

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بینه سازی انرژی

اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی، پژوهشی

تلفن: ۳۳ - ۴۴۴۸۹۴۲۹

قیمت ۴۰۰۰ تومان

ارتقای سطح فنی صنعت پنجره نیازمند عزم همگانی

عناصر آمیخته بازاریابی
کاهش مشارکت مهندسان
نرم افزار، تهدید یا فرصت؟
خبری خوش برای صنعت در و پنجره
چرا گوشه تمیز کن CNC؟ چرا آرتیکون؟
تهران در مسیر فاجعه لندن قرار گرفته است
بزرگترین مدیر مجموعه آتاکم مشتریان آن هستند
دفتر شرکت نمایشگاه‌های نورنبرگ در ایران رسماً افتتاح شد
نگاهی کوتاه به آلومینیوم، ساختمان، بازاریابی، برند و الگوبرداری سازمانی

- مشروح گفتگوی رادیویی اعضای انجمن تولیدکنندگان در و پنجره
- تعریف اصطلاحات کلیدی در بازاریابی و تبلیغات اینترنتی
- کلید توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور
- درها و پنجره‌ها - اصطلاحات و تعاریف
- آلومینیوم پیمان ثمره چهار دهه پویایی
- تحولی همه‌جانبه در ساختار مازول
- پنجره‌ای به سبک آپسکون
- هنر مدیریت به زبان ساده
- نمایی برای هزاره سوم



Homareshtan Industrial Group

HOMAPESH-TAN

پنجره‌ای برای تمام فصول



هما رشتن

An Ultimate Solution

دفتر مرکزی:

خیابان سید جمال الدین، نبش آبدی (یوسف آباد)

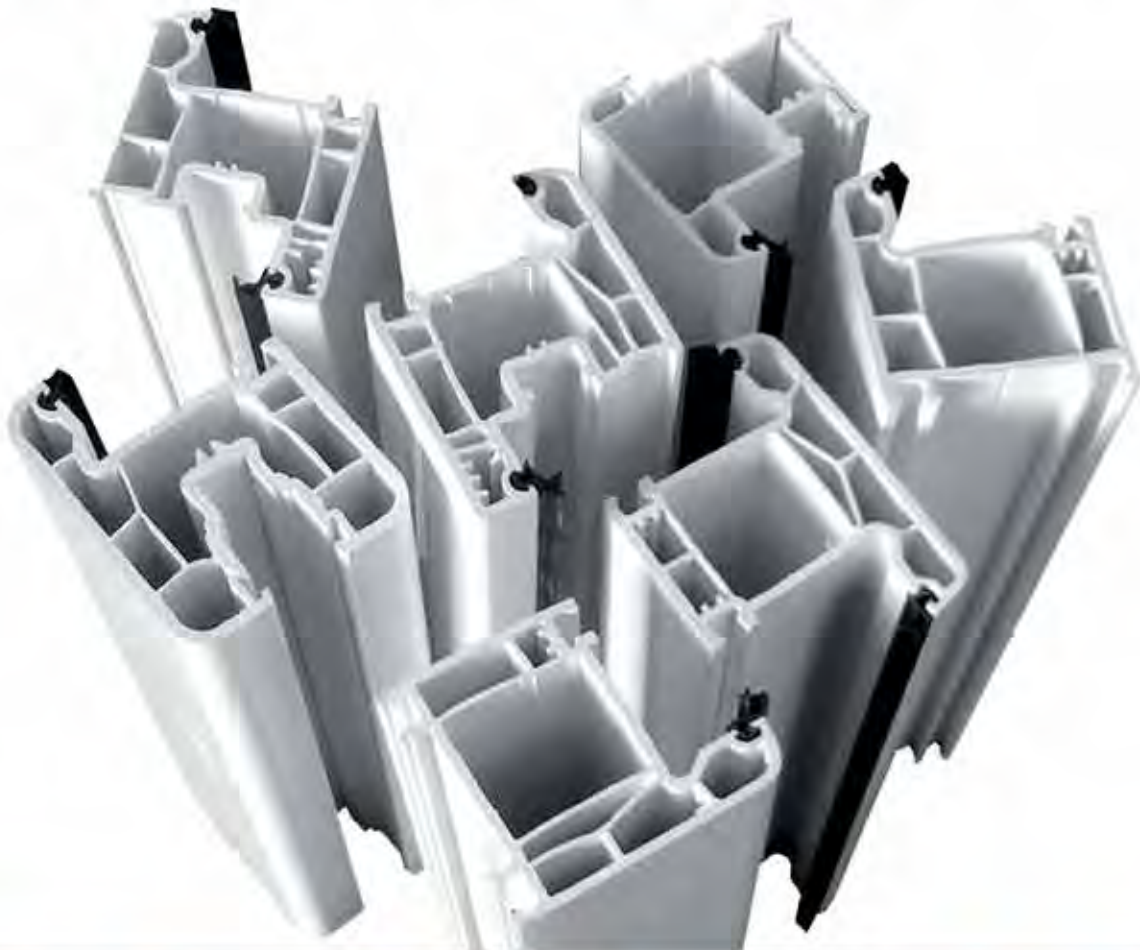
انتهای خیابان ۵۵، نبش بزرگراه کردستان، پلاک ۳۸

تلفن: ۸۸۸۱۱۷۴۷ (۲ خط)، فکس: ۸۸۸۱۱۷۴۸

بست ویزن

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی

انتخاب هوشمندانه برای آسایش و آرامش خانواده



baya.com.ir



دفتر تهران : بلوار میرداماد، میدان مادر، خ وزیر پور تلفکس : ۰۲۱) ۲۶۴۱ ۲۳۱۸
دفتر اصفهان : اصفهان، خ شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر تلفکس : ۰۲۱) ۳۶۶ ۱۱۱ ۶۴
نشانی کارخانه : اصفهان، شهرک صنعتی هرند تلفکس : ۰۲۱) ۴۶۴۰ ۴۱۲۵



BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

بست ویژن ویژن



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

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی

بست ویژن
BEST VISION
UPVC - DOOR & WINDOW PROFILE
شرکت پترو پویا گرانول آریفا
تولید کننده انواع مصالح یو پی وی سی



www.bestvisionco.com

info@bestvisionco.com



ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC و آلومینیوم

www.kaban.ir



آلفا پنجره ایرانیان

نمایندگی رسمی فروش ماشین آلات کابان

Unit 5, 3 th floor . No. 73.

Qeytariyeh Blv, Tehran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بلوار قیطریه - روی روی پارک

فیتریه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۲۱

ماشین آلات ساخت PVC و آلومینیوم



میزان تولید سالیانه ماشین آلات 5000 عدد
صادرات بیش از 100 کشور جهان
29 سال تجربه

شعبه کابان در ایران

خیابان میرداماد - میدان مادر - ابتدای خیابان شاه نظری - برج ناهید - طبقه شانزدهم - واحد ۳
تلفکس: ۵۴ و ۲۲۲۷۲۶۵۲ - ۲۲۲۷۲۴۶۲

kaban.com.tr

KiCO
UPVC PROFILE

رضایت ماندگار با پروفیل‌های **کایکو**

کایکو

اولین و تنها پروفیل یو پی وی سی با فناوری نانو در ایران

فروش اقساطی پروفیل کایکو
در قالب وام بانکی بدون بهره
با بازپرداخت یکساله

جهت اطلاعات بیشتر با واحد فروش تماس حاصل فرمائید.



واحد نمونه استاندارد

نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان گامر آیه جنوبی، کوچه طووس، پلاک ۱۳، طبقه اول.
تلفن: ۵ - ۲۲۹۲۲۷۰۰ (۲۱) | فکس: ۱۷۹۹ - ۲۲۸۰ (۲۱)

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



مجتمع بوتیا صنعت

تولید کننده پروفیل یو.پی.وی.سی
شیشه های ۲ جداره ی صنعتی و تزئینی

تلفن سفارشات : ۸۸۲۰۷۹۸۷-۹۴

e-mail: info@butia.ir www.Butia.ir



Follow us on
GeorgianBar



دیوا

تولید کننده پروفیل های یو پی وی سی و چوب پلاست

پس از پروفیل های ساده و لمینت شده و انواع چوب پلاست

اینک

پروفیل کشویی تک ریل



www.divaprofile.com

DIVA

uPVC Profile & Wood Plastic Producer

• کارخانه: بابل، جاده بندین شرقی، شهرک
صنعتی رچه، شرکت تولیدی صنعتی دیوا
• تلفن: ۳۲۰ ۲۳ ۱۸۲ - ۳ (۰۱۱)
• فکس: ۳۲۰ ۲۳ ۷۲۴ (۰۱۱)
info@divaprofile.com

• دفتر تهران: خیابان دولت، بین بلوار کاوه و
چهارراه قنات، پلاک ۲۸۹، واحد ۱ شمالی
• تلفن: ۲۲ ۷۶ ۱۱ ۳۳ - ۵ (۰۲۱)
• فکس: ۲۲ ۷۶ ۱۱ ۳۶ (۰۲۱)
info@divaprofile.com



CINCINNATI
EXTRUSION



Chemson

TECHNO PLAST



”پیچیدگی های **برش**
را به ما بسپارید“



مینا
smart cut

نرم افزار جامع مینا

بهینه سازی برش، انبار داری و حسابداری

صنعت شیشه



مهندسين مشاور فناوری داده پويشگر

اولين و بزرگترين توليد کننده نرم افزارهاي تخصصي صنعت در، پنجره، شیشه و صنايع وابسته



با بیش از یک دهه فعالیت مستمر

www.fdpco.ir

info@fdpco.ir

۸۸۲۰۳۶۰۱ - ۰۲۱ (خط ویژه)

۹۵۰۲۵۰۷۵ - ۰۳۱ (خط ویژه)

تهران: میدان ونک، ابتدای ملاصدرا، خیابان شاد، نبش کوی جویبار، شماره ۲، واحد ۴

اصفهان: خیابان چهارباغ بالا، مجتمع پارسیان، شماره ۵۱۵



آهن وفولاد جهان سپاهان

JAHANSTEEL

بزرگترین تولید کننده انواع پروفیل و ورق های گالوانیزه

MANUFACTURE OF RE IN FORCMENT PROFILES AND GALVANIZE SHEET



دارنده گواهینامه ISO 9001:2008 از



TEL: +9841-34400044

FAX: +9841-34402010

Email: jsp@jahansteel.com

Web: www.jahansteel.com



محصولات جدید با تکنولوژی نانو

دفتر مرکزی : تهران ، خیابان ستارخان ، خیابان تاکستان ، پلاک ۷ ، واحد ۱
خط ویژه : ۰۲۱-۶۳۴۰۶ تلفن : ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۹۶-۹۸ فکس : ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۶۳
کارخانه : تهران ، رباط کریم ، شهرک صنعتی نصیرآباد ، سرو ۱۲ ، قطعه ۴۵ ، ۴۶ ، ۴۷
تلفن : ۰۲۱-۵۶۳۹۰۶۰۶-۱۱ فکس : ۰۲۱-۵۶۳۹۰۶۰۵



تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

OFFERS FOR VALUABLE GOODS





دفتر مرکزی:
میدان ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی،
کوچه زاینده‌رود، پلاک ۱۴، طبقه اول
تلفن: ۸۸۰۵۷۱۳۳
e-mail: info@satian.ir
www.satian.ir

شعبه شهریار:
جاده شهریار به سمت ملارد، روبروی شهرک
جعفریه، مجتمع تجاری اس ب، پلاک ۱۰
تلفن: ۶۵۴۱۳۷۹۵
۶۵۴۱۳۱۷۵
۶۵۴۱۰۳۱۲

شعبه خاوران:
سراة افسریه، به سمت میدان آقاویر
نیش خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۷۲
تلفن: ۲۳۴۵۹۸۵۵
فکس: ۲۳۸۶۵۹۳۱



made
in
Germany

LogiKal® 9.0

نرم افزار حرفه ای پنجره،
درب و نمای کرتین وال

هم اکنون به زبان
فارسی!

تولید خود را ساده کنید!
محاسبات با خیالی راحت!
صرفه جویی در زمان و هزینه!
تولیدات خود را سریعتر و تاثیرگذارتر انجام دهید!



www.orgadata.com

آدرس : خیابان شریعتی، روبروی پارک شریعتی، پلاک 1007

تلفن: 22843923

کارن ماشین

خلق می‌کنیم، پس هستیم ...

- اولین و تنها تولید کننده ماشین آلات تخصصی شیشه دوجداره در ایران
- اولین مرکز تخصصی خرید و فروش ماشین آلات استوک در ایران
- اولین مرکز تولید سفارشی ماشین آلات تخصصی شیشه دوجداره در ایران
- اولین و تنها صادر کننده ماشین آلات تخصصی شیشه دوجداره به ترکیه

اولین و تنها تولید کننده ماشین شستشوی خوابیده شیشه سکوریت $5 \times 5/2$ در ایران
به سفارش شرکت سهامی شیشه قزوین



۰۱۱-۳۳۵۴۳۴۲۴

کارخانه و دفتر مرکزی: ساری، کیلومتر ۲۰ جاده فرح آباد، شهرک صنعتی فاز ۲، قطعه ۵۵

www.karen-machine.com

www.darabi-group.com

www.iwindoor.com

0098 21 66 1234 66



نرم افزار طراحی و محاسبات در و پنجره

نمونه های مختلف از در و پنجره های مختلف



Double Head Cutting Machine
(Blitz Alva 500 M)

شرکت فم با بیش از ۴۱ سال سابقه در زمینه طراحی و ساخت ماشین آلات آلومینیوم پیشرو تکنولوژی در دنیا می باشد. هم اکنون با کادر فنی قوی خود آماده ارائه خدمات در ایران می باشد



Copy Router
(Ares 30)



One Head Cutting Machine
(Panda 400)



Copy Router
(Mattisse)



Corner Crimping Machine
(Bahia L)



FomIran

Aluminium & PVC Working Machinery

www.fomindustrie.com

خیابان شهید لواسانی (فرماتیه)
خیابان جباریان، کوچه پانزدهم
کوچه شهاب الدین عظیمی
پلاک ۱۶، واحد ۳
تلفن: ۰۲۱-۲۲۸۸۷۴۲۸
فکس: ۰۲۱-۲۲۸۸۷۴۲۹

قدرت و ظرافت از آن شماست



www.parsansanat.com

پرسان صنعت آریا

نماینده رسمی GU آلمان

جهت اخذ نمایندگی فروش در سراسر کشور با ما تماس بگیرید

پایین تر از میدان ولکه تیش بل همت کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۸۸۶۷۹۳۰۴-۵ فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com

کشتی کوئین مری ۲
بِراق آلات به کار رفته ، GU



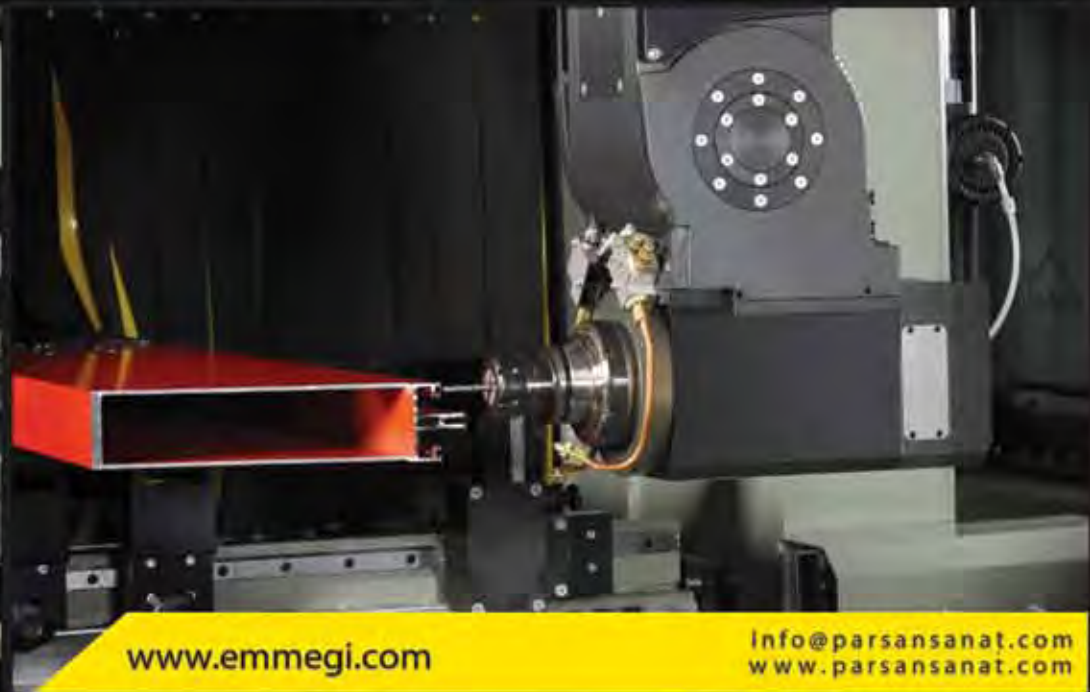
www.parsansanat.com

پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی GU آلمان

جهت اخذ نمایندگی فروش در سراسر کشور با ما تماس بگیرید



بایین تر از میدان ونکه، مبلی بل همت کویچه
سیناالشهداء، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۷۹۳۲ فکس: ۰۲۱-۸۸۸۸۱۷۹۵
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com



www.emmegi.com

info@parsansanat.com
www.parsansanat.com

Swing or Multipiece mode

Satellite XT is available in three versions of different length (see X1, 7,600, 10,500 and 15,500 mm). For each length you can choose between the "static swinging mode" with rigidly positioned axes, and "dynamic swinging mode" with independently positioned axes. While the machine is operating in a workshop, in the idling phase the clamps are positioned automatically to load the new profile to be processed. The machine also lets you operate in various ways to best meet your operational needs: in Single piece mode, the whole bar can be processed using the full length of the machine; thanks to the presence of 2 or 4 workpiece reference stops, the machine can work in Multipieces (Multipiece swinging mode (static or dynamic depending on the version)).



Satellite XT

پارسان صنعت آریا
نماینده رسمی ماشین آلات emmegi/ایران

parsan
iran

پارسان تراشیدان ونگ، نبش پل هفت، کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۸۸۶۷۹۳۰۴-۵
فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳
هزاره: ۰۹۱۳ ۱۰۷ ۹۱۹۷

هونام ابزار نوین (سهامی خاص) | تلفن : ۵۰ ۵۰ ۴۳ ۲۲ (۰۲۱)
نماینده رسمی جی یو آلمان ، آکادو ترکیه و نواردرزگیر سچیل | فکس : ۸۳ ۹۸ ۱۷ ۲۲ (۰۲۱)

هونام ابزار نوین
www.hoonamco.ir

GU

BKS

FERCO

ACCADO

SEÇİL

حذف خطاهای تولید با آرטיکون

(تولید بدون نیاز به قلم، شابلون، ابزار اندازه گیری...)



با امکان اخذ فوری وام بانکی برای مشتریان گرفت مولر

معرفی محصول این ماه

- نصب انواع یراق تک، دو جهت، فولکس واگن، فرانسوی و ... با دقت بسیار بالا و بدون خطا
- سرعت مونتاژ فوقالعاده بالا با راندمان بیش از ۴۰۰ درصد (حداکثر طی ۳ دقیقه)
- بدون نیاز به قالب و شابلون
- قابلیت کار کردن با انواع پیچ موجود در بازار



ARTIKON



محصولی جدید از گرفت مولر

www.kraftmuller.de
021-88650212-3

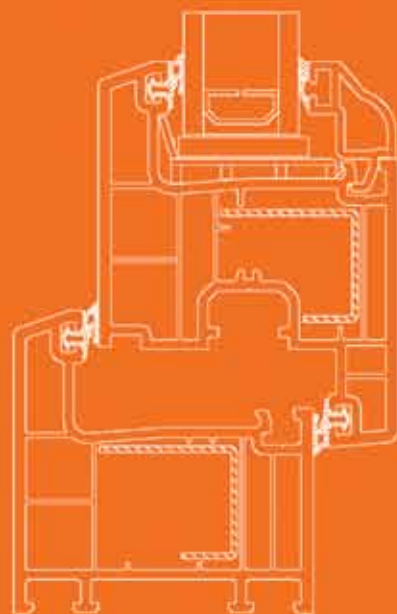
میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۰۴



winsa®

PVC WINDOW . DOOR . ROLLER SHUTTER SYSTEMS

وینسا تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



DIACO

گروه صنعتی دیاکو کیش (سهولت مالی)

Diaco Kish Industrial Group (PLC)

Tehran - IRAN

www.winsa.ir

www.winsa.com.tr

Email : info@winsa.ir

Tel : +98 21 22984874

Fax : +98 21 22985370

UNIWIN uPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

یونی وین 
پروفیل یو پی وی سی
۱۰ سال ضمانت کیفی



ENDLESS
SERVICES

خدماتی
بی پایان

www.alupwin.com
e-mail: info@alupwin.com

Alupwin
.V.C

اعطای نمایندگی تولید

A E G H

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

شرکت صنایع پنجره عایق صدفی

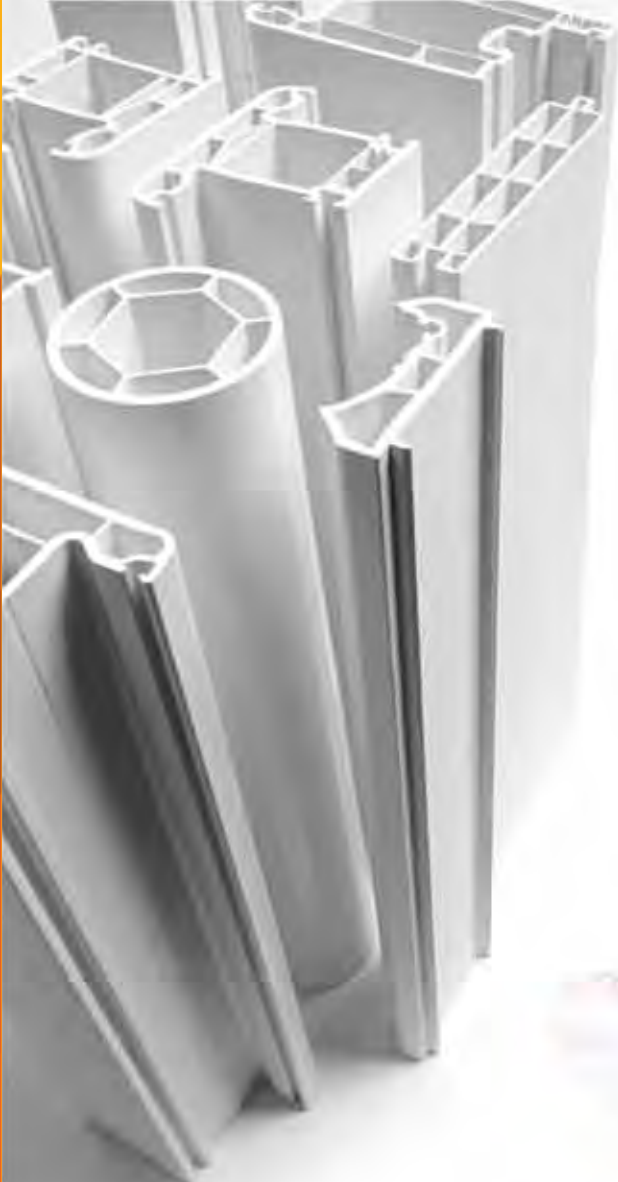
تولید کننده پروفیل های ترکیبی آلومینیوم و یوپی وی سی

- 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: ۲۲۲۶۳۶۳۷ و ۳-۲۲۹۰۱۱۸۳
کارخانه: تهران، شمس آباد، بلوار بوستان، گلین ۱۴، پلاک ۶

پروفیل ترکیبی آلومینیوم + uPVC
آلومینیوم نمای بیرون + uPVC نمای داخل





UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



baya averta.com

بی نظیر و ماندگار



مطابق با استانداردهای ملی و بین‌المللی

www.averta.ir

info@averta.ir

دفتر مرکزی و کارخانه : ساری، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فاز یک تلفن تماس : ۰۱۱) ۳۳۶۸ ۱۳۶۰ تلفن فروش : ۰۱۱) ۳۳۶۸ ۱۴۸۸

دفتر تهران : خیابان شهید بهشتی، خیابان خلیل حسینی (سورنا)، کوچه آریا وطنی، پلاک ۴۶ واحد ۷ تلفن : ۰۲۱) ۸۸۵۱۱۳۵۸ و ۰۲۱) ۸۸۵۱۰۲۲۹



یراق گستر پرشین
Yaragh Gostar Persian



ACCADO (نماینده‌گی رسمی در ایران)

☎ 021- 22 77 19 87

✉ 021- 22 7719 88

🌐 www.ygp-co.com

نماینده رسمی شرکت



نمایان سازه

Nemayan Sazeh co.

– فروش پروفیل های آلومینیومی ترمال بریک و نرمال

(درب ، پنجره و نماهای کرتین وال)

– یراق آلات درب و پنجره و نماهای کرتین وال

– صفحات جدید نمای آلومینیومی COTTAL

(در رنگهای : آنادایز- طرح چوب- پودری)



70 LS

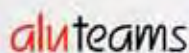


COTTAL

پشتیبانی فنی

۰۴۴-۳۳۴۴۷۰۳۵

فکس: ۰۴۴-۳۳۴۴۱۰۱۲ | تلفن: ۰۴۴-۳۳۴۴۷۹۲۷۷-۸

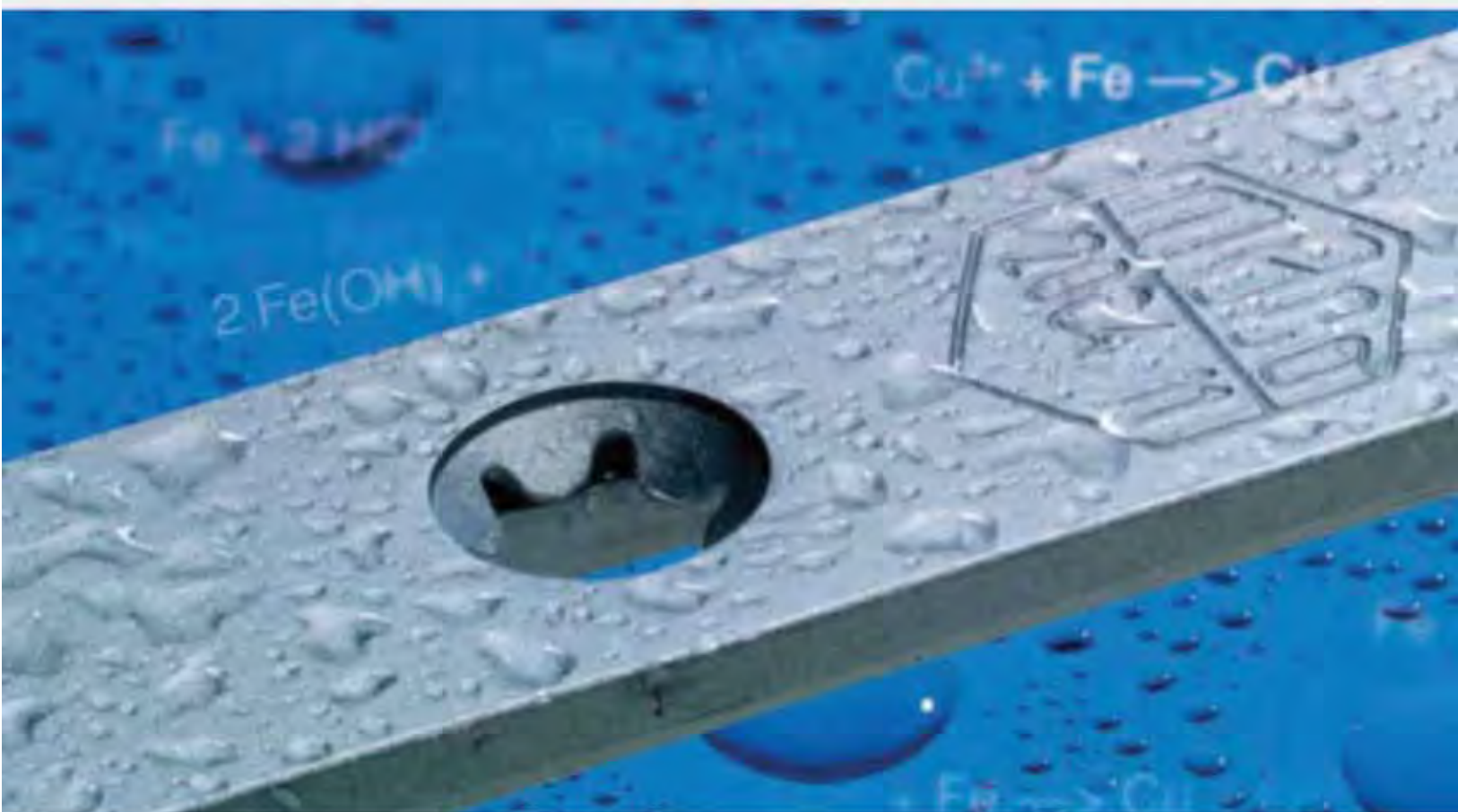


www.nemayanco.com
Email: info@nemayanco.com



البرز یراق

نماینده انحصاری یراق آلات
ماکو اتریش در ایران



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

www.alborz-y.com

پلاک ۷۶، واحد ۱۵

فکس: ۰۲۶۲۰۱۰۴۲

تلفن: ۰۲۶۵۰۲۶۴-۵

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک

فکس: ۰۳۲۴۶۶۳۶۳-۴۱

تلفن: ۰۳۲۴۶۶۳۶۱-۴

NTA

Navid Tejarat Arsam Co.



DOOR AND WINDOW SYSTEMS



شرکت نوید تجارت ارسام

تنها نماینده رسمی و توزیع کننده پیراق آلات UPVC و آلومینیوم در ایران
عضو گروه بین المللی KALE

**KALE LUNA Aluminium
Tilt & Turn Systems**

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
فاکس: ۰۲۱-۲۲۸۷۱۹۶۲

www.kalepensystem.ir

کارن ماشین

خلق می‌کنیم، پس هستیم ...

تولید مدل اقتصادی
Economic
با قیمت کاملاً رقابتی

و باز دستاوردی دیگر

خط تولید ماشین آلات شیشه دوجداره به روش اسپیسر حرارتی
(پرس تکسر و چهارسر)
دستگاه های شستشوی شیشه مدل ۱۲۰ و ۱۶۰



۰۱۱-۳۳۵۴۳۴۲۴

کارخانه و دفتر مرکزی: ساری، کیلومتر ۲۰ جاده فرح آباد، شهرک صنعتی فاز ۲، قطعه ۵۵

www.karen-machine.com

www.darabi-group.com

تولیدکننده چسب پلی سولفاید
چسب بوتیل و نمگیر



کیفیت جایگزینی ندارد...



Katplast

Yapı Kimyasalları

جهت اطلاع از قیمت و شرایط نمایندگی با ما تماس بگیرید

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸ - ۲۲۲۵۶۲۱۲

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸

www.katsankimya.com.tr



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

- | | |
|----------------------|---|
| V-Cool | • شیشه دوجداره با ضریب تبادل حرارتی پایین |
| V-Guard | • شیشه مقاوم در برابر سرقت و زلزله |
| V-Guard ⁺ | • شیشه ضد گلوله و ایمن در برابر انفجار |
| V-Art | • شیشه دکوراتیو |
| V-Smart | • شیشه هوشمند |
| V-Systems | • سازه‌های شیشه و فلز |



واحد برگزیده سال ۹۳
در سطح کشوری و استان تهران
توسط وزارت صنعت، معدن، تجارت

دفتر خدمات مهندسی فروش:

تهران، خیابان شریعتی، دشتستان دوم، شماره ۲۳، طبقه سوم تلفن: ۲۲۸۴ ۳۸۹۳ - ۲۲۸۴ ۸۸۷۱ - ۲۲۸۵ ۱۸۰۸
www.venusglass.net sales@venusglass.net

نگاه نو... بنای نو...



مرکز تجاری سامستر



باغ موزه دفاع مقدس



ایوان شمس

برخی پروژه‌های اجرا شده:

برج میلاد / پردیس سینمایی ملت / مجتمع قوام‌الاس خاورمیانه / موزه دفاع مقدس / باغ کتاب تهران / VIP فرودگاه امام خمینی / فرودگاه پندرعباس
مرکز تحقیقات مخابرات ایران / دفتر مرکزی ایرانسل / ساختمان نگین بانک سپه / ورزشگاه جانبازان / مرکز خرید مدرن الهیه / سام سنتر / برج مهستان
و ده‌ها پروژه بزرگ دیگر...

گروه تجاری صنعتی تک‌فراز

حضرانی

ترمال بریک، نرم‌مال
شیشه دوجداره، یو پی وی سی
توری رولینگ پلیسه، جام بالکن
پنجره خم، آذران پلاستیک
درب ضد سرقت، کناف
کامپیوزیت



بزرگترین تولید کننده در و پنجره شمال کشور مجهز به دستگاه های الوماتک آلمان

TA
FARAZ
PRODUCING



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

۱۴۱ شرکت مصرف کننده محصولات CMS

صنایع شیشه تابش	سامان شیشه زاگرس	برنا صنعت نادر	آذرفراز تبریز
صنایع شیشه سید شکری	سایت	بهسازان شیشه آریا	ارگ گلاس
صنایع شیشه شیشه چی	سپاهان آبدیده اصفهان	پهنه پویه ابهر	اروم آلیاژ
صنایع شیشه صلواتی	سکو ایران	پهنه جام الماس	اروم ویلای احسان
طبیعت پیتا میانه	سهند جام تبریز	بینا شیشه اصفهان	اصفهان فلوت نقش جهان
عایق پلاست	سهند درب ارا	پارس اموند	اطلس شیشه یزد
عایق صدفی	سهند ساران	پارس پن	اطمینان بخش
علمدار شرق	سیستان صنعت نادر	پارس وین	الماس پرشیا
عمران توسعه آبشار	شاپا پروفل گلستان	پانا بست	الماس ترنم پاسارگاد
فراز جام	شیشه اژدری	پرشین الماس فارس	ایده آل پن
کار گلاس	شیشه الیت	پرشین توسعه حدید	ایرجام
گروه پنجره سازان درکا	شیشه ایمتی امید اصفهان	پلی پن	ایرمان صنعت پارسین
گروه تولیدی المار هلیل	شیشه ایمتی بشیر	پنجره سازان بنای قشم	ایلیار صنعت جنوب
گروه تولیدی رجایی	شیشه ایمتی میرال	پنجره صدف	ایمن انرژی شرق
گروه تولیدی طباطبائی	شیشه برادران وزیری	پنجره صنعت ایساتیس	ایمن شیشه شهرکرد
گروه تولیدی عباس نژاد	شیشه جام جم	پنجره عایق پردیس	آبدیده
گروه تولیدی مرادی (مهاباد)	شیشه جام جم	پنجره عایق سیلان	آتروین
گروه ژینو	شیشه جهان نما	پنجره کلاسیک	آذر اویار
گروه صنعتی اعتماد	شیشه جهانگیری	پنجره گستر کاسپین	آذر آتیشگاه
گروه مرجانی	شیشه حرانی	پولاد براق نارادایس	آذین پایا
ما فلوت	شیشه دوجداره امید الوند	تایان	آذین جام سمنان
مارال درب	شیشه دوجداره پارس	تکتو سازه کیش	آذین صنعت پنجره
مازند شیشه	شیشه دوجداره تهران	تهران آینه	آرام پلاست
ماه نما غرب	شیشه دوجداره محمدی	توران	آران در
مربوس	شیشه زیبا	توسعه گران جنوب	آرتین درب سهند
مه جام	شیشه سپهر	خورشید البرز آریایی	آرمان جام
موسی زاده	شیشه فردوس	داوین	آرین پاژنگ
میناگران کهن دژ	شیشه کرد	در پلاستیک غرب	آسا صنعت کرمان
نگین جام البرز	شیشه نوین اصفهان	درفش کاران نصف جهان	آسایش آوران خزر
نگین فرم خاوران	شیشه و آینه ابراهیمی	درفک جام	آلمینیوم در
نوین شیشه (محمدی)	شیشه و سکوریت شیردل	رنگین جام البرز	آلوم پلاست نادر
هامان ساخت ایرانیان	صنایع پنجره زاگرس	روند	آلوم جام
هورام سازه پارسین	صنایع بیمر	زمرد سپاهان	بابداد
ونه دیک	صنایع پی وی سی وزن پارس	زنجان جام	پتا
وین جام	صنایع دوجداره طاووسی	ساختار آینده	بتون ارشه
پاران بهار گلستان			

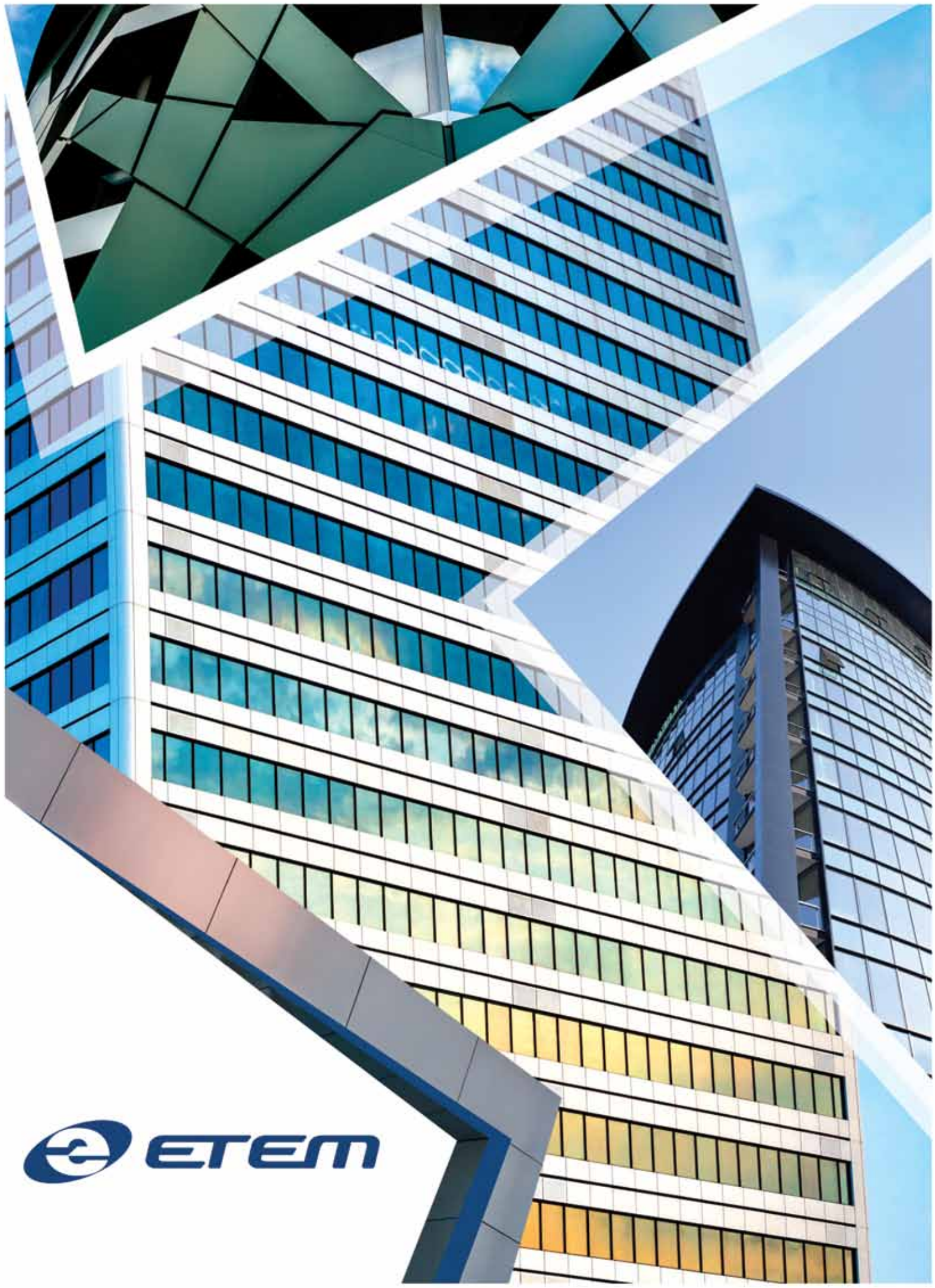


glass machinery

تلفن : ۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۸ (۲۱) ۹۸+

فکس : ۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۹ (۲۱) ۹۸+

www.cmsmachine.com



 **ETEM**



هافمن

تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی

HOFMANN

UPVC PROFILE PRODUCER

نشانی دفتر مرکزی: تهران، بلوار آیت ا... کاشانی
نبش خیابان رامین شمالی، پلاک ۲۶۶، واحد ۲

Tel : (021) 88 600 671 - 3

www.hofmannprofile.com info@hofmannprofile.com



**CINCINNATI
EXTRUSION**



GRUBER & CO



sumo®

Sumo Yapı Elemanları San. Tic. Ltd. Şti

کیفیت برتر در تولید و تامین یراق آلات درب و پنجره



دفتر فروش ایران

تلفن : +۹۸ ۲۱ ۵۶۵۴۲۸۱۸

+۹۸ ۲۱ ۵۶۵۴۳۰۳۳

فکس : +۹۸ ۲۱ ۸۹۷۷۰۹۱۰

کد پستی : ۱۸۱۸-۱۵۸۳-۷۴

تهران / ایران





WINK HAUS

1854 - 2015



WBH

دفتر فروش ایران - (تهران)

تلفن: ۸۶۰۷۰۹۴۰

۸۶۰۷۰۹۳۷

فکس: ۸۹۷۷۰۹۱۰

Teigte-Germany

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

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

Tehran-Iran

Tel.: +98 (21) 860 70 940

+98 (21) 860 70 937

Fax: +98 (21) 89 77 09 10

وینکهاوس راز وینکهاوس بخارا

www.winkhaus.com

Fenster Haus

UPVC DOOR AND WINDOW PROFILE



(سهامي خاص)

آتا پلاست پیشرو پایتخت



تولید کننده انواع پروفیل درب و پنجره های دوجداره UPVC بر پایه کلسیم زینک به جای سرب

پذیرش نمایندگی فعال

جهت بخش یا ساخت و مونتاژ

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، خیابان ظفر، پلاک ۲۳۲، واحد ۹

تلفن تماس: ۲۲۲۶۳۶۳۷ و ۴-۲۲۹۰۱۱۸۳

کارخانه: تهران - شهرک صنعتی شمس آباد



QUALITY
ASSURED
BS EN ISO 9001





شرکت بازرگانی پیماتک ایران
نماینده رسمی پروفیل winhouse در ایران



دارای انبار توزیع و پخش در استان های تهران، آذربایجان شرقی، فارس و گلستان
با بیش از ۹۰ نوع از سری های مختلف پروفیل شامل سری ۶۰، ۷۰، ۸۰، کشویی و لمینت



آدرس دفتر مرکزی: تبریز، چهارراه شهید بهشتی (منصور)، مجتمع ایپک، واحد ۳۲۷
تلفکس: ۰۴۱ ۳۳۳۶۳۱۲۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۰۶۵۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۳۰۸۵
www.winhouse.info | Email: info@winhouse.info

Be Relax with **Win Class**



وین کلاس

صنایع عایق پلاست

تولید کننده انواع مقاطع پروفیل UPVC

Designed by: Parvaneh Karaman



Chemson
Group



دفتر مرکزی: ۰۳۱-۵۷۷۷۵۵۸۲ (۱۰ خط) | فکس: ۰۳۱-۵۷۷۷۶۳۶۸
دفتر تهران: ۲۲۱۲۲۶۵۲ | فکس: ۲۲۰۷۳۴۴۶ | همراه: ۰۹۱۲۰۷۶۶۸۸۵

اولین ماهنامه تخصصی صنعت درب و پنجره و بهینه سازی انرژی

در این شماره می خوانید:

- ۴۲ ارتقای سطح فنی صنعت پنجره نیازمند عزم همگانی
- ۴۴ نرم افزار، تهدید یا فرصت؟
- ۴۵ اخبار صنعت پنجره
- ۵۶ اخبار ساخت و ساز
- ۶۸ اخبار انرژی
- ۷۲ اخبار فناوری

بخش پروفیل صفحه ۱۱۹-۷۶

- ۷۸ تحولی همه جانبه در ساختار مازول
- ۸۰ بزرگترین مدیر مجموعه آتاک مشتریان آن هستند
- ۸۲ خبری خوش برای صنعت در و پنجره

بخش در و پنجره صفحه ۱۴۱-۱۲۰

- ۱۲۲ پنجره‌ای به سبک آبسکون
- ۱۲۴ نمایی برای هزاره سوم
- ۱۲۶ آلومینیوم پیمان ثمره چهار دهه پویایی

بخش ماشین آلات صفحه ۱۵۵-۱۴۲

- ۱۴۴ چرا گوشه تمیز کن CNC؟ چرا آرتیکون؟

بخش یراق آلات صفحه ۱۸۹-۱۵۶

- ۱۹۰ دفتر شرکت نمایشگاه‌های نوربرگ در ایران رسماً افتتاح شد
- ۱۹۲ تعریف اصطلاحات کلیدی در بازاریابی و تبلیغات اینترنتی
- ۱۹۴ مشروح گفتگوی رادیویی اعضای انجمن تولیدکنندگان در و پنجره
- ۲۰۰ عناصر آمیخته بازاریابی
- ۲۰۳ تهران در مسیر فاجعه لندن قرار گرفته است
- ۲۰۴ کاهش مشارکت مهندسان
- ۲۰۶ هنر مدیریت به زبان ساده
- ۲۰۹ کلید توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور
- ۲۱۰ نگاهی کوتاه به آلومینیوم، ساختمان، بازاریابی، برند و الگوبرداری سازمانی
- ۲۱۲ درها و پنجره‌ها - اصطلاحات و تعاریف

بخش ملزومات صفحه ۲۳۸-۲۲۴

نیازمندی‌های پنجره صفحه ۲۳۹

ماهنامه اطلاع‌رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال نهم / شماره ۹۸ / آذر ۹۴

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیرینی

مدیر مسئول: مرتضی مقدسیان

سردبیر: احسان مصحفی

همکاران تحریریه: سارا براتی

همکاران تحریریه این شماره: وحید جلالی پور، آرش سقایی،

علیرضا شهبازپور، شهرام علیزاده، محمدرضا قائمیان

مدیر تبلیغات: عاطفه شفت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفت

طراح و صفحه آرا: حمیده کشاورزی

امور مشترکین: عاطفه شفت

چاپ: صنوبر

لیتوگرافی: نوید

صحافی: ستایش

تیراژ: ۷۰۰۰ نسخه

نشانی دفتر نشریه: بزرگراه اشرفی اصفهانی، پایین تر از

همت، کوچه خان بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: ۴۴۴۸۹۴۲۹-۳۳

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

♦ 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.

ارتقای سطح فنی صنعت پنجره نیازمند عزم همگانی

• احسان مصحفی

عرصه است. به نظر می‌رسد رشد سریع این صنعت فرصت چندی را برای برخی از تولیدکنندگان و فعالان باقی نگذاشته است که همگام با گسترش حوزه فعالیت خود و نیز توسعه این بازار، سطح علمی و فنی خود را نیز ارتقاء دهند.

طبیعتا تا زمانی که در بخش ساختمان رونق حاکم بود این کاستی‌ها خود را نشان نمی‌دادند، اما با سیطره یافتن رکود بر بازار، نابسامانی‌های موجود در بخش‌های مختلف به‌خصوص در بخش آموزش بیش از پیش نمود یافتند. رکود سنگینی که در حال حاضر کلیت صنعت ساخت‌وساز و در نتیجه صنعت ساخت پنجره را فرا گرفته، از یکسو این خلاء را به‌وضوح نشان می‌دهد، از سوی دیگر خود باعث وارد آمدن آسیب‌های جدی بر بدنه این صنعت شده است. رقابتی که امروزه بر سر ارزان‌فروشی در گرفته و قربانی کردن کیفیت به‌پای خرده‌سودی و شکل گرفتن رقابتی نه چندان مردانه در بازار، حقیقتا بالای جان صنعت در و پنجره شده است.

بر اهل نظر و کلیه فعالان دلسوز صنعت در و پنجره دوجداره پوشیده نیست که چنین نگرشی دوام چندی نخواهد داشت. مسلما آنچه باعث تثبیت همیشگی کالایی در بازار و در نتیجه تداوم فعالیت صنایع مرتبط با آن کالا می‌شود، رضایتمندی مشتری است و این رضایتمندی نیز جز با بالا بودن سطح کیفی محصولات و خدمات میسر نمی‌شود. از این جهت بسیار بدیهی به نظر می‌رسد که برای تداوم بقا و نیز قرار گرفتن در مسیر پیشرفت، باید فضای موجود تغییر یابد. امروز بر همه کسانی که نسبت به سرنوشت این صنعت احساس نگرانی می‌کنند واجب است که جهت متحول ساختن این شرایط تلاش کنند و هر یک در حد توان خود گامی بردارد.

در این میان آگاهی‌بخشی عامل بسیار مهمی در تغییر جریان موجود

صنعت تولید در و پنجره‌های دوجداره از عمر چندان درازی برخوردار نیست. این صنعت نسبتا نوپا تازه در دومین دهه از حیات خود قرار دارد. اما در همین مدت نه چندان طولانی شاهد فراز و فرودهای بسیاری بوده است؛ به‌حدی که می‌توان گفت که در صورت برطرف ساختن برخی از کمبودها، این صنعت به مرز بلوغ و پختگی خود رسیده است.

صنعت در و پنجره دوجداره که به‌واسطه تشدید بحران انرژی در ابتدای کار با حمایت‌های دولتی روبه‌رو بود، مراحل رشد کمی خود را به‌سرعت پشت سر گذاشت؛ البته همزمانی با رونق بی‌سابقه در حوزه ساخت‌وساز بر رشد این صنعت شتابی مضاعف بخشید. در این دوره شرکت‌ها و تولیدی‌های بسیاری راه‌اندازی شدند. طبیعتا سود بالای این حرفه و نیز تولید به‌ظاهر ساده، به‌ویژه در بخش یو.پی.وی.سی، افراد بسیاری را جذب این صنعت کرد، تا جایی که امروزه برخی آمارها از تعداد ۳۰۰۰ کارگاه تولید پنجره دوجداره، آن هم فقط در بخش یو.پی.وی.سی خبر می‌دهند، که با افزودن شرکت‌های تامین‌کننده مواد اولیه، ماشین‌آلات و ملزومات دیگر و نیز تولیدکنندگان پنجره‌های آلومینیومی، قطعا تعداد مراکز فعال مرتبط با این صنعت بسیار بیشتر از عدد فوق خواهد بود.

روشن است که رشد سریع این صنعت با نابسامانی‌ها و کاستی‌هایی نیز همراه بوده است که با ورود به دوره رکود بیش از پیش خود را نشان می‌دهند. مهمترین بخش از این کاستی‌ها به کاهش تدریجی کیفیت محصولات برخی از تولیدکنندگان بازمی‌گردد. البته تنزل کیفیت در این بازار عوامل مختلفی دارد، مانند نابسامانی و بی‌ضابطه بودن فعالیت در این حوزه و فعالیت مراکز بی‌شناسنامه، که فرصت بررسی همگی آنها در این مقال اندک مهیا نیست. اما نمی‌توان تردیدی به خود راه داد که یکی از دلایل مهم این امر پایین بودن سطح آگاهی‌های فنی در این



کامل نیز رعایت نمی‌شوند.

حوزه دیگری که با افزایش سطح آگاهی‌های آن می‌تواند به بقای شرکت‌های معتبر و فعال در این عرصه کمک کند، اطلاعات لازم در خصوص سیستم‌های نوین مدیریت، فروش، بازاریابی، برندسازی و مواردی از این دست است. در صورتی که فعالان این صنعت بکوشند سطح آگاهی خود را در این حوزه‌ها افزایش دهند، در بازار رقابتی امروز بخت بیشتری برای بقا و نیز قرار گرفتن در مسیر توسعه و پیشرفت خواهند داشت.

پنجره ایرانیان که مهمترین رسالت خود را آگاهی‌بخشی می‌داند، در این زمینه از هیچ کوششی دریغ نکرده و نخواهد کرد. مدت‌هاست که نشریه از تمامی فعالان صاحب دانش و تجربه درخواست کرده است که در زمینه‌های فوق و هر زمینه دیگری که مرتبط با صنعت در و پنجره باشد، اطلاعات خود را در قالب مقالات آموزشی ارائه دهند تا پنجره ایرانیان با انتشار آنها گامی در مسیر آگاهی‌بخشی فنی و آموزشی برداشته باشد. یکی از اقداماتی که در این خصوص از این شماره آغاز شده و به امید خدا ادامه خواهد یافت، چاپ استانداردهای مونتاژ در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی است. از آنجا که این استانداردها به صورت خلاصه و بسیار فنی هستند، ترتیباتی اتخاذ شده تا متن اصلی این استانداردها همراه با شرح و توضیح آنها منتشر شود. شرح این استانداردها که به کمک دبیر محترم انجمن تولیدکنندگان در و پنجره که خود در تدوین استانداردها نقش داشته، تهیه شده است، درک و به کارگیری این استانداردها را سهولت بیشتری می‌بخشد.

با تمام این تفصیل، نباید تردید کرد که هیچ شخص، شرکت یا انجمنی نمی‌تواند به تنهایی تحولی اساسی در این زمینه ایجاد کند. همانگونه که در گوشه و کنار این صنعت شاهد آن هستیم برخی از دلسوزان این صنعت به تنهایی و با هزینه خود اقدام به برگزاری همایش‌های آموزشی می‌کنند؛ ضمن قدردانی از زحمات بی‌دریغ این دوستان، چه خوب بود اگر بستری فراهم می‌شد تا همه افراد صاحب دانش و تجربه بتوانند در کنار یکدیگر تجارب و دانش خود را در این صنعت به اشتراک بگذارند و به نوعی مکمل هم باشند. به طور خلاصه باید گفت ایجاد تغییر و تحولی اساسی در این حوزه نیاز به عزمی همگانی دارد چرا که یک دست صدا ندارد.

پنجره ایرانیان در همینجا از همه دلسوزان و علاقمندان دعوت به عمل می‌آورد تا دانش و تجربه‌های خود را در قالب یادداشت، مقاله و حتی گفتگو در اختیار پنجره ایرانیان قرار دهند. پنجره ایرانیان در حد توان خود می‌کوشد تا به تربیونی برای اشتراک‌گذاری مهارت‌ها، تجربیات و دانش‌ها تبدیل شود. به امید روزی که همه ما بر ضرورت آموزش جهت صیانت از بقا و پیشرفت صنعت در و پنجره دوجداره پی ببریم و دست در دست یکدیگر چهره این صنعت را دگرگون سازیم.

به شمار می‌آید. این آگاهی‌بخشی از یکسو باید در خصوص مشتریان صورت گیرد تا معیار بازار از قیمت به سمت کیفیت تغییر جهت دهد؛ از سوی دیگر با انتقال موارد فنی برای تولیدکنندگان، سطح کیفیت محصولات ارتقاء یابد.

پنجره ایرانیان که بخشی از نشریه خود را به مباحث آموزشی اختصاص می‌دهد، به نوبه خود همواره تلاش داشته است تا افراد صاحب تجربه و دانش در این صنعت را بیابد و آنان را به همکاری در این زمینه ترغیب کند. به امید خدا از این پس نیز بخش آموزشی نشریه پربارتر از گذشته منتشر خواهد شد.

مباحث آموزشی را در ابعاد مختلفی می‌توان مطرح کرد. مطمئناً در وهله اول ماده اولیه اصلی پنجره یعنی پروفیل‌های آلومینیومی و یو.پی.وی.سی قرار می‌گیرد. برای عرضه تولیداتی با کیفیت، تولیدکنندگان بیش از همه باید اطلاعات مناسبی درباره پروفیل مورد استفاده خود داشته باشند. یراق‌آلات نیز مبحث دیگری است که با پیچیدگی‌های بسیاری همراه است. با توجه به تنوع بسیار بالای این کالا، یک تولیدکننده پنجره باید اطلاعات کاملی در اختیار داشته باشد تا از عهده تشخیص کیفیت یراق‌آلات و نیز محل استفاده از هر کدام از انواع آن برآید. ماشین‌آلات حوزه‌ای پیچیده دیگری است که فقر آگاهی در این زمینه، تاکنون باعث متضرر شدن بسیاری شده است. بالا رفتن آگاهی در خصوص تفاوت میان ماشین‌آلات متنوع موجود در بازار و نیز کارایی هر کدام از آنها، همچنین ارتقای مهارت در زمینه کار کردن با این دستگاه‌ها، می‌تواند نقش مهمی در سطح کیفی کالاهای تولید شده ایفا کند. اطلاعات فنی در خصوص شیشه‌های دوجداره و نیز موارد دیگری که جزو ملزومات در و پنجره بوده یا به نوعی با آن در ارتباط هستند، مانند پروفیل‌های گالوانیزه، لاستیک‌های گسگت، توری‌های پنجره، نرم‌افزارهای طراحی و غیره نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. مراحل تولید مونتاژ پنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیومی از طراحی تا نصب در پروژه نیز از مباحثی است که افزایش آگاهی‌های فنی را می‌طلبد.

در این میان کمبود استانداردهای لازم در خصوص تمام این موارد نیز به شدت احساس می‌شود؛ استانداردهایی که از سوی مراکز ذیربط تدوین شده باشد و ضمن بخشیدن وحدت رویه به فعالیت تولیدکنندگان، معیاری باشد برای مرغوبیت و مطلوبیت کالاها و نیز ابزاری باشد برای ممانعت از فعالیت افرادی که توجهی به کیفیت محصولات تولیدی خود ندارند. متأسفانه در بخش‌های مختلف این صنعت و از همه مهمتر تولید پنجره‌های آلومینیومی چنین استانداردهایی وجود ندارد. البته در خصوص تولید محصولات یو.پی.وی.سی چندین سال قبل بخشی از استانداردها توسط برخی از دلسوزان این عرصه تدوین شد که مورد تایید سازمان استاندارد نیز قرار گرفت. اما متأسفانه این استانداردها جایگاه مطلوب خود را نیافته و به صورت

نرم افزار، تهدید یا فرصت؟

مهندس احسان کیانی، کارشناس نرم افزار شرکت فناوری داده پویشر



نرم افزار علاوه بر محاسبه مترای پروفیل، شیشه، گالوانیزه و قطعات اصلی حتی مقادیر جزئی ترین اقلام مصرفی مثل پیچ و لاستیک و غیره را محاسبه می کند تا از جزئیات پروژه و قیمت تمام شده آن مطلع باشد. نرم افزار حتی میزان سفارش خام پروژه را به اطلاع فرهاد می رساند و او با آگاهی کامل به خرید می پردازد و سپس با بهینه سازی برش قطعات، کمترین ضایعات ممکن را به بار می آورد. علاوه بر این در حین کار قبل از اینکه مواد اولیه به پایان برسد، نرم افزار هشدار داده و او را از این کمبود آگاه می کند. در ادامه شخصی مانند فرزاد با توجه به اتفاقات پیش آمده تصمیم به تغییر سیستم کاری از شیوه سنتی به مدرن می گیرد، ولی مجبور می شود زمان پرارزش خود را صرف دوباره کاری کند. هم فرهاد و هم فرزاد در نهایت اقدام به خرید نرم افزار کردند، ولی بهایی که فرهاد پرداخت تنها هزینه نرم افزار بود ولی فرزاد علاوه بر این زمان پر ارزش، چند پروژه و شاید مهمتر از همه اعتبار خود را از دست داده است.

استفاده از نرم افزار مناسب می تواند راندمان کاری شما را تا حد بسیاری بهبود بخشد، اگر می خواهید در صنعت در و پنجره حضوری موفق و با بهترین بازدهی داشته باشید بهتر است هر چه سریع تر دست به کار شده و خود را با تکنولوژی روز وفق دهید.



ابعاد برش پروفیل، یراق آلات، شیشه و غیره را انجام داده و مواد اولیه را سفارش می دهد. ولی در حین ساخت پروژه ناگهان متوجه می شود که تمامی ابعاد ساخته شده ۱۰ میلیمتر کوچکتر از مقدار برش داده شده هستند. اکنون برای جبران خسارت وارد شده می بایست دوباره موارد اولیه تهیه کند و با توجه به کمبود بودجه و از دست رفتن زمان نمی تواند مواد اولیه را فراهم آورد و این باعث نارضایتی مشتری می گردد.

ولی در سوی دیگر فرهاد اکنون به کارکرد نرم افزار آگاه شده و به راحتی و با سرعت قادر به انجام محاسبات است و توان رقابتی وی افزایش یافته است. فرزاد اما به روند قدیمی خود ادامه داده و سعی می کند از این به بعد محاسبات را با حوصله بیشتری انجام دهد؛ اما از این نکته غافل است که حتی با دقت ترین افراد نیز در محاسبات خود اشتباه می کنند و این ریشه در ساختار مغز انسان ها دارد. دلیل این قضیه هم بسیار ساده است، چون از دید فنی مغز انسان برای مقایسه و کامپیوتر برای محاسبه ساخته شده است. انسان با مقایسه چهره دو نفر، به سرعت تشخیص می دهد که با هم برادرند، ولی نمی تواند یک عدد را به توان هزار برساند. کامپیوتر بر عکس نیاز به محاسبات بسیار پیچیده برای مقایسه دو تصویر دارد و در آخر نتیجه ای نه چندان رضایت بخش می دهد، ولی در عوض یک عدد را تنها ظرف چند صدم ثانیه به توان هزار می رساند.

حالا فرض کنیم پروژه ای با اشکال خاص و کمان و زوایای غیر معمول به هر دوی آنها سفارش داده شود. فرزاد برای محاسبات دانش کافی نداشته و احتمال خطا را بسیار می بیند. وی با وجود سود خوب مجبور به رد پیشنهاد می شود، لیکن فرهاد پروژه را قبول کرده و اشکال خاص را به سادگی در محیط نرم افزار اتوماسیون نوین طراح ترسیم و محاسباتی را که حتی برای شخصی آشنا به ریاضیات و هندسه ممکن است چند روز زمان ببرد، تنها ظرف چند دقیقه و به دقیق ترین حالت ممکن به انجام می رساند.

شما هم شنیده اید که اکنون عصر کامپیوتر و ارتباطات است و شرکت هایی که با دانش روز حرکت نکنند در آینده به مشکل بر می خورند. اما این مطلب تا چه حد حقیقت دارد؟ به عنوان کسی که چندین سال در صنعت نرم افزار و سخت افزار فعال بوده ام تا به حال شرکت ها و کارگاه های بسیاری را دیده ام که بدون استفاده از سیستم های رایانه ای در حال ادامه کار و چه بسا بهتر از بسیاری از شرکت هایی که سعی در استفاده از تکنولوژی روز بوده اند، حرکت کرده اند؛ پس این همه هیاهو برای چیست؟ آیا واقعا در هر کسب و کاری به استفاده از کامپیوتر نیاز است؟

لازمه کار با رایانه مانند هر ابزار دیگری داشتن اطلاعات کافی و استفاده از ابزار مناسب است. همانطور که به صرف داشتن یک اهر کسی نجار نمی شود، به صرف داشتن یک سیستم و نصب چند برنامه، نمی توان گفت که در کارمان از تکنولوژی استفاده می کنیم.

تکنولوژی فقط یک ابزار است و مثل هر ابزار دیگر نیاز به یادگیری دارد. بدون دانش کافی، وجود تکنولوژی حتی ممکن است روند حرکت شما را کندتر کند. برای محاسبه ضرب ده عدد دو رقمی استفاده از یک ماشین حساب پیشرفته راه حل منطقی تری از استفاده از کاغذ و قلم به نظر می رسد، ولی ممکن است زمانی که برای یادگیری طرز کار ماشین حساب صرف می کنیم از زمان محاسبه دستی بیشتر شود. اما اگر قرار به ضرب صد یا هزار عدد بود چطور؟ آیا باز هم یادگیری ارزش صرف زمان را ندارد؟ آیا یک انسان عادی می تواند چنین محاسباتی را دستی یا ذهنی انجام دهد؟

در یک کسب و کار کوچک شاید بتوانید بدون تکنولوژی همپای دیگران پیش روید، اما وقتی به فکر گسترش باشید رقابت بسیار سخت و حتی غیر ممکن می شود. یک مثال ساده:

فرهاد و فرزاد هر دو تصمیم به احداث کارگاه در و پنجره سازی دارند. فرزاد به شیوه سنتی با استفاده از محاسبات دستی و فرهاد با استفاده از یک نرم افزار تخصصی، مانند اتوماسیون نوین طراح، کارها را انجام می دهند. فرزاد در ابتدا نیاز به سیستم و نیروی متخصص ندارد، ولی فرهاد مجبور به پرداخت هزینه ای بابت خرید کامپیوتر، نرم افزار و استخدام نیرو است. در ابتدا کارگاه فرزاد به دلیل صرف هزینه کمتر قدرت خرید مواد اولیه بیشتری دارد و می تواند پروژه های خود را سریع تر به انجام برساند. اما فرهاد باید با پروسه یادگیری نرم افزار کنار بیاید، در حالی که فرزاد با قلم و کاغذ محاسبات خود را انجام داده و به سرعت پیش می رود. چند ماه گذشته و فرزاد در طول این مدت قادر به انجام ۲۵ پروژه بوده ولی فرهاد تنها ۱۳ پروژه را به اتمام رسانده است و در این حین فرزاد خود را برای انجام یک پروژه بزرگ آماده می کند. محاسبات

صدور گواهینامه استاندارد محصول جدید تاپ پروفیل در آینده‌ای نزدیک



پنجره ایرانیان: پروفیل‌های سری ۶۰ تاپ پروفیل که به‌تازگی وارد بازار شده است، تست‌ها و آزمایش‌های خود را با موفقیت پشت سر گذاشته و به‌زودی گواهینامه آن صادر خواهد شد.

بنا بر خبری که مدیر فروش شرکت صنایع چوب پا (تاپ پروفیل) در اختیار پنجره ایرانیان قرار داد، این شرکت که مدتی است پروفیل‌های سری ۶۰ را به دیگر محصولات خود اضافه کرده است، به‌زودی گواهینامه این محصول را دریافت خواهد کرد.

مهدی قاسملو، مدیر فروش شرکت تاپ پروفیل با اشاره به اینکه این پروفیل تست‌ها و آزمایش‌های خود را با موفقیت سپری کرده است، تاکید کرد: به‌زودی گواهینامه پروفیل سری ۶۰ تاپ پروفیل صادر خواهد شد.

گفتنی است، تاپ پروفیل اولین تولیدکننده پروفیل ۵ حفره سری ۷۶ در ایران است و از چند ماه گذشته پروفیل‌های سری ۶۰ خود را روانه بازار کرده است.

۱۳۷۰ نفر ساعت آموزش انستیتو کیمیاران



«فرمولاسیون پی.وی.سی. نرم» جمعا با حضور ۴۴ نفر، به همت انستیتو پلیمر کیمیاران و با همکاری اداره کل فنی و حرفه‌ای استان البرز نیز برگزار شد.

گفتنی است، دوره‌های آموزشی کیمیاران با برگزاری دو دوره دیگر با عناوین «فرایند تولید اتصالات» و «فرایند کلندرینگ پی.وی.سی.» در شهر کرج در آبان ماه امسال پی گرفته می‌شود. دوره فرایند تولید اتصالات ۱۴ آبان ماه در شهر اصفهان و فرایند کلندرینگ پی.وی.سی. ۲۵ آبان ماه برگزار خواهند شد.

پنجره ایرانیان: با ثبت ۴۱۲ نفر ساعت آموزش طی سه دوره آموزشی همراه امسال (۱۳۹۴)، مجموع نفر ساعت آموزش انستیتو کیمیاران در سال جاری به ۱۳۷۰ ساعت رسید.

بنا بر اعلام روابط عمومی شرکت کیمیاران، دوره مدیریتی «ارتباط اثربخش در محیط کار» با حضور ۱۵ نفر و با همکاری اداره کل فنی و حرفه‌ای استان البرز برگزار شد. همچنین دو دوره تخصصی با عنوان «فرایند اکستروژن پروفیل در و پنجره» و

هیات مدیره اتحادیه آلومینیوم تهران انتخاب شد



پنجره ایرانیان: انتخابات هیات مدیره «اتحادیه مصنوعات آلومینیومی و یو.پی.وی.سی. ساختمان تهران» در روز دوشنبه ۱۲ آبان ۹۴ برگزار شد و اعضای جدید هیات مدیره مشخص شدند.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، در روز سه شنبه ۱۲ آبان انتخابات هیات مدیره اتحادیه مصنوعات آلومینیومی و یو.پی.وی.سی. ساختمان تهران در تالار ضیافت واقع در خیابان شریعتی تهران برگزار شد. اعضای اتحادیه آلومینیوم از ساعت ۱۰ الی ۱۴ این روز در این محل حاضر شده و از میان ۱۰ کاندیدای معرفی شده، به ۵ نفر رای دادند. در پایان مهلت رای‌گیری آراء مأخوذه مورد شمارش قرار گرفت و حائزین اکثریت آراء به ترتیب بدین شرح اعلام شد:

۱. علی فاضلی
۲. نصراله نصراله نژاد
۳. مصطفی ختیاال
۴. حسن دهقانی

۵. حسن خاجی

گفتنی است که این انجمن ۳۹۰ عضو دارد که از این تعداد ۲۱۲ نفر در این انتخابات شرکت کرده و به کاندیداهای مورد نظر خود رای دادند.

■ اخبار هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران

جانمایی نمایشگاه در و پنجره تهران انجام شد

پنجره ایرانیان: جانمایی و انتخاب غرفه‌های نمایشگاه در و پنجره تهران از روز ۱۱ آبان ۱۳۹۴ از طریق سایت نمایشگاه آغاز شد. متقاضیان شرکت در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته از ساعت ۱۱ صبح روز دوشنبه ۱۱ آبان ۱۳۹۴، از طریق سایت نمایشگاه انتخاب و رزرو غرفه مورد نظر خود را آغاز کردند. بر اساس اعلام شرکت بین‌المللی و بازرگانی تهران، با توجه به اینکه گروه‌های مختلف در سالن‌های متفاوتی مستقر خواهند شد، زمان مراجعه هر گروه به سایت به صورت مجزا و در مقاطع زمانی مختلفی بوده است.



گروتمان اسپانسر نمایشگاه پنجره تهران شد

پنجره ایرانیان: گرفت مولر ایران (پنام پنجره آسمان) برای سومین سال متوالی، و این بار با برند و محصولی جدید و با همکاری مجموعه پایا افزار فلز، اسپانسر نمایشگاه پنجره تهران شد.

بر اساس اخباری که شرکت پنام پنجره آسمان در اختیار پنجره ایرانیان قرار داد، گرفت مولر ایران در سال جاری باز هم اسپانسر هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران خواهد بود. اما تفاوت این بار در معرفی محصولی متفاوت می‌باشد که در این نمایشگاه رونمایی خواهد شد. این محصول جدید حاصل همکاری مشترک دو مجموعه گرفت مولر ایران و شرکت پایا افزار فلز بوده و بناسبت تا محصولی مدرن، حاصل ایده و طراحی و تولیدی نوین در صنعت پنجره ارائه کند. برند این محصول "گروتمان" و با شعار "روشنایی بی‌پایان" خواهد بود و در خود نمادی از پیشینه فرهنگی و تاریخی در کنار مهندسی ایرانی را به نمایش خواهد گذاشت



و سعی در دمیدن روحی تازه در این صنعت خواهد داشت. اطلاعات تکمیلی در خصوص این محصول به‌تدریج به اطلاع عزیزان خواهد رسید.

آلومرول نوین ششمین اسپانسر نمایشگاه در و پنجره تهران

پنجره ایرانیان: شرکت آلومرول نوین ششمین اسپانسر هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته شد.

بر اساس اعلام شرکت بین‌المللی بازرگانی و نمایشگاهی، شرکت آلومرول نوین اسپانسر هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران خواهد بود. پیش از این نام پنج شرکت جام ماشین صنعت (فوم - اینداستری)، پنجره دیبا، پنام پنجره آسمان (گروتمان)، شرکت امید کوثر آسمانیان (آرادوین) و شرکت سودا نیز به عنوان حامیان هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته اعلام شده بود. گفتنی است، شرکت صنایع آلومرول نوین یکی از تولیدکنندگان عمده انواع پروفیل‌های آلومینیومی اختصاصی ساختمانی و صنعتی با برند آکرول است.



جی.اس.ای هفتمین اسپانسر نمایشگاه تهران شد

پنجره ایرانیان: شرکت اسرار پویای شرق (جی.اس.ای) از گروه براق آلات به عنوان هفتمین اسپانسر نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته تهران انتخاب شد. بر اساس اعلام شرکت بین‌المللی بازرگانی و نمایشگاهی، شرکت اسرار پویای شرق (جی.اس.ای) در سال جاری اسپانسر هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران خواهد بود.

پیش از این نام شش شرکت جام ماشین صنعت (فوم - اینداستری)، پنجره دیبا، پنام پنجره آسمان (گروتمان)، شرکت امید کوثر آسمانیان (آرادوین)، شرکت سودا و شرکت آلومرول نوین به عنوان حامیان هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته اعلام شده بود.



محصولات آتاک با ۱۰ سال بیمه ۱۵ سال گارانتی



گفتنی است، یراق آلات تولیدی آتاک نیز از ۲ سال گارانتی تعویض برخوردار هستند.

پنجره ایرانیان: از این پس محصولات آتاک با ۱۰ سال بیمه و ۱۵ سال گارانتی عرضه می‌شود.

بر اساس اخباری که از سوی روابط عمومی شرکت آتاک در اختیار پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت برای رفاه حال مشتریان خود، پس از انجام مذاکرات دامنهداری که با شرکت بیمه ایران انجام داد، توانست شرایط آسانی را برای بیمه محصولات خود فراهم آورد. بنابراین از این پس پروفیل‌های آتاک از ۱۰ سال بیمه برخوردار خواهند بود. همچنین شرکت آتاک محصولات خود را از نظر تغییر رنگ و تغییر شکل به مدت ۱۵ سال گارانتی کرده است. بر اساس این گزارش، مشتریان آتاک تا ۱۵ سال می‌توانند از خدمات پس از فروش این شرکت اطمینان خاطر داشته باشند.

آتاک به مونتاژ کاران در و پنجره خود گواهینامه رسمی می‌دهد



پنجره ایرانیان: شرکت آتاک به مونتاژ کاران در و پنجره‌های پروفیل خود گواهینامه رسمی اعطاء می‌کند. بنا بر اعلام مدیر روابط عمومی آتاک، این شرکت جهت ساماندهی اقدامات نظارتی خود بر کیفیت کار مونتاژ کاران در و پنجره، برای آنان گواهینامه رسمی مونتاژ در و پنجره صادر می‌کند. این گواهینامه مونتاژ کاران را ملزم می‌کند الزامات مربوط به ساخت و نصب در و پنجره، مطابق با استانداردهای موجود را رعایت کرده و همواره اخلاق کاری را مد نظر داشته باشند.

طبق اعلام روابط عمومی آتاک، این شرکت با انجام نظارت‌های دقیق و مستمر همواره از اعتبار این گواهینامه‌ها مراقبت می‌کند و در صورت مشاهده هرگونه تخلف از سوی مونتاژ کاران نسبت به ابطال این گواهینامه و قطع همکاری با این شرکت اقدام خواهد کرد.

پروفیل‌هایی جدید در سبد محصولات داتیس تجارت ماد



پنجره ایرانیان: شرکت داتیس تجارت ماد پروفیل‌های کشویی تک ریل و دو ریل بلووین را به سبد محصولات خود افزود و همچنین موفق به دریافت نمایندگی رسمی یراق آلات اندو در ایران شد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، شرکت داتیس تجارت ماد که پیش از این به توزیع پروفیل بلووین مشغول بود، پروفیل‌های کشویی تک ریل و دو ریل این برند را نیز به محصولات خود افزوده است. این پروفیل‌های جدید از تاریخ ۲۵ مهرماه وارد بازار شده‌اند. همچنین شرکت داتیس تجارت اقدام به تغییر رنگ و طراحی لیل‌های خود کرده است. این لیل‌ها که طراحی جدید آنها در کشور ترکیه انجام می‌شود، تا روزهای آینده وارد بازار می‌شود. گفتنی است، شرکت داتیس تجارت ماد، که در خصوص توزیع انواع یراق آلات فعالیت دارد، اخیراً موفق شده است نمایندگی رسمی یراق آلات اندو را دریافت کند.

همایش معرفی شرکت نمایشگاه های نورنبرگ برگزار شد



گفتنی است شرکت گسترش تجارت فراسو، نماینده رسمی شرکت نمایشگاه های بین المللی نورنبرگ در ایران، عراق و آذربایجان، جزو هلدینگ است که شرکت دروازه تجارت فراسو، نماینده رسمی شرکت نمایشگاه های بین المللی فرانکفورت در ایران، عراق و آذربایجان را نیز تحت پوشش خود قرار می دهد.

نمایشگاه های نورنبرگ و هرمز مهید، مدیرعامل شرکت دروازه تجارت فراسو به ایراد سخنانی پرداختند. در ابتدا جولیا هولزینگر ضمن اشاره به تاریخچه کهن و نیز اهمیت شهر نورنبرگ در زمینه مسائل تجاری و بازرگانی، در زمینه فعالیت های گسترده شرکت نمایشگاهی نورنبرگ در کشور آلمان و نیز جهان توضیحاتی ارائه داد. سخنران بعدی این جلسه آقای جانر الدریم بود که به معرفی برنامه های نمایشگاهی نورنبرگ در زمینه های تخصصی مختلف پرداخت. در ادامه هرمز مهید، مدیرعامل شرکت تجارت فراسو طی سخنانی، فعالیت های شرکت خود را در خصوص ارائه خدمات به صاحبان صنایع و بازرگانان ایرانی برای حضور در این نمایشگاه به عنوان غرفه گذار یا بازدیدکننده — تشریح کرد. در پایان سخنرانان و همچنین نماینده سازمان توسعه تجارت ایران به پرسش های حضار پاسخ دادند. مشروح این گزارش را در همین نشریه بخوانید.

پنجره ایرانیان: شرکت گسترش تجارت فراسو به منظور معرفی شرکت نمایشگاه های نورنبرگ، همایشی را با حضور مدیران این شرکت در هتل اوین تهران، مورخ ۲۷ مهرماه ۹۴ برگزار کرد. به گزارش سرویس خبری پنجره ایرانیان، شرکت گسترش تجارت فراسو، نماینده رسمی شرکت نمایشگاه های بین المللی نورنبرگ در ایران، عراق و آذربایجان، برای شناساندن فعالیت های گسترده این شرکت نمایشگاهی آلمانی برای فعالان بخش های مختلف تجاری و صنعتی کشورمان، همایشی را با حضور مدیران انجمن های تخصصی، صاحبان صنایع مرتبط و نمایندگان نشریات تخصصی در هتل اوین تهران ترتیب داد. این مراسم که با حضور نماینده سازمان توسعه تجارت ایران برگزار می شد، جولیا هولزینگر، مدیر بخش روابط بین الملل شرکت نمایشگاه های نورنبرگ، جانر الدریم، مدیر پروژه نمایشگاه تاسیسات شرکت

سری جدید ماشین آلات یو.پی.وی.سی شرکت گسترش ابزار پاسارگاد



پنجره ایرانیان: شرکت گسترش ابزار پاسارگاد سری جدید ماشین آلات تک سر خود را با ۴۰ درصد راندمان بالاتر به بازار عرضه کرد. بنا بر اخباری که از سوی شرکت گسترش ابزار پاسارگاد در اختیار خبرنگار پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت ماشین آلات تولید در و پنجره های یو.پی.وی.سی جدیدی را به بازار عرضه کرده است. بر این اساس، این ماشین آلات از نوع تک سر بوده و راندمان تولید را به میزان ۴۰ درصد نسبت به دستگاه های تک سر معمولی افزایش می دهند. گفتنی است، شرکت گسترش ابزار پاسارگاد در زمینه مشاوره، تهیه و راه اندازی ابزار برقی و خطوط تولید صنعتی فعالیت دارد.

عرضه کلیه یراق آلات و ملزومات تولید پنجره توسط شرکت رباط وین



کرد. بر این اساس، شرکت رباط وین کلیه یراق آلات و همچنین ملزومات ساخت پنجره را به علاقمندان عرضه می کند. این کالاها شامل ملزومات تمام مراحل ساخت و نصب در و پنجره و همچنین شیشه می باشد. لازم به ذکر است، تحویل این کالاها کاملاً به روز بوده و از طریق انبار شرکت واقع در منطقه رباط کریم صورت می گیرد.

پنجره ایرانیان: شرکت رباط وین ضمن انتشار اطلاعاتی از عرضه یراق آلات و ملزومات تولید پنجره، از مرحله ساخت تا نصب و همچنین شیشه خبر داد. بنا بر اطلاعاتی که از سوی شرکت رباط وین منتشر شد، این شرکت پس از دو سال فعالیت در زمینه فروش پروفیل یو.پی.وی.سی به عنوان نمایندگی انحصاری برند پرشین پی.وی.سی، سبد کالای خود را تکمیل

نمایندگان صنعت پلاستیک از شرکت در نمایشگاه ایران پلاست انصراف دادند



بدین وسیله نمایندگان و رسانه‌های صنعت پلاستیک در روز شنبه مورخ ۹ آبان، در محل اتاق بازرگانی تهران تشکیل جلسه داده و پس از استماع گزارش عملکرد گروه ۵ نفره، متفقا تصمیمات ذیل را اتخاذ کردند:

۱. بنابر مذاکرات هیات مدیره‌های انجمن‌های صنعتی و صنفی و بررسی مسائل اقتصادی به دلایل متعدد که قبلاً ذکر شده، متفقا تمام تشکلهای به عدم شرکت در نمایشگاه ایران پلاست دهم، در فروردین ماه ۹۵ اتفاق نظر دارند.
 ۲. کلیه اعضا تصمیم گرفتند در اولین فرصت نسبت به تشکیل هیات موسس جهت ایجاد یک کنسرسیوم بابت برگزاری نمایشگاه تخصصی صنعت پلاستیک اقدام کنند.
 ۳. کلیه انجمن‌ها، اتحادیه‌ها و تعاونی‌ها و رسانه‌های مربوطه متفق القول تصمیم گرفتند در مورد انصراف اعضای ثبت نام کرده اقدام کنند.
 ۴. کلیه تشکلهای نسبت به متقاعد کردن کمپانی‌های خارجی و داخلی بر عدم شرکت در نمایشگاه ایران پلاست دهم اقدام کنند.
- گفتنی است، نمایشگاه معتبر ایران پلاست همواره در آبان یا آذرماه برگزار شده است، اما امسال طی اقدامی عجیب از سوی شرکت پتروشیمی، این تاریخ به فروردین ماه تغییر یافت. این تغییر تاریخ با اعتراض وسیع قاطبه اهالی صنعت پلاستیک ایران روبه‌رو شد.

پنجره ایرانیان: نمایندگان صنعت پلاستیک ایران در جلسه مورخ ۹ آبان، به عدم حضور دسته جمعی در دهمین نمایشگاه ایران پلاست که در فروردین ماه برگزار می‌شود، رای دادند و تصمیم گرفتند مقدمات برگزاری نمایشگاهی مستقل را فراهم آورند.

به گزارش سرویس خبری پنجره ایرانیان، روز شنبه ۹ آبان ۱۳۹۴، نمایندگان ۱۶ تشکل پلیمری، در ساختمان شماره ۲ اتاق بازرگانی تهران به ریاست سیدمحسن صفایی تشکیل جلسه دادند. در این جلسه که با موضوع تصمیم‌گیری در خصوص دهمین نمایشگاه ایران پلاست برگزار می‌شد، گزارشی از تلاش‌های نافرجام صورت گرفته برای بازگرداندن تاریخ برگزاری این نمایشگاه به زمان همیشگی خود ارائه شد. در پایان این جلسه شرکت‌کنندگان بیانیه‌ای را صادر کردند و به اتفاق آراء تصمیم گرفتند از حضور در این نمایشگاه انصراف داده و مقدمات برگزاری نمایشگاهی مستقل را فراهم آورند.

مهندس صفایی یکی از اعضای هیات پنج نفره مذاکره با مسئولان، در گفتگو با خبرنگار پنجره ایرانیان در این خصوص اظهار داشت: از ابتدای اعلام خبر تغییر تاریخ همیشگی برگزاری نمایشگاه ایران پلاست، تشکلهای صنعت پلاستیک ضمن اعلام مخالفت خود با این تصمیم، رایزنی‌های گسترده‌ای را با مسئولان مربوطه و روسای پتروشیمی و شرکت سهامی نمایشگاه انجام دادند که به نتیجه‌ای نافرجام منتج شد. وی در ادامه افزود: در این خصوص هیاتی پنج نفره تشکیل شده بود که طی چهار ماه گذشته نسبت به بازگرداندن تقویم نمایشگاهی خود از فروردین ماه به مهر ماه که طی سال‌های متمادی در تقویم نمایشگاهی به نام ایران پلاست ثبت شده بود، مذاکرات گسترده‌ای را با مسئولان مختلف تا سطح معاونت وزیر انجام داد. این هیات در طول این مدت ۳۲ جلسه با دست‌اندرکاران مربوطه برگزار کرد. صفایی ضمن اشاره به قول‌های مساعدی که از سوی برخی از مسئولان ابراز می‌شد، گفت: در نهایت به این نتیجه رسیدیم که اراده‌ای در مسئولان برای رسیدگی به این موضوع وجود ندارد و اعتقاد چندانی مثبتی نسبت به حضور صنایع تکمیلی صنعت پلاستیک که در برگزیده بیش از ۸۰ درصد کل نمایشگاه می‌باشد وجود ندارد و این نگاه در امتداد توجه بیش از حد دولت به صنایع بزرگ نظیر خودروسازها و پتروشیمی‌ها و همچنین بی‌توجهی کامل به صنایع متوسط و سبک می‌باشد. مدیر عامل شرکت همارشتن در پایان اظهار داشت: با گزارشی که به نمایندگان تشکلهای پلیمری ارائه دادیم، نظر جمعی بر آن شد تا با صدور بیانیه شماره ۳، از شرکت در این نمایشگاه اجتناب کنیم و به امید خدا نمایشگاهی را به صورت مجزا و مستقل از پتروشیمی‌ها، برای صنعت پلاستیک کشور برگزار کنیم. بیانیه شماره ۳ که در انتهای این جلسه صادر شد و به امضای کلیه شرکت‌کنندگان در این جلسه رسید، به شرح زیر می‌باشد:

راه اندازی اولین خط تولید آلومینیوم اختصاصی فوم در بوشهر



استان بوشهر می‌باشد که با توجه به دارا بودن خط تولید یو.پی.وی.سی و شیشه دوجداره، سبد محصولات خود را تکمیل کرده است.

پنجره ایرانیان: شرکت فوم اینداستری، نخستین خط تولید آلومینیوم اختصاصی در استان بوشهر را نصب و راه‌اندازی کرد.

شرکت فوم اینداستری، نخستین خط تولید آلومینیوم اختصاصی استان بوشهر را راه‌اندازی کرد. در همین خصوص محمدرضا قائمیان مدیرفروش شرکت فوم به خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان گفت: شرکت فوم، نخستین خط تولید آلومینیوم اختصاصی را برای شرکت پویا پنجره در استان بوشهر راه‌اندازی کرد.

وی در ادامه همچنین اظهار داشت: این خط تولید توسط کارشناسان کشور ترکیه شرکت فوم، رسماً از روز شنبه ۲۵ مهرماه سال ۱۳۹۴ راه‌اندازی شده است. قائمیان افزود: شرکت پویا پنجره به مدیریت آقای بحرینی از فعالان صنعت در و پنجره در

■ اخبار شرکت شاهین سازه فجر

اپلیکیشن مازول راه اندازی شد

پنجره ایرانیان: شرکت شاهین سازه فجر، تولیدکننده پروفیل‌های مازول و وینکو، به منظور تسهیل در سفارش مشتریان، اپلیکیشن مازول را راه اندازی کرد. آرش سقائی، مدیر فروش شرکت شاهین سازه فجر در گفتگو با خبرنگار پنجره ایرانیان ضمن اعلام این خبر، اظهار داشت: اپلیکیشن مازول در پلتفرم اندروید و آی.او.اس به راحتی قابل اجراست. وی در ادامه افزود به وسیله این اپلیکیشن، علاقمندان می‌توانند از پیشنهادهای ویژه، اخبار شرکت، تخفیفات و موارد دیگر اطلاع یافته و پس از بررسی‌های لازم نسبت به خرید محصولات مورد نظر خود اقدام کنند. سقائی در پایان تاکید داشت که این اپلیکیشن تاکنون با استقبال گسترده‌ای از سوی مشتریان این شرکت مواجه شده است. گفتنی است، علاقمندان می‌توانند اپلیکیشن مازول، را از وبسایت‌های مازول، کافه بازار و دیوار دانلود کرده و در گوشی‌های همراه خود نصب کنند.



اعطای نمایندگی پخش پروفیل مازول و وینکو

پنجره ایرانیان: شرکت شاهین سازه فجر جهت توزیع پروفیل‌های مازول و وینکو از سراسر ایران نمایندگی می‌پذیرد. بنا بر اخباری که از سوی روابط عمومی شرکت شاهین سازه در اختیار پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت جهت توسعه بازار خود از کلیه همکاران مونتاژکار در این صنعت برای پخش پروفیل در شهرستان‌ها دعوت به همکاری می‌کند. شرکت شاهین سازه فجر، تولیدکننده پروفیل مازول یکی از شرکت‌های معتبر و فعال در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی است که اخیراً پروفیل اکونومی خود را با برند وینکو به بازار عرضه کرده است. گفتنی است علاقمندان به دریافت نمایندگی در اقصی نقاط کشور می‌توانند با شماره تلفن‌های شرکت شاهین سازه فجر تماس بگیرند.



وینکو مجوز کاربرد علامت استاندارد اجباری دریافت کرد

پنجره ایرانیان: شرکت شاهین سازه فجر، تولیدکننده پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با برندهای مازول و وینکو، موفق به اخذ مجوز علامت استاندارد اجباری برای پروفیل وینکو شد. شرکت شاهین سازه فجر تولیدکننده پروفیل مازول که اخیراً پروفیل اکونومی خود را با برند وینکو وارد بازار کرده است، با پشت سر گذاشتن تست‌های لازم موفق به اخذ این مجوز شد. بنا بر اعلام روابط عمومی این شرکت، شاهین سازه فجر در راستای طرح و توسعه و رفاه تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی، اقدام به دریافت چنین مجوزی کرده است و در آینده‌ای نزدیک به علت استقبال همکاران مونتاژکار در و پنجره ساز از پروفیل اکونومی وینکو دیگر مجوزهای مرتبط نیز گرفته خواهد شد.



فناوری نانو در پروفیل مازول

پنجره ایرانیان: با بهره‌گیری از فناوری نانو، استحکام پروفیل مازول به میزان ۴۰ درصد نسبت به نمونه‌های عادی افزایش یافت. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، تیم تحقیق و توسعه شرکت شاهین سازه فجر پس از مطالعه و آزمایش‌های فراوان در زمینه نانو ذرات (R&D)، با استفاده از تکنیک آلیاژسازی مکانیکی موفق شد پروفیل مازول را با استحکامی حدود ۴۰ درصد بالاتر از نمونه‌های عادی تولید کند.

بر اساس این گزارش، نانوذرات نه تنها در استحکام پروفیل نقش بسزایی ایفا می‌کنند، بلکه مقاومت پروفیل در مقابل شرایط جوی از جمله اشعه ماورای بنفش را نیز بهبود می‌بخشند. گفتنی است، امروزه آلیاژسازی مکانیکی به روشی متداول جهت ساخت گستره وسیعی از نانوذرات تبدیل شده است. از جمله مزایای این روش می‌توان به سهولت فرایند تولید، همراه با تعداد مراحل عملیاتی کم، عدم استفاده از مواد پایدارکننده و حلال‌های گرانقیمت، امکان تولید مقدار فراوان محصول و رعایت مسائل زیست محیطی اشاره داشت.

طرح خدمات رایگان شرکت پنجره آسا در سراسر کشور



پنجره ایرانیان: آسایش سازان آتیه به عنوان شرکت خدمات نصب و پشتیبانی پنجره آسا بر اساس پیشنهاد نمایندگان و با توجه به آغاز فصل سرما، طرح سراسری خدمات دوره‌ای خود را آغاز کرد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، طرح سراسری خدمات دوره‌ای آسا پنجره، که تمامی مشتریان خود را در سراسر کشور پوشش می‌دهد، به‌صورت رایگان و توسط پرسنل واحد نصب و خدمات این شرکت انجام خواهد شد. مهندس سید میثم گیوه‌چی، مدیر عامل شرکت آسایش سازان آتیه در این خصوص اظهار داشت: با توجه به اهمیت رضایتمندی مشتریان و عاملیت‌های فروش محصولات پنجره آسا، این شرکت در دوره‌های مختلف با انجام خدمات دوره‌ای در جهت جلب این مهم تلاش می‌کند. از این‌رو تمامی خریداران محترم چنانچه خواهان دریافت این خدمات می‌باشند، می‌توانند با شماره تلفن‌های دفتر مرکزی این شرکت تماس حاصل یا به وبسایت پنجره آسا مراجعه کنند.

حضور هیات مدیره انجمن در و پنجره در رادیو اقتصاد



پنجره ایرانیان: برنامه چهارسوق رادیو اقتصاد در هفته پایانی مهرماه، سه برنامه خود را به گفتگو با اعضای انجمن تولیدکنندگان در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی اختصاص داد. آقایان اکبر معتمدی، رئیس هیات مدیره و وحید جلالی‌پور، دبیر کل انجمن تولیدکنندگان در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی، در روزهای ۲۵، ۲۷ و ۲۹ مهرماه در رادیو اقتصاد حاضر شدند و به‌سوالات مجری برنامه چهارسوق که به‌صورت زنده از رادیو پخش می‌شد، پاسخ دادند.

در ضمن در روز ۲۷ مهرماه حسن خان احمد دولابی، مدیر عامل شرکت کاما تجارت و نیز در برنامه مورخ ۲۹ مهرماه سیدرضا اخوان دستمالچی، نایب رئیس هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان نیز به این گفتگوها پیوستند.

در این گفتگوها صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی از جوانب گوناگون مورد بررسی قرار گرفت و موانع و مشکلات موجود در این صنعت به بحث گذاشته شد. مشروح این سه گفتگو را می‌توانید در همین شماره نشریه پنجره ایرانیان بخوانید.

محصولات جدید زرین قاب شهر با آلومینیوم‌های Etem



موفق به دریافت گواهینامه رعایت حقوق مصرف کنندگان شده است.

وی در ادامه ضمن اشاره به دستاوردهای مختلف زرین قاب شهر، از اضافه شدن ماشین‌آلات پیشرفته امجی ایتالیا و همچنین راه‌اندازی خط تولید در و پنجره ترمال بریک خبر داد. فعلی در پایان، تاکید کرد: شرکت زرین قاب شهر همواره در خصوص تامین سلاقی کیفی مشتریان خود آمادگی داشته است.

گفتنی است، شرکت زرین قاب شهر بیش از ۱۲ سال است که در زمینه تولید در و پنجره‌های دوجداره

پنجره ایرانیان: شرکت زرین قاب شهر در آینده‌ای نزدیک از پروفیل‌های آلومینیوم ترمال بریک با برند Etem ساخت کشور یونان استفاده خواهد کرد.

عبدالرضا فعلی، مدیر عامل شرکت زرین قاب شهر در گفتگو با خبرنگار پنجره ایرانیان، ضمن اعلام این خبر، تاکید کرد: آلومینیوم‌های ترمال بریک Etem از کیفیت بسیار بالایی برخوردار هستند.

وی در ادامه افزود: شرکت زرین قاب شهر که با خط پیشرفته تمام اتوماتیک اوربان آلمان، به تولید در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی ادامه می‌دهد، در ۱۳۹۳

یو.پی.وی.سی با برند وینتک در استان فارس فعالیت دارد.

محصول جدید دکتر وین در راه است



پنجره ایرانیان: شرکت کاروانسرای نازنین، تولیدکننده پروفیل دکتر وین در نظر دارد پروفیل‌های جدیدی را به بازار عرضه کند.
پنجره ایرانیان: شرکت کاروانسرای نازنین، تولیدکننده پروفیل با نشان تجاری دکتر وین، اخیراً اقدام به طراحی پروفیل‌های جدیدی کرده است. این پروفیل‌ها با قالب‌های متفاوت و به‌روزی خواهند بود و با برندی جدید در آینده‌ای نزدیک وارد بازار خواهند شد.
اطلاعات بیشتر در خصوص این محصول جدید متعاقباً اعلام خواهد شد.

هشدار به تولیدکنندگان پروفیل: بطری آب معدنی در پودر پی.وی.سی!!



پنجره ایرانیان: در پودرهای پی.وی.سی خریداری شده از بندر ماهشهر ضایعات مختلفی مانند بطری آب معدنی مشاهده شده است.
بنا بر خبری که از سوی شرکت کاروانسرای نازنین در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، در میان کیسه‌های پودر پی.وی.سی که این شرکت خریداری کرده است، ضایعات مختلفی مانند بطری آب معدنی وجود داشته است. همچنین دانه‌های سیاه رنگی به‌وفور درون این پودر به چشم می‌خورد.
بر اساس فیلم و نیز تصاویری که از سوی این شرکت برای ما ارسال شد، بیشتر این کیسه‌ها نمناک بوده‌اند. این کیسه‌ها که گرید S-658 و همچنین نام شرکت ملی صنایع پتروشیمی بر روی آنها درج شده است، از بندر ماهشهر تهیه شده‌اند. لازم است مصرف‌کنندگان و خریداران این محصول به این موضوع توجه داشته و مسئولان مربوطه نیز پاسخگوی این مورد عجیب باشند.

تولید پنجره‌های کشویی سه‌ریلی توسط نانو وین



پنجره ایرانیان: شرکت نانو وین با همکاری شرکت آلپلاست برای نخستین بار اقدام به تولید پنجره‌های کشویی سه‌ریلی کرد.
بنا بر اخباری که روابط عمومی نانو وین در اختیار پنجره ایرانیان قرار داد، برای نخستین بار در کشور، پنجره‌های کشویی سه‌ریلی در این شرکت تولید شد. نانو وین با توجه به نیاز بازار و بر اساس رویکرد نوآورانه خود، با همکاری شرکت آلپلاست موفق به تولید این محصولات جدید شد.
این سیستم کشویی که کلیه مقاطع پروفیل آن در کشور آلمان و با فرمولاسیون تروپیکال متناسب با آب و هوای ایران تولید می‌شود، ضمن برخورداری از عملکرد عایقی بالاتر نسبت به مقاطع کشویی مشابه، امکان جمع شدن دو لنگه متحرک روی یک لنگه ثابت یا چهار لنگه متحرک روی دو لنگه ثابت را فراهم می‌آورد؛ به نحوی که در زمان باز شدن، فضای باز قابل توجهی را در اختیار کاربر قرار می‌دهد. از این پنجره‌ها در تراس‌های بزرگ، پاسیوها، و همین‌طور به عنوان پارتیشن داخلی می‌توان استفاده کرد.
گفتنی است، شرکت نانو وین هم‌اکنون با تکمیل انبار خود، با انواع پروفیل آلپلاست آلمان شامل سری ۶۰، ۷۰، لمینیت و کشویی جفت ریل و سه ریل، انواع متنوعی از پنجره‌ها را به مشتریان خود ارائه می‌دهد.

کانال آموزشی کرفت مولر راه اندازی شد



وی در پایان خاطر نشان کرد که علاقمندان همچنین می توانند از جدیدترین اخبار شرکت کرفت مولر و آخرین محصولات این شرکت از طریق این کانال اطلاع حاصل کنند.

پنجره ایرانیان: کرفت مولر ایران، شبکه تلگرامی را با عنوان کانال آموزشی کرفت مولر جهت انتشار مطالب آموزشی راه اندازی کرده است. بنا بر اطلاعاتی که مدیرعامل شرکت کرفت مولر ایران در اختیار پنجره ایرانیان گذاشته است، این شرکت جهت ارتقای سطح علمی آموزشی صنعت در و پنجره اقدام به راه اندازی کانالی در تلگرام کرده است. قرار است در این کانال به روزترین مطالب آموزشی در زمینه مسائل فنی و تولیدی مربوط به صنعت یو.پی.وی.سی و آلومینیوم منتشر شود. مهندس سینا زرینخی ضمن بیان این مطلب، اضافه کرد: ما تلاش می کنیم که مطالبی را با موضوعات مدیریت و بازاریابی مرتبط با این صنف را نیز از کتابها و مجلات تخصصی و همچنین گروه های دیگر تلگرامی، جهت افزایش توانایی فردی همکاران فعال، در این کانال به اشتراک بگذاریم.

حضور آلومینیوم کوپال در نمایشگاه های قائم شهر، شیراز و بصره



پنجره ایرانیان: شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان در آذرماه امسال در سه نمایشگاه بین المللی قائم شهر، شیراز و بصره شرکت خواهد کرد.

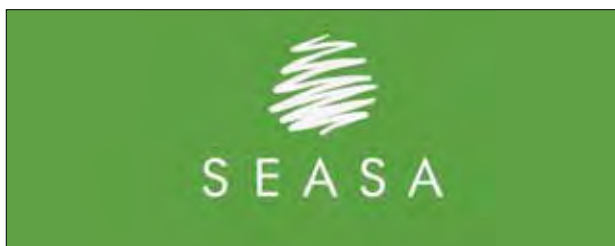
بر اساس اعلام روابط این شرکت، آلومینیوم کوپال اصفهان در ادامه حضور ثابت و همیشگی خود در نمایشگاه های بین المللی داخل و خارج از کشور، در هشتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره سرمایه و گرمایشی مازندران، چهارمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته استان فارس و نمایشگاه بین المللی ساختمان، تجهیزات شهری، سنگ و ماشین آلات و تجهیزات بصره حضور خواهد داشت.

استان فارس از ۱۲ تا ۱۵ آذرماه در شیراز و نمایشگاه بین المللی ساختمان، تجهیزات شهری، سنگ و ماشین آلات و تجهیزات بصره از ۱۹ تا ۲۲ آذرماه برگزار خواهد شد.

گفتنی است، هشتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره سرمایه و گرمایشی مازندران از ۳ تا ۶ آذرماه در قائمشهر، چهارمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته

همچنین در بهمن ماه امسال، کوپال اصفهان در هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران پذیرای بازدیدکنندگان خود خواهد بود.

قالب شوی اکسترودر در سبد محصولات شرکت سیسا



و راه اندازی کارخانه های تولید پروفیل یو.پی.وی.سی مشغول به فعالیت بوده و تمامی مراحل راه اندازی کارخانه ها از خرید دستگاه تا نصب و تولید را به انجام می رساند.

پنجره ایرانیان: شرکت سیسا دستگاه های قالب شوی اکسترودر اینترسونیک را به سبد محصولات خود افزود.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، شرکت سیسا موفق به اخذ نمایندگی شرکت ترکیه ای اینترسونیک شد. شرکت اینترسونیک تولیدکننده قالب شوی اکسترودر می باشد. با توجه به اینکه قالب ها یکی از تجهیزات ارزشمند تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی به شمار می رود، نگهداری و مراقبت از این قالب ها همواره دغدغه تولیدکنندگان بوده است. با شستشوی قالب ها توسط این دستگاه ها، عمر مفید قالب ها افزایش می یابد. از این جهت استفاده از این قالب شوی کمک شایانی به تولیدکنندگان پروفیل خواهد کرد. گفتنی است، شرکت سیسا در زمینه ارائه خدمات مشاور مهندسی در زمینه تجهیز

گردهمایی پنجره استاندارد در یزد برگزار شد



پنجره ایرانیان: به ابتکار شرکت راشین دشت، گردهمایی پنجره استاندارد با همکاری دو شرکت گرفت مولر ایران و ساتیان در روز ۲۲ آبان ماه ۹۴ در شهر یزد برگزار شد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، شرکت راشین دشت، به مدیریت آقای دشتی، با همکاری دو شرکت گرفت مولر ایران و ساتیان اقدام به برگزاری گردهمایی با عنوان پنجره استاندارد در شهر یزد کرد.

در این گردهمایی که در روز جمعه ۲۲ آبان ۱۳۹۴ در تالار یزد برگزار شد، آقایان فرخ ظفرفرخی، رئیس هیات مدیره گرفت مولر ایران و آرش تندرست مدیرفنی شرکت روتو در خاورمیانه و آسیای مرکزی به عنوان سخنرانان این برنامه مطالب آموزشی خود را ارائه دادند.



مهندس فرخی در بخش نخست سخنان خود ضمن ارائه توضیحاتی درباره بهره‌وری تولید و اهمیت آن، نقش این عامل را در کاهش خطا، افزایش کیفیت، تامین رضایت مشتریان و در نهایت افزایش قدرت رقابتی مورد بررسی قرار داد. وی در بخش دوم سخنان خود با برشمردن دلایل بروز خطاهای تولید در و پنجره‌های آلومینیومی و یو.پی.وی.سی، روش‌های اجتناب از این خطاها را برای شرکت‌کنندگان توضیح داد.

سخنران دوم این گردهمایی مهندس تندرست بود. وی نیز موارد فنی را درباره استفاده صحیح از یراق‌آلات در محصولات آلومینیومی و یو.پی.وی.سی مطرح کرد. محوریت سخنان آرش تندرست، یراق‌آلات روتو بود.

مدیر عامل هافمن چهره ماندگار مدیریت ایران شد



پنجره ایرانیان: اولین دوره همایش سراسری چهره‌های ماندگار مدیریت ایران در تاریخ ۲۳ مهرماه ۱۳۹۴ در محل مرکز همایش‌های سازمان مدیریت صنعتی برگزار شد و مهندس محمد حمیدیه به عنوان یکی از چهره‌های ماندگار مدیریت ایران معرفی شد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان به نقل از دبیر برگزاری، همایش چهره‌های ماندگار مدیریت به همت انجمن مدیریت ایران برای اولین بار با انتخاب مدیران برتر صنایع مختلف برپا شد. وی در توضیح روند انتخاب چهره‌های ماندگار مدیریت ایران، اظهار داشت: کلیه صنایع فعال در ایران مورد رصد انجمن مدیریت ایران قرار گرفته و مدیرانی به عنوان چهره ماندگار انتخاب شدند که تمام آیت‌های مدنظر این انجمن را رعایت و اجرایی کرده‌اند.

وی افزود: از جمله کارخانجات و سازمان‌هایی که مورد بررسی تخصصی قرار گرفته‌اند، می‌توان به بانک‌ها، هتل‌ها، کارخانجات تولیدی و صنایع تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی اشاره کرد. وی در ادامه با بیان اینکه هافمن تولیدکننده پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی، تحت مدیریت به‌روز، کارآمد و اصولی مهندس محمد حمیدیه توانسته است عنوان چهره ماندگار مدیریت ایران را کسب کند، افزود: هافمن با به کارگیری روش‌های نوین مدیریتی سهم قابل توجه و با ثباتی از بازار داخلی ایران را کسب کرده است.

در پایان، با حضور مدیران ارشد انجمن مدیریت ایران، از مدیران برتر صنایع مختلف، به عنوان چهره ماندگار مدیریت با اهداء تندیس و لوح، تقدیر و تشکر به عمل آمد.

دیدار مدیران کاله کیلیت با هیات مدیره انجمن در و پنجره



پنجره ایرانیان: مدیران ارشد شرکت کاله کیلیت (KALE KILIT) در تاریخ ۲۰ آبان ماه ۱۳۹۴ با اعضای هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره ایران دیدار کردند.

به گزارش پنجره ایرانیان، مدیران شرکت کاله کیلیت که جهت سیاستگذاری‌های سال ۲۰۱۶ خود در ایران، در کشورمان حضور دارند در جلسه‌ای با حضور اعضای هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران و شرکت نوید تجارت ارسام شرکت کردند.

در این جلسه که در تاریخ ۲۰ آبان برگزار شد، طرفین ضمن بررسی شرایط اقتصادی بازار ایران و همچنین موقعیت و سهم بازار شرکت کاله در ایران و کیفیت محصولات این شرکت، به توافقاتی رسیدند و تصمیم گرفته شد همکاری‌های مشترکی میان شرکت کاله کیلیت ترکیه، نوید تجارت ارسام و انجمن تولیدکنندگان در و پنجره صورت گیرد.

بر این اساس، قرار شد اعضای انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران ضمن استفاده از خدمات فعلی شرکت نوید تجارت ارسام، از این پس امکان فروش محصولات قفل و قفل‌های خاص این شرکت را نیز در پروژه‌های بزرگ خود داشته باشند. همچنین توافق گردید جهت تسهیل در امر فروش محصولات و نیز کمک به اعضای انجمن در پروژه‌های بزرگ، کلیه هزینه‌های مربوط به بازدید از کارخانه و بررسی شرایط تست محصولات کاله در ترکیه، برای مشتریان اعضای انجمن تولیدکنندگان در و پنجره تامین شود. در ضمن، قرار شد ترتیباتی اتخاذ شود تا کلیه اعضای انجمن در و پنجره امکان استفاده از شرایط خرید مستقیم و نیز تخفیفات دوره‌ای را داشته باشند.

بخش دیگر مذاکرات این جلسه در خصوص



تاکید کردند که تنها منبع رسمی و تنها توزیع کننده انحصاری فروش محصولات مربوط به در و پنجره و نیز آلومینیوم کاله در ایران شرکت نوید تجارت ارسام به‌عنوان دفتر مشترک المنافع کاله، بوده و این شرکت هیچ منبع رسمی دیگری در ایران ندارد.

مبحث آموزش بود که در نهایت تصمیم گرفته شد تا از ابتدای سال ۲۰۱۶ سمینارهای فنی با همکاری انجمن تولیدکنندگان در و پنجره ایران برگزار شود که برنامه‌های این سمینارها در آینده اعلام خواهد شد. در پایان مدیران شرکت کاله کیلیت ترکیه مجدداً

حضور متفاوت ساتیان در نمایشگاه تهران



پنجره ایرانیان: شرکت ساتیان در هفتمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران حضوری متفاوت خواهد داشت.

بنا بر اخبار رسیده از شرکت ساتیان، عرضه کننده انواع برندهای معتبر براق‌آلات، این شرکت در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران که در بهمن ماه امسال برگزار می‌شود، به‌صورتی متفاوت حضور خواهد داشت.

گفتنی است شرکت ساتیان برندهای شناخته شده‌ای از جمله ROTO، VHS، ASO، GEZE، VORNE، HAUTAU را عرضه می‌کند.

پروژه مسکن اجتماعی مشکل زمین ندارد



پنجره ایرانیان: رئیس سازمان ملی زمین و مسکن با اشاره به اینکه در همه کشور زمین برای پروژه مسکن اجتماعی اختصاص یافته است، گفت: در شهرهای اطراف تهران با مازاد مسکن مهر روبه‌رو هستیم.

به گزارش خبرگزاری مهر، سید محمد پژمان در خصوص تامین زمین برای پروژه مسکن اجتماعی، گفت: در تمام شهرها برای مسکن اجتماعی، زمین در اختیار دولت قرار دادیم و این پروژه مشکل تامین زمین ندارد.

وی با بیان اینکه در این پروژه تامین زمین به تنهایی کفایت نمی‌کند، افزود: هزینه‌های آماده‌سازی و احداث ساختمان بسیار بالاست چرا که مسکن اجتماعی برای افرادی است که توانایی تامین هزینه‌ها را ندارند و باید تمامی این هزینه‌ها از محل کمک‌های دولتی و نهادهای حمایتی باشد.

رئیس سازمان ملی زمین و مسکن با اشاره به اینکه تسهیلات ارزان قیمت هم باید در اختیار متقاضیان مسکن اجتماعی قرار گیرد، ادامه داد: پروژه مسکن اجتماعی برای اقشار کم درآمد جامعه به اجرا می‌رسد که توانایی پرداخت آورده و بازپرداخت تسهیلات را ندارند. وی در پاسخ به این پرسش که در استان تهران، چه مقدار زمین به مسکن اجتماعی اختصاص داده شده

است، گفت: در حال حاضر تعداد زیادی مسکن مهر در استان تهران بدون متقاضی است و تعداد زیادی مسکن مهر در شهرهای جدید احداث شده که متقاضی ندارد. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه سیاست توسعه مسکن در شهر تهران نبوده به همین دلیل مسکن مهر در شهرهای جدید ساخته شد، افزود: به دلیل نبود زیرساخت‌ها در شهرهای جدید استان تهران، پروژه مسکن مهر همه نهادها را درگیر خود کرده است بنابراین فعالان این استان درگیر مسکن مهر است.

پژمان با تاکید بر اینکه در همه شهرهای اطراف تهران مازاد مسکن مهر داریم، ادامه داد: شهرهای جدید اطراف تهران هنوز کشش اجرای پروژه جدید را ندارند. وی در پاسخ به اینکه آیا احتمال واگذاری واحدهای مسکن مهر در قالب مسکن اجتماعی وجود دارد؟ گفت: واحدهای مسکن مهر از تسهیلات دولتی استفاده می‌کند و بخش دیگری از هزینه ساخت باید توسط خریداران پرداخت شود در حالی که متقاضیان مسکن اجتماعی استطاعت پرداخت آورده را ندارند.

انتقاد از نظام برنامه‌ریزی شهری و اغتشاش در ساخت‌وسازها

پژمان با بیان اینکه مقیاس شهرسازی در گذشته با الان بسیار متفاوت بوده و سیاست‌گذاران و مدیران شهری در دوره‌های اخیر مجبورند برای جمعیت زیادی برنامه‌ریزی انجام دهند که در وقوع پدیده‌های ناه‌سامان شهرنشینی تاثیرگذار است، گفت: در گذشته عموماً حاکمان سفارش ساخت ساختمان‌های با معماری کم‌نظیر می‌داده‌اند که هم امکانات داشته‌اند و هم منابع مالی؛ همچنین سازندگان این بناها نیز عموماً از معماران و طراحان به نام زمان خود بوده‌اند؛ ولی در حال حاضر ساخت و ساز به یک کار عمومی تبدیل شده و حتی افرادی هم که متخصص این حرفه نیستند به کار ساخت و ساز ورود پیدا کرده‌اند.

وی با بیان اینکه در نظام برنامه‌ریزی و طرح‌ریزی کشور ضعف جدی داریم، گفت: مقیاس برنامه‌ها و طرح‌هایی که تهیه می‌کنیم فقط در حد یک شبکه معابر و یک کاربری است و این نوع برنامه‌ریزی قاعدتاً در لایه‌های پایین‌تر که به جزئیات اجرای این برنامه‌ها برمی‌گردد، مشکل ایجاد می‌کند. در حالی که در بافت‌های تاریخی که ساخت و ساز متناسب با همه ویژگی‌های انسانی و شهروندی بوده است، همه جزئیات اعم از هماهنگی مصالح ساختمان‌ها، طول و عرض کوچه‌ها، رنگ در خانه‌ها و دیواره کوچه‌ها و سایر جزئیات دیده می‌شود ولی اغتشاش در ساختار شهرسازی در برنامه‌ریزی امروزه ساخت و ساز شهرها موج می‌زند.

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن با تاکید بر لزوم جلوگیری از ایجاد اینگونه اغتشاش‌های بصری در ساخت‌وسازهای شهری بیان کرد: در برنامه‌های جاری و پیش‌رو اولویت ساخت و سازها باید بر یکپارچه بودن ساختار شهری، توجه به همه جزئیات در برنامه‌ریزی شهری و همچنین استفاده از نیروهای متخصص در شهرسازی باشد تا در آینده شاهد مشکلاتی که امروزه در شهرها با آن‌ها دست به گریبانیم نباشیم.

پنجره ایرانیان: به گفته مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن، شهرهای ما هم در بعد فیزیکی و مادی نمی‌توانند بسیاری از نیازهای شهروندان را برطرف کنند و هم در بعد روحی و روانی سازگاری با وضعیت روحی روانی و اجتماعی شهروندان ندارند. به گزارش معماری نیوز، سیدمحمد پژمان اظهار کرد: عبارت بازآفرینی شهری بار معنایی خیلی سنگینی دارد یعنی چه کاری باید انجام می‌شود که نشده است؟ و اصلاً چرا اقدامات مورد نیاز عملیاتی نشده است؟

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن ادامه داد: ما وقتی امروزه به برخی از شهرهایمان می‌نگریم، می‌بینیم که این شهرها در ابعاد فیزیکی و مادی نمی‌توانند بسیاری از نیازهای شهروندان را رفع کند و در ابعاد روحی و روانی نیز با وضعیت روحی روانی و اجتماعی شهروندان سازگاری ندارند.

وی در پاسخ به این پرسش که چرا شهرهایمان به این وضعیت دچار شده‌اند؟ گفت: باید دید کسانی که مطالعه و طرح شهرها را تهیه کرده‌اند، کم گذاشته‌اند یا آنهایی که مجری برنامه و طرح بوده‌اند کم کاری کرده‌اند؟ به نظر من این دو کمبود با هم واقع شده است.

معاون وزیر راه و شهرسازی افزود: مردم هم در بهسازی شهرها نقش دارند چون شهر متعلق به مردم است. مجموعه این اتفاقات بد سبب وقوع یک چرخه معیوب در جهت انحطاط شهرها شده است. ما در همه بخش‌ها نیازمند بازنگری و دقت نظر هستیم.

وی با اشاره به حس خوبی که از دیدن بافت‌ها و فضاهای قدیمی و تاریخی شهرها به شهروندان منتقل می‌شود ادامه داد: اگر این حس خوب از تماشای شهرسازی جدید به شهروندان منتقل نمی‌شود به علت اقداماتی است که برخی مدیران شهری، برخی از شهروندان و عده‌ای از سیاست‌گذاران شهری انجام داده‌اند.

بنیاد مستضعفان برای ساخت آسمان خراش باید مسیر قانونی را طی کند



پنجره ایرانیان: بنیاد مستضعفان برای اجرای پروژه آسمان خراش ۱۲۱ طبقه باید مسیر قانونی بلندمرتبه سازی را طی کند.

به گزارش ایلنا، معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه کمیسیون ماده ۵ در حال حاضر به پروژه‌های بالای ۱۲ طبقه پروانه ساخت نمی‌دهد، گفت: بنیاد مستضعفان برای اجرای پروژه آسمان خراش ۱۲۱ طبقه باید مسیر قانونی بلندمرتبه سازی را طی کند.

پیروز حناچی معاون معماری و شهرسازی در نشست خبری پنجمین نمایشگاه وزارت راه و شهرسازی و صنایع وابسته با بیان اینکه آشنایی مردم با حقوق خود می‌تواند از اجرای مصوبات شورای عالی معماری و شهرسازی صیانت کند گفت: معتقدم یکی از راهکارهای اجرای درست مصوبات در حوزه انضباط شهری اطلاع‌رسانی از جزئیات آن به مردم است چرا که اگر مردم از جزئیات اطلاع داشته باشند قانون هم به درستی اجرا می‌شود.

وی با تأکید بر حفظ بناهای تاریخی و ارزشی گفت: جالب است بدانید که بانک ملی شعبه دانشگاه را همان معمار اپرای سیدنی طراحی کرده است و این درست نیست که امروز این بنا را با ورق‌های کامپوزیت پوشش دهند و ارزش آن را نادیده بگیرند البته در این باره سازمان‌های مدنی هم اعتراض کرده‌اند.

حناچی با بیان اینکه در این دوره تلاش کرده‌ایم انضباط شهری را به شهرها برگردانیم، گفت: اداره امور شهری نباید از محل فروش حقوق شهروندان انجام شود و این نحوه اداره شهر در بلندمدت قابل ادامه نیست. وی با اشاره به پیگیری تحقق مصوبات عالی شورای شهرسازی در حوزه انضباط شهری اظهار کرد: برای تحقق این مصوبات دستگاهی را راهاندازی کرده‌ایم که وظیفه نظارتی بر عهده دارد.

معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه ممکن است در مصوبات شورای عالی شهرسازی ایراداتی وجود داشته باشد ادامه داد: قطعاً مصوبات شورای عالی معماری و شهرسازی خالی از اشکال نیست، اما وجود همین مصوبات بهتر از آن است که شهر هیچ قاعده و انضباطی نداشته باشد. معاون معماری و شهرسازی با اشاره به پیگیری‌های

وی تأکید کرد: اجرای ضوابط بلندمرتبه سازی یکی از تعهدات شهرداری است. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه اساساً تصور بر این بود که می‌توان در همه شهر پروژه‌های بلندمرتبه سازی اجرا کرد، گفت: چندین بار این موضوع را مطرح کرده‌ایم که در همه جای شهر امکان ساخت آسمان خراش و بلندمرتبه سازی وجود ندارد. معاون معماری و شهرسازی ادامه داد: در رابطه با این موضوع شهرداری را تحت فشار گذاشتیم و در حال حاضر کمیسیون ماده ۵ به پروژه‌های بالای ۱۲ طبقه پروانه ساخت نمی‌دهد.

وی با بیان اینکه اساساً در تهران بلندمرتبه سازی نداریم گفت: از یک میلیون پلاک تنها ۱۵۰ هزار پلاک بالای یک طبقه هستند. به هر حال یکی از مشکلات کلانشهرها تأمین زمین و افزایش قیمت اراضی است که بلندمرتبه سازی می‌تواند به یک ارزش تبدیل شود اما اگر ضوابط آن به درستی اجرا نشود قطعاً به ضد ارزش تبدیل خواهد شد. وی با اشاره به شروط بلندمرتبه سازی گفت: هر پلاکی در شهر اجازه بلندمرتبه سازی ندارد. یکی از شروط لازم این است که مساحت آن پلاک بیش از ۵ هزار متر مربع باشد البته این شرط لازم اما کافی نیست.

پرونده‌های زمین‌خواری و رسیدگی به این موضوعات در ستاد مبارزه با مفاسد گفت: گزارشات اولیه در سه استان مازندران، گیلان و گلستان را به دبیرخانه ستاد مبارزه با مفاسد ارسال کرده‌ایم.

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به پیگیری‌ها درباره پرونده گردنه حیران گفت: در این باره اسنادی به تصویب رسیده است اما معتقدیم این یک جریانی است که نه فقط دولت بلکه باید نهادهای دانشگاهی و مدنی هم وارد میدان شوند. حناچی با بیان اینکه باید ابعاد مختلف این موضوع مورد بررسی و پیگیری قرار بگیرد تأکید کرد: باید دید علت رواج این پدیده در استان‌های شمالی که ۲ درصد از مساحت ویژه کشور را در بر می‌گیرند، چیست.

وی با اشاره به فعال کردن نهادهای ملی در این زمینه اظهار کرد: به طور قطع موضوع رها نشده است و در منطقه مانند زیارت در گرگان با دستور شورای عالی معماری و شهرسازی به طور ویژه ورود کرده‌ایم. وی همچنین درباره پروژه ساخت آسمان خراش ۱۲۱ طبقه توسط بنیاد مستضعفان گفت: قطعاً بنیاد مستضعفان هم باید مسیر قانونی برای ساخت این پروژه را طی کند، اما هنوز ضوابط بلندمرتبه سازی تصویب و اجرایی نشده است.

بسته‌های جدید اقتصادی راهی برای خروج از رکود

نخواهیم بود. معاون امور مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی افزود: امیدواریم با بسته‌های جدید اقتصادی که برای خروج از رکود در نظر گرفته شده است سرمایه‌گذاری بیشتری در بخش مسکن صورت بگیرد. مظاهریان هدف از ارائه بسته‌های جدید را خروج از رکود بازار مسکن و افزایش سرمایه‌گذاری در این حوزه مهم خواند و گفت: امیدواریم با افزایش سرمایه‌گذاری تعداد خانه‌های بیشتری در کشور ساخته شود و به دنبال آن کارگران حرفه‌ای و مهندسان بیشتری نیز به خدمت گمارده شوند. مظاهریان در پایان ضمن اظهار امیدواری از موفقیت بسته‌های جدید سرمایه‌گذاری گفت: این اقدام آغازی برای خروج از رکود بازار مسکن است.

پنجره ایرانیان: معاون امور مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی وضعیت بازار مسکن را در شش ماهه دوم سال جاری آرام و مطابق با شش ماهه نخست سال جاری برشمرد و گفت: ارائه بسته‌های جدید اقتصادی آغازی برای خروج از رکود در بازار مسکن است.

به گزارش ایسنا، حامد مظاهریان درباره آخرین وضعیت خرید و فروش مسکن و بازگشت رونق به بازار مسکن در سال جاری گفت: رصد ما از معاملات مسکن و شرایط بازار این است که در ۶ ماه آینده بازاری آرام پیش‌روی حوزه مسکن خواهد بود و نوسانات قیمتی در این حوزه نخواهیم داشت. بدین معنا که این روند در ادامه ۶ ماه نخست سال تا پایان سال ۹۴ نیز ادامه می‌یابد و جهش قیمت و تکانی را شاهد

مسکن مهر بدون متقاضی "مپسا" به واجدان شرایط می‌رسد



پنجره ایرانیان: سرپرست شرکت عمران پرند با تاکید بر این که مپسا بدون اجازه شرکت عمران نمی‌تواند برای واحدهای بدون متقاضی مسکن مهر عضوگیری کند، گفت: برای واحدهای بدون متقاضی مسکن مهر مپسا واجدان شرایطی که از قبل ثبت‌نام کرده‌اند در اولویت قرار دارند.

به گزارش تسنیم، سیدعلی طاهری اطاقسرا با اشاره به واحدهای در دست ساخت مسکن مهر شرکت پروژه‌های ساختمانی ایران (مپسا)، اظهار کرد: حدود ۵۰۰ واحد توسط این شرکت در حال ساخت است که حدود ۳۵۰ واحد مشکل زیرساخت‌ها را داشتند. برای حل این مشکل با کمک شرکت عمران پرند و همچنین از محل آورده متقاضیان تلاش کردیم بحث تامین کنتورهای آب، برق و گاز را انجام دهیم.

وی با بیان این که مشکلات این واحدها برطرف شده است، افزود: پروسه تحویل واحدهای مذکور آغاز شده و خوشبختانه کار به نحو خوبی در حال پیگیری است. وی با یادآوری این که حدود ۱۱۰۰ واحد که به دلیل نبود متقاضی تبدیل به پروژه‌های راکد شدند، تصریح کرد: این واحدها متقاضی نداشت و به همین دلیل فشاری روی پیمانکاران نبودند تا آنها به نوعی این پروژه‌ها را رها کنند. وی با اشاره به کم کاری گذشته بیان کرد: خوشبختانه کارهای اجرایی

شروع شده است و با پیشرفت خوبی عملیات تکمیل واحدهای مسکن مهر در حال پیگیری است. سرپرست شرکت عمران پرند با تاکید بر این که مپسا بدون اجازه شرکت عمران پرند حق عضوگیری برای واحدهای بدون متقاضی را ندارد، گفت: برای واحدهای مسکن مهر مپسا واجدان شرایطی که از قبل ثبت‌نام کرده‌اند در اولویت قرار دارند. طاهری ادامه داد: این متقاضیان باید ابتدا خانه‌دار شود و مپسا باید پروژه‌های دارای واحد خالی را به اطلاع شرکت عمران پرند برساند. وی خاطرنشان کرد: مپسا خودسرانه نمی‌تواند عضوگیری کند تا یکبار دیگر مشکلات و معضلات قبلی که برای هر واحد دو متقاضی بود، روی ندهد.

دولت به جای خودرو به مسکن بپردازد

پنجره ایرانیان: در حالی دولت افزایش وام خرید خودرو و خرید مسکن را تصویب کرده است که فعالان بازار مسکن معتقدند که اولویت دولت باید به جای خودرو، موضوع تولید مسکن باشد.

به گزارش خبرگزاری مهر، افزایش سقف وام خرید مسکن از ۳۵ میلیون تومان به ۶۰ میلیون تومان یکی از خبرهایی بود که جنب و جوشی را در میان فعالان بازار مسکن به وجود آورد، چرا که این بازار از حدود سه سال پیش درگیر رکود عمیقی است و فعالان این بخش در انتظار تصمیمات دولت برای خروج از رکود هستند.

هرچند که دولت با اختصاص ۱۲۰۰ میلیارد تومان یارانه به بخش‌های مختلف از جمله بافت فرسوده موافقت کرده است، اما بازار مسکن نیاز به شوک‌های بزرگتری دارد تا از حالت رکود خارج شده و به رونق برسد به همین دلیل کارشناسان صنعت ساختمان معتقدند که ارائه تسهیلات باید در بخش‌های مختلف انجام گیرد تا کلیه بخش‌های این صنعت رونق پیدا کند.

در واقع صنعت ساختمان که به طور مستقیم با بیش از ۱۲۰۰ بخش مرتبط بوده و ۲۸ درصد نقدینگی کشور در این حوزه در گردش است، یکی از پیشران‌های اقتصاد محسوب می‌شود که به عنوان راهکار خروج از رکود اقتصاد کشور مطرح شده است.

براساس این گزارش، فعالان صنعت ساخت و ساز معتقدند که بازار مسکن علاوه بر افزایش وام‌های خرید نیاز به وام‌هایی برای تولید دارد چرا که تورم در کشور، هزینه تمام شده ساختمان‌سازی را افزایش داده، بنابراین وام‌های کنونی ساخت نمی‌تواند هزینه‌ها را پوشش دهد همچنین سود بالای بانکی یکی از موضوعاتی است که اجازه حضور فعالان ساخت و ساز را در بازار نمی‌دهد.

کارشناسان این بخش معتقدند دولت می‌توانست به جای اینکه سهم زیادی از منابع بانکی را به وام خرید خودرو اختصاص دهد، به صنعت ساختمان توجه بیشتری کند چرا که تولید

مسکن یک موضوع زمان بر است و هر روز به میزان تقاضای انباشته در کشور افزوده می‌شود. هرچند که نباید رونق صنعت خودرو را هم نادیده گرفت، اما مسکن به عنوان یکی از نیازهای اولیه انسان، بیش از صنعت خودرو نیاز به حمایت دولت دارد، بنابراین اختصاص سهم بیشتر به بخش مسکن می‌توانست رونق را برای بازار مسکن به همراه داشته باشد. دبیر کانون سراسری انبوه سازان در خصوص موضوع اختصاص وام ۱۰۰ میلیون تومانی ساخت به انبوه سازان، گفت: وام ۱۰۰ میلیون تومانی ساخت در حال حاضر هم به انبوه سازان پرداخت می‌شود، اما بهره این وام ۲۴ درصد است که در نهایت هم با هزینه بالای ۳۰ درصد به دست تولیدکننده می‌رسد.

فرشید پورحاجت با اشاره به اینکه ما انتظار داشتیم در بسته خروج از رکود دولت، موضوع وام ۱۲۰ میلیون تومانی ساخت مسکن هم مورد توجه قرار گیرد، افزود: در بسته ای که از سوی انبوه سازان به دولت پیشنهاد شده، وام ساخت برای کلانشهرها و شهر تهران ۱۲۰ میلیون تومان، برای سایر شهرها ۱۰۰ میلیون تومان و شهرهای کوچک ۶۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است. وی با بیان اینکه سود بانکی این وام‌ها هم بسیار کمتر از سود فعلی باید باشد، اظهار داشت: دولت باید در حوزه تولید تمهیدات بیشتری داشته باشد و سود وام ساخت مسکن را کاهش دهد تا تولید مسکن در کشور افزایش پیدا کند.

این فعال صنعت ساختمان با تاکید بر اینکه افزایش سقف وام خرید به ۶۰ میلیون تومان برای مناطق کمتر توسعه یافته مناسب است، گفت: این وام برای آپارتمان‌های کوچک و مناطق کمتر توسعه یافته می‌تواند تاثیرگذار باشد و در واحدهای بزرگتر هم در درآمدت تاثیر می‌گذارد. پورحاجت ادامه داد: دولت باید فکر عاجلی برای خط تولید مسکن داشته باشد و موانع تولید را از سر راه بردارد. در سال آینده موضوع مالیات‌های مستقیم مطرح است همچنین قانون پیش فروش ساختمان هم در این مدت صنعت ساختمان را بلوکه کرده است، بنابراین دولت باید فکری برای حمایت از تولید داشته باشد.

حباب قیمت مسکن تخلیه شده است



پنجره ایرانیان: بنا بر اعلام دفتر برنامه ریزی و اقتصاد مسکن، سیر نزولی قیمت حقیقی مسکن در صورت ادامه ثبات قیمت مسکن در سال ۱۳۹۴، همچنان تداوم می یابد، به طوری که قیمت حقیقی مسکن (قیمت اسمی تعدیل شده با شاخص تورم عمومی) در شهریور ماه سال ۱۳۹۴ برابر با قیمت اسمی مسکن در فروردین ماه سال ۱۳۹۰ است.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی وزارت راه و شهرسازی، دفتر برنامه ریزی و اقتصاد مسکن معاونت مسکن و ساختمان در خبرنامه شماره ۶ برنامه ریزی و اقتصاد مسکن (بام) در بخش قیمت و اجاره بهای مسکن تصریح کرده است: روند قیمت مسکن از ابتدای سال ۱۳۹۱ تا پایان اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۴ در شهر تهران حاکی از این است که قیمت مسکن پس از طی یک روند صعودی نسبتاً شدید، از تیرماه سال ۱۳۹۲ از ثبات نسبی برخوردار بوده و به حدود ۴۰ میلیون ریال به ازا هر مترمربع رسیده است.

بنابر این گزارش، بررسی بازار مسکن و بازارهای رقیب با استفاده از آخرین اطلاعات و آمار منتشر شده نشان می دهد که از خردادماه سال ۱۳۹۲ از نوسانات در این بازارها کاسته شده است و از ثبات نسبی برخوردار شده اند.

همچنین بررسی بازار اجاره مسکن نیز نشان می دهد هرچند این بازار در شهر تهران در سال ۱۳۹۳ از ثبات نسبی برخوردار بوده ولی از ابتدای سال ۱۳۹۴، با یک روند افزایشی ملایم مواجه گشته است. به طوری که در شهریور ماه سال ۱۳۹۴ نسبت به ماه مشابه سال قبل حدود ۱۲ درصد افزایش یافته است و با پایان فصل جابه جایی مستأجران مطابق با الگوی سال های گذشته و با توجه به ثبات در قیمت مسکن و همچنین کنترل نرخ تورم (به عنوان عامل اصلی تاثیرگذار بر اجاره بهای مسکن)، می توان انتظار داشت که در ادامه سال جاری، بازار اجاره مجدداً در سطح قیمتی جدید از ثبات برخوردار شود.

در خبرنامه شماره ۶ برنامه ریزی و اقتصاد مسکن (بام) آمده است: ثبات نسبی قیمت مسکن در شرایطی ادامه داشته است که نرخ تورم عمومی با وجود سیر نزولی طی دو سال اخیر، همواره بالغ بر ۱۱ درصد بوده، لذا قیمت حقیقی مسکن به صورت مداوم کاهش یافته و حباب قیمت مسکن تخلیه شده است و در صورت ادامه ثبات قیمت مسکن در سال ۱۳۹۴، سیر نزولی قیمت حقیقی مسکن همچنان ادامه می یابد به طوری که قیمت حقیقی مسکن (قیمت اسمی تعدیل شده با شاخص تورم عمومی) در شهریور ماه سال

دولت (بازار سیمان تعزیراتی می باشد و قیمت آن به وسیله وزارت صنعت، معدن و تجارت تعیین می شود) طی ۱۶ ماه گذشته، نرخ رشد قیمت سیمان در چهار ماه اخیر صفر بوده است.

همچنین شاخص بهای خدمات ساختمانی نیز سیر نزولی داشته ولی همچنان نرخ رشد آن بالاتر از ۱۳ درصد بوده است، ولی قیمت آهن آلات در کشور به دلیل کاهش قیمت جهانی فولاد کاهش یافته به طوری که متوسط قیمت یک کیلوگرم آهن آلات از ۲۳ هزار ریال در خرداد ماه ۱۳۹۲ به حدود ۱۶ هزار ریال در شهریور ماه ۱۳۹۴ کاهش یافته است. بررسی بازارهای رقیب بخش مسکن در کنار نرخ تورم عمومی نشان می دهد که این بازارها از نوسان کمی برخوردار بوده و حتی برخی از آنها با کاهش شاخص و قیمت مواجه شده اند، به طوری که در شهریور ماه سال ۱۳۹۴ نسبت به ماه مشابه سال قبل، نرخ رشد شاخص کل بورس، سکه و ارز به ترتیب برابر ۱،۱۴-، ۲،۷- و ۷،۷ بوده است این در حالی است که در همین دوره نرخ تورم نقطه به نقطه ۱۱،۷ درصد بوده و سپرده های بانکی یکساله و بالاتر، با نرخ سود ۲۰ درصد، بالاترین بازدهی را در بین بازارهای مذکور داشته است.

همچنین بررسی روند شاخص های بازار مسکن در کنار بازار دارایی های رقیب و شاخص قیمت کالاها و خدمات عمومی (با ۱۰۰ در نظر گرفتن شاخص و قیمت دارایی ها در فروردین ماه سال ۱۳۹۰) نشان می دهد که در شهریورماه سال ۱۳۹۴ نسبت به ابتدای سال ۱۳۹۰، شاخص نرخ ارز در بالاترین و شاخص قیمت مسکن در پایین ترین جایگاه قرار گرفته و شاخص های بورس و سکه نیز تقریباً با نرخ تورم عمومی برابر شده اند.

۱۳۹۴ برابر با قیمت اسمی مسکن در فروردین ماه سال ۱۳۹۰ است. همچنین طی سه سال اخیر نرخ رشد اجاره بها همواره کمتر از نرخ تورم عمومی بوده است؛ هر چند نرخ رشد اجاره بها در شهریور ماه سال جاری با نرخ تورم عمومی برابر شده است.

بررسی ماهانه تعداد معاملات ثبت شده واحدهای مسکونی در شهر تهران نشان می دهد که میانگین ماهانه تعداد معاملات در شش ماهه اول سال، از حدود ۱۴ هزار واحد در سال ۱۳۹۳ به حدود ۱۲ هزار واحد در سال ۱۳۹۴ کاهش یافته است.

بررسی تعداد پروانه های ساختمانی صادر شده بر اساس آخرین اطلاعات منتشر شده در این خصوص نشان می دهد با ایجاد ثبات قیمتی در بازار مسکن از اواسط سال ۱۳۹۲ و کاهش حاشیه سود و همچنین عدم فروش واحدهای مسکونی تکمیل شده به دلیل کاهش قدرت خرید متقاضیان مسکن، به تدریج ساخت و ساز جدید و در نتیجه تقاضا برای پروانه ساختمانی نیز در بازار مسکن کاهش یافته است. لازم به ذکر است میانگین ماهانه تعداد واحدهای مسکونی در پروانه های ساختمانی در شهر تهران از حدود ۱۵ هزار واحد در سال ۱۳۹۲ به حدود ۷ هزار واحد طی سال ۱۳۹۳ و پنج ماهه اول سال ۱۳۹۴ کاهش یافته است.

بنابر این گزارش، آمار صدور پروانه های ساختمانی در کلیه مناطق شهری نیز حاکی از سیر نزولی تقاضای صدور پروانه ساختمانی طی سال های ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳، از سیر نزولی برخوردار بوده است ولی در سه ماهه اول سال ۱۳۹۴ این سیر نزولی متوقف شده است.

بررسی سه بازار عمده مصالح و نهاده های ساختمانی نشان می دهد که به دلیل عدم افزایش قیمت سیمان توسط

مسکن قطعا سال آینده از رکود خارج می شود

پنجره ایرانیان: معاون وزیر راه و شهرسازی از پایان قطعی رکود مسکن در نیمه دوم سال آینده خبر داد.

به گزارش مهر، حامد مظاهریان در پاسخ به این پرسش که آیا سال آینده مسکن از رکود خارج می شود؟ گفت: فکر می کنم که نیمه دوم سال بعد، خروج قطعی مسکن از رکود را داشته باشیم.

وی با بیان اینکه مسکن هم مانند کالاهای دیگر است و باید بتواند هم پایه تورم جلو رود، افزود: به دلیل عقب ماندن مسکن از بخش تورم، پیش بینی ما این است که در نیمه دوم سال آینده این حرکت شروع شود. معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: بازار مسکن، جذب سرمایه را آغاز خواهد کرد و به تدریج به سمت افزایش قیمت متناسب با تورم پیش خواهد رفت.

ترکیب هیات مدیره نظام مهندسی تهران دگرگون شد



سازمان نظام مهندسی ساختمان
استان تهران

پنجره ایرانیان: سید مهدی هاشمی رئیس سازمان نظام مهندسی در دولت احمدی نژاد، از ناکامان بزرگ هفتمین دوره انتخابات نظام مهندسی بود.

به گزارش معماری نیوز، با اعلام نتایج هفتمین دوره انتخابات هیات مدیره نظام مهندسی تهران ترکیب این هیات مدیره دگرگون شد. در این دوره چهره‌های شاخصی چون علی نیکزاد وزیر راه و شهرسازی دولت احمدی نژاد و اکبر ترکان رئیس سازمان نظام مهندسی پیش از برگزاری انتخابات از حضور در این دوره انصراف دادند.

چهره‌هایی مطرحی هم مانند سعید غفرانی رئیس سازمان نظام مهندسی تهران و سید مهدی هاشمی، رئیس سازمان نظام مهندسی در دولت احمدی نژاد نتوانستند آرای لازم را برای ورود به هیات مدیره کسب کنند. تعداد آرای پایین سید مهدی هاشمی از نکات جالب این دوره از انتخابات بود. رئیس کمیسیون عمران مجلس که پیش تر شایعات انصراف و رد صلاحیت خود را تکذیب کرده بود، تنها ۱۷۸ رای کسب کرد که تقریباً با آرای مخالفان استیضاح آخوندی برابری می‌کند. سید مهدی هاشمی که از مخالفان سرسخت رویه

۲۵۲ رای مأخوذه توانست رای اعتماد مجلس را مجدداً کسب کند. با این حال تعداد آرای سید مهدی هاشمی در انتخابات نظام مهندسی اندکی بیشتر از رای اعتماد به آخوندی است، با این تفاوت که تعداد رای‌دهندگان نظام مهندسی نزدیک به ۱۰ هزار نفر بود!

وزارت راه و شهرسازی به شمار می‌رفت یکی از ارکان اصلی طرح استیضاح آخوندی وزیر راه و شهرسازی در مجلس بود. در این استیضاح که به یکی از ضعیف‌ترین و کم‌پشتوانه‌ترین استیضاح‌های مجلس شورای اسلامی تبدیل شد آخوندی با ۷۲ رای موافق، ۱۷۵ رای مخالف، ۵ رای ممتنع به استیضاح از مجموع

نتایج انتخابات نظام مهندسی استان تهران اعلام شد

پنجره ایرانیان: نفرات منتخب هیات مدیره دوره هفتم سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران اعلام شد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان به نقل از وبسایت سازمان نظام مهندسی ساختمان تهران، پس از پایان یافتن زمان رای گیری هفتمین دوره انتخابات نظام مهندسی ساختمان استان تهران در ۳۱ شعبه رای گیری و شمارش مکانیزه آراء، فهرست اولیه نفرات منتخب هیات مدیره دوره هفتم سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران مشخص شد. هیات اجرائی انتخابات، این افراد را به تفکیک رشته و با اولویت تعداد آراء به شرح زیر منتشر کرد:

رشته عمران

۱. حبیب اله بیطرف با تعداد ۱۸۰۱ رای (عضو اصلی)
۲. محمد رحیمی بالا با تعداد ۱۷۹۹ رای (عضو اصلی)
۳. مهدی روانشادینا با تعداد ۱۴۸۹ رای (عضو اصلی)
۴. بیژن خطیبی با تعداد ۱۴۷۰ رای (عضو اصلی)
۵. علی نبی‌زاده با تعداد ۱۱۸۶ رای (عضو اصلی)
۶. مهیار فرنی با تعداد ۱۱۴۳ رای (عضو اصلی)
۷. سیدمهدی زرگر با تعداد ۱۰۳۸ رای (عضو اصلی)
۸. احمد خرم با تعداد ۱۰۲۸ رای (عضو اصلی)
۹. حسن قربانخانی با تعداد ۹۶۱ رای (عضو اصلی)
۱۰. سعید کروی با تعداد ۹۳۴ رای (عضو اصلی)
۱۱. حمزه شکیب با تعداد ۹۰۴ رای (عضو علی البدل)

رشته نقشه‌برداری

۱. بهمن مومنی مقدم با تعداد ۲۵۶۵ رای (عضو اصلی)
۲. آقای شمس نوبخت دودران با تعداد ۲۲۷۹ رای (عضو اصلی)
۳. غلامرضا لشگری با تعداد ۱۵۹۸ رای (عضو علی البدل)

رشته ترافیک

۱. کامبیز رضوی با تعداد ۲۳۱۵ رای (عضو اصلی)
۲. حسن زیاری با تعداد ۱۰۱۶ رای (عضو علی البدل)

رشته معماری

۱. حیدر جهان بخش با تعداد ۱۴۷۴ رای (عضو اصلی)
۲. فرهام مقدم راد با تعداد ۱۴۳۰ رای (عضو اصلی)
۳. محمد طاهری با تعداد ۱۱۴۱ رای (عضو اصلی)
۴. ایرج معزی با تعداد ۱۰۷۶ رای (عضو اصلی)
۵. امیر حسین دزفولیان با تعداد ۱۰۶۶ رای (عضو اصلی)
۶. الهه رادمهر با تعداد ۹۹۴ رای (عضو اصلی)
۷. سعید سعیدیان با تعداد ۹۶۹ رای (عضو علی البدل)

رشته شهرسازی

۱. جابر نصیری با تعداد ۱۵۵۵ رای (عضو اصلی)
۲. حکمت امیری با تعداد ۱۳۰۶ رای (عضو علی البدل)

رشته مکانیک

۱. حسین اکبریان راد با تعداد ۱۶۹۴ رای (عضو اصلی)
۲. محمود مقدم با تعداد ۱۰۶۸ رای (عضو اصلی)
۳. رامین کرمی با تعداد ۹۹۰ رای (عضو اصلی)
۴. سید علیرضا میرجعفری با تعداد ۹۱۵ رای (عضو علی البدل)

رشته برق

۱. سید محمد هاشمی با تعداد ۱۴۳۲ رای (عضو اصلی)
۲. علی کریمی آنچه با تعداد ۱۲۶۱ رای (عضو اصلی)
۳. کامران تیموری با تعداد ۱۰۲۲ رای (عضو علی البدل)

طرح جدید ساخت ۷۲۰ هزار مسکن برای محرومان



پنجره ایرانیان: نماینده مردم تهران در مجلس شورای اسلامی از طرح جدید دولت برای ۷۲۰ هزار مسکن برای محرومان خبر داد و گفت: سال گذشته در فراکسیون کارگری حداقل دستمزد کارگران را یک میلیون و ۷۳۰ هزار تومان محاسبه کردیم که تصویب نشد.

به گزارش تسنیم، علیرضا محبوب درباره بزرگترین مشکل قشر کارگر گفت: معیشت اصلی ترین دغدغه جامعه کارگری است. بهبود شرایط معیشت نیز نیازمند واقعی سازی دستمزدها است. در فراکسیون کارگری، پیش از تعیین رقم حداقل دستمزد سال ۹۴ در اسفند ماه، عددی را برای سبد هزینه خانوار کارگری محاسبه کردیم و با احتساب نرخ رسمی تورم، به رقم یک میلیون و ۷۳۰ هزار تومان برای حداقل دستمزد رسیدیم.

وی ادامه داد: آنچه در عمل اتفاق افتاد، اگر چه بیش از نرخ تورم رسمی بود، اما دو اشکال در آن وجود داشت. نخست آنکه متناسب با هزینه زندگی کارگران نبود و دوم آنکه به مسکوت ماندن و اجرا نشدن نص صریح قانون در خصوص افزایش دستمزدها در برخی سالهای گذشته بی توجهی شده است.

محبوب نبود امنیت شغلی و رواج بی ضابطه قراردادهای نوظهور فصلی یا سه ماهه از سوی برخی کارفرمایان را مشکل دوم کارگران خواند و افزود: در حال حاضر مطابق برخی آمارها بیش از ۸۰ درصد کارگران دارای قرارداد موقت کار هستند. در صورتی که در زمان تصویب قانون

مسکن کارگری و حمایت های اجتماعی از این تعاونی ها می تواند تا حدودی در رفع این معضل کارگشا باشد.

وی ادامه داد: آمارهای ارائه شده در بخش مسکن با واقعیات جامعه کارگری همخوانی ندارد. مطالعات میدانی نشان می دهد حدود ۵۰ درصد کارگران کشور فاقد مسکن بوده و مستأجر هستند. گویا دولت فعلی برنامه ای برای ساخت حدود ۷۲۰ هزار واحد مسکونی برای کم درآمدی ها دارد که امیدواریم با کمترین مشکل به سرانجام برسد و مصایب مسکن مهر دامش را نگیرد.

کار در سال ۶۹، این میزان حدود ۵ درصد بود. این دسته از کارگران امنیت شغلی ندارند و بلندای امنیت برخی از آنها تنها چند ماه است.

نماینده مردم تهران در مجلس شورای اسلامی در پاسخ به اینکه در شرایط فعلی که دستمزد کارگران پایین است و قشر کارگر مسکن ندارند راهکار چیست اظهار داشت: در طول سال های اخیر، افزایش قیمت مسکن به گونه ای بوده است که باید گفت وای به حال مستأجران و افراد فاقد مسکن که این روزها بی پناهترین افراد هستند. تقویت تعاونی های

مسکن اجتماعی به مراحل نهایی خود رسیده است

پنجره ایرانیان: معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی خبر داد: برنامه مسکن اجتماعی تدوین شده و در مراحل نهایی و هماهنگی با سیستم بانکی (جهت اعطای تسهیلات) و دولت (پرداخت یارانه) برای اجرا قرار داد.

به گزارش ایسنا، حامد مظاهریان اظهار کرد: برخی برنامه های طرح جامع مسکن از جمله برنامه مسکن اجتماعی در قالب یک برنامه مشترک میان وزارت راه و شهرسازی و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی تدوین شده و در مراحل نهایی و هماهنگی با سیستم بانکی (جهت اعطای تسهیلات) و دولت (پرداخت یارانه) برای اجرا قرار داد. وی افزود: با توجه به اینکه کلیه برنامه های نهادسازی و عملیاتی طرح بازنگری طرح جامع مسکن در ۷ محور اصلی قابل طبقه بندی است، از سوی وزیر راه و شهرسازی پیگیری تحقق برنامه های هر یک از این محورها برعهده یکی از سازمان های تابعه به عنوان مسئول و برخی از سازمان های دیگر به عنوان همکار، گذاشته شده است.

معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: نهاد دبیرخانه راهبردی طرح جامع مسکن نیز تشکیل و مقرر شده است که هر یک از متولیان مذکور با همکاری سایر دستگاه های مرتبط ضمن اولویت بندی برنامه های مربوطه به تدوین فرآیند اجرای برنامه ها بپردازند و ضمن هماهنگی با دبیرخانه راهبردی الزامات و قوانین ضروری برای عملیاتی نمودن در قالب محورهای اصلی احصاء و عملیاتی شود.

مظاهریان درباره پیش بینی بودجه سال آینده درخصوص بخش های کم درآمد جامعه اظهار کرد: یکی از مهمترین برنامه های مسکن کم درآمدی ها در قالب برنامه مشترک تامین مسکن است که با هدف تامین مسکن ملکی و اجاره ای برای اقشار خاص و تحت پوشش نهاد حمایتی و سایر اقشاری که توانایی فراهم کردن سهم آورده متقاضیان را

ندارند، در حال پیگیری است.

به گفته وی، با توجه به محوریت منابع یارانه ای و موانع موجود برای پرداخت تسهیلات ارزان قیمت به این گروه ها، مقرر شده تا برای سال جاری با استفاده از منابع و ظرفیت های موجود هریک از نهادها و سازمان های متولی کم درآمدها مانند کمیته امداد امام خمینی، سازمان بهزیستی، سازمان تامین اجتماعی، بنیاد مسکن و وزارت راه و شهرسازی و با تکیه حداقلی به منابع یارانه ای، این برنامه تا پایان امسال قابلیت اجرا پیدا کند.

معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی تصریح کرد: در سال جاری و در قالب بودجه سال ۱۳۹۴ منابعی برای تحقق این برنامه دیده نشده ولی قطعا در بودجه های سنوات آتی و در قالب برنامه ششم ردیف خاصی برای این موضوع پیش بینی و پیشنهاد می گردد. بدیهی است برای تامین مسکن کم درآمدها در قالب مسکن مهر در بودجه سال ۱۳۹۴ و همچنین پیش بینی سال ۱۳۹۵ منابع لازم پیشنهاد گردیده است.

مظاهریان در پاسخ به این سوال که کمبود منابع دولت چه تاثیری در فرایند اجرای طرح جامع مسکن به خصوص در بخش مسکن کم درآمدی ها دارد، گفت: با توجه به اینکه در قالب طرح جامع مسکن کلیه برنامه های حمایتی مسکن از طریق پرداخت تسهیلات یارانه ای یا تاسیس صندوق هایی که خانوارهای کم درآمد را بانک پذیر می نماید، عملیاتی خواهد شد، لذا تامین منابع یارانه ای از سوی دولت محترم ضرورت دارد و بدون تخصیص منابع و اعتبارات لازم و کافی امکان تحقق کامل این برنامه ها فراهم نیست.

کنفرانس ملی پلیمر در صنعت راه و ساختمان برگزار می‌شود



پنجره ایرانیان: کنفرانس ملی «پلیمر در صنعت راه و ساختمان» به همت دانشگاه علم و صنعت ایران، در اردیبهشت ماه سال ۹۵ برگزار می‌شود.

به گزارش ایسنا، دکتر مسعود جمشیدی، استادیار دانشکده مهندسی شیمی دانشگاه علم و صنعت ایران و دبیر کنفرانس ملی پلیمر در صنعت راه و ساختمان اظهار کرد: صنعت پلیمرهای ساختمانی طی سال‌های اخیر با گسترش استفاده از انواع پلیمرها در مصالحی همچون کفپوش‌ها، دیوارپوش‌ها، عایق‌ها، نمای بیرونی و داخلی ساختمان، سقف کاذب، قطعات و تجهیزات الکتریکی، رنگ و پوشش و ... رشد بسیار سریعی را در کشور داشته است. این در حالی است که بنا به گفته کارشناسان ارتباط مناسبی میان پژوهشگران، تولیدکنندگان و استفاده کنندگان این صنعت برقرار نشده است. بنابراین دانشگاه علم و صنعت ایران تلاش دارد تا با برگزاری کنفرانس ملی پلیمر در صنعت راه و ساختمان با رویکردی کاربردی به جهت‌گیری صحیح این صنعت کمک کند.

وی تأکید کرد: امیدواریم این کنفرانس بتواند فصل جدیدی را برای همکاری صنعت و دانشگاه در حوزه پلیمرهای ساختمانی که علمی بین رشته‌ای است، ایجاد کند. به گفته جمشیدی، حذف فاصله بین صنعت و دانشگاه از طریق برگزاری نشست‌های علمی، کارگاه‌های آموزشی و ارائه نتایج تحقیقات موجود در کنار یک نمایشگاه جانبی و برگزاری کارگاه‌های آموزشی مختلف می‌تواند در رسیدن به اهداف کنفرانس

کمک کنند که این بخش‌ها در برنامه‌های کنفرانس ملی پلیمر در صنعت ساختمان گنجانده شده‌اند.

جمشیدی خاطرنشان کرد: آشکارسازی نیازهای تحقیقاتی صنعت راه و ساختمان و چپته‌های تحقیقات دانشگاهی به سوی رفع این نیازها، به منظور برقراری ارتباط بهتر صنعت و دانشگاه در حوزه پلیمرهای ساختمانی از اهداف دیگری است که مد نظر دست‌اندرکاران کنفرانس بوده است.

دبیر کنفرانس همچنین حمایت گسترده انجمن‌های علمی، دانشگاه‌ها و سازمان‌های دست‌اندرکار از این کنفرانس را نشانه گستردگی و نیاز مبرم این صنعت بین رشته‌ای به برگزاری چنین رویدادهایی در کشور می‌داند.

بر اساس این گزارش، کنفرانس ملی پلیمر در صنعت راه و ساختمان با نگاهی کاربردی به موضوعات پلیمر در بتن و محصولات سیمانی، کامپوزیت‌های پلیمری، ژئوتکستایل و ژئوممبران‌ها، قیر، آسفالت و عایق‌های رطوبتی پلیمری، رنگ، پوشش، مواد افزودنی و چسب‌های ساختمانی، فراورده‌های پلاستیکی، عایق‌های حرارتی پلیمری و صرفه جویی در مصرف انرژی، بررسی رفتار حریق در پلیمرهای ساختمانی، فناوری نانو در پلیمرهای ساختمانی، پلیمر، محیط زیست و توسعه پایدار در صنایع راه و ساختمان، استاندارد و مقررات ملی و بین‌المللی پلیمرهای ساختمانی، فناوری‌های نوین پلیمری در صنایع راه و ساختمان می‌پردازد.

فرونشست در تهران ۹۰ برابر شرایط بحرانی است

پنجره ایرانیان: مدیرکل دفتر آموزش و مشارکت‌های مردمی سازمان محیط‌زیست با بیان اینکه میزان فرونشست در تهران ۳۶ سانتیمتر و تقریباً ۹۰ برابر شرایط بحرانی است، گفت: در دشت‌های کشور فروچاله‌هایی با عمق ۱۵ متر ثبت شده است.

به گزارش معماری نیوز، محمد درویش گفت: بر اساس مطالعات دفتر مخاطرات سازمان زمین‌شناسی، میزان فرونشست در جنوب تهران معادل ۳۶ سانتیمتر است که این میزان ۹۰ برابر شرایط بحرانی که چهار میلیمتر در سال عنوان شده، است. به گفته وی، از حدود ۱۰ سال پیش بر اساس گزارشات موسسه تحقیقات سازمان جنگل‌ها و مراتع در غرب تهران از فاصله دریاچه استادیوم آزادی تا وردآورد بین ۷ تا ۱۷ متر سطح آب زیرزمینی افت کرده است. مدیرکل دفتر آموزش و مشارکت‌های مردمی سازمان محیط زیست اظهار داشت: بر همین اساس دو حلقه از چاه‌های باغ گیاه‌شناسی ملی ایران خشک شده‌اند.

درویش تصریح کرد: در حال حاضر میزان ساخت و سازها و بارگذاری در تهران آنقدر زیاد است که سطح آب زیرزمینی به شدت افت کرده و اگرچه هنوز شبکه فاضلاب در این شهر راه نیفتاده، اما افت شدید سطح آب زیرزمینی در تهران مشهود است. وی تأکید کرد: البته راه‌اندازی شبکه فاضلاب در تشدید افت سطح آب زیرزمینی در تهران نقش خواهد داشت و نگرانی‌هایی از این بابت وجود دارد. مدیرکل دفتر آموزش و مشارکت‌های مردمی سازمان محیط‌زیست یادآور شد:

همچنین بر اساس مشاهدات شخصی و پیمایش‌های تحقیقاتی که در جای جای ایران داشته‌ام، در منطقه پریشان فارس، آبی‌بیگو در اردبیل، خان‌میرزا در چهارمحال و بختیاری، میند در اردکان، دشت قهقوند در همدان و پایین‌دست تالاب شور و شیرین در میناب فرونشست‌های کاملاً مشهودی را ثبت کرده‌ام.

درویش افزود: در برخی از این شکاف‌ها و فروچاله‌ها مانند فروچاله‌های میناب آنقدر عمق فرونشست زیاد است که شترها و گاوهایی محلی در آنها ناپدید می‌شوند. به گفته وی، در حال حاضر شغل جدیدی در میناب باب شده است که افراد بیکار شترها، گاوها و دیگر دام‌هایی را که در فروچاله‌ها ناپدید شده‌اند را یافته، ذبح شرعی می‌کنند و گوشت آن را به فروش می‌رسانند.

مدیرکل دفتر آموزش و مشارکت‌های مردمی سازمان محیط‌زیست یادآور شد: همچنین در دشت کیودرآهنگ بر اساس آمار سازمان زمین‌شناسی، فروچاله‌هایی با عمق بیش از ۱۵ متر ثبت شده است. همچنین در میناب عمق فروچاله‌ها غالباً بین سه تا چهار متر است. درویش افزود: بنابراین جای تعجب است که برخی مسئولان حداکثر میزان فرونشست در کشور را ۳۵ سانتیمتر عنوان می‌کنند و چنین نمونه‌های آشکار و ثبت شده‌ای را نادیده می‌گیرند.

پیش از این مدیرکل دفتر آب و خاک سازمان محیط زیست حداکثر میزان فرونشست در دشت‌های کشور را ۳۵ سانتیمتر عنوان و فرونشست ۳۶ سانتیمتری در تهران را بر اساس تحقیقات این سازمان رد کرد بود.

جزئیات دلایل کاهش قیمت اوراق تسهیلات مسکن



پنجره ایرانیان: به گفته کارشناس ارشد اقتصاد مسکن، تا زمانی که نرخ سود سپرده‌های بانکی کاهش نیابد، قیمت اوراق تسهیلات مسکن نیز افزایش نخواهد یافت. به گزارش معماری نیوز، علی قانندی در پاسخ به پرسشی در خصوص علل روند کاهشی قیمت اوراق تسهیلات مسکن اظهار کرد: اوراق تسهیلات مسکن معمولاً از دو راه «سپرده ممتاز بانک مسکن» و خرید و فروش در فرابورس به متقاضیان واگذار می‌شود. در روش سپرده‌گذاری در حساب ممتاز بانک مسکن، این بانک به سپرده‌گذاران سود ۱۴ درصد در پایان دوره زمانی یک ساله به علاوه ۹۰ برگه اوراق حق تقدم تسهیلات خرید مسکن که معادل وام ۴۵ میلیون تومانی خرید مسکن است، اعطا می‌کند؛ مجموع این دو امتیاز، در صورت آماده بودن بازار سرمایه برای پذیرش این برگه‌ها، معادل سود حدوداً ۲۰ درصدی سایر بانک‌ها برای سپرده‌های یک ساله است. در حالی که هم‌اکنون اگر دارندگان این اوراق برگه‌های تسهیلات مسکن را در بازار سرمایه به فروش برسانند، سودی که به دست می‌آورند بسیار کمتر از سود سپرده‌های بانکی است.

کارشناس ارشد اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی افزود: در روش دوم افراد با پرداخت ۶ تا ۹ میلیون تومان (بسته به قیمت اوراق در روز خرید در بازار سرمایه) می‌توانند اوراق حق تقدم تسهیلات مسکن دریافت کنند که این روش به میزان عرضه و تقاضای بازار بستگی دارد. وی ادامه داد: بنابراین مردم بررسی می‌کنند که اگر در حساب ممتاز بانک مسکن سرمایه‌گذاری کنند، با در نظر گرفتن درآمد حاصل از فروش اوراق تسهیلات در بازار سرمایه، سود بیشتری به دست می‌آورند یا اگر سرمایه خود

خروج سوداگران اوراق حق تقدم تسهیلات مسکن از بازار برگه‌های تسهیلات خرید مسکن در یکی دو سال اخیر، میزان عرضه و تقاضا نیز کاهش یافته که کاهش قیمت اوراق مسکن در پی این اقدام می‌آید. قانندی گفت: بنابراین دو عامل «کاهش تقاضای اوراق تسهیلات مسکن» و «بالا بودن سود سپرده‌های بانکی نسبت به سود خرید و فروش اوراق تسهیلات» سبب شده تا سرمایه‌ها به سمت سپرده‌گذاری در حساب‌های یک ساله بانک‌ها یا موسسات مالی و اعتباری روند که گاه تا ۲۵ درصد سود به سپرده‌گذاران پرداخت می‌کنند. همین موضوع سبب کاهش قیمت اوراق حق تقدم تسهیلات بانک مسکن شده است.

را به بانک‌های دیگر سپارند؟ پرواضح است که در فضای کنونی کشور با توجه به رکودی که در بخش مسکن است، عرضه و تقاضای اوراق تسهیلات مسکن نیز فروکش می‌کند و در نتیجه سرمایه‌گذاران به جای سپرده‌گذاری در حساب سپرده ممتاز بانک مسکن، سرمایه خود را به بانک‌های دیگر برای دریافت سود بیشتر می‌سپارند. این اقتصاددان خاطرنشان کرد: از سوی دیگر خریداران اوراق تسهیلات در بازار سرمایه نیز عمدتاً برای فروش گران‌تر این اوراق در یکی دو ماه بعد اقدام به معامله این اوراق در فرابورس می‌کنند؛ معمولاً تعداد کسانی که برای خرید خانه از این اوراق در سال‌های گذشته استفاده می‌کردند کمتر از سوداگران این اوراق بود. ولی با

چرا می‌گویند قیمت مسکن به کف رسیده است؟

پنجره ایرانیان: یک کارشناس، اعلام آمار مبنی بر رسیدن قیمت مسکن به کف را ایجاد جو روانی برای خروج مسکن از رکود و حل مشکل اشتغال عنوان کرد.

به گزارش ایسنا، اخیراً بانک مرکزی اعلام کرده در مهرماه سال جاری متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۳۹ میلیون تومان بوده که نسبت به ماه قبل ۰٫۵٪ و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۰٫۹٪ درصد افزایش یافته است.

در این خصوص یک کارشناس مسکن اظهار کرد: براساس اعلام بانک مرکزی میانگین قیمت خانه بین ۳ تا ۸ میلیون تومان است. حال آن‌که هزینه ساخت بین یک تا ۲ میلیون تومان است و مابقی این قیمت متعلق به سود سازندگان و قیمت زمین است و تا زمانی که این دو مولفه با شرایط اقتصادی کشور در تعادل قرار نگیرند نمی‌توان گفت قیمت مسکن به کف واقعی خود رسیده است.

محمد عدالت‌خواه افزود: در گذشته با توجه به این که قیمت مسکن مرتب بالا می‌رفت و سود بیشتری نسبت به سایر بخش‌های اقتصاد داشت، عده‌ای به ساختمان‌سازی مشغول شدند و به سودهای کلان عادت کردند اما جامعه باید این عادت غلط را کنار بگذارد. وی تأکید کرد: اگر دولت به خاطر ایجاد اشتغال و رفع رکود مسکن مرتب بگوید قیمت‌ها به کف رسیده یا برخی تشکیلات قصد احتکار مسکن را دارند و بعداً تکذیب

کنند، قیمت مسکن هیچگاه به کف واقعی خود نمی‌رسد.

این کارشناس اقتصادی مسکن با بیان این‌که دولت اجازه بدهد بازار تعیین کند قیمت خانه به کف رسیده یا خیر، افزود: این راه حل درستی نیست که به بازار جو بدهیم، بلکه قیمت مسکن، سود سازندگان و ارزش زمین باید منطقی شود. در آن صورت می‌توانیم بگوییم قیمت مسکن واقعی شده است.

عدالت‌خواه خاطرنشان کرد: این که ملاکمان قیمت‌های گذشته باشد و نسبت به آن بگوییم قیمت مسکن ساکن شده منطقی نیست. کدام منطق می‌گوید اگر مدتی قیمت‌ها ثابت بود به کف رسیده است؟ این شایعات از نظر روانشناسی روی بازار اثر منفی دارد و به نفع مصرف‌کنندگان نیست بلکه به نفع مالکان است.

گفتنی است، بانک مرکزی در نتیجه آمار و ارقامی که از بازار مسکن در مهرماه منتشر کرد، در تحلیلی اعلام کرده است که بررسی تغییرات قیمت مسکن در تهران در ماه‌های اخیر بیانگر آن است که برغم کاهش حجم معاملات نسبت به دوره مشابه سال قبل، ثبات نسبی قیمت‌ها در بازار برقرار است؛ بنابراین با توجه به اینکه قیمت مسکن در دو سال اخیر تغییر چندانی نداشته، وضعیت فعلی تا حدودی بیانگر کف قیمت مسکن در بازار تهران است. بر این اساس ماه‌های پیش رو، زمان مناسبی برای ورود خریداران مصرفی بازار مسکن ارزیابی می‌شود.

ارائه مجموعه‌ای اجرایی برای خروج مسکن و بازار سرمایه از رکود



پنجره ایرانیان: نشست مطبوعاتی سه عضو اقتصادی کابینه دولت یازدهم با موضوع رونمایی بسته دوم خروج از رکود برگزار شد که در این نشست مقامات دولتی به موضوع رونق بازار مسکن نیز پرداختند.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، نشست مطبوعاتی علی طیب‌نیا وزیر اقتصاد و دارایی، محمدباقر نوبخت رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، ولی الله سیف رئیس کل بانک مرکزی ۲۵ مهرماه در ساختمان کوثر نهاد ریاست‌جمهوری برای رونمایی بسته دوم خروج از رکود برگزار شد.

علی طیب‌نیا وزیر اقتصاد و دارایی برای تشریح برنامه‌های خروج از رکود در بخش اقتصاد با اشاره به اینکه در ۶ ماهه نخست سال جاری درآمدهای دولت نسبت به دوره مشابه سال قبل ۹ درصد کاهش داشته است، گفت: در سال جاری عمده مشکلات کشور از محل کمبود تقاضا است و از سوی دیگر مشکلات منطقه و ناامنی عامل کاهش صادرات به کشور عراق بود، بنابراین از ۳ ماه قبل بحث مقابله با این شرایط در دستور کار دولت قرار گرفت و بسته اقتصادی برای خروج از رکود با محور تامین اعتبار ارائه شده است.

وزیر امور اقتصاد و دارایی افزود: بدهی‌های دولت به پیمانکاران و شرکت‌های دولتی رقم بالایی است و وقتی

و بانک مرکزی خواهد شد، همچنین وزارت نفت در رابطه با تبصره ۲ بند «ق» بودجه از محل صرفه‌جویی انرژی منابعی را دریافت خواهد کرد.

محمدباقر نوبخت رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی نیز ضمن اشاره به مصوبه هیات وزیران برای نوسازی بافت‌های فرسوده و پرداخت تسهیلات با نرخ سود ۱۰ درصد در این مناطق، گفت: این مابه‌التفاوت توسط سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی پرداخت می‌شود و با تقویت بخش ساختمان تقاضا تحریک می‌شود.

دولت نتواند بدهی خود را تسویه کند این پدیده خود را در سایر بخش‌ها نشان می‌دهد و در نهایت موجب بدهی شرکت‌ها به بانک‌ها می‌شود. طیب‌نیا ادامه داد: در این بسته برای رکود بخش مسکن و بازار سرمایه برنامه‌هایی در نظر گرفته شده است که در قالب مجموعه‌ای اجرایی خواهد شد.

همچنین ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به ایجاد تحرک در ساخت و ساز گفت: پروژه‌های اصلاح بافت فرسوده با همکاری وزارت راه و شهرسازی

طی برنامه ششم توسعه: بافت‌های فرسوده سالی ۷ درصد نوسازی می‌شوند

بهسازی شهری خاطرنشان کرد: طبق آن مصوبه قرار بود سالیانه ۳۰۰ هزار تسهیلات نوسازی به متقاضیان اختصاص یابد و دولت قبول کرده بود ۹ درصد سود ۲۱ درصدی وام‌ها را به صورت یارانه اختصاص دهد.

وی تخصیص دو هزار میلیارد ریال به بافت‌های فرسوده را اولین اختصاص دولت به ۵۵ هزار واحد عنوان و تاکید کرد: سال ۱۳۹۳ بانک‌ها به ۵۰ هزار واحد تسهیلات دادند که با اختصاص ۵۵ هزار تسهیلات فعلی این رقم در مجموع به حدود ۱۱۰ هزار واحد از ۳۰۰ هزار واحد می‌رسد.

ایزدی با اشاره به دو سال گذشته که تسهیلات بافت‌های فرسوده قطع شده بود گفت: تحقق تسهیلات ۱۱۰ هزار واحد برای رونق بخشی به مسکن به خصوص بهسازی و نوسازی بافت‌های فرسوده خیلی خوب است ولی ما امیدواریم که این رقم تا پایان سال به حداقل ۵۰ درصد از ۳۰۰ هزار واحد برسد و با بهتر شدن وضعیت منابع هرساله افزایش پیدا کند.

پنجره ایرانیان: مدیرعامل شرکت عمران و بهسازی شهری گفت: در صورت تحقق مصوبه دولت پیش‌بینی می‌کنیم که در برنامه ششم توسعه سالانه ۷ درصد از بافت‌های فرسوده از طریق سه گانه تسهیلات، کمک به توسعه از طریق دستگاه‌های دولتی و ارتقای زیرساخت‌ها با شهرداری‌ها نوسازی شود.

به گزارش ایسنا، محمد سعید ایزدی اظهار کرد: از آنجا که در دو سال گذشته تخصیص‌های بانک‌ها کمتر از ۱۰ درصد بوده، روند نوسازی بافت‌های فرسوده کند شده است. اگرچه در تهران بین ۲۰ تا ۲۵ درصد از بافت‌های فرسوده نوسازی شده ولی متوسط کشور، پایین و حدود ۱۰ تا ۱۲ درصد است که امیدواریم با تخصیص به موقع تسهیلات و کمک‌هایی که به شهرداری‌ها برای ارتقای زیرساخت می‌کنیم این ارقام افزایش یابد. وی با اشاره به اختصاص تسهیلات به بافت‌های فرسوده در بسته خروج از رکود گفت: مبلغ دو هزار میلیارد ریال به بخش بافت‌های فرسوده اختصاص یافته که این در واقع بخشی از تسهیلات مصوبه مهرماه سال گذشته دولت است. مدیرعامل شرکت عمران و

ورود تکنولوژی ساخت سریع ساختمان توسط یک شرکت انگلیسی

خوبی ادامه پیدا کند و تصمیمات مناسبی در کشور در این زمینه اتخاذ شود، این تکنولوژی در استان خوزستان وارد و مستقر خواهد شد. وی ادامه داد: ایجاد این کارخانه در استان کمک مناسبی به اشتغال خواهد کرد، زیرا این کارخانه برای فعالیت خود به دو ماده اولیه سیمان و پتروشیمی نیاز دارد که خوشبختانه هر دو ماده اولیه در استان تولید می‌شود.

روز می‌تواند یک طبقه را با کیفیت و مقاومت بسیار مطلوب بسازد، وی افزود: این تکنولوژی برای ساخت شهرک‌های جدید بسیار مناسب است، زیرا با سرعت بسیار بالا می‌تواند ساختمان‌هایی تا ۲۴ طبقه را با کیفیت بالا احداث کند.

حسینی تصریح کرد: پس از توافقات اولیه که با این شرکت انگلیسی انجام گرفت، چنانچه این توافقات به

پنجره ایرانیان: به گفته نماینده مردم اهواز در مجلس، با یک تیم سرمایه‌گذار انگلیسی مذاکراتی جهت ورود تکنولوژی ساخت سبک و سریع ساختمان انجام شده است و امیدواریم این مذاکرات به سرانجام برسد.

به گزارش خبرگزاری ایسنا، سید شریف حسینی اظهار کرد: این شرکت توانایی ساخت سریع ساختمان، ارزان قیمت و با مقاومت بالا را دارد به گونه‌ای که در یک

امکان تجمیع وام ۸۰ با ۶۰ میلیونی مسکن فراهم شد



پنجره ایرانیان: امکان تجمیع امتیاز صندوق پس انداز مسکن یکم با اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن (اوراق تسهیلات مسکن) فراهم شد.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، در مدل نخست، امکان تجمیع امتیاز «صندوق پس انداز مسکن یکم» با «اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن» تا سقف ۶۰ میلیون تومان با رعایت ضوابط و مقررات مربوطه امکان پذیر است.

هر فردی که در بانک مسکن حساب پس انداز داشته باشد می تواند پس از دوره یک ساله و بر اساس ضوابط و شرایط حساب پس انداز مسکن یکم، وام مربوط به این حساب پس انداز را درخواست کند که در آن صورت بانک مسکن بر اساس میزان گردش مالی در همان حساب پس اندازی که دارد، به او تسهیلات خرید یا ساخت مسکن می دهد (مثلا ۲۰ میلیون تومان). سپس متقاضی دریافت تسهیلات مسکن با توجه به سقف تسهیلات مسکن با اوراق گواهی حق تقدم تسهیلات مسکن (۶۰ میلیون تومان) با خرید اوراق تسهیلات، این مابه التفاوت (مثلا ۴۰ میلیون تومان) را جبران می کند.

بانک مسکن اعلام کرده است در صورتی که متقاضی، چندین فقره حساب پس انداز مسکن در این بانک داشته باشد، فقط می تواند تسهیلات مرتبط با یکی از آن حساب ها را با تسهیلات حساب پس انداز مسکن یکم

یکم، باید علاوه بر حساب پس انداز مسکن جوانان، حساب صندوق پس انداز مسکن یکم نیز داشته و حداقل یک دوره ۶ ماهه از زمان افتتاح آن سپری شده باشد. از دیگر شرایط جدید دریافت وام ۸۰ میلیون تومانی بانک مسکن بر اساس تغییرات جدید این بانک، این است که دارندگان حساب های صندوق پس انداز مسکن یکم می توانند با بستگان نزدیک خود و با مشارکت دیگر اعضای خانواده شامل پدر، مادر، همسر، فرزند، خواهر، برادر، نوه، پدربزرگ و مادربزرگ، افتتاح حساب، دریافت تسهیلات یا درخواست انتقال حساب میان خود را بکنند.

تجمع کند. همچنین بر اساس اعلام بانک مسکن در مدل دوم، تجمیع تسهیلات «صندوق پس انداز مسکن یکم» با «صندوق پس انداز مسکن جوانان» صورت می گیرد که باید حداقل یک سال از تاریخ افتتاح حساب مسکن جوانان تا زمان درخواست تجمیع دو صندوق سپری شده باشد.

همچنین حداقل متوسط موجودی حساب متقاضی در حساب مسکن جوانان، مطابق شرایط گردش حساب صندوق پس انداز مسکن یکم باشد. متقاضی تجمیع تسهیلات حساب های «مسکن جوانان» و «مسکن

۱۰ هزار مسکن مهر آماده واگذاری، آب و برق ندارند

نخواهد شد، گفت: امیدوار هستم که تحویل واحدهای مسکن مهر با تاخیر مواجه نشود. وی در پاسخ به این سوال که چه تعداد مسکن مهر باید تحویل متقاضیان شود و چه تعداد مسکن مهر در حال حاضر به دلیل نداشتن آب و برق تحویل متقاضیان نمی شود، گفت: حدود ۴۵ هزار مسکن مهر در پزند باید تکمیل و واگذار شود. هاشم زهی افزود: در شهریور ماه سال جاری بنده اعلام کردم که ۱۰ هزار مسکن مهر منتظر نصب انشعاب آب و برق هستند. وی ادامه داد: خوشبختانه با مصوبات جدید دولت، گشایش های خوبی در نصب انشعابات آب و برق ایجاد خواهد شد. گفتنی است، با بازنشسته شدن باران هاشم زهی مدیرعامل شرکت عمران پزند، سیدعلی اکبر طاهری اطاقسرا عضو هیات مدیره شرکت عمران پزند به عنوان سرپرست این شرکت منصوب شده است.

پنجره ایرانیان: مدیرعامل سابق شهر جدید پزند اعلام کرد: بیش از ۱۰ هزار مسکن مهر در پزند منتظر نصب انشعابات آب و برق است.

به گزارش خبرگزاری فارس، باران هاشم زهی در پاسخ به این سوال که گفته می شود برکنار شده اید، گفت: به هیچ وجه بحث برکناری بنده مطرح نبود، بلکه از ۲۳ تیرماه امسال درخواست بازنشستگی خود را تقدیم نریمان، معاون وزیر راه و شهرسازی کرده بودم.

هاشم زهی با بیان اینکه طاهری عضو هیات مدیره شهر جدید پزند به عنوان سرپرست جدید شرکت عمران پزند معرفی شده است، گفت: سرپرست جدید شهر جدید پزند ۲۲ ماه قبل همزمان با من به شرکت عمران شهر جدید پزند آمد. مدیرعامل سابق شهر جدید پزند در پاسخ به این سوال که اکنون با تغییر شما آیا تاثیری در تحویل واحدهای مسکن مهر ایجاد

ساخت مسکن اجتماعی به زودی آغاز می شود

طرح مسکن اجتماعی تا یک یا دو هفته آینده نهایی و رونمایی می شود. وی ادامه داده بود که مذاکرات مثبتی با وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در رابطه با طرح مسکن اجتماعی داشته ایم و فکر می کنم طی یکی دو هفته آینده طرح مذکور نهایی شود.

وی تاکید کرد: با توجه به مذاکرات انجام شده می توان انتظار داشت آخرین برنامه مسکن طی دو هفته آینده رونمایی شود. قرار است در طرح مسکن اجتماعی ۱۰۰ تا ۳۰۰ هزار واحد مسکن ساخته شود.

رفاه اجتماعی کمیته مسکن اجتماعی تشکیل شد و بزودی نیز ساخت و ساز مسکن اجتماعی با اعتباری که در بودجه این سازمان به مبلغ ۲ هزار میلیارد ریال دیده شده است آغاز می شود.

نوربخش ادامه داد: در حال مذاکره با وزارت راه و شهرسازی هستیم تا بدون نقص پروژه ساخت مسکن اجتماعی آغاز شود. گفتنی است، به تازگی حامد مظاهریان معاون امور مسکن و شهرسازی وزیر راه با اشاره به مذاکرات مثبت با وزارت تعاون در خصوص مسکن اجتماعی گفت:

پنجره ایرانیان: مدیرعامل سازمان تامین اجتماعی با بیان اینکه در بودجه سازمان تامین اجتماعی ۲ هزار میلیارد ریال اعتبار برای مسکن اجتماعی دیده شده است، گفت: ساخت و ساز مسکن اجتماعی با مذاکرات مثبتی که با وزارت راه و شهرسازی داشته ایم، به زودی آغاز می شود.

به گزارش خبرگزاری فارس، سید تقی نوربخش در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس در پاسخ به این سؤال که آیا امسال ساخت و ساز مسکن اجتماعی آغاز می شود یا خیر گفت: با دستور ریعی وزیر کار، تعاون و

مجازات متخلفان ساخت و ساز را بیشتر کنید



پنجره ایرانیان: به گفته رئیس سازمان نظام کاردانی استان تهران، میزان مجازات متخلفان ساخت و ساز کافی نیست و باید افزایش پیدا کند.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، مهدی موذن درباره اهمیت اخلاق حرفه‌ای در نظام مهندسی و سایر حرفه‌ها افزود: اخلاق مداری در سطح جامعه به صورت کلان و در حرفه‌ها و صنوف به صورت ویژه اهمیت دارد.

موذن گفت: شاید بخشی از مشکلاتی که در حال حاضر وجود دارد به این مساله برمی‌گردد که مجازات متخلفان ساخت و ساز به اندازه‌ای که باید باشد نیست و به نظر می‌رسد افزایش میزان مجازات، پیگیری و اجرای آن می‌تواند در کاهش تخلفات موثر افتد.

رئیس نظام کاردانی استان تهران افزود: تصمیم مسئولان ارشد تأثیرگذارتر و مهم‌تر از سایر زیرمجموعه‌های خود است و نقش آنها باید بسیار بیشتر از سایرین مورد توجه قرار بگیرد. موذن گفت: نحوه صحیح و دقیق پیگیری و اجرای قوانین و آیین‌نامه‌ها می‌تواند به نهادینه شدن اخلاق حرفه‌ای منجر شود. وی تأکید کرد: پیش‌نیاز رعایت اخلاق در جوامع مهندسی و کاردانی رعایت عدالت در مورد فعالیت‌های

سازمان نظام کاردانی و نظام مهندسی در کنار یکدیگر دیده شده است. موذن گفت: در حال حاضر حداکثر میزان مجازات متخلفان لغو پروانه فعالیت به مدت ۶ ماه تا یک سال پیش‌بینی شده است. در حالی که انتظار می‌رود مجازات‌ها بیشتر تعیین شود تا تخلف این حوزه بسیار مهم، به حداقل ممکن برسد.

این حوزه‌هاست در غیر این صورت همراهی جامعه با مهندسان و کاردانان کاهش می‌یابد.

رئیس نظام کاردانی استان تهران اظهار داشت: در سطح کلان عدالتی در واگذاری طرح‌ها به مهندسان و کاردان‌ها وجود ندارد و این در حالی است که در قانون نظام مهندسی و برای اجرای طرح‌های ساختمانی دو

صنعت ساختمان با ادامه رکود به ۴۰ سال قبل برمی‌گردد

چهار پنج ساله را برای رسیدن به شرایط مطلوب طی کنیم. یعنی سال آینده با یک سری ماشین‌آلات فرسوده، کارگران اخراج شده و کارخانجات ورشکست شده مواجه می‌شویم؛ حال آن‌که احیا کردن این کارخانجات در حال حاضر بسیار ساده‌تر از زنده کردن آنها در سال‌های آینده است.

ستاریان تصریح کرد: اگر اراده‌ای از طرف دولت بر خروج از رکود باشد مسکن هم از شرایط فعلی خارج می‌شود. در غیر این صورت امضای برجام تنها یک اثر روانی مختصر در بخش مسکن یا دیگر بخش‌های اقتصاد به جا می‌گذارد.

به گفته وی بخش مسکن می‌تواند توسط اقتصاد کلان از رکود بیرون بیاید یا اقتصاد کلان می‌تواند از کانال مسکن از رکود خارج شود. هر دو این راهکارها مستلزم برنامه‌های پشتیبانی و اراده خروج از رکود دولت است، لذا این انتظار ناپجایی است که مسکن خود به خود از رکود بیرون بیاید.

پنجره ایرانیان: به اعتقاد یک کارشناس، اگر دولت برنامه‌های خروج از رکود را پیاده نکند و در ماه‌های آینده به داد صناعی که مستقیم و غیرمستقیم به بخش مسکن وابسته هستند نرسد، این صنعت به ۴۰ سال قبل برمی‌گردد.

به گزارش ایسنا، بیت‌الله ستاریان اظهار کرد: هم‌اکنون در حال طی کردن دوره‌ای هستیم که تمام صنایع وابسته به ساختمان در حال ورشکستگی هستند و در صورت ادامه رکود، بیش از ۷۰ درصد صناعی که به طور مستقیم و غیرمستقیم به بخش ساختمان وابسته هستند ورشکست خواهند شد و احتمال احیای مجدد آنها تا چند سال آینده وجود نخواهد داشت.

وی افزود: البته ممکن است در بخش مسکن طی ماه‌های آینده با خودزایی اقداماتی انجام شود و با رونق معاملات، رونق به این بخش برگردد اما ریسک آن بسیار بالا و خطرناک است. این کارشناس اقتصاد مسکن با بیان این‌که احیای رونق در بدنه ساختمان ابتدا از طریق واردات و بعد از طریق کانال‌های دیگر انجام می‌شود، گفت: در این صورت باید یک دوره

خبرهای خوش مسکنی در راه است

معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه مصوبه مذکور تنها بخشی از برنامه‌های دولت برای رونق به حوزه مسکن است، بیان کرد: خبرهای خوبی در بحث پرداخت وام در بافت‌های فرسوده در راه است. مظاهریان با بیان این‌که بسته‌های دولت برای رونق بخشیدن به مسکن به تدریج آماده می‌شود، تصریح کرد: اگر نرخ سود بانکی وام‌های مسکن کاهش یابد برای بازار پیش‌بینی یک رونق خوب را می‌کنیم. به گفته وی، باید در بخش مسکن متناسب با مصوبه‌ها برنامه‌ها عملیاتی شود و از هرگونه اقدام شتاب‌زده در این حوزه خودداری به عمل آید.

در شهرهای با جمعیت ۲۰۰ هزار نفر وام ۶۰ میلیون تومانی مسکن دریافت کنند، ادامه داد: تعدادی از مراکز استانی در کشور داریم مانند یاسوج، بیرجند که زیر ۲۰۰ هزار نفر جمعیت دارند، و با مصوبه شورای پول و اعتبار همه شهرها مشمول وام ۶۰ میلیونی مسکن شده‌اند. وی با بیان این‌که مساله مهم‌تر در مصوبه شورای پول و اعتبار افزایش وام از محل اوراق حق تقدم بود، تصریح کرد: بر این اساس وام ۳۵ میلیون تومانی در شهرهای زیر ۲۰۰ هزار نفر جمعیت به ۴۰ میلیون تومان، در شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت به ۵۰ میلیون و در تهران به ۶۰ میلیون تومان افزایش یافت.

پنجره ایرانیان: معاون امور مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با اشاره به این‌که مصوبه اخیر شورای پول و اعتبار بخشی از اقدامات دولت در راستای رونق بخشیدن به حوزه مسکن است، گفت: خبرهای خوش مسکن در راه است.

به گزارش تسنیم، حامد مظاهریان با اشاره به مصوبه شورای پول و اعتبار، اظهار کرد: مصوبه سه‌شنبه شب شورای پول و اعتبار در ادامه مصوبه قبلی این شورا در رابطه با وام مسکن یکم ۴۰، ۶۰ و ۸۰ میلیون تومانی بود. وی با یادآوری اینکه همچنین مصوب شد که متقاضیان

لزوم استفاده از سرمایه خارجی در تولید مسکن



پنجره ایرانیان: به گفته یک کارشناس مسکن، اگر بخش مسکن بخواهد از حالت دلالی و واسطه‌ای خارج شود باید به سمت انبوه‌سازی و صنعتی‌سازی حرکت کند. به گزارش ایسنا، هادی نظریور اظهار کرد: ظاهراً بخش مسکن به میراث دلال‌ها و واسطه‌گرها تبدیل شده و نمی‌توان با آنها مقابله قطعی کرد، اما می‌شود اثر حضور آنها را کم کرد. اگر عرضه مسکن زیاد شود قطعاً افزایش قیمت بی‌رویه اتفاق نمی‌افتد؛ چرا که افزایش قیمت از منطقی خاص تبعیت می‌کند که اگر به سمت انبوه‌سازی برویم تا حدود زیادی جلوی افزایش قیمت‌ها گرفته می‌شود.

وی، سرمایه‌گذاری خارجی در شرایط پساتحریم را به دو شکل حضور مستقیم در بخش ساخت و ساز یا فعالیت کارخانجات مرتبط با صنعت ساختمان عنوان کرد و گفت: مدل‌های استفاده از سرمایه‌گذاری‌های خارجی در ایران تجربه شده که باید در شرایط پساتوافق نیز به کار گرفته شود. آنچه مسلم است این که در بخش مسکن ظرفیت سرمایه‌گذاری و اشتغال وجود دارد. این کارشناس مسکن با تأکید بر این که باید مراقبت شود تا سرمایه‌های خارجی به سمت بخش واقعی مسکن

به بخش‌های واسطه‌ای یا سیستم بانکی جلوگیری شود. نظریور اظهار کرد: اثرات برجام حدود سه چهار ماه دیگر خود را نشان می‌دهد. لذا باید تا آن زمان صبر کنیم تا نتایج مذاکرات مشخص شود. بعد از آن باید مشکلات سرمایه‌گذاری برداشته شود که در صورت تحقق این مساله انتظار می‌رود رونق به بخش مسکن برگردد.

هدایت شوند، گفت: بعضی سرمایه‌گذاران خارجی مزه سرمایه‌گذاری در ایران را چشیده‌اند و اگر میدان برایشان باز باشد قطعاً می‌آیند و بعضاً به تعدیل‌هایی که در داخل به آنها داده می‌شود نگاه نمی‌کنند. به گفته وی، در شرایط پساتحریم باید نظارت کرد تا سرمایه‌های خارجی به بخش مسکن بیایند و از ورود آنها

مسکن موتور خروج از رکود صنایع

پنجره ایرانیان: مسکن و خودرو از نظر دولت دو موتوری هستند که اگر آنها را روشن کند صنایع خاموش شده هم روشن می‌شوند. به گزارش ایسنا، محمد وطن‌پور اظهار کرد: بخش‌های مسکن و خودرو علاوه بر این که کالاهای مورد نیاز مردم هستند بر روی اشتغال و راه افتادن صنایع تأثیرگذارند که اگر راه بیفتند بسیاری از بخش‌های اقتصادی به حرکت درمی‌آیند. وی افزود: با رونمایی از بسته سیاستی دولت برای تسریع خروج از رکود انتظار می‌رود که بخش مسکن از وضعیت فعلی خارج شده و به سمت رونق برود. اما مساله مهم این است که سازندگان مسکن و مالکان باید توان خرید متقاضیان را لحاظ کنند. اگر مالکان انتظار دارند بسته خروج از رکود به جهش یکباره قیمت‌ها منجر شود اشتباه می‌کنند و با این اشتباه باعث می‌شوند مسکن مجدداً به رکود بخورد. این کارشناس مسکن با بیان این که رونق در مسیر قیمت‌های فعلی محقق می‌شود، گفت: کسانی که بتوانند خانه‌های خالی یا نیمه‌ساز خود را با قیمت‌های

فعلی به فروش برسانند برد می‌کنند. وطن‌پور، بسته خروج از رکود را به‌موقع دانست و گفت: اقتصاد یک موضوع دینامیک است. شاید سیاست‌های کنترل تورم برای سال گذشته مناسب بود اما برای امسال مناسب نبود و به نظر می‌رسد با توجه به رکود صنایع و تولید، اقتصاد باید از وضعیت فعلی خارج شود. وی به نصف شدن تولید خودرو و فروش نرفتن خانه‌های خالی اشاره و خاطرنشان کرد: با رکود صنایع خودرو و ساختمان، بسیاری از کارخانجات به مشکل برخوردند. صنایع به دلیل نبود مشتری، ابتدا مشکل سرمایه در گردش پیدا کردند، بعد انبارها پر شدند، سپس شیف‌های کاری را کم کردند و بعد به اخراج کارگران دست زدند. همه این اتفاقات ناشی از رکود خودرو و مسکن بود. این کارشناس مسکن همچنین تأکید کرد: اگر قرار است تسهیلاتی به بخش مسکن ارائه شود باید نظارت و کنترل شود تا به سمت هدفگذاری پیش‌بینی شده برود.

ساختمان وزارت راه و شهرسازی "شیشه‌ای" می‌شود

پنجره ایرانیان: وزیر راه و شهرسازی از ایجاد سبک جدید مدیریت در یکی دو سال آینده با دسترسی آزاد شهروندان به اطلاعات خبر داد و گفت: مفهوم آن این است که وزارت راه و شهرسازی را در ساختمان شیشه‌ای مدیریت می‌کنیم. به گزارش خبرگزاری تسنیم، عباس آخوندی در پنجمین نمایشگاه راه و شهرسازی گفت: مبنای تمام سامانه‌هایی را که در وزارت راه و شهرسازی طراحی کرده‌ایم و نیز مدیریت نوینی که در این وزارتخانه در حال تعقیب آن هستیم بر دسترسی آزاد شهروندان به اطلاعات پایه‌ریزی شده است.

وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: سیستم‌هایی که طراحی می‌شود منحصر به سامانه‌های وزارت راه و شهرسازی نیست بلکه برای دسترسی آزاد شهروندان به اطلاعات طراحی می‌شوند. آخوندی گفت: اگر دوربینی در جاده‌ها برای کنترل رفتار رانندگان نصب یا سامانه‌ای در راه‌آهن برای کنترل بار و مسافر طراحی می‌شود یا اگر برای پیگیری بحث اقدامات سازمان ملی زمین و مسکن، سازمان هوایی و غیره سامانه‌هایی راه‌اندازی می‌کنیم، همگی این برنامه‌ها بر مبنای دسترسی آزاد شهروندان به اطلاعات است. وی افزود: مفهوم آن این است که وزارت راه و شهرسازی را در ساختمان شیشه‌ای مدیریت می‌کنیم. آخوندی ادامه داد: انجام این اقدامات کار بسیار سختی است و فارغ از طراحی سیستم، آموزش گسترده‌ای برای تمام همکاران وزارت راه و شهرسازی را در سراسر کشور می‌طلبد، آنها باید آموزش ببینند تا بتوانند با این سیستم جدید کار کنند. وی افزود: امیدوارم در دو سال آینده این سیستم‌ها در کشور پیاده‌سازی شود و سبک نوینی از مدیریت را نشان دهد.

۵۰ درصد گاز طبیعی کشور در بخش ساختمان مصرف می‌شود



پنجره ایرانیان: مجری طرح‌های بهینه‌سازی مصرف انرژی سایا گفت: بخش ساختمان‌های کشور اعم از ساختمان‌های مسکونی، تجاری و عمومی حدود ۵۰ درصد از مصرف گاز طبیعی را به خود اختصاص داده است.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی وزارت نیرو (پاون)، احمد توکلی اظهار داشت: براساس آخرین ترازنامه انرژی کشور، در سال ۱۳۹۲ مجموع مصرف گاز طبیعی در بخش ساختمان‌های کشور (شامل خانگی، تجاری و عمومی) افزون بر ۵۱ میلیارد و ۱۶۳ میلیون مترمکعب بوده که حدود ۵۰ درصد از مصارف نهایی گاز طبیعی را به خود اختصاص داده است. وی ادامه داد: مصرف گاز طبیعی در این بخش نسبت به سال قبل از آن با رشدی معادل ۱۱ درصد مواجه بوده است.

توکلی با بیان اینکه بیشترین سهم مصرف گاز طبیعی در این بخش به زیربخش خانگی تعلق دارد، افزود: بخش خانگی با مصرف ۴۴ میلیارد و ۶۹۲ میلیون مترمکعب گاز حدود ۴۲٫۵ درصد از مصرف را به خود اختصاص داده که افزایش مصرف نهایی بخش‌های خانگی، تجاری و عمومی به دلیل شدت سرما و روشن بودن همه سامانه‌های گرمایشی این بخش‌ها است. وی تصریح کرد: نتایج استخراج شده از آمار و ارقام گویای این مطلب است که در صورت مدیریت نکردن

عدم حضور در ساختمان و نصب سامانه‌های کنترل هوشمند مرکزی موتورخانه از جمله راهکارهای کاهش مصرف انرژی در تجهیزات گرمایشی به شمار می‌رود. وی تاکید کرد: مصرف آگاهانه و آشنایی با فرهنگ مصرف بهینه انرژی و اجرای آن، علاوه بر کمک به کشور در حفظ منابع انرژی، باعث کاهش چشمگیر هزینه‌های انرژی (قبوض) در ساختمان‌ها خواهد شد و فقط با اجرای یکسری راهکارهای بی‌هزینه و کم هزینه در ساختمان‌های عمومی، تجاری و مسکونی می‌توان تا ۳۰ درصد صرفه‌جویی به عمل آورد.

مصرف انرژی در این حوزه، دولت و مصرف‌کنندگان با چالش جدی مواجه خواهند بود. این مسؤول خاطر نشان کرد: با توجه به افزایش قیمت حامل‌های انرژی گاز و برق و با اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها، صرفه‌جویی از دیدگاه مصرف‌کنندگان نیز اهمیت قابل توجهی یافته است. توکلی با اشاره به روش‌های بهینه مصرف انرژی در ساختمان، ادامه داد: استفاده از ترموستات در هیت‌های برقی، استفاده از شیر کنترل ترموستاتیک رادیاتورها و فن‌کوئل‌ها، خاموش کردن پیلوت تجهیزات گازسوز در روزهای گرم، کم کردن درجه ترموستات در ساعت‌های

حضور آمریکایی‌ها قیمت پروژه‌ها را کاهش می‌دهد

انرژی با اشاره به حضور شرکت‌های خارجی از جمله آمریکا در پروژه‌های نفتی گفت: وقتی از شرکت‌های نفتی دنیا دعوت به همکاری می‌شود، قطعاً یکی از گزینه‌های مدنظر برای انتخاب یک شرکت برای عقد قرارداد تکنولوژی پیشرفته است. لذا قطعاً کشوری ارجح‌تر است که به لحاظ تکنولوژیکی به روزتر باشد. وی با اشاره به اظهارات وزیر نفت مبنی بر اینکه حضور شرکت‌های آمریکایی در پروژه‌های نفتی منتفی نیست، افزود: ارتباط با شرکت‌های آمریکایی در پروژه‌های نفتی به لحاظ بعد اقتصادی مطرح است و از این نظر مشکلی وجود ندارد مگر اینکه ملاحظات سیاسی و استراتژیک را نیز در نظر بگیریم. امیر معینی خاطر نشان کرد: حضور آمریکایی‌ها در مناقصات مزیت بزرگی دارد و آن اینکه رقابت افزایش یافته و قیمت‌های پیشنهادی کاهش خواهد یافت در صورتی که عدم حضور این شرکت‌ها تعداد رقبا را کم می‌کند. ضمن اینکه پیشرفته‌تر بودن تکنولوژی آمریکا نسبت به هم‌تایان اروپایی نیز غیر قابل انکار است.

پنجره ایرانیان: به گفته امیر معینی حضور آمریکایی‌ها در مناقصات مزیت بزرگی دارد و آن اینکه رقابت افزایش یافته و قیمت‌های پیشنهادی کاهش خواهد یافت در صورتی که عدم حضور این شرکت‌ها تعداد رقبا را کم می‌کند، ضمن اینکه در برخی حوزه‌ها تکنولوژی آمریکا پیشرفته‌تر است.

به گزارش ایلنا، مقام معظم رهبری در نامه ارسالی به رئیس‌جمهور برای اجرای برجام اعلام کردند که «رقابت فرمایید که وضعیت پس از برداشته شدن تحریم‌ها، به واردات بی‌رویه نیجامد، و به‌خصوص از وارد کردن هرگونه مواد مصرفی از آمریکا جدا پرهیز شود». با توجه به اینکه کالا و تجهیزات نفتی شامل مواد مصرفی نمی‌شوند و همچنین تکنولوژی بالای کالاهای نفتی آمریکایی و نیاز صنعت نفت به این نوع تجهیزات به نظر می‌رسد که منعی جهت استفاده از کالاهای آمریکایی در صنعت نفت وجود ندارد. در این خصوص مه‌ران امیر معینی، کارشناس اقتصاد انرژی از موسسه مطالعات بین‌المللی

تقاضای انرژی جهان در سال ۲۰۴۰ دو برابر خواهد شد

کرد: ممکن است عوامل موقت روی رشد تقاضای انرژی تاثیر بگذارد، اما به لحاظ ساختاری رشد خواهد داشت. آژانس بین‌المللی انرژی اعلام کرد: تقاضای گاز طبیعی در کوتاه‌مدت در سطح جهان کاهش یافته، اما به لحاظ تاریخی در سطح بالای ۳٫۵ تریلیون مترمکعب باقی مانده است. مجمع یوروگاز متشکل از ۴۴ شرکت از ۲۴ کشور یکی از شرکت‌های وابسته نماینده فروش گاز اروپا است.

از ۵۰ درصد کاهش یافته و مصرف انرژی جهانی کم شده است. براساس پیش‌بینی‌های صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصاد جهانی تا حد زیادی به عرضه انرژی وابسته است و انتظار می‌رود که در سال ۲۰۱۶ پایین باقی بماند. برغم این چشم‌انداز بلندمدت، لانکهورست معتقد است جمعیت جهان به شکل سریعی در حال رشد است و تقاضای انرژی افزایش یافته در قاره آفریقا فرصت‌های آینده هستند. وی خاطر نشان

پنجره ایرانیان: رئیس یوروگاز اعلام کرد: چشم‌انداز بلندمدت تقاضای انرژی جهانی برغم کاهش اخیر مصرف و قیمت‌ها مثبت است. گرتجان لانکهورست رئیس مجمع یوروگاز با بیان این مطلب به خبرگزاری اسپاتنیک، تاکید کرد: در سال‌های ۲۰۴۰ تا ۲۰۵۰ تقاضای انرژی در جهان دو برابر خواهد شد. از اوایل سال ۲۰۱۴ قیمت نفت خام و گاز طبیعی بیش

تولید محصولات پتروشیمی تا پایان امسال به ۴۷ میلیون تن می‌رسد



پنجره ایرانیان: مدیر کنترل تولید شرکت ملی صنایع پتروشیمی گفت: با تحویل مستمر اتان فازهای ۱۵ و ۱۶ پارس جنوبی و با توجه به تامین خوراک لازم پیش بینی می‌شود تولید محصولات پتروشیمی تا پایان امسال به ۴۷ میلیون تن برسد.

به گزارش شاناه، علی محمد بساق‌زاده، با یادآوری این که بیش از سه ماه است به صورت مقطعی اتان فازهای ۱۵ و ۱۶ پارس جنوبی به پتروشیمی‌ها تحویل می‌شود، گفت: اخیراً به صورت مستمر این فاز ۱۰ تن در ساعت اتان تحویل پتروشیمی‌ها می‌دهد، بر اساس برنامه‌ریزی صورت گرفته تا پایان سال این میزان به حدود ۷۰ تن در ساعت خواهد رسید.

وی گفت: بر اساس برنامه ریزی صورت گرفته اواخر آذرماه امسال نیز پیش‌بینی می‌شود اتان فازهای ۱۷ و ۱۸ پارس جنوبی نیز به مجتمع‌های پتروشیمی برسد.

مدیر کنترل تولید شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران با اشاره به پیشرفت ۷۰ درصدی برنامه تعمیرات اساسی مجتمع‌های پتروشیمی کشور گفت: بر اساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته انتظار داریم تولید محصولات پتروشیمی تا پایان امسال در مجموع به ۴۷ میلیون تن برسد.

بساق زاده گفت: بر اساس برنامه ریزی صورت گرفته تا پایان امسال تولید محصولات پتروشیمی در مجتمع‌های کشور به ۸۱ درصد ظرفیت اسمی خود می‌رسد که در صورت تحقق این امر نسبت به پارسال ۹ درصد افزایش تولید خواهیم داشت.

مجتمع‌های پتروشیمی نسبت به پارسال روبرو خواهند بود. پارسال زمستان ۱۰ روز و ۳۰ روز به ترتیب در منطقه عسلویه و ماهشهر مجتمع‌های پتروشیمی دچار کمبود گاز شدند و پیش‌بینی می‌شود امسال این مناطق با کمبود گاز بسیار کمتری روبرو شوند.

پارسال در مجموع بیش از ۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تن اتان به مجتمع‌های پتروشیمی در کشور تحویل داده شده است و امسال براساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته و قول‌های داده شده از سوی مدیران بالادستی دست کم یک میلیون و ۴۰۰ هزار تن به این رقم افزوده می‌شود. به عبارت دیگر در مجموع سهم پتروشیمی‌ها از اتان تولیدی کشور به مرز چهار میلیون و ۲۰۰ هزار تن می‌رسد.

قرار است تولید روزانه گاز ایران از محل فازهای اولویت نخست و دوم (۱۲، ۱۵ و ۱۶، ۱۷ و ۱۸، ۱۹ و ۲۰ و ۲۱) امسال حدود ۱۰۰ میلیون متر مکعب دیگر در روز افزایش یابد؛ بسیاری از کارشناسان صنعت نفت ایران معتقدند تحقق این امر می‌تواند تحولی بزرگ در همه بخش‌ها به ویژه تامین خوراک مجتمع‌های پتروشیمی کشور ایجاد کند.

مجتمع‌هایی که هم اکنون به دلیل کمبود خوراک با حداکثر ظرفیت کار نمی‌کنند با تکمیل ظرفیت تولید پالایشگاه‌های گازی فازهای ۱۵ تا ۱۸ پارس جنوبی (در اواسط امسال) و همچنین راه‌اندازی بخشی از فاز ۱۹ پارس جنوبی با وضع بهتری از نظر ارسال متان به

ایران آماده مشارکت نفتی با پتروبراس برزیل در خزر شد

پتروبراس برزیل منتفی شد، بیان کرد: با این وجود با توجه به احتمال لغو تحریم‌ها، به دنبال این هستیم فعالیت‌هایی که از قبل شروع شده بود را ادامه دهیم.

اصولاً با یادآوری این که این کمیته برای بررسی امکان همکاری‌های دوجانبه نفتی بین ایران و برزیل تشکیل شده است، خاطرنشان کرد: امیدواریم با تشکیل این کمیته و همکاری با شرکت‌های برزیلی، امکان انتقال تجربیات و تکنولوژی‌های نفتی آب‌های عمیق برای صنعت نفت کشور به ویژه در حوزه دریای خزر فراهم شود. بیژن زنگنه وزیر نفت اخیراً در دیدار با «آرماندو مونتیرو» وزیر توسعه، صنعت و تجارت خارجی برزیل با اعلام این که برزیل در زمینه حفاری و تولید نفت در آب‌های عمیق تجربه‌های مطلوبی دارد، گفته است: از این رو با توجه به نیازی که ایران به این تجارب در آب‌های عمیق دریای خزر داریم، می‌توانیم در این زمینه همکاری داشته باشیم.

مهمترین پروژه مشترک شرکت ملی نفت ایران با شرکت پتروبراس برزیل کشف ذخایر جدید هیدروکربوری در بلوک‌های اکتشافی ایران در خلیج فارس همچون تفتان بود. در این بین هر چند این شرکت برزیلی با حفاری دو حلقه چاه از کشف ذخایر نفتی اقتصادی در این بلوک اکتشافی ایران در خلیج فارس خبر داده بودند اما مسئولان مدیریت وقت اکتشاف شرکت ملی نفت ایران تاکید کرده بودند: نفت کشف شده توسط پتروبراس برزیل در میدان تفتان خلیج فارس قابل توجه و دارای توجیه اقتصادی بالایی نیست.

پنجره ایرانیان: مدیرعامل شرکت نفت خزر از آغاز دور جدید مذاکرات با پتروبراس برزیل به منظور اجرای طرح‌های اکتشاف و حفاری نفت و گاز در آب‌های عمیق به‌ویژه حوزه دریای خزر خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر، اصولاً درباره احتمال مشارکت شرکت نفت خزر با شرکت پتروبراس برزیل به منظور فعالیت اکتشافی و حفاری در آب‌های عمیق دریای خزر، گفت: بر اساس مذاکرات وزیر نفت که با وزیر انرژی و صنعت برزیل انجام شده و با توجه به سابقه طولانی شرکت پتروبراس در حوزه آب‌های عمیق قرار شده کمیته مشترکی بین ایران و برزیل در حوزه نفت و گاز تشکیل شود.

وی با تاکید بر اینکه از شرکت نفت خزر هم دعوت شده است تا در این کمیته حضور داشته باشد، تصریح کرد: بر عضویت در این کمیته پیش‌بینی می‌شود بتوانیم از تجربیات شرکت‌های برزیلی در حوزه حفاری و اکتشاف نفت و گاز در آب‌های عمیق استفاده کنیم.

مدیرعامل شرکت نفت خزر با تاکید بر این که شرکت نفت خزر در سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۸۹ مذاکرات مفصلی با شرکت پتروبراس برزیل انجام داده بود، اظهار کرد: حتی در این مدت تفاهم‌نامه‌ای هم بین شرکت نفت خزر ایران و پتروبراس برزیل امضا شده بود و بنا بود تفاهم‌نامه‌ای برای دو بلوک اکتشافی در دریای خزر امضا شود. عضو هیات مدیره شرکت نفت خزر با تاکید بر این که با اعلام خبر کشف میادین جدید هیدروکربوری در حوزه آمریکای شمالی ادامه همکاری‌ها بین شرکت نفت خزر

آلمان در صرفه‌جویی انرژی با ایران همکاری می‌کند



پنجره ایرانیان: تفاهم نامه همکاری برای صرفه‌جویی در مصرف انرژی بین وزارت راه و شهرسازی و معاون وزیر محیط زیست، ساختمان و ایمنی هسته آلمان به امضا رسید. به گزارش خبرگزاری مهر، عباس آخوندی در دیدار و مذاکره با گوتتر آدلر معاون وزیر محیط زیست، ساختمان و ایمنی هسته‌های آلمان در ساختمان شهید دادمان با اشاره به اینکه بیش از ۶۰ درصد مصرف انرژی در کشورمان در حوزه حمل و نقل و مسکن است، گفت: علاقه داریم در برنامه‌های ملی در زمینه صرفه‌جویی انرژی به‌عنوان پروژه‌ای ملی وارد عمل شویم.

وزیر راه و شهرسازی تصریح کرد: قطعا وضع استانداردها، مشوق‌ها، تامین مالی و استفاده از فناوری‌های نوین در این زمینه پیچیدگی‌هایی دارد که تمایل داریم از تجربه‌های دیگر کشورها در این زمینه استفاده کنیم.

وی یادآور شد: در زمینه کاهش مصرف انرژی اجماع جهانی وجود دارد اما برای عملیاتی کردن این موضوع مشکلات جدی در زمینه‌هایی از جمله فرهنگ مردم، قدرت خرید و سرانه تولید ناخالص ملی داریم و اجرای برنامه صرفه‌جویی در بخش مسکن پیچیدگی‌هایی دارد.

آخوندی تصریح کرد: در مورد برقی کردن راه آهن مذاکراتی بین دو طرف صورت گرفته است و تمایل دارم در بخش حمل و نقل و تامین ماشین آلات نوین در بخش ساختمان مذاکراتی از طرف نمایندگان دو طرف صورت گیرد تا با نهایی شدن و تعیین پروژه‌های مشخص در سفر به آلمان قراردادهای اجرایی آنها منعقد شود.

گوتتر آدلر در این دیدار با ابلاغ سلام وزیر حمل و نقل و وزیر اقتصاد آلمان و دعوت برای سفر به این کشور اعلام کرد: براساس برنامه مشخص تا سال ۲۰۵۰ در نظر داریم

در بخش سوم شامل ارائه مشاوره برای افزایش معلومات بخش خصوصی است.

طرف آلمانی در این دیدار خواستار مذاکرات تخصصی دوطرف در موضوعات مشخص از جمله مقررات ساخت ساختمان، حمل و نقل ریلی و سرمایه‌گذاری شد و مقرر شد با تعیین نمایندگان این مذاکرات آغاز شود.

در پایان دیدار وزیر راه و شهرسازی با طرف آلمانی، متن یادداشت تفاهم همکاری در خصوص پروژه پیلوت ۳۵ هکتاری هشتگرد بین محسن نریمان معاون وزیر و مدیرعامل شرکت عمران شهرهای جدید و گوتتر آدلر معاون وزیر محیط زیست، ساختمان و ایمنی هسته‌های آلمان امضا شد. در این تفاهم‌نامه بر همکاری در حوزه صرفه‌جویی در مصرف انرژی در شهرسازی و ساختمان در شهرهای جدید با اجرای طراحی شهری، انتقال تکنولوژی و برنامه ریزی برای تامین مالی مشترک در پروژه پیلوت ۳۵ هکتاری هشتگرد تاکید شده است.

در آلمان مصرف انرژی را تا ۸۰ درصد کاهش دهیم که هدف بلندپروازانه‌ای است، اما در این زمینه تلاش می‌کنیم با بازسازی ساختمان‌های کهن و رعایت مقررات جدید در ساخت‌وسازهای جدید مسکونی به این هدف دست یابیم و با کمال میل برنامه جامع ملی آلمان در اختیار شما قرار می‌گیرد. معاون وزیر محیط زیست، ساختمان و ایمنی هسته‌های آلمان تصریح کرد: در زمینه مدرنیزه کردن وسایل حمل‌ونقل عمومی درون و برون شهری، آلمان تجربیات خوبی دارد و برای استفاده از انرژی‌های پاک و تجدیدپذیر برنامه‌ای گذاشته است که در حوزه حمل و نقل نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد. وی با اشاره به کاهش مصرف انرژی در بخش ساختمان تاکید کرد: در سه بخش "تسویق"، خواسته و مشاوره "برنامه‌هایی در نظر گرفته شده است که در بخش نخست مشوق‌هایی همچون اعطای وام‌های کم‌بهره برای بازسازی ساختمان‌های کهن و در بخش دوم ضرورت اجرای قوانین بهینه‌سازی مصرف انرژی و

قیمت نفت ایران در سراسری سقوط

پنجره ایرانیان: همزمان با کاهش قیمت نفت سبک و سنگین صادراتی ایران، بهای گاز طبیعی در آستانه فصل سرما در دو بازار آسیایی و اروپایی با افزایشی چند سنتی همراه شد. به گزارش خبرگزاری مهر، قیمت جهانی انواع شاخص‌های معتبر نفت خام همچون برنت دریای شمال، وست تگزاس آمریکا، سبد نفتی اوپک، نفت عمان، دبی و نفت خام سبک و سنگین صادراتی ایران هفته منتهی به ۲۶ اکتبر با کاهش قیمت روبرو بوده است.

بر این اساس، قیمت هر بشکه نفت خام سبک صادراتی ایران با کاهش ۹۲ سنتی به ۴۰ دلار و ۵۰ سنت رسید و بهای هر بشکه نفت خام سنگین صادراتی هم با کاهش یک دلار و ۶ سنتی به حدود ۴۵ دلار و ۶۳ سنت کاهش پیدا کرد. با وجود این کاهش قیمت، اما متوسط قیمت فروش هر بشکه نفت خام سبک صادراتی ایران حدود ۵۲ دلار و ۷۲ سنت و متوسط قیمت فروش هر بشکه نفت خام سنگین صادراتی ایران در این مدت حدود ۵۰ دلار و ۷۸ سنت بوده است. با وجود کاهش قیمت طلای سیاه در بازارهای جهانی، اما قیمت گاز طبیعی در بازارهای آسیای شمال شرقی و اروپای جنوب غربی با افزایش همراه شد، اما قیمت این حامل انرژی پاک در بازار NBP انگلیس و هنری هاب آمریکا با کاهش روبرو شده است.

از این رو در هفته منتهی به ۲۶ اکتبر سال جاری میلادی، قیمت هر میلیون بی‌تی‌یو گاز طبیعی در بازار آسیای شمال شرقی با ۲۰ سنت افزایش به حدود ۷ دلار و ۱۰ سنت رسید.

همچنین در بازار اروپای جنوب غربی قیمت هر میلیون بی تی یو گاز طبیعی با افزایش ۱۰ سنتی به ۶ دلار رسید، این در حالی است که در بازار NBP انگلیس قیمت هر میلیون بی تی یو گاز طبیعی با کاهش ۴۸ سنتی به حدود ۵ دلار و ۹۳ سنت رسید. در بازار گاز آمریکا هم (هنری هاب) برای چندمین هفته متوالی قیمت گاز طبیعی با کاهش ۲۸ سنتی حدود ۲ دلار و ۱۴ سنت به ازای هر میلیون بی تی یو معامله شد. یکی از مهمترین دلایل افزایش قیمت گاز طبیعی در بازار آسیای شمال شرقی، احتمال کاهش عرضه محموله‌های گاز در ۴ تا ۸ هفته پیش‌روی عنوان شده است.

با وجود افزایش قیمت گاز طبیعی در بازار آسیا و اروپا، اما با قوت گرفتن احتمال کاهش تقاضا برای خرید محموله‌های جدید LNG، قیمت گاز مایع شده در اکثر بازارها کاهش پیدا کرده است. بر این اساس، قیمت هر میلیون بی تی یو LNG در بازار اروپا با کاهش ۱۰ سنتی به ۶ دلار رسید. قیمت LNG در بازار شمال شرق آسیا به ۲۰ دلار و ۱۰ دلار، در بازار NBP انگلیس به ۵ دلار و ۹۳ سنت و در بازار هنری هاب آمریکا به ۲۰ دلار و ۱۴ دلار به ازای هر میلیون بی تی یو معامله شد. همچنین قیمت گذاری گاز طبیعی در بازار آمریکا دارای نوسان‌های متعددی بوده به طوری که افزایش واردات گاز از کانادا، کاهش تولید گاز خشک و در نهایت کاهش ۵ درصدی عرضه گاز در آمریکا و ثبت یک رکورد جدید در ذخیره سازی این انرژی از مهمترین دلایل نوسان قیمت گاز در بازار ینگه دنیا به شمار می‌رود.

در صورت تداوم این روند ایران واردکننده انرژی خواهد شد



پنجره ایرانیان: بیش از ۱۷ میلیون واحد مسکونی در کشور وجود دارد که ۱۵ میلیارد دلار انرژی در آنها هدر می‌رود و به گفته رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی اگر این روند ادامه یابد در دهه‌های آینده ایران به واردکننده انرژی تبدیل می‌شود.

به گزارش ایسنا، بر اساس قانون، شناسنامه فنی مبنایی است برای صدور پایان کار و طبق مقررات ملی ساختمان، شهرداری زمانی می‌تواند اقدام به صدور پایان کار کند که تمامی ضوابط و استانداردهای ساخت و ساز شامل مصالح، اجزاء، طراحی و غیره را رعایت و به تایید استاندارد رسانده باشد.

با این که رئیس ستاد محیط زیست و توسعه پایدار شهرداری تهران به همکاری معاونت شهرسازی در خصوص رعایت مقررات ملی ساختمان و مبحث ۱۹ که عایق‌بندی ساختمان و جلوگیری از هدررفت انرژی است، تاکید دارد، آمارهای جدید نشان می‌دهد حتی در ساخت‌وسازهای جدید توجه قابل قبولی به بهینه‌سازی مصرف انرژی صورت نمی‌گیرد.

در این خصوص سید مهدی هاشمی رئیس سابق سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور معتقد است: به دلیل اجرایی نشدن طرح شناسنامه فنی ملکی و عدم سخت‌گیری در اجرای ضوابط و مقررات ساخت و ساز، معمولاً مهندس ناظر برگه‌ای را امضا و ادعا می‌کند که تمامی مقررات ساختمان در ساختمان رعایت شده و شهرداری براساس آن پروانه پایان کار صادر می‌کند، در حالیکه انتظار اصلی شناسنامه فنی، رعایت ۱۰۰ درصدی مقررات ملی ساختمان است.

ارزایی اثرات اقتصادی و زیست محیطی، طرح‌های مدیریت شهری، آموزش و فرهنگ‌سازی، تهیه پیوست‌های زیست محیطی و ملزم کردن پیمانکاران به رعایت این پیوست‌ها از جمله راهکارهایی است که می‌تواند از یک سو بهینه‌سازی مصرف انرژی و از سوی دیگر کاهش آلودگی‌های زیست محیطی را به دنبال داشته باشد.

نصب دریچه در دودکش شومینه‌ها و دودکش بخاری‌ها در هنگامی که از آنها استفاده نمی‌شود، انتخاب وسیله گرمایشی متناسب با نوع ساختمان، بیشترین استفاده از نور طبیعی، رنگ‌آمیزی ساختمان با رنگ‌های روشن، استفاده از لامپ‌های مهتابی یا کم‌مصرف، پرهیز از نصب لامپ‌های متعدد و نهایتاً انتخاب مجری ذی‌صلاح از راهکارهای جلوگیری از اتلاف انرژی هستند.

به گفته رییس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی، ایران بر اساس آیین‌نامه ماده ۱۸ اصلاح قانون مصرف موظف است از همه ساختمان‌ها ارزیابی داشته باشد و ظرف چهار سال باید بهسازی مصرف انرژی ساختمان‌های دولتی که حجم وسیعی است و زمان زیادی را نیز به خود اختصاص می‌دهد به پایان برسد.

شکرچی زاده با اعلام تشکیل مرکز تحقیقات مسکن و شهرسازی مشترک بین ایران و آلمان گفت: در حال حاضر در حال تدوین سند جامع مصرف انرژی ساختمان و حمل‌ونقل هستیم و طبق آن سند ایران باید بتواند تا سال ۲۰۵۰، ۸۰ درصد مصرف انرژی را کاهش دهد.

یک کارشناس ایمنی ساختمان می‌گوید: مردم و بهره‌برداران باید بدانند ساختمانی که تحویل می‌گیرند باید به‌گونه‌ای ساخته شود که مصرف انرژی در آن کم باشد و انرژی زیادی برای گرمایش و سرمایش محیط خانه صرف نشود. اگر آن‌گونه نبود و مصرف انرژی مصرفی برای گرمایش و سرمایش ساختمان خیلی بالاتر از حد طبیعی و نرمال بود، می‌توان به پشتوانه قانون نزد مراجع قانونی از سازنده ساختمان اعاده حق کرد. در چنین شرایطی سازندگان ساختمان، ساختمان‌های باکیفیت‌تر از نظر کاهش مصرف انرژی و دوستدار محیط زیست خواهند ساخت.

اما راهکارهای جلوگیری از اتلاف انرژی در ساختمان چیست؟ استفاده از مصالح ساختمانی مناسب، قرار دادن پنجره‌ها در سمت جنوب ساختمان تا حد امکان، رفع موانع ورود نور و گرمای خورشید، حذف پنجره‌های غربی تا حد امکان، عایق کاری، حفاظت پنجره‌ها با استفاده از پرده، نصب پنجره‌های دوجداره، استفاده از نورگیرهای کوچک، گرفتن درز درها و پنجره‌ها به کمک نوارهای درزگیر،

پروفسور آدلر: اولویت نخست ما سرمایه‌گذاری در بخش ساختمان در ایران است

خانم الیکا پاویا طراح مجموعه‌های جدید ساختمانی در کشور آلمان در این بازدید گفت: ساخت مجتمع‌های جدید مسکونی با کاهش مصرف انرژی در فصل سرما و گرما همراه است. همچنین پروفسور 'میله مایه' استاد دانشکده فنی برلین اظهار داشت: ساخت مجتمع‌های جدید مسکونی با فناوری نوین در ایران، آلایندگی شهرها را به حداقل می‌رساند. وی گفت: در ایران این ظرفیت وجود دارد که سرمایه‌گذاران آلمانی در بخش انرژی نو و ساخت مجتمع‌های جدید مسکونی و اداری مشارکت کنند. هیات آلمانی با سرپرستی قائم مقام وزیر راه، ساختمان و محیط زیست این کشور شامگاه جمعه وارد استان البرز شد. گفتنی است، این هیات به دعوت شرکت مادر تخصصی شهرهای جدید کشور و وزارت راه و شهرسازی به ایران سفر کرده است. معاون وزیر راه و شهرسازی هدف از سفر و دیدار این هیات از شهر جدید هشتگرد را مطالعه و طراحی تکنولوژی برای کاهش مصرف بهینه انرژی بیان کرد.

پنجره ایرانیان: معاون وزیر محیط زیست، ساختمان و ایمنی هسته‌ای آلمان از آمادگی کشورش برای سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های نو و سازه‌های جدید مسکونی و اداری در ایران خبر داد.

به گزارش معماری نیوز، پروفسور آدلر روز شنبه در بازدید از شهر جدید هشتگرد استان البرز افزود: تلاش ما بر این است تا با سرمایه‌گذاری در بخش انرژی نو، راهکار جدیدی برای کاهش مصرف سوخت‌های فسیلی ارائه دهیم.

وی بیان داشت: جایگزینی انرژی نو به جای سوخت فسیلی در واحدهای مسکونی، تجاری و اداری آلودگی هوا را به میزان زیادی کاهش می‌دهد. آدلر افزود: این طرح در کشور آلمان اجرا شده و نتایج خوبی در زمینه ارتقای کیفی هوا داشته است. معاون وزیر محیط زیست، ساختمان و ایمنی هسته‌ای آلمان گفت: سرمایه‌گذاری در بخش ساختمان و انرژی در ایران اولویت نخست ماست.

جایگاه برتر ایران در تولیدات علمی حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر



پنجره ایرانیان: جایگاه علمی ایران در حوزه انرژی‌های نو و محیط زیست باتوجه به حمایت‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری بر اساس رتبه‌بندی پایگاه علمی سایماگو در ردیف ۱۴ جهان قرار گرفته است.

به گزارش خبرگزاری مهر، یوسف آرمودلی دبیر ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی درخصوص کسب رتبه معتبر کشور در دنیا در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر گفت: با توجه به حمایت‌های انجام شده از سوی این ستاد در راستای تهیه و تدوین مقالات سطح بالای علمی و چاپ آنها در مجلات علمی معتبر دنیا، جایگاه بالایی در این حوزه کسب کرده‌ایم.

وی بیان داشت: مقالات علمی و فناوری بسیاری در زمینه انرژی‌های نو و محیط زیست از سوی دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی وابسته به صورت مقالات ISI در مجلات معتبر دنیا چاپ شده که این جایگاه علمی کشور را در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر تثبیت می‌کند.

دبیر ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی با اشاره به وجود فرهنگ استفاده از سوخت‌های فسیلی در کشور به دلیل ارزان بودن خاطر نشان کرد: ترویج فرهنگ استفاده از انرژی‌های نو در کشور در بخش‌های مصرفی و تولید مبدل‌ها در ذهن مردم کار بسیار دشواری است به همین دلیل ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی باید در عین فرهنگ سازی با

داشتیم اما پس از تلاش‌های انجام شده از سوی این ستاد، در حال حاضر ما ۱۱ مرکز پیل سوختی فعال در سطح کشور داریم که این مراکز علاوه بر تولید علم و فناوری در رشته پیل سوختی در راستای حل معضلات فنی پیل سوختی نیز گام برمی‌دارند.

دبیر ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی گفت: با ساخت و تولید قطعات داخلی پیل‌های سوختی و ایجاد فناوری آن که با حمایت ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی صورت گرفته است، کشور توانسته است در راستای رفع تحریم‌ها و خودکفایی گام‌های بلندی بردارد.

مراکز علمی و تحقیقاتی و وزارتخانه‌های مرتبطی که مایل به فعالیت در این زمینه هستند همکاری کند تا آنها این ستاد را نیز در جهت ترویج فرهنگ و توسعه فناوری یاری کند.

آرمودلی خاطر نشان کرد: حاصل تلاش‌های این ستاد ترویج استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر در سطح کشور به خصوص در دانشگاه‌ها و مراکز علمی کشور، تولید فناوری، خودکفایی در جهت ساخت داخل و حل مشکلات فنی و علمی بوده است.

وی تصریح کرد: در بخش مرز دانش نیز ما قطب‌های علمی خوبی را ایجاد کرده‌ایم، به طور مثال در زمینه پیل سوختی ما در آغاز کار، تنها یک مرکز پیل سوختی در تهران

تاریک‌ترین ماده ساخت بشر ساخته شد

پنجره ایرانیان: محققان موفق به ساخت سیاه‌ترین ماده‌ای شدند که تا به امروز توسط انسان ساخته شده است.

به گزارش خبرگزاری مهر، محققان موفق به ساخت سیاه‌ترین ماده‌ای شدند که تا به امروز ساخته شده است. این ماده آن چنان تاریک است که نورهای برخوردی را به طور کامل به خود جذب می‌کند. تولید این ماده با الهام از یک سوسک کاملاً سفید بوده است. محققان امیدوارند با در اختیار داشتن این ماده فوق سیاه، بتوانند به تولید و توسعه پیل‌های خورشیدی بهتر و کارآمدتری دست پیدا کنند که ساخت این پیل‌ها را با تغییرات جدیدی مواجه کند.

ماده سیاه جدید ساخته شده بیش از ۹۹ درصد از نور را که از زوایای مختلف به آن تابیده می‌شود جذب می‌کند. در نتیجه این ماده ۲۶ درصد تیره‌تر از نانولوله‌های کربنی است که تا پیش از این ساخته شده و تیره‌ترین ماده ساخت بشر محسوب می‌شدند.

برترین شیوه برای جذب انرژی، ماده تیره‌ای است که می‌تواند تابش نور را از تمامی زوایا و polarisations دریافت کند. ساخت ماده‌ای کاملاً تاریک غیر ممکن است. ماده‌ای که به

دلیل تاریک بودنش بتواند تمامی انرژی‌های اطراف را دریافت کرده و بدون هیچ گونه ائتلاف انرژی تمام انرژی دریافت کرده را ساطع کند. محققان امیدوارند با ساخت چنین ماده‌های تاریکی بتوانند به ساخت مواد بهتر و کارآمدتری برای پیل‌های خورشیدی دست پیدا کنند.

افرادی که از نزدیک این ماده سیاه را مشاهده کرده‌اند، معتقدند که تماشای این ماده تاریک نه تنها بسیار عجیب است بلکه شدت تاریکی این ماده آنقدر زیاد است که چشم انسان قادر به درک آن نیست. در ساخت این ماده تاریک از نانوذرات میله‌ای بسیار کوچک استفاده شده که روی یک گوی نانوذرات با قطر ۳۰ نانومتر قرار گرفته بودند. محققان در ادامه بررسی‌های خود و با تاباندن نور لیزر در این ماده موفق به خلق یک منبع نوری جدید شدند.

ساخت بزرگ‌ترین مزرعه بادی دریایی جهان در بریتانیا

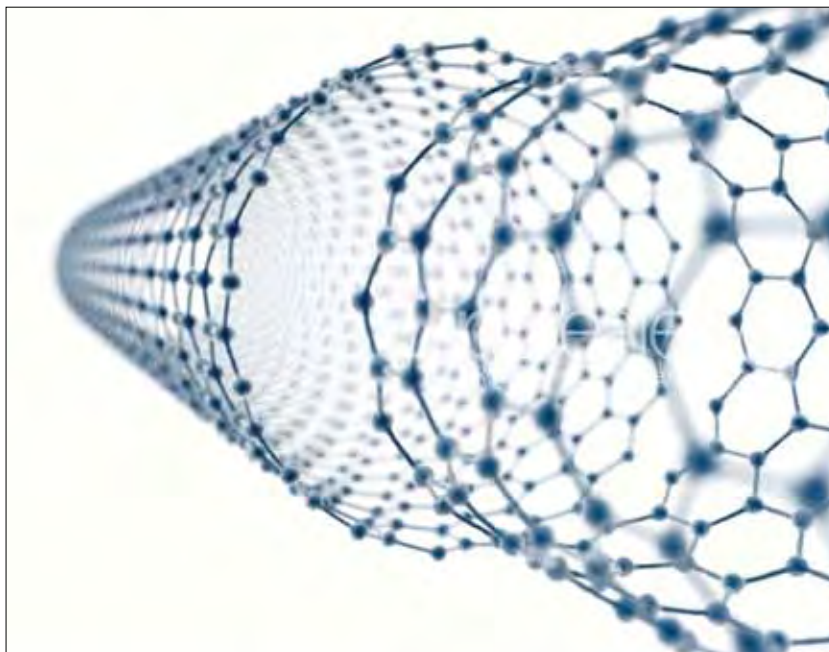
پنجره ایرانیان: بریتانیا ساخت بزرگ‌ترین مزرعه بادی دریایی جهان را در دریای ایرلند آغاز کرده است.

به گزارش خبرگزاری مهر، انرژی‌های تجدیدپذیر را انرژی برگشت پذیر نیز می‌نامند و به انواعی از انرژی‌ها گفته می‌شود که بر خلاف انرژی‌های تجدیدناپذیر قابلیت بازگشت مجدد به طبیعت را دارند. در سال‌های اخیر و با توجه به اینکه منابع انرژی تجدیدناپذیر رو به اتمام هستند این منابع مورد توجه قرار گرفته‌اند.

نگرانی درباره تغییرات زیست محیطی در کنار افزایش قیمت روز افزون نفت و اوج تولید نفت و حمایت دولت‌ها باعث رشد روز افزون وضع قوانینی می‌شود که بهره‌برداری و تجارتی کردن این منابع تجدید پذیر را تشویق می‌کنند. اخیراً بریتانیا از ساخت بزرگ‌ترین مزرعه بادی دریایی جهان خبر داده که توسط یک شرکت دانمارکی ساخته خواهد شد. این مزرعه بادی در دریای ایرلند و در ۱۹ کیلومتری منطقه Cumbria ساخته خواهد شد.

شرکت دانمارکی دانگ در ادامه آورده است، بخش‌های مهم این پروژه ۶۶۰ مگاواتی به اتمام رسیده و پیش‌بینی می‌شود که این مزرعه بادی دریایی جهان در سال ۲۰۱۸ میلادی آماده بهره‌برداری خواهد بود. محققان از توربین‌های بسیار قدرتمند و منحصر به فردی برای این مزرعه استفاده خواهند کرد تا با استفاده از این مزرعه بتوانند برق ۵۰۸۹ مگاواتی در اختیار داشته و همینطور نیاز ۱۲.۵ میلیون نفر از شهروندان بریتانیایی را تامین کند.

تولید نانوساختارهای دی اکسید تیتانیوم به روشی ساده در کشور



پنج‌ره ایرانیان: محققان ایرانی موفق به ساخت آزمایشگاهی نانوساختارهای دی اکسید تیتانیوم به روشی ساده شدند که نیازی به اعمال فشار بالا و دستگاه‌های پیچیده ندارد.

به گزارش ستاد ویژه توسعه فناوری نانو، در چند دهه گذشته، سنتز نانو ساختارهای دی اکسید تیتانیوم به دلیل رفتارهای فیزیکی و شیمیایی خاص آنها به طور گسترده‌ای بررسی شده است.

این مواد کاربردهای متنوعی از جمله در ساخت سلول‌های خورشیدی حساس شده با رنگ «DSSC»، ذخیره‌سازی هیدروژن، دستگاه‌های هیبریدی و فوتوکاتالیست‌ها دارند.

در این طرح پژوهشی نیز ساخت و بهینه‌سازی نانولوله‌های اکسید تیتانیوم با روشی ارزان و آسان مد نظر قرار گرفته است.

دکتر مسعود کریمی‌پور مجری این طرح با بیان اینکه روش‌های بسیاری برای ساخت نانوساختارهای دی اکسید تیتانیوم همانند سل - ژل، رسوب شیمیایی بخار، هیدروترمال و استفاده از امواج فراصوت به کار می‌رود، گفت: در میان این روش‌ها، روش هیدروترمال مورد استقبال بیشتری قرار گرفته است، چرا که ساده است و نیازی به امکانات گران قیمت ندارد.

وی افزود: با این حال، هنوز هم خطرات قابل توجهی در کار با دستگاه اتوکلاو در طول این روش سنتز وجود دارد. اما در این کار، یک روش بسیار ساده برای سنتز نانولوله و نانوالیاف دی اکسید تیتانیوم با تغییر روش هیدروترمال ارائه شده است.

کریمی‌پور با بیان اینکه با کنترل اندازه اولیه ذرات، می‌توان به نانولوله‌هایی با شکل یکنواخت دست پیدا کرد، اظهار داشت: در این طرح با حذف دستگاه اتوکلاو و پایین آوردن فشار و دما نانولوله‌های اکسید تیتانیوم تولید شده است.

وی ادامه داد: عوامل متفاوتی در ساخت نانولوله دی اکسید تیتانیوم از جمله ماده اولیه، نسبت مولی مواد، دما و زمان فرایند هیدروترمال تاثیرگذار است، بنابراین در ابتدای این پژوهش به بررسی اثر برخی از این عوامل و بهینه کردن شرایط برای تهیه نانولوله‌های دی اکسید تیتانیوم پرداخته شد.

دکتر مسعود کریمی‌پور اضافه کرد: در نتیجه این بررسی‌ها ماده اولیه بهینه، نانوذره دی اکسید تیتانیوم تشخیص داده شد و پس از تهیه نانوذره دی اکسید تیتانیوم، تهیه نانولوله دی اکسید تیتانیوم مورد بررسی قرار گرفت و از نانوساختارهای دی اکسید تیتانیوم به دست آمده، در ساخت سلول خورشیدی حساس شده به رنگ استفاده شد.

کریمی‌پور تاکید داشت: نانولوله‌های دی اکسید

تیتانیوم به دلیل دارا بودن ساختار لوله‌ای، سرعت انتقال حامل بار بسیار بالاتر و سطح ویژه فوق‌العاده بیشتری در مقایسه با ذرات کروی دی اکسید تیتانیوم دارند. طبق نتایج، استفاده از این نانوساختارها منجر به افزایش بازده سلول خورشیدی به دلیل سطح موثر بالای جذب رنگ و انتقال مؤثر الکترون به بستر خواهد شد.

این تحقیقات حاصل تلاش‌های مسعود کریمی‌پور و مهدی ملایی، اعضای هیات علمی دانشگاه ولی‌عصر رفسنجان، نیما تقوی نیا عضو هیات علمی دانشگاه صنعتی شریف، محسن ملایی و سارا مشحون دانشجو دکتری فیزیک دانشگاه صنعتی شریف است. نتایج این کار در مجله **Electronic Materials Letters** منتشر شده است.

سهم سرمایه‌گذاری توتال در انرژی خورشیدی افزایش می‌یابد

یکی از بزرگترین خریدهای یک شرکت نفت و گاز در بازار انرژی‌های تجدیدپذیر بوده است.

در شرایطی که پویان اذعان دارد نفت و گاز هنوز باعث تولید حدود ۴۰ درصد CO2 جهان است، افزود: زغال سنگ در حال حاضر آلاینده بزرگتری است و برق تولیدی از گاز طبیعی تقریباً نصف برق تولیدی از زغال سنگ CO2 تولید می‌کند. وی با بیان اینکه توتال روزبه‌روز روی گاز طبیعی تمرکز می‌کند، افزود: زغال سنگ مشکل شماره یک حال حاضر و دشمن شماره یک محیط زیست که باید درباره آن صحبت شود. وی همچنین گفت: توتال سوددهی تمام پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود را با محاسبه ۲۵ یورو هزینه CO2 در هر تن می‌سنجد.

مدیرعامل توتال افزود: به محاسبه یک قیمت جهانی برای CO2 اعتقاد ندارد، اما افزود باید تا جایی که ممکن است یک مکانیسم قیمت‌گذاری کربن در مناطق جهان برقرار شود.

پنج‌ره ایرانیان: مدیرعامل شرکت نفتی توتال فرانسه گفت: انرژی خورشیدی می‌تواند تا سال ۲۰۳۰ میلادی به پانزده درصد مجموع دارایی‌های شرکت نفتی توتال برسد.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، پاتریک پویان مدیرعامل توتال که تقریباً یک سال قبل به عنوان مدیر اجرایی این شرکت منصوب شد، افزود: توتال سه میلیارد دلار در انرژی خورشیدی سرمایه‌گذاری کرده که در حال حاضر سه درصد دارایی‌های این شرکت را تشکیل می‌دهد.

وی خاطرنشان کرد: ما معتقدیم انرژی خورشیدی یک بازار در حال رشد است و ظرف ۱۵ سال دیگر، سهم مجموعه ما نیز به حدود ۱۰ الی ۱۵ درصد خواهد رسید. شرکت نفتی توتال که ارزش آن ۱۱۲ میلیارد یورو (۱۲۰ میلیارد دلار) برآورد می‌شود، در سال ۲۰۱۱ با خرید شرکت آمریکایی سان‌پاور به قیمت یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار وارد تجارت انرژی خورشیدی شد. خرید سان‌پاور توسط توتال

ساخت شیشه‌هایی مقاوم و نشکن در برابر ضربات



پنجره ایرانیان: محققان ژاپنی موفق به تولید شیشه جدیدی شده‌اند که از مقاومت زیادی برخوردار بوده و تقریباً نشکن است.

به گزارش خبرگزاری مهر، محققان ژاپنی دانشگاه توکیو موفق به ساخت شیشه جدید و متفاوتی شده‌اند که تقریباً نشکن بوده و فوق العاده قدرتمند است و می‌تواند به تولید نسل جدیدی از شیشه‌ها یا پنجره‌های منازل یا حتی خودروها منجر شود. این شیشه قدرتمند حتی می‌تواند در نمایشگرهای گجت‌هایی مانند رایانه‌ها، تبلت یا حتی اسمارت فون‌ها نیز مورد استفاده قرار گیرد. یکی از محققان این پروژه می‌گوید: ماده قدرتمند و اسرار آمیزی که در این شیشه استفاده شده، آلومینا نام دارد. آلومینا اکسید آلومینوم است که ترکیب و تلفیق آن با دی اکسید سیلیکون باعث تشکیل و ساخت شیشه‌ای سخت و قدرتمند می‌شود. وی در ادامه می‌گوید: در حال حاضر به دنبال روشی برای تجاری سازی کردن این محصول در مدت ۵ سال هستیم.

در گذشته نیز محققان به دنبال راه حلی برای تولید شیشه‌ای مستحکم و قدرتمند بودند، اما در زمانی که آلومینا اضافه می‌شد و قبل از ریختن مواد درون قالب اصلی متاسفانه در مخلوط شیشه مایع تبلور رخ داده و این پروژه با شکست مواجه می‌شد. اما محققان ژاپنی

توانستند به شیشه فوق العاده مستحکم و شفاف دست پیدا کنند که ۵۰ درصد آن از آلومینا تشکیل شده و با ماژول‌های آهن و فولاد «یانگ» قابل مقایسه است. ماژول یانگ به اندازه گیری میزان استحکام و همینطور قابلیت ارتجاعی در جامدات می‌پردازد.

برای حذف تبلور ایجاد شده در مخلوط شیشه مایع تصمیم گرفتند تا از هیچ ظرفی استفاده نکرده و از گازهای فشرده شیمیایی موجود در هوا برای انجام عمل سنتز استفاده کنند. محققان دانشگاه توکیو با استفاده از این روش

رقابت غزال خورشیدی ایران در استرالیا

از روز ۱۸ اکتبر (۲۶ مهرماه) آغاز شده و انتظار می‌رود که خودروهای برنده ظرف چهار روز به مقصد برسند.

هدف از این رقابت که هر دو سال یکبار برگزار می‌شود تشویق تحقیقات بر خودروهای خورشیدی است که امید می‌رود روزی در آینده وارد بازار مصرف شود. مسابقات بین‌المللی خودرو خورشیدی در استرالیا در سه کلاس اصلی برگزار می‌شود. در کلاس Adventure خودروهای سه چرخ تک سرنشین که ساده‌ترین طراحی را دارند در کلاس دوم (Challenger) خودروهای چهارچرخ تک سرنشین و در کلاس سوم (Cruiser class) خودروهای چهار چرخ دو سرنشین به بالا که جدیدترین طراحی‌ها را دارند، شرکت می‌کنند که تیم خودرو خورشیدی دانشگاه تهران در دسته سوم قرار گرفته است.

پنجره ایرانیان: تیم خودرو خورشیدی دانشگاه تهران به عنوان تنها نماینده ایران با خودرو غزال ایرانی ۳، در مسابقات جهانی خودرو خورشیدی ۲۰۱۵ استرالیا حضور دارد. به گزارش ایسنا، تیم خودرو خورشیدی پردیس دانشکده‌های فنی دانشگاه تهران که بیش از ۱۰ سال است که در زمینه طراحی و ساخت خودروهای خورشیدی فعالیت دارد امسال برای اولین بار با خودرویی دوسرنشینه که نسل سوم خودروی خورشیدی غزال ایرانی به شمار می‌رود در جدی‌ترین آوردگاه خودروهای خورشیدی جهان حضور یافته است.

رالی بزرگ خودروهای خورشیدی (World Solar Challenge) با رقابت ۵۰ خودرو از سراسر جهان برای طی کردن مسافتی سه هزار کیلومتری در مسیر شهرهای داروین در شمال استرالیا تا آدلاید در جنوب این کشور برگزار می‌شود. این رقابت‌ها

نسل دوم سلول‌های خورشیدی ساخته شد

کیفیت بالاتر مواد، از بازدهی سلول‌های نسل دوم بیشتر است. انتظار می‌رود اختلاف بازدهی میان سلول‌های دو نسل با گذشت زمان کمتر شده و تکنولوژی نسل دوم جایگزین نسل اول شود. گفتنی است، دانشجویان بین‌المللی، پیرو انعقاد تفاهم‌نامه پژوهشگاه مواد و انرژی و کمیته بین‌المللی آییسته وابسته به دانشگاه تهران، تابستان امسال در آزمایشگاه‌های الکتروسرامیک، ساخت قطعات نیمه هادی، تبدیل و ذخیره انرژی، بیوتکنولوژی و محیط زیست مشغول به کار بودند.

مبتنی بر لایه نازک اکسید روی به عنوان نیمه هادی نوع n است که فناوری نسل دوم یا تکنولوژی لایه نازک، براساس لایه نشانی نیمه هادی روی بسترهای شیشه‌ای، فلزی یا پلیمری است.

هزینه مواد اولیه در تکنولوژی نسل دوم، پایین‌تر است و اندازه سلول تا ۱۰۰ برابر بزرگتر از اندازه سلول ساخته شده با تکنولوژی نسل اول است که مزیتی برای تولید انبوه آن محسوب می‌شود. بازدهی سلول‌های نسل اول، که اغلب سلول‌های بازار را تشکیل می‌دهند، به دلیل

پنجره ایرانیان: دانشجویان آلمانی پژوهشگاه مواد و انرژی که برای انجام دوره‌های کوتاه مدت تحقیقاتی به پژوهشگاه آمده بودند، موفق به ساخت سلول خورشیدی مبتنی بر لایه نازک شدند.

به گزارش خبرگزاری مهر، دانشجویان آلمانی پژوهشگاه مواد و انرژی پروژه ساخت سلول‌های خورشیدی خود را در آزمایشگاه ساخت قطعات نیمه هادی و به سرپرستی نیما نادری مسوول روابط بین‌الملل پژوهشگاه به اتمام رساندند. سلول خورشیدی ساخته شده

سهم تولید انرژی‌های نو در ایران کمتر از یک درصد



پنجره ایرانیان: در حالی که بسیاری از کشورهای جهان سهم بالایی در تولید انرژی‌های نو دارند اما در ایران سهم تولید انرژی نو به یک درصد هم نمی‌رسد که این مساله نیز به نوبه خود می‌تواند نوعی بحران تلقی شود، بحرانی که از آن به عنوان عقب‌ماندگی یاد می‌شود.

به گزارش ایسنا، بسیاری از کارشناسان و صاحب‌نظران این عرصه دلایل موفقیت کشورهای نظیر چین و آلمان در این تکنولوژی را حمایت همه جانبه در قالب پرداخت انواع سوبسید به متقاضیان، دادن وام با نرخ بهره‌های کم و معافیت‌های مالیات و نظایر آن عنوان می‌کنند.

در حال حاضر بیش از ۳۰۰ میلیون کیلووات ساعت در سال انرژی تجدیدپذیر در کشور تولید می‌شود اما این در حالی است که باید سالی پنج هزار مگاوات ساعت انرژی تجدیدپذیر در کشور تولید شود و مبرهن است که برای رسیدن به این مهم برنامه‌ریزی‌های گسترده‌ای لازم و ضروری است.

در همین زمینه، علیرضا کلاهی رئیس هیات مدیره سندیکای صنعت برق معتقد است که قراردادهایی که دولت در زمینه انرژی‌های نو در نظر گرفته جذاب است اما به دلیل بدهی‌های وزارت نیرو سرمایه‌گذاران اقدام به احداث نیروگاه نمی‌کنند. وی با اشاره به عقب‌ماندگی انرژی نو نسبت به سایر کشورها، ایسنا گفت: اگر جبران مسائل بودجه‌ای حل شود کمبودها نیز به‌طور قطع جبران می‌شود اما تا زمانی که این مساله و مشکل برطرف نشود نمی‌توان به بهبود این وضعیت امیدوار بود. همچنین محسن صنیعی عضو هیات

اینکه مسئولان کشور نیز اهمیت تولید این نوع انرژی را درک کرده‌اند اما در جهت تولید انبوه آن اقدامی نشده است. وی ادامه داد: در حال حاضر در برخی مناطق پانل‌های خورشیدی دیده می‌شود اما در جهت تولید این نوع انرژی لازم است ایستگاه متمرکز نیروگاه خورشیدی در مناطق مستعد ایجاد شود چراکه تولید انرژی‌های نو ضمن نداشتن هیچگونه عوارض زیست محیطی، هزینه‌های بسیار کمتری نسبت به انرژی و سوخت فسیلی دارند.

به طور کلی می‌توان گفت با توجه به اینکه پتانسیل ایجاد انرژی‌های نو در کشور وجود دارد اکنون تنها نیازمند برنامه‌ای دقیق و کارآمد در این بخش هستیم به طوری که نحوه تامین انرژی را به گونه‌ای تعیین کنیم که با کمترین هزینه و کمترین اتلاف انرژی روبه‌رو باشیم.

علمی دانشگاه شهید چمران اهواز معتقد است که باید با توجه به اهمیت تولید انرژی‌های نو در سطح جهان، تولید این نوع انرژی در اولویت برنامه‌ریزی‌های کشور قرار بگیرد. وی با بیان اینکه تولید انرژی‌های نو یک مساله پذیرفته شده جهانی است که بیشتر کشورها الگوی تولید ملی و مصرف خود را در این مسیر پیش می‌برند، گفت: وقتی جهان به سمت تولید انرژی‌های نو یا تجدیدپذیر در حال حرکت است یعنی انرژی‌های فسیلی به تدریج اهمیت خود را از دست خواهند داد. این کارشناس با بیان اینکه میزان و سهم فعلی تولید انرژی نو در کشور در عرصه تولید انرژی به حدی پایین است که به یک درصد هم نمی‌رسد، اظهار کرد: به طور کلی می‌توان گفت ما در تولید این نوع انرژی‌ها با وجود اهمیتی که دارند خیلی ضعیف عمل کرده‌ایم و برغم

افتتاح برج فناوری دانشگاه امیرکبیر در آینده ای نزدیک

پنجره ایرانیان: رئیس دانشگاه صنعتی امیرکبیر از افتتاح برج فناوری این دانشگاه در آینده نزدیک خبر داد.

به گزارش خبرنگار مهر، سیداحمد معتمدی در افتتاحیه اولین کنفرانس مهندسی و تکنولوژی‌های سبز برای آینده پایدار گفت: اهدافی که در زمینه توسعه پایدار در دنیا مطرح می‌شود بسیار آرمانی و وسیع هستند که تقریباً تمامی زمینه‌ها را شامل می‌شود.

وی با بیان اینکه ایجاد زندگی سالم و ارتقای سلامت افراد نیز دیگر هدفی است که در توسعه پایدار، مدنظر قرار دارد، خاطرنشان کرد: این دانشگاه با توجه به اهمیت مقوله سلامت، اقدامات خود در این زمینه را در دانشکده مهندسی پزشکی و پژوهشکده‌های مرتبط پیگیری می‌کند. معتمدی اظهار داشت: تامین دسترسی و مدیریت پایدار آب و سیستم فاضلاب برای همه نیز از دیگر اهداف توسعه پایدار است که دانشگاه امیرکبیر، تحقق این هدف را در دانشکده عمران و مراکز پژوهشی مرتبط دنبال می‌کند. وی با بیان اینکه دانشگاه امیرکبیر، پنج الی شش محور توسعه پایدار را به عنوان رویکردهای اساسی فعالیت خود در حوزه‌های آموزشی، پژوهشی و فناوری تعریف و مشخص کرده است، افزود: البته این امر، به معنای نادیده گرفتن سایر زمینه‌ها نیست بلکه جهت‌گیری‌های ما با توجه به اولویت و نیازهای واقعی کشور را مشخص می‌کند. معتمدی بیان کرد: پایان دادن به فقر در تمام حالات و اشکالات در همه جا، یکی از اهداف توسعه پایدار به شمار می‌رود که بسیار آرمانی به نظر می‌رسد. البته حرکت در این مسیر، یکی از اهداف دانشگاه‌ها در تمام دنیا است.

رئیس دانشگاه امیرکبیر یادآور شد: تامین دسترسی به انرژی قابل اتکا، پایدار و مقرون

به صرفه برای همگان به عنوان دیگر هدف تعیین شده در توسعه پایدار محسوب می‌شود. این دانشگاه در این زمینه نیز اقدامات موثری انجام داده که تعریف پروژه هوشمندسازی شبکه برق کشور توسط گروه قدرت دانشکده مهندسی برق از جمله آنهاست. وی تاکید کرد: ایجاد زیرساخت‌های پژوهش و نوآوری به عنوان یکی دیگر از اهداف توسعه پایدار مطرح است که ما باید در این زمینه حرکت‌های جدی‌تری داشته باشیم و خوشبختانه برای تحقق آن، احداث برج فناوری و افزایش مراکز رشد و شرکت‌های دانش بنیان را در دستور کار خود قرار داده‌ایم. معتمدی، افزایش آمار مراکز رشد دانشگاه امیرکبیر طی دو سال گذشته و فراهم آوردن زمینه مناسب برای رشد شرکت‌های دانش بنیان را از جمله اقدامات حمایتی این دانشگاه از فعالیتهای نوآورانه ارزیابی کرد. وی یادآور شد: برج فناوری دانشگاه صنعتی امیرکبیر به زودی افتتاح خواهد شد.

بهرام ناصرنژاد، رئیس دانشکده مهندسی شیمی دانشگاه صنعتی امیرکبیر نیز اظهار داشت: امروز فعالیتهای صنعتی در دنیا رشد پیدا کرده است و می‌توان آلودگی‌های زیست محیطی را از جمله عوارض این پدیده دانست. وی افزود: سازمان ملل متحد در سال ۱۹۸۷ کمیسونی به منظور توجه به مخاطرات زیست محیطی تشکیل داد و به صنایع مختلف توصیه کرد جهت‌گیری‌های خود را به سمت توسعه پایدار و فرآیندهای سبز تغییر دهند. ناصرنژاد خاطرنشان کرد: دانشگاه صنعتی امیرکبیر نیز سال‌هاست دستیابی به اهداف توسعه پایدار را به عنوان شعار و رویکرد اصلی خود قرار داده و برگزاری کنفرانس مهندسی و تکنولوژی‌های سبز برای آینده پایدار نیز در مسیر تحقق اولویتهای کشور و دانشگاه، در دستور کار قرار گرفته است.



فربد

کیفیت، غالب است

پروفیل درب و پنجره
یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

+ ۲۱ - ۲۷۶۱۱

جست‌و‌پژویش آلومینیوم و پو پی وی سی

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

تحولی همه‌جانبه در ساختار مازول ۷۸

بزرگترین مدیر مجموعه آتاک مشتریان آن هستند ... ۸۰

خبری خوش برای صنعت در و پنجره ۸۲



فرید
کیفیت، غالب است

فرید اسپانسر طلائی نمایشگاه درب و پنجره شیراز

درغرفه های ۲۵ سالن حافظ و ۲۳ سالن ملاصدرا

از ۱۲ الی ۱۵ آذرماه میزبان شما عزیزان خواهد بود



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر فروش شرکت شاهین سازه فجر مطرح شد:

تحولی همه‌جانبه در ساختار ماژول

پروفیل ماژول یکی از برندهای نام‌آشنای صنعت یو.پی.وی.سی کشور است که نیاز به معرفی ندارد. شرکت شاهین سازه فجر که با تولید پروفیل ماژول مدت‌هاست در بازار مشغول فعالیت است، به‌تازگی برندی دیگر را با نام تجاری وینکو به محصولات تولیدی خود افزوده است. این شرکت اخیراً برای ارتقاء توانمندی‌های خود، دست به تغییر و تحولاتی در سیستم مدیریتی خود زده است. برای آگاه شدن از این اتفاقات جدید به شرکت شاهین سازه فجر رفتیم و پای صحبت‌های مدیر فروش جوان اما باتجربه ماژول نشستیم. آرش سقایی که به تازگی به این مجموعه پیوسته است، ما را از تازه‌ترین تحولات این شرکت باخبر کرد. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

اشاره:

■ در جریان هستید یکی از مواردی که امروزه در صنعت یو.پی.وی.سی به گوش می‌رسد، و دائماً از سوی برخی مطرح می‌شود، زرد شدن پروفیل‌هاست. در اینجا می‌خواستم پرسش صریحی را طرح کنم، آیا پروفیل ماژول هم زرد می‌شود؟

مساله زرد شدن، مدتی است که مطرح شده و برخی برای تضعیف صنعت یو.پی.وی.سی به آن دامن می‌زنند. اما جالب است بدانید، بررسی‌های صورت گرفته نشان داده است که در بیشتر مواقعی که پروفیلی زرد شده، این امر به دلیل آلودگی و ذرات معلق موجود در هوا بوده است که به‌راحتی با برخی مواد شوینده تمیز می‌شوند. بالاخره یکی از امتیازات یو.پی.وی.سی نسبت به دیگر مصالح در و پنجره، براق بودن و اکثراً سفیدرنگ بودن است. روشن است که این امتیاز پروفیل، از سوی دیگر باعث شده است که این محصولات در معرض آلودگی هوا و نشستن لایه‌ای زرد رنگ بر روی آن قرار گیرند. اگر دقت کرده باشید، حتی در یک اتاق دربسته که مثلاً تابلویی به دیوار آن نصب شده است، یا برداشتن تابلو، پس از مدتی قسمتی از دیوار که در زیر تابلو قرار داشته به بقیه قسمت‌های دیوار تفاوت رنگ محسوسی دارند. در چنین شرایطی روشن است که پروفیل سفیدرنگ یو.پی.وی.سی که در بیرون از خانه نیز قرار دارد، در معرض

■ درباره پیشینه شرکت شاهین سازه فجر که امروزه بیش از هر چیزی با نام ماژول شناخته می‌شود، قدری توضیح دهید.

این شرکت از سال ۱۳۸۶ با هدف بهینه‌سازی مصرف انرژی تأسیس شد. اما فعالیت جدی این شرکت از اواخر سال ۱۳۸۹ آغاز شد. در حال حاضر کارخانه این شرکت در شهرک نصیرآباد تهران واقع شده که با ۹ خط اکستروژن مشغول به تولید می‌باشد. همچنین تعداد قالب‌های مجموعه و نیز وزن پروفیل‌های تولیدی در طبقه‌بندی در سطح مطلوبی قرار دارد.

■ شرکت شما چه محصولاتی تولید می‌کند؟

در حال حاضر دو برند در کارخانه شرکت تولید می‌شود. برند نخست ما، ماژول است و برند نسبتاً جدید و اکونومی ما نیز، وینکو نام دارد. البته این دو پروفیل از قالب یکسانی برخوردار هستند و ابزار مورد نیاز جهت کار با این دو پروفیل در کارگاه‌های پنجره‌سازی یکسان است. هر دو برند پروفیل‌های سری ۶۰ و چهار کاناله هستند. پروفیل وینکو هم‌اکنون در پروژه‌های انبوه‌سازی مورد استفاده قرار می‌گیرد. البته این نکته را هم اضافه کنم که در حال حاضر سفارشات رسیده به ماژول، نهایت تا ۲۴ ساعت تحویل مشتری می‌شوند.

آلودگی بیشتری قرار داشته باشد.

البته موارد محدودی نیز وجود داشته است که کیفیت پایین پروفیلی علت تغییر رنگ آن بوده است. این امر به فرمولاسیون تولید پروفیل و یکی از مواد افزودنی و گرانیقیمت به نام تیتانیوم مربوط می‌شود. در تولید ماژول با توجه به اینکه از مواد بسیار گرانی با فناوری نانو بهره گرفته می‌شود، هیچگاه از میزان تیتانیوم مورد لزوم کاسته نشده و نخواهد شد. من نیز تاکنون گزارشی مبنی بر تغییر رنگ ماژول دریافت نکرده‌ام. ضمن اینکه در صورت وقوع چنین اتفاقی، تیم کارشناسی ماژول سریعاً در محل حاضر شده و در صورتی که مشکل از پروفیل بوده باشد، ضرر و زیان مشتریان جبران می‌شود.

■ **ایا تاکنون ماژول تلاشی برای صادرات محصولات خود به خرج داده است؟**
بله. ما دفتری در کشور گرجستان تاسیس کرده‌ایم و در حال بازاریابی در کشورهای آسیای میانه و قفقاز هستیم که به نتایج خوبی نیز رسیده‌ایم که در آینده از آن باخبر خواهید شد.

■ **ارزیابی شما از سطح و جایگاه فعلی ماژول در بازار رقابتی کشور چیست؟**
به نظر من ماژول، با توجه به امکانات، ابزار و توانمندی‌های خود، می‌تواند جایگاه بسیار بهتری را در بازار کسب کند. با توجه به سابقه‌ای که در این حوزه دارم چشم‌انداز این شرکت را بسیار روشن می‌بینم. فقط بخش‌هایی از این شرکت نیاز به تغییراتی داشت که با اعمال این تغییرات مطمئن باشید شاهد عملکرد بسیار متفاوتی از ماژول در بازار خواهید بود.

■ **این تغییرات بیشتر به کدام یک از بخش‌های شرکت مربوط است؟**
بخشی از این تغییرات مربوط به بخش تولید می‌شود. در گام نخست قرار شده است که برای تسهیل در امور تولید محل کارخانه جابجا شود. در حال حاضر مراحل ساخت کارخانه‌ای جدید در شهرک صنعتی نصیرآباد با ۱۶ سوله آغاز شده است که امیدواریم تا پایان سال جاری این جابجایی صورت گیرد. با کارشناسان خارجی نیز مذاکرات لازم صورت گرفته تا برای این جابجایی به ایران بیایند. با جرات می‌توان گفت چنین فضایی که تدارک دیده شده است، یعنی ۱۶ سوله با ۲۰ هزار متر مربع فضا، وجه تمایز ماژول نسبت به سایر فعالان این حوزه خواهد بود؛ ضمن اینکه با در نظر گرفتن قرار داشتن چنین کارخانه بزرگی در تهران، می‌توان به امتیاز ماژول از این جهت بیشتر پی برد. همچنین در خصوص فرمولاسیون نیز تغییراتی در پروفیل‌های تولیدی ایجاد کرده‌ایم و محصولات ما حدود دو ماه است که با تکنولوژی نانو تولید می‌شود. این امر سبب شده است که کیفیت پروفیل‌های ماژول از نظر براق بودن و استحکام ارتقاء یابد. از سوی دیگر تغییراتی نیز در بخش فروش، تبلیغات و بازاریابی این شرکت صورت گرفته است. در این راستا من و تعدادی از دوستان، که هر کدام تجربه بسیار پرکاری در زمینه کاری خود دارند، به این مجموعه اضافه شده و با یکدیگر هم‌پیمان شده‌ایم که آینده درخشانی را برای ماژول رقم بزنیم.

■ **در خصوص مدیریت مجموعه ماژول، چه تغییراتی صورت گرفته است؟**
در گام نخست دفتر مرکزی این شرکت به ساختمانی پنج طبقه منتقل شد تا هر یک از بخش‌های شرکت با شرایط بهتری فعالیت کنند. از نظر ساختار منابع انسانی و اداری نیز تغییراتی صورت گرفته و همچنین پرسنل جدید و باتجربه‌ای به مجموعه اضافه شده و بخش‌های مختلف شرکت را تقویت کرده‌اند. همچنین طی تغییر دیگری که صورت گرفته، تمامی ارتباطات داخل سازمانی، اعم از شرکت و کارخانه به‌صورت مکتوب و فقط از طریق ایمیل انجام می‌شود. بنابراین همه امور به‌صورتی سازمان یافته پیش می‌رود.

ضمن اینکه در سیستم و سیاست‌های فروش نیز تحولاتی صورت گرفته است و سرفصل‌های جدیدی را به‌عنوان دستورالعمل فروش ایجاد و ابلاغ کرده‌ایم. به‌طور کلی نظم اداری بیش از پیش در ماژول در جریان است.

■ **ممکن است مشخصاً بفرمایید چه سیاست خاصی در خصوص فروش اتخاذ شده است؟**

دو اقدام ابتکاری در این خصوص صورت گرفته است. نخست آنکه خرید آنلاین از سایت ماژول ممکن شده است. این یک اتفاق بزرگ در این زمینه است، زیرا بسیاری از شرکت‌های معتبر هم هنوز چنین کاری نکرده‌اند. افزون بر این، اپلیکیشن ماژول را

نیز طراحی و عرضه کرده‌ایم. این اپلیکیشن، ابزار بسیار مناسبی خواهد بود که مشتریان با کمک آن می‌توانند در گوشی موبایل خود از کلیه اطلاعات لازم خود، اعم از چک کردن حساب‌های موجود، وضعیت بار ارسالی و غیره آگاه شوند. به‌وسیله این اپلیکیشن حتی امکان انجام سفارش و پرداخت پول نیز وجود دارد.

■ **در نظر بسیاری ماژول با مسابقات فوتبال ارتباط تنگاتنگی دارد. از نظر شما آیا این نظر درست است؟ و به‌طور کلی ماژول از سیاست تبلیغات خود در میادین ورزشی چقدر منتفع شده است؟**

به‌هرحال ماژول نیز مانند بسیاری از شرکت‌های بزرگ، در سراسر جهان، می‌تواند از فرصت تبلیغات ورزشی پیش آمده استفاده کند. یک بار این فرصت برای ماژول پیش آمد و از آن به بهترین شکل ممکن بهره برد. فراموش نکنید با توجه به گستردگی مخاطبان مسابقات فوتبال، درج نام یک پروفیل روی لباس تیمی چنین پرطرفدار، نه تنها به سود آن شرکت خاص خواهد بود بلکه به ترویج و شناخته‌تر شدن بیشتر صنعت یو.بی.وی.سی نیز کمک خواهد کرد. با تبلیغ ماژول بر پشت پیراهن تیم استقلال تهران این اتفاق به صورت مناسبی افتاد. اما این به معنای وجود ارتباط خاصی میان استقلال و ماژول نیست. همانطور که در جریان هستیم در یک دوره ماژول اسپانسر این تیم بود و در دوره‌های دیگر و همچنین در حال حاضر شرکت‌های دیگر در این نقش ظاهر شده‌اند و البته اگر در آینده باز هم این فرصت برای ماژول به‌وجود آید، به نظر من باید از آن استفاده کند.

■ **ارزیابی شما از بازار پروفیل و در و پنجره کشور چیست؟**
رکود امروز نتیجه یک سری از سیاست‌های عجولانه‌ای است که ۵ سال پیش روی داد. در آن دوره با توجه به حجم بالای پروژه‌های ساختمانی از جمله مسکن مهر، شرکت‌های بسیاری در این زمینه تاسیس شده و مشغول به کار شدند. بر اساس آماری که در دست داریم در حال حاضر حدود ۳۰۰۰ کارگاه پنجره‌سازی در سراسر ایران مشغول به کار هستند و متأسفانه رقابت ناسالمی میان آنها در گرفته است. همچنین افزایش کارگاه‌های زیرپله‌ای امروزه به بلای جان کارخانه‌های بزرگ و کلیت صنعت یو.بی.وی.سی تبدیل شده‌اند. به دلیل چنین شرایطی برخی از مجموعه‌های بزرگ به مرز ورشکستگی رسیده‌اند. به نظر من اگر کنترل و نظارتی در تاسیس چنین کارگاه‌های اعمال نشود، وضعیت رو به وخامت خواهد رفت. ما از ارگان‌های مانند انجمن صنفی انتظار داریم در کنار زحماتی که می‌کشند، تمهیداتی را صورت دهند تا فعالیت در این صنعت قانون‌مند و ضابطه‌مند شود.

ضمن اینکه فکر می‌کنم همین اتفاقی که در عرضه پنجره‌سازی افتاد در حال حاضر در حال روی دادن در حوزه پروفیل‌سازی است. امروزه بسیاری از شرکت‌های مونتاژکار اقدام به خرید دستگاه اکستروژن و تولید پروفیل کرده‌اند. این اتفاق ناخوشایندی می‌تواند باشد. ببینید، میزان مصرف پروفیل کشور در سال، حدود ۵۰ تا ۶۰ هزار تن است، این میزان ظرفیت تولید حدود ۱۰ کارخانه است، ولی اکنون بیش از ۴۰ شرکت اقدام به تولید پروفیل می‌کنند. در نتیجه شما امروز مشاهده می‌کنید برخی از این کارخانه‌ها یا در حال تعطیل شدن هستند یا با بخشی از ظرفیت خود در حال تولید می‌باشند. این شرایط حاصل نبود نظارت و کنترل در این حوزه است. فکر می‌کنم اگر تغییری در این وضعیت رخ ندهد، پروفیل‌سازان نیز با مشکل امروز پنجره‌سازان، یعنی تعطیلی و ورشکستگی، روبه‌رو خواهند شد.

■ **با توجه به تجربه فراوانی که در این صنعت دارید، چه راهکاری را برای خروج از این بحران توصیه می‌کنید؟**

البته من کوچک‌تر از آن هستم که بخواهم راهکار بدهم ولی فکر می‌کنم صنعت یو.بی.وی.سی باید مرمت شود، این صنعت به هوایی تازه نیاز دارد. باید شرایطی فراهم آید که هر کسی اجازه نداشته باشد بخش تولید شود. به‌طور کلی می‌توان گفت این صنعت در حال حاضر متولی مشخصی ندارد. در صورتی که اگر متولی خاصی وجود داشت و به‌صورت کامل بر فعالیت‌های این صنعت نظارت می‌کرد، برای مجوز فعالیت دادن، اولاً بررسی می‌کردند که آیا ظرفیتی برای اضافه شدن به تعداد تولیدکنندگان وجود دارد، و در وهله دوم اگر کسی خواست به جرگه تولیدکنندگان بپیوندد، دست کم ملزم باشد کلیه استانداردهای لازم در این زمینه را رعایت کند.



در گفتگوی اختصاصی

پنجره ایرانیان با حمید اطهری مطرح شد:

بزرگترین مدیر مجموعه آتاک مشتریان آن هستند

اشاره:

آتاک امروز به پروفیلی آشنا در صنعت یو.پی.وی.سی ایران تبدیل شده است. پشت سر گذاشتن دشواری‌ها و طی کردن مسیر پیشرفت و رسیدن به چنین نقطه‌ای، بدون تردید حاصل مدیریتی علمی و تکیه بر تجاربی گرانبها بوده است. بازار پروفیل در حال حاضر شاهد رقابت تنگاتنگی است که در این میدان سرشناس و سربلند باقی ماندن کاری صعب و دشوار می‌نماید و در این میان سخت‌تر از همه طی مسیر رشد و بالندگی است. آتاک امروز مفتخر است که با پایبندی بر اصول خود پله‌های ترقی را یک به یک پشت سر می‌گذارد. تعیین اصول منجر به موفقیت، و سازماندهی مجموعه مبتنی بر این اصول اقدام خطیری است که حمید اطهری به‌خوبی از پس آن برآمده است. اولین اصل مجموعه آتاک مشتری و مشتری‌محوری است که با برگرفتن شعار "بزرگترین مدیر مجموعه آتاک مشتریان ما هستند"، جلب رضایت مشتریان نهایی به نخستین هدف مجموعه تبدیل شده است. پافشاری بر این اصل از سوی مدیریت آتاک، امروز ثمرات خود را به بار آورده است. ارتقای کیفیت آتاک و در اختیار گرفتن سهم عمده‌ای از بازار، میوه شیرین تعهد به اصول آتاک است که با کسب رضایت مشتریان بر حالات آن نیز افزوده می‌شود. بیمه ۱۰ ساله و نیز ضمانت ۱۵ ساله محصولات آتاک امروز جهت اطمینان خاطر کامل مشتریان صادر می‌شود. همچنین نظارت همیشگی آتاک بر مونتاژکاران خود و اعطای گواهینامه رسمی به این کارگاه‌ها نشان از تعهد آتاک به مشتریانی دارد که از مزایای پنجره آتاک در منازل خود بهره می‌گیرند. برای آگاهی از تازه‌ترین اقدامات آتاک پنجره ایرانیان در گفتگو با حمید اطهری، آتاک و وضعیت امروز بازار در و پنجره ایران را مورد بررسی قرار داد. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ آتاک از چه استانداردها و گواهینامه‌هایی برای یراق و پروفیل تولیدی خود برخوردار است؟

شرکت آتاک دارای ایزوهای IMS (که خود دارای سه استاندارد ۹۰۰۱، ۱۴۰۰۱، ۱۸۰۰۱) است. همچنین در آینده‌ای نزدیک از اداره استاندارد ملی ایران، گواهینامه استاندارد دریافت خواهد کرد. البته مراحل اداری لازم جهت دریافت گواهینامه مرکز تحقیقات و مسکن نیز در حال انجام می‌باشد و به‌زودی این گواهینامه نیز به آتاک اعطاء خواهد شد.

آتاک برای اطمینان خاطر مشتریان خود چه اقداماتی انجام داده است؟

آتاک برای رفاه حال مشتریان خود اقدام به دریافت بیمه‌نامه کیفیت محصولات در برابر تغییر رنگ و تغییر شکل به مدت ۱۰ سال از بیمه ایران کرده است. همچنین این شرکت به مدت ۱۵ سال کیفیت پروفیل خود را ضمانت می‌کند و برای یراق‌آلات نیز ۲ سال گارانتی تعویض در نظر گرفته شده است.

افزون بر این، آتاک برای ساماندهی اقدامات نظارتی خود بر کیفیت کار مونتاژکاران در و پنجره، برای آنان گواهینامه رسمی مونتاژ در و پنجره صادر می‌کند.

■ فکر می‌کنید مشتریان شما تا چه حد می‌توانند به این موارد اعتماد کنند؟

با توجه به صدور کارت گارانتی مجزا برای هر پروژه که با مهر برجسته و امضای شرکت آتاک با هولوگرام تحت پوشش بیمه ایران به مشتریان نهایی تقدیم می‌گردد، می‌توان گفت این اعتمادسازی انجام شده است. ولی همانطور که مستحضر هستید بروکراسی سخت در شرکت‌های بیمه که صادرکننده بیمه برای پروفیل‌ها می‌باشند، عملاً استفاده از بیمه را برای مشتریان غیر ممکن کرده است. همچنین این بروکراسی سبب شده است که بیمه پروفیل امری نماند و تبلیغاتی تلقی شود. اما کارشناسان شرکت آتاک طی جلسات متعددی که

با کارشناسان بیمه داشتند، توانستند روال آسان و مفیدی را بیابند که منافع مشتریان را تامین کند.

■ به نظر شما چنین اقداماتی در ارتقای صنعت در و پنجره‌سازی تا چه حد می‌تواند مفید واقع شود؟

اگر این اقدامات به صورت نمایشی صورت گیرد، هیچ دردی را دوا نخواهد کرد. شرکت آتاک با توجه به پیشرو بودن در اجرایی کردن اقدامات خود، به عنوان عضوی از صنعت در و پنجره در جهت بالا بردن کیفیت محصولات تولید شده در این صنعت و نیز رضایتمندی مشتریان و مصرف‌کنندگان نهایی گام‌هایی برداشته است؛ در این راستا، آتاک رضایت مشتریان نهایی را در کارت گارانتی خود برای ادامه همکاری با مونتاژکاران در نظر گرفته است و مشتریان نهایی نگران خرید محصولات آتاک نیستند. زیرا نظارت در تمام مراحل به عهده تیم آتاک می‌باشد و در نهایت به هنگام تحویل نهایی پروژه، کارشناسان این شرکت همراه با کارفرما پروژه را از مونتاژکار تحویل خواهند گرفت.

■ مونتاژکاران بدون شناسنامه‌ای که کیفیت را قربانی قیمت محصولات خود می‌کنند چه ظلماتی به صنعت وارد آورند؟

این امر باعث رواج بی‌اعتمادی در صنعت می‌شود که در دراز مدت اثرات منفی خود را نشان می‌دهد. بدین منظور شرکت پس از بررسی دقیق متخصصان و کارشناسان خود به صدور گواهینامه رسمی برای هر مونتاژکار که زیر نظر شرکت آتاک فعالیت می‌کند، اقدام کرده است.

■ از نظر شما چگونه می‌توان مانع از چنین فعالیت‌هایی در بازار شد؟

فکر می‌کنم تولیدکنندگان پروفیل نقشی مهمی را در این زمینه می‌توانند ایفا کنند. در

از آن محصولات با کیفیت است.

همیشه لازم است به مشتریان خدمات نوین ارائه دهیم، زیرا این امر توجه و علاقه مصرف‌کنندگان را به دنبال خواهد داشت. در صورتی که این موضوع را مهم بدانیم مسیر سخت و دشوار تولید حقیقتاً آسان خواهد شد. در ضمن چشم انداز تیم آتاک تولید محصولاتی با کیفیت‌تر و ارائه خدماتی بیشتر و جدیدتر با مناسب‌ترین قیمت است. هیچگاه نباید فراموش کنیم که بزرگترین مدیر مجموعه آتاک مشتریان ما هستند."



صورتی که کلیه پروفیل سازان کارگاه‌های خود را تحت بازرسی و نظارت دقیق خود قرار دهند، مطمئناً تولید محصولات بی کیفیت کاهش چشمگیری خواهد یافت. شرکت آتاک در این زمینه نیز تلاش‌های صورت داده است. آتاک همواره شعار، "فروش پروفیل ابتدای کار ماست"، را سرلوحه فعالیت خود قرار داده است، از این جهت نظارت بر محصولات خود را در سه مرحله اعمال می‌کند:

الف) در زمان تولید: در این زمان نمایندگان آتاک بر نحوه تولید و اقلام استفاده شده در پنجره نظارت می‌کنند؛ ب) در زمان صدور ضمانتنامه: در این مقطع نیز بازرسان شرکت پروژه را مورد بازرسی نهایی قرار می‌دهند؛ ج) نظرخواهی از مشتریان نهایی: در پایان از مشتریان نهایی بابت کار تحویل گرفته شده جهت صدور هولوگرام در خصوص اعتباردهی به ضمانتنامه نظرخواهی می‌شود.

■ شرکت شما تا چه حدی بر مونتاژکارانی که از محصولات آتاک استفاده می‌کنند نظارت دارد؟

شرکت آتاک با اشراف کامل در چندین مرحله بر این موضوع نظارت دارد. قبل از فروش پروفیل کارگاه مونتاژکار به صورت کامل بازرسی می‌شود و از چند جهت مورد بررسی و کنترل قرار می‌گیرد: نحوه دیو، چیدمان دستگاه و منظم بودن کارگاه؛ نحوه تولید و اقلام مورد استفاده در تولید و نحوه فروش و قیمت گذاری. همچنین نحوه تحویل به مشتری نهایی نیز از سه جنبه مورد بررسی قرار می‌گیرد: رضایتمندی مشتری از نحوه تولید کالا؛ رضایتمندی مشتری از نحوه ارسال و تحویل کالا و رضایتمندی مشتری از نحوه نصب و رگلاژ نهایی.

■ به نظر شما شرکت‌های معتبر تولیدکننده برای بالابردن سطح کیفی این صنعت چه نقشی می‌توانند ایفا کنند؟

به نظر من همه اهالی این صنعت باید آموزش نیروی انسانی و به کار گرفتن نیروهای متخصص در هر زمینه را یک اصل بدانند. شرکت آتاک با سر لوحه قرار دادن این جمله که "باهوش ترین افراد هم نیاز به آموزش دارند" همواره سعی در به‌روز کردن دانش نیروی انسانی خود دارد.

■ انجمن‌ها و تشکلات صنفی در این خصوص چقدر می‌توانند تاثیرگذار باشند؟

تشکلات صنفی می‌توانند با حمایت بیشتر و نظارت بر نحوه تولید و فروش و قیمت گذاری همکاران و توجه به این که تولیدات داخلی ضامن بقای کشور و توسعه ملی و به حرکت در آوردن چرخه اقتصاد کشور می‌باشد، باعث ارتقای این صنعت شوند. با انجام این اقدامات، از یکسو در زمینه اشتغالزایی گام‌های موثری برداشته می‌شود و از سوی دیگر با جلوگیری از واردات پروفیل و یراق‌آلات بی کیفیت، از خروج ارز ممانعت به عمل خواهد آمد.

■ در پایان اگر نکته‌ای باقیمانده است، بفرمایید.

پیش از همه، هدف آتاک یک پنجره کامل است. در این راستا در هر بخش اهداف مکتوبی برای تولید پروفیل و یراق‌آلات و سایر ملزومات درحال اجراست که در پاسخ به سوالات بالا به اختصار توضیح داده شد.

ما بر این باور هستیم که کیفیت بالای تولیدی یکی از رموز اصلی موفقیت است، تمرکز بر این اصل تنها راه و تضمین‌کننده موفقیت در کسب‌وکار به شمار می‌آید. همچنین در میان انبوهی از محصولات مختلف که در بازار وجود دارد بدون هیچ تردیدی می‌توان گفت موفقیت





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با سیدمحسن صفایی مطرح شد:

خبری خوش برای صنعت در و پنجره

هیات وزیران در تیرماه ۹۴ آیین نامه اجرایی ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای سطح مالی کشور را به تصویب خود رساند. این ماده قانون دربرگیرنده سیاست های حمایتی خاص از صنایع کاهنده انرژی است. این مصوبه در صورت اجرا، شاید بتواند ثمراتی را نیز برای صنعت در و پنجره داشته باشد. به همین منظور به سراغ مهندس سیدمحسن صفایی رفتیم و در این باره با او به گفتگو نشستیم. از مدیرعامل کهنه کار شرکت همارشتن جویا شدیم که در این فضای یاس آلود، آیا چنین مصوبه ای می تواند خبری خوش برای اهالی صنعت باشد. با هم این گفتگو را می خوانیم:

اشاره:

■ هیات دولت در مردادماه امسال آیین نامه اجرایی "ماده (۱۲) قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور" را به تصویب رساند. ظاهراً این آیین نامه بی ارتباط به صنعت در و پنجره دوجداره نیست. پیش از آنکه وارد بحث این مصوبه بشویم، لطفاً بفرمایید اصولاً حمایت های دولتی در صنعت در و پنجره چه نقشی می تواند داشته باشد؟

برای پاسخ به این سوال باید به سال های آغازین این صنعت بازگردیم. در واقع یکی از دلایل اصلی رونق گرفتن صنعت در و پنجره و دو جداره و رسیدن به جایگاه امروزی آن، پیش بینی بحران های پیش رو در سال های آینده بود. یعنی از دهه ۱۳۷۰ یا اوایل دهه ۱۳۸۰، دولت به این جمع بندی رسید که تداوم مصرف بی رویه انرژی در کشور در سال های آتی بحران آفرین خواهد بود. این تفکر باعث شد تا نهادهای دولتی مربوطه اقداماتی برای کنترل مصرف انرژی صورت دهند. در این راستا بنگاه های دیگری هم در زمینه کاهندگی مصرف انرژی مانند تولید پروفیل یو.پی.وی.سی و ساخت در و پنجره های دوجداره فعال شدند. به عبارتی اتخاذ سیاست حمایتی از سوی دولت، البته در کنار شرایط خاص این دهه سبب شد تا این صنعت رشدی انفجاری را در دهه ۱۳۸۰ پشت سر بگذارد و بتواند سراسر کشور را

تحت پوشش خود قرار دهد. در آن دوره مجموعه هایی که در زمینه تولید محصولات کاهنده انرژی فعال بودند، مانند پنجره دوجداره، شیرهای ترموستاتیک، سلول های خورشیدی و مشعل های هوشمند، تا حدی از حمایت دولتی برخوردار بودند. البته این حمایت ها چندان گسترده و ویژه نبودند ولی به هر حال وجود نگرش مبتنی بر جلوگیری از اتلاف انرژی در دولتمردان، در رونق و پویایی این صنایع بی تاثیر نبود. اما در اواسط این دهه و با افزایش تولیدکنندگان این قبیل محصولات، حمایت های دولتی برچیده شد و مراکز تولیدی که از این پس فعال شدند، از همان مزایای اندک نیز بهره نبردند. شاید اگر آن سیاست ها تداوم می یافت، امروز کمتر شاهد مشکلات و آسیب های موجود بودیم.

■ این حمایت ها به چه شکل بود؟

همانطور که اشاره کردم حمایت های دولتی در این زمینه چندان گسترده نبودند. برای مثال، اگر در دهه ۱۳۸۰ یک تولیدکننده پروفیل یا پنجره قراردادی با سازمان بهینه سازی معتقد می کرد، موظف بود با رعایت کامل استاندارد مراحل قرارداد تولید خود را به اتمام برساند. پس از انجام پروژه در صورت تایید کیفیت کار ارائه شده، از

نیروگاه‌ها پروژه‌ای به انجام برسد، سازمان مربوطه وارد عمل خواهد شد. این موارد شامل هر حوزه‌ای که در آن آب، برق یا سوخت‌های فسیلی استفاده می‌شود و امکان کاهندگی مصرف وجود دارد، خواهد بود.

یکی از حوزه‌های مهم در این خصوص حوزه ساختمان است که به صنعت ما نیز مربوط می‌شود (برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید به سامانه بهسما مراجعه کنید: www.behsama.ir). بنابراین، یک شرکت مرکزی ایجاد خواهد شد و گروه‌های مختلف کاری را گرد خواهد آورد و از این طریق عمل خواهد شد. به‌هرحال، لزوم صرفه‌جویی در مصرف انرژی بحث بسیار مهم و سرنوشت‌ساز است، و اکنون با تصویب چنین قانونی مسلماً باب جدیدی برای کار و فعالیت می‌تواند گشوده شود.

■ **آنچنان که من استنباط کردم جهت اجرای این طرح، شرکت‌های مختلف خصوصی و همچنین نهادهای دولتی باید با یکدیگر همکاری کنند.** با توجه به سابقه نه‌چندان درخشان کارهای گروهی به‌خصوص میان بخش‌های خصوصی و دولتی در ایران، فکر می‌کنید چنین طرحی تا چه حد می‌تواند موفق باشد؟

به‌هرحال، همه چیز یک شروعی دارد؛ اگر پیش از ورود به هر کار و موقعیت تازه‌ای، بترسیم و با پیش‌داوری‌های بدبینانه آن را مورد داوری قرار دهیم، مسلماً هیچ کاری شروع نخواهد شد. اگر این طرح جدید است برای همگان جدید است و این برای نخستین بار نیست که ما با موضوعی نوظهور روبه‌رو می‌شویم. به‌هر روی باید با طراحی و برنامه‌ریزی دقیق وارد کار شد، با مشکلات آن روبه‌رو شد و موانع آن را از میان برداشت.

در چارچوب این آیین‌نامه یکسری شرکت‌های سرمایه‌گذاری با عنوان شرکت خدمات انرژی یا اسکو، می‌توانند در سراسر کشور تاسیس شوند که ارتباط مستقیمی به هیچکدام از تولیدکنندگان ندارند. در واقع شرکت‌های خدمات انرژی یا اسکوها، شرکت‌هایی از نوع خدمات مهندسی هستند که در کلیه بخش‌های مصرف‌کننده انرژی، طرح‌های مرتبط با بهبود کارایی انرژی را طراحی، اجرا و تامین مالی می‌کند و با تضمین حصول سطح مشخصی از کارایی انرژی و برعهده گرفتن مخاطرات پروژه، سهم خود را از محل صرفه‌جویی انرژی تامین می‌کند.

البته روشن است که عده‌ای همواره منتظر عملکرد دیگران می‌نشینند تا از روی کار آنها تقلید کنند. به نظر من از هر موقعیتی باید نهایت استفاده را برد. این شرکت‌های خدمات انرژی نیز اگر شکل بگیرند و عملکرد مناسبی داشته باشند، نتیجه فعالیت آنها کارآفرینی، رونق اقتصادی و در نهایت کاهش مصرف انرژی خواهد بود.

■ **قطعا باید تغییر رویکرد دستگاه‌های دولتی و طرح سیاست‌های حمایتی از این حوزه را به فال نیک گرفت.** اما در اینجا با در نظر گرفتن تجارب کشورهای پیشرفته سوال دیگری مطرح می‌شود. به نظر شما اگر طرح‌هایی اجرا شوند که به‌جای پرداخت یارانه یا دادن مشوق به تولیدکنندگان یا شرکت‌های مجری، به مصرف‌کنندگان نهایی انرژی، مانند خانه‌ها، یارانه پرداخت شود، استقبال بیشتری از طرح‌های کاهنده انرژی صورت نمی‌گیرد؟ و به تبع آن رکود بازار جای خود را به رونق نمی‌دهد؟

محل پشتیبانی سازمان بهینه‌سازی، با تخفیف مالیاتی چهار درصدی در طول مدت تعهد خود، مورد تشویق قرار می‌گرفت. یعنی بر اساس این سیاست، تولیدکننده مورد حمایت قرار می‌گرفت و هم اینکه تولید استاندارد آن تضمین می‌شد.

■ **منظور شما این است که سیاست‌های حمایتی مانع از افت کیفیت تولیدات مورد نظر نیز می‌شدند؟**

بله، تاحدی. برای نمونه اگر مشاهده می‌کنید که شرکت‌هایی مانند همارشتن مسیری کاملاً استاندارد را طی کردند، به این دلیل بود که شرایط بالندگی در آن زمان مهیا بود. اما با برداشته شدن این حمایت‌ها و چنین سیاست‌هایی، این صنعت در محیطی نه‌چندان پایشی به رشد خود ادامه داد. مسلماً چنین رشدی با آسیب‌ها و کمبودهایی همراه بود و در نهایت این صنعت به نقطه‌ای رسید که امروز شاهد آن هستیم.

■ **ظاهراً پس از این سال‌ها سرانجام دولت گوشه چشمی به صنایع کاهنده انرژی انداخته است.** ممکن است درباره آیین‌نامه اجرایی ماده ۱۲ که به تصویب هیات وزیران رسیده است، توضیح دهید؟

اگر قرار باشد این ماده قانونی را به زبان ساده توضیح دهم، باید بگویم که در چارچوب این آیین‌نامه یکسری شرکت‌های سرمایه‌گذاری با عنوان شرکت خدمات انرژی (Energy Service Company, ESCO) یا اسکو، خواهند توانست در سراسر کشور تاسیس و راه‌اندازی شوند که ارتباط مستقیمی به هیچکدام از تولیدکنندگان ندارند.

در واقع شرکت‌های خدمات انرژی یا اسکوها، شرکت‌هایی از نوع خدمات مهندسی هستند که در کلیه بخش‌های مصرف‌کننده انرژی، طرح‌های مرتبط با بهبود کارایی انرژی را طراحی، اجرا و تامین مالی می‌کنند و با تضمین حصول سطح مشخصی از کارایی انرژی و برعهده گرفتن مخاطرات پروژه، سهم خود را از محل صرفه‌جویی انرژی تامین می‌کنند. این بدان معناست که پرداخت پول به شرکت خدمات انرژی اسکو مستقیماً وابسته به میزان انرژی صرفه‌جویی شده است. خدمات انرژی شامل ممیزی، مدیریت، تامین قطعات، و خدمات پشتیبانی نظیر گرمایش فضاها می‌شود. به عبارت دیگر شرکت‌های خدمات انرژی در مورد کاهش مصرف انرژی تضمین‌های لازم را ارائه می‌دهند و ممکن است در تامین مالی پروژه نیز مشارکت داشته باشند.

هر کدام از این شرکت‌ها وندور لیست‌ها یا فهرست تامین‌کنندگان خود را خواهند داشت. چهل مورد از این تامین‌کنندگان در بخش ساختمان شناخته شده‌اند، از جمله تولیدکنندگان پنجره‌های دوجداره، مشعل‌های هوشمند، سلول‌های خورشیدی و غیره. فعالیت کاری این چهل مورد در زمینه کاهش مصرف سوخت می‌باشد. هر کدام از این شرکت‌های خدمات انرژی وندور لیست خود را تهیه می‌کنند و پس از آن می‌توانند با نهادهای مربوطه‌ای مانند شرکت‌های گاز استانی قراردادی ببندند. بر اساس این قرارداد در صورتی که این شرکت در ساختمان‌های آن منطقه پروژه‌هایی را در زمینه بهینه‌سازی مصرف انرژی، مانند تعویض پنجره‌ها انجام دهد و به‌واسطه انجام این پروژه در طول یک بازه زمانی دو ساله، حداقل ۱۲ درصد کاهندگی مصرف انرژی حاصل شود، شرکت خدمات انرژی می‌تواند بهای میزان کاهندگی را از آن نهاد دولتی (مانند شرکت گاز) طلب کند.

طبق ماده دوم این آیین‌نامه، «خرید کالا و یا خدمات تولید شده در اجرای قراردادهای موضوع این آیین‌نامه توسط دستگاه اجرایی صرفاً در مواردی که قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی دولت را مجاز به دخالت می‌داند — تا سقف سرمایه‌گذاری صورت گرفته — انجام می‌شود. در خصوص سرمایه‌گذاری در طرح‌های نفت و گاز، بهینه‌سازی که به کاهش مصرف سوخت منجر می‌شود، بازپرداخت سرمایه‌گذاری از محل صرفه‌جویی سوخت یا درآمد حاصل از اجرای طرح، پس از تصویب شورای اقتصاد توسط شرکت‌های تابعه وزارت نفت تضمین می‌گردد» و وزارت نفت این مبلغ را پرداخت می‌کند.

برای مثال، اگر این کار در بخش ساختمان انجام شود، سازمان بهینه‌سازی طرف حساب شرکت‌های خدمات انرژی خواهد بود. اگر در خصوص انتقال گاز یا برق از

شما نباید شرایط فعلی رکورد را مبنای تحلیل و نگرش خود قرار دهید. این رویکرد بسیار ناامیدکننده و مخرب خواهد بود. به‌هرحال چنین طرح‌هایی در کشور عموماً بسیار دیر هنگام انجام می‌شود. همواره پس از رسیدن به نقطه بحران، مسئولان به فکر چاره می‌افتند و معمولاً پیش‌بینی‌های لازم به موقع انجام نمی‌شود. نمونه‌های بسیاری از این مساله را می‌توان ذکر کرد.

برای مثال در کشور آلمان دوسال پیش با شکستن آخرین لامپ رشته‌ای موجود در کشور خود، کنار گذاشتن استفاده از این لامپ‌ها را در سراسر آلمان، جشن گرفتند. آنها چگونه به این موفقیت دست پیدا کردند.

مسئولان آنها از حدود پانزده سال قبل با پیش‌بینی‌های لازم، شروع به تعویض لامپ‌های رشته‌ای مردم با لامپ‌های کم‌مصرف و البته به‌صورت رایگان کردند، با این آینده‌نگری که در سال‌های آتی سود حاصله از همگانی شدن استفاده از لامپ‌های کم‌مصرف، بیشتر از هزینه توزیع این لامپ‌ها به‌طور رایگان در میان مردم خواهد بود.

حال مقایسه کنید با این مورد که حدود پانزده سال پیش، یکی از صنعتگران نیز در کشورمان چنین طرحی را به دولت ارائه داد که اگر این لامپ‌ها را مجانی میان میان مردم توزیع کنید، در سال‌های آینده به تعداد کمتری نیروگاه نیاز خواهید داشت. اما هیچ حمایتی از او صورت نگرفت تا اینکه وی مجبور شد کارخانه خود را نیز تعطیل کند.

در سال‌های بعد دولت که احساس می‌کرد این موضوع به حد بحران رسیده است، سیاست‌های عجولانه‌ای اتخاذ کرد و با دادن یارانه برای تولید لامپ‌های کم‌مصرف، نه تنها به اهداف مورد نظر خود نرسید، بلکه با سوءاستفاده‌های صورت گرفته بر این صنعت نیز آسیب‌های فراوانی وارد شد و بازار از لامپ‌های کم‌مصرف تقلبی و بی‌کیفیت پر شد.

همچنین در این زمینه می‌توانم به ایالت راجستان هندوستان اشاره کنم. در این ایالت، دولت مالکیت زمین‌ها را به روستاییان منطقه می‌دهد به این شرط که در آن زمین‌ها سلول‌های خورشیدی کار بگذارند و برق آنها را نیز دولت به‌صورت تضمینی می‌خرد. دقت کنید که چنین سیاستی چه نتایج سودمندی برای این کشور می‌تواند در برداشته باشد. به‌هرحال متأسفانه در کشورمان هیچگاه شاهد اتخاذ چنین سیاست‌های بهنگامی از سوی دولت نبوده‌ایم.

تصویب چنین طرحی در دولت را باید به‌عنوان

کورسوی امیدی در این فضای انباشته از یاس در نظر

گرفت. در واقع این مصوبه، در مجموع می‌تواند خبر

خوشی باشد برای اهالی این صنعت، که به‌هرحال برای

افراد توانمند و زیرک در بدترین شرایط نیز، همواره

راه‌هایی برای بقاء و همچنین رشد وجود دارد.

■ به نظر شما تصویب این ماده قانونی چه تاثیری در صنعت در و پنجره بر جای خواهد گذاشت؟ و در پایان اگر توصیه‌ای برای فعالان این صنعت با توجه به رکود حاکم بر بازار دارید، بفرمایید.

به لحاظ اجرایی، از این مصوبه شرکت‌های بزرگ می‌توانند بهره ببرند. اما نکته اینجاست که تصویب چنین طرحی در دولت را باید به‌عنوان کورسوی امیدی در این فضای انباشته از یاس در نظر گرفت. در واقع این مصوبه، در مجموع می‌تواند خبر خوشی باشد برای اهالی این صنعت، که به‌هرحال برای افراد توانمند و زیرک در بدترین شرایط نیز، همواره راه‌هایی برای بقاء و همچنین رشد وجود دارد.

ناباید فراموش کنیم که شرایط وخیم فعلی در چند سال گذشته قابل پیش‌بینی بود. خود من در همایش بین‌المللی صنعت ساختمان در خرداد ۹۳، با پیش‌بینی بسیاری از مشکلات امروز، تاکید کردم که اگر هشیار نباشیم، به‌زودی سیلی خواهد آمد و همه ما را خواهد برد.

امروز می‌بینم که همه حدس و گمان‌های من درست از آب درآمد. اگر آن زمان با نگاهی رو به آینده، آسیب‌شناسی درستی صورت می‌گرفت، شاید امروز با مشکلات کمتری مواجه بودیم. هم‌اکنون نیز همه ما باید شرایط را تحلیل کنیم؛ چرا در این سال‌ها بسیاری از شرکت‌ها مجبور به تعطیلی شدند؟ کدام شرکت‌ها ریزش کردند و کدام شرکت‌ها و با چه ویژگی‌هایی باقی ماندند؟

به‌طور کلی آسیب‌های صنعت را باید شناسایی کنیم. من پنج سال پیش هشدار داده بودم که در آینده بر سر ارزان‌فروشی رقابت شکل خواهد گرفت؛ منظور این نیست که من کار خارق‌العاده‌ای کردم، هرکسی که در آن زمان وضعیت موجود را ارزیابی می‌کرد به همین نتیجه می‌رسید.

در همان روزها من به همه توصیه می‌کردم که زیر فروشی نکنیم؛ اگر قرار است مالیات بر ارزش افزوده داده شود، باید همه بدهیم؛ استانداردهای لازم را در ساخت پنجره رعایت کنیم.

ساخت پنجره بی‌کیفیت غیر از وارد آوردن زیان بر مشتری، به صنعت خودمان نیز ضربه خواهد زد. در واقع باید اهالی این صنعت در نظر بگیرند که همه ما باید از این صنعت و این بازار صیانت کنیم. برای رسیدن به سهمی از بازار، نباید به‌گونه‌ای رفتار کرد که موجودیت این بازار را به خطر انداخت.

برغم همه این شرایط نامساعد، من فکر می‌کنم که هنوز دیر نشده و برای افراد سالم و درستکار فرصت‌های کاری بسیاری وجود دارد.





SMILE TO LIFE CALMLY

با آرامش به زندگی لبخند بزن

پروفیل یو پی وی سی پیمپن: تنوع بی نظیر، کیفیت بی رقیب، قیمت مناسب

daya.com

نیم قرن تجربه حضور در بازارهای جهانی



ده سال ضمانت و خدمات پس از فروش

۰۲۱) ۴۴۰ ۷۳ ۱۹۷ ۹۴۰ ۹۷ ۸۶۰

www.pimopen.ir

شعبه شیراز: شهرک صنعتی بزرگ شیراز
میدان کارگر جنوبی، بلوار کارگر جنوبی، پلاک ۹
تلفن: ۰۷۱) ۳۷۷ ۴۴ ۶۴۰-۱

شرکت صدرا ابزار پارسیان

نماینده انحصاری فروش پروفیل پیمپن ترکیه در ایران



هر پنجره ای ایده آل نیست

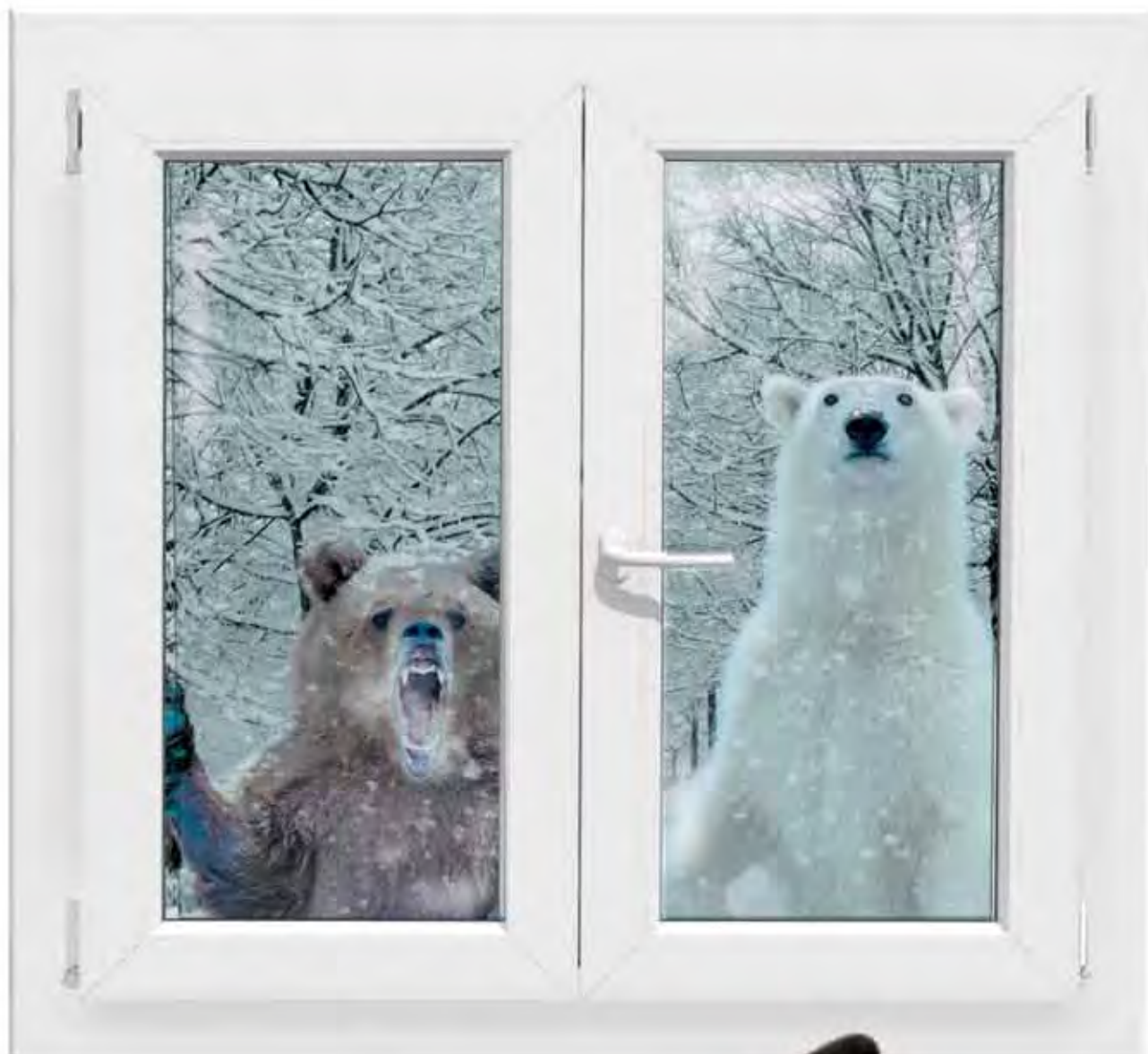
پروفیل پنجره های UPVC



www.ideal.co.ir

تلفن تماس : ۲۹۶۵ - ۲۱

آدرس : تهران - میرداماد - پلاک ۲۳۷



گواهی نامه درجه ۱
کیفیت از مرکز
تحقیقات ساختمان



آزمایش ۶۰۰۰ ساعت
تست اتمه UV



تدیس طلایی کیفیت



واحد نمونه استاندارد
سال ۱۳۹۳

شرکت پرشین پی وی سی تولید کننده مقاطع پروفیل های UPVC



- ✓ دارای استاندارد
- ✓ ۱۵ سال گارانتی کیفیت
- ✓ ۱۰ سال بیمه نوین
- ✓ بهترین کیفیت - مناسب ترین قیمت
- ✓ استفاده از فرمولاسیون و مواد شرکت برلوفر آلمان
- ✓ تهویل به روز در سراسر ایران



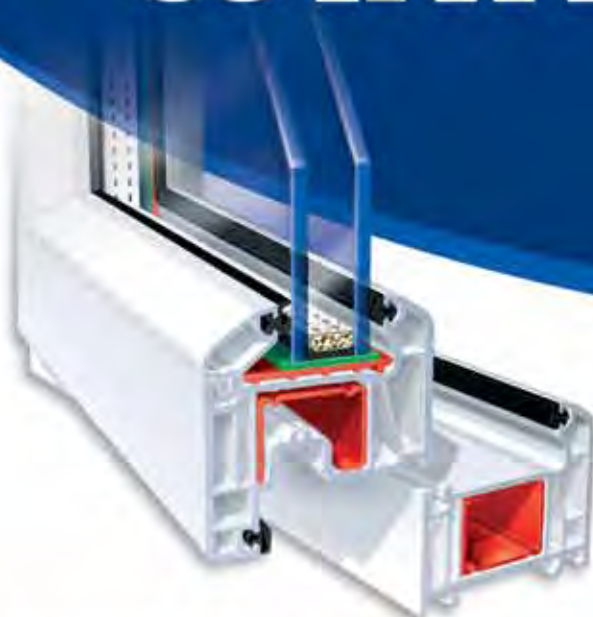
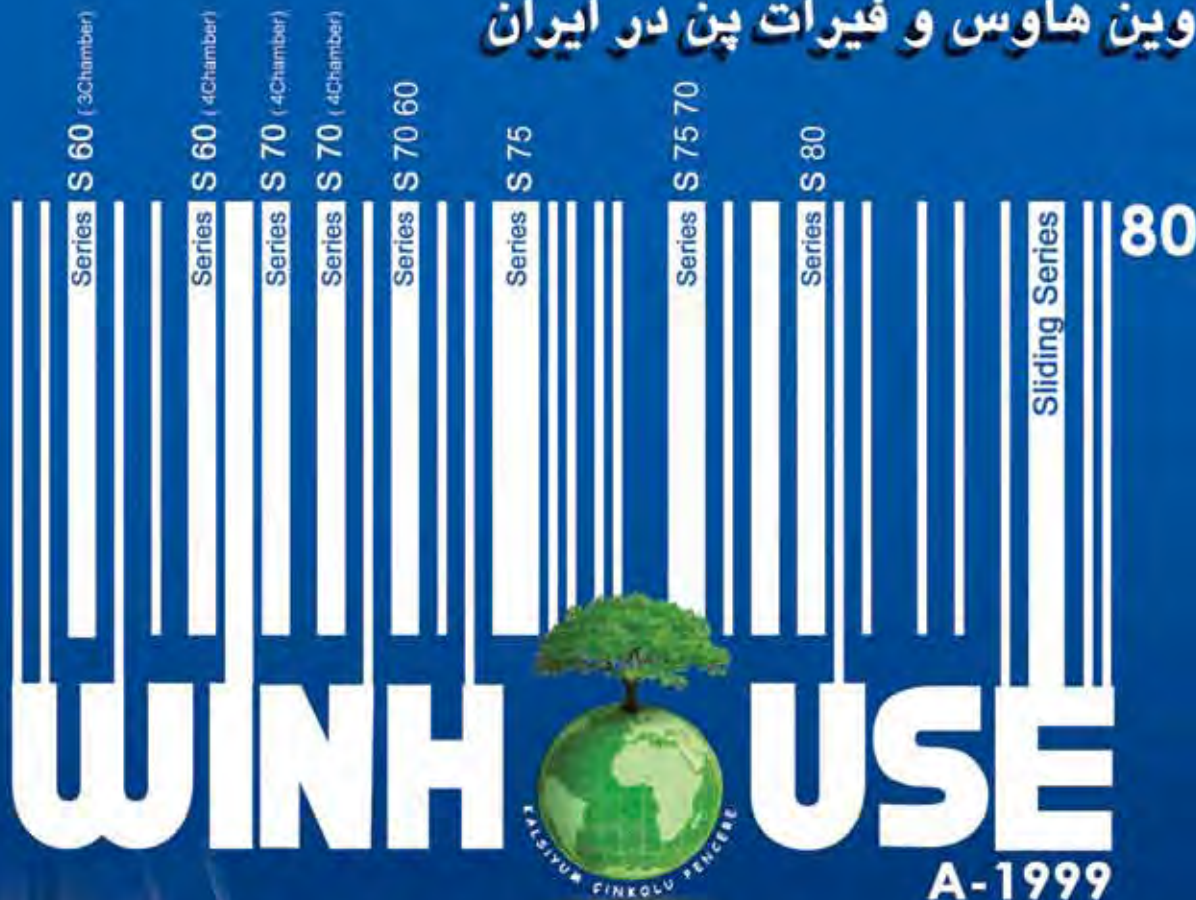
کیفیت و همانند اصالت ماست



دفتر مرکزی: تهران، ونک، ملاصدرا، شیرازی جنوبی، بهار دوم، پلاک ۳۰
 تلفن: ۸۸ ۶۲۸ ۷۲۸ (۰۲۱) فکس: ۸۸ ۲۱۹ ۳۸۰ (۰۲۱)
 دفتر اصفهان: فلکه ارتش، جنب بانک ملت، مجتمع تجاری
 زاینده رود، طبقه ۲، واحد ۸
 تلفکس: ۳۷۷ ۵۲۲ ۴۴ (۰۳۱) - ۳۷۷ ۶۳۹ ۴۴ (۰۳۱)

نمایندگی انحصاری وین هاوس و فیرات پن در ایران

60



■ پذیرش نمایندگی از مراکز استانها

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: ۳۳۳۱۱۹۲۲ (۰۴۱) و ۳۳۳۱۲۲۷۱ (۰۴۱)

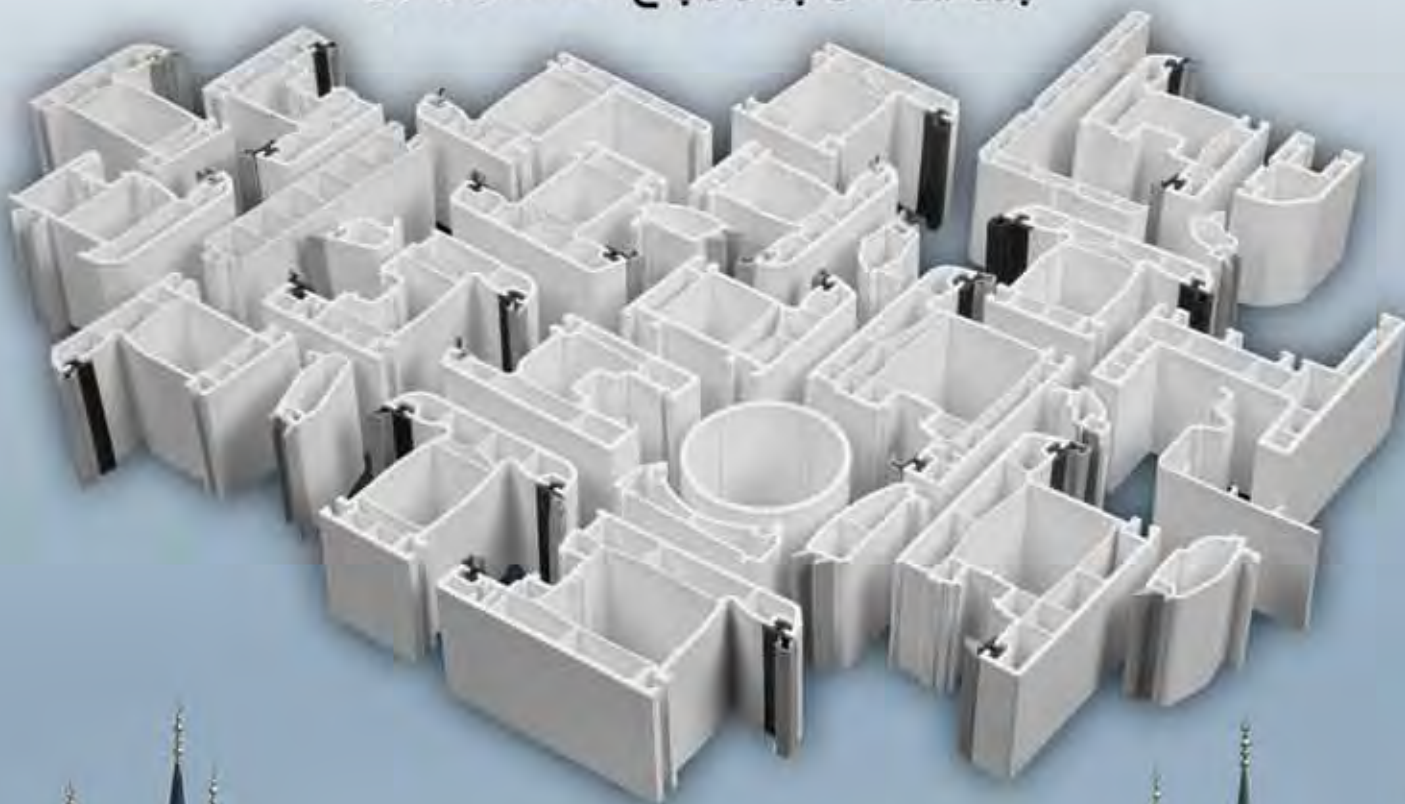
فکس: ۳۳۲۹۳۰۶۹ (۰۴۱)



istanbul pvc®

UPVC DOOR & WINDOW SYSTEMS

پروفیل های چهار و پنج محفظه UPVC



Address: First Floor, No4, 37th St. Vozara Ave, Tehran-Iran

Tel/Fax: +98 21 88209209, 88774241

نشانی: تهران، خیابان وزرا، خیابان سی و هفتم شرقی

پلاک ۴، طبقه اول تلفکس: ۸۸۲۰۹۲۰۹ - ۸۸۷۷۴۲۴۱ (۰۲۱)



نماینده انحصاری فروش پروفیل **fensterbau** محصولی دیگر از **KOM PEN** COMPLETE QUALITY ترکیه در ایران

ایستا طرح



تولید کننده در و پنجره UPVC و تأمین کننده:
پروفیل upvc | پنل های دکوراتیو درب های upvc
ماشین آلات تولید پنجره upvc | پیچ های سرمته و سرسوزنی
انواع چسب های سیلیکون ماستیک | درب های ضد سرقت

Email: istatarh@yahoo.com | istatarh2000@yahoo.com

نماینده البرز: هشتگرد فاز دو، محله ۳، جنب پلیس ۱۰+
تلفن: ۰۲۶-۴۴۲۵۱۰۳۶-۷
همراه: ۰۹۳۵۷۳۲۳۷۳۹

شهر قدس (قلعه حسن خان) خیابان مصلی
روبه روی دارالقران، کوچه کاظم زاده، پلاک ۱۷
تلفن: ۴۶۸۳۰۶۸۷ - ۴۶۸۱۶۴۷۷

آدرس: تهران، خیابان یادگار امام، خیابان
دامپزشکی نرسیده به ۲۱ متری جی، پلاک ۹۲۲
همراه: ۰۹۱۲۴۴۶۴۶۱۶ - ۰۹۱۲۱۷۵۸۲۴۶

DR. WINC[®]

UPVC Profile



پذیرش نمایندگی فعال از سراسر کشور



اولین دارنده گواهینامه فنی اتحادیه اروپا EOTA در صنعت UPVC



آدرس کارخانه: کرج، مهر شهر، منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه پیام
 تلفن: ۰۲۶-۳۳۲۶۶۲۰۲-۵ تلفن تهران: ۸۸۵۰۷۴۵۱-۵ فکس: ۸۸۵۱۶۶۰۱
www.drwinupvc.com

VANA WIN

UPVC PROFILE PRODUCER



شرکت تکنما پی وی سی سپاهان
تولید کننده پروفیل های درب و پنجره یو پی وی سی

یک آرامش باور نکردنی



وانا وین

تولید کننده پروفیل های درب و پنجره یو پی وی سی

دفتر فروش تهران و البرز: خیابان ملاصدرا، بعد از بیمارستان بقیه ا...، پلاک ۲۰۰، طبقه پنجم
تلفکس: ۰۲۱-۸۸۰۶۴۵۲۹ ، ۰۲۱-۸۸۰۶۴۶۹۸
دفتر فروش اصفهان (شهرستان ها): خیابان شیخ صدوق شمالی، بن بست ند ا، ساختمان سینا، طبقه ۲، واحد ۳
تلفن: ۰۷-۴۱۳۵۰۱۳۵۰۹۵۰۳۱، فکس: ۰۳۱-۳۶۶۲۴۶۲۶

UPVC

DOOR AND WINDOW SYSTEMS



تنها برند جهانی که کلیه متعلقات یک پنجره دوجداره 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 پراق 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

DECEUNINCK / WINDOWS AND DOORS
THE BELGIUM PROFILE SYSTEMS

deceuninck



www.deceuninck.com
info@deceuninck.ir
Tel : +98 21 22985207
Fax : +98 21 22985217



innovation



ecology



design

Building a sustainable home



REHAU®

Unlimited Polymer Solutions



کیفیت برتر در دسترس همگان

انتخاب درست با پروفیل برتر ساخت آلمان

- ۶۰ سال تجربه در تولید پروفیل
- HDF-High Definition Finishing برای داشتن سطحی صاف و براق
- فورمولاسیون PVC با مقاومت بالا در مقابل اشعه UV، تغییر رنگ و یا رنگ پریدگی
- کیفیت بالا و پایدار حتی در موارد استفاده و کاربرد سخت و مستمر

MADE IN
GERMANY



Euro-Design 70



Euro-Design 60



Euro-Design Slide



REHAU
QUALITY

WINDOW
DESIGN

تماس با ۰۹۱۲ ۶۹۵ ۴۵۹۸
جهت سفارش و تحویل از انبار های ما در ایران

Construction
Automotive
Industry



ما موفقیت خود را با عرضه پروفیل های جدید و با کیفیت بالا به مشتریان و نیز حضور مستمر در بازار، حفظ کرده ایم
پشتیبانی تخصصی KBE در امور بازاریابی، تبلیغات، فروش و آموزش کارمندان، همگی در راستای موفقیت مشتریان KBE است.



The future of windows in strong brands:



KÖMMERLING®





profine GmbH
International Profile Group

Mülheimer Str. 26, Geb. 59
53840 Troisdorf
Germany

Tel: +49 (0) 2241852801
Fax: +49 (0) 2241852324
www.profine-group.com



profine Iran
Hamed Shaibani
Country Head Iran

No.7-Pirouz Sq.- Qeytariyeh blvd.
Tehran-Iran

Tel & Fax: +98 (21) 22984077
Mobil: +98 0912 2969778
hamed.shaibani@profine-group.com
www.profine-group.com

دفتر پروفاین در ایران:

تهران- ابتدای بلوار قیطریه-

میدان پیروز- پلاک ۷

تلفکس: ۲۲۹۸۴۰۷۷

موبایل: ۰۹۱۲۲۹۶۹۷۷۸

hamed.shaibani@profine-group.com
www.profine-group.com

41 UPVC Profiles



پروفیل بی نظیر با قیمتی مناسب



مهر وین

نماینده انحصاری
فروش پروفیل

WINER
ترکیه



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

همراه : ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

تهران، روبروی درب اصلی استادیوم آزادی، روبروی مجتمع عقاب، پلاک ۱/۱۶۰
www.mehrwin.ir



شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان

تولیدکننده پروفیل های آلومینیومی
(آنادایزینگ - پادركوتینگ)



کارخانه: اصفهان - نجف آباد - شهرک صنعتی منتظریه (ویلاشهر) - نبش خیابان ۱۰۳ و شهید قادری
تلفن: ۰۳۱ ۴۲۲۹ ۰۴۱۴ و ۰۳۱ ۴۲۲۹ ۰۵۵۸
دورنگار: ۰۳۱ ۴۲۲۹ ۰۵۵۹

www.coopal-co.com

Email: coopal_co@yahoo.com



B prowin®
UPVC Profile Producer

تولیدکننده
پروفیل
یو پی وی سی

کیفیت راگران نخرید

آدرس: ستارخان، نرسیده به میدان توحید
روبروی کوثر دوم، کوچه کاج، پلاک ۷، واحد ۱
تلفن: ۶۶۵۶ ۱۲۳۵ - ۶۶۵۶ ۱۲۳۷ - ۶۶۵۶ ۱۲۳۹
کارخانه: رباط کریم، شهرک صنعتی نصیر آباد
خیابان سرو ۲۳، پلاک ۹۲-۹۱-۹۰



Web: prowinashiyaneh.ir
Email: ashianepaydar@gmail.com



انگیزه ای فراتر از اندیشه ...

پذیرش نمایندگی فعال در سراسر کشور



تولید کننده پروفیل UPVC



When You Pick The Best We Do The Rest

دفتر مرکزی:

تهران - سعادت آباد - میدان کتاب - احسان
شمالی - ملانکه اول - پلاک ۱۳ - واحد ۲
تلفن: ۰۲۱-۲۲ ۳۷ ۲۱ ۳۰

دفتر نمایندگی فروش:

تهران - بزرگراه آیت ... سعیدی
بالاتر از چهارراه یافت آباد
شماره ۱۴۲ - طبقه ۲ - واحد ۳۱
تلفن: ۰۲۱-۶۶ ۶۲ ۶۸ ۹۹
۰۲۱-۶۶ ۶۰ ۹۱ ۳۰
همراه: ۰۹۱۲ ۴۷۹ ۲۲ ۳۷

کارخانه:

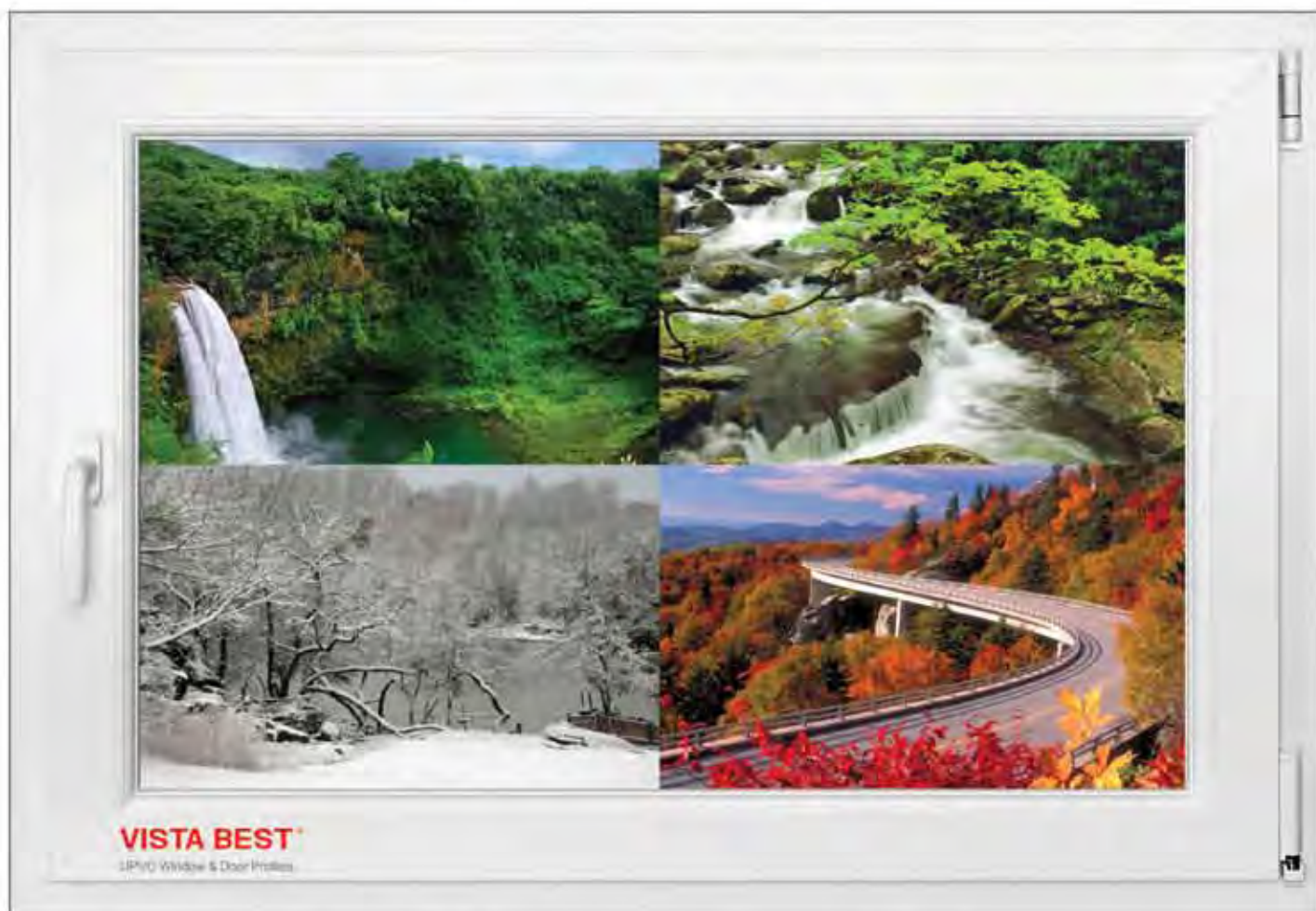
شهرک صنعتی صفادشت - کوی پرستو
تلفن: ۰۲۱-۶۵۷ ۴۲ ۷۶۸
همراه: ۰۹۱۲ ۶۷۰ ۳۱ ۷۳

دارنده گواهینامه IMC از انگلستان

دارنده CE صادرات اروپا از کانادا

دارنده بیمه نامه تضمین کیفیت از بیمه دی

 www.realwin.ir



بازرگانی سبحان نمایندگی فروش پروفیل ویستابست در استان البرز

sam profile



تولیدکننده انواع پروفیل های درب و پنجره UPVC

BÄRLOCHER



www.samprofile.ir

شرکت صنایع شیراز پلیمر جنوب

کارخانه

دفتر مرکزی

شیراز - خیابان نادر - بعد از منوچهری - جنب بیت الزهرا
شیراز - شهرک صنعتی بزرگ - خیابان صنعتگر جنوبی
طبقه اول - واحد ۲
خیابان تلاش - بلوک ۶ - AB - قطعه ۲

تلفن: ۰۷۱ - ۳۲ ۳۰ ۱۴ ۴۱ | ۰۷۱ - ۳۲ ۳۰ ۱۴ ۴۲ | فکس: ۰۷۱ - ۳۲ ۳۰ ۱۴ ۴۳

آسیاجام پروفیل

تولید کننده پروفیل upvc



تبریز، جاده تهران، شهرک صنعتی عالی نسب، خیابان صنعت، قطعه ۴۴
تلفن: ۰۶-۹۳۶۵۰۹۳۶۳۰-۴۱ فکس: ۰۴۱-۳۶۳۰۹۳۶۴

ASIA JAAM PORFILE

FENSTER MANN®

KUNSTSTOFF FENSTER UND TÜREN SYSTEMS

■ نگاه متفاوت

■ پنجره متفاوت

■ کیفیت متفاوت

اطلاعیہ مهم

گواہینامہ رسمی HOFMANN

لطفاً فقط با اشخاص و یا شرکت هایی که دارای این گواهینامه هستند عقد قرار داد نمایید. این گواهینامه با مهر برجسته شرکت میراب پروفیل و هولوگرام دارای اعتبار است. تنها دارندگان گواهینامه ها دارای صلاحیت تولید پنجره هافمن می باشند، در غیر این صورت هافمن هیچ تعهدی نسبت به ساخت پنجره توسط دیگر کارگاه ها را نداشته و پروفیل آنها دارای ضمانت نمی باشد.



هافمن
تولید کننده پروفیل یوپی وی سی

دنیز تجارت

نماینده پروفیل UPVC

winTURK
UPVC KAPI VE PENCERE SİSTEMLERİ

ترکیه در ایران



بازدید رایگان از کارخانه
شرکت وین ترک در ترکیه

تحويل به روز مقاطع گالوانیزه
عرضه یراق آلات، کانکشن و ...

deniztejarat@yahoo.com

نشانی: تهران، اتوبان آزادگان غرب به شرق، جنب پل صنایع فانی، بازار بزرگ آهن مکان، فاز ۲ مرکزی، پلاک ۱۹۸ و ۱۹۹

همراه: ۰۹۱۲-۵۷۵۳۰۰۶
۰۹۱۲-۸۴۴۷۵۹۵

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۴
۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۶

گروه صنعتی البرز

تولید کننده پروفیل UPVC

 **KOTZOLT**

اقتصادی ترین پروفیل UPVC در ایران

اقتصادی ترین پروفیل UPVC در ایران



The Most Economical UPVC Brand

آدرس: تهران - کیلومتر ۱۸ جاده قدیم کرج - شهرک
سازه گستر سایپا - خیابان نگارستان - پلاک ۹۸

تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۹۸۱۱-۱۹

فکس: ۰۲۱-۴۶۰۷۹۸۰۱

شرکت مهام صنعت بزرگترین و معتبرترین ارائه دهنده تیغچه ها و قالب های
مخصوص پروفیل های یو پی وی سی و آلومینیوم در ایران



تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۲۰۶۶۷-۷۳

فکس: ۰۲۱-۸۸۶۲۰۶۷۴

www.Mahammachinery.ir



PLASPEN®

UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

plaspen is a product of  **ADOPEN®**



بازرگانی فیضی

نماینده رسمی فروش پروفیل پلاس پن

تبریز، ولیعصر جنوبی، خیابان سعدی، جنب کوچه شهید فیضی، پلاک ۹۷

۰۳ ۷۲ ۲۹ ۳۳ - ۰۴۱ - ۵۵ ۰۱ ۲۹ ۳۳ - ۰۴۱

www.feizygroup.com feyzi.group@yahoo.com



FEYZI TRADING GROUP

کد نمایندگی: ۱۴۰۱۹۳۵۴۳۰۲

 **ADOPEN®**
persian®



Chemson
Polymer-Additive AG

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

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

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



Mahdistejarat

شرکت ماهدیس تجارت

تهران، خیابان بیاوران، خیابان جمشیدیه (قیمیه)
خیابان ۳۲، پلاک ۳۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱۳۸۱۳۸۱۷-۲۲۸۱۳۸۱۷ فکس: ۰۲۱۳۸۸۸۷۲۶
www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.com

دفتر مستقیم تیغچه آکسو در ایران افتتاح گردید.



برای تهیه تیغچه لطفا تنها با دفتر مرکزی آکسو در استانبول یا تهران تماس حاصل نمائید.

Istanbul Office:

İkitelli Organize Sanayii Bölgesi Demirciler Sanayii Sitesi G-1 Blok No: 471-472 İkitelli / İstanbul

Tell(Viber and Telegram): +90 (533) 685 25 30 | +90 (212) 549 01 02

Tehran Office:

No.7 Takestan St. Sattarkhan Blv. Tehran. Iran.

Tell(Viber and Telegram): +98 (912) 013 76 30 | +98 (21) 66 53 22 73





تولید پروفیل یو پی وی سی
تولید یراق آکات در و پنجره



محصول مشترک ایران و ترکیه



۱۵ سال ضمانت پروفیل تحت پوشش بیمه ایران
۲ سال ضمانت یراق آکات



دفتر مرکزی: تهران، بلوار اشرفی اصفهانی، بالاتر
از پل همت، کوچه باغچه پونک، پلاک ۳، واحد ۵
نشانی کارخانه (۱): استانبول، شهرک صنعتی
آیکوسان، I.O.S.B Aykosan، مجتمع ۱۶، بلوک C
نشانی کارخانه (۲): کرج، شهرک صنعتی نظرآباد

تلفن: ۴۷۵۱ (۰۲۱)

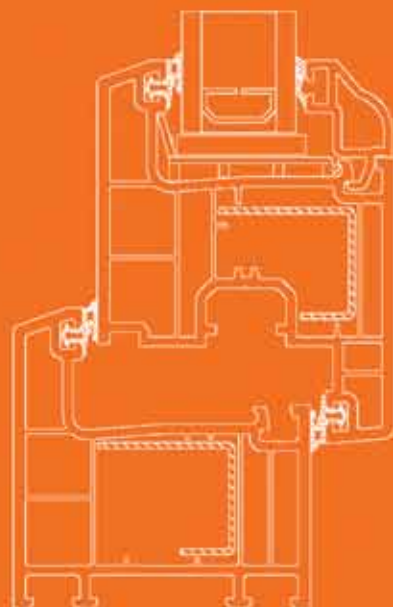
ata.tech@yahoo.com
www.atatechco.com



winsa®

PVC WINDOW . DOOR . ROLLER SHUTTER SYSTEMS

وینسا تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



پرسیا پروفیل

Persia Profile Co.
Tehran - IRAN
www.winsa.ir
www.winsa.com.tr
www.persiaprofile.com
Email : info@persiaprofile.com
Tel : +98 21 55268656
Fax : +98 21 55273110



نانو وین، نوآورترین در صنعت پنجره



- نماینده رسمی پروفیل های سیندژ و وین تک
- نماینده پروفیل آلوپلاست آلمان با انبار کامل (سری ۷۰، ۶۰، لمینت، کشویی جفت ریل و سه ریل)
- نماینده انحصاری محلول عایق کننده شیشه نانوگلس (ضد حرارت / ضد UV)

اعطای نمایندگی فروش در شهرستان ها

ارائه دهنده پنجره های کشویی سه ریل آلوپلاست



دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه ستاری شمالی، نرسیده به مجتمع تجاری فرهنگ گوروش، نبش جواهریان، پلاک ۴۸، واحد ۱
 تلفن: ۰۲۱-۴۴۹۶۲۳۳۷-۸ | فکس: ۰۲۱-۴۴۹۶۸۱۲۷
 E-mail: info@nanowin.ir | www.nano-win.com

آلومینیوم و پوپی وی سی در پنجره

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی ایران

پنجره ای به سبک آبسکون ۱۲۲

نمایی برای هزاره سوم ۱۲۴

آلومینیوم پیمان ثمره چهار دهه پویایی ۱۲۶



www.nano-win.com

نانو وین، نوآورترین در صنعت پنجره

دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه ستاری شمالی، نرسیده به مجتمع
تجاری فرهنگی کوروش، نبش جواهریان، پلاک ۴۸، واحد ۱
تلفن: ۰۲۱-۴۴۹۶۲۳۳۷-۸ فکس: ۰۲۱-۴۴۹۶۸۱۲۷



در مصاحبه اختصاصی پنجره ایرانیان با هبت‌الله فاضلی مطرح شد:

پنجره‌ای به سبک آبسکون

اشاره:

صنعت آلومینیوم در ایران از قدمتی طولانی برخوردار بوده و از صنایع پویا و پیشرفته کشور به‌شمار می‌آید. شنیدن حکایت فراز و فرودی که این صنعت پشت سر گذاشته و جایگاه و اهمیتی که امروزه به خود اختصاص داده از زبان پیشکسوتان این صنعت شنیدنی است. در این میان اما، گوش سپردن به کلام شیرین و توصیه‌های گرانقدر هبت‌الله فاضلی، حین روایت سرگذشت آبسکون، نکات نغز و آموزنده بسیاری در دل خود داشت. مدیر عامل شرکت آبسکون که بیش از ۵۰ سال از عمر با برکت خود را صرف اعتلای صنعت کشور کرده است، در سال‌های سخت اوائل انقلاب و روزهای پر آشوب جنگ تحمیلی، با تشکیل اتحادیه شرکت‌های تعاونی صنایع آلومینیوم، در تثبیت و تقویت این صنعت نقش بسزایی را ایفا کرده است. رئیس سال‌های دور اتحادیه شرکت‌های تعاونی صنایع آلومینیوم، در همان روزهایی که صنعت کشور با چالش‌های بسیاری دست به گریبان بود، برای خود کفایی در عرصه آلومینیوم و ارتقای سطح کمی و کیفی تولیدات، به دست‌اندرکاران دولتی فشار می‌آورد تا هرچه زودتر تولید در کشور بومی شود؛ و پس از تحقق این هدف خود بی‌درنگ مدرنیزه کردن صنعت را در سرلوحه کار خویش قرار داد. هبت‌الله فاضلی پس از سپری کردن سال‌ها تلاش و تولید، امروز با افتخار از محصولات آبسکون یاد می‌کند؛ محصولاتی که به‌زعم او از بالاترین استانداردهای جهانی برخوردار است؛ و با افتخار از مجموعه‌ای سخن می‌گوید که هم‌اکنون تمام مراحل تولید آلومینیوم ساختمانی را از تولید پروفیل تا اجرای پروژه‌ها، به سبک اختصاصی خود انجام می‌دهد. در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با هبت‌الله فاضلی، مدیر عامل شرکت آبسکون، نکاتی در خصوص پیشینه صنعت آلومینیوم، آبسکون و بازار امروز مطرح شد. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ جناب آقای فاضلی لطف کنید در خصوص پیشینه فعالیت‌های خود قدری توضیح دهید.

من از سال ۱۳۴۷ که به تهران آمدم در صنعت آلومینیوم مشغول به کار بودم. در آن زمان کارگاهی داشتیم و در ماه حدود ۲۰ تن در و پنجره تولید می‌کردیم. در ابتدای انقلاب که دولت شرکت‌های تعاونی را ترویج و تشویق می‌کرد، ما نیز ابتدا یک تعاونی تشکیل دادیم و پس از آن به تاسیس اتحادیه مبادرت کردیم. یکی از فعالیت‌های مهم اتحادیه شرکت‌های تعاونی صنایع آلومینیوم در آن زمان توزیع پروفیل‌های آلومینیوم در

سطح کشور بود؛ بدین صورت که بیلتهای ایرالکو در اختیار اتحادیه قرار می‌گرفت و ما آن را پس از تبدیل به پروفیل، میان تعاونی‌های سراسر کشور تقسیم می‌کردیم. اما در آن دوره مشکلات و کمبودهای بسیاری در زمینه تامین مواد اولیه آلومینیومی در کشور احساس می‌شد. این موضوع را با دولت وقت در میان گذاشتیم، و مذاکرات بسیاری را با مسئولان انجام دادیم. حتی در سال ۱۳۶۲ روزنامه اقتصادی معتبر آن دوره، یعنی روزنامه بورس، و دیگر مطبوعات مصاحبه مفصلی با من انجام دادند و در آنجا قویا اعلام کردم که اگر وزارت صنایع همکاری کند ما می‌توانیم ماشین‌آلات تولید برخی

نیز به دلایل متعدد نتوانست انتظارات همه مصرف کنندگان را برآورده سازد. اما در تمام این سال‌ها آلومینیوم بازار خود را داشت و در این سال‌ها با ورود پنجره‌های ترمال بریک، این محصولات به‌عنوان یکی از پنجره‌های عایق حرارتی فوق‌العاده مورد توجه مصرف کنندگان قرار گرفت. توجه داشته باشید که آلومینیوم از ویژگی‌های منحصربفردی برخوردار است. برای نمونه آلومینیوم کاملاً قابل بازیافت است و به چرخه تولید بازمی‌گردد، از این جهت نوعی سرمایه‌گذاری بنیادین به‌شمار می‌رود. همچنین از نظر زیبایی و استحکام این عنصر حرف اول را در میان دیگر مواد موجود می‌زند. با در نظر گرفتن کلیت این شرایط، آلومینیوم از بازار بسیار خوبی برخوردار است.

■ **برای حفظ وضعیت مساعد بازار آلومینیوم، چه کارهایی باید صورت گیرد؟**
ما در تشکیل‌های موجود اعم از انجمن‌ها و اتحادیه‌ها و سندیکا همواره این مسائل را مورد بحث و بررسی قرار می‌دهیم و تلاش می‌کنیم سیاست‌هایی اتخاذ شود که صنعت آلومینیوم به سمت کیفیت بهتر حرکت کند.

■ **به نظر شما برای جلوگیری از تولید محصولات بی‌کیفیت در بازار چه راهکارهایی وجود دارد؟**

نخست، کلیه تولیدکنندگان باید با سندیکای آلومینیوم و اتحادیه هماهنگ باشند. در سندیکا همه قشرها مانند ایرالکو، کارخانجات و سازمان‌های مختلف دولتی حضور دارند. همچنین باید در خصوص اطلاع رسانی و آگاهی‌بخشی نیز اقداماتی بسیاری انجام شود. از سوی دیگر باید از مراکز و نهادهای دولتی نیز کمک گرفته شود تا هرچه بهتر در مسیر حفظ و ارتقای کیفیت تولیدات این صنعت حرکت کنیم. همچنین در این مسیر باید مصرف کنندگان را از قابلیت‌های آلومینیوم آگاه کرد تا با افزایش استفاده از این محصول مردم بیشتری از مزایای آن بهره‌مند شوند. شرکت آبسکون به‌نوبه خود برای اطلاع‌رسانی عمومی ده برنامه اختصاصی در سیمای جمهوری اسلامی ترتیب داد و مواردی را که مردم باید در خصوص پنجره‌های آلومینیومی بدانند، به اطلاع عموم رساند. به‌طور کلی باید فرهنگ‌سازی انجام شود.

■ **چگونه می‌توان در این زمینه فرهنگ‌سازی کرد؟**

به نظر من به دو صورت می‌توان این فرهنگ‌سازی را انجام داد: بخشی از این فرهنگ‌سازی باید متوجه مصرف کنندگان باشد، و بخش دیگر آن در خصوص تولیدکنندگان باید انجام شود. ابتدا باید به کمک رسانه‌های مختلف مصرف کنندگان را از مزایای محصولات آلومینیومی آگاه کرد. از سوی دیگر باید تولیدکنندگان خود را مجاب کنیم که رمز ماندگاری در صنعت، کیفیت مطلوب است. البته در این سال‌ها اتفاقات خوبی افتاده و برای نمونه تشکیل مرکز تحقیقات مسکن و شهرسازی و سازمان بهینه‌سازی مصرف انرژی یکی از گام‌های موثر در این خصوص بوده است. همچنین سازمان‌هایی مانند استاندارد می‌توانند در ارتقای کیفیت محصولات تولیدکنندگان ما کمک بسیاری کنند و از سوی دیگر، تشکلهای اتحادیه می‌توانند این اقدامات را پیگیری کنند.

■ **آیا نهادی وجود دارد که کارگاه‌ها را به استانداردسازی وادار کند؟**

سندیکا و اتحادیه صنفی می‌توانند به استانداردسازی کمک کنند. در واقع دو نوع استاندارد وجود دارد، استاندارد اجباری و نیز تشویقی. در حال حاضر در صنعت ما از استاندارد تشویقی استفاده می‌شود. در مقابل، کالاهایی که می‌توانند خطر جانی داشته باشند از استاندارد اجباری استفاده می‌کنند. اما پنجره هنوز استاندارد اجباری ندارد. به نظر من دست‌اندرکاران این حوزه باید تلاش کنند که این استاندارد را اجباری کنند.

■ **می‌دانیم که مدتی است رکودی بر بازار حکمفرما شده است، فکر می‌کنید در صورت رفع تحریم‌ها آیا گشایشی در این خصوص رخ خواهد داد؟**

در این سال‌های تحریم در واقع دست تولیدکنندگان بسته بود، و در این شرایط مشخصاً کار و تولید نیز آسان نبود. در صورتی که به امید خدا تحریم‌ها برداشته شود، خواهید دید که از همه دنیا به ایران سرازیر خواهند شد. در واقع امروز همه دنیا به هم احتیاج دارند. ما در حال حاضر حتی نمی‌توانیم یک ال‌سی‌باز کنیم، آنوقت برخی انتظار دارند که صادرات هم داشته باشیم. مطمئن باشید در صورتی که تحریم‌ها برداشته شوند و چنین موانعی برچیده شوند، تمامی این مسائل حل شده و رکود به پویایی تبدیل خواهد شد.

محصولات مورد نیاز کشور را وارد کنیم. در نهایت قرار شد با حمایت آنها کارخانه‌ای تأسیس کنیم و ملزومات مورد نیاز کشور را تأمین کنیم. با استفاده از دانش و تجربه خود، توانستیم بهترین ماشین‌آلات روز دنیا را از کشورهای ژاپن، آلمان، فرانسه و ایتالیا وارد و مجتمع صنعتی بزرگی را در آمل راه‌اندازی کنیم.

این کارخانه در حال حاضر نیز یکی از بهترین برندها را تولید می‌کند و به نظر من از نظر کیفیت، با کالاهای مشابه خارجی کاملاً قابل رقابت است. پس از آن شروع کردیم به مدرن کردن تولید در و پنجره و تلاش کردیم از حالت سنتی خارج شویم. به تدریج پنجره‌های دوجداره و ترمال بریک را نیز تولید و در بخش نمای آلومینیومی ساختمان شرکتی را تأسیس کردیم. در حال حاضر شرکت آبسکون انواع پروفیل و مقاطع آلومینیوم را تولید می‌کند. این شرکت پیشینه صادراتی قابل توجهی دارد و در سال دوم تأسیس، این شرکت حدود ۱٫۵ میلیون یورو از محصولات خود را به کشورهای آلمان و هلند صادر کرد.

■ **ممکن است در مورد محصولات تولید شرکت آبسکون بیشتر توضیح دهید؟**

از همان زمانی که در حال خرید ماشین‌آلات بودیم، در این فکر بودیم که فعالیت خود را از حالت سنتی در آورده و شکلی مدرن به آن بدهیم که به لطف خدا به این هدف خود رسیدیم. در حال حاضر مقاطع آلومینیوم ما همگی دارای استاندارد آلمان هستند. همچنین فرایند آنادایز ما نیز مطابق فناوری روز کشور آلمان صورت می‌گیرد. در واقع ما در تمامی مراحل تولید خود از فناوری روز بهره می‌گیریم. در خاطر هست که امام راحل (ره) در خصوص مسائل نظامی فرموده بودند، ما به ژنرال‌های آمریکا و شوروی نیاز نداریم. من از همان موقع به این سخن امام فکر می‌کردم، اما امروز می‌بینیم که نیروی نظامی به آنچنان توان و قدرتی رسیده است که به هیچ نیروی خارجی نیاز ندارد. ما نیز در این راه تلاش کردیم تا همین اتفاق در بخش صنعت آلومینیوم بیافتد و این هدف را با مدرن و به‌روز کردن روند تولیدی خود انجام دادیم.

به غیر از پروفیل‌های ساختمانی، شرکت آبسکون یکسری پروفیل‌های صنعتی تولید می‌کند که در صنایع لوازم خانگی، خودروسازی، روشنایی و غیره کاربرد دارد. در بخش تولید در و پنجره و نیز طراحی و اجرای نمای ساختمان صاحب سبک هستیم که متأسفانه در مواردی با تقلید و کپی‌کاری از کارهای خود روبه‌رو می‌شویم؛ حتی در بسیاری مواقع مشاهده می‌کنیم که برخی با نام ما فعالیت می‌کنند که البته کیفیت کار آنها با آبسکون تفاوت بسیاری دارد.

■ **در مسیر رشد و ارتقای صنعت آلومینیوم چه موانعی وجود دارد؟**

یکی از موارد موجود، فعالیت برخی از آلومینیوم کاران به صورت سنتی است. به نظر من این دوستان هرچه زودتر باید روش خود را به‌روز کنند. این مسأله‌ای است که بسیاری از کشورها به آن رسیده‌اند. ما نیز باید روش‌های سنتی را که باعث اتلاف هزینه و انرژی می‌شود و هم راندمان کمتری دارد به‌طور کامل کنار بگذاریم.

البته در این خصوص دولت نیز باید به این صنعت کمک کند و تسهیلات مناسبی را به تولیدکنندگان اختصاص دهد. با توجه به شرایط آب‌وهوایی خاص کشورمان، بحث صرفه‌جویی در انرژی اهمیت فوق‌العاده‌ای یافته که تردیدی در آن وجود ندارد. به‌هرحال یکی از راه‌های جلوگیری از اتلاف انرژی استفاده از پنجره‌های دوجداره است؛ بنابراین دولت باید در این زمینه توجه ویژه‌ای را به خرج دهد.

نکته بعدی در خصوص شرکت ایرالکو است که از پیش از انقلاب مشغول تولید بیلتهای آلومینیومی بوده است. به نظر من این شرکت نیز باید کیفیت تولیدات خود را ارتقاء دهد. من حتی این موارد را با وزیر صنایع مطرح کردم. بالاخره با توجه به توانمندی‌های جوانان ایرانی که در سراسر دنیا قابل مشاهده است، می‌توان با استفاده از این نیروها سطح تولیدات چنین کارخانه‌هایی را بالا برد.

■ **ارزیابی شما از وضعیت بازار در و پنجره چیست؟**

در دوره‌های پیش در و پنجره‌های آهنی با شیشه‌های ۴ میلی‌متری در بازار جایگاه نخست را داشت. اما این محصولات از مشکلاتی رنج می‌برد، از جمله اینکه در زمان زلزله بسیار خطرناک بودند و در مقایسه با آنها، پنجره‌های آلومینیومی قدیمی که تولید می‌شدند، کارایی بسیار بیشتری داشتند. پس از آن به‌خصوص به‌واسطه اهمیت یافتن موضوع انرژی، یو.پی.وی.سی جای خود را در بازار باز کرد. اما یو.پی.وی.سی



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان
با مهندس محمد امین اسدی مطرح شد:

نمایی برای هزاره سوم

اشاره:

شرکت نماکاران هزاره سوم امروزه یکی از پرآوازه‌ترین مجموعه‌هایی است که در زمینه نماهای ساختمان و در و پنجره‌های آلومینیومی فعالیت دارد. این شرکت با بهره‌گیری از مدیریتی با تجربه و سختکوش در کمتر از یک دهه که از فعالیت آن می‌گذرد، پروژه‌های بسیار عظیمی را در سراسر ایران در دست طراحی و اجرا داشته است که از جمله آنها می‌توان به پروژه‌های ساختمان بورس تهران؛ میلینیوم، برج هزاره سوم در تهران؛ قو (الماس خاورمیانه) در سلمان شهر مازندران؛ و ساختمان تجاری تبریز اشاره کرد. البته این طرح‌ها تنها گوشه‌ای از اقدامات گسترده نماکاران هزاره سوم بوده است. برای آگاهی از فعالیت‌های این شرکت توانمند پای صحبت مدیرفروش کوشای این شرکت، مهندس محمد امین اسدی نشستیم و از چند و چون نماکاران هزاره سوم پرسیدیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ **نماکاران هزاره سوم از چه تاریخی فعالیت خود را آغاز کرده و تاکنون چه فراز و نشیب‌هایی را در طی کردن مسیر پیشرفت پشت سر گذاشته است؟**
شرکت نماکاران در سال ۱۳۸۶ با هدف مشاوره، طراحی و اجرای نماهای کامپوزیت و کرتین وال تأسیس گردید. این شرکت به منظور تأمین و بهره‌گیری از دانش فنی روز دنیا پس از تحقیقات و بررسی‌های همه جانبه، نسبت به اخذ نمایندگی انحصاری شرکت چوهادارآغلو (CUHADAROGLU) که یکی از پیشگامان صنعت آلومینیوم در سطح جهان می‌باشد، اقدام کرد.

■ **کارخانه نماکاران هزاره سوم در کجا واقع شده و چه میزان وسعت دارد؟ همچنین پرسنل شما چه تعداد می‌باشد؟**
شرکت نماکاران در سال ۱۳۸۹ در راستای پاسخگویی مناسب‌تر به کارفرمایان و همکاران محترم نسبت به احداث کارخانه مجهز در مساحت ۳۵۰۰ متر مربع اقدام و با در اختیارگیری دستگاه‌های تمام اتوماتیک سی‌ان‌سی شرکت الوماتک، در سال ۱۳۹۰ بهره‌برداری از کارخانه خود را آغاز کرد. ظرفیت ایجاد شده به واسطه امکانات، تجهیزات و نیروی انسانی متخصص داخلی، با بهره‌گیری از تجربیات مشاوران شرکت چوهادارآغلو، امکان تولید و مونتاژ انواع محصولات ترکیبی پیش ساخته آلومینیومی و شیشه‌ای اعم از در و پنجره و کرتین وال با روش‌های اجرایی Stick و Unitized را میسر ساخته است. در حال حاضر مجموع پرسنل فعال در کلیه بخش‌های این شرکت حدود ۱۲۰ نفر می‌باشد.

■ **در حال حاضر شرکت شما چه خدماتی ارائه می‌دهد؟**
در حال حاضر گروه صنعتی نماکاران ضمن ارائه مشاوره فنی، خدمات مهندسی و اجرایی در خصوص نماهای کرتین وال، به‌عنوان تولیدکننده در و پنجره‌های ترمال بریک و نرمال آلومینیومی در این عرصه مشغول فعالیت می‌باشد. البته سیاست فعلی این شرکت در جهت اعطای نمایندگی‌های فروش و اجرا در میان همکاران در سراسر کشور می‌باشد که به میزان بسیاری در این مسیر پیش رفته است.

■ **برای بهره‌گیری از دانش و فناوری روز چه اقداماتی انجام داده‌اید؟**
این شرکت به منظور تأمین و بهره‌گیری از دانش فنی روز دنیا ضمن هماهنگی و بهره‌گیری از دانش فنی شرکت چوهادارآغلو، با شرکت‌های مشاور تخصصی صنعت نما در ترکیه جهت انجام خدمات مهندسی نما اقدام به همکاری مشترک کرده است. همچنین این شرکت با تخصیص واحد تحقیق و توسعه و حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی همواره سعی داشته حرکتی روبه جلو داشته باشد. یکی دیگر از راه‌های مهم که در این مسیر بسیار تأثیرگذار بوده، برقراری ارتباط با سازنده‌های پر قدرت دنیا می‌باشد که به کسب اطلاعات بیشتر و انتقال دانش روز به سیستم اجرایی فعال در کشور منجر شده است.

■ **چه گواهینامه‌ها و استانداردهایی را تاکنون دریافت کرده‌اید؟**
شرکت نماکاران تا کنون موفق به دریافت گواهینامه‌های سیستم مدیریت کیفیت (ISO 9001: 2008) از شرکت‌های TUV NORD و CCPL شده است.

■ **کیفیت خدمات نماکاران هزاره سوم در مقایسه با استانداردهای جهانی، در چه سطحی قرار دارد؟**

با توجه به اینکه کلیه محصولات شرکت چوهادارآغلو دارای استانداردهای جهانی می‌باشد نماکاران به عنوان نماینده انحصاری و تولیدکننده این شرکت در ایران، سعی در به کارگیری کلیه استانداردهای مذکور داشته و تداوم فعالیت در این سال‌ها بیانگر این موضوع می‌باشد.

■ **به نظر شما پنجره آلومینیومی مطلوب باید از چه ویژگی‌هایی برخوردار باشد؟**
با توجه به ذهنیت مرسوم در عموم مصرف‌کنندگان از پنجره آلومینیومی قدیمی، در حال حاضر تولید پنجره‌هایی با کیفیتی بالا و در عین حال تأمین نیازهای بصری و زیباشناسی در مصرف‌کنندگان می‌بایست سرلوحه تولیدکنندگان در این صنعت باشد. در و پنجره‌های آلومینیومی به‌عنوان یکی از عوامل مهم در ساختمان‌های مسکونی و تجاری ضمن دارا بودن عملکرد معمول خود که انتقال نور و هوای تازه به داخل ساختمان می‌باشد، مانعی برای ورود هوای گرم در تابستان و هوای سرد در زمستان و همچنین نفوذ آب باران می‌باشد. بر این

■ فکر می‌کنید چه عاملی سبب توزیع محصولات بی‌کیفیت در بازار می‌شود؟

متأسفانه رواج انبوه‌سازی غیر اصولی، عدم توانایی مالی بالا در جامعه فعلی و نیز عدم بررسی کافی توسط مصرف‌کنندگان، باعث شده محصولاتی با کیفیت پایین توزیع شود.

■ به نظر شما وجود محصولات بی‌کیفیت چه تاثیری بر کلیت صنعت در و پنجره دوجداره برجای می‌گذارد؟

در وهله نخست، این امر ممکن است باعث ایجاد ذهنیتی ناخوشایند در میان مردم شود، اما با توجه به اینکه کیفیت همیشه حرف اول را می‌زند، با ورود محصولات با کیفیت در بازار این وضعیت تداوم چندانی نخواهد داشت.

■ وضعیت فعلی و فضای پیش روی بازار در و پنجره‌ها و نیز نماهای آلومینیومی را چگونه می‌بینید؟

در حال حاضر این صنعت در حال پیشرفت روز افزون بوده و با توجه به سازگاری آن با معماری پایدار و ذخیره و مدیریت مصرف انرژی و با هدف حفظ و پیروی از اولویت‌های اکولوژیک دنیای امروز، مصرف‌کنندگان تمایل بیشتری در استفاده از این سیستم‌ها از خود نشان می‌دهند.



اساس می‌توان گفت که در و پنجره‌های آلومینیومی می‌توانند نقش عملکردی در ایجاد فیلتری میان فضای داخل و خارج بنا با توجه به شرایط افراد و محیط ایفا کنند.

علاوه بر خصوصیات مذکور، در و پنجره‌های آلومینیومی به مهندسان و معماران کمک می‌کند تا با طراحی بنایی با حداقل مصرف انرژی (در بحث تامین سرمایش و گرمایش) ضمن کاهش مصرف سوخت‌های نفتی در حفظ منابع طبیعی زمین با سیستم پایدار همسان عمل کنند. تمامی عوامل عنوان شده مستلزم ایجاد عایق حرارتی و آب بندی مناسب با ساختاری کارا می‌باشد.

به عنوان مثال شرکت چوهاداروغلو ضمن طراحی صحیح و تامین نیازهای سیستم‌های خود سعی داشته مرغوب‌ترین و با کیفیت‌ترین متریال را در بحث عایق بندی مورد نظر به کار برده و این نیاز را به بهترین نحو ممکن میسر سازد.

■ برای جلوگیری از ورود پنجره‌های آلومینیومی نامرغوب در بازار چه راهکارهایی وجود دارد؟

اولین عامل تعیین‌کننده در این امر مصرف‌کنندگان می‌باشند و فعالان در این صنعت ضمن آگاه‌سازی عموم در خصوص پیشرفت‌ها و امکانات موجود در سیستم‌های طراحی شده جدید در صنعت در و پنجره، می‌بایست با در نظر داشتن اولویت‌های مصرف‌کننده اجازه ورود تولیدات با کیفیت پایین را به بازار نداده و کیفیت را بر آن حاکم سازند. به عنوان مثال، این شرکت با هدف فرهنگ‌سازی در میان عموم مصرف‌کنندگان اولویت تولید را بر مبنای تولید سیستم‌های ترمال بریک قرار داده است و امیدوار است در آینده نزدیک این آگاهی گسترش یابد.

■ آیا برای ساخت پروفیل و نیز پنجره‌های آلومینیومی، استاندارد مشخصی تدوین شده است؟ فکر می‌کنید وجود چنین استانداردهایی در ارتقای این صنعت چقدر تاثیرگذار است؟

در این خصوص استانداردهای متعددی در دنیا وجود دارد که امروزه با توجه به پیشرفت روزافزون کارخانه‌های تولیدی در ایران و ایجاد وضعیت رقابتی تولیدکنندگان، پیروی از آنها مرسوم گردیده که یقیناً این امر در بالا بردن کیفیت تولیدات تاثیر بسزایی خواهد داشت. همچنین می‌توان گفت در حال حاضر آگاهی بالا در جامعه فنی و دستگاه‌های نظارت در این امر، بیشترین تاثیر را داشته و تولیدکنندگان را در مسیر همسان‌سازی کیفیت عرضه و تقاضا هدایت کرده است.





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیرعامل مجتمع صنعتی پیمان مطرح شد:

آلومینیوم پیمان ثمره چهار دهه پویایی

اشاره:

صنعت آلومینیوم ایران فعالان برآوازه‌ای دارد که هر یک به سهم خود در تعالی این حوزه در کشورمان نقش داشته‌اند. بدون تردید مجموعه‌هایی که از قدمت بیشتری برخوردارند، تاثیرگذاری بسیار بیشتری در پویایی این صنعت داشته‌اند. در این میان اما حکایت مجتمع صنعتی پیمان، حکایتی دیگر است. این مجموعه که دهه چهارم فعالیت خود را پشت سر می‌گذارد، امروزه با کوله‌باری از تجربه جایگاه درخشانی را در صنعت آلومینیوم کشور به خود اختصاص داده است. از این روی پنجره ایرانیان به سراغ رئیس هیات مدیره کوشای مجتمع صنعتی پیمان، مهندس مهدی عموشعبانی رفت تا از فعالیت‌های گسترده این مجموعه اطلاع حاصل کند. تنوع محصولات و بهره‌گیری از نسل جدید ماشین‌آلات همه نشان از توانمندی‌های مجتمع صنعتی پیمان دارد. اما در این گفتگو آنچه بیش از همه جلب توجه می‌کند، تاکید مهندس عموشعبانی بر لزوم آگاهی‌بخشی به بازار و مصرف‌کننده نهایی است. این رویکرد مدیریت مجتمع صنعتی پیمان، گذشته از آنکه نگرش اخلاقی این مجموعه را به نمایش می‌گذارد، کیفیت بسیار بالای تولیدات این مجتمع و نیز اطمینان خاطر مدیریت آن از محصولات خود را نشان می‌دهد؛ زیرا روشن است که افزایش سطح آگاهی مشتریان نهایی، به معنای اقبال بازار به سمت کیفیت خواهد بود. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

نیز در زمینه تجهیزات خط تولید داشتیم و برای اولین بار در سال ۱۳۶۵ نخستین نمونه‌های رنگی اندایز پروفیل‌های آلومینیوم را به صورت الکتروکالرینگ تولید کردیم. در سال ۱۳۶۹ با توجه به نیاز کیفی محصولات اولین دستگاه پیچیدن نوار پلاستیکی را برای بسته‌بندی پروفیل طراحی کرده و ساختیم. این نوآوری در بسته‌بندی به تدریج در بازار رایج و در حال حاضر به یک الزام تبدیل شده است.

در سال ۱۳۸۲ خط مدرن اندایزینگ با تجهیزات جانبی جدید مطابق با آخرین استانداردهای روز را راه‌اندازی کردیم که امکان تولید پروفیل‌های آلومینیوم با رنگ‌های متنوع و مقاوم در سخت‌ترین شرایط اقلیمی را ایجاد می‌کرد. همچنین با توجه به نیاز بازار به رنگ‌های متنوع کوره‌ای و طرح‌های چوب که تحولی در طراحی داخلی و بیرونی می‌باشد از سال ۱۳۸۲ تا

■ **مجتمع صنعتی پیمان از چه تاریخی فعالیت خود را آغاز کرده و تاکنون چه فراز و نشیب‌هایی را در طی کردن مسیر پیشرفت پشت سر گذاشته است؟**

مجتمع صنعتی پیمان در سال ۱۳۶۰ تأسیس شده و با به‌کارگیری ماشین‌آلات مدرن و کادری مجرب تحت پوشش وزارت صنایع به‌عنوان یکی از معتبرترین پیشروان سازنده و ارائه‌کننده خدمات در حوزه پروفیل‌های آلومینیوم صنعتی و ساختمانی مشغول فعالیت است. در دهه ۶۰ با توجه به انقلاب و شرایط جنگی کشور بازار آلومینیوم شرایط خاصی داشت. ما در این دهه با توجه به کمبودهای موجود در تهیه مواد اولیه علاوه بر انجام فعالیت‌های روزمره، درگیر مسائل تحقیقاتی بودیم تا به دانش فنی این کار دست پیدا کنیم. در طی این مدت توانستیم از نظر کیفی خود را به موقعیت ممتازی برسانیم. در این دهه یکسری نوآوری

صورت سفارش به جریان گذاشته می‌شود و هنگام تحویل، نقدی تسویه حساب می‌گردد.

■ برای بهره‌گیری از دانش و فناوری روز چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

این مجتمع همواره سعی داشته است با تکیه بر دانش روز و به‌کارگیری فناوری‌های نوین این صنعت، محصولاتی مقاوم و مطابق با استانداردهای جهانی را تولید و به بازار عرضه کند. وجود مدیران مجرب، برخورداری از کادری متخصص و متعهد، استفاده از نسل جدید ماشین‌آلات صنعتی و مواد اولیه مرغوب اروپایی از جمله مواردی است که این مجتمع را به سطح یکی از موفق‌ترین کارخانجات تولید پروفیل‌های آلومینیومی کشور رسانیده است.

■ مجتمع صنعتی آلومینیوم پیمان چه گواهینامه‌ها و استانداردهایی را تاکنون دریافت کرده‌اید؟

مجتمع در حال حاضر تحت سیستم بین‌المللی مدیریت کیفیت ISO 9001:2008 گواهینامه بین‌المللی خود را با شماره No.53124 از موسسه TUV International دریافت کرده است. این گواهینامه به معنای تقویت بیشتر باور اصلی و تعهد ما در تهیه محصول باکیفیت و کیفیت خدمات قابل ارائه به مشتریان خود، هم در داخل ایران و هم در سطح بین‌المللی است.

■ به نظر شما پنجره آلومینیومی مطلوب از چه ویژگی‌هایی باید برخوردار باشد؟

به‌طور کلی، مرغوب بودن محصولاتی که برای استفاده مستقیم انسان تولید می‌شوند، علاوه بر توانایی فنی و مکانیکی شامل موارد دیگری نیز می‌شود که در مباحث طراحی و دیزاین ساختمان هدف اصلی آرشیکت‌ها می‌باشد و آن هم رنگ و شکل ظاهری پنجره می‌باشد. از نظر فنی پنجره خوب پنجره‌ای است که استانداردهای موجود را رعایت کرده باشد، از جمله: نفوذناپذیری در برابر باد، آب و صدا؛ کیفیت پوشش سطحی و رنگ مطابق با شرایط جوی موجود در هر منطقه؛ مقاومت مکانیکی مطابق با نیازهای ساختمانی و انسانی؛ و از نظر زیبایی، همخوانی با طراحی و دیزاین داخلی و خارجی.

■ برای جلوگیری از تولید پنجره‌های آلومینیومی نامرغوب چه راه‌هایی وجود دارد؟

به نظر ما مشکل اساسی وجود کالای نامرغوب، کافی نبودن اطلاعات و ناآگاهی مصرف‌کننده‌ها می‌باشد. در صورت بالا رفتن اطلاعات مصرف‌کننده، آنها بهترین گزینه را نسبت به نیاز خود انتخاب می‌کنند و احتمال خطای تولیدکننده هم به حداقل می‌رسد.

■ نظر شما درباره کیفیت پروفیل‌های آلومینیوم موجود در بازار چیست؟

با در نظر گرفتن مشکلات تحریم و کمبودهای سال‌های اخیر، در صورت استفاده از بیلت استاندارد و قالب‌های وارداتی تولیدات داخلی از پروفیل‌های ترک چیزی کم ندارد. تولیدکنندگان مطرح که در رقابت با برندهای وارداتی هستند، همواره تلاش می‌کنند که استانداردهای مربوطه را رعایت کنند و موفق هم بوده‌اند و توانسته‌اند بخشی از بازار محصولات وارداتی را از آن خود کنند.

■ فکر می‌کنید چه عاملی سبب توزیع محصولات بی‌کیفیت در بازار می‌شود؟

متأسفانه عدم اطلاعات کافی مصرف‌کننده و انتخاب محصولات بر اساس معیار قیمت.

■ به نظر شما وجود محصولات بی‌کیفیت چه تأثیری بر کلیت صنعت در و پنجره دوجداره برجای می‌گذارد؟

محصولات بی‌کیفیت فقط با حربه ناآگاهی مشتریان فروخته می‌شود. این امر به غیر از اینکه مسائل اخلاقی را زیر پا می‌گذارد، حاشیه امنیت شغلی این افراد را نیز به خطر می‌اندازد. از این رو با مطلع شدن مشتریان، این تولیدکنندگان، بازار و اعتبار خود را از دست خواهند داد.

■ به نظر شما وجود پنجره‌سازهای بی‌شناسنامه در بی‌اعتبار کردن این صنعت چقدر تأثیر دارند؟ و راهکار جلوگیری از فعالیت آنها چیست؟

به‌هرحال لزوم وجود تشکلهای صنفی و اتحادیه‌ها در هدایت کلی صنوف و کارگاه‌ها به‌شدت احساس می‌شود. با این حال، من باز هم بر بالا بردن سطح آگاهی مصرف‌کنندگان تأکید دارم. ضمن اینکه به نظر من بازار مصرف، توان هدایت تولیدکننده‌ها را دارد.

■ وضعیت فعلی و پیش روی بازار در و پنجره‌های آلومینیومی را چگونه می‌بینید؟

آلومینیوم همیشه مشتریان خاص داشته و دارد و وضعیت استفاده از محصولات آلومینیوم خوب بوده و خواهد بود. اگر شما صنف آلومینیوم را در امر تبلیغات ضعیف می‌بینید، به معنای ضعف بازار فروش نیست، بلکه به معنای تخصصی بودن و خاص بودن این صنعت است که مشتریان خود را دارد و فروش آن به هیچ عنوان وابسته به داشتن هزینه‌های هنگفت و بمباران تبلیغاتی نیست.

به‌حال خطوط رنگ کوره‌ای و طرح چوب با ظرفیت تولیدی ۱۲ هزار شاخه پروفیل آلومینیوم یا ۵۰ هزار کیلوگرم در روز ایجاد گردیده است.

■ مجتمع صنعتی پیمان در کجا واقع شده و از چه بخش‌هایی تشکیل شده است؟

مجتمع صنعتی پیمان در شهرک صنعتی چرم شهر در فضایی به متراژ ۲۰ هزار مترمربع واقع است که متشکل از ۱۰ هزار مترمربع فضای تولید، ۵۰۰۰ متر فضای انبار و ۱۰۰ نفر پرسنل می‌باشد.

■ درباره بخش‌های تولیدی و نیز محصولات مجتمع قدری توضیح دهید.

بخش تولید این مجتمع نیز از چند واحد مجزا تشکیل شده است که عبارتند از: واحد تولید پروفیل، واحد آندایزینگ، مجموعه خطوط افقی و عمودی رنگ کوره‌ای، واحد ترمال بریک، واحد پولیشینگ و براشینگ، واحدهای طرح چوب.

پروفیل‌های تولیدی این مجتمع در قالب سیستم‌های لولایی و کشویی ترمال بریک، نرمال، لیفت اند اسلاید و نماهای کرت‌ن‌وال توانایی برآوردن نیاز کلیه سازندگان در و پنجره را دارا است. همچنین واحد فنی مهندسی مجتمع متشکل از کارشناسان مجرب توان طراحی انواع مقاطع اختصاصی را بنا به درخواست مشتریان دارا می‌باشد. خدمات پوشش سطحی، در حقیقت هسته اصلی فعالیت مجتمع صنعتی پیمان است که کلیه پوشش‌های قابل اجرا روی پروفیل‌های آلومینیوم را شامل می‌شود.

این بخش‌ها با پشتیبانی واحدهای آزمایشگاه، فنی و مهندسی، واحد آموزش برون و درون سازمانی، واحد تضمین کیفیت و واحد کنترل کیفیت و بخش ایمنی و بهداشت HSC و سیستم نظام آراستگی محیط مشغول به فعالیت هستند.

■ ظاهراً مجتمع صنایع پیمان از بخش آندایز پیشرفته‌ای برخوردار است، ممکن است درباره این بخش توضیح دهید.

در واحد آندایزینگ قادریم کلیه قطعات صنعتی و ساختمانی آلومینیومی را از ۵ تا ۲۰ میکرون آندایز کنیم که از این نظر هم جزء معدود تولیدکنندگان محسوب می‌شویم. واحد تحقیق و توسعه و آزمایشگاه مجتمع تاکنون توانسته به طیف گسترده‌ای از درخواست‌های صنعتی در حوزه صنایع شیمیایی، تصفیه آب، قطعات الکترونیکی و صنایع نظامی پاسخ دهد و مانع از خروج ارز از کشور شود. به‌علاوه در قطعات و پروفیل‌های ساختمانی دارای متنوع‌ترین طیف رنگ‌های آندایز هستیم که تعدادی از آنها به‌صورت انحصاری فقط توسط ما اجرا می‌شود.

کلیه خدمات پوششی ما از نظر کیفیت و کمیت کفایت لازم را برای شرکت‌های خارجی ایجاد کرده تا تمام کارهای محصولات خود را در مجموعه ما انجام دهند.

■ در خصوص پوشش‌های رنگی آلومینیوم‌های تولیدی خود قدری توضیح دهید.

یکی از ویژگی‌های قابل توجه مجتمع پیمان تنوع رنگ پودری است. با توجه به در اختیار داشتن ۴ خط رنگ پودری ما طیف گسترده‌ای از رنگ‌های پودری را می‌توانیم ارائه کنیم. همچنین با در اختیار داشتن اولین خط رنگ پودری عمودی در ایران که قادر به تولید انبوه به صورت پیوسته و تمام اتوماتیک می‌باشد با حجم تولید روزانه ۴۰ تن، سهم عظیمی در بازار خدمات رنگ پودری را به خود اختصاص داده‌ایم. هم‌اکنون هم با تعاملاتی که با چند شرکت خارجی و داخلی معتبر تولیدکننده رنگ داشته‌ایم به توافقاتی دست یافتیم که ما را قادر می‌سازد تا بی‌نظیرترین آلبوم رنگ در انواع ساده چکشی متالیک و رنگ‌های آندایز را برای مشتریان محترم ارائه کنیم. برای ارتقاء سطح کیفی هم با استفاده از تحقیقات و آزمایشات استاندارد تلاش می‌کنیم تا نسبت به رفع نیاز مشتریان و همین‌طور بر آوردن نظرات آنان موفق باشیم. در حال حاضر تمام آزمون‌های استاندارد برای آزمون کیفیت رنگ‌های خریداری شده در نظر گرفته می‌شود و در مراحل تولید هم با استفاده از روش‌های استاندارد جهت کنترل کیفیت اقدام می‌کنیم. شایان ذکر است بر اساس سیستم مدیریت تضمین کیفیت هم‌اکنون دستورالعمل‌های حرفه‌ای مورد نیاز در تمام فرایندها تهیه شده و کلیه مراحل تولید را پشتیبانی می‌کند.

در خصوص واحد طرح چوب پوشش‌های طرح دکوری مجتمع نیز باید بگوییم، ما از جمله شرکت‌هایی هستیم که از بهترین برندهای اروپایی خریداری می‌کنیم و امروز یکی از بزرگترین آلبوم‌های طرح چوب در کشور را به مشتریان ارائه می‌دهیم.

■ شرایط فروش پروفیل شما چگونه است؟

کلیه محصولات ما اعم از ترمال بریک و نرمال با پرداخت ۵۰ درصد پیش فاکتور به

skai®
Hornschuch



KLEIBERIT®
KLEBSTOFFE • ADHESIVES



www.farganasia.com
info@farganasia.com

شرکت فرکان آسیا

ارائه دهنده خدمات لمینیت UPVC

آدرس: شهرک صنعتی شمس آباد بلوار نازنجستان کبرک ۱۴ پلاک ۱۴
دفتر: خیابان خالد اسلامبولی (وزرا) خیابان ششم
تلفن: ۸۸۷۱۹۸۹۳-۸۸۷۱۸۸۵۴ فکس: ۸۹۷۸۹۸۷۹

هورام جام
Hooram Jaam

Hooram
Jaam

تولید شیشه دو و چند جداره صنعتی



عضو انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

آدرس دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه سردار جنگل، بین میرزا ابابایی و گلستان، ساختمان آسمان سردار، طبقه ۵، واحد ۵۰۳

تلفکس: ۴۷۲۳۶۰۰۰

آدرس کارخانه: شهر صنعتی کاوه، خیابان ۱۸، شماره ۳۵

پنجره سام آریا

WINDOW & FACADE



تولید کننده در و پنجره UPVC
آلومینیومی و نمای شیشه ای



تولید کننده برتر سال ۱۳۹۳



۲۲ ۵۴ ۶۳۳۱

elumatec

ALUNOVUM®
PROFILES AND SYSTEMS

VISTA BEST®
UPVC Window & Door Profiles



تولید کننده پنجره و دروازه های UPVC در ایران

New Generation of Thermal Break
 Aluminum-Wood Windows
 and Curtain Walls Systems

www.ng-diba.com

Email: info@ng-diba.com

تهران - خیابان وزرا، خیابان ۳۷
 پلاک ۴، طبقه اول و دوم. تلفکس: ۸۸۶۷۰۵۷۰

1st & 2nd Floor, No.4
 Vozara Ave, Tehran - Iran
 Tel\Fax : +98 21 88670570





Safety Glass

SHARGH

شیشه ایمنه شرق

افتخارات:

واحد نمونه صنعت و معدن و تجارت در سال های ۹۳-۱۳۹۲ و (عملکرد ۹۴)
واحد برتر استاندارد استان خراسان در سال ۱۳۸۵
اولین دارنده استاندارد ملی شیشه سکوریت ۱۰ میل ساختمانی در ایران
اولین دارنده پروانه کاربرد علامت استاندارد جهت تولید شیشه وسایل گرمایی در استان خراسان
اولین تولید کننده شیشه دوجداره ، ضد گلوله و ضد سرقت در شرق کشور
بیش از ۲۵ سال سابقه درخشان در صنعت شیشه

www.imenishargh.ir | info@imenishargh.ir



دفتر مرکزی:

مشهد، بزرگراه آسیایی، ساختمان
سپهر، طبقه هفتم، واحد ۱۷۱
تلفن: (۰۵۱) ۳۶۶۷۴۹۶۰
فکس: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۹

دفتر فروش تهران:

ونک، تقاطع ملاصدرا و کردستان جنوب
بن بست فرشید، پلاک ۴، واحد ۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۲۱۸۶۴
فکس: ۰۲۱-۸۸۶۱۴۴۱۰

کارخانه: مشهد، شهرک صنعتی فردوسی | تلفن: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۲ | فکس: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۹



مشهد - پدیده شاندریز



مشهد - مجتمع تجاری و اداری پلازا (۱۸۰۰۰ مترمربع) (نما)



مشهد - برج سجاد



تهران - ساختمان پارک سوه



تهران - ساختمان ققنوس



مشهد - برج آلتون



تهران - مجتمع مسکونی ۷۶۰ واحدی زیتون



مشهد - برج آرمیتاز

محصولات ایمنی شرق:

- شیشه های کنترل کننده مصرف انرژی
- شیشه های ضد سرقت ، ضد اغتشاش ، ضد گلوله و ضد انفجار
- انواع شیشه های دوجداره ، سکوریت و لمینت
- انواع شیشه های اسپندرال ، سندبلاست ، لمینت رنگی ، تراش شیشه
- شیشه های مات شونده electrochromic
- شیشه های دوجداره کرکره ای دستی و اتومات و دوجداره دکوراتیو
- شیشه های LED

ایمنی را انتخاب کنید

یکی از عظیم ترین کارخانجات تولیدی شیشه سکوریت ، دوجداره و لمینت در خاورمیانه



واحد برگزیده کشوری سال ۹۳
وزارت صنعت، معدن و تجارت

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

- شیشه دوجداره با ضریب تبادل حرارتی پایین V-Cool
- شیشه مقاوم در برابر سرقت و زلزله V-Guard
- شیشه ضد گلوله و ایمن در برابر انفجار V-Guard⁺
- شیشه دکوراتیو V-Art
- شیشه هوشمند V-Smart
- شیشه ضد حریق V-Fire
- سازه های شیشه و فلز V-Systems

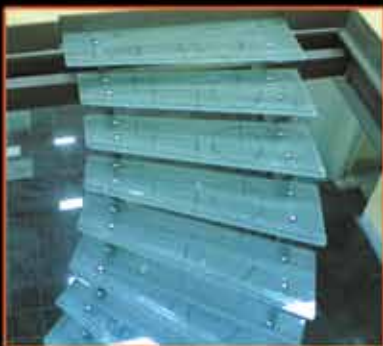
دفتر خدمات مهندسی فروش

تهران، خیابان شریعتی، دشتستان دوم، شماره ۲۳، طبقه سوم تلفن: ۲۲۸۴ ۲۸۹۳
نماین: ۲۲۸۵ ۱۸۰۸ www.venusglass.net sales@venusglass.net

صنایع شیشه و پنجره جام ایران

- صنایع شیشه و پنجره جام ایران
- تولید کننده شیشه های دو جداره و سه و چند جداره خم و صاف
- تولید کننده شیشه های خم و لمینت ساختمانی
- تولید کننده شیشه های ضد گلوله
- مشاوره و مجری نماهای کامپوزیت
- مشاوره و مجری نماهای فریم لس ، کرتین وال ، اسپایدر
- تهیه و نصب شیشه های سکوریت ، دربهای شیشه ای و اتوماتیک
- تهیه و نصب درب و پنجره upvc

نشیسته خم



تلفن: ۰۲۱-۶۶۶۸۲۹۴۳-۶۶۶۸۲۹۵۱ همراه: ۰۹۱۲۱۹۱۵۱۳۳-۰۹۱۳۶۲۱۱۳۴۱
www.jamiran92.com jamiran92@yahoo.com





شرکت امید کوثر آسمانیان



تولید کننده رسمی در و پنجره با پروفیل های یو پی وی سی REHAU آلمان طراحی ، اقتصادی ، کار آیی

- رهاو آلمان اولین و برترین تولید کننده پروفیل در جهان (با ۶۰ سال سابقه)
- کیفیت برتر در دسترس همگان
- انتخاب درست با پروفیل برتر ساخت آلمان
- دارای تکنولوژی HDF_High Definition finishing برای داشتن سطحی صاف و براق
- فرمولاسیون pvc با مقاومت بالا در برابر اشعه uv ، عدم تغییر رنگ و یا رنگ پریدگی با توجه به شرایط آب و هوایی کشور ایران
- کیفیت بالا و پایدار حتی در موارد استفاده و کاربرد سخت و مستمر

امور مشتریان : ۰۲۱ - ۴۳۰۶۳

دفتر: تهران . یوسف آباد (اسدآبادی) . بین خیابان ۲۰ و ۲۲ . پلاک ۱۹۲ . واحد ۵

فکس: ۸۸۱۰۳۱۳۹

تلفن: ۸۸۱۰۳۹۰۴ / ۸۸۱۰۳۳۰۲

آدرس کارخانه : تهران . سه راه شهریار . شهرک صنعتی گلگون

تلفن: ۶۵۶۱۰۷۵۳

خیابان هفتم جنوبی . پلاک ۶

فکس: ۶۵۶۱۱۴۴۳

www.Aradwin.com

info@aradwin.com



Colored



Euro-Design 70

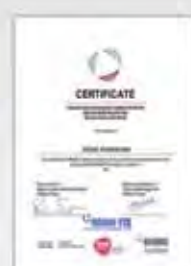
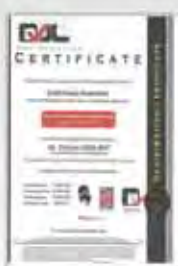


Euro-Design 60



طراحی، اقتصادی، کارآیی

REHAU®



آسا

پنجره



تولیدکننده درب ، پنجره و نمای آلومینیومی

جذب نماینده فعال در سراسر کشور



CE

elumatec



ORGADATA

AVS/VIO

GIESSE

HOPPE

ISEO

Roto

www.asawindow.com

تلفن: ۰۳۱-۵۵۴۷۱۳۵۵

فکس: ۰۳۱-۵۵۴۷۱۳۵۴



WWW.NAMAKARAN-ALU.COM
info@namakaran-alu.com

NAMAKARAN
Industrial
Group



ÇUHADAROĞLU
metal SANAYI VE PAZARLAMA A.Ş.

**Door, Window and
Curtain Wall Facade**

Tel : +98 44 3374 60 20-23
+98 21 8869 03 63
+98 21 8862 17 48

PAYANATA

UPVC WINDOWS & DOORS MANUFACTURE

تولید کننده درب و پنجره UPVC



پایاناتا

تولید کننده درب و پنجره UPVC

Design by Pejmanh Karsae



syndej

WINTeCH®
UPVC Windows & Door Profiles

VISTA BEST®
UPVC Windows & Door Profiles

آدرس کارخانه و دفتر مرکزی: ابیک، بلوار خلیج فارس،
خیابان صنعت، جنب شرکت خدمات ارتباطات وحدت

تلفن: ۰۶-۱۰-۳۲۸۸۲۰۰۰ | فکس: ۰۳۱-۳۲۸۸۱۰۲۸ | همراه: ۰۸۷۸-۳۰۸۳۲۴۸۹



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 قیطریه، پلاک ۷ طبقه سوم
تلفن : ۲۲۶۷۴۱۱۳-۲۲۶۷۵۳۲۷

فکس : ۲۲۶۷۳۴۰۲

همراه : ۰۹۱۲۳۲۷۷۰۸۵

www.upvciran.ir

info@upvciran.ir



آلفا صنعت تابان

www.makewindow.ir



SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE

Win
Accessories Technology

ENDOW

آلفا صنعت تابان

بورس یراق آلات در پنجره دو جداره

Unit 5, 3. th floor, No. 73,

Geytariyeh Blv., Tehran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بلوار قیصریه - روبروی پارک

قیصریه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۲۱

خوشه ماشین آلات الومینیوم و پوی وی سی

ایرانیان

رزمه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی ایران

چرا گوشه تمیز کن CNC؟ چرا آرتیکون؟..... ۱۴۴

 **KABAN**

kaban.com.tr

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





چرا گوشه تمیز کن CNC؟ چرا آرتیکون؟

مهندس فرخ ظفرفرخی، رئیس هیات مدیره شرکت گرفت مولر ایران

یکی از بخش‌های تولید پنجره‌های یو.پی.وی.سی که نقش بسیاری در کیفیت و همچنین زیبایی این محصولات ایفا می‌کند، عملیات برداشتن زائده‌های حاصل از جوش است. در حال حاضر در کارگاه‌ها روش‌های مختلفی برای انجام این عمل به کار گرفته می‌شود؛ از روش‌های دستی تا بهره‌گیری از ماشین‌آلات بسیار پیشرفته. واقعا چه تفاوتی میان اجرای این روش‌ها وجود دارد؟ و استفاده از ماشین‌آلات گرانی‌مندی مانند سیستم‌های CNC چه مزایایی می‌تواند داشته باشد؟ در نوشتار پیش‌رو مهندس فرخ ظفرفرخی، رئیس هیات مدیره شرکت گرفت مولر ایران به این سوال‌ها پاسخ داده است. با هم این مقاله را می‌خوانیم:

اشاره:

یکی از مهمترین بخش‌های تولید پنجره، فرآیند تمیزکاری زائده‌های جوش می‌باشد. این موضوع علاوه بر زیبایی، نقش بسزایی در کیفیت تولید پنجره نیز دارد؛ چراکه عدم تمیزکاری صحیح این قسمت، قطعا باعث کاهش آب‌بندی در گوشه‌ها شده و عملا باعث ایجاد درز و عبور باد و باران می‌شود.

این موضوع زمانی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که پروفیل‌ها به‌صورت لاستیک سرخود باشند. در سیستم‌های لاستیک سرخود به دلیل عدم جوش خوردن مناسب خود لاستیک‌ها از سویی (عدم استفاده از جوش پرس لاستیک) به علت عدم امکان تمیزکاری صحیح، خود به خود فاصله آب‌بندی در محل قرارگیری گوشه‌ها بر روی هم شکل گرفته و عملا آب‌بندی کامل انجام نمی‌شود و نهایتا کیفیت پنجره تولیدی کاهش می‌یابد.





۱. در سیستم‌های عادی برای تعریف هر پروفیل باید فایل اتوکد پروفیل را در اختیار داشته باشید تا بتوانید پروفیل را برای دستگاه تعریف کنید. در حالی که آرتیکون این امکان را به شما می‌دهد که با سیستم جواستیکر، بدون نیاز به فایل اتوکد، هر پروفیلی را برای دستگاه تعریف کنید و در عین حال امکان تعریف نوع استفاده از ابزارها برای تمیز کاری نیز با اختیار بیشتری در خدمت اپراتور می‌باشد.



سیستم جواستیکر

۲. سیستم آرتیکون امکان بک‌آپ‌گیری از تمامی فایل‌ها توسط کارت حافظه را دارا می‌باشد که این امکان را می‌دهد که در صورت پاک شدن حافظه یا دستکاری، بدون اتلاف وقت اقدام به انتقال اطلاعات از کارت حافظه و راه اندازی مجدد دستگاه کرد. همچنین امکان انتقال این اطلاعات از طریق اینترنت را مهیا می‌سازد.

۳. امکان توسعه سیستم حافظه از سایر قابلیت‌های این دستگاه می‌باشد.

۴. نرم افزار این دستگاه بر مبنای سیستم عامل IOS نوشته شده که احتمال انتقال ویروس یا آسیب دیدن نرم‌افزار در حین اتصال به اینترنت یا کامپیوتر به حداقل رسیده است.

از دیگر موضوعاتی که در گوشه تمیزکن‌های PLC اهمیت دارد، بروز خطاهای انسانی در فرآیند تولید است. ممکن است در حین انجام عملیات تمیزکاری، کارگر دقت نداشته و در انتخاب تیغچه اشتباه کند و این موضوع باعث شکستن پروفیل شود. عدم قرار دادن صحیح قاب داخل دستگاه نیز می‌تواند باعث کاهش کیفیت عمل تمیز کردن گوشه‌ها شود.

البته باید به این نکته توجه داشته باشید که تمامی این مشکلات در سیستم گوشه تمیزکن PLC گرفت‌مولر حل شده و این سیستم خود قادر به شناسایی پروفیل‌ها از لحاظ نوع پروفیل (فریم یا بازشو) یا سری (۶۰ یا ۷۰) می‌باشد و در عین حال امکان مدیریت تیغچه تراش، تیغچه‌های بالا و پایین، سرعت عملیات و غیره را داراست که در انواع مشابه وجود ندارد.

اما گوشه تمیزکن CNC چگونه برای ما مزیت ایجاد می‌کند؟

- گوشه تمیزکن‌های CNC قابلیت شناسایی پروفیل را دارا می‌باشند و در صورت اشتباه بودن پروفیل اخطار می‌دهند. بنابراین خطایی در تولید یا کاهش بهره‌وری تولید نخواهند داشت.

- عدم نیاز به انواع تیغچه و کاهش زمان مورد نیاز برای تعویض تیغچه‌ها در زمان تغییر پروفیل.

- در سیستم‌های جدید، امکان زائده‌برداری برای پروفیل‌های لمینیت تعبیه شده و ابزارهای مناسب برای تمیز کردن آن وجود دارد. بنابراین نیازی به ایجاد شیار عمیق، تمیز کردن و مازیک کاری طبق سیستم‌های سنتی وجود ندارد (منوط به استفاده از جوش ۰.۲ میلی‌متر).

- در سیستم‌های مدرن‌تر، امکان تمیز کردن زائده‌های پروفیل لاستیک‌دار نیز تعبیه شده بنابراین زائده لاستیک درگیر عملاً به گونه‌ای تمیز می‌شود که اولاً حین تمیز کاری از بین نرود یا پاره نشود و در عین حال زائده‌های مازاد آن مانع آب‌بندی گوشه‌ها نشود.

آرتیکون چه مزایای بیشتری در اختیار شما قرار می‌دهد؟

سیستم گوشه تمیزکن CNC آرتیکون در واقع رباتی است که معایب سایر سیستم‌ها را خصوصاً در خدمات پس از فروش از بین برده و به شما این امکان را می‌دهد که با آن ارتباطی دو سویه برقرار کنید و بتوانید خواسته‌های خود را بدون محدودیت به دستگاه انتقال دهید. این مزایا به این شرح می‌باشند:





شرکت بین المللی سپاهان تجارت پارسیان

نماینده گی انحصاری استانهای تهران و البرز

سبحان
بازرگانی



شرکت بین المللی سپاهان تجارت پارسیان با سابقه چندین ساله در زمینه بازرگانی ، فروش و خدمات پس از فروش با همکاری شرکتهای برتر اروپائی و آسیائی کالاهای ذیل را ارائه می دهد:

– ماشین آلات تولید انواع درب و پنجره های UPVC و آلومینیوم



– ماشین آلات تولید انواع شیشه های دو و سه جداره



– ماشین آلات تولید انواع شیشه های سکوریت ، لمینت و پردازش شیشه



تلفکس

(۰۲۶) ۳۴۷۱۹۵۰۰

(۰۲۶) ۳۴۷۰۹۰۶۶

(۰۲۶) ۳۴۷۰۶۶۴۲

دفتر نمایندگی انحصاری استانهای تهران و البرز: کرج – کماشهر – جنب تالار پاسارگاد

وب سایت : www.sobhanupvc.com www.stparsian.com

پست الکترونیکی : Bazarganisobhan@gmail.com alborz@stparsian.com

<< فروش پایان معامله نیست ، آغاز تعهدات است >>

خدمات ما = ۷×۲۴

murat



murat®

✓ انتخاب صحیح، کیفیت و خدمات برتر حق شماست

تهران: خیابان آزادی، روبروی بلوار استاد معین، بلوار شهید جواد اکبری، نبش کوچه عباس شرقی، پلاک ۱۰

۰۲۱-۶۶۰۸۹۳۲۴-۷

Email: iranbranch@murat.com.tr

sawin[®] mak

نماینده انحصاری فروش ماشین آلات Sawin Mak در ایران



plc

working machinery



UNICERT
ISO 9001:2008



sawin[®] mak
PVC İŞLEME MAKİNALARI

İRAN BAYİSİ
İBRAHİM ÖZTÜRK

Pvc & Alüminyum İşleme makinaları
PVC & Aluminum Processing Machines
ПВХ и алюминиевых Машины для обработки

KAYA-PEN

sawin[®] mak

selectron



www.sawinmak.com

تهران - سه راه شهریار - شهرک صنعتی گلگون - میلاد شمالی - پلاک ۳۶
تلفن: ۶۵ ۶۱ ۱۵ ۸۸ | تلفکس: ۶۵ ۶۱ ۱۵ ۸۹ | همراه: ۹۳ ۷۴۲ ۹۳ ۹۱۲ ۰۹



کاسپین UPVC

وارد کننده انواع ماشین آلات ترک

نماینده گی شرکت ساوین ماک  و شرکت پلاست ماک 



■ تحویل فوری راه اندازی و آموزش رایگان

■ نمایندگی شرکت ساوین

■ حتما هنگام خرید با ما مشورت کنید به نفع شماست

■ ۲ سال گارانتی، ده سال خدمات پس از فروش

■ کلیه قطعات یدکی ماشین آلات تک سرو دو کله با هر برندی موجود می باشد

■ نمایندگان فروش:

شرکت پارس یراق ماندگار: تلفن تماس: ۷۶۲۱۶۶۸۰ - ۷۶۲۱۷۱۸۰

شرکت هایتک: تلفن تماس: ۰۲۸-۳۳۶۸۰۲۵۴ همراه: ۰۹۱۲۳۸۲۷۷۱۸

شرکت سهند مدرن: تلفن تماس: ۹۶۸۶۱۷۱۴ همراه: ۰۹۱۲۱۷۷۷۰۷۹

آدرس: شهرک صنعتی اشتهارد، بلوار ابوریحان، جنب بانک صنعت و معدن، نخلستان ۴، نارنجستان ۵، قطعه ۲۷۹

تلفن: ۲۱-۰۲۶-۳۷۷۷۶۶۲۰ ، ۰۲۶-۳۷۷۷۷۱۱۱ همراه: ۰۹۱۲۲۱۰۵۷۶۱ فکس: ۰۲۶-۳۷۷۷۸۱۱۰

Web: WWW.CUPVC.COM

Email: info@cupvc.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



Topçular Ferhatpaşa Cad. Ozar Sanayi Sitesi A Blok 12/1 Bayrampaşa / İSTANBUL / TÜRKİYE

Tehran : +98-21-66532287- 73 | Istanbul : +90-212-544-50 60 | Email: lider@lidermakina.com.tr

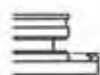


www.seasagroup.com

تیغچه سیسا



۱ عدد تیغچه مولیون هدیه از ما، آزمایش کیفیت از شما



www.seasagroup.com | info@seasagroup.com

Tehran Office: +98-21-66532287 - 73 | Tehran fax: +98-21-66532254 | Istanbul office: +90-212-211 62 11 | Istanbul Mobile: +90-530-324 86 09



A b a d i s T e j a r a t I r a n i a n



مقاوم
و بی رقیب
Unrivalled
& Resistant

آبادیس تجارت ایرانیان

نماینده انحصاری فروش و خدمات پس از فروش

ماشین آلات تولید درب و پنجره

U-PVC شرکت BATIPEN ترکیه در ایران



سهروردی شمالی، بالاتر از مطهری، ساختمان نیلی، پلاک ۳۰۰، طبقه ۵، واحد ۵۱

مدیر فروش: ۰۹۱۲۶۷۱۲۲۸۳

فکس: ۸۸۰۵۶۶۴۸-۹

تلفن: ۸۸۶۴۸۹۱۶-۱۷

info@abadis-tejart.com

MACHINE

info@kraftmuller.de



با امکان اخذ فوری وام بانکی برای مشتریان گرفت مولر

دستگاه کپی روتور با قابلیت شیار تخلیه اب مدل KM3KDS:

- ♦ مجهز به صفحه کپی مطابق با استانداردهای متنوع یراق آلات جهان
- ♦ مجهز به سیستم الکترو موتور دور متغیر ویژه الومینیوم (با قابلیت کار کردن بر روی upvc)

معرفی محصول این ماه



Kraftmüller



www.kraftmuller.de



E-mail: info@kraftmuller.de
tel-e-fax: +982188650212-3

میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱، واحد ۱۰۴

MADE IN
TURKEY



özçelik®

SINCE 1980

آزچلیک



فارسی بر دو کاره ۳۰۰ میلیمتر



برش دو سر تمام اتوماتیک 5 Gemini
(تیغ اره ۵۰۰ میلیمتر ، زاویه ۵ و ۹۰ درجه اتوماتیک)
قابلیت چرخش فک ها به داخل و خارج



تی زن قابل حمل Polar 1



برش یک سر پنوماتیک
(برش از پایین ، تیغ اره ۴۰۰ میلیمتر ، ریل جانبی ۳ متر)



جوش یک سر UPVC
Orion 1



کهن فرز قابل حمل Star



پانچ هیدرولیک آلومینیوم Apex 1



کهن فرز سه محور Galaxy 3

آذر ماشین
با گارانتی آذر ماشین

نشانی: تهران، خیابان کارگر جنوبی، بین چهارراه لشکر و میدان حر، پلاک ۹۰۱، تلفن: ۸-۶۶۴۷۵۱۶۷، فکس: ۶۶۴۷۵۱۶۹
نمایندگی اصفهان: خیابان کهن دژ، نبش چهارراه صمدی لباف، فروشگاه پارسیان یراق، تلفن: ۰۳۱-۳۷۳۵۲۴۸۱ (آقای کفیلی)

www.Azarmg.com

info@Azarmg.com



وارد کننده ماشین آلات درب و پنجره upvc

دورنا ماشین ایرانیان

به شما پیشنهاد می دهیم قبل از خرید با ما مشورت کنید. ضرر نمی کنید...



✓ ماشین آلات مونتاژ درب و پنجره upvc

✓ مشاوره و خرید و فروش ماشین آلات دست دوم

✓ ماشین آلات شیشه های دو جداره

✓ تامین کننده یراق آلات و قطعات یدکی ماشین آلات upvc

(تیغه برش، مته و ...)



✓ تحویل فوری ماشین آلات و قطعات از انبار تهران

✓ مشاوره، نصب، آموزش و راه اندازی رایگان

✓ ۲ سال گارانتی بی قید و شرط و ۱۰ سال خدمات پس از فروش



وارد کننده کلیه قطعات ماشین آلات تکسر و دوسر upvc



www.Dornamashin.com

Dornamashineiranian@gmail.com

تلفن : ۰۲۱-۲۲۰۱۰۸۰۰ - ۲۲۰۱۰۱۱۵
فکس : ۰۲۱-۲۶۴۲۴۸۰۱

آدرس: تهران، خیابان میرداماد، میدان مادر (محسنی)
ابتدای شاه نظری، پلاک ۵۹، طبقه اول، واحد ۴

www.dornamashin.com

البرز یراق

نمایندگی انحصاری
یراق آلات جویس ترکیه در ایران



GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



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

www.alborz-y.com

پلاک ۷۶، واحد ۱۵

تلفن: ۲۲۶۵۰۲۶۴-۵

فکس: ۲۶۲۰۱۰۴۲

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک

تلفن: ۴-۳۲۴۶۶۳۶۱-۵۴۱

فکس: ۳۲۴۶۶۳۶۳-۵۴۱

المبنيوم و يوپى وى سى

جيش يراق آلاى

ايرانيان

ررررر

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی ایران



Alborz

البرز يراق

فکس: ۲۶۲۰۱۰۴۲

تلفن دفتر تهران: ۵-۲۶۴۰۲۶۵

فکس: ۳۲۴۶۶۳۶۳-۰۴۱

تلفن دفتر تبریز: ۴-۳۲۴۶۶۳۶۱-۰۴۱

WINDOFORM®

PVC KAPI ve PENCERE AKSESUARLARI



شرکت مقصود اندیشه صدر

نماینده انحصاری شرکت ویندوفورم در ایران
اولین و بزرگترین فروشگاه تخصصی دستگیره
درب و پنجره دوجداره

آدرس: تهران، شهرک اکباتان، فازیک، بلوار شهید نفیسی

ساختمان آریو اکباتان، واحد ۴۰۳

۰۲۱-۴۴۶۹۰۹۹۲ ☎

شرکت مقصود اندیشه صدر



YELKEN

یراق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



آدرس دفتر مرکزی ایران:
دفتر تبریز: پلیس راه تبریز، مرند، جنب بستنی اطمینان
کوچه دانشمند، پلاک ۸۹
تلفن: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۷ فکس: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۶
دفتر تهران: شهر قدس (قلعه حسن خان)، انتهای بلوار امامزاده
کوچه تخصص، پلاک ۱۳
تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۰ فکس: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۱

نماینده استان البرز: شرکت حامی صنعت 
تلفن: ۰۲۶-۳۴۸۰۲۶۶۶ | فکس: ۰۲۶-۳۴۸۰۲۶۶۵

صنایع پیچ سهیل

یراق آلات درب و پنجره UPVC و پیچهای سرمته دار و سر سوزنی و
چسب سیلیکون و تاکوزهای شیشه

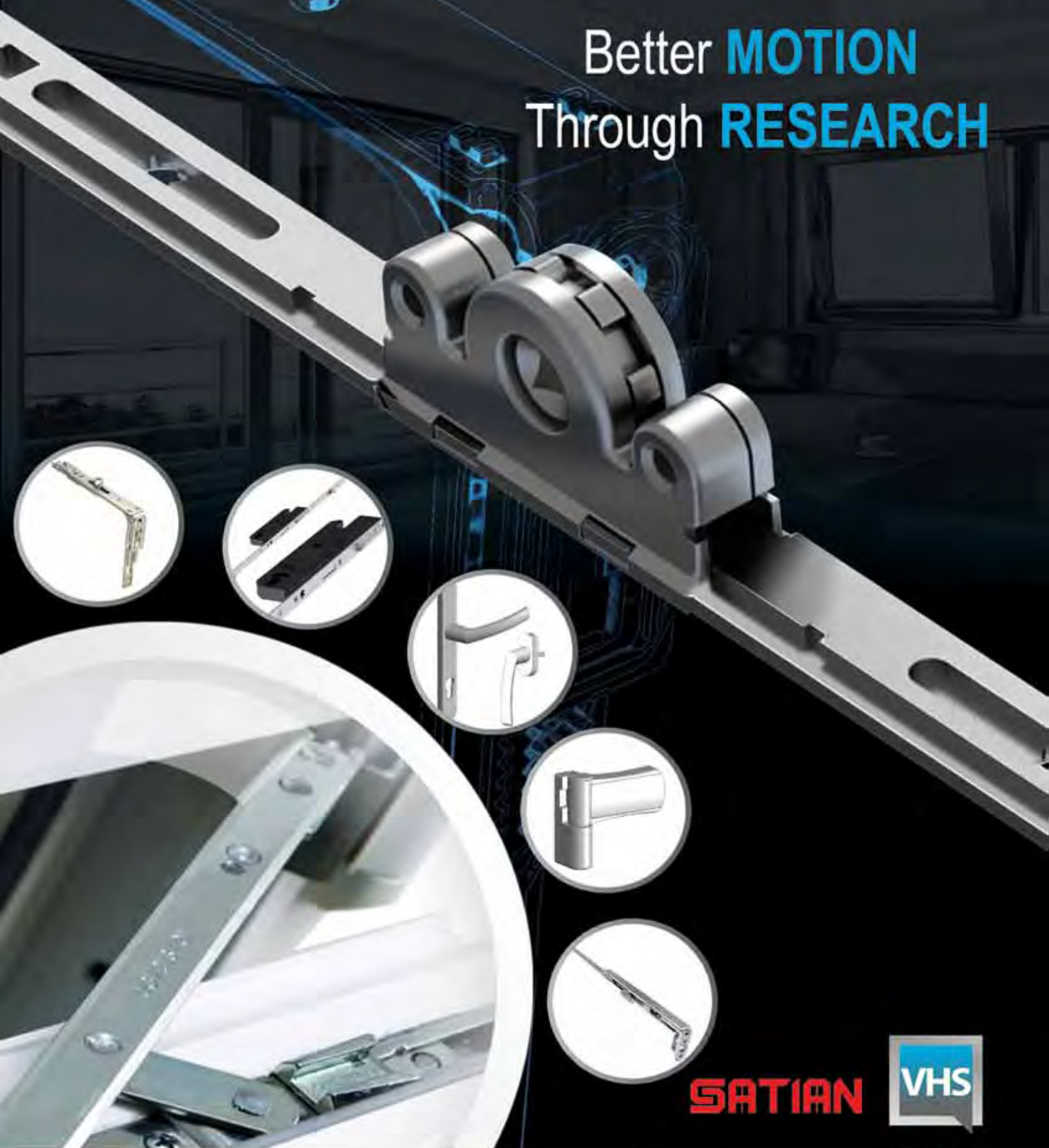


soheilbolt@yahoo.com

تلفن: ۶۶۶۶۰۶۰۶-۷
۶۶۶۰۷۷۸۱
فکس: ۶۶۶۰۷۷۸۲

WINDOW & DOOR HARDWARE SYSTEMS

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



SATIAN



ونک - خیابان ملاصدرا - خیابان شیراز شمالی
کوچه زاینده رود - پلاک ۱۴ - واحد ۱
تلفن: ۸۸۰۳۶۰۳۸ فکس: ۸۸۰۴۳۱۶۲



COBR
Masterplast



اسپانیولت BS

تجربه ای متفاوت در کیفیت و قیمت

BS
بازرگانی سینا

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

تستهای آزمایشگاهی اسپانیولتهای BS

- ابرکاری محصول پسیواسیون ۳ ظرفیتی میباشد که دوستار محیط زیست است (در واقع پس اب قسمت ابرکاری قابل بازیافت است).
- تست سالت اسپری دارای ۷۲ ساعت مقاومت خوردگی سفید (طبق استاندارد ۴۸ ساعت حداقل میباشد) و ۷۶۸ ساعت مقاومت به خوردگی قرمز (طبق استاندارد ۲۴۰ ساعت حداقل میباشد). (این تست مقاومت به زنگ زدگی محصول میباشد)
- تست ترکمتر نیز بر روی چرخنده صورت گرفته که عدد ۶۵ نیوتن متر بوده که عدد قابل قبولی میباشد این تست در واقع تستی میباشد که به صورت معمول با دستگیره انجام میشود که چرخنده در فشار زیاد رد میکند (این تست مقاومت چرخنده را نشان میدهد).

شعبه ۲:

تهران، بزرگراه آرادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی
بازار بزرگ آهن مکان، فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۴-۱۶۲۳
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷ - ۵۵۴۴۰۳۸۸ - ۰۲۱
فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹ - ۰۲۱
کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴

شعبه ۱:

تهران، بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، مجتمع تجاری
۱۷ شهرپور، بلوک A/الف، طبقه اول، پلاک ۱۳۲
تلفن: ۶۶۶۳۳۳۹۱ - ۶۶۶۵۲۰۲۶ - ۰۲۱
فکس: ۶۶۶۸۰۹۶۰ - ۰۲۱
Ali.ataee70@gmail.com



دفتر مرکزی:

میدان ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان سرار شمالی،
کوچه زایندهرود، پلاک ۱۲، منطقه اول
تلفن: ۸۸ ۰۵ ۷۱۳۳
e-mail: info@satian.ir
www.satian.ir

شعبه تهران:

جاده شهریار به سمت ملارد، روبروی شهرک جعفریه،
مجتمع تجاری (اس.پ. پلاک ۱۰)
تلفن: ۶۵ ۴۱ ۲۷ ۹۵
۶۵ ۴۱ ۳۱ ۷۵
۶۵ ۴۱ ۰۳ ۱۲

شعبه خاوران:

سراخ المیرید، به سمت میدان اقلانور
نبش خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۷۲
تلفن: ۳۳ ۹۵ ۹۸ ۵۵
فکس: ۳۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

GIESSE AUTOMATION

The convenience of automatic fastening
the safety of traditional fastening



GIESSE DOMINA HP HINGE

A superior choice for design and
performance



GIESSE TREND

High-end finishes for stylish windows



DARIYAN

داریان سازه صنعت

نماینده انحصاری و دفتر مرکزی
شرکت GIESSE ایتالیا در ایران

بزرگترین و پرفروشترین یراق آلات درب و پنجره آلومینیومی در اروپا

با ۱۰ سال گارانتی بدون قید و شرط تعویض

GIESSE CHAMPION PLUS MULTILOCK

Fastening system safe and fast to
install for sliding and windows



Mail: Gm@giesse.ir www.giesse.ir

آدرس: تهرانپارس، اتوبان باقری، لاین شمال
به جنوب، نبش کوچه ۲۰۴ غربی، پلاک ۱۷۶

۲۲۶۳۶۸۶۲

تلفکس:

۲۲۶۳۶۸۴۰

GIESSE



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



ساتیان

www.satian.ir

ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی
کوچه زاینده رود، پلاک ۱۴، واحد ۱
تلفن: ۸۸۰۵۷۱۳۳ نمابر: ۸۸۰۴۳۱۶۲
Email: info@satian.ir



WINDOW & DOOR GASKETS

آروکو نماینده انحصاری گسکت جوتا در ایران

تنها گسکت سه جزئی از جنس TPV در ایران



تامین کننده بالاترین کیفیت گسکت **TPE** نرم در ایران



تولید و تامین کننده گسکت از ترکیه و ایران

گسکت درب و پنجره مهمترین بخش در زمینه عایق بندی صدا، آب، گرد و غبار و همچنین جلوگیری از اتلاف انرژی می باشد. آروکو همواره سعی داشته است گامی فراتر در راستای پاسخگویی نیاز مشتریان و مصرف کنندگان گرامی بردارد. بدین منظور با تولید و تامین گسکت های TPE و TPV، بخش وسیعی از صنعت درب و پنجره را به خود اختصاص داده است.

ویژگی گسکت های ارائه شده توسط آروکو

- کیفیت بالا و قابل رقابت با برترین برندهای دنیا.
- تنوع بالای سطح مقاطع گسکت.
- عدم تغییر رنگ و ترک خوردگی در مقابل عوامل محیطی.
- نصب آسان و سریع به واسطه سطح آغشته به روغن در گسکت های نرم.
- تمامی گسکت های ارائه شده عاری از CFC، آرست، کلر و ضد حساسیت پوستی می باشند.



WINDOW & DOOR SYSTEMS

آروکو نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران

baya.corp.com



یراق ورنه، از نظر کیفی و تنوع محصولات، بهترین یراق تولید شده در کشور ترکیه می باشد. این یراق دارای تاییدیه های RAL و IFT از کشور آلمان بوده و توسط شرکت آروکو با ۱۰ سال ضمانت ارائه می گردد.

یراق آلات فولکس واگنی

بهترین یراق آلات مورد استفاده در پنجره یا درب های کشویی، یراق آلات فولکس واگنی می باشد. مزیت استفاده از این یراق آلات به جای یراق آلات کشویی، عایق بندی بهتر و همچنین امنیت بالاتر می باشد. کیفیت این نوع یراق، خصوصاً غلطک های آن، در دوام، نصب و رگلاژ اهمیت قابل توجهی دارند. بدین منظور، یراق آلات فولکس واگنی ورنه با پایین ترین قیمت، بالاترین کیفیت و همراه با آموزش نصب توسط شرکت آروکو ارائه می گردد.



تامین کننده یراق آلات از آلمان، اتریش و ترکیه

نشانی: تهران، اتوبان ارتش، جنب خیابان بهاران، پلاک ۷۳، واحد ۱

تلفن: ۱۱ - ۰۷ - ۸۲۴۶۲۲ (۰۲۱) فکس: ۱۲ - ۸۲۴۶۲۲ (۰۲۱)

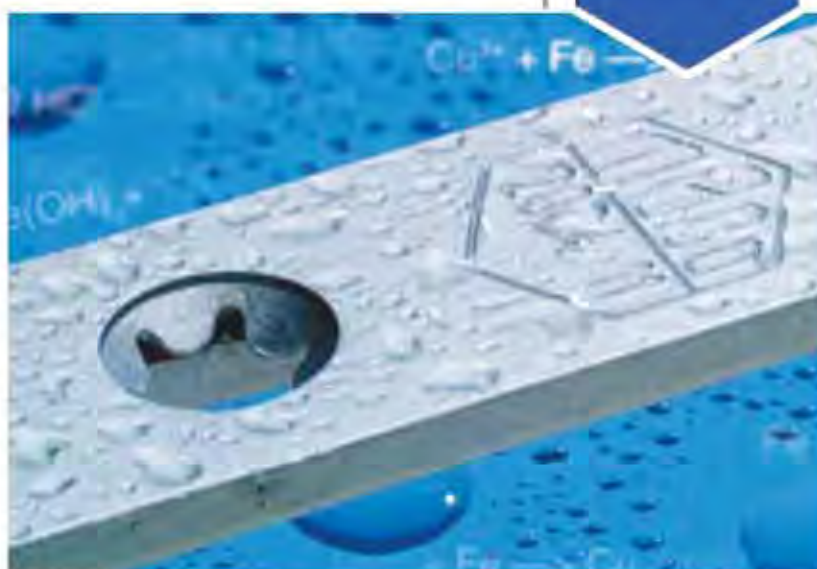
Website: www.arocogroup.com E-mail: info@arocogroup.com

البرز یراق

نمایندگی انحصاری یراق آلات

ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم، خیابان خرسند
پلاک ۷۶، واحد ۱۵
تلفن: ۰۲۶۴۰۲۶۴-۲۲۶۵
دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک
تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴
فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳





تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

OFFERS FOR VALUABLE GOODS



TILT & TURN SYSTEMS

تلفن : ۳ - ۱۰۰۱ ۵۶۳۲ (۰۲۱)
فکس : ۹۲ ۱۰ ۵۶۳۸ (۰۲۱)
ایمیل : info@dayansanat.com
وبسایت : www.dayansanat.com



انجمن در و پنجره UPVC ایران

SIEGENIA®

SOLUTIONS INSIDE

زیگنیا یراق آلات درب و پنجره
یوپی وی سی تولید آلمان

شرکت زرینه نقش مهشاد نماینده انحصاری
شرکت SIEGENIA آلمان و HOPPE سوئیس در ایران



HOPPE® 
Hand of excellence.
هوپه دستگیره‌های درب و پنجره
یوپی وی سی تولید سوئیس

آدرس: تهران، میدان چادر، نبش خیابان
خراسانی، ساختمان برایا، پلاک ۲۸، واحد ۱۲
تلفن: « ۲۲۶۹۷۴۳ » (۰۲۱)
۲۲۶۰۸۹۶۵ - ۲۲۶۰۸۹۴۷ - ۲۲۶۰۹۰۴۹
فکس: « ۲۲۶۹۷۴۳۱ » (۰۲۱)

تولید کننده گسکت

- درب و پنجره یو پی وی سی
- درب و پنجره آلومینیومی
- درب ضد سرقت
- درب چوبی



Ensuring
the Best
Quality

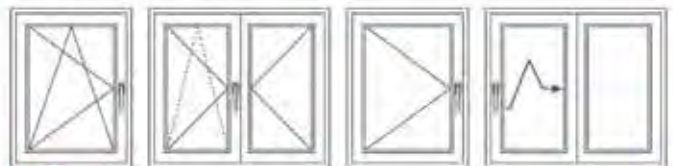
تنوع بی نظیر
با کیفیت تضمین شده



فروش یراق آلات **ENDOW** ترکیه در ایران



قیمت استثنایی را با ما تجربه کنید



■ اراک، خیابان امام خمینی، ترسیده به میدان ولیعصر

■ تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰

■ فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹

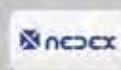
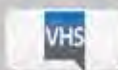
■ همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶

بازرگانی
سبحان

 **Sobhan Trading**
UPVC Windows, Doors

عرضه کننده

- یراق آلات در و پنجره UPVC
- لاستیک های آب بندی
- چسب های درز گیری
- ملزومات شیشه های دوجداره



نماینده فروش گالوانیزه آهن فولاد جهان در استان البرز



آهن و فولاد جهان
JAHANSTEEL



البرز، کرج کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۱۹۵۰۰ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۶۶۴۲ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۹۰۶۶

www.sobhanupvc.com - sobhanupvc.com@gmsil.com



کیان ره آورد ایرانیان

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

تلفن : ۰۴۱ ۳۳۳ ۷۵۳۵۷

۰۴۱ ۳۳۳ ۶۲۳۹۴

فکس : ۰۴۱ ۳۳۳ ۵۰۶۶۲

نماینده رسمی **ENDOW®** ترکیه در ایران



KIAN RAHAVARD
Iranian

www.kianrahavard.com
info@kianrahavard.com



اسپانیولت قاب فلزی محصول جدید ویناک

- استحکام بالای چرخ دنده (تا 65Nm)
- مقاومت به خوردگی بالا (بیش از ۷۰۰ ساعت تست Salt Spray)
- عملکرد نرم و روان



پویش پارت سیمین
winac هیناک
www.winac.co

winac میناک

Design & Manufacturing Of
Door and Window Accessory

طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات در و پنجره



واحد نمونه تحقیق و توسعه استان قزوین در سال ۹۴

www.winac.co

آدرس: اتوبان کرج قزوین | شهرک صنعتی کاسپین
بلوار امام خمینی | میدان اصلی | کوچه هشتم

تلفن: ۰۲۶-۷۶۷۲۸۱۸۴۳۲ (+۹۸۲۸)

فکس: ۰۲۶-۸۸۷۷۸۹ (+۹۸۲۱)

همراه: ۰۲۶-۶۳۶۲۲۹۱۲ (+۹۸)

Email: info@winac.co

تجهیز گستران آموت

عرضه و پخش یراق آلات و ملزومات درب و پنجره

UPVC

« یراق آلات درب و پنجره UPVC (آلمان و ترکیه)

« ملزومات شیشه دوجداره

« لاستیک های آب بندی SEÇİL

« انواع چسب و فوم

« انواع پیچ تابیوان



تولید کننده یراق آلات در و پنجره UPVC

GSA

نماینده فروش یراق آلات **GSA** در استان البرز



آدرس: کرج - پل فردیس - جاده ملارد
بعد از پل سر حد آباد - نرسیده به انبار نفت
تلفن: ۰۲۶ - ۳۶۶۳۶۶۷۷ (خط ۵)
همراه: ۰۹۱۲ ۲۶۰۷۲۸۶
۰۹۳۵ ۸۵۰۷۰۵۴



شرکت وایا الیزاریو قاپ



نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران

با ده سال گارانتی رسمی

یراق آلات زیگنیا

یراق آلات خاص نظیر:

آکاردئونی - زاویه - یراق در ضد سرقت - یراق منحنی و فولکس واگنی

پیچ - چسب - کانکتور - ملزومات نصب و ...

انواع فویل لمینیت آلمان



دارای تاییدیه انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو پی وی سی

■ آدرس: تهران، تهرانپارس، خیابان استخر، بوستان هشتم غربی، پلاک ۴۰

■ تلفکس: +۹۸۲۱-۷۷۰۸۱۰۲۳-۴ - +۹۸۲۱-۷۷۰۸۱۲۱۵-۶

■ www.Utab.com

■ info@Utab.com

جی اس ائی

تولیدکننده انواع یراق آلات در و پنجره دوجداره



تولید ملی
کیفیت متمایز

کارخانه: سبزوار، کیلومتر ۱۱ جاده تهران، شهرک صنعتی
سبزوار، فاز ۲ تلفن: ۵-۸۲۶۰۴۶۳ (۰۵۱۵)
دفتر مرکزی: تهران، پاسداران، میدان هروی، خیابان آزادی
پلاک ۵۷، واحد ۴ تلفکس: ۲۲۹۶۶۹۹۶
۲۶۹۱-۴۱۶ - ۲۶۹۱-۳۸۵ - ۲۶۹۱-۳۹۷

www.gsa-co.com

GSA



national production
distinctive quality

Manufacturer of Different Kind of Fittings UPVC Window & Door

کسب افتخاری دیگر
استاندارد IFT



0912 106 2665



نمونه قطعه تولیدی پس از انجام تست Salt Spray

گواهی تست Salt Spray و تست Performance





پارس یراق ماندگار نماینده رسمی یراق آلات آکپن

فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۳

تلفن: ۷۶۲۱۶۶۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰

10
Year wear
warranty



TILT AND TURN SYSTEMS



شرکت کاسپین upvc نماینده انحصاری یراق آلات آکپن در ایران

۱۰ سال گارانتی تعویض
کیفیت برتر، قیمت مناسب، پشتیبانی و خدمات مستمر



شماره های تماس با شرکت کاسپین : ۰۲۶-۳۷۷۷۷۱۱۱ و ۰۲۶-۳۷۷۷۶۶۲۰

نمایندگان فروش یراق آلات آکپن :

شرکت پارس یراق ماندگار: ۷۶۲۱۶۶۸۰ - ۷۶۲۱۷۱۸۰

شرکت آتیه صنعت: ۳۲۱۳۴۳۸۵ - ۳۲۱۱۱۷۲۱ - ۳۴

شرکت هایتک: ۲۵۴ - ۳۳۶۸۰ - ۲۸

شرکت آسا یراق: ۵۰ - ۴۵۲۴۸۰ - ۴۹ - ۳۱

گروه صنعتی پایتخت: ۶۶۶۸۳۸۱۵ - ۶۶۶۴۶۲۸۵

پروفیل و گالوانیزه الماس: ۵۲۲۲۴۱۴۴ - ۵۲۲۲۴۱۲۲ - ۴۱

بازرگانی میهن: ۴۲۲۲۱۷۸۰ - ۴۱

www.cupvc.com

Email : info@cupvc.com



Made in Italy

AA Ti

شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت (ایران)





PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ

انواع یراق آلات در و پنجره UPVC



آکوم جام نماینده رسمی یراق آلات ورنه با ۱۰ سال گارانتی

از دارندگان توان مالی و فنی مناسب در سراسر کشور نمایندگی فعال می پذیرد

Folding System



انبار اشتهاارد :
شهرک صنعتی، بلوار ابوریحان، بلوار حسابی غربی،
روبروی بهداد گیان، کوچه گلبرگ ۲، گلزار ۱

کارخانه منطقه آزاد ماکو :
آذربایجان غربی، شهرستان ماکو، شهرک صنعتی،
منطقه آزاد ماکو، پلاک ۷۳ و ۷۴

دفتر مرکزی :
تهران، پاسداران، بوستان ۲، خیابان پایدار فرد
(امیر ابراهیمی)، پلاک ۷، طبقه ۴، واحد ۷

www.alumjam.com
info@alumjam.com

تلفن : ۰۴۴ ۳۴۳۳۴ ۲۵۲۶
فکس : ۰۴۴ ۳۴۳۳۴ ۲۶۷۱

تلفن : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۴۶
فکس : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۳۹

ویندور UPVC

- پخش یراق آلات
- فروش دستگاه های موتاژ upvc تک فاز و سه فاز
- با شرایط مناسب و اقساط تا هشت ماه (بدون هیچ گونه سود)
- فروش دستگاه های اسپیسر حرارتی با شرایط مناسب و اقساط تا پانزده ماه



ENDOW KRAYA-PEN ZETA CEMA SEMA

www.windowclinic.ir

آدرس: ارومیه - بلوار رسالت - چهارراه مافی - ساختمان آتلانتیک - طبقه ۳ - واحد ۱۰
تلفن: ۰۴۴۳۲۳۸۲۶۸۷ | ۰۴۴۳۲۳۸۲۶۸۸ | ۰۹۱۴۳۴۵۹۴۷۹ | فکس: ۰۴۴۳۲۳۸۲۶۸۹

تجهیز گستران آمود

▶ بخش ملزومات شیشه دو جداره

▶ بخش ملزومات پنجره UPVC

▶ ملزومات نصب پنجره UPVC و شیشه دو جداره



آدرس: کرج - پل فردیس - جاده ملارد
بعد از پل سر حد آباد - نرسیده به انبار نفت

تلفن: ۰۲۶ - ۳۶۶۳۶۶۷۷ (۵ خط)

همراه: ۰۹۱۲ ۲۶۰۷۲۸۶

۰۹۳۵ ۸۵۰۷۰۵۴



پارسیان یراقه

نماینده انحصاری ماشین آلات مونتاژ در و پنجره
ازچلیک ترکیه **özçelik** در استان اصفهان

عرضه کننده یراق آلات آلومینیوم - یو. پی. وی. سی در استان اصفهان



نمایندگی انحصاری شرکت آلاکس **ALAKS**
عرضه کننده یراق آلات آلومینیوم

Ragni **GU**



نشانی: اصفهان، خیابان کهن دژ، نبش چهارراه صمدیه لباف
تلفکس: ۰۳۱ - ۳۷۳۵۲۵۹۲ - ۰۳۱ - ۳۷۳۵۲۴۸۱
همراه: ۰۹۱۳۱۱۷۵۹۶۷
Email: parsian.yaragh.co@gmail.com

بازرگانی سفیر



SAFIR

یراق آلات درب و پنجره P.V.C و شیشه دوجداره

نماینده‌گی انحصاری فروش یراق آلات reze

نماینده‌گی رسمی فروش یراق آلات Win

نماینده‌گی انحصاری فروش پیچ های سر مته Jinstar تایوان



تهران: آهن مکان، بلوار غربی، نبش فاز ۵ مرکزی، پلاک ۱۳۰۷
تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۱۶ فکس: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۲۱
تبریز: جاده تهران (به سمت تبریز)، نبش سه راهی اهر
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۴۱۶ فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۴۱۸
Email: info@safir-upvc.com



طی برگزاری همایشی توسط شرکت گسترش تجارت فراسو:

دفتر شرکت نمایشگاه‌های نورنبرگ در ایران رسماً افتتاح شد

تجارت فراسو به ایراد سخنانی پرداختند. پیش از همه آقای مهید ضمن تشکر از حضار به معرفی مهمانان و سخنرانان همایش پرداخت.

در ادامه خانم جولیا هولزینگر با اشاره به اهمیت تجاری شهر نورنبرگ در اروپا سخنان خود را آغاز کرد. وی ریشه اهمیت امروزی این شهر را به لحاظ نمایشگاهی، در گذشته‌های دور نورنبرگ عنوان کرد و اظهار داشت: «نورنبرگ به لحاظ جغرافیایی در نقطه مهمی واقع شده و عبور راه‌های ارتباطی از این شهر، نورنبرگ را به تقاطعی استراتژیک در میان شهرهای مختلف اروپا تبدیل کرده است. این ویژگی سبب شده که از حدود سده ۱۰ میلادی این شهر به تدریج از اهمیت اقتصادی و تجاری قابل توجهی برخوردار شود و از همان زمان‌ها بازارهای بین‌المللی بزرگی در آن تشکیل گردد.»

وی در ادامه ضمن اشاره به تبدیل شدن نورنبرگ به دروازه ورود کشورهای اروپای شرقی به اتحادیه اروپا، افزود: «این جایگاه نورنبرگ با گذشت زمان استحکام بیشتری پیدا کرد تا جایی که این شهر امروز یکی از مهمترین شهرهای نمایشگاهی

هتل اوین تهران در تاریخ ۲۷ مهرماه ۹۴ میزبان همایش معرفی شرکت نمایشگاه‌های نورنبرگ بود. در این نشست که نمایندگان شرکت نمایشگاهی نورنبرگ، اصحاب جراید و نشریات، روسای اتحادیه‌ها و انجمن‌های مرتبط، تولیدکنندگان و صاحبان صنایع مربوطه، شرکت‌های مهندسی مشاور و نیز نماینده سازمان توسعه تجارت ایران برگزار می‌شد، شرکت گسترش تجارت فراسو به عنوان نماینده انحصاری شرکت نمایشگاهی نورنبرگ در سه کشور ایران، عراق و آذربایجان، رسماً فعالیت خود را آغاز کرد.

به گزارش سرویس خبری پنجره ایرانیان، شرکت گسترش تجارت فراسو، که بخشی از هلدینگ تجارت فراسو به‌شمار می‌رود، جهت شناساندن فعالیت‌های گسترده این شرکت نمایشگاهی آلمانی به فعالان بخش‌های مختلف تجاری و صنعتی کشورمان اقدام به برگزاری این همایش کرده بود.

در این نشست جولیا هولزینگر، مدیر بخش روابط بین‌الملل و تجارت شرکت نمایشگاه‌های نورنبرگ، جانر الدیریم، مدیر پروژه نمایشگاه تأسیسات شرکت نمایشگاه‌های نورنبرگ یا چیلونتا (Chillventa) و هرمز مهید، مدیریت هلدینگ

اروپا و جهان به شمار می‌رود.»

و اعتبار جهانی نمایشگاه در و پنجره نورنبرگ، اظهار داشت: «در این نمایشگاه معتبرترین شرکت‌های مرتبط با صنعت در و پنجره‌سازی شرکت کرده و آخرین فناوری‌ها و دستاوردهای خود را در این زمینه به نمایش می‌گذارند.»

وی در پایان سخنان خود با اشاره به رتبه‌بندی بازدیدکنندگان کشورهای واقع در خاورمیانه، رتبه بازدیدکنندگان ایرانی را بسیار بالاتر از سایر کشورها برشمرد و اظهار امیدواری کرد تعداد بازدیدکنندگان ایرانی در هر دوره افزایش بیشتری یابد.

در ادامه، آقای هرمز مهید سخنان خود را با توضیحی درباره هلدینگ تجارت فراسو آغاز کرد و گفت: «شرکت دروازه تجارت فراسو در تیرماه ۱۳۹۰ فعالیت خود را به عنوان نماینده انحصاری نمایشگاه فرانکفورت آغاز کرد. از مهرماه ۱۳۹۳ نیز شرکت دوم هلدینگ تجارت فراسو با نام گسترش تجارت فراسو آغاز به کار کرد. این شرکت نیز نمایندگی انحصاری شرکت نمایشگاهی نورنبرگ آلمان در سه کشور ایران، عراق و آذربایجان را در اختیار دارد.»

وی در ادامه ضمن تاکید بر ساده و قابل وصول بودن اهداف هلدینگ تجارت فراسو، این اهداف را به‌طور خلاصه چنین برشمرد:

– ارائه خدمات به صاحبان صنایع و بازرگانان ایرانی و کمک به صنعت کشور از طریق معرفی موفق‌ترین نمایشگاه‌های جهان؛

– تسهیل حضور غرفه‌گذاران و بازدیدکنندگان این نمایشگاه‌ها؛

– کمک به برقراری روابط تجاری مختلف در طول برگزاری این نمایشگاه‌ها.

مدیرعامل شرکت گسترش تجارت فراسو در ادامه ضمن اشاره به ارائه مشاوره و خدمات لازم جهت تحقق این اهداف، در خصوص خدمات این شرکت توضیح داد: «برای کسانی که مایل به شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی به عنوان غرفه‌گذار هستند، در مرحله اول، برای انتخاب نمایشگاه مناسب حال آنها، مشاوره لازم ارائه می‌شود. پس از انتخاب نمایشگاه، مراحل اداری لازم برای غرفه‌گذاری در نمایشگاه مورد نظر طی می‌شود. پس از تعیین غرفه‌گذاری نیز تمامی خدمات لازم مانند غرفه‌سازی و غیره و حتی کمک‌های لازم برای دریافت ویزا ارائه می‌شود.»

آقای مهید در خصوص افرادی که مایلند به‌عنوان بازدیدکننده از این نمایشگاه‌ها دیدن کنند نیز گفت: «تمام خدمات لازم به آنها ارائه شده و کلیه اقدامات لازم جهت تهیه مدارک لازم انجام می‌شود. ضمن اینکه برای گرفتن ویزای آلمان به کارت حضور در نمایشگاه نیاز است که ما آن را با قیمتی حتی نازل‌تر از بажه‌های مستقر در نمایشگاه تهیه می‌کنیم. ضمن اینکه با توجه به مشکلات حاصل از نوسانات ارز، قیمت آنها را به‌صورت ریالی تثبیت کرده‌ایم.»

وی در پایان سخنان خود به یکسری خدمات جانبی نیز که از سوی شرکت به مشتریان ارائه می‌شود اشاره کرد؛ از جمله خدمات مسافرتی مانند گرفتن وقت مصاحبه از سفارت آلمان و مواردی از این دست. بر اساس اظهارات آقای مهید، شرکت گسترش تجارت فراسو در صورت تمایل علاقمندان، این خدمات را نیز به آنها ارائه می‌دهد.

در انتهای این جلسه شرکت‌کنندگان سوالاتی را مطرح کردند که سخنرانان و همچنین نماینده سازمان توسعه تجارت ایران که در جلسه حاضر بود به این پرسش‌ها پاسخ داد.

مدیر بخش روابط بین‌الملل و تجارت شرکت نمایشگاه‌های نورنبرگ، در بخش دیگری از سخنان خود به معرفی شرکت نمایشگاه‌های نورنبرگ پرداخت. وی با بیان این مطلب که هم‌اکنون شرکت نمایشگاهی نورنبرگ جزو ده شرکت نمایشگاهی برتر آلمان و پانزده شرکت نمایشگاهی برتر جهان قرار گرفته است، از هدف این شرکت برای قرار گرفتن جزو پنج شرکت نمایشگاهی برتر آلمان تا سال ۲۰۲۰ خبر داد.

خانم هولزینگر در توصیف ویژگی‌های این شرکت نیز، بیان داشت: «شرکت نمایشگاه‌های نورنبرگ تا کنون ۱۶۰ نمایشگاه در آلمان و سایر نقاط جهان برگزار کرده است. نمایشگاه‌های برگزار شده توسط این شرکت سالانه حدود ۱,۳ میلیون بازدیدکننده و ۳۰ هزار غرفه‌گذار از سراسر جهان دارد. همچنین فضای نمایشگاهی این شرکت در نورنبرگ ۱۷۰ هزار مترمربع است و ۶۵۰ پرسنل در این شرکت مشغول به کار هستند.»

وی در پایان سخنان خود به این نکته اشاره کرد که شرکت گسترش تجارت فراسو یکی از شرکت‌های زیرمجموعه شرکت نورنبرگ بوده که نمایندگی انحصاری این شرکت را در ایران، عراق و آذربایجان بر عهده دارد.

سخنران بعدی این جلسه، آقای جانر الدریم مدیر پروژه نمایشگاه تاسیسات شرکت نمایشگاه‌های نورنبرگ یا چیلونتا بود. وی ابتدا در باره نمایشگاه تاسیسات چیلونتا که در ۱۰ تا ۱۳ اکتبر ۲۰۱۶ برگزار می‌شود توضیحاتی داد.

وی سپس به معرفی دیگر نمایشگاه‌هایی که توسط شرکت نورنبرگ برگزار می‌شود، پرداخت و اطلاعاتی را درباره تعدادی از این برنامه‌ها ارائه داد. از جمله نمایشگاه‌های بین‌المللی مختلفی که وی توضیحاتی درباره آنها داد می‌توان به این موارد اشاره داشت:

– صنعت ریخته‌گری فلزات سبک

– محصولات و مواد غذایی ارگانیک

– تجهیزات پلیس و امنیت ملی

– در و پنجره و چارچوب

– سخت افزار و قطعات الکترونیکی

– مدیریت انرژی

– صنعت تولید پودر و گرانول

– یکپارچه‌سازی سیستم‌ها

– مواد اولیه و ماشین‌آلات بسته‌بندی

یکی از نمایشگاه‌هایی که آقای الدریم به توضیحاتی درباره آن پرداخت نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و چارچوب (FENSTERBAU FRONTALE) بود که در ۱۶ تا ۱۹ مارس ۲۰۱۶، به همراه نمایشگاه صنایع چوب در نورنبرگ برگزار خواهد شد. وی با اشاره به استقبال وسیعی که از دور قبل این نمایشگاه به‌عمل آمده بود، گفت که دوره قبل این نمایشگاه بیش از صد هزار بازدیدکننده داشت که عدد بسیار قابل توجهی است.

مدیر پروژه نمایشگاه تاسیسات شرکت نمایشگاه‌های نورنبرگ با تاکید بر اهمیت





تعریف اصطلاحات کلیدی در بازاریابی و تبلیغات اینترنتی

بخش نخست / آرش سقایی، مدیر فروش ماژول

اشاره:

امروزه با پیشرفت پرشتاب فناوری‌های نوین، ابزار مورد استفاده در حوزه‌های مختلف نیز به سرعت در حال تغییر و تحول هستند. در این میان، بازاریابی و تبلیغات نیز از این قاعده مستثنا نبوده و به سرعت از شکل سنتی خود فاصله می‌گیرد. در چنین فضایی بهره‌گیری از قابلیت‌های نوظهور، مسلماً بر قابلیت‌های هر مجموعه خواهد افزود. استفاده از چنین امکاناتی در گام اول نیازمند آشنایی با اصطلاحات و مفاهیم ابزار جدید است. در این نوشتار مدیر فروش دانش‌پژوه شرکت ماژول کوشیده است تا ما را در برداشتن گام نخست این مسیر، با ارائه تعریف‌هایی از اصطلاحات کلیدی در بازاریابی و تبلیغاتی اینترنتی یاری رساند. آنچه در ادامه می‌خوانید بخش نخست از سلسله مقالاتی است که در این زمینه به قلم آرش سقایی به رشته تحریر در آمده است. لازم به ذکر است، آرش سقایی دارای کارشناسی ارشد ام‌بی‌ای از دانشگاه کارآفرینی دانشگاه تهران بوده و در حال حاضر نیز دانشجوی DBA از دانشگاه کار آفرینی دانشگاه تهران می‌باشد. با هم این مقاله را می‌خوانیم.

بر اساس بودجه‌بندی وارد کمپین می‌شوند. این کلمات می‌توانند به صورت مستقیم در ارتباط با کسب‌وکار باشند یا به صورت غیر مستقیم در معرض دید مخاطبان بالقوه محصولات و خدمات قرار گیرند.

بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو

در این روش انجام تغییراتی در کدهای یک وبسایت، باعث می‌شود که آن سایت در صفحه نتایج موتورهای جستجوگر در جایگاه بهتری دیده شود. موتورهای جستجوگر بر اساس یک سری اصول و قوانین میزان اهمیتی برای هر صفحه اینترنتی قائل می‌شوند که مستقیماً بر ترتیب نشان داده شدن نتایج آنها تأثیر می‌گذارند. بهبود خوانایی و برجسته‌سازی محتوا و ارتباطات متقابل با صفحات مرتبط از عوامل موثر بر این مبحث هستند. تکنیک‌های بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو این حوزه را هدف قرار می‌دهند.

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی

به فرایند جلب ترافیک با استفاده از شبکه‌های اجتماعی اطلاق می‌گردد. گسترش شبکه‌های اجتماعی فضاهای تازه‌ای برای تعامل کاربران اینترنت در سال‌های اخیر ایجاد کرده است. با توجه به این که داده‌های ارزشمندی از علاقمندی‌ها و رفتارهای کاربران در این شبکه‌ها وجود دارد، استفاده از این امکانات برای معرفی خدمات و محصولات برندها مورد توجه ویژه قرار گرفته‌اند.

بازاریابی ارجاعی

در این روش برای برجسته‌سازی محصولات یا خدمات به مشتریان تازه از ارجاع به افرادی

امروزه مدیریت کسب‌وکار و بازاریابی به فرایندی حرفه‌ای تبدیل شده است. از این جهت اصطلاحات و مفاهیمی بسیاری شکل گرفته‌اند که شاید با آنها چندان مانوس نبوده و اطلاع درستی از آنها نداریم. روشن است که برای بهره‌گیری از قابلیت‌های متنوع و جدید این عرصه در گام نخست باید اطلاع درستی از این مفاهیم به دست آورد. از این رو در نظر داریم در هر شماره از نشریه پنجره ایرانیان، شما عزیزان را با اصول و مفاهیم بازاریابی و مدیریت آشنا کنیم. در بخش نخست این سلسله مقالات تلاش کرده‌ایم تا تعریفی از برخی از این اصطلاحات کاربردی در در بازاریابی و تبلیغاتی اینترنتی ارائه دهیم.

تبلیغات بصری

به استفاده از بصرهای تبلیغاتی در دیگر وبسایت‌ها یا وبلاگ‌ها به منظور جلب ترافیک به وبسایت مورد نظر یا افزایش آگاهی از محصولات یا خدمات یک کسب‌وکار خاص اطلاق می‌شود. از مهمترین مباحث در این روش تبلیغاتی می‌توان به طراحی مناسب بصرها برای هر گروه از مخاطبان به نحوی که متمایز و چشمگیر بوده و ترکیب مناسبی از وبسایت‌ها برای پوشش کامل مخاطبان اشاره کرد. در صورت به کارگیری ترکیب مناسب از ویژگی‌های ذکر شده، بصرها با یکدیگر دارای اثری تشدید شده و موثرتر خواهند بود.

بازاریابی با استفاده از موتورهای جستجوگر

روشی در بازاریابی که تلاش دارد با استفاده از دیده شدن وبسایت‌ها در صفحات نتایج جستجوهای اینترنتی به ارتقا آنها یاری رساند. خرید کلمات کلیدی یکی از انواع این شیوه است. در این روش مجموعه‌ای از کلمات کلیدی مرتبط با کسب‌وکار در نظر گرفته شده و

مفهوم بازدیدکننده ارجاعی در تبلیغات اینترنتی

بازدیدکننده‌ای که از طریق لینکی که در سایتی ثالث وجود دارد به وبسایت مراجعه کرده است.

مفهوم بازدیدکننده از موتور جستجوگر در تبلیغات اینترنتی

بازدیدکننده‌ای که از طریق جستجوی کلیدواژه‌ای در یک موتور جستجوگر به وبسایت وارد شده است.

مفهوم تعداد صفحات بازدید شده از سوی یک بازدیدکننده در تبلیغات اینترنتی

تعداد تعامل‌های میان یک بازدیدکننده یکتا و یک وبسایت در هر بازدید.

مفهوم زمان ماندگاری یک بازدیدکننده در تبلیغات اینترنتی

مدت زمانی که از لحظه‌ای که یک بازدیدکننده بازدید را آغاز کرده تا زمانی که آن را خاتمه دهد طی می‌شود.

مفهوم CPM در تبلیغات اینترنتی

هزینه به ازای هر ۱۰۰۰ بار نمایش، این مدل نشان می‌دهد که شما به ازای هر ۱۰۰۰ بار نمایش آگهی خود چه مبلغی پرداخت می‌کنید. این مدل مناسبی برای وبسایت‌های پخش کننده آگهی می‌باشد، چرا که بدون توجه به موفقیت یا عدم موفقیت یک کارزار تبلیغاتی هزینه خود را دریافت می‌کنند.

مفهوم CPC در تبلیغات اینترنتی

هزینه به ازای هر کلیک یا مبلغی که شما به ازای هر کلیک پرداخت می‌کنید؛ این بدان معناست که شما وقتی که مخاطبی روی بنر شما کلیک کرد و وارد وبسایت شما شد هزینه پرداخت می‌کنید.

مفهوم CPA در تبلیغات اینترنتی

هزینه به ازای یک عمل، شما به ازای یک عملیاتی که در وبسایت شما انجام می‌شود هزینه پرداخت می‌کنید. به عنوان مثال، عملی چون خرید، یا پر کردن یک فرم، یا عضویت در خبرنامه، ثبت نام و دانلود و مواردی از این دست.

مفهوم CPR در تبلیغات اینترنتی

نسبت کلیک به نمایش، این مقدار از تقسیم میزان کلیک بر میزان نمایش به دست می‌آید، به عنوان مثال، CTR به میزان ۲٪ یعنی اینکه از هر ۱۰۰ نمایش بنر دو بار روی بنر توسط مخاطبان کلیک می‌شود.

مفهوم Landing Page در تبلیغات آنلاین

در تبلیغات اینترنتی یا آنلاین Landing Page که به صفحات جمع‌آوری کیس‌های بازاریابی نیز معروف است، صفحاتی می‌باشند که کاربر با کلیک روی نتایج موتورهای جستجو یا تبلیغات وارد این صفحات می‌شود. این صفحات از این جهت که اولین نقطه ارتباطی مخاطبان با یک کسب‌وکار می‌باشد از اهمیت ویژه‌ای برخوردار هستند.

خاص و مرجع در هر حوزه استفاده می‌شود؛ برای مثال استفاده از تبلیغات شفاهی و دهان به دهان (word of mouth) برای معرفی یک برند. با توجه به ویژگی‌های کاربران ایرانی و نحوه کسب داده‌های آنها در هر مورد، استفاده از این روش در برساختن شخصیت حقوقی هر برند بسیار موثر بوده و یکی از مهمترین عواملی است که ادراک اجتماعی کاربران درباره هر برند را می‌سازد.

بازاریابی ایمیلی

ارسال پیام تبلیغاتی به‌طور مستقیم برای پست الکترونیکی مخاطبان را بازاریابی ایمیلی می‌نامند. سرویس‌های گوناگون در سطح جهان وجود دارند که با امکانات موثری فرصت ارتباط مستقیم با مخاطبان را از این طریق فراهم آورده و داده‌های ارزشمندی در مورد واکنش کاربران به این ایمیل‌ها در اختیار ارسال کننده قرار می‌دهند. طراحی مناسب و انتخاب دقیق گروه‌های مخاطبان از نکات ویژه‌ای است که در این روش می‌بایست مورد توجه قرار گیرد.

نرخ تبدیل

نسبت کسانی که اقدام به خرید می‌کنند به کل بازدیدکنندگان یک وبسایت را نرخ تبدیل می‌نامند. در حالی که ذهنیت اکثریت افراد بر بالاتر بردن بازدید متمرکز است، سنجه‌هایی مانند نرخ تبدیل با دقت بیشتری میزان کارایی و بازدهی را نشان می‌دهند. نرخ تبدیل به طور معمول در حدود ۳ تا ۹ درصد برای هر وبسایت است.

مفهوم بازدید در تبلیغات اینترنتی

تعامل میان یک کاربر یا ربات اینترنتی با یک وبسایت است که می‌تواند یک یا چند صفحه بازدید شده را در برگیرد.

مفهوم بازدیدکننده یکتا در تبلیغات اینترنتی

افراد متمایزی (شامل ربات‌های اینترنتی و بدافزارها نمی‌گردد) که در یک دوره زمانی مشخص از یک وبسایت بازدید می‌کنند. هر فرد تنها یک بار شمرده می‌شود.

مفهوم بازدیدکننده تازه در تبلیغات اینترنتی

بازدیدکننده یکتا که در یک دوره زمانی برای بار اول از یک وبسایت بازدید می‌کنند.

مفهوم بازدیدکننده تکراری در تبلیغات اینترنتی

بازدیدکننده‌های یکتایی که در یک دوره زمانی دو بار یا بیشتر از یک وبسایت بازدید کنند.

مفهوم بازدیدکننده بازگشتی در تبلیغات اینترنتی

بازدیدکننده‌های یکتایی که پیش از این دوره زمانی از وبسایت بازدید کرده بودند، در یک دوره زمانی وارد وبسایت شوند.

مفهوم بازدیدکننده مستقیم در تبلیغات اینترنتی

بازدیدکننده‌ای که به صورت مستقیم و بدون واسطه موتور جستجوگر یا وبسایت دیگری به وبسایت مراجعه کرده است.





مشروح گفتگوی رادیویی اعضای انجمن تولیدکنندگان در و پنجره

اشاره:

رئیس هیات مدیره و دبیر کل انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی در اواخر مهرماه امسال مهمان رادیو اقتصاد بودند. آقایان اکبر معتمدی و وحید جلالی پور با شرکت در سه برنامه از سری برنامه‌های چهارسوق، مسائل این صنعت را مورد تجزیه تحلیل قرار دادند. البته در دو نشست از این برنامه‌ها با آقایان حسن خان احمد دولابی، مدیر عامل شرکت کاما تجارت و سیدرضا اخوان دستمالچی، نایب رئیس هیات مدیره انجمن نیز ارتباط تلفنی برقرار شد. با هم مشروح این گفتگوها را می‌خوانیم:

موضوع برنامه اول

مواد اولیه ساخت پنجره‌های یو.پی.وی.سی و چگونگی تامین آنها

■ **درباره پیشینه صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی توضیح دهید؟**
معتمدی: از اوایل دهه ۱۳۸۰ این صنعت در کشور ما فعالیت خود را به صورت جدی آغاز کرد و در این ۱۵ سال به سرعت رشد کرده است. در ابتدا تولید کنندگان فقط از پروفیل‌های خارجی استفاده می‌کردند اما امروز حدود ۴۰ تولید کننده پروفیل و بیش از ۲۰۰۰ تولیدکننده در و پنجره یو.پی.وی.سی در ایران مشغول فعالیت هستند. به‌طور کلی می‌توان گفت این صنعت از سطح اشتغالزایی بسیار بالایی برخوردار بوده است.

■ آیا همه این ۲۰۰۰ تولیدکننده از اعضای انجمن هستند؟

معتمدی: نه، ما فقط اعضای را می‌توانیم بپذیریم که دارای شرایط لازم باشند؛ یعنی شرکتی را به ثبت رسانده، از وزارت صنایع و معادن پروانه بهره‌برداری دریافت کرده باشند و از نیروی کاری برخوردار باشند که آنها را بیمه تامین اجتماعی معرفی کرده باشند. این موارد جز اصول اولیه بابت پذیرش اعضا به‌شمار می‌آیند.

■ **آیا مواد اولیه پنجره‌های یو.پی.وی.سی در کشور خودمان تولید می‌شود یا از خارج وارد می‌شود؟**

جلالی‌پور: پایه‌ای‌ترین مواد اولیه در این زمینه، در واقع مواد ساخت پروفیل یو.پی.وی.سی است. مواد اولیه این پروفیل‌ها پودر پی.وی.سی و یکسری مواد افزودنی است. ایران یکی از تولید کنندگان عمده پودر پی.وی.سی در جهان است. بنابراین تولیدکنندگان داخلی این ماده را از داخل کشور تهیه می‌کنند، اما مواد افزودنی از خارج از کشور تامین می‌شود. بدین صورت که مواد اولیه آن از ایران به خارج از کشور رفته و در آنجا فرآوری می‌شود و تولیدکنندگان ما این مواد را از خارج تهیه می‌کنند.

■ یعنی امکان فرآوری کردن این مواد در ایران وجود ندارد؟

جلالی‌پور: دانش این کار در ایران وجود دارد، اما ظاهراً صرفه اقتصادی ندارد و دوستان دنبال انجام این کار نرفته‌اند.

■ **با توجه به اینکه این مواد در کشورمان به خصوص در عرصه ساختمان سازی استفاده‌های فراوانی دارد، چه طور ممکن است صرفه اقتصادی نداشته باشد؟**

جلالی‌پور: بر اساس گفته‌های دوستان پروفیل‌ساز نوع داخلی این مواد گران‌تر از نوع خارجی آن است. در حقیقت یکی از چالش‌هایی که این دوستان با پتروشیمی دارند این است که چنین موادی در خارج از کشور ارزان‌تر است.

■ از نظر کیفیت، تولیدات داخلی تولید بهتر هستند یا خارجی؟

جلالی پور: کیفیت امری نسبی است. در داخل یا خارج از کشور، این تولیدات می‌توانند با کیفیت باشند یا بی کیفیت. البته هم‌اکنون نیز تولیدکنندگانی هستند که محصولات با کیفیت بسیار بالا تولید می‌کنند. اما در عین حال شاهد واردات محصولات بی کیفیت نیز هستیم. مشکلی که وجود دارد آن است که در داخل کشور ارگانی که متولی نظارت بر کیفیت این گونه تولیدات باشد، وجود ندارد، اگر هم باشد، فعال نیست. انجمن ما می‌تواند یکی از مراجعی باشد که در بحث کیفیت مواد اولیه اظهار نظر کند و ما داریم تلاش خود را می‌کنیم تا حداقل اعضای انجمن را نسبت به این امور آگاه کنیم.

■ کیفیت تولیدات داخلی در چه سطحی است؟

معتمدی: بیشتر تولیدات داخلی کیفیت خوب و عالی دارند.

■ انجمن چگونه می‌تواند بر کیفیت مواد تولیدی یا وارداتی نظارت کند؟

معتمدی: در رابطه با اعضای خدومان این نظارت را داریم؛ و این کار را با بازدید از کارگاه‌های تولیدی انجام می‌دهیم. ولی به این نکته توجه داشته باشید که انجمن قدرت اجرایی ندارد که بتواند جلوی تولیدات نامطلوب را بگیرد. مراکزی مانند اداره استاندارد، وزارت مسکن و شهرسازی، نظام مهندسی و مرکز تحقیقات ساختمان می‌توانند از انجمن به عنوان کارشناس و بازوی اجرایی خود در این خصوص استفاده کنند.

■ آیا مراکزی که نام بردید چنین همکاری‌هایی را از شما خواسته‌اند؟

معتمدی: تا به این لحظه نه. البته در رابطه با استانداردسازی، جلسات متعددی با آنها داشته‌ایم. ولی تاکنون هیچ استفاده کاربردی از انجمن نکرده‌اند.

جلالی پور: آنچه که میان انجمن ما و موسسات استاندارد و مرکز تحقیقات ساختمان اتفاق افتاده در حقیقت یک تبادل اطلاعات دو طرفه در جهت تدوین استانداردهای موجود بوده است. با توجه به نوپا بودن این صنعت، با همکاری این دوستان توانستیم حدود ۴۰ استاندارد تدوین کنیم.

■ آیا کیفیت تولیدات داخلی در حد صادرات است یا نه؟

معتمدی: تولیداتی که در داخل تولید می‌شود کیفیت بالایی دارد و امکان صادرات وجود دارد. اما به دلیل مشکلات موجود میزان صادرات به حداقل خودش رسیده است.

■ چگونه می‌توان بر مشکلات موجود فائق آمد و صادرات را افزایش داد؟

معتمدی: مشکل اصلی رکود حاکم بر اقتصاد است. در حال حاضر اکثر تولیدکنندگان کمتر از ۳۰ درصد ظرفیت خود تولید می‌کنند. بانک‌ها در این زمینه می‌توانند بسیار راهگشا باشند، اما فعلا بانک‌ها در این زمینه کمکی نمی‌کنند و صنعت ما نیز دیگر توانی ندارد که بیش از این سرمایه‌گذاری کند. از سوی دیگر سیاست انقباضی که دولت با هدف کاهش نرخ رشد تورم اتخاذ کرده، بزرگترین مشکلی است که دامن تولیدکنندگان را گرفته است. در چنین شرایطی بانک‌ها دارند فشار می‌آورند که اقساط معوقه خود را وصول کنند. اما وقتی شما در حالت رکود هستید چگونه می‌توانید اقساط بانکی خود را پرداخت کنید. به نظرم در این شرایط دولت باید بانک‌ها را موظف کند که از یک طرف تولیدکنندگان را تغذیه کند، از سوی دیگر در پرداخت اقساط آنها تنفسی ایجاد کند.

■ یارانه‌ای که به تولید اختصاصی پیدا کرده چقدر اجرایی شده است؟

معتمدی: تا کنون اجرایی نشده و هیچ یارانه‌ای به تولیدکننده تا این لحظه پرداخت نشده است.

■ آیا شما مشکلات خود را در مراکز ذیربط مانند اتاق بازرگانی ایران و تهران منعکس کرده‌اید؟ اگر این کار را کرده‌اید چه پاسخی از سوی این مراکز دریافت داشته‌اید؟

معتمدی: ما در جلسات متعددی مشکلات و شرایط خود را به گوش مسئولان رسانده‌ایم. اما برغم پاسخ‌های مثبتی که در این جلسه‌ها دریافت می‌داریم، تاکنون هیچ‌گونه حمایتی صورت نگرفته است.

■ آیا در پروژه بزرگی مانند مسکن مهر از محصولات یو.پی.وی.سی استفاده شده است؟

معتمدی: بله، پنجره‌ها همه یو.پی.وی.سی و شیشه‌ها دوجداره هستند، ولی غالبا بی کیفیت می‌باشند.

■ آیا تاکنون از انجمن در خصوص اجرای مسکن مهر درخواست همکاری شده است؟

معتمدی: نه در ابتدای این پروژه‌ها و نه در حال حاضر، هیچ درخواست همکاری از ما نشد. با این حال تلاشی بسیاری کردیم تا اطلاع‌رسانی کنیم، اما دوستان به این قضیه به‌صورت کاملا سطحی نگاه کردند و فقط به دنبال تحویل سریع و ارزان واحدهای مسکونی بودند و به کیفیت هیچ توجهی نشد.

■ آیا در میان تامین کنندگان پنجره‌های مسکن مهر، اعضای انجمن نیز حضور داشتند؟

معتمدی: تا جایی که من می‌دانم اعضای انجمن با مسکن مهر کار نکردند. فقط در یک مورد یکی از اعضا همکاری محدودی با یکی از سازندگان داشت. اما این سازنده پس از آن به دنبال محصولات ارزان‌تر و بی کیفیت‌تر رفت.

■ وضعیت دیگر مواد اولیه مورد استفاده در تولید پنجره‌های یو.پی.وی.سی به غیر از پروفیل چگونه است؟

معتمدی: اجزاء دیگر این پنجره‌ها گالوانیزه و یراق آلات است. از پروفیل گالوانیزه درون پروفیل‌های یو.پی.وی.سی به منظور مقاوم کردن این محصولات استفاده می‌شود. گالوانیزه مورد استفاده تولیدکنندگان به‌طور کامل در داخل کشور تولید می‌شود. بخش دیگر، یراق آلات و دستگیره می‌باشد که غالبا از خارج از کشور وارد می‌شود. البته اخیرا چند تولیدکننده داخلی اقدام به تولید قسمت‌هایی از این یراق آلات کرده‌اند. اما به خاطر اطمینانی که باید به مشتری خود بدهیم، کمکان از یراق آلات خارجی استفاده می‌کنیم.

■ آیا نمی‌توان کیفیت یراق آلات تولید داخل را افزایش داد؟

معتمدی: این مقوله مربوط می‌شود به استاندارد محصول تولیدی، که خود تولیدکنندگان باید جهت استانداردسازی محصول خود اقدام کنند. به‌هرحال برای اینکه یک محصول به کیفیت پایداری برسد، به گذشت زمان نیاز است. من به عنوان یک پنجره‌ساز، وقتی محصول خود را با ۱۰ سال گارانتی به بازار عرضه می‌کنم، حتما باید از اجزاء مختلف پنجره تولیدی خود اطمینان خاطر داشته باشم و همچنین مواد اولیه آن نیز از ضمانت‌های لازم برخوردار باشد.

■ آیا یراق آلات تولید داخل، چنین ضمانت‌هایی را ارائه نمی‌کنند؟

معتمدی: خیر. در مقابل شرکت‌های تولید کننده یراق آلات خارجی، نه تنها ۱۰ سال بلکه ۲۰ سال هم پس از زمان فروش محصول، در صورت بروز مشکل پاسخگو هستند و به سرعت نماینده یا کارشناس فنی آنها در محل حاضر شده و اگر محصول آنها دارای مشکل باشد نسبت به تعویض آن اقدام می‌کنند.

■ به نظر می‌رسد جهت ارتقای کیفیت تولیدات داخلی از جمله یراق آلات انجمن تولیدکنندگان در و پنجره نباید فقط مصرف کننده صرف باشد، بلکه نقش آگاهی بخشی و اطلاع رسانی را نیز ایفا کند.

معتمدی: این اطمینان خاطری است که خود تولیدکنندگان لازم است داشته باشند. همانطور که اشاره کردم، با توجه به گارانتی که تولیدکننده روی پنجره خود ارائه می‌کند، لازم است ابتدا خود به اطمینان خاطر برسد سپس فرهنگسازی کند. در سال‌های ابتدایی ما تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی نیز نداشتیم اما هم‌اکنون تولیدکنندگان بسیاری در این زمینه داریم و می‌توانیم فرهنگسازی لازم را نیز انجام دهیم. در واقع با توجه به تولیدات خوبی که هم‌اکنون در بازار وجود دارد، مصرف کننده حق انتخاب پیدا کرده است.

■ این صنعت در زمینه اشتغال‌زایی، تا چه حدی موفق بوده است؟

جلالی پور: کاملا موفق بوده است. این صنعت که حدود یک دهه از فعالیت آن



می‌گذرد، توانسته است بیش از دو هزار واحد تولیدی را راه‌اندازی کند. اگر هر واحد صنعتی را در کوچکترین مقیاس آن در نظر بگیریم، ۷ تا ۱۰ نفر در آن مشغول به کار هستند؛ روشن است که چه قشر عظیمی در طول این ده سال جذب این صنعت شده‌اند. از سوی دیگر این واحدهای تولیدی اکثراً با کمترین هزینه تولیدی و غالباً با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی تاسیس شده‌اند.

■ آیا افراد شاغل در این صنعت متخصص هستند؟

جلالی پور: نمی‌توانیم بگوییم که همه آنها متخصص هستند، اما عمده این دوستان آموزش‌های اولیه را گذرانده‌اند. در اوایل دهه ۸۰ که این صنعت بسیار نوپا بود، اکثر افرادی که وارد این حوزه شدند، در کشورهایی مانند آلمان و بعدها در ترکیه آموزش‌های اولیه را فراگرفتند و پس از آن این آموزش‌ها به‌صورت دهان به دهان در کارگاه‌ها انتقال پیدا کرد. کمتر مجموعه‌ای را سراغ داریم که به‌صورت حرفه‌ای اقدامات ویژه‌ای را در جهت آموزش فراهم آورده باشد. البته انجمن بیش از یک سال است که کمیته آموزش مبانی و اصول آموزش را تشکیل داده است تا یک بازآموزی کلی برای دوستان فراهم آید و منابع انسانی موجود به‌صورت حرفه‌ای پرورش یابند.

■ آیا در این زمینه به یک رشته خاص نیاز است، یا هرکسی با هر گرایشی می‌تواند با فراگیری مباحث کلی در این بخش فعالیت کند؟

جلالی پور: تحصیلات آکادمیک در هر رشته باید وجود داشته باشد، پنجره صرفاً بریدن پروفیل و جوش دادن آن نیست که هرکسی بتواند فعالیت کند.

■ منظورم رشته تحصیلی خاصی است؟

جلالی پور: می‌تواند داشته باشد. اکنون در کشور آلمان یک رشته تحصیلی دانشگاهی به آن اختصاص یافته است. اما متأسفانه در ایران چنین رشته‌ای نداریم.

■ موضوع برنامه دوم

تولیدکنندگان پنجره‌های یو.پی.وی.سی و چگونگی فعالیت آنها

■ آیا انجمن‌ها و اصناف در زنجیره تامین کالا می‌توانند مفید واقع باشند یا نه. اصولاً عملکرد انجمن یو.پی.وی.سی را در این خصوص توضیح دهید؟

معتمدی: انجمن در زیرساختی که در نظر گرفته‌اند به تامین در و پنجره در سراسر ایران می‌باشد. اما در حال حاضر کمتر از تقاضا ظرفیت دارد و با توجه به بازاری که برای مصرف انرژی وجود دارد، مردم تمایل بالایی برای استفاده از این محصول دارند.

■ درباره فرایند تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی توضیح دهید؟

جلالی پور: محصولات بر اساس سفارش مشتری تولید می‌شوند. شرایط در داخل کشور هنوز به آن مرحله نرسیده است که بتوانیم از پیش تولید داشته باشیم. اگر ساختمان‌سازها و مسئولان بتوانند با ما همکاری کنند و در مورد استانداردهای به ما کمک کنند وضعیت بسیار بهتر می‌شود. اما به‌هرحال فعلاً تولیدات بر حسب تقاضای مشتری انجام می‌شود و این امر به یکی از مشکلات موجود در این زمینه تبدیل شده است. باید شرایطی فراهم شود که تولیدکنندگان ما به سوی پنجره تیپ حرکت کنند. به این معنی که برای پنجره‌ها، استاندارد و ابعاد مشخصی تعیین شود تا کارخانه‌ها طبق این استانداردها محصولات خود را تولید کنند.

■ آیا در این خصوص گامی برداشته‌اید؟

جلالی پور: تا به حال خیر. انجمن تلاش خودش را صورت داده است، اما هیچ یک از دست اندرکاران با ما همکاری نکردند. بارها با ارگان‌های مربوطه نامه‌نگاری کردیم، ولی جوابی گرفته نشد.

■ یکی از راه‌های یکسان سازی می‌توانست پروژه مسکن مهر باشد، چرا در این خصوص قدمی برداشته نشد؟

معتمدی: مسکن مهر بیشتر به سمت ارزان سازی رفته بود. اگر نگاه کنید در مسکن مهر از کالای باکیفیت استفاده نشده است. با توجه به اینکه پروژه به‌صورت انبوه‌سازی بود، این امکان وجود داشت که تیپ مشخص برای آن تعریف کرد. ولی

متأسفانه با انجمن همکاری نکردند.

بعضی از مصرف‌کنندگان به گران بودن این محصولات اشاره می‌کردند، در این مورد چه نظری دارید؟

معتمدی: در و پنجره یو.پی.وی.سی اجزاء مختلفی مانند پروفیل، گالوانیزه و یراق‌آلات دارد. که هر کدام از این اجزاء با توجه به کیفیت آنها قیمت‌های متفاوتی هم دارند. اما نکته حائز اهمیت آن است که با نصب پنجره‌های یو.پی.وی.سی حدوداً ۷۰ درصد از انرژی مصرفی کاهش می‌یابد و اتلاف انرژی ساختمان‌ها از میان می‌رود. با توجه به اینکه ما سالانه نزدیک به ۱۵ تا ۱۶ میلیارد دلار در واحدهای مسکونی پرت انرژی داریم و اگر قسمت‌های تولیدی، تجاری و اداری را اضافه کنیم این میزان بسیار بیشتر می‌شود. روشن است که در صورت استفاده از پنجره‌های دوجداره، با از میان بردن اتلاف انرژی از نظر هزینه نیز منافع بسیاری برای خانوارها حاصل می‌شود.

■ برای مقابله با سازندگانی که برای سود بیشتر محصولات بی‌کیفیت تولید می‌کنند، چه نظارت‌هایی وجود دارد؟

جلالی پور: یکی از راه‌های جلوگیری از چنین تولیداتی، آن است که طرح شناسنامه دار کردن ساختمان‌ها را جدی بگیریم. اگر شرایط به‌گونه‌ای باشد در و پنجره‌ها تولید کارخانجاتی باشند که عوامل موثر در کیفیت آنها در داخل کارخانه قابل رصد باشد، در این صورت نظارت بر این تولیدات قابل نظارت و پیگیری خواهد بود.

■ وضعیت و کیفیت پروفیل و مواد تامین‌کننده را چگونه می‌بینید؟

خان‌احمد دولابی: باید توجه داشت که با پروفیلی که در مواد اولیه آن نوسان وجود دارد، نمی‌توان پنجره‌ای باکیفیت تولید کرد. از این جهت مواد اولیه و فرمولاسیون پروفیل اهمیت بسیاری دارد. مجموعه ما حدود ۱۴ سال است که در زمینه تامین این افزودنی‌ها فعالیت دارد. ما با استفاده از دانش فنی پیشرفته‌ترین شرکت‌های آلمانی، تلاش کرده‌ایم تا در جهت تثبیت کیفیت بالای پروفیل‌های ساخت داخل حرکت کنیم. اما به‌هرحال مشکلاتی در این زمینه نیز وجود دارد. البته در زمینه ماده اصلی تولید پروفیل یعنی پودر پی.وی.سی به لطف پتروشیمی‌های داخل کشور، تولیدکنندگان ما مشکلی ندارند. اما در خصوص مواد افزودنی وضعیت متفاوت است. برای مثال چهار افزودنی با کاربردهای مختلفی، مانند پایدارکننده در مقابل زردی، پایدارکننده در مقابل دمای هوا، تیتان که تامین‌کننده سفیدی پروفیل است و فیلرهای تخصصی، وجود دارند که غیر یکنواختی و در دسترس نبودن آنها، باعث نوسان کیفیت می‌شود. از سوی دیگر میزان ترکیب این مواد یا همان فرمولاسیون نیز اهمیت بالایی در مرغوبیت تولیدات دارد، که خوشبختانه در این زمینه تولیدکنندگان داخلی به پیشرفت‌هایی نائل شده‌اند. با این حال، برخی از تولیدکنندگان از تجهیزات لازم برخوردار نبوده و قادر به تکرار یکسان فرمول خود نیستند، در نتیجه این موارد نیز باعث نوسان و افت در کیفیت می‌شود.

■ کیفیت محصولات داخلی در مقایسه با محصولات خارجی در چه سطحی قرار دارد؟

خان‌احمد دولابی: ایران در سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۵ مدرن‌ترین ماشین‌آلات تولید پروفیل را وارد کرد. همچنین با توجه به مزیت تولید داخلی پودر پی.وی.سی و نیز دانش بالای داخلی، تولیدات ایرانی از نظر کیفی با محصولات کشورهایی مانند ترکیه و چین کاملاً قابل رقابت هستند. اما به نظر من، ما باید تولیدات خودمان را با کشورهای اروپایی مقایسه کنیم. اگر خواهان ارتقای سطح تولیدات خود هستیم باید رقابت با کشورهای پیشرفته را در دستور کار قرار دهیم.

■ آقای دولابی اشاره کردند که برخی از تولیدکنندگان فاقد تجهیزات لازم هستند، در این زمینه توضیح دهید؟

معتمدی: شرایط این گونه است که تعدادی از تولیدکنندگان آزمایشگاه‌های مجهزی دارند و تولیدات خود را به‌صورت روزانه آزمایش می‌کنند، اما بخشی از

اول، انبوه‌سازان و برج‌سازان هستند. پنجره‌های یو.پی.وی.سی به لحاظ عایق‌بندی صوتی و حرارتی فوق‌العاده خود، به شدت مورد استقبال این بخش از بازار قرار گرفته است. دسته دوم، خانه‌هایی هستند که پنجره‌های قدیمی خود را می‌خواهند با پنجره‌های یو.پی.وی.سی تعویض کنند. در این خصوص بزرگترین مشکل ما تولیدات بی کیفیت هستند. مصرف‌کنندگان ما هنوز آگاهی لازم را برای تشخیص کیفیت این تولیدات ندارند و در بعضی مواقع جنس ارزان را به جای جنس باکیفیت انتخاب می‌کنند. با این حال، اگر ساخت‌وساز از رکود خود خارج شود، این صنعت ضمن اشتغال‌زایی بسیار بالایی که می‌تواند داشته باشد، این پتانسل را دارد که پاسخگوی نیاز این بخش صنعت ساختمان در قسمت‌های مسکونی، تجاری و اداری باشد.

■ آیا شبکه توزیع در این صنعت سازماندهی یافته است یا خیر؟

جلالی‌پور: هنوز به سازماندهی لازم نرسیده است. زیرا شبکه حمل و نقل در اختیار یکسری بخش‌های خاص است. و بخش‌های کوچک‌تر حمل و نقل آشنایی با محصولات ما ندارند. ما اقلامی مانند پروفیل، شیشه، یراق‌آلات و غیره داریم، اما حمل و نقل صحیحی نداریم. اگر یکی از زیرمجموعه‌های اصلی توزیع را حمل و نقل بدانیم، در این خصوص بسیار ضعیف هستیم.

از مشکلات دیگری که وجود دارد این است که در بسیاری از نقاط یک عده بدون هیچ اطلاعاتی وارد کار تولید پنجره‌های یو.پی.وی.سی شده و بدون شناسنامه مشغول به این کار هستند. چون ظاهر این کار ساده است، هر کسی به خود اجازه می‌دهد وارد چرخه تولید و توزیع این سیستم شود؛ این کارگاه‌ها مراکز بی‌شناسنامه را تشکیل می‌دهند. در این جا باید مراجع صنعتی و صنفی و نظارتی مختلف کشور کمک کنند تا جلوی این تولیدات بی‌شناسنامه گرفته شود تا شرکت‌هایی که سرمایه، ماشین‌آلات، امکانات مناسب و همچنین نیروهای آموزش دیده در اختیار دارند بتوانند کار خود را انجام دهند.

■ چگونه می‌توان در این صنعت اطلاع‌رسانی صحیحی انجام داد تا مردم

بدانند استفاده از پنجره‌های یو.پی.وی.سی برای آنها بهتر است؟

معتضدی: در این زمینه باید از دوستان پروفیل‌ساز تشکر کنم که با تبلیغات گسترده خود در این رابطه، مصرف‌کننده را با پروفیل و در و پنجره یو.پی.وی.سی آشنا کردند. ولی فرهنگ سازی به‌صورت خاص انجام نشده است. این فرهنگ سازی باید قبل از تولید در و پنجره توسط مراکز دولتی و مراکز تهیه مواد اولیه این تولیدات انجام شود. از سوی دیگر، با توجه به اینکه حتی در دورافتاده‌ترین نقاط هم تولیدکنندگان بی‌شناسنامه مشغول فعالیت هستند، ارگان‌های نظارتی دولتی باید وارد عمل شوند، یکی از این نهادها که کمک بسیاری در این خصوص می‌تواند بکند، سازمان نظام مهندسی است. جزو وظایف این سازمان، نظارت بر کالاهای مصرفی در ساختمان است. نهاد دیگر اداره استاندارد می‌باشد. این نهاد می‌تواند با نظارت خود از مبداء مانع تولید محصولات بی‌کیفیت و بی‌شناسنامه در کشور شوند.

■ این نهادها چگونه می‌توانند از ورود محصولات بی کیفیت به بازار جلوگیری کنند؟

معتضدی: یکی از راهکارها، این می‌تواند باشد که نهادهای مربوطه از انجمن‌ها به عنوان بازوی اجرایی خود کمک بگیرند و از آنها استفاده کنند. در تمام کشورهای دنیا انجمن‌ها یک جایگاه به‌خصوصی دارند، آنها به دولت‌ها مشاوره می‌دهند و به امر نظارت کمک می‌کنند. من فکر می‌کنم یکی از دلایلی که ارگان‌های مختلف در این خصوص مداخلات می‌کنند و سخت‌گیری نمی‌کنند این است که نگران بالا رفتن آمار بی‌کاری هستند.

■ انجمن شما در خصوص فرهنگ سازی در این زمینه چه اقداماتی داشته است؟

جلالی‌پور: یکی از کارهای ما برقراری ارتباط با رسانه‌های مختلف بوده است. هم‌منظر از طریق چاپ یکسری از بولتن‌ها سعی شده تا این اطلاعات در اختیار مصرف‌کنندگان قرار بگیرد. همچنین رسانه ملی نیز می‌تواند در امر اطلاع‌رسانی

تولیدکنندگان نیز فاقد چنین امکاناتی هستند و از آزمایشگاه‌های همکاران خود استفاده می‌کنند. خوشبختانه اخیراً اداره استاندارد آزمایشگاه‌های بخش خصوصی راه‌اندازی کرده و در اختیار کلیه تولیدکنندگان قرار داده است. اما در خصوص اتوماسیون با توجه به هزینه‌های سنگین آن، اکثر تولیدکنندگان داخلی فاقد این سیستم هستند.

■ نوسان کیفیت محصولات تولیدی پروفیل به دلیل در اختیار نبودن مواد اولیه مرغوب است یا کسب سود بیشتر؟

جلالی‌پور: متأسفانه به‌واسطه شرایط حاکم بر بازار، برخی از تولیدکنندگان ما مجبور به تولید محصولاتی ارزان و بی‌کیفیت هستند. دلیل اصلی این امر هم آن است که ما هنوز به تعامل مشخصی با اداره استاندارد نرسیده‌ایم. در واقع رویه اعطای گواهینامه استاندارد هنوز تعریف نشده است. بسیاری از گواهینامه‌هایی که از سوی این اداره داده می‌شود، گواهینامه‌های جزئی هستند یعنی فقط نشان‌دهنده تایید بخش خاصی از تولید پنجره هستند. آنچه مد نظر انجمن است، گواهینامه‌های کلی است که همه جوانب ساخت و تولید را دربرگیرد و تلاش داریم به این سمت حرکت کنیم.

■ اخیراً رئیس جمهور بسته حمایتی خروج از رکود را ارائه کرده که بخشی هم برای صنعت در نظر گرفته شده است. ارزیابی شما در خصوص این بسته حمایتی چیست؟

معتضدی: مهمترین مسأله‌ای که برای تولیدکنندگان وجود دارد آن است که به لحاظ اقتصادی بتواند مواد اولیه خود را تهیه کند تا به تولید خود ادامه دهد. در چنین شرایطی شاهد هستیم که بانک‌ها هیچ همکاری نمی‌کنند. به نظر من دولت باید بانک‌ها را وادار سازد که تنفسی در پرداخت اقساط وام‌های تولیدکنندگان ایجاد کند. تا چنین اقدامی صورت نگیرد، راهکارهای دیگر چندان موثر نخواهند بود.

■ جلالی‌پور: به نظر من کمک به استانداردسازی صنعت نیز می‌تواند فایده بسیاری داشته باشد.

■ یعنی اقداماتی مانند شناسنامه دار کردن ساختمان‌ها، به صنعت کمک می‌کند تا کالای با کیفیت تولید کند؟

معتضدی: بله. ما همواره تولید محصول استاندارد را تشویق کرده‌ایم ولی از سوی دیگر اهرم‌های نظارتی نیز باید وجود داشته باشند. این اهرم‌های نظارتی می‌توانند، اداره استاندارد، وزارت مسکن، مرکز تحقیقات ساختمان، نظام مهندسی باشند.

■ آیا در حال حاضر نظارتی در این زمینه وجود ندارد؟

معتضدی: بسیار کم است. به‌ویژه بر کارگاه‌های بدون شناسنامه که اصولاً هیچ نظارتی اعمال نمی‌شود.

■ چگونه می‌توان تولیدکنندگان بدون شناسنامه را شناسایی کرد؟

معتضدی: کاری که ما می‌توانیم انجام دهیم آن است که مراکز شناسنامه‌دار را معرفی کنیم و دستگاه‌های نظارتی در صورتی که اراده‌ای وجود داشته باشد، می‌توانند مراکز بدون شناسنامه را شناسایی کنند. اما همواره دلایلی مانند افزایش بی‌کاری و غیره مطرح بوده است.

■ در پایان اگر سخنی باقیمانده است، بفرمایید.

معتضدی: می‌خواهم از این فرصت استفاده کنم و اعلام کنم که تولیدکنندگانی که می‌خواهند عضو انجمن شوند باید آگهی روزنامه رسمی داشته و محل کارخانه آنها مشخص باشد، همچنین برای پرسنل خود حق بیمه پرداخت کنند. مصرف‌کنندگانی نیز که دچار مشکلاتی شده‌اند می‌توانند با شماره‌های انجمن تماس حاصل کنند.

■ موضوع برنامه سوم

■ توزیع و خدمات پس از فروش

■ ارزیابی شما از بازار این محصولات چیست؟ استقبال مصرف‌کنندگان از تولیدات یو.پی.وی.سی تا چه حد بوده است؟
معتضدی: مصرف‌کنندگان تولیدات ما را به دو دسته می‌توان تقسیم کرد: دسته



کمک بسیاری کند.

■ البته، ما در رادیو اقتصاد همواره آماده همکاری هستیم.

جلالی پور: ببیند، بر اساس آمار و اطلاعاتی که ما از واحدهای تولیدی و مشتریان خود داریم، حتی کوچکترین مشتریان ما که مثلاً فقط به تعویض چند پنجره خود اقدام کردند، در مقایسه قبوض انرژی خود، متوجه کاهش چشمگیر مصرف انرژی خود می‌شوند. اگر این اطلاعات به درستی به گوش مصرف کنندگان برسد، خود آنها استقبال خواهند کرد و متوجه خواهند شد که هزینه‌ای را که برای تعویض پنجره صرف می‌کنند در واقع در جیب خود می‌گذارند.

■ شاید برخی از مردم به دلایل مسائل اقتصادی امکان تعویض پنجره نداشته باشند، آیا برای چنین مواردی تسهیلات خاصی در نظر گرفته شده یا خواهد شد؟

جلالی پور: ببیند در تمام این سال‌ها روش‌های مختلفی برای این منظور به کار گرفته شد که هیچ یک موفقیتی در برنداشت؛ برای نمونه بانک‌ها مدتی برای فروش اقساطی پنجره خدماتی ارائه دادند؛ در یک مقطع دیگر، دولت از طریق سازمان بهینه‌سازی به این امر یارانه پرداخت کرد؛ همچنین در آبان‌ماه ۱۳۸۷، هیأت وزیران مبلغ ۱۳۵۲ میلیارد تومان در خصوص عایق کاری پوسته‌های داخلی و خارجی ساختمان‌ها و همچنین پنجره‌های دوجداره مصوب کرد؛ اما هیچ کس متوجه نشد این مبلغ در کجا هزینه شد.

به‌هرحال دولت به خوبی می‌داند که با تعویض هر پنجره چه میزان در مصرف انرژی صرفه جویی می‌شود. اگر بخواهیم به یک مثال اشاره کنیم، در کشور فرانسه، شهرداری‌ها در یک اقدام به‌صورت ناحیه‌ای خانه‌ها را وادار کردند که پنجره‌های خود را تعویض کنند. هر کسی که این عمل را انجام داد مبلغی را به عنوان یارانه از دولت دریافت می‌داشت. این فرایند در ایران می‌تواند کمک بسیاری کند.

■ روند توزیع این صنعت با چه معضلاتی روبه‌روست و چه راهکارهایی برای این معضلات وجود دارد؟

دستمالچی: متأسفانه هنوز استاندارد اجباری در خصوص کیفیت پنجره‌های یو.پی.وی.سی نداریم، و مشتریان نیز نمی‌توانند محصولات باکیفیت را تشخیص دهند. باید شرایط به‌گونه‌ای شود که محصولات با کیفیت تولید شده و خدمات پس از فروش هم تمامی مشکلات پس از تولید را حل کند، اما این سیستم هنوز در کشور جا نیافتاده است. یکی از راه‌های حل مشکل توجه به انجمن می‌باشد. اعضای انجمن در حال حاضر همه تولیداتی باکیفیت و خدمات پس از فروش کاملی دارند؛ گذشته از آن، اگر هم مشکلی به‌وجود بیاید، واحد رسیدگی به شکایات انجمن، حتماً رسیدگی و پیگیری می‌کند. همانطور که در سال گذشته مشکلاتی را که به این واحد ارجاع شد حل کردند.

■ به‌عنوان یک تولیدکننده بازار مصرف را چگونه می‌بینید؟

دستمالچی: بازار مصرف در ایران بسیار بیشتر از تولیدات ماست، با این حال یکی از مشکلات مهم همانطور که اشاره کردیم عدم آگاهی مردم است. با آگاهی مردم از مزایای پنجره‌های یو.پی.وی.سی، آنها حتماً به تعویض پنجره‌های خود اقدام می‌کنند. از سوی دیگر با تصویب استاندارد اجباری، باید از تولید و نصب پنجره بی‌کیفیت جلوگیری کرد. اگر استاندارد اجباری شود، درست است که احتمالاً بخشی مجبور به خروج از این صنعت می‌شوند، اما در عوض محصولات بی‌کیفیت دیگر تولید نمی‌شود و مشکلات متعاقب آنها نیز از بین می‌رود.

■ من فکر می‌کنم در خصوص فرهنگ‌سازی کارهای بسیاری شده، شاید در ایران کمتر کسی باشد که از مزایای پنجره‌های یو.پی.وی.سی آگاه نباشد، اما به نظر می‌رسد سازمان‌های مربوطه مانند استاندارد اهمیت لازم را به این امر نمی‌دهند. در نتیجه مشکل اصلی محصولات بی‌کیفیت یا همان بی‌شناسنامه است. در این خصوص باید چه کرد؟

معتضدی: اولین کار نظارت بر تولید و جلوگیری از تولید محصولات بی‌کیفیت در

مبدأ است که همانطور که گفتیم وظیفه سازمان‌هایی مانند نظام مهندسی و استاندارد است و البته سازمان استاندارد در این زمینه مشکلاتی هم دارد و یکی از مهمترین آنها تامین بودجه است. اما به‌هر حال از انجمن به عنوان یکی از بازوهای اجرایی در این خصوص می‌توان استفاده کرد. در بخش دیگر مرکز تحقیقات مسکن وجود دارد. با مذاکراتی که با این مرکز و آقای مهندس شکرچی زاده داشتیم، مساعدت‌های از سوی این مرکز با ما شده است. از جمله در خصوص برچسب انرژی. امیدواریم زودتر بتوانیم موضوع برچسب انرژی و شناسنامه دار کردن ساختمان‌ها را اجرایی کنیم. این امر خودش نوعی فرهنگ‌سازی است و اطمینان خاطر به مصرف کننده خواهد داد.

■ چرا تاکنون در خصوص صادرات این محصولات اقداماتی موثری صورت نگرفته است؟

معتضدی: تا موضوع بانکی حل نشود و ما نتوانیم نقل و انتقالات مالی را از طریق بانک انجام دهیم، عملاً کسی صادر نخواهد کرد.

■ آیا مشکلات موجود در این زمینه فقط مسائل مالی است یا از نظر کیفیت هم مسأله‌ای وجود دارد؟

معتضدی: با اطمینان خاطر می‌گویم که کیفیت تولیدات داخل در حد تولیدات کشورهای اروپایی است. اما چند مسأله وجود دارد: یک مسأله بانکی، دیگری مشکل نفراتی که برای نصب پنجره‌ها باید به کشور مقصد بفرستیم، این‌ها همه جزو معضلات است. کشورهای اطراف ما همه به نوعی آشفته هستند و در این حالت کسی حاضر نیست به این کشورهای هدف برود و سرمایه‌گذاری کند.

■ این صنعت چه خدمات پس از فروش و تضمین‌هایی را به مصرف کنندگان ارائه می‌دهد؟

جلالی پور: همانطور که گفتیم هر در و پنجره از اجزایی تشکیل شده‌اند، و هر کدام از آنها از گارانتی‌هایی برخوردار هستند. به هر حال شرکت‌های شناسنامه دار از مواد اولیه‌ای استفاده می‌کنند که آنها هم شناسنامه‌دار هستند و در نتیجه تضمین‌های خود را دارند. از این جهت ما نیز می‌توانیم به مشتریان خود تضمین‌های کیفی ۵ ساله، ۱۰ ساله یا بیشتر دهیم.

متأسفانه روی گارانتی محصولات بی‌کیفیت تاکید بیشتری می‌شود. این امر مشتری را فریب می‌دهد که کالای ارزان‌تری را ظاهراً با دوام بیشتری بخرد. ما درصدد هستیم که توقع را در مصرف کنندگان خود بالا ببریم که وقتی در حال تهیه جنس مورد نظر خود هستند بدانند که از این کالا چه توقعی باید داشته باشند. بنابراین اعضای انجمن در زمان فروش محصولات خود، این اطلاعات و آگاهی را به مشتریان خود می‌دهند و گارانتی‌های مواد اولیه مانند شیشه را عیناً به آنها تحویل می‌دهند.

■ نکته پایانی را بفرمایید.

در اینجا می‌خواهم جهت نشان دادن اهمیت استفاده از پنجره‌های یو.پی.وی.سی در ساختمان چند آمار ارائه دهم. مصرف انرژی در ایران از سال ۱۳۵۰ تا ۱۳۹۰ به طور متوسط سه برابر میانگین مصرف انرژی جهانی است. یعنی به طور متوسط روزانه ۳۰۰ هزار بشکه نفت اتلاف انرژی داشتیم. مصرف انرژی سالیانه کشور ۱۴۸ میلیارد دلار بوده که ۳۵ تا ۴۰ درصد آن را می‌توان کاهش داد. در مقابل، مصرف انرژی در اروپا ۱۲۰ کیلووات در هر مترمربع ساختمان است، اما در ایران طبق آمار سال ۱۳۹۲ در مناطق معتدل ۳۱۰ کیلووات در مترمربع مصرف انرژی داشته‌ایم که البته این رقم در مناطق گرمسیر بسیار بیشتر است. یکی از راهکارهای کاهش این میزان مصرف استفاده از در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی است که می‌تواند مصرف انرژی را تا ۷۰ درصد کاهش دهد. این نکته را نیز مصرف کنندگان نباید از نظر دور دارند که این پنجره‌ها غیر از صرفه‌جویی در هزینه انرژی خانوارها، هزینه ساخت آنها نیز در مقایسه با پنجره‌های دیگر بسیار ارزان‌تر است.

فربد

کیفیت، غالب است





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



عناصر آمیخته بازاریابی

بخش نخست / دکتر علیرضا شهبازپور - مدیر تولید هافمن

اشاره:

با تغییرات روزافزون جهانی در حوزه‌های اقتصادی و تجاری، به نظر می‌رسد روش‌های سنتی تبلیغاتی و بازاریابی دیگر ابزار چندان سودمندی برای شرکت‌ها و سازمان‌ها به شمار نمی‌آیند. در صورتی که شرکتی نتواند روش‌های فعالیت خود را همپای این تحولات به‌روز سازد، به‌سختی می‌تواند امیدوار به ادامه بقا در بازار رقابتی امروز باشد. صنعت در و پنجره دوجداره نیز از این قاعده مستثنا نبوده، و با قطعیت می‌توان گفت یکی از نیازهای مبرم بازار در و پنجره بهره‌گیری از فنون بازاریابی و نیز تحقیقات تخصصی بازاریابی است. در مقاله پیش‌رو که به قلم دکتر علیرضا شهبازپور، مدیر تولید هافمن، نگاشته شده این موضوع به‌دقت مورد واکاوی قرار گرفته است. این مقاله به بررسی عناصر و بخش‌های مختلف بازاریابی پیشرفته می‌پردازد. با هم این مقاله را می‌خوانیم:

ترجیح می‌دادند. بازاریابی در عین حال یک جنگ است؛ منتهی نه جنگ با اسلحه یا تفنگ بلکه چنانکه آلبرت امری در این رابطه می‌گوید: «بازاریابی یک جنگ متمدانه است که در اغلب این نبردها، شرکت‌ها و سازمان‌هایی موفق می‌شوند که از کلمات، ایده‌ها و نظم فکری مطلوب‌تری استفاده می‌کنند، به عبارت دیگر شرکت‌ها باید دارای مدیریت بازاریابی به‌روز و منسجمی باشند تا بتوانند در صحنه‌های رقابت موفق باشند». همچنین کاتلر در این رابطه اعتقاد دارد که اکثر شرکت‌ها توجه بسیاری به کاهش هزینه می‌کنند، در حالی که عدم صرف هزینه‌های بازاریابی، هزینه‌های بیشتری را ایجاد می‌کند.

مدیریت بازاریابی یکی از بخش‌های مدیریت کلان سازمان است که با نگرش سیستمی به اجزای سازمان، روابط بین آنها، نحوه تأثیرگذاری بر یکدیگر و ارتباط داخلی آنها به صورت یک نظام یکپارچه و جامع، عوامل مؤثر را مورد بررسی قرار داده و مورد تحلیل قرار می‌دهد. به عبارت ساده‌تر مطالعه و بررسی دقیق بر روی عوامل «تحقیقات بازاریابی» در این فرآیند با انجام درونی و بیرونی سازمان و محصول مورد

در دنیای رقابتی امروز مشتریان در کانون اصلی توجه قرار دارند و رضایتمندی آنها عامل اصلی کسب مزیت رقابتی سازمان‌هاست. محصولات (کالا یا خدمت) باید مطابق با مزایای مورد انتظار مشتریان باشد. قیمت باید متناسب با توانایی‌های خریدار باشد. این محصول باید در دسترس مشتری قرار بگیرد تا در خرید آن دچار مشکل نشود و در نهایت تبلیغات لازم نیز انجام گیرد تا مصرف‌کنندگان بالقوه از وجود چنین محصولی باخبر شوند. در واقع آمیخته بازاریابی، مسیر عملکرد سازمان را با استفاده از یک سری متغیرهای قابل کنترل در محیطی که عوامل غیر قابل کنترل دارد (بازار خارجی) مشخص می‌کند.

سازمان‌ها به منظور بقای خود نیاز به استفاده از فنون بازاریابی و نیز تحقیقات تخصصی بازاریابی دارند. بررسی‌ها نشان داده است که ناموفق بودن شرکت‌ها از ناتوانی آنها در بهره‌گیری از فنون بازاریابی نشأت می‌گیرد. این شرکت‌ها تحولات بازار و تغییرات الگوی مصرف مشتریان را نادیده می‌گرفتند و به‌جای روی آوردن به بازاریابی پیشرفته، به فروش می‌پرداختند و کسب سود بیشتر را بر رضایت مشتریان

اطلاع و رویت، اکتساب، استفاده یا مصرف، به بازار ارائه شود و بتواند یک خواسته یا یک نیاز را ارضاء سازد. تمامی محصولات به طور مساوی مورد درخواست نیستند. قابل دسترس ترین و کم قیمت ترین محصولات احتمالا در درجه اول اهمیت، برای خریده شدن قرار دارند. مفهوم یک محصول محدود به اشیاء فیزیکی نمی باشد بلکه هر عاملی که توانایی برآورده کردن یک نیاز را داشته باشد یک محصول است علاوه بر کالاها و خدمات محصول شامل: افراد، مکان ها، سازمان ها، فعالیت ها و ایده ها می باشد. یک مصرف کننده در مورد سرگرمی هایش تصمیم می گیرد: تلویزیون تماشا کند، به چه مکان هایی برای تعطیلات برود، در سازمان ها عضو شود یا از چه عقاید و نظراتی حمایت کند. برای مصرف کننده تمام این ها یک محصول هستند. اگر واژه «محصول» مناسب نباشد، می توانیم از واژه های ارضاء کننده «منبع یا پیشنهاد» استفاده کنیم.

مبادله: بازاریابی زمانی صورت می گیرد که مردم تصمیم می گیرند نیازها و خواسته های خودشان را از طریق مبادله ارضاء کنند. مبادله عبارت است از عمل به دست آوردن چیز مورد درخواست از یک شخص و دادن چیزی در مقابل آن. مبادله طریقه ای است که مردم می توانند توسط آن کالای مورد نیاز و درخواست خود را به دست آورند. مبادله از محدودیت خاص خود برخوردار است: مردم ناچار به التماس یا محتاج بخشش دیگران نیستند. مردم باید دارای مهارت ها و تخصص هایی باشند که بتوانند چیز مورد احتیاجی را تولید کنند یا خدمت مورد نیازی را ارائه کنند و در مقابل کار یا کالای تولید یا ارائه شده دیگران را به دست آورند. مبادله هدف اصلی بازاریابی می باشد. برای اینکه یک مبادله صورت پذیرد، شرایط متعددی وجود دارد که باید در نظر گرفته شوند: باید حداقل دو طرف وجود داشته باشد و هر طرف نیز باید چیز ارزشمندی برای طرف مقابل در اختیار داشته باشد، هر طرف باید بخواهد تا با طرف دیگر معامله کند و هر کدام باید در قبول یا رد محصول ارائه شده توسط دیگری آزاد باشند و بالاخره هر طرف باید قادر به برقراری ارتباط و تحویل کالا باشد. این شرایط، مبادله را ممکن می سازد. برای اینکه یک معامله واقعا صورت پذیرد، دو طرف باید به توافق برسند. اگر آنها موافق باشند، چنین نتیجه می گیریم که عمل مبادله، طرفین را در شرایط و موقعیت بهتری از کار قرار داده است. زیرا هر یک از آنها در قبول یا رد پیشنهاد آزاد بوده است. با این توصیف، درست همانطور که تولید محصول ایجاد ارزش می کند، مبادله نیز ایجاد ارزش می کند و این امر توانایی های مصرفی بیشتری را به مردم می دهد.

معاملات: از آنجایی که مبادله هدف اساسی بازاریابی می باشد، معامله محور فعالیت های بازاریابی است. معامله عبارت است از یک دادوستد ارزش ها بین دو طرف. یک معامله حداقل شامل دو چیز با ارزش، شرایطی که در یک زمان معین روی آنها توافق شده و یک محل مورد توافق است. بازاریابی مجموعه اقداماتی است در جهت رساندن تولیدات، خدمات، ایده ها و امثال آن به مرحله مبادله یا معامله.

مطالعه قرار می گیرد. همچنین با بررسی و تحلیل عوامل درون سازمانی و مرتبط با محصول، از جنبه های گوناگون مدیریتی، مالی، کیفی محصول و بازاریابی که تاثیرگذار و تعیین کننده می باشند، تلاش می گردد تا مقایسه ای مناسب بین این عوامل صورت گرفته و بالطبع مناسب ترین استراتژی ها و راهکارهای عملی مورد بررسی قرار گرفته و در راستای پیشبرد اهداف سازمان پیشنهاد گردد.

«بازاریابی عبارت از فعالیت های نیروی انسانی است که از طریق تبادل فرآیندها به سمت ارضاء نیازها و خواسته ها هدایت شود.» برای روشن تر کردن این تعریف، نگاهی به واژه های ذیل خواهیم داشت: احتیاجات، خواسته ها، تقاضاها، محصولات، داد و ستد، معاملات و بازارها.

احتیاجات: اساسی ترین و زیربنایی ترین مفهوم بازاریابی، نیازهای بشر می باشد که ما آن را به شرح زیر تعریف می کنیم: احتیاجات عبارت از بیان احساس کمبود در یک فرد. وقتی که یک نیاز ارضاء نشود، شخص ناراحت است. یک فرد ناراضی یکی از این دو کار را انجام می دهد: یا به دنبال چیزی خواهد گشت که نیاز او را برطرف کند یا کوشش می کند که نیازهایش را کاهش دهد. مردم در جوامع صنعتی سعی می کنند کالاهایی را پیدا کرده یا توسعه دهند که خواسته های آنها را ارضاء کند. مردم در جوامع فقیر سعی می کنند که خواسته های خود را به چیزهایی که قابل دسترس باشند کاهش دهند.

خواسته ها: دومین مفهوم اساسی در بازاریابی، خواسته های بشر می باشد. خواسته های بشر زمانی که توسط فرهنگ و شخصیت افراد شکل بگیرند، شناخته می شوند. همراه با تکامل جامعه، خواسته های اعضای آن نیز افزایش و گسترش می یابد. مردم در معرض کالاهای متنوعی که علاقه و تمایلات آنها را برمی انگیزد قرار دارند. تولیدکنندگان کوشش می کنند که میان چیزهایی که آنها تولید می کنند و نیازهای مردم رابطه ای برقرار کنند.

تقاضاها: مردم اکثرا خواسته های نامحدود، اما منابع محدود دارند. آنها تولیداتی را انتخاب می کنند که حداکثر رضایتمندی را در مقابل پولشان ایجاد کند. خواسته ها وقتی تبدیل به تقاضاها می شوند که با قدرت خرید همراه باشند. مصرف کنندگان به تولیدات به عنوان مجموعه های پرمفعت می نگرند و کالاهایی را انتخاب می کنند که بهترین و بیشترین استفاده را به آنها می دهد. پس یک توپوتا یعنی یک حمل و نقل اساسی، یک قیمت پایین و سوخت اقتصادی (کم مصرف)، یک اتومبیل خوب یعنی: راحتی، تجمل و منزلت. مردم کالایی را انتخاب می کنند که حداکثر رضایتمندی را در ارتباط با خواسته ها و منافع آنها ایجاد کند.

محصولات: احتیاجات، خواسته ها و تقاضاهای بشر، اشاره ضمنی به این مطلب دارد که محصولاتی وجود دارند که می توانند آنها را ارضاء کنند. بر این اساس، ما محصول را به شرح ذیل تعریف می کنیم: یک محصول عبارت از هر چیزی است که بتواند جهت

ترکیب عناصر بازار یابی و متغیرهای اصلی هر P از دیدگاه فلیپ کاتلر

محصول (کالا)	قیمت فروش	تبلیغات پیشبردی	مکان عرضه
تنوع کالا	لیست قیمت	تخفیفات پیشبرد فروش	کانال های توزیع
کیفیت	تخفیفات	فروش شخصی	پوشش کالا
طرح	تخفیفات فوق العاده	تخفیفات رسانه ای	جور بودن
ویژگی ها	زمان پرداخت	معرفی	نقاط عرضه
نام تجاری	شرایط اعتبار	روابط عمومی	موجودی جنسی
بسته بندی		بازاریابی مستقیم	حمل و نقل
اندازه			
خدمات			
تضمین ها			
مرجوعی ها			



بازارها: مفهوم معاملات ما را به مفهوم یک بازار هدایت می‌کند. یک بازار عبارت است از مجموعه خریداران واقعی و بالقوه یک کالا. همانطور که تعداد افراد و معاملات در یک جامعه رو به افزایش است، تعداد تجار و مکان‌های بازار نیز رو به افزایش است. در جوامع پیشرفته، لزومی ندارد که بازار به صورت مکانی که خریدار و فروشنده در آن به دادوستد ارزش‌ها می‌پردازند، باشد؛ زیرا با حمل‌ونقل و ارتباطات مدرن، یک تاجر می‌تواند یک کالا را در برنامه آخر شب تلویزیون تبلیغ کند. توسط تلفن از صدها مشتری سفارش بگیرد و روز بعد آن کالا را برای خریداران پست کند، بدون اینکه هیچگونه برخورد حضوری با خریدار داشته باشد. یک بازار می‌تواند در اطراف یک محصول، یک خدمت، یا هر چیز با ارزشی رشد کند. به‌عنوان مثال: یک بازار کار، شامل افرادی است که تمایل دارند کار خود را در مقابل دستمزد یا محصولات، ارائه دهند. موسسات مختلفی از قبیل موسسات کارایی و موسسات مشاوره، در اطراف یک بازار کار رشد کردند تا بتوانند به عملکرد آن به نحو بهتری کمک کنند. بازار پول یکی دیگر از بازارهای مهم می‌باشد که برای این به وجود آمده است تا احتیاجات مردم را برآورده کند، بنابراین آنها می‌توانند پول قرض بگیرند، قرض بدهند یا پس‌انداز کنند.

آمیخته بازاریابی

عناصر آمیخته بازاریابی مجموعه‌ای از متغیرهای بازاریابی قابل کنترل است که شرکت آنها را برای نیل به اهداف بازاریابی در بازار هدف و برای ایجاد واکنش مورد نیاز خود ترکیب می‌کند. این ترکیب شامل هر نوع اقدامی است که شرکت بتواند برای کالای خود و به منظور تحت تاثیر قرار دادن تقاضا، انجام دهد. معمولاً این عناصر را تحت عنوان 4p می‌شناسند که عبارتند از محصول، قیمت، توزیع و ترفیع. این عناصر که همراه با اجزاء تابع هر کدام در جدول صفحه قبل ارائه شده است اساس فعالیت بازاریابان را تشکیل می‌دهد.

مفهوم آمیخته بازاریابی برای اولین بار در دهه ۱۹۵۰ به وسیله نیل بوردن معروف گشت. آمیخته بازاریابی بر مدل‌ها و روش‌های سنتی 4p برتری یافت و به مدیریت بازار مانند روش کارکردگرای پویای آلدرسون در کنار سایر روش‌های سیستمی و نیز تئوری پارامتر که توسط دانشگاه کپنهاگ در اروپا توسعه یافت، غلبه کرد و روش‌های جدید مانند دیدگاه محصولی، دیدگاه وظیفه‌ای و دیدگاه جغرافیایی نیز با چنین سرنوشتی مواجه شدند. تنها تعداد کمی از این مدل‌ها توانسته‌اند بقای خود را در مقابل 4p حفظ کنند.

آمیخته بازار عبارت است از مجموعه‌ای از ابزارهای مداخله در بازار که به‌صورت

وابسته به هم عمل می‌کنند، به‌طوری که تاثیر لازم یا مورد نظر را در بازار می‌گذارند. آمیخته بازاریابی نمایانگر فعالیت‌های اساسی مدیران بازاریابی است. پس از انتخاب یک بازار هدف، مدیران بازاریابی باید یک برنامه سیستماتیک برای فروش به مشتریان و ایجاد روابط بلندمدت تدوین کنند. برنامه بازاریابی از تصمیماتی راجع به محصول، قیمت، ترفیع و توزیع تشکیل می‌شود. این‌ها مهمترین نوع بخش‌هایی هستند که مدیران بازاریابی برای رسیدن به اهداف فروش و سودآوری، منابع شرکت را به آنها تخصیص می‌دهند. آمیزه بازاریابی، عناصر بازاریابی، ترکیب بازاریابی، ابزارهای بازاریابی و تاکتیک‌های بازاریابی، همگی واژه‌هایی هستند که برای ترجمه آمیخته بازاریابی به کار رفته‌اند. منظور از آمیزه، آمیخته یا ترکیب این است که بین این اجزاء می‌بایست یک نگرش سیستمی و هماهنگ برقرار باشد تا بتوانند در تاثیرگذاری و متقاعدسازی مشتریان موثر باشند. به عبارتی، محصول مناسب با قیمت مناسب از نظر مشتریان با توزیع مناسب و به‌کارگیری شیوه‌های ارتباطی مناسب همگی با هم عمل می‌کنند و اگر هر یک از این اجزا ناهماهنگ با سایرین باشد، نتیجه آن کاهش اثر بخشی و کارایی مجموعه بوده و شرکت را از دستیابی به اهداف باز می‌دارند. اما منظور از تاکتیک یا ابزار آن است که وسیله و ابزار شرکت‌ها برای جنگیدن در بازار و توفیق بیشتر نسبت به رقبا همین عوامل هستند. مدل آمیخته بازاریابی که بسیاری آن را با نام 4P بازاریابی می‌شناسند، ابزاری توانمند است که می‌تواند به بازاریابان در تعریف استراتژی‌های بازاریابی کمک کند. بازاریابان از این ابزار برای تعیین پاسخ‌های مناسب به بخش‌های مورد نظرشان در بازار استفاده می‌کنند. نباید فراموش کرد که آمیخته بازاریابی آن دسته از عواملی هستند که در کنترل مدیریت است و می‌توان ادعا کرد که اکثر برنامه‌ها و تصمیمات بازاریابی بر اساس یکی از این زمینه‌ها اتخاذ می‌شوند.

آمیزه بازاریابی مجموعه‌ای از ابزارهای قابل کنترل بازاریابی است که شرکت آنها را در هم می‌آمیزد تا پاسخگوی بازار هدف خود باشد. آمیزه بازاریابی در برگیرنده همه فعالیت‌هایی است که شرکت می‌تواند انجام دهد تا بر میزان تقاضا (برای محصولات خود) اثر بگذارد. جروم مک کارتی در اوایل دهه ۱۹۶۰ میلادی آمیزه بازاریابی را با چهار متغیر شناخته شده به عنوان چهار P طبقه‌بندی کرد که عبارت بودند از محصول، قیمت، توزیع (مکان) و ترویج که هر یک از این ابزارهای بازاریابی دارای زیر مجموعه‌هایی هستند.

بخش دوم این مقاله که در شماره آینده به چاپ خواهید رسید، با مبحث تجزیه و تحلیل آمیزه بازاریابی ادامه خواهد یافت.



تهران در مسیر فاجعه لندن قرار گرفته است

شهروندان را تهدید می‌کند که در بلندمدت منافع اقتصادی دارد. با این حال یکی از مهمترین متهمان پرونده تخلفات ساخت‌وساز شهرداری‌ها و سازمان نظام مهندسی به شمار می‌آیند. در قوانین ایران شورای عالی شهرسازی قانونگذار است و شهرداری مجری قوانین و ضوابط شهرسازی شناخته می‌شود و نهاد سومی به نام سازمان نظام مهندسی ناظر بر اجرای این قوانین به شمار می‌آید. این درحالی است که تا دیروز ساختار نظام مهندسی کشور به گونه‌ای تعریف شده بود که در ساختار آن کارمندان شهرداری و شوراهای شهر نیز حضور داشته و به این ترتیب مجری و ناظر قانون هر دو از یک ارگان انتخاب می‌شدند! این موضوع باعث شده بود که در بخش ساخت‌وساز شهری شائبه‌های فراوانی از فساد مطرح شود، به گونه‌ای که حامد مظاهریان با اشاره به ساخت‌وساز متخلفانه روی گسل‌ها و کمربند زلزله در تهران اعلام کرد: فساد در بخش نظارت ساخت‌وساز به اندازه‌ای رسیده که برخی نمایندگان مجلس، موضوع انحلال سازمان‌های نظام مهندسی را مطرح کرده‌اند زیرا نظام کنترل ساختمان به شدت معیوب است و تضاد منافع آشکار در این بخش وجود دارد، همچنین نظام کنترل ساختمان در بخش شهرسازی و معماری نامشخص است و همه نهادها مشکلات را به گردن دیگری می‌اندازند. مظاهریان با تاکید بر این که وزارت راه و شهرسازی اصلاحات نظارت بر ساخت‌وساز و ضوابط شهرسازی را در دستور کار خود قرار داده است، می‌گوید: درحال حاضر پرونده‌هایی از تخلف ساخت‌وساز از سال ۱۳۸۹ در شورای انتظامی نظام مهندسی بالاکلیف مانده است. پیروز حناچی، معاون آخوندی با تاکید بر این که بیشتر از ۷۰ درصد درآمد شهرداری‌ها حاصل از جرایم و تخلفات ساخت‌وساز است، می‌گوید: وقتی جرایم ساخت‌وساز تبدیل به منبع درآمد شهرداری شده است، قطور انتظار دارید که این نهاد به محض وقوع تخلف آن را متوقف کند؟ منابع درآمدی شهرداری به مرور زمان از مسیر اصلی خود منحرف شده و این مساله به شدت گرفتن تخلفات ساخت‌وساز دامن زده و درحال حاضر این ماجرا آن قدر پیچیده شده است که برای سالم‌سازی آن موانع فراوانی وجود دارد. وی ادامه می‌دهد: شهرداری دخل و خرجش یکی نیست. آرزوهای گسترده و بلندمدتی برای شهر دارد که باید منابعش از یک جایی تامین شود. متأسفانه اعتبارات هم از منابع سالم تامین نمی‌شود. وی تاکید می‌کند: درحال حاضر شاهدیم که فضای سبز تهران به صورت بی‌رویه قلع‌وقمع شده و جای خود را به مجتمع‌های مسکونی داده یا فضای خدماتی تغییر کاربری داده و به مسکونی تبدیل شده است. این گسترش بی‌رویه ساختمان‌سازی در یک منطقه ما را به سمت بحران تامین آب، امنیت، فضای سبز، آلودگی هوا و غیره سوق داده است. بحرانی که گام‌به‌گام به آن نزدیک‌تر می‌شویم و در یک نقطه سرانجام ما را متوقف می‌کند که در آن صورت دیگر جبران بحران بسیار پرهزینه خواهد بود، نظیر آنچه در لندن دهه ۶۰ رخ داد. حناچی با تاکید بر این که باید هرچه زودتر برای شهرسازی در ایران چاره‌اندیشی شود، توضیح داد: این مقوله در دولت یازدهم به‌شدت مورد تاکید است و شخص وزیر راه و شهرسازی نیز اقداماتی برای اصلاح قانون و ساختار نهادهای مربوط انجام داده است. به‌عنوان مثال ممانعت از حضور کارکنان شهرداری‌ها، شورای شهر و وزارت کشور در انتخابات سازمان نظام مهندسی از آن جمله است. ایشان اشاره کاملاً درستی به مقوله داشت؛ مگر می‌شود شخصی هم این طرف میز و هم آن طرف میز باشد؟ از این طرف برای شهرسازی طراحی کند و از آن طرف میز نظارت کند؟ با این وجود نخستین گام‌های عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی برای اصلاح ساختار شهرسازی در ایران با حاشیه‌هایی همراه بود. حاشیه‌هایی که گفته می‌شد «دخالت در انتخابات نظام مهندسی» یکی از علل طرح استیضاح وزیر در مجلس بوده است. البته در این میان تعدادی از نمایندگان مجلس و کمیسیون عمران نیز که پیش از این در ساختار نظام مهندسی صاحب مقام بوده‌اند، به وزیر راه و شهرسازی درباره برخورد از موضع مجلس هشدار دادند و البته «حسین مظلوم» مشاور وزیر راه و شهرسازی نیز با اشاره به اصلاح انتخابات نظام مهندسی به خبر آنلاین گفت: آخوندی خودش می‌دانست مبارزه با رانت در نظام مهندسی هزینه دارد اما وارد این حوزه شد. (روزنامه شهروند - شماره ۶۹۷)

در یکی از روزهای دهه ۶۰ میلادی نخستین خبری که انگلیسی‌ها از رسانه‌های خود شنیدند، خبر مرگ ۳ هزار نفر از اهالی لندن بر اثر آلودگی هوا بود. این فاجعه باورنکردنی بر اثر ساخت‌وساز بی‌رویه در این کلانشهر رخ داده بود و مرگ هزاران شهروند بریتانیایی در واقع هشداری برای توقف گسترش شهر لندن بود. هشداری که برای انگلیسی‌ها بسیار پرهزینه تمام شد تا لندن به شرایط اصولی ساخت‌وساز بازگردد. حالا تهران گام‌به‌گام به فاجعه لندن نزدیک‌تر می‌شود. موضوعی که بارها عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی به آن اشاره کرده و از بخش مهجور مانده این وزارتخانه یعنی شهرسازی، گفته است. براساس گزارش صندوق جمعیت سازمان ملل، تهران شانزدهمین شهر پرتراکم جهان است. مساحت این کلانشهر در طرح جامع شهر تهران ۶۳۶ کیلومتر مربع اعلام و جمعیت آن حدود ۸٫۵ میلیون نفر در شب برآورد شده است. بر این اساس در هر ۱۰ مترمربع مساحت تهران ۱۳ نفر زندگی می‌کنند، این درحالی است که در نیویورک که ابرشهر جهان نامیده می‌شود، در هر ۱۰ مترمربع تنها ۲٫۵ نفر زندگی می‌کنند. با این حال تهران بدون هیچ ضابطه و قانونی رشد می‌کند. برج‌ها و ساختمان‌های چند طبقه در کوچه‌های تنگ و باریک سر به آسمان می‌کشند و افق دید شهروندان را تنگ‌تر می‌کنند. درختان و باغ‌هایی که شبانه تخریب می‌شوند و جای خود را به ساختمان‌های می‌سپارند و فضاهای خدماتی که به مسکونی تغییر کاربری می‌دهند، ساخت‌وساز بی‌ضابطه در تهران، حالا آنقدر رونق گرفته که به آپارتمان‌سازی روی گسل‌ها رسیده است. این موضوع به گفته پیروز حناچی، دبیر شورایی عالی شهرسازی و معماری، تهران را به بحران دهه ۶۰ لندن نزدیک‌تر کرده است. بحرانی که سرخ آن به ضابطه‌فروشی در ساخت‌وساز ایران برمی‌گردد. حالا سال‌هاست که استفاده از مصالح بی‌کیفیت و ریزش ساختمان‌های چند طبقه خبرساز می‌شود، قطع شبانه درختان تهران و حتی ویرانی یافت ارزشمند تاریخی و سبز شدن آپارتمان‌ها و برج‌های بلند و متراکم، خیابان‌هایی که از ترافیک بند آمده و مناطقی که از شدت ازدحام در لیست قرمز آلودگی هوا قرار دارند، حس خفقان در کوچه‌های درهم تنیده و تنگ، آسمانی که دیگر از زمین پیدا نیست، حریم نقض شده خانه‌ها به‌خاطر ساختمان‌های مرتفعی که در چند قدمی هم قرار دارند و... همه و همه موضوعاتی است که بارها عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی به آن اشاره و از شهرسازی به خطا رفته ایران گلایه کرده است. او از فروش قانون نیز مکرراً انتقاد کرده است. قانونی که اجازه می‌دهد متخلفانه بسازی و با پرداخت جریمه برایت پروانه صادر می‌کند. در این میان سازندگان سودجو نیز سال‌هاست که راه و چاه زور در این قوانین را یاد گرفته‌اند. «با بنرها نمای ساختمان را می‌پوشانی یا شبانه دست به کار می‌شوی، می‌سازی هر جور که دلت خواست، با هر قانونی که دوست داری و کافی است تا سازه بی‌قانون را میله کنی تا دست از سرت بردارند و با پرداخت مبلغی جریمه، پروانه بگیری». مهدی هاشمی رئیس پیشین سازمان نظام مهندسی در گردهمایی اخیر مشترک مدیران سازمان مدیریت بحران و استاندارد با اشاره به جزئیات تخلف در ساخت‌وساز می‌گوید: شهرداری وظیفه دارد به محض مشاهده تخلف در ساخت‌وساز بلافاصله آن را متوقف کند و پرونده متخلف را به کمیسیون ماده ۱۰۰ بفرستد و بر اساس رای صادره با تخلفات برخورد شود، اما درحال حاضر هنگام رسیدگی به پرونده، ساخت‌وساز غیرمجاز ادامه پیدا می‌کند، آن هم تا زمانی که عده‌ای در آن ساختمان ساکن شوند و در این زمان طبیعی است که به دلیل تبعات اجتماعی احتمالی، تخریب بنای غیرمجاز امکان‌پذیر نیست. او همچنین با تاکید بر این که بخش قابل توجهی از ساخت‌وسازهای ایران حداقل کیفیت را دارند، توضیح می‌دهد: متوسط عمر ساختمان در کشور ما حدود ۳۰ سال است، در صورتی که میانگین عمر ساختمان در کشورهای پیشرفته حدود ۱۰۰ سال است. هاشمی توضیح می‌دهد: عمر کوتاه ساختمان در ایران باعث شده است که هر ۳۰ سال یک‌بار ساخت‌وساز در کشور تجدید شود. این موضوع به معنی اتلاف مصالح ساختمانی، انرژی و آلودگی‌های بیشتر زیست‌محیطی و غیره است. در صورتی که با رعایت استانداردها نه‌تنها کمترین آسیب





نگاهی به هفتمین دوره انتخابات سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور:

کاهش مشارکت مهندسان

دیگر از مهندسان بر این باورند حضور افرادی که سابقه مدیریت دولتی دارند منجر به این شود که نگرش و مدیریت سازمان نظام مهندسی ساختمان نیز دولتی شود. اگرچه مهمترین دغدغه مهندسان عضو این سازمان، حضور دائم و تمام وقت رئیس در سازمان نظام مهندسی ساختمان است، اما سابقه ۱۸ سال گذشته روسای سازمان، نشان داده که به دلیل تعدد وظایف و مسئولیت اغلب روسای پیشین امکان حضور تمام وقت آنان نبوده است، حال آنکه طبق ماده ۱۶ قانون نظام مهندسی ساختمان، رئیس سازمان با توجه به وظایف و مسئولیت‌های متعدد می‌بایست به شکل تمام وقت و نه نیمه وقت در سازمان حضور داشته باشد. فارغ از چهره‌های شناخته شده، در این دوره از انتخابات بیش از همه حضور متعدد گروه‌ها و ائتلاف‌ها بود که آن را از سایر دوره‌ها متمایز کرد و ویژه‌تر از آن اسامی نامزدهایی که در اغلب لیست‌های موجود مشترک بود. واجدان شرکت در این انتخابات بیش از ۳۲۰ هزار نفر بودند که عضو سازمان نظام مهندسی هستند و اغلب آنان در فضاهای مجازی فعالیت گسترده‌ای برای تبلیغات انجام دادند، به این ترتیب تفاوت این دوره با دوره‌های قبل دسترسی آسان کاندیداها و جامعه مهندسی به فضاهای مجازی بود. رصد این گروه‌ها به راحتی نشان می‌داد که بناست در این دوره روی چه اشخاصی برای رای دادن حساب باز کنند، به گونه‌ای که مهندسانی که از پشتوانه حزبی برخوردار بوده و در پیشبرد اهداف صنفی خود موفق‌تر بودند، توانستند در مجالس و مجامع تأثیر گذارتر عمل کنند.

نگاه آماری به میزان مشارکت در انتخابات استان تهران نشان می‌دهد، بر اساس آمار موجود از انتخابات دوره قبل، در استان تهران بیش از ۷۵ هزار عضو واجد رای وجود داشت که کمتر از ۱۰ هزار نفر شرکت کردند. به گزارش معماری نیوز، هفتمین دوره انتخابات سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور با حاشیه و چالش‌های فراوان برگزار و نهایتاً اسامی منتخبان آن اعلام شد، برغم اینکه این سازمان، نهادی حرفه‌ای و غیرانتفاعی است اما از سویی به دلیل آنکه بازوی اجرایی وزارت راه و شهرسازی در پیاده‌سازی قوانین و مقررات ملی ساختمان محسوب می‌شود و از سوی دیگر به دلیل عضویت داشتن بیش از ۳۰۰ هزار مهندس در این سازمان و تعیین ریاست آن توسط رئیس‌جمهور، جایگاه ویژه‌تری نسبت به سایر انجمن‌های مردم نهاد دارد. با مروری بر سوابق کاندیداها و داوطلبان ورود به این سازمان می‌توان به خوبی به اهمیت جایگاه هیات‌مدیره این نهاد صنفی پی برد، چنانکه پنج تن از وزرای سابق و ۱۹ تن از معاونان وزرای سابق برای شرکت در این انتخابات کاندیدا شده بودند. فارغ از انصراف اکبر ترکان، اما حبیب‌الله بیطرف و احمد خرم حائز بیشترین رای شدند، این موضوع نشان از علاقه خاص سیاسیون و افراد تراز اول به کاندیداتوری و حضور در این سازمان دارد. با این حال، گزارش‌های میدانی پیام ساختمان حاکی است، برخی مهندسان عضو، حضور مسئولان و معاونان وزرای سابق در سازمان نظام مهندسی ساختمان را به دلیل تجربه و توانمندی آنان در امور اجرایی اتفاقی مثبت قلمداد می‌کنند. اما برخی

میزان مشارکت در انتخابات این دوره

عدم نصب آخرین نسخه نرم افزار روی سرویس دهنده اصلی، وجود اسامی داوطلبان انصرافی در نرم افزار، قطع برق و شبکه در تعدادی از استان ها، ارائه نام کاربری و رمز عبور به صورت فله ای و از پیش تولید شده که باید در لحظه و منحصر به فرد تولید و ارائه می شد، اخذ رای شرکت کنندگان بدون احراز هویت کافی و در نتیجه شرکت برخی افراد به جای صاحبان حقیقی، تأخیر قابل ملاحظه و متفاوت در زمان شروع رای گیری، بی نظمی گسترده در زمان خاتمه رای گیری، جابه جایی در ثبت اسم نامزدها خصوصاً رشته های برق و مکانیک، تعلیق و تعویق چند ساعته در جریان اخذ آراء، از جمله ایرادات وارده در این نامه به انتخابات برگزار شده نظام مهندسی بوده است. همچنین در این نامه تأکید شده در تمام استان ها رای گیری از اعضای معتبر و نامعتبر صورت گرفته که برخلاف قانون و شیوه نامه اجرایی انتخابات است.

مقامی با چند مسئولیت در حوزه نظارت

اما در هیاهوی برگزاری انتخابات، یکی از برجسته ترین انتقادات مهندسان به وزارت راه و شهرسازی به نحوه برگزاری انتخابات، اشاره به موضوع صدور ابلاغیه ممنوعیت حضور چند سغله ها، سعی در سپردن این سازمان به افرادی با مشغله های کمتر بود که تحت این شرایط چرا این وزارتخانه فردی را به ریاست هیات اجرایی انتخابات برگزیده که همزمان ریاست دستگاه نظارت را نیز عهده دار است! فارغ از سایر مسئولیت های وی که آن را از دلایل عمده بی نظمی های این دوره از انتخابات و مهم ترین آن مشکلات فنی نحوه برگزاری انتخابات دانستند یعنی "مشغله های متعدد" یک مقام مسئول در سازمان!

رد صلاحیت ها خبر ساز ترین رویداد

موضوع رد صلاحیت ها هم از دیگر خبر ساز ترین رویدادهای این دوره از انتخابات بود که نه تنها به نامه نگاری های متعدد مسئولان چندین نهاد دولتی خلاصه نشد، بلکه مهندسان نیز با تبلیغات گسترده در فضای مجازی و تجمعات متعدد مقابل نهادهای نسبت به ابلاغیه وزیر راه و شهرسازی واکنش نشان دادند. ابلاغیه ای که مبنای آن اصل ۱۴۱ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران و تبصره ۴ ماده واحده قانون ممنوعیت تصدی بیش از یک شغل مصوب ۱۳۷۳ بود. تا به منظور مقابله با فساد و به جهت وجود تعارض منافع، منع انحصار و تسهیل رقابت سالم، عضویت همزمان کارکنان مراجع صدور پروانه ساختمان، حضور کارکنان وزارت کشور، شهرداری ها و اعضای شورای اسلامی شهر و روستا در هیات مدیره سازمان نظام مهندسی یا کاردانی ساختمان استان یا عضویت در شورای انتظامی یا تصدی سمت بازرس در این سازمان ها را برای کاندیداتوری مردود بداند. در آن زمان بسیاری از دولتی هایی که فرصت حضور در انتخابات سازمان نظام مهندسی را از دست داده بودند به این منع حضور خود واکنش شدیدی نشان دادند و انتقادات خود را به وزیر کشور رساندند. باین حال مدیران راه و شهرسازی استان های سراسر کشور که خواسته وزارتخانه را قانونی می دانستند، طی گروه هایی که در تهران برگزار شد متفق القول از آخوندی حمایت کردند و از او خواستند بر تصمیمش استوار بماند.

دوره جدید در عمر سازمان های مهندسی

با تمام این تفاسیر به دنبال انتخاب اعضای هیات مدیره های جدید، دوره جدیدی در عمر سازمان های مهندسی ساختمان آغاز شده است. مهندسانی که رای دادند و مهندسانی که مشارکت نکردند یک خواسته عمده دارند، آن هم اینکه نظام مهندسی به جایگاهی برسد که تمام سازمان های دولتی و غیردولتی اعم از شهرداری ها آن را به رسمیت شناخته و حساب ویژه ای روی این تشکل صنفی باز کنند. آنها معتقدند؛ در حال حاضر این تشکل صنفی نه در بیرون و نه در درون سازمان در میان سایر سازمان ها و حتی مهندسان عضو سازمان از اعتبار کافی برخوردار نیست! همچنین عرصه ساخت و ساز به متخصصان واقعی آن برگردانده شود، به باور آنان، اگر تمام ساخت و سازهای موجود زیر نظر نظام مهندسی صورت گیرد بسیاری از مهندسانی که بیکارند، وارد بازار کار شده و اشتغال پایدار ایجاد خواهد شد.

نگاه آماری به میزان مشارکت در انتخابات استان تهران نشان می دهد، بر اساس آمار موجود از انتخابات دوره قبل، در استان تهران بیش از ۷۵ هزار عضو واجد رای وجود داشت که کمتر از ۱۰ هزار نفر شرکت کردند و کاندیداها با آرای میانگین ۹۰۰ تا ۲۱۰۰ رای توانستند به هیات مدیره نظام مهندسی ساختمان استان تهران راه یابند. اما در انتخابات این دوره استان تهران که بیش از ۱۰۰ هزار نفر عضو سازمان هستند اگر در یک مشارکت حداکثری حدود ۷۰ هزار نفر هم در رای دهی مشارکت داشته باشند طبق گزارش ها ۹۲۰۵ نفر در این دوره از انتخابات در تهران رای دادند. دو هزار و ۴۶۴ کاندیدا در هفت رشته برای تصاحب ۳۶۷ پست هیات مدیره با هم رقابت کردند؛ به عبارتی برای هر سمت در هیات مدیره ۷/۶ دهم نفر نامزد وجود داشت. گفته می شود میزان مشارکت مهندسان عضو سازمان نظام مهندسی در هفتمین دوره انتخابات سازمان نظام مهندسی ساختمان در کل کشور حدود ۲۲ درصد و در استان تهران کمتر از ۹ درصد بوده است!

حوادث تلخ از استعفا تا لغو انتخابات

یکی از عجیب ترین اتفاقات در جریان برگزاری این دوره از انتخابات این بود که در نیمه های راه، رای گیری متوقف شد. برگزاری انتخابات سراسری و تمام الکترونیکی تصمیم خاص این دوره از انتخابات بود که در اولین ساعات رای گیری در برخی از استان ها با اخلال مواجه شد و به دنبال آن فرضیه های مختلفی برای بروز این اشکال طرح شد. از جمله فرضیات مطرح شده اظهارات مظاهریان معاون وزیر راه و شهرسازی بود که احتمال توطئه، خرابکاری یا سهل انگاری تا ضعف زیرساخت های اینترنتی در کشور و دانش فنی را داد.

علی بنیادی نژاد، رئیس شورای انتظامی سازمان نظام مهندسی ساختمان و عضو هیات نظارت کشور یکی از افرادی بود که نسبت به عواقب عدم رعایت قوانین و رفتارهای دوگانه... تبعیض آمیز توسط هیات اجرایی و نظارت در برخی استان ها واکنش نشان داد و با هشدار به عواقب جبران ناپذیر این مسائل در تاریخ ۱۳ مهرماه ۱۳۹۴ از هیات نظارت کشور کناره گیری کرد.

او در مغایرت عملکرد هیات های اجرایی و دستگاه نظارت نسبت به قوانین و اعمال سلیقه شخصی، تصمیم های فراقانونی واکنش نشان داد و به موارد جالبی همچون تصمیمات دوگانه و بعضاً چندگانه در پذیرش یا عدم پذیرش مدارک تحصیلی مرتبط و غیر اصلی داوطلبان، پذیرش کاندیداتوری اشخاصی که رای محکومیت درجه سه از شورای انتظامی نظام مهندسی دارند، یا در سمت های ذکر شده در دستورالعمل انتخابات استعفا ندادند و حتی پذیرش کاندیداتوری اشخاصی که فاقد عضویت معتبر در موعد مقرر قانونی بوده اند، اشاره کرد.

باین حال روز بیست و سوم که انتخابات بعد از تعویق یک هفته ای برگزار شد، مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران با اشاره به اقدامات سازمان متبوعش جهت برگزاری انتخاباتی سالم و قانونی گفت: برخی گروه های انتخاباتی غیرقانونی که قصد آنها ایجاد اخلال و بی نظمی در انتخابات هفتم نظام مهندسی تهران بود، شناسایی شده اند. به گفته واحدی، دایره حقوقی اداره کل راه و شهرسازی استان تهران شاکی اصلی فعالیت های غیرقانونی گروه های متخلف انتخاباتی بوده و پرونده آنها در مراجع قضایی در حال پیگیری است.

جزئیات تخلفات از قول ترکان

اولین روز هفته، پس از اعلام نتایج انتخابات، نامه ای در رسانه ها منتشر شد که در آن از تخلفات گسترده در انتخابات نظام مهندسی ساختمان خبر داده بود، اگرچه روز بعد اعلام شد نامه مذکور محرمانه بوده و در اثر یک بد اخلاقی منتشر شده است! در این نامه رئیس سازمان نظام مهندسی کشور خطاب به عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی خواستار ابطال و برگزاری مجدد هفتمین دوره انتخابات هیات مدیره سازمان نظام مهندسی ساختمان شده بود. از جمله مواردی که ترکان به آن اشاره داشته نقص گسترده و اختلال وسیع در نرم افزار جامع انتخابات الکترونیکی،



هنر مدیریت به زبان ساده

بخش دوم / مهندس محمدرضا قائمیان - قائم مقام مدیر عامل فوم آینداستری

اشاره:

بخش دوم از مقاله هنر مدیریت به زبان ساده، نوشته مهندس قائمیان از نظر شما می‌گذرد. این سری از مقالات با زبانی ساده، هنر مدیریت را با اتکا بر اصول نوین مدیریتی و نیز ذکر مثال و داستان‌هایی کوتاه مورد بررسی قرار می‌دهد. در بخش نخست این مقالات که در شماره پیشین منتشر شد، شالوده اصلی این بحث بیان شد. در این مقاله مبحث برندینگ مورد بررسی قرار گرفته است. لازم به ذکر است که مهندس قائمیان دارای مدرک لیسانس مهندسی متالورژی و فوق لیسانس ام‌بی‌ای با گرایش استراتژی بوده و در سابقه کاری ۱۵ ساله ایشان، حدود ۶ سال فعالیت تخصصی در حوزه ارائه خدمات مشاوره کسب و کار در حوزه‌های برندینگ، مارکتینگ و منابع انسانی به سازمان‌های مختلف و ۳ سال سابقه فعالیت به‌عنوان مدیر پروژه‌های بازاریابی و ۳ سال سابقه تدریس گزارش نویسی در شرکت‌های معتبر حوزه مدیریت مانند گروه گسترش، گروه هشت و غیره به چشم می‌خورد.

نکاتی از مقاله گذشته:

تعریف مدیریت: هنر انجام دادن کار به وسیله دیگران.

تعریف برندینگ: مجموعه صفات و تصورات ذهنی (تداعیات) که در زمان مواجهه با عناصر یک برند در ذهن مخاطب نقش می‌بندد، به عنوان برندینگ یاد می‌شود. المان‌های برندینگ: شش عنصر اصلی برندینگ عبارتند از: نام (نام تجاری)، لوگو، لوگوتایپ (نحوه نوشتن نام در لوگو)، اسلوگان (شعار سازمانی)، رنگ سازمانی و سمبل.

راحت‌ترین روش تشخیص جایگاه برند شرکت: بدون مقدمه از افراد بپرسید که نام ۱۰ برند صنعت شما را نام ببرند.

چالش اصلی این مقاله:

در این نوشتار سعی بر آن شده است ضمن تعریف انواع برندینگ (مرتبط با صنعت در و پنجره) به این سؤال نیز پاسخ داده شود که آیا صرف اینکه نام برند شما در لیست فوق وجود داشته باشد، برندینگ شما و مجموعه شما موفق بوده است یا آیا برندینگ شما زائیده هنر مدیریت شما و مدیران مجموعه شماست یا به صورت خودجوش بوده است؟

به زبان ساده هر برند در وهله اول، فقط یک نام یا یک المان است که مشتری

بیا مخاطب در زمان مواجهه با آنها به صورت ناخودآگاه خاطره یا صفات یا مواردی از این دست را به یاد می‌آورد. برای روشن شدن این موضوع باید به این نکته اشاره کرد که طبق اصول روانشناسی هر فردی تصورات مختلفی از یک لغت را در ذهن دارد. از این رو هنر مدیران برندینگ این است که صفاتی را به عنوان تداعیگر برند در نظر بگیرند که اکثریت مخاطبان تعریف یکسانی از آن دارند.

برای روشن شدن این موضوع به مراحل تولد یک برند (چه برای خدمات و چه برای محصول) اشاره می‌گردد (البته ذکر این نکته الزامی است که در این متن، خدمات یا محصول مشخص می‌باشد و در حال حاضر نیازی به خلق ایده یا محصول یا خدمات توسط تیم‌های R&D و بازاریابی و غیره نداریم. این موضوع در بحث بازاریابی در آینده مطرح خواهد شد).

۱. بررسی خروجی گزارشات تحقیقات بازار (Marketing Research, Benchmark, ...) از نحوه عملکرد رقبا

در این قسمت تیم‌های بازاریابی المان‌های مختلفی را در طول زمان گردآوری می‌کنند و جایگاه‌های رقبا را در نمودار مشخص می‌کنند. معمولاً با توجه به اهمیت بالای مسائل مالی، یکی از محورهای این نمودار، قیمت محصول یا خدمت می‌باشد و سایر المان‌ها مانند شرایط توزیع، کیفیت، تنوع، جامعه آماری مخاطب و ... در



محور دیگر قرار می‌گیرند. (شایان ذکر می‌باشد که این متود بسیار شبیه روش جایگاه سازی یا Positioning در ساختار بازاریابی می‌باشد).

۲. تعیین جایگاه مورد نظر برای ورود به بازار

در نهایت پس از مشخص شدن جایگاه رقبا در نمودارهای مختلف، در جلسه‌ای با حضور مدیران ارشد مجموعه، صاحبان برند، مدیران برندینگ، بازاریابی، فروش، تولید و خدمات پس از فروش و مشاوران (جز اصلی جلسه) جایگاه مد نظر این برند مشخص می‌گردد. دلیل اصلی استفاده از مشاوران در این بحث، رویکرد غیر مادری (چون ذینفع برند نیستند می‌توانند واقعیات را ببینند و مطرح کنند. زیرا سایر افراد حاضر در جلسه احساس تعلق خاطر به برند دارند) به محصول یا خدمت می‌باشد و از این رو مطالبی که مشاور ارائه می‌کند از درجه اعتبار بالاتری برخوردار است.

۳. تعیین شخصیت یا هویت برند

پس از تعیین جایگاه، تیم برندینگ با استفاده از جلسات طوفان فکری (Brain Storming) یا استفاده از روش‌های مختلف مانند تکنیک 6HAT و غیره اقدام به خلق شخصیت برند و المان‌های برند (۶ عنصر برندینگ) می‌کند که خروجی این جلسات، المان‌های برندینگ برای تیم طراحی و شالوده اصلی تدوین استراتژی برای تدوین استراتژی برندینگ، بازاریابی و فروش و غیره است.

۴. طراحی

در این قسمت مراحل طراحی از خلق تصویر و المان‌ها تا تکمیل طراحی تحت نظارت تیم فوق صورت می‌پذیرد.

۵. تدوین استراتژی‌های دستیابی به این هویت

پس از خلق برند از نظر بصری، مراحل تدوین استراتژی‌های دستیابی به این شخصیت توسط تیم استراتژی و برندینگ صورت می‌پذیرد که معمولاً این استراتژی‌ها روی تولید و بسته‌بندی (برای محصول)، قیمت‌گذاری، مکانیزم‌های فروش، تبلیغات، خلق تصویر در ذهن مشتری و مواردی از این دست تاثیر اصلی را دارد.

۶. نظارت بر روی استراتژی‌ها و عملکرد مدیران و پرسنل و غیره و در صورت نیاز بازنگری استراتژی‌ها

در این قسمت تیم تحقیقات اقداماتی نظیر نظارت مستمر روی مراحل ورود به بازار، اخذ بازخوردها و مواردی از این دست را به انجام می‌رساند و تیم فروش با ارائه گزارشات فروش، مراحل خلق برند را به تیم برندینگ گزارش می‌دهد. مبهم‌ترین نکته در مراحل فوق، تدوین شخصیت یک برند می‌باشد. شخصیت یک برند شامل جنسیت برند، ضریب سنی برند، صفات مد نظر برند و غیره است. برای روشن شدن موضوع به مثال مقاله پیشین اشاره می‌شود. طبق جدول زیر شخصیت مختصر دو برند بنز و پژو ۲۰۶ مشخص شده است که می‌توان در دو پوستر تبلیغاتی روبرو نیز این شخصیت‌ها را مشاهده کرد:

ردیف	بنز S500	پژو 206	توضیح
جنسیت	مرد	زن	این شخصیت در طراحی خودرو و خطوط و تبلیغات و غیره تاثیر گذار است
حدود سن	۴۵-۵۵	۲۰-۳۰	تقریباً جامعه هدف را مشخص می‌کند
صفت‌ها	اطمینان ایمنی قدرت لوکس	سرعت شادابی اقتصادی	

حال به سؤال اصلی این مقاله باز می‌گردیم. آیا حضور شما در لیست ذهنی مخاطبان دلیل موفقیت شماست؟

در پاسخ باید اذعان داشت که این لیست تنها جایگاه ذهنی برند شما را مشخص می‌کند و هیچ دلیلی برای موفقیت شما نیست. برای تکمیل مسیر در ابتدا باید از مخاطب پرسید اگر با هریک از المان‌های برندینگ ما مواجه شوید چه صفتی در ابتدا در ذهن شما نقش می‌بندد. به عنوان مثال زمانی که اسم همراه اول را می‌شنوید اولین صفت یا شخصیتی که در ذهن شما نقش می‌بندد، چیست؟ در صورتی که این صفت یکی از صفات تدوین شده توسط تیم برندینگ برند شما باشد، مشخص می‌شود که شما و مدیران و پرسنل مجموعه شما در عرصه برندینگ موفق عمل کرده‌اند و مراحل بالا را به‌خوبی طی کرده‌اند.

مجدداً خاطر نشان می‌کنم که تمامی این صفات نباید از منظر صاحب برند خوب و زیبا باشد و ارزش برند به تشابه صفات در ذهن مخاطبان است. زیرا در پاره‌ای از موارد یک صفت با ارزش منفی نیز می‌تواند برای یک برند دارای ارزش باشد و جامعه هدف خود را جلب کند. به عنوان مثال وقتی اتیکت چینی روی جنسی نقش می‌بندد اولین صفتی که در ذهن شکل می‌گیرد، کیفیت پایین آن است، ولی در حین حال صفت ارزان بودن هم در ذهن تداعی می‌شود که خود برای جامعه هدف این نوع برندها دارای ارزش می‌باشد. آیا به نظر شما یک برند آلمانی می‌تواند برای این جامعه آماری (اقتشاری با درآمد پایین) جذاب باشد؟

در حقیقت یک برند مشخص کننده جامعه هدف خود نیز می‌باشد و به همین جهت بود که در مقاله پیشین اشاره شد، افراد برندها را خریداری می‌کنند تا با آن زندگی کنند نه آنکه از آن استفاده کنند.

در اینجا برای ورود به بحث آسیب شناسی برندینگ در ایران، می‌بایست به انواع

برندینگ اشاره گردد. در حالت کلی بیش از ۲۰ نوع برندینگ وجود دارد که در زیر به مهمترین انواع آن اشاره می‌شود که برای این صنعت نیز قابل استفاده باشد.

۱. برندینگ فردی (Personal Branding)

این برند، شخصیت یک فرد را شامل می‌شود که می‌تواند طبق المان‌های طراحی برند بر پایه برنامه‌ریزی‌های مشخص و مدون، مسیر تکامل و رشد و ارتقا جایگاه فرد از منظر شخصیت اجتماعی، اعتبار، شخصیت علمی و رویکرد اجرایی را در جهت دستیابی به فرصت‌های جدید، تقویت کند. این برنامه‌ریزی برای رشد و ارتقا از یک جایگاه به جایگاه دلخواه را برندینگ فردی می‌گویند.

۲. برندینگ شرکت (Corporate or Company Branding)

طبق گفته آقای دیوید آکر: برند شرکتی، معرف شرکتی است که پشت ارزش پیشنهادی به مشتری ایستاده است. شرکت باید این اطمینان را به مشتریان خود بدهد که برند شرکتی حاوی میراث غنی، دارایی‌ها و توانایی‌ها، کارکنان، ارزش‌ها و اولویت‌ها، نماینده قواعد اصلی و مرجع بومی یا جهانی، برنامه‌های شهروندی و سابقه عملکرد است.

در حقیقت در این نوع از برندینگ، هیچ شخصی وجود ندارد و تنها یک برند به عنوان برند اصلی مطرح می‌شود. بهترین مثال از این نوع برند، شرکت گوگل یا شرکت‌هایی مانند مرسدس بنز و بی‌ام‌دبلیو و غیره هستند که ارزش برند شرکتی آنها به قدری بالاست که تقریباً هر محصول یا خدمتی که از این شرکت به بازار روانه شود، هویتی یکسان و قدرت همان برند شرکت را دارا می‌باشد.

۳. برندینگ محصول (Product Branding)

در این نوع برندینگ هویت محصول بر هویت برندینگ شرکت غالب است. بهترین مثال ایرانی از این نوع برندینگ، پفک نمکی یا ساقه طلایی می‌باشد. معمولاً این نوع برندینگ برای کالاهای مصرفی تندرو (fast moving consumer goods) استفاده می‌شود. برای درک مثال فوق توجه کنید که اگر مثلاً بگویند محصولات مینو را نام ببرید شاید کمی فکر کنید و نام پفک نمکی یا ساقه طلایی را به یاد بیاورید؛ ولی اگر بگویند پفک نمکی، ناخودآگاه مینو در کنارش نقش می‌بندد.

۴. برندینگ خدمات (Service Branding)

همان برندینگ محصول است اما توان طی مسیر این برندینگ بسیار دشوارتر از برندینگ محصول می‌باشد. سخت بودن آن هم از این منظر قابل درک است که ارزش‌گذاری و ساخت یک هویت برای چیزی که وجود ندارد و ملموس (قابل لمس) نیست بسیار پیچیده و دشوار می‌باشد. نمونه بارز این برندینگ، شرکت گوگل، شرکت‌های خدمات مسافرتی، بانک‌ها و غیره می‌باشد.

۵. برندینگ لوکس (Luxury Branding)

این نوع از برندینگ به نوعی تنها با تکیه بر اعتبار و ایجاد جایگاه اجتماعی خاصی برای مشتری امکان‌پذیر است. مهمترین استراتژی این برندینگ، تصویرسازی نوع زندگی لوکس بر اساس کیفیت به همراه داستان‌های مختلف می‌باشد. البته این نوع از برندینگ در مقابل اعتماد متغیر مشتریان و مخاطبان خود به شدت آسیب‌پذیر هستند و از سوی "برندهای نوظهور (گاهی لوکس) و مقرون به صرفه" همواره تهدید می‌شوند. البته محل درآمد اصلی این محصولات یا خدمات، تنها برندینگ آنهاست؛ زیرا شما هزینه‌ای را پرداخت می‌کنید تنها برای برندینگ بوده نه محصول یا خدمت. مثال بارز این نوع از برندینگ، مثال مقاله پیشین در خصوص ساعت رولکس و ساعت معمولی می‌باشد. هر دو محصول یک کار را می‌کنند ولی شخصی که ساعت رولکس بر دست دارد هویتی را با خود جابه‌جا می‌کند یا در ذهن مخاطب می‌سازد که ساعت‌های دیگر تصور آن را هم نمی‌توانند داشته باشند.

با توجه به این موضوع که انواع دیگر برندینگ، اکثراً در حد ملی یا جهانی می‌باشند یا به نوعی تعبیر متفاوت مدل‌های فوق می‌باشند، در بحث این نوشتار اشاره‌ای به آنها نمی‌شود.

آسیب شناسی برندینگ در ایران

در اینجا به آسیب شناسی برندینگ در ایران اشاره مختصری می‌شود. مهمترین اصلی‌ترین مشکل برندینگ در ایران، با تمام احترام به دوستان این صنعت، این است که بیشتر تمرکز برندینگ در ایران (برای شرکت‌های دولتی، خصوصی، نیمه خصوصی و به‌ویژه شرکت‌های مدیر مالکی) روی برندینگ فردی است که این موضوع نشأت گرفته از نیاز بیش از حد ایرانیان به قدرت‌طلبی و انحصارطلبی می‌باشد. مدیران ایرانی بیشتر بر برند کردن نام خود متمرکز هستند، به گونه‌ای که در برخی مذاکرات (معمولاً با افراد قدرتمند بازار)، بیشتر از تاثیر خود در مجموعه و تغییرات روند فروش و تعهدات آن شخص صحبت می‌شود تا سیستم شرکت.

در حقیقت در ایران بیشتر صحبت از من در میان است تا ما. تاثیر اصلی این موضوع را زمانی متوجه می‌شوید که تغییری در ساختار شرکت صورت پذیرد و به‌عنوان مثال یکی از مدیران شرکت تغییر کند. پس از مدت زمان کوتاهی از این تغییر، معضلات و مشکلات جدیدی آغاز می‌شود که مهمترین آن پایین آمدن سطح فروش و نحوه وصول مطالبات و مواردی از این دست است. شایان ذکر می‌باشد که این گونه مدیران در طول مدت زمان حضور در شرکت، از تمام عوامل شرکت نظیر تبلیغات، تماس‌ها و حضور نمایشگاهی و غیره تنها برای برندینگ خود استفاده می‌کنند و چون میزان فروش را بالا برده‌اند، معمولاً از قدرت خوبی نیز در شرکت برخوردار هستند به صورتی که به تعبیر مدیران برندینگ، شاه‌رگ شرکت در اختیار این افراد می‌باشد.

راهکار مبارزه با این رویکرد استفاده از ساختارهای CIG، نظارت بر سیستم فروش، حضور دو نفره در جلسات (البته نفر دوم باید دارای نفوذ و توان تصمیم باشد، منظور منشی جلسات نیست)، استفاده از مشاوران (حتماً خارج از مجموعه) برای تدریس سیستم‌های کار گروهی یا Team Work در شرکت با حضور مدیران ارشد و پرسنل مانند اولیگوپولی و غیره می‌باشد.

برای روشن شدن موضوع در ذهن دوستان عزیز، تنها به این موضوع فکر کنید که اگر از شما پرسیده شود در صنعت در و پنجره نام برندهای معتبر (افراد یا شرکت‌ها) در گروه‌های مختلف را به یاد بیاورید، چه تعداد نام افراد و چه تعداد نام برند به ذهن شما خواهد رسید.

دومین چالش برندینگ در ایران، وفاداری مشتریان به برندهای شرکت یا محصول می‌باشد که این نیز به نوعی از برندینگ فردی تاثیر گرفته است. در حقیقت به قدری ارتباطات در ایران بر پایه این برندینگ شکل گرفته است که استقبال عموم مردم نیز از برندینگ شخصی بیشتر است. برای روشن شدن این موضوع باید اشاره کرد که اگر با شخصی در یک شرکت دارای مرادوات مالی و کاری هستید و این شخص به ناگاه از آن شرکت به شرکت دیگری برود، آیا مجدداً حاضر هستید با همان برند و با سیستم جدید فروش آن شرکت میزان خرید قبلی را داشته باشید؟ در نهایت باید اشاره کرد که ما در زمان‌نامه نگاری‌های اداری نیز به دنبال برندینگ فردی هستیم؛ زیرا در ابتدا نام مدیر و پس از آن پست سازمانی وی را می‌نویسیم. البته ممکن است این نکته به ذهن برسد که این روش نوشتن، نوعی عرف در جامعه ماست، اما باید بدانیم زمانی برندینگ شرکتی یا محصول بر برندینگ فردی غالب می‌شود که شما به جایگاه افراد در یک شرکت و نه به خود شخص نگاه می‌کنید.

این مقاله اشاره مختصری داشت به بحث برندینگ در بازار ایران. البته در صورتی که بخواهیم این موضوع را به صورت کامل مورد بحث و واکاوی قرار دهیم لازم است زمان بسیار بیشتری به این موضوع اختصاص دهیم. اما با توجه به محدودیت زمان و فضای نوشتاری، واکاوی برندینگ تا این حد قابل قبول می‌باشد. برای شماره آتی این نشریه سعی بر آن خواهد بود تا علاوه بر آغاز مباحث بازاریابی و تبلیغات، اشاره مختصری نیز به گروه‌های مختلف صنعت در و پنجره (همانند جدول مقایسه بنز و پژو) صورت پذیرد.



کلید توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور

تجدیدپذیر در کشور محسوب می‌شد و انتظار می‌رفت موجب ایجاد تحولات مثبتی در این حوزه شود. این مصوبه دارای نکات مثبتی از جمله افزایش دوره زمانی قرارداد خرید تضمینی از ۵ سال به ۲۰ سال و ایجاد مزیت برای استفاده از فناوری‌های تولید داخل بود. به علاوه، در این مصوبه، قیمت‌های خرید تضمینی برق متناسب با ظرفیت انواع نیروگاه‌های تجدیدپذیر ارائه شده بود که انگیزه سرمایه‌گذاران برای توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر بادی و خورشیدی را افزایش می‌داد.

با وجود ابلاغ این مصوبه وزارت نیرو، همچنان تحرک خاصی در این حوزه از سوی این سرمایه‌گذاران بخش غیردولتی دیده نمی‌شود. دلیل این امر، غفلت وزارت نیرو از تضمین پرداخت بهای برق تجدیدپذیر به بخش غیردولتی است. علیرضا کلاهی، رئیس سندیکای صنعت برق در گفت‌وگو با خبرنگاری ایسنا در تاریخ ۵ تیرماه درباره این موضوع گفت: «مشکل اصلی در این زمینه نرخ‌ها و قیمت‌گذاری نیست، چرا که در حال حاضر نرخ‌ها برای جذب بخش خصوصی جذاب است. مساله مهم و اصلی بخش خصوصی در تولید برق نبود تضمین پرداخت است که اگر این مساله برطرف شود قطعا تلاش بخش خصوصی در این زمینه افزایش می‌یابد. اگر بخش خصوصی بخواهد برای پروژه خود فاینانس بگیرد هیچ بانکی بدون تضمین ثانویه وزارت دارایی یا وزارت نفت سرمایه‌گذاری نمی‌کند».

با توجه به بدهی بالای وزارت نیرو به پیمانکاران غیردولتی در سال‌های اخیر، سرمایه‌گذاران نگران آن هستند که پرداخت بهای برق تولیدی خود را نتوانند به موقع از این وزارتخانه دریافت کنند. در نتیجه، در شرایط کنونی اقتصاد کشور، ورود سرمایه‌گذاران غیردولتی به این صنعت نیازمند ارائه ضمانت‌های لازم به آن‌ها است. ضرورت دارد وزارت نیرو هر چه سریع‌تر نسبت به برطرف کردن این نگرانی منطقی متقاضیان سرمایه‌گذاری در این بخش اقدام کند تا شرایط لازم برای متنوع شدن سبد تولید برق کشور با استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر با توان بخش غیردولتی فراهم شود. (خبرگزاری تسنیم: محمود سحابی - کارشناس انرژی)

در شرایط کنونی و با افزایش قیمت خرید تضمینی برق تجدیدپذیر و افزایش دوره زمانی قراردادهای خرید آن، لازم است نگرانی سرمایه‌گذاران بخش غیردولتی درباره احتمال تاخیر در پرداخت بهای برق تولیدی توسط وزارت نیرو با ارائه ضمانت‌نامه‌های معتبر رفع شود.

در حال حاضر، حدود ۹۳ درصد برق کشور در نیروگاه‌های حرارتی تولید می‌شود و تولید برق کشور وابستگی فراوانی به سوخت‌های فسیلی دارد. اما تولید برق در بسیاری از کشورهای جهان، با استفاده از سبد متنوعی از سوخت‌های فسیلی و دیگر منابع اولیه انرژی از جمله انرژی برق آبی، هسته‌ای و تجدیدپذیر، صورت می‌گیرد. با توجه به پیشرفت فناوری، استفاده از منابع تجدیدپذیر، یکی از مهم‌ترین بسترهای تنوع بخشی به سبد تولید برق محسوب می‌شود که تامین پایدار برق را در بلندمدت به همراه دارد. بررسی نحوه گسترش استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر برای تولید برق در دنیا نشان می‌دهد که کشورهای پیشرو در این زمینه با استفاده از «سیاست راهبردی خرید تضمینی»، زمینه حضور بخش غیردولتی را برای سرمایه‌گذاری در این بخش فراهم کرده‌اند.

در سال‌های اخیر، استفاده از این سیاست راهبردی در کشور مورد توجه قرار گرفته است، اما به علت نواقص موجود در اجرای این سیاست از جمله پایین بودن قیمت‌های خرید تضمینی و کوتاه مدت بودن دوره اعتبار این قرارداد، میزان تولید برق با استفاده از منابع تجدیدپذیر افزایش چندانی نداشته است. طبق ماده ۱۳۹ برنامه پنجم توسعه قرار بود تا پایان این برنامه یعنی ظرف ۵ سال، زمینه تولید ۵ هزار مگاوات برق بادی و خورشیدی در کشور توسط وزارت نیرو فراهم شود، اما تاکنون تنها حدود ۳۰۰ مگاوات برق تجدیدپذیر توسعه یافته و کمتر از ۱ درصد از کل برق کشور با استفاده از این منابع تولید می‌شود.

حدود سه ماه قبل بود که وزارت نیرو مصوبه جدیدی درباره قراردادهای خرید تضمینی برق منابع تجدیدپذیر ابلاغ کرد که گام مهمی در بهبود شرایط برای توسعه نیروگاه‌های



نگاهی کوتاه به آلومینیوم، ساختمان بازاریابی، برند و الگوبرداری سازمانی

بخش نخست / دکتر شهرام علیزاده - مدیر عامل آلوکد

اشاره:

همگام با گسترش روزافزون حوزه‌های مختلف صنعتی، ملزومات فعالیت در این حوزه‌ها نیز بیش از پیش تخصصی شده‌اند. در این میان، مباحث مدیریت و بازاریابی با اینکه حوزه‌های عام تلقی می‌شوند که در بخش‌های مختلف کاربرد دارند، اما روز به روز صورتی تخصصی‌تر به خود می‌گیرند. آنچه در ادامه می‌خوانید بخش نخست از سلسله مقالات آموزشی است که مقوله برندسازی، بازاریابی و الگوبرداری سازمانی را در صنعت آلومینیوم مورد بررسی قرار داده است. این مقاله به قلم دکتر شهرام علیزاده، مدیرعامل فرهیخته شرکت آلوکد به نگارش درآمده است. شهرام علیزاده دانش‌آموخته مهندسی عمران از سال ۱۳۷۵ و کارشناس ارشد شهرسازی از سال ۱۳۸۰ و DBA (دکتری مدیریت کسب و کار) از سال ۱۳۹۲ می‌باشد. ضمن سپاس از دکتر علیزاده، با هم این مقاله را می‌خوانیم:

حملات رقابتی را مشکل‌تر کرده است و غلبه بر برندهای مختلف بسیار سخت می‌باشد. همچنین سازگاری با نیازهای مصرف‌کنندگان با توجه به تنوع محصولات بسیار دشوار بوده و عرصه را جهت موفقیت تنگ‌تر می‌کند؛ به همین دلیل تنوع محصولی افزایش یافته و فضای رقابتی در این تنوع محصولی بسیار سخت می‌باشد. با توجه به افزایش تنوع محصول و مشکلات ناشی از آن رویکردهای بازاریابی نقش مهمی را در دسترسی به انبوه مشتریان بازی می‌کند. بدین صورت که بخشی از فعالیت‌های بازاریابی امروزه از طریق اینترنت انجام می‌پذیرد. در بازاریابی سنتی، محصولات جدید محدود بوده، کانال‌های توزیع واسطه بودند و قیمت‌گذاری توسط شرکت‌ها صورت می‌گرفت. در حالی که در بازاریابی مبتنی بر فناوری، محصولات جدید بر اساس درخواست مشتری تولید می‌گردد، کانال‌های توزیع مستقیم بوده و قیمت‌گذاری به وسیله مشتریان صورت می‌گیرد و بخش‌بندی محصولات و بازاریابی آنها بر اساس خصوصیات رفتاری مشتریان می‌باشد. در گذشته فقط تنوع محدود محصول مثلاً در و پنجره آلومینیوم وجود داشت؛ در حالی که امروزه تنوع بسیاری در این محصول‌ها ایجاد شده است. کانال‌های توزیع توسط واسطه‌ها بود، در

صنعت آلومینیوم و مصنوعات تولیدی این صنعت در بخش ساختمان یکی از پرجمع‌ترین تولیدات آلومینیوم را در جهان شامل می‌گردد. به دلیل قابلیت شکل‌پذیری مناسب این محصول و مقاومت مناسب آن در شرایط آب و هوایی متفاوت و امکان تولید محصولات جدید با تکنولوژی‌های نوین، امروزه اقبال بسیاری در این خصوص به سوی این محصول بوده است. لیکن با توجه به این شرایط و وجود کارخانه‌های بسیار و تولیدکنندگان این محصولات، هم از فرصت و هم از تهدید بسیاری برخوردار است. افزایش تنوع محصول از تهدیدهای این صنعت است، به صورتی که با توجه به پیشرفت تکنولوژی‌های تولید آلومینیوم در صنعت ساختمان، محصولات جدید در حال ورود به بازار مصرف می‌باشند و این امر مشکلات عمده‌ای را در موفقیت روبه رشد شرکت‌ها ایجاد می‌کند. چرا که باید به صورت مداوم در حال رشد و تولید محصولات جدید بوده و شرایط فروش آنها را فراهم کرده، و با هر محصول جدید با رقبای جدید ایجاد شده نیز مقابله کنند.

در خصوص صنعت آلومینیوم در ساختمان تمرکز روی بسته‌بندی چندان با اهمیت نبود، لیکن با افزایش تعداد برندها تعداد رقبا نیز افزایش یافته است تعداد برندهای بیشتر

می‌رسد، بازاریابی حسی در این خصوص می‌تواند موثر باشد. در این نوع بازاریابی تمرکز بر روی تجربیات مصرف‌کننده است و مصرف‌کنندگان را اقراردی در نظر می‌گیرند که احساس می‌کنند، تفکر کرده و ارتباط برقرار می‌کنند و شخص را از طریق به یاد ماندن درگیر می‌کند. از دیگر روش‌های بازاریابی در این صنعت می‌توان به بازاریابی پیوسته اشاره کرد. این نوع بازاریابی چتری برای عملیات بازاریابی است که هدف آن این است که مشتریان در ارتباط با نام تجاری صحبت کنند. همچنین رویکرد مبلغانه جهت درگیر ساختن مشتریان وفادار و تبدیل آنها به طرفداران نام تجاری این نوع بازاریابی تاکید بر جلب حمایت مشتری برای محصول و نام تجاری خواهد داشت.

برند: برند یا نام تجاری زمانی در یک سازمان یا شرکت معنی می‌یابد که:

۱. بتواند در فضای آزاد رقابتی قرار گیرد.
۲. جهان شمول باشد یا حداقل به قسمتی از محدوده جغرافیایی خارج از کشوری که صاحب برند است نفوذ داشته باشد.

با کمال تاسف اکثر شرکت‌های ایرانی تولیدی در این بحث قوی نمی‌باشند. به عنوان مثال رادیو و شبکه‌های تلویزیونی زمانی برند خواهند بود که مابین ده‌ها شبکه رادیو و تلویزیونی مقایسه گردد، نه اینکه بنده و شما مجبور به پیگیری برنامه‌های شبکه‌های مشخص شده باشیم. بیمه‌های ایرانی در کجای دنیا شناخته شده‌اند، لطفاً زمانی که سفر خارجی انجام می‌دهید سوال بفرمایید بیمه‌های ایرانی که می‌شناسند و قبول دارند کدام یا کدام‌ها هستند؟! موسسه‌های پولی نیز از این امر مستثنا نمی‌باشند؟! آیا موسسه پولی را می‌شناسید که با ارائه وام‌های مناسب در خرید ملک یا راه‌اندازی صنایع در بخش خصوصی و غیر رانتی فعالیت داشته باشند؟! ما در ایران سیستم نوینی از بانکداری را تجربه می‌کنیم. در این سیستم، دریافت نقدینگی از جامعه و هزینه آن در بخش‌های مختلف اقتصادی و صنعتی و ایجاد ارزش افزوده برای سازمان انجام می‌شود، بدون اینکه رسالت اصلی انجام گیرد.

به این دلیل به نظر می‌رسد مبحث برند در صنعت تولید محصولات ساختمانی در ایران در حد یک واژه بوده و تا زمانی که سازمان‌های دولتی وجود دارند و سازمان‌ها زیر نظر دولت و دولتی یا نیمه دولتی هستند و همچنین امکان خروج از مرزهای جغرافیایی کشور فراهم نباشد، این مبحث صرفاً به عنوان اطلاعات ارائه شده در مجامع پژوهشی و دانشگاهی باقی خواهند ماند.

الگو برداری: البته در این خصوص می‌بایست شرایط جغرافیایی و فرهنگی و سیاسی ایران را جداگانه مورد مطالعه قرار داد. لازم به ذکر است الگو برداری نه تنها در بازاریابی حتی در مواردی از جمله مدیریت نیز در ایران پاسخ نداده است. آنچنانکه الگو برداری یک روش سیستماتیک است که سازمان‌ها به وسیله آن فعالیت‌های خود را بر اساس بهترین صنعت یا سازمان اندازه‌گیری و اصلاح کنند. اما این ضرورت از کجا ناشی می‌شود.

۱. رقابت جهانی و وجود شرایط رقابتی بازار کار: طبیعتاً با توجه به بازار فعلی ایران در اغلب زمینه‌ها رقابت جهانی نداریم و شرایط رقابت در بازار کار نیز با توجه به عدم جهان شمولی تجارت، کاربردی ندارد.

۲. پیشرفت‌های سریع و قابل توجه در علم و تکنولوژی: در این بخش نیز به جز برخی موارد علمی و پژوهشی در صنعت، از تکنولوژی‌های روز فاصله داشته و متدهای جدید را با فاصله زمانی که در صنعت دیر هنگام است، پیاده می‌کنیم. از جمله گام‌های مهم در الگو برداری، چرخش سریع و دقیق اطلاعات در سازمان‌هاست، در حالی که در نظام‌های دولتی با توجه به لحاظ کردن موارد سیاسی و دولتی از ارائه اطلاعات دقیق خودداری می‌گردد. همچنین از گام‌های مهم دیگر استفاده از مشاوران داخل سازمانی است که به تمام سازمان اشراف کامل دارند، ولی آیا این مشاوران در سازمان‌ها به صورت تخصصی و تربیت شده وجود دارند؟

به طور خلاصه وجود موانع فرهنگی، آموزشی، اجتماعی از یک سو و نبود اطلاعات درست و مشاوران خبره باعث عدم کاربردی بودن مدل‌های الگو برداری در ایران شده است. در مجال‌های آتی سعی خواهیم کرد به این موارد که تیتروار اشاره شد به صورت مبسوط و تخصصی بپردازیم.

حالی که هم اکنون کارخانه‌های تولیدی مستقیماً با مصرف‌کنندگان در ارتباط هستند. قیمت توسط کارخانه‌های تولیدی مشخص می‌شود ولی هم اکنون مقدار مصرف مشتریان از یک محصول، مشخص کننده قیمت محصول است، و این دقیقاً پارادایم بازاریابی را تداعی می‌کند به طوری که از تک برندی و یا مارک‌های گسترده به سوی تنوع برندها و محصولات پیش رفته‌ایم. از تفکر عرضه‌ای یک محصول خاص به تفکر تقاضای محصولات بر اساس شرایط آب و هوایی و موقعیت پرداختی (ریالی یا ارزی) پیش رفته‌ایم. از تک گویی (فقط همین محصول هست و بس) به گفتگوی دوطرفه (امکان پیشنهاد و تغییر در محصولات) پیش رفته‌ایم. از عرضه تک محصولی به سوی عرضه محصولات بر اساس نیاز مشتری پیش رفته‌ایم.

به عنوان مثال، هم‌اکنون شرکت‌هایی در ایران می‌توانند هر نوع محصولی و متناسب با طراحی ساختمان و مورد نیاز مشتری را از طریق اینترنت، از هر کشوری خریداری کرده و در اختیار مشتریان خود در داخل کشور قرار دهند. همچنین درخواست خرید و ارائه اطلاعات از طریق اینترنت و واریز مبلغ کالا از طریق شماره حساب‌های بین‌المللی و دریافت کالا در زمان معین از جمله امکاناتی است که بر اساس فناوری جدید می‌توان به راحتی به آن دست یافت.

بازاریابی

بازاریابی اینترنتی: جوابگوی نیازهای در حال افزایش مشتریان و محیط رقابتی و در حال رقابت است. با توجه به دسترسی جهانی، دسترسی فوری، فضای نامحدود، تعامل دوطرفه و چند رسانه‌ای بودن در جذب مشتری در زمان کوتاه نقش موثری دارد.

بازاریابی پارتیزانی: روشی نامنظم بر مبنای یک بودجه بسیار کم است. تمرکز بازاریابی روی سود است و بودجه زیادی صرف بازاریابی نمی‌شود و از سه محور خاص یعنی مشتریان جدید، افزایش تعداد معاملات، افزایش حجم ریالی معاملات برخوردار می‌باشد. شرکت تولیدی در صنعتی با شرایط رقابتی شدید دارای فناوری بالا و سرمایه اندک می‌تواند از بازاریابی پارتیزانی بهره‌مند شود. در این روش فعالیت‌های ترفیعی بر مبنای بودجه بسیار کم است و خلاقیت و استفاده از متدهای نامنظم و غیرمعمول در ارتقاء و پیشبرد فروش موثر است. در این روش همچنین استفاده از روش‌های بازاریابی ترکیبی بسیار کاربردی می‌باشد.

با استفاده از این روش می‌توان تعداد معاملات با مشتریان فعلی را افزایش داد. مشتریان جدیدی جذب و در نتیجه حجم ریالی معاملات را بیشتر کرد.

بازاریابی کارآفرینانه: از دیگر روش‌های بازاریابی در این نوع صنعت می‌توان به بازاریابی کارآفرینانه، یافتن راه‌حل‌های خلاقانه جدید غیرعادی برای مشکلات، ریسک‌پذیری حساب شده، آمادگی برای به کارگیری منابع مشخص جهت استفاده از فرصت‌های دارای ریسک منطقی و پیشگامی (کسب نتایج مورد نظر از طریق به کارگیری هر نوع ابزار لازم) اشاره کرد. بازاریابی کارآفرینانه در مورد فعالیت بازاریابی در شرکت‌هایی که با محدودیت منابع مواجه بوده، به کار گرفته می‌شود و بر مبنای شناسایی و بهره‌گیری از فرصت‌ها برای جذب و حفظ مشتریان سودآور از طریق رویکردهای نوآورانه و خلق ارزش و مدیریت ریسک‌پذیری پایه‌گذاری می‌شود.

بازاریابی سبز پایدار: این نوع بازاریابی همزمان با تقاضاهای فراوان مردم و بالا رفتن انتظارات آنها و سختگیری دولت‌ها به وجود آمد. طبق این رویکرد باید نیاز نسل‌های بعدی را نیز مورد توجه قرار داد، زیرا اگر سیستم تولید و مصرف امروز ناپایدار باشد قدرت انتخاب نسل بعد از او گرفته می‌شود.

بازاریابی سیاسی:

همچنین می‌توان از بازاریابی سیاسی نیز در این خصوص بهره‌مند شد. از این طریق می‌توان به دنبال ایجاد، حفظ و ارتقای روابط بلندمدت رای‌دهندگان به سود جامعه و احزاب سیاسی، به طوری که اهداف بازیگران سیاسی درگیر، چه به صورت فردی و چه سازمانی برآورده شود.

بازاریابی حسی: شرکتی که مشتریان اصلی خود را افراد تحصیلکرده و با درآمد بالا قرارداده است، صنعت آن از نظر تبلیغات اشباع شده و محصولات آن خاص به نظر



بازخوانی استانداردهای ساخت در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی

درها و پنجره‌ها - اصطلاحات و تعاریف

بخش نخست

اشاره:

وحید جلالی پور: هر صنعتی برای پویایی و قرار گرفتن در مسیر مستمر رشد و پیشرفت، باید با تهیه اصول و قوانینی برای جنبه‌های مختلف فنی و تولیدی خود، چارچوبی ارائه کند. این چارچوب در واقع تعریف کننده حداقل کیفیت تولید بوده و رویه مشترکی را برای کلیه فعالان آن صنعت فراهم می‌آورد. امروزه در سراسر دنیا چنین اصول و چارچوبی در قالب استانداردهایی از سوی کارشناسان و نیز مراکز مسئول و صنفی تدوین شده و تمامی اهالی آن صنعت به‌نوعی ملزم به رعایت مفاد آن هستند. استاندارد مدون هر صنعتی حداقل کیفیت محصولات را برای تولیدکننده و نیز مصرف کننده تعیین می‌کند و بدین ترتیب چالش‌ها و سوء تفاهم‌ها میان کارفرما و سازنده به حداقل می‌رسد.

در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی نیز، با اینکه تقریباً از سال‌های ابتدای شروع به کار این صنعت در ایران، به همت جمعی از دلسوزان، استانداردهای لازم تدوین شد، اما به دلیل مشکلاتی چند از جمله یاری نرساندن مراکز نظارتی و فقدان برخی زیرساخت‌ها، متأسفانه رعایت این استانداردها در کارگاه‌های کشور عمومیت نیافته است. از این جهت بر آن شدیم تا به کمک نشریه پنجره ایرانیان به بازخوانی این استانداردها بپردازیم تا ضمن تشریح نکات آن به زبانی ساده، عموم اهالی این صنعت را به التزام به ضوابط این استانداردها تشویق کنیم. چرا که در غیاب سازمان‌های نظارتی، فعالان این صنعت خود می‌توانند بهترین عامل برای عمومیت یافتن این استانداردها و در نتیجه ارتقای روزافزون صنعت باشند. به این نکته نیز باید توجه داشت که رعایت تمامی موارد این مجموعه از استانداردها می‌تواند به معنای تولید محصولی استاندارد باشد، نه رعایت بخشی از آنها؛ و از این جهت اخیراً با سازمان استاندارد مذاکراتی صورت گرفته تا تمهیداتی اندیشیده شود که با تایید یک مورد از این استانداردها، مثلاً هوابندی، نشان استاندارد به کارگاهی تعلق نگیرد، زیرا مشخص نیست که جوانب دیگر ساخت اصولی محصولات رعایت شده باشد.

در اوایل دهه ۱۳۸۰ برخی از شرکت‌هایی که این دغدغه را احساس می‌کردند، از جمله شرکت‌های پنجره‌ساز صنعت، فراین، صنایع یو.پی.وی.سی ایران (سمنان)، سپند پی.وی.سی مراغه و پارس توسن (چستان امل) گرد هم آمدند و به همراهی مراکز ذیربطی مانند اداره استاندارد استان مازندران، مرکز تحقیقات ساختمان و مرکز بهینه‌سازی با کمک آخرین منابع معتبر جهانی اقدام به تدوین این استانداردها کردند که اولین گام آن تهیه استاندارد پروفیل‌های سخت بود. تلاش این مجموعه که چندین سال به طول انجامید، ایجاد وحدت در اقدامات مختلفی بود که در این زمینه و هر یک از زاویه دید خود صورت می‌گرفت تا بدین ترتیب یک رویه مشترک و نزدیک به معیارهای روز جهانی برای کلیه فعالان صنعت تهیه شود. نخستین بخش از استانداردها که در این شماره منتشر می‌شوند، "درها و پنجره‌ها - اصطلاحات و تعاریف" است. در این بخش تلاش شده است ضمن تعریف اصطلاحات تخصصی، ادبیات مشترکی نیز از واژه‌های کاربردی این صنعت ارائه شود. چراکه در حال حاضر واژه‌ها و اصطلاحاتی به زبان‌های مختلف اعم از انگلیسی، ترکی و آلمانی در میان کارگاه‌ها رواج دارد، که این استاندارد در صورت رعایت شدن می‌تواند به زبان مشترکی برای تمامی فعالان صنعت در و پنجره کشور تبدیل شود. از سوی دیگر پیش از این زبان مشترکی برای انتقال بسیاری از مفاهیم در این صنعت وجود نداشت، و این امر باعث دشواری‌های بسیاری در حین همکاری میان بخش‌های مختلف تولید و طراحی و نصب می‌شد. در حالی که در عرف بین‌الملل چنین مشکلاتی رفع شده‌اند، و برای ارتباط بخش‌های مختلف زبان مشترکی وجود دارد. رعایت این استاندارد در واقع زبان مشترکی را نیز برای انتقال مفاهیم به‌وجود آورده است. برای تدوین این بخش، تا حد امکان از منابع به‌روز جهانی استفاده و تلاش شده است که کلیه اصطلاحاتی که در سطح بین‌المللی کاربرد دارند، گردآوری شده و برای آنها معادلی فارسی اختصاص داده شود. در این مسیر از کمک فرهنگستان زبان و ادبیات فارسی، استادان دانشگاه و همچنین تجربیات صنعتگران قدیمی که در حوزه ساخت پنجره‌های چوبی، آهنی و آلومینیومی فعالیت داشتند، استفاده شده است. این استانداردها ابتدا به اصطلاحات مشترک میان در و پنجره می‌پردازند. نکته مهمی که در اینجا باید مورد توجه باشد آن است که درها و پنجره‌ها عناصری مشترک و همچنین غیرمشترک دارند. بنابراین نخست اصطلاحات مشترک میان در و پنجره آورده شده است و پس از آن اصطلاحات تخصصی پنجره‌ها و سپس درها ذکر شده‌اند. در بخش‌های بعدی نیز مبحث اندازه‌گیری و بازشوها، که هر کدام اهمیت خاصی خود را دارند، ارائه شده است. در پایان از کلیه دوستان می‌خواهیم که این مجموعه را مطالعه کنند و آن را به عنوان الگوی اصلی کار خود در نظر بگیرند و اگر مواردی وجود دارد که می‌تواند به تکمیل این مجموعه منجر شود، این اطلاعات را در اختیار ما بگذارند. ما با دعوت از شما و بررسی این اطلاعات در صورت تصویب آنها، این موارد را با نام شما منتشر خواهیم کرد.

درها و پنجره‌ها - اصطلاحات و تعاریف

۱- هدف و دامنه کاربرد

هدف از تدوین این استاندارد، ارائه تعریف‌های مربوط به تولید و اجرای درها و پنجره‌ها است. گونه‌های مختلف با شکل نشان داده شده است. واژه‌هایی که عمومی تلقی می‌شوند در این واژه‌نامه ارائه نشده‌اند.

۲- مراجع الزامی

مدرک الزامی زیر حاوی مقرراتی است که در متن این استاندارد ملی ایران به آن ارجاع داده شده است. بدین ترتیب، آن مقررات، جزئی از این استاندارد ملی ایران

محسوب می‌شود.

در صورتی که به مدرکی با ذکر تاریخ انتشار ارجاع داده شده باشد، اصلاحیه‌ها و تجدیدنظرهای بعدی آن مورد نظر این استاندارد ملی ایران نیست. در مورد مدارکی که بدون ذکر تاریخ انتشار به آنها ارجاع داده شده است، همواره آخرین تجدیدنظر و اصلاحیه‌های بعدی آنها مورد نظر است.

استفاده از مرجع زیر برای این استاندارد الزامی است:

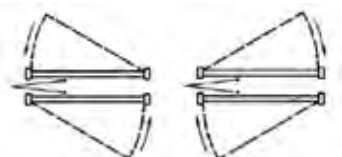
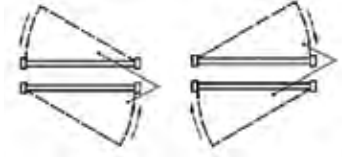
۳- اصطلاحات و تعاریف

در این استاندارد، اصطلاحات و تعاریف زیر به کار می‌رود.

Verschiebung	شده موازی سطح صفحه از مستطیل به متوازی الاضلاع.	۱-۳-۱-۱-۳ آب بندی	۱-۳-۱-۱-۳ اصطلاحات مشترک درها و پنجره ها
Direction of rotation	جهت چرخش بازشو	۱-۳-۱-۱-۳ قابلیت یک در یا پنجره بسته در جلوگیری از عبور آب تحت تأثیر فشار تفاضلی.	
Sens d'ouverture	جهت متداول بازشو برای باز شدن.	۱-۳-۱-۲-۲-۱-۳ آزمون	
Drehrichtung		۱-۳-۱-۱-۳ در یا پنجره کاملی که مطابق دستورالعمل های نصب سازنده، در دستگاه نصب می شود و مورد آزمون قرار می گیرد.	
Test cycle	۱-۳-۱-۱-۴ آزمون چرخه	۱-۳-۱-۳-۱-۳ ابعاد بیرون به بیرون	
Cycle d'essai	آزمون یا مجموعه آزمون هایی که به صورت گردشی بر روی آزمون هایی تکرار می شوند.	۱-۳-۱-۳ ارتفاع و عرض بیرون به بیرون یک محصول که برحسب میلی متر بیان می شود.	
Prüfzyklus	۱-۳-۱-۱-۵ کامل چرخه	۱-۳-۱-۴-۱-۴ بادخور	
Full cycle	مجموعه کاملی از عملیات، در طول یک دوره (چرخه) آزمون است.	۱-۳-۱-۴ فاصله بین دو سطح و/یا لبه همجوار، برای مثال فاصله بین کناره یا لنگه در و کناره لولاخور چهارچوب.	
Cycle complet	۱-۳-۱-۱-۶ چفت	۱-۳-۱-۵ بار	
Vollständiger Ablauf	عنصر نصب شده ای که یک لنگه بازشو را در حالت بسته نگه می دارد و می توان آن را با دست آزاد کرد.		
Latch	۱-۳-۱-۱-۷ چفت ایمنی / قطعه یراق ایمنی		
Pene demi tour	به تعریف محدودکننده حرکت بازشو مراجعه کنید.		
Schloßfalle	۱-۳-۱-۱-۸ ثابت چفت		
Safety device	عنصر نصب شده در مکان ثابتی، که بازه حرکت لنگه در یا پنجره لولایی یا کشویی را محدود می کند.		
System de sécurité	۱-۳-۱-۱-۹ چارچوب / چهارچوب		
Sicherheitsvorrichtung	کناره های احاطه کننده یک در یا شکل دهنده محیط پیرامون یک پنجره.		
Fixed stop	۱-۳-۱-۲-۱-۳ حرکت دوطرفه (بادبزی)		
Butée	حرکت لنگه در یا پنجره که در دو جهت باز می شود.		
Anschlagspunkt	۱-۳-۱-۲-۱-۴ مقاومت درجه		
Frame	میزان مقاومت در یا پنجره.		
Dormant	۱-۳-۱-۲-۲-۱-۳ اتصال درز		
Rahmen/Zarge	نایبوستگی خطی بین دو جزء یا چهارچوب مجاور.		
Double action	۱-۳-۱-۲-۳ تهویه دریچه		
Va-et-vient	عنصر نصب شده در یک در یا پنجره که عبور هوا را با دبی کنترل شده، ممکن می سازد.		
Doppelfunktion	۱-۳-۱-۲-۴ دستگیره		
Resistance class	۱-۳-۱-۲-۵ مکانیکی دوام		
Classe de résistance	توانایی مقاومت و دوام در برابر نیروهای خارجی، در طول دوره بهره برداری.		
Widerstandsklasse	۱-۳-۱-۲-۶ راهنما		
Joint	۱-۳-۱-۲-۷ قطعه ای که جهت حرکت بخش متحرک		
Joint			
Fuge			
Seal			
Garniture d'etanchéité			
Abdichtung			
Ventilation unit			
Bouche de ventilation			
Lüftungseinheit			
Handle			
Poignée			
Griff			
Endurance			
Endurance			
Dauerhaftigkeit			
Guide			
Guide			



Pressure	هوا می شود.	führung	را کنترل می کند.
Pression	۳-۱-۳۷- فشار	Architrave	۳-۱-۲۸- روکوب
Druck	فشار تفاضلی بین دو سطح نمونه تحت آزمون که برحسب پاسکال بیان می شود.	Couvre-joint	قسمت ثابت قرار گرفته در کنار یک دیواره، به گونه ای که درز بین دیوار با چهارچوب و سازه مجاور را می پوشاند.
Differential pressure	۳-۱-۳۸- تفاضلی فشار	Deckleiste	
Pression differentielle	تفاوت بین فشار هوای مطلق روی سطح خارجی در یا پنجره و فشار هوای مطلق روی سطح داخلی آنها.	Opening face	۳-۱-۲۹- رویه (سطح) باز شدن
differezdruk		Face d'ouverture	رویه ای (سطحی) از لنگه که در جهت باز شدن قرار دارد (سمت لولا).
Lock	۳-۱-۳۹- قفل	Öffnungsfläche	
Serrure	عنصر نصب شده ای که یک لنگه باز شو را در حالت بسته نگه می دارد و با کلید کار می کند.	Closing face	۳-۱-۳۰- رویه (سطح) بستن
Schloß		Face de fermeture	رویه ای (سطحی) از لنگه که در جهت بسته شدن قرار دارد (سمت مقابل لولا).
Transom	۳-۱-۴۰- قید	Schließfläche	
Traverse intermédiaire	به شکل ۴-۵ رجوع کنید.	Closing time	۳-۱-۳۱- بستن زمان
Riegel/Kämpfer		Temps de fermeture	مدت زمان لازم برای تغییر وضعیت یک لنگه در یا پنجره لولایی یا کشویی از حالت کاملاً باز به حالت کاملاً بسته.
Reveal	۳-۱-۴۱- لولاخور کناره	Schließzeit	
Tableau/ébrasement	کناره باز شو که محل اتصال لولا به چهارچوب است.	Glazing bar	۳-۱-۳۲- زوار (زهوار) شبکه
Leibung		Petit bois	پروفیلی که پنجره را به اجزای کوچکتر جداگانه تقسیم می کند تا در ادامه بخش های نورگذر نصب شوند.
Rebate	۳-۱-۴۲- یراقخور کناره	sprosse	
Feuillure	به شکل ۵-۶ رجوع کنید.	Sill	۳-۱-۳۳- چهارچوب زیر سری
Falz		Traverse basse de dormant, pièce d'appui	پایین ترین جزء یک چهارچوب یا ساختاری که می تواند یک نشیمنگاه برای چهارچوب فراهم کند.
Opening moment	۳-۱-۴۳- گشتاور باز شدن	Blendrahmen-Unterstück, Sohlbank, Wetterschenkel	
Moment d'ouverture	گشتاوری که در زمان باز شدن یک عنصر چرخشی (در یا پنجره) بر روی این عناصر ایجاد می شود.	Stile	۳-۱-۳۴- ستون لنگه (باتو)
Closing moment	۳-۱-۴۴- بسته شدن گشتاور	Montant de rive d'ouvrant	قسمتی که یکی از کناره های عمودی یک مجموعه، واحد یا جزء را تشکیل می دهد.
Moment de fermeture	گشتاور ایجاد شده بر روی اجزای در یا پنجره که در زمان بستن یک در یا پنجره اعمال می شود.	Aufrechtes Flügel-Rahmenteil	
Schließmoment		Sound insulation	۳-۱-۳۵- صدابندی
Jamb	۳-۱-۴۵- لغاز	Isolation acoustique	حد کیفیت آکوستیکی یک مجموعه کامل لنگه و چهارچوب است. این مقدار فیزیکی اندیس دار با واحد dBA برای یک محصول ارائه می شود.
Montant de rive de dormant	کناره های عمودی مجاور چهارچوب در یا پنجره.	Schalldämmung	
Aufrechtes rahmenteil		Glazing	۳-۱-۳۶- نورگذر سطح
Active leaf	۳-۱-۴۶- لنگه بازشوی اصلی	Vitrage	سطح پرکننده در یا پنجره مانند شیشه که اجازه عبور نور را می دهد، اما مانع از عبور
Vantail de service	لنگه ای از یک مجموعه پندلنگه باز شو، که باید قبل از بقیه گشوده شود.	verglasung	
Hauptflügel, Gehflügel			
Inactive leaf	۳-۱-۴۷- لنگه بازشوی فرعی		
Vantail secondaire	لنگه دری که تکیه گاه لنگه بازشوی اصلی است و تنها در صورتی می تواند حرکت کند که لنگه بازشوی اصلی باز شده باشد.		
Standflügel			
Hinge	۳-۱-۴۸- لولا		
Paumelle	قطعه ای که دو قسمت مجاور در یا پنجره را به هم اتصال می دهد و چرخش یک قسمت را نسبت به دیگری امکانپذیر می سازد.		
Band			
Restrictor	۳-۱-۴۹- محدودکننده حرکت باز شو		
Entrebâilleur	عنصری که یک لنگه در یا پنجره لولایی یا کشویی را به چهارچوب آن اتصال می دهد و با وجود اینکه حرکت آنها را امکانپذیر می سازد، به دلایل امنیتی، از حرکت های		
Öffnungsbegrenzer			



Window	۲-۳-۲-۱ پنجره
Fenêtre	جزء ساختمانی برای تأمین امکان عبور نور و در
Fenster	بعضی موارد تهویه فضاها.
Coupled window	۲-۳-۲-۲ پنجره با لنگه دوتایی
Fenêtre à vantaux dédoublés	به شکل ۳-۶ رجوع کنید.
Verbundfenster/Doppelfenster	
Roof window	۳-۲-۳-۳ سقفی پنجره
Fenêtre de toit	پنجره‌ای که در سقف نصب می‌شود.
Dachflächenfenster	این نوع پنجره تمامی خصوصیات مشابه پنجره‌های نصب شده در دیوارها، نظیر عملکرد، نظافت، نگهداری و دوام را دارد.
Fixed window	۴-۲-۳-۲ پنجره لنگه ثابت
Fenêtre fixe	به شکل ۲-۱-۸ رجوع کنید.
Fixverglasung	
Casement window	۵-۲-۳-۵ پنجره لولایی
Fenêtre battante	پنجره‌ای که شامل یک یا چند لنگه لولایی باشد.
Kastenfenster	
Single window	۶-۲-۳-۶ تک پنجره
Fenêtre standard	به شکل ۲-۶ رجوع کنید.
Einfachfenster	
Double window	۷-۲-۳-۷ دو پنجره
Double Fenêtre monobloc	به شکل ۴-۶ رجوع کنید.
Doppelfenster/kastenfenster	
Transom	۸-۲-۳-۸ قید
Traverse intermédiaire	جزء افقی پنجره که ارتفاع آن را به بخش‌های کوچکتر تقسیم می‌کند.
kämpfer	
Fanlight	۹-۲-۳-۹ کتیبه
Imposte	بخش کوچک بالایی یک در یا پنجره که می‌تواند قابل باز شدن باشد.
Oberlicht	
Sublight	۱۰-۲-۳-۱۰ پایین کتیبه
Allège	بخش پایینی یک پنجره قدی.
Unterlichte	
Casement	۱۱-۲-۳-۱۱ لنگه پنجره لولایی
Vantail de fenêtre à frappe	جزء متحرک و قفل شدنی یک پنجره که دارای اتصال لولایی به چهارچوب است.
Drehflügel	
Sash	۱۲-۲-۳-۱۲ لنگه پنجره کشویی
Vantail coulissant	جزء متحرک یک پنجره که به صورت کشویی باز و بسته می‌شود.
Schiebeflügel	
Mullion	۱۳-۲-۳-۱۳ وادار
Meneau	جزء عمودی پنجره که عرض آن را به بخش‌های کوچکتر تقسیم می‌کند.
Pfosten	
Door viewer	۱-۳-۳-۱ چشمی در
Judas	قطعه نصب شده روی در که اجازه رویت یکطرفه را ممکن می‌سازد.
Türspion	
Door frame	۲-۳-۳-۲ چهارچوب در
Dormant de porte	بخشی از در که حرکت لنگه در را

فراتر از محدوده‌های از پیش تعیین شده جلوگیری می‌کند.

۳-۱-۵۰-۵۱ آزمون مراحل

مجموعه‌های مراحل که طی آن یک آزمون در بخش‌های مختلف تحت آزمون‌های مختلف قرار می‌گیرد.

۳-۱-۵۱-۵۱ مقاومت در برابر آتش

توانایی یک در یا پنجره یا بخشی از آن در حفظ عملکردهای در نظر گرفته شده (ایستایی و/یا جداکنندگی)، در هنگام آتش سوزی.

۳-۱-۵۲-۵۲ مقاومت در برابر باد

قابلیت مقاومت یک در یا پنجره در برابر تأثیرات فشار تفاضلی.

۳-۱-۵۳-۵۳ مقاومت در برابر سرقت

خاصیت یک در یا پنجره برای جلوگیری از ورود افراد ناخواسته به داخل اتاق یا فضاهای حفاظت شده، به کمک مجموعه ابزارهای از پیش تعیین شده.

۳-۱-۵۴-۵۴ مقاومت در برابر گلوله

قابلیت مقاومت یک در یا پنجره در برابر پرتابه سلاح گرم (گلوله).

۳-۱-۵۵-۵۵ نفوذپذیری هوا

خصوصیت یک در یا پنجره بسته که امکان عبور هوا را، زمانی که در معرض اختلاف فشار قرار می‌گیرد، فراهم می‌سازد.

۳-۱-۵۶-۵۶ نوار درزبند (هوا و آب)

نوار انعطاف‌پذیری که برای کاهش نفوذ هوا و آب طراحی شده است.

۳-۱-۵۷-۵۷ نیروی ادامه حرکت

حداقل نیروی موردنیاز برای ادامه حرکت شروع شده.

۳-۱-۵۸-۵۸ نیروی اولیه

حداقل نیروی موردنیاز برای شروع حرکت.

۳-۱-۵۹-۵۹ نیروی باز کردن

نیروی موردنیاز برای باز کردن یک لنگه در یا پنجره لولایی یا کشویی.

۳-۱-۶۰-۶۰ نیروی بستن

نیروی موردنیاز برای بستن یک لنگه در یا پنجره لولایی یا کشویی.

۳-۱-۶۱-۶۱ یراق آلات

تمامی تجهیزات ضروری برای باز و بسته کردن بخش‌های متحرک در و پنجره، نظیر لولا، قفل و

Test sequence

Séquencement

Prüfablauf

Fire resistance

Résistance au feu

Feuerschutz; Brandschutz

Wind resistance

Résistance au vent

Widerstandsfähigkeit

gegen Wind

Burglar resistance

Résistance à l'effraction

Einbruchhemmung; Widerstand

gegen Einbruch

Bullet resistance

Pare-balles

Beschußhemmung; Widerstand

gegen Beschuß

Air permeability

Perméabilité à l'air

luftdurchlässigkeit

Weather-seal

Joint de calfeutrement

Dichtungsband

Sustaining force

Force de mouvement

Unterstützende

bedienungskraft

Initial force

Force initiale

Ausgangsbetätigungskraft

Opening force

Force d'ouverture

Öffnungskraft

Closing force

Force de fermeture

Schließkraft

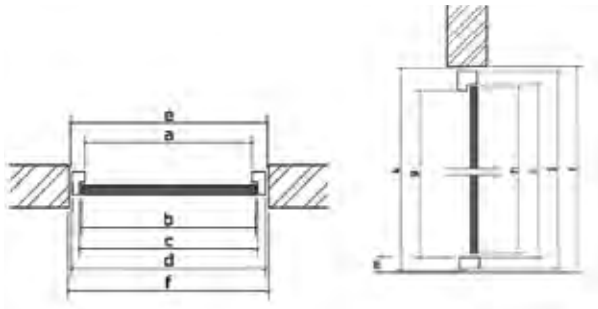
Hardware

Quincaillerie

Beschlag



Bloc porte Türelement (von einem Anbieter)	یک واحد کامل، شامل چهارچوب در، یک یا چند لنگه همراه با یراقآلات ضروری و درزبند هوا، به عنوان یک محصول که از یک منبع تأمین شده است.	Türstock/Zarge Door Porte Tür(e) Fire door Porte coupe feu Feuerschutztür(e); Brands chutztür(e) External door Porte extérieure Außentür Casement door Porte-fenêtre Fenstertürr Left hand door Porte ouvrant à gauche Links	امکانپذیر می سازد. ۳-۳-۳ در جزء ساختمانی برای پر کردن یک درگاه در دیوار که امکان ورود و خروج را فراهم می سازد. ۳-۳-۴ آتشی بند در دری که در برابر آتش مقاوم است. ۳-۳-۵ در بیرونی دری که فضای داخل را از خارج جدا میکند. ۳-۳-۶ در پنجره پنجره قدی که امکان عبور را فراهم می سازد. ۳-۳-۷ در چپ بازشو دری که با یک حرکت چرخشی باز می شود و لولای آن، در سمت چپ طرف بازشدن در قرار گرفته است. در پلان، جهت بازشدن در جهت عقربه های ساعت است.
Clear opening width/height Passage en largeur/ hauteur Lichte Öffnungsweite /Öffnungshöhe Leaf casement or sash width/height largeur/hauteur du vantail Flügelbreite/-höhe Nominal opening width/ height Ouverture nominale (largeur/hauteur) Lichte Falzbreite/lichte Falzhöhe Frame width/height Dormant hauteur/largeur Rahmen/Stockaußen- maßbreite/- höhe Coordinating dimension Axe de coordination Koordinierungsmaß Structural opening width/height Baie largeur/hauteur Lichtes Rohbaumaß (Wandöffnung)	۱-۴ عرض / ارتفاع مفید بازشو (g/a) ۲-۴ عرض / ارتفاع لنگه پنجره لولایی (h/b) ۳-۴ عرض / ارتفاع اسمی بازشو (i/c) ۴-۴ عرض / ارتفاع چهارچوب پنجره (j/d) ۵-۴ عرض / ارتفاع درگاه با نازک کاری (k/e) ۶-۴ عرض / ارتفاع درگاه (l/f)	Internal door Porte intérieure Innentür Double action door Porte va-et-vient Pendeltür Right hand door Porte ouvrant à droite Rechtsöffnende Tür Flush door (leaf) Vantail de porte plane Glattes türblatt/Sperdtür Flat entrance door Porte paillière wohnungseingangstür(e) Impact face Face d'impact angriffsfläche Flush overpanel Panneau d'imposte Glatte oberblende Door leaf Vantail de porte Türblatt Door set	دری که در داخل ساختمان فضاهای مختلف را از هم جدا می کند. ۳-۳-۹ در دوطرفه (بادبزی) در محوری یا لولاشده که می تواند در هر دو جهت باز شود. ۳-۳-۱۰ در راست بازشو دری که با یک حرکت چرخشی باز می شود و لولای آن، در سمت راست طرف بازشدن در قرار گرفته است. در پلان، جهت بازشدن در جهت خلاف عقربه های ساعت است. ۳-۳-۱۱ در ساده (بدون تزئینات) لنگه دری که دارای هیچگونه تورفتگی یا بیرون آمدگی یا شکافی نیست. ۳-۳-۱۲ در ورودی آپارتمان دری که در یک آپارتمان، فضاهای خصوصی هر واحد را از فضاهای مشترک دسترسی جدا می کند. ۳-۳-۱۳ رویه (سطح) ضربه خور رویه ای (سطحی) از در که هنگام آزمون، مورد ضربه قرار می گیرد. ۳-۳-۱۴ کتیبه ثابت همجنس در یک قطعه ثابت که در محدوده پیشانی و ستون های چهارچوب در بدون قید نصب می شود. این بخش از نظر ضخامت و ظاهر به لنگه در شباهت دارد. ۳-۳-۱۵ لنگه در عنصر نصب شده با لولاهایی در چهارچوب در، که بخشی از مجموعه در را تشکیل می دهد. ۳-۳-۱۶ مجموعه در



Bottom rail

Traverse basse

Unterstück des Flügelrahmens

Mullion

Meneau

pfosten

Sill

Traverse basse de dormant

Blendrahmen-Unterstück,

Sohlbank (Schwelle), Wetterschenkel

Glazing bar

Petit bois

Sprosse

۱۱-۵- زیرسری لنگه (پاسار) (m)

۱۲-۵- وادار (n)

۱۳-۵- چهارچوب زیرسری (o)

۱۴-۵- زوار (زهوار) شبکه (p)

۶- انواع بازشوها و مقاطع عرضی

۱-۶- انواع بازشوها

۲-۶- پنجره تک

Single window/casement door

Fenêtre/ porte- fenêtre standard

Einfachfenster/ Einfachfenstertür

Coupled window/casement door

Fenêtre/ porte- fenêtre à vantaux

dédoublées

Doppelfenster/ Verbundfenster/

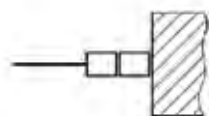
Verbundfenstertür

Double window/casement door

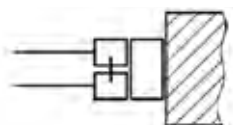
Double fenêtre monobloc/ porte

fenêtre

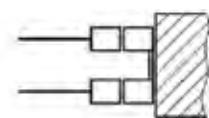
Doppelfenster/ Kastenfenster



۳-۶- پنجره با لنگه دوتایی



۴-۶- دو پنجره



۵-۶- تنظیمات کناره یراقخور

۱-۵-۶- صاف لبه دارای

Unrebated

À bord franc

Stumpf

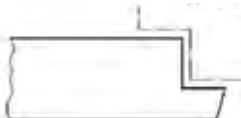


Rebated

À feuillure

Gefälzt

۲-۵-۶- دارای کناره یراقخور (نشیمنگاه)



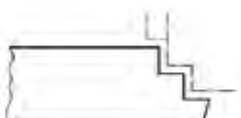
Double rebated

Double feuillure

Doppel gefälzt

۳-۵-۶- دارای کناره یراقخور دوتایی

(نشیمنگاه دولبه ای)



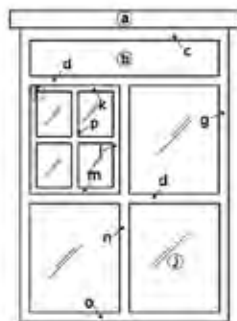
Sill/Threshold height

(۷-۴- ارتفاع آستانه/ زیر سری چهارچوب (m)

Hauteur de traverse basse de

dormant/seuil

Schwelle/ Schwellenhöhe



۵- اجزای در و پنجره

۱-۵- نعل درگاه (a)

۲-۵- کتیبه (b)

۳-۵- چهارچوب پیشانی (c)

۴-۵- قید (d)

Lintel

Linéau

Sturz

Fanlight

Imposte

Oberlichte

(Frame-)head

Traverse haute du dormant

Blendrahmen-Oberstück

Transom

Traverse intermédiaire

Riegel (Kämpfer)

۵-۵- لنگه در (e) یا لنگه پنجره لولایی (f)

Vantail

Türblatt oder Fensterflügel

(Frame-) jamb

Montant de rive

Senkrechter Rahmenteil

Threshold

Seuil

Schwelle

Sublight

Allège

Unterlicht

Toprail

Traverse haute

Oberstück des Flügelrahmens

Stile

Montant de rive ou de bat-

tement

Senkrechter Teil des

Flügelrahmens

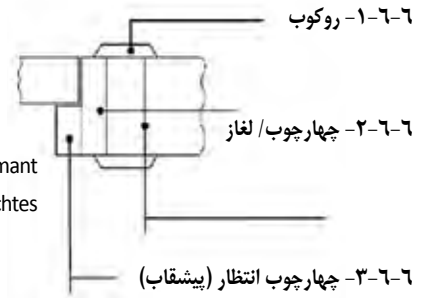
۱۰-۵- ستون لنگه (بائو) (l)



FARBOD
Quality Prevails

۶-۶-۱- مقاطع عرضی

۱-۶-۶-۱- روکوب



۲-۶-۶-۲- چهارچوب / لغاز

۳-۶-۶-۳- چهارچوب انتظار (پیشقاب)

۴-۶-۶-۴- ترمز

Architrave

Couvre- joint

Deckleiste

Frame/Jamb

Montant de rive/ dormant

Rahmen/zarge, aufrechtes

Rahmenteil

Sub frame

Dormant de pose

Blindstock

Stop

Arrêt

Anschlag

Glazing/infill panel

Vitrage

Verglasung

Glazing rebate upstand

Listel-batté

Glasfalzhöhe

Glazing bead

Parclose

Glashalteleiste

Glazing rebate platform

(fond de) feuillure

Glasfalzgrund

۵-۶-۶-۵- عنصر نور گذر

۶-۶-۶-۶- تکیه گاه شیشه

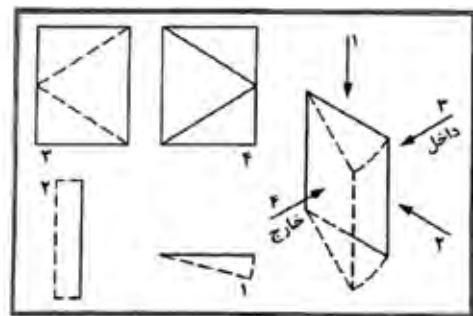
۷-۶-۶-۷- زوار (زهوار)

۸-۶-۶-۸- نشیمنگاه شیشه

۷- جهت مانور (حرکت)

۱-۷- موارد کلی

حرکت بازشو به طرف کاربر با خط پر نشان داده شده است. حرکت بازشو در جهت عکس (در صورتی که بازشو از کاربر دور شود) با خط چین نشان داده شده است. راهنمای شکل های شماتیک در زیر ارائه شده است.



۲-۷- جهت باز شدن

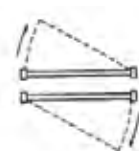
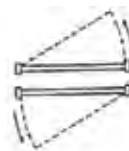
شکل های زیر جهت چرخش بازشوها را نشان می دهند.

۲-۷-۲- راست بازشو

در جهت عکس عقربه های ساعت

۱-۷-۲- چپ بازشو

در جهت عقربه های ساعت



۳-۷- گروه بندی حالت های مختلف

Sliding

۱-۳-۷- بازشو کشویی

Coulissante – oscillo-battante در یا پنجره ای که به صورت افقی یا پنجره ای که به صورت عمودی در محدوده پنجره، می تواند لغزانده شود.

Hinged

۲-۳-۷- بازشو لولایی

Battante در یا پنجره گردانی که دارای لولا در یک کناره چهارچوب باشد.

Pivoted

۳-۳-۷- بازشو محوری

Basculante-pivotante در یا پنجره ای که می تواند حول یک محور بچرخد.

Fixed

۳-۳-۷- ثابت

Fixe

غیربازشو

Fest

۸- شکل های شماتیک

در این قسمت، شکل های مربوط به پنجره ها و درها شامل نما، مقطع و پلان مطابق توضیحات بند ۱-۷ ارائه گردیده است. در برخی شکل های مربوط به درها، برای درک آسانتر، به جای مقطع، سه بعدی آنها نمایش داده شده است.

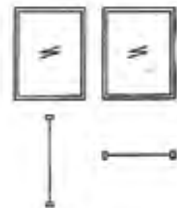
۱-۸- پنجره ها

۱-۱-۸- پنجره ثابت

Fixed light

Châssis fixe

Festverglasung



Fixed window

Fenetre fixe

Fixiertes fenster (fester

Flügelrahmen)



۲-۱-۸- پنجره لنگه ثابت

Single side-hung casement, opening inwards

Fenêtre battante a un vantail,

ouverture vers l'intérieur

Drehflügel fenster, einflügelig

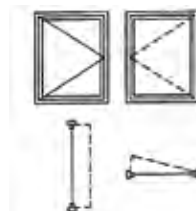
nach innen öffnend

left

gauche

links

۱-۳-۱-۸- چپ بازشو

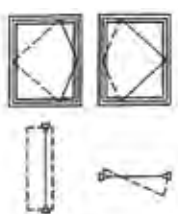


۳-۱-۸- پنجره یک لنگه بازشو به داخل

off-centre, left

axe déporté, gauche
außermitting, linksöffnend

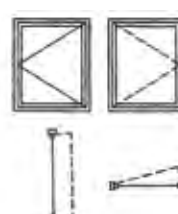
۸-۱-۳-۵- محور غیر مرکزی، چپ بازشو



right

droite
rechts

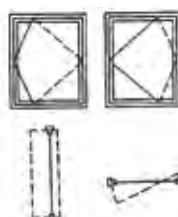
۸-۱-۳-۲- راست بازشو



off-centre, right

axe déporté, droite
außermitting, rechtsöffnend

۸-۱-۳-۴- محور غیر مرکزی، راست بازشو



Single side-hung casement, open out

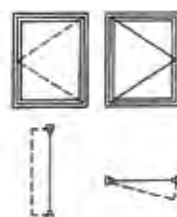
Fenêtre battante a un vantail,
ouverture vers l'extérieur
Drehflügel Fenster, einflügelig
nach außen öffnend

۸-۱-۴- پنجره یک لنگه بازشو به خارج

left

gauche
links

۸-۱-۴-۱- چپ بازشو



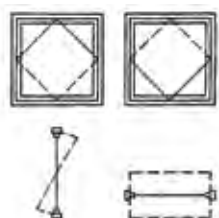
Horizontal pivot casement

Fenêtre basculante
Schwingfenster

centre pivot

axe central
mitting angeschlagen

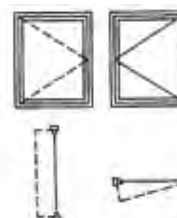
۸-۱-۶- پنجره پاشنه ای افقی



right

droite
rechts

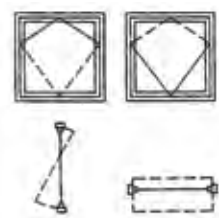
۸-۱-۶-۲- راست بازشو



off-centre pivot

axe déporté
außermitting angeschlagen

۸-۱-۶-۲- بالا محور



Vertical pivot casement

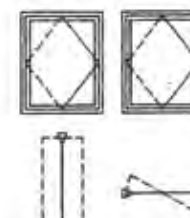
Fenêtre pivotante
Wendefenster

centre, left

axe central, gauche
mitting, linksöffnend

۸-۱-۵- پنجره پاشنه ای عمودی

۸-۱-۵-۱- محور وسط، چپ بازشو



Vertical sliding sash

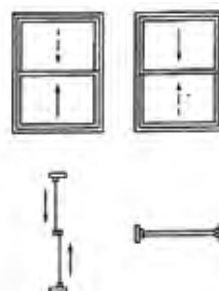
Fenêtre à guillotine
Vertikalschiebefenster

double sashes

à deux vantaux
zweiflügelig

۸-۱-۷- پنجره کشویی عمودی

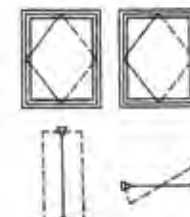
۸-۱-۷-۱- دو لنگه بازشو



centre, right

axe central, droite
mitting, rechtsöffnend

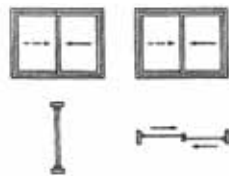
۸-۱-۵-۲- محور وسط، راست بازشو



Right sash along the front of left sash

Vantail de droite passant devant le vantail de gauche
Flügel rechts vor flügel links

۸-۱-۹-۲- بازشو راست جلوی بازشو چپ



Double tilting sliding sash

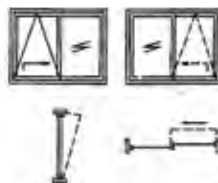
Fenêtre oscillo-coulissante
Hebeschiebekipp-Fenster/-Tür

۸-۱-۱۰-۱- بازشو کلنگی کشویی

Service hatch sliding to right

Ouvrant de service à droite
Flügel nach rechts öffnend

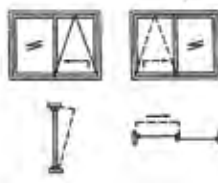
۸-۱-۱۰-۱- بازشو به راست



Service hatch sliding to left

Ouvrant de service à gauche
Flügel nach links öffnend

۸-۱-۱۰-۲- بازشو به چپ



Lifting sliding sash

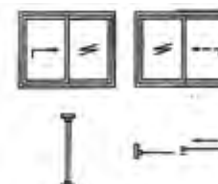
Fenêtre coulissante à levage
Hebeschiebe-Fenster/-Tür

۸-۱-۱۱- بازشو کشویی بلندشو

Service right

Ouvrant de service à droite
Flügel nach rechts öffnend

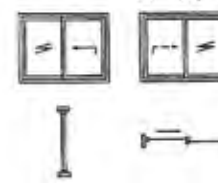
۸-۱-۱۱- بازشو به راست



Service left

Ouvrant de service à gauche
Flügel nach links öffnend

۸-۱-۱۱- بازشو به چپ



Sliding projecting, side-hung casement, open out

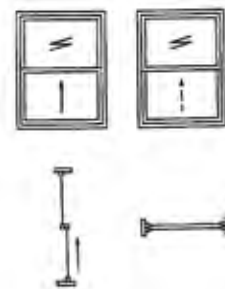
Fenêtre à visière simple à axe vertical, ouverture vers l'extérieur
Schiebedrehfenster nach außen öffnend

۸-۱-۱۲- پنجره لولا بغل-کشویی بازشو به خارج

Single bottom sash

à un vantail
einflügelig unten

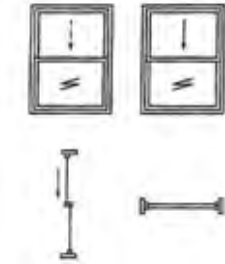
۸-۱-۷-۲- بازشو به بالا



single top sash

à ouvrant supérieur
einflügelig oben

۸-۱-۷-۳- بازشو به پایین



Horizontal sliding

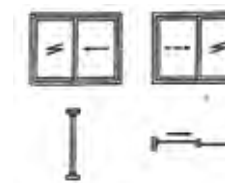
Coulissants horizontaux
Horizontalschiebefenster

۸-۱-۸- پنجره کشویی افقی

Single sash left

Un vantail coulissant à gauche
Einflügelig nach links

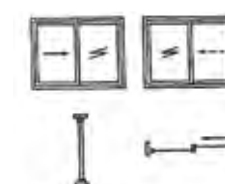
۸-۱-۸-۱- کشویی به چپ



Single sash right

Un vantail coulissant à droite
Einflügelig nach rechts

۸-۱-۸-۲- کشویی به راست



Double horizontal sliding sash

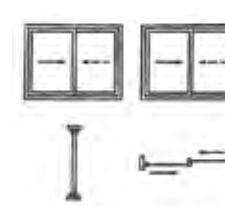
Fenêtre coulissante à l'horizontale deux vantaux
Horizontalschiebefenster, zweiflügelig

۸-۱-۹- کشویی دولنگه بازشو

Left sash along the front of right sash

Vantail de gauche passant devant le vantail de droite
Flügel links vor flügel rechts

۸-۱-۹- بازشو چپ جلوی بازشو راست

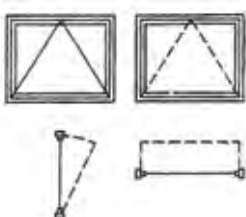


Bottom hung casement

Fenêtre à soufflet

Kippfenster

۸-۱-۱۵- کلنگی از بالا (لولا پایین)



left

gauche

links

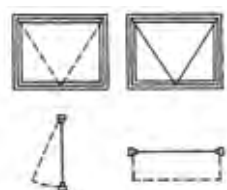
Top hung casement

opening outwards

Fenêtre projetante

Klappfenster

۸-۱-۱۶- کلنگی از پایین (لولا بالا)



right

droite

rechts

Louvred window with intermediate axis

Fenêtre jalousie à lames

orientables

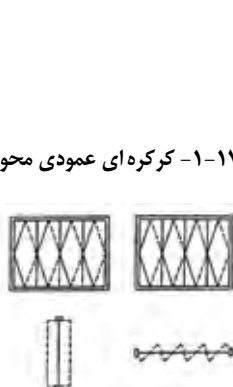
Lamellenfenster

vertical

verticale

vertikal

۸-۱-۱۷- پنجره کرکره ای



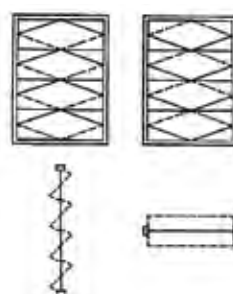
۸-۱-۱۷-۱- کرکره ای عمودی محور

horizontal

horizontale

horizontal

۸-۱-۱۷-۲- کرکره ای افقی محور



Sliding projecting top hung casement

(Italian style window)

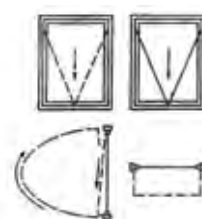
Fenêtre projetante, (à visière simple), à axe coulissant

(Fenêtre à l'italienne)

Senkkippfenster

۸-۱-۱۳- پنجره بالا محور-کشویی بازشو

به خارج



Tilt and turn

Fenêtre oscillo battante à un

vantail

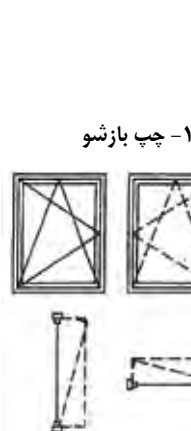
Drehkipfenster

left

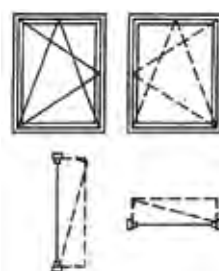
gauche

links

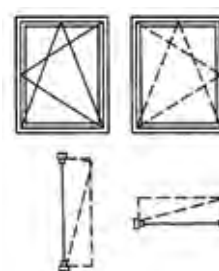
۸-۱-۱۴- بازشو چرخشی کلنگی



۸-۱-۱۴-۱- چپ بازشو



۸-۱-۱۴-۲- راست بازشو

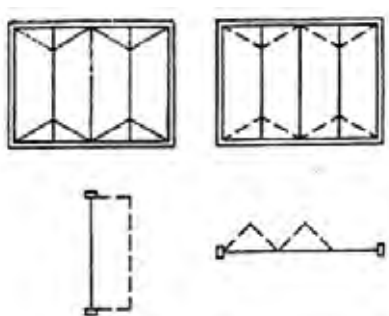


Sliding folding window

Fenêtre accordéon

Faltfenster

۸-۱-۱۸- پنجره آکاردئونی



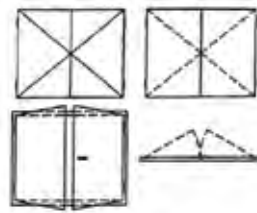
right

droite

rechts

Active leaf right

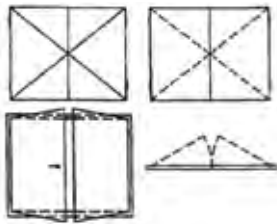
vantail de service à droite
Gehflügel rechts



۸-۲-۱-اول راست بازشو

Active leaf left

vantail de service à gauche
Gehflügel links



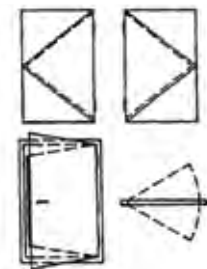
۸-۲-۲-اول چپ بازشو

Double door

Double porte
Doppeltür

Doors hung on the same jamb

Ferrée sur le même montant
Am selben Rahmenteil
angeschlagen

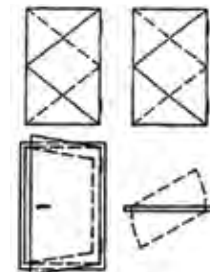


۸-۲-۵-در دوتایی

۸-۲-۵-۱-هم محور

Doors hung on opposite jambs

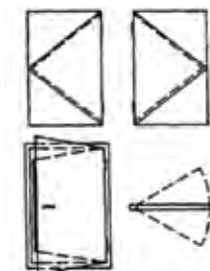
Ferrée sur les deux montant
opposés
An gegenüberliegenden
Rahmenteilern angeschlagen



۸-۲-۵-۲-غیر هم محور

Single leaf double swing door

Porte va-et-vient à un vantail
Einflügelige pendeltür/
Schwingtür



۸-۲-۶-یک لنگه بادبزنی

Flush door leaf

Vantail de porte plane
Glattes Türblatt

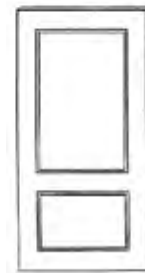
۸-۲-۱-درها
۸-۲-۱-لنگه ساده (بدون تزئینات)



Panelled/Glazed door leaf

Vantail de porte menuisée
Füllungstür/verglastes
Türblatt

۸-۲-۲-لنگه طرحدار



Single side-hung door

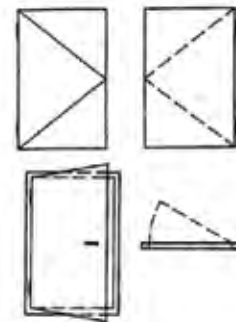
Porte battante à un vantail
Drehflügeltür

left

gauche
links

۸-۲-۳-در یک لنگه بازشو

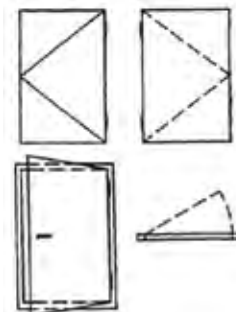
۸-۲-۳-۱-چپ بازشو



right

droite
rechts

۸-۲-۳-۲-راست بازشو



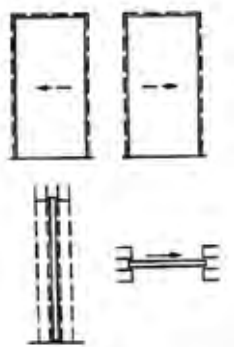
Double leaf door

Porte battante à deux
vantaux
Drehtür, zweiflügelig

۸-۲-۴-در لولایی دولنگه بازشو

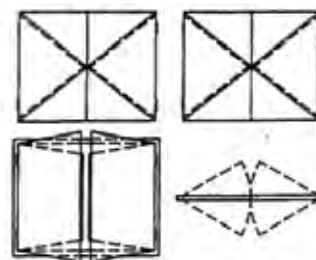
Left sliding into wall cavity
Vantail interne, dégagement à gauche
Nach links öffnend, in der Wand laufend

۸-۲-۴-۴- تودلی باز شو به چپ



Double leaf double swing door
Porte va-et-vient à deux vantaux
Zweiflügelige pendeltür/Schwingtür

۸-۲-۷- دو لنگه بادبزنی

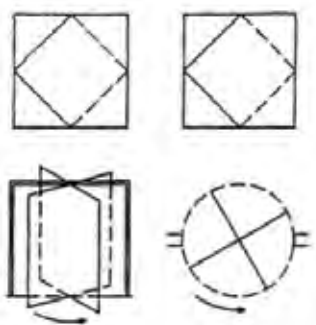


Sliding door
Porte coulissante
Schiebetür

۸-۲-۸- در کشویی

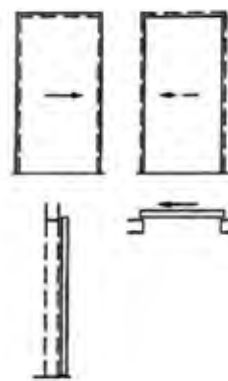
Right revolving door (three or four leaves)
Porte carrousel (à tambour) (à trois ou quatre vantaux)
Rechtsdrehende Karusseltür (dreier oder vierflügelig)

۸-۲-۹- در گردان (سه یا چهار لنگه ای)



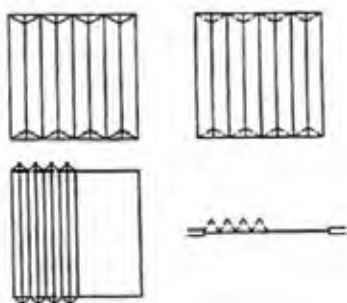
Right sliding
Vantail externe, dégagement à droite
Nach rechts öffnend, vor der Wand laufend

۸-۲-۱- باز شو به راست



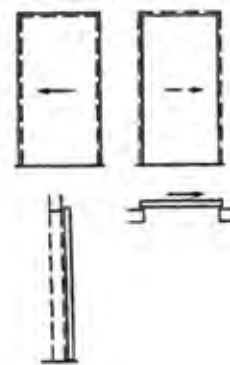
Folding door
Porte accordéon
Falttür

۸-۲-۱۰- در آکاردئون



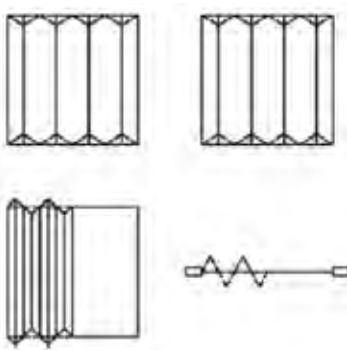
left sliding
Vantail externe, dégagement à gauche
Nach links öffnend, vor der Wand Laufend

۸-۲-۲- باز شو به چپ



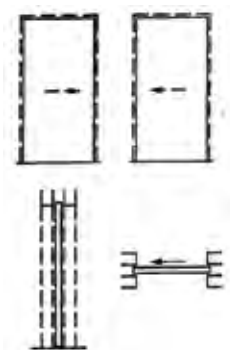
Centre fold door
Porte repliable

۸-۲-۱۱- در آکاردئون محور وسط



Right sliding into wall cavity
Vantail interne, dégagement à droite
Nach rechts öffnend, in der Wand laufend

۸-۲-۳- تودلی باز شو به راست





Akfix®



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع چسب، قلم، سلیکون و درزگیر

www.kalamehr.com

جستار ملزومات آلومینیوم و پو پی وی سی

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی ایران



Akfix®



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع چسب، لوله، صنایع کون و درزگیر

www.kalamebr.com

BS بازرگانی سینا

تحويل بروز

مقاطع گالوانیزه

از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)

شعبه ۱ : تهران، بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور

بلوک A/الف، طبقه اول، پلاک ۱۳۲

فکس: ۰۲۱-۶۶۶۸۰۹۶۰

تلفن: ۰۲۱-۶۶۶۵۲۰۲۶، ۶۶۶۳۳۳۹۱

شعبه ۲: تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی، بازار بزرگ آهن مکان

فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۴-۱۶۲۳

فکس: ۰۲۱-۵۵۴۴۰۳۸۹

تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۴۰۳۸۸، ۵۵۴۴۰۳۸۷

Ali.ataee70@gmail.com

کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴

EFAM

MACHINES & SERVICES



شرکت وایس آلمان ارائه دهنده انواع چسب در زمینه نماهای آلومینیومی، مونتاژ، نصب و تعمیر انواع درب و پنجره های آلومینیومی و یو پی وی سی

COSMOPLAST 500

چسب پلاستیک و EPDM

این چسب مناسب مصرف در صنایع دستی و ملتی و به طور عمده برای چسباندن پلاستیک و گسکت در صنعت درب و پنجره و نما استفاده می گردد.



COSMOFEN RM

جرم گیر و تعمیر کننده UPVC

سوراخهای لنتی و قسمتهای آسیب دیده و همچنین جرم ملامیزی پروفیل خود را می توانید تعمیر نمایان سست که در رنگ سفید موجود می باشد از رزین مایع و پودر تشکیل شده است.



COSMOFEN DUO

چسب دوجرئی گوشه آلومینیوم

استفاده آسان از قدرتمند ترین چسب در استحکام گوشه پانچی یا پیچی در صنعت نما و درب و پنجره آلومینیومی به همراه تفنگ مخصوص میکسر.



COSMOFEN PLUS

چسب UPVC

این چسب مناسب برای چسباندن اجزا سخت یو پی وی سی مانند نوافلک ها بوده و در صنعت درب و پنجره برای چسباندن توری و کرکره و یا محکم کردن پروفیل میانی استفاده می گردد.



COSMOFEN 20

تیمیز کننده UPVC

دارنده عامل ضد استاتیک به ویژه برای تمیز کردن پروفیل یو پی وی سی در هنگام مونتاژ و نصب می باشد. برای حذف رد ناشی از برچسب محافظ پروفیل عالی می باشد.



تفنگ یک قلو و دو قلو شرکت وایس



COSMOPUR 810,813

چسب چوب ضد آب

با مقاومت خوب در برابر حرارت و نیز مناسب برای طیف گسترده ای از مواد بخصوص صنعت چوب.



COSMOFEN 60

تیمیز کننده آلومینیوم

پاک کننده قوی برای انواع پروفیل های آلومینیوم و یو پی وی سی با رنگ پودری یا آناپاز با قابلیت خشک شدن سریع حذف گرد و غبار، رد برچسب محافظه آثار لاستیک و به همراه بوی خوش.



SERVICE TEST

تست تیمیز کننده و محافظ

شامل روغن محافظ اتصالات و لوله ها تیمیز کننده برای آلومینیوم و یو پی وی سی تیمیز کننده مخصوص پروفیل های رنگی، روغن محافظ اتصالات و لوله ها و گسکت



شرکت افام ماشین آلات و خدمات

تهران ، باغ فیض ، خیابان باهنر، خیابان کاشفی نیک، کوچه پاییزان، کوچه وحدت ۴ شمالی، ساختمان بهار، پلاک ۱۱، طبقه اول، واحد ۱

تلفن: ۰۲۱-۴۴۰۱۳۷۲۶ ۰۲۱-۴۴۰۴۳۵۴۹ ۰۲۱-۴۴۰۴۹۳۲۸ فکس: ۰۲۱-۴۴۹۷۷۵۶۷

UPVC



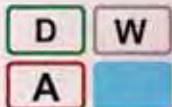
ساخت و اجرای رنگ قطعات پلیمری

رنگ پنجره پگاه

تولید کننده و مجری رنگ

بروی پنجره و پروفیل های UPVC

رنگ پگاه اولین تولید کننده رنگ های UPVC در ایران، برنده مدال طلای گروه شیمی و پلیمر در مسابقات مخترعین ژنو (سوئیس) سال ۲۰۱۰، با بیش از ۷ هزار رزومه کاری و ۷ سال خدمات مستمر به تولید کنندگان پروفیل و در و پنجره UPVC مفتخر است مطابق قبل آمادگی خود را با ضمانتنامه ۱۲ ساله رنگ 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 می باشد.



انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

با همکاری رنگ پگاه سید محصولات خود را با رنگ متنوع تر سازید

مزایای رنگ پگاه:

- تولید محصول رنگی براق، نیمه براق و مات
- انعطاف پذیری و چسبندگی بالای پوشش رنگی
- مقاوم در برابر عوامل جوی
- امکان پولیش کاری رنگ
- مقاوم در برابر شوینده ها و حلال ها
- خدمات رنگ پگاه:
- اجرای رنگ بروی 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

www.pegahpaint.com

info@pegahpaint.com

دفتر مرکزی و کارخانه: جاده مخصوص کرج، کیلومتر ۲۴، گرمدره، مقابل کارخانه اتمسفر، خیابان تاجبخش، کوچه مدنی، پلاک ۶۸۱
تلفن: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۲-۳۶۱۰۷۸۶۴ فکس: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۶-۳۶۱۰۷۸۶۵ همراه: ۰۹۱۲۲۰۶۶۴۵۹

نماینده گی شمالغرب کشور: تبریز، جاده تهران، کندرود، جنب مسجد المهدی
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۴۵۳۵ همراه: ۰۹۱۲۶۱۷۹۳۰۰-۰۹۳۰۷۱۷۹۳۰۰

Tidakol

INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT



ARAE

INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT

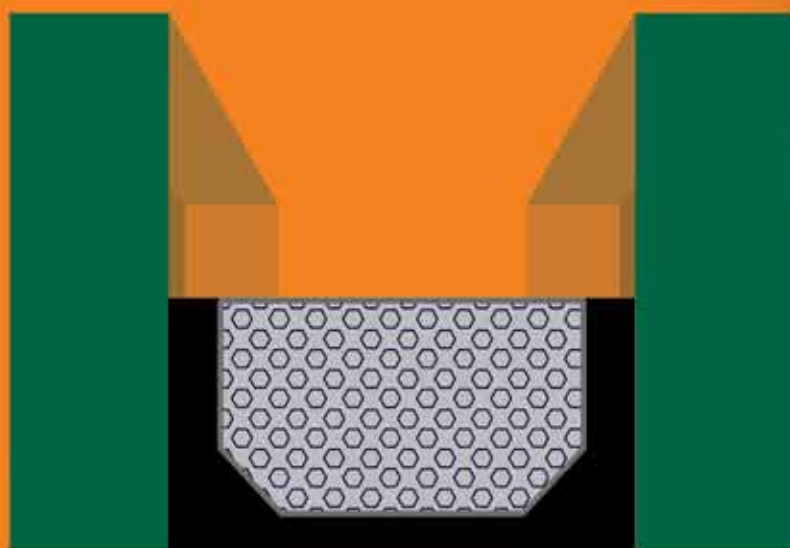
- ✓ کیفیت
- ✓ نو آوری
- ✓ پشتیبانی
- ✓ قیمت مناسب

پژوهش پلیمر فراز

(سهامی خاص)

اولین تولیدکننده چسب پلی سولفاید در ایران

- ✓ تولید کننده درزگیرهای برپایه پلی سولفاید جهت مصارف ماشینی و دستی
- ✓ تولید کننده انواع درزگیرهای پلیمری اصلاح شده
- ✓ تامین کننده مواد اولیه شیشه های دوجداره



www.pajooresh.com

Pajooresh Polymer Faraz (Ltd.)

The first Producer of Polysulfide Sealant in Iran

با ما تماس بگیرید.

تهران. خیابان سهروردی شمالی

خیابان توپچی. شماره ۲۶. طبقه ۵

تلفکس: ۰۲۱-۸۸۵۱۷۸۲۹ (۵ خط)

www.pajooresh-pf.com

بازرگانی سبحان

 **Sobhan Trading**
UPVC Windows . Doors

واردات و فروش ملزومات
توری های پلیسه و رولینگ



نسل جدید
توری های پلیسه



پروفیل باز شو آلومینیومی



لوازم اتصال گوشه



چسب دو طرفه



ست غلطک



نوار مویی

البرز، کرج کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۱۹۵۰۰ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۶۶۴۲ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۹۰۶۶

www.sobhanupvc.com - bazarganisobhan@gmail.com

کیمیا صنعت شیما



NEDEX

تنها تولید کننده محصولات NEDEX در خاورمیانه



خیابان شهید مطهری، نرسیده به خیابان ترکمنستان، روبه روی باشگاه بانک سپه، نبش خیابان شهید
محسن وزوایی، پلاک ۳۵، واحد ۲

www.kimiyasanat.com

info@kimiyasanat.com



Rhenocoll
coatings and adhesives

Rhenoplast KP 1+ Cool Color Nano

رنوپلاست نانو، رنگ پایه آب رنوکول آلمان
رنگ مخصوص در و پنجره UPVC



- تنوع محصول از طریق عرضه رنگ های مات، متالیک، تکسچر و رویال افکت
- محافظت و افزایش دهنده مقاومت پنجره UPVC در برابر اشعه UV تا ۱۵ سال
- پوشش دهنده ی پنجره UPVC تا ۲۰۰ طیف رنگی
- چسبندگی بالا و مقاوم در شرایط جوی گرمسیری و سردسیری
- مقاوم در برابر مواد شوینده و لکه گذاری بوسیله ذرات نانو
- پوشش دهی بالا و اجرای آسان

DISTRIBUTION
megapakhsh
EXCELLENCE

شرکت مگاپخش پارس

نماینده انحصاری Rhenocoll آلمان

واحد فروش و خدمات تخصصی رنوکول ایران

تلفن: +۹۸ ۲۱ ۴۴۵۹ ۵۶۸۶

+۹۸ ۲۱ ۴۴۵۴ ۵۹۷۲-۷۵

فکس: +۹۸ ۲۱ ۴۴۵۴ ۵۹۶۴

industrial@megapakhshpars.com



بخش کالای پارسیان

Distribution of goods Parsian

ارائه دهنده انواع چسب، سیلیکون پلی یورتان، انواع ماستیک های پنجره UPVC، انواع اسپری فوم عمومی، تخصصی

SOUDAL



نماینده رسمی فروش

KCC

Quilosa
PROFESSIONAL

SOUDAL

P A R S I A N

بازار آهن شادآباد، مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور
بلوک ب/ب، طبقه همکف، داخل کوچه، پلاک ۲۶
تلفن: ۵۳ ۲۷۰ ۶۶۶-۰۲۱
۴۹ ۸۳۸ ۶۶۶-۰۲۱
همراه: ۵۲ ۴۰ ۱۰۳-۰۹۱۲
۰۹۱۲ ۵۱۰ ۲۴۰۹

ساخت و نصب انواع شیشه های چند جداره استاندارد

شیشه های چند جداره با اشکال هندسی و شیشه با ابعاد بزرگ تا ۵ متر

شیشه های چند جداره

دکوراتیو (جورجین بار) - سندبلاست

شیشه های چند جداره لبه دار

(استپ یونیت - یوچنل)

شیشه های چند جداره امنیتی

(سکوریت - ویندو فیلم)



مهسان پرشین جام

www.mahsanpersianjaam.com

تلفن: ۷۷۵۲۳۵۲۱-۲۲

تلفکس: ۷۷۵۶۷۴۵۲



مهسان پروفیل اولین تولیدکننده اسپیسر آلومینیومی در ایران



تهران - خیابان سهروردی جنوبی، چهارراه حجازی، ساختمان شماره یک، واحد ۱۶
تلفن: ۷۷۵۲۳۷۲۱ - ۷۷۶۳۴۲۲۱
فکس: ۷۷۶۳۸۶۵۰

www.mahsanprofil.com



ALWAYS QUALITY
PERSIA PROFILE



[Z] ZOBEL

coating systems

PVC-Color

www.zobel.ir

شهرک صنعتی چهاردانگه، خیابان دوم آلومینیوم

کاران، ابتدای کوچه مسعود جنوبی، پلاک یک

کد پستی: ۳۳۱۹۱-۷۷۵۸۱

☎ (۰۲۱) ۵۵۲۶۸۶۵۶ ☎ (۰۲۱) ۵۵۲۵۹۷۳۶

🌐 www.persiaprofile.com

✉ info@persiaprofile.com

پرسیا پروفیل

رنگ پروفیل u.PVC با پایه آب

PERSIA PROFILE



شرکت بازرگانی تجاری قدس

حمل و نقل و ترخیص کالا از تمامی بنادر و گمرکات کشور

✓ ترخیص تخصصی یراق آلات و پروفیل UPVC

✓ پروفیل آلومینیوم، دستگاه شیشه، دستگاه PVC، درزگیر، پیچ و ...



آدرس: شهر بازرگان، روبروی بانک سپه، شرکت بازرگانی تجاری قدس

تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۵۸۸ فاکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۲۵۴۱

همراه: ۰۹۱۲۲۹۷۵۶۵۲ - ۰۹۱۴۱۶۱۸۱۴۹ - ۰۹۱۲۲۹۷۷۹۵۰

آدرس: ترکیه، استانبول، محله کمال پاشا، کوچه گمرک امین، شماره ۱۶

واحد ۹، سمت فاتیح استانبول

۰۰۹۰۵۳۱۲۲۲۹۹۷۵ - ۰۰۹۰۵۳۲۷۷۴۷۰۸۵ - ۰۰۹۰۲۱۲۵۳۳۱۹۰۰

www.ghodstrade.com

Email: ghodstrading@yahoo.com



انجمن صنایع پروفیل یو پی وی سی در و پنجره ایران

■ انجمن تخصصی صنایع پروفیل یو پی وی سی در و پنجره ایران

طبق مفاد و ضوابط اساسنامه عضو می پذیرد

متقاضیان عضویت جهت کسب اطلاعات بیشتر

می توانند با تلفن ۰۱۲۱۷ ۸۸۷۰ تماس حاصل کنند

www.iranupvc-dia.com

نیازمندی‌های پنجره

فروش بست مولیون

شرکت تک نما در نظر دارد بست مولیون ۲ الی ۲/۵ میل خود را بفروش برساند.

تلفن: ۰۹۱۴۷۹۹۷۷۳۲ - ۰۴۴۳۵۲۶۵۴۶۴
mehranjelibaghrou@gmail.com

استخدام نصاب

استخدام نصاب و کمک نصاب با تجربه و حرفه ای در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم و ترمال بریک
تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۵۰۵۴

فروش دستگاه شیشه دوجداره CMS (کم کار کرده)

۱- شستشو ۲- پرس پانل ۳- برش CNC
۴- پلی سولاید ۵- میزگردون ۶- تزریق گاز
۷- فریزروهیتر ۸- سیلیکاژل پرکن ۹- بوتیل زن
نصب و راه اندازی بعهدہ فروشنده می باشد.
تلفن: ۰۹۱۲۰۳۴۴۱۲۳ - ۲۲۹۱۰۳۸۷ - ۲۶۴۱۴۱۷۳

آدرس جدید شرکت بازرگانی سفیر

شرکت بازرگانی سفیر به اطلاع می رساند دفتر مرکزی این شرکت به محل ذیل انتقال یافت.
آدرس: تهران - آهن مکان - بسوار غربی - نبش فاز ۵ مرکزی - پلاک ۱۳۰۷
تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۱۶ - فکس: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۲۱

آدرس جدید شرکت تور آسا

شرکت مهندسی بازرگانی تور آسا به اطلاع می رساند دفتر مرکزی این شرکت به محل کارخانه به آدرس ذیل انتقال یافت.
آدرس: کرج - جاده ملارد - بعد از نیروگاه برق منتظر قائم - جنب جایگاه دو منظوره البرز - خیابان گلستان - پلاک ۱۹
تلفن: ۰۲۶-۳۶۵۷۳۰۴۰ - ۰۲۶-۳۶۵۷۳۱۳۱
۰۲۶-۳۶۵۷۴۸۵۰ - ۰۲۶-۳۶۵۷۴۶۹۸

فروش ماشین آلات

فروش نقدی و اقساطی ست دوسر ۷ تایی صفر یلماز با ۲ سال گارانتی ۱۰ سال خدمات پس از فروش و نصب و راه اندازی رایگان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۰۳۶۶ - ۰۹۱۲۸۳۰۴۱۵۲

فروش خط تولید کامل توری رولینگ

شرکت توریساز پیشرو پاسارگاد در نظر دارد خط تولید کامل توری رولینگ خود را یکجا بفروش برساند که شامل:
۱- ست کامل قالب های پلاستیک
۲- ست کامل قالب های الکسترو آلومینیوم
۳- میز Roll pack (cm) ۸۵×۲۵×۶۵
۴- دستگاه دوخت نوار پی.وی.سی
۵- تور - مویی و نوار پی.وی.سی
تلفن: ۰۹۱۲۵۱۸۵۴۸۶

استخدام کارشناس فروش

استخدام کارشناس فروش در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم ترمال بریک
تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۴۱۲۹

فروش یک ست کامل در و پنجره

یک ست کامل خط تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی (۷ تکه)، دوسر با برند مرات ترکیه در حدنوبه فروش می رسد.
تلفن: ۰۹۱۲۳۷۰۵۲۰۸ - ۰۹۱۲۳۰۳۶۷۹۶
sepehr_61_983@yahoo.com

استخدام تکنسین

استخدام تکنسین فنی ماشین آلات مونتاژ یو.پی.وی.سی و شیشه دوجداره
تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۰۳۸۷

انا لله و انا اليه راجعون

جناب آقای مهندس یزدانی
مصیبت وارده را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض کرده و برای آن مرحومه علو درجات را از خداوند منان خواستاریم. ما را در غم خود شریک بدانید.
نشریه پنجره ایرانیان

روحش شاد و یادش گرامی

جناب آقای مهندس چیذری
مصیبت وارده را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض کرده و برای آن مرحومه علو درجات را از خداوند منان خواستاریم. ما را در غم خود شریک بدانید.
نشریه پنجره ایرانیان

نیازمندی‌های پنجره

فروش ماشین آلات penmak

ست ۶ تیکه دستگاه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی با برند penmak ترکیه در حد نو، به همراه کمپرسور ۷۵۰ و ۳ عدد میز کار بزرگ و لوازم جانبی با قیمت عالی بفروش می‌رسد. تلفن: ۰۹۱۴۳۴۵۷۴۶۶

فروش دستگاه شستشوی شیشه

دستگاه شستشوی شیشه دوجداره با کیفیت استثنایی به فروش می‌رسد. تلفن: ۰۷۱-۳۸۷۳۹۱۹۵ — ۰۹۱۷۷۲۰۷۰۴۸ hamid_2008@yahoo.com

استخدام کارشناس فروش

شرکت پارسان صنعت آریا، نماینده رسمی یراق آلات GU آلمان در ایران به منظور تکمیل کادر فروش خود از کارشناسان فروش خانم و آقا دعوت به همکاری می‌نماید. تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴ — فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳ Email: info@parsansanat.com

استخدام نیروی متخصص

شرکت تک فراز در زمینه در و پنجره و نمای شیشه نیروی متخصص استخدام می‌کند. تلفن: ۰۹۱۱۱۵۴۰۹۶۱ (صادقی)

اعلام آمادگی جهت نصب انواع پنجره

گروه نصب درویش با تکیه بر نیروهای کار آمد و مجرب آماده خدمت رسانی در زمینه های زیر می باشد:
۱- اندازه گیری نهایی (نوسازی و بازسازی و اشکال خاص)
۲- نصب انواع پنجره (فریم سنگ - فریم فلزی - بازسازی - پارتیشن و...)
۳- دارای چند تیم نصب با لباس های فرم
۴- استفاده از بهترین متریال (پیچ های تایوانی - چسب و فوم ترک و...)
۵- دارای تمامی لوازم نصب (دریل معمولی - دریل هیلتی - رنده - اتو برای جوش دادن پروفیل - طناب و ...)
۶- تسویه حساب به صورت مدت
۷- قیمتی مناسب
۸- دارای سابقه ۶ ساله با شرکت های معتبر (آریا منظر - آپادانا پنجره - عایق اسیا - کهن دژ - رویان پنجره و...)
تلفن: ۸۸۴۷۳۶۶۷ - ۰۹۱۲۵۰۰۱۳۲۲ emad.darvishnoori@gmail.com

فروش ماشین آلات

دستگاه چهارسر جوش مرآت ماشین KD-664 و دستگاه CNC-776 مرآت ماشین به فروش می‌رسد. تلفن: ۰۹۱۲۱۷۵۴۵۰۳

آدرس جدید شرکت دکونیک

شرکت دکونیک تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی به اطلاع می‌رساند آدرس دفتر مرکزی شرکت به آدرس ذیل انتقال یافت. آدرس: تهران - چهارراه پاسداران - خیابان مغان - بعد از پل مغان - ابتدای خیابان وفامنش - کوچه عیسی بیگی - پلاک ۷ - طبقه ۵ - واحد ۵ تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۸۵۲۱۴ - ۰۲۱-۲۲۹۸۵۲۰۷

روحش شاد و یادش گرامی

جناب آقای مهندس چیدری درگذشت مادر گرامیتان را خدمت شما و خانواده محترمتان تسلیت عرض نموده و از خداوند بزرگ طلب صبر و سلامتی برای شما و خانواده محترمتان خواستاریم. شرکت دیاکو

انا لله و انا الیه راجعون

جناب آقای مهندس چیدری غفران الهی را برای مادر مرحومتان و صبر بر مصیبت وارده را برای حضرت تعالی از درگاه ایزد منان خواستاریم. شرکت ایران کربن

روحش شاد و یادش گرامی

جناب آقای مهندس چیدری درگذشت مادر گرامیتان را خدمت شما و خانواده محترمتان تسلیت عرض نموده و از خداوند بزرگ طلب صبر و سلامتی برای شما و خانواده محترمتان خواستاریم. شرکت دکونیک

انا لله و انا الیه راجعون

جناب آقای مهندس چیدری غفران الهی را برای مادر مرحومتان و صبر بر مصیبت وارده را برای حضرت تعالی از درگاه ایزد منان خواستاریم. شرکت بنیس



وارد کننده و توزیع کننده تور پلیسه

وارد کننده یراق آلات و آلومینیوم توری های پلیسه و فیکس
ساخت توری پلیسه و فیکس در سه روز کاری
ارسال به تمام نقاط کشور
پذیرش نمایندگی در سراسر کشور

www.fara-tech.com

تلفن: ۰۲۱-۲۶۸۰۱۱۳۵ | فکس: ۰۲۱-۲۲۳۷۱۹۴۱

همراه: ۰۹۱۲ ۲۲۶ ۶۵ ۸۶ | ۱۵ ۹۳ | ۰۹۱۲ ۴۱۰

در لحظه خبردار شوید

آخرین رویدادها، تحلیل‌ها و گفت‌وگوهای صنعت در و پنجره
و تحولات بازار مسکن را آنلاین دریافت کنید



اولین سایت خبری صنعت در و پنجره
www.panjereh-iranian.ir



هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره و صنایع وابسته

۵-۲ بهمن ماه ۱۳۹۴ محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران

DOORS & WINDOWS TECHNOLOGY
INTERNATIONAL EXHIBITION

TEHRAN INTERNATIONAL PERMANENT FAIRGROUND

22-25 JANUARY 2016

7TH



www.titexgroup.com



سارگن گستر

تولید کننده انواع توری های پلیسه ای در رنگ های متنوع



Design by: Parvizeh Eraman

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۷۳۹۷۹
فکس: ۰۲۱-۲۲۹۷۳۸۹۴
همراه: ۰۹۱۲۵۵۰۱۷۶۰
Email: sargongostar@yahoo.com

لویزان - خیابان فرشادی - بن بست بهشتی - پلاک ۱۰

Implementing Energy Efficiency

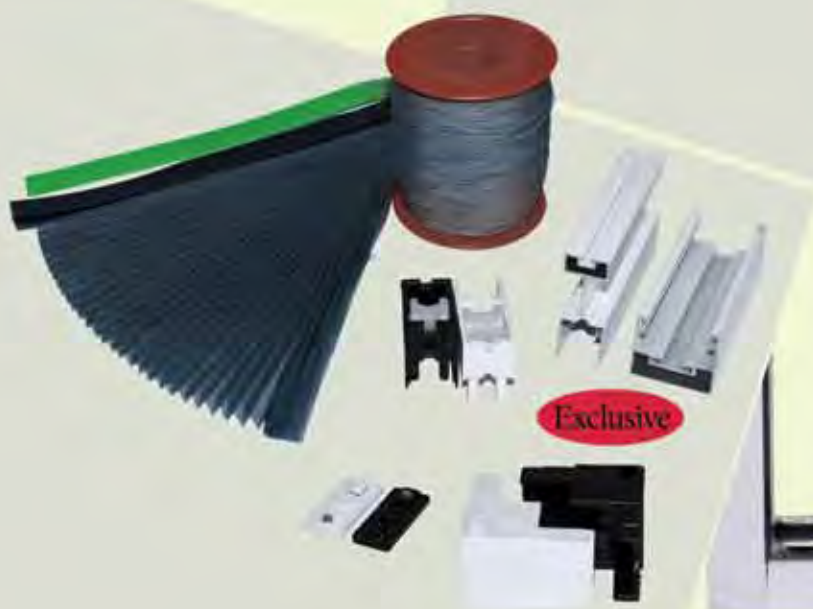
گروه صنعتی

آلا ALA



گروه صنعتی آلا

- ✓ تولید کننده انواع توری های پلیسه
- ✓ تولید کننده پرده پلیسه
- ✓ فروش ملزومات توری پلیسه
- ✓ آموزش و راه اندازی کارگاه ساخت توری



شهریار، جاده ملارد، شهرک جعفریه، بین خیابان ۱۰ و ۱۲، پلاک ۲۲۵
تلفن: ۰۲۱-۴۴۴۳۲۲۵ ۰۲۱-۴۴۴۳۱۴۲ فکس: ۰۲۱-۴۲۶۹۵۰۰۹
همراه: ۰۹۱۲-۰۷۶۴۰۸۶
www.winupvc.com

ARN

آریان

شرکت توری سازی

- ▶ تولیدکننده توری های خودکار جمع شونده، پلیسه و رولینگ
- ▶ با کامل ترین آرشیو رنگی
- ▶ فروش ملزومات توری پلیسه شامل:
توری، پروفیل، نخ تعادل و یراق آلات



تمویل فوری، تمویل فوری

دو سال ضمانت

آدرس: پاسداران - میدان هروی - بلوار گلزار - خیابان
نادری زندی شرقی - زندی یکم - پلاک ۵۸

www.ariyana-co.ir

info@ariyana-co.ir

۰۹۱۲ ۶۸۴ ۰۸ ۳۴
۰۹۱۲ ۳۴۵ ۳۳ ۶۴

۲۶ ۳۲ ۴۵ ۲۹
۲۶ ۳۲ ۴۵ ۰۶



تولید کننده انواع پروفیل های تقویتی گالوانیزه

دفتر فروش: ۹۳-۲۶۵۶۷۶۹۱ (۰۲۱) انبار: ۶-۳۳۴۰۲۹۸۵ (۰۲۱)

فکس فروش: ۸۹۷۸۶۶۲۰ (۰۲۱) فکس انبار: ۳۳۴۰۲۹۸۷ (۰۲۱)

سید نورانی: ۳۸۷۳۱۳۵-۰۹۱۲

عباسی: ۳۹۰۴۵۸۱-۰۹۱۲

pasargad.se.ab@gmail.com

• تحویل فوری
• قیمت همکاری

تورینو



توری های پلیسه و پلیسه جداشونده رنگ آنادایز و الوان
پرده کرکره ای مابین دو جداره و پرده پلیسه با تنوع طرح و رنگ

تلفکس: ۳۲ ۳۳ ۶۳ ۰۴ ۲۲



تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

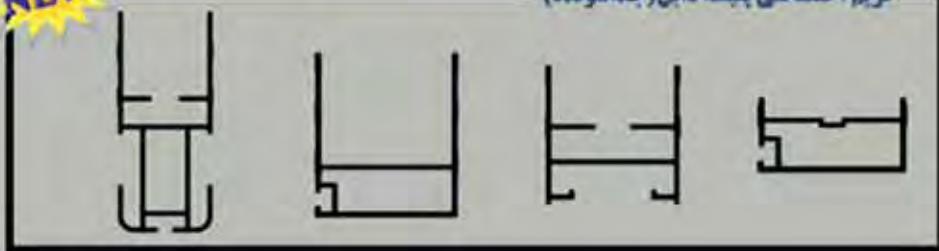
تولیدکننده انواع پروفیل‌های تقویتی



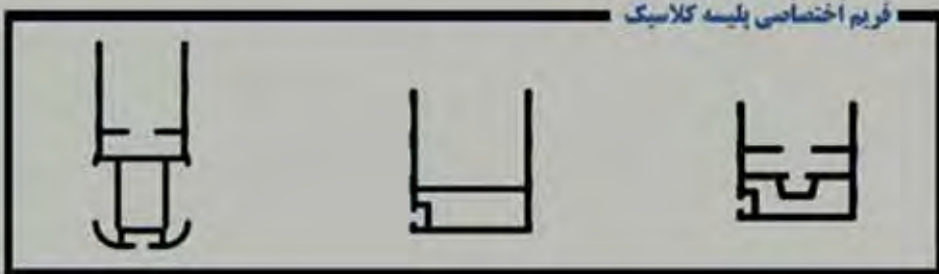
عرضه پروفیل و یراق آلات انواع توری های پشه با ما تنوع تولید و کیفیت را تجربه کنید

NEW!

فریم اختصاصی پلیسه دابل (جداشونده)

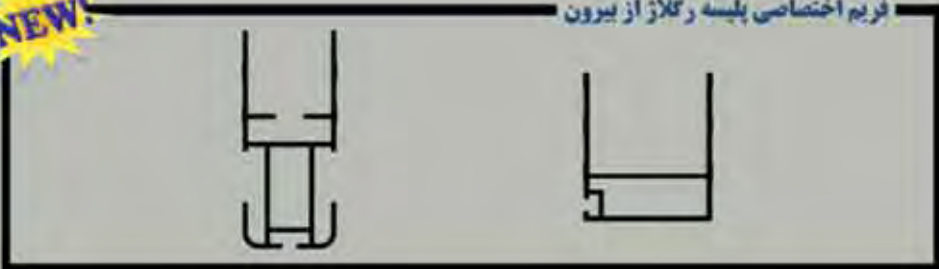


فریم اختصاصی پلیسه کلاسیک

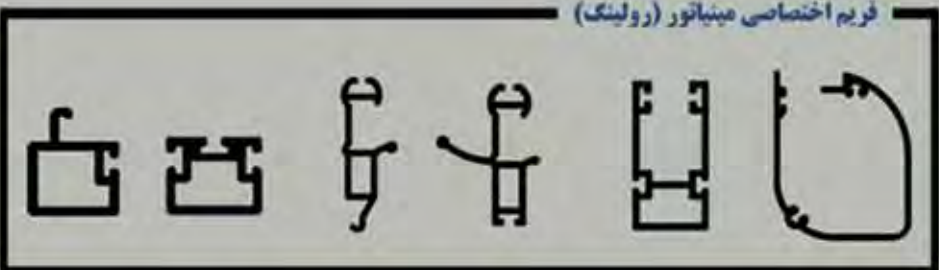


NEW!

فریم اختصاصی پلیسه رگلاز از بیرون



فریم اختصاصی مینیاتور (رولینگ)



تولید پروفیل از بیلت فابریک (۶۰۶۳)

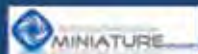
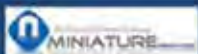
تولید یراق از پلیمر درجه یک



Aria Aluminium
The Beauty of the Effectiveness



www.aria-aluminium.ir



تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۴۳۹-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۷۰۱
۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳



Aria Aluminium
The Beauty of the Effectiveness

گروه تولیدی آریا آلومینیوم

برترین، بزرگترین تولید کننده انواع توری های پشه و پرده زبرا در ایران

پلیسه دابل فریم
(جداشونده)

NEW!



با آرشو کامل رنگ



فروش ویژه نخ تعادل پلیسه
فقط ۴۶۰.۰۰۰ ریال



نماینده انحصاری نخ آتلاز ترکیه

تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۷۰۱-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۴۳۹

۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳

۰۹۱۳۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۳۲۸۵۸۱۶۲-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳

کارخانه و دفتر فروش:

تهران، جاده ابعلی، ۳ کیلومتر بعد از پلیس راه جاجرو، منطقه صنعتی کمرد،
خیابان تهران صنعت، کوچه نوین ۲، پلاک ۳۷

زیبایی در نهایت کارآمدی

SMS:30005992858162

www.aria-aluminium.ir

info@aria-aluminium.ir



شرکت مهندسی بازرگانی

تور آسا

تولید کننده انواع توری های رولینگ
پلیسه، ثابت، بزار و بردار



پلیسه آنتی باکتریال (دوبل فریم مگتی)



بخش بازرگانی تور آسا:

راه اندازی خط تولید انواع توری های رولینگ و پلیسه ای
با متریاال درجه 1

آدرس: استان البرز، جاده ملارد، بعد از نیروگاه برق منتظر قائم، جنب جایگاه دو منظوره البرز، خیابان گلستان، پلاک ۱۹
تلفن: ۰۲۶-۳۶۵۷۳۰۴۰ - ۰۲۶-۳۶۵۷۳۱۳۱ - ۰۲۶-۳۶۵۷۴۶۹۸ - ۰۲۶-۳۶۵۷۴۸۵۰ همراه: ۰۹۲۱۳۶۷۹۶۱۸



صنایع پیچ سهیل

وارد کننده و توزیع کننده توری پلیسه
تحت لیسانس استارلاین کانادا
یراق آلات مربوطه و پروفیل آلومینیوم

تلفن: ۷-۶۶۶۶۰۶۰۶ ۶۶۶۰۷۷۸۱

فکس: ۶۶۶۰۷۷۸۲

sbi_commerce@yahoo.com



تنها تولید کننده با کیفیت توری پلیسه و رولینگ

HELYPEN

وارد کننده و فروشنده ملزومات توری پلیسه و رولینگ
(شامل توری ضد آسیب، آلومینیوم درجه ۱ و یراق آلات استاندارد)



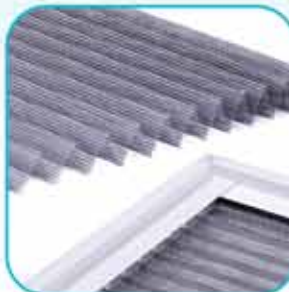
قیمت
مناسب



تنوع



کیفیت
خوب



ماندگاری
بالا



۱۰ سال گارانتی ست یراق آلات و همچنین پشتیبانی و خدمات

■ پس از خرید آموزش رایگان می باشد

■ توری رولینگ با مکانیزم مش ضد حریق و مقاوم در برابر شعله

■ بادوام و زیبا و نگهداری آسان

www.helpen.com | www.toripelise.ir | www.pelise.ir

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۵۱۶۲ | ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۵۱ | ۰۲۱-۲۲۹۱۶۴۷۶
فکس: ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۷۸ | همراه: ۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵

تامین چسب و انواع روکش لمینیت پروفیل های در و پنجره

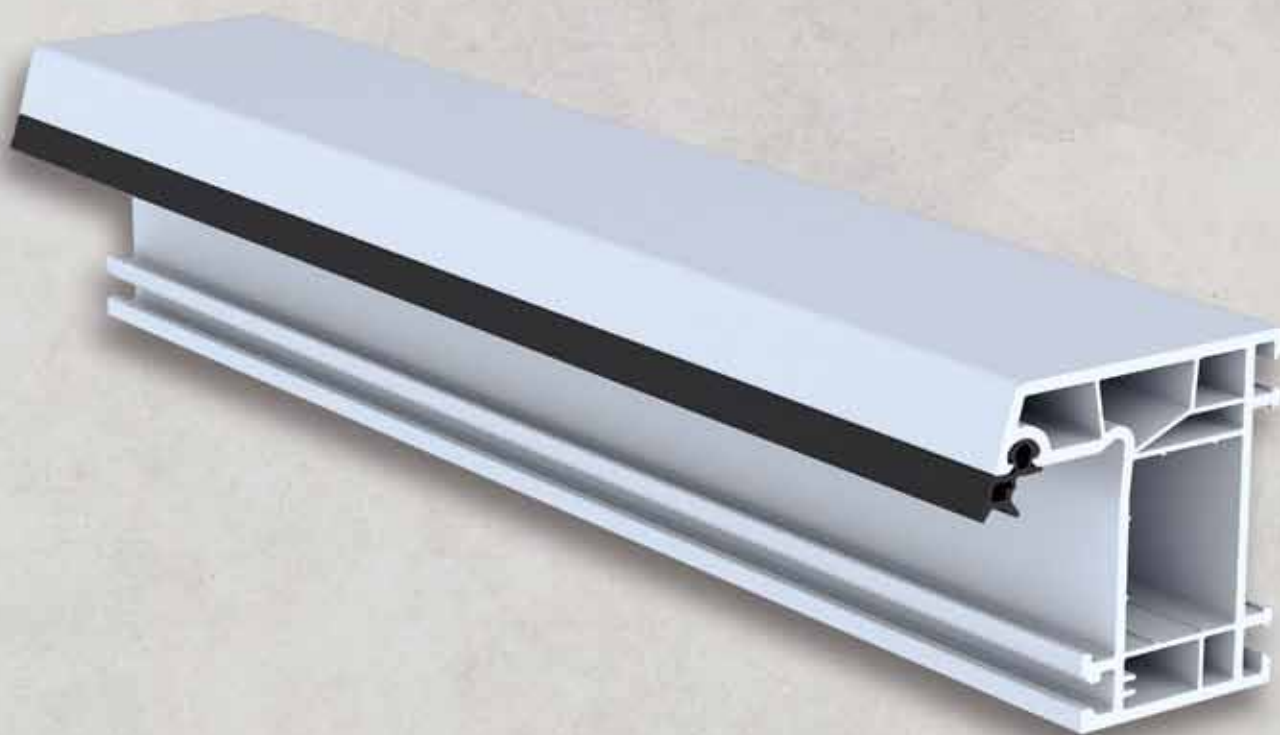


تلفن: ۰۲۱-۸۸۰۴۴۷۳۰
۰۲۱-۸۸۰۴۶۶۳۹
فکس: ۰۲۱-۸۸۰۴۶۴۱۴
info@zarrinpars.com

مجتمع صنایع فناوری پلاستیک سپاهان
تولید کننده مصالح ساختمانی پلیمری

سی وان سی فور

پروفیل درب و پنجره چند جداره یو پی وی سی



دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان حکیم نظامی، نبش خیابان خاقانی، ساختمان ارکید، طبقه دوم

تلفن : ۰۹۸۳۱۳۶۶۸ - ۰۳۶۲۸۳۶۶۸

فکس : ۰۹۸۳۱۳۶۶۸ - ۰۳۶۲۵۴۳۲۴

کارخانه: اصفهان، نجف آباد، منطقه صنعتی پلیس راه، فاز دوم، خیابان فولاد سه

تلفن : ۰۹۸۳۱۳۶۶۸ - ۰۴۲۴۵۲۵۲۰

فکس : ۰۹۸۳۱۳۶۶۸ - ۰۴۲۴۵۱۳۵۲

Office: 2nd floor, Orkideh building, corner of Khaghani St., Hakim nezami St., Isfahan, Iran

Tel : +9831 - 36283668 - 9 Fax : +9831 - 36254324

Factory: Foulad 3 St., Phase 2, Police rah industrial zone, Najafabad, Isfahan, Iran

Tel : +9831 - 42452520 - 3 Fax : +9831 - 42451352

موصولی خاص، هویتی خاص

www.fanavarplastic.com

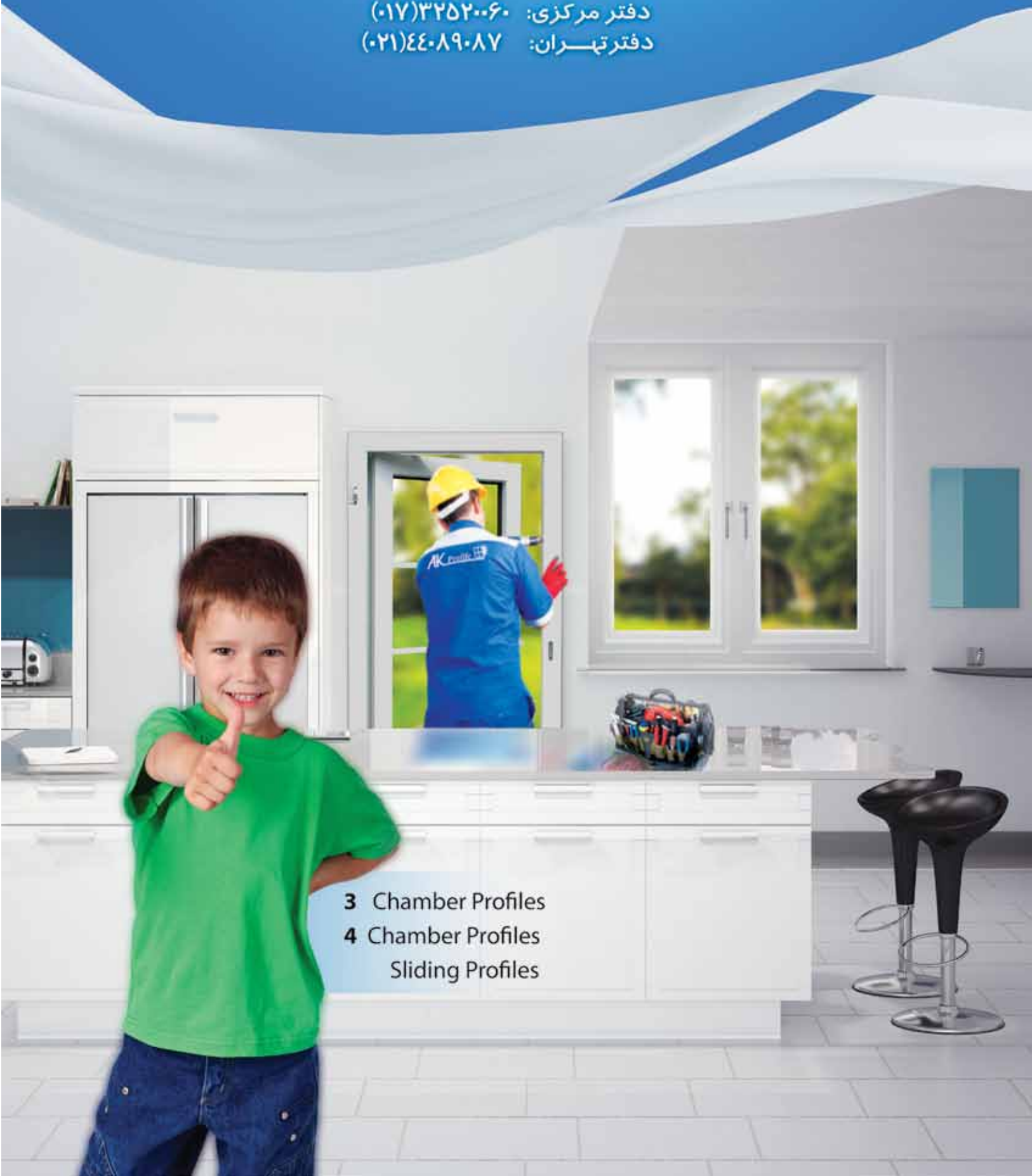
info@fanavarplastic.com

AK Profile

تولید کننده پروفیل های UPVC

دفتر مرکزی: (۰۱۷)۳۲۵۲۰۰۶۰

دفتر تهران: (۰۲۱)۴۴۰۸۹۰۸۷



3 Chamber Profiles

4 Chamber Profiles
Sliding Profiles



WINTeCH®
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تِک
پروفیل یک
پنجره یک

021-2989
www.wintech.ir