

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و زمینه سازی انرژی
اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی، پژوهشی
تلفن: ۳۳ - ۲۲۴۸۹۲۲۹
قیمت ۴۰۰۰ تومان

پنجره ایرانیان؛ آینه راست نمای صنعت پنجره

با مدیریت صحیح رکود بی معناست
برند توراسا؛ حاصل یک دهه تلاش و خلاقیت
نقش مهم توزیع کنندگان در ارتقای آگاهی عمومی
حامی صنعت؛ حامی صنعت یو.پی.وی.سی در البرز
رهاو؛ پروفیلی به قدمت صنعت یو.پی.وی.سی (بخش اول)
بیست و یکمین دوره نمایشگاه بین المللی ساختمان تبریز برگزار شد
دومین نمایشگاه ساختمان و صنایع وابسته در مصالی امام خمینی برگزار شد
گزارش تصویری دومین نمایشگاه بین المللی ایران پروژه - اردیبهشت ۹۵
گزارش تصویری دومین نمایشگاه صنعت ساختمان مصلی تهران - اردیبهشت ۹۵
گزارش تصویری بیست و یکمین نمایشگاه صنعت ساختمان تبریز - اردیبهشت ۹۵

- گزارش تصویری دهمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست - فروردین ۹۵
- گزارش تصویری نخستین نمایشگاه در و پنجره همدان - اردیبهشت ۹۵
- انرژی خورشیدی در حال تغییر شکل کشورهای در حال توسعه
- راهکار صرفه جویی ۵۰ درصدی انرژی در مصارف خانگی
- بررسی مهندسی و سازه‌ای سیستم‌های کرتین وال
- کاربرد و اهمیت گالوانیزه یکپارچه در ضلع دستگیره
- چرا جهان سومی‌ها آسمان خراش می‌سازند؟
- تدوین استراتژی بر اساس روش SWOT
- دو تجربه متفاوت شارژ مالی مسکن
- ساخت مسکن با نقدینگی صفر



Homareshtian Industrial Group

HOMAPESHTAN

پنجره‌ای برای تمام فصول



هما رشتن

Air Ultimate Solution

دفتر مرکزی

خیابان سید جمال الدین، سه نبش آریوسه، آریو
انتهای خیابان ۵۶، شهر بزرگراه کردستان، پلاک ۲۸
تلفن: ۰۲۱ ۸۸۰۷۷۷۷ - ۰۲۱ ۸۸۰۷۷۷۸

بست ویزن

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی

انتخاب هوشمندانه برای آسایش و آرامش خانواده



Boya Group - Iran



BÄRLOCHER



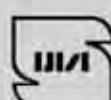
TÜV Rheinland
ISO 9001:2008



وزارت صنعت،
تجارت و معادن



انجمن تولیدکنندگان پروفیل UPVC
ایران



وزارت بهداشت،
تعمیم و آموزش عالی



ISO
14001:2004



OHSAS
18001:2007

دفتر تهران : بلوار میرداماد، میدان مادر، خ وزیری پور تلفکس : ۲۶ ۴۱ ۲۳ ۱۸ (۰۲۱)
دفتر اصفهان : اصفهان، خ شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر تلفکس : ۳۶۶ ۱۱۱ ۶۴ (۰۳۱)
نشانی کارخانه : اصفهان، شهرک صنعتی هرند تلفکس : ۴۶ ۴۰ ۴۱ ۲۵ (۰۳۱)



BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

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



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

بست ویژن
BEST VISION
شرکت پترو پویا گرانول آریانا
اولیاد کننده انواع پروفیل یو پی وی سی



www.bestvisionco.com info@bestvisionco.com



آلفا صنعت تابان

www.makewindow.ir



SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE

Win 
Accessories Technology

ENDOW

آلفا صنعت تابان

بورس یراق آلات در پنجره دو جداره

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

آدرس: تهران - بلوار قیطریه - روی روی پارک
قیطریه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵
تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۲۱

ماشین آلات ساخت PVC و آلومینیوم



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

شعبه کابان در ایران

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

kaban.com.tr

BE THE BEST NOT THE FIRST



www.iwindoor.com

info@iwindoor.com

0098 21 66 1234 66



مجتمع بوتیا صنعت

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

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



Follow us on
GeorgianBar



نمای زیبا با دیوا

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

با
پروفیل تک ریل کشویی ساده و لمینیت

دیوا

تولید کننده پروفیل های آلومینیومی و چوب پلاست



DIVA

Aluminum & Wood Plastic Extrusion

کارخانه : بابل ، جاده بند پی شرقی ، شهرک صنعتی رجه
تلفن : ۰۱۱-۳۲۰۲۳۱۸۲-۳
فکس : ۰۱۱-۳۲۰۲۳۷۲۴

دفتر مرکزی : تهران ، خیابان دولت ، بین بلوار
کاو و چهارراه قنات ، پلاک ۲۸۹ ، واحد شمالی
تلفن : ۰۲۱-۲۲۷۶۱۱۳۳-۵
فکس : ۰۲۱-۲۲۷۶۱۱۳۶



CINCINNATI
EXTRUSION



Chemson

TECHNO PLAST



”پیچیدگی های برش
را به ما بسپارید“



مینا
smart cut

نرم افزار جامع مینا

بهینه سازی برش، انبار داری و حسابداری

صنعت شیشه



مهندسین مشاور فناوری داده پویشگر

اولین و بزرگترین تولید کننده نرم افزارهای تخصصی صنعت در، پنجره، شیشه و صنایع وابسته



ISO 9001:2008



www.fdpco.ir

info@fdpco.ir

با بیش از یک دهه فعالیت مستمر

۸۸۲۰۳۶۰۱ - ۰۲۱ (خط ویژه)

۹۵۰۲۵۰۷۵ - ۰۳۱ (خط ویژه)

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

اصفهان: خیابان سهروردی، خیابان فرهنگ، نبش کوچه ۱، پلاک ۱، طبقه ۲، واحد ۲۳

آهن و فولاد جهان سپاهان

JAHANSTEEL

بزرگترین تولید کننده انواع پروفیل و ورق های گالوانیزه

MANUFACTURE OF RE IN FORCMENT PROFILES AND GALVANIZE SHEET



دارنده گواهینامه ISO 9001:2008 از



TEL: +9841-34400044

FAX: +9841-34402010

Email: jsp@jahansteel.com

Web: www.jahansteel.com



محصولی جدید
پروفیل اکونومی **وینکو**
با کیفیتی بی نظیر

یک برند آرامش

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

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



تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

OFFERS FOR VALUABLE GOODS



تلفن : ۳ - ۱۰۰۱ ۵۶۳۲ (۰۲۱)

فکس : ۹۲ ۱۰ ۵۶۳۸ (۰۲۱)

ایمیل : info@dayansanat.com

وبسایت : www.dayansanat.com

SATIAN



Roto
AL Designo
HARDWARE

شعبه خاوران :
سه راه افسریه، به سمت میدان آقاتور
نیش خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۷۲
تلفن : ۳۳ ۴۵ ۹۸ ۵۵
فکس : ۳۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

شعبه شهریار :
جاده شهریار به سمت ملارد
روبروی شهرک جعفریه، مجتمع تجاری آ.اس.پ.، پلاک ۱۰
تلفن : ۶۵ ۴۱ ۳۱ ۰۷ / ۶۵ ۴۱ ۳۱ ۷۵ / ۶۵ ۴۱ ۳۷ ۹۵

دفتر مرکزی:
میدان ونک، خیابان ملاصدرا،
خیابان شیراز شمالی،
کوچه زاینده رود، پلاک ۱۴، طبقه اول
تلفن : ۸۸۰۵۷۱۳۳

E-mail: info@satian.ir
www.satian.ir





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!



www.orgadata.com

آدرس : خیابان شریعتی، روبروی پارک شریعتی، پلاک 1007، طبقه 2، واحد 2
تلفن: 26701247



Double Head Sawing Machine
(Blitz Alva 550 A)

Corner Sealing Machine
(Sealant CE)



One Head Sawing Machine
(Panda 400)



Copy Router
(Mattisse)



Corner Crimping Machine
(Bahia L)



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

با بهره گیری از
فناوری
جدید نانو

Be Relax with

Win Class

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



Chemson Group

NANO



نمایان سازه

نمایندگی رسمی

 **Lorenzoline**
aluminium profile system

 **KURTOĞLU**
ALUMINIUM

 **ARDIÇ CAM**
SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ



- فروش انواع پروفیل آلومینیومی ترمال بریک و نانترمال
- تولید انواع پنجره های ترمال بریک و نانترمال
- اجرای انواع تمساحهای کرتین وال
- واردات انواع شیشه های نماهای ساختمان، تولیدی آردیچ جام ترکیه

تلفن: ۰۳۳ ۴۴ ۷۰ ۳۵ - ۰۴۴

۰۴۴ - ۰۳۳ ۴۷ ۹۲ ۷۷ - ۸

فاکس: ۰۳۳ ۴۴ ۱۰ ۱۲ - ۰۴۴

قدرت و ظرافت از آن شماست



www.parsansanat.com

پرسان صنعت آریا

نماینده رسمی GU آلمان

جهت اخذ نمایندگی فروش در سراسر کشور با ما تماس بگیرید

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

موزه و دفتر مرکزی BMW

مونیخ، آلمان

براق آلات به کار رفته، GU

parsan
SANAT ARIA

www.parsansanat.com

پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی GU آلمان

GU

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



**BAR
POSITIONING**



LEADING TO A NEW WORLD

Listen,
Innovate,
Surprise.

Parallel tracks that converge in a single spirit
A Spirit leading the company to simultaneously being a quality guarantee
and state-of-the-art certainty
Emmegi is not a simple production reality
It is an integrated system of solutions working together to guarantee
customers with efficiency and reliability throughout their production cycle
From designing to logistics, from administrative management to information
technology, up to sales and technical assistance
A circle that closes without leaving anything to chance

پارسان صنعت آریا

تجهیزاتده رسمی ماشین آلات emmegi ایرانیا

parsan

پایین تراز میدان ونسک، نیش پل همت، کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱

فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳

تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴

قدیمی اما به روز



ونتوس در سال ۱۹۱۴



ونتوس در سال ۲۰۱۵

هونام ابزار نوین (سهامی خاص)
 نمایندگی رسمی جی یو آلمان، آکادو ترکیه و نوآر دزگیر سچیل
 تلفن: ۰۲۲۴۳۵۵۰۰ فاکس: ۰۲۲۱۷۹۸۸۳

هونام ابزار نوین
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

میژ 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 یازشو و درب را داراست عدم نیاز به انواع شابلون ها (قابلیت تعریف و کار با انواع و اندازه های مختلف لولا در حافظه)



ARTIKON



محصولی جدید از گرفت مولر

www.kraftmuller.de
021-88650212-3

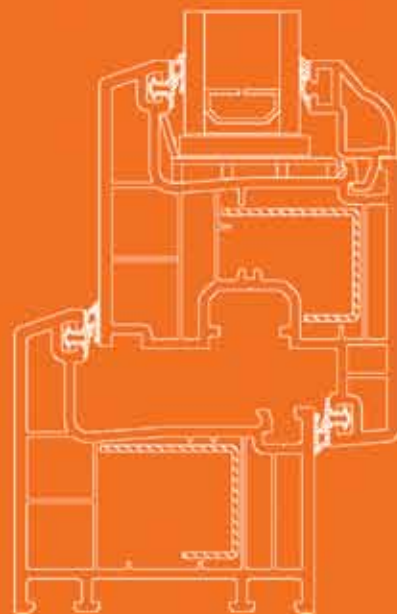


میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۰۴

winsa®

PVC WINDOW . DOOR . ROLLER SHUTTER SYSTEMS

وینسا تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



DIACO

گروه صنعتی دیاکو کیش (سهامی خاص)

Diaco Kish Industrial Group (PLC)

Tehran - IRAN

www.winsa.ir

www.winsa.com.tr

Email : info@winsa.ir

Tel : +98 21 22984874

Fax : +98 21 22985370

UNIWIN uPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

یونی وین 
پروفیل یو پی وی سی
۱۰ سال ضمانت کیفی



ENDLESS
SERVICES

خدماتی
بی پایان

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

Alupwin
.V.C

اعطای نمایندگی تولید

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، دکورال شرکت پیمان
- دارای تاییدیه فنی از مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن
- دارای بیمه نامه ده ساله شرکت بیمه ایران
- قابلیت مونتاژ با ماشین آلات پنجره upvc
- قابلیت نصب یراق آلات upvc
- نصب یراق آلات بر روی قسمت آلومینیومی پروفیل

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، بعد از خیابان نفت شمالی، پلاک ۲۲۲، واحد ۹
تلفکس: ۲۲۲۶۳۶۳۷ و ۴-۱۱۸۳-۲۲۹۰
کارخانه: تهران، شهرک صنعتی شمس آباد، خیابان گل آذین، کوچه گل آذین ۲، پلاک ۱۵

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





UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

تولید انبوه با نمایندگان فروش در سراسر کشور
مناسب برای انبوه‌سازان

bayarcorp.com



4 CHAMBER & SLIDING UPVC PROFILE



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) ۲۳ ۶۸ ۱۳ ۶۰ تلفن فروش : ۰۱۱) ۲۳ ۶۸ ۱۴ ۸۸
دفتر تهران : خیابان شهید بهشتی، خیابان خلیل حسینی (سورنا)، کوچه آریا وطنی، پلاک ۴۶ واحد ۷ تلفن : ۰۲۱) ۸۸۵۱۱۳۵۸ و ۰۲۱) ۸۸۵۱۰۲۲۹



یراق گستر پرشین
Yaragh Gostar Persian



ACCADO (نماینده رسمی در ایران)

 021- 22 7719 87

 021- 22 7719 88

 www.ygp-co.ir



گروه تولیدی صنعتی

نمایان سازه



نمایان سازه

نمایندگی رسمی

 **Lorenzoline**
aluminium profile system

 **COTTAL**

 **Lorenzo**
bond
aluminium profile system



- اجرای انواع نماهای مدرن آلومینیومی (کرتین وال، کوتال) و ...
- تولید انواع درب و پنجره های آلومینیومی ترمال بریک و ناترمال

تلفن: ۰۴۴ - ۳۳ ۴۴ ۷۵ ۳۵

۰۴۴ - ۳۳ ۴۷ ۹۲ ۷۷-۸

فاکس: ۰۴۴ - ۳۳ ۴۴ ۱۰ ۱۲



NEMAYANSAZEH



@NEMAYANCO

www.nemayanco.com

info@nemayanco



البرز یاق



Alborz نمایندگی انحصاری یاق آلات ماکو اتریش در ایران

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک
تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴
فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳
www.alborz-y.com

دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم
خیابان خرسند، پلاک ۷۶، واحد ۱۵
تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۰۲۶۴-۵
فکس: ۰۲۱-۲۶۲۰۱۰۴۲

NTA

Navid Tejarat Arsam Co.



DOOR AND WINDOW SYSTEMS



شرکت نوید تجارت ارسام

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

**KALE LUNA Aluminium
Tilt & Turn Systems**

NTA

Navid Tejarat Arsam Co.



DOOR AND WINDOW SYSTEMS



**KALE SAFIR uPVC
Tilt & Turn Systems**

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

www.kalepensystem.ir

پارسان صنعت آریا

تمایزده انحصاری پروفیل etem در ایران

parsan



پایین تر از میدان ونک، نبش پل همت، کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴ فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳

تولیدکننده چسب پلی سولفاید
چسب بوتیل و نمگیر



کیفیت جایگزینی ندارد...



Katplast

Yapı Kimyasalları

جهت اطلاع از قیمت و شرایط نمایندگی با ما تماس بگیرید

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸-۲۲۲۵۶۲۱۲

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸

www.katsankimya.com.tr



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

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



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

دفتر خدمات مهندسی فروش:

تهران، پاسداران، نیش نارنجستان چهارم، ساختمان آرتمیس (شماره ۱)، طبقه نهم

تلفن: ۲۲۸۴ ۳۸۹۳ - ۲۲۸۴ ۸۸۷۱ - ۲۲۸۴ ۱۸۰۸ نمابر: ۲۲۸۵ ۱۸۰۸

sales@venusglass.net www.venusglass.net

نگاه نو... بنای نو...



مرکز تجاری سامستر



باغ موزه دفاع مقدس



ایوان شمس

برخی پروژه‌های اجرا شده:

پروژه میلاد / پردیس سینمایی ملت / مجتمع قوام‌الاس خاورمیانه / موزه دفاع مقدس / باغ کتاب تهران / VIP فرودگاه امام خمینی / فرودگاه پندرعباس
مرکز تحقیقات مخابرات ایران / دفتر مرکزی ایرانسل / ساختمان نگین بانک سپه / ورزشگاه جانبازان / مرکز خرید مدرن الهیه / سام ستر / 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: ۰۵-۳۴۷۳۵۴۵۰-۵ | فکس: ۰۱۱-۳۴۷۳۵۴۵۸
www.takfaraz.co ■ Takfaraz-upvc@Gmail.com

Glass Processing Machines



Glass Tempering Furnaces



Float and Laminated Glass Cutting Lines and Machines



Glass Washing Lines and Machines

Glass Sealing Robot and Extruders



۱۷ سال حضور مستمر در ایران

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

تلفن: ۰۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۰۲۲۸۸۷۴۲۸ (+۹۸۲۱)

فکس: ۰۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۰۲۲۸۸۷۴۲۹ (+۹۸۲۱)

www.cmsmachine.com



Glass Machinery





عرضه سری های جدید پروفیل **winhouse** برای اولین بار در ایران
با **۲۱ رنگ متنوع** در سری های مختلف پروفیل

Garnet70

opal70
circular & soft lines

selenit75

redonit85

selenit75
Selective

zenia
SLIDE

POWER75
powered for innovative windows



شرکت بازرگانی پیماتک ایران

نماینده رسمی پروفیل **winhouse** در ایران

www.winhouse.info

دفتر مرکزی: تبریز، چهارراه بهشتی (منصور)، مجتمع آپیک، واحد ۳۲۷

تلفکس: ۰۴۱ ۳۳۳۷۳۰۸۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۰۶۵۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۶۳۱۲۵

اطلاعیه

بازرگانی پیماتک بعنوان نماینده انحصاری فروش پروفیل وینهاوس در ایران؛ به اطلاع کلیه همکاران صنعت در و پنجره یو پی وی سی می رساند با توجه به گزارشات و مستندات موجود در زمینه تخلف یکی از تولید کنندگان پروفیل یو پی وی سی در کشور مبنی بر استفاده از برند وینهاوس در لیبل های مورد استفاده برای پروفیل های تولیدی و پیرو آن؛ استفاده تعدادی از واحدهای تولیدی در و پنجره از پروفیل های مجعول؛ بدینوسیله شرکت فیرات ترکیه و پیماتک ایران؛ پیگیری قضایی و حقوقی استفاده از این جعل عنوان را به اطلاع همکاران محترم می رساند.

مسئولیت استفاده از پروفیل های مجعولی که از طریق نمایندگی فروش شرکت فیرات پلاستیک در ایران تهیه نمی گردد بر عهده مونتاژ کاران محترم خواهد بود.

لازم به توضیح است که کلیه نمایندگان مونتاژ در و پنجره یو پی وی سی در ایران؛ دارای گواهینامه ممهور به مهر شرکت فیرات پلاستیک می باشد که ارائه آن به مشتریان محترم؛ الزامی می باشد.



جهت اطلاع از لیست نمایندگان مونتاژ در و پنجره این شرکت
لطفًا با دفتر مرکزی پیماتک تماس حاصل فرمایید.



تلفکس: ۰۴۱ ۳۳۳۷۳۰۸۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۰۶۵۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۶۳۱۲۵



activPilot

The new standard for turn-tilt fittings.

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

Modular design

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

Innovative new locking system

Octagonal bolts and keeps with clear advantages in handling and operation

Convenient add-on functions

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

Functional design

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



Further information
on activPilot Concept

Always precise **WINK
HAUS**



For further information please contact our partner:

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

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



1854 - 2016



دفتر فروش ایران - (تهران)

تلفن: ۸۶۰۷۰۹۴۰

۸۶۰۷۰۹۳۷

فکس: ۸۹۷۷۰۹۱۰

Teigte-Germany

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

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

Tehran-Iran

Tel.: +98 (21) 860 70 940

+98 (21) 860 70 937

Fax: +98 (21) 89 77 09 10

وینکهاوس راز وینکهاوس بخورید



هافمن

تولید کننده پروفیل یو پی وی سی

HOFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

دفتر مرکزی: تهران دفتر آیت ا... کاشانی، نبش خیابان رامین شمالی، پلاک ۴۶۶، واحد ۴
تلفن: ۸۸۶۰۰۶۷۱-۳ (۰۲۱) فکس: ۸۸۶۰۰۶۶۱ (۰۲۱)
کارخانه: تبریز، شهرک صنعتی سرمايه گذاري خارجی، خیابان آسیای ۲
تلفن: ۳۲۴۶۶۰۶۰-۶۴ (۰۲۱) فکس: ۳۲۴۶۶۰۶۵ (۰۲۱)

پنجره خانه من



www.hofmannprofile.com

041-3116

اطلاعیہ مهم

گواہینامہ رسمی HOFMANN

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



د هـ فـ مـ ن
توليد كنده پروفيل يو پي وي سي

Door & Window UPVC Profile With C.R.P System

مزیتی نوین در
پروفیل های
فنسترهاوس

مزایای سیستم C.R.P :

- مقاومت بیشتر از گالوانیزه
- حذف فرآیند برش گالوانیزه
- عدم نیاز به محل دپوی گالوانیزه
- افزایش عایق صوتی، حرارتی به دلیل استفاده از پروفیل تقویتی پلیمری در پنجره
- افزایش مقاومت جوش پنجره تولیدی
- افزایش مقاومت به دلیل تبدیل پروفیل U شکل گالوانیزه به قوطی C.R.P
- سرعت عمل کار ۲ برابر نسبت به سیستم گالوانیزه
- عدم نیاز به پیچ سرمته ای



Ata plast

تولید کننده انواع پروفیل پنجره های u.PVC بر پایه کلسیم زینک به جای سرب

تهران، خیابان شریعتی، خیابان ظفر، شماره ۲۳۲، واحد ۹ / تلفکس: ۲۲۹۰۱۱۸۳-۴ و ۲۲۲۶۳۶۳۷

QUALITY
ASSURED
BS EN ISO 9001



در این شماره می خوانید:

- پنجره ایرانیان؛ آینه راست‌نمای صنعت پنجره ۴۲
- اخبار صنعت پنجره ۴۴
- اخبار ساخت و ساز ۵۶
- اخبار انرژی ۶۸
- اخبار فناوری ۷۴
- دومین نمایشگاه ساختمان و صنایع وابسته در مصای امام خمینی برگزار شد ۷۸
- بیست و یکمین دوره نمایشگاه بین‌المللی ساختمان تبریز برگزار شد ۸۱
- بخش پروفیل** صفحه ۱۱۷-۸۴
- رهاو؛ پروفیلی به قدمت صنعت یو.پی.وی.سی (بخش اول) ۸۶
- بخش در و پنجره** صفحه ۱۲۹-۱۱۸
- بخش ماشین‌آلات** صفحه ۱۴۱-۱۳۰
- بخش یراق‌آلات** صفحه ۱۷۹-۱۴۲
- با مدیریت صحیح رکود بی‌معناست ۱۴۴
- نقش مهم توزیع‌کنندگان در ارتقای آگاهی عمومی ۱۴۶
- حامی صنعت؛ حامی صنعت یو.پی.وی.سی در البرز ۱۴۸
- راهکار صرفه‌جویی ۵۰ درصدی انرژی در مصارف خانگی ۱۸۰
- ساخت مسکن با نقدینگی صفر ۱۸۲
- چرا جهان سومی‌ها آسمان‌خراش می‌سازند؟ ۱۸۴
- دو تجربه متفاوت شارژ مالی مسکن ۱۸۶
- تدوین استراتژی بر اساس روش SWOT ۱۸۸
- کاربرد و اهمیت گالوانیزه یکپارچه در ضلع دستگیره ۱۹۲
- بررسی مهندسی و سازه‌ای سیستم‌های کرتین وال ۱۹۴
- انرژی خورشیدی در حال تغییر شکل کشورهای در حال توسعه ۱۹۷
- گزارش تصویری دهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست - فروردین ۹۵ ۱۹۸
- گزارش تصویری دومین نمایشگاه صنعت ساختمان مصلی تهران - اردیبهشت ۹۵ ۲۰۰
- گزارش تصویری دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران پروژه - اردیبهشت ۹۵ ۲۰۲
- گزارش تصویری نخستین نمایشگاه در و پنجره همدان - اردیبهشت ۹۵ ۲۰۴
- گزارش تصویری بیست و یکمین نمایشگاه صنعت ساختمان تبریز - اردیبهشت ۹۵ ۲۰۶
- بخش ملزومات** صفحه ۲۲۲-۲۱۰
- برند تورآسا؛ حاصل یک دهه تلاش و خلاقیت ۲۱۲
- نیازمندی‌های پنجره** ۲۲۳

ماهنامه اطلاع‌رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال نهم / شماره ۱۰۴ / خرداد ۹۵

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیرینی

مدیر مسئول: مرتضی مقدسیان

سرمدیر: احسان مصحفی

همکاران تحریریه: سارا براتی، عباس ایراندوست

همکاران تحریریه این شماره: شهرام علیزاده

محمد رضا قائمیان، مصطفی مرادی

مدیر تبلیغات: عاطفه شفقت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفقت

طراح و صفحه‌آرا: حمیده کشاورزی

امور مشترکین: عاطفه شفقت

چاپ: صنوبر

لیتوگرافی: نوید

صحافی: ستایش

تیراژ: ۷۰۰۰ نسخه

نشانی دفتر نشریه: بزرگراه اشرفی اصفهانی، پایین‌تر از

همت، کوچه خان‌بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: ۳۳-۴۴۴۸۹۴۲۹

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

♦ مقاله‌ها و دیدگاه‌های مندرج لزوماً بیانگر

دیدگاه ماهنامه پنجره نیست.

♦ نشریه در انتخاب و ویرایش متون آزاد است.

♦ استفاده از مطالب و آگهی‌های نشریه بدون مجوز

کتبی و یا ذکر مآخذ قابل پیگرد قانونی می‌باشد.



پنجره ایرانیان؛ آینه راست‌نمای صنعت پنجره

● احسان مصحفی

رشد و پیشرفت، گریزی از خودشناسی نخواهد بود. تا ندانیم چه هستیم و چگونه هستیم، نقاط ضعف خود را نخواهیم یافت و مطمئناً رفع آنان برایمان ممکن نخواهد بود.

بر این اساس، پنجره ایرانیان در تمام این سال‌ها کوشیده است تا مطالب منتشره خود را مستقیماً از اهالی همین صنعت تهیه کند. به همین منظور قسمت‌های مختلفی در بخش تحریریه پیش‌بینی شده است تا به انحاء مختلف، مشارکت و همکاری دوستان را برپایان‌بازیم تا هر کدام با توجه به علاقه و فرصت خود، فراهم‌آورنده مطلبی برای یکی از بخش‌های نشریه باشد. برای رسیدن به این هدف تلاش بسیاری شده است و امروز پنجره ایرانیان همکاران بسیاری از درون این صنعت دارد که مطالب گوناگونی در قالب‌های مختلف برای آن تهیه می‌کنند. با این حال، و با توجه به گستردگی این صنعت، به نظر می‌رسد سطح این همکاری‌ها باید افزایش یابد، چراکه هر چه مشارکت در پنجره ایرانیان بیشتر باشد، این نشریه نقش خود را به عنوان آینه راست‌نمای این صنعت بهتر و گویاتر ایفا خواهد کرد.

از این جهت و در این مجال به‌دست آمده یک بار دیگر بخش‌های مختلفی را که با هدف جلب مشارکت اهالی این صنعت تنظیم و

مفتخریم که شماره ۱۰۴ نشریه پنجره ایرانیان در سومین ماه از سال ۱۳۹۵ را خدمت شما همراهان همیشگی ارائه می‌دهیم. پنجره ایرانیان از همان روزهای نخست شروع به کار خود همواره در صدد بوده است که نمایانگر بی‌کم و کاست قامت صنعت پنجره کشورمان باشد. در طی این هشت سال و اندی نیز از تمامی شیوه‌های ممکن استفاده کرده است تا ضمن تسهیل جریان صحیح اطلاعات، همچون آینه‌ای تمام‌قد بایستد، تا صنعت پنجره هر آنچه بر روی دارد در آن ببیند. اگر زیبایی و جاهتی در خود دید بر آن ببالد و اگر کم و کاستی مشاهده کرد در رفع و جبران آن بکوشد. روشن است که دست‌اندرکاران پنجره ایرانیان هیچگاه ادعای آن ندارند که در انجام این مهم کاملاً موفق بوده‌اند و قطعاً این دآوری برعهده مخاطبان ارجمند است؛ و خدا را شاکریم که همواره از اظهار لطف ایشان بهره‌مند بوده‌ایم و همواره سعی کرده‌ایم تا از نظرات، پیشنهادات و انتقادات صاحبان اصلی این نشریه چراغ راه خود را برافروزیم.

همچون آینه که تنها هر آنچه را هست انعکاس می‌دهد، پنجره ایرانیان نیز بر آن است تا هر آنچه را در صنعت هست و روی می‌دهد، بازتاب دهد. چراکه تصور ما بر این است که برای اصلاح و بهبود، برای

بخش سوم از اهمیت بیشتری برخوردار است. در این بخش به نوعی پنجره ایرانیان از وظیفه آینه بودن خود قدری عدول کرده و برای بهبود شرایط تلاش می کند. البته شاید عدول از وظیفه نیز محسوب نشود، بلکه بخش سوم همان مرحله ای باشد که شخص با دیدن چهره خود در آینه دستی بر سر و موی خود می کشد! به هر حال، هر تلاشی که در این بخش صورت می گیرد، از سوی خود شماس و پنجره ایرانیان به ندرت مقاله ای را به قلم نویسنده ای خارج از این صنعت به چاپ می رساند، البته مگر اینکه اهمیتی در چنین مقاله ای نهفته باشد.

موضوع مقالات را در دو حوزه مختلف می توانید تعیین کنید: نخست مقالاتی فنی که برای بالا بردن سطح مهارت های دوستان در تولید در و پنجره و نما، و به اشتراک گذاشتن تجربیات اهالی این صنعت با یکدیگر تدوین می شوند، که مطمئناً در ارتقای کیفیت تولیدات این صنعت که مهم ترین هدف همه ماست نقش مهمی ایفا خواهند کرد. بخش دوم مقالات به موضوعاتی می پردازند که هرچند مستقیماً با صنعت در و پنجره مربوط نیستند، اما در فعالیت مجموعه های فعال در این حوزه نقش مهمی دارند؛ مانند موضوعات مربوط به نحوه اداره شرکت ها، برندسازی و غیره.

یادداشت ها نیز در این بخش از اهمیت فوق العاده ای برخوردار هستند. این قالب نوشتاری در حجمی محدودتر، به موضوعات متنوع تری می پردازد و در واقع نظر مولف را درباره موضوع خاصی در یک صفحه توضیح می دهد. مقاله و یادداشت واقع محالی هستند برای تبادل نظر و تجربه که از نقطه نظر ما مهمترین نقش را در سیر صعودی این صنعت برعهده دارند.

این اطمینان را داریم که بسیاری از شما می توانید در این بخش ها فعالیت داشته و نشریه خودتان را در انجام وظیفه و رسالت نهایی که بر دوش می کشد، یاری کنید و همچنین بر غنای محتوای پنجره ایرانیان بیافزایید.

در پایان یک بار دیگر از همه شما همراهان همیشگی پنجره ایرانیان درخواست می کنیم که ما را از نظرات گرانتقد خود محروم نکنید. تحریریه پنجره ایرانیان همواره آماده شنیدن انتقادات و پیشنهادات شما و البته به کارگیری آنها در فعالیت های پیش روی خود است. امیدواریم با کمک و یاری همه شما صاحبان اصلی این نشریه، پنجره ایرانیان در جایگاهی قرار بگیرد که سزاوار اهالی کوشا و گرانتقد صنعت در و پنجره کشورمان باشد.

پیش بینی شده، مرور کرده و تاکید می کنیم که همه شما می توانید به نوعی در یکی از این بخش ها سهمیم باشید و برای ارتقای صنعت خودمان تلاش کنید.

مطالبی را که در نشریه پنجره ایرانیان منتشر می شود را می توانید در سه بخش کلی مورد توجه قرار دهیم: اخبار، گزارش و مصاحبه، و مقاله و یادداشت.

در بخش نخست، پنجره ایرانیان کلیه اخبار مرتبط با صنعت در و پنجره را پوشش می دهد و این اخبار را در سایت و نشریه پنجره ایرانیان همچنین گروه های تلگرامی مرتبط و شبکه اینستاگرام منتشر می سازد. روشن است که گروه خبری پنجره ایرانیان همواره در جستجوی خبرهای مختلف از منابع موثق گوناگون است. اما امکان رصد تمامی فعل و انفعالات و تغییر و تحولات شرکت ها و کارگاه های مشغول به کار این صنعت وجود ندارد. از همین روست که ما همواره از کلیه اهالی این صنعت درخواست کرده ایم که تمام رویدادهای مجموعه خود را که ارزش خبری دارند، در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار دهند تا به صورت تنظیم شده روی خروجی های مختلف خود قرار دهد.

انتشار اخبار داخلی یک صنعت به صورت حرفه ای و البته گسترده، را می توان اتفاق و فعالیتی کم نظیر در کشورمان قلمداد کرد، که ثمرات شخصی و جمعی بسیاری به همراه دارد. با این توضیحات، به همه اهالی این صنعت یا همان صاحبان واقعی پنجره ایرانیان توصیه می کنیم که از این گزینه پرفایده و رایگان و البته سهل الوصول، نهایت بهره را ببرند و در جریان صحیح اخبار و اطلاعات سهمیم باشند. بخش دوم، خود به دو بخش تقسیم می شود. به جرات می توان گفت که پنجره ایرانیان در کلیه رویدادهای این صنعت اعم از نمایشگاه ها، سمینارها، همایش ها و غیره، البته تا حد امکان حضور دارد و گزارش های خبری و تصویری از آنها تهیه می کند. دوستان عزیز برای مشارکت در این بخش تنها لازم است، رویداد مورد نظر خود را به تحریریه پنجره ایرانیان اطلاع دهند. مسلماً در صورت داشتن ارزش خبری رویداد مربوطه، گروه های خبری به محل این رویدادها اعزام خواهند شد. در بخش مصاحبه ها، نیز پنجره ایرانیان با مدیران موفق این صنعت گفتگوهای ترتیب می دهد، که موضوع این گفتگوها می تواند فعالیت های مجموعه مورد نظر باشد که به صورت رپرتاژ آگهی تنظیم می شود؛ یا می تواند در خصوص یکی از موضوعات متبلا به این صنعت گفتگو انجام شود که ماهیت تحلیلی خواهد داشت.

اصلاح اساسنامه انجمن ملی با هدف رفع دغدغه‌های موجود



پنجره ایرانیان: به گفته محسن صفایی، عضو هیئت مدیره انجمن ملی پلاستیک، کارگروهی در انجمن ملی با هدف اصلاح اساسنامه و رفع دغدغه‌های موجود، پیشنهادهایی را برای مجمع آماده کرده است.

به گزارش روابط عمومی انجمن ملی صنایع پلاستیک ایران (اینپیا)، انجمن ملی با تشکیل کارگروهی به بازخوانی مجدد اساسنامه پرداخت. این کارگروه با برگزاری جلسه‌های متعدد، مجموعه پیشنهادهایی را برای رفع دغدغه‌های اعضا آماده کرده است. گزارشی از این پیشنهادها توسط سید محسن صفایی عضو هیئت ملی انجمن ملی را در ادامه می‌خوانید:

جناب آقای مهندس صفایی، همان طور که استحضار دارید، برخی تشکلهای برای عضویت در انجمن ملی پلاستیک، به دلیل اساسنامه انجمن با مشکلاتی مواجه هستند. برای رفع این مشکلات آیا اقدامی انجام شده است و مهم‌ترین مشکلات طرح شده چه مواردی هستند؟

با توجه به ارتباط نزدیک اینجانب و آشنایی با دغدغه‌های تشکلهای دیگر که به صورت کلی شبیه به همدیگر هستند، به منظور انتقال این نگرانی‌ها به هیئت مدیره انجمن ملی و بحث و بررسی در مورد آنها، انجمن به اینجانب و جناب آقای مهندس صحاف امین ماموریت مشترکی را محول کرد که با بازخوانی مجدد اساسنامه انجمن، دلایل این نگرانی‌ها مشخص شود. در همین رابطه در بهمن ماه گذشته جلسه‌ای سه نفره‌ای با حضور جناب آقای مهندس غریبی، جناب آقای مهندس صحاف امین و بنده برگزار و موارد مورد بررسی قرار گرفت. در جلسه کارگروه اساسنامه‌های مشابه در دیگر کشورها که توسط آقای مهندس غریبی مطرح شده بود، نیز مورد توجه قرار گرفت. در این نشست اساس‌نامه‌های مزبور با قوانین و مسائل جاری کشور، تطبیق و بررسی شد.

پس از اتمام این مرحله، خروجی این جلسه طی گزارشی به هیئت مدیره انجمن ملی ارائه شد. پس از بحث و بررسی نتیجه زیر مورد قبول اعضاء جلسه قرار گرفت و قرار بر این شد که این تغییرات در اساسنامه توسط هیئت مدیره به عنوان پیشنهاد در اولین مجمع عمومی مطرح شود. در کل روح اصلی این بخش از پیشنهادها در خصوص تغییر اساس‌نامه، رفع آن دسته از نگرانی‌های انجمن‌های صنعت پلاستیک بود که مطمئناً با تصویب آن، مراتب انسجام هر چه بیشتری در صنعت پلاستیک و پلیمر کشور حاصل می‌شود.

ضرورت عضویت بنگاه‌ها در انجمن‌های تخصصی

این مسئله بدان معنی است که انجمن ملی صرفاً به عضوگیری سایر انجمن‌ها پرداخته و در صورت تمایل یک بنگاه، عضویت در انجمن مربوطه آن بنگاه الزامی است. این نکته ظریف باعث تقویت سایر انجمن‌ها و جذب بنگاه‌های دست‌اندرکار تخصصی و جلوگیری از ورود بنگاه‌هایی که به انجمن اصلی خود وابستگی ندارند، در انجمن ملی بشود. این یکی از دو دغدغه اصلی انجمن‌هایی است که در طول فعالیت انجمن ملی همواره مطرح می‌شد. دغدغه دوم، سهم انجمن‌های عضو انجمن ملی در هیئت مدیره‌های دوره‌های آتی در انجمن ملی است. در این رابطه نیز همچنان که از ترکیب اعضای هیئت مدیره دوره اول و دوم مشاهده می‌شود، این اعضا از بخش‌ها و تشکلهای مختلف نظیر تولیدکنندگان لوله پی‌وی‌سی، سی، انجمن تولیدکنندگان لوله پلی‌اتیلن، انجمن در و پنجره یو.پی.وی.سی، انجمن قطعه‌سازان خودرو، ظروف یکبار مصرف، ژئوتستیک، جامعه کفش، ماشین‌سازان، مستریج و کامپاند

انجمن‌های استانی نظیر انجمن صنایع پلاستیک مشهد، سمنان و... بوده است. در انتخابات آتی نیز، حضور تشکلهای پررنگ‌تر و هیئت مدیره از ترکیب مناسب‌تری برخوردار می‌شود. در این رابطه عضویت انجمن‌هایی که هنوز عضو انجمن ملی نشده‌اند، ضروری به نظر می‌رسد.

الزام به عضویت انجمن‌ها در اتاق بازرگانی

در این رابطه نگرانی بعضی دیگر از انجمن‌ها عضویت ابتدا به ساکن انجمن‌ها در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران است؛ همچنان که بعضی از انجمن‌ها نظیر انجمن تولیدکنندگان لوله پی‌وی‌سی اقدام کرده‌اند، بهتر است تا سایر انجمن‌ها نیز در فرصت باقی مانده این اقدام پیشرونده را انجام دهند، تا دوباره در ایام انتخابات با مشکل کمبود زمان روبه‌رو نشوند. همچنین در آخرین جلسه هیئت مدیره انجمن، بحث عضویت انجمن‌ها با ارائه حق عضویت به تعداد قابل توجه به حق عضویت از حق رای مناسب‌تری نسبت به فراگیر بودن انجمن خود اقدام کنند. لازم به ذکر است این مورد آخر به عنوان یک راه حل و با حضور کلیه اعضای هیئت مدیره از جمله نماینده انجمن مستریج و کامپاند و انجمن ماشین‌سازان مورد توجه قرار گرفت و با تکمیل جزئیات آن و رفع نواقص و نگرانی‌ها این طرح نیز قبل از انتخابات آینده و به همراه سایر موارد ذکر شده فوق در مجمع فوق‌العاده‌ای ارائه و نظرخواهی و رای‌گیری می‌شود.

به نظر می‌رسد جهت دستیابی به خواسته‌ها و دخالت در امور تصمیم‌سازی ضرورت عضویت انجمن‌هایی که تاکنون عضو انجمن ملی صنایع پلاستیک و پلیمر ایران نشده‌اند، را بیشتر کرده تا این انجمن‌ها بتوانند با عضویت خود و حضور در جلسات و طرح مسائل تخصصی خود، در تغییرات اساسنامه نیز نظرات خود را مطرح کنند.

محصول جدید باوند وارد بازار شد



پنجره ایرانیان: شرکت باوند سبید محصولات خود را با چسب پهن باکیفیت تکمیل کرد. بر اساس اخباری که از سوی شرکت باوند در اختیار نشریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، شرکت باوند چسب پهن باکیفیت را به سبید محصولات خود افزود. همچنین این شرکت، موفق شده است به‌وسیله بارکد محصولات را شناسنامه‌دار کند. گفتنی است، شرکت باوند در زمینه ارائه راهکارهای نرم‌افزاری، تجهیزات و مواد مصرفی فعالیت دارد.

پنجره ایرانیان: شرکت باوند سبید محصولات خود را با چسب پهن باکیفیت تکمیل کرد. بر اساس اخباری که از سوی شرکت باوند در اختیار نشریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، شرکت باوند چسب پهن باکیفیت را به سبید محصولات خود افزود. همچنین این شرکت، موفق شده است به‌وسیله بارکد محصولات را شناسنامه‌دار کند. گفتنی است، شرکت باوند در زمینه ارائه راهکارهای نرم‌افزاری، تجهیزات و مواد مصرفی فعالیت دارد.

ارگاداتا؛ اسپانسر نمایشگاه ویدوفا در دبی



پنجره ایرانیان: شرکت ارگاداتا به عنوان اسپانسر رسمی نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و نما ویدوفا، با انتشار اطلاعیه‌ای از آغاز به کار این نمایشگاه در ۲۸ شهریورماه در شهر دبی خبر داد. شرکت ارگاداتا با انتشار اطلاعیه از کلیه فعالان صنعت در و پنجره و نما دعوت کرد تا در نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و نما ویدوفا شرکت کنند.

متن این اطلاعیه به شرح زیر است:
همکاران و فعالان صنعت در و پنجره و نما؛
مفتخر هستیم که اعلام کنیم، ارگاداتا به عنوان اسپانسر رسمی نمایشگاه بین‌المللی ویدوفا (WIDOWFA, Windows Doors Facades) که در تاریخ ۲۸ لغایت ۳۰ شهریور ماه ۱۳۹۵ در شهر دبی برگزار می‌گردد، از شما دعوت به عمل می‌آورد تا در این نمایشگاه مشارکت داشته باشید.
در صورت تمایل می‌توانید با دفتر ارگاداتا تماس حاصل کنید.

بازدیدهای دوره‌ای آتاتک از آذربایجان غربی آغاز شد



پنجره ایرانیان: شرکت آتاتک در نظر دارد جهت ارتقا سطح ارتباطات خود با مشتریان، کارگاه‌های این شرکت در سراسر کشور را مورد بازدید قرار دهد. بنا بر اخباری که از سوی شرکت آتاتک در اختیار خبرنگار پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت بازدید از کارگاه‌های خود را در نقاط مختلف کشور آغاز کرده است. بر این اساس نخستین مقصد این بازدیدها در سال ۱۳۹۵ استان آذربایجان غربی بوده است.

به همین منظور نمایندگان شرکت از تاریخ ۳۱ فروردین ماه در این استان مستقر شدند و به منظور ارتقای سطح ارتباطات خود با مشتریان و آگاهی از نحوه فعالیت‌های این کارگاه‌ها و مشکلات آنها، از کارگاه‌های مختلف این استان بازدید به عمل آوردند.
گفتنی است، مقاصد بعدی بازدیدهای شرکت آتاتک متعاقباً اعلام خواهد شد.

کاهش سود تسهیلات بلندمدت گرفت مولر



پنجره ایرانیان: تسهیلات بلندمدت گرفت مولر ایران از سوی بانک طرف قرارداد این شرکت، به ۲۰ درصد کاهش یافت.

بر اساس اخباری که از سوی شرکت گرفت مولر ایران در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، در فروردین ماه امسال تفاهم‌نامه جدیدی میان گرفت مولر و بانک عامل تسهیلات بلندمدت این شرکت به امضا رسید. بنا بر این تفاهم‌نامه و با توجه به قوانین جدید بانک مرکزی، تسهیلات ارائه شده توسط بانک به مشتریان گرفت مولر از این پس سالیانه ۲۰ درصد محاسبه خواهد شد.

این تفاهم‌نامه در تاریخ ۲۴ فروردین ۱۳۹۵ امضا شده و از همین تاریخ نیز اعمال شده و در اختیار مشتریان این شرکت قرار گرفته است. طبق این تفاهم‌نامه، کلیه مشتریان این شرکت می‌توانند تا ۷۰ درصد ارزش فاکتور این شرکت را به صورت سه ساله و با طی کمترین تشریفات بانکی دریافت کنند. گفتنی است پیش از این، نرخ سود تسهیلات بلندمدت بانک

طرف قرارداد گرفت مولر ایران ۲۴ درصد بود.

تازه‌های سبد محصولی آورتا



پنجره ایرانیان: پروفیل آورتا با هدف جلب رضایت مشتریان خود، با اضافه کردن سه پروفیل کاربردی و همچنین گسکت‌های طوسی و مشکی، سبد محصولات خود را ارتقا بخشید.

بر اساس اخباری که از سوی پروفیل آورتا در اختیار نشریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت در نظر دارد با هدف ارتقا محصولات و افزایش تولیدات، سه پروفیل کاربردی جدید با نام‌های فریم کشویی تک ریل، فریم بازسازی و در بیرون بازشو، را با بهترین کیفیت و مناسب‌ترین قیمت در اختیار مشتریان قرار دهد.

همچنین از ابتدای سال ۱۳۹۵، آورتا گسکت‌های مشکی و طوسی را در حالی در اختیار مشتریان قرار داده است که می‌توانند در هنگام درخواست پروفیل، رنگ گسکت مورد نظر را هم سفارش دهند.

خدمات تست و بازرسی محصولات آلومینیومی و شیشه وارد ایران شد



پنجره ایرانیان: Facade Testing Institute.

شرکت ارائه‌دهنده خدمات بازرسی و انجام تست‌های آلومینیوم، شیشه، در، پنجره و محصولات مورد استفاده در نمای ساختمان، فعالیت‌های خود را در ایران آغاز کرد. بنا بر گزارش رسیده به تحریریه پنجره ایرانیان، شرکت Facade Testing Institute یا FTI فعالیت‌های خدماتی و بازرسی خود را در ایران شروع کرده است. این شرکت در زمینه تست محصولات آلومینیومی مختلف که در ساختمان کاربرد دارند، به مشتریان خود خدمات ارائه می‌دهد.

از جمله این خدمات بازرسی و انجام تست‌های آلومینیوم، شیشه، در، پنجره و محصولات مورد استفاده در نمای ساختمان می‌باشد. همچنین این تست‌ها شامل تست تونل باد، تست ضربه، تست زلزله، تست صوت، تست یراق‌آلات، آندی، هوابندی و تست‌های استاتیکی و دینامیکی است.

بر اساس این گزارش، انجام این تست‌ها هم در محیط آزمایشگاهی و هم در محل پروژه انجام می‌شوند. البته برخی از تست‌ها مانند تونل باد به صورت مدلینگ در محیط آزمایشگاهی انجام می‌گیرد.

تجهیز و ارتقا مجتمع صنعتی شرفی



پنجره ایرانیان: مجتمع صنعتی شرفی با به‌کارگیری دستگاه پانچ آلومینیومی فوم اینداستری، همچنین استفاده از شیشه‌های وی کول ونوس و چسب دوقلوی افام ضمن تجهیز کارگاه، سطح کیفی تولیدات خود را نیز افزایش داده است.

بنابر اخباری که از سوی مجتمع صنعتی شرفی در اختیار خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت جهت ارتقا کیفی و مجهز کردن کارگاه خود، به‌تازگی دستگاه پانچ جدیدی را به مجموعه خود اضافه کرده است. این دستگاه پانچ که ساخته شرکت ایتالیایی فوم اینداستری می‌باشد در سیستم‌های کرتین وال و لیفت اند اسلاید کاربرد دارد. بر اساس این گزارش، در تولید محصولات مجموعه صنعتی شرفی جهت استحکام گوشه‌های پانچ شده آلومینیوم، از چسب دوقلوی افام استفاده می‌شود. همچنین استفاده از شیشه‌های وی کول ونوس در تولیدات این مجموعه اتلاف انرژی داخل ساختمان را به حداقل رسانده است.

گفتنی است، مجتمع صنعتی شرفی در زمینه تولید در و پنجره آلومینیومی ترمال بریک، یو.پی.وی.سی و سیستم‌های کرتین وال فعالیت می‌کند.

■ اخبار بازرگانی سبحان

ساخت دستگاه پانچ گالوانیزه در بازرگانی سبحان



پنجره ایرانیان: متخصصان فنی بازرگانی سبحان موفق شدند دستگاه پانچ گالوانیزه را طراحی و به بازار عرضه کنند.
 بنا بر اخباری که از سوی بازرگانی سبحان در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، این مجموعه موفق شده است با همت متخصصان فنی خود دستگاه پانچ گالوانیزه را تولید کند. به کمک این دستگاه یکپارچگی گالوانیزه در قسمت بازشوی پنجره حفظ می‌شود و دیگر نیاز به دو تکه کردن گالوانیزه برای نصب دستگیره وجود نخواهد داشت.
 این دستگاه با سیستم هیدروپنوماتیک کار کرده و قابلیت پانچ گالوانیزه را تا ضخامت ۱/۵ میلی‌متر را دارد.

بازدید معاونت شهرداری کرج از بازرگانی سبحان



پنجره ایرانیان: بازرگانی سبحان در ۱۴ اردیبهشت، میزبان مهندس محمد محسنی، معاونت شهرداری استان البرز به همراه جمعی از اعضای مجمع معتمدین شهر کرج بود.
 براساس اخبار منتشرشده از سوی بازرگانی سبحان، روز سه شنبه ۱۴ اردیبهشت ماه، مهندس محمد محسنی، مشاور شهردار و دبیر مجمع معتمدین استان البرز به همراه جمعی از اعضای معتمدین شهر کرج از بازرگانی سبحان بازدید به عمل آوردند. گفتنی است، بازرگانی سبحان در زمینه فروش پروفیل، یراق آلات، ملزومات شیشه، ماشین آلات، مقاطع گالوانیزه و گسکت فعالیت می‌کند.



نشست مجمع معتمدین شهر کرج برگزار شد



نشریه پنجره ایرانیان: دویست و سیزدهمین جلسه مجمع معتمدین شهر کرج با حضور مهندس داود سمیع پور، مدیر عامل بازرگانی سبحان در ۱۵ اردیبهشت ماه برگزار گردید.
 به گزارش نشریه پنجره ایرانیان، این نشست که در تاریخ ۱۵ اردیبهشت ماه در سالن همایش فرماندهی نیروی انتظامی کرج تشکیل شد. در ابتدای این جلسه سرهنگ خسروی معاونت اجتماعی انتظامی استان گزارشی از اقدامات حوزه ذریط ارائه کرد، سپس مهندس محمد محسنی مشاور شهردار و دبیر مجمع معتمدین استان البرز نسبت به تعامل معتمدین با نیروی انتظامی مطالبی را بیان کردند.



سپس در ادامه آقایان علایی، حشمت‌فر و شکری‌زاده پیرامون آسیب‌های اجتماعی و معضلات در استان به ایراد سخنرانی پرداختند. در ادامه، سردار کامرانی صالح فرمانده انتظامی استان البرز نسبت به مسائل و سوالات حضار پاسخ دادند.
 در این جلسه، حجج الاسلام آقایان: حسینی متولی، شکری زاده، دکتر ارجمند، دکتر صدیقی، دکتر میرحسینی، جمالی، علیخواه و همینطور داود سمیع پور حضور داشتند که از زحمات ایشان تجلیل شد. در پایان لوح سپاس به فرمانده انتظامی استان و فرماندهان انتظامی شهرستان‌های کرج و فردیس تقدیم شد.

رونمایی از نسخه چند زبانه نرم افزار mobile iwindoor در توپاپ



پنجره ایرانیان: شرکت بهین سامان نسخه چندزبانه mobile iwindoor (فارسی، انگلیسی، عربی، فرانسوی، اسپانیایی، ترکی استانبولی) را در نمایشگاه توپاپ ترکیه ۲۰۱۶ برای نخستین بار به بازار عرضه کرد.

بنا بر گزارشی که از سوی بهین سامان در اختیار خبرنگار پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت با گذشت یک ماه از عرضه نسخه رایگان نرم افزار mobile iwindoor در نمایشگاه در و پنجره تهران (بهمن ۹۴)، نسخه چند زبانه (فارسی، انگلیسی، عربی، فرانسوی، اسپانیایی، ترکی استانبولی) این نرم افزار را در نمایشگاه توپاپ ترکیه رونمایی کرد. بر اساس این گزارش، این نسخه همانند نسخه فارسی، رایگان و با امکان طراحی، محاسبه متراژ، تخمین قیمت پنجره ها، امکان ارسال پروژه به نرم افزار تولید iwindoor و امکان ارسال اشکال پروژه به صورت

چند زبانه mobile iwindoor در گوگل پلی استور برای علاقه مندان این نرم افزار قابل دسترسی است.

فایل پی دی اف عرضه گردید، که مورد استقبال مشتریان خارجی از کشورهای مختلف قرار گرفت. نسخه رایگان

دانلود mobile iwindoor از مرز ۷ هزار کاربر گذشت



پنجره ایرانیان: با گذشت کمتر از سه ماه از تاریخ عرضه رسمی نسخه mobile iwindoor، تعداد دانلودهای این نرم افزار در گوگل پلی استور از مرز ۷۰۰۰ کاربر گذشت. خانم همتی، مدیر فروش شرکت بهین سامان، در گفتگو با خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان ضمن اعلام این خبر، افزود: این حجم دانلود موجب شد تا این نرم افزار به طور کامل رسمی به یک نرم افزار بین المللی تبدیل شود. وی در ادامه افزود: طبق آخرین گزارش های گوگل تعداد کل دانلودهای این نرم افزار بالای ۷۰۰۰ عدد می باشد که بیش از نیمی از آنها، کاربران فعال نرم افزار محسوب می شوند.

مدیر فروش شرکت بهین سامان تاکید کرد: نرم افزار mobile iwindoor به دلیل تعداد دانلود بسیار بالا در بیش از ۱۵۵ کشور جهان و فتح هر ۵ قاره در بازه زمانی کوتاه سه ماهه، و همچنین کسب امتیاز بالا از سوی مخاطبان خود، در لیست نرم افزارهای برتر این صنعت قرار گرفته است.

همتی خاطرنشان کرد: استقبال از این نرم افزار به گونه ای بوده است که با جستجوی کلمات مرتبط با این صنعت مانند PVC, UPVC, Aluminium و... در گوگل پلی استور با نتیجه باور نکردنی روبه رو می شوید. به این دلیل که mobile iwindoor گزینه اول تا سوم نتیجه جستجوی شما می باشد.

همتی در پایان سخنان خود ضمن تبریک به تمامی هم میهنان و قدردانی صمیمانه از همکاری، صبر و شکیبایی همراهان همیشگی خود، اظهار داشت:

بی شک، صبر و حوصله و اعتماد شما هم میهنان و همکاران عزیز، ما را به این مرحله از موفقیت رسانده و تمامی این موقعیت را مدیون شما و متعلق به شما می دانیم. این افتخار را با شما قسمت می کنیم، چرا که ایران و ایرانی با همدلی و تلاش و صبر و کوشش اهالی این صنعت، اکنون در جهان سربلند شده است.

کانال خبری و آموزشی دکونیک راه اندازی شد



پنجره ایرانیان: شرکت دکونیک کانال تلگرامی خود را با هدف انتشار اخبار این شرکت راه اندازی کرد.

بنا بر اطلاعات رسیده از شرکت دکونیک، این شرکت برای رفاه حال علاقه مندان به محصولات متنوع دکونیک و تسریع در امر آگاهی رسانی اقدام به راه اندازی کانال تلگرامی خود کرده است. کلیه اطلاعات و اخبار مربوط به آخرین فعالیت ها و محصولات جدید شرکت دکونیک در این کانال درج خواهد شد.

■ اخبار شرکت ویندور

جشنواره‌های بزرگ ویندور در سال ۱۳۹۵ آغاز شد



وی با اشاره به جوایز جشنواره، تصریح کرد: برنامه‌های پیش‌بینی شده برای این جشنواره‌ها بدین ترتیب هستند که به همه مشتریان نسبت به خرید، هدایای اختصاص یابد و علاوه بر آن در روز عید سعید فطر به مشتریان تمامی محصولات، به قید قرعه جوایزی اهداء شود. همچنین ایشان در ادامه افزود: به صورت کلی و برای تمام محصولات، تخفیفات ویژه‌ای جهت مشتریان خوش حساب در نظر گرفته شده است.

پنجره ایرانیان: شرکت ویندور در ادامه سلسله جشنواره‌های فروش خود، قصد دارد سال جاری را با سه جشنواره فروش ماشین‌آلات مونتاژ، پروفیل و یراق‌آلات آغاز کند.

فرید فرهودی، مدیر فروش شرکت ویندور در گفتگو با خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان ضمن اعلام این خبر، افزود: هدف شرکت ویندور این است که در سال جاری کیفیت جشنواره‌های فروش را ارتقا دهیم.

مدیر فروش شرکت ویندور خاطر نشان کرد: ویندور، جشنواره فروش خود را با سه جشنواره فروش از دوم اردیبهشت ماه مصادف با روز پدر آغاز کرده و در روز عید سعید فطر (۱۶ تیرماه) این جشنواره‌ها به پایان خواهند رسید.

فرهودی در رابطه با چگونگی این جشنواره‌ها، تشریح کرد: جشنواره نخست، به فروش ماشین‌آلات مونتاژ ایرانی و ترک با برندهای پینار (pienar) و وین مک (winmac) مربوط می‌شود. جشنواره دوم، به خریداران پروفیل با برند کارین، سی‌وان و سی‌فور اختصاص دارد و در نهایت جشنواره سوم به مشتریان یراق‌آلات تعلق خواهد گرفت.

برندگان دور دوم جشنواره ویندور مشخص شد

پنجره ایرانیان: شرکت ویندور نام برندگان جشنواره زمستانه خود را اعلام کرد.

بر اساس اخبار رسیده از شرکت ویندور، برندگان جشنواره زمستانه این شرکت مشخص شدند. بر این اساس نام هفت نفر از مشتریان خوش اقبال شرکت ویندور که هر یک برنده یک دستگاه تبلت شده‌اند، به

شرح زیر است:

نفر اول: محمود شلودی از میاندوآب

نفر دوم: نعمت علی عسگر از بندر شرف خانه

نفر سوم: ناصر خرازی از مرند

نفر چهارم: امید رسولیان از مهاباد

نفر پنجم: مهدی نظری از اراک

نفر ششم: احمد میرزایی از ساری
نفر هفتم: فواد گویلی کیلانه از کردستان
گفتنی است، شرکت ویندور، عرضه‌کننده انواع ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی، اقدام به برگزاری جشنواره بزرگ دیگری در سال جاری کرده است. که چگونگی آن متعاقبا اعلام خواهد شد.



حضور موفق هافمن در دومین نمایشگاه ساختمان مصلی

پنجره ایرانیان: هافمن در دومین نمایشگاه ساختمان و صنایع وابسته که از ۲ الی ۵ اردیبهشت ماه ۹۵ در محل مصلی بزرگ تهران برگزار شد، حضور موفق داشت. به گزارش روابط عمومی هافمن، در این نمایشگاه که تولیدکنندگان مختلف عرصه صنعت و ساختمان از سراسر کشور مشارکت داشتند، هافمن به عنوان یکی از حامیان اصلی نمایشگاه با حضوری درخشان، ضمن تجدید دیدار با همراهان وفادار خود، با ارائه تولیدات به روز و خدمات جدید، زمینه مناسبی برای مشاوره و همراهی دیگر مشتریان پروفیل

یو.پی.وی.سی فراهم کرد. بر اساس این گزارش، غرفه آرای چشم‌نواز و معرفی تولیدات جدید از نکات بارز حضور هافمن در این نمایشگاه بود. حضور متخصصان امر و برگزاری جلسات گفت‌وگوی بازدیدکنندگان با کارشناسان هافمن از دیگر مواردی است که باید به آن اشاره داشت. گفتنی است، این نمایشگاه با انتخاب هافمن به عنوان غرفه برتر و دریافت نشان افتخار، در پنجم اردیبهشت ماه به کار خود پایان داد.



محصولات جدید کاتسان در سال ۱۳۹۵

پنجره ایرانیان: شرکت کاتسان با آغاز سال ۱۳۹۵ اقلام جدیدی را به سبد محصولی خود افزوده است.

بنا بر اخباری که از سوی شرکت کاتسان در اختیار نشریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت امسال محصولات جدیدی را به بازار عرضه کرده است. محصولات جدید کاتسان عبارتند از: اکو پلاست ۲۵ کیلوگرم؛ کاتپلاست ۲۲۷ (چسب سیلیکون ۲ جزئی) ۱۸ کیلوگرم و ۲۰۹ لیتر؛ چسب سیلیکون ۲۲۹ (چسب سیلیکون ۲ جزئی استپ یونیت) ۲۰۹ لیتر و ۱۸ کیلوگرم؛ مولپلاست (رطوبت گیر سایز ۱.۵ تا ۲ میلی متر).

بر اساس این گزارش، کاتسان امسال نیز قصد دارد کلاس‌های آموزشی متنوعی را در شهرهای مختلف کشور برگزار کند.

گفتنی است، شرکت کاتسان سال‌هاست در زمینه توزیع انواع چسب‌های



پلی‌سولفاید و بوتیل با برندهای مطرح اکوپلاست، کاتپلاست، استارپلاست و مولپلاست در بازار ایران فعالیت دارد.

قدردانی بست ویژن از بازدیدکنندگان غرفه این شرکت در نمایشگاه مصلی

گفتنی است، نمایشگاه صنعت ساختمان و صنایع وابسته با حضور ۱۵۸ شرکت مرتبط با صنعت ساختمان از ۲ الی ۵ اردیبهشت ماه در محل مصلی بزرگ تهران برگزار شد.



پنجره ایرانیان: شرکت پتروپویا گرانول آریانا، تولیدکننده پروفیل بست ویژن از کلیه کسانی که در دومین نمایشگاه صنعت ساختمان و صنایع وابسته از غرفه این شرکت بازدید به عمل آورده اند، تقدیر و تشکر کرد.



محصولات جدید خانواده وین کلاس

پنجره ایرانیان: صنایع تولیدی عایق پلاست، تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی. وین کلاس پس از دستیابی به فناوری نانو، کاور آلومینیومی را با تنوع رنگ در سه طیف آنادایز و چهار طیف دکورال طرح چوب به سبد محصولات خود اضافه کرده است.

محمد جواد رضایی، مدیر فروش و بازاریابی پروفیل وین کلاس در گفتگو با خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان با اشاره به مجهز شدن این شرکت به فناوری نانو، اظهار داشت: با توجه به وعده‌های پیشین در خصوص نسل جدید پروفیل یو.پی.وی.سی. با روکش آلومینیومی و با تلاش تیم فنی پروفیل وین کلاس موفق شدیم به این امر مهم دست پیدا کنیم. وی در ادامه خاطرنشان کرد: این محصول در حال حاضر پس از گذراندن دوره‌های تکمیلی، تست‌های اولیه و نهایی، با طیف رنگی کامل آماده ارائه به بازار مصرف می‌باشد.

وی با بیان اینکه در تست‌های ضربه، برش و جوش، پروفیل‌های نانوتکنولوژی از استحکام بیشتری نسبت به پروفیل‌های غیرنانوی یو.پی.وی.سی. برخوردار هستند، تصریح کرد: ایران یکی از پیشگامان تکنولوژی نانو به شمار می‌رود.

مدیر فروش پروفیل وین کلاس با اشاره به مقاطع پروفیل‌های نانوتکنولوژی این



شرکت، خبر داد: همزمان با تولید پروفیل‌های نانو تکنولوژی ۳ حفره سبک و ۴ حفره سنگین با مقطع ۶۰ و همچنین پروفیل کشویی جفت ریل با مقطع ۷۰، شرایط ویژه فروش محصولات نیز آغاز گردیده است. در پایان، محمدجواد رضایی از رونمایی و عرضه محصولات انحصاری دیگری از خانواده وین کلاس در آینده نزدیک خبر داد.

قدردانی زرین پارس از بازدیدکنندگان غرفه همکاران این شرکت در ایران پلاست



پنجره ایرانیان: شرکت زرین پارس با انتشار اطلاعیه‌ای، مراتب سپاس و قدردانی خود را از کلیه بزرگوارانی که در دهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست از غرفه شرکت‌های میکروسان و درسان بازدید به عمل آوردند، اعلام داشته است.

گفتنی است، نمایشگاه ایران پلاست ۲۵ الی ۲۹ فروردین ۹۵ در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد.

■ اخبار نمایشگاه ها

نمایشگاه صنعت ساختمان امسال هم برگزار می شود



صنعت ساختمان از تقویم نمایشگاهی داده شد.

پنجره ایرانیان: شانزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان از تاریخ ۲۲ لغایت ۲۵ مرداد ماه ۱۳۹۵ در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران مانند سنوات گذشته برگزار خواهد شد.

بنا بر اطلاعیه ای که اخیرا در سایت نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان ایران (iranconfair.ir) منتشر شد، شانزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان از تاریخ ۲۲ لغایت ۲۵ مرداد ماه ۱۳۹۵ در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار می شود.

همچنین در این اطلاعیه قید شده است که به زودی ثبت نام در این نمایشگاه آغاز خواهد شد و اخبار آن در اطلاعیه های بعدی متعاقبا اعلام خواهد شد.

گفتنی است، بعد از اتمام پانزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان با پیشنهاد سازمان توسعه و تجارت و موافقت وزیر صنعت، دستور به حذف نمایشگاه

نمایشگاه بین المللی صنعت شیشه دوسلدورف آلمان



پنجره ایرانیان: نمایشگاه بین المللی صنعت شیشه (GLASSTEC) از تاریخ ۳۰ شهریور تا ۲ مهر ۱۳۹۵ در شهر دوسلدورف آلمان برگزار خواهد شد.

بر اساس اخباری که در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، شرکت ژبوار سفیر نوین اقدام به برگزاری توری برای بازدید از نمایشگاه دوسلدورف کرده است. این نمایشگاه که از تاریخ ۳۰ شهریور تا ۲ مهر ۱۳۹۵ (۲۰ تا ۲۳ سپتامبر ۲۰۱۶) برگزار خواهد شد، شامل موضوعاتی از قبیل تولید، پردازش و فینیش، ابزار یدکی، قطعات فرسایش، ساخت و ساز پنجره، صنعت خورشیدی، بخش محیط زیست و مهندسی نما می باشد.

گفتنی است، برای ثبت نام در این تور نمایشگاهی تا ۱۵ خردادماه ۱۳۹۵ فرصت باقی است.

برگزاری نمایشگاه صنعت ساختمان کرمان در مهرماه



پنجره ایرانیان: چهاردهمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان و صنایع وابسته کرمان از ۶ تا ۹ مهرماه ۱۳۹۵ برگزار خواهد شد.

به گزارش پنجره ایرانیان، کرمان میزبان چهاردهمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان و صنایع وابسته از تاریخ ۶ لغایت ۹ مهرماه ۱۳۹۵ خواهد بود. این نمایشگاه به همت شرکت نمایشگاه های جنوب شرق کرمان با همکاری شرکت نمایشگاه ها و همایش های هفتاد برگزار خواهد شد. گفتنی است، این نمایشگاه در محل نمایشگاه های دائمی کرمان واقع در کیلومتر ۱۲ جاده باغین روبه روی شرکت شهرک های صنعتی استان کرمان برپا خواهد شد و ساعات بازدید آن همه روزه از ۱۶ الی ۲۱ خواهد بود.

ثبت نام نمایشگاه تخصصی ساختمان کرج آغاز شد

گفتنی است، علاقه مندان و فعالان به این صنعت می توانند از ساعت ۱۶ الی ۲۱ از این نمایشگاه که در پارک چمران، سایت کرج، سالن نمایشگاهی باغ گل ها برگزار می شود، بازدید به عمل آورند.

حضور در چهارمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان و تجهیزات وابسته استان البرز آغاز شده است. این نمایشگاه از ۴ الی ۸ مرداد ۹۵ در شهر کرج برگزار خواهد شد.

نشریه پنجره ایرانیان: چهارمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان و تجهیزات وابسته، از ۴ لغایت ۸ مردادماه ۹۵ در کرج برگزار می شود. به گزارش نشریه پنجره ایرانیان، ثبت نام برای

دومین نمایشگاه بین‌المللی پروژه ایران برگزار شد

چک، چین، فرانسه، سوئیس، سریلانکا، صربستان، لبنان، هند، هلند، مالزی، مجارستان، نیجریه، کرواسی، کره جنوبی و یونان در این نمایشگاه حضور دارند. این شرکت‌ها در زمینه تولید ماشین‌آلات سنگین، مصالح ساختمانی، سنگ طبیعی و سیستم‌های سرمایشی و گرمایشی فعالند و آخرین نوآوری‌های خود را در این عرصه به بازدیدکنندگان و علاقه‌مندان ارائه کردند. به گزارش پنجره ایرانیان شرکت ونوس شیشه نیز به‌عنوان یک شرکت ایرانی در این نمایشگاه حضور داشته است.

پنجره ایرانیان: دومین نمایشگاه بین‌المللی پروژه ایران از ۵ تا ۸ اردیبهشت ماه با حضور ۳۴۲ شرکت خارجی از ۳۴ کشور جهان در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برپا شد. به گزارش شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران، در دومین نمایشگاه بین‌المللی پروژه ایران شرکت‌هایی از اتریش، آلمان، اسپانیا، اسلونی، اردن، انگلیس، ارمستان، امارات، ایتالیا، بلغارستان، بلژیک، تایوان و ترکیه شرکت کرده‌اند. همچنین نمایندگانی از تونس، پرتغال، روسیه، رومانی، ژاپن، دانمارک، جمهوری



به همت شرکت پایاناتا: فروش نقد و اقساط در و پنجره در استان البرز و قزوین



پنجره ایرانیان: شرکت پایاناتا قصد دارد به منظور رفاه حال مشتریان خود، در و پنجره های یو.پی.وی.سی این شرکت را به صورت نقد و اقساط در اختیار مصرف کنندگان قرار دهد.

بر اساس خبری که سهراب دهقانی مدیر عامل شرکت پایاناتا در اختیار خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان قرار داد، این شرکت جهت تسهیل در خرید، در و پنجره یو.پی.وی.سی در استان‌های البرز و قزوین، اقدام به فروش در و پنجره یو.پی.وی.سی به صورت نقد و اقساط کرده است.

گفتنی است، شرکت پایاناتا به‌تازگی، توانسته است نمایندگی رسمی پروفیل وینتک و سیندر در استان البرز و قزوین را اخذ کند.

فهرست نمایشگاه‌های مرتبط با صنعت در و پنجره

پنجره ایرانیان: فهرست اکثر نمایشگاه‌های ساختمان و همچنین در و پنجره سراسر کشور که تا کنون منتشر شده است، به شرح زیر می‌باشد:

نمایشگاه‌های تخصصی در و پنجره		
شهر	عنوان نمایشگاه	زمان
ارومیه	سومین دوره نمایشگاه در و پنجره، یراق‌آلات و ماشین‌آلات مربوطه	۴ تا ۷ خرداد
گرگان	اولین دوره نمایشگاه در و پنجره ماشین‌آلات و صنایع وابسته	۱۰ تا ۱۳ خرداد
گیلان	سومین دوره نمایشگاه در و پنجره و صنایع وابسته	۲۲ تا ۲۵ تیر
کرمانشاه	چهاردهمین دوره نمایشگاه لوله و اتصالات در و پنجره	۲۹ تیر تا ۱ مرداد
اصفهان	سومین دوره نمایشگاه در و پنجره	۱۹ تا ۲۲ مرداد
قزوین	سومین دوره نمایشگاه در و پنجره، آسانسور و صنایع مربوطه	۲ تا ۵ شهریور
مازندران	نهمین دوره نمایشگاه تخصصی تأسیسات ساختمان و سیستم‌های سرمایش و گرمایش در و پنجره و صنایع وابسته	۲۳ تا ۲۶ شهریور
مشهد	هفتمین دوره نمایشگاه تخصصی در و پنجره، ماشین‌آلات و صنایع وابسته	۶ تا ۹ مهر
تبریز	هشتمین دوره نمایشگاه تخصصی در و پنجره و ماشین‌آلات مربوطه	۱۱ تا ۱۴ آبان
شیراز	پنجمین دوره نمایشگاه تخصصی در و پنجره	۳۰ آذر تا ۳ دی
زنجان	اولین دوره نمایشگاه در و پنجره، ماشین‌آلات و صنایع وابسته	۶ تا ۱۰ دی
تهران	هشتمین دوره نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته	۵ تا ۸ بهمن
اردبیل	نمایشگاه تخصصی مسکن، مصالح ساختمانی، در و پنجره و خدمات فنی و مهندسی	۳ تا ۶ اسفند
نمایشگاه‌های صنعت ساختمان و صنایع وابسته		
اردبیل	سیزدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان، تأسیسات و سیستم‌های سرمایش و گرمایش	۴ تا ۷ خرداد
ارومیه	دوازدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان، معماری و انبوه‌سازی	۴ تا ۷ خرداد
شهرکرد	دهمین دوره نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان	۴ تا ۸ خرداد
گرگان	چهاردهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان تأسیسات و سیستم‌های سرمایشی گرمایشی	۱۰ تا ۱۳ خرداد
شیراز	هجدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان	۱۰ تا ۱۴ خرداد

مشهد	نوزدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی ساختمان (معماری و عمران)، تجهیزات سرمایشی و گرمایشی	۲۱ تا ۲۵ تیر
کرماتشاه	ششمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان و سیستم‌های سرمایش و گرمایش	۲۹ تیر تا ۱ مرداد
بیرجند	شانزدهمین دوره نمایشگاه ساختمان، نما، دکوراسیون داخلی و تجهیزات ساختمانی	۴ تا ۸ مرداد
کرج	چهارمین نمایشگاه تخصصی ساختمان و صنایع وابسته	۴ تا ۸ مرداد
زنجان	دهمین دوره نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان و تأسیسات سرمایشی و گرمایشی	۵ تا ۸ مرداد
بوشهر	اولین دوره نمایشگاه تکنولوژی صنعت ساختمان	۱۱ تا ۱۵ مرداد
بابل	پنجمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان	۱۱ تا ۱۵ مرداد
تهران	شانزدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان	۲۲ تا ۲۵ مرداد
همدان	شانزدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان	۸ تا ۱۲ شهریور
کرمان	نوزدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان	۶ تا ۹ مهر
اصفهان	نوزدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان (مصالح، معماری، فناوری نوین ساختمان)	۲۶ تا ۳۰ مهر
زاهدان	دوازدهمین دوره نمایشگاه ساختمان	۱۱ تا ۱۴ آبان
تبریز	نمایشگاه ساختمان ۲	۱۱ تا ۱۴ آبان
گیلان	نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان ۲	۱۱ تا ۱۴ آبان
مشهد	بیستمین دوره نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان و تأسیسات برج‌ها و ساختمان‌های مرتفع	۱۸ تا ۲۱ آبان
مشهد	ششمین دوره نمایشگاه بین‌المللی صنعتی‌سازی، فناوری‌های نوین صنعت ساختمان	۱۸ تا ۲۱ آبان
لرستان	نمایشگاه صنعت ساختمان، کاشی و سرامیک	۲۴ تا ۲۸ آبان
تهران	دومین دوره نمایشگاه بین‌المللی تکنولوژی نوین ساختمانی	۱۶ تا ۱۹ آذر
شیراز	هفتمین دوره نمایشگاه مصالح، تکنولوژی و تجهیزات نوین ساختمان	۳۰ آذر تا ۳ دی
بوشهر	نهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان و تجهیزات وابسته	۶ تا ۱۰ دی
زنجان	چهارمین دوره نمایشگاه تخصصی و تکنولوژی‌های نوین و هوشمندسازی در تولید مسکن	۶ تا ۱۰ دی
زنجان	چهارمین نمایشگاه انبوه‌سازان ساختمان و ماشین‌آلات راهسازی، عمرانی و ساختمانی	۶ تا ۱۰ دی
گرگان	پنجمین نمایشگاه فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت ساختمان و انبوه‌سازی	۲۱ تا ۲۴ دی
مازندران	نمایشگاه ساختمان و صنایع وابسته	۵ تا ۸ بهمن
قزوین	پانزدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان	۲۶ تا ۲۹ بهمن

پیش ثبت نام ایران پلاست یازدهم آغاز شد



پنجره ایرانیان: مدیر دهمین نمایشگاه ایران پلاست از آغاز پیش ثبت نام یازدهمین نمایشگاه ایران پلاست از بین شرکت‌های داخلی حاضر در نمایشگاه دهم خبر داد و گفت: برخی از تشکلهای صنفی صنعت پلاستیک برای حضور در نمایشگاه یازدهم اظهار تمایل کرده‌اند.

به گزارش ستاد خبری دهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست، مهندس محمد مقاره در گفتگو با ستاد خبری با اشاره به توضیح فرم‌های پیش‌ثبت‌نام یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست، گفت: این فرم‌های پیش‌ثبت‌نام در بین حدود ۴۰۰ شرکت حاضر در دهمین نمایشگاه ایران پلاست توزیع شده است.

مدیر دهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست با تأکید بر اینکه بالغ بر ۳۸۰ شرکت حاضر در نمایشگاه فرم‌های پیش‌ثبت‌نام را تکمیل و به ستاد اجرایی نمایشگاه ارائه کرده‌اند، تصریح کرد: در این فرم‌ها سه پرسش خطاب به غرفه‌گذاران نمایشگاه دهم ارائه شده است.

این مقام مسئول با بیان اینکه حضور و ثبت‌نام در نمایشگاه یازدهم، استفاده از موقعیت جغرافیایی غرفه در نمایشگاه دهم و یا تغییر متراژ غرفه، سه سوالی بود که در قالب فرم پیش‌ثبت‌نام مطرح شده است، اظهار داشت: با به پایان رسیدن نمایشگاه دهم ایران پلاست، بررسی و ارزیابی فرم‌های پیش‌ثبت‌نام انجام و اعلام خواهد شد.

مدیر دهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست با یادآوری اینکه اکثر شرکت‌های حاضر در نمایشگاه دهم به صورت شفاهی از امکانات و زیرساخت‌های کمی و کیفی دهمین نمایشگاه ایران پلاست در بازدید از سالن‌ها اظهار رضایت

کرد: تا مهرماه سال آینده و همزمان با برگزاری دوره یازدهم ایران پلاست، سالن‌های ۵ و ۵A با حدود سه هزار مترمربع فضای نمایشگاهی در مدار بهره‌برداری قرار می‌گیرد.

مقاره همچنین با اشاره به انجام مذاکرات و گفتگوها با برخی از تشکلهای صنفی، صنایع تکمیلی پتروشیمی و پلاستیک که در دوره دهم نمایشگاه حضور نداشتند، خاطرنشان کرد: برخی از این تشکلهای مذاکرات خود را برای حضور گسترده در نمایشگاه یازدهم اعلام کرده‌اند.

گفتنی است، در سومین روز از نمایشگاه ایران پلاست، پوستر نمایشگاه یازدهم با حضور معاون وزیر نفت در امور پتروشیمی رونمایی شد. تاریخ برگزاری این نمایشگاه ۴ تا ۷ مهرماه ۱۳۹۶ خواهد بود.

می‌کنند، اظهار داشت: قطعاً شرکت‌هایی که فرم پیش‌ثبت‌نام را تکمیل و ارائه کرده‌اند در اولویت برای تخصیص متراژ و غرفه برای نمایشگاه یازدهم ایران پلاست قرار دارند.

مقاره همچنین در پاسخ به این پرسش که تکلیف برخی از شرکت‌های غایب در نمایشگاه دهم که تمایل برای حضور در نمایشگاه یازدهم دارند، چه می‌شود؟ توضیح داد: قطعاً پس از انجام پیش‌ثبت‌نام شرکت‌های حاضر در نمایشگاه دهم، پیش‌ثبت‌نام الکترونیکی برای دوره یازدهم نمایشگاه ایران پلاست به‌زودی به طور گسترده اطلاع‌رسانی و انجام خواهد شد.

این مقام مسئول با اشاره به ورود دو سالن جدید برای عرضه در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست، تبیین

تضییع حقوق؛ نگرانی مهندسان تجمع‌کننده جلوی شورای شهر

اعمال شود و امروز آخرین روز توافق است و باید طرفین با حضور همدیگر اشکالات را برطرف کنند.

این عضو شورای اسلامی شهر تهران افزود: معتقدم اگر اطلاع‌رسانی مناسبی درباره برگزاری این جلسه انجام می‌شد، مهندسان عضو نظام مهندسی در مقابل شورای شهر تجمع نمی‌کردند.

شاکری در پاسخ به اینکه انتخاب ناظر طبق قانون باید توسط نظام مهندسی ساختمان باشد یا خیر؟ گفت: طبق آیین نامه، انتخاب ناظر باید توسط سازمان نظام مهندسی ساختمان باشد و انتظار این است تا پس از یک هفته مهلتی که به هر دو سازمان داده شده، روند به روال سابق بازگردد اما هیئت پنج نفره مرتبط با این موضوع باید اعلام کنند که انتخاب ناظر ساختمانی بار دیگر بر عهده سازمان نظام مهندسی خواهد بود یا نه.

وی در پایان درباره پیش‌بینی خود از جلسه هیئت پنج نفره حل اختلافات افزود: احتمال دارد در یکی دو بند همچنان اختلاف نظر وجود داشته باشد اما به نظر در کلیات باید توافق صورت گرفته باشد و کار بار دیگر آغاز شود. بدین معنا، صدور پروانه را باید شهرداری انجام دهد و نظام مهندسی با اصلاحاتی که انجام می‌دهد ناظران را انتخاب کند و یا تایید نقشه را انجام دهد. ضمن این‌که اگر همچنان مسئله‌ای بین این دو سازمان وجود داشته باشد نباید باعث شود روند انجام امور متوقف شود.

پنجره ایرانیان: اقبال شاکری رئیس کمیته عمران شورای اسلامی شهر تهران با اعلام تجمع برخی از مهندسان عضو سازمان نظام مهندسی ساختمان جلوی شورای شهر تهران، گفت: در آخرین جلسه مقرر شد تا شهرداری تهران، موارد اصلاحی فرایند را انجام دهد.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، اقبال شاکری درباره تجمع ۳۱ فروردین‌ماه مهندسان عضو سازمان نظام مهندسی ساختمان جلوی شورای شهر تهران، گفت: مهندسانی که جلوی شورای شهر تهران تجمع کردند، نگران بودند که مبحث دوم مقررات ملی ساختمان و ماده ۳۳ احتمال دارد دچار مشکل شود و حقوق مهندسان تضییع شود.

رئیس کمیته عمران شورای اسلامی شهر تهران، درباره نتیجه اختلاف‌نظرهای سازمان نظام مهندسی ساختمان و شهرداری تهران اظهار کرد: در آخرین جلسه‌ای که در شورای شهر تهران و با حضور اعضای کمیسیون عمران شورای شهر، ریاست شورای شهر، نمایندگان وزارت راه و شهرسازی، نظام مهندسی ساختمان، معاونت شهرسازی شهرداری، هیئت پنج نفره قانون نظام مهندسی ساختمان و استانداری تهران تشکیل دادیم، جمع‌بندی این شد که شهرداری تهران موارد اصلاحی فرایندی را برطرف کند.

شاکری ادامه داد: قرار شد صدور پروانه‌ها به مدت یک هفته متوقف شود و طرفین اقدامی نکنند تا موارد اصلاحی در کمیته‌ای که از سوی دو طرف تشکیل می‌شود

بی‌توجهی تاریخی نسبت به نابودی بناهای تاریخی



پنج‌ره ایرانیان: معاون وزیر راه و شهرسازی از بی‌توجهی گسترده نسبت به نابودی بناهای ارزشمند تاریخی اظهار تأسف کرد و گفت: در بسیاری از شهرهای تاریخی آثار منحصر به فردی داشتیم که متأسفانه آنها را از دست دادیم.

به گزارش ایسنا، محمدسعید ایزدی اظهار کرد: متأسفانه به لحاظ عملکرد دستگاه‌های مسوول و کم‌توجهی ارگان‌هایی که نسبت به حفظ و نگهداری بناهای تاریخی در کشور مسوولیت دارند در وضعیت بحرانی به سر می‌بریم، ضمن این‌که مردم نیز به دلیل عملکرد مسوولان و کم‌توجهی در هر دو عرصه مدیریت و آگاهی‌رسانی عمومی، ذهنیت مثبتی نسبت به اقدامات انجام شده در این زمینه ندارند. معتقدم بی‌توجهی گسترده‌ای نسبت به بناهای ارزشمند وجود دارد که باعث ضربه‌های فراوانی شده به حدی که می‌گویم امروز و در شرایط فعلی از نظر حفظ بناهای تاریخی در وضعیت بحرانی به سر می‌بریم.

وی افزود: در بسیاری از شهرهای تاریخی، آثار منحصربه‌فردی داشتیم که متأسفانه آنها را از دست دادیم و در حال حاضر نیز تعداد اندکی از بناهای تاریخی به جا مانده‌اند که باید در حفظ آنها نهایت تلاش خود را به کار ببندیم. به عنوان نمونه، در شهر اصفهان، محدود ساختمان‌های ارزشمندی داریم که به نظر می‌رسد از ویران کردن آنها احساس شرم وجود دارد، ولی بقیه ساختمان‌ها به راحتی از ثبت ملی خارج و تخریب شده‌اند.

مدیرعامل شرکت عمران و بهسازی شهری ایران با اشاره به اینکه علاوه بر کم‌توجهی مسوولان در دوره‌های مختلف و عدم آگاهی‌رسانی به عامه مردم

ساختمان‌های دوران معاصر را نیز به عنوان میراث معاصر و صنعتی مورد توجه ویژه قرار دهیم و برای حفظ آنها تلاش کنیم.

وی با تأکید بر اینکه بی‌توجهی تنها شامل بناها و آثار بالارزش و قدمت تاریخی نبوده و شامل میراث معاصر نیز می‌شود، گفت: این بی‌توجهی نه تنها دامنگیر ساختمان‌ها و بناهای تاریخی شده بلکه دامنگیر محیط اطراف بناها نیز شده است. به عنوان نمونه، راه‌های تاریخی، عناصر وابسته به راه‌های تاریخی همچون پل‌ها، ایستگاه‌های راه‌آهن، کارخانه‌های تاریخی ارزشمند، متأسفانه در دوره‌های مختلف مورد بی‌توجهی قرار گرفته و برخی از آنها نیز دچار تخریب و آسیب‌های جدی شده‌اند.

برای پاسداشت آثار تاریخی با ارزش قدیمی و معاصر، وجهه‌های دیگری نیز برای بی‌توجهی و بی‌تفاوتی نسبت به بناهای تاریخی قابل بررسی است، گفت: منحصر کردن دید و نگاه به ساختمان‌های متعلق به یک دوره خاص نوع دیگری از بی‌توجهی به میراث با ارزشی است که در شهرها موجود هستند. معتمد، اساساً نسبت به میراث معاصر در سال‌های اخیر کم‌توجهی شده و همین مسئله باعث شده تا طی سالیان اخیر، روند تخریب بناهای تاریخی سرعت بیشتری به خود بگیرد.

ایزدی خاطرنشان کرد: تلاش ما در سال‌های گذشته این بوده که علاوه بر ساختمان‌های ارزشمند و تاریخی که متعلق به پیش از دوران معاصر هستند،

رونق معاملات مسکن ادامه دارد

دارد. آن‌طور که بانک مرکزی توضیح داده است ماهیت قراردادهای اجاره مسکن که غالباً یک ساله تنظیم می‌شود و نیز اثرپذیری شاخص اجاره بهای آن از سیاست‌های کنترلی و مهار تورم، موجب رشد متناسب اجاره بها با تحولات نرخ تورم در کشور شده است.

با توجه به افزایش حجم معاملات و متوسط قیمت هر متر خانه نسبت به فروردین سال قبل، بانک مرکزی اینگونه تحلیل کرده که هرچند در فروردین‌ماه سال جاری حجم معاملات مطابق روال همه ساله و تحت تأثیر تعطیلات نوروز با کاهش محسوسی نسبت به اسفندماه مواجه شده، اما با این حال رشد معاملات در مقایسه با ماه مشابه سال قبل حکایت از تداوم رونق معاملات حاکم شده بر بازار مسکن از ابتدای زمستان سال گذشته دارد.

این در حالی است که بانک مرکزی پیش‌تر نیز از به رونق افتادن بازار مسکن در سال جاری خبر داده بود. دلیل این بانک برای این پیش‌بینی این بود که با توجه به ثباتی که در متغیرهای کلان اقتصادی حاکم شده و از سویی دیگر تسهیلات جدیدی که در حوزه مسکن از طریق شبکه بانکی عرضه شده است می‌تواند عامل تحرک و رونق در بازار مسکن باشد.

پنج‌ره ایرانیان: بعد از اینکه بانک مرکزی در سال گذشته پیش‌بینی کرد که تحولات در فضای اقتصادی کشور و همچنین افزایش تسهیلات اعطایی بانک‌ها در حوزه مسکن می‌تواند موجب رونق در این بخش شود، اولین پیش‌بینی آن در سال جاری نیز حاکی از تداوم رونق در بازار معاملات مسکن است.

به گزارش ایسنا، تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی نشان می‌دهد که در فروردین‌ماه امسال تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی در شهر تهران به ۵۹۰۱۸ واحد رسیده که بیانگر رشد ۲۰۴ درصدی نسبت به ماه مشابه سال قبل است.

همچنین متوسط قیمت خرید و فروش یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در تهران حدود چهار میلیون تومان بوده که در مقایسه با فروردین‌ماه سال گذشته ۴۳ درصد رشد دارد.

در ماه مورد بررسی از میان مناطق ۲۲گانه تهران نیز بیشترین متوسط قیمت یک مترمربع زیربنای مسکونی معامله شده حدود ۸۵ میلیون تومان و متعلق به منطقه یک و کمترین آن با حدود دو میلیون تومان به منطقه ۱۸ اختصاص دارد.

این گزارش حاکی از آن است که در اولین ماه سال جاری شاخص کرایه مسکن اجاری در تهران حدود ۹۸ و در کل مناطق شهری نزدیک به ۱۱۰۱ درصد رشد

بهبودی پنجره‌ها؛ یکی از برنامه‌های مصوب سال ۱۳۹۵



پنجره ایرانیان: مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی وزارت راه و شهرسازی گفت: چند برنامه اجرایی در جهت اقتصاد مقاومتی تا افق ۱۴۰۰ در نظر گرفته‌ایم که یکی از آن‌ها شامل بهسازی پنجره‌ها مطابق مبحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان و دیگری هوشمندسازی و استفاده از تجهیزات مناسب کنترل گرمایش، سرمایش، روشنایی و استفاده از لامپ‌های کم‌مصرف است.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، نخستین جلسه کارگروه اقتصاد مقاومتی حوزه مسکن که صبح روز یکشنبه ۲۹ فروردین ماه با حضور نمایندگان بخش‌های مختلف وزارت راه و شهرسازی در حوزه مسکن برگزار شد به معرفی پروژه‌های حوزه مسکن با رویکرد اقتصاد مقاومتی اختصاص داشت. در این نشست ضمن ارائه پیشنهادهایی در این زمینه، راهکارهای پیاده‌سازی دیدگاه اقتصاد مقاومتی در بخش مسکن شامل رونق بخش مسکن و بهسازی حاشیه کلانشهرها مورد بررسی قرار گرفتند.

رامین یعقوبی، مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل و نقل وزارت راه و شهرسازی، در سخنان خود با اشاره به جزئیات پروژه‌های مصوب سال ۹۵، تأکید کرد که دو موضوع رونق بخش مسکن و بهسازی حاشیه کلانشهرها به این پروژه‌ها اضافه شده‌اند.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل و نقل وزارت راه و شهرسازی با تأکید بر این که این برنامه‌ها به وزارت راه و شهرسازی ابلاغ شده‌اند، افزود: باید برنامه‌های ۵ تا ۱۰ ساله برای عملیاتی کردن پروژه‌ها داشته باشیم تا در پایان سال پیشرفت پروژه‌ها محسوس باشد.

وی همچنین به برنامه‌های وزارت راه و شهرسازی برای کاهش شدت مصرف انرژی در ساختمان‌ها اشاره کرد و گفت: چند برنامه اجرایی در جهت اقتصاد مقاومتی تا افق ۱۴۰۰ در نظر گرفته‌ایم که یکی از آن‌ها

بسنایی دارد جریان‌سازی است نه پروژه‌سازی. ما در صدد هستیم از فرایند ساماندهی حمایت کنیم، در راه تسهیل پرداخت وام بهسازی گام برداریم و شرایطی را فراهم آوریم تا مردم نسبت به ساماندهی این مناطق از خود اشتیاق نشان دهند. وی افزود: از آن‌جا که اکثر سازمان‌ها با توجه به بودجه، پروژه‌هایی را تعریف کرده‌اند برای گام برداشتن در مسیر اقتصاد مقاومتی باید به اولویت‌بندی اجرای پروژه‌ها بپردازیم.

معاون ساماندهی و بازآفرینی شهری شرکت مادر تخصصی عمران و بهسازی شهری ایران درباره عنوان انتخابی «بهسازی حاشیه کلانشهرها» نیز گفت: این بهسازی نباید الزاماً به حاشیه کلانشهرها محدود شود. گاه ساماندهی در شهرهای میانی می‌تواند تأثیر به مراتب بیشتری از پرداختن به این معضل در کلانشهرها داشته باشد.

شامل بهسازی پنجره‌ها مطابق مبحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان و دیگری هوشمندسازی و استفاده از تجهیزات مناسب کنترل گرمایش، سرمایش، روشنایی و استفاده از لامپ‌های کم‌مصرف است. ضمن این که در ساختمان‌های دولتی نیز برنامه‌هایی مانند بازسازی موتورخانه و آموزش و فرهنگ‌سازی کارکنان پیشنهاد شده است که اجرایی شدن آن گامی در جهت اقتصاد مقاومتی است.

سعید متمول معاون ساماندهی و بازآفرینی شهری شرکت مادر تخصصی عمران و بهسازی شهری ایران با اشاره به تعیین «بهسازی حاشیه کلانشهرها» به عنوان یکی از برنامه‌های وزارت راه و شهرسازی در حوزه اقتصاد مقاومتی گفت: در بافت‌های نابسامان شهری فعالیت‌های مختلفی صورت گرفته است. آنچه در حوزه ساماندهی بافت‌های نابسامان شهری اهمیت

نظام پس‌انداز اصلی‌ترین راه حل مشکلات مسکن ایران

در اختیار نداشته باشد. وزیر راه و شهرسازی به تجربه کشورهای توسعه یافته در این زمینه اشاره کرد و گفت: خرید خانه در بسیاری از کشورها پدیده‌ای طولانی مدت و نیازمند منابع مالی مناسب است. در این کشورها بسیاری از والدین تلاش می‌کنند از سنین پایین پس‌انداز برای کودکان خود را آغاز کنند و تا منابع مالی مورد نظر فراهم شود. آخوندی افزود: در چنین شرایطی پس‌انداز طولانی مدت از پیش طراحی شده اثرگذار می‌شود و فرد می‌تواند در زمان خرید از آن استفاده کند. وی با بیان اینکه محوریت یافتن نظام پس‌انداز باید در بازار مسکن ایران نیز پیاده شود، اظهار کرد: ما تلاش کرده‌ایم با مطرح کردن اولویت‌های مهم در این عرصه، پس‌انداز برای مسکن را بیش از پیش مطرح کنیم. واقعیت این است که در صورت حرکت به سمت آن مسیر می‌توان انتظار داشت بسیاری از مشکلات مربوط به تامین مالی و تسهیلات خانه حل خواهد شد.

پنجره ایرانیان: مطرح شدن نظام پس‌انداز به عنوان اصلی‌ترین راه خانه دار شدن، موضوعی است که باید در طول سال‌های آینده در جامعه ایران پیگیری شود. خرید خانه امری است که باید برای آن از سال‌ها قبل برنامه ریزی و هدفگذاری کرد.

به گزارش ایسنا، عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی با بیان این مطلب تصریح کرد: وزارت راه و شهرسازی در دولت یازدهم تلاش کردن با استفاده از ابزارهایی که در اختیار دارد، تمام توان خود را برای خانه‌دار کردن اقشار مختلف مردم به کار بندد. طراحی وام‌های مختلف و تلاش برای افزایش مبلغ آنها بخشی از این برنامه را شامل می‌شود.

وی ادامه داد: با این وجود هنوز خرید خانه برای بخشی از مردم سخت و دشوار است و این شاید به شرایطی باز می‌گردد که باید فکری جدی به حال آن کرد. متأسفانه در ایران پس‌انداز طولانی مدت برای مسکن چندان مورد توجه نبوده و این امر باعث می‌شود زمانی که متقاضی برای خرید اقدام می‌کند، منابع مالی چندانی

تأمین مالی یک میلیون واحد مسکونی



پنجره ایرانیان: محمد هاشم بتشکن، مدیرعامل بانک مسکن با بیان این که بخش مسکن پیشران اقتصاد کشور محسوب می‌شود و ۱۳۰ رشته صنعت به آن وابسته است، گفت: بنا داریم در سال جاری ۱۳۵ هزار میلیارد ریال سپرده جذب کنیم که ۷۰ درصد آن باید از حساب‌های تعهدی (حساب ممتاز و صندوق یکم) باشد.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، محمد هاشم بتشکن در گردهمایی مدیران ارشد و روسای شعب سراسر کشور بانک مسکن که با حضور عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی در پژوهشگاه نیرو برگزار شد، به تشریح عملکرد این بانک در سال ۹۴ و ارائه برنامه عملیاتی در سال جاری پرداخت و گفت: سال گذشته بانک مسکن دستاوردهای خوبی داشت که راه‌اندازی صندوق پس‌انداز مسکن یکم، یکی از استراتژیک‌ترین محصولات بانک مسکن در ماه‌های ابتدایی سال ۹۴ بود. این صندوق برای نخستین بار به متقاضیان دریافت تسهیلات خرید مسکن در کلانشهرها تا سقف ۸۰ میلیون تومان وام می‌دهد.

مدیرعامل بانک مسکن با اشاره به دیگر اقدامات انجام شده از سوی مدیران بانک مسکن برای گسترده‌ی محصولات و خدمات آن افزود: صندوق آباء، افزایش سقف کلی تسهیلات مسکن مهر به ۵۵۰ هزار میلیارد ریال، افزایش سقف تسهیلات از محل حساب سپرده ممتاز و صندوق پس‌انداز مسکن یکم برای زوجین در تهران تا ۱۶۰ میلیون تومان که این افزایش تسهیلات در آخرین جلسه شورای پول و اعتبار در سال ۹۴ به تصویب رسید، بخشی از موفقیت‌های بانک مسکن در اجرای اهداف و برنامه‌های سال ۹۴ بود.

وی امسال را با توجه به شعار «اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل» سال تلاش بیشتر برای تحرک بخشیدن به چرخ اقتصاد کشور دانست و ادامه داد: ما در بانک مسکن در سال ۹۴ به بخش عمده‌ای از اهداف راهبردی خود (تا ۷۰ درصد) دست یافتیم. به عنوان مثال مجموع منابع بانک در سال گذشته از ۳۸۴ هزار میلیارد ریال به ۵۱۲ هزار میلیارد ریال

می‌دهیم. ضمن اینکه به تولیدکنندگان مصالح ساختمانی برای خرید ماشین آلات تولیدی‌شان تسهیلات می‌دهیم. بتشکن ادامه داد: می‌خواهیم در سال ۹۵ یک میلیون واحد مسکونی را تأمین مالی کنیم که شامل تسهیلات برای ساخت، خرید، نوسازی بافت فرسوده، جعاله مسکن، فروش اقساطی و مسکن مهر است. همچنین بنا داریم در سال جاری ۱۳۵ هزار میلیارد ریال سپرده جذب کنیم که ۷۰ درصد آن باید از حساب‌های تعهدی (حساب ممتاز و صندوق یکم) باشد از دیگر برنامه‌های امسالان پرداخت ۱۸۲ هزار میلیارد ریال تسهیلات به مشتریان ارزشمند بانک مسکن است و فروش اقساطی ۲۰۰ هزار واحد مسکن مهر را در دستور کار داریم. وی با تأکید بر لزوم ارائه همه محصولات و خدمات بانک مسکن در کلیه شعب از طریق معرفی و بازاریابی آنها به مشتریان و همچنین لزوم تسلط همه نیروها خصوصاً روسای شعب به این خدمات بانک، تصریح کرد: مدیران شعب بانک مسکن باید بتوانند ارتباط مناسبی با مشتریان برقرار کرده و مشکلات بانکی و مسکنی مردم و مراجعه‌کنندگان را همراه با ارائه راهکار برطرف کنند.

افزایش یافت. همچنین در بخش تسهیلات عقود مشارکتی ۵۶ درصد رشد داشتیم. ۲۰۷ هزار واحد مسکن مهر را به فروش اقساطی رساندیم که البته هدف‌گذاری ما ۴۰۰ هزار واحد بود ولی به دلیل شرایط خاصی که بر اقتصاد کشور حاکم بود این میزان حاصل نشد. ضمن اینکه سال گذشته توانستیم ۱۲۳ هزار میلیارد ریال از مطالبات جاری بانک را وصول کنیم و رشد ۱۷ درصدی در صدور ضمانتنامه‌های بانکی را در کارنامه بانک شاهدیم.

رئیس هیئت مدیره بانک مسکن گفت: بخش مسکن پیشران اقتصاد کشور است که ۱۳۰ رشته صنعت به آن وابسته است و اگر این بخش رونق یابد، بخش مهمی از اقتصاد کشور به راه می‌افتد.

وی یکی دیگر از برنامه‌های امسال بانک مسکن را ارائه تسهیلات به انبوه‌سازان و تولیدکنندگان مصالح ساختمانی عنوان و خاطرنشان کرد: به انبوه‌سازی که رعایت موارد صنعتی‌سازی ساختمان همزمان با رعایت بهره‌وری در مصرف بهینه انرژی را در ساخت و سازهایشان داشته باشند، به ازای هر واحد مسکونی ۱۵۰ میلیون تومان تسهیلات

شهرداری و نظام مهندسی با حل موارد اختلافی به توافق رسیدند

و افراد دارای مجوز اجرا منجر شده است نیز توافق نهایی صورت گرفت. به دلیل عدم ساماندهی به مجریان ذی‌صلاح این بخش از فرایند صدور پروانه منجر به فساد و قراردادهای صوری شده است. همچنین بر اساس این توافق سازمان نظام مهندسی تا اول تیر و در صورت وقوع موانع تا اول مهرماه فرصت دارد این وضعیت را سامان داده در غیر این صورت اخذ تعهد از مالکین در این باره از فرایند صدور پروانه حذف خواهد شد. با توافق صورت گرفته قرار شد درباره پرونده‌ها و پروانه‌های صادر شده در سه هفته اخیر و خارج از سامانه ارجاع نظام مهندسی که به دلیل تعلیق از طرف شهرداری بوده است، با نظر معاونت شهرداری ضمن ادامه فعالیت عادی پرونده‌های فوق، سازمان نظام مهندسی حق ارجاع این مهندسين به شورای انتظامی خودداری کرده ولی مختار است با تغییر جایگاه این مهندسين در صف ارجاع و کاهش مترائ پرونده‌ها از ظرفیت‌های مجاز ایشان روال اداری درونی خود را بدون ارجاع این مهندسين به شورای انتظامی پیگیری کند.

پنجره ایرانیان: در آخرین جلسه برگزار شده در خصوص بازگشت سامانه ارجاع، معاون معماری و شهرسازی شهرداری و رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران در خصوص سه موضوع چالش برانگیز مورد اختلاف به توافق رسیدند.

به گزارش معماری نیوز، با برگزاری هفتمین و آخرین جلسه مذاکره معاون معماری و شهرسازی شهرداری تهران با ریاست سازمان نظام مهندسی استان تهران پرونده اختلافات درباره سامانه ارجاع بسته شد.

از ده مورد اصلاحات موردنظر شهرداری برای بازگشت سامانه ارجاع، سه مورد چالش برانگیز مورد اختلاف باقی مانده بود که در نهایت در این جلسه به نتیجه رسید. بر اساس این توافق، تأیید آزمایشات ژئوتکنیک از مرحله پیش‌نویس پروانه حذف و با جابه‌جایی به مرحله طراحی به طور موازی انجام خواهد شد تا این گلوگاه صدور پروانه حل شود. درباره مسئله مجری ذی‌صلاح و اخذ تعهد از مالکان که به قراردادهای صوری با شرکت‌ها

پروژه‌ای برای مقابله با شهرفروشی



پنجره ایرانیان: بعد از آن که در سال گذشته وزارت راه و شهرسازی انتقاداتی به نظام مدیریت شهری داشت، ظاهراً در سال جاری عزم خود را جزم کرده تا با پدیده شهرفروشی مقابله کند.

به گزارش ایسنا، آن‌طور که مشاور مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران گفته است، وزارت راه و شهرسازی در نظر دارد در سال ۱۳۹۵ پروژه بررسی مغایرت ساخت و سازهای استان تهران با طرح‌های تفصیلی با محوریت کلان شهر تهران را ملاک عمل قرار دهد.

در سال گذشته عباس آخوندی همواره انتقاداتی نسبت به عملکرد نظام مدیریت شهری داشت. در این زمینه نشست‌ها و همایش‌هایی برگزار شد که محوریت آنها به پدیده شوم شهرفروشی، ساخت و سازهای خارج از ضابطه، خرید و فروش قانون، تاثیر بلندمرتبه‌سازی در آلودگی هوا و ترافیک شهر تهران و عدول سازندگان آسمان خراش‌های منطقه ۲۲ از طرح‌های جامع و تفصیلی شهر تهران اختصاص داشت.

آخوندی معتقد بود: در شهر تهران همه چیز قابل خرید و فروش است. شهرفروشی، تهران را به کارگاه بی‌پایان با هدف سوداگری محض تبدیل کرده و در این شرایط حق نفس کشیدن مردم در حال فروش است. یکی از انتقاداتی که در مجموعه وزارت راه و شهرسازی نسبت به عملکرد شهرداری‌ها دارند، کسب درآمدهای ناپایدار شهرداری از طریق عوارض ساختمانی است. به گفته پیروز حناچی، معاون وزیر راه و شهرسازی در حال حاضر ۷۹ درصد درآمدهای شهرداری‌های کلان‌شهرهای کشور از محل فروش عوارض ساختمانی تامین می‌شود که این رویه باید اصلاح شود و درآمدهای ناپایدار جای خود را به درآمدهای پایدار بدهد.

وزارت‌نشینان معتقدند شهرداری حدود سه برابر نیاز خود نیروی انسانی جذب کرده و به همین دلیل مجبور است شهر را بفروشد تا حقوق کارکنان خود را بدهد. در سوی مقابل، قالیباف شهردار تهران ضمن اذعان به کاهش درآمدهای شهرداری تهران از سال ۹۲ به این طرف که پروانه‌های ساختمانی ۸۰ درصد کاهش

شهرسازی استان تهران از قول فریبرز واحدی گفت: حسب ماده ۳۵ قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان مسئولیت نظارت عالیه بر اجرای ضوابط و مقررات شهرسازی و مقررات ملی ساختمان در طراحی و اجرای تمامی ساختمان‌ها و طرح‌های شهرسازی و عمرانی شهری بر عهده وزارت راه و شهرسازی خواهد بود. به منظور اعمال این نظارت مراجع و اشخاص موظف هستند در صورت درخواست، حسب مورد، اطلاعات و نقشه‌های فنی لازم را در اختیار این وزارتخانه قرار دهند و در صورتی که وزارت یاد شده به تخلفی برخورد کند، با ذکر دلایل و مستندات دستور اصلاح یا جلوگیری از ادامه کار را به مرجع صدور پروانه ساختمانی ذیربط ابلاغ کند و تا رفع تخلف، موضوع قابل پیگیری است. همچنین در اجرای این وظیفه کلیه مراجع ذیربط موظف به همکاری هستند.

وی افزود: برای اجرایی کردن این تکلیف قانونی، ما به پرسشگرانی با اندوخته تجربی و نظری کافی احتیاج داریم. این پرسشگران به عنوان دیدبان‌های شهرها در مناطق و محلات شهری قدم می‌زنند، شواهد و مشکلات را بررسی و از شهروندان می‌پرسند، اسناد و مدارک را بررسی، و برای مراجع تصمیم‌گیری تصمیم‌سازی می‌کنند.

یافته، اظهار کرد که به دلیل مشکلات مالی پرسنل شهرداری باید کاهش پیدا کند. او همچنین معتقد است: اگر به شهرداری اختیارات قانونی داده شود می‌تواند در یک بازه زمانی میان‌مدت مشکل آلودگی هوای تهران را حل کند و همچنین بدون نیاز به درآمدهای دولتی، شهر را اداره کند.

اما روزهای پایانی سال گذشته در حالی که کشمکش بین شهرداری‌ها و وزارت راه و شهرسازی درخصوص تخطی از طرح‌های جامع و تفصیلی ادامه داشت، ۲۳ اسفندماه کمیسیون توافقات شهرداری منحل شد که مدیرکل دفتر نظارت بر طرح‌های توسعه و عمران وزارت راه و شهرسازی ضمن ابراز خرسندی از این مسئله، کمیسیون توافقات را محلی برای فروش ضوابط و مقررات شهرسازی عنوان کرد.

مسعود حمزه‌ای گفت: اصولاً وجود کمیسیون توافقات از زمان تشکیل تا امروز جای سوال داشت زیرا طرح‌های وزارت راه و شهرسازی و ضوابط و مقررات شهرسازی توسط مراجع دیگری همچون شورای عالی معماری و شهرسازی و کمیسیون ماده ۵ مصوب و جهت اجرا به شهرداری ابلاغ می‌شود که با این روند منظم و نظام‌مند اصولاً جایی برای توافق باقی نمی‌ماند. طی روزهای اخیر نیز تارانتاش مشاور مدیرکل راه و

بازدید هشت هیئت تجاری از نمایشگاه ایران پلاست

برگزار شد. آلمان، اتریش، ایتالیا، فرانسه، انگلیس، اسپانیا، چک، سوئیس، هلند، دانمارک، روسیه، بلژیک، چین، کره جنوبی، تایوان، هند، سنگاپور، ترکیه، امارات متحده عربی، عراق، بحرین، پاکستان، آفریقای جنوبی و استرالیا از جمله کشورهای حاضر در این نمایشگاه بودند.

دهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست در چهار حوزه مواد اولیه، ماشین‌آلات، محصولات ساخته و نیمه ساخته، خدمات فنی و مهندسی از ۲۵ تا ۲۹ فروردین ماه امسال در نمایشگاه بین‌المللی تهران دایر بوده است.

پنجره ایرانیان: دهمین نمایشگاه ایران پلاست در دومین روز از فعالیت خود میزبان هیئت‌های تجاری از کشورهای لبنان، تونس، پاکستان، هند، عراق، بلاروس، ترکیه و افغانستان بود.

به گزارش ایرنا، نمایشگاه ایران پلاست با هدف فراهم کردن فرصت کسب و کار جهانی برای صنایع داخلی، ایجاد همگرایی میان صنایع پایین دست و فرصتی برای معرفی و عرضه و رقابت میان تولیدکنندگان داخلی و خارجی برگزار می‌شود. دهمین نمایشگاه ایران پلاست با حضور ۵۰۰ شرکت خارجی و ۴۰۰ شرکت داخلی

معرفی پروژه‌های راه‌وشهرسازی به سویسی‌ها



پنجره ایرانیان: قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در امور تامین مالی و سرمایه‌گذاری با اشاره به دیدار با هیئت ۶۵ نفره سویسی در تهران گفت: شیوه‌های همکاری ایران با بخش‌های خصوصی خارجی برای سویسی‌ها تشریح شد. به گزارش ایسنا، اصغر فخریه کاشان با اشاره به دیدار خود با هیئت سویسی گفت: گروهی ۶۵ نفره از حوزه‌های مختلف اقتصادی همچون توسعه و تجارت، بانکداری، امور مالی، گردشگری و بهداشت به همراه پی‌یر مودت عضو شورای اجرایی استان ژنو سوئیس، به عبارتی وزیر محلی آن کشور به ایران سفر کردند و ملاقاتی با بخش‌های خصوصی و دولتی ایران داشتند.

وی با بیان اینکه هیئت سویسی درباره تسهیل برقراری ارتباط تجاری، بازرگانی، بانکی و اقتصادی با ایران صحبت‌هایی انجام دادند افزود: شیوه‌های همکاری بخش‌های خصوصی خارجی با ایران و اقداماتی که برای تسهیل همکاری‌ها به ویژه حمایت‌های دولت از سرمایه‌گذاری خارجی، فاینانس و تامین مالی پروژه‌ها انجام می‌شود برای آنها تشریح شد. قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در امور تامین مالی و سرمایه‌گذاری یادآور شد: پروژه‌های زیربنایی مدهای مختلف حمل و نقل ریلی، جاده‌ای و هوایی همچون توسعه شبکه ریلی، احداث آزادراه و بزرگراه، ساخت فرودگاه‌های جدید و توسعه فرودگاه‌های تهران، تبریز و مشهد معرفی شدند. اهمیت نوسازی ناوگان حمل و نقل ریلی و جاده‌ای در ایران به طور مثال برنامه نوسازی ناوگان حمل و نقل جاده‌ای اعم از اتوبوس و کامیون به اطلاع اعضای هیئت سویسی رسید. در حوزه مسکن نیز پروژه‌های بازآفرینی و احیای بافت فرسوده و ساخت شهرهای جدید به سویسی‌ها معرفی شد.

وی افزود: اعضای هیئت سویسی نیز درباره میزان

وزارت راه افزود: به سوال‌کننده سویسی توضیح دادم که ایران عضو نهاد دآوری بین‌المللی ICC مستقر در سویس است و مکانیزم دآوری آن را می‌پذیرد. قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در امور تامین مالی و سرمایه‌گذاری ادامه داد: به این هیئت یادآور شدیم تحریم‌ها در ایران برغم همه مشکلاتی که داشت دارای مزایایی هم بود چون کشور را به استقلال و خودکفایی رساند و بخش خصوصی قوی شد. وی روش‌های سرمایه‌گذاری خارجی در ایران را وام، لیز و BOT خواند و افزود: پیشنهاد دادیم سویسی‌ها پروژه‌هایی را مبتکرانه برای سرمایه‌گذاری در حوزه راه و شهرسازی ایران تعریف کنند که این پیشنهاد مورد استقبال نیز قرار گرفت.

ریسک سرمایه‌گذاری، شکل سرمایه‌گذاری خارجی، پروژه‌های اولویت‌دار حوزه زیربنایی راه و شهرسازی، سهم سرمایه‌گذاری دولت و بودجه عمومی در پروژه‌ها و پروژه‌هایی که در کریدورهای شرق به غرب و شمال به جنوب واقع هستند سؤالاتی را مطرح کردند که توضیحات لازم به آنها ارایه شد. فخریه کاشان یادآور شد: در نشست با هیئت سویسی موضوعات همکاری و مذاکرات ایران با کشورهای چین، آلمان، ژاپن، کره، ایتالیا و فرانسه در حوزه‌های مختلف حمل و نقلی تشریح شد و به اطلاع آنها رسید که چه قراردادهایی با کشورهای خارجی داریم. وی با بیان اینکه درباره مکانیزم دآوری پروژه‌ها نیز سوال شد، به پایگاه خبری

دکتر جهانگیری: امسال باید تحرکی جدی در بخش مسکن رخ دهد

سایر دستگاه‌های مرتبط نیز صورت گرفته باشد. دکتر جهانگیری با اشاره به گزارش رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی در این جلسه پیرامون طرح جامع مسکن روستایی و پیشنهاد این بنیاد برای بهسازی و نوسازی و حل چالش‌های بخش مسکن روستایی، خواستار نهایی شدن این پیشنهاد و ارائه آن جهت طرح در جلسه هیئت وزیران شد. در این جلسه که وزرای راه و شهرسازی، امور اقتصادی و دارایی، رئیس کل بانک مرکزی، مشاور اقتصادی رئیس جمهور، رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی و رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار نیز حضور داشتند، وزیر راه و شهرسازی گزارشی از آخرین وضعیت پروژه‌های مسکن مهر و نیز مشکلات و موانع موجود در ساخت، اتمام و تحویل پروژه‌های مسکن مهر ارائه کرد. رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی هم در این نشست گزارشی از طرح ویژه بهسازی و نوسازی مسکن روستایی ارائه کرد و توضیحاتی را در خصوص اقدامات انجام شده و طرح پیشنهادی این بنیاد برای حل چالش‌ها و مشکلات مسکن روستایی کشور مطرح کرد. مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره بانک مسکن نیز در این جلسه گزارشی از برنامه‌های اجرایی بانک مسکن در سال ۹۵ و نیز برنامه تامین مالی این بانک برای ساخت یک میلیون واحد مسکونی ارائه کرد.

پنجره ایرانیان: معاون اول رئیس جمهور با تاکید بر اهمیت بخش مسکن و تاثیر مستقیم آن در رشته‌های صنعتی و تولیدی کشور، گفت: در سال جاری حتما باید اتفاق و تحرک جدی در بخش مسکن به وجود آید و این بخش از وضعیت رکود فعلی خارج شود. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی دولت، دکتر اسحاق جهانگیری عصر روز دوشنبه ۶ اردیبهشت ماه در جلسه رونق بخش مسکن و تکمیل واحدهای مسکن مهر با اشاره به گزارش وزارت راه و شهرسازی مبنی بر وجود واحدهای تکمیل شده مسکونی مهر که با مسائل زیربنایی و روتنایی مواجه هستند، اظهار داشت: مردم با این امید برای مسکن مهر ثبت نام کرده‌اند که بتوانند صاحب خانه شوند از این رو باید به صورت جدی برای اتمام و آماده‌سازی این واحدها تلاش کنیم و دغدغه‌های این افراد را مرتفع سازیم.

معاون اول رئیس جمهور از سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور، وزارت راه و شهرسازی و وزارت نیرو خواست جلسه‌ای در این زمینه تشکیل دهند و راهکارهایی برای تامین منابع مالی مورد نیاز جهت تکمیل زیربنای و روتنای این واحدهای مسکونی تدوین و آن را به عنوان پیشنهاد به دولت ارائه دهند.

وی همچنین از وزیر راه و شهرسازی خواست تا جلسه آتی برنامه عملیاتی جامع این وزارتخانه را برای بخش مسکن در سال ۹۵ ارائه دهد به گونه‌ای که هماهنگی‌های لازم با

عرضه مسکن ۲۰ برابر تقاضاست



پنجره ایرانیان: بررسی آمار عرضه مسکن نسبت به خانه‌های فروخته شده در مشاوران املاک شهر تهران نشان می‌دهد عرضه ۲۰ برابر تقاضاست.

به گزارش ایسنا، جستجوی فایل‌های دفاتر مشاور املاک از هجوم عرضه حکایت دارد و در مقابل، آن‌چه به خرید منجر می‌شود، قطره‌چکانی است. در اغلب دفاتر تقاضا برای فروش ۲۰ برابر بیشتر از تقاضا برای خرید است. البته حسام عقابایی رئیس اتحادیه مشاوران املاک تهران اواخر سال گذشته از افت ۹۰ درصدی خرید مسکن طی سه سال اخیر خبر داد.

بررسی‌های میدانی نشان می‌دهد دفاتر مشاور املاک روزهای بدون مشتری را سپری می‌کنند و به گفته یکی از کارشناسان مشاور املاک در شمال پایتخت، بسیاری از دلالتان از این شغل خارج شده‌اند. به گفته او روند ریزش کارشناسان مشاور املاک از سه سال گذشته آغاز شده و در سال ۹۴ شدت گرفته است. علت خروج شاغلان املاک از این بخش نیز به یک مسئله مربوط می‌شود: نبود مشتری.

همچنین آمار خرید و فروش یکی از سایت‌های فروش مسکن شهر تهران نشان می‌دهد خانه‌های عرضه شده در این سایت طی فروردین ماه ۳۷ هزار و ۳۵۵ مورد و در مقابل، واحدهای فروش رفته هزار و ۸۶۸ مورد بوده است.

با این‌که بخش مسکن روزهای مشقت‌باری را سپری می‌کند، برخی مسوولان و کارشناسان معتقدند روزهای خوب مسکن در سال ۹۵ از راه می‌رسد. در این خصوص حسام عقابایی رئیس اتحادیه املاک تهران می‌گوید: با توجه به امضای برجام، اولین خیز خروج از رکود مسکن از خردادماه برداشته می‌شود و در پایان شهریور مسکن وارد دوران رونق می‌شود؛ پیش‌بینی که بعضی‌ها تردیدهایی نسبت به صحت آن دارند.

رونق مسکن مستلزم افزایش سطح تقاضاست که بر اساس آمارها طی سه سال اخیر خریداران مسکن به یک دهم رسیده‌اند و هم‌اکنون عرضه تا ۲۰ برابر تقاضا رسیده است؛ چرا که در کشور ۱۶ میلیون خانه خالی وجود دارد و این رقم در شهر تهران ۲۴۰ هزار واحد است و بدیهی است تا پیدا شدن مشتری برای

این واحدها، بازار فروش در کساد قرار خواهد داشت. در این شرایط پیش‌بینی کارشناسان این است که سرعت تولید مسکن از سرعت فروش کمتر شود اما تسهیلات بانکی خلاف این نظر را ثابت می‌کند. بر اساس اطلاعات دریافتی از بانک مرکزی تقاضای وام ساخت مسکن در ۱۱ ماه سال ۹۴ نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۲ درصد رشد داشته اما تسهیلات خرید با کاهش ۲۰ درصدی از نظر تعداد همراه بوده است.

از سوی دیگر بخش مسکن به شدت از درآمدهای نفتی تأثیر می‌پذیرد. تجربه نشان داده که افزایش فروش نفت با افزایش تقاضای مسکن رابطه‌ای همسو دارند. با این وجود درآمدهای نفتی دولت به دلیل افت قیمت نفت کاهش یافته و بودجه‌ی دولت انقباضی بسته شده است. بخش خصوصی نیز به دلیل افت شدید ارزش افزوده بخش ساختمان طی سه سال اخیر، رغبت چندانی برای تولید نشان نمی‌دهد که کاهش ۸۰ درصدی صدور پروانه‌های ساختمانی از سال ۹۲ تا

کنون این مساله را تأیید می‌کند.

بر اساس استدلالات فوق، تنها امید بخش مسکن برای خروج از رکود این است که قیمت‌ها به کف برسند. با این‌که بانک مرکزی از اواخر سال گذشته تأکید می‌کند قیمت مسکن به کف رسیده اما تعداد معاملات چنگی به دل نمی‌زند. البته معاملات مسکن از مهرماه سال گذشته روند صعودی نسبی به خود گرفت اما حسام عقابایی می‌گوید: این تعداد معاملات آن‌قدرها نیست که بتوان گفت بخش مسکن دچار تحول شده است.

بنابراین گزارش، تعداد معاملات مسکن کل کشور در ماه‌های مهر، آبان، آذر، دی و بهمن سال گذشته به ترتیب ۷۷ هزار، ۸۱ هزار، ۸۵ هزار، ۱۰۷ هزار و ۱۰۶ هزار مورد بود و البته در اسفندماه نصف شد و به ۵۷ هزار مورد رسید. پیش‌بینی می‌شود کساد بازار در اردیبهشت هم ادامه یابد و احتمالاً در خردادماه شاهد افزایش معاملات خواهیم بود.

تحويل مسکن مهر برای مردم خطرناک است

پنجره ایرانیان: علیرضا محجوب در میان تجمع شماری از متقاضیان مسکن مهر مقابل ساختمان مجلس، ضمن اشاره به آماده نبودن زیرساخت این واحدها گفت: تحويل مسکن مهر برای مردم خطرناک است.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، تحويل ۴۵۰۰ واحد از مسکن مهر شهر پردیس یکبار دیگر به دلیل آماده نبودن زیرساخت‌های خدماتی به تعویق افتاد.

به همین دلیل شماری از متقاضیان مسکن مهر مقابل ساختمان مجلس تجمع کرده و

خواستار پیگیری موضوع تحويل این واحدها شدند.

علیرضا محجوب، نماینده مجلس نهم یکی از نمایندگانی بود که در این جمع حاضر شد. وی به متقاضیان گفت: مسکن مهر را بالای کوه‌ها ساخته‌اند و هزار مشکل پیدا می‌کند و متقاضیان مسکن مهر، پس از تحويل این واحدها، دعا می‌کنند ای کاش همچنان مستاجر می‌ماندند. گفتنی است، کیفیت بسیار پایین اغلب پروژه‌های مسکن مهر، به مشکلی بزرگ برای دولت و همچنین خریداران این واحدها تبدیل شده است.

آغاز طرح مسکن اجتماعی پس از تکمیل مسکن مهر



پنجره ایرانیان: محسن نریمان، معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه همکاری دستگاه‌های خدمات‌رسان مهمترین راه برای پایان هرچه سریع‌تر واحدهای مسکن مهر در شهرهای جدید است، گفت: پس از تکمیل این پروژه، طرح مسکن اجتماعی را در راستای تأمین مسکن برای اقشار کم‌درآمد در این مناطق آغاز خواهیم کرد.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، محسن نریمان در رابطه با سیاست جدید ساخت شهرهای جدید مبنی بر محله‌محوری اعلام کرد: مسکن مهر مهم‌ترین اقدام باقی‌مانده از دولت قبل بود که ما در شهرهای جدید موظف به تکمیل آن هستیم. از آنجا که برخورداری یک شهروند از تمامی امکانات ورزشی، فرهنگی، آموزشی، تجاری، رفاهی، راه مناسب، فضای سبز و امنیت پس از سکونت در یک منطقه از محورهای اصلی اجرا و رعایت حقوق شهروندی محسوب می‌شود، بر آن شدیم تا به جای تمرکز صرف بر افتتاح واحدهای مسکونی در سایت مسکن مهر، ایجاد محله را در اولویت قرار دهیم و یک محله را افتتاح کرده و به متقاضیان واگذار کنیم.

مدیرعامل شرکت عمران شهرهای جدید افزود: از این جهت سیاست محله‌محوری را در برنامه افتتاحی خود قرار داده و این اقدام را از محله «سلام» شهر جدید پردرد و محله «ایران‌شهر» شهر جدید پردیس آغاز کردیم. نریمان با تأکید بر اینکه در حال حاضر وزارت راه و شهرسازی مجبور به انجام وظایف سایر دستگاه‌های خدمات‌رسان نیز شده است گفت: با توجه به متن صریح قانون مسوولیت ساخت واحدهای آموزشی، درمانی، انشعابات آب، برق، گاز و فاضلاب به عهده دستگاه‌های خدمات‌رسان است که در حال حاضر با مجوزهایی که از مجمع عمومی و وزیر راه و شهرسازی اخذ شده است، مشغول ساخت و تأمین آنها هستیم که نه تنها مشکلاتی را در بخش مالی ایجاد کرده بلکه زمان افتتاح پروژه‌ها را نیز به تأخیر انداخته است.

این بخش بیان کرد: مسکن اجتماعی هم‌اکنون یکی از برنامه‌های دولت به شمار می‌رود که قرار است به صورت مشخصی پس از اتمام طرح مسکن مهر اجرا شود. در این طرح بناست که دیگر دولت محور اقدامات نبوده و مردم بخش بیشتر مسئولیت‌ها را به عهده بگیرند. در حال حاضر شیوه‌نامه‌های این طرح در حال تنظیم است که سازمان‌های دیگری از جمله شهرداری، سازمان بهزیستی، هلال‌احمر و بنیاد مسکن نیز مشارکت دارند.

وی همچنین خاطرنشان کرد: مخاطبان و متقاضیان این طرح از سوی نهادهای ذکر شده معرفی شده و برای ادامه روند اقدامات براساس شیوه‌نامه در لیست قرار خواهد گرفت.

معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه سعی می‌کنیم از تجربه‌های قبلی حاصل از اقدامات و مشکلات، مسکن مهر در اجرای هر چه بهتر این طرح بهره بگیریم اضافه کرد: ساخت طرح‌های زیربنایی و روبنایی پیش از ساخت و توزیع این واحدها در کل شهر از جمله اولویت‌های ما در اجرای مسکن اجتماعی خواهد بود.

به گفته وی مشارکت با بخش خصوصی نیز بر اساس قوانین شیوه‌نامه‌هایی در ساخت مسکن اجتماعی انجام خواهد گرفت.

وی با بیان اینکه بدون شک کمک بیشتر سایر دستگاه‌های متولی به ما مهمترین راه برای پیشبرد هرچه سریع‌تر اقدامات در تکمیل سایت مسکن مهر به شمار می‌رود، بیان کرد: اگر واقعا امکان تزریق اعتبار مستقیم در این بخش وجود ندارد، درخواست داریم تا موارد و ضوابط قانونی که به تسهیل فعالیت‌ها می‌انجامد تصویب شده و ما را در رفع نیازهای به حق مردم یاری کند.

معاون وزیر راه و شهرسازی در این بخش به تأخیر ایجاد شده در زمان افتتاح واحدهای مسکن مهر شهر جدید پردیس اشاره کرد و گفت: این واحدها نیز هم‌اکنون آماده است ولی به دلیل بروز برخی مشکلات کوچک به تعویق افتاده که امید است هرچه زودتر با رفع این موانع محله ایران‌شهر در این شهر جدید نیز به متقاضیان تحویل داده شود.

مدیرعامل شرکت عمران شهرهای جدید درخصوص پروژه مسکن برای اقشار کم‌درآمد پس از اتمام طرح مسکن مهر در این مناطق بیان کرد: در حال حاضر تفاهم‌نامه‌هایی را با بنیاد مسکن انقلاب اسلامی و سازمان بهزیستی امضا کرده و به دنبال پیشبرد آن برای کمک به تأمین مسکن اقشار ضعیف در جامعه هستیم. نریمان ضمن اشاره به طرح مسکن اجتماعی نیز در

حراج کردن مقررات شهرسازی یک چالش جدی است

پنجره ایرانیان: رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران بر لزوم استفاده از ظرفیت ایرانی در عرصه شهرسازی مدرن دنیا و همچنین تلاش مهندسان برای رفع چالش‌های شهری در کشور تأکید کرد.

به گزارش ایسنا، حبیب‌الله بیطرف طی سخنانی در همایش ملی شهرسازی با تأکید بر لزوم طراحی شهری بر مبنای آسایش انسان‌ها، حاشیه‌نشینی، آلودگی محیط زیست، نامناسب بودن معابر، کندی حرکت و به حراج گذاشتن ضوابط و مقررات شهرسازی و مقررات ملی ساختمان را از جمله مهم‌ترین چالش‌های شهری در کشور برشمرد.

رئیس سازمان نظام مهندسی تصریح کرد: مهندسان باید برای برطرف کردن این

چالش‌ها تلاش جدی کنند.

وی با اشاره به آمار ۱۰۰۰ نفری اعضای رسمی سازمان نظام مهندسی ساختمان در استان تهران، بر ضرورت به‌کارگیری همه ظرفیت‌ها با اتخاذ راهکارهای مناسب تأکید کرد و ادامه داد: امروزه در حوزه شهرهای هوشمند، تمام اطلاعات مورد نیاز هر شهروند برای زندگی و رفت و آمد در شهر با تأمین مایحتاج به صورت برخط از طریق تلفن همراه در اختیار وی قرار می‌گیرد.

رئیس سازمان نظام مهندسی استان همچنین با بیان اینکه مجری بسیاری از پروژه‌های پیچیده شهرسازی در دنیا ایرانیان هستند، خاطرنشان کرد: در عرصه شهرسازی مدرن دنیا می‌توانیم از ظرفیت‌های ایرانی استفاده کنیم.



FARBOD
Quality Prevails

حکمرانی آپارتاید پلیمری در ایران



پنجره ایرانیان: شیرازیان با بیان اینکه در کشور ما تبعیض و آپارتاید پلیمری وجود دارد، گفت: امکانات نفت و گاز کشور به سهولت، ارزان ترین قیمت و روش اعتباری در اختیار پتروشیمی هاست، اما سیستم قیمت گذاری مناسبی وجود ندارد که قیمت به دست ما برسد.

به گزارش ایلنا، مسعود شیرازیان، عضو هیئت مدیره تعاونی صنایع پلاستیک استان تهران درباره وضعیت تامین مواد اولیه مورد نیاز صنایع پایین دستی پتروشیمی ها گفت: شرکت تعاونی صنایع پلاستیک ۸۰۰ عضو دارد و بزرگ ترین هلدینگ مصرف کننده محصولات پلیمری در کشور است که به جهت عدم تامین محصولات مورد نیاز از جانب پتروشیمی ها دچار رکود شده و از آن ها گلایه دارد.

وی افزود: پتروشیمی های خارجی آماده اند که امکانات در اختیار ما قرار دهند حتی آمادگی دارند که محصولاتشان را در کارخانه به ما تحویل دهند ولی در کشور خودمان با این همه امکانات به دلیل واگذاری های سال های گذشته پتروشیمی ها نمی توانیم محصولات مورد نیازمان را تهیه کنیم و پتروشیمی ها از تامین خواست ما سر باز می زنند.

شیرازیان در ادامه تصریح کرد: شرکت تعاونی صنایع پلاستیک که یکی از بزرگ ترین هلدینگ های است که هشتصد واحد تولیدی دارد ابتدا از نحوه عملکرد پتروشیمی ها در رابطه با تحویل محصول رضایت نداشته و نداریم.

وی در ادامه با اشاره به مزیت های عرضه محصولات پتروشیمی در بورس اظهار داشت: مزیت عرضه در بورس این است که شفافیت دارد و هر کس که ظرفیت بالاتری دارد به فراخور مواد اولیه مورد نیاز خود را خریداری می کند. اما نکته منفی عرضه

در بورس این است که شرکت های پتروشیمی داخلی حتی یک درصد از امکاناتی که دارند را در اختیار ما قرار نمی دهند، باید حتما پول مان را نقد پرداخت کنیم یا طبق مقررات آنها کار انجام دهیم و حتما ضمانت نامه بانکی بیاوریم.

عضو هیئت مدیره تعاونی صنایع پلاستیک استان تهران با بیان اینکه در کشور ما تبعیض و آپارتاید پلیمری وجود دارد، افزود: صنایع پایین دستی پتروشیمی که فرزندان خانواده پتروشیمی هستند از ارث و امکانات این خانوار برخوردار نیستند.

وی توضیح داد: امکانات نفت و گاز کشور به سهولت، ارزان ترین قیمت و روش اعتباری در اختیار پتروشیمی هاست اما سیستم قیمت گذاری مناسبی وجود ندارد که قیمت به دست ما برسد و صنایع پایین دستی نیز سودی از کیمیاگری پتروشیمی ها نمی برند به این صورت که سر آنها که بزرگ شده و بدنه که صنایع پایین دستی

باشد به سبک افریقایی ها رشد کرده اند. شیرازیان با بیان اینکه باید بین صنایع بالادستی و پایین دستی تعادل برقرار شود، به زمان قبل از واگذاری پتروشیمی ها نیز اشاره و اظهار داشت: در زمان قبل نیز که هنوز پتروشیمی ها واگذار نشده بودند این صنایع در اختیار بورس نبود و پتروشیمی ها در آن زمان نیز از رانت و لابی برخوردار بودند الان هم که خصوصی شده اند به بهانه اینکه مصوبه هیات مدیره تعیین کننده است توجهی به درخواست ما ندارند.

عضو هیئت مدیره تعاونی صنایع پلاستیک تاکید کرد: دولت و کسانی که امکانات را در اختیار پتروشیمی ها قرار می دهند باید مقرراتی بگذارند که این امکانات شامل تمام اصناف شود، باید بدانیم چرا صنایع پایین دستی پتروشیمی رو به رکود و تعدیل کارگر هستند و در مقابل پتروشیمی ها آنقدر دارایی دارند که حکومت می کنند و اجناس خود را صادر می کنند.

دوربرگردان فروش اقساطی مسکن به مسیر بانک ها

پنجره ایرانیان: طرح فروش اقساطی مسکن که از ابتدا قرار بود بعضی مشکلات رکود بخش ساخت و ساز را حل کند و همچنین قدرت خرید برخی متقاضیان را بالا ببرد، با تعیین سود بانکی ۲۲ درصد عملاً به مسیر ایده آل بانک ها تغییر جهت داد. به گزارش ایسنا، از زمانی که در سال ۱۳۹۳ انبوه سازان به دنبال رکود بخش مسکن، طرح فروش اقساطی را به دولت ارائه کردند، کش وقوس ها برای تعیین نرخ کارمزد بین انبوه سازان و بانک ها آغاز شد.

طرح مدنظر انبوه سازان این بود که واحدهای خود را اقساطی به متقاضیان واگذار کنند و بانک ها لازم نیست منابعی اختصاص دهند، بلکه تنها تضمین اقساط را با نرخ سود حداکثر ۲ درصد بر عهده بگیرند. اما بانک ها به کمتر از ۵ درصد قانع نبودند تا این که سرانجام طی هفته های اخیر که وام ۱۵۰ میلیونی به بخش ساخت و ساز تصویب شد که بانک ها آن را طرح فروش اقساطی مسکن نام گذاشتند. حال آن که این توافق آن چیزی نیست که انبوه سازان از ابتدا دنبال می کردند، بلکه نوعی وام بانکی با بهره ۲۲ درصد است.

این که چرا پس از ماه ها گفت و گو بین انبوه سازان و بانک مسکن چنین نتیجه ای بیرون آمده مشخص نیست، اما ظاهراً آن چه در جلسات پیگیری می شده این بوده که انبوه سازان خانه های خود را با سود متناسب با نرخ تورم با اقساط حداکثر ۵ ساله بفروشند و به بانک مسکن هم ۵ درصد کارمزد بدهند.

یک عضو هیئت مدیره کانون انبوه سازان در این باره گفت: طرح ما این بود که خودمان با مشتریان وارد مذاکره شویم و بر سر مدت اقساط و سود تسهیلات توافق کنیم، بانک مسکن هم تضامین اقساط را بر عهده بگیرد.

ایرج رهبر با بیان این که ما از بانک ها درخواست منابع نداشتیم افزود: آنچه که هم اکنون بانک مسکن تصویب کرده این است که ۵۰ درصد مبلغ خانه را وام بدهد که حداکثر مبلغ آن ۱۵۰ میلیون تومان با بهره ۲۲ درصد است، آن هم از منابع بانک ها. بدین صورت که اگر متقاضی اقساطش را پرداخت نکرد بانک ۱۵۰ میلیون تومان به ما پرداخت کند. بدین ترتیب هیچ تضمین و پشتوانه ای برای ۵۰ درصد مابقی مبلغ که قرار است ما تامین کنیم باقی نمی ماند.

جزئیات برنامه دولت برای خروج غیرتورمی مسکن از رکود



پنجره ایرانیان: معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اجرای سیاست‌های خروج از رکود مسکن، گفت: وقتی خرید و فروش مسکن بر پایه سیستم تسهیلات و پس‌انداز باشد، بر کاهش تورم اثر گذار است.

به گزارش خبرگزاری مهر، حامد مظاهریان در خصوص راهکارهای خروج غیرتورمی مسکن از رکود، گفت: سیاست ما مبتنی بر بازار رهن و پس‌انداز است، بنابراین وقتی خرید و فروش مسکن بر پایه سیستم تسهیلات و پس‌انداز باشد، اثرات کاهشی بر تورم داشته و اقتصاد سالمی را به وجود می‌آورد.

وی با بیان اینکه در نتیجه اجرای چنین سیستمی، مسکن از رکود خارج شده و تورمی را هم در این بخش نداریم، افزود: ابزارهای تامین مالی که تاکنون پیش بینی شده برای اجرای این سیاست است، چرا که ما برای خروج از رکود نیاز به سرمایه گذاری داریم؛ به همین منظور هم برای طرف عرضه و هم برای تقاضا ابزارهای مالی پیش بینی شده است.

معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی با اشاره به تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم و دریافت وام از محل اوراق تسه، گفت: این تسهیلات برای افزایش توان مالی در طرف تقاضا تعریف شده تا توان اقتصادی متقاضیان را افزایش دهد.

معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی به برنامه‌های افزایش تمایل سرمایه‌گذاران برای ورود به بازار مسکن اشاره کرد و افزود: وام ۱۵۰ میلیون

صرفه‌جویی در انرژی شود تا سقف ۱۵۰ میلیون تومان نیز تسهیلات پرداخت می‌شود.

این اقدام برای اولین بار است که در تهران، شیراز، کرج، مشهد، اهواز و اصفهان انجام خواهد شد، یعنی اگر سازنده‌ها قصد دارند اقدام به ساخت با تکنولوژی جدید کنند، ۱۳۰ میلیون تومان و اگر اقدام به واردات تکنولوژی جدید به کشور کنند که موجب بهره‌وری انرژی شود تا سقف ۱۵۰ میلیون تومان نیز تسهیلات بدون سپرده پرداخت خواهد شد.

تومانی ساخت مسکن هم که از سوی بانک مسکن اعلام شده، شرایط تامین مالی را برای پروژه‌های بخش مسکن فراهم می‌کند که پیشنهاد جذابی برای سرمایه‌گذاران بخش مسکن است.

براساس مصوبه هیئت مدیره بانک مسکن، سازندگان و شرکت‌های انبوه‌سازی که اقدام به ساخت مسکن با تکنولوژی جدید کنند، تسهیلات ساخت مسکن بدون سپرده انجام خواهد شد، بنابراین اگر سازنده‌ها تکنولوژی را وارد ساخت‌وساز کنند که موجب

راز ماندگاری بناهای دیروز، معماری اندیشمندانه است

شخصیت خود را دارند، مطرح کرد: قرار گرفتن این بناها در کنار هم آشفته‌گی ایجاد نمی‌کند، زیرا هماهنگی و هم‌آوایی میان آنها باعث می‌شود تا انسان احساس آرامش کند.

مدیرکل راه و شهرسازی با بیان اینکه تفکری که برای بنا کردن شکل می‌گیرد از موجودیت خود ساختمان مهمتر است، یادآور شد: جاری کردن اندیشه و تفکر در ساختمان‌ها بر عهده معمار بوده و اوست که هوشمندانه و هدفمند هویت را در ساختمان ایجاد می‌کند.

وی با بیان اینکه باید در صنعت ساختمان به اصالت و ریشه‌های شهر توجه کنیم، گفت: اگر قرار است بدانیم از کجا آمده و به کجا می‌رویم باید اهمیت دادن به مولفه‌های یاد شده در دستور کار همه معماران قرار گیرد.

مدیرکل راه و شهرسازی افزود: کارهای مناسبی که در حوزه صنعت ساختمان عمومی اعم از دولتی و غیردولتی در سطح شهر قزوین انجام شده، در نگاه مردم تاثیر گذار بوده و مهندسی‌نی که در صنعت ساختمان، فعالیت دارند، باید به بنای عمومی توجه بیشتری داشته باشند، زیرا عملکرد آنان از سوی مردم و دیگران مورد قضاوت قرار خواهد گرفت.

مانی‌فر در پایان گفت: بافت‌های تاریخی هر یک در گذشته هویت و جایگاه اجتماعی خود را داشته‌اند، اما اگر امروز با چنین ساخت‌وسازهایی هویت شهرها از میان رفته و نمود عینی آن در سطح جامعه محو شده، همه مسئولان کشور باید پاسخگو باشند.

پنجره ایرانیان: مدیرکل راه و شهرسازی گفت: قضاوت آثار و بناهای شهر و انتخاب معماران برتر، راهکار موثری است برای قدردانی از معمارانی که چهره و نمای شهر برایشان ارزشمند بوده و ایجاد هویت، آرامش و رضایت در شهروندان دغدغه اصلی آنهاست.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، حامد مانی‌فر در نخستین جشنواره بناهای ارزشمند معماری استان قزوین با اشاره به اینکه این جشنواره در سال‌های آینده در سطحی گسترده‌تر برگزار شده و آثار برتر علاوه بر بناهای با کاربری عمومی در حوزه‌های دیگر نیز معرفی خواهند شد، گفت: معماری ساختمان‌های با کاربری عمومی از نگاه مردم مهم بوده و اثرگذار است، از اینرو یکی از اهداف این جشنواره تلاش برای جلب نظر معماران به مولفه‌های اساسی در ساخت این بناهاست.

وی در ادامه افزود: از سوی دیگر این جشنواره، قضاوتی است بر بناهای احداث شده تا طراحان و معمارانی که برای ایجاد آرامش مردم و زیبایی شهر تلاش می‌کنند، بدانند که تلاش و دقت نظرشان در نگاه مسئولان ارزشمند است.

مانی‌فر با اشاره به اینکه هویت بخشی در معماری بسیار حائز اهمیت است بیان کرد: باید تعریف درستی از معماری داشته باشیم تا بتوانیم ساختمان‌های با هویت ایجاد کنیم، بی‌تردید این معماری است که از مصالح بی‌جان و بی‌روح، اثری ماندگار و روح افزا می‌سازد.

مانی‌فر با اشاره به اینکه ساختمان‌ها در بافت‌های تاریخی هر کدام هویت و

اخبارهای آخوندی از تحولات ویژه در تامین مالی مسکن



پنجره ایرانیان: وزیر راه و شهرسازی گفت: به زودی با تبدیل بانک مسکن از حالت تخصصی و تجاری به بانک توسعه‌ای، تحولات ویژه‌ای در حوزه تامین مالی مسکن رخ می‌دهد.

به گزارش ایسنا، عباس آخوندی با حضور در جمع مدیران ارشد بانک مسکن با بیان این مطلب و با اشاره به اینکه اصلاحیه اساسنامه بانک مراحل پایانی را پشت سر می‌گذارد، از ارائه این اصلاحیه به دولت برای تبدیل این بانک به بانک توسعه‌ای در آینده نزدیک خبر داد.

وزیر راه و شهرسازی از تلاش برای کسب مجوز تامین مالی ساخت شهرک‌های مسکونی (ساخت‌وساز در مقیاس‌های بزرگ) در شورای پول و اعتبار خبر داد که با صدور این مجوز اجازه راه‌اندازی صندوق پس‌انداز و تسهیلات مسکن پروژه‌ای و منطقه‌ای به بانک مسکن داده می‌شود.

عباس آخوندی گفت: این صندوق‌ها که قبل از پیروزی انقلاب اسلامی هم سابقه فعالیت در تامین مالی پروژه‌های بزرگ ساختمانی را داشتند با اتکا به سپرده‌های متقاضیان مسکن در همان منطقه یا محله و همچنین جذب سرمایه‌های نقدی سرمایه‌گذاران ساختمانی مقیم همان منطقه، منابع مالی مورد نیاز برای ساخت شهرک یا ساخت‌وسازهای انبوه مسکونی را تامین می‌کنند.

آخوندی با اشاره به فعالیت بانک مسکن در حوزه مسکن از گذشته تاکنون، تصریح کرد: در شرایط رکودی بازار مسکن، بانک توسعه‌ای مسکن می‌تواند این سیکل رکودی را با یک مداخله سامان‌مند اقتصادی به مسیر رونق هدایت کند. وی ادامه داد: بنابراین پیشنهادی که من داشتم و اخیراً دولت هم توجه بیشتری به آن کرده، این است که بانک مسکن مأموریت توسعه‌ای خود را که طی سال‌های اخیر از دست داده بود و به بانک تخصصی

وزیر راه و شهرسازی همچنین با تاکید بر اینکه شعب بانک مسکن باید از حالت گیشه‌ای خارج شود و به سمتی برود که بتواند به خانوارها به خصوص خانوارهای متقاضی خرید مسکن مشاوره مالی بدهد، گفت: در بحث اقتصاد خرد بسیار مهم است که یک شعبه بانک بتواند به یک خانوار کمک کند و مشاوره مالی بدهد.

وی افزود: بانک مسکن نیاز به این دارد که در هر شعبه‌ای یک مشاور مالی داشته باشد که وقتی یک خانوار و فردی به بانک مراجعه می‌کند و درباره این که چگونه خانه‌دار شوم سؤال می‌کند، به او مشاوره مالی بدهد و بتواند تمام فرآیند خانه‌دار شدن را برای هر خانوار مراجعه‌کننده به تفکیک به وی ارائه کند.

وزیر راه و شهرسازی همچنین تاکید کرد: به‌زودی مصوبه صندوق‌های پس‌انداز مسکن پروژه‌ای و تسهیلات منطقه‌ای را از شورای پول و اعتبار دریافت می‌کنیم که فصل تازه، بنیه جدید و تحول قابل توجهی در ساخت و ساز و بازار مسکن محسوب می‌شود.

تجاری تبدیل شده بود، به‌طور مجدد به دست آورد. در واقع بانک توسعه‌ای مسکن ابزاری باشد برای اینکه تمام منابع دولت در بخش مسکن را اهرم کند و این بخش را از حالت رکودی خارج کند. به همین دلیل به زودی اصلاحیه اساسنامه بانک مسکن و تبدیل آن به بانک توسعه‌ای را به دولت تقدیم می‌کنیم.

آخوندی افزود: به دنبال این هستیم که بانک مسکن به‌عنوان بانک توسعه‌ای تمام ابزارهای پولی و مالی برای تجهیز منابع را فعال کند؛ به این مفهوم که مجدداً صندوق پروژه برای تامین مالی پروژه‌های بزرگ داشته باشیم، به‌عنوان نمونه صندوق‌های پس‌انداز و تامین مالی برای توسعه شهری و شهرهای جدید به طور مشخص در حوزه جنوبی ایران در حاشیه خلیج فارس و دریای عمان که بتوانیم پروژه‌های بزرگ مقیاس را آغاز کنیم. در این مسیر به‌طور قطع باید به سمت توسعه و راه‌اندازی صندوق‌های زمین و ساختمان و استفاده از ابزارهای بازار سرمایه و بورس برای تامین مالی بخش مسکن حرکت کنیم.

مسکن مهر در کشور به آمار بافت فرسوده اضافه شده است

عده‌ای این آمار را ۱۰ میلیون تن و تعدادی هم ۱۶ میلیون نفر عنوان کردند و برای موفقیت در مقابله با فقر شهری نیاز به آمار و ارقام صحیحی است.

مسجدجامعی بیان کرد: در برنامه‌های چهارم و پنجم توسعه قرار بر این گذاشته شد که ظرف یک دهه مسئله سکونتگاه‌های فقیرنشین در کشورمان حل شود که حدود ۱۵ درصد از این مسیر تاکنون پیموده شده است. وی بیان کرد: اگر در برنامه ششم توسعه هم فرض بر این باشد که دو برابر ظرفیت موجود در این سکونتگاه‌ها کار شود، هنوز ۷۵ درصد از بافت فرسوده باقی خواهد ماند.

وی با بیان اینکه مسکن مهر از نگاه کارشناسی به بافت‌های فرسوده کشور افزوده شده است، عنوان کرد: مشکل مسکن مهر این است که الگوی واحدی برای ساخت آن در کل کشور اعمال و اجرا شد.

پنجره ایرانیان: عضو شورای اسلامی شهر تهران عنوان کرد: متأسفانه مسکن مهر در کشور ما به آمار بافت‌های فرسوده افزوده شده است.

به گزارش خبرگزاری مهر، احمد مسجدجامعی چهارشنبه ۱۵ اردیبهشت ماه، در افتتاحیه همایش بین‌المللی سکونتگاه‌های فقیرنشین شهری به سوی بهسازی و بازآفرینی پایدار که در تالار مولوی دانشگاه کردستان برگزار شد، با اشاره به اینکه اگر به تمامی جوانب شهرها توجه نکنیم بی‌شک مقابله با فقر شهری امکان‌پذیر نخواهد بود، عنوان کرد: اگر تصور شود با ساخت مسکن مناسب امکان مقابله با فقر شهری وجود دارد قطعاً به بیراهه رفته‌ایم و شکست چنین برنامه‌ای حتمی است. وی یکی از جنبه‌های مبارزه با فقر را ساخت مسکن و همکاری و همدلی اجتماعی خواند و افزود: اکنون آمارهای متعددی از تعداد ساکنان حاشیه شهرها وجود دارد.

تبادل تجارب توسعه شهری بین ایران و کره



پنجره ایرانیان: عضو هیئت مدیره شرکت عمران شهرهای جدید از امضای تفاهم‌نامه جدید مبنی بر تبادل تجارب توسعه شهری بین ایران و کره جنوبی با محوریت شهرهای جدید خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، محمود میریان، عضو هیئت مدیره شرکت عمران شهرهای جدید در خصوص تفاهم‌نامه اخیر این شرکت با سازمان زمین و مسکن کره جنوبی اعلام کرد: از آنجا که فعالیت‌های توسعه شهری خصوصا در حوزه شهرهای جدید در کشور کره جنوبی در سازمان زمین و مسکن برگزار می‌شود طی جلسه‌ای با مقامات این سازمان به گفتگو پرداخته و در زمینه‌های مختلفی نیز به توافق دست یافتیم.

محمود میریان در ادامه سخنان خود اظهار کرد: بر اساس این تفاهم‌نامه همه فعالیت‌های مربوط به شهرسازی در زمینه شهرهای جدید، تجارب موجود در این رابطه و ساختار مدیریتی هر دو کشور در امر شهرسازی و آموزش در مبحث برنامه‌ریزی‌های توسعه شهری با محوریت شهرهای جدید بین دو کشور مبادله خواهد شد. عضو هیئت مدیره شرکت عمران شهرهای جدید

بیشتر بحث برای همکاری با این کشور آسیایی پیرامون فعالیت‌های علمی، مطالعاتی، آموزش و تبادل تجربیات و سرمایه‌گذاری خواهد بود. به گفته این مقام مسئول کشور کره جنوبی ۶۰۰ شهرک در دست احداث دارد که حدود ۲۰ مورد آن بزرگ و در مقیاس شهرهای جدید هستند.

با بیان اینکه تفاهم‌نامه مذکور بین وی و معاون سازمان زمین و مسکن کره جنوبی به امضا رسیده است، گفت: قصد داریم پس از بررسی‌ها و مطالعات انجام شده زمینه آغاز برخی از فعالیت‌های اجرایی و سرمایه‌گذاری در شهرهای جدید را ایجاد کنیم. وی در این خصوص تاکید کرد: در حال حاضر

تاکید جهانگیری بر ایجاد تحرک و رونق در بخش مسکن

در این جلسه که وزرای راه و شهرسازی و نیرو، مشاور اقتصادی رئیس‌جمهور و رییس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی نیز حضور داشتند، نماینده وزارت راه و شهرسازی گزارشی در خصوص طرح جامع بخش مسکن کشور و اقدام‌ها و برنامه‌های وزارت راه و شهرسازی در بخش مسکن و بخش تامین زمین برای سال ۹۵ ارائه کرد.

در این نشست همچنین موضوع بهسازی و نوسازی بافت‌های فرسوده شهری و نیز تکمیل زیربنا و روبنای واحدهای مسکن مهر مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت و تصمیمات مقتضی در این خصوص اتخاذ شد.

پنجره ایرانیان: جلسه رونق بخش مسکن و تکمیل واحدهای مسکن مهر عصر روز شنبه ۱۸ اردیبهشت به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، دکتر اسحاق جهانگیری در جلسه رونق بخش مسکن و تکمیل واحدهای مسکن مهر که عصر روز ۱۸ اردیبهشت برگزار شد، بر اهتمام جدی دولت برای راه‌اندازی بخش مسکن تاکید کرد و با بیان اینکه رونق بخش مسکن به رونق رشته‌های مختلف صنعتی منجر خواهد شد، از وزارت راه و شهرسازی خواست برنامه‌ریزی و پیگیری لازم برای ایجاد تحرک در بخش مسکن را با جدیت بیش از پیش انجام دهد.

وام ۱۶۰ میلیون تومانی اثر تورمی ندارد

مدیر طرح و برنامه بانک مسکن تاکید کرد احتمال اثر تورمی وام مسکن در بازار در چند سال گذشته را بررسی کردیم و خوشبختانه وام مسکن نمی‌تواند اثر تورمی در بازار داشته باشد.

وی ادامه داد: وام مسکن اثر تورمی ندارد چراکه هنوز ۱۶۰ میلیون تومان درصد بالایی از قیمت املاک را پوشش نمی‌دهد، در یک دهه اخیر به لحاظ تورمی بسیار کمتر از ۱۶۰ میلیون تومان فعلی بود. اما از لحاظ پوشش قیمتی درصد بالاتری داشت ضمن اینکه هنوز تقاضای چندان بالایی در بازار وجود ندارد و نکته بعد هم این است که این وام شامل همه افراد متقاضی نمی‌شود.

وی افزود: تقریباً معادل اصل تسهیلات باید سود پرداخت شود البته این سود در بازه زمانی ۱۲ سال پرداخت خواهد شد.

مرادی گفت: اگر این دوره بازپرداخت ۱۲ سال را به ۲۰ سال افزایش دهیم و به ۲۴۰ ماه برسیم، نرخ اقساط که به روش مستقیم دو میلیون و ۱۹۹ هزار تومان در بازپرداخت ۱۲ ساله است، با افزایش مدت بازپرداخت، میزان اقساط ماهانه به یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان می‌رسد و تنها ۳۰۰ هزار تومان از سقف اقساط کم می‌شود، اما از طرف دیگر به سود این وام ۵۰ میلیون تومان اضافه خواهد شد که صرفه اقتصادی برای متقاضیان ندارد.

پنجره ایرانیان: مدیر طرح و برنامه بانک مسکن با بیان اینکه وام ۱۶۰ میلیون تومانی اثر تورمی در بازار نخواهد داشت، اظهار داشت: با افزایش مدت زمان بازپرداخت اقساط وام به ۲۰ سال، ۳۰۰ هزار تومان از مبلغ اقساط کم اما ۵۰ میلیون تومان به سود تسهیلات اضافه می‌شود.

به گزارش ایلنا، محمد حسن مرادی اظهار داشت: به ازای ۱۶۰ میلیون تومان وام خرید مسکن متقاضیان در نهایت با سود ۱۳ درصد در مدت بازپرداخت ۱۲ سال، ۲۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان می‌پردازند که از این مبلغ ۱۶۰ میلیون تومان اصل مبلغ تسهیلات است و حدود ۱۵۶ میلیون تومان هم سود وام است.

راهکار صرفه جویی ۵۰ درصدی انرژی در مصارف خانگی



پنجره ایرانیان: مهندسان نباید از معیارهای مباحث مقررات ملی ساختمان اغماض کنند تا صرفه جویی ۵۰ درصدی مصرف انرژی در نظام ساخت و ساز ممکن شود. به گزارش ایسنا، اکبر ترکان، رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور گفت: برنامه ششم توسعه که در حال حاضر در مجلس در دست بررسی است با چالش‌های عمده‌ای مواجه است و برنامه‌ریزی یعنی حل این چالش‌های عمده‌ای که اگر حل نشوند مشکلات حادثتر خواهند شد.

ترکان در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به چالش انرژی، اظهار داشت: مصرف انرژی در کشور، ناهنجار است. بدین معنا که در برابر استانداردهایی که در دنیا برای مصرف انرژی وجود دارد، ایران مصرفی چندین برابر دارد. در حال حاضر ما یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون بشکه نفت مصرف انرژی در کشور داریم و تولید ناخالص داخلی ما ۴۰۰ میلیارد دلار است، یعنی به ازای هر ۱۰۰۰ دلار تولید ناخالص داخلی ۴.۵ بشکه نفت مصرف می‌کنیم. در کشورهای دیگر دنیا این عدد نزدیک به یک و یا یک بشکه است.

این مقام مسئول و سیاستگذار حوزه نظام مهندسی ساختمان کشور ادامه داد: در همسایگی ایران و در کشور ترکیه تولید ناخالص داخلی ۲.۵ برابر ایران و میزان انرژی مصرفی آنها نصف ایران است. بدین معنا به ازای هر واحد تولید، ایران، پنج برابر ترکیه، انرژی مصرف می‌کند و این قابل قبول نیست.

ترکان تأکید کرد: مجاز نیستیم با ثروت و دارایی‌های نسل‌های آینده اینگونه رفتار کنیم. از سوی دیگر کشوری که نمی‌تواند طرح‌های عمرانی‌اش را تخصیص اعتبار کند چگونه چنین ثروتی را در سال هدرسوزی می‌کند.

رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور در ادامه افزود: آنچه که معماران می‌توانند کمک کنند در بحث چالش انرژی است. ما برای نگهداری ثروت و دارایی‌های بین‌نسلی خود که منابع هیدروکربوری اعم از نفت و گاز مهمترین آنهاست باید جلوی هدرسوزی را بگیریم. بخش عمده‌ای از این هدرسوزی در ساختمان اتفاق می‌افتد. می‌دانید که متوسط ساخت و ساز اخیر، سالی ۱۰۰ میلیون متر مربع بوده که در طی یک دهه رقمی معادل یک میلیارد متر مربع و نزدیک به ۵۰ درصد ساختمان‌های کشور

می‌شود. در همه ساختمان‌هایی که در ۱۰ ساله اخیر ساخته شد ما و شما نوشتیم باید مبحث ۱۹ مقررات ملی رعایت شود و گرنه پایان کار نمی‌دهند. آیا مبحث ۱۹ به طور واقعی رعایت شد؟

وی با اظهار تأسف از رعایت نشدن قوانین و مقررات ملی ساختمان در نظام ساخت و ساز کشور، افزود: همه ساختمان‌های ساخته شده پایان کار دارند و این بدین معناست که مبحث ۱۹ باید در آن رعایت می‌شد که متأسفانه نشده است. این‌ها اشکالاتی است که جامعه مهندسان باید آن را حل کند. نمی‌توانم چشم‌پوشی را بندهم به اینکه ما در ساخت و ساز، مقررات ملی داریم که یکی از مهم‌ترین مباحث مقررات ملی، مبحث ۱۹ است که به انرژی مربوط است و دستورالعمل‌های بسیار ساده‌ای دارد که می‌گوید باید صرفه‌جویی کنیم و در عین حال آن را نادیده می‌گیریم.

مشاور رئیس جمهوری یادآوری کرد: مصرف انرژی در ایران به ازای یک متر مربع ساختمان حدود ۵۰۰ کیلووات ساعت انرژی است. این در حالی است که در کشورهای اروپایی، مصرف یک متر مربع انرژی در ساختمان اعم از سرمایش، گرمایش و روشنایی حدود ۲۰۰ کیلووات ساعت است و اروپایی‌ها دارند می‌روند به سمتی که این مقدار را به ۵۰ کیلووات ساعت در سال کاهش دهند.

این مقام مسئول در بیان راهکارهای خود گفت: ایران می‌تواند با اصلاح روش کار و اجرای مقررات ملی ساختمان در مبحث ۱۹ و مصرف بهینه انرژی این هدرسوزی را کاهش دهد. مهندسان دقت کنند که اگر مبحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان رعایت نشد زیربار نروند.

آغاز پروژه احداث نیروگاه ۱۰ مگاواتی خورشیدی تولید برق در دامغان

وی اعتبار پیش بینی شده برای اجرای این پروژه را ۵۰۰ میلیارد ریال عنوان کرد و افزود: به دلیل ایجاد انگیزه برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی وزارت نیرو، انرژی الکتریکی تولیدی توسط نیروگاه‌های انرژی نو را با قیمت مناسب و تضمینی خریداری می‌کند و به این ترتیب یکی از مسائل مهم مورد توجه در بنگاه اقتصادی به‌عنوان فروش محصولات حل خواهد شد. مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای سمنان این استان را با توجه به شرایط خاص جغرافیایی و وجود شبکه انتقال و فوق توزیع برق با قابلیت اطمینان و پایداری مناسب را از قابلیت‌های خوب منطقه برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در حوزه انرژی‌های نو به ویژه انرژی خورشیدی عنوان کرد.

پنجره ایرانیان: مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای سمنان از آغاز عملیات اجرایی پروژه احداث نیروگاه ۱۰ مگاواتی خورشیدی تولید برق در دامغان همزمان با سفر ریاست جمهوری خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر، سیدعلی اکبر ضمن اشاره به آغاز عملیات اجرایی پروژه احداث نیروگاه ۱۰ مگاواتی خورشیدی تولید برق در دامغان اظهار داشت: پیرو عقد تفاهم نامه در سمنان سرمایه‌گذاری اسفندماه سال گذشته در استانداری سمنان، عملیات اجرایی این پروژه مهم توسط شرکت فرپام از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و همزمان با سفر رئیس جمهوری اسلامی ایران به استان آغاز خواهد شد.

آمادگی دانشگاه چمران برای اجرای طرح‌های انرژی خورشیدی



پنج‌ره ایرانیان: معاون پژوهشی و فناوری دانشگاه شهید چمران اهواز با بیان این که کار طراحی سامانه تولید انرژی خورشیدی در این دانشگاه انجام شده است، گفت: اگر حمایتی وجود داشته باشد دانشگاه این آمادگی را دارد که پروژه‌های انرژی خورشیدی را در بخش‌های مختلف استان اجرا کند و اکنون به دنبال سرمایه‌گذار برای اجرای طرح‌های انرژی خورشیدی در استان هستیم. به گزارش ایسنا، دکتر ابراهیم حاجی‌دولو، با اشاره به نیروگاه خورشیدی دانشگاه شهید چمران، اظهار کرد: این نیروگاه براساس یک پروژه علمی از سوی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری در دانشگاه نصب شده و اکنون در مدار تولید است و برق بخشی از دانشگاه را تامین می‌کند.

وی با تصریح بر این که ۹۰ درصد پروژه تولید سلول‌های خورشیدی نسل جدید در دانشگاه انجام شده است، گفت: دستیابی به فناوری ساخت سلول‌های خورشیدی نسل جدید از پروژه‌های پژوهشی فعال در دانشگاه است که دستاوردهای بسیاری داشته و به‌صورت ویژه در دست اجرا است.

معاون پژوهشی و فناوری دانشگاه شهید چمران اهواز با بیان این که برنامه‌ریزی و مطالعات در خصوص راه‌اندازی مرکز تحقیقات ساخت سلول‌های خورشیدی در حال انجام است، تصریح کرد: در خصوص سلول‌های خورشیدی ابعاد تجاری و تخصصی موضوع مطرح می‌شود. در بعد تجاری این گونه است که از سلول‌های موجود به‌عنوان نیروی جایگزین نیروگاه‌ها استفاده می‌شود و شرکت‌های بسیاری این موضوع را دنبال می‌کنند که این برنامه تجاری است.

حاجی‌دولو ادامه داد: این نوع فعالیت با همکاری شرکت برق منطقه‌ای خوزستان در دانشگاه شهید چمران اهواز در حال انجام است اما مشکل موجود این است که به دلیل گروخاک، از سطح تماس با انرژی خورشیدی کاسته می‌شود و در نتیجه راندمان کاهش پیدا می‌کند. وی اظهار کرد: با شرکت برق منطقه‌ای خوزستان مکاتباتی شده است که در صورت وجود سرمایه‌گذار، پارکینگ‌های دانشگاه شهید چمران به سقف‌های مجهز تولید انرژی خورشیدی، مسقف شود. معاون پژوهشی و فناوری دانشگاه شهید چمران اهواز عنوان کرد: پروژه تولید سلول‌های خورشیدی نسل جدید با همکاری شرکت برق منطقه‌ای خوزستان به سرعت در حال انجام است و تاکنون ۹۰ درصد کار انجام شده و از

مراحل سخت گذر شده است. حاجی‌دولو با اشاره به ظرفیت‌های دانشگاه شهید چمران اهواز برای تولید انرژی خورشیدی عنوان کرد: کار طراحی سامانه تولید انرژی خورشیدی و مباحث تخصصی آن در دانشگاه انجام شده است. تنها موضوع اقتصادی آن مطرح است که آیا سلول‌ها صرفه اقتصادی دارند؛ وزارت نیرو قیمت خرید برق نیروگاه‌های خورشیدی را بالاتر از قیمت برق دیگر نیروگاه تعیین کرده است. وی در پایان خاطرنشان کرد: اگر حمایتی وجود داشته باشد دانشگاه این آمادگی را دارد که پروژه‌های انرژی خورشیدی را در بخش‌های مختلف استان اجرا کند و اکنون به دنبال سرمایه‌گذار برای اجرای طرح‌های انرژی خورشیدی در استان هستیم.

کارگاه آموزشی انرژی باد با همکاری سفارت دانمارک برگزار شد

پنج‌ره ایرانیان: کارگاه آموزشی دو روزه انرژی باد و مدیریت شبکه توزیع برق با همکاری سازمان انرژی‌های نو ایران، سفارت دانمارک و شرکت وستاس در ۳۱ فروردین در محل سالن شهید مطهری سانا آغاز گردید. این کارگاه به منظور بهره‌مندی از تجربیات کشورهای پیشرو برای توسعه و کاربرد انرژی‌های تجدیدپذیر و با حضور متخصصان و سرمایه‌گذاران این عرصه برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا): در ابتدای جلسه معاون فنی و اجرایی سانا ضمن خوشامدگویی به شرکت‌کنندگان در کارگاه آموزشی، به ظرفیت نسبتاً بالای انرژی‌های تجدیدپذیر در ایران اشاره کرد و گفت که سهم تاثیرگذاری از انرژی کشور را می‌توان از طریق انرژی بادی تامین کرد. وی به پروژه‌های مختلفی که سانا در دست اجرا دارد اشاره کرد و گفت اکنون در حال به‌روزرسانی اطلس بادی کشور هستیم، چراکه کسانی که برای سرمایه‌گذاری به ایران می‌آیند می‌بایست اطلاعات مکانی دقیقی در اختیار داشته باشند و این اطلس که توسط اطلاعات ماهواره‌ای در حال طراحی است و تا یک سال آینده نهایی خواهد شد می‌تواند کمک بسیار خوبی در این زمینه به سرمایه‌گذاران کند.

دکتر شعبانی‌کیا در ادامه افزود: تلاش ما این است که بتوانیم بستری پایدار در حوزه تجدیدپذیرها ایجاد کنیم مانند بومی‌سازی تجهیزات و آموزش نیروی انسانی ماهر، و در

این راستا می‌بایست از تجربه شرکت‌های قدرتمند و حرفه‌ای استفاده کنیم. در ادامه قائم مقام مدیرعامل شرکت وستاس در توسعه جهانی بازار با اشاره به سوابق کاری این شرکت دانمارکی در ایران اعلام کرد شروع تازه‌ای برای توسعه انرژی بادی در ایران در پیش رو دارند. وی گفت: انرژی بادی انرژی اصلی ۳۴ کشور دنیا است، ولی در ایران هنوز نابالغ است و اکنون فرصت خوبی برای توسعه آن در ایران می‌باشد. دکتر ساباتر افزود: ما متخصصین خودمان را با هدف اعلام چگونگی توسعه این انرژی در ایران، نحوه ساخت نیروگاه‌های بادی، نحوه ساخت و عملکرد توربین‌های بادی و توضیح در مورد ادغام شبکه‌های بادی در دانمارک برای این کارگاه آموزشی به ایران آورده‌ایم. دانمارک اکنون ۱۰۰ درصد برق خود را از انرژی بادی تامین می‌کند که این بسیار اقتصادی است. این گزارش می‌افزاید: در ادامه آقای مهندس نظری مدیر دفتر مهندسی سانا به ارائه مطلب پرداخته و هدف این همایش را بحث‌های زیست محیطی دانست. وی اعلام داشت که سوخت‌های فسیلی رو به پایان است و تجدیدپذیرها بهترین جایگزین آن می‌باشند. در ادامه برگزاری این کارگاه نیز مدیران و کارشناسان شرکت وستاس به ارائه مطلب در خصوص معرفی شرکت وستاس، اقتصاد انرژی بادی، توسعه مزارع بادی، مشخصات فنی توربین بادی، ساخت و نگهداری مزارع بادی پرداخته و به سوالات شرکت‌کنندگان پاسخ دادند.

تأثیر تولید مصالح ساختمانی استاندارد در کاهش مصرف انرژی



پنجره ایرانیان: معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی در حاشیه افتتاح نمایشگاه پروژه ایران گفت: این نمایشگاه با رشد سه برابری حضور شرکت‌های خارجی نسبت به سال قبل، می‌تواند زمینه‌ساز استفاده تولیدکنندگان و شرکت‌های فنی و مهندسی ایرانی از تکنولوژی‌های نوین جهانی باشد.

به گزارش صما، حامد مظاهریان در خصوص دومین نمایشگاه بین‌المللی پروژه ایران که ۵ اردیبهشت در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران افتتاح شد، اظهار کرد: طبق طرح جامع مسکن باید سالانه یک میلیون واحد مسکونی در کشور ساخته شود، همچنین سالانه سه میلیون واحد مسکونی شهری و دو میلیون واحد مسکونی روستایی باید بازسازی شود. بنابراین یک بازار بزرگ ساختمانی در ایران داریم که تا سال گذشته در رکود بود. امید می‌رود که امسال با خروج از رکود بخش مسکن و صنعت ساخت و ساز، بتوانیم یک بازار فعال داشته باشیم و بتوانیم از تکنولوژی‌هایی که در چنین نمایشگاه‌هایی در خصوص کاهش مصرف انرژی ارائه می‌شود، صنعت ساختمان کشور را ارتقا دهیم. معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی با اشاره به حضور شرکت‌های خارجی در این نمایشگاه گفت: هدف از برگزاری نمایشگاه پروژه ایران، جذب مشارکت و سرمایه‌گذاری شرکت‌های خارجی در ایران و همچنین آشنایی شرکت‌های ساختمانی ایرانی با محصولات و تکنولوژی‌های نوین جهانی در حوزه ساخت و ساز است. وی با بیان اینکه هدف از برگزاری این نمایشگاه صرفاً نمایش آخرین فناوری‌های روز صنعت جهانی ساختمان به شرکت‌های ایران است خاطر نشان کرد: نقشی که این نمایشگاه می‌تواند در بازار ساختمان ایفا کند، همین آشنایی و انعقاد قراردادهای جدید میان شرکت‌های ایرانی و ایجاد گردش مالی در بازار ساختمان است. در ادامه نیز سازندگان ایرانی خودشان راساً اقدام می‌کنند و نقش دولت ایجاد محلی برای برقراری ارتباط میان طرف‌های داخلی و خارجی است. مظاهریان با اشاره به ارائه مصالح ساختمانی نوین در این نمایشگاه ادامه داد: نمایشگاه امسال نسبت به سال گذشته رشد چشمگیری داشته است که از ۱۵ کشور و ۱۰۰ شرکت خارجی حاضر در نخستین نمایشگاه بین‌المللی پروژه ایران، امسال به ۳۴ کشور و بیش از ۳۰۰

آن نیست و نه تولیدکنندگان مصالح ساختمانی و نه مردم تلاشی در زمینه مصرف بهینه انرژی ندارند. اما می‌توانیم با سیاست‌گذاری در زمینه تولید مصالح ساختمانی استاندارد از یک سو و آموزش مصرف بهینه انرژی مداوم به مردم، در یک بازه زمانی ۵ ساله به مصرف بهینه و سرانه جهانی انرژی دست یابیم، ما در حال حاضر دو و نیم برابر میانگین جهانی هدررفت انرژی در ساختمان‌هایمان داریم که رقم قابل توجهی است. وی با تأکید بر لزوم استفاده از ابزار مالیات برای کاهش هدررفت انرژی تأکید کرد: پیش‌بینی شده تا پایان برنامه پنج ساله پنجم به رشد اقتصادی ۸ درصدی دست یابیم که این رقم می‌تواند از طریق افزایش بهره‌وری در ساختمان‌ها و کاهش مصرف انرژی دست یافتنی باشد. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه یکی دیگر از دستاوردهای این نمایشگاه راهاندازی کارخانجات تولید مصالح نوین ساختمانی بر اساس آخرین یافته‌های صنعت ساختمان و در واقع انتقال تکنولوژی ساخت مصالح جدید ساختمانی به داخل کشور باشد، گفت: بر اساس سیاست قرار است طی یک دوره پنج ساله عضو WTO (سازمان تجارت جهانی) شویم و باید شرکت‌های ایرانی اعم از تولیدکنندگان کالاها و خدمات فنی و مهندسی آمادگی رسیدن به سطوح قابل قبول سایر کشورهای عضو این سازمان را داشته باشند که برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی می‌تواند تا حدوی زمینه‌ساز این سطح آمادگی باشد.

شرکت رسیده‌ایم که رشدی ۳۰۰ درصدی را نشان می‌دهد. مهندسان ایرانی می‌توانند با کالاهای نوین ساختمانی در فضای رقابتی بین‌المللی آشنا شوند و از این فناوری‌ها استفاده کنند که این نمایشگاه نوعی تبادل تکنولوژی هم خواهد بود. وی با تأکید بر اهمیت استفاده از تکنولوژی‌های جدید ساختمانی به خصوص در زمینه بهره‌وری انرژی و کاهش مصرف سوخت در ساختمان‌ها افزود: توجه به کاهش مصرف انرژی یک گرایش جهانی است و در صحنه رقابت بین‌الملل، هر محصول، کالا یا خدمتی که نتواند کاهش مصرف انرژی را هدف بگیرد عملاً از صحنه رقابت حذف می‌شود و بازاری ناموفق خواهد داشت. در بسیاری از غرفه‌های موجود، محصولاتی عرضه می‌شود که مدعی افزایش بهره‌وری و کاهش مصرف انرژی در تولیدات خود هستند.

عضو هیئت علمی دانشگاه تهران با بیان اینکه ما از نظر مصرف انرژی رتبه خوبی در جهان نداریم بر ضرورت توجه به اصول اقتصاد مقاومتی تأکید کرد و ادامه داد: کاهش مصرف انرژی که یکی از شاخصه‌های اقتصاد مقاومتی است به نفع اقتصاد کشور خواهد بود و باید از هدررفت منابع و سرمایه‌های ملی جلوگیری کنیم. البته در کاهش مصرف انرژی در حوزه مسکن به موفقیت‌هایی رسیده‌ایم که کافی نیست و با ایده‌آل‌ها بسیار فاصله دارد. ضمن اینکه بخش دیگری از مشکلات به قیمت پایین انرژی در ایران برمی‌گردد. متأسفانه قیمت انرژی در ایران، قیمت واقعی

نیروگاه خورشیدی ۵۰ مگاواتی در قشم با مشارکت ایتالیا ساخته می‌شود

مردن در پی توسعه و تقویت فعالیت‌های کلان اقتصادی در قشم هستیم. وی ادامه داد: ارتباط اقتصادی بین ایران و ایتالیا با رفع تحریم‌ها وارد مرحله جدیدی شده و منطقه آزاد قشم نیز بر اساس سیاست‌های توسعه‌ای مورد توجه بسیاری از کشورهای اروپایی از جمله فعالان اقتصادی ایتالیا قرار گرفته است. فابیو مارسکا مدیرعامل شرکت کارلو مارسکا ایتالیا هم ضمن استقبال از همکاری با منطقه آزاد قشم، گفت: با دریافت مجوزهای لازم آماده‌ایم ظرف مدت هشت ماه نخستین نیروگاه خورشیدی را در قشم راهاندازی کنیم. قرار بود تفاهم‌نامه احداث این نیروگاه در حضور رئیس‌جمهور کشورمان و نخست‌وزیر ایتالیا در تهران امضا شود که به دلیل حجم بالای برنامه‌های سفر هیئت عالی‌رتبه ایتالیا به ایران، امضای آن در تهران امکان‌پذیر نشد.

پنجره ایرانیان: به گفته مدیرعامل منطقه آزاد قشم، نیروگاه خورشیدی ۵۰ مگاواتی با مشارکت ایتالیایی‌ها در قشم ساخته می‌شود.

به گزارش خبرگزاری مهر، به نقل از منطقه آزاد قشم، حمیدرضا مومنی در نشست با مدیرعامل شرکت کارلو مارسکا ایتالیا ضمن اشاره به سفر نخست‌وزیر ایتالیا به ایران و امضای چندین تفاهم‌نامه اقتصادی میان دو کشور بیان داشت: سهم جزیره قشم از این سفر مهم سیاسی و اقتصادی، امضای تفاهم‌نامه احداث نیروگاه خورشیدی ۵۰ مگاواتی با شرکت کارلو مارسکا ایتالیا بود که می‌توان از آن به‌عنوان بخشی از دستاوردهای مهم برجام و دوران پسا تحریم نام برد. مومنی با استقبال از احداث نیروگاه خورشیدی در این جزیره گفت: با بهره بردن از فناوری

انرژی تجدیدپذیر اولویت جنوب شرق آسیا



پنجره ایرانیان: در حالی که کشورهای آسیایی از جمله حوزه جنوب شرقی آسیا استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر را در اولویت خود قرار داده‌اند، تقاضای بالای انرژی از جمله برق در این منطقه، بستر مناسبی برای سرمایه‌گذاری شرکت‌های معتبر بین‌المللی فراهم کرده است.

به گزارش ایران، افزایش آگاهی از تاثیر انرژی‌های تجدیدناپذیر بر آلودگی هوا و تغییرات جوی باعث جذب سرمایه‌گذاری بیشتر در بخش انرژی تجدیدپذیر شده و بسیاری از دولت‌های منطقه استفاده از این قبیل انرژی‌ها را در چشم انداز برنامه‌های خود قرار داده‌اند.

در منطقه جنوب شرق آسیا یافتن ترکیب انرژی مناسب همواره برای دولت‌ها که در تلاش برای کسب اطمینان از رشد اقتصادی و حفاظت از محیط زیست هستند، به چالش اساسی تبدیل شده است.

ماکسیموس جانتی اونکیلی وزیر انرژی، فناوری‌های سبز و آب مالزی پیش‌تر در کنفرانسی در تایلند عنوان کرده بود، چالشی که کشورهای در حال توسعه با آن مواجه هستند متعادل کردن هزینه برق و حفاظت از محیط زیست است. تکیه بر منابعی از قبیل سوخت‌های فسیلی از جمله ذغال سنگ یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های کشورهای منطقه است که برق خود را از این روش تامین می‌کنند.

به نوشته تارنمای بانکوک پست، ویرافونج ویراونگ معاون وزیر انرژی و معدن لاتوس نیز در این کنفرانس بر ضرورت برجسته کردن سیاست‌ها و انجام سرمایه‌گذاری‌های بیشتر در پروژه‌های انرژی سبز تاکید کرد.

برخلاف بیشتر کشورهای آسیایی، لاتوس بخش بیشتری از برق خود را از طریق نیروی آب تولید می‌کند و ظرفیت تولید حدود ۲۶ هزار مگاوات برق را دارد.

معاون وزیر انرژی و معدن لاتوس از تعهد کشورش برای توسعه کامل این ظرفیت با هدف توسعه وضعیت اقتصادی و اجتماعی که می‌تواند در کاهش فقر در لاتوس نقش داشته باشد و برای سایر کشورهای منطقه نیز سودمند باشد، خبر

داد. وی که کشورش نه تنها ظرفیت تامین برق داخلی بلکه امکان تولید برق بیشتر را نیز دارد، از سایر کشورهای منطقه خواست برای توسعه شبکه برق آسیا همکاری‌های خود را افزایش دهند. این مقام لاتوس بر این اعتقاد است که تجارت برق در آینده برای منطقه جنوب شرقی آسیا از اهمیت خاصی برخوردار است و می‌تواند ضمن تامین نیاز فصلی از سویی دیگر کاهش هزینه‌های مصرف کنندگان را نیز به دنبال داشته باشد.

تجارت برق در بین کشورهای منطقه سال گذشته رشد قابل توجهی داشته است. به عنوان مثال این تجارت از سال ۱۹۹۳ تاکنون بین تایلند و لاتوس چهار برابر شده و تایلند توانسته بخشی از نیاز خود را از طریق لاتوس تامین کند.

سرمایه‌گذاری‌ها در بخش انرژی پاک توانسته است از سال ۲۰۰۵ تاکنون به کاهش گازهایی در این منطقه کمک کند و در ادامه این مسیر کشورهای منطقه با سرمایه‌گذاری در بخش‌های انرژی تجدیدپذیر خواستار تداوم کاهش گازهای گلخانه‌ای هستند.

این قبیل اقدامات باعث شد کشورهای جنوب شرق آسیا بتوانند در مقایسه با سایر کشورهای آسیایی، به استثنای چین، صنعت انرژی تجدیدپذیر خود را توسعه دهند، به گونه‌ای که تولید انرژی‌های تجدیدپذیر در این کشورها می‌تواند تا سال ۲۰۳۵ به طور میانگین سالیانه ۷.۱ درصد رشد داشته باشد.

از جمله مسائلی که باعث روند رو به رشد تولید انرژی از منابع تجدیدپذیر شده را می‌توان به قوانین موجود در کشورهای از قبیل تایلند، فیلیپین و اندونزی نسبت داد که در مقایسه با برخی کشورهای دیگر از جمله استرالیا، موفق‌تر عمل کرده‌اند.

اگرچه این کشورها از برخی منابع از قبیل تامین مالی در بخش پروژه‌های انرژی تجدیدپذیر رنج می‌برند، اما استفاده از منابع بین‌المللی از جمله راهکارهایی است که می‌تواند مسیر دستیابی به موفقیت را برای آنها هموار سازد.

جمعیت ۶۰۰ میلیون نفری جنوب شرق آسیا و وجود ظرفیت‌های گوناگون برای تولید انرژی توسط سرمایه‌گذاران خارجی، این منطقه را به محیط مساعدی برای سرمایه‌گذاری شرکت‌های بین‌المللی تبدیل کرده است.

سپس لوتز آندریاس رنکر مدیرعامل شرکت آلمانی Green Energy به عنوان سرمایه‌گذار این طرح با ابراز خرسندی از امضای این یادداشت تفاهم گفت: کشور ایران، سرزمین زیبایی است و مردمانش زیبایی آن را برایم دو چندان کرده و نوع ارتباطات و قوانین موجود در ایران سبب افزایش انگیزه در ادامه راهم شده است.

افتتاح نیروگاه فتوولتائیک خورشیدی

پنجره ایرانیان: یادداشت تفاهم پروژه احداث و بهره برداری از نیروگاه ۱۰ مگاواتی خورشیدی بین یک شرکت آلمانی و شرکت برق منطقه‌ای خوزستان امضا شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان، محمود دشت‌بزرگ، مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان در ابتدای این مراسم اظهار کرد: با توجه به ظرفیت و پتانسیل‌های موجود در استان خوزستان به منظور جذب سرمایه‌گذاری خارجی به‌ویژه در بخش تولید برق از انرژی‌های تجدیدپذیر مانند خورشیدی و بادی در ساخت نیروگاه با استفاده از این منابع پایان‌ناپذیر و مساعد بودن شرایط لازم سرمایه‌گذاری در این زمینه در استان، خوشبختانه توانستیم در این مقطع تاریخی با شرکت سرمایه‌گذار آلمانی Green Energy برای ساخت نیروگاه ۱۰ مگاواتی خورشیدی به تفاهم رسیده و یادداشت همکاری امضا کنیم.

وی افزود: از جمله نیازهای اولیه برای آغاز کار پروژه‌های این چنینی وجود زمین و نقطه اتصال مناسب به شبکه انتقال برق است که به دلیل مجاورت محل تعیین شده با ایستگاه برق اهواز جنوبی این مهم فراهم شد. محمود دشت‌بزرگ در خصوص اهمیت استفاده از انرژی‌های

اقتصادی ترین نوع انرژی های تجدیدپذیر در ایران کدام است؟



پنجره ایرانیان: مدیرعامل شرکت انرژی های تجدیدپذیر مهنا با اشاره به پتانسیل بالای کشور برای تولید برق از انرژی های خورشیدی و بادی، اظهار کرد: تولید هر کیلووات برق از انرژی باد از دیگر انواع انرژی های تجدیدپذیر، ارزان تر است.

به گزارش سیناپرس، اکبر ادیبفر با بیان اینکه ایران پتانسیل بسیار بالایی برای انرژی های تجدیدپذیر ۷ گانه دارد، گفت: خوشبختانه زمینه استفاده از انواع انرژی های تجدیدپذیر در داخل کشور فراهم است، اما نیاز به مدیریت و بهره برداری مناسب داریم. اهمیت انرژی های تجدیدپذیر از آنجاست که کاملاً به مباحث توسعه پایدار و محیط زیست ارتباط مستقیم دارد. این انرژی ها نه تنها آسبی به محیط زیست وارد نمی کند بلکه از مصرف دیگر حامل های انرژی هم جلوگیری می کند.

مدیرعامل شرکت انرژی های تجدیدپذیر مهنا افزود: اگر ما بتوانیم به نحو مقتضی مجموعه های انرژی که در ایران وجود دارد را مدیریت کنیم، قطعاً امکان دستیابی به توسعه پایدار را خواهیم یافت. تا به امروز تنها بحث های اقتصادی در این زمینه مطرح شده است و در حال حاضر هزینه سوخت را برای نیروگاه های حرارتی خودمان صفر در نظر می گیریم، لذا تولید برق در نیروگاه های حرارتی ارزان تر، سریع تر و راحت تر بوده است که این موضوع به مانع بزرگی برای توسعه انرژی های تجدیدپذیر تبدیل شده است. البته رویکرد دولت در دو سال اخیر اصلاح این روند بوده است، به نحوی که قیمت تمام شده را با توجه به هزینه سوخت صادراتی در نظر گرفته اند که باعث منطقی شدن قیمت انرژی های تجدیدپذیر برای سرمایه گذاران شده است.

وی تصریح کرد: به یقین نیروگاه های تجدیدپذیر جایگزین صددرصدی نیروگاه های فسیلی نخواهند بود، اما با برنامه ای که توانیر دارد می توانند جایگزین نیروگاه های فرسوده حرارتی باشند. معمولاً طول عمر نیروگاه های حرارتی ۲۰ سال است که اغلب بیش از این

مدت بهره برداری می کنیم. با این حساب سالانه چند درصد از نیروگاه های حرارتی از شبکه خارج می شوند و توانیر می خواهد آنها را با نیروگاه های تجدیدپذیر جایگزین کند. ادیبفر در پاسخ به این پرسش که کدام یک از انواع انرژی های تجدیدپذیر برای ما مزیت بیشتری دارند؟ اظهار کرد: ما باید پتانسیل انرژی های ۷ گانه را بسنجیم و ببینیم کدام یک را بیشتر داریم. طبق برآورد اولیه سازمان انرژی های نو، حدود ۲۰ تا ۳۰ هزار مگاوات ظرفیت تولید برق از انرژی بادی وجود دارد. در زمینه انرژی خورشیدی ظرفیت نامی خیلی بالاتر از این عدد است. به این دلیل که از انرژی باد تنها در مناطقی می توان استفاده کرد که تونل باد است و بر اساس شناسایی اولیه حدود ۴۵ تونل باد در داخل ایران داریم و البته با تکمیل مطالعات این عدد افزایش خواهد یافت. اما در زمینه انرژی خورشیدی بالاترین نقاط ایران در شمال غرب کشور تا جزایر جنوبی خلیج فارس، نیروگاه های خورشیدی قابل بهره برداری است. مدیرعامل شرکت انرژی های تجدیدپذیر مهنا ادامه داد: مورد دیگری که در تصمیم گیری موثر است، مباحث قیمتی

است. قیمت ها به قیمت تولید برق در هر کیلووات بستگی دارد. هرکدام که ارزان تر تولید شود از دیدگاه دولت در اولویت بالاتری قرار می گیرد. قیمت هر کیلووات تولید برق از انرژی باد از دیگر انواع انرژی ارزان تر است و در مرحله بعد، انرژی خورشیدی قرار دارد. لذا این دو انرژی می توانند در اولویت قرار بگیرند. بایومس هم که در اثر سوزاندن ضایعات طبیعی حاصل می شود، می تواند در اولویت سوم جای بگیرد. پتانسیل ژئوترمال هم در کشور وجود دارد، اما یک مقدار محدود است و هزینه تمام شده آن، قدری بالا است.

وی در پایان خاطرنشان کرد: اولویت دیگری هم می بایست به آن اشاره کنم بحث تامین آب است. نیروگاه ها به ازای هر کیلووات ساعت برقی که تولید می کنند باید مقداری آب مصرف کنند. در نیروگاه های حرارتی بیشترین مصرف کننده آب، سیستم های خنک کننده هستند. تنها نیروگاهی که در مجموعه نیروگاه های تجدیدپذیر و حرارتی، هیچ آبی مصرف نمی کند، نیروگاه های بادی است. بنابراین نیروگاه های بادی در اولویت اول هستند.

پروزی بزرگ برای انرژی های نو

پنجره ایرانیان: به تازگی یک شرکت چینی که بزرگ ترین شرکت تولیدکننده ذغال سنگ در جهان محسوب می شود، برنامه ریزی های ویژه ای را به عمل آورده است که به موجب آن قرار است تا این شرکت به تولید مزرعه های غول آسای خورشیدی دست بزند.

به گزارش سیناپرس، امروزه یکی از دغدغه های اصلی بسیاری از شرکت ها و دولت ها را می توان مهاجرت از انرژی های فسیلی به انرژی های پاک و تجدیدپذیر دانست. به این ترتیب ممکن است که درآمد و سود شرکت های تولیدکننده سوخت های فسیلی مانند ذغال سنگ را در خطر دانست و انتظار مقاومت و حتی کارشکنی از سوی آنها را داشت. با این حال به نظر می رسد که بزرگ ترین تولیدکننده ذغال سنگ در جهان قصد دارد تا به جای مقاومت، به موج تغییر پیوسته و خود را به عنوان یک پیشگام مطرح کند. این امر می تواند یک پیروزی بزرگ برای انرژی های نو محسوب شود.

گروه شن هوا به عنوان بزرگ ترین تولیدکننده ذغال سنگ در چین در حال ساخت یک نیروگاه خورشیدی غول پیکر است. ساخت نیروگاه خورشیدی یاد شده در همکاری با کمپانی

کالیفرنایی سولار ریزرو ساخته خواهد شد. لازم به ذکر است که این کمپانی کالیفرنایی در زمینه ساخت نیروگاه های خورشیدی برای تامین برق یک شبکه فعالیت دارد. شاید بتوان بزرگ ترین دستاورد این کمپانی در زمینه ذخیره انرژی را این دانست که این شرکت توانسته است تا از برجک های نمک ذوب شده برای ذخیره انرژی به دست آمده از نیروگاه های خورشیدی استفاده کند.

این نیروگاه جدید در کشور چین مقدار یک هزار مگاوات برق تولید خواهد کرد که این میزان در برابر ظرفیت ۶۵ هزار مگاواتی شن هوا در تولید برق اندکی ناچیز به نظر می رسد. با این حال با کنار گذاشتن این اعداد و ارقام باید گفت که ایجاد این نیروگاه می تواند قدمی بزرگ در کاهش آلودگی های کشور چین باشد. مشکلات جدی در زمینه آلودگی هوا موجب شده است که کشور چین تا ۵ سال آینده به نصب ۱۰ هزار مگاوات پنل خورشیدی روی بیاورد که قراردادهایی این چینی را می توان به عنوان شواهدی برای تحقق این امور دانست.

اعتراض سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به کاهش قیمت خرید برق



پنج‌ره ایرانیان: سرمایه‌گذاران بخش خصوصی می‌گویند وزارت نیرو در اقدامی باورنکردنی بخش‌نامه‌ای را با امضای وزیر نیرو صادر کرده است که بر اساس آن نرخ خرید هر کیلووات‌ساعت برق از منابع تجدیدپذیر به صورت میانگین حدود ۲ هزار ریال کاهش یافته است.

به گزارش ایسنا، جمعی از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در تماس با ایسنا از صدور مصوبه‌ای خبر دادند که بر اساس آن قیمت خرید تضمینی برق تولیدی از انرژی‌های تجدیدپذیر برخلاف افزایش، کاهش یافته است.

بر اساس مصوبه وزارت نیرو که به امضای وزیر نیرو رسیده است، از روز دوشنبه نرخ خرید برق تولیدی از منابع تجدیدپذیر (شامل برق زمین گرمایی - بادی و خورشیدی) به صورت میانگین در حدود ۲ هزار ریال کاهش یافته است. این اتفاق درست در شرایطی رخ داده است که به دلیل اصرار دولت در جذب سرمایه‌های بخش خصوصی شماری از کارآفرینان و سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی در تدارک حضور در حوزه تولید برق تجدیدپذیر به‌ویژه برق خورشیدی بودند که با این مصوبه عملاً پیام عدم توجیه اقتصادی این صنعت به آنها مخابره شد.

پیش‌تر بارها وزارت نیرو بر توسعه صنایع مبتنی بر انرژی‌های تجدیدپذیر تاکید کرده و تلاش شده بود که نرخ خرید تضمینی برق از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی افزایش پیدا کند. این درحالی است که ایران به عنوان یکی از کشورهای متعهد در کاهش تولید گازهای گل‌خانه‌ای و با توجه به افت تولید برق آبی به دلیل کاهش میانگین بارش در کشور و نیز با توجه به

اقدام اخیر در کاهش نرخ خرید برق از منابع تجدیدپذیر در حالی است که هنوز هیچ واحد گسترده تولید برق خورشیدی خارج از پلنت‌های تحقیقاتی به مرحله ساخت و بهره‌برداری وسیع نرسیده است و این اقدام قطعاً در صورت عدم توجیه کافی می‌تواند سرمایه‌گذاری آتی در حوزه تولید برق خورشیدی را تحت تأثیر قرار دهد.

در همین حال مستثنی کردن قراردادهای امضا قبلی از شمول این مصوبه از سوی سرمایه‌گذاران معترض به این معناست که صاحبان قراردادهای قبلی اکنون عملاً برگه‌ای طلایی در دست دارند و می‌توانند صرفاً با انتقال این قرارداد به سرمایه‌گذاران واقعی یک شبه به سودهای کلان دست یابند.

مشکلات زیست محیطی سال‌های اخیر در اثر تولید کربن، برنامه توسعه صنعت برق از منابع تجدیدپذیر را به اجرا درآورد علاوه بر این قواعد بین‌المللی همچون کنوانسیون پاریس نیز که چندماهی پیش از آن نمی‌گذرد یکی دیگر از دلایل الزام ایران به توسعه پرشتاب صنعت برق از منابع تجدیدپذیر و سبز است.

بر همین اساس با توجه به شرایط اقلیمی ایران و بهره‌مندی بخش عمده‌ای از کشور از تابش مستمر خورشید و ارتفاع مناسب از سطح دریا کشورمان یکی از مستعدترین مناطق غرب آسیا در تولید برق خورشیدی به حساب می‌آید، این درحالی است که باوجود همه این مزایا، انرژی‌های تجدیدپذیر چندان در کشور توسعه پیدا نکرده‌اند.

ساخت ۶۰۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی چینی در ایران

این شرکت که در سال ۲۰۰۷ ساخت یک نیروگاه برق آبی کوچک در ایران با ظرفیت ۱۰۰ مگاوات را به انجام رسانده بود، اکنون قرار است نخستین نیروگاه خورشیدی را با ظرفیت ۵۰ مگاوات احداث کند و پس از آن در خصوص احداث طرح‌های دیگر در زمینه انرژی خورشیدی تا ظرفیت ۵۵۰ مگاوات در نقاط مختلف کشور، برنامه‌ریزی و اقدام کند.

پنج‌ره ایرانیان: شرکت Shanxi Energy چین ۶۰۰ مگاوات نیروگاه فتوولتائیک در ایران احداث خواهد کرد.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، طبق مذاکرات مدیران شرکت Shanxi Energy چین با مسئولان سازمان انرژی‌های نو ایران مقرر شده تا این شرکت چینی برای احداث و راه‌اندازی ۶۰۰ مگاوات نیروگاه فتوولتائیک در ایران سرمایه‌گذاری کنند.

ایران رتبه ۱۵ جهان در مصرف برق

راهکارهای در نظر گرفته شده بتوانیم ایام پیک را به‌خوبی پشت سر بگذاریم، اظهار کرد: از هم‌اکنون برنامه‌های گسترده‌ای را برای گذر از خاموشی در فصل تابستان در نظر گرفته‌ایم.

کردی با بیان اینکه در این میان تنها مدیریت مصرف می‌تواند حلال مشکل خاموشی باشد، تاکید کرد: فرهنگ‌سازی و ترویج مدیریت مصرف اصلی‌ترین راه برای نجات کشور از خاموشی است.

ساعت بوده که این رقم برای اولین بار به ثبت رسیده است. مدیر عامل توانیر ادامه داد: امسال یک رشد سه تا پنج درصدی را در مصرف برق خواهیم داشت و براساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته مصرف برق به ۵۳ هزار کیلووات ساعت خواهد رسید.

کردی در خصوص برنامه‌های صورت گرفته برای حل این مسئله گفت: باید به بحث مدیریت مصرف امسال بیش از سال‌های گذشته توجه شود. وی با بیان این که امیدواریم با

پنج‌ره ایرانیان: سال گذشته مصرف برق کشور حدود ۲۲۰ میلیارد کیلووات ساعت بوده و ایران در مصرف برق رتبه ۱۵ جهان را به خود اختصاص داد.

به گزارش ایسنا، آرش کردی با بیان این که شبکه برق یک شبکه گسترده و به هم پیوسته است، اظهار کرد: در حال حاضر شبکه برق ۳۲ میلیون و ۸۰۰ هزار مشترک دارد.

وی با اشاره به پیک بار مصرف برق در سال گذشته گفت: در سال گذشته پیک مصرف برق ۵۰ هزار و ۷۷ کیلووات

از سرگیری پرواز هواپیمای خورشیدی به دور دنیا



پنجره ایرانیان: هواپیمای خورشیدی سولار ایمپالس ۲ آماده ادامه سفر به دور دنیاست تا رکوردی جاودانه را به ثبت برساند.

به گزارش خبرگزاری مهر، سال گذشته سفر هیجان انگیز هواپیمای خورشیدی سولار ایمپالس ۲ به دور زمین به دلیل مشکلی که در قسمت باتری‌های آن به وجود آمد متوقف شد.

برتراند پیکارد و آندره بورشبرگ دو خلبان جسور این هواپیمای خورشیدی پس از رسیدن به هاوایی متوجه شدند که ساختار باتری آن به دلیل بیش از حد گرم شدن تخریب شده و به همین دلیل امکان ادامه سفر وجود نداشت. اما اکنون همه چیز برای از سرگیری این ماراتن بی سابقه مهیا شده است.

هواپیمای خورشیدی سولار ایمپالس ۲ حالا باتری‌های جدیدی دارد و در عین حال از سیستم‌های سرمایشی و پایدارسازی پیشرفته‌تری نیز بهره می‌برد. این هواپیما در مدتی که در هاوایی حضور داشته ۱۳ پرواز آزمایشی را با این به‌روزرسانی‌ها انجام داده و هرگونه نقصی در آن شناسایی و برطرف شده است. بررسی‌های صورت گرفته حکایت از آن دارد که همه چیز برای ادامه سفر به دور دنیا آماده است. این

بعدی آن فنیکیس، سان فرانسیسکو، لس آنجلس یا ونکوور خواهد بود. در صورتی که همه چیز طبق برنامه‌ریزی‌ها پیش رود، هواپیمای خورشیدی سولار ایمپالس ۲ از نیویورک، اروپا یا آفریقای شمالی عبور کرده و در نهایت به نقطه آغازین این سفر هیجان انگیز یعنی ابوظبی خواهد رسید.

دو خلبان طی ساعات گذشته در وضعیت آماده باش برای از سرگیری ماموریتشان قرار گرفته‌اند. آنها ضمن بررسی دقیق اوضاع جوی و پیش‌بینی‌های هواشناسی منتظر پرواز مناسب هستند. با توجه به متغیر بودن اوضاع جوی که تاثیر مستقیمی بر عملکرد هواپیما خواهد داشت، مقصد

نخستین توربین بادی «مگنوس» بدون محدودیت در تولید انرژی

توجه به تقاضا برای هر توانی این توربین‌ها ساخته می‌شوند. این مخترع عنوان کرد: در این اختراع با توجه به ابعاد ساخت، تولید هر توانی از انرژی با تغییر طول پره‌ها امکان پذیر می‌شود. یک شرکت آمریکایی نیز برای خرید این توربین وارد مذاکره شده پس از توافق با شرکت مذکور وارد فاز تجاری‌سازی خواهیم شد. به گفته وی، استفاده از انرژی‌های تجدیدناپذیر در دنیا بسیار مورد توجه قرار گرفته است، اما به علت ارزان بودن قیمت برق در کشور تمایل زیادی برای استفاده از توربین بادی و تولید انرژی به این روش وجود ندارد؛ لذا با توجه به پاک بودن و مقرون به صرفه بودن این نوع انرژی، می‌بایست برغم گسترش این نوع از تکنولوژی در کشور فرهنگسازی مناسبی نیز در راستای استفاده از انرژی‌های پاک صورت پذیرد. این اختراع با حمایت صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ثبت بین‌المللی شد.

پنجره ایرانیان: ساخت نخستین توربین بادی مگنوس بدون محدودیت در تولید انرژی توسط محققان ایرانی انجام شد و با پشتیبانی صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی ثبت بین‌المللی شد.

به گزارش روابط عمومی معاونت علمی و فناوری، حمیدرضا خیراندیش، مخترع توربین بادی مگنوس درباره این اختراع اظهار کرد: سال ۱۹۹۷ در آمریکا توربین بادی ساخته شد که به علت راندمان پایین شکست خورد و پس از آن ژاپن در سال ۲۰۰۴ با رابطه مستقیم سرعت باد و راندمان توربین این مشکل را حل کرد، اما نتوانستند ساخت توربین را در ابعاد بزرگ انجام دهد. وی با بیان اینکه با توجه به کارایی توربین‌های بادی مگنوس در سرعت‌های کم وزش باد، این نوع توربین‌ها مورد توجه بسیاری از محققان بوده است، بیان کرد: در سال ۲۰۱۶ موفق به ساخت این توربین‌های مگنوس بدون محدودیت تولید انرژی شدیم، یعنی با

موشک برقی خورشیدی جدید برای انتقال انسان به مریخ

شده می‌تواند در ماموریت تغییر مسیر سیارک (ARM) باشد که قصد دارد یک سیارک نزدیک زمین را گرفته و آن را به مداری در اطراف ماه برای تحقیق، تغییر مسیر دهد. شرکت Aerojet Rocketdyne ممکن است به بزرگی شرکت‌های اسپیس ایکس الون ماسک یا بلوآوریجین جف بزوس نباشد، اما یک بازیکن مهم و قدیمی در خدمات و مهندسی فضایی خصوصی محسوب می‌شود. این شرکت موتور شاتل فضایی را ساخته است. موتور AR1 آن قرار است در کنار یک موتور شرکت بلوآوریجین به عنوان جایگزین موتور RD-180 روسیه در موشک‌های حامل و ماموریت‌های اکتشافی استفاده شود.

با وجود اینکه نیروی محرکه کمتری نسبت به موشک‌های شیمیایی منتقل کننده فضاپیماها به مدار تولید می‌کنند، اما به سوخت کمتری نیاز دارند. برای ماموریت‌های فضایی طولانی مدت در خارج از گرانش سیاره‌ای، این بهره‌وری از اهمیت بیشتری نسبت به انرژی خام برخوردار است. پیش‌رانش الکتریکی در چند ماموریت اکتشافی رباتیک فضای عمیق از جمله ماموریت داون به مقصد سرس به کار گرفته شده است. به گفته ناسا، سیستم جدید باید ۱۰ برابر کارآمدتر از یک موشک شیمیایی و دو برابر قدرتمندتر از سیستم‌های الکتریکی موجود باشد. یک کاربرد بالقوه برای این سیستم به‌روزرسانی

پنجره ایرانیان: یک شرکت هوافضای آمریکایی موفق به کسب قرارداد ۶۷ میلیون دلاری ناسا برای طراحی سیستم پیش‌رانش فضایی نسل آینده با انرژی خورشید شد. به گزارش ایسنا، سیستم جدید شرکت Aerojet Rocketdyne یک نسخه اصلاح شده از فناوری مورد استفاده از دهه ۱۹۵۰ تاکنون است و ناسا اظهار کرده که می‌تواند به عنوان بخشی از ماموریت‌ها از جمله کاوش مریخ به کار گرفته شود.

سیستم‌های پیش‌رانش الکتریکی با شتاب دادن ذراتی مانند یون‌ها و تولید یک نور آبی رنگ متمایز کار می‌کنند. آنها بخش اصلی اکتشافات فضایی توسعه یافته هستند، زیرا

تولید ابرخازن‌هایی با ظرفیت بالا در ذخیره‌سازی انرژی



پنجره ایرانیان: محققان ایرانی در تحقیقات آزمایشگاهی خود با سنتز نانوذرات سرامیکی موفق به ساخت نانوکامپوزیت‌های پلیمری - سرامیکی شدند.

به گزارش ستاد ویژه توسعه فناوری نانو، رشد روزافزون فناوری‌های نوین و صنعتی شدن زندگی مردم لزوم استفاده از سیستم‌های ذخیره انرژی با ظرفیت بالاتر، وزن سبک‌تر و قیمت مناسب را ضروری ساخته است، به گونه‌ای که امکان استفاده از تجهیزات الکترونیکی در هر مکان و زمان میسر شود.

از این رو، طراحی ابرخازن‌هایی با ویژگی‌های مذکور از اهمیت بالایی برخوردار است. امروزه تحقیقات گسترده‌ای به منظور تولید ترکیباتی جدید جهت جایگزینی با مواد گران‌قیمتی همچون روتینیم اکسید به عنوان ابرخازن رایج در سرتاسر جهان صورت گرفته است.

علی احسانی، مجری این طرح، گفت: در این کار تحقیقاتی سعی شده است با ساخت مقرون به صرفه نانوذرات سرامیکی، نانوکامپوزیت‌هایی پلیمری و سرامیکی مناسب جهت استفاده در ابرخازن‌هایی با کارایی بهتر تهیه شود.

وی در خصوص اهمیت اجرای این طرح گفت: تولید نانوذرات پایدار سرامیکی با درجه خلوص بالا و با روش‌های نوین و اقتصادی به دلیل کاربردهای ویژه در ساخت لیزرهای جامد و تولید نانوکامپوزیت‌های پلیمری و سرامیکی مورد استفاده در ابرخازن‌ها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

محقق این طرح در ادامه با بیان دستاوردهای اجرای این طرح خاطر نشان کرد: با سنتز نانوذرات «پودر ایتیریم آلومینیوم گارنت خالص» به روش الکتروشیمیایی به عنوان یک ماده سرامیکی پیشرفته دوستدار محیط زیست، ساخت این ابرخازن‌ها به روشی ساده و کم‌هزینه صورت گرفته است.

به گفته وی، افزایش پایداری مکانیکی و ظرفیت ذخیره انرژی، وزن کم و انعطاف‌پذیری بالای ابرخازن‌های تولید شده از دیگر مزیت‌های استفاده از نانوذرات در طراحی آنها است.

سطح الکتروکاتالیز می‌شود، ادامه داد: به دلیل نسبت سطح به حجم بالای نانوذرات و پخش یکنواخت آنها بر تمامی سطح فیلم، فیلم تشکیل شده بر سطح الکتروکاتالیز می‌شود. سطح فعال بالایی دارد و هم به علت شرکت در فرایند اکسایش - احیا از دو طریق فارادیک و غیر فارادیک بار را ذخیره می‌کند.

وی افزود: پخش نانوساختارهای اکسید فلزی در بستر پلیمر، اتصالات فیلم را افزایش داده و استحکام مکانیکی قابل ملاحظه‌ای طی چرخه‌های شارژ و تخلیه متوالی ایجاد می‌کند؛ آزمون‌های الکتروشیمیایی از قبیل ولتامتری چرخه‌ای، شارژ - تخلیه متوالی، امپدانس الکتروشیمیایی و آزمون پایداری، قابلیت بالای نانوکامپوزیت تولیدی در استفاده به عنوان ابرخازن در سیستم‌های ذخیره کننده انرژی را تایید می‌کند.

احسانی عنوان کرد: این نانوکامپوزیت‌ها، در تولید ابرخازن‌ها کاربرد دارد. ابرخازن‌های تولید شده دارای ظرفیت ذخیره انرژی بالا، قیمت تمام شده کمتر و قابلیت تولید ساده‌تر هستند.

وی افزود: مزیت مهم روش الکتروشیمیایی به کار رفته، استفاده از شرایط دما و فشار معمولی است که سنتز نانوکامپوزیت را در مقیاس‌های صنعتی مقرون به صرفه می‌سازد. همچنین سنتز الکتروشیمیایی برخلاف سنتز شیمیایی به علت عدم استفاده از واکنشگرهای شیمیایی در فرایند اکسایش بر طبق استانداردهای جهانی، روشی سبز است.

احسانی خاطر نشان کرد: کاربرد این نانوکامپوزیت با توجه به بحران انرژی، در راستای گسترش استفاده از سیستم‌های انرژی غیر فسیلی و پاک می‌تواند بسیار مهم باشد. وی با اشاره به نحوه ساخت و عملکرد ویژه نانوذرات در طراحی ابرخازن‌های مذکور افزود: ابتدا نانوذرات ایتیریم آلومینیوم گارنت به روش پالس الکتروشیمیایی در دما و فشار معمولی سنتز شد و در مرحله بعد نانوذرات سرامیکی سنتز شده به کمک امواج التراسونیک در محلول پیروکس پخش شد.

وی با بیان اینکه سپس با روش ساده الکتروشیمیایی، پلیمر دارای نانوذرات سرامیکی به صورت فیلم نازک در

با رسیدن به کالیفرنیا؛ رکورد پرواز با هواپیمای خورشیدی شکسته شد

این هواپیمای انرژی موتور خود را در طول روز از طریق نور خورشید تامین می‌کند و در هنگام شب باتری‌های مخصوصی بر روی بال‌های آن تعبیه شده‌اند که به ادامه پرواز سولار ایمپالس ۲ کمک می‌کند. با به پرواز درآمدن سولار ایمپالس ۲ بر فراز اقیانوس آرام هم‌زمان رکورد بیشترین پیمایش، سرعت، ارتفاع از سطح دریا و مدت زمان پرواز ثبت شد.

مقصد بعدی این هواپیمای نیویورک و بعد از آن اروپا و شمال آفریقا خواهد بود و در نهایت به نقطه مبدا خود یعنی ابوظبی باز می‌گردد. هواپیمای سولار ایمپالس ۲ در ۲۵ مارس سال گذشته میلادی در راستای ثبت رکورد سفر به دور دنیا با هواپیمای برق خورشیدی از ابوظبی به پرواز در آمد.

پنجره ایرانیان: هواپیمای خورشیدی «سولار ایمپالس ۲» با رسیدن به کالیفرنیا رکورد پرواز توسط این نوع از هواپیما در جهان را شکست.

به گزارش خبرگزاری مهر، هواپیمای خورشیدی سولار ایمپالس ۲ با سپری کردن پهنه اقیانوس آرام و رسیدن به فرودگاه کالیفرنیا موفق شد رکوردی جدیدی در حوزه هواپیماهای خورشیدی از خود بر جای بگذارد.

این هواپیما توانست از فرودگاه هاوایی به مقصد کالیفرنیا ۶۲ ساعت و ۲۹ دقیقه را با موفقیت بر فراز اقیانوس آرام پرواز داشته باشد. حداکثر ارتفاع از سطح دریا توسط سولار ایمپالس ۲ به ۸،۶۳۴ متر رسید و با میانگین سرعت ۶۵،۴ کیلومتر بر ساعت مسیر ۴،۵۲۳ کیلومتری از هاوایی تا کالیفرنیا را طی کرد.

شیرین سازی آب به کمک انرژی خورشیدی



پنجره ایرانیان: محققان تکنیکی طراحی کرده‌اند که با انرژی خورشیدی آب شور را در مقیاس کوچک نمک‌زدایی می‌کند. این سیستم هزینه زیادی ندارد، طوری که حتی خانه‌های عادی هم می‌توانند از آن استفاده کنند.

به گزارش انرژی‌هاب، این سیستم در واقع از تکنولوژی قدیمی تقطیر خورشیدی که یک مخزن با پوشش پلاستیکی یا شیشه‌ای است استفاده می‌کند. آب شور به این مخزن‌ها هدایت می‌شوند. آب در معرض نور آفتاب تبخیر شده و سپس روی پلاستیک یا شیشه به دام افتاده و متراکم می‌شود. نمک هم ته‌نشین می‌شود. اما مشکل اصلی، ظرفیت تولیدی این سیستم است. خورشید آب را با سرعت بسیار کمی تبخیر می‌کند، به همین دلیل میزان بسیار کمی از آب شیرین تولید می‌شود. این میزان آنقدر کم است که ارزش دردرسش را ندارد.

محققان برای حل این مشکل، آب شور را با لایه‌ای شناور روی آب می‌پوشانند، روی این لایه ذرات فلزی نانو به صورت نقطه‌نقطه قرار دارد، این ذرات فلزی معمولاً از جنس طلا هستند. طلا نور خورشید را به خوبی جذب می‌کند و این ذرات نانو انرژی خورشید را به مکان مشخصی هدایت کرده و آب تبخیر می‌شود. اما طلا و دیگر فلزهای کم‌یاب گران‌قیمت هستند. حالا گروهی از محققان به سرپرستی «جیا ژو»، یک مهندس برق از دانشگاه «نانجینگ» در چین این سیستم جذب‌کننده خورشیدی را با آلومینیوم طراحی کرده‌اند. آلومینیوم یکی از فراوان‌ترین و ارزان‌ترین فلزهای روی زمین است. در حالت عادی، آلومینیوم فقط می‌تواند نور فرابنفش را به خوبی جذب کند و این تنها بخش کوچکی از طیف نوری خورشید است. اما تیم ژو در دو مرحله دامنه جذب این فلز را گسترده‌تر کردند. اول آنها در ورقه آلومینیوم ردیف‌هایی از سوراخ به قطر ۳۰۰ نانومتر ایجاد کردند. این سوراخ‌ها مانع

ناچیزی از نمک است. میزان نمک موجود در این آب از میزان تعیین شده توسط سازمان بهداشت جهانی کمتر است.

البته این روش جدید به این زودی‌ها جایگزین تکنیک‌های صنعتی شیرین‌سازی آب نخواهد شد. این تکنیک‌ها در حال حاضر می‌توانند در مقیاس بزرگی و با بازدهی خوبی در هر ساعت ۶۵ لیتر آب شیرین تولید کنند. اما در این مرحله، کارخانه‌های نمک‌زدایی به انرژی بسیار زیادی نیاز دارند که معمولاً منبع آن هم سوخت‌های فسیلی است. به همین دلیل هزینه آن برای بسیاری از کشورهای در حال توسعه و خانوارها زیاد است. بنابراین، تکنیک جدید روشی را در اختیار خانوارها قرار می‌دهد تا با هزینه کمی خودشان آب شیرین تهیه کنند.

از بازتاب نور از سطح آلومینیوم شده و آن را پراکنده می‌کند و میزان جذب را افزایش می‌دهند. محققان همچنین ورقه آلومینیوم اکسید را با آلومینیوم بخار شده اندود کردند. این آلومینیوم اضافه یک لایه نازکی روی سطح ورقه تشکیل داد. اما اتم‌های آلومینیوم در سوراخ‌ها در قالب جزایر کوچکی جمع شده و میزان جذب نور خورشید را افزایش دادند.

این جزایر آلومینیومی مثل ذرات طلا عمل می‌کنند و میزان تبخیر آب را افزایش می‌دهند. این روش چنان خوب کار می‌کند که محققان توانستند آب شور را با سه برابر سرعت بیشتری خالص کنند. یک متر مربع ورقه آلومینیومی به طور میانگین می‌تواند بین ۲ تا ۸ لیتر در ساعت آب شیرین تولید کند. آزمایش‌ها نشان می‌دهند که این آب خالص محتوی مقادیر بسیار

شهری برای دوستداران انرژی خورشیدی

پنجره ایرانیان: در آمریکا شهری ساخته شده است که ۱۰۰ درصد انرژی مورد نیازش را از خورشید تامین می‌کند.

به گزارش خبرگزاری مهر، شرکتی موسوم به Kitson & Partners پروژه جاه طلبانه شهری را که ۱۰۰ درصد انرژی مورد نیازش از خورشید تامین می‌شود، از سال ۲۰۰۶ آغاز کرده و حالا مدیرعامل آن می‌گوید: کمتر از یک سال دیگر نخستین گروه از ساکنان این شهر در خانه‌های خود مستقر می‌شوند تا زندگی جدیدی را تجربه کنند.

این شهر فوق مدرن که می‌توان آن را پایدارترین شهر دنیا نیز به شمار آورد، در ایالت فلوریدا واقع شده که زمین آن به قیمت چند صد میلیون دلار از شخصی خریداری شده و حالا برای ساخت شهری جدید و متفاوت به کار گرفته شده است. برق مورد نیاز ساکنان این شهر از تاسیسات تولید برق خورشیدی ۷۴.۵ مگاواتی

تامین می‌شود. خانه‌ها و ساختمان‌های اداری و تجاری که در این شهر ساخته می‌شوند مجهز به پیشرفته‌ترین سلول‌های خورشیدی هستند تا از این طریق آن دسته از افرادی که به برق پاک بیشتری نیاز داشته باشند بتوانند آن را به دست آورند. گذشته از استفاده از انرژی خورشید، مقامات این شهر در نظر دارند تا با کنار گذاشتن رانندگی به معنای شناخته شده آن، از سیستم نوینی استفاده کنند که مبتنی بر اپلیکیشن شبیه Uber است. در این سیستم نوین از خودروهای کرایه‌ای برای جابجایی استفاده شده و جالب اینکه در اختیار گرفتن خودرو به این شکل به طرز کاملاً هوشمندانه خواهد بود.

مقامات این شهر اعلام کرده‌اند که این پروژه را با توجه به نحوه به کارگیری خودروهای برقی و خودکار می‌سازند. پس از تکمیل شدن این شهر، ۱۹ هزار و ۵۰۰ نفر در فاز نخست و در نهایت ۵۰ هزار تن در آن ساکن خواهند شد.



توسعه پنل‌های خورشیدی با بهره‌گیری از باکتری‌ها



پنجره ایرانیان: یک تیم از محققان آمریکایی برای اولین بار یک پنل زیستی خورشیدی ایجاد کردند که می‌تواند ۵.۵۹ میکرووات انرژی تولید کند.

به گزارش ایسنا، این یک گام بزرگ در تکامل انرژی باکتری‌ها برای راه‌اندازی دستگاه‌های کوچک در مناطق دور افتاده است که در آن جایگزینی باتری به طور منظم امکان‌پذیر نیست.

به گفته محققان این پژوهش، اگر این پنل زیستی خورشیدی کاربردی در دسترس قرار گیرد، می‌تواند به یک منبع قدرت دائمی برای تامین بلندمدت برق سیستم‌های کوچک تله‌متری بی‌سیم و همچنین حسگرهای بی‌سیم تبدیل شود که از آنها در محل‌های دورافتاده که جایگزینی باتری‌ها به صورت مکرر در آنجا غیرعملی است، استفاده می‌شود.

محققان ۹ سلول بیولوژیکی - خورشیدی (زیستی خورشیدی) را برای ساخت یک پنل خورشیدی زیستی مقیاس‌پذیر به یکدیگر متصل کردند. این پنل به طور مداوم و بیش از ۶۰ ساعت برق را از فتوسنتز و فعالیت‌های تنفسی باکتری در ۱۲ ساعت چرخه روز و شب تولید می‌کند. یک صفحه خورشیدی "سنتی" معمولی بر روی سقف یک خانه مسکونی که از ۶۰ سلول ساخته شده در حدود ۲۰۰ وات برق در یک لحظه معین تولید می‌کند. در حالی که سلول‌های حاصل از این پژوهش، در

یک پیکربندی مشابه، حدود ۰.۰۰۰۰۳۷۲۶ وات برق تولید می‌کنند؛ بنابراین این روش کارایی چندانی ندارد و چگالی بسیار پایین و بهره‌وری پایین انرژی آنها، این سلول‌ها را برای کاربردهای عملی نامناسب کرده است، اما این یافته‌ها راه را برای تحقیقات آینده در زمینه

باکتری هموار می‌کند. محققان این پژوهش بر این باورند که برای درک بیشتر از سوخت‌وساز و انرژی بالقوه این باکتری‌ها در زمینه ایجاد برنامه‌های کاربردی زیستی خورشیدی به تحقیقات بیشتری نیاز است.

احداث پارک انرژی در بوستان نیلوفر تهران

پنجره ایرانیان: پارک انرژی با هدف استفاده کاربردی و علمی از فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر، کاهش آلاینده‌های زیست محیطی از جمله دی‌اکسیدکربن و توسعه فرهنگ و آگاهی عمومی نسبت به کاربرد انرژی‌های تجدیدپذیر در بوستان نیلوفر راه‌اندازی شد.

به گزارش خبرگزاری فارس، مهرداد زنگنه فرماندار تهران و معاون خدمات شهری و محیط زیست منطقه ۱۰ با اعلام این خبر گفت: با توجه به نیاز روز افزون به منابع انرژی و کم شدن منابع انرژی فسیلی، ضرورت سالم نگه داشتن محیط زیست، کاهش آلودگی هوا و غیره با استفاده از انرژی‌های نو مانند: انرژی باد، انرژی خورشید هیدروژن و ... می‌تواند جایگاه ویژه‌ای داشته باشد.

وی یادآور شد: اداره محیط زیست منطقه ۱۰ در راستای اشاعه فرهنگ کاهش مصرف انرژی و استفاده از انرژی خورشید اقدام به احداث پارک انرژی در بوستان نیلوفر کرد.

معاون خدمات شهری و محیط زیست منطقه با اشاره به اقدامات انجام شده در این بوستان یادآور شد: احداث نیروگاه خورشیدی به منظور تبدیل انرژی خورشید به برق، ایجاد پمپ حرارتی زمین گرمایی به منظور تامین سرمایش و گرمایش ساختمان بوستان نیلوفر، تامین روشنایی ۲۰ عدد پایه چراغ توسط انرژی خورشید، تولید آب گرم از طریق نصب آبگرمکن خورشیدی از فعالیت‌های انجام شده در بوستان انرژی می‌باشد.

انتقال گرما با استفاده از پرتوهای نور

پنجره ایرانیان: محققان دریافته‌اند که می‌توان صرفاً با استفاده از پرتوهای نور، انرژی حرارتی را در محیط و در بین اجسام حرکت داد.

به گزارش خبرگزاری ایسنا، محققان دانشگاه استنفورد در یک پروژه مشترک با محققان دانشگاه کلمبیا بر روی روند انتقال انرژی در محیط دریافته‌اند در صورتی که دو جسم با دمای متفاوت در مجاورت هم قرار داشته باشند، حرارت حدود ۱۰۰ برابر بیشتر از تصور قبلی بین دو جسم از طریق پرتوهای نور

منتقل می‌شود.

پروفسور میشل لیپسون، متخصص مهندسی مواد از دانشگاه کلمبیا عنوان کرد: محققان با بررسی میزان تشعشع مواد در مقیاس ۴۰ نانومتر دریافته‌اند که انتقال انرژی حرارتی از طریق تابش بیش از ۱۰۰ برابر محاسبات قبلی است.

وی در ادامه افزود: نتیجه این مطالعه نشان داد که می‌توان از پرتوهای نور به عنوان روشی مطمئن برای انتقال گرما از طریق کانال حرارتی استفاده کرد.

هنگامی که محققان اجسامی با دمای متفاوت را در فاصله بسیار نزدیک در حدود ۱۰۰ نانومتر قرار دادند، امکان مشاهده روند انتقال گرما از طریق تابش امکان‌پذیر شد.

پژوهشگران اعقاد دارند که مهم‌ترین دستاوردی که از این مطالعه به دست آمده است، شناخت روش انتقال گرما با استفاده از پرتوهای تابش نور است به‌طوری‌که در آینده نزدیک این فناوری تحولی در صنعت ایجاد خواهد کرد.



دومین نمایشگاه ساختمان و صنایع وابسته در مصلاي امام خميني برگزار شد

اشاره:

برگزاری نخستین نمایشگاه تخصصی امسال در نخستین هفته از اردیبهشت‌ماه، به نوبه خود می‌تواند نویدگر به حرکت درآمدن موتور رونق صنعت ساختمان در سال ۱۳۹۵ باشد. ۱۵۸ شرکت مرتبط با صنعت ساختمان از دوم تا پنجم اردیبهشت در مصلاي بزرگ امام خمینی (ره) گرد هم آمدند تا نخستین گردهمایی این صنعت بزرگ کشورمان را برگزار کنند. ضمن اینکه امسال در حاشیه این نمایشگاه، نخستین همایش راهکارهای اجرایی اقتصاد مقاومتی نیز برگزار شد.

با اینکه شرکت‌های انگشت شماری از بخش‌های مرتبط با در و پنجره در این نمایشگاه شرکت کرده بودند، نکته قابل توجه اینکه نیمی از اسپانسرهای آن را شرکت‌های فعال در این حوزه تشکیل می‌دادند. بدین ترتیب که شرکت‌های پنجره دیبا، هافمن و مرات ماشین سه شرکت از شش شرکت اسپانسر این نمایشگاه بودند.

در حالی که برگزاری شانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران، امسال با ابهاماتی روبه‌روست، مصلاي تهران میزبان دومین نمایشگاه صنعت ساختمان و صنایع وابسته بود. به هر حال روشن نیست اگر برگزاری نمایشگاه ساختمان مطلوب است، چرا برگزاری شانزدهمین دوره نمایشگاه ساختمان در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران با اما و اگرهایی روبه‌رو شده است؛ به گونه‌ای که سال گذشته و پس از پایان برگزاری پانزدهمین دوره آن مسئولان ذی‌صلاح رسماً از توقف برگزاری این نمایشگاه خبر دادند. البته بگذریم از این مطلب که بر اساس اخبار رسیده احتمال برگزاری شانزدهمین دوره نیز، برغم تصمیم‌گیری مسئولان در سال گذشته، بسیار بالاست؛ و این موضوع نشان از وجود تشتت در تصمیم‌گیری‌های کلان، در این عرصه مهم و کلیدی دارد.

گذشته از این موارد، سوالی که شاید پاسخ به آن اندکی دشوار باشد این است که با توجه به وجود محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران که اختصاصاً برای این منظور ساخته شده و از امکاناتی مناسبی هم برخوردار است، و شاید آن را بتوان یکی از بزرگترین مجموعه‌های نمایشگاهی خاورمیانه برشمرد، چرا باید چنین نمایشگاهی در مکانی غیرتخصصی برگزار شود و مشکلات بسیاری را برای شرکت‌کنندگان خود به وجود بیاورد. به هر حال کاربری مصلاي بزرگ تهران و محدودیت‌های امنیتی آن روشن است و بر کسی پوشیده نیست. اما استلزامات یک مکان نمایشگاهی نیز موضوع مبهمی نبوده و امکاناتی که چنین مکانی باید به مشتریان خود ارائه دهد نیز واضح است.

پنجره ایرانیان نیز بنا بر رسم همیشگی خود در این نمایشگاه حضور یافت و با فعالان صنعت در و پنجره گفتگوی کوتاهی انجام داد. با هم این گفتگوها را می‌خوانیم:

شهرام علیزاده - آلوکد



■ آیا محصول یا خدمات جدیدی را در این نمایشگاه عرضه کرده‌اید؟

به تازگی اقدام به وارد کردن سیستمی در زمینه تست و بازرسی سیستم‌های در و پنجره، شیشه و نماهای آلومینیومی کرده‌ایم. در واقع یک نوع خلاء در این زمینه در کشور احساس می‌شود، چراکه هیچ نوع مرجع یا ملاک معینی برای ارزیابی این محصولات در کشور وجود ندارد. این مجموعه به صورت تخصصی در مورد تست و بازرسی سیستم‌های در و پنجره شیشه و نما و مصالح سبکی که در نما استفاده می‌شود، فعالیت می‌کند و یک شرکت بین‌المللی است که اکثر شرکت‌های جهانی از این شرکت گواهینامه دریافت داشته‌اند. این سیستم برای کارخانه‌های ایرانی بسیار مناسب است چون ما در کشورمان چنین تست‌هایی را نداشته‌ایم. این امر باعث می‌شود که خیال فعالان این عرصه راحت شود که کسی نمی‌تواند به سیستم آنها خللی وارد کند.

■ دومین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان را که در مصالای تهران برگزار می‌شود، چطور ارزیابی می‌کنید؟

این نمایشگاه با توجه به اینکه دومین دوره آن در حال برگزاری است، از سطح متوسطی برخوردار است؛ و بزرگترین ایراد آن عدم اطلاع‌رسانی مناسب آن می‌باشد. باید به این نکته توجه داشت که تبلیغات نمایشگاهی فقط به برپایی چند بنر در خیابان‌ها اطلاق محل نمایشگاه محدود نمی‌شود و باید سراسر استان تهران را در برگیرد. یکی از نقاط قوت این نمایشگاه نیز فضای آن است که من شخصا از آن بسیار لذت بردم. معماری بسیار چشم‌نواز و تهویه هوای مناسب از ویژگی‌های فضای نمایشگاهی مصالاست. ■ اما بسیاری عقیده دارند چون فضای اینجا برای برگزاری نمایشگاه طراحی نشده، و کاربری آن اصولا چیز دیگری بوده است، از کمبود امکانات لازم رنج می‌برد؟

به نظر من این طور نیست. من از امکانات و خدمات ارائه شده در این نمایشگاه رضایت دارم. حتی می‌توانم بگویم غرفه‌های این نمایشگاه از برخی جهات بهتر از غرفه‌های نمایشگاه بین‌المللی تهران بوده و به‌روزتر هستند. تنها موردی که چندان مناسب به نظر نمی‌رسد، وجود برخی شغل‌های نامرتبط است که باعث کاهش اعتبار وجهه تخصصی این نمایشگاه می‌شود. واقعا متوجه نشدم غرفه‌هایی که محصولات پلاستیکی یا ساعت عرضه می‌کنند با صنعت ساختمان چه سنجیتی دارند.

■ آیا از نحوه عملکرد ستاد برگزاری این نمایشگاه رضایت دارید؟

اگر از بحث تبلیغات بگذریم می‌توان گفت کار مدیریت خوب و قابل قبول بوده است. سال آینده در نمایشگاه مصلی شرکت خواهید کرد؟ ما همواره تمایل داشته‌ایم که در نمایشگاه‌ها مختلف شرکت کنیم. سال آینده نیز با توجه به شرایط در این باره تصمیم می‌گیریم.

حسن شهرآبادی - سکو ایران



■ محصول جدید سکو ایران در این نمایشگاه چه بوده است؟

در این نمایشگاه پروفیل‌های آلومینیوم ترمال برک و نان ترمال خود را عرضه کردیم.

■ نمایشگاه مصلی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نمایشگاه مصلی، نمایشگاه نسبتا خوبی است. به نظر من این نمایشگاه نسبت به سال گذشته حالت جدی‌تری به خود گرفته است.

■ از مدیریت و نحوه برگزاری این نمایشگاه رضایت دارید؟

به نظر من اطلاع‌رسانی در این زمینه بسیار محدود بود. بیشتر مشتریان ما اطلاعات مربوط به زمان برگزاری این نمایشگاه را از ما جویا می‌شدند.

امیر حجازی - هافمن



■ محصول جدید هافمن در این نمایشگاه چه بوده است؟

همانطور که قبلا هم اعلام کرده بودیم، پروفیل‌های

هافمن با فرمولاسیون جدید و به‌صورتی کاملا تقویت شده تولید و عرضه می‌شوند. علاوه بر این ما در این نمایشگاه پنجره‌هایی با سیستم‌های فولکس واگنی و کشویی، با طراحی جدید عرضه کرده‌ایم.

■ نمایشگاه مصلی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

این برای اولین باری است که ما در نمایشگاه صنعت ساختمان و صنایع وابسته که در مصلی برگزار می‌شود، شرکت می‌کنیم. به نظر من این نمایشگاه می‌توانست بهتر از این برگزار شود. نخستین مشکل این نمایشگاه مکان آن است، که به‌هیچ وجه برای برگزاری یک نمایشگاه تخصصی مناسب نیست. مسئله بعدی زمان برگزاری آن است که مناسب نبود، از ۴ روز نمایشگاه در روز آن تعطیل رسمی بود که باعث شد بازدیدکنندگان کم‌شماری به این نمایشگاه بیایند. اما نقطه مثبت این نمایشگاه بازدیدکنندگان آن بود که غالبا تخصصی بودند.

■ نحوه برگزاری نمایشگاه چطور بود؟

مدیریت نمایشگاه کمال همکاری را با ما داشت، اما با توجه به اینکه این مکان محل نمایشگاهی تخصصی نیست، به همین جهت امکانات قابل توجهی نیز در اختیار غرفه داران قرار نمی‌گیرد. زمان ورود هم بازرسی‌های بسیاری صورت می‌گیرد که مشکلات بسیاری را فراهم می‌کند. البته حق هم دارند به خاطر اینکه اینجا مصلی است و باید سختگیری‌های خودش را داشته باشد.

■ آیا سال آینده در این نمایشگاه شرکت خواهید کرد؟

اگر این نمایشگاه در سال آینده در نمایشگاه بین‌المللی باشد ما شرکت می‌کنیم در غیر این صورت نمی‌توانیم در این نمایشگاه حضور داشته باشیم.

حامد خیری - مورات ماشین



■ ممکن است محصولات جدید مورات ماشین را نام ببرید؟

خط سینگل لاین و خط سی.ان.سی، از جمله

محصولاتی است که در کنار ماشین‌آلات همیشگی مورات در این نمایشگاه به نمایش گذاشته‌ایم.

■ نمایشگاه مصلی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

حقیقتا انتظارات را برآورده نکرد و استقبال چندان هم از آن نشد. البته این عدم استقبال می‌تواند دلایل مختلفی داشته باشد، اما به هر حال به‌هیچ وجه راضی کننده نبود.

■ به نظر شما دلیل این عدم استقبال چه بوده است؟

فکر می‌کنم رکود موجود تاثیر خود را گذاشته و همه به‌نوعی منتظرند که ببینند چه اتفاقی می‌افتد. مشتریان بسیاری از ما می‌پرسند که آیا صنعت ساختمان از رکود خارج می‌شود یا نه؟ در واقع هنوز مشخص نیست که سرمایه‌گذاری در این صنعت مناسب است یا نیست.

■ از نحوه برگزاری نمایشگاه رضایت داشتید؟

از مدیریت و نحوه برگزاری رضایت نداریم، به این جهت که این مکان برای نمایشگاه مناسب نیست. مدیران و مسئولان عملا با همان دیدی که به نمایشگاه پوشاک و کتاب نگاه می‌کنند به صنعت ما نیز نگاه می‌کنند. در واقع آنها باید دیدی صنعتی به ما داشته باشند تا با این مشکلات مواجه نشویم.

■ با این وجود سال آینده در نمایشگاه مصلی شرکت می‌کنید؟

با این شرایط من به مدیریت شرکت پیشنهاد خواهم داد که دیگر در این نمایشگاه شرکت نکنیم.

بهرام جعفری - آلوپلاست



■ در مورد محصولاتی که به این نمایشگاه آورده‌اید توضیح دهید.

همانطور که می‌دانید پروفیل یو.پی.وی.سی همانطور که می‌دانید کشور آلمان است. ما در این نمایشگاه در دو غرفه از شرکت‌های همکار مشارکت داشته‌ایم. پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با پوشش آلومینیومی از جمله محصولات آلوپلاست است که در این نمایشگاه در معرض دید عموم قرار گرفته است.

■ نمایشگاه مصلی را چطور دیدید؟

از آنجایی که اکثریت بازدیدکنندگان این نمایشگاه مصرف‌کنندگان نهایی هستند، نمایشگاه بسیار خوبی بوده است.

■ به لحاظ مدیریتی عملکرد ستاد برگزاری نمایشگاه مصلی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نمایشگاه مصلی به جهت موقعیت مکانی مناسب خود و دسترسی راحت‌تر، با استقبال خوبی مواجه می‌شود. اما از سوی دیگر چون این نمایشگاه هنوز نوپاست، مسئولان آن با امور نمایشگاه‌آشنایی چندانی ندارند که امیدواریم در سال‌های آینده مشکلات ناشی از بی‌تجربگی مسئولان از میان برداشته شود.

فرید شیبانی - پترو پویا (بست ویژن)



■ بست ویژن برای این نمایشگاه محصول جدیدی را عرضه است؟

محصول جدید ما در سال ۹۵، پروفیل رنگی و قاب بازسازی است که به سبد محصولات شرکت اضافه کرده‌ایم.

■ نمایشگاه مصلی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

با توجه به نوپا بودن این نمایشگاه نمی‌توان توقع چندانی از آن داشت و باید فرصت بیشتری به آن داد. در این نمایشگاه بیشتر بازدیدکنندگان از بخش انبوه‌ساز هستند و ما براساس سیاست کاری خودمان پروژه‌هایی که در این نمایشگاه به ما ارجاع شده به کارگاه‌های مونتاژ کاری که با ما مرتبط هستند، معرفی می‌کنیم.

■ نحوه برگزاری نمایشگاه را چطور ارزیابی می‌کنید؟

از جمله نقاط ضعف این نمایشگاه می‌توان به ضعف بودن تبلیغات اشاره کرد. همچنین در زمینه تحویل غرفه نیز مشکلاتی وجود داشت.

■ سال آینده در نمایشگاه شرکت می‌کنید؟

بله. ما سعی می‌کنیم همه ساله در نمایشگاه‌ها شرکت کنیم.

جهان جاوید فر - کلبه شیشه‌ای لیان



■ مجموعه کلبه شیشه‌ای لیان در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کند؟

کلبه شیشه‌ای لیان در زمینه شیشه‌های جمع‌شو فعالیت دارد.

■ نحوه برگزاری نمایشگاه چطور بوده است؟

نسبت به سال گذشته ضعیف‌تر بود. البته به نظر من چون دو روز از برگزاری این نمایشگاه با تعطیلات رسمی مصادف بود، با استقبال قابل توجهی روبه‌رو نشد.

■ باتوجه به اینکه نمایشگاه در مصلی برگزار می‌شود، شما با مشکل خاصی روبه‌رو نبودید؟

نه خوشبختانه امسال مشکلات موجود بسیار کمتر از سال گذشته بود.

شاهد کاشانی - نانو وین



■ محصول جدید برای نمایشگاه آورده‌اید؟

بله. سیستم‌های کشویی سه ریل را در نمایشگاه عرضه کرده‌ایم. همچنین سیستم‌های لیفت‌اند

اسلاید که برای اولین بار خودمان آن را تولید کرده‌ایم. از دیگر محصولات جدید خودمان می‌توانم به پنجره‌های آلومینیوم اسکین - پنجره‌های یو.پی.وی.سی با روکش آلومینیوم - و نیز شیشه‌های هوشمند اشاره کنم.

■ نمایشگاه مصلی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

در مجموع نمایشگاه خوبی بود. به جز دو روزی که تعطیل بود در بقیه روزها بازدید خوب و امیدوارکننده بود.

■ با توجه به اینکه اینجا مصلی است و برای برگزاری نمایشگاه ساخته نشده است، امکانات نمایشگاه را چطور دیدید؟

قبلاً هم در این مکان نمایشگاه برگزار شده و مشکل خاصی وجود نداشته است. ضمن اینکه چون مصلی در مرکز اداری شهر قرار گرفته است، استقبال خوبی نیز صورت می‌گیرد.

■ تبلیغات این نمایشگاه در چه سطحی بود؟

تبلیغات هم نسبتاً خوب بوده است و در سطح شهر بیلборدهای خوبی را نصب کرده‌اند. اما برخلاف سال گذشته، امسال از پوشش تلویزیونی و کلا رسانه‌ای خبری نبود.

■ نحوه برگزاری نمایشگاه را چطور دیدید؟

از نحوه برگزاری نمایشگاه رضایت داشتیم. نمایشگاه منظم و با برنامه برگزار شد.

■ اگر نمایشگاه سال آینده با همین شرایط برگزار شود، آیا در آن شرکت خواهید کرد؟

بله، به امید خدا شرکت می‌کنیم.

اوزجان شاهین - یلکن



■ شرکت یلکن چه محصولات جدیدی را برای این نمایشگاه آورده است؟

بله ما در این نمایشگاه یراق‌آلات لیفت‌اند

اسلاید را ارائه کرده‌ایم؛ و به طور کلی هر یراقی که صنف یو.پی.وی.سی و آلومینیوم نیاز داشته باشد در این نمایشگاه عرضه کرده‌ایم و سبد کالای کاملی را برای ارائه به مشتریان آورده‌ایم.

■ نمایشگاه مصلی را چطور دیدید؟

نمایشگاه مصلی نسبت به نمایشگاه‌های دیگر ضعیف‌تر بوده است، ولی برای ما خوب بود. بازدیدکنندگان این نمایشگاه تخصصی بودند نه افراد عادی، و شرکت ما از حضور در این نمایشگاه راضی بوده است.

■ با توجه به اینکه این مکان به منظور برگزاری نمایشگاه‌ها ساخته نشده است، شما نمایشگاه مصلی را در مقایسه با نمایشگاه بین‌المللی تهران چطور ارزیابی می‌کنید؟

نسبت به نمایشگاه‌های دیگر، کنترل و محدودیت بسیاری وجود دارد و رفت و آمد بازدیدکنندگان و خود ما با مشکل روبه‌رو بوده است.

■ نحوه برگزاری نمایشگاه را چطور دیدید؟

خوب بود و ما از ستاد برگزاری نمایشگاه رضایت کامل داریم.

■ سال دیگر در این نمایشگاه شرکت می‌کنید؟

بستگی به موقعیت آن زمان دارد و الان نمی‌شود گفت که شرکت می‌کنیم یا خیر. اما از نظر نمایشگاهی مشکلی وجود ندارد، فقط بستگی به زمان برگزاری دارد.

بیست و یکمین دوره نمایشگاه بین‌المللی ساختمان تبریز برگزار شد

اشاره:

نشریه پنجره ایرانیان جهت پوشش خبری بیست و یکمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان تبریز به این محل اعزام شده بود. این نمایشگاه، در ۶ سالن شهريار ۱ و ۲، امیرکبیر، ستارخان، پروین اعتصامی و آذربایجان و از تاریخ ۲۱ الی ۲۴ اردیبهشت از ساعت ۱۵ الی ۲۱ در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تبریز برگزار می‌شد.

اولین چیزی که نظرها را به خود جلب می‌کرد، حضور گرم بازدیدکنندگان بود. البته با توجه به صنعتی بودن شهر تبریز، این انتظار وجود داشت که استقبال خوبی از این نمایشگاه صورت گیرد. اما ای کاش ستاد برگزاری نیز برنامه‌ریزی دقیق‌تری انجام می‌داد تا در روز نخست نمایشگاه شاهد برخی غرفه‌سازی‌ها نمی‌بودیم؛ ضمن اینکه هیچگاه متوجه نشدیم که چه ضرورتی داشت به خاطر حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، در سالن‌ها بر روی علاقه‌مندان تا ساعت ۱۸:۳۰ بسته بماند.

در بیست و یکمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان تبریز مشکل همیشگی اغلب نمایشگاه‌های کشور نیز وجود داشت و اکثر غرفه‌داران از کمبود تبلیغات گلایه داشتند. روشن است که یکی از دلایل صرف هزینه از سوی شرکت‌ها و حضور در چنین نمایشگاه‌هایی، اطلاع‌رسانی همگانی است که قاعدتا باید توسط برگزارکنندگان انجام شود. امیدواریم مسئولان مربوطه از این پس به این موضوع مهم توجه جدی‌تری داشته باشند.

به‌هرحال بیست و یکمین دوره این نمایشگاه، به معنای بیست و یک سال تجربه در برگزاری و مدیریت نمایشگاهی است، که کمترین نتیجه این همه سال تجربه، می‌بایست برنامه‌ریزی‌های دقیق در امور مختلف و مدیریت سالن باشد، که متأسفانه این امر چندان محسوس و ملموس نبود. امید است با توجه به حضور گرم شرکت‌کنندگان و غرفه‌داران، در سال‌های آتی این نمایشگاه با مرتفع کردن مشکلات، گامی رو به جلو بردارد.

در ادامه نظر شما را به گفتگوهای کوتاه نشریه پنجره ایرانیان با فعالان صنعت در و پنجره در این نمایشگاه، جلب می‌کنیم. به همین منظور سه سوال مشترک از غرفه‌داران پرسیده شد:

پرسش ۱: زمینه فعالیت شما چیست؟ چه محصول جدیدی را به نمایشگاه ساختمان تبریز آورده اید؟

پرسش ۲: استقبال بازدیدکنندگان چگونه بود؟

پرسش ۳: عملکرد ستاد برگزاری نمایشگاه را چگونه دیدید؟



وحید مستقیم بخشایش - آرات

۱. ما نماینده انحصاری پروفیل یوپی. وی.سی آرات، آک پروفیل در آذربایجان شرقی هستیم و پروفیل یوپی.وی.سی آرات را در این نمایشگاه به عنوان محصول جدید عرضه کرده‌ایم.

۲. استقبال بازدیدکنندگان خوب، اما عمومی است و برخی فقط برای نگاه کردن می‌آیند و استقبال تخصصی به نسبت به سال‌های گذشته کمتر است.

۳. نمایشگاه تبریز امسال، انتظارات را از نظر خدمات برآورده نکرده است و تبلیغات هم خوب نبوده است.



حامد فرج‌زاده - دیدآوران

۱. شرکت ما در زمینه تولید در و پنجره یوپی.وی.سی با پروفیل ویستا بست کار می‌کند. محصول جدید ما نیز برای عرضه در نمایشگاه، براق‌آلات آکاردئونی است.

۲. با توجه به اینکه روز دوم نمایشگاه است در مورد استقبال بازدیدکنندگان نمی‌توان نظر داد، اما به نظرم این نمایشگاه با استقبال خوبی مواجه می‌شود.

۳. خدمات خوب بوده است اما اطلاع‌رسانی نامطلوب بوده و تبلیغات ضعیفی در سطح شهر صورت گرفته است.



حسین غنایی - آوین پنجره ثمین

۱. شرکت ما در زمینه تولید در و پنجره یوپی.وی.سی فعالیت می‌کند. ما پروفیل‌های سری ۶۰ و ۷۰ وینتک و پروفیل‌های آلمانی آلوپلاست را برای ارائه به مشتریان آورده‌ایم.

۲. با توجه به لغو تحریم‌ها تغییرات چشمگیری را نسبت به سال گذشته در زمینه ساختمان شاهد بودیم، که این باعث شده است نمایشگاه ساختمان از استقبال بهتری نسبت به گذشته برخوردار شود.

۳. از ستاد برگزاری رضایت داریم و امیدوار هستیم که در سال‌های آتی عملکرد ستاد بهتر شود.



پیام کاظمی - شرکت بازرگانی آریان

۱. در زمینه فروش محصولات شرکت طلاپروفیل ارس با برند نووا ویتا در منطقه آزاد تجاری ارس فعالیت داریم. محصول جدیدی که در نمایشگاه ساختمان تبریز از آن رونمایی کرده‌ایم، پروفیل نووا ویتا است.

۲. استقبال بازدیدکنندگان در حد متوسط است. اما با برنامه‌ریزی می‌توان استقبال بازدیدکنندگان از نمایشگاه را بیشتر کرد.

۳. عملکرد ستاد برگزاری رضایت‌بخش نبوده است به جهت اینکه خدمات خوبی را برای نمایشگاه و غرفه‌داران انجام نمی‌دهند. اما ما سعی می‌کنیم با همین خدمات اندک کار خود را پیش ببریم. نظر تبلیغات و اطلاع‌رسانی هم، فعالیت ستاد برگزاری چنگی به دل نمی‌زد.



ابراهیم اصلی - تور آذر

۱. ما در زمینه پرده زبرا و توری پلیسه فعالیت می‌کنیم. شرکت برای این نمایشگاه از پرده‌های زبرا رونمایی کرده است، که ویژگی این نوع پرده این است که قابل تنظیم در برابر نور خورشید و دارای طیف رنگی می‌باشد.
۲. استقبال نسبت به سال گذشته، رشد چشمگیری داشته است.
۳. از ستاد برگزاری نمایشگاه به طور نسبی رضایت داریم، اما تبلیغات خوبی از سوی ستاد برگزاری نمایشگاه صورت نگرفت.



علی طباطبایی - گروه تولیدی طباطبایی

۱. در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی فعالیت داریم و یراق‌آلات فولکس واگن آلمانی و ترک را برای رونمایی در نمایشگاه آورده‌ایم.
۲. در این دو روز که اتفاقی رخ نداده است، اما امیدوارم که در روزهای آتی استقبال خوبی از نمایشگاه ساختمان تبریز صورت گیرد.
۳. از مدیریت و عملکرد آن رضایت کامل داریم.



حسین لاهوتی - بازرگانی لاهوتی

۱. زمینه فعالیت شرکت در واردات پروفیل کاروین از کشور ترکیه و تولید در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی است و محصول جدید شرکت در نمایشگاه تبریز، توری پلیسه است.
۲. امیدوار هستیم تا استقبال بازدیدکنندگان در روزهای آتی بهتر شود.
۳. خدا را شکر خدمات خوب بوده است و از نظر تبلیغات هم، نسبت به سال گذشته بهتر شده است.



محمود خلیلی - گروه صنعتی بن افراز

۱. در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی، ترمال بربیک، نمای کامپوزیت و شیشه‌ای مشغول به فعالیت هستیم.
۲. استقبال نسبت به سال‌های قبل تغییر چندانی نکرده است.
۳. خدمات بهتر بود، اما مانند همه ساله تبلیغات ضعیف بوده است.



احسان حاجی زاده - شرکت مارال درب

۱. ما در زمینه در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و کرکره‌های برقی فعالیت می‌کنیم.
۲. استقبال خوب بوده است و از میزان بازدیدکنندگان رضایت داریم.
۳. خدمات بد نبوده، اما تبلیغات ضعیف بوده است.



موسی خسروشاهی - مهر وین

۱. ما برای این نمایشگاه پروفیل سری ۷۰ شرکت را عرضه کرده‌ایم. از ویژگی این پروفیل می‌توان به اقتصادی بودن و شکل ظاهری آن اشاره کرد. که این مزایا باعث شده است تا این محصول منحصر به فرد شود.
۲. بازدیدکننده نمایشگاه زیاد بودند، اما گویا فقط برای تفریح آمده بودند و بازدیدکننده‌ها بیشتر عمومی بودند. در مورد حضور دیگر همکاران نیز امسال از سال گذشته بهتر بود.
۳. همکاری گروه برگزارکننده با غرفه‌داران به مانند سال‌های گذشته بوده و تغییری نکرده است. چیزی که بیش از همه دیده می‌شود بی‌برنامگی است. باید برنامه‌ریزی صورت گیرد تا هر صنف در سالن مجزایی جای گیرد. در ادوار گذشته سالن شهریار بیشتر برای شرکت‌های در و پنجره بود، در حالی که در این دوره سالن پروین اختصاصی بیشتر شرکت‌های در و پنجره را در خود جای داده است. عملکرد ستاد از نظر تبلیغات هم راضی‌کننده نبود و بنرهای تبلیغاتی انگشت‌شمار بود.



نیما بهمنش - گروه صنعتی بهیقا

۱. شرکت در زمینه ساخت و تولید در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و فروش پروفیل روتولند فعالیت دارد و محصول جدید برای نمایشگاه تبریز هم پروفیل روتولند است.
۲. به نسبت سال پیش استقبال بهتر بوده است.
۳. ما از عملکرد ستاد برگزاری نمایشگاه رضایت نداریم و تبلیغات هم در سطح شهر خیلی کم بود.



هادی محمد صادقی - شرکت در وین

۱. در زمینه پروفیل و یراق‌آلات یو.پی.وی.سی و ملزومات شیشه دو جداره فعالیت می‌کنیم.
۲. استقبال امسال خیلی خوب بوده است و ما از استقبال بازدیدکنندگان رضایت کامل داریم.
۳. ما از ستاد برگزاری نمایشگاه از نظر خدمات و مدیریت نمایشگاهی رضایت داریم اما از نظر تبلیغات نه، ستاد برگزاری در این مقوله موفق عمل نکرده است.



کمال نوبخت - صنایع حکمتی

۱. زمینه فعالیت شرکت بیشتر تولید پروفیل آلومینیوم در انواع مقاطع است و در کنار آن ارائه خدمات پولیش، آنادایزینگ، پراشینگ و خدمات رنگ پودری و طرح چوب است. به‌تازگی هم خط ریخته‌گری و کوره DC را فعال کرده‌ایم و امکان تولید بیل ۶ متری هم به‌وجود آمده است. محصول جدید شرکت هم سیستم‌های کرتین وال است که برای نمایشگاه عرضه می‌کنیم.
۲. با توجه به اینکه تنها دو روز از نمایشگاه گذشته است، نمی‌توان در مورد استقبال بازدیدکنندگان اظهار نظر کرد و جهت اینکه افتتاحیه در روز نخست تا ساعت ۷ طول کشید، عملاً روز اول را از دست دادیم. اما شرایط طوری است که در دو روز باقیمانده از نمایشگاه استقبال خوبی صورت خواهد گرفت.
۳. شرکت حدوداً ۱۰ سالی است که با همین غرفه در نمایشگاه ساختمان تبریز شرکت می‌کند و از ستاد برگزاری نمایشگاه رضایت داریم. اما از ستاد، بابت تبلیغات ناراضی هستیم.



رضا غلامی - دکتر وین

۱. زمینه فعالیت شرکت، تولید پروفیل یو.پی. وی. سی ۴ و ۵ کاناله است. و محصول جدیدی که برای عرضه آورده ایم پروفیل کشویی دو ریل، تک ریل و فریم های بازسازی است.
۲. نمایشگاه شلوغ است، اما فقط بازدیدکننده هستند و کسی به صورت تخصصی به نمایشگاه نیامده است.
۳. در مورد عملکرد ستاد هم نظری نمی توانم بدهم، چون نماینده ما پیگیر قضایا بوده است.



سونیا نصیری فرد - بازرگانی فیضی

۱. ما در زمینه فروش پروفیل یو.پی. وی. سی با برندهای وینتک و پلاست پن در آذربایجان شرقی فعالیت داریم.
۲. استقبال خوب است و با توجه به اینکه روزهای پایانی نمایشگاه پنجشنبه و جمعه است، استقبال بهتر خواهد شد.
۳. ما از عملکرد نمایشگاه رضایت داریم و تبلیغات نمایشگاه صنعت ساختمان خوب بوده است.



علی اعتمادی - سپید درب اعتماد

۱. در زمینه در و پنجره یو.پی. وی. سی و آلومینیوم فعالیت می کنیم، سقف ریلی، بالکن های شیشه ای یا پنجره های تاشو و پرده های جدید پلیسه از محصولات جدید ما در این نمایشگاه محسوب می شوند.
۲. پیچیده ترین و سخت ترین نمایشگاه ساختمان تبریز در طول ۱۰ سال گذشته، امسال بود. بازدیدکننده زیاد بوده است. باید دید در روزهای آتی چه اتفاقی خواهد افتاد.
۳. انتقادات بسیاری بر عملکرد ستاد برگزاری نمایشگاه در تبریز وارد است. ما مجبور هستیم که در این نمایشگاه شرکت کنیم، چون شرکت ما در تبریز است. تبریز در کشور، شهر صنعتی شناخته شده است. با توجه به اینکه این نمایشگاه ۲۱ دوره را پشت سر گذاشته است، انتظارات از این نمایشگاه بالاتر است، اما از نظر کیفی رشد چندانی نداشته است. تبلیغات هم ضعیف بوده است.



سعید نجایی - آراین پاژن

۱. شرکت آراین پاژن با ۱۴ سال سابقه در زمینه مونتاژ و تولید در و پنجره یو.پی. وی. سی فعالیت می کند. محصول جدید برای نمایشگاه تبریز پنجره های ترمال بریک است.
۲. با توجه به اینکه روز دوم نمایشگاه است، استقبال بد نیست، اما اصولا نمایشگاه در شهرستان ها بیشتر در آخر هفته ها مورد استقبال قرار می گیرد.
۳. عملکرد ستاد برگزاری و همچنین تبلیغات سطح شهری نمایشگاه تبریز خوب بوده است.



غلامرضا عسگری - بازرگانی سفیر

۱. شرکت در زمینه عرضه یراق آلات و پروفیل فعالیت می کند. محصول جدیدی که در نمایشگاه ساختمان تبریز آورده ایم، پروفیل اک پروفیل می باشد.
۲. استقبال خوب بوده است و صرفا هدف ما از حضور در نمایشگاه ها این است که تجدید دیدار با همکاران خود داشته باشیم.
۳. ستاد برگزاری نمایشگاه از نظر تبلیغات و خدمات ضعیف ظاهر شده است. به جای اینکه خدماتی از قبیل سرویس برای تسهیل در رفت و آمد شرکت کنندگان قرار دهند، از شرکت کنندگان ورودی هم دریافت می کنند چیزی که در اغلب نمایشگاه های سراسر کشور دیده می شود.



امیر خلیل زاده - تبریز درب

۱. ما در زمینه در و پنجره یو.پی. وی. سی و شیشه دوجداره فعالیت می کنیم. محصول جدید که نه، اما طرح جدیدی از پنجره یو.پی. وی. سی ارائه کرده ایم، بدین صورت که وقتی لنگه باز می شود، داخل آن نیز یک لنگه دیگر باز می شود.
۲. استقبال بازدیدکنندگان رضایت بخش بوده است.
۳. عملکرد ستاد برگزاری از نظر تبلیغات، مانند سال گذشته بوده است که می توانست بهتر صورت گیرد و از نظر خدمات هم وضعیت نسبت به سال گذشته بدتر شده است.



علیرضا داوران - آذر خزر

۱. زمینه فعالیت شرکت، تولید در و پنجره یو.پی. وی. سی است. در نمایشگاه امسال تبریز با همان تولیدات قبلی شرکت کرده ایم.
۲. با توجه به اینکه روز دوم نمایشگاه است نمی شود نظر داد، اما امیدواریم که استقبال خوب باشد.
۳. مدیریت ستاد خوب نبود، نمونه اش همین آلودگی صوتی است که بعضی از غرفه داران ایجاد می کنند. شما توجه داشتید که از ساعت ۱۵ تا ۲۱ که نمایشگاه دایر است، برخی از دوستان با این حجم صدای موسیقی، مشکل ایجاد می کنند که مدیریت نیز هیچگونه توجهی به این قضایا ندارد. ستاد برگزاری نمایشگاه نسبت به پولی که می گیرند خدمات خوبی ارائه نمی دهند و وضع غرفه سازی نمایشگاه ساختمان تبریز حال و روز خوبی ندارد. از تبلیغات نیز رضایت ندارم، چون اطلاع رسانی ضعیف بوده است.



فردین باقری - شرکت تایماز

۱. زمینه فعالیت شرکت در تولید و فروش پروفیل وین کلاس در آذربایجان شرقی است.
۲. استقبال فعلا خوب بوده است اما در روزهای آتی بهتر می شود.
۳. عملکرد ستاد برگزاری نمایشگاه از هر نظر خوب بوده است.



فربد
کیفیت، غالب است



پروفیل در و پنجره
یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰ ۲۱ - ۲۷۶۱۱

جست‌و‌پژویش آلومینیوم و یو پی وی سی

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

رهاو؛ پروفیلی به قدمت صنعت یو.پی.وی.سی
(بخش اول) ۸۶



فرید
کیفیت، غالب است

مژده ای دل که می‌جانی نفسی می‌آید





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با
مدیر فنی شرکت رهاو در ایران مطرح شد:

رهاو؛ پروفیلی به قدمت صنعت یو.پی.وی.سی (بخش اول)

انتشاره:

پروفیل رهاو در ایران آنقدر آوازه به هم زده است که نیاز چندانی به معرفی ندارد. این شرکت که می‌توان آن را یکی از پایه‌گذاران اصلی صنعت یو.پی.وی.سی قلمداد کرد، فعالیت‌های خود را در ایران حدوداً ۵ سال پیش آغاز کرده است، اما در همین مدت اندک نام خود را با بالاترین سطح کیفیت پنجره در کشورمان گره زده است؛ و البته همه این موفقیت‌ها مرهون برنامه‌ریزی‌های دقیقی است که ویژگی صنعت آلمان به شمار می‌رود. رهاو پیش از ورود به ایران مطالعات بسیاری را برای شناخت شرایط مختلف کشورمان انجام داد. همچنین پس از شروع فعالیت‌های خود، بدون هیچ هیاهویی با برنامه‌ای مدون و مشخص توانست نام خود را در کنار بهترین برندهای این حوزه تثبیت کند. فرصتی به دست آمد تا گفتگویی را با مهندس بابک ثقه‌الاسلام، مدیر فنی رهاو در ایران انجام دهیم. در این گفتگوی مفصل که در دو بخش از حضور گرامیتان خواهد گذشت، ایشان ضمن توصیف فعالیت‌های شرکت رهاو، در خصوص معیارهای یک پنجره استاندارد و همچنین دلایل افت کیفیت در بازار یو.پی.وی.سی ایران توضیحاتی جامع ارائه داد. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ در مورد شرکت رهاو توضیح مختصری بفرمایید؟

شرکت رهاو، سالیان بسیاری است که به‌صورت تخصصی در زمینه پلیمر فعالیت می‌کند. رهاو یک شرکت فامیلی است که تمام سرمایه این شرکت متعلق به خانواده واگنر می‌باشد. این شرکت به هیچ بانک و هلدینگ وابسته نیست و همه مخارج آن از طریق این خانواده تامین می‌شود. البته این شرکت در چند حوزه مشغول به کار است که یکی از آنها تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی است.

رهاو را می‌توان مبدا پنجره یو.پی.وی.سی در جهان برشمرد. حدود سال ۱۹۵۸ بود که یک شرکت پنجره‌ساز آلمانی که پنجره‌های آهنی تولید می‌کرد، از رهاو درخواست می‌کند برای پنجره‌های آهنی روکش طراحی کنند که دیگر نیاز به رنگ کردن مستمر پنجره‌ها نباشد. تا سال ۱۹۶۴ رهاو ۱۰ سیستم مختلف ارائه داد و در این سال اولین سیستم پروفیل خود را معرفی کرد. در حال حاضر نیز رهاو در سراسر دنیا ۱۹۰ دفتر و ۱۷۰۰۰ کارمند دارد.

■ شرکت رهاو به غیر از پروفیل چه محصولات دیگری تولید می‌کند؟

رهاو محصولات متعدد پلیمری دارد که می‌توان به تولید انواع پروفیل‌های یو.پی.وی.سی و لوله‌های ساختمانی در حوزه ساختمان و همچنین قطعات خودرو اشاره کرد. سپر، داشبورد، لوله‌های آب و دیگر قطعات پلاستیکی خودروهایی مانند مرسدس بنز، بامو، آئودی و کرایسلر، تعدادی از محصولات شرکت رهاو هستند. همچنین رهاو قطعات هواپیماهای ایرباس را نیز تولید می‌کند. قطعاتی مانند پنجره، سیستم‌های لوله و داکت‌های برق این هواپیماها نیز در شرکت رهاو ساخته شده‌اند.

■ فعالیت‌های رهاو در ایران از چه زمانی شروع شد؟

رهاو پیش از ورود به بازار ایران هزینه سنگینی را برای انجام مطالعات در خصوص شرایط اقلیمی و عوامل مهم دیگر انجام داد و در نهایت نقشه‌های کامل فشار باد،

نقشه میزان تشعشع یو.وی و نقشه‌های دیگری از این دست را از سراسر ایران فراهم کرد و با برخورداری از اطلاعات کامل وارد ایران شد. اما این مقطع زمانی دقیقاً مصادف با زمانی بود که اغلب برندهای مطرح خارجی در حال خروج از ایران بودند. با این حال در این پنج سال که بازار ایران دچار رکود بود، رهاو روندی صعودی را طی کرده است. روشن است که این موفقیت مرهون اشراف و تسلطی بوده است که رهاو بر شرایط بازار داشته و با برنامه‌ریزی‌های دقیق و تلاش‌های فراوان توانسته است روند رو به رشدی را در این سال‌ها طی کند. در حال حاضر نیز دفتر رهاو در ایران در شرف تاسیس است.

■ نحوه قبول نمایندگی رهاو به چه صورتی است و چه شرایطی دارد؟

سیستم این شرکت به‌صورتی است که به هنگام رجوع مشتری برای خرید پروفیل، رهاو به هیچ عنوان لیست قیمت را در اولین قدم ارائه نمی‌دهد. متقاضیان مورد ارزیابی‌های دقیق قرار می‌گیرند؛ آنها هم از جهت امکانات مادی و سخت‌افزاری و هم از جهت عوامل مانند شرایط روانشناختی، مورد بررسی و تجزیه تحلیل قرار می‌گیرند، و در صورت مثبت بودن نتیجه این ارزیابی‌ها، مرحله بعدی یعنی آموزش آغاز می‌شود. بدین صورت که تیم فنی رهاو در کارگاه مورد نظر حضور پیدا کرده و روند پنجره‌سازی را به‌صورت کامل آموزش داده و در نهایت نیز گواهینامه‌ای به آن کارگاه داده می‌شود. البته این نظارت‌ها، هم در قسمت تولید و هم در زمان نصب در محل، به‌صورت مداوم انجام می‌شود و در صورت مشاهده خطا در کار این دوستان، گواهینامه آنها ابطال می‌گردد؛ و در این صورت شرکت رهاو به‌هیچ وجه دیگر به چنین افرادی پروفیل نمی‌فروشد. به‌طور کلی سخت‌گیری‌های رهاو بسیار بی‌رحمانه است. کارگاه‌های ما ملزم هستند که اقلامی مانند پیچ، گسکت، گالوانیزه، کانکتور و غیره را از خود شرکت تهیه کنند و نمی‌توانند از هر جنسی که خواستند استفاده کنند. در واقع غیر از براق و شیشه، کلیه ملزومات پنجره باید از شرکت رهاو تامین

از سوی دیگر به این نکته نیز باید توجه داشت که گالوانیزه مناسب حتما باید نورد سرد شده باشد و به شکلی باشد که حفره درون پروفیل را کاملا پر کند. متأسفانه این معیارها به‌ندرت در صنعت پنجره‌سازی کشورمان رعایت می‌شود. با چنین شرایطی گالوانیزه هرگز نقش اصلی خود را ایفا نمی‌کند و حتی در طول زمان لطماتی را به پنجره وارد می‌کند. بدین معنی که وقتی میان گالوانیزه و پروفیل فاصله باشد و پیچی هم روی آن نصب شود، پروفیل اندکی می‌تابد. پس از نصب به مرور و در اثر انبساط و انقباض تابیدگی پروفیل افزایش می‌یابد. بدین ترتیب پنجره‌های که روز اول آب‌بندی خوبی داشته است، هفته دوم به سر و صدا می‌افتد و هفته سوم اصلا بسته نمی‌شود.

کاربرد گسکت نیز در کشورمان چندان آگاهانه نیست. بسیاری فکر می‌کنند گسکت برای زیبایی است. در حالی که نقش گسکت این است که مانع ورود هرگونه گرد و غبار از قسمت بازشو به داخل خانه شود. هرچه انعطاف‌پذیری و قابلیت کشسانی گسکت بالاتر باشد، برای استفاده در پنجره‌ها مناسب‌تر است. متأسفانه به این موارد توجه چندان نمی‌شود.

■ آیا نرم‌افزارهای طراحی تمامی این فاکتورها را محاسبه نمی‌کنند؟

همه نرم‌افزارها نه، البته شرکت رهاو نرم‌افزار اختصاصی را در اختیار اغلب کارگاه‌های خود گذاشته است که به‌صورت کامل تمامی جزئیات تأثیرگذار بر پنجره را محاسبه می‌کند: وزن بازشو را محاسبه می‌کند، نوع پیراق و شیشه را پیشنهاد می‌دهد. حتی مواقعی را که باید از پروفیل کمکی استفاده کنید نیز به شما گوشزد می‌کند و تا تمامی مشکلات یک واحد پنجره حل نشده باشد، شما نمی‌توانید طراحی پنجره دیگری را آغاز کنید.

■ مشکلی که در این زمینه وجود دارد این است که غالبا طرح اصلی پنجره‌ها توسط ساختمان‌سازها ارائه می‌شود، و مونتاژکاران فقط طرح‌های آنها را اجرا می‌کنند.

به نظر من، یکی از وظایف ما پنجره‌سازها این است که با ساختمان‌سازها در مورد آداب پنجره صحبت کنیم. نباید هر طرحی را که به ما داده می‌شود بسازیم. به‌هر حال مواردی وجود دارد که ساختمان‌سازها از آنها اطلاعاتی ندارند یا به خاطر سود بیشتر مواردی را از ما طلب می‌کنند. اگر ما آنها را توجیه نکرده و در مقابل منفعت‌طلبی برخی از آنها نیاستسیم، این وضعیت بر همین منوال بوده و حتی وخیم‌تر نیز خواهد شد.

■ به نظر شما این افت کیفیت در ایران چه دلایلی داشته است؟

دلایلی بسیاری را می‌توان برشمرد. یکی از این دلایل رواج معامله‌های مدت‌دار و چکی در این صنعت است. بسیاری از این مشکلات، از جمله تسویه‌حسابی ساختمان‌سازها و غیره همه به خاطر رواج این سنت غلط است، در حالی که اگر خرید و فروش‌ها همه نقدی باشند، این مشکلات به‌وجود نمی‌آیند. در واقع پنجره‌سازها برای رقابت با یکدیگر دست به نوعی خودزنی زده‌اند، و شرایط به‌گونه‌ای شده است که امروز ساختمان‌سازها در ازای ساخت پنجره حتی حاضر به پرداخت پول نیستند و واحدهای ساخته شده خود را ارائه می‌دهند. این فشار به نوبه خود به فروشندگان مواد اولیه منتقل می‌شود. همانطوری که می‌دانید بسیاری از این شرکت‌ها امروز تعداد فراوانی چک واخورده دارند. در حالی که شرکت رهاو به هیچ وجه با این مشکلات مواجه نیست، چون فقط به‌صورت نقدی می‌فروشد.

■ آیا استفاده از پنجره‌های یو.پی.وی.سی در پروژه‌های مختلف محدودیتی نیز دارد؟

مهد پنجره یو.پی.وی.سی آلمان است. اما شما در این کشور نمی‌بینید که در لابی هتل‌ها، ویتترین مغازه‌ها و مواردی از این دست از یو.پی.وی.سی استفاده شده باشد. ببینید دلیل اصلی استفاده از یو.پی.وی.سی، عایق بودن است، بنابراین باید در جایی استفاده شود که این مزیت مورد نیاز باشد. بحث دوم سایز پنجره است که یو.پی.وی.سی در این زمینه محدودیت‌هایی دارد.

به‌طور کلی هر ماده اولیه جایگاه خاص خود و همچنین محدودیت‌هایی دارد. اگر این محدودیت‌ها شناخته شوند، می‌توان بهترین پنجره دنیا را ساخت. از نظر ما بهترین پنجره از نظر قیمت، کیفیت و دوام پنجره یو.پی.وی.سی است و محصولات رهاو این ادعا را به اثبات رسانده است.

شود. همچنین در خصوص پیراق نیز مونتاژکاران ما ملزم به استفاده از پیراق آلمانی هستند.

■ رهاو در زمینه آموزشی چه برنامه‌هایی را اجرا می‌کند؟

سیستم آموزشی رهاو یک سیستم دائمی و همیشگی است. شرکت ما مرتباً سمنارهای آموزشی برگزار می‌کند. آموزش‌های تک به تک نیز چه در محل شرکت چه در محل کارگاه‌ها صورت می‌گیرد. همچنین تیم رهاو در ایران نیز تحت آموزش‌های مداوم قرار دارند. همچنین بولتن‌ها خبری در خصوص موارد جزئی و مهم دائماً منتشر شده و در اختیار مونتاژکاران و مشتریانمان قرار می‌گیرد.

■ به نظر شما پنجره‌هایی که از پروفیل رهاو ساخته شده چه مزیت‌هایی دارد؟

توجه داشته باشید که رهاو به دنبال ساختن پنجره‌های عجیب و غریب نیست. اتفاقاً از نظر ما پنجره می‌تواند کاملاً ساده هم باشد. منتها باید تمام مواردی را که از یک پنجره انتظار می‌رود لحاظ کرده باشد. یعنی این پنجره در درجه نخست باید ما را از عوامل بیرونی مانند سرما، گرما، سروصدا و گرد و غبار محافظت کند. ضمن اینکه زیبا و بادوام باشد. فکر می‌کنم شاخصه‌های اصلی یک پنجره این موارد است که رهاو نیز همواره به دنبال تأمین کردن این معیارهاست.

■ چگونه می‌توان یک پنجره خوب و استاندارد را تولید کرد؟

ابتدا باید طراحی مناسبی برای یک پنجره ارائه داد. منظورم از طراحی کشیدن شکل و ابعاد پنجره نیست، بلکه محاسبه تمامی فاکتورهای تأثیرگذار است. ازسوی دیگر به این نکته نیز باید توجه داشت که در بسیاری موارد ما مجبور هستیم میان زیباتر شدن و کارایی یکی را انتخاب کنیم. که از نظر شرکت رهاو در این موارد همواره کارایی ترجیح دارد. در زمینه ابعاد پنجره نیز باید شرایط موجود را به‌صورت واقع‌نگرانه مورد ارزیابی قرار دهیم. برای مثال در بسیاری از شهرهای بزرگ کشورمان به خصوص تهران پنجره‌های بسیار بزرگ بی‌معنا هستند، زیرا اولاً در تهران به دلیل آلودگی و بی‌نظمی در معماری شهری منظره چندان باقی نمانده است؛ ازسوی دیگر به دلیل مسائل فرهنگی، غالباً خانواده‌های ما از پرده‌های ضخیم و چندلایه استفاده می‌کنند. با لحاظ کردن واقعیت‌هایی از این دست، چرا باید پنجره‌های بزرگ طراحی کرد و در بسیاری مواقع کارایی را فدای بزرگی بیهوده پنجره‌ها کرد؟

ضمن اینکه پنجره بزرگ همیشه زیبا نیست. اگر سنت‌های ارزشمند خودمان را بررسی کنیم خواهیم دید که خانه‌های، حتی مجلل، پدران ما پنجره‌هایی کوچک و بسیار زیبا داشتند. یعنی شاید سبک زندگی، روحیه و فرهنگ ما به چنین پنجره‌هایی نزدیک‌تر باشد. به نظر من ابعاد پنجره نباید بیشتر از ۹ متر مربع باشد. تازه در خصوص چنین ابعادی نیز فاکتورهای بسیاری مانند فشار باد، سایز بازشو، ممان ایترسی بازشوها باید به‌طور کامل در نظر گرفته شوند. یکی از فاکتورهای مهم پنجره که در ایران هنوز جا نیافته است، حداکثر خم‌پذیری شیشه یا «فاکتور ال» شیشه است. یعنی میزان قوسی که شیشه در مقابل فشار باد برمی‌دارد، باید مشخص باشد. متأسفانه در ایران در خصوص فاکتور ال آگاهی چندان وجود ندارد. در حالی که شما با توجه به ابعاد پنجره و ارتفاعی که این پنجره نصب خواهد شد، باید شیشه‌هایی با انعطاف‌پذیری متفاوتی را به کار برید.

معیار دیگر پنجره استاندارد نفوذناپذیری آن در خصوص انواع آلودگی‌هاست. با توجه به گرد و خاک و آلودگی هوا و مواردی از این دست، نکته بسیار مهم برای خانواده‌های ما عدم نشت چنین آلودگی‌هایی به داخل خانه‌هاست.

■ ملزومات دیگری مانند گالوانیزه و گسکت چقدر در کیفیت یک پنجره نقش دارند؟

یکی از معضلات دیگر صنعت پنجره یو.پی.وی.سی، گالوانیزه است. گالوانیزه‌هایی که در بازار هستند، اصلاً شناسنامه ندارند. متأسفانه اغلب پنجره‌سازها نیز عموماً گالوانیزه‌هایی را می‌خرند که بتوانند در پروفیل‌های مختلفی از آن استفاده کنند. در واقع به نقش گالوانیزه توجهی نمی‌شود. گالوانیزه تقویت‌کننده پنجره است و باید نیروهای وارد بر پنجره را جذب کند و از طریق پیچ‌ها به سازه ساختمان منتقل کند. اگر گالوانیزه این قابلیت را نداشته باشد به هیچ دردی نمی‌خورد. حال وقتی این تقویت‌کننده‌ها اصلاً شناسنامه نداشته باشند، در واقع امکان انجام محاسبات مختلف وجود نخواهد داشت. برای مثال، آیا می‌توان صرفاً گفت، تیرآهن ۱۶ خوب است؟ مسلماً نه. ما باید بتوانیم بگوییم این تیرآهن برای کدام شرایط مناسب است یا نیست.

istanbul pvc®

UPVC DOOR & WINDOW SYSTEMS

پروفیل های چهار و پنج محفظه UPVC



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

Tel/Fax: +98 21 88209209, 88774241

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

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

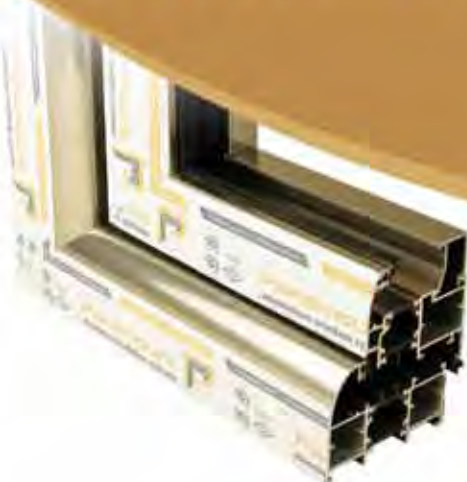
70



80

پروفیل‌های آلومینیومی ترمال بریک پارامونت در ایران

0912 106 2685



پارامونت

تولید درب و پنجره ترمال بریک و upvc

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



AMG
گروه مرجانی
MARJANI GROUP
window industrial co.

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

تلفن: ۰۴۱)۳۳۳۱۲۲۷۱ و ۰۴۱)۳۳۳۱۱۹۲۲
فکس: ۰۴۱)۳۳۲۹۳۰۶۹ همراه: ۰۹۱۴۶۶۲۷۵۵۸

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



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

✓ تهویل به روز در سراسر ایران



دفتر مرکزی: تهران، ونک، ملاصدرا، شیرازی جنوبی، بهار دو، پلاک ۳۰

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

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

زاینده رود، طبقه ۲، واحد ۸

تلفکس: ۳۴ ۵۲۲ ۳۷۷ (۰۳۱) - ۳۴ ۶۳۹ ۳۷۷ (۰۳۱)





نماینده انحصاری فروش پر و فیل پرشین PVC در استان البرز و تهران

فروش یراق آلات، چسب فوم، ملزومات نصب و مقاطع گالوانیزه

دفتر مرکزی: ونک . ملاصدرا . شیرازی جنوبی . بهار دوم . پلاک ۳۰
انبار (رباط کریم): رباط کریم . نرسیده به پلیس راه . خیابان چمران
کوچه چمران دوم . پلاک ۴۴
انبار (آهن مکان): بزرگراه آزادگان . بازار آهن مکان . نبش خیابان
هفتم مرکزی . شماره ۱۸۹۵
تلفن: ۸۸۶۲۸۷۲۸ . ۸۸۲۱۹۳۸۲ فکس: ۸۸۲۱۹۳۸۰



DR. WINO®

UPVC Profile



اولین دارنده گواهینامه فنی اتحادیه اروپا E.T.A در صنعت UPVC



آدرس کارخانه: کرج ، مهرشهر ، منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه پیام

تلفن : ۵-۲۰۲۶۶۲۰۳۳-۰۲۶ دفتر مرکزی : ۵۵-۸۸۵۰۷۴۵۱ فکس : ۸۸۵۱۶۶۰۱

www.drwinupvc.com

DR. WIN[®]

UPVC Profile



تولید کننده پروفیل های رنگی و لمینیت به دلخواه شما
پذیرش نمایندگی معتبر از سراسر کشور

www.drwinupvc.com
info@drwinupvc.com

آغاز ۱۳۹۵ با اهداف جدید ...

آغاز تولید پروفیل UPVC سری ۶۰ پنج کانال در ایران
تولید یراق آلات آتنا تک در ایران
تولید چسب سیلیکون آتنا تک در ترکیه

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

ساخت و تجهیز کارخانه پروفیل UPVC آتنا تک در ایران
ادامه تولید یراق آلات آتنا تک در ترکیه
آغاز تولید چسب سیلیکون آتنا تک در ترکیه

۱۳۹۴

۱۳۹۳

تمایندگی فروش پروفیل های UPVC ایرانی
آغاز تولید یراق آلات آتنا تک در ترکیه و مونتاژ آن در ایران

۱۳۹۲

تمایندگی فروش پروفیل های UPVC ایرانی
آغاز تولید یراق آلات آتنا تک برای اولین بار در ایران

۱۳۹۰

پایان تولید در و پنجره UPVC
آغاز تمایندگی فروش پروفیل های UPVC ایرانی

۱۳۸۹

ادامه تولید در و پنجره UPVC
تمایندگی فروش پروفیل های UPVC
معتبر ترک

۱۳۸۷

آغاز تولید در و پنجره
UPVC با نام آتنا تک نما

۱۳۸۵



ATA TECH
UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

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

تلفن: ۴۷۵۱ (۰۲۱)

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



کیفیتی بی نظیر و انتخابی کم نظیر

16 PROFILES 60 Series 5 Chamber

تولیدکننده پروفیل UPVC پنج کانال - سری ۶۰ در ایران

کرامت اور سکون

پروفیل در و پنجرہ یو پی وی سی

وانا وین VANAWIN

UPVC PROFILE PRODUCER



دفتر تهران: خیابان ملاصدرا، بعد از بیمارستان بقیه الله، پلاک ۲۰۰، طبقه ۵ تلفکس: ۸۸۰۶۴۶۹۸ - ۸۸۰۶۴۵۲۹ (۰۲۱)

دفتر اصفهان: ابتدای شیخ صدوق شمالی، بن بست ندا، ساختمان سینا، طبقه ۲، واحد ۳

دورنگار: ۳۶۶۲۴۶۲۶ (۰۳۱)

تلفن: ۷-۳۵۰۴۱۳۵۰۱ (۰۳۱)

www.vanawin.com

info@vanawin.com



شرکت کارپن

 **KAR|PAN**

تولید و عرضه پروفیل UPVC

تهران، میدان ونک، خیابان آفتاب، بن بست هشتم، پلاک ۴، واحد ۷
تلفن: ۰۲۱ ۸۸۰۵۹۱۱۲ فکس: ۰۲۱ ۸۸۶۰۷۷۹۷

DECEUNINCK / WINDOWS AND DOORS
THE BELGIUM PROFILE SYSTEMS

deceuninck



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



innovation



ecology



design

Building a sustainable home



REHAU®

Unlimited Polymer Solutions



کیفیت برتر در دسترس همگان

انتخاب درست با پروفیل برتر ساخت آلمان

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

MADE IN
GERMANY



Euro-Design 70



Euro-Design 60



Euro-Design Slide



REHAU
QUALITY

WINDOW
DESIGN

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

Construction
Automotive
Industry



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



The future of windows in strong brands:



KÖMMERLING®





profine GmbH
International Profile Group

Mülheimer Str. 26, Geb. 59
53840 Troisdorf
Germany

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



profine Iran
Hamed Shaibani
Country Head Iran

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

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

دفتر پروفاین در ایران:

تهران- ابتدای بلوار قیطریه-

میدان پیروز- پلاک ۷

تلفکس: ۲۲۹۸۴۰۷۷

موبایل: ۰۹۱۲۲۹۶۹۷۷۸

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

بازرگانی
سبحان

 **Sobhan Trading**

UPVC Windows . Doors



VISTA BEST®

UPVC Window & Door Profiles

نماینده فروش پروفیل ویستا بست در استان البرز

■ www.sobhanupvc.com
■ bazarganisobhan@gmail.com

■ آدرس: البرز - کمالشهر - جنب تالار پاسارگاد
■ ۰۰۹۵۷۱۳۴ (۰۲۶) | ۰۶۶۷۰۶۶ (۰۲۶) | ۰۶۶۷۰۹۰ (۰۲۶)

مهر وین

نماینده انحصاری
فروش پروفیل

WINER
ترکیه



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

همراه : ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

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



FENSTER  **MANN**[®]
KUNSTSTOFF FENSTER UND TÜREN SYSTEMS

آسیاجام پروفیل

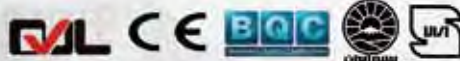
تولید کننده پروفیل upvc



• نگاه متفاوت
• پنجره متفاوت
• کیفیت متفاوت ...



آدرس: تبریز، جاده تهران، شهرک صنعتی
عالی نسب، خیابان صنعت، قطعه ۴۴
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۹۳۶۵-۶
فکس: ۰۴۱-۳۶۳۰۹۳۶۴
www.fenster-mann.com
info@fenster-mann.com





Chemson
Polymer-Additive AG

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

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

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



Mahdistejarat

شرکت ماهدیس تجارت

تهران، خیابان نیاوران، خیابان جمشیدیه (قیقیه)
خیابان ۳۲، پلاک ۲۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱۳۸۱۷۰۹۰ - فکس: ۰۲۱۳۴۸۸۷۰

www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.com



pratique  يراتي





www.kotzolt.ir



اقتصادی ترین و سنگین ترین
پروفیل UPVC در ایران
تحت لیسانس KOTZOLT آلمان



GERMANY

تهران

کیلومتر ۱۸ جاده قدیم کرج، شهرک صنعتی سازه گستر سایپا،
خیابان نگارستان، شماره ۹۸، گروه صنعتی البرز

تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۹۸۱۱-۱۹

ماشین سازی و فمکاری ذوالقدر

تولیدکننده درو پنجره یو پی وی سی

تخصص ما خم UPVC است



ارائه دهنده خدمات خم UPVC در کارگاه مجزا و مجهز به دستگاه های متعدد از جمله دستگاه جدید ۴متری (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

Design by: Parsparsh Iranian



- سازنده درو پنجره UPVC با پروفیل های درجه یک با کیفیت عالی
- سازنده دستگاه خم با کوره ۴متری و میز متحرک در اندازه سفارشی با دستورالعمل 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، مسجی و...) با دستورالعمل آسان و برای اولین بار در اندازه به سفارش مشتری به همراه ضمانت و آموزش و لوازم تکمیلی



info@aksubicak.com.tr
www.aksubicak.com.tr



برای تهیه تیغچه ، قالب جوش و زهوار با دفتر مستقیم اکسو در تهران و استانبول تماس حاصل نمائید.

Istanbul Office:

İkitelli Organize Sanayii Bölgesi Demirciler Sanayii Sitesi G-1 Blok No: 471-472 İkitelli / Istanbul
Tell(Viber and Telegram): +90 (533) 685 25 30 | +90 (216) 324 24 25

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



به درخشندگی آفتاب

SUN WIN

پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی



Design By: Pajouh Interior



70 Series & 4Chamber

پذیرش نمایندگی معتبر فروش از سراسر ایران

تلفن: ۸۸ ۲۷ ۳۸ ۴۴ ۰۲۱ | همراه: ۰۹۱۲۱۰۵۳۵۱۵

www.sunwinpvc.com



TUV
WISSEN



TUV
WISSEN



TUV
WISSEN



TUV
WISSEN



UOR WIN

رضایت ماندگار با برندی جدید و کیفیت جدید ...

اوروین
UOR WIN
UPVC Windows & Door

تولیدکننده برترین پروفیل های UPVC
سری ۶۰۰۰ - چهار محفظه
تولیدکننده لاستیک های درزگیر دو جزیی از نوع TVP

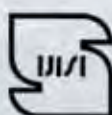
پذیرش نمایندگی
فعال جهت بخش یا
موتاز در سراسر کشور



Design by: Farzad Esmann



بیمه ایران



انجمن صنایع پروفیل آلومینیومی و پلاستیک ایران

دارای نشان استاندارد ملی، گارانتی ۱۵ ساله و ۱۰ سال بیمه ایران

www.uorwin.com
info@uorwin.com

تلفن: ۰۴۴ - ۳۳۷۴۵۰۸۲
فکس: ۰۴۴ - ۳۳۷۴۵۰۸۳

آدرس: ارومیه، جاده شهید کلانتری، شهرک صنعتی
فاز دوم توسعه، خیابان کارآفرینان ۱، انتهای تلاش ۳



www.seasagroup.com

سپاسا



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

بازرگانی آلومینیوم فروغی

نماینده رسمی فروش پروفیل های آلومینیومی ترمال بریک و نرمال

درب، پنجره و نماهای کرتین وال



تلفن:
۰۴۱ ۳۵۴۰۹۲۶۳

فکس:
۰۴۱ ۳۵۴۰۹۲۳۸

info@Foroughialum.com
www.Foroughialum.com

تبریز خیابان آزادی
روبروی
بیمارستان سینا






گروه بازرگانی آریان

نمایندگی فروش محصولات نووا ویتا در ایران



انواع پروفیل های یو پی وی سی



با سرمایه گذاری آلمانی

جلفا، منطقه آزاد تجاری ارس، سایت ۴۰ هکتاری

تلفن: ۰۴۱ - ۳۳ ۳۲ ۰۸ ۱۵

فکس: ۰۴۱ - ۳۳ ۳۳ ۴۲ ۰۸

همراه: ۰۹۱۲ - ۴ ۱ ۷ ۵ ۲ ۲ ۸

www.nova-vita.co



ARIAN Commercial Group

Sales Agency of Nova Vita Products in Iran

NOVA  **VITA**

U-PVC Profiles System



investment by German Firm

40 hectares Site, Aras free trade zone, Jolfa

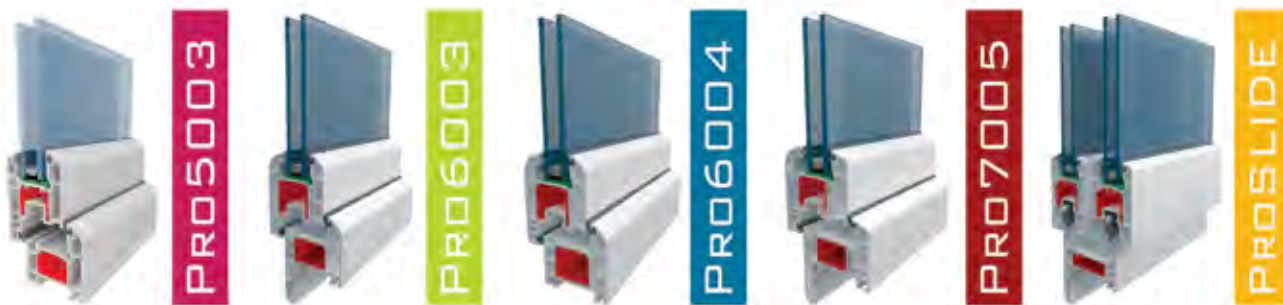
Tel: 041 - 33 32 08 15

Fax: 041 - 33 33 42 08

Mobile: 0912 - 4175228



www.nova-vita.co



طرح ویژه فروش بهاره

پروفیل های سفید و رنگی با تسهیلات ویژه

پروفیل بی نظیر با قیمتی مناسب

نماینده انحصاری پرولاین در ایران

Factory : No 2, 89 Sokak, Merkez Mah, Sasali Cigli, Izmir - Turkey | تلفن : ۰۲۱ ۴۴۰ ۱۱ ۳۳۷ | نشانی : تهران، بزرگراه ستاری، بالاتر از بزرگراه حکیم، خیابان جواهریان، پلاک ۴۸، طبقه ۵، واحد ۱۵ | فکس : ۰۲۱ ۴۴ ۹۶ ۵۶ ۱۳ | Website : www.prolineupvc.com / E-mail : info@prolineupvc.com

آلبوم بیوم و یو پی وی سی بازارچه پنجره

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

پرو لاین
تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی

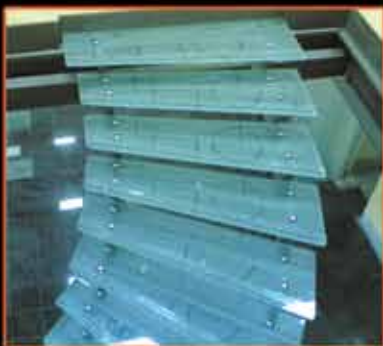
“widen your horizon”



صنایع شیشه و پنجره جام ایران

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

نشیسته خم



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



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

www.ng-diba.com

Email: info@ng-diba.com

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

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





Safety Glass

SHARGH

شیشه ایمنه شرق

افتخارات:

- ✓ واحد نمونه صنعت و معدن و تجارت در 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: (۰۵۱) ۳۶۶۷۴۹۶۰
فکس: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۹

دفتر فروش تهران:

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

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

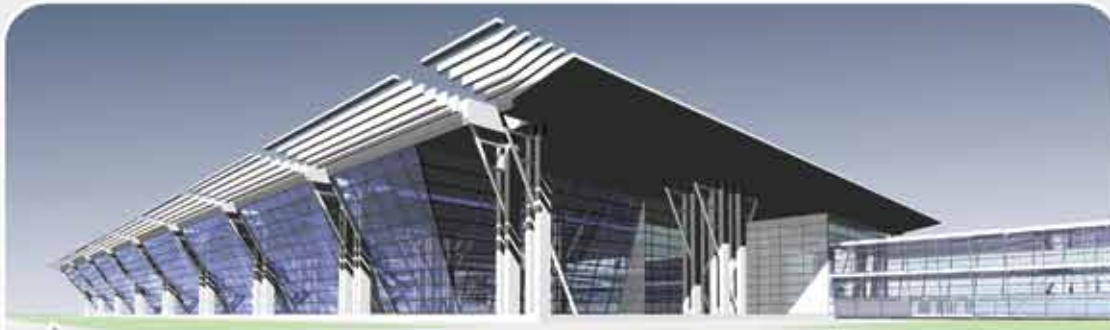
محصولات ایمنی شرق:

- شیشه های مات شونده electrochromic
- شیشه های دوجداره کرکره ای دستی و اتومات و دوجداره دکوراتیو
- شیشه های LED

- شیشه های کنترل کننده مصرف انرژی
- شیشه های ضد سرقت ، ضد اغتشاش ، ضد گلوله و ضد انفجار
- انواع شیشه های دوجداره ، سکوریت و لمینت
- انواع شیشه های اسپنדרال ، سندبلاست ، لمینت رنگی ، تراش شیشه



تهران - رویال سنتر



کیش - ترمینال جدید فرودگاه بین المللی



تهران - ساختمان پارک سوم



مشهد - پروژه اطلس



مشهد - پدیده شانديز

ایمنی را انتخاب کنید

PAYANATA

UPVC WINDOWS & DOORS MANUFACTURE

پایاناتا تولید کننده در و پنجره UPVC



پایاناتا

تولید کننده در و پنجره UPVC

پذیرش نمایندگی از سراسر کشور

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

تلفن: ۰۶-۱۰-۳۲۸۸۲۰۰۶ | فکس: ۰۳۱-۳۲۸۸۱۰۲۸ | همراه: ۰۸۷۸-۹۱۲۴۸۳

پنجره سام آریا
 WINDOW & FACADE
 تولید کننده در و پنجره UPVC آلومینیومی و نمای شیشه ای

Ponzio



elumatec

D W
A

انجمن صنعتی تولید کنندگان
 در و پنجره آلومینیومی و پلی کربنات

۲۲ ۰۴ ۶۳ ۳۱

تولید کننده برتر منتخب سال ۱۳۹۶



سومین نمایشگاه تخصصی

درو پنجره، ماشین آلات صنایع وابسته



زمان برگزاری: ۱۹ لغایت ۲۲ مرداد ۱۳۹۵

مکان برگزاری: محل نمایشگاههای بین المللی استان اصفهان، پل شهرستان

WWW.ISFAHANWINDOOR.IR WWW.ISFAHANFAIR.IR WWW.SAYACO.IR

برگزار کنندگان:



3RD SPECIALIZED EXHIBITION OF
**DOOR, WINDOWS
MACHINERY**
& RELATED INDUSTRIES
9-12 AUGUST 2016

ستاد برگزاری نمایشگاه:

تلفن: ۰۳۱-۳۶۶۳۳۹۳۹ (خط ۱۰)

۰۳۱-۳۲۶۰۶۰۵۶-۵۹

۰۳۱-۳۶۶۲۹۰۹۵

فکس:



شرکت فرگان آسیا ارائه دهنده خدمات لمینیت

ارائه نسل جدید فویل های رنولیت سری PX زیبایی و مقاومت را یکجا داشته باشد

The advanced exterior film. RENOLIT EXOFOL PX.

Transparent PMMA film

Printing foil

Unidirectional, pigmented PVC base film with PET

Adhesive



آدرس: خیابان وزرا کوچه ششم پلاک ۱۹ واحد ۲

کارخانه: شهرک صنعتی شمس آباد بلوار نارنجستان گلبرگ ۱۴ پلاک ۱۴
تلفن: ۸۸۷۱۹۸۹۳-۸۸۷۱۸۸۵۴ فکس: ۸۹۷۸۹۸۷۹

Saam
glass

گروه صنعتی سام



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

کارخانه: جاده شهریار کرج، شهرک صنعتی زرین

دشت، خیابان قائم ماشین، پلاک ۱۲۳

تلفکس: ۰۲۱-۴۶۸۹۲۲۹۰-۹۱

همراه: ۰۹۱۲۱۸۵۶۴۴۱

۰۹۳۵۷۲۵۹۷۹۵

saamglassco@yahoo.com
www.saamglassco.com



واحد برگزیده کشوری سال ۹۳
وزارت صنعت، معدن و تجارت

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

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

دفتر خدمات مهندسی فروش

تهران، خیابان شریعتی، دانشستان دوم، شماره ۲۲، طبقه سوم تلفن: ۲۲۸۴ ۲۸۹۳
نماین: ۲۲۸۵ ۱۸۰۸ sales@venusglass.net www.venusglass.net



ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC و آلومینیوم

www.kaban.ir



آلفا پنجره ایرانیان

نمایندگی رسمی فروش ماشین آلات کابان

Unit 5, 3 th floor, No. 73,

Qeytariyeh Blv. Tehran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بلوار قیطره - روبروی پارک

قیطره - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۲۱

خوش ملیشین آلات الومینیوم و پو پی وی سی

ایرانیان

رزمه

نشریه پنجره ایرانیان

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

 **KABAN**

kaban.com.tr

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



شرکت افام ماشین آلات خدمات

شرکت LGF ایتالیا بزرگترین تولید کننده ماشین آلات درب، پنجره و نما در دنیا
و تامین کننده ماشین آلات برای شرکت های ماشین ساز آلمانی، ایتالیایی و انگلیسی
هم اکنون در ایران



شرکت افام ماشین آلات و خدمات

تهران، باغ فیض، خیابان باهر، 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



وارد کننده ماشین آلات درب و پنجره upvc
دورنا ماشین ایرانیان
ORNA MACHINE

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



✓ ماشین آلات مونتاژ درب و پنجره upvc و دو جداره

✓ مشاوره و خرید و فروش ماشین آلات دست دوم

✓ تامین کننده یراق آلات و قطعات یدکی ماشین آلات upvc
(تیغه برش، 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

✓ تحویل فوری ماشین آلات تک فاز و سه فاز از انبار تهران



وارد کننده کلیه قطعات ماشین آلات تکسر و دوسر upvc



www.Dornamashin.com
Dornamashineiranian@gmail.com

تلفن : ۲۲۰۱۰۸۰ - ۲۲۰۱۰۱۱۵
فکس : ۲۶۴۲۴۸۰۱ (۰۲۱)

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

www.dornamashin.com



www.lidermakina.com.tr

PROFILE LINE

PIPE LINE

GRANUL LINE



PROFILE LINE
PIPE LINE
GRANULE LINE

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



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

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



www.seasagroup.com

ECO MODEL

PRO MODEL

GOLD MODEL

تیغچه سیسا



تیغچه سیسا بهار 95 را
با مدل های جدید تیغچه اکو، تیغچه گلد و قالب های سیسا آغاز نمود.

سری جدید تیغچه های 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

sawin[®] mak

نماینده انحصاری فروش ماشین آلات Sawin Mak در ایران



selectron



KAYA-PEN

sawin[®] mak

selectron[®]

تهران - سه راه شهریار - شهرک صنعتی گلگون - میلاد شمالی - پلاک ۳۶
 تلفن: ۰۲۱ ۶۵ ۶۱ ۱۵ ۸۸ | تلفکس: ۰۲۱ ۶۵ ۶۱ ۱۵ ۸۹ | همراه: ۰۹۱۲ ۹۳ ۷۴۲ ۹۳ | ۰۹۱۲ ۵۷ ۱۰۹ ۶۳

MACHINE

info@kraftmuller.de



با امکان اخذ فوری وام بانکی برای مشتریان گرفت مولر

دستگاه تراش پروفیل میانی (مولیون یا وادار) مدل KMBC:

- ♦ 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 سری های در کسری از ثانیه و بدون اتلاف زمان

معرفی محصول این ماه



Kraftmüller



www.kraftmuller.de



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

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



انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

تنها تشکل تخصصی تولید کنندگان
در و پنجره UPVC کشور

آدرس : تهران، بلوار آیت اله صدر، میدان پیروز، ابتدای بلوار قیطریه، پلاک ۷ طبقه سوم
تلفن : ۲۲۶۷۴۱۱۳-۲۲۶۷۵۳۲۷

فکس : ۲۲۶۷۳۴۰۲

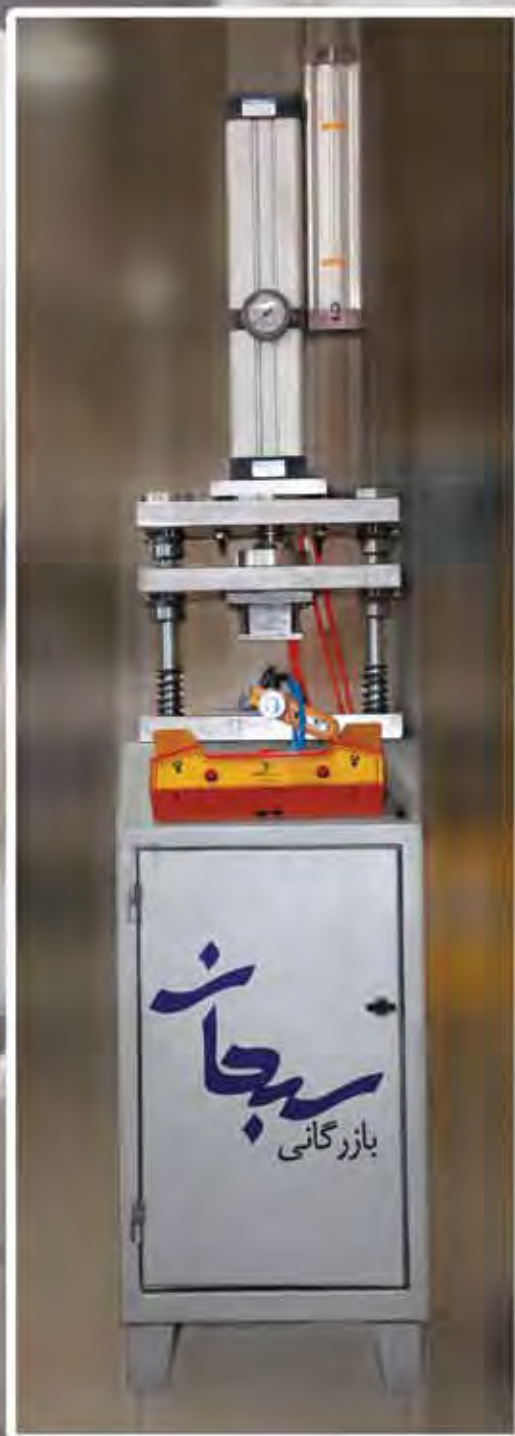
همراه : ۰۹۱۲۳۲۷۷۰۸۵

www.upvciran.ir

info@upvciran.ir



ماشین پانچ هیدروپنوماتیک گالوانیزه
ایجاد سوراخ دستگیره بر روی گالوانیزه
تولید معخصین بازرگانی سبحان



پانچ گالوانیزه تا سایز 4 میلیمتر
استفاده از فشار باد به عنوان منبع تغذیه
با رعایت قوانین ایمنی ماشین آلات صنعتی وزارت کار و امور اجتماعی
سرعت پنوماتیک و قدرت هیدرولیک
دارای ساختار کفشک مستحکم با صفحه هایی با ضخامت 4 سانتیمتر

MADE IN
TURKEY



özçelik®
ازچلیک

SINCE 1980



فارسی بر دو کاره ۳۰۰ میلیمتر

برش دو سر تمام اتوماتیک Gemini 5
(تیغ اره ۵۵۰ میلیمتر ، زاویه ۵ و ۹۰ درجه اتوماتیک)
قابلیت چرخش فک ها به داخل و خارج



تی زن قابل حمل Polar 1



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



جوش یک سر UPVC
Orion 1



کهن فرز قابل حمل Star



پانچ هیدرولیک آلومینیوم Apex 1



کهن فرز سه محور Galaxy 3

آذر ماشین
با گارانتی آذر ماشین

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

www.Azarmg.com

info@Azarmg.com

ویندور UPVC

ENDOW

KAYA-PEN

ZECE

CEMA

SEMA

AL-LOZI
MORTISE LOCK



Made in MALAYSIA
MK



ZECE



SEMA



• اسپیسر حرارتی

• فروش ویژه یراق آلات ترک

- فروش دستگاه های مونتاژ UPVC تک فاز و سه فاز (ایرانی و ترک)
- با شرایط مناسب و اقساط تا دوازده ماه (بدون هیچ گونه سود)
- فروش دستگاه های اسپیسر حرارتی ترک با شرایط و اقساط ویژه

Design by Parsiana Iran



تلفن: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۷ | ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۸ | فکس: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۹ | همراه: ۰۹۱۴۳۴۵۹۴۷۹

www.windowclinic.ir

G GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البرز پیراق



Alborz نمایندگی انحصاری پیراق آلات جویس ترکیه در ایران

دفتر تبریز: شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، سه راه اوپیک

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

www.alborz-y.com

دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم

خیابان خرسند، پلاک ۷۶، واحد ۱۵

تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۰۲۶۴-۵

فکس: ۰۲۱-۲۶۲۰۱۰۴۲

آلبورز یو پی وی سی جستجوی برق آلات

ایرانیان

رزمه

نشریه پنجره ایرانیان

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

با مدیریت صحیح رکود بی معناست ۱۴۴

نقش مهم توزیع کنندگان در ارتقای آگاهی عمومی .. ۱۴۶

حامی صنعت؛ حامی صنعت یو.پی.وی.سی در البرز .. ۱۴۸

البرز پیراق



نمایندگی انحصاری یراق آلات ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

فکس: ۰۲۱-۲۶۲۰۱۰۴۲
۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۰۲۶۴-۵
۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیریت گروه صنعتی انعکاس و بازرگانی سبحان مطرح شد:

با مدیریت صحیح رکود بی‌معناست

اشاره:

داود سمیع پور، یکی از مدیران موفق است که دو مجموعه بزرگ در کمالشهر را به‌خوبی اداره کرده و آنها را در مسیر رشد و توسعه قرار داده است. با اینکه کمتر از ده سال از آغاز به فعالیت وی در این صنعت، و راه‌اندازی گروه صنعتی انعکاس، آن هم با کمترین امکانات و فقط با دو نیروی کار می‌گذرد، امروز این مجموعه در کنار بازرگانی سبحان با بیش از ۶۰ پرسنل و با تمام ظرفیت مشغول به کار هستند. نکته قابل توجه آنکه بخش اعظم رشد این مجموعه‌ها در بازه‌ای از زمان روی داده است که در نظر بسیاری از ما، رکود کم‌رشدی بر صنعت یو.پی.وی.سی حاکم شده و دایره کار و فعالیت و سودآوری بسیار تنگ شده است؛ و جالب‌تر آنکه مدیریت مجموعه برنامه‌های بسیاری را در دستور کار دارد تا توان تولید و سطح فعالیت‌های مجموعه خود را افزایش دهد. در سفر هیئت خبری پنجره ایرانیان به استان البرز، فرصتی به‌دست آمد تا دیداری با این مدیر کوشا داشته باشیم، و از روش‌های مدیریتی موفقیت‌آمیز وی جويا شویم. در این گفتگو آنچه بیش از همه به چشم می‌آمد، مثبت‌اندیشی و خوشبینی مهندس سمیع پور بود که حکایت از این نکته داشت که شرط اول موفقیت امیدواری و داشتن نگرشی مثبت به جهان پیرامون خود است. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ ابتدا در مورد پیشینه و وضعیت فعلی گروه صنعتی انعکاس توضیحاتی را برای خوانندگان ما بفرمایید.

گروه صنعتی انعکاس در سال ۱۳۸۶ در یک کارگاه ۱۱۵ متری، با یک خط تکسر ایلماز و دو نفر نیرو، تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی را آغاز کرد. در آن زمان قصد داشتیم، با پروفیل ویستابست کار خود را آغاز کنیم، اما به دلیل کوچکی کارگاه، با تحویل این پروفیل به ما موافقت نمی‌شد، و ما به دشواری توانستیم، پروفیل ویستابست تهیه کنیم. یراق‌آلات را نیز از همان ابتدا از شرکت ساتیان تهیه می‌کردیم. پس از گذشت حدود یکسال محل کارگاه را توسعه داده و به یک سالن ۸۰۰ متری نقل مکان کردیم و در همین زمان خط تولید شیشه دوجداره را

نیز راه‌اندازی کردیم.

گروه صنعتی انعکاس به‌تدریج توسعه یافت، تا امروز که تولید انواع در و پنجره یو.پی.وی.سی و توری، در زمینی به مساحت ۱۸۰۰ متر با ۴۸ پرسنل و با ماشین‌آلات دوسر در حال انجام است. ما سه تیم خدماتی را نیز به‌صورت کاملاً منسجم سازماندهی کرده‌ایم؛ به این ترتیب که یک تیم صرفاً جهت خدمات پس از فروش، یک تیم جهت نصب بازسازی و یک تیم برای نصب نوسازی، به همراه خودروهای اختصاصی و کلیه امکانات لازم، به‌صورت ۲۴ ساعته آماده ارائه خدمات به مشتریان هستند.

■ ظاهراً در زمینه مدیریت کارگاهی و افزایش راندمان نیز موفقیت‌هایی

واقعا از شنیدن کلماتی مانند این متاسف می‌شوم. به نظر من مدام از رکود بازار دم زدن، سختانی فرسایشی و تخریبی و کاملاً غیر حرفه‌ای است. بحران‌ها نیز یکی از شرایط بازار به حساب می‌آیند که وظیفه پیش‌بینی آنها بر عهده مدیران ارشد می‌باشد. مدیران باید با پیش‌بینی چنین شرایطی آمادگی لازم برای مواجهه با آن را برای مجموعه خود فراهم آورند و مدیران پایین‌دست و پرسنل به هیچ وجه نباید درگیر چنین مسائل و سختانی شوند. باید به هر طریق که شده از ورود جملاتی که بار منفی دارند به داخل مجموعه خود جلوگیری کنید.

به عبارت دیگر اعتقاد من این است که بازار خوب وجود ندارد، بلکه بازار را باید خوب کرد.

■ یکی از بزرگترین مشکلات صنف ما این است که کیفیت یو.پی.وی.سی پایین آمده است، که مسلماً لطماتی را نیز به اعتبار این صنعت می‌تواند وارد کند. به نظر شما دلیل این افت کیفیت چیست؟

فکر می‌کنم مقصر اصلی افت کیفیت یو.پی.وی.سی خود ما هستیم. در وهله اول این وظیفه تولیدکننده و توزیع‌کننده است که جنس نامرغوب تحویل مشتریان خود ندهد. ما در این دو مجموعه همواره تلاش کرده‌ایم که چنین خط‌مشی داشته باشیم. به همین دلیل است که استفاده از مواد اولیه باکیفیت در ساخت در و پنجره در اولویت نخست ما بوده است. ما از همان ابتدای شروع به کار گروه انعکاس از پروفیل ویستا بست استفاده کرده‌ایم و امروز نیز ۷۰ درصد پروفیل مصرفی ما ویستا بست و ۳۰ درصد آن پروفیل وینتک است. یراق‌آلات مصرفی ما نیز بدون استثناء روتو وی‌اچ‌اس است. ما بر این موضوع تأکید داریم که اگر پروفیل یا یراق بی کیفیت را رایگان نیز در اختیار ما بگذارند، حاضر نیستیم با آن پنجره تولید کنیم.

در بازرگانی سبحان نیز به هیچ وجه حاضر به فروش محصولات نامرغوب نیستیم. به عقیده من، فروش این قبیل اجناس گذشته از اینکه به کل بازار یو.پی.وی.سی اعتبار آن لطمه وارد می‌کند، در بلندمدت برای مجموعه‌ها سودآور هم نخواهد بود. زیرا با فروش اجناس بی کیفیت، هم تعداد مشتریان به تدریج کاهش خواهند یافت و هم مرجوعی اجناس افزایش می‌یابد؛ در نتیجه باعث ضرر و زیان مجموعه خواهد شد.

گذشته از این، با توجه به شرایط موجود و برای اینکه حتی‌الامکان از اعتبار صنعت یو.پی.وی.سی در منطقه خود محافظت کنیم، مشکلات پنجره‌های یو.پی.وی.سی این منطقه را پوشش داده‌ایم. به این ترتیب که هر تماسی که با واحد خدماتی گروه صنعتی انعکاس گرفته شود و خرابی یک پنجره یو.پی.وی.سی اطلاع داده شود، تیمی از کارشناسان ما به محل اعزام می‌شوند و بدون توجه به اینکه پنجره مورد نظر ساخت چه شرکتی است، به تعمیر آن اقدام و تنها هزینه ایاب و ذهاب دریافت می‌کنند. در واقع با این عمل دو هدف را دنبال می‌کنیم: نخست آنکه اجازه نمی‌دهیم ذهن‌ها نسبت به یو.پی.وی.سی مکرر شوند؛ دوم اینکه برای شرکت خود تبلیغ می‌کنیم. به هر حال همه می‌دانیم که بهترین تبلیغات، تبلیغ سینه به سینه است.

■ نظر شما در مورد پنجره‌های تیپ چیست؟ آیا در صورت رواج این نوع تولید، می‌توان اوضاع صنعت یو.پی.وی.سی را سروسامان داد؟

بدون تردید این شیوه، اثرات مثبتی بر تولیدکنندگان ما خواهد داشت. اما از آنجا که در جامعه ما تعداد فراوانی ساختمان در حال ساخت وجود دارد، پنجره تیپ نمی‌تواند چندان موثر باشد. این نوع پنجره‌ها برای سیستم‌های انبوه‌سازی مناسب هستند. البته اگر ساختمان‌های نیمه‌ساز موجود از تعدادشان کاسته شود، شاید بتوان با برنامه‌ریزی‌هایی این شیوه را در کشور جا انداخت. اما در حال حاضر این شیوه را چندان مفید نمی‌بینم.

از سوی دیگر بسیاری از ساختمان‌های ما نیاز به تعویض پنجره دارند، که این امر با تیپ‌سازی به هیچ وجه انجام نمی‌شود. گذشته از آنکه برای تولید پنجره تیپ به امکانات بیشتری نیز نیاز است. برای مثال شما برای این کار باید ماشین‌آلات چهار سر تمام اتوماتیک در اختیار داشته باشید. به نظر من به این زودی‌ها این اتفاق در کشور ما نمی‌افتد.

چشمگیری داشته‌اید.

بله. در ابتدا راندمان تولید کارگاه ما روزانه ۲۰ یونیت پنجره بود. که با اتخاذ روش‌های جدید مدیریتی و تغییر چیدمان دستگاه‌ها، این تعداد را در حال حاضر به میانگین ۳۸.۴ یونیت پنجره در روز رسانده‌ایم. البته در شرایط کارگاهی هیچ تغییری صورت نگرفته است؛ بدین معنی که با همان ماشین‌آلات و با همان تعداد پرسنل به این افزایش راندمان رسیده‌ایم. به علاوه اضافه‌کاری‌ها نیز نسبت به گذشته کاهش یافته است که این امر نشان‌دهنده اهمیت نقش شیوه‌های مدیریتی در امر تولید است. برنامه بعدی ما رساندن این راندمان به ۶۰ یونیت پنجره در روز است که با برنامه‌ریزی‌های انجام شده امیدواریم این هدف را نیز محقق کنیم.

■ با توجه به رکود موجود در بازار، آیا شما همه ظرفیت تولید خود را مورد استفاده قرار می‌دهید؟

بله. همانطور که گفتم برنامه‌هایی را نیز برای افزایش ظرفیت تولید خود داریم. ببینید، من به‌طور کلی اعتقادی به وجود رکود در بازار ندارم. به همین خاطر نیز در همین چند ساله، نه تنها فعالیت‌های ما کاهش نیافته، بلکه افزایش هم یافته است. البته ما در سال ۱۳۹۳ با کاهش فروش روبه‌رو شدیم، که من علت آن را نیز خرابی بازار نمی‌دانم؛ بلکه مدیریت ناصحیح باعث افت فروش شده بود. بنابراین تلاش کردیم تا اشتباهات مدیریتی موجود را بیاییم و آنها را رفع کنیم. پس از یافتن عیوب موجود با یک برنامه‌ریزی تازه و به کارگیری روش‌های نوین مدیریتی در زمینه فروش، این کاهش را نیز جبران کردیم، و خوشبختانه این رقم نیز همواره رشد صعودی داشته و دارد.

■ ممکن است درباره تغییر روش مدیریت در مجموعه خود توضیح بیشتری بدهید؟

ما در گام نخست، یکی از کارشناسان خبره فروش را به خدمت گرفتیم. در ادامه تیم‌های فروشی تشکیل دادیم و آنها را با روش‌های متنوع فروش از جمله نحوه عمل در شرایط بحرانی آشنا کردیم. همچنین گروهی از مدیران را تشکیل دادیم و به این نفرت آموزش‌های مقدماتی اخلاق حرفه‌ای و فروش را ارائه دادیم و در ادامه از آنها خواستیم این آموزش‌ها را به‌صورت عملی پیاده کنند.

به هر حال این تغییرات به همراه انجام اصلاحاتی در خط تولید، هر دو در کنار هم توانست راندمان تولید و فروش را افزایش دهد. به صورتی که امسال دو دستگاه نیز به مجموعه خود اضافه کردیم. البته یکی از این دستگاه‌ها ساخت کارشناسان فنی خودمان است.

■ منظور شما این است که دستگاه جدیدی را در مجموعه خود ساخته‌اید؟

بله، موفق شدیم دستگاه پانچ گالوانیزه را با سیستم هیدروپنوماتیک بسازیم. با استفاده از این دستگاه دیگر نیازی نیست که گالوانیزه در محل دستگیره‌ها برش بخورد. در همین مدت اندک هم از این دستگاه استقبال خوبی شده و با توجه به قیمت مناسب آن چند عدد از آن را به فروش رسانده‌ایم.

■ چطور شد که به فکر راه‌اندازی بازرگانی سبحان افتادید؟

با توجه به خلای که در زمینه فروش یراق‌آلات در این منطقه وجود داشت، چهار سال پیش به‌عنوان نماینده شرکت ساتیان در استان البرز فعالیت خود را به عنوان نخستین توزیع‌کننده یراق‌آلات در استان آغاز کردیم. در زمینه پروفیل نیز، نمایندگی فروش ویستا بست در این استان را در اختیار داریم. همچنین بازرگانی سبحان نمایندگی محصولات ندکس از شرکت کیمیا صنعت شیما و ماشین‌آلات ایلمار را در دست دارد و کلیه لوازم مربوط به تولید شیشه را نیز به فروش می‌رسانیم. بازرگانی سبحان در حال حاضر در انباری به مساحت کف ۳۵۰ مترمربع، ۱۵۰ متر واحد فروش و حدود ۲۰۰ متر فضای اداری مشغول فعالیت است.

■ اگر درست استنباط کرده باشم، شما به‌طور کامل بر رکود بازار غلبه کرده‌اید. درست است؟

من نمی‌گویم که بر رکود غلبه کردم، بلکه نگرش من این است که بازار خراب وجود ندارد. فقط این شرایط بازار است که در حال تغییر است و شما باید با این تغییرات روش‌های متفاوتی را برای فروش به‌کار ببرید. اگر در مواقع بحران مدیریت درستی داشته باشیم، مطمئن باشید که هیچگاه با بازار خراب روبه‌رو نخواهید شد.



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیرعامل بازرگانی دلتا مطرح شد:

نقش مهم توزیع کنندگان در ارتقای آگاهی عمومی

اشاره:

در سفر هیئت خبری نشریه پنجره ایرانیان به استان البرز، موفق شدیم بازدیدی داشته باشیم از بازرگانی دلتا در کمال شهر و گفتگویی با مدیرعامل جوان و کوشای آن، محمدرضا بنادکوکي، انجام دهیم. ایشان مدیریت مجموعه‌ای را بر عهده دارد که تقریباً تمامی مواد اولیه و ملزومات ساخت در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیومی را به هم‌استانی‌های خود عرضه می‌کند. در این گفتگو، مهندس بنادکوکي ضمن توضیح درباره فعالیت‌های شرکت دلتا، به تحلیل بازار در و پنجره در منطقه و آسیب‌شناسی این صنعت پرداخت. یکی از نکات مهم در اظهارات مدیریت شرکت دلتا، اصرار و تاکید بود که وی بر انتقال اطلاعات فنی به خریداران داشت. ایشان یکی از راه‌های مقابله با افت کیفیت تولیدات یو.پی.وی.سی را دلسوزی توزیع کنندگان و به خرج دادن صبر و تحمل برای روشن کردن ذهن خریداران بر شمرد. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ فعالیت‌های بازرگانی دلتا در چه زمینه‌ای است؟

ما در زمینه پخش کلیه ملزومات در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم فعالیت می‌کنیم. یراق آلات و پروفیل‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم، ملزومات شیشه دوجداره، ملزومات توری‌های پلیسه، ساده و رولینگ، ملزومات نصب، ابزار آلات کارگاهی، پیچ، چسب و گالوانیزه از جمله محصولاتی هستند که بازرگانی دلتا آنها را عرضه می‌کند. همچنین نمایندگی محصولات کاتسان را نیز در اختیار داریم. در زمینه یراق آلات نیز برندهای وی‌اچ‌اس و روتو را عرضه می‌کنیم و در نظر داریم نمایندگی محصولات اکین را نیز دریافت کنیم.

■ این اقلام را به چه نحو تهیه می‌کنید؟

بازرگانی دلتا تمامی این محصولات را به‌صورت مستقیم از شرکت‌های مربوطه تهیه کرده و به مشتریان خود عرضه می‌کند. بنابراین هیچ واسطه دیگری در میان نیست.

■ وضعیت بازار در و پنجره استان البرز را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در استان البرز ساخت‌وساز نسبت به دیگر شهرهای پیرامون تهران بسیار بیشتر است. البته در تهران هم صنعت ساختمان رونق بسیاری داشت، که در این چند سال به شدت فروکش کرده و در حال حاضر نسبت به جمعیت این شهر، حجم ساخت‌وساز بسیار اندک است. اما البرز استانی رو به توسعه است، و با وجود رکود حاکم بر صنعت ساختمان کشور، همچنان

بازار خوبی برای در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیومی وجود دارد.

■ به نظر شما چرا تولیدات یو.پی.وی.سی در کشورمان دچار افت کیفیت شده‌اند؟
به نظر من یکی از دلایل اصلی آن رقابت ناسالم است. می‌دانیم که ابتدای شروع به کار این صنعت در کشورمان، با یک حباب رونق در بازار مسکن همزمان شده بود. از سوی دیگر این تصور به‌وجود آمده بود که صنعت یو.پی.وی.سی سود بسیار بالایی دارد. به این جهت، افراد بسیاری بدون داشتن اطلاعات و مهارت‌های لازم وارد این حرفه شدند و بدون توجه به کیفیت محصولات خود و فقط برای فایده بیشتر، در و پنجره یو.پی.وی.سی تولید کردند. با افزایش تعداد تولید کنندگان و مصادف شدن با رکود بازار، تقاضا به‌شدت کاهش پیدا کرد و بازم کیفیت محصولات فدای ارزان‌فروشی شد. روشن است که در چنین شرایطی رقابت ناسالم درمی‌گیرد و همه چیز از جمله کیفیت و حتی قیمت واقعی محصولات نیز فدای فروش بیشتر می‌شود.

متأسفانه به علت اینکه برخی از دانش فروش سر رشته‌ای ندارند، به آسان‌ترین راه برای فروش رو می‌آورند، یعنی کاهش قیمت. با پایین آمدن قیمت‌ها، تولید کنندگان مجبور می‌شوند کیفیت محصولات را تنزل بدهند، یا از خدمات پس از فروش به مشتریان صرف‌نظر کنند، تا بتوانند کاهش قیمت را جبران کنند. به عبارت دیگر، بسیاری از قیمت‌هایی که در ابتدا به مشتریان داده می‌شوند، هیچ پشتوانه محاسباتی ندارند، بنابراین هنگام تولید مجبور

به هر حال بازار یو.پی.وی.سی تثبیت شده است و دیگر ممکن نیست که کاملاً از بین برود. در این میان عده‌ای وارد این بازار شده و در آن رشد می‌کنند و عده‌ای از آن خارج می‌شوند. به نظر من آینده متعلق به شرکت‌های تولیدکننده بزرگ و معتبر خواهد بود که با شناسنامه فعالیت می‌کنند. زیرا برای ادامه فعالیت واحدهای کوچکی که هیچگونه استاندارد و قواعدی را رعایت نمی‌کنند، هیچ تضمینی وجود ندارد. دلیل آن هم روشن است: وقتی شما کار ضعیفی را تحویل می‌دهید، مسلماً پول ضعیف و کم‌توانی را نیز دریافت می‌دارید، بنابراین توانایی بقا در بازار و رقابت با دیگران را نخواهید داشت.

من فکر می‌کنم در سال‌های پیش رو، برعکس امروز که اکثریت با تولیدکنندگان خرد و زیرپله‌ای است، تولیدکنندگان بزرگ نبض بازار را در دست خواهند گرفت.

■ **در صحبت‌های خود به فقدان مراجع نظارتی در این صنعت اشاره کردید. به نظر می‌رسد تشکلهای تخصصی نقش مهمی در این خصوص می‌توانند ایفا کنند. آیا در استان البرز تشکلی در این زمینه شکل گرفته است؟**

تا آنجا که من اطلاع دارم در استان البرز در زمینه صنعت یو.پی.وی.سی تشکلی وجود ندارد، اگر هم باشد من از آن بی‌خبرم.

روی هم رفته یو.پی.وی.سی، صنف کاملاً سردرگمی است، که حتی نمی‌داند دقیقاً زیرمجموعه کدام بخش قرار دارد، و معمولاً مجوزهای رسمی را نیز از صنوف دیگر دریافت می‌کند. یعنی وقتی می‌خواهید جواز دریافت کنید باید به سراغ کسانی بروید که نه تنها هیچ اطلاعاتی از یو.پی.وی.سی ندارند، بلکه در رقابت با این صنعت هستند. این امر دقیقاً گویای وضعیت آشفته این صنف است. از سوی دیگر هیچ اتحادی نیز میان اعضای صنف مشاهده نمی‌کنید که بشود حرکتی انجام داد و برای احقاق حقوق این صنف تشکلی به راه انداخت.

در نتیجه، ادامه این روند فقط به ضرر صنعت یو.پی.وی.سی خواهد بود.

■ **به نظر شما رواج پنجره تپ می‌تواند در بهبود وضعیت موجود موثر واقع شود؟**

روشن است که این طرح می‌تواند به تولیدکنندگان و همچنین مصرف‌کنندگان نهایی کمک بزرگی کند. در این صورت تولیدکنندگان، به‌خصوص افرادی که سرمایه‌گذاری‌های سنگینی در زمینه کارگاه و ماشین‌آلات خود انجام داده‌اند، می‌توانند با تولید مداوم خود، پنجره‌های بسیار بیشتری را با قیمت تمام شده کمتر تولید کنند. از سوی دیگر بسیاری از ساختمان‌سازها نیز بر اساس استانداردهای موجود، ساختمان خود را طراحی کرده و به‌راحتی و بدون فوت وقت و با قیمتی ارزان‌تر در و پنجره‌های مورد نیاز خود را خریداری خواهند کرد. در عین حال توزیع‌کنندگان و شرکت‌های بازرگانی نیز با فروش این پنجره‌ها می‌توانند فعالیت‌های خود را توسعه ببخشند.

اما واقعیت این است که با توجه به فضای موجود، این طرح بیشتر شبیه یک روایت و به این زودی رواج این شیوه در کشور ممکن نیست. زیرا در وهله نخست و پیش از هر عامل دیگری، پیاده‌سازی این طرح مستلزم اتحاد و نوعی همکاری میان فعالان صنف و ارگان‌های مختلف است، که در شرایط حاضر امید چندانی به آن نیست.

می‌شوند کیفیت را فدا کنند تا تولید انجام شده برایشان مقرون به صرفه شود؛ و در نهایت چیزی شبیه در و پنجره تحویل مشتری می‌شود.

در نتیجه اعتبار صنعت یو.پی.وی.سی از بین می‌رود و پروژه‌های قابل توجه نیز به سوی انواع پنجره‌های دیگر گرایش پیدا می‌کنند. متأسفانه در حال حاضر شاخصه اصلی صنعت یو.پی.وی.سی شده است قیمت؛ من فکر می‌کنم همه اهالی این صنعت باید تمام تلاش خود را بکنند تا این شرایط را تغییر دهند.

بنابراین به‌طور خلاصه می‌توان مشکلات موجود در این صنعت را عدم وجود نظارت، عدم وجود آموزش و فقدان یک متولی و ناظر مشخص برشمرد.

■ **به نظر شما چه راهکاری وجود دارد تا صنعت پنجره از این وضعیت خارج شود؟**

به نظر من تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان پروفیل و یراق در این زمینه نقش مهمی را می‌توانند ایفا کنند. یکی از این اقدامات می‌تواند نظارت بر کارگاه‌ها و نحوه تولید آنها و حتی نظارت بر پروژه‌ها باشد. همچنان که برخی از تولیدکنندگان بزرگ پروفیل به این کار مبادرت ورزیده‌اند. چرا که به‌هر حال باید یک مرجع نظارتی برای کنترل محصولات تولید شده وجود داشته باشد. از سوی دیگر این صنعت به‌شدت از فقدان اطلاعات فنی و آموزشی رنج می‌برد. در واقع، یکی از دلایل تولید بی‌کیفیت، ناآگاهی شاغلان این صنف است. زیرا هیچ نهاد آموزشی آکادمیکی وجود ندارد که تولیدکنندگان پنجره بخواهند در آنجا آموزش‌های دقیق را ببینند و غیر از دوره‌های آموزشی مقدماتی و کوتاه‌برخی مراکز حرفه‌ای، هیچ نهاد دیگری در این زمینه وجود ندارد. غالب مهارت‌ها نیز تا کنون به صورت سینه به سینه منتقل شده است، بنابراین هیچ معیار و ضابطه مشخصی وجود ندارد. ضمن اینکه غالب کارگاه‌ها نیز سبک کاری خودشان را دارند. بنابراین باید تدابیری اندیشید تا اطلاعات و مهارت‌های فنی فعالان این صنعت را ارتقا داد و معیار و ضابطه‌ای برای تولید معین کرد.

من حتی شاهد مواردی بودم که تولیدکننده اعتقاد داشته است بازشو پنجره نیازی به پروفیل گالوانیزه ندارد، به این دلیل که شیشه باعث استحکام و حفظ بازشو می‌شود. روشن است که چنین اعتقادی فقط از کمبود اطلاعات فنی ناشی می‌شود. مطمئناً چنین فردی این مطلب را از کسی دیگری شنیده و اکنون در حال انجام و ترویج آن است. به عبارتی می‌توان گفت تولید در و پنجره کاملاً سلیقه‌ای شده است.

نکته سوم بحث آموزش در امر فروش است. اگر فردی در بحث فروش اطلاعات لازم را نداشته باشد، می‌تواند مشتری را مجاب کند که از محصولات مرغوب استفاده کنند و برای آنها روشن سازند که اگر یک جنس ارزان است، حتماً دلیلی برای آن وجود دارد و حتماً عواقب و هزینه‌هایی بیشتری در پی خواهد داشت. فروشنده باید این توانایی را داشته باشد که در بسیاری مواقع خریداری جنس گران‌تر، در نهایت مقرون به صرفه‌تر از استفاده از اقلام ارزان با هزینه‌های بعدی آن خواهد بود.

■ **با این تفصیل و با توجه به رونق بازار پنجره‌های دیگر، آینده صنعت یو.پی.وی.سی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مرتضی کرمانی مطرح شد:

حامی صنعت؛ حامی صنعت یو.پی.وی.سی در البرز

شرکت حامی صنعت یکی از مراکز اصلی توزیع کننده یراق آلات در منطقه کمال شهر به شمار می‌رود. این شرکت تحت مدیریت دو جوان و باتدبیر خود، آقایان مرتضی کرمانی و میلاد صوفی‌نژاد، با اخذ نمایندگی از یکی از برندهای مطرح و معتبر جهانی، یعنی یلکن، تلاش بسیار به خرج می‌دهند تا تولیدکنندگان این منطقه از یراق باکیفیت در تولید در و پنجره استفاده کنند. همچنین حامی صنعت نماینده برند معتبر توری آسا در منطقه بوده و محصولات این تولیدکننده مطرح کشورمان را در غرب استان توزیع می‌کند. ضمن اینکه خمکاری پروفیل‌های یو.پی.وی.سی نیز یکی دیگر از خدماتی است که حامی صنعت به تولیدکنندگان شریف استان البرز ارائه می‌دهد. در گفتگویی که با مرتضی کرمانی داشتیم، نحوه فعالیت‌های متنوع حامی صنعت را از ایشان جویا شدیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

اشاره:

شرکت مادر، مهمترین عامل جهت موفقیت در فروش یک محصول است. این را هم باید اضافه کنم که ما برای مشتریان ثابت خود امتیاز خاصی قائل شده‌ایم. یعنی افرادی که به‌طور ثابت از ما یراق آلات یلکن را خریداری می‌کنند، سفارشات آنها را بدون دریافت کرایه حمل و به‌صورت رایگان تحویل می‌دهیم و غالباً در همان روزی که سفارشی دریافت شد، تحویل نیز انجام می‌شود.

■ به نظر شما ویژگی یک یراق مرغوب چیست؟

مهمترین بخش یک یراق، مواد اولیه آن است. به این عامل باید توجه کامل شود. اما از آنجا که شاید همه ما تخصص لازم برای تشخیص مواد اولیه خوب را از بد نداشته باشیم، باید به استانداردها و گواهینامه‌های یراق مورد نظر استناد کرد. برای نمونه یراق آلات یلکن اغلب استانداردهای معتبر دنیا از جمله رال آلمان را دارا می‌باشند، بنابراین از این جهت می‌توان به این یراق آلات اطمینان کرد. در وهله دوم یک یراق خوب باید تنوع بالایی داشته باشد، تا دست تولیدکننده را برای ساخت انواع پنجره باز بگذارد و محدودیتی برای استفاده از انواع یراق آلات مانند آکاردونی و فولکس واگنی و غیره وجود نداشته باشد. همانطور که اشاره کردم سید محصولی شرکت یلکن کامل است، و مصرف کنندگان یراق یلکن از این نظر نیز هیچ

■ شرکت حامی صنعت کار خود را از چه زمانی آغاز کرده و در چه زمینه‌هایی فعالیت می‌کند؟

تولید در و پنجره را از سال ۱۳۸۸ آغاز کردیم. از همان ابتدا تا به امروز نیز فقط با پروفیل ویستا بست کار کرده‌ایم. از سه سال گذشته نیز پخش یراق آلات را شروع کرده و نمایندگی یلکن در سراسر استان البرز را اخذ کردیم. در کنار آن نماینده شرکت تور آسا هستیم و خدمات خم پروفیل‌های یو.پی.وی.سی را نیز به مشتریان ارائه می‌دهیم. بنابراین حامی صنعت در حال حاضر در سه محور اصلی یراق آلات، پخش توری و خم پروفیل در حال فعالیت است.

■ چرا یراق آلات یلکن را انتخاب کرده‌اید؟

محصولات یلکن تنوع بسیار بالایی داشته و سید محصولی آن کامل است؛ و به تازگی یراق آلات آلومینیومی لیفت اند اسلاید، فولکس واگنی را نیز عرضه کرده‌ایم. همچنین یلکن اغلب استانداردهای بین‌المللی را دارا می‌باشد و یکی از برندهای معتبر در جهان به حساب می‌آید.

ضمن اینکه دفتر یلکن در ایران، به‌صورت کامل از ما حمایت می‌کند: هم از نظر تبلیغاتی و هم از نظر آموزشی و ارتقاء توان فنی مشتریان ما. روشن است که حمایت

نگرانی ندارند.

■ بازار یراق آلات در استان البرز را چگونه ارزیابی می کنید؟

در استان البرز فضای وسیعی برای فعالیت وجود دارد. اگر توجه کرده باشید در همین کمال شهر چندین برند مختلف وجود دارد که به صورت جدی در حال فعالیت هستند. در حالی که چند سال پیش وضعیت این گونه نبود و مشتریان مجبور بودند برای خرید جنس به تهران یا جاجروند بروند. اما امروز استان البرز، به خصوص کمال شهر به یکی از مراکز اصلی توزیع یراق در منطقه تبدیل شده است.

■ در زمینه توری، شما چرا شرکت تورآسا را انتخاب کردید؟

ما نماینده شرکت تورآسا هستیم و پخش توری را در غرب استان البرز انجام می دهیم. یعنی اهالی شهرهای هشتگرد، نظرآباد، کمال شهر، گوهردشت و سایر مناطق غربی استان، دیگر نیازی نیست برای خرید توری به کارخانه تورآسا بروند، و می توانند سفارشات خود را در کمال شهر تحویل بگیرند.

اما دلیل اینکه ما به سراغ تورآسا رفتیم، این بود که مدیریت این شرکت نگاهی کاملاً تخصصی به مقوله توری دارد و به نظر من یکی از بزرگترین تولیدکنندگان توری در کشور محسوب می شود. از نقاط قوت دیگر و بسیار مهم تورآسا این است که این شرکت از دیوی محصولات قدرتمندی برخوردار است. ضمن اینکه کارشناسان تورآسا همواره به دنبال ابداع و نوآوری هستند و در نتیجه محصولات این شرکت دائماً در حال ارتقاء و بهبود کیفیت می باشد. همه این عوامل تورآسا را به قدرتمندترین شرکت تولید توری در ایران تبدیل کرده است.

■ به نظر شما ویژگی یک توری خوب و مرغوب چیست؟

انتخاب نوع توری، مهمترین نقش را بازی می کند. در این زمینه برخی عقاید اشتباه رواج یافته است. اما در حال حاضر، غالباً دو نوع توری در بازار وجود دارد: ۱. فایبرگلاس ۲. پلی استر. آنچه در دنیا مرسوم است، استفاده از توری های پلی استری است که ما هم باید به آن سمت برویم.

توری های فایبرگلاس، خشک هستند و در نتیجه وقتی مدتی تحت تابش آفتاب قرار بگیرند، به مرور پاره می شوند. در واقع فایبرگلاس چون بسیار خشک و محکم می ایستد، در ابتدا بسیار مقاوم در مقابل پارگی به نظر می آید، اما این گونه نیست و تابش نور باعث خشک شدن و پارگی آن می شود. اما پلی استر از آنجا که از جنسی نرم برخوردار است، در مقابل تابش خورشید خشک نشده و دچار مشکل فایبرگلاس نمی شود.

در مورد چارچوب هم می توان از پروفیل های سبک آلومینیوم استفاده کرد که بسیار مقاوم هستند و برای پنجره های یو.پی.وی.سی نیز کاربرد دارند. یراق آلات مورد استفاده را نیز باید به دقت انتخاب کرد تا ضمن ساده بودن به سرعت ساییده و خراب نشوند. عامل مهم دیگر نخ مورد استفاده در توری است. اگر نخ ضعیف در تولید توری مورد استفاده قرار بگیرد، مسلماً توری بسیار زود پاره می شود.

شرکت تورآسا تمامی تلاش خود را کرده است تا تمامی این عوامل را لحاظ کند و توری با بهترین کیفیت به بازار عرضه کند.

■ آیا برای انواع پنجره های با یراق آلات متنوع تولید شده اند، می توان

توری نصب کرد؟

بله. ضمن اینکه هم توری های ثابت وجود دارد و هم توری های جداشونده. انواع دیگر توری ها شامل لولایی و رولینگ می شود. همه این ها را برای همه انواع پنجره ها حتی پنجره های آهنی می توان استفاده کرد.

■ در زمینه خمکاری، چه خدماتی ارائه می دهید؟

در دفتر حامی صنعت نقشه های خمکاری مورد نیاز مشتریان کشیده می شود و برای مشتریان فرستاده می شود. آنها نیز بر اساس این نقشه پروفیل ها خود را برش زده و برای ما می فرستند. در کارگاه پروفیل های آنها را به هر شکلی که بخواهند خم می کنیم. سیستم ماشین آلات خمکاری ما، سیستم هواگرم است که محدودیت خاصی نیز برای انواع و سایزهای مختلف پروفیل ندارد. البته هر پروفیل نیاز به قالب خاص خود دارد و ما نیز اکثر قالب ها را در اختیار داریم و به ندرت اتفاق می افتد که پروفیلی به ما ارجاع شود و ما قالب آن را نداشته باشیم.

■ ظاهراً برنامه های آموزشی نیز برای خریداران یراق آلات یکن در این استان

تدارک دیده اید. درست است؟

بله. ما به کمک مدیریت دفتر یکن در تهران به صورت مداوم از کارگاه های زیر پوشش خود بازدید می کنیم. کارشناسان این شرکت حتی مدیریت یکن در ایران، از نزدیک عملکرد کارگاه ها را بررسی می کنند و هر گونه ایراد و اشکال در کارشان را به آنها گوشزد می کنند. به نظر من بهترین مکان برای آموزش، محل کارگاه است که می توان تمامی کارکنان کارگاه را به صورت عملی و واقعی در آنها تحت آموزش قرار داد.

■ به نظر شما دلیل اصلی رکود حاکم بر بازار چیست؟

نبودن نقدینگی در دست مردم مهمترین عامل این وضعیت است. به عقیده من اگر به نحوی به این بازار پول تزریق شود، تمامی این مشکلات حل خواهد شد.

■ یکی از مشکلات عمده صنعت یو.پی.وی.سی، افت کیفیت تولید است. به

نظر شما یک پنجره مطلوب چه ویژگی هایی دارد؟

مواد اولیه پنجره مهمترین نقش را در کیفیت پنجره بازی می کند. باید در انتخاب پروفیل، یراق و شیشه برای پنجره دقت فراوانی به خرج داد. همچنین کانتورها و سایر ملزومات پنجره را باید از میان اقلام باکیفیت انتخاب کرد. پس از آن نحوه مونتاژ پنجره نیز اهمیت بسیاری دارد. به هر حال مونتاژ کاری ریزه کاری هایی دارد که در صورت تسلط بر آنها می توانید پنجره استاندارد را تحویل مشتریان خود دهید.

در مرحله آخر پنجره در ساختمان نصب می شود. این مرحله نیز اهمیت بالایی دارد و باید توجه کرد که اگر بهترین پنجره را نیز بدون لحاظ کردن اصول صحیح در ساختمان نصب کنید، پنجره مطلوب و قابل قبولی در ساختمان نخواهید داشت و با افت شدید کیفیت آن روبه رو خواهید شد. بنابراین نصاب یکی از حساس ترین نقش ها را در تحویل یک پنجره مطلوب به مشتریان بر عهده دارد.

■ بسیاری از مصرف کنندگان از چنین اطلاعاتی آگاه نیستند. به نظر شما

چگونه می توان آنها را از این موارد مطلع کرد تا تفاوت واقعی پنجره مرغوب و

نامرغوب را درک کنند؟

به نظر من تنها راه این است که تبلیغات به سمت مصرف کننده هدایت شود. یعنی فروشندگان یراق، پروفیل و سایر اقلام، همگی این اطلاعات را در اختیار مشتریان خود بگذارند و تولیدکنندگان بزرگ نیز تبلیغات سراسری خود را بر مبنای آگاهی رسانی و افزایش اطلاعات عمومی طراحی و تنظیم کنند.

در صورتی که اطلاعات مصرف کنندگان بالا برود، دیگر کسی به سراغ محصولات بی کیفیت نمی رود و فضا برای تولیدکنندگان محصولات بی کیفیت بسیار تنگ و محدود می شود. در غیر این صورت شرایط برای سودجویی برخی از افراد همواره باز خواهد بود.

■ آیا تشکلهای صنفی نیز می توانند در این زمینه موثر واقع شوند؟

بله. اما ظاهراً هیچ اتحادیه و تشکل تخصصی در استان وجود ندارد. در اینجا تولیدکنندگان در و پنجره مجوزهای خود را از اتحادیه آلومینیوم می گیرند، ما نیز جواز کسب خود را از اتحادیه ابزار و یراق گرفته ایم. منظور این است که صنف ما حتی مجوزهای خود را از تشکلهای اصناف دیگر می گیرد. بنابراین هیچ تشکلی وجود ندارد که بر فعالیت تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی نظارت داشته باشد. حتی شهروندان در صورت داشتن شکایت از پنجره های تحویلی خود، مرجعی مشخصی ندارند که به آن شکایت ببرند؛ و در صورت شکایت به محاکم قضائی نیز، چون کارشناسان متخصص و رسمی در این زمینه در دسترس نیستند، این شکایت ها به جایی نمی رسد.

■ به نظر شما، رواج تیپ سازی در این صنعت، می تواند به حل مشکلات

موجود کمکی می کند؟

مسلماً. این امر باعث افزایش کیفیت محصولات تولیدی خواهد شد، چون همه از استانداردهای مشخصی برای تولید و استفاده از پنجره تبعیت می کنند. به نظر من این طرح بسیار عالی است، اما موانع و مشکلات بسیاری بر سر راه خود دارد.

■ در پایان اگر مطلبی باقی مانده است، بفرمایید.

به نظر من مهمترین مسئله ای که وجود دارد این است که باید مراقب باشیم کیفیت را در این صنعت از میان نبریم. وقتی کیفیت از بین برود کلاً اعتبار آن محصول و صنعت از بین خواهد رفت.



نماینده انحصاری شرکت **SIEGENIA** آلمان و **HOPPE** سوئیس در ایران



YELKEN

یراق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



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



SATIAN



دفتر مرکزی:
میدان ونک، خیابان ملاصدرا،
خیابان شیراز شمالی،
کوچه زاینده رود، پلاک ۱۴ طبقه اول
تلفن: ۸۸۰۵۷۱۳۳

شعبه شهریار:
جاده شهریار به سمت ملارد
روبروی شهرک جعفریه، مجتمع تجاری آ.اس.پ، پلاک ۱۰
تلفن: ۶۵ ۲۱ ۳۱ ۰۷ / ۶۵ ۲۱ ۳۱ ۷۵ / ۶۵ ۲۱ ۳۷ ۹۵

شعبه خاوران:
سه راه افسریه، به سمت میدان آقائور
نیش خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۷۲
تلفن: ۳۳ ۴۵ ۹۸ ۵۵
فکس: ۳۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

اسپانیولت BS

تجربه ای متفاوت در کیفیت و قیمت

BS
بازرگانی سینا

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

تست های آزمایشگاهی اسپانیولت های BS

- ایکاری محصول پسیواسیون ۳ ظرفیتی می باشد که دوستار محیط زیست است (در واقع پس اب قسمت ایکاری 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 ترکمر 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 آرادگان، 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



دفتر مرکزی:

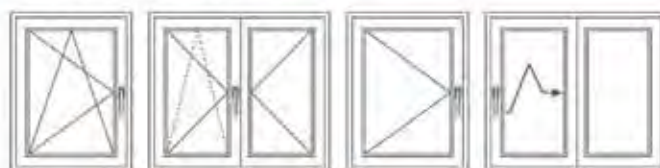
میدان ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان سرار شمالی،
کوچه زایندهرود، پلاک ۱۴، طبقه اول
تلفن: ۸۸ ۵۷۱۳۳
e-mail: info@satian.ir
www.satian.ir

شعبه تهران:

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

شعبه خاوران:

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



■ اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر

• ٨٦ - ٣٢٢٤٨٤١ • تلفن: ■

o Λ ς - ω υ ρ ϕ λ ϕ ϕ

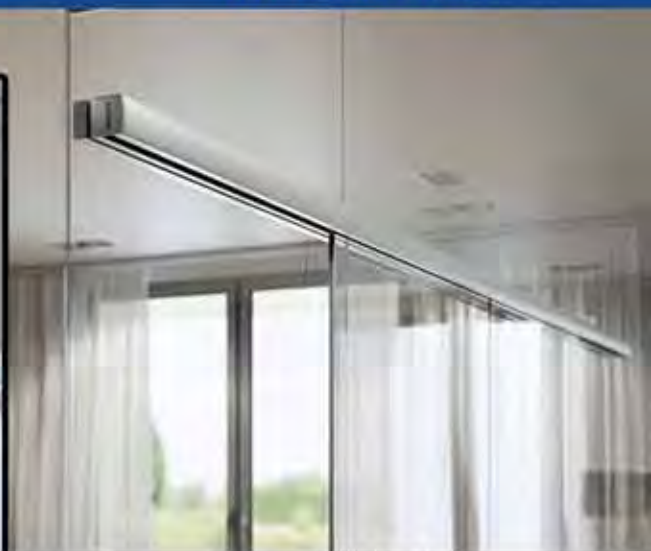
■ فکس: ۹۷۳۶۳۲۲-۸۶۰

همراه: ۶ ۱۴ ۲ ۶ ۸ ۱ ۹ ۰



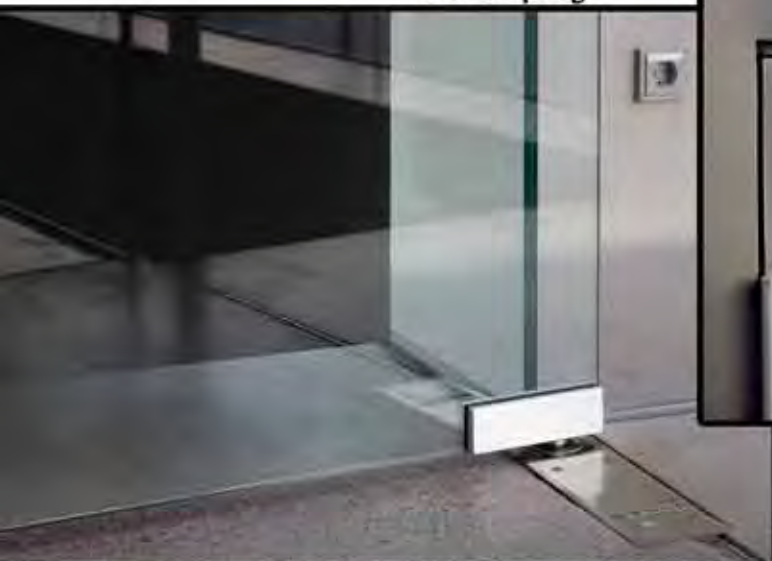
▲ Revolving Door System

▼ Floor spring



▲ Manual Sliding Door

▼ Overhead Door Closer



▲ IQ Bar (Panic and Emergency Hardware)



▲ Automatic Sliding Door System



WINDOW & DOOR GASKETS

آروکو نماینده انحصاری گسکت جوتا در ایران
تنها گسکت سه جزئی از جنس TPV در ایران



تامین کننده بالاترین کیفیت گسکت **TPE** نرم در ایران



تولید و تامین کننده گسکت از ترکیه و ایران

گسکت درب و پنجره مهمترین بخش در زمینه عایق بندی صدا، آب، گرد و غبار و همچنین جلوگیری از اتلاف انرژی می باشد. آروکو همواره سعی داشته است گامی فراتر در راستای پاسخگویی نیاز مشتریان و مصرف کنندگان گرامی بردارد. بدین منظور با تولید و تامین گسکت های TPE و TPV، بخش وسیعی از صنعت درب و پنجره را به خود اختصاص داده است.

ویژگی گسکت های ارائه شده توسط آروکو

- کیفیت بالا و قابل رقابت با برترین برندهای دنیا.
- تنوع بالای سطح مقاطع گسکت.
- عدم تغییر رنگ و ترک خوردگی در مقابل عوامل محیطی.
- نصب آسان و سریع به واسطه سطح آغشته به روغن در گسکت های نرم.
- تمامی گسکت های ارائه شده عاری از CFC، آرست، کلر و ضد حساسیت پوستی می باشند.



تامین کننده یراق آلات از آلمان، اتریش و ترکیه

WINDOW & DOOR SYSTEMS



bayacorp.com

آروکو نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران

یراق آلات ورنه

کمپانی ورنه به جرئت بزرگترین و معتبرترین کمپانی تولید یراق آلات درب و پنجره های UPVC در کشور ترکیه است که در سال ۱۹۸۵ و در سطح بالای اتوماسیون، در شهر استانبول تاسیس گردید و از نظر کیفی و تعداد محصول با برندهای برتر اروپایی قابل مقایسه میباشد. این کمپانی تا کنون موفق به اخذ تاییدیه هایی چون RAL، تاییدیه اتحادیه اروپا و کشور روسیه گردیده است. سبد محصولات این کمپانی دارای ملزومات پنجره های تک حالت، دو حالت، فرانسوی، کشویی، فولکس واگن و همچنین درب های سونیچی و فولدینگ میباشد. کمپانی ورنه از زمان ورود به بازار ایران همواره در حال افزایش سبد محصولات خود بوده و لازم به ذکر است که محصولات ورنه هیچ گونه تفاوتی از نظر نوع، سری تولید و زمان تولید نداشته و همواره این یراق آلات بایک ورزن در بازار ارائه گردیده است.

شرکت آروکو، به عنوان یکی از قدیمی ترین نمایندگان کمپانی ورنه و نماینده رسمی این شرکت در ایران، یراق آلات ورنه را با ۱۰ سال ضمانت به مصرف کنندگان محترم ارائه مینماید. سبد کامل محصولات این کمپانی از طریق این شرکت آماده ارائه به مصرف کنندگان محترم میباشد.



نشانی: تهران، اتوبان ارتش، خیابان بهاران، پلاک ۲، واحد ۵

تلفن: ۱۱ - ۰۷ - ۲۲ ۴۶ ۸۲ (۰۲۱) فکس: ۲۲ ۴۶ ۸۲ ۱۲ (۰۲۱)

Website: www.arocogroup.com E-mail: info@arocogroup.com



کیان ره آورد ایرانیان

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

تلفن : ۰۴۱ ۳۳۳ ۷۵۳۵۷

۰۴۱ ۳۳۳ ۶۲۳۹۴

فکس : ۰۴۱ ۳۳۳ ۵۰۶۶۲

نماینده رسمی **ENDOW** ترکیه در ایران

نماینده انحصاری بخش پروفیل **OFMANN** در استان آذربایجان شرقی و گیلان



KIAN RAHAVARD
Iranian

www.kianrahavard.com
info@kianrahavard.com





GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البرز پیراق



Alborz

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

دفتر تبریز: شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، سه راه اوپیک
تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴
فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳
www.alborz-y.com

دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم
خیابان خرسند، پلاک ۷۶، واحد ۱۵
تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۰۲۶۴-۵
فکس: ۰۲۱-۲۶۲۰۱۰۴۲



Made in Italy

AA Ti

شرکت مهندسی آورین آلومینیوم تجارت (ایران)



studio ASAR B&P4081

آدرس : تبریز، خیابان پاستور جدید، تقاطع خیابان طالقانی، ساختمان آیش، طبقه دوم www.aati.ir

همراه: ۰۹۱۴ ۸۸۸۰۰۸۵ info@aati.ir

تلفکس: (خط ۱۰) ۱۴۱۴ ۳۵۵۵ (۰۴۱)

“محصولات جدید در راه هستند”



winac
هیناک

پویش پارت سیمین
www.winac.co

winac میناک

Design & Manufacturing Of
Door and Window Accessory

طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات در و پنجره



واحد نمونه تحقیق و توسعه استان قزوین در سال 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

عرضه کننده:

یراق آلات در و پنجره UPVC / لاستیک های آب بندی / چسب های درزگیر / ملزومات شیشه های دوجداره



آهن و فولاد جهان سپاهان

نماینده فروش گالوانیزه **JAHANSTEEL** در استان البرز



واردات و فروش ملزومات توری های پلیسه و رولینگ

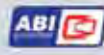
نوار مویی / ست غلطک / چسب دوطرفه

لوازم اتصال گوشه / پروفیل بازشو آلومینیومی



بازرگانی سبحان

 **Sobhan Trading**
UPVC Windows , Doors



۰۰ ۹۵ ۷۱ ۳۴ (۰۲۶)

۴۲ ۶۶ ۷۰ ۳۴ (۰۲۶)

۶۶ ۹۰ ۷۰ ۳۴ (۰۲۶)

آدرس: البرز - کمالشهر - جنب تالار پاسارگاد

www.sobhanupvc.com

bazarganisobhan@gmail.com



پارس یراق ماندگار
نماینده رسمی یراق آلات آکپن



akpen

New Line

فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۳

تلفن: ۷۶۲۱۶۶۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰



TILT AND TURN SYSTEMS



شرکت کاسپین upvc

نماینده انحصاری یراق آلات آکپن در ایران

۱۰ سال گارانتی تعویض



akpen

New Line



شماره های تماس با شرکت کاسپین : ۰۲۶-۳۷۷۷۷۱۱۱ و ۰۲۶-۳۷۷۷۶۶۲۰

نمایندگان فروش یراق آلات آکپن :

شرکت پارس یراق ماندگار : ۰۲۱-۷۶۲۱۶۶۸۰ - ۰۲۱-۷۶۲۱۷۱۸۰

شرکت پایتخت : ۰۲۱-۶۶۶۴۶۲۸۵ - ۰۲۱-۶۶۶۸۳۸۱۵

شرکت دنیز تجارت : ۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۴ و ۰۲۶-۵۵۵۳۴۳۲۴

شرکت رباط وین : ۰۲۱-۸۸۶۲۸۷۲۸ - ۰۲۱-۸۸۲۱۹۳۸۲

شرکت آتیه صنعت : ۰۳۴-۳۲۱۱۱۷۲۱ - ۰۳۴-۳۲۱۳۴۳۸۵

شرکت آسا یراق : ۰۳۱-۴۵۲۴۸۰۴۹ - ۰۳۱-۴۵۲۴۸۰۴۹

پروفیل و گالوانیزه الماس : ۰۴۱-۵۲۲۲۴۱۴۴

شرکت هایتک : ۰۲۸-۳۳۶۸۰۲۵۴

www.cupvc.com

Email : info@cupvc.com

تجهیز گستران آموت

عرضه و پخش یراق آلات و ملزومات درب و پنجره

UPVC

« یراق آلات درب و پنجره UPVC (آلمان و ترکیه)

« ملزومات شیشه دوجداره

« لاستیک های آب بندی SECIL

« انواع چسب و فوم

« انواع پیچ تاپوان



تولید کننده یراق آلات در و پنجره UPVC

GSA

نماینده فروش یراق آلات GSA در استان البرز



آدرس: کرج - پل فردیس - جاده ملارد
بعد از پل سر حد آباد - نرسیده به انبار نفت

تلفن: ۰۲۶ - ۳۶۶۳۶۶۷۷ (۵ خط)

همراه: ۰۹۱۲ ۲۶۰۷۲۸۶

۰۹۳۵ ۸۵۰۷۰۵۴



شرکت وایا الیزاریو تاب

نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران
ویراق آلات زیگنیا



یراق آلات خاص نظیر: آکاردثونی - زاویه - یراق
در ضد سرقت - یراق منحنی و فولکس واگنی
پیچ - چسب - کانکتور - ملزومات نصب و ...
انواع فویل لمینیت آلمان

دارای تاییدیه انجمن تولید کنندگان در و شهر دیوبندی وی سی

تهران، تهرانپارس، خیابان استخر، بوستان هشتم غربی، پلاک ۴۰
تلفکس: ۴ - ۲۳ ۱۰ ۰۸ ۷۷ (+۹۸۲۱) | ۶ - ۱۵ ۱۲ ۰۸ ۷۷ (+۹۸۲۱)
بازرگانی پارس نما: شهرک صنعتی تجاری خاوران، سایت فن آوران
میدان کوثر، نبش خیابان میخک، پلاک ۱۳
تلفن: ۰۶ ۰۳ ۲۸ ۳۳ (+۹۸۲۱) | ۰۵ ۰۳ ۲۸ ۳۳ (+۹۸۲۱)
www.Utab.com | info.utab.co@gmail.com

مجتمع کارخانجات آلوم جام
خوش قولی، کیفیت، قیمت

آلوم جام



HASOON



آغاز تولید موفقیت آمیز درزگیر شیشه دوجداره « تیاکل یا پلی سولفاید »
توسط شرکت آلوم جام در منطقه آزاد تجاری و صنعتی ماکو

ALUMJAM

www.alumjam.com / info@alumjam.com

دفتر مرکزی: تهران، پاسداران، خیابان پاسدار فرد (امیر ابراهیمی)، پلاک ۷، طبقه ۴، واحد ۷
کد پستی: ۱۶۶۴۸ ۷۳۱۱۸ تلفن: ۰۲۱ ۲۲ ۷۹ ۱۹۴۶ (خط ویژه)، فکس: ۰۲۱ ۲۲ ۷۹ ۱۹۳۹
آدرس کارخانه: آذربایجان غربی، ماکو، شهرک صنعتی منطقه آزاد تجاری و صنعتی ماکو، پلاک ۷۳
کد پستی: ۵۸۶۱۶ ۱۴۳۶۳ تلفن: ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۲ ۷۴ - ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۶ ۱۹ فکس: ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۶ ۷۱

انواع یراق آلات در و پنجره UPVC



PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



GRETSCH-UNITAS



آکوم جام نماینده رسمی یراق آلات ورنه و جی یو به همراه گارانتی
از دارندگان توان مالی و فنی مناسب در سراسر کشور نمایندگی فعال می پذیرد

انبار اشتهارد :

شهرک صنعتی، بلوار ابوریحان، 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 ۲، خیابان پایدار فرد
(امیر ابراهیمی)، پلاک ۷، طبقه ۴، واحد ۷



برین یراق

نماینده فروش محصولات
شرکت Geviss ترکیه
و Maco اتریش
ارائه یراق آلکات ترمال بریک



بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، خیابان ۱۷ شهریور
خیابان عزیزی، مجتمع تجاری واحدی، پلاک ۱۹۰
۰۶۶۶۳۰۴۹۶ - ۰۶۶۶۳۰۵۹۷ - ۰۲۱
۰۹۱۹۹۰۹۳۲۵۸ - ۰۹۱۲۸۰۰۵۷۳۱
salman.sorkhmard@gmail.com

ریسک نکنید!!!

پیچ های با کیفیت بخرید.



پیچ سرسوزنی



پیچ سرمته



پیچ بتن



پذیرش نمایندگی فعال از سراسر کشور

سهند مدرن نماینده انحصاری MK مالزی

آدرس انبار: آهن مکان ، فاز سوم شرقی ، پلاک ۵۴۰ - ۵۴۱
تلفن: ۰۲۱ ۵۵ ۳۳ ۳۳ ۳۳ ۵۶ فکس: ۰۲۱ ۵۵ ۳۳ ۳۳ ۵۵
تلفن: ۰۲۱ ۸۸ ۶۲ ۶۱ ۸۳

sales@mkscrew.ir

www.mkscrew.ir



Australian
Standard

ISO 12683:2004



شرکت مقصود اندیشه صدر نماینده محصولات VHS در ایران

آدرس: تهران - شهرک اکباتان - فاز یک - بلوار شهید نفیسی
ساختمان آریو - اکباتان - واحد ۴۰۳ - تلفن: ۰۹۰۹۲ ۰۶۹ ۴۴ - ۰۲۱



شرکت مقصود اندیشه صدر

بازارگان آلتین یاقا (خسروشاهه)

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 کیسول های صنعتی

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۲۱۷۰۹

تلفکس: ۰۲۶-۳۴۷۲۱۷۱۰

همراه: ۰۹۱۲۶۴۹۰۷۴۹



ملزومات در و پنجره UPVC و شیشه دوجداره (بناد کـوکی)

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

Win    





رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور مطرح کرد:

راهکار صرفه جویی ۵۰ درصدی انرژی در مصارف خانگی

فرونشست دشت‌های کشور جدی است

مشاور رئیس جمهور ادامه داد: فرونشست در دشت‌های کشور جدی است. یعنی حتی اگر بارندگی‌های فراوانی هم داشته باشیم چاه‌ها و دشت‌های ما ظرفیت نگهداری آب را ندارند و متراکم شده‌اند. این مقام مسئول در دولت تدبیر امید، چالش جدی دوم را چالش محیط زیست عنوان کرد و گفت: نمود چالش محیط زیست در کشور، خشک شدن دریاچه ارومیه است که همزمان شاهد هستیم علاوه بر دریاچه ارومیه، هفت دریاچه عمده کشور خشک شده یا در معرض خشک شدن هستند که نشان از مدیریت نامناسب آب‌های ورودی به دریاچه‌های کشور است. ترکان ادامه داد: همه می‌دانند که حق آب زیست‌محیطی ورودی به دریاچه‌ها، غصب شده، چون هر دریاچه‌ای به اندازه اقلیم خود تبخیر دارد. حق آب زیست محیطی سطح دریاچه ضربه‌دار ارتفاع تبخیر است که سالانه باید رها کنند تا به دریاچه‌ها وارد شود. وقتی در بالادست این حق آب را برمی‌دارند و ورودی آب به دریاچه‌ها کمتر از تبخیر است که موجب خشک شدن تدریجی دریاچه‌ها می‌شود. وقتی عده‌ای می‌خواهند این مشکلات را حل کنند عده‌ای دیگر متشبه به عوام فریبی می‌شوند و هیجان آفرینی می‌کنند و حل آن آسان نیست.

مصرف ناهنجار انرژی در ایران

ترکان در بیان چالش سوم که در نظام برنامه‌ریزی کشور مشکلات عمده‌ای

پنجره ایرانیان: مشاور رئیس جمهور و رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور با تأکید بر رعایت میثاق ۱۹ مقررات ملی ساختمان، صرفه جویی در مصرف انرژی در نظام ساخت‌وساز و مسئولیت سازمان‌های نظام مهندسی و مهندسان در اجرای آن گفت: مهندسان نباید از معیارهای مباحث مقررات ملی ساختمان اغماض کنند تا صرفه‌جویی ۵۰ درصدی مصرف انرژی در نظام ساخت‌وساز ممکن شود. به گزارش ایسنا، اکبر ترکان، رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور گفت: برنامه ششم توسعه که در حال حاضر در مجلس در دست بررسی است با چالش‌های عمده‌ای مواجه است و برنامه‌ریزی یعنی حل این چالش‌های عمده‌ای که اگر حل نشوند مشکلات حادثتر خواهند شد.

رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور در بیان چالش‌های عمده کشور به بحران آب اشاره کرد و افزود: برای معماران عضو سازمان نظام مهندسی کشور غریبه نیست که در حال حاضر به دلیل برداشت بی‌رویه و مدیریت نادرست هم در آب‌های سطحی و زیرسطحی مشکل بزرگ داریم که محصول مدیریت ناصحیح در همه ادوار گذشته است. بدین معنا که در دشت‌های کشور آسیب جدی به وجود آمده و از ۷۷۰ هزار چاه موجود، ۳۴۰ هزار چاه غیرقانونی و بقیه نیز که قانونی ایجاد شده‌اند با برداشت‌های غیرمنطقی به وضعی رسیده‌اند که کشور را با چالش آب مواجه کرده‌اند.

ترکان با اشاره به اینکه چالش‌های متعدد دیگری نیز وجود دارد، گفت: فرهیختگان نظام مهندسی کشور بدانند که مجموعه اشکالاتی وجود دارد و حل آنها نیازمند یکدل شدن و مدیریت یکپارچه است تا نظام تصمیم‌گیری کشور جلو برود. وی تاکید کرد: امروز اگر نظام تصمیم‌گیری کشور یکپارچه نباشد امکان ورود به حل هیچ یک از چالش‌ها نیست.

ترکان گفت: اما آنچه که معماران می‌توانند کمک کنند در بحث چالش انرژی است. ما برای نگهداری ثروت و دارایی‌های بین‌نسلی خود که منابع هیدروکربوری اعم از نفت و گاز مهمترین آنهاست باید جلوی هدرسوزی را بگیریم. بخش عمده‌ای از این هدرسوزی در ساختمان اتفاق می‌افتد. می‌دانید که متوسط ساخت‌وساز اخیر، سالی ۱۰۰ میلیون متر مربع بوده که در طی یک دهه رقمی معادل یک میلیارد متر مربع و نزدیک به ۵۰ درصد ساختمان‌های کشور می‌شود. در همه ساختمان‌هایی که در ۱۰ ساله اخیر ساخته شد، ما و شما نوشتیم باید می‌بخت ۱۹ مقررات ملی رعایت شود و گرنه پایان کار نمی‌دهند. آیا می‌بخت ۱۹ به طور واقعی رعایت شد؟! مهندس اکبر ترکان با اظهار تاسف از رعایت نشدن قوانین و مقررات ملی ساختمان در نظام ساخت‌وساز کشور، تاکید کرد: همه ساختمان‌های ساخته شده پایان کار دارند و این بدین معناست که می‌بخت ۱۹ باید در آن رعایت می‌شد که متأسفانه نشده است. این‌ها اشکالاتی است که جامعه مهندسان باید آن را حل کند. نمی‌توانم چشمم را ببندم به اینکه ما در ساخت‌وساز، مقررات ملی داریم که یکی از مهم‌ترین مباحث مقررات ملی، می‌بخت ۱۹ است که به انرژی مربوط است و دستورالعمل‌های بسیار ساده‌ای دارد که می‌گوید باید صرفه‌جویی کنیم و در عین حال آن را نادیده می‌گیریم.

مشاور رئیس جمهوری یادآوری کرد: مصرف انرژی در ایران به ازای یک متر مربع ساختمان حدود ۵۰۰ کیلووات ساعت انرژی است. این در حالی است که در کشورهای اروپایی، مصرف یک متر مربع انرژی در ساختمان اعم از سرمایش، گرمایش و روشنایی حدود ۲۰۰ کیلووات ساعت است و اروپایی‌ها دارند می‌روند به سمتی که این مقدار را به ۵۰ کیلووات ساعت در سال کاهش دهند.

پیشنهاد اصلاحات در مصرف انرژی با بهبود کیفیت ساخت‌وساز

این مقام مسئول در بیان راهکارهای خود گفت: ایران می‌تواند با اصلاح روش کار و اجرای مقررات ملی ساختمان در می‌بخت ۱۹ و مصرف بهینه انرژی این هدرسوزی را کاهش دهد. مهندسان دقت کنند که اگر می‌بخت ۱۹ مقررات ملی ساختمان رعایت نشد زیربار نروند.

وی مشکلات آلودگی شهر تهران را یکی از چالش‌های مهمی عنوان کرد که در صورت مصرف بهینه انرژی و رعایت آن در ساخت‌وساز، می‌تواند کاهش یابد.

ترکان در این باره افزود: شهر تهران در پنج ماهه سرد سال، روزانه ۸۰ میلیون متر مکعب گاز و روزانه ۲۴ میلیون لیتر بنزین و گازوئیل می‌سوزاند. اگرچه بیشتر تمرکزها بر سوخت بنزین و گازوئیل است، زیرا آنها بیش از سوخت خانگی در آلودگی موثر هستند، اما سهم مصارف خانگی سوخت در ۵ ماهه سرد سال ۳ برابر بنزین و گازوئیل در تولید گازهای کربنی است که باعث وارونگی هوا می‌شوند و لحافی از دی‌اکسیدکربن را روی شهر تهران می‌کشد. به همین دلیل می‌توان با رعایت می‌بخت ۱۹، در بازدهی مصارف انرژی خانگی ۵۰ درصد صرفه جویی کرد.

رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور تاکید کرد: رعایت می‌بخت ۱۹ مقررات ملی ساختمان برعهده مهندسان است و در این مورد نمی‌توان فرافکنی کرد. مهندسان نباید از معیارهای مباحث مقررات ملی ساختمان اغماض کنند تا صرفه‌جویی در انرژی ممکن شود.

وی در پایان افزود: از جامعه مهندسی تقاضا می‌کنم در رعایت می‌بخت ۱۹ مقررات ملی ساختمان بدون گذشت و اغماض رفتار کنند و همگی در ۳۱ استان کشور همت کنند تا صرفه‌جویی در مصرف انرژی در ساختمان‌ها محقق شود که این دستاوردی مهم برای کل کشور محسوب می‌شود.

را ایجاد کرده است، به چالش انرژی اشاره کرد و افزود: مصرف انرژی در کشور، ناهنجار است. بدین معنا که در برابر استانداردهایی که در دنیا برای مصرف انرژی وجود دارد، ایران مصرفی چندین برابر دارد. در حال حاضر ما یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون بشکه نفت مصرف انرژی در کشور داریم و تولید ناخالص داخلی ما ۴۰۰ میلیارد دلار است. یعنی به ازای هر ۱۰۰۰ دلار تولید ناخالص داخلی ۴.۵ بشکه نفت مصرف می‌کنیم. در کشورهای دیگر دنیا این عدد نزدیک به یک و یا یک بشکه است.

مصرف ۵ برابری انرژی در ایران نسبت به ترکیه

این مقام مسئول و سیاستگذار حوزه نظام مهندسی ساختمان کشور ادامه داد: در همسایگی ایران و در کشور ترکیه تولید ناخالص داخلی ۲.۵ برابر ایران و میزان انرژی مصرفی آنها نصف ایران است. بدین معنا به ازای هر واحد تولید، ایران، پنج برابر ترکیه، انرژی مصرف می‌کند و این قابل قبول نیست.

ترکان تاکید کرد: مجاز نیستیم با ثروت و دارایی‌های نسل‌های آینده اینگونه رفتار کنیم. از سوی دیگر کشوری که نمی‌تواند طرح‌های عمرانی‌اش را تخصیص اعتبار کند چگونه چنین ثروتی را در سال هدرسوزی می‌کند.

رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور در بیان چالش دیگر کشور، چالش نظام بانکی را عنوان کرد و گفت: بانک‌های ما در طی ۸ تا ۱۰ سال گذشته، ترازنامه‌ها و سودهای غیرواقعی دادند و بر اساس سودهای غیرواقعی، سود توزیع کردند و پاداش به مدیران بانک‌ها دادند. در حالی که این‌ها دارایی‌ها واقعی نبود و وام‌هایی که داده شد بعضاً و هیچوقت برنخواهند گشت. در حال حاضر دارایی‌های سوخته داریم، اما در دارایی‌های بانکی ثبت شده و خود را نشان می‌دهد. تعدادی وام داده شده که سوخته نیست، اما عملاً نمی‌دانیم که برمی‌گردند یا خیر؟

ترکان ادامه داد: تقریباً حدود یک هفتم تا یک هشتم دارایی‌های مردم که نزد بانک‌ها هست و چرخه بانک‌ها را می‌چرخاند، تسهیلات داده می‌شود. سال گذشته مقدار تسهیلات واقعی که به مردم داده شد ۱۲۰ هزار میلیارد تومان برآورد شد این رقم عدد کوچکی است و این اقتصاد با این تسهیلات بانکی اندک نمی‌تواند به رونق برسد.

این مقام مسئول حوزه نظام مهندسی کشور چالش صندوق‌های بازنشتی را از دیگر چالش‌های عمده در نظام برنامه‌ریزی عنوان کرد و گفت: صندوق بازنشتی کشور، بدون استئنا ناتوان و از کار افتاده است. در طی همه سال‌های گذشته تصمیمات عجیبی گرفته و تخفیف داده شد. کسورات به صندوق‌ها ارائه نشده و صندوق‌ها الان نمی‌توانند حقوق بازنشتی‌ها را بدهند. به عنوان نمونه تامین اجتماعی ۳.۵ میلیون بازنشته و ۱۳ میلیون کسورات دارد که این کسورات را ۱۳ میلیون نفر اعم از کارفرما و کارگران به صندوق می‌دهند و دولت نیز معادل‌اش را می‌دهد تا حقوق بازنشتی‌ها تامین شود. در حالی که این ۱۳ میلیون نفر کسورات در آینده باید بازنشت شوند و حقوق بازنشتی دریافت کنند. صندوق‌های بازنشتی کشوری نیروهای مسلح نیز همین وضعیت بحرانی را دارند.

آیا ۷۵ میلیون نفر در ایران نیازمند دریافت یارانه هستند؟

ترکان افزود: چالش یارانه از دیگر چالش‌هاست و عادت است که گذاشته شد. عده‌ای واقعا نیازمند دریافت یارانه هستند، اما واقعا ۷۵ میلیون نفر در ایران نیازمند این هستند تا ماهانه ۴۵ هزار تومان یارانه بگیرند؟! ما می‌دانیم که تحت پوششی‌های کمیته امداد و بهزیستی را باید دولت حمایت کند و یارانه بدهد. همچنین دولت می‌داند که گروه‌های فقیر باید یارانه دریافت کنند. اما نمی‌دانیم که گروه‌های غنی کیستند که نباید یارانه دریافت کنند.

رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور ادامه داد: بنابراین شناسایی گروه‌های غنی با آمارهای موجود دولت امکانپذیر نیست، اما شناسایی گروه‌های ضعیف امکانپذیر است. اینکه چگونه باید این مشکل را حل کنیم نیازمند توافق در سطوح عالی کشور است.



ساخت مسکن با نقدینگی صفر

بافت فرسوده نوسازی شوند. شهرداری تهران در سال جاری در کنار وام ۵۰ میلیون تومانی که ۸۰ درصد هزینه ساخت را پوشش می‌دهد به صورت واقعی نرخ عوارض ساخت و تراکم را با اعمال تخفیف ۱۰۰ درصدی برای ساخت‌وسازهای بافت فرسوده محاسبه خواهد کرد. ضمن آنکه هزینه انشعابات آب، برق، گاز و فاضلاب که معادل ۵ درصد هزینه ساخت را شامل می‌شود و حدود ۸ میلیون تومان برای هر واحد مسکونی هزینه در بردار برای املاک زیر ۱۰۰ مترمربع با بهای صفر محاسبه می‌شود. به این ترتیب مجموع وام ۵۰ میلیون تومانی آن هم با نرخ سود صفر، تخفیف ۱۰۰ درصدی در عوارض ساخت و همچنین انشعابات صرفاً برای ساخت‌وسازهای بافت فرسوده باعث می‌شود در سال جاری سرمایه‌گذاران برای ساخت‌وسازهای مسکونی بافت فرسوده کاملاً از تأمین نقدینگی برای پوشش هزینه‌های ساخت بی‌نیاز شوند و با دریافت تسهیلات و مشوق‌های معادل ۱۰۰ درصد هزینه‌های ساخت امکان ورود راحت به بافت فرسوده را پیدا کنند. در شکل جدید نوسازی بافت فرسوده امکان خرید زمین و تملک برای سرمایه‌گذاران ساختمانی تسهیل می‌شود به طوری که نقدینگی مورد نیاز که تا پیش از این برای ساخت‌وساز صرف می‌شد، از امسال برای خرید زمین هزینه می‌شود. علاوه بر این ۲۰ میلیون تومان وام ودیعه به مالکان بافت فرسوده پرداخت می‌شود که می‌تواند به ترغیب مالکان برای نوسازی منجر شود. شهرداری تهران برای کمک به طرح مشترک خود با دولت در حوزه نوسازی بافت فرسوده و کاهش «فقر مسکن» در نیمه جنوبی پایتخت، پنج محرک اقتصادی برای جذب سرمایه‌گذار ساختمانی به این مناطق را تصویب کرده است.

اواخر فروردین ماه سال جاری دکتر حسن روحانی، رئیس‌جمهوری در دیدار خود با مسوولان بخش مسکن، یک «مدل مشارکتی» جهت تأمین مسکن اقشار کم درآمد را با محوریت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در محدوده بافت فرسوده شهر تهران پیشنهاد داد. تا از یکسو سرعت نوسازی بافت فرسوده افزایش یابد و از سوی دیگر طرح‌های تأمین مسکن از حالت خوابگاهی خارج شود. در مدل پیشنهادی رئیس‌جمهوری برای جذب بخش خصوصی برای ورود به بافت فرسوده، مسئولیت نوسازی کامل یکی از محلات فرسوده شهر به سرمایه‌گذار محول می‌شود تا امکان واگذاری واحدهای مسکونی با قیمت تمام شده پایین، از محل سود سایر کاربری‌ها برای سازنده فراهم شود. به این معنی که سرمایه‌گذار در طرح نوسازی مشارکتی در کنار واگذاری واحدهای مسکونی جدید به مالکان اولیه با قیمت تمام شده پایین، سایر واحدهای مسکونی را به مالکان جدید با احتساب سود پروژه واگذار می‌کند تا از این طریق شرکت در پروژه نوسازی با توجه اقتصادی برای وی همراه باشد.

مطالعات در مورد این مدل مشارکتی نوسازی نشان می‌دهد که برخی کشورها از جمله چین در این زمینه تجربه‌های موفق داشته‌اند. به گونه‌ای که مدل مشارکتی متداول‌ترین شکل نوسازی بافت فرسوده در کشور چین بوده است. این روش نوسازی بر سه اصل اولیه استوار است که عبارتند از: افزایش نسبت خانه‌های ساخته شده برای فروش به غیر، در سایت‌های تخریب شده

پنجره ایرانیان: بسته سال ۹۵ محرک سرمایه‌گذاری در بافت قدیم شهر تهران، با معرفی «۱+۵» فاکتور کاهنده هزینه‌ها رونمایی شد. از ابتدای خرداد، ساخت‌وسازهای مسکونی و تجاری در محله‌های فرسوده پایتخت به ترتیب مشمول ۱۰۰ و ۸۰ درصد تخفیف در عوارض شهرداری می‌شود. همچنین به سازنده‌های مسکونی در این محله‌ها وام ۵۰ میلیون تومانی قرض‌الحسنه تعلق می‌گیرد؛ به طوری که نرخ سود ۲۰ درصدی تسهیلات توسط دولت و شهرداری در قالب یارانه پرداخت خواهد شد. این بسته، کل هزینه ساخت در پروژه‌های نوسازی بافت فرسوده را پوشش می‌دهد و سازنده‌ها را از نقدینگی بی‌نیاز می‌کند.

به گزارش معماری نیوز، ستاد بازآفرینی پایدار کلان‌شهر تهران که ترکیبی از مدیران دولتی و شهری تهران در حوزه بافت فرسوده است، بسته محرک سال ۹۵ برای تحریک سرمایه‌گذاری در بافت قدیمی و فرسوده شهر تهران را رونمایی کردند. مطابق با اعلام مدیرعامل سازمان نوسازی شهر تهران به عنوان دبیر این ستاد این بسته از ابتدای خردادماه در مناطق بافت فرسوده اجرایی خواهد شد.

این بسته پنج محرک سرمایه‌گذاری برای پروژه‌های مسکونی و غیرمسکونی (خدماتی-اداری و...) دارد و یک مشوق، ویژه پروژه‌های مسکونی دارد که برای پروژه‌های جدید تخریب و نوسازی در بافت فرسوده در نظر گرفته شده است. مطابق با شرایط این بسته محرک قرار است برای سال جاری یک مجوز خاص به سازنده‌های بافت فرسوده ارائه شود. به این شکل که قرار است به سازندگان بخش مسکونی تسهیلات وام ۵۰ میلیون تومانی که تا ۸ درصد هزینه ساخت (بدون احتساب قیمت زمین، درحال حاضر هزینه ساخت هر مترمربع واحد مسکونی معادل یک میلیون تومان محاسبه شده است) را شامل می‌شود امسال به شکل قرض‌الحسنه پرداخت شود. به عبارت دیگر وام ۵۰ میلیون تومانی که در حالت عادی سود آن معادل ۲۰ درصد است به صورت صفر محاسبه خواهد شد. دولت و شهرداری طی یک تفاهم‌نامه قطعی به این نتیجه رسیدند که در سال جاری نیمی از نرخ سود این تسهیلات را از محل یارانه بودجه و نیمی از آن را شهرداری از محل منابع داخلی خود تأمین کند. امسال دست کم ۱۲ هزار فقره وام نوسازی ۵۰ میلیون تومانی به سرمایه‌گذاران داده خواهد شد طوری که شهرداری از هم‌اکنون رقمی معادل ۴۰ میلیارد تومان برای پرداخت یارانه سود در اختیار بانک عامل قرار داده است.

عبدالله فتح‌اللهی، مدیر عامل سازمان نوسازی روز گذشته با اعلام این خبر عنوان کرد که برای دریافت این وام مالکان املاک ریزدانه زیر ۱۰۰ مترمربع (مساحت زمین ملک فرسوده) در اولویت هستند. ضمن آنکه نرخ سود صفر یا به عبارتی حالت قرض‌الحسنه این وام صرفاً برای این گروه اعمال خواهد شد.

دبیر ستاد بازآفرینی پایدار کلان‌شهر تهران اعلام کرده است: ۶۰ درصد از ۳۷۰۰ هکتار مساحت بافت فرسوده تهران را املاک ریزدانه زیر ۱۰۰ مترمربع تشکیل می‌دهد که این املاک بخش حاد بافت قدیمی شهر تهران را شامل می‌شود و باید زودتر از سایر املاک

مدیریت شهری مد نظر نیست. به این معنا که تسهیلات و مشوق‌های بیشتر برای محله‌های فرسوده تر صرفاً با هدف جذاب‌سازی پروژه‌های سرمایه‌گذاران ارائه می‌شود. چهارمین شاخص هزینه‌ای که بنا شده طبق نظر شهردار تهران به‌طور کلی از لیست هزینه‌های ساخت‌وسازهای محدوده بافت فرسوده حذف شود هزینه مربوط به «عوارض متفرقه» است.

از چند ماه پایانی سال ۹۱ برخی از متقاضیان صدور مجوز نوسازی واحدهای مسکونی در بافت فرسوده با وجود تخفیف ۱۰۰ درصدی عوارض در این محدوده، از سوی شهرداری تهران مکلف به پرداخت عوارضی تحت عنوان «عوارض متفرقه» شدند که بعضاً از مبلغ تعیین شده به‌عنوان عوارض بخشیده شده مازاد تراکم نیز بیشتر بود. بررسی‌ها از نحوه محاسبه این نوع عوارض مشخص کرد که مدیریت شهری هیچ نوع فرمول مشخصی برای محاسبه این نوع عوارض نداشت. طوری که رقم پیش‌بینی شده برای این عوارض براساس مشاهده‌های میدانی بین ۵۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان برای هر پروانه ساختمانی متفاوت بود.

پس از چندی مدیران شهری اعلام کردند که عوارض متفرقه مشمول آن دسته از ساخت‌وسازهایی می‌شود که بیش از سقف پیش‌بینی شده در طرح تفصیلی درخواست دریافت تراکم دارند. مطابق با آمار طی چند سال اخیر مدیریت شهری از محل اخذ عوارض متفرقه در بافت فرسوده فقط ۴۹۵ میلیارد تومان درآمد کسب کرده است که نه تنها نشان‌دهنده نبود توجیه اقتصادی دریافت این نوع عوارض در بافت فرسوده برای مدیریت شهری است بلکه حتی به نوعی می‌تواند مانعی برای نوسازی و ورود سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به این محدوده محسوب شود. مدیر عامل سازمان نوسازی روز گذشته رقم کل تخفیفات ارائه شده از سوی شهرداری تهران در بافت فرسوده را طی سال‌های گذشته معادل ۴۶۸ میلیارد تومان اعلام کرد که نشان می‌دهد مدیریت شهری تقریباً معادل رقم تخفیفات ارائه شده در بافت فرسوده از طریق اخذ عوارض متفرقه درآمد کسب کرده است. از این‌رو اگرچه مطابق با اعلام معاونت وقت شهرسازی و معماری شهرداری در سال ۹۲ بنا بود اخذ عوارض متفرقه در بافت فرسوده متوقف شود، اما شهردار تهران در اولین جلسه ستاد بازآفرینی پایدار کلان‌شهر تهران تأکید بر حذف تمام و کمال این عوارض در بافت فرسوده کرد. پنج‌مین و آخرین تخفیف در نظر گرفته شده برای سازنده‌های محدوده بافت فرسوده، حذف هزینه انشعاب فاضلاب، آب و برق و گاز است. فتح‌اللهی در این خصوص روز گذشته با اعلام تصمیم قطعی ستاد بازآفرینی برای حذف هزینه انشعابات در قطعات زیر ۱۰۰ مترمربع بافت فرسوده، عنوان کرد: مطابق با تصمیم ستاد، هزینه انشعابات آب، برق، گاز و فاضلاب و مجوزهای حفاری به علاوه خدمات نظام مهندسی برای قطعات زیر ۱۰۰ متر رایگان خواهد شد. او ادامه داد: مطابق با بررسی‌ها هزینه انشعابات معادل ۵ درصد هزینه ساخت هر واحد مسکونی را تشکیل می‌دهد.

به گفته فتح‌اللهی با اقدامات انجام شده طی سال‌های گذشته ۳۴ درصد از پارسل‌های بافت فرسوده شهر تهران نوسازی شده است. به این معنی که از ۲۰۵ هزار پارسل موجود در محلات بافت فرسوده تاکنون ۷۲ هزار پارسل نوسازی شده است. همچنین تاکنون ۸۲ هکتار از معابر عمومی بافت فرسوده بازگشایی شده است.

او با اشاره به آمار نوسازی بافت فرسوده کشور عنوان کرد: میانگین عرصه نوسازی شده در سطح کشور معادل ۷/۶ درصد است که این میزان با احتساب شهر تهران به حدود ۱۳ درصد می‌رسد. مدیر عامل سازمان نوسازی شهر تهران اظهار کرد: در حال حاضر ۶۰ درصد از مساحت ۳۷۰۰ هکتاری بافت فرسوده تهران به قطعات زیر ۱۰۰ متر تعلق دارد که ۱۲۲ هزار و ۶۹۱ پارسل را در بر دارد. او تأکید کرد: از این رو در ستاد بازآفرینی پایدار کلان‌شهر تهران تسهیلات ویژه‌ای برای قطعات زیر ۱۰۰ متر شامل وام ۵۰ میلیون تومانی قرض‌الحسنه، هزینه صفر عوارض شهرداری و انشعابات به شرط تجمیع در نظر گرفته شده است.

او ادامه داد: این بسته جدید از ابتدای خردادماه از طریق ۵۰ دفتر خدمات نوسازی شهر تهران قابل دریافت است. ضمن آنکه در مسیر جدید مدیریت وام نوسازی بر عهده سازمان نوسازی شهر تهران قرار گرفته است. فتح‌اللهی همچنین آمار تجمیع پلاک‌ها در سال گذشته را سه پلاک عنوان کرد و افزود: برای سال جاری ۱۲ هزار فقره وام نوسازی پیش‌بینی شده است و ۴۰ میلیارد تومان منابع برای پرداخت نیمی از یارانه سود این تسهیلات از سوی شهرداری در نظر گرفته شده است. به گفته وی پرداخت وام بلاعوض ۱۰ میلیون تومانی نمای ساختمان نیز از دیگر تسهیلات در نظر گرفته شده برای نوسازی بافت فرسوده تهران در سال جاری است.

نسبت به خانه‌های ساخته شده برای اسکان مجدد ساکنان پیشین خانه‌ها؛ اسکان حداقل ۳۰ درصد ساکنان مقیم سایت برای ایجاد تعادل در تأثیرات اجتماعی بر ساکنان؛ و کنترل قیمت تمام شده برای مالکان اولیه. اما در این میان کارشناسان و تحلیلگران بازار مسکن معتقدند ورود سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به عرصه نوسازی بافت فرسوده، به یک پیش شرط اصلی نیاز دارد. به گفته آنها پروژه‌های نوسازی بافت فرسوده برای سرمایه‌گذاران بخش خصوصی باید با صرفه اقتصادی به لحاظ کاهش هزینه‌های ساخت‌وسازهای مسکونی و تجاری نسبت به سایر مناطق شهری همراه باشد. برای رعایت این پیش شرط نیز نیاز است تا مدیران شهری و دولتی به شکل جدیدی به این حوزه وارد شوند. از این رو شهرداری تهران در راستای افزایش سود ساخت‌وساز مسکونی و غیرمسکونی در بافت فرسوده در پنج مولفه هزینه‌ای اقدام به افزایش تخفیف در تعرفه‌ها و حذف کامل برخی از عوارض جانبی ساخت‌وساز کرده است. این تصمیمات که در اولین جلسه ستاد بازآفرینی پایدار کلان‌شهر تهران از سوی شهردار تهران اعلام شد تغییر در نحوه پرداخت پنج مولفه هزینه‌ای ساخت‌وساز در محدوده بافت فرسوده برای سرمایه‌گذاران را شامل می‌شود. مطابق با اعلام محمدباقر قالیباف اولین گزینه کاهش هزینه‌های ساخت‌وساز، افزایش تخفیف صدور پروانه ساختمانی از ۵۰ درصد به ۱۰۰ درصد برای تمامی پلاک‌های موجود در محدوده بافت فرسوده است. سال گذشته شهرداری تهران برای تشویق سازنده‌های مسکن به تمرکز فعالیت در محدوده «بافت فرسوده»، یک بسته سیاستی حاوی ۵ نوع مشوق طراحی و تصویب کرد. براساس ضوابط این بسته سازنده‌های مسکن در بافت فرسوده مطابق با مساحت زمین و روش ساخت از تخفیفات طراحی شده بهره‌مند می‌شدند.

تخفیف در صدور پروانه ساختمانی برای قطعاتی که بین ۱۰۰ مترمربع تا حداکثر ۳۰۰ مترمربع مساحت دارند، بدون نیاز به تجمیع، به‌صورت ۱۰۰ درصد تعلق می‌گیرد به این معنی که کل عوارض ساخت مسکن رایگان خواهد بود، اما برای قطعات بالای ۳۰۰ مترمربع، حداکثر ۵۰ درصد تخفیف داده خواهد شد مگر اینکه مالک، ملک فرسوده‌ای که زمین آن بیش از ۳۰۰ مترمربع مساحت دارد، به تجمیع با ملک مجاور رو بیاورد که در این صورت، تخفیف عوارض تا ۱۰۰ درصد اعمال خواهد شد، اما با اعلام اخیر شهردار تهران از این پس تمامی ساخت‌وسازهای جدید در محدوده بافت فرسوده از تخفیف ۱۰۰ درصدی بدون هیچ قید و شرطی برخوردار می‌شوند. از آنجا که هزینه عوارض صدور پروانه ساختمانی برای املاک مسکونی در شهر تهران به‌طور متوسط مترمربعی ۲۰۰ هزار تومان است از این پس ۲۰ درصد هزینه ساخت (هزینه ساخت‌وساز در شهر تهران بدون احتساب قیمت زمین در حال حاضر به‌طور متوسط یک میلیون تومان است) برای سازنده‌های داخل محدوده بافت فرسوده صفر خواهد شد. دومین شاخص هزینه‌ای که قرار است کاهش یابد مربوط به تعرفه عوارض تجاری است که مطابق با اعلام شهردار تهران بنا است تعرفه عوارض تجاری‌سازی در محدوده بافت از این پس با تخفیف ۸۰ درصدی نسبت به سایر مناطق تهران همراه شود.

در بسته تشویقی که سال گذشته از سوی مدیریت شهری برای محدوده بافت فرسوده تصویب و ابلاغ شد تمامی پلاک‌های تجاری و اداری در محدوده بافت فرسوده که تاکنون ملزم به پرداخت عوارض به شهرداری بودند، مشمول ۵۰ درصد تخفیف عوارض شهرداری شدند. که به این ترتیب متوسط نرخ عوارض ساخت تجاری در بافت فرسوده تهران معادل ۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان به ازای هر مترمربع شد که با مصوبه جدید ستاد بازآفرینی پایدار کلان‌شهر تهران ۳۰ درصد دیگر مشمول تخفیف خواهد شد. متوسط نرخ عوارض تجاری در سایر مناطق شهری معادل ۴ میلیون تومان است. به نظر می‌رسد شهرداری تهران بنا دارد از این طریق سهم پروژه‌های مال‌سازی در مناطق فرسوده و جنوب شهر را افزایش دهد. سومین شاخص هزینه‌ای که بنا است برای ساخت‌وسازهای درون بافت فرسوده مورد تجدید نظر قرار گیرد آن است که بنا به گفته قالیباف اعمال تسهیلات و مشوق‌های ساخت‌وساز از این پس به‌صورت محله‌ای و منطقه‌ای در بافت فرسوده انجام شود.

به اعتقاد مدیران شهری از آنجا که هر محله ویژگی خاص خود را دارد می‌توان با توجه به مختصات خاص آن، نوع تسهیلات متفاوتی را برای آن محله پیش‌بینی کرد. به تعبیر دیگر در طرحی که بنا شده از سوی مدیران شهری برای ارائه تسهیلات به ۱۴۲ محله بافت فرسوده تدوین شود امتیازات ویژه برای برخی محلات در نظر گرفته می‌شود. در تدوین این امتیازات فقط توجیه فنی برای ارائه تسهیلات در نظر گرفته می‌شود و هیچ‌گونه توجیه اقتصادی برای



چرا جهان سومی ها آسمان خراش می سازند؟

یک توبه تاریخی

پنجره ایرانیان: غرب، سال هاست عطش خود را در سرکشی های معمارانه سیراب کرده است. تمدنی که مرد روزهای برج و آسمان خراش بود، سال هاست که دیگر سیراب از برج و پل و اتوبان و بلندترین ها و بزرگترین ها و بیشترین هاست. به گزارش مشرق نیوز، پتروناس مالزی، برج میلاد تهران، برج ساعت مکه، برج پادشاهی ریاض، مرکز اعتبار جهانی شانگهای، برج 100 و دست آخر برج خلیفه دبی. نام این آسمان خراش ترین ها را بارها شنیده اید. وقتی سرمستی انسان به اوج می رسد، آسمان را می خراشد!

در میان نام های این آسمان خراش ها خبری از برج های جهان غرب نیست! چراکه غرب، سال هاست عطش خود را در سرکشی های معمارانه سیراب کرده است. تجربه ابتدایی غرب در ساخت آسمان خراش، به قریب ۱۵۰ سال پیش آمریکا برمی گردد و اتفاقی که عامل شکل گیری مکتب معماری شیکاگو شد.

شهر بزرگ شیکاگو آمریکا، در سال ۱۸۷۱ در آتش سوخت و معماران و مهندسان جوان سازه، بر ویرانه های شهر، بنیان سبک و سیاقی از معماری مدرن را شکل دادند که بعدها "مکتب شیکاگو" نام گرفت و اصول و قواعد آن، به عنوان منشور معماری مدرن، مورد توجه قرار گرفت.

تا سال ۱۸۸۹ ستون یادبود واشنگتن به عنوان بلندترین سازه جهان شناخته می شد، اما در این سال برج ایفل جانشین آن شد.

برج ایفل که طراح آن مهندس ایفل بود، در سال ۱۸۸۹ برای نمایشگاه جهانی و به مناسبت صدمین سالگرد انقلاب فرانسه ساخته شد و در واقع نماد خاری بود که در آن نمایشگاه به چشم همه دنیا فرو می رود. اما پس از اتمام نمایشگاه، به خاطر زیبایی مهندسی آن، از تخریب ایفل صرف نظر کردند و به نشانه شهری پاریس و حتی فرانسه بدل شد. این برج به مدت ۴۱ سال تا زمان بهره برداری از ساختمان کرایسلر در نیویورک در سال ۱۹۳۰، به عنوان بلندترین برج جهان شناخته می شد.

البته برج ایفل صرفاً یک المان نمایشی و بدون کاربری است و اما مهم ترین جهش در زمینه آسمان خراش ها را برج کرایسلر ایجاد کرد. در سال ۱۹۲۸ والتر کرایسلر از معمارش وان آلن خواست برای او بلندترین ساختمان جهان را طراحی کند. بنابراین برج کرایسلر در سال ۱۹۳۰ با ۷۷ طبقه و ۳۱۹ متر ارتفاع، مرتفع ترین سازه ساخت دست بشر آن دوران یعنی برج ایفل را هم پشت سر گذاشت.

سرمستی والتر کرایسلر از داشتن بلندترین ساختمان جهان دیری نپایید و در اواخر سال ۱۹۲۹ کمپانی امپایر استیت با تصمیم به ساخت آسمان خراشی به همین نام، رقیب را از میدان به در کرد. این بنای ۱۰۲ طبقه ای ۳۸۱ متری در اوج دوران رکود

۲. برج تایبه ۱۰۱، در تایوان با ارتفاع ۵۰۹؛

۳. مرکز مالی جهانی شانگهای چین با ارتفاع ۴۹۲؛

۴. برج‌های پتروناس ۱ و ۲ در کوالالامپور با ارتفاع ۴۵۲؛

۵. مرکز مالی گرینلند ناچینگ چین با ارتفاع ۴۵۰.

دانستش خالی از لطف نیست که، واژه آسمانخراش فارسی یک گرده برداری از واژه skyscraper انگلیسی است. این واژه، نخستین بار در اواخر سده نوزدهم برای ساختمان‌های بلند شهر نیویورک آمریکا به کار رفت. امروزه ساختمانی عنوان آسمان خراش دارد که بلندای آن، دست کم به ۱۵۰ متر برسد.

واقعیت مهم و غیر قابل انکار بلندمرتبه‌سازی، هزینه‌های بسیار گزاف و سرسام‌آور آن است. هنگامی که ساختمانی با ارتفاعی بیش از ۱۵۰ متر یا ۸۲۸ متر (برج خلیفه دبی) ساخته می‌شود؛ ضرایب باورنکردنی بر هزینه‌ها اعمال می‌گردد و در مقیاس‌های بسیار بزرگ، فارغ از هزینه‌های مصالح یا موارد فنی، تکنولوژی پیچیده‌ای را نیز می‌طلبد. علاوه بر همه این‌ها هزینه، "تعمیر و نگهداری" ساختمان که پس از ساخت، جاری می‌شود، به قدر خود سرسام‌آور است.

اما برای چه کاربری‌هایی این هیولاهای عظیم ساخته می‌شوند؟

۱. مهم‌ترین دلیل ساخت آن، کاربری مسکونی است. واضح است که تامین کاربری مسکونی با هزینه‌هایی گزاف، عقلانی نیست. اما در شرایطی مانند کمبود شدید زمین در کشورهایی کوچک و متراکم یا جزیره‌ای، مانند کره یا ژاپن معقول می‌نماید. لازم به ذکر است که، عملاً توجیه مسکونی برای این ساختمان‌ها منطقی نیست. در واقع تنها ۱ برج از ۲۰ برج بلندمرتبه دنیا، کاربری مسکونی دارد.

۲. کاربری دیگر این برج‌ها، مخابراتی است، که احتمالاً این بدترین کاربری برای یک برج می‌تواند باشد. چراکه برج مخابراتی قاعدتاً درآمدزایی خاصی ندارد. به علاوه می‌توان با مکان‌یابی مناسب و سازه‌هایی به مراتب کم هزینه تر مثل دکل و... همان کارایی را ایجاد کرد. چنین سرمایه‌گذاری هنگفتی، عملی سخاوتمندانه به حساب می‌آید. حال آنکه عملاً با پیشرفت فناوری، نیاز به تجهیزات در ارتفاع بالا کمتر می‌شود و حتی ممکن است در طول دوره ساخت این گونه برج‌ها، با توسعه تکنولوژی ضرورت آنها نیز از بین برود.

۳. کاربری دیگر آن نیز "اداری - تجاری - اقامتی" است که صرفاً در بلندمدت، قادر است هزینه‌های هولناک خود را به جیب سرمایه‌گذار برگرداند.

۴. غرور، هویت و نشانه شهری؛ ایجاد احساس غرور ملی، هویت سازی برای یک شهر و ایجاد یک نماد شهری و برندینگ شهری، از جمله دلایل دیگری است که برای ساخت آسمان خراش‌ها عنوان می‌شود. اگرچه بسیاری از این آسمان خراش‌ها، پس از اتمام پروژه، به نماد شهر بدل می‌شوند؛ اما نماد شدن یک آسمان خراش پس از چند دهه امکان‌پذیر است. البته اینجا یک پرسش، موضوعیت دارد؟ آیا ساخت یک برج ۸۲۸ متری تنها روش هویت‌سازی است؟ بسیاری از نمادهای شهری ارتفاع زیادی ندارند. اوپرای سیدنی، کلیسای سن پیترو، مجسمه آزادی منهتن، آکروپولیس آتن و ... در غرب، و مساجد جامع و عالی قاپو و از همه مهمتر میدان نقش جهان و برج آزادی تهران، نمادهایی جهانی و کم ارتفاع هستند که غالباً هویت‌بخش و غرورآفرین نیز هستند.

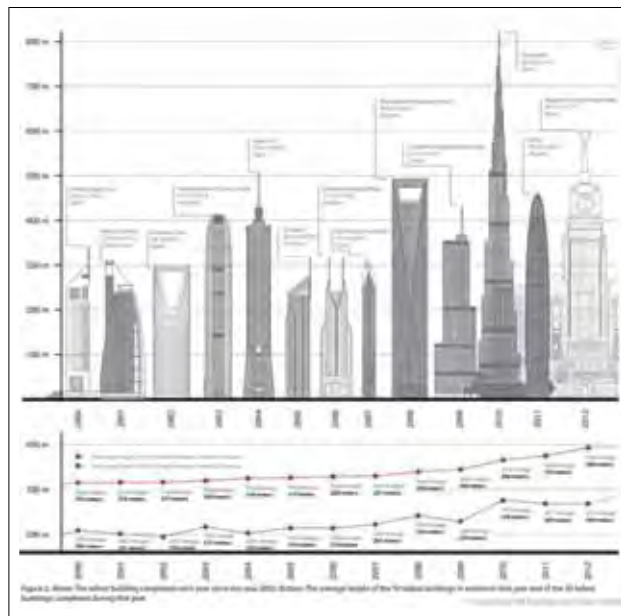
بهتر است بدانیم که کشورهایی که به لحاظ عقبه فرهنگی و تمدنی، ضعیف هستند، برای نمادسازی و هویت‌سازی، به شیوه‌هایی این چنینی روی می‌آورند. با ادله بالا اثبات می‌شود که ساخت برج میلاد تهران نیز، توجیه منطقی ندارد.

دانستش خالی از لطف نیست که برج شارد در لندن به عنوان بلندترین برج اروپا، در رتبه ۵۶ دنیا قرار دارد و این به معنای انصراف اروپا از شرکت در این مسابقه است. آمریکایی که تمدن ارشد جهان مدرن خوانده می‌شود، و تا سال ۱۹۸۰ همه صد برج برتر جهان را در خود داشت؛ در سال ۲۰۱۲ این عدد به ۲۴ برج رسیده است و در شهرسازی خود، به ویلاسازی‌های یک طبقه روی آورده است و این یعنی یک توبه تاریخی!

اقتصادی تا مدت‌ها چشم همگان را خیره کرد و تا کنون بیش از ۱۱۷ میلیون بازدیدکننده از آن دیدن کرده‌اند. بر بالای ساختمان برج، آنتن‌های تلویزیونی و مخابراتی نصب گردیده که ارتفاع برج را به ۴۴۲ متر می‌رساند. البته هزینه سرسام‌آور امپایر استیت به حدی بود که تا ۴۰ سال بعد هیچکس جرأت نکرد رکورد این ساختمان بلند را بزند.

با ارائه تئوری سازه‌های لوله‌ای در اواسط دهه ۶۰، ساختمان‌های غول‌آسایی چون برج‌های دوقلو مرکز تجارت جهانی (۴۱۱ متر) و برج سیرز (۴۴۲ متر) در اوایل دهه ۷۰ سر از آسمان‌ها در آوردند. پس از آن بلندترین‌ها به مرور به مشرق زمین منتقل شد و برج‌های دوقلوی پتروناس در پایتخت مالزی با ۴۵۲ متر ارتفاع، رکورد بلندترین ساختمان اداری جهان را در دست گرفت.

بلندتر و بلندتر، سریع‌تر و سریع‌تر، برج‌ها بر روی هم ساخته شد تا غرور غرب مدرن، فروکش کند و فخر دانش مهندسی خود را به جهان بفروشد. اما غرب که مرد روزهای برج و آسمانخراش بود، سال‌هاست که دیگر سیراب از برج و پل و اتوبان و بلندترین‌ها و بزرگترین‌ها و بیشترین‌ها؛ به دنبال مامنی است که در آن قدری بیاساید و در توبه ای تاریخی، به یک طبقه‌سازی، در شهرک‌سازی‌های خود روی آورده است. اما چه کنیم که عطش آن همچنان در مشرق زمین باقیست و مسابقه "بلندترین‌ها" روز به روز رونق می‌گیرد. تا جایی که به گواه نمودار زیر، دیگر نامی و نشانی از آسمانخراش‌های غربی، در میانه نیست!



برنده‌های این مسابقه چندان ماندگار نیستند و در کمتر از چند ماه، جایگاه "بلندترین" را به برجی دیگر واگذار می‌کنند. شاید موفق‌ترین نمونه در این زمینه، برج‌های دوقلوی "پتروناس" در مالزی باشد. برج‌هایی که در سال ۱۹۹۸ تا ۲۰۰۴ بلندترین برج‌های جهان بودند و طراحی خاص "سزار پل"، معمار آن و همچنین مانورهای تبلیغاتی مختلف، از جمله فیلم "ماموریت غیرممکن" با بازی متهورانه تام کروز، آوازه لقب "بلندترین" را برای پتروناس مالزی، در حافظه جهانی به ثبت رساند. اما نکته جالب اینکه همان برج امروز در رتبه ۲۷ جهان است! و تنها پس از چند سال این لقب را از دست داد. امروزه باقی ماندن در صدر به کمتر از چند ماه رسیده است و عملاً هزینه‌های سخاوتمندانه برای ساخت بلندترین‌ها، دیگر مقرون به صرفه نیست.

اکنون بلندترین آسمانخراش‌ها در جهان به قرار زیرند:

۱. برج خلیفه در دبی با ارتفاع ۸۲۸ متر؛



صندوق بین‌المللی پول بررسی کرد:

دو تجربه متفاوت شارژ مالی مسکن

نزول ممتد، از حدود ۱۶۰ به نزدیک ۱۴۰ رسید. در فصل اول سال گذشته، سطح این شاخص مدتی در مرز ۱۵۰ قرار گرفت که این نوسان بیانگر کاهش محسوس سرعت رشد در سال گذشته میلادی است. این گزارش حاوی سه شاخص دیگر شامل «سطح تورم واقعی مسکن در ۶۴ کشور»، «میزان تسهیلات پرداختی به خریداران مسکن» و همچنین «نسبت قیمت به اجاره بها» در کشورهای مختلف طی سال ۲۰۱۵ است که نشان می‌دهد: در کشورهایی که معمولاً وام خرید مسکن به‌صورت هدفمند و از طریق اعتبارسنجی سمت تقاضا، صرفاً به گروه جامعه هدف - خریداران مصرفی همچون خانواده‌های - پرداخت می‌شود، چنانچه در یک‌سال حجم وام‌دهی به متقاضیان در این کشورها افزایش یابد، نه تنها قیمت مسکن در آن سال تحریک نمی‌شود که به دلیل کارکرد درست چرخه معاملات مصرفی و عرضه جدید، بهای فروش آپارتمان‌ها با کاهش نیز مواجه خواهد شد. این معادله برای کشورهایی که تسهیلات خرید مسکن به‌صورت آزاد و غیرهدفمند به همه خریداران (مصرفی و سرمایه‌ای) ارائه می‌شود، حالت عکس دارد.

سال گذشته در فرانسه که سابقه طولانی در تامین مالی هدفمند خانوارهای کم‌درآمد و میان‌درآمد متقاضی مسکن دارد، حجم اعتبارات بلندمدت پرداختی به بخش مسکن ۵ درصد افزایش پیدا کرد اما به جای آنکه، تزریق منابع منجر به تحریک قیمت شود، تورم واقعی مسکن (مابه‌التفاوت رشد قیمت اسمی و نرخ تورم) ۳ درصد افت کرد و نسبت قیمت به اجاره بها نیز در این کشور، ۱۰ درصد کاهش یافت. همچنین در انگلیس که سیاست‌های مالی مسکن از طبقات اجتماعی ضعیف و متوسط پشتیبانی می‌کند، در سال ۲۰۱۵ میزان تسهیلات خرید مسکن پرداختی به متقاضیان ۳ درصد افت کرد و با این کاهش، به دلیل آنکه سرکوب تقاضا و اختلال در بازار اتفاق افتاد، در نهایت قیمت واقعی مسکن ۵ درصد رشد کرد.

پنجره ایرانیان: صندوق بین‌المللی پول با انتشار نرخ جدید تورم واقعی مسکن در ۶۴ کشور، مربوط به فصل آخر ۲۰۱۵، اعلام کرد: شاخص قیمت جهانی مسکن پس از «صعود تند» سال‌های ۲۰۱۳ و ۲۰۱۴، سال گذشته میلادی در همان مسیر افزایشی، «ریتیم کند» به خود گرفت؛ به‌طوری‌که هم‌اکنون شاخص از جهش مشابه ۲۰۰۷ در امان است. در این گزارش، «نسبت قیمت مسکن به اجاره بها» و «حجم تسهیلات پرداختی به خریداران مسکن» نشان می‌دهد در کشورهایی که وام به‌صورت هدفمند (عمدتاً به خانه اولی‌ها) پرداخت شده، متناسب با افزایش وام‌دهی، قیمت مسکن کاهش یافته است.

به گزارش دنیای اقتصاد: شاخص قیمت جهانی مسکن پس از ۸ فصل «صعود تند»، سال ۲۰۱۵ نیز در مسیر افزایشی به حرکت خود ادامه داد اما رشد سال گذشته با «ریتیم کند» انجام شد و در عین حال، افت شتاب تغییرات شاخص به معنای توقف قریب‌الوقوع آن نیست. صندوق بین‌المللی پول با انتشار آمار جدید از اوضاع بازار ملک در جهان، ضمن به تصویر کشیدن روند ۱۵ سال گذشته شاخص قیمت جهانی مسکن، سه شاخص دیگر از وضعیت اقتصاد مسکن در کشورها را اعلام کرد به‌طوری‌که مقایسه ترکیبی شاخص‌ها، یک پیام روشن خطاب به سیاست‌گذاران این بخش دارد. مطابق گزارش صندوق بین‌المللی پول، سطح شاخص قیمت جهانی مسکن در حال حاضر و پس از سه سال افزایش مداوم، هنوز به نقطه جهش سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۸ نرسیده، ضمن آنکه آخرین مقصد این شاخص در سال ۲۰۱۵ نشان می‌دهد، تکرار جهش دوره قبل دور از انتظار کارشناسی است.

شاخص قیمت جهانی مسکن در سال‌های ۲۰۰۷ تا اوایل ۲۰۰۸، نزدیک به ۶۰ درصد نسبت به سال ۲۰۰۰ صعود کرد به این معنا که شاخص از ۱۰۰ در سال ۲۰۰۰ به نزدیک ۱۶۰ رسید اما بعد از آن با وقوع بحران اقتصادی در سال‌های ۲۰۰۸-۲۰۰۹، سطح شاخص با

بازه زمانی منتهی به فصل چهارم سال ۲۰۱۵ نسبت قیمت مسکن به درآمد سرانه اشخاص محاسبه شده است. یعنی با مینا قرار دادن قیمت‌های سال ۲۰۱۰ (به عبارت دیگر با تعدیل نسبت به قیمت‌های سال ۲۰۱۰) رشد قیمت مسکن به درآمد مورد سنجش قرار گرفته است. در واقع برای هر کشور نسبت قیمت مسکن به درآمد عدد ۱۰۰ بوده و با تعدیل نسبت به اعداد مشابه در آن سال، این نسبت برای سال ۲۰۱۵ گزارش شده است و در واقع میزان افزایش رشد قیمت مسکن را نسبت به رشد درآمد ارزیابی می‌کند. برای نیوزلند این نسبت حدود ۱۲۵ است یعنی قیمت مسکن در نیوزلند نسبت به درآمد سرانه در این کشور حدود ۲۵ درصد در بازه مذکور افزایش داشته است. اتریش، آلمان و سوئد با نسبت‌های بالای ۱۲۰ کشورهای بعدی هستند.

آمریکا، نروژ، جمهوری چک، لتونی و دانمارک کشورهایی هستند که این نسبت برای آنها نسبت به دیگر کشورها به ۱۰۰ نزدیک‌تر است یعنی نسبت قیمت مسکن به درآمد برای آنها تغییر چندانی نکرده است. در انتهای جدول، هلند، لهستان، مجارستان و اسپانیا با نسبت‌های بالای ۷۰ و کمتر از ۸۰ قرار دارند. در واقع حدود نیمی از کشورهای مورد بررسی در بازه زمانی فوق، قیمت مسکن از درآمد سرانه پیشی گرفته است.

اگر به جای درآمد، قیمت اجاره خانه را در نظر بگیریم و نسبت قیمت مسکن به اجاره خانه را با مینا قرار دادن سال ۲۰۱۰ و تا انتهای سال ۲۰۱۵ محاسبه کنیم مشاهده می‌شود در حدود نیمی از کشورها رشد قیمت مسکن از رشد اجاره آن بیشتر بوده است. ترکیه با نسبت ۱۴۵ درصد رتبه اول را دارد و نیوزیلند، آلمان، سوئد و رژیم صهیونیستی با نسبتی حدود ۱۳۰ در مرتبه‌های بعدی قرار دارند. این نسبت برای آفریقای جنوبی، جمهوری اسلواکی، شیلی، بلژیک و دانمارک تقریباً ۱۰۰ محاسبه شده یعنی تغییری در رشد این دو متغیر طی بازه فوق مشاهده نشده است. یونان، استونی و هلند با نسبتی بالاتر از ۷۰ و روسیه با نسبتی حدود ۶۰ کشورهای انتهای جدول را تشکیل می‌دهند.

در ظاهر به نظر نمی‌رسد کاهش در قیمت کالاها در سطح جهانی تاثیری بر قیمت مسکن در سطح کشورها داشته باشد. با این حال، در برخی نواحی و شهرهای داخل کشورها اثرات کاهش آن را می‌توان مشاهده کرد. در استرالیا طی ۲۵ سال گذشته قیمت مسکن، به‌رغم نوسانات شدید آن، همواره روندی افزایشی داشته است و از سال ۲۰۱۳ این روند افزایشی شدت بیشتری نیز گرفته است. با این وجود، در شهر «پرث» که در تعامل شدید با صنایع معدنی و پتروشیمی اطراف آن قرار دارد، روند نزولی قیمت مسکن را تجربه می‌کند. در کانادا نیز قیمت مسکن روند صعودی، آرام و نسبتاً باثباتی را طی می‌کند در حالی که در شهرهایی مانند «کلگری» و «دمونتون» که دو شهر اصلی استان آلبرتا هستند که غالب درآمد و تولید آنها از طریق صنایع مرتبط با انرژی است، قیمت مسکن روند کاهشی را نشان می‌دهد.

اما در ترکیه که بازار سفته‌بازی ملکی از کانال تسهیلات بانکی بلندمدت، رونق دارد و برج‌سازها به‌واسطه وام خرید، قادر به فروش واحدهای مسکونی به سرمایه‌گذاران هستند، اثر تورمی تسهیلات قابل مشاهده است. در سال ۲۰۱۵، بیشترین رشد حجمی در پرداخت وام خرید مسکن از بین کشورهای مختلف، برای ترکیه و با نرخ رشد ۱۸ درصد در وام‌دهی به ثبت رسید. این اتفاق باعث شد ترکیه در سال گذشته، مقام پنجمین کشور به لحاظ بیشترین رشد قیمت واقعی مسکن را به‌دست آورد طوری که تورم واقعی مسکن در این کشور در فصل آخر سال ۲۰۱۵ به ۱۰ درصد رسید. سال گذشته نسبت قیمت به اجاره بها نیز در ترکیه با بیشترین رشد نسبت به بقیه کشورها، ۴۰ درصد نسبت به سال ۲۰۱۰ صعود کرد.

وضعیت بخش مسکن جهان به روایت IMF

بر اساس گزارش فصلی صندوق بین‌المللی پول، گرچه روند تغییرات شاخص قیمت مسکن در جهان طی سال گذشته میلادی صعودی بوده است، اما پس از ۱۶ فصل متوالی افزایش رشد شاخص، حالا رشد این شاخص کمی کاهش یافته است. البته صندوق بین‌المللی پول تاکید کرده هنوز زود است که این کاهش سرعت رشد را به منزله روند کاهشی قیمت‌ها تعبیر کنیم.

شاخص جهانی قیمت مسکن از فصل اول سال ۲۰۰۰ روند افزایشی داشته است ولی با شروع بحران مالی و در ابتدای سال ۲۰۰۸ به یکباره افت کرد و روند کاهشی آن تا سال‌های ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ نیز ادامه داشت. سپس به آرامی صعود دوباره آن آغاز شد و تا فصل اول سال ۲۰۱۵ نیز این روند صعودی ادامه داشته است. تا فصل چهارم سال گذشته میلادی در غالب کشورهای جهان شاخص قیمت مسکن به‌طور متوسط رشد مثبت را تجربه کرده است. قطر، هنگ‌کنگ، سوئد، مجارستان و ترکیه به ترتیب کشورهای بودند که بیشترین رشد قیمت مسکن برای آنها به ثبت رسید. رشد قیمت سالانه منتهی به فصل چهارم برای این کشورها بین ۱۰ تا ۱۵ درصد بوده است. اوکراین با بیش از ۳۰ درصد کاهش قیمت بیشترین رکود را در این بازار در مدت مشابه تجربه کرد. امارات متحده عربی، روسیه، برزیل، لتونی، یونان و تایوان جزو کشورهایی بودند که بین ۵ تا ۱۵ درصد کاهش قیمت را تجربه کردند.

رشد تسهیلات اعتباری و بلندمدت بخش مسکن نیز برای بیشتر کشورهای دنیا در بازه زمانی یکساله منتهی به فصل سوم سال ۲۰۱۵ مثبت بوده است. ترکیه با حدود ۲۰ درصد رشد تسهیلات، رتبه اول را داراست. کشورهای کلمبیا، چین، فیلیپین و مکزیک، همگی با رشد‌های بالای ۱۰ درصد، در رتبه‌های بعدی قرار دارند. رشد تسهیلات اوکراین کاهشی بیش از ۳۵ درصد را در این بازه زمانی داشته که در مقایسه با دو کشور قبل از خود، اسلونی و ایرلند که هر کدام ۱۰ درصد کاهش داشتند، فاصله بسیاری دارد.

در این گزارش با پایه قرار دادن نسبت قیمت مسکن به درآمد برای سال ۲۰۱۰ برای



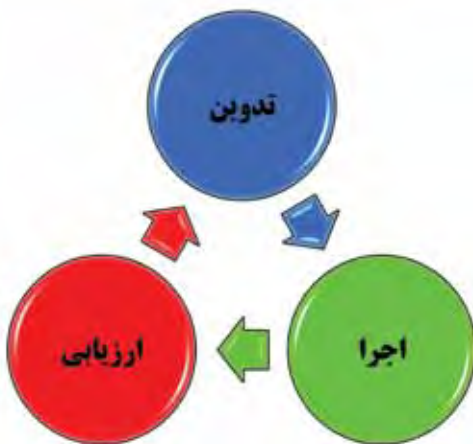


تدوین استراتژی بر اساس روش SWOT

مهندس محمدرضا قائمیان - قائم مقام مدیرعامل فوم اینداستری

نشارد:

یکی از مباحث مهم در حوزه مدیریتی، استراتژی و مدیریت استراتژیک است. «استراتژی به سیاستی اطلاق می‌شود که تمامی اهداف سازمان را مورد بررسی قرار داده و موارد دیگر را نیز در این برنامه‌ریزی‌ها (یا اجرا) لحاظ می‌کند.» از همین تعریف کلی می‌توان اهمیت این موضوع را دریافت. اما برای اتخاذ مدیریت استراتژیک روش‌های مختلفی وجود دارد. در این نوشتار محمدرضا قائمیان روش SWOT را در تدوین استراتژی مورد تجزیه و تحلیل قرار داده است. 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 به‌عنوان مدیر پروژه‌های بازاریابی و ۳ سال سابقه تدریس گزارش‌نویسی در شرکت‌های معتبر حوزه مدیریت مانند گروه گسترش، گروه هشت و غیره به چشم می‌خورد. با هم این مقاله را می‌خوانیم:



اهمیت مدیریت استراتژیک از آنجا درک خواهد شد که هر سه موضوع تدوین و اجرا و ارزیابی را در خود جای داده است. در اینجا باید خاطر نشان کرد که با توجه به روند پرسرعت تغییرات محیطی (بیرون از سازمان) که به دلیل روند تحولات سیاسی اخیر در ایران رشد سریع‌تری خواهد داشت و همچنین پیچیده شدن تصمیمات سازمانی و رویکرد محیط‌های درون سازمانی، به‌کارگیری برنامه‌ای جامع و مدون برای مواجهه با این‌گونه مسائل بیشتر از گذشته ملموس شده است. شایان ذکر است که این مسایل تنها برای شرکت‌های بزرگ یا متوسط نمی‌باشد و شرکت‌های کوچک یا حتی کارگاه‌ها نیز می‌بایست این برنامه را برای خود داشته باشند، البته با شکل و شمایل متفاوت‌تر از بروکراسی‌های شرکت‌های بزرگ. در علم مدیریت به این برنامه جامع، برنامه استراتژیک می‌گویند و سیستم‌های تدوین و اجرا و ارزیابی استراتژی‌های انتخاب شده را مدیریت استراتژیک می‌نامند.

در ابتدای بحث استراتژی، می‌بایست خاطرنشان کرد که فضای تدوین استراتژی با اجرای استراتژی دارای متودها و روش‌های مختلفی می‌باشد که در این مقاله تنها سعی شده است که آشنایی ابتدایی با بحث استراتژی و راحت‌ترین روش تحلیل استراتژی مورد بحث و بررسی قرار گیرد. شایان ذکر می‌باشد که در شماره‌های ۱۰۰، ۱۰۱ و ۱۰۲ از نشریه پنجره ایرانیان، دوست و همکار گرامی، جناب آقای دکتر علیزاده، مدل تحلیل استراتژی به روش EFQM را مورد بررسی قرار داده است. از این رو سعی بر آن است تا روش دیگری از تحلیل استراتژی، به نام روش SWOT مورد بررسی قرار گیرد.

روال این مقاله نیز، همانند مقالات گذشته می‌باشد بدین صورت که با تعریف موضوع مورد بحث آغاز و با اعلام فرآیند موضوع مدیریتی، نکات کلیدی موضوع مورد بحث و یک تکنیک مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

تعریف استراتژی

همانند سایر مباحث مدیریتی، تعاریف بسیار گسترده‌ای از استراتژی وجود دارد، اما باید گفت که درک معنای استراتژی مانند درک هنر است چون تشخیص یک هنر شاید ساده باشد اما تعریف کردن یا بسط دادن آن شاید از داشتن هنر هم سخت‌تر باشد.

در حالت کلی استراتژی به یک الگو یا پرسپکتیو یا مسیر یا سیاستی اطلاق می‌شود که تمامی اهداف فعلی سازمان یا برنامه‌ریزی شده آن را مورد بررسی قرار می‌دهد و مواردی مانند تخصیص منابع و تعاملات یک سازمان با بازارها، رقبا و دیگر عوامل محیطی را نیز در این برنامه‌ریزی‌ها (یا اجرا) لحاظ می‌کند.

همانطور که از تعریف مشخص است می‌توان استراتژی را در غالب سیاست یا یک الگو یا یک جایگاه یا مسیر یا هدف یا پرسپکتور معنی کرد اما مهم‌تر از معنی لغوی استراتژی، درک معنی مدیریت استراتژیک دارای اهمیت می‌باشد.

مدیریت استراتژیک عبارت است از علم و هنر تدوین، اجرا و ارزیابی تصمیمات همه جانبه به منظور یاری رساندن به سازمان در جهت تحقق اهداف بلند مدت آن.

چشم‌انداز به نوعی بیانگر ایده آل‌های سازمان در یک افق زمانی بلند مدت است و تصویر سازمان را زمانی که به اهداف عالی خود دست یافته است مشخص می‌کند. در حقیقت از چشم‌انداز به عنوان ابزار برانگیزاننده تغییر یا ستاره قطبی، جهت نما و راهنمای حرکت سازمان یاد می‌کنند.

همانطور که برای ماموریت، بیانیه ماموریت وجود دارد برای چشم‌انداز نیز، بیانیه چشم‌انداز وجود دارد که در بیانیه چشم‌انداز موارد ذیل لحاظ می‌گردد:

- ۱- جایگاه شرکت در رتبه‌بندی صنعت (داخلی، منطقه ای، بین المللی و ...)
- ۲- اهداف سودآوری (سود، درآمد، گردش مالی و ...)
- ۳- اهداف محصول (تنوع محصول و ...)
- ۴- اهداف بازار (سهم بازار و ...)
- ۵- اهداف مشتری (رضایت مشتری و ...)
- ۶- اهداف کارکنان (توسعه کمی و کیفی)
- ۷- سایر اهداف

ارزش‌های محوری (Value): ارزش‌های محوری یک سازمان به عنوان ارزش‌های زیر بنای فرهنگ سازمان قلمداد می‌شود. برای تدوین ارزش‌های محوری به این سؤال پاسخ می‌دهیم که به چه اصول و قواعدی پایبندیم؟ در حقیقت ارزش‌ها، بیانگر بایدها و نبایدها، چارچوب حرکت و خطوط قرمز عملکرد سازمان هستند که حاوی کدهای اخلاقی مدنظر سازمان هستند و به عنوان رهنمودهایی برای تصمیم‌گیری و رفتار در سازمان عمل می‌کنند. برای تدوین بیانیه ارزش‌های محوری موارد زیر را مد نظر قرار می‌دهیم:

- ۱- ارزش‌های اخلاقی پایه (صداقت، امانتداری و ...)
- ۲- ارزش‌های مشتری (مشتری‌مداری، تکریم ارباب رجوع و ...)
- ۳- ارزش‌های کیفی (پایبندی به کیفیت، رعایت استانداردها و ...)
- ۴- ارزش‌های کارکنان (کار تیمی، کیفیت زندگی کاری پرسنل و ...)
- ۵- ارزش‌های اجتماعی (قانونی (پایبندی به قوانین، اشتغال‌زایی، خودکفایی و ...)
- ۶- ارزش‌های زیست محیطی (کاهش آلاینده‌ها، مصرف انرژی و ...)
- ۷- سایر ارزش‌ها

پس از تدوین ارکان جهت‌ساز و شکل گرفتن اهداف و چشم‌اندازهای سازمان، تحلیل خارجی (محیط خارجی) و تحلیل داخلی (محیط داخلی)، پیش‌نیاز تدوین استراتژی بر اساس روش SWOT می‌باشد.

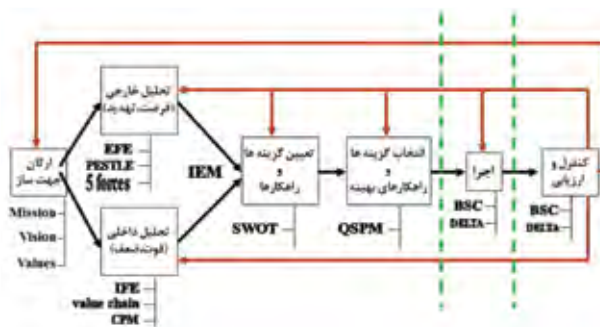
شایان ذکر می‌باشد که برای تدوین ماتریس SWOT، ماتریس‌های IFE و EFE مورد نیاز می‌باشد که با توجه به فضای محدود برای این مقاله، از بررسی روش‌های PESTLE و 5Forces برای تحلیل خارجی و روش‌های Value Chain و CPM خودداری می‌شود.

تحلیل محیط بیرونی بر اساس ماتریس ارزیابی عوامل خارجی (EFE)

محیط اطراف یک سازمان (بزرگ یا کوچک) همواره با موضوعاتی مواجه می‌شود که تشخیص این مهم که این موضوع به عنوان یک فرصت می‌بایست قلمداد شود یا یک تهدید، موضوع اصلی بحث تحلیل محیط می‌باشد. در حقیقت، ذکر یک موضوع به خودی خود، نه فرصت می‌باشد و نه تهدید، بلکه ارکان جهت‌ساز سازمان و هویت سازمان مشخص می‌کند که موضوع مورد بحث در کدام گروه قرار می‌گیرد. به عنوان مثال در صنعت هوایی، ورود دوباره هواپیمایی ایر فرانس به ایران، برای شرکت‌های خدمات فرودگاهی، فرصت محسوب می‌شود، اما برای شرکت‌های مشابه مانند ترکیش ایرلاین، یک تهدید قلمداد می‌شود.

برای تدوین ماتریس EFE می‌بایست ۵ گام زیر را با دقت و تامل تکمیل کرد:

۱. تهیه لیستی از فرصت‌ها و تهدیدهای خارجی شرکت (حداقل ۵ و حداکثر ۱۰ عامل کلیدی). برای این مهم پیشنهاد می‌شود که بدون در نظر گرفتن محدودیت تمام مواردی که در ذهن نقش می‌بندد در لیست قرار داده شود و بعد از آن اولویت‌بندی صورت پذیرد.
۲. اختصاص وزنی بین ۱ تا ۱۰ بر حسب اهمیت هر عامل کلیدی (فرصت یا تهدید) در صنعت (نکته کلیدی آن می‌باشد که مجموع وزنی کلیه فرصت‌ها و تهدیدها می‌بایست عدد ۱ باشد، در غیر اینصورت این تحلیل با مشکل مواجه خواهد شد).



در مباحث استراتژی، مبحثی به نام پارادایم وجود دارد که می‌تواند تغییر شگرفی در دیدگاه افراد به وجود آورد. از این رو با توجه به زمان و فضای محدود در این مقاله پیشنهاد می‌شود این مبحث به صورت جداگانه و از طریق اینترنت و کتاب‌های استراتژیک مطالعه شود. همانطور که در شکل قابل مشاهده می‌باشد، هدف از این مقاله دستیابی به ماتریس SWOT می‌باشد. از این رو بحث تخصصی این مقاله را از ارکان جهت‌ساز آغاز می‌کنیم و با تحلیل خارجی و تحلیل داخلی ماتریس SWOT را طراحی می‌کنیم.

ارکان جهت‌ساز



ماموریت (Mission): یکی از ارکان اصلی سازمان، ماموریت سازمان می‌باشد که در سازمان‌های بزرگ، جز اسناد بالادستی تلقی می‌گردد. طبق اصول برای تدوین استراتژی در سازمان‌های بزرگ و یا کوچک، تدوین ماموریت و بیانیه ماموریت، پیش‌نیاز اصلی این مهم می‌باشد. ماموریت یک سازمان فلسفه وجودی، دلیل تاسیس و یا دلیل بقای سازمان می‌باشد یا به عبارت ساده‌تر؛ که هستیم و چه می‌خواهیم بکنیم؟ در حقیقت ماموریت سازمان بیانگر اهداف بنیادین آن است و نیازی از جامعه که سازمان قصد برآورده کردن آن را دارد، مشخص می‌کند.

ذکر این نکته ضروری است که ماموریت، مبنای تمایز یک سازمان از دیگر سازمان‌ها و زیربنای شکل‌گیری اهداف و استراتژی‌های سازمانی است. ماموریت در قالب یک جمله کوتاه که معرف ماهیت اصلی سازمان باشد، بیان می‌شود.

بیانیه ماموریت (Mission Statement)، بسط کاملی از ماموریت می‌باشد که به ۵ سؤال ذیل پاسخ می‌دهد:

- ۱- چه چیزی؟ (محصول) What
- ۲- چه کسی؟ (مشتری) Who
- ۳- کجا؟ (بازار) Where
- ۴- چرا؟ (هدف) Why
- ۵- چگونه؟ (مزیت رقابتی) How

چشم‌انداز (Vision): چشم‌انداز یا آرمان سازمان به نوعی بیانگر اهداف بلند مدت سازمان می‌باشد که برای تدوین این اهداف باید این مهم را در نظر گرفت که این اهداف نباید محال باشد. در حقیقت در تدوین چشم‌انداز تنها به این سؤال پاسخ می‌دهیم که چه می‌خواهیم بشویم؟

۳. اختصاص امتیازی بین ۱ تا ۴ به هر عامل کلیدی موفقیت بر حسب میزان تاثیرگذاری آن بر موفقیت استراتژیک شرکت:



۴. محاسبه حاصلضرب ستون وزن‌ها در ستون امتیازات برای به‌دست آوردن امتیاز وزن‌دار هر عامل کلیدی داخلی

۵. محاسبه جمع کل ستون امتیازهای وزن‌دار که حاصل عددی بین ۱ تا ۴ خواهد بود. عدد حاصل نماد برآیند تحلیل استراتژیست‌های شرکت نسبت به وضعیت محیط داخلی آن است.

IFE	Weight	Score	Weighted Score
Strengths			
S1			
S2			
S3			
S4			
S5			
Weaknesses			
W1			
W2			
W3			
W4			
W5			
Total	1		$1 \leq X \leq 4$

ماتریس داخلی - خارجی (IEM)

گام بعدی برای دستیابی به ماتریس SWOT، تلفیق دو ماتریس IFE و EFE یا تدوین ماتریس IEM می‌باشد. هدف اصلی از تدوین ماتریس IEM مشخص شدن وضعیت شرکت در بازار در سه وضعیت رشد (رنگ سبز)، حفظ (رنگ زرد) و تدافعی (رنگ قرمز) می‌باشد. برای تدوین ماتریس IEM، سه گام زیر می‌بایست طی شود:

۱. نمره یا جمع امتیاز حاصل از ارزیابی عوامل داخلی شرکت را روی محور افقی این ماتریس وارد کنید. (لازم به ذکر است که این نمره جمع امتیازات وزن‌دار حاصل از ماتریس IFE است که مستقیماً بر مبنای مقیاس ۱ تا ۴ یا ۰ تا ۱۰۰ روی محور افقی وارد می‌شود.)

۲. نمره یا جمع امتیاز از ارزیابی عوامل خارجی شرکت را روی محور عمودی این ماتریس وارد کنید. (جمع امتیازات وزن‌دار حاصل از ماتریس EFE که مستقیماً بر مبنای مقیاس ۱ تا ۴ یا ۰ تا ۱۰۰ روی محور عمودی وارد می‌شود.)

۳. تعیین نقطه برخورد نمرات محورهای X و Y و جایگاه استراتژیک شرکت از نظر جنس استراتژی بر حسب خانه‌های ۹ گانه ماتریس IEM.



۴. محاسبه حاصلضرب ستون وزن‌ها در ستون امتیازات برای به‌دست آوردن امتیاز وزن‌دار هر عامل کلیدی خارجی

۵. محاسبه جمع کل ستون امتیازهای وزن‌دار که حاصل عددی بین ۱ تا ۴ خواهد بود. عدد حاصل نماد برآیند تحلیل استراتژیست‌های شرکت نسبت به وضعیت محیط خارجی آن است.

EFE	Weight	Score	Weighted Score
Opportunities			
O1			
O2			
O3			
O4			
O5			
Threats			
T1			
T2			
T3			
T4			
T5			
Total	1		$1 \leq X \leq 4$

تحلیل محیط درونی بر اساس ماتریس ارزیابی عوامل داخلی (IFE)

در حالت کلی موضوعات محیط درونی در قالب دو بعد، نقاط قوت و نقاط ضعف مشخص می‌گردد. مجدداً خاطر نشان باید کرد که هر موضوعی برای همان سازمان در نظر گرفته شود مانند ضعف پرسنل در سرعت یا وجود یک نیروی قدرتمند نسبت به سایر رقبا.

همانند ماتریس EFE، برای تدوین ماتریس IFE، پنج گام زیر می‌بایست طی شود:

۱. تهیه لیستی از قوت‌ها و ضعف‌های داخلی شرکت (حداقل ۵ و حداکثر ۱۰ عامل کلیدی) برای این مهم پیشنهاد می‌شود که بدون در نظر گرفتن محدودیت تمام مواردی که در ذهن نقش می‌بندد در لیست قرار داده شود و بعد از آن اولویت‌بندی صورت پذیرد.

۲. اختصاص وزنی بین ۰ تا ۱ بر حسب اهمیت هر عامل کلیدی (قوت یا ضعف) در صنعت (نکته کلیدی آن می‌باشد که مجموع وزنی کلیه نقاط قوت و نقاط ضعف می‌بایست عدد ۱ باشد، در غیر این صورت این تحلیل با مشکل مواجه خواهد شد.)

۳. اختصاص امتیازی بین ۱ تا ۴ به هر عامل کلیدی موفقیت بر حسب میزان تاثیرگذاری آن بر موفقیت استراتژیک شرکت:

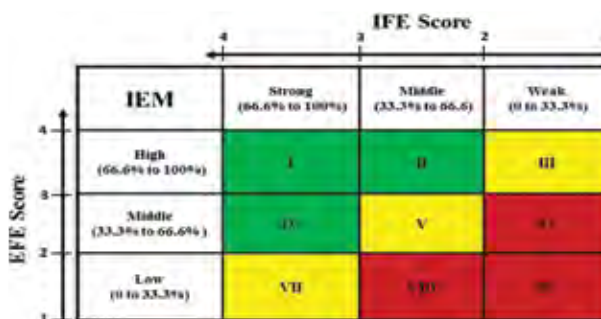
۴) با انطباق دادن ضعف‌ها و فرصت‌ها، استراتژی‌های WO (تغییر جهت) را تدوین کنید.

۵) با انطباق دادن ضعف‌ها و تهدیدها، استراتژی‌های WT (تدافعی) را تدوین کنید. پس از تکمیل این ماتریس، تلفیق استراتژی‌های هر گروه با گروه دیگر به عنوان ماتریس SWOT نام برده می‌شود.

SWOT	Strengths S1 S2 S3 S4 S5	Weaknesses W1 W2 W3 W4 W5
Opportunities O1 O2 O3 O4 O5	SO	WO
Threats T1 T2 T3 T4 T5	ST	WT

شایان ذکر می‌باشد که تدوین ماتریس SWOT نیاز به تجربه و تمرین دارد و برای درک بهتر این موضوع پیشنهاد می‌شود قبل از تدوین استراتژی و پیاده سازی آن برای شرکت خود، مثال‌های مختلفی از انواع SWOT را مطالعه فرمایید.

در پایان برای نقش بستن بهتر ماتریس SWOT در ذهن، یک مثال از پروژه‌هایی که مجوز نشر دارد (شرکت تولید کارتن پلاست - بدون ذکر نام شرکت) را در ذیل مشاهده می‌فرمایید.



در اصول تدوین استراتژی، در این مرحله با توجه به قرارگیری موقعیت شرکت، مدل استراتژی‌هایی که باید اتخاذ شود مشخص می‌گردد که برای هر موقعیت متفاوت می‌باشد. در مجموع ۱۵ نوع استراتژی (۹ نوع استراتژی در مرحله رشد، ۲ نوع استراتژی در مرحله حفظ و ۴ نوع استراتژی در مرحله تدافعی) وجود دارد که با توجه به هدف اصلی این مقاله که تدوین ماتریس SWOT می‌باشد توصیه می‌شود که انواع استراتژی به صورت مطالعه آزاد توسط دوستان و همکاران گرامی صورت پذیرد.

ماتریس SWOT

اصلی‌ترین موضوع این مقاله دستیابی به ماتریس SWOT می‌باشد که برای تدوین این ماتریس پنج گام زیر می‌بایست طی شود:

۱) خلاصه نقاط قوت و ضعف و فرصت‌ها و تهدیدهای کلیدی شرکت را در سطر و ستون ماتریس لیست کنید. (عوامل فوق مستقیماً از ماتریس‌های EFE و IFE قابل استخراج هستند).

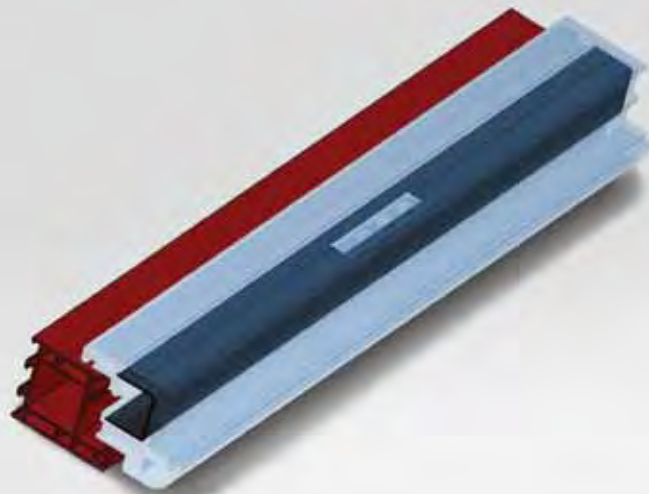
۲) با انطباق دادن قوت‌ها و فرصت‌ها، استراتژی‌های SO (تهاجمی) شرکت را تدوین کنید.

۳) با انطباق دادن قوت‌ها و تهدیدها، استراتژی‌های ST (متنوع سازی) شرکت را تدوین کنید.

فرصت‌ها: - وجود مواد اولیه ارزان (تولید توسط شرکت‌های پتروشیمی) - حرکت‌های اجتماعی برای مقابله با آلودگی زیست محیطی - امکان ورود به بازارهای جدید - وجود فرهنگ استفاده از عایق‌ها در کشور - وجود نیروی انسانی تحصیل کرده در بازار کار - دسترسی به بازار بزرگ داخلی - حمایت‌های دولت از واحدهای تولیدی	تهدیدها: - تولید محصولات مشابه توسط رقبای - نوسان قیمت نفت و تأثیر آن روی محصولات پتروشیمی - رکود اقتصادی احتمالی در کشور - وجود قوانین پیش بینی نشده در کشور - سرمایه‌گذاری وسیع رقبا جهت تولید محصولات و کسب سهم عمده در بازار	SWOT
قوت‌ها: - وجود نیروهای مجرب توانمند - وجود زیرساخت‌ها و ابزارهای مناسب تولید - خط تولید تمام اتوماتیک - رقابتی بودن قیمت نسبت به محصولات جایگزین با کاربری مشابه - دارا بودن دانش فنی - برخوردار از بیش از ۱۰ سال تجربه تولید	SO (استراتژی‌های تهاجمی) - طراحی و توسعه محصولات جدید در حوزه نانو پلاست - توسعه فروش محصولات در بازارهای جدید - جذب نیروی انسانی متخصص به منظور توسعه خط تولید - استقرار سامانه‌های مدیریتی نوین - توسعه فرآیند بازاریابی با تکیه بر نام تجاری - دریافت تسهیلات برای سرمایه‌گذاری در تولید محصول جدید	WT (استراتژی‌های تدافعی) - پیاده‌سازی سیستم مدیریت سبد محصول به منظور مقابله با فشارهای قیمتی رقبا - ورود به بازار خدمات فنی و چاپ بر روی کارتن پلاست - گسترش دامنه تولید محصولات موجود با هدف بهره‌گیری از صرفه مقیاس و زمینه سازی افزایش سهم بازار از طریق کاهش قیمت - ورود به بازار تولید محصولات پلیمری مورد استفاده در صنعت ساختمان و دکوراسیون داخلی
ضعف‌ها: - هزینه زیاد برای ترویج و تبلیغ محصول - هزینه حمل و نقل بالا به دلیل مسافت طولانی میان محل تولید تا مصرف - عدم آشنایی مصرف کنندگان نسبت به محصول - نهادینه نشدن فرهنگ تفکر مشتری مداری - فقدان تفکر اقتصادی در واحدهای تولیدی	WO (استراتژی‌های تغییر جهت) - ایجاد نظام جامع مدیریت پروژه با استفاده از مشاوران مجرب - بازنگری در ساختار سازمانی و مهندسی مجدد فرآیندها - توسعه تفکر اقتصادی برای استفاده بهینه از مواد اولیه و کاهش مصرف انرژی از طریق آموزش پرسنل کلیدی - انجام مطالعات امکان سنجی و تدوین طرح توجیهی مناسب برای ورود به بازارهای منطقه‌ای	ST (استراتژی‌های تنوع) - پیاده‌سازی سیستم مدیریت سبد محصول به منظور مقابله با فشارهای قیمتی رقبا - ورود به بازار خدمات فنی و چاپ بر روی کارتن پلاست - گسترش دامنه تولید محصولات موجود با هدف بهره‌گیری از صرفه مقیاس و زمینه سازی افزایش سهم بازار از طریق کاهش قیمت - ورود به بازار تولید محصولات پلیمری مورد استفاده در صنعت ساختمان و دکوراسیون داخلی



مهندس مصطفی مرادی، مدیر فنی بازرگانی سبحان



کاربرد و اهمیت گالوانیزه یکپارچه در ضلع دستگیره

مقدمه:

در حال حاضر تقریباً تمامی پنجره‌های تولیدی در کشور از گالوانیزه دو تکه در ضلع دستگیره استفاده می‌کنند. در حالی که گالوانیزه نقش اسکلت‌بندی و دادن استحکام در پنجره را بر عهده دارد. به منظور ارتقاء کیفی صنعت یو.پی.وی.سی و استانداردسازی آن و نهایتاً تولیدی بدون ایراد فنی، و همچنین رفع این نقیصه دستگاه‌های پانچ گالوانیزه موجود، اخیراً دستگاه پانچ جدیدی توسط متخصصان توانمند ایرانی ساخته شده است.



شکل ۱- یک تکه بودن گالوانیزه در ضلع دستگیره

ویژگی‌های دستگاه:

۱. قابلیت پانچ گالوانیزه تا ضخامت ۱/۵ میلی‌متر
۲. عدم نیاز به منبع تغذیه روغن و برق
۳. کارایی با فشار باد (۷ بار)
۴. دارای ایمنی بسیار بالا (دو دست باید هم‌زمان دو کلید را فشار دهند).
۵. جدیدترین سیستم روز (هیدروپنوماتیک) می باشد.
۶. دارای ساختار و کفشد مستحکم همراه با صفحه‌هایی تا ضخامت ۴ سانتی‌متر



شکل ۲- دستگاه پانچ گالوانیزه

خارجی (بادهای غالب، شدت باران، آکوستیک و فشارهای فیزیکی مانند سرقت) را تحمل می‌کند. مشابهت این موضوع را می‌توان در اسکلت‌بندی ساختمان در قسمت ستون‌ها به وضوح مشاهده کرد که از میلگردهای یکپارچه استفاده می‌کنند.

۳- ایجاد اخلاخ و عملکرد ناصحیح براق

به دلیل به وجود آمدن قوس و با در نظر گرفتن این موضوع که تمام فشار وارده برای جابه‌جایی پین‌های اسپانیولت به چرخ دنده وارد می‌شود، پین‌های اسپانیولت با زبانه مقابل‌ها به درستی درگیر نمی‌شوند و باید استفاده‌کننده، بازشوی پنجره را به سمت فریم هل داده و در نتیجه دستگیره را به سختی بچرخاند. این مشکل در درها به اوج خود رسیده و عملکرد خیلی سخت اسپانیولت زمان قفل کردن در و گاهی قفل نشدن در را موجب می‌شود (زمانی که دستگیره در را به بالا هدایت می‌کنید تا در را قفل کنیم پین‌ها با زبانه مقابل‌ها به سختی درگیر می‌شوند و دستگیره به سختی بالا می‌رود).

۴- از رگلاژ در آمدن پنجره:

رگلاژ کردن بازشو پنجره از طریق گذاشتن زیرشیشه (تاکوز) در قسمت بالای دستگیره و زیر لولای پایین انجام می‌پذیرد که از یکپارچگی شیشه استفاده و بازشو پنجره را بالا کشیده و رگلاژ می‌کند. حال در نظر بگیرید که یکی از اضلاع ثابت نداشته باشد و همان کلامی که ما بدان اشاره داریم، یعنی یکپارچه نباشد، با تغییر وضعیت این ضلع بازشو پنجره به سمت پایین حرکت کرده و اصطلاحاً خود را می‌اندازد.

۵- ایجاد درز بین گسکت و لبه آب بندی:

گسکت بازشو با فاصله گرفتن از فریم و ایجاد درز، عایق بندی صوت و دما را از بین می‌برد، یعنی اساس در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی از بین می‌رود و پنجره از جای دستگیره دچار عیب و نقصان می‌گردد.

۶- قوس پنجره و در از ناحیه پروفیل (تحدب و تقعر):

این مشکل در ابتدا در دیوی پروفیل به وجود می‌آید، یعنی زمانی که پروفیل را برای انبارش روی دستک‌هایی با فاصله غیر استاندارد (یعنی بالای ۷۰ سانتی‌متر) قرار می‌دهند، پروفیل بر اساس وزن و گرما تاب برمی‌دارد. گالوانیزه یکپارچه می‌تواند این قوس را تا حد زیادی برطرف کند. اما به علت گالوانیزه دو تکه در قسمت دستگیره، این مشکل برطرف نمی‌گردد.



شکل ۴- تصویر تحدب و تقعر پنجره از ناحیه پروفیل

با توجه به موارد ذکر شده در بالا و اینکه در حال حاضر کارگاه‌هایی که دستگاه براق‌بند دارند تنها سه سوراخ در قسمت گالوانیزه دستگیره پنجره ایجاد می‌کنند و عملاً در گالوانیزه در هیچ عملی صورت نمی‌پذیرد و تولیدکننده مجبور به دو تکه کردن گالوانیزه در آن قسمت می‌شود. قوس ایجاد شده در درها باعث عملکرد ناصحیح براق می‌شود که نصاب‌ها برای اینکه این مشکل را برطرف کنند (در مورد در تک لنگه) به ناچار فریم را به صورت قوس‌دار نصب می‌کنند، یعنی یک پیچ در وسط (جای زبانه مقابل) و با کشیدن بالا و پایین در به سمت قوس، فریم را قوس‌دار نصب می‌کنند، که این عمل به نوعی پاک کردن صورت مسئله است.

در صورتی که کارگاه‌ها بخواهند بر این مشکل فائق آیند، باید از دستگاه پانچ گالوانیزه استفاده کنند. از نظر گروه متخصصین تاکید روی این موضوع (یکپارچگی گالوانیزه در ضلع دستگیره) نسبت به موضوعات دیگر نظیر گاز آرگون و ... از اهمیت بیشتری برخوردار است. بنابراین با استفاده از دستگاه پانچ گالوانیزه و جای دستگیره، تا حد بسیاری می‌توان از مشکلات یاد شده اجتناب کرد.

روش کار با دستگاه:

پس از قرار دادن گالوانیزه در دستگاه پانچ و به دست آوردن محدوده برش، با فشار دادن پا روی پدال، جک فعال شده و پشت گالوانیزه را می‌گیرد، بنابراین دیگر لازم نیست گالوانیزه را با دست نگه داشت. سپس با فشار دادن دو کلید توسط دو دست، دستگاه را استارت می‌کنیم و محدوده مورد نظر پانچ می‌شود. فشار اعمال شده با دستگاه پانچ با فشار مورد نیاز برای کارگاه یو.پی.وی.سی یکسان بوده و با ۷ بار فشار کار می‌کند.

قسمت‌های تشکیل دهنده دستگاه:

۱. جک هیدروپنوماتیک ۲. کششک قالب ۳. سمبه و ماتریس ۴. جک نگهدارنده گالوانیزه ۵. قاب دو دستی ۶. واحد مراقبت و اتصالات پنوماتیک
اما یکپارچه نبودن گالوانیزه چه مشکلاتی را به وجود می‌آورد؟ شرکت ویستا، یکی از پیشگامان تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در ایران، بر ضرورت استفاده از گالوانیزه یکپارچه (مورد یازدهم بند مونتاژ طرح ارتقاء و تعالی ویستا) اصرار ورزیده و تاکید کرده است که یکپارچه نبودن گالوانیزه اشکال‌های بسیاری را از زمان تولید تا دوران کاربری به وجود می‌آورد. در اینجا این مشکلات را مورد بررسی قرار می‌دهیم:

۱- ضعف امنیتی

دو تکه بودن گالوانیزه در ضلع دستگیره باعث می‌گردد که سرقت از این پنجره‌ها آسان شود و به دلیل یکپارچه نبودن گالوانیزه و عدم استقامت در پشت اسپانیولت، سارق به راحتی می‌تواند با فشار دادن بازشو به سمت شیشه و فاصله دادن بین پین‌ها و زبانه مقابل پنجره را باز کند (مخصوصاً در پنجره‌های تک حالت که غالب تولیدات داخل را تشکیل می‌دهند).



شکل ۳- ضعف امنیتی به دلیل دو تکه بودن گالوانیزه در ضلع دستگیره

۲- کاهش استقامت پنجره و کاهش تحمل وزن نسبت به فشارهای محیطی و استاتیکی

یکپارچه بودن گالوانیزه باعث افزایش استقامت و در نتیجه باعث ایستادگی پنجره می‌شود و نیروهای وارده به بازشو از قبیل نیروهای داخلی (دفرمه شدن، وزن بازشو، فشار وزن افراد در هنگام نگاه کردن فضای بیرون و باز و بسته کردن، فشارهای ناشی از نشست ساختمان به خصوص زمانی که نعل درگاه وجود نداشته باشد) و نیروهای



بررسی مهندسی و سازهای سیستم‌های کرتین وال

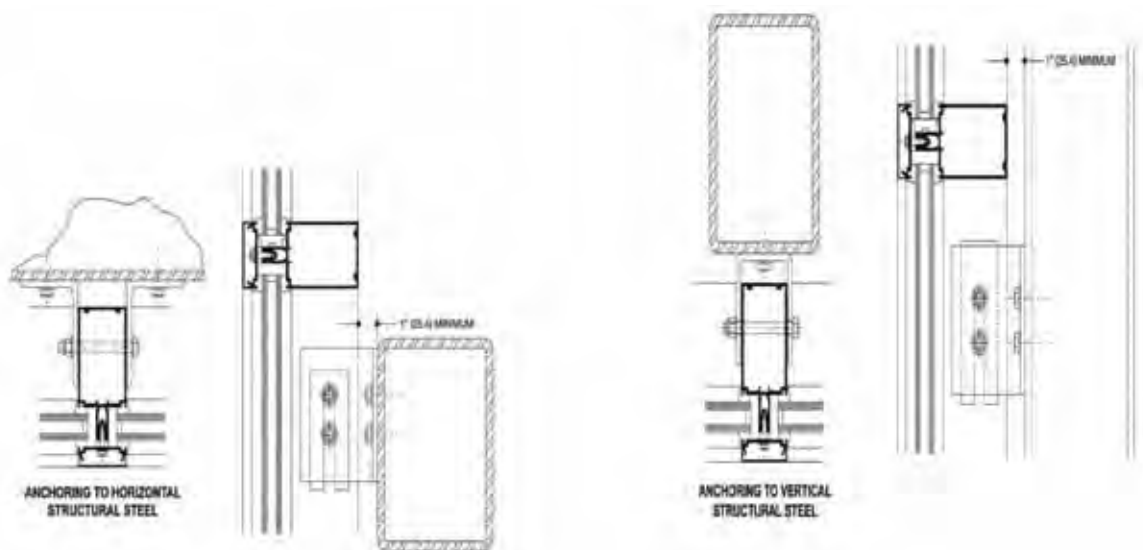
بخش اول / مهندس شهرام علیزاده، مدیر عامل شرکت آلوکد

اشاره:

نمای شیشه‌ای کرتین وال سیستمی نسبتاً جدید در صنعت نمای کشورمان است که تا کنون با استقبال بسیار مناسب بازار نیز روبه‌رو بوده است. روشن است آگاهی رسانی و طرح اطلاعات فنی در این زمینه می‌تواند باعث ارتقای این قبیل سیستم‌های نوین در کشورمان شود. دوست عزیز و بزرگوارمان مهندس شهرام علیزاده، مدیر عامل شرکت آلوکد که همواره اطلاعات خود را بدون هیچ دریغی در اختیار پنجره ایرانیان و خوانندگان این نشریه قرار می‌دهند، این بار طی چند شماره این مبحث را از زوایای گوناگون مورد بررسی قرار داده و مسائل فنی آن را برایمان تبیین کرده‌اند. آنچه در ادامه می‌خوانید، مقدمه‌ای بر مباحث آینده است که تیتروار به کلیت این موضوع پرداخته است. ضمن سپاس از جناب علیزاده با هم این مقاله را می‌خوانیم:

در نمای شیشه‌ای کرتین وال، اختلاف درجه حرارت بیرون و داخل بنا، فشار باد، باران، تابش خورشید، زلزله، آتش‌سوزی، مباحث آب‌بندی و هوابندی، جذب حداکثر انرژی‌های طبیعی، سیرکولاسیون طبیعی و معماری داخلی مباحثی هستند که بسیار مورد توجه قرار می‌گیرد. نماهای شیشه‌ای کرتین وال را بر اساس نحوه نصب و اجرا می‌توان به دو دسته تقسیم کرد:

نمای شیشه‌ای کرتین وال اغلب از به هم متصل شدن پروفیل‌های اختصاصی که به این منظور طراحی شده‌اند و اتصال آنها به سازه اصلی نما توسط براکت، جهت پوشانیدن اطراف یک حجم مورد استفاده قرار می‌گیرند. نحوه عملکرد این سازه به صورت مستقل یا با حرکات ساختمان همراه می‌گردد؛ به گونه‌ای که هیچ باری به ساختمان وارد نمی‌آورد و این عمل توسط پروفیل‌های عمودی و افقی که کار می‌شوند، انجام می‌گیرد (TSEN 13830).



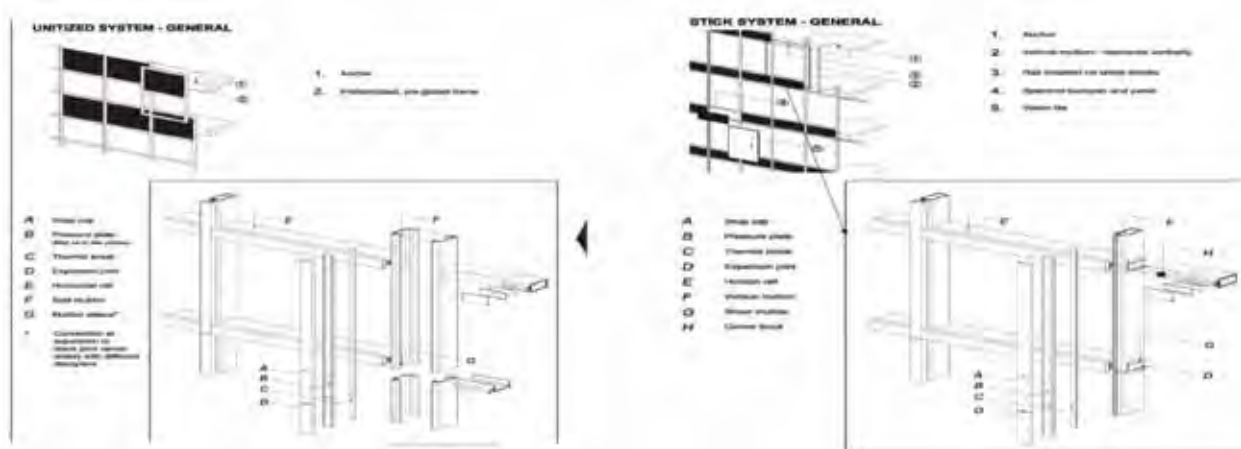
۱- سیستم استیک

۲- سیستم یونی تاز

در جدول زیر به طور کلی تفاوت‌های موجود میان سیستم‌ها را ملاحظه می‌کنید:

سیستم استیک	سیستم یونی تاز
بزرگی پروژه	متوسط و کوچک
تیم و اندازه	تنوع در سایز و ابعاد
محل تولید	در کارگاه پروژه
کنترل اولیه	در محل پروژه
نحوه نصب	نصب از خارج بنا
ریسک کاری	ریسک متوسط به بالا
زمان نصب در محل پروژه	زیاد
زمان آماده سازی قبل از نصب	کم تا متوسط
محاسبات مهندسی	دارای محاسبات مهندسی
صرفه اقتصادی نصب	نیروی انسانی زیاد
ماشین آلات	نیاز به ماشین آلات کم
مطالعات اولیه	تصمیم‌گیری حین انجام کار
بهای سیستم	مناسب

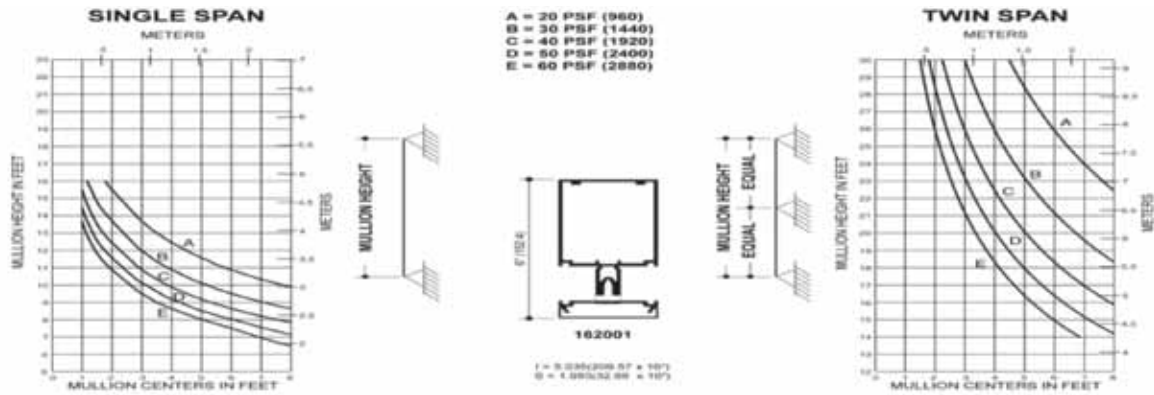
همان گونه که در جدول فوق ملاحظه شد جهت اجرای سیستم یونی تاز شرایط پروژه می‌بایست خاص باشد، پروژه‌های بزرگ با سطح یکنواخت و ابعاد تیم و نیز اجرای سازه فولادی یا بتنی بسیار دقیق در بنا از موقعیت بهتری جهت انتخاب این نوع سازه‌های کرتین والی برخوردار هستند.



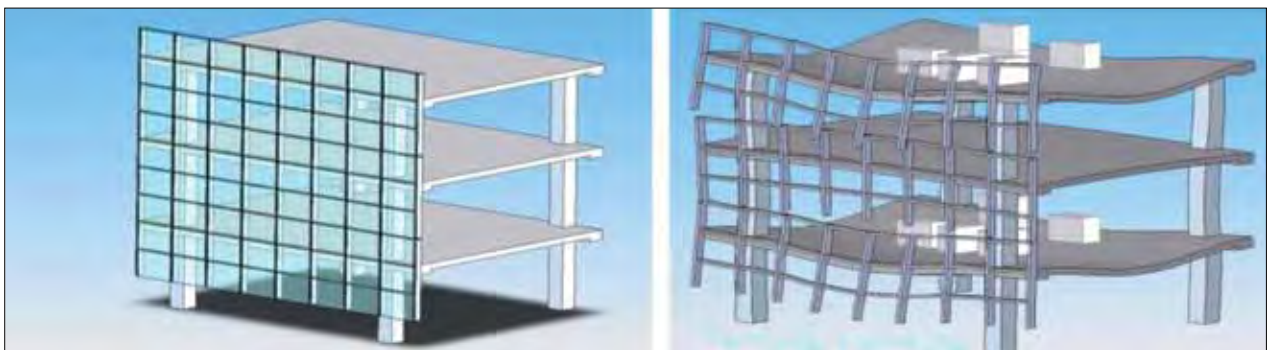
مقالات بعدی به شرح زیر می‌باشد:

۱- ابتدا در خصوص بارهای وارد بر سازه‌های کرتین والی ساختمان‌ها مباحثی را مطرح می‌کنیم.

در ادامه با توجه به اهمیت موضوع پوسته خارجی بناها و جداره شفاف در نظر گرفته شده، طی یک سلسله مقالات به بررسی موشکافانه‌تر این مطلب خواهیم پرداخت، که در شماره‌های آتی نشریه پنجره ایرانیان به چاپ خواهد رسید. موضوعات مورد بحث در

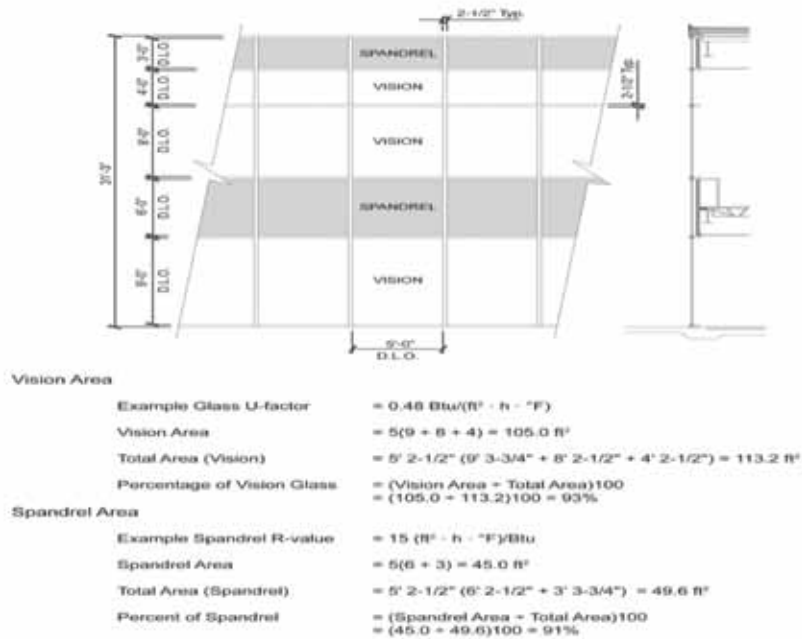


۲- سپس به رفتار ساختمان و سازه کترین وال حین وقوع زلزله خواهیم پرداخت.



۳- در انتها، در خصوص مشخصات جداره‌های شفاف در بناها و مباحث پیرامونی آن مطالبی را تقدیم خواهیم کرد.

Generic Project Specific U-factor Example Calculation
(Percent of Glass will vary on specific products depending on siltelines)
(Based on single bay of Curtain Wall/Window Wall)



مباحث مربوط به شیشه‌ها و اتلاف انرژی با توجه به اینکه از مولفه‌های مهم در سیستم‌های کترین وال می‌باشند، در بخش سوم به صورت مبسوط بررسی خواهند شد.



انرژی خورشیدی در حال تغییر شکل کشورهای در حال توسعه

هم سعی در متقاعد کردن کشاورزان برای اجاره به سرمایه‌گذاران انرژی خورشیدی هستند. با اقدامات این دو کشور در سال گذشته انرژی خورشید بیش از ۲۶ درصد افزایش پیدا کرده است. اما نکته حائز اهمیت کاهش قیمت انرژی خورشیدی است. مطالعات نشان می‌دهد که قیمت هم‌طرزی انرژی خورشیدی که از تقسیم هزینه سیستم انرژی بر مقدار خروجی سیستم در طول عمر آن به دست می‌آید، هر روز به قیمت زغال و گاز بیشتر نزدیک می‌شود.

مزایدهایی که در کشورهای در حال توسعه‌ای مانند آفریقای جنوبی، پرو، مکزیک و امارات متحده عربی برای خرید طولانی مدت انرژی خورشیدی انجام می‌شود نیز نوعی محافظه‌کارانه است.

در کشورهای آفتابی هم‌اکنون انرژی خورشیدی پا به پای قیمت انرژی تولیدی از گاز، زغال سنگ و انرژی بادی است. نوامبر سال ۲۰۱۴، دبی یک پروژه ۲۰۰ مگاواتی خورشیدی را برای هر مگاوات کمتر از ۶۰ دلار اعلام کرد این انرژی بسیار رقابتی شد. این مزایده را یک شرکت عربستانی برنده شد که در خاورمیانه و آفریقا بسیار فعال است و با وجود پشتوانه مالی خاندان سلطنتی از زمینه نفت روی به احداث نیروگاه‌های خورشید آورده است. این شرکت در مراکش نیروگاه خورشیدی حرارتی احداث کرده است که با بهره‌برداری از آن تقریباً ۰.۳ درصد از GDP مراکش برای واردات نفت کاهش پیدا می‌کند.

شرکت ایتالیایی Enel Green Power نیز جالب توجه است. در فوریه یک مزایده در پرو با به مدت ۲۰ سال با قیمت ۴۸ دلار برای هر مگاوات ساعت برنده شد و در فاصله یک ماه مکزیک نیز قراردادی مشابه به مدت ۲۰ سال با قیمت زیر ۴۰ دلار برای هر مگاوات ساعت با این شرکت منعقد کرد. بلمبرگ این قرارداد را ارزان‌ترین قرارداد خورشیدی حال حاضر با کمترین یارانه بیان کرد.

متغیر مهم در این قرارداد کاهش ۸۰ درصدی قیمت خورشیدی از سال ۲۰۱۰ تاکنون باتوجه به اعلان آژانس بین‌المللی انرژی است. هرچند خطر تامین نشدن منابع مالی خصوصی این قراردادها را تهدید می‌کند.

نویسنده: محمدرضا شاه محمدی

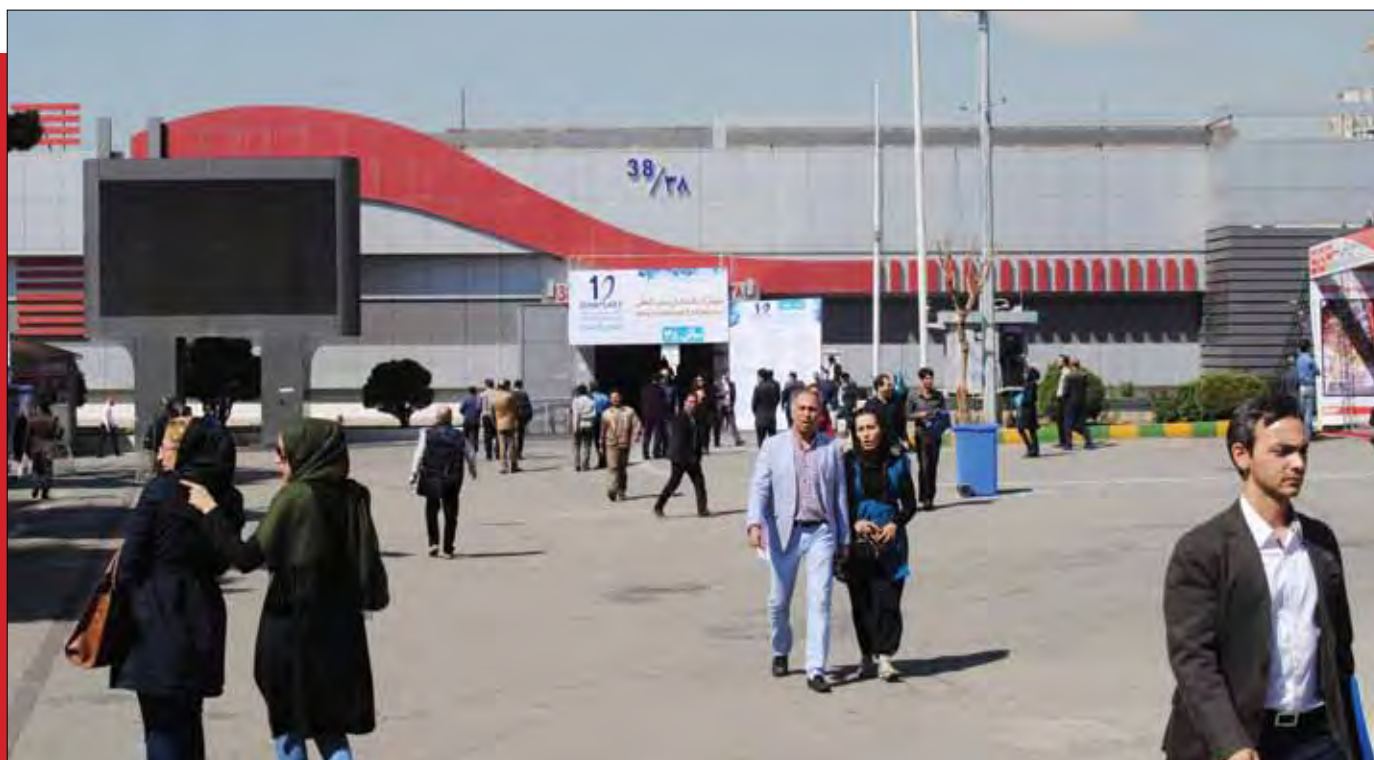
پنجره ایرانیان: مجله اکونومیست در یکی از شماره‌های اخیر خود به انرژی خورشیدی و افزایش روزافزون آن در کشورهای توسعه یافته و همچنین در حال رشد در کشورهای خاورمیانه به خصوص کشورهای عربی پرداخته است.

به گزارش انرژی‌هاب، در بین کشورهای در حال توسعه انرژی خورشیدی جای خود را باز می‌کند. بر خلاف پنل‌های خورشیدی سقفی که در آلمان بسیار رایج هستند، در کشورهایی که قدرت تابش خورشید بسیار بیشتر از کشورهای شمال اروپاست، پارک‌های انرژی خورشیدی با استفاده از پنل‌های خورشیدی سهم خود را در شبکه ملی برق پیدا می‌کنند. کشورهای دیگر مثل چین با اعطای یارانه به انرژی خورشیدی (اگرچه این کار سال‌های بسیاری است که انجام می‌شود) و در کشورهای دیگر حتی بدون این یارانه دارای قدرت رقابت با انرژی فسیلی هستند.

در سال ۲۰۱۵، چین با پشت سر گذاشتن آلمان به بزرگترین تولید کننده پنل و سلول خورشیدی تبدیل شد و در تلاش است تا با استفاده از این مزیت تولید انبوه و سیاست‌گذاری‌های مناسب بر مشکلات سوخت‌های بسیار آلوده مانند ذغال سنگ فائق آیند. اگرچه تاکنون تنها ۳ درصد از برق تولیدی چین از انرژی خورشیدی تامین می‌شود، اما آنها در حال ساخت بزرگترین نیروگاه خورشیدی در صحرای گویی هستند. تحلیلگران انتظار دارند که چین در نیمه اول این سال بیش از ۱۲ گیگاوات نیروگاه خورشیدی بسازد. این رکورد بیش یک سوم بیشتر از رکورد آمریکاست که در طول یک سال بهره‌برداری کرده است. اگرچه بعضی از کارخانه‌ها به دلیل قیمت کمتر ذغال سنگ و به دلیل مسائل اقتصادی این سال‌ها به ذغال روی آورده‌اند.

هند نیز در تلاش است تا عقب نماند. دولت هند هدف‌گذاری برای افزایش ۲۰۰۰ درصدی ظرفیت انرژی خورشیدی تا سال ۲۰۲۰ تا ۱۰۰ گیگاوات را دارد. اگرچه شاید این برنامه ریزی بیشتر شبیه رویا باشد اما شرکت KPMG که یک شرکت پیمانکار در زمینه انرژی خورشیدی می‌باشد، امیدوار است تا سهم انرژی خورشیدی تا سال ۲۰۲۵ به بیش از ۱۲.۵ درصد کل تولید انرژی برسد که هم اکنون زیر یک درصد است. حتی شرکت ملی زغال سنگ هند با امضای ۱ گیگاوات انرژی خورشیدی سعی در کاهش هزینه‌های انرژی استخراج ذغال سنگ دارد. مقامات منطقه خورشیدی پنجاب

گزارش تصویری دهمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست - فروردین ۹۵





FARBOD
Quality Prevails

پروفیل درب و پنجره
پ.ا. وی.ا.سی
www.ktfarbod.com
۰۲۱-۲۷۶۱۱

گزارش تصویری دومین نمایشگاه صنعت ساختمان مصلی تهران - اردیبهشت ۹۵



پنجشنبه ایرانیان / سال نهم • خرداد ۹۵ • شماره ۱۰۴

۲۰۰





گزارش تصویری دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران پروژه - اردیبهشت ۹۵





FARBOD
Quality Prevails

پروفیل درب و پنجره
پ.ا.سی. وی. اسی
www.ktfarbod.com
۰۲۱-۲۷۶۱۱

گزارش تصویری نخستین نمایشگاه در و پنجره همدان - اردیبهشت ۹۵





گزارش تصویری بیست و یکمین نمایشگاه صنعت ساختمان تبریز - اردیبهشت ۹۵









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

محصول
جدید

مناسب برای انواع پروفیل های آلومینیومی و UPVC رنگی

Akfix®

طلائی



شامپاینی



برنزی



همیشه به راه حل وجود داره !

واردات و توزیع انواع چسب، فوم، سیلیکون و درزگیر
www.kalamehr.com

جستار ملزومات آلومینیوم و پو پی وی سی

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

برند تور آسا؛ حاصل یک دهه تلاش و خلاقیت ۲۱۲

Akfix®



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع چسب، فوم، سیلیکون و درزگیر

www.kalamehr.com





گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل شرکت مهندسی بازرگانی تور آسا: برند تور آسا؛ حاصل یک دهه تلاش و خلاقیت

اشاد:

اردیبهشت امسال فرصتی پیش آمد تا سفری به استان البرز داشته باشیم و از برخی مراکز تولیدی و بازرگانی این استان بازدید به عمل آوریم. در خلال این سفر و در شهر فردیس موفق به دیدار از کارخانه بزرگ تور آسا و گفتگو با مدیر عامل جوان و خلاق این واحد تولیدی شدیم. شرکت مهندسی بازرگانی تور آسا که حدود ده سال از آغاز به کار آن می‌گذرد، امروز به پرآوازه‌ترین برند این صنعت در کشورمان تبدیل شده است. این شرکت به غیر از تولید انواع محصولات توری و با جدیدترین و به‌روزترین طراحی‌های دنیا، در حال حاضر یکی از بزرگترین توزیع‌کنندگان مواد اولیه ساخت توری به‌شمار می‌آید و در مقام یک شرکت مادر، تا کنون کارگاه‌های بسیاری را راه‌اندازی کرده است؛ ضمن اینکه در زمینه تحویل سفارشات مشتریان نیز تور آسا به رکورد دو روز کاری دست یافته است. در گفتگو با مدیر عامل تور آسا، مهندس مجتبی جان‌جان، آنچه پیش از همه نمود داشت، سختکوشی و البته نوآوری و ابتکار این مدیر جوان کشورمان بود. خلاقیتی که سبب شده است تا محصولات تولیدی این شرکت، تنها کپی‌برداری از اقلام خارجی نباشد، بلکه هر کدام از این تولیدات با طراحی‌های مبتکرانه، بسیار باکیفیت‌تر از اقلام مشابه بازار، تولید و عرضه شوند. البته ابداعات این شرکت مهندسی تنها به اصلاح بهبود محصولات توری محدود نشده، و تولیدات کاملاً بدیع و نوینی نیز در این شرکت در دست طراحی و تولید قرار دارند. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ در مورد پیشینه شرکت تور آسا توضیحاتی بفرمایید.

اقدامات اولیه برای احداث کارخانه و تأسیس شرکت را در سال ۱۳۸۵ آغاز کردیم. در ابتدا توری رولینگ تولید می‌کردیم و از پایان ۱۳۸۶ به تولید انبوه رسیدیم. تا ۱۳۸۸ تولید این محصول را به‌صورت تک‌محصولی ادامه دادیم، و در این سال محصول جدیدتر رولینگ را طراحی و عرضه کردیم. این محصول هم قطعات ظریف‌تری داشت و هم از زیبایی بیشتری برخوردار بود و هم روان‌تر کار می‌کرد.

■ تولید توری پلیسه را از چه زمانی شروع کردید؟

توری پلیسه را نیز در پایان همین سال به سید محصولات خودمان اضافه کردیم. البته در تولید این محصولات ابداعاتی به‌کار بردیم و ضمن برطرف کردن نقاط ضعف نمونه‌های موجود در بازار، توانستیم محصولاتی با کیفیت بالاتر و با دوام بیشتر به بازار عرضه کنیم. به تدریج و با افزایش تنوع در تقاضای بازار سید محصولی خود را تکمیل کردیم. ضمن افزایش تنوع تولیدات، سطح کیفی محصولات خود را نیز به‌طور مداوم افزایش داده‌ایم. برای نمونه از روی توری پلیسه مدل SDS ترکیه، فقط الگو برداری نکردیم، بلکه

در طراحی آن تغییراتی ایجاد کرده و همچنین، کیفیت و عملکرد آن را بهبود بخشیدیم. پس از آن توری‌های دبل فرم به تولیدات تور آسا اضافه شد. توری‌های دبل فرم این قابلیت را دارند که می‌توان، توری‌های آن را از داخل قاب درآورد و شست. یکی از نوآوری‌های ما در توری‌های دبل فرم این بود که ما آنها را به صورت مگنت مخفی طراحی و تولید کردیم. البته روند ابداعات و خلاقیت‌های تور آسا قطع نخواهد شد و ما در آینده نیز محصولات نوینی را عرضه خواهیم کرد.

■ بر اساس آنچه ما در کارخانه تور آسا مشاهده کردیم، این مجموعه فقط به مونتاژ صرف توری‌ها نمی‌پردازد. درست است؟

بله. ما به موازات توسعه محصولات تولیدی خود، تصمیم گرفتیم مجموعه تور آسا را از هر نظر خودکفا کنیم. به این معنی که مواد اولیه شامل پروفیل آلومینیومی، یراق‌آلات توری، تور و نخ، گسکت و تسمه‌های نگه‌دارنده توری، را خودمان تولید کنیم. با انجام برنامه‌ریزی‌های دقیق و تلاش فراوان این هدف را نیز محقق کردیم.



همچنین از سال ۱۳۹۲ فروش مواد اولیه را نیز در برنامه‌های تورآسا قرار دادیم. البته در ابتدا چنین هدفی نداشتیم، اما از آنجا که مواد مورد استفاده تورآسا از نظر کیفی تمایز قابل توجهی با غالب محصولات بازار داشت، تقاضای بسیار شدیدی برای خرید مواد اولیه از تورآسا به وجود آمده بود. بنابراین در این حوزه نیز فعالیت‌های خود را شروع کردیم، تا امروز که مواد اولیه کارگاه‌های بسیاری را در سطح کشور تامین می‌کنیم.

■ **آیا با کمک به راه‌اندازی کارگاه‌های دیگر و حمایت از آنها، شرایط رقابتی برای تورآسا تنگ‌تر نمی‌شود؟**

نه به هیچ وجه. چون اولاً ما چنین نگاهی به بازار و رقابت نداریم. من به شخصه هر کجا که هر کدام از همکارانم، به کمکی احتیاج داشته‌اند، بدون چشمداشت و بدون در نظر گرفتن مسائلی مانند رقابت اقتصادی و غیره، هر کاری که از دستم بر آمده انجام داده و می‌دهم. از سوی دیگر با شروع عرضه مواد اولیه، نه تنها فروش محصول نهایی تورآسا کاهش پیدا نکرد، بلکه بر حجم آن نیز افزوده شد.

ضمن اینکه باید به این نکته نیز توجه کنید که چون حجم فروش ما، هم مواد اولیه و هم محصول نهایی، بسیار بالاست، قیمت‌های اقلامی که ارائه می‌دهیم کاملاً مقرون به صرفه و غیرقابل رقابت است.

■ **اگر یکی از کارگاه‌هایی که با مواد اولیه شما مشغول تولید است، استانداردهای لازم را رعایت نکند، آیا باعث کاهش اعتبار تورآسا نخواهد شد؟**

ما هرگز اجازه چنین کاری را نمی‌دهیم. تورآسا بر کلیه عوامل فروش خود نظارت کامل دارد. ما کاملاً آگاهی داریم که مشتریان ما در حال تولید چه اقلامی و با چه کیفیتی هستند و با چه قیمتی آنها را به فروش می‌رسانند. به هر حال اعتبار شرکت تورآسا راحت به دست نیامده است، که به راحتی بگذاریم از دست برود. مطمئن باشید که ما همواره از اعتبار برند تورآسا محافظت می‌کنیم.

■ **توسعه فعالیت تورآسا، فقط در حوزه تولید محصولات بوده است، یا برنامه خاصی نیز برای خدمات ارائه شده به مشتریان خود داشته‌اید؟**

از همان ابتدا خدمات‌رسانی به مشتریان در سرلوحه فعالیت‌های تورآسا قرار داشت. یکی از این موارد، موضوع تحویل سفارشات بود، که ما همواره وسواس خاصی نسبت به آن داشته‌ایم. در اوایل کار، سفارشات داده شده به شرکت ظرف مدت ۵ روز تحویل مشتری می‌شد، اما با تلاش پرسنل و استفاده از سیستم‌های مدیریتی جدید در محل تولید، از سال ۱۳۹۰، توانسته‌ایم این مدت را به دو روز کاری کاهش دهیم. خوشبختانه این تغییر و تحولات بازتاب وسیعی در میان بازار مصرف داشت. توجه داشته باشید، در شرایطی که تحویل سفارشات در طول ۱۰ تا ۱۲ روز عادی به نظر می‌رسید، تورآسا دوروزه توری‌های سفارش شده را تولید و به دست مشتریان خود می‌رساند. در نتیجه اقبال بیشتری به سوی پنجره‌آسا به وجود آمد و سهم بیشتری از بازار را به سمت ما کشاند.

■ **مساحت کارخانه تورآسا چقدر است و چه تعداد پرسنل در آن مشغول به کار هستند؟**

شرکت تورآسا در زمینی به مساحت دو هزار متر و هفتصد متر سالن مشغول به تولید محصولات خود است. همچنین در یک طبقه ۳۰۰ متری مشغول تولید پرده زبرا، البته در سطح محدود هستیم. حدود ۲۰ نفر هم در مجموعه تورآسا مشغول به کار هستند.

■ **بازار توری موجود در کشورمان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

اخیراً افراد بسیاری وارد تولید توری و فروش ملزومات آن شده‌اند. اگر این افزایش بی‌رویه ادامه پیدا کند، مطمئناً لطامات جبران‌ناپذیری به این صنعت نوپا وارد خواهد شد؛ زیرا بسیاری از این مراکز جدیدالتاسیس نه تنها نمی‌توانند محصولاتی استاندارد تولید کنند، بلکه حتی از آگاهی لازم در این زمینه نیز برخوردار نیستند.

■ **با توجه به وسعت کارتان و ارتباطات وسیعی که در این چندساله داشته‌اید، چرا فعالیت‌های خود را فراتر از تولید توری گسترش نمی‌دهید؟**

به نظر من موفقیت در تخصص‌گرایی نهفته است. البته ما نیز در مقطعی وارد فروش یراق‌آلات در و پنجره شدیم، ولی به صورتی کاملاً موقتی و آن را ادامه ندادیم. به هر حال اگر امروز تورآسا به پرآوازه‌ترین برند توری ایران تبدیل شده، به دلیل رویکرد تخصصی ما بوده است. مطمئن باشید در سال‌های آینده اخباری از گسترش فعالیت‌های تورآسا خواهید شنید، اما هیچگاه رویکرد تخصصی خود را رها نخواهیم کرد.

BS بازرگانی سینا

تحويل بروز

مقاطع گالوانیزه

از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)

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

Email: Ali.ataee70@gmail.com

Tidakol
INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT

ARAE
INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT

SEALAN
INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT



قدرت انتخاب و خرید شما را افزایش داده‌ایم.

سیلان سومین درزگیر شیشه دوجداره پژوهش پلیمر وارد بازار شد.

- ✓ کیفیت
- ✓ نوآوری
- ✓ پشتیبانی
- ✓ قیمت مناسب



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 مواد اولیه وارداتی شیشه‌های دوجداره :

اسپیسر / مولوکولارسیو / چسب بوتیل

Pajoohesh Polymer Faraz (Ltd.)

The first Producer of Polysulfide Sealant in Iran

پژوهش پلیمر فراز (سهامی خاص)

اولین تولیدکننده چسب پلی سولفاید در ایران

تهران، خیابان سهروردی شمالی، خیابان تویچی، شماره ۲۶، طبقه ۵، تلفکس: ۰۲۱-۸۸۵۱۷۸۲۹ (خط ۵) www.pajoohesh-pf.com



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



KIMIYA SANAT SHIMA



کیمیا صنعت شیمیا

تولید کننده ملزومات شیشه های دوجداره
چسب پلی سولفاید، اسپیسر، رطوبت گیر، بوتیل و سیلیکون ماستیک

خیابان شهید مطهری . نرسیده به خیابان ترکمنستان . روبروی باشگاه
بانک سپه . نبش خیابان شهید محسن وزوانی . پلاک ۳۵ . واحد ۲
۸۸ ۴۴ ۳۲ ۴۲ . ۸۸ ۴۴ ۳۳ ۶۳ . ۸۸ ۴۴ ۲۰ ۱۹

www.kimiyasanat.com | info@kimiyasanat.com



ALWAYS QUALITY
PERSIA PROFILE



[Z] ZOBEL

coating systems

PVC-Color

www.zobel.ir

شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان دوم آلومینیوم

کاران، ابتدای کوچه مسعود جنوبی، پلاک یک

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

“رنگ آمیزی پنجره و توری آلومینیوم”
“ارائه خدمات رنگ در محل تولید و نصب”

اسلامشهر. خیابان کاشانی. شهرک صنعتی
چیچکلو. خیابان همدانی. پلاک ۱۶
تلفن ۰۲۱ ۶۶ ۱۹ ۹۵ ۷۳
فکس ۰۲۱ ۴۳ ۸۵ ۶۱ ۰۴
همراه ۰۹۱۲ ۴۲ ۴۲ ۹۶۲

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 یوش - یوچنل)

شیشه های چند جداره امنیتی

(سکوریت - ویندو فیلم)

www.mahsanpersianjaam.co



مهسان پرشین جام

تلفن: ۲۲-۷۷۵۲۳۵۲۱ تلفکس: ۷۷۵۶۷۴۵۲





مهسان پروفیل اولین تولیدکننده اسپیسر آلومینیومی در ایران

اسپیسرهای استاندارد، بوتیل دار، بندل (خم شو)



تهران - خیابان سهروردی جنوبی، چهارراه حجازی، ساختمان شماره یک، واحد ۱۶
 تلفن: ۷۷۵۲۳۷۲۱ - ۷۷۶۳۴۲۲۱ فکس: ۷۷۶۳۸۶۵۰
www.mahsanprofil.com

پخش کالای پارسیان

Distribution of goods Parsian



ارائه دهنده انواع چسب، سیلیکون پلی یورتان، انواع ماستیک های پنجره UPVC
انواع اسپری فوم عمومی، تخصصی



GMAX



TIGHT
Made in Turkey

نماینده رسمی فروش

KCC

Quilosa
PROFESSIONAL

SOUDAL

P A R S I A N

بازار آهن شادآباد، مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور
بلوک ب/ب، طبقه همکف، داخل کوچه، پلاک ۲۶
تلفن: ۵۳ ۲۷۰ ۶۶۶ - ۰۲۱
۴۹ ۸۳۸ ۶۶۶ - ۰۲۱
۵۲ ۴۰ ۱۰۳ ۹۱۲ -
همراه: ۰۹۱۲ ۵۱۰ ۲۴۰۹

نیازمندی‌های پنجره

استخدام کارشناس فروش

شرکت نوید گستر نماینده رسمی وین تک به منظور تکمیل کادر فروش خود از کارشناسان فروش خانم و آقا با روابط عمومی بالا دعوت به همکاری می نماید.
تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۵۹۹۶۲ — ۰۹۱۲۱۱۱۸۳۰۹
navidab_co@yahoo.com

استخدام استادکار

شرکت ایلپا هدایت به یک استاد کار و یک نفر کارگر ساده جهت کار در کارگاه در و پنجره upvc در احمد آباد مستوفی نیازمند است.
تلفن: ۰۲۱-۸۸۰۹۴۲۹۸ — ۰۹۱۲۸۴۴۳۸۷۸
utab.pvc.is@gmail.com

آگهی استخدام

دفتر شرکت IETEM ارائه دهنده سیستم های آلومینیومی در و پنجره و نما در ایران، جهت تکمیل کادر فنی خود از کارشناس معماری خانم، مسلط به AUTOCAD و آشنا به نرم افزارهای LOGICAL , REVIT , 3D MAX دعوت به همکاری می نماید.

تلفن: ۵-۵۸۸۶۷۹۳۰۴
فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳
S.mortazavi@etem.ir

استخدام

به چند بازاریاب خانم یا سابقه کار در زمینه در و پنجره در استان البرز نیازمندیم. (حقوق + پورسانت)
تلفن: ۰۲۶۳۷۳۶۰۷۸۰ — ۰۹۱۲۰۳۸۹۳۶۹
naseri.kiarash@yahoo.com

فروش دستگاه شیشه دوجداره cms (کم کار کرده)

دستگاه های زیر به فروش می رسد:
۱- دستگاه شستشو ۲- پرس پانل ۳- پلی سلفاید
۴- برش CNC ۵- فریزر، هیتتر ۶- تزریق گاز
۷- سیلیکاژل پرکن ۸- بوتیل زن ۹- میزگردون
۱۰- هاتملت
نصب و راه اندازی به عهده فروشنده می باشد.
تلفن: ۰۹۱۲۰۳۴۴۱۲۳

فروش دستگاه های دست دوم UPVC

دستگاه های زیر به فروش می رسد:
۱- تمیزکن کابان (دوموتوره) ۲- تمیزکن طاهایا با یراق (دوموتوره)
۳- تمیزکن مورات (دوموتوره) ۴- زهوار مورات
۵- کپی فرز، تخلیه آب مورات ۶- ست کامل ماشین آلات هگسان
۷- ست ۷ تایی دوسر ETM ۸- دستگاه شستشوشیشه ایستاده ۱۷۰۰
تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۱۱۱۵

استخدام بازاریاب

بازاریاب حرفه ای و نیمه حرفه ای جهت فروش منطقه ای در و پنجره دو جداره با پورسانت نیازمندیم.
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۰۶۳۶۹ — ۰۹۲۱۲۲۰۵۲۱۴
info@faravand.com

فروش ماشین آلات

خط تولید شیشه دو جداره cms ترکیه در حد نو شامل دستگاه ها: برش و پرس تمام اتوماتیک ۱۷۰۰ اسپیسرز بوتیل زن پلی سولفاید فریزر میز برش سیلیکاژل به فروش می رسد.
تلفن: ۰۲۶-۳۷۳۶۰۷۸۱ — ۰۹۱۲۰۳۸۹۳۶۹
naseri.kiarash@yahoo.com

فروش ماشین آلات

تجهیزات کامل کارگاه تولید در و پنجره یو پی وی سی و دستگاه تک سر سلیم اصل ترک در حد نو با قیمت مناسب به فروش می رسد.
تلفن: ۰۹۱۲۴۳۹۵۸۴۲
m.abbasi5858@gmail.com

استخدام

شرکت آرل به منظور تکمیل کادر فروش خود از کارشناسان فروش خانم و آقا دعوت به همکاری می نماید.
تلفن: ۰۲۱-۶۵۶۱۱۵۸۸ — ۰۹۱۲۹۳۷۴۲۹۳

استخدام بازاریاب

شرکت شیب آرا به چند بازاریاب حرفه ای با سابقه کار مناسب در زمینه محصولات ساختمانی (شیشه دوجداره، پنجره UPVC و گرمایش از کف) نیازمند است.
تلفن: ۰۲۶-۳۷۳۶۰۷۸۰ — ۰۹۱۲۰۳۸۹۳۶۹
naseri.kiarash@yahoo.com

فروش ماشین آلات

فروش نقدی و اقساطی ست دوسر ۷ تایی صفر یلماز با دو سال گارانتی، ۱۰ سال خدمات پس از فروش و نصب و راه اندازی رایگان
جوش دوسر یلماز، برش تکسر پلاسماک
تلفن: ۰۹۱۲۳۳۰۴۸۵۱

فروش ماشین آلات

دستگاه شستشو و پرس، میز برش CNC و دستگاه بوتیل زن با مارک CMS در حد نو به فروش می‌رسد.
تلفن: ۰۹۱۲۱۴۴۰۴۰۷

استخدام

شرکت شاهین سازه فجر (ماژول) جهت تکمیل کادر فروش خود در دفتر مرکزی تهران در موقعیت شغلی زیر دعوت به همکاری می‌نماید.
کارشناس فروش ۲ نفر (آقا یا خانم)
تلفن: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۹۶

استخدام شیشه بر

شرکت شیشه آرا به یک نفر شیشه بر ماهر در خط تولید شیشه دوجداره با بیمه و حقوق مکفی نیازمند است.
تلفن: ۰۲۶-۳۷۳۶۰۷۸۰ — ۰۹۱۲۰۳۸۹۳۶۹
naseri.kiarash@yahoo.com

آدرس جدید شرکت فناوری داده پویشگر

شرکت فناوری داده پویشگر به اطلاع می‌رساند دفتر مرکزی این شرکت به محل ذیل انتقال یافت.
آدرس: اصفهان - خیابان سه‌رودی - خیابان فرهنگ - نبش کوچه ۱ - پلاک ۱ - طبقه ۲ - واحد ۲۳

استخدام بازاریاب

گروه صنعتی پارس جهت تکمیل کادر فروش خود به تعدادی بازاریاب در زمینه در و پنجره دوجداره UPVC نیازمند است.
تلفن: ۰۲۱-۵۶۳۲۴۹۶۶ — ۰۹۱۲۶۲۳۷۹۳۶
pars.darb@yahoo.com

استخدام کارشناس فروش

شرکت proline جهت تکمیل کادر بازاریابی و فروش محصولات به تعدادی کارشناس مجرب با حقوق ثابت و پورسانت نیازمند است.
تلفن: ۰۲۱-۴۴۰۱۳۱۵۲ — ۴۴۰۱۱۳۳۷

فروش ماشین آلات در و پنجره

ماشین آلات مونتاژ در و پنجره یو پی وی سی با قیمت مناسب به فروش می‌رسد.
تلفن: ۰۲۱-۴۴۷۱۶۵۷۹۶ — ۰۹۱۲۲۹۵۲۹۹۳
mohammad_fa1978@yahoo.com

فروش ماشین آلات

۶ قطعه دستگاه تولید یو پی وی سی با مارک پن ماک همراه با وسایل جانبی (پمپ باد ۷۵۰ لیتری، سیم کشی و باد کشی مغازه) به فروش می‌رسد.
تلفن: ۰۹۱۲۹۴۵۹۰۲۳

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

فروش ماشین آلات

دستگاه ۷ تیکه دو سر از گنج ترک همراه کلیه وسایل تولیدی به فروش می‌رسد.
تلفن: ۰۹۳۳۹۵۰۹۵۹۴
jafar.shahidi@yahoo.com

آگهی استخدام

کارخانه معتبر تولید در و پنجره یو پی وی سی و شیشه دوجداره در جزیره کیش جهت تکمیل کادر تولید خود از نیروهایی با مشخصات درج شده دعوت به همکاری می‌نماید:
اپراتور تولید - آشنا به خط تولید در و پنجره و ماشین آلات ساخت - مسلط به مونتاژ یراق آلات مشخصات و رزومه خود را به ایمیل زیر ارسال نمایید:
upvckish@gmail.com
شماره فکس: ۰۷۶۴۴۴۵۱۵۸۴
شماره تماس از ساعت ۸ صبح تا ۱۵: ۰۹۱۷۷۶۸۵۵۷۵

فروش دستگاه پرس

دستگاه پرس حرارتی شیشه کم کارکرد از مهم ترین ویژگی های دستگاه پرس حرارتی شیشه - چهار سر تولیدی کارن ماشین می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: قابلیت تنظیم دستگاه برای مناطق گرمسیر، سردسیر و معتدل - توانایی پرس شیشه تا ضخامت ۴۵ میلی متر - بالا بودن سرعت تولید - قابلیت نصب شیشه دوجداره بلافاصله بعد از تولید - توانایی پرس چهار ضلع شیشه به صورت همزمان - مجهز به سیستم هوشمند کاهش مصرف برق به فروش می‌رسد.
تلفن: ۰۷۶۴۴۴۵۱۷۹۵ — ۰۹۱۷۷۶۸۵۵۷۵
kamiiar.vahabi@yahoo.com



وارد کننده و توزیع کننده تور پلیسه

وارد کننده یراق آلات و آلومینیوم توری های پلیسه و فیکس
ساخت توری پلیسه و فیکس در سه روز کاری
ارسال به تمام نقاط کشور
پذیرش نمایندگی در سراسر کشور

www.fara-tech.com

تلفن: ۰۲۱-۲۶۸۰۱۱۳۵ | فکس: ۰۲۱-۲۲۳۷۱۹۴۱

همراه: ۰۹۱۲ ۲۲۶ ۶۵ ۸۶ | ۱۵ ۹۳ ۰۹۱۲ ۴۱۰

۵ سال
ضمانت

تحويل
سفارش
حداکثر
۳ روز کاری



- توری پلیسه دبل فریم (آتی باکتریال) با قابلیت جدایشوندگی آسان توری جهت شستشو
- فروش ویژه ملزومات ساخت توری در چهار قالب پروفیل و یراق آلات ABS و توری فایبر گلاس ساخت ترکیه همراه با آموزش رایگان
- مجهز به کارگاه تخصصی آنادایز (مات و براق)، لمینت و طرح چوب



آدرس کارخانه: سه راه آدران، به سمت شهریار، جنب معاینه فنی اسدآباد
تلفن: ۰۲۱-۶۵۴۶۸۸۲۳ - ۰۲۱-۶۵۶۸۲۳۰۰
دفتر مرکزی: ۰۲۱-۶۵۳۴۹۲۱۷ - ۰۲۱-۶۵۶۸۳۲۲۸
همراه: ۰۹۱۲۳۵۱۵۵۷۲ مدیریت فروش و بازرگانی
www.groupfama.com | sanaye.fama@gmail.com

شرکت درپن



تولید کننده در و پنجره UPVC
و تولید کننده انواع توری های پشه جمع شونده
خودکار (رولینگ) و پلیسه (آکاردئونی)



www.doorpen.ir

نماینده رسمی شرکت **WINTECH**
UPVC WINDOWS, DOORS AND SHUTTER SYSTEMS

دفتر مرکزی:

تهران، فلکه دوم تهران پارس، خیابان جشنواره
نرسیده به چهارراه سید الشهدا، شماره ۱۲۹، واحد ۱۴
تلفن: ۷۷۷۱۲۰۵۵-۶ فکس: ۷۷۷۳۳۳۱۹

ENDOW

VHS

Roto

SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE



اطلس پویا اراک



تولیدکننده انواع توری های پلیسه معمولی، دبل فریم و جمع شونده
و انواع درب و پنجره آلومینیوم با پروفیل **Alonka**
تولیدکننده انواع پروفیل های آلومینیومی و ملزومات ساخت توری در رنگ های مختلف



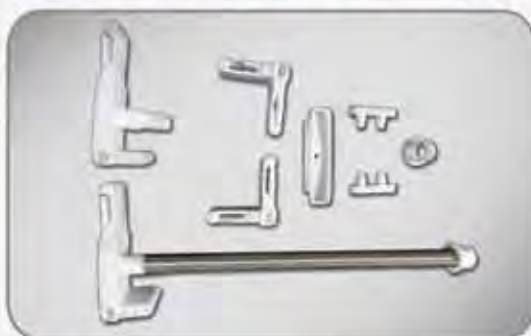
آدرس: اراک، جاده اراک قم، کیلومتر ۵ خیابان صنعت
خیابان امام رضا تلفکس: ۰۸۶ ۳۴۱۳۱۸۸۹
همراه: ۰۹۱۲ ۹۳۴۲۶۰۰ / ۰۹۱۲ ۹۳۲۲۶۰۰

■ www.atlaspoya.com
■ info@atlaspoya.com



House of MESH

- وارد کننده توری پلیسه، رولینگ و نخ پلیسه
- فروش ملزومات توری پلیسه، رولینگ و دبل فریم
- فروش انواع پروفیل توری پلیسه، رولینگ و دبل فریم در رنگ های مختلف



تلفن: ۰۲۱ ۲۲۳۰۳۰۵۸ | ۰۲۱ ۲۲۳۰۳۰۵۹ | ۰۲۱ ۲۲۹۴۶۴۷۴ | فکس: ۰۲۱ ۲۲۹۸۹۵۷۲
www.homeofmesh.com | office@homeofmesh.com

ARN

آریان

شرکت توری سازی

- ▶ تولیدکننده توری های خودکار جمع شونده، پلیسه، دبل فریم 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

در لحظه خبردار شوید

آخرین رویدادها، تحلیل‌ها و گفت‌وگوهای صنعت در و پنجره
و تحولات بازار مسکن را آنلاین دریافت کنید



اولین سایت خبری صنعت در و پنجره
www.panjereh-iranian.ir



شرکت توری ساز
پارسا پیشرو

- تولیدکننده توری های جمع شونده خودکار (رولینگ)، پلیسه و دویل فریم
- واردکننده مستقیم توری پلیسه
- فروش ملزومات و پروفیل انواع توری

فروش ویژه همکاران



با کامل ترین آرشیورنگی | اعطای نمایندگی فعال در سراسر کشور

میدان هروی - بلوار گلزار - خیابان رنجبر - خیابان طالقانی - کوچه صالحی - پلاک ۱۸ - فکس: ۰۲۱ ۲۲۵۳۸۵۴۷ | www.parsapishro.com
تلفن دفتر فروش: ۰۲۱ ۲۲۵۳۸۵۲۴ - ۰۹۵ ۱۰ ۵۳۸ ۰۹۱۲ - ۰۹۱ ۲۱ ۵۳۳ ۰۹۳۵ | paarsaapishro@gmail.com

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. »

oForincoch
0911 117 4924

مازندران، بابل، کمربندی امیر کلا، خیابان آهن فروشان | تلفکس: ۰۶۳-۰۶۱-۳۲۳۵۵۰۶۱-۳۲۳۵۴۵۴۵-۰۱۱
Email: persianhefaz@gmail.com

Aria Aluminium

The Beauty of the Effectiveness

با ما تولیدی راحت و مطمئن را تجربه کنید



گروه تولیدی آریا آلومینیوم

برترین و بزرگترین تولید کننده انواع توری های پشه پلیسه ، رولینگ ، ثابت و لولایی



عرضه پروفیل و یراق آلات انواع توری های پشه



تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۷۰۱-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۴۳۹

۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳

۰۹۱۲۲۸۵۸۱۶۲-۰۹۱۲۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲

کارخانه و دفتر فروش:

تهران ، جاده آملی ، ۳ کیلومتر بعد از پلیس راه جاجرود ، منطقه صنعتی گبره ،
خیابان تهران صنعت ، کوچه نوین ۲ ، پلاک ۴۷

با آرشو کامل رنگ



زیبایی در نهایت کار آمدی

SMS:30005992858162

www.aria-aluminium.ir

info@aria-aluminium.ir

تولید اختصاصی براساس و تقویم رومیزی
با کیفیت متمایز و قیمت مناسب

طراحی و چاپ استند و پوسترهای نمایشگاهی
طراحی، چاپ و رایت CD و DVD

طراحی و اجرای جعبه های مقاطع پروفیل
طراحی و اجرای بسته بندی انواع محصولات
طراحی و چاپ کاتالوگ و ساک دستی

چاپ و تولید سررسیدهای چرمی با طرح اختصاصی
چاپ و تولید تقویم رومیزی و دیواری با طرح اختصاصی



گروه فنی و هنری طرح و نقش

تهران، میدان فاطمی، خیابان شهید گمنام، خیابان ۲/۱،
پلاک ۸۱، ساختمان تالار قصر گلها، طبقه سوم، واحد ۷
تلفن: ۸۸۹۵۱۰۸۴ - ۸۸۹۵۰۱۹۴ فکس: ۸۸۹۵۷۷۹۱
سایت: www.tarhnaghsh.com



اطمینان
در کیفیت

تولید
۲ روزگاری



شرکت مهندسی بازرگانی

تورآسا

تولید کننده تخصصی انواع توری های رولینگ
پلیسه ای و پلیسه جدا شونده دبل فریم



راه اندازی
دو نمایندگی در
دو نقطه کشور

بخش بازرگانی تورآسا

راه اندازی تخصصی خط تولید انواع توری های
پلیسه ای تک فریم و دبل فریم با متریا **درجه 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 - ۰۲۶-۳۶۵۷۴۵۴۱





صنایع پیچ سهیل

وارد کننده و توزیع کننده توری پلیسه
تحت لیسانس استارلاین کانادا
یراق آلات مربوطه و پروفیل آلومینیوم

تلفن: ۷-۶۶۶۶۰۶۰۶ ۶۶۶۰۷۷۸۱

فکس: ۶۶۶۰۷۷۸۲

sbi_commerce@yahoo.com

قیمت مناسب

ماندگاری بالا

کیفیت خوب

تنوع



تنها تولید کننده با کیفیت توری پلیسه و رولینگ

HELYPEN

وارد کننده و فروشنده ملزومات توری پلیسه و رولینگ (شامل توری ضد آسیب، آلومینیوم درجه ۱ و یراق آلات استاندارد) و توری پلیسه ای جدا شونده

۱۰ سال گارانتی ست یراق آلات و همچنین پشتیبانی و خدمات

- ◀ پس از خرید آموزش رایگان می باشد
- ◀ توری رولینگ با مکانیزم مش ضد حریق و مقاوم در برابر شعله
- ◀ بادوام و زیبا و نگهداری آسان

www.helpen.com | www.toripelise.ir | www.pelise.ir

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۵۱۶۲ | ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۵۱ | ۰۲۱-۲۲۹۱۶۴۷۶
فکس: ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۷۸ | همراه: ۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵



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

مجتمع صنایع فناوری پلاستیک سپاهان

سی وان⁺ سی فور



www.fanavarplastic.com
info@fanavarplastic.com

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان حکیم نظامی، نبش خیابان خاقانی، ساختمان ارکید، طبقه دوم
تلفن : ۹۹۹۹۳۳۳۳ - ۳۳۳۳۳۳۳۳
فکس : ۴۴۴۴۳۳۳۳ - ۳۳۳۳۳۳۳۳
کارخانه: اصفهان، نجف آباد، منطقه صنعتی پلیس راه، فاز دوم، خیابان فولاد سه
تلفن : ۳۳۳۳۳۳۳۳ - ۴۴۴۴۳۳۳۳
فکس : ۲۲۲۲۳۳۳۳ - ۴۴۴۴۳۳۳۳
Office: 2nd floor, Orkideh building, corner of Khaghani St., Hakim nezami St., Isfahan, Iran
Tel : +9831 - 36283668 - 9 Fax : +9831 - 36254324
Factory: Foulad 3 St., Phase 2, Police rah industrial zone, Najafabad, Isfahan, Iran
Tel : +9831 - 42452520 - 3 Fax : +9831 - 42451352

AK Profile 

تولید کننده پروفیل های UPVC

هم مادر حفظ انرژی

3 Champer Profiles
4 Champer Profiles
Sliding Profiles

دفتر مرکزی : ۰۲۱-۳۲۵۲۰۰۶۰

دفتر تهران : ۰۲۱-۴۴۰۸۹۰۸۷



WINTeCH®
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تِک
پروفیل یک
پنجره یک

021-2989
www.wintech.ir