعتی که مصرف سالانه انرژی آنها حداقل ۱۵ درصد کمتر از مصرف انرژی براساس معیار مصوب کارگروه موضوع ماده (۱۱) قانون باشد و نیز طرح‌های سرمایه‌گذاری برای بهینه‌سازی مصرف انرژی در فرایند تولید واحدهای صنعتی دارای معیارها و مشخصات فنی مصرف انرژی مشروط به استقرار واحد مدیریت انرژی در آنها و براساس ممیزی انرژی، به میزان مصوب کارگروه می‌توانند از کمک هزینه‌ها و تسهیلات مالی موضوع این آیین نامه استفاده نمایند.

ماده ۸- به منظور حمایت از مصرف‌کنندگان و کاهش یا جلوگیری از افزایش قیمت تجهیزات و خدماتی که تولیدکنندگان آنها از تسهیلات موضوع این آیین نامه استفاده نموده‌اند، شرایط لازم توسط کارگروه تنظیم و در قراردادهای مربوط درج می‌شود.

ماده ۹- وزارتخانه‌های نفت و نیرو می‌توانند با استفاده از مهندسان مشاور واجد صلاحیت نسبت به نظارت بر طرح‌های موضوع این آیین نامه اقدام کنند. حق الزحمه مهندسان مشاور از محل اعتبارات طرح‌های مزبور که در موافقتنامه مبادله شده با معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور پیش‌بینی می‌شود، قابل تأمین و پرداخت

است.

ماده ۱۰- پرداخت‌های موضوع این آیین نامه در تاریخ پرداخت، به حساب هزینه قطعی منظور می‌شود.

تبصره - پرداخت‌های قطعی شرکت‌های دولتی به صورت بلاعوض از محل منابع داخلی خود در اجرای این آیین نامه به عنوان هزینه‌های قابل قبول مالیاتی موضوع ماده (۱۴۷) قانون مالیات‌های مستقیم و اصلاحات بعدی آن محسوب می‌شود.

ماده ۱۱- وزارتخانه‌های نفت و نیرو موظفند هر شش ماه یکبار گزارش عملیات اجرایی طرح‌های مربوط را به دفتر هیأت دولت و معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور ارائه نمایند.

■ واحدهای صنعتی پرمصرف جریمه می‌شوند!

اما آیین‌نامه‌ای دیگری که در همان هفته نخست فعالیت دولت یازدهم تصویب و برای اجرا ابلاغ شد، ناظر بر جریمه واحدهای صنعتی است که معیارها و مشخصات فنی و استانداردهای مصرف انرژی را جدی نمی‌گیرند. ماده ۲۶ قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی این تکلیف را الزامی کرده است که می‌گوید:

ماده ۲۶- واحدهای صنعتی در صورت عدم رعایت معیارها و مشخصات فنی و استانداردهای مصرف انرژی با تشخیص وزارتخانه‌های نفت، نیرو و صنایع و معادن، از سال شروع اصلاح الگوی مصرف براساس شرایط اقلیمی و فنی به‌صورت درصدی از قیمت فروش حامل‌های انرژی جریمه خواهند شد. وجوه اخذ شده به حساب درآمد عمومی نزد خزانه‌داری کل کشور واریز شده و در اجرای راهکارهای بهینه‌سازی بخش صنعت موضوع این قانون هزینه خواهد شد. آیین‌نامه مربوطه جهت اخذ جریمه‌ها و نحوه مصرف آن در چهارچوب قانون هدفمندکردن یارانه‌ها و قانون بودجه سالانه به تصویب هیأت وزیران می‌رسد.

دستگاه‌های اجرایی مسوول: وزارت نیرو، وزارت نفت و وزارت صنعت، معدن و تجارت آیین‌نامه اجرایی ماده (۲۶) قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی

ماده ۱- در این آیین نامه، اصطلاحات زیر در معانی مشروح مربوط به کار می‌روند:

الف - قانون: قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی.

ب - معیارها و مشخصات فنی: استاندارد مصرف، بازده و مصرف ویژه انرژی و سایر ویژگی‌های فنی در کلیه تجهیزات، فرایندها و سامانه‌های انرژی بر که به نحوی با مصرف انرژی مرتبط است.

ماده ۲- واحدهای صنعتی ملزم به رعایت معیارها و مشخصات موضوع ماده (۱۱) قانون بوده و موظفند گزارش سالانه رعایت معیارها و مشخصات فنی و استاندارد اجباری مذکور را به وزارتخانه‌های نیرو و نفت ارائه نمایند.

ماده ۳- وزارتخانه‌های نفت و نیرو موظفند معیارها و مشخصات فنی موضوع ماده (۱۱) قانون را برای فرایندهای جدید عرضه و تبدیل انرژی لحاظ نمایند.

ماده ۴- وزارت صنعت و معدن و تجارت موظف است در هنگام صدور مجوز تأسیس و بهره‌برداری برای واحدهای صنعتی جدیدالاحداث، از رعایت معیارها و مشخصات فنی موضوع ماده (۱۱) قانون توسط آن واحدها اطمینان حاصل نماید.

ماده ۵- وزارتخانه‌های نیرو و نفت موظفند بهای برق و گاز و فرآورده‌های نفتی مصرفی مازاد بر استانداردهای مصرف انرژی موضوع ماده (۱۱) قانون را به عنوان جریمه برای واحدهای صنعتی افزایش دهند. جریمه یاد شده فقط در فاصله انقضای مهلت داده شده تا زمانی که این آیین‌نامه توسط واحدهای مزبور رعایت نمی‌شود قابل اعمال خواهد بود. تبصره ۱- میزان جریمه برق مازاد بر الگوی مصرف به ازای هر کیلو وات ساعت، دو برابر تعرفه متعارف همان واحد محاسبه و اخذ خواهد شد.

تبصره ۲- میزان جریمه بهای گاز و فرآورده‌های نفتی مازاد بر الگوی مصرف به صورت درصدی از قیمت حامل‌های انرژی و حداکثر به میزان متوسط سالانه ارزش گاز طبیعی صادراتی معادل (اعلام شده توسط وزارت نفت) محاسبه و اخذ خواهد شد. تبصره ۳- وجوه اخذ شده مربوط به جریمه‌های یاد شده به حساب درآمد عمومی نزد خزانه‌داری کل کشور واریز و در اجرای راهکارهای بهینه‌سازی مصرف انرژی در بخش صنعت موضوع قانون با رعایت مقررات مربوط هزینه خواهد شد.

ماده ۶- وزارتخانه‌های نفت و نیرو (حسب مورد) موظفند با همکاری دستگاه‌های اجرایی ذی‌ربط گزارش عملکرد آیین‌نامه را در پایان هر سال به هیأت وزیران ارائه نمایند.



فرصت سوزی گاز طبیعی در ساختمان‌های کشور

هر ساله با فرا رسیدن فصل سرما شرکت ملی گاز ایران از طریق رسانه‌های خبری، هشدار افت فشار و قطع گاز در مناطق سردسیر به ویژه مناطق واقع در انتهای خطوط لوله گازرسانی سراسری را اعلام می‌دارد. استان‌های کردستان، آذربایجان غربی، مازندران و اردبیل از جمله استان‌هایی هستند که با شدت یافتن سرما و پایداری دما هر ساله با چنین مشکلاتی مواجه هستند.

بر اساس آماز ترازنامه انرژی سال ۱۳۹۰، گاز طبیعی در دو بخش مصارف نهایی و مصارف بخش انرژی مورد استفاده قرار می‌گیرد. در این سال مصارف نهایی و مصرف بخش انرژی این حامل انرژی ۱۵۲۷۲۲/۳ میلیون متر مکعب بوده که نسبت به سال قبل ۵/۸ درصد افزایش داشته است. در سال مذکور سهم مصارف نهایی و مصارف بخش انرژی به ترتیب ۶۷/۸ و ۳۲/۲ درصد از کل مصرف و رشد آنها نسبت به سال قبل به ترتیب ۱۶/۵ و ۱۱/۴- درصد بوده است.

در سال ۱۳۹۰ بخش خانگی، تجاری و عمومی، پتروشیمی، حمل و نقل و کشاورزی و صنعت به ترتیب ۴۸/۸، ۲۱/۴، ۶/۶، ۲۳/۲ درصد از مصرف نهایی گاز طبیعی را به خود اختصاص داده است. مصرف گاز طبیعی را به خود اختصاص داده است. مصرف گاز طبیعی بخش خانگی در سال ۱۳۹۰ به تنهایی بالغ بر ۴۴۰۵۵ میلیون مترمکعب بود که این میزان مصرف به‌رغم افزایش قیمت گاز در مقایسه با سال قبل ۷/۸ درصد، رشد داشته است. با وجود افزایش قیمت گاز طبیعی پس از اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها، رشد مصرف این حامل انرژی در بخش خانگی و تجاری متوقف نشده است. در سال ۱۳۹۰ چهار استان تهران، اصفهان، خراسان جنوبی و آذربایجان شرقی بیش از

۵۳ درصد از کل مصرف گاز بخش خانگی کشور را در برداشته‌اند و این روند افزایش مصرف به گونه‌ای است که بنابر اظهارات مجید بوجارزاده، سخنگوی شرکت ملی گاز ایران هم اکنون بیش از ۸۵ درصد گاز شبکه سراسری به مصرف خانگی اختصاص یافته و تحویل گاز به نیروگاه‌ها و صنایع محدود شده است. یک‌پنجم مشترکان شبکه گاز کشور در استان تهران هستند.

در سال ۱۳۹۰ میزان کل مصرف گاز بخش خانگی این استان در حدود ۱۲۹۶۷ میلیون متر مکعب بوده است. این میزان مصرف به طور خاص در ۱۶ دی ماه سال جاری به ۱۱۵ میلیون متر مکعب رسیده است. شواهد حاکی از قطع گاز نیمی از جایگاه‌های عرضه سی‌ان‌جی پایتخت و تداوم آن در صورت افزایش مصرف گاز است. همه ساله کاهش دما زنگ خطر بحران انرژی به ویژه بحران گاز را به صدا درمی‌آورد و مسئولین شرکت ملی گاز ایران تنها پاسخگویان اصلی این کمبود واقع می‌شوند. این در حالی است که قانون اصلاح مصرف در تاریخ ۱۳۸۹/۱۲/۴ به تصویب رسیده و آیین‌نامه اجرایی ماده (۲۶) این قانون در ۱۳۹۲/۸/۱ مصوب شده است. به نظر می‌رسد که وضعیت موجود، ناشی از ضعف در عملکرد قانون اصلاح الگوی مصرف است و لازم است در گزارشی جداگانه به صورت مبسوط عملکرد قانون مذکور مورد بررسی قرار گیرد.

در سال ۱۳۹۰ بخش خانگی، تجاری و عمومی، پتروشیمی، حمل و نقل و کشاورزی و صنعت به ترتیب ۴۸/۸، ۲۱/۴، ۶/۶، ۲۳/۲ درصد از مصرف نهایی گاز طبیعی را به خود اختصاص داده است. مصرف گاز طبیعی را به خود اختصاص داده است. مصرف گاز طبیعی بخش خانگی در سال ۱۳۹۰ به تنهایی بالغ بر ۴۴۰۵۵ میلیون مترمکعب بود که این میزان مصرف به‌رغم افزایش قیمت گاز در مقایسه با سال قبل ۷/۸ درصد، رشد داشته است. با وجود افزایش قیمت گاز طبیعی پس از اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها، رشد مصرف این حامل انرژی در بخش خانگی و تجاری متوقف نشده است. در سال ۱۳۹۰ چهار استان تهران، اصفهان، خراسان جنوبی و آذربایجان شرقی بیش از

■ فرصت‌سوزی گاز طبیعی در ساختمان‌های کشور

فعالان انرژی در صنایع نفت و گاز، گاز طبیعی را به عنوان منبعی نوین و البته ارزشمندتر از نفت در افق تامین انرژی پیش‌روی جهان برمی‌شمارند. با توجه به حجم ذخایر گازی جهان، کشور ایران با سهم ۱۶ درصدی به عنوان دومین دارنده ذخایر گازی جهان بعد از روسیه به شمار می‌رود. با نگاهی به ترازنامه انرژی کشور در سال ۱۳۹۰، اطلاعات زیر قابل استخراج است.

جدول ۱. اطلاعات وضعیت گاز طبیعی کشور بر اساس ترازنامه انرژی سال ۱۳۹۰	
میزان کل ذخایر قابل استحصال گاز طبیعی کشور	۳۳/۷۹ تریلیون مترمکعب
میزان کل مصرف گاز کشور (شامل مصارف نهایی گاز طبیعی مصارف بخش انرژی)	۱۵۳ میلیارد مترمکعب
مصارف نهایی گاز طبیعی (شامل بخش خانگی، صنعت، کشاورزی و ...)	۱۰۴ میلیارد متر مکعب
مصارف بخش انرژی گاز طبیعی (شامل نیروگاه‌ها و سوخت پالایشگاه‌های نفت و گاز)	۴۹ میلیارد مترمکعب
صادرات گاز	۹/۴ میلیارد متر مکعب

خاورمیانه در سال ۲۰۱۱ بوده‌اند که در مجموع ۷۸/۳ درصد مصرف منطقه خاورمیانه را دربر می‌گیرد و در سال مورد بررسی، ایران در مصرف گاز طبیعی جهان، پس از ایالات متحده آمریکا و روسیه در رتبه سوم قرار گرفت. ولی در مقایسه با کشورهای مشابه، رشد اقتصادی بسیار پایینی را داراست که نشانگر بهره‌وری پایین انرژی در ایران و مصرف عمده گاز طبیعی کشور در بخش مصارف نهایی است.

همان‌طور که مشاهده می‌شود، از مجموع ۱۵۳ میلیارد مترمکعب گاز مصرفی کشور در سال ۱۳۹۰ حدود ۶۸ درصد آن مربوط به مصارف نهایی است. از طرفی مطابق جدول زیر مصرف گاز طبیعی ایران در سال ۲۰۱۱ حدود ۱۳۶/۹ میلیارد متر مکعب بوده است. ایران، عربستان سعودی و امارت متحده عربی بزرگترین مصرف‌کنندگان منطقه

جدول ۲. میزان مصرف گاز طبیعی و سهم مصرف از جهان

کشور	گاز مصرفی (میلیارد متر مکعب)	درصد جهانی
آمریکا	۶۸۳/۴	۲۱/۷
روسیه	۴۱۴/۱	۱۳
ایران	۱۳۶/۹	۴/۳
چین	۱۰۹	۳/۴
ژاپن	۹۵/۵	۳

مأخذ: ترازنامه انرژی سال ۱۳۹۰.

پیشنهاد و راهکار

در صورتی که بتوان با ارائه طرح‌های تشویقی و بدون سرمایه‌گذاری اولیه خاصی از طرف دولت، نسبت به کاهش مصرف گاز در مناطق مسکونی اقدام کرد، می‌توان نسبت به رشد اقتصادی و کاهش شدت انرژی کشور، امیدوار بود.

اهمیت این موضوع زمانی آشکارتر می‌شود که توجه داشته باشیم، با سوختن هر متر مکعب گاز طبیعی، علاوه بر از بین رفتن ارزش ذاتی گاز که می‌توانست صادر و یا در پتروشیمی مورد استفاده قرار گیرد، هزینه‌های اجتماعی ناشی از آلودگی هوا نیز بر کشور تحمیل می‌شود.

در راستای اصلاح رفتار خانوارها در مصرف گاز طبیعی؛ پیشنهاد می‌شود کارگروهی متشکل از نمایندگان شرکت ملی گاز؛ بهینه‌سازی مصرف سوخت و سازمان استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران، با استناد به قانون اصلاح الگوی مصرف؛ نسبت به تدوین استانداردهایی جهت تعیین مقدار مصرف بهینه گاز در ساختمان‌های مسکونی در مناطق مختلف کشور اقدام نموده و به ازای کاهش خانوارها نسبت به آن عدد پایه و استاندارد، مبلغی به میزان معادل متوسط ارزش گاز طبیعی صادراتی که به تایید وزارت نفت رسیده است به آن خانوار پرداخت گردد.

در ادامه با تحلیلی بر ارزش‌گذاری که می‌توانست صادر شود و یا در پتروشیمی مورد استفاده قرار گیرد و در شرایط فعلی در بخش خانگی سوزانده می‌شود، مورد بررسی قرار می‌گیرد.

با توجه به اطلاعات ترازنامه انرژی ۱۳۹۰ مصرف گاز طبیعی در بخش خانگی برابر ۴۴۰ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۰ بوده است که حدود ۴۲ درصد از مصرف نهایی گاز طبیعی را تشکیل می‌دهد.

اگر از میزان حجم گاز مصرفی، ۱۵ درصد کاهش را به عنوان سهم اصلاح الگوی مصرف ناشی از اعمال طرح تشویقی، در نظر بگیریم، حجم گاز صرفه‌جویی شده برابر ۶/۶ میلیارد مترمکعب خواهد شد که با فرض صادرات این حجم گاز به ارزش ۴۵ سنت در هر متر مکعب ارزشی معادل ۲/۹۷ میلیارد دلار خواهیم داشت. و در این صورت اگر تولید ناخالصی داخلی کشور در سال ۱۳۹۰ در نظر گرفته شود (۵,۵۸۶,۳۰۰ میلیارد ریال مطابق ترازنامه انرژی ۱۳۹۰) این عدد معادل ۱/۳۸ درصد از تولید ناخالصی داخلی کشور خواهد بود که بسیار قابل توجه است.

خوشبختانه در سال‌های اخیر، توجه به بهینه‌سازی مصرف انرژی در بخش‌های مختلف از جمله بخش مصارف نهایی، مورد توجه قرار گرفته و اتخاذ سیاست‌ها راهبردی کلان در اصلاح الگوی مصرف و وضع مجموعه قوانین نظیر قانون ۷۵ ماده‌ای اصلاح الگوی مصرف در سال ۱۳۸۸، نمونه‌ای از این رویکرد است.

مسئله بهینه‌سازی مصرف گاز از سوی مردم، نیاز به راهکاری فراتر از اطلاع‌رسانی و آموزش از طریق رسانه‌ها داشته و ریشه‌های این راهکارها را می‌توان در قانون اصلاح الگوی مصرف و اتخاذ طرح‌های ملی تشویقی در جهت کاهش مصرف گاز، یافت.

از جمله دلایل مصرف این حجم عظیم گاز که در سال‌های اخیر روند روبه رشد خود را با قوت حفظ کرده است، می‌توان چهار عامل اساسی ذیل را برشمرد:

■ **قیمت پایین گاز طبیعی:** مرحله اول قانون هدفمندی یارانه‌ها با اجرای ناقص خود نتوانست بصورت صحیح و پیش‌بینی شده، قیمت حامل‌های انرژی را واقعی نماید و در نهایت نه تنها باعث صرفه‌جویی پایدار نشده، بلکه علاوه بر بدبینی مردم، بار مالی زیادی را برای دولت به‌جا گذاشت.

■ **استاندارد نبودن تجهیزات گرمایشی:** در شرایطی که دیرزمانی است، اکثریت وسایل الکتریکی دارای برچسب انرژی هستند، وسایل گرمایشی سنتی و نوین گازسوز، چنین برچسبی نداشته و مردم نیز نسبت به این مسئله حساسیت کمتری دارند.

■ **استاندارد نبودن ساختمان‌ها:** متأسفانه در تولید انبوه ساختمان و در طول دوره تولید به نکته‌ای که کمترین بهایی داده نمی‌شود بحث انرژی و بهینه‌سازی ساختمان است. به نظر می‌رسد برای ساختمان‌ها، علاوه بر وجود ناظر جهت تایید استانداردهای کیفی و کمی عمرانی، باید کارشناس و استاندارد مدونی با پشتوانه اجرایی قوی برای رعایت اصول بهینه‌سازی انرژی ساختمان نیز وجود داشته باشد.

■ **الگوی ناصحیح مصرف گاز در خانوارها:** متأسفانه پایین بودن قیمت گاز طبیعی و نبود هیچ محرک انگیزشی جهت کاهش مصرف گاز، خانوارها را نسبت به این موضوع مهم و کلیدی بی‌تفاوت ساخته است. بنابراین وجود طرح‌های انگیزشی که منجر به اصلاح رفتار خانوارها شود می‌تواند بسیار حیاتی و کلیدی باشد.

اداره اطلاعات مرکزی انرژی تاسیس شود

اصلاح قیمت انرژی بدون اصلاح الگوی مصرف جواب نمی‌دهد

• مالک شریعتی نیاسر؛ دانشجوی دکتری مهندسی سیستم های انرژی

■ از وارد شدن به امور اجرایی و جزئی پرهیز و نقش سیاستگذاری کلان ستاد حفظ و تثبیت شود.

■ ضمانت اجرایی لازم در دولت برای تبعیت دستگاه‌های مرتبط به ویژه وزارتخانه‌های نفت و نیرو دیده شود.

■ پیگیری شود تا قوانین موجود نظیر «قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی کشور» سریعتر اجرایی شود.

■ امکان نقش آفرینی جدی برای بخش خصوصی در ایجاد تحول در حوزه انرژی کشور لحاظ شود.

■ «اداره اطلاعات مرکزی انرژی» کشور زیرمجموعه ستاد تاسیس شود.

توضیح اینکه: در حال حاضر در ایران چون سیستم ثبت آمار انرژی به طور کامل و دقیق براساس کدهای بین المللی نیست و فروش نهادهای مولد انرژی و سوخت براساس حواله‌ها و تعرفه‌های داخلی هر سازمان و نهاد انجام می‌شود و این تعرفه‌ها لزوماً با این استانداردها مطابقت ندارد، ستاد جدیدالتاسیس «بهینه‌سازی مصرف انرژی و محیط زیست» به عنوان دستگاهی فرابخشی، می‌تواند با تاسیس «اداره اطلاعات مرکزی انرژی» کلیه مسوولان تولید آمارهای ثبتی در هر سازمان یا نهادی را ملزم به ثبت آمار براساس استانداردی واحد کنند تا از این طریق از یک سو با یکسان‌سازی مفاهیم و تعاریف بتوان شاخص‌های اقتصاد انرژی را به طور دقیق‌تر در کشور بررسی کرد و از سوی دیگر به یکی از مواد بر زمین مانده «قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی» جامه عمل پوشاند.

توضیح اینکه در ماده ۷۰ این قانون دولت مکلف شده است هر شش ماه یکبار اطلاعات بخش انرژی (نفت، گاز، فرآورده‌ها و برق) را از وزارتخانه‌های نفت و نیرو جمع‌آوری و از طریق رسانه‌ها به اطلاع عموم مردم برساند؛ آماری که توسط دستگاه‌های مسوول به ویژه وزارت نفت تاکنون محرمانه تلقی شده است!

قیمت حامل‌های انرژی، مصرف سرانه به مقدار جزئی کاهش یافت اما در سال ۱۳۹۰ مجدداً رو به افزایش گذاشته است. معنای دیگر این سخن آن است که اگر الگوی مصرف انرژی در کشور اصلاح نشود، اعمال سیاستهای قیمتی کارآیی بلندمدتی نخواهد داشت و شنیده می‌شود که در بودجه سال ۱۳۹۳ نیز بیشترین تاکید مجدد بر همین سیاست های قیمتی است. بر اساس منابع آماری پیش گفته، «شدت مصرف نهایی انرژی» در کشور نه تنها در مقایسه با کشورهای نفت‌خیز بسیار بالاتر است، بلکه از برخی مناطق نظیر آفریقا و خاورمیانه نیز بیشتر است.

در سال ۲۰۱۰، در سطح جهان به طور متوسط برای تولید یک میلیون دلار ارزش افزوده حدود ۱۱۵،۱۴ تن معادل نفت خام انرژی مصرف شده است، در حالی که این رقم در ایران بیش از ۶ برابر متوسط جهانی بوده و از تمامی کشورها شدت انرژی بالاتری دارد. اکنون که دکتر سورنا ستاری، عضو هیات علمی دانشگاه صنعتی شریف، که سوابق اجرایی و پژوهشی متعددی در حوزه انرژی کشور داشته است در یکی از نخستین اقدامات خود در جایگاه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری با درک اهمیت موضوع، اقدام به تاسیس «ستاد بهینه‌سازی مصرف انرژی و محیط زیست» و چندی قبل نیز اعضای آن را منصوب کرد، تاکید کرد: براساس آنچه در ضرورت بهینه‌سازی مصرف انرژی کشور گفته شد، تشکیل این ستاد اگرچه باتاخری حداقل چهار ساله گامی بسیار مهم و نویدبخش برای ایجاد تحول در حوزه مدیریت انرژی کشور خواهد بود. در همین راستا لازم دانست ستاد «ستاد بهینه‌سازی مصرف انرژی و محیط زیست» نکاتی را مدنظر قرار دهد که به شرح زیر است:

■ از تجربه تشکیل سایر ستادها در معاونت علمی فناوری نظیر ستاد موفق نانو فناوری استفاده شود.

پس از نامگذاری سال ۱۳۸۸ به عنوان «سال اصلاح الگوی مصرف» از سوی مقام معظم رهبری، تدوین «قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی کشور» در دستور کار مجلس شورای اسلامی قرار گرفت و با ماده ۷۵ و ۲۰ تبصره در چهارم اسفندماه ۱۳۸۹ به تصویب مجلس و در تاریخ ۱۳۸۹/۱۲/۱۱ به تأیید شورای نگهبان رسید.

واقعیت این است که در بیش از ۱۰ مورد در این قانون جامع، به ضرورت تدوین آیین‌نامه‌هایی اشاره شده است که برخی از آنها باید ظرف مدت معینی توسط دولت ابلاغ و اجرایی می‌شود، به عنوان مثال در مواد ۸، ۱۴ و ۶۱ مهلت شش ماهه برای این کار در نظر گرفته شده است. اکثر این آیین‌نامه‌ها تا پایان عمر دولت دهم تهیه و ابلاغ نشد و اخیراً در دولت یازدهم بود که آیین نامه اجرایی ماده ۲۶ این قانون تصویب و با امضای «اسحاق جهانگیری» ابلاغ شده است که آن هم مربوط به نحوه اخذ جرایم و به نوعی محل درآمدی برای دولت است و آیین نامه های مهمتر هنوز منتظر عناية ویژه هستند.

زبان تاخیر بیشتر در اجرای کامل «قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی کشور» وقتی بیشتر نمایان می‌شود که بدانیم براساس آخرین ترازنامه انرژی منتشر شده کشور در سال ۱۳۹۰ و مبتنی بر آمارهای بین المللی، «مصرف سرانه انرژی» در جمهوری اسلامی ایران بیش از ۵ برابر کشورهایی مانند هند و پاکستان و کمی کمتر از دو برابر چین است؛ همچنین کشورهای همچون کره و ژاپن که تولید ناخالص داخلی آنها چندین برابر ایران است، مصرف سرانه ای تنها بین ۱۶ تا ۲۶ درصد بیشتر از ایران دارند، به طور کلی هر فرد ایرانی ۶۸ درصد بیشتر از متوسط جهان، انرژی مصرف می‌کند.

همچنین براساس منابع آمار داخلی، در سال ۱۳۸۹ با اجرای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها و افزایش یکباره



مصرف انرژی در ساختمان روی کاغذ قانون

اشاره: چرا فصل پنجم قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی ناظر بر رفتار مصرف کنندگان انرژی در بخش ساختمان و شهرسازی تاکنون جدی گرفته نشده است؟ دولت و مجلس در حالی در راه اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها گام بر می‌دارند که یکی از مهمترین حوزه‌های پرمصرف انرژی یعنی بخش ساختمان مورد توجه جدی قرار نمی‌گیرد. تازه‌ترین خبرها از دولت و مجلس حکایت از آن دارد که قرار است در سال آینده تنها قیمت برخی حامل‌های انرژی که دارای اثرات مستقیم بر هزینه‌های تولید ندارند، نظیر بنزین افزایش یابد و قیمت انرژی در دیگر بخش‌ها رشد کمتری را تجربه کند. حال آنکه همگان قبول دارند که یکی از نقاط آسیب نظام مصرف انرژی در ایران به هدررفت بالای انرژی در ساختمان‌ها برمی‌گردد. با این توصیف همچنان این سوال باقی است که چرا فصل پنجم قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی تا کنون به اجرا در نیامده است و چه وزارتخانه‌ها و نهادهایی در تهیه آیین‌نامه‌های اجرایی این فصل کلیدی قانون یادشده احتمالا کوتاهی یا غفلت داشته‌اند؟

نظارت راهبردی رئیس جمهور، مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران و سازمان حفاظت محیط‌زیست و وزارتخانه‌های ذی‌ربط تدوین می‌شود و به تصویب هیأت وزیران می‌رسد. با این توضیح که مسؤلیت کارگروه موضوع این ماده در زمینه سوخت و

احتراق، با وزارت نفت و در زمینه انرژی الکتریکی با وزارت نیرو است. ماده ۱۹- صدور گواهی پایان کار توسط شهرداری‌ها و یا سایر مراجع مربوطه، منوط به رعایت ضوابط، مقررات و آیین‌نامه‌های موضوع ماده (۱۸) این قانون است.

ماده ۲۰- کلیه مؤسسات دولتی و عمومی موظفند ظرف پنج سال پس از تصویب این قانون با تعیبه سامانه‌های کنترلی لازم برای مصرف انواع حامل‌های انرژی در ساختمان‌های اداری خود مطابق با آیین‌نامه‌های موضوع ماده (۱۸) این قانون اقدام نمایند.

ماده ۲۱- کلیه دستگاه‌های اجرائی و عمومی موظفند به انجام ممیزی انرژی به‌منظور اجراء و کنترل سامانه مدیریت انرژی در ساختمان‌های مربوطه و آموزش کارکنان خود اقدام نمایند.

ماده ۲۲- مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران با همکاری وزارت مسکن و شهرسازی موظف است نسبت به تهیه و تدوین استانداردهای مصالح ساختمانی با اولویت اقلام مرتبط با انرژی‌بری ساختمان، اقدام نماید و به تصویب کارگروه موضوع ماده (۱۱) این قانون برساند.

مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران مکلف است نسبت به ابلاغ این استانداردها و نظارت بر حسن اجرای آن اقدام نماید.

ماده ۲۳- شهرداری‌ها و سایر مراجع صدور پروانه و کنترل و نظارت بر اجرای ساختمان و سایر اشخاص حقیقی و حقوقی موضوع ماده (۳۴) قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان مصوب ۱۳۷۴/۱۲/۲۲ مسؤلیت اجرای این فصل از قانون را برعهده دارند و دستگاه‌های اجرائی و مؤسسات ذی‌ربط موظف به همکاری در این زمینه خواهند بود. وزارت مسکن و شهرسازی هر سال گزارش نظارتی از عملکرد دستگاه‌های اجرائی ذی‌ربط را به هیأت وزیران و مجلس شورای اسلامی تقدیم خواهد کرد.

اجازه دهید تا یک بار فصل پنجم قانون ناظر بر مصرف کنندگان انرژی در بخش ساختمان و شهرسازی را باهم مرور کنیم.

ماده ۱۸ قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی کشور تاکید دارد: در اجرای قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان، وزارت مسکن و شهرسازی موظف است آیین‌نامه‌های صرفه‌جویی مصرف انرژی در ساختمان‌ها را با جهت‌گیری به سوی ساختمان سبز و همچنین شهرسازی را منطبق بر الگوی مذکور با همکاری وزارتخانه‌های نفت، نیرو، کشور و معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور ظرف یک‌سال بعد از تصویب این قانون تهیه و به تصویب هیأت وزیران برساند. البته براساس همین ماده قانونی آیین‌نامه‌های اجرائی شامل معیارها و مشخصات فنی مصرف انرژی ساختمان سبز حداکثر ظرف شش‌ماه پس از تصویب این قانون به‌گونه‌ای که تمامی ضوابط خاص در طراحی و ساخت از دیدگاه مدیریت انرژی و محیط زیست از جمله کاهش آلودگی و نیاز به کمترین حد انرژی‌های تجدیدناپذیر در آنها لحاظ شده باشد، در کارگروه موضوع ماده (۱۱) این قانون تهیه و به تصویب هیأت وزیران می‌رسد.

تبصره ماده ۱۸ قانون مدنظر تصریح دارد که الگوی مصرف برق و گاز طبیعی به‌ازاء هر مترمربع ساختمان به پیشنهاد مشترک وزارتخانه‌های نفت، نیرو و مسکن و شهرسازی به تصویب شورای عالی انرژی می‌رسد. مصارف برق و گاز طبیعی مازاد بر الگوی مصرف مشمول حداکثر سددرد (۱۰۰ درصد) افزایش قیمت خواهد شد. وجوه اضافی اخذ شده به حساب درآمد عمومی نزد خزانه‌داری کل کشور واریز و براساس قانون هدفمندکردن یارانه‌ها و قانون بودجه سالانه و به‌ترتیب مقرر در ماده (۷۳) این قانون هزینه می‌شود. اما در کارگروه تعیین‌کننده معیارها و مشخصات فنی و استاندارد اجباری ایران نمایندگان چه سازمان‌هایی عضویت دارند؟ ماده ۱۱ قانون هم به صراحت می‌گوید: معیارها و مشخصات فنی و استاندارد اجباری انرژی تجهیزات و ماشین‌آلات انرژی‌بر و فرآیندهای صنعتی، معدنی و کشاورزی، همچنین استاندارد کیفیت انواع سوخت‌های مصرفی و برق به ترتیبی که تولیدکنندگان و واردکنندگان موارد مذکور ملزم به رعایت آن باشند توسط کارگروهی متشکل از نمایندگان وزارتخانه‌های نفت، نیرو، معاونت برنامه‌ریزی و



■ نمایندگان شرکت ROTO در ایران هم میهمان غرفه پنجره ایرانیان بودند و پیشنهازی و حضور موثر پنجره ایرانیان را تبریک گفتند.



■ حضور مدیران ارشد گروه صنعتی همارشتن از ممتازترین برندهای ملی ایران، مهندس صفایی می گوید: پنجره ایرانیان بازروی فرهنگی صنعت UPVC ایران است.



■ بازدید مدیران داده پویس گر، از شرکت های معتبر تولید نرم افزارهای تخصصی در و پنجره یوپی وی سی در ایران.



■ حضور کارشناسان ارشد مرکز تحقیقات راه، ساختمان و شهرسازی و اعلام آمادگی برای همکاری با نشریه پنجره ایرانیان.



■ معاون نیروی انتظامی تهران، از معدود مسوولان بازدیدکننده از نمایشگاه بود که نشان می دهد هنوز هم جای بسیاری خالی است.



■ مدیران برین یراق هم با حضور در غرفه پنجره ایرانیان خواستار اطلاع رسانی تخصصی در خصوص یراق آلات شدند.



■ مهندس فرخ مدیرعامل شرکت پنجره دیبا مهمان دیگر نشریه پنجره ایرانیان که با روی خوش موفقیت‌های پنجره ایرانیان را قابل تحسین و افتخار صنعت می‌داند.



■ گفتگوی مهندس میرزایی شرکت زاگرس از عرضه‌کنندگان خوشنام پراق‌آلات در و پنجره با مدیریت نشریه پنجره ایرانیان.



■ دکتر امینیان مدیر نمایشگاه پنجم صنعت در و پنجره ایران خستگی‌ناپذیر و پرتلاش، امیدوار است هر سال نمایشگاه پررونق‌تر و تخصصی‌تر شود.



■ مدیران توریساز پیشرو پاسارگارد هم از اینکه نگاه مردم نسبت به اهمیت و کارایی نسل جدید توری‌های در و پنجره تغییر کرده خواستار اطلاع‌رسانی بیشتر شدند.



■ ۴ روز تلاش برای ارائه بهترین خدمات اطلاع‌رسانی همکاران پنجره ایرانیان و فعالان صنعت، خسته نباشید.



■ اعضای هیات مدیره انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوبی‌وی‌سی ایران همدل و همصدا برای اهداف بلند و آینده روشن.



■ غرفه اکسیرآسا تولیدکننده پروفیل ایده آل باز هم متفاوت ظاهر شد و رونمایی از نخستین کتاب تخصصی هم خبری خوب برای صنعت محسوب می شود.



■ شرکت ماهون تولیدکننده پروفیل یوپی وی سی بی ادعا و دور از هیاهوی تبلیغاتی تنها به کیفیت برتر و خدمات بهتر برای مشتریان خود می اندیشد.



■ نوید تجارت ارسام، با مدیریت مهندس خرم این بار همکاری و مشارکت با گروه صنعتی KALE را انتخاب کرده و در مصاحبه ویژه با پنجره ایرانیان از برنامه های شرکت می گوید.



■ شرکت ساتیان، نماینده رسمی یراق آلات برند روتوی آلمان با مدیریت مهندس صدقی نصب برای آموزش برنامه های ویژه ای دارد که در آینده بیشتر خبردار می شوید.



■ سیندژ، نماد آرامش. عکس یادگاری و معرف نام ماندگار پروفیل های سیندژ با کیفیت برتر و تمایزی آشکار.



■ شرکت هافمن، تولیدکننده پروفیل در پنجمین نمایشگاه صنعت در و پنجره ایران رایزنی های فشرده و همکاری های گسترده.



■ همارستن، نامی آشنا و برندی قابل احترام در صنعت پروفیل در و پنجره یوپی وی سی ایران با مدیریتی سخت گیر در کیفیت و جدیت در خدمات.



■ بوتیا، پروفیل یوپی وی سی که از برندهای ممتاز ملی ایرانیان است و متفاوت تر و متمایز از دیگران در مسیر پیشرفت.



■ پروفیل فرید و بازگشتی با سید محصولات متنوع در کلاس های ممتاز در صنعت پروفیل یوپی وی سی با مدیریتی همیشه مدافع رقابت شفاف و سالم.



■ ویستا بست: حضوری متنوع و البته متفاوت در نمایشگاه امسال صنعت در و پنجره ایران و با همراهی نمایندگان ممتاز ویستا بست.



■ درخشش همپار در ضیافت پنجم صنعت در و پنجره ایران با حضور مسوولانه و پاسخگوی مدیران و کارشناسان این شرکت رقم خورد.



■ ژوبین ملک کیانی این بار با برند کاتسان، چسب های پلی سولفاید مورد نیاز صنعتگران در و پنجره را رونمایی کرد.



■ تولید پنجره‌های یوپی‌وی‌سی استاندارد در شرکت ایلیا پنجره یک اصل است. حضوری ساده اما جدی در نمایشگاه پنجم.



■ ارکان شیده پاریان تولیدکننده در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی با پروفیل‌های ایستابست، تنوع در محصول و تمایز در خدمات



■ شرکت سبحان نماینده پروفیل سال‌وین دور از هیاهوی رایج، تنها به حفظ حقوق مشتریان خود می‌اندیشد.



■ ایران یراق، فراهم‌کننده متنوع‌ترین یراق‌آلات در و پنجره رضایت مصرف‌کننده نهایی را با یراق‌آلات برتر تجربه کنید.



■ طیف گسترده و متنوع از ماشین‌آلات موردنیاز فعالان در و پنجره و البته شیشه‌های دوجداره را می‌توانید از گروه صنعتی کارن ماشین بخواهید.



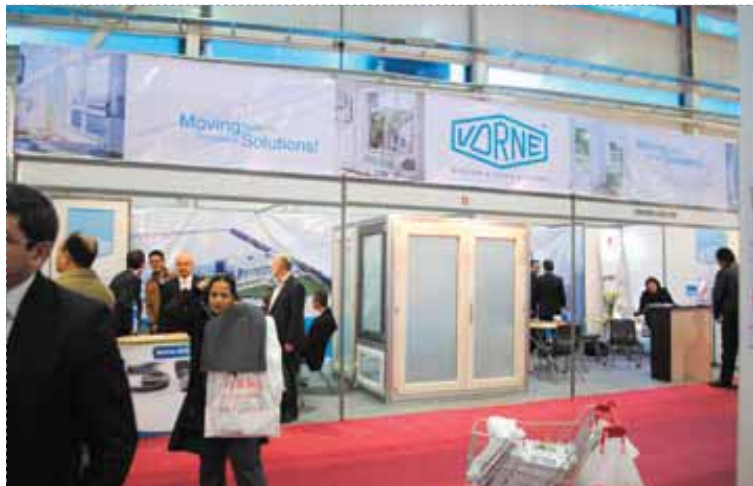
■ ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره را با خدمات کم‌نظیر و فراتر از انتظار از شرکت افرا می‌توانید بخواهید



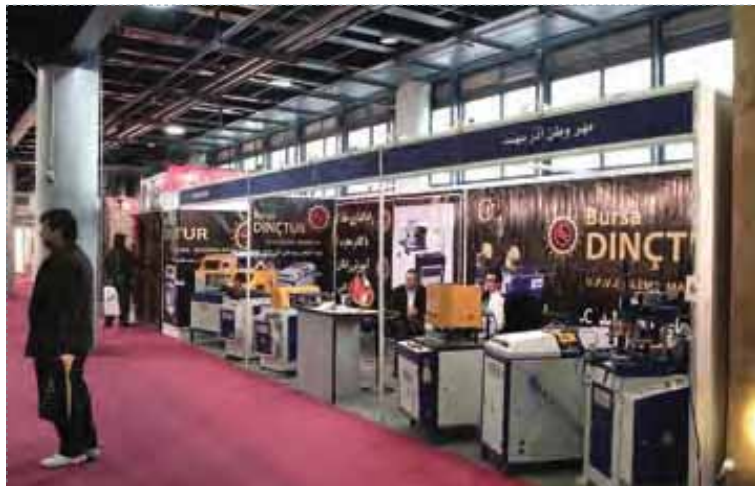
■ هر آنچه از یراق آلات در و پنجره های یوپی وی سی می خواهید، بازرگانی سینا آماده پاسخگوی به سفارشات شماست.



■ بازرگانی سبحان چسب های پلی سولفاید را با برند NTS به فعالان و سازندگان در و پنجره یوپی وی سی ایران پیشنهاد می کند تا رضایت مشتریان را به همراه داشته باشند.



■ بازرگانی عابد، عرضه یراق آلات ورنه به رقابت می اندیشد و تنوع در محصول و تمایز در خدمات را اصل رقابت می داند.



■ شرکت مهروطن آذر سهند تولیدکننده ماشین آلات در و پنجره های دوجداره یوپی وی سی با تکنولوژی برتر.



■ نگین البرز توصیه کننده های در و پنجره های دو جداره یوپی وی سی با پروفیل های ویستابست است و مصمم به احترام نهادن به حقوق مشتریان.



■ شرکت تجارت آروین شیشه، تولیدکننده ماشین آلات ساخت شیشه های دوجداره با کیفیت استثنایی و خدمات فراموش ناشدنی.



■ تجهیز صنعت دایان، عرضه کننده برترین برندهای یراق آلات در و پنجره با سابقه‌ای درخشان و نامی جاویدان.



■ وین بست از بزرگترین و مجهزترین شرکت‌های تولید در و پنجره یوپی‌وی‌سی با گذشته قابل تحسین و آینده درخشان.



■ عایق پردیسان تولیدکننده در و پنجره یوپی‌وی‌سی آرامش در محیط زندگی و کار را نشانه قرار گرفته است البته با چاشنی کاهش مصرف انرژی ساختمان.



■ نمایش متفاوت و متمایز ماشین آلات در و پنجره یوپی‌وی‌سی با برند جهانی معروف در ضیافت پنجم.



■ تجربه ساخت و نصب استاندارد نسل جدید در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی با شرکت بتا همواره شیرین خواهد بود.



■ پروفیل ماژول با مدیریت علی نظری جویباری از مدیران خوشنام ورزشی و حامی تیم فوتبال استقلال تهران همچنان در جمع صدرنشینان کیفیت.



■ روزوین، یک برند قابل افتخار در صنعت پروفیل‌های در و پنجره یوپی‌وی‌سی. مصمم به افتخارآفرینی‌های بیشتر.



■ پروفیل استانبول پی‌وی‌سی، با کیفیت خاص برای مشتریان خاص. نسل جدید در و پنجره‌ها با تجربه اروپایی در خدمت صنعت تولید در و پنجره UPVC.



■ پارسان صنعت آریا، عرضه‌کننده یراق‌آلات معروف و استاندارد جهان البته یراق‌آلات G-U. تجربه شیرین یک همکاری حرفه‌ای.



■ پنجره عایق آسیا تولیدکننده در و پنجره UPVC با پروفیل ویستا بست به تولید پنجره‌هایی با کیفیت برتر می‌اندیشد.



■ آهن و فولاد جهان استحکام و کیفیت در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی را با تولید و پروفیل‌های گالوانیزه تقویتی به ارمغان می‌آورد.



■ آذربرزین، تولیدکننده یراق‌آلات ایرانی با کیفیت قابل ستایش در نمایشگاه امسال از نخستین یراق‌آلات دو حالتی ایران رونمایی کرد.



■ پارس وین ایرانیان تولیدکننده خوشنام در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی ایران، نماد اطمینان و استاندارد در و پنجره‌های تمام عایق.



■ برین‌یراق عرضه‌کننده طیف متنوع یراق‌آلات در و پنجره به افزایش کارایی در و پنجره‌های ساختمانی می‌اندیشد.



■ نورین، تولیدکننده پنجره‌های استاندارد تمام عایق در برابر انتقال حرارت، سر و صدا و آلودگی هوا



■ دکترین، پروفیل یوپی‌وی‌سی که در کمتر از ۲ سال در جمع برترین‌ها جای گرفته و ۸ برنامه جدید برای سال آینده دارد.



■ پروفیل رهاو، ارمغانی از صنعت برتر آلمان ویژه مشکل‌پسندان و انتخاب مطمئن با کیفیت ماندگار.



■ آوا پن تولیدکننده پنجره‌های یوپی‌وی‌سی با پروفیل ویستا بست به ارائه دهنده در و پنجره‌های با کیفیت و استاندارد روز.



■ سکوا ایران، یک برند ملی با مدیریت علمی و البته سید کامل از محصولات در صنعت ساختمان ایران.



■ کیان رهاورد عرضه کننده یراق آلات در و پنجره یوپی وی سی از جمله برندهای شناخته شده در صنعت در و پنجره ایران زمین.



■ مهندس سید رضا امیر ایض با پروفیل های یورپین فصل تازه ای از رقابت در زمینه کیفیت را رقم زد.



■ تیم مدیریتی و فنی شرکت بهین سامان هوشمند نگار با رونمایی از نرم افزار i window تحسین همگان را برانگیخت.



■ شرکت فایبروال بدون هیاهو تبلیغاتی نسل جدید مصالح ساختمانی، پنجره های پی وی سی و آلومینیومی را ارائه می دهد.



■ تیم مدیریتی و فنی شرکت داده پوشگر تولید کننده نرم افزارهای در و پنجره همچنان به رقابت حرفه ای می اندیشد.



■ براق آلات با کیفیت و خدمات استثنایی با آلاکس؛ حضور همیشگی در نمایشگاه‌ها و همواره روبه پیشرفت.



■ یکتا پارسیان، تولیدکننده پنجره یوپی‌وی‌سی با عزمی استوار و آینده مطمئن؛ آرامش را به خانه‌ها هدیه می‌کند.



■ پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی ABI محصول گروه صنعتی آریا؛ تولید در و پنجره استاندارد را اطمینان می‌بخشد.



■ آلوکد با مدیریت مهندس عزیزاده، استوار و با ظاهری متفاوت برای نمای ساختمان و در و پنجره‌های دو جداره.



■ شرکت تورآسا، تولیدکننده نسل جدید پروفیل‌های رولینگ در و پنجره با سبکی متنوع محصولات.



■ کیمیا صنعت شیماء، تولیدکننده تحسین شده چسب‌های پلی‌سولفاید همواره ضامن کیفیت پنجره‌های تمام عایق.



■ شرکت پویا سازه، مبتکر خلاق در صنعت در و پنجره یوپی وی سی؛ با هدف رضایت همیشگی مشتریان.



■ لارشیشه، تولیدکننده شیشه‌های دوجداره در و پنجره‌های دوجداره یوپی وی سی با تکنولوژی روز دنیا.



■ پیشگامان پنجره ارگ پارس، به جای این که تنها از انرژی صحبت کنیم بیاییم حفاظت از انرژی را آغاز کنیم.



■ پنجره تات، تولیدکننده در و پنجره و شیشه‌های دو جداره یوپی وی سی با سابقه روشن و آینده روشن‌تر.



■ آتاپلاست، تولیدکننده پروفیل‌های یوپی وی سی؛ مصمم برای رقابت با پروفیل‌های خارجی و البته داخلی.



■ آورتا، تولیدکننده پروفیل‌های با کیفیت، که اقبال خوب بازار باعث افزایش ظرفیت تولیدش شده است. مدیران شرکت نوید آینده روشن را می‌دهند.



■ ترسیم آریانا، با مدیریت مهندس سبزویشان حضوری درخشان با نسخه جدید نرم افزار ترنج را تجربه کرد و استقبال خوبی را شاهد بود.



■ پیچ سهیل، عرضه یراق آلات و پیچ با سبد کامل محصول به دغدغه‌ها و نیازهای تولیدکنندگان در و پنجره پاسخ می‌دهد.



■ مهندس معتضدی، مدیر عامل شرکت نامیکاران انواع در و پنجره‌های استاندارد یوپی‌وی‌سی را در نمایشگاه پنجم به نمایش گذاشت.



■ تهران پلاستیک، تولیدکننده گرانول و نوار PVC، پاسخگوی نیاز تولیدکنندگان در و پنجره در سراسر کشور.



■ غرفه گروه صنعتی وایو، تولیدکننده در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی با پروفیل سیندر، در نمایشگاه بین‌المللی صنعت در و پنجره پنجم.



■ شرکت هاردور نماینده رسمی یراق آلات YELKAN در ایران، با سبد متنوع از یراق آلات در و پنجره‌های دو جداره.



■ شرکت پن ساز با مدیریت برادران جلالی پور، از با سابقه ترین هاست که همواره اصل را به کیفیت و استاندارد می داند.



■ پرسا پروفیل از معدود شرکت های ایرانی که نسل پروفیل های رنگی را با ثبات کیفیت تقدیم فعالان صنعت در و پنجره یوپی وی سی ایران می کند.



■ رنگین جام البرز، تولیدکننده پنجره های یوپی وی سی در خدمت فعالان صنعت ساختمان ایران.



■ پنجره سه با مدیریت آقای عزیزی برخوردار از آخرین ماشین آلات روز دنیا، همواره مصمم بر ساخت و نصب در و پنجره های استاندارد.



■ وین کلاس، تولید پروفیل با کیفیت، استاندارد و البته خوشنام ایران زمین که راز موفقیت را در رقابت می داند.



■ شرکت سادات صنعت، تولید کننده ماشین آلات مونتاژ در و پنجره یوپی وی سی با تکنولوژی پیشرفته در نمایشگاه پنجم.

گروه عایق کویر



■ پنجره عایق کویر یزد، با مدیریتی خلاق و سختکوش در تلاش برای ارائه بهترین کیفیت و خدمات در زمینه در و پنجره های یو پی وی سی.



■ دیوا تولیدکننده پروفیل دوستدار محیط زیست، تنها به ایستادن در اوج کیفیت و خدمات می‌اندیشد.



■ پنجره دیبا، حامی همیشگی نمایشگاه‌های بین‌المللی صنعت ساختمان و صنعت در و پنجره ایران از برترین‌های تولید کنندگان در و پنجره‌های دو جداره آلومینیومی ایران.



■ نکوساز پلیمر صنعت آریا، کاملترین مجموعه ماشین آلات تولید پروفیل های یو پی وی سی با برندی شناخته شده به نام JWELL.



■ پروفیل یونی‌وین، دستاوردی درخشان از دیاکوکیش با انباری کامل در خدمت سازندگان در و پنجره یو پی وی سی ایران.



■ آریسا آلومینیوم، از برترین و بزرگترین واحدهای تولید انواع توری‌های در و پنجره با تنوع کم‌نظیر.



■ پروفیل‌های فن پلاست با مدیریت سخت کوش و مصمم، رقیب سخت پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی وارداتی.



■ پارس پروفیل‌سازان تولید کننده و عرضه کننده با کیفیت‌ترین ورق‌های تقویتی همیشه مطمئن برای تولید در و پنجره‌های استاندارد.



■ وین بین، نخستین موتور جستجوگر صنعت در و پنجره فصل تازه‌ای از تجارت شفاف و رقابت سالم را رقم زد.



■ کابان، سال‌ها تجربه موفق و خدمات کم‌نظیر با پیشرفته‌ترین ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره، صادرات به اکثر کشورهای جهان.



■ هورامکو، کیفیت و استاندارد اصل غیرقابل تغییر در راهبرد این شرکت خوشنام تولیدکننده در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی ایران.



■ دیاکو‌کیش و عرضه کننده یراق‌آلات استاندارد و لوازم جانبی صنعت تولید در و پنجره؛ غرفه‌ای که مذاکرات تجاری در آن همواره ادامه داشت.



■ کرفت مولر، با مدیریت مهندس ظفر فرخی؛ تکنولوژی برتر و آموزش همیشگی برای ساخت و نصب مطمئن در و پنجره‌های دو جداره یوپی‌وی‌سی.



■ راسپینا، تولیدکننده متنوع‌ترین در و پنجره‌های دو جداره یوپی‌وی‌سی آماده پاسخ به سفارشات مشتریان مشکل‌پسند.



■ زرینه نقش مهشاد، چون همیشه با شکوه و البته خضوع مدیران این شرکت که نمایندگی انحصاری براق‌آلات زیگینیا را در اختیار دارد.



■ فناوری پلاستیک، برند قابل ستایش و احترام در تولید پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی محصولی از نصف جهان در خدمت سازندگان در و پنجره ایران.



■ صدرا ابزار پارسیان نماینده انحصاری پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی با نشان جهانی پیمان متمایز و درخشان در ضیافت پنجم در و پنجره.



■ توری ساز پیشرو پاسارگاد از برترین‌ها و اولین‌های نسل جدید توری‌های در و پنجره و قابل عرضه در سراسر ایران.



■ از ممتازهای پروفیل تولید ایران که عرصه را برای شرکت‌های خارجی تنگ کرده است. ■ بست ویزن، پروفیل محصول نصف جهان. تلفیق هنر و صنعت با کیفیت کم نظیر و خدماتی فراگیر.



■ افق آریا، تولیدکننده در و پنجره‌های یوبی‌وی‌سی همواره نمادی از یک اتفاق خوب برای همه آریایی‌ها. ■ شرکت هلی‌پن از تولیدکنندگان انواع توری‌های در و پنجره یوبی‌وی‌سی متناسب با هر سلیقه و اطمینان در انتخاب.



■ ونوس شیشه نماد بنای نو با شیشه‌های ساختمانی، آرامش زندگی و کاهش مصرف انرژی را در پنجره‌های ساختمانی تضمین می‌کند. ■ آق پروفیل، پروفیل‌های قابل اعتماد و سربلند از آزمون کیفیت و استاندارد با آینده درخشان.



۵ گام برای اصلاح درست قیمت حامل‌های انرژی

- پروفیسور محمد هاشم پسران؛ کاندیدای جایزه نوبل اقتصاد، صاحب کرسی عالی اقتصاد در دانشگاه کالیفرنیا جنوبی
- دکتر هادی صالحی اصفهانی؛ استاد دانشگاه ایلینوی آمریکا

اشاره: یارانه‌های انرژی در ایران سهم عمده هزینه‌های دولت را به خود اختصاص داده و با پایین نگه‌داشتن قیمت انرژی و ترغیب مصرف بیش از حد آن در کشور، وجود این یارانه‌ها باعث ترافیک سنگین، اتلاف وقت مردم، آلودگی شدید محیط زیست، و انواع بیماری‌های ریوی و قلبی و سرطان شده است. یارانه‌های انرژی در ضمن به قاچاق بنزین و بعضی مواد سوختی دیگر هم دامن زده که هزینه‌های مالی و اجتماعی بزرگی دارد. همچنین تولید داخلی را به سوی صنایع و تکنیک‌های انرژی‌بر که اشتغال‌زایی کمتری نیز دارند سوق داده است و به بیکاری دامن زده است. ادامه این سیاست در طول چند دهه اخیر ساختار تولید و مصرف را به این صورت غیربهبوده در میان مردم جا انداخته است و اصلاح ساختار اقتصادی را فوق‌العاده مشکل و پرهزینه کرده است. مضافاً بر مشکلات ناشی از قاچاق و مصرف بی‌رویه و تولید فوق‌العاده انرژی‌بر، طرح‌های مهم سرمایه‌گذاری در زیربنای آموزش و بهداشت که برای رشد اقتصادی و بالا بردن بهره‌وری کار و به طور کلی بهبود زندگی عموم مردم ضروری است، به دلیل کمبود منابع مالی با کندی پیش رفته‌اند و در بسیاری موارد این طرح‌ها متوقف شده‌اند. این روند که از هر نظر به رشد اقتصادی و سلامت جامعه ضرر زده، سال‌هاست در رسانه‌ها و محافل پژوهشی و سیاست‌گذاری مورد بحث قرار داشته است. تا چندسال پیش، به بهانه نگرانی از شدت گرفتن تورم و کاهش تولید و پیامدهای سیاسی ناشی از آن، سیاست‌گذاران از پیاده کردن برنامه‌ای برای اصلاح قیمت‌های انرژی و بهینه کردن استفاده از منابع احتراز کرده بودند تا بالاخره با تصویب قانون هدفمند کردن یارانه‌ها در ۱۳۸۸ قدم مهمی در این جهت برداشته شد.

پیدا کرد و به خاطر ثابت بودن نرخ اسمی ریالی قیمت های انرژی درصد یارانه ضمنی به شدت فزونی گرفت. اگر دولت جلو اضافه هزینه ها را گرفته بود و تورم را کنترل می کرد، شدت افت قیمت های نسبی انرژی کمتر می بود و حل مساله فلی آسان تر می بود. و اگر از آغاز اجرای این طرح دولت به جای این که نرخ اسمی را ثابت نگاه دارد، درصد یارانه انرژی نسبت به قیمت جهانی را ثابت گرفته بود، طبیعتاً کسر بودجه کنونی مشکل کوچک تری می شد.

مثلاً در مورد قیمت بنزین سهمیه ای اگر یارانه در حد ۵۳ درصد قیمت جهانی مقرر شده بود، الان دولت با همین مقدار یارانه لیتری حدود ۲۲،۵ سنت از فروش بنزین اضافه درآمد داشت که سالانه میلیاردها دلار برای خزانه درآمد ایجاد می کرد. ولی با تثبیت قیمت اسمی ریالی انرژی، آن چه در عمل اتفاق افتاده این است که قیمت های نسبی انرژی به سطوح قبل از اجرای قانون افول کرده، مضاف به این که حالا دولت یارانه نقدی قابل ملاحظه ای هم در کنار یارانه کالایی پرداخت می کند و با کسر بودجه سنگین تری روبرو شد که باعث تشدید تورم و بی ثباتی اقتصادی گردیده است.

■ افزایش قیمت بنزین تورم زاست؟

لازم به توضیح است که تورم کم سابقه اخیر عوامل متعددی داشته است. برخلاف تصور معمول، بالا رفتن قیمت نسبی انرژی به خودی خود اثر کم و کوتاه مدتی بر تورم دارد چون اگر تقاضای کل ثابت باشد، افزایش قیمت اسمی انرژی با کاهش قیمت کالاهای دیگر همراه خواهد شد و اثر تورمی نخواهد داشت. ولی در ایران تقاضای کل ثابت نبود. یک علت آن اعطای یارانه های نقدی فوق العاده بالایی در فاز اول قانون بود که با میزان پیش بینی شده در متن قانون همخوانی نداشت. علت دیگر مخارج فوق العاده چشم گیر مسکن مهر بود که دولت برای اجرای آن از بانک مرکزی خواست وام بی سابقه ای در اختیار بانک مسکن بگذارد و نهایتاً حجم پایه پولی را با درصد بزرگی بالا ببرد. عامل مهم سوم شتاب تورم در سال گذشته جهش نرخ دلار به ریال بود. تشدید تحریم های بین المللی نیز در بروز این جهش نقش داشت، ولی احتمالاً بیشتر به عنوان یک عامل برانگیزاننده. جهش نرخ دلار بیشتر در نتیجه ثابت نگه داشتن تقریبی نرخ دلار به ریال برای مدت پنج سال متمادی ۸۶-۹۱ بود در حالی که در طول آن مدت قیمت های داخلی سالانه به طور متوسط حدود ۱۳ درصد سریع تر از قیمت های جهانی رشد کرده بود. در واقع قیمت های کالاهای ایران به ریال دو برابر شده بود، در حالیکه قیمت های همان کالاهای به دلار فقط ۱۲ درصد بالا رفته بود. در نتیجه نرخ واقعی دلار به شدت ارزان شده بود، به طوری که نرخ دلار در آن زمان نمی توانست پایدار بماند و دیر یا زود باید بالا می رفت. مقاومت دولت و بانک مرکزی برای ثابت نگه داشتن نرخ دلار این حرکت را از حالت تدریجی خارج کرد و نهایتاً نرخ دلار جهش کرد. این جهش و تورم قبل و بعد از آن همه قابل اجتناب بود و اجرای طرح هدفمندی یارانه های می توانست بدون تورم بالا و بحران اقتصادی صورت بگیرد. اکنون، سوال مهم این است که با قیمت های موجود انرژی و یارانه های نقدی چه باید کرد؟

■ راه رسیدن به اجماع عملی

هدف ما از این یادداشت پیشنهاد روشی است برای اجرای موثرتر قانون هدفمندی یارانه ها و اصلاح قیمت های انرژی. یک فرض اساسی ما در این یادداشت این است که روی اصول قانون مزبور اجماع حاصل شده است و مساله اصلی نحوه اجرای آن است. این فرض از این جهت مهم است که برای موفقیت طرح سترگی مثل هدفمندی یارانه ها، وجود اجماع روی برنامه ای که پیاده می شود ضروری است. هر چند ممکن است از نظر تئوری اقتصاد سیاست های مطلوب تری وجود داشته باشند، اما این سیاست ها بدون اجماع به صورت موثر و پایدار قابل پیاده کردن نیستند. اصول قانون موجود این مزیت را دارد که ضمن امکان دادن به بهبود عمده در اصلاح قیمت حامل های انرژی و هدفمند کردن یارانه ها، بعد از سال ها بحث و گفتگو مورد اجماع واقع شده است. هرچند اجرای این قانون توسط دولت دهم مشکلات زیادی ایجاد کرده، ولی به گمان ما رسیدن به اهداف قانون بدون آن مشکلات نیز امکان پذیر است.

چون حامل های انرژی شکل های متنوعی دارند و بحث در مورد یک یک آن ها به درازا می کشد، در اینجا ما روی برنامه ریزی در مورد قیمت بنزین تمرکز می کنیم. برای باقی حامل های انرژی برنامه های مشابهی می توان در نظر گرفت. قانون هدفمند کردن یارانه ها قیمت مناسب بنزین را در داخل ایران در حد ۹۰ درصد قیمت فوب آن در خلیج فارس تعیین می کند. این نرخ به نظر ما پایین تر از حد بهینه است چون مالیات های اصلاحی لازم را برای کم کردن آثار جنینی منفی مصرف بنزین در نظر نمی گیرد. ولی همانطور که ذکر

نمودار ۱



■ اشتباه کلیدی در اجرای قانون هدفمندی یارانه ها

قانون هدفمندی در آذر ۱۳۸۹ با تعبیر خاصی که دولت دهم از آن داشت به اجرا گذاشته شد و در ابتدا تحول مهمی در قیمت های نسبی انرژی به وجود آورد. ولی دو اشتباه کلیدی باعث شد که اجرای این قانون در رسیدن به اهدافش با شکست مواجه شود.

■ اشتباه اول: تثبیت قیمت انرژی به ریال

اشتباه اول ثابت نگه داشتن قیمت حامل های انرژی به ریال بعد از جهش اولیه آن در فاز اول طرح بود. هرچند قرار بود بعد از فازهای دیگر طرح قیمت انرژی افزایش بیشتری پیدا کند، اما از همان آغاز قابل پیش بینی بود جهش های آتی قیمت انرژی با مقاومت روبرو خواهد شد. طبیعی بود که با رشد قیمت دیگر کالاهای و خدمات در ایران و در بازارهای جهانی، به خصوص افزایش قیمت بین المللی نفت و بالا رفتن نرخ دلار به ریال، نگرانی از دامن زدن به تورم ممانعی در برابر جهش مجدد قیمت حامل های انرژی شود. در عمل این مقاومت تا حدی بود که قیمت انرژی نسبت به سایر کالاهای به وضع قبل از اجرای طرح بازگشت. چنان که در نمودار ۱ نشان داده شده است، قیمت عمده بنزین فروخته شده در داخل در سال ۱۳۸۹ معادل ۱۶ درصد قیمت بین المللی آن بود که بلافاصله پس از اجرای قانون به ۴۷ درصد افزایش پیدا کرد، ولی پس از گذشتن اندک مدتی (فقط سه سال) در حال ماه های اخیر به همان ۱۶ درصد قبلی نزول کرد. این افت در مورد قیمت بنزین غیر سهمیه ای حتی بیشتر هم بود و از ۶۵ درصد قیمت بین المللی در سال ۱۳۸۹ به ۲۹ درصد آن در سال جاری رسید. روی دیگر سکه قیمت داخلی انرژی میزان یارانه ای است که به مصرف کننده پرداخت می شود. مثلاً وقتی قیمت بنزین ۱۶ درصد قیمت بین المللی است، دولت عملاً باید متحمل ۸۴ درصد باقی مانده هزینه بنزین بشود، که یارانه کالایی فوق العاده بزرگی را تشکیل می دهد. ثابت نگه داشتن قیمت اسمی حامل های انرژی به ریال با توجه به متغیر بودن قیمت های جهانی و نرخ دلار به ریال، دولت را متعهد به پرداخت هرگونه مابه التفاوت می کند، که به با توجه به تورم بالا در ایران، این تعهد هزینه بی حد و حصری را بر گردن دولت می اندازد. مثلاً اصلاح قیمت ها در سال ۱۳۸۹ یارانه بنزین را به ۵۳ درصد قیمت های جهانی کاهش داده بود. ولی با ثابت ماندن قیمت اسمی بنزین داخلی به ریال، میزان یارانه بنزین سهمیه ای در سال جاری به ۸۴ درصد بازگشت، یعنی همان نسبتی که قبل از شروع اجرای طرح بود!

■ اشتباه دوم: پرداخت های جبرانی بیش از حد لزوم

اشتباه کلیدی دوم در اجرای قانون هدفمند کردن یارانه ها مربوط به محاسبات دریافت ها و پرداخت های آن است. مطابق قانون، یارانه نقدی قرار بود اضافه هزینه انرژی را برای گروه های درآمدی پایین جبران کند و میزان کل آن از ۵۰ درصد دریافت های حاصل از افزایش قیمت حامل های انرژی تجاوز نکند. ولی در عمل، دولت یارانه نقدی را به صورت فراگیر و در حد خیلی بالایی تعیین کرد به طوری که پرداخت های یارانه نقدی به حدود دو برابر کل دریافت های طرح بالغ گردید. در نتیجه، پرداخت های طرح با دریافت های آن همخوان نبود و دولت را متعهد به پرداخت های کمر شکنی کرد که به تورم کم سابقه دو سال گذشته دامن زد.

ترکیب این دو اشتباه کلیدی مساله را پیچیده تر کرده است چون اضافه پرداخت یارانه های نقدی، به همراه عوامل دیگر کسری بودجه، باعث تورم انباشته شد و نهایتاً به جهش نرخ دلار انجامید. در این روند معادل ریالی قیمت بین المللی انرژی به شکل چشم گیری افزایش

شد، در شرایط فعلی ما این نرخ را که از اجماع برخوردار است به عنوان هدف می‌گیریم و تاکیدمان روی راه رسیدن به آن است.

■ مروری بر روند قیمت بنزین

پیش از ارایه پیشنهادمان بد نیست مروری روی روند قیمت بنزین در دهه‌های گذشته داشته باشیم. چنانکه نمودار ۱ نشان می‌دهد، در سال ۱۳۵۲ قیمت بنزین در ایران ۲۳ درصد بالای قیمت جهانی آن بود. در واقع این قیمت نسبی کم و بیش در تمام دوره ۱۳۴۲-۱۳۵۲ برقرار بود، و جالب توجه است که با وجود قیمت نسبتاً بالای انرژی در آن دوره ایران رشد اقتصادی بسیار بالایی را همراه با تورم بسیار پایین تجربه می‌کرد. بعد از چهار برابر شدن قیمت نفت خام در سال ۱۳۵۲، دولت وقت قیمت داخلی بنزین را به ریال ثابت نگه‌داشت و شروع به پرداخت یارانه کرد. ولی پس از مواجه شدن با تورم و کسر بودجه قیمت بنزین را در سال‌های ۱۳۵۵، ۱۳۵۶، و ۱۳۵۷ به ترتیب ۲۰، ۳۳، و ۲۵ درصد بالا برد و نهایتاً به ۹۳ درصد قیمت جهانی رساند. تثبیت اسمی ریالی قیمت بنزین بعد از انقلاب به تدریج و بعد از نوساناتی، قیمت نسبی آن را به ۱۲ درصد قیمت جهانی در سال ۱۳۷۳ تنزل داد. در سال‌های بعد دولت قیمت بنزین را تا حدی بالا برد، که به همراه افت قیمت جهانی نفت در سالهای ۱۳۷۶ و ۱۳۷۷ آن را به حدود ۲۵ درصد قیمت جهانی رساند. ولی با رشد مجدد قیمت جهانی، این نسبت بهم خورد و در سال ۱۳۸۷ به ۱۵ درصد کاهش یافت. پس از

اجرای قانون هدفمند کردن یارانه‌ها، قیمت نسبی بنزین سهمیه‌ای که بیش از هفتاد درصد مصرف را شامل می‌شود تقریباً سه برابر شد و به ۴۷ درصد رسید. برای بنزین غیر سهمیه‌ای، این نسبت به ۸۳ درصد بالغ شد. ولی همانطوری که ذکر شد دیری نپایید که این تغییر در قیمت نسبی روند عکس به خود گرفت و در سال کنونی آن نسبت‌ها به ۱۶ درصد و ۲۹ درصد افت کردند. در دو ماه گذشته، با افت قیمت بنزین در بازارهای جهانی و تقویت نسبی ریال، این درصدها بترتیب به حدود ۱۸ و ۳۲ رسیده‌اند.



■ پنج گام پیشنهادی برای اصلاح قیمت‌های انرژی

پیشنهاد ما برای اصلاح قیمت‌های نسبی در شرایط کنونی متشکل از پنج زیربرنامه مرتبط است. زیربرنامه اول متغیر کردن قیمت‌های داخلی و هماهنگ کردن نوسانات آن‌ها با قیمت بین‌المللی بنزین به ریال است. دولت باید با تعیین درصد یارانه بنزین، رابطه مستقیمی بین قیمت داخلی و جهانی آن برقرار کند و اجازه دهد این قیمت‌ها با نوسانات نرخ‌های جهانی برحسب ریال تغییر کنند، چه پایین و چه بالا. مثلاً، درحال حاضر، یارانه قیمت‌های سهمیه‌ای و غیرسهمیه‌ای را می‌توان به ترتیب معادل ۶۸ درصد و ۸۲ درصد قیمت جهانی تعیین کرد و چنانچه در آینده قیمت بین‌المللی کاهش یافت، قیمت داخلی را به همان نسبت پایین آورد و برعکس. اگر هم نرخ دلار به ریال افزایش یا کاهش داشت، قیمت داخلی را به همان نسبت بالا یا پایین ببریم.

در زیربرنامه دوم دولت باید چنان که در قانون پیش بینی شده طی یک روند سه ساله، درصد یارانه انرژی را به تدریج و به طور مستمر (مثلاً هفتگی) کاهش دهد و نهایتاً به حد تعیین شده برساند. به طور مثال در مورد بنزین که قیمت نهایی‌اش مطابق قانون ۹۰ درصد قیمت بین‌المللی است، هر هفته باید درصد یارانه بنزین سهمیه‌ای به اندازه ۰،۴۶ کاهش بیابد تا در طول سه سال (۱۵۶ هفته) در صد یارانه‌اش از ۸۲ درصد در حال حاضر به ۱۰ درصد برسد. یعنی اگر قیمت این هفته ۱۸ درصد قیمت جهانی است، هفته دیگر ۱۸،۴۶ درصد آن قیمت بشود و هفته بعد ۱۹،۸۲ درصد و غیره تا بعد از ۱۵۶ هفته به ۹۰ درصد قیمت بین‌المللی که در قانون مقرر شده برسد. دولت باید طرح‌های مشابهی را هم به طور هم‌زمان در مورد دیگر حامل‌های انرژی اجرا کند به طوری که انگیزه برای جانشینی و استفاده غیر بهینه از آن حامل‌ها ایجاد نشود.

مصارف منابع مالی ایجاد شده برای دولت از بابت کاهش یارانه‌های انرژی باید از قبل پیش بینی و به طور شفاف و منظم به عموم اعلام شود تا مردم اطمینان داشته باشند دولت در مقابل کاهش یارانه انرژی، سرمایه‌گذاری‌های لازم را به عمل می‌آورد و خدمات ارزشمندی ارایه می‌دهد. چنین برنامه‌ای باید با توافق و تعهد مجلس و دولت تنظیم شود و بطور رسمی و همگانی اعلام شود و اجرای اتوماتیک کاهش یارانه به یک دفتر مستقل ارجاع گردد. پس از ایجاد اجماع روی این سیاست، روند کاهش هفتگی درصد یارانه باید از حالت یک تصمیم سیاسی خارج و به یک امر روزمره اداری تبدیل شود.

در زیربرنامه سوم دولت باید روندی برای منعکس کردن هزینه توزیع بنزین در نقاط مختلف تدارک ببیند. در حال حاضر قیمت بنزین در همه نقاط کشور یکی است، در حالی که توزیع بنزین در بعضی نقاط هزینه بیشتری از نقاط دیگر دارد. مثلاً، هزینه فرصت جایگاه بنزین در شمال تهران خیلی بالاتر از جنوب تهران است

و مابه‌التفاوت آن به مثابه یارانه پنهان بیشتر در خرید بنزین به شمال شهری‌ها است. باید اجازه داد قیمت بنزین برای آن‌ها به نسبت هزینه توزیع بالاتر باشد چون دلیلی وجود ندارد که ثروتمندان شمال شهر با پرداخت نکردن آن مابه‌التفاوت یارانه اضافه‌ای روی بنزین مصرفی‌شان دریافت کنند. البته ممکن است دولت بخواهد برای بعضی نقاط، مثلاً نقاط دور افتاده و کم درآمد کشور که هزینه رساندن بنزین به آنجا بالاست، یارانه خاصی منظور کند. ولی این گونه یارانه‌ها باید به شکل آشکار و با دلایل روشن و قابل دفاعی پرداخت شود.

به نظر ما بهترین راه برای منظور کردن هزینه‌های توزیع محلی در قیمت، خصوصی‌سازی جایگاه‌ها است. انجام این کار البته باید به زمانی موکول شود که قیمت بنزین به اندازه کافی بالا رفته و ریسک قاچاق بنزین جزئی شده است. دولت می‌تواند جایگاه‌های فروش سوخت را به مزایده بگذارد و جایگاه‌های بیشتری را هم به آن‌ها اضافه کند تا امکان رقابت به وجود بیاید.



محدودی از ازدیاد درآمد دولت در آینده قابل پرداخت خواهد بود.

■ جمع بندی و پیشنهاد

یارانه هنگفت انرژی از جهات متعددی به توسعه اقتصادی، تندرستی و کیفیت زندگی در ایران ضربه بلندمدت زده است. ادامه یارانه‌هایی از این دست به معنی تخریب محیط زیست، تحمیل هزینه‌های سنگین آلودگی بیش از پیش هوا به جامعه، و از دست رفتن منابع عظیمی است که کشور آن را برای سرمایه گذاری در تولید، اشتغال‌زایی، بهره‌وری و رشد سطح زندگی لازم دارد. در ضمن، ارزان بودن بیش از حد انرژی باعث وابستگی شدید تولید و مصرف به کالاهای و صنایع و تکنیک‌های انرژی‌بر شده است که اشتغال‌زایی کمی دارند و در این برهه که کشور نیاز مبرمی به ایجاد اشتغال دارد کمکی نمی‌کنند و در عین حال اجرای اصلاحات لازم را مشکل‌تر نموده‌اند. رشد اقتصادی در سال‌های آتی ممکن است به معضل بیکاری کمک کند، ولی بدون اصلاحات ساختاری، وابستگی شدید به مصرف انرژی و تولید به کمک انرژی را نهایتاً تشدید و تغییر آن روندها را پر هزینه‌تر می‌کند. به تمام این دلایل، ادامه سیاست‌های فعلی به هیچ وجه درست نیست چون روز به روز به وخامت این مشکلات دامن خواهد زد. خوشبختانه، قانون هدفمند کردن یارانه‌ها چشم‌اندازی برای برون رفت از وضع موجود ارایه کرده که مورد اجماع سیاست‌گذاران هم واقع شده است. عدم استفاده درست از این فرصت آینده‌پر مخاطره‌ای را به دنبال خواهد داشت.

پیشنهاد ما برای اجرای صحیح قانون هدفمند کردن یارانه‌ها در وهله اول پرهیز از ثابت نگه‌داشتن قیمت اسمی به ریال حامل‌های انرژی است. واقعیت‌های مسایل اقتصادی و سیاسی در ایران و در سطح بین‌المللی این است که هزینه این حامل‌ها مدام در حال تغییر است و ثابت ماندن قیمت‌ها به مثابه تعهد دولت به یارانه بی حساب در آینده است.

تاکید دولت باید روی میزان یارانه پرداختی به صورت درصدی از هزینه فرصت حامل‌های انرژی باشد، چه در طول زمان و چه در عرض مکان. در وهله دوم، دولت باید تعهدش به کاهش تدریجی و مستمر درصد یارانه انرژی باشد تا از اتلاف منابع و آلودگی محیط زیست جلوگیری شود و وجوه لازم برای سرمایه‌گذاری در زیربنای آموزش و بهداشت، فقر زدایی و بیمه‌های اجتماعی را به دست بیاورد. در کنار این گام‌ها، دولت باید کنترل کسری بودجه و کنترل تورم را هدف بگیرد تا اقتصاد به ثبات و رشد برسد و حل مشکلات اقتصادی کشور به طور اعم آسان‌تر گردد.

امیدواریم که این مقاله موجبات بحث و گفتگوی عمیق‌تری را در مورد قیمت گذاری انرژی و هدفمندی یارانه‌ها فراهم سازد و به و عقلایی کردن اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها کمک کند.

مبلغی که بخش خصوصی حاضر خواهد بود در مزایده برای هر جایگاه بپردازد براساس هزینه توزیع و درآمد خانوارهای محل و امکان خرید بنزین از جایگاه‌های دیگر خواهد بود. بنابراین اختلاف قیمتی بنزین در مناطق مختلف طوری نخواهد بود که جا به جایی بنزین خارج از سیستم مقرون به صرفه باشد. این باعث خواهد شد تفاوت قیمت‌ها از مکان به مکان بر حسب هزینه توزیع باشد بدون آن که خرید بنزین در یک محل و فروش آن در محل دیگر توسط افراد باعث اتلاف وقت و انرژی شود.

(بعضی از ناظران پیشنهاد کرده‌اند که قیمت بنزین برحسب نوع خودرو تعیین شود و برای خودروهای لوکس بیشتر باشد. به گمان ما این کار درست نیست و پیچیدگی‌های نالازمی در توزیع بنزین ایجاد می‌کند. هدف مالیات‌گیری از صاحبان خودروهای لوکس از طریق مالیات روی قیمت خرید می‌تواند بهتر و کم‌دردتر انجام شود.) یک مزیت جنبی فروش جایگاه‌ها، درآمد بزرگی است که دولت برای اجرای طرح‌های عمرانی به دست خواهد آورد.

زیربنای چهارم تقویت منابع اختصاص داده شده برای کمک به خانوارها جهت فقرزدایی و توسعه نهادهای حمایتی و بیمه‌های اجتماعی، به خصوص ایجاد امکانات اقتصادی که اثر ضربه‌های اقتصادی را روی خانوارهای کم درآمد کاهش دهد. چنین امکاناتی نهایتاً منوط به توسعه نهادهای مربوط به بازارهای بیمه، سرمایه و پول است.

و بالاخره، زیربرنامه پنجم تنظیم عرضه و تقاضای کل برای کنترل تورم است. به تدریج که یارانه‌های انرژی حذف می‌شوند، بالا رفتن بهره‌وری تولید از طریق بهبود زیربنای و پیشرفت فناوری، به خصوص در مورد صرفه جویی در مصرف انرژی، می‌تواند از افزایش هزینه تولید بکاهد. توسعه آموزش و بهداشت و بیمه‌های اجتماعی نیز به امر کمک می‌کند. همانطور که در قانون پیش بینی شده، قسمتی از درآمد حاصل از کاهش یارانه‌ها باید به این امور مهم تخصیص یابد. این گونه سرمایه‌گذاری‌ها در ضمن به ایجاد اشتغال مولد و با کیفیت بالا نیز یاری می‌رساند. از طرف دیگر، دولت باید با تنظیم کل هزینه‌های فشارهای تورمی را کنترل کند. در صورت اجرای صحیح، تغییر قیمت‌های نسبی مطابق قانون هدفمندی یارانه‌ها الزاماً تورم‌زا نیست، مخصوصاً اگر دولت بخشی از درآمد حاصل از کاهش یارانه‌های انرژی را پس‌انداز کند.

در ادامه اجرای قانون، دولت باید کل یارانه‌های نقدی جدید را محدود نگه داشته و از طریق نهادهای حمایتی منحصرأ به اقشار کم درآمد جامعه برساند. البته یارانه‌های نقدی اعطا شده در گذشته می‌تواند حفظ شود چون با توجه به امکانات موجود و انتظاراتی که ایجاد شده، حذف آن حتی برای دهک‌های بالا هزینه زیادی دارد. در ضمن ارزش واقعی آن یارانه‌ها هم بشدت کاهش پیدا کرده و با تخصیص بخش





نظر ۵۶ درصد مردم در نتایج نظرسنجی ارگان رسانه‌ای دولت هدفمندی یارانه‌ها بهره‌وری انرژی را افزایش نداد!

اشاره: نتایج نظرسنجی ارگان رسانه‌ای دولت در آستانه تصویب احتمالی دولت و مجلس در خصوص اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها تامل برانگیز از به ویژه اینکه از کل شهروندان مشارکت کننده در این نظرسنجی، ۵۶ درصد بر این باورند که اجرای فاز نخست قانون هدفمندی یارانه‌ها باعث افزایش بهره‌وری انرژی در کشور نشده است! از سوی دیگر حدود ۲۰ درصد می‌گویند که اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها به هدف خود در استفاده بهینه مصرف سوخت و انرژی دست یافته و حدود ۵۷ درصد نظری متفاوت دارند و می‌گویند: این قانون در حد کم یا بسیار کم و یا اصلاً باعث استفاده بهینه مردم از حامل‌های انرژی نمی‌رسد. به گزارش پنجره ایرانیان، انتشار یافته‌های این نظرسنجی آنهم تنها چند روز پس از تصویب مجلس مبنی بر توقف فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها دستکم تا ابتدای تابستان سال آینده و الزام دولت به ارائه لایحه جداگانه به مجلس برای روشن تر شدن وضعیت افزایش نرخ حامل‌های انرژی، قابل تامل و آسیب‌شناسی است. چرا که یکی از جدی ترین اهداف دولت و مجلس از اصلاح قیمت حامل‌های انرژی در ایران، کاهش میزان مصرف انرژی و سوق دادن مصرف‌کنندگان به سمت مصرف بهینه انرژی در کشور است. اشکال جدی و خلا اساسی که در فاز نخست اجرای این قانون سرنوشت‌ساز کمتر مورد توجه قرار گرفت، اتکای دولت و مجلس بر احتمال نزدیک به قطعی کاهش مصرف انرژی با ایجاد شوک در قیمت حامل‌های انرژی است، بی‌آنکه سیاست‌های غیر قیمتی برای پایدار کردن کاهش مصرف انرژی مورد توجه تصمیم‌سازان قرار گیرد. عزم قوای مجریه و مقننه کشور برای به سرانجام مطلوب رساندن قانون هدفمندی یارانه‌ها هرچند قابل ستایش است، اما آسیب‌شناسی نکردن خطاها و انحراف‌های اجرای فاز نخست این قانون و عدم استفاده همزمان ابزارهای قیمتی و غیرقیمتی ممکن است که اجرای فاز دوم هم به نتیجه و هدف مورد انتظار مبنی بر افزایش بهره‌وری انرژی و کاهش مصرف در بخش‌های مختلف نیانجامد. نتایج نظرسنجی خبرگزاری رسمی دولت را بخوانید:

به هزینه‌های بالای زندگی کم ارزیابی کرده‌اند.
■ نوع هزینه کرد مبلغ دریافتی: ۴۶/۱ درصد پاسخگویان یارانه‌های دریافتی را برای پرداخت قبض و ۳۸/۸ درصد هزینه‌های جاری و ۱/۳ درصد نیز مبلغ دریافتی را پس انداز می‌کنند و بقیه گزینه سایر را انتخاب کردند.
■ نحوه پرداخت یارانه‌ها: کمتر از نیمی از پاسخگویان (۴۴/۹ درصد) معتقدند که یارانه‌ها به قشرهای آسیب‌پذیر پرداخت شود. ۲۷/۸ درصد نیز اعلام کرده‌اند که به همه مردم پرداخت شود و ۲۵/۵ درصد اعلام داشتند که اصلاً پرداخت نشود ولی تدبیر اقتصادی دیگری برای آن جایگزین شود. همچنین درصد کمی از پاسخگویان گزینه سایر را انتخاب کردند.
■ منابع تامین مالی یارانه‌ها: ۶۰/۲ درصد از پاسخگویان ادعا کردند از منابع تامین

استخراج نتایج اولیه نظرسنجی خبرگزاری جمهوری اسلامی (ایرنا)، ارگان رسانه‌ای دولت در مورد هدفمند کردن یارانه‌ها نشان داد که ۷۰/۲ درصد پاسخگویان تمایل دارند یارانه نگیرند، اما قیمت کالا و خدمات ثابت بماند. این نظرسنجی به وسیله گروه نظرسنجی دفتر پژوهش و بررسی‌های خبری ایرنا به روش علمی و تهیه پرسشنامه انجام شده است. جامعه مورد بررسی این پژوهش از نظر گروه‌های سنی فاصله سنی ۱۸ تا ۹۰ سال را دربر گرفته است که میانگین سنی نمونه آماری براساس نتایج به دست آمده ۳۹ سال است. از نظر جنسیت نیز پاسخگویان شامل ۶۷/۳ درصد مرد و ۳۲/۷ درصد زن که ۶۰/۲ درصد آنان سرپرست خانوار بودند. این نتایج مربوط به استخراج ۳۶۳۶ پرسشنامه در سطح تهران و مراکز استان است. ■ پیرامون مبلغ دریافتی: ۷۶/۶ درصد پاسخگویان میزان دریافتی یارانه‌ها را با توجه

هدفمند کردن یارانه‌ها به هدف خود در برطرف شدن آلودگی زیست محیطی دست می‌یابد و ۸۰ درصد بیان کردند که این قانون در حد کم یا بسیار کم و یا اصلاً به این هدف نمی‌رسد.

■ حمایت از صادرات غیرنفتی: ۷/۷ درصد پاسخگویان معتقدند که اجرای قانون هدفمند کردن یارانه‌ها به حمایت از صادرات غیرنفتی دست می‌یابد و ۷۶/۶ درصد بیان کرد که این قانون در حد کم یا بسیار کم و یا اصلاً به این هدف نمی‌رسد. در زمینه میزان وابستگی پاسخگویان از نظر اقتصادی به مبالغ دریافتی یارانه‌ها نتایج نشان داد:

■ ۵۸/۱ درصد پاسخگویان معتقدند که زندگی آن‌ها به دریافت یارانه‌ها وابسته است. ۳۹/۲ درصد معتقدند که زندگی آن‌ها به دریافت یارانه‌ها به میزان کمی وابسته است و ۲/۷ درصد بیان کردند که زندگی شان به دریافت یارانه‌ها وابسته نیست.

همچنین در زمینه میزان تاثیر یارانه‌ها در صرفه جویی در زندگی پاسخگویان، نتایج نشان داد:

■ ۵۰/۶ درصد پاسخگویان معتقدند که یارانه‌ها موجب صرفه جویی در زندگی شان نشده است. پاسخگویانی که اعلام کردند یارانه‌ها موجب صرفه جویی در زندگی

شان شده است ۵۱/۵ درصد میزان این تاثیر را تا حدی اعلام کردند نه زیاد. در زمینه میزان تاثیر یارانه‌ها در ایجاد تلاش و تشویق پاسخگویان در اقتصاد خانواده نیز نتایج نشان داد:

■ ۷۰/۷ درصد پاسخگویان اعلام کردند دریافت یارانه‌ها موجب تلاش و تشویق آن‌ها در اقتصاد خانواده نشده است.

■ ۷۲/۸ درصد پاسخگویان اعلام کردند که اجرای قانون هدفمند کردن یارانه‌ها موجب تحمیل تورم بر جامعه و افزایش نقدینگی است.

■ ۵۶/۱ درصد پاسخگویان معتقدند که اجرای قانون هدفمند کردن یارانه‌ها موجب افزایش بهره‌وری در انرژی نشده است.

■ ۳۵/۵ درصد پاسخگویان معتقدند که هدفمند کردن یارانه‌ها توزیع مستقیم پول نفت و محروم کردن نسل آینده از این ثروت است.

■ ۵۲/۹ درصد پاسخگویان معتقدند که اختصاص درآمد حاصل از نفت به پرداخت یارانه‌ها باعث می‌شود که بودجه کمتری به هزینه‌های ضروری مثل بهداشت و آموزش اختصاص یابد.

■ ۵۰/۹ درصد پاسخگویان نیز معتقدند اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها زمینه فساد را فراهم کرده است.

■ ۷۰/۲ درصد پاسخگویان تمایل دارند یارانه بگیرند اما قیمت کالا و خدمات ثابت بماند.

■ ۸۱/۷ درصد معتقدند اجرای قانون یارانه‌ها باعث افزایش فشار اقتصادی به قشر آسیب‌پذیر شده است.

مالی پرداخت یارانه‌ها اطلاع دارند که از این میزان ۷۲/۷ درصد درآمد حاصل از نفت و حامل‌های انرژی را منبع پرداخت یارانه‌ها می‌دانند.

■ ارزیابی اهداف متصور از اجرای این قانون: ۲۸/۳ درصد پاسخگویان کمک به مردم را از اهداف اجرای قانون هدفمند کردن یارانه‌ها بیان کردند. درست کردن وضعیت اقتصادی (۱۰/۵ درصد)، محرومیت زدایی (۹ درصد)، صرفه جویی در انرژی (۷/۴ درصد)، ایجاد توازن طبقاتی (۶/۴ درصد) و عدالت اجتماعی (۶/۱ درصد) به ترتیب عناوین اهداف یارانه‌ها است که از سوی پاسخگویان مطرح شده است. افزایش رفاه اجتماعی (چهار درصد)، واقعی کردن قیمت‌ها و توزیع سرمایه ملی هر یک با ۲/۶ درصد از دیگر اهداف مطرح شده از سوی پاسخگویان است.

در میان اهداف مثبت بیان شده برخی از پاسخگویان با دیدی منفی این اهداف را بیان کردند:

■ ۷/۹ درصد پاسخگویان اهداف اجرای یارانه‌ها را سرگرم کردن مردم اعلام کردند. پولشویی ۲ درصد، بی هدفی و بی ثباتی اقتصادی ۳/۳ درصد، افزایش تورم و قیمت‌ها ۳/۴ درصد از جمله نگرش‌ها منفی پاسخگویان در اجرای هدفمندی یارانه‌هاست.

همچنین در طرح موضوع اهداف اجرای هدفمند کردن یارانه‌ها، در هر هدفی پاسخگویان نظرات خود را پیرامون رسیدن یا نرسیدن به آن، این گونه بیان داشتند:

■ کاهش قاچاق کالا: ۷/۷ درصد پاسخگویان معتقدند که قانون هدفمند کردن یارانه‌ها در رسیدن به هدف کاهش قاچاق کالا موفق خواهد بود و ۷۵/۵ درصد پاسخگویان معتقدند که اجرای قانون یارانه به این هدف خود نمی‌رسد.

■ حمایت از تولیدکننده‌ها: ۸/۳ درصد پاسخگویان معتقدند که اجرای یارانه‌ها به هدف خود در حمایت از تولیدکننده‌ها دست می‌یابد، ۷۴/۴ درصد بیان کردند که این قانون در حد کم یا بسیار کم و یا اصلاً به این هدف نمی‌رسد.

■ ایجاد توازن طبقاتی: ۷/۹ درصد پاسخگویان معتقدند که اجرای قانون یارانه‌ها به هدف خود در ایجاد توازن طبقاتی دست می‌یابد و ۷۴/۱ درصد بیان کردند که این قانون در حد کم یا بسیار کم و یا اصلاً به این هدف خود نمی‌رسد.

■ استفاده بهینه از مصرف سوخت و انرژی: ۱۹/۹ درصد پاسخگویان معتقدند که اجرای قانون یارانه‌ها به هدف خود در استفاده بهینه از مصرف سوخت و انرژی دست می‌یابد و ۵۶/۹ درصد معتقدند که این قانون در حد کم یا بسیار کم و یا اصلاً به هدف خود نمی‌رسد. مردم در این بخش خوش‌بین‌تر از سایر اهداف هستند هر چند که نظرات بر نرسیدن به هدف است.

■ کاهش مصرف‌گرایی: ۱۴/۹ درصد پاسخگویان معتقدند که اجرای قانون یارانه‌ها به هدف خود در کاهش مصرف‌گرایی دست می‌یابد و ۶۲/۳ درصد بیان کردند که این قانون در حد کم یا بسیار کم و یا اصلاً به این هدف نمی‌رسد.

■ برطرف شدن آلودگی زیست محیطی: ۶/۲ درصد پاسخگویان معتقدند که اجرای



UPVC

پگاه

ساخت و اجرای رنگ قطعات پلیمری

رنگ پنجره پگاه

تولید کننده و مجری رنگ

بروی پنجره و پروفیل های UPVC

رنگ پگاه اولین سازنده رنگ های UPVC در ایران، برنده مدال طلای گروه شیمی و پلیمر در فستیوال مخترعین ژنو (سویس) سال ۲۰۱۰، مختر است که آمادگی خود را جهت همکاری با کلیه تولید کنندگان پروفیل و درب و پنجره های UPVC اعلام نماید. این شرکت با بکارگیری مناسب ترین مواد اولیه، تجهیزات و پرسنل متخصص، قادر به تولید پوشش های رنگی مقاوم در برابر اشعه UV بوده و سالن رنگ این شرکت توانایی اعمال رنگ بر روی پروفیل های UPVC در هر سایز و ابعاد و یا درب و پنجره ساخته شده را دارا می باشد.



سال نو مبارک



مزایای رنگ پگاه :

- تولید محصول رنگی براق، نیمه براق و مات
- انعطاف پذیری و چسبندگی بالای پوشش رنگی
- مقاوم در برابر عوامل جوی و حلال های آلی
- امکان پولیش کاری رنگ
- مقاوم در برابر مواد شوینده و اکسید کننده
- خدمات رنگ پگاه :
- اجرای رنگ بر روی پروفیل یا پنجره در سالن رنگ
- اجرای رنگ بعد از نصب پنجره در محل پروژه
- اجرای رنگ در کارخانه یا کارگاه تولید پنجره بر روی پروفیل UPVC
- آموزش و فروش رنگ

نماینده گی شمالغرب کشور : تیریز، جاده تهران، کندرود، جنب مسجد المهدی

تلفن: ۰۴۱۱-۶۳۰۴۵۳۵ همراه: ۰۹۳۰۷۱۷۹۳۰۰-۰۹۱۲۶۱۷۹۳۰۰

www.pegahpaint.com

s.ghalevand@gmail.com

دفتر مرکزی و کارخانه : جاده مخصوص کرج، کیلومتر ۲۴، گرمدره، مقابل کارخانه اتمسفر، خیابان تاجبخش، کوچه مدنی، پلاک ۶۸۱
 تلفن: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۴-۳۶۱۰۷۸۶۴ فکس: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۶-۳۶۱۰۷۸۶۶ همراه: ۰۹۱۲۲۰۶۶۴۵۹

بخشش ملزومات

ایرانیان
پنجره

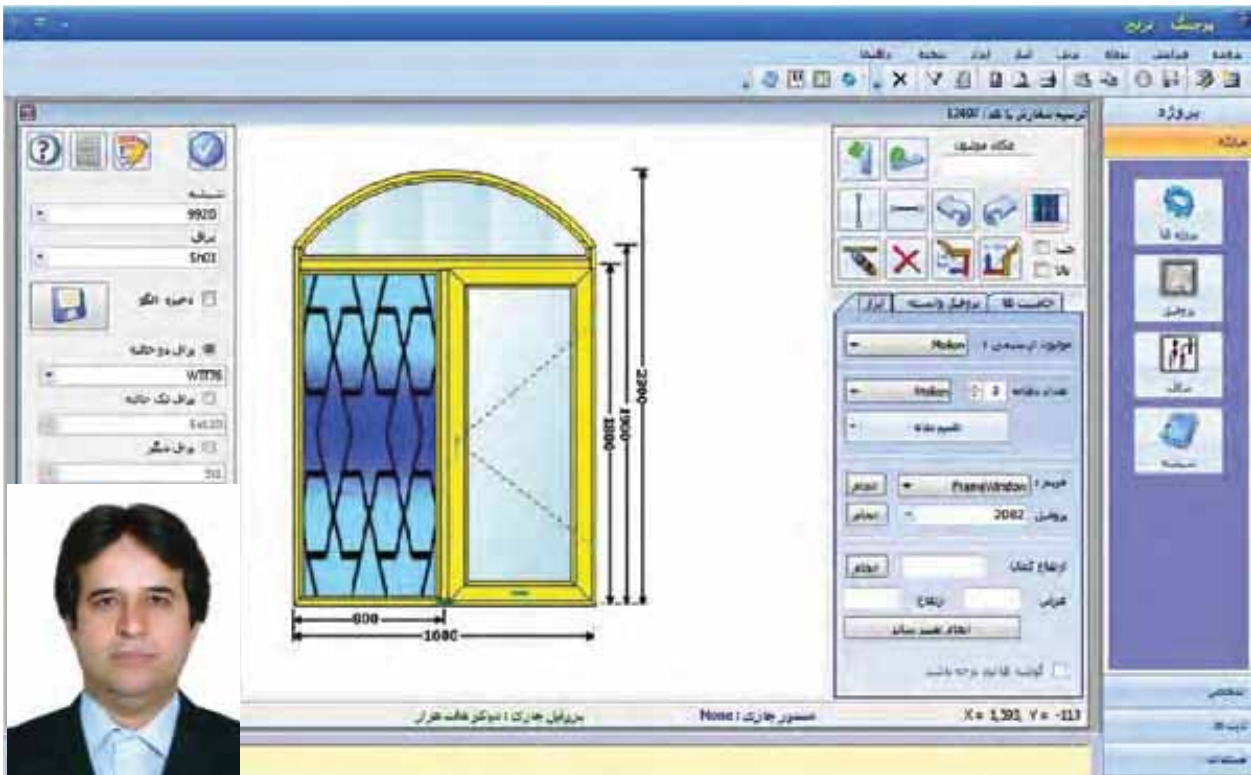
نشریه پنجره ایرانیان
اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

درخشش ترسیم آریا با نرم افزار ترنج ۲
۲۲۸

ایرانیان
پنجره نشریه پنجره ایرانیان

www.panjereh-iranian.ir

اولین سایت خبری صنعت در و پنجره در ایران



مهندس سبزیپوشان با سبد کامل نرم افزار برگشت

درخشش ترسیم آریا با نرم افزار ترنج ۲

اشاره: اگر بگوییم که مهندس سبزیپوشان یکی از پرمشغله ترین و خلاق ترین ها در زمینه تولید نرم افزار است، خلاف نگفته ایم. گفتگوی ویژه این شماره را با این مدیر توانا بخوانید تا شما هم با ما هم عقیده شوید. چه اینکه تولید نرم افزار در زمینه های مختلف با پلت فرم (بستر) های گوناگون و حضور درخشان در سمینارهای داخلی و خارجی افتخاری برای ایران است. چه می شد که اگر جفاهای بعضی از مدیران در جهت همبازی با ایشان نباشد و ایشان با انرژی کامل تر در خدمت ایران و ایرانی باشد.

ایشان را تبدیل به فارسی کرد. ولی من باید بتوانم با ایده خودم و همکاری اساتید فن، یک نرم افزار متفاوت تولید کنم و نباید چنین عمل دور از اخلاق را انجام دهم. مطالب ابتدای همین مصاحبه را دوره کنید و ببینید که چه می دهیم و چه بدست می آوریم؟

مگر این نسخه جدید چه قابلیت هایی دارد که قابل اعتنا باشد؟

ببینید! از آنجایی که هیچ نرم افزاری را مبنا قرار ندادم، برای تولید این نرم افزار در چند جای آن ایده کاملاً جدید و خلاقانه را پیاده سازی کردم که اصلاً مشابه ندارد. برای مثال می توانم به موارد ذیل اشاره کنم:

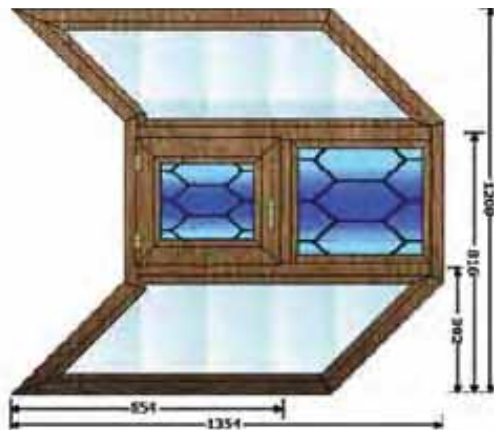
تعریف تیپ پروفیل به صورت کاملاً حرفه ای ولی فوق العاده ساده، حتی پروفیل رنگی یا لمینیت و طرح دار، طبق کاتالوگ شرکت تولیدکننده پروفیل، و استفاده از آن در محیط ترسیم و چاپ نقشه های کاملاً رنگی و منطبق با واقعیت، تعریف تیپ

جناب مهندس چند سالی بود که از شما بی خبر بودیم تا اینکه در پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت درب و پنجره تهران با حضوری ناگهانی ولی موفق، ظاهر شدید:

هنگامی که من نرم افزار ترنج نسخه ۱،۰ که تا نسخه ۱،۰۹ هم تغییراتی در آن اعمال شد- را تولید و در اولین نمایشگاه درب و پنجره تهران ارائه نمودم، شرکت های محترمی که برنامه را ارزیابی نمودند برای تکمیل نمودن برنامه، بنده را به مجموعه تولیدی خود فرستادند تا با نکات فنی بیشتری آشنا شوم که می توان به شرکت های فناور پلاستیک سپهان، رنگین پروفیل کویر، ویستا، لوتوس، مانی کارن یا دیاکو کیش اشاره کرد. نرم افزار ترنج یک خطا نداشت، ولی کمبودهای بسیاری داشت مانند بحث مالی، انبار، هر شکل منتظم یا غیر منتظم، و... این بود که تبلیغ را متوقف کردم و تقریباً هیچ فروشی نداشتیم تا اینکه بتوانم نسخه ۲ را تولید کنم. در خلال جمع آوری مطالب فنی و آنالیز داده ها، با چند تکنولوژی جدید نرم افزاری همراه شدم و با ترجمه و آشنایی با آن تکنولوژی های برنامه نویسی، توانستم ترنج دو را با مجموع پنج سال تحقیق، به انجام برسانم.

چرا شما یک نرم افزار خارجی را فارسی نکردید؟ ابزارهایی که برای این کار موجودند. یا چرا نام نرم افزار خود را تغییر ندادید؟

چرا باید این کار را بکنم؟ نرم افزار ترنج یک، که تولید خودم است و ترنج ۲ هم نرم افزار پیشرفته ای است که مانند ترنج یک ولی با قابلیت های فراوان. این درست است که صنعت درب و پنجره در ایران نوپا است و در اروپا حداقل دارای پنجاه سال سابقه و بالطبع نرم افزارهای آنان بسیار قوی و کار آمد است، ولی تولید این نرم افزار یک ایده جدید برای تولید درب و پنجره بود. در خلال تولید، مالک نرم افزار RaWorkshop (شما می توانید با همین اسم در اینترنت جستجو کنید) نمایندگی فروش در ایران را به بنده پیشنهاد کرد و چند نسخه ای را در اختیار بنده نهاد. بنده دریافتیم، می توان نرم افزار





تولید نموده‌ام و هم فیلم کامل برنامه را ساخته‌ام که با مشاهده آن فیلم و راهنما، کاربران کاملاً به نرم‌افزار اشراف پیدا می‌کنند.

با این تجربه‌های کارآمد، آیا نرم‌افزاری دیگری را نیز تولید نموده‌اید؟
بله، من هم‌زمان با تولید نرم‌افزار ترنج، چهار نرم‌افزار با محیطه استفاده در نفت و گاز تولید نمودم که در کنفرانس بین‌المللی IGRC فرانسه، WGC مالزی، سمینار بین‌المللی لوله و صنایع وابسته و سمینار بین‌المللی صادرات نرم‌افزار مورد قبول واقع شد و خوشبختانه یک خودنویس تمام طلای لامبورگینی ایتالیایی جایزه گرفتم، ولی در بازگشت و ارائه آنها، متأسفانه توسط بعضی از دولتمردان و مسئولین، تمام آن نرم‌افزارها به عنوان یک سی‌دی حداکثر هزار تومانی دیده می‌شود!

من تمام نرم‌افزارها را در سخت‌ترین شرایط ممکن تولید نمودم ولی افتخار می‌کنم که نرم‌افزارهایی تولید شده‌اند که در خور توجه است. با توجه به ترجمه و تجربیاتی که از سال ۶۸ تا الان دارم، می‌توانم هر نرم‌افزاری را در مدت حداکثر ۶ ماه تولید کنم و اگر مقدر شود، بعضی از تجربیات را به صورت مدون و کتاب، برای دانشجویان و برنامه‌نویسان، قلمی نمایم و بهره علم خود را ارئه دهم و خدمتی اندک به مردان و زادگان این مرز و بوم نموده باشم.

با این ترافیک کاری و تعدد محصولات، ارائه نرم‌افزارها چگونه خواهد بود؟

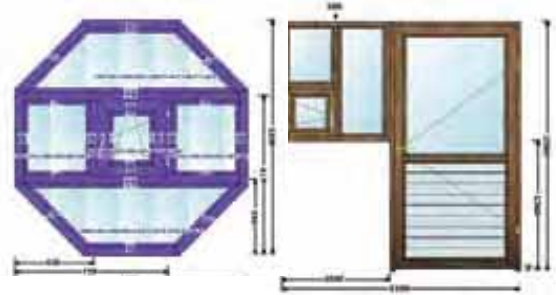
ما برای مشتریانی با هر قدرت مالی و سلیقه، محصولی مناسب از نرم‌افزار ترنج را پیشنهاد می‌کنیم. ترنج ۲ یا ۲ با نسخه‌های نمایندگی، دفتری، استاندارد، کارگاهی و حرفه‌ای، همچنین برنامه اینترنت و تبلت، هر نیازی را پاسخگوست. باز هم اشاره می‌کنم که فیلم‌های آموزشی، تمامی رازها و رمزهای نرم‌افزارهای ترنج را بازگو می‌کند و مشتریانی را به دنیای دانائی و دیجیتال رهنمون می‌کند. اشاره می‌کنم که کسی که حداقل دارای تحصیلات متوسطه باشد، می‌تواند از نسخه‌های ترنج بهره ببرد.

در ضمن با توجه به نرم‌افزارهای متعددی که تولید نموده‌ام بعضی از شرکت‌های محترم، پیشنهاد در اختیار گرفتن امتیاز ترنج را نموده‌اند که برای بنده هم قابل قبول است که فقط امتیاز ترنج‌ها را به یک مجموعه‌ای توانا واگذار نمایم و خود ضمن اینکه حامی ترنج باشم، نرم‌افزارهای دیگر را نیز مدیریت کنم. که البته بنده در حال بررسی پیشنهادها هستم و این موضوع جای بحث مکفی دارد تا در صورت توافق، هر دو طرف به یک نتیجه برد - برد برسیم.

نکته ناگفته؟

اگر آنچه که تاکنون انجام داده‌ام خوب بوده و مورد پسند واقع گردیده است، لطف خدا بوده است و اگر اشتباهی صورت گرفته، از بنده است که امیدوارم با تذکر و بخشش شما، بهتر انجام وظیفه نمایم. بر خود لازم می‌دانم از مساعدت‌های خوب و بی‌دریغ شرکت محترم دیاکوکیش به خصوص مدیریت محترم آن، که بنده را در خلال این چند سال یاری فرموده‌اند، تشکر فراوان داشته باشم.

همچنین عملکردهای دوستان عزیزم آقای مهندس شامی و شاکری‌نیا را قابل تحسین یافته‌ام که امیدوارم صنعتگران محترم با تهیه مناسب از نرم‌افزارها تولید درب و پنجره، حمایت خود را مستدام بخشند.



پروفیل توسط مشتری انجام می‌شود و حتی می‌تواند یک تیپ پروفیل را به صورت ترکیبی تعریف نماید: برای مثال فریم یونی‌وین با ساش وین‌تک و مولیون آورتا را به عنوان یک تیپ پروفیل تعریف و برای تولید استفاده کند. با این تعریف، تولید کننده می‌تواند هر لحظه با آمدن یک پروفیل جدید، توسط هر کارخانه تولید پروفیل، یا وارد کننده پروفیل، منتظر من برنامه‌نویس نمی‌ماند که پروفیل را برای او تعریف و ارسال کنم و در قبال آن مبلغی را مطالبه کنم و زمانی را ضایع گردانم.

تعریف شیشه حتی به صورت دکوراتیو و یا با گرفتن عکس از شیشه با آرم شرکت شیشه‌ساز با قیمت خرید و فروش

تعریف یراق به صورت ماتریسی که یکی از خلاقیت‌ها در این تعریف است. این الگوریتم توسط نماینده شرکت وینگه‌هاوس مورد تایید قرار گرفت و می‌توان تمام یراق‌های موجود، در نرم‌افزار، توسط مشتری تعریف کرد.

تمام تعاریف فوق می‌تواند یکبار تعریف شود و به بقیه نرم‌افزارهای دفتری یا تبلتی ارسال شود و آنها فقط با دستور دریافت، تیپ پروفیل، یراق یا شیشه را وارد نرم‌افزار خود کنند.

تعریف اشکال کمائی و هر شکل غیر منتظم که آن هم یکی از خلاقیت‌های نرم‌افزار ماست.

ترسیم‌ها به صورت آزاد و طبق طرح‌های مشتری می‌باشد. این گونه نیست که برای مثال چند درب و پنجره را در اختیار کاربر قرار دهیم و او ملزم به استفاده از یکی از آنها باشد و در صورتی که حالتی دیگر مورد نیاز باشد، ما مجبور به طراحی اولیه باشیم و سپس در اختیار کاربران نرم‌افزار قرار دهیم. و دوباره بحث مبلغ و زمان.

ذخیره کردن فاکتورها با اعمال تخفیف روی آیتیم‌های ساخت.

ذخیره دریافت‌های مالی یک پروژه و مانده دریافتی

گزارش‌های متنوع تولید و تمام رنگی و ذخیره سوابق برش.

مهمترین قابلیت آن چند زبانه بودن نرم‌افزار است که اکنون دارای زبان انگلیسی و فارسی و بستر روسی، فرانسه و عربی است. این نکته را هم اشاره کنم با توجه به تکنولوژی برنامه‌نویسی، در صورتی که کاربر، زبانی به جز این زبان‌ها را بخواهد قادر هستم که در طی مدت دو روز، فقط دو روز، هر زبانی را به برنامه اضافه کنم.

***در خلال صحبت‌های خود اشاره کردید به پلت‌فرم‌های مختلف، منظور چیست؟**

همان‌طور هم که شما در نمایشگاه ملاحظه فرمودید، آنچه که باعث شد، تجمع بازدیدکنندگان، راهرو مقابل شرکت ما را مسدود کند، ارائه قابلیت‌های اینترنتی و تبلت نرم‌افزار درب و پنجره برای اولین بار در ایران، بود.

یعنی با نرم‌افزار اینترنتی ما، مشتری درب و پنجره را انتخاب کرده و با وارد کردن طول و عرض، در نهایت یک پیش فاکتور را دریافت می‌کند. در مرحله بعد، شرکت، یک کارشناس را برای برداشت اندازه با تبلت، به محل مشتری ارسال می‌کند و بعد از ثبت سفارش و صدور پیش فاکتور، آنها را از همان جا به دفتر یا کارخانه ایمیل می‌کند.

جناب مهندس با این همه تعدد نرم‌افزار، نحوه فراگیری چگونه است؟

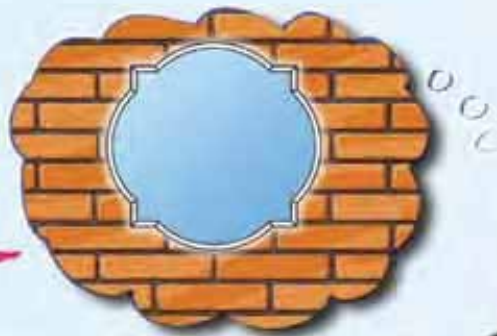
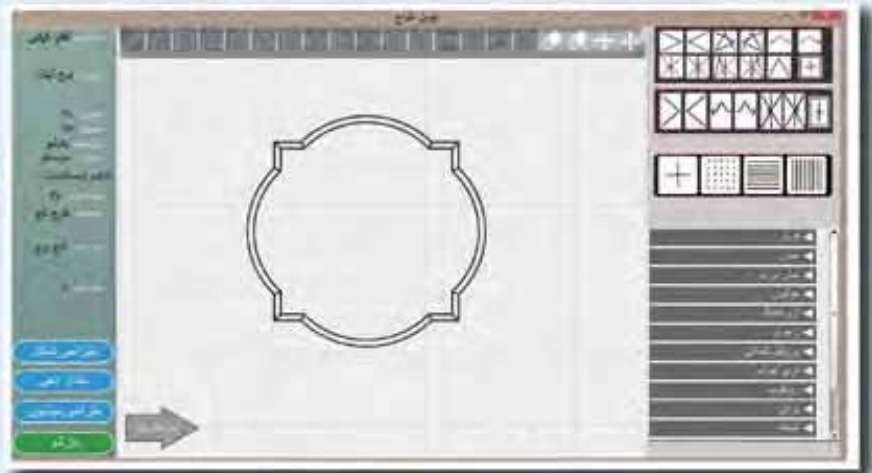
ببینید تجربه‌ای که من در نرم‌افزار ترنج ۱ داشتم، را برای ترنج ۲ هم پیاده‌سازی کردم. در ترنج ۱ هنگام فروش نرم‌افزار، شرط می‌گذاردم که تا دو هفته جوابگو نیستم و مشتری باید فیلم کامل ترنج را ملاحظه کند و مانند آن عمل کند و بعد از دو هفته اگر سوالی هست، عنوان نماید که در عمل بعد از دو هفته هیچ سوالی باقی نمی‌ماند زیرا فیلم، به صورت کامل نکات برنامه را آموزش می‌داد. برای ترنج ۲ و تبلت و نرم‌افزار اینترنت هم، راهنمای کاملاً استاندارد و جهانی chm به صورت دسته‌بندی کامل،

تصور کنید
طراحی کنید.



اتوماسیون نوین طراحی

نرم افزار طراحی و محاسبات حرفه ای صنعت در و پنجره



مهندسین مشاور فناوری داده پویشگر

FDP

تولید کننده نرم افزارهای تخصصی

در صنعت UPVC، شیشه، چوب و صنایع وابسته



GALAXY

سال نو مبارک



پاره ای از ویژگی های نرم افزار اتوماسیون نوین طراح

- محیط طراحی کاملا منعطف، قدرتمند و کاربر پسند با قابلیت طراحی انواع اشکال هندسی به دلخواه کاربر
- انجام محاسبات مربوط به زوایای برش، طول برش، شعاع گمان و ... برای اشکال هندسی غیر متعارف
- قابلیت طراحی بازتو برای انواع اشکال هندسی با ارائه گزارشات ساخت مربوطه
- امکان ذخیره اشکال طراحی شده توسط کاربر بصورت الگو و مدیریت آنها برای استفاده مجدد در طراحی
- گزارش ساخت کلیه اجزای مصرفی (بروقیل، شیشه، توری)
- گزارش الگوی ساخت و برش برای اشکال نامنظم (بروقیل، پانل، شیشه)
- گزارش بهینه سازی برش بروقیل بصورت کلاسیک، بر روی لیبیل و بصورت گرافیکی
- ارائه پیش فاکتور و فاکتور فروش متنوع
- محاسبه و ارائه قیمت تمام شده پروژه ها و یونیت ها
- سیستم مالی و حسابداری
- گزارش پدھکاران و بستانکاران
- گزارشات مالی متنوع
- انبار تازی مواد اولیه و محصولات نهایی شده
- پروژه رسانی موجودی انبارها بصورت اتوماتیک
- گزارشات مدیریتی از پروژه ها و مشتریان
- ارائه برگه مجوز تولید و ساخت

نرم افزار اتوماسیون نوین طراح

شماره تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۷۹۲۳۰
پست: ۰۲۱-۸۸۷۷۹۲۳۰

ردیف	شرح	مقدار	واحد	قیمت	مجموع
۱	فریم پنجره	۱	عدد	۱۲۰۰۰	۱۲۰۰۰
۲	شیشه	۱	عدد	۱۰۰۰۰	۱۰۰۰۰
۳	بروقیل	۱	عدد	۱۰۰۰۰	۱۰۰۰۰

نرم افزار اتوماسیون نوین طراح

شماره تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۷۹۲۳۰
پست: ۰۲۱-۸۸۷۷۹۲۳۰

گزارش ساخت پنجره

ردیف	شرح	مقدار	واحد	قیمت	مجموع
۱	فریم پنجره	۱	عدد	۱۲۰۰۰	۱۲۰۰۰
۲	شیشه	۱	عدد	۱۰۰۰۰	۱۰۰۰۰
۳	بروقیل	۱	عدد	۱۰۰۰۰	۱۰۰۰۰

نرم افزار اتوماسیون نوین طراح

شماره تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۷۹۲۳۰
پست: ۰۲۱-۸۸۷۷۹۲۳۰

گزارش ساخت پنجره

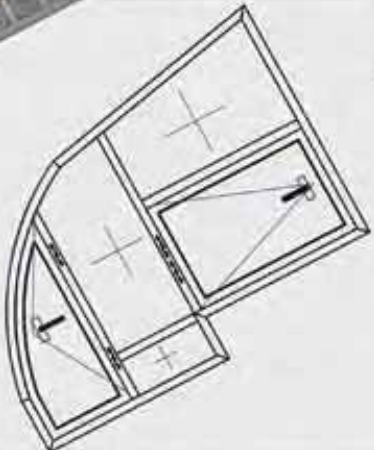
ردیف	شرح	مقدار	واحد	قیمت	مجموع
۱	فریم پنجره	۱	عدد	۱۲۰۰۰	۱۲۰۰۰
۲	شیشه	۱	عدد	۱۰۰۰۰	۱۰۰۰۰
۳	بروقیل	۱	عدد	۱۰۰۰۰	۱۰۰۰۰

نرم افزار اتوماسیون نوین طراح

شماره تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۷۹۲۳۰
پست: ۰۲۱-۸۸۷۷۹۲۳۰

گزارش ساخت پنجره

ردیف	شرح	مقدار	واحد	قیمت	مجموع
۱	فریم پنجره	۱	عدد	۱۲۰۰۰	۱۲۰۰۰
۲	شیشه	۱	عدد	۱۰۰۰۰	۱۰۰۰۰
۳	بروقیل	۱	عدد	۱۰۰۰۰	۱۰۰۰۰



تهران: میدان ونک، ابتدای ملاصدرا، خیابان شاد، نبش کوی جویبار، شماره ۲۰، واحد ۴ - ۰۲۱-۸۸۷۷۹۲۳۰ - ۰۲۱-۸۸۷۷۹۲۳۰
اصفهان: خیابان شیخ صدوق شمالی، کوی آسیاب، شماره ۹۱ - ۰۳۱۱-۶۶۳۷۵۱۵ - ۰۳۱۱-۶۶۳۸۶۳۳

www.fdpco.ir info@fdpco.ir



Tidakol®

اولین تولید کننده چسب پلی سولفایید در ایران



تیداکول

تهران، خیابان سهروردی شمالی
خیابان تویچی، شماره ۲۶، طبقه ۵
تلفکس: ۸۸۵۱۷۸۲۹ - ۰۲۱ (خط ۵)
www.tidakol.com
info@tidakol.com



Aria Aluminium
Production Group

گروه تولیدی آریا آلومینیوم

بزرگترین، بزرگترین تولید کننده انواع توری های پشه، پرده پلیسه و پرده زبرا در ایران

The Beauty of the Effectiveness

محصول جدید با کارایی جدید

زیبایی در نهایت کارآمدی

با آرشو کامل رنگ



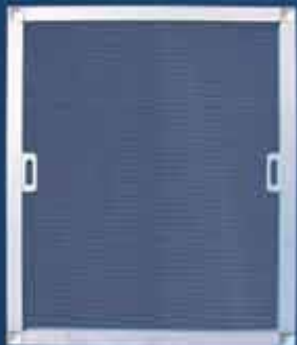
توری پلیسه



توری مینیاتور (رولینگ)



توری ثابت و لولایی



پرده زبرا آریا



پرده (شید) پلیسه آریا



نماینده فعال از شهرستان ها پذیرفته میشود

Leading and Largest Manufacturer of Mosquito Nets, Pleated shades & Zebra Blinds in IRAN

TEL: +98(21) 22246899-44485700-44608102-44608103-76266701

www.aria-aluminium.ir

SMS:30005992858162

info@aria-aluminium.ir

تلفنهای فروش مستقیم: ۰۲۱-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳

۰۹۱۳۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۳۲۸۵۸۱۶۲-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳

دفتر فروش مرکزی: تهران، اتوبان همت، تقاطع جنت آباد شمالی، برج طوبی، طبقه ۸، واحد ۸۰۷

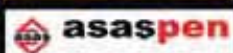
کارخانه: تهران، جاده املی، ۳۰ کیلومتر بعد از پلیس راه جاجرود، منطقه صنعتی کمرد، خیابان تهران صنعت، کوچه نوین ۲، بلاک ۳۷





شرکت بازرگانی و تجاری قدس

ترخیص انواع کالا از تمامی گمرکات و بازارچه های مشترک مرزی سراسر کشور



شرکت بازرگانی و تجاری قدس، از فعالترین و خوشنام ترین مجموعه های خدماتی در زمینه ترخیص کالا از گمرکات کشور می باشد که توانسته است طی سالها فعالیت بی وقفه و مستمر، خدمات ترخیص کالا و مشاوره بازرگانی تعدادی از معتبرترین شرکت های تجاری و صنعتی را به عهده گیرد. این شرکت، اینک یکی از مجموعه های معتبر و فعال در زمینه امور گمرکی، ترخیص، حمل و تحویل کالا در مقصد می باشد و آمادگی خود را جهت همکاری در کلیه زمینه های صادراتی و وارداتی کالا از تمامی گمرکات کشور را اعلام میدارد.



ترخیص انواع کالا از تمامی گمرکات کشور

ارائه مشاوره در زمینه تهیه و تنظیم اسناد تجاری کالا

راهنمایی و خرید کالا از کشور ترکیه برای فعالان اقتصادی

دارای نمایندگی فعال در تمامی گمرکات و بنادر کشور

توانایی حمل انواع کالا از تمامی کشورها به تمامی نقاط کشور



آدرس: استان آذربایجانغربی - شهر بازرگان - روبروی بانک سپه - شرکت بازرگانی تجاری قدس

تلفن: ۰۴۶۲۳۳۷۳۵۸۸ - فاکس: ۰۴۶۲۳۳۷۲۵۴۱

همراه: ۰۹۱۲۲۹۷۵۶۵۲ - ۰۹۱۴۱۶۱۸۱۴۹

www.ghodstrade.com

E-mail:ghodstrading@yahoo.com

شرکت ترسیم آریانا - مجموعه نرم افزار های ترنج

اینترنت

مشتری محصولات را میبیند، ارزیابی میکند، پیش فاکتور و زمان تحویل را دریافت میکند، درخواست ارزیابی و بررسی میکند.



تبلت

کارشناس برای ارزیابی و برداشت اندازه به محل مشتری، اعزام میشود. اندازه های درب و پنجره ها را ثبت و همانجا پیش فاکتور دقیق را به مشتری ارائه میکند و در نهایت پروژه را به دفتر فروش، یا کارخانه ایمیل میکند.



ویندوز

اپراتور پروژه ایمیل شده را در برنامه وارد میکند و مراحل ساخت پیگیری میشود و توسط سایت اینترنت، مراحل پیشرفت ساخت به مشتری اطلاع داده میشود.



www.KashanSoft.com

+۳۶۱ ۴۲۴ ۲۴ ۹۳

+۹۱۹ ۵۵۶ ۵۱ ۸۶

اطلاعات بیشتر در



شرکت تعاونی ساماسازان انوریان



- قطعه اختراعی استپ پنجره
- ثبت شده در ایران، چین و ترکیه
- شماره ثبت اختراع ۶۲۱۱۰

نمایندگی و عاملیت فروش پذیرفته می شود

- پله گردان با کف MDF یا شیشه
- پله های حلزونی با سازه فولادی و کف MDF



■ نرده های ترکیبی چوبی آلومینیومی

■ تنکابن، خیابان جمهوری، جنب پمپ بنزین، روبروی بیمه البرز، شرکت تعاونی ساماسازان انوریان
 تلفن: ۰۱۹۲-۴۲۳۷۴۰۰ فکس: ۰۱۹۲-۴۲۳۷۳۰۰ همراه: ۰۹۱۲۱۴۸۷۳۱۸

هفاز HEFAZ

شرکت صنایع
پرشین حفاظ پنجره



تولید کننده توری های درب و پنجره رولینگ
و آکاردئونی (پلیسه) و ثابت در رنگهای متنوع

کمربندی امیرکلا ، خیابان آهن فروشان

تلفکس : ۰۱۱ - ۳۲۵ ۴۵۴۵ - ۳۲۵۵۰۶۱-۶۲

persianhefaz@gmail.com



İZOFLOK KİMYA
SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

بازرگانی عمران تجارت ایلیا

اطمینان در ایزولاسیون ✓

since 1981



تبریز، کوی ولیعصر، خیابان اوحدی، کوچه اول، پلاک ۱۹ و ۲۰
تلفن: (۱۰ خط) ۰۴۱۱-۳۳۳۳۱۱۸ فکس: ۰۴۱۱-۳۳۱۱۷۴۹
نماینده گی اصفهان: ۰۹۱۳۸۳۸۹۰۶
نماینده گی مازندران، گیلان و گلستان، ۰۱۹۲-۴۲۸۷۵۷۵
omran.tejarat.co@gmail.com

درج آگهی در نیازمندی‌های نشریه پنجره ایرانیان رایگان می‌باشد

فروش یک دستگاه جوش دوسر از گنج در حدنو
فروش یک دستگاه خم ورماک ۳متری در حدنو

تلفن: ۰۹۱۲۶۸۲۹۱۰۲

ست کامل خط تولید دوسر و چهار سر تولید درب و پنجره UPVC و
ست کامل اتوماتیک تولید شیشه دوجداره با کارکرد کم خریداریم.

۲۲۱۴۶۹۲۳-۴

فروش یک
خط تولید کامل شیشه دوجداره با مارک Best
makina ترکیه (آکبند آماده جهت راه اندازی
) با مشخصات ذیل:

- ۱- دستگاه شستشو و پرس
- ۲- دستگاه تزریق پلی سولفاید
- ۳- دستگاه بوتیل زن
- ۴- دستگاه برش اسپیسر
- ۵- دستگاه فریز پلی سولفاید
- ۶- دستگاه تزریق سیلیکاژل
- ۷- میز گرداننده شیشه
- ۸- دستگاه حمل اسپیسر
- ۹- دستگاه گاز پرکن

تلفن تماس ۶-۱۸۵۰۱۸۶۸۸
۰۹۱۲۱۷۵۴۵۰۳

فروش ماشین آلات خط تولید شیشه دوجداره ساخت CMS ترکیه

- ۱-2-VG2500/6V (دستگاه اتوماتیک شستشو و پرس با ارتفاع ۲۵۰۰ میلی متر - ۶ برس - ورژن سریع استیل)
- ۲-71-TMH300 (دستگاه تزریق پلی سولفاید بازویی)
- ۳- دستگاه تمام اتوماتیک خم اسپیسر CNC
- ۴-2-V2-FCL-2725 (میز برش تمام اتوماتیک سه لاین با قابلیت بارگذاری روی ۱۰ پالت جام برش، جداسازی)
- ۵-2500-ADF (دستگاه تمام اتوماتیک تزریق نم گیر)
- ۶-7-BM (دستگاه تزریق چسب بوتیل)
- ۷-200-TF (فریزر و گر مکن پلی سولفاید)
- ۸-2*2-RTB (میز گردان شیشه دوجداره)
- ۹-2500-PTU (آپارات حمل اسپیسر)
- ۱۰-10-GZ (دستگاه تزریق گاز آرگون)
- ۱۱- میز اتوماتیک ناشو شیشه دوجداره شده
- ۱۲- انواع میز دو خرک و استند دپو شیشه برش خورده و استند محصول آماده و سایر تاسیسات و ملزومات متعلقه

۰۹۱۲۱۵۰۰۹۱۶

فروش ویژه ماشین آلات

- ۱- ماشین آلات UPVC ست دوسر یلماز
تلفن: ۲۲۶۵۱۴۸۳
- ۲- فروش ماشین آلات استوک UPVC با گارانتی
و بدون گارانتی
تلفن: ۲۲۰۱۰۱۱۵
- ۳- تامین کلیه قطعات ماشین آلات UPVC
تلفن: ۲۲۰۱۰۱۱۵
- ۴- فروش ویژه ماشین آلات شامل: دستگیره
پلاستیکی، آلومینیومی، دری و پنجره
تلفن: ۲۲۶۵۱۴۸۳



نیازمندی‌های پنجره

مدیریت محترم شرکت ایده آل

جناب آقای مهندس سید مرتضی معصومی

ضمن تقدیر و تشکر از گردهمایی نمایندگان در خصوص تولید ماندگار و محصولی ایده آل، آرزوی توفیق روزافزون را برای شما از درگاه خداوند یکتاخواهانم.

مدیریت شرکت ایمن صنعتن
مهندس سعید صادقی کد ۱۴۸

بازرگانی سینا

مرکز خرید و فروش ماشین آلات نو و کارکرده

۱- فروش ست کامل تک سر با جوش دوسر و برش اتوماتیک سون ماک

۲- فروش ست کامل دوسر مورات با تجهیزات کارگاهی

۶۶۶۳۳۳۹۱

یک دستگاه اکسترودر Fibrex T58

شرکت Cincinnati اتریش به همراه

پایین خط ساخت شرکت

تکنوپلاست اتریش شامل

Saw، Haul OFF، Calibration و Tilt

table کم کار (۱۸۰۰ ساعت کار کرده)

بصورت یکجا بفروش میرسد.

۰۹۱۲۲۹۰۷۹۹۳

دو دستگاه چیلر ۴۰ تن کریر

آمریکا (کم کار کرد) بفروش میرسد.

۰۹۱۲۲۹۰۷۹۹۳

فروش ماشین آلات مونتاژ پنجره آلومینیوم (ترمال بریک)

۱- پرس گوشه اتوماتیک murat (در حد نو)

۲- دستگاه پانچ پنوماتیک یراق Yilmaz (نو)

۳- پانچ دستی Yilmaz (نو) ۲ عدد

۴- پانچ دستی با سمبه ماتریس (۲ عدد)

۰۹۱۲۱۵۰۰۹۱۶

آگهی فروش ماشین آلات

۱- دستگاه CNC-608 ایلماز (نو)

۲- دستگاه KP120 ایلماز (نو-پانچ

آلومینیوم)

۳- دستگاه KM215 ایلماز (نو-تی زن)

تلفن های تماس:

۰۱۲۳-۳۲۴۳۳۴۴ و ۰۱۲۳-۳۲۴۹۰۲۸

فروش

ماشین آلات مونتاژ درو پنجره UPVC

۱- جوش دو کله Yilmaz (نو)

۲- تمیز کن گوشه تیغچه قابل تعویض سریع Yilmaz (نو)

۳- شیرزن آبچکان Yilmaz ((نو))

۴- فرز جای یراق Yilmaz (نو)

۵- برش زهوار Yilmaz (در حد نو)

۶- فرز پروفیل میانی murat (دست دوم)

۷- پیچ زن اتوماتیک Elumatec آلمان (دست دوم)

۰۹۱۲۱۵۰۰۹۱۶



نیازمندی‌های پنجره

As a German premium brand for polymer based solutions, REHAU is an international leader in the construction, automotive and industry fields. Nearly all people encounter our products on a daily basis in nearly every situation and basically without being aware of them. But they always provide a palpable benefit. Throughout the world, 17,000 employees at 170 locations innovatively, competently and successfully commit themselves on the continuous growth of our independent, privately owned company.

We are seeking an experienced and communicative person for the Iranian market to extend our already existing business activities as:

TECHNICAL SUPPORT uPVC WINDOW AND DOOR SYSTEMS

Duties

You are chiefly responsible for technical support and project elaboration of our entire window product range. You take care of our Iranian clients, make technical briefings and carry out technical trainings to our window systems. For the Iranian market you compile technical literature and participate on exhibitions. In addition your assistance is required for deployment of special constructions, static calculations as well as carrying out material lists.

Requirements

Ideally, you are an engineer or have got a technical education with focus to plastic technology. You also have got experience in and a deep technical knowledge of uPVC window systems and their technical requirements. You are able to work independently and self-dependently, integrated into a team of motivated colleagues. Being open-minded and communicative as well as having a self-confident appearance would be appreciated. Furthermore you have an independent work style and a working experience with European companies and European business ethics.

For this demanding assignment you will require a very good knowledge of written and spoken English and Farsi. German language skills as well as an understanding of European culture would be of advantage. The position comprehends the willingness to travel. Therefore mobility within Iran is required.

If this challenging position meets your appeal, please send your CV with a covering letter indicating your salary expectations and current notice period.

REHAU AG+Co – Human Resources – P.O. Box 1460 – 95104 Rehau – Germany – hr.dubai@rehau.com – www.rehau.com



As a German premium brand for polymer based solutions, REHAU is an international leader in the construction, automotive and industry fields. Nearly all people encounter our products on a daily basis in nearly every situation and basically without being aware of them. But they always provide a palpable benefit. Throughout the world, 15,000 employees at 170 locations innovatively, competently and successfully commit themselves on the continuous growth of our independent, privately owned company.

We are seeking experienced and communicative sales people for the Iranian market to extend our already existing business activities:

AREA SALES ENGINEER (m/f) uPVC WINDOW AND DOOR SYSTEMS

Duties:

As part of a highly motivated team you will assume the responsibility for selling our high-quality uPVC-profiles for windows and doors, winning new clients and supporting already existing clients technically as well as commercially. Within the scope of pre-marketing convincing and supporting consultants, architects and other opinion leaders will describe your further tasks. Furthermore you will monitor the market and its development to detect new trends and potentials.

Requirements:

Ideally, you are a top sales person with a very good knowledge of the Iranian window market with a strong network in Iran. Several years of professional and successful sales experience in the window business are required. A strong technical background is mandatory. Besides being self-motivated and service-oriented you will have a capable and professional appearance. Preferably, you are a pro-active, dynamic and goal-oriented person with a high level of organizational talent. Furthermore you have an independent work style and a working experience with European companies and European business ethics.

For this challenging assignment you will require a very good knowledge of written and spoken English and Farsi. German language skills would be of advantage. The position comprehends the willingness to travel. Therefore unlimited mobility within Iran is required.

If this challenging position meets your appeal, please send your CV with a covering letter indicating your salary expectations and current notice period to the following e-mail address:

REHAU AG+Co – Human Resources – P.O. Box 1460 – 95104 Rehau – Germany – hr.dubai@rehau.com – www.rehau.com



نوین صنعت



واردات و تولید انواع یراق آلات و اتصالات پتجره های آلومینیومی دو جداره اختصاصی و ترمال بریک گسکت های درزبندی و هوابندی، انواع لاستیکهای پلی آمید ترمال بریک ایتالیایی و ترکیه ای

نماینده رسمی شرکت



ERTAY ALUMINIUM



یراق آلات اصل 

Tel: (+98) 21 440 33 106 - 440 33 107

Fax: (+98) 21 44 84 34 98

Mob: (+98) 914 391 9143 - 914 391 0512

NOVIN SANAT

صنایع پیچ سهیل

وارد کننده و توزیع کننده توری پلیسه
تحت لیسانس استارلاین کانادا
یراق الات مربوطه و پروفیل آلومینیوم

تلفن: ۶۶۶۶۰۶۰۶-۷ ۶۶۶۰۷۷۸۱

فکس: ۶۶۶۰۷۷۸۲

sbi_commerce@yahoo.com

پاسارگاد



PASARGAD

تولید کننده انواع پروفیل های تقویتی گالوانیزه

دفتر فروش: ۹۳-۲۶۵۶۷۶۹۱ (۰۲۱) انبار: ۶-۲۹۸۵-۳۳۴۰ (۰۲۱)

فکس فروش: ۸۹۷۸۶۶۲۰ (۰۲۱) فکس انبار: ۲۹۸۷-۳۳۴۰ (۰۲۱)

سید نورانی: ۳۸۷۳۱۳۵-۰۹۱۲

عباسی: ۳۹۰۴۵۸۱-۰۹۱۲

pasargad.se.ab@gmail.com



پارسا پیشرو

تولیدکننده توری های جمع شونده خودکار (رولینگ) و پلیسه



سال نو مبارک



با کامل ترین آرشیورنگی

میدان هروی- بلوار گلزار- خیابان رنجبر
خیابان طالقانی- کوچه صالحی- پلاک ۱۸
تلفن: ۲۲۵۲۴۷۸۲ - ۲۲۵۳۸۶۶۹ - ۲۱
فکس: ۲۱-۲۲۵۳۸۵۴۷
همراه: ۹۱۲۵۳۸۱۰۹۵
paarsaapishro@gmail.com
www.parsapishro.com

پارس رول پایار



نماینده گی شماره ۳۳۱
ویستا بست

تولید کننده درب و پنجره UPVC

تولید کننده توری های رولینگ و پلیسه

(تامین کننده قطعات توری های رولینگ و پلیسه)

www.parsrolling.com



Email: info@parsrolling.org

آدرس دفتر مرکزی: تهران، شریعتی، بالاتر از میرداماد، کوچه دفتری شرقی، پلاک ۳، واحد ۱۲

تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۰۵۵۴۵-۶

آدرس کارخانه: تهران، فیروز بهرام، خیابان بهار، کوچه عدل، کوچه سروری، پلاک ۱۶

فکس: ۰۲۱-۸۹۷۸۴۶۴۴

تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۹۱۴۸۹-۴۴۲۰۷۵۷۴

www.winax.com.tr

winax



Eren PVC Kapı ve Pencere Aksesuarları San. Dış. Tic. Ltd. Şti.

Sanayi Mah. İSİSO San. 14 Yolu 1 Blok No: 11/12
ESEN YURT / İSTANBUL - TÜRKİYE
Telefon : +90 212 623 04 50 - 55 - 56 (3 lines)
Fax : +90 212 623 04 77
Mobile : +90 532 206 44 46
e-mail : info@winax.com.tr

*U Pvc Door & Window
Accessories*

www.alupwin.com
e-mail: info@alupwin.com

Alupwin
.V.C

اعطای نمایندگی تولید

AEGH

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

شرکت صنایع پنجره عایق صدفی

تولید کننده پروفیل های ترکیبی آلومینیوم و یو پی وی سی

- پروفیل آلومینیوم تولید شده شرکت آکپا ایران
- خدمات رنگ پودری ، 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 یراق آلات upvc
- نصب یراق آلات بر روی قسمت آلومینیومی پروفیل

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، بعد از خیابان نفت شمالی پلاک ۲۲۲، واحد ۹
تلفن: ۲۲۴۶۳۶۲۷ و ۲۲۹۰۱۱۸۳-۴
کارخانه: تهران، شمس آباد، پلوار بوستان، گلین ۱۴، پلاک ۶

پروفیل ترکیبی آلومینیوم + u.PVC
آلومینیوم نمای بیرون + u.PVC نمای داخل



HELYPEN

تولید کننده پیشرفته ترین انواع توری

- قابل نصب بر روی انواع پنجره upvc, آلومینیوم, آهنی, چوبی
- قابلیت جمع شونده خودکار
- نگهداری آسان
- با دوام و زیبا



- تلفن تماس : ۲۲۹۱۵۱۶۲ - ۲۱
- ۲۲۹۱۶۴۷۶ - ۲۱
- ۲۲۶۳۶۶۵۱ - ۲۱
- ۲۲۶۳۶۶۷۸ - ۲۱
- همراه : ۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵

آرامش را با توری ها
روینگ و آگار دونیر به خانه هر چه دهیم ...

سازمان تامین منابع

تعمیرات و نوسازی



شرکت مهندسی بازرگانی

تورآسا

تولید کننده انواع توری های
رولینگ، پلیسه، ثابت، بزارو بردار



کیفیت بی همتا

کرج، جاده ملارد، نرسیده به تالار ونوس

۰۲۶-۳۶۶۶۳۹۸۶

تلفن:

۰۲۶-۳۶۶۶۳۹۸۷

فکس:

۰۹۱۲۳۶۷۹۶۱۸

همراه:

ARTIKON

windows and doors hardware assembling machine

Beyond The Ordinary

درست هدف گیری کنید :

◀ افزایش بهره وری تولید

◀ کاهش هزینه های تولید

◀ افزایش کیفیت تولید

◀ کاهش خطای نیروی انسانی



– پیچ زن مولیون



– پیچ زن پروفیل



– جوش چهارسر



– میز مونتاز برای



– گوشه تمیزکن CNC

محصولی جدید از گرفت مولر

You Imagine We Do It

آدرس: تهران، میدان ونک، برج آسمان ونک، واحد ۱۱۰۴ تلفکس: ۳-۸۸۶۵۰۲۱۲

Add.: No. 1104, Aseman Vanak Tower, Vanak Sq., Tehran - IRAN Tel-e-fax: +9821 88650212-3

Web: www.kraftmuller.de

E-mail: info@kraftmuller.de



انواع یراق آلات درب و پنجره UPVC
و آلومینیومی ساخت کشور آلمان



انواع یراق آلات درب و پنجره
UPVC ساخت کشور ترکیه



انواع یراق آلات با بازشوهای Primat & tilt
و Tornado از کشور آلمان



انواع پیچ های سرسته و خودکار



SATIEN

◀ نمایندگی های فروش ساتیان در سراسر کشور :

مشهد : توس یراق

یزد : راشین دشت کویر

کرمانشاه : آتنا

البرز : بازرگانی سبحان

شیراز : مقصود اندیشه صدر (بازرگانی صدر)

زنجان : آریان یراق

شرق تهران : بازرگانی دماوند

ساتیان

info@satian.ir
www.satian.ir

امور نمایندگی ها :

تلفن : ۸۸۶۱۴۹۶۱



شرکت توریساز پیشرو پاسارگاد
تولیدکننده پیشرفته‌ترین توری‌های پنجره

سال نوبت تولیدات نو
نوروزتان فرخنده باد



Rolling



Vertical Horizontal Double Horizontal

Plisse Single Frame



Vertical Horizontal Double Horizontal

Plisse Double Frame



Vertical Horizontal Double Horizontal

Fixed Hinged



شرکت توریساز پیشرو پاسارگاد آمادگی خود را جهت همکاری با شرکت‌های تولیدکننده درب و پنجره اعلام می‌دارد.

تلفن دفتر مرکزی: ۹۴ - ۷۷۰۷۶۳۹۱ (۰۲۱) تلفکس دفتر مرکزی: ۹۶ - ۷۷۰۷۶۳۹۵ (۰۲۱)

دفتر فروش شهرستانها ساری: ۳۲۹۵۱۵۲ (۰۱۵۱) و ۶۷۹۹۴۰۶ (۰۹۱۱) و ۶۷۹۹۲۰۷ (۰۹۱۱)

رشت: ۳۲۲۰۴۴۷ (۰۱۳۱) و ۱۳۹۵۷۲۶ (۰۹۱۱) کرج: ۸۵۸۲۱۵۲ (۰۹۱۲) مشهد: ۵۱۰۴۶۱۳ (۰۹۱۵)

 mikrosan®



خطوط پیشرفته اکستروژن جهت تولید پروفیل یو پی وی سی

CONSTANCE
IN EXTRUSION



تلفن: ۲۲۷۸۲۲۰۵ و ۹

فاکس: ۲۲۷۸۲۲۱۵

Email: info@zarrinpars.com

www.mikrosanmak.com

mikrosan@mikrosanmak.com

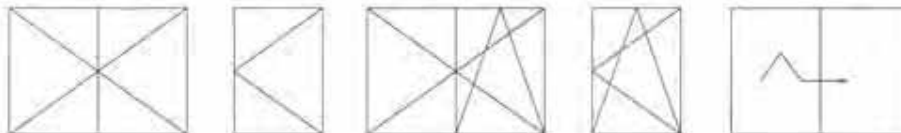


BENISS

Carbon

Fordow

TEL/SMS(021) 47281





WINTECH[®]
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تک
پروفیل یک
پنجره یک

| 021-2989 |
| www.wintechpvc.ir |