

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهبه سازی انرژی

انتفاع زمانی، جریه تحلیل، آموزش، پژوهش

تلفن: ۲۲۸۸۲۲۹ - ۲۲

پست: ۴۰۰ تهران

به مناسبت انتشار یکصدمین شماره نشریه پنجره ایرانیان

زاماک چیست؟
 هنر مدیریت به زبان ساده
 گارانتی ۱۰ ساله مسکن نوساز
 رضایت مشتری؛ افتخار پنجره آسا
 تعالی سازمانی؛ یک ضرورت مهم
 تلاش ویندور برای ارتقای کیفیت بازار
 راهکارهای موثر در جذب و رضایت مشتری
 برند خارجی یا برند داخلی؛ مساله این است
 بیش از چهل سال تجربه در خدمت استان فارس
 فوریت الزام ثبت نمایندگی‌های شرکت‌های خارجی
 صدور پروانه برای احداث ساختمان‌های بلندمرتبه تا اطلاع ثانوی ممنوع شد

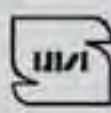
■ پروفیل KOTZOLT: محصول سرمایه‌گذاری مشترک ایران و آلمان
 ■ همه بانک‌ها باید تسهیلات ۸۰ میلیونی پرداخت کنند
 ■ ساختمان‌های نوسازی که کلنگی ساخته می‌شوند
 ■ استانداردهای یک نرم‌افزار مناسب برای اندروید
 ■ سیاست‌های متفاوت قوم‌اندازی در بازار
 ■ چشم انداز مثبت پساتحریم در صنعت
 ■ راستی آزمایی بحران آینده مسکن
 ■ تخصص گرایی نیاز صنعت پنجره
 ■ پیش‌بینی جهش اقتصاد ایران
 ■ عناصر آمیخته بازاریابی
 ■ درب یا در؟!



پست ویزن

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی

انتخاب هوشمندانه برای آسایش و آرامش خانواده



دفتر تهران : بلوار میرداماد، میدان مادر، خ وزیری پور تلفکس : ۰۲۱ ۲۶۴۱ ۲۳ ۱۸
دفتر اصفهان : اصفهان، خ شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر تلفکس : ۰۳۱ ۳۶۶ ۱۱۱ ۶۴
نشانی کارخانه : اصفهان، شهرک صنعتی هرنند تلفکس : ۰۳۱ ۴۶۴۰ ۴۱ ۲۵



BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

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



در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته سالن ۳۸ غرفه ۱ منتظر دیدارتان هستیم.

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

بست ویژن
BEST VISION
شرکت پانچ و پودا گراپول آریکا
پانچ و پودا گراپول آریکا



www.bestvisionco.com info@bestvisionco.com



ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC و آلومینیوم

www.kaban.ir



وعدہ دہندار ما
ہفتمین نمائندگی کابینہ عملی
درو پنجرہ تہران
۵-۲ پیم ۱۳۹۴
سالن خلیج فارس
غرفہ ۲۰

آلفا پنجرہ ایرانیان

نماینندگی رسمی فروش ماشین آلات کابان

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

آدرس: تهران - بلوار قیطریه - روی پاریز
قیطریه - پلاک ۷۳ - طبقہ ۳ - واحد ۵
تلفن: ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۴

ماشین آلات ساخت PVC و آلومینیوم



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

وعده دیدار ما
هفتمین نمایشگاه بین المللی
در وینچره تهران
۲-۵ بهمن ۱۳۹۴
سالن خلیج فارس
غرفه ۲۰

شعبه کابان در ایران

خیابان میرداماد - میدان مادر - ابتدای خیابان شاه نظری - برج ناهید - طبقه شانزدهم - واحد ۲
تلفکس: ۵۴ و ۲۲۲۷۲۶۵۲ - ۲۲۲۷۲۶۶۲

kaban.com.tr





مجتمع بوتیا صنعت

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

تلفن سفارشات : ۹۴-۸۸۲۰۷۹۸۷
e-mail: info@butia.ir www.Butia.ir



Follow us on
GeorgianBar



دیوا

تولید کننده پروفیل های پوینویسی و چوب پلاست

پس از پروفیل های ساده و لمینت شده و الوام چوب پلاست
اینک
پروفیل کشویی تک ریل



شرکت دیوا مقدم شما را در هفتمین نمایشگاه بین المللی در وینجره تهران (سالن ۳۸، غرفه ۴) گرامی می دارد.

DIVA
UPVC Profile & Wood Plastic Producer

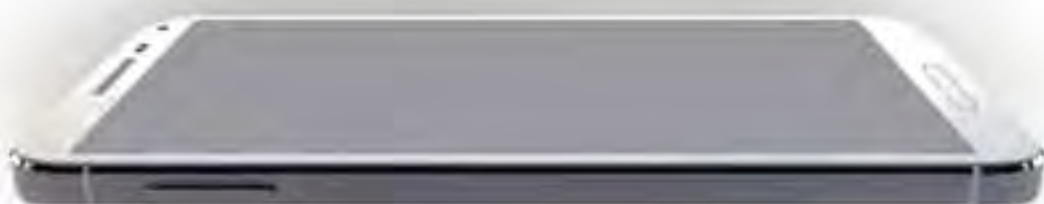
• کارخانه پلاستیک پارس، بزرگترین تولیدکننده پروفیل
• شعبه دوم: شرکت نوآیند، صنعتی دیوا
• تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۲۲۱۸۲-۳
• فکس: ۰۲۱-۲۲۰۲۲۷۷۴
• info@divaprofile.com

• دفتر تهران: خیابان دولت، بین بلوار کاوه و
• بیمارراه قنات، پلاک ۲۸۹، واحد ۱ شمالی
• تلفن: ۰۲۱-۲۲۷۶۱۱۲۳-۵
• فکس: ۰۲۱-۲۲۷۶۱۱۲۴
• info@divaprofile.com



نرم افزار همراه طراحی و فروش انواع در و پنجره

- پشتیبانی از انواع پروفیل های UPVC و آلومینیوم
- ارائه پیش فاکتور های مالی متنوع
- امکان ارسال پیش فاکتورها از طریق شبکه های اجتماعی بصورت مستقیم
- قابلیت به اشتراک گذاری پیش فاکتورها از طریق نرم افزارهای تبادل اطلاعات بصورت اتوماتیک (Zapya SHAREit و ...)
- قابلیت اتصال به پرینتر و چاپ آنی پیش فاکتورها
- بروز رسانی اتوماتیک و خودکار توسط اینترنت
- امکان پشتیبان گیری از اطلاعات نرم افزار و ذخیره سازی آن بر روی کامپیوتر و ...
- و ...



ISIRI 1004.2016



ISIRI 9001.2008



مهندسین مشاور فناوری داده پویسگر

تولید و بزرگترین تولید کننده نرم افزارهای تخصصی صنعت در حوزه مهندسی و صنایع وابسته با بیش از یک دهه فعالیت مستمر

دفتر کار را به جیبان مستقل کنید



www.fdpco.ir
info@fdpco.ir

تهران: میدان ونک، ابتدای فلانمیرا، خیابان شاد، تیش گوی جویبار، شماره ۴، واحد ۵
تلفن: ۰۲۱-۸۵۳۳۳۹۱ (خط ویژه)
اصفهان: خیابان چهارباغ بالا، مجتمع پارسیان، شماره ۵۱۵
تلفن: ۰۲۵-۸۵۵۱۷۵ (خط ویژه)

وعده دیدار ما: همگامین نمایشگاه بین المللی در و پنجره و صنایع وابسته
۴ - بهمن ماه ۱۳۹۴ محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران، سالن ۳۵، غرفه ۶

آهن وفولاد جهان سپاهان

JAHANSTEEL

بزرگترین تولید کننده انواع پروفیل و ورق های گالوانیزه

MANUFACTURE OF RE IN FORCMENT PROFILES AND GALVANIZE SHEET



دارنده گواهینامه ISO 9001:2008 از



TEL: +9841-34400044

FAX: +9841-34402010

Email: jsp@jahansteel.com

Web: www.jahansteel.com



شرکت شاهین سازه فجر جهت توزیع پروفیل های
ماژول و ویندوز سراسر ایران نمایندگی میپذیرد.

۰۲۱-۶۳۴۰۶

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ستارخان، خیابان تاکستان، پلاک ۷، واحد ۱
خط ویژه: ۰۲۱-۶۳۴۰۶ تلفن: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۹۶-۹۸ فکس: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۶۳
کارخانه: تهران، ریاط کریم، شهرک صنعتی نصیرآباد، سرو ۱۳، قطعه ۴۵، ۴۶، ۴۷
تلفن: ۰۲۱-۵۶۳۹۰۶۰۶-۱۱ فکس: ۰۲۱-۵۶۳۹۰۶۰۵



تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

OFFERS FOR VALUABLE GOODS



تلفن : ۳ - ۱۵۵۱ ۵۶۳۲ (۰۲۱)
فکس : ۱۵۹۲ ۱۵۶۳۸ (۰۲۱)
ایمیل : info@dayansanat.com
وبسایت : www.dayansanat.com

آکادمی آموزش ساتیان مقدم شما عزیزان را در هفتمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره گرامی می دارد

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران
سالن ۶ - غرفه ۲۳ / ۲-۵ بهمن ماه ۱۳۹۱

تلفن : ۸۸۰۵۷۱۳۳



made
in
Germany

LogiKal® 10.0

نرم افزار حرفه ای پنجره،
درب و نمای کرتین وال

هم اکنون به زبان
فارسی!

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

 **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



شرکت فوم اینداستری
به عنوان اسپانسر اصلی نمایشگاه
شما را به بازدید از جدیدترین
تأسیسات آلات صنعت آلومینیوم
در هفتمین نمایشگاه بین المللی
در پهنه و صنایع وابسته تهران
دعوت می نماید.
۵-۶ بهمن ۱۳۹۴ - سالن ۶

250
200
150
100
50
0

500 X



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



diba
Nama Gostar
Diba

Aluminum Systems

نیپرس دیا

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

www.ng-diba.com

E mail : info@ng-diba.com

اسپانسر طلایی هفتمین نمایشگاه
بین المللی درب و پنجره و صنایع وابسته
دوم الی پنجم بهمن ماه ۱۳۹۴
نمایشگاه بین المللی تهران
سالن میلاد A

تهران، خیابان وزرا، خیابان سی و هفتم، پلاک ۴
طبقه اول و دوم، تلفکس: ۸۸۶۷۰۵۷۰

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



قدرت و ظرافت از آن شماست



parsan
SANT'ARIA

www.parsansanat.com

پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی GU آلمان

جهت اخذ نمایندگی فروش در سراسر کشور با ما تماس بگیرید.

نمایشگاه بین المللی تهران
سالن ۴۴A (خلیج فارس) طبقه همکف
۲ تا ۵ بهمن ۹۴

پایین تر از میدان ونک، نبش بل همت کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۷۹۲۰۴ فکس: ۰۲۱-۸۸۸۵۰۴۱۲
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com

سالن National Grand Theatre

بیجینگ، چین

سرای آلات به کار رفته، GU

نمایشگاه بین المللی تهران
سالن ۴۴۸ (خلیج فارس) طبقه همکف
۲ تا ۵ بهمن ۹۴



parsan
SABAT 4014

www.parsanasanat.com

پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی GU آلمان

جهت اطلاع از آخرین رویدادها و محصولات به وبسایت ما مراجعه کنید

پایین تر از میدان ونکو، بخش پل قسمت کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۵
تلفن: ۰۲۱-۸۶۷۹۳۰۴۰۴ فکس: ۰۲۱-۸۸۵۰۴۱۳
www.parsanasanat.com
info@parsanasanat.com



نمایشگاه بین المللی تهران
سالن ۴۴۸ (خلیج فارس) طبقه همکف
۲ تا ۵ بهمن ۹۴

Saving in full blade mode

Thanks to its ability to work with different blade widths (75, 100 or 125 mm), the machine is able to cut with the same cutting head with different blade widths, and thanks to its unique design, it is possible to use the same machine to cut different materials, such as aluminum, steel, copper, and the machine can generate a maximum of 100 different pieces in a single cut.

The machine is able to cut different materials in a single cut, and it is possible to cut different materials in a single cut, and it is possible to cut different materials in a single cut.



Satellite XT

پارسان صنعت آریا
تولید کننده ماشین های صنعتی emmegi ایران

parsan

پارسان صنعت آریا
سیدالشهدا، پلاک ۱۰۱، واحد ۱۰۱
تلفن: ۸۸۴۹۴۰۴۰۵
فکس: ۸۸۴۵۰۲۱۳
عمران: ۰۹۳۲ ۱۰۷ ۹۱۹۷

قدیمی اما به روز



ونتوس در سال ۱۹۱۴



ونتوس در سال ۲۰۱۵

منتظر دیدارتان در نمایشگاه در و پنجره تهران، ۵-۲ بهمن ماه ۱۳۹۴، سالن ۳۵ هستیم.

هونام ابزار تون (سوشل خاکی)
تعمین و نصب جی یو آلکان، آکتو ترکیه و نواردرزگیر متیل
تلفن: ۰۲۴۴۳۵۰۵۰ فکس: ۰۲۴۱۷۹۸۸۳

هونام ابزار تون
www.hoonamco.ir

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

میز مونتاژ لولا (انواع لولای معمولی و FS- 771(3D
این دستگاه منحصر بفرد، تنها دستگاه طراحی شده ای است که به طور همزمان قابلیت باز کردن جای لولا
روی پروفیل های فریم و 3D بازشو و درب را داراست
عدم نیاز به انواع شابلون ها (قابلیت تعریف و کار با انواع و اندازه های مختلف لولا در حافظه)



ARTIKON



Kraftmüller

محصولی جدید از گرفت مولر

www.kraftmuller.de

021-88650212-3



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

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.tr

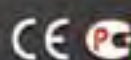
Email : info@winsa.ir

Tel : +98 21 22984874

Fax : +98 21 22985370

UNIWIN uPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

یونی وین
پروفیل یو پی وی سی
۱۰ سال ضمانت کیفی



ENDLESS
SERVICES

خدماتی
بی پایان

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

Alupwin
.V.C

اعطای نمایندگی تولید

AEGH

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

شرکت صنایع پنجره عایق صدفی

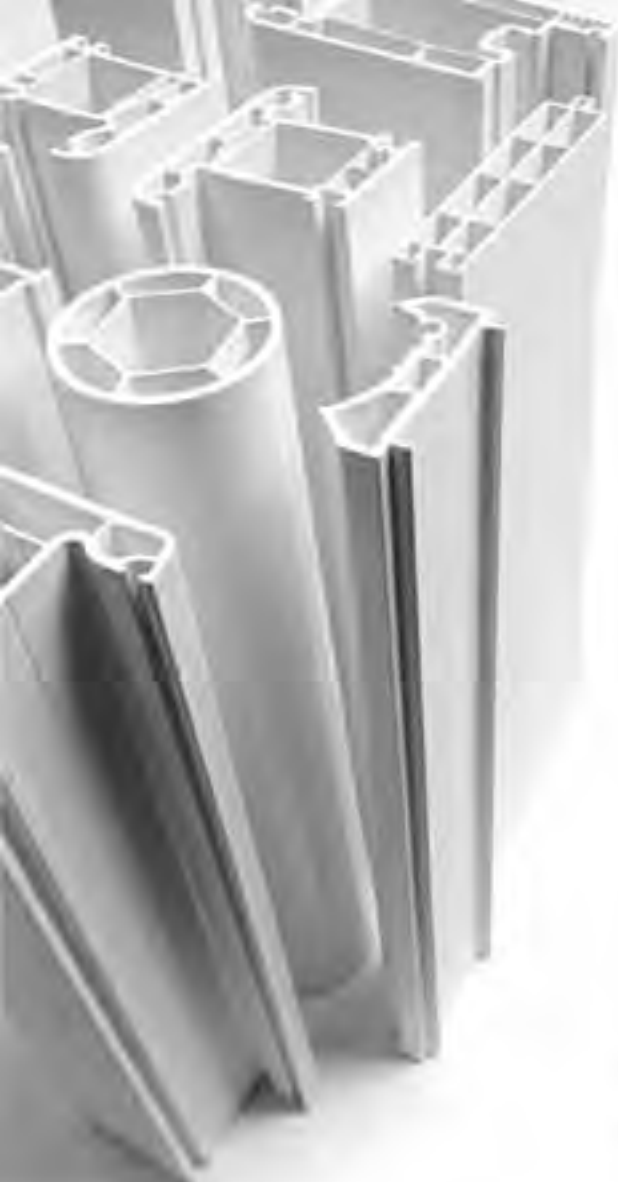
تولید کننده پروفیل های ترکیبی آلومینیوم و یوپی وی سی

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

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، بعد از خیابان نفت شمالی پلاک ۲۲۲، واحد ۹
تلفکس: ۲۲۲۶۳۶۳۷ و ۲۲۹۰۱۱۸۲-۴
کارخانه: تهران، شمس آباد، بلوار بوستان، گلین ۱۴، پلاک ۶

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





UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

بی نظیر و ماندگار



در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی
در و پنجره و صنایع وابسته
سالن ۳۸ غرفه شماره ۸
منتظر دیدارتان هستیم.



Chemson (TUV)

مطابق با استانداردهای ملی و بین‌المللی

www.averta.ir

info@averta.ir

دفتر مرکزی و کارخانه: ساری، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فاز یک تلفن تماس: (۰۱۱) ۳۳۶۸ ۱۳۶۰ تلفن فروش: (۰۱۱) ۳۳۶۸ ۱۴۸۸
دفتر تهران: خیابان شهید بهشتی، خیابان خلیل حسینی (سورنا)، کوچه آریا وطنی، پلاک ۴۶ واحد ۷ تلفن: (۰۲۱) ۸۸۵۱۱۳۵۸ و (۰۲۱) ۸۸۵۱۰۳۲۹



یراق گستر پرشین

Yaragh Gostar Persian

GU

BKS



FERCO

ACCADO

نمایندگی رسمی یراق

مقدم شما بازدید کنندگان محترم را در
هفتمین نمایشگاه بین المللی درب و پنجره و صنایع وابسته
تهران، سالن ۴۰، غرفه شماره ۲ گرامی می‌دارد

☎ 021- 22 7719 87
☎ 021- 22 7719 88
🌐 www.ygp-co.com

نماینده رسمی شرکت



نمایان سازه

Nemayan Sazeh co.

- فروش پروفیل های آلومینیومی ترمال بریک و نرمال

(درب ، پنجره و نماهای کرتین وال)

- یراق آلات درب و پنجره و نماهای کرتین وال

- صفحات جدید نمای آلومینیومی COTTAL

(در رنگهای : آنادایز- طرح چوب- پودری)



70 LS

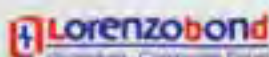


COTTAL

پشتیبانی فنی

۰۴۴-۳۳۴۴۷۰۳۵

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

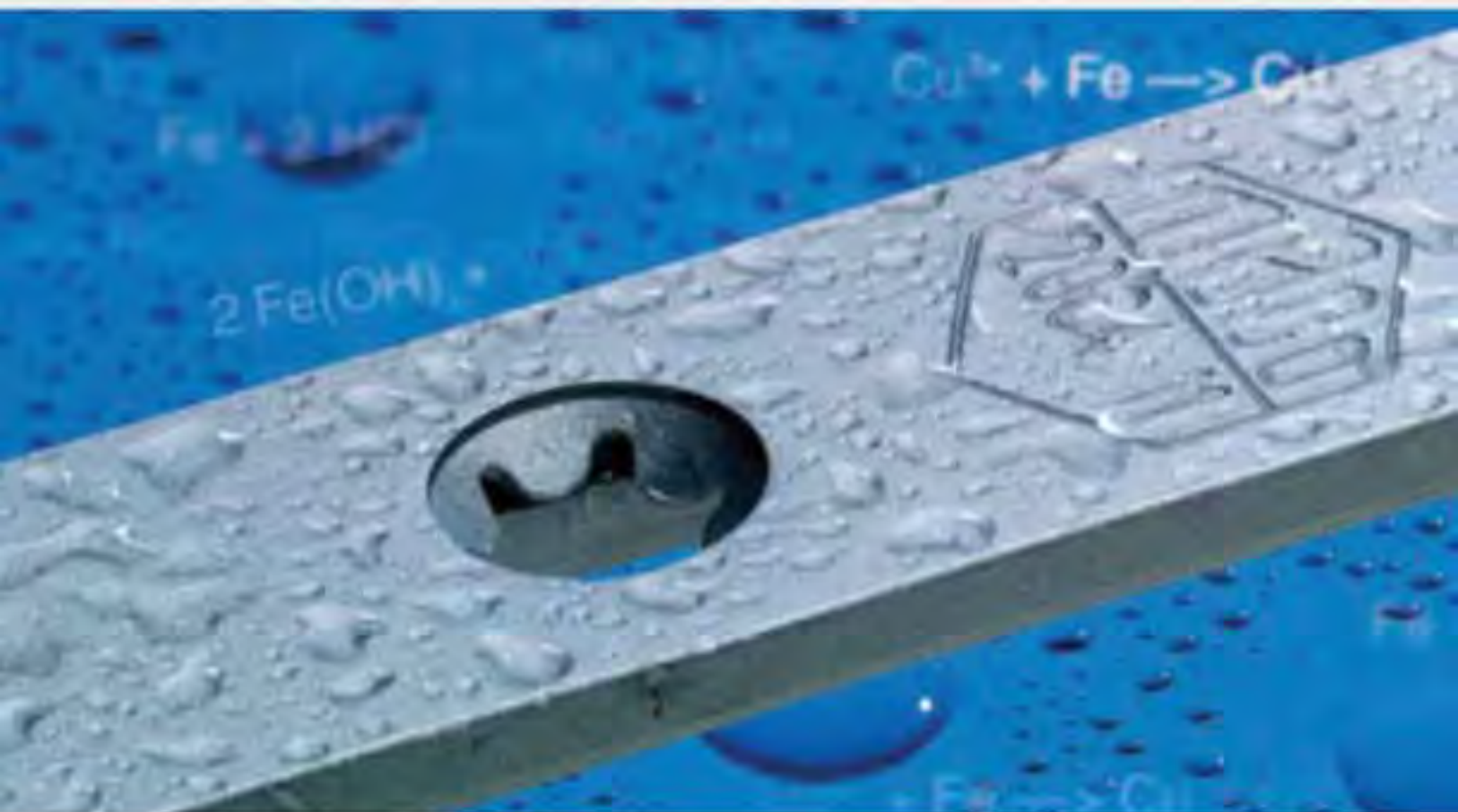


www.nemayanco.com
Email: info@nemayanco.com



البرز یراق

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات
ماکو اتریش در ایران



وعده دیدار ماهفتمین نمایشگاه بین‌المللی دروینچره
سالن خلیج فارس - طبقه ۲ - غرفه ۲۰



دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم، خیابان خرسند
پلاک ۷۶، واحد ۱۵
تلفن: ۰۲۶۵۰۲۶۴-۵
فکس: ۰۲۶۲۰۱۰۴۲
دفتر تبریز: شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، سه راه اوپیک
تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴
فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳-۳



Navid Tejarat Arsam Co.



DOOR AND WINDOW SYSTEMS

شرکت KALE و نوید تجارت ارسام شما را
به بازدید از هفتمین نمایشگاه بین المللی
درو پنجره تهران سالن خلیج فارس
غرفه ۱۰ از تاریخ ۵ - ۲ بهمن ماه
دعوت می نماید.

شرکت نوید تجارت ارسام

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

KALE LUNA Aluminium
Tilt & Turn Systems

NTA

Navid Tejarat Arsam Co.



DOOR AND WINDOW SYSTEMS



**KALE SAFIR uPVC
Tilt & Turn Systems**

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

www.kalepensystem.ir

GIESSE AUTOMATION

The convenience of automatic fastening
the safety of traditional fastening



GIESSE DOMINA HP HINGE

A superior choice for design and
performance



GIESSE TREND

High-end finishes for stylish windows



DARIYAN

داریان سازه صنعت

نماینده انحصاری و دفتر مرکزی
شرکت GIESSE ایتالیا در ایران

بزرگترین و پرفروشترین یراق آلات درب و پنجره آلومینیومی در اروپا
با ۱۰ سال گارانتی بدون قید و شرط تعویض

GIESSE CHAMPION PLUS MULTILOCK

Fastening system safe and fast to
install for sliding and windows



مقدم شما را به بازدید از

هفتمین نمایشگاه بین المللی
درب و پنجره و مصالح وابسته گرامی می دارد

۲-۵ بهمن ۱۳۹۴

محل دائمی نمایشگاه های

بین المللی تهران

ساتن میلاد ۸ - غرفه ۱۳



Mail: Gm@giesse.ir www.giesse.ir

آدرس: تهرانپارس، اتوبان باقری، لاین شمال
به جنوب، نبش کوچه ۲۰۴ غربی، پلاک ۱۷۶

۲۲۶۳۶۸۶۲

تلفکس:

۲۲۶۳۶۸۴۰

GIESSE

تولیدکننده چسب پلی سولفاید
چسب بوتیل و نمگیر



کیفیت جایگزینی ندارد...



Katplast

Yapı Kimyasalları

جهت اطلاع از قیمت و شرایط نمایندگی با ما تماس بگیرید

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸-۲۲۲۵۶۲۱۲

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸

www.katsankimya.com.tr

حضورتان را در سالن خلیج فارس A در
هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران
گرامی می داریم. ۲-۵ بهمن ۱۳۹۲



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

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



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: ۲۲۴۴ ۳۸۹۲ - ۲۲۴۴ ۸۸۷۱ - ۲۲۴۴ ۱۸۰۸
www.venusglass.net sales@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 قبا العباس خاورمیانه / موزه دفاع مقدس / باغ کتاب تهران / VIP فرودگاه امام خمینی / فرودگاه پندرعباس
مرکز تحقیقات مخابرات ایران / دفتر مرکزی ایرانسل / ساختمان نگین بانک سپه / ورزشگاه چایسازان / مرکز خرید مدرن الهیه / سام سنتر / برج مهستان
و ده‌ها پروژه بزرگ دیگر...



گروه تجاری صنعتی تک فراز



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: ۰۱۱-۳۴۹۸ || تلفن: ۰۵-۳۴۷۳۵۴۵ || فکس: ۰۱۱-۳۴۷۳۵۴۵ ||
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 پیتا میانه	سهند جام تبریز	بینا شیشه اصفهان	اصفهان فلوت نقش جهان
عایق پلاست	سهند درب آرا	پارس اموند	اطلس شیشه یزد
عایق صدقی	سهند ساران	پارس پن	اطمینان بخش
علمدار شرق	سپستان صنعت نادر	پارس وین	الماس پوشا
عمران توسعه آبخار	شاپا پروقیل گلستان	پانا بست	الماس ترم پارسارگاد
فراز جام	شیشه لژدی	پرشین الماس فارس	ایده آل پن
کار گلاس	شیشه الیت	پرشین توسعه حدید	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 رجایی	شیشه ایمن میرال	پنجره صدق	ایمن انرژی شرق
گروه تولیدی طباطبائی	شیشه برادران وزیری	پنجره صنعت ایستاس	ایمن شیشه شهر کرد
گروه تولیدی عباس نژاد	شیشه جام جم	پنجره عایل پردیس	آیدیده
گروه تولیدی مرادی (مهاباد)	شیشه جم	پنجره عایل سیلان	آتروین
گروه زینو	شیشه جهان نما	پنجره کلاسیک	آذر اویار
گروه صنعتی اعتماد	شیشه جهانگیری	پنجره گستر کاسپین	آذر آتیشگاه
گروه مرجانی	شیشه حرانی	پولاد پراق نارادایس	آذین پایا
ما فلوت	شیشه دوجداره امید الوتد	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 محدثی	توران	آران در
موتوس	شیشه زیبا	توسعه گران جنوب	آرتین درب سهند
مه جام	شیشه سهر	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 خیزر
نگین فرم خاوران	شیشه و آینه ابراهیمی	درفک جام	آلمینیوم در
نوبین شیشه (محمدی)	شیشه و سکوریت شیردل	ولگین جام البرز	آلوم پلاست نادر
هادان ساخت ایرانیان	صدف پنجره زاگرس	روند	آلوم جام
هورام سازه پارسیان	صنایع بیمو	زمره سپاهان	بایداد
ونه دیک	صنایع بی وی سی وین پارس	ژلچان جام	پنا
وین جام	صنایع دوجداره طاووسی	ساختار آینده	بتون ازشه
پاران بهار گلستان			



glass machinery

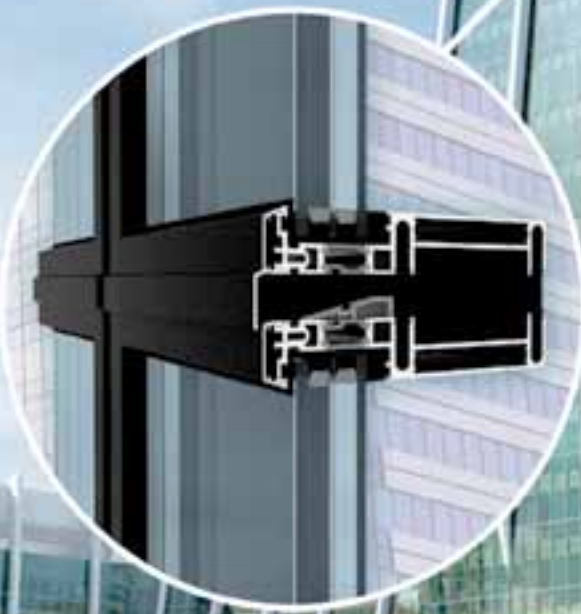
وعدہ دیدار مہتممین نمایشگاه بین المللی دروین پنجره
تهران ۲-۵ بهمن ۱۳۹۴

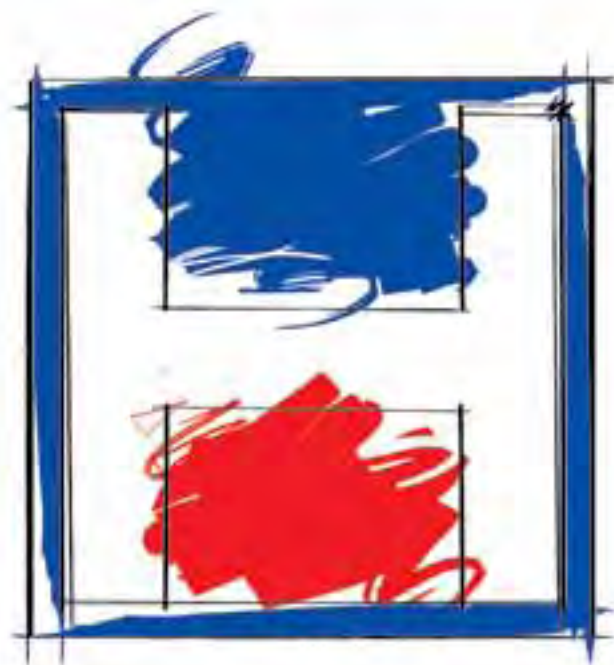
تلفن : ۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۸ (۲۱) ۹۸+
فکس : ۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۹ (۲۱) ۹۸+
www.cmsmachine.com

نمایشگاه بین المللی تهران
سالن ۴۴A (خلیج فارس) طبقه همکف
۲ تا ۵ بهمن ۹۴

E 99

UNITIZED FACADE SYSTEM





OFMANN
upvc profile producer

تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی

دفتر مرکزی: تهران، بلوار آیت الله‌شاهی، نبش خیابان رامین شمالی
پلاک ۲۵۶، واحد ۲ تلفن: ۰۲۱-۸۸۶ ۰۰ ۵۷۱

کارخانه: تبریز، شهرک صنعتی سرعیه گذاری خارجی، خیابان آسیای ۴
تلفن: ۰۲۱-۳۱۱ ۳۱۱۳ تلفن: ۰۲۱-۳۲۴ ۵۵ ۰۶۰

info@hofmannprofile.com



www.hofmannprofile.com



پنجره‌خانه من
هافمن

منتظر دیدار شما عزیزان در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی
در و پنجره تهران، سالن ۳۸ هستیم.



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



For further information please contact our partner:

WBH CO. Tehran - Iran, Tel: +98 21 8607093, +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 وینکهاوس بخارا

www.winkhaus.com

Fenster Haus

UPVC DOOR AND WINDOW PROFILE



اسوایی خاص

آتاپلاست پیشرو پایتخت



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

پذیرش نمایندگان فعال

جهت بخش یا ساخت و مونتاژ

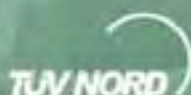
دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، خیابان ظفر، پلاک ۲۳۲، واحد ۹

تلفن تماس: ۲۲۲۶۳۶۳۷ و ۴ - ۲۲۹۰۱۱۸۳

کارخانه: تهران - شهرک صنعتی شمس آباد



QUALITY
ASSURED
BS EN ISO 9001





شرکت بازرگانی پیماتک ایران
نماینده رسمی پروفیل winhouse در ایران



دارای انبار توزیع و پخش در استان های تهران، آذربایجان شرقی، فارس و گلستان
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 ایک، واحد ۳۲۷
تلفکس: ۰۴۱ ۳۳۳۷۳۰۸۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۰۶۵۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۶۳۱۲۵
www.winhouse.info | Email: info@winhouse.info

Be Relax with **Win Class**

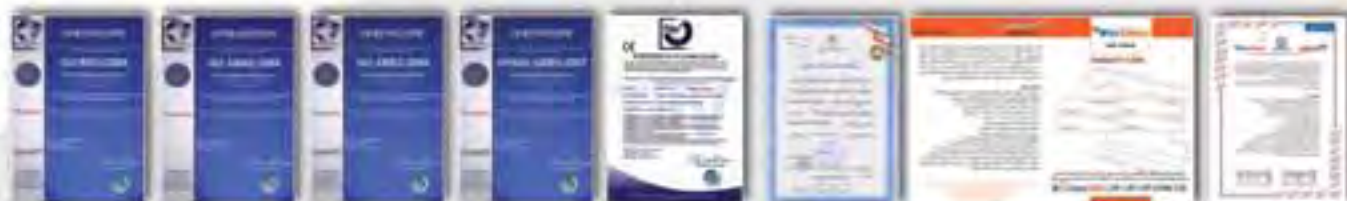
وعدہ دیدار ماہر، محققین نمایندگان بین المللی درو پنجره تهران ۵-۲. بهمن ماه ۱۳۹۴ سالن ۳۵

بایبره 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

DUPONT



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

اولین ماهنامه تخصصی صنعت درب و پنجره و بهینه سازی انرژی

به مناسبت انتشار یکصدمین شماره نشریه پنجره ایرانیان	۴۲
برند خارجی یا برند داخلی؛ مساله این است	۴۴
اخبار صنعت پنجره	۴۵
اخبار ساخت و ساز	۵۴
اخبار انرژی	۶۸
اخبار فناوری	۷۴

بخش پروفیل صفحه ۱۴۷-۸۲

فوریت الزام ثبت نمایندگی های شرکت های خارجی	۸۴
پروفیل KOTZOLT؛ محصول سرمایه گذاری مشترک ایران و آلمان	۸۶
تخصص گرایی نیاز صنعت پنجره	۸۸

بخش درب و پنجره صفحه ۱۸۹-۱۴۸

رضایت مشتری؛ افتخار پنجره آسا	۱۵۰
بیش از چهل سال تجربه در خدمت استان فارس	۱۵۲
درب یا در؟!	۱۵۴

بخش ماشین آلات صفحه ۲۱۱-۱۹۰

تلاش ویندور برای ارتقای کیفیت بازار	۱۹۲
سیاست های متفاوت فوم اینداستری در بازار	۱۹۴

بخش براق آلات صفحه ۲۶۱-۲۱۲

زاماک چیست؟	۲۱۴
چشم انداز مثبت پساتحریم در صنعت	۲۶۲
حفظ مشتری	۲۶۴
عناصر آمیخته بازاریابی	۲۶۶
گارانتی ۱۰ ساله مسکن نوساز	۲۶۸
همه بانک ها باید تسهیلات ۸۰ میلیونی پرداخت کنند	۲۷۱
هنر مدیریت به زبان ساده	۲۷۲
صدور پروانه برای احداث ساختمان های بلندمرتبه تا اطلاع ثانوی ممنوع شد	۲۷۵
راهکارهای موثر در جذب و رضایت مشتری	۲۷۶
اکثر اعضای دولت پالایشگاه دارند جز نفت	۲۷۸
نیاز ایران در شرایط کنونی بازار انرژی	۲۸۱
گزارش تحولات بازار مسکن شهر تهران در آذر ۱۳۹۴	۲۸۲
ساختمان های نوسازی که کلنگی ساخته می شوند	۲۸۴
پیش بینی جهش اقتصاد ایران	۲۸۶
تعالی سازمانی؛ یک ضرورت مهم	۲۸۸
استانداردهای یک نرم افزار مناسب برای اندروید	۲۹۱
روانشناسی محیطی لازمه معماری امروزی	۲۹۲

پروفیل های پلی وینیل کلرید سخت (PVC-U) برای ساخت پنجره ها و درها طبقه بندی، الزامات و روش های آزمون	۲۹۶
راستی آزمایی بحران آینده مسکن	۳۰۳

بخش ملزومات صفحه ۳۲۳-۳۰۴

نیازمندی های پنجره صفحه ۳۲۴

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال نهم / شماره ۱۰۰ / بهمن ۹۴

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیرینی

مدیر مسئول: مرتضی مقدسیان

سردبیر: احسان مصحفی

همکاران تحریریه: سارا براتی، عباس ایراندوست

همکاران تحریریه این شماره: آرش سقایی

علیرضا شهپازپور، شهرام علیزاده

وحید جلالی پور، علیرضا نظری

فریده نادی، حمید شعبانی

محمدرضا قائمیان

مدیر تبلیغات: عاطفه شفت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفت

طراح و صفحه آرا: حمیده کشاورزی

امور مشترکین: عاطفه شفت

چاپ: صنوبر

لیتوگرافی: نوید

صحافی: ستایش

تیراژ: ۷۰۰۰ نسخه

نشانی دفتر نشریه: بزرگراه اشرفی اصفهانی، پایین تر از

همت، کوچه خان بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: 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 مآخذ قابل پیگرد قانونی می باشد.



به مناسبت انتشار یکصدمین شماره نشریه پنجره ایرانیان

● سیدمحسن صفایی

نشان داد که صرفاً سود حاصل از آگهی را مد نظر ندارد، بلکه دغدغه‌های این صنعت را تشخیص داده و رسیدگی به آنها را بر خود فرض دانسته است. از بررسی عملکرد صد شماره پنجره ایرانیان می‌توان دریافت که آزادسازی جریان اطلاعات، فرهنگ‌سازی و آگاهی‌رسانی دغدغه آن بوده است. در این هشت سال شاید کمتر رویدادی، اعم از سمینار و همایش و مراسم و جلسات مختلفی در این صنعت برگزار شده که پنجره ایرانیان در آن نماینده‌ای نداشته باشد.

هنگام تولد پنجره ایرانیان که همزمان بود با آغازین سال‌های این صنعت، باری بر زمین بود که به دستی پرهمت و مبتکر نیاز داشت تا آن را بر دوش گیرد. در آن روزها بسیاری از شرکت‌ها و مجموعه‌های بزرگ و معتبر امروزی در حال ظهور و پیدایش بودند و نیاز مبرمی به معرفی داشتند و کلیت صنعت نیز محتاج فرهنگ‌سازی بود. پنجره ایرانیان از همان روزها کوشید تا وسیله و رسانه‌ای باشد برای پاسخ دادن به این نیازها.

البته بودند مجلاتی که هر کدام تلاش‌هایی را در این زمینه به خرج دادند، ولی به‌نظر، هیچ‌کدام آهستگی و پیوستگی رهرو بودن را نیاموخته بودند، تند آمدند و خسته رفتند. دیگری نیز که در این میان فعال بودند، رویکردی تخصصی به موضوع پنجره نداشتند و کل حوزه

سال‌ها پیش جوانی به دفتر من آمد. در آن روزها شاید ۴ یا ۵ سال از شروع به کار ما در این صنعت می‌گذشت. این جوان که چهره‌ای مصمم داشت و آینده‌ای درخشان در ناصیه‌اش هویدا بود، می‌خواست تصمیم خود را برای راه‌اندازی نشریه‌ای تخصصی در صنعت با من در میان بگذارد. مدت‌ها بود خلا یک رسانه اختصاصی را احساس می‌کردم. از همان ابتدا به اهمیت این کار پی بردم و ضمن تشویق وی، پشتیبانی خود را از این تصمیم اعلام کردم. در آن روزها که صنعت یو.پی.وی.سی در ابتدای راه خویش قرار داشت، مناسب‌ترین زمان برای تولد چنین نوزادی به نظر می‌رسید و هوشمندی این جوان ستودنی بود.

دقیقاً هشت سال از آن روز می‌گذرد. این جوان تصمیم خود را عملی کرد، و در تمام این سال‌ها، جدیت و سخت‌کوشی خود را در خدمت تعالی این صنعت قرار داد؛ تا به امروز که صدمین شماره آن به زیور طبع آراسته می‌شود. امیر شیرازی در تمام این سال‌ها نشریه پنجره ایرانیان را به یکی از اجزاء جدایی‌ناپذیر این صنعت تبدیل کرده است.

پنجره ایرانیان با ارتباطات وسیع خود با افراد و بخش‌های مختلف این صنعت، که خود نشان از روابط عمومی بسیار بالایی داشت، به‌نوعی توانست با لایه‌های مختلف این صنعت ارتباط برقرار کند و اعتماد و احترام بسیاری از بزرگان این صنعت را به خود جلب کند. این نشریه



توجه بر کیفیت و رعایت استاندارد اصرار می‌ورزد. به نظر می‌رسد بخش آموزشی این نشریه نیز که روزبه‌روز پربارتر شده، با همین هدف مدیریت می‌شود. شرکت‌ها نباید فراموش کنند که برای بقا در رکود فعلی، شکستن قیمت‌ها و به تبع آن نزول کیفیت به هیچ وجه راهکار معقول و مناسبی نیست. در این فضا تنها راه برای ماندن، تقویت مجموعه‌هاست. دقیقا برخلاف دیدگاه مبتنی بر شکستن قیمت و کیفیت، ارتقای کیفیت محصولات تنها راهکار پابرجا ماندن است و از سوی دیگر با افزایش دانش مدیریتی، می‌توان با کاهش هزینه‌ها یا حداکثر ساختن سود حاصل از هزینه‌کردها به مقابله با رکود برخاست؛ و الحق که پنجره ایرانیان در بخش آموزشی خود این دو بخش را هدف گرفته است.

فکر می‌کنم روند صعودی این نشریه می‌تواند شتاب بیشتری هم بگیرد؛ اگر بیش از گذشته از دیدگاه‌ها و نظرات تازه و ابتکاری جوانان این صنعت بهره برد و به انتشار آنان مبادرت کند. به‌رحال همین جوانان هستند که رهبری بازار و صنعت را در آینده به‌دست خواهند گرفت که امیدوارم نسل جدید بتواند کمبودهای نسل گذشته را چه در حوزه یو.پی.وی.سی و چه در صنعت آلومینیوم جبران کند. شایسته است که پنجره ایرانیان به محملی برای شناسایی استعدادهای جوان تبدیل شود. از سوی دیگر گردآوردن صاحب‌نظران این صنعت و برگزاری مباحثی سازنده میان این افراد، می‌تواند گامی دیگر در مسیر پربارتر شدن نشریه باشد. به‌رحال تضارب افکار در فضایی دوستانه و صمیمانه، قطعا یکی از نقاط خالی این صنعت است که لزوم آن به‌شدت احساس می‌شود. برگزاری نشست‌ها یا همایش‌هایی از این دست، برای حل معضلات فعلی که بسیاری از آنها حاصل ناهماهنگی‌هاست، کاملا راهگشا خواهد بود. شاید بتوان گفت یکی از رسالت‌های پنجره ایرانیان همین باشد، و با توجه به اعتبار و خوشنامی این نشریه، کاری دور از دست و توان به نظر نمی‌رسد. همچنین بخش آموزشی و فنی این نشریه نیز جا دارد که بیشتر و بیشتر تقویت شود. خلا آگاهی و دانش فنی امروز می‌رود تا به بالای جان صنعت پنجره تبدیل شود. شناسایی صاحبان دانش در همین صنعت و انتشار دانسته‌های آنان نیز وظیفه‌ای است که به‌خوبی از عهده پنجره ایرانیان برمی‌آید. البته این کار در نشریه آغاز شده ولی به‌نظر باید بیش از گذشته پربار شود.

در پایان ضمن قدردانی از زحماتی که در این هشت سال و صد شماره کشیده شده‌اند، جا دارد از کلیه فعالان این صنعت بخواهم که این نشریه را از آن خود بدانند و به تعالی آن ببانند. همانطور که اشاره کردم، سابقه این هشت سال به‌وضوح نشان می‌دهد که پنجره ایرانیان به‌هیچ وجه جانبدارانه به مسائل نمی‌نگرد و جز ترقی صنعت اندیشه دیگری ندارد. امیدوارم روند رو به رشد این صد شماره، همچنان پابرجا بماند.

ساختمان را پوشش می‌دادند.

باری، صداقتی که در سیمای آن جوان احساس کرده بودم، خود را طی این سال‌ها به اثبات رسانید. خوشحالم که در قضاوت آن روز خود خطا نکرده بودم؛ چراکه در تمام این صد شماره خط مشی این نشریه تغییری نکرده و ضمن طی کردن سیری صعودی بر عهد نخستین خود با این صنعت پایبند مانده است. هرچند این سخن، هرگز به معنای درجا زدن و اسیر روزمرگی شدن نیست. پنجره ایرانیان در این هشت سال با درک نیازهای روز و به اقتضای تحولات شکل گرفته، شیوه‌های کاری خود را برگزیده و کوشیده است با ابزار روز به مواجهه با نیازها و مسائل روز برخیزد. با این همه هرگز نگاه جامع و فراگیر خود را به کلیت صنعت در و پنجره از دست نداده است.

پنجره ایرانیان که در آغاز در قالب نشریه‌ای چاپی فعالان این صنعت را مخاطب خود قرار می‌داد، با اهمیت یافتن رسانه‌های دیجیتال، به‌سرعت وبسایتی توانمند را نیز به مجموعه خود اضافه کرد و از این طریق ضمن پوشش دادن طیف وسیع‌تری از همکارانمان در اقصی نقاط کشور، بر تنوع خدمات خود نیز افزود. همچنین به‌واسطه دنیای مجازی و با طرح شعار "در لحظه خبردار شوید"، کوشید تا رسالت آگاهی‌رسانی خود را پر قدرت‌تر از گذشته دنبال کند. در پی ظهور پدیده‌های نوین رسانه‌ای، پنجره ایرانیان با بهره‌گیری از همگی آنان، باز بر توانمندی خود افزود و امروز خبرنامه‌های ایمیلی، کانال تلگرام و اینستاگرام این مجموعه در کنار یکدیگر بر قدرت نفوذ این رسانه افزوده‌اند.

بخش‌های مختلف این نشریه همواره مسائل روز و مبتلا به صنعت را از زوایای گوناگون کنکاش کرده است. اخبار، گزارش‌ها، مصاحبه‌ها و مقاله‌های آموزشی و فنی هر کدام به‌نوبه خود نقشی موثر در انجام رسالت آگاهی‌رسانی پنجره ایرانیان بر عهده گرفته‌اند.

رویکردها و مواضعی که این نشریه در طول این سال‌ها اتخاذ کرده، همه در راستای ارتقای صنعت و از سر دلسوزی بوده است. روزی نگران از افول کیفیت، نسبت به شکستن قیمت‌ها هشدار داد و گوشزد کرد که مبادا در این صورت پنجره نیز بشکند، و امروز گسترش نگاه حذفی و بالا گرفتن رقابت غیر سازنده پی.وی.وی.سی و آلومینیوم را هشدار می‌دهد و بر همبستگی هر دو علیه جنس بی‌کیفیت و بنگاه بی‌شناسنامه تاکید می‌کند. پنجره ایرانیان مانند همیشه نه تنها اسیر چنین مرزبندی‌های کاذبی نشد، بلکه پرهیز از تشمت، تفرقه و لزوم همبستگی اعضای صنعت پنجره را گوشزد می‌کند.

حقیقتا باعث خرسندی است که در این بازار آشفته که کسب سودهای گذرا و حداقلی به هدف غالب این صنعت تبدیل شده است، پنجره ایرانیان تنها بر لزوم

برند خارجی یا برند داخلی؛ مساله این است

حمید شعبانی، مدیریت آلومینیوم مین کار و قشم آلومان



روشن است که حضور برندهای معتبر خارجی در بازار ایران بسیار خوب و با ارزش است؛ زیرا این عامل هم سبب ارتقای سطح کیفی کارها می‌شود و هم فعالان داخلی را با سیستم‌های جدید و به‌روز آشنا می‌کند. افزون بر این، حضور برندهای خارجی امکان بهره‌گیری از تجربیات فنی و مهندسی آنها را در سازه‌های مدرن برای ما فراهم می‌آورد؛ ساخت برج میلاد مثال بسیار خوبی برای این موضوع است.

با این حال، در موارد ساده‌تر باید از تولید داخل حمایت کرد. برندهای ایرانی در حال آزمون و خطا هستند و به‌تدریج تنوع را به محصولات خود اضافه می‌کنند و به‌دلیل وجود رقبای خارجی، سعی در بهبود کیفیت محصولات خود دارند. به‌رحال نظر نگارنده بر آن است که در صورت وجود توازن در بازار پروفیل آلومینیوم، منافع مصرف‌کننده و تولیدکننده تامین خواهد شد. اما با برهم خوردن این توازن، چه به‌نفع برندهای خارجی یا به‌نفع تولید داخل، متضرر نهایی مصرف‌کننده خواهد بود. توضیح آنکه، در صورت برهم خوردن این توازن به‌نفع تولیدکننده داخلی، تولیدکننده وارد سیری قهقراپی خواهد شد، زیرا نیازی به تغییر و تحول احساس نخواهد کرد؛ بنابراین به دوره دهه شصت و سهمیه‌ها بازخواهیم گشت. در مقابل، اگر توازن به‌نفع پروفیل خارجی تغییر یابد، علاوه بر تعطیلی بیشتر واحدهای تولیدی آلومینیوم و خروج بیش از حد ارز، وابستگی به شرکت‌های خارجی نیز افزایش خواهد یافت، که این امر زمینه‌ساز سواستفاده و ایجاد رانت‌های جدید و همچنین هجوم شرکت‌های بی‌کیفیت خارجی در این بازار خواهد شد.

برقراری اصل توازن در بازار پروفیل آلومینیوم در ایران، نهایتاً ضمانت کارکرد مفید برندهای خارجی و داخلی خواهد بود. البته برای تحقق این هدف، دولت باید به شرکت‌ها داخلی کمک بیشتری در سطح کیفی و نرم افزاری انجام دهد.

به‌وجود آمده نهایت استفاده را برده و در این زمینه بسیار موفق عمل کنند. در واقع سونامی شرکت‌های ترک در ورود به بازار ایران به حدی بود که درحال حاضر سهم پنجاه درصدی را از حوزه پروفیل صنعت در و پنجره، در بخش ترمال بریک و سیستم کرتین وال از آن خود کرده‌اند. دلایل موفقیت این شرکت‌ها را نیز می‌توان تنها در یک کلمه خلاصه کرد: اصل برندسازی.

با توجه به حلقه مفقوده صنعت قدیمی و گسترده آلومینیوم ایران، امروزه شرکت‌های ترک با بازاریابی مناسب، حضور نیرومند در نمایشگاه‌ها و ارائه محصولات متنوع به‌صورت کامل بر بازار ایران اشراق دارند. اما مساله اساسی این است که آیا این برندها کیفیت بهتری نسبت به پروفیل ایرانی دارند؟

بر اساس تجربه‌ای که در این زمینه دارم، باید بگویم پاسخ این سوال منفی است. در بسیاری از موارد کیفیت پروفیل ایرانی با پروفیل‌های ترک یا اروپایی برابری می‌کند، ولی آنچه که اهمیت دارد، حفظ کیفیت و یکنواختی ارائه محصول است که در این زمینه مشکلات بسیاری وجود دارد.

ممکن است یک شرکت ایرانی در مرحله نخست پروفیل بسیار خوب و با کیفیتی را ارائه دهد، اما به‌مرور و به‌دلیل شارژ نکردن خط تولید و سرویس به‌موقع سیستم‌ها، با افت کیفیت مواجه می‌شود. مساله دوم، فقدان تنوع سیستمی است. شرکت‌های اروپایی و ترک ماهانه سیستم‌های به‌روز و متنوعی را در سبد محصولاتشان می‌گذارند. یک برند معروف ترک، حدود دویست نوع سیستم پنجره و نما را به‌صورت آماده در اختیار دارد. در حالی که این تعداد در برندهای ایرانی به بیست نوع هم نمی‌رسد و این خلا بسیار بزرگی در صنعت ماست.

اجازه دهید بازگردیم به موضوع این یادداشت: "برند خارجی یا برند داخلی؛ مساله این است."

در سالیان دور برندهای کم‌شماری در صنعت آلومینیوم کشورمان فعالیت داشتند؛ برندهایی مانند آلپن، آلومتک، آلومرول و ایران پویا. این شرکت‌ها از زیرساخت‌های بسیار خوبی برخوردار بوده و عمدتاً با سرمایه‌گذاری شرکت‌های آمریکایی مشغول به کار بودند. با تیره شدن روابط ایران با کشورهای غربی در اواخر دهه پنجاه، این شرکت‌ها با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو شدند؛ مشکلاتی اعم از دولتی شدن اقتصاد و صنایع تا کمبود قطعات و سرمایه، و هرچه به سال‌های پایانی دهه شصت نزدیک‌تر می‌شدیم، فروغ این شرکت‌ها کم‌سوتر می‌شد. با وارد شدن به دهه هفتاد، شاهد بازشدن درهای کشور و تغییر فضای سیاسی و ورود کالاهای خارجی بودیم و در این میان عدم سرمایه‌گذاری مناسب در این صنعت فرسوده سبب شد به‌تدریج آلومینیوم به بوته فراموشی سپرده شود. ظهور یوبی.وی.سی در ایران این روال را تشدید کرد. از سوی دیگر با ظهور کارگاه‌های کوچک و به‌وجود آمدن امکان ساخت دستگاه‌های اکستروژن در ایران، برندهای قدیمی این صنعت مجبور شدند عرصه را به شرکت‌های خرد و کوچک‌تر واگذار کنند. این روند به شکل‌گیری فضایی انجامید که می‌توان آن را "خلا برند در صنعت آلومینیوم" نامید.

هرچند صنعت آلومینیوم در این دهه بسیار گسترده‌تر از قبل شد، اما این گستردگی بیشتر سطحی بود تا عمقی. در این فضا، به‌جای تقویت شرکت‌های صاحب برند و باسابقه و برنامه‌ریزی برای آنها، امکانات در اختیار شرکت‌های جدید و کوچک با پراکندگی بسیار قرار گرفت و این به معنای هدررفت انرژی در این فضای شلوغ و بی‌سروسامان بود. در واقع سرآغاز دوره‌ای طلایی برای ظهور کارگاه‌های کوچک و همزمان، تشدید افول برندهای بزرگ بود.

از دیگر سو، با ورود سیستم‌های جدید به کشورمان که نیاز صنعت آلومینیوم بود، حضور برندهای خارجی نیز کم‌کم پا گرفت. شرکت‌هایی مانند ساپا و شوکو جزو نخستین برندهایی بودند که به ایران وارد شدند. ورود این شرکت‌ها در ابتدا با استقبال خوبی مواجه نشد، زیرا زیرساخت لازم برای استفاده از این سیستم‌ها وجود نداشت. با تغییر رویکرد صنعت ساختمان و استقبال از سیستم‌های جدید، اولین برندهای نسل نوین با سرمایه‌گذاری خارجی در ایران پا گرفت. این برندها در ابتدا پیشرفت بسیار خوبی داشتند، اما این روند تداومی نداشت و شرکت‌های دیگر ایرانی با وجود کیفیت مطلوب و مناسب، در توسعه برندینگ و ارائه سیستم‌های جدید اقدامات قابل قبولی انجام ندادند.

در این زمان نیاز بخشی از بازار ساختمان ایران به بهره گرفتن از سیستم‌های فنی و دارای گواهی‌نامه‌های معتبر، باعث شد این تقاضا روزبه‌روز در بازار ایران بیشتر شود؛ اما این، شرکت‌های ترک بودند که توانستند از فرصت

کوپال در کی‌یف اوکراین



پنجره ایرانیان: غرفه شرکت آلومینیوم کوپال در نمایشگاه ساختمانی کی‌یف اوکراین از ۱۲ تا ۱۵ اسفندماه پذیرای بازدیدکنندگان خواهد بود.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان در ادامه حضور ثابت و همیشگی خود در نمایشگاه‌های بین‌المللی داخل و خارج از کشور، در نمایشگاه ساختمانی کی‌یف در کشور اوکراین شرکت خواهد کرد. این نمایشگاه از ۱۲ تا ۱۵ اسفندماه ۱۳۹۴ در این شهر برگزار خواهد شد.

گفتنی است، شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان، تولیدکننده انواع پروفیل‌های آلومینیوم، در نیمه دوم سال ۱۳۹۴ در نمایشگاه‌های قائمشهر، شیراز، بصره، امل و تهران حضور موفقیت‌آمیزی داشته است.

حضور هیات بلندپایه بازرگانی بصره در کارخانه کوپال

ماشین‌آلات و تجهیزات که از ۱۹ تا ۲۲ آذرماه در بصره برگزار شد، پذیرای بازدیدکنندگان عالی‌رتبه‌ای اعم از رئیس اتاق بازرگانی بصره، ریاست مرکز تجاری بصره، سرکنسول جمهوری اسلامی ایران، و بازرگانان سرشناس عراقی بود.

آلومینیوم کوپال اصفهان بازدید به عمل آوردند. برنامه این سفر در پی حضور موفقیت‌آمیز کوپال در نمایشگاه ساختمانی بصره در ماه گذشته ترتیب یافته بود. گفتنی است، غرفه آلومینیوم کوپال در نمایشگاه بین‌المللی ساختمان، تجهیزات شهری، سنگ و

پنجره ایرانیان: هیئت بلندپایه‌ای از تجار و بازرگانان بصره از کارخانه آلومینیوم کوپال اصفهان دیدار کردند. بر اساس اخبار رسیده، به دنبال مذاکرات گسترده دکتر علیرضا رضوانی با بازرگانان عراقی، هیئت بلندپایه‌ای از تجار و بازرگانان بصره از کارخانه

جدیدترین محصول فناوری داده پویشگر وارد بازار شد



پنجره ایرانیان: نرم‌افزار چارچوب، جدیدترین محصول فناوری داده پویشگر، نرم‌افزار همراه طراحی و فروش انواع در و پنجره‌های یو.بی.وی.سی و آلومینیوم بوده که از قابلیت نصب روی تمام دستگاه‌های همراه و سیستم‌های مختلف برخوردار است.

مدیر فروش شرکت فناوری داده پویشگر در گفتگوی خود با پنجره ایرانیان از عرضه آخرین محصول این شرکت با عنوان نرم‌افزار چارچوب خبر داد و توضیح داد که این نرم‌افزار بر اساس محیطی کاملاً کاربرپسند پیاده‌سازی شده و قابلیت نصب روی تمامی دستگاه‌های همراه با ورژن‌های مختلف سیستم عامل اندروید را دارا می‌باشد.

وی با اشاره به شرایط خاص اقتصادی حاکم بر صنعت در و پنجره کشور و نیز افزایش اهمیت سرعت پاسخگویی و پیگیری منظم سفارشات در بازار رقابتی فعلی، استفاده از تکنولوژی‌های جدید را امری اجتناب‌ناپذیر برشمرد و افزود: در این زمینه، استفاده از برنامه‌های کاربردی و دفتری یک شرکت روی دستگاه‌های هوشمند همراه، یکی از نیازهای امروز محسوب می‌شود و استفاده از چنین قابلیت‌هایی کمک بسیار شایانی به شرکت‌ها خواهد بود. چنین عملکردی سرعت و دقت را با توجه به عدم وابستگی به محل دفتر کاهش داده و در نهایت باعث افزایش رضایت مشتریان می‌گردد.

مدیر فروش شرکت فناوری داده پویشگر در بخش دیگری از سخنان خود در خصوص نرم‌افزار چارچوب اظهار داشت: نرم‌افزار چارچوب با دقتی بالا و محیط کاربری بسیار آسان به مدیران فروش و بازاریاب‌ها این امکان را می‌دهد که کلیه طراحی‌ها و ارائه گزارشات مالی پروژه را در محل پروژه و به‌صورت آنی روی گوشی تلفن یا تبلت خود انجام داده و در کمترین زمان ممکن در اختیار مشتری قرار دهند.

وی در پایان برخی از مزایای نرم‌افزار چارچوب را بدین شرح برشمرد: امکان اطلاع از قیمت و مترای نهایی پروژه در محل پروژه؛ به‌روزرسانی‌های دائم و افزودن امکانات جدید به‌صورت خودکار؛ به اشتراک‌گذاری آسان اطلاعات پروژه و فاکتور در هر زمان و مکان توسط شبکه‌های اجتماعی؛ دقت و سرعت بالای محاسبات؛ ارائه دقیق انواع پیش فاکتور؛ امکان استفاده از پارامترهای شارژ مترای و قیمت و غیره در حین صدور پیش فاکتور؛ تغییر مشخصات پروفیل و شیشه و اجزای دیگر پروژه‌ها در حین گزارش‌گیری؛ امکان طراحی اشکال خاص و کمان‌دار؛ پشتیبانی از انواع پروفیل آلومینیوم و یو.بی.وی.سی؛ امکان تعریف انواع لمینیت و رنگ برای انواع پروفیل‌ها؛ بک‌آپ‌گیری بسیار ساده به‌صورت آنلاین و آفلاین و ...

■ اخبار شرکت کرفت مولر

اطلاعیه کرفت مولر: مراقب تحرکات فروشندگان غیرقانونی باشید



پنجره ایرانیان: شرکت کرفت مولر ایران با انتشار اطلاعیه‌ای نسبت به فعالیت فروشندگان غیرقانونی ماشین‌آلات کرفت مولر در بازار هشدار داد و از خریداران خواست به ماشین‌آلاتی که خارج از سیستم کرفت مولر عرضه می‌شوند، به هیچ وجه اعتماد نکنند. در اطلاعیه‌ای که از سوی شرکت کرفت مولر ایران در اختیار پنجره ایرانیان گرفت، آمده است: اخیراً شنیده شده است، برخی خریداران با پیشنهاد خرید ماشین‌آلات کرفت مولر از مجاری غیررسمی روبه‌رو شده‌اند. شرکت کرفت مولر ایران به‌عنوان نماینده انحصاری فروش این ماشین‌آلات در ایران، رسماً اعلام می‌کند که تمامی این ادعاها کذب بوده و به هیچ وجه امکان ورود ماشین‌آلات نو یا استوک (کارنکرده) کرفت مولر به غیر از سیستم رسمی این شرکت وجود ندارد. از این‌رو، ضروری است که خریداران محترمی که با چنین پیشنهادهای مواجه می‌شوند، از شرکت کرفت مولر استعلامات لازم را به عمل آورند، تا جلوی ضرر و زیان آنها گرفته شود.

در بخشی دیگری از این اطلاعیه آمده است: برخی از این ماشین‌آلات متعلق به برندهای متفرقه بوده که با لوگوی کرفت مولر به بازار عرضه می‌شوند. در برخی موارد نیز ادعای عرضه ماشین‌آلات استوک کرفت مولر شده است. اما این ادعا نیز به هیچ وجه صحت ندارد؛ زیرا شرکت کرفت مولر مادر، ماشین‌آلات را بر اساس نیاز مشتریان تولید می‌کند و هرگز تولید استوک ندارد، بنابراین امکان ارسال یا فروش دستگاهی به‌عنوان استوک وجود ندارد.

این اطلاعیه در خصوص معاملات ماشین‌آلات دست دوم کرفت مولر نیز اعلام کرده است: خریداران محترم توجه داشته باشند که در برخی مواقع ماشین‌آلات

است: شرکت کرفت مولر نماینده انحصاری و وکیل تام‌الاختیار شرکت سازنده این ماشین‌آلات در ایران است و بر اساس ضمانت‌نامه‌های اجرایی قرارداد فی‌مابین کرفت مولر ایران و شرکت مادر در اتاق بازرگانی دو کشور و قوانین داخلی ثبت شده، هر ادعایی در خصوص واردات، فروش یا استوک بودن محصولات این شرکت غیرممکن می‌باشد و ادعایی کذب تلقی خواهد شد.

همچنین کلیه خرید و فروش این دستگاه‌ها در ایران از طریق دفتر مرکزی یا دفتر این شرکت در استان‌ها که رسماً اعلام شده‌اند، صورت می‌گیرد.

بدیهی است هرگونه معامله خارج از این روال غیرقانونی بوده و هیچگونه مسئولیتی در قبال ضرر و زیان وارده بر خریداران، برعهده شرکت کرفت مولر ایران نمی‌باشد.

کرفت مولر که مدت ضمانت آنها منقضی شده است، به‌عنوان دستگاه‌های برخوردار از گارانتی به فروش می‌رسند. با توجه به سوءاستفاده‌های صورت گرفته، از تاریخ انتشار این خبر، کلیه معاملات دست دوم باید با اطلاع این شرکت صورت گیرد، تا امکان ارائه خدمات گارانتی و خدمات پس از فروش به خریدار دستگاه دست دوم مهیا شود. در غیر این صورت، عواقب بعدی آن بر عهده خریدار خواهد بود و شرکت کرفت مولر تعهدی به ارائه خدمات نخواهد داشت.

بدیهی است در خصوص این اطلاع‌رسانی یا تضمین معامله، مجموعه کرفت مولر ایران تقاضای پورسانت، کمیسیون یا هر عنوان دیگر را از خریدار نخواهد داشت و این خدمات رایگان خواهد بود و صرفاً جهت شفاف‌سازی خدمات و جلوگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی می‌باشد. در پایان این اطلاعیه تاکید شده

حضور متفاوت کرفت مولر ایران با: کرفت مولر، آرتیکون، گروتمان، priedmann

خود در زمینه پروفیل آلومینیومی با برند گروتمان رونمایی خواهد کرد. گروتمان سیستمی مدرن و جدید در بخش پنجره‌های دوجداره ترمال‌بریک، نماهای کرتن‌وال و فریم‌لس است، که شرکت کرفت مولر با همکاری مجموعه خوشنام و شناخته شده پایافزار فلز به بازار عرضه کرده است. در بخش سوم محصولات و خدمات کرفت مولر نیز، خدمات مهندسی نما با شرکت معتبر آلمانی priedmann به بازار معرفی خواهد شد.

گفتنی است، در سال جاری کرفت مولر برای سومین بار متوالی و این بار با برند گروتمان، به‌عنوان یکی از اسپانسرهای هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران، در این نمایشگاه حضور خواهد داشت.

سال‌های گذشته با معرفی محصولات جدید به نمایش گذاشته خواهد شد. در این بخش برش دوسر آلومینیوم - یو.پی.وی.سی با جدیدترین قابلیت ایتیمایز داخلی و برنامه رایگان رونمایی خواهد شد. دستگاه دیگری که به سید محصولی این شرکت اضافه شده است، روتور مخصوص درهای آلومینیوم و یو.پی.وی.سی است. این دستگاه CNC بوده و قابلیت سوراخ کردن و روتورینگ کلیه عملیات روی پروفیل‌ها (در مورد یو.پی.وی.سی، پروفیل همراه با گالوانیزه) بدون نیاز به تنظیمات خاص دستگاه با پروفیل، را داراست. محصول دیگری که در این بخش عرضه می‌شود، خط تولید اکونومی کرفت مولر خواهد بود.

در بخش دوم، این شرکت از جدیدترین محصول

پنجره ایرانیان: شرکت کرفت مولر ایران در نمایشگاه امسال ضمن حضوری متفاوت، محصولات جدید و متنوع خود را در سه بخش ماشین‌آلات، پروفیل آلومینیوم و خدمات مهندسی نما عرضه می‌کند.

بنابر اخباری که شرکت کرفت مولر ایران در اختیار نشریه پنجره ایرانیان قرار داد، این شرکت با تنوع بخشیدن به سید محصولاتی خود حضوری متفاوت و پر قدرت در هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران خواهد داشت. بر اساس این اخبار امسال برای نخستین بار محصولات و خدمات شرکت کرفت مولر ایران در سه بخش ماشین‌آلات، پروفیل آلومینیوم و خدمات مهندسی نما به مشتریان عرضه خواهد شد. بنا بر اعلام این شرکت، بخش ماشین‌آلات همانند

تور نمایشگاه نورنبرگ



حضور داشتند.

جهت کسب اطلاعات بیشتر از این نمایشگاه و تور بازدید با نشریه پنجره ایرانیان تماس بگیرید.

پنجره ایرانیان با همکاری شرکت گسترش تجارت فراسو، نماینده رسمی شرکت نمایشگاهی نورنبرگ در ایران، و گروه شرکت‌های پانیدان تور بازدید از نمایشگاه در و پنجره نورنبرگ آلمان را برگزار می‌کند.

در پی برگزاری موفق تورهای نمایشگاهی بین‌المللی در سال‌های گذشته، این بار پنجره ایرانیان اقدام به برپایی تور بزرگ بازدید از مهمترین نمایشگاه تخصصی در و پنجره جهان کرده است. این تور به همراه شرکت گسترش تجارت فراسو، نماینده رسمی شرکت نمایشگاهی نورنبرگ در ایران، و گروه شرکت‌های پانیدان ترتیب یافته است.

نمایشگاه در و پنجره و شیشه و ماشین‌آلات نورنبرگ از ۲۶ تا ۲۹ اسفند ۱۳۹۴ برگزار می‌شود. این نمایشگاه بزرگترین نمایشگاه جهان در رابطه با ماشین‌آلات تولید در و پنجره، محصولات ساخته شده و نیمه ساخته، مواد اولیه، شیشه و انواع ابزارآلات، سیستم‌های حفاظتی، نرده و سایر موضوعات مرتبط می‌باشد که هر ۲ سال یکبار در شهر نورنبرگ آلمان برگزار می‌شود. در دوره گذشته تعداد ۱۳۱۹ غرفه گذار از ۳۹ کشور و ۱۰۹ هزار بازدیدکننده از سراسر جهان در این نمایشگاه

تخفیفات نمایشگاه شرکت توری بهار اعلام شد



پنجره ایرانیان: شرکت توری بهار در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران تخفیفاتی را برای محصولات خود در نظر گرفته است.

بنا به اخباری که از سوی شرکت توری بهار در اختیار پنجره ایرانیان قرار گرفته است، این شرکت محصولات خود را در هفتمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران با تخفیفاتی عرضه خواهد کرد. بر این اساس، این شرکت ۷ درصد تخفیف برای تولیدات خود در نظر گرفته است.

گفتنی است، شرکت توری بهار چندین سال است که در زمینه تولید انواع توری‌های رولینگ و پلیسه فعالیت دارد.

دو محصول جدید کابان



پنجره ایرانیان: شرکت آلفا پنجره ایرانیان در نظر دارد تا در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران از دو محصول جدید خود رونمایی کند.

بنا بر اخباری که شرکت آلفا پنجره در اختیار پنجره ایرانیان قرار داد، این شرکت دستگاه جدید پانچ و برش دوسر اختصاصی آلومینیوم کابان را در هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران برای نخستین بار به بازار عرضه خواهد کرد.

بر اساس این اخبار، کابان به‌تازگی دستگاه جدید پانچ آلومینیوم خود را با سیستم هیدروپنوماتیک طراحی و عرضه کرده است. این پانچ از قدرت ۶ هزار کیلوگرم نیروی پرس برخوردار است. دستگاه دیگری که آلفا پنجره به سبد محصولی خود افزوده است، برش دوسر اختصاصی آلومینیوم است که از قدرت و دقت بسیار بالایی بهره‌مند است.

گفتنی است، شرکت آلفا پنجره این دو محصول را در هفتمین نمایشگاه در و پنجره که از ۲ تا ۵ بهمن برگزار می‌شود، در غرفه خود به در سالن خلیج فارس رونمایی خواهد کرد.

دهمین نمایشگاه ساختمان اربیل در اردیبهشت ماه برگزار می شود



پنجره ایرانیان: دهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان، تجهیزات شهری، ماشین آلات و تجهیزات اربیل عراق، از ۱ تا ۴ اردیبهشت ۱۳۹۵ برگزار خواهد شد. بنا بر اخبار رسیده، دهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان، تجهیزات شهری، ماشین آلات و تجهیزات اربیل در کشور عراق، همزمان با نمایشگاه تخصصی صنعت سنگ و تجهیزات وابسته و نمایشگاه ماشین آلات صنعتی، از ۱ تا ۴ اردیبهشت ۱۳۹۵ (۲۰-۲۳ آوریل ۲۰۱۶) برگزار خواهد شد. اجرای این نمایشگاه مانند سنوات گذشته برعهده شرکت بین المللی پیرامید است. این شرکت تاکنون نمایشگاه های بزرگی را در مناطق اربیل، سلیمانیه و بصره برگزار کرده است. شایان ذکر است که نهمین نمایشگاه ساختمانی اربیل در سال ۲۰۱۵، در وسعتی به مساحت ۱۲۰۰۰ مترمربع، و با حضور ۲۵۰ شرکت از ۱۷ کشور جهان و با نزدیک به ۲۶۰۰۰ بازدیدکننده برگزار شد. بیشتر شرکت کنندگان در آن نمایشگاه از کشورهای نظیر ترکیه، ایران، ایتالیا، امارات، عراق، چین، مصر، سوریه، عربستان، لبنان و هلند بودند.

صنعت ساختمان اربیل می تواند فرصتی بسیار مناسب برای فعالان صنعت پنجره باشد تا بتوانند بازار خود را به شمال عراق و اقلیم کردستان توسعه دهند. علاقمندان برای اطلاعات بیشتر در خصوص این نمایشگاه می توانند با این شرکت تماس حاصل کنند.

گفتنی است، با توجه به آغاز فصل ساخت و ساز در اقلیم کردستان و محدودیت مرزی کالاهای کشور ترکیه و همچنین با توجه به درخواست اتاق بازرگانی اربیل و مجلس استانی مبنی بر نیاز ورود کالاهای ایرانی خصوصا در زمینه صنعت ساختمان و ایجاد شرایط مساعد جهت حضور شرکت های ایرانی، به نظر می رسد نمایشگاه

برندگان دور نخست جشنواره ویندور مشخص شدند



پنجره ایرانیان: شرکت ویندور نام برندگان جشنواره پاییزه خود را اعلام کرد. بنا بر اخبار رسیده از شرکت ویندور، برندگان جشنواره پاییزه این شرکت مشخص شدند. نام سه تن از مشتریان خوش شانس شرکت ویندور که هر یک برنده یک دستگاه تبلت شده اند، عبارتند از:

نفر اول: یوسف زارعی از عسلویه

نفر دوم: خالد ابراهیم نژاد از سردشت

نفر سوم: محمود زمانی از زرنند

بر این اساس، دور دوم این جشنواره نیز از ۵ دیماه تا اواسط بهمن ۱۳۹۴ برگزار خواهد شد. جوایز جشنواره زمستانه شرکت ویندور، تبلت، آیفون ۶ و سکه بهار آزادی اعلام شده است.

گفتنی است، شرکت ویندور، عرضه کننده انواع ماشین آلات مونتاژ در و پنجره های یو.پی.وی.سی، اقدام به برگزاری جشنواره بزرگی از روز نخست آذر تا پایان اسفندماه کرده است. در این جشنواره خریداران ماشین آلات و یراق آلات این شرکت، به قید قرعه برنده جوایز متنوع و نفیسی خواهند شد.

نخستین نمایشگاه تخصصی در و پنجره مسقط

بین المللی مسقط در کشور عمان برگزار می شود. گفتنی است، شرکت پارس رستاک به دعوت شرکت GEC که عهده دار برگزاری این نمایشگاه است، در این نمایشگاه مشارکت دارد.

شرکت پارس رستاک ثبت نام برای شرکت در نمایشگاه مسقط آغاز شده است. اولین نمایشگاه بین المللی تخصصی در و پنجره، شیشه، آلومینیوم، کف و سقف در مسقط عمان از ۲۶ لغایت ۲۸ اردیبهشت ۱۳۹۵ در مرکز نمایشگاه های

پنجره ایرانیان: نخستین نمایشگاه بین المللی تخصصی در و پنجره از ۲۶ الی ۲۸ اردیبهشت سال ۱۳۹۵ در مسقط عمان برگزار می شود. به گزارش پنجره ایرانیان و به نقل از روابط عمومی

چشم انداز مثبت پساتحریم در صنعت



پنجره ایرانیان: دکتر شهرام تاج و دکتر مایکل احسانی در مجموعه سخنرانی‌های تخصصی که توسط انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران و انجمن تولیدکنندگان مواد شیمیایی صنعت ساختمان در ۱۳ دیماه برگزار شده بود، موضوع استراتژی پساتحریم را مورد بحث و بررسی قرار دادند.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان از محل این سخنرانی‌ها، این نشست در مجتمع رفاهی بانک صنعت و معدن و با حضور جمعی از فعالان صنعت ساختمان برگزار شد. در ابتدای این جلسه مهندس اکبر معتمدی، رئیس انجمن تولیدکنندگان در و پنجره ایران، سخنرانان مدعو را معرفی کرده و از دکتر مایکل احسانی دعوت کرد تا سخنرانی خود را آغاز کند.

دکتر مایکل احسانی در ابتدای سخنان خود ضمن اشاره به تحولات سیاسی اخیر در منطقه و تحریم‌هایی که ایالات متحده علیه روسیه اعمال کرده است، بازار این کشور را فرصت بسیار مغتنمی برای تولیدکنندگان و بازرگانان کشورمان برشمرد.

وی در بخش دیگر سخنان خود به واکاوی شرایط پساتحریم پرداخت و گفت: با توجه به آغاز دوره پساتحریم، شرکت‌ها و کارخانه‌های مختلفی از اقصای نقاط جهان خواهان سرمایه‌گذاری در ایران هستند، از شرکت‌های خودروسازی و هواپیماسازی گرفته تا شرکت‌های نفتی و آهن‌آلات. اگر قرار است این کار انجام شود باید تغییرات گسترده‌ای در حوزه مدیریت، نیروی انسانی و بسترسازی صورت گیرد.

دکتر احسانی با اشاره به توانمندی‌های ایران در زمینه‌های جهانگردی و کارآفرینی، این قابلیت‌ها را نیز به‌عنوان یکی از فرصت‌های قابل توجه بخش اقتصادی ایران برشمرد و اظهار داشت: با برداشته شدن تحریم‌ها، امکان به‌وجود آمدن تغییرات چشمگیری در عرصه‌های مختلف به‌وجود می‌آید، اما متأسفانه آمادگی این تغییرات هنوز در ایران وجود ندارد. زیرا در مقایسه با شرکت‌های اروپایی، آسیایی و آمریکایی، در ایران برنامه‌ریزی‌های بلندمدت انجام نمی‌شود و این یک نقیصه به شمار می‌رود. برای مثال در ژاین برنامه‌ریزی‌های پانصد ساله انجام می‌شود که اهداف کاملاً روشنی را دنبال می‌کنند.

احسانی با ذکر آماری، نشان داد که بخش خدماتی بیشترین سهم از فعالیت‌های اقتصادی ایران را به خود اختصاص داده است و با اشاره به اینکه در کشورهای پیشرفته عکس این شرایط حاکم است، و اقتصاد آنها حول تولید و صنعت می‌گردد، این سوال بسیار حیاتی را برای حضار مطرح کرد که پس از برداشته شدن تحریم‌ها، وظیفه ما چیست؟

وی در پایان سخنان خود، یکی از راه‌های ارتقاء سطح شرکت‌های ایرانی را بهره‌گیری از مشاوران برجسته و باتجربه دانست و تأکید کرد شرکت‌های بزرگ جهانی مانند گوگل و مایکروسافت نیز همواره از مشاوره استفاده بهینه می‌کنند.

در ادامه این نشست، شهرام تاج به ایراد سخنرانی پرداخت. وی در ابتدای سخنان خود با اشاره به یکی از نقاط ضعف کشورمان در حوزه مدیریتی، گفت: متأسفانه یکی از نقاط ضعف در ایران آن است که برغم اینکه حوزه مدیریتی به‌لحاظ تئوری از سطح خوبی برخوردار است، اما در عمل تجربه کافی وجود ندارد. در ایران مدیران ادعا می‌کنند که همه چیز را می‌دانند و این ضعف بزرگی است که کسی نمی‌گوید که نمی‌دانم.

بیستمین نمایشگاه صنعت ساختمان اوکراین در اسفندماه

در مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی کی‌یف برپا خواهد بود، آخرین دستاوردهای صنعت ساختمان به نمایش گذاشته خواهند شد. گفتنی است، برنامه‌ریزی و برگزاری این نمایشگاه‌ها برعهده شرکت نمایشگاهی ITE GULF می‌باشد که نمایندگی آن را در ایران شرکت نمایشگاهی پارس رستاک در اختیار دارد.

پنجره ایرانیان: بیستمین نمایشگاه صنعت ساختمان اوکراین ۱۲ تا ۱۵ اسفندماه در کی‌یف اوکراین برگزار می‌شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، بیستمین نمایشگاه صنعت ساختمان اوکراین در شهر کی‌یف از ۱۲ تا ۱۵ اسفند ۱۳۹۴ (۲۰ تا ۲۴ مارس ۲۰۱۶) برگزار خواهد شد. در این نمایشگاه که

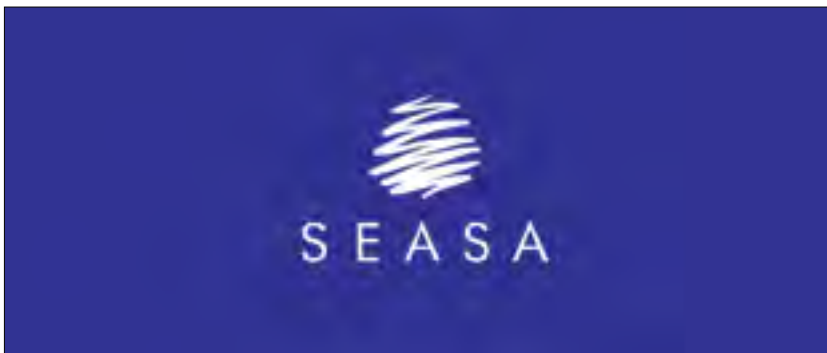
رونمایی از محصولات جدید مانی وین در نمایشگاه تهران



پنجره ایرانیان: فویل های FX با برند Renolit و پنجره های چندرنگ تازه ترین محصولات مانی وین هستند که در هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران رو نمایی خواهند شد.

خانم مهندس پندآموز، مدیرعامل شرکت مانی وین، در گفتگوی خود با نشریه پنجره ایرانیان ضمن اعلام این خبر خاطرنشان کرد که فویل های FX از کیفیت بسیار بالاتری از فویل های موجود در بازار برخوردار بوده و ضخامت بالای این فویل ها، این امکان را به وجود آورده است که بتوان از رنگ های سیلور، پلاتینیوم و شامپینی، با درخشش و جلای فوق العاده نیز برای پروفیل های مختلف استفاده کرد. وی در بخش دیگر سخنان خود به خدمات جدیدی اشاره کرد که مانی وین قصد دارد به مشتریان خود ارائه دهد و آن را امکانی برای ایجاد تنوع در انتخاب مشتری و نیز تحول در طراحی پنجره های یو.پی.وی.سی. برشمرد. خانم مهندس پندآموز توان تولید پنجره های چندرنگ را شیوه ای جدید در نحوه تولید پنجره های دوجداره عنوان کرد. در این روش، مشتریان می توانند پنجره ای با رنگ های مختلف را به سازنده سفارش دهند. گفتنی است، مانی وین تنها شرکتی در ایران است که به صورت تخصصی در زمینه لمینیت پروفیل های یو.پی.وی.سی. فعالیت دارد.

در نمایشگاه تهران سیسا از جدیدترین تیغچه های خود رونمایی خواهد کرد



پنجره ایرانیان: شرکت سیسا مدل های جدید تیغچه های اکو و گلد خود را در نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران برای نخستین بار عرضه خواهد کرد. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان به نقل از روابط عمومی شرکت سیسا، این شرکت به منظور افزایش تنوع و بالا بردن قدرت انتخاب مشتریان خود، دو تیغچه جدید را به سبد محصولی خود افزوده است. این دو محصول جدید که عبارتند از تیغچه های اکو و گلد، در هفتمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران رسماً رونمایی خواهند شد.

محل دپوی محصولات خود در تابستان ۱۳۹۴، این امکان را یافته است که سفارشات مشتریان خود را در عرض کمتر از ۲۴ ساعت تامین و ارسال کند.

شرکت سیسا انواع قالب جوش و زهوار را نیز به مجموعه محصولات خود افزوده است. گفتنی است، شرکت سیسا با راه اندازی و گسترش

بر اساس اعلام روابط عمومی این شرکت، همچنین جهت همگامی با استانداردهای جهانی و ارائه خدمات بهتر در راستای کسب رضایت بیشتر متقاضیان،

بازرگانی سینا سبد محصولات خود را تکمیل کرد



پنجره ایرانیان: شرکت بازرگانی سینا در جهت رفاه هرچه بیشتر مشتریان، سبد محصولات خود را پر و پیمان کرد.

بنا بر اخباری که از سوی شرکت بازرگانی سینا در اختیار بخش تحریریه نشریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت در راستای تامین نیازهای کلیه اقشار فعال در صنعت یو.پی.وی.سی. اقدام به تکمیل و گسترش سبد کالاهای خود کرد. در این مجموعه جدید، محصولاتی همچون مته آهن، مته های الماسه مخصوص بتن و سنگ، مته الماس (چهار شیار هیلیتی)، تفنگی فلزی چسب، شلنگ پنوماتیک، تفنگی فلزی باد، کوپلینگ باد و... وجود دارد. گفتنی است، شرکت بازرگانی سینا ارائه دهنده پروفیل، گالوانیزه، براق و ملزومات صنعت یو.پی.وی.سی. است.

استقبال خوزستانی‌ها از آورتا



پنجره ایرانیان: غرفه شرکت پارسیان دز، نماینده پروفیل آورتا در استان خوزستان، در شانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان اهواز مورد استقبال پرشور بازدیدکنندگان خوزستانی قرار گرفت.

به گزارش پنجره ایرانیان به نقل از روابط عمومی شرکت آورتا، غرفه شرکت پارسیان دز در شانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان اهواز، شاهد حضور تعداد کثیری از بازدیدکنندگان و فعالان صنعت ساختمان از اقصی نقاط کشور به‌ویژه مردم شریف خوزستان بود. روابط عمومی شرکت کیان‌پن با اعلام این خبر، خاطر نشان ساخت که استقبال مردم از نماینده این شرکت مایه دلگرمی کلیه مدیران واحدهای شرکت کیان‌پن، تولیدکننده پروفیل آورتا، بوده و همچنین نیروی مضاعفی را جهت ارائه خدمات هرچه بهتر و مفیدتر به مشتریان عزیز و بزرگوار در کلیه پرسنل این شرکت به‌وجود آورده است. در ادامه، روابط عمومی شرکت کیان‌پن ضمن سپاس و قدردانی از تمامی بازدیدکنندگان از غرفه شرکت پارسیان دز در اهواز، اعلام کرد که به‌زودی خدمات نمایشگاهی این شرکت از رسانه‌ها مختلف معرفی خواهد شد. گفتنی است، شانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان اهواز از ۸ تا ۱۱ دیماه در این شهر برگزار شد و شرکت پارسیان دز به‌عنوان نماینده پروفیل آورتا در خوزستان در این نمایشگاه شرکت داشت.

دستاوردی دیگر برای تاپ پروفیل



پنجره ایرانیان: تاپ پروفیل موفق به دریافت گواهینامه استاندارد ملی ایران شد. بر اساس اخباری که از سوی شرکت صنایع چوب‌پا (تاپ پروفیل) در اختیار پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت موفق شده است پروانه کاربرد علامت استاندارد اجباری را دریافت کند. این گواهینامه که از سوی سازمان ملی استاندارد برای تاپ پروفیل، به عنوان نخستین و تنها تولیدکننده پروفیل پنج حفره سری ۷۶ در ایران صادر شده است، سه سال اعتبار دارد. گفتنی است، شرکت چوب‌پا (تاپ پروفیل) که اخیراً پروفیل ۴ حفره سری ۶۰ را نیز به سبد محصولات خود افزوده است، چندی پیش از تست و آزمایش‌های موفق محصولات خود برای دریافت گواهینامه استاندارد خبر داده بود.

وین کلاس مجهز به فناوری نانو شد



دهد. بر اساس این گزارش، پروفیل‌های یو.پی.ی. سی.وین کلاس از این به بعد با استفاده از نانو مواد تولید خواهد شد. گفتنی است، شرکت صنایع عایق پلاست با استفاده از نتایج تحقیقات پژوهشکده نانو کشور موفق به تحقق این دستاورد شده است.

پنجره ایرانیان: شرکت صنایع عایق پلاست، با بهره‌گیری از فناوری نانو، کیفیتی متفاوت از پروفیل‌های یو.پی.ی. سی.وین کلاس را ارائه داد. به گزارش پنجره ایرانیان به نقل از شرکت صنایع عایق پلاست، این شرکت موفق شد با استفاده از فناوری نانو، کیفیت پروفیل‌های یو.پی.ی. سی.وین کلاس خود را ارتقا

حضور کاتسان در نمایشگاه ساختمانی بندرعباس



پنجره ایرانیان: حضور شرکت کاتسان در نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان بندرعباس با استقبال بازدیدکنندگان مواجه شد.

بر اساس اخباری که محمدرضا رکنی‌زاده، مدیرفروش کاتسان در اختیار پنجره ایرانیان قرار داد، این شرکت پس از حضور پر قدرت در نمایشگاه‌های تخصصی تهران، رشت، زنجان و اصفهان، دیماه امسال در نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان بندرعباس نیز شرکت کرد. این نمایشگاه از ۳ تا ۶ دی ماه ۱۳۹۴ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی شهر بندر عباس برگزار شد. رکنی‌زاده در ادامه از کلیه فعالان صنعت در و پنجره که از غرفه کاتسان در این نمایشگاه بازدید به عمل آوردند، قدردانی کرد.

گفتنی است، شرکت کاتسان سال‌هاست در زمینه توزیع انواع چسب‌های پلی‌سولفاید و بوتیل با برندهای مطرح اکوپلاست، کاتپلاست و استارپلاست در بازار ایران فعالیت دارد.

محصولی جدید از بازرگانی پارس و جهان



پنجره ایرانیان: بازرگانی پارس و جهان در تازه‌ترین اقدام خود محصولات چسب و فوم جدیدی را با برند سومافیکس به بازار عرضه کرد.

بنا بر اخبار رسیده از بازرگانی پارس و جهان، این مجموعه اخیراً چسب و فوم‌هایی با کیفیت متفاوت و با برندی جهانی، به سبد متنوع محصولات خود افزوده است. این برند که از شهرتی جهانی برخوردار بوده سومافیکس نام داشته و محصول کشور ترکیه است.

لازم به توضیح است که این مجموعه از کامل‌ترین خانواده چسب‌های موجود در بازار ایران به حساب می‌آید که شامل انواع سیلیکون، سیلیکون ماستیک، اسپری فوم، چسب ۱۲۳، چسب سنگ و انواع دیگر چسب و چسب‌پاک‌کن‌ها می‌باشد.

گفتنی است، بازرگانی پارس و جهان با بیش از ۲۰ سال سابقه در تهیه و توزیع انواع چسب، روغن و گریس، برندهای متعددی را در سبد محصولات خود جای داده است.

محصول جدید بازرگانی ملک‌زاده رونمایی شد



پنجره ایرانیان: بازرگانی ملک‌زاده یراق آلات Endow را نیز به سبد محصولات خود اضافه کرد.

به گزارش پنجره ایرانیان و به نقل از اخباری که از سوی شرکت بازرگانی ملک‌زاده در اختیار ما قرار گرفت، بازرگانی ملک‌زاده که عملکردی موفق در فروش و بازاریابی پروفیل‌های سری ۷۰ و پروفیل‌های کشویی بلوین دارد، یراق آلات Endow را نیز به سبد محصولات خود افزود. بنا بر اعلام این شرکت، افزودن این یراق‌آلات جهت پشتیبانی و حمایت هر چه بهتر از نماینده‌های گروه بازرگانی ملک‌زاده صورت گرفته است.

گفتنی است، شرکت بازرگانی ملک‌زاده که نماینده رسمی فروش پروفیل بلوین در ایران است، پروفیل‌های سفید بلوین را با ۱۰ سال بیمه ایران و ضمانت نامه کتبی کیفیت عرضه می‌کند.

ثبت نام دوره‌های آموزشی آتاک در نمایشگاه تهران



پنجره ایرانیان: در هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران ثبت نام دوره‌های آموزشی که با همکاری شرکت آتاک و سازمان فنی و حرفه‌ای برگزار خواهد شد، انجام می‌شود. منوچهر قادریان مهربانی، مدیریت بازاریابی و تبلیغات آتاک در گفتگو با خبرنگار پنجره ایرانیان، اظهار داشت: شرکت آتاک به همراه سازمان فنی و حرفه‌ای اقدام به برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی کرده است. وی ادامه داد: شرکت کنندگان در این دوره‌ها، در پایان موفق به دریافت گواهینامه رسمی از سازمان فنی و حرفه‌ای کشور خواهند شد. گفتنی است، ثبت نام برای این دوره‌ها همزمان با نمایشگاه در و پنجره تهران و در غرفه شرکت آتاک انجام خواهد شد.

محصولات جدید کیمیا صنعت شیما وارد بازار شد



پنجره ایرانیان: شرکت کیمیا صنعت شیما محصولات جدید خود را شامل ماستیک سیلیکون، چسب سیلیکون دو جزئی و اسپیسرهای نرمال و بوتیل دار، روانه بازار کرد. بر اساس اخباری که از سوی شرکت کیمیا صنعت شیما در اختیار پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت محصولات جدیدی را تولید و به سید کالاهای خود افزوده است. شرکت کیمیا صنعت شیما با همکاری گروه ندکس، ماستیک سیلیکون، چسب سیلیکون دو جزئی و انواع اسپیسرهای نرمال و بوتیل دار را تولید کرده است. گفتنی است، شرکت کیمیا صنعت شیما، نماینده انحصاری گروه ندکس است که از سال ۱۳۹۱ با مشارکت ندکس، انواع ملزومات شیشه را در ایران تولید می‌کند.

پروفیل جدید یو.پی.وی.سی NOVA VITA



پنجره ایرانیان: تولید پروفیل جدید و متفاوت یو.پی.وی.سی با برند نوا ویتا (NOVA VITA) در منطقه آزاد تجاری ارس، جلفا آغاز شده و این پروفیل تا اواخر سال جاری وارد بازار خواهد شد.

مهندس کاظمی، مدیرعامل گروه بازرگانی آریان، طی گفتگویی با تحریریه پنجره ایرانیان، ضمن اعلام این خبر، اظهار داشت: با بهره‌مندی از مزایای اقتصادی مناطق آزاد و با اتکا به تجربه یازده ساله در تولید و فروش پروفیل یو.پی.وی.سی و همچنین نیاز بازار تلاش داریم پروفیلی با کیفیت و منحصر به فرد را وارد بازار کنیم.

وی با تاکید بر بوتیک فروشی پروفیل نوا ویتا، اضافه کرد: در فاز اول سرمایه گذاری ۶ خط تولید از برند معروف سینسیناتی اتریش و قالب‌های تکنو پلاست آلمان با سرمایه گذاری شرکت آلمانی و بدون اخذ هیچگونه وام بانکی خریداری و راه اندازی شده است 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 بی عیب و نقص و استاندارد را تحویل بازار مصرف دهیم. مدیرعامل گروه بازرگانی آریان با اشاره به ظرفیت تولید این کارخانه خاطر نشان ساخت: در گام نخست، میزان تولید سالانه را ۳۰۰۰ تن تعیین و برنامه ریزی کرده ایم 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 سید محصولی این کارخانه افزوده خواهد شد. وی در پایان، افزود: تولید آزمایشی این پروفیل آغاز شده است و تلاش ما این است که تا آخر بهمن ۱۳۹۴، پس از سپری کردن دوره‌های کنترل کیفی، پروفیل لوکس نوا ویتا را وارد بازار کنیم.

هشت پیشنهاد برای بازار گرمی مسکن



پنجره ایرانیان: دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن با پیش‌بینی کاهش عرضه مسکن در سال ۱۳۹۶ در صورت ادامه وضعیت موجود، پیشنهادهای هشت‌گانه‌ای را برای برون‌رفت از رکود حاکم بر بخش مسکن ارائه کرده است. به گزارش ایسنا، در این بررسی آمده است: با توجه به ارتباط گسترده پیشین بخش مسکن با سایر بخش‌های اقتصادی، رکود اقتصادی در بخش مسکن می‌تواند باعث رکود در بخش‌های اقتصادی مرتبط با بخش مسکن شود که بر این اساس پیشنهادهای به شرح ذیل جهت برون‌رفت بخش مسکن از وضعیت رکودی ارائه می‌شود:

۱- با توجه به وجود عرضه مناسب در بخش مسکن به دلیل سرمایه‌گذاری مناسب در این بخش طی سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ و از طرف دیگر کاهش شاخص دسترسی و تقاضای موثر مسکن به دلیل کاهش درآمد خانوار (ناشی از رکود اقتصادی حاکم بر کل اقتصاد کشور) و همچنین افزایش قیمت مسکن طی سال‌های گذشته، ضروری است طرف تقاضای بازار مسکن در کوتاه مدت با افزایش سقف تسهیلات خرید مسکن توسط بانک‌ها و شرکت‌های لیزینگ تقویت شود.

۲- طرف عرضه بخش مسکن، با استفاده از ابزارهای بازار سرمایه از جمله گسترش استفاده از صندوق‌های زمین و ساختمان (با اطلاع‌رسانی مناسب درخصوص این صندوق‌ها و همچنین تضمین حداقل سود سرمایه‌گذاری در این صندوق‌ها) و انتشار اوراق بهادار در بازار سرمایه تقویت شود.

۳- بانک‌ها به منظور تامین اعتبارات مورد نیاز جهت پرداخت تسهیلات ساخت مسکن و تامین منابع مالی طرح‌ها و پروژه‌های ساختمانی، اقدام به انتشار اوراق گواهی سپرده عام و خاص کنند.

۴- به منظور رونق ساخت و ساز در بافت‌های فرسوده

شهری، یک ستاد به منظور تسریع در هماهنگ‌سازی سیستم بانکی، شهرداری‌ها و شرکت‌های عمران و بهسازی شهری ایران و سایر دستگاه‌های ذی‌ربط ایجاد شود.

۵- با ارائه مشوق‌هایی به سازندگان همچون کاهش نرخ عوارض صدور پروانه، افزایش سقف تسهیلات خرید متناسب برای یک دوره زمانی مشخص و ارائه زمین ارزان قیمت جهت ساخت مسکن برای گروه‌های هدف، ساخت و ساز مسکن در کشور رونق یابد.

۶- در دوره رکود به منظور تقویت توان مالی آن دسته از سازندگانی که به دلیل عدم فروش واحدهای نوساز خود قادر به سرمایه‌گذاری مجدد در بخش مسکن نیستند، تسهیلات خرید مسکن صرفاً جهت خرید واحدهای نوساز پرداخت شود.

۷- با توجه به خودکفایی کشور در بسیاری از مصالح ساختمانی، درون‌زا بودن بخش مسکن و وابستگی متقابل بخش مسکن با سایر بخش‌های اقتصادی، تخصیص سهم بیشتری از منابع بودجه‌ای دولت به بخش مسکن جهت

برون‌رفت این بخش از رکود، توصیه‌پذیر است. ۸- با توجه به تجربه موفق بسیاری از کشورها، طراحی مدل پیش‌فروش ساختارمند، جهت تقویت همزمان عرضه و تقاضای مسکن، به توسعه بخش مسکن و خروج این بخش از رکود کمک می‌کند.

دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن تاکید کرده است: بررسی متغیرهای ارزش افزوده و سرمایه‌گذاری بخش مسکن در کنار متغیرهای پروانه ساختمانی، حجم و ارزش معاملات و همچنین قیمت مسکن نشان می‌دهد که هرچند در سال ۱۳۹۳ تا حدودی حجم و ارزش معاملات بازار مسکن شهر تهران (به عنوان شهر پیشرو بخش مسکن) در وضعیت مناسبی بوده، ولی سایر متغیرها بیانگر حاکم بودن شرایط رکودی بر بخش مسکن طی سال‌های ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳ است. لذا با توجه به زمان‌بر بودن فرآیند تولید مسکن، در صورت ادامه وضعیت موجود می‌توان انتظار داشت که بخش مسکن در سال ۱۳۹۶ با کاهش عرضه مواجه شود.

چسبیدن قیمت مسکن به بشکه‌های نفت

پنجره ایرانیان: برخی کارشناسان بر این نظرند که بخش مسکن برای رونق احتمالا باید تا زمان افزایش قیمت نفت صبر کند.

به گزارش ایسنا، برخی کارشناسان معتقدند که تجربه نشان می‌دهد قیمت مسکن در ایران بیش از هر چیز نسبت به درآمد نفت واکنش داده، لذا تا زمانی که قیمت نفت در بازار جهانی ضعیف باقی بماند قیمت مسکن افزایش نخواهد یافت.

مروری بر تحولات بازار مسکن نشان می‌دهد سقوط و صعود این بخش ارتباط تنگاتنگی با قیمت نفت دارد و افزایش قیمت مسکن از سال ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۱ بیش از هر چیز واکنشی بود نسبت به افزایش قیمت نفت از ۲۳ دلار به ۱۱۰ دلار و کاهش ۳۶ درصدی قیمت مسکن در ۲۵ سال اخیر نیز واکنشی است نسبت به کاهش درآمد نفت (به سبب کاهش صادرات و کاهش قیمت نفت).

پیش‌بینی‌های کارشناسان مسکن و کارشناسان نفت نیز با مقدار اندکی تفاوت حاکی از بازار گرمی همزمان بازار مسکن و نفت دارد. حسام عقابایی رئیس اتحادیه مشاوران املاک تهران پیش‌بینی می‌کند که بازار مسکن در بهار ۱۳۹۵ و بعد از انتخابات مجلس شورای اسلامی رونق بهتری خواهد گرفت.

هرچند به نظر می‌رسد کارشناسان مسکن برای رونق این بازار عجله دارند اما تصور این که قیمت مسکن تا قبل از مرداد و شهریور ۱۳۹۵ که از آن به عنوان زمان صعود قیمت نفت نام برده می‌شود دچار تحول می‌شود کمی دور از ذهن است.

محمدحسین ادیب استاد دانشگاه در این خصوص می‌گوید: قیمت مسکن در ایران نسبت به اسفند ۹۱ بالغ بر ۳۶ درصد کاهش یافته است مضافاً این که نسبت به تورم ۴۶ درصدی اسفند ۹۱ تا مهر ۹۴ نیز واکنشی نشان نداده، لذا قیمت مسکن جهت درست و قابل پیش‌بینی خود را پیدا کرده است.

یک تحلیل دانشگاهی نیز که به تحلیل توالی صعود و نزول بازار نفت پرداخته و بررسی نفت (WTI) در بازه زمانی روزانه، هفتگی و ماهانه را مورد بررسی قرار داده، با نتیجه‌گیری این که بازار نفت یک موج کوچک سقوط دیگر را تجربه خواهد کرد و سپس وارد دوران صعود می‌شود این نوید را داده است که طلای سیاه به طور طبیعی از ژوئن ۲۰۱۶ (مرداد ۹۵) روند صعودی به خود خواهد گرفت و احتمالا در بازه زمانی اول ۵۱ دلار را لمس می‌کند. با این شرایط، به اعتقاد این کارشناسان برای دریافت اولین سیگنال‌های افزایش قیمت مسکن احتمالا باید تا اواسط سال آینده صبر کرد.

اکنون بهترین زمان خرید مسکن برای دست به نقدهاست



پنجره ایرانیان: معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی گفت، هیچگاه چنین زمان طولانی در تاریخ اقتصاد مسکن کشور نداشته‌ایم که قیمت این کالا ثابت بماند و حتی اگر بر اساس شاخص‌های تورم محاسبه کنیم، حتی می‌توان نام آن را کاهش قیمت مسکن گذاشت.

به گزارش ایسنا، حامد مظاہریان درباره راهکارهای دولت برای خروج از رکود مسکن اظهار کرد: بسته‌های فراوانی در وزارت راه و شهرسازی و دولت برای خروج بخش مسکن از رکود وجود دارد ولی اجرای آنها منتظر منابع مالی است که فعلاً دولت پولی ندارد و نمی‌تواند خارج از قانون بودجه سال ۹۴ مبلغی به بخش مسکن اختصاص دهد.

معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی ادامه داد: رکود مسکن چند بخش دارد؛ یکی اینکه رکود فعلی بهترین شرایط را برای خریداران دست به نقد مسکن فراهم کرده است چون هیچگاه چنین زمان طولانی در تاریخ اقتصاد مسکن کشور نداشته‌ایم که قیمت این کالا ثابت بماند و حتی اگر بر اساس شاخص‌های تورم محاسبه کنیم، می‌توان نام آن را کاهش قیمت مسکن گذاشت. این شرایط فعلی بازار مسکن بهترین زمان برای خرید مسکن از سوی متقاضیان واقعی است. بخش دیگر افرادی هستند که بالقوه توان خرید مسکن را دارند وضعیت کنونی بهترین راه حل برای آنهاست و به شدت دنبال راه حل‌هایی برای خانه دار شدن آنها هستیم که در این راستا بسته‌های گوناگون و وام‌های مختلف ارائه می‌شود، این افراد عمدتاً اقشار متوسط هستند که از حقوق و درآمد ماهیانه نسبتاً مطمئنی برخوردارند و اندک اندوخته‌ای هم جمع‌آوری کرده‌اند و با استفاده از بسته‌های تسهیلاتی موجود می‌توانند خانه دار شوند. تسهیلاتی که ظرف یک سال گذشته چه برای یافت فرسوده و چه وام صندوق پس انداز مسکن یکم یا سایر تسهیلاتی که در طول یک سال گذشته ارائه شده نسبت به دو سه سال قبل از نظر گسترش، تنوع و اثرگذاری قابل مقایسه نیست.

وی نگرانی عمده وزارت راه و شهرسازی از شرایط کنونی بازار مسکن را نسبت به دو بخش اعلام و خاطرنشان کرد: بخش نخستی که ما نسبت به آن نگرانیم، صنعت ساختمان است که در رکود به سر می‌برد چون تولید کاهش یافته و

صورت ناگهانی به بازار مسکن وارد شود تا تورم را باشد. به هیچ وجه نمی‌توان تصور کرد که تسهیلات مسکن تورم فرایند‌های ایجاد کند.

وی ادامه داد: تاریخچه تسهیلات مسکن در ۳۰ سال اخیر نشان می‌دهد که این ارقام همواره به طور میانگین در هر سال ۲۵ درصد کل تسهیلات بانکی را به خود اختصاص می‌داده‌اند؛ الان این تسهیلات حدود ۱۰ درصد است و اگر میزان تسهیلات مسکن تا دو و نیم برابر میزان فعلی هم افزایش یابد تازه به میزان سه دهه گذشته برمی‌گردد بنابراین به نظر می‌رسد افزایش تسهیلات باعث شوک در بازار مسکن نمی‌شود. معاون وزیر راه و شهرسازی در امور مسکن و ساختمان درباره دلیل سوم خود در خصوص تورم را نبودن تسهیلات مسکن به پایگاه خبری این وزارتخانه گفت: پولی که قرار است به عنوان تسهیلات مسکن پرداخت شود، پول بانک مرکزی نیست که بتوان آن را با عنوان پول پر قدرت، به یک ابزار تورم‌زایی در کشور متهم کرد؛ بلکه این تسهیلات عمدتاً از منابع داخلی بانک‌ها و از محل بازپرداخت اقساط تسهیلات مسکن هستند که به اصطلاح اقتصاددانان پول پر قدرت محسوب نمی‌شود.

وی درباره چهارمین دلیل ضد تورمی بودن تسهیلات مسکن اظهار کرد: ایجاد و راه اندازی بیشتر این تسهیلات از محل سپرده‌گذاری و جمع‌آوری نقدینگی موجود در جامعه، سیاست ضد تورمی در پی دارد.

این نگرانی درباره آینده این صنعت به دلیل کاهش تولید مسکن نیز ادامه دار است؛ نگرانی دوم هم به خاطر به هم ریختگی سیستم عرضه و تقاضای بازار و کاهش آن در بازار مسکن است.

معاون وزیر راه و شهرسازی در واکنش به انتقاد برخی از کارشناسان اقتصاد مسکن درباره بی‌اثر بودن تنوع تسهیلات مسکن در بازار این کالا گفت: کسانی که چنین نظری دارند معتقدند به اندازه کافی مسکن در کشور تولید شده است و با این تسهیلات نمی‌توان خانه‌های نوساز را به فروش رساند و باید این تعداد باقی مانده را فروخت اما من با این نظر مخالفم و فکر می‌کنم ما هنوز برای قشرهای خاصی از جامعه نیاز به ساخت و تولید مسکن داریم و با تقویت طرف عرضه به صورت هدفمند، برای این اقشار هم می‌توان طرف تولید مسکن را تقویت کرد.

عضو هیات علمی دانشگاه تهران افزود: تا وقتی شاخص‌های کلان اقتصادی تغییر نکند، فی‌نفسه هیچ اهرمی برای خروج ناگهانی مسکن از رکود وجود ندارد. مظاہریان درباره تورم‌زا بودن یا نبودن افزایش سقف تسهیلات مسکن تأکید کرد: وام مسکن از جمله وام هشتاد میلیونی خرید و ساخت مسکن خصوصیتش این است که این نقدینگی به تدریج وارد بازار می‌شود مثلاً سال آینده هر روز ۱۵۰ تا ۲۰۰ تقاضای دریافت وام به بازار تزریق می‌شود و اینگونه نیست که نقدینگی موجود در بانک‌ها به

وقتی ظاهر ساختمان بر استاندارد اولویت دارد

پنجره ایرانیان: کارشناسان معتقدند که ساختمان باید زیر نظر متخصصان ساخته شود و تنها به ظواهر آن توجه نشود، اما این موضوع به فراموشی سپرده شده است.

به گزارش پنجره ایرانیان به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، محمد حسن فلاح کارشناس مسکن گفت: در ساختمان‌سازی این موضوع عرف شده هر شخصی که توانایی مالی داشته باشد، بدون در نظر گرفتن استانداردهای ساخت و ساز وارد این مقوله شود.

وی افزود: در مقابل این همه هزینه‌ای که صرف می‌شود تنها چند درصد مربوط به مهندس ناظر است و در نتیجه تلاش زیادی در راستای استانداردها انجام نمی‌دهد و کنترل جدی هم در این خصوص صورت نمی‌گیرد. فلاح کاهش عمر ساختمان‌ها را بی‌تأثیر با عدم

رسیدگی‌ها ندانست و افزود: معمولاً ساختمان‌هایی که به صورت انبوه ساخته می‌شود این نظارت‌ها را هم کمتر به خود می‌بینند. کیوان شادمان کارشناس مسکن هم در ادامه گفت: ساختمان‌ها مدرن شده است اما تکنولوژی ساخت با آن هماهنگ نبوده است و سبک سنتی همچنان ادامه دارد. وی تصریح کرد: در گذشته دیوارها ۶۰ الی ۷۰ سانتیمتر بود، اما امروزه به این شکل نیست و این درحالی است که می‌توان با ۲ سانتی متر ایزولاسیون این ۶۰ الی ۷۰ سانتیمتر را جبران کرد.

شادمان در پایان گفت: ساختمان‌ها می‌بایست زیر نظر متخصصان ساخته شود و تنها به ظواهر آن توجه نشود اما رسیدگی به این موضوع به باد فراموشی سپرده شده است.

اعمال سیاست‌های توسعه‌ای دولت در بخش مسکن، راه و حمل و نقل



پنجره ایرانیان: محمد هاشم بت‌شکن مدیرعامل بانک مسکن، افزایش سرمایه معقول برای این بانک را شرط «توسعه‌ای» شدن بانک مسکن عنوان کرد و گفت: از تمام ظرفیت‌های تقنینی لایحه بودجه ۹۵، لایحه برنامه ششم توسعه و تهیه لایحه مستقل برای توسعه‌ای شدن بانک مسکن استفاده می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، محمد هاشم بت‌شکن با بیان اینکه بانک مسکن در حال حاضر یک بانک تخصصی است، اظهار کرد: پیشنهاد مشترک من و وزیر راه و شهرسازی این است که بانک مسکن تبدیل به یک بانک تخصصی - توسعه‌ای شود.

مدیرعامل بانک مسکن افزود: فعالیت تخصصی بانک مسکن در بخش ارائه تسهیلات در حوزه مسکن و ساختمان است اما بخش توسعه‌ای به معنای آن است که بانک مسکن به عنوان یک بانک دولتی ابزار اعمال سیاست‌های دولت در توسعه بخش مسکن، راه و حمل و نقل خواهد بود.

وی با بیان اینکه ظرفیت «توسعه‌ای» باید به این بانک اضافه شود، تاکید کرد: لازمه «توسعه‌ای» شدن بانک مسکن این است که این بانک بتواند از امکانات و ظرفیت‌هایی که دولت برای بانک‌های توسعه‌ای ایجاد می‌کند بهره‌مند شود.

بت‌شکن افزود: شرط اصلی توسعه‌ای شدن بانک مسکن این است که دولت افزایش سرمایه معقولی را برای بانک مسکن ایجاد کند تا ظرفیت توسعه‌ای بانک تقویت شود. از طرف دیگر بانک مسکن برای توسعه‌ای شدن نیازمند تغییر ساختار است.

جزئیات طرح مسکن قسطی

پنجره ایرانیان: خریدارانی که قصد خرید مسکن اقساطی پیشنهادی انبوه‌سازان را دارند باید حدود ۲۵ درصد از قیمت نهایی مسکن را فراهم کنند.

به گزارش ایسنا، با فرض قیمت ۲۴۰ میلیون تومانی یک واحد مسکونی ۶۰ متری نوساز در شهر تهران، خریداران با تهیه پیش‌پرداخت حدود ۶۰ میلیون تومان به همراه ۱۸۰ میلیون تومان وام صاحب خانه می‌شوند.

در طرح مسکن اقساطی تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان توسط سازندگان تقبل می‌شود و در صورت استفاده خریداران از وام ۸۰ میلیون تومانی «مسکن یکم»، مبلغ تسهیلات به ۱۸۰ میلیون تومان می‌رسد.

خریداران باید حداکثر تا ۵ سال ماهیانه حدود ۵ میلیون تومان قسط وام ۱۰۰ میلیون تومانی را بدهند که پس از این مدت تنها هزینه پیش روی آنها وام ۸۰ میلیون تومانی است که اقساط آن در روش پلکانی سالانه از حدود ۹۳۷ هزار تومان در سال اول شروع می‌شود و در سال دوازدهم به یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان می‌رسد.

مدت بازپرداخت وام ۱۰۰ میلیون تومانی انبوه‌سازان بین ۳ تا ۵ سال و مدت بازپرداخت وام ۸۰ میلیون تومانی «مسکن یکم» بانک مسکن حداکثر ۱۲ سال خواهد بود.

سود وام ۱۰۰ میلیون تومانی مطابق نرخ عمومی تورم به علاوه حدود ۵ درصد

بودجه‌ای دولت و کاهش قیمت نفت باید روش‌های جدیدی برای تامین مالی حوزه ساختمان جایگزین کرد که مهمترین روش آن مدیریت دارایی‌هاست. در همین راستا تفاهم‌نامه‌ای با شرکت عمران شهرهای جدید منعقد شده و پس از اخذ مجوز از بانک مرکزی این خدمات را آغاز می‌کنیم که این خدمات عموماً با استفاده از ظرفیت‌های بازار پول و بازار سرمایه است. وی استفاده از صندوق‌های زمین و ساختمان، اوراق بدهی سفارش ساخت (صکوک استئنا) و اوراق منفعت را مهمترین ظرفیت‌های بازار سرمایه برای تامین مالی بخش مسکن عنوان کرد.

وی در پاسخ به این سوال که فرایند «توسعه‌ای» شدن بانک مسکن در چه مرحله‌ای قرار دارد گفت: از سه ظرفیت تقنینی لایحه بودجه ۹۵، لایحه برنامه ششم توسعه و تهیه لایحه مستقل برای توسعه‌ای شدن بانک مسکن استفاده می‌شود. در این زمینه پیشنهاداتی در لایحه بودجه و احکامی در لایحه برنامه ششم توسعه ارائه شده است. ضمن اینکه این موضوع در قالب ارائه لایحه جداگانه در حال پیگیری است. مدیرعامل بانک مسکن در بخش دیگری از اظهاراتش درباره روش‌های نوین تامین مالی در حوزه مسکن و ساختمان گفت: با توجه به محدودیت‌های

کارمزد بانک مسکن در زمان عقد قرارداد و سود وام ۸۰ میلیون تومانی مسکن یکم بانک مسکن ۱۴ درصد خواهد بود.

به گفته رئیس کمیسیون حقوقی کانون انبوه‌سازان، طرح فروش اقساطی مسکن در مراحل نهایی تعیین نرخ کارمزد توسط بانک مرکزی و بانک مسکن قرار دارد که احتمالاً به زودی با اعلام بانک مرکزی وارد فاز اجرایی خواهد شد.

مجید نیک‌نژاد اضافه کرد: یکی از مشکلات جزئی اجرای این طرح به ایراد قانون ثبت برای حراج مسکن در صورت عدم پرداخت اقساط برمی‌گردد که انتظار می‌رود این مساله حل شود. در حال حاضر این موضوع به ثبت ارجاع شده و در آخرین جلسه چند ماه قبل قرار شد این ایراد رفع شود. با این حال تا حل این مشکل فعلاً بانک مسکن قصد دارد در شرایط محدود تا سقف اقساط ۱۰۰ میلیون تومانی با کارمزد ۵ درصد اعلام کند که البته صحبت ما این است که این رقم کمتر از ۵ درصد باشد.

نیک‌نژاد اظهار کرد: با این پیشنهاد، اقتصاد کشور از قفل خارج می‌شود. این طرح آنقدر دامنه تغییرات دارد که دیگر پول‌های سمی وارد این بخش نمی‌شوند. انتظار ما این است که پول‌های ضدتورمی به کمک این طرح بیایند تا مشکلات بخش مسکن با همکاری مالکین و دولت حل شود که خوشبختانه با کاهش نرخ تورم طی ماه‌های اخیر دغدغه‌ها در حال رفع شدن است.

رکود مسکن ناشی از عملکرد دولت‌های قبل است



پنجره ایرانیان: یک کارشناس، رکود حاکم بر بخش مسکن را ناشی از عملکرد دولت‌های گذشته در افزایش یکباره قیمت مسکن دانست و پیشنهاد کرد تا دولت برای خروج از رکود با استفاده از اسناد خزانه اسلامی از مردم پول قرض بگیرد.

به گزارش ایسنا، سلمان خادم المله اظهار کرد: بازار مسکن تهران از وضعیت ایده‌آلی برخوردار نیست و بسیاری از خانه‌هایی که برای فروش گذاشته شده‌اند، مشتری ندارند. بخشی از علت این مساله به ساختار بیمار اقتصاد کشور برمی‌گردد. بسیاری افراد مازاد دارایی خود را به شکلی پس‌انداز کرده‌اند که از چرخه اقتصاد خارج شده است.

وی افزود: اشتباهات دولت گذشته به افزایش شدید قیمت مسکن منجر شد و طرح مسکن مهر تورم ۵۰-۴۰ درصدی را به اقتصاد تحمیل کرد. پایین آمدن درآمدهای نفتی هم رکود اقتصادی را تشدید کرده است.

این کارشناس مسکن با بیان این که عملکرد ضعیف دولت‌های قبل به واسطه درآمدهای بالای نفتی پنهان می‌شد، گفت: در حال حاضر به خاطر کاهش قیمت نفت، عملکردهای ضعیف خود را بیشتر نشان می‌دهد. به همین دلیل باید دولت در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی هوشمندانه عمل کند.

خادم المله به عقب‌ماندگی تولید مسکن طی دو سال اخیر اشاره و خاطرنشان کرد: برای جبران این عقب ماندگی باید در اقتصاد تحرک ایجاد کرد. متأسفانه سوءمدیریت دولت قبل و نبود قاطعیت برای اتخاذ سیاست‌های انبساطی در دولت فعلی باعث مشکلاتی

عبور ملایم از ۲ سال پیش رو سیاست‌های انبساطی پولی است.

خادم‌المله با طرح این پیشنهاد که اسناد خزانه اسلامی از مردم پول قرض بگیرد، بیان کرد: در سیستم اقتصادی کشور از یک طرف بیش از ۹۰۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی وجود دارد و از سوی دیگر بخشی از مشکلات عظیم کشور به خاطر بدهی ۳۰۰ هزار میلیارد تومانی دولت به بخش خصوصی و پیمانکاران است. راه‌حل این است که دولت با شفاف‌سازی و در میان گذاشتن مشکلات با مردم، با استفاده از اسناد خزانه اسلامی از مردم قرض بگیرد. در این صورت پیمانکاران از ورشکستگی و تعطیلی خارج می‌شوند و فضای اقتصادی بازتر می‌شود.

برای اقتصاد شده است. البته دولت یازدهم در بحث سیاست خارجی و رفع تحریم عملکرد قابل‌تقدیری داشت، اما در اقتصاد داخلی، نیاز به ایجاد فضای بازتر اقتصادی و کاهش نرخ سود بانکی داریم.

این کارشناس مسکن با بیان اینکه معضل بیکاری تهدیدی برای اقتصاد کشور است، تصریح کرد: اثری که جمعیت بیکار بر کشورها می‌گذارد ممکن است به اقتصاد ختم نشود و عواقب بدتری داشته باشد. لذا کاری که هم اکنون باید انجام شود سیاست‌های انبساطی پولی و کاهش نرخ بهره‌های بانکی است.

به گفته وی در بهترین شرایط اگر پول‌های بلوکه شده کشور آزاد شود ۱.۵ تا ۲ سال طول می‌کشد تا سرمایه‌گذاران خارجی به ایران بیایند. لذا تنها راه برای

چالش نبود متقاضی برای ۵۲۰۰ مسکن مهر هسا در هشتگرد

هشتگرد یکی از شهرهایی بوده که هسا در آنجا ساخت و ساز ۹ پروژه را در قالب طرح مسکن مهر بر عهده گرفته است. در مجموع حدود ۸۳۰۰ واحد مسکن مهر در پروژه‌ها در حال ساخت است که پیشرفت فیزیکی کل این تعداد واحد حدود ۸۰ درصد است. اما نکته مهم در رابطه با این پروژه‌ها، نبود متقاضی برای حدود ۵۲۰۰ واحد است که عملاً باعث شده روند ساخت‌وساز این واحدها کند و در پاره‌ای مواقع متوقف شود. در حال حاضر این پروژه‌ها هزینه‌های مضاعفی را به پیمانکار تحمیل کرده و موجب شده تا تکمیل سایر پروژه‌های متقاضی‌دار با موانعی روبرو شود. در این راستا وزارت راه و شهرسازی اقداماتی را در دستور کار قرار داده که تسهیل شرایط واگذاری واحدهای مسکن مهر مهم‌ترین آنها به شمار می‌رود. اصغری مهرآبادی هفته پیش در این زمینه گفته بود: حدود ۸۰ هزار مسکن مهر بدون متقاضی در کشور داریم که وزارت راه و شهرسازی در حال پیگیری است و در این رابطه سناریوهای مختلفی مطرح شده که تدوین این واحدهاست. وی با بیان این که بیشترین واحد مسکن مهر بدون متقاضی را در استان خوزستان داریم، تصریح کرد: تعیین تکلیف واحدهای بدون متقاضی توسط وزارت راه و شهرسازی در حال پیگیری است و در این رابطه سناریوهای مختلفی مطرح شده که تدوین شیوه‌نامه، تسهیل شرایط واگذاری، تفاهم با سازنده‌ها و غیره از آن جمله است. وی با بیان این که هنوز جمع‌بندی نهایی چگونگی واگذاری واحدهای بدون متقاضی نرسیده‌ایم، تصریح کرد: در شهرهای اطراف تهران از جمله هشتگرد و پردن نیز واحدهایی را داریم که به دنبال واگذاری آنها با تسهیل شرایط هستیم.

پنجره ایرانیان: در حالی پروژه‌های مسکن مهر هسا با مشکلاتی از جمله نبود نقدینگی کافی برای اتمام دست و پنجه نرم می‌کنند که نبود متقاضی به عنوان چالشی دیگر گریبان این پروژه‌ها را گرفته است؛ هم‌اکنون در شهر هشتگرد برای حدود ۵۲۰۰ مسکن مهر هسا متقاضی وجود ندارد.

اواخر شهریور ماه امسال محمدرضا توکلی مدیرعامل وقت شرکت عمران شهر هشتگرد با اشاره به این که ۴۰۰۰ واحد آماده تحویل است اما به دلیل نبود امکانات زیربنایی نمی‌توانیم آنها را واگذار کنیم، تصریح کرد: برای تأمین خدمات زیربنایی واحدهای مسکن مهر با دستگاه‌های خدمات‌رسان وارد مذاکره شده‌ایم. وی با بیان این که برق‌رسانی به واحدهای ساخته شده هم‌اکنون در حال انجام است، افزود: برای تأسیسات گاز نیز زمینی را به شرکت گاز برای ساخت ایستگاه واگذار کرده‌ایم، ضمن آن که آب و فاضلاب این پروژه‌ها نیز در حال اجراست. وی با بیان این که هنوز با "هسا" مشکل داریم، تصریح کرد: با وجود توافقی که با هسا داشتیم، اما متأسفانه این شرکت کار را متوقف کرده است. توکلی با یادآوری این که ۸۰۰۰ هزار واحد مسکن مهر هشتگرد گرفتار این موضوع هستند، گفت: واحدهای هسا حدود ۷۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد که متوقف شده است، در این زمینه به هسا اخطار داده و به آنها تکلیف کرده‌ایم نسبت به تکمیل واحدها اقدام کنند. وی با تأکید بر این که به لحاظ قانونی می‌توانیم قرارداد با این شرکت را فسخ کنیم، افزود: اما این کار را نمی‌کنیم چون به مردم خسارت وارد می‌شود، هسا نباید این‌گونه عمل کرده و فقط به فکر منافع خود باشد.

اثرات تحریم اقتصادی بر بازار مسکن چه بود؟



پنجره ایرانیان: نتایج یک تحقیق نشان می‌دهد تقاضا برای مسکن به عنوان یک دارایی بادوام در ابتدای تحریم‌ها افزایش یافته لیکن پس از مدتی به سمت بازارهای نقدشونده ارز و طلا سوق یافته و بلافاصله پس از یک فصل شاهد کاهش قیمت‌های مسکن در کشور بوده‌ایم که این روند کاهشی هم‌چنان ادامه یافته است.

به گزارش ایسنا، بر اساس بررسی دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن که به ارزیابی اثرگذاری کانال‌های تحریم‌های اقتصادی بر قیمت مسکن ایران پرداخته آمده است: شوک‌های نرخ ارز ناشی از تحریم اقتصادی یکی از عوامل ایجاد سیکل تجاری در قیمت مسکن ایران است. این اثرات در یک دوره ۱.۵ ساله منفی بوده و بعد از آن در یک دوره دو ساله مثبت شده و دوباره اثرات منفی آغاز می‌شود.

همچنین شوک‌های درآمدهای نفتی ناشی از تحریم اقتصادی نیز از عوامل ایجاد سیکل‌های تجاری بر قیمت مسکن ایران است. این اثرات از فصل دوم به صورت مثبت آغاز شده و از فصل چهارم به بعد منفی می‌شود. این اثرات تا دوره پانزدهم به صورت پایدار باقی می‌ماند و سپس می‌میرد. نکته مهم آن است که سیکل‌های ایجاد شده در قیمت مسکن ناشی از تحریم اقتصادی ماندگار و بادوام نیستند.

اعمال تحریم‌ها به کاهش درآمدهای نفتی، کاهش ارزهای خارجی هم از بابت کاهش صادرات نفتی و هم از بابت موانع و محدودیت‌های ایجاد شده در ورود ارز به کشور منجر شد. یکی از پیامدهای مستقیم این امر، افزایش نرخ ارز است. از سوی دیگر موانع ایجاد شده در روابط تجاری کشور با سایر کشورها مستقیماً نیز قیمت کالاهایی وارداتی، سرمایه‌ای و مصرفی را افزایش داده است. هردو این عوامل منجر به افزایش

شدت یافت که این به معنای کاهش جذابیت سوداگانه بازار مسکن است. لذا بلافاصله پس از یک فصل شاهد کاهش قیمت‌های مسکن در کشور بوده‌ایم که این روند کاهشی هم‌چنان ادامه یافته است. در صورتی که شرایط حاکم بر بازار مسکن اعم از شرایط اعتباری، نرخ تورم، نرخ ارز و سایر متغیرهای مرتبط تغییری نکنند، بر اساس نتایج این مطالعه تداوم کاهش قیمت مسکن تا ۲۰ فصل (از آغاز تحریم) پیش‌بینی می‌شود. با عنایت به کاهش قیمت‌های معامله شده مسکن در کشور که بر اساس نتایج این مطالعه می‌تواند ناشی از تحریم‌های اقتصادی باشد و از آن‌جا که رشد قیمت‌ها در بازارهای دارای خود عامل مهمی در حفظ و جذب سرمایه‌های بخش خصوصی در آن بازارها می‌باشد، کاهش قیمت‌های مسکن و تداوم آن منجر به کاهش ورود سرمایه به این بخش لذا کاهش سرمایه‌گذاری برای ساخت مسکن است.

سطح قیمت‌های عمومی در داخل کشور و خراب‌تر شدن رابطه مبادله و قوت نرخ ارز در قیاس با ریال شده است.

در شرایط تورمی رفتار منطقی عموم جامعه برای پوشش ارزش دارایی‌های خود، تبدیل آنها به دارایی‌هایی است که اولاً قابلیت حفظ ارزش خود را داشته باشند و ثانیاً به دلیل نوسانات قابل ملاحظه نرخ تورم، دارایی‌هایی که قابلیت نقدشوندگی بالاتری را دارند در انتخاب پورتفولیوی خانوارها جذابیت بیشتری می‌یابند.

بر این اساس تقاضا برای مسکن به عنوان یک دارایی بادوام در ابتدای تحریم‌ها افزایش یافت که این امر به همراه وجود تقاضای انباشته مصرفی مسکن منجر به افزایش قیمت مسکن در کشور شد. لیکن به دلیل نوسانات قابل ملاحظه‌ی تورم، هجوم نقدینگی به سمت بازارهای نقدشونده و بادوام مانند ارز و طلا

وزیر مسکن دهه ۶۰ نسبت به بلندمرتبه‌سازی‌ها در منطقه ۲۲ تهران هشدار داده بود

این منطقه به‌عنوان دالان باد تهران کوتاه‌مرتبه و با حداکثر فضای سبز باقی‌مانده و می‌گفت اگر طرحی هم تصویب شود اجرای آن باید در طول ۲۵ سال و به صورت تدریجی باشد. ولی آیا این همه ساختمان‌هایی که در این منطقه احداث شد واقعا برای پاسخ به نیاز تهران بود؟ آیا این همه ساختمان بلند که جریان باد تهران را متوقف کرده است هیچ سازگاری با اندیشه ایران‌شهری و کیفیت شهر برای زندگی دارد؟ همچنین حسن روحانی رئیس‌جمهوری روز چهارشنبه در جلسه هیات دولت، در حالی که بر لزوم تلاش برای رفع کامل نگرانی مردم در خصوص آلودگی هوا تأکید می‌کرد، گفت: برای ساختمان‌های بلندمرتبه که در کریدور جابه‌جایی هوا قرار دارند چاره‌اندیشی شود.

رئیس‌جمهوری با اشاره به درخواست دولت از وزارت راه و شهرسازی و شورای عالی شهرسازی، لزوم نظارت بر بلندمرتبه‌سازی در برخی مناطق شهری را مورد تأکید قرار داد و گفت: باید برای برج‌ها و ساختمان‌های بلندمرتبه، به خصوص آنهایی که در کریدور جابه‌جایی هوا قرار دارند، چاره‌اندیشی شود و حداقل از این به بعد از ساختن آنها در این گونه مناطق جلوگیری شود.

پنجره ایرانیان: وقتی منطقه ۲۲ تهران طراحی می‌شد، اصرار مرحوم کارزونی وزیر مسکن دهه ۶۰ بر این بود که این منطقه به‌عنوان دالان باد تهران «کوتاه‌مرتبه» و با حداکثر فضای سبز باقی‌مانده اما این همه ساختمان‌های بلند که در این منطقه احداث شده است جریان باد تهران را متوقف کرده و هیچ سازگاری با کیفیت شهر برای زندگی ندارد.

به گزارش خبرگزاری فارس، اظهارات عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی که اول دی ماه در دومین کنفرانس بناهای بلند و در حالی که هوای غبارآلود تهران را یادآوری می‌کرد، این‌گونه مطرح شد که موضوع مهم در بلندمرتبه‌سازی، ارتقای کیفیت زندگی است، اما با توجه به مطامع سودجویان، بلندمرتبه‌سازی درست دشوار است. نمی‌خواهم با بناهای بلند مخالفت کنم یا بگویم خوب است یا بد، اما من به دنبال شهری هستم که بتوانم در آن زندگی کنم و شهر مطلوب من ایرانی باشد. آخوندی افزود: ظرف ۳۰ سال گذشته تمام منطقه یک تهران که سراسر باغات ارزشمند و شش تنفسی تهران بودند به بناهای بلند تبدیل شده است. آیا این ساخت و سازها غیر از پاسخگویی به حرص بی‌پایان سوداگران دلیل دیگری دارد؟ وی خاطرنشان کرد: وقتی منطقه ۲۲ تهران طراحی می‌شد مرحوم کارزونی اصرار داشت که

سودهای کلان بانک مسکن، خرید مسکن را دشوار کرده است



پنجره ایرانیان: رئیس اتحادیه مشاوران املاک با تاکید بر این که بانک مسکن در فروش اقساطی مسکن با سودهای کلان شرایط خرید مسکن را دشوارتر می کند، گفت: بانک مسکن به جای توسعه مسکن در ایران از طریق مسکن کار تجاری می کند.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، حسام عقیائی در خصوص فروش اقساطی مسکن افزود: تامین مسکن مردم طبق قانون اساسی وظیفه دولت بوده و دولت موظف است با طراحی و اجرای برنامه های کوتاه مدت و بلند مدت در جهت تامین و توسعه مسکن فعالیت کند. اما متأسفانه برخی از سیاست های بانکی در ایران جزو عوامل بازدارنده توسعه مسکن در ایران از طریق مسکن کار تجاری می کند. وی تصریح کرد: در هیچ جای دنیا بانک ها برای تسهیلات خرید مسکن از مردم ۲۵ تا ۳۰ درصد سود نمی گیرند. نگاه تجاری بانک مسکن سبب شد تا در هر خرید و فروش بیشترین سود را داشته باشد. نرخ سود بانک مسکن نه تنها عامل رونق نیست بلکه باعث افزایش قیمت تمام شده واحد مسکونی می شود.

وی همچنین درباره نرخ کارمزد فروش اقساطی گفت: انبوه ساز با سرمایه خود مجتمعی را می سازد و مازاد تولید را

رئیس اتحادیه املاک گفت: با نگاه تجاری بانک به فروش قسطی مسکن مخالفیم، بانک مسکن باید شرایط را برای خرید تسهیل کند نه این که شرایط خرید مسکن را با سودهای کلان خود دشوارتر کند. در فروش اقساطی، بانک مسکن برای ضمانت پرداخت اقساط ورود کرده است، آیا باید برای ضمانت از مردم ۵ درصد کارمزد بگیرد؟

می خواهد در اقساط کوتاه مدت با سود نرخ تورمی به مصرف کننده بفروشد. بانک مسکن برای ضمانت پرداخت اقساط پنج درصد کارمزد می خواهد. چرا بانک مسکن برای ضمانت باید ۵ درصد از مردم کارمزد بگیرد. آیا جز این است که این کارمزد را باید خریدار بپردازد، تا زمانی که سیاست بانکی سیاست تجارت محور باشد مسکن در ایران توسعه نمی یابد.

حال بد مسکن با سیاست های کوتاه مدت خوب نمی شود

بسیاری از خانواده هایی است که هم اکنون مستاجرانند و پرداخت اجاره بها مشکلات عدیده ای را برایشان به وجود آورده است. این کارشناس مسکن با اشاره به اختصاص تسهیلاتی که قرار است در آینده ای نزدیک به این بخش تعلق بگیرد، گفت: بخش مسکن هم در رکود و هم در تورم رکود است، از این جهت که خرید و فروش صورت نمی گیرد. نرخ گذاری نجومی بر روی قیمت مسکن نیز بر تشدید تورم در این بخش منجر شده است. نیک نژاد بر این باور است که تزریق تسهیلات در قالب وام برای خرید مسکن تنها به افزایش نابسامانی این بخش می انجامد. وی در پایان گفت: بخش مسکن به یک سیاست بلند مدت و راه کارهایی قابل اجرا نیازمند است تا با سامان گرفتن وضعیت این بخش شاهد رونق سایر بخش های باشیم که به صورت مستقیم و غیر مستقیم با آن در ارتباط هستند.

پنجره ایرانیان: برنامه ها و سیاست های کوتاه مدت موجب ساماندهی بخش مسکن نمی شود. بخش مسکن به یک سیاست بلندمدت و راهکارهایی قابل اجرا نیازمند است تا با سامان گرفتن وضعیت این بخش شاهد رونق سایر بخش های باشیم که به صورت مستقیم و غیر مستقیم با آن در ارتباط هستند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سیدمجید نیک نژاد، کارشناس مسکن با اشاره به اینکه بخش مسکن نیازمند یک سیاست هدفمند و بلند مدت است گفت: چندین سال است که نابسامانی و گاهی رکود و گاهی تورم گریبان گیر این بخش شده و اگر تدبیری مناسب اندیشیده نشود سال های آتی نیز بخش مسکن سر و سامان نخواهد گرفت. وی افزود: نیاز به خانه و سرپناه جزو نیازهای ضروری اولیه هر انسانی است با صاحبخانه شدن نیز آرزوی

مسکن قسطی جایگزین لیزینگ مسکن؟؟

شرکت های لیزینگ به بانک مرکزی برای راه اندازی لیزینگ مسکن، مقامات این بانک اجازه فروش اقساطی واحدهای مسکونی را منوط به ارائه لایحه لیزینگ مسکن به مجلس دانستند، ولی تاکنون خبری از جزئیات این اقدام منتشر نشده است. او افزود: شرکت های لیزینگ با ساز و کار مشخص و قدرت تامین مالی و سود تعیین شده در ابتدای کار، فروش قسطی مسکن را برعهده داشتند؛ حال آنکه تعیین این ساز و کارها برای انبوه سازان مشکل به نظر می رسد، ضمن آنکه به نظر نمی رسد فروش اقساطی برای سازندگان مسکن مقرون به صرفه و قابل اجرا باشد.

فروش قسطی مسکن متقاضی خرید باید آورده اولیه داشته باشد. او با اشاره به اینکه پیش از این و تا قبل از ابلاغ آئین نامه ممنوعیت فعالیت لیزینگ مسکن، شرکت های لیزینگ در عمل فروش اقساطی مسکن را برعهده داشتند، خاطرنشان کرد: در این آئین نامه انجام فعالیت های فروش اقساطی مسکن توسط شرکت های لیزینگ ممنوع شد، اما همچنان واحدهای اداری در خصوص مشاغلی چون دفتر وکالت، اسناد رسمی، دفتر پزشکان و اعضای سازمان نظام مهندسی قابل فروش اقساطی است و فقط واحدهای مسکونی از این طرح منفع شدند. ابدالی اظهار کرد: پس از ارائه درخواست کانون

پنجره ایرانیان: در حالی در یک ماه گذشته فروش قسطی مسکن از سوی انبوه سازان برای افزایش تقاضا مطرح شده که همچنان موضوع راه اندازی مجدد لیزینگ مسکن در بانک مرکزی و مجلس بلا تکلیف نگاه داشته شده است. به گزارش پنجره ایرانیان به نقل از تابناک، حمیدرضا ابدالی رئیس هیات مدیره کانون شرکت های لیزینگ با اشاره به اینکه فروش قسطی مسکن در واقع همان کاری است که شرکت های لیزینگ انجام می دادند، توضیح داد: تفاوت طرح فروش قسطی با کار شرکت های لیزینگ آن است که شرکت های لیزینگ آورده اولیه را خود تامین کرده و نیازی به تامین مالی از سوی متقاضی نیست. اما در بحث

پیشنهاد کانون انبوه سازان برای رونق بازار مسکن و کاهش قیمت



پنجره ایرانیان: رئیس کانون سراسری انبوه سازان با بیان اینکه بازار خرید مسکن هنوز رونق نیافته است، تاکید کرد: برای اینکه شاهد کاهش قیمت مسکن باشیم، باید ابتدا قیمت زمین را پایین آوریم، زیرا بخش عمده قیمت مسکن را شامل می شود.

به گزارش ایرنا، ایرج رهبر با بیان اینکه برای خروج مسکن از رکود و رسیدن به رونق، تحریک بخش مسکن در اولویت است، افزود: بارها اعلام شده قیمت ها به کف رسیده و بهتر است مردم نسبت به خرید اقدام کنند، اما این گفته ها نتوانسته تحولی در بازار مسکن ایجاد کند؛ حتی افزایش وام خرید و بازسازی نیز همچنان نتوانسته مرهمی بر درد مسکن باشد.

وی ادامه داد: به همین دلیل پیش بینی خروج مسکن از رکود در آینده نزدیک و پایان انتظار فروشندگان دشوار شده زیرا نیازمند افزایش تقاضاست؛ مردم احتمالی برای کاهش قیمت و خرید مسکن متصور نیستند تا به سمت این بازار بروند. وی با بیان اینکه هنوز نشانه ای از تحول در بخش مسکن مشاهده نمی شود، تاکید کرد: تا وقتی اقتصاد کلان کشور با رونق همراه نشود یا قدرت خرید مردم افزایش نیابد، وضعیت فعلی حفظ می شود. این کارشناس حوزه مسکن، قیمت این محصول را منوط به فاکتورهای بسیاری دانست و افزود: برای اینکه شاهد کاهش قیمت مسکن باشیم، باید ابتدا قیمت زمین را پایین بیاوریم زیرا بخش عمده قیمت مسکن در این بخش است.

وی ادامه داد: چنانچه دولت زمین های ارزان در اختیار انبوه سازان قرار دهد، قیمت تمام شده مسکن تا حد قابل توجهی کاهش خواهد یافت، اما علاوه بر زمین، عرضه و تقاضا نیز قیمت مسکن را دستخوش تغییر می کند که می توان با کمک به تولید، تعادل را در این رابطه حفظ کرد. عضو هیات مدیره کانون سراسری انبوه سازان با اشاره به نامتعادل بودن بازار مسکن در ایران گفت: اگر همپای تسهیلاتی که برای تحریک طرف تقاضا ارائه می شود، تسهیلاتی نیز به طرف سازندگان برای تولید مسکن ارائه شود، می توان به برقراری تعادل نسبی امیدوار بود، اما چنانچه از تولید حمایت نشود، با فروش واحدهای موجود، تعادل اندکی که در بازار وجود دارد نیز به هم می خورد.

وی با بیان اینکه سازندگان نیز در قالب تسهیلاتی باید منتفع شوند، افزود: برای تامین زمین در شهرهای بزرگ باید تمهیداتی اندیشید تا ابتدا مسکن تولید و سپس زمینه برای متعادل کردن قیمت آن فراهم شود. رهبر افزود: این موضوع وقتی محقق می شود که انتظار مردم برای ایجاد تغییر و تحول در بازار مسکن، به قطعیت برسد یعنی خریدار اطمینان یابد قیمت مسکن کاهش یافته و زمان خرید است؛ در آن صورت به سراغ رفع نیاز خود و تهیه مسکن می رود. عضو هیات مدیره کانون سراسری انبوه سازان، کاهش قیمت نفت و به تبع آن کاهش انتظارات در زمینه تزریق نقدینگی را در رکود فعلی مسکن موثر دانست و افزود: رونق دوباره مسکن می تواند نقش مهمی در کاهش نرخ بیکاری، افزایش فضای کسب و در نهایت، کار و رشد اقتصادی کشور ایفا کند. وی همچنین افزایش تسهیلات بانکی را عامل افزایش قدرت خرید مردم دانست و افزود: محدودیت در اعتباری که برای پرداخت تسهیلات در نظر گرفته می شود، به ادامه دار شدن رکود مسکن کمک می کند. رهبر گفت: رونق بازار مسکن با سه برنامه بلندمدت، میان مدت و کوتاه مدت محقق خواهد شد؛ یعنی هر سه برنامه باید همزمان و با هم دیده شود زیرا اگر برنامه های درازمدت را رها کنیم و فقط به راهکاری مقطعی و اورژانسی بپردازیم، در نهایت ۱۰ سال دیگر دچار فاجعه خواهیم شد. وی کاهش هزینه تمام شده مسکن را با استفاده از راهکارهایی امکان پذیر دانست و گفت: از طریق قسط بندی هزینه انشعابات، عوارض شهرداری و مالیاتی، تقویت و توسعه صنعتی سازی و حمایت

از انبوه سازان، هم برای سازنده ایجاد انگیزه می شود و هم هزینه ها پایین و خروجی ساخت بالا می رود. این کارشناس حوزه مسکن افزود: یکی از برنامه هایی که می توانست سیاست های خروج مسکن از رکود را سریع تر اجرایی کند، بحث فروش اقساطی و ورود بانک مسکن به عنوان عاملی بدون واسطه، واگذار کننده یا کارگزار مطمئن برای دو طرف فروشنده و خریدار است. وی افزود: بانک مسکن با برخورداری از تجربه خود در بحث خرید، فروش و رهن مسکن می تواند به سرعت ورود کند و کار اعتبارسنجی برای بازپرداخت تسهیلات را برعهده داشته باشد تا فروش اقساطی در بخش مسکن عملیاتی شود.

رهبر افزود: در حال حاضر واحدهای ساخته شده روی دست فروشندگان مانده و می خواهند بفروشند، اما به دلیل رکود بازار موفق به این کار نشده و به ناچار راه فروش اقساطی را دنبال کرده اند؛ یعنی بخشی از پول را نقد و بخشی را به صورت اقساط از خریدار وصول کنند منتها کارگزار برای تضمین بخش دوم معامله پنج درصد کارمزد می خواهد. یعنی بر مبنای همان سودی که بانک ها از مشتری دریافت می کنند، حداکثر کارمزد دریافت خواهد شد که این کار نیز برای بانک ایجاد درآمد می کند و هم اینکه تضمینی برای کاهش ریسک فروشنده خواهد بود. در حال حاضر طبق پیش نویس مطالعات بازنگری طرح جامع مسکن، هزینه تامین مسکن حدود نیمی از درآمد خانوارهای کم درآمد را به خود اختصاص می دهد و سهم مسکن نیز در سبد هزینه این خانوارها دو برابر اندازه متعارف جهانی است.

برج سازی در تهران نابودی باغات را رقم می زند

پنجره ایرانیان: به گفته عضو شورای شهر تهران، بلندمرتبه سازی در کوچه های باریک امکان امداد رسانی را از بین برده است.

به گزارش معماری نیوز، مرتضی طلایی در جلسه شورای شهر تهران و در واکنش به سخنان دبیر شورایی های منطقه یک با تاکید بر ضرورت ادامه خطوط مترو از تجریش به سمت خیابان شهید بهشتی، گفت: این موضوع باید در دستور کار کمیسیون عمران قرار گیرد و چنانچه بتوانیم خطوط را به آزادی برسانیم، بخش قابل توجهی از بار ترافیکی را جواب داده ایم. وی همچنین با اشاره به موضوع نابودی باغات به دلیل برج سازی در تهران گفت: باید در این خصوص تصمیم گیری شود تا این رویه ادامه نیابد.

نایب رئیس شورای شهر تهران همچنین خطاب به کمیسیون فرهنگی شورا گفت: برنامه های ابلاغی و اجرایی در حوزه های فرهنگی و اجتماعی در مناطق مختلف تهران یکسان است، در حالی که کارکردهای این برنامه ها در مناطق متفاوت به نظر می رسد، لذا باید در کمیسیون فرهنگی پهنه بندی انجام شده و این موضوع بازنگری شود. وی با بیان اینکه قنات ها و رودرها سامان دهی می شوند، عنوان کرد: اما ساماندهی فرهنگی در کنار ساماندهی کاربری امری مهم است. طلایی با اشاره به بلندمرتبه سازی در کوچه های باریک منطقه شمیران اظهار کرد: اگر در این منطقه حادثه ای رخ دهد امکان امداد رسانی وجود ندارد و این موضوع نیز باید در کمیسیون عمران مورد توجه قرار گیرد.

احتمال افزایش وام خرید مسکن به ۱۲۰ میلیون تومان در سال آینده



پنجره ایرانیان: وزارت راه و شهرسازی قصد دارد تا برای سال آینده رقم وام مسکن را به ۱۲۰ میلیون تومان افزایش دهد.

به گزارش خبرگزاری مهر، طرح افزایش وام مسکن یکی از موضوعاتی است که از ابتدای آغاز به کار وزارت راه و شهرسازی در دولت یازدهم پیگیری می شود تا با افزایش قدرت خرید مردم، رقم وام مسکن هم با قیمت واحدها همخوانی داشته باشد. در واقع یکی از ایراداتی که همواره به وام مسکن مطرح می شود، این است که مبلغ وام، کمتر از نرخ تورم مسکن است، بنابراین به عنوان یک قدرت خرید برای بخش مسکن نمی توان روی آن حساب کرد.

این در حالی است که وام مسکن باید ۸۰ درصد از قیمت را پوشش دهد تا قدرت خرید متقاضی را بالا برده و کمکی به رونق این بخش بکند، علاوه بر اینکه با این شیوه متقاضیان واقعی وارد بازار شده و از این طریق می توانند خانه دار شوند، ضمن آنکه استقبال از وام هایی که تاکنون از سوی دولت مطرح شده هم تمایل مردم را به وام هایی با نرخ بالا نشان می دهد.

براین اساس، وزارت راه و شهرسازی فعلا نرخ وام مسکن را تا ۸۰ میلیون تومان افزایش داده است و متقاضیان می توانند از طریق صندوق پس انداز مسکن و سپرده گذاری یکساله مبلغ ۴۰ میلیون تومان تا ۸۰ میلیون تومان از بانک مسکن وام بگیرند، البته دریافت این وام شرایط خاصی دارد از جمله اینکه باید حتما متقاضی خانه اولی باشد.

وام دیگری که مشمول همه متقاضیان می شود، حساب ممتاز بانک مسکن است که مبلغ وام این حساب به تازگی به ۶۰ میلیون تومان افزایش یافته که البته در کنار آن، می توان از وام ۱۰ میلیون تومانی جماله هم استفاده کرد، بنابراین وام ۷۰ میلیون تومانی قدرت خرید بهتری را نسبت به قبل در

واقعی، بازار مسکن هم تکانی خورده و تغییراتی را در جهت مثبت داشته باشد؛ هرچند که بخش خصوصی معتقد است وام مسکن برای سال آینده باید تا رقم ۱۵۰ میلیون تومان هم افزایش پیدا کند.

بخش خصوصی در رابطه با افزایش وام مسکن معتقد است که مبلغ ۱۲۰ میلیون تومان با توجه به اینکه متوسط قیمت هر مترمربع مسکن در کشور حدود ۲۵ میلیون تومان است، گره مسکن را باز کرده و مشکلات متقاضیان را حل می کند، بنابراین افزایش وام مسکن حتی اگر در کوتاه مدت تورم را هم به دنبال داشته باشد اما بخش زیادی از مشکلات حوزه مسکن را برطرف کرده و رشد اقتصادی ایجاد می کند. در حاضر حاضر مردم پول خرید مسکن ندارند و سازندگان منابع مالی برای ساخت ندارند، به همین دلیل تزریق منابع به این بازار می تواند، مسکن را از رکود خارج کرده و به خانه دار شدن متقاضیان کمک زیادی کند.

اختیار متقاضی قرار می دهد. براین اساس، شنیده ها حاکی از آن است که وزارت راه و شهرسازی باز هم به دنبال افزایش قیمت این وام است و هنوز نرخ وام را برای بخش مسکن کافی نمی داند، بنابراین در جلسات، پیشنهاداتی را برای افزایش این نرخ در سال آینده مطرح کرده و در حال پیگیری است تا وام مسکن متناسب با نیاز متقاضیان باشد.

بر این مبنا، پیشنهادات در سال گذشته این بود که وام مسکن تا نرخ ۱۲۰ میلیون تومان افزایش پیدا کند، در واقع رقم وام باید به ۱۰۰ میلیون تومان افزایش یابد و وام جماله هم ۲۰ میلیون تومان شود که در نهایت وام مسکن بتواند تا رقم ۱۲۰ میلیون تومان تسهیلات را در اختیار متقاضی قرار دهد. در واقع وزارت راه و شهرسازی می خواهد با استفاده از نظریات بخش خصوصی، رقم وام مسکن را برای سال آینده افزایش دهد تا علاوه بر افزایش قدرت خرید متقاضیان

یارانه مسکن مهر دو برابر می شود

پنجره ایرانیان: قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر اعلام کرد: دولت در لایحه بودجه سال آینده اعتبار یارانه مسکن مهر را دو برابر سال جاری در نظر گرفت.

به گزارش خبرگزاری مهر، احمد اصغری مهرآبادی با اشاره به اینکه یارانه مسکن مهر در بودجه سال آینده دو برابر اعتبار سال ۹۴ می شود، گفت: امسال مبلغ ۲۰۰ میلیارد تومان برای تامین خدمات زیربنایی، روبنایی، آماده سازی معابر، پرداخت عوارض ساختمانی و دیگر موارد مورد نیاز برای مسکن مهر اختصاص یافت.

وی با بیان اینکه این کمک ها به عنوان یارانه در اختیار مسکن مهر قرار می گیرد، افزود: دولت هم مصوبه ای را مبنی بر افزایش دو برابری یارانه مسکن مهر داشت که براین اساس، در سال آینده مبلغ ۴۰۰ میلیارد تومان به مسکن مهر اختصاص می یابد تا برای هزینه های خدمات روبنایی و زیربنایی استفاده شود. قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر با اعلام اینکه دولت تاکنون مبلغ ۱۸۰۰ میلیارد تومان به مسکن مهر کمک کرده است، اظهار داشت: این رقم ها برای مصارفی به جز ساخت مسکن مهر استفاده می شود، زیرا ساخت این واحدها از محل آورده مردم و تسهیلات بانکی است. مهرآبادی ادامه داد: دولت کمک های خود را در بودجه ۹۵ دو برابر کرده است که این می تواند کمک بسیار خوبی به مسکن مهر باشد و بخش زیادی از هزینه های خدمات روبنایی و زیربنایی را تامین کند، البته در ابتدا

مطرح شده بود که این خدمات هم از محل آورده مردم باشد، اما از آنجایی که متقاضیان مسکن مهر توانایی مالی زیادی ندارند، دولت هم در این موضوع به متقاضیان کمک می کند. وی با بیان اینکه تاکنون ۱۰۰ میلیارد تومان هم بابت مابه التفاوت سود تسهیلات مسکن مهر از سوی دولت پرداخت شده است، اظهار داشت: رقم تسهیلات مسکن مهر ۴۵ هزار میلیارد تومان از محل خط اعتباری مسکن مهر بوده اما ما به رقم ۵۵ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان نیاز داشتیم که این رقم هم در شورای پول و اعتبار تصویب شده است.

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر افزود: تاکنون ۴۵ هزار میلیارد تومان از محل خط اعتباری بانک تامین و قرار شده است که مابقی تا رقم ۵۵ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان از محل وصول اقساط مسکن مهر باشد که ما از این محل وام مسکن مهر را از ۲۵ به ۳۰ میلیون تومان افزایش دادیم.

علاوه بر مصوبه اخیر، هیات وزیران در جلسه هجدهم آذرماه امسال به پیشنهادی که وزارت راه و شهرسازی هجدهم مردادماه امسال به استناد ماده ۱۸ قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن ارائه کرده بود، اختصاص ۲۰۰۰ میلیارد ریال از اعتبارات قانون بودجه امسال با عنوان تخفیف عوارض پروانه، حمایت های مالی، تراکم و ایجاد تاسیسات عمومی مسکن مهر را تصویب کرد.

انتقاد معاون وزارت شهرسازی از سود ۱۸.۵ درصدی وام مسکن



پنجره ایرانیان: معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: نرخ بهره ۱۸ و نیم درصدی تسهیلات مسکن بسیار بالاتر از نرخ تورم کشور است و در استطاعت اکثر دهک‌های درآمدی جامعه نیست.

به گزارش ایسنا، حامد مظاهریان در واکنش به آغاز اعطای تسهیلات ۶۰ میلیون تومانی مسکن از روز سه‌شنبه اول دی از طریق اوراق حق تقدم تسهیلات مسکن بانک مسکن، اظهار کرد: سیاست کلان و رسمی وزارت راه و شهرسازی در حوزه مسکن گسترش بازار رهن است و هدف این است تا بتوانیم منابع مالی متنوع و گسترده‌تری را به بازار مسکن منتقل کنیم.

معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی گفت: در این راهبرد، تلاش این است تا مردم متناسب با سطح درآمدی خود پس‌انداز داشته باشند و در مقابل هم بانک‌ها پیشنهادهاى مختلفی در سطوح مالی گوناگون داشته باشند تا سپرده‌گذاران در بانک‌ها (مردم) با استفاده از پس‌انداز خود به همراه پیشنهادات تسهیلاتی بانک که می‌بایست تا ۵۰ درصد ارزش ملک را شامل شود، وارد بازار مسکن و خانه‌دار شوند. وی تأکید کرد: از نظر وزارت راه و شهرسازی این وضعیت حداقل شرایطی است که باید در بازار مسکن فراهم باشد یعنی همه اقشار بتوانند به بانک مراجعه کرده و تا سقف ۵۰ درصد یک واحد مسکونی را که احتیاج دارند با کمک تسهیلات مسکن، خریداری کنند. معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: بنابراین گسترش بازار رهن هم مبتنی بر این است که بتوانید با توجه به محدودیت‌های مالی که بانک‌ها دارند پیشنهادهایی تهیه شوند که برای موسسات پولی و بانکی یک مشوق محسوب شود و به پرداخت این نوع تسهیلات تن در دهند. مثلاً در طرح خرید لیزینگی مسکن اگرچه این نوع تسهیلات، بسیار گران‌قیمت هستند و درصد بسیار کمی از جامعه هدف را شامل می‌شوند، اما باز هم به نوبه خود می‌تواند نوعی رونق را در بازار مسکن ایجاد کند. وی خاطرنشان کرد: وام‌های مسکن بانک‌های

مسکن دیگر کشورها که تسهیلاتی مشابه تسهیلات خرید مسکن بانک مسکن کشورمان ارائه می‌دهند در سه آیت مهم خلاصه می‌شوند: «میزان و مبلغ تسهیلات»، «مدت زمان بازپرداخت آن» و «نرخ سود تسهیلات». این سه فاکتور باید در استطاعت متقاضی دریافت وام باشد. مظاهریان بیان کرد: با تحقیق و مطالعه‌ای که در وزارت راه و شهرسازی انجام شد، به این نتیجه رسیدیم که در شرایط فعلی اقتصاد کلان و خرد کشور، وام خرید مسکن نباید بهره‌ای بیشتر از ۱۴ درصد داشته باشد و حتی با پیروی از نرخ تورم، بهره آن به تدریج هم کاهش بیاید. در مرحله بعد باید مدت بازپرداخت اقساط طولانی‌تر شود. معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به دستاورد مهم دولت یازدهم مبنی بر افزایش زمان بازپرداخت تسهیلات مسکن صندوق پس‌انداز مسکن یکم به ۱۲ سال گفت: البته این زمان هم مورد تأیید وزارت راه و شهرسازی نیست و ما در حال فکر کردن به افزایش زمان بازپرداخت این تسهیلات به ۱۵، ۲۰ و ۲۵ سال هستیم. همچنین باید هم‌زمان با افزایش زمان بازپرداخت تسهیلات، امکان خرید و فروش دیون بانکی در بازار رهن ثانویه فراهم شود و این گردش مالی در صنعت ساختمان مرتباً گسترده‌تر شود. وی با اشاره به افزایش حدوداً دو برابری سقف وام مسکن از ۳۵ به

۶۰ میلیون تومان افزود: اگرچه این افزایش یک گام مثبت محسوب می‌شود اما شرایطی که برای آن تعیین کرده‌اند، جای انتقاد دارد. نرخ بهره ۱۸ و نیم درصدی تسهیلات بسیار بالاتر از نرخ تورم کشور است و در استطاعت اکثر دهک‌های درآمدی جامعه نیست. وزارت امور اقتصادی و دارایی و همچنین بانک مرکزی باید در نرخ سود تسهیلات جدید مسکن تجدیدنظر جدی کنند. مظاهریان با بیان اینکه پیش‌بینی کرده‌ایم تا بانک مسکن در برنامه ششم توسعه به یک بانک توسعه‌ای برای اجرای سیاست‌های بخش مسکن تبدیل شود، اظهار داشت: آنچه با بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی پیش از آغاز پرداخت تسهیلات ۶۰ میلیون تومانی مسکن توافق کرده بودیم این بود که نرخ سود این تسهیلات در استطاعت مردم باشد چون رقم بالا، سبب می‌شود تا خریداران واقعی مسکن از آن استفاده نکرده و عملاً تبدیل به تسهیلاتی برای کسانی شود که به دنبال نقدینگی در بازارهای دیگر هستند. وی تأکید کرد: با توجه به کاهش نرخ سپرده قانونی سپرده ممتاز بانک مسکن نزد بانک مرکزی، وزارت راه و شهرسازی انتظار افزایش نرخ سود تسهیلات از سوی وزارت امور اقتصادی و دارایی را نداشت. ما با افزایش نرخ سود تسهیلات ۶۰ میلیون تومانی موافق نیستیم.

اختصاص ۲۰۰۰ میلیارد ریال برای حمایت از مسکن مهر

مسکونی با سرانه هر واحد ۸ میلیون ریال تعیین شده است که در اعتبارات سال ۱۳۹۴ به ۱۷۵۷ میلیارد ریال می‌رسد. این ردیف در راستای تحقق اهداف ماده ۱۶ قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن و همچنین تا ۲۰ درصد هزینه‌های مربوط به احداث مساجد هر یک به میانگین ۳۰۰ متر مربع در نظر گرفته شده است و همچنین در راستای تحقق اهداف ماده ۴۸ آیین‌نامه اجرایی قانون یاد شده و ماده ۳۵ قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان منظور شده است.

براساس این گزارش، ردیف دوم این مصوبه شامل خدمات بهره‌وری و ارزیابی عملکرد ستاد تأمین مسکن با اعتبار ۲۴۳ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۴ است که این ردیف بر اساس ضوابط مورد تأیید وزیر راه و شهرسازی برای عملکرد حوزه ستادی و ادارات کل وزارت راه و شهرسازی در سال ۱۳۹۴ اعمال می‌شود. سازمان‌ها و شرکت‌های وابسته به وزارت راه و شهرسازی از محل منابع خود و به نسبت میزان مشارکتشان در مسکن مهر با نظر وزیر راه و شهرسازی مجاز به پرداخت هستند.

پنجره ایرانیان: هیات وزیران به پیشنهاد وزارت راه و شهرسازی و به استناد ماده ۱۸ قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن مصوب ۱۳۸۷، مبلغ ۲۰۰۰ میلیارد ریال در اعتبارات سال ۹۴ برای حمایت از مسکن مهر تصویب کرد.

به گزارش وزارت راه و شهرسازی، هیات وزیران در جلسه ۱۳۹۴/۹/۱۸ به پیشنهاد مورخ ۱۳۹۴/۵/۱۷ وزارت راه و شهرسازی و به استناد ماده ۱۸ قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن مصوب ۱۳۸۷ تصویب کرد که ۲۰۰۰ میلیارد ریال از اعتبارات موضوع ردیف شماره ۵۲۰۰۰۰-۸ قانون بودجه سال ۱۳۹۴ کل کشور با عنوان تخفیف عوارض پروانه، حمایت‌های مالی، تراکم و ایجاد تاسیسات عمومی مسکن مهر اختصاص یابد. این اعتبار در دو ردیف هزینه خواهد شد که ردیف نخست شامل تخفیف عوارض پروانه تراکم ساخت، مکان یابی و طراحی و خدمات مهندسی، بیمه کیفیت، حمایت‌های مالی، آماده‌سازی و تأمین خدمات رونمایی و زیربنایی، مساجد، ترویج مقررات ملی ساختمان و نظارت عالیه بر ساخت و سازهای مسکن مهر است. در این ردیف هدف کمی ۲۲۰ هزار واحد

۱۱م ۶۰ میلیونی مسکن ابلاغ شد



پنجره ایرانیان: مدیر کل طرح و برنامه بانک مسکن از ابلاغ وام ۶۰ میلیونی خرید مسکن (اوراق حق تقدم) به شعب بانک مسکن خبرداد.

به گزارش خبرگزاری فارس، محمدحسن مرادی در پاسخ به این سوال که آیا وام ۶۰ میلیونی مسکن به شعب ابلاغ شده، گفت: بخشنامه وام ۶۰ میلیونی خرید مسکن از محل اوراق حق تقدم به شعب ابلاغ شده است و از اول دیماه پرداخت این وام در شعب بانک مسکن اجرایی می‌شود.

وی ادامه داد: البته قرار بود این بخشنامه از ابتدای روز جاری به شعب ابلاغ شود اما این بخشنامه یک اصلاحات جزئی در نگارش آن داشته که انجام گرفته است. مرادی خاطرنشان کرد: به هر حال پرداخت این تسهیلات ۶۰ میلیونی از محل اوراق حق تقدم از اول دیماه اجرایی می‌شود. وی در خصوص نحوه استفاده دارندگان اوراق تسهیلات مسکن صادره قبل از مهر ماه ۹۴ (تسه ۹۴۰۷) از تسهیلات ۶۰ میلیون تومانی اظهار کرد: متقاضیانی که می‌خواهند از تسهیلات جدید استفاده کنند، تا سقف‌های قبلی که ۴۵ میلیون تومان بود می‌توانند از اوراق تسه مهر ماه به قبل استفاده کنند ولی برای استفاده از مابه‌التفاوت سقف وام قبلی (۴۵ میلیون تومانی) تا سقف وام جدید (۷۰ میلیون تومان) که ۲۵ میلیون تومان می‌شود، باید از اوراق تسه ۹۴۰۸ (اوراق تسهیلات مسکن صادره آبان ماه امسال به بعد) خریداری کنند.

وی تشریح کرد: به‌عنوان مثال اگر فردی بخواهد در تهران وام بگیرد و اوراقی که در اختیار دارد تا ۴۵ میلیون تومان را پوشش می‌دهد، باید برای دریافت وام ۷۰

۱۸ و نیم درصد.

مدیر کل طرح و برنامه بانک مسکن در خصوص آغاز فروش قسطی مسکن که این روزها تنها منتظر تعیین و پذیرش نرخ کارمزد از سوی بانک مرکزی است، گفت: هنوز بانک مرکزی در خصوص تعیین نرخ کارمزد طرح فروش قسطی مسکن اعلام نظری نداشته است و در حال کار کردن روی آن است.

وی گفت: اگر می‌خواستیم فرایند طبیعی طرح فروش قسطی مسکن طی شود ۷-۸ ماه زمان می‌برد چراکه باید ابتدا در کمیسیون هماهنگی بانک‌ها و بعد شورای هماهنگی بانک مرکزی مطرح می‌شد اما بانک مسکن مستقیماً با بانک مرکزی در این خصوص ارتباط گرفته تا کارها زودتر انجام شود. به گفته وی، پیشنهاد بانک مسکن برای تعیین نرخ کارمزد طرح فروش قسطی مسکن ۵ درصد است.

میلیون تومانی مسکن، مجدداً اوراق تسهیلاتی خریداری کند که تاریخ صدور آنها از آبان ماه به بعد باشد. یعنی نمی‌تواند این مابه‌التفاوت ۲۵ میلیون تومانی را با خرید اوراقی که در مهرماه امسال و قبل از آن منتشر شده، پوشش دهد. به عبارت دیگر متقاضی باید ۹۰ برگه اوراق قدیمی تسهیلات به علاوه ۵۰ برگه اوراق تازه‌منتشره برای تشکیل پرونده با خود به همراه داشته باشد.

مرادی خاطرنشان کرد: دریافت‌کنندگان وام ۶۰ میلیون تومانی مسکن چه اوراقی که تاریخ صدور آنها مربوط به ماقبل مهرماه امسال است را در اختیار داشته باشند و چه اوراقی که مربوط به آبان ماه امسال به بعد است را خریداری کنند، همگی باید تسهیلات دریافتی را با سود ۱۸ و نیم درصد بازپرداخت کنند؛ نه اینکه بخشی از وام که مربوط به اوراق قدیمی است، با سود ۱۴ درصد محاسبه شود و بخش دیگری از تسهیلات نیز با سود

پرداخت تسهیلات ۵۰ میلیونی ساخت مسکن بافت فرسوده آغاز شد

فرسوده از طریق بانک‌های عامل تامین مالی خواهد شد.

وی با اشاره به اینکه تمام منابع این طرح از منابع داخلی خود بانک تامین خواهد شد و یارانه ۱۰ درصدی نیز به سود بازپرداخت این تسهیلات از طریق دولت اختصاص خواهد یافت، عنوان کرد: این تسهیلات حداکثر ۸۰ درصد هزینه ساخت را پوشش می‌دهد.

عضو هیات مدیره بانک مسکن گفت: با توجه به اینکه نرخ سود مشارکت در حال حاضر ۲۴ درصد است، پس اینکه قرار باشد با تخصیص ۱۰ درصدی یارانه این سود برای گیرندگان وام به ۱۴ درصد کاهش یابد، خود عامل جذابی برای تسهیلات است. وی عنوان کرد: میزان سود تسهیلات نوسازی بافت‌های فرسوده در سال‌های پیش‌رو، براساس مصوباتی که شورای پول و اعتبار در رابطه با تغییر نرخ سود بانکی خواهد داشت، متغیر است و هر چقدر سود کاهش یابد، ۱۰ درصد از آن کسر شده و مینا قرار می‌گیرد.

بلگوری اضافه کرد: در تسهیلات بافت‌های فرسوده عواض و تراکم ساخت از تخفیف ویژه‌ای برخوردار می‌شود و حتی تا ۵۰ درصد خواهد رسید، این در حالی است که شرکت عمران بهسازی شهری از زیرمجموعه‌های شهرداری‌ها متولی تشخیص و اعلام بافت‌های فرسوده برای دریافت تسهیلات است.

پنجره ایرانیان: عضو هیات مدیره بانک مسکن از آغاز پرداخت وام‌های ۳۰، ۴۰ و ۵۰ میلیون تومانی بدون سپرده ساخت مسکن در بافت‌های فرسوده خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر، علیرضا بلگوری با بیان اینکه بانک مسکن تا پایان امسال ۲۰ هزار میلیارد ریال برای ۵۰ هزار واحد فرسوده شهری (از طریق مشارکت مدنی ساخت) تسهیلات پرداخت می‌کند، گفت: احیای بافت‌های فرسوده شهری برای دولت اهمیت زیادی دارد و بانک مسکن درصدد است با برنامه‌ریزی مناسب، سالانه برای ۵۰ هزار واحد فرسوده شهری تسهیلات یارانه‌ای پرداخت کند.

عضو هیات مدیره بانک مسکن افزود: مدت بازپرداخت اقساط این تسهیلات ۱۲۰ ماه و میزان قسط آن برای ۵۰ میلیون تومان ۷۸۰ هزار تومان، برای ۴۰ میلیون تومان ۶۳۰ هزار تومان و برای ۳۰ میلیون تومان ۴۷۰ هزار تومان در ماه است.

وی با بیان اینکه امکان پرداخت اقساط پلکانی نیز برای این تسهیلات وجود دارد، ادامه داد: بانک مسکن در کلان شهرها ۵۰ میلیون تومان، در شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر ۴۰ میلیون تومان و سایر شهرها ۳۰ میلیون تومان برای این منظور پرداخت می‌کند. بلگوری با اعلام اینکه تامین مالی نوسازی ۵۰ هزار واحد بافت فرسوده با تامین مالی ۲۰۰۰ میلیارد تومان از اول دی ماه آغاز شده است، تصریح کرد: براساس قانون تا پایان برنامه ششم توسعه یک میلیون و ۸۰۰ هزار واحد مسکونی در بافت‌های

بناهای بلندی که گلوی تهران را می فشارند



پنج‌ره ایرانیان: بناهای بلند که طی سال‌های نه چندان دور جای باغ‌ها و فضای سبز شهر تهران را گرفته‌اند و به‌عنوان سدی در مقابل جریان باد عمل می‌کنند، در رسیدن آلودگی تهران به وضعیت اضطرار نقش تعیین‌کننده‌ای دارند. به گزارش ایسنا، تهران به دلیل شرایط خاص جغرافیایی و وجود کوه‌ها در سه طرف آن نمی‌تواند جابه‌جایی توده‌های هوا را به‌طور کامل داشته باشد و طی سال‌های اخیر بلندمرتبه‌سازی و ساخت ساختمان‌های بلند این امر را تشدید کرده و به‌گفته سخنگوی شورای سیاست‌گذاری خودرو، تهران و کلانشهرهای کشور به دلیل نداشتن برنامه ریزی جامع و کلان با چالش آلودگی هوا مواجه هستند و نمی‌توان خودرو را عامل اصلی این پدیده دانست.

در شرایطی که میزان مرگ‌ومیر کلان شهر تهران در روزهای آلوده از ۱۵۰ نفر به ۱۸۰ تن افزایش می‌یابد، تعطیلی سه روزه مدارس به عنوان داروی موقت درمان خفگی تهران مطرح شده؛ دارویی که به اعتقاد یک مدرس دانشگاه راه حل مشکل نیست.

اما تشدید بحران آلودگی هوای تهران، صدای وزیر راه و شهرسازی را هم درآورد. عباس آخوندی طی روزهای اخیر انتقاداتی را به بلندمرتبه‌سازی‌های سال‌های اخیر مطرح و بیان کرده است: اولین قربانی بلندمرتبه‌سازی، فضاهای عمومی هستند، همچنین مدرسی که دیگر فضای بازی و رشد بچه‌ها را ندارند یا فضای سبز و باغ‌هایی که مردم بتوانند در آن غم زندگی را تسکین دهند. او تأکید کرد: حکمت بلندمرتبه‌سازی چه بوده است؟ آیا برای ارتقای

بسیاری در این شهر وجود داشت، اما همه این درختان از بین رفتند و با بلایی که ما بر سر تهران آوردیم، شاهدیم که در منطقه دربند که پر از باغ بود؛ امروزه جز سعدآباد دیگر هیچ باغی نمانده است. کهرم ادامه داد: از طرف دیگر در مسیر غرب شهر تهران ساختمان‌های بلند مرتبه ساخته شده است که جلو وزش باد را گرفته‌اند و اجازه نمی‌دهند باد از آن طرف بوزد و آلودگی را از شهر خارج کند.

وی ادامه داد: شهردار تهران برای بهبود وضعیت هوا، گسترش فضای سبز و حمل و نقل ریلی را پیشنهاد کرد، اما با وجود قیمت بسیار بالای زمین در تهران گسترش فضای سبز چگونه می‌تواند عملی شود. به همین خاطر شاهدیم که گسترش فضای سبز تنها در کناره اتوبان‌ها عملی شد.

کیفیت زندگی به دنبال بلند مرتبه‌سازی بوده‌ایم؟ یا اینکه آینده نسل بعد را با بلندمرتبه‌سازی و با هدف اداره روزمره شهروندان فروختیم. زندگی نسل بعد را فروختیم تا ساختمان بلند بسازیم، بنابراین زاویه نگاه به بلند مرتبه‌سازی بسیار مهم است.

مشاور سازمان حفاظت محیط زیست نیز ساختمان‌های بلند را از متهمان اصلی آلودگی هوای پایتخت می‌داند. اسماعیل کهرم گفته است: انتخاب تهران به‌عنوان پایتختی با این حجم از جمعیت به هیچ عنوان کار درستی نبوده است، در زمانی که آغامحمد خان قاجار، تهران را به عنوان پایتخت انتخاب کرد به دلیل خوش آب و هوایی تهران بود؛ در آن زمان به تهران چنارستان می‌گفتند؛ زیرا باغ‌های چنار

عمر مفید ساختمان در اروپا پنج برابر ایران است

پنج‌ره ایرانیان: رئیس اسبق سازمان ملی استاندارد ایران گفت: در حالی عمر مفید ساختمان در ایران بین ۲۵ تا ۳۰ سال است که عمر مفید ساختمان در کشورهای اروپایی به ۱۵۰ سال می‌رسد.

به گزارش ایرنا، نظام‌الدین برزگری یکی از عوامل پایین بودن کیفیت و عمر مفید ساختمان را پایین بودن کیفیت مصالح عنوان کرد و افزود: حدود یک هزار نوع مصالح ساختمانی شامل گروه‌های اصلی و فرعی در صنعت ساختمان مورد استفاده قرار می‌گیرد که بسیاری از این مصالح، از استانداردهای لازم برخوردار نیست.

وی افزود: اگرچه رعایت اصول ایمنی در ساخت و ساز و نظارت بر آن از مهمترین عوامل ساختمان‌سازی مطلوب به شمار می‌رود، اما کیفیت مصالح مصرفی و چگونگی انتخاب و مصرف آنها نیز از جمله دلایل بهبود کیفیت ساخت و ساز محسوب می‌شود.

برزگری اضافه کرد: در سال‌های گذشته به‌ویژه در دهه ۹۰ سازمان ملی استاندارد بیش از پنج هزار مورد از تولیدکنندگان مصالح ساختمانی را تحت پوشش استاندارد قرار داد. وی عرضه مصالح نامرغوب، پایین بودن استفاده از مصالح استاندارد، کم توجهی سازمان‌ها و نبود نظام کنترلی بهینه بر تولید را از جمله مشکلات این بخش برشمرد و گفت: امروزه موضوع استاندارد مصالح به صورت جهانی مطرح است؛ استانداردها در جهان به گونه‌ای تدوین می‌شوند که مکمل استاندارد جهانی باشند؛ به همین سبب، میزان استفاده و مقاومت بسیاری از مصالح ساختمانی مانند بتن، با توجه به وضعیت محیط و شرایط آب و هوایی تعیین می‌شود.

برزگری اضافه کرد: در بسیاری از کشورها، شرکت‌هایی به منزله آزمایشگاه‌های اکریدیت

از سازمان استاندارد مجوز می‌گیرند و بصورت حرفه‌ای به بررسی رعایت استانداردها در هر یک از کالاها می‌پردازد که این موضوع می‌تواند موجب تسریع در کار نظارت بر این مصالح شود. (آزمایشگاه آکرویدیت عبارت است از آزمایشگاهی که مورد ارزیابی و تأیید منظم عملیات در مقایسه با استانداردهای مربوطه توسط یک سازمان مستقل قرار می‌گیرد).

وی افزود: در ایران علاوه بر پایین بودن سطح فناوری تولید در بسیاری از کارگاه‌ها و کارخانه‌های مصالح ساختمانی، بی‌توجهی به استانداردهای ملی و شرایط محیطی یکی از دلایل پایین بودن استاندارد مصالح ساختمانی است.

برزگری با بیان اینکه علاوه بر کیفیت مصالح ساختمانی، چگونگی استفاده از آنها نیز در مقاوم‌سازی ساختمان‌ها موثر است، گفت: حدود ۳۰ درصد از مشکلات ساخت و ساز مربوط به مصالح نامرغوب و ۷۰ درصد به دلیل استفاده نادرست از مصالح ساختمانی است. وی تصریح کرد: به نظر می‌رسد تقاضای بالا برای مصرف مصالح ساختمانی و سود سرشار حاصل از فروش آن، به گونه‌ای است که سازندگان را از هرگونه تعهد برای استاندارد کردن آن باز می‌دارد. برزگری افزود: در عین حال نبود نظارتی کارآمد و ابزار و اهرم‌های قانونی، امکان استفاده از مصالح غیراستاندارد و ساخت وسازه‌های ناامن را افزایش داده است و شهرداری‌ها نیز هنگام صدور پایان کار صرف نظر از کیفیت مصالح، تنها به امور هندسی و شهرسازی ساختمان‌ها توجه می‌کنند. رئیس اسبق سازمان ملی استاندارد ایران با تأکید بر اینکه توجه به استفاده از مصالح استاندارد ضامن ایمنی ساختمان‌هاست، تأکید کرد: استانداردسازی باید در ساخت همه ساختمان‌ها مورد توجه قرار گیرد تا شاهد ساختمان‌هایی زیبا و مطمئن برای زندگی مردم باشیم.

تفاهمنامه ارائه سند مالکیت به بافت های فرسوده شهری به امضا رسید



پنجره ایرانیان: باهدف بهسازی و نوسازی بافت های فرسوده و ناکارآمد شهری تفاهمنامه سنددارشدن واحدهای مسکونی در این بافت ها بین سازمان ملی زمین و مسکن و شرکت مادر تخصصی عمران و بهسازی شهری به امضا رسید.

به گزارش ایرنا، این تفاهمنامه را یکشنبه در تاریخ ۶ دی ماه سیدمحمد پژمان مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن و محمدسعید ایزدی مدیرعامل شرکت مادر تخصصی عمران و بهسازی شهری امضا کردند تا با سنددارشدن واحدهای مسکونی در بافت های فرسوده شهری، روند بهسازی و نوسازی این واحدها در سطح کشور آغاز شود. مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن در مراسم امضای این تفاهمنامه گفت: مساحت زیادی از شهرها به عنوان بافت های فرسوده و سکونت های غیررسمی اختصاص دارد و در مجموع ناپایداری بناهای موجود در این بافت ها خطرات زیادی را برای ساکنان به وجود می آورد.

پژمان افزود: هدف ما در این بافت ها ارائه سند به ساکنان آنهاست تا جمعیت ۲۰ میلیون نفری بافت های فرسوده شهری بتوانند با نوسازی و بهسازی، از آسیب های اجتماعی و زندگی بی کیفیت آنها در امان باشند.

وی با بیان این که این ساختمان ها در بافت های فرسوده شهری یک طبقه هستند، گفت: دولت درصدد

مناطق همکاری لازم را به عمل خواهند آورد. وی تاکید کرد: تا زمانی که این بافت های فرسوده شهری سنددار نشوند، هیچ اقدامی در این زمینه عملی نیست لذا دولت درصدد است در پنج سال آینده تمام این واحدهای مسکونی در بافت های فرسوده شهری سنددار شوند. گفتنی است، هم اکنون ۵۳ هزار هکتار از زمین های مناطق شهری در کشور به بافت های ناکارآمد و فرسوده شهری اختصاص دارد و دولت درصدد است با سنددار کردن این واحدهای مسکونی، کیفیت زندگی در این مناطق را با هویت بخشی ارتقا دهد.

است با مشارکت و همکاری ساکنان این بافت ها، نسبت به واگذاری اسناد مالکیت به این افراد اقدام کند تا پس از اخذ پروانه ساختمانی و اصلاحات طرح های شهری در این مناطق، شاهد تحولات اساسی و ارتقای کیفیت زندگی مردم در این مناطق باشیم. معاون وزیر راه و شهرسازی اظهار داشت: هرگونه اقدام در این بافت ها برای هویت بخشی شهری است تا ساکنان این مناطق با اخذ سند مالکیت بتوانند با رعایت اصول شهرسازی واحدهای خود را با دریافت تسهیلات بانکی نوسازی و بهسازی کنند و شهرداری ها نیز برای صدور پروانه های ساختمانی در این

گردش سالانه ۱۰۰ هزار میلیارد تومان در صنعت ساختمان کشور

بازار و چه ساخت در آن از شیوه های سنتی به صنعتی نرسیدیم. محتاج در ادامه ضمن اشاره به لزوم جدی گرفتن ورود به بازارهای مجازی و الکترونیک، با تاکید بر لزوم استفاده از تکنولوژی های نوین و رسیدن به بازارها و شیوه های مدرن در این صنعت، افزود: در چرخه سنتی صنعت ساختمان فاصله بین خریدار و مصرف کننده زیاد است که فاصله توسط دلال ها پر شده و این عامل موجب می شود تا هزینه برای مصرف کننده افزایش یابد. در عین حال این فاصله باعث عدم دسترسی خریدار به اطلاعات و سطح استاندارد محصول می شود. رئیس بنیاد تعاون ارتش جمهوری اسلامی ایران گفت: نیاز است تا در صنعت ساختمان بازارهایی مانند هایپرمارکت ها ایجاد شود تا دسترسی شفاف، آسان، استاندارد و بدون هزینه اضافی برای خریدار به وجود آید و با توجه به آنچه امروز در نمایشگاه دائمی صنعت ساختمان و لوازم خانگی به نمایش درآمد به نظر می رسد، ما ظرفیت رسیدن به این هدف در ابعادی چند برابری را نسبت به آنچه امروز موجود است داریم.

پنجره ایرانیان: رئیس بنیاد تعاون ارتش جمهوری اسلامی ایران گفت: فارغ از پروژه های عمرانی، فقط در صنعت ساختمان سالانه ۱۰۰ هزار میلیارد تومان در کشور در حال گردش است.

به گزارش ایسنا، امیر دربادار عباس محتاج، روز دوشنبه ۷ دیماه در آیین افتتاح اولین نمایشگاه دائمی صنعت ساختمان و تجهیزات خانگی بنیاد تعاون ارتش، با اشاره به جایگاه صنعت ساختمان در اقتصاد کشور گفت: این صنعت با توجه به حجم بالا گردش مالی در اقتصاد کشور، همواره به عنوان یک محرک و پیشران مطرح بوده و با توجه به رشد بسیار زیادی در حوزه تولید و در حوزه ساخت داشته است، توانسته در دنیا و بالاخص در منطقه توان رقابت با کشورهای مطرح دنیا را داشته باشد. وی با بیان این که نیروی مسلح همیشه در همه جای دنیا در لجستیک یک قدم از بقیه جلوتر بوده، گفت: صنعت ساختمان در کشور هم از نظر مالی و هم از نظر میزان اشتغال صنعت بزرگی است، ولی ما هنوز چه در حوزه

زلزله در پایتخت موجب مرگ یک میلیون و ۸۰۰ هزار تهرانی می شود

می دهند و این رقم در شب کمی کمتر خواهد بود. رئیس سازمان مدیریت بحران کشور با اشاره به اختصاص بودجه برای بازسازی مدارس کشور تصریح کرد: ۴ میلیارد دلار از صندوق توسعه ملی برای بازسازی مدارس اختصاص داده شده است تا بتوانیم مراکز آموزشی، دانشگاهی و مساجد را ایمن کنیم. وی خاطرنشان کرد: اولین امدادگر و نجات دهنده را کسانی می دانیم که عضوی از اعضای خانواده هستند و در حادثه سالم مانده اند.

است، اظهار داشت: بم ۱۲ ثانیه لرزید و حاصل آن این بود که ۳۴ هزار نفر جان خود را از دست دادند، ۱۹ هزار نفر مجروح شدند و خسارت آشکار ۱۲ ثانیه لرزیدن، ۲ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان با ارزش سال ۸۲ بود. وی ادامه داد: مهمترین جاهایی که باید ایمن شود مراکز جمعیتی و مهمترین آن مدارس است. نجار افزود: مطالعات انجام شده برای تهران نشان می دهد که اگر در روز، زلزله بیاید یک میلیون و ۸۰۰ هزار نفر در آن واحد جان خود را از دست

پنجره ایرانیان: رئیس سازمان مدیریت بحران کشور گفت: مطالعات انجام شده برای تهران نشان می دهد اگر در روز، زلزله بیاید یک میلیون و ۸۰۰ هزار نفر در آن واحد، جان خود را از دست می دهند.

به گزارش پایگاه خبری انتخاب، اسماعیل نجار معاون وزیر کشور و رئیس سازمان مدیریت بحران امروز در مراسم افتتاح مدرسه خیرساز مرحومه بدری برهانی در منطقه ۸ تهران در سخنانی با اشاره به اینکه کشور ما بسیار آسیب پذیر

عمر مسکن در ایران ۱۵ سال است



پنجره ایرانیان: عضو هیات مدیره انجمن مهندسان راه و ساختمان ایران با بیان این که عمر متوسط استمرار استفاده از مسکن در ایران ۱۲ تا ۱۵ سال است، آسیب‌های زیست محیطی و هدررفت منابع کشور را از ضررهای تخریب زود هنگام ساختمان‌ها عنوان کرد. به گزارش ایسنا، عباس اکبریور اظهار کرد: عمر متوسط استمرار استفاده از مسکن در کشور ما بین ۱۲ تا ۱۵ سال طول می‌کشد؛ در حالی که نرم جهانی در این زمینه ۷۰ تا ۸۰ سال است. ما بعضاً خانه‌های دو سه طبقه می‌سازیم، بعد تبدیل به پنج طبقه و بعد برج می‌کنیم. ساختمان‌های موجود را تخریب می‌کنیم و ساختمان جدید می‌سازیم. با این عملکرد نخاله‌هایی تولید می‌کنیم که به محیط زیست آسیب می‌زنند و منابع ملی را هدر می‌دهیم.

وی افزود: مصالح و تکنولوژی در فرآیند ساخت تأثیرگذار 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 مساله باعث می‌شود به آن چه که

متناسب با آن فراهم می‌شود، اما در کشور ما معمولاً تک ساختمان‌ها را تخریب می‌کنیم و بدون توجه به نیازها ساختمانی جدید می‌سازیم.

وی یادآور شد: به طور مثال در خیابانی که ظرفیت ساخت خانه‌های بیش از ۴ طبقه را ندارد، دیده شده که ساختمان ۱۸ و ۲۰ طبقه می‌سازیم که وضعیت خیابان جوابگوی تردد، خدمات‌رسانی و امداد رسانی آن ساختمان‌ها نیست.

می‌سازیم بهای چندانی ندهیم و بعضاً با روابط خاص و گرفتن مجوز، ساختمان‌ها را تخریب و به جای آن ساختمان‌های جدید بسازیم.

عضو هیات مدیره انجمن مهندسان راه و ساختمان ایران به وضعیت ساخت و ساز در کشورهای توسعه یافته اشاره و خاطرنشان کرد: در کشورهای پیشرفته ساختمان‌ها در یک منطقه از شهر با توجه به طرح تفصیلی و کلان، تجمیع‌سازی و زیرساخت‌های

پرونده زمین‌خواری در فرحزاد به ارزش ۱۱ درصد خسارت جنگ

درحال حاضر پرونده‌ای در مراجع قضائی گشوده شده است، مبنی بر زمین‌خواری ۲۹۶ هکتاری در فرحزاد تهران که ارزش آن معادل ۱۱ درصد خسارت مالی جنگ تحمیلی است. او ادامه داد: سازمان جنگل‌ها اقداماتی را با هدف شناسایی آسیب‌ها و چالش‌ها و همچنین گلوگاه‌ها و نقاط ضعف درون و برون‌سازمانی برای مبارزه هوشمندانه با پدیده زمین‌خواری انجام داده و رسیدگی و واکاو پرونده‌های مهم و حساس از جمله اقداماتی است که در راستای حفظ انفال و اراضی ملی در دستور کار این سازمان قرار دارد.

پنجره ایرانیان: شتاب زمین‌خواری در کشور طی سال‌های گذشته نگران‌ساز شده است، به‌طوری که انجمن علمی علوم خاک ایران به‌تازگی اعلام کرده که تغییر سالانه ۱۰ هزار هکتار اراضی کشاورزی می‌تواند ایران را تا ۲۰ سال آینده دچار قحطی کند.

به گزارش معماری نیوز، این موضوع درحالی رخ می‌دهد که علیرضا هدایتی مدیرکل حراست سازمان جنگل‌ها دیروز در مراسم معارفه رئیس حراست استان تهران اعلام کرد: ارزش برخی از زمین‌خواری‌های کشور آن قدر کلان است که

ارائه شناسنامه گسل زیر خانه‌های تهرانی‌ها

نمی‌خواستیم این سوءاستفاده‌ها تکرار شود. برغم اینکه هر فرد تهرانی باید از وضعیت سازه‌های ساختمانی خود مطلع شود که تاییده‌های آن را سازمان مهندسی ارائه می‌دهد، بنابراین باید شناسنامه اطلاعات زیر خانه خود را نیز داشته باشند. تقی‌زاده با بیان اینکه اطلاع داشتن مشکلات زیر ساختمان و منازل افراد حق هر شهروند تهرانی است، تصریح کرد: هم‌اکنون نیز اعلام آمادگی می‌کنیم که این اطلاعات در اختیار تهرانی‌ها قرار خواهد گرفت ولی شاید نتوانیم عمومی اجرا کنیم؛ زیرا عوارض و تبعاتی دارد ولی هر کس به سازمان مدیریت شهر تهران مراجعه کند، تمام این اطلاعات زیر منازل آنان به‌صورت رایگان در اختیارشان قرار می‌گیرد.

به آنها ارائه شود کما اینکه هم‌اکنون نیز این آمادگی وجود دارد و کسی که به سازمان مدیریت شهر بحران مراجعه کند، این اطلاعات در اختیار وی قرار می‌گیرد. وی ادامه داد: براساس این طرح هر نوع حادثه‌ای از جمله زلزله، سیل و موارد دیگر در مناطق و هر محله‌ای به صورت کامل در اختیار صاحب منزل قرار می‌گیرد. قائم‌مقام سازمان پیشگیری و مدیریت بحران شهر تهران در تشریح این مسئله که چرا به دلیل فشارها به شهردار تهران این طرح عمومی نشد، گفت: به هر حال در اختیار قرار دادن چنین اطلاعاتی یکسری تبعات خواهد داشت، همان‌طور که در گذشته در اجرای طرح تفصیلی تهران نیز سوءاستفاده‌هایی شد و ما

پنجره ایرانیان: قائم‌مقام سازمان پیشگیری و مدیریت بحران شهر تهران از ارائه شناسنامه گسل زیر خانه‌ها به صورت رایگان به شهروندان تهرانی خبر داد.

به گزارش معماری نیوز، استاد تقی‌زاده در نشست خبری هفتمین کنگره بین‌المللی مدیریت سلامت در حوادث و بلایا که به همت سازمان بسیج جامعه پزشکی کشور ۱۶ تا ۱۸ بهمن برگزار می‌شود درباره یک طرح که سال گذشته سازمان مدیریت بحران شهر تهران از آن رونمایی کرده بود، ولی به دلیل فشارها به شهردار تهران به نوعی این طرح شناسنامه گسل خانه‌های تهرانی‌ها عمومی نشد، پاسخ داد: این مطالبه درست است و قرار بود اطلاعات زیر زمین منازل مردم

لزوم سرمایه‌گذاری در ساخت خانه‌های کوچک



پنجره ایرانیان: یک کارشناس اقتصاد مسکن به سازندگان توصیه کرد، پس از فروش واحدهای مسکونی متراژ بالا در دوره‌های بعد در بخش خانه‌های متراژ پایین سرمایه‌گذاری کنند.

به گزارش ایسنا، سلمان خادم‌المه اظهار کرد: با توجه به رکود بخش مسکن به نظر می‌رسد تا زمانی که توان سازندگان مسکن تقویت نشود ساخت‌وساز سرعت نخواهد گرفت.

وی افزود: در حال حاضر انبوه‌سازان ترجیح می‌دهند به جای ساخت‌وساز، پول خود را در بانک بگذارند و حداقل ۲۲ درصد سود دریافت کنند چرا که بنا به گفته سازندگان هم‌اکنون سود بانکی بیشتر از سود بخش ساختمان است.

وی با تأکید بر اینکه نرخ سود بانکی باید کاهش پیدا کند، گفت: اقتصاد ما به شدت نیازمند نقدینگی است. سرعت گردش اقتصاد به دلیل اشتباهات دولت‌های گذشته ناشی از تحریم‌ها پایین آمده و چیزی که می‌تواند به اقتصاد جان بدهد تزریق نقدینگی است که باید در قالب وام‌های ارزان صورت پذیرد.

این کارشناس اقتصاد مسکن گردش مالی را نیازمند کاهش سود بانکی و نیز سرمایه‌گذاری خارجی دانست و گفت: تا این اتفاق نیفتد اوضاع بخش مسکن به همین منوال پیش می‌رود و حتی ممکن است بدتر شود. این کارشناس اقتصاد مسکن با اشاره به ارزیابی طرح جامع مسکن از نیاز کشور به یک میلیون واحد مسکونی در سال، گفت: این میزان تقاضا وجود دارد اما اینکه متقاضیان چقدر توان مالی برای خرید داشته باشند مسئله دیگری است. در شرایط کنونی به دلیل

عدم تناسب قیمت‌ها با توان اقتصادی مردم، مشتریان مصرفی نمی‌توانند مسکن خود را تهیه کنند. وی به وجود یک میلیون و ۴۰۰ هزار خانه خالی در سطح کشور اشاره و تأکید کرد: اغلب خانه‌های خالی ۱۴۰ متر هستند این در حالی است که در خانه‌های با متراژ پایین با مازاد تقاضا مواجه هستیم و میزان عرضه متناسب با تقاضا نیست. وی پیشنهاد کرد برای ورود خانه‌های متراژ بالای خالی به بازار مسکن وام‌های ۳۰۰ - ۴۰۰ میلیونی پرداخت شود و در این خصوص توضیح داد: هنوز افرادی در جامعه هستند که توان پرداخت اقساط سنگین را دارند، لذا اگر بانک‌ها حداقل نصف قیمت خانه‌های متراژ بالا را به این افراد وام بدهند آنها می‌توانند به مشتریان خانه‌های بالای ۱۴۰ متر تبدیل شوند. این کارشناس اقتصاد مسکن به سازندگان مسکن توصیه کرد: پس از فروش واحدهای مسکونی متراژ بالا در دوره‌های بعد در بخش خانه‌های متراژ پایین سرمایه‌گذاری کنند.

سهل انگاری شهرداری آلودگی هوا را دامن زده است

حسینی صدر اظهار کرد: از طرف دیگر شهرداری نباید اجازه دهد که خانه باغ‌ها به این سادگی تخریب شوند، و همچنین نباید مجوز تبدیل شدن خانه باغ‌ها به برج و بارو را بدهد. با این سهل‌انگاری‌ها، مردم دیگر نمی‌توانند نفس بکشند. به نظر می‌آید همه متوجه شده‌اند که چه غفلت بزرگی رخ داده است. وی با اشاره به اینکه اقدامات کوتاه مدتی همچون تعطیلی مدارس مشکلی را حل نمی‌کند، گفت: تا زمانی که ناوگان حمل و نقل عمومی دچار مشکل است و اتومبیل‌ها از اتوبان گرفته تا در کوچه و پس کوچه‌ها در ترافیک می‌مانند، این مشکل پابرجا خواهد بود. بنابراین باید ناوگان حمل و نقل عمومی توسعه پیدا کند، خوروهای فرسوده از رده خارج شوند، سوخت اصلاح شود و مجموعه‌ای از اقدامات انجام شود تا بتوانیم انتظار داشته باشیم، مشکل آلودگی هوا نیز بهبود پیدا کند. عضو فراکسیون محیط زیست مجلس افزود: شهرداری باید اتوبوس‌های فرسوده و مشکلاتی که در مترو است را رفع کند، دولت قبل نیز در مورد توسعه مترو همکاری خوبی را انجام نداد، ما ۲ میلیارد دلار وام برای مترو و حمل و نقل عمومی تسهیل کرده بودیم که توجیه اقتصادی نیز داشت، اما دولت قبل جلو آن را گرفت، بنابراین دولت و مجلس و شهرداری باید در این زمینه همکاری کنند تا خط مترو گسترش پیدا کند.

پنجره ایرانیان: عضو فراکسیون محیط زیست مجلس ضمن انتقاد از تخریب خانه باغ‌ها به بهانه ساخت برج در تهران گفت: صدور بی‌رویه مجوز ساخت‌وساز، آلودگی هوا را دامن زده است.

به گزارش معماری نیوز، موید حسینی صدر در ارتباط با دلایل به وجود آمدن مشکل آلودگی هوا در تهران گفت: این مسئله، مشکلی کوتاه‌مدت نیست و درمان آن زمان می‌برد. باید بسیاری لوازم و امکانات آماده شود تا مشکل آلودگی هوای تهران رفع شود.

وی ادامه داد: صدور مجوزهای ساخت‌وساز از سوی شهرداری یکی از مشکلات مهم در این زمینه است که شهرداری باید در مورد آن دقت کند، زیرا در این مورد سهل‌انگاری شده و ما هم به عنوان نمایندگان مجلس به این مسئله اعتراض داریم. این نماینده مجلس شورای اسلامی افزود: در حال حاضر در همه جای تهران تا آخرین حد ممکن مجوز ساخت‌وساز می‌دهند، در حالی که هیچ جای دنیا اینگونه نیست. حتی مصداق‌هایی داریم که در کوچه‌های ۷ الی ۸ متری ساختمان‌های ۵ - ۶ طبقه مجوز گرفته‌اند. باید توجه داشته باشیم که افزایش طبقات ساختمان‌ها، ترافیک را سنگین می‌کند، تراکم جمعیت را بالا می‌برد و هم جلوی جریان‌های سطحی هوا را می‌گیرد.

علی لاریجانی: ضرورت تامین منابع انرژی پاک تجدیدپذیر



پنجره ایرانیان: رئیس مجلس شورای اسلامی گفت: حفظ محیط زیست به الزامی جهانی تبدیل شده و تامین منابع انرژی پاک تجدیدپذیر از ضروریات نظام‌های اقتصادی جهان است.

به گزارش ایرنا، علی لاریجانی در پیامی به همایش ملی اقتصاد انرژی با رویکرد انرژی‌های تجدیدپذیر در نیشابور افزود: انرژی از منابع ارزشمند طبیعت است و بشر به شیوه‌های گوناگون پیوسته کوشیده با به‌کارگیری انرژی‌های در دسترس، فعالیت‌های خود را به آسانی با کمترین هزینه و بالاترین سرعت به انجام رساند. وی اظهار کرد: جمعیت جهان روبه افزایش است و اگر الگوی جاری با به‌کارگیری انرژی تغییر نکند، مصرف انرژی نیز رو به افزایش خواهد بود.

لاریجانی در ادامه این پیام افزود: با توجه به مصرف زیاد و فزاینده سوخت‌های فسیلی همچون زغال سنگ، نفت، گاز و مانند آن طی سال‌های گذشته و محدود بودن منابع این نوع سوخت‌ها، توجه به جایگزینی انرژی‌های تجدیدپذیر امری اجتناب‌ناپذیر است.

وی گفت: پایان‌پذیری منابع سوخت‌های فسیلی و محدودیت‌های آن در تامین انرژی و آسیب‌های زیست محیطی، آلاینده‌های ناشی از بهره‌برداری از منابع فسیلی انرژی، استفاده و توسعه کاربردی انرژی‌های تجدیدپذیر را به‌عنوان یک منبع طبیعی پاک و عاری از آلودگی زیست محیطی ضروری می‌کند.

رئیس مجلس شورای اسلامی افزود: استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر نه تنها سبب تنوع در سبد انرژی کشور می‌شود، بلکه با استفاده از این نوع انرژی یا حداقل سازی مصرف سوخت‌های فسیلی می‌توان آنها را صادر یا در صنایع پتروشیمی به انواع کالاهای با ارزش افزوده بالا تبدیل کرد. وی اظهار کرد: از این‌رو در برنامه‌ها و سیاست‌های بین‌المللی در راستای توسعه پایدار جهانی نقش ویژه‌ای برای منابع تجدید انرژی در نظر گرفته شده است.

لاریجانی ادامه داد: اکنون کشور ما هزینه سنگین اعتقاد به اقتصاد نفتی را پرداخت می‌کند، هزینه‌هایی مانند یارانه سوخت، دارو و درمان، مواد غذایی، حمایت از صنایع زیان‌ده

دولتی و بخش خصوصی شبه دولتی که بدیهی است ادامه این روش منطقی نیست.

وی در این پیام افزود: ما امروز در اقتصاد جدیدی به‌سر می‌بریم که توسط فناوری اطلاعات رو به رشد به وجود آمده و در آن قدرت نرم کشورها جایگزین قدرت نظامی سخت افزاری و حتی دیپلماسی کلاسیک شده است.

وی گفت: سرمایه‌گذاری در انرژی‌های تجدیدپذیر می‌تواند تکمیل‌کننده این روند باشد و با اقتصاد جدید افزایش ثروت عمومی از طریق ایجاد کسب‌وکار جدید به وجود خواهد آمد.

رئیس مجلس شورای اسلامی ادامه داد: کشور ما از نظر شرایط جغرافیایی در منطقه‌ای است که می‌تواند با خلاقیت و کمک گرفتن از مدیریت مدرن جهانی، سهم قابل توجهی را در بازار انرژی‌های پاک به دست آورد و فقط کمی اعتماد به نفس لازم است که زمینه به‌وجود آمدن آن هم کسب سهم تولید و خدمات فنی مهندسی در بازار جهانی است.

در ادامه پیام آمده است: جمهوری اسلامی ایران در یکی از مناطق استراتژیک جهان به‌ویژه از نقطه نظر انرژی واقع شده و استفاده بهینه از منابع انرژی‌های فسیلی و ارتقای میزان بهره‌برداری از منابع متنوع انرژی‌های تجدیدپذیر جهت تامین بخشی از نیاز روزافزون انرژی کشور باید مورد

توجه قرار گیرد.

این پیام می‌افزاید: کشور ایران از لحاظ برخورداری از منابع مختلف انرژی یکی از غنی‌ترین کشورهای دنیا محسوب می‌شود و علاوه بر وجود منابع گسترده سوخت‌های فسیلی و تجدیدناپذیر نظیر نفت و گاز دارای پتانسیل فراوان انرژی تجدیدپذیر از جمله باد، خورشید، زیست توده و زمین گرمایی نیز است که ضرورت بررسی راه‌های مصرف آنها که در اقتصاد کشور نیز تاثیر فراوان دارد، بیش از پیش احساس می‌شود.

رئیس مجلس شورای اسلامی گفت: یکی از اهداف مهم برگزاری اولین همایش ملی اقتصاد انرژی، بررسی چگونگی استفاده و مدیریت توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر و ارائه راهکارهایی در جهت بهینه‌سازی در صرفه‌جویی، کاهش آلودگی هوا و محیط زیست و استفاده از این انرژی‌های نو می‌باشد که امید است همایش مزبور به این اهداف دست یابد.

در بخش پایانی پیام لاریجانی آمده است: ضمن تقدیر و تشکر از دست اندرکاران برگزاری این همایش علمی و اقتصادی امیدوارم دستیابی حاصل از اندیشه و نظرات صاحب‌نظران و متخصصان باعث تقویت این حوزه ارزشمند در کشور شود.

کارگاه تخصصی مدیریت انرژی در ساختمان در همدان برگزار شد

انرژی بخش‌های مختلف در ایران، مدیریت مصرف، معرفی نیروگاه مجازی و تطابق صحیح معماری ساختمان با اقلیم منطقه در بخش اول و در بخش دوم راهکارهای بهینه‌سازی مصرف انرژی در ساختمان با استفاده از نرم افزار Designbuilder

توسط کارشناسان دفتر نمایندگی سابا ارائه گردید.

در این نرم افزار با مدلسازی یک ساختمان عوامل مختلف مثل جهت ساختمان، جنس جدارها، سقف‌ها، نوع کاربری، پنجره‌ها، سیستم روشنایی، ساعات استفاده از تجهیزات و سیستم سرمایش و گرمایشی در نرم افزار اعمال و خروجی داده‌های ورودی شامل مصرف انرژی ساختمان، میزان روشنایی، بار سرمایشی و گرمایشی، دمای آسایش ساختمان مورد تحلیل قرار گرفت.

پنجره ایرانیان: دفتر نمایندگی سابا کارگاه مدیریت انرژی در ساختمان با استفاده از نرم افزار Designbuilder را برای اعضای نظام مهندسی ساختمان استان همدان برگزار کرد.

به گزارش پنجره ایرانیان به نقل از روابط عمومی سازمان بهره‌وری انرژی ایران، این کارگاه آموزشی با همکاری شرکت توزیع نیروی برق و سازمان نظام مهندسی ساختمان استان همدان به منظور آشنایی اعضای سازمان نظام مهندسی رشته‌های مکانیک، معماری و برق با کاربرد و آموزش نرم افزار دیزاین بیلدر روز سه شنبه مورخ ۲۴ آذر ماه در همدان برگزار گردید.

این گزارش می‌افزاید: در این کارگاه آموزشی مباحث مربوط به سهم مصارف

پیش بینی تولید سالانه ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ مگاوات برق از انرژی‌های نو



پنجره ایرانیان: مدیر عامل شرکت توانیر با اشاره به اهتمام ویژه دولت تدبیر و امید و وزارت نیرو به تولید برق از انرژی‌های تجدیدپذیر، گفت: در برنامه ششم توسعه تولید سالانه ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ مگاوات برق از محل انرژی‌های تجدیدپذیر پیش‌بینی شده است.

به گزارش روابط عمومی سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا)، مدیر عامل شرکت توانیر که در مراسم افتتاحیه کنفرانس بین‌المللی فناوری و مدیریت انرژی سخن می‌گفت، افزود: وزارت نیرو از سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در این عرصه حمایت کرده و برق تولیدی از این محل را به صورت تضمینی ۲۰ ساله از تولیدکنندگان خریداری می‌کند.

مهندس کردی در بخش دیگری از سخنان خود گفت: یکی از اهداف وزارت نیرو تولید ۵ درصد برق کشور از منابع تجدیدپذیر تا سال ۱۴۰۰ می‌باشد و با عنایت به اینکه تا سال یاد شده پیش‌بینی می‌شود برق تولیدی کشور حدود ۱۰۰ هزار مگاوات باشد، بنابراین حداقل ۵۰۰۰ مگاوات برق تولیدی از محل انرژی‌های نو خواهد بود که این هدف کاملاً دست یافتنی می‌باشد.

مدیر عامل سازمان انرژی‌های نو ایران نیز با اشاره به مزایای توسعه استفاده از انرژی‌های نو که اهم آنها توسعه اقتصادی، اشتغال، امنیت انرژی، حفظ محیط زیست و جلوگیری از آلودگی آن می‌باشد، گفت: در تمام دنیا اقبال زیادی برای استفاده حداکثری از انرژی‌های نو وجود دارد و این اقبال عمومی در کشورهای در حال توسعه، بیشتر به چشم می‌آید.

سیاست‌های ابلاغی مقام معظم رهبری در برنامه ششم، در رابطه با صنعت برق تنها یک بند به چشم می‌خورد و آن نیز در خصوص افزایش سهم انرژی‌های تجدیدپذیر، نوین و نیروگاه‌های تولید پراکنده و مقیاس کوچک می‌باشد که نشان از اهمیت توسعه هر چه بیشتر استفاده از انرژی‌های نو دارد.

لازم به ذکر است کنفرانس بین‌المللی فناوری و مدیریت انرژی طی روزهای ۲۴ و ۲۵ آذرماه ۱۳۹۴ در مرکز همایش‌های بین‌المللی پژوهشگاه صنعت نفت برگزار گردید.

همچنین دکتر صادق‌زاده با اشاره به کنفرانس اخیر پاریس، افزود: ۱۹۶ کشور از جمله ایران در طی ماه جاری متعهد گردیدند تا در جهت جلوگیری از انتشار آلاینده‌های زیست محیطی گام بردارند. در این میان دولت ایران به‌صورت داوطلبانه تعهد کرد نسبت به کاهش بین ۴ تا ۱۲ درصدی این آلاینده‌ها اقدام کند. این تعهد به معنی احداث حداقل ۷۵۰۰ مگاوات نیروگاه برق از منابع تجدیدپذیر طی ۵ سال آینده می‌باشد. وی در بخش دیگری از صحبت‌های خود با اشاره به اهمیت پرداختن به انرژی‌های نو، افزود: در

شبکه تخصصی بهینه‌سازی انرژی و محیط‌زیست ایجاد می‌شود

خدمات انرژی و فناوری کارآمد انرژی و محیط زیست و بهره‌برداری از پتانسیل‌های محلی را فراهم کند و در جهت ارتقای سطح کارایی انرژی و بهره‌وری کل در سطح ملی و ایجاد اشتغال دانش بنیان در استان‌های کشور گام بردارد.

دبیر ستاد بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی تصریح کرد: دستیابی به اهداف مهم تشکیل شبکه تخصصی بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست با همکاری تمامی نهادها و دستگاه‌های اجرایی، بنگاه‌های اقتصادی، دانشگاه‌ها، مراکز تحقیقاتی و پارک‌های علم و فناوری در استان‌ها صورت می‌گیرد.

به گفته وی، مسئولان دستگاه‌های اجرایی از توسعه فعالیت‌ها در زمینه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست استقبال کرده و قرار بر این شد تا کارگروه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در چارچوب شورای برنامه ریزی استان سازماندهی شود. سبوحی خاطر نشان کرد: حمایت از فعالیت تشکلی‌های مردم نهاد در زمینه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست، سازماندهی کارگروه فنی متشکل از متخصصان در استان، حمایت ستاد بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی از فعالیت این کارگروه در زمینه ارزیابی پتانسیل بهینه‌سازی انرژی از جمله موارد مطرح و تأیید شده این نشست در استان زنجان بود.

وی در ادامه گفت: کارگروه فنی استان زنجان در تعامل با کارگروه مطالعات دورنمای انرژی در ستاد خواهد بود تا در این فرآیند انتقال تجربه و ابزارهای لازم برای تدوین دورنمای بهینه‌سازی انرژی استان در دسترس کارگروه فنی در استان قرار گیرد.

پنجره ایرانیان: دبیر ستاد بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی از ایجاد شبکه تخصصی بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در استان زنجان خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر، یدالله سبوحی درباره ایجاد شبکه تخصصی بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در استان زنجان اظهار کرد: با توجه به ضرورت و اهمیت بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در سطح استان‌ها و ارزیابی پتانسیل آن، ستاد بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی تصمیم دارد تا شبکه تخصصی بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست را در استان زنجان و با همکاری تمامی دستگاه‌ها و نهادها مرتبط ایجاد کند. وی تصریح کرد: توسعه ظرفیت علمی و فنی در استان، شناسایی پتانسیل بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست و برنامه‌ریزی برای بالفعل کردن پتانسیل‌ها از طریق حمایت از مراکز تحقیقاتی و دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش بنیان در استان زنجان از جمله اهداف تشکیل این شبکه تخصصی است. دبیر ستاد بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی گفت: ارزیابی پتانسیل بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در سطح استانی ایجاد می‌کند تا شبکه تخصصی متشکل از دستگاه‌های اجرایی، صنایع، شرکت‌های خدمات انرژی، شرکت‌های دانش بنیان و نهادهای پژوهشی و فناوری در استان‌ها سازماندهی شود.

سبوحی با بیان اینکه شناخت مسائل و چالش‌های بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در سطح استان‌ها یک ضرورت مهم است، ادامه داد: این امر برای پیگیری سیاست‌های دولت و تدوین برنامه اجرایی مشخص و هدفمند است تا بتواند ظرفیت لازم جهت گسترش بازارهای

سیاست‌های اشتباه مالیاتی صنایع کشور را به تعطیلی کشاند



پنجره ایرانیان: اگر دولت بخواهد برای جبران کسری بودجه به‌خاطر کاهش قیمت نفت اقدام به گرفتن مالیات کند، قطعاً بسیاری از صنایع در آستانه تعطیلی قرار خواهند گرفت.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، حمیدرضا نبی‌زاده در خصوص قیمت نفت در بودجه سال ۹۵ گفت: قیمت نفت در بازارهای جهانی کاهش پیدا کرده بنابراین دولت باید با تدوین سیاست‌های اصولی بتواند بودجه کشور را طوری تنظیم کند که با مشکل مواجه نشود.

این کارشناس اقتصادی تصریح کرد: هرچند همواره بخش عمده‌ای از درآمدهای کشور متکی به نفت است اما با توجه به کاهش قیمت این ماده سیاه در بازارهای جهانی دولت تلاش کرد تا بخش عمده بودجه سال جاری را از محل واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای، مالی و مالیات تامین کند، ضمن آنکه همانگونه که در برنامه پنجم و چشم‌انداز پیش‌بینی شده هر سال باید حدود ۱۰ تا ۱۲ درصد از وابستگی بودجه به نفت کاهش یابد.

نبی‌زاده ادامه داد: دولت هم‌اکنون برای جبران کسری بودجه به گرفتن مالیات روی آورده است و این موضوع از یکسو مثبت و از سوی دیگر جنبه منفی را با خود به دنبال دارد. به طور یقین قیمت نفت در بازارهای جهانی در این امر مهم بی‌تأثیر نبوده و اقتصاد کشورها را تحت سیطره خود قرار داده است. این کارشناس تصریح کرد: در چند سال

دهند، چرا که اکثر صنایع به دلیل برخی از سیاست‌های مالیاتی در آستانه تعطیلی هستند.

نبی‌زاده گفت: مالیات به مانند پای شکسته است که سال‌ها به صورت کج جوش خورده است نمی‌شود یکباره آن را دوباره ترمیم داد. نیاز به زمان و دوره خاص خود دارد باید برنامه منظمی برای پیشبرد اهداف مورد نظر تهیه شود. وی خاطرنشان کرد: دولت در بودجه سال ۹۵ قیمت ۳۰ دلار را تعیین کرده است که منطقی به نظر می‌آید.

آخر قیمت نفت ابزاری در دست قدرت‌های بزرگ بوده و هر موقع صلاح دیدند با کاهش قیمت نفت به کشورهای مورد نظر خودشان فشار آوردند. وی افزود: هم‌اکنون روشی که دولت برای کاهش اتکا به درآمدهای نفتی گرفته است خوب بوده اما اخذ مالیات اثرات زیانباری را در بخش تولید به بار خواهد آورد. بنابراین در حوزه پرداخت مالیات باید با سیاست خاص و روش صحیح حرکت کرد. اگر به یک‌باره سیاست جهشی در این بخش داشته باشند قطعاً بسیاری از صنایع نمی‌توانند خود را با این شیب‌ها و سیاست‌ها تطبیق

خسارت بی‌تفاوتی نسبت به انرژی‌های نو، جبران‌ناپذیر است

کنیم، باید به سمت انرژی پاک برویم. سلطانی با اشاره به اینکه کشور ما اکنون در شرایط خوبی به لحاظ اعتبار و تکنولوژی قرار ندارد، تصریح کرد: در حالی که ما در زمینه انرژی خورشیدی و باد غنی هستیم و ۳۶۵ روز در کشور آفتاب داریم، چند ماه از سال انرژی باد وجود دارد، اگر تکنولوژی و اعتبار لازم را در دست داشته باشیم، کشوری هستیم که می‌توانیم به راحتی و بهتر از کشورهای اروپایی از انرژی پاک استفاده کنیم. وی با تأکید بر اینکه نباید نسبت به قضیه انرژی‌های نو در کشور بی‌تفاوت باشیم، خاطرنشان کرد: بحث انرژی‌های نو در برنامه ششم مثل برنامه بودجه نیست که اگر در یک سال لحاظ نشود در سال آینده بتوان جبران کرد؛ چرا که برنامه ششم درازمدت است و باید در اولویت اصلی دولت قرار گیرد.

پنجره ایرانیان: اگرچه کشور ما به لحاظ تکنولوژی و اعتبار جهت اجرای طرح‌های مربوط به انرژی‌های نو در شرایط خوبی قرار ندارد، اما بی‌تفاوتی به این قضیه خسارت جبران‌ناپذیری را به کشور تحمیل می‌کند.

به گزارش ایلنا، امیرعباس سلطانی نماینده مردم بروجرد در مجلس شورای اسلامی درباره جایگاه انرژی‌های نو در تدوین برنامه ششم گفت: البته هنوز برنامه ششم نهایی نشده ولی تا این مرحله هنوز در این برنامه گنجانده نشده است. وی با اشاره به اینکه دنیا در حال حرکت به سمت انرژی پاک است، افزود: اکنون آمریکا حدود ۱۵ درصد انرژی خود را از انرژی‌های نو تامین می‌کند و ما نیز اگر می‌خواهیم زیرساخت‌ها را به درستی تدوین کرده و توسعه پیدا

بهره‌وری انرژی در ایران دو برابر عقب‌تر از جهان است

گفت: رسیدن به قیمت واقعی انرژی تأثیر مثبتی در نوع مصرف مشتریان دارد. لذا باید در این زمینه برنامه‌هایی صورت بگیرد. به گفته مدیرعامل سازمان بهره‌وری انرژی، فرهنگ‌سازی در زمینه مصرف انرژی در میزان ارتقاء بهره‌وری نقش مهمی دارد، بنابراین باید فرهنگ‌سازی در این زمینه افزایش یابد.

سجادی با بیان اینکه پارامترهای زیادی در زمینه افزایش بهره‌وری انرژی وجود دارد، اظهار کرد: استانداردسازی، ارتقاء حمایت‌های مالی و وجود فرهنگ‌سازی می‌تواند تأثیرات قابل قبولی را در افزایش بهره‌وری انرژی داشته باشد که باید به آن توجه جدی شود.

اندیشیده شود. مدیرعامل سازمان بهره‌وری انرژی با بیان اینکه جبران این عقب‌ماندگی نیازمند یک نگاه متفاوت در عرصه‌های گوناگون است، اظهار کرد: این مساله نیاز چندانی به وجود منابع مالی ندارد، بلکه باید حمایت‌های مجلس و دولت در این زمینه افزایش یابد. سجادی با اشاره به تعرفه‌های برق و سوخت تأکید کرد: باید به دنبال این باشیم که با نرخ معقول برق و سوخت را به مشتریان بفروشیم چراکه اگر این اتفاق بیفتد مشتریان توجه و دقت بیشتری نسبت به میزان مصرف خود دارند. وی با اشاره به اهمیت رسیدن به قیمت واقعی انرژی

پنجره ایرانیان: مدیرعامل سازمان بهره‌وری انرژی (سابا) گفت: در حوزه بهره‌وری انرژی ایران نسبت به متوسط جهانی دو برابر عقب‌ماندگی وجود دارد که باید این موضوع به صورت جدی مورد بررسی قرار بگیرد.

به گزارش ایسنا، سجادی درخصوص وضعیت بهره‌وری انرژی در ایران اظهار کرد: اگر بخواهیم بهره‌وری انرژی را نسبت به شاخص شدت انرژی بررسی کنیم، باید گفت که وضعیت ایران در این موضوع مطلوب نیست. وی ادامه داد: براساس متدهایی که برای شدت انرژی در نظر گرفته می‌شود، ایران نسبت به متوسط جهان دو برابر عقب‌ماندگی دارد. ازین رو باید برای این مهم راهکارهای اساسی

۴۷ درصد برق کشور در بخش ساختمان مصرف می شود



پنجره ایرانیان: مجری طرح های بهینه سازی سابا گفت: بخش ساختمان با داشتن بیش از ۲۹ میلیون مشترک، سهمی معادل ۴۷ درصد از مصرف کل برق کشور را به خود اختصاص داده و متوسط مصرف برق این بخش سه هزار و ۲۱۲ کیلووات ساعت است.

به گزارش تارنمای اطلاع رسانی سازمان بهره وری انرژی ایران (سابا)، احمد رضا توکلی افزود: یکی از عمده ترین دلایل کاهش سهم مصرف انرژی در بخش ساختمان در سه سال اخیر، افزایش مصرف بخش صنعت است. وی گفت: آمارها نشان می دهد متوسط مصرف هر مشترک در بخش ساختمان ۱۳ هزار و ۹۰۲ کیلووات ساعت است که نسبت به سال گذشته ۷۸ درصد کاهش نشان می دهد.

به گفته این مقام مسئول، کارشناسان دلایل کاهش مصرف در این بخش را رعایت الگوی مصرف انرژی به ویژه در اداره های دولتی بیان می کنند. مجری طرح های بهینه سازی سابا گفت: بهینه سازی مصرف انرژی در بخش عمومی به دلیل روند افزایشی تعداد مشترکان ساختمان ها، بیش از پیش ضروری است. در ۱۰ سال گذشته ۷۸ درصد به تعداد مشترکان برق ساختمان ها در کشور افزوده شده است.

توکلی ادامه داد: مصارف نهایی و مصرف بخش انرژی گاز طبیعی در سال ۱۳۹۲ معادل هزار و ۵۲۸ میلیارد مترمکعب بوده که نسبت به سال پیش از آن، یک درصد افزایش داشته است. وی یادآور شد: سهم مصرف نهایی و بخش انرژی در همین سال به ترتیب ۶۸.۸ و ۳۲.۱ درصد بود که سهم مصرف نهایی نسبت به سال گذشته ۴.۴ درصد افزایش داشته است.

این مقام مسئول اضافه کرد: افزایش مصرف نهایی بخش های خانگی، تجاری و عمومی به دلیل شدت

مشکلات کشورهای در حال توسعه است که اثرات اقتصادی و زیست محیطی به دنبال دارد. طبق آمارهای موجود، سالانه حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزار واحد مسکونی جدید در سطح کشور ساخته می شود. از آنجایی که بخش ساختمان با مصرف بیش از ۴۰ درصد کل انرژی تولید شده در کشور و صرف هزینه ای معادل ۳۰ درصد از درآمد حاصل از فروش نفت، بیشترین میزان مصرف انرژی را به خود اختصاص داده است، بهینه سازی مصرف انرژی در ساختمان تأثیرات مثبتی بر اقتصاد خانواده و نیز ملی خواهد داشت. بیشترین تلفات انرژی در واحدهای مسکونی و آپارتمانی مربوط به دیوارهای ساختمان است که می توان با انجام راهکارهایی از اتلاف انرژی جلوگیری کرد.

سرما و روشن بودن همه سامانه های گرمایشی در بخش های خانگی و تجاری است. وی یادآور شد: مجموع مصرف گاز طبیعی در سال ۱۳۹۲ در بخش های خانگی، تجاری و عمومی، افزون بر ۵۱ هزار و ۱۶۳ میلیون مترمکعب بود که حدود ۴۹ درصد از مصرف نهایی گاز طبیعی کشور را به خود اختصاص داده است. توکلی با بیان اینکه مصرف گاز طبیعی در این بخش نسبت به سال های گذشته با رشدی معادل ۱۱ درصد مواجه بوده است، گفت: بیشترین سهم مصرف گاز طبیعی در این بخش به زیربخش خانگی تعلق دارد که با ۴۲.۵ درصد نزدیک به ۴۴ هزار و ۶۹۲ میلیون مترمکعب گاز را به مصرف رسانده است. مصرف بالای انرژی در ساختمان های مسکونی یکی از عمده ترین

تولید آب و برق از دود نیروگاه ها

موافقت نامه هستیم، گفت: هدف ما این است که دود خروجی نیروگاه های حرارتی به راحتی از بین نرود و بتوانیم از این طریق راندمان نیروگاه ها را ارتقاء دهیم.

وی ادامه داد: در این موافقت نامه به دنبال این هستیم که از این دود خروجی برای تولید آب شیرین و تولید جلبک که خود منبع انرژی است استفاده کنیم. عمیدپور خاطرنشان کرد: استفاده از این سیستم در انرژی تجدیدپذیر و تولید آب شیرین جزو برنامه های آتی ما در این حوزه است که امیدواریم در گام های بعدی بتوانیم آن را توسعه دهیم.

وی افزود: از طریق موتورهای تولید برق که در کشور وجود دارد این کار را انجام می دهیم که هزینه آن نیز بسته به سایز موتور متفاوت است. رئیس پژوهشکده انرژی و محیط زیست وزارت نیرو هزینه این کار را به طور میانگین حدود ۱۰۰ میلیون تومان تخمین زد و گفت: این هزینه از طریق صندوق توسعه پژوهش در حوزه برق و کمک های جهاد کشاورزی تامین می شود.

وی خاطرنشان کرد: علاوه بر این معاونت ریاست جمهوری در بخش توسعه روستایی آمادگی خود را برای سرمایه گذاری در این زمینه اعلام کرده است.

پنجره ایرانیان: نیروگاه های حرارتی راندمانی بین ۳۰ تا ۴۰ درصد دارند؛ اگر از حرارت بازیافتی این نیروگاه ها برای تولید بیشتر برق یا آب شیرین استفاده کنیم، راندمان آن به شدت افزایش می یابد و حتی قابلیت افزایش راندمان تا ۸۰ درصد هم وجود دارد.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، مجید عمیدپور در حاشیه جشنواره پژوهش و فناوری وزارت نیرو در جمع خبرنگاران اظهار داشت: موافقت نامه ای بین وزارت نیرو و وزارت جهاد کشاورزی منعقد شده تا بتوانیم از حرارت و دود خروجی نیروگاه های حرارتی و ژنراتورهای برق نیروگاه های کوچک و تولید پراکنده استفاده کنیم.

وی افزود: متناسب با نوع نیروگاه های حرارتی، راندمان این نیروگاه ها بین ۳۰ تا ۴۰ درصد است، اما اگر از حرارت بازیافتی این نیروگاه ها برای تولید بیشتر برق یا آب شیرین استفاده کنیم، راندمان آن به شدت افزایش می یابد و حتی قابلیت افزایش راندمان تا ۸۰ درصد هم وجود دارد.

رئیس پژوهشکده انرژی و محیط زیست وزارت نیرو با بیان اینکه چنانچه بخواهیم از حرارت نیروگاه ها به ویژه در بخش های روستایی استفاده کنیم نیازمند انعقاد این

انرژی‌های تجدیدپذیر هدف ایران پس از تحریم‌هاست



پنجره ایرانیان: موسسه مشاوره و تحقیقات بازار "فراست اند سولویان" در تازه‌ترین گزارش خود اعلام کرد که ایران برنامه رشد بلندپروازانه‌ای را برای ارتقا انرژی‌های سبز به عنوان یک فاکتور کلیدی ثبات در راستای اهداف تنوع‌بخشی اقتصادی در برنامه ششم توسعه ترسیم کرده است.

به گزارش ایسنا به نقل از پایگاه خبری ترد عربی، مسائل زیست‌محیطی و پایداری اقتصادی در برنامه اقتصادی ایران برای سال ۲۰۲۵ به برنامه‌های انگیزشی برای جذب بخش خصوصی برای احیای فناوری‌های منسوخ شده صنعت برق و توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر و انرژی‌های زیستی در سراسر کشور منجر شده است.

براساس نقشه راه انرژی ایران، دولت قصد دارد تا پایان سال ۲۰۲۵ فناوری‌های سبز را برای افزایش ظرفیت نیروگاه‌ها از ۷۴ گیگاوات به بیش از ۱۲۰ گیگاوات افزایش دهد. از آنجا که ایران برای رسیدن به این ظرفیت به فناوری، مهندسی و دانش احتیاج دارد و برای این منظور به بیش از ۶۰ میلیارد دلار سرمایه احتیاج است، ایران خواستار سرمایه‌گذاری در این بخش شده است.

علی میرمحمد، مشاور ارشد و مدیر توسعه در موسسه فراست اند سولویان می‌گوید: بازار برق در ایران طی ۱۰ سال گذشته نرخ رشد سالیانه شش و نیم درصدی داشته است که بسیار بالاتر از نرخ رشد تولید ناخالص داخلی این کشور است که در حال حاضر به بیش از سه درصد نمی‌رسد.

وی گفت: ایران شاهد ظهور بازیگران جدید در بخش‌های تولید و کشاورزی بوده است. به علاوه سالانه حدود یک میلیون و ۴۰۰ هزار نفر مصرف‌کننده جدید به بازار برق ایران افزوده می‌شود. این تحولات مستلزم یک ظرفیت بیشتر پنج هزار مگاواتی برای هر سال و سرمایه‌گذاری جدید در شبکه توزیع و انتقال برق است. نیروگاه‌های ایران مصرف‌کنندگان اصلی منابع سوختی طبیعی هستند و سالانه بیش از ۳۰ میلیارد دلار سوخت‌های مختلف شامل گاز طبیعی (۳۶ میلیارد متر مکعب) گازوئیل (۱۲ میلیارد لیتر) و نفت کوره (۱۵ میلیارد لیتر) را مصرف می‌کنند. بهره‌وری پایین در تولید نفت

نصب بیش از ۵ هزار مگاوات انرژی تجدیدشدنی است که شامل چهار هزار مگاوات انرژی بادی و ۵۰۰ مگاوات انرژی خورشیدی می‌شود. هم‌اینک پتانسیل نصب بیش از ۱۵ گیگاوات انرژی بادی در مناطقی همچون منجیل، زاهدان، زابل و نیشابور از سوی سازمان انرژی‌های تجدیدشدنی ایران شناسایی شده است. مصطفی ربیعی، رئیس امور بین‌الملل سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر ایران می‌گوید: ایران می‌تواند بیش از دوسوم انرژی خود را از نیروی باد تامین کند. سیاست بلندمدت در یک دهه آینده (۲۰۱۵ تا ۲۰۲۵) تامین بیش از ۵۰ درصد انرژی مورد نیاز کشور از منابع تجدیدشدنی، سوخت‌های زیستی و دیگر فناوری‌های سبز است. احیا و مدرن‌سازی نیروگاه‌های حرارتی کنونی با فناوری‌های سبز نیز بخشی از این برنامه است.

وی گفت: برای رسیدن به ظرفیت تولید پنج هزار مگاوات انرژی تجدیدشدنی، ایران به سرمایه‌گذاری بیش از ۱۰ میلیارد دلار احتیاج دارد. در حالی که تامین مالی پروژه تاکنون یک عامل کلیدی محدودکننده در این بخش بوده است. برای غلبه بر این چالش ایران قصد دارد سرمایه‌های خارجی را برای سرمایه‌گذاری در سرتاسر کشور جذب کند. در حال حاضر بیش از ۱۹ پروژه که نیازمند یک‌ونیم میلیارد دلار سرمایه هستند در ایران پیشنهاد شده‌اند.

و زیرساخت‌های انتقال آن به یک خسارت سنگین بر اقتصاد ایران منجر شده که نیازمند پرداختن فوری به آن از طریق سرمایه‌گذاری‌های جدید به آن است.

میرمحمد خاطرنشان کرد: نصب نسل جدید توربین‌های دارای بهره‌وری بالا، طراحی و احداث ایستگاه‌های فرعی جدید جی‌آی‌اس، احداث خطوط انتقال ولتاژ بالا و افزودن فناوری‌های تجدیدشدنی و سبز به ترکیب انرژی ایران، برنامه‌های عمده‌ای هستند که انتظار می‌رود در دوران پس از تحریم‌ها به اجرا درآیند. به علاوه سوخت‌های زیستی از پسماندهای روستایی نیز فرصت کلیدی برای سرمایه‌گذاری در ایران است. صنعت انرژی‌های تجدیدشدنی در ایران در مرحله اولیه خود قرار دارد. ایران با توجه به اینکه در کمربند تابش انرژی خورشید قرار دارد و داشتن پتانسیل بالا، چشم‌انداز روشنی را برای توسعه فناوری‌های خورشیدی دارد. مطالعات اکتشافی انجام شده نشان می‌دهد که ایران ۱۵ منطقه احتمالی زمین‌گرمایی در اختیار دارد. در زمینه انرژی‌های گرمایی زمینی ایران در یک کمربند زمین‌گرمایی فعال قرار گرفته است.

در حال حاضر کمتر از یک درصد مجموع ترکیب انرژی ایران از منابع تجدیدپذیر تامین می‌شود. این در حالی است که ایران قصد دارد سرمایه‌گذاری در این زمینه را در برنامه ششم توسعه افزایش دهد. هدف ایران

استفاده ۹۹ درصدی کاستاریکا از انرژی‌های تجدیدپذیر در سال ۲۰۱۵

است. به گفته لویس پاچو، این کشور قصد دارد تا این آمار را برای سال ۲۰۱۶ بهبود بخشد. این گزارش تاکید می‌کند این آمار باوجود گرم شدن منطقه به دست آمده است. حدود سه چهارم انرژی مورد نیاز کاستاریکا توسط نیروگاه‌های هیدروالکتریک تامین می‌شود.

دیگر منابع انرژی تجدیدپذیر کاستاریکا شامل انرژی خورشیدی، بادی، زمین گرمایی، و زیست توده‌ای هستند.

کرده است. بنا بر این گزارش، ۹۸.۹۵ درصد از کل انرژی مورد نیاز این کشور کوچک آمریکای مرکزی، از ابتدای سال جاری تا روز ۱۷ دسامبر از انرژی‌های تجدیدپذیر تامین شده است. این موسسه اعلام کرد: در طول این مدت انرژی ۲۸۵ روز در این کشور بدون استفاده از سوخت‌های فسیلی فراهم شده است. در صورت صحت این آمار، کاستاریکا به کشور پیشرو در استفاده از انرژی‌های سبز در جهان تبدیل شده

پنجره ایرانیان: منابع رسمی بخش انرژی کاستاریکا ادعا کردند این کشور از ابتدای سال ۲۰۱۵ تا روز ۱۷ دسامبر ۹۹ درصد از کل انرژی مورد نیاز خود را از انرژی‌های تجدیدپذیر تامین کرده است.

به گزارش خبرگزاری فارس، موسسه تولید نیروی کاستاریکا اعلام کرده است که این کشور ۹۹ درصد از انرژی مورد نیاز خود را در سال ۲۰۱۵ از منابع تجدیدپذیر تامین

کنفرانس ملی پیشرفت‌های نوین در انرژی در ساوه برگزار شد



پنجره ایرانیان: نخستین کنفرانس ملی پیشرفت‌های نوین در حوزه انرژی با پیام معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان انرژی اتمی ایران در ساوه برگزار شد.

به گزارش ایرنا، این کنفرانس ملی به همت موسسه آموزش عالی انرژی ساوه با حضور صاحب نظران، محققان و دانشجویان با رویکرد انرژی‌های تجدیدپذیر، مهندسی انرژی و طبیعت و بهینه‌سازی مصرف انرژی در صنعت ساختمان به مدت یک روز برگزار شد.

معاون رئیس جمهوری و رئیس سازمان انرژی اتمی ایران در پیامی به این کنفرانس آورده است: توانایی هر کشور و جامعه‌ای در تولید انرژی و نحوه مصرف آن به عنوان یکی از مولفه‌های اساسی در پیشرفت آن کشور محسوب می‌شود. علی‌اکبر صالحی افزوده است: امروز انرژی، بخشی جدایی‌ناپذیر از زندگی بشر و جوامع مدرن و صنعتی است و به طرز غیرقابل تصویری، تمام ابعاد زندگی انسان را تحت تأثیر قرار داده و به موازات تغییر در ساختارهای اجتماعی، سیاسی، اقتصادی، وضعیت و جایگاه تولید، توزیع و مصرف انرژی نیز تغییر کرده است. در ادامه این پیام آمده است: در طول تاریخ، بشر همواره به اشکال مختلفی به انرژی وابسته بوده و تغییر و تکامل سیستم انرژی همواره از نیروهای محرکه جوامع بشری به منظور پیشبرد اهداف خود بوده است. علی‌اکبر صالحی در ادامه پیام خود به این کنفرانس افزوده است: تار و پود اصلی جوامع را شبکه

مطرح است که به توسعه یافتگی نیز می‌انجامد. وی ادامه داد: تنها راهکار حفظ منابع موجود و نگهداری از این نعمات خدادادی برای نسل‌های آتی استفاده صحیح و به کارگیری توانایی‌های بومی و ملی در راستای بهره‌وری از انرژی‌های نوپدید است. استاندار مرکزی اضافه کرد: شرکت‌های دانش بنیان به عنوان بازوی توانمند دولت در این عرصه می‌توانند با بهره‌گیری از دانش و خلاقیت خود دستیابی به توسعه را تسهیل کنند. زمانی قمی اظهار کرد: توفیقات علمی و پژوهشی کشور مدیون تلاش و پشتکار متخصصان و دانشمندان جوانی است که با مدد از نیروی لایزال الهی و علم آموزی مبتنی بر خلاقیت، پله‌های رشد و ترقی را در عرصه داخلی و خارجی پیموده‌اند.

انرژی، ارتباطات و اطلاعات تشکیل می‌دهد، به طوری که امروزه هر گونه نقص و اشکال در این شبکه‌ها به ایجاد ضعف و آسیب در جوامع منجر می‌شود. وی در ادامه آورده است: این جانب معتقدم برگزاری این چنین کنفرانس‌هایی می‌تواند به عنوان طبعه یک حرکت فراگیر برای سازگار نمودن بهره‌مندی از علوم و فنون جدید با حفظ و حراست از موارث طبیعی باشد. استاندار مرکزی نیز طی سخنانی اظهار داشت: امروز حفظ و بهره‌وری انرژی به عنوان یکی از مولفه‌های شاخص توسعه پایدار محسوب می‌شود. محمود زمانی قمی افزود: بررسی و توسعه فعالیت‌های پژوهش محور در عرصه انرژی به عنوان یکی از نیازهای اساسی جوامع

۷۰۰ میلیارد تومان برای حمایت از تولیدکنندگان انرژی پاک

چیت‌چیان با بیان اینکه در قانون بودجه سال ۹۵ در یک تبصره ویژه این مساله مورد توجه قرار گرفته است، ادامه داد: شاید نیازی نبوده که در احکام قانونی برنامه ششم حکم خاصی در این زمینه نوشته شود، چرا که برنامه ششم منحصر به لایحه‌های ارسالی به مجلس نیست، بلکه یک سری اهداف کمی و کیفی و راهبردها نیز دارد که به انرژی‌های پاک توجه شده است. چیت‌چیان در قراردادهایی که با بخش خصوصی منعقد می‌شود نیز تأکید کرد: در قراردادهایی که با بخش خصوصی منعقد می‌شود باید توجه داشته باشیم که در واگذاری پروژه‌ها، مردم متحمل هزینه‌های غیرعادلانه نشوند. وی اظهار داشت: در واگذاری پروژه‌ها به بخش خصوصی کیفیت خدمات ارائه شده و رعایت استانداردهای لازم را مد نظر داشته باشید. وزیر نیرو ادامه داد: شرکت آبفای کشور تاکنون ۹۷ مورد قرارداد با سرمایه‌گذاری ۴۴۰۰ میلیارد تومان با بخش خصوصی منعقد کرده است که عمدتاً این قراردادها به صورت BOT و BOO و بیع متقابل بوده است.

پنجره ایرانیان: وزیر نیرو با بیان اینکه باید سهم انرژی‌های پاک را از تولید انرژی کشور افزایش دهیم، گفت: در بودجه سال آینده برای حمایت از تولیدکنندگان برق از انرژی‌های پاک ۷۰۰ میلیارد تومان پیش‌بینی شده است. به گزارش خبرگزاری فارس، حمید چیت‌چیان در حاشیه برگزاری پانزدهمین همایش مدیران ارشد وزارت نیرو در جمع خبرنگاران اظهار داشت: در بودجه سال آینده در یک بند ۷۰۰ میلیارد تومان برای حمایت از تولیدکنندگان برق از انرژی‌های تجدیدپذیر پیش‌بینی شده که امیدواریم مورد تصویب مجلس قرار بگیرد. وی ادامه داد: در مورد انرژی‌های تجدیدپذیر در بخش فنی برنامه ششم توسعه پیش‌بینی شده و در سندی که مورد تصویب دولت در مورد اهداف ایران برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای قرار گرفته، این امر تأکید شده است. وزیر نیرو گفت: ما باید در سال‌های آینده ۷۵۰۰ مگاوات انرژی تجدیدپذیر ایجاد کنیم و سهم انرژی‌های پاک را از تولید انرژی کشور افزایش دهیم.

ایران به صادرکننده مهم انرژی به پاکستان تبدیل می‌شود

در فرآیند نهایی ساختن توافق بر سر احداث فاز یک خط لوله گاز ایران و پاکستان هستند. در فاز نخست این طرح در انتظار اجرا، یک خط لوله از گودار در بلوچستان به نواب شاه در سند کشیده خواهد شد. در فاز دوم، پاکستان روی یک بخش ۸۰ کیلومتری خط لوله کار خواهد کرد که به مرز ایران می‌رسد. فاز دوم به لغو تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران بستگی دارد.

وارد می‌کند. این واردات طی ماه جاری به یکصد مگاوات افزایش خواهد یافت. دو کشور در حال بررسی دو طرح دیگر برای واردات یکپار و یکصد مگاوات برق هستند. وزارت خارجه پاکستان روز جمعه در یک پاسخ مکتوب به سنا گفت: با این حال، ایران از نیروی بالقوه برای افزایش صادرات برق خود به سه هزار مگاوات به پاکستان، یک کشور تشنه انرژی به‌شمار می‌رود. در این سند گفته شده است دو کشور

پنجره ایرانیان: براساس اسناد رسمی منتشر شده در اسلام آباد، ایران می‌تواند به یک صادرکننده عمده و مهم انرژی به پاکستان تبدیل شود و این کشور ظرفیت واردات سه هزار مگاوات برق از تهران را دارد. روزنامه انگلیسی زبان اسپرس تربیبون در پایگاه اینترنتی خود نوشت: به گفته وزارت خارجه پاکستان این کشور در حال حاضر ۷۴ مگاوات برق از ایران، از بخش ساحلی مکران

بتن‌های سبک برای افزایش مقاومت ساختمان در برابر زلزله تولید شد



پنجره ایرانیان: یک شرکت ایرانی با به کارگیری نانوذرات در ساخت بتن‌های سبک موفق به تولید صنعتی محصولی با وزن بسیار سبک‌تر و مقاوم‌تر از بتن‌های معمول شد که برای افزایش مقاومت ساختمان در برابر زلزله به کار می‌رود.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از ستاد ویژه توسعه فناوری نانو، مقاوم‌سازی بناها در برابر زلزله به روش‌های مختلفی صورت می‌گیرد و کاهش وزن سازه ساختمانی یکی از راهکارهای مناسب در این زمینه به شمار می‌رود. با توجه به اینکه بتن بخش عمده‌ای از بار مرده ساختمان را دربر دارد، لذا استفاده از بتن‌های سبک سازه‌ای و مهندسی شده، راهکار مناسبی برای دستیابی به کاهش وزن بنا و مقاوم سازی آن در برابر آسیب‌های ناشی از زلزله خواهد بود.

از این‌رو محققان در یک شرکت مهندسی موفق به ساخت بتن‌هایی بسیار سبک و مقاوم شدند که استفاده از این محصول می‌تواند باعث افزایش مقاومت سازه‌های ساختمانی در برابر زلزله و آسیب‌های ناشی از آن شود.

بهمن حاجی سامی، رئیس هیات مدیره این شرکت مهندسی گفت: این شرکت با به کارگیری نانوذرات سیلیس، اقدام به تولید بتن‌های فوق سبک با خواص بهبود یافته کرده است. وی به برخی از مزایا و ویژگی‌های این محصول اشاره کرد و افزود: استفاده از این محصول می‌تواند وزن سازه را تا یک تن به ازای هر متر مکعب بتن ریزی نسبت به بتن‌های معمولی، کاهش دهد و این بدان معنی است که به ازای هر متر مربع، وزن سازه بین ۱۱۰ تا ۱۴۰ کیلو گرم کاهش می‌یابد.

وی با بیان اینکه به این ترتیب برای یک سازه با زیربنای ۱۰۰۰ متر مربع، وزن سازه بین ۱۱۰ تا ۱۴۰ تن سبک‌تر خواهد شد، ادامه داد: از آنجا که نیروی ناشی از زلزله، ارتباط مستقیم با وزن ساختمان دارد،

مالات بتن از مقاومت کمتری برخوردار هستند. وی ادامه داد: به همین دلیل در بتن‌های سبک سازه‌ای بر خلاف بتن‌های عادی مشکل شکست و ایجاد ترک از سنگدانه آغاز می‌شود و این در حالی است که در محصول تولیدی، با به کارگیری نانوذرات سیلیکا، تشکیل بلورها به جای سطح سنگدانه از خلل و فرج داخلی آن آغاز شده و یک لایه کریستالی بر روی سنگدانه ایجاد می‌شود. این مساله در نهایت به افزایش چشمگیر مقاومت فشاری بتن منجر می‌شود. حاجی سامی در خصوص صادرات این محصول توضیح داد: در حال حاضر به منظور توسعه تولید و عرضه محصول خود مشغول انجام رایزنی‌هایی با توزیع کنندگانی از کشورهای هند و اندونزی هستیم، ولی هنوز به مرحله نهایی نرسیده‌ایم.

این محصول موفق به کسب تاییدیه نانو مقیاس از ستاد توسعه فناوری نانو شده و همچنین اختراعی از آن با شماره ۰۰۸۶۵۳ تحت عنوان «تولید بتن سبک با مقاومت زیاد با استفاده از فناوری نانو» ثبت شده است.

لذا با کاهش چشمگیر آن، مقاومت بنا به هنگام وقوع زلزله افزایش می‌یابد. این مزیت علاوه بر افزایش ایمنی ساختمان‌ها، به افزایش سرعت ساخت بنا نیز منجر می‌شود.

به گفته حاجی سامی، علاوه بر این با به کارگیری بتن‌های سبک و کاهش وزن ساختمان، میزان استفاده از آهن آلات و آرماتورها کاهش می‌یابد و این ویژگی نیز کاهش هزینه مصالح مصرفی را در پی دارد که استفاده از این محصول را مقرون به صرفه‌تر می‌کند. رئیس هیات مدیره این شرکت مهندسی گفت: در این شرکت محصولات تولیدی خود را به دو صورت، خشک و بسته‌بندی شده و نیز بتن تر عرضه می‌کنیم. وی در توضیح اثرگذاری نانوذرات بر ویژگی‌هایی این محصول عنوان کرد: عمل گیرش بتن ناشی از تشکیل کریستال‌هایی است که از ترکیب آب و سیمان به وجود می‌آید. در تولید بتن‌های سبک سازه‌ای برای کاهش وزن مخصوص بتن از سنگدانه‌های سبک و مقاوم استفاده می‌شود، اما این سنگدانه‌ها نسبت به

آلمانی‌ها در ایران نیروگاه خورشیدی می‌سازند

پنجره ایرانیان: قرارداد ساخت چهار نیروگاه برق خورشیدی با ظرفیت تولید ۴۰ مگاوات برق در کرمان بین ایران و آلمان امضا شد.

به گزارش مهر، پس از امضای تفاهم‌نامه‌هایی به منظور احداث نیروگاه‌های برق خورشیدی در تهران و خوزستان با شرکت‌های آلمانی، قرارداد جدیدی برای ساخت ۴ نیروگاه خورشیدی با ظرفیت تولید ۴۰ مگاوات برق در کرمان امضا شد.

بر این اساس همزمان با سفر مقامات دولتی و سفیر آلمان به کرمان پس از انجام سه روز مذاکره، قرارداد احداث چهار نیروگاه خورشیدی در مجموع با ظرفیت تولید ۴۰ مگاوات برق امضا شده است.

براساس مطالعات انجام شده در استان کرمان ۳۲۰ روز آفتابی و تونل بادی در منطقه ریگان و فهرج وجود دارد که می‌تواند فرصت مناسبی برای سرمایه‌گذاران خارجی برای استفاده از پتانسیل تولید انرژی‌های نو باشد و پیش‌بینی می‌شود با لغو تحریم‌ها ساخت این

واحدهای نیروگاهی آغاز شود.

سیدعلی برزند مدیرعامل شرکت توزیع برق استان تهران هم اخیراً با اشاره به امضای تفاهم‌نامه مشترکی با شرکت‌های سرمایه‌گذار آلمانی، گفته است: با انجام سرمایه‌گذاری توسط طرف آلمانی، نخستین نیروگاه خورشیدی ۵۰ مگاواتی در استان تهران ایجاد و مطابق قرارداد، به مدت ۲۰ سال انرژی تولیدی آن با قیمت‌های مصوب شده به صورت تضمینی از این سرمایه‌گذاران خریداری خواهد شد. علاوه بر این، مهر ماه سال جاری تفاهم‌نامه احداث فاز اول نیروگاه ۱۰ مگاواتی خورشیدی (فتوولتائیک) در اهواز بین شرکت آلمانی ۳۰۰۰ Green و شرکت برق منطقه‌ای خوزستان منعقد شده بود.

در همین حال، هوشنگ فلاحتیان معاون وزیر نیرو اخیراً با اشاره به آغاز دور جدید مذاکرات برقی ایران و آلمان، تاکید کرده بود: پیشنهاد ساخت نیروگاه‌های جدید برق به شرکت‌های آلمانی ارائه شده است و به زودی قراردادهای جدید نیروگاه‌سازی امضا می‌شود.

نسل جدید صفحات خورشیدی برق بیشتری تولید می کنند



پنج‌ره ایرانیان: محققان نسل جدیدی از صفحات خورشیدی را ساخته‌اند که نور تابیده شده از خورشید را از هر زاویه‌ای دریافت و تبدیل به برق می‌کنند. به گزارش خبرگزاری مهر، در حال حاضر صفحات خورشیدی به‌عنوان یکی از کاربردی‌ترین فناوری‌های در حال توسعه جهان محسوب می‌شوند. اما آنها همواره یک مشکل محدودکننده دارند که آن چیزی نیست جز لزوم تابش نور خورشید از زاویه‌ای مناسب به آنها. در این صورت بازده کاری آنها افزایش قابل توجهی پیدا می‌کند، اما همیشه چنین امکانی وجود ندارد. حالا نسل جدیدی از این فناوری ارائه شده که فاکتور زاویه تابش خورشید در آن کم اهمیت شده است. این پوشش جدید شیشه‌ای صفحات خورشیدی را قادر به جذب پرتوهای می‌کند که از هر طرف به آن می‌رسند. در نتیجه دور بازده کاری آنها به میزان چشمگیری افزایش پیدا می‌کند. آنچه که این محققان ارائه کرده‌اند پوشش شیشه‌ای مناسبی است که بر روی سلول‌های خورشیدی سیلیکونی قرار گرفته و عملکرد آنها در جذب پرتوهای خورشیدی و تبدیل آنها به برق را به میزان قابل توجهی افزایش می‌دهد. این پوشش ویژه ساختاری هرمی - شبکه‌ای دارد

که در دل آن نانومیله‌ها و نانودیوارهایی به شکل لانه زنبور دیده می‌شود که نتیجه عملکرد آنها در ساختار صفحه خورشیدی چیزی نخواهد بود جز افزایش بازده کاری آن. به نظر می‌رسد فناوری‌هایی از این دست روند تولید برق از پرتوهای خورشیدی را متحول سازد.

مذاکره با دانمارک برای ساخت کارخانه تولید توربین بادی

پنج‌ره ایرانیان: وزیر نیرو و مذاکرات اولیه با دانمارکی‌ها برای ساخت کارخانه تولید توربین‌های بادی در ایران خبر داد. به گزارش خبرگزاری تسنیم، وزیر نیروی ایران با وزیر امور خارجه دانمارک و هیئت دانمارکی در ساختمان اصلی وزارت نیرو در تهران تشکیل جلسه دادند. حمید چیت‌چیان در حاشیه این نشست در جمع خبرنگاران اظهار داشت: با نزدیک شدن به زمان اجرای برجام کشورهای متعددی به ایران سفر می‌کنند و تمایل دارند که همکاری‌های خود را با ایران ادامه دهند. وی افزود: جلسه امروز با وزیر امور خارجه دانمارک و هیئتی متشکل از شرکت‌های فعال در زمینه آب و انرژی این کشور داشتیم که در این جلسه شرکت‌های دانمارکی پیشنهادات خودشان را برای توسعه همکاری با ایران در زمینه آب و تولید انرژی بیان کردند. وزیر نیرو تصریح کرد: در این سفر تفاهم خوبی بین وزارت امور خارجه دانمارک و وزارت اقتصاد ایران مبنی بر تامین مالی پروژه‌های ایران از سوی کشور دانمارک انجام شد که این موضوع با توجه به توانمندی خوبی که شرکت‌های دانمارکی در زمینه توسعه انرژی به خصوص در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر دارند، می‌تواند ظرفیت‌های مناسبی را برای توسعه همکاری دو کشور در زمینه انرژی فراهم آورد. وی افزود: در این جلسه مذاکرات اولیه برای ساخت کارخانه تولید توربین‌های بادی در ایران از سوی شرکت‌های دانمارکی انجام شد، به طوری که آنها ابراز تمایل کردند با ایجاد این کارخانه در ایران بتوانند هم در بازار ایران محصولات خود را به فروش برسانند و هم به دیگر نقاط جهان صادرات داشته باشند.

هایدروسیتی؛ جدیدترین شکل انرژی پاک

پنج‌ره ایرانیان: محققان در حال توسعه یک منبع جدید انرژی پاک به نام هایدروسیتی (hydricity) هستند که ترکیب هیدروژن و انرژی خورشیدی است. به گزارش خبرگزاری ایرنا، محققان دانشگاه پوردو و مدرسه پلی تکنیک لوزان سوئیس در یک اقدام مبتکرانه برای تولید انرژی‌های پاک و دوستدار محیط زیست، با ترکیب منابع حرارتی خورشیدی و سوخت هیدروژنی، شکل جدید از انرژی پاک به نام هایدروسیتی تولید کردند. در این فرآیند جریان الکتریسیته و هیدروژن به طور همزمان تولید می‌شوند و هیدروژن برای استفاده‌های بعدی ذخیره می‌شود. در این روش از توربین‌های پرفشاری استفاده می‌شود که در شرایط کم فشار هم قابل استفاده هستند. محققان معتقدند که راندمان این روش در تولید سوخت هیدروژنی ۵۰ درصد و در تولید الکتریسیته ۴۶ درصد است. مهمترین مزیت این روش، تولید همزمان الکتریسیته و سوخت هیدروژنی است که کاربرد گسترده‌ای در صنعت حمل و نقل، تولید مواد شیمیایی و صنایع دیگر دارد و با استفاده مکرر پایان نمی‌پذیرد؛ زمانی که خورشید غروب می‌کند، سوخت هیدروژنی ذخیره شده وارد عمل می‌شود و توربین هرگز از کار نمی‌افتد. محققان به این دستاورد به چشم یک اقتصاد پایدار می‌نگرند و امیدوارند که قادر به رفع تمام نیازهای انرژی از جمله حمل و نقل، گرمایش و برق باشد. این دستاورد در حال حاضر در مراحل آزمایشگاهی قرار دارد و به زودی وارد دنیای واقعی می‌شود.

افزایش سه برابری توان ابرخازن‌ها با نیتروژن



پنجره ایرانیان: محققان چینی با افزودن عنصر نیتروژن به ابرخازن‌های رایج موفق به افزایش سه برابری توان ذخیره انرژی بدون تأثیر در سرعت تخلیه و شارژ مجدد شدند.

به گزارش ایسنا، ابرخازن‌ها در مقایسه با باتری‌های معمولی سرعت بیشتری در تخلیه و شارژ انرژی الکتریکی دارند، اما محققان چینی معتقدند که استفاده از نیتروژن به منظور واکنش با کربن باعث افزایش سه برابری توان ذخیره انرژی در ابرخازن‌ها می‌شود.

پروفسور فیجانگ هانگ، متخصص شیمی مواد از دانشگاه شانگهای اظهار کرد: در این مطالعه مشخص شد که دوران پیشسازی ابرخازن‌های کربنی به پایان رسیده است، چرا که مواد جایگزین نانوساختارهای کربنی شناسایی شده است.

وی در مورد نحوه استفاده از نیتروژن در ساخت ابرخازن‌های جدید افزود: دانشمندان برای ساخت شکل کلی ابرخازن از سیلیکون متخلخل و کربن در ابعاد چهار تا ۶ نانومتر استفاده کرده‌اند. پس از ساخت

شکل کلی ابرخازن، از اتم‌های نیتروژن برای ایجاد واکنش فعال با کربن بدون هیچ تأثیری در خاصیت رسانایی استفاده شده است. پروفسور هانگ معتقد است که با استفاده از نیتروژن توانایی ذخیره انرژی بدون تأثیر در سرعت تخلیه و شارژ مجدد حدود سه برابر افزایش یافته است.

خانه‌های شناور خودکفا در تولید آب و برق

فوق اشباع از هیدرات‌های نمک، گرما را از شعله‌ها جذب می‌کند. هنگامی که این محلول در لوله‌ای که بالای آتش نصب شده گرم می‌شود، گرما را در خود نگه می‌دارد و سپس مانند یک گرم‌کننده دستی شیمیایی، محلول از طریق فناوری رادیویی متبلور شده و گرما را طبق دستور منتشر می‌کند. علاوه بر این، این خانه شناور دارای یک سیستم خنک‌کننده آدیاباتیک است. این سیستم از برق بی‌نیاز بوده و متکی بر سرمایش تبخیری است و به موجب آن سطحی مرطوب شده در کنار خانه قرار دارد و همزمان با تبخیر رطوبت، گرما از خانه خارج می‌شود. برنامه ساخت خانه‌های شناور پیشرفته در سال ۲۰۱۷ به اتمام می‌رسد.

پنجره ایرانیان: محققان دو موسسه IVI و IKTS اقدام به ساخت خانه‌های شناور جدید در ریاچه Geierswalde کرده‌اند که در تولید آب و برق خودکفا هستند. به گزارش ایسنا، این ایده ترکیبی از معماری مدرن و مهندسی با تکنولوژی بهره‌وری انرژی است. این خانه‌های دو طبقه روی سازه‌های فولادی محکمی با مساحت ۱۳×۱۳ متر ساخته شده و شبیه یک نوع اقامتگاه مجلل هستند. همچنین مساحت طبقه اول ۳۴ متر به علاوه ۱۵ متر تراس است تا ساکنان آن بتوانند از هوای تازه استفاده کنند. مساحت طبقه دوم نیز ۷۵ متر است. مهندسان برای گرمایش این خانه شومینه‌ای را در آن نصب کرده‌اند که با استفاده از یک محلول

ساخت پیل خورشیدی با امکان تجزیه مولکول‌های آب

نور شدند. نانوذرات پلاسمونیک یکی از ابزارهای بسیار مهم در تولید انرژی هستند. این گروه تحقیقاتی سیستمی ارائه کردند که در آن از الکترون داغ برای جدا کردن اجزاء آب و تولید اکسیژن و هیدروژن استفاده می‌شود. از این دو می‌توان در پیل سوختی و ادوات الکتروشیمیایی استفاده کرد. این گروه در ابتداری برای جدا کردن حفره‌های الکترونی از الکترون‌ها یافتند. یکی از دلایل عمر کوتاه الکترون‌ها، ترکیب آن با حفره‌هاست. پژوهشگران با طراحی ویژه‌ای موجب جدا شدن الکترون از سیستم شدند. حفره‌ها می‌توانند از این سیستم عبور کنند، در حالی که الکترون‌ها در مسیر دیگری به حرکت در می‌آیند. برای این کار پژوهشگران از یک ساختار سه لایه استفاده کردند که در لایه زیرین، لایه نازکی از آلومینیوم قرار دارد. این لایه با استفاده از اکسید نیکل شفاف پوشانده شده است در سطح بالایی این سیستم نیز نانوذرات طلا قرار دارد که به صورت خوشه‌های ۱۰ تا ۳۰ نانومتری قرار دارند. تابش نور به این سیستم موجب تولید الکترون داغ در سطح آلومینیوم می‌شود. حفره‌های تولید شده به راحتی از میان اکسید نیکل عبور می‌کنند در حالی که الکترون‌ها نمی‌توانند از آن عبور کنند. بنابراین، الکترون‌ها در سطح طلا باقی می‌مانند. نانوذرات طلا در این فرایند برای تجزیه آب مورد استفاده قرار می‌گیرند.

پنجره ایرانیان: پژوهشگران با استفاده از نانوذرات موفق به طراحی و ساخت ابزاری شدند که نور خورشید را برای تجزیه آب و تولید اکسیژن و هیدروژن مورد استفاده قرار می‌دهد. این ابزار نوعی پیل خورشیدی با کارایی بالاست.

به گزارش ایسنا، محققان دانشگاه رایس موفق به ارائه روشی با کارایی بالا برای تولید الکتریسیته از انرژی خورشید شدند. نتایج این پروژه در قالب مقاله‌ای با عنوان Direct Plasmon-Driven Photoelectrocatalysis در نشریه Nano Letters منتشر شده است. در این فناوری از نانوذرات طلا برای جذب انرژی خورشیدی استفاده شده است. تابش نور موجب تحریک الکترون‌های موجود در سطح نانوذرات طلا شده و در نتیجه الکترون‌های داغ تشکیل می‌شوند. این الکترون‌ها می‌توانند برای انجام واکنش شیمیایی مورد استفاده قرار گیرند. بخشی از انرژی موجود در الکترون‌های داغ به صورت حرارت آزاد می‌شود. هر قدر که بتوان مانع از تولید حرارت شد، کارایی پیل خورشیدی افزایش بیشتری می‌یابد. در این پروژه، نور در نانوذرات به دام می‌افتد و تبدیل به پلاسمون می‌شود. پلاسمون‌ها امواج الکترونی هستند که همانند یک سیال در سطح نانوذرات جریان دارند. پلاسمون‌ها دارای حالت‌های انرژی بالا بوده و عمر کوتاه دارند. این گروه تحقیقاتی موفق به تبدیل انرژی پلاسمونیک به گرما یا

تولید برق از امواج دریا توسط محققان ایرانی



پنجره ایرانیان: دستگاه تولید برق از انرژی امواج دریا با استفاده از مبدل هیدرومکانیکی توسط استادیار دانشگاه آزاد اسلامی مراغه طراحی و ساخته شد. به گزارش ایرنا، این اختراع توسط صمد تقی زاده، استادیار گروه مهندسی مکانیک دانشگاه آزاد مراغه با استفاده از طرح پژوهشی وی استخراج و ساخته شده است. سیستم هیدرولیک این اختراع انرژی امواج ساحلی را به حرکت دورانی تبدیل می‌کند؛ به طوری که نیروی امواج، شناور مکانیزم را به حرکت درآورده و جک تعبیه شده در مکانیزم باعث ایجاد فشار در روغن هیدرولیک می‌شود و در نهایت باعث به حرکت درآوردن هیدروموتور سیستم هیدرولیک و آلترناتور و تولید انرژی برق می‌شود.

مخترع این دستگاه و استادیار گروه مهندسی مکانیک دانشگاه آزاد مراغه گفت: با پیشرفت تکنولوژی و کاهش منابع انرژی، تقاضا برای انرژی افزایش یافته و از طرفی آلودگی این منابع و اثرات زیست محیطی و خطرات سلامتی آنها برای موجودات زنده و به خصوص انسان‌ها مورد توجه جدی قرار گرفته است.

صمد تقی‌زاده، افزود: نیاز به انرژی‌های پاک مانند انرژی امواج دریا در حال افزایش بوده و در بین منابع انرژی تجدیدپذیر، انرژی امواج دریا نقش بسیار برجسته‌ای ایفا می‌کند. وی اظهار کرد: نمونه اختراع ساخته شده در استان گیلان در ساحل منطقه لوندویل به صورت عملی تست و نتایج مطلوبی از آن حاصل شده است.

استادیار گروه مهندسی مکانیک دانشگاه آزاد مراغه یادآور شد: هزینه‌های نگهداری و تعمیرات کمتر به دلیل سادگی در طراحی و تماس نداشتن قطعات هزینه‌بر با آب، قابلیت تنظیم سرعت دورانی ژنراتور در شرایط مختلف امواج، قابلیت ذخیره انرژی موج، استفاده نکردن از تجهیزات گران قیمت و نصب بسیار

رئیس دانشگاه آزاد اسلامی مراغه نیز گفت: تقی‌زاده، عضو هیات علمی و استادیار گروه مهندسی مکانیک دانشگاه آزاد اسلامی واحد مراغه بوده که این طرح را پس از طراحی، طی یک سال کار تحقیقی و عملی در استان گیلان در ساحل منطقه لوندویل بررسی و نتایج آن را در فصل‌ها و زمان‌های مختلف به دست آورده است.

محمدرضا ولیلو، از پژوهشگران این طرح، افزود: اختراع یادشده با حمایت‌های معنوی و مادی واحد دانشگاهی مراغه انجام شده که در این راستا دانشگاه آزاد از مراحل صفر تا ۱۰۰ این طرح در کنار این محقق و پژوهشگر بوده و برای اجرای آن حدود ۱۰۰ میلیون ریال اعتبار کمک کرده است. وی اظهار کرد: این دانشگاه در خصوص حمایت از جامعه نخبه و پژوهشگران به منظور رفع مشکلات جامعه برنامه مدونی داشته که اکنون پنج طرح علمی توسط دانشجویان و استادان در دست طراحی و اجرا دارد.

ساده و نیاز نداشتن به متخصص برای نصب مجموعه از مزایای این طرح است.

وی ادامه داد: استفاده از آن برای افزایش زمان حرکت دورانی بین دو موج، دانش فنی بومی و امکان پشتیبانی فنی و در دسترس بودن قطعات یدکی، در نظریه‌های شرایط واقعی دریا در طراحی مجموعه از جمله تغییر تراز دریا، شرایط متغیر امواج و تدابیر لازم برای شرایط طوفانی برای جلوگیری از آسیب به مجموعه، دیگر مزایای این طرح است.

تقی‌زاده گفت: این طرح دارای شاسی مدولار با امکان مونتاژ و دیمونتاژ سریع و حمل و نقل آسان حتی با خودروی سواری، قابلیت نصب در بسترهای با شیب و عمق متفاوت و نیاز نداشتن به هرگونه تغییرات یا کار عمرانی در بستر دریا و امکان برداشته شدن مجموعه به منظور استفاده از ساحل برای مقاصد دیگر از جمله صنعت توریسم بوده که می‌توان این ویژگی‌ها را در مزایای آن قرار داد.

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های تجدیدپذیر منصوب شد

توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر منصوب می‌نمایم. انتظار می‌رود با توکل به خدای متعال و در چارچوب وظایف تعیین شده با هماهنگی معاون توسعه فناوری و همکاری اعضای حقیقی و حقوقی ستاد، ضمن اتخاذ رویکرد ملی و فرا دستگاہی و با توجه به مزیت‌ها و مقتضیات بومی و بهره‌مندی از دستاوردهای مفید ملی و بین‌المللی نسبت به اجرایی نمودن چشم‌انداز، راهبردها، اولویت‌ها، راهکارها و هماهنگی برنامه‌ها و هم‌افزایی فعالیت‌ها، مطابق با سند توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر و نظارت و پایش بر امور مربوط در سطح کشور اقدام فرمایید. گفتنی است سیروس وطنخواه‌مقدم پیش از این سمت معاون مرکز همکاری‌های فناوری و نوآوری را عهده‌دار بوده است و پیش از این یوسف آرمودلی دبیری ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری را برعهده داشته است.

پنجره ایرانیان: با حکم معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری سیروس وطنخواه مقدم به‌عنوان دبیر ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی منصوب شد.

به گزارش خبرگزاری فارس، طی حکمی از سوی سورا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری سیروس وطنخواه مقدم به‌عنوان دبیر ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی منصوب شد.

در متن حکم وطنخواه‌مقدم آمده است: با عنایت به مراتب تعهد و تجارب جنابعالی و برخورداری از پشتکار شایسته و با توجه به ضرورت ساماندهی، توسعه و ارتقای پژوهش‌ها و فناوری‌های راهبردی کشور در حوزه علوم و فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر و فراهم آوردن بستری مناسب برای توسعه دستاوردهای فناورانه در تکمیل چرخه ایده تا ثروت، جنابعالی را به‌عنوان دبیر ستاد

دستیابی محققان کشور به فناوری ساخت پیشرفته‌ترین نسل رنومترهای بتن



پنجره ایرانیان: پژوهشگران دانشگاه علم و صنعت ایران پیشرفته‌ترین نسل دستگاه‌های رنومتر بتن که از مهم‌ترین و گران‌ترین دستگاه‌ها جهت تعیین رئولوژی بتن‌های نسل جدید است را با هزینه‌ای معادل یک چهارم نمونه خارجی ساختند.

به گزارش ایسنا، رنومتر، دستگاهی است که می‌تواند با دقت بالایی میزان ویسکوزیته (گرانروی) و تنش جاری شدن بتن را در لحظات اولیه ساخت آن اندازه بگیرد. در حالی که فناوری ساخت این دستگاه که در گسترش استفاده از بتن‌های نسل جدید نقش کلیدی دارد، تا کنون در اختیار معدودی از کشورها بوده است، پژوهشگران آزمایشگاه تحقیقاتی تکنولوژی بتن دانشگاه علم و صنعت ایران طی تلاشی یک سال و نیمه، موفق شدند به فناوری ساخت این دستگاه برای اولین بار در خاورمیانه دست یابند.

اطلاعات به دست آمده با استفاده از مدل‌های ریاضی موجود میزان ویسکوزیته (گرانروی) و تنش جاری شدن بتن استخراج می‌شود. دکتر شیرزادی جاوید با اشاره به آزمایش‌های انجام شده بر روی این دستگاه، کیفیت آن را کاملاً مشابه با نمونه خارجی دانست و اعلام کرد:

این دستگاه مورد استقبال صنایع داخلی قرار گرفته و تا کنون چند دستگاه از آن برای استفاده در پروژه‌های عمرانی کشور ساخته شده است، به همین دلیل مسئولان پروژه به دنبال تجاری کردن این محصول با تاسیس یک شرکت دانش‌بنیان هستند.

بر اساس این گزارش، گام بلند دانشگاه علم و صنعت ایران در دستیابی به فناوری‌های زیربنایی مورد نیاز برای استفاده از بتن‌های نسل جدید در شرایطی برداشته شده که اجرای پروژه‌های عمرانی بزرگی از جمله پل صدر، تونل نیایش و تونل توحید حاکی از گسترش بسیار سریع دامنه استفاده از این بتن‌ها در پروژه‌های عمرانی کشور است و دستیابی به فناوری‌های مرتبط با این امر می‌تواند تاثیر بسزایی در اقتصاد کشور داشته باشد.

کارایی این بتن برای تشخیص کیفیت بتن کافی نیستند. چرا که در این بتن‌ها اگر ویسکوزیته (گرانروی) خیلی کم باشد، خمیر سیمان از سنگدانه جدا می‌شود و اگر زیاد باشد، بتن به سختی حرکت کرده و کارایی خود را از دست می‌دهد.

گفتنی است، رنومترها در صنایع دیگر از جمله صنعت نفت سابقه‌ای قدیمی دارند، اما رنومترهای بتن کاملاً از فناوری متفاوت و پیشرفته‌ای بهره می‌گیرند که قیمت آنها را به چندین هزار دلار می‌رساند. به گفته دکتر علی اکبر شیرزادی جاوید، همکار پروژه ساخت رنومتر در دانشگاه علم و صنعت ایران، در حالی که چند فناوری مختلف در این حوزه وجود دارد، پژوهشگران ایرانی ساخت پیشرفته‌ترین نوع آن را که تنها در اختیار یک موسسه تحقیقاتی در آمریکا است، در دستور کار خود قرار دادند.

وی درباره نحوه عملکرد این رنومتر می‌گوید: این رنومتر از یک پروانه تشکیل شده که درون بتن طی یک الگوی مشخص در سرعت‌های مختلفی چرخیده و گشتاور وارده بر آن اندازه‌گیری می‌شود. سپس از

مهندسان عمران با اندازه‌گیری خواص بتن در هنگامی که تازه ساخته شده و هنوز حالت خمیری دارد، می‌توانند تشخیص دهند که کیفیت بتن پس از خشک شدن چگونه است. در این میان پارامترهای مربوط به رئولوژی بتن شامل ویسکوزیته (گرانروی) و تنش جاری شدن از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است. به همین دلیل تا کنون روش‌های مختلفی برای اندازه‌گیری این دو عامل ابداع و در صنعت ساختمان به کار گرفته شده است. اما طی سال‌های اخیر بتن‌هایی از آزمایشگاه‌ها به بازار آمده‌اند که روش‌های قدیمی را نمی‌توان برای اندازه‌گیری خواص آنها به کار برد.

دکتر پرویز قدوسی، دانشیار دانشکده عمران دانشگاه علم و صنعت ایران و سرپرست پروژه ساخت رنومتر بتن، در این باره می‌گوید: پیش از این با بعضی آزمایش‌های ساده و ارزان می‌شد تا حدی میزان کارایی بتن را در حالت خمیری اندازه‌گیری کرد، اما بتن‌های نسل جدید مانند بتن خود تراکم که بسیار روان‌تر از سایر بتن‌هاست، بسیار حساس بوده و آزمایش‌های قدیمی مربوط به

ساخت و نصب نخستین هاضم لوله‌ای انعطاف‌پذیر در پژوهشگاه مواد و انرژی

بی‌هوازی از تجهیزات هم زدن و آمیزش و نیز از سامانه گرمایش بهره نمی‌برد و کارکرد آن بسیار ساده است.

عدل با اشاره به بررسی عملکرد هاضم ساخته شده، خاطرنشان کرد: گازدهی این هاضم حتی در دمای ۶ تا ۸ درجه سانتیگراد (دمای محیط) متوقف نمی‌شود. وی در ادامه گفت: دوره تکمیل فرایند راه‌اندازی این هاضم نزدیک به ۴۵ روز طول کشید و طی آن درصد متان در بیوگاز از ۱۸ درصد آغاز شده و به تدریج افزایش یافت تا به بیش از ۵۲ درصد در پایان دوره به راه‌اندازی رسید.

دکتر عدل اظهار داشت: تا لحظه تکمیل این گزارش، بیش از ۵۶ هزار لیتر بیوگاز از این هاضم تولید شده است. این طرح با همکاری دکتر مهرداد عدل و مهندس مزدک رساپور در پژوهشگاه مواد و انرژی انجام شده است. پژوهشگاه مواد و انرژی در مشکین دشت شهرستان فردیس در استان البرز مستقر است.

پنجره ایرانیان: عضو هیات علمی پژوهشکده انرژی پژوهشگاه مواد و انرژی گفت، محققان این پژوهشگاه موفق به ساخت و نصب نخستین هاضم لوله‌ای انعطاف‌پذیر در کشور شدند.

به گزارش ایرنا، مهرداد عدل ضمن اعلام این خبر، افزود: این هاضم در تکمیل طرح توسعه واحدهای کوچک بیوگاز، با ظرفیت نزدیک به شش متر مکعب و با کمک فناوری نوین هاضم‌های لوله‌ای شکل انعطاف‌پذیر و استفاده از ورق پلی وینیل کلراید (PVC) برای تولید انرژی تجدیدپذیر ساخته شد.

وی با بیان اینکه هضم بی‌هوازی پسماندهای آلی یکی از فناوری‌های جذاب و تجاری شده در جهان برای تولید انرژی تجدیدپذیر از منابع زیست توده است، گفت: این هاضم با استفاده از فضولات تازه گاوی و پسماندهای آشپزخانه‌ای راه‌اندازی شده است. این پژوهشگر با تاکید بر کم هزینه بودن این نوع هاضم، گفت: هاضم

افزایش بازدهی سلول‌های خورشیدی با تغییرات نانو ساختاری



پنجره ایرانیان: محققان دانشگاه شریف با همکاری پژوهشگران سنگاپوری موفق شدند در طرحی تحقیقاتی با ایجاد تغییراتی در مقیاس نانو بر روی اجزای تشکیل‌دهنده سلول‌های خورشیدی بازدهی این سلول‌ها را افزایش دهند. به گزارش ستاد ویژه فناوری نانو، با توجه به اهمیت استفاده از انرژی خورشیدی به عنوان یک انرژی پاک، تحقیق و مطالعه در خصوص ساخت سلول‌های خورشیدی و تجاری‌سازی آنها رو به افزایش است. از مشکلات موجود در زمینه تولید انبوه سلول‌های خورشیدی، بازدهی پایین و هزینه بالای آنهاست.

مهسا جلالی، یکی از محققان این طرح با اشاره به اینکه به کمک روش‌های جدید تولید و ایجاد تغییراتی در ساختار سلول‌های خورشیدی می‌توان بر این مشکلات غلبه کرد، عنوان کرد: هدف از انجام این کار تحقیقاتی، طراحی و تولید سلول خورشیدی نانو ساختار با بازدهی بالا از طریق مهندسی کردن لایه‌های تشکیل دهنده این سلول‌ها بوده است.

به گفته این محقق، یکی از راه‌های نوین در ساخت سلول‌های خورشیدی نانو ساختار، طراحی و ساخت سلول خورشیدی به صورت دو لایه، یعنی اضافه کردن یک لایه پراکنده کننده نور علاوه بر لایه اولیه حاوی نانوذرات اکسیدتیتانیوم است.

جلالی ادامه داد: در این طرح نیز از طریق تغییر نانو ساختار اکسیدتیتانیوم به کار رفته در لایه پراکنده کننده، سطح موثر این لایه افزایش یافته است؛ بنابراین میزان جذب رنگ و نور در این سلول‌ها و در نتیجه راندمان کلی آنها افزایش یافت. وی در ادامه به توضیح اثرگذاری تغییر در ساختار لایه پراکنده کننده نور پرداخت و عنوان کرد: لایه پراکنده کننده که اغلب دارای ساختار یک بعدی همچون نانومیل‌ها و نانولوله‌هاست، به پراکنده شدن و در نتیجه افزایش طول مسیر نور ورودی منجر می‌شود، اما نقطه ضعف این طراحی جدید (ساختن سلول خورشیدی به صورت دولایه) کاهش

بهینه در فرآیند هیدروترمال رشد کامل کریستال شده و سطوح شبیه ترکی را بر روی سطح نانومیل ایجاد کرد.

وی ادامه داد: این نانومیل‌ها در مقایسه با نانومیل‌های معمولی سطح مؤثر و خاصیت پراکنده‌کنندگی نور بسیار بالاتری داشته و در نتیجه سبب افزایش قابل توجه راندمان سلول خورشیدی می‌شوند. نتایج این مطالعات نشان داده که با استفاده از این فرایند و ایجاد عیوب ترک شکل بر روی نانومیل‌های موجود در لایه پراکنده کننده نور، سطح مؤثر و در نتیجه میزان جذب رنگ به مقدار ۲۰ درصد و بازده سلول خورشیدی به میزان ۱۰ درصد افزایش می‌یابد.

این تحقیقات حاصل همکاری دکتر خطیب الاسلام صدر نژاد، عضو هیات علمی دانشگاه صنعتی شریف، دکتر نسترن ریاحی نوری، مدیر گروه مواد غیرفلزی پژوهشگاه نیرو، مهسا جلالی، دانش‌آموخته رشته مهندسی مواد، و روزبه سیاوش موخر، دانشجوی دکترای مهندسی مواد دانشگاه صنعتی شریف و محققان سنگاپوری است. نتایج این کار در مجله *Journal of Applied Electrochemistry* (جلد ۴۵، شماره ۸، سال ۲۰۱۵، صفحات ۸۳۱ تا ۸۳۸) منتشر شده است.

سطح مؤثر و جذب رنگ و در نتیجه کاهش راندمان سلول خورشیدی است.

جلالی اظهار داشت: این تحقیق ضمن حفظ ساختار یک بعدی، با ایجاد سطوح ترک شکل کنترل شده بر روی سطح نانومیل‌ها، سطح مؤثر و در نتیجه میزان جذب رنگ و راندمان سلول خورشیدی افزایش یافته است. بدین ترتیب ضمن حفظ مزیت اصلی نانومیل اکسیدتیتانیوم در لایه پراکنده کننده نور، بر مشکل آنها که کاهش سطح مؤثر است، غلبه شده است.

به گفته وی، نتایج این طرح در صنایع تولید برق با استفاده از فناوری خورشیدی نانو ساختار و همچنین در صنایع وابسته به تولید انرژی پاک قابل کاربرد خواهد بود.

جلالی در خصوص نحوه ساخت و بررسی این سلول‌ها عنوان کرد: هدف از انجام این کار تحقیقاتی ساخت سلول خورشیدی نانو ساختار حساس شده با رنگ با راندمان بالا بوده است که بدین منظور با استفاده از روش هیدروترمال، نانومیل‌های دارای سطوح ترک شکل، که بسیار شبیه ذغال در حال سوختن هستند، تولید گردید. در واقع استفاده از غلظت مناسبی از اتیلن گلیکول، دما، زمان و تعداد دفعات

افزایش ۱۰ برابری استحکام پلیمرها با ساخت مواد نانوپودری توسط محققان ایرانی

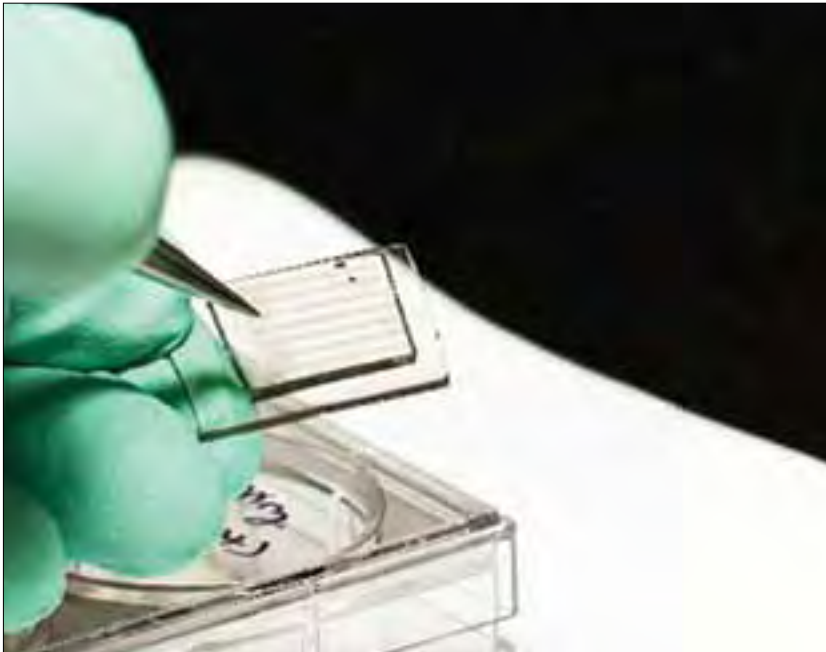
وی.سی.سی نیز می‌تواند از این خاصیت بهره گرفت. به گفته وی در حال حاضر نمونه آزمایشگاهی این نانوپودرهای الاستومری ساخته شده و به عنوان اختراع به ثبت رسیده است. این محقق جوان تصریح کرد: این ماده، مشابه خارجی نیز ندارد و ما در ساخت آن از منعطف‌ترین ماده‌ای که قادر به بالا بردن استحکام است استفاده کرده‌ایم. وی به ذکر یکی دیگر از مزیت‌های این ماده جدید پرداخت و گفت: این مواد، جدا از استحکام ضربه بالا و سبکی بسیار خوب، مصرف درصد مواد سازنده را نیز کاهش می‌دهد، مثلاً در سپرهای اتومبیل تا ۴۰ درصد از مواد لاستیکی استفاده می‌شود که ۵ تا ۱۰ درصد نانوپودر می‌تواند جایگزین آن شود و همان کار را برای ما انجام دهد. رضایی درباره قیمت این مواد جدید نیز گفت: نانوپودرهای الاستومری تقریباً با مواد لاستیکی، قیمت یکسانی دارند و در عین برخورداری از ویژگی‌های مطلوب‌تر، گران‌تر تمام نمی‌شوند. طرح تحقیقاتی تهیه مواد نانوپودرهای الاستومری با تلاش مجید رضایی آبادچی و اعظم جلالی آرائی عضو هیات علمی دانشکده پلیمر دانشگاه صنعتی امیرکبیر به ثمر نشسته است.

پنجره ایرانیان: یکی از محققان دانشگاه صنعتی امیرکبیر موفق به تهیه نانوپودر الاستومری شده که اضافه کردن درصد کمی از این پودر، استحکام مواد پلیمری در برابر ضربه را بین ۳ تا ۱۰ برابر افزایش می‌دهد، همچنین این ماده در ساخت پنجره‌های یو.پی. وی.سی نیز کاربرد دارد.

به گزارش ایرنا، دکتر مجید رضایی آبادچی درباره روند تهیه و ساخت این ماده جدید گفت: مواد پلیمری در ساخت مواد مختلف همچون قطعات خودرو یا هواپیما کاربرد گسترده دارند. ولی نقطه ضعف اصلی این مواد، استحکام ضربه پایین آنهاست که ما با ساخت نانوپودرهای الاستومری درصدد جبران این نقطه ضعف برآمديم.

وی درباره دیگر مزایا و ویژگی‌های این ماده گفت: با استفاده از این نانوپودرها علاوه بر افزایش استحکام ضربه، سبکی بسیار خوبی نیز به دست می‌دهد به این معنی که وزن مواد را به شدت کم می‌کند. رضایی ادامه داد: نانوپودرهای الاستومری در مقایسه با آلومینیوم، تقریباً ۴ برابر سبک‌تر هستند که این ویژگی در ساخت وسایلی همچون سپر اتومبیل یا پره توربین‌های بادی اهمیت و کاربرد زیادی دارد و البته در ساخت پنجره‌های یو.پی.

نسل جدید سلول‌های خورشیدی با پایه نانو در کشورمان ساخته شد



پنجره ایرانیان: محققان دانشگاه صنعتی امیرکبیر سلول‌های خورشیدی نقاط کوانتومی را عرضه کردند که برای افزایش بازده این سلول در تولید برق از یون نیکل استفاده شده و امید می‌رود بدین ترتیب امکان تولید صنعتی این سلول‌ها فراهم شود.

به گزارش ایسنا، مهسا امیری، سلول‌های خورشیدی را ابزاری برای تبدیل نور خورشید به الکتریسیته عنوان و خاطرنشان کرد: تاکنون نسل‌های مختلف سلول‌های خورشیدی عرضه شده که ساخت آخرین نسل از این سلول‌ها با استفاده از نانوذرات بوده است. این پژوهشگر دانشگاه صنعتی امیرکبیر با بیان این که از سلول‌های تولید شده با نانوذرات با عنوان سلول‌های نقاط کوانتومی یاد می‌شود، اظهار داشت: نقاط کوانتومی ذراتی بین ۲ تا ۱۰ نانومتر و دارای خواص منحصر به فردی هستند. این مواد خاصیت نیمه‌رسانایی خوبی دارند؛ به گونه‌ای که نیمه‌رساناهایی با مقیاس بزرگتر با جذب یک فوتون تنها یک زوج الکترون و حفره تولید می‌کنند؛ ولی نیمه رساناهایی با مقیاس ۲ تا ۱۰ نانومتر با جذب یک فوتون قادر به تولید چندین زوج الکترون و حفره هستند. مجری طرح دلیل این امر را ریز بودن ذرات ذکر کرد و ادامه داد: با توجه به این ویژگی از این ذرات می‌توان به عنوان جاذب نور در سلول‌های خورشیدی استفاده کرد.

وی از اجرای پروژه تحقیقاتی با عنوان «سلول‌های حساس شده با نقاط کوانتومی و اصلاح شده با یون نیکل» خبر داد و افزود: در این پروژه تحقیقاتی از نقاط کوانتومی کادمیوم سلینید (Cadmium selenide)، کادمیوم سولفید و سولفید روی (ZnS) استفاده شد.

امیری توضیح داد: در محاسبات تئوری، سلول‌های خورشیدی بر پایه نقاط کوانتومی دارای بازدهی

الکترون‌ها کاهش یابد تا بازدهی سلول‌ها به تدریج افزایش پیدا کند و در نهایت بتوانیم تولید سلول‌های خورشیدی را به مقیاس صنعتی نزدیک کنیم.

مجری طرح با تأکید بر اهمیت سلول‌های خورشیدی نقاط کوانتومی خاطرنشان کرد: به دلیل اهمیت این نوع سلول‌ها در دنیا مطالعات گسترده‌ای در این زمینه آغاز شده است و در این طرح نیز اقدام به ارائه راهکاری برای افزایش بازدهی این نوع سلول‌ها کردیم که استفاده از یون نیکل بود.

به گفته این محقق، یون نیکل سطحی در داخل ساختار بلوری نقاط کوانتومی ایجاد می‌کند که از بازگشت الکترون و ترکیب شدن آن با حفره ممانعت به عمل می‌آورد.

بیشتری در تولید برق در مقایسه با سلول‌های تجاری شده کنونی هستند ولی بعد از تولید این سلول‌ها با استفاده از نقاط کوانتومی مشاهده شد که بازدهی آنها کم است. وی بازدهی سلول‌های تولید شده با نقاط کوانتومی را ۲۰۸ درصد ذکر کرد و گفت: این در حالی است که سلول‌های نقاط کوانتومی در دنیا ۷ تا ۸ درصد است. این محقق دلیل کم بودن بازده در سلول‌های تولید شده را محدودیت‌های این ذرات عنوان کرد و یادآور شد: الکترون‌هایی که در این سلول‌ها تولید شدند به سرعت با حفره جفت می‌شوند که این امر موجب خواهد شد تا الکترون‌ها در مدار خارجی قرار نگیرند؛ از این رو بازده سلول‌های تولید شده کاهش می‌یابد. به همین دلیل نیاز بود تا با بهینه‌سازی سلول، بازترکیب

کاهش اتلاف حرارت از ساختمان با نانو رنگ‌های عایق حرارتی

گونه‌ای نانوکامپوزیت تولید شده که می‌تواند جایگزین کاربرد عایق‌های متداول شود. به گفته وی، این شرکت پس از سه سال تلاش، موفق به تولید و عرضه صنعتی این نانو رنگ‌های عایق حرارتی شده است.

وی ادامه داد: نانورنگ‌های عایق تولیدی این شرکت بدون نیاز به تخریب لایه‌های زیرین و به آسانی بر روی سطوح ساختمان‌های ساخته شده قابل پوشش‌دهی هستند. این رنگ‌ها قابلیت عملکرد در بازه دمایی بین ۴۰ درجه زیر صفر تا ۱۶۰ درجه سانتی‌گراد را دارند. بیگدلی افزود: محصول تولیدی این شرکت که دارای تاییدیه نانو مقیاس از ستاد توسعه فناوری نانو است، یک رنگ پایه آب و فاقد حلال است و با محیط زیست سازگار است، این پوشش به صورت بی‌رنگ یا با رنگ دلخواه مصرف‌کننده ارائه می‌شود و قابلیت اجرا به شکل‌های اسپری، رول و قلم مو دارد.

وی یادآور شد: نانو رنگ عایق تولید شده در این شرکت تا کنون به طور عمده به کشور عمان صادر شده است، اقداماتی هم در خصوص فروش به کشورهای عراق، امارات و لبنان صورت گرفته است. این شرکت، برای محصول خود گواهی ثبت اختراع تهیه کرده است.

پنجره ایرانیان: یک شرکت ایرانی فعال در زمینه پوشش‌های صنعتی موفق به تولید رنگ‌های عایق حرارتی و رطوبتی با استفاده از فناوری نانو برای کاهش اتلاف حرارت ساختمان شد.

به گزارش ایرنا، علی بیگدلی مدیرعامل این شرکت گفت: این محصول بازده قابل توجهی در عایق‌سازی حرارتی داشته و تاکنون در پروژه‌های ساختمانی شهرهای مختلف کشور از جمله تهران، شیراز، مشهد و گیلان مورد استفاده قرار گرفته است. وی بیان کرد: عایق‌سازی ساختمان‌ها و صرفه‌جویی در مصرف انرژی یکی از مسائل مورد توجه در جوامع مدرن است، روش‌های مختلفی از جمله کاربرد پشم شیشه و پلی‌استایرن برای عایق کاری ساختمان‌ها و تاسیسات وجود دارد، در این روش‌ها لازم است دیوارها و سقف دوجداره شوند تا عایق بتواند در فضای بین دو جدار قرار گیرد، از این رو اعمال آنها در ساختمان‌های ساخته شده و دوجداره کردن دیوارها و سقف امری بسیار مشکل و هزینه بر خواهد بود، ضمن اینکه این گونه عایق‌ها با گذر زمان و جذب رطوبت کارایی خود را از دست می‌دهند.

بیگدلی اظهار کرد: نانورنگ‌های عایق حرارتی تولید شده در این شرکت با استفاده از

آذربایجان در دریای خزر مزرعه بادی احداث می کند



پنجره ایرانیان: بنابر اعلام وزارت نیرو، جمهوری آذربایجان با هزینه‌ای بالغ بر ۴۵۰ میلیون یورو، مزرعه بادی با ظرفیت ۲۰۰ مگاوات در دریای خزر احداث می کند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، ساخت مزرعه بادی ۲۰۰ مگاواتی در دریای خزر بین دو سکوی استخراج نفت در جزیره پیرالهی آغاز خواهد شد.

به گفته رئیس آژانس دولتی منابع انرژی جایگزین آذربایجان، سرمایه‌گذاری مورد نیاز برای ساخت این پروژه در حدود ۴۵۰ میلیون یورو برآورد شده است که قسمتی از آن باید توسط سرمایه‌های خارجی تامین شود. بهره‌برداری از این مزرعه بادی، اواخر سال ۲۰۱۷ یا اوایل سال ۲۰۱۸ پیش‌بینی شده و طی ۵ سال آینده، آذربایجان قصد دارد ۱۰۰ پروژه در زمینه انرژی‌های جایگزین را اجرا کند.

بنابر این گزارش، کشورهای جهان همگی به این باور مشترک رسیده‌اند که باید به فکر نسل آینده و تامین منابع انرژی مطمئن برای ایشان بود، حتی کشور آذربایجان نیز که دارای منابع غنی هیدروکربنی است از این قاعده مستثنی نبوده و تصمیم گرفته تا از فرصت‌های این کشور در زمینه انرژی‌های جایگزین استفاده کند و اقداماتی نیز در این خصوص انجام داده است.

این گزارش می‌افزاید: سهم انرژی‌های تجدیدپذیر در سبد انرژی آذربایجان ۷ درصد است و دولت این کشور قصد دارد تا سال ۲۰۲۰ این سهم را به ۲۰ درصد افزایش دهد. برآوردها حاکی از آن است که دستیابی به هدف ۲۰

برق تولید کرده و نقش عمده‌ای را در تامین برق جمهوری نخجوان ایفا می کند.

نیروگاه خورشیدی دیگری که ساخت آن سال آینده میلادی در آذربایجان به پایان خواهد رسید، نیروگاه قره‌داغ - سنگچال است که دارای ۳۶ هزار پنل خورشیدی با آخرین فناوری موجود است و ظرفیت کلی آن ۹ مگاوات بوده که پاسخگوی نیاز برق منطقه سنگچال و مرز قره‌داغ خواهد بود. این گزارش یاد آور می‌شود، بهره‌برداری کامل از نیروگاه بادی "ینی یاشما" در منطقه خیزی نیز در برنامه سال آینده این کشور قرار دارد. ظرفیت این نیروگاه نیز ۵۰ مگاوات گزارش شده که شامل ۲۰ توربین بادی خواهد بود.

درصدی توسعه انرژی‌های جایگزین، نیازمند ۷ میلیارد منات (۶.۷ میلیارد دلار) سرمایه‌گذاری در این حوزه است و سرمایه‌گذاران خارجی بسیاری نیز جهت سرمایه‌گذاری بر روی پروژه‌های توسعه انرژی جایگزین در آذربایجان اظهار تمایل کرده‌اند. در سال ۲۰۱۴، حجم سرمایه‌گذاری در بخش مذکور از ۶۰ میلیون دلار گذشت و اخیراً نیز آذربایجان، نیروگاه خورشیدی را در جمهوری نخجوان افتتاح کرده است. این نیروگاه ۲۰ مگاواتی، شامل ۷۸ هزار و ۶۸۴ پنل خورشیدی شیشه‌ای جدید است و بیش از ۳۰ تکنیک مختلف و بالغ بر ۴۰۰ نفر در اجرای این پروژه مشارکت دارند. این نیروگاه سالانه حدود ۳۰ میلیون کیلووات ساعت

بزرگترین نیروگاه برق خورشیدی دنیا در مراکش افتتاح می شود

بر اساس محاسبات صورت گرفته، با راه‌اندازی این نیروگاه سالانه تا ۲۴۰ هزار تن دی اکسید کربن کمتری در این کشور تولید و روانه اتمسفر می شود. فازهای بعدی این پروژه عظیم در سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ راه اندازی خواهند شد. حتی گفته می‌شود فاز چهارم این پروژه نیز در دستور کار سازندگان آن قرار دارد. زمانی که این پروژه به طور کامل ساخته شود، مساحتی به بزرگی ۳۰ کیلومتر را دربرخواهد گرفت که از این حیث در دنیا بی نظیر خواهد بود. برآوردهای دقیقی در این زمینه انجام شده که نشان می‌دهد این نیروگاه در صورت فعالیت کامل، ۵۸۰ مگاوات برق خورشیدی تولید خواهد کرد که برای تامین نیاز یک میلیون خانه کافی خواهد بود.

پنجره ایرانیان: بزرگترین نیروگاه برق خورشیدی دنیا به‌زودی در مراکش، سرزمین صحرای سوزان، افتتاح می شود.

به گزارش خبرگزاری مهر، این نیروگاه بزرگ خورشیدی بخشی از ساختار عظیمی است که به‌عنوان بزرگترین تاسیسات تولید برق از طریق صفحات خورشیدی شناخته می‌شود. این نیروگاه بزرگ توسط آژانس انرژی خورشیدی مراکش موسوم به Maseen ساخته شده که البته افتتاح آن بنابه دلایل نامعلومی به تعویق افتاده است. قرار بود این نیروگاه روز یکشنبه به طور رسمی افتتاح شود. این نیروگاه خورشیدی با توان تولید ۱۶۰ مگاوات برق خورشیدی، نقش قابل توجهی در برنامه‌های مراکش برای کاستن از حجم گازهای گلخانه‌ای این کشور آفریقایی خواهد داشت.

لندن دو طبقه می‌شود!

پنجره ایرانیان: گروهی از برجسته‌ترین معماران دنیا پیشنهاد خیره‌کننده دو طبقه کردن شهر لندن را مطرح کرده‌اند.

به گزارش مهر، در دنیای معماری مدرن برخی پروژه‌ها را باید در زمره ایده‌های خلاقانه و ناب در نظر گرفت و آنچه که معماران دفاتر اصلی شرکت گوگل ارائه کرده‌اند نیز در این زمره است. آنها که پیش‌تر با طراحی مقرهای اصلی گوگل، هنر خیره‌کننده خود را در معماری مدرن به نمایش جهانی گذاشتند، حالا به

چیز متفاوت‌تری فکر می‌کنند. این معماران در طرح جاه‌طلبانه خود ایده افزودن طبقه دوم به شهر لندن را مطرح کرده‌اند. اگرچه در ظاهر این ایده شاید شبیه یک شوخی باشد، اما کلایو ویلیکینسون که پیشتر Googleplex را طراحی کرده به ایده دو طبقه کردن لندن به‌عنوان راهکاری جهت رفع مشکل تردد در این کلانشهر نگاه می‌کند. در این پروژه که با نام The Endless Workplace ارائه شده، پارک اداری روبازی در نظر گرفته شده که بر روی ساختار

اصلی لندن به طور شناور قرار می‌گیرد. بر اساس جزئیاتی که در این پروژه آمده است، افراد برای تردد از خانه تا محل کار خود به جای حرکت افقی، از لوله‌های مخصوص عمودی استفاده می‌کنند و در واقع از یک طبقه به طبقه دیگر لندن می‌روند. این پروژه بر اساس یک محاسبه ساده اما نگران‌کننده ارائه شده است: افراد برای تردد در شهرهای بزرگی نظیر لندن جهت رسیدن به محل کار خود و بازگشت به خانه به‌طور متوسط دو ساعت در راه هستند.



فربود
کیفیت، غالب است



پروفیل در و پنجره
یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰۲۱ - ۲۷۶۱۱

جستار پروفیل آلومینیوم و پو پی وی سی

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

فوریت الزام ثبت نمایندگی های شرکت های خارجی ... ۸۴

پروفیل KOTZOLT: محصول سرمایه گذاری مشترک
ایران و آلمان ۸۶

تخصص گرایی نیاز صنعت پنجره ۸۸



فرید در هفتمین نمایشگاه بین المللی تخصصی

در و پنجره تهران در غرفه های ۵ و ۷ سالن ۳۵

از ۲ الی ۵ بهمن ماه



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با سیدمحسن صفایی مطرح شد:

فوریت الزام‌تث نمایندگی‌های شرکت‌های خارجی

اشاره:

یکی از پرسش‌هایی که امروزه در این صنعت باید بدان پاسخ داد این است که واردات پروفیل آری یا نه؟ می‌دانیم، شرایط دشواری بر کلیت صنعت پنجره‌سازی حاکم است و شاید در چنین فضایی بیشترین لطمه را نیز تولیدکنندگان پروفیل متحمل شده‌اند. بسیاری از این تولیدکنندگان در این رکود سنگین قادر به ادامه فعالیت خود نبوده و بقیه به‌سختی حرکت می‌کنند. اما در این فضا تعرفه‌های واردات کاهش می‌یابد، با این استدلال که باید از کیفیت اجناس بازار حمایت کرد. با این حال، بزرگترین دلخوری قاطبه دلسوزان این صنعت وفور جنس بی کیفیت در بازار است. پس واقعا چه باید کرد؟ برای یافتن این پرسش سراغ مهندس سید محسن صفایی، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران رفتیم و این مسئله را با او در میان گذاشتیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ اخیرا انجمن پروفیل یو.پی.وی.سی گزارشی تفصیلی از صنعت تهیه کرده‌است، این گزارش از چه جهاتی می‌تواند اهمیت داشته باشد؟

در حال حاضر شرایط خاصی بر صنعت پروفیل یو.پی.وی.سی حاکم است و در این فضا باید گزارش تفصیلی انجمن پروفیل را کاملا جدی گرفت. من شخصا به‌دلیل مشغله‌های کاری و دور بودن از این انجمن اطلاعات آماری چندانی در اختیار نداشتم، اما با مطالعه این گزارش به‌شدت نگران شدم.

ظاهرا، در طول چند سال گذشته سرمایه‌گذاری حجمی و وزنی سنگینی در این صنعت انجام شده است. بر اساس این گزارش تفصیلی، تاکنون ۴۵ واحد تولیدی با ظرفیت تولیدی بالقوه صد هزار تن انواع مقاطع پروفیل یو.پی.وی.سی پروانه بهره‌برداری دریافت کرده‌اند. این واحدها حدود ده‌هزار شغل مستقیم و همچنین ده‌هزار شغل غیر مستقیم — مربوط به کارگاه‌های مونتاژ در و پنجره — آفریده‌اند. در صورت صحت این آمار و ارقام، باید بگویم

وضعیت از آنچه تصور می‌رفت نگران‌کننده‌تر است.

■ آیا این ظرفیت تولید با نیاز بازار ایران همخوانی دارد؟

ظرفیت قابل قبول و جذب شده پروفیل، در بهترین حالت ممکن کشور، یعنی سال ۱۳۹۱، بالغ بر ۸۰ هزار تن بوده است. از این میزان حدود ۶۰ هزار تن توسط تولید داخلی و ۲۰ هزار تن نیز توسط پروفیل وارداتی تامین می‌شده‌اند.

همچنین در این گزارش حجم سرمایه‌گذاری انجام شده در بخش ارزی و ریالی نیز بدین ترتیب اعلام شده است: سرمایه‌گذاری ارزی بالغ بر ۱۵۰ میلیون یورو، معادل ۶ هزار میلیارد ریال؛ و سرمایه‌گذاری ریالی ۴ هزار میلیارد ریال. به‌طور کلی، تجمع سرمایه‌گذاری‌های ثابت این صنعت بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد برآورد شده است. البته سرمایه در گردش این صنعت، در این محاسبات هنوز منظور نشده است، اما می‌توان تخمین زد که به ازای هر تن تولید، معادل ۱۰۰ میلیون ریال برای بازده زمانی ۴ ماهه، سرمایه در گردش مورد نیاز است.

هزینه تمام شده کمتر، نسبت به تولیدکنندگان است. عملاً در حال حاضر، اتفاقی که در حال جریان است، هزینه‌های بسیار بالای تولیدکننده اعم از پرداخت مالیات، ارزش افزوده، بیمه، حقوق کارگران و موارد دیگر است، در مقابل یک نفر بازرگان بدون پرداخت بسیاری از این هزینه‌ها در حال فعالیت است و حتی تعرفه واردات را نیز به جای ۳۲ درصد، ۶ درصد پرداخت می‌کند. روشن است که در چنین فضایی نه تنها از تولید داخل حمایتی نمی‌شود، بلکه شرایط رقابتی تولیدکنندگان نیز دشوارتر شده است.

■ از نظر شما، برای حمایت از تولید ملی باید جلوی واردات پروفیل گرفته شود؟

به هیچ وجه. تولیدکنندگان داخلی هیچ باکی از رقابت نداشته و مطمئن هستم که به خوبی از عهده آن برمی‌آیند. اما به این شرط که حداقل، فضای برابری وجود داشته باشد. سخن ما این است که کلیه واردکنندگان باید شناسنامه‌دار شوند و اجازه ندهیم هر کسی وارد عرصه واردات شود. ببینید تمامی فعالیت تولیدکنندگان ثبت می‌شود و قابل پیگیری است. یعنی چه چیزی خریداری شده، چه اقلامی فروخته شده و کلیه هزینه‌ها و سودهای دیگر، بر همین اساس کلیه مالیات‌های لازم را نیز پرداخت می‌کنند. اما آیا به نظر شما همه واردکنندگان نیز چنین وضعیتی دارند؟ یعنی رفتار و عملکرد آنها شفاف و ثبت شده است و کلیه مالیات‌های قانونی را پرداخت می‌کنند؟ این شرایط اجحاف در حق تولیدکننده است.

■ فکر می‌کنید برای عملی کردن این طرح چه راهی وجود دارد؟

به نظر من زمان اقدام عاجل فرا رسیده است و رایزنی و متقاعد کردن به تنهایی نمی‌تواند مفید واقع شود، در کنار آن باید کاری کرد. به نظر من باید با یک اقدام دسته‌جمعی، خواست خودمان را مبنی بر شفاف ساختن بخش واردات پروفیل مطرح و همه با هم به صورت جدی آن را پیگیری کنیم. درخواست ما نیز کاملاً منطقی و موجه است. ما می‌گوییم باید شرایط برابری میان تولیدکنندگان و واردکنندگان برقرار باشد، و الا به دنبال مانع از ورود کالا نیستیم. ما می‌گوییم باید برابری در کسب و کار باشد و این امر با ثبت نمایندگی حاصل می‌شود و بدین ترتیب می‌توان در مسیر اصلاح فضای کسب و کار حرکت کرد. اصلاح کسب و کار نیز به معنای برابری در رفتار و عملکرد اقتصادی است.

■ اما در مقابل دیدگاه شما نظری دیگر مطرح است. بدین ترتیب که اگر جلوی واردات گرفته شود، صنعت پروفیل نیز به سرنوشت خودروسازی مبتلا می‌گردد؛ یعنی در فضایی بدون رقیب می‌تازد و هر روز از کیفیت خود می‌کاهد.

اولاً که این قیاس مع‌الفارق است. هرگز نباید بخش خصوصی را با یک سازمان دولتی مقایسه کنید. نوع فعالیت آنها اساساً متفاوت است. افزون بر این، مگر حمایت‌هایی که از خودروسازان به عمل می‌آید، شامل حال ما نیز می‌شود؟ شرکت‌های خودروساز همیشه تحت حمایت همه دولت‌ها بودند و بدهکارترین شرکت‌ها به بانک‌ها هستند و تنها نقطه مشترک ما با دوستان در همین است. در واقع حمایت همه جانبه از صنایع بالادستی همیشه آفتی برای ما بوده است. اینکه ما فقط باید مراقب پتروشیمی و خودروسازی و صنعت نفت باشیم، تفکر غلطی است. سخن ما این است که زمان آن فرا رسیده که کسی هم به صنعت تکمیلی ما نگاهی بیاندازد. ضمن اینکه صحبت ما هم فراهم آوردن شرایطی است که از ورود پروفیل بی کیفیت مانع به عمل آید. وگرنه هیچ کس با ورود پروفیل با کیفیت در یک شرایط رقابتی برابر مخالف نیست، بلکه استقبال هم می‌کنیم. اما امروز که قوانین همه از واردات پروفیل پشتیبانی می‌کنند، می‌بینید که بازار آکنده از محصولات نامرغوب شده است. پس این قیاس کاملاً ناپجاست.

■ آیا نمی‌توان به جای تمرکز روی موضوع تعرفه روی استاندارد متمرکز شویم؟

یعنی بدون افزایش تعرفه‌ها، بکوشیم شرایطی فراهم آید که نظارت در گمرک‌های کشور شدیداً اعمال شود و برای کیفیت پروفیل ورودی یک کف قائل شویم؟

به هر حال چنین نظارت‌هایی نیاز به سازوکارهای خود دارد. صحبت ما نیز دقیقاً همین است. اما در حال حاضر که چنین سازوکاری برای نظارت وجود ندارد و هیچ استاندارد مشخصی برای ورود کالا وجود ندارد یا اعمال نمی‌شود، پایین آوردن تعرفه‌ها اجحاف در حق تولیدکنندگان نیست؟ به نظر من به این سوال باید پاسخ داده شود که، هدف از کاهش تعرفه چیست؟ وقتی همه شاهد بودیم که به جای ارتقای کیفیت در رقابت با کالای وارداتی نه تنها به ارتقای کیفیت کمک نکرد، بلکه بازار را ملو از جنس نامرغوب کرد، پس با کاهش تعرفه به دنبال چه هستیم؟ به نظر من لازم است پاسخی برای این سوال یافت. در خواست صریح بنده در حال حاضر جلوگیری از واردات کالاهایی است که مشابه آن در داخل تولید می‌شود.

با توجه به کاهش شدید ساخت و ساز و رکود صنعت ساختمان، در حال حاضر مصرف پروفیل یو.پی.وی.سی برای ساخت در و پنجره به ۲۰ هزار تن کاهش پیدا کرده است. یعنی کمتر از ۲۵ درصد از نیاز کشور در سال ۱۳۹۱. در صورتی که سهم بسیار بالایی از این رقم توسط پروفیل‌های خارجی تامین می‌شود؛ در واقع به واسطه واردات بی‌رویه، پروفیل‌های ترک میزان قابل توجهی از این تقاضای بازار را به خود اختصاص داده‌اند.

■ در چنین شرایطی آیا همه ۴۵ واحد تولیدی مشغول به کار هستند؟

خیر. بر اساس این گزارش، از ۴۵ واحد تولیدی، ۲۵ واحد در حال حاضر تعطیل شده‌اند، ۱۵ واحد در معرض تعطیلی قرار گرفته‌اند و تنها ۵ واحد در حال فعالیت هستند که آن هم با ظرفیت ۵۰ درصدی در حال تولید می‌باشند.

■ واقعا اسفبار است، اما از این اعداد و ارقام چه نتیجه‌ای می‌توان گرفت؟

این گزارش بسیار نگران کننده است و نشان از شرایط اضطراری دارد. باید برای این موضوع برنامه‌ای ویژه تدارک دید. نمی‌توان این وضعیت را به حال خود رها کرد و همچنان در انتظار فردا نشست. به نظر من، بر عهده تمامی ارگان‌های ذی‌ربط است که اقدامی عاجل جهت برون‌رفت از این شرایط انجام دهند. البته مطلع هستم که انجمن تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی این گزارش تفصیلی را برای رئیس بانک مرکزی، وزیر صنایع و رئیس اتاق بازرگانی ارسال کرده‌اند و حتی جلساتی هم با رئیس کمیسیون صنایع مجلس داشت‌اند. اما این موضوع، مسئله‌ای است که باید با فوریت مورد رسیدگی قرار گیرد.

■ بدون تردید نامه‌نگاری با مسئولان اقدامی در خور ستایش است که امیدواریم به نتیجه لازم نیز برسد. اما به نظر شما در کنار برقراری ارتباط با دست‌اندرکاران، آیا می‌توان طرحی ارائه داد که روند خروج از این بحران را تسریع کند؟

به نظر من اگر با جدیت و به سرعت جهت یافتن راه‌حلی تلاش نکنیم، شاید دیگر امیدی برای ادامه حیات این صنعت باقی نماند. من چندی پیش طرحی ارائه دادم که فکر می‌کنم هم‌اینک می‌تواند به سرعت اجرایی و پیگیری شود تا جلوی این بحران را بگیریم.

قبل از آنکه طرح خود را بیان کنم، می‌خواهم تحلیل روشن‌تری از وضعیت موجود ارائه دهم. ببینید، نخستین مشکل امروز صنعت بحث رکود ساختمان است که در واقع در خصوص آن نمی‌توان کاری انجام داد و باید در انتظار شکل‌گیری رونق بمانیم. اما در همین رکود چرا نباید تقاضای ۲۰ هزار تنی بازار را تولیدات صنعت داخلی پر نکند؟ با توجه به اینکه این سطح تقاضا بسیار کمتر از ظرفیت تولید موجود است. اگر موضوع کیفیت به عنوان دلیل واردات مطرح شود، نیز باید بگوییم که کیفیت پروفیل‌های ایرانی به مراتب از بیشتر پروفیل‌های ترکیه‌ای بالاتر است.

حتی قیمت نیز نمی‌تواند دلیلی برای واردات باشد. اگر مقصود تنوع بخشیدن به قیمت‌های بازار است، هم‌اکنون تنوع قیمتی پروفیل‌های ایرانی بسیار بالاست. بنابراین حجم، قیمت و کیفیت تولیدات داخلی، هیچ‌کدام ضرورتی برای واردات را ایجاد نمی‌کند. بنابراین در چنین فضایی آنچه که امروز بیش از هر چیزی اهمیت می‌یابد، حمایت از صنعت و تولید ملی است. اما جای شگفتی است که در چنین فضایی باز بحث کاهش تعرفه واردات مطرح می‌شود.

■ با در نظر گرفتن همه این موارد، طرح شما برای رهایی از این وضعیت چیست؟

نخستین درخواست و پیشنهاد من، بازگرداندن تعرفه به وضعیت قبل از تعرفه ترجیحی است. در خواست دوم و اساسی نیز این است که جلوی واردات بی‌رویه از سوی واردکنندگان بی‌نام و نشان گرفته شود. در واقع باید الزاماتی وضع شود که واردکنندگان نیز مانند تولیدکنندگان، برای انجام فعالیت‌های خود نیاز به مجوزهای مختلف داشته باشند. یعنی واردکنندگان نیز باید کلیه فعالیت‌های خود را به صورت شفاف و مستند انجام دهند و در واقع آنچه وارد می‌کنند جایی ثبت شود و بر اساس مقررات مشخصی عمل کنند؛ فعالیت‌های آنان از نظر کیفی، قیمتی و حتی خدمات پس از فروش کنترل شود و بدین ترتیب راه عملکرد سلیقه‌ای مسدود شود و این افراد نیز به ارگان مشخصی پاسخگو باشند.

■ منظور شما ثبت نمایندگی است؟

دقیقاً، درخواست صریح من ثبت نمایندگی است. یعنی هر کسی که کالایی را وارد می‌کند باید ثبت شده باشد تا بتواند نسبت به کیفیت و خدمات پس از فروش آن پاسخگو باشد و مانند تولیدکننده ارزش افزوده را پرداخت کند. توجه داشته باشید که به غیر از شرایط نامساعد بازار، امروز شرایط فعالیت و رقابت برای واردکننده بسیار مطلوب‌تر از تولیدکنندگان است. در نظر بگیرید که فقط عدم پرداخت ارزش افزوده از سوی برخی از واردکنندگان به معنای ۹ درصد



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل گروه صنعتی البرز:

پروفیل KOTZOLT؛ محصول سرمایه گذاری مشترک ایران و آلمان

اشاره:

حدود دو دهه از ورود محصولات یو.پی.وی.سی به بازار ایران می گذرد. در طول این دوره، این صنعت و بازار آن با شرایط مختلفی روبه رو بوده است. در حال حاضر حجم ساخت و ساز و وضعیت بازار مسکن، حجم تولید و واردات نسبت به تقاضای بازار و وجود شرایط پساتحریم، فضای رقابت را به گونه ای رقم زده است که بسیاری از مجموعه های فعال در حوزه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی جهت بقا و رشد به یک تغییر نگرش عمیق در تعیین اهداف، راهبردها و برنامه های خود نیاز دارند. در کنار این تغییرات، با حرکت شرکت های معتبر اروپایی به سمت بازار ایران برندهای جدیدی با اهداف و برنامه های متفاوت و با هدف پاسخگویی به نیاز روز بازار به عرصه رقابت وارد خواهند شد. پروفیل یو.پی.وی.سی KOTZOLT که حاصل سرمایه گذاری مشترک شرکت KOTZOLT آلمان و گروه صنعتی البرز می باشد، اولین برند اروپایی است که با تحلیل شرایط موجود در عرصه تولید مشترک پروفیل در ایران گام برداشته است. برای آشنایی بیشتر با اهداف و برنامه های این برند، نشریه پنجره ایرانیان گفتگویی با مدیر عامل گروه صنعتی البرز، آقای مهندس میرزایی ترتیب داد و از چگونگی فعالیت این گروه صنعتی و همکاری آن با شرکت KOTZOLT آلمان جویا شد. با هم این گفتگو را می خوانیم:

انواع گاید و پد در حوزه راه آهن و ریلی، انواع داکت، ترانگینگ، سینی کابل از جنس پی.وی.سی در حوزه الکتریکیال و انواع چراغ روشنایی اداری و صنعتی در حوزه روشنایی می باشد. در مجموعه شرکت های گروه صنعتی البرز حدود ۳۰۰ نفر شاغل هستند که گستره کاملی از تحسیلات، تخصص ها و توانایی ها را در بر می گیرند.

■ نحوه همکاری گروه صنعتی البرز با شرکت KOTZOLT آلمان چگونه است و در چه حوزه هایی همکاری دارند؟

■ درباره سابقه، وضعیت و فعالیت های گروه صنعتی البرز توضیح دهید.

گروه صنعتی البرز از سال ۱۳۵۶ فعالیت های خود را در زمینه تولید محصولات پلیمری آغاز کرده است. این گروه صنعتی در حال حاضر با در اختیار داشتن کارخانه های تولیدی در شهرهای تهران و قزوین در حال تولید پروفیل یو.پی.وی.سی تحت لیسانس شرکت KOTZOLT آلمان، و همچنین انواع لوله های مخابراتی COD، PVC، Corrugate، سابدکت و میکرو داکت در حوزه مخابرات،

در ساختار فروش پروفیل KOTZOLT مشتریان به صورت مستقیم با شرکت تولید کننده یا دفتر فروش آن در تماس خواهند بود. در این ساختار هیچ یک از مصرف کنندگان پروفیل امکان فروش مجدد آن را نخواهند داشت. در هر کدام از استان های کشور این پروفیل تنها در اختیار تعداد محدودی واحد در و پنجره سازی که شرایط کیفیتی و اعتباری مورد نظر را داشته باشند، قرار خواهد گرفت. هدف از اجرای این سازوکار هدایت رقابت در میان همکاران پروفیل KOTZOLT به سمت ایجاد منافع پایدار می باشد.

■ طرح ها و برنامه های شما جهت معرفی و ارتقای برند KOTZOLT در بازار ایران چیست؟

پروفیل KOTZOLT از مهرماه سال جاری به بازار عرضه شده است. در گام اول برند KOTZOLT در حاشیه نمایشگاه در و پنجره بهمین ماه رونمایی خواهد شد. در حال حاضر برنامه های گسترده برندسازی با همکاری یکی از شرکت های بزرگ مشاوره تبلیغات و بازاریابی در حال تدوین می باشد و در سال آینده اجرا خواهد شد. ■ آینده بازار پروفیل در کشور را چگونه ارزیابی می کنید و جایگاه برند KOTZOLT را در آن چگونه می بینید؟

با توجه به افزایش آگاهی عمومی و عملکرد گریدهای مختلف محصولات یو.پی. وی.سی. در بازار و همچنین امکان حضور برندهای معتبر خارجی در ایران، به نظر می رسد فضای رقابت در حوزه تولید پروفیل یو.پی. وی.سی بسیار محدودتر شده و تنها تعداد محدودی از تولیدکنندگان امکان رشد و بقا در بازار را داشته باشند. در این فضا برند KOTZOLT قصد دارد با ارائه محصولات خود با کیفیت و تحت لیسانس آلمان به یک برند پیشرو در حوزه محصولات پلیمری صنعت ساختمان تبدیل شود. ■ در پایان اگر نکته ای باقی مانده است، بفرمایید.

با توجه به شرایط حاکم بر بازار، ثبات رویه و برنامه ریزی اصل لازم در معرفی و رشد یک برند جدید در بازار یو پی وی سی است. همکاران ما در گروه صنعتی البرز و شرکت KOTZOLT آلمان با باور به این اصل برنامه های کاملی را جهت طی این مسیر تهیه کرده و با تکیه بر دو عنصر تلاش و صبر در حال پیمودن آن هستند. ایمان داریم با تکیه بر توانمندی های موجود و همکاری مجموعه های معتبر در حوزه تولید در و پنجره یو پی وی سی، برندی قوی در این صنعت ایجاد خواهیم کرد.

در سال ۲۰۰۵ شرکت KOTZOLT آلمان با مشارکت گروه صنعتی البرز اقدام به راه اندازی چند خط تولید جدید برای برخی از محصولات در کشور آلمان کرد. با گسترش همکاری این دو مجموعه و آشنایی بیشتر شرکت KOTZOLT با بازار ایران و با توجه به تغییر شرایط اقتصادی و گسترش فضای همکاری های بین المللی و بنا به پیشنهاد گروه صنعتی البرز، طرح سرمایه گذاری مشترک این دو مجموعه در تولید پروفیل یو.پی. وی.سی تحت لیسانس و با نظارت شرکت KOTZOLT آلمان، توسط گروه صنعتی البرز کلید خورد. پس از انجام بررسی ها و تحلیل بازار، انتقال و استقرار زیرساخت های تولید این محصول مشترک از ابتدای مهرماه سال جاری به بازار عرضه شد.

■ هدف از ارائه پروفیل KOTZOLT به بازار ایران چیست؟

هدف برند KOTZOLT از ورود به بازار ایران ارائه خانواده ای از محصولات مورد استفاده در صنعت ساختمان است. در گام اول این برند با تولید مشترک پروفیل یو.پی. وی.سی به سمت این هدف گام برداشته است. در حوزه تولید پروفیل یو.پی. وی.سی، این برند قصد دارد برترین کیفیت تولید داخل را با قیمت اقتصادی به بازار ارائه کند.

■ ویژگی های مهم پروفیل KOTZOLT چیست؟

ویژگی های پروفیل KOTZOLT را می توان از ابعاد کیفیت، قیمت و رقابت بررسی کرد. در بعد کیفیت این پروفیل با ضخامت ۳ میلیمتر تولید شده و در حال حاضر سنگین ترین پروفیل تولید داخل می باشد. از بعد قیمت پروفیل KOTZOLT اقتصادی ترین پروفیل تولید داخل است. این پروفیل دارای مناسب ترین قیمت در میان پروفیل های گرید A در بازار است. اما مهمترین ویژگی پروفیل KOTZOLT، در بعد رقابت آن است. ساختار فروش این پروفیل به گونه ای طراحی شده که تنها تعداد محدودی فعال در حوزه در و پنجره در هر منطقه جغرافیایی به آن دسترسی خواهند داشت و کیفیت و قیمت فروش در و پنجره در قالب یک ساختار تضمین کیفیت رصد می شود. در نتیجه رقابت برای همکاران پروفیل KOTZOLT ساده تر بوده و در دستیابی به پروژه های ساخت در و پنجره موفقیت بیشتری خواهند داشت. ■ نحوه فروش و عرضه انواع پروفیل KOTZOLT در بازار ایران چگونه خواهد بود؟





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل شرکت مانی وین مطرح شد: تخصص گرایی نیاز صنعت پنجره

اشاره:

بدون تردید یکی از عواملی که باعث پویایی و شکوفایی یک صنعت می شود، تخصص گرایی است. رویکردی که شاید در حال حاضر طرفداران چندانی نداشته باشد. شرایط نامطلوب حاکم بر بازار می تواند یکی از دلایلی باشد که فعالیت به صورت کاملاً تخصصی را در صنعت پنجره سازی دشوار کرده است. با وجود این، ترویج این رویکرد در صنعت ما خود می تواند عامل مهمی برای برون رفت از وضعیت موجود باشد. در این میان، یکی از شرکت های نام آشنای این صنعت، تحت مدیریت بانویی خلاق و کوشا، برغم وجود موانع و مشکلات موجود، تمامی نیروی خود را بر فعالیت تخصصی متمرکز ساخته است. برخلاف جریان حاکم بر بازار که تا حدی چند محصولی را راهکاری برای مقابله با رکود می داند، مانی وین لمینیت را به عنوان تنها زمینه تخصصی خود برگزیده است و فقط به این عرصه پایبند است. همین امر سبب شده که مانی وین امروزه در ایران به یکی از صاحبان دانش و فناوری در این زمینه و به نوعی یک مرجع در خصوص لمینیت تبدیل شود. به بهانه ارائه دو محصول جدید از مانی وین، به سراغ سرکار خانم مهندس پندآموز رفتیم و پای صحبت های ایشان نشستیم. با هم این گفتگو را می خوانیم:

بعدی لمینیت را در پنجره ایجاد کرد، گرایش به این نوع محصولات روز به روز بیشتر مورد توجه صنعتگران و سازندگان ساختمان قرار می گیرد.

شرکت مانی وین نیز به صورت تخصصی، فعالیت های خود را بر پاسخ به این نیاز روزافزون بازار متمرکز کرده است. بر این اساس، ما محصولات متفاوتی را منطبق با نماهای مختلف عرضه کرده ایم تا قدرت انتخاب مصرف کننده و مشتریان خود را افزایش دهیم.

■ شرکت مانی وین به غیر از لمینیت در چه بخش دیگری فعالیت دارد؟

مانی وین به صورت کاملاً تخصصی در بخش لمینیت مشغول به فعالیت است. در واقع شرکت ما، تنها شرکتی در ایران است که به طور کامل روی مباحث مختلف لمینیت متمرکز شده و مجموعه ای را فراهم آورده که کلیه خدمات لازم در خصوص

■ لمینیت کردن پروفیل، چه مزایا و امتیازاتی برای محصول نهایی یعنی در و پنجره به وجود می آورد؟

لمینیت ابزاری است برای زیباتر کردن پنجره. چندی است که استفاده از سبک های ایتالیایی و اروپایی در ساختمان های کشورمان طرفداران بسیاری یافته است. در این نوع سبک ها، ساختمان سازها از طرح های چوب و طرح های سیلور در پروژه های خود استفاده می کنند. به طور کلی می توان گفت گرایش به این سبک در صنعت ساختمان در حال افزایش است. افزون بر این، به نظر می رسد پروفیل سفید جذابیت خود را برای مصرف کنندگان تا حدی از دست داده است.

در حال حاضر، بازار بیشتر به سمت پنجره های رنگی تمایل پیدا کرده است. با توجه به این واقعیت که هرگز نمی توان با استفاده از رنگ، آن زیبایی و جلای چند

تمایل دارند با ما کار کنند نیز مهم است. شرکت مانی وین تنها با شرکت‌هایی همکاری می‌کند که به‌صورت استاندارد تولید می‌کنند. به‌عبارتی ما در حد توان خود اجازه نمی‌دهیم اعتبار مانی وین به خاطر کم‌کاری شرکت‌های دیگر زیر سوال برود. ما به هیچ وجه به دنبال ارزان‌فروشی نیستیم و در نتیجه در پی مشتریانی هستیم که در قالب کیفیت و قیمت محصولات ما بگنجند.

■ شرکت مانی وین چه تدبیری در این خصوص اندیشیده است؟

به‌هرحال از آنجا که مانی وین تنها شرکت تخصصی در این زمینه است، روشی ابتکاری برای اطمینان دادن به مشتریان ابداع کرده است. این روش تست مقاومت یا پی‌لاف نام دارد. در این تست، ما ۴ نقطه از یک تکه پروفیلی را که مشتریان برایمان ارسال کرده‌اند، لمینیت می‌کنیم. بعد از یک ساعت در این نقاط برش‌هایی ایجاد می‌کنیم. پس از گذشت مدت زمانی مشخص، معلوم می‌شود که فویل چطور از پروفیل جدا می‌شود. در واقع با این تست، میزان توزیع چسب روی پروفیل را نشان می‌دهیم و قدرت اتصال فویل به سطح پروفیل را مشخص می‌کنیم. بدین ترتیب مشتری از کیفیت لمینیت روی پروفیل خود مطلع می‌شود. این تست مختص شرکت مانی وین بوده و به‌نوعی ابتکار ما به شمار می‌آید.

■ اگر ممکن است در زمینه انواع مختلف لمینیت توضیح دهید.

به‌طور کلی فویل‌های لمینیت براساس کیفیت خود، در دسته‌های مختلفی تقسیم‌بندی می‌شوند. اما از آنجا که ایران، از نظر جغرافیایی ۱۲۰۰ متر بالاتر از سطح دریا قرار دارد، باعث شده که شرکت‌های اروپایی گارانتی خاصی را به ایران ندهند. تنها یک شرکت معتبر به بازار ایران گارانتی داده است که شرکتی آلمانی می‌باشد، این شرکت نیز به فویل‌های MX به هیچ‌وجه گارانتی نمی‌دهد، PX را نیز فقط در برخی نقاط ضمانت می‌کند. سری FX هم از قیمت بسیار بالایی نسبت به سری‌های دیگر برخوردار است و ما به تازگی نمونه‌هایی از آن را وارد کرده و قصد داریم در نمایشگاه تهران رونمایی کنیم.

مصرف‌کنندگان به‌راحتی می‌توانند نحوه عملکرد

شرکت‌های مختلف از جمله مانی وین را رصد کنند.

ضمن اینکه نوع تضمین‌های ارائه شده از سوی

شرکت نیز مهم است؛ برای نمونه شرکت مانی وین

ضمانت کیفی از سوی شرکت تولیدکننده آلمانی به

مصرف‌کنندگان می‌دهد.

■ چرا فقط به این فویل‌ها گارانتی می‌دهند؟ مگر فویل‌های FX چه ویژگی‌هایی دارند؟

دوام این فویل‌ها بسیار بالاتر از سایر انواع است. همچنین فویل‌های عادی نمی‌توانند رنگ سیلور ارائه کنند، زیرا فویل‌های سیلور باید ۵ لایه داشته باشند، در حالی که فویل‌های عادی نهایت ۳ لایه دارند.

■ آیا شرکت شما نیز از این فویل‌ها استفاده می‌کند؟

بله، همانطور که اشاره کردم اخیراً فویل‌های FX را به سبد محصولی خود اضافه کرده‌ایم. این فویل‌ها از ویژگی‌های خاصی برخوردار هستند و نسبت به دما و تابش بالا مقاومت بسیار بیشتری دارند. ضخامت این فویل‌ها ۲۲۰ میکرون است و ترکیبات آن اکریلیک و آنتی یو وی و سولارشید می‌باشد.

به کمک این فویل‌ها می‌توان از پروفیل یو.پی.وی.سی نیز در رنگ‌های سیلور و شامپانی و پلاتینیوم استفاده کرد. به عبارتی مشتریانی که علاقمند به این رنگ‌ها هستند، بدون نیاز به استفاده از آلومینیوم می‌توانند از یو.پی.وی.سی استفاده کنند،

لمینیت را به‌صورت تخصصی ارائه می‌دهد. ما از ابتدا تاکید داشتیم که به‌هیچ‌وجه وارد حوزه‌های دیگر مانند فروش پروفیل، یراق‌آلات و پنجره‌سازی نشویم، و تمرکز خود را فقط بر لمینیت بگذاریم. در واقع ما با بخش‌های دیگر صنعت نه تنها هیچ رقابتی نداریم، بلکه در کنار آنها بوده و همکار آنها محسوب می‌شویم.

■ لمینیت‌های مانی وین از نظر کیفی چه تفاوت‌هایی با دیگر لمینیت‌های موجود در بازار دارد؟

در خصوص لمینیت‌ها نکته‌ای وجود دارد که شاید بسیاری به آن توجه نمی‌کنند. در بازار، فویل لمینیت‌هایی با ضخامت ۱۲۰ تا ۲۲۰ میکرون وجود دارد. این عدد، معیار بسیار مهم و تعیین‌کننده‌ای در کیفیت لمینیت است. شرکت مانی وین نخستین شرکت ایرانی است که فویل آلمانی ۲۲۰ میکرونی را به بازار ارائه داده است. در حال حاضر ما بهترین تکنولوژی و برترین برندهای فویل آلمانی را به مشتریان خود عرضه می‌کنیم. این در حالی است که بسیاری از لمینیت‌ها که از برخی کشورها وارد ایران می‌شود، فقط اسم لمینیت را یدک می‌کشند و از کیفیت قابل قبولی برخوردار نیستند.

چسب‌هایی که در این زمینه به کار می‌رود نیز از اهمیت برخوردار است. این چسب‌ها با انواع مختلف و با کیفیت‌های متفاوتی در بازار دیده می‌شود. اما شرکت مانی وین از بهترین و مرغوب‌ترین چسب‌های موجود استفاده می‌کند. ما تنها واحد تولیدی هستیم که چسب و پرایمر مورد استفاده خود را طبق استاندارد رتال آلمان تهیه می‌کنیم.

البته حتماً توجه دارید که صرف استفاده از فویل و چسب مرغوب، سبب تولید محصول باکیفیت نمی‌شود، بلکه فرآیند تولید نقش بسیار مهمی در این میان ایفا می‌کند. به‌هرحال نکات فنی و دقیقی در خصوص نحوه عمل وجود دارد که بدون لحاظ کردن آنها، نتیجه دلخواه حاصل نخواهد شد.

■ مصرف‌کننده از چه طریقی می‌تواند به برتری و مزیت یک محصول پی ببرد؟ به‌عبارتی در بازار غبارآلودی که وجود دارد، مشتری بر اساس چه معیاری باید دست به انتخاب محصول بزند؟

آنچه در این خصوص بیش از همه تعیین‌کننده است، تجربه مشتریان می‌باشد. به‌هرحال مشتریان همه افرادی هستند که خود در این صنعت حضور داشته و عموماً پنجره‌ساز هستند. این عده به‌خوبی می‌توانند با توجه به سابقه و نحوه فعالیت شرکت‌ها، محصول باکیفیت را از بی‌کیفیت تمیز دهند. به‌هرحال آنچه مشخص است لمینیت بی‌کیفیت حبابدار شده و فویل آن از پروفیل جدا می‌شود. مشتریان به‌خوبی می‌توانند این موارد را رهگیری کنند و از نحوه کار شرکت‌ها با خبر شوند. بنابراین مصرف‌کنندگان به‌راحتی می‌توانند نحوه عملکرد شرکت‌های مختلف از جمله مانی وین را رصد کنند. ضمن اینکه نوع تضمین‌های ارائه شده از سوی شرکت‌ها نیز مهم است؛ برای نمونه شرکت مانی وین ضمانت کیفی از سوی شرکت تولیدکننده آلمانی به مصرف‌کنندگان می‌دهد.

اما به‌طور کلی در خصوص یک ویژگی مهم لمینیت می‌توان گفت که محصولات باکیفیت نباید در معرض آفتاب تغییر رنگ پیدا کنند، همچنین هیچ حبابی در کل پنجره نباید وجود داشته باشد. تست‌ها و آزمون‌هایی وجود دارند که به کمک آنها می‌توان سطح کیفی لمینیت را تعیین کرد. همچنین تست‌های دیگری نیز در کارخانه جهت کنترل کیفیت صورت می‌گیرند.

مسئله دیگری که بر کیفیت لمینیت تاثیر می‌گذارد، کیفیت پروفیل مورد نظر است. برای نمونه در خصوص پروفیل‌های نامرغوب وارداتی، ما مجبور هستیم گسگت‌های آنها را از پروفیل جدا کنیم. زیرا این گسگت‌ها به دلیل نامرغوب بودن، باعث می‌شوند که چسب روی بدنه پروفیل ننشیند و این عمل خود سبب بروز مشکلاتی برای شرکت‌ها در جا زدن گسگت‌ها می‌شود. در صورتی که اگر پروفیل‌سازان از گسگت‌های مرغوب استفاده کنند، برای تولیدکنندگان هم مشکلی به‌وجود نمی‌آید که البته با توجه به شرایط، مانی وین قالبی مخصوص برای این مشکل تهیه کرده است.

به این نکته هم توجه داشته باشید که برای ما نحوه عملکرد شرکت‌هایی که

زیرا به لحاظ درخشش و کیفیت چندان قابل تشخیص از آلومینیوم نیستند. ضمن اینکه این فویل‌ها دارای ۲۵ سال گارانتی از سوی شرکت آلمانی هستند.

■ آیا اقدام جدید دیگری نیز در جهت ارتقای محصولات خود داشته‌اید؟

بله. یکی از خدمات جدیدی که ارائه می‌دهیم پنجره‌های چند رنگ است. برای مثال، این امکان وجود دارد که رنگ بازشو با چارچوب پنجره متفاوت باشد. یعنی بنا بر سلیقه و انتخاب مشتری می‌توان رنگ‌های متفاوتی را در یک پنجره به کار برد. پنجره‌های تولیدی با این روش، از نما و جلوه بسیار خاصی برخوردار می‌شوند. این روش، یکی از روش‌های نوین و به‌روز در دنیاست که در کشورهای اروپایی نیز مورد استقبال شدیدی واقع شده است و می‌توان گفت با این نوآوری تنوع و تحرک جدیدی به صنف یو.پی.وی.سی تزریق می‌شود.

■ برخی از شرکت‌های پروفیل‌ساز نیز در زمینه لمینیت فعالیت دارند، آیا میان عملکرد آنها با شما تفاوتی وجود دارد؟

تفاوتی که وجود دارد در نوع مواد اولیه مصرفی است، ضمن اینکه ما ترتیباتی اتخاذ کرده‌ایم که تحویل سفارشات سریع‌تر و آسان‌تر انجام شود. مورد دیگری که وجود دارد این است که این مراکز معمولاً از دو تا سه رنگ لمینیت برخوردار هستند، در حالی که ما توانایی ارائه محصولات با ۱۲ رنگ مختلف و با کیفیتی بسیار بالاتر را داریم.

ضمن اینکه همان‌طور که اشاره کردم، با بهره‌گیری از فویل‌های جدیدی که به مجموعه اضافه کرده‌ایم، تشخیص اینکه پنجره تولید شده آلومینیوم بوده یا یو.پی.وی.سی لمینیت شده، بسیار دشوار می‌باشد. همین‌طور، علاوه بر اینکه طراحی‌های بسیار زیبایی از سوی شرکت ما انجام می‌شود، ۱۵ سال گارانتی نیز به تولیدات خود اختصاص داده‌ایم.

این را هم باید اضافه کنم که شرکت ما با استفاده از فویل‌های جدید و پنجره‌های چند رنگ، قدرت انتخاب مشتریان را بالا برده است.

■ در حال حاضر، چه عاملی در بازار بیش از همه برای فعالیت‌های شما مشکل‌ساز است؟

عاملی که امروزه بیش از همه باعث بروز مشکلات برای ما می‌شود، ناآگاهی‌های مصرف‌کنندگان است. توجه داشته باشید که بخش لمینیت نیز مانند سایر بخش‌های

صنف با انبوهی از اجناس بی‌کیفیت روبه‌روست که سبب ایجاد تشتت در قیمت‌ها شده است. نکته دیگر نحوه تبادلات مالی است. با اینکه ما مجبور هستیم اقلام مورد نیاز خود را کاملاً به‌صورت نقدی تهیه کنیم، مشتریان انتظار دارند که به‌صورت مدت‌دار با ما تسویه حساب کنند. این امر برای ما مشکل‌ساز شده است.

■ برخی بر این عقیده‌اند که وفور اجناس بی‌کیفیت در بازار نتیجه رکود حاکم بر بازار است، که سبب شده مشتریان به دنبال جنس ارزان و بی‌کیفیت باشند. نظر شما چیست؟

من شخصاً به رکود به این معنا، هیچ اعتقادی ندارم. رکود از زمانی پیش آمد که تولیدکنندگان به کیفیت بی‌تفاوت شدند و قیمت پایین را در اولویت خود قرار دادند. در چنین مواقعی مصرف‌کننده تصمیم می‌گیرد که به‌صورت شریطی کار کند و این آغاز رکود است. این مشکل زمانی حل می‌شود که آگاهی مصرف‌کننده نهایی افزایش یابد. به عبارت دیگر شرکت‌های بزرگی که هزینه‌های کلان را خرج تبلیغات خود می‌کنند، اگر اندکی از این هزینه‌ها را صرف ارتقای آگاهی بازار و کیفیت هر چه مطلوب‌تر می‌کردند، وضعیت بسیار بهتری بر بازار حاکم می‌شد.

■ یعنی شما یکی از راه‌های برون رفت از وضعیت حاضر را جریان آزاد اطلاعات می‌دانید؟

بله. من موافق آزادسازی جریان اطلاعات هستم و باید این اتفاق رخ دهد. باید فرهنگ‌سازی کرد و آگاهی عمومی را ارتقا داد. ببینید در کشورهای خارجی مشتریان به راحتی می‌توانند از کارخانه‌ها بازدید کنند و به آنها اطلاع رسانی می‌شود. البته شرکت مانی وین نیز به‌نوبه خود، همواره به این مقوله توجه داشته و همواره آمادگی اطلاع رسانی در زمینه کاری خود را داشته و همیشه درهای کارخانه خود را برای بازدید علاقمندان باز گذاشته است.

■ در پایان اگر مطلبی باقیمانده است، بفرمایید.

همان‌طور که گفتم ما تنها شرکتی در ایران هستیم که به‌صورت تخصصی در زمینه لمینیت فعالیت داریم، یعنی نه به کار فروش پروفیل و رنگ و نه پنجره‌سازی مشغول هستیم. در اینجا از همه شرکت‌ها، مخصوصاً شرکت‌های پروفیل‌ساز دعوت می‌کنیم که از این منبع تخصصی استقبال کنند و به چشم بازویی پرتوان، از مجموعه خودشان به ما نگاه کنند.



VANA WIN

UPVC PROFILE PRODUCER

وعده دیدار ما
نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران
سالن ۴۰ / غرفه ۲۶

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

دفتر فروش تهران و البرز : خیابان ملاصدرا / بعد از بیمارستان بقیه ا... / پلاک ۲۰۰
طبقه پنجم تلفکس : ۰۲۱-۸۸۰۶۴۶۹۸ ۰۲۱-۸۸۰۶۴۵۲۹

دفتر فروش اصفهان (شهرستانها) : ابتدای خیابان شیخ صدوق شمالی / بن بست ندا
ساختمان سینا / طبقه دوم / واحد ۳ تلفن : ۰۲۱-۹۵۰۹۳۵۰۱ فکس : ۰۲۱-۳۶۶۲۴۶۲۶

Pan@win.ago@gmail.com

وانا وین

تولید کننده پروفیل های در و پنجره یو پی وی سی

هر پنجره ای ایده آل نیست

پروفیل پنجره های UPVC

ایده آل قدم شما را در
حقیقت نماینده بین المللی
درت و پنجره تهران
گرامی می دارد

محل برگزاری نمایشگاه: سالن دائمی بین المللی تهران سالن ۲۸
۲ طبقه ۵ پهنه ۵۰

www.ideal.co.ir

تلفن تماس: ۲۹۶۵-۲۱

آدرس: تهران - میرداماد - پلاک ۲۳۷



گواهی نامه درجه ۱
کیفیت از مرکز
تأییدات ساختمان



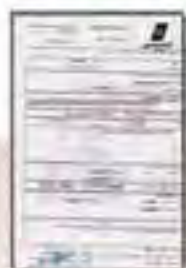
آزمایش ۶۰۰۰ ساعت
تست اشعه UV



مدیس عالی کیفیت



واحد نمونه استاندارد
سال ۱۳۹۳



شرکت پرشین پی وی سی
تولید کننده مقاطع پروفیل های UPVC

✓ دارای استاندارد

✓ ۱۵ سال گارانتی کیفیت

✓ ۱۰ سال بیمه نوین

✓ بهترین کیفیت - مناسب ترین قیمت

✓ استفاده از فرمولاسیون و مواد شرکت برلوفر آلمان

✓ تحویل به روز در سراسر ایران



کیفیت ما همانند اهلالت ماست



دفتر مرکزی: تهران، ونگ، ملاصدرا، شیرازی چنوبی، بهار دو ۳۰، پلاک ۳۰

تلفن: ۷۲۸ ۶۲۸ ۸۸ (۰۲۱) فکس: ۳۸۰ ۲۱۹ ۸۸ (۰۲۱)

دفتر اصفهان: فلکه ارتش، جنب بانک ملت، مجتمع تجاری

زاینده رود، طبقه ۲، واحد ۸

تلفکس: ۳۳ ۵۲۲ ۳۷۷ (۰۲۱) - ۳۳ ۳۹۶ ۳۷۷ (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

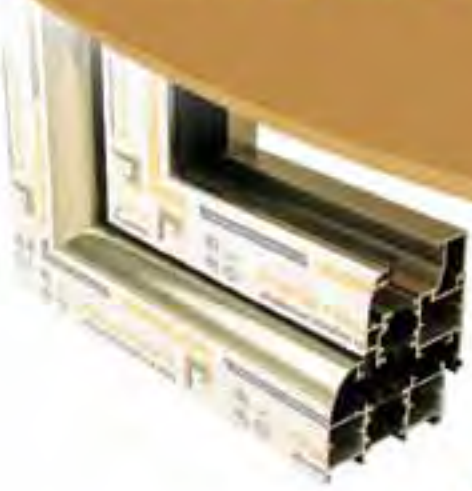
Series S 76 70

Series S 80

Sliding Series

80

00112 1005 3045 00000 00



تولید درب و پنجره ترمال بریک و upvc

- پذیرش نمایندگی از مراکز استانها
- نمایندگی انحصاری پروفیل وین هاوس در ایران



تامین پروفیل و کلیه متعلقات پروفیل آلومینیومی ترمال بریک یا برند پارامونت و upvc یا برند وین هاوس از انبار ایران مشاوره، تجهیز، آموزش و خدمات کارگاه‌های تولید

تلفن: ۰۲۱ ۳۳۳۱۲۲۷۱ و ۰۲۱ ۳۳۳۱۱۹۲۲

فکس: ۰۲۱ ۳۳۲۹۳۰۶ همراه: ۰۲۱ ۶۶۶۲۷۵۵۸

دفتر مرکزی: تبریز، ولیعصر، خیابان شهریار، نرسیده به پروین اعتماسی



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: ۸۸۴۰۹۴۰۹ - ۸۸۷۷۴۴۴۱ (۰۲۱)

وعدہ دیدار ما
ہملمین نمایندگان مسلمانی
در و پنجره تهران
۵-۲ بهمن ۱۳۹۴
سالن ۸۴۴

SMILE TO LIFE CALMLY

با آرامش به زندگی لبخند بزن

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

تیم قرن تجربه حضور در بازارهای جهانی



ده سال ضمانت و خدمات پس از فروش

☎ ۰۲۱ ۴۴۰ ۷۳ ۱۹۷۹ ۴۴۰ ۹۷۸۶۰

www.pimapen.ir 🌐

دفتر تهران: اشرافی امفهان، نرسیده به بلوار
مرزداران، برج نگین رضا، طبقه اول جنوبی، واحد ۱۰۷
شعبه شیراز: شهرک صنعتی بزرگ شیراز
میدان کارگر جنوبی، بلوار کارگر جنوبی، پلاک ۹
تلفن: ۰۷۱ ۳۷۷ ۴۴ ۶۴۰-۱

شرکت صدرا ابزار پارسیان

نماینده انحصاری فروش پروفیل پیمپن ترکیه در ایران



DR. WIN®

UPVC Profile

اولین دارنده گواهینامه فنی اتحادیه اروپا EOTA در صنعت UPVC
 مصدق فعالیت در زمینه فروش از سال ۱۳۹۴ - سال ۲۵



اولین دارنده گواهینامه فنی اتحادیه اروپا EOTA در صنعت UPVC



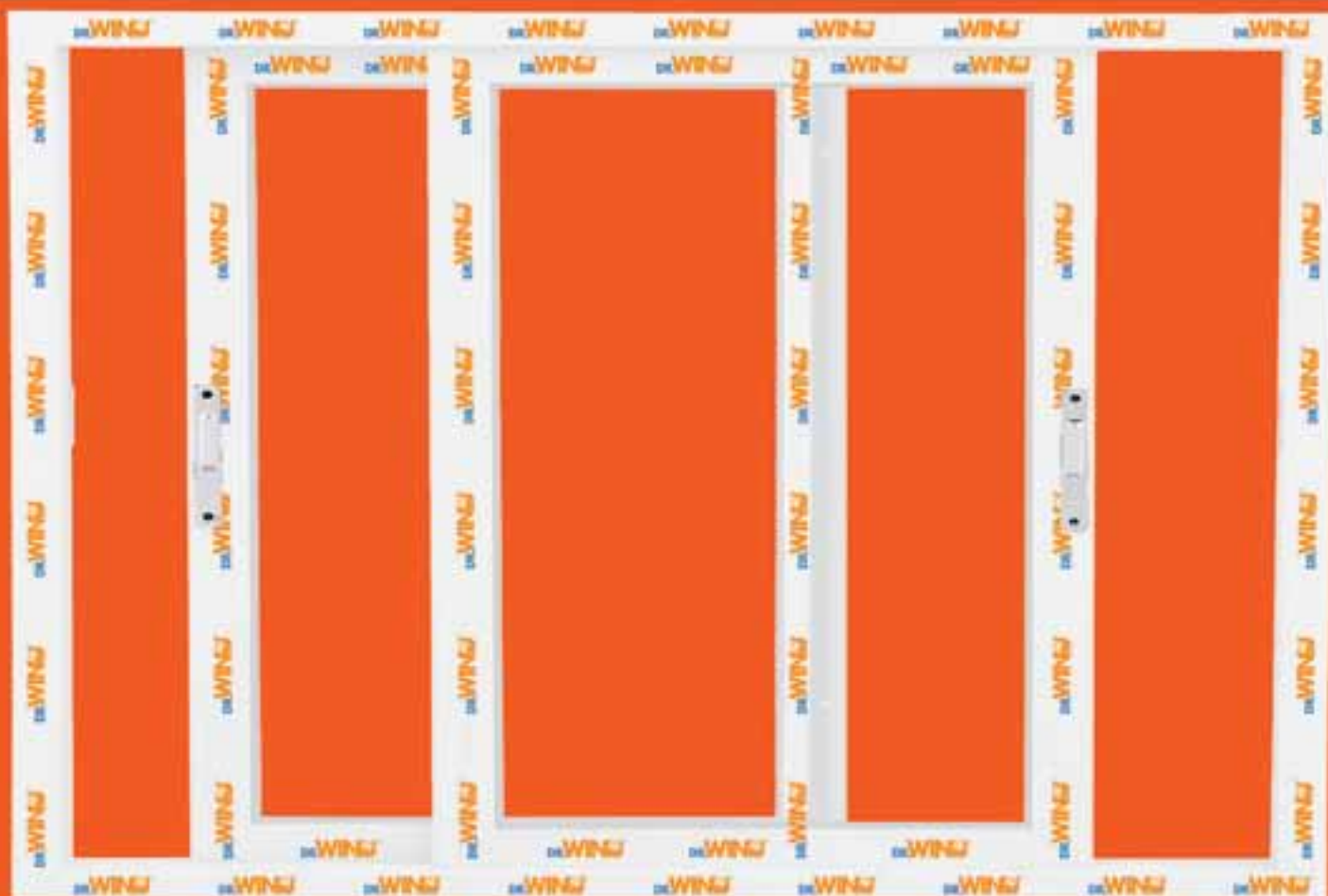
آدرس کارخانه: کرج، مهر شهر، منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه پیام

تلفن: ۰۲۶-۳۳۲۶۶۲۰۲-۵۵ تلفن تهران: ۸۸۵۰۷۴۵۱-۵۵ فکس: ۸۸۵۱۶۶۰۱

www.drwinupvc.com

دکتر وین - چشم اندازی نوین

پروفیل بازسازی - پروفیل کشتویی



Tel : ۰۲۱ - ۸۸۵۰۷۴۵۵

Fax : ۰۲۱ - ۸۸۵۱۶۶۰۱

www.drwinupvc.com



UPVC

DOOR AND WINDOW SYSTEMS



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

این کمپانی در مساحتی بالغ بر ۵۰۰۰۰ متر مربع و با نیروی انسانی ۱۵۰۰ نفر ۴۲۰/۰۰۰ تن مواد اولیه را به محصول تبدیل می نماید.



خط تولید کالواینیزه



خط تولید پروفیل های U.PVC با ۳۵ خط اکستروژن



خط تولید لاستیک EPDM



خط تولید برای آلات

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



بازرگانی winhouse در ایران

تلفن : ۲۲۶۵۳۶۳۷ (۰۲۱) - ۲۲۹۰۱۱۸۳ (۰۲۱) تلفکس : ۲۲۹۰۱۱۸۴

اصطفاي شمائندگي توزیع در مراکز استانها

info@winhouse.ir www.winhouse.ir

DECEUNINCK / WINDOWS AND DOORS
THE BELGIUM PROFILE SYSTEMS

deceuninck



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



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

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



The future of windows in strong brands:



KÖMMERLING®

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 ویستابست در استان البرز

بازرگانی
سبحان

Sobhan Trading
UPVC Window & Door



VISTA BEST
UPVC Window & Door Profiles

بازرگانی سبحان نمایندگی فروش پروفیل ویستابست در استان البرز

البرز، کرج، کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

VISTA BEST
UPVC Window & Door Profiles

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۱۹۵۰۰ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۶۶۴۲ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۹۰۶۶
www.sobhanupvc.com - bazarganisobhan@gmail.com

مهر وین

نماینده انحصاری
فروش پروفیل

WINER
ترکیه



آدرس: تبریز، جاده تهران، ۵۰۰ متر بالاتر از پستی وحید
تلفن: ۳۷۴۸۸۳۰ و ۳۷۴۸۸۳۱

تهران، رو بروی درب اصلی استادیوم آزادی، رو بروی مجتمع عقاب، پلاک ۱۶
همراه: ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

www.mehrwin.ir



شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان

تولیدکننده پروفیل های آلومینیومی
(آنادایزینگ - پادركوتینگ)



وعده دیدار ما سالن A ۳۱
هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران

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



پروفیل یوپی وی سی

مقدم شما میهمانان گرمی را در
هفتمین نمایشگاه بین المللی
در و پنجره تهران سالن B ۴۴، غرفه ۲۱
گرمی می داریم.



تخفیف
نمایشگاهی

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 نصیرآباد
خیابان سرو ۲۳، پلاک ۹۱-۹۰



When You Pick The Best We Do The Rest



- دارندہ گواهینامه IMC از انگلستان
- دارندہ CE صادرات اروپا از کانادا
- دارندہ 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 ...



 www.realwin.ir

دفتر مرکزی: تهران - سعادت آباد - میدان کتاب
احسان شمالی - ملانکه اول - پلاک ۱۳ - واحد ۲
تلفن: ۰۲۱ ۳۷۲۱۳۵ - ۰۲۱ ۳۷۲۱۳۵

پرو لاین



PRO6003



PRO6004



PRO7005



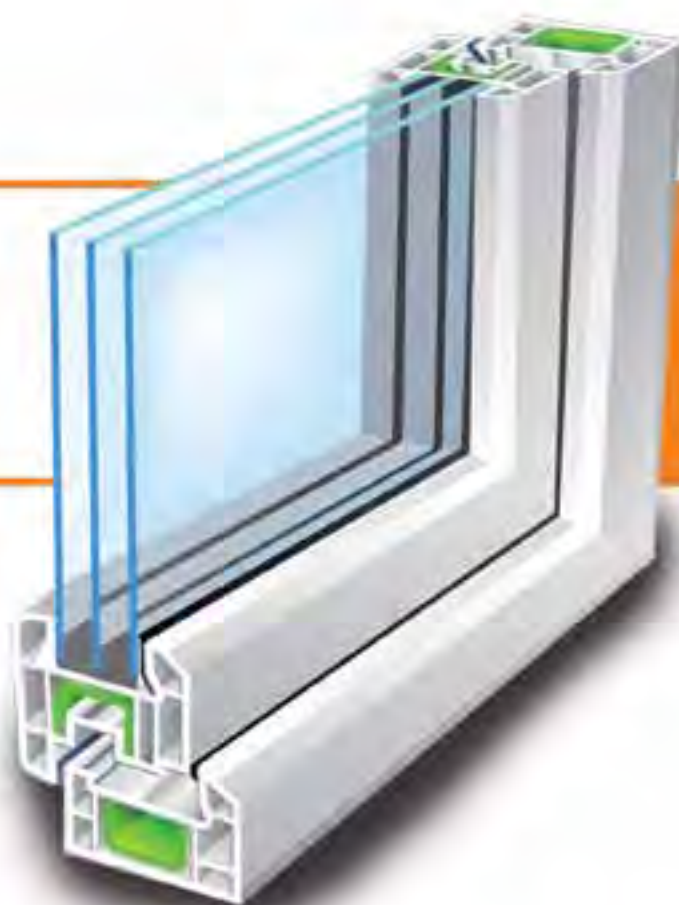
PROSLIDE

“widen your horizon”



آسیاجام پروفیل

تولید کننده پروفیل upvc



تهریز، جاده تهران، شهرک صنعتی عالی نسب، خیابان صنعت، قطعه ۴۴
تلفن: ۰۶-۳۶۳۰۹۳۶۵ فکس: ۰۴۱-۳۶۳۰۹۳۶۴



ASIA JAAM PORFILE

FENSTER MANN®

KUNSTSTOFF FENSTER UND TÜREN SYSTEMS

■ نگاه متفاوت

■ پنجره متفاوت

■ کیفیت متفاوت

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

BlueWin®

www.bluewinupvc.com



DATIS

داتیس نماینده انحصاری بلوین در ایران



بیس ایران



70 Series.....5 Chamber

۰۲۱ - ۴۴ ۴۹ ۹۷ ۳۹ - ۴۴ ۴۹ ۹۶ ۸۲

گروه صنعتی البرز

تولید کننده پروفیل UPVC

 **KOTZOLT**

اقتصادی ترین پروفیل UPVC در ایران

هفتمین نمایشگاه در و پنجره و صنایع وابسته
سالن ۴۰ غرفه ۲۲

اقتصادی ترین پروفیل UPVC در ایران



The Most Economical UPVC Brand

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

تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۹۸۱۱-۱۹

فکس: ۰۲۱-۴۶۰۷۹۸۰۱

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



تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۲۰۶۶۷-۷۳
فکس: ۰۲۱-۸۸۶۲۰۶۷۴
www.Mahammachinery.com



تولید مطابق شرایط آب و هوایی ایران و حمل از کارلزروهه آلمان

تلفن: ۲۲۸۹۴۲۸۲ - ۲۲۸۹۴۲۸۴

تارنما: www.aluplast.net/ir

پست الکترونیکی: marketing.iran@aluplast.net



Chemson
Polymer-Additive AG

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

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

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



Mahdistejarat

شرکت ماهدیس تجارت

تهران، خیابان نیاوران، خیابان جمشیدیه (پیشیه)
خیابان ۳۴، پلاک ۴۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱-۲۲۸۱۳۸۱۷ فکس: ۰۲۱-۲۲۸۸۸۷
www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.com

شما را به بازدید از غرفه اکسو در سالن 42 غرفه 1 دعوت می نمائیم



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



راه را پایانی نیست ...

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



TUV
WISSEN

۱۵ سال ضمانت پروفیل تحت پوشش بیمه ایران
۲ سال ضمانت یراق آلات در و پنجره یو پی وی سی

آغاز تولید اولین پروفیل یو پی وی سی در صنعت در کابل در ایران
تولید یراق آلات آلتک در ایران
تولید چسب سلیکون آلتک در ترکیه

ساخت و تجهیز کارخانه پروفیل آلتک در ایران
ادامه تولید یراق آلات آلتک در ترکیه
آغاز تولید چسب سلیکون آلتک در ترکیه

۱۳۹۴

نماینده گری فروش پروفیل های معتبر ایرانی
پایان تولید یراق آلات آلتک در ایران
آغاز تولید یراق آلات آلتک در ترکیه و مونتاژ آن در ایران

۱۳۹۳

نماینده گری فروش پروفیل های معتبر ایرانی
آغاز تولید یراق آلات آلتک یو پی وی سی اولین بار در ایران

۱۳۹۲

پایان تولید در و پنجره یو پی وی سی
آغاز نمایندگی فروش پروفیل های معتبر ایرانی

۱۳۹۰

ادامه تولید در و پنجره یو پی وی سی
نماینده گری فروش پروفیل های معتبر ترک

۱۳۸۹

آغاز تولید در و پنجره
یو پی وی سی
با نام آلتک شاد

۱۳۸۷

۱۳۸۵



ATA TECH
UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

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

تلفن: ۴۷۵۱ (۰۲۱)

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



کیفیتی بی نظیر و انتخابی کم نظیر

در هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره و صنایع وابسته
سالن ۳۵ غرفه ۲۵ منتظر دیدار تان هستیم.

Omya - Your Reliable Partner for Calcium Carbonate

Omyacarb 95T

کربنات کلسیم ویژه
پروفیل و اتصالات پی وی سی

Omyacarb 1T,2T

کربنات کلسیم ویژه لوله های پی وی سی

Impact Modifier

Arkema فرانسه

Processing aid

Arkema فرانسه



شرکت امیا پارس (سهامی خاص)
تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان پاکستان، خیابان چهارم، پلاک ۱۱، طبقه اول
تلفن: ۸۸ ۵۰۰ ۱۳۲ - ۴۲۵۳۹۰۰۰ فاکس: ۸۸ ۵۰۰ ۱۳۳

ALUMINANCE

ALUMINIUM SYSTEMS



LS-4500



LS-4000



GOS-S4000



ST-7790



AT-5500



ST-5500



ATP-5500



AT-6200



AT-6500



AFC-50

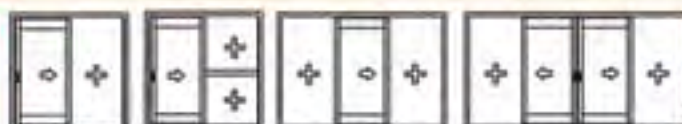


AFS-50



SKY-6800

سیستم های جدید کشویی اکونومی تک ریل



New Systems of the Economical Single Slide Rails

آدرس: شهرک غرب، بلوار دادمان، روبروی سازمان
امور مالیاتی، پلاک ۹۷، طبقه دوم
تلفکس: ۰۴ ۸۳ ۵۸ ۸۸ - ۹۸ ۸۳ ۳۶ ۸۸ (۰۲۱)
www.suntower.ir | info@suntower.ir





شرکت آکپا ایران AKPA IRAN Co.



نشان "برند برتر" در سال ۱۳۹۴

شرکت آکپا ایران کیش به هیچ وجه فعالیتی در زمینه تولید و مشارکت با شرکت های سازنده در و پنجره و اجرای نمای کرتین وال ندارد

هرگونه سوء استفاده از نام آکپا در این زمینه پیگرد قانونی دارد

- تولید کننده انواع پروفیل های اختصاصی و ترمال بریک
- رنگ آمیزی الکترولستاتیک ، دکورال و آندابیل
- فروش یراق آلات و ماشین آلات جهت مونتاژ درب و پنجره اختصاصی
- مشاور و راه اندازی

NEW GENERAL CATALOGS AKPA 2015



DOOR & WINDOW



CURTAIN WALL SYSTEM



برای دریافت کاتالوگ تخصصی در و پنجره و نما با آکپا با شرکت آکپا ایران تماس حاصل نمایید.



www.akpairan.com

info@akpairan.com

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، برج سرو ساعی، طبقه ۱۱، واحد ۱۱-۱۱۴ و ۱۱-۱۱۵

تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۰۷۱۵۲-۴، تلفکس: ۸۸۷۱۴۵۰۳ و ۸۸۷۱۳۶۱۳ و ۸۸۷۱۳۳۹۳۱ (۰۲۱)

کارخانه: تبریز، شهرک سرمایه گذاری خارجی، خیابان آسیای ۲، خیابان اروپا، میدان صنعت، پلاک ۸۹، کدپستی: ۵۳۶۸۱-۱۱۱۱۱

تلفن: ۰۲۱-۳۲۴۶۶۰۹۵ و ۳۲۴۶۶۰۶۷-۶۷-۶۹ و ۳۲۴۶۶۰۷۷ (۰۲۱)

فکس: ۳۲۴۶۶۰۹۹ و ۳۲۴۶۶۰۷۶ (۰۲۱)

تلفن (۳۰ خط): ۰۲۱-۳۱۰۳

فلسطين شمالي، بالاتر از بلوار کشاورز، شماره ۴۵۸، واحد ۵
تلفن: ۰۲۱) ۸۸ ۹۵ ۲۷ ۴۶
۰۲۱) ۸۸ ۹۵ ۲۸ ۴۶
۰۲۱) ۸۸ ۹۷ ۳۸ ۷۹
فکس: www.parsianarya.com

پارسیان آریا
Parsian Arya



بواسطه چسب موجود بر روی پروفیل ها در این سیستم ، شیشه ها در زمان تولید بر روی پنجره چسبانده می شوند که باعث جلوگیری از افتادگی لنگه ها در درازمدت می گردد.

STV

STANDARD-THERM
Fenster-Alu-Systeme

در این سیستم ، کانال های داخل پروفیل pvc همراه با فوم پلی اورتان می باشد که باعث افزایش عایق حرارتی و صوتی و استقامت پروفیل شده و نیاز به استفاده از گالوانیزه نمی باشد.

IKD

IKD-Systeme
Fenster-Alu-Systeme

در این سیستم سطح خارجی پروفیل ها از یک لایه مواد رنگی pma تشکیل شده است که در زمان تولید بر سطح پروفیل تزریق شده و جزیی از ساختار و بدنه پروفیل می باشد.

colorcolor

Farbpolymere
Fenster-Alu-Systeme

پروفیل های GEALAN با ضخامت ۸۲.۵ میلیمتر و ۶ کانال داخلی، عایق بسیار مناسب در برابر حرارت و صوت بوده و از استقامت بسیار بالایی برخوردار می باشند.

**82,5
mm**

Standard



SALAMANDER[®]
WINDOW & DOOR SYSTEM

SALAMANDER[®]

WINDOW & DOOR SYSTEM

*Quality window & door system
of a new generation*



انجمن صنایع پروفیل یو پی وی سی در و پنجره ایران

■ انجمن تخصصی صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره ایران

طبق مفاد و ضوابط اساسنامه عضو می پذیرد

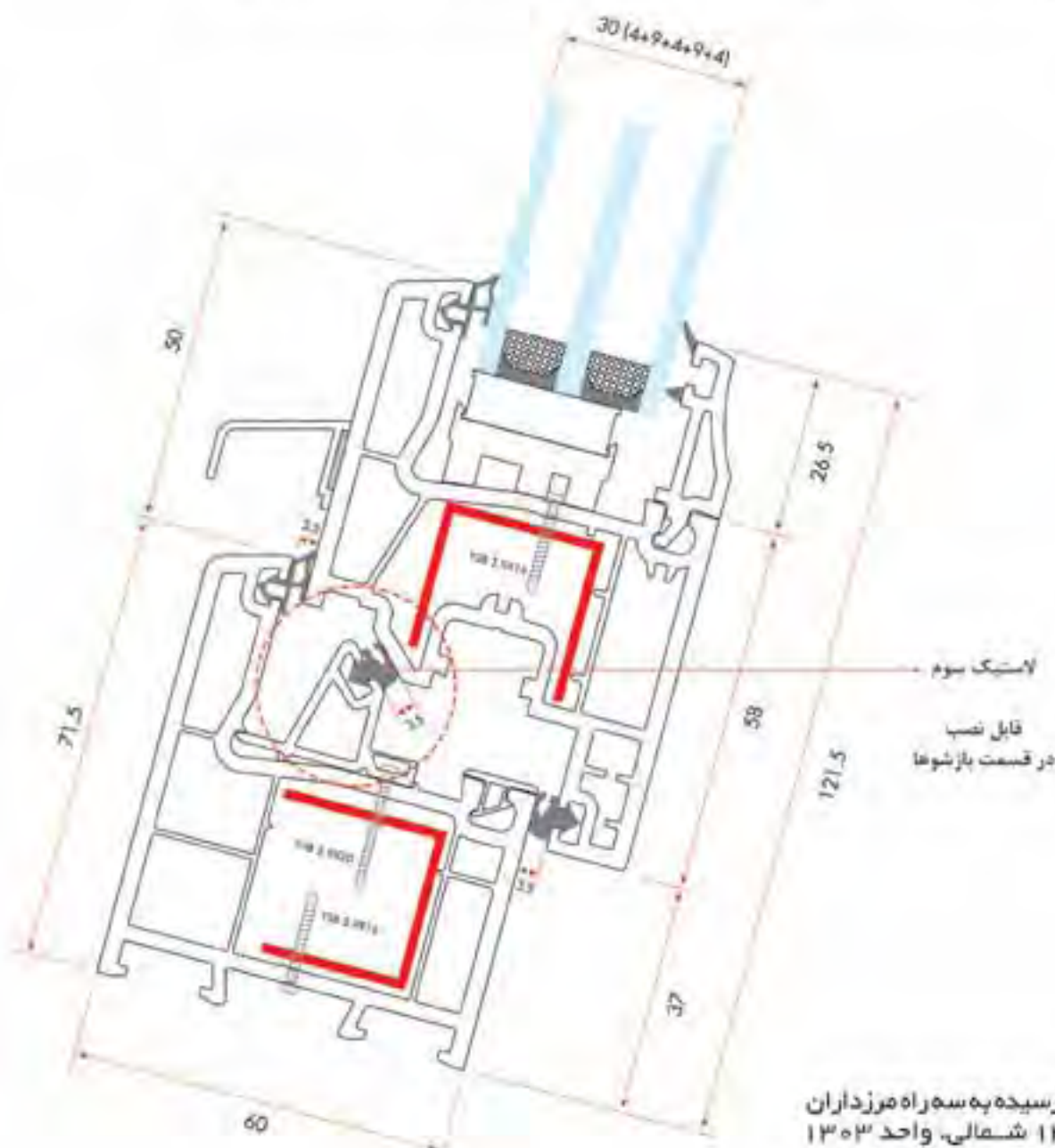
متقاضیان عضویت جهت کسب اطلاعات بیشتر

می توانند با تلفن ۰۱۲۱۷ ۸۸۷ تماس حاصل کنند

www.iranupvc-dia.com

مشخصات و مزایای پروفیل سری 60 plus

- ۱- مقطع پروفیل ها ۶۰ میلیمتر می باشد.
- ۲- پروفیل ها به صورت لاستیک دار و یا بدون لاستیک به دلخواه مشتری عرضه می گردد.
- ۳- ضخامت شیشه های مورد استفاده برای زهوار دوجداره ۱۸ میلیمتر و برای زهوار تک جداره ۴ میلیمتر می باشد.
- ۴- پراک آلات مورد استفاده آکس ۱۳ می باشد.
- ۵- امکان مونتاژ تمامی پراک آلات و بازشوها مختلف وجود دارد.
- ۶- لاستیک پروفیل زهوار به صورت تزریق کواکستر و در می باشد که در صورت نیاز بدون لاستیک عرضه می گردد.
- ۷- پروفیل ها به طول ۶ متری عرضه می گردد که در صورت سفارش مشتری قابل تغییر می باشد.
- ۸- صرفه جویی در ابعاد شیشه به دلیل مقطع بلند پروفیل.
- ۹- تنظیم و ریگلاژ آسان و راحت به دلیل طراحی منحصر به فرد پروفیل ها.
- ۱۰- تمامی پروفیل ها با فرمولاسیون یکسان و مقاوم به اشعه (UV) می باشند.
- ۱۱- رنگ اصلی تمامی پروفیل ها سفید می باشد که در صورت نیاز به صورت مغز رنگی یا روکش لمینت امکان عرضه وجود دارد.
- ۱۲- تنها پروفیل ایرانی که شما می توانید در صورت لزوم فقط در قسمت بازشوها از لاستیک سوم استفاده نمایید که به هیچ وجه گرد و غبار و آب به داخل ساختمان نفوذ نمی کند.



بلوار اشرفی اصفهانی، نرسیده به سه راه مرزداران
برج نگین رضا، طبقه ۱۳ شمالی، واحد ۱۳۰۳
تلفن: ۰۲۱ - ۴۴۰۳۱۴۸۵ - ۷
فکس: ۰۲۱ - ۴۴۰۳۱۴۸۸



طراحی و اجرای سیستم های در و پنجره آلومینیوم ترمال برک و پکیج های تدرن نما با بهره مندی از سامانه های فلز شیشه

| Curtain wall | Composite | www.raspina.info | U-channel | Face-cap |

☎ (21) 22030161-5



تلفون: 0212 233 90 00 | فاكس: 0212 233 90 01 | www.raspina.info | E-mail: info@raspina.info | raspina@raspina.info

☎ (21) 46812575-6



شرکت کارپن

 **KAR|PAN**

تولید و عرضه پروفیل UPVC

تهران، میدان ونک، خیابان آفتاب، بن بست هشتم، پلاک ۲، واحد ۷
 تلفن: ۰۲۱ ۸۸۰۵۹۱۱۲ • فکس: ۰۲۱ ۸۸۶۰۷۷۹۷

Be Relax with **Win Class**

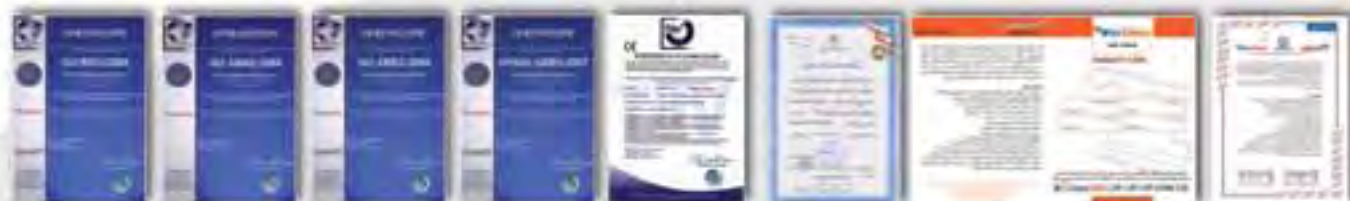
وعدہ دیدار ماہمستمن نمایندگان بین المللی درو پنجره تهران ۵-۲. بهمن ماه ۱۳۹۴ سالن ۳۵

بایبره 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

DU PONT



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

دنیز تجارت

نماینده پروفیل UPVC

winTURK
UPVC KAPI VE PENCERE SİSTEMLERİ

ترکیه در ایران



بازدید رایگان از کارخانه
شرکت وین ترک در ترکیه

فروش ویژه پروفیل لمینت

تمویل به روز مقاطع کالو نیزه
عرضه یراق آلات، کانکشن و ...

deniztejarat@yahoo.com



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

همراه: ۰۹۱۲-۵۷۵۳۰۰۶
۰۹۱۲-۸۴۴۷۵۹۵

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۴
۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۶

Be Relax with **Win Class**

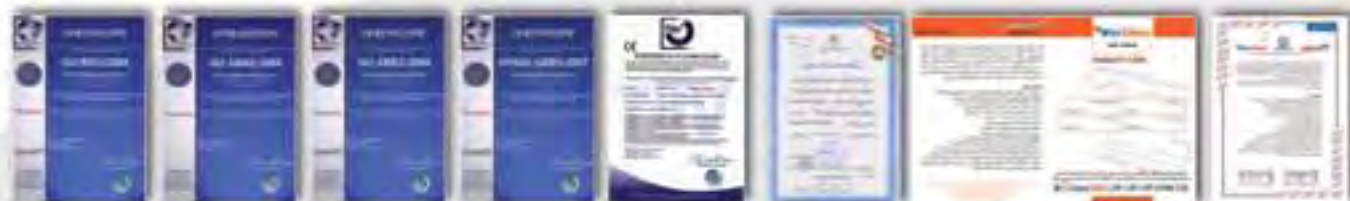
وعدہ دیدار ماہمستمن نمایندگان بین المللی درو پنجره تهران ۵-۲. بهمن ماه ۱۳۹۴ سالن ۳۵

بایبره 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

DU PONT



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



پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

70 series → 4 chamber

به درخشندگی آفتاب

پذیرش نماینده انحصاری فروش در ایران

Tel : ۰۲۱-۸۸۷۳۱۴۳۹

Mob : ۰۹۱۲۹۴۷۰۱۸۹

www.sunwinpvc.com



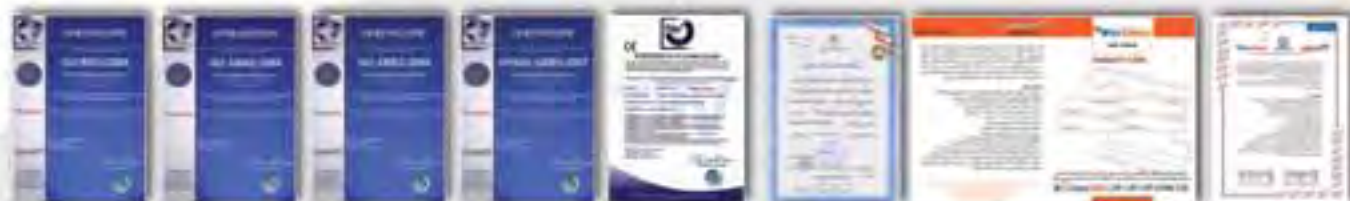
Be Relax with **Win Class**

وعدہ دیدار ماہمستمن نمایندگان بین المللی درو پنجره تهران ۵-۲. بهمن ماه ۱۳۹۴ سالن ۳۵

بایبره 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

DU PONT



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



www.seasagroup.com

سپاسا
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

Be Relax with **Win Class**

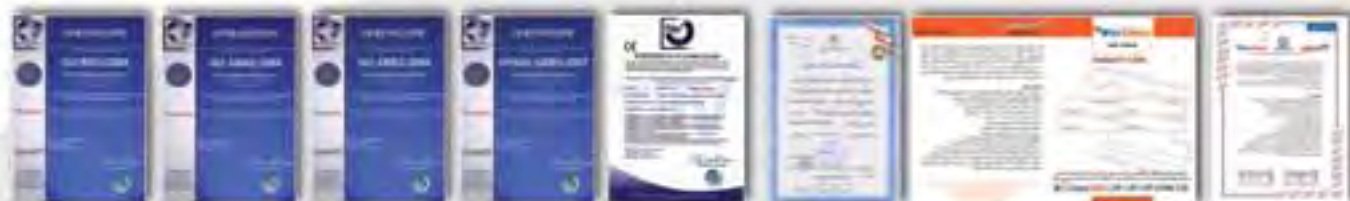
وعدہ دیدار ماہمستمن نمایندگان بین المللی درو پنجره تهران ۵-۲. بهمن ماه ۱۳۹۴ سالن ۳۵

بایبره 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



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

KentWin

UPVC Profile

60 series —→ 3 chamber

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



www.kentwinupvc.com

Tel : ۰۲۶-۳۷ ۷۷۷ ۱۱۱

Fax : ۰۲۶-۳۷ ۷۷۸ ۱۱۰

Mob : ۰۹۱۲-۲۱۰ ۵۷ ۶۱



Be Relax with **Win Class**

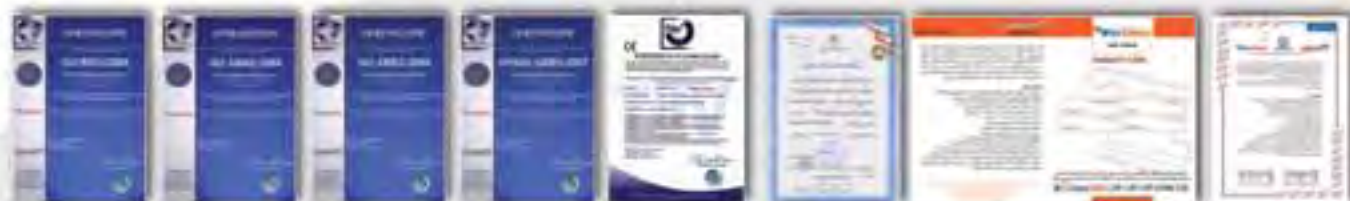
وعده دیدار ما، مستقیم نمایندگان بین المللی درو پنجره تهران ۵-۲. بهمن ماه ۱۳۹۴ سالن ۳۵

بابت بهره 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

DU PONT



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

BlueWin® **بلو وین**
UPVC PROFILE PRODUCER

بازرگانی ملک زاده

نماینده رسمی فروش پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

نشانی دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه ستاری، بلوار فردوس شرق، نبش خیابان رامین جنوبی، پلاک ۲۸۰، واحد ۲۰۲

تماس دفتر مرکزی: ۱ - ۴۴۰ ۳۴ ۲۵۰ (۰۲۱)

پشتیبانی فروش: ۴۴۹ ۷۲ ۴۳۲

فکس: ۴۴۹ ۷۲ ۴۱۷

Email: malekzadeh.trading@gmail.com



10
TEN
YEAR
WARRANTY



CE

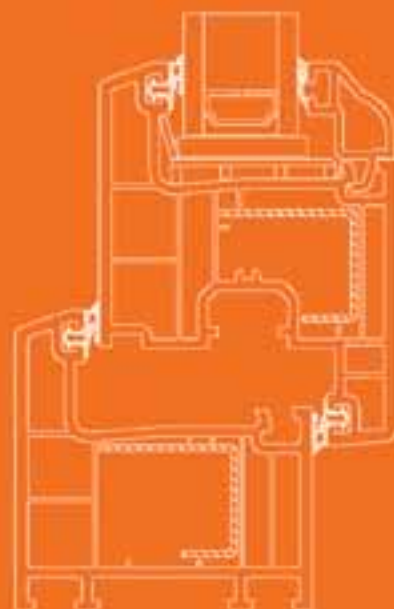


DNW
Durable Network Warranty

winsa®

PVC WINDOW . DOOR . ROLLER SHUTTER SYSTEMS

وینسا تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



پرسیا پروفیل

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



DORRE REZA
ALUMINIUM

گروه صنعتی

آلومینیوم دررضا

تولید پروفیل < رنگ < مونتاژ < نصب < خدمات پس از فروش

تولید کننده تخصصی محصولات ترمال بریک و نان ترمال با تنوع بالا
مجهز به ماشین آلات مدرن و پیشرفته ELUMATEC آلمان
مجهز به واحد کنترل کیفیت با استانداردهای روز جهان
پیاده سازی و استقرار نظام مدیریت کیفیت ISO 9001-2008
نماینده رسمی شرکت REYNAERS بلژیک

www.DorreReza.com

آدرس: مشهد، کیلومتر ۱۲ بزرگراه آسیایی تلفکس: ۰۵۱-۳۵۴۲۱۱۰۰-۴

دفتر مرکزی: مشهد، بلوار ملک آباد، خیابان گویا، گویا ۶، نبش مرجان ۶، پلاک ۷۶

تلفن: ۰۵۱-۳۶۰۱۷۴۰۶-۷

تلفکس: ۰۵۱-۳۶۰۱۷۳۷۷-۸

آلومینیوم و پو پی وی سی در پنجره

ایرانیان

رزره

نشریه پنجره ایرانیان

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

رضایت مشتری: افتخار پنجره آسا ۱۵۰

بیش از چهل سال تجربه در خدمت استان فارس. ۱۵۲

درب یاد ر؟! ۱۵۴



TIS- 94



TIS-130



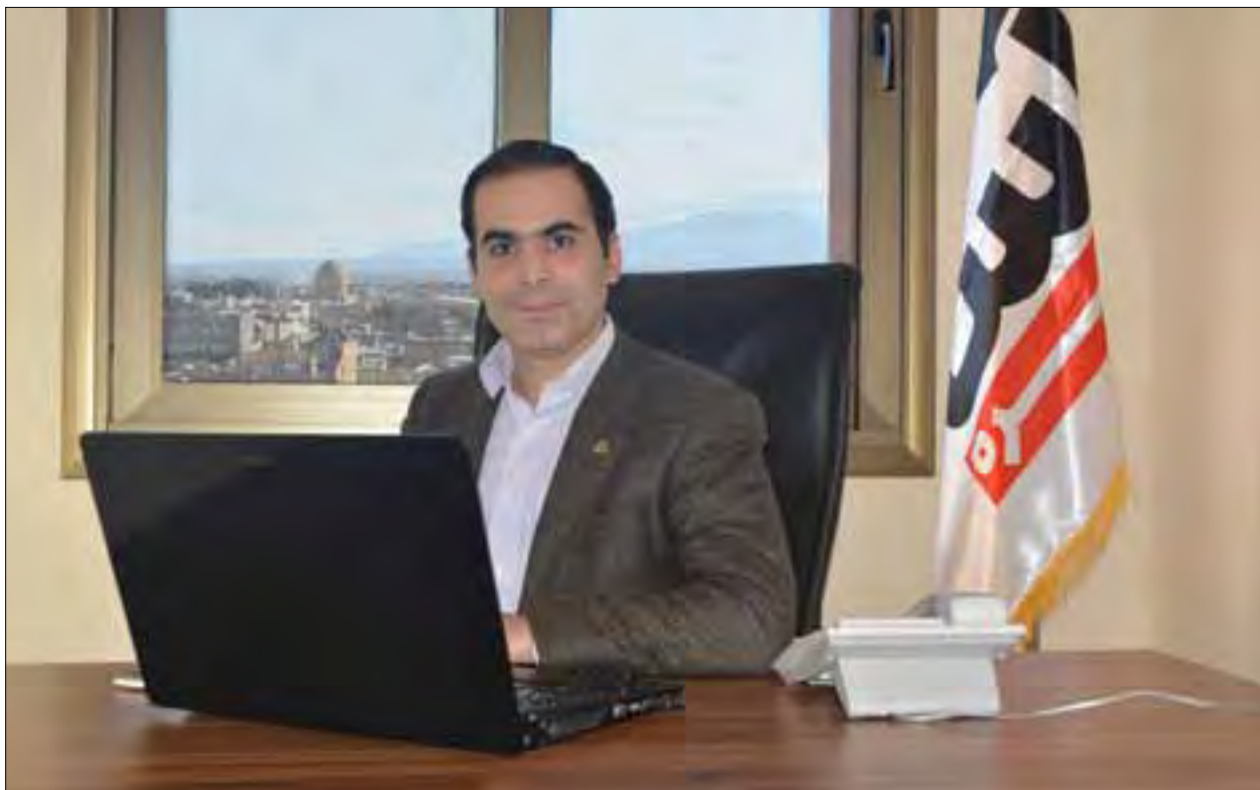
TIH-65



TIH-50



Exclusive Thermal Break Systems By DorrerReza Co.



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مهندس سعید کسایی فر مطرح شد:

رضایت مشتری؛ افتخار پنجره آسا

پنجره آسا امروزه به نامی آشنا در طراحی، تولید و اجرای انواع سیستم‌های در و پنجره و نمای آلومینیومی، تبدیل شده است. مجموعه‌ای که تمام توان خود را بر تولید حرفه‌ای و تخصص گرایی متمرکز ساخته است. روشن است که بدون ترسیم نقشه راه و تعیین اصول، هیچ مجموعه‌ای نمی‌تواند توقع پیشرفت و موفقیت را داشته باشد و البته اصولی که در سرفه فعالیت‌های شرکت‌ها قرار می‌گیرد، خود گویای اندیشه و نوع عملکرد آن شرکت خواهد بود. پنجره آسا از ابتدا خلاقیت و نوآوری در صنعت، صداقت در گفتار و پاسداری از حقوق مشتریان و آموزش مستمر کارکنان و تربیت نیروی انسانی متخصص را به عنوان اصول تخطی‌ناپذیر مجموعه خود تعیین کرده و تا به امروز نیز بر آن پایبند بوده است. با نگاهی به این اصول می‌توان پی برد که پنجره آسا تخصص را متعهدانه در راستای تولید باکیفیت و جلب رضایت مشتریان به کار گرفته است. جهت کسب تخصص‌های لازم و به‌روز ماندن، امروز شرکت‌های معتبر آلمانی و ایتالیایی با پنجره آسا همکاری می‌کنند. نگاه اصولی به بازار، عملکردی اصولی از سوی پنجره آسا و در نتیجه رضایت مشتریان را در پی داشته است. برای بررسی دستاوردها و آگاهی از چند و چون فعالیت‌های پنجره آسا به سراغ مدیرعامل فکور و پرتوان مجموعه، مهندس سعید کسایی، رفتیم و پای صحبت‌های ایشان نشستیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

اشاره:

پنجره ایرانیان / سال نهم • بهمن ۱۳۹۴ • شماره ۱۰۰

۱۵۰

کسی تلقی می‌شود؛ آموخته‌ایم که دستانم بر زانوی همت و ذهنم بر اندیشه استوار باشد.

■ در حال حاضر چه محصولات و خدماتی توسط شرکت شما عرضه می‌شود؟

در حال حاضر شرکت آسا تولیدکننده و تامین‌کننده تمامی محصولات آلومینیومی ساختمانی است: در، پنجره، نمای آلومینیومی، سازه‌های کاربری ساختمانی و ... سعی بر این بوده است که سبد کالای خود را از تنوع محصول برخوردار کنیم و تخصص خود را تنها روی آلومینیوم متمرکز سازیم.

بر اساس دانش فنی و تجربیات علمی امروز، ادعای آن را داریم که محصولی را که به مشتری تحویل می‌دهیم کامل و موجب جلب رضایت او خواهد بود.

مطابق گزارش دوره‌ای واحد فروش و بازاریابی شرکت، در حال حاضر حدود ۶۰ درصد از مشتریان ما از طریق مشتریان سابق معرفی شده‌اند. از این‌رو بر این باور هستیم که سرمایه اصلی ما مشتریان و رضایت آنان است، بر این اساس و اعتقاد است که برنامه آینده را طرح‌ریزی می‌کنیم.

■ شرکت شما از چه تاریخی فعالیت خود را آغاز کرده و تاکنون چه فراز و نشیب‌هایی را در طی کردن مسیر پیشرفت پشت سر گذاشته است؟

با سلام به حضرت‌عالی و مجموعه محترم پنجره ایرانیان که به حق در راستای هدف و رسالت اصلی خویش که اطلاع‌رسانی است گام بر می‌دارد و با آرزوی سلامتی برای مخاطبان محترم این نشریه.

شروع فعالیت شرکت آسا به حدود یازده سال پیش بازمی‌گردد. از ابتدا بر این اندیشه بوده‌ایم که هدف شرکت را به عنوان اولین، بهترین و متفاوت‌ترین تعریف کنیم و تمامی مسیری را که تا به امروز در تولید پشت سر گذاشته‌ایم، بر این نگرش استوار بوده است.

مطمئناً هر مسیری فراز و فرودهایی دارد، ولی همکاری و همیاری همکاران، نیروی انسانی متخصص و متعهد باعث آن شده است که حال که به گذشته نگاه می‌کنیم، تنها خاطرات خوب و آموزه‌های مهم یادآور پیشینه فعالیت شرکت می‌باشد. یکی از مهمترین دستاوردها ایده و تجربه حرکت در رکود بازار است که هم‌اینک برای مجموعه ما یک ارزش و یک دانش

برای تولیدکننده محصول تمام شده و انتظارات مصرف کننده آن بسیار مهم است، هیچگاه نباید سرعت یا عدم کیفیت در ساخت را فدای انتظارات مشتری کرد، مشتری و مصرف کننده صاحب اصلی محصول است؛ و در نهایت ایجاد بالاترین ارزش افزوده برای مشتری از ملاک‌های اصلی ما برای تولید است.

■ **برای جلوگیری از ورود پنجره‌های نامرغوب در بازار چه راهکارهایی وجود دارد و چه عاملی را سبب توزیع محصولات بی کیفیت در بازار می‌دانید؟**

آنچه بیش از هر چیز می‌تواند موثر باشد، افزایش آگاهی مشتریان و تامین کنندگان است. تمام همت و برنامه طرح‌های مشاوره مجموعه ما تنها در این راستاست. باور صحیحی است که وقتی پیمانکار و مشتری خواهان محصولی باکیفیت باشد، تولیدکننده‌ها تامین کننده این تقاضا خواهند بود. از نظر ما، سود حقیقی رضایت مشتری است.

■ **ترویج و همگانی شدن تولید پنجره تیپ چه نتایجی در بر خواهد داشت؟ آیا این سیاست می‌تواند به عنوان راهکاری برای سر و سامان دادن به وضعیت صنعت پنجره‌سازی مطرح باشد؟**

ما در مجموعه به دنبال اجرای این سیاست تا به امروز نبوده‌ایم و سفارش را بر تولید مقدم دانسته‌ایم.

به نظر من این راهکار نمی‌تواند چندان صحیح و آینده‌نگرانه باشد. شاید منافع تولیدکننده و مصرف کننده را در کوتاه مدت تامین کند، ولی در آینده امکان تداوم این روند بعید است.

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

شاید بی‌اعتمادی مصرف کننده بزرگترین ضربه‌ای باشد که بر این بخش وارد خواهد شد؛ و به دنبال آن واردات محصول از خارج کشور که میراث آن نیز بی‌اعتمادی خواهد بود. توسعه این صنعت حاصل همکاری و همیاری همه اعضای آن است، از این رو آینده روشن بر پایه وحدت و تعاون، برنامه‌ریزی شده است.

■ **شرایط فعلی و آینده بازار در و پنجره‌های دوجداره و نما را چگونه می‌بینید؟**
شرایط فعلی و آینده در و پنجره و نما مستقیماً به بازار مسکن مرتبط است، ولی این اعتقاد را دارم توانایی ایرانی و دانش و همت جوانان ایرانی به بومی کردن محصولات باکیفیت کمک خواهد کرد و هنگامی که کیفیت و تامین خدمات داخلی بر محصولات وارداتی رجحان یابد، حتماً آینده بازار بهتر از امروز خواهد بود.

برای من و مجموعه مدیران شرکت آسا بازار به معنای فروش بی اعتبار نیست، برای ما آینده بازار علاوه بر مواردی که ذکر کردم در گرو جلب رضایت مشتریانمان نیز می‌باشد.

■ **در پایان اگر مطلبی مانده است، بفرمایید.**

در اینجا جا دارد اولا از تمامی همکارانم در مجموعه آسا تشکر ویژه داشته باشم که با دانش و همت خود باعث پیشرفت روز افزون این مجموعه شده‌اند؛ و دوم اینکه از زحمات شما و حمایت‌های رسانه‌ای‌تان از تولید و تولیدکنندگان تشکر کنم، و برای همه شما بزرگواران آرزوی سلامتی و بهروزی دارم.

گذشته از بحث تولید، بازاریابی و فروش، این مجموعه افتخار دارد که تمامی امور مربوط به نصب و خدمات خود را در قالب شرکتی مجزا به نام آسایش سازان آتیه برنامه‌ریزی کند و این شرکت امور پشتیبانی نمایندگان، خدمات و آموزش فنی را به صورت تخصصی برعهده دارد، و هر گونه عملیات فنی و علمی از فعالیت‌های روزانه این مجموعه است.

■ **درباره مواد اولیه مصرفی خود توضیح دهید. از چه نوع پروفیل و یراق‌آلاتی استفاده می‌کنید؟**

همان طور که در جریان هستید، پروفیل‌های این مجموعه به صورت کامل از طرح‌های اختصاصی آسا است. پروفیل‌هایی که با دانش مشترک دفتر فنی ایران، آلمان و ایتالیا طراحی و تأیید گردیده است و این تولید با برترین استانداردها و مطابق نظارت مستقیم واحد QC شرکت با برترین ماشین آلات و مواد اولیه تولید می‌شوند.

در زمینه یراق‌آلات، مجموعه ما از برندهای برتر ایتالیا و آلمان تامین می‌شود که آنها را با دقت و پس از تست‌های مختلف وارد چرخه مونتاژ می‌کنیم.

■ **کیفیت محصولات تولیدی شما در چه سطحی قرار دارد؟**

در شرکت آسا و شرکت خدمات آسایش سازان، کیفیت خط قرمز ما برای تولید، خدمات و ارائه مشاوره است. در واقع حفظ و افزایش کیفیت یک ارزش سازمانی و نهادینه شده است. بزرگترین برگ زرین و افتخار این مجموعه کیفیت است؛ لذا عامل اصلی جذب مشتری برای شرکت کیفیت می‌باشد.

این مجموعه به صورت دوره‌ای راهکارهای مختلفی جهت حفظ و افزایش کیفیت را در برنامه دارد. عدم افت کیفیت حتی در رکود بازار و تامین سفارشات با هزینه بالاتر برای شرکت در راستای اهمیت به کیفیت است. با افتخار اعلام می‌کنیم که حتی در زمان اوج تحریم‌ها و یا هم‌اینک در رکود بازار، هرگز منافع مالی یا حتی تولیدی را بر کیفیت مقدم ندانسته‌ایم، بر این باوریم که برند آسا برند کیفیت است و کیفیت هویت سازمانی ماست. ادعای ما آن است که از توان رقابت با بالاترین کیفیت‌های موجود بازار ایران و اروپا برخوردار هستیم.

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

بهره‌مندی از دانش روز جزو برنامه‌های لاینفک مجموعه می‌باشد، در این راستا واحد تحقیق و توسعه شرکت تعاملات مستمری با شرکت‌های معتبر اروپایی جهت طراحی محصولات خود داشته است. همچنین در مجموعه ما از ماشین آلات تمام اتوماتیک آلمانی، نرم افزارهای هوشمند جانبی و فناوری اطلاعات به طور کاملاً مکانیزه بهره گرفته شده است.

■ **به نظر شما، برای تولید یک پنجره استاندارد، چه عوامل و فاکتورهایی باید مورد توجه قرار بگیرند؟**

برای تولید هر محصول باید عوامل موثر بر تولید و مصرف محصول در نظر گرفته شود؛ مواد اولیه مطلوب، نیروی انسانی، تجهیزات مناسب، استفاده صحیح از مواد اولیه، دانش فنی، آزمایش و کنترل کیفی و اعمال استانداردها همه و همه به نوعی کیفیت محصول تمام شده را رقم خواهند زد.





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان
با رئیس اتحادیه آلومینیوم شیراز مطرح شد:

بیش از چهل سال تجربه در خدمت استان فارس

صنایع در و پنجره دهقان یکی از قدیمی ترین مجموعه‌هایی است که در شهر شیراز مشغول فعالیت است. شاید کسی در استان فارس نباشد که در صنعت در و پنجره‌سازی مشغول فعالیت باشد، اما این مجموعه و شخص آقای جواد دهقانی را نشناسد. ایشان با بیش از چهار دهه تجربه در این صنعت هم‌اکنون در راس یکی از تولیدکنندگان خوشنام کشور قرار دارد که به تولید در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم به صورت همزمان می‌پردازد. ضمن اینکه آقای دهقانی سال‌های بسیاری است که تجربه کاری خود را در اختیار اتحادیه آلومینیوم منطقه قرار داده و به عنوان ریاست اتحادیه آلومینیوم شیراز مشغول خدمت رسانی به این صنعت و مردم شیراز می‌باشد. به همین منظور، پای گفتگو با وی نشستیم و از چند و چون صنایع در و پنجره دهقان پرسیدیم. همچنین فعالیت‌های اتحادیه آلومینیوم شیراز را از ایشان جویا شدیم. یکی از نکات جالب توجه که در سخنان آقای دهقانی به چشم می‌آمد، خبر احداث یک شهرک اختصاصی برای صنعتگران بخش آلومینیوم از جمله تولیدکنندگان در و پنجره در نزدیکی منطقه ویژه اقتصادی شیراز بود. این طرح را به فال نیک گرفته و با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

اشاره:

کاربن ترکیه استفاده می‌کنیم. یراق‌آلاتی را نیز که در تولیدات خود به کار می‌بریم، عموماً ترک بوده و در صورت درخواست و سفارش مشتری، از یراق‌آلات روتو آلمان استفاده می‌کنیم. پارتیشن و دکور را نیز از آلومینیوم اراک و آلومرول نوین تهیه می‌کنیم. ام‌دی.اف مورد استفاده ما نیز ترک بوده و شیشه‌های ما نیز همه استاندارد و با گاز آرگون هستند.

■ کیفیت محصولات تولیدی شما در چه سطحی قرار دارد؟

کیفیت محصول ما درجه یک می‌باشد. مجموعه ما دارای تندیس کیفیت از پیشستازان کیفیت ایران، لیسانس بهترین در و پنجره‌ساز از ترکیه، دیپلم مشتری‌مداری و رضایت مشتری از کشور نروژ و صنعتگر نمونه استان فارس در سال ۱۳۹۳ می‌باشد.

■ آیا بازاری که در آن فعال هستید، به شیراز محدود می‌شود، یا با شهرها و استان‌های دیگر هم کار می‌کنید؟

به غیر از شیراز و شهرهای مختلف استان فارس، در شهرهای بوشهر، بندرعباس، کیش و قشم نیز فعالیت داریم. به‌طور کلی صنایع در و پنجره دهقان این آمادگی را دارد که در نقاط مختلف پاسخگوی مشتریان باشد.

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

یک پنجره خوب و مطلوب باید از پروفیل درجه یک و باکیفیت تهیه شود و زیر نظر یک استادکار ماهر ساخته شده باشد و دارای ویژگی‌های منحصر به فردی باشد.

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

بهترین راهکار آگاهی دادن است، مصرف‌کننده باید مطلع باشد که یک پنجره

■ صنایع در و پنجره دهقان از چه تاریخی فعالیت خود را آغاز کرده و تاکنون چه فراز و نشیب‌هایی را در طی کردن مسیر پیشرفت پشت سر گذاشته است؟

من از سال ۱۳۵۱ کار را آغاز کرده و در سال ۱۳۶۱ یک کارگاه کوچک تولید در و پنجره راه‌اندازی کردم. بنای کار را به درستی‌کاری و صداقت پیشه کردم و الحمدالله خداوند هم کمک کرد و تا به امروز همین روش را سرلوحه کار خود قرار دادم. در طول این مدت فراز و نشیب‌های بسیاری داشتیم، در طول دوره جنگ تحمیلی که آلومینیوم کمیاب بود، تعاونی‌ها تشکیل شدند و من هم عضو هیئت مدیره تعاونی صنعت آلومینیوم کاران شیراز بودم. خیلی سختی‌ها را پشت سر گذاشتیم اما با پشتکار، تلاش و توکل به خدا، به موفقیت رسیدیم. هم‌اکنون نیز در کارگاه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی و در و پنجره آلومینیوم مشغول به کار هستیم.

■ شما در زمینه یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کنید یا آلومینیوم؟ مدت ۳۴ سال مشغول به تولید در و پنجره آلومینیوم بودم و مدت ۹ سال است که در هر دو زمینه آلومینیوم و یو.پی.وی.سی مشغول فعالیت هستیم.

■ در حال حاضر شرکت شما چه محصولات و خدماتی ارائه می‌دهد؟
صنایع در و پنجره دهقان انواع در و پنجره‌ها را از جنس یو.پی.وی.سی و همچنین آلومینیوم اختصاصی تولید و در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهد. همچنین در زمینه ساخت دکور و پارتیشن نیز فعالیت داریم.

■ درباره مواد اولیه مصرفی خود توضیح دهید. از چه نوع پروفیل، یراق‌آلات و شیشه‌ای استفاده می‌کنید؟

برای تولید در و پنجره‌های آلومینیومی از پروفیل آبسکون و یو.پی.وی.سی از

انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی.

■ **به نظر شما تشکلهای صنفی اعم از انجمنها و اتحادیهها، چه نقشی در ارتقای کیفیت تولیدات در و پنجره می‌توانند داشته باشند؟**

نقش بسیار مهمی می‌توانند داشته باشند. برای نمونه، در حال حاضر اتحادیه آلومینیوم شیراز تفاهم‌نامه‌ای را با سازمان فنی و حرفه‌ای به امضا رسانده است که امتحان فنی را خود اعضا فنی اتحادیه اخذ می‌کنند. چند کلاس آموزشی و همایش نیز برگزار نیز کرده‌ایم که با استقبال بسیار خوبی هم روبه‌رو بوده است.

■ **شرایط فعلی بازار در و پنجره‌های آلومینیومی و یو.پی.وی.سی از نظر شما چگونه است؟**

می‌دانیم که مدتی است رکود سنگینی بر کل صنعت ساختمان و در نتیجه صنعت در و پنجره‌سازی حاکم شده است. البته این رکورد مختص نقطه‌ای خاص از کشور نبوده و سراسر ایران را مبتلا کرده است. امید ما این است که هر چه زودتر رونق به این بازار بازگردد، زیرا بسیاری از کارگاه‌های ما در شرف تعطیلی هستند و اگر این روند ادامه پیدا کند ممکن است خسارات جبران‌ناپذیری بر اهالی این صنف وارد آید.

■ **آینده صنعت در و پنجره را در شیراز و همچنین در کل بازار ایران چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

در و پنجره یکی از اصلی‌ترین ارکان ساختمان به‌شمار می‌رود. از این جهت لازم است که استادکاران ما در ساخت آن دقت بیشتری کنند و کیفیت کار برای آنها اهمیت بالایی داشته باشد تا این صنعت روزبه‌روز پیشرفت کند.

■ **در پایان اگر مطلبی باقی مانده است، بفرمایید.**

اینجانب از دولت محترم خواهش می‌کنم، کمک به تولید را در سر لوحه کار خود قرار دهد تا کارگاه‌های ما یکی پس از دیگری تعطیل نشوند.

دستگاه‌های مختلف دولتی باید طرح‌های مناسب و کارساز را اجرا کنند، نه اینکه بیایند وام ۲۵ میلیون تومانی خودرو بدهند. این وام چه کمکی به تولید می‌تواند بکند، جز اینکه آلودگی هوا را بیشتر کرده و مردم را مقروض کند.

به نظر اینجانب اقتصاد مقاومتی زمانی محقق می‌شود که تولیدات خوبی داشته باشیم به‌گونه‌ای که بتوانیم بعد از برطرف کردن نیاز خود، به کشورهای دیگر نیز صادرات داشته باشیم.

در انتها از مدیریت و کارکنان مجله پربار پنجره ایرانیان که با آگاهی کامل و با انتشار مطالب خوب و ارزنده به این صنعت کمک بسیاری می‌کنند، تشکر می‌کنم.

مرغوب و استاندارد چه ویژگی‌های باید داشته باشد. هر اندازه که سطح آگاهی و شناخت عموم بالاتر برود، به همان میزان فروش جنس بی‌کیفیت در بازار مشکل‌تر خواهد شد. البته این کار را شما با کادر ورزیده و مطلع و آگاه خود، به‌خوبی انجام می‌دهید.

در حال حاضر من مسئول اتحادیه صنف آلومینیوم‌کاران می‌باشم و با نظام مهندسی و دیگر ارگان‌ها در ارتباط هستم و درباره ویژگی‌های یک پنجره خوب و باکیفیت به آنها توضیح می‌دهم و در شهر شیراز تا آنجا که بتوانم کارگران را به انجام کار درست و استاندارد تشویق می‌کنیم.

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

در وهله اول پروفیل‌های بی‌کیفیت و ارزان‌قیمت سبب به‌وجود آمدن این شرایط شده است. در مرحله دوم کارگرهای بی‌تجربه که وارد این حرفه شدند. مخصوصاً کارگاه‌هایی که فقط سودهای کوتاه‌مدت برایشان مهم است، با به‌کارگیری کارگران غیرماهر، در حال ضربه زدن به این صنف هستند.

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

به نظر من، هم‌اکنون نیز تاثیر خود را در بازار گذاشته است. با ساخت پنجره‌های بی‌کیفیت و ارزان، نگاه مردم به پنجره دوجداره که واقعا یکی از بهترین پنجره‌هاست، تغییر می‌کند. با اینکه این پنجره‌ها بهترین ابزار برای جلوگیری از اتلاف گرمایش و سرمایش ساختمان‌ها به‌شمار می‌آید و به همین دلیل سازمان بهینه‌سازی مصرف سوخت نیز آن را تأیید و سفارش کرده، با این حال، متأسفانه بسیاری از مصرف‌کنندگان را آزرده کرده است. دلیل این امر هم فقط سودجویی برخی افراد و وجود اجناس بی‌کیفیت و نامرغوب در بازار می‌باشد.

■ **از چه زمانی به ریاست اتحادیه آلومینیوم شیراز رسیدید و تاکنون چه فعالیت‌هایی در آن صورت داده‌اید؟**

از سال ۱۳۶۳ عضو هیئت مدیره اتحادیه بوده‌ام و سه دوره متوالی است که ریاست اتحادیه را برعهده دارم و خدمات بسیاری انجام داده‌ام و در حاضر هم در صدد راه‌اندازی یک شهرک آلومینیوم و تولید در و پنجره در نزدیکی منطقه ویژه اقتصادی شیراز می‌باشم.

■ **آیا با تشکلهای صنفی خارج از شیراز، مثلاً در تهران، نیز در ارتباط هستید؟**

بله ما هم با اتحادیه صنف محترم آلومینیوم‌کاران تهران در ارتباط هستیم هم با



نگاهی به غلط نویسی واژه درب:

درب یا در؟!

تحریریه پنجره ایرانیان

در واقع، در هیچ منبع و مرجعی مجوز استفاده از درب به جای «در» یافت نشد. البته به جز صنایع خودروسازی خودمان (درب خودرو باز است)!!
واقعا این «ب» از کجا آمده است؟ چه کسی نخستین بار از درب استفاده کرد؟ معلوم نیست.

اما ظاهرا در نظریه کلی درباره اصالت واژه درب وجود دارد: برخی این واژه را عربی می‌دانند و بعضی غیر عربی.

از نظر عده‌ای از محققان، اصل واژه درب عربی است و شاهد آنها نیز استفاده از جمع این کلمه به صورت دروب در برخی از متن‌ها بوده است. این نظریه بیان می‌کند: «واژه درب که اخیرا در زبان فارسی رایج گردیده عربی است و از کلمه دروازه فارسی گرفته شده است و به همان معنای دروازه در عربی به کار می‌رود و استفاده آن به معنای در، در زبان فارسی کاملا غلط می‌باشد و متأسفانه به علت جهل برخی از زبان‌شناسان فارسی در دوران اخیر در زبان فارسی رایج گردیده است».

اما دهخدا اندکی با این نظر مخالفت دارد و می‌نویسد: «اصل دروب عربی نیست و عرب آن را در معنی ابواب به کار برده است، لذا مداخل تنگ بلاد روم را نیز دروب گفته‌اند؛ چون آنها بسان دروازه‌ای بود که بدان منتهی می‌شد و در این معنی از قدیم استعمال شده».

اما جالب اینکه هیچکدام از این دو نظریه متفاوت، استعمال درب به جای در را مجاز نمی‌دانند.

کاربرد در و درب

اجازه دهید کاربردهای این دو واژه را نیز بررسی کنیم. در خصوص واژه «در» به نمونه‌های فراوانی برمی‌خوریم، از ترکیبات مختلف گرفته تا ضرب‌المثل‌های قدیمی. ترکیبات بسیار پرکاربردی مانند درگاه، سردر، دردار، دربست، دریاژن، دربه‌در، بی‌دروپیکر و غیره، همگی از واژه «در» ترکیب شده‌اند. همچنین ضرب‌المثل‌های بسیاری را می‌توان یافت که با استفاده از «در» ساخته شده‌اند؛ مانند: در را از پاشنه در آوردن؛ در دروازه را می‌توان بست، دهان مردم را نمی‌توان بست؛ خدا در و تخته را خوب به هم جور می‌کند؛ همیشه در به روی یک پاشنه نمی‌چرخد؛ هر چه زد به در بسته خورد؛ همه درها به روی او باز است؛ و غیره.

این در حالی است که وقتی به سراغ بررسی کاربردهای درب می‌پردازید، فقط با جمله‌های انگشت‌شمار و نسبتا جدیدی روبه‌رو می‌شوید. درب خودرو باز است؛ لطفا درب را آهسته ببندید؛ تحویل، درب منزل؛ و تولید درب و پنجره.

مقایسه کاربرد وسیع و قدیمی «در» در مقایسه با درب، کاملا نشان می‌دهد که امروزه درب در معنای اصلی خود به کار نمی‌رود.

رسمی جلوه دادن متن با استفاده از کلمه درب!

واقعا واژه درب چرا به جای کلمه «در» نشسته است؟ با بررسی‌هایی که انجام دادیم به نظر می‌رسد در ابتدا برای تفاوت گذاشتن میان «در» به معنای «آنچه که بر ورودی یک بنا یا مکانی بسته نصب شده است»، با «در» حرف اضافه، درب وارد متون گردیده است. شاهد آن هم اینکه شما هیچگاه در زبان گفتاری کلمه درب به گوشتان نخورده است. ظاهرا در ادامه استعمال درب به عنوان یک پرستیژ و تلاش برای رسمی‌نویسی عمومیت بیشتری یافت.

به هر حال، بر اساس بررسی‌های انجام شده به این نتیجه رسیدیم که کاربرد واژه درب به جای کلمه «در» قطعا نادرست می‌باشد. شاید کاربرد کلمه درب توسط صنف‌ها و حرفه‌های دیگر به جایی برنخورد، اما به نظر می‌رسد ما که در عنوان صنعتمان این کلمه آمده است، پسندیده و منطقی نباشد، واژه‌ای با هویتی مجهول و غلط را به کار ببریم.

هر صنف و حرفه‌ای با پدیده‌ها و موارد خاصی ارتباط نزدیک دارد و از این جهت این موارد برای افراد شاغل در آن صنف اهمیت می‌یابد؛ اهمیتی بیشتر از سایر افراد جامعه. برای مثال، فعالان صنف در و پنجره‌ساز، ارتباط بسیار بیشتری از بقیه مردم با «در» دارند. از این جهت به نظر می‌رسد که حساسیت خاصی هم نسبت به آن باید داشته باشند، در حالی که می‌بینیم حتی در نحوه نام بردن آن میان شاغلان این صنعت اختلاف نظر هست: برخی می‌گویند: «در» و برخی: درب. واقعا کدام یک از این دو واژه صحیح هستند؟

تفاوت «در» با «درب» یکی از آن مسائلی است که در آغاز ساده و کم‌اهمیت به نظر می‌رسد. اما بسته به نوع نگاه ما به زبان، حکم‌های متفاوتی درباره آن می‌توان صادر کرد. شاید پیش خود بگویید که با این رکود، چه کسی به فکر درست بودن واژه درب یا در است. اگر زین پس فقط از واژه «در» استفاده کنیم در فروش ما تاثیر دارد یا قدرت خرید مردم افزایش می‌یابد؟ ما نیز از همه این مسائل آگاهیم، اما در واقع در این مطلب به بهانه «در» و درب می‌خواهیم تلنگری به خودمان بزنیم. اینکه درب از چه اصالتی برخوردار است، مهم نیست، مهم دل‌مشغولی ما از رواج غلط‌نویسی گسترده در زبان فارسی است. چندان خوشایند به نظر نمی‌رسد، افرادی که حرفه اصلی آنها ساخت و تولید «در» است، در نوشتن نام آن دچار خطا باشند.

قدمت استعمال واژه «در»

با بررسی متون ادبی و فرهنگ لغاتی همچون دهخدا، معین، عمید و فرهنگ فارسی پی می‌بریم که کاربرد واژه «در»، فراوان و بسیار کهن می‌باشد. در حالی که واژه درب قدمت چندانی ندارد. ضمن اینکه واژه درب در هیچ ترکیبی به کار نرفته است. اصولا معلوم نیست دقیقا چه زمانی و چرا واژه درب به جای کلمه «در» مورد استفاده قرار گرفته است. جالب اینکه واژه درب فقط در زبان نوشتاری به کار می‌رود و در زبان گفتاری هیچ کاربردی ندارد.

اما در لغتنامه‌های فارسی چه معنایی برای درب ذکر شده است؟ علی‌اکبر دهخدا در لغتنامه خود این معانی را برای واژه درب قید کرده است: «در بزرگ کوچه، دروازه کلان، دروازه، مضیق و تننگای در کوه و جای خشک کردن خرما». و چنین توضیح می‌دهد: «به‌مناسبت دروازه شهر، محله و نواحی داخل شهر در مجاورت هر دروازه به نام همان دروازه نامیده شده است مانند درب ری و درب قزوین». همچنین به یکی از قدیمی‌ترین استعمال‌های واژه درب اشاره می‌کند: در کتاب تاریخ قم که متعلق به سده چهارم هجری است آمده: «قم را چند راه است و چند درب و چند میدان». روشن است که در این متن نیز درب به معنای دروازه به کار رفته است.

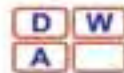
به همین ترتیب، فرهنگ معین، فرهنگ عمید و فرهنگ فارسی نیز این معانی را برای واژه درب ذکر کرده‌اند: «در بزرگ، دروازه، دروازه فراخ و دروازه شهر یا قلعه». اما تعریفی که دهخدا از «در» ارائه داده است: «آنچه از قطعات تخته یا از صفحات آهن و غیره سازند مربع مستطیل به قامت آدمی یا خردتر یا بلندتر و به پهنای گزی یا کمتر یا بیشتر و داخل چهار چوبی به پاشنه یا لولا نصب کنند و بر مدخل یا مخرج خانه، سرا، اطاق، راهرو و جز آن کار گذارند تا مانع در آمدن و در رفتن کسی یا چیزی باشد و آن گاهی به دو پاره است (به دو لت یا به دو مصراع) و گاه به یک پاره (یک لت، یا یک مصراع) و هر لت بر پاشنه بگردد تا فراز و باز شود یا گشاد و بست آن به وسیله لولا باشد که بدان در را به چهارچوب دوزند.»

به نظر می‌رسد این تعریف با آنچه که در صنعت ما به همراه پنجره ساخته می‌شود کاملا مطابقت دارد. ضمن اینکه همانطور که مشاهده می‌کنید لغتنامه‌نویسان برای تعریف درب از واژه «در» استفاده کرده‌اند. که این امر خود نشان‌دهنده اصالت این واژه است.

skai®
Hornschuch



KLEIBERIT®
KLEIBERIT® • ADHESIVES



مطابق استاندارد ملی ایران
در زمینه سبک آلومین

www.farganasia.com



شرکت فرکان آسیا

ارائه دهنده خدمات لمینیت UPVC

وعده دیدار با شما در نمایه نگاه در و پنجره تران سالن B ۴۴ غرفه شماره ۱۷

www.farganasia.com
info@farganasia.com

تلفن: ۸۸۷۱۹۸۹۳-۸۸۷۱۸۸۵۴ کس: ۸۹۷۸۹۸۷۹

هورام جام
Hooram Jaam

Hooram
Jaam

تولید شیشه دو و چند جداره صنعتی



عضو انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

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

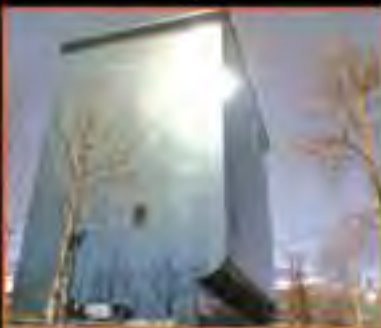
تلفکس: ۴۷۲۳۶۰۰۰

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

صنایع شیشه و پنجره جام ایران

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

نشیسته خم



تلفن: ۰۲۱-۶۶۸۲۹۴۳-۶۶۸۲۹۵۱ همراه: ۰۹۱۲۱۹۱۵۱۳۳-۰۹۱۳۶۲۱۱۳۴۱
www.jamiran92.com jamiran92@yahoo.com



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، تلفنکس: ۸۸۶۷۰۵۷۰

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

اسپانسر طلایی هفتمین نمایشگاه
 بین المللی درب و پنجره و صنایع وابسته
 دوم الی پنجم بهمن ماه ۱۳۹۴
 نمایشگاه بین المللی تهران
 سالن میلاد A





واحد برگزیده کشوری سال ۹۳
وزارت صنعت، معدن و تجارت

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-Fire شیشه ضد حریق
- V-Systems سازه های شیشه و فلز

دفتر خدمات مهندسی فروش

تهران، خیابان شریعتی، بخش شان دوم، شماره ۲۲، طبقه سوم تلفن: ۲۲۸۴ ۲۸۹۲
نمایر: ۲۲۸۵ ۱۸۰۸ www.venusglass.net sales@venusglass.net

ALUCAD®

ALUMINIUM & UPVC SYSTEMS

آلوم کار دینه

انواع نمای شیشه ای، کرتین وال و فریم لس - درب و پنجره آلومینیومی ساده و ترمال بریک - طراحی و اجرای پوسته خارجی ساختمان



طراحی و اجرای نمای گامپوزیت و سرامیک - انواع لوور و سایه بان آلومینیومی - نرده و حفاظ آلومینیومی، استیل و شیشه ای - درب و پنجره UPVC



ارابه سیستم های : فولکس واگن - لیفت اسلاید (Lift & Slide) - مونو ریل - لونا محوری - پارالل - دو حالت - باز شو مخفی



برنده تندیس بهترین کیفیت و نام تجاری
در سال ۲۰۱۵ از موسسه OTHERWAYS
محمول برتر سیزدهمین نمایشگاه بین المللی
منهت ساختمان تهران در سال ۲۰۱۳
برنده تندیس بهترین کیفیت و نام تجاری در
سال ۲۰۱۳ از موسسه Trade Leader Club



دفتر مرکزی : تهران، خیابان وزرا، روبروی خیابان سی و هفتم، مجتمع ولیعصر ۲، واحد ۴۵۵ : تلفکس : ۸۸۶۳۷۶۰۲-۳ : www.alucad.co alucad.co@Gmail.com





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 میلیتر 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: ۰۲۱-۸۸۶۲۱۸۶۴-۵
فکس: ۰۲۱-۸۸۶۱۲۴۱۰

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



مشهد - پدیده شانزدهم



مشهد - مجتمع تجاری و اداری پال (18000 مترمربع)

محصولات ایمنی شرق:

- شیشه های کنترل کننده مصرف انرژی
- شیشه های ضد سرقت ، ضد آتشش ، 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



مشهد - پروژه اطلس

ایمنی را انتخاب کنید

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



WWW.NAMAKARAN-ALU.COM

info@namakaran-alu.com

NAMAKARAN
Industrial
Group



ÇUHADAROĞLU
metal SANAYİ VE PAZARLAMA A.Ş.

**Door, Window and
Curtain Wall Facade**

Tel : +98 44 3374 60 20-23

+98 21 8869 03 63

+98 21 8862 17 48

<	<
<	<

تولید کننده در و پنجره UPVC
آلومینیومی و نمای شیشه ای



گزارش شرکت مشاورین

مدیر عامل محترم شرکت بهره‌بردار

[illegible]

میں پیرمائی

دقیق حیات مدبر، و مدبر فعال

D	W
A	



ALUNOVUM®
PEOPLE AND SYSTEMS

VISTA BEST

ایم ایس ایم سی



شرکت امید کوثر آسمانیان



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

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

امور مشتریان : ۰۲۱ - ۴۳۰۶۳

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

فکس: ۸۸۱۰۳۱۳۹

تلفن: ۸۸۱۰۳۹۰۳ / ۸۸۱۰۳۳۰۲

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

تلفن: ۶۵۶۱۰۷۵۳

خیابان هفتم جنوبی - پلاک ۶

فکس: ۶۵۶۱۱۴۴۳

www.Aradwin.com

info@aradwin.com

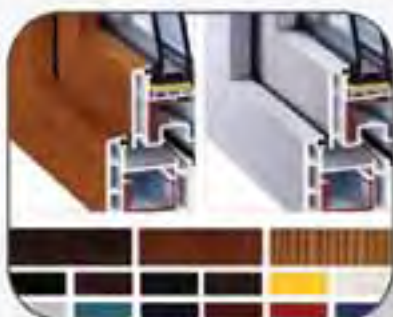
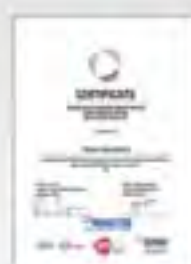


پذیرای حضور شما
در هفتمین نمایشگاه بین المللی تهران هستیم. سالن ۴۰



طراحی ، اقتصادی ، کار آیی

REHAU®



Colored



Euro-Design 70



Euro-Design 60



آسا

پنجره

تولیدکننده در، پنجره و نمای آلومینیومی

جذب نماینده فعال
در سراسر کشور

elumatec ORCADATA SAVIO GIESSE HOPPE ISEO Roto

تلفن: ۵۵ ۱۳ ۴۷ ۵۵ (۰۳۱) | فکس: ۵۴ ۱۳ ۴۷ ۵۵ (۰۳۱) | www.asawindow.com



شرکت تکنوین پی.وی.سی آتنا

تولیدکننده انواع درب و پنجره UPVC

نماینده رسمی شرکت ویتک

دفتر مرکزی: کرج - عظیمیه - بلوار کاج - پلاک ۴۱۹ - ساختمان ارکیده - طبقه ۲ - واحد ۲۰۷
کارخانه: کرج - ماهدشت - انتهای منطقه سردرآباد - کوچه میلاد - روبروی رنگ الوان کارخانه UPVC
تلفن: ۳۲۵۴۳۴۸۹ - ۳۲۵۵۱۳۱۳ - ۳۲۵۵۵۶۰۳ (۰۲۶)

www.techwinpvc.ir

www.techwinpvc.com

پارس آلومینیوم

PARS ALUMINIUM



با ۳۵ سال تجربه در طراحی، اجرا و تولید درب و پنجره های آلومینیومی در سیستم های اختصاصی، نما، ترمال بریک، سقف کاذب و پارتیشن در رنگ های گوناگون پاد رکوتینگ و طرح چوب



آدرس: تهران، جاده قدیم کرج، شاد آباد، انتهای بلوار ۱۷ شهرپور
مجتمع صنعتی بهکاران، خیابان فولاد، بین سوم و چهارم غربی، پلاک ۵
تلفن: ۶۶۸۲۸۹۰۴ - ۶۶۸۲۵۸۱۰ - ۶۶۸۰۲۶۲۵ - ۰۲۱

اعتبار شیشه های ایمنی، نام **میرال** است...



شیشه میرال (سهامی عام)

تأسیس ۱۳۴۲

اولین تولید کننده شیشه ایمنی، سکوریت، شیشه های دو و سه جداره، لمینت و درهای اتوماتیک
انواع پنجره های upvc، آلومینیومی، ترمال بریک، ترمال و کرکره برقی

- میدان آرژانتین- خیابان الوتد- کوچه ۳۱- پلاک ۱۰- طبقه سوم
- تلفن: ۵۰۰۵۰۹۳۶۷۴۳ (۰۲۱) • فکس: ۵۱۹۴۶۷۴۳ (۰۲۱)
- www.miralglass.com



**FA55
FAT70**

Folding Door Systems

www.amanosystem.com



FA55



FAT70



AMANOS

BUILDING SYSTEMS

Amanos Building Systems
Phone +90 212 451 25 00
Web +90 212 452 00 24

+90 912 504 76 59
+90 912 057 62 54
+90 530 387 10 70

میدرکل فنی شعبه ایران : غلام زسیمی
تعاقد فروش : کاتسایبازاده
مسئول منطقه : مهدی اخروی



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

روناکس

تلفن: ۰۲۱-۵۵۹۶۴۰۲ (۸ خطی) | موبایل: ۰۹۱۲۱۰۰۵۷۵۶

نماینده **پرولاین** در تهران « کد نمایندگی ۱۴۹ »



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

عایق گستر جام جم

تلفن: ۰۲۱-۵۵۹۱۴۱۳۰ (۲ خطی) | موبایل: ۰۹۱۳۳۲۲۵۳۳۹

نماینده **پرولاین** در شهریار « کد نمایندگی ۱۵۶ »



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

نما پنجره پاک

تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۳۳۷۲۰ (۲ خطی)

نماینده **پرولاین** در تبریز « کد نمایندگی ۳۵۵ »



APPLE WIN

آپل وین

www.apple-win.com

چشم ساختمان شما هستیم، لطفاً خاص باشید ...

- ▲ تولید کننده و مجری در و پنجره های دو جداره UPVC
- ▲ تولید کننده و مجری در و پنجره های دو جداره آلومینیوم ترمال بریک
- ▲ تولید کننده و مجری شیشه های دو جداره صنعتی
- ▲ تولید کننده و مجری پرده ایزوله بین شیشه دوجداره
- ▲ تولید کننده و مجری انواع توری
- ▲ ارائه شیشه های ضد گلوله ، خم ، لمینیت ، سکوریت ، سند بلاست
- ▲ مشاوره و مجری انواع نماهای شیشه ای ، فریم لس ، کرتین وال ، اسپایدر
- ▲ خدمات پس از فروش منحصر به فرد
- ▲ ارائه کارت طلایی با ضمانت ۱۰ ساله دارای کد رهگیری اختصاصی اپل وین

کارخانه اپل وین

منطقه صنعتی دولت آباد خیابان شهریار، کارخانه اپل وین
تلفن: ۴۵۸۳۸۷۱۳ (۰۲۱)

دفتر مرکزی اپل وین

اصفهان، خیابان سجاد، چهارراه سپه سالار
تلفن: ۳۶۶۰۵۷۷۵ (۰۲۱)



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

تکنوسازه کیش

تلفن : ۰۱۰۴۵۱۷۹۵ - ۴۴۵۱۷۹۵ (۰۷۶۴) - وبسایت : ۹۳۴۷۶۹۸۷۴۱۱

نماینده **پرولاین** در کیش « کد نمایندگی : ۱۰۱ »



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

نگین گستر آریا

تلفن : ۰۲۰۳۴۹۳۸۴ - ۳۴۹۳۸۴ (۰۲۸) - وبسایت : ۹۱۲۷۸۷۰۱۳۶

نماینده **پرولاین** در قزوین « کد نمایندگی : ۳۴۴ »



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

گروه صنعتی بخشایش

تلفن : ۰۴۰۱۰۴۲۹ - ۹۵۲۹۰۱۰۲۱ (۰۲۱) - وبسایت : ۹۱۲۶۶۴۵۴۷۵۱

نماینده **پرولاین** در شهریار « کد نمایندگی : ۲۸۶ »



کیان وینسا

دروازه های UPVC ساختمانی



Kian Winsa

External & Internal UPVC Doors and Windows

● شهرک غرب، میدان صنعت، بلوار فرحزادی، خیابان سپهر، پلاک ۸۳

فکس: ۸۸۵۷۹۴۳۹

www.kianwinsa.com

تلفن: ۸-۸۸۵۷۹۴۳۹

info@kianwinsa.com



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

گروه صنعتی دلنواز

تلفن: +91 557 557 3524 (8 خط) موبایل: +91 857 411 3524

نماینده پرولاین در سقز «کد نمایندگی ۲۵۳»



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

رودوین

تلفن: +91 334 666 222 (1 خط) موبایل: +91 334 666 222

نماینده پرولاین در رودسر «کد نمایندگی ۲۳۸»



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

درب و پنجره افشار

تلفن: +91 334 666 222 (1 خط) موبایل: +91 334 666 222

نماینده پرولاین در جیرفت «کد نمایندگی ۱۸۱»

نوین عایق انرژی



پنجره UPVC، ترمال بریک و نماهای شیشه ای



آغاز دهه دوم فعالیت ، با محصولات جدید :

پارتیشن شیشه ای سقف های جمع شونده

دفتر فروش : مشهد، فلسطین ۱۹، پلاک ۷۴

تلفن : ۰۵۱-۳۸۴۶۵۵۲۰ | فکس : ۰۵۱-۳۸۴۷۱۱۸۱

کارخانه : کیلومتر ۲۳ جاده قوچان، شهرک صنعتی فناوری های برتر

تلفن : ۰۵۱-۳۲۴۰۰۲۵۹

صنعت ۱۱، قطعه ۲۸۲



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

هوپاد

تلفن : ۰۰۹۱۳۳۰۴۴۱۳۱ موبایل : ۰۳۱ ۵۲۶۳۶۳۰۰

نماینده **پرولاین** در فولادشهر = کد نمایندگی ۱۳۳۰



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

آذرین

تلفن : ۰۰۹۱۳۱۰۰۹۰۷۱ موبایل : ۰۲۶ ۳۶۵۹۱۶۲۱۰

نماینده **پرولاین** در گرچ = کد نمایندگی ۱۱۷۰



تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی

بهینه ساز نوین پلاست

تلفن : ۰۰۹۱۸۱۷۱۸۵۶۳ موبایل : ۰۸۷ ۳۳۶۶۹۲۶۱

نماینده **پرولاین** در سهندج = کد نمایندگی ۱۶۵۰

گروه صنعتی جهان پنجره

ساخت و تولید در و پنجره UPVC، ترمال بریک
و شیشه های دو و سه جداره

پذیرش نمایندگی از سراسر کشور



نمایندگی پروفیل های

Associated
Scheffer
Systems

FENSTER MANN
WE STRATEGIE FÜR SATISFAKTION UND FÜR DEN KUNDEN

PLASPEN
produced in a product of ADORFEN

WINHOUSE

تبریز / نرسیده به پلیس راه تبریز / آذر شهر / اول کوی صنعتی آخولا

تلفکس: ۰۴۱-۳۲۴۴۱۱۲۵

همراه: ۰۹۱۴-۳۰۶۷۱۲۷



نرسیسیان



پنجره وین استار

اجرا کننده تخصصی خم های خاص UPVC

- اولین تولید کننده تخصصی درب و پنجره قوسی در ایران
- اجرا کننده خم های خاص ، سه بعدی ، ویترونی (سینوسی - محدب و مقعر) مسجیدی ، گنبدی ، مدور و
- تولید کننده انواع خم توسط دستگاه های تمام انوماتیک روغنی (ساخت اتریش)

کیفیت یعنی محصول برنگردد ولی مشتری برنگردد

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

فکس: ۴۴۷۸۳۷۲۱ (۰۲۱)
Email: nercissian.winstar@gmail.com

تلفن: ۴۴۷۹۶۱۶۹ (۰۲۱)

همراه: ۰۹۱۲۷۹۸۴۱۶۹



خدمات تخصصی خم و ساخت پروفیل های UPVC

www.winbest.ir

شعبه آهن مکنز: آزادگان، پل صبیح خانی، بازار
بزرگ آهن مکنز، فاز ۵ مرکزی، پلاک ۱۱۵۵
تلفن: ۵۵۴۴۵۵۷۸ - ۵۵۴۴۵۵۷۹
فکس: ۵۵۵۳۴۱۸۸
Email: info@winbest.ir

دفتر مرکزی: تهران، شهرورزی شمالی
کوچه قرقاول، پلاک ۱۲، واحد ۱
تلفن: ۸۸۷۶۳۶۷۸ | ۸۸۷۶۳۶۷۴
فکس: ۸۸۷۶۳۶۸۰ | همراه ۹۱۳۵۲۷۷۵۰۰
winbest_88@yahoo.com

PAYANATA

UPVC WINDOWS & DOORS MANUFACTURE

تولید کننده درب و پنجره UPVC



پایاناتا تولید کننده درب و پنجره UPVC

syndej



WINTeCH

VISTA BEST

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

تلفن: ۰۶-۱۰-۲۸۸۲۰۰۰۰ | فکس: ۰۳۱-۲۸۸۱۰۳۱ | همراه: ۰۸۷۸-۹۱۲۴۸۳



سیستم های پیشرفته و نوین Alu Wood و Thermal Break

FomIndustrie
Aluminum & PVC Working Machinery

Tel|Fax: +(98)2188583422

با ما در تماس باشید ...



زیباپن صنعت

تولید کننده پیشرفته ترین سیستم در و پنجره UPVC
تولید کننده توری های پلیسه
تولید کننده شیشه های دو جداره و سه جداره MQ و grade A



UPVC Window & Door Systems

تعویض پنجره های قدیمی بدون تخریب

کارخانه قالب سازی:

تهران، کیلومتر ۱۰ جاده خاوران، شهرک صنعتی خاوران،
سایت فن آوران، انتهای خیابان یاس، شماره ۴۱۴۰
تلفن: ۰۲۱ ۳۳۲۸۶۵۰۳
فکس: ۰۲۱ ۳۳۲۸۶۵۰۴
www.zibapan.com

کارخانه UPVC:

تهران، کیلومتر ۱۰ جاده خاوران، شهرک صنعتی
خاوران، سایت فن آوران، خیابان میخک، شماره ۳۹۰۴
تلفن: ۰۲۱ ۳۳۲۸۴۰۷۰ - ۷۲
فکس: ۰۲۱ ۳۳۲۸۴۰۶۰
info@zibapan.com

دفتر مرکزی:

تهران پارس، انتهای اتوبان باقری، بلوار
مطهری، بین خیابان ۷ و ۸ شرقی، شماره ۱۲۷۰
تلفن: ۰۲۱ ۷۷۰۸۴۰۷۰
فکس: ۰۲۱ ۷۷۰۸۴۸۰۹
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۰۵۸۴۲۳۹۴۰۷۰



UPVC Window & Door Producer



گروه صنعتی کلاسیک



تولیدکننده درب و پنجره عایق یو پی وی سی

CLASSIC INDUSTRIAL GROUP

وعده دیدار ما
هفتمین نمایشگاه بین المللی
درب و پنجره تهران
سالن ۴۴B - غرفه ۳
۲-۵ بهمن ۱۳۹۴

✓ تولیدکننده درب و پنجره های یو پی وی سی

✓ تولیدکننده شیشه های دو و سه جداره

✓ تولیدکننده سازه های فلزی، فریم، چهارچوب و فرفوزه

✓ تولیدکننده توری های رولینگ و پلیسه

مشاوره، طراحی و اندازه گیری، رایگان



معاونان صنعتی توانمند
درب و پنجره یو پی وی سی ایران

تأمین کننده رسمی

ویستا بست

تولیدکننده پروایل آلومینیومی



glass machinery

www.classic-upvc.com

نشانی: تهران، شهرک صنعتی چهاردانگه، خیابان ۱۶ (هشتم آهنگاران)، پلاک ۴۳ مدیریت آقای محمدی - همراه: ۰۲۱ ۱۱۷ ۴۶ ۲۸ (۰۹۱۲)
تلفن: ۰۲۱ ۵۵ ۶۲ ۹۲ ۹۳ - فکس: ۰۲۱ ۵۵ ۶۷ ۶۵ ۰۵ (۰۲۱) - www.classic-upvc.com info@classic-upvc.com



نماینده انحصاری البرز یراق در استان قزوین

- ✓ نماینده انحصاری پخش پروفیل های فنستر من در استان قزوین
- ✓ نماینده فروش شرکت آهن فولاد جهان سپاهان در استان قزوین
- ✓ نماینده فروش ماشین آلات Plast Mak UPVC
- ✓ نمایندگی انحصاری پیچ مکث در استان قزوین

یراق آلات درب و پنجره



آهن وفولاد جهان سپاهان
JAHANSTEEL



FENSTER MANN
RESISTANCE FENSTER UND TÜR EN SYSTEMS

آدرس: قزوین، ابتدای بلوار آزادگان (غیاث آباد) روبه روی مخابرات ساختمان میرداماد، طبقه ۲، واحد ۵
دفتر مرکزی: ۰۲۸-۳۳۶۸۸۲۵۵
همراه: ۰۹۱۲۶۸۱۳۱۹۲ (کریمی)
دفتر کارگاه: ۰۲۸-۳۳۴۵۴۸۳۱
همراه: ۰۹۱۲۶۸۱۳۱۹۲ (نوروزی)



گروه صنعتی کیان پنجره (شیشه ایمنی حسینی)

تولیدکننده در و پنجره های UPVC و شیشه دو جداره و توری

“آرامش، هدیه ای از گروه صنعتی کیان پنجره”

همراه: ۰۹۱۱ ۳۹۱۳۳۴۱
۰۹۱۱ ۳۹۶۹۳۱۴

تلفن: ۰۵۶۳۸۳۷۰۵ - ۱۱
فکس: ۰۵۶۳۸۳۷۴۱ - ۱۱

آدرس: مازندران، نوشهر، کمربندی
دوراهی کردی کلا، کیان پنجره

ویرانه همکاران محترم


پنجره آفتاب

اجرا کننده خدمات تخصصی خم پروفیل های UPVC
تولید کننده در و پنجره های UPVC با پروفیل ایده آل

با مدیریت مهندس ایرادفر

آدرس: کرمانشاه، فرهنگیان فاز ۲، ایستگاه ۵
تلفن: ۰۸۳ ۳۴ ۲۴ ۳۸ ۱۵

همراه: ۰۹۱۸ ۸۳۰ ۵۵ ۸۰



آلفا صنعت تابان

www.makewindow.ir



SIEGENIA
AUXILIARY SYSTEM

Win 
Automated Technology

END 
W

آلفا صنعت تابان

بورس یراق آلات در پنجره دو جداره

Unit 5, 3th floor, No. 73,

Qeytariyeh Blv., Tetran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بوار قیاریه - پلاک ۷۳ - پوروی پارک

آیپتیرید - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۰۲۱ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۴

خبر ماهیگیری آلومینیوم و پو پی وی سی

ایرانیان

ریشه

نشریه پنجره ایرانیان

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

تلاش ویندور برای ارتقای کیفیت بازار ۱۹۲

سیاست های متفاوت فوم اینداستری در بازار ۱۹۴

 **KABAN**

kaban.com.tr

خیابان میرداماد - میدان مادر - ابتدای خیابان
شاد تنظری - برج ناهید - طبقه شاترنم - واحد 3
تلفکس: 54 و 22272652 - 22272462





در مصاحبه اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیریت گروه ویندور مطرح شد: تلاش ویندور برای ارتقای کیفیت بازار

اشاره:

شرکت ویندور، چند سال است که با ارائه محصولات مختلف در زمینه تولید پنجره‌های دوجداره موفق شده است نام خود را با محصول باکیفیت گره بزند. این مجموعه با ارائه محصولات متنوعی شامل ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره، یراق‌آلات و نیز ملزومات تولید شیشه، خدمات گسترده‌ای را به تولیدکنندگان این عرصه ارائه می‌دهد. نکته جالب توجه در خصوص شرکت ویندور آن است که معیار این شرکت در انتخاب محصولات مختلف، کیفیت و مرغوبیت کالاهاست. از این جهت ویندور تلاش بی‌وقفه‌ای را برای ارتقای سطح کیفی این صنعت، به سهم خود به خرج می‌دهد. برای آگاهی از چندوچون فعالیت‌های این شرکت به سراغ مدیریت سخت‌کوش گروه ویندور، خانم مهندس میرزایی رفتیم و گفتگو را با وی ترتیب دادیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

دسته اول ماشین‌آلاتی هستند که از کشور ترکیه وارد می‌شوند و دستگاه‌های مونتاژ یو.پی. وی.سی ترک و دستگاه اسپیسر حرارتی از این قبیل هستند. طبق توافقاتی که گروه ویندور با سازندگان این ماشین‌آلات در ترکیه دارد این دسته از ماشین‌آلات توسط ویندور به مدت یکسال کامل گارانتی می‌شوند و تا ۱۰ سال خدمات پس از فروش دارند. دسته دوم ماشین‌آلاتی هستند که توسط همکاران تجاری این گروه با قطعات ساخت کشور ترکیه در داخل کشور مونتاژ می‌شوند که عبارتند از دستگاه‌های سه فاز و تک فاز مونتاژ در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی. لازم به ذکر است که این ماشین‌آلات با بهره‌گیری از تکنولوژی روز و با آپشن‌هایی بالاتر از دستگاه‌های وارداتی از ترکیه تولید می‌شوند و دارای یک سال گارانتی و ۱۰ سال خدمات پس از فروش می‌باشند.

ویندور نیز با توجه به امکانات داخلی خود شرایط خرید یا معاوضه دستگاه‌ها را با امکاناتی از قبیل شرایط پرداخت بلندمدت تسهیل می‌کند.

■ وضعیت بازار ماشین‌آلات را در حال حاضر چگونه می‌بینید؟

در کل با توجه به اینکه این حوزه جزئی از صنعت ساختمان می‌باشد، و بازار ساختمان و مسکن نیز در کشور در رکود به سر می‌برد، رونق مدنظر هیچ کدام از اصناف و تجار را ندارد. اما امید آن را داریم که با تعالی فرهنگ عمومی و روی آوردن ملت فهیم ایران به رعایت استانداردهای مصرف انرژی و تلفات هر چه بیشتر به تعویض پنجره‌های فرسوده و غیر کارآمد با درصد اتلاف بیشتر انرژی و توجه هرچه بیشتر تجار و بازرگانان داخلی به صادرات

■ شرکت شما از چه تاریخی فعالیت خود را آغاز کرده و تاکنون چه فراز و نشیب‌هایی را در طی کردن مسیر پیشرفت پشت سر گذاشته است؟

گروه تجاری ویندور از سال ۱۳۹۲ فعالیت خود را در زمینه پخش یراق‌آلات و پروفیل و با همکاری کادری مجرب از بهترین کارشناسان ارشد فروش، بهترین کارشناسان ارشد و بازاریابان ملی و بین‌المللی و کارشناسان امور در و پنجره یو.پی.وی.سی و کارشناسان ارشد امور تجارت بین‌الملل شروع کرده است و رفته رفته با احساس نیاز مشتریان و تقاضای موجود برای انواع ماشین‌آلات و دیگر لوازم صنعت محدوده کاری خود را گسترش داده است، به‌طوری‌که اکنون اکثر نیازهای همکاران و فعالان صنعت در و پنجره و شیشه اعم از فروشندگان و مونتاژکاران را تامین می‌کند.

■ در حال حاضر چه محصولات و خدماتی توسط شرکت شما عرضه می‌شود؟

گروه تجاری ویندور در زمینه پخش پروفیل‌های ایرانی و ترک، پخش یراق‌آلات، دستگاه‌های مونتاژ سه فاز و تک فاز ایرانی و ترک، دستگاه‌های اسپیسر حرارتی ترک، اسپیسر حرارتی، توری‌های پلیسه‌ای، لوازم شیشه و ملزومات پنجره و کلیه موارد مربوط به صنف یو.پی.وی.سی فعالیت داشته و اخیراً تصمیم دارد که یراق‌آلات در و پنجره‌های آلومینیومی را نیز به مجموعه اضافه کند.

■ درباره ماشین‌آلاتی که عرضه می‌کنید توضیح دهید.

ماشین‌آلات عرضه شده در ویندور به دو دسته تقسیم می‌شوند:

موتاژ مواد اولیه بی هیچ کم و کاستی عمل کنند.

■ **برای جلوگیری از ورود پنجره‌های نامرغوب در بازار چه راهکارهایی وجود دارد؟**
متأسفانه در حال حاضر یک همبستگی کامل میان تمام دست‌اندرکاران صنف اعم از تولیدکنندگان و فروشندگان مواد اولیه و تولیدکنندگان پنجره وجود ندارد و این موضوع سبب گردیده است که امکان شکل گرفتن هماهنگی و اعمال کنترل بر تولید پنجره وجود نداشته باشد. اما با پیش‌بینی تمهیداتی از سوی کارخانجات تولید پروفیل مانند بازدیدهای دوره‌ای از تولیدکنندگان پنجره به‌منظور بررسی انواع یراق‌آلات و پروفیل تقویتی گالوانیزه مورد استفاده، می‌توان تا اندازه‌ای کمبود حاصل از همبستگی و کنترل کیفیت تولید را جبران کرد.

لازم به ذکر است جای خالی نهادهای کنترل کیفیت تولید که وابسته به دولت بوده و عاری از هرگونه شائبه و تعصب نسبت به مواد اولیه خاص، به بازرسی و کنترل کیفیت پنجره‌های تولیدی بپردازند، نیز کاملاً احساس می‌شود و در این خصوص دولت نیز باید اقداماتی را به‌عمل آورد، چراکه پنجره یکی از مهمترین عوامل ائتلاف انرژی در ساختمان است و از نظر زیبایی نیز تاثیر خاصی بر ساختمان دارد.

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

در حال حاضر اکثر همکاران تولیدکننده پنجره در راستای جبران رکود موجود، به کاهش قیمت تمام شده تولید رو آورده‌اند. بدیهی است که همیشه کیفیت بهتر مستلزم هزینه بیشتر تولید است و این کاهش قیمت‌ها اکثراً با کاهش کیفیت مواد اولیه مورد استفاده مانند پروفیل و یراق صورت می‌گیرد. روشن است که فروشندگان و عرضه‌کنندگان کالاها بر اساس اصول اقتصادی، همواره محصولات مورد تقاضای مشتریان را فراهم می‌کنند. در بازار رقابتی کنونی نیز که مشتریان به دنبال جنس ارزان قیمت هستند بدیهی است که فروشندگان نیز بسته به نیاز مشتریان اقدام به عرضه و ارائه چنین محصولاتی کنند.

در این خصوص لازم به ذکر است که ویندور برغم موارد فوق، با در نظر گرفتن کیفیت محصولات موجود در بازار ملی و بازارهای بین‌المللی، همیشه به دنبال بهترین کیفیت و کمترین قیمت بوده و می‌باشد و همیشه کیفیت را به‌عنوان فاکتور اولیه و اصلی و نیز قیمت مناسب محصولات را مورد توجه ویژه خود قرار داده است.

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

عرضه محصولات بی‌کیفیت در اندک زمانی موجب سلب اعتماد عموم هموطنان از این صنعت خواهد شد و دیری نخواهد پایید که صنعت در و پنجره دوجداره رفته رفته افول خواهد کرد و این امر صدمه جبران ناپذیری به فعالان صنعت یو.پی.وی.سی و در و پنجره وارد خواهد کرد.

■ **شرایط فعلی و آینده بازار در و پنجره‌های دوجداره را چگونه می‌بینید؟**

بازار در و پنجره از نظر من، بدون لحاظ اولویت به دو قسمت عمده تقسیم می‌شود. قسمت اول تأمین در و پنجره ساختمان‌های نوساز است که این موضوع به‌طور کلی بستگی به رکود یا رونق بازار ساختمان دارد و مادامی که ساخت‌وساز راکد باشد و سازندگان امکان فروش ساختمان‌های تولیدی خود را به‌دلیل رکود بازار نداشته باشند انتظار رونق صنعت در و پنجره انتظاری دور از محاسبات اقتصادی است.

قسمت دوم این بازار به در و پنجره‌های تعویضی مرتبط می‌شود. متأسفانه دولت اقدامات لازم در زمینه فرهنگ‌سازی در راستای جلوگیری از ائتلاف انرژی را آن‌گونه که باید معمول نمی‌دارد و در این خصوص این بخش از بازار نیز آن‌گونه که باید مطلوب نیست. حال آنکه باید توجه ویژه‌ای به این موضوع از طرف دولت مبذول گردد. در صورتی که موضوعات فوق از سوی همه عوامل دست‌اندرکار مورد توجه قرار گیرد صنعت در و پنجره از رکود فعلی خارج می‌گردد. صرفنظر از رکود فعلی بازار تمهیدات نیز باید صورت گیرد تا در آینده فعالان صنف در و پنجره امکان ادامه صنعت با وضعیت بهتری را داشته باشند، در غیر این صورت صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی در آینده دچار آشفتگی خواهد شد.

البته این موضوع را نیز نباید از نظر دور داشت که صنعتگران و تولیدکنندگان و تجار نباید صرفاً به بازار داخلی و ملی اتکا کنند و باید همزمان و همگام با دیگر تجار و فروشندگان کشورهای پیشرفته یا را فراتر نهاده و سهمی از بازارهای بین‌المللی را به خود اختصاص دهند و دولت نیز در این زمینه به یاری صنعتگران و تجار شتافته و این موضوع را تسهیل کند. به امید روزی که همه نقایص رفع و پیشرفت صنعت شامل حال کلیه همکاران گردد.

کالا‌های تولید داخل به کشورهای همجوار که اکنون با توجه به رویدادهای سیاسی منطقه به بازار بسیار مناسبی برای کشورمان ایران تبدیل شده‌اند و ایجاد شرکت‌های بین‌المللی در سطح منطقه در زمینه تولید در و پنجره که بازار راکد داخلی از منابع مذکور بیشتر تغذیه می‌کند، از حالت رکود نسبی خارج گردد. برخی از تلاش‌های این مجموعه نیز در این خصوص اعمال گردیده است.

■ **شرکت ویندور چه نوع یراق‌آلاتی را به بازار عرضه می‌کند؟**

عموماً مجموعه ویندور در انتخاب محصولات، نهایت تلاش خود را به خرج می‌دهد تا با لحاظ کردن معیارهایی همچون کیفیت بهتر و بهای تمام شده مناسب‌تر، تضمین کیفیت یا همان گارانتی محصول، کالا‌های خود را به مشتریان ارائه دهد. از این‌رو شرکت یراق‌آلات Endow, kayapen, sema و دیگر برندهایی را که در بازار ایران آزموده شده و نتیجه آن مورد تأیید همکاران صنف موتاژ می‌باشند، در سبد محصولات خود قرار داده است. در این خصوص لازم به توضیح است که این گروه همواره با پویایی در پی کشف بهترین فرصت‌ها و کالا‌های به‌روز و تکنولوژیک بوده و همواره از کالا‌ها و تکنولوژی روز چه ملی و چه بین‌المللی استقبال می‌کند و در صورت وجود نوآوری جدید در صنعت، آن را به مجموعه خود افزوده و در اختیار همکاران قرار می‌دهد.

■ **اخبار جشنواره‌هایی را برگزار کرده‌اید، در خصوص نحوه برگزاری این جشنواره‌ها توضیح دهید. از برگزاری آن چه هدفی را دنبال می‌کنید؟**

مجموعه ویندور با بهره‌گیری از آخرین تکنولوژی‌های ارتباط جمعی از جمله اینترنت و شبکه‌های اجتماعی تلگرام و... با اطلاع‌رسانی عمومی مبادرت به برگزاری جشنواره‌هایی در خصوص عرضه انواع دستگاه‌های موتاژ و اسپیسر حرارتی کرده است. هدف از ایجاد این جشنواره‌ها معرفی هرچه بیشتر محصولات و خدمات ارائه شده توسط مجموعه می‌باشد که این موضوع ضمن تسهیل معرفی خدمات و محصولات باعث سهولت دسترسی مشتریان مجموعه به خدمات ارائه شده توسط ویندور گردیده است.

علاوه بر موارد فوق جوایز و هدایای ارزنده‌ای گاه به قید قرعه و گاه به رسم یادبود اعم از تبلت، تابلو فرش، گوشی تلفن همراه و... به مشتریان ویندور اهدا می‌گردد.

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

همان‌گونه که اشاره کردم، این مجموعه از بهترین کارشناسان ارشد در زمینه‌های فروش و بازاریابی، تکنولوژی و تجارت بین‌الملل بهره‌مند است و با توجه به تعهد اخلاقی و عملی بسیار بالای اعضای مجموعه، کارشناسان ویندور از همه عوامل در راستای ارتقای عملی و تکنولوژیک خصوصاً در محصولات جدید و به‌روز دنیا استفاده می‌کنند. همچنین اعضای مجموعه در خصوص محصولات جدیدی که در خارج از کشور تولید می‌شود، جهت انتقال تکنولوژی و در خصوص محصولات داخلی جهت همکاری و توسعه تجارت، به تحقیق و ارزیابی مشغول هستند.

■ **چه گواهینامه‌ها و استانداردهایی را تاکنون دریافت کرده‌اید؟**

با توجه به این موضوع که اخیراً گواهینامه‌های صادره از بعضی مراجع از جمله سازمان تحقیقات مسکن و شهرسازی و سازمان بهینه‌سازی مصرف سوخت و بیمه و... مورد جعل و سوء استفاده برخی شرکت‌ها و کارخانجات واقع شده و موجبات سلب اعتماد عموم از این سازمان‌ها و گواهینامه‌ها گردیده است، ویندور به‌جای توجه به گواهینامه‌ها که در حال حاضر صرفاً تبدیل به امری صوری و ظاهری گردیده است، اهتمام ویژه‌ای را در نوع خدمات و کیفیت خدمات خود به عمل آورده است تا بتواند کمبود ناشی از تأیید کیفیت گواهینامه‌ها را جبران کند.

دیدگاه خاص و اعتقاد این مجموعه بر این است که "کیفیت خدمات و محصولات اصلی‌ترین گواهینامه ما است."

■ **به نظر شما، برای تولید یک پنجره استاندارد، چه عوامل و فاکتورهایی باید مورد توجه قرار بگیرند؟**

آنچه که بدیهی است، تولید یک پنجره استاندارد در وهله اول نیازمند ماده اولیه استاندارد و در مرحله دوم نیازمند گروه تولیدی مجهز به علم و فناوری روز و اصولی می‌باشد.

فقدان هریک از این موارد، قطعاً سبب خواهد شد محصول تولیدی از کیفیت مطلوب و استاندارد برخوردار نباشد. همچنین باید توجه داشت که رعایت موارد فوق هم بر عهده فروشندگان، تولیدکنندگان پروفیل و یراق‌آلات می‌باشد و هم برعهده موتاژکاران، که در



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان
با محمدرضا قائمیان مطرح شد:

سیاست‌های متفاوت فوم‌اینداستری در بازار

اشاره:

این روزها شرایط سختی بر صنعت در و پنجره‌سازی حاکم است و در این میان بخش ماشین‌آلات با ناگواری‌های بسیاری روبه‌روست. استفاده از ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره به‌ویژه در حوزه آلومینیوم، نیاز به سرمایه‌های سنگینی دارد. همین عامل سبب شده است که در نظر بسیاری خرید یا به‌روزرسانی ماشین‌آلات در این بازار را کاندیدان منطقی نباشد. با این حال، بازار شاهد فعالیت‌های موفق برخی برندهاست. از آن جمله می‌توان به برند ایتالیایی فوم‌اینداستری اشاره کرد. با اینکه حدود یک سال از حضور این برند در بازار ایران می‌گذرد، کارنامه قابل قبولی از این شرکت به ثبت رسیده است. برای بررسی این موضوع و ارزیابی فضای حاکم بر این بخش از بازار به سراغ محمدرضا قائمیان، قائم‌مقام مدیرعامل شرکت فوم‌اینداستری رفتیم و بای گفتگو با وی نشستیم. از وی درباره فعالیت‌های متفاوت این شرکت در بازار پرسیدیم و تحلیل وی را از شرایط سخت پیش رو جویا شدیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

با اتکا به پیشینه پربار خود از بالاترین استانداردهای اروپایی برخوردار بوده است. نتیجه این امر را نیز ما در کار خود به‌عینه مشاهده کرده‌ایم، و حتی ماشین‌آلاتی که یک سال از فروش آنها گذشته است، نیازی به تعمیر پیدا نکرده‌اند.

البته یکی دیگر از مزایای دستگاه‌های فوم این است که از آپشن‌ها و تنوع بسیار بالایی برخوردار است. این امر به‌نوبه خود سبب بالا رفتن دقت، سهولت در تولید و در نتیجه ارتقای کیفیت محصولات می‌شود.

■ روشن است که ماشین‌آلات فوم از آنجا که متعلق به یکی از تولیدکنندگان معتبر اروپایی است و از برند پرآوازه‌ای برخوردار است، کیفیت خوبی هم دارد. اما در گذشته نیز شاهد بوده‌ایم که ماشین‌آلات بسیار معتبر جهان در بازار ایران موفقیتی چندان نداشته‌اند. دلیل این امر را چه می‌دانید؟

روشن است که کیفیت ماشین‌آلات تنها بخشی از قضیه است، بهترین دستگاه‌های جهان نیز اگر نتوانند خدمات پس از فروش مناسب را به مشتریان خود ارائه کنند، موفق به جلب رضایت مشتریان نخواهند شد و در نتیجه ناکام خواهند ماند.

باید به این نکته توجه داشت که در ایران نماینده یک شرکت صرفاً فروشنده محصولات آن شرکت نیست، بلکه باید از عهده ارائه خدمات لازم مانند تامین قطعات یدکی نیز به‌خوبی برآید. مثلاً اگر کارگاهی به‌خاطر خراب شدن قطعه‌ای از کار بیافتد، شرکت فروشنده موظف است در کمترین زمان ممکن آن قطعه را تامین کند. البته ارائه چنین خدماتی نیز به زیرساخت و فعالیت‌های گسترده و همچنین دلسوزی شرکت فروشنده نیاز دارد. برای مثال شرکت‌های این‌چنینی باید حتماً از دپوی مناسب قطعات یدکی برخوردار باشند.

■ آیا شرکت فوم نیز در خصوص دپوی قطعات مورد نیاز برنامه‌ای داشته است؟
ما نه تنها مشکلاتی از این دست نداریم، بلکه از دپوی بالای ماشین‌آلات نیز برخوردار هستیم. زیرا در بازار ماشین‌آلات عموماً روال این گونه است که شرکت‌ها پیش از تحویل دستگاه هزینه مربوطه را از مشتریان دریافت می‌کنند، و پس از آن مبادرت به وارد کردن دستگاه می‌کنند. این امر باعث بروز مشکلات چندی می‌شود؛ به غیر از اینکه در چنین

■ به نظر شما نوع ماشین‌آلات مورد استفاده در کیفیت پنجره‌های آلومینیومی تولید شده، تا چه حد می‌تواند تاثیرگذار باشد؟

در فرایند تولید در و پنجره، دقت و سرعت نقش بسیار مهمی را ایفا می‌کند. این دو عامل نیز ارتباط مستقیمی با نوع ماشین‌آلات دارند. بدین معنا که دستگاه‌هایی که در یک کارگاه مورد استفاده قرار می‌گیرند، هرچقدر کیفیت بیشتری داشته باشند، دقت در تولید و در نتیجه کیفیت محصولات افزایش می‌یابد. همچنین سرعت عمل فرایند تولید نیز بالا می‌رود. البته روشن است که اجزاء مختلف مانند پروفیل و برآق‌آلات در کیفیت پنجره نقش بسیاری دارند، اما اگر هنگام مونتاژ پنجره اندازه‌گیری‌ها یا برش‌ها دقیق نباشند، محصول نهایی به‌هیچ‌وجه از کیفیت مطلوب برخوردار نخواهد بود.

به‌هرحال ماشین‌آلات مختلف با کیفیت و قیمت‌های متنوعی در بازار وجود دارد، اما آنچه که باید در نظر داشت این است در بسیاری مواقع سرمایه‌گذاری مناسب در ابتدای کار، سبب صرفه‌جویی در هزینه و زیان‌های آتی، مانند هزینه تعمیر و غیره می‌شود.

■ به نکته مهمی اشاره کردید، چرا در بازار ماشین‌آلات تا این میزان، تنوع قیمت وجود دارد؟

فاکتورهای مختلفی در تعیین قیمت این ماشین‌آلات تاثیر دارند. در واقع شرکت‌ها بر اساس قیمت خرید، نرخ نمایندگی، مدت زمان گارانتی و هزینه‌هایی که به شرکت تحمیل می‌شود، قیمت ماشین‌آلات خود را تعیین می‌کنند. همچنین دستگاه‌هایی که مثلاً ساخت کشور چین هستند، مطمئناً با دستگاه‌های ساخت آلمان و ایتالیا، از جهات مختلفی مانند استانداردهای تولید تفاوت بسیاری دارند، در نتیجه قیمت‌های آنان نیز نمی‌تواند مشابه هم باشد.

■ استانداردهای شرکت فوم‌اینداستری در چه سطحی قرار دارد؟
می‌دانید که شرکت فوم‌اینداستری یک شرکت ایتالیایی است و کشور ایتالیا نیز یکی از مراکز صاحب علم و تکنولوژی در این صنعت به‌شمار می‌آید. اما جالب است این نکته را نیز در نظر بگیرید که این شرکت در گذشته به تولید قطعات هواپیما اشتغال داشته است. در نتیجه برای این شرکت دقت مهمترین اصل حرفه‌ای محسوب می‌شود. روی هم رفته شرکت فوم

متفاوتی در بازار وجود دارند. اگر فروشندگان هنگام فروش ماشین آلات به مشتریان خود تمام این تفاوت‌ها را توضیح دهند و درباره آپشن‌ها و کارایی دستگاه و نسبت آنها با قیمت تعیین شده برای آن دستگاه، مشتریان را به‌خوبی توجیه کنند، قیمت‌های متنوع کمتر باعث سردرگمی و بدبینی مشتریان می‌شود. به‌طور کلی می‌توان گفت که عدم آگاهی مشتریان در بسیاری مواقع به مشکلات موجود دامن می‌زند.

■ **یعنی به نظر شما اطلاع‌رسانی در بازار می‌تواند از بار مشکلات موجود بکاهد؟**
به نظر ضرورت دارد کسانی که در این حوزه مشغول هستند، اطلاعات و دانش خود را افزایش دهند؛ فقط فروش مهم نیست، داشتن اطلاعات نیز از اهمیت برخوردار است. شما باید برای مشتری و مصرف کننده این آگاهی را ایجاد کنید که چه تمایزی نسبت به رقبای کارتان دارید.

اگر فروشندگان پراک آلات، ماشین آلات یا تولیدکننده در و پنجره اطلاعات لازم راجع به سیستمی را که ارائه می‌کند، در اختیار طرف مقابل خود بگذارد، بسیاری از معایب از میان خواهند رفت. در این صورت است که مشتری متوجه خواهد شد که با توجه به سرمایه خود کدام دستگاه بیشتر از همه می‌تواند منافع او را تامین کند.

■ **آیا عمومی کردن اطلاعات از سوی شرکت‌ها باعث تضعیف آنها در میدان رقابت نخواهد شد؟**

قرار نیست یک شرکت تمامی اطلاعات خود را علنی و عمومی کند، بلکه سخن بر سر آگاهی‌رسانی است؛ به این معنا که وقتی مشتری به‌سرآغ دستگاهی می‌آید، تمامی اطلاعات مورد نیاز وی را در اختیارش قرار دهیم، مزایا و معایب آن را بگویم و کارایی دقیق آن را بیان کنیم. در واقع ما باید به‌عنوان یک مشاور، و نه صرفاً فروشنده، در کنار مشتریان باشیم. در چنین حالتی اگر یک مشتری از شما خرید هم نکند، اطلاعاتی که شما در اختیارش گذاشته‌اید دهان به دهان گشته و باعث افزایش اعتبار شما در بازار می‌شود، و در عین حال نشان دهنده اطمینان خاطر شما از محصولاتی که عرضه کرده‌اید خواهد بود.

همان طور که گفتیم، باید در قامت یک مشاور و نه فروشنده، همراه مشتری باشیم. در این صورت اطلاعاتی که شما به‌عنوان یک مشاور در اختیار آنها قرار داده‌اید، به تدریج فراگیر شده و هر جا اگر سوالی پیش می‌آید از شما جواب می‌شوند.

در صنعت باید چشم‌انداز بلند مدت داشت، و به دور دست‌ها نگاه کرد. در واقع بخش فروش در ایران با دو مشکل عدم آگاهی و عدم دید بلندمدت، دست به گریبان است.

■ **آیا می‌توان گفت مجموعه‌هایی که از دادن چنین اطلاعاتی به مشتریان پرهیز می‌کنند، از کیفیت و مرغوبیت محصولات خود اطمینانی ندارند؟**

دقیقا، یا کار بی کیفیت به بازار ارائه می‌کنند یا نمی‌خواهند در مقام مقایسه با رقبای خود قرار بگیرند. در بخش ماشین آلات شما می‌بینید، شرکت‌های فروشنده روی قابلیت‌های دستگاه‌های خود تمرکز دارند و از معایب دستگاه‌ها صحبت نمی‌کنند.

این درحالی است که رفتار شرکت‌های خارجی به هیچ عنوان این چنین نیست. شما از هر شرکتی در خواست کنید آن شرکت، کاتالوگ، جزئیات فنی و حتی نقشه را در اختیار شما قرار می‌دهد. سیاست شرکت ما هم این است که اطلاعات را به صورت کامل از نظر قیمت، جزئیات فنی، نمودار و نقشه در اختیار مشتری قرار دهیم، اما در نهایت این مشتری خواهد بود که باید تصمیم بگیرد کدام را انتخاب کند.

■ **به نظر شما در بحث جریان آزاد اطلاعات و آگاهی‌رسانی، فناوری‌های جدید، خصوصا گروه‌های تلگرامی می‌توانند موثر واقع بشود؟**

بله، می‌تواند موثر واقع شود، منتها به این شرط که اطلاعاتی که دوستان می‌دهند به نقد و چالش کشیده شود. تا روشن شود که این اطلاعات، منبع موثقی دارند یا نه. ممکن است شرکتی در راستای فروش بهتر، یک سری اطلاعات کذب بیرون دهد و به دلیل مشغله‌های زیاد کسی دنبال صحت آنها نباشد.

به نظر من کانال‌ها از گروه‌های تلگرامی موثرتر هستند. البته در صورتی که کانال‌ها یک شورای سیاست‌گذاری داشته باشند که از هر صنف نماینده‌ای در آنها باشد و کانال مربوطه را مدیریت و هدایت کنند. در چنین حالتی جلوی انتشار اطلاعات کذب گرفته می‌شود. در حالی که در گروه‌ها چنین نیست و هر شخص می‌تواند مطلب خودش را قرار می‌دهد، بعد از مدتی شخص دیگری آن را رد می‌کند و کسانی که در این گروه‌ها حضور دارند، سردرگم می‌شوند که کدام واقعیت دارد.

حالتی قیمت دستگاه افزایش می‌یابد، عموماً زمان تحویل دستگاه با آنچه که فروشنده هنگام عقد قرارداد متعهد شده تفاوت دارد و باعث نارضایتی مشتریان و بروز مشکلات فراوانی می‌شود.

شرکت فوم برای اینکه در ایران با چنین مشکلاتی مواجه نباشد، ماشین آلات پرمصرف خود را در ایران دیو کرده است؛ در نتیجه نه تنها قیمت‌های این ماشین آلات کاملاً منطقی است، بلکه ماشین آلات به روز و به محض عقد قرارداد تحویل مشتریان می‌شود. به نظر من اگر شرکتی قصد دارد با یک برند معتبر کار کند، باید سازوکارهای مورد نیاز در سطح آن برند را نیز ایجاد کند. به غیر از این، ما زیرساختی را فراهم آورده‌ایم که بر مبنای آن برای مشتریان خود دوره آموزشی برگزار می‌کنیم؛ در این دوره‌ها به غیر از کار با دستگاه‌ها حتی روند ساخت در و پنجره نیز آموزش داده می‌شود.

■ **به موضوع روش‌های فروش ماشین آلات اشاره کردید، در حال حاضر شرکت‌ها بیشتر به چه صورتی محصولات خود را به فروش می‌رسانند؟**

منطق حکم می‌کند که فروش به صورت نقدی باشد، زیرا هر دو طرف آسوده خاطر خواهند بود. اما با توجه به شرایط اقتصادی کشور، بسیاری از مشتریان توان خرید نقدی را ندارند؛ به همین دلیل بیشتر معاملات به‌صورت مدت‌دار صورت می‌گیرد. همین عامل هم یکی از دلایل اختلاف قیمت‌ها در بازار ماشین آلات است.

■ **در یافت بلندمدت وجه دستگاه‌ها با وجود نوسانات ارزی، برای فروشندگان مشکلی ایجاد نمی‌کند؟**

اتفاقاً، بزرگترین مشکل شرکت ما نیز همین نوسانات ارزی بود. ما در این مدت به‌خاطر رفاه حال مشتریان محصولات خود را به‌صورت ریالی به فروش می‌رساندیم، اما با توجه به اینکه با شرکت ایتالیایی به‌صورت یورویی محاسبات انجام می‌شد، نوسانات ارزی هزینه‌های سنگینی را به ما وارد آورد.

در نتیجه ما نیز در حال حاضر، قراردادهای خود را به‌صورت ارزی منعقد می‌کنیم. در این صورت اگر قیمت ارز کاهش یابد، مشتری فایده خواهد برد، و اگر قیمت ارز سیر صعودی داشت، حداقل کسی در این میان ضرر نخواهد کرد.

■ **ارزیابی شما از بازار فعلی ماشین آلات مونتاژ پنجره‌های آلومینیومی چیست؟**
به‌هرحال همه می‌دانند که بر کلیت بخش‌های مرتبط با ساخت و ساز رکود حاکم است. اما اتفاق ناخوشایندی دیگری در این بازار در حال وقوع است؛ به‌عبارتی چون سرمایه‌گذاری در صنعت آلومینیوم سنگین است، شرکت‌های بزرگ به‌جای انجام سرمایه‌گذاری و خرید ماشین آلات، سفارشات خود را به کارگاه‌های کوچک می‌دهند و به‌صورت اجرتی با آنها کار می‌کنند. این مساله در کنار رقابت ناسالم و نوسانات قیمت‌ها سبب حاکم شدن رکود سنگینی در این بخش شده است.

در نتیجه می‌توان گفت، بازار فعلی آلومینیوم درگیر دو مشکل است؛ یکی همان رکود کلی حاکم در بازار است، و دیگری یک سری مسائل و آسیب‌هایی که مربوط به درون این صنعت است.

■ **به نظر شما با توجه به رکود سنگین حاکم بر بازار، اصولاً سرمایه‌گذاری در بخش ماشین آلات آلومینیوم، توجیه اقتصادی دارد؟**

به نظر من، در همین بازار راکد هم به اندازه کافی پروژه وجود دارد. در واقع بزرگترین مشکل بازار به رقابت‌های ناسالم بازمی‌گردد. از طرفی در بحث ماشین آلات با تغییرات نرخ ارز و بی کیفیت بودن بسیاری از محصولات مواجه هستیم. شرکت‌ها با قیمت‌گذاری‌هایی که انجام می‌دهند و تخفیفات کاذبی که ارائه می‌دهند، باعث می‌شوند مشتریان با قیمت‌های متعددی روبه‌رو شده و در نتیجه به بازار بدبین شوند. این بدبینی خود یکی از دلایل مهم عدم سرمایه‌گذاری در این بخش است.

متأسفانه کمتر کسی به این نکته مهم توجه می‌کند که ماشین آلات خود بخشی از سرمایه به‌شمار می‌رود. به این معنا که اگر برای ماشین آلات هزینه بیشتر پرداخت شود، کیفیت تولیدات بالاتر خواهد رفت و در نتیجه موفقیت بیشتری حاصل خواهد شد. اما عموماً به‌دنبال آن هستند که با پول اندکی سود بسیار بالایی نصیب خود کنند. عملاً این بزرگترین چالش بازار ایران است. در واقع در یک بازار سالم، برای به‌دست آوردن سود بیشتر باید سرمایه‌گذاری بیشتری کرد.

از سوی دیگر، همانطور که پیش‌تر هم اشاره شد، دستگاه‌ها با قیمت‌ها و البته کارایی‌های



شرکت بین المللی سپاهان تجارت پارسیان

نماینده انحصاری استانهای تهران و البرز

سبحان
بازرگانی



شرکت بین المللی سپاهان تجارت پارسیان با سابقه چندین ساله در زمینه بازرگانی، فروش و خدمات پس از فروش با همکاری شرکتهای برتر 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 پردازش شیشه



تلفکس

(۰۲۶) ۳۴۷۱۹۵۰۰

(۰۲۶) ۳۴۷۰۹۰۶۶

(۰۲۶) ۳۴۷۰۶۶۴۲

دفتر نمایندگی انحصاری استانهای تهران و البرز، کرج - کماشهر - جنب تالار پاسارگاد

وبسایت: www.sobhanupvc.com www.stparsian.com

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

«فروش پایان معامله نیست، آغاز تعهدات است»

خدمات ما = ۷×۲۴

murat®



وعده ما در
هفتمین نمایشگاه بین المللی درب و پنجره
۲ الی ۵ بهمن ماه

✓ انتخاب صحیح، کیفیت و خدمات برتر حق شماست

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

۰۲۱-۶۶۰۸۹۳۲۴-۷

Email: iranbranch@murat.com.tr

نماینده انحصاری فروش ماشین آلات Sawin Mak در ایران



PVC



UNICERT
ISO 9001:2008



Sawin Mak
PVC İŞLEME MAKİNELERİ
İRAN BAYİSİ
İBRAHİM ÖZTÜRK

Pvc & Alüminyum İşleme makineleri
PVC & Aluminum Processing Machines
ПВХ и алюминиевые Машины для обработки

Working machinery

KAYA-PEN

Sawin Mak

selectron



www.sawinmak.com

تهران - سه راه شهریار - شهرک صنعتی گلگون - میلاد شمالی - پلاک ۳۶
تلفن: ۰۲۱ ۶۱۱۵۸۸ | تلفکس: ۰۲۱ ۶۱۱۵۸۹ | همراه: ۰۹۱۲ ۹۳۷۴۲ ۹۳



کاسپین UPVC

وارد کننده انواع ماشین آلات ترک

نمایندگی شرکت ساوین ماک **W.SAWIN** و شرکت پلاست ماک **PLASTMAK**



وعدۀ دہدار ما ہفتمین نمائندگاہ بین المللی
در و پنجرہ لہران ۵-۲ بہمن ۱۳۹۶
سالن خلیج فارس - طبقہ دوم - غرفہ ۹

● تحویل فوری راہ اندازی و آموزش رایگان

● نمایندگی شرکت ساوین

● حتما ہنگام خرید با ما مشورت کنید بہ نفع شماست

● ۲ سال گارانتی، دہ سال خدمات پس از فروش

● کلیہ قطعات یدکی ماشین آلات تک سرو دو کلمہ با ہر برندی موجود می باشد

نمایندگان فروش:

شرکت پارس یراق ماندگار: تلفن تماس: ۷۶۲۱۶۶۸۰ - ۷۶۲۱۷۱۸۰

شرکت ہایتک: تلفن تماس: ۲۵۴-۳۳۶۸۰-۲۸ - ہمراہ: ۹۱۲۳۸۲۷۷۱۸

آدرس: شہرک صنعتی اشدہارد، بلوار ابوریحان، جنب بانک صنعت و معدن، تخلصان ۴، نارنجستان ۵، قطعہ ۲۷۹
تلفن: ۲۱-۲۶-۳۷۷۷۶۶۲، ۲۶-۳۷۷۷۷۱۱۱، ہمراہ: ۹۱۲۳۱۰۵۷۶۱ - فکس: ۲۶-۳۷۷۷۸۱۱۰

Web: WWW.CUPVC.COM

Email: info@cupvc.com



www.lidermakina.com.tr

PROFILE LINE

PIPE LINE

GRANUL LINE

SEASA
GROUP

LIDER
MAKINA

متنظر دیدار شما در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی دروپنجره،
سالن ۶ غرفه ۲۰ می‌باشیم.



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

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



www.seasagroup.com

ECO MODEL

PRO MODEL

GOLD MODEL

تیغچه سیسا

منظر دیدار شما در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی دروینجره،
سالن ۶ غرفه ۲۰ می‌باشیم.



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

MADE IN
TURKEY



özçelik®

SINCE 1980

آزچلیک

وعدہ دیدار ما
ہفتمین نمائش کاسین المملی
در و پنجرہ تہران
سالن A ۱۸



فارسی بر دو کارہ ۳۰۰ میلیمتر

برش دو سر تمام انومائیک 5 Gemini
(تیغ ارہ ۵۰۰ میلیمتر ، زاویہ ۴۵ و ۹۰ درجہ انومائیک)
قابلیت چرخش فک ہا بہ داخل و خارج



تی زن قابل حمل Polar 1



برش یک سر ہلومائیک
(برش از پائین ، تیغ ارہ ۵۰۰ میلیمتر ، ریل چابی ۳ متر)



چونش یک سر UPVC
Orlon 1



کین فرز قابل حمل Star



پانچ ہیدروپنک آلومینیوم Apex 1



کین فرز سہ محور Galaxy 3

آذر ماشین
با گارانتی آذر ماشین

نشانی: تہران، خیابان کارگر جنوبی، بین چهارراه لشکر و میدان حر، پلاک ۹۰۱، تلفن: ۸-۶۶۴۷۵۱۶۷، فکس: ۶۶۴۷۵۱۶۹
نماینندگی اصفہان: خیابان کہن در، نبش چهارراه صمدی لباف، فروشگاه پارسیان یراق، تلفن: ۰۳۱-۳۷۳۵۲۴۸۱ (آقای کفیلی)

www.Azarmg.com

info@Azarmg.com

MACHINE

info@kraftmuller.de



با امکان اخذ فوری وام بانکی برای مشتریان گرفت مولر

دستگاه تراش پروفیل میانی (مولیون یا وادار) مدل KMBC:

معرفی محصول این ماه

- ♦ امکان تراش پروفیل میانی به صورت ۹۰ درجه یا زوایای دیگر با قابلیت تنظیم از طریق صفحه مدرج برای پروفیل‌های آلومینیومی و UPVC
- ♦ تغییر تیغه بدون نیاز به تعویض در سری‌های در کسری از ثانیه و بدون اتلاف زمان



Kraftmüller



www.kraftmuller.de

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

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

ویندور UPVC

- بخش 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

ENDOW

KRYA-PEN

ZETE

CEMA

SEMA



SEMA



www.windowclinic.ir | آدرس: ارومیه - بلوار رسالت - چهارراه مافی - ساختمان آتلانتیک - طبقه ۳ - واحد ۱۰ | تلفن: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۸ | فکس: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۹ | همراه: ۰۹۱۴۳۴۵۹۴۷۹



وارد کننده ماشین آلات درب و پنجره upvc

دانا ماشین ایرانیان

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



وارد کننده کلیه قطعات ماشین آلات تکسر و دوسر upvc



- ✓ ماشین آلات مونتاژ درب و پنجره upvc
- ✓ مشاوره و خرید و فروش ماشین آلات دست دوم
- ✓ ماشین آلات شیشه های دو جداره
- ✓ تامین کننده یراق آلات و قطعات پدکی ماشین آلات upvc (تیغه برش، مته و ...)
- ✓ تحویل فوری ماشین آلات و قطعات از انبار تهران
- ✓ مشاوره، نصب، آموزش و راه اندازی رایگان
- ✓ ۲ سال گارانتی بی قید و شرط و ۱۰ سال خدمات پس از فروش

www.Dornamashin.com
Dornamashineiranian@gmail.com

تلفن : ۰۲۱-۲۲۰۱۰۰۸۰ - ۲۲۰۱۰۱۱۵
فکس : ۰۲۱-۲۶۴۲۴۸۰۱

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

www.dornamashin.com



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



مقاوم
و بی رقیب
Unrivalled
& Resistant

آبادیس تجارت ایران

سایندگی انحصاری فروش و خدمات پس از فروش

ماشین آلات تولید درب و پنجره

U-PVC شرکت BATIPEN توکمه در ایران

BATIPEN MAKINA



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

مدیر فروش: ۰۹۱۲۶۷۱۲۲۸۳

فکس: ۸۸۰۵۶۶۴۸-۹

تلفن: ۸۸۶۴۸۹۱۶-۱۷

info@abadis-tejart.com

CraussMac

PVC & ALUMINUM PROCESSING MACHINES

۱۰ سال خدمات پس از فروش
۲ سال گارانتی



OXIN

ماشین آلات مونتاژ درب و پنجره



آدرس: تهران، میدان پونک، خیابان گلزار ۳، پلاک ۲، واحد ۹
تلفن: ۰۳۲۱ ۴۴۴۳۰۳۱ - ۴۴۶۲۷۵۹۱ فکس: ۴۴۴۱۷۲۸۳

www.oxinwin.com
www.craussmac.ir
Email: info@oxinwin.com

تخصص ما خم UPVC است



ماشین سازی و همکاری ذوالقدر تولید کننده در و پنجره یو پی وی سی

ارائه دهنده خدمات خم UPVC در کارگاه مجزا و مجهز به دستگاه های متعدد از جمله دستگاه جدید ۶ متری (کوره میز و قالب) برای خم های بزرگ و یک تکه بدون جوشکاری و ابزار جدید برای اجرای اشکال متنوع و بی نقص و دارا بودن قالب های همه پروفیل ها



- سازنده در و پنجره UPVC با پروفیل های درجه یک با کیفیت عالی
- سازنده دستگاه خم با کوره ۴ متری و میز متحرک در اندازه سفارشی با دستور العمل آسان و گارانتی
- تنها سازنده قالب های خم انواع پروفیل با کیفیت عالی
- ساخت دستگاه خم UPVC با قابلیت های بالا جهت انواع اشکال (دایره، بیضی، مسجدي و...) با دستور العمل آسان و برای اولین بار در اندازه به سفارش مشتری به همراه ضمانت و آموزش و لوازم تکمیلی

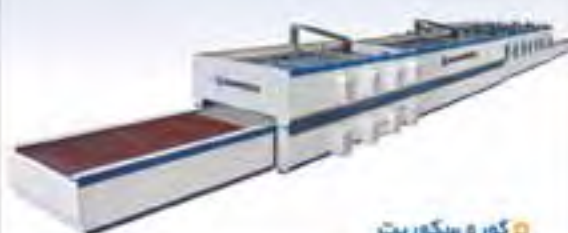
آدرس: کیلومتر ۱۵ جاده قدیم کرج، به سمت شهرک دانش، کوچه لاله، پلاک ۷ | فکس: ۰۲۹ ۶۶۲۸۲۰ | همراه: ۰۹۱۲۸۳۶۴۷۱۳ | کامران ذوالقدر



شرکت ستاره آبی تجارت

سامانه فروش اینترنتی
www.bluestar24.ir

سلیمان‌فر



کوره سکوریت



ماشین آلات تراش



ماشین آلات شستشو



ماشین CNC فرز 5 محور



میز برش ایتالیایی



ماشین آلات شیشه دو جداره فول اتوماتیک

دفتر مرکزی: تهران، میدان هفت تیر، ابتدای بزرگراه مدرس
نیش خیابان غفاری، پلاک ۴، طبقه دوم
تلفن: ۸۸۳۱۹۸۱۷-۱۷ ۸۸۳۱۹۸۱۷ فکس: ۸۸۸۴۸۸۹۳
واحد فروش: تهران، میدان هفت تیر، ابتدای بزرگراه مدرس
نیش خیابان غفاری، پلاک ۴، طبقه چهارم
تلفن: ۸۸۳۲۹۵۲۲-۸۸۳۱۱۸۲۸-۸۸۳۱۸۷۵ فکس: ۸۸۸۴۵۷۹۰

bstarcommerce.sale@yahoo.com



بازرگانی سلیمان‌فر

Soleimanifar Trading Co.



دستگاه بار گذار اتوماتیک شیشه

بار گذار اتوماتیک شیشه با قابلیت
برداشت شیشه از ایستگاه های متعدد

ارتقای سرعت تولید و امنیت کاری

امکان نصب در امتداد کلیه میزهای برش

دستگاه خم کن و برش پروفیل آلومینیومی شیشه دوجداره



کلیه قطعات بادی دستگاهها

دارای ۲ سال گارانتی و ۱۰ سال خدمات پس از فروش می باشد.

دستگاه شستشو و خشک کن شیشه ۴ فرچه و ۶ فرچه تمام استیل و دستگاه پرس شیشه رولی و صفحه ای

تمام اتوماتیک

- قابلیت تعداد شمار برای تولید پروفیل هایی از یک ابعاد (شمارش معکوس)
- کتابخانه نرم افزاری اطلاعات با قابلیت دریافت ۱۶ سفارش با تعداد مختلف
- قابلیت اتوماتیک خم طول های بزرگ به صورت ۲ تکه با سیستم نمایشگر بر روی کنترل پنل
- سیستم شمارش معکوس نرم افزار جهت ساخت
- پروفیل ها با ابعاد یکسان و تعداد بالا
- قابلیت افزایش و یا کاهش قسمت چسب خور پروفیل
- شناسایی طول پروفیل ۵ و ۶ متری و محل اتصال دو پروفیل
- دارای زبان انگلیسی و فارسی
- امکان سوراخ کاری هم زمان جهت تزریق گاز هنگام خم پروفیل
- امکان اتصال فلش به سیستم

- با سیستم پیش شستشو برای اولین بار
- فیلتر آب و سیستم حرارتی
- قابل ارتقاء با پرس غلطکی و صفحه ای
- با امکان نصب دستگاه جابه جایی شیشه (easy lift)



قبول ساخت ماشین آلات مخصوص

میز برش تمام اتوماتیک CNC تک لاین و سه لاین با ربات بارگذار شیشه



- باترم افزار اپتیمایز جهت کم کردن پرت شیشه
- جهت برش شیشه های ۳ تا ۱۰ میلیمتر
- بارگذار اتوماتیک
- ابعاد شیشه ۲۴۴۰×۳۶۶۰mm
- سرعت برش ۲۰۰ m/min
- ابعاد میز ۹۰۰×۲۹۰۰×۴۲۰۰ mm



قاپک جابجایی شیشه با توانایی افقی و عمودی شدن



دستگاه گاز پرکن دو کاناله و چهار کاناله پروفیل های آلومینیومی شیشه های دو جداره تمام اتوماتیک

- قابلیت پر کردن همزمان تا ۴ شیشه
- قابلیت تغییر فشار تزریق گاز
- تزریق گاز بر اساس جدول زمانی
- قطع گاز به صورت اتوماتیک انجام می شود و همزمان توسط بوق اعلام می گردد.
- قابلیت گذاشتن تا ۴ شیشه بر روی پایه های نگهدارنده دستگاه گاز
- سیستم فیلتر مجدد گاز ورودی
- ۲ سال گارانتی



دستگاه نم گیر پرکن

پروفیل های آلومینیومی شیشه های دو جداره تمام اتوماتیک

- مجهز به سیستم اتوماتیک سوراخ کن - تزریق نم گیر و درگیری سوراخ ها با بوتیل
- قابلیت کنترل عمل تزریق به وسیله سنسورها
- قابلیت تنظیم ارتفاع
- سیستم تغذیه اتوماتیک مواد
- سیستم کنترل دیجیتال با صفحه نمایش لمسی
- قابلیت مشاهده کردن خطاها و هشدارها از صفحه کنترل
- قابلیت استفاده از دو زبان فارسی و انگلیسی
- سیستم کنترل بر مبنای PLC



**با خرید محصول ایرانی
از سرویس بهتر و سریع تری
برخوردار خواهید بود
و فکرکی لوازم یزدکی و
تعرفه آن حذف خواهد شد.**

شرکت تحقیقاتی پژوهشی مهندسی افرا

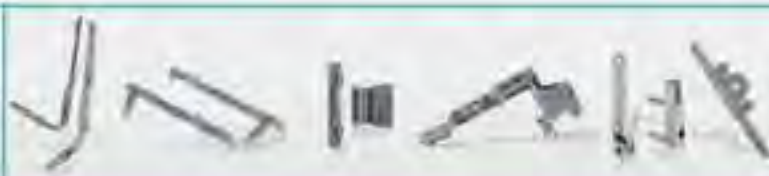
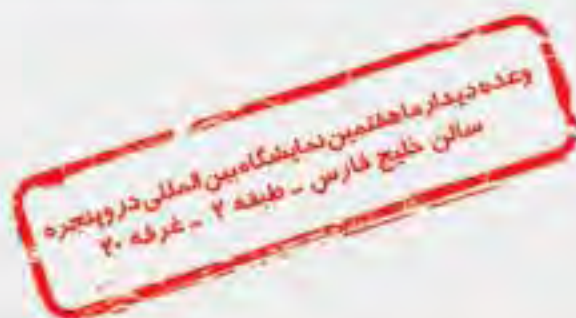
با مدیریت مهندس صدر، مهندس مکانیک و کارشناس ارشد Industrial Eng. از آلمان
طرف قرارداد تحقیقات و پژوهش با شرکت نفت، دانشگاه تهران
سوابق: طراح و مدیر پروژه در شرکت های بنز، ایرباس، دیل اکو، اسپتسکه، آرماتک و بایسترونیک
دارنده ثبت اختراع بین المللی در آلمان و سه ثبت اختراع در ایران
انجام سمینارهای مدیریت پروژه، استاندارد سازی محصولات زیر ساخت ها،
پیش نیازهای تجاری سازی محصولات شرکت ها مدیریت تکنولوژی فراتر از تئوری

جهت دریافت اطلاعات بیشتر با ما تماس بگیرید



البرز پیراق

نمایندگی انحصاری
یراق آلات جویس ترکیه در ایران



GEVISS®
PENCİLE & KAPİ SİSTEMLERİ



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

www.alborz-y.com

پلاک ۷۶، واحد ۱۵

تلفن: ۰۲۶۵۰۲۶۴-۵

فکس: ۰۲۶۲۰۱۰۴۲

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

آلبورز و یوپی وی سی جستجوی آفات

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

ز اماک چیست؟ ۲۱۴



Alborz

البرز پیراق

فکس: ۰۴۲-۲۶۲۰۱۰۴۲

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

تلفن دفتر تهران: ۰۵-۲۲۶۵۰۲۶۴

تلفن دفتر تبریز: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱



زاماک چیست؟

تحریریه پنجره ایرانیان

شکندگی آن نیز بالاتر خواهد بود.

مس: این عنصر در زاماک دو اثر مهم ایجاد می کند: افزایش استحکام کششی، خزشی و سختی و همچنین افزایش مقاومت به خوردگی. میزان مس موجود در آلیاژ زاماک چیزی در حدود ۱٪ می باشد.

منیزیم: سختی آلیاژ را افزایش می دهد، اما استحکام به ضربه، درصد ازدیاد طول و همچنین سیالیت مذاب آلیاژ را کاهش می دهد. در عین حال منیزیم خاصیت اکسیژن زدایی دارد. همچنین این عنصر مقاومت به خوردگی را افزایش می دهد.

زاماک در بازار ایران به اشتباه به نام سرب خشک نیز مصطلح شده است و به گونه ای ارتباط این آلیاژ را با سرب القا می کند. در واقع سرب خشک آلیاژی است از سرب و انتیمون، در حالی که آلیاژ زاماک هیچ ارتباطی با سرب ندارد. همانطور که اشاره شد این آلیاژ بر پایه فلز روی (Zinc) ساخته می شود و کلمه زاماک (Zamak یا Zamac) مخفف چهار عنصر اصلی تشکیل دهنده این آلیاژ یعنی روی، آلومینیوم (Aluminium)، منیزیم (Magnesium) و مس (Copper) می باشد. از آنجایی که واژه مس در آلمانی Kupfer است، بنابراین زاماک به دو صورت zamak و zamac نوشته می شود.

معمولاً تفاوت انواع زاماک، در میزان مس موجود در آن بوده و سایر عناصر آلیاژی ترکیبات نسبتاً ثابتی دارند. مثلاً مس موجود در زاماک ۲، یک درصد؛ در زاماک ۳ این میزان ۰.۷۵ درصد؛ و در زاماک ۵ عنصر مس به میزان ۱.۲۵ درصد است. در زاماک ۴ که فاقد منیزیم است، میزان مس به ۳ درصد می رسد.

آلیاژ زاماک بیشتر در قطعاتی کاربرد دارد که تحت فشار هستند مانند دستگیره در اتومبیل ها. همچنین به خاطر زیبایی این آلیاژ، در ساخت قطعات تزئینی مانند اسباب بازی ها و برخی زیورآلات و بدلیجات نیز استفاده می شود.

اما کاربرد زاماک در صنعت در و پنجره چیست؟ همانطور که اشاره شد زاماک در قطعاتی که تحت فشار قرار می گیرند، کارایی بسیار مطلوبی دارد. از این جهت در براق آلات در و پنجره و همچنین دستگیره ها به کار می رود.

البته شاید هیچ ایرادی هم نداشته باشد که به هر قطعه ای بگوییم زاماک، و هیچ تفاوتی هم در کیفیت پنجره تولیدی ما به وجود نیاید؛ همانطور که هنوز بسیاری به دستمال کاغذی می گویند کلینکس، و همچنان این محصول کارایی خود را از دست نداده و هنوز هم می توان با آن عمل تمیز کردن را انجام داد. اما از سوی دیگر، هیچ ایرادی هم نخواهد داشت اگر به واژگان و مفاهیمی که روزانه به کار می بریم، اندکی بیاندیشیم تا خدایی نکرده، روزی به یک قطعه از جنس استیل، نگوییم زاماک.

"زاماک" اصطلاحی است که در صنعت در و پنجره سازی نسبتاً رایج شده است و بعضی از مونتاژکنندگان به برخی از قطعات مورد استفاده در تولید پنجره ها زاماک می گویند. ظاهراً مانند برخی از کالاهای که با ورود خود به بازار با خطا در نامیدن خود روبه رو می شدند، زاماک نیز در شرف چنین خطایی قرار گرفته است. می دانیم که در گذشته نخستین تولیداتی که وارد بازار مصرف می شدند، به اشتباه نام برند یا کارخانه تولیدی خود را می گرفتند. برای مثال واژگانی مانند زیراکس، تایید، ریکا، اسکاچ، لیبتون، ساسونت و نسکافه نام برندهای خاصی هستند که مدت ها و حتی امروز نیز برای نامیدن دستگاه کپی، پودر لباسشویی، مایع ظرفشویی، بافته ظرفشویی، چای کیسه ای، کیف اداری و قهوه فوری در جامعه به کار برده می شوند.

اما داستان زاماک اندکی متفاوت است. زاماک برند یا نام کارخانه خاصی نیست، بلکه زاماک جنس این قطعات است که رفته رفته در حال تبدیل شدن به یک غلط عام است. در واقع زاماک یک نوع آلیاژ است که برخی از قطعات مورد استفاده در صنعت ما از جنس آن ساخته شده اند. در اینجا بد نیست اندکی با این آلیاژ آشنا شویم و مزایای آن را در صنعت خود بدانیم.

عناصر اصلی آلیاژ زاماک عبارتند از روی، آلومینیوم، مس، منیزیم، البته آهن، کادمیم، قلع، نیکل، کرم و منگنز نیز به مقادیر اندک در آن به کار می روند. اما پایه اصلی و اساس آلیاژ زاماک روی است. روی عنصری است با رنگ سفید با درخشش آبی یا نقره ای. ساختار روی دارای ساختار کریستالی بلوری فشرده می باشد. نقطه ذوب روی ۴۱۹ و نقطه جوش آن ۹۰۶ درجه سانتیگراد می باشد.

در واقع آلیاژ ریختگی روی با نام زاماک یکی از معروف ترین آلیاژهای روی بوده و در ۳ درجه زاماک ۲، زاماک ۳ و زاماک ۵ طبقه بندی می شوند.

اما عناصر تشکیل دهنده زاماک تأثیرات مختلفی بر ویژگی های این آلیاژ دارند. تأثیرات این عناصر را به شرح زیر می توان خلاصه کرد:

روی: هرچه میزان این فلز در زاماک بیشتر باشد، میزان استحکام این آلیاژ نیز بیشتر می شود، همچنین مقاومت به خوردگی را نیز افزایش می دهد. مهمترین قابلیت آلیاژهای روی حفظ ابعاد و دقت ابعادی آن می باشد که در صنایع مکانیکی و الکتریکی، اتومبیل سازی، اسباب بازی و پوشش ها برای جلوگیری از خوردگی (گالوانیزه) مورد استفاده قرار می گیرد.

آلومینیوم: این عنصر باعث افزایش استحکام کششی، مقاومت به خزش، استحکام به ضربه (در اصطلاح چکش خوار بودن) و سختی روی می شود. و میزان این آلیاژ در زاماک میان ۳/۵ تا ۴/۳ درصد است. اگر این میزان آلومینیوم زاماک بیش از ۵ درصد باشد،



تهران رابر تولید و تأمین انواع گسکت



نشانی: تهران، شهر قدس، خیابان امامزاده، مجتمع صنعتی ۴۷، پلاک ۱۱

تلفکس: ۰۹۴۶۸۷۷۴ - ۰۲۱ - ۰۹۴۶۸۳۷۶۹۳

Web: www.tehranrubber.ir

Email: info@tehranrubber.ir

WINDOFORM®

PVC KAPI ve PENCERE AKSESUARLARI



شرکت مقصود اندیشه صدر

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

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

ساختمان آریو اکباتان، واحد ۴۰۳

۰۲۱-۴۴۶۹۰۹۹۲



YELKEN

براق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



آدرس دفتر مرکزی ایران:

دفتر تبریز: پلیس راه تبریز، مرند، جنب بستی اطمینان
کوچه دانشمند، پلاک ۸۹

تلفن: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۷ فکس: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۶

دفتر تهران: شهر قدس (قلعه حسن خان)، انتهای بلوار امامزاده

کوچه تخمین، 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

وارد کننده انواع پیچ های سرمته دار چهار سو، بکس خور و نوک سوزنی
قابل استفاده در صنایع:

درب و پنجره UPVC، آلومینیوم و ترمال بریک و صنایع کانکس و کاروان سازی
نصب انواع پوشش سوله و پانل های ساندویچی



وعده دیدار ما هفتمین نمایشگاه بین المللی درو پنجره
تهران ۵-۲ بهمن ۱۳۹۴ - سالن خلیج فارس

آکادمی آموزش ساتیان مقدم شما عزیزان را در هفتمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره گرامی می دارد

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران
سالن ۶ - غرفه ۲۳ / ۲-۵ بهمن ماه ۱۳۹۱

تلفن : ۸۸۰۵۷۱۳۳



اسپانیولت BS

تجربه ای متفاوت در کیفیت و قیمت

BS
بازرگانی سینا

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

تست های آزمایشگاهی اسپانیولت های BS

- ابرکاری محصول پسواسیون 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: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸، ۵۵۴۴۰۳۸۹ فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹-۰۲۱
Email: Ali.ataee70@gmail.com

آکادمی آموزش ساتیان مقدم شما عزیزان را در هفتمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره گرامی می دارد

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران
سالن ۶ - غرفه ۲۳ / ۲-۵ بهمن ماه ۱۳۹۱

تلفن : ۸۸۰۵۷۱۳۳



یراق آلات درب و پنجره



دستگیره درب و پنجره
پیچ های مونتاژ و نصب
یراق آلات تک حالت و دو حالت
یراق آلات فرانسوی و کشویی
گسکت TPE کربن
گسکت EPDM سچیل
چسب، فوم و سایر ملزومات نصب
فروش پروفیل UPVC

۵۰ و ۲۰ ۶۹ ۲۶ ۷۶ (۰۲۱)
۸۸ و ۶۳ ۶۹ ۲۶ ۷۶ (۰۲۱)



آکادمی آموزش ساتیان مقدم شما عزیزان را در هفتمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره گرامی می دارد

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران
سالن ۶ - غرفه ۲۳ / ۲-۵ بهمن ماه ۱۳۹۱

تلفن : ۸۸۰۵۷۱۳۳





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 مهمترین بخش در زمینه عایق بندی صدا، آب، گرد و غبار و همچنین جلوگیری از اتلاف انرژی می باشد. آروکو همواره سعی داشته است گامی فراتر در راستای پاسخگویی نیاز مشتریان و مصرف کنندگان گرامی بردارد. بدین منظور با تولید و تامین گسکت های TPE و TPV، بخش وسیعی از صنعت درب و پنجره را به خود اختصاص داده است.

ویژگی گسکت های ارائه شده توسط آروکو

- کیفیت بالا و قابل رقابت با برترین برندهای دنیا.
- انواع بالای سطح مقاطع گسکت.
- عدم تغییر رنگ و ترک خوردگی در مقابل عوامل محیطی.
- نصب آسان و سریع به واسطه سطح آغشته به روغن در گسکت های نرم.
- تمامی گسکت های ارائه شده عاری از CFC، آزیست کلر و ضد حساسیت پوستی می باشند.



WINDOW & DOOR SYSTEMS

آروکو نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران



یراق آلات ورنه، از نظر کیفی و تنوع محصولات، بهترین یراق تولید شده در کشور ترکیه می باشد. این یراق دارای تاییدیه های RAL و IFT از کشور آلمان بوده و توسط شرکت آروکو یا AROCO در ایران عرضه می گردد.

یراق آلات فولکس واگن

بهترین یراق آلات مورد استفاده در پنجره یا درب های کشویی، یراق آلات فولکس واگن می باشد. مزیت استفاده از این یراق آلات به جای یراق آلات کشویی، عایق بندی بهتر و همچنین امنیت بالاتر می باشد. کیفیت این نوع یراق، خصوصاً غلطک های آن، در دوام، نصب و رگلاژ اهمیت قابل توجهی دارند. بدین منظور، یراق آلات فولکس واگن ورنه با پایین ترین قیمت، بالاترین کیفیت و همراه با آموزش نصب توسط شرکت آروکو ارائه می گردد.



تأمین کننده یراق آلات از آلمان، اتریش و ترکیه

نشانی: تهران، اتوبان ارتش، جنب خیابان بهاران، پلاک ۷۳، واحد ۱
تلفن: ۱۱ - ۰۷ - ۲۲۴۶۸۲۱۲ | فکس: ۲۲۴۶۸۲۱۲ (۰۲۱)
Website: www.arocogroup.com | E-mail: info@arocogroup.com

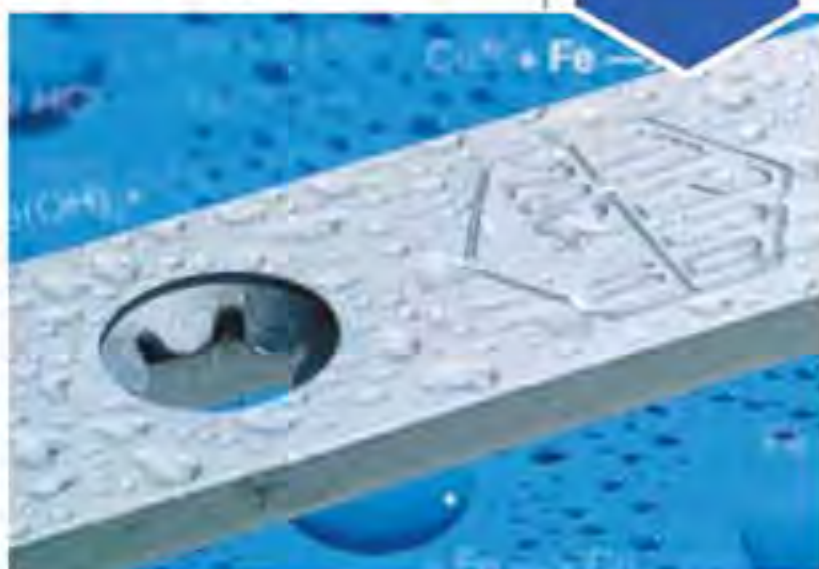


البرزیراق

نمایندگی انحصاری یراق آلات

ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



دفتر تهران: خیابان ولیعصر، پالتار از جام جم، خیابان خرسند
پلاک ۷۶، واحد ۱۵
تلفن: ۰۲۶۵۰۲۶۴-۵
فکس: ۰۲۶۲۰۱۰۴۲
دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک
تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴
فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳



AKP

آكام ابزار پارسيان

نماینده رسمی یراق آلات ACCADO ترکیه در ایران



۱۲ سال ضمانت تعویض

دارای استانداردهای RAL و IFT آلمان

تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان پاکستان، کوچه ۱۴، پلاک ۱۲ طبقه ۱، واحد ۱

فکس: ۸۸۵۳۶۹۰۶

تلفن: ۱۵-۸۸۵۳۵۶۱۴-۶۱ ۸۸۵۲۳۷۶۰

WWW.AKAMABZAR.COM

INFO@AKAMABZAR.COM

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 
 Flagship of Excellence

هوپه

دستگیره های درب و پنجره
 یو پی وی سی تولید سوئیس

• آدرس: تهران، میدان میلاد، نقش خیابان
 خراسانی، ساختمان براب، پلاک ۲۸، واحد ۱۲
 • تلفن: ۰۲۱ ۴۴۶۹۷۴۳
 ۰۲۱ ۴۴۶۹۷۴۳ - ۰۲۱ ۴۴۶۹۷۴۳
 • فکس: ۰۲۱ ۴۴۶۹۷۴۳

تولید کننده گسکت

- درب و پنجره یو پی وی سی
- درب و پنجره آلومینیومی
- درب ضد سرقت
- درب چوبی



tehranplastic.com

Ensuring
the Best
Quality

تنوع بی نظیر
با کیفیت تضمین شده

در هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره و صنایع وابسته
سالن ۴۴A غرفه ۷ منتظر دیدارتان هستیم.



فروش یراق آلات **ENDOW** ترکیه در ایران



قیمت استثنایی را با ما تجربه کنید



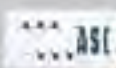
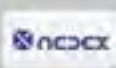
- اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر
- تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰
- فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹
- همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶

بازرگانی
سبحان

Sobhan Trading
UPVC Windows, Doors

عرضه کننده

- پیراق آلات در و پنجره UPVC
- لاستیک های آب بندی
- چسب های درز گیری
- ملزومات شیشه های دوجداره



نماینده فروش گالوانیزه آهن فولاد جهان در استان البرز



آهن و فولاد جهان
JAHANSTEEL



البرز، کرج، کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۱۹۵۰۰ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۶۶۴۲ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۹۰۶۶

www.sobhanupvc.com - sobhanupvc.com@gmail.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 **HOFMANN** در استان آذربایجان شرقی و گیلان



KIAN RAHAVARD
Iranian

www.kianrahavard.com
info@kianrahavard.com

وعده دیدار ما با شما
هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران ، سالن ۴۰
۲ الی ۵ بهمن ماه ۱۳۹۴





لولای ناخن دار محصول ویناک

- سهولت مونتاژ بر روی پروفیل (به دلیل وجود ناخن) بدون نیاز به شابلون
- استحکام بالا
- ضخامت رنگ (بین ۶۰-۱۰۰ میکرون)
- رنگ مقاوم به اشعه UV
- عملکرد روان و بدون لقی (جلوگیری از افتادگی پنجره پس از مونتاژ)

winac میناک

Design & Manufacturing Of
Door and Window Accessory

طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات در و پنجره



واحد نمونه تحقیق و توسعه استان قزوین در سال 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: ۷۶ - ۷۲ ۷۱ ۸۴ ۳۲ (+۹۸۲۸)

فکس: ۳۹ ۸۸ ۷۷ ۸۹ (+۹۸۲۱)

همراه: ۹۷ ۶۳ ۶۶۲ ۹۱۲ +۹۸

Email: info@winac.co

تجهیز گستران آموت

عرضه و پخش یراق آلات و ملزومات درب و پنجره

UPVC

وعدۀ دیدار ما هفتمین نمایشگاه بین المللی
در و پنجره تهران ۵-۲ بهمن ۱۳۹۴
ساکن خلیج فارس

« یراق آلات درب و پنجره UPVC (آلمان و ترکیه)

« ملزومات شیشه دوجداره

« لاستیک های آب بندی **SEÇİL**

« انواع چسب و فوم

« انواع پیچ تابیوان



نماینده 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 (۵ خط)
همراه: ۰۹۱۲ ۲۶۰۷۲۸۶
۰۹۳۵ ۸۵۰۷۰۵۴

وعدده دیدار ما سالن ۴۴۸
هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران



شرکت وایا الیزا ویرتاپ



نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران

با ده سال گارانتی رسمی



یراق آلات زیگنیا

یراق آلات خاص نظیر:

آکاردئون - زاویه - یراق در ضد سرقت - یراق منحنی و فولکس واگنی

پیچ - چسب - کانکتور - ملزومات نصب و ...

انواع فویل لمینیت آلمان



دارای تاییدیه انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو پی وی سی

- آدرس: تهران، تهرانپارس، خیابان استخر، بوستان هشتم غربی، پلاک ۴۰
- تلفکس: +۹۸۲۱-۷۷۰۸۱۰۲۳-۴ - +۹۸۲۱-۷۷۰۸۱۲۱۵-۶
- www.Utab.com info@Utab.com
- بازارگانی پارس نما
- شهرک صنعتی تجاری خاوران، سایت فن آوران، میدان کوثر، نبش خیابان میخک، پلاک ۱۳
- تلفن: +۹۸۲۱-۳۳۲۸۰۳۰۶ - +۹۸۲۱-۳۳۲۸۰۳۰۵

Manufacturer of Different Kind of Fittings UPVC Door & Window GSA



تولید ملی کیفیت متمایز

• شعار ما به باز دید از عرضه این
شرکت در سال خلیج فارس منطقه اول
در هفتمین نمایشگاه بین المللی در و
پنجره و صنایع وابسته دعوت می نمایم



تولید کننده انواع یراق آلات در و پنجره یوپی وی سی

Manufacturer of Different Kind of Fittings UPVC Door & Window

• اسپانیولت تک و دو حالته • اسپانیولت کشویی • بازویی کلنگی
• اسپانیولت مونچیچی

کارخانه

سبزوار، کیلومتر ۱۱ جاده تهران،
قار ۲ شهرک صنعتی سبزوار
تلفن: ۰۵۱-۵۸۲۶۰۴۶۳-۵

دفتر مرکزی

تهران، میدان هروی، خیابان صفائیش،
خیابان آزادی، پلاک ۵۷، واحد ۴
تلفن: ۰۲۸۵-۲۶۹۱ (خط ۵)

Evidence of Performance

Mechanical durability, Operating forces



Test Report
No. 14-003892-PR02
(PB-AC1-D3-ee-03)

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 (Width) 650 mm x 1.250 mm

Special features - / -

Serial
EN 14353-1:2004+AC:2010
Test standard
EN 12557:2012-12
EN 12558:2003-11

Conformity to the following
standards as per DIN EN
Representation



Instructions for use

The technical conditions can be used by the manufacturer or supplier for the Declaration of Performance in accordance with the Construction Products Regulation (CPR) (EU) 2010/18. The provisions of the applicable product standard have been observed.

Verdict

The inspection report confirms that the tested and described specimen, Classification criteria were not met as the product and the above listed criteria were not met. The results were not achieved under the manufacturer's own responsibility in accordance with the requirements of the technical specifications set out by the applicable product standard. The inspection report does not allow any statement to be made on any further manufacturing regarding performance and quality of the construction product in particular the above mentioned and further parts and components.

Notes on publication

The IFT Certificate (Form "Approval of the test specimen") is valid. The test result will be used as evidence.

The inspection report is valid for 10 years.

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

Andreas Graf MSc, Dipl.-Ing. (FH)
Deputy Head of Testing Department
Construction Product Testing

Michael Bechtel

Michael Bechtel-Stock, M.Eng., Dipl.-Ing. (FH)
Operating Testing Officer
Construction Product Testing

IFT Rosenheim GmbH
Postfach 100 119
D-83023 Rosenheim

Telefon: +49 89 201 201-0
Fax: +49 89 201 201-200
www.ift-rosenheim.de

Produktion und Entwicklung - EN ISO 9001:2008
Inspektion - EN ISO 9001:2008
Zertifizierung - EN ISO 9001:2008
Zertifizierung Management - EN ISO 9001:2008

ISO 9001:2008
ISO 9001:2008

ISO 9001:2008
ISO 9001:2008



پارس یراق ماندگار نماینده رسمی یراق آلات آکپن

وعدہ دیدار ما ہفتمین نمائشگاہ بین المللی
در و پنجرہ تہران ۵-۲ بہمن ۱۳۹۴
سالن خلیج فارس - طبقہ دوم - غرفہ ۹

فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۳

تلفن: ۷۶۲۱۶۶۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰

3 Year
warranty



TILT AND TURN SYSTEMS



شرکت کاسپین upvc نماینده انحصاری یراق آلات آکپن در ایران

۱۰ سال گارانتی تعویض
کیفیت برتر، قیمت مناسب، پشتیبانی و خدمات مستمر



شماره های تماس با شرکت کاسپین : ۰۲۶-۳۷۷۷۷۱۱۱ و ۰۲۶-۳۷۷۷۶۶۲۰

نمایندگان فروش یراق آلات آکپن :

شرکت پارس یراق ماندگار: ۷۶۲۱۶۶۸۰ - ۷۶۲۱۷۱۸۰

شرکت دنیز تجارت: ۲۶ و ۵۵۵۳۴۳۲۴

شرکت آتیه صنعت: ۳۲۱۳۴۳۸۵ - ۳۲۱۱۱۷۲۱ - ۳۴

شرکت هایتک: ۲۸-۳۳۶۸۰۲۵۴

شرکت آسا یراق: ۳۱-۴۵۲۴۸۰۴۹-۵۰

گروه صنعتی پایتخت: ۶۶۶۴۶۲۸۵-۶۶۶۸۳۸۱۵

پروفیل و گالوانیزه الماس: ۵۲۲۲۴۱۴۴-۵۲۲۲۴۱۲۲-۴۱

بازرگانی میهن: ۴۱-۴۲۲۲۱۷۸۰

www.cupvc.com

Email : info@cupvc.com

وعدۀ دیدار ما هفتمین نمایشگاه بین المللی
در و پنجره تهران ۵-۴ شهریور ۱۳۹۱
سالن خلیج فارس - طبقه دوم - غرفه ۱۰۵۵۵

پروفیل گالوانیزه الماس

وعدہ دیدار ما ہفتمین نمایشگاه بین المللی در پتیرہ تهران ۲۰۵ بهمن ۱۳۹۴ سالن خروج فارس



تولید کننده انواع پروفیل گالوانیزه تقویتی درب پنجره های UPVC در سایزهای مختلف با ماشین آلات تمام اتوماتیک برش رول به رول سازنده انواع ماشین آلات تولید پروفیل گالوانیزه

تلفن: ۰۲۶-۳۷۷۷۶۶۲
فکس: ۰۲۶-۳۷۷۷۸۰۱۱
همراه: ۰۹۱۲۲۱۰۵۷۶۱



آدرس: آذربایجان شرقی- میانه، جاده ترانزیت به سمت تبریز، پروفیل گالوانیزه الماس (صنایع ماشین سازی امیر هاشمی)
تلفن: ۰۴۱-۵۲۲۴۴۱۲۲
فکس: ۰۴۱-۵۲۲۴۴۱۲۲

فروش انواع یراق آلات آلومین
تمایزده فروش ماشین آلات
موتاز درب و پنجره UPVC
پلاست، ماک و سلوین ماک

PLASTMAK
PVC İşleme Makinaları

sawin
PVC İşleme Makinaları





PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ

انواع یراق آلات در و پنجره UPVC

وعدہ دیدار ماہفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران ۵-۲ بهمن ۱۳۹۴ سالن ۴۴B - غرفه ۶



آکوم جام نماینده رسمی یراق آلات ورنه با ۱۰ سال گارانتی
از دارندگان توان مالی و فنی مناسب در سراسر کشور نمایندگی فعال می پذیرد

Folding System



انبار اشتهاورد :
شهرک صنعتی، بلوار ایوریجان، بلوار حسینی غربی،
روبروی بهداد کیان، 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 ۴، خیابان پایدار فرد
(عبیر ابراهیمی)، پلاک ۷، طبقه ۴، واحد ۷

www.alumjam.com
info@alumjam.com

تلفن : ۰۲۱ ۳۴۳۴ ۲۵۲۶
فکس : ۰۲۱ ۳۴۳۴ ۲۵۷۱

تلفن : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۳۶
فکس : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۳۹



پارسیان یراقه

نماینده انحصاری ماشین آلات مونتاژ در و پنجره
ازچلیک ترکیه **özçelik** در استان اصفهان

عرضه کننده یراق آلات آلومینیوم - یو. پی. وی. سی در استان اصفهان



نمایندگی انحصاری شرکت آلاکس **ALAKS**
عرضه کننده یراق آلات آلومینیوم

Ragni **GU**



نشانی: اصفهان. خیابان کهندژ. نبش چهارراه صمدیه لباف
تلفکس: ۰۳۱ - ۳۷ ۳۵ ۲۴ ۸۱ - ۰۳۱ - ۳۷ ۳۵ ۲۵ ۹۲
Email: parsian.yaragh.co@gmail.com

وحدہ دینار ما ہفتمین نمایشگاه بین المللی در و بلجرہ تہران - سالن میلاد B۳۱ - غرفہ ۲

آلاکس

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 ALUMINUM WINDOWS AND DOORS

GU

GU PROFIL SYSTEM

fapim

Ragni



SECIL

SAVIER



آدرس: ۱- تبریز- شهرک سرمایه گذاری خارجی
خیابان آسیای ۲- خیابان اروپا- ترسیده به میدان صنعت

تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۶۵۰۰۵-۱۰
فکس: ۰۲۱-۳۳۳۶۵۰۸۸-۳۳۳۶۵۱۲۸

از سراسر کشور نمایندگی
فروش فعال می پذیرد

www.alaksiran.com info@alaksiran.com

شرکت صدرا ابزار پارسیان

وارد کننده مستقیم یراق آلات آکپن



**AKPEN
PLASTIK**

وارد کننده مستقیم یراق آلات آکپن

Smile To Life Calmly با آرامش به زندگی لبخند بزن

 www.pimapen.ir

دفتر تهران: اشرافی اصفهانی، نرسیده به بلوار مرزداران، برج نگین رضا، طبقه اول جنوبی، واحد ۱۰۷ ۰۲۱ (۰۲۱) ۴۴۰ ۹۴ ۷۷۲-۳ و ۴۴۰ ۹۵ ۲۷۳
شعبه شیراز: شهرک صنعتی بزرگ شیراز، میدان کارگر جنوبی، بلوار کارگر جنوبی، پلاک ۹ ۰۲۱ (۰۲۱) ۳۷۷ ۴۴ ۶۴۰-۱



نماینده رسمی **ENDOW** ترکیه در ایران



DATIS

ارائه دهنده یراق آلات UPVC



Endow Tür Profil Sistemleri

تهران، پونک، خیابان میرزا بابایی، پلاک ۸۹، طبقه ۳ واحد ۴
تلفن: ۴۴۴۹۷۷۲۳ - ۴۴۴۹۷۵۸۸ | فکس: ۴۴۴۹۷۴۶۲ - ۵۲۱

www.datis-upvc.com
info@datis-upvc.com



Made in Italy

AA Ti

شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت (ایران)



آدرس : تبریز- خیابان پاستور جدید، تقاطع خیابان طالقانی، ساختمان آلیش، طبقه دوم www.aati.ir
تلفکس : (۰۴۱) ۳۵۵۵ ۱۴۱۴ (خطه) همراه : ۰۹۱۴ ۸۸۸۰۰۸۵ info@aati.ir



شرکت مقصود اندیشه صدر



شرکت مقصود اندیشه صدر
نماینده محصولات VHS در ایران



آدرس: تهران - شهرک اکباتان - فاز یک - بلوار شهید نفیسی
ساختمان آریو - اکباتان - واحد ۳۰۳ تلفن: ۹۲۰۹ - ۶۹۰۴۳ - ۲۱۰۴

بازرگانی پیچ مکث

تنها وارد کننده تخصصی پیچهای مته دار و سوزنی مخصوص شيروانی
در و پنجره های UPVC, سازه های LSF و سقفهای گاذب (کناف)
با برند MAX تایوان در ایران



www.maxscrew.ir



آدرس: تهران، شهرک صنعتی چهاردانگه - تلفن: ۵۵۲۵۳۱۸۰ - ۵۵۲۷۰۲۹۹ - تلفکس: ۵۵۲۶۲۳۴۴



INTERNATIONAL.CO.LTD

Screw MAX Trading



Self-Drilling Screws
MADE IN TAIWAN



گروه صنعتی پایا یراق

تولید کننده یراق آلات درب و پنجره UPVC



R140



E100



E120

نشانی: کرج، فردیس | همراه: ۰۹۱۲۷۰۸۸۲۸۰ | ۰۹۱۲۷۰۰۹۰۸۵



فروش ویژه پیچ



ایسا صنعت لوتوس
(سهامی خاص)



selectron®

تلفن : +۹۸۲۱ ۲۶۷۰۹۱۴۰

فکس : +۹۸۲۱ ۸۹۷۸۲۹۲۲

www.aysaco.com

info@aysaco.com

میرداماد میدان مادر خیابان بهروز کوچه یکم پلاک ۱ واحد ۳

NURLU[®]
نورلو

NURLUMAKINE

www.nurlu.com.tr

تولیدکننده برتر نوارهای عایق پلی آمید در ترکیه



دفتر مرکزی ایران

تهران، خیابان فارابی، نرسیده به پل سنگی، مجتمع تجاری کوثر، طبقه ۳، واحد C

تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۷۹۸۰۰

موبایل: ۰۹۱۳۶۱۵۸۳۳

فکس: ۰۲۱-۸۹۷۸۷۰۴

ایمیل: nurluiran@nurlu.com.tr

بازار گانه آلتین یراق (خسرو شاهه)

تهیه و توزیع یراق آلات در و پنجره یو پی وی سی
(نماینده رسمی ENDOW در ایران)



www.altingostar.com

آدرس: کمالشهر، میدان شهید بهشتی، ۲۰ متر
به سمت هشتگرد، جنب کپسول های صنعتی

تلفن: ۰۲۶ - ۳۳۷۲۱۷۰۹

تلفکس: ۰۲۶ - ۳۳۷۲۱۷۱۰

همراه: ۰۹۱۲۶۳۹۰۷۴۹



یراق آلات درب و پنجره UPVC

آوا - تامین کننده یراق آلات UPVC و لاستیک های درزبند

تهران، جابرو، ۱۰ متری احسان، ۱۰ متری اول، پلاک ۱۲۲ تلفن: ۷۶۲-۵۱۷۳-۷۶۲-۲۶۱۰ فکس: ۷۶۲-۳۱۶۱

sales@avatrading.ir



شرکت مقصود اندیشه صدر نماینده محصولات VHS در ایران

آدرس: تهران - شهرک اکباتان - فاز یک - بلوار شهید نفیسی
ساختمان آریو - اکباتان - واحد ۴۰۳ تلفن: ۹۲ ۰۹ ۶۹ ۴۴ - ۲۱



شرکت مقصود اندیشه صدر



گروه صنعتی یراق آوران اسرار (یاس)

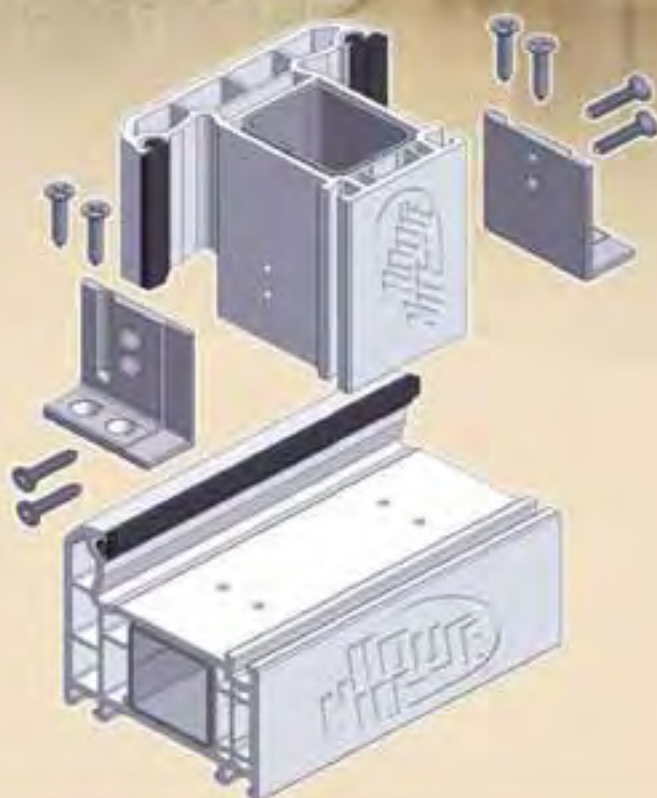
طراح و تولید کننده نسل جدید بست مولین گالوانیزه

قابل نصب بر روی اکثر پروفیل ها و بر خورداری از استحکام بالا



دفاتر نمایندگی فروش در سطح کشور

- | | |
|--------------------|---------------|
| استان تهران | ۰۹۱۲ ۶۴۶ ۴۶۵۷ |
| استان کرمانشاه | ۰۹۱۸ ۸۳۲ ۶۶۰۹ |
| استان گیلان | ۰۹۱۵ ۷۱۴ ۴۴۱۶ |
| استان خوزستان | ۰۹۱۶ ۳۰۱ ۵۸۴۳ |
| استان خراسان شمالی | ۰۹۱۵ ۰۰۱ ۹۲۳۷ |



همراه ۰۹۱۵ ۱۷۱ ۱۶۶۳ - ۰۹۱۵ ۵۷۱ ۷۳۲۰

تلفکس ۰۵۱-۴۴۲۴۰۵۷۰

yascompany@rocketmail.com



ملزومات در و پنجره UPVC و شیشه دوجداره (بناد کـــوکی)

آدرس: کرج ، کمالشهر، نبش فجر یک

تلفن: ۰۲۶ - ۳۴۸ ۱۳ ۱۸۰

همراه: ۰۹۱۲ ۶۶ ۲۳۴ ۸۹

Email: bazarganidelta@gmail.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

WinX reze erpasan JIN STAR





انجمن تولیدکنندگان در و پنجره به همراه انجمن تولیدکنندگان مواد شیمیایی صنعت ساختمان برگزار کردند:

چشم انداز مثبت پساتحریم در صنعت

رسیدیم به ترافیک سنگینی مواجه شدیم، از آنجایی که حرفه ما خبر است علت را جویا شدیم و دریافتیم عده‌ای ناشناس به سفارت عربستان سعودی یورش برده‌اند، و بعد متوجه شدیم که این راهبندان کمترین پیامد عمل ایشان بوده است. به هر طریق ممکن خود را به سمینار رساندیم. این جلسه در ساعت ۱۴:۲۰ دقیقه با سخنرانی مهندس اکبر معتمدی شروع شد. وی ضمن خیرمقدم به حضار بابت تأخیر اجباری به‌وجود آمده که در بالا به آن اشاره شد، از حضار عذرخواهی کرد.

رئیس هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره ایران، در ادامه موضوع جلسه را که استراتژی پساتحریم است، چنین تشریح کرد: در این روزها که بحث پساتحریم داغ است، متأسفانه بعضی افراد فقط به این دلیل که تحصیلات آکادمیک دارند به شرکت و موسسات مشاوره‌های نادرست می‌دهند، زیرا این افراد از نظر اجرایی تجربه کافی ندارند.

معتمدی با بیان اینکه، این نشست تخصصی با سخنرانی دکتر مایکل احسانی و شهرام تاج برگزار می‌شود، تأکید کرد: این سمینار جهت روشن شدن مسائل پساتحریم تشکیل شده است که در عین حال، شرکت‌کنندگان می‌توانند از نظرات و تجربه این دو بزرگوار در قالب مشاوره جهت ارتقای کیفیت شرکت‌های خود بهره بگیرند.

سپس معتمدی به معرفی سخنران نخست، دکتر مایکل احسانی، پرداخت: دکتر احسانی فارغ‌التحصیل دانشگاه بوستون تگزاس بوده و در سابقه خود فعالیت به‌عنوان مشاور ارشد شرکت‌های بین‌المللی در ۳۲ کشور آمریکایی، اروپایی و آسیایی را دارد. همچنین ایشان دارای پروانه مجاز گواهی حسابرسی ارشد از شرکت بین‌المللی

پنجره ایرانیان: این روزها از هر کوچه و خیابانی که می‌گذرید، فارغ از پایین یا بالا و دار و ندار بودن آن منطقه، همه جا صحبت از پساتحریم است. تحریم تا جایی پیش رفته که حتی مردم عادی هم از ترکش آن بی‌نصیب نمانده‌اند، چه رسد به شرکت‌ها و بازرگانان. در واقع در هر صنفی که مشغول هستید، کارتان به تحریم گره خورده است. چندین سال است در همه ابعاد، اصناف از جزئی‌ترین بخش‌ها تا کلان‌ترین آنها در تحریم به‌سر می‌برند. تحریمی بدون حد و مرز، که البته با شرایط سیاسی موجود، هر لحظه این امکان وجود دارد که یکسره برطرف شود. ما کاری به چرایی تحریم نداریم، اما نمی‌توان نسبت به تأثیر این تحریم‌ها و چگونگی فعالیت در چنین فضایی بی‌اعتنا بود. نمی‌شود دست روی دست گذاشت و تنها در انتظار آینده نشست. باید حرکت، فعالیت و برنامه‌ریزی داشت. حتی باید بدترین حالت را در نظر گرفت — برجا ماندن تحریم‌ها — و برای آن فکری کرد. یکی از اقداماتی که در چنین فضایی می‌توان به‌عمل آورد، همان کاری است که شرکت‌های بزرگ بین‌المللی در همه شرایط بر آن مبادرت می‌ورزند؛ یعنی تدبیر و برنامه‌ریزی. حال تصور کنید تحریم‌ها رفع شود و ما بسترسازی در صنف و شرکت خود را انجام داده باشیم، بدون تردید عملکرد متفاوت‌تری در بهره‌وری خواهیم داشت.

واکاوی پساتحریم، در سمینار استراتژی پساتحریم

طبق دعوت قبلی که از سوی انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.یو.سی ایران و انجمن تولیدکنندگان مواد شیمیایی صنعت ساختمان صورت گرفته بود، ۱۳ دیماه قصد پوشش خبری سمینار استراتژی پساتحریم را داشتیم. نشست در مجتمع رفاهی بانک صنعت و معدن، واقع در خیابان آجودانیه برگزار می‌شد؛ به خیابان اقدسیه که

گریزی کوتاه به این آمار می‌زنیم. سازمان سیا آمار رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۵ را صفر خوانده و پیش بینی کرده که در ظرف مدت یک سال آینده به ۵ درصد خواهد رسید. در این آمار ۹ درصد اقتصاد ایران به کشاورزی اختصاص یافته و ۳۸ درصد صنایع مختلف و ۵۳ درصد در قسمت خدمات است.

وی افزود، این آمار نشانگر این است که خدمات مهمترین بخش در اقتصاد کشور است. در حالی که در کشورهای مرفی اروپایی به دلیل اینکه تولیدات بیشتری دارند، اقتصاد بیشتر حول صنعت شکل گرفته است تا خدمات.

ایشان تورم کشور را در سال ۲۰۱۵ پانزده درصد اعلام کرد و افزود: ایران در بحث تورم در رده ۲۱۹ کشورهای جهان است. ضمن اینکه در دوران تحریم صادرات ایران هم کاهش یافته است.

مایکل احسانی در ادامه این سوال را مطرح کرد که پس از برداشته شدن تحریم‌ها، وظیفه ما چیست؟

ارتقا کیفیت، مستلزم مشاوره مدیریتی

وی در پایان سخنان خود، یکی از راه‌های ارتقاء سطح شرکت‌های ایرانی را بهره‌گیری از مشاوران برجسته و باتجربه دانست و تاکید کرد شرکت‌های بزرگ جهانی مانند گوگل و مایکروسافت نیز همواره از مشاوره استفاده بهینه می‌کنند.

در ادامه و پس از پایان زمان تنفس، مهندس معتمدی پشت تریبون قرار گرفته و در جهت تکمیل و تایید سخنان دکتر احسانی، بر بازنگری تمام شرکت‌ها در فعالیتهای خود تاکید کرد. سپس وی به معرفی دکتر شهرام تاج پرداخت و اظهار داشت: دکتر شهرام تاج سابقه ریاست دانشکده مدیریت و بازاریابی فنی لورنس تک میشیگان آمریکا را در پرونده خود دارد که بیش از ۳۰ سال در زمینه‌های آکادمیک، مشاوره اجرایی، نوآوری در مدل‌های کسب‌وکار مدیریت ناب و اجرای بیش از ۱۰۰ پروژه با شرکت‌های بین‌المللی در آمریکا، استرالیا، و ژاپن فعالیت داشته است.

مدیران ایرانی با نظراتی خوب و عملکردی ضعیف

در ادامه این نشست، شهرام تاج به ایراد سخنرانی پرداخت. وی در ابتدای سخنان خود با اشاره به یکی از نقاط ضعف کشورمان در حوزه مدیریتی، گفت: متأسفانه یکی از نقاط ضعف در ایران آن است که برغم اینکه حوزه مدیریتی به لحاظ تئوری از سطح خوبی برخوردار است، اما در عمل تجربه کافی وجود ندارد. در ایران مدیران ادعا می‌کنند که همه چیز را می‌دانند و این ضعف بزرگی است که کسی نمی‌گوید نمی‌دانم. وی افزود: امروزه برای ورود به بازار جهانی، باید محصولی با کیفیت بالا، تحویل سریع و قیمت مناسب برای عرضه داشته باشید. ایشان در ادامه ۵ موضوع مهم در خصوص پیشرفت شرکت‌ها را این گونه بر شمرد: رقابتی کاری، خود شرکت، خریدار، کالاهای جایگزین، شرکت‌هایی که در این کار نیستند و قصد ورود به بازار را دارند.

یک شرکت نیازمند تیم مدیریت قوی است

شهرام تاج با اشاره به اینکه در ایران هر فعالیت شغلی که نمود پیدا می‌کند، فراگیر می‌شود، افزود: باید کاری کرد تا افراد نتوانند بدون داشتن تجربه مرتبط وارد هر صنعتی، به‌خصوص در و پنجره، شوند. باید راهکاری برای آن اندیشید.

دکتر تاج در پایان سخنان خود تیم نیرومند مدیریتی و به خرج دادن وسواس جهت استخدام کارمندان را دو عامل بسیار تعیین‌کننده در روند صعودی شرکت‌ها دانست.



حسابرسان RICA می‌باشد. سپس معتمدی باتوجه به کمبود زمان در مورد سوابق ایشان به همین بسنده کرد و از دکتر احسانی جهت سخنرانی دعوت به عمل آورد.

دکتر مایکل احسانی در ابتدا با تشکر از حضور فعالان صنعت ساختمان در سمینار استراتژی پساتحریم، ایراد سخنرانی را با تکمیل کردن سوابق خود آغاز کرد. احسانی گفت: فعالیت من با شرکت‌های مختلف به این منجر شد که ترکیبی از کیفیت، بهبود فرایندکار و مهارت‌های عملیاتی برای سازمان‌ها و موسسات جهان را به ارمغان بیاورم. نحوه تعامل بنده با شرکت‌ها به‌صورت مشاوره و همکاری در جهت بهبود و ارتقا تولید شرکت‌ها بوده است. سپس مایکل احسانی از شرکت‌کنندگان درخواست کرد تا ضمن معرفی خود نوع فعالیت خود را توضیح دهند.

پساتحریم، فرصتی مغتنم برای تولیدکنندگان و بازرگانان

دکتر مایکل احسانی ضمن اشاره به تحولات سیاسی اخیر در منطقه و تحریم‌هایی که ایالات متحده علیه روسیه اعمال کرده است، بازار این کشور را فرصت بسیار مغتنمی برای تولیدکنندگان و بازرگانان کشورمان برشمرد.

وی در بخش دیگر سخنان خود به واکاوی شرایط پساتحریم پرداخت و گفت: با توجه به آغاز دوره پساتحریم، شرکت‌ها و کارخانه‌های مختلفی از اقصای نقاط جهان خواهان سرمایه‌گذاری در ایران هستند، از شرکت‌های خودروسازی و هواپیماسازی گرفته تا شرکت‌های نفتی و آهن‌آلات. اگر قرار است این کار انجام شود باید تغییرات گسترده‌ای در حوزه مدیریت، نیروی انسانی و بسترسازی صورت گیرد.

یکی از شروط موفقیت، میزان رضایتمندی مشتری

دکتر احسانی در ادامه اضافه کرد: اگر شرکت‌های خارجی موفق هستند به دلیل جلب رضایت مشتریان است. آنها تلاش دارند تا محصول با کیفیت در اختیار مصرف‌کننده قرار دهند. اتفاقی که مزه‌مزه‌هایی برای اجرا شدن آن در ایران شنیده می‌شود. یکی از عللی که اقتصاد ایران در رکود به‌سر می‌برد، همین حس مسئولیت‌پذیری است. وقتی که بعد از فروش محصول دیگر هیچگونه مسئولیتی در قبال آن ندارند، حس رقابتی هم در بعد کیفی به‌وجود نمی‌آید.

وی در ادامه افزود: اگر می‌خواهیم در پساتحریم با شرکت‌های خارجی رقابت کنیم، باید سبک مدیریت و نگاهمان را تغییر دهیم تا به اهداف خود نزدیک شویم.

عدم آینده‌نگری درد مشترک صنعت کشور

دکتر احسانی با اشاره به توانمندی‌های ایران در زمینه‌های جهانگردی و کارآفرینی، این قابلیت‌ها را نیز به‌عنوان یکی از فرصت‌های قابل توجه بخش اقتصادی ایران برشمرد و اظهار داشت: با برداشته شدن تحریم‌ها، امکان به‌وجود آمدن تغییرات چشمگیری در عرصه‌های مختلف به‌وجود می‌آید، اما متأسفانه آمادگی این تغییرات هنوز در ایران وجود ندارد. زیرا در مقایسه با شرکت‌های اروپایی، آسیایی و آمریکایی، در ایران برنامه‌ریزی‌های بلندمدت انجام نمی‌شود و این یک نقیصه به‌شمار می‌رود. برای مثال در ژاپن برنامه‌ریزی‌های پانصد ساله انجام می‌شود که در آنها اهداف کاملاً روشنی را دنبال می‌کنند.

خدمات، بیشترین سهم اقتصاد در ایران

احسانی در رابطه با اطلاعات آمار ایران که سازمان سیا آن را منتشر کرده است، گفت: موسسه سیا راجع به تمام کشورهای دنیا این اطلاعات را دارد که در این نشست





حفظ مشتری

بخش سوم/آرش سقایی، مدیر فروش ماژول

اشاره:

آنچه در ادامه از نظر شما می‌گذارد مقاله‌ای است به قلم مدیر فروش دانش‌پژوه شرکت ماژول. این نوشتار مبحث حفظ مشتری را با توجه به تغییر روش‌های فروش و بازاریابی و گذر از روش‌های سنتی مورد بررسی قرار می‌دهد. آرش سقایی در بخش نخست از این سلسله مقالات، به ارائه تعریف‌هایی از اصطلاحات کلیدی در بازاریابی و تبلیغاتی اینترنتی پرداخته بود. در بخش دوم نیز با آغاز مبحث حفظ مشتری، موضوعاتی مانند رضایت مشتری و رابطه با مشتری را مورد بررسی قرار داده بود. لازم به ذکر است، آرش سقایی دارای مدرک کارشناسی ارشد ام‌بی‌ای از دانشگاه کارآفرینی دانشگاه تهران بوده و در حال حاضر نیز دانشجوی DBA از دانشگاه کارآفرینی دانشگاه تهران می‌باشد. با هم این مقاله را می‌خوانیم:

صمیمانه داشته باشند: کارکنان واحدهایی که با پروانه این شرکت فعالیت می‌کنند، عرضه‌کنندگان مواد اولیه و سایر کسانی که برای ارائه ارزش بسیار بالا به مشتری خدمات استثنایی ارائه می‌دهند.

بازاریاب‌ها برای آن که بتوانند نیازهای مشتریان را تامین کنند، ناگزیرند با سایر واحدهای شرکت و سایر سازمان‌های موجود در سیستم بازاریابی همکاری نزدیک داشته باشند.

زنجیره ارزش

می‌توان هر یک از واحدهای شرکت را به‌عنوان یکی از حلقه‌های تشکیل‌دهنده زنجیره ارزش شرکت به حساب آورد. یعنی هر یک از واحدها از نظر طرح‌ریزی، تولید، عرضه، تحویل دادن و خدمات پس از فروش محصولات فعالیت‌هایی را انجام می‌دهند که زنجیره ارزش را تقویت می‌سازد. موفقیت شرکت به شیوه‌ای که بر اساس آن فعالیت‌های واحدهای مختلف هماهنگ می‌شوند، نیز بستگی دارد.

هدف مهمان‌پذیرهای ریتس کارلتون این است که به‌گونه‌ای عمل کنند که مهمانان تجربه‌ای متفاوت و به یادماندنی کسب کنند. فروشندگان و بازاریاب‌ها یکی از حلقه‌های مهم زنجیره ارزش این میهمان‌پذیرها را که چنین تجربه‌ای را خلق می‌کنند، تشکیل می‌دهند. آنها برای شناسایی نیازهای مشتریان تحقیقاتی را انجام می‌دهند و برای ارائه خدمات جهت تامین این نیازها طرح‌هایی را ارائه می‌دهند. در سایر تبلیغات خود مهمانان را از خدمات و آدرس یا محل میهمان‌پذیر

ارزش مورد نظر مشتری و رضایت وی از عوامل مهم تشکیل‌دهنده فرمول فروشندگی بازاریاب برای کسب موفقیت است. ولی بازاریاب به‌تنهایی نمی‌تواند ارزشی برتر به مشتری ارائه کند و رضایت وی را تامین کند. در واقع، اگر چه بازاریابی نقش عمده یا پیشرو دارد، ولی در جذب و نگهداری مشتری چیزی جز بخشی از کل یک مجموعه به‌شمار نمی‌آید. در شرکت‌هایی که همه واحدها و کارکنان تشکیل تیم می‌دهند و می‌کوشند در صحنه پر رقابت، سیستمی را ارائه کنند که خدماتی برتر به مشتریان ارائه کند، واحد بازاریابی به موفقیت‌هایی دست خواهد یافت.

به ساندویچ فروشی مک دونالد توجه کنید. مردم تنها بدان سبب که این ساندویچ فروشی زنجیره‌ای را دوست می‌دارند، در ۲۱ هزار میهمان‌پذیر مک دونالد ازدحام نمی‌کنند. در واقع، یک تحقیق پیمایشی که در سطح کشور انجام شد، نشان داد که مصرف‌کنندگان مک دونالد را از نظر مزه غذا، پس از برگرکینگ و وین دیز قرار دادند. ولی با وجود این مک دونالد بیش از ۲۰ درصد بازار ساندویچ فروشی آمریکا را به خود اختصاص داده است و این بیش از مجموع سهام برگرکینگ و وین دیز است. قراردادهای غذایی مک دونالد نمی‌تواند تنها عاملی باشد که مردم را به این ساندویچ فروشی‌ها می‌کشاند.

در سراسر دنیا مک دونالد توانسته است سیستمی را تنظیم کند که کیفیت، خدمات، پاکیزگی و ارزش را با استاندارد بسیار بالایی به نمایش گذارد. مک دونالد تنها تا آنجا موفق خواهد بود که این گروه‌ها (به‌عنوان شریک) با شرکت همکاری

شرکت می‌تواند قیمت‌ها را بالا ببرد، این در حالی است که در بیشتر موارد هزینه‌ها کاهش می‌یابد. از این رو اجرای برنامه‌های بهبود کیفیت، اغلب موجب افزایش سودآوری خواهد شد.

مدیران اجرایی موضوع بهبود کیفیت کالا و خدمات را در اولویت اول قرار داده‌اند. بیشتر موفقیت شرکت‌های ژاپنی در سراسر دنیا به دلیل کیفیت بسیار بالایی محصولات آنهاست. بیشتر مشتریان در برابر محصولاتی با کیفیت متوسط شکیبایی ندارند و نمی‌توانند آن را تحمل کنند. اگر شرکت‌ها بخواهند در صحنه مسابقه باقی بمانند چاره‌ای ندارند جز اینکه محصولاتی با کیفیت خوب ارائه دهند. به گفته مدیرعامل شرکت جنرال الکتریک، جان ولج کیفیت محصول تنها چیزی است که می‌توان بدان وسیله رضایت و حمایت مشتری را به دست آورد و قوی‌ترین وسیله دفاعی در برابر رقابت‌های خارجی و تنها مسیر در راه تداوم رشد و سودآوری است. جامعه کنترل کیفیت آمریکا واژه کیفیت را به صورت زیر تعریف کرده است: مجموعه ویژگی‌ها و خصوصیت یک قلم کالا یا یک نوع خدمات که بتواند نیازهای آشکار و پنهان خریدار را تامین کند. بدیهی است که این تعریف حول محور مشتری‌گرایی دور می‌زند و بیانگر این است که اگر شرکت بتواند کالاها و خدماتی را ارائه کند که نیازهای مشتریان را تامین کند دارای کیفیت بالا خواهد بود.

باید میان کیفیت عملکرد و کیفیت مرغوب فرق قائل شد. مقصود از کیفیت عملکرد میزان عملکرد محصول است. برای مثال، یک خودرو بنز در مقایسه با فولکس واگن از نظر عملکرد دارای کیفیت بسیار بالایی است. رانندگی با خودروی بنز راحت‌تر است، راننده در این وسیله نقلیه احساس آرامش بیشتری می‌کند و خودرو دوام بیشتری دارد. این خودرو گران‌تر است و به آن دسته از مشتریانی عرضه می‌شود که از امکانات و شرایط بهتری برخوردارند.

مقصود از مرغوب بودن جنس این است که کمتر خراب می‌شوند و محصول مزبور می‌تواند برای مدتی طولانی عملکردی ویژه ارائه دهد. بنابراین می‌توان گفت که این دو خودرو بنز و فولکس واگن از نظر مرغوبیت برابرند و هر یک از آنها می‌توانند برای یک مدت طولانی خدمات شایسته‌ای ارائه دهند. یک خودروی ۵۰ هزار دلاری که بتواند شرایط مورد نظر خریدار را تامین کند دارای کیفیت بالایی است؛ به همین ترتیب یک خودرو ۱۵ هزار دلاری هم می‌تواند همان دسته از نیازها را تامین کند، ولی اگر هر یک از این دو خودرو موجب ناراحتی مصرف‌کننده شود، یا اگر فولکس واگن از نظر سوخت ایجاد مشکل کند (پر مصرف شود)، در این صورت هیچ یک از آنها نتوانسته‌اند خدماتی با کیفیت مورد نظر ارائه دهند و خریداران هر دو نوع خودرو به یک اندازه ناراضی خواهند بود.

آگاه می‌سازند و به هرگونه فعالیتی که ایجاد ارزش می‌کند، دست می‌زنند. ولی سایر واحدهای این میهمان‌پذیر هم باید وظیفه‌های خود را به شیوه‌ای عالی انجام دهند تا شرکت بتواند یک واقعیت را تجربه کند.

زنجیره ارزش شرکت هم حلقه‌های قوی و هم حلقه‌های بسیار ضعیف دارد. موفقیت شرکت به این امر بستگی دارد که هریک از واحدها وظیفه خود را به شیوه‌ای عالی انجام دهند، بر ارزش‌های مورد نظر مشتری بیفزایند و همچنین با فعالیت‌های واحدهای مختلف هماهنگ شوند.

شبکه ارائه ارزش

شرکتی که در پی دستیابی به مزیت رقابتی است باید به نقطه‌ای ورای زنجیره ارزش خود و به زنجیره‌های ارزش شرکت‌ها با سایر اعضای زنجیره که در عرضه مواد "مشارکت" می‌کنند، دست یابد تا بتواند عملکرد شبکه ارائه ارزش به مشتری را بهبود بخشد. برای مثال شرکت هوندا برنامه‌ای را طرح‌ریزی کرده است که با عرضه کنندگان مواد اولیه همکاری نزدیک داشته باشد، هزینه‌های خود را کاهش دهد و کیفیت محصولات خود را بهبود بخشد.

هنگامی که هوندا شرکت دانلی (تولید کننده آینه خودرو) را برای عرضه آینه‌های مورد نیاز خودروهای ساخت شرکت در ایالات متحده آمریکا انتخاب کرد، مهندسان خود را به واحدهای تولیدی شرکت مزبور گسیل کرد تا برای بهبود محصولات و عملیات راه‌هایی را بیابند. این کار باعث شد که شرکت دانلی بتواند در نخستین وهله هزینه خود را تا ۲ درصد کاهش دهد. در نتیجه این بهبود عملکرد، فروش دانلی به شرکت هوندا افزایش یافت و از مبلغ ۵ میلیون دلار در سال در زمانی کمتر از ۱۰ سال به ۶۰ میلیون دلار در سال رسید.

شرکت هوندا هم، به نوبه خود قطعه‌ای را دریافت کرد که بهای تمام شده آنها کمتر بود و با کارایی بیشتر تولید می‌شدند. در نتیجه مشارکت و همکاری شرکت هوندا با شرکت دانلی و سایر عرضه کنندگان مواد اولیه، مشتریان هوندا ارزش‌های بیشتری را در قالب خودروهایی که دارای بهای تمام شده کمتر و کیفیت بالاتری هستند دریافت کردند. نکته جالب توجه این است که در بازارهای کنونی رقابت بین یکایک شرکت‌های رقیب مشاهده نمی‌شود، بلکه رقابت در قالب شبکه ارائه ارزشی پدید می‌آید که به وسیله این شرکت‌های رقیب به وجود می‌آید.

اجرای بازاریابی کیفیت کامل

رضایت مشتری و سودآوری شرکت با کیفیت کالاها و خدماتی که ارائه می‌شوند رابطه‌ای تنگاتنگ دارند.

مرغوبیت بسیار زیاد موجب افزایش رضایت مشتری خواهد شد. از سوی دیگر





عناصر آمیخته بازاریابی

بخش سوم/دکتر شهبازپور، مدیر تولید هافمن

اشاره:

با تغییرات روزافزون جهانی در حوزه‌های اقتصادی و تجاری، به نظر می‌رسد روش‌های سنتی تبلیغاتی و بازاریابی دیگر ابزار چندان سودمندی برای شرکت‌ها و سازمان‌ها به‌شمار نمی‌آیند. در صورتی که شرکتی نتواند روش‌های فعالیت خود را همپای این تحولات به‌روز سازد، به‌سختی می‌تواند امیدوار به ادامه بقا در بازار رقابتی امروز باشد. صنعت در و پنجره دوجداره نیز از این قاعده مستثنا نبوده، و با قاطعیت می‌توان گفت یکی از نیازهای مبرم بازار در و پنجره بهره‌گیری از فنون بازاریابی و نیز تحقیقات تخصصی بازاریابی است. در مقاله پیش‌رو که به قلم دکتر شهبازپور، مدیر تولید هافمن، نگاشته شده این موضوع به‌دقت مورد واکاوی قرار گرفته است. این مقاله به بررسی عناصر و بخش‌های مختلف بازاریابی پیشرفته می‌پردازد. با هم بخش سوم و پایانی این مقاله را می‌خوانیم:

پنجره ایرانیان / سال نهم • بهمن ۱۳۹۴ • شماره ۱۰۰

۲۶۶

محدودیت‌های مدل آمیخته بازاریابی 4p

مدل آمیخته بازاریابی در سال‌های ابتدایی دوره بازاریابی و در آن زمانی که محصولات فیزیکی بخش قابل توجهی از اقتصاد را شکل می‌دادند، بسیار موثر و کارآمد بود. اما با حرکت بازاریابی به سمت یکپارچه شدن و همچنین افزوده شدن بسیاری از کالاهای غیر فیزیکی به اقتصاد، بزرگان بازاریابی محدودیت‌هایی را برای این آمیخته بازاریابی و 4p معروف آن، قائل شده‌اند. محدودیت‌هایی که برخی از آنها را وادار به اضافه کردن Pهایی دیگر ساخته است. مواردی چون فرآیند، افراد و بسته‌بندی، از جمله‌ی مواردی هستند که می‌توانند به عنوان P پنجم محسوب شوند. البته طی سالیان مختلف پس از ارائه نظر مک کارتی، استادان و صاحب نظران بازاریابی نظرات مختلفی در مورد آمیزه بازاریابی ارائه کردند. عده‌ای 5p، 6p، 8p و حتی 13p و... را به‌عنوان آمیزه بازاریابی بنگاه‌های اقتصادی معرفی کرده‌اند. این افراد عقیده دارند که آمیخته چهار عامل بازار، پارهای از فعالیت‌ها را از نظر دور داشته است. کاتلر می‌گوید اینکه شمار عامل‌های مشخص آمیزه بازاریابی چهار، شش و یا ده تا انگاشته شوند، چندان مهم نیست. نکته مهم وجود چارچوبی است که بازاریابی بتواند فعالیت‌ها و راهبرد خود را برگرد آن سامان دهد. به عقیده فیلیپ کاتلر نیاز به افزودن دو عامل دیگر به آمیزه بازاریابی وجود دارد که می‌توان به آنها سیاست و باور همگانی (آراء عمومی) نام داد. این دو عامل به‌خصوص در بازار ایران بسیار حائز اهمیت هستند. چون بخش عمده اقتصاد ایران را اقتصاد دولتی تشکیل می‌دهد و هر قدر میزان دخالت دولت در حوزه اقتصاد بیشتر باشد اقتصاد آن کشور به سمت اقتصاد بسته یا اقتصاد پایدها و ناپایدها حرکت می‌کند، در صورتی

که هر قدر فضای اقتصادی رقابتی و باز باشد اقتصاد هست‌ها و نیست‌ها شکل خواهد گرفت و این دلایل لزوم توجه بنگاه‌های اقتصادی به عامل سیاست را نشان می‌دهد. از طرفی با توجه به فرهنگ ارتباطی گسترده بین مردم و سهولت باز کردن باب گفتگو با یکدیگر که نمونه‌های آن را در صف نانوايي و اتوبوس و غیره مشاهده می‌کنیم، فضا برای انتقال اخبار، شایعات، نظرات و دیدگاه‌ها مهیا شده و سرعت پخش آنها در جامعه ایران بسیار بالاست، لذا در محیط کسب و کار ایران عامل باور همگانی نیز حائز اهمیت است. اما انتقاد مهمی که به آمیزه بازاریابی گرفته می‌شود این است که 4P's تنها از دیدگاه فروشندگان فرآورده‌ها (بنگاه‌های اقتصادی) است و شاید دیدگاه خریداران در مورد آنچه به آنها عرضه و پیشنهاد می‌شود، متفاوت از دیدگاه عرضه‌کنندگان باشد. بنابراین، بهتر است که عنوان‌ها را با رویکرد به خواست و نظر مشتریان تنظیم کنیم که به آن 4C's گفته می‌شود که عبارتند از:

- (الف) ارزش‌های مشتری پسند
- (ب) هزینه مشتری
- (ج) آسودگی در خرید
- (د) ارتباطات

مدیریت بازار و بازاریاب بهتر است که ابتدا به دیدگاه‌های مشتریان (4C's) بیايندیشند و سپس دیدگاه خود (4P's) را تنظیم کنند.

به عبارتی براساس ارزش مد نظر مشتری از محصول، شرکت‌ها محصول خود را طراحی

به کار می‌رود، معمولاً به چهار عنصر استراتژیک، یعنی محصول، قیمت، کانال‌های توزیع و روش‌های پیشبرد فروش اشاره می‌کنند. علاوه بر چهار عنصر مذکور، عناصر استراتژیک دیگری نیز در زمینه خدمات می‌توانند مورد توجه قرار گیرند. برای رسیدن به این منظور، الگوی آمیخته بازاریابی خدمات متشکل از هفت متغیر تصمیم‌گیری شامل عوامل مذکور به‌علاوه عوامل فیزیکی، افراد و فرآیند مطرح شد.

عوامل فیزیکی: به نظر لاوولاک و رایت، نمای ساختمان‌ها، چشم اندازها، اتومبیل‌ها، میلمان داخلی، تجهیزات، کارکنان سازمان، علائم، مطالب نوشته شده و دیگر نشانه‌های قابل رویت همگی شواهدی محسوس هستند که کیفیت خدمات یک سازمان را نشان می‌دهند.

افراد: لاوولاک و رایت این مضمون را با نام دیگری مطرح کرده‌اند، آنها به جای واژه مشارکت، واژه افراد را انتخاب کرده و معتقدند بسیاری از خدمات به تعامل شخصی مستقیم بین مشتریان و کارکنان موسسه بستگی دارد. مثلاً اصلاح در آرایشگاه و یا خوردن غذا در رستوران؛ طبیعت این روابط بر ادراک مشتری در مورد کیفیت خدمات تأثیر خواهد داشت. قضایای که مشتریان در مورد کیفیت خدمات ارائه شده انجام می‌دهند، اغلب اوقات به تشخیص آنها در مورد فرد ارائه‌کننده خدمت مربوط می‌شود. موسسات خدماتی موفق، تلاش‌های قابل توجهی را جهت استخدام، آموزش و انگیزش کل کارکنان خود به کار می‌گیرند و نه صرفاً کارکنانی که در تماس مستقیم با مشتریان هستند. در اینجا روی سخن با افرادی است که در ارائه خدمات نقشی را ایفا می‌کنند. این افراد شامل کارکنان و سایر مشتریان می‌شوند. نگرش و طرز برخورد کارکنان در امور خدمات باید به شکل جدی با مشتریان منطبق شود و در برخوردهای آنها مورد توجه قرار گیرد.

فرآیند: به نظر لاوولاک و رایت، "فرآیند" نقش مهمی در بازاریابی خدمات دارد. به نظر آنها، ایجاد و ارائه عناصر کالا به مشتریان، مستلزم طراحی و اجرای فرآیند مناسب می‌باشد. فرآیند، نمایانگر روش و شکلی است که سیستم‌های ارائه‌کننده خدمات، کار خود را بر مبنای آن انجام می‌دهند. به نظر باتن و مکمانوس، هدف عمده بازاریابی مشخص کردن نیازها و کمبودهای مربوط به بازار است، به گونه‌ای که ممکن است خدمات برای برطرف کردن نیازها طراحی شوند. این هدف به ترتیب شامل طراحی فرآیند خدمات و چگونگی عرضه آن است. در نهایت، این مسأله نشان می‌دهد که چگونه برای فراهم کردن خدماتی منسجم و باکیفیت برای مشتری همه عوامل آمیخته بازاریابی هماهنگ و منظم شده است. بی‌توجهی به فرآیند خدمات به از میان رفتن کیفیت خدمات منجر می‌شود. از کارمندان بخش فروش که بایستی بیشتر کار کنند (کارهایی نظیر نظارت بر موجودی، کار دفتری، نگهداری از قیمت فروش و بسیاری وظایف عملیاتی دیگر)، نمی‌توان توقع عکس‌العملی دوستانه و غیر منفعل نسبت به مشتریان داشت. البته سیستم کاری نه تنها پاداشی در مقابل چنین کاری نمی‌دهد، بلکه اصولاً اجازه انجام چنین کاری را نیز به کارمندان نخواهد داد. سرعت عمل، بدون اخلال در کیفیت، معیار اصلی در موفقیت است.

بازاریابی یک طرز تفکر است و نگرشی است که در شرکت حاکم می‌شود، بازاریابی استراتژیک شبیه کار ژنرال است که صحنه را می‌بیند و زیر نظر دارد و تصمیم می‌گیرد. از این رو بین استراتژی بازار و تاکتیک‌های بازار تفاوت وجود دارد. برای همین است که قسمت بازاریابی با قسمت فروش در عین ارتباط تنگاتنگ جدا از هم هستند و قسمت فروش به‌عنوان یکی از اجزاء مدیریت یا معاونت بازاریابی شرکت فعالیت می‌کند. وظیفه اصلی مسئول بازاریابی شرکت مدیریت تغییر است. امروزه بازارها خیلی سریع دستخوش تغییر می‌شوند. به همین جهت مباحث استراتژی و نگرش استراتژیک در نظام بازاریابی بنگاه‌های اقتصادی جایگاه ویژه‌ای دارند، حتی امروزه در کنار برنامه‌ریزی استراتژیک، از تفکر استراتژیک استفاده می‌شود و با بهره‌گیری از آن و شناخت دقیق و توجه دائم به سه عامل مشتریان، رقبا و فرصت‌ها، راهکارهای استراتژیک برای پیروزی در صحنه رقابت طراحی می‌شوند. در نتیجه می‌بینیم که دیگر نمی‌توان برای تمام بنگاه‌های اقتصادی یک نسخه واحد پیچید و ادعا کرد که آمیزه بازاریابی شامل 4p، 5p، 6p، 10p و... است.

آمیزه بازاریابی بنگاه‌های اقتصادی مختلف متناسب با شرایط بازار، صنعت و... متفاوت است، دیگر دوران شاه‌کلیدها به سرآمده است، باید دسته‌کلیدها را کامل کرد و متناسب با هر قفل با بهره‌گیری از دانش، تجربه، اطلاعات و ششم، کلید مناسب آن را انتخاب کرد و به کار گرفت. در دنیای امروز چه بسا یک جزء از زیر مجموعه‌های 4p آنقدر مهم باشد که خود به‌عنوان یک عامل مستقل و مهم مطرح گردد.

و تولید کنند. با توجه به شناخت از قدرت خرید مشتری و ارزشی که مشتریان برای محصول در مقایسه با محصولات رقبا قائل هستند، محصول را تولید و قیمت‌گذاری کنند. (در قیمت‌گذاری محصولات دیگر روش سنتی محاسبه قیمت تمام شده به اضافه سود مد نظر شرکت کاربرد ندارد، این روش متناسب با بازارهای انحصاری بود، در بازارهای رقابتی علاوه بر محاسبه قیمت تولید و توزیع، لازم است در قیمت‌گذاری به قیمت محصولات رقبا و همچنین ارزش مد نظر مشتری برای محصول توجه داشت). براساس میزان آسودگی در خرید، که مشتری تمایل دارد شیوه‌های توزیع، تعیین و اجرا شوند. برای مثال، افراد پرمشغله و با درآمد بالا تمایل دارند کالاهای مصرفی آنها در منزل تحویل شود، ولی افراد کم درآمد به جهت کاهش هزینه‌ها تمایل دارند خودشان به محل عرضه (بازارگاه) مراجعه کنند. در نهایت بر مبنای نوع ارتباطات مدنظر مشتریان، ابزارهای مختلف ترویج شامل تبلیغات، روابط عمومی، پیشبرد فروش، فروش شخصی و بازاریابی مستقیم، سیاستگذاری و اجرا می‌شوند. تئوریسین‌های بازاریابی خدمات، مطالعات زیادی را در زمینه تفاوت بین بازاریابی خدمات و بازاریابی محصولات انجام دادند. بخش عمده‌ای از این تلاش‌ها صرف تأکید بر مفهوم آمیخته بازاریابی و اینکه آمیخته بازاریابی خدمات با آمیخته بازاریابی کالاها متفاوت است، شد. با نشان دادن این نکته که بازاریابی خدمات مستلزم تصمیمات متفاوتی نسبت به کالاهاست، این اندیشمندان توانستند بازاریابی خدمات را از بازاریابی کالاها متمایز سازند. در آمیخته بازاریابی خدمات ما سه p دیگر شامل پرسنل، دارایی‌های فیزیکی و رویه‌ها (فرآیندها) را در کنار 4p مشاهده می‌کنیم که در نهایت یک آمیخته بازاریابی با 7p برای خدمات به‌وجود می‌آید. بدین ترتیب تئوریسین‌های بازاریابی خدمات، یک تئوری مدیریتی جدید را ایجاد کردند و آن را از بازاریابی کالاها متمایز ساختند. این توسعه مفهومی باعث ارزیابی مجدد مدیریت بازاریابی سنتی و ایجاد مرزی بین کالاها و خدمات شد. بدین ترتیب محصولات شامل کالاها محسوس و خدمات نامحسوس شد.

بسیاری از مدیران بازاریابی اساس روابطشان را با مشتریان بر مبنای رویه‌ای که «فردگرایی»، «مشتری‌گرایی انبوه» یا «شخصی‌سازی» نام دارد، قرار می‌دهند. هسته انجام این سبک، تطبیق کالاها و خدمات با نیازها و خواسته‌های تک تک مشتریان است، نه اینکه یک نوع کالا و خدمت برای همه مشتریان ارائه شود. بدین ترتیب می‌توان شخصی‌سازی را نیز به‌عنوان یکی از عوامل آمیخته بازاریابی در کنار محصول، قیمت، ترفیع، مکان، پرسنل، دارایی‌های فیزیکی و رویه‌ها (فرآیندها) فرض کرد. بدین ترتیب یک آمیخته بازاریابی جدید با 8p شکل می‌گیرد.

آمیخته بازاریابی خدمات

خدمت چیست؟

تعریف خدمات، به دلیل تنوع آن، همواره کار سختی بوده است. آنچه موضوع را پیچیده‌تر می‌کند این است که اغلب، به دلیل غیر محسوس بودن بسیاری از داده‌ها و ستاده‌ها، درک کردن روشی که خدمت در آن ایجاد و به مشتریان عرضه می‌شود، دشوار است. اکثر مردم برای تعریف تولید یا کشاورزی مشکل چندانی ندارند، ولیکن برای تعریف خدمت دچار مشکل هستند. در اینجا برای تعریف خدمت به این دو رویکرد توجه کنید:

خدمت عبارت از عمل یا اجرایی است که توسط یک طرف برای طرف دیگر انجام می‌شود. گرچه فرآیند این کار ممکن است با یک کالای فیزیکی مرتبط باشد، اما اجرای خدمت لزوماً نامحسوس است و معمولاً مالکیت هیچ یک از عوامل تولید را دنبال ندارد.

خدمات از جمله فعالیت‌های اقتصادی هستند که بر اثر تغییر مورد نظر در دریافت‌کننده خدمت (یا از طرف او) در زمان‌ها و مکان‌های خاص برای مشتریان فوایدی را ایجاد می‌کنند و مزایایی را فراهم می‌سازند.

خدمات اعم از عمومی یا خصوصی، انتفاعی یا غیر انتفاعی چهار ویژگی مهم دارند که روی برنامه‌های بازاریابی خدمات، تأثیر زیادی می‌گذارند. این چهار ویژگی عبارتند از: نامحسوس بودن، تفکیک ناپذیری، تغییر ناپذیری و فنا پذیری.

آمیخته بازاریابی خدمات 7p شامل تمامی متغیرهایی است که سازمان می‌تواند در ارتباط با بازار هدف و نیز برای ارضای تقاضای بازار، آن را کنترل کند. زمانی که گروه خاص مشتریان (بازار) مشخص شده و مورد تحلیلی قرار گرفته باشند، سازمان می‌تواند به‌طور مستقیم فعالیت‌های خود را در جهت برطرف کردن نیازهای بازار به شکلی سودمند آغاز کند. مدیران بازار هنگام بحث درباره استراتژی‌هایی که برای بازاریابی کالاها ساخته شده



مقررات ملی ساختمان بازنگری می‌شود:

گارانتی ۱۰ ساله مسکن نوساز

و نقاط ضعف در ضوابط ساختمانی و رویه جاری ساخت‌وساز دستور خانه‌تکانی مهندسی - مقرراتی در این بازار را صادر کرد و ماحصل آن ماه گذشته به تهیه پیش‌نویس میحث دوم مقررات ملی ساختمان منجر شد. این گزارش حاکی است: در صورت تصویب متن اصلاحی میحث ۲ مقررات ملی ساختمان در هیات دولت، فعالیت بسازوبفروش‌ها یا هر فرد فاقد پروانه اشتغال به کار از وزارت راه و شهرسازی در ساخت و ساز «ممنوع» می‌شود و شهرداری‌ها مکلف خواهند شد فقط برای مجریان ذی‌صلاح که عنوان «پیمانکار کل» برایشان در پیش‌نویس تعریف شده است، پروانه ساختمانی صادر کنند. تعیین محدوده مجاز برای به رسمیت شناختن متقاضیان دریافت پروانه ساخت، به‌عنوان قدم اول اصلاحات مهندسی بازار ساخت‌وساز، مانع ادامه فعالیت سازنده‌های غیرمتخصص می‌شود.

در این پیش‌نویس، سازنده موظف شده برای تضمین کیفیت و تعهداتی که در احداث بنای ساختمانی به انجام رسانده است، تک‌تک واحدهای مسکونی یا غیرمسکونی ساختمان نوساز را به مدت ۱۰ سال برای خریدار، «گارانتی» کند. سازنده برای صدور ضمانت‌نامه بهره‌برداری و تضمین رفع اشکالات احتمالی حین مصرف ساختمان، می‌تواند از خدمات شرکت‌های بیمه کیفیت ساختمان استفاده کند. شهرداری‌ها در این راستا، وظیفه دارند پیش از صدور پایان کار، برگه تعهد به ضمانت ۱۰ ساله ساختمان را از سازنده مطالبه کنند. اصلاح رابطه مهندسان ناظر با مالک و سازنده نیز بخش مهم دیگر پیش‌نویس است که در قالب آن، نظام ارجاع کار به مهندسان، دگرگون می‌شود و به جای تعیین دستوری مهندس از جانب نظام مهندسی، حق انتخاب مهندس به مالک واگذار می‌شود. مهندسان ناظر وظیفه دارند «نظارت مستمر» بر روند ساخت و ساز داشته باشند نه اینکه بعضاً از راه دور یا سرزده، کیفیت کار را امضا کنند.

پنجره ایرانیان: با تهیه پیش‌نویس «اصلاح میحث دوم مقررات ملی ساختمان»، امکان بازنگری و ساماندهی نظام مهندسی ساخت‌وساز و نیز روابط مخدوش در این بازار فراهم شد. در صورت تصویب نهایی پیش‌نویس، صدور پروانه ساختمانی فقط برای پیمانکاران کل (مجری ذی‌صلاح) مجاز است و سازنده‌های فاقد پروانه اشتغال از وزارتخانه از ادامه ساخت‌وساز منع می‌شوند. طبق این اصلاحات، سازنده مکلف است به ازای هر واحد مسکونی تازه‌ساز، یک ضمانت‌نامه کیفی ۱۰ ساله ارائه کند که شرط صدور پایان کار خواهد بود.

معاونت مسکن وزارت راه و شهرسازی پس از ۶ ماه آسیب‌شناسی نظام فعلی ساخت‌وسازهای شهری، سرانجام پیش‌نویس «اصلاح میحث دوم مقررات ملی ساختمان» که در آن، نوع رابطه بین مالک زمین، سازنده، مهندس ناظر، شهرداری و در نهایت برآیند این روابط با خریدار و مصرف‌کننده بنای نوساز بازتعریف شده است را تدوین و منتشر کرد. تحقیقاتی که این معاونت از اواخر سال گذشته درباره مهم‌ترین چالش به ظاهر غیراقتصادی بازار ساخت‌وساز تحت عنوان «کم‌فروشی عوامل ساختمانی و احداث بنای کم‌کیفیت با هزینه‌ای بیشتر از خدمات صرف شده» انجام داد، مشخص کرد: سرمنشا وضع فعلی ساخت و سازهای گسترده‌ای به‌خصوص در تهران و شهرهای بزرگ به روابط مخدوش و پیچیده بین مراجع نظارتی ساخت و گروه‌های سازنده برمی‌گردد که چون در این مسیر مبهم، امکان رعایت نکردن تعهداتی که مقررات ملی ساختمان برای تک‌تک عوامل ساخت تعیین کرده، به شکل وسیع فراهم است، صورت ساختمان‌سازی‌ها به‌خصوص بناهای مسکونی با شتاب تصاعدی به سمت تخلف بیشتر و کیفیت کمتر با هدف کسب سود حداکثری از این فعالیت، سوق پیدا کرده است. وزیر راه و شهرسازی تابستان امسال با تشخیص یکسری اشکالات

در روند نظارت بر ساخت‌وساز، ۲ تغییر عمده در فعالیت‌های مربوط به بازرسی ساختمان ایجاد کرده‌اند. مطابق هدف‌گذاری انجام شده برای رقابتی شدن انتخاب مهندس ناظر، با نهایی شدن اصلاحیه مبحث دوم مقررات ملی ساختمان فرآیندی تحت عنوان بازرسی ساخت به فعالیت‌های نظارتی و کنترلی تمام ساخت‌وسازها وارد خواهد شد و از این پس بازرسان فنی به‌عنوان عنصر تازه نظارت ساختمانی، به این حیطه ورود خواهند کرد. طبق تعریف مندرج در متن پیش‌نویس ضوابط جدید ساخت‌وساز، بازرسان فنی مسوولیت دارند مجموعه اقدامات کنترلی برای حصول اطمینان از انطباق کامل عملیات ساختمانی با حدود ملک، نقشه‌های مصوب، ضوابط و مقررات شهرسازی، مقررات ملی ساختمان، استانداردهای اجباری و ابلاغیه‌های وزارت راه و شهرسازی و شهرداری‌ها و سایر مراجع صدور پروانه و کنترل ساختمان و سایر مراجع قانونی ذیربط را انجام دهند و نسبت به عدم انحراف و تخلف از الزامات ساختمانی به‌صورت کتبی اعلام نظر کنند.

با تسکین و شروع فعالیت شرکت‌های کنترل طراحی و بازرسی ساخت وزارت راه و شهرسازی ضمن تعیین صلاحیت‌های اشخاص حقیقی و حقوقی به‌عنوان بازرسان فنی، برای گسترش فعالیت‌های این اشخاص و شرکت‌ها در نقاط مختلف کشور مکلف به تدوین و ابلاغ سازوکارهای قانونی و همچنین فراهم کردن سایر مقدمات لازم شده است. این در حالی است که براساس ماده ۲۹ پیش‌نویس اصلاحیه مبحث دوم مقررات ملی ساختمان، در هر جا که شرکت‌های کنترل طراحی ساختمان فعال، دارای پروانه اشتغال به کار معتبر و صلاحیت برای کنترل انطباق طراحی ساختمان با مشخصات و کاربری مورد نظر با مقررات ملی ساختمان و استانداردهای اجباری وجود ندارد، شهرداری‌ها و سایر مراجع صدور پروانه و کنترل ساختمان این کنترل را موقتاً به اشخاص حقیقی دارای پروانه اشتغال به کار و صلاحیت که به وسیله سازمان نظام مهندسی ساختمان معرفی می‌شوند، محول می‌کنند.

وظایف قانونی بازرسان فنی

براساس ماده ۶۳ متن پیش‌نویس مبحث دوم مقررات ملی ساختمان، با نهایی شدن اصلاحیه ضوابط اداری و مهندسی ساخت‌وساز، وظایف کنترلی که در مقررات دیگر برای ناظران ساختمانی مامور از جانب شهرداری‌ها تعیین شده از این پس بر عهده شرکت‌های کنترل طراحی و بازرسی فنی ساخت خواهد بود. این در حالی است که به موجب ماده ۶۵ این اصلاحیه، پیمانکار کل یا همان مجری ذی‌صلاح، مکلف است حداقل ۳ روز کاری پس از پوشاندن هر قسمت از بنا و تاسیساتی که بازرسی از آن الزامی شده است، آمادگی کار برای بازرسی را کتبا به شرکت کنترل طراحی و بازرسی ساخت مسوول بنا اطلاع دهد. بازرسی ساخت براساس تکلیف مندرج در متن پیش‌نویس، شغل حرفه‌ای تمام وقت است و بازرسان باید دارای پروانه اشتغال به کار بازرسی و کارنامه حرفه‌ای باشند و در ساعات رسمی از طریق پایگاه بازرسی شرکت در دسترس باشند و برای ساعات غیر رسمی کار نیز بازرس کشیک پیش‌بینی کنند. علاوه بر انجام وظایف کنترلی و بازرسی در مورد هر پروژه، بازرسان فنی وظیفه دارند کیفیت کار سازندگان در چهار رشته معماری، سازه، تاسیسات مکانیکی و تاسیسات برقی و درجه دقت و صحت انطباق اجرا با طرح به‌وسیله آنها و کیفیت کار و مهارت مجری ذی‌صلاح را ارزیابی و در گزارش‌های جداگانه‌ای تسلیم شهرداری یا مرجع کنترل ساختمان محل، کارفرما و سازمان نظام مهندسی استان کنند.

منبع تامین هزینه‌های بازرسی فنی

نویسندگان پیش‌نویس مبحث دوم مقررات ملی ساختمان، در ماده ۸۹ این اصلاحیه، به یک ابهام کلی و مهم در رابطه با نحوه تعیین هزینه‌های مربوط به شرکت‌های کنترل و بازرسی ساختمان پاسخ داده‌اند. مطابق این ماده، هزینه‌های کنترل طراحی و بازرسی ساخت به وسیله شهرداری یا مرجع صدور پروانه و کنترل ساختمان محل به اشخاص یا شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات مذکور پرداخت می‌شود و گزارش‌های فنی کنترل و بازرسی‌ها نیز به مراجع مذکور و هر مرجع دیگری که در مقررات و این کار کنترل طراحی و بازرسی ساخت تعیین شده باشد، ارائه می‌شود.

همچنین هزینه‌های شهرداری‌ها و سایر مراجع صدور پروانه و کنترل ساختمان بابت خدمات کنترل و بازرسی همه ساله در بودجه آنها پیش‌بینی و پس از سیر تشریفات قانونی از متقاضیان ساخت وصول و در حساب جداگانه‌ای تحت نظارت ذی‌حساب اداره کل

از طرفی، شهرداری‌ها مکلف خواهند شد با استخدام شرکت‌های کنترل طراحی و بازرسی ساخت و تامین هزینه‌های آنها، بر کار مهندسان ناظر و صحت کار سازنده نظارت کنند. سازنده‌ها نیز می‌توانند تشریفات و پروسه اخذ پروانه ساختمانی را به دفاتر کارگزاری پروانه ساختمانی که مجوز فعالیت آنها از سوی وزارت راه و شهرسازی صادر خواهد شد، واگذار کنند. در صورت تصویب نهایی نسخه جدید مبحث دوم مقررات ملی ساختمان، برای اولین بار، اهالی محل، همسایگان و مالکان مجاور یک پروژه ساختمانی، می‌توانند از بابت تضییع حقوق فردی، اجتماعی و شهری خود، به احداث پروژه اعتراض کنند. برای این منظور، مالک یا همان متقاضی ساخت باید نام و شماره تماس خود را بر تابلوی مشخصات پروژه، در همان ابتدای کار ثبت کند. برای ساخت‌وساز دو پروانه شامل پروانه طرح و پروانه ساخت صادر خواهد شد و برای پروژه‌هایی که نیازمند تخریب و گودبرداری بیش از ۷ متر هستند نیز باید مجوزهای ویژه فراتر از پروانه ساختمانی صادر شود. نسخه نهایی شده این پیش‌نویس قرار است پس از انتشار در سایت این وزارتخانه به منظور دریافت بازخورد کارشناسان و صاحب‌نظران، به‌عنوان متن جدید مبحث دوم مقررات ملی ساختمان، مبنای انجام روند اداری و مهندسی ساخت‌وساز قرار بگیرد.

سه پروانه برای ساخت و بهره‌برداری مسکن

در پیش‌نویس اصلاحیه مبحث دوم مقررات ملی ساختمان، بر ضرورت صدور سه مجوز ساختمانی تاکید شده است. پروانه ساختمانی شامل پروانه ساخت و پروانه طرح و پروانه بهره‌برداری، سه مجوزی هستند که از این پس سازنده قبل از شروع عملیات ساخت تا اتمام آن مکلف به دریافت آن از مراجع صدور پروانه ساختمانی است. بنا بر تعاریف مندرج در نسخه اصلاحیه مبحث دوم مقررات ملی ساختمان، سازنده مکلف است قبل از شروع عملیات ساختمانی نسبت به دریافت «پروانه ساختمانی» اقدام کند. پروانه ساختمانی که پیش از این به‌صورت یک مرحله‌ای و به نام مالک یا سازنده متقاضی ساخت‌وساز از سوی شهرداری‌ها صادر می‌شد، بنا بر نسخه بازنویسی شده مبحث دوم مقررات ملی ساختمان از این پس باید در دو مرحله شامل پروانه طرح و پروانه ساخت صادر شود.

«پروانه طرح» مطابق با آنچه کارشناسان وزارت راه و شهرسازی در اصلاحیه ضوابط مهندسی و اداری ساخت‌وساز تعریف کرده‌اند در واقع جزء اول پروانه ساختمانی است که صدور آن به معنای انجام تشریفات قانونی لازم و عدم مغایرت تقاضای ساخت با قوانین و مقررات حاکم بر نحوه استفاده از ملک است. این پروانه بر مبنای ارائه نقشه طرح معماری برای ساختمان با ضوابط و مقررات شهرسازی مانند کاربری، تراکم ساختمانی، همجواری، سطح اشغال، استقرار، دسترسی، بروکف و الزامات معماری مندرج در مقررات ملی ساختمان در طرح، برای کمک به کنترل‌کنندگان طرح صادر می‌شود. «پروانه ساخت» جزء دوم پروانه ساختمانی پس از صدور پروانه طرح و سندی است حاکی از انجام تشریفات قانونی لازم و تایید نقشه‌های اجرایی ارائه شده ساختمان از حیث مطابقت با مقررات ملی ساختمان و استانداردهای اجباری برای شروع اجرا و انجام عملیات ساختمانی.

دو مرحله‌ای شدن صدور پروانه ساختمانی، در قالب فرآیند صدور پروانه طرح و پروانه ساخت به‌عنوان مجوز شروع فعالیت ساخت‌وساز در راستای حذف بساز و بفروشی و جلوگیری از فعالیت سازندگان غیر متخصص در ضوابط جدید ساخت‌وساز گنجانده شده است؛ موضوعی که از حدود یک سال قبل با تشکیل کمیته‌ای پنج نفره متشکل از مدیرکل راه و شهرسازی تهران، رئیس سازمان نظام مهندسی تهران، معاون عمرانی استانداری تهران، معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران و معاون امور مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی در دستور کار قرار گرفت. در قالب این فرآیند پروانه طرح که حاوی تعیین حدود مالکانه ملک برای مالک است به نام شخص مالک و پروانه ساخت صرفاً برای سازنده واجد صلاحیت مهندسی صادر می‌شود. سومین پروانه‌ای که در متن اصلاح شده مبحث دوم مقررات ملی ساختمان بر آن تاکید شده پروانه بهره‌برداری یا همان پایان کار است؛ این پروانه به وسیله شهرداری و مرجع صدور پروانه و کنترل ساختمان محل صادر و به موجب آن بالامانع بودن بهره‌برداری از تمام یا بخش‌های معینی از ساختمان اعلام می‌شود.

عنصر جدید نظارت ساختمانی

نویسندگان نسخه جدید مبحث دوم مقررات ملی ساختمان، با طراحی فرآیند تازه‌ای

راه و شهرسازی استان نگهداری و متناسب با ارائه خدمات شرکت‌ها و اشخاص به آنها پرداخت می‌شود. این در حالی است که شرکت‌های کنترل و بازرسی فنی ساختمان علاوه بر شهرداری‌ها و سایر مراجع صدور پروانه و کنترل ساختمان مجاز به ارائه سه نوع خدمت دیگر به متقاضیان هستند. بررسی و اعلام نظر در مورد طراحی ساختمان‌ها و ارزیابی فنی ساختمان‌ها به درخواست پیش خریداران و خریداران ساختمان و صدور گواهی کیفیت، ادای شهادت و نوشتن شهادت نامه رسمی در مورد ساختمان‌ها با رعایت تشریفات قانونی آن و تهیه شناسنامه فنی - ملکی برای ساختمان‌های موجود و به‌روزرسانی آنها سه کارکرد دیگری است که در وظایف قانونی بازرسان فنی به رسمیت شناخته شده است.

گارانتي ۱۰ ساله برای ساختمان‌های نوساز

نویسندگان اصلاحیه مبحث دوم مقررات ملی ساختمان علاوه بر شرکت‌های کنترل و بازرسی فنی، به منظور کمک به طراحی منطبق با مقررات ملی ساختمان، به وزارت راه و شهرسازی مأموریت داده‌اند اقدام به فراهم کردن شرایط ارائه خدمات مشاوره ضوابط و مقررات شهرداری به مالکان متقاضی ساخت و مهندسین طراح کنند. این در حالی است که تاسیس «شرکت‌های تضمین مشخصات ساختمان» به منظور تضمین تعهدات مالکان فروشنده ساختمان نوساز و مجریان ذی‌صلاح در زمینه کارکرد درست ساختمان و رفع عيوب و پرداخت خساراتی که طی مدت زمان ۱۰ سال در ساختمان و تجهیزات و تاسیسات آن ظاهر می‌شود نهاد دیگری است که وزارت راه و شهرسازی براساس این پیش‌نویس مجوز راه‌اندازی آنها را دریافت کرده است. از سوی دیگر، «تاسیس دفتر خدمات مهندسی ساختمان» برای عرضه هر یک از خدمات کارگزاری و مشاوره، طراحی، پیمانکاری کل، کنترل طراحی، بازرسی ساخت از دیگر مواردی است که در قالب اصلاحیه مبحث دوم مقررات ملی ساختمان در دستور کار قرار گرفته است. این موسسات می‌توانند دارای نام، نشانی و علائم ثبت شده باشند؛ اما مستقل از صاحبان خود دارای شخصیت قانونی نیستند.

ساخت مسکن فقط از سوی سازنده ذی‌صلاح!

براساس متن پیش‌نویس اصلاحیه مبحث دوم مقررات ملی ساختمان، از این پس متقاضیان ساخت‌وساز باید اجرای عملیات ساختمانی خود را به سازنده ذی‌صلاح یا پیمانکار کل که دارای پروانه اشتغال به کار پیمانکاری کل با صلاحیت متناسب با عملیات مورد تقاضا هستند، محول کنند. این پیمانکار کل می‌تواند از بین مالکان بنا، مشروط به داشتن پروانه صلاحیت لازم و قبول تعهدات مربوط باشد. این در حالی است که بر اساس تاکید نویسندگان اصلاحیه مبحث دوم مقررات ملی ساختمان عملیات ساختمانی در هیچ زمانی نمی‌تواند و نباید بدون پیمانکار کل (مجری ذی‌صلاح) انجام شده و ادامه یابد. بر این اساس، مستقل از نوع توافق مالی و قراردادی بین متقاضی ساخت و پیمانکار کل برای اجرای ساختمان، مسوولیت اداره کارگاه ساختمانی، تهیه و تامین مصالح و مواد ساختمانی و تاسیسات و تجهیزات استاندارد، رعایت مقررات ملی ساختمان، اجرای نقشه‌های مصوب، تامین عوامل انسانی دارای مهارت فنی لازم برای اجرای کار، تامین بهداشت، ایمنی و حفاظت محیط زیست و رعایت الزامات قانونی مربوطه در داخل و شعاع موثر کارگاه ساختمانی بر عهده پیمانکار است.

مطابق ماده ۴۱ این پیش‌نویس، پاسخگویی جنبه‌های کیفی و فنی ساختمان که به وسیله پیمانکار کل یا مالک خود سازنده (مالک دارای صلاحیت حرفه‌ای ساخت که خودش مسوولیت ساخت مسکن را بر عهده گرفته است) ساخته شده، در قبال ذی‌نفعان بر عهده سازنده است. این در حالی است که در اجرای ماده ۴۳ قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان، مراجع صدور پروانه و کنترل ساختمان مکلفند الزام به رعایت مقررات ملی ساختمان را در پروانه‌های ساختمانی درج کنند. صدور گواهی‌های عدم خلاقی، پایان کار و پروانه بهره‌برداری برای واحدهای احداث شده بر مبنای این پروانه‌ها، علاوه بر شرایط دیگر منوط به رعایت کامل این مقررات است.

(هاجر شادمانی - دنیای اقتصاد)

خطر پارکینگ‌های زیرزمینی برای تهران

بیشتر موارد از همان روش‌های سنتی در گودهای کم‌عمق گذشته استفاده می‌شود. بسیاری هنوز فکر می‌کنند که به کارگیری تمهیدات ایمنی لازم در گودبرداری هزینه و زمان بیهوده‌ای را به کار تحمیل می‌کند، در حالی که گودبرداری اصولاً جزو کارهای پیچیده و بسیار خطرناک مهندسی محسوب می‌شود و به ویژه در گودهای با عمق زیادتیر نیازمند بررسی‌های همه‌جانبه، دقت و نظارت و در نهایت صرف‌وقت و هزینه قابل ملاحظه‌ای است تا جان و مال مردم از این طریق به خطر نیفتد. گودبرداری‌ها از نظر انواع، به دو گروه کلی حفاظت شده یا مهاربندی شده و حفاظت نشده یا مهاربندی نشده تقسیم می‌شوند. در گودبرداری‌های حفاظت نشده یا مهاربندی نشده پایداری شیب‌ها یا جداره‌های قائم گودبرداری‌ها در خاک‌های چسبنده بدون هیچ‌گونه مهاربندی توسط شرایط مکانیکی خاک تامین می‌شود.

علامت خطرناک بودن گود، بررسی‌ها و احتیاط‌های همه‌جانبه‌ای را ضروری می‌کند که در این زمینه باید به ضعف یا حساس بودن ساختمان مجاور، ضعف بودن خاک، عمیق بودن گود، مدت بازماندن گود و آب‌های سطحی و زیرسطحی توجه کرد. هدف اصلی اجرای ایمن گودبرداری‌های ساختمانی، حفظ جان و مال انسان‌های داخل و خارج از گود و جلوگیری از بروز حوادث است و این مهم میسر نمی‌شود مگر این‌که همه افراد دست‌اندر کار پروژه‌های گودبرداری ساختمانی و سازمان‌های ذی‌ربط به وظایف و مسئولیت‌های خود در این زمینه آگاه بوده و به آن عمل کنند. کلیه‌ی گودبرداری‌های ساختمانی صرف‌نظر از این‌که دیواره‌های آن بعد از گودبرداری پایدار بماند یا نماند، باید به‌وسیله سازه‌های نگهدارنده مهاربندی شود که این کار یکی از اصول مهم و پیچیده مهندسی به‌شمار می‌رود و باید توسط افراد باصلاحیت و باتجربه طراحی، اجرا و نظارت شود.

پنجره ایرانیان: امروزه در کلان‌شهر تهران شاهد ساخت پارکینگ‌هایی تا ۱۰ طبقه زیر زمین هستیم که بنا به گفته عضو انجمن مهندسان مشاور معمار، خطری جدی برای این کلان‌شهر محسوب می‌شود.

به گزارش ایسنا، عدم مطالعه و بررسی تمامی جوانب و نگاه یک بعدی به مسائل شهرسازی در تهران باعث شده تا ساخت‌وسازها معمولاً بدون توجه به سطح زمین، زیر زمین و روی زمین انجام شود.

سپیده شفتی، متخصص شهرسازی با انتقاد از برآورد نکردن خطرات گودبرداری‌های عمیق در کلان‌شهر تهران می‌گوید: اینکه بیایم و با گذاشتن یک کدک و تصمیم‌گیری‌های موردی و مقطعی به بخشی از ساخت‌وسازهای غیرمنطقی در کلان‌شهرها وجهه منطقی و قانونی بدهیم به خطا رفته‌ایم؛ زیرا تصمیماتی از این دست در شهرسازی کلان است و در مورد آن نیز باید کلان فکر شود. اینکه موضوعاتی با این اهمیت به کمیسیون ماده ۵ برود و تصمیمات مقطعی برای آنها اخذ و پس از آن ساختمان‌های ۴۰ و ۵۰ طبقه ساخته شوند، وضعیت شهرسازی امروز ما در کلان‌شهر تهران این چنین می‌شود. به همین منظور، ساماندهی به وضعیت شهرسازی کنونی نیازمند سندی است تا غیر از سطح زمین، تکلیف بسیاری دیگر از مسائل شهرسازی نظیر عمق زمین و حق‌ها را روشن کند؛ اینکه ساخت‌وسازها باید در چه چارچوب‌هایی، کجا و به چه افرادی تعلق گیرد؟

از سوی دیگر، گودبرداری از نظر حفظ جان انسان‌های داخل و خارج از گود، ساختمان‌های مجاور و فراهم کردن شرایط ایمن و مطمئن، یکی از کارهای پیچیده و خطرناک مهندسی به شمار می‌رود که معمولاً در ساخت‌وسازهای تهران توجه چندانی به آن نمی‌شود. در سال‌های اخیر با افزایش تراکم و تعداد طبقات و نیاز به تامین پارکینگ و سایر سطوح خدماتی در ساختمان‌ها، عمق گودبرداری نیز بیشتر شده است. اما در

مشاور وزیر راه و شهرسازی:

همه بانک‌ها باید تسهیلات ۸۰ میلیونی پرداخت کنند

اعلام وضعیت فوق العاده در اقتصاد ایران یک ضرورت بود

این اقتصاددان افزود: هرچند مردم طی بیش از دو سال گذشته با دولت یازدهم بسیار خوب رفتار کرده‌اند، کندی پیشرفت‌ها را تحمل کرده‌اند و ثابت کرده‌اند که از مشکلات کشور آگاه هستند اما به نظر من اعلام شرایط فوق العاده در کشور ضرورت داشت.

وی در بخش دیگری از اظهاراتش به بسته خروج از رکود اقتصادی توسط دولت اشاره کرد و گفت: این بسته اقتصادی، راهکار و طرح کوتاهمدت است. امتیازاتی که در حدود دو هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان تا سه هزار میلیارد تومان برای رونق بازار خودرو داده شد، قطعاً به اندازه حمایت از مسکن نبود و البته نباید فراموش کرد که در مسکن مهر، دولت قبل ۵۰ هزار میلیارد تومان از منابع بانک مرکزی به این بخش اختصاص داد.

عبده تبریزی کمبود تقاضا در اقتصاد را یکی از دو پایه اصلی بحران و رکود جاری عنوان کرد و گفت: برای اولین بار در اقتصاد کشور با کمبود تقاضا مواجه شدیم. به عبارتی اگر تاکنون به مردم برای پس‌انداز توصیه می‌شد، امروز به دلیل کمبود تقاضا، دولت باید با اتخاذ سیاست‌هایی تقاضای بازار را تحریک کند.

روند کاهشی سرانه درآمد خانوار از سال ۸۶

وی با اشاره به دلایل کاهش تقاضا در اقتصاد ایران گفت: از سال ۱۳۸۶ تا امروز به طور متناوب سرانه درآمد خانوار روند کاهشی داشته ضمن اینکه ضریب تکفل در ایران بسیار بالا است. به عبارتی هر یک نفر شاغل از ۳.۷ نفر حمایت می‌کند، در حالی که متوسط این رقم در دنیا حدود ۲.۶ نفر است. یعنی در ایران اگر یک فرد شاغل بیکار شود ۳.۷ نفر بدون منابع برای زندگی می‌مانند. این شاخص‌ها نشان می‌دهد تعداد کسانی که در یک خانوار برای حمایت سایر اعضای خانواده کار می‌کنند، بسیار محدود است و این امر منجر شده تا درآمد خانوار صدمه ببیند. مشاور وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه بودجه خانوار از سال ۱۳۸۶ به طور مداوم روند نزولی داشته و درآمد سرانه نیز کاهش یافته است افزود: اما دولت یازدهم پدیده کاهش تقاضا را شناسایی و راهکارهای کوتاهمدت برای افزایش تقاضا در اقتصاد کشور پیش‌بینی کرد تا با پرداخت اعتبارات مصرفی سمت تقاضا را در بازار تقویت کند.

وی در بخش دیگری از اظهاراتش به راهکارهای تقویت قدرت خرید متقاضیان مسکن اشاره کرد و گفت: مسکن از مهمترین کالاهای باادام است که می‌توان به صورت اقساط در اختیار مردم قرار گیرد تا در طول زمان، مصرف و مبلغ آن پرداخت شود چراکه مسکن از محل پس‌انداز گذشته و آینده مردم باید خریداری شود. یک جوان ۲۵ ساله قطعاً پس‌انداز کافی از گذشته ندارد پس باید از درآمدهای آینده وی مسکن خریداری شود در همین راستا باید طرح‌های اعتباری را اجرایی کنیم.

مشاور وزیر راه و شهرسازی در امور مدیریت و تامین مالی، شاخص دسترسی به مسکن را به دلیل کاهش توان خرید نزولی عنوان کرد و افزود: برای تقویت قدرت خرید مسکن، شکل دادن به بازار رهن و تقویت خرید اقساطی مسکن بسیار مهم است.

عبده تبریزی گفت: تمام تلاش دکتر آخوندی به عنوان وزیر راه و شهرسازی همواره این بوده که مردم با دریافت تسهیلات بیشتر، قدرت خرید خود را افزایش دهند که در همین زمینه طرح صندوق پس‌انداز مسکن یکم (تسهیلات ۸۰، ۶۰ و ۴۰ میلیون تومان) از سال گذشته راه‌اندازی شد که می‌تواند به افزایش قدرت خرید طبقات متوسط کمک کند.

تسهیلات صندوق پس‌انداز یکم باید توسط همه بانک‌ها پرداخت شود

وی با تأکید بر اینکه باید به مرحله‌ای برسیم که تسهیلات صندوق پس‌انداز یکم توسط تمام بانک‌ها قابل پرداخت باشد، گفت: در حال حاضر نظام بانکی کشور از پرداخت تسهیلات بلندمدت مسکن ناتوان است، چراکه با تورم دو رقمی، امکان پرداخت تسهیلات بلندمدت وجود نداشت. امیدواریم در آینده با تداوم کاهش نرخ تورم بتوانیم بازار رهن یعنی بازار وام‌های بلندمدت خرید مسکن، قدرتمندی در ایران داشته باشیم.

پنجره ایرانیان: مشاور وزیر راه و شهرسازی در امور مدیریت و تامین مالی بر ضرورت پرداخت تسهیلات بلندمدت مسکن توسط نظام بانکی تأکید کرد و گفت: یک جوان ۲۵ ساله قطعاً پس‌انداز کافی ندارد پس باید از درآمدهای آینده وی مسکن خریداری شود در همین راستا باید طرح‌های اعتباری اجرایی شوند.

به گزارش ایسنا، حسین عبده‌تبریزی با تشریح وضعیت اقتصادی کشور و دلایل «اعلام وضعیت فوق العاده در اقتصاد» که بارها از سوی وزیر راه و شهرسازی تأکید شده است اظهار کرد: رئیس‌جمهور از طرح و بحث عمیق پیرامون ارثیه دولت قبل و اشتباهات فاجعه‌آمیزی که رخ داده با چشم‌پوشی صرف‌نظر کرد، چراکه نگران بود این انتقادات تضادی را در هنگامه‌ای باعث شود که بیش از همیشه به اعتماد و ثبات نیاز بود. برداشت دولت این بود که اگر دوری از بحث و انتقاد از سیاست‌های اقتصادی دولت قبل به همبستگی اجتماعی می‌انجامد، بهتر است اقتصاد و جامعه این زخم‌ها را تحمل کند و اجازه دهد زخم‌ها خود به خود التیام یابد.

وی ادامه داد: دکتر آخوندی وزیر راه و شهرسازی معتقد است مشکلات اقتصاد ایران اعم از بدهی‌های عظیم دولت، فساد اقتصادی، مسکن مهر، پرداخت یارانه‌های نقدی، تحریم و چالش‌های بعد از آن، طرح‌های نیمه‌تمام، تحمیل کارمندان مازاد دولتی و حوزه‌های دیگر آنچنان عمیق است که مجبور بودیم در آغاز دولت به مردم اعلام کنیم اقتصادی که دولت تحویل گرفته یک میراث بسیار فاجعه‌آمیز دارد. در این شرایط اعلام وضعیت فوق العاده یک ضرورت بود، به ویژه اینکه کاهش قیمت نفت نیز حل آن مشکلات را ناممکن کرده است. این اقتصاددان ادامه داد: کاهش قیمت هر بشکه نفت از حدود ۱۲۰ دلار به حدود ۳۵ دلار و به تبع آن کاهش درآمد سالانه از حدود ۱۲۰ میلیارد دلار به حدود ۲۵-۳۰ میلیارد دلار حاکی از آن است که باید توجه جامعه را جلب می‌کردیم که دولت یازدهم اقتصاد دیگری تحویل گرفته و نمی‌توان آن را با سرعت زنده کرد.

عبده‌تبریزی با تأکید بر اینکه با وجود این شرایط باید وضعیت فوق العاده اقتصادی در کشور اعلام می‌کردیم گفت: در این چارچوب اظهارات آقای آخوندی مبنی بر لزوم اعلام وضعیت فوق العاده در اقتصاد ایران کاملاً صحیح است اما دولت برای اینکه جنجال در کشور ایجاد نشود، به نوعی آبروداری کرد و وضعیت فوق العاده اقتصاد را اعلام نکرد.

این اقتصاددان درباره عملکرد اقتصادی دولت طی بیش از دو سال گذشته از عمر آن گفت: انتقاداتی از دولت توسط برخی کارشناسان و اقشار مختلف مطرح می‌شود که در برخی رسانه‌ها منتقدان عنوان می‌کنند «دو سال از عمر دولت گذشته و اتفاقی رخ نداده است». این را باید به منتقدان گفت که بسیاری از اتفاقات مثبت و منفی که در اقتصاد ایران و در سطح کلان کشور رخ می‌دهد، آثار تاریخی بلندمدت دارد، همانطور که بسیاری از اتفاقات امروز محصول کودتای ۲۸ مرداد بوده است. مشاور وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: هشت سال در اقتصاد ایران هر کاری خواستند انجام دادند، اما برخی امروز مدعی می‌شوند دو سال از دولت یازدهم گذشته و اتفاق مثبتی رخ نداده است. نمی‌توان ظرف هشت سال بسیاری از مبانی و چارچوب‌های اقتصاد را ویران کرد و فساد گسترده را زمینه‌سازی کرد و بعد به دولت جدید انتقاد کرد که طی ۲.۵ سال گذشته اقدامی نکرده است.

مبانی رشد اقتصاد ایران در سال ۸۴ آماده بود

عبده تبریزی اظهار کرد: به هر حال این یک واقعیت است که در خرداد سال ۱۳۸۴ (زمان انتخاب رئیس دولت نهم) در مرحله پرش بودیم و بی‌شک تمام مبانی اقتصاد ایران برای رشد آماده بود. اما در سال ۹۲ آنچه تحویل داده شده بیانگر ریزش کامل اقتصاد ایران بوده است. نمونه بارز آن بحران نظام بانکی کشور است. وی با تأکید بر اینکه بحران بانک‌ها امروز واقعیت بسیار تلخ است که نمی‌شود به این سادگی از آن عبور کرد گفت: رکود تورمی عمیق نیز واقعیت تلخ دیگر امروز به شمار می‌رود. بنابراین در این شرایط بهتر بود دولت یازدهم در زمان تحویل این وضعیت نابسامان در اقتصاد ایران، «وضعیت فوق العاده» اعلام می‌کرد.



هنر مدیریت به زبان ساده

بخش چهارم/مهندس محمدرضا قائمیان - قائم مقام مدیرعامل فوم اینداستری

اشاره:

بخش چهارم از مقاله هنر مدیریت به زبان ساده، نوشته مهندس قائمیان از نظر شما می‌گذرد. این سری از مقالات با زبانی ساده، هنر مدیریت را با اتکا بر اصول نوین مدیریتی و نیز ذکر مثال و داستان‌هایی کوتاه مورد بررسی قرار می‌دهد. در بخش نخست این مقالات شالوده اصلی این بحث بیان شد. در بخش دوم می‌توانیم به تبلیغات نمایشگاهی مورد بررسی قرار گرفت. در این مقاله موضوع بازاریابی مورد بحث قرار می‌گیرد. لازم به ذکر است که مهندس قائمیان دارای مدرک لیسانس مهندسی متالوژی و فوق لیسانس ام‌بی‌ای با گرایش استراتژی بوده و در سابقه کاری ۱۵ ساله ایشان، حدود ۶ سال فعالیت تخصصی در حوزه ارائه خدمات مشاوره کسب‌وکار در حوزه‌های برندینگ، مارکتینگ و منابع انسانی به سازمان‌های مختلف و ۳ سال سابقه فعالیت به عنوان مدیر پروژه‌های بازاریابی و ۳ سال سابقه تدریس گزارش‌نویسی در شرکت‌های معتبر حوزه مدیریت مانند گروه گسترش، گروه هشت و غیره به چشم می‌خورد.

باید توجه داشت که در این نوشتار برای خلاصه شدن برخی از موضوعات اشاره کاملی به همه موارد نخواهد شد و داخل پراتز موضوع تکمیلی جهت مطالعه دوستان که می‌توانند از طریق یک جستجو ساده در اینترنت بدان دست یابند معرفی گردیده است.

تعریف بازاریابی: بازاریابی یک فرآیند اجتماعی - مدیریتی است که به وسیله آن، افراد و گروه‌ها، نیازها و خواسته‌های خود را از طریق تولید، عرضه و مبادله کالاهای (خدمات) مفید و با ارزش با دیگران تامین می‌کنند.

این تعریف به‌نوعی کامل‌ترین و پیچیده‌ترین تعریف از تعاریف مدیریتی می‌باشد؛

در ادامه سلسله نوشتارهای مدیریت به زبان ساده، به بحث مهم و چالش‌برانگیز بازاریابی رسیده ایم. با توجه به حجم بسیار بالای مطالب و نکات مرتبط با بازاریابی مجبوریم که به‌صورت کاملاً خلاصه و کاربردی مطالبی را که می‌تواند در نوع نگرش ما به بازاریابی تغییر ایجاد کند، مطرح سازیم. شایان ذکر است که برای شناخت اولیه و بیشتر با اصول بازاریابی کتاب اصول بازاریابی نوشته دکتر فیلیپ کاتلر معرفی می‌گردد که البته این کتاب تنها برای آشنایی با اصول اولیه توصیه می‌گردد زیرا بسیاری از متدهای بازاریابی مانند بازاریابی چریکی و غیره را در برنخواهد داشت.

مخاطب فارسی زبان با اختلال نیز مواجه شده است (البته اگر این تعریف را با نیاز حتی با دقت نگاه کرده باشد).

برای درک بهتر بازاریابی می توانیم، تعریف خلاصه و جامعی را از بازاریابی به صورت "تامین رضایت مشتری به شیوه سودآور" ارائه کنیم. در این تعریف منظور از تامین رضایت مشتری نیز چیزی جز ایجاد ارزش (Value) بیشتر از انتظارات مشتری نیست. البته نکته قابل تامل در این تعریف این می باشد که انتظارات از نیاز به وجود نمی آیند بلکه روی نیاز سوار می شوند و خواست را تغییر می دهد. در حقیقت اگر انتظارت برآورده شود و رضایت مشتری جلب شود، می توان بخشی از اهداف بازاریابی را خودبه خود ایجاد کرد. این اهداف عبارتند از:

- خرید مجدد (که نتیجه آن، حفظ بازار کنونی و داشتن سهم بازار و توان برنامه ریزی برای آینده می باشد)؛
- وفاداری مشتری (که نتیجه آن، آسوده خاطر بودن در تولیدات آتی می باشد)؛
- انتقال دهان به دهان (که نتیجه آن، داشتن بلندگوهای متحرک (مشتریان راضی) در بازار می باشد که ما را به بقیه توصیه خواهند کرد)؛
- هزینه کم بازاریابی؛
- ایجاد تصویر ذهنی (برند)؛
- و غیره.

طبق آمار رسمی سرعت انتقال نارضایتی در میان مشتریان دو برابر سرعت انتقال رضایتمندی می باشد. بنابراین یکی از وظایف مدیران، جلوگیری از به وجود آمدن نارضایتی و کوشش در برطرف کردن آن در صورت وجود، می باشد.

مدیریت بازاریابی: در حقیقت مدیریت بازاریابی، تجزیه و تحلیل، برنامه ریزی، اجرا و کنترل برنامه هایی جهت ارائه و حفظ فرآیند دادوستدهای سودآور با خریداران مورد نظر به منظور دستیابی به اهداف سازمانی است. این تعریف کتابی را می توان در قسمت زیر خلاصه کرد:

۱. مدیریت تقاضا: این عبارت بدان معناست که مدیر بازاریابی باید بتواند تقاضا را افزایش یا کاهش داده، یا به طور کلی بتواند در روند تقاضا تغییر ایجاد کند. در پاره ای از موارد مدیر بازاریابی می بایست از بازارزدایی استفاده کند که به معنای حذف تقاضا نمی باشد، بلکه اثرگذاری بر سطح و زمان بندی و ماهیت تقاضا را شامل می شود. هنر مدیر بازاریابی تشخیص زمان های اقدامات اینچنینی است.
۲. حفظ رابطه با مشتری: در بازاریابی سنتی همواره تاکید بر جذب مشتریان جدید و فروش به آنهاست اما در بازاریابی مدرن، اصل بر جلب مشتریان جدید و حفظ مشتریان کنونی و ایجاد رابطه دائمی با آنهاست. طبق آمار رسمی منتشر شده در سال ۱۹۹۸ میلادی، هزینه جذب مشتری جدید حداقل ۵ برابر هزینه حفظ مشتری کنونی می باشد.

در اینجا باید خاطر نشان کرد که فروش و تبلیغات بخش کوچکی از عملیات یا فرآیند بازاریابی می باشند و شاید بتوان گفت که فروش، در بهترین حالت ۵٪ از بازاریابی و یکی از زیر مجموعه های بازاریابی می باشد. با توجه به لفظ بازاریابی و معنای عام آن در زبان فارسی، اغلب مدیران بازاریابی را کشف بازار جدید یا مشتری جدید می دانند و با استخدام مدیر یا پرسنل بازاریابی سعی بر فروش بیشتر دارند. البته باید اذعان داشت که نتیجه علم بازاریابی اصولی، در نهایت در فروش خود را نمایان می سازد، ولی درک صحیح از بازاریابی و توانایی های این علم، می تواند تغییرات شگرفی در بازار کسب و کار به وجود بیاورد.

برای روشن تر شدن جایگاه بازاریابی باید گفت که در هر بازاری (از گذشته تا کنون) پنج رویکرد یا دیدگاه وجود دارد که عبارتند از:

- ۱- **دیدگاه تولید:** در این دیدگاه مشتری خواهان و طرفدار محصولاتی است که موجود می باشند و توان خرید و تهیه آنها را نیز دارد. در این دیدگاه، مدیریت باید بر کارایی تولید و توزیع و بهبود روند توجه کند. این دیدگاه زمانی به وجود می آید که تقاضای یک محصول بیشتر از تولید یا عرضه آن می باشد.

زیرا برخی از لغات اشاره شده در تعریف، خود دنیایی را در برمی گیرند که در صورت عدم درک صحیح آن معانی، می تواند تعریف را دگرگون سازد. در حقیقت استفاده از لغاتی مانند فرآیند، اجتماعی - مدیریتی، نیازها، خواسته ها و ... دلیل خاصی را در بر دارد که برای روشن شدن موضوع، تنها به تعریف نیاز و خواست، و نقش آن در بازاریابی می پردازیم و در نهایت به ضعف متون ترجمه فارسی نیز اشاره مختصری خواهد شد.

نیاز - Need: به حسی که از محرومیت از چیزی به انسان دست می دهد، نیاز اطلاق می گردد. نکته اصلی این است که نیازها در طول تاریخ و طول و عرض جغرافیایی ثابت هستند که اهم این نیازها عبارتند از: گرسنگی، تشنگی، عاطفی، امنیت و پرستش و ... (بحث تکمیلی: هرم مازلو و تئوری هرزبرگ)

خواست - Want: گونه ای از نیاز است که در اثر فرهنگ و شخصیت فردی و اجتماعی شکل می گیرد. در حقیقت خواست بسته به مکان جغرافیایی، فرهنگ و غیره تغییر می کند همانند علاقه به چلوکباب در ایران و همبرگر در آمریکا که هر دو بر اثر نیاز گرسنگی هستند.

تقاضا - Demand: اگر تمایلی به برآورده شدن نوع خاصی از خواست وجود داشته باشد به آن تقاضا می گویند.

تقاضای موثر - Effective Demand: اگر تقاضا با پشتوانه قدرت خرید همراه باشد بدان تقاضای موثر می گویند.

نیاز Need	خواست Want	تقاضا Demand	تقاضای موثر Effective Demand
حس کلی	مصادق دارد یا خیر؟	تمایل به آن خواست است یا خیر؟	توان خرید تقاضا وجود دارد یا خیر؟
تشنگی	آب/چای/آب میوه	تمایل به آب است یا چای یا آب میوه	توان خرید کدام تقاضا وجود دارد؟

در اکثریت متون ترجمه شده در فارسی، لغت Want، "نیاز" ترجمه شده است. اما باید توجه داشت که منظور از "نیاز" بازاریابی در متون فارسی "خواست" می باشد. در بسیاری از کلاس های مدیریت بازاریابی، به نوعی این موضوع در ذهن مخاطب القا می شود که هدف مدیر بازاریابی ایجاد نیاز است. با توجه به اینکه نیاز قابل تولید نیست و در نهاد هر انسانی وجود دارد، باید این گونه تعاریف را تکمیل کرد که در بازاریابی خواست یا مصادق بهتری برای مخاطب تولید (منظور خلق ایده) خواهد شد. به عنوان مثال غذاهای مختلف در آشپزی نتیجه علم بازاریابی در زمینه پاسخ به نیاز گرسنگی بوده است، زیرا بر حسب موقعیت فرهنگی، مکانی، زمانی مصادق های مختلف برای پاسخ به نیاز اولیه داده شده است؛ حال آنکه در گذشته، تولید تنوع غذایی به صورت ذاتی شکل گرفته است و امروزه با توجه به تلفیق علوم مختلف و توسط تیم های مختلف، غذاهای جدید وارد بازار می شوند.

طبق مطالب فوق مشخص گردید که تعریف بازاریابی خود تعاریف دیگری را در بر گرفته است که با توجه به ترجمه ضعیف متون فارسی، این تعریف در ذهن

نقطه پایان	ابزار	تمرکز دیدگاه	نقطه آغاز	
سود از مجرای افزایش فروش	محصولات جدید	فروش و تبلیغات	کارخانه	دیدگاه فروش
سود از مجرای تامین رضایت مشتری	بازاریابی منسجم	نیاز و خواست مشتری	بازار یا مشتری	دیدگاه بازاریابی

۵- دیدگاه بازاریابی اجتماعی: در این دیدگاه سازمان باید منافع بازار را در نظر بگیرد و ارزشی برتر به مشتری ارائه کند، به نوعی که منافع جامعه و منافع اجتماعی نیز در نظر گرفته شود. در حقیقت وارد کردن معیارهای اخلاقی در مباحث بازاریابی، شالوده اصلی این دیدگاه است که بهترین مثال در این دیدگاه استفاده از ظروف یکبار مصرف گیاهی است که می تواند جذب محیط زیست شوند.

در بازار ایران، با توجه به اشاره اولیه در خصوص اشتباه در ترجمه متون و همچنین همه گیر شدن بحث های مربوط به بازاریابی و برندینگ و عدم دانش حداقلی برخی از مدیران در بازار، مشکلات عدیده ای در شرکت های مختلف به وجود آمده است که می تواند هر شرکتی را با تقابل های درون شرکتی مواجه سازد که مهمترین دلیل نداشتن کارآیی ها و قابلیت های مدیر بازاریابی و پرسنل بازاریابی در شرکت هاست. همانطور که پیش تر نیز بدان اشاره شد، فروش و تبلیغات بخش کوچکی از دریای بازاریابی هستند. در حقیقت اگر واحد بازاریابی (بالاخص مدیر بازاریابی)، خواست مشتری را درست تشخیص داده باشد و واحد تحقیقات (R&D) و واحد طراحی تولید، خواست مشخص شده را صحیح تولید کند و بسته بندی مد نظر تیم بازاریابی را طبق تحلیل بازار درست انجام داده باشند و مجددا مدیر بازاریابی طبق روش های تحلیل شکاف (Gap Analysis) و تحقیقات بازار و تحلیل رقبا و بر اساس قیمت تمام شده محصول مشخص کند و برنامه توزیع طبق برنامه باشد، فروش خود انجام خواهد شد.

شایان ذکر است که در اکثر موارد فوق نقش مدیر بازاریابی (و البته مهمتر از آن نقش مدیر برندینگ) نقشی کلیدی می باشد و بخش فروش در واپسین مرحله قرار دارد. اما با توجه به عدم دانش مدیران ارشد سازمان و نوع نگاه سازمان به واحد بازاریابی، معمولاً این واحد، به عنوان بخش دور افتاده و بدون اثر قلمداد می شود که هر از گاهی گزارشاتی را ارائه می کند که معمولاً توسط سایر مدیران و تو می شود که در نهایت مدیران ارشد برای قدرت نمایی در بازار برای و انمود کردن به این که چنین واحدی را دارند، این لقب را (و نه وظایف را) به مدیر فروش می دهند و سمت سازمانی مدیر فروش را به مدیر فروش و بازاریابی و نه حتی مدیر بازاریابی و فروش تغییر می دهند.

شاید ذکر این نکته جالب باشد که در سالیان گذشته بر اثر همین نوع نگرش، در بزرگترین شرکت خودروسازی کشور، واحد بازاریابی زیر نظر واحد فروش فعالیت کرده است.

در نهایت باید اشاره داشت که با توجه به حجم بالای مطالب بازاریابی و گام به گام بودن برخی از موارد، هدف بر آن قرار گرفته است که در شماره پایانی نشریه پنجره ایرانیان در سال ۹۴ با تکمیل بحث بازاریابی و اشاره به بخش های اصلی و عملیاتی اصول بازاریابی همانند بخش بندی بازار، هدف گذاری و جایگاه سازی و آمیخته های بازاریابی و غیره برای تعطیلات نوروز اطلاعات و راهکارهایی را معرفی کنیم تا در زمان فراغت عید نوروز بتوانیم اهداف بازاریابی خود را بازنگری کرده و در سال ۹۵ استراتژی مناسب و درست را برگزینیم.

راحت ترین راه درک این دیدگاه دقت در جمله معروف آقای هنری فورد (موسس کارخانه اتومبیل فورد) می باشد که در سال های اولیه تولید خودرو اعلام کرد "مردم هر رنگی که از ماشین فورد بخواهند برایشان مهیا می شود به شرط آنکه مشکی باشد". در آن زمان مقدار تقاضا به قدری بیشتر از عرضه خودرو فورد بود که صاحب صنعت کنترل خواست مشتری را در اختیار داشت و به عبارتی نبض قیمتی و سیاستی و ... بازار را تولید کننده در اختیار داشت.

این مثال در نخستین سال های ورود صنعت دوجداره در ایران نیز مصداق داشته است و شرکت های اولیه و پیشرو این نوع برخورد را به خاطر دارند. در آن زمان نوع پروفیل و براق و غیره را تولیدکننده مشخص می کرد که بخشی از آن به دلیل عدم آگاهی مهندسان ساختمان بود، اما حتی در صورت آگاهی مهندسان از سیستم های پنجره، در آن زمان در صورتی که تولید کننده اراده ای برای تولید پنجره نداشت یا آن را پر زحمت می دانست، می توانست در خواست مشتری خود را تغییر دهد، زیرا به اندازه تقاضا تولیدکننده در بازار وجود نداشت. البته در صورت انحصاری بودن یک سیستم یا به روز بودن آن که رقبا هنوز در آن توان فعالیت نداشته باشند، نیز این حالت حاکم است.

۲- دیدگاه محصول: در این دیدگاه مشتری محصولاتی را مورد توجه قرار می دهد که از نظر کیفیت و عملکرد و نوآوری در حالت بهتری قرار داشته باشند. این دیدگاه زمانی به وجود می آید که میزان تقاضا با میزان عرضه محصول یا خدمات تقریباً برابر باشند. بزرگترین مشکل این نوع دیدگاه بیماری نزدیک بینی بازاریابی می باشد که در این حالت فروشنده یا تولید کننده یا ارائه دهنده خدمات چنان شیفته محصول یا خدمت خود می شود که تنها خواسته های کنونی مصرف کننده را لحاظ می کند و نیاز اصلی او را نمی بیند. به عنوان مثال تولیدکننده پنجره محصول خود را به قدری با جزئیات تعریف می کند و مزایای آن را از نظر فنی برای مشتری توضیح می دهد که خواست اصلی مشتری که داشتن یک پنجره عایق در برابر باد و سرماست را عملاً فراموش می کند. در اینجا نباید اشتباه برداشت شود، زیرا ارائه اطلاعات به مشتری و بیان مزایا و معایب جز کارهای اصلی فروشنده است، ولی باید در نظر گرفت که خواست اصلی مشتری محافظت از عوامل طبیعی است نه جنس خاصی از پروفیل و مواردی از این دست.

تعریف دیگر این دیدگاه این می باشد که در زمان اشباع بازار یا برابری عرضه و تقاضا، می بایست تنوع را در دستور کار قرار داد که تقریباً ورود براق های دو حالت، استفاده از طرح چوب در پروفیل و غیره در سالیان گذشته ناشی از اشباع بازار و تغییر نگاه از رویکرد تولید به رویکرد محصول بوده است.

۳- دیدگاه فروش: در این دیدگاه، هدف سازمان ها چیزهایی است که ساخته اند و دنبال ساخت خواست بازار نیستند. در حقیقت استفاده از آفرهای ویژه و استخدام فروشندگان حرفه ای (و تقریباً تولید یک محصول برای سالیان متوالی به استثنا کالاهای استراتژیک مثل بیسکویت ساقه طلایی یا پفک نمکی مینو و ...) نشانه این رویکرد است.

در این رویکرد فروشنده نیز به اندازه محصول یا خدمت در فروش نقش دارد که بهترین مثال برای این رویکرد، دیدگاه صنعت لوازم خانگی است که یکی از عوامل بسیار تاثیرگذار در تصمیم گیری خرید، شخصیت و حرفه ای بودن فروش است.

۴- دیدگاه بازاریابی: در این رویکرد هدف های سازمان در گرو شناخت نیاز و خواست بازار (یا مشتری) می باشد که تحویل محصول یا خدمت مورد پسند مشتری به صورت اثربخش تر و با بازدهی بالاتر از رقبا، شالوده اصلی این رویکرد است. تفاوت این رویکرد، با رویکرد فروش در جدول زیر قابل ملاحظه می باشد:

در حقیقت تفاوت دو رویکرد فروش و بازاریابی در اولین نقطه است که در دیدگاه فروش نقطه آغازین کارخانه و محصولات تولید شده و فروش به هر قیمتی و در دیدگاه بازاریابی نقطه آغازین استخراج خواست بازار و طراحی محصول یا خدمت مورد نیاز بازار می باشد.

صدور پروانه برای احداث ساختمان‌های بلندمرتبه تا اطلاع ثانوی ممنوع شد

داشته باشد که در حال حاضر به بیش از ۱۰۶ میلیون نفر افزایش پیدا کرده است و اگر این روند ادامه پیدا کند مشکلات زیستی روند تصاعدی خواهد یافت و باید مدیریت شهری و مدیریت مرکزی یک نقطه پایانی برای توسعه شهری تهران و کلانشهرها تعیین کند.

ظرف ۶ ماه ضوابط شهری بر مبنای ریل تدوین می‌شود

وی با اشاره به تردد بیش از ۴۰۰ هزار خودرو در روز در شهر تهران تصریح کرد: باید یک نظام حمل و نقل حومه‌ای ریل پایه داشته باشیم و امروز در شورای عالی شهرسازی مقرر شد که ظرف ۶ ماه ضوابط شهری بر مبنای ریل را تدوین و مشاوران شهرسازی و معماری با اندیشه شهر ریل پایه آشنا شوند.

وی گفت: در دو و سه سال گذشته نهضت بیرون رفتن ریل از شهرها راه افتاده بود که الان باید معکوس عمل کنیم. آخوندی افزود: آمار ورزش باد در ۵۰ سال گذشته نشان می‌دهد که باید مدلی برای ساخت‌وساز تهیه کنیم که جریان باد را تحت تاثیر قرار ندهد.

هرگونه ایجاد تعهد جدید برای احداث ساختمان‌های بلندمرتبه ممنوع شد

شورای عالی شهرسازی و معماری مقرر کرد به منظور جلوگیری از ایجاد حقوق مکتسبه بعدی، هرگونه ایجاد تعهد جدید اعم از توافق، تشکیل پرونده، طرح موضوع در کمیسیون ماده ۵ و کمیته‌های کاری این کمیسیون، پیش پروانه برای احداث ساختمان‌های بلندمرتبه تا تعیین تکلیف قطعی ضوابط مکان‌یابی و احداث این ساختمان‌ها ممنوع شود.

بنا بر این گزارش، شورای عالی شهرسازی و معماری ایران با عنایت ویژه به مباحث مطرح در جلسات هیئت وزیران و ضمن تاکید بر مصوبه مورخ ۹۳/۱۲/۲۵ خود درباره موضوع بلندمرتبه‌سازی و ضمن شنیدن گزارش‌های متعدد از جمله گزارش «تاثیر ساختمان‌های بلندمرتبه بر تهویه طبیعی و تجارب جهانی آن» مقرر کرد: به منظور جلوگیری از ایجاد حقوق مکتسبه بعدی، هرگونه ایجاد تعهد جدید اعم از توافق، تشکیل پرونده، طرح موضوع در کمیسیون ماده ۵ و کمیته‌های کاری این کمیسیون، پیش پروانه برای احداث ساختمان‌های بلندمرتبه تا تعیین تکلیف قطعی ضوابط مکان‌یابی و احداث این ساختمان‌ها ممنوع شود.

همچنین شهرداری تهران موظف است گزارش تفصیلی از روند ساخت و سازهای بلندمرتبه در قالب تعداد پروانه، تعداد ساختمان، سطح اشغال و ارتفاع هر کدام به تفکیک تاریخ صدور پروانه و پایان کار و منطقه شهرداری ظرف سه هفته به دبیرخانه شورای عالی ارائه کند.

بر اساس این گزارش، دبیرخانه شورا موظف است با همکاری سازمان هواشناسی و سازمان محیط زیست تاثیر ارتفاع ساختمان‌ها بر جریان باد در تهران را مدل‌سازی و نتایج آن را در ضوابط ساخت‌وساز طرح جامع شهر تهران مطابقت و پیشنهادهای لازم را برای انجام اصلاحات ارائه کند. همچنین وزارت راه و شهرسازی موظف است با همکاری سازمان نظام مهندسی ساختمان مشارکت مهندسان را در کنترل ضوابط ساخت و ساز و بهبود شرایط زیست جلب کند و گزارش حمل و نقل سبز در کلان شهرهای ایران و ضوابط شهرسازی ریلی را تهیه و ظرف شش ماه به تصویب شورای عالی برساند.

دبیرخانه شورای عالی موظف است با بهره‌گیری از توان فنی مشاوران و کارشناسان حقیقی و حقوقی صاحب صلاحیت و دانشگاه‌ها راسا نسبت به تهیه چارچوب تدوین ضوابط مکان‌یابی احداث ساختمان‌های بلندمرتبه برای کل کشور و تهیه ضوابط مکان‌یابی و احداث ساختمان‌های بلندمرتبه برای شهر تهران اقدام کرده و نتیجه را به شورای عالی ارائه کند. در این مطالعات موضوعات ایمنی و بررسی جریان باد بویژه جریان بادهای سطحی می‌بایست با تاکید مورد بررسی قرار گیرد.

یادآور می‌شود طبق تعریف طرح جامع مصوب تهران «ساختمان‌های بلندمرتبه» به ساختمان‌های ۱۲ طبقه و بیشتر اطلاق می‌شود.

پنجره ایرانیان: وزیر راه و شهرسازی با اشاره به ارائه گزارش «تاثیر ساختمان‌های بلندمرتبه بر تهویه طبیعی و تجارب جهانی آن» با تاکید بر اینکه بررسی ۵۰ ساله جریان باد در تهران نشان می‌دهد که در ۱۰ سال اخیر به دلیل کثرت ساختمان‌های بلند جریان باد در شمال تهران کاهش یافته است، گفت: تجارب و مطالعات دیگر کشورها از جمله آمریکا، هنگ‌کنگ و کره در زمینه تاثیر ساختمان‌های بلند بر جریان باد نیز این موضوع را تایید می‌کند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت راه و شهرسازی، بیستمین جلسه شورای عالی شهرسازی و معماری ایران با حضور وزیر راه و شهرسازی، شهردار تهران، مدیرانی از سازمان هواشناسی، محیط زیست، وزارت کشور و جمعی از مدیران درباره بررسی تاثیر بلندمرتبه‌سازی بر آلودگی شهر تهران در تاریخ ۱۴ دیماه برگزار شد.

در پایان جلسه، وزیر راه و شهرسازی در جمع خبرنگاران گفت: بر اساس دستور رئیس جمهور بحث آلودگی شهر تهران از منظر شهرسازی باید مورد بررسی قرار گیرد، لذا در دستور کار امروز شورای شهر سازی به صورت فوق العاده قرار گرفت.

وی ادامه داد: در جلسه امروز، شهردار تهران، رئیس سازمان هواشناسی و رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران حضور داشتند و نظرات مختلفی را ارائه دادند.

آخوندی افزود: از سال ۶۶ به بعد جریان سریع ساخت ساختمان بلندمرتبه داشتیم و بر اساس گزارش شهردار تهران حدود ۹۷۹ پروانه در این مدت صادر شده است که هر پروانه می‌تواند چندین ساختمان را شامل شود. به دلیل احداث بلوک‌های بزرگ در منطقه ۲۲ تعداد ساختمان‌ها نسبت به پروانه‌ها بیشتر است.

وزیر راه و شهرسازی تصریح کرد: گزارش جالبی در باره ارتباط ساختمان‌های بلندمرتبه و جریان باد در شورا ارائه شد و مطالعاتی که در سایر کشورها از جمله آمریکا، هنگ‌کنگ و کره، صورت گرفت و درباره گردش سیستم باد در تهران ارائه شد که نشان داد در مناطق و جزایری در خارج از کشور که باد در آن به خوبی جریان دارد با احداث ساختمان‌های بلندمرتبه جریان باد کم شده است.

وی تاکید کرد: در خصوص آلودگی هوا در کلانشهرها جریان بادهای سطحی و محلی مهم و مورد نظر است که ساخت ساختمان‌های بلند اثر زیادی در جریان بادهای سطحی دارد که در جلسه شورای عالی شهرسازی و معماری مورد تاکید قرار گرفت.

آخوندی گفت: در تهران جریان اصلی باد سطحی است این بادهای سطحی ناشی از تغییر درجه هواست. آمارهای مربوط به ۵۰ سال اخیر که به صورت نمودار در جلسه شورا ارائه شد نشان داد که جریان هوا در بخش شمال تهران در ۱۰ سال اخیر به دلیل کثرت ساختمان‌های بلند تحت تاثیر قرار گرفته است.

وزیر راه و شهرسازی تصریح کرد: هر چه به سمت شرق تهران می‌رویم نشان می‌دهد جریان‌ها ساکن‌تر می‌شود که بیانگر این است که ساختمان‌های بلند در جریان هوا موثر بوده است.

وی افزود: این جلسه فوق العاده شورای عالی شهرسازی و معماری برای این برگزار شد تا حداقل در بقیه شهرهای کشور ساختمان‌های بلند ساخته نشود.

آخوندی با اشاره به اینکه ما شاهد پدیده جدیدی در شهرنشینی ایران هستیم، ادامه داد: از جامعه مهندسين درخواست داریم که اخلاق مهندسی از منظر بررسی آثار تبعی ساخت‌وسازها در زندگی مردم را مورد توجه قرار دهند، زیرا که بارگذاری جمعیت در محدوده‌های مشخص، در بخش حمل‌ونقل، سکونت، اشتغال با خود آلودگی به همراه دارد که قاعدتا با افزایش جمعیت شهر نشین آلودگی افزایش می‌یابد.

وی افزود: بر اساس طرح جامع، شهر تهران باید ۷.۸ میلیون نفر ظرفیت جمعیت‌پذیری



راهکارهای موثر در جذب و رضایت مشتری

فریده نادى، شرکت فناوری داده پویشر

برای جواب به این سوال بیايد یک سازمان را به یک تیم فوتبال تشبیه کنیم. همانطور که در گل زدن و برنده شدن تیم فوتبال همه افراد از مدیر، مربی و بازیکنان تا مسئول تدارکات تیم نقش داشته و هر یک مسئولیتی را ایفا می کنند در یک سازمان نیز همه افراد سازمان از مدیر عامل تا نگهبان در کسب رضایت مشتری نقش دارند و باید مشتری مدار باشند.

در واقع خط حمله در تیم، واحد فروش سازمان هستند و مهاجمان تیم، فروشندگان سازمان هستند و در نهایت گل زدن در فوتبال همان مهارت داشتن کارکنان است که از این طریق رضایت مشتری حاصل می شود. بنابراین یادگیری مهارت های فروش و مهارت های مشتری مداری، امری ضروری و مهم است که این مهارت به عنوان مهمترین حلقه زنجیره برای نیروهای فروش سازمان می باشد.

اصول مشتری مداری

اصول طلایی که کمک می کند در فضای جدید کسب و کار بهتر بتوانیم مشتریان را جذب، حفظ و ارتقاء دهیم:

۱. **اصل اولویت:** در واقع مشتری به ما وابسته نیست ما به مشتری وابسته هستیم و اولویت های مشتریان با اولویت های کارکنان متفاوت است.
۲. **اصل بهبود:** مشتری بهتر از هر کس دیگری نیازهای خود را می داند، بنابراین مشتری مشاور اول ما برای بهبود مستمر محصولات و سازمان است.
۳. **اصل هزینه:** هزینه جذب مشتری، بیشتر از هزینه نگهداری مشتری

در حرفه ما مشتری مهمترین هدف است، او به ما نیاز ندارد بلکه ما به او نیاز داریم. او مانع کار ما نیست و بالعکس، هدف و مقصود ماست. با کار ما بیگانه نیست بلکه قسمتی از آن است. با خدمتی که به او عرضه می کنیم لطفی نکرده ایم، بلکه او با فرصتی که به ما می دهد لطف می کند.

"مهاتما گاندی"

تعریف مشتری: مشتری به سازمان یا فردی گفته می شود که محصول یا خدمات دریافت می کند. مشتری دلیل «بودن» و رضایت مشتری دلیل «شدن» سازمان است. این تمام چیزی است که نسل دوم بازاریابی به آن باور دارد؛ قانون طلایی که می گوید: «مشتری پادشاه است» یا «همیشه حق با مشتری است».

نیاز واقعی مشتری چیست؟

مهمترین نیازهای یک مشتری را می توان به ترتیب زیر نام برد:
احترام، ظاهر آراسته و رفتار مناسب توسط فروشندگان، وجود کالا یا خدمات مطابق با نیاز و خواسته او، کیفیت مناسب کالا و خدمات، قیمت و بهای مناسب کالا و خدمات، صرف حداقل زمان در دریافت کالا و خدمات، بها دادن به پیشنهادات مشتریان در جهت بهبود محصول، خدمات و ...
جوابگویی به کلیه نیازهای فوق رضایت مشتری را حاصل می کند و رضایت مشتری رمز پایداری او برای سازمان خواهد بود. حال به نظر شما چه کسانی در یک سازمان در مشتری مداری و کسب رضایت مشتری دخالت دارند؟

از محصول و خدمات موجب افزایش وفاداری خواهد شد.

راهکارهای مفید برای توازن بین مشتری و محصول

معمولا افراد آخرین رویداد را بیشتر در ذهن خود نگه می‌دارند و اگر آخرین رویداد این باشد که سازمان برای حل مساله دریغ نکرده است، این اقدام می‌تواند موجب حفظ و تقویت ارتباط با مشتری شود، بنابراین هیچگاه نباید مشتری بازنده باشد. اگر در یک معامله مشتری بازنده باشد، احتمال کمی وجود دارد که باز هم به آن فروشگاه مراجعه یا از همان محصول استفاده کند. اغلب مشتری مرتکب اشتباه می‌شود. امکان دارد مشتری انتظارات نامعقولی داشته باشد. اما کارکنان واحد فروش باید بتوانند با ظرافت به مشتری تفهیم کنند که اشتباه از جانب او بوده است. در اینجا دو راه حل وجود دارد که هم مشتری و هم فروشنده می‌توانند برنده باشند. ۱. فروشنده برای حفظ مشتری و افزایش وفاداری او در مواردی سود کم را برای مدت کوتاه تحمل کند.

۲. دادن پاداش بابت وفاداری مشتری، که در نتیجه در هر معامله سود فروشنده اندکی کمتر می‌شود، ولی با افزایش تعداد مشتری‌ها این کمبود جبران خواهد شد. بسیاری از مشتریان به ظاهر راضی به محض اینکه روزه‌ای پیدا شود به شرکت رقیب روی می‌آورند.

تنها راهی که می‌توان متوجه خواست مشتری شد این است که به حرف‌های آنها گوش فرا دهیم. یکی از سریع‌ترین راه‌ها برای از دست دادن مشتری این است که آنها را نادیده گرفته و به آنها توجه نکنیم.

همیشه ارزش آن را دارد که خود را به‌عنوان مشتری بدانید که به سازمان وارد می‌شود. همیشه خود را به جای مشتری بگذارید و آنگاه پرسید: آیا این سازمان از ورود من استقبال به عمل می‌آورد؟ هر قدر مشتری را بیشتر درک کنید توازن بین مشتری و محصول در می‌آید، به صورتی که کفه ترازو به نفع مشتری سنگین‌تر خواهد شد.

است و هزینه نگهداری مشتری، بیشتر از هزینه رضایت مشتری است. یکی از ارزشمندترین دارایی‌های هر سازمانی مشتریان فعلی آن می‌باشند. هر چقدر تعداد این مشتری‌ها بیشتر باشد و حجم خرید و وفاداری بالاتری داشته باشند، آن بنگاه اقتصادی موفق‌تر خواهد بود. برای موفقیت در فروش باید در درجه اول روی حفظ مشتری‌های فعلی ارزشمند متمرکز شد و در مرحله دوم به دنبال جذب مشتری جدید بود.

۴. اصل ارتباطات: همیشه در ارتباط با مشتری مثبت‌نگر و +۱ باشید. با ذهنیت مثبت «من خوبم-تو خوبی» ارتباط را آغاز کنید. ارتباط با مشتری همانند بازی پینگ پنگ است اگر یکی بازی نکند بازی امکان پذیر نیست، پس برای مشتری فرصت «گفتگو» مهیا کنید. هرگز در برخورد با مشتریان تبعیض قائل نشوید، چراکه احترام «در همه جا» و «برای همه» مشتریان ضروری است. هر آنچه را که لازم است باید انجام دهیم تا مشتری مجدداً به ما رجوع کند.

۵. اصل موفقیت: این اصل وابسته به اعتماد و اطمینان مشتریان است. مشتریان خود را سهامدار فرض کنید و روش‌هایی بیابید تا مشتری خود را «شریک» شما احساس کند.

۶. اصل خدمات: هیچ گاه احساس نکنید هر آنچه را که می‌توانسته‌اید، برای مشتری انجام داده‌اید. همیشه به فکر خدمات بهتر باشید. فقط تامین رضایت مشتری موجب ایجاد وفاداری وی نسبت به سازمان نخواهد شد، بلکه لذت بردن



تنها یک رئیس وجود دارد، مشتری. او می‌تواند هرکس را در شرکت، از مدیر عامل گرفته تا پایین اخراج کند تنها با خرج کردن پولش در جای دیگر.

سم والتون





روایت زنگنه از کوتوله‌های بازار پتروشیمی:

اکثر اعضای دولت پالایشگاه دارند جز نفت

به گفته این عضو کابینه دولت، هم‌اکنون اکثر اعضای که دور میز دولت می‌نشینند، پالایشگاه دارند و تنها وزارت نفت است که هیچ پالایشگاهی در اختیار ندارد. این وضع درست نیست و اگر قرار باشد دولت پالایشگاه‌ها را اداره کند، تنها دستگاه ذیصلاح، وزارت نفت است در حالی که دستگاه‌هایی همچون بنیاد شهید، برق تولید می‌کنند و وزارت نیرو هیچ دخل و تصرفی در تولید برق ندارد. این عضو کابینه یازدهم خاطرنشان کرد: در واگذاری سهام، بابت رد دیون دولت، خصوصی‌سازی شکل نمی‌گیرد و البته من مخالف پرداخت بدهی دولت به سازمان‌هایی همچون تامین اجتماعی و بنیاد شهید نیستم بلکه انتقاد من بر این است که چرا باید سهام در اختیار این مجموعه‌ها قرار گیرد که سیستم اقتصادی کشور را هم به هم بریزند؟

پالایشگاه آبادان را هر که بخواهد، مفتی می‌دهیم

زنگنه گفت: تمامی متانول و کود اوره کشور توسط یک فرد اداره می‌شود و انحصار در دست اوست در حالی که حتی این فرد یک بخش خصوصی کارآفرین هم نیست و با حکم یک وزیر، رئیس شده است، بنابراین اینکه گفته می‌شود زنگنه مخالف خصوصی‌سازی است، به دلیل مخالفت‌های این چنینی من با خصوصی‌سازی است. وی با بیان اینکه هم‌اکنون صنعت نفت چیزی جز چاه‌های نفت و امور بالادستی در اختیار ندارد، خاطرنشان کرد: اکنون این وزارتخانه، پالایشگاه آبادان را در اختیار دارد که هر کسی آن را بخواهد، به او مفتی می‌دهیم، ضمن اینکه پالایشگاه اراک نیز چنین وضعیتی دارد و جز ضرر و زیان برای وزارت نفت، بهره‌ای ندارد و

پنجره ایرانیان: وزیر نفت با بیان اینکه اکثر اعضای که دور میز دولت می‌نشینند، پالایشگاه دارند به جز وزارت نفت، گفت: وزارت نفت پالایشگاه آبادان را در اختیار دارد ولی هر کسی آن را بخواهد، حاضریم آن را «مفتی» بدهیم. به گزارش خبرگزاری مهر، بیژن زنگنه در نشست با فعالان اقتصادی در اتاق بازرگانی، صنایع و معادن تهران با بیان اینکه اعتقاد کامل به توسعه بخش خصوصی واقعی دارم، گفت: از خصولتی‌ها به هیچ عنوان حمایت نمی‌کنم، البته به آنها آسیب نمی‌زنم و وظیفه دارم از حقوق و ادامه سرمایه‌گذاری آنها صیانت کنم ولی آنها محور حمایت من به عنوان وزیر نفت نخواهند نبود.

وی افزود: در برنامه ششم توسعه، کمیسیونی برای ایجاد و تقویت بخش خصوصی واقعی در بخش‌های مختلف صنعت نفت تدارک دیده شده است و مطابق با آن قرار نیست حمایت‌های دولتی، مشمول دستگاه‌هایی همچون سازمان تامین اجتماعی در صنعت نفت شوند؛ اگرچه این سازمان بهترین خصولتی به شمار می‌آید که نگاه ملی دارد.

اکثر اعضای دولت پالایشگاه دارند جز نفت

وزیر نفت تصریح کرد: باید بخش خصوصی ضعیف شده را برای رشد کمک کنیم و من هم از بخش خصوصی واقعی حمایت قاطع می‌کنم، این در شرایطی است که در گذشته خصوصی‌سازی به معنای واقعی صورت نگرفته و آنچه که تحت عنوان «خصوصی‌سازی» مطرح می‌شود، واگذاری اموال ملی در قالب سهام عدالت یا رد دیون است.

شرکت نفت یا پیمانکاران و سازندگان طرف قرارداد آن وارد قرارداد می‌شود، اما در نوع دوم به معنای واقعی هیچ شرکت فعالی نداریم و باید آنها را ایجاد کنیم که در واقع شرکت‌های E&P هستند.

زنگنه گفت: توتال از جمله شرکت‌هایی است که وزارت نفت با آن قرارداد داشت، در حالی که این شرکت یک ریال پول خود را در حفاری عملیاتی نکرده بود و یک جوش هم در تاسیسات صورت نداد، بلکه همه اجزای کار را در مناقصات به پیمانکاران سپرد و بنابراین ما در قراردادهای جدید می‌خواهیم کناردست چنین شرکت‌هایی از جمله توتال، شرکت‌های ایرانی را قرار دهیم که بتوانند در مهندسی مخزن، مدیریت پروژه و فاینانس از این شرکت‌های صاحب نام بین‌المللی، کار یاد بگیرند.

وزیر نفت با بیان اینکه شرط حضور چنین شرکت‌هایی در پروژه‌های ایران تنها پول نیست، خاطرنشان کرد: حتی اگر پول هم نیاورند، شرط اصلی ما این است که در کنار هر شرکت خارجی، یک شرکت ایرانی قرار بگیرد که کار را یاد گرفته و در دل شرکت پیمانکار طرف قرارداد ما باشد. البته اگر هم این شرکت‌ها بخواهند پول بیاورند، محدودیتی نداریم.

وی خطاب به بخش خصوصی گفت: هیچ طرحی بهتر از این نیست که با یک شریک خارجی بین‌المللی قرارداد بسته و سودآوری و کار خود را تضمین کنیم؛ بنابراین در قراردادهای جدید نفتی، اصل پول نیست و شرکت‌های خارجی را برای انتقال تکنولوژی می‌خواهیم.

این عضو کابینه یازدهم خاطرنشان کرد: ما به هیچ عنوان چنین پروژه‌هایی را به پیمانکار EPC نمی‌دهیم، بلکه باید یک شرکت نفتی باشد که در بخش مهندسی معدن و مدیریت فاینانس، تخصص داشته باشد.

زنگنه در خصوص برگزاری مناقصات نفتی نیز خاطرنشان کرد: ترک تشریفات مناقصه، منشا نقل و بحث است و همه بعد از ارائه پروژه، انتقاد وارد می‌کنند که چرا پروژه را به فلان فرد داده‌ایم و به دیگری نداده‌ایم؛ بنابراین در مظان اتهام قرار می‌گیریم.

وی ادامه داد: تمام پروژه‌ها را با برگزاری مناقصه به بخش خصوصی واگذار می‌کنیم و به دقت بر روی آن نظارت داریم.

وزیر نفت با اشاره به تذکرات بخش خصوصی در مورد مطالبات خود از وزارت نفت، خاطرنشان کرد: طلب شما باید از پیمانکاران طرف قرارداد ما حصول شود و این در شرایطی است که در اکثر موارد بیش از ۱۰۰ درصد پول قرارداد را به پیمانکار داده‌ایم، اما آنها پول را گرفتند و خوردند و معلوم نیست که آن را کجا برده‌اند؛ در حالی که ریالی هم به شما پیمانکاران بخش خصوصی ارائه نکرده‌اند.

زنگنه ادامه داد: به عنوان مثال ۱.۸ میلیارد دلار پول به صدرا داده‌ایم و تابه حال یک قران هم به ما کار نداده است، در حالی که این پول مطابق قرارداد به این پیمانکار وزارت نفت ارائه شده ولی او به پیمانکاران دست دوم پرداختی نداشته است. وی خاطرنشان کرد: سه عنصر قیمت، کیفیت و زمان در پروژه بسیار مهم است، در حالی که هیچ یک از این عوامل در مورد صدرا قابل پیگیری نیست و او فقط می‌گوید که از ما طلبکار است، در حالی که پول را به پیمانکاران دست دوم هم نداده است.

وزیر نفت گفت: یک فاز پارس جنوبی را به خارجی‌ها دادیم و به میزان یک میلیارد دلار هزینه کردیم در حالی که به ایرانی‌ها ۳.۷ میلیارد دلار پول دادیم و تاکنون که هشت سال از پروژه می‌گذرد، هنوز به اتمام نرسیده و کیفیتی هم ندارد.

می‌گویند زنگنه عامل انگلیس است

وی ادامه داد: برخی می‌گویند زنگنه و افراش، انگلیسی هستند، دیروز هم یک نفر باز هم گفته بود که زنگنه عامل انگلیس است؛ در حالی که برای من هم عادت شده که بشنوم حرف اصلی آنها این است که چرا کار را به خارجی‌ها می‌دهیم، در حالی که ۶۰ میلیارد دلار باید در نفت سرمایه‌گذاری کنیم و نمی‌توانیم به منابع صندوق توسعه ملی هم تکیه کنیم.

البته دولت قانون تکلیف کرده که ۲۰ درصد در اختیار دولت باقی بماند. وزیر نفت گفت: خصوصی‌سازی‌هایی که رخ داده، یک اشتباه محض بوده که قابل برگرداندن نیست و آب از جوی رفته است.

حضور کوتوله‌ها در بازار مواد پتروشیمی

زنگنه ادامه داد: به صنعت پتروشیمی چنان ضربه‌ای زده‌اند که آن را تلاشی کنند و یکسری شرکت‌های کوتوله آمده‌اند که حتی در قیمت متانول و LPG هم با هم رقابت ناسالم دارند و همدیگر را می‌زنند.

وی اظهار داشت: با قبول واقعیت فعلی، باید سعی کرد که صنعت نفت کشور را هدایت کرد و البته به دلیل خصوصی‌سازی‌های صورت گرفته، به آنها دستور هم نمی‌توان داد بلکه باید توصیه کنیم که با الگوهای جهانی بزرگ شود در حالی که هم‌اکنون صنعت پتروشیمی ایران در الگوی منطقه‌ای، کوچک است.

وزیر نفت به واگذاری شرکت بازرگانی پتروشیمی در سال‌های گذشته اشاره و خاطرنشان کرد: شرکت بازرگانی پتروشیمی را به یک نفر فروخته‌اند و حال بدنه بخش خصوصی هم به او اعتماد لازم را ندارد که پول خود را برای سرمایه‌گذاری به دستش بسپارد، چرا که فعالان اقتصادی معتقدند اگر پول خود را به دست یک فرد دهند، باید برای وصول آن، سال‌های سال بدوند.

فشار به وزارت نفت برای فروش تخفیفی خوراک

زنگنه به برخی فشارهای وارده برای دریافت تخفیف از پالایشگاه‌ها و دستور وزارت نفت برای عملیاتی شدن این تخفیف، اشاره و خاطرنشان کرد: برخی به زور به من می‌گویند که به فلان پالایشگاه بگو پنج درصد تخفیف در محصولات را ارائه کند، در حالی که من نمی‌توانم دستور دهم قیمت خوراک به پتروشیمی‌های پایین‌دستی با تخفیف ارائه شود. ضمن اینکه عده‌ای می‌خواهند برای عده‌ای دیگر سودآوری ایجاد کنند.

وی گفت: من موافق فعالیت بخش خصوصی واقعی هستم و باید آن را تقویت کرد در حالی که در برخی پالایشگاه‌ها به زور به گردن وزارت نفت گذاشته‌اند که هر خوراکی را که به پالایشگاه‌ها داده می‌شود، بدون نظارت بر کیفیت و حتی قیمت‌گذاری‌های نامعقول بپذیریم.

وزیر نفت به ناکارآمدی‌های بورس اشاره و خاطرنشان کرد: بورس فقط با قیمت خوراک درست نمی‌شود، چرا که قیمت نفت به ۳۵ دلار رسیده و این نرخ بر همه چیز اثر گذاشته است، ضمن اینکه تمامی شرکت‌های بین‌المللی در سایه این تحول نفتی از سود خود کم کرده‌اند در حالی که برخی منتظر تحول در بورس با تغییر قیمت خوراک پتروشیمی‌ها هستند.

زنگنه ادامه داد: بورس ما آنقدر کوچک است که اگر یک قطره آب روی آن بریزیم، لیوان پر می‌شود و ممکن است اقتصاد را تحت‌الشعاع قرار دهد.

جلوی ظهور بابک زنجانی‌های جدید را می‌گیرم

این عضو کابینه یازدهم با بیان اینکه در مجموع مشکلی با فروش نفت خام از سوی شرکت‌های ایرانی ندارم، خاطرنشان کرد: من با فروش نفت خام از سوی بخش خصوصی، زاویه ندارم اما این فروش نباید به سبک بابک زنجانی باشد که فردی توصیه کند فلانی پسر خوبی است و می‌توان نفت خام و سرمایه ملی کشور را به دست او داد.

وزیر نفت ادامه داد: در تمام دوران وزارت من در دولت یازدهم تلاش کردم تا از شکل‌گیری بابک زنجانی‌های دیگر جلوگیری کنم و بنابراین اگر قرار باشد بار دیگر فروش نفت خام از سوی بخش خصوصی احیا شود، باید اطمینان از دریافت پول حاصل شود و به درستی مشخص باشد که نفت را به کجا می‌برند و پول آن چگونه قرار است وصول شود، ضمن اینکه نفت نیز نباید سرگردان باشد.

وی در ادامه درباره فعالیت‌های نفتی گفت: برخی در مورد قراردادهای نفتی خلط موضوع می‌کنند؛ در حالی که قراردادهای نفتی در دو بخش متمرکز است که اولی EPC و دومی کارهای خدماتی نفت است؛ به این معنا در EPC، بخش خصوصی با



زنگنه گفت: تا قبل از سال ۸۴ به ۶۰ درصد ساخت داخل در صنعت نفت رسیدیم و پول را هم به پیمانکاران به موقع می‌دادیم، در حالی که هم‌اکنون بیشتر خرج می‌کنیم و همه هم گریه می‌کنند.

وزیر نفت تصریح کرد: در بحث داخلی‌سازی تجهیزات صنعت نفت هر چقدر که در داخل بسازیم، نمی‌گذارم خارجی‌ها بیایند به شرط اینکه تولیدات داخل قابل رقابت باشد؛ نه اینکه به دلیل داخلی بودن به دو برابر قیمت فروخته شود.

وی با اشاره به مذاکرات خود با هیات‌های خارجی خاطرنشان کرد: به تمام خارجی‌ها می‌گویم که با برند ایران تولید کنیم و ما هم ضمانت خرید تولیدات شما را می‌کنیم؛ ضمن اینکه ما می‌خواهیم تجهیزات صنعت نفت را در کنار خارجی‌های صاحب نام، داخلی‌سازی کنیم تا قدرت ما بالا رود چرا که با ظرفیت‌هایی که هم‌اکنون در کشور وجود دارد، ساخت این تجهیزات دور از ذهن نیست اما کار سختی است و من دو سال است دنبال می‌کنم که داخلی‌سازی صورت گیرد.

زنگنه گفت: نباید چیزی ساخت که به غیر از شرکت نفت ایران، کسی آن را نخرد؛ پس باید دقت لازم در حوزه کیفیت و قیمت صورت گیرد.

وزیر نفت ادامه داد: ظرف سه سال آتی دیگر سوخت مایع برای حمل و نقل توزیع نخواهیم کرد، چرا که پوشش گازرسانی کشور کامل می‌شود و شاید بتوان گفت صنعت LPG برمی‌افتد.



بخش خصوصی شترمرغی کار نکند

وی در مورد درخواست فعالان اقتصادی برای تضمین پروژه‌های آنها از سوی وزارت نفت در خارج از کشور، خاطرنشان کرد: ما نمی‌توانیم شرکتی را تضمین کنیم البته بخش خصوصی هم شترمرغی نباید شکل گرفته و کار کند.

زنگنه خاطرنشان کرد: وقتی صحبت از حضور بخش خصوصی در اقتصاد می‌کنیم، باید به این نکته توجه داشته باشیم که آن بخش مجدد وابسته به دولت نشود، در حالی که بخش خصوصی از ما می‌خواهد پروژه‌هایش را تضمین کنیم و اگر او به تعهدات خود عمل نکند، دولت جور آن را بکشد که این بدترین شکل بخش خصوصی است.

وزیر نفت افزود: فاینانس چین در پروژه‌ها به معنای واقعی وجود ندارد و همه‌اش به گردن دولت است و اگر کسی بازپرداخت نکند، دولت ۱۰۰ درصد تضمین بازپرداخت را به چین داده است.

این عضو کابینه یازدهم خاطرنشان کرد: برای میدان نفتی فروزان، تبدیل گاز فلر به LNG مد نظر قرار گرفته و هم‌اکنون فلر را کمتر از یک دلار به شرکت‌ها می‌دهیم، در حالی که برخی از آنها مدعی هستند که وزارت نفت هم باید دو دلار به عنوان دستمزد به آنها بدهد که ما به هیچ عنوان این را نمی‌پذیریم و حداکثر کاری را که می‌توانیم برای آنها انجام دهیم این است که قیمت فلر را به صفر نزدیک کنیم.

وی گفت: تنها کشوری که در منطقه گاز اضافه در اختیار دارد، ایران است و فقط ما هستیم که اکنون چنین وضعیتی پیش‌رو داریم، در حالی که قطر تمام گاز خود را مصرف کرده و حتی عربستان نفت خام سبک خود را در نیروگاه‌های گازی مصرف می‌کند.

وزیر نفت ادامه داد: اقتصادی‌ترین کار برای ما در صنعت پتروشیمی است که بالاترین اولویت آن هم تولید الفیو هاست و بعد از آن به MTP اولویت می‌دهیم.

برخی صنایع محکوم به ورشکستگی هستند

زنگنه افزود: برخی صنایع محکوم به ورشکستگی هستند و یک صنعت باید بمیرد و جای خود را به یک صنعت جوان دهد، در حالی که ما می‌گوییم به هر قیمتی صنایع خود را حفظ کنیم.

وی خاطرنشان کرد: وظیفه من نیست که خوراک را تعیین قیمت کنم بلکه پالایشگاه‌ها که بخش خصوصی هم هستند، باید این کار را انجام دهند و من هم نمی‌توانم به آنها دسترسی بدهم. اگرچه پالایشگاه‌ها به بخش خصوصی واقعی واگذار نشده‌اند و همه در قالب رد دیون و سهام عدالت در اختیار خصولتی‌ها قرار گرفته‌اند و من چطور باید به آنها بگویم، خوراک ارزان به پتروشیمی‌ها بدهند؛ او خصوصی است و من نمی‌توانم به او دستور بدهم.

وزیر نفت تصریح کرد: دنبال زنده‌باد، مرده‌باد نیستیم؛ بلکه تنها هدف من این است که در زمان مرگ، وجدان راحتی داشته باشم و پیش خدا خیالم راحت باشد که کاری که درست بوده را برای منافع ملی کشور انجام داده‌ام.

زنگنه ادامه داد: عده‌ای به من اصرار کردند که تصمیمی بگیرم که سودی نصیب عده‌ای دیگر نشود و این در شرایطی است که اتفاقاً من با خصوصی‌ها راحت‌تر از خصولتی‌ها کار می‌کنم؛ ضمن اینکه برخی می‌خواهند عدم کارایی خود را به قیمت خوراک پتروشیمی توجیه کنند.

وی گفت: تا سال ۹۲ پالایشگاه‌ها به وزارت نفت بالغ بر ۲۰ هزار میلیارد تومان بدهکار هستند در حالی که همین پالایشگاه‌ها سود تقسیم کرده و آن را در صورت‌های مالی خود لحاظ کرده‌اند.

وزیر نفت ادامه داد: سال که ۳۶۵ روز است، ۳۶۰ روز آن، وزارت اقتصاد حساب‌های ما را می‌بندد یا از آن پول برمی‌دارد که البته او هم مقصر نیست و می‌گوید تراز و صورت‌های مالی برخی شرکت‌ها چنین چیزی را نشان می‌دهد.

زنگنه خاطرنشان کرد: البته من مسئول پتروشیمی‌ها هم هستم و حتماً هم می‌خواهم که آنها پیشرفت کنند، ولی برخی به دنبال این هستند که به ما فشار بیاورند و من هم هیچ تصمیمی مبنی بر این ندارم که زیر فشار آنها، نگاه کوتاه‌مدت داشته و تصمیم‌گیری کنم.

وی با اشاره به وضعیت فعلی شرکت ملی نفت، خاطرنشان کرد: شرکت ملی نفت در سال‌های گذشته رنکینگ بین‌المللی B+ داشت در حالی که هم‌اکنون هیچ نیست، ضمن اینکه ۵۰ میلیارد دلار هم در صورت‌های مالی آن بدهی وجود دارد و بنابراین قابلیت رنک‌دهی هم ندارد.

وزیر نفت گفت: با ورود بخش خصوصی به صادرات گاز موافقم اما اینکه پالایشگاه خارجی از سوی بخش خصوصی خریداری شود، نیازمند توجه به این نکته است که این کار سود بالایی ندارد، اما صندوق توسعه ملی آمادگی دارد که این کار را پشتیبانی کند.

زنگنه اظهار داشت: کاملاً موافق با سوآپ گاز هستم به نحوی که کشوری در پیک مصرف زمستان، گاز به ما بدهد و در تابستان هم گاز ما به سایر کشورها صادر شود و این در شرایطی است که فاصله بین پیک تابستان و زمستان در مصرف گاز ۳۰۰ میلیون مترمکعب در روز است.

وی افزود: موافقم که هفت ماه از سال را گاز به کشورهای دیگر بدهم و پنج ماه از سال را از آنها گاز بگیرم؛ البته ما با سوآپ فرآورده‌های نفتی و نفت خام هم از شمال کشور موافقیم.

نیروگاه‌های زباله سوز؛

نیاز ایران در شرایط کنونی بازار انرژی

ایجاد قوانین لازم، این تفکر راهبردی را هر چه بیشتر ساختاری کنیم. مدیرعامل شرکت مادر تخصصی توانیر در نخستین همایش «تولید برق و انرژی پاک از زباله‌های شهری» نرخ‌های کنونی خرید برق در کشور را ۱۰ درصد میزان پولی دانست که مردم برای مصرف برق پرداخت می‌کنند.

به گفته وی، وزارت نیرو پیشقدم شده است که نرخ تولید برق از نیروگاه‌های زباله‌سوز را به نرخ‌های جهانی نزدیک کند. فقط در چنین شرایطی است که هر نوع سرمایه‌گذاری در این بخش توجیه‌پذیر می‌شود.

اکنون در برخی شهرهای ایران روزانه بیش از ۲۰۰ تن زباله تولید می‌شود و برای ساخت نیروگاه زباله سوز از ظرفیت لازم برخوردار است.

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی توانیر نیز با اشاره به این امر پیشنهاد کرد شورای عالی استان‌ها و شوراهای شهرها این مهم را به‌عنوان یک طرح برای شهرداری‌ها تعریف کنند.

به گفته وی، هم اینک ۶ درصد برق دنیا از منابع تجدیدپذیر زیست - توده تامین می‌شود و راه‌اندازی این نیروگاه‌ها افزون بر حل مسئله تولید انرژی، مدیریت زباله‌ها و پسماندها را نیز به دنبال دارد.

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی توانیر برای تامین همه منابع لازم در این زمینه برای سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا) اعلام آمادگی کرد.

البته در این میان، خرید تضمینی برق تولید شده در نیروگاه‌های زباله سوز راهگشای سرمایه‌گذاران خواهد بود. وزارت نیرو نیز به‌تازگی در بخشنامه‌ای با توجه به این حلقه گمشده، برگشت سرمایه را در این نیروگاه‌ها تضمین کرده است.

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی توانیر گفت: پارسال بیش از ۷۰ درصد سوخت نیروگاه‌های کشور از گاز طبیعی که کمترین آلاینده‌گی را به همراه دارد، تامین شد و مصرف آن نسبت به سال ۱۳۹۲ بیش از ۳۴ درصد رشد داشت و انتظار می‌رود امسال سهم آن به ۸۰ درصد برسد.

وی افزود: اگر وزارت نیرو با برنامه‌ریزی مناسب موفق به تدبیر و مدیریت ۹۹ درصد مسائل انرژی کشور شود، می‌تواند سهم یک درصد باقیمانده مربوط به انرژی‌های تجدیدپذیر را نیز بخوبی مدیریت کند.

فرجام سخن

مشکل اصلی فراروی توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر، سرمایه اولیه زیاد مورد نیاز است که دولت باید با تقویت همکاری‌های بین‌المللی (به‌ویژه کمک‌های مجامع بین‌المللی مرتبط به کشورهای در حال توسعه که پیش‌بینی شده است مصرف انرژی آنها به‌طور غیرمنتظره افزایش می‌یابد) و حمایت از سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و غیردولتی، زمینه مشارکت گسترده انرژی‌های نو در عرضه انرژی را مهیا سازد.

این امر کاهش هزینه در بلندمدت، صرفه جویی در سرمایه ملی، افزایش تولید ناخالص داخلی، افزایش درآمد ملی، ایجاد فرصت‌های شغلی و صیانت از محیط زیست را به همراه خواهد داشت.

برنامه‌ریزی کوتاه مدت براساس الگوی تصمیم‌گیری اقتصادی کنونی بزرگترین مانع در برابر رشد انرژی‌های تجدیدپذیر است.

این انرژی‌ها در ظاهر به سرمایه‌گذاری اولیه بیشتری نسبت به هزینه‌های جاری نیاز دارند، در حالی که به علت بی‌نیازی به سوخت در طول کار در واقع به انرژی‌های جاری نیاز ندارند.

پنجره ایرانیان: سهم انرژی‌های تجدیدپذیر از کل مصرف انرژی جهان در حالی در سال ۲۰۱۴ میلادی ۱۰۱ درصد افزایش یافت که جمهوری اسلامی ایران برای حضور فعال در عرصه تولید انرژی و دستیابی به دانش‌های هم‌پیوند با آن به اقدام‌هایی مانند راه‌اندازی نیروگاه‌های زباله سوز نیاز دارد.

به گزارش ایرنا، همه ساله در واپسین روزهای سال میلادی، موسسه جهانی انرژی‌های تجدیدپذیر (REN21) گزارش سهم انواع مختلف انرژی در سبد مصرف انرژی جهان را منتشر می‌کند.

آخرین گزارش این موسسه در این زمینه، حاکی از کاهش سهم سوخت‌های فسیلی در مصرف جهانی از ۷۸.۳ درصد در سال ۲۰۱۳ میلادی به ۷۷.۲ درصد در سال ۲۰۱۴ میلادی و افزایش ۱۰۱ درصدی سهم انرژی‌های تجدیدپذیر در سبد مصرف انرژی جهان در همین مدت است.

بر پایه این گزارش، در سال ۲۰۱۳ میلادی، سهم برق هسته‌ای ۲.۶ درصد و سهم همه انواع انرژی‌های تجدیدپذیر ۱۹.۱ درصد از مجموع کل انرژی مصرفی جهان بوده است.

از مجموع سهم ۱۹.۱ درصدی تجدیدپذیرها، سهم انرژی زیست توده سستی ۹ درصد و سهم انرژی‌های تجدیدپذیر نوین ۱۰.۱ درصد گزارش شده که مورد دوم، مشتمل بر سهم ۳.۹ درصدی انرژی برق آبی، سهم ۴.۱ درصدی انرژی‌های زیست توده، زمین گرمایی و گرمایش خورشیدی، سهم ۰.۸ درصدی انرژی زیست سوخت‌ها و سهم ۱.۳ درصدی انرژی‌های برق بادی، خورشیدی، زیست توده و زمین گرمایی است.

در سال ۲۰۱۴ میلادی نیز سهم ۲۲.۸ درصدی مصرف برق تجدیدپذیر مشتمل بر سهم ۱۶.۶ درصدی انرژی برق آبی، سهم ۳.۱ درصدی انرژی بادی، سهم ۱.۸ درصدی انرژی زیست برق، سهم ۰.۹ درصدی انرژی خورشیدی (فتوولتائیک) و سهم ۰.۴ درصدی انرژی‌های زمین گرمایی، سی‌اس‌آی و اقیانوسی بوده است که در مجموع افزایشی ۱۰۱ درصدی نسبت به سال پیش از آن نشان می‌دهد.

سی‌اس‌آی اصلی‌ترین ماده تجاری در تولید سلول‌های خورشیدی است و به اشکال مختلف سیلیکون‌های تک کریستالی، چندکریستالی و لایه نازک استفاده می‌شود.

گزارش موسسه جهانی انرژی‌های تجدیدپذیر (REN21) همواره با یک سال تاخیر منتشر می‌شود.

در این میان، کشورهای در حال توسعه می‌کوشند خود را در زمینه تولید انرژی و دستیابی به دانش‌های هم‌پیوند با آن به سطح جهانی نزدیک کنند.

تا سال ۱۴۰۰، پنج هزار مگاوات انرژی تجدیدپذیر در ایران تولید می‌شود
جمهوری اسلامی ایران به عنوان یکی از کشورهای در حال توسعه خاورمیانه از سال‌ها پیش به توسعه منابع انرژی تجدیدپذیر روی آورده است.

آرش کردی مدیرعامل شرکت مادر تخصصی توانیر، ظرفیت کنونی نصب شده کشور در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر را فقط یک درصد سبد انرژی برشمرد و پیش‌بینی کرد در افق زمانی سال ۱۴۰۰ ظرفیت تولید انرژی نیروگاه‌های تجدیدپذیر به پنج هزار مگاوات برسد.

وی از وزارت نیرو خواست با تصویب قواعد و قوانین جهانی در این زمینه، انرژی‌های تجدیدپذیر را جزء لاینفک انرژی‌های کشور قرار دهد.

نیاز کنونی کشور توجه بیشتر به موضوع انرژی‌های نو و تجدیدپذیر است و باید با



گزارش تحولات بازار مسکن شهر تهران در آذر ۱۳۹۴

۱. حجم معاملات مسکن

در آذرماه سال ۱۳۹۴، تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۱۲ هزار واحد مسکونی رسید که در مقایسه با ماه مشابه سال قبل ۲۸ درصد کاهش نشان می‌دهد. بررسی توزیع تعداد واحدهای مسکونی معامله شده به تفکیک عمر بنا در آذرماه سال ۱۳۹۴ حاکی از آن است که واحدهای نوساز تا ۵ سال ساخت با سهم ۵۴٫۵ درصد بیشترین حجم از واحدهای مسکونی معامله شده را به خود اختصاص داده‌اند. سهم مزبور در مقایسه با آذرماه سال ۱۳۹۳، ۳۶ واحد درصد کاهش نشان می‌دهد.

توزیع تعداد معاملات انجام شده بر حسب مناطق مختلف شهر تهران در آذرماه سال ۱۳۹۴ حاکی از آن است که از میان مناطق ۲۲ گانه شهر تهران، منطقه ۵ با سهم ۱۳٫۳ درصدی از کل معاملات، بیشترین تعداد قراردادهای مبادعه‌نامه را به خود اختصاص داده است. همچنین مناطق ۴، ۲ و ۱۰ به ترتیب با سهم ۱۰٫۶، ۸٫۱ و ۶٫۱ درصدی در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. شایان ذکر است ۶۸٫۳ درصد از کل تعداد معاملات انجام شده در شهر تهران صرفاً مربوط به ۱۰ منطقه شهر (به ترتیب بیشترین فراوانی شامل مناطق ۵، ۴، ۲، ۱۰، ۱۴، ۱۵، ۸، ۱، ۱۸ و ۷) بوده و ۱۲ منطقه دیگر تنها ۳۱٫۷ درصد از تعداد معاملات را به خود اختصاص داده‌اند.

۲. تحولات قیمت مسکن

در آذرماه سال ۱۳۹۴، متوسط قیمت یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۳۸۸ میلیون ریال

پنجره ایرانیان: کارشناسان بانک مرکزی در گزارشی رسمی، تحلیلی از آخرین معاملات مسکن در ماه جاری امسال و مقایسه آن با مدت مشابه سال گذشته تهیه کرده‌اند.

گزارش تحولات بازار مسکن شهر تهران در آذرماه سال ۱۳۹۴ که برگرفته از آمارهای خام سامانه ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور است، توسط اداره بررسی‌ها و سیاست‌های اقتصادی بانک مرکزی تهیه و منتشر شده است. در این گزارش آمده است:

در آذرماه سال ۱۳۹۴، تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۱۲۶۳۸ واحد مسکونی رسید که نسبت به ماه قبل ۴۸ درصد افزایش و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۲۸ درصد کاهش نشان می‌دهد. در ماه مورد گزارش، متوسط قیمت خرید و فروش یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۳۸۸ میلیون ریال بود که نسبت به ماه قبل با ۰٫۶ درصد افزایش و نسبت به ماه مشابه سال قبل با ۱۰۲ درصد کاهش همراه بوده است. در آذرماه سال ۱۳۹۴ از میان مناطق ۲۲ گانه شهرداری تهران، بیشترین متوسط قیمت یک مترمربع زیربنای مسکونی معامله شده معادل ۷۷۲ میلیون ریال به منطقه ۱ و کمترین آن با ۲۰۶ میلیون ریال به منطقه ۱۸ تعلق داشته است.

خاطر نشان می‌کند، گزارش ذیل صرفاً به بررسی حوزه «تحولات بازار معاملات مسکن شهر تهران» معطوف بوده و لذا نتایج حاصل از این گزارش قابل تعمیم به معاملات مسکن سایر مناطق شهری کشور نیست.

شهری نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۱۰.۵ و ۱۱.۵ درصد رشد نشان می‌دهد. ماهیت قراردادهای اجاره مسکن که غالباً یک ساله تنظیم می‌شوند و نیز اثرپذیری شاخص اجاره‌بهای مسکن از سیاست‌های کنترل و مهار تورم سبب رشد متناسب اجاره‌بها با تحولات نرخ تورم در کشور شده است. خاطر نشان می‌شود سهم هزینه مسکن (اجاره‌بهای مسکن اعم از شخصی و غیرشخصی) در محاسبات شاخص کل بهای کالاها و خدمات مصرفی (براساس سال پایه ۱۳۹۰=۱۰۰) معادل ۲۸.۴ درصد است.

۶. جمع‌بندی

مروری بر تحولات قیمت و حجم معاملات بازار مسکن شهر تهران در آذرماه سال ۱۳۹۴ حاکی از کاهش تعداد معاملات و متوسط قیمت خرید و فروش واحدهای مسکونی نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب به میزان ۲.۸ و ۱.۲ درصد است. با این حال حجم معاملات در آذرماه سال جاری نسبت به ماه قبل از افزایش ۴.۸ درصدی برخوردار بوده است که این امر حاکی از استقبال خریداران در شرایط ثابت قیمتی بازار مسکن است.



در مجموع ثبات نسبی قیمت‌ها در بازار مسکن طی دو سال اخیر فرصت مناسبی برای ورود خریداران به بازار مسکن فراهم کرده است. همچنین با توجه به کاهش نااطمینانی‌های متصور در فضای اقتصاد کلان و تصمیمات اخیر شورای پول و اعتبار در کمک به تسهیل اعتباری بخش مسکن و ارتقای قدرت خرید مسکن خانوارها تداوم بهبود حجم معاملات بازار مسکن در فصول آتی دور از انتظار نخواهد بود. بررسی تحولات بازار اجاره‌بهای مسکن در آذرماه سال ۱۳۹۴ نیز مؤید تغییر متناسب اجاره‌بها با تحولات نرخ تورم است به طوری شاخص کرایه مسکن اجاری در شهر تهران و در کل مناطق شهری نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۱۰.۵ و ۱۱.۵ درصد رشد نشان می‌دهد.

بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۰.۶ درصد افزایش و ۱.۲ درصد کاهش نشان می‌دهد. بیشترین رشد متوسط قیمت در این ماه نسبت به ماه مشابه سال قبل به منطقه ۴ (معادل ۱۶ درصد) و بیشترین کاهش قیمت به منطقه ۲۱ (معادل ۶.۹ درصد) تعلق دارد.

در آذرماه سال ۱۳۹۴ از میان مناطق ۲۲ گانه شهرداری تهران، بیشترین متوسط قیمت یک متر مربع زیربنای مسکونی معامله شده معادل ۷۷.۲ میلیون ریال به منطقه ۱ و کمترین آن با ۲۰.۶ میلیون ریال به منطقه ۱۸ تعلق داشته است.

۳. تحولات بازار معاملات مسکن در شهر تهران در نه ماهه نخست سال ۱۳۹۴

در نه ماهه نخست سال ۱۳۹۴، تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۱۰۸۸ هزار واحد مسکونی بالغ گردید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۴.۷ درصد کاهش نشان می‌دهد. در این مدت متوسط قیمت یک متر مربع بنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۲۸.۷ میلیون ریال بوده است که نسبت به دوره مشابه سال قبل با کاهش ۱۰.۱ درصدی مواجه بوده است.

۴. سایر شاخص‌های آماری بازار معاملات مسکن

۴-۱. توزیع فراوانی تعداد معاملات بر حسب قیمت یک متر مربع بنای واحد مسکونی

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده بر حسب قیمت یک متر مربع بنا در آذرماه سال ۱۳۹۴ حاکی از آن است که واحدهای مسکونی در دامنه قیمتی ۲۵ تا ۳۰ میلیون ریال به ازای هر متر مربع بنا با سهم ۱۴.۶ درصد بیشترین سهم از تعداد معاملات را به خود اختصاص داده و دامنه‌های قیمتی ۲۰ تا ۲۵ و ۳۰ تا ۳۵ میلیون ریال به ترتیب با سهم ۱۳.۷ و ۱۳.۲ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در این ماه توزیع حجم معاملات به گونه‌ای بوده است که در حدود ۶۲.۱ درصد واحدهای مسکونی با قیمتی کمتر از میانگین قیمت هر متر مربع واحد مسکونی (۳۸۸ میلیون ریال) معامله شده‌اند.

۴-۲. توزیع فراوانی تعداد معاملات بر حسب سطح زیربنای هر واحد مسکونی

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده بر حسب سطح زیربنای هر واحد مسکونی در آذرماه سال ۱۳۹۴ نشان می‌دهد بیشترین سهم از معاملات انجام شده به واحدهای مسکونی با زیربنای ۶۰ تا ۷۰ متر مربع معادل ۱۵.۸ درصد اختصاص داشته است. واحدهای دارای زیربنای ۵۰ تا ۶۰ و ۷۰ تا ۸۰ متر مربع به ترتیب با سهم ۱۵.۱ و ۱۴.۳ درصدی در رتبه‌های بعدی قرار دارند. در مجموع در این ماه واحدهای مسکونی با سطح زیربنای کمتر از ۸۰ متر مربع ۵۷.۸ درصد از معاملات انجام شده را به خود اختصاص دادند.

۴-۳. توزیع فراوانی تعداد معاملات بر حسب ارزش هر واحد مسکونی

در آذرماه سال ۱۳۹۴ توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده بر حسب ارزش هر واحد حاکی از آن است که واحدهای مسکونی با ارزش ۱۰۰ تا ۱۳۰ میلیون تومان با سهم ۱۰.۶ درصد در میان دامنه‌های قیمتی مورد بررسی بیشترین سهم از معاملات انجام شده را به خود اختصاص داده‌اند. واحدهای دارای ارزش ۱۶۰ تا ۱۹۰ و ۱۳۰ تا ۱۶۰ میلیون تومان نیز به ترتیب با اختصاص سهم ۹.۹ و ۹.۵ درصدی در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در آذرماه سال ۱۳۹۴ حدود ۴۷.۶ درصد از معاملات به واحدهای مسکونی با ارزش کمتر از ۲۲۰ میلیون تومان اختصاص داشته است و ۵.۹ درصد از واحدهای مسکونی معامله شده نیز ارزشی بیش از ۹۸۰ میلیون تومان داشته‌اند. این سهم‌ها در آذرماه سال ۱۳۹۳ به ترتیب معادل ۴۷.۵ و ۵.۹ درصد بود.

۵. تحولات اجاره‌بهای مسکن

در آذرماه سال ۱۳۹۴ شاخص کرایه مسکن اجاری در شهر تهران و در کل مناطق



ساختمان‌های نوسازی که کلنگی ساخته می‌شوند

می‌دهند و ناظران هم بدون نظارت دقیق تنها در پایان کار امضاء فروشی می‌کنند. براساس این گزارش با توجه به آنکه ۹۷ درصد از مساحت کشور در کمربند زلزله قرار دارد، ساخت ساختمانی آن هم به صورت غیر استاندارد تنها خطر ریزش این ساختمان‌های آن هم از نوع بی‌کیفیت را بیشتر می‌کند.

برای واقعیت‌بخشی به این امر می‌بایست سری به گذشته زد و اتفاقات دلخراشی همچون زلزله بم را یادآور شد تا همگان از خواب غفلت بیدار شده و ببینند که کیفیت‌ها چگونه تنزل پیدا کرده و برای کشور بلاخیزی مثل ایران که بلایای طبیعی همچون سیل، زلزله، طوفان، رانش زمین و ... در آن کم نیست ساخت و سازهای بی‌کیفیت فقط هزینه‌های مالی و جانی راییشتر می‌کند به گونه‌ای که وقوع حادثه‌ای در کلانشهر تهران می‌تواند موجودیت و حاکمیت کشور را به خطر بیندازد.

البته در این میان نقش ساختمان‌های بلند بسیار مهمتر است و نیازمند پیگیری جدی می‌باشد. این مسئله هم داد آخوندی وزیر راه و شهرسازی را درآورد و انتقاد شدیدی به این مسئله داشت که بلندمرتبه سازی کشور تنها در جهت تطمیع امیال سوداگران انجام می‌شود، پس باید این نکته را متذکر شد که این آسمانخراش‌ها هم می‌تواند فرصت باشد هم تهدید، زیرا طبق گفته‌های حامد مظاهریان معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی، بناهای بلند می‌توانند بر مبنای استفاده بهینه از زمین و تمرکز فعالیت‌ها در کلانشهرهایی مانند تهران مفید واقع شوند، اما موجب سلب آرامش مردم شده‌اند.

طبق این گزارش برخی کارشناسان حوزه مسکن معتقدند که حذف مجریان

پنجره ایرانیان: کیفیت ساخت و ساز کشور طی سال‌های اخیر بسیار کاهش یافته و با توجه به آنکه حجم وسیعی از کشور در کمربند زلزله خیز قرار دارد هزینه‌های بسیار سنگینی را بر جای می‌گذارد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، در سال‌های اخیر متأسفانه کیفیت ساخت‌وسازها از دید منتقدان هم دور مانده و نبود نظارت و استانداردها در زیر سایه قیمت و رکود بازار مسکن به فراموشی سپرده شده است تا هدر رفتن بخش اعظمی از سرمایه ملی با ساختمان‌سازی، آن هم از نوع دورهمی، بیشتر شکل بگیرد و ایمنی و عمر ساخت‌وسازها به حداقل برسد.

براساس این گزارش، یکی از کاستی‌های بازار مسکن انجام ساخت‌وسازها توسط افراد فاقد صلاحیت است و در واقع یکسری افراد ثروتمند بدون استفاده از نیروی کار ماهر شروع به احداث انبوهی از ساختمان‌ها می‌کنند که در آن مصالح، کیفیت و اجرای دقیق برایشان مفهومی ندارد. این امر در حالی است که برای امان‌های ساختمان‌سازی، استانداردهایی وجود دارد که سازندگان ملزم به رعایت آن هستند. البته سازندگان فقط تا آنجا که بتوانند قیمت را بالا می‌برند بدون آنکه استنادی را رعایت کنند و هیچ تعهدی هم در قبال آنچه می‌سازند ندارند و در نهایت آنچه بیش از پیش در ساختمان‌سازی کشورمان معنا پیدا می‌کند، بناهای باشکوهی است که با رنگ و لعاب و نورافشانی‌هایشان مردم را فریب می‌دهد.

اما نکته جالب در این خصوص اینجاست که نظارت‌های کارآمد و اهرم‌های قانونی نیز چندان جلوه نمی‌کند و این افراد بی‌مهابا به ساخت و سازهای ناامن خود ادامه

می‌کند که هم جان کارگر و هم اهالی آن ساختمان به خطر می‌افتد. سرحدی عنوان کرد: گودبرداری‌های غیر اصولی بسیار خطرناک است و همانند یک بمب نارنجکی است که ضامن آن کشیده شده و شاهد انفجارش خواهیم بود. این کارشناس مسکن گفت: نباید مردم را عادت داد که این موارد را به عنوان قضا و قدر ببینند و قاضی هم چند درصدی مالک و مهندس را مقصر می‌داند و در نهایت هیچ اتفاق خاصی برای کیفیت رخ ندهد.

نظام مهندسی نظارت را فراموش کرده

هرمز فامیلی رئیس سابق انجمن بتن ایران، نیز درخصوص نظارت بر کارگاه‌های بتن، گفت: این نظارت بسیار ضعیف است و باعث کاهش عمر خانه‌ها شده به طوری که در عرض ۳۵ سال کلنگی می‌شوند. وی افزود: در دیگر کشورها همین بتن مورد استفاده قرار می‌گیرد و عمر ساختمان‌ها به ۲۰۰ الی ۳۰۰ سال می‌رسد. فامیلی با ذکر این نکته که عمر بتن باید چند صد سال باشد اما در کشور ما بسیار کم است ادامه داد: مواد اولیه ما بسیار مناسب است اما نظارت ضعیف و بتن کاری به دست کارگران غیر متخصص عمر کوتاه بتن را در کشور به دنبال داشته است.



رئیس سابق انجمن بتن ایران بیان کرد: از یک طرف هزینه تولید سیمان بالا است و مبلغ زیادی را نیز به عنوان سوبسید به این محصول داده می‌شود تا سیمان ارزانی عرضه شود و از طرف دیگر هم سیمان تولیدی برای محیط زیست آلودگی ایجاد می‌کند اما با این وجود کیفیت ساختمان‌ها بسیار کاهش یافته است. وی ضمن تاکید بر عملکرد بهتر سازمان نظام مهندسی و دریافت حق الزحمه مناسب مهندسان ناظر برای نظارت صحیح‌تر گفت: سازمان نظام مهندسی تقسیم کار را به نحو صحیح انجام نمی‌دهد تا کارها به همه مهندسان برسد و حق الزحمه مهندسان هم متناسب باکاری که انجام می‌دهند نیست و این امر سبب رواج امضا فروشی در کشور شده است که مهندس ناظر در ابتدا و انتهای کار امضای خود را بفروشد و هیچ نظارتی انجام ندهد.

وی در پایان گفت: اگر هزینه نظارت به درستی پرداخت شود کیفیت خانه‌ها بسیار افزایش می‌یابد به طوری که حتی برای نسل‌های آینده هم قابل استفاده خواهد بود. بنابراین می‌بایست حتماً بر مصالح غیر استاندارد با کیفیت پایین، نظارت سوری و غیر مسئولانه، اجرای غیر صحیح که بخش اعظم ناهنجاری‌های صنعت ساختمان هستند قوانین و مقرراتی وضع شود تا پول و جان مردم حیف و میل نشود.

ساختمان هم به نوبه خود موجب افزایش سیر صعودی بی‌کیفیتی‌ها شده، در حالیکه این عنصر یکی از مهمترین و تعیین‌کننده‌ترین عنصر کیفیت ساختمان‌ها به شمار می‌آید و با نبود آن هر بیسود و غیرمتخصصی خود را شایسته ساخت و ساز می‌داند. بر همین اساس کارشناسان اعتقاد دارند که برای صحت گذاشتن بر بی‌کیفیتی می‌بایست به ساختمان‌های در حال ساخت سرکی کشید و از پروانه ساخت، مهندس ناظر، مجری، جوش‌های موجود در اسکلت، بتن‌سازی و ... سرآبی گرفت تا ببینیم دیگر نظارت و قوانینی تمام‌قد برای مقابله با این بازار مکاره وجود ندارد.

آقای شهردار بر حذف مجریان ساختمان پافشاری نکن

احمد رضا سرحدی، کارشناس مسکن ضمن اظهار ناخرسندی از حذف مجریان ساختمان گفت: چند ماه پیش یک مالک بساز و بفروش در یزد شکایت کرد که می‌خواهم با یک مجری قرارداد بنبندم و در واقع هر قسمت کار را به یک مجری واگذار کنم تا کار ساخت را شروع کند و دیوان عدالت اداری هم دادنامه شماره ۹۹ را صادر کرد و در آن ذکر شده که مالک می‌تواند قسمت‌های مختلف ساختمان‌ش را به مجریان مختلف بدهد.

سرحدی با بیان اینکه این کار آب سردی بر تلاش چندین ساله مهندسان است، گفت: شهردار تهران و همکاران ایشان در معاونت شهرسازی این قانون را مستمسک قرار می‌دهند و اعلام می‌کنند که به دستور و رای دیوان عدالت اداری دیگر نیازی به حضور مجری در ساختمان‌سازی نیست و با این کار هر بیسود و غیر متخصصی می‌تواند به ساخت‌وساز روی بیاورد.

این کارشناس مسکن اظهار داشت: در تمام پرونده‌های صادر شده اسم مجری حذف گردید یعنی در واقع مهمترین و تعیین‌کننده‌ترین عنصری که می‌تواند کیفیت ساختمان‌ها را تنظیم کند.

سرحدی گفت: باید حتماً یک اجراکننده در کار ساخت و ساز نظارت کنند تا دستورات ناظر را به درستی اجرا کند زیرا کارگران و پرسنل کارگاهی که گواهی فنی ندارند، نحوه تعیین بتن، قالب‌بندی، جوش و غیره را به درستی اجرا نمی‌کنند. وی عنوان کرد: برای مخالفت با این موضوع حدود ۲ ماه پیش تجمعی در مقابل شهرداری داشتیم، اما متأسفانه شهردار تهران در مقابل این امر حیاتی برای زندگی مقاومت می‌کند و صلاح مملکت و منافع ملی را فدای سودجویی‌های یک مشت بساز و بفروش که هیچ تعهد اخلاقی، ایمانی و فنی برای ساخت‌وساز ندارند، می‌کنند. سرحدی بیان کرد: افراد علت حذف مجری را گران شدن ساخت و ساز می‌دانند و عنوان می‌کند که ما می‌بایست پول مجری را نیز پرداخت کنیم.

وی اضافه کرد: این امر عمر مفید ساختمان‌ها را که می‌تواند ۱۰۰ سال باشد به حدود ۲۵ سال کاهش می‌دهد و تلاشی که برای ارزان‌تر شدن ساختمان‌ها می‌کند محقق نخواهد شد، زیرا طمع بساز و بفروش به کم راضی نیست و تا جایی که بتواند قیمت را بالا می‌برد در عین حال که از مواد بی‌کیفیت استفاده می‌کند.

اجرای نشدن قانون مصوب ۲۰ سال پیش

سرحدی به قانون مصوب در سال ۷۴ اشاره کرد و گفت: طبق این قانون از سال ۱۳۷۴ به بعد نباید هیچ کارگاه غیر فنی مشغول به فعالیت باشد و طبق این قانون بعد از گذشت ۱۰ سال باید تمام ساخت و ساز و امور فنی کشور دارای صلاحیت باشند که با گذشت ۲۰ سال هنوز این قانون اجرایی نشده است.

این کارشناس مسکن تصریح کرد: طبق این قانون عوامل فنی و مهندسان و تکنسین به ترتیب باید دارای کارت مهارت و پروانه صلاحیت باشند در غیر این صورت نمی‌توانند در کارگاه‌ها مشغول به کار شوند.

نارنجک‌های ضامن کشیده شده‌ای به نام گودبرداری‌های فاقد ایمنی

این کارشناس حوزه مسکن اظهار داشت: گودبرداری‌های اشتباه سبب شده که هرچند وقت یکبار ریخته شوند و آن طرح‌هایی که باید برای سازه نگهبان باشد رعایت نمی‌شود.

وی افزود: این گودبرداری‌های اشتباه و غیر اصولی زیر پی ساختمان بغلی را خالی

بانک جهانی «برآورد رشد اقتصادی ایران» در سال ۲۰۱۶ را از ۲ درصد به ۸/۵ درصد ارتقا داد:

پیش‌بینی جهش اقتصاد ایران

یک الگوی رشد مصرف‌محور و خدمات محور بستگی خواهد داشت.

ایران و منطقه

بنا بر گزارش بانک جهانی، تولید ناخالص داخلی ایران ۱/۹ درصد در سال ۲۰۱۵ بوده است و پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۱۶ به ۵/۸ درصد برسد. این در حالی است که در سال ۲۰۱۶ میانگین رشد اقتصادی کشورهای در حال توسعه ۳/۷ درصد پیش‌بینی شده است. این بانک در ژوئن سال ۲۰۱۵ گزارشی دیگر از پیش‌بینی رشد اقتصادی جهان ارائه کرده بود. در آن گزارش رشد اقتصادی ایران برای سال ۲۰۱۵ به میزان یک درصد برآورد شده بود. در پیش‌بینی قبلی برای رشد اقتصادی سال ۲۰۱۶ رقم ۲ درصد ثبت شده بود در حالی که در پیش‌بینی جدید رشد اقتصادی ۵/۸ درصد پیش‌بینی شده است. در گزارش قبلی رشد اقتصادی برای سال ۲۰۱۷ رقم ۲ درصد پیش‌بینی شده بود در حالی که این رقم در گزارش جدید به ۶/۷ درصد افزایش یافته است. این در حالی است که پیش‌بینی‌های رشد اقتصادی در مقایسه با گزارش پیشین این بانک برای غالب کشورهای کاهش یافته است. افزایش در برآورد رشد اقتصادی سال ۲۰۱۵ در گزارش جدید نسبت به قبلی برای اقتصاد ایران در مقایسه با اکثر کشورهای دیگر بیشترین مقدار بوده است. این تغییر در پیش‌بینی برای سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ نیز برای رشد اقتصادی ایران بیشترین درصد افزایش را نسبت به تمامی کشورهای دیگر نشان می‌دهد.

در بخش دیگر این گزارش تحلیل و تخمین رشد اقتصادی برای مناطق مختلف دنیا ارائه شده است. در «خاورمیانه و کشورهای شمال آفریقا» عامل اصلی افزایش در رشد اقتصادی منطقه حذف تحریم‌های ایران و پیش‌بینی رشد اقتصادی این کشور در سال ۲۰۱۶ شمرده شده است. رشد اقتصادی این منطقه برای سال ۲۰۱۵ معادل ۲/۵ درصد برآورد شده که نسبت به سال ۲۰۱۴ تغییری نکرده است. به جز کشور عراق که رشد مثبتی داشت غالب کشورهای منطقه در سال ۲۰۱۵ رشد اقتصادی بسیار آهسته‌ای را تجربه کردند که دلیل اصلی آن افت شدید قیمت‌های نفت بوده است. پیش‌بینی رشد اقتصادی منطقه برای بازه ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸ به‌طور متوسط ۵ درصد است که دلیل این افزایش نسبت به بازه ۲۰۱۴-۲۰۱۵ افزایش انتظارات از رشد اقتصادی ایران به‌عنوان بزرگترین کشور در حال توسعه منطقه است. رشد اقتصادی ایران (به سبب لغو تحریم‌ها) تهدیدی برای کشورهای نفتی منطقه تلقی می‌شود چرا که رشد و توسعه بخش نفتی ایران و افزایش در صادرات نفت این کشور می‌تواند مسبب کاهش قیمت جهانی نفت باشد. کشوری که احتمالاً از رشد اقتصادی ایران متضرر نشود لبنان خواهد بود زیرا غالب بانک‌ها و موسسات مالی لبنان برای کار و سرمایه‌گذاری در ایران ابراز علاقه کرده‌اند.

رشد اقتصادی کشورهای نفتی با سطح درآمد بالا برای سال ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ رقم ۲/۷ تخمین زده شده و برای بازه ۲۰۱۷-۲۰۱۸ نیز رقم ۳ درصد پیش‌بینی شده است. رشد اقتصادی کشورهای نفتی در حال توسعه برای سال ۲۰۱۵ رقم ۱/۷ درصد برآورد شده در حالی که براساس پیش‌بینی سال ۲۰۱۶ به ۶/۲ درصد خواهد رسید. در سال ۲۰۱۷ نیز تا ۷ درصد افزایش خواهد داشت. در این تخمین نیز اثر پررنگ رشد اقتصادی ایران را در این گروه از کشورهای در حال توسعه می‌توان مشاهده کرد. اگر از پیش‌بینی ۳۵/۷ درصدی رشد اقتصادی لیبی (که به سبب انتظار افریخیسی موافقت‌نامه سیاسی‌ای است که تحت حمایت سازمان ملل در انتهای سال ۲۰۱۵ منعقد شد) و نیز جیبوتی برای سال ۲۰۱۶ صرف‌نظر کنیم، ایران بیشترین نرخ رشد اقتصادی را خواهد داشت؛ نرخ رشدی که برای سال ۲۰۱۷ نیز پایدار بوده و همچنان بالاترین نرخ در منطقه به شمار می‌رود.

پنجره ایرانیان: تازه‌ترین گزارش بانک جهانی با عنوان «چشم‌انداز اقتصادی جهان ۲۰۱۶» که روز پنج‌شنبه (۱۷/۱۰/۹۴) منتشر شد، به پیش‌بینی رشد اقتصادی کشورها و مناطق جهان در سال‌های پیش‌رو پرداخته است. این گزارش با وجود آنکه رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۱۵ را در حد مایوس‌کننده ۲/۴ درصد اعلام کرده و پیش‌بینی قبلی بانک جهانی از نرخ رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۱۶ را از رقم ۳/۳ درصد به ۲/۹ درصد کاهش داده، افزوده است که پیش‌بینی قبلی بانک جهانی از رشد اقتصادی ایران که رقم ۲ درصد را نشان می‌داد، حالا به ۵/۸ درصد افزایش یافته است. میزان افزایش در برآورد رشد اقتصادی ایران در میان کل کشورهای جهان یکی از بیشترین جهش‌ها را نشان می‌دهد و بانک جهانی در توضیح این اصلاح پیش‌بینی خود از نرخ رشد اقتصادی ایران، لغو تحریم‌های غرب علیه کشورمان و رشد و توسعه بخش نفت و افزایش صادرات نفتی را از جمله دلایل عمده این جهش رشد اقتصادی ذکر کرده است. بانک جهانی همچنین بالاترین نرخ رشد اقتصادی سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ منطقه را به کشور ما اختصاص داده است.

به گزارش دنیای اقتصاد، ۱۷ دیماه بانک جهانی نخستین پیش‌بینی خود در سال جدید میلادی از رشد اقتصادی جهان در سال‌های پیش‌رو را منتشر کرد. بر این اساس، در شرايطی که بانک جهانی اعلام کرده رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۱۵ در حد مایوس‌کننده ۲/۴ درصد بوده است و پیش‌بینی قبلی خود از احیای این رشد در سال جاری میلادی را نیز از ۳/۳ درصد به ۲/۹ درصد کاهش داده است، پیش‌بینی خود از رشد اقتصادی کشورمان را اصلاح کرده و از ۲ درصد به ۵/۸ درصد افزایش داده است. این در حالی است که چندی پیش نیز نشریه اکونومیست رشد اقتصادی بسیار خوب ۶/۱ درصدی را برای کشورمان در سال ۲۰۱۶ پیش‌بینی کرده بود. بانک جهانی در گزارش جدید خود با اشاره به اینکه رشد اقتصادهای عمده جهان و بازارهای نوظهور بسیار کند پیش‌بینی می‌شود، هشدار داده است که این کندی گسترده رشد در سطح جهان توسعه‌یافته می‌تواند دستاوردهای جهانی نجات مردم از فقر را مورد تهدید قرار دهد. گزارش جدید بانک جهانی با عنوان «چشم‌انداز اقتصادی جهان ۲۰۱۶» با اشاره به اینکه رشد ضعیف اقتصادهای بزرگ نوظهور بر رشد اقتصاد جهان در سال ۲۰۱۶ فشار وارد خواهد کرد، به این نکته پرداخته است که با وجود این، فعالیت‌های اقتصادی جهان از رشد ۲/۴ درصدی خود در سال ۲۰۱۵ به رقم ۲/۹ درصد در سال ۲۰۱۶ خواهد رسید و دلیل آن احیای ملایم اقتصادهای پیشرفته و تثبیت فعالیت‌های اقتصادی در بین صادرکنندگان عمده کالاها خواهد بود. گزارش بانک جهانی بر این نکته تأکید دارد که افت رشد اقتصادهای عمده نوظهور موجب کندی رشد کشورهای در حال توسعه خواهد شد و تهدیدی را متوجه دستاوردهای سخت به‌دست آمده نجات مردم از فقر خواهد کرد. جیم یونگ کیم، رئیس بانک جهانی گفت: «بیش از ۴۰ درصد فقرای جهان در کشورهای در حال توسعه زندگی می‌کنند که رشد اقتصادی در آن مناطق طی سال ۲۰۱۵ کاهش یافته است». وی با اشاره به اینکه کشورهای در حال توسعه باید بر انعطاف‌پذیری خود بیفزایند تا در برابر فضای ضعیف اقتصادی مقاوم شوند و از اقشار ضعیف حمایت کنند، افزود که منافع بالقوه حاصل از اصلاحات برای حاکمیت‌ها و فضای کسب و کارها بسیار زیاد است و می‌تواند در مقابله با کندی رشد اقتصادی کشورهای بزرگ‌تر مفید باشد. براساس گزارش بانک جهانی، رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۱۵ میلادی پایین‌تر از حد انتظارات بود و در این سال قیمت کالاها دچار افت شد، تجارت و جریان سرمایه با اختلالاتی مواجه شد و نوسانات مالی موجب افت فعالیت‌های اقتصادی شد. رشد اقتصادی بایات‌تر جهان در آینده به روند رشد کشورهای دارای درآمد بالا، تثبیت قیمت کالاها و گذار تدریجی اقتصاد چین به سمت

در رکود باقی بمانند. بر این اساس اقتصاد روسیه در سال جاری میلادی با رشد منفی ۰/۷ درصد مواجه خواهد شد و این در حالی است که پیش‌بینی قبلی بانک جهانی رشد مثبت ۰/۷ درصد را برای روسیه پیش‌بینی کرده بود. برآوردهای بانک جهانی رشد منفی ۳/۸ درصد را برای سال ۲۰۱۵ روسیه برآورد کرده است. در برزیل طی سال ۲۰۱۶ رشد اقتصادی به منفی ۲/۵ درصد خواهد رسید در حالیکه پیش‌بینی قبلی رشد منفی ۱/۱ درصد را نشان داده بود.

برآورد بانک جهانی همچنین از کوچک شدن ۳/۷ درصدی اقتصاد برزیل در سال ۲۰۱۵ خبر داده است. بانک جهانی همچنین پیش‌بینی کرده است که منطقه جنوب آسیا با پیشتازی هندوستان (با رشد اقتصادی ۷/۸ درصد)، یکی از روشن‌ترین وضعیت‌های اقتصادی جهان را پیش رو خواهد داشت در حالی که این رقم در سال ۲۰۱۵، ۷/۳ بوده است. با وجود این، بانک جهانی پیش‌بینی خود از رشد اقتصادی هند را نیز نسبت به پیش‌بینی قبلی ۰/۱ درصد کاهش داده است. بانک جهانی همچنین اعلام کرده پیمانی که به تازگی مورد مذاکره قرار گرفته است با عنوان پیمان شراکت دوسوی اقیانوسیه، می‌تواند رونق اقتصادی خوبی را در پی داشته باشد. بر این اساس پیش‌بینی می‌شود که رشد اقتصادی چین به رقم ۶/۷ درصد کاهش خواهد یافت و این در شرایطی است که پیش‌بینی قبلی بانک رشد اقتصادی ۷ درصد را برای این اقتصاد بزرگ جهان اعلام کرده بود. بانک جهانی همچنین رشد اقتصادی چین در سال ۲۰۱۵ را ۶/۹ درصد برآورد کرده بود.

اقتصاد آفریقای جنوبی در سال ۲۰۱۶ نرخ رشد بهتری را نسبت به سال گذشته تجربه خواهد کرد و نرخ رشدش از ۱/۳ درصد در سال گذشته به ۱/۴ درصد خواهد رسید اما این رقم نسبت به پیش‌بینی قبلی که رشد ۲/۱ درصدی را نشان می‌داد، بسیار کمتر است. رشد اقتصادی آمریکا برای سال میلادی جاری ۲/۷ درصد پیش‌بینی شده که نسبت به رشد ۲/۵ درصدی سال ۲۰۱۵ بیشتر است اما از پیش‌بینی قبلی بانک که رشد ۲/۸ درصدی را برای آمریکای ۲۰۱۶ نشان می‌داد، کمتر است. پیش‌بینی نرخ رشد اقتصادی حوزه یورو نیز همین مقدار کاهش یافته است و از رقم ۱/۸ درصد به ۱/۷ درصد اصلاح شده است. برآورد بانک جهانی نشان می‌دهد که نرخ رشد اقتصادی حوزه یورو در سال ۲۰۱۵ بالغ بر ۱/۵ درصد بوده است. کاوشیک باسو، اقتصاددان ارشد و معاون بانک جهانی درباره این گزارش گفت: شاهد واگرایی بیشتری در عملکرد اقتصادهای نوظهور هستیم. میزان خطرات نسبت به ۶ ماه پیش افزایش یافته است. ترکیبی از سیاست‌های مالی و راهکارهای بانک‌های مرکزی می‌تواند در کنترل این خطرات و حمایت از رشد اقتصادی مفید باشد.

عمان نیز با ۰/۵ درصد کاهش نسبت به سال ۲۰۱۵ به رقم ۳/۲ درصد رشد اقتصادی برای سال ۲۰۱۶ دست خواهد یافت. پیش‌بینی شده که در سال ۲۰۱۷ نیز ۰/۲ درصد کاهش داشته و به ۳ درصد خواهد رسید. برای کشورهای منا (کلیه کشورهای منطقه منهای جیبوتی، عراق، لیبی، یمن، سوریه و غزه) نرخ رشد درآمد سرانه برای سال ۲۰۱۵ رقم یک درصد برآورد شده و برای سال جاری میلادی ۲/۸ درصد تخمین زده شده است. رشد تولید ناخالص داخلی (براساس برابری قدرت خرید) که در سال ۲۰۱۵ برای کشورهای منا ۲/۸ درصد برآورد شده بود به ۴/۵ درصد در سال ۲۰۱۶ خواهد رسید که بخشی از این افزایش در تخمین به دلیل حضور پررنگ رشد اقتصادی ایران تلقی شده است.

با اجرای برجام و برداشته شدن تحریم‌ها صادرات نفت خام ایران روزانه ۵۰۰ هزار تا ۷۰۰ هزار بشکه افزایش خواهد یافت. بانک جهانی متوسط قیمت نفت برای سال ۲۰۱۶ را بشکه‌ای ۴۹ دلار تخمین زده است. سطح پایین قیمت دیگر کالاهای خام صادراتی مانند آهن نیز در سال ۲۰۱۶ تغییر چندانی نخواهد کرد و در بهترین حالت یک تا ۲ درصد رشد خواهد داشت. اتفاقات سیاسی-جغرافیایی و نیز شرایط حاد جوی می‌تواند با افزایش ریسک تولید باعث افزایش قیمت‌های کالاهای صادراتی مانند آهن و نفت بشود. این گزارش تصریح می‌کند که شرایط نزولی قیمت کالاهای تحت دو سناریو همچنان مستدام خواهد بود: یکم، ضعف‌های اقتصادی و ساختاری در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای نوظهور همچنان ادامه یابد؛ دوم، جمهوری اسلامی ایران (که بزرگ‌ترین ذخایر گاز طبیعی در جهان را دارا است و چهارمین ذخیره نفت خام را دارد) بتواند با جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی ظرفیت تولید نفت و گاز خود را به سرعت گسترش بدهد. مجموعه شرایط فعلی برای کشورهای صادرکننده منابع طبیعی زنگ هشدار است: تغییر در سیاست‌های مالی، گسترده کردن پروفایل کالاهای صادراتی و نیز متنوع‌سازی اقتصادی و اصلاحات ساختاری برای تقویت دیگر بخش‌های اقتصاد جزو ضروریاتی است که این کشورها دیر یا زود باید آن را بپذیرا باشند.

سایر اقتصادهای جهان

بر این اساس پیش‌بینی می‌شود که اقتصادهای در حال توسعه در سال ۲۰۱۶ تا ۴/۸ درصد رشد کنند که این مقدار کمتر از پیش‌بینی قبلی بانک است اما نسبت به رقم پایین رشد ۴/۳ درصدی که پس از بحران مالی جهان مشاهده شد، بالاتر است. بر این اساس پیش‌بینی می‌شود که رشد اقتصادی چین بیش از این کند شود و این در حالی است که انتظار می‌رود اقتصادهای روسیه و برزیل در سال ۲۰۱۶ همچنان

رشد سالانه تولید ناخالص حقیقی (درصد)، کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا								
تغییر نسبت به پیش‌بینی ژوئن سال ۲۰۱۵ - درصد								
۲۰۱۷ (پیش‌بینی)	۲۰۱۶ (پیش‌بینی)	۲۰۱۵ (برآورد)	۲۰۱۷ (پیش‌بینی)	۲۰۱۶ (پیش‌بینی)	۲۰۱۵ (برآورد)	۲۰۱۴	۲۰۱۳	
۴/۷	۳/۸	-۰/۹	۶/۷	۵/۸	۱/۹	۴/۳	۴/۳	ایران
۱/۲	-۲/۴	۱/۵	۷/۱	۳/۱	-۰/۵	-۰/۵	-۰/۵	عراق
-۰/۴	-۱/۰	۴/۰	۳/۸	۳/۵	۲/۵	۳/۱	۳/۱	اردن
-۱/۴	-۱/۷	-۱/۸	۲/۹	۲/۴	۲/۸	۲/۵	۲/۵	عربستان
-۰/۵	-۰/۴	-۰/۵	۳/۰	۳/۲	۳/۷	۲/۹	۲/۹	عمان
-۰/۰	-۰/۰	-۰/۵	۲/۵	۲/۵	۲/۰	۲/۰	۲/۰	لبنان
-۰/۸	-۰/۸	-۱/۱	۳/۰	۲/۷	۲/۷	۳/۵	۳/۵	کشورهای نفتی با درآمد بالا
۳/۸	۲/۹	-۰/۴	۷/۰	۶/۲	۱/۷	۲/۳	۲/۳	کشورهای نفتی در حال توسعه
۱/۶	۱/۰	-۰/۲	۵/۱	۴/۴	۲/۸	۳/۶	۳/۶	کشورهای در حال توسعه منا



تعالی سازمانی؛ یک ضرورت مهم

دکتر شهرام علیزاده، مدیر عامل آلوکد

اشاره:

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:

که در زیر به معرفی مختصر آنها می‌پردازیم:

۱. دسترسی به نتایج متوازن: سازمان‌های تعالی از طریق برنامه‌ریزی و دستیابی به مجموعه‌ای متوازن از نتایج، که نیازهای کوتاه‌مدت و بلندمدت ذینفعان را برآورده کرده و در موارد مربوطه فراتر رفته، ماموریت خود را محقق ساخته و به سوی چشم‌انداز پیش می‌رود.
۲. ارزش‌افزایی برای مشتریان: سازمان‌های تعالی مشتریان را علت وجودی اصلی خود می‌دانند و تلاش می‌کنند تا از طریق درک و پیش‌بینی نیازها و انتظارات آنها برایشان نوآوری و خلق ارزش کنند.
۳. رهبری با دوراندیشی: سازمان‌های تعالی رهبرانی دارند که آینده را به تصویر کشیده و آن را محقق می‌سازند و به‌عنوان الگو برای ارزش‌ها و اخلاق سازمانی ایفای نقش می‌کنند.
۴. مدیریت به‌وسیله فرآیندها: سازمان‌های تعالی از طریق فرآیندهای ساخت یافته و همسو با استراتژی‌ها و با بهره‌گیری از تصمیم‌گیری مبتنی بر واقعیت‌ها، مدیریت می‌شوند تا نتایجی متوازن و پایدار را خلق کنند.
۵. موفقیت از طریق کارکنان: سازمان‌های تعالی کارکنان خود را ارج می‌نهند

باتوجه به شدت رقابت شرکت‌ها در سطح بین‌المللی، سازمان‌ها در کشورهای توسعه‌یافته یا در حال توسعه به دنبال مدل‌هایی جهت کسب برتری در سازمان‌های خود هستند. به‌عنوان مثال، در ژاپن از مدل TQM و در کشورهای اروپایی از مدل EFQM بهره می‌گیرند. در ایران از مدل EFQM استفاده می‌گردد (البته بدون تغییری در نسخه اصلی). در مطلب زیر تلاش می‌شود با مفاهیم بنیادین تعالی سازمانی آشنا شویم تا سازمان خود را جهت حرکت در مسیر سرآمدی و تعالی آماده کنیم.

(EFQM) European foundation quatity management

مدل تعالی معرفی شده توسط بنیاد اروپایی مدیریت کیفیت EFQM می‌باشد که در کشور ایران نیز پذیرفته شده است و تعدادی از سازمان‌های خصوصی و دولتی اقدام به پیاده‌سازی آن کرده‌اند.

مفاهیم بنیادین تعالی، مفاهیمی هستند که مدل EFQM بر اساس آن بنا شده است. این مفاهیم باید در اعتقادات و مدهای سازمان وجود داشته باشند، زیرا بدون توجه عمیق به آنها حرکت به سمت تعالی، یک تلاش بیهوده و زودگذر می‌باشد. به عبارت دیگر مفاهیم بنیادین تعالی مسیر حرکت به سمت موفقیت پایدار می‌باشد

و فرهنگ توانمندسازی را برای دستیابی متوازن به اهداف سازمانی و مشخصی ایجاد می‌کنند.

۶- پرورش خلاقیت و نوآوری: سازمان‌های متعالی از طریق نوآوری مستمر و نظام‌مند و با هدایت خلاقیت ذینفعان خود، ارزش و سطح عملکردی فزاینده‌ای ایجاد می‌کنند.

۷- ایجاد شراکت‌ها: سازمان‌های متعالی برای کسب اطمینان از موفقیت دوجانبه، با انواع شرکاء روابط مبتنی بر اعتماد را جستجو، ایجاد و حفظ می‌کنند، این شرکت‌ها می‌تواند به‌طور مثال با مشتریان، جامعه تامین‌کنندگان کلیدی و نهادهای آموزشی و سازمان‌های غیردولتی شکل بگیرد.

۸- مسئولیت‌پذیری برای آینده پایدار: سازمان‌های متعالی الگوی ذهنی مبتنی بر اخلاق ارزش‌های شفاف و بالاترین استانداردها را برای رفتار سازمانی، درون فرهنگ خود جای داده‌اند که این موارد آنها را قادر می‌سازد تا برای پایداری اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی تلاش کنند.

معیارهای مدل EFQM به دودسته کلی تقسیم می‌شوند:

الف) توانمندسازها

معیارهای توانمندسازها شامل پنج معیار بوده و عواملی هستند که موجب تقویت توانمندی سازمان جهت حرکت به سمت تعالی می‌شوند. این معیارها و زیر معیارهای مربوطه به ما نشان می‌دهند که جهت ارتقاء توانایی سازمان چه نکاتی را باید مورد توجه قرار بدهیم.

ب) نتایج

این معیارها که شامل چهار معیار می‌باشند، نتایجی هستند که سازمان‌های متعالی در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار باید به آنها دست پیدا کنند و بیانگر صحت انتخاب و به کارگیری رویکردهای تعریف شده در معیار توانمندسازها می‌باشند. معیارهای مدل EFQM در مجموع دارای ۱۰۰۰ امتیاز می‌باشد که ۵۰۰ امتیاز برای توانمندسازها و ۵۰۰ امتیاز برای نتایج حاصله می‌باشد. به عبارت بهتر یک سازمان در حالت ایده‌آل می‌تواند ۱۰۰۰ امتیاز کسب کند که این امر بسیار دشوار می‌باشد زیرا هم‌اکنون نمره شرکت‌های برتر در کلاس جهانی حدود ۷۰۰ امتیاز می‌باشد. در شکل زیر معیارها و نحوه تعامل آنها با یکدیگر نشان داده شده است.

معیار ۱: رهبری

سازمان‌های متعالی رهبرانی دارند که آینده را به تصویر کشیده و آن را محقق می‌سازند و همواره به‌عنوان الگو برای ارزش‌ها و اخلاق سازمانی، ایفای نقش می‌کنند و الهام‌بخش اعتماد هستند. آنها انعطاف‌پذیرند و سازمان را قادر می‌سازند تا برای حصول اطمینان از موفقیت مداوم سازمان، آینده را به‌موقع پیش‌بینی کرده و عکس‌العمل نشان دهد.

1a- رهبران ماموریت، چشم‌انداز، ارزش‌ها و اخلاقیات را ایجاد کرده، توسعه داده و خود به‌عنوان الگو عمل می‌کنند.

1b- رهبران، سیستم مدیریت سازمان و عملکرد آن را تعریف، پالایش، بازنگری و هدایت کرده و بهبود می‌دهند.

1c- رهبران با ذی‌نفعان بیرونی فعالانه در تعامل هستند.

1d- رهبران با همراهی کارکنان سازمان، فرهنگ تعالی را تقویت می‌کنند.

1e- رهبران اطمینان می‌یابند که سازمان منعطف است و تغییر در آن به‌صورت اثر بخش، مدیریت می‌شود.

معیار ۲: استراتژی

سازمان‌های متعالی، ماموریت و چشم‌انداز خود را از طریق توسعه یک استراتژی متمرکز بر ذینفعان به اجرا در می‌آورند. خط‌مشی‌ها، برنامه‌ها، اهداف و فرآیندها برای تحقق استراتژی، توسعه یافته و جاری می‌شوند.

2a- استراتژی، مبتنی بر درک نیازها و انتظارات توان‌آسان ذی‌نفعان و محیط بیرونی است.

2b- استراتژی مبتنی بر درک قابلیت‌ها و عملکرد درونی است.

2c- استراتژی و خط‌مشی‌های پشتیبان توسعه یافته، بازنگری و به‌روز می‌شود.

2d- استراتژی و خط‌مشی‌های پشتیبان در میان گذاشته شده، همچنین اجرا و پایش می‌شوند.

معیار ۳: کارکنان

سازمان‌های متعالی کارکنان خود را ارج می‌نهند و فرهنگی را ایجاد می‌کنند که دستیابی به اهداف سازمانی و شخصی دربردارنده منافع طرفین، میسر شود. آنها قابلیت‌های کارکنان خود را توسعه داده و عدالت و برابری را ترویج می‌دهند. این سازمان‌ها با کارکنان خود به‌گونه‌ای ارتباط برقرار کرده و ایشان را مورد تشویق، قدردانی و مراقبت قرار می‌دهند که آنها را برانگیزانند، در آنها تعهد ایجاد کرده و قادرشان سازند تا از مهارت‌ها و دانش خود در راستای منافع سازمان استفاده کنند.

3a- برنامه‌های کارکنان، استراتژی سازمان را پشتیبانی می‌کند.

3b- دانش و قابلیت‌های کارکنان توسعه می‌یابد.

3c- کارکنان همسو شده، مشارکت داده شده و توانمند می‌شوند.

3d- کارکنان در سراسر سازمان به طور اثربخش ارتباط برقرار می‌کنند.

3e- کارکنان تشویق، قدردانی و مراقبت می‌شوند.

معیار ۴: شراکت‌ها و منابع

سازمان‌های متعالی شراکت‌های بیرونی، تامین‌کنندگان و منابع درونی را به‌منظور پشتیبانی از استراتژی و خط‌مشی و اجرای اثربخش فرآیندها، برنامه‌ریزی و مدیریت می‌کنند. این سازمان‌ها از مدیریت اثربخش پیامدهای زیست محیطی و اجتماعی توسط آنها (شراکت‌های بیرونی، تامین‌کنندگان و منابع درونی) اطمینان می‌یابند.

4a- شرکا و تامین‌کنندگان برای منافع پایدار مدیریت می‌شوند.

4b- منابع مالی برای تضمین موفقیت پایدار مدیریت می‌شوند.

4c- ساختمان‌ها، تجهیزات، مواد و منابع طبیعی به روشی پایدار مدیریت می‌شوند.

4d- تکنولوژی برای پشتیبانی از تحقق استراتژی مدیریت می‌شود.

4e- اطلاعات و دانش برای پشتیبانی از تصمیم‌گیری اثربخش و ایجاد قابلیت سازمانی، مدیریت می‌شوند.

معیار ۵: فرآیندها، محصولات و خدمات

سازمان‌های متعالی فرآیندها، محصولات و خدمات خود را به‌منظور خلق ارزش فزاینده برای مشتریان و سایر ذی‌نفعان خود طراحی و مدیریت کرده و همچنین بهبود می‌بخشند.

5a- فرآیندها، به‌منظور بهینه‌سازی ارزش برای ذی‌نفعان، طراحی و همچنین مدیریت می‌شوند.

5b- محصولات و خدمات به‌منظور خلق ارزش بهینه برای مشتریان توسعه می‌یابند.

5c- محصولات و خدمات به‌طور اثربخش ترویج و بازاریابی می‌شوند.

5d- محصولات و خدمات تولید، تحویل و مدیریت می‌شوند.

5e- روابط با مشتریان مدیریت شده و ارتقا می‌یابد.

معیار ۶: نتایج مشتری

مجموعه‌ای از شاخص‌های عملکردی و دستاوردهای مرتبط را به‌منظور تعیین جاری‌سازی موفق استراتژی و خط‌مشی‌های پشتیبان مبتنی بر نیازها و انتظارات مشتریان، توسعه داده و در مورد آنها توافق می‌کنند.

اهداف روشنی را برای نتایج کلیدی مبتنی بر نیازها و انتظارات مشتریان، همسو با استراتژی اتخاذ شده، تعیین می‌کنند.

نتایج خوبی از مشتریان با روند مثبت یا پایدار، حداقل برای یک دوره سه ساله، نشان می‌دهند.

دلایل اصلی و محرک‌های روندهای مشاهده شده و تأثیری را که این نتایج بر سایر شاخص‌های عملکردی و دستاوردهای مرتبط دارند، به‌روشنی درک می‌کنند.

عملکرد و نتایج آینده را پیش‌بینی می‌کنند.

معیار ۹: نتایج کلیدی

مجموعه‌ای از نتایج کلیدی مالی و غیر مالی را به منظور جاری‌سازی موفق استراتژی و خط‌مشی‌های پشتیبان مبتنی بر نیازها و انتظارات ذی نفعان کلیدی، توسعه داده و در مورد آنها توافق می‌کنند.

اهداف روشنی را برای نتایج کلیدی مبتنی بر نیازها و انتظارات ذی نفعان کلیدی، همسو با استراتژی اتخاذ شده، تعیین می‌کنند.

نتایج کلیدی خوب را با روندی مثبت یا پایدار، حداقل برای یک دوره سه ساله نشان می‌دهند.

دلایل اصلی و محرک‌های روندهای مشاهده شده و تأثیری را که نتایج بر سایر شاخص‌های عملکردی و دستاوردهای مرتبط دارند به روشنی درک می‌کنند.

عملکرد و نتایج آینده را پیش‌بینی می‌کنند.

درک می‌کنند که چگونه نتایج کلیدی را که به آنها دست یافته‌اند با سازمان‌های مشابه مقایسه کرده و از این داده‌ها در جایی که کاربرد دارد، برای هدف گذاری استفاده کنند.

امتیاز معیارهای مدل EFQM

امتیاز	نام معیار	شماره معیار
۱۰۰	رهبری	۱
۱۰۰	استراتژی	۲
۱۰۰	کارکنان	۳
۱۰۰	شراکت‌ها و منابع	۴
۱۰۰	فرآیندها، محصولات و خدمات	۵
۱۵۰	نتایج مشتری	۶
۱۰۰	نتایج کارکنان	۷
۱۰۰	نتایج جامعه	۸
۱۵۰	نتایج کلیدی	۹

درک می‌کنند که چگونه نتایج کلیدی که به آنها دست یافته‌اند را با سازمان‌های مشابه مقایسه کرده و از این داده‌ها در جایی که کاربرد دارد، برای هدف‌گذاری استفاده کنند.

معیار ۷: نتایج کارکنان

مجموعه‌ای از شاخص‌های عملکردی و دستاوردهای مرتبط را به منظور تعیین جاری‌سازی موفق استراتژی و خط‌مشی‌های پشتیبان مبتنی بر نیازها و انتظارات کارکنان خود، توسعه داده و در مورد آنها توافق می‌کنند.

اهداف روشنی را برای نتایج کلیدی، مبتنی بر نیازها و انتظارات کارکنان، همسو با استراتژی اتخاذ شده، تعیین می‌کنند.

نتایج خوبی از کارکنان با روند مثبت یا پایدار، حداقل برای یک دوره سه ساله، نشان می‌دهند.

دلایل اصلی و محرک‌های روندهای مشاهده شده و تأثیری را که این نتایج بر سایر شاخص‌های عملکردی و دستاوردهای مرتبط دارند به روشنی درک می‌کنند.

عملکرد و نتایج آینده را پیش‌بینی می‌کنند.

درک می‌کنند که چگونه نتایج کلیدی را که به آنها دست یافته‌اند با سازمان‌های مشابه مقایسه کرده و از این داده‌ها در جایی که کاربرد دارد، برای هدف گذاری استفاده کنند.

معیار ۸: نتایج جامعه

مجموعه‌ای از شاخص‌های عملکردی و دستاوردهای مرتبط را به منظور تعیین جاری‌سازی موفق استراتژی اجتماعی و زیست‌محیطی و خط‌مشی‌های مرتبط، مبتنی بر نیازها و انتظارات ذی نفعان بیرونی مربوطه، توسعه داده و در مورد آنها توافق می‌کنند.

اهداف روشنی را برای نتایج کلیدی مبتنی بر نیازها و انتظارات ذی نفعان بیرونی، همسو با استراتژی اتخاذ شده، تعیین می‌کنند.

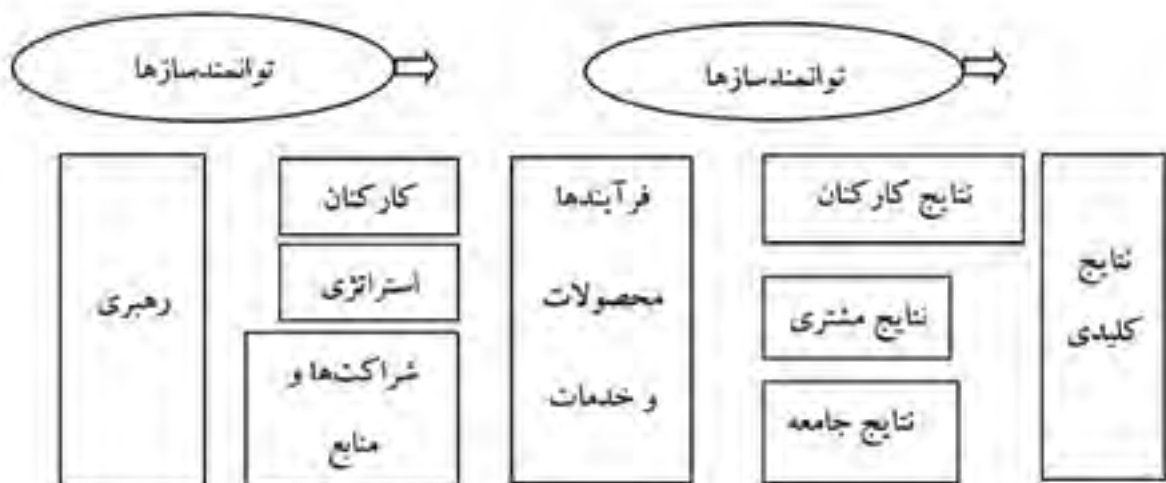
نتایج خوبی از جامعه با روند مثبت یا پایدار، حداقل برای یک دوره سه ساله، نشان می‌دهند.

دلایل اصلی و محرک‌های روندهای مشاهده شده و تأثیری را که این نتایج بر سایر شاخص‌های عملکردی و دستاوردهای مرتبط دارند، به روشنی درک می‌کنند.

عملکرد و نتایج آینده را پیش‌بینی می‌کنند.

درک می‌کنند که چگونه نتایج کلیدی که به آنها دست یافته‌اند را با سازمان‌های مشابه مقایسه کرده و از این داده‌ها در جایی که کاربرد دارد، برای هدف گذاری استفاده کنند.

مدل تعالی EFQM





استانداردهای یک نرم افزار مناسب برای اندروید

علیرضا نظری، کارشناس شرکت بهین سامان هوشمند نگار

اشاره:

امروزه نرم افزارهای مختلفی که در صنعت پنجره سازی به کار می روند، از اهمیت فوق العاده ای برخوردار شده اند. شاید دیگر به سختی بتوان طراحی و تولید در و پنجره را بدون استفاده از این نرم افزارها انجام داد. اما این نرم افزارها نیز مانند کل دنیای دیجیتال به سرعت در حال رشد و پیشرفت هستند. مسلماً همراه نبودن با این سیر پرشتاب دگرگونی ها، کاستن از سرعت رشد شرکت ها یا حتی بازماندن از فضای شدید رقابتی موجود در بازار را به دنبال خواهد شد. چندی است که نرم افزارهای طراحی در و پنجره وارد سیستم اندروید شده اند و مسلماً بر سهولت و نیز سرعت انجام کارها افزوده اند. اما این نرم افزارها چه ویژگی ها و استانداردهایی باید داشته باشند؟ نوشتار پیش رو به قلم علیرضا نظری، کارشناس شرکت بهین سامان هوشمند نگار، می کوشد فهرست وار به این پرسش پاسخ دهد.

قسمت های ورود اطلاعات کاربر را به سادگی با محیط آشنا خواهد کرد. از آنجایی که ابزارهای به کار رفته در نرم افزارهای موبایل شامل موارد و ابزارهای جانبی نمی شود و تنها ابزارهای اصلی و پرکاربردتر در این نرم افزارها پیاده سازی می شود، ارزش زیادی دارد تا همین ابزارها کاملاً دم دستمان باشد تا پیدا کردن و استفاده از آنها آسان باشد و کاربر برای پیدا کردن هر ابزاری نیاز به جستجو نداشته باشد.

۴. هماهنگی با کامپیوتر

کاربرانی که از نرم افزارهای مایکروسافت آفیس استفاده می کنند، هنگامی که بسته اندرویدی این مجموعه را نصب کنند محیط نرم افزار به نظرشان آشنا خواهد رسید. شاید بتوان این ظاهرهای یکسان را یک استاندارد برای نرم افزارهایی تعریف کرد که نسخه های تحت ویندوزشان هم موجود است.

۵. خروجی های استاندارد؛ قدرت نرم افزار

به غیر از ظاهر استاندارد باید خروجی های استاندارد هم برای نرم افزارهایی که نسخه های ویندوزی دارند وجود داشته باشد. mobile iwindoor این خاصیت را دارد تا با ارائه خروجی های استاندارد به نسخه همسان خود، که تحت سیستم عامل ویندوز کار می کند، متصل شده و اطلاعات را به درستی منتقل کند.

۶. امنیت نرم افزار

نرم افزارهای تحت موبایل نیز با تهدیدهایی مواجه هستند، از جمله پاک شدن اطلاعات و کار نکردن درست برنامه.

هر چند که استانداردها شاید نتوانند در مقابل این بلاهای غیر طبیعی چندان مقاوم به نظر برسند، با این حال نرم افزاری که به صورت دوره ای به روزرسانی می شود، از چنین خطرهایی محفوظ تر خواهد بود. به غیر از آن، وجود دایرکتوری های مستقیم در Root سیستم اندروید، این امکان را به وجود می آورد که در صورت پاک شدن نرم افزار، اطلاعات داخل پوشه مربوط به آن باقی بماند.

۷. ارتباط با شبکه های اجتماعی

ارائه گزارش های استاندارد در قالب فایل های pdf به شبکه های اجتماعی شاید ساده ترین راه برای کاربرانی باشد که می خواهند کاغذبازی را کنار بگذارند و به صورت پیشرفته مشتریان و دوستان خود را در جریان امور قرار دهند. حال می تواند یک پیش فاکتور ساده باشد یا یک قرارداد مهم.

امروزه حجم زیادی از اطلاعات همراه زندگی و کارهایمان شده است. تکنولوژی به حدی با سرعت پیش می رود که همین کامپیوترهایی که تا چند سال پیش با قیمت گزاف خرید و فروش می شد، حالا جزو اسباب های پر زحمت و دست و پاگیر خانه ها شده است.

به هر حال بشر همیشه به دنبال آسان تر کردن کارهای خود بوده است. از آن زمانی که چرخ را اختراع کرد تا زمانی که نرم افزار طراحی در و پنجره موبایل تولید شد، همیشه به سمت سادگی و راحتی بیشتر بوده است. شاید بتوان گفت مهمترین استاندارد یک نرم افزار موبایل سادگی و راحتی آن است و اگر نرم افزاری دارای نسخه کامپیوتری باشد، ضرورتی ندارد که نسخه موبایل آن نیز، همان پیچیدگی ها را داشته باشد (بازرزش ترین امکانات در ساده ترین محیط)؛ همانند نرم افزارهای Microsoft office و Google chrome که دارای چنین خصوصیاتی می باشند و همین دلیل باعث محبوبیت نسخه موبایل این نرم افزارها گردید.

با این مقدمه به سراغ استانداردهای یک نرم افزار موبایل خواهیم رفت.

۱. رابط کاربری:

رابط کاربری یا User interface که به صورت اختصاری UI خوانده می شود، شاید مهم ترین قسمت هر نرم افزاری به حساب بیاید. از دهه ۱۹۹۰ جلوه های ویژه در سینما و استفاده از رابط های گرافیکی جزو لاینفک نرم افزارها شده است. یک محیط کاربر پسند (user friendly) که بتواند کمترین زمان ممکن را برای درک چگونگی کارکردن ارائه بدهد، قابل ستایش است.

۲. اجرا افقی یا اجرا عمودی؟

شاید بتوان نرم افزارهای موبایل را به دو صورت Horizontal و Vertical تقسیم بندی کرد. اصولاً نرم افزارهایی که به صورت افقی (Horizontal) اجرا می شوند، نیاز به چرخاندن دستگاه (موبایل یا تبلت) دارند. اما در نرم افزارهایی که به صورت عمودی (Vertical) اجرا می شوند، کاربر آزادی عمل بیشتری در به دست گرفتن دستگاه و اجرای فرامین مربوطه دارد. این دو حالت هر کدام مزایای مخصوص به خود را دارند و نرم افزاری مناسب و مطلوب خواهد بود که قابلیت آن را داشته باشد که با هر دو حالت به درستی در تعامل باشد.

۳. همه ابزارها دم دست

رعایت اصول روانشناسی در طراحی منوها و ابزارها و همچنین وجود منوهای استاندارد خاصیت های کشیدن و انداختن در زمان طراحی و حساسیت بالا برای کلیک کردن در



روانشناسی محیطی لازمه معماری امروزی

مهندس آلاله عشقی صنعتی و مهندس محمد ربیع پور

اشاره:

مقاله‌ای که از نظر شما می‌گذرد به قلم مهندس محمد ربیع پور و مهندس آلاله عشقی صنعتی بوده و موضوع تاثیر محیط بر انسان را در حوزه معماری بررسی می‌کند. روشن است که انسان از محیط زندگی خود تاثیر می‌پذیرد. شاید در گذشته‌های دور که آدمی با الهام از طبیعت محیط زندگی خود را سر و شکل می‌داد و به‌طور کلی نوع زندگی او بسیار بیشتر از امروز رنگ و بوی طبیعی داشت، فضای زندگی اثرات نامطبوع کمتری بر روان او بر جای می‌گذاشت. اما در جوامع مدرن که اصولاً در همه مقوله‌ها برخلاف طبیعت و طبع واقعی انسانی قدم برداشته شده، این موضوع به یکی از دردسره‌های فراگیر بشر امروزی تبدیل شده است و اکثر محیط‌هایی که انسان در آنها حضور دارد، از فضای زندگی و کار تا دیگر فضاهای شهری، تاثیرات مخربی بر روح و روان انسان بر جای می‌گذارند. در این مقاله سعی شده تا حد امکان موضوع دانش روانشناسی محیطی، و رابطه دو سویه بین محیط و انسان مورد بررسی قرار گیرد.

چکیده

کاربر را فراهم سازد. در قرن معاصر موضوع رابطه انسان و محیط و قابلیت ترجمه آن به زبان طراحی محیط و معماری، مورد توجه پژوهشگران این حوزه از دانش بوده است. در این راستا شناخت انسان و ویژگی‌های محیط زندگی او و چگونگی برقراری رابطه میان این دو عامل اهمیت دارد. این مقاله مروری تحلیلی بر دانش روانشناسی محیطی، رابطه دو سویه بین محیط و انسان داشته است و در این بررسی مشخص گردیده که از تعامل دو حوزه علوم رفتاری و معماری، دانش میان

نگاه به موضوع تاثیرپذیری انسان از محیط پیرامون سابقه‌ای طولانی دارد و از دیرباز مورد توجه بوده است. حال در این میان، معماری به دلیل قابلیت تاثیرگذاری وسیع و عمیق بر مخاطب از اهمیت خاصی برخوردار است. تاثیرپذیری انسان از محیط پیرامون، حقیقتی غیر قابل انکار می‌باشد، و این مهم به عهده طراح است که باطراحی بر اساس نیازهای کاربر، کیفیت فضای معماری را افزایش داده و رضایت

بوده و از هم متأثر می‌شوند. الگوی رویدادهایی را که بر زندگی در بناها و شهرها غالب است، نمی‌توان از فضاهایی که این رویدادها در آنها رخ می‌دهند، جدا کرد. انسان، بسته به ارزش‌های فرهنگی محیط خود، به برخی فضاها، محرک‌ها و رویدادها معنی می‌بخشد و متناسب با آنها رفتار می‌کند. شناخت، توصیف و تبیین رفتار انسان به درک رابطه محیط و رفتار کمک می‌کند و درک نقش محیط ساخته شده در زندگی مردم نیازمند فهم و درک ماهیت انسان است. محیط و رفتار آنقدر در هم تنیده شده‌اند که به‌سختی می‌توان آنها را از هم تفکیک کرد. رفتار را نمی‌توان مستقل از رابطه درونی آن با محیط درک کرد، رفتار را باید در بستری محیطی تعریف کرد (آلتن: ۱۳۸۲).

جو محیط پیرامون و فشار روانی محیط

جو نامناسب که معمولاً در اثر جمع شدن عوامل بازدارنده مختلف مانند روابط عاطفی - اجتماعی نامناسب بین افراد به دلیل شرایط فیزیکی و معماری نامناسب مانند: نور کم، رنگ نامناسب دیوارها یا وسایل و غیره به وجود می‌آید، رفتار را به‌طور غیر مستقیم تحت تأثیر قرار می‌دهد. محیط می‌تواند حتی بعد از آن که ما آن را ترک گفتیم، بر حالات خلقی ما اثر بگذارد و تأثیر خلقی در حافظه عاطفی و عملکرد تکالیف شناختی و خلاقانه به اثبات رسیده است. فشار روانی ناشی از تعامل میان رویدادهای بیرونی، شناخت‌ها و پاسخ‌های هیجانی است. ماهیت فشار روانی که هر فرد تجربه می‌کند تا حدی به مزمن یا حاد بودن آن بستگی دارد.

رفتار فضایی و فضای شخصی

رفتار فضایی و فضای شخصی دو موضوع مرتبط به انسان و محیط پیرامون اوست. انسان برای ارضای نیازهای فیزیولوژیک و اجتماعی خود و به‌منظور ایفای نقش‌های اجتماعی، احتیاج به فضاهایی با حدود و شرایط مناسب دارد و فقط هنگامی که نتواند شرایط مورد نظر را به وجود آورد، تغییر رفتار می‌دهد و خود را با شرایط موجود سازگار می‌کند.

قلمرو

لئون پاستالان (۱۹۷۰) قلمرو مکانی انسان را این‌گونه تعریف کرده است: قلمرو مکانی فضای محدود شده‌ای است که افراد و گروه‌ها از آن به‌عنوان محدوده اختصاصی استفاده و دفاع می‌کنند بر خلاف فضای شخصی که با شخص متناسب شده است. قلمروگرایی تلاش برای تأثیرگذاری یا اعمال کنترل بر اعمال فرد دیگر از طریق تنظیم محیط جغرافیایی و اشیای موجود در آن است تعریف ایروین آلتن از قلمرو مکانی، ساز و کاری برای فراهم آوردن خلوت است. بعضی از ویژگی‌های اصلی قلمرو مکانی عبارتند از: (الف) احساس مالکیت و حق انسان نسبت به یک مکان؛ (ب) شخصی‌سازی و نشانه‌گذاری یک محوطه؛ (ج) حق دفاع در مقابل مزاحمت؛ (د) تأمین کارکردهایی که از نیازهای فیزیولوژیک تا نیازهای شناختی و زیبا شناختی را شامل می‌شود.

تراکم و ازدحام

تراکم به معنی نسبت تعداد نفرات به واحد زمین است و بر خلاف ازدحام، می‌توان آن را به‌دقت اندازه‌گیری کرد. ازدحام با تراکم جمعیتی متفاوت است. تراکم توصیفی عینی است و ازدحام پدیده‌ای است تابع تجربه فرد. هر چند تراکم جمعیت در پیدایش احساس ازدحام نقشی اساسی دارد، ولی این احساس پدیده‌ای است ذهنی، زیرا تحت تأثیر عوامل روانشناختی از یکسو و عوامل محیطی و فرهنگی از سوی دیگر قرار می‌گیرد.

ازدحام با احساس عدم کنترل بر محیط همراه است؛ و تحت تأثیر ادراک فرد از میزان کنترلی است که دیگران بر مزاحمت‌های خود دارند. با این وجود، تراکم احتمالاً تأثیرگذارترین عامل در تعیین مقدار ازدحامی است که مردم احساس می‌کنند. ازدحام به‌عنوان حالتی منفی و ناخوشایند تعریف شده است. بین افراد و گروه‌های اجتماعی از نظر احساس و تحمل ازدحام تفاوت‌های چشمگیری وجود دارد، به‌طوری که برخی افراد ترجیح می‌دهند در شهرها و محله‌های پرجمعیت

رشته‌ای «روانشناسی محیطی» به تکوین رسیده و نظریه‌های طراحی بر پایه نیازها و درک انسان از محیط زندگی تدوین گردیده است، لذا می‌توان روانشناسی محیطی را عرصه مشترک معماری و علوم رفتاری قلمداد کرد. هدف معماران از پرداختن به این دانش، تحلیل رابطه انسان و محیط و کاربرد آن در طراحی معماری است. واژگان کلیدی: انسان، روانشناسی محیطی، معماری، ادراک

پیشگفتار

در جوامع امروز برخی عوامل باعث نامطلوب شدن کیفیات شهری شده که با ایجاد فشارهای روانی در افراد، اثرات سوئی بر سلامت جسمی و روحی آنها می‌گذارد. این عوامل عبارتند از: گسترش بی‌رویه و بی‌برنامه شهرها، افزایش فاصله محل کار و زندگی، افزایش تردد‌های شهری، عدم تشخیص نیازهای انسانی، آلودگی صوتی و بصری و هوا، فقدان مسکن مناسب و کیفی، ازدحام و بروز تعارض‌های اجتماعی، از میان رفتن حس تعلق به محیط و سایر عوارض. این عوامل موجب اختلال در عملکرد افراد در قلمرو اجتماعی، روانشناختی و جسمانی می‌گردد. این مسائل اهمیت پرداختن به موضوع کیفیت فضای زیست را که بخشی از آن فضاهای ساخته ما به‌عنوان آثار معماری و فضاهای شهری می‌باشد، مشخص می‌سازد. معماران دریافته‌اند که طراحی برای ساخت محیطی همساز با خواست‌های انسان در جوامع و شهرهای بزرگ، مستلزم همکاری با دانش‌هایی است که آنها را در رفع کاستی‌ها یاری دهد.

مروری بر پیشینه دانش روانشناسی محیطی و روند توسعه

موضوع روانشناسی محیط از اواخر دهه ۶۰ قرن بیستم مطرح گردید. پروشانسکی، ایتلسن و ریولین در سال ۱۹۷۰ میلادی ظهور علم روانشناسی محیط را در کتابی با عنوان «روانشناسی محیط: انسان و محیط اجتماعی - کالبدی علوم» اعلام کردند (عینی فر: ۱۳۸۸). البته پیش از این در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، پژوهش‌هایی به جهت بررسی تأثیر متقابل انسان و محیط تحت عنوان «علوم اکوفشاری» یا «روانشناسی اکولوژیک» منتشر شده بودند (مرتضوی، ۱۳۸۰). توجه به مطالعه رفتار انسان و مکان و محیطی که رفتار در آن شکل می‌گیرد، ابتدا با واژه «روانشناسی بوم شناختی» ارائه شد. بر خلاف روانشناسان سنتی که پژوهش‌های انجام شده آنان توجهی به ارتباط بین رفتار انسان و محیط کالبدی او نداشت، در روانشناسی بوم‌شناختی مفهوم ارتباط انسان با محیط یا بوم خویش مورد توجه قرار گرفت. همچنین جنبش‌های دوره معماری مدرن در شکل‌گیری علم روانشناسی محیط نقش اساسی داشته است. نقدهای انجام شده در باب فضاهای کسالت‌آور و جرم‌خیز در مجتمع‌های مسکونی و شهرهای مدرن از جمله شهرک پروتیت ایگو در آمریکا را که نهایتاً منهدم گردیدند، می‌توان سرآغازی بر لزوم توجه به نیازهای انسانی از محیط مطلوب دانست.

محیط:

معماران، روانشناسان، جامعه‌شناسان و جغرافیدانان بر حسب رشته خود تعاریف و طبقه‌بندی‌های مختلفی از محیط دارند، به حدی که تعریف معنای دقیق آن دشوار است. محیط، مفهومی است پیچیده و مرکب که ابعاد گوناگون دارد. داده‌های فضایی، جنبه‌های اجتماعی، فرهنگی، فیزیکی، معماری، نمادی، جغرافیایی، تاریخی، و زیستی از ابعاد مهم محیط محسوب می‌شوند. ادبیات محیط، بین واژه‌های متنوع: محیط کالبدی، محیط اجتماعی، محیط روانشناختی و محیط رفتاری تمایز قائل می‌شود. نکته اصلی این طبقه‌بندی‌ها، تمایز بین جهان واقعی، حقیقی یا عینی اطراف انسان و جهان پدیدارشناختی است که خودآگاه یا ناخودآگاه، الگوهای رفتاری یا واکنش‌های روحی مردم را تحت تأثیر قرار می‌دهد. فضای اطراف اصلی‌ترین معیار تعاریف محیط در رشته معماری است. بنابراین هر تعریف، توصیف، یا تبیین ماهیت کارکرد محیط باید با توجه به چیزی در فضای اطراف باشد.

محیط و رفتار انسان

رابطه انسان - محیط رابطه‌ای دوسویه است. هر دو به نوعی بر هم تأثیرگذار



معماری مدرن، که انگیزه و نیازهای غیر مادی انسان در آن جلوه‌ای نداشته، پدید آمده که هدف آن مطالعه انسان در محیط واقعی است. مباحث مشترک که در اینجا به آنها اشاره شد معماری و علوم رفتاری و خصوصاً روانشناسی را به هم پیوند می‌دهد.

روانشناسی محیطی، عرصه مشترک معماری و علوم رفتاری



منابع:

- آرنه‌هایم، رودلف (۱۳۸۶): هنر و ادراک بصری، روانشناسی چشم خلاق، ترجمه مجید اخگر، تهران، انتشارات سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاهها (سمت)
- آلتمن، ایروین (۱۳۸۲): محیط و رفتار اجتماعی، خلوت، فضای شخصی، قلمرو و ازدحام، ترجمه علی نمازیان، تهران، انتشارات دانشگاه شهید بهشتی.
- بل، سایمون (۱۳۸۲): منظر، الگو، ادراک و فرایند، ترجمه بهناز امین زاده، تهران، انتشارات دانشگاه تهران.
- پارسا، محمد (۱۳۸۲): بنیادهای روان شناسی (روان شناسی عمومی)، چاپ دوم، تهران، انتشارات سخن.
- رازجویان، محمود (۱۳۷۵): نگاهی به ائتلاف معماری و علوم رفتاری در نیم قرن گذشته، نشریه علمی پژوهشی صفا، دانشگاه شهید بهشتی، شماره ۲۳
- مدیری، آتوسا (۱۳۸۷): مکان، نشریه علمی پژوهشی هویت شهر، دانشکده هنر و معماری علوم و تحقیقات تهران، شماره ۲

سکونت کنند و برخی دیگر در مناطق کم جمعیت نیز احساس ازدحام می‌کنند. معماری بناها و فضاها، عامل موثر کنترل‌کننده احساس مردم از ازدحام در آن محیط‌هاست. با اتخاذ تصمیم مناسب در طراحی معماری محیط از جمله، رنگ، نور، بافت، هندسه، تناسبات و غیره، می‌توان از شرایط نامناسب ازدحام در برخی از فضاهای معماری کاست.

معنا و زیبایی

معنا و زیبایی معماری محیط دو مفهوم جدا و در عین حال مرتبط با هم و مرتبط با ارزش‌های احساسی و روانی انسان است که به وسیله ادراکات حسی درک می‌شود. می‌توان گفت که معماری، هنر مصالحه میان ما و جهان پیرامون ماست و این میانجیگری از طریق ادراکات حسی رخ می‌دهد. دو موضوع مهم هنر، زیبایی و معنای اثر است؛ علم زیبایی‌شناسی به بررسی احساس محیط و موقعیت فرد در داخل آن می‌پردازد. معنا را می‌توان ارزش هنر قلمداد کرد، زیرا معنایی و ارزش‌گذاری اساساً به هم وابسته و مرتبط هستند. معنا و زیبایی به دلیل حضور احساس و اندیشه، موضوع مشترک معماری و علوم انسانی و از آن جمله روانشناسی است.

معنای محیط ساخته شده

معنای یک محیط حاصل تعامل بین توانش‌های آن محیط و نیازهای فردی و جمعی استفاده‌کننده آن است. دغدغه معماری و محیط معناگرا، شناخت معانی و مفاهیم نهفته در محیط و اثر معماری است و اثر هنری ابزاری است برای رساندن پیام‌های معنوی و معنایی.

نتیجه‌گیری

الف) اگر این تعریف از معماری را بپذیریم که معماری شکل دادن هدفمند به مکان زندگی انسان است، فعل معماری به دو عامل "شکل" و "زندگی" توجه دارد. اثر معماری همانند ظرف است و معمار در پی ساختن این ظرف، و آنچه در این ظرف می‌آید "زندگی انسان" است. نگرش به انسان در علوم رفتاری بر حسب طرز تفکر مکاتب فکری مختلف نتایج متفاوتی را در پی داشته است.

ب) از زمان رنسانس، پژوهشگران و نویسندگان بسیاری بین عناصر هنری و غیر هنری محیط، یعنی بین معماری و ساختمان، تمایز قائل شده‌اند. معماری به عنوان هنر، ارتباط پیوسته‌ای با علوم انسانی و علوم رفتاری دارد. زیبایی، معنا، ادراک، احساس، اندیشه، نیازهای انسانی، راحتی، آسایش، تعالی، تکامل و بسیاری دیگر، از لغات مشترک حوزه معماری و روانشناسی است.

ج) دانش روانشناسی محیط حوزه مشترک بین علوم رفتاری و معماری است که از طریق ائتلاف آنها متعاقب جنگ‌های جهانی و پس از نارضایتی مردم از فضاهای





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 قیطریه، پلاک ۷ طبقه سوم
تلفن: ۲۲۶۷۴۱۱۳-۲۲۶۷۵۳۲۷
فکس: ۲۲۶۷۳۴۰۲

همراه: ۹۱۲۳۳۷۷۰۸۵

www.upvciran.ir

info@upvciran.ir

پروفیل‌های پلی وینیل کلرید سخت (PVC-U) برای ساخت پنجره‌ها و درها طبقه‌بندی، الزامات و روش‌های آزمون

این فاکتور توسط مونتاژکار نیز قابل اندازه‌گیری است، اما تولیدکننده پروفیل موظف است این داده را نیز در اختیار خریداران قرار دهد.

مبحث دیگری که در این استاندارد مطرح می‌شود، رواداری‌های پروفیل است. رواداری به معنای میزان مجاز اختلاف با اندازه‌های اعلام شده است. در این استاندارد میزان رواداری از کوچکترین جزو یعنی مواد اولیه پروفیل، وضعیت ابعادی پروفیل تا صیقلی بودن سطح پروفیل، در نظر گرفته شده است. مونتاژکار از تکنیک این رواداری‌ها باید اطلاع داشته باشد تا بتواند یک پنجره را بدون هیچ نقصی بسازد. به عنوان مثال، هنگام نصب باید فضایی را برای لقی، انقباض، انقباض یا عوامل دیگر در نظر گرفت. البته میزان این رواداری‌ها بسیار ریز و در حد میکرون است. در خصوص، میزان صیقلی بودن سطح، این عدد ریزتر نیز می‌شود. در واقع خطوطی در اثر عمل روزن‌رانی یا اکستروژن روی سطح پروفیل نقش می‌بندند؛ این خطوط بسیار ریز بوده و با چشم مسلح قابل مشاهده نیستند. اما به هر حال یک مونتاژکار باید از میزان مجاز این ناهمواری‌ها یا رواداری آگاه باشد تا بتواند همه اندازه‌گیری‌های خود را به صورت دقیق انجام دهد.

این اعداد در هنگام تولید پروفیل به دست می‌آیند، و تولیدکننده موظف است که این اعداد را اعلام کند. این اعداد یکی از فاکتورهای تعیین درجه پروفیل است. یعنی اگر پروفیلی ادعای قرار گرفتن در درجه A را داشت، باید رواداری آن نیز با این درجه مطابقت داشته باشد، در غیر این صورت در رده پروفیل‌های بی کیفیت قرار می‌گیرد. البته مونتاژکاران با سابقه، بر اساس تجربه خود از رواداری‌های مختلف آگاه هستند.

یکی دیگر از ویژگی‌های مهم پروفیل‌ها، جرم حجمی (چگالی یا دانسیته) پروفیل است. برای تعیین این عدد نیز به آزمایشگاه‌های مخصوص نیاز است ولی در کارگاه نیز می‌توان با وزن کردن یک متر از پروفیل، متوجه شد که آیا هر متر طول همان پروفیل وزن برابری دارد یا نه. این شاخص نشان‌دهنده مواد اولیه و فرمولاسیون ساخت آن پروفیل است.

نکته دیگری که باید بدان توجه داشت این است که پروفیل‌های اصلی و فرعی هر کدام، آزمایش‌های مختص خود را دارند. در واقع، با توجه به کاربرد هر پروفیل یا قرار گرفتن آن در معرض هوازگی یا استفاده در بناهای داخلی، می‌توان مواد مختلفی را در ساخت آنها به کار برد و در نتیجه آزمایش‌های مختلفی نیز برای هر کدام از آنها انجام می‌شود. به عنوان مثال، در پروفیل‌های کمکی مانند مولیون یا پروفیل‌هایی که درون بنا نصب می‌شوند، می‌توان از مواد بازیافتی استفاده کرد. این موارد نیز هر کدام رده‌بندی خودشان را دارند.

همانطور که اشاره شد برخی از داده‌های مهم پروفیل در قالب یک کد چند بخشی باید روی پروفیل درج شود. در واقع در هر متر یا یک و نیم متر از یک شاخه پروفیل این کدگذاری باید انجام شود. در نتیجه مصرف کننده با مشاهده این کد به بسیاری از مشخصات این پروفیل در زمینه‌رده‌بندی آن از نظر اقلیمی، رعایت استانداردها، ضخامت دیواره پی خواهد برد. در انتهای این پروفیل تاریخ دقیق تولید پروفیل نیز قید می‌شود تا در صورت بروز هر نوع مشکلی، زمان دقیق تولید و افرادی که در تولید آن نقش داشته‌اند قابل پیگیری باشد.

در ادامه متن استاندارد شماره ۱۲۲۹۱ با عنوان «پروفیل‌های پلی وینیل کلرید سخت (PVC-U) برای ساخت پنجره‌ها و درها، طبقه‌بندی، الزامات و روش‌های آزمون» از نظر شما می‌گذرد. امید است مونتاژکاران گرامی با مد نظر قرار دادن این استاندارد، کیفیت محصولات تولیدی خود را روزبه‌روز افزایش دهند. همچنین، همکاران گرامی هر گونه سوال، نقطه‌نظر یا انتقادهای خود را در این زمینه، می‌توانند با انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یا نشریه پنجره ایرانیان در میان بگذارند.

وحید جلالی‌پور: استاندارد که در این شماره به بازبینی و تا حدی شرح آن می‌پردازیم، استاندارد شماره ۱۲۲۹۱ است که مربوط به پروفیل‌های یو.پی.وی.سی جهت تولید در و پنجره می‌باشد. این استاندارد به طبقه‌بندی، الزامات و روش‌های آزمون مورد استفاده در پروفیل‌ها می‌پردازد.

از آنجا که انتخاب پروفیل نخستین قدم در تولید در و پنجره است، آشنایی مونتاژکاران با برخی از ویژگی‌های مهم این پروفیل‌ها اهمیت قابل توجهی دارد. البته به این نکته هم باید توجه داشت که در زمان تدوین این استاندارد بسیاری از تولیدکنندگان فعلی پروفیل هنوز فعالیت خود را آغاز نکرده بودند. با این حال، این استانداردها در آن زمان با استفاده از به‌روزترین منابع جهانی که در اختیار ما بود، تهیه شده است.

دامنه کاربرد این استاندارد، پروفیل‌هایی است که در محدوده رنگی بزرگتر یا مساوی ۶۰ و روشنایی بزرگتر و مساوی ۶۰ قرار دارند. علاقمندان جهت اطلاعات بیشتر در این زمینه می‌توانند به منابعی که در این استاندارد ذکر شده، مراجعه کنند.

لازمه هر استاندارد، ارائه یک سری تعاریف و اصطلاحات است. از آنجا که برخی واژگان و اصطلاحات در موقعیت‌های مختلف، معانی و مفاهیم متفاوتی دارند، ما تلاش کرده‌ایم اصطلاحات مربوط به این استاندارد را فهرست کنیم، تا رویه‌ای واحد حاصل شود. البته شاید کسانی که نخستین بخش از این استانداردها را که در این نشریه به چاپ رسید و به‌طور کامل به تعاریف و اصطلاحات این صنعت اختصاص داشت، مطالعه کرده‌اند متوجه یک سری تفاوت‌ها در اصطلاحات آن، با آنچه در استاندارد پیش رو آمده است، شوند. اما باید به این نکته توجه داشت که استاندارد پیشین در واقع آخرین استاندارد بود که تدوین شد، و آنچه در این شماره منتشر می‌شود، در واقع به لحاظ زمان تدوین، نسبت به استاندارد قبلی تقدم دارد. از این جهت ممکن است تفاوت‌هایی به چشم بخورد. بسیار خوشحال خواهیم شد اگر دوستان و همکارانی که این مطالب را مطالعه می‌کنند، نقطه‌نظرات خود را در این باره با ما در میان بگذارند.

آنچه که در انتخاب پروفیل پیش از همه اهمیت دارد، مقطع پروفیل است. برای بررسی پروفیل نیز ابتدا باید عرض آن را مورد توجه قرار داد. پروفیل‌ها از این جهت عمدتاً در کلاس‌های ۵۸، ۶۰، ۷۰ و ۸۴ میلیمتر رده‌بندی می‌شوند. هر کدام از این کلاس‌ها تعاریف و مقاومت خاص خود را دارند. بنابراین، این استاندارد نیز با بررسی عرض پروفیل‌ها آغاز می‌شود.

موضوع بعدی، فرمولاسیون یا مواد تشکیل دهنده پروفیل است. این موارد را به دو دسته کلی می‌توان تقسیم کرد: مواد نو و مواد بازیافتی. هر کدام از این مواد خصوصیات دارند. روشن است که از هر نوع مواد بازیافتی و به هر میزانی، نمی‌توان در تولید پروفیل استفاده کرد. در واقع باید از مواد بازیافتی مجاز و همچنین میزان مجاز استفاده از آنها آگاه بود. انواع موادی که در تولید پروفیل مورد استفاده قرار گرفته و میزان آنها، باید توسط تولیدکننده پروفیل اعلام شود. در واقع این اطلاعات باید در قالب یک کد روی پروفیل درج شده باشد. این روش کدگذاری در انتهای استاندارد توضیح داده شده است. در مرحله بعد، پروفیل‌ها بر اساس شرایط آب و هوایی و اقلیمی رده‌بندی می‌شوند. یک مونتاژکار باید آگاه باشد که از هر پروفیل در چه اقلیمی استفاده کند و بر اساس این آگاهی تضمین‌های لازم را برای پنجره به مصرف‌کننده ارائه دهد. این داده نیز در کد درج شده روی پروفیل قید می‌شود.

پس از آن رده‌بندی پروفیل از نظر مقاومت در برابر ضربه مطرح می‌شود. این مقاومت از طریق آزمون‌های خاصی تعیین می‌شود که در کارخانه‌های تولید پروفیل یا آزمایشگاه‌های تخصصی روی پروفیل‌ها انجام می‌شوند. این داده نیز درون کد مذکور ثبت می‌شود. رده‌بندی بعدی پروفیل‌ها بر اساس ضخامت دیواره‌ها انجام می‌شود. البته

for assessing change in colour

3-13- EN 20105, 1994, Test for colour _part A03: Grey scale for assessing

3-14-ISO 7724, Part 3, Paints and varnishes – Colorimetry – Part 3: Calculation of colour differences

3-15-ISO 7724, Part 1, Paints and varnishes – Colorimetry – Part 1: Principles

3-16-ISO 7724, Part 2, Paints and varnishes – Colorimetry – Part 2: Colour measurement

۴ اصطلاحات و تعاریف

در این استاندارد اصطلاحات و تعاریف زیر به کار رفته‌اند:

۱-۴ دوام

قابلیت حفظ رضایتبخش خصوصیات پروفیل در و پنجره، در طول عمر کاری می‌باشد (عمر کاری، تخمینی از حداقل زمان اقتصادی کارکرد در و پنجره نصب شده در ساختمان است).

یادآوری ۱: تعاریفی که در خصوص عمر کاری محصول به کار رفته است نمی‌تواند به عنوان ضمانت مدت کارکرد ارائه شده توسط تولیدکننده در نظر گرفته شود، اما به عنوان ملاکی برای انتخاب محصول مناسب برای عمر کاری و اقتصادی مورد انتظار به کار می‌رود.

یادآوری ۲: عمر کاری در و پنجره حداقل باید برابر با عمر ساختمان باشد.

۲-۴ پروفیل (Profile)

محصول ساخته شده توسط فرایند روزن رانی (اکستروژن) است.

۱-۲-۴ پروفیل اصلی

پروفیلی که وظیفه اصلی آن تحمل بار اعمال شده به پنجره است.

۲-۲-۴ پروفیل کمکی

پروفیل یا زهکاری که نقش کمکی در تحمل بار پنجره دارد.

۳-۴ دیواره خارجی پروفیل اصلی

دیواره نمایش داده شده در شکل ۲ (سطوح قابل رویت و غیر قابل رویت) با الزامات ارائه شده در جدول ۳ است.

۴-۴ سطح قابل رویت

سطحی از پروفیل که وقتی پنجره بسته است، در معرض دید است.

۵-۴ سطح غیر قابل رویت

سطحی از پروفیل که وقتی پنجره بسته است، در معرض دید نیست.

۶-۴ شکل اسمی پروفیل

شکل و ابعاد پروفیل بر اساس آنچه تولیدکننده تعیین کرده است.

۷-۴ انحراف از راست بودن

انحراف محور طولی پروفیل از خط راست است.

۸-۴ عمق پروفیل (D)

فاصله بین دو سطح قابل رویت داخلی و خارجی که در جهت عمود بر سطح شیشه‌خور اندازه‌گیری می‌شود (شکل ۱).

۹-۴ عرض کلی پروفیل (W)

بزرگترین فاصله اندازه‌گیری شده از پروفیل در جهت جداره شیشه‌ای و عمود بر محور طولی پروفیل است.

۱۰-۴ مواد

آمیزه PVC به به شکل گرانول (دانه‌ها) یا پودر که برای تولید پروفیل جهت ساخت در و پنجره بکار می‌رود.

۱۰-۱-۴ فرمولاسیون تعریف شده

ترکیبی کنترل شده و معین از پلیمر، افزودنی و رنگدانه (Pigment) است.

۱ هدف

هدف از تدوین این استاندارد طبقه‌بندی و ارائه الزامات و روش‌های آزمون پروفیل‌های پلی‌وینیل کلراید سخت (PVC-U) برای ساخت در و پنجره می‌باشد.

۲ دامنه کاربرد

دامنه کاربرد این استاندارد، شامل پروفیل‌هایی در محدوده رنگی زیر است:

$$L^* \geq 82 \quad (y \geq 60 \text{ با روشنایی})$$

$$-2.5 \leq a^* \leq 5$$

$$-5 \leq b^* \leq 15$$

یادآوری: اندازه‌گیری رنگ باید از نظر نحوه اندازه‌گیری، دستگاه اندازه‌گیری و مشخصه‌های اندازه‌گیری، مطابق با بندهای ۱۴-۳ الی ۱۶-۳ انجام شود.

۳ مراجع الزامی

مدارک الزامی زیر حاوی مقرراتی است که در متن این استاندارد ملی ایران به آنها ارجاع داده شده است.

بدین ترتیب آن مقررات جزئی از این استاندارد ملی ایران محسوب می‌شود.

در صورتی که به مدرکی با ذکر تاریخ انتشار ارجاع داده شده باشد، اصلاحیه‌ها و تجدیدنظرهای بعدی آن مورد نظر این استاندارد ملی ایران نیست. در مورد مدارکی که بدون ذکر تاریخ انتشار به آنها ارجاع داده شده است، همواره آخرین تجدیدنظرها و اصلاحیه‌های بعدی آنها مورد نظر است.

استفاده از مراجع زیر برای این استاندارد الزامی است:

۱-۳ استاندارد ملی ایران شماره ۱۰۷۸۶ سال ۱۳۸۷، پروفیل‌های پلی‌وینیل کلراید سخت (PVC-U) برای تولید درها و پنجره‌ها – تغییرات ظاهری پس از قرار گرفتن در معرض دمای ۱۵۰ درجه سلسیوس – روش آزمون

۲-۳ استاندارد ملی ایران شماره ۱۰۷۸۷ سال ۱۳۸۷، پروفیل‌های پلی‌وینیل کلراید سخت (PVC-U) برای تولید درها و پنجره‌ها – تعیین برگشت حرارتی – روش آزمون

۳-۳ استاندارد ملی ایران شماره ۱۰۹۳۰ سال ۱۳۸۷، پروفیل‌های پلی‌وینیل کلراید سخت (PVC-U) برای تولید درها و پنجره‌ها – تعیین مقاومت جوش گوشه‌ها و اتصالات T شکل

۴-۳ استاندارد ملی ایران، پروفیل‌های پلی‌وینیل کلراید سخت (PVC-U) برای تولید درها و پنجره‌ها – تعیین مقاومت در برابر شرایط جوی مصنوعی

3-5- EN 477, Unplasticized polyvinylchloride (PVC-U) profiles for the fabrication of windows and doors – Determination of the resistance to impact of main profiles by fall-ing mass

3-6- EN ISO 105, Part A01, Textiles – Test for colour fastness – Part A01: General principles of testing

3-7- EN ISO 178, Plastics – Determination of flexural properties

3-8-EN ISO 179, Part 2, Plastics – Determination of charpy impact properties –Part2:Instrumented impact test

3-9-EN ISO 306, Plastics – Thermoplastic materials – Determination of vicat softening temperature (VST)

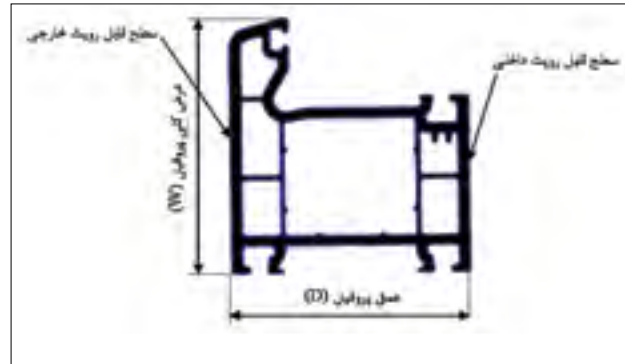
3-10- EN ISO 8256, Plastics – Determination of tensile impact strength

311- EN ISO 1163, Part 2, Plastics – Unplasticized polyvinylchloride (PVC-U) moulding and extrusion materials – Part 2: Preparation of test specimens and determination of properties

3-12-EN 20105, 1994, Test for colour _part A02: Grey scale

۴-۱-۲ ماده نو (Virgin Material)

ماده‌ای با فرمولاسیون تعریف شده (به شکل پودر یا گرانول) که تاکنون برای ساخت پروفیل استفاده یا فرایند نشده است (مگر آنچه برای ساخت خود آن انجام شده است) و به آن هیچ ماده قابل بازفرایند (Reprocessible) یا قابل بازیافتی اضافه نشده است.



شکل ۱- مثالی از سطوح قابل رویت، عمق و عرض پروفیل

۴-۱-۳ ماده قابل بازفرایند داخلی (ORM)

ماده‌ای با فرمولاسیون تعریف شده که عاری از آلودگی و مواد درجه پایین تر بوده و از پروفیل‌های استفاده نشده PVC-U است که شامل پروفیل‌های باقیمانده از برش، در همان کارخانه تولید کننده پروفیل، باز فرایند می‌شود. یادآوری: این مواد شامل محصولات استفاده نشده پنجره‌هایی که به هنگام تولید اشتباه اندازه‌گیری شده‌اند و مواد دریافت شده از پنجره‌سازهایی که از پروفیل‌های همان تولیدکننده استفاده می‌کنند، نیز می‌شود.

۴-۱-۴ مواد قابل بازفرایند خارجی (ERM)

دو نوع مواد قابل بازفرایند خارجی وجود دارند که به‌صورت زیر تعریف می‌شوند:

۴-۱-۴-۱ مواد قابل بازفرایند خارجی نوع a (ERM_a)

مواد عاری از آلودگی و مواد درجه پایین تر که از پروفیل‌های استفاده نشده PVC-U شامل قطعات برش، در کارخانه‌های غیر از تولیدکننده فعلی تولید شده‌اند.

۴-۱-۴-۲ مواد قابل بازفرایند خارجی نوع b (ERM_b)

مواد ساخته شده از محصولات استفاده نشده PVC-U، غیر از پروفیل‌های مخصوص پنجره یا مخلوطی از محصولات دیگر PVC-U با پروفیل مخصوص پنجره که بدون توجه به محل تولید پروفیل‌ها، ساخته می‌شوند.

۴-۱-۵ مواد قابل بازیافت (RM)

دو نوع ماده قابل بازیافت وجود دارند که به‌صورت زیر تعریف می‌شوند:

۴-۱-۵-۱ مواد قابل بازیافت a (RM_a)

ماده ساخته شده از پروفیل‌های استفاده شده PVC-U مخصوص پنجره که عاری از آلودگی باشند.

۴-۱-۵-۲ مواد قابل بازیافت b (RM_b)

ماده ساخته شده از محصولات PVC-U است که با موادی غیر از پروفیل‌های مخصوص پنجره یا مخلوطی از محصولات دیگر PVC-U یا پروفیل مخصوص پنجره تهیه می‌شود.

۵ رده‌بندی پروفیل‌ها

۱-۵ کلیات

در این استاندارد عملکرد پروفیل‌ها از جنبه‌های مختلف رده‌بندی می‌شوند. رده مناسب لازم است که الزامات این استاندارد ملی را برآورده سازد.

۲-۵ رده‌بندی بر اساس نواحی اقلیمی

دو رده از نواحی اقلیمی M (اقلیم معتدل) و S (اقلیم سخت) در نظر گرفته می‌شود که در جدول ۱ نمایش داده شده‌اند.

جدول ۱- رده‌بندی نواحی اقلیمی

اقلیم معتدل (M)	اقلیم سخت (S)	
$< 5 \text{ GJ/m}^2$	$\geq 5 \text{ GJ/m}^2$	کل میزان انرژی خورشیدی بر روی سطح افق (در سال)
$< 22^\circ \text{C}$	$\geq 22^\circ \text{C}$	متوسط حداکثر دمای روزانه در گرم‌ترین ماه سال

بنابراین در صورتی اقلیم معتدل خواهد بود که انرژی خورشیدی سالیانه روی سطح افق کمتر از 5 GJ/m^2 و دمای متوسط گرم‌ترین ماه سال کمتر از 22°C باشد. اگر انرژی خورشیدی سالیانه بر روی سطح افق بیش از 5 GJ/m^2 بوده یا متوسط حداکثر دمای روزانه در گرم‌ترین ماه سال بیش از 22°C باشد، اقلیم به‌عنوان سخت شناخته می‌شود.

یادآوری ۱: پروفیل‌هایی که برای استفاده در شرایط سخت طراحی می‌شوند (S)، قطعاً می‌توانند در شرایط اقلیم معتدل (M) نیز به کار روند.

یادآوری ۲: در آن کشورهایی که دو ناحیه اقلیمی وجود دارد، باید دقت شود که پروفیل طراحی شده برای اقلیم معتدل در نواحی سخت به کار گرفته نشود.

۳-۵ رده‌بندی پروفیل اصلی بر اساس مقاومت در برابر ضربه ناشی از سقوط وزنه جدول ۲- رده‌بندی پروفیل‌های اصلی در برابر ضربه ناشی از سقوط جسم در دمای 10°C -

رده ۱	رده ۲	
۱۰۰۰	۱۰۰۰	جرم وزنه (برحسب gf)
۱۰۰۰	۱۵۰۰	ارتفاع سقوط (برحسب mm)

پروفیل‌های اصلی از نظر مقاومت در برابر ضربه ناشی از سقوط جسم در دمای 10°C - به دو رده تقسیم می‌شوند (جدول ۲).

یادآوری: از آنجا که در نواحی اقلیمی خاص، مقاومت بیشتری در برابر شکست ناشی از ترد شدن مورد نظر است، بنابراین برای مقاومت در برابر ضربه پروفیل‌های اصلی دو رده تعریف شده است.

۴-۵ رده‌بندی پروفیل اصلی بر اساس ضخامت دیواره

جدول ۳- رده‌بندی ضخامت دیواره خارجی (ابعاد بر حسب mm)

دسته A	دسته B	دسته C	
$\geq 2/8$	$\geq 2/5$	محدودیت ندارد	سطح قابل رویت
$\geq 2/5$	$\geq 2/0$	محدودیت ندارد	سطح غیر قابل رویت

برای دیواره خارجی پروفیل اصلی، سه رده ضخامت دیواره در جدول ۳ ارائه شده است (شکل ۲).

سطوح قابل رویت و غیرقابل رویت در شکل ۲ نمایش داده شده‌اند.

یادآوری ۱: رده‌های A، B یا C برای اعلام ضخامت دیواره پروفیل اصلی به کار می‌روند.

یادآوری ۲: دسته‌بندی پروفیل‌ها بر اساس ضخامت دیواره ارائه شده است تا تنوع

حدود رواداری ابعاد خارجی پروفیل (شکل ۱) با توجه به شکل ظاهری پروفیل باید مطابق با جدول ۴ باشد.

تعیین ابعاد خارجی با توجه به بند ۲-۷ انجام می شود.

جدول ۴- رواداری ابعاد خارجی (کلیه ابعاد بر حسب mm است)

ابعاد خارجی	حدود رواداری
$80 \leq \text{عمق (D)}$	± 0.3
$80 >$	± 0.5
عرض (W)	± 0.5

۲-۳-۶ ضخامت دیواره های پروفیل اصلی

ضخامت دیواره ها با توجه به شکل ۲ باید توسط تولید کننده اعلام شود.

— برای دسته A، حداقل ضخامت برای سطح قابل رویت باید بزرگتر از $2/8 \text{ mm}$ و برای سطح غیر قاب رویت بزرگتر از $2/5 \text{ mm}$ باشد.

— برای دسته B، حداقل ضخامت برای سطح قابل رویت باید بزرگتر از $2/5 \text{ mm}$ و برای سطح غیر قابل رویت بزرگتر از $2/0 \text{ mm}$ باشد.

— برای دسته C، تولید کننده باید مقدار حداقل را برای سطوح قابل رویت و غیر قابل رویت تعیین کند.

تعیین ضخامت مطابق بند ۲-۷ انجام می شود.

یادآوری: اغلب مشخص شده که در عمل، مقادیر تعیین شده در شکل ۲ برای ضخامت دیواره در شیارها و قطعات کوچک خاص سطوح غیر قابل رویت، برآورده نمی شوند، بنابراین پس از چاپ و انتشار این استاندارد، در صورتی که پروفیل های آنها الزامات ضخامت دیواره را برآورده سازند، توصیه نمی شود که تولید کننده ها فوراً مجبور به تغییر ابزار و تجهیزات خود شوند. به همین منظور یک دوره ۱۰ ساله به تولید کننده فرصت داده می شود تا پس از آن الزامات اجباری برآورده شود (زیرنویس های الف و ب شکل).

۳-۳-۶ رواداری ابعاد دیگر

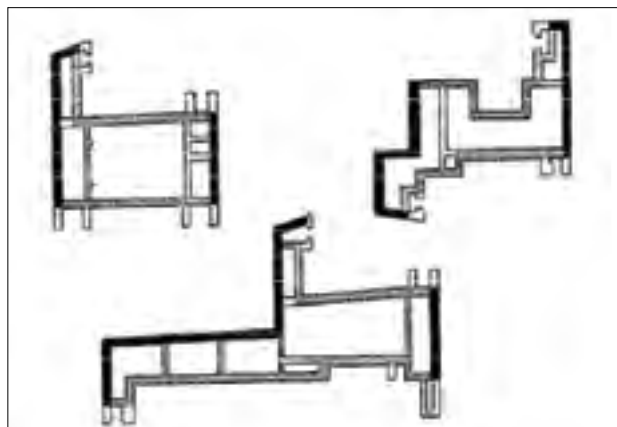
ابعاد بحرانی پروفیل اصلی به غیر از ضخامت دیواره های خارجی و پروفیل های کمکی به همراه حدود رواداری آنها باید توسط تولید کننده تعیین شود.

۴-۳-۶ انحراف از راست بودن پروفیل های اصلی

وقتی راست بودن مطابق بند ۲-۷ اندازه گیری شود، انحراف از آن نباید بزرگتر از 1 mm در آزمون یک متری باشد.

۴-۶ جرم واحد طول پروفیل های اصلی

وقتی جرم با توجه به بند ۳-۷ اندازه گیری شود، جرم واحد طول پروفیل های اصلی نباید کمتر از ۹۵ درصد وزن واحد طولی اسمی باشد.



شکل ۲- برش عرضی سه نوع پروفیل اصلی و حداقل ضخامت دیواره ها برای رده های A, B, C

گسترده پروفیل ها و طراحی پنجره ها را در مصارف گوناگون نمایش دهد. این نوع دسته بندی به معنای تفاوت در کیفیت پروفیل ها یا تفاوت در عملکرد پنجره ایی که الزامات متداول پروفیل و پنجره را برآورده می سازند، نیست.

۶ الزامات

۱-۶ مواد

۱-۱-۶ ماده نو

پروفیل ها باید از مواد نو از جنس پلی وینیل کلرید سخت (PVC-U) ساخته شده باشند و الزامات بند ۳-۱-۶ را برآورده سازند. فقط افزودنی ها و رنگدانه هایی می توانند به کار روند که برای ساخت پروفیل های با دوام و با سطح صاف، با استحکام مکانیکی و خواص فیزیکی مناسب، همان گونه که در این استاندارد ذکر شده، لازم هستند.

۲-۱-۶ ماده قابل بازیافت و بازفرایند

وقتی ماده مصرفی ۱۰۰ درصد از جنس ماده نو نباشد، کلیه الزامات این استاندارد به همراه الزامات اضافی باید به کار روند.

۲-۱-۶ ماده قابل بازفرایند داخلی

کاربرد ماده قابل بازفرایند داخلی برای ساختن پروفیل های PVC-U بدون هیچ گونه محدودیتی مجاز شده و فقط فرمولاسیون تعریف شده آن باید همانی باشد که برای ماده نو به کار رفته است.

۲-۲-۱-۶ ماده قابل بازفرایند خارجی

استفاده از ماده قابل بازفرایند خارجی نوع ERM پس از پایدارسازی (Restabilization) یا افزایش افزودنی مورد نیاز (برای مثال اصلاح کننده، رنگدانه ها، روان کننده ها و غیره) فقط در هسته پروفیل های PVC-U مجاز است. کلیه سطوحی از پروفیل مورد نظر که پس از ساخت ممکن است در معرض دید باشند، لازم است به روش هم روز رانی (کواکسترو) با ماده نو یا ماده بازفرایند داخلی پوشانده شوند.

ضخامت پوشش باید حداقل 0.5 mm باشد.

استفاده از ماده قابل بازفرایند خارجی نوع ERM در هیچ شرایطی مجاز نیست.

۳-۲-۱-۶ ماده قابل بازیافت

استفاده از ماده قابل بازیافت نوع RM پس از پایدارسازی و یا اصلاح فقط در هسته پروفیل های PVC-U مجاز است. کلیه سطوحی از پروفیل مورد نظر که پس از ساخت ممکن است در معرض دید باشند، لازم است به روش هم روز رانی با ماده نو یا ماده بازفرایند داخلی پوشانده شوند. ضخامت پوشش باید حداقل 0.5 mm باشد.

استفاده از ماده قابل بازفرایند خارجی نوع RM در هیچ شرایطی مجاز نیست.

۳-۱-۶ خصوصیات مواد

موادی که برای روز رانی پروفیل ها استفاده می شوند باید الزامات پیوست الف را برآورده کنند.

۲-۶ وضعیت ظاهری پروفیل

رنگ پروفیل، روی هر سطح یا قسمت های مختلف سطحی که ممکن است پس از نصب پنجره ساخته شده از پروفیل قابل رویت باشند، وقتی طبق بند ۱-۷ بررسی می شود، باید یکسان و یکنواخت باشد.

سطوح پروفیل وقتی طبق بند ۱-۷ بررسی می شود، باید صاف، بدون ناهمواری و عاری از سوراخ، ناخالصی، حفره و دیگر عیوب سطحی باشد. لبه های پروفیل باید تمیز و عاری از پلیسه باشد.

یادآوری ۱: الزامات فراتر از حد استاندارد، در خصوص ظاهر پروفیل (پیوست ب) مثل حدود رواداری رنگ، باید با توافق خریدار و تولید کننده تعیین شود و جزو الزامات استاندارد نیست.

یادآوری ۲: خطوط ناشی از فرایند روز رانی تا حدی که قابل رویت نباشند، قابل پذیرش هستند.

۳-۶ ابعاد رواداری

۱-۳-۶ شکل ظاهری

برش عرضی پروفیل باید مطابق با شکل ظاهری آن باشد.

نوع دیواره	کاربری	رده A	رده B	رده C
	سطح قابل رویت	$\geq 2/8 \text{ mm}$	$\geq 2/5 \text{ mm}$	محدودیت ندارد
	سطح غیر قابل رویت	$\geq 2/5 \text{ mm}$	$\geq 2/0 \text{ mm}$	محدودیت ندارد
		$\geq 2/3 \text{ mm}$	$\geq 2/0 \text{ mm}$	محدودیت ندارد
		$\geq 1/2 \text{ mm}$	$\geq 2/5 \text{ mm}$	محدودیت ندارد
	محدودیت ندارد	محدودیت ندارد	محدودیت ندارد	محدودیت ندارد

و Δb^* نباید بزرگتر از ۳ باشد.

یادآوری: تغییرات چشمی رنگ آزمون می‌تواند طبق بندهای ۱۲-۳ و ۱۳-۳ تعیین شود.

۶-۹ جوش پذیری

برای تعیین جوش‌پذیری پروفیل‌ها، گوشه‌های جوش‌شده طبق بند ۵-۳ آزمون می‌شوند. تنش متوسط محاسبه شده در حداکثر بار در هر گوشه $(\sigma_t \text{ یا } \sigma_c)$ ، نباید برای آزمون استحکام خمشی کمتری از 25 N/mm^2 و در آزمون خمشی فشاری کمتر از 35 N/mm^2 باشد. در عین حال، هیچ یک از آزمون‌ها نباید به تنهایی در آزمون استحکام خمشی کمتری از 20 N/mm^2 و در آزمون خمشی فشاری کمتر از 30 N/mm^2 باشد.

یادآوری: محل جوش نباید پرداخت شود، مگر در آزمون خمشی در زاویه بیرونی ۹۰ درجه، که باید تمیز شود تا به‌طور کامل روی نگهدارنده سوار شود.

۶-۱۰ استحکام در برابر ضربه چارپی بر روی آزمون‌هایی با دو شکاف V شکل
آزمون چارپی روی آزمون‌های دارای دو شکاف V شکل مطابق با استاندارد بند ۸-۳ روش 1fC (با شعاع شکاف ۰/۱ میلی‌متر) اندازه‌گیری‌های بهتری را با کاهش ضخامت آزمون‌ها ایجاد می‌کند. صرف‌نظر از نوع شکست، میانگین حسابی مقادیر به‌دست آمده باید به صورت زیر باشد:

– حداقل 40 KJ/m^2 برای ضخامت دیواره بزرگتر یا مساوی $2/8$ میلی‌متر، در حالتی که هیچ‌یک از نتایج آزمون چارپی آزمون‌ها کمتر از 20 KJ/m^2 نباشند.
– حداقل 45 KJ/m^2 برای ضخامت دیواره کوچکتر از $2/8$ میلی‌متر و بزرگتر یا مساوی $2/5$ میلی‌متر، در حالتی که هیچ‌یک از نتایج آزمون چارپی آزمون‌ها کمتر از 25 KJ/m^2 نباشند. همچنین نباید جدایشی بین ماده نو، بازفرایندی و یا بازیافتی پروفیل با مغزه ساخته شده از ماده بازفرایندی و یا بازیافتی بوجود آید.

۷ روش آزمون

۷-۱ تعیین وضعیت ظاهری

وضعیت ظاهری پروفیل باید در فاصله یک متری از آزمون و در زاویه تابش 45° نور آسمان شمال (مطابق بند ۶-۳) و یا تحت منبع نوری مصنوعی معادل با زاویه رویت عمود بر قطعه به روش چشمی (عادی یا تصحیح شده) تعیین شود.

۷-۲ تعیین ابعاد پروفیل

۷-۲-۱ ابزار اندازه‌گیری

ابزار اندازه‌گیری برای تعیین ابعاد خارجی و ضخامت دیواره باید درستی $\pm 0.5 \text{ mm}$ داشته و برای تعیین انحراف از راست بودن باید درستی $\pm 0.1 \text{ mm}$ داشته باشد.

۷-۲-۲ آزمون

برای تعیین انحراف از راست بودن آزمون، طول آن باید 1000 mm باشد.

۷-۲-۳ آماده کردن آزمون

۶-۵ برگشت حرارتی (Heat reversion)

۶-۵-۱ پروفیل اصلی

وقتی مطابق بند ۱-۳ مورد آزمون قرار گیرد، برای هر آزمون، برگشت حرارتی (R) بزرگترین دو سطح قابل رویت روبه‌روی هم نباید بزرگتر از ۲ درصد شود. اختلاف برگشت حرارتی بین این سطوح قابل رویت، برای هر آزمون نباید بزرگتر از ۴/۰ درصد باشد.

۶-۵-۲ پروفیل‌های کمکی

وقتی مطابق بند ۱-۳ آزمون شده، برگشت حرارتی هر آزمون نباید بزرگتر از ۳ درصد باشد.

یادآوری: برای زهوارهای شیشه که باید به‌طور خارجی استفاده شوند، توصیه می‌شود برگشت حرارتی کمتر از ۲ درصد باشد.

۶-۶ مقاومت پروفیل‌های اصلی در برابر ضربه ناشی از سقوط وزنه

پس از آزمون بند ۱-۳، برای دسته‌بندی مورد نظر، نباید بیش از یک آزمون دچار شکست یا نقص شود. برای پروفیل‌های هم‌وزن‌رانی شده ۱، تورق (جدا شدن لایه‌ها) به عنوان نقص در نظر گرفته می‌شود.

۶-۷ تغییرات ظاهری پس از قرارگیری در معرض دمای 150°C

پس از آزمون بند ۲-۳ در پروفیل‌ها نباید هیچ گونه نقصی مشاهده شود. برای پروفیل‌های هم‌وزن‌رانی شده، تورق نیز نقص محسوب می‌شود.

۶-۸ مقاومت در برابر شرایط جوی

۶-۸-۱ روند در معرض قرار گرفتن

آزمون‌های تهیه شده از سطوح قابل رویت پروفیل‌های اصلی، باید در معرض شرایط ناحیه اقلیمی m یا S (طبق بند ۴-۳) قرار گیرند. زمان در معرض قرارگیری باید معادل پنج سال در شرایط محیطی باشد که مطابق پیوست ب محاسبه می‌شود. در پیوست پ، روش محاسبه‌ای برای تعیین میزان تابش یا زمان در معرض قرارگیری که در هوازدهی مصنوعی باید استفاده شود، ارائه شده است. یادآوری: جهت اهداف کنترل کیفی، زمان آزمون می‌تواند به شبیه‌سازی دوره دو ساله شرایط بیرونی کاهش یابد.

۶-۸-۲ مقاومت ضربه پس از هوازدهی مصنوعی

پس از اجرای بند ۶-۸-۱، کاهش مقاومت ضربه، بر حسب درصد، نسبت به مقاومت ضربه آزمون‌های قرار نگرفته در معرض هوازدهی مصنوعی اظهار شده و نباید بیش از ۴۰ درصد باشد. تعیین مقاومت ضربه باید مطابق بند ۴-۳ انجام شود.

۶-۸-۳ ثبات رنگ

پس از آزمون بند ۶-۸-۱، تغییرات رنگ (طبق بند ۴-۳) آزمون‌های شاهد و آزمون‌های در معرض قرار گرفته که بر حسب ΔE^* بیان می‌شوند، نباید بزرگتر از ۵

آزمونه به مدت حداقل ۱ ساعت قبل از آزمون در دمای $(23 \pm 5)^\circ\text{C}$ تثبیت شرایط می‌شود.

۴-۲-۷ روش آزمون

۴-۲-۷-۱ ابعاد بیرونی و ضخامت دیواره

ابعاد بیرونی و ضخامت دیواره‌ها در دمای $(23 \pm 5)^\circ\text{C}$ اندازه گیری می‌شود.

۴-۲-۷-۲ انحراف از راست بودن

آزمونه از قسمت لبه پروفیل روی سطح صاف قرار داده شده، فاصله بین پروفیل و سطح با ابزار مناسب اندازه‌گیری می‌شود. آزمون با سمت عمود بر سطح آزمایش شده، تکرار می‌شود.

۴-۲-۷-۳ تعیین جرم واحد طول پروفیل

۴-۲-۷-۴ وسایل

۴-۲-۷-۴-۱ ترازو با درستی ۱ گرم

۴-۲-۷-۴-۲ وسیله اندازه‌گیری طول با درستی 0.5 mm برای تعیین طول پروفیل

۴-۲-۷-۵ آزمون

طول آزمونه باید 200 mm تا 300 mm باشد.

۴-۲-۷-۶ آماده کردن آزمونه

قبل از آزمون، آزمونه‌ها به مدت حداقل یک ساعت در دمای $(23 \pm 5)^\circ\text{C}$ تثبیت شرایط می‌شوند.

۴-۳-۷ روش آزمون

طول آزمونه با دقت 1 mm و جرم آن با دقت ۱ گرم اندازه‌گیری می‌شود. جرم واحد طول بر حسب g/m با دقت 10 g/m محاسبه می‌شود.

۴-۷ تعیین استحکام در برابر ضربه چارپی روی آزمونه‌هایی با دو شکاف V شکل

تعیین استحکام ضربه چارپی بر روی آزمونه‌هایی با دو شکاف V شکل باید حداقل روی ۱۰ آزمونه، بریده شده در جهت طولی از سطح قابل رویت بدون پوشش پروفیل اصلی با ابعاد ضخامت دیواره $(6 \pm 0.2)\text{ mm} \times (50 \pm 1)\text{ mm}$ ، مطابق استاندارد بند ۸.۳ روش 1fC با شعاع شکاف $(0.1 \pm 0.02)\text{ mm}$ و عرض باقیمانده بین دو شکاف $(3 \pm 0.1)\text{ mm}$ در دمای $(23 \pm 2)^\circ\text{C}$ تعیین شود.

آزمون با دستگاه ضربه پاندولی مطابق استاندارد بند ۸.۳ با ظرفیت کار ۱ ژول یا ۲ ژول اما با فاصله تکیه‌گاه $(40 \pm 0.5)\text{ mm}$ انجام می‌شود. پاندول باید به سطحی از آزمونه که متناظر با سطح داخلی دیواره پروفیل است، ضربه وارد کند.

۴-۷-۱ گزارش آزمون

گزارش آزمون باید شامل موارد زیر باشد:

- تعداد آزمونه‌ها؛

- ضخامت آزمونه‌ها؛

- ظرفیت کار پاندول دستگاه (J)؛

- نتیجه آزمون برای تک تک آزمونه‌ها و میانگین حسابی نتایج؛

- ارزیابی پروفیل شکست؛

- اطلاعاتی درباره جداسدن لایه‌ها.

۸ نشانه‌گذاری

۸-۱ پروفیل‌های اصلی

۸-۱-۱ پروفیل‌های اصلی باید بطور واضح و خوانا در محل غیر مزاحم به‌گونه‌ای که در هنگام بسته بودن پنجره غیر قابل رویت باشد و حداکثر در فواصل یک متری از یکدیگر در طول پروفیل نشانه‌گذاری شوند.

۸-۱-۲ نشانه‌گذاری پروفیل‌ها باید حداقل اطلاعات زیر را داشته باشد:

- نام یا علامت تجاری تولیدکننده

- ارجاع به این استاندارد ملی

- رده‌بندی از نظر کاربرد در شرایط اقلیمی

- دسته‌بندی از نظر مقاومت در برابر ضربه ناشی از سقوط وزنه

- رده‌بندی ضخامت دیواره

- در صورت استفاده از مواد بازیافتی عنوان RM_{p} درج شود.

- نشان تولید به منظور قابلیت ردیابی (شامل بر تاریخ تولید، ماشین یا شماره شیفت).

به‌طور مثال می‌توان به شماره‌گذاری زیر اشاره کرد:

ABCD LTD – ISIRI ???? – M – II – C – 93 . 04 . 17 , 38 , 2

دیگر اطلاعات اضافی می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- نشان / نوع پروفیل

- میزان درگیر بودن شخص ثالث (تاییدیه)

۲-۸ پروفیل‌های کمکی

۲-۸-۱ پروفیل‌های کمکی یا بسته‌بندی آنها نیز باید به‌طور مشابه نشانه‌گذاری شوند.

۲-۸-۲ نشانه‌گذاری پروفیل‌های کمکی باید شامل حداقل اطلاعات زیر باشد:

- نام یا علامت تجاری تولیدکننده

- ارجاع به این استاندارد ملی

- رده‌بندی ناحیه اقلیمی از نظر کاربرد

- نشان تولید برای امکان ردیابی محصول

XYZ LDT – ISIRI ???? – S- 93, 368

مثال:

پیوست الف

(الزامی)

خصوصیات مواد اولیه، تهیه نمونه‌ها و الزامات

الف ۱ هدف

پیوست الف روشی را برای تهیه نمونه‌هایی از پروفیل‌های PVC-U یا از گرانول‌ها/پودرهای مواد نو، قابل بازفرایند یا قابل بازیافت برای تعیین خصوصیات و الزامات آن خصوصیات ارائه می‌کند.

الف ۲ آزمونه‌ها

آزمونه‌های مخصوص تعیین خصوصیات مواد با توجه به بند الف ۴ باید از پروفیل‌ها یا پلاک‌های (صفحات) پرس شده ۱ تهیه شوند.

الف ۳ تهیه پلاک‌های پرس شده

تهیه پلاک‌های پرس شده باید مطابق با روش ارائه شده در بند ۱۱-۳ و مشخصات زیر صورت گیرد.

- ماده مصرفی باید از جنس خرده‌های (قطعات) پروفیل‌های PVC-U روزن‌رانی شده، گرانول یا پودر مواد نو، قابل بازفرایند یا قابل بازیافت باشد.

- اختلاف سرعت بین دو غلتک آسیاب اختلاط، باید در محدوده $1:1/4$ تا $1:1/1$ باشد.

- پلاک پرس شده باید ضخامت $(4 \pm 0.2)\text{ mm}$ داشته باشد.

- خنک کردن پلاک‌ها (بخش ۳-۳ از بند ۱۱-۳) پس از تولید باید با نرخ اسمی $15\text{ K}^\circ/\text{min}$ انجام شد.

الف ۴ خصوصیات مواد اولیه

الف ۴-۱ دمای نرم شدن ویکات (VST)

پس از آزمون بند ۹-۳ (روش B) و با آهنگ دمای 5°C/h ، VST نباید کمتر از 75°C باشد.

برای پروفیل‌های تهیه شده از روش غیرهم‌روزن‌رانی، آزمونه‌ها باید مستقیماً از پروفیل‌ها یا پلاک‌های پرس شده تهیه شوند. برای پروفیل‌های هم‌روزن‌رانی شده، آزمونه‌ها باید به‌طور جداگانه از پلاک‌های پرس شده ساخته شوند.

در صورت اختلاف نظر، آزمون روی پلاک پرس شده، روش مرجع است.

الف ۲-۴ مقاومت در برابر ضربه چارپی

مقاومت در برابر ضربه چارپی، مطابق بند ۸-۳ در دمای $(23 \pm 5)^\circ\text{C}$ ، نباید کمتر از رده 10 KJ/m^2 یا رده 20 KJ/m^2 شود. مقدار انتخاب شده باید توسط تولید کننده تعیین شود.

در پروفیل‌هایی که از روشی غیر از هم‌روزن‌رانی تهیه شده‌اند، آزمون‌ها باید از پلاک پرس شده تهیه شوند.

در پروفیل‌هایی که به روش هم‌روزن‌رانی تهیه می‌شوند، آزمون‌ها باید به‌طور جداگانه از پلاک‌های پرس شده هر دو ماده تهیه شوند.

در صورت وجود اختلاف نظر، نتایج آزمون روی پلاک‌های پرس شده مبنای تصمیم‌گیری است.

الف ۳-۴ مدول الاستیسیته خمشی

زمانی که این خصوصیات در دمای $(23 \pm 5)^\circ\text{C}$ و مطابق با بند ۷-۳ تعیین شود، مدول الاستیسیته خمشی (E_b) نباید کمتر از 2200 N/mm^2 شود. در پروفیل‌هایی که به روش متفاوت از هم‌روزن‌رانی تهیه شده‌اند، آزمون‌ها باید مستقیماً از پروفیل‌ها یا پلاک‌های پرس شده تهیه شوند.

در پروفیل‌هایی که به روش هم‌روزن‌رانی تهیه می‌شوند، آزمون‌ها باید به‌طور جداگانه از پلاک‌های پرس شده هر دو ماده تهیه شوند.

در صورت وجود اختلاف نظر، نتایج آزمون روی پلاک‌های پرس شده مبنای تصمیم‌گیری است.

الف ۴-۴ مقاومت ضربه کششی

زمانی که آزمون در دمای $(23 \pm 5)^\circ\text{C}$ و مطابق با بند ۱۰-۳ و توسط آزمون نوع ۵ انجام شود، متوسط مقاومت ضربه کششی نباید کمتر از 600 KJ/m^2 شود.

برای کلیه پروفیل‌ها (تهیه شده از طریق هم‌روزن‌رانی و غیر هم‌روزن‌رانی)، آزمون‌ها باید مستقیماً از پروفیل گرفته شوند.

الف ۵ گزارش آزمون باید شامل اطلاعات زیر باشد:

- ارجاع به این پیوست
- جزئیات آزمون‌ها
- رده اعلام شده برای مقاومت ضربه چارپی
- مقادیر به‌دست آمده

پیوست ب

(اطلاعاتی)

روداری مجاز رنگ

ب ۱ هدف

پیوست ب، توصیه‌ای برای روداری مجاز رنگ ارائه می‌دهد.

ب ۲ روداری مجاز رنگ

وقتی که مطابق بند ۱۴-۳ و با دستگاهی مطابق ۱۵-۳ و ۱۶-۳ و مطابق مشخصه‌های زیر انجام شود:

- اعمال استاندارد CIE با نور D 65 و انعکاس آینه‌ای

- شرایط اندازه‌گیری $8/D$ یا $6/D$ (برای هر دو بدون حذف براقیت)، توصیه می‌شود که اختلاف رنگ هیچ پروفیلی نسبت به رنگ استاندارد، بیشتر از روداری زیر نباشد:

$$\begin{aligned} |\Delta L^*| &\leq 1 \\ |\Delta a^*| &\leq 0.5 \\ |\Delta b^*| &\leq 0.8 \\ |\Delta E^*| &\leq 1.0 \end{aligned}$$

پیوست پ

(الزامی)

روش محاسبه تعیین میزان تابش و زمان در معرض قرارگیری

(در آزمون هوازدگی مصنوعی)

ب ۱ هدف

این پیوست روشی را برای محاسبه زمان در معرض قرارگیری لازم برای دستیابی به مقاومت در برابر اقلیم‌های معتدل (M) و سخت (S) در هوازدگی مصنوعی ارائه می‌کند. این پیوست شامل توجیه روش انتخاب شده نیز می‌باشد.

ب ۲ محاسبه

ب ۱-۲ در بند ۱-۵ نواحی اقلیمی بر حسب متوسط انرژی خورشیدی سالیانه تاییده شده بر سطح افقی و دمای میانگین گرم‌ترین ماه سال، رده بندی می‌شوند (جدول ۱).

ب ۲-۲ به منظور انجام محاسبات، مفروضات زیر برای انرژی خورشیدی سالیانه در نظر گرفته می‌شوند:

- برای نواحی اقلیمی معتدل، انرژی خورشیدی $4 \text{ GJ/m}^2/\text{year}$ تخمین زده می‌شود.

- برای نواحی اقلیمی سخت، انرژی خورشیدی $6 \text{ GJ/m}^2/\text{year}$ تخمین زده می‌شود.

ب ۳-۲ به منظور مقایسه این شکل‌ها با شرایط هوازدگی مصنوعی، لازم نیست که کل انرژی تابشی خورشید که در بند پ ۲-۲ ذکر شده، در نظر گرفته شود، بلکه آن بخشی را که در محدوده مرئی و فرابنفش (UV) قرار می‌گیرد (بین 300 nm تا 400 nm) مد نظر قرار می‌دهند. این مقدار حدود ۶۰ درصد کل انرژی تابشی خورشید است. از آنجا که همه این تابش در دماهای بالاتر تابستان اتفاق نمی‌افتد و بنابراین تخریب کمتری در سطح رخ خواهد داد، یک ضریب اصلاح ۶۷ درصد نیز به نتایج اعمال می‌شود.

میزان تابش توصیه شده در محدوده طول موج بین 300 nm تا 400 nm در جدول پ ۱ ارائه شده است.

جدول - پ ۱ - میزان تابش توصیه شده برای طول موج بین 300 nm تا 400 nm

نوع اقلیم	اقلیم معتدل (M) GJ/m^2	اقلیم سخت (S) GJ/m^2
معادل ۱ سال	۱/۶	۲/۴
معادل ۵ سال	۸/۰	۱۲/۰

ب ۴-۲ برای دستگاه هوازدگی مصنوعی دارای میانگین تابش 1 W/m^2 در محدوده طول موج 300 nm تا 400 nm ، زمان قرارگیری در معرض تابش در جدول پ ۲ آمده است.

جدول - پ ۲ - زمان توصیه شده برای قرارگیری در معرض تابش برای محدوده طول

300 nm تا 400 nm

نوع اقلیم	اقلیم معتدل (M) GJ/m^2	اقلیم سخت (S) GJ/m^2
معادل ۱ سال	$4/4 \times 10^{-5} / \text{I}$	$6/6 \times 10^{-5} / \text{I}$
معادل ۵ سال	$2/2 \times 10^{-6} / \text{I}$	$3/3 \times 10^{-6} / \text{I}$

در صورتی که 1 W/m^2 مساوی 55 W/m^2 باشد، زمان در معرض تابش مانند مورد نیاز برای شبیه‌سازی تابش معادل ۵ سال، عبارت است از:

- برای اقلیم معتدل (M)، زمان در معرض ماندن ۴۰۰۰ ساعت

- برای اقلیم سخت (S)، زمان در معرض ماندن ۶۰۰۰ ساعت

یادآوری: این روش محاسباتی فقط یک میزان تقریبی برای تخمین ارائه می‌کند. با این حال حداقل معیاری را به محقق ارائه می‌دهد، اگر چه واضح است که شرایط واقعی طبیعی به محل، وضعیت، سایه و غیره وابسته است.



راستی آزمایی بحران آینده مسکن

مشاور وزیر راه و شهرسازی به یک میلیون و ۴۰۰ هزار واحد رسیده است. حسین عبده تبریزی با بیان این که ۲۰ میلیارد مسکن خالی در کشور وجود دارد می‌گوید که دولت قصد ندارد در بخش مسکن کار بیهوده انجام دهد. وی اظهار کرد: اقتصاد ایران نیاز مبرمی به نقدینگی و پول دارد و هر دلار در این شرایط برای اقتصاد معنا و مفهوم خاصی یافته است.

مشاور وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه باید خطرات ناشی از این وضعیت را برای کلیت اقتصاد مورد بررسی قرار داد و راه‌هایی برای رفع آن یافت افزود: سیاست وزارت راه و شهرسازی در دولت یازدهم به هیچ روی توسعه و رونق سفته‌بازانه بازار مسکن نیست بلکه رونق بازار مسکن مصرفی در دستور کار ما قرار دارد. با این وجود برخی معتقدند سونامی افزایش قیمت مسکن در راه است.

مجتبی بیگدلی رییس انجمن انبوه‌سازان قم در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: خوشبختانه از سویی صدای شکسته شدن یخ‌های رکود مسکن پس از سه سال متوالی به گوش می‌رسد و متأسفانه از سوی دیگر باید گفت سونامی افزایش قیمت به زودی در این بخش رخ می‌دهد. با این حال بعضی کارشناسان ضمن رد این ادعا می‌گویند که با امضای برجام و گشایش‌های احتمالی در اقتصاد کلان قطعاً بخش مسکن بی‌نیصیب نخواهد ماند و شرایط برای حل مشکل ساخت و ساز فراهم می‌شود؛ به شرطی که دولت به بخش خصوصی اعتماد کند. این اعتماد می‌تواند موجب شکوفایی بخش خصوصی شده و در صورتی که سرمایه‌های خارجی به کشور بیایند مشکل اشتغال و تولید در بخش اقتصاد کلان حل می‌شود که این مسأله می‌تواند بخش ساخت‌وساز را از رکود خارج کرده و ارزش افزوده آن را بالا ببرد، در این صورت تقاضای بالقوه بخش مسکن می‌تواند تبدیل به تقاضای بالفعل شود و شاید در آن صورت بتوان گفت نیاز واقعی بخش مسکن سالیانه یک میلیون واحد است.

یک کارشناس مسکن با تأکید بر اهمیت آمار در اقتصاد خاطرنشان کرد: یکی از عوامل رکود سه سال اخیر بخش مسکن، بی‌برنامگی سرمایه‌گذاران و نیز عدم آرایه‌ی اطلاعات صحیح درخصوص ظرفیت‌های خالی مسکن از سوی دستگاه‌های ذی‌ربط به سازندگان بود. به گفته‌ی محمد عدالت‌خواه، ارگان‌های مربوطه آماری از تعداد یک میلیون خانه خالی استان تهران آرایه نکردند و به همین دلیل، سازندگان اقدام به ساخت خانه‌های لوکس کردند که روی دستشان ماند. طبیعی است که وقتی یک میلیون خانه خالی داریم مسکن، تقاضا و سودآوری نخواهد داشت و وارد رکود می‌شود.

این کارشناس مسکن تأکید کرد: حتی با فرض این که آمار کاهش تعداد خانه‌های خالی صحیح باشد و این خانه‌ها به فروش یا اجاره رفته باشند نمی‌توان به رونق بخش مسکن امیدوار بود؛ چرا که مردم از اقتصاد ضعیفی برخوردارند و قدرت خرید ندارند. لذا برای رونق مسکن باید مالکین از قیمت‌های آن‌چنانی دست بردارند و با لحاظ قرار دادن واقعیت اقتصاد و امکانات مردم خانه‌ها را با قیمت‌های پایین‌تر به فروش برسانند و دولت نیز در راستای حمایت از اقتصاد خانوارها شرایط مالکیت برای آنها را ولو در بلندمدت فراهم کند.

پنجره ایرانیان: برخی کارشناسان مسکن با استناد به ثبت حدود یک میلیون ازدواج در سال از یک سو و رکود ۲.۵ ساله بخش ساخت و ساز که به عقب ماندن تولید مسکن از نیاز سالیانه کشور منجر شده، پیش‌بینی می‌کنند کشور با بحران کمبود تعداد واحد مسکونی در سال‌های آینده مواجه شود؛ اظهارنظری که به نظر می‌رسد در آن ابعاد اجتماعی و اقتصادی مسکن لحاظ نشده است.

به گزارش ایسنا، با این که آمار دقیقی از تعداد تازه عروس و دامادهای اجاره نشین وجود ندارد، شواهد نشان می‌دهد بسیاری از زوج‌های جوان در خانه‌های اجاره‌ای مستقر می‌شوند؛ چرا که از استطاعت مالی کافی برای خرید مسکن برخوردار نیستند. با این حال و با وجود این که نیمی از درآمد خانوارها به مسکن اختصاص می‌یابد و نیز مشکلات عدیده مستاجران، اجاره‌نشینی در ایران هیچ‌گاه به بحران تبدیل نشده؛ چرا که افزایش اجاره بها در بدترین شرایط از تورم عمومی تبعیت کرده و میانگین آن سالیانه ۱۰ درصد بوده است.

این سیگنال نشان می‌دهد اگرچه مالکیت خانه‌ها کمتر در اختیار زوج‌های جوان بوده اما تعداد واحدهای مسکونی ساخته شده در سال با تعداد ازدواج‌های ثبت شده در کشور تقریباً در حالت تعادل قرار داشته است. مالکیت خانه‌های مسکونی در دست افرادی است که از تمکن مالی کافی برخوردارند، نبض اجاره بها در دست آنها قرار داشته و بعضاً بدون توجه به قیمت مسکن، اجاره بها را با تورم سالیانه تنظیم می‌کنند. اقدامی که انتقاد حسام عقیایی رییس اتحادیه مشاوران املاک تهران را در پی دارد. با همه‌ی این شرایط بخش اجاره همواره شوک‌های قیمت مسکن را کنترل کرده و نمونه آن در افزایش یکباره قیمت مسکن در سال ۱۳۹۱ قابل ملاحظه است که اجاره بها با جهش یکباره قیمت مسکن همراه نشد و پیش‌بینی می‌شود که بخش اجاره طی سال‌های آینده این عقب‌ماندگی را جبران کند.

اما یک کارشناس مسکن درخصوص آمار نیاز کشور به یک میلیون مسکن در سال به ایسنا گفت: ممکن است بر روی کاغذ سالیانه یک میلیون واحد مسکونی احتیاج داشته باشیم، ولی در شرایط فعلی این مسأله قابل اتکا نیست. اگر شرایط اقتصادی در شرایط نرمال قرار داشته باشد و مشکل اشتغال حل شود، می‌توان گفت به یک میلیون واحد مسکونی در سال نیاز داریم. حال آنکه این شرایط در اقتصاد کشور وجود ندارد.

محمد مهدی مافی اظهار کرد: با این وجود اگر صرفاً سرمایه‌های کشور را به تولید مسکن اختصاص دهیم در واقع سرمایه‌های ملی را هدر داده‌ایم. اگر سالیانه هشت درصد رشد اقتصادی داشته باشیم می‌توان گفت نیاز به یک میلیون مسکن داریم ولی در شرایط فعلی ۱۰ درصد این رقم هم واحد مسکونی نیاز نداریم. بر مبنای آمار سازمان ثبت احوال تا پایان شهریورماه ۱۳۹۴ تعداد ازدواج‌های ثبت شده در کشور ۳۶۸ هزار و ۲۰۵ مورد بوده که ممکن است تا پایان سال به ۷۰۰ هزار مورد برسد. تولید مسکن کشور نیز هم‌اکنون با همه رکود ۲.۵ ساله حاکم بر این بخش تقریباً ۷۰۰ هزار واحد است. پس آمار ریاضی نشان می‌دهد تعداد ساخت و ساز از تعداد ازدواج‌ها عقب نیست. مضافاً این که براساس آمار سرشماری سال ۹۰ تعداد یک میلیون و ۶۶۶ هزار واحد خانه خالی در کشور وجود داشته که هم‌اکنون بنا به گفته



فوم 805P

- ضد آب
- عایق صدا
- عایق حرارت
- قابل رنگ آمیزی
- ۴۵ لیتر خروجی فوم
- مقاومت دمایی -۲۰ تا +۸۰



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع چسب، فوم، سیلیکون و موزیکر

www.kalamehr.com

جستار ملزومات آلومینیوم و پو پی وی سی

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

Akfix®



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع سب، لوم، سلیکون و فریگر

www.kalamehr.com



BS بازرگانی سینا

تحويل بروز

مقاطع گالوانیزه

از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)

تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع پل شهید صبیح خانی، بازار بزرگ آهن مکان، فاز ۶ غربی
پلاک ۱۶۲۳-۱۶۲۴
کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸، ۵۵۴۴۰۲۱۰
فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹، ۵۵۴۴۰۲۱۰

Email: Ali.ataee70@gmail.com

EFAM

MACHINES & SERVICES



شرکت وایس آلمان ارائه دهنده انواع چسب در زمینه نماهای آلومینیومی، مونتاژ، نصب و تعمیر انواع درب و پنجره های آلومینیومی و یو پی وی سی

COSMOPLAST 500

چسب پلاستیک و EPSIM

این چسب مناسب مصالحه در صنایع دستی و منسوجی به طور عمده برای چسباندن پلاستیک و گسکت در صنعت درب و پنجره و نما استفاده می گردد.



COSMOFEN RM

جرم گیر و تعمیر کننده آلودگی

سورفادهای شیشه و قسمتهای آسیب دیده و همچنین جرم خطری پروفل خود را می توانید تعمیر نمایید این ست که در رنگ سفید موجود می باشد از زمان مایع و پودر تشکیل شده است.



COSMOFEN DUO

چسب دو جزئی گستره آلودگی

استفاده آنرا از فیلتر است. این چسب در استحکام گستره آلودگی با ویژگی در صنعت نما و ترس و پنجره آلومینیومی به همراه فلک مخصوص و دیگر.



COSMOFEN PLUS

چسب UPVC

این چسب مناسب برای چسباندن اجزا سخت یو پی وی می باشد. نولانی ها بوده و در صنعت درب و پنجره برای چسباندن نوزی و کرکره و با محکم کردن پروفل میانی استفاده می گردد.



COSMOFEN 20

تعمیر کننده UPVC

دارنده عامل ضد استاتیک به ویژه برای تعمیر کردن پروفل یو پی وی سی در هنگام مونتاژ و نصب می باشد. برای حذف رد ناشی از برچسب محافظت پروفل عالی می باشد.



تنگ بک قلمرو و قلمرو
سنگت پارس



COSMOPUR 810,813

چسب چوب ضد آب

با مقاومت خوب در برابر حرارت و نیز مناسب برای طیف گسترده ای از مواد به خصوص صنعت چوب.



COSMOFEN 60

تعمیر کننده آلومینیوم

پاک کننده قوی برای انواع پروفل های آلومینیوم و یو پی وی سی با رنگ پودری با آلودگی با قابلیت خشک شدن سریع حذف گرد و غبار. رد برچسب محافظت آثار لاستیک و به همراه بوی خوش.



SERVICE TEST

ست تعمیر کننده و محافظ

شامل روغن محافظت اتصال و آلوده تعمیر کننده برای آلومینیوم و یو پی وی سی. تعمیر کننده مخصوص پروفل های رنگی. روغن محافظت اتصال و لوله ها و گسکت.



شرکت افام ماشین آلات و خدمات

تهران - باغ فیض - خیابان باهنر - خیابان کاشفی نیک، کوچه پاییزان، کوچه وحدت ۴ شمالی، ساختمان بهار، پلاک ۱۱، طبقه اول، واحد ۱

تلفن: ۰۲۱-۴۴۰۱۳۷۲۶ ۰۲۱-۴۴۰۴۳۵۴۹ ۰۲۱-۴۴۰۴۹۳۲۸ فکس: ۰۲۱-۴۴۹۷۷۵۶۷

UPVC



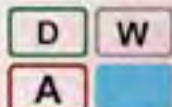
ساخت و اجرای رنگ قطعات پلیمری

رنگ پنجره پگاه

تولید کننده و مجری رنگ

بروی پنجره و پروفیل های UPVC

رنگ پگاه اولین تولید کننده رنگ های UPVC در ایران، برنده مدال طلای گروه شیمی و پلیمر در مسابقات مخترعین ژنو (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.



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 بر روی پروفیل یا پنجره در سالن رنگ
- اجرای رنگ بعد از نصب پنجره در محل پروژه
- اجرای رنگ در کارخانه یا کارگاه تولید پنجره بر روی پروفیل upvc
- آموزش و فروش رنگ

www.pegahpaint.com

info@pegahpaint.com

دفتر مرکزی و کارخانه: جاده مخصوص کرج، کیلومتر ۲۴، گرمدره، مقابل کارخانه اتمسفر، خیابان تاجبخش، کوچه مدنی، پلاک ۶۸۱
تلفن: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۲-۳۶۱۰۷۸۶۴ فکس: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۶-۳۶۱۰۷۸۶۵ همراه: ۰۹۱۲۲۰۶۶۴۵۹

نمایندگی شمالغرب کشور: تبریز، جاده تهران، کندرود، جنب مسجد المهدی
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۴۵۳۵ همراه: ۰۹۳۰۷۱۷۹۳۰-۰۹۱۲۶۱۷۹۳۰

Tidakol

INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT



ARAE

INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT

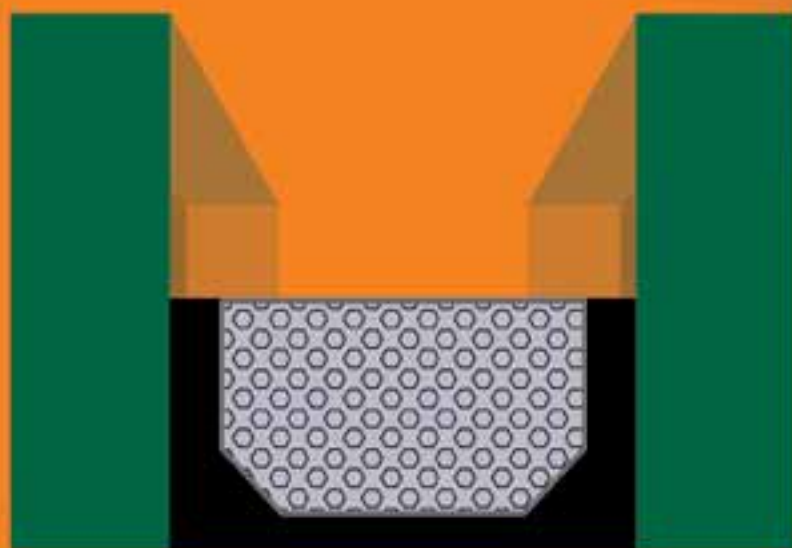
- ✓ کیفیت
- ✓ نو آوری
- ✓ پشتیبانی
- ✓ قیمت مناسب

پژوهش پلیمر فراز

(سهامی خاص)

اولین تولیدکننده چسب پلی سولفاید در ایران

- ✓ تولید کننده درزگیرهای برپایه پلی سولفاید جهت مصارف ماشینی و دستی
- ✓ تولید کننده انواع درزگیرهای پلیمری اصلاح شده
- ✓ تامین کننده مواد اولیه شیشه های دوجداره



insulating.com

Pajoohesh Polymer Faraz (Ltd.)

The first Producer of Polysulfide Sealant in Iran

با ما تماس بگیرید.

تهران، خیابان سهروردی شمالی

خیابان توپچی، شماره ۴۶، طبقه ۵

تلفکس: ۰۲۱-۸۸۵۱۷۸۲۹۰ (۵ خط)

www.pajoohesh-pf.com

بازرگانی سبحان

 **Sobhan Trading**
UPVC Windows , Doors



واردات و فروش ملزومات
توری های پلیسه و رولینگ



نسل جدید
توری های پلیسه



پروفیل پتزو آلومینیومی



لوازم 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 شیما



NEDEX

تنها تولید کننده محصولات NEDEX در خاورمیانه

از غرفه ما در هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران دیدن فرمایید.
۲-۵ بهمن ماه ۱۳۹۴ - سالن خلیج فارس B



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

هوا پس ناچوانمردانه سرد است
ای
دمت گرم و سرت خوش باد
سلام را تو پاسخ گوی ، در بگشای
زمستان است

وعده دیدار ما
هفتمین نمایشگاه بین المللی
درب و پنجره و صنایع وابسته
۵-۲ بهمن ۱۳۹۴
سالن ۴۱ - غرفه ۲۴۸



Sainap

www.sainapolymer.com
info@sainapolymer.com

Polymer

تولید کننده انواع استواراتها و استابیلایزهای پی وی سی
استابیلایزهای کلسیم / روی
رویشی سبز در قلب درب و پنجره های UPVC

تولید کننده استابیلایزهای مناسب برای پروفیل های درب و پنجره UPVC

اصفهان ، شهرک صنعتی سجزی ، خیابان غربی سوم اصلی ، پلاک ۱۸

تلفکس : ۰۳۱-۴۶۴۱۲۲۴۰



پارس پروفیل سازان
تولید کننده انواع پروفیل تقویتی

Pars Profil Sazan

Manufacturer Of Galvanized Profil

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



PLASPEN®
UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

تهران، فلکه دوم صادقیه، بزرگراه اشرفی اصفهانی، برج نگین رضا - واحد ۳۱۲
تلفن: ۴۴۰۷۳۳۸۵ - ۴۴۰۳۱۰۸۷ - ۴۴۰۳۳۲۳۵
12.3, Negin Reza Tower, Ashrafi Esfahani Highway, Second Of Sadeghiyeh - Tehran
Tel: +9821 (44031087 - 44073385 - 44033235)



ALWAYS QUALITY
PERSIA PROFILE

وعدہ دیدار ما ہفتمین نمایشگاه بین المللی
در و پنجره تهران ۵-۲ بهمن ۱۳۹۴
سالن خلیج فارس - طبقه همکف - غرفه ۸۸



[Z] ZOBEL

coating systems

PVC-Color

www.zobel.ir

شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان دوم آلومینیوم

کاران، ابتدای کوچه مسعود جنوبی، پلاک یک

کد پستی: ۳۳۱۹۱-۷۷۵۸۱

☎ (۰۲۱) ۵۵۲۶۸۶۵۶ ☎ (۰۲۱) ۵۵۲۵۹۷۳۶

🌐 www.persiaprofile.com

✉ info@persiaprofile.com

پرسیا پروفیل

رنگ پروفیل u.PVC با پایه آب

PERSIA PROFILE



 **nilgoon**
نیلگون پنجره

خدمات تخصصی رنگ پنجره UPVC

اسلامشهر، خیابان کاشانی، شهرک صنعتی
چیچکلو، خیابان همدانی، پلاک ۱۶
تلفن ۰۲۱ ۶۶ ۱۹ ۹۵ ۷۳
فکس ۰۲۱ ۳۳ ۸۵ ۶۱ ۰۳
همراه ۰۹۱۲ ۳۲ ۳۲ ۹۶۲

ساخت و نصب انواع شیشه های چند جداره استاندارد

شیشه های چند جداره با اشکال هندسی و شیشه با ابعاد بزرگ تا ۵ متر

شیشه های چند جداره

دکوراتیو (جورجین بار) - سندبلاست

شیشه های چند جداره لبه دار

(استپ یونیت - یوچنل)

شیشه های چند جداره امنیتی

(سکوریت - ویندو فیلم)



ماهسان پرشین جام

www.mahsanpersianjaam.com

تلفن: ۷۷۵۲۳۵۲۱-۲۲

تلفکس: ۷۷۵۶۷۴۵۲



مهسان پروفیل اولین تولیدکننده اسپیسر آلومینیومی در ایران



تهران - خیابان سپهرودی جنوبی، چهارراه حجازی، ساختمان شماره یک، واحد ۱۶
تلفن: ۷۷۵۲۳۷۳۱ - ۷۷۶۳۳۳۳۱
فکس: ۷۷۶۳۸۶۵۰

www.mahsanprofil.com

بازرگانی پارس و جهان



وارد کننده و توزیع کننده معتبرترین چسب های دافلی و فارمی



نماینده محصولات **JOBOFIX** ترکیه



نماینده محصولات **SOMA** ترکیه



نماینده محصولات **SOUDAL** بلژیک



Chimiaran Co.
شرکت کیمیاران

استایلازهای پروفیل در و پنجره



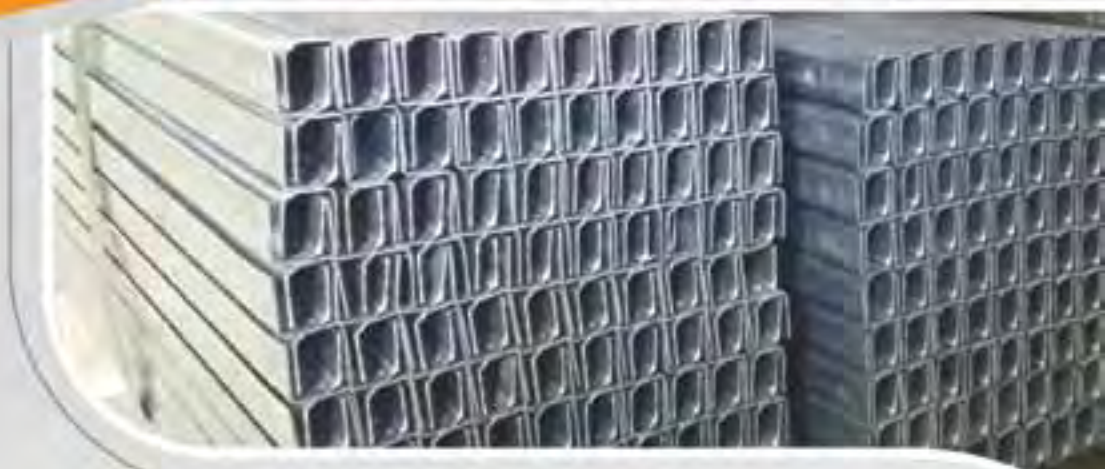
تجربه دیروز
تکنولوژی امروز
تضمین فردا

Chimiaran Co.

Web: www.chimiaran.com
E-mail: sale@chimiaran.com
Tel: +98 26 32 77 70 15 - 16
Fax: +98 26 32 74 62 56

شرکت کیمیاران

تولید کننده افزودنی های پلیمری
(استایلازر و روان کننده های پی وی سی)



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

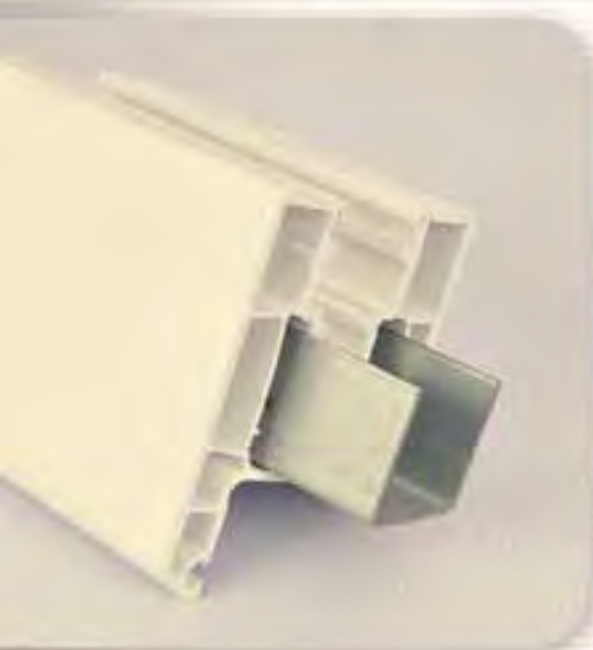
www.telegram.me/sarirsanat





• یاران بهار گلستان

تولید کننده مقاطع پروفیل های گالوانیزه
تقویتی جهت پروفیل های UPVC
تولید کننده پروفیل های فلزی
سازه های LSF
تولید کننده پروفیل های فلزی سقف های
کاذب کناف و سقف های کاذب PVC



آدرس : استان گلستان،
شهرستان گنبد کاووس
شهرک صنعتی گنبد
کاووس، انتهای خیابان سرو 6
تلف: 3-33249141-17-98
فکس 98-17-33249155





شرکت بازرگانی تجاری قدس

حمل و نقل و ترخیص کالا از تمامی بنادر و گمرکات کشور

✓ ترخیص تخصصی یراق آلات و پروفیل UPVC

✓ پروفیل آلومینیوم، دستگاه شیشه، دستگاه PVC، درزگیر، پیچ و ...



آدرس: شهر بازرگان، روبروی بانک سپه، شرکت بازرگانی تجاری قدس

تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۵۸۸ فاکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۲۵۴۱

همراه: ۰۹۱۲۲۹۷۵۶۵۲ - ۰۹۱۴۱۶۱۸۱۴۹ - ۰۹۱۲۲۹۷۷۹۵۰

آدرس: ترکیه، استانبول، محله کمال پاشا، کوچه گمرک امین، شماره ۱۶

واحد ۹، سمت فاتح استانبول

۰۰۹۰۵۳۱۲۲۲۹۹۷۵ - ۰۰۹۰۵۳۲۷۷۴۷۰۸۵ - ۰۰۹۰۲۱۲۵۳۳۱۹۰۰

www.ghodstrade.com

Email: ghodstrading@yahoo.com

بخش کالای پارسیان

Distribution of goods Parsian

ارائه دهنده انواع چسب، سیلیکون پلی یورتان، انواع ماستیک های پنجره UPVC، انواع اسپری فوم عمومی، تخصصی

SOUDAL



نماینده رسمی فروش

KCC

Quilosa
PROFESSIONAL

SOUDAL

P A R S I A N

بازار آهن شادآباد، مجتمع تجاری ۱۷ شهر یور
بلوک ب/ب، طبقه همکف، داخل کوچه، پلاک ۴۶
تلفن: ۵۳ ۲۷۰ ۶۶۶ - ۰۲۱
۴۹ ۸۳۸ ۶۶۶ - ۰۲۱
۵۲ ۴۰ ۱۰۳ ۹۱۲ -
همراه: ۵۹ ۲۴ ۵۱۰ ۹۱۲ -

درج نیازمندی‌ها در سایت و نشریه پنجره ایرانیان رایگان می‌باشد

استخدام کارشناس فروش

شرکت پرسان 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: ۵۴-۲۶۴۱۵۰۲۱

آدرس جدید شرکت دکونیک

شرکت دکونیک تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی به
اطلاع می‌رساند آدرس دفتر مرکزی شرکت به آدرس
ذیل انتقال یافت.
آدرس: تهران - چهارراه پاسداران - خیابان مغان - بعد
از پل مغان - ابتدای خیابان وفامنش - کوچه عیسی
بیگی - پلاک ۷ - طبقه ۵ - واحد ۵
تلفن: ۲۱-۲۲۹۸۵۲۱۴ - ۲۱-۲۲۹۸۵۲۰۷

آدرس جدید شرکت تور آسا

شرکت مهندسی بازرگانی تور آسا به اطلاع می‌رساند
دفتر مرکزی این شرکت به محل کارخانه به آدرس ذیل
انتقال یافت.
آدرس: کرج - جاده ملارد - بعد از نیروگاه برق
منتظر قائم - جنب جایگاه دو منظوره البرز - خیابان
گلستان - پلاک ۱۹
تلفن: ۲۶-۳۶۵۷۳۱۳۱ - ۲۶-۳۶۵۷۳۰۴۰
۲۶-۳۶۵۷۴۸۵۰ - ۲۶-۳۶۵۷۴۶۹۸

اجاره خط تولید شیشه دوجداره

خط تولید (کامل) شیشه دوجداره همراه با سالن
اجاره داده می‌شود.
تلفن: ۹۱۲۱۰۱۸۴۵۳

اعلام آمادگی جهت نصب انواع پنجره

گروه نصب درویش با تکیه بر نیروهای کار آمد و مجرب
آماده خدمت رسانی در زمینه های زیر می باشد:
۱- اندازه گیری نهایی (نوسازی و بازسازی و اشکال خاص)
۲- نصب انواع پنجره (فریم سنگ - فریم فلزی -
بازسازی - پارتیشن و...)
۳- دارای چند تیم نصب با لباس های فرم
۴- استفاده از بهترین متریال (پیچ های تایوانی - چسب
و فوم ترک و...)
۵- دارای تمامی لوازم نصب (دریل معمولی - دریل هیلتی -
رنده - اتو برای جوش دادن پروفیل - طناب و ...)
۶- تسویه حساب به صورت مدت
۷- قیمتی مناسب
۸- دارای سابقه ۶ ساله با شرکت های معتبر (آریا منظر -
آپادانا پنجره - عایق اسیا - کهن دژ - رویان پنجره و...)
تلفن: ۸۸۴۷۳۶۶۷ - ۹۱۲۵۰۱۳۲۲
emad.darvishnoori@gmail.com

فروش ماشین آلات penmak

ست ۶ تیکه دستگاه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی
با برند penmak ترکیه در حد نو، به همراه کمپرسور
۷۵۰ و ۳ عدد میز کار بزرگ و لوازم جانبی با قیمت
عالی بفروش می‌رسد.
تلفن: ۹۱۴۳۴۵۷۴۶۶

فروش ماشین آلات

ست کامل مونتاژ در و پنجره یو پی وی سی دو سر در
حال کار همراه با میز کار به فروش می‌رسد.
تلفن: ۹۱۲۷۶۳۰۵۹۵ - ۹۱۲۷۶۳۰۵۹۵
mohammad_kianfar@yahoo.com

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: ۴۴۳۲۳۸۲۶۸۷ - ۴۴۳۲۳۷۹۲۴۱
۴۴۳۲۳۸۲۶۸۸

نیازمندی‌های پنجره

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 می آورد.

علاقتمندان می توانند جهت تعیین وقت مصاحبه، رزومه خود را به شماره فکس ذیل ارسال نمایند.

تلفن: ۸۸۶۱۰۸۱۹

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

استخدام واحد فروش

شرکت کارت تجارت فرید برای تکمیل کادر پرسنل واحد فروش به افراد با تجربه با شرایط ذیل دعوت می نماید:

- 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 کارگاه ها و انجام سرویس های دوره ای و مربوطه

تلفن: ۰۲۱-۲۷۶۱۱

ارسال رزومه: info@ktfarbod.com

فروش ویژه ابزار آلات

شرکت تجارت آروین شیشه کلیه محصولات خود را از قبیل سنگ، مته، ابزار آلات شیشه را بصورت ویژه به فروش می رساند.

تلفن: ۵۵۵۷۷۶۴۰-۵۵۵۷۷۶۴

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 کار کرده)

- ۱- شستشو
 - ۲- پرس پانل
 - ۳- برش CNC
 - ۴- پلی سولاید
 - ۵- میزگردون
 - ۶- تزریق گاز
 - ۷- فریزر و هیتر
 - ۸- سیلیکاژل پرکن
 - ۹- بوتیل زن
- نصب و راه اندازی بعهدہ فروشنده می باشد.
- تلفن: ۰۹۱۲۰۳۴۴۱۲۳ - ۲۲۹۱۰۳۸۷ - ۲۶۴۱۴۱۷۳

فروش یک ست کامل در و پنجره

یک ست کامل خط تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی (۷ تکه)، دوسر با برنده مرات ترکیه در حد نوبه فروش می رسد.

تلفن: ۰۹۱۲۳۰۳۶۷۹۶ - ۰۹۱۲۳۷۰۵۲۰۸

sepehr_61_983@yahoo.com

فروش ویژه دستگاه مونتاز در و پنجره

فروش ویژه دستگاه مونتاز در و پنجره یو.پی.وی.سی با اقساط بلند مدت بصورت ذیل به فروش می رسد:

- 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 دستگاه ها با حمل رایگان، نصب رایگان و گارانتی یک ساله می باشد و هزینه ایاب و ذهاب تکنسین به عهده خریدار می باشد.

تلفن: ۰۴۴۳۲۳۸۲۶۸۸ - ۰۴۴۳۲۳۸۲۶۸۷

۰۹۱۴۳۴۵۹۴۷۹

استخدام تکنسین

استخدام تکنسین فنی ماشین آلات مونتاز یو.پی.وی.سی و شیشه دوجداره

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۰۳۸۷

فروش ماشین آلات شیشه دوجداره

دستگاه های زیر به فروش می رسد:

- ۱- دستگاه شستشوی شیشه ۲- دستگاه تزریق گاز ارگون
- ۳- دستگاه برش اسپیسر ۴- میز گردان
- ۵- دستگاه پرکن سیلیکاژل ۶- ابزار آلات کارگاه تولید شیشه دوجداره

تلفن: ۰۹۱۲۱۴۶۳۱۸۲ (کاکایی)



GHALEHGHAR U.P.V.C. INDUSTRIES



وعدہ دیدار ما
سالن خلیج فارس
غرفه ۱۸ A
هفتمین نمایشگاه بین المللی
در و پنجره تهران
۲-۵ بهمن ۱۳۹۴

صنایع U.P.V.C قلعہ گیر

بزرگترین مرکز پخش یراق آلات و پروفیل در شمال غرب کشور
تولید کننده درب و پنجره های U.P.V.C و شیشه های دو جداره CNC

اردبیل - شهرک صنعتی شماره یک - خیابان نهم

تلفن: ۲-۰۴۵-۳۳۶۴۵۱۰۰ نمابر: ۰۴۵-۳۳۶۴۵۱۰۳

همراه: ۰۶۸۱-۰۹۱۲-۲۲۱-۱۸۱۵-۲۷۵-۰۹۱۲-۰۸۰۵۴-۳۴۰-۰۹۱۲

وعده دیدار ما هفتمین نمایشگاه بین المللی
در و پنجره تهران ۵-۲ بهمن ۱۳۹۴
سالن ۴۴B - غرفه ۲۸



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

تولید انواع پروفیل های یو پی وی سی

نوا ویتا 
گروه بازرگانی آریان

به زودی ...

با سرمایه گذاری آلمانی

چلغا، منطقه آزاد تجاری ارس، سایت ۴۰ هکتاری
تلفن: ۰۴۱ - ۳۳ ۳۲ ۰۸ ۱۵
فکس: ۰۴۱ - ۳۳ ۳۳ ۴۲ ۰۸

www.nova-vita.co

U-PVC Profiles Producer



Coming Soon ...

investment by German Firm

40 hectares Site, Aras free trade zone, Jolfa

Tel: 041 - 33 32 08 15

Fax: 041 - 33 33 42 08

www.nova-vita.co



محصولات شرکت شینا سازه آریانا

- یراق آلات درب و شیشه های سکوریت
- اسپایدر های استینلس استیل
- لوله، پروفیل و یراق آلات نما و دکوراسیون داخلی
- قطعات هندریل، پله اسپیرال
- ورق کامپوزیت
- شیشه و بلوک های شیشه ای
- درب های اتوماتیک و نیمه اتوماتیک



شینا سازه آریانا

شرکت شینا سازه ریناس

- طراح، مشاور و مجری تخصصی نماهای مدرن
- در صنعت شیشه، استیل و آلومینیم
- نمای اسپایدر
- نمای کرتین وال
- نمای فریم لس
- نمای کامپوزیت
- نمای استینلس استیل
- پارتیشن سازی
- ترده ای حفاظ استینلس استیل
- پله و ترده های شیشه ای



شینا سازه ریناس





fensterbau
frontale 2016

تور بازدید از بزرگترین نمایشگاه
در پنجره و ماشین آلات تولیدی جهان
نورنبرگ آلمان ۲۹-۲۶ اسفندماه ۱۳۹۴

۱۳۱۹ غرفه دار و حدود ۱۱۰ هزار بازدید کننده در سال ۲۰۱۴



گروه شرکت های پانیزان

تلفن: ۲۲۲۲۴۷۴۹ (خط ویژه)

panizan@panizan.com

آدرس: تهران، میرداماد، میدان محسنی، پاساژ مریم، طبقه ۳، واحد

www.panizan.com

فاکس: ۲۲۹۱۹۷۴۳

پانیزان

مرکز تحقیقات آلومینیوم ایران و مجله آلومینیوم



مجله پنجره ایرانیان



شرکت تجارت فراسو (نماینده نمایشگاههای نورنبرگ در ایران)



سما سازان انوریان

نمایندگی و عاملیت فروش استپ پنجره پذیرفته می شود

قطعه اختیاتی استپ پنجره ثبت شده در ایران، چین و ترکیه

شماره ثبت اختراع ۲۲۱۰۰



NAIRONA

Design by Propaganda Bureau

آدرس: سازنداران - گلزار آباد - جنب مسجد حجت (ع)
تلفن: ۰۱۱-۵۴۶۰۳۳۳۴ فکس: ۰۱۱-۵۴۶۰۴۰۲۸
همراه: ۰۹۱۲-۱۴۸۷۳۱۸ شماره: ۰۹۱۱-۱۹۴۵۰۸۸



توری بهار

تولیدکننده توری های رولینگ و پلیسه



۷٪ تخفیف نمایشگاهی

تهران، تهرانپارس، خیابان احسان، خیابان گامجو، پلاک ۸۲
تلفن: ۷۷۳۴۳۱۱۰ فکس: ۷۷۳۴۱۰۶۹
Email: tooribahar@yahoo.com

Design by Propaganda Bureau

هفاز HEFAZ

صنایع پرشین حفاظ پنجره



تولید کننده اختصاصی توری های پیشرفته در و پنجره رولینگ - پلیسه معمولی و پلیسه مگنتی و توری های ثابت در رنگ های مختلف

این مجموعه برای اولین بار اقدام به عرضه و فروش خام ملزومات پروفیل آلومینیوم استاندارد و قطعات و یراق آلات پلاستیک با مواد استاندارد ABS با قیمت متفاوت و مناسب در سطح وسیع آماده خدمات به کلیه همکاران در این صنعت می باشد.

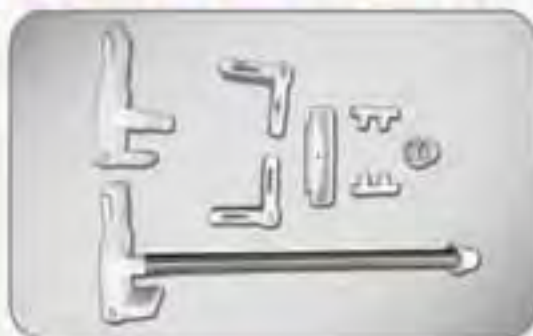


مازندران، بابل، کمربندی امیر کلا، خیابان آهن فروشان | تلفکس: ۶۳-۶۱-۳۲۳۵۵۰۶۱-۳۲۳۵۴۵۴۵-۱۱
Email: persianhefaz@gmail.com



House of MESH

- وارد کننده توری پلیسه، رولینگ و نخ پلیسه
- فروش ملزومات توری پلیسه، رولینگ و دبل فریم
- فروش انواع پر و فیل توری پلیسه، رولینگ و دبل فریم در رنگ های مختلف



استانبول ۲۰۱۶

نمایشگاه پنجره

بخش مخصوص

سیستم های سایه بان،
پروفیل های آلومینیوم،
محافظت و پوشش
سیستم های نما و لوازم
جانبی

هفدهمین نمایشگاه بین المللی پنجره، بازشو،
سیستم های نما و لوازم جانبی، پروفیل، تکنولوژی های
تولید و ماشین آلات، محصولات عایق کاری،
مواد خام و محصولات تکمیلی

www.istanbulwindowfair.com



استانبول ۲۰۱۶

نمایشگاه شیشه

ششمین نمایشگاه محصولات شیشه ای و نصب،
تولید و تکنولوژی های کار بر روی شیشه و ماشین آلات،
محصولات تکمیلی و مواد شیمیایی

www.glassexpoistanbul.com



استانبول ۲۰۱۶

نمایشگاه درب

هشتمین نمایشگاه بین المللی در، کرکره، قفل، پانل،
سیستم های جدا کننده و لوازم جانبی

www.doorexpoistanbul.com



۱۹ تا ۲۲ اسفند ۱۳۹۴



REED TÜYAP FUARCILIK A.Ş. / HEAD OFFICE & FAIR AREA

Tüyap Fair Convention and Congress Center

E5 Karayolu Üzeri, Gülpınar Kavşağı 34500, Büyükdere - İstanbul Phone: +90 212 867 11 00 - 867 12 00

E-mail: Domestic Sales: yuricisatis@tuyap.com.tr Overseas Sales: sales@tuyap.com.tr Overseas Fairs: tuyapoverseas@tuyap.com.tr

Project Marketing: tanitim@tuyap.com.tr Fair Area: fairares@tuyap.com.tr Technical Services: teknikofis@tuyap.com.tr

TÜYAP İSTANBUL

TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükdere, İstanbul / Turkey

Reed **تور**
Reed Tüyük Fuarcılık A.Ş.

این نمایشگاه با ارجاع به قانون ۵۱۷۴ و زیر نظر (اتحادیه اتاق ها و بورس های ترکیه) برگزار میگردد.



هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره و صنایع وابسته

۵-۲ بهمن ماه ۱۳۹۲ محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران

7TH
DOORS & WINDOWS TECHNOLOGY
INTERNATIONAL EXHIBITION
TEHRAN INTERNATIONAL PERMANENT FAIRGROUND
22-25 JANUARY 2016



www.titexgroup.com

Implementing Energy Efficiency



new product



- ✓ تولید کننده انواع توری های پلیسه
- ✓ تولید کننده پرده پلیسه
- ✓ فروش ملزومات توری پلیسه
- ✓ آموزش و راه اندازی کارگاه ساخت توری



کارخانه : شهریار - جاده ملارد - شهرک جعفریه - پلاک ۲۲۵
تلفن : ۰۲۱-۶۵۴۰۱۷۷۶ ۰۲۱-۶۵۴۰۱۷۷۹ ۰۲۱-۴۲۶۹۵۰۰۹ فکس :
همراه : ۰۹۱۲-۷۶۴۰۸۶
www.winupvc.com

ARN

آریان

شرکت توری سازی

- ▶ تولیدکننده توری های خودکار جمع شونده، پلیسه و رولینگ
- ▶ با کامل ترین آرشیو رنگی
- ▶ فروش ملزومات توری پلیسه شامل:
توری، پروفیل، نخ تعادل و یراق آلات



تمویل فوری، تمویل فوری

دو سال ضمانت

آدرس: پاسداران - میدان هروی - بلوار گلزار - خیابان
نادری زندی شرقی - زندی یکم - پلاک ۵۸

www.ariyana-co.ir

info@ariyana-co.ir

۰۹۱۲ ۶۸۴ ۰۸ ۳۴
۰۹۱۲ ۳۴۵ ۳۳ ۶۴

۲۶ ۳۲ ۴۵ ۲۹
۲۶ ۳۲ ۴۵ ۰۶



تولید کننده انواع پروفیل های تقویتی گالوانیزه

دفتر فروش: ۹۳-۲۶۵۶۷۶۹۱ (۰۲۱) انبار: ۶-۲۹۸۵-۳۳۴۰ (۰۲۱)

فکس فروش: ۸۹۷۸۶۶۲۰ (۰۲۱) فکس انبار: ۲۹۸۷-۳۳۴۰ (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



تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

تولیدکننده انواع پروفیل‌های تقویتی



تلفن : ۳ - ۵۶۳۲۱۰۰۱ (۰۲۱)
فکس : ۵۶۳۸۱۰۹۲ (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

وعده دیدار ما
نمایشگاه بین المللی تهران
۲ الی ۵ بهمن سالن ۴۰

www.aria-aluminium.ir



Aria Aluminium

The Beauty of the Effectiveness



گروه تولیدی آریا آلومینیوم

برترین و بزرگترین تولید کننده انواع توری های پشه پلیسه ، رولینگ ، ثابت و لولایی



تحويل
روزه



با آرشو کامل رنگ



تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۷۰۱-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۴۳۹

۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳

۰۹۱۳۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۳۳۸۵۸۱۶۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳

کارخانه و دفتر فروش:

تهران - جاده الملی : ۳ کیلومتر بعد از پلیس راه جاده پردیس - منطقه صنعتی المیر -
حلالان تهران صنعت، کوچه تهران ۴، پلاک ۴۷

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

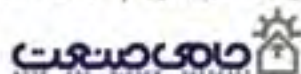
تولید
۲ روزگاری

بخش بازرگانی تورآسا

راه اندازی خط تولید انواع توری های رولینگ

و پلیسه ای با متر یال **درجه ۱**

پلیسه آنتی باکتریال (دوبل فریم مگنتی)



وعده دیدار ماهگمین نمایشگاه بین المللی درو پنجره تهران ۵-۲ بهمن ۱۳۹۴
سالن ۴۰ - غرفه ۱

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



وعدہ دہدار ماہ فتنین نمایندگی بین المللی درو پنجره
تهران ۵-۲ بهمن ۱۳۹۴ - سالن خلیج فارس

صنایع پیچ سهیل

وارد کننده و توزیع کننده توری پلیسه
تحت لیسانس استار لاین کانادا
یراق آلات مربوطه و پروفیل آلومینیوم

تلفن: ۷-۶۶۶۶۰۶۰۶ ۶۶۶۰۷۷۸۱

فکس: ۶۶۶۰۷۷۸۲

sbi_commerce@yahoo.com



تنها تولید کننده با کیفیت توری پلیسه و رولینگ

HELYPEN

وعده دیدار ما هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران (۵-۲ بهمن ماه) سالن ۴۰ - غرفه ۱۳

وارد کننده و فروشنده ملزومات توری پلیسه و رولینگ

(شامل توری ضد آسیب، آلومینیوم درجه ۱ و یراق آلات استاندارد)



قیمت
مناسب



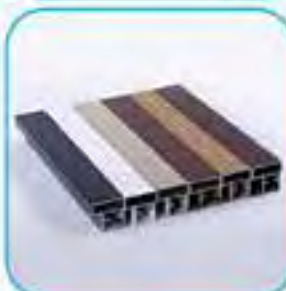
تنوع



کیفیت
خوب



ماندگاری
بالا



۱۰ سال گارانتی ست یراق آلات و همچنین پشتیبانی و خدمات

■ پس از خرید آموزش رایگان می باشد

■ توری رولینگ با مکانیزم مش ضد حریق و مقاوم در برابر شعله

■ بادوام و زیبا و نگهداری آسان

www.helypen.com | www.toripelise.ir | www.pelise.ir

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۵۱۶۲ | ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۵۱ | ۰۲۱-۲۲۹۱۶۴۷۶

فکس: ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۷۸ | همراه: ۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵



ZARRIN PARS Co.

تامین انواع روکش، چسب و ماشین آلات لمینیت پروفیل های در و پنجره



Rely on it.

KLEIBERIT®
KLEBSTOFFE • ADHESIVES



وعده دیدار ما هفتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره
تهران ۵-۲ بهمن ۱۳۹۴ - سالن ۳۸

• ۲۱-۸۸۰۴۴۷۳۰
• ۲۱-۸۸۰۴۶۶۳۹
• ۲۱-۸۸۰۴۶۴۱۴

تلفن:

فکس:

Email: info@zarrinpars.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



دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان حکیم نظامی، نبش خیابان خاقانی، ساختمان ارکید، طبقه دوم

تلفن : ۹ ۹ ۹ ۹ 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 ۴ ۴ ۲ - ۱ ۳ ۸ +۹

فکس : ۲ ۵ ۳ ۱ ۵ ۴ ۴ ۲ - ۱ ۳ ۸ +۹

Office: 2nd floor, Orkideh building, corner of Khaghani St., Hakim nezami St., Isfahan, Iran

Te11: +9831-36283668-9 Fax: +9831-36254324

Factory: Foulad 3 St., Phase 2, Police rah industrial zone, Najafabad, Isfahan, Iran

Te11: +9831-42452520-3 Fax: +9831-42451352

موصولی خاص، هویتی خاص

www.fanavarplastic.com

info@fanavarplastic.com

سالن ۳۸

AK Profile 

تولید کننده پروفیل های UPVC

هم مادر حفظ انرژی

3 Champer Profiles
4 Champer Profiles
Sliding Profiles

دفتر مرکزی : ۰۲۵۲۰۰۶۰ (۰۱۷)

دفتر تهران : ۰۸۹۰۸۷ (۰۲۱)

WINTeCH[®]
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تک
پروفیل یک
پنجره یک

شما دعوت شده اید
به اولین نمایشگاه بین المللی
نزد و پنجره تهران
۲-۵ بهمن ۱۳۹۶
سالن ۳۸ غرفه وین تک

021-2989
www.wintech.ir