

تشریح پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و مبینه سازی انرژی

انتاج رسانه‌ای، جری، تحلیلی، آموزشی، پژوهشی

تلفن: ۲۳ - ۲۲۸۸۹۲۲۹

قیمت: ۲۰۰۰ تومان

این سرما پشت به بهار دارد

ترافیک صادرات روان است
صنعتی به قدمت پنجره‌ساز صنعت
اکثر اعضای دور نخست ابقاء شدند
گردهمایی هلدینگ سیندز برگزار شد
گردهمایی خانواده پرولاین برگزار شد
نمایشگاه در و پنجره تهران در یک نگاه
اولین گردهمایی مجموعه نووا ویستا برگزار شد
پاسخ به ابهاماتی در خصوص پراق آلات الومینیومی
حیاط مرکزی؛ راهکارهای پایدار برای همسازی با اقلیم

- گزارش تصویری نمایشگاه در و پنجره و صنایع وابسته تهران
- اهمیت تیغه پلی‌امید در پروفیل‌های ترمال بریک
- سمینار تخصصی تکنولوژی و فرایند لمینیت
- روش‌های خود ارزیابی در مدل EFQM
- امنیت و اطمینان با نشیبه ایمنی نسرق
- وین‌هاوس تنها به کیفیت می‌اندیشد
- یک ماه به سال کاری خود بیافزایید
- گردهمایی بزرگ فرید برگزار شد
- نمایش بی‌رحمی رکود



دفتر مرکزی

تولید کننده: تهران (مردین) استند آند بی ا یوسفی گستر

تهران (میران) ۱۲، تهران (پارس) راه آهن تهران، پلاک ۳۸

تلفن: ۲۲۸۸۹۲۲۹ - ۲۳ (۲ خطی)

HOMAFESHIAN

HOMAFESHIAN

پنجره‌ای برای تمام فصول



هما روشن

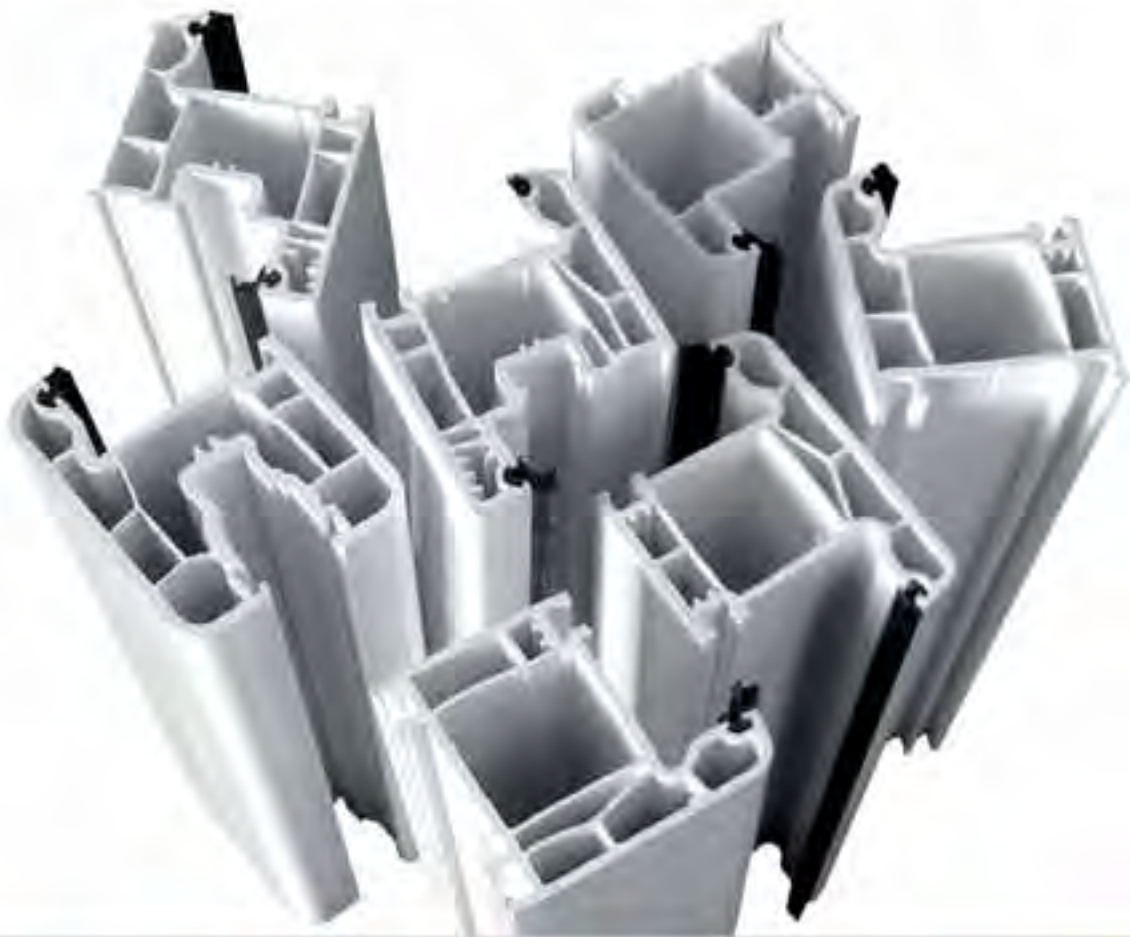
Agri Chemical Solution

بست ویژن

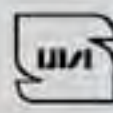


پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی

انتخاب هوشمندانه برای آسایش و آرامش خانواده



www.bestvision.com



دفتر تهران : بلوار میرداماد، میدان مادر، خ وزیر پور تلفکس : ۰۲۱) ۲۶۴۱ ۲۳ ۱۸
دفتر اصفهان : اصفهان، خ شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر تلفکس : ۰۲۱) ۲۶۴ ۱۱۱ ۶۴
نشانی کارخانه : اصفهان، شهرک صنعتی هرنند تلفکس : ۰۲۱) ۴۶۴۰ ۴۱ ۲۵



BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

سال نو مبارک

به 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
شرکت پترو پلاستیک گراول آریستا
تهران - خیابان ولیعصر - پلاک ۱۰۰



www.bestvisionco.com info@bestvisionco.com



آلفا صنعت تابان

www.makewindow.ir



SIEGENIA
SOLUTIONS 191177

Win
Solutions Technology

ENDEW

آلفا صنعت تابان

بورس یراق آلات در پنجره دو جداره

Unit 5, 3 th floor, No. 73,

Qeytariyeh Biv, Tehran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بلوار قیابویه - دوروی پارک

قیابویه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۴ - ۲۱

ماشین آلات ساخت PVC و آلومینیوم



میزان تولید سالانه 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، ۲۲۲۷۲۶۵۲ - ۲۲۲۷۲۴۶۲

kaban.com.tr

نرم افزار جانبی طراحی و محاسبات در و پنجره

آیا

نرم افزار رایگان mobile iwindow را دانلود ...

با mobile iwindow طراحی ...

قیمت تخمینی را مشاهده ...

نقشه پنجره ها را بصورت فایل PDF ارسال ...

حالا می توانید پروژه هایتان را از موبایل به کامپیوتر انتقال دهید. آیا این قابلیت را فعال ...

کرده اید؟

بامانعاس بگیرید ...

mobile
i window



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



مجتمع بوتیا صنعت

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

تلفن سفارشات: ۰۲۱-۴۳۰۸۵
e-mail: info@butia.ir www.Butia.ir



Follow us on
GeorgianBar 



دنیا زیبا با دیوا

تکمیل سبد محصولات دیوا ، پس از تولید موفق
پروفیل های ساده و لمینیت و انواع چوب پلاست

با
پروفیل تک ریل کشویی ساده و لمینیت

دیوا

تولید کننده پروفیل های آلومینیومی و چوب پلاست



سال نو مبارک

Happy New Years

کارخانه : بابل ، جاده بند پی شرقی ، شهرک صنعتی رجه

تلفن : ۰۳۱۸۲۰۲۳۱۰۳۲-۱۱

فکس : ۰۳۱۳۲۰۲۳۷۲۴

تلفن :

فکس :

دفتر مرکزی : تهران ، خیابان دولت ، بین بلوار

گیاوه و چهارراه قنات ، پلاک ۲۸۹ ، واحد شمالی

تلفن : ۰۲۱۲۲۷۶۱۱۳۳-۵

فکس : ۰۲۱۲۲۷۶۱۱۳۶

تلفن :

فکس :



CINCINNATI
EXTRUSION



Chemson

TECHNO PLAST

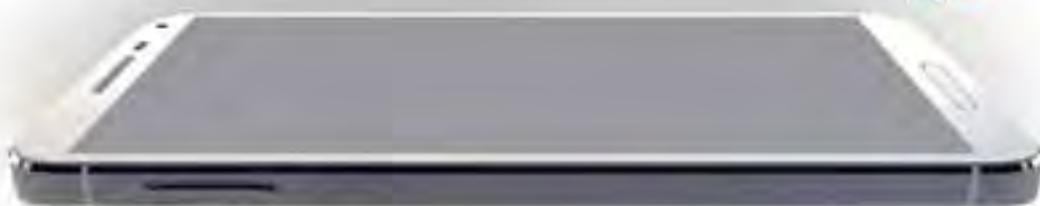


سال نو مبارک

نرم افزار چاپ خوب

نرم افزار همراه طراحی و فروش انواع در و پنجره

- صدور انواع پیش فاکتور در زمان طراحی بصورت دقیق و کارا
- امکان استفاده از پارامترهای شارژ متر از و قیمت و ... در حین صدور پیش فاکتور
- تغییر مشخصات پروفیل و شیشه و ... پروژه ها در حین صدور پیش فاکتور
- قابلیت تعریف و استفاده از انواع پروفیل آلومینیوم و PVC
- قابلیت ارسال اطلاعات یک پروژه به نرم افزار نوین طراح (NT)
- بکآپ گیری بسیار ساده بصورت آنلاین و آفلاین
- به اشتراک گذاری آسان اطلاعات پروژه و فاکتور در هر زمان و مکان توسط شبکه های اجتماعی
- بروز رسانی های دائم و افزودن امکانات جدید به صورت خودکار
- امکان چاپ آبی پیش فاکتور از طریق اتصال به پرینتر
- ... و



مهندسین مشاور فناوری داده پوشگر

تولید و بزرگترین تولید کننده نرم افزار های تخصصی صنعت در زمینه شیشه و پنجره و پستک با بیش از یک دهه فعالیت مستمر



www.fdpco.ir
info@fdpco.ir

دفتر کار را به جیبان منتقل کنید

تهران: میدان ونک، ابتدای تقاطع خیابان شاد، نبش کوچه مویزان، شماره ۱۰، واحد ۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۰۳۶۰۱ (خط ویژه)

اسفهان: خیابان چهارم تیرغ بالا، مجتمع پارسیان، شماره ۱۵۰

تلفن: ۰۲۱-۹۵۰۲۵۰۷۵ (خط ویژه)

آهن و فولاد 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



سال نو مبارک

محصولی جدید

پروفیل اکونومی **وینکو**

با کیفیتی بی نظیر

یک برش آرامش

شرکت شاهین سازه فجر جهت توزیع پروفیل های

ماژول و وینکو از سراسر ایران نمایندگی میپذیرد.

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ستارخان، خیابان تاکستان، پلاک ۷، واحد ۱
خط ویژه: ۰۲۱-۶۳۴۰۶ تلفن: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۹۶-۹۸ فکس: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۶۳



تجهيز صنعت دايان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

OFFERS FOR VALUABLE GOODS



سال نو مبارک

تلفن : ۳ - ۱۰۰۱ ۵۶۳۲ (۰۲۱)

فکس : ۹۲ - ۱۰ ۵۶۳۸ (۰۲۱)

ایمیل : info@dayansanat.com

وبسایت : www.dayansanat.com

SATIAN

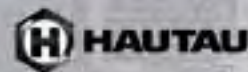
شرکت ساتیان

پیشاپیش فرا رسیدن عید نوروز باستانی
و آغاز سال نورا تبریک و تهنیت عرض می نماید

Happy Norouz
with the best wishes

General Manager

Alireza Sedghi Masab



made
in
Germany

LogiKal® 10.0

نرم افزار حرفه ای پنجره،
درب و نمای کرتین وال



ITP International Trade Fair - Event System and
Account, Trade, Product Management and Scheduling
Software Solutions, The Museum and Industry Product Fair

Visit us at Hall / Booth 802

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



ORGADATA

A CLICK AHEAD

www.orgadata.com

آدرس : خیابان شریعتی، روبروی پارک شریعتی، پلاک 1007، طبقه 2، واحد 2

تلفن: 26701247



FomIndustrie

Aluminium & PVC Working Machinery



وعدہ دیدار، ما
 در نمایشگاه بین المللی در وینجره
 و ماشین آلت نوربرگ، آلمان
 سالن ۳۸ غرفه ۳۰۵
 و هفدهمین نمایشگاه بین المللی
 پنجره تویپ استانبول، ترکیه
 سالن ماشین آلت
 دعوت می نماید.
 شرکت فوم اینداستری



Double Head Sawing Machine
(Blitz Alva 550 A)

Corner Sealing Machine
(Sealant CE)



One Head Sawing Machine
(Panda 400)



Copy Router
(Matisse)



Corner Crimping Machine
(Bahia L)



خیابان شهید لواسانی (فرمانیه)، خیابان جباریان، کوچه
 پانزدهم، کوچه شهاب الدین عظیمی، پلاک ۱۶، واحد ۳
 تلفن: ۰۲۱-۲۲۸۸۷۴۲۸ | فکس: ۰۲۱-۲۲۸۸۷۴۲۹
www.fomindustrie.com

Be Relax

with

Win Class

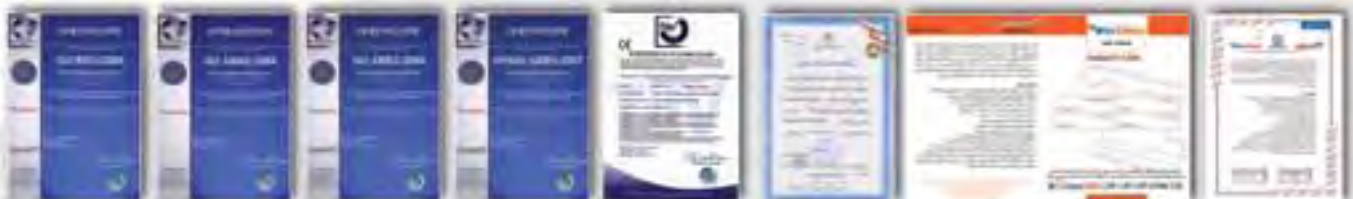
سال نو مبارک
یا مقلب القلوب والأبصار

بایبیره گیری از تکنولوژی جدید نانو

وین کلاس
صنایع عایق پلاست

تولید کننده پروفیل انواع در و پنجره UPVC

سری ۶۰ چهار کانال • سری ۶۰ سه کانال • سری ۷۰ کشویی



Chemson



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



فروش پروفیل های آلومینیومی ترمال بریک و ترمال
(درب ، پنجره و نماهای کرتین وال)
براق آلات درب و پنجره و نماهای کرتین وال

RoyalGcash.ir
0914 340 3768



تلفن: ۰۴۴-۳۳۴۴۷۰۳۵

۰۴۴-۳۳۴۷۹۲۷۷-۸

فکس: ۰۴۴-۳۳۴۴۱۰۱۲

www.nemayanco.com

Email: info@nemayanco.com

 NEMAYANsazeh





www.parsansanat.com

پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی GU آلمان

پایین تر از میدان ونک- نبش بل همت کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن ۰۲۰-۸۸۶۷۹۲۰۴۰۵ فکس ۰۲۱-۸۸۸۵۰۴۱۳
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com

کشتی کوئین مری ۲
بیراق 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.



پارسان آریا در خیابان ولیعصر تهران واقع است
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۱۷۹۵ فکس: ۰۲۱-۸۸۸۱۷۹۵
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com



www.emmeggi.com

info@parsansanat.com
www.parsansanat.com

Swing on Multi-axis robot

Satellite XT is used as an independent robot system used for 2, 3 and 5 axis work. The robot is used for the most demanding tasks, such as grinding, drilling, and welding. The robot is designed to be used in a wide range of applications, from the most demanding tasks to the most basic tasks. The robot is designed to be used in a wide range of applications, from the most demanding tasks to the most basic tasks.

- The robot is designed to be used in a wide range of applications, from the most demanding tasks to the most basic tasks.
- The robot is designed to be used in a wide range of applications, from the most demanding tasks to the most basic tasks.
- The robot is designed to be used in a wide range of applications, from the most demanding tasks to the most basic tasks.



Satellite XT

پرسان صنعت آریا

parsan

تعمیر و نگهداری دستگاه‌های صنعتی

باسم لوازم صنعتی و نسکده تیش پل همدان گوجه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۰۵۰۴۰۶۷۷۸۲
کسب: ۰۴۱۳-۸۸۵۵
هتراه: ۰۹۱۲۰۷۹۱۹۷

خون حائضی اور لوجل
یامہ بزرگ اللہ و کلماتہا ایچون ہون والو لوجل
یامہ بزرگ اللہ و کلماتہا ایچون ہون والو لوجل

آرٹو فونڈ آرزوئی بیان حسینہ

هونام ابزار نوین

www.hoonamco.ir

هونام ابزار نوین (سهامی خاص) نمایندہ رسمی | تلفن: ۰۲۱)۲۲۴۳۵۰۵۰۰
جی یو آلمان، آکادو ترکیه و نوار درزگیر سچیل | فکس: ۰۲۱)۲۲۴۳۱۷۹۸۸۳۱

حذف خطاهای تولید با آرتیکون

(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 براق تک، دو جهت، فولکس واگن، فرانسوی و ... با دقت بسیار بالا و بدون خطا
- سرعت ممتاز 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



Kraftmüller

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 (پارس)

Diaco Kish Industrial Group (P.C)

Tehran - IRAN

www.winsa.ir

www.winsa.com.ir

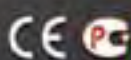
Email : info@winsa.ir

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

AEGH

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

شرکت صنایع پنجره عایق صدفی

تولید کننده پروفیل های ترکیبی آلومینیوم و یو پی وی سی

- پروفیل آلومینیوم تولید شده شرکت آکپا ایران
- خدمات رنگ پودری، آنادایز، دگورال شرکت پیمان
- دارای تاییده فنی از مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن
- دارای بیمه نامه ده ساله شرکت بیمه ایران
- قابلیت مونتاژ با ماشین آلات پنجره upvc
- قابلیت نصب سراق آلات upvc
- نصب سراق آلات بر روی قسمت آلومینیومی پروفیل

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، بعد از خیابان نفت شمالی پلاک ۲۲۲ واحد ۹
تلفکس: ۲۲۲۶۳۶۳۷ و ۴-۱۱۸۲-۲۲۹
کارخانه: تهران، شمس آباد، بلوار بوستان، گلین ۱۴، پلاک ۶

پروفیل ترکیبی آلومینیوم + u.PVC
آلومینیوم نمای بیرون + u.PVC نمای داخل



AVERTA®

UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

سال نو مبارک

برآمد باد صبح و بوی نوروز
به کام دوستان و بخت پیروز
مبارک بادت این سال و همه سال
همایون بادت این روز و همه روز



وب سایت آورتا منتظر شماست



www.ifa.com.cn | IFA | CE | Chemson (TUV)

مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی

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 (سوزنا)، کوچه آریا وطنی، پلاک ۴۶ واحد ۷ تلفن : ۰۲۱) ۸۸۵۱۱۳۵۸ و ۰۲۱) ۸۸۵۱۰۲۲۹

یراق گستر پرشین



GU BKS FERCO

ACCADO

سال نو مبارک

نماینده رسمی شرکت



ساز نمایان



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

۰۴۴-۳۳۴۷۹۲۷۷-۸ | تلفن: ۰۴۴-۳۳۴۴۱۰۱۲ | فکس:

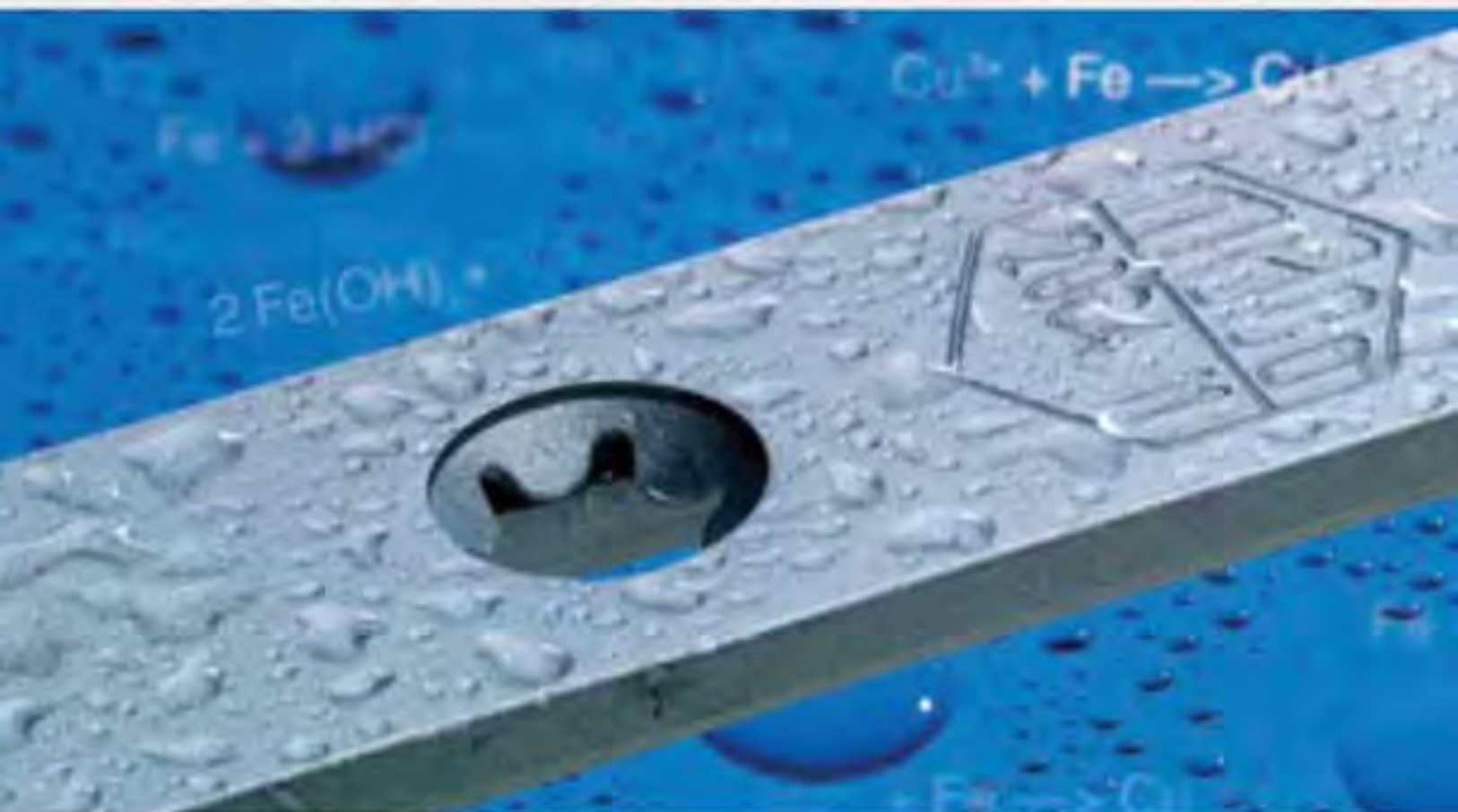


www.nemayanco.com
Email: info@nemayanco.com



البرز پیراق

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات
ماکو اتریش در ایران



سال نو مبارک

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

www.alborz-y.com

پلاک ۷۶، واحد ۱۵

فکس: ۰۴۲-۲۶۲۰۱۰۴۲

تلفن: ۰۲۶۴-۲۲۶۵۰۲۶۴

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱

NTA[®]

نوید تجارت ارسام



DOOR AND WINDOW SYSTEMS

شرکت KALE شما را به بازدید از غرفه این شرکت در هفدهمین نمایشگاه بین المللی پنجره تویاپ ۲۰۱۶ استانبول (ترکیه) سالن شماره ۲، غرفه شماره ۲۱۱A ۱۹ - ۲۲ اسفند ۹۴ دعوت می نماید.

شرکت نوید تجارت ارسام

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

**KALE LUNA Aluminium
Tilt & Turn Systems**

NTA[®]

نوید تجارت ارسام



DOOR AND WINDOW SYSTEMS

سال نو مبارک



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

NTA

نوید تجارت ارسام



DOOR AND WINDOW SYSTEMS

سال نو مبارک

شرکت KALE شما را به بازدید از غرفه این شرکت در نمایشگاه بین المللی در و پنجره و ماشین آلات ۲۰۱۶ نورنبرگ - آلمان سالن شماره ۱، غرفه شماره ۴۳۷ ۲۶ - ۲۹ اسفند ۹۴ دعوت می نماید.

شرکت نوید تجارت ارسام

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

**KALE LUNA Aluminium
Tilt & Turn Systems**

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

www.kalepensystem.ir

توليدكننده چسب پلي سولفايد
چسب بوتيل و نمگير



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

سال نو مبارک
 حرارتی
 کنترل
 محلول
 مواد
 نوآوری
 تولید
 صنعت
 پایداری
 زیست



ونوس شیشه



10th Anniversary
 دهمین سالگرد تاسیس

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 ۲۲، طبقه سوم تلفن: ۲۲۴۲ ۳۸۹۲ - ۲۲۴۲ ۸۸۷۱ - ۲۲۴۲ ۱۸۰۸
sales@venusglass.net www.venusglass.net

نگاه نو... بنای نو...



مرکز تجاری سام سنتر



باغ موزه دفاع مقدس



ایوان شمس

برخی پروژه‌های اجرا شده:

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



گروه تجاری صنعتی تک فرارز



تولید کننده درب و پنجره دو جداره

ترمال بریک، UPVC، توری رولینگ و پلیسه
نمای اسپایدر، کرتین وال، لور
نمای فرم لس - لامل و پارتیشن، شیشه دو جداره

کارخانه: استان مازندران، شهرستان نکا، روبروی شهرک شهید عباسپور
دفتر: ساری، جاده فرح آباد، جنب دانشگاه روزبهان
شماره ویژه: ۱۱-۳۴۹۸ // تلفن: ۵-۳۴۷۳۵۴۵ // فکس: ۱۱-۳۴۷۳۵۴۵۸
www.takfaraz.co • Takfaraz.upvc@Gmail.com

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	اندرفراز تبریز
صنایع شیشه سید شکری	سایت	بهسازان شیشه آریا	ارگ گلاس
صنایع شیشه شیشه چی	سپاهان آیدیده اصفهان	بهبه پویه ابهر	اروم آلیاژ
صنایع شیشه صلواتی	سکو ایران	بهبه جام الماس	اروم ویلای احسان
طبیعت پینا میانه	سهنت جام تبریز	بینا شیشه اصفهان	اصفهان فلوت نقش جهان
عایق پلاست	سهنت درب آرا	پارس اموند	اطلس شیشه یزد
عایق صدفی	سهنت ساران	پارس پن	اطمینان بخش
علمدار شرق	سپستان صنعت نادر	پارس وین	الماس پرشیا
عمران توسعه آبخار	شاپا پروقیل گلستان	پانا بست	الماس ترم پاسارگاد
فراز جام	شیشه لژدی	پرشین الماس فارس	ایده آل پن
کار گلاس	شیشه الیت	پرشین توسعه جدید	ایرجام
گروه پنجره سازان درگا	شیشه ایمن امید اصفهان	پلی پن	ایرمان صنعت پارسیان
گروه تولیدی افشار هلیل	شیشه ایمن بشیر	پنجره سازان بنای قشم	ایلیار صنعت جنوب
گروه تولیدی رجیبی	شیشه ایمن میرال	پنجره صدف	ایمن انرژی شرق
گروه تولیدی طباطبائی	شیشه برادران وزیر	پنجره صنعت ایستیس	ایمن شیشه شهرکرد
گروه تولیدی عباس نژاد	شیشه جام جم	پنجره عایق پردیس	آیدیده
گروه تولیدی مرادی (مهاباد)	شیشه جم	پنجره عایق سیلان	آتروین
گروه زینو	شیشه جهان نما	پنجره کلاسیک	آذر اویار
گروه صنعتی اعتماد	شیشه جهانگیری	پنجره گستر کاسین	آذر آتیشگاه
گروه مرجانی	شیشه حرانی	پولاد براق نارادایس	آذین پایا
ما فلوت	شیشه دوجداره امید الوند	تابان	آذین جام سمنان
مارال درب	شیشه دوجداره پارس	تکتو سازه کیش	آذین صنعت پنجره
مازند شیشه	شیشه دوجداره تهران	تهران آینه	آرام پلاست
ماد نما غرب	شیشه دوجداره محمندی	توران	آران در
موتوس	شیشه زیبا	توسعه گران جنوب	آرتین درب سهنت
مه جام	شیشه سپهر	خورشید البرز آریایی	آرمان جام
موسی زاده	شیشه فردوس	فاوین	آرین پازنگ
میناگران کهن دژ	شیشه کرد	در پلاستیک غرب	آسا صنعت کرمان
نگین جام البرز	شیشه نوین اصفهان	درفش کاران نصف جهان	آسایش آوران خیز
نگین فرم خاوران	شیشه و آینه ابراهیمی	درفک جام	آلمینیوم در
نوین شیشه (محمدی)	شیشه و سکوریت شیردل	رنگین جام البرز	آلوم پلاست نادر
هادان ساخت ایرانیان	صدف پنجره زاگرس	روند	آلوم جام
هورام سازه پارسیان	صنایع بیمر	زبرد سپاهان	بایداد
ونه دهنک	صنایع بی وی سی وین پارس	زنجان جام	پنا
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

پارسان صنعت آریا

شرکت تخصصی پرودا etem در تهران

parsan



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 ۳۳۳۷۳۰۸۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۰۶۵۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۶۳۱۲۵
www.winhouse.info | Email: info@winhouse.info



activPilot

The new standard for turn-tilt fittings.

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

Modular design

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

Innovative new locking system

Octagonal bolts and keeps with clear advantages in handling and operation.

Convenient add-on functions

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

Functional design

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



Further information
on activPilot Concept

Always precise **WINK
HAUS**



For further information please contact our partner:

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

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



WINK HAUS

1854 - 2015

WBH

دفتر فروش ایران - (تهران)

تلفن: ۸۶۰۷۰۹۴۰

۸۶۰۷۰۹۳۷

فکس: ۸۹۷۷۰۹۱۰

Telgte-Germany

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

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

Tehran-Iran

Tel: +98 (21) 860 70 940

+98 (21) 860 70 937

Fax: +98 (21) 89 77 09 10

وینکهاوس راز ویلکهاوس بخارا



هوفمان

تولید کننده پروفیل یو پی وی سی

HOFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

دفتر مرکزی: تهران دفتر آیتا - گلشاپ، نبش خیابان راضی شعلایی پلاک ۴۶۶ واحد ۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۰۰۹۷۱-۳ (۴۱) فکس: ۰۲۱-۸۸۶۰۰۹۵۱ (۴۱)
کارخانه: تبریز، شهرک صنعتی سرولیه گذاری خارجی، خیابان آسمانی ۲
تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۵۰۳۰-۳۳ (۴۱) فکس: ۰۲۱-۳۳۳۵۰۳۵ (۴۱)

پنجره خانه من



www.hofmannprofile.com

041-3116

اطلاعیه مهم

گواهینامه رسمی OFMANN

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 اینصورت هافمن هیچ تعهدی نسبت به ساخت پنجره توسط دیگر کارگاه ها را نداشته و پروفیل آنها دارای ضمانت نمی باشد.



هافمن
تولید کننده پروفیل یو پی وی سی

Fenster Haus

UPVC DOOR AND WINDOW PROFILE



اسوایی 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: ۲۲۲۶۳۶۲۷ و ۴-۱۱۸۳-۲۲۹

کارخانه: تهران - شهرک صنعتی شمس آباد



QUALITY ASSURED
BS EN ISO 9001



TUV NORD



Ag+



ایرانیان رزومه

البد

اولین ماهنامه تخصصی صنعت درب و پنجره و بهینه سازی انرژی

در این شماره می خوانید:

- این سرما پشت به بهار دارد ۴۲
- اخبار صنعت پنجره ۴۴
- اخبار ساخت و ساز ۵۸
- اخبار انرژی ۶۸
- اخبار فناوری ۷۶
- نمایش بی رحمی رکود ۸۰
- بخش پروفیل** صفحه ۱۴۷ - ۹۴
- وین هاوس تنها به کیفیت می اندیشد ۹۶
- پاسخ به ابهاماتی در خصوص یراق آلات آلومینیومی ۹۸
- نمایشگاه در و پنجره تهران در یک نگاه ۱۰۱
- گردهمایی خانواده پرولاین برگزار شد ۱۰۲
- گردهمایی بزرگ فرید برگزار شد ۱۰۴
- گردهمایی هلدینگ سیندژ برگزار شد ۱۰۶
- اولین گردهمایی مجموعه نووا ویتا برگزار شد ۱۰۸
- سمینار تخصصی تکنولوژی و فرآیند لمینیت ۱۱۰
- اهمیت تیغه پلی آمید در پروفیل های ترمال بریک ۱۱۲
- بخش در و پنجره** صفحه ۱۶۷ - ۱۴۸
- امنیت و اطمینان با شیشه ایمنی شرق ۱۵۰
- صنعتی به قدمت پنجره ساز صنعت ۱۵۲
- بخش ماشین آلات** صفحه ۱۷۹ - ۱۶۸
- بخش یراق آلات** صفحه ۲۱۰ - ۱۸۰
- روش های خود ارزیابی در مدل EFQM ۲۱۱
- اکثر اعضای دور نخست ابقاء شدند ۲۱۴
- بازدید هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران از غرفه های
اعضای خود ۲۱۶
- حیاط مرکزی؛ راهکارهای پایدار برای همسازی با اقلیم ۲۲۰
- گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی در و پنجره و صنایع وابسته تهران - بهمن ۹۴ ۲۲۶
- بخش ملزومات** صفحه ۲۵۸ - ۲۴۶
- ترافیک صادرات روان است ۲۴۸
- یک ماه به سال کاری خود بیافزایید ۲۴۹
- نیازمندی های پنجره** ۲۵۹

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال نهم / شماره ۱۰۲-۱۰۱ / اسفند ۹۴ و فروردین ۹۵

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیری

مدیر مسئول: مرتضی مقدسیان

سر دبیر: احسان مصحفی

همکاران تحریریه: سارا براتی، عباس ایراندوست

همکاران تحریریه این شماره: شهرام علیزاده

حسام عشقی صنعتی، فرخ ظفر فرخی، احسان کیانی

مدیر تبلیغات: عاطفه شفقت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفقت

طراح و صفحه آرا: حمیده کشاورزی

امور مشترکین: عاطفه شفقت

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: ۳۳-۴۴۴۸۹۴۲۹

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

♦ مقاله ها و دیدگاه های مندرج لزوماً بیانگر

دیدگاه ماهنامه پنجره نیست.

♦ نشریه در انتخاب و ویرایش متون آزاد است.

♦ استفاده از مطالب و آگهی های نشریه بدون مجوز

کتبی و یا ذکر ماخذ قابل پیگرد قانونی می باشد.



● احسان مصحفی

این سرما پشت به بهار دارد

کلان که کل اقتصاد و صنعت ساختمان را تحت تاثیر قرار داده و عواملی جزئی تر که مستقیماً صنعت در و پنجره و به خصوص بخش یو.پی.وی.سی را متاثر ساخته است: از یک سو، سیاست‌های ناکارآمد دولت گذشته که بهای مسکن را به آسمان‌ها و دور از دست عموم مردم پرتاب کرد و تحریم‌هایی که نفس اقتصاد ایران را گرفت. از آن سو، رشد پرشتاب صنعت یو.پی.وی.سی و وسوسه سود سرشار این صنعت، غیرحرفه‌ای‌های بسیاری را با هدف کسب سودهای سرشار جذب این صنعت کرد و لطمه‌ای شدید بر این بخش وارد آورد. همچنین بیم و امید ناظر بر به نتیجه رسیدن یا نرسیدن برجام نیز، تعلیقی را بر شرایط حاکم افزود که حاصل آن انتظاری بود که رکود موجود را دو چندان کرد.

همه این عوامل، و دلایل ریز و درشت دیگر در نهایت به فضایی انجامید که ما اکنون در آن به سر می‌بریم. هر چند شرایط حاکم بر سیاست‌های کلان کشور تغییر یافته و برجام نیز به فرجام رسیده، اما در نظر بسیاری بر سد بزرگ رکود کمترین رخنه‌ای وارد نشده و مجرای تنفسی اقتصاد همچنان تنگ‌تر می‌شود.

در طول این سال‌ها بسیاری به تحلیل این شرایط پرداختند و فرصت‌ها و تهدیدهای دوره رکود را ارزیابی کرده و توصیه‌های سودمندی ارائه داده‌اند. فارغ از همه این تحلیل‌های پیچیده و بایدها و نبایدها، شاید اگر

شاید بزرگترها به یاد داشته باشند، در روزگار قدیم که گردش افلاک، و سرما و گرما هنوز نظم و نسقی داشت، قدیمی‌ها شصت روز نخست زمستان را به دو بخش تقسیم می‌کردند. بخش اول را "چله بزرگه" می‌گفتند و دومی را "چله کوچیکه". با آنکه چله بزرگه طولانی‌تر بود و چهل روز به درازا می‌کشید، اما سرمای آن از چله کوچیکه که تنها بیست روز عمر داشت، کمتر بود. یعنی از ده بهمن که چله کوچیکه آغاز می‌شد، صولت سرمای زمستان به اوج می‌رسید. نقل است که چله بزرگه به چله کوچیکه حسد می‌برده که «اگه من عمر تو رو داشته باشم نانوا رو کنار تنور از سرما خشک می‌کردم» و چله کوچیکه در پاسخ که: «اگر پشتم به بهار نبود بچه را در قنداق خشک می‌کردم...».

آنچه پیش روی شماسست، آخرین شماره از نشریه پنجره ایرانیان در سال ۱۳۹۴ است که در واپسین روزهای چله کوچیکه به محضر شما عزیزان تقدیم می‌شود. بر اهل نظر پوشیده نیست که سال گذشته، برای صنعت ساختمان و به تبع آن صنعت در و پنجره سال چندان دلچسبی نبود. رکودی که پیش‌تر رخ نموده بود در این سال به اوج خود رسید؛ همان‌گونه که در هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران نیز این رکود به بی‌رحمانه‌ترین شکل ممکن به نمایش درآمد.

ریشه‌های چنین رکودی چندان مبهم نیست. عواملی چند در سطح



و مصائبی که برای همه ما در بر داشت، بذرهایی را در دل این صنعت کاشت که به تدریج شاهد به بار نشستن آنها هستیم. دوره رکود غربالگر بسیار مناسبی بود برای خروج نامحرمان از این صنعت و نیز وسیله‌ای بود جهت شناخته شدن سره از ناسره. امروز شاهد آن هستیم که عرصه بر آنانی که بدون تخصص لازم و برای کسب سودهای آبی وارد این صنعت شده بودند، بیش از دلسوزان واقعی تنگ شده است، و اینان یک‌به‌یک در حال یافتن فضاهایی دیگر برای رسیدن به اهداف خود هستند. از سوی دیگر شرایط موجود سبب افزایش آگاهی‌های عمومی بیش از گذشته شده، و امروز نسبت به سال‌های پیشین فریب مصرف‌کنندگان و عرضه کالاهای بتجل بسیار دشوارتر شده است. این امر خود نویدی است بر اهالی واقعی این صنعت که در دوره رونق جدید، بسیار حرفه‌ای‌تر و اصولی‌تر و البته آسوده‌تر به کار خود مشغول خواهند بود.

باید توجه داشت که هدف، امید واهی دادن و دل خوش کردن به اما و اگرها نیست، بلکه هدف تلاش برای جایگزینی خوش‌بینی به جای بدبینی است؛ هدف تأکیدی سازنده بر کورس‌های امید است به جای در جا زدن روی گذشته‌های آکنده از ناامیدی. هدف یادآوری فرهنگ کهن کشورمان و مدد گرفتن از حکمت نهفته در افسانه‌ها و پند و اندرزهای نیاکان خردورزمان است. ایرانیان همواره در طول تاریخ دراز و غروربرانگیز خود، با ناکامی‌ها و مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو بوده‌اند؛ از بی‌رحمی شرایط اقلیمی گرفته تا تاخت‌وتازهای مستمر بیگانگان بر خان و مان‌شان. اما همین مردم در عین ناکامی و شکست و همواره نگاه خود را به جلوت‌ها دوخته و هیچگاه اسیر ناامیدی نشده‌اند و شاید راز ماندگاری این فرهنگ در درازنای پرییچ و خم تاریخ نیز همین مثبت‌اندیشی و امید به آینده ایشان باشد.

پنجره ایرانیان، در آخرین شماره از نشریه خود در سال ۱۳۹۴ و در اوج سوزندگی سرما و به‌عنوان مجموعه‌ای که خود یکی از لطمه‌دیدگان دوره رکود بوده است، می‌خواهد از این فرصت استفاده کرده و به همه سروران و اهالی دلسوز این صنعت اهمیت امیدواری و مثبت‌اندیشی را متذکر شود. شایسته است که همگی ما به‌عنوان فرزندان خلف نیاکان سرافراز خود که با بهره گرفتن از فرهنگ پربار ایرانی و اسلامی، همواره منادی پیشرفت زندگی بشری بوده‌اند، درهای امید را همواره روی خود باز نگه‌داریم و این مثل ساده اما عمیق پدران خود را هرگز فراموش نکنیم که "پایان شب سیه سپید است". فراموش نکنیم که سرما با نزدیک شدن بهار آخرین زورهایی خود را می‌زند؛ زیرا ناامیدانه می‌داند که "پشت به بهار دارد".

در پایان ضمن اینکه پیشاپیش فرا رسیدن سال جدید را به تمامی اهالی صنعت در و پنجره شادباش می‌گوییم، سالی سرشار از شادکامی و روزهایی فرخنده را برای همه شما عزیزان آرزو می‌کنیم.

نگاهی ساده‌تر به وضعیت موجود بیاندازیم، روزنه‌هایی از امید را بیابیم؛ شاید آنقدر هم که از پشت پنجره به نظر می‌رسد، هوای بیرون سرد نباشد و یا شاید این اوج رکود، پشت به بهار داشته باشد.

نکات منفی موجود بسیارند و همه نیز بر آنها واقفیم، اما نباید فراموش کرد که نکات مثبت هم اندک نیستند. به‌ر حال در کنار تمامی ناکامی‌های سال گذشته، اتفاق شگرفی هم در این سال افتاد که قطعاً اهمیت آن به‌قدری هست که سال ۱۳۹۴ به‌عنوان یک نقطه عطف برای همیشه در تاریخ ضبط و ثبت شود. شاهکار دستگاه دیپلماسی کشورمان و عقد توافق تاریخی ایران با کشورهای قدرتمند جهان، بدون تردید ثمرات و نتایجی را در خصوص گشایش فضای اقتصادی ایران به‌همراه خواهد داشت.

هر چند این تغییرات هنوز چندان ملموس نشده‌اند، اما آثار و شواهد آن قابل رویت هستند. برچیده شدن یک‌به‌یک تحریم‌ها و افزایش تردد هیئت‌های بازرگانی و ابراز اشتیاق فراوان سرمایه‌گذاران خارجی خود برخی از این آثار هستند که مطمئناً در آینده ثمرات مثبتی برجای خواهند گذاشت که شاید یکی از آن نتایج، بالا رفتن گردش مالی در کشور باشد؛ و روشن است که بازار امروز ما از کمبود نقدینگی رنج می‌برد؛ و حتی اگر بخشی از پول‌های آزاد شده وارد بخش‌های تولیدی و صنعتی کشور شوند، این نتایج ملموس‌تر و محسوس‌تر خواهند شد.

از سوی دیگر باید به پیش‌بینی‌های انجام شده از سوی مجامع جهانی در خصوص آینده اقتصاد ایران توجه کرد. آنچنان که در اخبار آمده بود مدتی پیش بانک جهانی رشد اقتصادی ایران را در سال ۲۰۱۶ حدود ۵٫۸ درصد و در سال ۲۰۱۷ حدود ۶٫۷ درصد پیش‌بینی کرده بود. جالب است که بدانیم این ارقام بسیار بالاتر از متوسط نرخ رشد جهانی است. گذشته از اینکه مبنای چنین تحلیلی چه بوده، روشن است که این آمار نشان از بهبود اوضاع اقتصادی کشورمان در سال آینده دارد.

نقطه امیدواری دیگری که در سطح کلان تغییراتی را به بار خواهد آورد و نباید اهمیت آن را از نظر دور داشت، انتخابات مجلس شورای اسلامی است. به‌رحال مجلس یکی از نهادهایی است که بیشترین تاثیر را در سیاستگذاری‌های کلان کشور دارد. اگر به امید خدا انتخابات دهمین دوره مجلس شورا مانند همیشه با استقبال پرشور هم‌وطنانمان روبه‌رو شود و نمایندگان متخصص و دلسوز و البته همسو با سیاست‌های موثر دولت تدبیر و امید راهی مجلس شوند، مطمئناً ضمن کاسته شدن از شکاف موجود در سطح سیاستگذاری‌های کلان، جایگاه قانونگذار کشور نیز با تحولات بین‌المللی اخیر همگام شده و سیاست‌های اصلاحی دولت در رفع کاستی‌های بی‌شمار گذشته سریع‌تر به بار نشست و همگان شاهد ثمرات این هم‌نوایی و هم‌افزایی‌ها خواهیم بود. در سطح صنعت در و پنجره نیز نباید از یاد برد که دوره رکود، با وجود مشکلات

مدیران بلژیکی دکونیک در ایران



و سطح مقاطع خاص که در ایران موجود نمی‌باشد، خواهند توانست در کوتاه‌مدت سهم خوبی از بازار ایران را به خود اختصاص داده و در صدد هستند در بلندمدت با تولید این محصولات در ایران، بتوانند فضای رقابتی مثبتی با سایر تولیدکنندگان و واردکنندگان ایجاد کنند و فصلی جدید در این صنعت بگشایند.

پنجره ایرانیان: مدیرعامل شرکت دکونیک بلژیک، Tom Debusschere، به همراه رئیس هیئت مدیره، مدیر بازاریابی و توسعه این شرکت در محل دفتر شرکت دکونیک در ایران حضور پیدا کردند.

مهندس مهدی امانی، مدیرعامل شرکت دکونیک ایران، در گفتگویی با خبرنگار پنجره ایرانیان ضمن اعلام این خبر، اظهار داشت: در سفری که مدیرعامل دکونیک برای نخستین بار به ایران داشت، ضمن بازدید از انبار شرکت دکونیک و همچنین بازدید از تعدادی از کارخانجات تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی در تهران، جلسات و مذاکراتی با مدیران این واحدهای تولیدی صورت گرفت که در این جلسات به بررسی شرایط بازار ایران، آینده این صنعت و مشکلات و مسائل اقتصادی در این حوزه پرداخته شد.

مهدی امانی خاطرنشان کرد: از آنجایی که دیدگاه مدیران ارشد شرکت دکونیک در خصوص آینده این صنعت در ایران بسیار مثبت بود، عمده مباحث مطرح شده که طی جلسات مکرر و فشرده صورت گرفت با محوریت حضور هرچه بیشتر و قوی‌تر شرکت دکونیک در ایران بود.

وی افزود: امروزه شرکت دکونیک با دارا بودن ۱۵ کارخانه و برخورداری از انبارهای متعدد محصولات خود در سراسر جهان از جمله آمریکای جنوبی، استرالیا، آفریقا و ایران، به‌عنوان یکی از بزرگترین و کامل‌ترین تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی شناخته می‌شود و با تولید انواع پروفیل‌های آلومینیومی اعم از پروفیل‌های نما، ترمال بریک، دیوار پوش و کف پوش سهم بالایی از بازار جهانی این صنعت را به خود اختصاص داده است.

مدیرعامل دکونیک ایران تشریح کرد: مدیران شرکت دکونیک بر این باورند که با تجهیز انباری کامل‌تر از انواع محصولات شرکت دکونیک، از جمله قالب‌ها

سمینار تخصصی تکنولوژی و فرآیند لمینیت برگزار شد



پنجره ایرانیان: شرکت زرین پارس با همکاری شرکت‌های Unimak ترکیه و شرکت Kleiberit آلمان سمیناری با عنوان "سمینار تخصصی تکنولوژی و فرآیند لمینیت پروفیل‌های پنجره و دیوارپوش" برگزار کرد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان از محل برگزاری این نشست، در روز ۱۴ بهمن ماه ۱۳۹۴، تالار نوید میزبان برگزاری جلسه‌ای با عنوان "سمینار تخصصی تکنولوژی و فرآیند لمینیت پروفیل‌های پنجره و دیوارپوش" بود. در این سمینار که به همت شرکت زرین پارس نماینده شرکت Klebchemie آلمان در بخش چسب‌های صنعتی Kleiberit، شرکت یونیماک ترکیه سازنده ماشین‌آلات Wrapping انواع پروفیل، پانل و صفحه و همچنین شرکت Renolit آلمان در بخش روکش‌های EXOFOL ترتیب یافته بود، آقای Wolfgang Hor-muth مدیر بخش چسب‌های صنعتی شرکت Klebechemie، در زمینه نقش و انواع چسب‌های تخصصی جهت لمینیت پروفیل‌ها، نکات فنی و کاربردی، الزامات استاندارد RAL-GZ 716؛ و همچنین آقای نظام‌الدین جوشخون رئیس هیات مدیره شرکت Unimak ترکیه، درباره فرآیند و تکنولوژی لمینیت کردن پروفیل‌ها و پانل‌ها، انواع ماشین‌آلات و فرآیند روکش سخنرانی کردند.

همچنین مهندس مجید جباری، مدیر فروش شرکت زرین پارس در خصوص خدمات، آموزش و ارائه محصولات به ایران توضیحاتی ارائه داد. در پایان از مهمانان به صرف شام پذیرایی شد.

مشروح گزارش این سمینار را در همین شماره نشریه از نظر شما می‌گذرد.

اپلیکیشن پنجره ایرانیان راه اندازی شد



گفتنی است، اپلیکیشن پنجره ایرانیان علاوه بر وبسایت نشریه در کافه بازار نیز در دسترس علاقمندان می باشد.

به مناسبت انتشار صدمین شماره نشریه پنجره ایرانیان و همزمان با هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران، از اپلیکیشن پنجره ایرانیان رونمایی شد. پنجره ایرانیان در راستای به روز نگه داشتن خدمات خود، اپلیکیشن اندرویدی خود را راه اندازی کرد. با نصب این اپلیکیشن روی تلفن های همراه یا تبلت ها، علاقمندان می توانند به سرعت از تمامی رویدادها و اخبار صنعت در و پنجره مطلع شوند. تمامی مطالب نشریه و محتویات وبسایت پنجره ایرانیان، در این اپلیکیشن قابل رویت است، به صورتی که در حالت آفلاین نیز می توان از این مطالب استفاده کرد. ضمن اینکه هر خبر یا مطلب جدیدی که از سوی پنجره ایرانیان منتشر شود، به وسیله یک پیام به صاحب گوشی اطلاع داده می شود. بدین ترتیب با اپلیکیشن پنجره ایرانیان می توانید بیشتر از گذشته "در لحظه خبردار شوید".
گفتنی است، اپلیکیشن پنجره ایرانیان در هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران رونمایی شد و بازدیدکنندگان، می توانستند از طریق بلوتوث این اپلیکیشن را دریافت کنند.

قدردانی پنجره ایرانیان از بازدیدکنندگان غرفه این نشریه

ما در مجموعه پنجره ایرانیان را فراهم آورد، اهمیت مسئولیت و رسالتی را که پنجره ایرانیان بر عهده گرفته است، بیش از پیش به همه ما گوشزد کرد. تمامی اعضای مجموعه پنجره ایرانیان ضمن تشکر و قدردانی از کلیه بازدیدکنندگان غرفه خود، امید دارند با تلاش و کوشش روزافزون خود بتوانند لایق این همه اظهار لطف و محبت باشند.

پنجره ایرانیان مراتب سپاس و قدردانی خود را از کلیه بازدیدکنندگان غرفه خود در هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران، اعلام می دارد.
شور و هیجان وصف ناپذیر فعالان ارجمند بخش در و پنجره در غرفه نشریه پنجره ایرانیان و اظهار لطف بزرگان این صنعت، علاوه بر اینکه مایه دلگرمی فراوان همکاران



محصولی جدید از بازرگانی ملک زاده



پنجره ایرانیان: بازرگانی ملک زاده جهت تکمیل سبد محصولات خود، نمایندگی انحصاری فروش پروفیل و اناوین را در غرب استان تهران اخذ کرد.
به گزارش پنجره ایرانیان، شرکت بازرگانی ملک زاده پس از عملکرد موفق در فروش و بازاریابی پروفیل بلوین و یراق آلات Endow موفق به اخذ نمایندگی انحصاری فروش پروفیل و اناوین در غرب استان تهران شد.
گفتنی است، بازرگانی ملک زاده که به تازگی یراق آلات Endow را جهت پشتیبانی و حمایت هر چه بهتر از نماینده های خود به سبد محصولات اضافه کرده، با استقبال خوبی از سوی مصرف کنندگان روبه رو شده است.

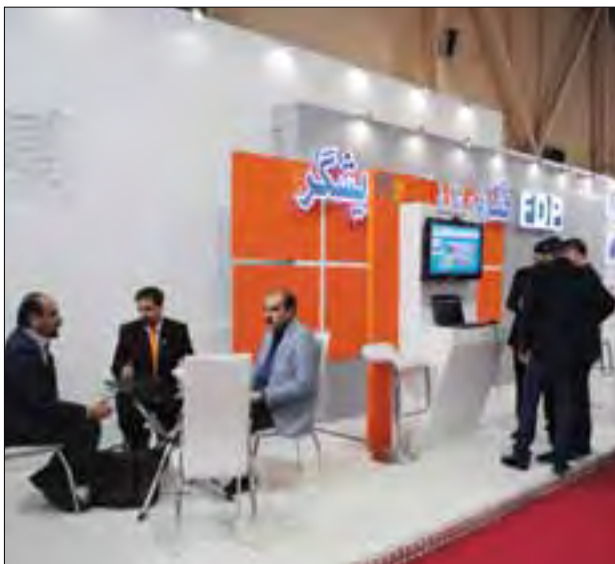
کلاس‌های آموزش مونتاژ ساتیان برگزار شد



به برگزاری کلاس‌های آموزش مونتاژ یراق‌آلات آلومینیوم و یو.پی.وی.سی با عنوان کلاس‌های آکادمی آموزش ساتیان کرد. این کلاس‌ها که جهت ارتقاء سطح کیفی تولید صنعت در و پنجره کشورمان ترتیب یافته بود، توسط اساتید مجربی از شرکت‌های ROTO.GEZE, HAU- VORNE, TAU و VHS، همه روزه از ساعت ۱۰ الی ۱۵ برگزار شدند.

پنجره ایرانیان: شرکت ساتیان در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران اقدام به برگزاری کلاس‌های آموزش مونتاژ یراق‌آلات آلومینیوم و یو.پی.وی.سی در غرفه خود کرد. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، شرکت ساتیان در تمامی روزهای برگزاری هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران، در غرفه خود واقع در سالن ۶ اقدام

داده پوشگر از بازدیدکنندگان غرفه خود قدردانی کرد



پنجره ایرانیان: شرکت فناوری داده پوشگر با انتشار اطلاعیه‌ای ضمن اشاره به استقبال بی‌نظیر از محصول جدید فناوری داده پوشگر، "چارچوب"، از کلیه بازدیدکنندگان غرفه این شرکت در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران تقدیر و تشکر کرد.

متن این اطلاعیه به شرح زیر است:

استقبال بی‌نظیر از محصول جدید فناوری داده پوشگر "چارچوب"

شرکت فناوری داده پوشگر امسال هم مانند هر سال خوش درخشید

شرکت فناوری داده پوشگر ضمن تشکر از تمامی بازدیدکنندگان عزیز که از غرفه این شرکت بازدید کردند، اعلام می‌کند که این شرکت توانست با حضوری چشمگیر و گسترده در هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران، توجه ویژه بازدیدکنندگان از این نمایشگاه را به "چارچوب" جلب کند.

ما در این نمایشگاه با عرضه محصول و ورژن جدید: نرم‌افزار چارچوب، نرم‌افزار همراه طراحی انواع در و پنجره‌های آلومینیومی و یو.پی.وی.سی، نسخه ۱.۱ اتوماسیون نوین طراح؛ نرم‌افزار حرفه‌ای طراحی، فروش و تولید انواع در و پنجره به همراه انبارداری و حسابداری، پذیرای بازدیدکنندگان از نمایشگاه تهران بودیم.

فراخوان مشارکت در انتخابات برند برتر



دارند، تقاضا می‌شود تا درخواست کاندیداتوری و آمادگی مشارکت خود را حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۴/۱۱/۲۰ از طریق نمابر ۰۶۲-۸۸۱۷۱۰۶۲ - ۰۲۱ یا آدرس ایمیل SAI1375@GMAIL.COM به سندیکای صنایع آلومینیوم ایران اعلام کنند تا نسبت به ارسال فرم‌های ارزیابی مربوطه، اقدام مقتضی صورت پذیرد. جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید با شماره‌های ۸۸۷۳۵۷۳۵ - ۸۸۷۳۶۹۵۵ - ۸۸۷۳۵۰۶۱ تماس حاصل فرمایید.

پنجره ایرانیان: سندیکای صنایع آلومینیوم ایران با انتشار اطلاعیه‌ای از کلیه شرکت‌های فعال در بخش در و پنجره آلومینیومی که به کاندیداتوری یا مشارکت در ارزیابی برند برتر در و پنجره و نما تمایل دارند، دعوت به همکاری کرد.

متن این اطلاعیه که از سوی سندیکای صنایع آلومینیوم ایران در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، به شرح زیر است:

قابل توجه کلیه شرکت‌های فعال در بخش در و پنجره و نمای آلومینیوم

با سلام؛

احتراما همان‌گونه که مستحضرید سندیکای صنایع آلومینیوم ایران در نظر دارد تا برندهای برتر هر رشته از صنعت آلومینیوم را شناسایی و در کنفرانس بین‌المللی آلومینیوم که در اردیبهشت سال ۹۵ در محل هتل المپیک برگزار می‌گردد، معرفی کند. در این راستا کارگروه‌های تخصصی در و پنجره و نما متشکل از نمایندگان و کارشناسان شرکت‌های فعال در این بخش تشکیل و طی برگزاری جلسات کارشناسی متوالی، شاخصه‌های ارزیابی این بخش تدوین و نهایی گردید. لذا بدین‌وسیله از کلیه شرکت‌های فعال در بخش در و پنجره و نمای آلومینیوم که تمایل به کاندیداتوری و مشارکت در ارزیابی برند برتر در و پنجره و نما

اطلاعیه آورتا



پنجره ایرانیان: گروه صنعتی کیان‌پن با انتشار اطلاعیه‌ای از حضور موفق خود در دو نمایشگاه تخصصی تهران و اراک خبر داد.

متن اطلاعیه گروه صنعتی کیان‌پن به شرح زیر است:

باز هم حضور، باز هم سیاست

بار دیگر شاهد حضور آورتا در بهمن‌ماه سال ۱۳۹۴ در دو نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره (تهران) و نمایشگاه صنعت ساختمان (اراک) به صورت کاملاً فشرده و در عین حال تخصصی بودیم. هدف از حضور در این دو نمایشگاه: امتیازدهی و حمایت از نمایندگان فعال و نیز ارائه خدمات جدید و به‌روز و به‌طور کلی در نظر گرفتن منافع جدید اتخاذ شده از جانب مدیریت آورتا و اعضای هیئت مدیره جهت ارائه خدمات به مشتریان و همینطور مجموعه مونتاژکاران محترم در و پنجره در سراسر کشور بوده و با توجه به پتانسیل بالای تولید و همچنین کیفیت مطلوب پروفیل و شرایط سهل‌الوصول دریافت پروفیل از انبارهای دیوی آورتا در سطح کشور و روی هم‌رفته امتیازات ویژه برای نمایندگان و مونتاژکاران برتر داخلی و همچنین نشان دادن حسن نیت گروه آورتا به شما حضاران و فعالان در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی در سراسر کشور می‌باشد.

آورتا با بازگشایی کارخانه جدید (اواخر سال ۱۳۹۳) با فضای تقریبی ۲۵ هزار متر مربع و همچنین اتخاذ تدابیر و برنامه‌ریزی جهت ارتقا ماشین‌آلات خط تولید از ۱۲ خط به ۳۰

خط اکسترودر، با هدف جذب و افزایش مجموعه‌های جدید از ۳۱۰ مجموعه فعلی به ۴۵۰ مجموعه، البته با دقت و نظارت در روند مونتاژ و نظارت بر امور نصب، آماده خدمات‌دهی به شما فعالان در صنعت در و پنجره می‌باشد و با بازاریابی متمرکز در سطح کشور و تدابیر تبلیغاتی و همینطور رسانه‌ای، راغب به ارتقاء این برند در سطح خاورمیانه و بازارهای هدف می‌باشد و در این زمینه کوشاست.

روابط عمومی گروه صنعتی کیان‌پن (آورتا)

سیستم خم پروفیل وین بست ارتقا یافت: خمکاری پروفیل‌های سری ۷۰



پنجره ایرانیان: گروه صنعتی وین بست با ارتقای سیستم خود به امکان خم انواع پروفیل سری ۷۰ مجهز شد.

بنا بر اخبار رسیده از گروه صنعتی وین بست، این گروه که اخیراً دستگاه خم انواع پروفیل خود را در آهن مکان نصب کرده بود، با ارتقای این خط، قابلیت خم انواع پروفیل‌های سری ۷۰ را به‌دست آورده است. بر این اساس، این شرکت در حال حاضر آمادگی ارائه خدمات به کلیه متقاضیان خمکاری پروفیل‌های سری ۶۰ و ۷۰ را دارد. گفتنی است، گروه صنعتی وین بست سال‌هاست در زمینه تولید انواع در و پنجره یو.پی.وی.سی در حال فعالیت است.

کانال آموزشی پروفیل آلومینیومی گروتمان راه اندازی شد



پنجره ایرانیان: گرفت مولر ایران، یک شبکه تلگرامی را با عنوان کانال آموزشی گروتمان جهت انتشار مطالب آموزشی راه اندازی کرده است.

بر اساس اطلاعاتی که مدیرعامل شرکت گرفت مولر ایران در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار داد، این شرکت جهت ارتقا سطح علمی و آموزشی صنعت در و پنجره و همچنین اطلاع رسانی در خصوص محصول جدید خود با عنوان گروتمان، اقدام به راه اندازی کانالی در تلگرام کرده است.

بنا به گفته وی، قرار است در این کانال علاوه بر مطالب آموزشی، محصولات گروتمان شامل پروفیل های ترمال بریک، لولایی، کشویی و سیستم های نما شامل کرنن وال، فریم لس و غیره معرفی شود. مهندس سینا زرنیخی اضافه کرد: همچنین تلاش خواهیم کرد در کنار معرفی محصولات گروتمان در این کانال، مطالبی را با موضوعات مرتبط با سیستم های آلومینیومی در بخش پنجره و نما نیز منتشر کنیم تا علاوه بر آموزش، شرایط را برای افزایش توانایی فردی همکاران فعال مهیا و راهکارهای مناسب ارائه کنیم. وی در پایان خاطرنشان کرد که علاقمندان همچنین می توانند از جدیدترین اخبار گروتمان و آخرین محصولات این شرکت از طریق این کانال اطلاع حاصل کنند. لازم به ذکر است شرکت گرفت مولر ایران

در هفتمین نمایشگاه بین المللی پنجره تهران از این محصول رونمایی کرد و امسال نیز طبق روال سال های گذشته اسپانسر این نمایشگاه با برند گروتمان بود.

ارائه تسهیلات بانکی بلند مدت گرفت مولر ایران



پنجره ایرانیان: ارائه تسهیلات بانکی بلند مدت گرفت مولر ایران (تا سه سال) برای خرید ماشین آلات از ۲۵ بهمن ۱۳۹۴ آغاز شد.

بنا بر اخباری که از سوی شرکت گرفت مولر در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار داده شد، این شرکت برای رفاه حال مشتریان خود، خط اعتباری ویژه ای بانکی را در اختیار آنان قرار می دهد.

بر این اساس، شرکت گرفت مولر ایران تسهیلات بانکی بلند مدتی را برای خرید ماشین آلات در نظر گرفته است. متقاضیان می توانند بنا به درخواست خود، از تسهیلات یک تا سه ساله، تا سقف ۷۰٪ ارزش ماشین آلات استفاده کنند. سقف ریالی این تسهیلات با ضمانت دو کارمند رسمی یا گواهی کسب ۳۰۰ میلیون ریال (۳۰ میلیون تومان) بوده و دریافت تسهیلات بیشتر، مستلزم ارائه سند ملکی خواهد بود. لازم به توضیح است اسناد ملکی متقاضیان از هر شهری مورد قبول خواهد بود. علاقمندان برای کسب اطلاعات بیشتر در این خصوص، می توانند با

شماره تلفن های دفتر گرفت مولر ایران تماس حاصل کنند. گفتنی است، این تسهیلات توسط یکی از بانک های دولتی به متقاضیان ارائه خواهد شد.

نرم افزار جدید بهین سامان؛ آماده جهت دانلود



پنجره ایرانیان: شرکت بهین سامان هوشمند نگار جهت رفاه هر چه بیشتر مشتریان خود، نرم افزار Mobile iwindow را وارد بازار کرد.

با توجه به اخباری که از سوی این شرکت در اختیار بخش تحریریه نشریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، شرکت بهین سامان هوشمند نگار که تولیدکننده نرم افزارهای طراحی، فروش و تولید در و پنجره است با ارائه نرم افزار جدید خود تحت سیستم عامل اندروید، قابلیت جدیدی را برای همکاران خود در این صنعت به وجود آورده است. بر این اساس، از این پس شرکت های مرتبط، با استفاده از نرم افزار mobile iwindow می توانند کامپیوتر خود را در جیبشان داشته باشند و از طراحی لذت ببرند. گفتنی است، هم اکنون این نرم افزار در اپلیکیشن "بازار" موجود و دانلود آن هم به صورت رایگان است. همچنین از این نرم افزار در هفتمین نمایشگاه صنعت در و پنجره تهران در بهمن ۹۴ رونمایی شد.

کمیسیون فنی انجمن ملی صنایع پلاستیک برگزار شد



کیفیت کالا، دیگر دستور این جلسه بود. صبوری در این ارتباط با تاکید بر اهمیت تعیین کیفیت کالاها گفت: انجام آزمایش، حتی تست های کوتاه مدت ضروری است و باید این کار انجام شود، اطلاع رسانی این امر برای کالاهای با کیفیت بسیار مهم است. وی در همین رابطه به برخی از تخلفات در هنگام انجام آزمایش از سوی ارگان های نظارتی ذی ربط اشاره کرد.

به گفته وی برخی از سازمان ها مانند استاندارد، فاقد بودجه لازم برای این کار هستند؛ اما انجمن ملی می تواند به صورت رندوم برخی از کالاها را بازرسی و آزمایش کند و پس از جمع بندی آنها را به سازمان استاندارد ارائه و سپس پیگیری کند. پیگیری برگزاری همایش قالبسازان و نهایی کردن اقدامات مربوطه، در بخش دیگری از این جلسه مورد بررسی قرار گرفت. صبوری در این خصوص گفت: از قالبسازان برگزاری سمینار یک روزه ای را درخواست کرده ایم.

وی هدف از برگزاری این سمینار را معرفی بخش ها و حوزه ها، امکانات و خدمات از سوی قالبسازان برای تولیدکنندگان صنعت پلاستیک عنوان کرد. صبوری از احتمال برگزاری این سمینار در بهمن ماه سال جاری خبر داد.

اصلانی در این زمینه پیشنهاد انجام یک نیازسنجی بر اساس کالاهای وارداتی داد، تا بر اساس توانمندی تولیدکنندگان داخلی روی آن برنامه ریزی شود یا در صورت ضرورت با همکاری اساتید دانشگاه در بخش هایی که توان داخلی برای آن وجود ندارد، کار علمی انجام داد.

پنجره ایرانیان: سی و سومین جلسه کمیسیون فنی انجمن ملی صبح روز ۲۱ دی ماه، با حضور مهندس وحید جلالی پور، دبیر انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران، در شرکت صبوران پلیمر برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی انجمن ملی صنایع پلاستیک ایران (اینپیا)، نخستین دستور این جلسه که با حضور نمایندگان انجمن ها و کارشناسان شرکت ها برگزار شد، اخبار پیش از دستور بود که آل آقا، دبیر انجمن ظروف یکبار مصرف توضیحاتی درباره جلسه های برگزار شده در وزارت بهداشت با موضوع ظروف یکبار مصرف ارائه کرد.

وی در بخشی از سخنان خود، گفت: هدف از این جلسه ها اطلاع رسانی درباره ظروف یکبار مصرف در جامعه است. گرچه تا کنون جلسه های زیادی برگزار شده و در این دوره تغییرات مدیریتی نیز صورت گرفته است؛ اما هنوز ناهماهنگی بین بخش های ذی ربط، کاملا مشهود است. به گفته آل آقا نهادهایی مانند: سازمان استاندارد، وزارت بهداشت، بهداشت محیط، سازمان غذا و دارو و... هر کدام ادعای متولی بودن این حوزه را دارند. سعید صبوری نیز از آمادگی انجمن ملی و کمیسیون فنی این انجمن برای نامه نگاری و انجام هماهنگی های لازم، خبر داد. بررسی نامه های وارده و صادره دیگر دستور این نشست بود. خادمی در این بخش گزارش چکیده ای از بحث های نشست قبلی در خصوص ضرورت ورود انجمن ملی در تدوین استانداردها را بیان کرد.

خادمی گفت: در این باره دو نگاه وجود دارد؛ یکی این که نام انجمن ملی در فرایند تدوین استاندارد ثبت شود و دیگر این که انجام یک کار ملی از اهمیت برخوردار است. صبوری درباره این موضوع اظهار کرد: قرار است یک نماینده از انجمن ملی در کمیته استاندارد حضور داشته باشد؛ حتی در کمیسیون تدوین استاندارد علاوه بر نماینده انجمن، نماینده ای از صنف مورد نظر نیز حضور یابد.

آل آقا در همین زمینه پیشنهاد داد به دلیل تخصصی و طاقت فرسا بودن کار تدوین استاندارد، این موضوع برون سپاری شود و با دانشگاه های معتبر قرارداد منعقد شود. صبوری نیز تأمین بودجه را برای برون سپاری کار و بهره گیری از کارشناسان، دانست. آل آقا در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به قوانین زیادی که در کشور وجود دارد اما به آن عمل نمی شود، گفت: علاوه بر این متاسفانه در وضع قوانین عبارت «و سایر» وجود دارد که به طور مثال بسیاری از کالاها در هنگام صادرات و واردات، خود را مشمول این «سایر» می کنند.

ارائه گزارش جلسه اختصاص بودجه به کمیسیون فنی در رابطه با بازرسی و ارزیابی

تغییر ارز واردات انواع پروفیل از «مبادله ای» به «متقاضی»



این پروفیل ها نسبت به واردات ۶۸ هزار تنی مدت مشابه سال گذشته حدود ۲۲ درصد کاهش داشته است.

پنجره ایرانیان: سیاست تخصیص ارز برای واردات انواع پروفیل به نفع تولیدات داخلی تغییر کرد.

به گزارش ایرنا، مدیرکل صنایع شیمیایی و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: ارز تخصیصی برای واردات انواع پروفیل یو.پی.وی.سی در ابتدای امسال از «مبادله ای» به «متقاضی» تغییر یافته است.

پروین نباتی این اقدام را با هدف حمایت از تولیدات داخلی عنوان کرد و افزود: این پروفیل در فهرست کالاهای ممنوعیت خرید خارجی دارای مشابه تولید داخلی توسط دستگاه های دولتی در سال ۹۳ قرار گرفته است.

وی یادآور شد: حقوق ورودی این گونه پروفیل ها در سال گذشته برابر ۱۵ درصد بوده که امسال به ۲۰ درصد افزایش یافته است. مدیرکل صنایع شیمیایی و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت، میزان واردات انواع پروفیل پی.وی.سی و یو.پی.وی.سی در ۹ ماه نخست امسال را ۵۳ هزار تن اعلام کرد و گفت: واردات

گردهمایی خانواده پرولاین برگزار شد



پنجره ایرانیان: همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران، گردهمایی بزرگ نمایندگان شرکت پرولاین در برج میلاد برگزار شد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، در تاریخ ۴ بهمن ماه ۱۳۹۴ و همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران، شرکت پرولاین با دعوت از نمایندگان خود در سراسر ایران، نشست صمیمی و گرمی را در کافه ویونای برج میلاد برگزار کرد.

این گردهمایی که اجرای آن را نیما کرمی بر عهده گرفته و با هنرنمایی مهران رجبی همراه بود، با سخنرانی جلال‌الدین اوزومچی، رئیس هیئت مدیره پرولاین آغاز شد و در ادامه محمد حسین نوروزی، مدیرعامل شرکت پرولاین به ایراد سخنانی پرداخت. همچنین حامد بصیری، مدیرفروش پرولاین ایران نیز طی سخنانی فعالیت‌های سال جاری در رابطه با توسعه فروش سال ۱۳۹۵، برنامه‌هایی را ارائه داد. فراز بزرگر، مدیر فروش شرکت کاله ایران ضمن معرفی شرکت کاله در خصوص همکاری صمیمانه این دو شرکت بزرگ به سخنرانی پرداخت.

در ادامه از نمایندگان برتر شرکت پرولاین با اهداء لوح تقدیر و هدایایی قدردانی به عمل آمد و در پایان از شرکت‌کنندگان به صرف شام پذیرایی شد.

مشروح این گزارش را در همین شماره نشریه پنجره ایرانیان بخوانید.



نخستین گردهمایی مجموعه نووا ویتا برگزار شد



پنجره ایرانیان: گروه بازرگانی آریان به‌عنوان نمایندگی فروش محصولات نووا ویتا در ایران، در روز سوم بهمن ماه و همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران، با برگزاری یک گردهمایی خبر تولید پروفیل جدید نووا ویتا را اعلام کرد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، سوم بهمن ماه ۱۳۹۴ شرکت طلا پروفیل ارس و گروه بازرگانی آریان اقدام به برگزاری نشستی با حضور جمعی از فعالان و پیشکسوتان صنعت در و پنجره یوبی. وی.سی کردند.

در ابتدای این نشست که در محل رستوران گردان برج میلاد تهران و با حضور مهندس عرب باغی، رئیس منطقه آزاد تجاری ارس (جلفا) برگزار می‌شد، جناب آقای مهندس رضا میراب به‌عنوان سرمایه‌گذار مقیم آلمان و مدیرعامل شرکت طلا پروفیل ارس ضمن ایراد سخنانی، از آغاز به کار خط تولید پروفیل جدیدی با برند نووا ویتا در منطقه آزاد ارس خبر داد. وی همچنین درباره اهداف و ویژگی‌های منحصر بفرد این محصول جدید نیز توضیحاتی ارائه داد.

در ادامه این گردهمایی، مدیرعامل گروه بازرگانی آریان آقای مهندس کاظمی ضمن خوش‌آمدگویی به تک‌تک فعالان این صنعت، جهت تبادل اطلاعات در جلسات کوتاه و متعددی شرکت کرد و در پایان این نشست مهمانان به صرف شام مورد پذیرایی قرار گرفتند. مشروح این گردهمایی را در همین نشریه پنجره ایرانیان بخوانید.



اخبار نمایشگاه‌ها

نمایشگاه ایران در عشق آباد اسفندماه برگزار می‌شود



پنجره ایرانیان: دوازدهمین نمایشگاه بزرگ صنعتی و بازرگانی ایران در عشق‌آباد ترکمنستان از ۴ تا ۶ اسفند ماه ۱۳۹۴ برگزار خواهد شد.

بر اساس اخبار رسیده، سازمان صنعت و معدن و تجارت استان گلستان با همکاری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی گرگان، دوازدهمین نمایشگاه بزرگ صنعتی و بازرگانی ایران در عشق‌آباد ترکمنستان را از ۴ تا ۶ اسفندماه ۱۳۹۴ برگزار خواهد کرد. این نمایشگاه که با همکاری سفارت جمهوری اسلامی ایران در ترکمنستان در مساحتی نزدیک به دوهزار مترمربع برگزار می‌شود، با هدف توسعه و افزایش حجم صادرات غیرنفتی کشور و به‌منظور برقراری امکان مراودات و مبادلات تجاری مابین تجار و بازرگانان ایران و ترکمنستان، به‌ویژه حضور موثر در انجام معاملات تهراتری مبنی بر دریافت گاز و ارسال کالا و خدمات به کشور ترکمنستان برنامه‌ریزی شده است. ثبت‌نام برای شرکت در این نمایشگاه آغاز شده و متقاضیان تا ۱۵ بهمن ماه سال جاری فرصت داشتند برای حضور در این نمایشگاه اقدامات لازم را به‌عمل آورند.

گفتنی است، دوازدهمین نمایشگاه بزرگ صنعتی و بازرگانی ایران توسط شرکت پارس پگاه تجارت و در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی عشق‌آباد برگزار می‌شود.

نمایشگاه صنعت ساختمان ازبکستان در اسفندماه

پنجره ایرانیان: هفدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان ازبکستان از ۱۲ تا ۱۴ اسفندماه در شهر تاشکند برگزار می‌شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، هفدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان ازبکستان در شهر تاشکند از ۱۲ تا ۱۴ اسفند ۱۳۹۴ (۲ تا ۴ مارس ۲۰۱۶) برپا

نمایشگاه صنعت ساختمان قرقیزستان در فروردین ماه

پنجره ایرانیان: چهاردهمین نمایشگاه صنعت ساختمان قرقیزستان از ۱۱ تا ۱۳ فروردین ماه ۱۳۹۵ در شهر بیشکک برگزار می‌شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان قرقیزستان

برگزاری نمایشگاه صنعت ساختمان قزاقستان در فروردین ۹۵

پنجره ایرانیان: هفدهمین نمایشگاه تخصصی بین‌المللی صنعت ساختمان از ۱۰ الی ۱۲ فروردین‌ماه سال ۱۳۹۵ در شهر آستانا قزاقستان برگزار می‌شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، شهر آستانا در کشور قزاقستان میزبان هفدهمین نمایشگاه تخصصی بین‌المللی صنعت ساختمان در تاریخ ۱۰ لغایت ۱۲ فروردین

نمایشگاه در و پنجره همدان در اردیبهشت ۹۵ برگزار می‌شود

پنجره ایرانیان: در اردیبهشت ماه نخستین نمایشگاه تخصصی در و پنجره، ماشین آلات و صنایع وابسته، در شهر همدان برگزار می‌شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، همدان میزبان نخستین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و

دهمین نمایشگاه ساختمان اربیل در اردیبهشت ۱۳۹۵

پنجره ایرانیان: دهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت، ساختمان، تجهیزات شهری و ماشین‌آلات اربیل عراق از ۱ تا ۴ اردیبهشت ۱۳۹۵ برگزار می‌شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، شهر اربیل عراق از ۱ تا ۴ اردیبهشت ۱۳۹۵ (۲۰ تا ۲۳ آوریل ۲۰۱۶)، میزبان دهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان، تجهیزات شهری و ماشین‌آلات خواهد بود. در این نمایشگاه که آخرین دستاوردهای صنعت ساختمان به نمایش

می‌شود. در این نمایشگاه آخرین دستاوردهای صنعت ساختمان به نمایش گذاشته خواهد شد.

گفتنی است، شرکت نمایشگاهی پارس رستاک نمایندگی برگزارکنندگان این نمایشگاه را در ایران بر عهده دارد.

در شهر بیشکک از ۱۱ تا ۱۳ فروردین ماه ۱۳۹۵ برگزار خواهد شد. در این نمایشگاه آخرین دستاوردهای صنعت ساختمان به نمایش گذاشته خواهد شد. گفتنی است، شرکت نمایشگاهی پارس رستاک نمایندگی برگزارکنندگان این نمایشگاه را در ایران بر عهده دارد.

سال ۱۳۹۵ است.

در این نمایشگاه که در مرکز نمایشگاه کرمه برگزار می‌شود، آخرین دستاوردهای صنعت ساختمان به نمایش گذاشته خواهد شد. گفتنی است، شرکت ATAKENT EXPO این نمایشگاه را برگزار می‌کند.

صنایع مربوطه از ۱۴ لغایت ۱۸ اردیبهشت در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی این شهر است.

گفتنی است، برگزاری این نمایشگاه را شرکت نمایشگاه بین‌المللی همدان برعهده دارد.

گذاشته خواهد شد، غرفه‌گذارانی از کشورهای ایران، ایتالیا، ترکیه، چین، هند و غیره شرکت خواهند داشت. ضمن اینکه همزمان، نمایشگاه تخصصی صنعت سنگ و تجهیزات وابسته و همچنین نمایشگاه ماشین‌آلات صنعتی نیز در همین تاریخ برپا خواهند بود.

گفتنی است، برنامه‌ریزی و برگزاری این نمایشگاه برعهده شرکت نمایشگاهی پیرامید می‌باشد.

انتقاد تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی: ادامه واردات با وجود تعطیلی دو سوم کارخانه‌ها



پنجره ایرانیان: رئیس انجمن تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره اعلام کرد: در شرایطی که حدود دو سوم از واحدهای تولیدی در این صنعت تعطیل شده است واردات گسترده محصولات مشابه و بی کیفیت خارجی به کشور ادامه دارد. به گزارش ایسنا، حسین طوسی گفت: طی دو سال گذشته به دلیل رکود بی سابقه ساخت و ساز در کشور میزان تقاضا برای کالاهای ساختمانی به شدت کاهش یافته و تولید صنعت پروفیل یو.پی.وی.سی نیز متاثر از همین رکود، کاهش نگران کننده‌ای را تجربه می‌کند.

وی با بیان اینکه تا پیش از این بالغ بر ۴۵ واحد تولیدی در این صنعت فعال بود، اظهار کرد: در حال حاضر تعداد انگشت شماری از این واحدها با حداقل ظرفیت به فعالیت خود ادامه می‌دهند و پیش‌بینی می‌شود چنانچه در سیاست‌های تعرفه‌ای بازنگری نشود و روند واردات پروفیل‌های بی کیفیت ساخت کشور ترکیه ادامه داشته باشد، همین تعداد واحدهای نیمه فعال نیز از چرخه تولید خارج خواهند شد.

طوسی متذکر شد: در شرایط فعلی نه تنها هیچ گونه کنترلی بر روند واردات محصولات مشابه تولید داخلی وجود ندارد، بلکه بسیاری از واردکنندگان با ترفندهای مختلف نسبت به کم‌اظهاری و یا بد اظهاری در گمرکات اقدام می‌کنند و از این مسیر به شکل گیری یک رقابت ناسالم در بازار داخلی دامن می‌زنند.

محمود صداقت، نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره، نیز در ادامه گفت: طی یک سال اخیر صدور مجوزهای ساخت و ساز در سطح کشور حدود ۸۰ درصد کاهش یافته است؛ در حالی که تا پیش از این رکود صنعت پروفیل یو.پی.وی.سی با حدود یک چهارم ظرفیت فعال بود و در حال حاضر با این رکود بسیاری از واحدها از چرخه تولید خارج شده‌اند.

وی با بیان اینکه دولت به راحتی می‌تواند با تعدیل برخی از سیاست‌ها به صورت موقت مشکلات تولیدکنندگان داخلی را کاهش دهد، تاکید کرد: حداقل انتظار تولیدکنندگان داخلی این است؛ تا زمانی که این رکود در کشور ادامه دارد از ادامه واردات کالاهای مشابه داخلی جلوگیری شود یا دست کم برای آن تعرفه منطقی وضع شود.

صداقت افزود: از طرفی اگر قرار است در آینده واردات ادامه پیدا کند، باید شرایطی فراهم شود تا شرکت‌های معتبر و شانس‌نامه‌دار نسبت به این امر اقدام کنند تا واردات از مبادی قانونی صورت گرفته و حقوق دولتی نیز پرداخت شود.

نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی، با بیان اینکه در حال حاضر عمده واردات از طریق کارت‌های بازرگانی اجاره‌ای صورت می‌گیرد، تصریح کرد: در شرایط فعلی عمده واردکنندگان پروفیل نه تنها هیچگونه خدماتی به مشتریان ارائه نمی‌دهند، بلکه در صورت بروز مشکل به هیچ وجه پاسخگویی مردم نیستند. وی اصلاح تعرفه‌های واردات را با توجه به روند فعلی اجتناب‌ناپذیر دانست و افزود:

تعرفه واردات پروفیل در گذشته ۳۲ درصد بود و یکبار به ۱۵ درصد کاهش یافت و در نهایت با پیگیری‌های متعدد تولیدکنندگان از طریق کمیسیون ماده یک به ۲۰ درصد رسید در حالی که هم‌اکنون تعرفه منطقی برای این محصول ۵۰ درصد است.

همچنین، مرتضی معصومی دبیر انجمن تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره در ادامه اضافه کرد: در شرایط فعلی با توجه به کم‌اظهاری‌های واردکنندگان پروفیل‌های نامرغوب، کمتر از ۱۰ درصد عوارض واردات پرداخت می‌شود و همین امر امکان رقابت را از تولیدکنندگان داخلی سلب کرده است.

وی گفت: طی یکسال اخیر به دلیل رکود کم سابقه در صنعت ساختمان، بسیاری از فرصت‌های شغلی در این صنعت از بین رفت و به‌طور حتم احیای دوباره این صنعت به راحتی امکان‌پذیر نخواهد بود.

معصومی با اشاره به ضعف‌های موجود در حوزه تدوین استانداردهای اجباری برای این صنعت، خاطر نشان کرد: در شرایط فعلی این انجمن آمادگی دارد تا در زمینه تدوین استانداردها و حتی تدوین قوانین و مقررات جدید طرف مشورت دولت قرار گیرد تا از این طرق از بروز چالش‌های بزرگتر در این صنعت جلوگیری شود.

گردهمایی بزرگ فرید برگزار شد

پنجره ایرانیان: گردهمایی بزرگ فرید در سوم بهمن ماه همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران در هتل اوین برگزار شد. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، در سوم بهمن ماه ۱۳۹۴، سالن کوه نور هتل اوین پذیرای نمایندگان فرید و اعضای هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره تهران بود. سخنران نخست این نشست، دکتر پاکروش، پدر فرید پاکروش بود و در ادامه مهندس دهقانی، مدیر فروش فرید، گزارش کوتاهی از فعالیت‌های این شرکت ارائه داد. سپس، مهندس فرید پاکروش، مدیرعامل شرکت فرید به ایراد سخنانی پرداخت. همچنین مهندس نجفی، معاونت تولید این شرکت، به‌عنوان آخرین سخنران پشت تریبون قرار گرفت و به ایراد سخنانی پرداخت. در ادامه این نشست، نمایندگان برتر شرکت فرید با دریافت هدایایی مورد تقدیر قرار گرفتند. در پایان نیز از مهمانان به صرف شام پذیرایی شد. مشروح این گردهمایی را در همین شماره نشریه پنجره ایرانیان بخوانید.

پنجره ایرانیان: گردهمایی بزرگ فرید در سوم بهمن ماه همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران در هتل اوین برگزار شد. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، در سوم بهمن ماه ۱۳۹۴، سالن کوه نور هتل اوین پذیرای نمایندگان فرید و اعضای هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره تهران بود. سخنران نخست این نشست، دکتر پاکروش، پدر فرید پاکروش بود و در ادامه مهندس دهقانی، مدیر فروش فرید، گزارش کوتاهی از فعالیت‌های این شرکت ارائه داد. سپس، مهندس فرید پاکروش، مدیرعامل شرکت فرید به ایراد سخنانی پرداخت. همچنین مهندس نجفی، معاونت تولید این شرکت، به‌عنوان آخرین سخنران پشت تریبون قرار گرفت و به ایراد سخنانی پرداخت. در ادامه این نشست، نمایندگان برتر شرکت فرید با دریافت هدایایی مورد تقدیر قرار گرفتند. در پایان نیز از مهمانان به صرف شام پذیرایی شد. مشروح این گردهمایی را در همین شماره نشریه پنجره ایرانیان بخوانید.



رای اعتماد اعضای انجمن به هیئت مدیره قبلی



پنجره ایرانیان: انتخابات دومین دوره هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران در تاریخ ۲۷ دیماه برگزار شد، و چهار تن از اعضای قبلی شورا به همراه رضا کاظمی، به‌عنوان عضو جدید، برای یک دوره سه ساله انتخاب شدند.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، انتخابات دومین دوره هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران در روز یکشنبه ۲۷ دیماه ۱۳۹۴ در محل انجمن برپا شد. در ابتدای این نشست که با حضور اکثریت اعضای انجمن و نماینده وزارت کار و امور اجتماعی و به ریاست رئیس سنی جلسه، آقای محمود جلالی‌پور، در فضایی کاملاً دوستانه و صمیمی برگزار می‌شد، مهندس اکبر معتمدی رئیس هیئت مدیره و مهندس وحید جلالی‌پور، طی سخنانی گزارشی از عملکرد انجمن ارائه دادند. در ادامه پیمان خلیل‌زاده، بازرس انجمن، گزارشی از ترازنامه مالی ۱۳۹۴ انجمن ارائه داد که با اکثریت آرای حاضران در جلسه به تصویب رسید. در ادامه این جلسه، ۱۱ تن جهت عضویت در هیئت مدیره و سه تن برای ناظر انجمن، کاندیداتوری خود را اعلام کردند. پس از اینکه نامزدان به معرفی برنامه‌های خود پرداختند، رأی‌گیری به‌صورت مخفی انجام شد. با شمارش آراء، این عده به‌عنوان اعضای هیئت مدیره دور دوم انجمن برگزیده شدند:

اعضای اصلی هیئت مدیره: وحید جلالی‌پور، سیدرضا دستمالچی، سیدمحمد عزیززی، رضا کاظمی، اکبر معتمدی؛ اعضای علی‌البدل هیئت مدیره: سید سعید ابن‌الرضا، علی جوان، ناظران: پیمان خلیل‌زاده، حسین محمدی‌نیک؛ ناظر علی‌البدل: محسن هاشم‌زاده.

ویستا بست در میان بزرگان یوپی وی سی جهان



انجام آزمایش‌های متعدد روی مواد اولیه، ظاهر و طراحی، ابعاد، حجم، تغییرات ابعاد در دماهای مختلف، مقاومت در برابر ضربه در دمای پایین و همچنین عکس‌العمل پروفیل تولیدی در شرایط جوی صادر شد. از دیگر گول‌های بین‌المللی تولیدکننده پروفیل یوپی وی سی اروپایی ثبت شده در فهرست این سایت می‌توان آلوپلاست، وکا، شوکو و پروفاین را نام برد.

پنجره ایرانیان: موسسه تحقیقاتی رال آلمان، بار دیگر نام ویستا بست را به فهرست اعضای انجمن خود در گروه پروفیل یوپی وی سی که بیش از ۲۰ پروفیل‌ساز برتر جهان در آن حضور دارند، اضافه کرد.

به گزارش روابط عمومی ویستا بست، موسسه تحقیقاتی رال آلمان یکی از قدیمی‌ترین و معتبرترین موسسات تحقیقاتی و آزمایشی برای تایید کیفیت و استحکام محصولات صنعتی تولیدی در سراسر جهان است، که بار دیگر نام ویستا بست را در فهرست اعضای انجمن خود در گروه تولید پروفیل یوپی وی سی قرار داد. ویستا بست که در سال ۱۳۸۹ (۲۰۱۰) پس از انجام ممیزی‌ها، آزمایش‌ها و آزمون‌های سخت به‌عنوان نخستین تولیدکننده ایرانی، موفق به دریافت این گواهینامه شده بود، در سال ۲۰۱۲ به دلیل اعمال تحریم‌های ظالمانه علیه جمهوری اسلامی ایران، موفق به تمدید گواهینامه خود نشد. خوشبختانه، امسال با تلاش‌های ارزشمند و ماندگار دولت تدبیر و امید و رفع تحریم‌ها، ویستا بست توانست بار دیگر از این آزمون‌ها سربلند بیرون آمده و نام خود را در کنار گول‌های پروفیل یوپی وی سی جهان قرار دهد. گفتمانی است، نشان کیفیت رال، پس از عبور ویستا بست از ممیزی سخت و

مراقب کلاهبرداران باشید



که بسیار پایین‌تر از قیمت‌های نمایندگان رسمی و واقعی بازار است، و با این کار باعث تشویش و عدم ثبات در بازار تولید پنجره می‌شوند، زیرا مشتریان به قیمت‌های تولیدکنندگان محصولات باکیفیت به دیده تردید خواهند نگریست.

وی ادامه داد: در واقع این افراد با سوءاستفاده از کودک حاکم بر بازار، صاحبان پروژه را با قیمت‌های نازل تطمیع و تحریک می‌کنند و در نهایت به مشتریان و نمایندگان رسمی ضربه زده و باعث تخریب اذهان عمومی صاحبان پروژه نسبت به تولیدکننده واقعی و باکیفیت پنجره می‌گردند.

مهدی ملکی در پایان، با اشاره به اطلاع‌رسانی وسیع ویستا بست در اقصی نقاط کشور، تاکید کرد: کلیه صاحبان پروژه و بیمانکارانی که خواهان پنجره با پروفیل ویستا بست هستند می‌توانند پیش از آنکه همکاری خود را با یکی از نمایندگان ماقطعی کنند، با استعمال از سامانه "الو پنجره"، خیال خود را از بابت نیافتادن در دام افراد غیر مسئول، آسوده کنند. همچنین لازم است کلیه نمایندگان ویستا بست به محض اطلاع از موارد مشابه، به مسئولان شرکت اطلاع دهند تا اقدامات مقتضی صورت پذیرد.

پنجره ایرانیان: مهدی ملکی ضمن اشاره به کلاهبرداری‌ها و سو استفاده‌های صورت گرفته با نام ویستا بست، از صاحبان پروژه و متقاضیان خواست، پیش از عقد قرارداد قطعی با شرکت‌های مدعی نمایندگی ویستا بست، حتماً از طریق سامانه "الو پنجره" (تلفن ۰۲۴۰۰۲۳۰۰) از صحت ادعای این شرکت‌ها اطمینان حاصل کنند.

مهدی ملکی، مدیر فروش منطقه ویستا بست، در گفتگو با سرویس خبری پنجره ایرانیان، از فعالیت گروه‌های کلاهبرداری خبر داد که با استفاده از نام ویستا بست و نیز بی‌اطلاعی یا کم‌اطلاعی متقاضیان و صاحبان پروژه، باعث ضرر و زیان مادی و معنوی می‌شوند.

وی در این رابطه اظهار داشت: متأسفانه عده‌ای با عنوان بنگاه نمایندگی فروش در و پنجره، وارد این بازار شده‌اند، که به انحاء و روش‌های مختلف، اقدام به فروش پنجره با پروفیل ویستا بست در بازار می‌کنند. این افراد که بعضاً تولیدکننده نیستند و نقش واسطه دارند، به مشتریان قیمت‌هایی می‌دهند که پایین‌تر از قیمت واقعی بوده و خیلی و سوسه برانگیز است.

ملکی در ادامه افزود: این افراد در سر ساختمان‌ها حاضر شده و با اعلام قیمت‌هایی بسیار نازل، اقدام به عقد قرارداد کرده و به شرکت‌های تولیدکننده سفارش می‌دهند؛ اما در این میان نقدینگی و پیش پرداخت و نیز اسنادی را که از صاحب پروژه‌ها گرفته‌اند، نزد خود نگه داشته و اسناد دیگری از خود یا کارمندان دفاتر خودشان را به شرکت‌های پنجره‌ساز می‌دهند که فاقد ارزش و اعتبار بوده و در نهایت نیز پروژه را به صورت نیمه کاره یا با اشکالات فراوان (اندازه‌گیری اشتباه و نصب و رگلاژ ناقص) رها می‌کنند. ضمن اینکه غالب چک‌های آنان نیز نقد نمی‌شود.

مدیر فروش منطقه ویستا بست با تاکید بر رصد فعالیت این افراد توسط شرکت ویستا بست، افزود: ما تاکنون دو گروه از این افراد را شناسایی کرده‌ایم که یکی از آنان تا کنون با چهار نماینده ویستا بست تماس داشته و متأسفانه از هر کدام بیش از ۱۰۰ میلیون تومان کلاهبرداری کرده است که برخی از این اسناد موجود است. این فرد در ابتدا در منطقه استان البرز و با یکی از نمایندگان ماقطعی فعالیت می‌کرد، اما پس از لو رفتن اقدامات وی، به سمت نمایندگان جنوب و شرق رفته و از آنان نیز با همین روش کلاهبرداری کرده است.

ملکی خاطر نشان کرد: چنین افرادی قیمت‌هایی را به مشتریان ارائه می‌دهند

پارس یراق ماندگار تنها نماینده آپکین در ایران است



پنجره ایرانیان: بنا بر اعلام شرکت آپکین ترکیه، شرکت پارس یراق ماندگار تنها نماینده رسمی و انحصاری محصولات این شرکت در ایران بوده و تنها شرکتی است که حق استفاده از لوگوی این شرکت در ایران را دارد. بر اساس نامه‌های رسمی که از سوی آپکین ترکیه در اختیار پنجره ایرانیان قرار گرفت، آقای امیر شادمانپور، مدیرعامل شرکت پارس یراق ماندگار تنها نماینده قانونی آپکین در ایران است. همچنین در این نامه تاکید شده است که حق انحصاری استفاده از لوگوی آپکین در ایران فقط در اختیار امیر شادمانپور می‌باشد. بر اساس اسناد رسمی مذکور، از این پس هیچ شرکتی بدون اجازه شرکت پارس یراق ماندگار و شخص آقای امیر شادمانپور اجازه استفاده از لوگوی آپکین را ندارد.



همایش کارکنان خانواده بزرگ دکتر وین برگزار شد

به ایراد سخنرانی پرداخت. وی در ابتدا ضمن خیر مقدم به مهمانان، سومین سال تاسیس کارخانه را که مقارن با دهه مبارک فجر شده است، تبریک و شادباش گفت. مدیر عامل شرکت کاروانسرای نازنین، در ادامه ضمن اشاره به اهمیت مسئولیت‌پذیری در پیشرفت یک مجموعه، وجود نیروی انسانی متعهد را بزرگترین سرمایه یک مجموعه پویا دانست.

مهندس حقانی در پایان، ضمن دعوت همگان به همدلی و صمیمیت در کار، از وجود عزم راسخ در راستای پیشبرد اهداف عالی سازمان خبر داد.

پنجره ایرانیان: در روز چهارشنبه ۲۱ بهمن ماه ۹۴ به مناسبت سومین سالگرد تاسیس پروفیل دکتر وین همایش کارکنان خانواده بزرگ این مجموعه برگزار شد. بر اساس اخباری که از سوی شرکت کاروانسرای نازنین در اختیار پنجره ایرانیان قرار گرفت، خانواده بزرگ دکتر وین مقارن با سی و هفتمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی، در روز چهارشنبه ۲۱ بهمن ماه ۹۴ گرد هم آمدند. در این گردهمایی که کلیه کارکنان و پرسنل زحمتکش به همراه خانواده‌های خود حضور داشتند، مهندس کامران حقانی، مدیر عامل شرکت کاروانسرای نازنین،



ماشین آلات فوم اینداستری در کرمان نصب شد



پنجره ایرانیان: یک هفته پس از برگزاری نمایشگاه تهران، شرکت آلومینیوم سه‌د خط کامل مونتاژ در و پنجره و نمای شرکت فوم اینداستری را در کارخانه خود واقع در شهر کرمان نصب و راه‌اندازی کرد.

محمدرضا قائمیان، مدیر فروش شرکت فوم اینداستری، در گفتگوی خود با پنجره ایرانیان ضمن اعلام این خبر، توضیح داد: مجموعه آلومینیوم سه‌د با برخورداری از نیروی فنی خبره و کارخانه‌ای به مساحت تقریبی ۱۲۰۰ متر مربع و در اختیار داشتن نمایندگی انحصاری محصولات شرکت آلپکو، با نصب و راه‌اندازی خط کامل فوم اینداستری، از قابلیت بسیار بالایی در ساخت و مونتاژ انواع در و پنجره و نماهایی آلومینیومی با پرفیل‌های نرمال و ترمال بریک برخوردار شده است. وی در ادامه افزود: با توجه به پیش‌بینی‌های انجام شده توسط مدیریت مجموعه فوم اینداستری، با نزدیک

شدن به نمایشگاه تهران دپویی از محصولات فوم در تهران فراهم آمده بود، که در طول نمایشگاه تهران همگی آنها به فروش رفته و بر اساس زمانبندی‌های انجام شده و بنا به درخواست مشتریان، این دستگاه‌ها در حال نصب و راه‌اندازی می‌باشند. در همین راستا خط تولید ترمال بریک به همراه

پانچ‌های اختصاصی در هفته گذشته در شهر کرمان و در شرکت آلومینیوم سه‌د، نصب و راه‌اندازی گردید. گفتنی است، شرکت فوم اینداستری، تولیدکننده ماشین‌آلات در و پنجره و نما آلومینیوم نرمال و ترمال بریک از کشور ایتالیا می‌باشد.

گل فوم اینداستری پیش از شروع بازی!

بنا بر اخبار رسیده از شرکت فوم اینداستری، این شرکت ماشین‌آلات متنوعی را برای نمایش در هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران تدارک دیده بود، اما بیشتر این ماشین‌آلات یک هفته پیش از آغاز این نمایشگاه پیش خرید شدند.

پنجره ایرانیان: بسیاری از ماشین‌آلات فوم اینداستری که قرار بود در نمایشگاه تهران به نمایش گذاشته شوند، یک هفته پیش از آغاز به کار این نمایشگاه به فروش رفته است.

افتخاری دیگر از مجموعه آلوکد در سال ۲۰۱۶



پنجره ایرانیان: شرکت آلوکد در دومین اجلاس مشترک توسعه کیفیت حمل و نقل، ساختمان، راه و شهرسازی موفق به دریافت دو نشان ملی و یک نشان بین‌المللی از سوی وزارت راه و شهرسازی، دبیرخانه توسعه صنایع ملی ایران، اتاق تعاون و مجموعه بین‌المللی ics group (اتحادیه اروپا) شد.

بر اساس اخبار رسیده، دومین اجلاس مشترک توسعه کیفیت حمل و نقل، ساختمان و راه و شهرسازی در روز ۱۱ بهمن ۱۳۹۴ با رویکرد ارتقاء تعاون و بخش خصوصی با حضور مسئولان وزارتخانه‌های تعاون، کار و رفاه اجتماعی و راه و شهرسازی برگزار شد.

از محورهای اهداف این اجلاس یک روزه که در مرکز همایش‌های صداوسیما برپا بود، ایجاد فرصت هم‌اندیشی و تبادل دستاوردهای اجرایی در حوزه حمل و نقل، راه و صنایع وابسته، بررسی فرصت‌های پساتحریم در صنعت حمل و نقل، راه، شهرسازی و ساختمان بود. در این نشست شرکت آلوکد موفق به دریافت دو نشان ملی (نشان زرین تضمین کیفیت و مرغوبیت محصول در صنعت در و پنجره؛ و نشان ویژه اعتماد مشتریان در صنعت در و پنجره) و یک نشان بین‌المللی (استاندارد و جایزه بین‌المللی انتخاب نخست مهندسين و پیمانکاران (fce building) در صنعت ساختمان) از سوی وزارت راه و شهرسازی، دبیرخانه توسعه ملی ایران، اتاق تعاون و مجموعه بین‌المللی ics group (اتحادیه اروپا) شد.



گردهمایی هلدینگ سیندژ برگزار شد



پنجره ایرانیان: گردهمایی بزرگ هلدینگ سیندژ با حضور جمعی از فعالان صنعت در و پنجره و دیگر حوزه‌های بخش ساخت‌وساز در تاریخ ۴ بهمن در هتل بزرگ استقلال برگزار شد.

نشست خانواده بزرگ سیندژ با حضور جمع کثیری از اهالی صنعت در و پنجره و دیگر حوزه‌های ساختمانی همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران در ۴ بهمن ۱۳۹۴ برپا شد. در این گردهمایی که در هتل استقلال تهران و با اجرای رضا رشیدپور برگزار می‌شد، برنامه‌های شاد و متنوعی از جمله اجرای موسیقی زنده پیش‌بینی شده بود.

در ابتدای این جلسه دکتر خطیبی و مهندس تاجیک پشت تریبون قرار گرفته و سخنان کوتاهی را ایراد کردند. دکتر خطیبی، رئیس هیئت مدیره سیندژ، با اشاره به فراز و نشیب‌های سال ۹۴، از کلیه حاضران به دلیل تداوم همکاری و تحمل مشکلات اقتصادی موجود در یک سال گذشته تشکر کرد. مهندس تاجیک، مدیر عامل سیندژ، نیز ضمن خیرمقدم به مهمانان، در خصوص مراسم مختلفی که توسط سیندژ برگزار می‌شود، توضیحاتی ارائه داد. وی در بخشی از سخنان خود اظهار داشت: هدف ما از برگزاری چنین مراسمی صرفاً تجدید دیدارها و فراهم ساختن اوقاتی دلپذیر برای دوستان و همکاران ارجمند می‌باشد. از سوی دیگر، سیندژ جلسات تخصصی و فنی متعددی را از ابتدای سال به‌صورت استان به استان در دستور کار خود داشته و مسائل و مباحث فنی را در آن جلسات دنبال می‌کند.

در ادامه، دو گروه موسیقی با هنرنمایی‌های خود، لحظات شاد و به‌یادماندنی را برای حاضران آفریدند. همچنین در پایان مراسم، از مهمانان به صرف شام پذیرایی شد. گزارش تصویری این گردهمایی را در همین شماره ببینید.



محصولات جدید واناوین در نمایشگاه تهران



پنجره ایرانیان: شرکت تکنما پی.وی.سی پروفیل‌های لمینیت را به سبد محصولی خود افزود و در آینده‌ای نزدیک پروفیل‌های ریلی را نیز عرضه خواهد کرد.

بنا بر اخباری که شرکت تکنما پی.وی.سی در اختیار پنجره ایرانیان قرار داد، این شرکت پروفیل‌های لمینیت را به سایر محصولات خود، با برند واناوین افزوده است. این پروفیل‌های جدید در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی تهران رونمایی شد. بر اساس این اخبار، شرکت تکنما پی.وی.سی در اوائل سال آینده پروفیل‌های ریلی را نیز تولید و به بازار عرضه خواهد کرد.

امکان افزایش وام مسکن به ۱۷۰ میلیون تومان



پنجره ایرانیان: عضو هیئت مدیره کانون انبوه‌سازان کشور گفت، در صورت عملیاتی شدن طرح وزارت راه و شهرسازی مبنی بر امکان تجمیع وام ۱۰۰ میلیون تومانی انبوه‌سازان با وام‌های ۶۰ میلیونی فروش اوراق و ۱۰ میلیون تومانی جعاله، مبلغ تسهیلات فروش اقساطی به ۱۷۰ میلیون تومان می‌رسد.

به گزارش ایسنا، پیشنهاد خوبی از طرف وزارت راه و شهرسازی مطرح شده که امکان تجمیع وام ۱۰۰ میلیون تومانی فروش اقساطی پیشنهاد شده از طرف انبوه‌سازان با وام‌های فروش اوراق ۶۰ میلیون و ۱۰ میلیون تومانی جعاله فراهم شود که در این صورت اثرگذاری وام‌ها بیشتر خواهد شد. همچنین در صورت تحقق پیشنهاد افزایش طول دوران تقسیط وام‌های ۶۰ میلیونی از ۱۲ تا ۱۵ سال به ۲۵ تا ۳۰ سال، کمک شایانی به خریداران مصرفی خواهد شد.

وی افزود: موضوع فروش اقساطی مسکن در سه محور باید مورد بازنگری قرار گیرد؛ ابتدا این که کارمزد بانک در حد ۲ درصد تعدیل شود و در زمان تثبیت نرخ تورم ارائه شود، مورد دیگر سقف تسهیلات است که انتظار داریم متناسب با قیمت واحد مسکونی متغیر باشد، بحث دیگر افزایش طول دوران تقسیط است.

عضو هیئت مدیره کانون انبوه‌سازان با اشاره به طرح فروش اقساطی مسکن خاطر نشان کرد: فروش اقساطی طرحی بود که یک سال قبل از طرف انبوه‌سازان به نهاد ریاست جمهوری ارائه و از طریق دفتر معاونت اول پیگیری شد. در نهایت بانک مسکن به عنوان بانک عامل

می‌شود، لذا به پرداخت‌های ماهیانه بالایی می‌رسیم که از توان مشتریان خارج است. وی تاکید کرد: از سوی دیگر زمان بازپرداخت طولانی نیست و سقف آن دوره پنج ساله تعیین شده که این زمان کمی است، اما افزایش آن منجر به خروج بخشی از سرمایه انبوه‌سازان از بازار می‌شود. به گفته مرتضوی، از سوی دیگر ساختمان‌هایی که توسط انبوه‌سازان ساخته می‌شود همه در یک سطح نیستند. بخشی از ساختمان‌ها قیمت‌های قابل توجهی دارد، در حالی که سقف رقم پرداختی ۱۰۰ میلیون تومان است. این شاید برای ساختمان‌های تا قیمت ۳۰۰ میلیون تومانی مناسب باشد، ولی برای واحدهای مسکونی تا ۵۰۰ میلیون تومان کارآیی نخواهد داشت.

انتخاب و یک بسته اجرایی ارائه شد. مرتضوی ادامه داد: بسته ارائه شده دچار مشکلاتی است که عمده آن به کارمزد مورد نظر بانک مسکن برمی‌گردد که ۶ درصد بوده و رقم بالایی است؛ حال آن که در کشورهای توسعه یافته وام‌هایی که در بخش ساخت‌وساز داده می‌شود پرتوان و کم‌بهره است و بهره‌ها بین ۲ تا ۴ درصد تعیین می‌شود.

عضو هیئت مدیره کانون انبوه‌سازان کشور با بیان این که بانک مسکن ابتدا کارمزد ۴ و بعد ۶ درصد را مطرح کرد، گفت: این رقم تبدیل به یک مانع برای اجرای طرح شده است؛ زیرا وقتی انبوه‌ساز منابعی را می‌آورد، نرخ تورم را منظور می‌کند و انتظار دارد آن را دریافت کند، ۶ درصد بانک مسکن هم به آن اضافه

انقصاد ۱۰۰ هزار میلیارد تومان قرارداد مسکن مهر بدون مناقصه

پنجره ایرانیان: وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در مسکن مهر بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان قرارداد بدون مناقصه بسته شده بود، گفت: آزادی اطلاعات و رقابت موجب توسعه کشور می‌شود.

به گزارش مهر، عباس آخوندی در جلسه پرسش و پاسخ فعالان بخش خصوصی در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران، با تاکید بر اینکه امنیت و حق را به کسی نمی‌دهند بلکه باید به دست بیاوریم، گفت: در جریان پروژه مسکن مهر، ۱۰۰ هزار میلیارد تومان قرارداد به امضا رسید و حتی یک مناقصه برگزار نشد و در آن زمان آقایان پروژه را گرفتند اما الان مدعی هستند.

آخوندی با اعلام اینکه بحث غیررقابتهای را در پروژه‌ها قبول ندارم، گفت: اگر در حال حاضر نمونه‌ای از واگذاری پروژه‌های بدون رقابت دارید، اعلام کنید و شخصا به آن رسیدگی می‌کنم. وی با اشاره به اینکه مبارزه با فساد از طریق آزادی اطلاعات انجام می‌گیرد، گفت: آزادی اطلاعات راهی برای مبارزه با فساد است؛ به همین دلیل تمامی اطلاعات را بر روی سیستم‌های وزارت راه و شهرسازی قرار دادیم.

وزیر راه و شهرسازی، مهمترین کمک بخش خصوصی به دولت را نظارت دانست و گفت: ما از بخش خصوصی می‌خواهیم بر کار تمام دستگاه‌ها نظارت داشته باشد و هر کجا رقابتهای نبود، آن را به ما اعلام کنند، چرا که توسعه کشور با رقابت و آزادی اطلاعات انجام می‌شود. آخوندی ادامه داد: بیش از ۱۰ سال است که در کشور ارجاع نظام مهندسی خارج از رقابت صورت می‌گیرد و جالب است هیچ کسی تاکنون اعتراضی نکرده است و تمام بحث من هم

این است که چرا شما مطالبه‌گر نیستید؟ آخوندی در خصوص اعتراض یکی از نمایندگان بخش خصوصی در مورد عدم پرداخت مطالبات گذشته، گفت: ما امسال ۲ هزار میلیارد تومان اسناد خزانه اسلامی منتشر و بین پیمانکاران توزیع کردیم که همه برای مطالبات گذشته است. حتی مطالبات مسکن مهر را هم به‌عنوان بدهی‌های دولت قبول داریم و پرداخت کردیم. وزیر راه و شهرسازی با اعلام اینکه هر کسی یک ریال مطالبات گذشته دارد، به ما مراجعه کند و تا آخر آن را می‌پردازیم، افزود: تنها دستگاه دولتی که تاکنون اسناد خزانه منتشر کرده، وزارت راه و شهرسازی است.

وی با تاکید بر اینکه اگر اعتبار عمرانی ابلاغ نشده باشد، نمی‌توان قرارداد را امضا کرد، گفت: بخش خصوصی که بدون قرارداد کار کرده است، از نظر ما بخش خصوصی نیست، چرا که هر پروژه‌ای نیاز به قرارداد دارد.

آخوندی در مورد مشارکت در پروژه‌های ریلی اظهار داشت: تمام تلاش من در این مدت این بوده تا خطوط ریلی را به بخش خصوصی واگذار کنم و متعهدم که بر مبنای رقابت و صلاحیت در کشور کار کنیم. در همین راستا، ۶ هزار میلیارد تومان در این مدت در بنادر سرمایه‌گذاری شده است.

وی با اشاره به طرح توسعه بندر چابهار، گفت: بندر چابهار که مدت‌ها فراموش شده بود، در این مدت با وجود کمبود منابع، بیش از ۱۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در آن انجام گرفته است.

"فروش و بساز" جای "بساز و بفروش" را گرفت



پنجره ایرانیان: نماینده تام‌الاختیار وزیر راه در شورای حفظ حقوق بیت‌المال در اراضی و منابع طبیعی با بیان این که قانون پیش‌فروش ساختمان به نفع پیش‌فروشنده و پیش‌خریدار است، گفت: شرکت سارینای کیش تقاضای اخذ مجوز پیش‌فروش را براساس رعایت قانون پیش‌فروش به ما ارائه کرد.

به گزارش تسنیم، حسین معصوم در خصوص اینکه آیا قانون پیش‌فروش ساختمان ایراداتی دارد، گفت: قانون پیش‌فروش ساختمان هنوز اجرایی نشده است که ببینیم ایرادات آن چیست و این قانون می‌تواند در فرایند اجرا ایرادات خود را نشان دهد، اما آنچه مهم است این است که قانون پیش‌فروش یک تشریفات دارد که انبوه‌سازان باید آن را انجام دهند تا بتوانند پیش‌فروش ساختمان را انجام دهند. وی ادامه داد: در قانون پیش‌فروش ساختمان که در ابتدای

از پروژه‌ها درصد اخذ این مجوز هستند و اخیراً وضعیت بهتر از قبل شده است و طبیعتاً وقتی این موضوعات رسانه‌ای می‌شود آن پروژه‌هایی که حسن نیت دارند به سمت رعایت قانون می‌آیند.

وی اضافه کرد: قانون پیش‌فروش ساختمان یک قانون عام است و استثنایی در آن وجود ندارد و در سراسر کشور آن را به مرحله اجرا بگذاریم.

وی در پاسخ به این سؤال که راهکار عدم خروج سرمایه‌ها از کشور چیست، گفت: بعید است کسانی که سرمایه بالایی دارند بخواهند سرمایه خود را به خارج از کشور منتقل و در آنجا ساخت‌وساز کنند. شاید در چند دهه گذشته اصطلاحی به نام بساز و بفروش داشتیم اما الان بفروش و بساز تبدیل شده است.

معصوم ادامه داد: به هر حال بر اساس فرآیندی که تعریف شده است، قطعاً از سرمایه‌گذاران حمایت می‌شود و آنها هم بهتر از ایران جایی برای سرمایه‌گذاری ندارند.

نماینده تام‌الاختیار وزیر راه و شهرسازی در شورای حفظ حقوق بیت‌المال در اراضی و منابع طبیعی یادآور شد: ظاهراً این شرکت از قانون پیش‌فروش مطلع نبوده و به ما مراجعه نکرده بود؛ اما به هر حال تقاضای اخذ مجوز پیش‌فروش را بر اساس رعایت قانون پیش‌فروش به ما ارائه کرد و ما نیز آن را به اداره کل راه و شهرسازی بندرعباس ارائه کردیم تا مجوزهای لازم برای پیش‌فروش ساختمان با ارائه مستندات انجام شود.

معصوم در پاسخ به این سؤال که چه راهکاری برای حفظ حقوق انبوه‌سازان در کشور است تا انبوه‌سازان سرمایه‌های خود را به خارج از کشور نبرند، گفت: انبوه‌سازان اگر قانون را رعایت کنند حمایت‌های لازم از سوی دولت و تخصیص تسهیلات شامل حال آنها خواهد شد که هم به نفع انبوه‌سازان و هم به نفع مردم و کشور خواهد بود.

وی همچنین در پاسخ به این سؤال که آیا پروژه‌های هست که مجوز پیش‌فروش اخذ کرده باشد، گفت: به‌تازگی برخی

راه این قانون هستیم باید پیش‌سندی در دفاتر اسناد رسمی تنظیم شود و حساب امانی نیز نزد بانک مسکن انجام شود در مجموع قانونی است که اگر اجرایی شود هم می‌تواند به نفع پیش‌فروشنده مسکن و هم پیش‌خریدار باشد. وی در پاسخ به این سؤال که در یکی از اظهارات خود اعلام کرده بودید باید مراقب به وجود آمدن پدیده جدیدی در پیش‌فروش ساختمان بود، تصریح کرد: به‌هرحال هر پروژه‌ای که تبلیغات گسترده‌ای برای پیش‌فروش می‌کند می‌تواند پدیده‌های دیگری باشد، اما به عنوان مثال پروژه سارینای کیش که مدت‌هاست تبلیغات ندارد به هیچ عنوان مثل پروژه پدیده — که اقدام به فروش سهام کرده بود — عمل نکرده است.

وی ادامه داد: هر پروژه‌ای که از ما مجوز پیش‌فروش را نگرفته عدم رعایت قانون است، اما به هر حال سارینای کیش به تازگی مدارک خود را برای اخذ مجوز ارائه کرده است.

انبوه‌سازان اعلام آمادگی کردند: فروش ویژه ۴۰۰ مجتمع مسکونی در تهران

انبوه‌سازان و شرکت‌های بزرگ فعال در صنعت ساختمان، کمک به شفاف‌سازی گردش کار و عملکردهای مورد استفاده در بازار ساخت و ساز، ایجاد توازن و پایداری در قیمت‌ها و کمک به کنترل نرخ املاک و مستغلات کشور، معرفی روش‌های صنعتی‌سازی و توانمندی آن در ارتقای کیفیت، افزایش سرعت و کاهش هزینه تمام شده، معرفی ابزار و روش‌های نوین فروش در بخش املاک و مستغلات نیز از اولویت‌های برگزاری نمایشگاه است.

عقبایی گفت: در این نمایشگاه مالکان و مدیران پروژه‌های سرمایه‌گذاری با معرفی بهترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری در املاک شرایطی برای عرضه مطلوب املاک با امکان ارزیابی و مقایسه بهتر را فراهم می‌کنند.

وی با اشاره به حضور خارجی‌ها در نمایشگاه امسال گفت: این نمایشگاه امسال با همکاری اتحادیه کشوری مشاوران املاک و مجموعه بانیا امید کار خود را آغاز خواهد کرد، به طوری که نمایندگان از کشورهای امارات متحده عربی، ترکیه، چین و غیره نیز مشارکت فعال خواهند داشت و آخرین توانمندی خود را در معرض نمایش قرار خواهند داد.

سومین نمایشگاه املاک و مستغلات از چهارم تا هفتم اسفند ۱۳۹۴ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود.

پنجره ایرانیان: رئیس اتحادیه املاک استان تهران گفت: انبوه‌سازان اعلام آمادگی کرده‌اند که ۴۰۰ مجتمع مسکونی یک تا ۱۰۰ واحدی را در تهران با تخفیف و به صورت اقساطی برای فروش ویژه ارائه دهند.

به گزارش ایسنا، حسام عقبایی با اشاره به اینکه یکی از عوامل ناپایداری اقتصادی عدم گردش مالی در کشور است، تأکید کرد: عمده تولیدکنندگان ساختمان به دلیل نبود مشتری دچار رکود شده‌اند، از این رو تسهیلات ویژه‌ای را برای این بخش در نظر گرفته‌ایم.

وی با بیان این که این تسهیلات در دو بخش برنامه‌ریزی شده است، تصریح کرد: یکی تسهیلاتی است که توسط سازندگان در اختیار خریداران با حفظ منافع خریدار قرار می‌گیرد و در بخش دیگر نیز در حال رایزنی با بانک‌های عامل برای ارائه تسهیلات ویژه هستیم.

او همچنین با اشاره به برگزاری نمایشگاه بین‌المللی املاک و مستغلات، مهمترین هدف از برگزاری آن را توجه به بازار مسکن در شرایط رکود و شرایط اقتصادی کشور اعلام کرد و گفت: تبیین اهمیت موضوع مسکن و جایگاه نخست آن در رشد، رکود و توسعه اقتصادی کشور، معرفی پهنه وسیع جذب سرمایه و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در پروژه‌های مسکن و مستغلات در داخل کشور، جذب و هدایت سرمایه‌های داخلی و خارجی، معرفی توانمندی

۲۵ درصد بافت مسکونی تهران فرسوده است



پنجره ایرانیان: عضو شورای شهر تهران گفت، طی نامه‌ای از دولت و مجلس درخواست کردیم به لحاظ ضرورت مشارکت برای حل معضل بافت‌های فرسوده شهر تهران قوانین لازم برای بهسازی، احیا و نوسازی بافت فرسوده در برنامه ششم پیش‌بینی شود.

به گزارش ایلنا، احمد حکیمی‌پور در خصوص جایگاه موضوع بافت فرسوده در برنامه ششم توسعه گفت: متأسفانه در این برنامه در خصوص بافت‌های فرسوده حکم روشنی وجود ندارد، در حالی که طی برنامه‌های قبلی در این خصوص مسئولیت‌ها و تکالیفی تعیین شده بود. وی تأکید کرد: بافت فرسوده شامل خانه‌های ریزدانه، ناپایدار و نفوذناپذیر بوده و ممکن است در آنها بافت‌های میراثی هم وجود داشته باشد. حکیمی‌پور با اشاره به تدوین نامه‌ای توسط ریاست شورای شهر و ارسال آن به رئیس‌جمهور و مجلس اظهار کرد: در نامه مذکور به سند چشم‌انداز و سیاست کلی نظام در برنامه توسعه جمهوری اسلامی ایران و نیز ماده ۱۳ قانون حمایت از احیا، بهسازی و نوسازی از بافت‌های فرسوده و ناکارآمد شهری مصوب ۱۳۸۹ استناد شده، که دولت را مجاز می‌کند سالانه ۱۰ هزار میلیارد ریال جهت احیا و نوسازی بافت‌های فرسوده و ناکارآمد شهری در بودجه سنواتی کل کشور پیش‌بینی کند.

عضو شورای شهر تهران با بیان اینکه همچنین در این نامه به ماده ۱۴ همین قانون که شورای برنامه‌ریزی و توسعه استان‌ها را موظف به تأمین اعتبار برای ساخت فضاها و ساختمان‌های عمومی و خدمات در محدوده‌های مصوب بافت‌های فرسوده از محل اعتبار دستگاه‌های ذیربط کرده تأکید شده است، افزود: همچنین ردیف دوم بند ۸ سیاست‌های راهبردی سند ملی احیا نوسازی، بهسازی و توانمندسازی بافت‌های فرسوده مصوب ۱۳۹۳ به صراحت نسبت به تدوین ردیف بودجه مستقیم در قوانین سنواتی تأکید کرده است.

وی اظهار کرد: در این نامه درخواست کردیم به لحاظ ضرورت مشارکت برای حل معضل بافت‌های فرسوده شهر تهران که وسعت آن زیاد است، دستور دهند قوانین لازم در راستای بهسازی و احیا و نوسازی این بافت‌ها در برنامه ششم پیش‌بینی شود، زیرا در این صورت هرسال این موضوع در بودجه سالانه در نظر گرفته می‌شود.

حکیمی‌پور بیان کرد: از آنجا که موضوع بافت فرسوده در برنامه ششم توسعه دیده نشده است، احساس کردیم ممکن است صرفاً به استناد مصوبات سال‌های ۹۳ و ۸۹ نتوان اقدامی انجام داد، لذا تأکید بر طرح موضوع در برنامه در ادامه همین مصوبات است، لذا این نامه را تنظیم و هفته گذشته به مجلس و دولت ارسال کردیم تا در تصویب برنامه ششم حتماً ارتباط با بافت‌های فرسوده بر این سیاست‌ها تأکید شود تا پشتوانه قوی قانونی برای پیگیری موضوعات

در این خصوص شود. عضو شورای شهر تهران با اشاره به اینکه شهرداری نیز در این خصوص وظایفی دارد که به آن عمل می‌کند خاطر نشان کرد: موضوع احیا بافت‌های فرسوده تنها کار شهرداری نیست و این نهاد می‌تواند به عنوان یک تسهیل‌گر در این زمینه عمل کند، لذا باید اقدامات دیگری نیز توسط دستگاه‌های مربوطه صورت گیرد. وی یادآور شد: این معضل تنها مربوط به تهران نیست و در سایر شهرها نیز وجود دارد، اما گستره آن در تهران وسیع‌تر است، به طوری که ۲۵ درصد بافت‌های مسکونی فرسوده بوده و جمعیت زیادی نیز در این مناطق ساکن هستند، لذا قوانین مربوطه باید در برنامه توسعه پیش‌بینی شود و این مسأله از طرف شورای شهر تهران و شورای عالی استان‌ها قابل پی‌گیری است.

شهرداری‌ها به ساختمان‌های فاقد مبحث ۱۹ مجوز پایان کار ندهند

روزانه ۸۰ میلیون مترمکعب گاز مصرف می‌شود، اما در سال ۱۳۹۳ این میزان مصرف به ۹۹ میلیون مترمکعب رسید. وی ادامه داد: در بخش حمل و نقل روزانه ۲۵ میلیون لیتر فرآورده نفتی شامل بنزین و گازوئیل مصرف می‌شود که معادل ۲۵ میلیون مترمکعب گاز طبیعی است. به گفته ترکان، یک مترمکعب گاز طبیعی از نظر ارزش حرارتی معادل یک لیتر فرآورده نفتی است در نتیجه گاز ناشی از مصرف خانگی سه برابر مصرف انرژی در حمل و نقل است. وی اظهار کرد: هر یک واحد کربن به یک واحد دی‌اکسید کربن تبدیل می‌شود؛ این میزان گاز کربن در بالای شهری مانند تهران جمع می‌شود و پوششی ایجاد می‌کند که با تابش خورشید گرم و در نتیجه پدیده وارونگی دما رخ می‌دهد. ترکان با تأکید بر اینکه مصرف انرژی در کشور از جمله کلان شهری مانند تهران باید کاهش یابد، گفت: مصرف انرژی در یک مترمربع ساختمان در ایران ۵۰۰ کیلووات است در حالی که کشورهای اروپایی در تلاش هستند میزان در یک مترمربع ساختمان را به ۵۰ کیلووات در ساعت برسانند. بنابراین باید مصرف منطقی شود که رسیدن به آن تنها با کاهش مصرف انرژی امکان پذیر است.

پنجره ایرانیان: دبیر شورای عالی هماهنگی مناطق آزاد از شهرداری‌ها خواست براساس قانون عمل کرده و به ساختمان‌های فاقد مبحث ۱۹ (مربوط به نحوه استفاده از انرژی) مجوز پایان کار ندهند.

به گزارش ایرنا، اکبر ترکان در همایش حامیان محیط‌زیست اظهار کرد: مبحث ۱۹ چندین سال است که تصویب شده و سازندگان ساختمان‌ها مکلف به اجرای آن هستند، اما در ساختمان‌ها این مبحث رعایت نمی‌شود. براساس مبحث ۱۹ دیوارها، سقف و کف ساختمان‌ها باید عایق‌بندی و پنجره‌ها دوجداره شوند که در صورت رعایت این اصول مصرف انرژی تا یک سوم کاهش می‌یابد.

وی گفت: نتیجه صدور مجوز به ساختمان‌های فاقد مبحث ۱۹ مصرف بیش از حد انرژی و تولید کربن است. مشاور رئیس جمهوری افزود: در سال ۱۳۹۳ در تهران ۱۷۰ میلیارد مترمکعب گاز طبیعی مصرف شده که از این میزان ۶۰ میلیارد مترمکعب در بخش خانگی و تجاری و مابقی در نیروگاه‌ها، پتروشیمی‌ها و صنایع استفاده شده است. ترکان اظهار کرد: تهران دارای پنج ماه سرد و هفت ماه گرم است که در ماه‌های سرد

بانک مرکزی کارمزد ضمانت فروش قسطی به انبوه‌سازان را تعیین نکرده است



پنجره ایرانیان: مدیر کل طرح و برنامه بانک مسکن با بیان اینکه بانک مرکزی هنوز کارمزد ضمانت فروش قسطی مسکن انبوه‌سازان را به صورت رسمی و قطعی تعیین نکرده است، گفت: نرخ کارمزد مورد نظر بانک مسکن پنج درصد است.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، محمدحسن مرادی افزود: ما نمی‌خواهیم ضمانت فروش اقساطی مسکن را به انبوه‌سازان محدود کنیم. وی گفت: کارمزد تضمین فروش اقساطی مسکن شامل چهار درصد بابت عاملیت وصول اقساط قرض‌الحسنه و دو درصد ضمانت پرداخت خسارات وارده به فروشنده در صورت پرداخت نشدن اقساط از سوی خریدار، در مجموع ۶ درصد خواهد بود. مرادی ادامه داد: برای بانک هیچ فرقی ندارد با انبوه‌ساز یا مالک یک واحد قرارداد ببندد.

وی اضافه کرد: تضمینی که بانک مسکن انجام می‌دهد با سایر تضمین بانکی متفاوت است، ما در این فرایند دو رفتار مجزا را در دستور کار داریم؛ یکی اینکه به فروشنده بابت پرداخت اقساط از سوی خریدار تضمین می‌دهیم که اگر خریدار در پرداخت اقساط ناموفق بود، بانک خسارت وارد شده به فروشنده جبران کند و دیگر اینکه عاملیت وصول اقساط هستیم.

در طرح فروش اقساطی مسکن انبوه‌سازان، بانک مسکن درصدد است با تضمین بازپرداخت تسهیلات یک هزار میلیارد ریالی خریداران، پنج درصد قیمت مسکن مورد معامله را به عنوان تضمین بازپرداخت اقساط از خریداران دریافت کند و تاکنون بانک مرکزی با این رقم موافقت نکرده است.

به گفته مرادی، به همین دلیل است که باید بانک مرکزی درباره نرخ تضمین این نوع قراردادها تصمیم‌گیری کند و نمی‌توان بر اساس نرخ‌های مصوب موجود و ضمانت‌نامه‌های مرسوم بانکی، نرخ این نوع خدمات را که بانک مسکن به فروش اقساطی مسکن ارائه می‌دهد، تعیین کرد.

تاسیس صندوق مسکن و ساختمان

پنجره ایرانیان: انبوه‌سازان به دولت پیشنهاد داده‌اند که مجوز تاسیس صندوق مسکن و ساختمان را به بخش خصوصی بدهد تا این بخش بتواند پروژه‌های خود را تضمین کرده و منابع مالی آن را تامین کند.

به گزارش مهر، این روزها که اقتصاد ایران درگیر رکود است، بخش مسکن و ساختمان بیشترین تاثیر را از این رکود گرفته و بازارهای مرتبط با این صنعت هم با کاهش شدید خرید و فروش مواجه شده‌اند. به همین دلیل سازندگان به دنبال این هستند تا با ارائه پیشنهادهایی به دولت، راهکارهایی را برای خروج این بازار از رکود اجرایی کنند؛ بنابراین در دو سال گذشته بسته‌های مختلفی از سوی انبوه‌سازان به دولت ارائه شد که از جمله آن، افزایش وام تولید مسکن و فروش مسکن قسطی بوده است.

براین اساس، به دلیل شرایط خاص اقتصادی و کمبود توان مالی بانک‌ها، برخی از پیشنهادات هنوز به مرحله اجرایی نرسیده است اما انبوه‌سازان معتقدند که تنها راه نجات این بخش و تامین تقاضای اجرای راهکارهایی برای افزایش تولید مسکن است تا این بخش بتواند برای همیشه، مشکل تورم و کمبود تقاضا در مسکن را پشت سر بگذارد.

تجارت شرکت‌های ایرانی و آمریکایی آزاد شد

پنجره ایرانیان: بنا بر اعلام وزارت خزانه‌داری آمریکا، مقامات این کشور محدودیت‌های مربوط به خرید نفت ایران از سوی نهادهای غیرآمریکایی و همچنین فروش کالا و خدمات به بخش انرژی ایران را از میان برداشتند.

به گزارش خبرگزاری روتترز از واشنگتن، وزارت خزانه‌داری آمریکا اعلام کرد: واشنگتن در چارچوب کاهش تحریم‌ها علیه ایران طبق توافق هسته‌ای بین‌المللی، به شعبه‌های

در این راستا بسته جدیدی از سوی انبوه‌سازان به دولت ارائه شده که در این بسته، موضوع تشکیل صندوق مسکن و ساختمان از سوی بخش خصوصی مطرح شده است. تاکنون هیچ مجوزی به انبوه‌سازان برای تاسیس صندوق داده نشده است، به همین دلیل بخش خصوصی به دنبال این است تا با تشکیل این صندوق، منابع مالی را برای سایر پروژه‌ها تامین کند.

صندوق مسکن و ساختمان می‌تواند منابع مالی را از سوی بخش خصوصی جذب کرده و برای فروش اقساطی مسکن، بیمه تضمین کیفیت ساختمان یا دیگر طرح‌هایی که دولت تاکنون به دلیل کمبود منابع نتوانسته اجرایی کند، به کار ببرد. در حال حاضر موضوع بیمه کیفیت ساختمان از مدت‌ها قبل مسکوت مانده و هنوز اجرایی نشده است؛ هرچند که برخی بیمه‌های خصوصی وارد این موضوع شده‌اند اما استقبالی از این بیمه‌ها نشده و حتی اغلب خریداران اطلاعی ندارند که امکان خرید ساختمان‌هایی با این شرایط هم وجود دارد.

بنابراین سازندگان می‌توانند پس از تاسیس این صندوق از منابع مالی آن برای اجرای بیمه کیفیت ساختمان هم استفاده کنند، همچنین در جریان اجرای مسکن قسطی، منابع مالی آن می‌تواند کمک زیادی به سازندگان و خریداران کند.

خارجی شرکت‌های آمریکایی اجازه تجارت با ایران را خواهد داد. در این گزارش آمده است: لغو ممنوعیت تجارت غیر آمریکایی‌ها با بخش نفتی ایران یک گشایش مهم در تحریمی بود که مناسبات غرب با دارنده یکی از بزرگترین ذخایر نفت جهان را قطع کرده بود. در حالی که شرکت‌های آمریکایی هنوز در مورد خرید نفت ایران با تامین تجهیزات صنعت نفت این کشور محدودیت دارند، اروپا به این بازار دسترسی خواهد داشت.

تخریب سرمایه‌های ملی برای منافع شخصی



پنجره ایرانیان: ارزش افزوده مداوم بخش ساخت‌وساز در کلان‌شهر تهران باعث شده تا طی سال‌های اخیر شاهد نوعی تغییر تعریف در خصوص خانه‌های کلنگی و تخریب خانه‌های ۲۰ سال ساخت باشیم.

به گزارش ایسنا، در طول ۱۰ سال گذشته شاهد تخریب واحدهای مسکونی ۲۰ تا ۲۵ ساله در کشور بوده‌ایم که نزدیک ۲۷ میلیارد دلار خسارت وارد کرده است؛ این در حالی است که هم‌اکنون یک میلیون و ۴۰۰ هزار خانه بدون سکنه در کشور وجود دارد.

سید حمید کلانتری، معاون وزیر رفاه در این باره گفت: سوداگری زمین و زمین‌خواری متاثر از بالا بودن قیمت زمین و پیامدهای ناشی از تغییرات بازار سرمایه، بر فعالیت‌های بخش مسکن تاثیرگذار است.

متوسط عمر ساختمان در جهان بین ۷۰ تا ۸۰ سال است و در کشورهای توسعه‌یافته به بیش از ۱۰۰ سال

می‌رسد اما در ایران به دلیل بی‌توجهی به کیفیت و استحکام بنا در هنگام ساخت و نبود نظارت، عمر مفید ساختمان‌ها حدود ۳۰ سال تخمین زده می‌شود که ترجیحات سوداگرانه ناشی از ارزش افزوده بخش مسکن، این عمر مفید را به ۱۲ تا ۱۵ سال رسانده و عبده تیریزی مشاور وزیر راه و شهرسازی در این باره می‌گوید هیچ کشوری با سرمایه‌های خود چنین کاری صورت نمی‌دهد.

عباس اکبرپور، عضو هیئت مدیره انجمن مهندسان راه و ساختمان ایران درباره کیفیت ساخت و سازها در ایران می‌گوید: مصالح و تکنولوژی در فرآیند ساخت تاثیرگذار است. در این خصوص باید گفت ما از نظر مقدار مصالح و تنوع از وضعیت خوبی در کشور برخورداریم، اما به دلیل این که مسکن در کشور ما به عنوان سرمایه ملی محسوب نمی‌شود بسیاری از مصالح فرآیندهای استاندارد را طی نمی‌کنند.

این کارشناس مسکن با بیان این که متأسفانه ما برنامه‌ریزی جامع و تفصیلی برای ساخت و ساز شهری نداریم، تصریح کرد: این مسئله باعث می‌شود به آن چه که می‌سازیم بهای چندانی ندهیم و بعضاً با روابط خاص و گرفتن مجوز، ساختمان‌ها را تخریب و به جای

برخوردار است. چراکه بازار ساختمان و مسکن ابعادی گسترده تر از بازار سایر کالاها دارد. به این ترتیب اگر در این بازار ناکارآمدی گریبان تولید و عرضه را بگیرد، هزینه سنگینی بر دوش جامعه و به‌ویژه اقشار کم‌درآمدتر گذاشته می‌شود.

کارشناسان می‌گویند: اگر در کشوری به دلیل بی‌توجهی به کیفیت، عمر مفید ساختمان‌ها در حدود ۲۵ سال باشد، معنایش این است که هر سال به طور متوسط چهار درصد از کل ساختمان‌ها عمر مفیدشان تمام می‌شود و به بافت فرسوده‌ای که باید تخریب و نوسازی شود، اضافه می‌شوند. در حالی که اگر بتوان این عمر مفید را به پنج سال رساند، این رقم که همان هزینه استهلاک سالیانه است، به دو درصد کاهش می‌یابد.

این در حالی است که در سال‌های گذشته انبوهی از ساختمان‌ها با کیفیت ضعیف و با هدف غلبه بر بحران مسکن طراحی و ساخته شده‌اند که قطعاً کیفیت نازل آنها موجب کاهش متوسط عمر مفید ساختمان‌ها در کشورمان خواهد شد و به این ترتیب باز هم هزینه استهلاک بالاتر به مردم به‌عنوان مصرف‌کنندگان تحمیل می‌شود.

آن ساختمان‌های جدید بسازیم. سازندگان با توجه به محدودیت منابع مالی، نیروی انسانی و از سوی دیگر قیمت تمام‌شده احداث ساختمان‌ها جهت عرضه به متقاضیان، همواره سعی در کاهش هزینه‌های سرمایه‌گذاری اولیه دارند، اما باید توجه داشت چنانچه کاهش هزینه‌ها منجر به نادیده گرفتن حداقل استانداردهای لازم در زمان ساخت شوند، باعث کاهش کیفیت ساخت و کاهش عمر مفید ساختمان می‌شود.

افزون بر این‌ها، هزینه‌های مربوط به تعمیر و نگهداری و هدر رفتن انرژی افزایش می‌یابد که مجموعه این هزینه‌ها باید از اقتصاد ملی تامین شوند؛ از سوی دیگر با افزایش هزینه‌های ساخت، مشکلات دیگری همچون کاهش قدرت خرید متقاضیان مسکن، ایجاد رکود در بازار و فعالیت‌های مرتبط با ساختمان و مسکن و غیره روی خواهند داد.

اگر بنا باشد تولیدکنندگان، کالاهایی با کیفیت و ماندگاری پایین تولید و عرضه کنند و مصرف‌کنندگان نیز مجبور به خرید و مصرف این کالاها بشوند، استهلاک آن نیز افزایش می‌یابد. در بخش مسکن و ساختمان، مقوله کیفیت و عمر مفید از اهمیت بالایی

بازار مسکن در حال خروج از رکود

پنجره ایرانیان: وزیر راه و شهرسازی گفت، میزان معاملات مسکن در دو ماه گذشته نسبت به مدت مشابه پارسال ۱۱ درصد افزایش داشته است؛ این آمار نشان می‌دهد بازار مسکن به تدریج در حال خروج از رکود است.

به گزارش ایران، عباس آخوندی این مطلب را در حاشیه مراسم هفتاد و هفتمین سالگرد تأسیس بانک مسکن در جمع خبرنگاران گفت و افزود: برای افزایش قدرت تسهیلات‌دهی بانک مسکن، ۵۰ هزار میلیارد ریال به سرمایه بانک مسکن اضافه می‌شود تا قدرت تسهیلات‌دهی بانک ۲.۵ برابر افزایش یابد. وی گفت: با افزایش قدرت مالی بانک مسکن، بدون اتکا به منابع مالی بانک مرکزی، این بانک می‌تواند

به گونه مناسبی در بخش‌های مسکن، ساختمان، حمل و نقل، تامین زیرساخت‌های مورد نیاز سکونت‌گاه‌ها، بافت‌های فرسوده شهری و شهرهای جدید، ایفای نقش کند. وزیر راه و شهرسازی در ادامه درباره نتایج لغو تحریم‌ها نیز گفت: با لغو تحریم‌ها برنامه دولت برای نوسازی صنعت بانکی در دست اقدام قرار می‌گیرد تا بتوانیم شاهد کاهش نرخ سود تسهیلات نظام بانکی در بخش‌های مختلف اقتصادی کشور باشیم. آخوندی خاطر نشان ساخت: نرخ سود تسهیلات یک بحث عمومی در اقتصاد است اما تلاش کرده‌ایم نرخ سود تسهیلات صندوق‌های پس‌انداز مسکن را ۱۴ درصد تعیین کنیم که پایین‌ترین نرخ سود تسهیلات در نظام بانکی کشور است.

تعاونی‌های مسکن قربانی سوداگران



پنجره ایرانیان: هم‌اکنون به دلیل مشکلات مدیریتی، نداشتن ساختار مناسب و تأثیرپذیری از سوداگری حاکم بر بخش مسکن، نیمی از تعاونی‌های مسکن غیرفعال هستند. به گزارش ایسنا، با این‌که گفته می‌شود تشکیل تعاونی‌های مسکن به ایجاد یک میلیون شغل و کاهش قیمت تمام‌شده ساخت مسکن کمک می‌کند، بنا به گفته رئیس سازمان ملی زمین و مسکن، این تعاونی‌ها به دلیل نداشتن ساختار حرفه‌ای و سابقه ساخت‌وساز بعضاً ددرساز می‌شوند؛ با این حال تعاونی‌ها همواره از مشکلات بورس بازی و سوداگری مسکن که به آنها تحمیل شده رنج برده‌اند. تعاونی‌های مسکن در دولت‌های هفتم و هشتم پول‌های خرد اعضا را جمع‌آوری و در طول ۵ سال حدود ۲ میلیون مسکن ساختند و به همین دلیل گفته می‌شود از ظرفیت خوبی برای کمک به تولید مسکن برخوردارند. برآورد ساخت مسکن توسط تعاونی‌ها ۶۰۰ تا ۶۵۰ هزار تومان در هر متر مربع است و این میزان توسط انبوه‌سازان به دلیل حاشیه سود ۳۰ درصدی به یک میلیون تومان می‌رسد. استفاده از این ظرفیت می‌تواند کمک خوبی برای تولید بخشی از نیاز سالانه ۱.۵ میلیون واحد مسکونی کشور باشد اما به دلیل غیرحرفه‌ای بودن بعضی از اعضای تعاونی‌ها عموماً ساز و کاری که انتخاب می‌شود، صحیح نیست.

محمد پژمان در این خصوص گفته است: اینکه جمعی نسبت به تاسیس تعاونی‌ها و مجموعه‌هایی برای ساخت مسکن اقدام کنند و تمام پروسه تهیه زمین و اخذ پروانه و مسیر قانونی آن را طی کنند و عده‌ای از این طریق صاحب خانه شوند، اتفاق خوبی است. اما نکته مهم و اساسی غیرحرفه‌ای بودن این مجموعه است. اما وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در عین حال که نیمی از تعاونی‌ها را غیرفعال خوانده، از عملکرد آنها دفاع کرده و گفته است که دانش تعاونی‌های مسکن نباید از بین برود. علی‌رغم تعدد تعاونی‌های مسکن را در کشور ۲۶ هزار تعاونی با بیش از ۳ میلیون عضو برشمرد و افزود: از این تعداد ۱۴ هزار تعاونی مسکن با یک میلیون و ۵۵۰ هزار عضو به دلایل مختلف غیرفعال هستند.

سرمایه‌گذاری در بخش مسکن چهار برابر شده است

پنجره ایرانیان: معاون امور تعاون وزیر تعاون، کار و امور اجتماعی گفت: در حالی که رشد سرمایه‌گذاری در کشور در ۲۰ سال گذشته ۱۶ درصد افزایش یافته، میزان سرمایه‌گذاری در بخش مسکن چهار برابر شده است.

به گزارش ایرنا، سیدحمید کلاتری در همایش تعاونی‌های مسکن افزود: درحالی که هم‌اکنون ۲۱ میلیون خانوار در کشور وجود دارد، ۲۱ میلیون و ۵۰۰ هزار واحد مسکونی در سراسر کشور داریم و این نشان‌دهنده بیشتر بودن واحدهای مسکونی از تعداد خانوارهاست. وی با بیان اینکه ارزش اقتصادی مسکن در جامعه به‌عنوان کالای اقتصادی بر کسی پوشیده نیست، افزود: در ۲۰ سال گذشته قیمت زمین در کشور ۱۲۰ برابر شده در حالی که شاخص افزایش عمومی قیمت‌ها در این مدت در کشور ۴۸ برابر شده است. کلاتری اظهار داشت: برخی از کارشناسان مسکن معتقدند اکنون معادل ۲۰ میلیارد دلار

برخوردار بود. زیرا در این دهه تکیه دولت برای خانه‌دار شدن مردم بر تعاونی‌های مسکن بود. نمونه‌های فراوانی از عملکرد موفق تعاونی‌های مسکن در دهه نخست انقلاب در شهرهای بزرگ و کوچک و از جمله تهران وجود دارد. با این حال برخی معتقدند بی‌توجهی دولت به قانون بخش تعاون و تحمیل برخی کارکردها به بخش تعاونی‌های مسکن از جمله تحمیل طرح مسکن مهر به بخش تعاون و در سایه قرار دادن تعاونی‌های مسکن موجود به ویژه در زمینه تسهیلات در کنار سیاست‌های کلان بخش مسکن باعث شد تعاونی‌های مسکن نتوانند به اهداف خود دست یابند. کارشناسان می‌گویند رفع مشکلات از تعاونی‌های مسکن را نمی‌توان جدای از مشکلات مسکن دید. بلکه این قوانین و مقررات بایستی در یک مجموعه سیاستی برای کلان شهرها، شهرهای بزرگ و دیگر شهرها در نظر گرفته شود. همچنین تا زمانی که مسکن از حالت کالایی خارج نشده و همانند سال‌های آغازین انقلاب و طبق اصل ۳ قانون اساسی در اولویت وظایف دولت قرار نگیرد، بورس بازان، طمع‌وزران و کسانی که دنبال پول‌های بادآورده هستند به راحتی با اعمال نفوذ در شهرداری و مسکن و شهرسازی خسارت‌های مالی، فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی فراوانی را بر دولت و ملت تحمیل می‌کنند.

وی با بیان اینکه وزارت راه و شهرسازی در سال‌های ۹۰ و ۹۱ برخی از شرکت‌های فعال در ساخت‌وساز را به تعاونی‌ها تحمیل کرده است، به اشکالات به وجود آمده در مسکن مهر به‌خصوص در پروژه پردیس که تحویل آنها نیز طولانی شده است، اشاره کرد و گفت: گذشته از این اشکالات عملکرد تعاونی‌های مسکن در مسکن مهر چه از نظر انتخاب سازه و استحکام و چه از نظر استفاده از مصالح بهینه بسیار موفقیت آمیز گزارش شده است. ظاهراً قرار است تعاونی‌ها به کمک مسکن اجتماعی — که هنوز با معضلات نقدینگی دست و پنجه نرم می‌کند — بیایند. البته معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی می‌گوید: طرح مسکن اجتماعی شروع شده ولی چون بنا نبوده سرعت جنبه تبلیغاتی آن از اجرای‌اش بیشتر شود کمتر به آن پرداخته شده است. با این حال سازمان‌هایی چون سازمان ملی زمین و مسکن و بنیاد مسکن در مقیاس‌های کوچکی در حال اجرای این طرح هستند. کارشناسان، عملکرد تعاونی‌ها را مثبت ارزیابی می‌کنند و عمده مشکلات آن را عوامل بیرونی ناشی از سوداگری و سفته‌بازی بخش مسکن می‌دانند.

با مراجعه به دهه آغازین انقلاب یعنی در دهه ۶۰ مشاهده می‌شود که تولید مسکن از رشد چشمگیر و بسیار خوبی

در کشور خانه‌های مسکونی خالی وجود دارد و از این سرمایه‌های بزرگ به‌خوبی استفاده نمی‌شود. معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از تخریب زود هنگام واحدهای مسکونی در کشور انتقاد کرد و گفت: در ۱۰ سال اخیر، تخریب واحدهای مسکونی ۲۰ تا ۲۵ ساله، ۲۷ میلیارد دلار خسارت وارد کرده است. وی اظهار داشت: پس از پیروزی انقلاب اسلامی در مجموع ۲۶ هزار تعاونی مسکن در سراسر کشور تشکیل شده که هم‌اکنون ۱۴ هزار تعاونی به‌دلیل مسائلی مختلفی از جمله پایان پروژه‌های مسکن، فعالیت نداشتن اما ۱۲ هزار تعاونی همچنان در حوزه مسکن به فعالیت خود ادامه می‌دهند. کلاتری با بیان اینکه از ابتدای پیروزی انقلاب اسلامی تاکنون تعاونی‌های مسکن دو میلیون و ۷۰۰ هزار واحد مسکن را در دست احداث قرار داده‌اند، گفت: یک میلیون و ۷۰۰ هزار واحد مسکونی به اعضا تعاونی‌های مسکن تحویل شده و یک میلیون واحد دیگر در دست ساخت است.

مسکن دیگر به شهرداری لبخند نمی زند!



پنجره ایرانیان: میزان صدور جواز ساخت و ساز نسبت به سال ۱۳۹۲ حدود ۸۰ درصد کاهش داشته و طبیعتاً شهرداری یکی از بهترین منابع کسب درآمد خود را از دست داده است.

به گزارش ایسنا، با اینکه همواره انتقاداتی نسبت به فروش تراکم در کلان‌شهر تهران با عناوینی همچون «شهرفروشی»، «فروش زمین و هوا»، «فروش حق نفس کشیدن» و غیره مطرح می‌شود، شهرداری تهران طی دو سه سال اخیر که ساخت و ساز در تهران به طور چشمگیری کاهش یافته، بخش قابل توجهی از درآمدهای خود را از دست داده است. این در حالی است که قالبیاف، شهردار تهران چندین بار از آمادگی شهرداری برای توقف صدور پروانه صحبت کرده و گفته بود: شهرداری تهران آمادگی دارد صدور پروانه در هر بخشی اعم از اداری، تجاری، مسکونی، پارکینگ و غیره را تعطیل کرده و شهر را هم اداره کند.

با این حال شهردار تهران در جریان تقدیم لایحه بودجه ۱۳۹۵ شهرداری به شورای شهر یکی از دلایل مشکلات اقتصادی در شهرداری را کاهش ۸۰ درصدی ساخت و ساز در تهران عنوان کرده است. البته قالبیاف گلایه‌هایی از دولت روحانی داشته و از عمل نکردن دولت به تعهدات ۵۰ درصدی خود در توسعه حمل و نقل عمومی انتقاد کرده است.

بنابراین گزارش، رکود ۳ ساله بخش مسکن به کاهش مداوم صدور پروانه‌های ساختمانی منجر شد. گزارش فروردین ماه ۱۳۹۲ از کاهش ۴۱ درصدی صدور پروانه‌های ساختمانی در تهران حکایت داشت. گزارش دی ماه ۱۳۹۳ نیز کاهش ۳۸.۴ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته را نشان می‌داد.

نظر می‌رسد. شهردار تهران در این باره متوسط رشد درآمدهای پایدار در شهرداری را ۳۲.۷ درصد اعلام کرده و گفته: میزان درآمد پایدار ۳ درصد بیشتر از رشد بودجه بوده است.

قالبیاف با اشاره به رکود شدید در حوزه ساخت و ساز گفت: میزان صدور جواز ساخت و ساز نسبت به سال ۹۲ حدود ۸۰ درصد کاهش داشته است و طبیعتاً شرایط سخت اقتصادی تأثیرات خود را در بودجه شهر تهران نیز گذاشته، البته امیدواریم با شکسته شدن تحریم‌ها و به نتیجه رسیدن برجام گشایشی در حوزه‌های مالی ایجاد شود که اگر اینگونه شود و چالش‌های اقتصادی حل و فصل شود، برای بودجه سال ۹۵ متمم و اصلاحیه بودجه‌ای در نظر خواهیم گرفت.

گزارش‌های فصلی سال ۱۳۹۴ نیز همگی حاکی از کاهش صدور پروانه‌های ساختمانی بود؛ به طوری که گزارش تابستان سال جاری که در دی ماه منتشر شد حاکی از کاهش ۲۱.۳ درصدی صدور پروانه‌های ساختمانی نسبت به تابستان ۱۳۹۳ بود.

در این شرایط ناگفته پیداست که اوضاع بودجه شهرداری چندان خوب نیست و باید تا رونق مجدد بخش مسکن صبر کند یا روش‌های دیگری را برای کسب درآمد در پیش بگیرد.

در این رابطه استفاده شهرداری از درآمدهای پایدار بدون اتکا به پروانه‌های ساختمانی چگونه ممکن است؟ پرداخت سهم کامل شهرداری از بودجه‌های سالیانه و تحقق تعهدات دولت در این خصوص ضروری به

این جا حق نفس کشیدن را می‌فروشند!

پنجره ایرانیان: در حالی که تعبیر خانه‌کلنگی در پایتخت به دلیل سودهای کلان بخش ساخت و ساز به خصوص طی سال‌های قبل از سال ورود مسکن به رکود تغییر کرد، شاهد کاهش چشمگیر سرانه فضای سبز تهران بودیم که یکی از دلایل آن تبدیل خانه‌های کلنگی به مجتمع‌های مسکونی بود.

به گزارش ایسنا، گشتی در دفاتر مشاور املاک تهران نشان می‌دهد ارزش خانه‌های کلنگی بسیار بیش از قیمت آپارتمان است. با این حال کارشناسان می‌گویند سود حاصل از ساخت مسکن، قیمت زمین را جبران می‌کند.

به طور مثال یک خانه کلنگی ۴۰ متری در منیریه ۲۰۰ میلیون تومان قیمت‌گذاری شده و این در حالی است که قیمت یک آپارتمان ۴۰ متری ۱۰ سال ساخت در همین محله ۱۳۷ میلیون تومان است. با این حال بنا به گفته یکی از کارشناسان دفاتر مشاور املاک، سازندگان مجتمع‌های مسکونی آن قدر سود می‌کنند که بهای زمین جبران شود.

وی اظهار کرد: برای ساخت یک مجتمع ۲۰ واحدی که هر واحد آن ۴۰ متر مربع باشد زمینی به مساحت تقریبی ۲۰۰ متر لازم است. با محاسبه هزینه ساخت ۲ میلیون تومان و نیز قیمت زمین به رقم ۳ میلیارد تومان می‌رسیم. حال آن که

سازندگان با فروش ۲۰ واحد در بدترین حالت بیش از یک میلیارد تومان سود می‌برند. تجربه نشان می‌دهد مسکن هر چند سال یک بار به کما می‌رود که به نظر می‌رسد سازندگان در این مسئله هر چند ناخواسته بی‌تقصیر نیستند. با ایجاد حباب قیمت هر از چندگاهی، قدرت خرید مردم کاهش می‌یابد و ورود به دوران رونق دو سه سال زمان می‌برد و کارشناسان می‌گویند این رکود تاوانی است که بعضی سازندگان از ایجاد حباب کاذب می‌پردازند. برخی معتقدند تعبیر خانه کلنگی در تهران طی یکی دو دهه اخیر تغییر کرده است؛ به طوری که بعضاً دیده شد با توجه به سود حاصل در بخش ساخت و ساز به خصوص پیش از رکود بخش مسکن در سال ۱۳۹۱، خانه‌هایی با عمر ۱۰ سال تخریب شدند که عهده تیریزی مشاور وزیر راه و شهرسازی در این خصوص می‌گوید: هیچ کشوری با سرمایه‌های خود چنین کاری نمی‌کند.

تبدیل تهران به کارگاه بی‌پایان سوداگری، صدای وزیر راه و شهرسازی را هم درآورد. عباس آخوندی در این خصوص می‌گوید: حق نفس کشیدن مردم در حال فروش است و هیچ کس در این شرایط احساس آرامش نمی‌کند، چرا که ما در یک هرج و مرج برنامه‌ریزی شده گسترده قرار داریم که اگر به آن نپردازیم با راحل‌های ساده‌انگارانه نمی‌توان کارها را پیش برد.

نتایج منفی منطبق نبودن نظامات فنی و مهندسی با استانداردهای بین‌المللی



پنجره ایرانیان: معاونت مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی در گزارشی آسیب‌شناسی نظام فنی و مهندسی کشور را در ۱۱ فصل با تأکید بر ۱۹ پیامد منطبق نبودن این نظامات با استانداردهای بین‌المللی تشریح کرد.

به گزارش معماری نیوز، گزارش آسیب‌شناسی نظام فنی و مهندسی صنعت ساختمان کشور به همت معاونت مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی تدوین شد. در این پژوهش که توسط محمدجواد عرفانیان‌جم مشاور فناوری و تشکل‌های حرفه‌ای معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی در ۱۱ فصل نگاشته شده، آمده است: سال‌هاست که جامعه حرفه‌ای، متولیان دولتی، بخش‌های خصوصی و به طور کلی دست‌اندرکاران صنعت ساختمان به الزام بازنگری در ساختارهای فنی و مهندسی ساختمان کشور اذعان دارند.

از مهمترین دلایل لزوم این بازبینی می‌توان از کهنگی، عدم انعطاف‌پذیری، پیچیدگی‌های اجرایی و نهایتاً عدم انطباق این ساختارها با شرایط زمانی، اقتصادی و اجتماعی کشور نام برد. مشاور معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی معتقد است: هم‌اکنون با توجه به عزمی که در مدیریت کلان وزارت راه و شهرسازی نسبت به ضرورت این بازنگری و ایجاد تغییرات وجود دارد، سعی شده با نگارش این سلسله‌گفتار به آسیب‌شناسی اجمالی و ارائه راه‌های برون‌رفت از آن پرداخته شود.

در ادامه این مقدمه، وی با اشاره به تلاش‌های مجدانه و ارزشمند دو دهه گذشته برای شکل‌دهی ساختارهای راهبردی، مدیریتی و قانونی این صنعت، مخاطبان را متوجه به‌روز نبودن این ساختارها که اصلی‌ترین عامل ایجاد فاصله کیفی با استانداردهای جهانی است کرده و در بیان تبعات این فاصله، ۱۹ پیامد منفی را شناسایی و معرفی کرده و نوشته است: آثارشیمیسم حرفه‌ای در صنعت ساختمان در برخورد دوگانه نسبت به انجام و کیفیت فعالیت‌های حرفه‌ای و مهندسی در پروژه‌های دولتی و غیر دولتی، پایین بودن کیفیت فنی و اجرایی و عمر مفید ساختمان‌ها، بالا بودن هزینه‌های ساخت و تولید ساختمان‌ها، طولانی بودن عملیات اجرایی و زمان اخذ مجوزهای ساختمانی، وابستگی به سیستم‌های سنتی ساخت به جای روش‌های صنعتی و بالا بودن ریسک ناشی از خطاهای انسانی در اجرا، برخی تبعات فاصله این نظامات با استانداردهای جهانی است.

عرفانیان همچنین از یک طرف ساختار تصدی‌گرایانه دولت و از سوی دیگر نبود نقشه راه در این صنعت را باعث بی‌انگیزگی بخش حرفه‌ای و خصوصی در تغییر و تحول این صنعت و بسنده کردن به استفاده از روش‌های قدیمی عنوان کرده و گفته است: این گزارش آسیب‌شناسی در واقع واکاوی حلقه‌های مقفوده یک زنجیر در صنعت ساختمان کشور است؛ که امید است با چیدمان و شکل‌دهی مجدد آن بر اساس تجربیات جهانی، امکان رشد داخلی و حضور در عرصه‌های بین‌المللی را فراهم آورد.

در ارائه مباحث این پژوهش سعی شده با آسیب‌شناسی اجمالی نظام فنی و مهندسی ساختمان کشور در هشت حوزه (مشخصات جهانی صنعت ساختمان، بازنگری قوانین موجود، تدوین قوانین جدید، ارتقا کیفیت‌های فنی بر مبنای علم ساختمان، اعمال ساختارهای راهبردی بین‌المللی در صنعت ساختمان، بازنگری در ساختارهای حرفه‌مندی، عضویت در سازمان‌ها و انجمن‌های بین‌المللی صنعت ساختمان و اجرای استانداردهای ساختمان‌های سبز و پایدار) و با ارائه راه‌حل‌هایی مبتنی بر تجربیات بین‌المللی به شرایط برون رفتن از فضای موجود پرداخت.

وی همچنین هدف از تنظیم این آسیب‌شناسی را جهانی شدن و تحول راهبردی این صنعت به منظور همگامی با معیارهای بین‌المللی و تلاش در تحقق امر توسعه پایدار، افزایش عمر مفید ساختمان‌ها، ارتقای سطح ایمنی افراد، ارتقای سطح ارائه خدمات فنی و مهندسی و توان حضور در عرصه بین‌المللی دانست.

مشاور معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی در ادامه آورده است: بالا بودن تأثیرات عامل انسانی، اعمال سلیقه‌ها و تصمیم‌گیری‌های آنی و شخصی در فرایند ساخت، بالا بودن تعداد نیروی انسانی غیر ماهر در عملیات اجرایی، افزایش استفاده از نیروی انسانی به جای افزایش استفاده از ابزار، افزایش استفاده از سوخت‌های فسیلی و منابع معدنی، افزایش مصرف انرژی و افزایش تولید گازهای گلخانه‌ای، استفاده بیش از حد از منابع طبیعی و تخریب محیط‌زیست، عدم استفاده از زبان و ادبیات مشترک جهانی در صنعت ساختمان، فاصله روزافزون از معیارهای جهانی در سطوح فنی و تجاری این صنعت، عدم توان فنی و مهندسی برای حضور در بازارهای جهانی صنعت ساختمان و کاهش کیفیت تولید مصالح ساختمانی را می‌توان از دیگر آثار منفی فاصله این نظامات با استانداردهای جهانی دانست.

وی همچنین معتقد است: ارزیابی و تعیین موقعیت واقعی هر یک از موارد ذکر شده در مقایسه با استانداردهای جهانی، انجام پژوهش‌های علمی مرتبط را الزامی می‌کند. همچنین از آنجایی که در طول ۳۵ سال گذشته اقتصاد دولتی تزریق‌کننده اصلی پول در جامعه بوده و کلیه نهادهای فنی و اجرایی به صورت مستقیم و غیرمستقیم از این منابع تغذیه کرده‌اند، ساختار این صنعت نیز شکلی ساکن و غیرقابل انعطاف گرفته که در برابر هر تغییری مقاومت می‌کند؛ چراکه این تغییرات را یا به معنی کاهش تصدی‌گری دولت و یا احیاناً به خطر افتادن منافع تعبیر می‌کند.

بافت‌های فرسوده با وام دولت درمان می‌شوند

پنجره ایرانیان: یک انبوه‌ساز گفت، اختصاص وام‌های نوسازی برای بافت‌های فرسوده در صورت تداوم به تسریع نوسازی این بافت‌ها کمک می‌کند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، محمدرضا دهقان پرداخت وام‌های ۶۰ میلیون تومانی به نوسازی بافت‌های فرسوده را از جمله اقدامات کارگشا برای نوسازی این بافت‌ها برشمرد و گفت: متأسفانه اکثر ساکنان بافت‌های فرسوده از اقشار کم‌درآمد جامعه هستند این مقدار وام کمک قابل توجهی برای مالکانی است که می‌خواهند

ملکشان را نوسازی کنند.

وی با ابراز امیدواری از اینکه توجه دولت به تسریع نوسازی این بافت‌ها کمک فراوانی می‌کند، تصریح کرد: نوسازی این بافت‌ها هم به اصلاح الگوی شهری، زیباسازی تمامی ساختمان‌ها و همچنین به مدیریت شهری نیز کمک می‌کند. دهقان در پایان گفت: تداوم این حرکت حل معضلات کنونی بازار مسکن و افزایش ساخت و سازها را به دنبال دارد.

رونق در بازار مسکن آغاز شد



پنج‌شنبه ایرانیان: بانک مرکزی اعلام کرد که بهبود محسوس حجم معاملات همراه با کاهش جزئی متوسط قیمت مسکن، نشانگر آغاز شرایط رونق غیرتورمی در بازار مسکن شهر تهران است. انتظار بانک مرکزی ادامه این روند خواهد بود.

به گزارش ایسنا، آخرین گزارش‌ها از تحول بازار مسکن شهر تهران در دی‌ماه امسال نشان می‌دهد که تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی به ۱۶ هزار و ۳۱۸ واحد رسیده که نسبت به ماه قبل ۲۹.۱ درصد افزایش دارد. این در حالی است که حجم معاملات آپارتمان ۸.۵ درصد در مقایسه با دی‌ماه سال گذشته نیز رشد دارد.

براساس آمارهای بانک مرکزی متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی تهران ۳.۸ میلیون تومان بوده که بیانگر کاهش ۱.۹ درصدی قیمت در دی‌ماه نسبت به آذرماه است. در عین حال تغییرات قیمتی مسکن در ماه گذشته نسبت به ماه مشابه سال قبل ۳.۱ درصد کاهش دارد. در ماه مورد بررسی از میان مناطق ۲۲ گانه تهران بیشترین متوسط قیمت یک مترمربع زیربنای مسکونی معامله شده ۷.۵ میلیون تومان و متعلق به منطقه سه تهران بوده و کمترین آن حدود دو میلیون و در منطقه ۱۸ معامله شده است.

همچنین بررسی تحولات اجاره‌بهای مسکن در شهر

تهران نشان می‌دهد که در دی‌ماه امسال شاخص کرایه مسکن اجاره‌ای در این شهر نسبت به ماه مشابه سال قبل ده و نیم درصد و در کل مناطق شهری یازده و نیم درصد رشد یافته است.

بر پایه این گزارش، بانک مرکزی بر این اساس که تعداد معاملات آپارتمان‌ها با افزایش ۸.۵ درصدی و متوسط قیمت با کاهش ۳.۱ درصدی همراه بوده، اینگونه تحلیل کرده است که افزایش حجم معاملات در دی‌ماه نسبت به ماه قبل بیانگر استقبال خریداران در شرایط ثبات قیمتی بازار مسکن راست.

همچنین بانک مرکزی اعلام کرد که بهبود محسوس حجم معاملات در ماه گذشته همراه با کاهش جزئی متوسط قیمت مسکن نشانگر آغاز شرایط رونق غیرتورمی در بازار مسکن شهر تهران است که انتظار می‌رود این وضعیت با بهبود شرایط اقتصاد کلان و نیز اقدامات اتخاذ شده از سوی نظام بانکی در کمک به تسهیل اعتباری بخش مسکن، در ماه‌های آتی نیز تداوم رونق بازار مسکن وجود داشته باشد.

تهران نشان می‌دهد که در دی‌ماه امسال شاخص کرایه مسکن اجاره‌ای در این شهر نسبت به ماه مشابه سال قبل ده و نیم درصد و در کل مناطق شهری یازده و نیم درصد رشد یافته است.

بر پایه این گزارش، بانک مرکزی بر این اساس که تعداد معاملات آپارتمان‌ها با افزایش ۸.۵ درصدی و متوسط قیمت با کاهش ۳.۱ درصدی همراه بوده، اینگونه تحلیل کرده است که افزایش حجم معاملات در دی‌ماه نسبت به ماه قبل بیانگر استقبال خریداران در

مسکن مهر دیگر ساخته نخواهد شد

پنج‌شنبه ایرانیان: به گفته قائم‌مقام وزیر راه و شهرسازی، وظیفه ما تکمیل و تحویل واحدهای مسکن مهر به متقاضیان است و پس از اتمام پروژه‌های ناتمام، این طرح ادامه ندارد و با این عنوان دیگر در کشور ساخته نخواهد شد.

به گزارش ایسنا، احمد اصغری مهرآبادی در جلسه شورای مسکن سیستان و بلوچستان در استانداری ضمن تبریک ایام الله دهه فجر اظهار کرد: دولت تاکید دارد که به سمت اتمام واحدهای پروژه مسکن مهر قدم بردارد.

وی اضافه کرد: با توجه به تنگنای مالی همه دستگاه‌های اجرایی کمک کنند پروژه مسکن مهر تا پایان سال ۹۵ به اتمام برسد. این مسئول افزود: در حال حاضر کار در حال انجام است اما کند پیش می‌رود که به دستگاه‌ها پیشنهاد می‌شود رهاکارهای خود را برای روند سریع تر این طرح ارائه دهند.

قائم مقام وزیر با بیان اینکه مسکن مهر نیز مزایا و عیب‌هایی مانند اجرای هر طرحی را داشته تصریح کرد: باید تلاش خود را برای پروژه‌های آینده بیشتر کرد که خطاها کمتر شود. وی افزود: بزرگترین عیب مسکن مهر حجم بالا و گستردگی طرح بوده که نیاز کشور براساس مطالعه طرح جامع استان‌ها حدود ۸۰۰ هزار واحد بوده است.

وی گفت: مسکن مهر کار مردمی است و اعتبار دولتی ندارد. مهرآبادی خاطر نشان کرد: در اجرای مسکن مهر به لحاظ وضعیت مالی دولت، بخشی از هزینه‌های این طرح از محل فروش اراضی تامین می‌شود.

قائم مقام وزیر بیان کرد: واحدهای باقیمانده که فروش اقساطی نشده‌اند قیمت

آنها از ۲۵ میلیون به ۳۰ میلیون افزایش پیدا کرده است. وی همچنین در خصوص نرخ سود بانک‌ها گفت: نرخ سود بانک‌ها در کل کشور یکسان است که در تهران ۹ درصد، مراکز استان‌ها ۷ درصد و سایر شهرستان‌ها ۴ درصد با اقساط ۲۰ ساله است. وی با اشاره به اینکه در حال حاضر در سطح کشور ۲ میلیون و ۲۲۶ هزار واحد مسکن مهر وجود دارد عنوان کرد: از این تعداد یک میلیون و ۸۵۰ هزار واحد به اتمام رسیده که از ۳۷۰ هزار واحد باقی مانده تقریباً هزار واحد طرح خود مالکان و طرح بافت‌های فرسوده است.

وی در خصوص ۲۷۰ هزار واحد پروژه را که نیز اظهار کرد: براساس شیوه‌نامه تا پایان اتمام سال ۱۳۹۵ که اتمام پروژه‌های مسکن مهر است، این پروژه‌ها نیز تعیین تکلیف خواهند شد. مهرآبادی افزود: ۵۰ درصد تحویل واحدهای مسکونی در دولت تدبیر و امید صورت گرفته است. قائم مقام وزیر راه و شهرسازی گفت: بیشترین مشکلات مسکن مهر مربوط به آماده‌سازی، محوطه‌سازی، خدمات زیربنایی و روئینایی و ارزش افزوده این واحدها است.

اصغری مهرآبادی اظهار بیان کرد: با وجود اینکه طبق قانون، وزارت راه و شهرسازی وظیفه ذاتی برای ایجاد خدمات ندارد اما از امکانات شهری و شرکت عمران شهرهای جدید برای خدمات روئینایی برای ساخت مدرسه، کالانتری و مسجد در طرح مسکن مهر بهره گرفته شده است. وی افزود: وظیفه وزارت راه و شهرسازی صرفاً واگذاری زمین و راه است و دولت به این خاطر کمک می‌کند که مردم زودتر صاحب خانه شوند.

رونند معکوس قیمت مسکن در ایران نسبت به جهان



پنجره ایرانیان: در حالی که شاخص جهانی قیمت مسکن در سال ۲۰۱۵ افزایش یافته، متوسط قیمت مسکن در ایران طی یک سال گذشته با اندکی کاهش همراه بوده است.

به گزارش ایسنا، طبق اعلام صندوق بین‌المللی پول، شاخص جهانی قیمت مسکن در طی ۱۶ دوره سه ماهه گذشته همواره در حال رشد بوده است. با این حال در ایران متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۳۸ میلیون ریال بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب با ۱.۹ و ۱.۳ درصد کاهش همراه بوده است.

علت اصلی ثبات قیمت مسکن در ایران رکود ۲.۵ ساله این بخش است که عمده آن به نبود تقاضا مربوط می‌شود؛ چرا که مسکن در سال ۱۳۹۱ به دلیل سیاست‌های انبساطی پولی دولت قبل به یکباره دچار جهش ۳۰۰ درصدی قیمت شد و طبیعتاً توان متقاضیان به یک سوم کاهش یافت.

در گزارشی که صندوق بین‌المللی پول در ژانویه ۲۰۱۶ از وضعیت جهانی مسکن منتشر کرده آمده است: اگر ما قیمت‌های واقعی مسکن در کشورهای مختلف را جمع‌آوری کنیم و به صورت تصویری کلان به آن نگاه کنیم، مشاهده می‌کنیم که قیمت جهانی مسکن همچنان به شکلی آهسته در حال رشد است.

با این حال در این گزارش آمده است: باید خاطرنشان ساخت که رشد اقتصاد جهانی به خصوص در بازارهای نوظهور اخیراً کند شده است. بنابراین رشد آمارهای بخش مسکن در دوره‌های سه ماهه آینده برای تعیین تأثیر روند رشد اقتصاد جهانی بر قیمت جهانی مسکن مهم خواهد بود.

در میان ۶۲ کشوری که در گزارش صندوق بین‌المللی پول آمار آن‌ها ارائه شده است قطر بالاترین رشد قیمت مسکن در سه ماهه سوم ۲۰۱۵ را داشته است. قیمت مسکن در این کشور در فصل تابستان گذشته نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن رشد ۲۳ درصدی داشته است. هنگ کنگ با رشد ۱۶ درصدی و سوئد با رشد ۱۱ درصدی به ترتیب در رتبه‌های دوم و سوم از این نظر قرار داشته‌اند. کشور اوکراین نیز از نظر افت قیمت در صدر قرار داشته است به طوری که قیمت مسکن در این کشور در سه ماهه سوم ۲۰۱۵ نسبت به مدت مشابه سال قبل افت ۴۰ درصدی داشته است. روسیه با افت ۱۱ درصدی و لتونی با افت ۷ درصدی به ترتیب در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند.

در نهایت اینکه، رشد واقعی اعتبارات، نسبت قیمت مسکن به درآمد، و نسبت قیمت مسکن به اجاره شاخص‌های مهم دیگری هستند که می‌توان با استفاده از آنها تغییرات در بازار مسکن را توضیح داد. در کنار رشد قیمت واقعی مسکن در کشورهای جهان، رشد واقعی اعتبارات نیز در بسیاری از کشورها در حال افزایش است. همچنین در نیمه از کشورها، قیمت مسکن سریع‌تر از درآمدها و نرخ اجاره در حال رشد است. اما این شاخص‌ها را باید با احتیاط تفسیر کرد. در تفسیر این شاخص‌ها در ایران، کارشناسان معتقدند رکود اقتصاد کلان، روند بی‌رقم رشد اقتصادی و سقوط قیمت نفت تأثیر منفی بر سیاست‌های توسعه بخش مسکن خواهد گذاشت.

ایران پلاست دهم برگزار نشده ایران پلاست یازدهم را کلید زدند

پنجره ایرانیان: با برنامه‌ریزی‌های انجام شده برای نخستین بار در صنعت نمایشگاهی کشور، از متقاضیان حضور در دوره یازدهم نمایشگاه ایران پلاست، در نمایشگاه دهم پیش ثبت‌نام انجام می‌شود.

به گزارش روابط عمومی انجمن ملی صنایع پلاستیک ایران (اینپلا)، این خبری بود که خبرگزاری‌ها به نقل از ستاد خبری دهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست منتشر کرد. پس از کش و قوس‌های فراوان و بی‌توجهی به خواسته تشکل‌ها و تولیدکنندگان در تغییر زمان ایران پلاست دهم، حالا این نمایشگاه برگزار نشده، برای نمایشگاه یازدهم در حال پیش ثبت نام هستند!!!

اما قصه این کلاف پیچیده به همین جا ختم نمی‌شود، چرا که مجری فعلی نمایشگاه ایران پلاست در پاسخ به اعتراض‌های گسترده صنایع تکمیلی در خصوص تغییر تاریخ زمان برگزاری ایران پلاست دهم، عدم مشورت با ذی‌نفعان و... توپ را مرتب به زمین مدیریت قبلی که اینک ساکن آمریکا است، می‌انداختند. اما اکنون همین مجریان فعلی بدون توجه به خواسته‌های پیشین خود، بار دیگر ساز را بر همان کوک قبلی نواخته تا با این آهنگ ناموزون تاکید دوباره کنند بر اینکه، آنچه در جلسه‌ها گفته و وعده داده می‌شود تنها ویژه جلسات است نه بیش از آن. این‌ها همه در حالی است که بر اساس وعده‌های داده شده قرار بود برگزاری نمایشگاه دوره بعد را به تشکل‌ها یعنی همان ذی‌نفعان اصلی واگذار کنند، گویی این نیز وعده‌ای بیش نبود و بر اساس ضرورت زمانی عنوان شده بود.

بعید است که مبدعان چنین روشی خبر نداشته باشند که پس از بی نتیجه ماندن ۳ ماه پیگیری نمایندگان تشکل‌های پلیمری برای تغییر زمان ایران پلاست دهم، فهرست بلندی از انصراف دهندگان ایران پلاست در رسانه‌های پلیمری منتشر شد. شاید هم نمایشگاه برای آنان چیزی فراتر از تولیدکنندگان داخلی است و آن قدر جذابیت‌های متعدد دارد که به‌سادگی می‌شود سخنان بسیار گفت و بیشتر از آن هم نشنیده گرفت.

دعوت به برنامه‌ریزی برای ایران پلاست یازدهم بسیار پسندیده و تحسین برانگیز بود اگر تمام امور ایران پلاست، شبیه نمایشگاه‌های بزرگ جهانی می‌بود؛ نه چون امروز که گردانندگان نمایشگاه هنوز هم بر سر زمان برگزاری نمایشگاه پیش و اطمینان ندارند و هر از گاهی ندایی شنیده می‌شود که زمان تغییر یافت. مجریان محترمی که این روند را به روال همه نمایشگاه‌های بزرگ جهان مانند نمایشگاه پلاستیک K در آلمان و نمایشگاه پلاست در میلان تشبیه کرده‌اند، کاش می‌شد اندکی هم به مقایسه اخلاق حرفه‌ای خود با همین نمایشگاه‌های معتبر می‌پرداختند! و ای کاش پاسخ می‌دادند که ایران پلاست اعتبار خود را از کجا یافته است؟ جز با تلاش صاحبان صنایع تکمیلی.

بهتر است به این پرسش هم پاسخی داده شود: مگر نه این که ذی‌نفعان اصلی نمایشگاه همین تولیدکنندگان هستند، آنها در این معادله چه جایگاهی دارند؟ مجریان علاقه‌ای بسیار به بازی دارند بازی نادیده گرفتن تولیدکنندگان، بازی نادیده گرفتن اقتصاد مقاومتی، بازی با واژگان و حتی هم ابایی نداشته و ندارند که وعده دهند و وعده دهند و فردا هم وعده دهند ...

در دوران پسابرجام: اجرای ۹ طرح افزایش بهره‌وری به ارزش ۶ میلیارد دلار



پنجره ایرانیان: مدیرعامل سازمان بهره‌وری انرژی از اجرای ۹ طرح مختلف در افزایش ارتقای بهره‌وری به ارزش ۶ میلیارد دلار در کشور خبر داد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، محمدحسین سجادی مدیرعامل سازمان بهره‌وری انرژی ایران در نشست خبری با اشاره به بازار کارایی انرژی در دنیا اظهار داشت: طبق گزارشی که آژانس بین‌المللی در سال ۲۰۱۴ منتشر کرده است، برآورد میزان انرژی در کل دنیا ۳۱۵ میلیارد دلار بوده است که در مقایسه با کل انرژی جهان اتحادیه اروپا بیشترین میزان مصرف انرژی را داشته است.

وی تصریح کرد: با توجه به اینکه قیمت انرژی در کشور ما پایین است، انگیزه برای سرمایه‌گذاری در این بخش وجود ندارد؛ به طوری که در دنیا قیمت انرژی معقول و منطقی بوده و باعث شد که سرمایه‌گذاران به این سمت و سو حرکت کنند.

وی ادامه داد: در همین راستا از سال گذشته دولت اقدامات موثری را بر اساس تبصره ۱۹ تعریف کرده و برنامه‌هایی را برای ارتقای کارایی انرژی در دستور کار خود قرار داده است.

مدیرعامل سازمان بهره‌وری انرژی افزود: تلاش کردیم که قیمت انرژی را به صورت واقعی از طریق یارانه به مصرف‌کنندگان پرداخت کنیم، به طوری که ماده ۱۲ قانون رفع موانع که در بودجه کشور تصویب شده‌اند، به این امر کمک می‌کند. هم‌اکنون اتفاق بزرگی که در کشور رخ داده است و محمل زیرساخت‌های اجرایی در کشور فراهم شده است و امیدواریم که بعد از لغو تحریم‌ها شاهد حضور سرمایه‌گذاران خارجی در این بخش باشیم.

وی از اجرای سه طرح جدید خبر داد و گفت: جایگزینی خطوط R600 به جای R134 برای سیستم مبدل یخچال‌ها به منظور کاهش مصرف در دستور کار است که به همین منظور سه کارخانه تولیدی اعلام آمادگی کردند که در جهت ارتقای رتبه یک و دو این موضوع را اجرایی کنند.

سجادی گفت: با توجه به اینکه ۶۶۰ هزار دستگاه

در مقایسه با نرم جهانی به لحاظ نرم اسمی ۳.۵ برابر انرژی است.

سجادی در خصوص اولویت سازمان بهره‌وری انرژی در دوران پسابرجام گفت: بحث قانون رفع موانع تولید محمل بسیار مناسبی برای افزایش بهره‌وری در کشور است و ما در این خصوص ۹ طرح مختلف را برای پساتحریم آماده کردیم که این پروژه‌ها هم اکنون مسیر قانونی را طی می‌کنند که پس از تصویب در شورای اقتصاد به مرحله اجرا درخواهد آمد.

وی ارزش سرمایه‌گذاری این طرح‌ها را ۶ میلیارد دلار عنوان کرد و گفت: با ارتقای کارایی میزان صرفه‌جویی ۱۲ میلیارد دلار خواهد بود که زمان اجرای این طرح‌ها بین ۲ تا ۵ سال است.

مدیرعامل سازمان بهره‌وری انرژی ارتقای کارایی در صنعت سیمان، پروژه بهینه‌سازی کاشی، سرامیک، شیشه و بلور و ریخته‌گری، اصلاح سیستم پمپاژ آب و فاضلاب کشور، اصلاح و روشنایی معابر با راندمان بالا، افزایش کارایی در بیمارستان‌های دولتی، تعویض کولرهای گازی در جنوب کشور همچنین اصلاح بهینه‌سازی در ساختمان‌های اداری و دولتی را از این جمله طرح‌ها برشمرد.

یخچال در سال تولید می‌شود که در مقایسه با ظرفیت تولید یک میلیون و ۲۰۰ هزار است که یخچال‌ها به این تکنولوژی مجهز خواهند شد.

مدیرعامل سازمان بهره‌وری انرژی در ادامه سخنان خود افزود: طرح دیگر پروژه سهام سیستم اندازه‌گیری هوشمند است که چند سالی است این طرح را از طریق پیمانکاران و تولیدکنندگان داخلی شروع کرده‌ایم، به طوری که دو طرح در تهران و مشهد افتتاح شده است. بنابراین در نظر داریم تمام مسائل مختلفی را که در ارتباط با تکنولوژی در دنیا وجود دارد در کشور بومی‌سازی کنیم.

وی بیان کرد: در خصوص ارزش بهره‌وری در کشور اعداد و ارقام صحیحی وجود ندارد، به طوری که در بازار بهره‌وری و کارایی به ازای یک بشکه نفت خام مصرفی حدود ۵۰ هزار تومان درآمد ناخالص در کشور را ایجاد می‌کند. در شاخص شدت انرژی دو معیار در دنیا وجود دارد: یکی اینکه برای محاسبه قدرت برآوری نرخ ارز را در نظر می‌گیرند و مورد دیگر قدرت خرید است. به لحاظ قدرت خرید به ازای ۱۷۶ تن نفت خام یک میلیون دلار ارزش افزوده ایجاد می‌شود که به لحاظ متوسط ۱.۵ برابر شدت انرژی جهانی است و

اختصاص ۷ هزار میلیارد ریال از عوارض کشور به توسعه انرژی تجدیدپذیر

وزیر نیرو در پاسخ به سوالی در خصوص انتشار برخی اخبار مبنی بر تخریب هفت سد به دلیل مکان‌یابی نامناسب، گفت: چنین چیزی صحت ندارد، فقط در بازنگری‌های صورت گرفته بر روی پروژه‌های سدسازی، ساخت ۴ سد متوقف شده است و قرار نیست هیچ سد ساخته شده‌ای تخریب شود. چیت‌چیان با اشاره به رسیدن تلفات شبکه برق کشور به ۱۱ درصد، تصریح کرد: شبکه‌های توزیع و انتقال برق کشور همه‌ساله در حال توسعه، بازسازی و تعمیر است و پست‌ها و خطوط جدیدی به این شبکه اضافه می‌شوند. وزیر نیرو خاطرنشان کرد: افزایش راندمان نیروگاه‌ها نیز با تبدیل واحدهای سیکل ساده به سیکل ترکیبی از برنامه‌های در حال اجرای وزارت نیرو است.

پنجره ایرانیان: وزیر نیرو از تخصیص اعتباری هفت هزار میلیارد ریالی از محل عوارض برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور در بودجه سال ۹۵ خبر داد.

به گزارش خبرنگاری تسنیم، حمید چیت‌چیان در جمع خبرنگاران اظهار داشت: توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر از محورترین برنامه‌های وزارت نیرو در سال آینده است و تبصره خاصی در این رابطه در بودجه سال ۹۵ به منظور حمایت از سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر پیش‌بینی شده است.

وی افزود: مطابق این تبصره حداقل هفت هزار میلیارد ریال منابع و اعتبارات از محل عوارض متداول کشور برای انرژی‌های تجدیدپذیر در بودجه سال ۹۵ تخصیص یافته است.

🏠 جلب سرمایه گذاران خارجی برای حضور در بازار انرژی‌های نو ایران



پنجره ایرانیان: وزارت نیرو اعلام کرد، اکسیوی ۲۰۱۷ قزاقستان با شعار "انرژی آینده" فرصت مناسبی برای حضور و جلب سرمایه‌گذاری خارجی در بخش انرژی‌های نو ایران محسوب می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو (پاون)، نمایشگاه مزبور با هدف جلب توجه جهانی به مشکل رشد اقتصادی و تامین انرژی در آینده جهان برگزار می‌شود و بر اهمیت چالش تامین انرژی نیز تاکید دارد. شعار کشور قزاقستان برای نمایشگاه اکسیو ۲۰۱۷ موضوع "انرژی آینده" است و این رویداد فرصتی برای تبادل نظر به منظور دستیابی به روش و نگرش‌های جدید تامین انرژی به حساب می‌آید.

قرار است اکسیوی ۲۰۱۷ قزاقستان از ۱۰ ژوئن تا ۱۰ سپتامبر (۲۰ خرداد تا ۱۹ شهریور ۱۳۹۶) در شهر آستانه این کشور برپا شود و تاکنون ۶۰ کشور و ۱۳ سازمان بین‌المللی برای حضور در این نمایشگاه اعلام آمادگی کرده‌اند.

مسئولیت برپایی غرفه ایران در اکسیوی ۲۰۱۷ را شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران عهده‌دار است و سازمان‌های ذی‌ربط از جمله وزارت نیرو و سازمان‌های زیرمجموعه آن از جمله سابا و سانا نیز در این پروژه ملی مشارکت خواهند کرد. جمهوری اسلامی ایران به تازگی در اکسیو ۲۰۱۵ میلان ایتالیا، نشان نقره‌ای طراحی نمایشگاهی را برای نخستین بار در طول دوران برگزاری نمایشگاه اکسیو به دست آورد و قزاقستان جایگاه سوم را کسب کرد. در این رابطه، سومین نشست هماهنگی نمایندگان

وزارتخانه‌ها و سازمان‌های حاضر در اکسیوی ۲۰۱۷ برگزار می‌شود.

آستانه قزاقستان در وزارت نیرو برگزار شد. نمایشگاه بین‌المللی اکسیو، رویدادی فرهنگی - تجاری است که بر روی غذا، معماری، طراحی، طبیعت، نمایش، سنت‌ها و آینده متمرکز شده و فرصتی برای تامل و بحث در خصوص تلاش کشورهای مختلف جهان برای یافتن راه‌حلی برای تناقضات موجود جهان در زمینه تغذیه، انرژی و محیط زیست است که هر پنج سال یک بار در یکی از کشورهای جهان

بر اساس روش‌های تحقیقاتی موجود و ظرفیت سنجی‌های صورت گرفته، نیروگاه‌های بادی کشور ۴۰ هزار مگاوات ظرفیت دارند، بیش از ۳۰۰ روز آفتابی در سال داریم و در حوزه انرژی زمین گرمایی نیز ۱۵ میدان زمین گرمایی در کشور شناسایی شده که استحصال انرژی آنها، می‌تواند برق کشور را تامین کند و کاربردهای غیرنیروگاهی برای توسعه کشاورزی و توریسم داشته باشد.

🏠 افق روشن انرژی خورشیدی در آینده

پنجره ایرانیان: براساس نمودار میزان مصرف انرژی در جهان، پیش‌بینی‌هایی صورت گرفته در خصوص انرژی خورشیدی بیانگر این است که این انرژی در تمام جهان مورد توجه قرار گرفته است و در آینده نیز نقش آن پررنگ‌تر خواهد شد.

به گزارش خبرگزاری ایسنا، آینده انرژی در دنیا متعلق به استفاده از انرژی خورشید است و ایران نیز در این زمینه پتانسیل خوبی دارد تا جایی که به گفته مهدی احسان عضو کمیته علمی رویداد آب و انرژی در تمام دنیا از جمله در ایران روند تولید، انتقال و توزیع حالت انحصاری دارد که یا در دست دولت یا در اختیار شرکت خصوصی است، اما از چند سال گذشته تصمیم گرفته شد که برق را به بازار بیاورند و از حالت انحصاری خارج کنند که این قضیه ورود مسائل اقتصادی را در برق ایجاد کرده است.

وی با بیان این‌که انرژی یک برنامه‌ریزی کلی در هر مملکتی است، اظهار کرد: برای بسترسازی صادرات انرژی در قدم اول باید برنامه‌ریزی انرژی انجام شود که این برنامه‌ریزی تمامی صورت‌های تولید انرژی و نیازها را بررسی کرده و بر آن اساس مشخص می‌کند که تا چند سال آینده روی کدام انرژی‌ها و چقدر باید برنامه‌ریزی کرد.

به گفته عضو کمیته علمی رویداد آب و انرژی، آینده برای استفاده از انرژی خورشیدی است و کشورهای غربی پیشرفت خوبی در این زمینه داشتند که ایران نیز

فعالیت‌های مثمری را در این زمینه اجرایی کرده است.

احسان با اشاره به موانع و هشدارهای موجود در این زمینه اظهار کرد: اگر بخواهیم این انرژی را رایج کنیم، ما واردکننده سلول‌های خورشیدی می‌شویم و بازار ما از این سلول‌های خورشیدی چینی پر می‌شود.

وی ادامه داد: این نگرانی وجود دارد که حجم بالایی از کانون‌ترها در محل‌های غیر قابل اعتماد ساخته و وارد بازار شود؛ البته در این مورد وزارت نیرو در حال کار و فعالیت است.

به گفته عضو کمیته علمی رویداد آب و انرژی، برق تولید شده با انرژی خورشیدی یا باد به قیمت حدود ۹۰۰ تومان به ازای هر کیلووات ساعت از تولیدکننده خریداری می‌شود، اما تعرفه برقی که به وزارت نیرو پرداخت می‌شود، هر کیلووات ساعت حدود ۶۰ تومان است.

احسان با بیان اینکه پتانسیل ایران برای توسعه انرژی خورشیدی و بادی بسیار خوب است، بیان کرد: سازمان انرژی‌های نو و مرکز تحقیقات نیرو منابع خوبی برای کسب اطلاعات در این زمینه هستند.

به‌طور کلی با توجه به ویژگی‌های منحصر به فرد انرژی خورشیدی انتظار می‌رود که دولت در این زمینه فعالیت‌های خوبی را اجرایی کند به‌طوری که بتوانیم همسو با کشورهای پیشرفته گام برداریم.

🏠 وزارت نیرو از طرح‌های کاهش مصرف انرژی حمایت می‌کند



پنجره ایرانیان: معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی گفت، این وزارتخانه از هرگونه طرح سرمایه‌گذاران خارجی که موجب کاهش انرژی و اتلاف برق در کشور شود، حمایت می‌کند.

به گزارش ایرنا، هوشنگ فلاحتیان در حاشیه نمایشگاه بین‌المللی انرژی کیش، اظهار کرد: طرح کم کردن اتلاف برق در روشنایی معابر و تعویض لوازم خانگی برای کاهش مصرف انرژی دارای اولویت است و فرصت‌هایی را در اختیار سرمایه‌گذاران خارجی قرار می‌دهد.

وی با بیان اینکه بیشتر طرح‌های توسعه نیروگاه‌ها بعد از دو سال برگشت سرمایه دارند، گفت: در راستای صرفه‌جویی در مصرف سوخت به طور مثال پنج هزار میلیارد ریال برای ساخت بخش بخار بلوک نیروگاه سیکل ترکیبی ۱۶۰ مگاواتی هزینه لازم است که در کنار سایر هزینه‌های نیروگاهی پس از دو سال، تمام این هزینه‌ها برمی‌گردد.

فلاحتیان افزود: نیروگاه پس از دو سال به اندازه طول عمر خود برای دولت هزینه‌ای نخواهد داشت و از طرف دیگر ظرفیت مناسب و نیروی انسانی در حوزه تولید انرژی در کشور وجود دارد که باید سرمایه‌گذاران و بخش خصوصی این موارد را مد نظر قرار دهند.

وی تاکید کرد: سرمایه‌گذاری در بخش نیرو، قسمتی از مشکل اشتغال را نیز در کشور برطرف می‌کند. براین اساس از سرمایه‌گذاران بخش‌های آب، برق و آبفا که برای ساخت نیروگاه‌های سیکل ترکیبی با بازدهی بالا اقدام کنند، حمایت جدی می‌کنیم.

معاون وزیر نیرو اظهار کرد: موضوع مدرنیزاسیون و بازتوانی نیروگاه‌های موجود، ساخت و توسعه پست‌های فشار قوی برق از دیگر اولویت‌هایی بوده که برای سرمایه‌گذاری خارجی مد نظر است. فلاحتیان تاکید کرد: مشارکت با شرکت‌های معتبر داخلی و انتقال تکنولوژی به ایران نیز مورد توجه سرمایه‌گذاران خارجی می‌باشد. وی همچنین گفت: سرمایه‌گذاری در بخش تصفیه خانه، آب و فاضلاب، شیرین‌سازی آب و سایر طرح‌های مرتبط با آب و آبفا از زمینه‌هایی است که وزارت نیرو

آمادگی جذب سرمایه‌گذاران و حمایت از آنان را دارد. معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی اضافه کرد: این طرح‌ها در قالب طرح‌های BOO و BOOT امکان مبادله دارند. بهرام نظام الملکی، مدیر کل دفتر توسعه صادرات، خدمات فنی و مهندسی وزارت نیرو نیز گفت: ایران در ۹۵ درصد صنعت آب و برق خود کفا شده است و هم‌اکنون اولین مراحل ساخت تا تکمیل طرح‌های آب و برق کشور را متخصصان داخلی انجام می‌دهند. وی همچنین بیان داشت: بیش از ۹۰ درصد صدور خدمات فنی و مهندسی از ایران به دیگر کشورها در بخش صنعت آب و برق است.

به گفته وی، شرکت‌های مختلف داخلی می‌توانند در عرصه صادرات این فناوری‌ها به خارج وارد شوند که بر این اساس یکی از محورهای اقتصاد مقاومتی مورد تاکید رهبر معظم انقلاب محقق می‌شود. مدیران و معاونان ادارات کل کار، تعاون و امور اجتماعی استان‌هایی که مناطق آزاد دارند، (آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، سیستان و بلوچستان و بوشهر) و مدیران و معاونان کشور در این نشست حضور داشتند.

دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی کیش ۲۱ دی ماه با حضور ۱۹۵ شرکت داخلی و خارجی در مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی کیش افتتاح شد.

معرفی ظرفیت‌های بالقوه و بالفعل کشور در زمینه تولید، بازرگانی و خدمات مربوط به صنعت نفت، گاز و پتروشیمی، آب و برق مشتمل بر تولید، بازرگانی و خدمات محصول، ماشین‌آلات و تجهیزات وابسته و مواد اولیه، شناسایی و معرفی مشکلات، موانع و نقاط ضعف موجود در این صنایع و تلاش در جهت جلب حمایت سازمان‌های دولتی ذی‌ربط از دست اندرکاران صنایع مذکور، ایجاد بستری مناسب به منظور تشویق افراد یا واحدها برای سرمایه‌گذاری و بهره‌گیری مناسب از ظرفیت‌های موجود از جمله اهداف برگزاری این نمایشگاه بوده است.

در این نمایشگاه چهار روزه فعالان و صاحب‌نظران این حوزه در محیطی تخصصی به تبادل نظر و اطلاعات می‌پردازند و شرکت‌های داخلی و بین‌المللی محصولات، قابلیت‌های فنی و نوآوری‌های خود را به بازدیدکنندگان عرضه کرده و از تعامل با فعالان این صنعت و فرصت‌های موجود بهره‌مند می‌شوند.

🏠 ایران در حرکت به سمت انرژی تجدیدپذیر پیشرو است

نوپیش رو باشد جای قدردانی دارد. گانندی درباره وضعیت انرژی‌های نو در کشور متبوعش نیز گفت: ما یک و نیم سال است که روی انرژی‌های تجدیدپذیر تمرکز کرده‌ایم و کاری کرده‌ایم این است که از صرفه‌جویی آغاز کرده و سعی کرده‌ایم که لامپ‌های ال‌ای‌دی را جایگزین کنیم و به این ترتیب توانسته‌ایم ۸ هزار مگاوات صرفه داشته باشیم. وی در ادامه تصریح کرد: بحث دیگر این است که نخست‌وزیر نسبت به راه‌اندازی اتحادیه بین‌المللی انرژی خورشیدی اقدام کرده که این اتحادیه شامل کشورهایی است که از انرژی خورشید برخوردار است و می‌توانند در زمینه سرمایه‌گذاری و تکنولوژی با هم همکاری کرده و به سمت اقتصادی کردن استفاده از انرژی خورشیدی حرکت کنند.

پنجره ایرانیان: آنچه مهم است این که دنیا به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر حرکت می‌کند تا انرژی، آلاینده و گران نباشد و این که ایران توانسته در منطقه در زمینه انرژی‌های نو پیش رو باشد جای قدردانی دارد.

به گزارش خبرگزاری ایلنا، مونیکا گاندی وزیر توسعه و امور زنان هندوستان در حاشیه دیدار با وزیر نیروی کشورمان ضمن تبریک به مناسبت برگزاری مراسم جایزه جهانی انرژی در ایران گفت: برگزاری این مراسم باعث افتخار ایران و نشان دهنده خردمندی وزیر نیروی ایران است.

وی در ادامه افزود: آنچه مهم است این که دنیا به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر حرکت می‌کند تا انرژی، آلاینده و گران نباشد و این که ایران توانسته در منطقه در زمینه انرژی‌های

مشاور وزیر نفت: کارت انرژی جانشین یارانه نقدی شود



پنجره ایرانیان: مشاور وزیر نفت با بیان اینکه شدت مصرف انرژی در کشور سه برابر بیشتر از میانگین دنیاست، گفت: به جای پرداخت نقدی می‌توان از کارت‌های انرژی و اعتباری استفاده کرد.

به گزارش وزارت نفت، منصور معظمی افزود: دستگاه‌ها و تجهیزات مصرف انرژی در کشور و فرهنگ مصرف، سبب افزایش شدت مصرف انرژی در کشور شده است.

وی گفت: اگر بپذیریم منابع انرژی تجدیدناپذیر است و به نسل‌های آینده نیز تعلق دارد، تکلیف اخلاقی، قانونی و شرعی داریم که هم درست مصرف کنیم و هم این منابع را برای آیندگان حفظ کنیم.

مشاور وزیر نفت با بیان اینکه وضع کنونی مصرف انرژی در کشور نگران‌کننده است، گفت: همه جا بحث می‌شود که از نظر ذخایر انرژی رتبه نخست را در دنیا داریم؛ باید یادآور شد که ما از نظر ظرفیت‌ها اول هستیم، اما اگر بخواهیم این ذخایر انرژی را به فعلیت درآوریم، میلیاردها دلار سرمایه‌گذاری نیاز دارد که چنین امکانی وجود ندارد؛ بنابراین باید از منابع موجود بهینه استفاده کنیم.

معظمی، به وجود گسیختگی در بخش مدیریت انرژی نیز اشاره و اضافه کرد: باید به سمت یکپارچگی انرژی در کشور حرکت کنیم که در بسیاری از کشورهای دنیا این رویه وجود دارد.

وی با بیان اینکه در گذشته اشتباه راهبردی در موضوع هدفمندی یارانه‌ها صورت گرفت، گفت: ادامه این اشتباه جای سؤال دارد؛ قرار بود منابع تامین هدفمندی از افزایش قیمت‌های انرژی باشد. در دنیا قیمت‌های انرژی در حال کاهش است، در حالی که قیمت‌های انرژی در ایران هیچ تغییری نکرد و هر سال نیز بر تعداد یارانه بگیران افزوده می‌شود.

رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی تهران گفت: اگر دولت، مجلس و ارکان حکومتی در بحث هدفمندی یارانه‌ها تصمیم جدی و عاجل نگیرند به مشکل جدی‌تری دچار خواهیم شد.

معظمی با بیان اینکه تصمیم جدی برای هدفمندی یارانه‌ها به معنای قطع پرداخت یارانه نقدی نیست،

اجرا شود می‌تواند در تحریک تقاضا موثر باشد اما در حالی که نقدینگی در مجموعه هشت تریلیون و ۵۰۰ هزار میلیارد ریال است تحریک تقاضا بسیار مشکل است. گفتنی است، بخش عمده‌ای از درآمدهای نفتی، صرف تامین یارانه نقدی می‌شود به گونه‌ای که سرمایه‌گذاری در بخش انرژی کشور به دلیل پرداخت بودجه وزارتخانه‌های نفت و نیرو برای تامین هزینه یارانه‌های نقدی تقریباً تعطیل شده است.

با توجه به افت شدید قیمت نفت و کاهش درآمدهای نفتی، نگرانی‌هایی درباره تامین یارانه نقدی مطرح شده است؛ کارشناسان هشدار می‌دهند که درآمد نفتی موجود به سختی قادر به تامین بودجه مورد نیاز برای پرداخت یارانه‌های نقدی است.

سال گذشته، نصرالله سیفی مدیرعامل شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت در گفت‌وگو با ایرنا از بررسی طرح موسوم به «سه‌می» خبر داد و گفت: در صورت اجرایی شدن، جانشین یارانه‌های نقدی می‌شود. «کارت سه‌می» یک کارت اعتباری انرژی به شمار می‌رود که سهمیه شارژ شدن در آن، قابل خرید و فروش است.

افزود: باید با نظام تصمیم‌گیری قاطع و نظام اطلاعاتی درست، در این باره عمل کرد؛ هم اکنون بخش قابل توجهی از کسانی که یارانه نقدی دریافت می‌کنند جزء جامعه هدف نیستند. از این رو می‌توان بخش قابل توجهی از یارانه‌بگیران را حذف و به افراد کم درآمد بیشتر پرداخت کرد.

معظمی با بیان اینکه قرار بود بخشی از درآمد هدفمندی یارانه‌ها به تولید اختصاص یابد افزود: یارانه تولید، صنعت و کشاورزی پرداخت نشده است. از این رو بخش صنعت آسیب جدی دیده و بخش زیادی از آن با ظرفیت بسیار پایین کار می‌کند.

وی گفت: در حالی که بخش زیادی از صنعت در رکود است باید تقاضا را تحریک کرد؛ ایجاد و تحریک تقاضا موجب افزایش تولید می‌شود اما این حمایت را در قالب نجات صنعت خودروسازی اجرا کردیم که نتیجه اش مشخص است.

معظمی افزود: اگر نگاه سیستمی به حل مسائل نداشته باشیم مشکلات بخشی را حل و معضل بخشی دیگر را اضافه می‌کنیم.

وی گفت: طرح کارت اعتباری خرید کالا اگر درست

تمایل اسپانیا برای حضور در انرژی‌های تجدیدپذیر ایران

لازم در خصوص سرمایه‌گذاری در انرژی‌های نو ایران، گفت: ایران از حضور سرمایه‌گذاران خارجی در این عرصه استقبال می‌کند و نرخ‌هایی که اخیراً توسط وزیر محترم نیرو برای خرید تضمینی برق تجدیدپذیر ابلاغ شده است، بسیار جذاب می‌باشد. در بخش دیگری از جلسه آقای مهندس زعفرانچی‌زاده مدیر دفتر مشارکت‌های بخش غیردولتی سانا به ارائه توضیحات تکمیلی در خصوص نحوه حضور سرمایه‌گذاران خارجی در انرژی‌های تجدیدپذیر کشور پرداخت. جلسه مدیران سازمان انرژی‌های نو با سفیر اسپانیا در ۲۰ دی ماه در محل این سازمان برگزار گردید.

پنجره ایرانیان: سفیر اسپانیا در جمهوری اسلامی ایران از تمایل کشورش برای حضور در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر کشورمان خبر داد.

به گزارش سازمان انرژی‌های نو، سفیر اسپانیا گفت: با توجه به اینکه کشور اسپانیا از کشورهای پیشرو در این عرصه بوده و دارای قوانین مدون در این زمینه می‌باشد و با عنایت به پتانسیل‌های بسیار مناسب ایران در بخش منابع تجدیدپذیر، بسیار علاقمندیم که در صنعت تجدیدپذیر ایران حضور داشته باشیم.

آقای مهندس محمدنژاد معاون برنامه‌ریزی و توسعه سانا نیز ضمن ارائه توضیحات

سابا اقدام به راه‌اندازی دفاتر خدمات انرژی می‌کند



پنج‌شنبه ایرانیان: نشست هم‌اندیشی با موضوع راه‌اندازی دفاتر خدمات انرژی در تاریخ ۱۴ دی ماه سال جاری با حضور مدیران عامل شرکت‌های مختلف در سالن جلسات سابا برگزار شد.

به گزارش سازمان بهره‌وری انرژی، به منظور اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی و کاهش مصارف انرژی در مشترکین کوچک و متوسط و نیز کمک به تحقق حماسه اقتصادی از طریق صرفه‌جویی‌های حاصله و اشتغال‌زایی، دفتر مطالعات و بهره‌وری بخش ساختمان معاونت آموزش و بهینه‌سازی مصرف انرژی سابا اقدام به برگزاری یک نشست هم‌اندیشی با موضوع راه‌اندازی دفاتر خدمات انرژی در تاریخ ۱۴ دی‌ماه سال جاری با حضور مدیران عامل شرکت‌های آسیاوات، آریان بهسا، پرتونگار پرند، پیشران انرژی، تراکیت عمران پارسیان، بهسازان صنعت تاسیسات، پهرشد، خبرگان بهینه‌ساز، دمیرکو، سامان انرژی اصفهان، سامان انرژی نفیس، یکتا انرژی، فرآیند معماری، فرآیند توسعه پویا، همیار انرژی، مهرافروز قرین و قائم پرشین در سالن جلسات سابا کرد.

معرفی و ارزیابی یک الگوی اجرای راهکارهای بهینه‌سازی انرژی الکتریکی برای مشترکین کوچک و متوسط به‌وسیله شرکت‌های خدمات انرژی از جمله اهداف طرح راه‌اندازی دفاتر خدمات انرژی به شمار می‌رود که سابا و شرکت‌های خدمات انرژی ارزیابی شده در بخش ساختمان، مشترکین کوچک و متوسط، بانک عامل و کارگروه طرح یارانه سود تسهیلات از جمله ارکان اجرایی این طرح به شمار می‌روند و سابا به‌عنوان مجری اصلی این طرح وظیفه تهیه طرح، هماهنگی بین ارکان اصلی طرح، تصویب نهایی پیشنهادات و بسته‌های ارائه شده و معرفی به بانک عامل، تهیه بسته‌های سرمایه‌گذاری و اخذ تایید

که به‌طور معمول به واحدهای بزرگ مصرف‌کننده نظیر صنایع، برج‌ها و ساختمان‌های بزرگ عمومی، تجاری و اداری خدمات ارائه می‌کند، تشکیل شده و گسترش یابد.

این گزارش می‌افزاید: در خلال دهه‌های گذشته دفاتر خدمات انرژی (Energy Service Offices) در بسیاری از کشورها در زمینه کاهش مصارف انرژی و آب شهری فعالیت داشته‌اند. این دفاتر طرح‌ها و برنامه‌های خود را با در نظر گرفتن شرایط رفاه مشترکین و با هدف صرفه‌جویی در مصارف انرژی و آب، پیاده‌سازی کرده و با ارائه خدمات آموزش، آگاه‌سازی، برگزاری کارگاه‌ها، ممیزی انرژی برای منازل و اماکن تجاری و ارائه برنامه‌های اقتصادی کاهش هزینه‌های انرژی، نقش موثری در کاهش مصرف انرژی مشترکین خانگی و تجاری ایفا می‌کنند.

کارگروه یارانه سود تسهیلات را بر عهده دارد. بنا بر این گزارش، افزایش بهره‌وری مصرف انرژی یکی از محرک‌های رشد اقتصادی به ویژه در چارچوب گفت‌وگو اقتصاد مقاومتی است. از سوی دیگر یکی از ارکان موفقیت فعالیت‌های اقتصادی، بهبود فضای کسب و کار و ایجاد زمینه حضور بخش مردمی در عرصه‌های مختلف می‌باشد. بر همین اساس در ماده ۱۷ قانون اصلاح الگوی مصرف و ماده ۱۳۴ قانون برنامه پنجم توسعه بر امکان و ضرورت حضور بخش خصوصی در ارائه خدمات انرژی تاکید شده است. با عنایت به این که بخش قابل توجهی از انواع حامل‌های انرژی توسط مشترکین و مصرف‌کنندگان کوچک همانند واحدهای مسکونی، صنفی، تجاری و غیره مصرف می‌شود، ضرورت دارد مجموعه‌ای از واحدهای تخصصی همانند شرکت‌های خدمات انرژی

پاکستان ۱۰۰۰ مگاوات نیروگاه بادی نصب و راه‌اندازی می‌کند

طرح در بسیاری از کشورهای جهان رو به فزونی گذاشته است. استفاده از فناوری توربین‌های بادی به دلایلی از جمله قیمت پایین توربین‌های برق بادی در مقایسه با دیگر اشکال انرژی‌های نو و کمک در جهت ایجاد اشتغال در کشور، می‌تواند یک انتخاب مناسب در مقایسه با سایر منابع انرژی تجدیدپذیر باشد. بزرگترین نیروگاه بادی دنیا، نیروگاه بادی روسکو در تگزاس آمریکا است که توان اسمی ۷۸۱.۵ مگاواتی دارد.

گفتنی است، آمارها نشان می‌دهد در ایران با توجه به وجود مناطق بادخیز طراحی و ساخت آسیاب‌های بادی از گذشته‌های دور رایج بوده و اکنون نیز بستر مناسبی برای گسترش بهره‌برداری از توربین‌های بادی فراهم شده، مطالعات و محاسبات انجام شده در زمینه تخمین پتانسیل انرژی باد در ایران نشان داد که ۲۶ منطقه از کشور (بیش از ۴۵ سایت مناسب) میزان ظرفیت اسمی سایت‌ها، با در نظر گرفتن یک بازدهی کلی ۳۳ درصد در حدود ۶.۵۰۰ مگاوات است، در حالی که براساس شرایط کنونی، ظرفیت اسمی کل نیروگاه‌های برق کشور حدود ۷۴ هزار مگاوات است.

پنج‌شنبه ایرانیان: وزارت نیرو اعلام کرد، دولت پاکستان تصمیم دارد تا سال ۲۰۱۸ از طریق خریدور بادی و نصب توربین، یک‌هزار مگاوات برق تولید و به شبکه ملی این کشور اضافه کند.

به گزارش ایرنا، برخی سرمایه‌گذاران خارجی فعال در زمینه انرژی، برای سرمایه‌گذاری در این بخش از تولید انرژی پاکستان ابراز تمایل کرده‌اند. مظفر حسین، رئیس موسسه نیروگاه‌های بادی پاکستان گفت: خریدور بادی پاکستان در منطقه تاتا (Thatta) در ایالت سند، دارای قابلیت تولید برق بالایی است و پاسخگوی تقاضا برای تامین نیاز آینده کشور محسوب می‌شود. به گفته وی، مناطق ساحلی ایالت بلوچستان پاکستان نیز قابلیت و ظرفیت عظیمی برای تولید انرژی جایگزین و پاک دارند و همچنین بر نیاز به بهبود امکانات زیربنایی و انجام فعالیت مطالعاتی در این زمینه تاکید کرد.

توسعه نگرش‌های زیست محیطی و راهبردهای صرفه‌جویانه در بهره‌برداری از منابع انرژی‌های تجدیدناپذیر، استفاده از انرژی باد در مقایسه با سایر منابع انرژی

ایران دقیق ترین قوانین را در بهینه سازی مصرف انرژی دارد



استاندارد مصالح ساختمانی، چه خودرو و بقیه استانداردها، برچسب انرژی که سازمان بهینه سازی نصب می کند، باید مسئولیت آن را نیز بر عهده بگیرد.

این کارشناس بهینه سازی انرژی با اشاره به وجود برچسب های انرژی و اجباری بودن آنها گفت: انتظار این است که برچسب انرژی در همه محصولات وجود داشته باشد؛ ولی متوجه شده ام که این چنین نیست و در بازار بخاری های زیادی وجود دارد که برچسب انرژی ندارند. در مقررات ملی ساختمان که متولی آن خود وزارت راه و شهرسازی است، بسیاری از بندهای مبحث ۱۹ اجرا نمی شود. در ادامه دکتر هادی پاسدار شهری، عضو هیات مدیره انجمن احتراق ایران گفت: در بحث ساختمان مباحث مقررات ملی را داریم. در تجهیزات گرمایشی و برودتی استانداردهایی را داریم که سازمان ملی استاندارد تعریف کرده است و بخش دیگری هم داریم که با استانداردهای موجود در شاخص های مصرف انرژی در صنایع مرتبط هستند. وی ادامه داد: در خصوص تجهیزات انرژی بر متاسفانه در خیلی از موارد آزمایشگاه مرجعی نداریم که آنها را تست کند. در شاخص های مصرف انرژی در صنایع نیز با مشکلات زیادی در زمینه نیروی انسانی که بتوانند ممیزی مصرف سوخت را اندازه گیری کنند، مواجه هستیم.

عضو هیئت مدیره انجمن احتراق ایران با اشاره به نبود افراد متخصصی که این موضوع را راه اندازی کنند، تصریح کرد: علاوه بر حوزه نیروی انسانی در زمینه آزمایشگاهی و ساخت افزار نیز با مشکلات و کمبودهایی مواجه هستیم.

ناصری افزود: حقیقت امر این است که تمام تکنولوژی ها و بهبودها که در وسایل اتفاق می افتد، زمانی مورد توجه قرار می گیرد که از بابت اقتصادی به صرفه باشد یا در بعضی مواقع جنبه های ایمنی اهمیت زیادی دارد که این موضوع باعث اقبال نیز می شود.

وی با بیان اینکه سکان این موضوع در توجیه پذیری اقتصادی است، خاطر نشان کرد: اگر ما اقدامات بهینه سازی در کشور را از منظر اقتصاد توجیه پذیر معنا کنیم، تمام تلاش های ما می تواند منجر به نتیجه شود که ابتدا در بلند مدت و در بعد هم در کوتاه مدت شاهد نتایج آن خواهیم بود. ناصر هاشم داد و گفت: اگر این شاه کلید در مقابل قفل قرار نگیرد، تمام تلاش های ما برغم هزینه های سخت و زیاد به نتیجه های مطلوب منجر نخواهد شد. به همین جهت تقاضا داریم که روی چنین مسئله ای متمرکز شویم که جزء اختیارات دولت است. دکتر جواد نوفرستی، رئیس انجمن جامعه ایمن کشور و کارشناس بهینه سازی انرژی با تاکید بر محاسبات اجتماعی در صرفه اقتصادی مانند محیط زیست و سلامت گفت: اینکه فقط حساب کنم قیمت تمام شده انرژی چقدر است، درست نیست؛ بلکه موضوعاتی مانند آلودگی و مرگ و ضررهای اجتماعی آن نیز باید دیده شود. وی به چالش های استانداردها و قوانین اشاره کرد و افزود: قوانین و استانداردهای زیادی داریم که گاهی با هم تضاد کننده هستند. اینکه برخی قوانین اجرا نمی شود، به دلیل این است که شیوه نامه اجرایی ندارد.

نوفرستی به حوزه استانداردها اشاره و خاطر نشان کرد: چه

پنجره ایرانیان: رئیس پژوهش و فناوری شرکت بهینه سازی مصرف سوخت کشور با بیان اینکه کمتر کشوری مانند ایران قوانین کامل و دقیقی در این حوزه دارد، اظهار کرد: به طور قطع می توان گفت هیچ خلاء قانونی جدی در این زمینه احساس نمی شود؛ اما متاسفانه در اجرا وضعیت خیلی مناسبی نداریم.

به گزارش ایسنا، دکتر امید شاکری یکی از الزامات اجرایی شدن بهینه سازی انرژی در هر کشوری را داشتن قوانین و استانداردهای لازم دانست و گفت: از نظر تعدد قوانین و استانداردها ایران از کشورهای دنیا محسوب می شود.

وی با بیان این که به طور قطع می توان گفت هیچ خلاء قانونی جدی در این زمینه در کشور احساس نمی شود، تصریح کرد: اما در مورد اینکه تا چه میزان در اجرایی کردن قوانین توفیق داشته ایم، باید گفت متاسفانه وضعیت خیلی مناسبی نداریم.

شاکری افزود: عدم تعهد به اجرایی کردن قوانین عامل مهمی در این حوزه است. خیلی خوب است به جای اینکه به قوانین دیگر بپردازیم، همین قوانین را استانداردسازی کنیم. اگر آسیب شناسی درستی انجام نشود که چرا این قوانین اجرایی نمی شوند یا کامل اجرا نمی شوند، طبیعتاً نوشتن قانون مجدد دردی را دوا نمی کند.

رئیس پژوهش و فناوری شرکت بهینه سازی مصرف سوخت کشور در برنامه علمی رادیو گفت و گو همچنین با ذکر یک مثال اظهار کرد: در حوزه ساختمان مجموعه ملی مقررات ساختمان را داریم. مبحثی که در این مقررات به حوزه انرژی برمی گردد، مبحث نوزدهم است که سابقه آن بالای ۲۰ سال است. سال ها طول کشید تا زیرساخت های اجرایی آن توسط کمک های که وزارت نفت برای تولید مصالح ساختمانی مورد نیاز است، اختصاص دهد که همه این ها می توانست به کارهای دیگری اختصاص پیدا کند؛ اما متاسفانه شاهد هستیم بسیاری از ساختمان هایی که در کشور ساخته می شوند، به این مبحث توجهی ندارند.

دکتر محسن ناصر، مدیر طرح ملی تغییرات آب و هوایی و عضو هیات علمی دانشگاه تهران نیز در ادامه با اشاره به اهمیت جنبه های قیمت گذاری این مسئله گفت: مهندسی که مبتنی بر انطباق و تعامل بیشتر با طبیعت باشد، طبیعی است ما را به سمت مصرف کمتر سوق می دهد.

علاقه شورای جهانی انرژی به افزایش همکاری با ایران

وی افزود: در شورای جهانی بیش از ۹۰ کشور حضور دارند و من به عنوان نماینده این شورا در ایتالیا امیدوارم راه های پیشرفت و افزایش همکاری ها بین ایران و ایتالیا گسترش یابد تا بتوانیم در زمینه انرژی، تبادل تکنولوژی و انتقال تجربه ها را بر اساس استانداردهای دنیا داشته باشیم.

وی در پایان گفت: نگاه ما به آینده روشن است و امیدوارم با افزایش همکاری ها شاهد همکاری بیشتر ایران و ایتالیا باشیم.

پنجره ایرانیان: نماینده شورای جهانی انرژی از علاقمندی به پیشرفت و افزایش همکاری ها بین ایران و جامعه جهانی، به خصوص کشورش، ایتالیا خبر داد. به گزارش ایسنا، جوزیه پریزوسو، عضو شورای جهانی انرژی که اهل کشور ایتالیاست در مراسم افتتاحیه نمایشگاه بین المللی انرژی کیش ضمن ابراز خرسندی از حضور در کشور ایران و این مراسم گفت: خوشحالم که در این رویداد بسیار مهم و بزرگ شرکت کرده ام.

پروژه نیروگاه خورشیدی ۷۵۰ کیلو وات به بهره‌برداری رسید



پنجره ایرانیان: تفاهم‌نامه مشترک مصرف بهینه برق بین ستاد هماهنگی شورایاری‌های شورای اسلامی شهر تهران و شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ امضا و پروژه نیروگاه خورشیدی ۷۵۰ کیلوواتی به بهره‌برداری رسید.

به گزارش ایرنا، همزمان با پروژه مزبور، هزارمین کلید اتوماسیون شبکه و مانیتورینگ ۱۲۰۰ فیدر ۲۰ کیلوولت فوق توزیع و هوشمندسازی و ای‌ام‌آی لوازم اندازه‌گیری شنبه ۱۹ دی با حضور هوشنگ فلاحتیان معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی و سیدحسین هاشمی استاندار تهران به بهره‌برداری رسید.

پروژه‌های ذکر شده با اعتباری افزون بر ۳۹۳ میلیارد ریال در محل شرکت توزیع برق شیخ بهایی تهران مورد بهره‌برداری قرار گرفت.

مدیرعامل شرکت توزیع برق تهران بزرگ در این مراسم اظهار داشت: تولید و تامین انرژی پاک امروزه از اهمیت ویژه‌ای در جهان برخوردار است و از سال گذشته توسعه تولید انرژی خورشیدی و DGها در سطح استان در دستور کار قرار گرفته است.

سیستم تولید پراکنده نیروگاه‌هایی کوچک با ظرفیت‌های بین ۱۵ کیلو وات تا ۲۵ مگاوات برای شارژ ایستگاه‌های نزدیک به محل مصرف و تامین نیازهای شبکه و بار مورد استفاده قرار می‌گیرد که این نیروگاه‌ها را با علامت اختصاری DG نمایش می‌دهند.

سیدمحمد هاشمی افزود: تاکنون سامانه‌های نیروگاهی خورشیدی (فتو ولتائیک) در ۱۲ نهاد حاکمیتی، ۱۵ مدرسه و مسجد، ۱۰ ساختمان شرکت توزیع برق، همچنین مزرعه‌های خورشیدی و پارکینگ‌ها با ظرفیت نامی ۷۵۰ کیلو وات و هزینه افزون بر ۵۷ میلیارد ریال نصب شده است.

وی گفت: بیشترین مصرف در زمان پیک بار تابستان، متعلق به اداره‌های دولتی با سهم ۳۰ درصدی است که نصب کنتورهای AMI و اتوماسیون پست‌های برق

می‌تواند تحول بزرگی در پیک مصرف ایجاد کند. نسل جدید سیستم‌های اندازه‌گیری انرژی الکتریکی در زمینه‌های مدیریت مصرف مشترکان و کاهش تلفات پیاده‌سازی می‌شود و این سیستم دارای توانمندی‌هایی از جمله قرائت از راه دور، تحلیل اطلاعات مصرف مشترکان، تحلیل کیفیت شبکه‌های توزیع، بررسی و مدیریت تلفات شبکه و مدیریت و کنترل مصرف از راه دور است. مدیرعامل شرکت توزیع برق تهران بزرگ از صرفه جویی ۱۸۰ مگاواتی در پیک بار تابستان امسال خبر داد و با اشاره به هزینه یک میلیارد ریالی پست‌های جدید تصریح کرد: نصب آنها می‌تواند تاثیر بسزایی در پیک بار داشته باشد.

وی اضافه کرد: تاکنون حدود ۳۱ هزار و ۴۰۰ کنتور با هزینه‌ای معادل ۱۲۰ میلیارد ریال، هوشمندسازی شده که به این ترتیب، امکان پایش و مدیریت حدود ۲۸ درصد مصرف برق و ۵۲ درصد پیک بار شبکه فراهم شده است. هاشمی تصریح کرد: شرکت توزیع برق تهران بزرگ با اجرای اتوماسیون شبکه به‌عنوان یک گام اساسی در هوشمندسازی شبکه از سال ۱۳۸۱ اقدام کرده و امروز

اقدام به افتتاح هزارمین کلید اتوماسیون شبکه می‌کند. وی خاطر نشان کرد: توسعه اتوماسیون پست‌های توزیع و کلیدهای هوایی ۲۰ کیلو ولت، مانیتورینگ پارامترهای الکتریکی فیدرهای ۲۰ کیلو ولت پست‌های فوق توزیع و DGها و راه‌اندازی خودروهای پیشرفته خدمات ویژه ۲۰ کیلو ولت، از جمله اقدامات انجام شده در زمینه ارتقای پایداری، قابلیت اطمینان و مانور شبکه ۲۰ کیلو ولت است. سهم خورشید در سبد انرژی کشور صفر است، اما پیش بینی شده در آینده نزدیک بخشی از انرژی برق کشور از این طریق تامین شود. سامان میرهادی، مدیر دفتر برق و انرژی روستایی سازمان انرژی‌های نو گفته بود، انرژی خورشیدی هیچ سهمی در تولید برق کشور ندارد و در جهان سهم این انرژی بیش از ۳۰ درصد است. به گفته وی، ظرفیت انرژی خورشیدی تا پایان سال ۲۰۱۴ در جهان به ۴۰ هزار مگاوات می‌رسد و کشورهای آلمان، ایتالیا، ژاپن، اسپانیا و آمریکا به‌عنوان کشورهای پیشرو در ظرفیت نصب شده انرژی خورشیدی در جهان محسوب می‌شوند.

۱۷۰ روستای کشور با انرژی خورشیدی برق‌دار شده‌اند

پنجره ایرانیان: مشاور مدیرعامل شرکت توانیر و مجری طرح برق روستایی کشور در یزد گفت: برق ۱۷۰ روستای کشور با استفاده از انرژی خورشیدی و با مجموع توان ۲ مگاوات تامین شده است. به گزارش ایرنا، ولی‌الدین مصلحتی شریانی در دیدار با میرمحمدی، استاندار یزد، با اشاره به اینکه ایران نخستین کشور به لحاظ وسعت برق‌رسانی به روستاها با استفاده از انرژی خورشیدی است، گفت: در حال حاضر ۱۷۰ روستای کشور از طریق سامانه‌های فتوولتائیک برق دار شده است. وی افزود: توان نیروگاه‌های خورشید نصب شده در روستاهای کشور حدود ۲ مگاوات است. مصلحتی با بیان اینکه ۴۰ روستای دیگر در برنامه برق‌رسانی به روستاها با انرژی خورشیدی قرار گرفته است، خاطر نشان کرد: بسیاری از هزینه‌های سرویس و نگهداری پس از بهره‌برداری نظیر تعویض باتری و تجهیزات به کار رفته توسط دولت به صورت رایگان انجام می‌شود. وی برق‌رسانی به عشایر را حائز اهمیت برشمرد و یادآور شد: احداث نیروگاه‌های خورشیدی مختص عشایر به ظرفیت ۳۰۰ وات بر ساعت، در برنامه سال آینده برق کشور قرار دارد. شریانی با اشاره به اینکه برق‌رسانی به روستاهای ده خانوار باقی مانده تا پایان سال جاری به اتمام می‌رسد، گفت: بسیاری از این روستاها در استان سیستان و بلوچستان واقع شده و در استان یزد نیز جشن برق‌رسانی کامل را تا پایان سال خواهیم گرفت. وی متذکر شد: امیدواریم با مشارکت اهالی روستای میل سفید از توابع خراتق اردکان و تامین اعتبار، شرایط برای تامین برق این منطقه ایجاد شود. مجری طرح برق روستایی کشور تامین برق عشایری را که در ییلاق و قشلاق فاقد برق هستند، از اولویت‌های سال آینده دانست و گفت: تامین برق عشایر سختکوش در صورت داشتن شرایط مذکور در استان یزد نیز طبق برنامه‌ریزی انجام خواهد شد.

پنجره ایرانیان: مشاور مدیرعامل شرکت توانیر و مجری طرح برق روستایی کشور در یزد گفت: برق ۱۷۰ روستای کشور با استفاده از انرژی خورشیدی و با مجموع توان ۲ مگاوات تامین شده است.

به گزارش ایرنا، ولی‌الدین مصلحتی شریانی در دیدار با میرمحمدی، استاندار یزد، با اشاره به اینکه ایران نخستین کشور به لحاظ وسعت برق‌رسانی به روستاها با استفاده از انرژی خورشیدی است، گفت: در حال حاضر ۱۷۰ روستای کشور از طریق سامانه‌های فتوولتائیک برق دار شده است. وی افزود: توان نیروگاه‌های خورشید نصب شده در روستاهای کشور حدود ۲ مگاوات است.

مصلحتی با بیان اینکه ۴۰ روستای دیگر در برنامه برق‌رسانی به روستاها با انرژی خورشیدی قرار گرفته است، خاطر نشان کرد: بسیاری از هزینه‌های سرویس و نگهداری پس از بهره‌برداری نظیر تعویض باتری و تجهیزات به کار رفته توسط دولت به صورت

تلاش دولت برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر



پنجره ایرانیان: معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی گفت: اکنون مشترکین برق به ازای هر کیلو وات ساعت مصرف ۳۰ ریال به منظور توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر پرداخت می‌کنند که افزایش میزان عوارض، می‌تواند در شتاب‌دهی برای گسترش این مهم موثر واقع شود. به گزارش ایرنا، هوشنگ فلاحتیان اظهار داشت: امروز تامین انرژی‌های تجدیدپذیر گام جدی دولت در این بخش است که نیازمند تامین منابع است و باید در چارچوب بودجه‌های سالیانه، پیش‌بینی‌های لازم به عمل آید. به گفته وی، عوارض قانونی که از مشترکان برق از سال ۱۳۹۳ اخذ می‌شود، برای توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر و بهبود و توسعه بهره‌برداری از شبکه‌های برق روستایی به مصرف می‌رسد. این مقام مسئول تصریح کرد: مبادله قراردادهایی با بخش خصوصی برای ایجاد نیروگاه‌های خورشیدی، حمایت از پرداخت ۵۰ درصد هزینه‌های سلول‌های خورشیدی (که مقرر است بر بام خانه‌ها نصب شود) به صورت بلاعوض و خرید برق تولیدی نیروگاه‌های تجدیدپذیر از دیگر اقدام‌های پیش‌بینی شده است. فلاحتیان افزود: افزایش عوارض ۳۰ ریالی یاد شده، در سال‌های آینده می‌تواند زمینه توسعه هر چه بیشتر انرژی‌های تجدیدپذیر را فراهم سازد.

نیز، ظرفیت کنونی نصب شده کشور در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر را فقط یک درصد سید انرژی برشمرد و پیش‌بینی کرد در افق سال ۱۴۰۰ ظرفیت تولید انرژی نیروگاه‌های تجدیدپذیر به پنج هزار مگاوات برسد. وی خواستار آن شد که وزارت نیرو با تصویب قواعد و قوانین جهانی در این زمینه، انرژی‌های تجدیدپذیر را جزء لاینفک انرژی‌های کشور قرار دهد.

پیش‌تر حمید چیت‌چیان وزیر نیرو گفته بود: تبصره خاصی در این زمینه در بودجه سال آینده درباره حمایت از استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر پیش‌بینی شده که مطابق این تبصره حداقل هفت هزار میلیارد ریال منابع و اعتبارات از محل عوارض متداول کشور برای انرژی‌های نو اختصاص خواهد یافت. آرش کردی مدیرعامل شرکت مادر تخصصی توانیر

مراسم اعطای جایزه جهانی انرژی ۲۹ دی‌ماه در تهران

انرژی طراحی و در حال ساخت است مطرح شده است. موسوی ادامه داد: این پروژه به عنوان یک مجتمع اداری، تجاری و ورزشی در زمینی به مساحت ۲۶ هزار مترمربع در حال احداث است که با توجه به نوع کاربری و طراحی به عنوان یکی از مراکز اجتماع مردمی مطرح است. وی در پاسخ به سئوالی مبنی بر اینکه زمینی (۲۶ هزار متر مربع) که این پروژه در آن در حال احداث است از کجا آمده و آیا احتمال دارد همانند برخی پروژه‌ها که معارض پیدا کرد به مشکل برخورد کند، گفت: این زمین به مساحت ۴۰ هزار متر مربع متعلق به ارتش بوده و حدود ۲۵ سال پیش در قبال ساخت واحدهای مسکونی در مساحت ۱۴ هزار متر مربع برای کارکنان ارتش طبق قرارداد تایید شده از مراجع بالاتر ۲۶ هزار متر مربع به این شرکت واگذار شد و در حال حاضر یک سند شش دانگ دارد. به گفته وی، در حال حاضر دو سال از اعتبار جواز ساخت پروژه نیز زمان باقی است. موسوی افزود: این پروژه حدود ۵۲ درصد پیشرفت فیزیکی دارد و قرار است تا نیمه سال ۹۶ به اتمام برسد.

پنجره ایرانیان: مدیرعامل طرح و توسعه آریان عمران پارس از برگزاری مراسم اعطای جایزه جهانی انرژی ۲۹ دی جاری در تهران خبر داد و گفت: از ایران ۲ پروژه کاندیدای دریافت جایزه جهانی انرژی هستند. به گزارش خبرگزاری فارس، سید حسن موسوی مدیرعامل طرح و توسعه آریان عمران پارس با بیان اینکه به روزهای حساس انتخاب جایزه جهانی انرژی که در ۲۹ دی ماه در برج میلاد تهران برگزار می‌شود، گفت: در این مراسم قرار است مقامات بلندپایه کشوری به همراه رئیس بنیاد جهانی انرژی حضور یافته و جایزه جهانی انرژی را به پروژه‌های برتر اعطا کنند. وی با تاکید بر اینکه پس از پیگیری‌های فراوان موفق شدیم پروژه مگاپارس را به‌عنوان پروژه برتر با رعایت استانداردهای جهانی برای دریافت جایزه انرژی مطرح کنیم، گفت: در مراسم روز جهانی انرژی که ۲۹ دی ماه جاری در برج میلاد برگزار می‌شود، این پروژه به‌عنوان یکی از نامزدهای دریافت جایزه برای پروژه‌های که باحداقل مصرف انرژی و سیو

اخذ عوارض ۳۰ ریالی برای تولید برق تجدیدپذیر و پاک در بودجه ۹۵

عوارض قانونی که از مشترکان برق از سال ۱۳۹۳ اخذ می‌شود، برای توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر و بهبود و توسعه بهره‌برداری از شبکه‌های برق روستایی به مصرف می‌رسد. به گفته وی، مبادله قراردادهایی با بخش خصوصی برای ایجاد نیروگاه‌های خورشیدی، حمایت از پرداخت ۵۰ درصد هزینه‌های سلول‌های خورشیدی (که مقرر است بر بام خانه‌ها نصب شود) به صورت بلاعوض و خرید برق تولیدی نیروگاه‌های تجدیدپذیر از دیگر اقدام‌های پیش‌بینی شده است.

و شهرها به استثنای مشترکان خانگی روستایی و چاه‌های کشاورزی دریافت می‌کند. مطابق این تبصره بودجه، وجوه حاصله به حساب خاصی نزد خزانه‌داری کل کشور واریز می‌شود و حداکثر تا سقف هفت هزار میلیارد ریال فقط برای حمایت از توسعه و نگهداری شبکه‌های برق روستایی و تولید برق تجدیدپذیر و پاک، توسط شرکت توانیر هزینه می‌شود. این عوارض در مقایسه با بودجه سال قبل افزایشی نداشته و بدون تغییر بوده است. پیش‌تر هوشنگ فلاحتیان معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی اعلام کرده بود:

پنجره ایرانیان: براساس لایحه بودجه سال ۹۵، وزارت نیرو مکلف به درج مبلغ ۳۰ ریال به‌عنوان عوارض برق در قبوض مربوطه و دریافت آن از مشترکان برای حمایت از توسعه و نگهداری شبکه‌های برق روستایی و تولید برق تجدیدپذیر و پاک شده است. به گزارش ایرنا، براساس لایحه بودجه ۹۵، وزارت نیرو علاوه بر دریافت بهای برق، به ازای هر کیلووات ساعت برق فروخته شده، مبلغ ۳۰ ریال به‌عنوان عوارض برق از مشترکان در باغ شهرها، خانه باغ‌های اطراف روستاها

بزرگترین نیروگاه خورشیدی جهان در اصفهان



پنجره ایرانیان: بزرگترین نیروگاه خورشیدی جهان به ظرفیت یک هزار مگاوات با مشارکت آلمان در منطقه سگری اصفهان ایجاد و راه اندازی می‌شود.

به گزارش ایرنا، اشتون جی فلورینگ نماینده شرکت آلمانی سرمایه‌گذار در اصفهان در مراسم اختتامیه همایش بین‌المللی فرصت‌های سرمایه‌گذاری شهر خلاق اصفهان با اعلام این خبر افزود: آلمان تجربه‌ای غنی در تولید انرژی‌های پاک دارد و علاقه‌مند است تا این فناوری را در تمامی جهان عرضه کند.

وی خورشید را هدیه ارزشمند خداوند برای انسان‌ها و جهان هستی توصیف کرد و گفت: این منبع بزرگ انرژی بدون هیچ هزینه‌ای در اختیار بشر قرار گرفته است. نماینده شرکت آلمانی سرمایه‌گذار در اصفهان تصریح کرد: ایران با وجود دسترسی به سوخت‌های فسیلی، قانون انرژی‌های پاک را مورد حمایت قرار داده که این امر فرصتی برای بهره‌مندی از این منبع انرژی است.

وی با اشاره به وضعیت مناسب اقلیم استان اصفهان افزود: این استان به غایت از موهبت تابش‌های خورشیدی بهره‌مند است و این امکان بستری بسیار مناسب برای ایجاد نیروگاه‌های خورشیدی است.

اشتون با اشاره به سلامت و سازگاری نیروگاه‌های خورشیدی با شرایط محیط‌زیست، خاطرنشان کرد: در نیروگاه‌های خورشیدی از یک کیلووات تابش خورشیدی دوهزار کیلووات انرژی پاک تولید می‌شود و از انتشار یک‌هزار و ۲۰۰ کیلوگرم دی‌اکسیدکربن به محیط‌زیست جلوگیری می‌کند.

وی اشاره کرد: طرح نیروگاه خورشیدی در منطقه سگری با ضمانت بلندمدت ۳۰ ساله عرضه خواهد شد که از انتشار یک‌هزار و ۱۳۰ کیلوگرم دی‌اکسیدکربن به محیط‌زیست جلوگیری می‌کند. وی گفت: انرژی تولید شده در نیروگاه خورشیدی سگری ۴۷۵ هزار خانه را در طول ۳۰ سال آینده از نعمت انرژی پاک بهره‌مند می‌سازد که ما با حمایت صمیمانه اعضای شهرداری اصفهان این

طرح را به مرحله اجرا می‌گذاریم. بادی به ویژه در شرق استان از اولویت‌های این منطقه اعلام شده است.

استاندار اصفهان، آبان ماه گذشته در دیدار با هوشنگ فلاحتیان معاون امور برق و انرژی وزارت نیرو اظهار داشت: اصفهان ظرفیت بالا و بدون محدودیتی در تولید برق با استفاده از انرژی خورشیدی دارد. رسول زرگرپور ضمن اعلام آمادگی کامل برای احداث نیروگاه‌های خورشیدی و بادی در این منطقه گفت: اصفهان می‌تواند پایلوت ساخت نیروگاه‌های خورشیدی و بادی در ظرفیت‌های بالا باشد. معاون امور برق و انرژی وزارت نیرو نیز در این دیدار با تاکید بر لزوم استفاده از انرژی خورشیدی در واحدهای مسکونی تصریح کرد: باید با هماهنگی سازمان نظام مهندسی، برج‌های مسکونی ملزم به استفاده از این انرژی برای مصارف عمومی شوند. هوشنگ فلاحتیان گفت: استفاده از انرژی خورشیدی در واحدهای مسکونی استان اصفهان می‌تواند به عنوان یک الگو در کل کشور باشد و به عنوان یک انرژی پاک و حرکت زیست‌محیطی تلقی می‌شود.

طرح را به مرحله اجرا می‌گذاریم.

نماینده شرکت آلمانی سرمایه‌گذار در اصفهان این طرح را بزرگترین طرح نیروگاه خورشیدی در جهان دانست. همایش بین‌المللی فرصت‌های سرمایه‌گذاری شهر خلاق اصفهان با شعار "اصفهان فرصت جهانی و جهانی از فرصت‌ها" از ۲۳ دی سال جاری به مدت دو روز به میزبانی شهرداری این شهر برگزار شد.

در این همایش ۴۰ هیئت اقتصادی و سرمایه‌گذاری از کشورهای کویت، امارات عربی متحده، ترکیه، کره جنوبی، اسپانیا، گرجستان، سوئیس، آلمان، عراق، عمان، اتریش، چین، افغانستان، لهستان، کانادا، روسیه و یونان و نیز دو هیئت سیاسی از کشورهای اسپانیا و اتریش حضور داشتند. در این همایش هشت تفاهمنامه به ارزش ۲۴ هزار میلیارد ریال میان شهرداری اصفهان و سرمایه‌گذاران منعقد شد و ۵۹ فرم اعلام آمادگی سرمایه‌گذاری تحویل سرمایه‌گذاران شد. با توجه به مشکلات زیست‌محیطی و آلودگی هوا در اصفهان و برخی شهرهای این استان جذب سرمایه‌گذاری در بخش احداث نیروگاه‌های خورشیدی و

اولین مدرسه با مصرف انرژی شبکه صفر در نیویورک به راه افتاد

می‌شود و استفاده از آبگرمکن‌های خورشیدی نیاز به انرژی را کاهش داده است. پنجره‌های جنوبی گرمای بیشتری از خورشید را به داخل ساختمان انتقال می‌دهند. معماران امیدوار هستند این مدرسه مدلی جدید برای ساخت مدرسه‌های جدید در شهر باشد.

این گزارش می‌افزاید: Roger Duffy طراح معروف نیویورک و همکار طراحی در شرکت SOM می‌گوید: با حرکت بیشتر به سمت طبیعت دوستی در طراحی‌مان، ما دارای شانس بسیار عالی برای تعریف استانداردی جدید برای مصرف انرژی در مدرسه‌های نیویورک و جهان هستیم. طراحی سالن اندرونی مرکزی و زمین‌های بازی در شمال و جنوب ساختمان، فعالیت‌های بدنی در مدرسه را افزایش داده است. پارکینگ متصل به مدرسه با ایجاد سایبانی بزرگ و استفاده از پنل‌های خورشیدی، نور خورشید را به الکتریسیته تبدیل می‌کند و سازه را با آبی کبالتی به زیبایی رنگ می‌دهد. همچنین تجدیدپذیری داخل ساختمان نیز نمایش داده می‌شود و با نصب نمایشگرهایی تولید و مصرف انرژی و پارامترهای دیگر نشان داده می‌شوند.

پنجره ایرانیان: شرکت طراحی و معماری SOM اولین مدرسه عمومی را در نیویورک افتتاح کرد که همان مقدار که انرژی مصرف می‌کند، انرژی تولید خواهد کرد.

به گزارش وبسایت انرژی‌هاب، این مدرسه ابتدایی دارای ۴۴۴ صندلی و تقریباً ۶۳۱۷ مترمربع وسعت دارد و در استیتن آیلند (Staten Island) کم‌جمعیت‌ترین منطقه از مناطق پنج‌گانه نیویورک واقع است. محدوده‌ای به مساحت ۱۰۴ هکتار در مدرسه به صورت یک سایبان ایجاد شده است و دارای پنل‌های خورشیدی است که انرژی مدرسه را تامین می‌کنند. پنجره‌هایی با رنگ روشن و پشت سر هم بر روی نمای بتنی پیش ساخته مدرسه نقش بسته شده‌اند. این مدرسه در کنار تولید الکتریسیته، پنجاه درصد انرژی کمتر نسبت به مدارس معمول در نیویورک مصرف می‌کند. استفاده از نور طبیعی و همچنین سقف‌های منعکس کننده نور در داخل ساختمان، نیاز به نور مصنوعی را کم می‌کند. استفاده از سیستم گرمایش و سرمایش، زمین گرمایی که از دمای زمین برای تنظیم درجه حرارت داخل استفاده

با استفاده از شیشه‌های هوشمند ویوگلس: صرفه‌جویی ۲۰ درصدی در مصرف انرژی



پنجره ایرانیان: شیشه‌های کمپانی کانادایی ویوگلس با بهره‌مندی از مولکول‌های پویا و ذرات نانو ضمن آرامش و آسایش وصف‌ناپذیر خانواده‌ها، ۲۰ درصد در کاهش مصرف انرژی مفید واقع می‌شوند.

به گزارش دفتر روابط عمومی سازمان بهره‌وری انرژی ایران (سابا): شیشه‌های منحصر به فرد ویوگلس (View Glass) مجهز به فناوری کاهش خودکار تابش آفتاب و ورود نور بیش از اندازه به خانه است و ضمن کنترل دمای محیط خانه از تابش نور مستقیم آفتاب در ساعت‌های گوناگون روز به داخل خانه جلوگیری به عمل می‌آورد. مهم‌ترین فناوری این شیشه‌ها اتصال به تلفن‌های همراه هوشمند و قابلیت تنظیم مجدد و دلخواه از سوی کاربران است.

براساس این گزارش، ساکنان خانه با استفاده از اپلیکیشن مخصوص، میزان درخشندگی شیشه را تنظیم کرده و در مواقعی که کاربر در خانه نیست میزان نور تابشی و در پی آن گرمای خانه را تنظیم مجدد می‌کنند.

بنابراین گزارش، این شیشه‌ها از سه لایه اصلی تشکیل شده‌اند. لایه نخست شیشه پوشیده شده از سرامیک است شاخصی که در لایه داخلی تمام شیشه‌ها دیده می‌شود. همچنین این بخش از شیشه قابلیت حمل نیروی برق را دارد و پیام‌های مربوط به میزان گرمای لایه خارجی و شدت تابش خورشید را به کاربر منتقل

می‌کند. لایه دوم را فضای گاز آرگون تشکیل می‌دهد که متناسب با نحوه کاربری در سطح گرما و سرمای محیطی از ۳/۸ تا ۵/۸ اینچ ضخامت دارد. در نهایت لایه سوم مربوط به طراحی و معماری سازه می‌شود که اندازه، شکل، غلظت سرامیک لایه‌های داخلی، میزان

نازکی شیشه و نحوه قرارگیری آن از سوی طراح یا کاربر انتخاب و سفارش داده خواهد شد. این گزارش می‌افزاید: استفاده از این شیشه‌ها می‌تواند تا ۲۰ درصد در کاهش مصرف انرژی مؤثر واقع شود.

پدال گاز هوشمند خودرو ساخته شد

پنجره ایرانیان: شرکت بوش آلمان فناوری جدید پدال گاز هوشمند خودرو را برای کنترل حرکات ناگهانی راننده و صرفه‌جویی در مصرف سوخت ارائه کرد.

به گزارش ایسنا، محققان صنایع خودروسازی معتقدند که رفتارهای ناگهانی راننده مثل شتاب‌گیری سریع و ترمزهای مکرر تا ۲۵ درصد در افزایش مصرف سوخت تأثیر دارد.

تاکنون روش‌های متفاوتی برای مدیریت مصرف سوخت ارائه شده است؛ یکی از این روش‌ها حرکت نرم و آرام پس از سبز شدن چراغ راهنمایی رانندگی در هر چهارراه است. با این حال کنترل حرکت راننده‌ها در فشار دادن آرام پدال گاز کار عادت‌پذیری نیست.

محققان شرکت بوش با مطالعه بر روی رفتار راننده‌ها در شرایط مختلف رانندگی شهری و جاده‌ای دریافتند که می‌توان با استفاده از پدال لمسی گاز خودرو، مصرف سوخت را به نحو چشمگیری کاهش داد. شرکت بوش با توسعه فناوری پدال گاز لمسی هوشمند قادر به ایجاد ارتباط مستقیم راننده با خودرو در هر شرایط رانندگی است.

با نصب فناوری پدال گاز هوشمند می‌توان عملکرد خودرو را در شرایط شتاب‌گیری با حداقل مصرف سوخت حفظ کرد و در مواقع لازم به طور خودکار سرعت را کاهش داد. محققان شرکت بوش با آزمایش پدال هوشمند در شرایط واقعی مصرف سوخت را تا هفت درصد کاهش داده‌اند. کاهش در مصرف سوخت در کنار افزایش ایمنی در رانندگی از ویژگی‌های جالب توجه فناوری پدال گاز لمسی است.

ساخت اولین پلاستیک رسانا بدون مواد افزودنی

پنجره ایرانیان: محققان سوئدی برای اولین بار موفق به تولید پلاستیک رسانا بدون مواد افزودنی مثل گرافن یا سایر عناصر فلزی شدند.

به گزارش ایسنا، محققان دانشگاه اومئو سوئد، با روش جدید و انحصاری کنترل چرخش و جهت شکل‌گیری کریستال‌ها در پلیمر بدون افزودن هیچ ماده اضافی، توان انتقال الکترون‌ها در پلاستیک یا پلیمر را تا هزار برابر افزایش دادند.

دکتر دیوید باربرو، متخصص علوم پلیمر و سرپرست این مطالعه اظهار کرد: قابلیت انتقال انرژی در پلاستیک‌ها در صورت کنترل زنجیره پلیمری و فرایند کریستالی شدن مولکول‌ها بسیار افزایش می‌یابد، به طوری که در آزمایش‌های انجام شده، به رقم چشمگیر هزار برابر رسیدیم که در نوع خود تحولی بزرگ به شمار می‌آید.

وی افزود: ما معتقدیم که با این دستاورد، شاهد

تحولی در عرصه مهندسی پلیمر یا به عبارتی انقلابی در تولید سلول‌های خورشیدی و فناوری OLED در جهت افزایش کارایی و کاهش مصرف خواهیم بود.

محققان معتقدند که با این دستاورد می‌توان حتی پلاستیک‌هایی با قابلیت انتقال الکترون برابر با سیلیکون تولید کرد، این در حالی است که توان رسانایی سیلیکون حدود ده هزار برابر بیشتر از پلاستیک‌های معمولی است.

ساخت پنجره‌های هوشمند کم‌هزینه با مواد جدید



پنجره ایرانیان: محققان دانشکده مهندسی شهری و محیط زیست MIT با ابداع یک ساختار پلیمری، به دنبال ساخت پنجره‌های هوشمند کم‌هزینه هستند.

به گزارش ایسنا، ایده این دانشمندان بر این اساس استوار است که هر چه ماده مثل بادکنک ترکیده شده، بیشتر کشیده شود، شفاف‌تر می‌شود و نور بیشتری از بین آن عبور می‌کند.

دانشمندان دانشگاه MIT با توجه به این ایده و با در نظر داشتن ضخامت و درجه کشیدگی ماده، توانستند پیش‌بینی کنند که نور تا چه اندازه می‌تواند از بین یک ماده منتشر شود. با استفاده از این تئوری، به طور دقیق می‌توان پیش‌بینی کرد که شفافیت یک ساختار پلیمری پلاستیک مانند وقتی تحت تاثیر کشش قرار می‌گیرد چگونه تغییر می‌کند.

محققان دانشکده مهندسی شهری و محیط زیست MIT اظهار کردند: این ساختار پلیمری مورد آزمایش و پیش‌بینی رفتار آن می‌تواند در طراحی مواد ارزان‌تر برای پنجره‌های هوشمند که به طور اتوماتیک خودشان را نسبت به میزان نور ورودی تنظیم می‌کنند، مفید باشد.

با استفاده از پنجره‌هایی که به طور اتوماتیک نسبت به نور واکنش نشان می‌دهند، دیگر نیازی نیست که هزینه زیادی صرف نورپردازی و تهویه هوا شود. مشکل اینجاست که تولید این مواد برای ساخت هر پنجره در ساختمان،

پژوهشگران به همین منظور به ساخت نوعی کامپوزیت رنگی پرداختند که رنگ یا شفافیت آن در پاسخ به تحریک‌های خارجی همچون نیروی الکتریسیته، شیمیایی یا مکانیکی تغییر می‌کند. آن‌ها ورقه‌های نازک مستطیلی از PDMS ساختند که با محلولی از ذرات خشک میکرونی سیاه ترکیب شده بود و می‌توانست به سادگی کشیده یا از نظر مکانیکی تغییر شکل دهد. در حالت عادی این ماده ظاهر مات و کدری دارد و به محض کشیده شدن یا باد شدن ماده شفاف شده و به نور بیشتری اجازه عبور می‌دهد.

بسیار هزینه‌بر است و این محققان به دنبال راه ارزان‌تر و ساده‌تری بودند که با کشیدن یک ماده خیلی ساده همچون یک پلیمر شفاف که به راحتی در دسترس باشد، به نور اجازه عبور بیشتر یا کمتر بدهد و به این ترتیب نور ورودی را تنظیم کند. ایده محققان این بود که سطح پنجره را با چندین لایه از ساختار پلیمری پوشش دهند. آن‌ها از معادله به دست آمده برای تعیین مقدار نیروی اعمال شده بر روی لایه پلیمری که برای تنظیم موثر نور ورودی لازم بود استفاده کردند.

امکان ساخت پیل‌های سوختی با عملکرد مناسب در دماهای بالا

پنجره ایرانیان: پژوهشگران دانشگاه صنعتی امیرکبیر موفق شدند نانوغشاهایی از جنس نانوکامپوزیت بسازند که قادر است عملکرد پیل‌های سوختی را در دماهای بالا بهبود بخشد. به گزارش ایسنا، امروزه بحران آلودگی حاصل از سوخت‌های فسیلی و گران قیمت بودن انرژی هسته‌ای باعث شده که تولید انرژی با استفاده از پیل‌های سوختی به عنوان یکی از مهم‌ترین روش‌های تولید انرژی محسوب شود. پیل‌های سوختی بدون ایجاد آلودگی‌های زیستی و صوتی، قادرند از ترکیب مستقیم بین سوخت و اکسیدکننده با بازدهی بالایی انرژی الکتریکی را تولید کنند.

به گفته علیرضا زارع مجری طرح، پیل‌های سوختی در زمینه تامین انرژی بخش‌هایی مانند حمل و نقل عمومی، نیروگاه‌ها و وسایل الکترونیکی قابل حمل از قبیل تلفن‌های همراه و رایانه‌های شخصی کاربرد دارند.

وی در خصوص مشکلات موجود در این تجهیزات و لزوم انجام این طرح افزود: یکی از مهم‌ترین انواع پیل‌های سوختی تجاری، پیل‌های سوختی غشای پلیمری است. در این دسته از پیل‌های سوختی از غشاهای تجاری مختلفی از جمله نفیون به‌عنوان غشاهای مبادله کننده پروتون استفاده می‌شود، اما نفیون تجاری دارای معایبی همچون هزینه هنگفت و عدم کارایی لازم در دماهای بالاست. لذا در این کار تحقیقاتی، ساخت غشای نانوکامپوزیتی مد نظر قرار گرفت که در کنار کاهش هزینه‌های مرتبط از پایداری حرارتی بالا، خواص مکانیکی مناسب و میزان عملکرد مطلوب سوختی برخوردار باشد. نتایج آزمون‌های انجام شده بر روی غشای نانو کامپوزیتی سنتز شده نشان می‌دهد نمونه‌های سنتز شده دارای عملکرد بسیار مناسبی در دما و رطوبت‌های مختلف است، به گونه‌ای که می‌تواند جایگزین مناسبی برای بسیاری از غشاهای تجاری موجود باشد. این نانوغشا از خواص مکانیکی و حرارتی بسیار خوبی برخوردار است و در صورت کاربرد در پیل‌های سوختی، به افزایش بازده تولید انرژی

الکتریکی توسط آن‌ها منجر می‌شود. این تحقیقات در مقیاس آزمایشگاهی صورت گرفته است. در صورت دستیابی به تولید انبوه و استفاده از این غشا در ساخت پیل‌های سوختی می‌توان آلودگی ناشی از سوزاندن سوخت‌های فسیلی را حذف کرد، چرا که تنها محصول جانبی این تجهیزات در کنار تولید انرژی، آب است. همچنین نشر گازهای گلخانه‌ای نیز کاهش خواهد یافت. از طرفی پیل‌های سوختی راندمان بالاتری نسبت به سوخت‌های فسیلی متداول نظیر نفت و بنزین دارد. به گفته زارع، میزان کارایی غشاهای مبادله کننده پروتون به‌صورت مستقیم بر میزان بازدهی پیل سوختی تاثیر می‌گذارد. به همین دلیل مهمترین ویژگی دنبال شده در ساخت غشا نانوکامپوزیتی پلیمری در این طرح، خواص هدایت پروتونی بالا و همچنین خواص فیزیکی و حرارتی مناسب و عملکرد مناسب آن در دماهای بالا بوده است. برای دستیابی به این هدف از نانوصفحات اکسید گرافن عامل‌دار شده استفاده شده است. این محقق در توضیح کامل‌تر نحوه ساخت این غشاها عنوان کرد: جهت این کار ابتدا با استفاده از مونومرهای مختلف، پلی ایمید سولفون با وزن مولکولی بالا و خواص مکانیکی مناسب سنتز شد. نانوصفحات اکسیدگرافن نیز به روش هامر سنتز شد. این نانوصفحات با گروه‌های ایمیدازولی با قابلیت جذب اسید فسفریک عامل‌دار شدند. سپس نانو کامپوزیت‌های پلی ایمید سولفون، اکسید گرافن عامل‌دار شده با درصد‌های مختلف ساخته شد.

لازم به توضیح است که نانوصفحات اکسید گرافن عامل‌دار شده با مایع یونی باعث افزایش جذب آب، جذب اسید فسفریک و استحکام مکانیکی و پایداری حرارتی و همچنین موجب افزایش هدایت پروتونی و کارایی غشاهای نانو کامپوزیتی در پیل‌های سوختی غشا پلیمری می‌شود.

این تحقیقات حاصل تلاش‌های علیرضا زارع، وحید انصاری و دکتر الهه کوثری، عضو هیئت علمی دانشگاه صنعتی امیرکبیر، است.

سرمایه‌گذاران اهل چک در کرمانشاه نیروگاه خورشیدی می‌سازند



پنجره ایرانیان: رئیس مرکز خدمات سرمایه‌گذاری استان کرمانشاه اعلام کرد که سرمایه‌گذاران جمهوری چک در استان کرمانشاه نیروگاه ۵۰ مگاواتی خورشیدی احداث می‌کنند.

به گزارش ایرنا، مقدمات همکاری با سرمایه‌گذاران جمهوری چک پیش از این فراهم شده بود و برای اجرایی کردن سرمایه‌گذاری، منتظر اجرایی شدن برجام بودیم. سمیه حیدری گفت: براساس توافقی که پیش از این صورت گرفته بود سرمایه‌گذاران کشور چک نیروگاه ۵۰ مگاواتی خورشیدی در کرمانشاه خواهند ساخت.

مدیر مرکز خدمات سرمایه‌گذاری استان کرمانشاه توضیح داد: سرمایه لازم برای ساخت این نیروگاه توسط سرمایه‌گذاران جمهوری چک تامین می‌شود و وزارت نیرو نیز برق تولیدی این نیروگاه را به صورت تضمینی خریداری خواهد کرد. حیدری افزود: اتاق تعاون استان کرمانشاه کار رسیدگی به ساخت این نیروگاه را بر عهده گرفته است.

وی همچنین اعلام کرد که مذاکرات لازم برای جذب سرمایه‌گذاران جمهوری چک برای ساخت پروژه پالایشگاه ۱۵۰ هزار بشکه‌ای آناهیتا نیز انجام شده است. رئیس مرکز خدمات سرمایه‌گذاری کرمانشاه با اشاره به حضور هیئت اقتصادی جمهوری چک به سرپرستی وزیر صنعت و تجارت این کشور در تهران افزود: عصر روز گذشته جلسه‌ای را با هیئت اعزامی از جمهوری چک با

کرد. حمید چیت‌چیان وزیر نیرو پس از امضای این تفاهنامه، گفت: ایران و چک برای توسعه همکاری‌های دوجانبه ظرفیت‌های بالایی دارند و می‌توان فعالیت‌های مشترک دو کشور را در زمینه آب و برق ارتقا داد. آمارهای پنج ماه منتهی به مرداد ماه امسال از حجم تجاری نزدیک به ۱۲ میلیون و ۳۰۰ هزار دلاری ایران و جمهوری چک حکایت دارد. در این مدت صادرات ایران به جمهوری چک دو میلیون و ۳۰۰ هزار دلار و واردات از این کشور ۱۰ میلیون دلار ثبت شده است.

محوریت سرمایه‌گذاری در استان کرمانشاه برگزار کردیم و پیشبرد ۲ پروژه مطرح شده در دستور کار قرار گرفت. حیدری جذب این سرمایه‌گذاری‌ها برای استان را ناشی از برداشتن تحریم‌ها دانست و اظهار داشت: به دنبال این هستیم تا سرمایه‌گذاران خارجی بیشتری به کرمانشاه جذب کنیم.

هیئت تجاری جمهوری چک به رهبری جان ملادک وزیر صنعت و تجارت این کشور ۲۷ دی‌ماه وارد تهران شد و تفاهنامه‌ای را در پنج بخش انرژی با ایران امضا

جشنواره بورس ایده‌های انرژی در دانشگاه سمنان برگزار می‌شود

شده است، ادامه داد: تکنولوژی‌های نوین انرژی، تکنولوژی‌های انرژی هسته‌های اقتصاد، انرژی و محیط زیست، صرفه‌جویی و بهینه‌سازی انرژی، انرژی‌های تجدید پذیر، صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، صنعت آب و برق و انرژی و بحران آب محورهای هستند که علاقمندان فرصت داشتند ایده‌های خود را تا ۱۴ بهمن به دبیرخانه این جشنواره در پردیس شماره یک دانشگاه سمنان - مرکز کارآفرینی ارسال کنند. مدیر مرکز کارآفرینی دانشگاه سمنان اظهار کرد: ایده‌های برتر پس از داوری به پارک علم و فناوری دانشگاه سمنان معرفی می‌شوند تا برای تجاری‌سازی و ایجاد ثروت از آنها حمایت شود. مسئول برگزاری جشنواره بورس ایده‌ها گفت: دو شاخص خلاقیت و کارایی ملاک اصلی داوری ایده‌های ارسالی است.

پنجره ایرانیان: مدیر مرکز کارآفرینی دانشگاه سمنان از برگزاری چهارمین جشنواره بورس ایده‌ها در حوزه انرژی در تالار دانش این دانشگاه خبر داد. به گزارش ایسنا، دکتر احسان برهانی با اعلام این خبر گفت: این جشنواره در راستای تحقق کسب ایده‌ها در زمینه انرژی و ارتقاء سطح علمی دانشجویان و علاقمندان در حوزه انرژی و گسترش فناوری، خلاقیت و ایده پروری برگزار می‌شود. وی با بیان اینکه این جشنواره اسفند ماه امسال برگزار می‌شود، افزود: چهارمین جشنواره بورس ایده‌ها در حوزه انرژی به همت مرکز کارآفرینی و با همکاری پارک علم و فناوری دانشگاه سمنان برگزار می‌شود. برهانی با بیان اینکه فراخوان این جشنواره در هشت محور با موضوع انرژی اعلان

تبدیل دی‌اکسید کربن به انرژی پاک

این محصول نیروی بالقوه برای ضبط و ذخیره‌سازی دی‌اکسید کربن را فراهم می‌کند، بازدهی انرژی آن دو برابر سوخت متانول بوده و همچنین درصد سمی بودن آن نیز کم است. با وجود اینکه استفاده از نانو ذرات کبالت نشان‌دهنده دستیابی به موفقیت در این زمینه است و هزینه‌های کمی را نیز در بر دارد، هنوز هم با تبدیل شدن به یک محصول تجاری سال‌ها فاصله دارد.

تولید می‌کند. به عبارت دیگر، یک پالاس الکتریکی که از طریق مواد کبالت ارسال شده، باعث می‌شود که اتم هیدروژن خود را به مولکول کربن در دی‌اکسید کربن متصل کند و همزمان یک الکترون به دی‌اکسید کربن اضافه می‌شود. در نتیجه، دی‌اکسید کربن به اجزای تشکیل‌دهنده خود یعنی کربن، هیدروژن و دو مولکول اکسیژن تبدیل می‌شود.

پنجره ایرانیان: دانشمندان آزمایشگاه ملی علوم فیزیکی چین، نانومواد از جنس کبالت را برای تبدیل گاز دی‌اکسید کربن به سوخت آند توسعه داده‌اند. به گزارش خبرگزاری ایسنا، این تیم از فرآیندی به نام electroreduction (احیاء الکتروشیمیایی دی‌اکسید کربن) برای حرکت یک جریان الکتریکی کوچک از طریق مواد فوق نازک کبالت استفاده کرد که شکل دی‌اکسید کربن را تغییر داده است و انرژی



هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران برگزار شد: نمایش بی رحمی رکود

محل دائمی نمایشگاه های تهران امسال نیز به رسم هر ساله میزبان فعالان صنعت در و پنجره سازی کشورمان بود. بزرگترین گردهمایی این صنعت در حالی از دوم تا پنجم بهمن ماه برگزار شد که با وجود شور و حرارت غرفه گذاران در آغاز کار، که بی تاثیر از سیبده دم پسابرجام نبود، سرمای رکود حاکم بر بازار، سردتر از سرمای زمستان نمایشگاه را به تدریج در یخبندان دلسردی فرو برد.

با این حال، نظر تمامی غرفه گذاران این چنین نبود. با اینکه استقبال از نمایشگاه هفتم کمتر از همیشه بود، و غالب شرکت کنندگان دلسرد و نادم از هزینه کرد خود در این دوره بودند، برخی از غرفه گذاران بر کیفی بودن بازدید کنندگان تاکید داشته و بسیار راضی به نظر می رسیدند. اگر بخواهیم بر اساس نظرات شرکت کنندگان، یک ارزیابی کلی از نمایشگاه به دست دهیم، باید بازار آلومینیوم را نسبت به یو.پی.وی.سی پرمایه تر گزارش کنیم و لبان غرفه گذاران این بخش را خندان تر تصویر کنیم.

اما، آنچه مایه خرسندی بود برگزاری فوق العاده نمایشگاه بود؛ با وجود اینکه گزارشگر پنجره ایرانیان در گفتگو با عزیزان غرفه دار، اصرار بر شنیدن انتقادات آنها از ستاد برگزاری داشت، اکثریت سوال شوندگان، بر رضایت خود از نحوه برگزاری تاکید داشتند و جز برخی ناهماهنگی های معمول، نقد قابل بحثی در میان نبود. البته به جز درخواست های همیشگی اکثر اهالی این صنعت مبنی بر تغییر تاریخ و همچنین تغییر ساعات بازدید این نمایشگاه.

بنا به نظر غالب فعالان این صنعت، مناسب ترین زمان برای برگزاری نمایشگاه در و پنجره اواخر تابستان است، ای کاش دست اندرکاران برای تکمیل عملکرد خود در برگزاری کم نقص نمایشگاه، و جهت جلب رضایت اهالی این صنعت برای این منظور نیز تلاش هایی به خرج دهند. هر چند از محدودیت های موجود برای تغییر تاریخ در تقویم نمایشگاهی آگاهی داریم، اما بر این اصل نیز باور داریم که "کار نشد ندارد".

به هر حال نمایشگاه هفتم نیز به خاطره ها پیوست و در این میان، پنجره ایرانیان به رسم همیشه کوشید تا با ضبط نظرات غرفه گذاران و ثبت تصاویر، بخشی از این خاطره را برای فعالان صنعت در و پنجره برای همیشه زنده نگه دارد. برای این منظور به سراغ غرفه داران رفتیم و از ایشان سه سوال پرسیدیم. در ادامه این پرسش ها و پاسخ های عزیزان را می خوانید:

پرسش ۱: زمینه فعالیت شما چیست؟ چه محصول جدیدی به نمایشگاه تهران آورده اید؟ سازمان شما در سال گذشته چه فعالیت هایی داشته است؟

پرسش ۲: ارزیابی شما از نحوه برگزاری نمایشگاه تهران چیست؟

پرسش ۳: با توجه به برجیده شدن تحریم ها، آینده بازار در و پنجره را چگونه می بینید؟



روزبه توکلی - روزویک

پاسخ ۱: ما برای این نمایشگاه علاوه بر اینکه گسگت جدیدی را طراحی و عرضه کرده‌ایم، درهایی را نیز به این نمایشگاه رساندیم که پاختور نداشته باشد.

پاسخ ۲: ما از عملکرد ستاد و امکانات نمایشگاه رضایت داریم.
پاسخ ۳: متأسفانه مسکن مهر مسبب شد جایگاه یوبی.وی.سی متزلزل شود. زیرا در این پروژه‌ها کیفیت مدنظر نبود و فقط قیمت مورد توجه پیمانکاران بود. امیدواریم با توجه به لغو تحریم‌ها، استانداردها، چه در مورد پروفیل داخلی و چه پروفیل خارجی، رعایت شود. همچنین از انجمن پروفیل انتظار داریم تا در جهت اطلاع‌رسانی در خصوص کیفیت پروفیل‌ها فعالیت کند.



حمید اطهری - آتاتک

پاسخ ۱: محصولاتی که در این نمایشگاه ارائه کردیم، پروفیل سری ۶۰ پنج کاناله است و شرکت قصد دارد در اوایل سال ۹۵ سری سوپر ۶۰ ۵ کاناله را با گرید A وارد بازار کند.

پاسخ ۲: به نظر من تبلیغات و اطلاع‌رسانی بسیار ضعیف بود. از مسئولان برگزاری نمایشگاه درخواست داریم تا شرایطی فراهم کنند که بازدیدکنندگان نمایشگاه افزایش بیابند.

پاسخ ۳: لغو تحریم‌ها چشم‌انداز بسیار خوبی را پیش روی بازار در و پنجره قرار داده است.



اسماعیل اسدی - پرشین پی.وی.سی

پاسخ ۱: شرکت ما تا ماه آینده فریم بازسازی را به بهره‌برداری می‌رساند.

پاسخ ۲: در تاریخ و روزهای برگزاری نمایشگاه باید تجدید نظر شود. اما خدمات نمایشگاه خوب است.

پاسخ ۳: برچیده شدن تحریم‌ها بر بازار در و پنجره تاثیرگذار خواهد بود، اما برای اینکه این اثرها مشهود شود به زمان زیادی نیاز داریم.



فرید پاکروش - فرید

پاسخ ۱: ما در سال گذشته سید محصولات خود را تکمیل کردیم و در حال حاضر ۳۶ سطح مقطع پروفیل تولید و عرضه می‌کنیم. امروز فرید کامل‌ترین سری پروفیل تولید داخل را در بازار ارائه می‌دهد.

پاسخ ۲: نمایشگاه بیشتر جنبه تجدید دیدار دارد و بحث فروش یا مشتری‌یابی چندان مد نظر نیست. از نظر خدمات هم، سرویس خاصی دریافت نکردیم. در بحث اطلاع‌رسانی نیز به‌شدت ضعیف عمل کرده‌اند.

پاسخ ۳: شرکت‌های پروفیل‌ساز باید خود را به‌روز کنند تا بتوانند در رقابت‌های جهانی حضور داشته باشند. شرکت‌ها باید از نظر حجم تولید، کیفیت و تکمیل سید محصولات خود پیشرفت کنند و قطعاً بازار رشد خوبی خواهد داشت.



سید محسن صفایی - همارشتن

پاسخ ۱: شرکت همارشتن ضخامت پروفیل‌های خود را که در گذشته با گرید رال B 716 تولید می‌شد به گرید A 716 ارتقا داده است.

پاسخ ۲: نمایشگاه تهران در مقایسه با بسیاری از نمایشگاه‌های جهان از وضعیت مطلوبی برخوردار است. ضمن اینکه نمایشگاه امسال از نظر محیطی و فضای سبز نسبت به سال گذشته بهتر شده است.

نمایشگاه تهران از نظر غرفه‌سازی نیز یکی از بی‌نظیرترین نمایشگاه‌ها است؛ در هیچ نمایشگاهی برای ۴ روز به این میزان به غرفه‌سازی اهمیت نمی‌دهند، مگر برای نمایشگاه‌هایی مانند اکسپوها که طولانی‌مدت هستند. روی هم رفته از برگزاری نمایشگاه رضایت داریم.

پاسخ ۳: به غیر از تحریم‌ها مسائل مهم دیگری نیز در آینده بازار تاثیرگذارند. برای مثال باید معلوم شود از پول‌هایی که در حال بازگشت به کشور است، چه میزان وارد حوزه صنعت خواهد شد. همچنین مسئولان بهتر است به جای اینکه به‌صورت مکرر از مراحل لغو تحریم‌ها سخن بگویند، برنامه‌هایی را برای فضای پسا تحریم ارائه دهند. زیرا مشکل اصلی ما فقدان برنامه ریزی است.



کاوه خداپرست - آدوین پلاستیک پرشین (پلاس‌بن)

پاسخ ۱: خلق ایده و نوآوری در صنعت یوبی.وی.سی کار سختی است. اما با این اوصاف، ما توانستیم پروفیلی طراحی کنیم که

معضل کتیبه‌دار کردن پنجره‌های کشویی حل شود. در کشور ترکیه هم شاید یک یا دو شرکت آن هم نه به صورت کامل، موفق به کسب این فناوری شده‌اند.

پاسخ ۲: غالباً در دستگاه‌های دولتی و نیمه دولتی، رضایت مراجع‌کنندگان جزو آخرین گزینه‌ها قرار دارد. خدمات ارائه شده به‌هیچ وجه راضی‌کننده نیست، اما به‌هرحال همین که صنعت در و پنجره توانسته نمایشگاهی مستقل از نمایشگاه ساختمان برگزار کند، اقدام بسیار مثبت و تحسین‌برانگیزی به شمار می‌آید. روی هم رفته اگر همه ما منافع گروه و صنف خود را به منافع شخصیمان ترجیح دهیم، نتایج بسیار بهتری عاید خواهد شد.

پاسخ ۳: به امید خدا اتفاق مثبتی در صنف در و پنجره رخ خواهد داد. با توجه به اینکه اقتصاد کشور وابسته به نفت است، قیمت نفت به معضل بزرگی برای ایران تبدیل شده است. اما امیدواریم که شرایط کسب و کار شفاف شود تا کشورهای اروپایی برای سرمایه‌گذاری وارد ایران شوند و اقتصاد کشور وضعیت بهتری پیدا کند.



علی عامری - جی.اس.ای

پاسخ ۱: ما حجم تولید خود را افزایش داده‌ایم و در آینده نزدیک یراق دو حانه را نیز به سید محصولات شرکت اضافه خواهیم کرد.

پاسخ ۲: خدمات و امکانات این نمایشگاه از نمایشگاه‌های کشورهای همسایه بسیار پایین‌تر بود. در واقع نمایشگاه تهران به هیچ وجه در سطح میزان بالای استقبال‌کننده و شرکت‌کنندگان خود قرار ندارد.

پاسخ ۳: اتفاقات مثبتی در انتظار صنعت است که در سال آینده به وقوع خواهد پیوست.

محمد حمیدیه - هافمن



پاسخ ۱: محصول جدیدی که ما برای نمایشگاه آورده‌ایم پروفیل‌های لمینیت است، البته این را هم اضافه کنم که شرکت در گذشته این لمینیت‌ها را تولید می‌کرد،

اما به خاطر مشکلاتی که در گارانتی وجود داشت، ما تولید این سری از لمینیت‌ها را متوقف کرده بودیم، که از مدتی پیش با کیفیتی بهتر آن را روانه بازار کرده‌ایم. این لمینیت‌ها در مقابل اشعه نور و گرد و خاک مقاومت بیشتری دارند، اما نه به اندازه پروفیل‌های نرمال سفید. محصول دیگر شرکت هم، پروفیل تک ریل کشویی است که در اواخر بهمن وارد بازار می‌شود.

پاسخ ۲: در مورد نحوه برگزاری نمایشگاه ده سال است که ما انتقاد می‌کنیم. در هیچ جای دنیا نمایشگاه در این ساعت برگزار نمی‌شود. بحث دوم نحوه دسترسی به نمایشگاه است؛ نه برای شرکت‌ها و نه بازدیدکنندگان، وسایل نقلیه عمومی در نظر گرفته نشده و این باعث می‌شود تا دسترسی به نمایشگاه سخت شود. در نهایت با توجه به هزینه‌هایی که اخذ شده هیچ سرویسی ارائه نمی‌شود به جز برق، و به ازای هر سرویسی که ارائه می‌دهند هزینه‌ای اضافی می‌گیرند.

پاسخ ۳: از این جهت که سهم پروفیل‌های وارداتی از بازار بیشتر خواهد شد، شرایط رقابتی دشوارتری به‌وجود خواهد آمد. اما ما امیدوار هستیم، زیرا ساخت و ساز رونق خواهد گرفت. این را هم اضافه کنم که دوران رکود یک مزیتی داشت که بعضی از شرکت‌هایی که صرفاً جهت کسب درآمد بیشتر به این صنعت وارد شده بودند، به تدریج در حال خارج شدن از این صنعت هستند.

رضا زمانی - وین کلاس



پاسخ ۱: در حال حاضر در کلیه فرمولاسیون محصولات شرکت از فناوری نانو استفاده می‌شود. محصول جدید دیگری که در آینده نزدیک به سید محصولات اضافه خواهد شد، کاور آلومینیوم است که بر روی محصولات یو.پی.وی.سی نصب می‌شود.

پاسخ ۲: در خصوص غرفه‌سازی ناراضی هستیم. ستاد برگزاری به همه شرکت‌ها اعلام کرده بود که برای غرفه‌سازی چهار روز زمان دارند به جز ما. با توجه به اینکه ما از شهرستان به تهران می‌آییم و هر سال نیز در نمایشگاه شرکت می‌کنیم، در زمینه تکمیل مدارک، بسیار اذیت شدیم.

پاسخ ۳: بازار قطعاً بهتر می‌شود.

علیرضا شامی - فناوری داده پویشگر



پاسخ ۱: محصول جدید ما، نرم‌افزار چارچوب است. چارچوب نرم‌افزار همراه طراحی و فروش در و پنجره است. در واقع چارچوب، یک اپلیکیشن تلفن همراه است؛ شما به‌راحتی می‌توانید هر پروفیل و یراقی را در این نرم‌افزار تعریف کنید، سپس طراحی و به فروش برسانید. این نرم‌افزار از پیش فاکتورهای متنوعی برخوردار است. می‌توان به جرات بگویم هر کاری که نرم‌افزار در کامپیوتر انجام می‌دهد، شما می‌توانید به کمک اپلیکیشن چارچوب در تبلت یا تلفن همراه خود انجام دهید.

پاسخ ۲: به نظرم برگزاری نمایشگاه خوب بود. فقط مسئله‌ای که وجود دارد این است که با توجه به اینکه در این سالن و سالن‌های دیگر غرفه‌های خالی وجود دارد، دلیل این را که به بعضی از شرکت‌ها غرفه ندادند، متوجه نشدم و این جای سؤال دارد.

پاسخ ۳: با توجه به لغو تحریم‌ها شرایط خوب می‌شود، و در سال آینده به امید خدا این اتفاق رخ خواهد داد.

رضازگر - آدوین پلاستیک پرشین (ویتنک)



پاسخ ۱: همانطور که می‌دانید، کتیبه‌دار کردن پروفیل‌های کشویی از جمله معضلاتی بود که در و پنجره‌سازان یو.پی.وی.سی کشورمان همیشه با

آن دست به گریبان بودند. شرکت آدوین با توجه به قابلیت‌ها و توانمندی‌های خود سرانجام توانست این مشکل را حل کند. در همین رابطه، ما در نمایشگاه تخصصی در و پنجره و صنایع وابسته برای نخستین بار از کتیبه‌های پروفیل کشویی تک ریل وین تک رونمایی کردیم.

پاسخ ۲: متأسفانه هر سال اعلام می‌کنیم که در صنف ما برگزاری نمایشگاه در بهمن ماه مناسب این صنعت نمی‌باشد؛ با این حال نتیجه‌اش برعکس می‌شود و برگزاری نمایشگاه چند روز عقب‌تر می‌رود. لذا با توجه به اینکه نمایشگاه‌های تخصصی می‌بایست بر اساس نیاز آن صنف در قبل از شروع فصل کاری آن صنف برگزار شود تا شرکت‌ها زمان برای توسعه بازار و نیز انگیزه بهتری برای حضور پررنگ در نمایشگاه داشته باشند، پیشنهاد می‌کنم که برگزاری نمایشگاه در و پنجره در شهریور یا ابتدای مهرماه برگزار شود که در این صورت حتماً هم بازدیدکنندگان و نیز شرکت‌کنندگان رضایت بیشتری خواهند یافت. گذشته از این مطلب، این نمایشگاه جایی است که شرکت‌های بزرگ باید همیشه حضوری پررنگ داشته باشند و این موضوع یک اصل مهم برای شرکت وین تک می‌باشد.

پاسخ ۳: در مقوله اقتصاد، تحریم‌ها یک شبه به‌وجود نیامده‌اند که بخواهند یک شبه رفع گردد و روندی زمان‌بر است. از سوی دیگر صنف در و پنجره در انتهای بخش ساختمان قرار دارد، و با توجه به اینکه ساخت مسکن نیازمند زمان و ایجاد تقاضا در بازار می‌باشد، و عرضه و تقاضا در بازار از هم جدا نیستند، در نتیجه پیش‌بینی می‌کنم که تا ۶ ماه الی یکسال آینده تغییر چشمگیری در این صنف روی نخواهد داد. امیدوارم پس از طی شدن زمان مذکور، این صنف به روزهای اوج خود بازگردد.

علی‌رضا تقی‌زاد - هونام ابزار



پاسخ ۱: ما پنجره دو حالت لولا مخفی و در دولنگه‌ای را که شکل پنجره فرانسوی باز می‌شود، به نمایشگاه آوردیم. از طرفی هم محصولات آلومینیوم یعنی کرتن وال و یراق‌آلات فرانسوی را عرضه کردیم.

پاسخ ۲: خدمات نسبت به هزینه‌ای که دریافت می‌شود، معمولاً قابل قبول نیست و یک سری عدم هماهنگی وجود دارد؛ به عنوان مثال، امروز که روز دوم نمایشگاه است، بعضی از کارت‌های ما هنوز صادر نشده است.

پاسخ ۳: امیدوارم که این رکود با شیب ملایم در عرض ۲ یا ۳ سال از میان برود و شرایط اقتصادی صنف بهتر شود.

بهزاد سراجی - کیمیاگر



پاسخ ۱: شرکت ما، یک سری افزودنی‌ها برای تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی وارد می‌کند، همچنین نماینده آکدنیز کیمیا ترکیه در ایران هستیم.

پاسخ ۲: در بسیاری از موارد، عملکرد نمایشگاه ضعیف بوده است. با توجه به اینکه همه ساله در نمایشگاه حضور داریم، درخواست فضای بیشتر داشتیم، ولی متأسفانه به ما گفتند که سالن پر است و فضای بسیار کوچکی را در اختیار ما قرار دادند، در حالی که همانطور که مشاهده می‌کنید، در سالن فضای خالی وجود دارد.

پاسخ ۳: همه کسانی که در صنعت ساختمان فعالیت می‌کنند، امیدوار به آینده هستند.



رامین صحنه - آک پروفیل

پاسخ ۱: ما از سه ماه قبل پروفیل لمینیت را راه‌اندازی کرده بودیم، و در نمایشگاه تهران نیز از نوعی لمینیت جدید رونمایی کردیم.

پاسخ ۲: تنها کمبود نمایشگاه، تبلیغات است. همانطور که می‌بینید فقط مونتاژکنندگان در و پنجره در نمایشگاه حضور دارند و به خاطر عدم اطلاع‌رسانی، مهندسان و انبوه‌سازان چندان از نمایشگاه بازدید نمی‌کنند.

پاسخ ۳: برچیده شدن تحریم‌ها قطعا به سود بخش تولید خواهد بود، زیرا از سویی واردات ماشین‌آلات و مواد اولیه برای ما آسان‌تر خواهد شد، از سوی دیگر صادرات نیز راحت‌تر خواهد شد. لازم به ذکر است که آک پروفیل از سال ۱۳۸۹ به‌صورت مستمر در زمینه صادرات پروفیل فعال است و در سال‌ها ۸۹ و ۹۱ به عنوان صادرکننده نمونه استان گلستان برگزیده شده است.



رضا حسینی - اور وین

پاسخ ۱: محصولات شرکت ما یک ماه است که وارد بازار شده است. در فروردین سال جاری کارخانه را راه‌انداختیم و در حدود ۸ ماه بر کیفیت پروفیل

تولیدی خود متمرکز بودیم. فعلا پروفیل‌های سری ۶۰ را روانه بازار کرده‌ایم و در آینده نزدیک تولید سری ۷۰ و پروفیل لمینیت را نیز آغاز خواهیم کرد، البته پروفیل لمینیتی که دو رنگ نباشد.

پاسخ ۲: از عملکرد ستاد برگزاری راضی هستیم و کمبود و کاستی مشاهده نکرده‌ایم.

پاسخ ۳: مسلما تاثیر دارد و ما به بهبود شرایط اقتصادی امیدوار هستیم.



امین شجاعی - دیوا بابل

پاسخ ۱: شرکت دیوا با توجه به نیاز بازار، پروفیل ریلی را به محصولات خود افزوده است که با استقبال خوبی هم روبرو شد. علاوه بر آن، تولیدات

وود پلاست برای قرنیز، کفپوش و نمای ساختمان را نیز راه‌اندازی کرده و در حال حاضر مشغول شناسایی بازار هستیم.

پاسخ ۲: از خدمات نمایشگاه رضایت دارم.

پاسخ ۳: کشش بازار به گونه‌ای نیست که کارخانه‌ها با ظرفیت بالا تولید کنند و کارخانجاتی نیز که فعالیت می‌کنند با ظرفیت پایین تولید می‌کنند که این نشان از بالا بودن قیمت تمام شده تولید است. امیدواریم با لغو تحریم‌ها تحولات اقتصادی خوبی صورت گیرد.



احمدرضا صادقیان - پترو پویا گرانول آریانا

پاسخ ۱: در نمایشگاه امسال برای نخستین بار، از پروفیل‌های لمینیت شده و روکش‌های لمینیت رونمایی کرده‌ایم که با استقبال خوبی روبرو شد.

پاسخ ۲: برگزاری نمایشگاه خوب بود، فقط از نظر تبلیغات یک مقدار ضعیف بود.

پاسخ ۳: در حال حاضر اتفاق خاصی نیافتاده و به نظر من تا خرداد و تیرماه سال آینده اتفاق مثبتی رخ نمی‌دهد.



محمد حسن نوروزی - ونوس شیشه

پاسخ ۱: شرکت ونوس، شیشه‌های اسمارت را در نمایشگاه تهران رونمایی کرده است. از جمله قابلیت‌های این نوع از شیشه، مات یا شفاف شدن آنها در اثر عبور یا عدم عبور جریان برق است.

پاسخ ۲: به نظرم یکی از موفق‌ترین و منظم‌ترین نمایشگاه‌هایی است که تا به حال مشاهده کرده‌ام.

پاسخ ۳: با توجه به لغو تحریم‌ها، آینده صنعت در و پنجره را فوق‌العاده امیدوارکننده ارزیابی می‌کنم.



شهرام علیزاده - آلوکد

پاسخ ۱: آلوکد برای حضور هر چه بهتر در نمایشگاه، سیستم لولا محور را در این نمایشگاه ارائه کرد. علاوه بر آن سیستم لیفت اند اسلاید را که از نمایشگاه دوره گذشته وارد مجموعه کرده‌ایم، در این دوره به نمایش گذاشته‌ایم.

پاسخ ۲: ترجیح می‌دهم به این سوال پاسخ ندهم.

پاسخ ۳: تحریم‌ها برداشته شد اما به نظر من تا دو سال آینده تغییری در صنف در و پنجره پیش نخواهد آمد. به دلیل اینکه تا ساختمان‌ها پروانه ساخت دریافت کنند و مراحل ساخت آنها سپری شود، و این ساختمان‌ها به مرحله نصب پنجره برسند، زمان درازی طی خواهد شد.



مهدی رضاییان - کوپال

پاسخ ۱: کوپال با دو محصول جدید وارد نمایشگاه شده است، که شامل دو مدل پروفیل شامپاینی است.

پاسخ ۲: با توجه به اقتصاد فعلی کشور بیش از این انتظار نمی‌رود. من از نحوه برگزاری راضی هستم.

پاسخ ۳: آینده صنعت پس از لغو تحریم‌ها، به وضعیت اقتصاد کشور بستگی دارد. رکود فعلی فقط ناشی از تحریم‌ها نیست بلکه سه عامل اصلی در شکل‌گیری آن تاثیر داشته است که عبارتند از بهره بانکی بالا، دستمزد پایین کارگرا، و کنترل نشدن قیمت‌ها. در هیچ کجای دنیا چنین بهره بانکی وجود ندارد؛ با بهره بانکی ۲۷ درصد چطور می‌شود تولید کرد؟ در مورد حقوق کارگران هم باید بگویم که در حال حاضر حداقل حقوق باید ۲ میلیون و پانصد هزار تومان باشد تا بتوان انتظار داشت که کارگران کم‌کاری نکنند. قیمت‌ها نیز باید کنترل شوند تا تورم مهار شود. در کشوری که تورم باشد، تولید صرفه چندانی نخواهد داشت. اگر این سه مشکل مرتفع گردد تا حد بسیاری مشکل اقتصاد حل خواهد شد. امروزه بسیاری از سرمایه‌داران بر خلاف میلشان به سپرده‌گذاری رو آورده‌اند، زیرا امنیت شغلی ندارند.



یوسف بیگی - آشیانه پایدار غرب

پاسخ ۱: شرکت آشیان پایدار غرب وارد کننده پروفیل‌های یوپی، وی، سی با برند پرو وین است.

پاسخ ۲: از امکانات نمایشگاه نسبتا راضی هستیم.

پاسخ ۳: امیدوار هستم که دوران خوبی پیش روی این صنعت باشد.



امیر حسین اسماعیل خانی - ایلپا صنعت پنجره

پاسخ ۱: ما برای حضور در نمایشگاه تهران از چند محصول جدید رونمایی کرده‌ایم که می‌توان به محصولات الکترونیکی، کامفورت، لولا مخفی و آرام‌بند اشاره کرد. شرکت ما در قسمت آی تی نیز پیشرفت‌هایی داشته است. در این زمینه ما طرحی را اجرا کرده‌ایم که متقاضیان می‌توانند از طریق رایانه شخصی خود و وبسایت شرکت، مراحل تکمیل شدن پنجره را مشاهده کنند. از سوی دیگر در صدد هستیم که امکاناتی را تهیه کنیم تا بتوانیم محصولات خود را به صورت اینترنتی به فروش برسانیم و نخستین شرکتی خواهیم بود که این مهم را تا چند ماه آینده عملی خواهد کرد.

پاسخ ۲: زمان برگزاری این نمایشگاه اصلا خوب نبود. برگزاری نمایشگاه به نظر من باید از سه‌شنبه آغاز و اختتامیه آن روز جمعه باشد. از طرف دیگر، چرا و به چه دلیل باید برای صدور کارت اعضا غرفه، سقف تعیین شود؟

پاسخ ۳: امسال، هیچ اتفاقی نمی‌افتد. به نظر من باتوجه به اینکه پنجره آخرین بخش ساختمان است، اگر قرار باشد گشایشی رخ دهد، تا پایان سال آینده باید منتظر ماند.



فرهاد سراجی - پارس براق ماندگار

پاسخ ۱: شرکت به جز براق آلات آکپن، جهت حضور هر چه بهتر در نمایشگاه تهران گالوانیزه را نیز به سبد محصولات خود اضافه کرده است.

پاسخ ۲: نمایشگاه امسال نسبت به سال گذشته ضعیف‌تر شده بود. ضمن اینکه زمان برگزاری این نمایشگاه اصلا مناسب نیست.

پاسخ ۳: صنعت در و پنجره وابستگی کاملی به ساخت‌وساز دارد. با رکودی که در کشور وجود دارد بعید می‌دانم تا یک سال آینده اتفاق خاصی رخ دهد.



سیدمحمد حسین هاشمی - خزرشید

پاسخ ۱: در نمایشگاه امسال ما در ورودی جدیدی را آوردیم که پنل آن از آلومینیوم تشکیل شده و کاور آن از یو.پی.وی.سی است، و نمای بازشو و فرم کاور نیز نمای آلومینیوم دارد. محصول دیگر ما، اینر گتو وی‌یو است که سش بازشو در و پنجره آن به طور کامل مخفی است. از نما که نگاه می‌کنید فقط نمای فرم را می‌بینید و بازشو آن معلوم نیست. استحکام آن نیز بسیار بالاست و در داخل پروفیل از تیغه‌های فولادی آلیاژ کربن استفاده شده است. سه لایه لاستیک دارد و شیشه سه جداره به آن می‌خورد. مشابه این دستگاه در حوزه یو.پی.وی.سی وجود نداشته است. علاوه بر آن درهای کشویی بزرگ لیفت اند اسلاید را برای نمایشگاه ارائه کردیم.

پاسخ ۲: ستاد همکاری لازم را با ما نداشت؛ برای مثال شب قبل از برگزاری نمایشگاه، ما مشغول تکمیل غرفه بودیم که برق‌های سالن را خاموش کردند و مجبور به ترک سالن شدیم. از طرف دیگر خدمات اینترنتی در سالن‌ها هم وجود ندارد و این امر زیبنده نمایشگاه تهران در عصر ارتباطات نیست.

پاسخ ۳: شرایط جدید مثبت اما زمان‌بر خواهد بود. زیرا با توجه به رکود در مسکن و این مهم که پنجره آخرین جزء ساختمان است، باید حداقل یک سال برای بهتر شدن این صنعت منتظر ماند.



فردین میرزاده کیا - تهران پلاستیک کار گستر

پاسخ ۱: زمینه کاری شرکت ما تولید گرانول، گسگت و نوار پی.وی.سی است و هر ساله تلاش کرده‌ایم تا نوآوری داشته باشیم. امسال نیز یکسری نوار جدید به نمایشگاه تهران آورده‌ایم.

پاسخ ۲: نمایشگاه در و پنجره جزو بهترین نمایشگاه‌های تخصصی است و بنده رضایت کامل دارم.

پاسخ ۳: به نظر من در این باره نمی‌توان نظر قطعی داد. چون در همه اصناف رکود حاکم است. به‌طور کلی فکر می‌کنم برای اظهار نظر درباره فضای پسا تحریم بسیار زود باشد.



علی خرم - نوید تجارت ارسام

پاسخ ۱: ما امسال از دو محصول جدید خود در نمایشگاه رونمایی کردیم و در قسمت آلومینیوم هم مانور بیشتری دادیم. همچنین قرار است از دو محصول جدید یو.پی.وی.سی در نمایشگاه استانبول رونمایی شود.

پاسخ ۲: نسبت به هزینه‌ای که شده اصلا از خدمات رضایت نداریم، اما نسبت به سال گذشته برنامه‌ریزی بهتری صورت گرفته است. مهمترین مشکل همچنان زمان نامناسب برگزاری نمایشگاه است.

پاسخ ۳: به نظر من در آینده بسیار نزدیک بازار پوست خواهد انداخت و اتفاقات بهتری خواهد افتاد. با ورود رقبای قوی‌تر رقابت تنگ‌تر می‌شود و همه سعی می‌کنند خدمات بهتری ارائه کنند، در نتیجه شرکت‌ها همه به سمت کیفیت بهتر حرکت می‌کنند.



سیدرضا دستمالچی - عایق کویر یزد

پاسخ ۱: با توجه به اینکه شرکت عایق کویر یزد، در و پنجره آلومینیومی را به سبد محصولات خود اضافه کرده است، از این محصولات آلومینیومی در نمایشگاه تهران رونمایی کردیم. علاوه بر آن، در این نمایشگاه براق آلات فولکس واگنی جدیدی نیز عرضه می‌کنیم.

پاسخ ۲: با توجه به اینکه نمایشگاه تخصصی است فکر می‌کنم اگر تبلیغات تلویزیونی بیشتری داشته باشیم اثرگذاری بهتری را شاهد خواهیم بود. بزرگترین ضعف این صنعت آن است که مردم کیفیت خوب را از بد تشخیص نمی‌دهند. ما از ستاد برگزاری رضایت داریم و همه چیز خوب بوده است.

پاسخ ۳: قطعاً آینده روشنی را در پیش خواهیم داشت.



پیمان خلیلزاده - سام آریا

پاسخ ۱: ما نمایندگی آلومینیوم ایتالیایی با برند ponzio ایتالیا را اخذ کرده و در نمایشگاه محصولات این برند را رونمایی کردیم.

پاسخ ۲: همه چیز خوب بوده و ما رضایت داریم.

پاسخ ۳: خوشبختانه با توجه به لغو تحریم‌ها، می‌توان به جای حواله‌ها، از طریق ال سی خرید کنیم. این مهم، کمک بسیار مهمی به بازار پنجره خواهد بود. در کل شرایط خوبی پیش رو داریم، اما نباید در کوتاه مدت منتظر تحوولی در وضعیت موجود باشیم.



حامد خبیری - مرات ماشین

■ **پاسخ ۱:** با توجه به تقاضای بازار، برش دو سر آلومینیوم را برای نمایشگاه تهران آوردیم. این دستگاه قابلیت برش اسلاید در عرض‌های بسیار کوچک را دارد که تقریباً از یک سانتیمتر شروع می‌شود. در واقع کمتر دستگاهی چنین قابلیتی دارد.

■ **پاسخ ۲:** انتقادی ندارم همه چیز خوب پیش رفت.

■ **پاسخ ۳:** مثبت خواهد بود. صنعت ساختمان در کشور ما، یکی از صنایع اصلی به‌شمار می‌آید. به امید خدا با توجه به برداشته شدن تحریم‌ها اگر چرخ‌های صنعت ساختمان به حرکت در بیاید، نه تنها صنف در و پنجره، بلکه اقتصاد کشور تکان خواهد خورد.



محمد تاجری - پنجره‌سازان پاسارگاد

■ **پاسخ ۱:** خلق نوآوری در تولید پنجره یوبی.

وی.سی دشوار است. با این حال تلاش کردیم مدل‌های جدید پنجره را در این نمایشگاه به

نمایش بگذاریم. همچنین شرکت پنجره‌سازان پاسارگاد تلاش کرد تا پنجره‌هایی را که در گذشته تولید می‌کرد، کامل‌تر کرده و روانه نمایشگاه کند. در کل نوآوری ما در نمایشگاه ارتقا کیفیت بوده است.

■ **پاسخ ۲:** از خدمات ارائه شده راضی هستیم. از تبلیغات در سطح شهر گرفته تا تبلیغات تلویزیونی، همه خوب بوده است.

■ **پاسخ ۳:** با توجه به لغو تحریم‌ها و در صورت تداوم همین شرایط، امیدواریم آینده خوبی در انتظار ما باشد.

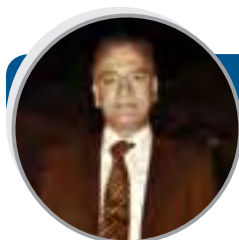


سپهر عزیزی - صنایع پیچ سهیل

■ **پاسخ ۱:** ما در چند سال گذشته به طور مستقیم به واردات توری پلیسه مشغول بوده‌ایم و نماینده استارلاین کانادا در ایران هستیم. از دیگر

زمینه‌های فعالیت شرکت، عرضه پیچ است که در این خصوص ۲۵ سال سابقه دارد. ■ **پاسخ ۲:** خدمات ضعیف است. نظافت اصلاً قابل قبول نیست. ضمن این که با دریافت چنین هزینه سنگینی، حتی به ما اجازه ندادند که سقف غرفه خود را که شکلی بسیار زشت و زنده دارد، رنگ کنیم. این بزرگترین انتقاد ما است. از نظر تبلیغات هم خوب ظاهر نشدند.

■ **پاسخ ۳:** به نظرم از آنجا که افراد بسیاری وارد این صنف شده‌اند وضعیت بازار تغییری نخواهد کرد و اصلاً آینده این صنعت را روشن نمی‌بینم.



مسعود صدر - بازرگانی افرا

■ **پاسخ ۱:** محصول جدیدی که در اینجا ارائه کرده‌ایم ربات بارگذار شیشه است.

■ **پاسخ ۲:** ما از نحوه برگزاری نمایشگاه تهران رضایت داریم.

■ **پاسخ ۳:** در صورتی که دولت سیاست‌گذاری مناسبی داشته باشد به‌گونه‌ای که فضای لازم برای رقابت ایجاد گردد، آینده‌ای روشن در انتظار خواهد بود.



جواد جعفری - البرز براق

■ **پاسخ ۱:** محصول جدید ما در نمایشگاه پروفیل یوبی، وی.سی با برند فنسترمن است که به تازگی تولید آن را آغاز کرده‌ایم.

■ **پاسخ ۲:** تاریخ برگزاری نمایشگاه تهران به هیچ وجه مطلوب نیست.

■ **پاسخ ۳:** به نظرم، برچیده شدن تحریم‌ها صد در صد به نفع اقتصاد کشور خواهد، اما به گذشت زمان نیاز است.



رحیم عبدالله‌نژاد - آلوم جام

■ **پاسخ ۱:** شرکت آلوم جام، به‌طور کلی در زمینه بهینه‌سازی انرژی در صنعت ساختمان فعال است. از جمله فعالیت‌های ما تولید در و پنجره‌های یوبی.

وی.سی و آلومینیوم است و برای نخستین بار درزگیر شیشه دو جداره خود را در نمایشگاه تهران عرضه کردیم.

■ **پاسخ ۲:** نحوه برگزاری نمایشگاه امسال نسبت به سال گذشته بهتر بود. ولی پارکینگ و صدور کارت اعضا، محدودیت‌هایی دارد.

■ **پاسخ ۳:** لغو تحریم‌ها تاثیر مثبتی بر صنعت دارد و به نظر من در آینده حجم عمده‌ای از بیکاری را برطرف می‌سازد.



حمیدرضا رضوی - فراتک

■ **پاسخ ۱:** شرکت ما در خصوص تولید و فروش انواع توری پلیسه و توری ثابت فعال است و در این زمینه محصولات جدیدی را به نمایشگاه تهران آورده‌ایم.

■ **پاسخ ۲:** از ستاد برگزاری نمایشگاه رضایت داریم و همه چیز خوب بوده است. ■ **پاسخ ۳:** برچیده شدن تحریم‌ها و برقراری روابط خوب با کشورهای جهان، باعث می‌شود تا واردات پروفیل، آلومینیوم و ملزومات در و پنجره تسهیل شود و در نتیجه قیمت محصولات کاهش یابد؛ و من آینده خوبی را برای این صنعت متصور هستم.



حسین شاقی - آياز وين

■ **پاسخ ۱:** شرکت ما نماینده انحصاری فروش پروفیل آياز وين است. محصول جدیدی که ما در صنعت یوبی، وی.سی عرضه کرده و در این نمایشگاه

به نمایش گذاشته‌ایم پروفیل سه گسگنه است. این محصول به واسطه امکان اضافه کردن گسگت سوم روی پروفیل باعث می‌شود تا از هدر رفت انرژی جلوگیری شود و نسبت به پروفیل‌های دیگر در مقابل ورود هر گونه آب و خاک مقاومت بیشتری داشته باشد.

■ **پاسخ ۲:** با توجه به اینکه برای اولین بار است که شرکت ما در نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران شرکت کرده است، بازخورد خوبی گرفتیم. از نحوه برگزاری ستاد نمایشگاه راضی هستیم. اما انتقادی که داریم این است که با درخواست ما مبنی بر محل و متراژ غرفه موافقت نشد، با توجه به اینکه در سالن‌هایی که ما خواستار غرفه بودیم، در حال حاضر فضاهای خالی وجود دارد!!!

■ **پاسخ ۳:** قطعاً ورود سرمایه‌گذاران خارجی تاثیر مثبتی در اقتصاد کشور خواهد گذاشت. فکر می‌کنم آینده خوبی در انتظار صنعت در و پنجره باشد.



اسکندر دینز اوغلو - نمایشگاه توپاپ

■ **پاسخ ۱:** نمایشگاه تخصصی در و پنجره توپاپ استانبول از ۱۹ تا ۲۲ اسفندماه برگزار می‌شود.
 ■ **پاسخ ۲:** ستاد برگزاری نمایشگاه می‌توانست،

تبلیغات بیشتری انجام دهد. ما در نمایشگاه توپاپ تبلیغات بیشتری داریم و از شهرها و کشورهای مختلف بازدیدکنندگان حرفه‌ای بسیاری برای نمایشگاه در و پنجره توپاپ حضور پیدا می‌کنند. به نسبت سال گذشته احساس کردیم که نمایشگاه با استقبال کمتری روبه‌رو شده است.

■ **پاسخ ۳:** مانند سایر کشورها، ترکیه هم منتظر لغو تحریم‌ها در ایران بود و به نظر من صنعت ایران وضعیت بهتری خواهد یافت.



فرهاد قادری - صدرا ابزار پارسیان

■ **پاسخ ۱:** شرکت برای نمایشگاه امسال پنجره‌های کشویی لیفت اند اسلاید را عرضه کرده است.

■ **پاسخ ۲:** از نحوه برگزاری نمایشگاه رضایت داریم.

■ **پاسخ ۳:** قطعاً بهتر خواهد شد و به آینده امیدوار هستیم.



سیدمه‌دی میرحسینی - پارس پروفیل سازان

■ **پاسخ ۱:** شرکت از ابتدای امسال پروفیل پلاس‌پن را به محصولات خود افزوده است. ضمن اینکه به تولید و عرضه پروفیل‌های گالوانیزه رین فورس تقویت برای انواع پروفیل‌های یو.پی.وی.سی نیز همچنان ادامه می‌دهیم.

■ **پاسخ ۲:** به نظر من ستاد برگزاری در زمینه تقسیم غرفه‌ها ناعادلانه عمل کرده است. ما از خردنامه جهت اجاره غرفه ثبت‌نام کرده‌ایم، با این حال برخلاف میل ما، در سالن ۴۱ که اکثر شرکت‌های ترک هستند، به ما غرفه دادند. این بی‌عدالتی باعث می‌شود تا ما به اندازه‌ای که هزینه کردیم، دیده نشویم.

■ **پاسخ ۳:** امیدواریم با برچیده شدن تحریم‌ها بازار صنعت در و پنجره بهبود یابد. بنا بر پیش‌بینی‌های انجام شده، ایران در سال ۹۵ با رشد اقتصادی ۶ درصدی روبه‌رو خواهد بود که امیدوار کننده است.



ناصر مهربانی - پیماتک ایران

■ **پاسخ ۱:** شرکت پیماتک امسال پروفیل ریلی جدیدی را به محصولات خود افزوده است که سری‌های تک و دو ریل قبلی را تکمیل و اصلاح

می‌کند. از دیگر محصولات وین‌هاوس می‌توان به پروفیل‌های سری ۷۰ پنج کاناله اشاره کرد که با همان قیمت سری ۶۰، چهار کاناله عرضه می‌شود. همچنین ما ۱۶ رنگ جدید لمینیت را نیز در این نمایشگاه عرضه کرده‌ایم.

■ **پاسخ ۲:** همه چیز خوب بوده و همکاری لازم صورت گرفته است.

■ **پاسخ ۳:** قطعاً خوب خواهد بود، چون هم می‌توانیم دیوی خود را تکمیل کنیم و هم نمایندگان خود را افزایش دهیم. زیرا محدودیت‌هایی که تحریم برای ما به‌وجود آورده بود به مانعی برای پیشرفت شرکت‌ها تبدیل شده بود.



بهاره اردلان - شینا سازه آریانا

■ **پاسخ ۱:** زمینه فعالیت شرکت در زمینه بازرگانی تجهیزات نما و صنعت شیشه است.

■ **پاسخ ۲:** از خدماتی که باید ارائه می‌شد،

رضایت ندارم. درخواست ما از ستاد، اینترنت بود که مهیا نشد. بخش حراست رفتار بسیار ناشایستی با اعضا غرفه‌ها داشت؛ در حالی که اکثر شرکت‌کنندگان از شرکت‌های بزرگ این صنف هستند.

■ **پاسخ ۳:** پیش‌بینی ما این است که سال ۹۵ برای صنعت در و پنجره سال بسیار خوبی خواهد بود.



اکبر معتضدی - انجمن تولیدکنندگان در و پنجره

■ **پاسخ ۱:** اعضای هیئت مدیره انجمن طبق روال سال‌های گذشته در غرفه مختص به خود حضور دارند تا به شکایت‌های حقوقی و فنی

احتمالی رسیدگی کنند. در ضمن امسال، انجمن سمینار آموزشی آقای مایکل احسانی را نیز ترتیب داده است.

■ **پاسخ ۲:** نمایشگاه امسال بهتر از سال‌های گذشته بود شاید به‌خاطر این بوده که ارباب رجوع زیادی وجود نداشته است. نمایشگاه امسال به لحاظ غرفه‌آرایی خیلی بهتر از سال‌های قبل بود، ولی به لحاظ مراجعه‌کننده تعداد بسیار کم شده بود. شما حتی از پارکینگ نمایشگاه می‌توانید پی به این موضوع ببرید که امسال آن شور و هیجان سال‌های قبل وجود ندارد.

■ **پاسخ ۳:** عوامل مختلفی بر بازار در و پنجره تاثیرگذارند. از جمله: وضعیت ساخت‌ساز؛ و نیز ورود پول‌های آزاد شده به بخش صنعت. در مجموع امیدواریم صنعت در و پنجره تا یک یا دو سال آینده، پویایی خود را به‌دست آورد.



وحید جلالی پور - پنجره ساز صنعت

■ **پاسخ ۱:** جدیدترین محصول ما برای نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران، پنجره پی.وی.سی با روکش آلومینیوم است.

■ **پاسخ ۲:** از نحوه برگزاری نمایشگاه رضایت دارم و اطلاع‌رسانی نمایشگاه خوب بوده است.

■ **پاسخ ۳:** به نظر من و با توجه به حضور شرکت‌های اروپایی در ایران، سال آینده، سال شکوفایی این صنعت خواهد بود.



پری علیزاده - کابان

■ **پاسخ ۱:** شرکت خط جدید محصولات آلومینیومی را برای نمایشگاه امسال رونمایی کرده است. از جمله این دستگاه‌های جدید، دستگاه پانچ

آلومینیوم کابان است که از موارد مشابه خود در بازار ایران، قدرت بیشتری دارد.

■ **پاسخ ۲:** نمایشگاه به مانند هر سال است و تغییر خاصی صورت نگرفته است.

■ **پاسخ ۳:** اگر قرار باشد تغییر و تحولی صورت گیرد، در شش ماه دوم سال جدید اتفاق خواهد افتاد.



صبا دستوری - فرگان آسیا

- **پاسخ ۱:** فرگان آسیا در زمینه خدمات لمینیت فعالیت دارد که در نمایشگاه تهران ۱۵ رنگ مختلف را عرضه کرده‌ایم و از سری PX رنولیت هم رونمایی کرده‌ایم. ضمن اینکه سال‌ها در تولید در و پنجره نیز فعال هستیم.
- **پاسخ ۲:** نحوه برگزاری نمایشگاه کلا خوب بود، فقط یک ایراد بزرگ داشت آن هم زمان برگزاری نمایشگاه بود. به نظرم روز اول یک نمایشگاه بین‌المللی نباید جمعه باشد.
- **پاسخ ۳:** امیدوارم وضعیت بهتر شود. فقط باید ساخت‌وساز شروع شود و طی گذشت زمان صنعت ما هم رونق پیدا خواهد کرد.



عطاءالله محمدی - کلاسیک

- **پاسخ ۱:** ما از پروفیل ویستا بیست استفاده می‌کنیم و از یراق‌آلات آلمانی از جمله GU و SIEGENIA بهره می‌بریم و در بخش شیشه هم طرح دکوراتیو را به مجموعه اضافه کرده‌ایم.
- **پاسخ ۲:** از خدمات راضی هستیم.
- **پاسخ ۳:** امیدوار هستیم در آینده‌ای نزدیک شرایط بازار بهتر شود.



امید قدرت - کیمیا صنعت شیمیا

- **پاسخ ۱:** ماستیک سیلیکون را در این نمایشگاه عرضه کردیم و تولید اسپیسر را با قدرت ادامه می‌دهیم و مانند گذشته چسب پلی سولفاید را ارائه می‌کنیم.
- **پاسخ ۲:** از نحوه برگزاری نمایشگاه راضی هستیم و مشکلی وجود نداشت.
- **پاسخ ۳:** بازار شرایط بسیار خوبی خواهد داشت. با توجه به اینکه شرکت‌های ضعیف در حال ریزش بوده و رقابت تشدید می‌شود، کیفیت محصولات و قیمت بهبود خواهد یافت.



مجدید قلعه گیر - صنایع یو.پی.وی.بی.سی قلعه گیر

- **پاسخ ۱:** محصولات جدید شرکت برای عرضه در نمایشگاه، پنجره‌های قوس‌دار است که لنگه، مولیون و سایر ملزومات آن به طور کامل خم می‌شود و از دیگر دستاوردهای شرکت، دکوراتیو داخل شیشه است که از کشور ترکیه وارد کرده‌ایم.
- **پاسخ ۲:** نحوه برگزاری خوب بوده است و اطلاع رسانی هم قابل قبول بود.
- **پاسخ ۳:** به آینده صنعت خوش‌بین هستیم.



مهدی خدایی - گروه صنعتی فراسازان

- **پاسخ ۱:** گروه صنعتی فراسازان، تولیدکننده در و پنجره یو.پی.وی.بی.سی و نماینده پروفیل‌های سی.وان و سی.فور شرکت فناوری پلاستیک است.
- **پاسخ ۲:** ستاد برگزاری نمایشگاه خدمات ضعیفی ارائه دادند و اصلا رضایت‌بخش نبود.
- **پاسخ ۳:** برای مشاهده نتایج لغو تحریم‌ها باید چند ماه صبر کنیم، اما امیدواریم پیامدهای مثبتی به دنبال داشته باشد.



زهره فرجی - نورلو

- **پاسخ ۱:** شرکت نورلو امسال با محصولات پلی امید خود در نمایشگاه تهران حضور یافته است. این را هم باید بگویم که شعبه رسمی شرکت نورلو، به همراه دپوی مرکزی، تاسیس شده است تا شرایط خرید را برای مشتریان تسهیل کند. در واقع با دپوی دائمی که در نظر گرفتیم، مشکلات گمرکی و دیگر مشکلاتی را از میان برداشته‌ایم.
- **پاسخ ۲:** از برگزاری نمایشگاه رضایت داریم. تنها دلخوری ما برخورد زنده ماموران حراست است. فکر می‌کنم حداقل انتظار افرادی که با صرف هزینه‌های سنگین در چنین نمایشگاهی شرکت می‌کنند، این است که با آنها با احترام رفتار شود. ضمن اینکه در صورت لزوم، می‌توان با احترام و به ملائمت تذکرات لازم را به افراد داد.
- **پاسخ ۳:** آنچه صنعت ما بیش از همه به آن نیاز دارد، ثبات است؛ ثبات در قیمت ارز و غیره. من امیدوارم شرایط جدید به حاکم شدن ثبات در حوزه اقتصادی منجر شود. فکر می‌کنم در این صورت بسیاری از مشکلات موجود حل شود.



محمد حسین نوروزی - پرولاین

- **پاسخ ۱:** ما در نمایشگاه تهران، سری‌های کشویی جدیدی را به نمایش گذاشته‌ایم و در بحث لمینیت هم سه رنگ خاص طرح چوب را به سبب محصولات شرکت اضافه کرده‌ایم. همان‌طور که می‌دانید پرولاین در زمینه لمینیت دپوی بسیار کاملی دارد تا بتواند به همه فعالان در این صنعت خدمات ویژه‌ای ارائه دهد. ضمن اینکه پرولاین تخفیفات ویژه‌ای در خصوص لمینیت در این نمایشگاه ارائه داد که با استقبال خوبی هم روبه‌رو شد.
- **پاسخ ۲:** ما از مسئولان برگزاری نمایشگاه می‌خواهیم که تدابیری بیاندیشد تا نمایشگاه به‌گونه‌ای برگزار شود که روز پایانی آن جمعه یا یک روز تعطیل باشد. همچنین زمان غرفه‌سازی بسیار اندک است که به نظرم باید افزایش بیابد.
- **پاسخ ۳:** به طور کلی در بخش صنعت کشور یک تحول بزرگ و بسیار خوب رخ داد و سال ۹۵ به بعد، به امید خدا بازار خوبی خواهیم داشت.



علی علیاری - کیان وینسا

- **پاسخ ۱:** شرکت برای حضور در نمایشگاه، درهای جدید و شیشه‌های سندپلاست چایی را به نمایش گذاشته است.
- **پاسخ ۲:** از نحوه برگزاری نمایشگاه رضایت دارم.
- **پاسخ ۳:** با توجه به تحولات صورت گرفته به آینده بازار امیدوار هستیم.



محمد رضا رجایی - آلا

- **پاسخ ۱:** زمینه فعالیت ما، به طور تخصصی توری‌های پلیسه است. در نمایشگاه تهران، پلیسه دبل فریم تنها با سه پروفیل را به نمایش گذاشته‌ایم.
- **پاسخ ۲:** در بحث غرفه‌سازی با ستاد برگزاری نمایشگاه مشکلات فراوانی داشتیم. در زمینه غرفه‌سازی هماهنگی چندانی وجود ندارد و بیشتر به‌صورت رابطه‌ای انجام می‌شود.
- **پاسخ ۳:** به امید خدا در سال آینده برداشته شدن تحریم‌ها، رونق را به بازار در و پنجره باز خواهد گرداند.

فرخ ظفر فرخی - کرفت مولر ایران



پاسخ ۱: ما در نمایشگاه امسال هم در بخش ماشین آلات و هم در بخش پروفیل محصولات جدیدی را به نمایش گذاشته‌ایم. در بخش ماشین آلات برش دوسر آلومینیوم - یو.پی.وی.سی با جدیدترین قابلیت ایتیمایز داخلی، روتور مخصوص درهای آلومینیوم و یو.پی.وی.سی و خط تولید اکونومی کرفت مولر را ارائه کرده‌ایم. در بخش دیگر نیز پروفیل‌های پنجره و نمای آلومینیوم را با برند گروتمان عرضه کرده‌ایم، ضمن اینکه با همین برند گروتمان نیز امسال اسپانسر نمایشگاه بودیم. همچنین با شرکت priedmann آلمان نیز قراردادی داریم که خدمات لازم در زمینه پروژه‌های مختلف و همچنین مهندسی فاساد را بر عهده خواهد داشت.

پاسخ ۲: این دوره از نمایشگاه بسیار ضعیف بود و خدمات لازم به ما داده نشد. به‌طور کلی ما به‌عنوان اسپانسر نمایشگاه، از ستاد برگزاری اصلا رضایت نداریم. تبلیغات ضعف‌های فراوانی داشت. برگزارکنندگان حتی در زمینه طراحی بنرهای تبلیغاتی مشکلات بسیاری داشتند. به‌صورتی که ما خودمان نمی‌توانستیم لوگوی خود را روی بنرها و پوسترهای انجمن تشخیص دهیم. اگر در سال بعد هم این روند ادامه داشته باشد، شرکت ما پس از سه سال اسپانسری پیاپی، دیگر اسپانسر نمایشگاه نخواهد شد.

پاسخ ۳: به نظر من، آینده بازار در و پنجره بیشتر به بازار داخلی بستگی دارد تا لغو تحریم‌ها. و بازار داخلی ما تا نقدینگی در آن تزریق نشود و ساخت و ساز شکل نگیرد، در و پنجره رونق نخواهد گرفت.

احمد علیخانی - هلی‌پن



پاسخ ۱: اولین واردکننده توری پلیسه در ایران شرکت هلی‌پن است. زمینه فعالیت شرکت در تولید توری‌های پلیسه، رولینگ و کلیه ملزومات توری است.

پاسخ ۲: ستاد برگزاری نمایشگاه در حد توان خود، عملکرد خوبی داشته است.

پاسخ ۳: به نظر من فعلا نمی‌توان در خصوص لغو تحریم‌ها و پیامدهای آن نظر داد.

مسعود حکیمی - آلاکس



پاسخ ۱: شرکت آلاکس طیف وسیعی از دستگیره‌ها را در نمایشگاه تهران عرضه کرده است. این دستگیره‌ها شامل پیچ از رو است که قابل نصب در سیستم‌های کشویی است و همچنین از امنیت بالایی برخوردار است.

پاسخ ۲: نحوه برگزاری نمایشگاه نسبت به سال‌های گذشته تغییری نکرده است، تنها مسئله متفاوت آن، حضور پررنگ شرکت‌های آلومینیومی است. اما به‌طور کلی از ستاد برگزاری نمایشگاه به دلیل عدم اطلاع‌رسانی صحیح و عدم رتبه‌بندی شرکت‌ها در انتخاب غرفه‌های نمایشگاهی، رضایت چندانی ندارم. همچنین با وجودی که ما هر سال در این نمایشگاه شرکت می‌کنیم و هزینه‌های بسیاری را متقبل می‌شویم، اما هنوز از قبل مشخص نیست که چه مکانی را به ما خواهند داد و این یکی از دغدغه‌های ما به شمار می‌آید.

پاسخ ۳: در سال‌های اخیر به دلیل تحریم‌ها، مواد اولیه با کیفیت وارد کشور نمی‌شد و همچنین رقابت بین شرکت‌ها اندک بود؛ ولی اکنون هم محصولات باکیفیت وارد خواهد شد و هم رقابت به وجود خواهد آمد که این مسائل باعث پیشرفت در زمینه در و پنجره خواهد شد. با توجه به اینکه پنجره قسمت آخر ساختمان است، پیش‌بینی ما این است که اواخر سال بعد صنف در و پنجره رونق خواهد گرفت.

علیرضا خان محمدی - وانا وین



پاسخ ۱: در نمایشگاه تهران، پروفیل‌های لمینیت را برای ارائه به بازدیدکنندگان آورده‌ایم. همچنین شرکت قصد دارد تا تولید پروفیل‌های ریلی و پروفیل‌های بازسازی را در اردیبهشت سال آینده آغاز کند.

پاسخ ۲: از ستاد برگزاری راضی نیستیم چون قرار بود غرفه ما جای دیگری باشد شرکت طبق مترائز غرفه، برنامه‌ریزی خاصی را تدارک دیده بود که با این تغییرات همه برنامه‌های ما به هم خورد.

پاسخ ۳: به نظر من به‌واسطه وجود پروژه‌های ناتمام، بین یک تا دو سال بازار خوب خواهد بود و بعد از طی این دوره، مجدد رکود آغاز می‌شود.

محمد مهدی خدایی - الماس ریستار



پاسخ ۱: زمینه فعالیت شرکت ما تولید، خرید و فروش، واردات و صادرات و انواع مواد اولیه کامپوزیت‌ها است. اما در حال حاضر تمرکز شرکت در تولید پروفیل‌های فایبرگلاس (FRP) جهت تولید در و پنجره است که برای نخستین بار در این نمایشگاه از این محصولات رونمایی کردیم.

پاسخ ۲: با توجه به هزینه‌هایی که انجام داده‌ایم، از نظر خدماتی که باید ارائه می‌شد، رضایت نداریم.

پاسخ ۳: امیدوارم با تحولات شکل گرفته روند صادرات محصولات ایرانی تسهیل شود. زیرا طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، در صدد هستیم که این سری از پروفیل‌ها را به کشورهای دیگر صادر کنیم.

مریم همتی - بهین سامان



پاسخ ۱: بهین سامان برای نمایشگاه امسال از نسخه رایگان iWindow رونمایی کرده است. این نرم‌افزار در حال حاضر برای موبایل‌های اندروید قابل استفاده است و در صورت استقبال مشتریان، نسخه IOS را هم راه‌اندازی خواهیم کرد.

پاسخ ۲: ما از ستاد برگزاری نمایشگاه به جهت عدم اطلاع‌رسانی لازم و مطلوب رضایت نداریم.

پاسخ ۳: این طور که مشخص است با لغو تحریم‌ها، کشورهای اروپایی خواهان سرمایه‌گذاری در بازار ایران هستند. به نظر من، این امر باعث می‌شود تا رقابت در جهت بهبود کیفیت شکل بگیرد.

مسلم زارع - گروه صنعتی پاسارگاد



پاسخ ۱: زمینه فعالیت شرکت تولید انواع برس‌های صنعتی است. ما به‌طور معمول در هر نمایشگاه محصول جدیدی را ارائه می‌دهیم.

محصول جدید شرکت در این نمایشگاه، یک سری برس‌های سیگممتی با طرح‌ها و رنگ‌های مختلف است.

پاسخ ۲: نمایشگاه امسال خوب بود و تبلیغات هم در حد مطلوبی انجام شده بود.

پاسخ ۳: برداشته شدن تحریم‌ها علاوه بر آنکه بر اقتصاد تاثیرگذار خواهد بود، پیش از همه به لحاظ روحی و روانی در بازار تاثیر خواهد گذاشت.



مهدی اسکندری - تهران رابر

- **پاسخ ۱:** زمینه فعالیت شرکت، تولید گسگت و گرانول پی.وی.سی است. محصول جدید شرکت برای ارائه در نمایشگاه تهران گسگت TPV است.
- **پاسخ ۲:** هماهنگی‌ها بین مسئولان برگزاری نمایشگاه و شرکت‌ها ضعیف بود.
- **پاسخ ۳:** آینده صنعت در و پنجره با بازار صنعت ساختمان عجین شده است و به یاری خدا رونق اقتصادی سال ۹۵ اتفاق خواهد افتاد.



مجتبی جان جان - تور آسا

- **پاسخ ۱:** امسال تور آسا، پرده زبرا را در مدل‌های متنوع به بازدیدکنندگان ارائه کرد. در کنار آن توری پلیسه دبل فریم را نیز به نمایش گذاشت.
- **پاسخ ۲:** خدمات لازم ارائه نمی‌شود و در سطح شهر هم تبلیغات محیطی بسیار کم بود.
- **پاسخ ۳:** با توجه به لغو تحریم‌ها، بازار بسیار خوبی در انتظار صنعت ایران است.



سید امیر حسینی - براق گستر پرشین

- **پاسخ ۱:** براق آلات آکادو را در نمایشگاه تهران عرضه کرده‌ایم.
- **پاسخ ۲:** خدمات خوب بوده است و رضایت داریم.
- **پاسخ ۳:** من چندان خوشبین نیستم که با لغو تحریم‌ها همه مشکلات به سرعت حل شود. زیرا ما ۱۲ سال در تحریم بوده‌ایم و مطمئناً حداقل ۴ تا ۵ سال زمان نیاز است تا اقتصاد به این تحولات واکنشی مثبت نشان دهد.



هادی غضنفری - کیان رهاورد

- **پاسخ ۱:** محصولاتی که در این نمایشگاه عرضه کرده‌ایم از تنوع بسیار بالایی برخوردار است. ضمن این که در حال حاضر در کنار عرضه براق آلات، فعالیت‌های بسیاری را نیز در خصوص فروش پروفیل هافمن انجام می‌دهیم.
- **پاسخ ۲:** از نحوه برگزاری نمایشگاه تهران رضایت دارم.
- **پاسخ ۳:** به نظر من، یکی از نتایج شرایط جدید، افزایش قیمت دلار است و برخلاف تصور برخی، قیمت دلار کاهش نخواهد یافت.



سیامک خوارزمی - رایا ابزار یوتاب

- **پاسخ ۱:** محصول جدید شرکت، براق آلات ورنه است که از کیفیت و استاندارد کشورهای اروپایی برخوردار است.
- **پاسخ ۲:** از نحوه برگزاری رضایت نداریم. به‌عنوان مثال برای غرفه ۳۰ متری ما، چون محصول خارجی عرضه می‌کنیم به اندازه یک جزیره پول دریافت کرده‌اند، اما در صدور کارت اعضا و پارکینگ محدودیت‌های بسیاری داشته‌ایم.
- **پاسخ ۳:** امیدواریم صنعت ساختمان از رکود خارج شود و وضعیت صنف در و پنجره هم به دنبال آن دچار تغییرات نویدبخشی شود و در مجموع به آینده امیدوار هستیم.



بابک ثقه‌الاسلام - پروفیل رها

- **پاسخ ۱:** ما در این نمایشگاه محصولات سری ۶۰ و سری ۷۰ کشویی پروفیل آلمانی رها را در این نمایشگاه آورده‌ایم. این پروفیل‌ها در انواع تک ریل، دو ریل و سه ریل هستند.
- **پاسخ ۲:** ما از ستاد برگزاری رضایت نداریم. به دلیل اینکه صبح‌ها، در ورودی نمایشگاه و سالن دیر باز می‌شود و نیروهای خدماتی برای نظافت غرفه به موقع حضور پیدا نمی‌کنند.
- **پاسخ ۳:** به نظر من بازار در و پنجره حداقل از نظر کیفی بسیار بهتر خواهد شد.



هبت الله فاضلی - آپسکون

- **پاسخ ۱:** شرکت آپسکون در نمایشگاه تهران پنجره‌های جدید را به نمایش گذاشته است. این پنجره در اصل آلمانی بوده ولی ما توانستیم آن را خودمان تولید کنیم. از جمله ویژگی‌های این پنجره آن است که نمای بیرونی آن از هماهنگی فوق‌العاده‌ای برخوردار است. ضمن اینکه این پنجره کاملاً مخفی است، بدین معنا که فیکس یا باز بودن پنجره مشخص نیست. نکته دیگر آنکه پنجره آپسکون قرار است در آینده‌ای نزدیک یک گواهینامه بسیار معتبر را از یک کشور اروپایی دریافت کند که اخبار آن متعاقباً اعلام خواهد شد.
- **پاسخ ۲:** نمایشگاه تهران امسال از نظر حضور باشکوه شرکت‌های آلومینیومی با سال‌های گذشته تفاوت‌های بسیاری داشت. این امر نشان از آن دارد که به تدریج مردم با مزایا و ویژگی‌های آلومینیوم بیشتر آشنا می‌شوند. ضمن اینکه استقبال صاحبان پروژه هم از غرفه‌های آلومینیومی فوق‌العاده بود. از نحوه برگزاری نمایشگاه نیز رضایت کامل دارم.
- **پاسخ ۳:** با توجه به لغو تحریم‌ها، به پیشرفت آلومینیوم در آینده‌ای نزدیک بسیار خوشبین هستم.



ایمان نجمی - شیلر ماشین

- **پاسخ ۱:** ما از ماشین آلات جوش رباتیک ۴ سر سی.ان.سی و ۴سر اکونومیک و کاتینگ سنتر تولز رونمایی کرده‌ایم. محصول دیگر شرکت ما، پروفیل فایبر گلاس است.
- **پاسخ ۲:** به نظر من تنها نمایشگاه تخصصی در و پنجره که از کیفیت بالایی برخوردار است، نمایشگاه تهران است.
- **پاسخ ۳:** فکر می‌کنم، از اردیبهشت سال ۹۵ صنعت رونق خواهد گرفت.



سعید بوستان‌منش - آریا آلومینیوم

- **پاسخ ۱:** محصول جدید ما، توری پرده است که در نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران عرضه کرده‌ایم.
- **پاسخ ۲:** از ستاد برگزاری نمایشگاه رضایت کامل داریم.
- **پاسخ ۳:** به نظر من، لغو تحریم‌ها تأثیر چندانی در بازار در و پنجره ندارد، مگر اینکه ساخت‌وساز صورت گیرد که آن هم زمان بر است.



ماحمود فکری - آکسو

■ **پاسخ ۱:** شرکت اکسو برای دومین بار از کشور ترکیه در نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره حضور داشته است و در این نمایشگاه علاوه بر سه محصول پیشین خود، دو محصول جدید ارائه کرده است که شامل یک محصول واقعا فوق العاده است که با هشت لبه برش و الماس سه میلی در دنیای طراحی تیغچه بسیار بی‌نظیر می‌باشد که بسیار هم با استقبال ممتاز کارها و تولیدکننده‌های پروفیل روبرو شده است.

■ **پاسخ ۲:** نسبتا قابل قبول بود و از همکاری آنها کمال تشکر را داریم. هر چند در صورت وجود یکسری از هماهنگی‌ها نظم بیشتری برقرار می‌گردید اما در مجموع رضایت بخش بود.

■ **پاسخ ۳:** از نظر من آینده روشنی در بازار در و پنجره به چشم می‌خورد و تصورم بر این است که در صورت برداشته شدن تحریم‌ها این روابط بهبود پیدا خواهد کرد و همچنین در دوران پس از تحریم، شرکت‌های معتبر جهانی حضور پررنگی در بازار ایران خواهند داشت.



ماحمود میرزایی - گروه صنعتی البرز

■ **پاسخ ۱:** پروفیل یو.بی.وی.سی با برند Kotzolt را در این نمایشگاه رونمایی کردیم. این پروفیل محصول مشترک شرکت ما و شرکت آلمانی Kotzolt است.

■ **پاسخ ۲:** از برگزارکنندگان نمایشگاه گلایه‌مند هستیم. به‌خصوص در زمینه مسائل ارزی - ریالی ما را بسیار اذیت کردند.

■ **پاسخ ۳:** هنوز که شاهد تغییراتی نبودیم، ولی امیدوارم به‌واسطه برچیده شدن تحریم‌ها گشایشی حاصل شود.



عباس یعقوبی - سیسا

■ **پاسخ ۱:** شرکت تجاری سیسا در این نمایشگاه از دو مدل جدید تیغچه اکو و گلد سیسا رونمایی کرد. در راستای افزودن این مدل‌ها به مدل قبلی (مدل پرو)، سیسا علاوه بر غنی ساختن سبد کالایی خود، حق انتخاب بیشتری را برای مشتریان، چه از لحاظ کیفیت و چه از لحاظ قیمت، در انتخاب محصول مورد نظر خود ارائه کرد. همچنین این گروه صنعتی تجاری در نمایشگاه تهران با تمرکز بیشتری، به محصول لیبل سیسا پرداخت. لیبل سیسا به‌عنوان تنها تولیدکننده لیبل حاضر در نمایشگاه و با تمرکز بر سطح کیفی محصول، با استقبال قابل قبولی مواجه گردید.

■ **پاسخ ۲:** نحوه برگزاری نمایشگاه رضایتبخش بود و تنها ایرادی که از نظر ما قابل ذکر می‌باشد، به چشم خوردن فضاهای خالی موجود در سالن‌ها بود که در صورت فشرده شدن این فضاها پویایی و انرژی بیشتری می‌توانست ایجاد گردد.

■ **پاسخ ۳:** برچیده شدن تحریم‌ها اولین مرحله بازگشت به تجارت جهانی است و در نتیجه آن، بستر رقابت تولیدکنندگان داخل با برندهای جهانی فراهم خواهد گردید. رسیدن به سطح رقابت بین‌المللی، نیازمند فعالیت بیشتر تولیدکننده و نتیجتا افزایش چرخش و رونق اقتصادی در صنعت در و پنجره خواهد بود. امید است که با برچیده شدن تحریم‌ها، حرکت رو به رشد بازار را شاهد باشیم.



غلام رضا حکیمی - آکپا

■ **پاسخ ۱:** ما در نمایشگاه از پنجره‌های مونوریل، کرتن وال و محوری تولیدی آکپا رونمایی کرده‌ایم.

■ **پاسخ ۲:** نمایشگاه تهران امسال، با نمایشگاه‌های سال گذشته قابل مقایسه نیست و همه چیز عالی است.

■ **پاسخ ۳:** با توجه به برچیده شدن تحریم‌ها، آینده صنعت را مخصوصا آلومینیوم، خوب ارزیابی می‌کنیم. همانطور که می‌بینید آلومینیوم کاران حضور بسیار پررنگ‌تری نسبت به سال‌های گذشته دارند.



محمد حقیقی - ساتیان

■ **پاسخ ۱:** کلیه مدل بازسوها در و پنجره موجود در شرکت ساتیان در نمایشگاه سال گذشته نمایش داده شده بود، لذا شرکت تصمیم گرفت با ایده‌ای جدید به نام آکادمی آموزش ساتیان در این دوره شرکت کند که بسیار مورد استقبال قرار گرفت.

■ **پاسخ ۲:** با توجه به اینکه تعدادی از شرکت‌ها در فاصله چند روز مانده به آغاز نمایشگاه انصراف داده بودند، ستاد برگزاری می‌توانست در مورد شرکت‌هایی که تقاضای فضای بیشتری داشتند، عملکرد بهتری داشته باشد.

■ **پاسخ ۳:** امیدواریم شرکت‌ها برای رسیدن به اهداف خود شتابزده عمل نکنند و با بررسی دقیق و منطقی به اهداف خود جامه عمل بپوشانند.



مرتیضی معصومی - اکسیر آسا

■ **پاسخ ۱:** برای نمایشگاه از قالب‌های جدیدی رونمایی کرده‌ایم. از جمله محصولات جدید ما، درهای آکاردئونی است که در اینجا به نمایش گذاشته‌ایم. مورد بعدی در خصوص پنجره‌هایی است که در سطوح بالا و دور از دسترس هستند؛ ما به‌وسیله یک سیستم برقی توانستیم از قسمت پایین، پنجره را هدایت کنیم.

■ **پاسخ ۲:** متاسفانه در مملکت ما بنگاهداری رسم است و به منافع ملی فکر نمی‌کنیم. نمایشگاه‌داری هم یکی از آن بنگاه‌ها است. به امید خدا روزی برسد که شاهد تغییر رویکرد مسئولان نظام باشیم؛ یعنی از بنگاهداری دست بردارند و به منافع ملی و تولید فکر کنند و چاره‌ای برای مسائل و مشکلات بیاندیشند. مثلا بانک به جای تحت فشار گذاشتن تولیدکنندگان و ممنوع‌الخروج کردن آنها، تلاش کند با دادن تنفس به آنها کمک کند تا این دوره رکود را پشت سر بگذارند. به‌رحال با شعار و حرف زدن کارها درست نمی‌شود و تولید نیز رشد نمی‌کند؛ اگر از تولیدکنندگان که در فضای رکود فعلی تحت فشار سازمان‌های مختلف دولتی اعم از بانک و بیمه و دارایی هم قرار دارند، حمایتی صورت نگیرد، مشخص نیست که بخش تولیدی کشور چه سرانجامی خواهد داشت.

■ **پاسخ ۳:** در این خصوص نقاط مثبت و منفی وجود دارد، این امر نشان می‌دهد که دوره پسابرجام، هم می‌تواند فرصت باشد و هم یک تهدید. امیدوارم با تغییر رویکرد مسئولان، به تولیدکنندگان ایرانی بها داده شود و موانع از سر راه ما برداشته شود. در غیر این صورت تولیدکنندگان بی‌انگیزه خواهند شد، زیرا در صورت باز شدن درها، واردات به کشورمان سرازیر خواهد شد.

محمد رضا رکنی زاده - کاتسان



پاسخ ۱: شرکت کاتسان سال هاست که در زمینه توزیع ملزومات شیشه دو جداره از جمله انواع چسب‌های پلی‌سولفاید و بوتیل با برندهای مطرح اکوپلاست، کاتپلاست و استارپلاست فعالیت دارد و امسال هم با این برندها در نمایشگاه حاضر شدیم.

پاسخ ۲: خدمات‌رسانی نمایشگاه اصلا راضی‌کننده نبود؛ برای مثال در زمینه جابه‌جایی و کرایه کردن لیفتراک در دسرها بسیار داشتیم و در نهایت نیز مجبور به صرف هزینه‌های گزافی شدیم که البته این هزینه علاوه بر هزینه‌های هنگفت غرفه و دیگر موارد بود.

پاسخ ۳: با برچیده شدن تحریم‌ها آینده‌ای خوبی در انتظار بازار است. البته به نظر من سال آینده شرایط متفاوتی حاکم خواهد بود، چراکه دیگر نمی‌توان به نفت تکیه‌چندانی داشت و باید با به‌دست آوردن تکنولوژی این مسئله را جبران کنیم.

علی جمشیدی - زرینه نقش مهشاد



پاسخ ۱: با توجه به آشنایی فعالان محترم بخش یو.پی.وی.سی با محصولات SIEGENIA، امسال صرفا به ارائه این یراق‌آلات جهت تولید در و پنجره آلومینیوم اقدام کردیم.

پاسخ ۲: از نحوه برگزاری نمایشگاه راضی هستیم.

پاسخ ۳: با توجه به سهم قابل توجه صنعت ساختمان در تولید ناخالص داخلی و پتانسیل موجود در این بخش برای افزایش رشد اقتصادی (کاهش رکود)، گمان می‌کنم دولت در این حوزه باید با اتحاد سیاست‌های پولی و تحریک تقاضا، زمینه رونق را فراهم کند که طبیعتا برای صنعت در و پنجره هم مفید واقع خواهد بود.

مازیار مشتاقیان - پلی پروفیل



پاسخ ۱: زمینه فعالیت شرکت در تولید گسگت‌های در و پنجره و درهای ضد سرقت است. هدف‌گذاری شرکت در آینده نزدیک این است که به امید خدا پروفیل EPDM را به تولید برسانیم.

پاسخ ۲: از ستاد برگزاری نمایشگاه رضایت چندانی نداریم، همچنین مبلمانی که در اختیار ما قرار داده‌اند از کیفیت خوبی برخوردار نیستند.

پاسخ ۳: به نظر من بازار در و پنجره تغییر خاصی نخواهد کرد.

هادی بلندقامت - داریان سازه



پاسخ ۱: محصول جدید شرکت ما پنجره Essenza است که در نمایشگاه تهران به نمایش گذاشتیم.

پاسخ ۲: تاریخ و ساعت برگزاری این نمایشگاه اصلا مناسب نیست. ضمن اینکه معمولا سرمایه‌ها نیز یکی از دلایل استقبال پایین از این نمایشگاه بوده است.

پاسخ ۳: نباید در کوتاه مدت انتظار تحوّل را داشت. ولی به نظر من، با رفع تمامی موانع به تدریج رونق به حوزه اقتصادی باز خواهد گشت.

فرهاد رستم‌لو - اورین آلومینیوم تجارت



پاسخ ۱: زمینه فعالیت شرکت در رابطه با واردات پروفیل‌های آلومینیومی و پلی‌آمید، یراق‌آلات و ملزومات جانبی در و پنجره و نما و همچنین ماشین‌آلات مونتاژ است. همچنین شرکت به‌تازگی موفق شده است که از شرکت تولید یراق‌آلات Fapim ایتالیا، نمایندگی اخذ کند که از این محصولات در چند ماه آینده رونمایی خواهد شد. البته بخشی از قطعات مورد نیاز را نیز خودمان تولید می‌کنیم که به تدریج در حال گسترش آن هستیم.

پاسخ ۲: تنها ایراد و مشکل این نمایشگاه زمان و ساعت برگزاری آن بود.

پاسخ ۳: من هم مانند تمام هم‌صنفی‌ها، امیدوار به آینده هستم. دوران خوبی با ورود سرمایه‌گذاران خارجی در انتظار صنعت است.

علی نظری جویباری - ماژول



پاسخ ۱: شرکت برای نمایشگاه تهران از محصول جدید پروفیل ماژول، با تکنولوژی نانو رونمایی کرده است.

پاسخ ۲: به نظر من شرکت در نمایشگاه، اشتباه است و هیچ دستاوردی در بر ندارد، به جز اتلاف سرمایه. استقبال بسیار ضعیف است که این هم به تاریخ و ساعت برگزاری نمایشگاه برمی‌گردد، تا جایی که تعداد کارمندان ما از بازدیدکنندگان بیشتر است! از طرفی دیگر پایین بودن تعرفه واردات پروفیل در مقایسه با محصولات دیگری مانند خودروه، ضربه شدیدی به تولیدکنندگان پروفیل که جزو بخش خصوصی هستند وارد می‌کند. به نظر می‌رسد بخش خصوصی فرزند ناخوانده دولت است و از هیچ‌گونه حمایتی برخوردار نیست.

پاسخ ۳: با برداشته شدن تحریم‌ها به نظر من وضعیت بدتر خواهد شد. چون همه گرایش پیدا می‌کنند به سمت واردات.

احمد جمشیدی - آورتا



پاسخ ۱: ما در روند تولید شرکت در سال ۱۳۹۴ تغییر خاصی را اعمال نکرده‌ایم و تولیدات سال جاری خود را در این نمایشگاه عرضه کرده‌ایم.

پاسخ ۲: در مجموع از ستاد برگزاری نمایشگاه، از هر نظر رضایت کامل داریم.

پاسخ ۳: در آینده با برداشته شدن تحریم‌ها روابط ایران با سایر کشورها بهتر خواهد بود. در نهایت امیدوار هستیم تا رونق اقتصادی حاکم شود.

مهدی شعبانی - آلومینیوم پیمان



پاسخ ۱: محصول جدید شرکت ما، آلوود است. این محصول بدین صورت است که داخل پنجره از چوب تشکیل شده است. آلوود از نظر قیمت سه برابر پنجره‌های ترمال بریک است.

پاسخ ۲: از ستاد برگزاری نمایشگاه رضایت دارم.

پاسخ ۳: با لغو تحریم‌ها شرایط حاکم بر صنف آلومینیوم، صد در صد رو به بهبود خواهد بود. این موضوع با حضور گسترده آلومینیوم‌کاران در این دوره از نمایشگاه مشخص است و به آینده خوشبین هستیم.



حمیدرضا شبیریان - پسران صنعت

پاسخ ۱: در نمایشگاه امسال برند اروپایی ETEM توسط پسران صنعت معرفی گردید. مجموعه ETEM یکی از معتبرترین و

موفق‌ترین شرکت‌ها در حوزه سیستم‌های پیشرفته نما و پنجره می‌باشد و با دارا بودن فناوری‌های منحصر به فرد و سیستم‌هایی متنوع، به‌عنوان شرکتی پیشرو در این زمینه شناخته می‌شود. پسران صنعت نماینده انحصاری این شرکت در ایران می‌باشد و با پشتیبانی انبار این شرکت و نیروهای متخصص سعی در ارائه خدماتی متفاوت در این زمینه خواهد داشت.

پاسخ ۲: نمایشگاه امسال از سطح کیفی خوبی برخوردار بود و در آینده نیز با حضور پررنگ‌تر تولیدکنندگان و شرکت‌های داخلی و خارجی فعال در این حوزه شاهد پیشرفت روزافزون و برگزاری هرچه بهتر این نمایشگاه خواهیم بود.

پاسخ ۳: امیدواریم که با آزادسازی دارایی‌های بلوکه شده و تزریق آن به بازار، زمینه سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی فراهم شود و در بلندمدت با افزایش توان وام‌دهی بانک‌ها، کاهش هزینه تجارت و تسهیل مبادلات بانکی بین‌المللی و همچنین بهبود درآمد خانوارها و تقویت قدرت خرید، شاهد رشد و رونق دوباره در بازار مسکن باشیم.



محمد رضا قائمیان - فوم‌آینداستری

پاسخ ۱: از جمله محصولات جدیدی که به نمایشگاه تهران آوردیم، می‌توانم به پنچ کراب و درزگیر گوشه آلومینیوم، اشاره کنم. لازم به ذکر است که دستگاه پنچ کراب از مکانیزم متفاوت و نیز به‌روز و منحصر به فردی برخوردار است.

پاسخ ۲: از نمایشگاه‌های شهرستان وضعیت بهتری داشت، اما اگر هر بخش در یک سالن مجزا مستقر می‌شدند، کارآمدتر بود، زیرا بازدیدکنندگان راحت‌تر می‌توانستند کالاهای مورد نیاز خود را با هم مقایسه کنند.

پاسخ ۳: در صورتی که شرکت‌های خارجی وارد بازار ایران شوند، بازار داخلی مجبور خواهد بود استانداردهای اروپایی یا آمریکایی را لحاظ کند. از این نظر فکر می‌کنم بازار به سمت خرید اجناس باکیفیت حرکت کرده است.



امیر طیار - دکتر وین

پاسخ ۱: در نمایشگاه تهران از دو محصول جدید دکتر وین، یعنی پروفیل‌های کشویی و همچنین پروفیل‌های بازسازی رونمایی کردیم.

پاسخ ۲: روزهای برگزاری نمایشگاه به هیچ وجه مناسب نیست. اصولاً آغاز نمایشگاه در یک روز تعطیل و پایان آن در اواسط هفته مطلوب نیست. همچنین تبلیغات و اطلاع‌رسانی نمایشگاه امسال نسبت به سال‌های گذشته بسیار ضعیف بود. مشکل دیگر به نحوه غرفه دهی ستاد برگزاری بازمی‌گردد. با توجه به اینکه امروز بخش‌های خالی بسیاری را در سالن‌ها مشاهده می‌کنیم، به نظر می‌رسد پیش از برگزاری، مسئولان مربوطه به‌صورت کاذبی در خصوص غرفه‌ها بازار گرمی می‌کردند.

پاسخ ۳: امیدواریم با برچیده شدن تحریم‌ها، مشکلات بازار در و پنجره نیز مرتفع شود.



حسین طوسی - انجمن پروفیل یو.پی.وی.سی

پاسخ ۱: فعالیت‌های انجمن در سال جاری بدین شرح بوده است:

برگزاری جلسات منظم هفتگی و ماهانه هیئت رئیسه و جلسات مشترک با اعضا؛ جلسات مشاوره‌ای در سازمان بهینه‌سازی مصرف انرژی، استاندارد ملی ایران و مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی در مورد استانداردسازی و تعیین ضوابط فنی و تخصصی پروفیل و در و پنجره یو.پی.وی.سی؛ برگزاری جلسات و مشاوره با مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی در خصوص شرکت جمعی شرکت‌های عضو انجمن در سالن‌های ۳۵ و ۳۸ نمایشگاه تهران، ایجاد تسهیلاتی برای شرکت‌کنندگان و نیز ایجاد غرفه انجمن در نمایشگاه؛ ایجاد تعاونی تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی؛ شرکت در جلسات تخصصی و سمینارهای اتاق ایران و هیئت نمایندگان با حضور نماینده این انجمن در اتاق ایران؛ ایجاد کمیته‌های فنی تخصصی در مورد ارتقا کیفیت، رسیدگی به شکایات و اعتراضات مصرف‌کنندگان؛ شرکت در مصاحبه‌های رادیویی و تلویزیونی و برنامه صدا و سیما و طرح مسائل مربوط به مصرف‌کنندگان و طرح مشکلات اعضا با سازمان‌های دولتی، طرح موضوع تامین مواد اولیه با بازرگانی پتروشیمی، جلسات و مذاکرات با کمیسیون صنعت مجلس شورا، گفتگوی دولت و بخش خصوصی در مورد مسائل بانکی و مالی اعضا؛ انتشار و توزیع اولین نشریه تخصصی انجمن، تشکیل میزگردی تخصصی با حضور اعضا و مسئولان سازمان استاندارد و مرکز تحقیقات در مورد کیفیت و استانداردسازی پروفیل و پنجره و تشکیل مجمع عمومی سالانه انجمن.

پاسخ ۲: با توجه به رکود حاکم بر بخش اقتصادی و رکود صنعت ساخت‌وساز در کشور، استقبال اعضا و کیفیت شرکت‌های حاضر در نمایشگاه مطلوب و رضایت‌بخش بود و انجمن با ایجاد غرفه تخصصی مستقل و مصاحبه‌هایی با مطبوعات و صدا و سیما وضعیت فعلی این صنعت در کشور را مطرح کرده است.

پاسخ ۳: آینده این صنعت در کشور، از جهت بهینه‌سازی و کاهش مصرف انرژی در دوره پسا تحریم از اهمیت فراوانی برخوردار است. در این مورد فعالیت‌های چشمگیری از طرف انجمن جهت ارتقا کیفیت و جلوگیری از تولید و واردات پروفیل‌های بی‌کیفیت و ساخت در و پنجره‌های بدون استاندارد در کشور انجام شده است. در حال حاضر امیدواریم با تاثیر فعالیت‌های انجام شده و ساماندهی وضعیت تولید در و پنجره‌های استاندارد و با کیفیت در جهت رفع نیازهای ساخت‌وساز کشور و استفاده از ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری دانش فنی و نیروی متخصص، از حداکثر ظرفیت‌های موجود برای تامین نیازهای داخلی کشور استفاده کنیم. همچنین امیدواریم با رفع تحریم‌ها و تامین نیازهای فنی این صنعت در مورد صادرات محصولات تولیدی اعضا به خارج از کشور نیز، اقدامات موثری صورت گیرد.



علی مجیدی - امید کوثر آسمانیان

پاسخ ۱: ما در نمایشگاه تهران از سیستم‌های جدید پنجره رونمایی کردیم که پیش از این در بازار ایران استفاده نمی‌شد.

پاسخ ۲: بله رضایت داشتیم، اما پیشنهاد می‌دهم برای برگزاری باشکوه‌تر نمایشگاه، تاریخ نمایشگاه را به‌صورتی انتخاب کنند که منتهی به روز جمعه باشد.

پاسخ ۳: به نظر من شرکت‌هایی که محصولاتی با کیفیت پایین تولید می‌کنند، از بازار خارج خواهند شد و شرکت‌های باکیفیت داخلی و خارجی بازار را در دست می‌گیرند.

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



فربود
کیفیت، غالب است



پروفیل در و پنجره
یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰۲۱ - ۲۷۶۱۱

بخش پروفیل آلومینیوم و یو پی وی سی

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

وین هاوس تنها به کیفیت می اندیشد..... ۹۶

پاسخ به ابهاماتی در خصوص یراق آلات آلومینیومی ۹۸

نمایشگاه در و پنجره تهران در یک نگاه..... ۱۰۱

گردهمایی خانواده پرولاین برگزار شد ۱۰۲

گردهمایی بزرگ فرید برگزار شد..... ۱۰۴

گردهمایی هلدینگ سیندژ برگزار شد..... ۱۰۶

اولین گردهمایی مجموعه نووا ویتا برگزار شد..... ۱۰۸

سمینار تخصصی تکنولوژی و فرآیند لمینیت..... ۱۱۰

اهمیت تیغه پلی آمید در پروفیل های ترمال بریک..... ۱۱۲

و انتهای این قصه ی سرد و سفید، همیشه سبز خواهد بود
تا رسیدن سال نو، تنها یک سلام خورشید باقی ست ...



فرید
کیفیت، غالب است



مدیریت بازرگانی پیماتک ایران مطرح شد: در گفتگوی اختصاصی با وین هاوس تنها به کیفیت می اندیشد

اشاره:

شرکت پیماتک نماینده انحصاری پروفیل وین هاوس، یکی از مجموعه های خوشنام در عرصه پروفیل یو.پی.وی.سی کشورمان است که همواره به کیفیت محصولات خود می اندیشد. این شرکت که نمایندگی یکی از برندهای مطرح جهان را در اختیار دارد، تلاش بسیاری به خرج داده است که اعتبار نام این برند در فضای ملتهب فعلی مخدوش نشود و با نظارت های مداوم خود، مونتاژ در و پنجره های ساخته شده از پروفیل وین هاوس را زیر نظر دارد. فرصتی به دست آمد تا به سراغ مدیر کوشای مجموعه پیماتک، ناصر مهربانی برویم و ضمن جویا شدن از فعالیت های این مجموعه، پرسشی مهم را نیز با وی در میان بگذاریم. از ایشان درباره انتقادهای موجود نسبت به واردات پروفیل پرسیدیم و نقش پروفیل های وارداتی را در بازار امروز از او جویا شدیم. پاسخ شیوای مدیر بازرگانی پیماتک ایران بسیار قابل تامل بود. با هم این گفتگو را می خوانیم:

پنجره ایرانیان / سال نهم • اسفند و فروردین • شماره ۱۰۲ - ۱۰۱

■ **لطف کنید درباره پیشینه شرکت پیماتک و خدماتی که ارائه می دهد توضیح دهید.**

شرکت بازرگانی پیماتک نماینده انحصاری فروش پروفیل های وین هاوس در ایران می باشد. فعالیت این شرکت صرفا بازرگانی بوده و به عنوان تامین کننده پروفیل در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی فعالیت می کند. وین هاوس یکی از برندهای جهانی پروفیل یو.پی.وی.سی و محصول کشور ترکیه است. این مجموعه از معدود تولیدکنندگانی است که همه اجزای محصول نهایی ساخته شده را که در و پنجره یو.پی.وی.سی می باشد، تولید می کند.

محصولات این شرکت شامل پروفیل های یو.پی.وی.سی، گسکت های EPDM و TPE، گالوانیزه و یراق آلات FWG می باشد که جامعیت مواد اولیه ای که برای تولیدکنندگان فراهم می سازد، میل و رغبت تولیدکننده را برای تامین مواد اولیه مورد نیاز این شرکت، افزایش می دهد.

■ **آیا شرکت پیماتک نماینده انحصاری پروفیل وین هاوس است؟**
بله، بازرگانی پیماتک ایران نماینده انحصاری فروش پروفیل های وین هاوس در ایران می باشد.

■ **پروفیل وین هاوس از چه ویژگی ها و مزایایی برخوردار است؟**
شاید بزرگترین و مهمترین وجه تمایز این پروفیل از سایر پروفیل ها، جامعیت و تنوع بسیار بالای این پروفیل باشد که در سطوح مختلف به مشتریان این حق را می دهد که بسته به سلیقه و سطح قیمت بتوانند بهترین انتخاب را داشته باشند. وین هاوس شاید از معدود پروفیل هایی باشد که در ۷ سری مختلف از نوع پروفیل های لولایی، با ۲۱ رنگ لمینیت متفاوت و در ۲ سری ریلی پاسخگوی نیاز مصرف کنندگان بسته به نوع سلیقه مختلف و سطوح قیمت متفاوت می باشد.

■ **پروفیل وین هاوس از چه استانداردها و گواهی نامه هایی برخوردار است؟**
وین هاوس دارای گواهی نامه SKZ (رال آلمان) است که معروفترین و معتبرترین استاندارد اروپایی برای تولید پروفیل های یو.پی.وی.سی می باشد. همچنین این شرکت دارای استاندارد GOST (استاندارد دولت روسیه) است؛ دریافت این

■ **وضعیت بازار پروفیل در و پنجره را چگونه ارزیابی می کنید؟**
متأسفانه به دلیل رکود بازار مسکن و رقابت های ناسالمی که مخصوصا در صنعت در و پنجره مشاهده می شود، در بسیاری از موارد کیفیت در جایگاه بسیار نازلی بعد از معیارهایی مانند قیمت، روابط و ... در پروژه ها مبنای تصمیم گیری قرار می گیرد که متأسفانه این قبیل رفتارها صنعت پروفیل یو.پی.وی.سی را با خطر بزرگی تهدید می کند و بیشتر از آنکه امروزه بحث در مورد مزایای استفاده از این نوع پروفیل ها باشد، تمرکز اصلی بر ایراداتی است که به خاطر سوء استفاده برخی دوستان از اعتماد عمومی صورت گرفته است.

■ **شرکت شما تا چه حدی بر مونتاژ کارانی که از پروفیل وین هاوس استفاده می کنند نظارت دارد؟**
واحد فنی پیماتک با توجه به ارتباطی که با واحدهای تولیدی استفاده کننده از

زبان ساده‌تر ما هم‌اکنون به جای پایش در اصل تولید باکیفیت، به فکر حذف رقابتی خارجی خود هستیم که کالاهای مرغوب عرضه می‌کنند.

■ محصولات بی‌کیفیت چه لطمه‌ای به صنعت ما وارد می‌کنند؟

به نظر من افرادی که چنین محصولاتی تولید می‌کنند، در اولین مرحله بزرگترین خیانت را به خودشان کرده و تیشه به ریشه خودشان می‌زنند. چرا که هرگز در بلندمدت نمی‌توانند در بازار رقابتی حضور داشته باشند و حذف خواهند شد.

■ چگونه می‌توان مانع از چنین فعالیت‌هایی در بازار شد؟

ابتدا باید ساز و کار و زیرساخت‌ها را درست کنیم. یک سری مسائل از دست ما خارج است؛ اما اگر پروفیل‌هایی با استاندارد روز دنیا وارد کشور شوند و پروفیل‌هایی با استاندارد الزامی کشور تولید و روانه بازار گردند و در مورد سایر عوامل به‌کار رفته در مورد محصول نهایی ما که در و پنجره یو.پی.وی.سی می‌باشد نیز این الزامات به‌کار گرفته شود، می‌توان امیدوار بود که با عرضه کالای باکیفیت به مشتری مانع از چنین فعالیت‌هایی شد.

■ با توجه به برچیده شدن تحریم‌ها چه دورنمایی را برای این صنعت

متصور هستید؟

قطعا فضای رقابتی بزرگ‌تر و سالم‌تر، بستر و زمینه‌ساز پیشرفت هر صنعتی می‌باشد. امید به اینکه با حضور برندها و شرکت‌های صاحب نام جهانی و هم‌زمان با حمایت همه‌جانبه از تولید داخلی بتوانیم در فضای رقابتی بهتری، ارائه محصولات با کیفیت‌تری را شاهد باشیم.

■ استقبال تولیدکنندگان از غرفه شما در هفتمین نمایشگاه صنعت در و

پنجره چگونه بود؟

با توجه به اینکه در نمایشگاه امسال کل محصولاتی که توسط وین‌هاوس ارائه شد، کاملا جدید بوده و برای اولین بار در این نمایشگاه رونمایی گردید، استقبال تولیدکنندگان بسیار خوب و رضایت‌بخش بود.

از همه دوستان و نمایندگان عزیزمان که از اقصی نقاط کشور لطف کرده و با حضور خود در غرفه وین‌هاوس باعث افتخار و دلگرمی ما شدند صمیمانه تشکر و قدردانی می‌کنم. حقیقتا سرمایه‌های واقعی هر مجموعه‌ای، مشتریان وفادار و نمایندگان آن شرکت‌ها می‌باشند.

■ در پایان اگر نکته‌ای باقی مانده است، بفرمایید.

در پایان از عوامل نشریه پنجره ایرانیان که اسباب ارتباط دست اندرکاران صنعت در و پنجره و استفاده از نقطه نظرات دوستان همکار را فراهم می‌کنند، کمال تشکر را دارم.

پروفیل وین‌هاوس دارد و به‌واسطه بازدیدهای مستمر خود از این مراکز، حداکثر تلاش و وسواس لازم را در زمینه رفع ایرادات احتمالی ساخت در و پنجره داشته است. زیرا باور و دیدگاه این شرکت بر این بوده و هست که اگر محصول نهایی ساخته شده از کیفیت کافی برخوردار نباشد و رضایت مشتری حاصل نگردد، در بلندمدت هم تولیدکننده و هم تامین‌کننده پروفیل از بازار رقابت حذف خواهند شد.

■ برخی معتقدند واردات پروفیل‌های خارجی مانعی برای تولید داخل

به‌شمار می‌رود. نظر شما در این باره چیست؟

دوستانی که چنین اعتقادی دارند لطفا بفرمایند ما در کدام صنعت با بستن درهای جهانی به روی خود، پیشرفت کرده‌ایم؟ جایگاه صنعت خودروسازی ما در دنیا کجاست؟ جایگاه صنایع و محصولات پتروشیمی ما کجاست؟ جایی که ما با اعمال محدودیت به‌نفع گروهی خاص، سعی در حمایت یا رساندن منافع به آنها را داشته‌ایم، یا درجا زده‌ایم یا عقب‌گرد داشته‌ایم که نهایت امر، حاصل این نوع تفکر به دور نگه داشتن خود یا جامعه خود از تکنولوژی روز دنیا و ارائه کالاهایی با کیفیت نازل و با قیمتی بالا به مصرف‌کننده بوده است.

متأسفانه ما به‌جای اینکه به دنبال راه‌حل باشیم، می‌خواهیم صورت مسئله را پاک کنیم. ایراد کار ما مدیریت خودمان است. حمایت از جایی که ضرورت دارد، صورت نمی‌گیرد. نرخ بهره‌وری تولید ما پاسخگوی نرخ‌های تامین سرمایه نیست و یا بودجه‌های تبلیغاتی و مدیریتی ما درست هدفگذاری و هزینه نمی‌شوند و مواردی از این دست.

خود ما نیز به‌عنوان واردکننده و تامین‌کننده پروفیل یو.پی.وی.سی از واردات بی‌رویه گله‌مندیم و بارها در جلساتی که با دوستان برگزار شده است، عدم رضایتمندی خود را اعلام کرده‌ایم. ولی اگر عمدا یا سهوا قصور یا خطایی صورت می‌پذیرد، نباید اصل موضوع را که همان رقابت سالم است و باعث پیشرفت و ارتقای کیفی محصولات تولیدی می‌شود، زیر سوال برد. بارها و بارها از دوستان خواسته شده است که ابزارهای نظارتی کافی برای پروفیل‌های وارداتی به‌کار گرفته شود. حداقل استانداردهای بین‌المللی در مورد پروفیل‌های وارداتی به‌عنوان محدودیتی در راستای افزایش کیفیت کالاهای وارداتی از واردکنندگان خواسته شود. عرف بر این است که در همه جای دنیا، واردات و عرضه کالاهای باکیفیت، به‌عنوان اهمی برای افزایش کیفیت و خدمات‌رسانی کالاهای ارائه شده توسط تولیدکنندگان داخلی استفاده می‌شود. ولی ظاهرا برخی از تولیدکنندگان داخلی اصل موضوع را که همان افزایش کیفیت کالاهای تولیدی می‌باشد فراموش کرده و مسائلی را که در اولویت‌های بعدی قرار می‌گیرند، بیشتر مورد توجه قرار می‌دهند. به





مصاحبه آموزشی پنجره ایرانیان با فرخ ظفر فرخی و حمید ترابی به مناسبت رونمایی از گروتمان:

پاسخ به ابهاماتی در خصوص یراق آلومینیومی

نمایشگاه در و پنجره تهران امسال شاهد رونمایی محصولی نوین در عرصه آلومینیوم بود. پروفیلی که ماحصل تلفیق تجربه و فناوری روز است؛ پروفیلی با نشان تجاری گروتمان و با لوگوی عقاب که در کلیه تبلیغات نمایشگاهی در مقام اسپانسر نظر فعالان صنعت در و پنجره و نما را به خود جلب کرده بود. این نام و لوگو که نشان از نیرومندی و اصالت دارد، طبعه آغاز فصلی تازه در عرصه آلومینیوم را نوید می‌دهد. گروتمان که خود واژه‌ای پارسی بوده و در روزگار کهن در معنای روشنایی بی‌پایان و عالی‌ترین طبقه بهشت در آیین زرتشت به کار می‌رفته، امروز با عقاب تیز پرواز خود بال گشوده تا نهایت آسودگی و رفاه و البته استحکام و دوام را برای ایرانیان به ارمان آورد و نمادی باشد برای توانمندی صنعتگران ایرانی. گروتمان حاصل همکاری دو شرکت صاحب‌نام در صنعت در و پنجره و اکستروژن، یعنی گرفت مولر ایران و پایا افزار فلز است. دو گروه از صاحبان بنام دانش و تجربه که هر آنچه را در سالیان گذشته آزموده بودند به کار گرفتند تا محصولی زیبا و باکیفیت و از همه مهم‌تر ایرانی را روانه خانه‌های ایرانیان کنند. تولد گروتمان در سپهر صنعت ایران، ما را بر آن داشت تا به سراغ فرخ ظفر فرخی، رئیس هیئت مدیره گرفت مولر و حمید ترابی مدیر عامل پایا افزار فلز برویم و چگونگی خلق چنین اثری را از آنها جویا شویم. در این گفتگو از ایشان درباره مزایای گروتمان و از انگیزه‌های طراحی سیستم‌ها بر مبنای یراق آلومینیوم و یو.پی.وی.سی پرسیدیم. از آنجا که گروتمان در سیستم‌های ترمال بریک دو سیستم یراق برای پنجره‌های خود دارد، فرصت را بسیار مناسب یافتیم تا در خصوص سیستم یراق آلومینیومی لاکچری گروتمان نیز گفتگو کنیم و پرسیدیم آیا می‌توان در سیستم‌های آلومینیومی از یراق یو.پی.وی.سی نیز استفاده کرد؟ با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

اشاره:

کنیم. هدف اصلی ما ارائه محصولی با کیفیت بالا بود، به گونه‌ای که مونتاز کاران بتوانند با سرعت بالا و حداقل خطای انسانی به تولید بپردازند؛ و در عین حال از جنبه معماری نیز قابلیت‌های بالایی را به نمایش بگذارند و کوشیدیم تا حد امکان از عواملی که زیبایی یک پنجره را مخدوش می‌کنند نیز برحذر باشیم. از این نظر سیستم لاکچری گروتمان ایده‌های منحصر به فرد فراوانی دارد که آن را از سایر سیستم‌ها متمایز می‌کند.

■ درباره همکاری گرفت مولر با پایا افزار بگویید، چطور شد که همکاری میان

■ دلیل اینکه وارد این حوزه شده و با توجه به شرایط پیچیده امروز و با به جان خریدن مشکلات فراوان، اقدام به طراحی و تولید پروفیلی ایرانی کردید، چه بود؟

همانطور که می‌دانید امروز مصرف‌کنندگان به استفاده از پنجره‌های آلومینیومی و نماهای مدرن گرایش بیشتری پیدا کرده‌اند. از این رو تصمیم گرفتیم با توجه به نیاز هم‌وطنان عزیز و بر اساس فناوری روز، محصول متفاوتی را طراحی و به بازار عرضه

پروفیل‌ها به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که نیازی به درپوش نباشد، و به طور خلاصه سعی شده پنجره نهایی تولید شده با گروتمان هیچ نکته یا موضوعی را برای آزار دادن چشم بیننده نداشته باشد.

۲. در فرآیند تولید با توجه به حساسیت‌هایی که از لحاظ کیفیت تولید وجود داشت تصمیم بر آن شد که این پروفیل در یکی از بهترین شرکت‌های امارات متحده تولید شود تا از لحاظ کیفیت تولید با بیلت دوبال و همچنین سیستم رنگ، پلی‌امید و غیره، بالاترین سطح کیفی در پروفیل مد نظر قرار داده شود. از مهمترین نکاتی که در این پروفیل در سیستم‌های رنگ آن می‌توان نام برد بحث کیفیت و گارانتی پروفیل و رنگ آن می‌باشد. با توجه به سیستم اتوماسیون بخش آنادایز شرکت مادر، یکنواختی رنگ در مراحل مختلف یکسان می‌باشد و احتمال تغییر رنگ جزئی نیز در این سیستم بسیار ناچیز است و سفارش‌های مختلف در بازه‌های مختلف دارای رنگ یکسانی می‌باشند. همچنین در سیستم رنگ پودری نیز گروتمان می‌تواند گارانتی بلندمدتی را در سیستم‌های لاکچری ارائه کند، چرا که هم از رنگ خاص و هم سیستم خاص لاک رنگ برخوردار است، به‌صورتی که می‌تواند تا ۲۵ سال گارانتی معتبر در خصوص تغییر رنگ ارائه دهد.

۳. سیستم یراق سری لاکچری نیز بر مبنای یراق ۱۶ میلی‌متری euro grove یا بنا بر اصطلاح عامیانه رایج در کشور ما، یو.پی.وی.سی طراحی شده و این خود مزیتی دیگر است. از جمله مزیت‌های عمومی این سیستم می‌توان به تنوع گسترده یراق‌های قابل نصب، امکان اتوماسیون نصب یراق بدون نیاز به کارگر حرفه‌ای و قیمت مناسب سیستم یراق اشاره کرد.



■ به یراق یورو گروو یا یو.پی.وی.سی اشاره کردید، به نظر شما استفاده از این یراق برای آلومینیوم مجاز است؟ با توجه به اینکه شما دو سیستم پروفیل را معرفی کردید که یکی با یراق آلومینیوم است و دیگری یو.پی.وی.سی، به نظر شما تفاوت این دو در کجاست؟

سوال بسیار خوبی است و به ابهامات فراوانی می‌تواند پاسخ دهد. قبل از ورود سیستم‌های یو.پی.وی.سی به ایران، عموماً شناختی از این سیستم وجود نداشت و تنها محل مصرف این سیستم یراق، روی چوب بود. اما سیستم‌های آلومینیوم از قدیم در ایران مرسوم بود و کسانی که سیستم‌های دوجداره کار می‌کردند، بیشتر با یراق‌های سری یورو آلومینیوم آشنا بودند. با معرفی این سیستم یراق که در سری‌های لولایی

این دو مجموعه شکل گرفت؟

همانطور که می‌دانید دو مجموعه پایا افزار فلز و کرفت مولر ایران، دو مجموعه نام‌آشنا در صنعت در و پنجره‌سازی کشور هستند که رویکردی دانش‌بنیان و حرفه‌ای دارند. این دو شرکت بر همین اساس و با هدف تولید محصولی متفاوت با ایده‌های کاملاً ایرانی و البته با بالاترین سطح کمی و کیفی، همکاری با یکدیگر را آغاز کردند. در واقع، ما ایده‌های نو مرتبط با پروفیل را با دانش تولید و اکستروژن در هم آمیختیم تا محصولی نوین، با نام "گروتمان" خلق شود.

■ **گروتمان در هفتمین نمایشگاه تهران رونمایی شد. پیش از ورود به بحث گروتمان، می‌خواستیم نظر شما را درباره این دوره از نمایشگاه جويا شوم؟**
طبیعتاً این نمایشگاه به‌تبع رکود موجود در کشور، اندکی ضعیف‌تر از سال‌های قبل بود و البته همین موضوع در عین حال نمایانگر بقای شرکت‌های توانمند صنعت نیز بود؛ چراکه با وجود بحران اقتصادی شرکت‌های توانمند توانسته بودند بقای خود را حفظ کنند و در عین حال همچنان در خدمت مشتریان خود باشند و بتوانند ارائه خدمات خود را به آنها تداوم بخشند. به نظر من این نکته، نقطه تمایز این نمایشگاه با نمایشگاه‌های پیشین بود.

■ استقبال از محصولات جدید شما چطور بود؟

استقبال از غرفه ما امسال از دو نظر چشمگیرتر بود: نخست آن که محصولاتی که دو شرکت پایا افزار فلز و کرفت مولر عرضه می‌کردند، مخاطبان و علاقمندان خاص خود را داشتند؛ از سوی دیگر رونمایی از محصول جدیدمان، یعنی گروتمان جذابیت غرفه را دوچندان کرده بود؛ در واقع انتظار و کنجکاوی بازار از تفاوت‌ها و مزایای این محصول، خود باعث کثرت ازدحام غرفه شده بود. در نتیجه بازدیدکنندگان بسیار بیشتری برای دریافت اطلاعات و آشنایی بیشتر با این محصول به غرفه مراجعه می‌کردند.

■ چه محصولاتی در مجموعه گروتمان قابل ارائه است؟

گروتمان تنوع مختلفی از محصولات آلومینیومی را شامل می‌شود. این محصولات را می‌توان به چندین دسته تقسیم کرد:

- پنجره لولایی سری ۵۵ اکو با یراق سری euro
- پنجره لولایی سری ۶۰ لاکچری با یراق ۱۶ میلی‌متری euro grove مشهور به یراق یو.پی.وی.سی
- سیستم کشویی ۲ ریل سری ۱۰۵ و ۱۲۰ میلی متری اکو
- سیستم کترین وال و فریم لس

در عین حال گروتمان علاوه بر محصولات در بخش خدمات مهندسی نما نیز سرویس جدیدی را با همکاری مجموعه حرفه‌ای priedemann برای طراحی، محاسبه تایید و نظارت در اجرای نماها ارائه داده است.

■ **در نمایشگاه شاهد آن بودیم که شما پنجره‌ای را که با پروفیل گروتمان ساخته شده بود، به نمایش گذاشته بودید، این پنجره بنا بر اذعان بسیاری از صاحب‌نظران از جذابیت ظاهری بالایی برخوردار بود. اما در اینجا این سوال مطرح می‌شود که این محصول نسبت به موارد مشابه خود چه برتری و تفاوتی دارد؟**

پاسخ دقیق به این سوال بسیار مفصل خواهد بود، زیرا این پنجره از لحاظ طراحی، فرآیند تولید، نوع یراق دارای تفاوت‌های خاص و منحصر به فردی است؛ اما به‌طور خلاصه می‌توان به این موارد اشاره کرد:

پنجره‌ای که در غرفه به نمایش گذاشته شد، پنجره لولایی سری ۶۰ لاکچری بود که اصطلاحاً با یراق یو.پی.وی.سی مونتاژ شده بود. تفاوت این سیستم در چند مورد می‌باشد:

۱. نوع طراحی پروفیل: سیستم طراحی سری لاکچری، طرحی منحصر به فردی می‌باشد که در آن از گونیا استفاده نشده و به استفاده از گونیا برای تراز کردن گوشه‌ها هنگام پرس نیازی نیست و لقمه‌های اتصال آن علاوه بر اتصال گوشه نقش گونیا را نیز ایفا می‌کنند. سیستم یراق در این سیستم نیز بر مبنای سیستم ۱۶ میلی‌متری یورو گروو یا همان یراق یو.پی.وی.سی طراحی شده است. در خصوص مقاطع طراحی آن هم نکاتی خاص و متفاوت در نظر گرفته شده تا جایی که برای مثال، در سیستم فرانسوی

بود، چرا که وزن متر طول آن کمتر از ۱.۷ کیلوگرم نخواهد بود. شیشه و یراق و لاستیک در شرایط برابر، وزن تقریباً یکسانی دارند. بنابراین برای یک بازشو با سایز یکسان، محدودیتی از جانب این یراق وجود نخواهد داشت.

از طرفی گروتمان در انتخاب نوع یراق این سیستم از آکس ۱۳ در طراحی خود استفاده کرده است که امکان تنوع گسترده‌ای از یراق‌آلات را برای تولیدکننده و مصرف‌کننده مهیا می‌کند تا برای انواع سیستم‌های معماری قابلیت‌های بیشتری فراهم شود.

■ اشاره کردید که این سیستم یراق در خصوص مونتاژ، از امکان اتوماسیون برخوردار است. در این باره بیشتر توضیح دهید؟

از آنجا که سیستم‌های یراق یو.پی.وی.سی می‌توانند روی میزهای مونتاژ تمام اتوماتیک مونتاژ شوند، دارای چندین مزیت هستند: اول اینکه به کارگر حرفه‌ای و آموزش‌دیده نیازی نیست و با آموزشی کوتاه می‌توان به راحتی این سیستم را روی بازشو نصب کرد. خطاهای انسانی هنگام مونتاژ نیز حذف شده‌اند؛ مهمترین عوامل خطا در تولید عبارتند از قلم برای نشانه‌گذاری، متر برای اندازه‌گیری و شابلون برای عملیات سوراخ کاری. در میزهای مونتاژ همه این عملیات اتوماتیک و بدون نیاز به این ابزارها انجام شده و در نتیجه خطای انسانی از بین رفته و سرعت نصب یراق نیز افزایش می‌یابد. برای اطلاع دقیق توصیه می‌کنم علاقمندان فیلم مونتاژ این یراق را روی میز، در سایت آپارات ما ببینند. در سیستم‌های آلومینیوم متاسفانه چنین میزی یا وجود ندارد و اگر برخی از شرکت‌ها هم چنین میزی دارند قیمت بالایی دارد. در حالی که گزینه‌های موجود برای چنین سیستم اتوماسیونی در یراق یورو گروو بسیار زیاد است و قیمت مناسب‌تری هم دارند.

■ آیا گروتمان در آینده محصولات جدیدی معرفی خواهد کرد یا به همین نقطه اکتفا کرده است؟

گروتمان هنوز در ابتدای راه است. ما همین حالا نیز در حال تعریف و طراحی سیستم‌های جدید هستیم. امیدواریم تا همایش آلومینیوم در سال آینده حداقل سیستم لولایی ۷۲، سیستم ایزو کروم (جایگزین سیستم بازشو مخفی)، سیستم لیفت و سیستم مونوریل را طراحی، تولید و به بازار معرفی کنیم.

■ گروتمان با چه استانداردهایی تولید می‌شود؟

کارخانه‌ای که در آن گروتمان تولید می‌شود، از تمامی استانداردهای معتبر بین‌المللی برخوردار است که مهمترین آنها عبارتند از استانداردهای: CE, QUALICOAT, QUALIDECO, QUALANOD, AAC, QAC, ISO 5001:2011, ISO14001:2004, ISO 9001:2008 و OHSAS 18001.

همچنین این شرکت استانداردهای انرژی، مدیریت کیفیت و ... را هم دارد. مجموعه این استانداردها می‌تواند گروتمان را به‌عنوان پروفیلی جدید در عرصه پنجره و نما، به‌عنوان پروفیلی قابل اعتماد و اطمینان معرفی کند.

یو.پی.وی.سی بسیار مرسوم است، این سیستم یراق در ایران به یو.پی.وی.سی مشهور شد؛ در حالی که این تعبیر، نمی‌تواند درست باشد. در واقع ما یراقی اختصاصی که مختص چوب، یو.پی.وی.سی، آلومینیوم یا ... باشد، نداریم. در واقع سیستم طراحی پروفیل و محل شیارهای آن، معیار اصلی انتخاب یراق می‌باشند. مبنای ارزیابی یراق به موارد زیر بستگی دارد:

۱. آلیاژ یراق؛

۲. وزنی که یراق می‌تواند تحمل کند؛

۳. حداقل و حداکثر عرض و ارتفاع بازشوها؛

۴. شیارهای محل نصب یراق روی پروفیل.

سیستم‌های یورو گرو بسته به نوع لولا و برند یراق از وزن ۸۰ تا ۱۵۰ کیلوگرم را در سیستم‌های تک و دو جهت می‌توانند تحمل کنند. در واقع در لولای معمولی عموماً بین ۸۰ تا ۱۰۰ کیلوگرم بازشو و در سیستم لولا مخفی تا ۱۳۰ و حتی ۱۵۰ کیلوگرم را می‌توانند تحمل کنند. می‌توان گفت بیش از ۹۵٪ بازشوهایی ساخته شده در ایران توسط تولیدکنندگان پنجره کمتر از ۸۰ کیلوگرم هستند و چه بسا با احتساب پروفیل و یراق و شیشه کمتر از ۵۰ کیلوگرم باشند. بنابراین از لحاظ استفاده از این یراق برای انواع عمده بازشوها محدودیتی وجود ندارد. در عین حال برای وزن‌های بالا، سیستم گروتمان در سری یراق آلومینیومی خود می‌تواند برآورده‌کننده نیازها باشد؛ چرا که از لحاظ کیفیت تولید، رنگ و ... هر دو سیستم تحت یک استاندارد تولید و با یک کیفیت ارائه می‌شوند. بنابراین اگر تولیدکننده‌ای در یک پروژه سیستم‌های پنجره بخواهد وارد شود، گروتمان این امکان را مهیا می‌کند، چه این سیستم کشویی باشد یا لولایی یا سری‌هایی که به‌زودی معرفی خواهیم کرد.

■ شاید به خاطر تفاوت ماده اولیه یو.پی.وی.سی و آلومینیوم پیش آماده باشد، اما به‌رحال این شائبه وجود دارد که یراق یورو گروو یا یو.پی.وی.سی چون روی سیستم یو.پی.وی.سی نصب می‌شود، ممکن است نتواند وزن یا کیفیت سیستم آلومینیوم را تحمل کند.

بگذارید برای روشن شدن موضوع، به سوالی اشاره کنم که در دوره کودکی برای درک حجم و وزن از ما پرسیده می‌شد. در آن زمان‌ها سوال انحرافی را از دانش‌آموزان می‌پرسیدند که یک کیلو آهن سنگین‌تر است یا یک کیلو پنبه. شائبه‌ای که شما مطرح کردید به این سوال دوران کودکی شباهت بسیاری دارد. بیشتر سری‌های آلومینیومی حدود یک یا ۱.۱ کیلوگرم در متر طول وزن دارند و در سیستم‌های ۶۰ آلومینیومی این وزن تا ۱.۵ کیلو هم افزایش می‌یابد. پروفیل‌های سری ۶۰ یو.پی.وی.سی هم در حدود ۱ تا ۱.۲ کیلوگرم وزن دارند. اما چیزی که پروفیل یو.پی.وی.سی را سنگین‌تر از آلومینیوم در همان سری می‌کند، گالوانیزه است. در واقع اگر پروفیل مسلح به گالوانیزه را با آلومینیوم مقایسه کنیم، قطعاً پروفیل یو.پی.وی.سی از آلومینیوم سنگین‌تر خواهد





گزارش روابط عمومی هافمن از هفتمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی در و پنجره تهران: نمایشگاه در و پنجره تهران در یک نگاه

از تولیدات داخلی حمایت کنند تا صنعت ملی جان دوباره‌ای بگیرد. مهندس برزگر نیز چشم‌اندازی از برنامه‌های پیش روی کانون و انبوه‌سازان کشور ترسیم کردند. در بخش دیگری از این گزارش، به توانایی‌های مدیریتی و دانش فنی و اجرایی مجتمع صنعتی هافمن در جلب رضایت مشتریان و همچنین متصدیان امر در حوزه خدمت‌رسانی به صنعت ساختمان کشور و منطقه اشاره شده و گواه این ادعا بازدید اختصاصی بزرگانی چون آقای دکتر قره‌سید رومیانی و جناب آقای دکتر علیرضا منادی نمایندگان محترم مردم شریف تبریز، اسکو و آذرشهر و عضو هیئت رئیسه مجلس شورای اسلامی از غرفه هافمن دانسته شده است. این مسئولان با حضور گرم خود در نشست‌های جداگانه، ضمن بررسی وضعیت اقتصادی بازار و همچنین اوضاع تولید و عرضه، رهنمودهایی نیز در پیشبرد اهداف عالی و همچنین چگونگی رفع مشکلات عدیده موجود در این صنعت ارائه دادند که خود موجب دلگرمی خاصی برای مجموعه هافمن در بهبود مستمر خدمات ارائه شده به مشتریان عزیز می‌باشد. در خاتمه این گزارش قید شده است که با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته در خصوص تولید محصولات جدید و متنوع در سال آینده، هافمن مصمم است که مانند همیشه، مشتریان وفادار خود را که در حقیقت سرمایه‌های اصلی شرکت می‌باشند افزایش داده و با توکل به خداوند باری تعالی و همیاری و همدلی مسئولان محترم در وضع قوانین وارداتی و صادراتی، همسو با صنعت ساخت‌وساز پروفیل یو.پی.وی.سی بتواند در عرصه بین‌المللی نیز مایه افتخار و مباحث ایران اسلامی عزیز بوده و در دوران پسا تحریم سهم خود را در بازار مصرف جهانی باز پس گیرد.

هفتمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی در و پنجره تهران طبق برنامه‌ریزی صورت گرفته از ساعت ۹ صبح جمعه دوم بهمن ماه ۱۳۹۴ با حضور مقامات دولتی و شرکت کنندگان، در محل دائمی نمایشگاه‌های تهران آغاز به کار کرد.

به گزارش روابط عمومی هافمن، نظر به استقبال و کثرت تعداد بازدیدکنندگان، خوشبختانه نمایشگاه امسال از نظر کیفی یکی از بهترین نمایشگاه‌هایی بود که تا کنون برگزار شده و این حجم بازدید موثر و تخصصی از غرفه هافمن نویدبخش آینده اقتصادی پررونق برای صنعت ساخت‌وساز و پروفیل یو.پی.وی.سی می‌باشد. بر اساس این گزارش، جناب آقای اسپهبدی معاون محترم وزارت صنعت، معدن، تجارت و مدیر کل نمایشگاه‌های تهران در روز افتتاحیه، طی بازدید از غرفه هافمن و گفتگو با مدیرعامل شرکت، مهندس حمیدیه، به این نکته اشاره داشتند که خوشبختانه هافمن توانسته است برغم وجود تحریم‌های غیرقانونی علیه مردم و اقتصاد ایران، به روند رو به رشد خود ادامه دهد که این خود نشان از اقتدار و توان بالای شرکت در تولید پروفیل یو.پی.وی.سی و اجرای طرح‌های توسعه خود در سال جاری دارد.

این گزارش در ادامه ضمن اشاره به بازدید جناب آقای مهندس جمشید برزگر، ریاست انجمن صنفی سراسری انبوه‌سازان مسکن و ساختمان، خبر از برگزاری نشست در راستای همین بازدید می‌دهد. در این نشست مهندس حمیدیه، مدیرعامل هافمن با اشاره به توانمندی‌های این مجتمع صنعتی در عرصه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی با کیفیت و دارای استانداردها و بهره‌گیری از دانش مهندسان ایرانی، از مهندس برزگر خواستند تا بیش از پیش



همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران:

گردهمایی خانواده پرولاین برگزار شد

از ۴۵ قالب مقطع پروفیل یکی از بی‌رقیب‌ترین شرکت‌های تولیدی از نظر تنوع محصولات است.»

کرمی در ادامه ظرفیت تولید فعلی این کارخانه را ۱۵۰۰ تن در ماه اعلام کرد و افزود: «این ظرفیت در سه ماه آینده به ۲۰۰۰ تن در ماه خواهد رسید. ضمن اینکه هم‌اکنون محصولات این شرکت به ۲۰ کشور جهان صادر می‌شود.»

جلال‌الدین اوزومچی، رئیس هیئت مدیره پرولاین، به‌عنوان سخنران دوم پشت تریبون قرار گرفت و به کمک ترجمه حامد بصیری، سخنان کوتاهی را ایراد کرد. وی ضمن تشکر از حاضران در جلسه، اظهار داشت: «پرولاین ۱۲ سال در ایران فعال بوده است و امیدواریم با کمک همه شما بتوانیم این برند را بیش از پیش در ایران تقویت کنیم.» اوزومچی با ابراز خوشحالی از آشتی ایران با کشورهای غربی، اظهار امیدواری کرد که این اتفاق بتواند شرایط را برای احداث کارخانه پرولاین در ایران هموار سازد.

در ادامه محمد حسین نوروزی، مدیرعامل شرکت پرولاین به ایراد سخنانی پرداخت. وی با اشاره به قول سال گذشته خود مبنی بر تأسیس کارخانه در ایران، دلیل اجرا نشدن این طرح را وجود تحریم‌های ظالمانه برشمرد و اضافه کرد: «از برچیده شدن این تحریم‌ها که ثمره همت والای دکتر روحانی و دکتر ظریف و

پنجره ایرانیان: کافه ویونای برج میلاد به رسم هر ساله میزبان خانواده بزرگ پرولاین بود. این گردهمایی که در تاریخ ۴ بهمن ماه ۱۳۹۴ و همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران برگزار شد، پذیرای نمایندگان پرولاین از سراسر کشور، مدیران ارشد پرولاین ترکیه و همکاران پرولاین در زمینه تهیه یراق‌آلات و ماشین‌آلات بود.

این نشست طبق روال هر ساله در ارتفاع ۲۶۶ متری از سطح زمین و در برج میلاد ترتیب یافته بود، نکته‌ای که از دید نیما کرمی، مجری این برنامه دور نماند و محمد حسین نوروزی نیز با اشاره به نکته‌سنجی نیما کرمی، فراتر بودن پرولاین را دلیل بر انتخاب چنین ارتفاعی جهت برگزاری این گردهمایی خانوادگی برشمرد.

خانواده پرولاین در این جلسه گرم و صمیمی شنونده سخنان جلال‌الدین اوزومچی، محمد حسین نوروزی، فراز برزگر و حامد بصیری بودند. البته فضای صمیمی این نشست با هنرنمایی هنرمند توانای کشورمان، مهران رجبی گرم‌تر و دلپذیرتر شده بود.

در ابتدای این جلسه نیما کرمی ضمن خیرمقدم به حضار، به گوشه‌ای از تاریخچه پرولاین اشاره کرد و گفت: «شرکت پرولاین ۱۶ سال است که در شهر صنعتی از میر ترکیه مشغول تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی است. این شرکت با برخورداری



دستاوردی بزرگ برای کشورمان بود، بسیار خوشحالم و امیدواریم با از میان رفتن این موانع بتوانیم کارخانه پرولاین را با کمک دوستان ترکیه‌ای تا پایان سال جاری میلادی در ایران احداث کنیم.»

نوروزی در بخش دیگری از سخنان خود ضمن اشاره به دشوار و پرفراز و نشیب بودن سال ۹۴ برای مونتاژکنندگان، خاطرنشان کرد: «ما با توجه به رکود بازار و آگاهی از مشکلات شما تولیدکنندگان، تلاش کردیم برغم وجود نوسانات ارزی، قیمت‌های خود را افزایش ندهیم. البته در برخی مواقع سود شرکت به صفر رسید ولی ما این مشکلات را به جان خریدیم تا شما آسوده‌تر و حداقل فارغ از این نوع مشکلات به کار خود ادامه دهید.»

مدیرعامل پرولاین ایران در پایان ابزاز امیدواری کرد که با به‌وجود آمدن فضای جدید اقتصادی و رفع موانع تبادلات بین‌المللی مالی، قیمت‌های پرولاین حتی مناسب‌تر از سال گذشته ارائه شود.

سخنران سوم این نشست فراز برزگر، مدیر فروش کاله کیلیت در ایران بود که ضمن معرفی شرکت کاله، در خصوص همکاری صمیمانه این دو شرکت توضیحاتی ارائه داد. برزگر در بخشی از سخنان خود به شرایط ویژه فروش محصولات کاله برای نمایندگان پرولاین اشاره کرد و توضیح داد که جزئیات این طرح در آینده‌ای نزدیک اعلام خواهد شد.

آخرین سخنران این برنامه حامد بصیری، مدیرفروش پرولاین ایران بود که در مورد فعالیت‌های سال جاری و برنامه‌های آتی شرکت توضیحاتی ارائه داد. وی ضمن اشاره به کامل بودن سبد محصولی پرولاین درباره ضمانت‌نامه‌های این شرکت اظهار داشت: «کلیه پروفیل‌های سفید پرولاین در خصوص ایستایی و عدم تغییر رنگ ۱۰ سال گارانتی هستند و پروفیل‌های رنگی پرولاین را نیز برخلاف بسیاری از پروفیل‌های رنگی موجود در بازار، ۵ سال گارانتی کرده‌ایم، که این نشان از باور و اعتقادی است که به محصولات خود داریم.»

بصیری در بخش دیگری از سخنان خود به نظارت کامل پرولاین اشاره کرد و گفت: «کلیه نمایندگان پرولاین در سراسر ایران مشخص هستند. این عزیزان برای کلیه پروژه‌هایی که انجام می‌دهند یک گواهینامه صادر کرده و رونوشتی از آن را نیز برای دفتر تهران ارسال می‌کنند. و دفتر تهران نیز بر تمام این مراحل نظارت دارد تا هر چه بیشتر بتوانیم در مسیر تحقق هدف مشترکمان یعنی ارائه محصول مرغوب و خدمات مطلوب به جامعه، گام برداریم.»

در بخش دیگر گردهمایی از نمایندگان برتر شرکت پرولاین با اهداء لوح تقدیر و هدایایی قدردانی به عمل آمد و در پایان از شرکت‌کنندگان به صرف شام پذیرایی شد.



همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران: گردهمایی بزرگ فرید برگزار شد

وی در ادامه صنعت را بخشی از فرهنگ یک جامعه برشمرد و برای نمونه به روند توسعه دو کشور آلمان و ژاپن اشاره کرد و اظهار داشت: «این دو کشور در جنگ جهانی دوم کاملاً ویران شدند، اما طی مدت کوتاهی توانستند دوباره خود را به‌عنوان قطب‌های اصلی صنعتی جهان مطرح کنند. امروزه کالاهای ساخت این دو کشور به‌راحتی و بدون هیچ‌گونه نگرانی از سوی خریدار به فروش می‌روند. دلیل کسب چنین اعتباری، فرهنگ این دو کشور است که تاثیر کاملی بر کیفیت تولیدات آنها دارد.»

دکتر پاکروش ضمن تاکید بر پاییندستی صنعتگران این دو کشور بر فرهنگ خود، شناسایی اصولی را که باعث چنین پیشرفت و اعتباری برای این کشورها شده است، عاملی مهم برای موفقیت تولیدکنندگان کشورمان برشمرد. وی برای نمونه اصل رفاقت را یکی از اصول تخطی‌ناپذیر فرهنگ آلمان و به‌تبع آن صنعت این کشور دانست و توضیح داد: «اگر فعالان صنعت یو.بی.وی.سی که صنعتی نسبتاً نوپاست، در قالب رفیق و شریک یکدیگر کار کنند و تفکر خود را بر این اساس بگذارند و در عین حال بر تولید جنس باکیفیت اصرار بورزند، تداوم و ماندگاری این صنعت برای همیشه تضمین خواهد شد.»

پنجره ایرانیان: هتل اوین تهران سوم بهمن ۱۳۹۴ شاهد نشست گرم و صمیمی به میزبانی شرکت کار و تجارت فرید بود. در این گردهمایی نمایندگان فرید در سراسر کشور، اعضای انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.بی.وی.سی ایران و جمعی دیگر از فعالان صنعت در و پنجره کشورمان حضور داشتند.

در این نشست که در سالن کوه نور هتل اوین و همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران برپا شده بود، به ترتیب دکتر پاکروش، مهندس دهقانی، مهندس فرید پاکروش و مهندس نجفی به ایراد سخنرانی پرداختند. در ادامه نمایندگان برتر شرکت فرید با دریافت هدایایی مورد تقدیر قرار گرفتند.

در ابتدای این جلسه دکتر پاکروش، پدر فرید پاکروش، پشت تربیون قرار گرفت و ضمن خیر مقدم به مهمانان، طی سخنانی کوتاه به عوامل موفقیت یک مجموعه تولیدی در کشورمان اشاره کرده و توصیه‌های ارزشمندی را در این خصوص ارائه داد.

وی ضمن اشاره به وضعیت کشورمان به‌عنوان جامعه‌ای برخوردار از یک فرهنگ کهن و همچنین، در حال گذار از وضعیت سنتی به مدرن، توجه به این نکته را برای سیاستگذاری‌های اقتصادی و بازاریابی بسیار مهم ارزیابی کرد.

کمیته سیاستگذاری متشکل از کلیه شریکان ما تشکیل شود و تمامی سیاستها و راهبردهای کلان مجموعه در این کمیته اتخاذ گردد. چرا که این باور ماست که شما شرکای تجاری ما هستید.»

وی در پایان به افزایش ظرفیت تولید فرید اشاره کرد و گفت: «ظرفیت تولید تا سال ۱۳۹۶ قرار است به ۶ هزار تن در سال برسد. اما می‌خواهیم این حجم از محصولات را از طریق فقط ۵۰ تا ۷۰ نماینده که با مجموعه فرید رشد کرده‌اند و در سیاستگذاری‌های کلان فرید سهیم هستند، توزیع کنیم.»

مهندس نجفی، معاونت تولید شرکت فرید، به عنوان آخرین سخنران پشت تریبون قرار گرفت و تاریخچه کوتاهی از روند توسعه و گسترش کارخانه و فرایندهای تولید فرید را ارائه داد.

در ادامه این نشست، نمایندگان برتر مجموعه کار و تجارت فرید با دریافت هدایایی مورد تقدیر و تشکر قرار گرفتند. در پایان نیز از مهمانان به صرف شام پذیرایی شد.



وی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به اهمیت مقوله مسکن به عنوان یکی از سه رکن اصلی زندگی بشری، بیان داشت: «صنعت پنجره نیز به عنوان یکی از بخش‌های اصلی مسکن، از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است، با این حال هنوز بسیاری از جامعه هنوز با صنعت شما آشنایی ندارند. در نتیجه اگر عملکرد خوبی نداشته باشید و رفاقت و ارتباط لازم میان شما شکل نگیرد، این صنعت دوامی نخواهد داشت.»

دکتر پاکروش در پایان سخنان خود ضمن تاکید دوباره بر اهمیت فرهنگ، تاثیرگذاری این عامل را در موفقیت مشاغل مختلف، حتی از فناوری نیز بیشتر دانست و خاطرنشان کرد: «یکی از خصوصیات غالب مردم ایران رک و راست بودن آنهاست و در صورتی که کوچکترین بدقولی و خطایی ببینند، دیگر هیچگاه شما را نبخشیده و برای همیشه به شما بی‌اعتماد خواهند شد. در نتیجه مهمترین نکته‌ای که باید همواره در ذهن خود داشته باشید این است که اگر به مردم بی‌اعتماد باشید مردم نیز به شما اعتماد نخواهند داشت.»

در ادامه این گردهمایی مهندس دهقانی، مدیر فروش فرید، طی سخنانی، گزارش کوتاهی از روند رشد این شرکت و چگونگی توسعه فعالیت‌ها آن ارائه داد. او درباره تاریخچه شرکت فرید توضیح داد: «در سال ۱۳۹۰ فرید کار خود را با تولید پروفیل‌های سری ۷۰ آغاز کرد. در همان سال سری قالب‌های اصلی سری ۶۰ به مجموعه اضافه شد و در سال ۱۳۹۳ نیز ۱۵ قالب دیگر به مجموعه افزوده شد و سید محصولات فرید را کامل تر کرد.»

وی با اشاره به تاکید همیشگی مدیریت مجموعه بر پرهیز از ورود شتابزده به بازار، سیاست کلی جاری در شرکت را رشد تدریجی و بر اساس نیاز بازار و در نتیجه حضور پر قدرت در بازار عنوان کرد و اظهار داشت: «در این سال‌ها به تدریج رشد کرده و مراحل پیشرفت را طی کردیم و در هر یک از این مقاطع زمانی سیاستی خاص داشتیم. بر همین اساس بود که در اواخر سال ۱۳۹۲ و با افزایش حجم تولید پروفیل ساختن پنجره را متوقف کردیم و در ۱۳۹۴ تصمیم گرفتیم در سراسر ایران شرکای تجاری داشته باشیم. از سراسر کشور تولیدکنندگان صاحب نام را شناسایی کردیم، و در نتیجه امروز در استان‌های اصلی کشور انبار محصولات فرید احداث شده است.» مهندس دهقانی در پایان سخنان خود خاطرنشان کرد: «شرکای تجاری ما از پروفیل‌های فرید برای تامین پروژه‌های خود استفاده می‌کنند و هم می‌توانند فرید را در منطقه خود به فروش برسانند.»

سپس، مهندس فرید پاکروش، مدیرعامل شرکت فرید پشت تریبون قرار گرفت و ضمن خیر مقدم به مهمانان، به ایراد سخنانی پرداخت. او در ابتدای سخنان خود ضمن اشاره به فراز و نشیب‌های فراوانی که شرکت فرید از سال ۱۳۹۰ پشت سر گذاشته است، اظهار داشت: «پس از طی این مسیر، امروز مجموعه از توان بالقوه بسیار بالایی برخوردار شده است که در صورت حمایت شما عزیزان به راحتی می‌توانیم به پیش روییم. باید همه به این نکته توجه داشته باشیم که ما هیچ حامی و پشتیبانی غیر از خودمان نداریم و من می‌خواهم از همینجا از تمام کسانی که در این سال‌ها از ما حمایت کردند، تشکر کنم.»

فرید پاکروش در ادامه با تاکید بر شعار مجموعه فرید، گفت: «از ابتدای شروع به کار تا به امروز کل مجموعه فرید شعار "کیفیت غالب است" را در سرلوحه فعالیت‌های خود داشته است. نتیجه این رویکرد، کیفیت بسیار بالایی است که محصولات فرید در همه مقاطع زمانی داشته است. به خاطر دارم در اوایل کار، در یکی از هتل‌های شمال کشور پروفیل فرید را به جای یک پروفیل آلمانی فروخته بودند؛ صاحبان پروژه پس از آگاهی از واقعیت، نمی‌توانستند باور کنند که چنین پروفیلی با این سطح کیفی در داخل ایران تولید می‌شود.»

مهندس پاکروش، نمایندگان استانی فرید را با عنوان شرکای تجاری خود خطاب کرد و خاطرنشان ساخت: «ما در این مقطع به دنبال ده شریک تجاری از سراسر کشور هستیم. به دنبال شرکتهای معتبر و خوشنامی هستیم که شریک ما باشند نه صرفاً نماینده فرید؛ بدین معنی که این افراد در سیاستگذاری‌های کلان مجموعه اثرگذار خواهند بود. بر همین اساس قرار است در آینده‌ای نزدیک



همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران:

گردهمایی هلدینگ سیندژ برگزار شد

با کیفیت خود ادامه دادند، از همه این عزیزان به خاطر تداوم همکاری و تحمل مشکلات اقتصادی موجود در یک سال گذشته تشکر کرد.

در ادامه مهندس تاجیک، مدیر عامل سیندژ، پشت تریبون قرار گرفت. وی نیز طی سخنانی کوتاه ضمن خوشامدگویی به کلیه مهمانان که با توجه به خستگی‌های نمایشگاه، دعوت سیندژ برای شرکت در این نشست را پذیرفته‌اند، در خصوص

مراسم مختلفی که توسط سیندژ برگزار می‌شود، توضیحاتی ارائه داد. مهندس تاجیک در ادامه افزود: «هدف ما از برگزاری چنین مراسمی صرفاً تجدید دیدارها و فراهم ساختن اوقاتی دلپذیر برای دوستان و همکاران ارجمند می‌باشد؛ و غالباً مطالب فنی و تخصصی را به جلسات دیگری موکول می‌کنیم.»

مدیر عامل سیندژ در توضیح جلسات فنی این شرکت، اظهار داشت: «سیندژ برای برقراری هماهنگی‌های فنی و تخصصی با کلیه همکاران و نمایندگان خود در سراسر کشور برنامه‌های دیگری را ترتیب داده است. این برنامه‌ها شامل جلسات تخصصی و فنی متعددی می‌شود که از ابتدای سال به صورت استان به استان در دستور کار بوده و برگزار شده است. در این جلسات مسائل و مباحث فنی مورد بحث و تبادل نظر قرار می‌گیرند.»

در ادامه، دو گروه از هنرمندان کشورمان با اجرای موسیقی زنده، لحظات شاد و به یادماندنی را برای حاضران آفریدند. همچنین در پایان مراسم، از مهمانان به صرف شام پذیرایی شد.

پنجره ایرانیان: هتل بزرگ استقلال تهران در تاریخ ۴ بهمن ۱۳۹۴ میزبان گردهمایی بزرگ سیندژ بود. این نشست که با حضور جمعی از فعالان صنعت در و پنجره کشور و عزیزی از دیگر حوزه‌های مرتبط با صنعت ساخت‌وساز برگزار می‌شد، همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی و تخصصی در و پنجره تهران ترتیب یافته بود.

اجرای نشست بزرگ سیندژ برعهده مجری توانای کشورمان، رضا رشیدپور بود و ایشان نیز به مدد هنر والای خود لحظات به یادماندنی را برای شرکت‌کنندگان این جلسه خلق کرد. در کنار اجرای هنرمندانه رضا رشیدپور، اجرای موسیقی‌های زنده به این جلسه گرمای افزون‌تری بخشیده بود.

در این نشست که بیشتر با هدف تجدید دیدارها و داشتن لحظاتی خوش در کنار هم ترتیب یافته بود، برنامه سخنرانی چندانی پیش‌بینی نشده و فقط دکتر خطیبی، رئیس هیئت مدیره سیندژ و مهندس تاجیک، مدیر عامل سیندژ، لحظات کوتاهی پشت تریبون قرار گرفته و به حضار و مهمانان خیرمقدم و خوشامد گفتند.

در ابتدای این جلسه دکتر خطیبی، رئیس هیئت مدیره سیندژ، به ایراد سخنان کوتاهی پرداخت. وی ضمن ابراز موفقیت برای صنعت یو.پی.وی.سی در سال آینده، از حضور همه مهمانان به خاطر حضور در این جلسه تشکر و قدردانی کرد. در ادامه وی با اشاره به فراز و نشیب‌های مختلف سال ۱۳۹۴، ضمن تبریک به تولیدکنندگانی که ضمن تحمل این شرایط نامطلوب، به فعالیت شرافتمندانه و تولید





همزمان با هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران :

اولین گردهمایی مجموعه نووا ویتا برگزار شد

و به کمک همگی شما بتوانیم در مسیر آبادتر ساختن میهن عزیزمان گام برداریم.» رضا میراب در ادامه ضمن اشاره به مزایای مناطق آزاد، اظهار داشت: «احداث کارخانه در مناطق آزاد منافعی را برای مصرف‌کنندگان این تولیدات فراهم می‌کند. برای نمونه شما با خرید این محصولات بخشی از پول خود را که در صورت خرید پروفیل‌های دیگر باید هزینه کنید، صرفه جویی کرده و می‌توانید آن را برای توسعه و ارتقای شرکت و کارگاه خود هزینه کنید.»

سرمایه‌گذار مقیم آلمان نووا ویتا در بخش دیگری از سخنان خود ضمن اشاره به هدف مجموعه برای تشکیل خانواده نووا ویتا، گفت: «کل مجموعه نووا ویتا تلاش خواهند کرد تا این محصول را به نحوی در اختیار شما بگذارند که همگی خود را بخشی از خانواده نووا ویتا بدانید و پشتیبانی ما را در همه مقاطع احساس کنید.»

مدیر عامل شرکت طلا پروفیل ارس، در ادامه درباره خصوصیات پروفیل نووا ویتا خاطر نشان کرد: «پروفیل نووا ویتا به‌صورت اختصاصی برای شرایط جوی ایران و مطابق با اقلیم ایران طراحی شده است. ضمن اینکه به امید خدا در آینده‌ای نزدیک نوآوری‌هایی در این زمینه خواهیم داشت و پس از شش ماه برای اقلیم‌های سردسیر و گرمسیر کشور دو نوع پروفیل متمایز و اختصاصی عرضه خواهیم کرد.» مهندس میراب در پایان، اظهار امیدواری کرد که همه با هم بتوانیم صنعت ساخت‌وساز و نماسازی کشور را به پیش ببریم.

پنجره ایرانیان: در دومین روز از هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران جمعی از فعالان و پیشکسوتان صنعت در و پنجره ایران به بلندترین نقطه تهران دعوت شده بودند تا تولد محصولی جدید را جشن بگیرند. رستوران گردان برج میلاد محلی بود که خبر ورود پروفیل نووا ویتا به عرصه یو.پی.وی.سی ایران، به‌صورت رسمی اعلام شد.

مهندس رضا میراب، مدیر عامل شرکت طلا پروفیل ارس و مهندس کاظمی، مدیرعامل گروه بازرگانی آریان میزبانی این گردهمایی را که در سوم بهمن ماه ۱۳۹۴ برگزار می‌شد، بر عهده داشتند.

در ابتدای این جلسه، مهندس رضا میراب، به‌عنوان سرمایه‌گذار مقیم آلمان و مدیر عامل شرکت طلا پروفیل ارس درباره اهداف و ویژگی‌های منحصر بفرد این محصول جدید سخنان کوتاهی را ایراد کرد.

وی ابتدا ضمن تشکر از حضور مهمانان به‌خصوص مهندس عرب باغی، رئیس منطقه آزاد تجاری ارس (جلفا) در این جلسه، ابراز امیدواری کرد که با کمک همه دوستان نووا ویتا بتواند حضوری موفق را در بازار یو.پی.وی.سی ایران داشته باشد.

مدیر عامل شرکت طلا پروفیل ارس، همچنین در توضیح نام این پروفیل جدید، توضیح داد: «نووا ویتا به زبان ایتالیایی به معنای زندگی جدید است، و ما امیدواریم با تولید این محصول نوین بتوانیم فصل جدیدی را در عرصه ساخت‌وساز کشور آغاز کنیم



در ادامه این گردهمایی، مدیرعامل گروه بازرگانی آریان به‌عنوان نمایندگی فروش محصولات نووا ویتا در ایران، ضمن خوش‌آمدگویی به تک‌تک فعالان این صنعت، جهت تبادل اطلاعات در جلسات کوتاه و متعددی شرکت کرد.

گفتنی است، پیش‌تر مهندس کاظمی در گفتگوی کوتاه خود با پنجره ایرانیان، درباره پروفیل جدید نووا ویتا خبر داده بود که تولید آزمایشی این پروفیل آغاز شده است و تلاش می‌شود تا پایان بهمن ۱۳۹۴ و پس از سپری کردن دوره‌های کنترل کیفی، پروفیل نووا ویتا وارد بازار شود.

مدیرعامل گروه بازرگانی آریان با اشاره به این نکته که تولیدکنندگان نووا ویتا بر بوتیک فروشی این پروفیل لوکس تاکید دارند، گفته بود: «در فاز اول سرمایه‌گذاری ۶ خط تولید از برند معروف سینسیناتی اتریش و قالب‌های تکنو پلاست آلمان با سرمایه‌گذاری شرکت آلمانی و بدون اخذ هیچگونه وام بانکی خریداری و راه‌اندازی شده‌اند و با هدف استفاده از مواد اولیه و فرمولاسیون شرکت آلمانی که به صورت مستقیم وارد منطقه آزاد می‌شود، در صدد تولید یک پروفیل با کیفیت و متفاوت با پشتیبانی و رصد منظم خواهیم بود تا بتوانیم در نهایت پنجره‌ای بی‌عیب و نقص و استاندارد را تحویل بازار مصرف دهیم.»

همچنین وی با اشاره به ظرفیت تولید این کارخانه خاطر نشان ساخته بود: «در گام نخست، میزان تولید سالانه را ۳۰۰۰ تن تعیین و برنامه‌ریزی کرده‌ایم که البته ظرفیت تولید کارخانه بسیار بالاتر از این میزان است. همچنین در فاز نخست، پروفیل‌های سری ۶۰، چهار کاناله به صورت سفید و لمینیت به بازار عرضه خواهد شد. در فاز دوم تولید در سال ۱۳۹۵ نیز سری‌های ۷۰ پنج کاناله و سری کشویی به سبد محصولی این کارخانه افزوده خواهد شد.»

در پایان این نشست مهمانان به صرف شام مورد پذیرایی قرار گرفتند.





به همت شرکت زرین پارس برگزار شد؛

سمینار تخصصی تکنولوژی و فرآیند لمینیت

آنها را مورد بررسی قرار داد. وی در ابتدا در خصوص شرکت KLEIBERIT توضیح داد: «این شرکت در جنوب غربی آلمان واقع شده و به این دلیل که محصولات و خدمات تخصصی را در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهد، در بین تولیدکنندگان چسب دارای جایگاه ویژه‌ای است.»

آقای هرموت با بیان اینکه شرکت ۷۰ سال سابقه در تولید چسب دارد، افزود: «ما به طور گسترده در صنعت چسب جهان فعالیت داریم.» ایشان در مورد وضعیت کارخانه KLEIBERIT نیز اظهار داشت: «شرکت در مجموع ۵۵۰ کارمند دارد و کل تولید سالانه شرکت که ۴۵ هزار تن است، در آلمان صورت می‌گیرد و ۸۵ درصد از این مقدار به خارج از کشور صادر می‌شود.»

نقاط قوت صادرات شرکت

آقای هرموت در خصوص نقاط قوت شرکت خود، گفت: «نقطه قوت شرکت ما پژوهش مستمر، تولید مدرن و مدیریت کیفیت است. با تمرکز شرکت روی خدمات فنی تخصصی به کمک شعبه‌ها و همکاران خود، در سراسر جهان، موقعیتی مستحکم و نیرومند در زمینه تجارت و صادرات به دست آورده‌ایم.»

مدیر بخش چسب‌های صنعتی KLEIBERIT، در ادامه سخنان خود اضافه کرد: «چسب‌های شرکت در تولید میلمان، اتومبیل، صنعت ساختمان، Wrapping پروفیل و غیره کاربرد دارد.»

اهمیت دادن به کیفیت؛ نخستین قدم شرکت

آقای هرموت در بخشی دیگری از سخنان خود با اشاره به مبحث کیفیت، گفت: «از ابتدای شروع به کار شرکت، استاندارد به‌عنوان یکی از اصول اولیه کاری تعیین شده بود، و در نتیجه به این امر توجه ویژه‌ای مبذول شده و در حال حاضر محصولات

پنجره ایرانیان: سمینار تخصصی تکنولوژی و فرآیند لمینیت پروفیل‌های پنجره و دیوارپوش در عصر روز چهارشنبه ۱۴ بهمن در تالار مجموعه پذیرایی نوید واقع در خیابان آپادانا سهروردی برگزار شد.

در این نشست تخصصی که با حضور بخشی از فعالان صنعت در و پنجره برپا بود، مباحث علمی و فنی سودمندی در زمینه لمینیت و چسب‌ها مطرح شد. این سمینار که با عنوان "سمینار تخصصی تکنولوژی و فرآیند لمینیت پروفیل‌های پنجره و دیوارپوش" برگزار می‌شد، به همت شرکت زرین پارس نماینده شرکت KLEIBERIT Adhesive آلمان در بخش چسب‌های Wrapping پروفیل یو.پی.وی.سی، شرکت یونیماک (Unimak) ترکیه سازنده ماشین‌آلات Wrapping انواع پروفیل، پانل و صفحه و همچنین شرکت رنولیت (Renolit) آلمان در بخش روکش‌های EXOFOL ترتیب یافته بود.

در این سمینار به ترتیب آقایان ولفگانگ هرموت (Wolfgang Hormuth)، مدیر بخش چسب‌های صنعتی شرکت KLEIBERIT؛ نظام‌الدین جوشخون (Nezamettin Coskun) رئیس هیات مدیره شرکت یونیماک ترکیه؛ و مجید جباری، مدیر فروش شرکت زرین پارس به ایراد سخنرانی پرداختند.

نکته قابل توجه، سازماندهی مناسب این سمینار و نیز مدیریت بسیار خوب برنامه به‌ویژه در خصوص بحث و پاسخ به پرسش‌های حاضران بود.

موفقیت KLEIBERIT با آزادسازی اطلاعات

ولفگانگ هرموت به همراه علیرضا باستانی، مهندس فروش خاورمیانه شرکت KLEIBERIT، به‌عنوان نخستین سخنرانان برنامه پشت تریبون قرار گرفتند. آقای هرموت در سخنان خود، انواع چسب‌های تخصصی جهت لمینیت پروفیل‌ها و نقش

ساخته و عرضه می‌شود. از این جهت شرکت به راحتی و با قدرت از محصولات خود پشتیبانی می‌کند. بر همین اساس محصولات ما ۱۰ سال گارانتی تامین قطعات دارند و به دلیل برخورداری از دیوی کامل قطعات، ارسال قطعات لازم یک روزه انجام می‌شود.» وی در بخش دیگر سخنان خود به استاندارد بالای محصولات Unimak اشاره و تاکید کرد که تمامی قطعات مورد استفاده به صورت جداگانه تست شده و پس از آن روی دستگاه‌ها نصب می‌شوند.

مالک شرکت Unimak در پایان اظهار داشت: «یکی از نکات مورد توجه شرکت یونیماک این است که جهت رفاه هر چه بیشتر مشتریان خود، خدمات ۲۴ ساعته به آنان ارائه کند. همچنین شرکت خدمات آموزشی نیز به مشتریان خود ارائه می‌دهد که باعث می‌شود در بسیاری از موارد بر مشکلات خود چیره شوند.»

سهام بازار لمینیت در جهان و ایران

آخرین سخنران این سمینار مهندس مجید جباری از شرکت زرین پارس بود که در خصوص خدمات، آموزش و ارائه محصولات به ایران توضیحاتی ارائه داد. وی در ابتدای سخنان خود به ذکر آمار استفاده جهانی از پروفیل‌های لمینیت پرداخت و گفت: «با توجه به اطلاعات موجود، حدود ۳۵ درصد از پروفیل‌های یو.بی.وی.سی استفاده شده در جهان، لمینیت شده هستند. به عنوان مثال پروفیل لمینیت در بلژیک ۷۵ درصد و در ترکیه ۵۰ درصد کل پروفیل‌های استفاده شده در این کشورها را تشکیل می‌دهد. این در حالی است که در ایران با توجه به اهمیت زیبایی و تنوع‌پذیری، میزان پروفیل‌های لمینیت شده از ۳ درصد به ۸ درصد رشد داشته است و کماکان این میزان رو به افزایش می‌باشد.»

گریبندی محصولات شرکت Renolit

مدیر فروش شرکت زرین پارس در خصوص گریبندی شرکت Renolit توضیح داد: «این گریبندی نشان‌دهنده کیفیت محصولات نیست، بلکه هر کدام از این گریدها متناسب با شرایط جوی خاصی تولید شده‌اند.» وی در ادامه افزود «شرکت Renolit آلمان، سه گرید مختلف را با توجه به شرایط آب و هوایی خاص در بازار ارائه می‌دهد. این گریدها شامل FX، PX و MX است. بیشترین گریدی که تا کنون در ایران مصرف شده است گرید MX می‌باشد. هرچند گرید MX در شرایط جوی معتدل بهترین ثبات رنگ را در میان محصولات موجود بازار داراست، اما در شرایط جوی ایران که در زمره کشورهای با تابش بالا می‌باشد، توصیه ما و شرکت Renolit استفاده از گرید PX و FX است.» سپس جباری به ضمانت‌های شرکت Renolit اشاره و تاکید کرد که این شرکت به محصولات FX خود ۵ سال گارانتی ثبات رنگ در کلیه نقاط ایران ارائه می‌دهد. وی در پایان، آمادگی شرکت زرین پارس برای همکاری با شرکت‌های دیگر جهت آموزش، مشاوره و رفع مشکلات موجود را اعلام کرد. در ادامه سخنرانان به پرسش‌های حاضران پاسخ داده و در پایان از مهمانان به صرف شام پذیرایی شد.

شرکت استانداردهای ایزو ۹۰۰۱، ایزو ۵۰۰۰۱ و ایزو ۱۴۰۰۱ را برای اطمینان از حصول بالاترین سطح کیفی دارا می‌باشند. همچنین شرکت از مرکز تحقیقات بسیار پیشرفته‌ای برخوردار است که با شبیه‌سازی کردن، می‌تواند محصولات تولیدی را به صورت کاملاً واقعی مورد آزمایش قرار دهد.»

وی در مورد RAL جدید خاطر نشان کرد: «پروفیل یو.بی.وی.سی مورد استفاده، باید در معرض حرارت، تابش خورشید، آلودگی هوا و رطوبت هوا از خود مقاومت نشان دهد؛ و این مقاومت باید برای تمام عمر یک محصول دوام داشته باشد که می‌تواند ۲۰ سال یا بیشتر باشد.»

ایشان ادامه داد: «شکایاتی مانند لایه لایه شدن فویل به نارضایتی مشتریان منجر می‌شود. هدف استاندارد RAL افزایش کیفیت مداوم فویل، چسب و پروفیل در جهت اطمینان از بالاترین عملکرد پروفیل‌های روکش شده می‌باشد.»

تفاوت RAL جدید و RAL قدیم در تست‌ها

وی در مورد تفاوت بین RAL جدید و RAL قدیم نیز توضیح داد: «در RAL قدیم تست هوازدگی از پروفیل لمینیت شده حدود ۶ ماه به طول می‌انجامید و تنها پس از مشخص شدن نتیجه آزمون می‌توانستیم در مورد کیفیت یا عدم کیفیت آن نظر دهیم. اما در RAL جدید فویل و چسب به صورت جداگانه آزمایش می‌شوند. در حالی که فویل‌ها برای ۱.۵ تا ۲ سال در یک آزمون هوازدگی تست می‌شوند. همچنین کیفیت چسب برای چسبندگی آن سه بار تست می‌شود: اولین آزمایش در ۲۳ درجه سانتیگراد انجام می‌شود، در تست دوم پروفیل روکش شده را در شرایط سرد در دمای منفی ۱۰ درجه نگه می‌داریم و در تست آخر پروفیل را در ۷۰ درجه گرما با ۹۸ درصد رطوبت نسبی محیط و برای شش هفته قرار می‌دهیم و سپس استحکام چسبندگی آن را تست می‌کنیم.»

تولید پرایمر با ترکیب آلی فرار، VOC پایین

آقای هرموت در مورد پرایمر نیز گفت: «در حال حاضر پرایمر با VOC پایین تولید می‌شود تا به محیط زیست آسیب کمتری برساند.»

وی در نهایت یادآور شد: «تمام محصولات این شرکت با استاندارد RAL و دارای تاییدیه RAL است. همچنین، شرکت با اعمال کلیه استانداردهای لازم، همه موارد جهت جلوگیری از آلودگی زیست محیطی را رعایت کرده است.»

صادرات ماشین‌آلات Unimak به ۵۰ کشور

نظام‌الدین جوشخون به عنوان سخنان دوم پشت تریبون قرار گرفت و درباره فرآیند و تکنولوژی لمینیت کردن پروفیل‌ها و پانل‌ها، انواع ماشین‌آلات و فرآیند روکش به ایراد سخنرانی پرداخت.

وی در ابتدا به میزان صادرات شرکت خود اشاره و تصریح کرد که بیش از ۵۰ کشور جهان خریدار ماشین‌آلات Unimak هستند. رئیس هیات مدیره شرکت Unimak، در خصوص روند تولید و نیز ضمانت‌نامه‌های محصولات این شرکت، گفت: «تمام قطعات دستگاه‌های تولیدی ما، به جز بلبرینگ‌ها و قطعات الکترونیکی، توسط شرکت



اهمیت تیغه پلی آمید در پروفیل‌های ترمال بریک

فرخ ظفر فرخی - رئیس هیئت مدیره کرفت مولر ایران و مدیر اجرایی گروتمان

اشاره:

چند سالی است که آلومینیوم‌های ترمال بریک تحولی را در این صنعت به وجود آورده و با عایق‌سازی پروفیل‌های آلومینیوم بر مزایای در و پنجره‌های آلومینیومی بیش از پیش افزوده‌اند. یکی از اجزای بسیار مهم این پروفیل‌ها تیغه عایقی است که از مقطع طولی این پروفیل‌ها عبور می‌کند. روشن است که کیفیت این تیغه در کیفیت کلی آلومینیوم‌های ترمال بریک تاثیر بسیاری دارد. اما این تیغه از چه ماده‌ای باید ساخته شده باشد؟ این سوالی است که در نوشتار زیر که به قلم مهندس فرخ ظفر فرخی و برگرفته از وبسایت گروتمان است، مورد بررسی قرار گرفته است. با هم این مقاله را می‌خوانیم:

آلومینیوم را تا حد زیادی کاهش می‌دهد. تیغه‌های پلی‌آمید درجه حرارت ۲۵۰ تا ۴۰۰ درجه سانتیگراد را تحمل می‌کند و محدودیتی از نظر دفرمه شدن طی اجرای عملیات رنگ‌های کوره‌ای را ندارد. در پروفیل‌هایی که با تیغه پلی‌آمید ترمال بریک شده‌اند دو عامل حائز اهمیت فراوان است. این دو عامل عبارتند از:

۱. دوخت صحیح و کامل تیغه پلی‌آمید: در صورتی که دوخت کامل نباشد تیغه پلی‌آمید شل شده و ممکن است از برخی نقاط اتصال تیغه پلی‌آمید با آلومینیوم به طور کامل قطع شود. از این رو، برای تست و حصول اطمینان از دوخت صحیح تیغه پلی‌آمید از استاندارد EN14024 استفاده می‌شود.

۲. مقاومت مکانیکی بازشوها: یکی دیگر از مواردی که در پلی‌آمیدهای دوخت شده بسیار مهم است، مقاومت مکانیکی لنگه در برابر باز و بسته شدن می‌باشد که بر اساس استاندارد EN 13126 سنجیده می‌شود.

خطرات استفاده از تیغه‌های پی.وی.سی به جای پلی‌آمید

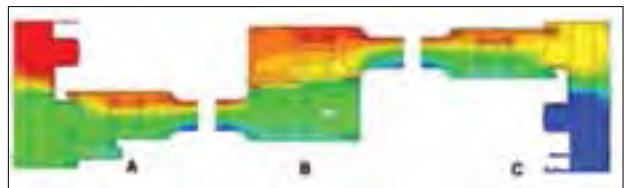
تیغه‌های پی.وی.سی قیمت بسیار ارزان تری نسبت به تیغه پلی‌آمید دارند و از لحاظ ظاهری هم به تیغه پلی‌آمید شباهت دارند. اما این سیستم تیغه‌ها دو مشکل عمده دارند، اولاً اینکه این تیغه‌ها بیش از ۱۸۰ درجه سانتیگراد را نمی‌توانند تحمل کنند. این امر امکان انتقال این سیستم را به کوره‌ها میسر نمی‌سازد، چراکه به احتمال زیاد در کوره آب خواهند شد. مشکل دوم این تیغه‌ها دفرمه شدن یا ترک برداشتن این تیغه‌ها با نوسانات حرارتی است. با توجه به این که دمای بین داخل و خارج خانه دارای نوسان می‌باشد (در شرایط کویری این نوسان حتی در طول یک روز هم بسیار بالاست)، این تیغه‌ها به احتمال زیاد دفرمه یا ترک خواهند داشت و احتمال از بین رفتن اتصال و جدا شدن مقاطع پروفیل از یکدیگر وجود دارد. با توجه به اینکه وزن بازشو و شیشه به ازای هر متر مربع بیش از ۳۰ کیلو در هر متر مربع می‌باشد، بدیهی است در صورت افتادن بازشو، این حادثه کم خطر نخواهد بود.

چگونه می‌توان به ماهیت پلی‌آمیدی یا پی.وی.سی بودن تیغه پی برد؟

خوشبختانه پاسخ این سوال چندان پیچیده نبوده و نیاز به تجهیزات پیشرفته آزمایشگاهی نیز ندارد، کافی است تیغه را در معرض شعله مستقیم قرار دهید، ممکن است تیغه مشتعل شود یا دودی با بوی نایلون سوخته منتشر کند، در این صورت تیغه مورد نظر از جنس پی.وی.سی می‌باشد، در غیر این صورت به احتمال زیاد تیغه شما پلی‌آمید می‌باشد.



آلومینیوم علاوه بر تمام مزایایی که دارد ضریب انتقال حرارتی بالایی دارد (w/m^2 $\rho k203$) که این عامل باعث هدر رفتن انرژی در در و پنجره‌های آلومینیومی می‌شود. آلومینیوم جزو فلزات رسانا می‌باشد و یکی از پارامترهای مورد ارزیابی در فلزات ضریب انتقال حرارت است که با لاند نشان داده می‌شود و واحد آن وات بر متر مربع درجه کلونین می‌باشد.



ضریب انتقال حرارت برای آلیاژ ۶۰۶۳ آلومینیوم برابر با ۲۰۳ (W/mk) می‌باشد. از این رو، در در و پنجره‌های آلومینیوم نرمال انتقال انرژی از فریم پنجره‌ها بسیار زیاد است. در نتیجه لازم است علاوه بر استفاده از شیشه‌های دو جداره از فریم‌های دو جداره آلومینیوم استفاده شود.



برای دو جداره کردن در و پنجره‌های آلومینیوم از تیغه‌های PA6.6 (پلی‌آمید) استفاده می‌شود؛ به این در و پنجره‌ها به اصطلاح ترمال بریک اطلاق می‌شود. در این سیستم جداره بیرونی پنجره به وسیله تیغه پلی‌آمید از جداره داخلی پنجره جدا می‌شود. این تیغه‌ها با استفاده از ماشین‌آلات مخصوص به هر یک از جداره‌های درونی و بیرونی دوخته شده و یک ساختار یک پارچه در پروفیل ایجاد می‌کنند. در سیستم‌های ترمال بریک ضریب انتقال حرارت از ۲۰۳ بسته به مشخصه پروفیل به کمتر از ۴ تقلیل می‌یابد (مشخصات پروفیل و شکل و نحوه قرارگیری پلی‌آمید در تعیین این مقدار اهمیت دارد). پروفیل‌های آلومینیوم ترمال بریک در زمستان از اتلاف حرارت و در تابستان از اتلاف برودت تا حد زیادی جلوگیری می‌کنند و در نتیجه باعث کاهش مصرف سوخت و کاهش هزینه تاسیسات زیرساختی اولیه شده و به میزان قابل توجهی مانع از آلودگی صوتی می‌شوند. همچنین امکان اجرای پنجره‌های دو رنگ را می‌دهد و این امکان را مهیا می‌سازد تا دو لایه بیرونی و داخلی از تنوع رنگ‌های متنوعی برخوردار شوند.

اهمیت تیغه‌های پلی‌آمید

این تیغه‌ها یک گزینه بسیار مناسب برای دو جداره کردن پروفیل‌های آلومینیومی می‌باشند. پلی‌آمید خواص مکانیکی خود را در حرارت‌های بالا، در برابر مواد شیمیایی، آب و اشعه یو.وی حفظ می‌کند و همچنین قابل بازیافت بوده و جز مواد دوستدار محیط زیست می‌باشد. تیغه‌های پلی‌آمید تشکیل شده است از پلی‌آمید ۶۶ با ۲۵٪ فایبرگلاس که ضریب انتقال حرارتی آن برابر با $0.3 W/m^*k$ می‌باشد و اتلاف انرژی از طریق بدنه پنجره

NURLU[®]
نورلو

NURLUMAKINE

www.nurlu.com.tr

تولیدکننده برتر نوارهای عایق پلی آمید در ترکیه



دفتر مرکزی ایران

تهران، خیابان فارابی، نرسیده به بل سگی، مجتمع تجاری کوثر، طبقه ۳، واحد C

تلفن: ۰۲۱-۳۳۷۹۹۸۰۱

موبایل: ۰۹۱۳۶۱۵۸۳۳

فکس: ۰۲۱-۸۹۷۸۲۷۰۴

ایمیل: nurluiran@nurlu.com.tr

هر پنجره ای ایده آل نیست



پروفیل پنجره های UPVC

اعلام نتایج قرعه کشی
مراجعه کنندگان به غرفه ایده آل
در وب سایت شرکت

www.ideal.co.ir

تلفن تماس: ۰۲۱-۲۹۶۵

آدرس: تهران، میرداماد، پلاک ۲۳۷



I D E A L



Best price in comparison to quality



Best PRV, producer
2015 Inc.
Iran



CINCINATI
EXTRUSION

KRONOS

فروش
مبارک

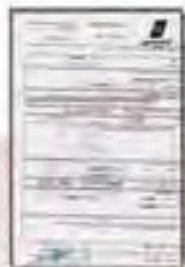


www.ideal.co.ir

Tel : +98 (21)- 2965

Email : Info@ideal.co.ir

Add : No.237 , Mirdamad blvd , Iran , Tehran



PERSIAN PVC

www.persianpvc.com

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

✓ تحویل به روز در سراسر ایران



سایر از برادران
حمله به رویت
برای شما آورده ایم
سفال پروفیل



دفتر مرکزی: تهران، ونگ، ملاصدرا، شیرازی جنوبی، بهار دو، 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: ۳۳ ۵۲۲ ۳۷۷ (۰۲۱) - ۳۳ ۶۳۹ ۳۷۷ (۰۲۱)



70

Paramount



پروفیل‌های آلومینیومی ترمال بریک پارامونت در ایران

Series S 60

Series S 60

Series S 70

Series S 70

Series S 70 60

Series S 75

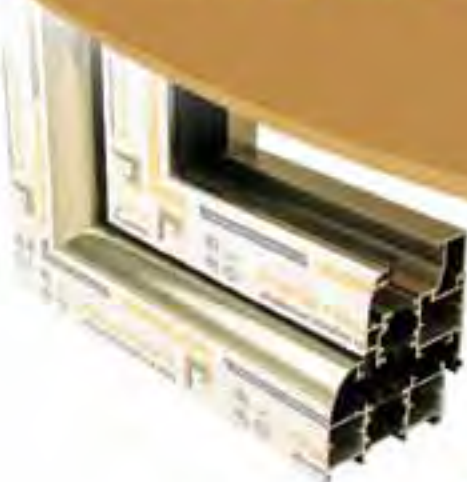
Series S 75 70

Series S 80

Sliding Series

80

0212 106 0045



پارامونت

تولید درب و پنجره ترمال بریک و upvc

- پذیرش نمایندگی از مراکز استانها
- نمایندگی انحصاری پروفیل وین هاوس در ایران



AMG

گروه مرجانی
MARJANI GROUP
window industrial co.

تامین پروفیل و کلیه متعلقات پروفیل آلومینیومی ترمال بریک یا برتد پارامونت و upvc یا برتد وین هاوس از انبار ایران مشاوره، تجهیز، آموزش و خدمات کارگاه‌های تولید

تلفن: ۰۴۱)۳۳۳۱۲۲۷۱ و ۰۴۱)۳۳۳۱۱۹۲۲

فکس: ۰۴۱)۳۳۲۹۳۰۶۹ همراه: ۰۹۱۴۶۶۲۷۵۵۸

دفتر مرکزی: تبریز، ولیعصر، خیابان شهریار، نرسیده به پروین اعتصامی

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: ۸۸۶۰۹۲۰۹ - ۸۸۷۷۴۲۴۱ (۰۲۱)



Mani Win Profil

خدمات تخصصی لمینت برای انواع پروفیل ها



Laminate

U.PVC

windows

زیبایی منحصر به فرد و کیفیت در سطح را با ما تجربه کنید



آدرس: شهر قدس (قلعه حسن خان) - میدان قدس - خیابان چمن - کوی گلزار - پلاک ۱۱
همراه: ۰۹۱۲۳۵۸۳۵۹۵ - ۰۹۱۰۹۲۵۴۵۰۶ - ۰۹۱۲۰۹۱۷۵۱۷ - ۰۹۱۲۰۹۱۷۵۱۸

تلفکس: ۰۲۱-۴۶۸۹۱۶۴۶-۸

www.mani-win.com

DR. WIN®

UPVC Profile

سالنومبارک



اولین دارنده گواهینامه فنی اتحادیه اروپا EOTA در صنعت UPVC



CE EOTA



آدرس کارخانه: کرج، مهر شهر، منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه پیام
تلفن: ۰۲۶-۳۳۲۶۶۲۰۲-۵۵-۸۸۵۰۷۴۵۱-۵۵-۸۸۵۱۶۶۰۱ فکس:
www.drwinupvc.com

ای آنگه به تدبیر تو گردد ایام
ای دیده و دل از تو در کون مادام
ای آنگه به دست توست احوال جهان
عکس فرما که گردد ایام به کام

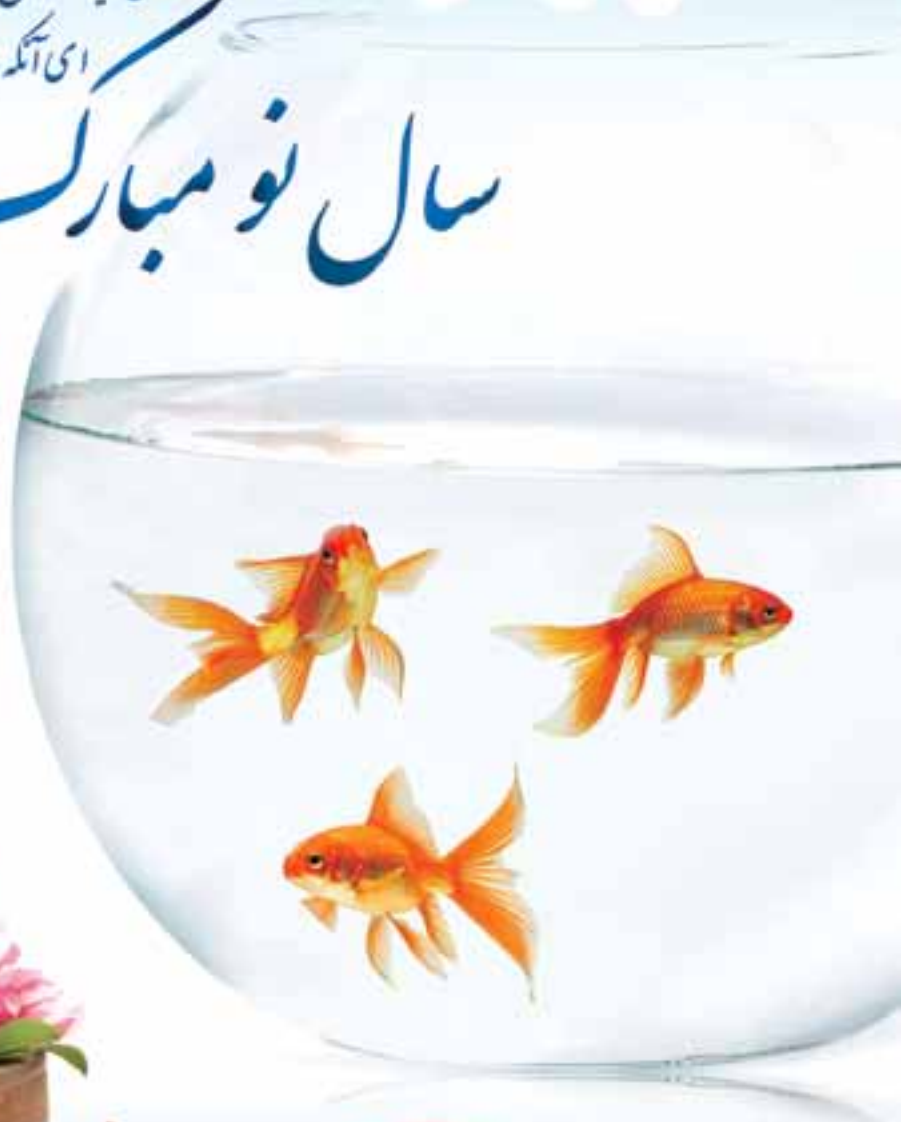
سال نو مبارک

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

وانا وین VANAWIN

UPVC PROFILE PRODUCER

www.vanawin.com info@vanawin.com





شرکت کارپن

 **KAR|PAN**

تولید و عرضه پروفیل UPVC

تهران، میدان ونک، خیابان آفتاب، بن بست هشتم، پلاک ۴، واحد ۷
تلفن: ۰۲۱ ۸۸۰۵۹۱۱۲ فکس: ۰۲۱ ۸۸۶۰۷۷۹۷

DECEUNINCK / WINDOWS AND DOORS
THE BELGIUM PROFILE SYSTEMS

deceuninck



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



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



profine
INTERNATIONAL PROFILE GROUP

ماموقیت 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®

TROCAL®



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 قیصریه-

میدان پیروز- پلاک ۷

تلفکس: ۲۲۹۸۴۰۷۷

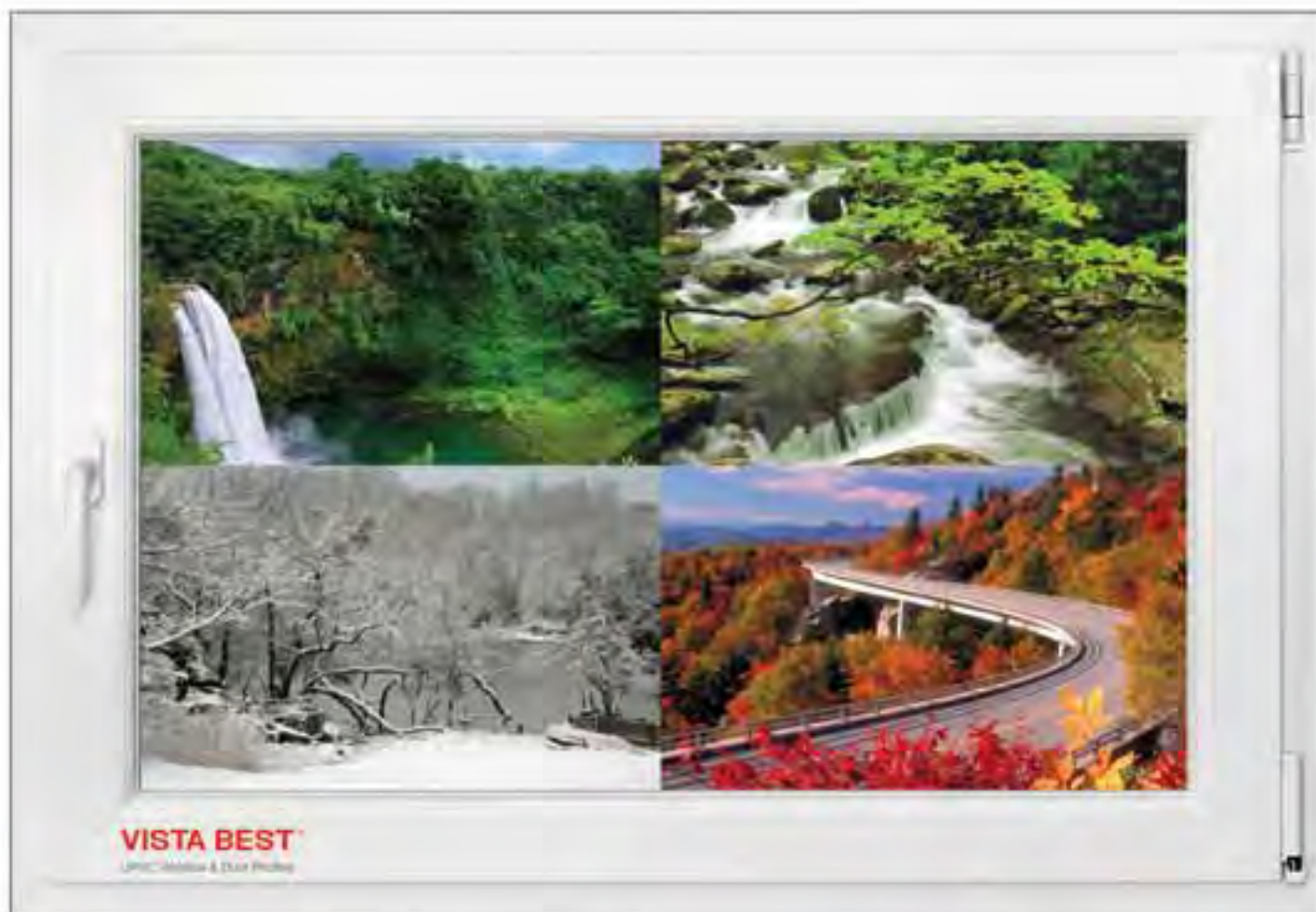
موبایل: ۰۹۱۲۲۹۶۹۷۷۸

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

نماینده فروش پروفیل ویستا بیست در استان البرز

بازرگانی
سبحان

Sobhan Trading
UPVC Window & Door



بازرگانی سبحان نمایندگی فروش پروفیل ویستا بیست در استان البرز



VISTA BEST
UPVC Window & Door Profiles

البرز، کرج کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۱۹۵۰۰ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۶۶۴۲ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۹۰۶۶

www.sobhanupvc.com - bazarganisobhan@gmail.com

مهتر وین

نماینده انحصاری
فروش پروفیل

WINER
ترکیه



آدرس : تبریز، جاده تهران، ۵۰۰ متر بالاتر از بستنی وحید
تلفن : ۳۷۴۸۸۳۳ - ۳۶۳۶۳۱۰۴

مراغه : ۷۰۸۲۵ - ۹۱۴۳۰۱۶

تهران، روپروی درب اصلی استادیوم آزادی، روپروی مجتمع عقاب، پلاک ۱۶
www.mehrwin.ir

کوپال

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

پروفیل یوپی وی سی



مطابق با استانداردهای بین المللی



دفتر مرکزی: ستارخان ، روبروی کوثر دوم
کوچه کاج، پلاک ۷
تلفن: ۶۶ ۵۶ ۱۲ ۳۹ - ۶۶ ۵۶ ۱۲ ۳۵
کارخانه: رباط کریم، شهرک صنعتی نصیر آباد
خیابان س — رو ۲۳، پلاک ۹۱-۹۰



When You Pick The Best We Do The Rest



- دارنده گواهینامه IMC از انگلستان
- دارنده CE صادرات اروپا از کانادا
- دارنده بیمه نامه تضمین کیفیت از بیمه دی



When You Pick The Best We Do The Rest


انگیزه ای فراتر از اندیشه ...

رئال وین

تولید کننده پروفیل upvc

صادرات پروفیل رئال وین به کشورهای حوزه خلیج فارس
آغاز شد ...

بذیرش نمایندگی
فعال در سراسر کشور

 www.realwin.ir

دفتر مرکزی: تهران - سعادت آباد - میدان کتاب
احسان شمالی - ملانکه اول - پلاک ۱۳ - واحد ۲
تلفن: ۰۲۱-۲۲ ۳۷ ۲۱ ۳۰
دفتر نمایندگی فروش:
تلفن: ۰۲۱-۶۶ ۶۲ ۶۸ ۹۹
تلفن: ۰۲۱-۶۶ ۶۰ ۹۱ ۳۰

proline®

PVC Pencere ve Kapi Sistemleri



سال نو مبارک

پروفیل بی نظیر با قیمتی مناسب



نماینده انحصاری پرولاین در ایران

Factory : No 2, 89 Sokak, Merkez Mah, Sasalı Cigli, Izmir - Turkey
Website : www.prolineupvc.com / E-mail : info@prolineupvc.com

تلفن : ۳۳۷ ۱۱ ۴۴۰ (۰۲۱)
فکس : ۱۳ ۵۶ ۹۶ ۴۴ (۰۲۱)

نشانی : تهران، بزرگراه ستاری، بالاتر از بزرگراه حکیم، خیابان جواهریان، پلاک ۴۸، طبقه ۵، واحد ۱۵

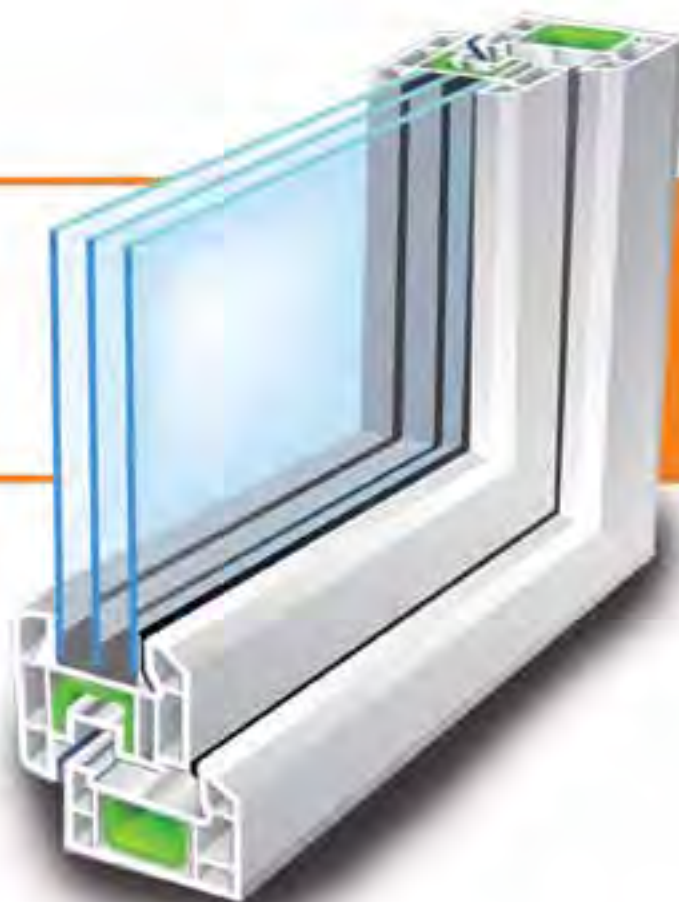
“widen your horizon”

پرو لاین 



آسیاجام پروفیل

تولید کننده پروفیل upvc



تبریز، جاده تهران، شهرک صنعتی عالی نسب، خیابان صنعت، قطعه ۴۴
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۹۳۶۵-۶ فکس: ۰۴۱-۳۶۳۰۹۳۶۴



ASIA JAAM PORFILE

FENSTER  **MANN**[®]
KUNSTSTOFF FENSTER UND TÜREN SYSTEMS

■ نگاه متفاوت

■ پنجره متفاوت

■ کیفیت متفاوت



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 افزودنیهای شرکت کمسون در صنایع مختلف PVC از جمله پروفیل درب و پنجره، لوله و اتصالات، کابل، انواع دیوارپوش، کف پوش و داکت مورد استفاده قرار می گیرند.

پایدار کننده های کمسون بر پایه سرب، کلسیم/روی و OBS (Organic Base Stabilizers) قابلیت ارائه به صورت One Pack (شامل پایدار کننده، روان کننده، بیگمنتهای 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 نیاوران، خیابان جمشیدیه (قبضه)
خیابان ۳۴، پلاک ۴۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱-۶۶۸۱۳۸۱۷ فکس: ۴۶۱۶۶۸۸۷
www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.com



pratique  يراتيک





www.kotzolt.ir

KOTZOLT

UPVC Profile

اقتصادی ترین و سنگین ترین
پروفیل UPVC در ایران
تحت لیسانس KOTZOLT آلمان



تهران

کیلومتر ۱۸ جاده قدیم کرج، شهرک صنعتی سازه گستر سایپا،
خیابان نگارستان، شماره ۸۸ گروه صنعتی البرز

تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۹۸۱۱-۱۹



تولیدکننده پروفیل UPVC پنج کانال - سری ۶۰ در ایران



تولیدکننده یراق آلات در و پنجره یو پی وی سی

سال نو مبارک

سالی خوش، همراه با سلامتی و برکت برایتان آرزو مندیم



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

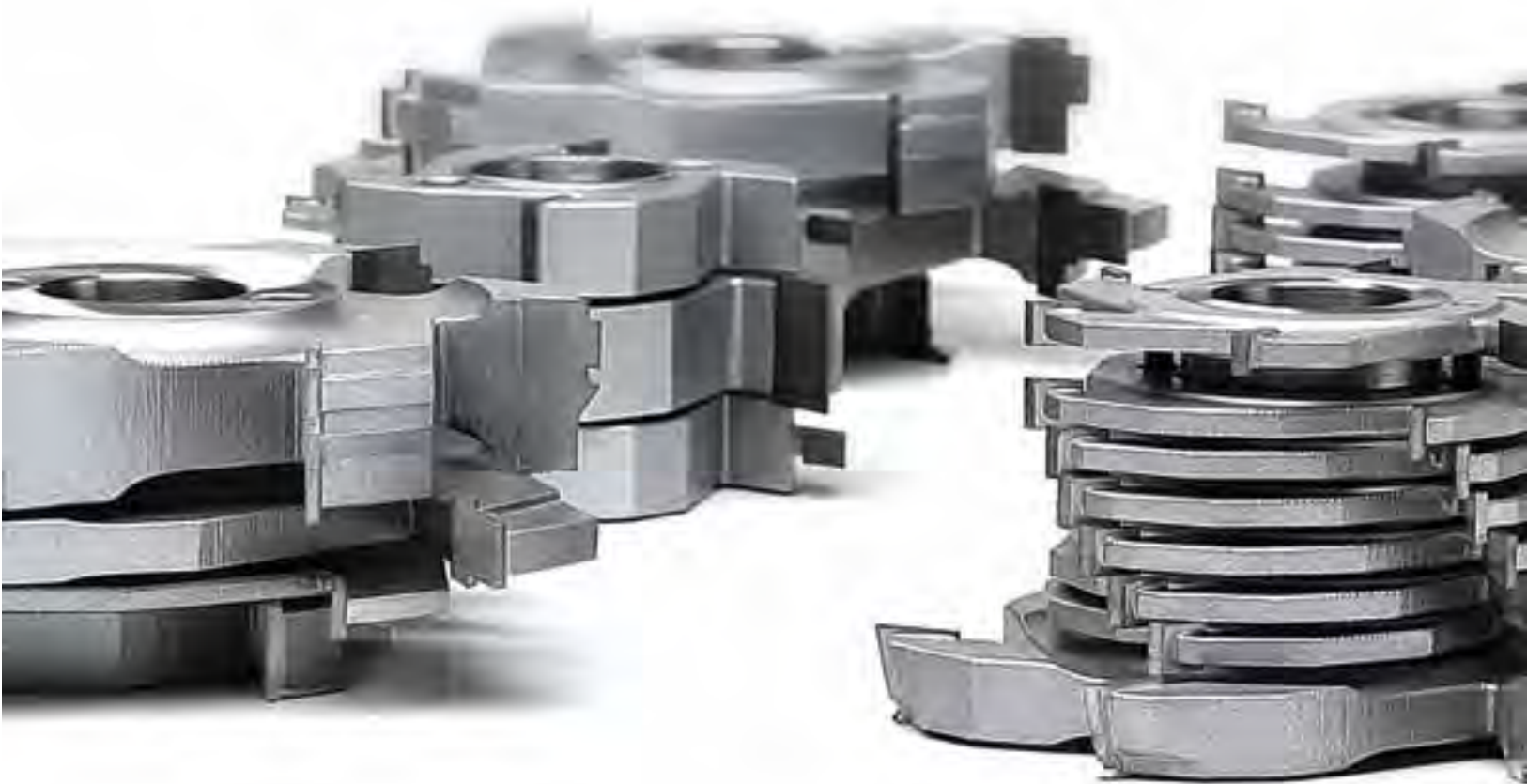
تلفن: ۴۷۵۱ (۰۲۱)

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



شما را به بازدید از غرفه اکسو در نمایشگاه تویاپ استانبول، دعوت می نمائیم.

22-19 اسفندماه، سالن 7 غرفه B 709



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) 211 62 11

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



رضایت ماندگار با برندی جدید و کیفیت جدید ...

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



UOR WIN

تلفن: ۰۴۴- ۳۳۷۴۵۰۸۲
فکس: ۰۴۴- ۳۳۷۴۵۰۸۳

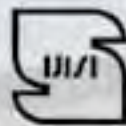
آدرس: ارومیه، جاده شهید گلانتی، شهرک صنعتی
فاز دوم توسعه، خیابان کارآفرینان ۱، انتهای تلاش ۳



UOR WIN

اوروین

UOR WIN
UPVC Windows & Door



www.uorwin.com
info@uorwin.com

دارای نشان استاندارد ملی، گارانتی ۱۵ ساله و ۲۰ ماه بیمه ایران



www.seasagroup.com

سپاس گروپ



www.seasagroup.com | info@seasagroup.com

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

BlueWin®
UPVC PROFILE PRODUCER

بلو وین

بازرگانی ملک زاده

نماینده رسمی فروش پروفیل بلو وین

ارائه دهنده پراک آلات دروپنجره یو پی وی سی

نشانی دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه ستاری، بلوار فردوس

شرق، نبش خیابان رامین جنوبی، پلاک ۲۸۰، واحد ۴۰۴

تماس دفتر مرکزی: ۰۲۱) ۴۴۰ ۳۴ ۲۵۰ - ۱

۴۴۹ ۷۲ ۴۱۷

فکس:

Email: malekzadeh.trading@gmail.com

ENDOW

WINDOW

زندگی با لبخند تو زیباست...

التصال

10
TEN
YEAR
WARRANTY



CE



DNW



P E R S I A P R O F I L E

 **Ponzio**



www.ponzioaluminium.com

جویش درو پنجره

آلومینیوم و یو پی وی سی

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

امنیت و اطمینان باشیسه ایمنی شرق ... ۱۵۰

صنعتی به قدمت پنجره‌ساز صنعت ۱۵۲



PERSIA PROFILE

پرسیا پروفیل

PERSIA PROFILE



شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان دوم آلومینیوم
کاران، ابتدای کوچه مسعود جنوبی، پلاک یک
کد پستی: ۳۳۱۹۱-۷۷۵۸۱

☎ +۹۸ (۰۲۱) ۵۵۲۵۹۷۳۶ ☎ +۹۸ (۰۲۱) ۵۵۲۵۸۹۵۳

🌐 www.persiaprofile.com

✉ info@persiaportite.com



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مهندس مصطفی استقبال مطرح شد:

امنیت و اطمینان با شیشه ایمنی شرق

اشاره:

تولید پنجره استاندارد دغدغه اصلی تمامی دلسوزان صنعت پنجره‌سازی است. روشن است که شیشه بیشترین بخش یک پنجره را تشکیل می‌دهد. در سال‌های گذشته شیشه جزئی ساده از مصالح ساختمانی به‌شمار می‌آمد، اما امروزه با تحولات پیش آمده، شیشه به یکی از پیچیده‌ترین امکانات یک ساختمان تبدیل شده و انواع و کاربری‌های بسیار متنوعی یافته است. با در نظر گرفتن این موارد، صنعت شیشه ساختمانی امروز یکی از صنایع استراتژیک و مهم محسوب شده که مهمترین نقش را نیز در تولید یک پنجره استاندارد ایفا می‌کند. با توجه به نقش قابل توجه شیشه در ساخت پنجره‌ها، کیفیت آن نیز بیش از سایر اجزاء پنجره اهمیت می‌یابد. برای آگاهی از وضعیت فعلی صنعت شیشه به سراغ یکی از پرآوازه‌ترین شرکت‌های تولید شیشه، یعنی شرکت ایمنی شرق رفتیم و به گفتگو با مدیرعامل خلاق این شرکت نشستیم. این شرکت در تمام این سال‌ها که در شهر مشهد فعالیت داشته، برای به‌روز ماندن و تولید محصولات با کیفیت تلاش بسیاری صورت داده و امروز به برندی خوشنام در صنعت شیشه کشورمان تبدیل شده است. از مهندس مصطفی استقبال درباره فعالیت‌های گسترده شیشه ایمنی شرق پرسیدیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

محصولات این شرکت به سه دسته عمده شیشه‌های سکوریت، دو یا چند جداره تخت و خم و لمینیت تخت و خم تقسیم‌بندی می‌شود و این دسته‌بندی با توجه به نوع شیشه کوتینگ‌دار (coated glass) یا ساده‌ای که در ساختار خود جای می‌دهد به دسته‌های کوچک‌تری تقسیم می‌شوند. شاید جالب باشد که بدانید تعداد شرکت‌های مطرح و بنام در زمینه تولید انواع محصولات شیشه که بتوانند کلیه نیاز یک پروژه ساختمانی اداری، تجاری یا مسکونی را فراهم کنند در سطح کشور انگشت‌شمار می‌باشد و از این بابت خدا را شکر می‌کنیم که شرکت ایمنی شرق با کسب سال‌ها تجربه و تلاش فراوان، سید کالای خود را در زمینه تولید انواع شیشه‌های مورد نیاز در ساختمان‌ها و برج‌ها از جمله شیشه‌های کاهنده مصرف انرژی به‌صورت لمینیت شده یا چند جداره شده به شکل‌های تخت یا خم با قابلیت کمترین میزان شمع که تقریباً ۶۵۰ میلی‌متر می‌باشد، به بازار عرضه کند. در حال حاضر ایمنی شرق به‌گونه‌ای خود را در کشور مطرح کرده است که به‌عنوان یک مرجع تمام و کمال در تولید انواع شیشه‌های چند جداره یا لمینیت متشکل از شیشه‌های کوتینگ‌دار یا ساده باشد.

■ شیشه ایمنی شرق مواد اولیه خود را از کجا تامین می‌کند؟

همان‌طور که می‌دانید یکی از عوامل خوشنام شدن یک برند تجاری استفاده از مواد اولیه مرغوب و با کیفیت بالاست که قطعاً این امر باعث تولید محصولات باکیفیت می‌گردد. مواد

■ شرکت شما از چه تاریخی و در کجا فعالیت خود را آغاز کرده و تاکنون چه فراز و نشیب‌هایی را در طی کردن مسیر پیشرفت پشت سر گذاشته است؟

شرکت ایمنی شرق از سال ۱۳۷۲ فعالیت خود را در زمینه تولید انواع شیشه‌های سکوریت و دوجداره و لمینیت در شهر مشهد آغاز کرد، با توجه به افزایش حجم نیاز مصرف‌کنندگان و همین‌طور بالاتر رفتن سطح انتظار آنها از کیفیت و تنوع محصولات تولیدی این شرکت در مقایسه با محصولات کشورهای دیگر، شرکت ایمنی شرق در دوره‌های ۷ ساله و تاکنون در سه مرحله اقدام به نوسازی و به‌روزرسانی تجهیزات و ماشین‌آلات خود کرده است و با توجه به شرایط اقتصادی موجود در کشور، طی دهه‌های اخیر این امر بسیار طاقت فرسا بوده و این شرکت با برنامه‌ریزی و مدیریت و تدبیر دقیق و علمی توانست شرایط سخت را پشت سر گذاشته و با موفقیت به این مهم دست یابد. به‌عنوان مثال، می‌توان به استفاده از کوره سکوریت با تکنولوژی convection مدل ۲۰۱۵ با قابلیت تولید شیشه سکوریت تخت ۳۰۰×۶۰۰ یا شیشه سکوریت خم با ابعاد ۳۰۰×۳۰۰ اشاره کرد. این شرکت حدود ۲۵ سال است که با تلاش و کوشش شبانه‌روزی متخصصان و پرسنل زحمتش خود توانسته جزو پیشگامان و مدعیان کیفیت بهتر در صنعت شیشه ایران باشد.

■ در حال حاضر چه محصولات و خدماتی توسط شرکت شما عرضه می‌شود؟

میزان مصرف انرژی جهت گرم نگاه داشتن یا سرد نگاه داشتن فضای داخلی ساختمان در فصول مختلف سال مطرح می‌باشد.

■ کیفیت شیشه دو جداره در تولید یک پنجره استاندارد، چه نقشی ایفا می‌کند؟

ابتدا باید دید منظور از یک پنجره استاندارد چیست؟ در تعریف ساده و غیر فنی، پنجره استاندارد از دید یک مصرف‌کننده امروزی پنجره‌ای است که علاوه بر تامین نیازهایی همچون نور کافی و ایجاد پل ارتباطی با محیط بیرون، در جلوگیری از هدر رفتن گرما و سرما که متاسفانه امروزه هزینه‌های آن روزبه‌روز رو به افزایش است، تاثیر بسزایی داشته باشد. پر واضح است که بیشترین قسمت یک پنجره را شیشه آن تشکیل می‌دهد و قطعا مهمترین سد در مقابل هدررفت انرژی محسوب می‌شود. اگر شیشه دو جداره به‌خوبی تریق گاز نشده باشد، به‌خوبی تریق چسب نشده باشد یا اسیب‌ر آن از مواد رطوبت‌گیر مرغوب پر نشده باشد و چندین پارامتر دیگر در فرایند ساخت شیشه دو جداره رعایت نشده باشد، قطعا کاربرد آن پنجره به سطح دوران گذشته و بسیار قدیم تنزل می‌یابد و دیگر هیچ انتظاری جز انتقال نور خورشید از آن نمی‌توان داشت و از آنجایی که یک پنجره از عناصر دیگری نیز همچون پروفیل‌های نگه‌دارنده شیشه تشکیل می‌شود، عدم وجود پروفیل مناسب در ساختار پنجره مزید بر علت می‌شود.

■ به نظر شما وجود پنجره‌سازان بی‌شناسنامه در بی‌اعتبار کردن این صنعت چقدر تاثیر دارند؟

در هر کاری عده‌ای افراد سودجو هستند که حاضرند به هر قیمتی و به هر شکل ممکن و تنها به جهت تامین منافع خودشان دست به تولید محصولات بی‌کیفیت و البته بسیار ارزان قیمت‌تر از محصولات اصلی بزنند و این امر تنها باعث ایجاد یک درآمد کاذب و کوتاه مدت برایشان می‌شود که این درآمد را نیز عده‌ای معدود از خریداران که آگاهی کافی در خصوص محصول با کیفیت ندارند برایشان فراهم می‌کنند. در کل، بدیهی است که نتیجه آن سلب اطمینان از تولیدکنندگانی می‌گردد که تلاششان ارائه یک محصول باکیفیت است. قطعا در مرحله اول امید به دستگاه‌های نظارتی است که به‌عنوان یک اهرم بازدارنده عمل کنند، اما تجربه نشان داده است که این امر کافی نیست. اما همان‌طور که ۲۵ سال سیاست کاری شیشه ایمنی شرق این بوده است، ما به همه احترام می‌گذاریم و تمرکز را بر محصولات خودمان و ارتقا کیفی آن گذاشته‌ایم و با وجود برخی حرکات شیطنت‌آمیز از سوی برخی رقبا، سعی بر حفظ احترام متقابل و جلوگیری از ایجاد هیجانات قیمتی در بازار کرده‌ایم.

■ جایگاه صنعت شیشه کشور را در عرصه جهانی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

خوشبختانه در سال‌های اخیر پیشرفت‌های چشمگیری در صنعت شیشه کشور صورت گرفته است، همین که یک شرکت مثل ایمنی شرق تلاش کند سال به سال تکنولوژی تولید و اطلاعات خود را به‌روز کند و در کنار آن سایر تولیدکنندگان نیز به‌جای توقف در یک نقطه حرکت رو به جلو داشته باشند، خود باعث یک حرکت عظیم و هماهنگ می‌گردد. البته کاملا آشکار است که در مقایسه با کشورهای توسعه‌یافته هنوز باید راه بسیار زیادی طی شود تا خودمان را در سطح آنها یا نزدیک آن قرار دهیم، ولی با این وجود می‌توان گفت در منطقه‌ای که هستیم و در مقایسه با همسایگان در جایگاه مطلوبی قرار داریم.

اولیه مصرفی این شرکت به گروه‌های مختلفی تقسیم می‌شوند که بزرگترین و عمده‌ترین آن جام‌های شیشه هستند. تهیه این جام‌ها از داخل و خارج کشور صورت می‌گیرد. در ابتدا اشاره کردم که یکی از عوامل تولید محصول باکیفیت و مرغوب استفاده از مواد اولیه باکیفیت می‌باشد؛ به همین منظور ما سال‌هاست که از این اصل پیروی کرده و سعی کردیم تمامی جام‌هایی که از خارج کشور تهیه می‌شوند از کمپانی‌ها و برندهای مطرحی همچون AGC یا Guardian باشند. در اینجا لازم است به نکته‌ای اشاره کنم. متاسفانه بسیار دیده شده است که خریداران در پروژه‌های ساختمانی مختلف شیشه‌های شرکت AGC را از شرکت‌هایی خریداری می‌کنند که تایید کیفی این شرکت را در خصوص عدم آسیب‌رسانی به محصولات AGC ندارند و در نهایت شیشه‌هایی که در پنجره ساختمان‌ها استفاده می‌شوند به دلیل آسیب غیر قابل رویتی که در هنگام سکوریت شدن شیشه‌های کوتینگ‌دار در کوره رخ می‌دهد، خاصیت خود را از دست داده و با شیشه‌های ساده تفاوتی ندارند؛ و این در شرایطی است که مشتریان هزینه نسبتا بالایی را جهت خریداری این قبیل شیشه‌ها متحمل می‌شوند.

■ کیفیت محصولات تولیدی شما در چه سطحی است و چه گواهینامه‌ها و استانداردهایی را تاکنون دریافت کرده‌اید؟

ایمنی شرق اولین شرکتی بوده که در کشور موفق به دریافت علامت استاندارد در زمینه تولید شیشه‌های ۱۰ میلیمتر ساختمانی شده است. قطعا از ابتدا سعی ما بر این بوده است که به جای ساخت یک برند جاب‌گونه بر پایه تبلیغات، از پایه و اساس محصولاتمان بر استانداردها و گواهی‌هایی رایج و مورد نیاز منطبق باشد که در این خصوص می‌توانم به استاندارد کشورمان، گواهی‌نامه‌های CE, iso 9001:2008, CE, iso 50001:2011 و تایید شرکت AGC اشاره کنم. البته اگر لزوم اخذ استاندارد دیگری را احساس کنیم که به‌لحاظ عملی برای فضای بازار کنونی نیاز باشد، قطعا در اخذ آن درنگ نخواهیم کرد.

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

خوشبختانه روابط بسیار خوبی با شرکت‌های مطرح در زمینه کاری خود در سرتاسر دنیا داریم، به‌گونه‌ای که مرتبا در حال مکاتبه با کارشناسان آنها جهت دریافت اطلاعات به‌روز هستیم. البته ناگفته نماند که به اشتراک گذاشتن این اطلاعات توسط آنها چندان ساده یا بدون هزینه نبوده و مستلزم پرداخت هزینه‌های نسبتا بالا جهت خریداری و دریافت اطلاعات به‌روز تولید در زمینه شیشه می‌باشد. اما با وجود این، بازدیدهایی که به‌صورت دوره‌ای از برخی از این کمپانی‌ها توسط مهندسان ما صورت می‌گیرد یا جلساتی که در محل شرکت‌های آنها یا در محل شرکت ایمنی شرق با مهندسان ما انجام می‌شود، در به‌روز رسانی و دریافت اطلاعات کاربردی بسیار موثر بوده است.

■ به نظر شما شیشه‌های ساختمانی چه ویژگی‌هایی باید داشته باشند؟

سال‌ها پیش وقتی صحبت از پنجره و به‌تبع آن شیشه می‌شد، در ذهن افراد یک لایه بسیار ضعیف و شکننده تداعی می‌شد که هدفی جز تامین نور کافی در داخل ساختمان نداشت. اما امروزه می‌بینیم در تمام دنیا تامین نور داخل ساختمان توسط شیشه تنها یکی از کاربردهای لازم و نه کافی در یک پروژه ساختمانی است. امروزه به شیشه به چشم یک فاکتور بسیار مهم در زیبایی خارجی نما و زیبایی داخلی ساختمان نگاه می‌شود و به‌عنوان عاملی تعیین‌کننده در





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با فرهاد جلالی پور مطرح شد:

صنعتی به قدمت پنجره‌ساز صنعت

در هفتمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران فرصتی به دست آمد تا به سراغ یکی از شرکت‌های پیشکسوت صنعتان برویم. در اوائل دهه ۱۳۸۰، زمانی که کمتر کسی با مقوله یو.پی.وی.سی آشنا بود، خانواده‌ای صنعتگر و دانش‌محور دست در دست یکدیگر مجموعه‌ای را پایه‌گذاری کردند که در طی تمام این سال‌ها نقش برجسته‌ای را در شناساندن قابلیت‌ها و مزایای پنجره یو.پی.وی.سی به بخش ساخت‌وساز کشورمان ایفا کرد. شرکت پنجره‌ساز صنعت که توسط خانواده جلالی پور اداره می‌شود، برغم تمامی فراز و فرودهایی که این صنعت در ۱۵ سال گذشته از سر گذرانده، روند ثابتی را طی کرده و با توجه به نیاز بازار فعالیت‌های خود را گسترش داده، ولی هرگز دست از اصول اولیه خود برنداشته است. بنیانگذاران این مجموعه که در راس آنها محمود جلالی پور به‌عنوان یکی از باتجربه‌ترین فعالان صنعت یو.پی.وی.سی قرار دارد، هیچگاه نسبت به رعایت اصل کیفیت تساهلی به خرج نداده و طی روندی مستمر در تولید محصولات باکیفیت، آن هم در بحبوحه ارزان‌فروشی، از اعتبار این صنعت پاسداری کردند. در ادامه و با افزوده شدن بخش تولید در و پنجره و نمای آلومینیومی به پنجره‌ساز صنعت، این مجموعه پرتوان‌تر از گذشته فعالیت‌های خود را پی گرفت و با جلب همکاری یکی از برآوازه‌ترین شرکت‌های آلمانی متخصص در صنعت آلومینیوم، به‌سرعت در این حوزه نیز آوازه‌ای به هم زد. در نمایشگاه تهران دیداری داشتیم با بزرگان خانواده جلالی پور؛ و از نزدیک با آقایان محمود جلالی پور، فرهاد جلالی پور، علیرضا جلالی پور و دبیر انجمن تولیدکنندگان در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی ایران، وحید جلالی پور گپ‌وگفت کوتاهی داشتیم و در نهایت مصاحبه اختصاصی با مدیرعامل مجموعه، فرهاد جلالی پور انجام دادیم و از مراحل رشد پنجره‌ساز صنعت و نقطه‌نظرات ایشان در زمینه بازار در و پنجره آگاه شدیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

اشاره:

■ شرکت پنجره‌ساز صنعت از چه زمانی شروع به کار کرده است؟

این شرکت از سال ۱۳۸۰ فعالیت‌های خود را آغاز کرده است. در آن دوره شناخت درستی از پنجره یو.پی.وی.سی وجود نداشت، با این حال ما برای راه‌اندازی کارخانه خود سراغ بهترین ماشین‌آلات و مواد اولیه موجود در جهان رفتیم؛ دستگاه‌های مورد نیاز را از شرکت المانک آلمان تهیه کردیم و با پروفیل و کا و یراق‌آلات وین‌هاوس کار تولید را آغاز کردیم.

■ در مورد محصولات شرکت پنجره‌ساز صنعت بیشتر توضیح دهید.

به‌طور کلی محصولات شرکت ما عبارت است از، پنجره‌های یو.پی.وی.سی، آلومینیوم و انواع نماهای آلومینیوم. در زمینه یو.پی.وی.سی، از دو نوع پروفیل استفاده می‌کنیم: پروفیل و کای آلمان و نیز برندهای معتبر و باکیفیت داخلی. در خصوص سایر ملزومات پنجره نیز

بهترین اجناس موجود در بازار را به کار می‌بریم.

در سالیان اخیر و با رشد تقاضای بازار نسبت محصولات آلومینیومی، این بخش را نیز در مجموعه خود راه‌اندازی کرده‌ایم. از آنجایی که سیستم‌های پنجره و نیز آلومینیوم مانند کرت‌ن‌وال به دانش بالایی نیاز دارد، کوشیدیم تا دانش لازم در این زمینه را کسب کنیم و به همین منظور همکاری خود را با گروه برآوازه اتسل (ETZEL) آغاز کردیم. همانطور که می‌دانید این گروه در بلندمرتبه‌سازی از شهرت و تبحر بسیار بالایی برخوردار است و در سراسر جهان پروژه‌های بزرگی را اجرا کرده است که از جمله پروژه‌های قابل توجه این گروه در ایران می‌توان به برج میلاد، برج بین‌المللی تهران و برج مهستان اشاره کرد. همچنین در این راستا اقدام به خرید ماشین‌آلات پیشرفته‌ای کردیم. البته از آنجا که این

برای خود تهیه کنند و از این جهت ضمن خدشه وارد آوردن به اعتبار صنعت یوبی، وی، سی، پنجره‌های بی کیفیت و فاقد کارایی لازم را تحویل هم‌وطنانمان دهند. توجه کنید که منظور من مسکن مهر نیست که در استفاده از جنس بی کیفیت تکلیفش روشن است؛ بلکه مقصود من خانه‌های لوکسی است که با قیمت‌های گزاف به مشتریان از همه جا بی‌خبر فروخته می‌شود. اما با طولانی شدن دوره رکود شاهد هستیم که کار برای تولید کنندگان بی کیفیت روزبه‌روز سخت‌تر شده و بازار به سمت جنس با کیفیت گرایش یافته است.

■ **همانطور که اشاره کردید، وضعیت نسبتاً نابسامانی بر صنعت در و پنجره حکمفرماست، به نظر شما برای برون‌رفت از این وضعیت چه راهکاری وجود دارد؟**
به عقیده من، لیاقت مردم ایران استفاده از جنس بی کیفیت نیست. ضمن اینکه شما در حوزه‌های دیگری مانند خودرو مشاهده می‌کنید که ایرانیان تمایل دارند از بهترین اقلام موجود در بازار بهره‌مند باشند و توانایی خرید آن را نیز دارند. اگر امروز شما شاهد این حجم از جنس بی کیفیت در بازار هستید، چند دلیل دارد: نخست آنکه اکثر مصرف‌کنندگان ناآگاه هستند و اطلاع دقیقی از محصولی که خریداری می‌کنند ندارند. این امر باعث شده است که مصرف‌کنندگان به راحتی تحت تاثیر تبلیغات رنگارنگ قرار گیرند؛ ضمن اینکه افراد سودجو نیز از این شرایط و کمبود نقدینگی سوءاستفاده کرده و بازار را از جنس به‌ظاهر ارزان و بی کیفیت انباشته‌اند. من فکر می‌کنم با ارتقای آگاهی‌های عمومی در این خصوص تا حد بسیاری می‌توان به وضعیت فعلی سر و سامان داد. البته نمی‌توان به مشکلات فراوانی که شرکت‌های معتبر و باشناسنامه با آن دست به گریبان هستند، نیز بی‌اعتنا بود. به‌هرحال تولید در جامعه ما با معضلات فراوانی همراه است که امیدواریم با تحولات اخیر در عرصه اقتصاد، به سمت حل این معضلات پیش برویم.

■ **به نظر شما رواج تولید پنجره‌های تیپ، می‌تواند به‌عنوان راهی برای سر و سامان دادن به شرایط فعلی محسوب شود؟**

متأسفانه در جامعه این تفکر وجود دارد که استفاده از پنجره تیپ، پرستیژ یک ساختمان را پایین می‌آورد. در صورتی که به‌هیچ وجه این‌گونه نیست، پنجره تیپ تعریف خودش را دارد و در سراسر جهان از این نوع پنجره‌ها استفاده می‌شود. در واقع استفاده از پنجره‌های تیپ به این معناست که کلیه استلزامات یک ساختمان، مانند میزان فضا، میزان نور لازم و عایق بودن ساختمان همه محاسبه شده‌اند. من فکر می‌کنم تولید کنندگان ما به سمت تولید پنجره تیپ حرکت کنند.

■ **فکر می‌کنید با توجه به اجرای برجام و لغو تحریم‌های بین‌المللی، چه تغییری و تحولاتی در بازار در و پنجره کشورمان به‌وجود آید؟**

حقیقتاً تحریم‌ها بسیار آزردهنده بود. یکی از آثار تحریم‌ها این بود که کشورهای همسایه سود سرشاری از محدودیت‌های ایرانیان به جیب زدند. به نظر من با رفع تحریم‌ها شاهد شیطنت‌هایی از سوی برخی از این کشورها خواهیم بود. امیدوارم بتوانیم از فرصت‌های به‌دست آمده به نحو احسن استفاده کنیم و آینده روشنی را برای صنعت خود و همچنین کشورمان رقم بزنیم.

اقدامات همزمان با وجود تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران صورت می‌گرفت، با مشکلات بسیاری روبه‌رو شدیم، اما به‌هر حال با پشت سر گذاشتن همه این معضلات، سرانجام واحد آلومینیومی کامل و به‌روزی را فراهم کردیم. این واحد در حال حاضر قادر به انجام همه انواع پروژه‌ها، مطابق با آخرین تکنولوژی روز است. به عبارتی امروزه شرکت پنجره‌ساز صنعت قادر به اجرای کلیه سیستم‌های کرت‌ن‌وال به‌صورت یونیتایز، فریم‌لس و فاساد است. ضمن اینکه در تمام این موارد تلاش داریم تا با دانش روز دنیا حرکت کنیم.

■ **خدمات پس از فروش پنجره‌ساز صنعت در چه سطحی است؟**

از روز نخست، مدیران پنجره‌ساز صنعت بر این عقیده بودند که بهترین تبلیغات، خدمات پس از فروش است. بنابراین روی این بخش تاکید ویژه‌ای داشتیم. در واقع هزینه تولید همواره کمتر از هزینه نصب و خدمات است و البته همین بخش است که برای یک مجموعه اعتبار کسب می‌کند. به بیانی دیگر، تفکر تولیدکننده نباید فقط این باشد که در کارگاه چه پنجره‌های تولید می‌کند، بلکه باید به این مهم توجه داشت که این پنجره در ساختمان چگونه خواهد نشست. بر همین اساس ما همواره خود را مسئول محصولات خود حتی پس از فروش و نصب آنها می‌دانیم.

■ **محصولات شرکت شما از چه نوع گارانتی‌هایی برخوردار است؟**

گارانتی که ما به مشتریان خود می‌دهیم مربوط به بخش‌های مختلف پنجره مانند پروفیل و براق‌آلات است. از آنجا که تمامی مواد مورد استفاده در تولید پنجره در شرکت از بهترین مواد موجود در بازار هستند، از گارانتی مناسبی نیز برخوردار می‌باشند. برای نمونه پروفیل‌های یوبی، وی، سی ما ده سال ضمانت دارند. در خصوص تولیدات آلومینیومی پنجره‌ساز صنعت نیز ده سال گارانتی ارائه می‌دهیم. همچنین در صورت بروز خطایی از سوی ما که قابل جبران نباشد، کل پنجره تعویض می‌شود.

■ **به‌عنوان یکی از پیشگامان این صنعت در کشورمان، آیا اکنون که به گذشته نگاه می‌کنید، از تصمیم آن روز خود برای ورود به این صنعت راضی هستید؟**

بله. هرچند در این سال‌ها صنعت یوبی، وی، سی با فراز و فرودها و مشکلات بسیاری روبه‌رو بوده، ولی همه افراد شاغل در این صنف، عملکرد یکسانی نداشته‌اند. برای نمونه شرکت پنجره‌ساز از ابتدای تاسیس تا به امروز، یک اصل را در سر لوحه کلیه فعالیت‌های خود قرار داده و هرگز از آن تخطی نکرده و آن هم اصل کیفیت بوده است. به این معنی که در هر شرایطی، چه رونق باشد و چه رکود سنگین و رقابت شدید، شرکت ما از مسیر خود منحرف نشده و در همین راستا حرکت کرده است. نتیجه این رویکرد نیز این بوده که امروز پس از گذشت ۱۴ سال با قدرت و با اعتبار بسیار زیادی از گذشته مشغول فعالیت هستیم. با اینکه در همه این سال‌ها شاهد بداخلاقی‌های بسیاری بوده‌ایم، از تولید جنس بی کیفیت گرفته تا رقابت‌های ناسالم و مضر که باعث بدنامی برخی و ورشکستگی برخی دیگر شده است. در این سال‌های رکود، بداخلاقی‌های برخی تا حدی بوده که حتی خوشنامی این صنعت را تحت تاثیر قرار داده و از سوی دیگر به برخی افراد سودجو که در زمینه ساخت‌وساز مشغول هستند، این فرصت را داده تا با به رقابت کشاندن برخی از کارگاه‌ها، جنس ارزان قیمت



ALÜMİNYUM DOĞRAMA VE CEPHE SİSTEMLERİ

A O B A L

ارائه سیستم های lift slide، مونو ریل، فولکس واگنی، لولا محوری، باز شو مخفی، به بیرون باز شو و درب های تا شو.

هفتمین نمایشگاه بین المللی
درب و پنجره و صنایع وابسته
دوم الی پنجم بهمن ماه ۱۳۹۴
نمایشگاه بین المللی تهران
سالن میلاد - غرفه 2B



تبریز، خیابان پاستور جدید، تقاطع خیابان طالقانی، ساختمان آتیش، طبقه دوم

تلفکس : ۱۴۱۴ ۳۵۵۵ - ۴۱ (ده خط) www.aati.ir



YALITIMSIZ DOĞRAMA SERİSİ



YALITIMLI DOĞRAMA SERİSİ



YALITIMLI SURME SERİSİ



TAKVİELİ CEPHE SERİSİ



ENTEĞRE CEPHE SERİSİ



KAPAKLI CEPHE SERİSİ

ALUFOUR
SYSTEM SERIES

هورام جام

هورام جام



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

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 ولمینت 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 واتوماتیک
- تهیه و نصب درب و پنجره upvc

نشیسته خم

سالنومبارک

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




Aluminum Systems
پنجره دیا
Diba

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: ۸۸۶۷-۵۷۰

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



Studio ASAR
 55434201





دستایمان را نزدیکتر کنیم و همایمان را به یکدیگر بسیاریم
و در سال جدید منطری زیبا تر خلق کنیم
سال نو مبارک



www.farganasia.com
info@farganasia.com





RENOLIT ISTANBUL PLASTIK SAN. ve TIC. A. S. (S) 34758 Akropolis Katmanlı Tuzla

Sedat Tasdelen
Genel Müdür
RENOLIT ISTANBUL
Tel: 0530 3442141
E-Mail: sedat.tasdelen@renolit.com

Dear Fargan Asia Co.,

Date 27.01.2016

We just wanted you to know that we truly enjoy working with you and feel honored to be your chosen for PX Foils within 2015.

Your business is much appreciated, and we will do our very best to continue to meet your PX Foil needs.

Your continued patronage and suggestions are important part of our growth.

Thanks again. We look forward to serving you for many years to come.

Sincerely,

Sedat Tasdelen

MENA Area Sales Manager

RENOLIT ISTANBUL Plastik San. ve Tic. A. S. (S)
Akropolis Katmanlı Tuzla No: 344 34758 Akropolis
Sakarya (T.C. 34115)
www.renolit.com

GENEL MÜDÜR
Sedat Tasdelen

ŞİRKET MÜDÜRÜ
Veli Dündar Hıncıoğlu
Vergi No: 774030736
Tel: +90 (216) 698 4210 (S) 51 52
Faks: +90 (216) 698 4210

BANKA MÜDÜRÜ
Cemal Başoğlu / Yayımlık Müdür
Tic. Sicil No: 2947 / 025903
SABİH
TRK 333 231 8171333 254 91



شرکت فرگان آسیا ارائه دهنده خدمات لمینیت

ارائه نسل جدید فویل های رنولیت سری PX زیبایی و مقاومت را یکجا داشت باشید

The advanced exterior film. RENOLIT EXOFOL PX.



تلفن - ۸۸۷۱۹۸۱۳ - ۸۸۷۱۸۸۵۴ فکس - ۸۱۷۸۹۸۷۱

آدرس: خیابان وزیراکوچه ششم پلاک ۱۹ واحد ۲
کارخانه: شرکت صنعتی شمس آباد بلوار نازنجمن کهرک ۱۴ پلاک ۱۳



Safety Glass

SHARGH

شیشه ایمنه شرق

افتخارات:

- ✓ واحد نمونه صنعت و معدن و تجارت در دو سال متوالی ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳
- ✓ واحد برتر استاندارد استان خراسان در سال ۱۳۸۵
- ✓ اولین دارنده استاندارد ملی شیشه سکوریت ۱۰ میلیمتر ساختمانی در ایران
- ✓ اولین دارنده پروانه کاربرد علامت استاندارد جهت تولید شیشه وسایل گرمایی در استان خراسان
- ✓ اولین تولید کننده شیشه دوجداره ، ضد گلوله و ضد سرقت در شرق کشور
- ✓ بیش از ۲۵ سال سابقه درخشان در صنعت شیشه

www.imenishargh.com | info@imenishargh.com



دفتر مرکزی:

مشهد، بزرگراه آسیایی، ساختمان سپهر، طبقه هفتم، واحد ۱۷۱
تلفن: (۱۰ خط) ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۰
فکس: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۹

دفتر فروش تهران:

ونک، تقاطع ملاصدرا و کردستان جنوب
بن بست فرشید، پلاک ۴، واحد ۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۲۱۸۶۲-۵
فکس: ۰۲۱-۸۸۶۱۴۴۱۰

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



مشهد - پدیده شاندریز



مشهد - مجتمع تجاری و اداری پاز (۱۸۰۰۰ مترمربع)

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



مشهد - برج سجاد



تهران - ساختمان پارک سوم



تهران - ساختمان ققنوس



مشهد - برج آرمیناز



گیش - ترمینال جدید فرودگاه بین المللی



مشهد - پروژه اطلس

ایمنی را انتخاب کنید



واحد برگزیده کشوری سال ۹۳
وزارت صنعت، معدن و تجارت

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

- شیشه دوجتاره 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**
- سازه‌های شیشه و فلز **V-Systems**

دفتر خدمات مهندسی فروش

تهران، خیابان شریعتی، بخشستان دوم، شماره ۲۲، طبقه سوم تلفن: ۲۲۴۲ ۲۸۹۲
تهران، ۱۸۰۸ ۲۲۸۵ www.venusglass.net sales@venusglass.net

پنجره سام آریا

WINDOW & FACADE



تولید کننده در و پنجره UPVC
آلومینیومی و نمای شیشه ای



تولید کننده پرتو سال ۱۳۹۴

بررسی


 مرکز تحقیقات و پژوهش‌های ساختمانی و عمران

جناب آقای ایمان خلیل زاده
 مدیر عامل محترم شرکت پنجره سام آریا

با درود و احترام، بدین وسیله به شما تبریک عرض می‌کنم و از موفقیت‌های شما در زمینه تولید پنجره‌های UPVC و نمای شیشه‌ای بسیار سپاسگزارم. امیدوارم که با تکیه بر دانش و تجربه خود، موفقیت‌های بیشتری در این زمینه حاصل کنید.

علی سیستانی
 رئیس هیات مدیره و مدیر عامل



ساز نو مبارک باد

۲۲ ۰۴ ۶۳۳۱

elumatec

Ponizio

VISTA BEST
UPVC WINDOW & Door Profiles





WWW.NAMAKARAN-ALU.COM

info@namakaran-alu.com

NAMAKARAN
Industrial
Group



ÇUHADAROĞLU

metal SANAYI VE PAZARLAMA A.Ş.

**Door, Window and
Curtain Wall Facade**

نوروز مبارك



Tel : +98 44 3374 60 20-23

+98 21 8869 03 63

+98 21 8862 17 48

اعتبار همیشه های ایمنی، نام **میرال** است...

سازنده سازه های مدرن



شیشه میرال (سهامی عام)

تاسیس ۱۳۴۲

اولین تولید کننده شیشه ایمنی، سکوریت، شیشه های دو و سه جداره، لمینت و درهای اتوماتیک
انواع پنجره های upvc، آلومینیومی، ترمال بریک، نرمال و کرکره برقی

- میدان آرژانتین- خیابان الوتد- کوچه ۳۱- پلاک ۱۰- طبقه سوم
- تلفن: ۵۰۰۰۵۰۹۳۶۷۹۳ (۰۲۱) • فکس: ۵۱۹۴۶۷۴۳ (۰۲۱)
- www.miralglass.com



CWA50 TM TIMBER

Curtain Wall System

www.amanosystem.com



High Accuracy comes with Harmony&Balance

AMANOS
BUILDING SYSTEMS

Amanos Building Systems
Phone: +90 212 451 25 00
Fax: +90 212 452 00 24

+98 912 057 62 54
+90 530 387 10 70

تعمیرات و فروش: گزینمایان آزاده
مسئول منطقه: مهدی اخروی

[/AmanosMetal](#) [/company/amanos-aluminium](#)
[/AmanosBS](#) [/amanosbuildingystems/](#)

AMANOS
GROUP



انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

تنها تشکل تخصصی تولید کنندگان
در و پنجره UPVC کشور

آدرس: تهران، بلوار آیت اله مدنی، میدان پیروز، ابتدای بلوار فیضیه، پلاک ۷ طبقه سوم
تلفن: ۲۲۶۷۴۱۱۳-۲۲۶۷۵۳۲۷

همراه: ۹۱۲۳۲۷۷۰۸۵

www.upvciran.ir

info@upvciran.ir

KABAN

ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC و آلومینیوم

www.kaban.ir



آلفاینجره ایرانیان

نمایندگی رسمی فروش ماشین آلات کابان

Unit 5, 3 th floor, No. 73,

Qeytariyeh Biv. Tetran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بولوار قیامیه - دوروی پلک

آلفاینجره - پلک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۴

جویش ملشین آلات الومبینیوم و یو پی وی سی

ایرانیان رژیره

نشریه پنجره ایرانیان

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

 **KABAN**

kaban.com.tr

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



شرکت افام ماشین آلات خدمات

- تامین کننده ماشین آلات روز دنیا در صنعت درب و پنجره و نمای آلومینیومی به زودی با جدیدترین و مدرن ترین ماشین آلات اروپایی در بازار ایران
- فروش ویژه ماشین آلات نو و دست دوم الوماتک آلمان و پارکر به صورت نقد و اقساط
- ارائه مشاوره رایگان در خصوص راه اندازی خطوط درب و پنجره و نمای آلومینیومی
- تامین کننده ابزارها و قطعات یدکی کلیه ماشین آلات اروپایی ساخت درب و پنجره به همراه خدمات پس از فروش قوی در ایران توسط مهندسين فنی آموزش دیده در الوماتک آلمان و پارکر



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

murat®



✓ انتخاب صحیح، کیفیت و خدمات برتر حتی شامت

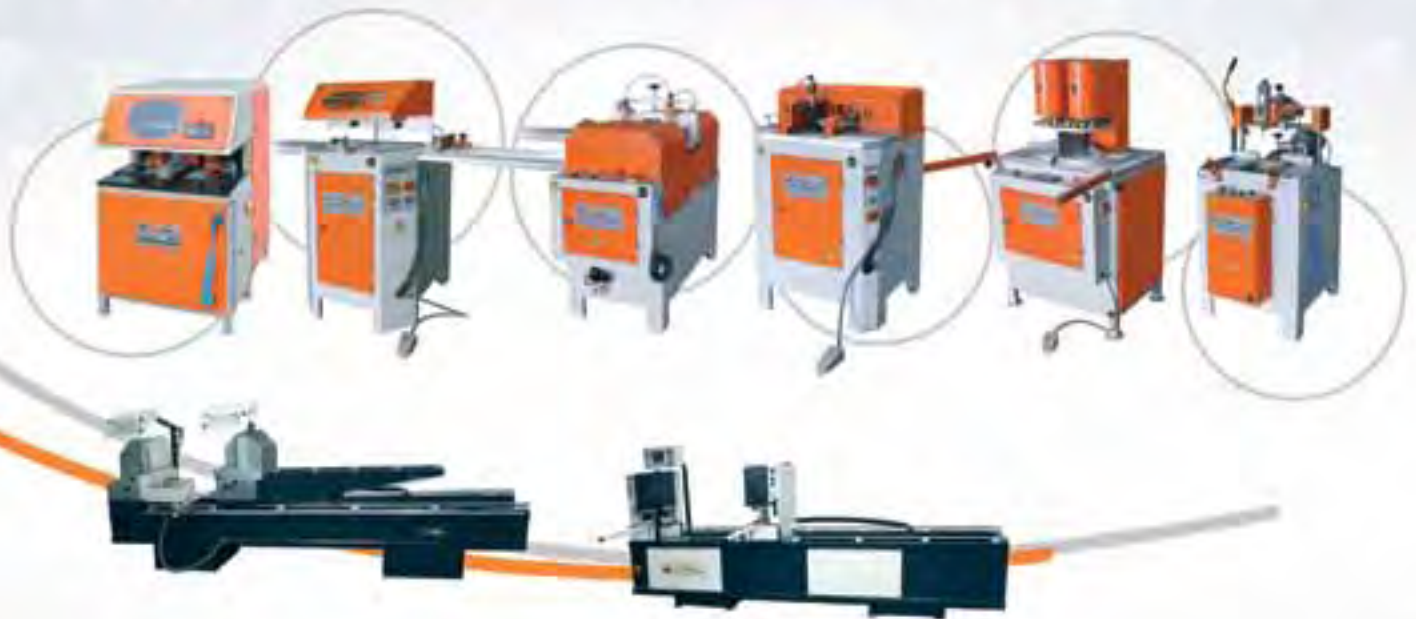
تهران: خیابان آزادی، روبروی بلوار استاد معین، بلوار شهید جواد اکبری، نبش کوچه عباس شرقی، پلاک ۱۰

۰۲۱-۶۶۰۸۹۳۲۴-۷

Email: iranbranch@murat.com.tr

sv sawin[®] mak

نماینده انحصاری فروش ماشین آلات Sawin Mak در ایران



selectron



KAYA-PEN

sv 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 ۰



سبجان
بازرگانی

شرکت بین المللی سپاهان تجارت پارسیان

نماینده انحصاری استانهای تهران و البرز



شرکت بین المللی سپاهان تجارت پارسیان با سابقه چندین ساله در زمینه بازرگانی، فروش و خدمات پس از فروش با همکاری شرکت های برتر اروپایی و آسیایی 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 برداش 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



www.lidermakina.com.tr

PROFILE LINE

PIPE LINE

GRANUL LINE



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 | İstanbul : +90-212-544-50 60 | Email: lider@lidermakina.com.tr



www.seasagroup.com

ECO MODEL

PRO MODEL

GOLD MODEL

تیغچه سیسا



منتظر دیدار شما در هفدهمین نمایشگاه تخصصی پنجره اسکانبول (تویاپ)،
۱۹-۲۲ اسفند ماه، سالن ۷ غرفه B ۷۰۹، می باشیم.

سری جدید تیغچه‌های سیسا :



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: +90-533-685 25 30

ویندور UPVC

- پخش یراق آلات ترک
- فروش دستگاه های مونتاژ upvc تک فاز و سه فاز
- با شرایط مناسب و اقساط تا هشت ماه (بدون هیچ گونه سود)
- فروش دستگاه های اسپیسر حرارتی ترک با شرایط مناسب و اقساط تا پانزده ماه



• اسپیسر حرارتی



END SW

KATA-PUN

ZETA

CEMA

SEMA



SEMA

Made in MALAYSIA



سالزومبارک

آدرس: ارومیه - بلوار رسالت - چهارراه مافی - ساختمان آتلانتیک - طبقه ۳ - واحد ۱ | تلفن: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۷ | ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۸ | فکس: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۹ | همراه: ۰۹۱۴۳۴۵۹۴۷۹

MACHINE

info@kraftmuller.de



با امکان اخذ فوری وام بانکی برای مشتریان گرفت مولر

دستگاه کبی روتور با قابلیت تیار تخلیه اب مدل KM3KDS:

- مجهز به صفحه کبی مطابق با استانداردهای متنوع یراق آلات جهان
- مجهز به سیستم الکترو موتور دور متغیر ویژه آلومینیوم (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®
آزچلیک

SINCE 1980



فارسى بر دو کاره ۳۰۰ میلیمتر



برش دو سر تمام اتوماتیک Gemini 5
(تیغ ۵۵۰ میلیمتر ، زاویه ۴۵ و ۹۰ درجه اتوماتیک)
قابلیت چرخش فلک ها به داخل و خارج



تی زن قابل حمل Polar 1



برش یک سر بنوعایت
(برش از پایین ، تیغ ۴۰۰ میلیمتر ، ریل چسبی ۳ متر)



چونش یک سر UPVC
Orlon 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
نماینده گی اصفهان: خیابان کهن در، نبش چهارراه صمدی لیاق، فروشگاه پارسیان یراق، تلفن: ۰۳۱-۳۷۲۵۲۴۸۱ (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 و دو جداره

✓ مشاوره و خرید و فروش ماشین آلات دست دوم

✓ تامین کننده یراق آلات و قطعات یدکی ماشین آلات upvc
(تیغه برش، منه 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

✓ تحویل فوری ماشین آلات تک فاز و سه فاز از انبار تهران



وارد کننده کلیه قطعات ماشین آلات تکسر و دوسر upvc



www.Dornamashin.com
Dornamashineiranian@gmail.com

تلفن : ۰۲۱-۲۲۰۱۰۰۸۰ - ۲۲۰۱۰۱۱۵
فکس : ۲۶۴۲۴۸۰۱

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

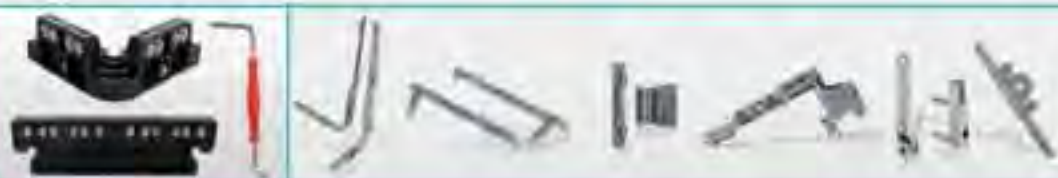
www.dornamashin.com

البرز پیراق

نماینده‌گی انحصاری
یراق آلات جویس ترکیه در ایران



سال نو مبارک



GEVISS®
PENCİLE & KAPİ SİSTEMLERİ



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

www.alborz-y.com

پلاک ۷۶، واحد ۱۵

فکس: ۰۴۲۰۱۰۴۲

تلفن: ۰۲۶۵۰۲۶۴-۵

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اویک

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴ فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

بخش پیرق آلات آلومینیوم و یو پی وی سی

ایرانیان

پیرق

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران



Alborz

البرز پیرق

فکس: ۰۴۲-۰۱۰۲۶۲۰۱

تلفن دفتر تهران: ۰۵-۰۲۶۴-۲۲۶۵

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

تلفن دفتر تبریز: ۰۴-۳۲۴۶۶۳۶۱



ZARINEH NAGHSH

شرکت زرینه نقش مهشاد (سهامی خاص)

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®

Essence of Excellence

هوپه

دستگیره‌های درب و پنجره
31 میل وی سی تولید سوئیس

آدرس: تهران، میدان میلاد، بخش خیابان
خراسانی، ساختمان براب، پلاک ۲۸، واحد ۱۲
تلفن: ۰۲۱ ۲۲۲۹۷۴۳۰
۲۲۲۹۶۴۹ - ۲۲۲۸۹۴۲ - ۲۲۲۸۹۶۵
فکس: ۰۲۱ ۲۲۲۹۷۴۳۱

YELKEN

براق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



آدرس دفتر مرکزی ایران:
دفتر تبریز: پلیس راه تبریز، مردد، 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
Tel: 0090 212 7710101 www.yelken.com.tr

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

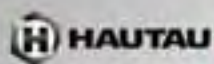
صنایع پیچ سهیل

واردکننده انواع پیچ‌های سرمته‌دار چهارسو، بکس خور و نوک‌سوزنی
قابل استفاده در صنایع:

درب و پنجره UPVC، آلومینیوم و ترمال بریک و صنایع کانکس و کاروان‌سازی
نصب انواع پوشش سوله و پانل‌های ساندویچی



SATIAN



دفتر مرکزی:
میدان ونک، خیابان ملاصدرا،
خیابان شیراز شمالی،
کوچه زاینده رود، پلاک ۱۲، طبقه اول
تلفن: ۸۸۰۵۶۳۳

شعبه شهریار:
جاده شهریار به سمت ملارد
روبروی شهرک چغفریه، مجتمع تجاری آسانپا، پلاک ۱۰
تلفن: ۵۵ ۱۱ ۳۱ ۰۷ / ۵۵ ۱۱ ۳۱ ۷۵ / ۵۵ ۱۱ ۳۷ ۹۵

شعبه خاوران:
سه راه افسریه به سمت میدان آفتاب
پیش خیابان شرکت واحد پلاک ۱۷۲
تلفن: ۳۳ ۴۵ ۹۸ ۵۵
فکس: ۳۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

اسپانیولت BS

تجربه ای متفاوت در کیفیت و قیمت



BS
بازرگانی سینا



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

تست های آزمایشگاهی اسپانیولت های BS

- ابرکاری محصول پسیواسیون ۳ ظرفیتی می باشد 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 می باشد) و ۷۶۸ ساعت مقاومت به خوردگی قرمز (طبق استاندارد ۲۴۰ ساعت حداقل می باشد). (این تست مقاومت به زنگ زدگی محصول می باشد)
- تست ترکمتر نیز بر روی چرخنده صورت گرفته که عدد ۶۵ نیوتن متر بوده که عدد قابل قبولی می باشد این تست در واقع تستی می باشد که به صورت معمول با دستگیره انجام می شود که چرخنده در فشار زیاد رد می کند (این تست مقاومت چرخنده را نشان می دهد)

تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی، بازار بزرگ آهن مکان
فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۴-۱۶۲۳ کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴
تلفن: ۰۳۸۷۰۵۵۴۴، ۰۳۸۸۰۵۵۴۴-۰۲۱ فکس: ۰۳۸۹۰۵۵۴۴-۰۲۱
Email: Ali.ataee70@gmail.com



دفتر مرکزی:

سدن ونگ جیان ملاصدرا جیان سوزان شمالی

کوچه زیندرو، پلاک ۱۲، طبقه اول

تهران ۰۰۵۷۱۲۲

email: info@satian.ir

www.satian.ir

تعمیر شهروز:

جاده شهروز به سمت بازار رودری شهروز جعفریه

مختوم تجاری البرز، پلاک ۱

تهران ۰۲۹۱۲۷۹۵

۰۲۹۱۲۷۹۵

۰۲۹۱۲۷۹۵

تعمیر خاوران:

سراخا لیسریه، به سمت میدان انوار

سبز جیان شرکت واحد، پلاک ۹۲۲

تهران ۰۲۹۵۱۸۵۵

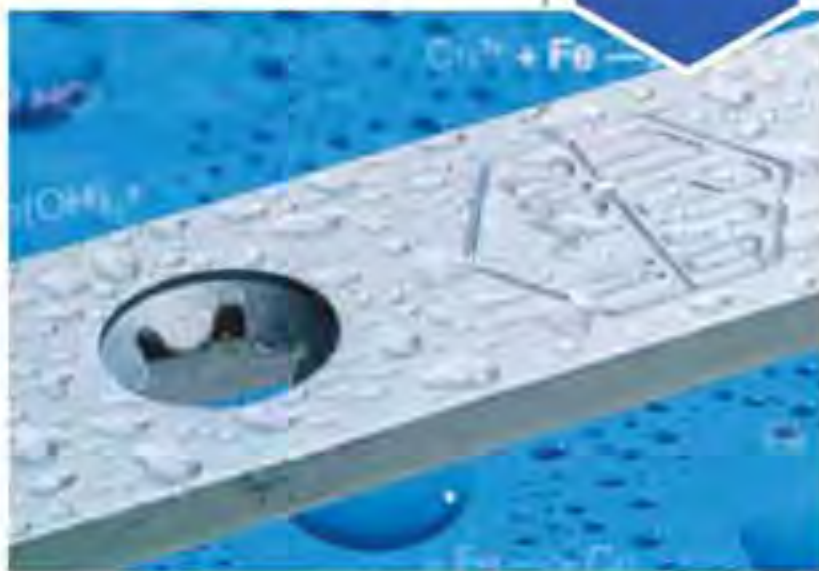
۰۲۹۵۱۸۵۵

البرز اوراق

نماینده گی انحصاری اوراق آلات

ماکو اتریش و جوینس ترکیه در ایران

GEVISS[®]
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



سال نو مبارک

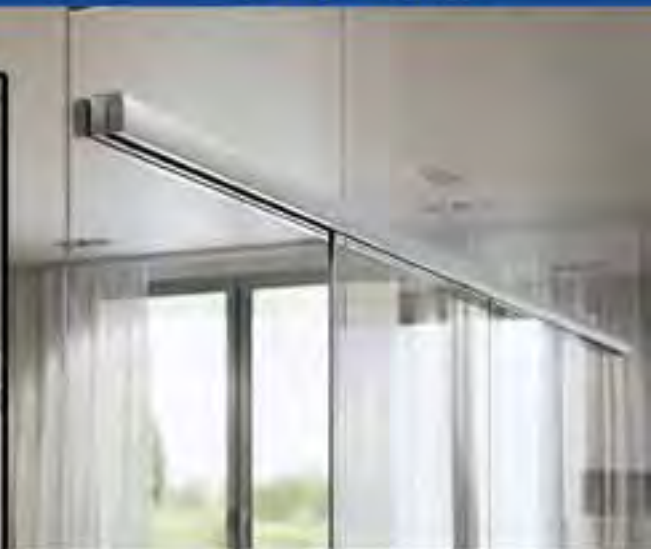
دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم، خیابان خرسند
پلاک ۱۷۶، واحد ۱۵
تلفن: ۰۲۶۴۵۰۲۶۴-۵
دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک
تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴
فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳-۳



Alborz



▲ Revolving Door System
▼ Floor spring



▲ Manual Sliding Door
▼ Overhead Door Closer



▲ IQ Bar (Panic and Emergency Hardware)



▲ Automatic Sliding Door System



WINDOW & DOOR GASKETS

آروکو نماینده انحصاری گسکت جوتتا 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 بهترین بخش در زمینه عایق بندی صدا، آب، گرد و غبار و همچنین جلوگیری از اتلاف انرژی می باشد. آروکو همواره سعی داشته است گاهی فراتر در راستای پاسخگویی نیاز مشتریان و مصرف کنندگان گرامی بر دارد. 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.
- انواع بالای سطح مقطع 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، آزبست، کبر و ضد حساسیت پوستی می باشند.



تامین کننده یراق آلات از آلمان، اتریش و ترکیه

WINDOW & DOOR SYSTEMS



www.arocogroup.com

آروکو نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران

یراق آلات ورنه

کمپانی ورنه به جرئت بزرگترین و معتبرترین کمپانی تولید یراق آلات درب و پنجره های UPVC در کشور ترکیه است که در سال ۱۹۸۵ و در سطح بالای اتوماسیون، در شهر استانبول تاسیس گردید و از نظر کیفی و تعداد محصول با برندهای برتر اروپایی قابل مقایسه میباشد. این کمپانی تا کنون موفق به اخذ تاییدیه هایی چون RAL، تاییدیه اتحادیه اروپا و کشور روسیه گردیده است. سید محصولات این کمپانی دارای ملزومات پنجره های تک حالت، دو حالت، فرانسوی، کشویی، فولکس واگن و همچنین درب های سونچی و فولدینگ میباشد. کمپانی ورنه از زمان ورود به بازار ایران همواره در حال افزایش سبد محصولات خود بوده و لازم به ذکر است که محصولات ورنه هیچ گونه تفاوتی از نظر نوع، سری تولید و زمان تولید نداشته و همواره این یراق آلات با یک ورنه در بازار ارائه گردیده است.

شرکت آروکو، به عنوان یکی از قدیمی ترین نمایندگان کمپانی ورنه و نماینده رسمی این شرکت در ایران، یراق آلات ورنه را با ۱۰ سال ضمانت به مصرف کنندگان محترم ارائه مینماید. سید کامل محصولات این کمپانی از طریق این شرکت آماده ارائه به مصرف کنندگان محترم میباشد.



سال نو مبارک

نشانی: تهران، اتوبان ارتش، خیابان بهاران، پلاک ۲، واحد ۵
تلفن: ۱۱ - ۰۷ - ۲۲ ۴۶ ۸۲ (۰۲۱) - فکس: ۱۲ - ۲۲ ۴۶ ۸۲ (۰۲۱)
Website: www.arocogroup.com E-mail: info@arocogroup.com



شرکت مقصود اندیشه صدر نماینده محصولات VHS در ایران

آدرس: تهران - شهرک اکباتان - فاز یک - بلوار شهید نفیسی
ساختمان آریو - اکباتان - واحد ۳۰۳ تلفن: ۹۲ ۰۹ ۶۹ ۴۴ - ۲۱



شرکت مقصود اندیشه صدر

Welcome to the world of TEHRAN PLASTIC GASKETS

تولید کننده گسکت

- درب و پنجره یو پی وی سی
- درب و پنجره آلومینیومی
- درب ضد سرقت
- درب چوبی

تهران پلاستیک
کارگستر

سال نو مبارک



tehranplastic.com

Ensuring
the Best
Quality

تنوع بی نظیر
با کیفیت تضمین شده

www.tehranplastic-kg.com

info@tehranplastic-kg.com

۰۲۱-۶۶۸۱۱۹۶۸

۰۲۱-۶۶۸۱۷۸۲۳

تهران، جاده قدیم کرج، خیابان ۱۷ شهریور

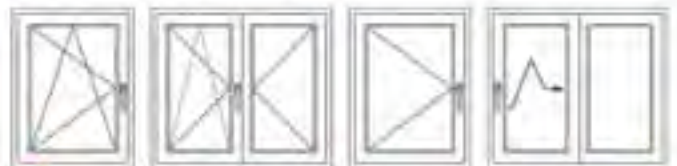
کوی گرمی، کوچه دوم، پلاک‌های ۱۴ و ۱۶

فولاد پیچ foolad pitch

فروش یراق آلات ENDOW ترکیه در ایران



قیمت استثنایی را با ما تجربه کنید



IZOFLOK KİMYA
SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

ENDOW

- اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر
- تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰
- ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴
- فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹
- همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶

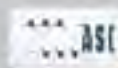
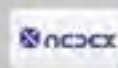
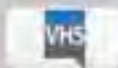
بازرگانی
سبحان

Sobhan Trading
UPVC Windows, Doors



عرضه کننده

- پیراق آکات در و پنجره UPVC
- لاستیک‌های آببندی
- چسب‌های درزگیری
- ملزومات شیشه‌های دوجداره



نماینده فروش گالوانیزه آهن فولاد جهان در استان البرز



آهن و فولاد جهان
JAHANSTEEL



البرز، کرج کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۱۹۵۵۰ ، 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

نماینده انحصاری بخش پروفیل **OFMANN** در استان آذربایجان شرقی و گیلان



KIAN RAHAVARD
Iranian

www.kianrahavard.com
info@kianrahavard.com

لحظه های تان پر از شکوفه باد. پیشاپیش سال نو مبارک





دستگیره پلاستیکی ویناک

- طراحی زیبا و ارگونومیک
- استحکام بالا (چهار پهلو فلزی تا نیمه دستگیره ادامه دارد)
- کیفیت ساخت عالی

پویش پارت سیمین
www.winac.co
هیناک

winac هیناک

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 های ۹۲ و ۹۴
کار آفرین برتر استان قزوین در سال های ۸۷، ۹۰ و ۹۱

www.winac.co

آدرس: اتوبان کرج قزوین | شهرک صنعتی کاسپین
بلوار امام خمینی | میدان اصلی | کوچه هشتم

تلفن: ۰۲۶-۷۶۷۲۷۲۸۱۸۴۳۲ (+۹۸۲۸)

فکس: ۰۲۶-۸۸۷۷۸۸۳۹ (+۹۸۲۱)

همراه: ۰۲۶-۶۳۶۳۲۶۲۹۱۲ (+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 **SECİL**

« انواع چسب و فوم

« انواع پیچ تایوان



Designed by: Kijayach & Partners



نمایندگی فروش 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 الیزا ویرتاپ

سازنومسک



نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران

VNG

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: +۹۸۲۱-۷۷۰۸۱۲۱۵-۶ - +۹۸۲۱-۷۷۰۸۱۰۲۳-۴
- www.Utab.com info@Utab.com
- بازارگانی پارس نما
- شهرک صنعتی تجاری خاوران، سایت فن آوران، میدان کوثر، نبش خیابان میخک، پلاک ۱۳
- تلفن: +۹۸۲۱-۳۳۲۸۰۳۰۵ - +۹۸۲۱-۳۳۲۸۰۳۰۶

Manufacturer of Different Kind of
Fittings UPVC Door & Window
GSA



تولید ملی کیفیت متمایز

سانومبارک



تولیدکننده انواع یراق آلات در و پنجره یوپی وی سی
Manufacturer of Different Kind of Fittings UPVC Door & Window

- اسپانیولت تک و دوجانسه
- اسپانیولت کشویی
- بازویی کلنگی
- اسپانیولت سوئیچی

کارخانه

سرزوار، کیلومتر ۱۱ جاده تهران،
فاز ۲ شهرک صنعتی سرزوار
تلفن: ۰۵۱ ۵۸۲۶۰۶۶۳

دفتر مرکزی

تهران، میدان هروی، خیابان صفامش،
خیابان آزادی، پلاک ۵۷، واحد ۴
تلفن: ۰۲۶۹۱۰۳۸۵ (خط)

Evidence of Performance

Mechanical Durability, Operating Forces



Test Report
No. 14-003892-PR02
(PS-AC1-05-00-01)

Client GSA Company
Zafar St-Naft St-Opposite
Bank of Eghlesad Novin-Nazgul
BUILDING-UNIT 16 Tehran
Iran

Product Single leaf window

Designation System designation: VISTA BEST

Performance-relevant product details Material: PVC-U / white

Overall dimensions (WH) 650 mm x 1,250 mm

Special features - / -

Base
EN 14357:2004-4:2010

Test standards
EN 14357:2012-10
EN 13115:2001-07

Corresponds to the national standards in e.g. (EN 581) Representation



Instructions for use

The client certifies that the test by the manufacturer is prepared for Declaration of Performance in accordance with the Construction Products Regulation (CPR) (EN 581). The performance of the applicable technical standard shall be in compliance.

Validity

The test and results are valid for the testing and described conditions. Classification is only valid as long as the product and the tested base remain unchanged. The results can be withdrawn once the manufacturer's test is only limited to the nature of the tested construction system. For the application of the test, the manufacturer must not allow any performance to be made as any further measurement regarding performance and quality of the construction system. In particular, the effects of weathering and maintenance are taken into account.

Notes on publication

The IFT Certificate (EoP) "Advertising any IFT test certificate" is invalid. The certificate can be used as evidence. The report contains a total of 11 pages.

Results

Mechanical durability according to EN 12400:2002-10



Class 2

Operating forces according to EN 13115:2001-07



Class 2

IFT Rosenheim
03.06.2015

Andreas Graf MSc, Dipl.-Ing. (FH)
Deputy Head of Testing Department
Construction Product Testing

Michael Dreßl-Stock, M.Eng., Dipl.-Ing. (FH)
Operating Testing Officer
Construction Product Testing

IFT Rosenheim GmbH
Theresienstraße 149
D-82424 Rosenheim
Germany

IFT Rosenheim GmbH
Theresienstraße 149
D-82424 Rosenheim
Germany

IFT Rosenheim GmbH
Theresienstraße 149
D-82424 Rosenheim
Germany





پارس یواق ماندگار
نماینده رسمی یواق آلات آکپن



akpen

New Line



تلفن: ۷۶۲۱۶۶۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰
فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۲

تلفن: ۷۶۲۱۶۶۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰
فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۲



TILT AND TURN SYSTEMS



شرکت کاسپین UPVC

نماینده انحصاری یراق آلات آپین در ایران

۱۰ سال گارانتی تعویض



AKPEN

New Line



TILT & TURN SYSTEMS



شماره های تماس با شرکت کاسپین : ۰۲۶-۳۷۷۷۷۱۱۱ و ۰۲۶-۳۷۷۷۶۶۲۰

نمایندگان فروش یراق آلات آپین :

شرکت پارس یراق ماندگار : ۰۲۱-۷۶۲۱۶۶۸۰ - ۰۲۱-۷۶۲۱۷۱۸۰

شرکت بایتخت : ۰۲۱-۶۶۶۴۶۲۸۵ - ۰۲۱-۶۶۶۸۳۸۱۵

شرکت دنیز تجارت : ۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۴ و ۰۲۶-۵۵۵۳۴۳۲۴

شرکت آتیه صنعت : ۰۳۴-۳۲۱۱۱۷۲۱ - ۰۳۲۱۳۴۳۸۵

شرکت هایتک : ۰۲۸-۳۳۶۸۰۲۵۴

شرکت آسا یراق : ۰۳۱-۴۵۲۴۸۰۴۹ - ۰۳۱-۴۵۲۴۸۰۴۹

پروفیل و گالوانیزه الماس : ۰۴۱-۵۲۲۲۴۱۴۴

بازرگانی میهن : ۰۴۱-۴۲۲۲۱۷۸۰

www.cupvc.com

Email : info@cupvc.com

بازارگان آلتین یراق (خسروشاهی)

تهیه و توزیع یراق آلات در و پنجره یو پی وی سی
(نماینده رسمی ENDOW در ایران)



ENDOW®
DOOR & WINDOW SYSTEMS

سالنومبار

www.alingostar.com

آدرس: کمالشهر، میدان شهید بهشتی، ۲۰ متر
به سمت هشتگرد، جنب کیسول های صنعتی

تلفن: ۰۲۶ - ۳۴۷۲۱۷۰۹

تلفکس: ۰۲۶ - ۳۴۷۲۱۷۱۰

همراه: ۰۹۱۲۶۴۹۰۷۴۹



PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ
انواع یراق آکات در و پنجره UPVC



آکوم جام نماینده رسمی یراق آکات ورنه با ۱۰ سال گارانتی
از دارندگان توان مالی و فنی مناسب در سراسر کشور نمایندگی فعال می پذیرد

Folding System



انبار اشتهازد :
شهرک صنعتی، بلوار ایوریجان، بلوار حسایی غربی،
روبروی بهداد کین، 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
(عبیر ابراهیمی)، پلاک ۷، طبقه ۴، واحد ۷

www.alumjam.com
info@alumjam.com

تلفن : ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۵۲۶
فکس : ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۵۷۱

تلفن : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۳۶
فکس : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۳۹

الاکس

برند برتر صنعت آلومینیوم

طراحی و تولید انواع یراق آلات آلومینیومی و UPVC

Design and production of aluminium
upvc & metal accessories

ALAKS

CE TÜV



ISO 14001:2004

OHSAS 18001:2007

ISO 9001:2008 ISO 10002:2004 IMS Systems Management



GIESSE

HARDWARE FOR ALUMINIUM WINDOWS AND DOORS

GU

HARDWARE SYSTEMS

fapim

Ragni

SECIL

ALUMINIUM



آدرس: ۱ تبریز - شهرک سرمایه گذاری خارجی
خیابان آسیای ۲ - خیابان اروپا - ترسیده به میدان صنعت

تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۶۶۰۵۶-۱۰
فکس: ۰۲۱-۳۳۳۶۶۴۵۸-۳۳۳۶۶۱۴۸

از سراسر کشور نمایندگی
فروش فعال می پذیرد

www.alaksiran.com info@alaksiran.com

Safir
Accessories UPVC

بازرگانی سفیر

یراق آلات در و پنجره U.P.V.C و شیشه دوجداره
انواع پیچ های سر مته و سوزنی

سالنوبهارک

WinX REZE erpasani JIN STAR





Made in Italy

AA Ti

شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت (ایران)



www.aati.ir

آدرس : تبریز، خیابان پاستور جدید، تقاطع خیابان طالقانی، ساختمان آیش، طبقه دوم www.aati.ir

همراه: ۰۹۱۴ ۸۸۸۰۰۸۵ info@aati.ir

تلفکس: (خطه) ۱۴۱۴ ۳۵۵۵ (۰۴۱)



تعالی سازمانی (بخش دوم)

روش‌های خود ارزیابی در مدل EFQM

دکتر شهرام علیزاده، مدیر عامل آلوکد

در مقاله پیش‌رو با یکی از الگوهای تعالی سازمانی شرکت‌ها آشنا می‌شویم. بدون تردید فشرده‌گی رقابت‌های موجود در عرصه‌های مختلف اقتصادی، امروز بهره‌گیری از نظریات علمی و کارشناسی را برای ارتقاء و پیشرفت و در نتیجه موفقیت در رقابت‌ها ضروری ساخته است. این مقاله به قلم دکتر شهرام علیزاده، مدیرعامل 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. با هم این مقاله را می‌خوانیم:

اشاره:

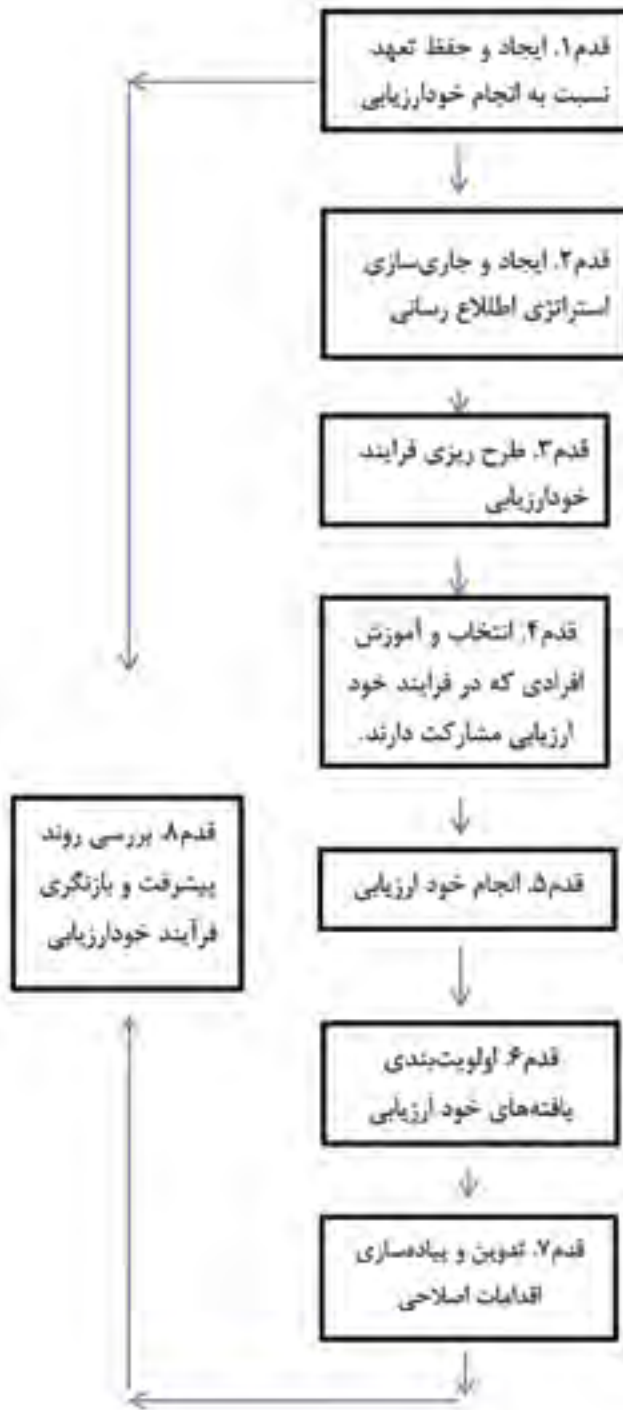
کمک می‌کند که نقاط قوت موجود را شناسایی و آنها را حفظ کرده و توسعه دهد و همچنین نقاط ضعف (زمینه‌های قابل بهبود) را نیز آشکار سازد که این مورد به سازمان کمک می‌کند تا بداند فعالیت‌های بهبود و توسعه خود را در چه مواردی متمرکز کند؛ زیرا یکی از بزرگترین ضعف‌های مدیران و سازمان‌های ایرانی تلاش برای بهبود اموری است که شاید در اولویت بهبود نبوده یا برای ذی‌نفعان ارزش‌آفرین نباشند.

جهت انجام خود ارزیابی، روش‌های (رهیافت‌های) متعددی وجود دارد که هر یک از آنها مستلزم صرف زمان و هزینه مربوط به خود بوده و البته نتایج و دقت متفاوتی نیز به همراه دارند. سازمان‌ها بر حسب اینکه قصد دارند چه مقدار زمان و

سازمان‌هایی که قصد دارند به سمت تعالی حرکت کنند در ابتدای راه علاقه‌مند هستند که بتوانند جایگاه خود را در این مسیر تعیین کنند، زیرا چنانچه بدانیم که در مسیر تعالی در چه نقطه‌ای قرار داریم، بهتر می‌توانیم برنامه‌ریزی کرده و حرکت هدفمند خود را شروع کنیم. یکی از بهترین روش‌های شناسایی وضعیت موجود به‌کارگیری یکی از روش‌های خود ارزیابی است که در مدل تعالی سازمانی EFQM به آن اشاره می‌کنیم.

روش خود ارزیابی به طور منظم، سیستماتیک و جامع فعالیت‌ها و فرآیندهای موجود در سازمان را بررسی کرده و نتایج حاصل از آنها را که ممکن است در سازمان محقق شده باشد، شناسایی می‌کند. فرآیندهای خود ارزیابی به سازمان

EFQM فرایند عمومی خود ارزیابی را به شرح ذیل پیشنهاد کرده است؛ همچنین توجه داشته باشید که شما می‌توانید خود ارزیابی را در یک بخش سازمان یا کل سازمان انجام بدهید (شکل ۴-۱).



۱) ایجاد تعهد نسبت به انجام خود ارزیابی
- متعهد کردن رهبران به استفاده از مدل EFQM

هزینه صرف ارزیابی کرده و چه میزان دقت و کیفیت از نتایج ارزیابی انتظار دارند، می‌توانند یکی از رهیافت‌های پنج‌گانه خود ارزیابی را انتخاب کنند.

هدف خود ارزیابی

هدف اصل خود ارزیابی صرفاً دستیابی به یک امتیاز عددی برای سازمان نیست، بلکه شناسایی نقاط قوت سازمان و حوزه‌های نیازمند بهبود و نیز خلق انرژی برای بهبود در عملکرد سازمان است. خود ارزیابی بهترین عامل تحرک سازمان در جهت تعالی سازمانی می‌باشد و برای تمام مدیران مشخص می‌کند که منابع ارزشمند سازمان را در چه زمینه‌هایی مصرف کرده و به کار گیرند. قبل از انجام خود ارزیابی ممکن است که منابع سازمان با توجه به قدرت ساختار غیر رسمی سازمان و مدیران، تعداد نیروی انسانی یک واحد، نظرات شخصی یا راحت بودن فعالیت‌ها به کار گرفته شود، ولی پس از انجام خود ارزیابی زمینه‌های قابل بهبود که می‌توانند سازمان را به سمت تعالی و موفقیت پایدار رهنمون سازند مشخص می‌گردد. البته پس از تهیه لیست زمینه‌های قابل بهبود، مدیران باید در خصوص اولویت‌بندی آنها تصمیم‌گیری کنند.

مزایای خود ارزیابی

خود ارزیابی سازمان بر اساس مدلی مانند EFQM به سازمان کمک می‌کند تا در مسیر تعالی، وضعیت خود را نسبت به وضعیت ایده‌آل که در مدل‌های تعالی مانند مدل EFQM سنجیده و بر اساس یافته‌های خود ارزیابی، نسبت به بهبود وضعیت خود اقدام کنند. در ذیل برخی از مزایای شاخص خود ارزیابی ذکر گردیده است:

- باعث ایجاد هم‌فکری در سازمان، به خصوص در سطح مدیران شده تا مسیر حرکت سازمان به سمت تعالی شناسایی گردد.
- توانمندی‌های موجود در سازمان و نتایج به دست آمده را مشخص می‌کند.
- باعث ارتقاء نگرش گروهی (تیمی) جهت ارتقاء توانمندی‌ها در سازمان می‌گردد.
- نقاط قوت سازمان و حوزه‌های نیازمند بهبود را شناسایی می‌کند.
- یک رهیافت کاملاً ساخت یافته و مبتنی بر واقعیات سازمانی به وجود می‌آورد تا آن سازمان را به درستی شناخته، ارزیابی کرده و روندهای پیشرفت را مرتب و به صورت دوره‌ای اندازه‌گیری کند.
- یک زبان مشترک و چارچوب مفهومی در شیوه مدیریت و انجام بهبودها در سازمان ایجاد می‌کند.
- به افراد سازمان، مفاهیم اصلی سرآمدی و چگونگی ارتباط این مفاهیم با مسئولیت‌هایشان را آموزش می‌دهد.
- کارکنان را در تمامی سطوح و کلیه واحدها در فرایند بهبود درگیر می‌کند.
- سازمان را به شیوه‌ای هماهنگ و منسجم هم در سطح خرد و هم در سطح کلان ارزیابی می‌کند.
- تجربیات مفید را در سازمان شناسایی کرده و اشاعه می‌دهد.
- با استفاده از مجموعه‌ای از معیارهای فراگیر، مقایسه سازمان را با دیگر سازمان‌ها (با زمینه‌ای مشابه یا متفاوت) تسهیل می‌کند.
- اقدامات خودجوش برای بهبود عملیات روزمره سازمان را هماهنگ و یکپارچه می‌کند.

- باعث بهبود در توسعه استراتژی و برنامه کلان کسب و کار می‌شود.
- از طریق شکل‌دهی پاداش‌های داخلی سازمانی، فرصت‌های مناسبی را به وجود می‌آورد تا هم از پیشرفت‌های مناسب در بهبود سازمان و هم از نتایج برجسته عملکردی، قدردانی به عمل آید.

فرایند عمومی خود ارزیابی

جهت انجام خود ارزیابی روش و فرایند مشخص و معینی وجود ندارد و سازمان‌ها می‌توانند در صورت علاقه‌مندی یا توانایی‌های خود، فرایند و مراحل انجام خود ارزیابی را تعریف کنند. ولی توجه داشته باشید که بنیاد اروپایی مدیریت کیفیت

اهمیت در انتخاب یا طراحی روش خود ارزیابی توجه دقیق و کامل به معیارهای نه گانه مدل EFQM می‌باشد. زیرا عدم توجه به این مهم ممکن است از ابتدا مسیر تعالی را منحرف کرده و سازمان را به سر منزل مقصود نرساند، در ذیل انواع روش‌های خود ارزیابی شناخته شده و توصیه شده توسط بنیاد اروپایی مدیریت کیفیت EFQM ذکر شده و در ادامه هر یک از روش‌ها به‌طور کامل تشریح می‌گردد.

۱. رهیافت پرسش نامه‌ها
۲. رهیافت نمودار ماتریسی
۳. رهیافت کارگاه
۴. رهیافت پروفرما
۵. رهیافت RADAR

جدول به‌کارگیری روش‌های خود ارزیابی

رشد/ تلاش	اندک	متوسط	زیاد
در ابتدای راه	پرسش نامه مقدماتی (دوجوابی)	پرسش نامه استاندارد (۵۰ سوالی)	پرسش نامه به صورت تشریحی
در مسیر تعالی	پرسش نامه و کارگاه	پروفرما و کارگاه	روش جایزه، پروفرما و کارگاه
در مرحله بلوغ	پرسش نامه ابداعی	پروفرما	روش جایزه

جهت به‌کارگیری هر یک از روش‌های خود ارزیابی ذکر شده، بنیاد اروپایی مدیریت کیفیت EFQM جدول راهنمای زیر را با توجه به جایگاه سازمان‌ها در مسیر استقرار مدل EFQM و با توجه به شروع استقرار یا سابقه استقرار مدل و پیشرفت کیفی سازمان طراحی و پیشنهاد کرده است.

مطابق جدول فوق چنانچه در اولین سال شروع ارزیابی هستید، رهیافت پرسش نامه دو جوابی بهتر و مناسب‌تر می‌باشد. ولی در سال‌های آینده می‌توانید از روش‌های دیگری نیز استفاده کنید و از سال سوم شاید بتوانید سازمان خود را با رهیافت شبیه‌سازی ارزیابان جایزه کیفیت (RADAR) ارزیابی کنید. البته چنانچه آگاهی مدیران سازمان از مدل EFQM افزایش یابد (یکی از اهداف اصلی خودارزیابی)، شما می‌توانید ترکیبی از رهیافت‌ها را انجام دهید (مثلا روش پرسش نامه و کارگاه). هدف اصلی تمام روش‌های خود ارزیابی یافتن نقاط قوت و نواحی قابل بهبود در خصوص معیارها می‌باشد. در ادامه جهت آشنایی بهتر خوانندگان گرامی با مفهوم و منظور نقاط قوت و زمینه‌های قابل بهبود در انجام خود ارزیابی و شناسایی این موضوع که چه مواردی را نقاط قوت بدانیم و چه مواردی را به‌عنوان زمینه‌ای که نیازمند بهبود است شناسایی کنیم، هر یک از اصلاحات فوق را در خصوص معیارهای توانمندساز و نتایج تشریح کرده‌ایم. این موارد را در شماره آینده نشریه پنجره ایرانیان بخوانید.

- ایجاد تعهد در تیم مدیریت ارشد از طریق تفهیم مطالب
- آموزش مدیریت ارشد در زمینه استفاده از مدل EFQM به‌عنوان یک راهنما و پیش‌برنده فعالیت‌های بهبود مستمر

۲) اطلاع‌رسانی در خصوص طرح‌های خود ارزیابی
- تعیین هدف، رسانه (Media) و محتوای پیام ترویجی (اطلاع‌رسانی)
- تاکید بر این که تمرکز اصلی این فرآیند بر موفقیت کسب‌وکار و خشنودی و کامیابی مشتری است.

۳) طراحی روش خود ارزیابی
- انتخاب رهیافت خود ارزیابی
- شناسایی واحدهای واجد شرایط خود ارزیابی
- انتخاب آماده‌ترین واحد برای اجرای آزمایشی (Pilot)
- تعریف محدود (Boundry) برای واحدهای انتخاب شده
۴) تشکیل و آموزش تیم خود ارزیابی

- تعیین تیم‌هایی برای مدیریت فرآیند خود ارزیابی
- انتخاب و آموزش افرادی که مستقیماً درگیر خود ارزیابی هستند
- مطرح کردن یک مورد کاوی (Case Study) به عنوان پایه آموزش
- شناسایی نقاط قوت و حوزه‌های نیازمند بهبود در مورد کاوی
۵) انجام خود ارزیابی

- انتخاب و انجام رهیافت خود ارزیابی انتخاب شده
- نظارت بر عملکرد ارزیابان داخلی شرکت
۶) بررسی و اولویت‌بندی برنامه‌های بهبود
- در صورت نیاز، یکپارچه کردن اطلاعات رسیده از واحدهای مختلف
- بررسی نکات راهنما
- تعیین اولویت‌ها
- تعریف پروژه‌های بهبود

- توافق روی مسئولیت‌ها و مراحل اساسی پروژه (Milestones)
- تفهیم و ترویج جهت‌گیری استراتژیک و برنامه‌های اجرایی
۷) پیاده‌سازی اقدامات اصلاحی
- تشکیل تیم‌های بهبود
- فراهم کردن منابع مورد نیاز
۸) بررسی روند پیشرفت پروژه‌های بهبود

- تعیین مسئولیت نظارت بر پروژه‌های بهبود
- گزارش‌دهی از پیشرفت پروژه‌ها
- تحلیل پیشرفت پروژه‌ها و اصلاح انحرافات
۹) بازگشت به مرحله اول برای سال آینده
- صحنه‌گذاری اصلاحات انجام شده
- تعیین روش خود ارزیابی سال آینده

تعریف خود ارزیابی

خود ارزیابی به مفهوم بازنگری منظم، نظام‌مند و جامع از فعالیت‌های سازمان و نتایج آن بر اساس یک مدل تعالی است. خود ارزیابی به سازمان‌ها کمک می‌کند تا در سفر تعالی همواره موقعیت خود، جایگاه مورد نظر و چگونگی حرکت از وضعیت فعلی به وضعیت مطلوب را مورد ارزیابی و بازنگری قرار دهند.

انواع خود ارزیابی

انتخاب و اجرای هر یک از روش‌های (رهیافت‌ها) خود ارزیابی، یکی از مهمترین اقدامات در مراحل استقرار و توسعه مدل تعالی EFQM در سازمان می‌باشد. رهیافت‌های متعددی وجود دارد و هر سازمان می‌باید با توجه به ماهیت فرآیندها، فعالیت‌ها، ساختار، توانایی، انتظارات از خود ارزیابی و شناسایی هر چه بهتر نقاط قوت و زمینه‌های قابل بهبود، روش خود ارزیابی خود را طراحی کند. ولی نکته حائز



انتخابات دومین دوره هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران برگزار شد:

اکثر اعضای دور نخست ابقاء شدند

جانبی داشته و کمیته‌های انجمن نیز حدود ۳۰ جلسه برگزار کرده‌اند. وی در ادامه توضیح داد: کمیته‌های انجمن در بخش‌های آموزش، فنی و استاندارد، حقوقی و رسیدگی به شکایات، بازرگانی، پشتیبانی و کمیته روابط عمومی مشغول به فعالیت بوده‌اند.

بهبود کیفیت؛ ماحصل تلاش انجمن

مهندس جلالی‌پور خاطر نشان کرد: این کمیته‌ها از ابتدا در خصوص موضوع قیمت‌گذاری تلاش‌های بسیاری را صورت دادند. این حرکت انجمن، تحول مهمی در کل صنعت در و پنجره به وجود آورد. شرکت‌ها، چه آن دسته که عضو انجمن بودند و چه آن شرکت‌هایی که عضو انجمن نبودند، از طریق آشنایی با نحوه صحیح محاسبات و قیمت‌گذاری، کیفیت محصولات خود را بیش از پیش بهبود بخشیدند و بدین ترتیب انجمن کوشید تا تولیدکنندگان در و پنجره را به مسیر قابل قبول و رو به رشدی هدایت کند.

وی در رابطه با مزیت کمیته آموزش نیز اظهار داشت: بیشتر کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی که انجمن برگزار کرد، با استقبال دوستان، خواه داخل انجمن و خواه خارج انجمن روبه‌رو شد، به نحوی که این کلاس‌ها به صورتی فراگیر در سراسر کشور برگزار شدند.

جلالی‌پور در رابطه با کمیته فنی و استاندارد، ضمن اشاره به هموار شدن مسیر تولید محصولات با کیفیت در نتیجه تدوین استانداردها، گفت: در گذشته صرف‌آخذ گواهی استاندارد کفایت می‌کرد؛ در حالی که امروزه گواهی کیفی استاندارد به دو رده A و B تقسیم شده، و این کار بزرگ به واسطه فشار و تلاش انجمن حاصل شده است. در نتیجه این دستاورد از این پس پروفیل‌ها، اعم از وارداتی یا تولید داخلی، برای ورود به بازار باید گرید A یا B را دریافت کرده باشند.

دبیر انجمن در خصوص کمیته بازرگانی و پشتیبانی نیز خاطر نشان کرد: بسیاری از دوستان به عنوان حامی و تامین‌کننده انجمن، در کنار ما بودند که این کار باعث تعاملات مثبتی شد.

به گزارش پنجره ایرانیان، انتخابات دومین دوره هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران در روز یکشنبه ۲۷ دیماه ۱۳۹۴ در محل انجمن برپا شد. این نشست که با حضور نماینده وزارت کار و امور اجتماعی رسمیت پیدا کرده بود، در فضایی کاملاً دوستانه و صمیمی با حضور حداکثری اعضا انجمن تشکیل شد. در این نشست مهندس اکبر معتمدی رئیس هیئت مدیره و مهندس وحید جلالی‌پور دبیر انجمن، طی سخنانی گزارشی از عملکرد انجمن ارائه دادند. در ادامه پیمان خلیل‌زاده بازرگانی انجمن، گزارشی از ترازنامه مالی ۱۳۹۴ انجمن ارائه داد که با اکثریت آرای حاضران در جلسه به تصویب رسید. سپس رای‌گیری جهت انتخاب دومین دوره هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران انجام شد و در نهایت چهار تن از اعضای قبلی شورا به همراه رضا کاظمی، به عنوان عضو جدید، برای یک دوره سه ساله انتخاب شدند.

جلسه با ریاست محمود جلالی‌پور آغاز شد

در ابتدای جلسه، پنج نفر به عنوان هیئت رئیسه این نشست انتخاب شدند و جلسه با ریاست محمود جلالی‌پور رسمیت یافت. در ادامه مهندس اکبر معتمدی به عنوان ریاست هیئت مدیره دور اول به ایراد سخنان کوتاهی پرداخت. وی ضمن تبریک به مناسبت لغو تحریم‌های بین‌المللی، از استقبال اعضای انجمن تقدیر و تشکر کرد. معتمدی در ادامه، با قدردانی از زحمات اعضای قبلی انجمن، به ویژه مهندس جلالی‌پور، از وی دعوت کرد تا برای ارائه گزارش فعالیت‌های انجمن به اعضا، پشت تریبون قرار گیرد.

۱۱۰ جلسه رسمی در طول سه سال فعالیت انجمن

مهندس جلالی‌پور سخنان خود را با کسب اجازه از اعضا هیئت مدیره قبلی، نماینده وزارت کار و هیئت رئیسه این جلسه آغاز کرد. دبیر انجمن در و پنجره با اشاره به برگزاری ۱۱۰ جلسه رسمی در طول سه سال گذشته، اظهار داشت: هیئت مدیره حدود ۸۰ جلسه فرعی و

هاشم‌زاده در بخشی از سخنان خود اظهار کرد: دوستان قدر این تشکلهای و فرصتهای طلایی را بدانیم و هر یک به تک تک تعهدات و وظایفمان پایبند باشیم و به نحو احسن و با رعایت کامل اخلاق حرفه‌ای عمل کنیم. باید گله‌های گذشته را کنار گذاشت و کاری نکرد که باعث تفرقه شود. همه باید دست به دست هم دهیم و از ظرفیت و فرصتهای یکدیگر به بهترین نحو استفاده کرده و در پی انتخاب فرد اصلح باشیم.

در ادامه رای‌گیری به صورت مخفی انجام شد و این افراد به‌عنوان منتخبان دور دوم انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یوبی.وی.سی ایران برای یک دوره سه ساله معرفی شدند:

اعضای اصلی هیئت مدیره:

وحید جلالی‌پور، سیدرضا دستمالچی، سیدمحمد عزیزی، رضا کاظمی، اکبر معتضدی

اعضای علی‌البدل هیئت مدیره:

سیدسعید ابن‌الرضا و علی جوان

ناظران انجمن:

حسین محمدی‌نیک و پیمان خلیل‌زاده

ناظر علی‌البدل:

محسن هاشم‌زاده



برای مثال تمامی محصولات دارای کد و شناسنامه شدند.

مهندس وحید جلالی‌پور اضافه کرد: کمیته حقوقی رسیدگی به شکایات نیز در طول سه سال گذشته چیزی بالغ بر ۱۵۰ شکایت را رسیدگی کرده است که از میان آنها، ۳۵ شکایت مربوط به سال جاری بود که همگی ختم به خیر شده است. البته این را هم باید بگویم که بیش از ۹۵ درصد این شکایات به اعضای انجمن مربوط نبوده است؛ ولی در انجمن مطرح و حل و فصل شدند، که نشانگر جایگاه خوبی است که انجمن به‌دست آورده است.

مهمترین دستاورد انجمن؛ برچسب انرژی

وحید جلالی‌پور با اشاره به فعالیت‌های کمیته روابط عمومی، اظهار داشت: روابط عمومی یکی از فعال‌ترین کمیته‌ها بوده است، این کمیته موفق شد تا با شرکت‌ها، سازمان‌ها، پهنه‌سازی، موسسه استاندارد، مرکز تحقیقات، سازمان نظام مهندسی و وزارتخانه‌های مختلفی که مرتبط با صنعت در و پنجره یوبی.وی.سی بودند، ارتباطات موثری را برقرار کند.

وی ادامه داد: طی فعالیت‌هایی که دوستان داشتند دستاوردهایی به‌دست آمد، که مهمترین آن برچسب انرژی است که از سال ۱۳۹۶ در سراسر کشور قابل اجرا خواهد بود. دستاورد دیگر شناسنامه‌دار کردن ساختمان‌ها در بخش در و پنجره است که به امید خدا در سال ۹۶ به نتیجه مثبت خواهد رسید.

وحید جلالی‌پور اضافه کرد: امسال انجمن دو سمینار مهم برگزار کرد: نخستین آن سمینار بازاریابی با حضور دکتر کیانی بود که نتیجه مثبتی هم در بر داشت؛ دومین سمینار هم در رابطه با شرایط پساتحریم بود که با حضور دکتر تاج و دکتر احسانی برگزار شد.

ایشان اضافه کرد: ما توانستیم سالن اختصاصی در نمایشگاه‌های بین‌المللی داشته باشیم. این موفقیت که بدون پرداخت اضافی، سالن اختصاصی در اختیار انجمن قرار گیرد، جز با تلاش اعضای انجمن میسر نمی‌شد.

مهندس جلالی‌پور ادامه داد: در آخرین جلسه کمیته روابط عمومی تصمیم گرفته شد که در صفحه‌ای از روزنامه همشهری که مربوط به صنعت در و پنجره است، اعضای صنف معرفی شوند و دوستان در صورت تمایل، به صورت روزانه، هفتگی یا ماهانه اقدام به تبلیغ کنند.

جلالی‌پور در رابطه با چگونگی انتخابات انجمن هم افزود: ۳۷ واجد شرایط جهت رای دادن وجود دارند که از میان آنها، ۲۴ نفر حضور دارند و ۷ نفر وکالت‌نامه کتبی دادند که با توجه به آخرین دستور جلسه هیئت‌مدیره، هر نفر فقط می‌تواند یک وکالت‌نامه تقبل کند.

با اکثریت آرا؛ ترازنامه مالی تصویب شد

با پایان یافتن سخنان وحید جلالی‌پور زمان تنفس اعلام شد و از حاضران پذیرایی به عمل آمد. سپس پیمان خلیل‌زاده خلاصه‌ای از عملکرد مالی هیئت‌مدیره را که با همکاری دیگر بازرسان انجمن، محمد تاجری، تهیه شده بود، به‌صورت مدون در اختیار حضار قرار داد و همچنین توضیحاتی در این خصوص بیان داشت. در نهایت پس از رای‌گیری که صورت گرفت، ترازنامه مالی ۱۳۹۴ با اکثریت آراء، به تصویب رسید.

معرفی کاندیداها

در ادامه، از ۱۴ کاندیدای ثبت‌نام شده خواسته شد تا ضمن معرفی خویش، برنامه‌های خود را توضیح دهند. در این میان اکثر این افراد به معرفی خود بسنده کردند. در ادامه به سخنان چند تن از کاندیداها اشاره می‌شود.

نخستین کاندیدا که در پشت تریبون قرار گرفت محمد تاجری بود. او که از بازرسان دوره نخست بود، یکی از برنامه‌های خود را جذب اعضای جدید عنوان کرد. وی شمار اعضای فعلی انجمن را ناکافی دانست و تاکید کرد با تبلیغات می‌توان شرکت‌های بسیاری را جذب انجمن کرد و بدین ترتیب قدرت و کارایی انجمن را افزایش داد.

سید محمد عزیزی، عضو هیئت مدیره قبلی، نیز طی سخنانی امیدواری خود را مبنی بر تشکیل انجمنی سرشار از همدلی و همکاری اعلام کرد.

محسن سعادت‌منش نیز در صحبت‌های خود ضمن تشکر از هیات مدیره قبلی اظهار داشت: زینبه نیست در صنفی که سه هزار نفر فعالیت دارند فقط ۳۶ یا ۳۷ نفر عضویت داشته باشند. وی تشریح کرد: هدف اول من این است که این تعداد را حداقل ۱۰ درصد افزایش دهم. زیرا انجمن در حال حاضر از نظر آماری نمی‌تواند نماینده واقعی صنف باشد.

بعد از اتمام معرفی کاندیداها هیئت مدیره، نوبت به معرفی سه کاندیدای بازرسان انجمن رسید. در این بین تنها محسن هاشم‌زاده پشت تریبون قرار گرفت و سخنان کوتاهی را ایراد کرد. وی پس از معرفی خود، چند نکته را به‌عنوان تذکر به خود و دوستان بیان داشت.

در حاشیه هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران: بازدید هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران از غرفه های اعضای خود











حیات مرکزی؛ راهکارهای پایدار برای همسازی با اقلیم

(با مطالعه‌ی موردی: خانه‌های شهر یزد)

مهندس حسام عشقی صنعتی، مدرس دانشگاه آزاد اسلامی واحد گیلان

چکیده:

فلات ایران از نظر تقسیم بندی اقلیمی در یک منطقه خشک از جهان قرار گرفته است. برای به‌وجود آوردن شرایط آسایش در این اقلیم، باید به نحوی گرمای هوا را در محوطه‌ها و داخل بناها کاهش داد. اندیشه خلاقانه معمار برای همساز کردن بنا با اقلیم منطقه، حیات مرکزی است. جهت آفتاب، سمت باد مطلوب و نامطلوب، نوسان درجه حرارت در طی شبانه‌روز و دسترسی به آب و گیاه و زمین مناسب، همگی با ساختاری همچون حیات مرکزی کنترل می‌شود. این ساختار به‌شدت از ویژگی‌های بستر و توانمندی محل اثر پذیرفته و بدین ترتیب با حداقل دخل و تصرف در محیط، حداکثر بهره‌مندی را نصیب کاربران کرده است. این نوشتار که به مطالعه موردی کالبد حیات مرکزی در خانه‌های منتخب شهر یزد می‌پردازد، تمهیدات حیات مرکزی در برابر الزامات اقلیمی را از طریق به‌کارگیری مناسب فضاهایی مثل تابستان نشین و زمستان نشین، و عناصری مانند بدنه‌های معماری (دیوارها و کف) و بدنه‌های طبیعی (پوشش گیاهی و آب) می‌داند و در جدول یافته‌ها به خلاصه الزامات، راهکارها، و تمهیدات اقلیمی مرتبط با حیات مرکزی می‌پردازد، و در خاتمه حیات مرکزی را به دلایل؛ کنترل مناسب دما، رطوبت، و درجه حرارت روز و شب، به حداقل رساندن دسترسی ارتباطی فضاها، قابلیت چندعملکردی بودن، در هم آمیختگی با طبیعت، و ... به عنوان ساختاری موافق با اصول معماری پایدار معرفی می‌کند.

۱. مقدمه

۱-۱. شرح مسئله

اجتماعی و اکولوژیکی بلند مدت شهرها را بهبود بخشد. از طرفی دیگر این دیدگاه که مبتنی بر اصول طراحی در حوزه‌ی محیطی، اقتصادی، و اجتماعی است، روش‌هایی را توصیه می‌کند که با نحوه‌ی شکل‌گیری حیات مرکزی در فلات ایران هماهنگ است. حیات مرکزی، الگوی جاویدان معماری ایران است که همواره جایگاه بسیار مهمی در تاریخ معماری ایران داشته است. حیات بسته به شرایط اقلیمی و فرهنگی هر منطقه دارای گونه‌شناسی متفاوتی است. در بسیاری از شهرهای قدیمی ایران، ساختمان‌هایی وجود دارند که از بیرون به‌خوبی درک نمی‌شوند، لیکن از حیات مرکزی، که با نظم هندسی دقیق طراحی شده است، همه خصوصیات فضایی آنها آشکار است. در خانه‌های مناطق مرکزی ایران، نما و «روی خانه» در حیات مرکزی قرار دارد. کوچه‌ها فاقد نشانه‌ها و عناصر چشمگیر معماری هستند. ساختمان‌ها، به‌کوچه پشت کرده‌اند.

در سال‌های اخیر، توجه به توسعه پایدار از جمله مواردی است که بسیاری از متخصصان بر آن اتفاق نظر دارند؛ طبق این نظریه رسیدن به بالاترین درجه پایداری در شهرها امری حیاتی است. این طور به نظر می‌رسد که توسعه پایدار و مفاهیم آن به خوبی با اهداف و مقاصد معماری و شهرسازی نوین سازگار بوده، می‌تواند به عنوان عاملی موثر جهت تحقق اهداف پایداری مطرح شود. البته پایداری شهری تنها مربوط به مقولات زیست محیطی نیست، بلکه رسیدن به پویایی اقتصادی، محیط زیست قابل زندگی و برابری اجتماعی از جمله موارد مهم دیگر در این زمینه به شمار می‌آیند؛ در کل توسعه شهری پایدار را می‌توان به عنوان توسعه‌ای تعریف کرد که سلامت



تصویر ۲: تصویر هوایی از قسمتی از بافت شهر یزد

۳. اقلیم یزد

ویژگی‌های اقلیمی این منطقه «خشکی، کم آبی، گرمای شدید در تابستان به همراه طوفان‌های شنی در برخی از مواقع سال و وزش باد در جهات مختلف» و همچنین «سرمای شدید در زمستان» است. علاوه بر این، «پوشش گیاهی بسیار کم»، «اختلاف درجه حرارت بین شب و روز زیاد»، و «رطوبت هوا نیز بسیار کم» است. ضمن آنکه با آغاز فصل بهار، هوا لطافتی خاص به خود می‌گیرد و میزان بارندگی سالانه آن ۱۱۰ میلیمتر است.

۴. ویژگی‌های معماری بومی یزد

معماری یزد، نمونه‌ای است از معماری مناطق مرکزی ایران و تلاش برای هماهنگ شدن با طبیعت دشوار پیرامون. خصلت‌های درونگرایی و تاثیرپذیری از جریان هوا و نور خورشید را می‌توان برای توصیف معماری این شهر ذکر کرد:

۱-۴. درونگرایی

اصولا در سازماندهی اندام‌های گوناگون ساختمان و به‌ویژه خانه‌های سنتی، باورهای مردم بسیار کارساز بوده است. یکی از باورهای مردم ایران ارزش نهادن به زندگی شخصی و حرمت آن و نیز عزت نفس ایرانیان بوده که این امر به‌گونه‌ای معماری ایران را درونگرا ساخته است. معماران ایرانی با سازماندهی اندام‌های ساختمان در گرداگرد یک یا چند میانسرا، ساختمان را از جهان بیرون جدا می‌کردند و تنها هشتی این دورا به هم پیوند می‌داد. خانه‌های درونگرا در اقلیم گرم و خشک، همچون بهشتی در دل کویر هستند، فضای درونگرا مانند آغوش گرم بسته است و از هر سو رو به درون دارد. شاخص اصلی معماری بومی یزد، درونگرایی آن می‌باشد. این نوع معماری دارای حیاط مرکزی بوده است.

۲-۴. تاثیرپذیری از جریان هوا و نور خورشید

در اقلیم گرم و خشکی همچون یزد که دارای طوفان‌های شدید همراه با شن و گرمای شدید در تابستان و سرمای شدید در زمستان است، هماهنگی با طبیعت و شرایط محیطی ضرورت بیشتری پیدا می‌کند، به‌عنوان نمونه در این اقلیم بایستی فرم پلان فشرده باشد تا سطوح کمتری در مقابل نور خورشید قرار گیرند. جهت قرارگیری ساختمان در سمت جنوب تا جنوب شرقی می‌باشد تا بیشترین میزان انرژی را در فصل زمستان دریافت کند. همچنین به منظور استفاده از بادهای مناسب، معماران گذشته از بادگیر استفاده می‌کردند، تا بدین شیوه، جریان هوای مطبوع را به داخل اتاق‌ها انتقال دهند و هوای گرم و آلوده به بیرون فرستاده شود.

ورودی‌ها از این قاعده مستثنی هستند. این‌ها به مثابه درهایی جادویی برای وارد شدن به جهانی آشنا و صلح‌آمیزند.

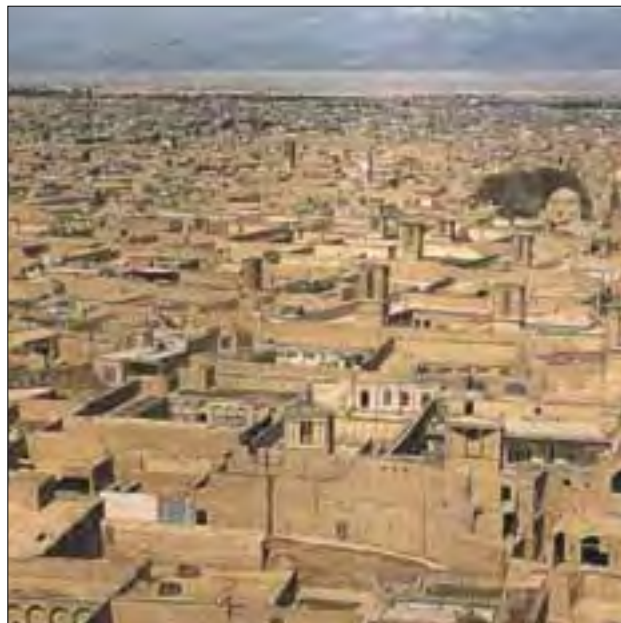
در بسیاری از ابنیه ایرانی، این طور به نظر می‌رسد که طراح نخست به حیاط مرکزی و تناسب آن اندیشیده است و سپس فضاهای مختلف را دور آن سازماندهی کرده است. حیاط در این الگوها نقش عنصر سازمان‌دهنده فضا را ایفا می‌کند. ساختاری که به صورت در هم تنیده و یکپارچه پاسخ‌های مناسبی را برای زندگی مادی و معنوی این مردمان به دست داده است، این ساختار چه در زمینه شکلی (هنده کلی طرح - هندسه جزئی عناصر) و چه در روش پدیداری (مصالح - فن آوری) به‌شدت از ویژگی‌های بستر و توانمندی‌های محلی اثر پذیرفته و بدین ترتیب با حداقل دخل و تصرف در محیط (تغییر شکل - آلاینده‌گی) حداکثر بهره‌مندی را نصیب کاربران کرده است.

۱-۲. روش تحقیق

هدف در این تحقیق، پاسخ به این پرسش است که آیا می‌توان حیاط مرکزی را به‌عنوان الگوی یک معماری پایدار تلقی کرد؟ این نوشتار در پی آن است تا الگوی سنتی حیاط مرکزی را به‌عنوان الگوی راهکار پایداری در شهر معرفی کند که پس از گذشت سالیان دراز، هنوز کارآمد است و می‌توان از اصول و آموزه‌های آن بهره برد. در این راستا سه نمونه از خانه‌های شهر یزد، واقع در اقلیم گرم و خشک ایران که دارای حیاط هستند، انتخاب شده و پس از بررسی اقلیم و معماری بومی بافت این شهر، راهکارهای پایدار مواجهه با اقلیم در آنها تحلیل شده است. نتیجه‌گیری نهایی مقاله، برآیند تحلیل‌هایی است که در هر یک از قسمت‌ها به‌دست آمده‌اند.

۲. موقعیت و ساختار بافت قدیم یزد

دشت‌های فلات ایران که بخش عمده‌ای از مساحت ایران محسوب می‌شوند، عمدتاً در نواحی مرکزی و شرقی کشور قرار دارند. دو منطقه دشت کویر و کویر لوت در مرکز ایران واقع شده‌اند که شهر یزد در جوار آنها واقع شده است. مخوف‌ترین کویرهای جهان در داخل لگن بزرگ و بسته در مرکز فلات ایران واقع شده که استان یزد قسمت مرکزی این لگن بسته را در بر گرفته است، در حقیقت استان یزد به‌وسیله کویرهای بزرگ لوت و دشت کویر تا دریاچه نمک، قم و کویر نمک هرات و مرودست تا کویر نمک ابرقو و بالاخره باتلاق گاوخونی محصور می‌گردد. یزد به پایتخت کویر معروف شده است. همانطور که کویر از یزد جدا نیست، پیوند بسیار تنگاتنگی نیز با معماری آن دارد. منظر هوایی قسمتی از بافت قدیم این شهر، خانه‌هایی با حیاط مرکزی را نشان می‌دهد که مانند تار و پود بافت پارچه در هم تنیده شده و پشت به پشت تکیه داده‌اند.



تصویر ۱: منظره‌ای کلی از شهر یزد

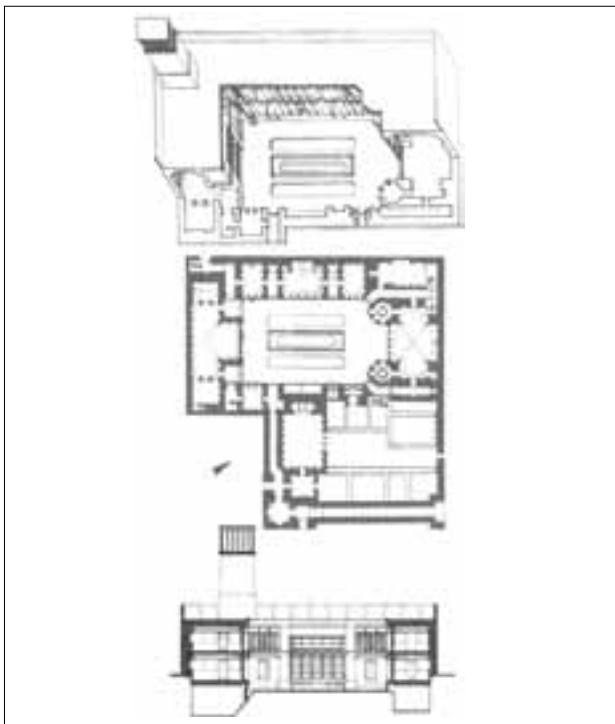
می‌شوند. خانه‌های قدیمی در جهت قبله ساخته شده‌اند. با این جهت‌گیری فضاهای تابستانی و اتاق‌های زمستانی به طرز مفید پیرامون حیاط مرکزی قرار می‌گیرند.



تصویر ۴: حیاط مرکزی در یکی از خانه‌های یزد

۶. نمونه‌های مطالعاتی

جهت بررسی جنبه‌های پایداری حیاط در خانه‌های یزد، سه نمونه مسکن انتخاب شد که نمونه شماره یک دارای یک حیاط، نمونه شماره دو دارای دو حیاط، و نمونه شماره سه دارای سه حیاط بوده و همگی در چهار جهه حیاط، دارای فضاهای عملکردی می‌باشند. این گونه تکامل یافته‌تر از سایر گونه‌ها در یزد بوده و دارای تنوع فضایی بیشتری است، لذا این گونه جهت بررسی انتخاب شد.



تصویر ۵: خانه نعمت‌اللهی (خانقاه) - نمونه شماره ۱

به‌طور خلاصه ویژگی‌های فرم بافت شهری یزد به شرح زیر است؛ فضاهای شهری کاملاً محصور، کوچه‌ها باریک و نامنظم و بعضاً پوشیده با طاق، ساختمان‌ها متصل به‌هم، نحوه استقرار مجموعه‌های زیستی بر اساس جهت آفتاب و باد، بافت شهری و روستایی بسیار متراکم.

۵. فضاهای خانه‌های مسکونی یزد

در خانه‌های یزد فضاهایی وجود دارد که در اکثر آنها مشترک است. این فضاها عبارتند از: ورودی، حیاط، تالار، ایوان، اتاق، بادگیر، حوضخانه، زیرزمین، پاپاب، و سایر فضاهای جنبی مثل مطبخ، انبار، چاه خانه، دستشویی، حمام.



تصویر ۳: معرفی فضاهای مختلف یک خانه در یزد

با توجه به موضوع اصلی مقاله، به بررسی حیاط می‌پردازیم؛

حیاط مرکزی اصلی‌ترین فضای خانه یزدی، و نیز نمود کامل درونگرایی است. در یزد حیاط، محیطی کاملاً متفاوت با فضای بیرون است، در این باغ کوچک، ساکنان یا کاشتن درختان و گل‌های زیبا مانوس با طبیعت یزد، همراه با حوض کشیده، محیطی دلپذیر را به وجود آورده‌اند. افزون بر این، حیاط عنصر مهم سازماندهی فضاهای گوناگون در فصول مختلف می‌باشد. نقش ارتباطی - حرکتی حیاط از ویژگی‌های دیگر آن است. بر مبنای وسعت کلی خانه و فضاهای مورد نیاز ابعاد حیاط نیز تغییر می‌کرده است. حیاط‌ها به اندرونی و بیرونی تقسیم می‌شده‌اند. خانه‌های یک حیاطه نوع رایج در یزد بوده و نوع دو حیاطه (اندرونی و بیرونی) نیز متداول بوده است.

حوض آب در وسط حیاط قرار گرفته است و باغچه‌ها دور تا دور آن با درختانی که نیاز کمی به آب دارند؛ همچون انار، انگور، انجیر و پسته که علاوه بر سبزی خانه و تامین سایه و خنکی هوا از خشکی هوا نیز می‌کاهد، اتاق‌ها معمولاً در چهار سمت آن واقع شده است. فرم حیاط‌ها هندسی و منظم هستند و اگر فرم زمین هم نامنظم باشد، سعی شده است فرم حیاط هندسی و منظم باشد. حیاط‌ها معمولاً به‌صورت مسطح، یا هندسی گودال باغچه ساخته

جدول ۱: جهت قرارگیری و کشیدگی حیاط

جهت کشیدگی	زاویه چرخش نسبت به افق (بر حسب درجه)	نمونه شماره
شمال شرقی - جنوب غربی	۵۶	۱
شمال شرقی - جنوب غربی	۶۰	۲
شمال غربی - جنوب شرقی	۵۰	۳

۷-۱. فضاها

۷-۱-۱. تابستان نشین و زمستان نشین

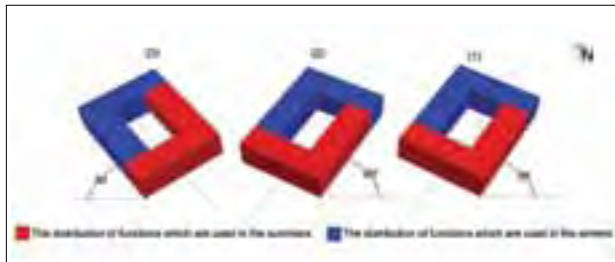
به طور کلی حیاط مرکزی خانه‌های قدیمی یزد، دارای قسمت اعینانی نشین به صورت چهار فصل هستند که در پیرامون حیاط شکل می‌گیرد، از قسمت شمالی به عنوان زمستانه و از قسمت جنوبی به عنوان تابستانه استفاده می‌شود.

در هر سه نمونه یاد شده، فضای تابستان نشین در جبهه جنوبی حیاط مرکزی اندرونی و به صورت پشت به آفتاب تعبیه شده که محل گذران اهالی خانه در ایام گرم تابستان است، و در قسمت فوقانی قسمت آن، بادگیر تعبیه شده است. ارتفاع قسمت تابستان نشین زیاد است تا هوای گرم به بالا صعود کرده و هوای خنک‌تر در سطح پایین اتاق جایگزین شود.

در تصویر ۸، مستطیلی که بر ضلع جنوبی حجمها ترسیم شده است، قسمت تابستان نشین را نشان می‌دهد که محل قرارگیری بادگیر و اتاق مربوط به آن، تالار، زیرزمین، پایاب، و حوضخانه است.

در نمونه‌ها، تالار جنوبی در تضاد با تالار شمالی، دارای سایه است. این فضا عموماً سرپوشیده، نیمه‌باز و دور از نور و گرماست. تالار در خانه‌های شماره یک و دو، در جلوی اتاق بادگیر ساخته شده، در حالی که در خانه شماره سه، تالار کاملاً جدا از بادگیر است.

در هر سه نمونه، زیرزمین پیش‌بینی شده است که به عنوان فضای زیست در تابستان، به عنوان محل نگهداری مواد خوراکی یا انبار از آنها استفاده می‌شود. همانطور که در برش‌ها قابل مشاهده است، زیرزمین علاوه بر اینکه در زیر فضای بادگیر تعبیه شده، در سایر قسمت‌های تابستان نشین بخش جنوب بنا نیز حضور دارد، و طراحی آن به گونه‌ای است که از طریق ارتباط با بادگیر، حیاط، گودال باغچه در تابستان گرم منطقه، محیطی آرام و مطبوع را برای استراحت ایجاد می‌کند.

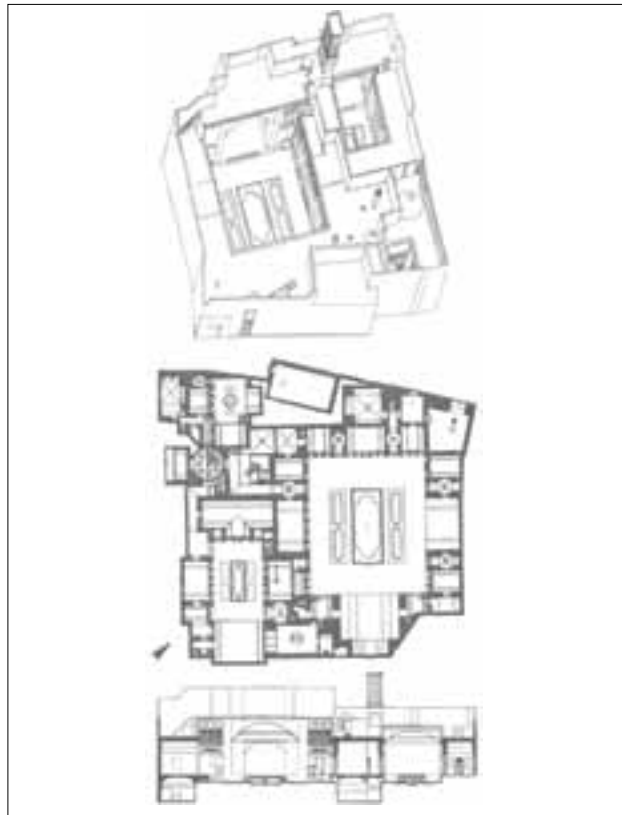


تصویر ۸: نحوه استقرار حیاط مرکزی و فضاهای مرتبط با تابستان نشین و زمستان نشین در نمونه‌های مطالعاتی

فضای پشت به آفتاب، همراه با آب (حوضخانه) و جریان هوا (بادگیر) شرایط معتدل‌تری را فراهم می‌آورد. در حالی که فضای نیمه باز (ایوان) به صورت حایل، انعکاس تابش و جابه‌جایی



تصویر ۶: خانه مرتاض - نمونه شماره ۲



تصویر ۷: خانه حاج عرب‌های کرمانی - نمونه شماره ۳

۷. راهکارهای پایدار برای مواجهه با اقلیم

حیاط در این سه نمونه یاد شده از دو طریق عمده تعبیه فضاها (فضاهایی مثل تابستان نشین و زمستان نشین) و عناصر (عناصری مثل بدنه‌های معماری و طبیعی) به مواجهه با اقلیم پرداخته است که در زیر به تفصیل به آنها پرداخته می‌شود. لازم به ذکر است که در نمونه‌های بررسی شده، حیاط اندرونی که ابعاد نسبتاً بزرگتری دارد، مورد تحلیل قرار گرفته است.

دما را در این بخش کاهش می‌دهد. ایوان‌های شرقی و غربی در شرایط آرام‌تر و ساده‌تر، فضای مصرفی روزمره را در خود جای داده‌اند. لازم به ذکر است که از فضای پشت بام خانه در شب‌های تابستان برای استراحت استفاده می‌شده است.

۲-۷. عناصر

۲-۷-۱. بدنه‌های معماری

۲-۷-۱-۱. دیوارها: بدنه بسته و باز از اجزای مصنوع حیاط هستند که به وسیله مصالح ساختمانی مانند خشت، آجر، شیشه و... ساخته شده‌اند. در بخش‌هایی که بازشوها در دیوارها ایجاد شده است، که معمولاً با درها با ارسی‌ها محصور می‌شود، با استفاده از پرده‌های سفید کتان در نمای بیرونی پنجره‌ها، از نفوذ تابش نور جلوگیری می‌شود و میزان ایجاد حرارت از این راه تقلیل می‌یابد و شعاع‌ها پراکنده و تضعیف شده، پس از عبور از شیشه‌های رنگی که سطوح رنگ سرد آن مانند لاجوردی و فیروزه‌ای بالاست، فضای دلپذیر و آرامی را در درون ایجاد می‌کند. این در حالی است که در زمستان با مسدود کردن فضا، انرژی‌های جذب شده از دیوارها و تابش عبور کرده از ارسی‌ها بدون حایل پرده‌ها، شرایط معتدل‌تری در درون فضا نسبت به بیرون به‌ویژه در شب‌ها، ایجاد می‌کند.

دیوارهای بلند در تابستان‌های گرم حداکثر سایه را در خانه فراهم می‌کند، همچنین در نمونه‌ها، کارکرد دیوارها در زمستان از طریق «شاخص سایه خورشیدی» ارزیابی شده است، که مرتبط است با در معرض بودن حیاط در برابر خورشید در زمستان. این شاخص بیانگر نسبت ارتفاع دیوار جنوبی به پهنای شمال - جنوبی حیاط است. در مقایسه، بزرگی این نسبت بیانگر عمق زیادی است که دیوار حیاط آن را پوشش می‌دهد و مقدار کمتری تابش آفتاب به کف حیاط و یا حتی دیوار شمالی می‌رسد. این نسبت‌ها در نمونه‌های مطالعاتی محاسبه شده و در جدول زیر ارائه شده است:

جدول ۲: شاخصه بدنه‌های حیاط

نمونه شماره	تعداد طبقات (بدون احتساب زیرزمین)	S-C درصد	N-C درصد	W-C درصد	E-C درصد	شاخص سایه درصد
۱	۲	۳۴	۳۴	۴۷	۴۷	۰/۳۴
۲	۲	۴۷	۳۱	۴۶	۴۶	۰/۴۷
۳	۲	۴۰	۴۰	۴۶	۴۶	۰/۴
میانگین		۴۰/۳۳	۳۵	۴۶/۳۳	۴۶/۳۳	۰/۴

S-C معرف نسبت سطح دیوار جنوبی به سطح کف حیاط است.

N-C معرف نسبت سطح دیوار شمالی به سطح کف حیاط است.

W-C معرف نسبت سطح دیوار غربی به سطح کف حیاط است.

E-C معرف نسبت سطح دیوار شرقی به سطح کف حیاط است.

میانگین شاخص سایه ۰/۴ است. یعنی تقریباً نیمی از سطح حیاط پوشیده از سایه است. دیوارهای بلند حیاط، حریمی را ایجاد می‌کنند که داخل را از گزند بادها پرگرد و غبار حفظ می‌کند؛ تا وقتی که ارتفاع ساختمان‌های مجتمع از چهار طبقه بلندتر نباشد و عرض حیاط از پنجاه تا شصت متر تجاوز نکند، سرعت باد در داخل حیاط کندتر از باد آزاد منطقه است و قابلیت پناه دادن حیاط حفظ خواهد شد.

مصالح ساختمانی به کار رفته در اقلیم گرم و خشک، در میزان راحتی ساکنان در ساختمان تاثیر زیادی دارد. در این اقلیم مصالح ساختمانی به نحوی باید انتخاب شوند که در مقابل گرما مقاومت فراوانی داشته و از ضریب انتقال حرارتی پائینی برخوردار باشند. در یزد و اطراف آن هر چه ساخته شده از گل و مشتقات آن است، معمار به چیز دیگری خارج از این مقوله نمی‌تواند بیاندیشد و نمی‌تواند از مصالح دیگری یاری گیرد، زیرا او می‌داند که هیچ ماده دیگری نمی‌تواند جای آن را بگیرد، حتی اگر سنگ یا چوب در نزدیکی او یافت شود. در این منطقه زندگی با خاک و گل عجین شده است. گل مورد نیاز، از خاک همان محل پس از گودبرداری به‌دستی می‌آید که این امر موجب می‌شود تا با استفاده از مصالح بومی، صرفه‌جویی شود. در خانه‌های بررسی شده، دیوارهای خشتی به سبب مقاومت فشاری محدود، عرض و حجم هستند. این مسئله موجب می‌شود که لاقط چهار پدیده محیطی در دیوارها اتفاق بیفتد:

- دیوارهای قطور خشتی به دلیل ظرفیت بالای گرمایی، بصورت انبار حرارتی عمل می‌کنند؛
- خشت با ضریب انتقال حرارتی پایین، عایق خوبی برای ساختمان است؛
- به سبب بافت زیر و رنگ محیطی، جذب تابش آن محدود و پراکندگی بازتاب آن بالاست؛
- به دلیل جرم زیاد از لحاظ آکوستیکی بسیار کارآمد است.

۲-۷-۱-۲. کف: کف حیاط در خانه‌های یزد، پایین‌تر از اولین کف مسکونی خانه و سطح معبر قرار می‌گیرد. این فاصله ایجاد شده در هر سه نمونه، به‌عنوان انبار استفاده می‌شود. پایین‌تر بودن سطح حیاط نسبت به کوچه دارای چهار مزیت است:

- آب قنات یا نهر که در جوی‌های همسطح کوچه جاری است، بطور طبیعی سوار باغ و باغچه داخل حیاط و اگر آب انبار در زیرزمین باشد، سوار مخزن آب انبار می‌شود؛
- از خاک گودبرداری شده، خشت ساخته و برای احداث ساختمان استفاده می‌شود؛
- با قرار گرفتن بخشی از ساختمان در داخل زمین، تبادل حرارت بین داخل و خارج بنا کاهش می‌یابد و نوسان درجه حرارت کمتر می‌شود؛
- در مقابل نیروی زلزله، پایه‌های ساختمان و در نتیجه کل بنا مقاومت بهتری نشان می‌دهد.

خاک به‌عنوان بستر هر معماری در نمونه‌های مورد مطالعه به‌گونه‌ای توانسته است در زیر، رو و بالای خود فضایی را سازمان دهد تا بتواند از ویژگی‌های محدوده دمایی ثابت، و محدوده رطوبتی ثابت که منجر به تبادل حرارتی - رطوبتی با محیط و بدنه‌های اطراف خود می‌شود و در نهایت منجر به جریان هوا می‌شود، بهره گیرد.

۲-۷-۲. بدنه‌های طبیعی

۲-۷-۲-۱. پوشش گیاهی: گیاه در خانه‌های یزد علاوه بر سایه اندازی، نقش تلطیف هوا و جبران کننده رطوبت هوا را دارد. نیز باغچه‌ها با درختان پر شاخ و برگ، و کم آب خواه، همچون انار، انگور، انجیر، عناب و بعضاً پسته، ضمن تامین سایه و ایفای نقش زیبا، فقر رطوبت محیط را جبران می‌کنند. داربست درختان انگور به گونه‌ای طراحی می‌شوند تا در تابستان به صورت چتر، مانع ورود تابش خورشید به فضاهای مسکونی شوند و در زمستان در حالت عریان بدون برگ، نعمت خورشید را به درون اتاق‌ها هدایت می‌کنند و نور و گرما می‌بخشند. در هر سه نمونه، باغچه‌ها در محور طولی حیاط مرکزی و در طرفین حوض آب قرار دارند.

۲-۷-۲-۲. آب: حوض آب در قسمت میانی حیاط مرکزی، ابعاد آن به حداکثر می‌رسد و محل قرارگیری آن بین باغچه‌ها و در امتداد محور طولی حیاط است. برای توضیح مکانیزم طبیعی کاهش دمای هوا، بطور خلاصه می‌توان عنوان کرد که با

۸. جمع بندی و نتیجه گیری

با توجه به بررسی نمونه‌های مطالعاتی نتایج زیر استخراج شده است:

۱. جذب نور روز، کنترل مناسب دما، کنترل مناسب رطوبت، کنترل نوسان درجه حرارت روز و شب از جمله فاکتورهایی هستند که آسایش انسان در بنا را به حداکثر می‌رسانند.

وجود حیاط این فاکتورها را عملی خواهد نمود که این در معماری پایدار، یک ارزش محسوب می‌شود.

۲. حیاط، علاوه بر اینکه دسترسی ارتباطی فضاها را تامین می‌کند، نقش یک تنفس‌گاه را برای ساختمان ایفا می‌کند.

در نتیجه ساخت فضاهای ارتباطی به حداقل کاهش می‌یابد که این یک اصل در پایداری است.

۳. فضاهای پیرامون حیاط مرکزی، چندعملکردی در نظر گرفته شده‌اند، به طوری که یک فضا در طول روز و نیز در طول تغییر فصل‌های مختلف می‌تواند مرتباً کارکردهای متفاوتی را بپذیرد. این مسئله در معماری پایدار، یک اصل تلقی می‌شود.

۴. حیاط بدلیل تلفیق با آب و گیاه، یک محیط طبیعی را خلق می‌کند. این ساختار بواسطه‌ی در هم آمیختگی با طبیعت، بهره‌مندی از شرایط محیطی را به حداکثر می‌رساند که این خود اصل دیگری از معماری پایدار است.

۵. خشت با برخورداری از ویژگی‌های طبیعی، ویژگی‌های غیرشیمیایی، ظرفیت بالای گرمایی، نقش آکوستیک، نقش سازه‌ای، صرفه اقتصادی، تولید بدون آلودگی، تولید بدون مصرف سوخت فسیلی، بی‌نیاز بودن از حمل و نقل، تغییر ندادن طبیعت در محل استخراج، و قابلیت بازیافت، از درجه بالایی از پایداری برخوردار است.

در خاتمه می‌توان عنوان کرد که حیاط مرکزی، از یک سو محصولی خلاق برای یک شهر پایدار است، و از سوی دیگر در طراحی شهری می‌تواند به‌عنوان یک سیاست استراتژیک برای الگوی توسعه شهر تلقی شود.

این الگوی طراحی را می‌توان به‌عنوان یک الگوی پایدار طراحی شهری که در فرهنگ ایران تهیه شده است، به شکل نسبتاً موفقیت آمیزی به فرهنگ‌های دیگر انتقال داد.

منابع و ماخذ

[۱] احمدی، فرهاد (۱۳۸۴)، شهر-خانه حیاط مرکزی (شهر-خانه‌ی پایدار، شهر-خانه‌ی آئینی)، نشریه صفا، ۴۱، صص ۹۰-۱۱۳.

[۲] پیرنیا، محمدکریم (۱۳۸۴)، سبک‌شناسی معماری ایرانی، تدوین: غلامحسین معماریان، نشر سروش دانش، تهران، چاپ چهارم.

[۳] خدابخش، ش.، مفیدی، م. (۱۳۸۰)، ساخت‌وساز پایدار در ارتباط با معماری سنتی ایران، سومین همایش ملی انرژی ایران ۱۳۸۰-۱۳۸۰، صص ۶۱۶-۶۰۰.

[۴] رازجویان، محمود (۱۳۸۶)، آسایش در پناه باد، انتشارات دانشگاه شهید بهشتی، تهران، چاپ دوم.

[۵] ربیسی، ایمان (۱۳۸۵)، ریخت شناسی حیاط مرکزی در خانه‌های بوشهر، فصلنامه شارستان، ۱۳ و ۱۴، صص ۷-۱۱.

[۶] قبادیان، ع. (۱۳۶۱)، سیمای طبیعی استان یزد در ارتباط با مسائل کویری، انتشارات دانشگاه جندی شاپور، اهواز.

[۷] قبادیان، وحید (۱۳۸۲)، بررسی اقلیمی ابنیه سنتی ایران، موسسه انتشارات و چاپ دانشگاه تهران، چاپ دوم.

[۸] کسرائیان، نصراله، افشارنادری، کامران (۱۳۸۱)، معماری ایران، موسسه نشرآگه، تهران، چاپ یکم.

[۹] معماریان، غلامحسین (۱۳۷۵)، آشنایی با معماری مسکونی ایران؛ گونه‌شناسی درونگرا، مرکز انتشارات دانشگاه علم و صنعت ایران، تهران، چاپ دوم.

ایجاد سایه در بخش جنوبی، نسبت به جبهه شمالی که از تابش و دمای بیشتری برخوردار است، دمای پایین‌تری پدید می‌آید، و با انبساط و در نتیجه سبک‌تر شدن هوای گرم، اختلاف فشاری ایجاد خواهد شد که گردش هوا را در طول حیاط ممکن می‌کند. لایه خنک‌تر و طبعاً سنگین‌تر این جریان در برخورد با آب نما و گیاهان، رطوبت را جذب می‌کند و گرد و غبار رطوبت، سنگین و ته‌نشین شده، بر اثر تبخیر، رطوبت نسبی را افزایش و دما را کاهش خواهد داد. به عبارتی همه عناصر متشکله خانه یزدی دست به دست هم می‌دهند تا اقلیمی کوچک و قابل زیست برای انسان فراهم سازند.

جدول ۳: میانگین نسبت سطح گیاه و آب به سطح حیاط

نمونه شماره	میانگین نسبت گیاه به سطح حیاط	میانگین نسبت آب به سطح حیاط
۱	۱۵٪	۱۴٪
۲	۱۷٪	۱۳٪
۳	۱۵٪	۱۴٪

راهکارهای پایدار برای مواجهه با اقلیم در جدول زیر خلاصه شده‌اند:

جدول ۴: خلاصه الزامات، راهکارها، و تمهیدات اقلیمی مرتبط با حیاط مرکزی در خانه‌های یزد

الزام اقلیمی	راهکار	تمهید اقلیمی
آب و هوای گرم و خشک (در تابستان)	پایین آوردن دما	ساخت ایوان، بادگیر، زیرزمین، پایاب، حوضخانه
	سایه‌اندازی	ساخت دیوارها با ارتفاع بلند
آب و هوای سرد و خشک (در زمستان)	جلوگیری از نفوذ هوای سرد به داخل بنا	کم کردن سطح تماس بنا با محیط
	کاهش یا جلوگیری از ورزش باد نامطلوب	ساخت بنا به صورت درونگرا و محصور
رطوبت کم	افزایش دادن رطوبت نسبی	استفاده از آب نما و حوض در بنا
پوشش گیاهی کم	افزایش دادن سطوح پوشش گیاهی	استفاده از گیاه و درخت در بنا
اختلاف زیاد درجه حرارت	کاهش نوسان درجه حرارت	ساخت دیوارهای نسبتاً قطور از مصالح با ضریب انتقال حرارتی پایین
		ساخت کف ابنیه پایین تر از سطح معابر

گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی در و پنجره و صنایع وابسته تهران - بهمن ۹۴





FARBOD
Quality Prevails





FARBOD
Quality Prevails





FARBOD
Quality Prevails





FARBOD
Quality Prevails





FARBOD
Quality Prevails





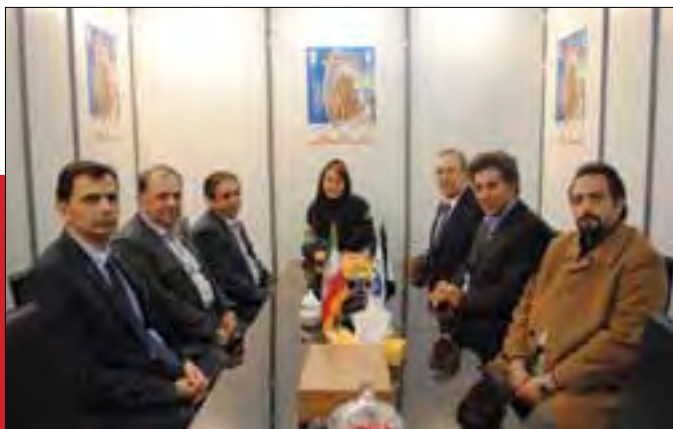




FARBOD
Quality Prevails









FARBOD
Quality Prevails





FARBOD
Quality Prevails



WHITE - BEYAZ - BLANC

Akfix

100E

UNIVERSAL
**SILICONE
SEALANT**



PERMANENTLY

Resistant Adhesion
Water-Proof Sealing



AKCİM



همیشه به راه حل وجود داره!

زیادت و تنوع انواع چسب، فوم، سیلیکون و درزگیر

www.kalamehr.com

کلامهر

بخش ملزومات آلومینیوم و یو پی وی سی

ایرانیان ریشه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

ترافیک صادرات روان است ۲۴۸

یک ماه به سال کاری خود بیافزایید ۲۴۹

Akfix®



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع پست لوم، سلیکون و فریگر

www.kalamehr.com





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان
با مدیر عامل بازرگانی قدس مطرح شد:

ترافیک صادرات روان است

انتشار و:

یکی از مشاغل بسیار استراتژیک در صنعت ما و در دیگر حوزه‌های صنعتی کشورمان ارائه خدمات حمل و نقل و خدمات گمرکی است. مطمئناً بسیاری از تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان کالا در بخش در و پنجره با چنین خدماتی سر و کار دارند. از این جهت به سراغ مدیر عامل یکی از شرکت‌های نام‌آشنا در صنعت خودمان، یعنی بازرگانی قدس رفتیم. بازرگانی قدس مجموعه‌ای است که با بسیاری از شرکت‌های معتبر صنعت در و پنجره کار می‌کند. از آقای عباس‌زاده در خصوص فعالیت‌های این گروه و شرایط حاکم بر گمرکات کشور پرسیدیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

بی کیفیت هرگز نمی‌تواند از مسیر رسمی وارد کشور شود و عموماً از طریق قاچاق از مرز عبور می‌کنند. البته این امکان هم وجود دارد که کف استانداردهای تعیین شده پایین باشد که من اطلاعی در این خصوص ندارم.

■ **آیا برای همه کالاهایی که وارد ایران می‌شوند، ارزش افزوده پرداخت می‌شود؟**
بله. ارزش افزوده کالاها در ایران ۹ درصد است و در برخی موارد از میزان تعرفه‌ها هم بالاتر است. به‌عنوان مثال تعرفه واردات یراق‌آلات ۷ درصد است، در حالی که ارزش افزوده آن ۹ درصد است. همچنین تعرفه پروفیل یوپی، وی، سی ۲۰ درصد است که ۹ درصد ارزش افزوده نیز به آن اضافه می‌شود. هرچند به‌طور کلی واردات پروفیل نسبت به گذشته بسیار کاهش یافته است.

■ **آیا بازرگانی قدس در زمینه صادرات فعالیت ندارد؟**
صادرات چندان از سوی صنعت در و پنجره صورت نمی‌گیرد و فقط موارد اندکی پنجره ساخته شده به آذربایجان و پروفیل یوپی، وی، سی به ترکیه را تا کنون انجام داده‌ایم. اما در صنایع دیگر مانند ایزوگام ما ماهیانه حدود ۳۰ کانتینر صادرات داریم.

■ **با توجه به شناخت و ارتباط شما با بازارهای کشورهای مختلف، آیا بازرگانی قدس می‌تواند تولیدکنندگان کشورمان را در خصوص یافتن بازار مناسب برای صادرات محصولاتشان راهنمایی کند؟**
بله. بازرگانی قدس بازار برخی از کشورهای، به‌ویژه ترکیه و آذربایجان را به‌خوبی می‌شناسد و این آمادگی را دارد که به تولیدکنندگان کشور، در زمینه بازاریابی محصولاتشان راهنمایی‌ها و مشاوره‌های لازم را ارائه دهد.

■ **با توجه به وجود توانایی بسیار بالا در کشورمان در خصوص تولید پروفیل‌های یوپی، وی، سی، چرا صادرات این محصول از ایران بسیار اندک است؟**
به نظر من به دلیل فقدان حمایت‌های دولتی، انگیزه چندان برای صادرات در ایران وجود ندارد. شما مقایسه کنید که مثلاً در ترکیه در ازای انجام صادرات کل مبلغ ارزش افزوده که ۱۸ درصد است به صادرکننده بازگردانده می‌شود؛ این امر یک مشوق بسیار جذاب برای تولیدکنندگان است. اما در ایران اگر حجم بالایی نیز صادرات داشته باشید، نهایتاً یک تندیس به شما اعطا می‌کنند؛ در خصوص تولید نیز وضع بر همین روال است. مثلاً در ترکیه هزینه‌های زمین، ماشین‌آلات و ساخت سوله را دولت به‌صورت وام در اختیار تولیدکننده می‌گذارد و پس از گذشت سه سال، بازپرداخت وام بدون بهره آغاز می‌شود. در حالی که در ایران این گونه نیست، ضمن اینکه سوله‌های بسیار بالایی نیز روی وام‌ها دریافت می‌شود. با چنین شرایطی نباید انتظار داشت که تولید یا صادرات در کشورمان رشد کند.

■ **بازرگانی قدس در چه زمینه‌ای مشغول فعالیت است؟**
شرکت بازرگانی قدس ۱۲ سال است در زمینه حمل و نقل، ترخیص کالا و حواله‌های ارزی در کشورهای آسیایی و اروپایی فعالیت می‌کند. ما در این مدت موفق شدیم با ۷۰ درصد از شرکت‌های مرتبط با صنعت ساختمان کار کنیم. تمام تلاش ما این بوده است که تمامی این خدمات را در اسرع وقت، به دقت و با قیمت بسیار مناسب به عزیزان ارائه دهیم.

■ **به چه کشورهایی بیشتر رفت‌وآمد دارید؟**
با کشورهای ترکیه، آلمان و ایتالیا بیشتر از سایر کشورها در ارتباط هستیم.

■ **شما برای انجام فعالیت‌های خود با چه موانع و مشکلاتی روبه‌رو هستید؟**
معمولاً در زمینه واردات مشکلاتی داریم که به طور اختصار به دو مورد از آنها اشاره می‌کنم. در سال‌های گذشته یکی از مواردی که باعث دردهای برای ما می‌شد به تعرفه‌های گمرکی بازمی‌گشت. متغیر بودن این تعرفه‌ها باعث بروز مشکلاتی می‌شد، هرچند به نظر می‌رسد اخیراً در میزان تعرفه‌ها ثباتی ایجاد شده و در حال حاضر وضعیت بهتر شده است. توجه داشته باشید که در کشورهای اروپایی تعرفه‌ها هر ده سال تغییر می‌کند، اما در ایران ما دائماً شاهد تغییراتی از این دست هستیم. مشکل دیگر ما به مسائل جاده‌ای باز می‌گردد. با توجه به اینکه کشور ما عملاً دروازه اروپا و مسیر اصلی اتصال شرق به غرب محسوب می‌شود، غالباً با ترافیک‌های سنگین روبه‌رو می‌شویم. این ترافیک‌ها در بسیاری از مواقع باعث می‌شود باری که قرار بوده سه روزه به ایران برسد، ۶ تا ۸ روز در راه باشد. ما همواره از مشتریان خود می‌خواهیم به این موارد توجه داشته باشند، زیرا برخی عوامل در کنترل ما نیست.

■ **در اینجا می‌خواستم در خصوص استاندارد کالاهای وارداتی سوالی مطرح کنم. آیا نظارتی بر محصولات که وارد ایران می‌شوند وجود دارد، یا امکان ورود کالای بی کیفیت هم هست؟**

تمامی کالاها مورد ارزیابی قرار می‌گیرند و اگر از استاندارد لازم برخوردار نباشند، اجازه ورود نمی‌یابند. یکی از این استانداردها VOC است که کلیه کالاهای وارداتی را زیر نظر دارد. البته برندی از کالا که برای نخستین بار وارد ایران می‌شود، روند صدور گزارش تست VOC آن ۷ تا ۱۰ روز زمان می‌برد، اما از دفعات بعدی که این کالا وارد ایران می‌شود، گزارش تست VOC حدوداً دو هفته صادر می‌شود.

■ **اما در بازار این اعتقاد وجود دارد که برخی از کالاهای وارداتی بی کیفیت بوده و اصلاً استاندارد نیستند.**

این طور فکر نمی‌کنم. استاندارد در ایران بسیار سختگیرانه است. به نظر من محصول



یک سال ۱۳ ماه است!

یک ماه به سال کاری خود بیافزاید

از تمامی ظرفیت دستگاه خود بهره نبرده‌ایم. نرم‌افزار باید قابلیت تعریف مقاطع انواع پروفیل، یراق آلات، شیشه و ... را داشته باشد تا نیاز به استفاده از ابزار دیگر برای محاسبات به کل مرتفع شود. نکته دیگر خروجی مناسب نرم‌افزار است. امکان مشاهده پیش فاکتور در محل پروژه به صورت آبی و تحویل آن به مشتری حیاتی است. با یک محاسبه سر انگشتی مقدار زمان تلف شده برای برگشت از محل پروژه به دفتر، دوباره کشیدن طرح‌ها و ارسال پیش فاکتور به مشتری در بهترین حالت، یک ساعت است. حال تصور کنید در طول یک سال نصف ماه‌های سال را به کار مشغول هستید و هر روز یک ساعت صرفه جویی در زمان، مقداری تقریباً برابر با ساعات کاری یک ماه شما را در پی خواهد داشت. پس حقیقتاً امکان این هست که یک ماه به سال کاری خود بیافزاییم. در عمل امکان دارد این مقدار بسیار بیش از این باشد. تصور کنید با نرم‌افزار چارچوب در محل پروژه به مشتری پیش فاکتور داده‌اید و هنگامی که در راه بازگشت به محل دفتر هستید مشتری با شما تماس گرفته و تقاضای پیش فاکتور دوباره با پروفیلی متفاوت را داشته باشد. شما می‌توانید همانجا پشت ترافیک خیلی سریع دوباره پیش فاکتور گرفته و از طریق نرم افزارهای ارتباطی به مشتری ارسال کنید. تصور کنید اگر نیم ساعت از اوقات تلف شده پشت ترافیک، به زمان کاربردی و مفید شما تبدیل گردد، این زمان در یک سال چقدر برای شما منفعت دارد؟ ارزش یک ماه کاری شما چقدر است؟

به عنوان یک بازاریاب می‌توانید در محل پروژه فاکتور را چاپ کرده و با مشتری قرار داد امضا کنید.

به خواست مشتری، نوع پروفیل و رنگ آن و حتی جنس آن را از یو.پی.وی.سی به آلومینیوم یا برعکس تغییر دهید و بر حسب دسته‌بندی مشتری تخفیف داده یا قیمت را شارژ کنید. چقدر به زمان مفید شما افزوده می‌شود؟ چقدر وقت بیشتری برای بقیه امور زندگی خود خواهید داشت؟

در مسافرت هستید، مشتری با شما تماس گرفته و تقاضای لیست قیمت می‌کند؟ در هر مکان از دنیا که باشید در صورت اتصال به اینترنت می‌توانید قرارداد مهر و امضا شده خود را برای مشتری بفرستید.

همه این‌ها باعث ویژه بودن دستگاه‌های موبایل و ابزارهای تخصصی همراه مثل نرم‌افزار چارچوب می‌شوند. پس انتخاب با شماست. آیا به یک ماه اضافه در سال احتیاج دارید؟

پیشرفت در دنیای رایانه همیشه مثال زدنی است. اما شاید هیچ جنبه‌ای از آن مانند انقلابی که در این سال‌ها در زمینه موبایل رخ داده ملموس نباشد. تلفن‌های همراه تا همین چند سال پیش تنها وسیله‌ای برای تماس و تبادل پیامک بودند، ولی اکنون به معنای واقعی، همه ما کامپیوتری کوچک در جیب خود داریم. در کشور ما با وجود مشکلات روزمره‌ای که داریم، همه‌گیر شدن استفاده از نرم‌افزارهای موبایل سرعت خارق‌العاده‌ای داشته است. طبق آمار منتشر شده در سایت الکسا، ایران در استفاده از نرم افزارهای ارتباط جمعی جزو ده کشور برتر دنیاست. این نشان از پتانسیل بالای کشور ما در این زمینه دارد. اما آیا استفاده از ابزارهای موبایل تنها برای سرگرمی است یا از آنها می‌توان به عنوان ابزارهای کمکی در کسب و کار نیز بهره گرفت؟

توان پردازشی دستگاه‌های موبایل امروزی بیشتر از بسیاری از کامپیوترهایی است که هنوز بعضی افراد در خانه هایشان دارند و علاوه بر آن، دستگاه‌های همراه همواره در دسترس هستند. قابلیتی که شاید ده‌ها برابر با ارزش تر از توان پردازشی آنها است. دستگاه همراه همان گونه که از نامش پیداست همیشه همراه شماست. ضریب دسترسی یکی از کلیدی ترین نکات گسترش کسب و کار است و به همین دلیل بزرگترین شرکت‌ها همواره هزینه‌های هنگفتی برای تبلیغات می‌کنند چون می‌خواهند همواره نامشان اولین و در دسترس‌ترین نام باشد. برای کسب و کارهای کوچک، این نیاز شاید حیاتی تر نیز باشد چون وقتی خدمات شما همواره و به سرعت قابل ارائه باشند، شما یک گام از رقبای به مشتری نزدیک‌تر هستید. یک نرم‌افزار تخصصی طراحی و فروش می‌تواند در سال یک ماه به وقت شما بیافزاید. اما چگونه؟ آیا این یک ادعاست یا واقعا امکان پذیر است؟ و همه این‌ها چگونه به صنعت در و پنجره تعمیم می‌یابند؟ یک نرم‌افزار همراه در صنعت در و پنجره چه خصوصیتی باید داشته باشد؟

اولین و مهم ترین خصیصه آن، دقت است. شاید با یک ماشین حساب هم بتوان محاسبات یک پنجره را انجام داد یا حتی افراد با تجربه با یک نگاه بتوانند حدود مواد مصرفی پروژه را محاسبه کنند. ولی یک نرم‌افزار حرفه‌ای باید توانایی محاسبه به دقیق ترین حالت ممکن را داشته باشد.

ویژگی دیگر استقلال نرم‌افزار است. نرم افزار باید بدون نیاز به هیچ برنامه جانبی و کاملاً متکی به خود عمل کند. امروزه ابزارهای همراه از لحاظ قدرت سخت افزاری به بلوغ رسیده‌اند. بنابراین اگر امکانات کامل یک نرم‌افزار حرفه‌ای را در موبایل تجربه نکنیم، حقیقتاً

BS

بازرگانی بسینا

تحويل بروز

مقاطع گالوانیزه

از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)

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

Email: Ali.ataee70@gmail.com



ALWAYS QUALITY
PERSIA PROFILE



[Z] ZOBEL

coating systems

PVC-Color

www.zobel.ir

شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان دوم آلومینیوم

کاران، ابتدای کوچه مسعود جنوبی، پلاک یک

۳۳۱۹۱-۷۷۵۸۱

کد پستی:

☎ (۰۲۱) ۵۵۲۶۸۶۵۶

🌐 www.persiaprofile.com

✉ info@persiaprofile.com

پرسیا پروفیل

رنگ پروفیل u.PVC با پایه آب

PERSIA PROFILE

UPVC

پگاه

ساخت و اجرای رنگ قطعات پلیمری



رنگ پنجره پگاه

تولید کننده و مجری رنگ

بروی پنجره و پروفیل های UPVC

رنگ پگاه اولین تولید کننده رنگ های UPVC در ایران، برنده مدال طلای گروه شیمی و پلیمر در مسابقات مخترعین ژنو (سونیس) 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 ۲ 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.



D W
A

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: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۴-۳۶۱۰۷۸۶۲ فکس: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۶-۳۶۱۰۷۸۶۵ همراه: ۰۹۱۲۲۰۶۶۴۵۹

نمایندگی شمالغرب کشور: تبریز، جاده تهران، کندرود، جنب مسجد المهدی
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۴۵۳۵ همراه: ۰۹۱۲۶۱۷۹۳۰-۰۹۳۰۷۱۷۹۳۰

سال نو مبارک

✓ کیفیت

✓ نو آوری

✓ پشتیبانی

✓ قیمت مناسب

Tidakol

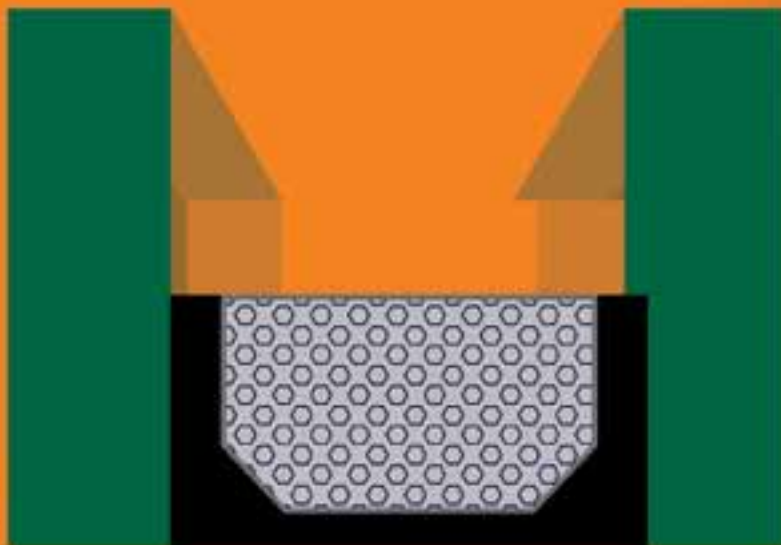
INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT

ARA
INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT

پژوهش پلیمر فراز (سهامی خاص)

اولین تولیدکننده چسب پلی سولفاید در ایران

- ✓ تولید کننده درزگیرهای بر پایه پلی سولفاید جهت مصارف ماشینی و دستی
- ✓ تولید کننده انواع درزگیرهای پلیمری اصلاح شده
- ✓ تامین کننده مواد اولیه شیشه های دوجداره



با ما تماس بگیرید.

تهران- خیابان سهروردی شمالی
خیابان تویچی- شماره ۲۶- طبقه ۵
تلفکس: ۰۲۱-۸۸۵۱۷۸۲۹ (۵ خط)
www.pajoohesh-pf.com

Pajoohesh Polymer Faraz (Ltd.)

The first Producer of Polysulfide Sealant in Iran

بازرگانی
سبحان



Sobhan Trading

UPVC Windows . Doors



واردات و فروش ملزومات
توری های پلیسه و رولینگ



نسل جدید
توری های پلیسه



پروفیل پتزو آلومینیومی



اوازم اتصال گوشه



چسب دو طرفه



بست غلطک



نوار مویی

البرز، کرج کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۱۹۵۰۰ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۶۶۴۲ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۹۰۶۶

www.sobhanupvc.com - bazarganisobhan@gmail.com

کیمیا صنعت شینما



NEDEX

تنها تولید کننده محصولات NEDEX در خاورمیانه



خیابان شهید مطهری، نرسیده به خیابان ترکمنستان، روبه روی باشگاه بانک سپه، نبش خیابان شهید
محسن وزوانی، پلاک ۳۵، واحد ۲

www.kimiyasanat.com

info@kimiyasanat.com

سال نو مبارک

هوا بس نازوانمردانه سرد است
ای
دمت گرم و سرت خوش باد
سلامم را تو پاسخ گوی ، در بگشای
زمستان است



SAINAP

www.sainapolymer.com
info@sainapolymer.com

Polymer

تولید کننده انواع استواراتها و استابیلایزرهاى پی وی سی
استابیلایزرهاى کلسیم / روی
رویشی سبز در قلب درب و پنجره های UPVC

تولید کننده استابیلایزرهاى مناسب برای پروفیل های درب و پنجره UPVC

اصفهان ، شهرک صنعتی سجزی ، خیابان غربی سوم اصلی ، پلاک ۱۸

تلفکس : ۰۳۱-۴۶۴۱۲۲۴۰-۱

بخش کالای پارسیان

Distribution of goods Parsian



ارائه دهنده انواع چسب، سیلیکون پلی یورتان
انواع ماستیک های پنجره UPVC
انواع اسپری فوم عمومی، تخصصی

نماینده رسمی فروش



P A R S I A N

بازار آهن شادآباد، مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور
بلوک ب/ب، طبقه همگف، داخل کوچه، پلاک ۲۶
تلفن: ۵۳ ۲۷۰ ۶۶۶ - ۰۲۱
۴۹ ۸۳۸ ۶۶۶ - ۰۲۱
همراه: ۵۲ ۴۰ ۱۰۳ - ۰۹۱۲
۰۹ ۲۴ ۵۱۰ - ۰۹۱۲





شرکت تولیدی

سریر صنعت امیر

تولید کننده انواع پروفیل های تقویتی گالوانیزه

آدرس: اصفهان، شهرک صنعتی جی، خیابان یکم، پلاک ۱۷

تلفن: ۶۸ - ۶۲ ۱۰ ۷۲ ۳۵ (۰۳۱)

www.sarirsanat.ir

Email: info@sarirsanat.ir

www.telegram.me/sarirsanat



فروش ویژه دستگاه مونتاژ در و پنجره

فروش ویژه دستگاه مونتاژ در و پنجره یو.پی.وی.سی با اقساط بلندمدت بصورت ذیل به فروش می‌رسد:
 - دستگاه سه فاز pinar قیمت ۲۴ میلیون، ۱۲ میلیون نقد + ۱۲ میلیون اقساط ۶ ماه
 - دستگاه تک فاز pinar قیمت ۲۷ میلیون، ۱۴ میلیون نقد + ۱۳ میلیون اقساط ۶ ماه
 - دستگاه ترک قیمت ۳۰ میلیون، ۱۵ میلیون نقد + ۱۵ میلیون اقساط ۳ ماه
 کلیه دستگاه‌ها با حمل رایگان، نصب رایگان و گارانتی یک ساله می‌باشد و هزینه ایاب و ذهاب تکنسین به عهده خریدار می‌باشد.
 تلفن: ۰۴۴۳۲۳۸۲۶۸۸ - ۰۴۴۳۲۳۸۲۶۸۷
 ۰۹۱۴۳۴۵۹۴۷۹

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: ۰۹۱۲۸۳۰۴۱۵۲ - ۰۲۱-۲۲۹۱۰۳۶۶

فروش سیلندر

سیلندر ۸۳ برنجی ۱۸۰ گرمی با قیمت ۹ هزار تومان به فروش می‌رسد.
 تلفن: ۰۹۳۵۹۷۲۷۶۲۷ (اسکندری)

استخدام مدیر فروش منطقه ای پروفیل

در گروه صنعتی همارشتن

گروه صنعتی همارشتن با توجه به توسعه منابع انسانی خود جهت جذب مدیران فروش منطقه ای از افراد با تجربه مرتبط و مستقیم در زمینه فروش و توزیع پروفیل دعوت بعمل می‌آورد.
 علاقمندان می‌توانند جهت تعیین وقت مصاحبه، رزومه خود را به شماره فکس ذیل ارسال نمایند.
 تلفن: ۸۸۶۱۰۸۱۹

استخدام کارشناس فروش

استخدام کارشناس فروش در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم ترمال بریک
 تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۴۱۲۹

فروش دستگاه شیشه دوجداره CMS (کم کارکرده)

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 می‌باشد.
 تلفن: ۰۹۱۲۰۳۴۴۱۲۳ - ۲۲۹۱۰۳۸۷ - ۲۶۴۱۴۱۷۳

استخدام کارشناس فروش

شرکت تولیدی معتبر جهت تکمیل کادر بازاریابی و فروش محصولات به تعدادی کارشناس خانم مجرب با حقوق ثابت و پورسانت نیازمند است.
 تلفن: ۰۹۱۲۶۷۹۹۱۶۱

فروش دستگاه جوش تکسر

دستگاه جوش تکسر یو پی وی سی نو با مارک معتبر و ساخت ترکیه، قیمت مناسب و دستگاه تمام اتوماتیک به فروش می‌رسد.
 تلفن: ۰۹۱۲۰۵۹۷۵۱۰ - ۰۲۶۴۵۳۶۵۰۰۶

استخدام تکنسین

استخدام تکنسین فنی ماشین آلات مونتاژ یو.پی.وی.سی و شیشه دوجداره
 تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۰۳۸۷

استخدام واحد فروش

شرکت کارتجارت فرید برای تکمیل کادر پرسنل واحد فروش به افراد با تجربه با شرایط ذیل دعوت می‌نماید:
 ۱- مدیر فروش ارشد آقا حداقل با ۵ سال سابقه کار
 ۲- مدیر فروش منطقه ای آقا
 ۳- کارشناس فروش خانم جهت دفتر تهران ۴
 ۴- کارشناس فنی آقا جهت بازدید از کارگاه‌ها و انجام سرویس‌های دوره ای و مربوطه
 تلفن: ۰۲۱-۲۷۶۱۱
 ارسال رزومه: info@ktfarbod.com

درج نیازمندی‌ها در سایت و نشریه پنجره ایرانیان رایگان می‌باشد

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 نصاب

استخدام نصاب و کمک نصاب با تجربه و حرفه ای در و
پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم و ترمال بریک
تلفن: ۲۱-۲۶۴۱۵۰۵۴

فروش ویژه انواع سیلندر

شرکت ویندور سیلندر ۳ کلید SEMA، سیلندر ۵
کلید کامپیوتری SEMA، سیلندر ۵ کلید کامپیوتری
با مغزی برنجی ZETA را با کیفیت کاملا تضمینی به
فروش می‌رساند.

تلفن: ۰۴۴۳۲۳۸۲۶۸۷ - ۰۴۴۳۲۳۷۹۲۴۱
۰۴۴۳۲۳۸۲۶۸۸

فروش ماشین آلات

ست کامل (هفت ماشین) دو سر جوش و برش الوماتک
اکولاین در حد صفر به فروش می‌رسد.

تلفن: ۰۹۳۹۳۶۳۹۰۱۲ - ۰۹۱۸۸۷۱۰۱۴۰

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 - پار تیشن 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 آسیا - کهن دژ - رویان پنجره و...)

تلفن: ۸۸۴۷۳۶۶۷ - ۰۹۱۲۵۰۱۳۲۲

emad.darvishnoori@gmail.com

فروش ماشین آلات

دستگاه روکش لمینت قابل استفاده برای لمینت
کردن پروفیل های UPVC و چوب به همراه دستگاه
برش لمینت تا عرض ۷۰۰ میلیمتر، ساخت کشور ترکیه
با برند inter group

کاملاً نو (فقط در زمان تحویل ماشین آلات تست
صورت گرفته است) به فروش می‌رسد.

تلفن: ۰۴۱-۳۳۷۹۸۶۱-۳ - همراه: ۰۹۱۲۲۴۸۴۹۳۹

فروش ماشین آلات

شرکت تولیدی در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی
ماشین آلات خود را با قیمتی مناسب به فروش می‌رساند.

تلفن: ۰۹۱۲۷۸۷۲۷۸۴

afshar.reza66@gmail.com



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 | ۰۹۱۲ ۴۱۰ ۱۵ ۹۳

اولین نمایشگاه بین المللی تخصصی آسانسور ، پله برقی ، صنایع و تجهیزات وابسته

اولین نمایشگاه بین المللی تخصصی درب و پنجره ، ماشین آلات و صنایع مربوطه

دهمین نمایشگاه تخصصی عمران و ماشین آلات راهسازی



THE FIRST INTL SPECIALIZED EXHIBITION OF ELEVATOR , ESCALATOR & RELEVANT INDUSTRIES AND EQUIPMENT

THE FIRST INTL SPECIALIZED EXHIBITION OF DOOR , WINDOW , RELATED MACHINERY & INDUSTRIES

THE 10TH SPECIALIZED EXHIBITION OF CIVILIZATION & ROAD CONSTRUCTION MACHINERY

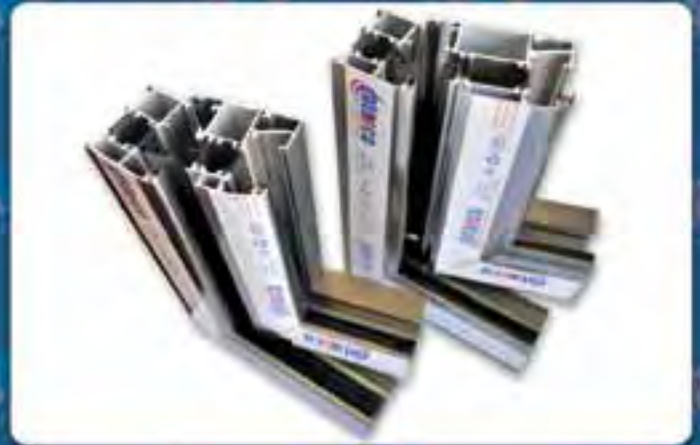
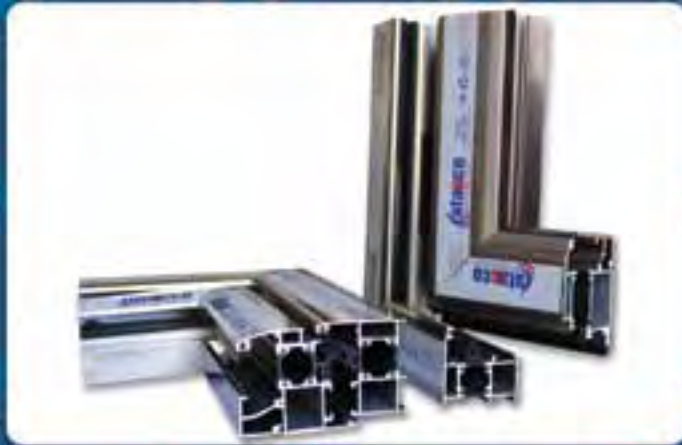
۱۴ الی ۱۸ اردیبهشت ماه ۱۳۹۵

همدان . محل دائمی نمایشگاه های بین المللی همدان

3 - 7 MAY 2016

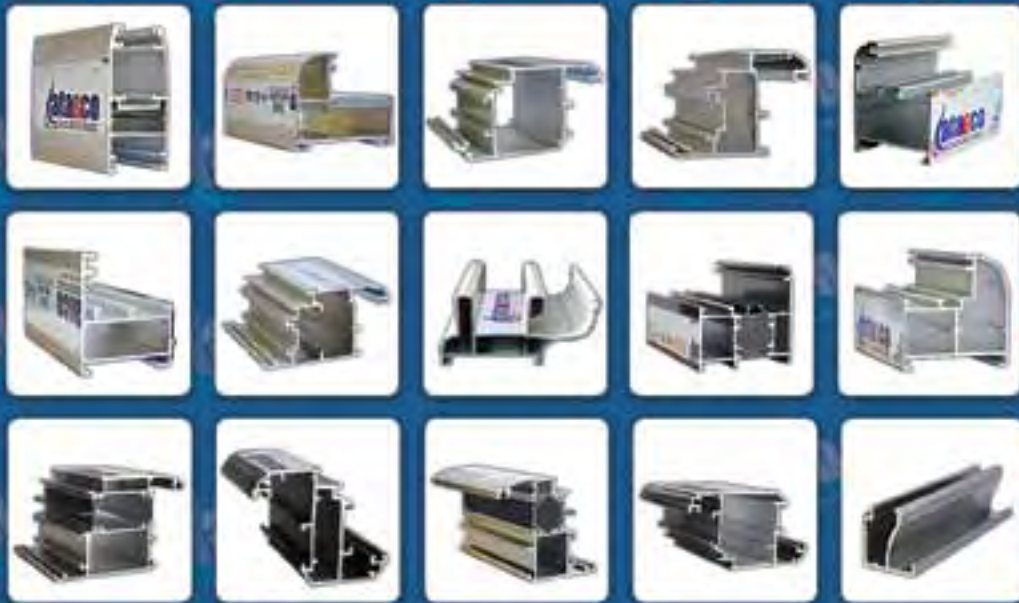


تولید کننده مقاطع اختصاصی آلومینیومی و ترمال بریک



واردات انواع یراق آلات و اتصالات پنجره های آلومینیومی دو جداره اختصاصی و ترمال بریک
گسکت های درزبندی و هوابندی، انواع لاستیک های پلی آمید ترمال بریک ایتالیایی و ترکیه ای
سفارش ساخت قالب های اکستروژن از ترکیه برای پروفیل های آلومینیومی

نماینده رسمی شرکت



ATA ALUMINIUM



به کمک بارکد، ابزار و کالاهای خود را مدیریت کنید

- راهکارهای نرم افزاری جهت مانعایی و برداشت مکانیزه کالا در انبار
- راهکارهای نرم افزاری در کنترل و شمارش کالا در قسمت موله و رسید با قابلیت ارتباط با نرم افزار انبارداری موجود
- نرم افزار تولید بارکد بر روی لیبل در جهت ردیابی قطعات و محصولات (درج مشخصاتی از قبیل سری سلامت، سریال، تاریخ انقضا، و ... در روی لیبل با طراحی آزاد)
- راهکارهای مدیریت مکانیزه اموال و دارایی های یا پروژه های شرکت، کنترل و سروریس تجهیزات
- نرم افزار تولید برچسب کارتنی جهت کالاهای تولید داخل و کالاهای وارداتی در راستای خدمات پس از فروش



Bavand

راهکارهای جامع رهگیری کالا
در جهت خدمت پس از فروش و کارتنی

www.bavand-co.com
info@bavand-co.com

آدرس: تهران - شیخ فضل الله جنوب
خیابان سازمان آب، خیابان حاج پور امیر
کوچه ۱۳، پلاک ۱

تلفن: ۸۸۴۴۹۰۶۸ - ۰۲۱

۸۸۴۴۹۰۶۹ - ۰۲۱

فکس: ۸۸۶۸۸۸۴۴ - ۰۲۱

شناسنامه دار کردن کالای خود به وسیله بارکد

Implementing Energy Efficiency

گروه صنعتی
آلا



خانه انرژی
معاونت فنی
مکان: ولیعصری آباد
شماره ثبت: ۳۵۱۵۰



گروه صنعتی
آلا

- ✓ تولید کننده انواع توری های پلیسه
- ✓ تولید کننده پرده پلیسه
- ✓ فروش ملزومات توری پلیسه با طراحی اختصاصی
- ✓ آموزش و راه اندازی کارگاه ساخت توری



کارخانه: شهریار - جاده ملارد - شهرک جعفریه - پلاک ۲۲۵
تلفن: ۰۲۱-۶۵۴۰۱۷۷۶ ۰۲۱-۶۵۴۰۱۷۷۹ فکس: ۰۲۱-۴۳۶۹۵۰۰۹
همراه: ۰۹۱۲-۰۷۶۴۰۸۶
www.winupvc.com

ARN

شرکت توری سازی آریانا

- ▶ 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: ۶-۲۹۸۵-۳۳۴ (۰۲۱)

فکس فروش: ۸۹۷۸۶۶۲۰ (۰۲۱) فکس انبار: ۲۹۸۷-۳۳۴ (۰۲۱)

سید نورانی: ۳۸۷۳۱۳۵-۰۹۱۲

عباسی: ۳۹۰۴۵۸۱-۰۹۱۲

pasargad.se.ab@gmail.com



شرکت توری ساز
پارسا پیشرو

- تولیدکننده توری های جمع شونده خودکار (رولینگ)، پلیسه و دابل فریم
- واردکننده مستقیم توری پلیسه
- فروش ملزومات و پروفیل انواع توری

فروش ویژه همکاران



با کامل ترین آرشیورنگی | اعطای نمایندگی فعال در سراسر کشور

میدان هروی - بلوار گلزار - خیابان رجایی - خیابان طالقانی - کوچه صالحی - پلاک ۱۸ - فکس: ۰۲۱ ۲۲۵۳۸۵۴۷ | www.parsapishro.com
تلفن دفتر فروش: ۰۲۱ ۲۲۵۳۸۵۲۴ - ۰۹۵ ۱۰ ۵۳۸ ۵۳۸ - ۰۹۱۲ ۵۳۳ ۲۱ ۹۱ - paarsaapishro@gmail.com



تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

تولیدکننده انواع پروفیل‌های تقویتی



سال نو مبارک

تلفن : ۳ - ۱۰۰۱ ۵۶۳۲ (۰۲۱)

فکس : ۹۲ - ۱۰ ۵۶۳۸ (۰۲۱)

ایمیل : info@dayansanat.com

وبسایت : www.dayansanat.com



عرضه پروفیل و یراق آلات انواع توری های پشه
با ما تولیدی راحت و مطمئن را تجربه کنید



پلیسه دابل فریم
(جداشونده)



پلیسه سیمپلکس

Atlaz Iplik

Atlaz Endüstriyel Iplik ve Iplik Sanayi ve Ticaret A.Ş.



نمایندگی انحصاری نخ آتلاز ترکیه

سازنومبارک

سال جدید محصولات جدید

محصولات جدید ما را در کانال تلگرامی دنبال کنید:
[telegram.me/ariaaluminium](https://t.me/ariaaluminium)

www.aria-aluminium.ir



Aria Aluminium

The Beauty of the Effectiveness



گروه تولیدی آریا آلومینیوم

برترین و بزرگترین تولید کننده انواع توری های پشه پلسه ، رولینگ ، ثابت و لولایی



تحويل
روزه



تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۴۳۹-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۷۰۱
۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳
۰۹۱۲۴۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۲۲۸۵۸۱۶۲-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳

کارخانه و دفتر فروش:

تهران - خیابان آملی: ۳ کیلومتر بعد از پلیس راه خاورود، منطقه صنعتی غرب -
خیابان تهران سعادت کوی تهران ۴، پلاک ۴۷

با آرشو کامل رنگ



زیبایی در نهایت کار آمدی

SMS:30005992858162

www.aria-aluminium.ir

info@aria-aluminium.ir



شرکت مهندسی بازرگانی

تورآسا

تولید کننده انواع توری های رولینگ پلیسه، ثابت، بزار و بردار

اطمینان
در کیفیت

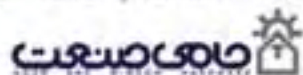
تولید
۲ روزگاری

بخش بازرگانی تورآسا

راه اندازی خط تولید انواع توری های رولینگ

و پلیسه ای با متریار **درجه ۱**

پلیسه آنتی باکتریال (دوبل فریم مگنتی)



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 - فکس: ۰۲۶-۳۶۵۷۴۵۴۱



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

سال نو مبارک

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)



[۱۰ سال گارانتی ست یراق آلات و همچنین پشتیبانی و خدمات]

www.helypen.com | www.toripelise.ir | www.pelise.ir

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۵۱۶۲ | ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۵۱ | ۰۲۱-۲۲۹۱۶۴۷۶
فکس: ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۷۸ | همراه: ۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵

- 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



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 ...



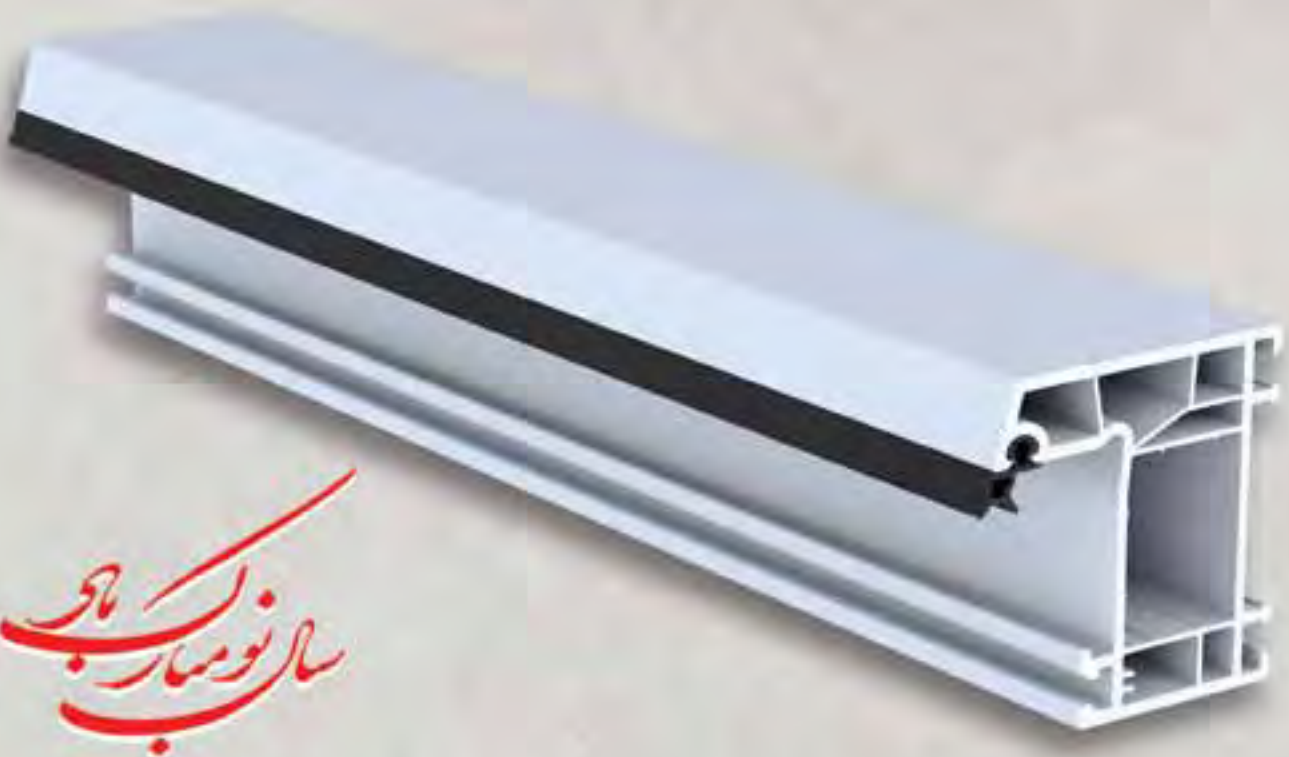
سوال بزرگ

آدرس: شهر بازرگان، روبروی بانک سپه، شرکت بازرگانی تجاری قدس
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۵۸۸ فاکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۲۵۴۱
همراه: ۰۹۱۲۲۹۷۵۶۵۲ - ۰۹۱۴۱۶۱۸۱۴۹ - ۰۹۱۲۲۹۷۷۹۵۰
آدرس: ترکیه، استانبول، محله کمال پاشا، کوچه گمرک امین، شماره ۱۶
واحد ۹، سمت فاتح استانبول
۰۰۹۰۵۳۱۲۲۲۹۹۷۵ - ۰۰۹۰۵۳۲۷۷۴۷۰۸۵ - ۰۰۹۰۲۱۲۵۳۳۱۹۰۰
www.ghodstrade.com Email: ghodstrading@yahoo.com

مجتمع صنایع فناور پلاستیک سپاهان
تولید کننده مصالح ساختمانی پلیمری

سی وان+ سی فور

پروفیل درب و پنجره چند جداره یو پی وی سی



سال نو مبارک

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان حکیم نظامی، نبش خیابان خاگانی، ساختمان ارکید، طبقه دوم

تلفن : ۹ ۹ ۹ ۹ ۳ ۳ ۳ ۳ - ۳ ۱ ۳ ۸ +۹

کارخانه: اصفهان، نجف آباد، منطقه صنعتی پارس راه فاز دوم، خیابان فولاد سه

تلفن : ۳ ۰ ۲ ۵ ۲ ۵ ۲ ۵ - ۲ ۱ ۳ ۸ +۹

فکس : ۲ ۵ ۲ ۵ ۱ ۳ ۵ ۲ - ۲ ۱ ۳ ۸ +۹

Office: 2nd floor, Orkideh building, corner of Khaghani St., Hakim nezami St., Isfahan, Iran

Te l l : + 9 8 3 1 - 3 6 2 8 3 6 6 8 - 9 Fa x : + 9 8 3 1 - 3 6 2 5 4 3 2 4

Factory: Foulad 3 St., Phase 2, Police rah industrial zone, Najafabad, Isfahan, Iran

Te l l : + 9 8 3 1 - 4 2 4 5 2 5 2 0 - 3 Fa x : + 9 8 3 1 - 4 2 4 5 1 3 5 2

موصولی خاص، هویتی خاص

www.fanavarplastic.com

info@fanavarplastic.com

AK Profile 

تولید کننده پروفیل های UPVC

همه ما در حفظ انرژی

3 Champer Profiles
4 Champer Profiles
Sliding Profiles

دفتر مرکزی : ۰۲۱-۳۲۵۲۰۰۶۰

دفتر تهران : ۰۲۱-۴۴۰۸۹۰۸۷



WINTECH®
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تک، پنجره یک



www.wintech.ir

تلفن: ۰۲۱-۲۹۸۹