



از سهند تا سیلان با
صنایع قلعه گیر



پرسیا پروفیل؛ سفر
به دنیای رنگین پنجره ها



رباطوین؛ سید کالای
محصولات در و پنجره



دفتر مرکزی پراتیک
در تهران افتتاح شد

نخستین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی
اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی، پژوهشی تلفن: ۳۳-۴۴۸۹۲۲۹

ایرانیان www.panjereh-iranian.ir

پنجره

سال دهم / مرداد ۹۶ / شماره ۱۱۸ قیمت: ۱۰,۰۰۰ تومان

♦ آلومرول نوین واحد نمونه صنعتی کشور شد
♦ گزارش اختصاصی از نمایشگاه مشهد

♦ وین تک فراتر از مرزهای استاندارد
♦ برگزاری گردهمایی بست ویژن در مشهد

روایتی از پیشرفت مستمر ساتیان...



Homareshtan Industrial Group
HOMAPESHATAN
پنجره ای برای تمام فصول
هما رشتن
Any Ultimate Solution

دفتر مرکزی:
خیابان سید جمال الدین، اسف آبادی (پوسف آباد)
انتهای خیابان ۵۶، نبش بزرگراه گردستان، پلاک ۳۸
تلفن: ۸۸۱۱۷۴۷ (۲۰ خط)، فکس: ۸۸۱۱۷۴۸

بست ویزن



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



BARLÖCHER



TÜV Rheinland



استاندارد ملی ایران



انجمن تولیدکنندگان و بازرگانان



ISO 14001:2004



OHSAS 18001:2007



BEST VISION

UPVC Window & Door Profile



انتخاب هوشمندانه برای
آسایش و آرامش خانواده

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

www.bestvisionco.com info@bestvisionci.com

دفتر تهران: بلوار میرداماد، میدان مادر، خ وزیر پور | تلفکس: ۰۲۱-۲۶۴۱۲۳۱۸
دفتر اصفهان: اصفهان، خ شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر | تلفکس: ۰۳۱-۳۶۶۱۱۱۶۴
نشانی کارخانه: اصفهان، شهرک صنعتی هرنند | تلفکس: ۰۳۱-۴۶۴۰۴۱۲۵

Design: 0011

بست ویژن

BEST VISION

UPVC PROFILE PRODUCER

شرکت پترو پویا گرانول آریانا

تولید کننده انواع مقاطع پو پی وی سی





ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC و آلومینیوم

www.kaban.ir



آلفا پنجره ایرانیان

نمایندگی رسمی فروش ماشین آلات کابان

Unit 5, 3 th floor , No. 73.

Qeytariyeh Blv. Tehran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بلوار قیطریه - روبروی پارک

قیطریه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۰۲۱ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۴



همپار

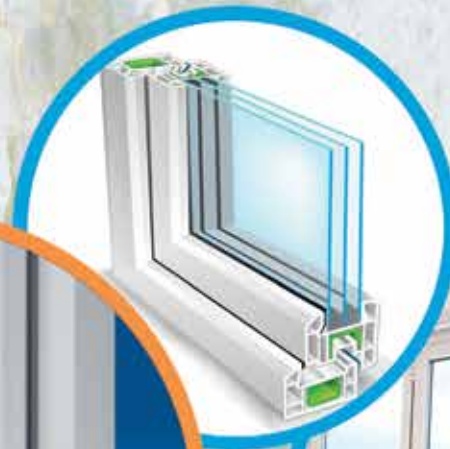
تولیدکننده استایلازر پروفیل U-PVC
با مشارکت و تحت لیسانس برلوخر آلمان

Stabilizer, One-Pack •

Impact Modifier •

Titanium Dioxide •

Nano Calcium Carbonate •



we add character to plastics

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

خیابان گلستان، پلاک ۷۳

تلفن: ۲۲۰۱۹۰۹۴ - ۲۲۰۴۲۸۴۲ ، فکس: ۲۲۰۱۹۰۵۵



ISO 14001:2004



ISO 9001:2008



OHSAS 18001:2007

www.hampar.com

www.iran titan.com

info@hampar.com

آیا با قابلیت های ارتباطی نرم افزار iwindow آشنا هستید؟

آسودگی خیال شما هدف ماست ...



شرکت بهین سامان هوشمند نگار
نرم افزار طراحی و محاسبات در و پنجره

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





مجتمع بوتیا صنعت

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

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



Follow us on
Butia.GeorgianBar

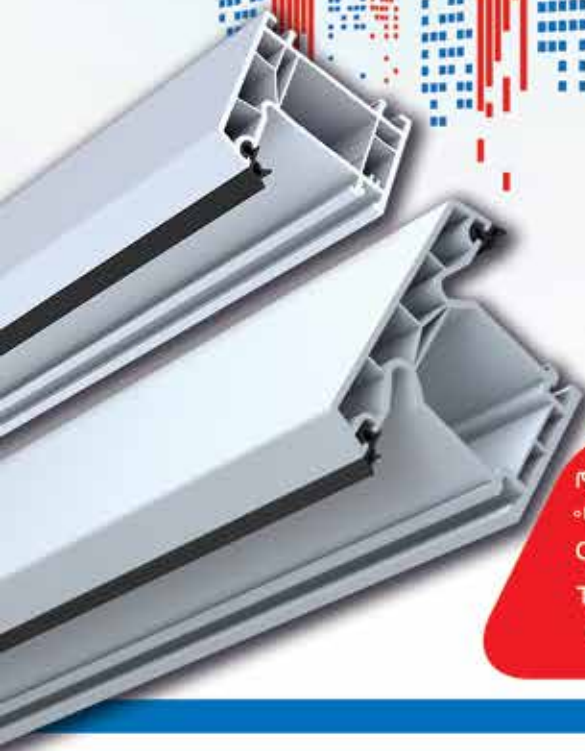


کیفیت بالا

سای فور

قیمت مناسبانه

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



Design: OJAL

دفتر مرکزی: اصفهان، پل وحید، کنار گذر خیام، نبش کوچه شقایق ۱۵، پلاک ۵۰، طبقه دوم
تلفن: ۹۹ ۹۹ ۳۳ ۳۳ - ۳۱ فکس: ۴۴ ۸۷ ۳۷ ۳۲ - ۳۱

Office: 2nd floor, No 50, corner of Shaghhaiegh 15 Alley, Khayyam Bypass, Vahid Bridge, Isfahan.

Tel: 031- 3 3 3 3 9 9 9 9 Fax: 031-3 2 3 7 8 7 4 4

www.fanavarplastic.com info@fanavarplastic.com



MasterWin[®]

نرم افزار طراحی، فروش و تولید انواع در و پنجره های Upvc و Alu

حاصل بیش از یک دهه فعالیت مستمر، با رویکردی برون مرزی

www.upvc-designer.com | 021- 88203601

info@upvc-designer.com | 031- 95025075



آهن و فولاد جهان سپاهان

JAHANSTEEL

اولین و بزرگتری تولیدکننده پروفیل‌های تقویتی

تولید پروفیل‌های تقویتی با ورق گالوانیوم (Galvalume)

- مقاوم در برابر دما و انعکاس حرارت به دلیل حضور عنصر آلومینیوم
- دوام بالا و مقاوم در برابر خوردگی
- زیبایی ظاهری با اسپنگل‌های ریز
- عدم تغییر رنگ در دمای بالا و حین جوشکاری



QR Telegram ID

QR Site ID



دارنده گواهینامه
iso 9001-2008



☎ : +984134402000
☎ : +984134402005

✉ jsp@jahansteel.com :
🌐 www.jahansteel.com :

nano



مزایای پروفیل نانو یو پی وی سی ماژول

فوق العاده
_ استحکام نسبت به پروفیل های استاندارد

فوق العاده
_ مقاومت در برابر اشعه UV

فوق العاده
_ مقاومت در مقابل دفرمگی

فوق العاده
_ دوستانه محیط زیست

فوق العاده
_ مقاومت در مقابل جذب گرد و غبار

فوق العاده
_ درخشندگی و براقیت سطح

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ستارخان، خیابان تاکستان، پلاک ۷، ساختمان ماژول

فکس: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۶۳



خط ویژه: ۰۲۱-۶۳۴۰۶



پاسارگار
PASARGAD



پروفیل تقویتی گالوانیزه

(کانتینر - چسب - یراق)

۰۹۱۲-۹۲۰۰۵۸۰

فکس: ۰۲۱-۸۹۷۸۶۶۲۰

@Galvanized_bot

pasargad.se.ab@gmail.com

۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰

تلفن: ۰۲۱-۳۳۴۰۲۹۸۵-۷

سیستم پاسخگویی تلگرام:

سید نورانی
عباسی

SATIAN



دفتر مرکزی : میدان ونک ، خیابان ملاصدرا ، خیابان شیراز شمالی ، کوچه زاینده رود ، پلاک ۱۴ ، طبقه اول - تلفن : ۸۸۰ ۵۷ ۱۳۳

شعبه خاوران : سه راه افسریه ، به سمت میدان آقانور ، نبش 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 ۲۷ ۹۵ / ۶۵ ۴۱ ۳۱ ۷۵ - فکس : ۶۵ ۴۱ ۰۳ ۱۲

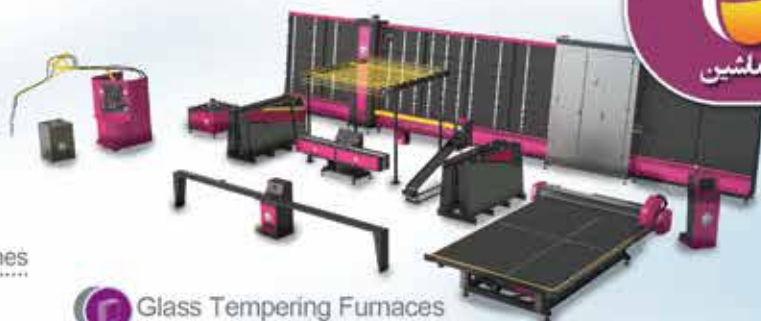
شعبه مشهد : مشهد ، کیلومتر ۵ جاده مشهد - قوچان ، مابین آزادی ۱۳۳ و ۱۳۵ ، فروشگاه توس پراق - تلفن : ۰۵۱ - ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۶ - فکس : ۰۵۱ - ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۷

شعبه حسن آباد : خیابان امام خمینی ، بعد از میدان حسن آباد ، پلاک ۲۵۲ - تلفن : ۶۶ ۴۸ ۴۱ ۶۸ / ۶۶ ۴۸ ۳۷ ۹۲ - فکس : ۶۶ ۴۸ ۶۸ ۳۲

 Glass Processing Machines



 Glass Sealing Robot and Extruders



 Float and Laminated Glass Cutting Lines and Mchines



 Glass Tempering Furnaces

 Glass Washing Lines and Mchines



۱۷ سال حضور مستمر در ایران

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

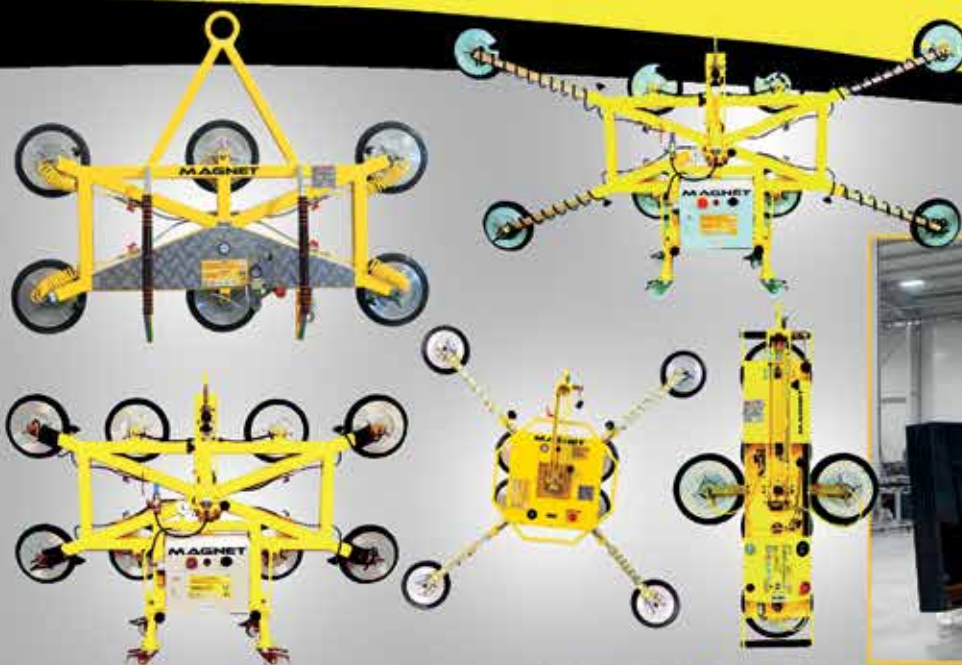
تلفن: ۰۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۰۲۲۸۸۷۴۲۸ (+۹۸۲۱)
فکس: ۰۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۰۲۲۸۸۷۴۲۹ (+۹۸۲۱)
www.cmsmachine.com



Glass Machinery

Ventosa
Vacuum lifters and robots
by MAGNET

حمل کننده و کیومی (مخصوص نما) بدون نیاز به
اتصال برق و پمپ قابل استفاده در فضاهای
بسته کارگاهی و فضاهای باز (در محل پروژه)



www.magnetcam.com

تلفن: ۰۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۰۲۲۸۸۷۴۲۸ (+۹۸۲۱)
فکس: ۰۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۰۲۲۸۸۷۴۲۹ (+۹۸۲۱)

Ventosa
Vacuum lifters and robots

by MAGNET



FomIndustrie

Aluminium Working Machinery



جامعہ گلستان



FomIndustrie
Aluminium & PVC Working Machinery

www.fomindustrie.com

سازنده ماشین آلات ساخت در و پنجره و نما آلومینیوم
ماشین آلات CNC و سنترالاین و تولید پروفیل ترمال برک
خیابان شهید لواسانی (فرمانیه)، خیابان جباریان، کوچه پانزدهم
کوچه شهاب الدین عظیمی، سومین بن بست، پلاک ۱۶، واحد ۳
تلفن: ۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۸ (+۹۸۲۱)
فکس: ۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۹ (+۹۸۲۱)

بهین کلاس

مصنایع عایق پلاست

Be Relax With
Win Class

تولیدکننده انواع پروفیل های

در و پنجره UPVC

اولین و تنها تولیدکننده روکش آلومینیوم در ایران
با بهره گیری از فناوری جدید نانو

سری ۶۰ چهار کانال
سری ۶۰ سه کانال
سری ۷۰ کشویی



دفتر مرکزی: ۵۷ ۷۷ ۵۵ ۸۲ - ۳۱ (خط ۱۰) فکس: ۵۷ ۷۷ ۶۳ ۶۸ - ۳۱ دفتر تهران: ۵۲ ۲۶ ۱۲ ۲۲ فکس: ۴۴۶ ۷۳ ۲۲۰ همراه: ۸۸ ۳۸ ۰۳۳ ۰۹۱۲





البرز ی‌ایران



Alborz نمایندگی انحصاری یراق آلات ماکو اتریش در ایران

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

دفتر تهران: آزادگان، آهن مکان
فاز دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶
تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷
فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷



emmegi ::

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

نماینده رسمی ماشین آلات emmegi ایتالیا

parsan

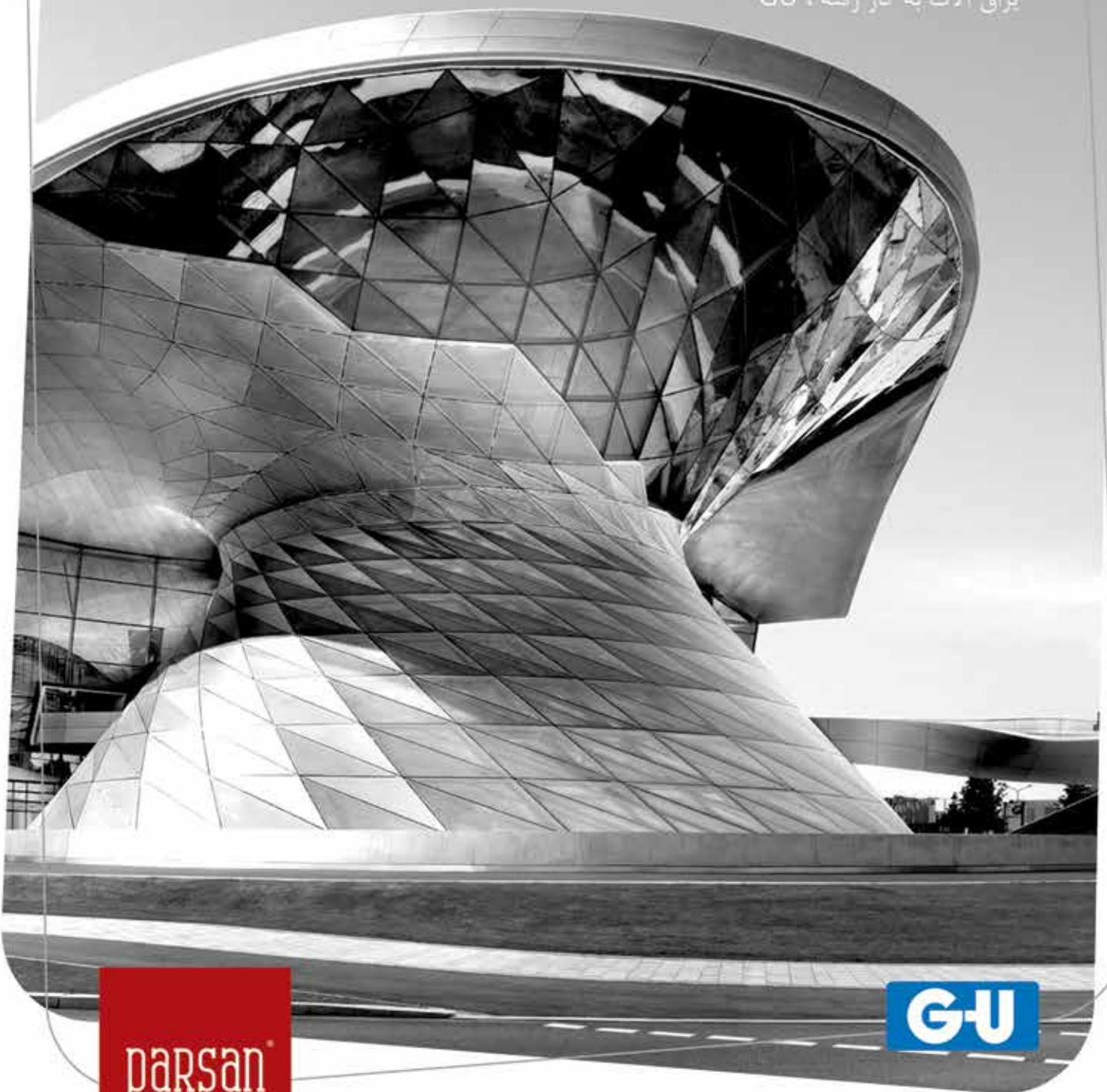
پایین تر از میدان ونک، نیش بل همت، کوچه سیدالشهدا، پلاک ۱،
طبقه اول، واحد ۱۰۱

تلفن: ۸۸۶۷۹۳۰۴-۵
فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳

موزه و دفتر مرکزی BMW

مونیخ، آلمان

براق آلات به کار رفته، GU



www.parsansanat.com



پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی GU آلمان

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



پارس یراق ماندگار
نماینده رسمی یراق آلات آکپن



akpen

New Line

فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۳

تلفن: ۷۶۲۱۶۶۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰



TILT AND TURN SYSTEMS



 **MASTER**
کشیف سی سال نوآوری

* مناسب برای ساخت

پنجره دوجداره با ابعاد بزرگ :

تا ۱۷۰۰ میلیمتر عرض، ۲۷۰۰ میلیمتر ارتفاع

و ۱۶۰ کیلوگرم قابلیت تحمل وزن با تعداد قطعات کمتر



ASAS

Aluminium Window Doors and Facade Systems

دفتر: تهران، میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱
واحد ۱۱۰۴ تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳
انبار مرکزی: تهران، جاجرود، منطقه صنعتی کمرد
خیابان آنتن مریخ، خیابان صنعت شرقی، پلاک ۱۸۲
تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳

سیستم های
پنجره و نما

گروتمان نماینده رسمی فروش محصولات و خدمات
فنی گارانتی و خدمات پس از فروش آساش در ایران





گروه صنعتی دیاکو کیش (سهامی خاص)

DIACO®
DIACO KISH INDUSTRIAL GROUP (PVC)

Tel: 021 22 98 52 07 & 22 98 52 17
Fax: 021 22 98 53 70
website: www.diacogroup.com
email: info@diacogroup.com

گروه صنعتی دیاکو کیش

پروفیل پو پی وی سی - پراک آلات
نوارهای درزبند - ملومات تولید

تلفن: ۰۲۱ ۲۲ ۹۸ ۵۲ ۰۷

۰۲۱ ۲۲ ۹۸ ۵۳ ۱۷

فکس: ۰۲۱ ۲۲ ۹۸ ۵۳ ۷۰

ALUMINANCE
ALUMINIUM SYSTEMS

New Systems of the Economical Single Slide Rails

سیستم‌های جدید کشویی اکونومی تک ریل محصول ترکیه



zahit®





شرکت کاسپین upvc

نماینده انحصاری یراق آلات آکپن در ایران

۱۰ سال گارانتی تعویض



akpen

New Line



TILT & TURN SYSTEMS



شماره های تماس با شرکت کاسپین : ۰۲۶-۳۷۷۷۷۱۱۱ و ۰۲۶-۳۷۷۷۶۶۲۰

نمایندگان فروش یراق آلات آکپن :

شرکت پارس یراق ماندگار : ۰۲۱-۷۶۲۱۶۶۸۰ - ۰۲۱-۷۶۲۱۷۱۸۰

شرکت دنیز تجارت : ۰۲۱-۵۵۵۰۸۲۵۲

شرکت بانیان صنعت : ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۱۸ - ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۳۸

شرکت آتیه صنعت : ۰۳۴-۳۲۱۱۱۷۲۱ - ۰۳۴-۳۲۱۳۴۳۸۵

شرکت بازرگانی دلتا : ۰۲۶-۳۴۸۰۱۸۰۰ - ۰۲۶-۳۴۸۰۱۰۱۵

پروفل و گالوانیزه الماس : ۰۴۱-۵۲۲۲۴۱۴۴

شرکت هایتک : ۰۲۸-۳۳۶۸۸۶۶۷ - ۰۲۸-۳۳۶۸۹۵۹۷

شرکت پارسیان یراق : ۰۱۱-۳۳۱۰۴۵۱۲

www.cupvc.com

Email : info@cupvc.com



UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

پروفیلی متفاوت در ذخیره انرژی



پروفیل فریم بازسازی | پروفیل فریم کشویی تک ریل | پروفیل درب داخل بازشو | پروفیل درب بیرون بازشو | پروفیل باران گیر کشویی (کاور کشویی)



آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

www.averta.ir info@averta.ir

دفتر مرکزی و کارخانه : ساری، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فاز یک تلفن تماس : ۰۱۱) ۳۳۶۸ ۱۳۶۰ / تلفن فروش : ۰۱۱) ۳۳۶۸ ۱۴۸۸
دفتر تهران : خیابان شهید بهشتی، خیابان خلیل حسینی (سورنا)، کوچه آریا وطنی، پلاک ۴۶ واحد ۷ / تلفن : ۰۲۱) ۸۸۵۱۱۳۵۸ و ۰۲۱) ۸۸۵۱۰۲۲۹

Chemson



مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی

یراق گستر پرشین
Yaragh Gostar Persian



ACCADO

(نماینده رسمی در ایران)

تلفن : ۰۲۱ - ۲۲ ۷۷ ۱۹ ۸۷

فاکس : ۰۲۱ - ۲۲ ۷۷ ۱۹ ۸۸

www.ygp-co.ir

ACCADO



tecnalia



Akdeniz Kimya

PVC Lead, Ca/Zn and Organic Stabilizers

Impact Modifiers

Titanium Dioxide

Metallic Soaps

Metallic Salts

Lubricant For PVC

PVC Liquid Stabilizers



TEL : 0098 26 33415161

FAX : 0098 26 33417269

MOBILE : 0098 912 8866071-3

WWW.KIMIYAGAR-EA.COM

تولید کننده 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 - ۲۲۸۸۷۴۲۹
تلفکس: ۲۲۲۵۶۲۱۲

www.katsankimya.com.tr



Navid Tejarat Arsam^{co.}
شرکت نوید تجارت ارسام

یراق آلات در و پنجره آلومینیوم



نماینده انحصاری، دفتر مشترک المنافع و عضو گروه بین المللی KALE





یراق آلات در و پنجره یو پی وی سی



مجموعه تجاری اطلس مال

مجموعه نمایشگاهی شهرآفتاب



ونوس شیشه

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

V-Cool

• شیشه دوجداره با ضریب تبادل حرارتی پایین

V-Guard

• شیشه مقاوم در برابر سرقت و زلزله

V-Guard⁺

• شیشه ضد گلوله و ایمن در برابر انفجار

V-Art

• شیشه دکوراتیو

V-Smart

• شیشه هوشمند

V-Fire

• شیشه ضد حریق

V-Systems

• سازه های شیشه و فلز

دفتر خدمات مهندسی فروش

تهران، پاسداران، نبش نارنجستان چهارم، ساختمان آرتیس، طبقه نهم

تلفن: ۲۶۲۵ ۲۶۲۵ ۲۶۲۵ ۲۶۲۵ ۲۶۲۵ ۲۶۲۵ ۲۶۲۵ ۲۶۲۵ ۲۶۲۵ ۲۶۲۵
www.venusglass.net sales@venusglass.net

بیمارستان مغزو اعصاب پروفیسور سمیع



ہدیس سینما گالری ملت



برج میلاد



برج تجارتی اداری روما



باغ موزہ بانک مرکزی





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 - 2017



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



TAKFARAZ
Production , Trade Group

تک‌فراز

تولید کننده درب و پنجره دو جداره با بیش از ۳۵ سال سابقه

**ترمال بریک، UPVC، نرمال (اختصاصی)، نمای اسپایدر،
کرتین وال، لوور و فرم لس، پارتیشن، شیشه دو جداره**

کارخانه و دفتر مرکزی: استان مازندران، شهرستان نکا، روبه روی شهرک شهید عباسپور
تلفن: ۰۵-۳۴۷۳۵۴۵۰-۱۱ فکس: ۰۱۱-۳۴۷۳۵۴۵۸
کارخانه تولید آلومینیوم: اراک_شهرک صنعتی شماره ۲ بلوار امیر کبیر اطلسی ۴ شرکت آلومینیوم تک فراز
تلفن: ۰۸۶-۳۳۵۷۳۵۱۵

شیشه هوشمند ایران

ایده ای نو در طراحی

ISG PolyVision™

ISG PolyFlush™

ISG PolyGlow™

ISG PolyMagic™

ISG SmartMirror

شیشه های هوشمند

شیشه های رنگی و دکوراتیو لوکس

شیشه های شب تاب

شیشه های حاوی LED

آینه هوشمند





هافمن پروفیل خانہ

تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی

۲۵ سال گارانتی

www.hofmannprofile.com

دفتر مرکزی: ۰۳-۰۶۷۱۰۰۶۸۸۶-۰۲۱ کارخانه: ۰۳۱۱۶-۰۴۱

هافمن

اطلاعیه مهم



OFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

CUSTOMER CERTIFICATE

کد نمایندگی : شماره گواهینامه : تاریخ صدور :
محل فعالیت :

گواهینامه نمایندگی رسمی
«مونتاز درب و پنجره یو پی وی سی هافمن»

به نام خداوند متعال : به شماره ثبت / کد ملی :
به مدیریت : به عنوان نماینده رسمی مونتاز درب و پنجره
شرکت میراب پروفیل معرفی می گردند.

مقادیر گواهینامه :

- ۱- نمایندگی پروفیل و قطعات و اجزاء مصرف خود خریداری نموده و مجاز به فروش به دیگری نمی باشد.
- ۲- نمایندگی حق واگذاری گواهینامه به غیر، اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی دیگر را ندارد.
- ۳- کسب هرگونه مجوز مورد نیاز قانونی برای فعالیت مونتازکاری به عهده نماینده می باشد.
- ۴- فقط نمایندگانی که دارای این گواهینامه هستند شامل ضمانت نامه پروفیل می گردند.
- ۵- مدت اعتبار این گواهینامه از تاریخ صدور به مدت می باشد.



مهر و امضاء

در صورت مشاهده هرگونه تقلب
با شماره ۰۲۱-۸۸۶۰۰۰۰۰ تماس حاصل فرماید.

گواهینامه نمایندگی رسمی هافمن

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

”امنیت، قابلیت اطمینان و کیفیت“



V یک شراکت قوی اطمینان و جهتگیری مناسب را به شما هدیه می‌کند. تمامی شرکای تجاری **VEKA** در زمینه تولید پنجره، در سراسر دنیا، احساس اطمینان را به‌خوبی می‌شناسند و آن را درک کرده‌اند؛ زیرا هنگامی که صحبت از کیفیت است، می‌توانند به سیستم‌های پروفیلی که مطابق بر استاندارد بالای کلاس A مطابق با (12608EN) ساخته شده‌اند، کاملاً اطمینان کنند. دیواره‌های بیرونی ضخیم‌تر پروفیل‌های **VEKA**، جریان تولید را روان‌تر و محصول را در برابر شرایط اقلیمی سخت مقاوم‌تر می‌سازند. **VEKA** با تدارکات بدون وقفه و سریع، به همراه خدمات عالی خود حمایت مستمری از شما در زمینه تولید در و پنجره به عمل آورده و شما را به سوی موفقیت و تجاری سوق می‌دهد. این همه آن چیزی است که مشارکت قوی با **VEKA** به ارمغان می‌آورد.



The Quality Profile



شرکت VEKA پیشرو در صنعت پنجره یو.پی.وی.سی

همراه همیشگی مشتری / تداوم سیاست‌های سرمایه‌گذاری

شهر زندنهاورست (Sendenhorst) آلمان: شرکت VEKA با امیدواری تمام وارد ۲۸ سالگی خود می‌شود. VEKA به‌عنوان پیشرو در صنعت پنجره‌های یو.پی.وی.سی. در سال‌های اخیر موفقیت‌های بیشماری را در بازار کسب کرده است. گردش مالی تلفیقی گروه شرکت‌های VEKA برای نخستین بار در سال ۲۰۱۵ از مرز یک میلیارد یورو عبور کرد. VEKA با به دست آوردن مالکیت رقیب سابق خود، شرکت Gealan، حرکتی رو به جلو داشته و با توسعه قابل توجه شعب خود در دنیا، حضور بین‌المللی خود را در سرتاسر جهان گسترشی چشمگیر بخشیده است.

توسعه محصولات، تولید و توزیع پروفیل پنجره، در و کرکره‌های یو.پی.وی.سی. بر مبنایی غیر متمرکز سازمان یافته است. این امتیاز باعث ارائه محصولات مختص هر بازار توسط دفاتر فروش VEKA در سراسر جهان شده و به VEKA این امکان را داده است که نیاز هر مشتری را به‌خوبی برآورده سازد.

پشتیبانی شبانه‌روزی از تمامی مشتریان، داشتن همکاری نزدیک و برنامه‌ریزی دقیق برای ارائه خدمات جامع به آنها، جایگاهی منحصر بفرد را برای VEKA در بازار به ارمغان آورده است.

تاکید بر مشارکت، کیفیت بالای محصولات، سازگاری آنها و سرمایه‌گذاری دوراندیشانه، موفقیت VEKA را در آینده تضمین کرده است.

ترموپلاستیک یو.پی.وی.سی. برای سال‌هاست که به عنوان یک ماده ایده‌آل در صنعت ساختمان خود را مطرح کرده است. یو.پی.وی.سی. علاوه بر مزایای زیست محیطی خود، عایق حرارتی بسیار مناسبی بوده و ابزار بسیار مهمی در خصوص جلوگیری از اتلاف انرژی به‌شمار می‌رود.

یو.پی.وی.سی. به‌صورت عملی و کاربردی به‌طور کامل خود را اثبات کرده است: مقاوم در برابر شرایط آب و هوایی، عدم اشتعال‌پذیری مشهود، حفاظت در برابر خوردگی و مناسب برای استفاده در شرایط آب و هوایی سخت، از جمله مزایا و ویژگی‌های این ماده است. فرمول مخصوص مناطق گرمسیری که در تولید پروفیل VEKA مورد استفاده قرار گرفته، این پروفیل را برای به‌کارگیری در بیابان‌های گرم و خشک و شرایط اقلیمی ساحلی ایران کاملاً مناسب ساخته و ثبات رنگ آنها را تضمین کرده است.

همه این مزایا و ویژگی‌ها در پروفیل‌های سری ۷۰ softline شرکت VEKA به‌طور کامل وجود دارد. سری softline از سیستم آب‌بندی پله‌ای برخوردار بوده که با توجه به پروفیل‌های چند محفظه‌ای محکم با دیوارهای خارجی ضخیم که کاملاً با استاندارد کلاس بالای A مهندسی (۱۲۶۰۸EN) انطباق دارد، کیفیت بی‌نظیری را به‌وجود آورده است. تمام این پروفیل‌ها دارای خواص حرارتی هستند که با استفاده از آب‌بندی فوق‌العاده ویژه پشتیبانی می‌شوند؛ این ویژگی تضمین می‌کند که هوای خنک داخل اتاق به خارج، و هوای گرم از خارج به اتاق انتقال نیابد. البته با توجه به الزامات و مشخصات انتقال حرارتی (U-Value)، باید شیشه مناسبی برای پنجره تولید شده انتخاب شود.

طیف گسترده‌ای از عناصر سیستم و عرشی‌های مختلف قاب در پروفیل‌های VEKA آزادی کاملی را در طراحی درها و پنجره‌ها برای ساختمان‌های جدید و قدیمی فراهم آورده است. انواع بسیار مختلفی از پیراآت مانند تک حالت، دوحالته، کشویی، فولکس واگنی، فولداسلاید، سرویسی، پروانه‌ای، کرکره لولایی پنجره، کرکره، درهای ورودی، پنجره‌های یک یا چندقسمته و غیره را می‌توان در محصولات ساخته شده از پروفیل‌های VEKA به‌کار برد.

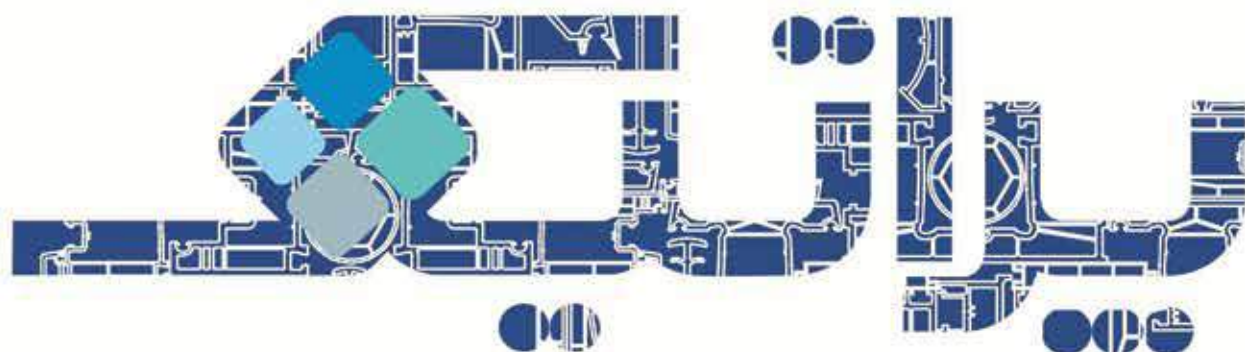
با سیستم VEKA، ارائه طراحی‌های خاص مانند قوس‌های زیبا و جذاب، قوس نیم‌دایره و غیره برای تلفیق با عناصر فرهنگ‌های محلی و سبک سنتی معماری ایرانی، به‌طور کامل امکان‌پذیر است. سیستم VEKA از تنوع فراوان و امکانات نامحدود برخوردار است.

پروفیل VEKA در آلمان تولید شده و توسط آزمایشگاه‌های آزمون مستقل تأیید شده است. این پروفیل‌ها در سراسر جهان به‌عنوان نماد کیفیت بالا در بازسازی و نوسازی ساختمان‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرند. VEKA به دنبال شرکای قابل اعتماد بوده و پاسخگوی درخواست‌ها از سراسر ایران می‌باشد.



ایمیل: BSeghatoleslam@veka.com

برای اطلاعات بیشتر با ما تماس بگیرید:
همراه: ۰۹۲۰۴۷۶۸۳۵۲ تلفن ۰۲۱ ۴۴۸۰۳۱۰۰



صنایع پروفیل یو پی وی سی UPVC PROFILE INDUSTRIES پراتیک تحولی شگرف در صنعت پروفیل سازی

تولیدکننده پروفیل های لولایی ، کشویی تک ریل و لمینیت



شرکت ایلیدکار و شمگیر www.pratiquegroup.com

————— ۰۲۱ ۲۲۳۰۸۳۹۵ ☎ ۰۹۱۲۸۱۱۵۰۸۵ 📱

تهران، خیابان پاسداران، خیابان داود اسلامی، کوچه گلزار غربی، پلاک ۳، واحد ۳

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، خیابان وحید دستگردی (فلکر)، بعد از خیابان
نفت شمالی، پلاک ۲۳۲، 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



Ataplast 

شرکت آتا پلاست پیشرو پایتخت
تولید کننده مقاطع پروفیل های UPVC چهار کانال سری ۶۰

Fenster Haus

UPVC DOOR AND WINDOW SYSTEMS

بر پایه استفاده از
کلسیم زینک به جای سرب

- ✓ ضمانت ۱۰ ساله بیمه ایران
- ✓ گارانتی ۱۵ ساله کیفیت
- ✓ تحویل به موقع
- ✓ کیفیت مطلوب
- ✓ قیمت مناسب
- ✓ پرداخت آسان



جهت خرید و اعطای نمایندگی حتماً با ما تماس بگیرید

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، خیابان ظفر، بالاتر از نفت شمالی، پلاک ۲۳۲، واحد ۹، طبقه ۴
تلفکس: ۴ - ۲۲۹۰۱۱۸۳ - ۲۲۲۶۳۶۳۷

کارخانه: اتوبان تهران قم، بعد از فرودگاه امام خمینی، شهرک صنعتی شمس آباد

QUALITY
ASSURED
BS EN ISO 9001



بزرگترین تولید کننده ماشین آلات خم پروفیل در جهان



C.L.O.M.E.A.



C.L.O.M.E.A.



C.L.O.M.E.A.



C.L.O.M.E.A.



C.L.O.M.E.A.



C.L.O.M.E.A.



C.L.O.M.E.A.

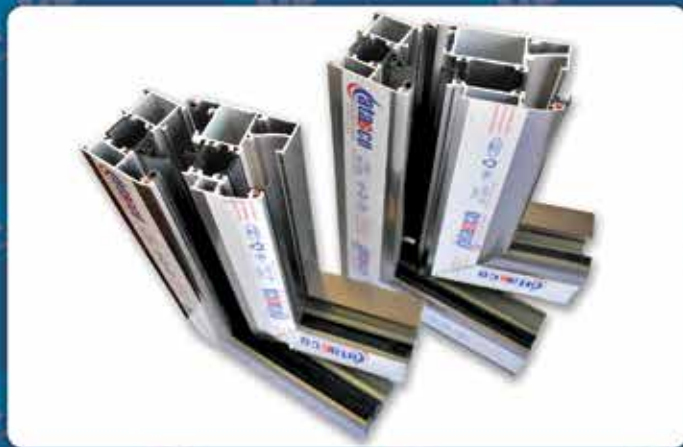
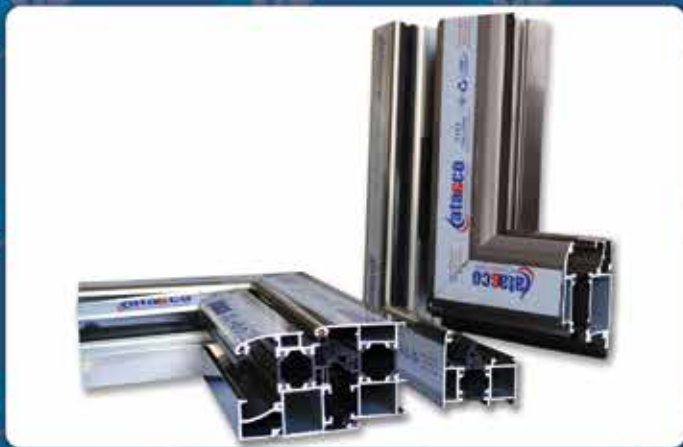


www.clomea.ir
www.clomea.com
k.tehrani@clomea.ir

۰۲۱ - ۵۶۴۵۴۹۳۰ ☎
۰۲۱ - ۵۶۴۵۴۸۶۶ ☎
۰۹۱۲۳۶۸۲۸۰۳ ☎

تهران، جاده ساوه، سه راهی آدران، خیابان میهن ۲، شماره ۱۴ 📍

تولید کننده مقاطع اختصاصی آلومینیومی و ترمال بریک



پخش پروفیل و یراق آلات توری پلیسه

واردات انواع یراق آلات و اتصالات پنجره های آلومینیومی دو جداره اختصاصی و ترمال بریک گسکت های درزبندی و هوابندی، انواع لاستیک های پلی آمید ترمال بریک ایتالیایی و ترکیه ای سفارش ساخت قالب های اکستروژن از ترکیه برای پروفیل های آلومینیومی

نماینده رسمی شرکت



ATA ALUMINIUM

آموزش مونتاژ رایگان در و پنجره های آلومینیومی، ترمال بریک و توری پلیسه

Tel: (+98) 21 44033106 - 44033107 - 44843498
(+98) 21 65610592 - 65610597



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

www.ng-diba.com

Email : info@ng-diba.com

مفدهمین نمایشگاه
مسئمت ساختمان تهران
۲۱ تا ۲۴ مرداد ماه ۱۳۹۶
نمایشگاه بین المللی تهران
سالن میلاد B



برند برتر کشور در صنعت
در و پنجره آلومینیوم
در سال ۱۳۹۴



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

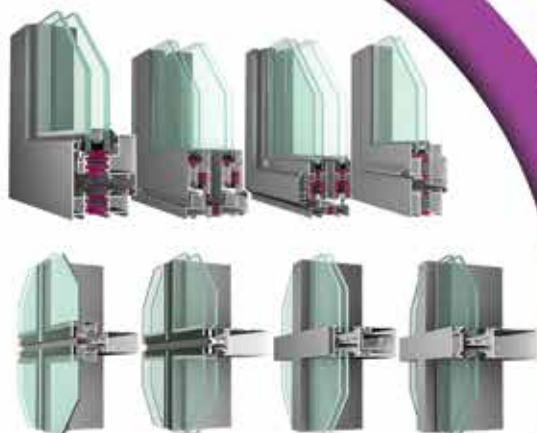
تهران، خیابان وزرا، خیابان ۳۷
پلاک ۴، طبقه اول و دوم.
تلفکس: ۵۷۰ ۶۷۰ ۸۸



ایران الکس آلومینیوم

Building Aluminium Profile

تولید کننده انواع پروفیل های آلومینیومی
درب و پنجره و نما



Production of
Aluminium Profiles
**DOOR , WINDOW &
FACADE**

www.iranalex.com
info@iranalex.com

کارخانه: تهران / شهرک صنعتی شمس آباد / بلوار نگارستان / خیابان آبان / کوچه آبان یکم / پلاک ۲۶۰
تلفن: (۰۲۱) ۵۶ ۲۳ ۱۴ ۰۵ | (۰۲۱) ۸۶ ۰۴ ۳۰ ۱۵-۱۶ | تلفکس: (۰۲۱) ۵۶ ۲۳ ۱۴ ۰۴

ایرانیان

پنجره

ماهانما

نخستین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی

در این شماره می خوانید:

- ۴۶..... اخبار صنعت پنجره
- ۵۶..... اخبار ساخت و ساز
- ۶۶..... اخبار انرژی
- ۷۱..... اخبار فناوری
- ۷۶..... اخبار معماری
- ۸۶..... گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از بیستمین نمایشگاه صنعت ساختمان مشهد
- بخش پروفیل صفحه ۹۰-۱۴۵
- ۹۲..... وین تک؛ فراتر از مرزهای استاندارد
- ۹۸..... دفتر مرکزی پراتیک در تهران افتتاح شد
- ۱۰۱..... گردهمایی بست ویژن در مشهد برگزار شد
- ۱۰۴..... گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل شرکت پرسپا پروفیل
- ۱۰۷..... شرکت صنایع آلومرول نوین واحد نمونه صنعتی کشور در سال ۹۶
- ۱۱۰..... گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیرعامل ماشین سازی و خم کاری ذوالقدر
- ۱۱۲..... رباط وین، سید کامل محصولات در و پنجره
- بخش در و پنجره صفحه ۱۴۶-۱۷۳
- ۱۴۸..... از سهند تا سبلان با صنایع یو.بی.وی.سی قلعه گیر
- بخش ماشین آلات صفحه ۱۷۴-۱۸۷
- بخش یراق آلات صفحه ۱۸۸-۲۳۹
- ۱۹۰..... روایتی از پیشرفت مستمر ساتیان
- ۱۹۶..... هایتک؛ هر روز بهتر از دیروز
- ۲۴۰..... مشکلات اجرایی پروژه های دولتی را در کجا باید جستجو کرد
- ۲۴۲..... چگونه یک پنجره استاندارد بسازیم؟
- ۲۴۴..... رضایتمندی و وفاداری مشتریان
- بخش ملزومات صفحه ۲۴۸-۲۶۳
- نیازمندی های پنجره ۲۶۴

ماهانما اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال دهم / شماره ۱۱۸ / مرداد ۹۶

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیرینی

سر دبیر: احسان مصحفی

همکاران تحریریه: احمد جهان بین

همکاران تحریریه این شماره: شهرام علیزاده،

منصور مرادی حقیقی، علی شریفزاده

سعیده داور، آلاله عشقی صنعتی

مدیر تبلیغات: عاطفه شفتت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفتت

طراح و صفحه آرا: کیوان یزدانی

امور مشترکین: نگین سعیدی

لیتوگرافی، چاپ، صحافی: صنوبر

تیراژ: ۷۰۰۰ نسخه

نشانی دفتر نشریه: بزرگراه اشرفی اصفهانی، پایین تر از

همت، کوچه خان بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: ۳۳-۴۴۴۸۹۴۲۹

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

• مقاله ها و دیدگاه های مندرج لزوماً بیانگر

دیدگاه ماهانما پنجره نیست.

• نشریه در انتخاب و ویرایش متون آزاد است.

• استفاده از مطالب و آگهی های نشریه بدون مجوز

کتابی و یا ذکر مآخذ قابل پیگرد قانونی می باشد.

تقدیر از شرکت صنایع آلومرول نوین در مراسم روز ملی صنعت و معدن

مختلف صنعتی و معدنی تجلیل به عمل آمد که در مجموع از ۴۴ برگزیده تجلیل به عمل آمد.

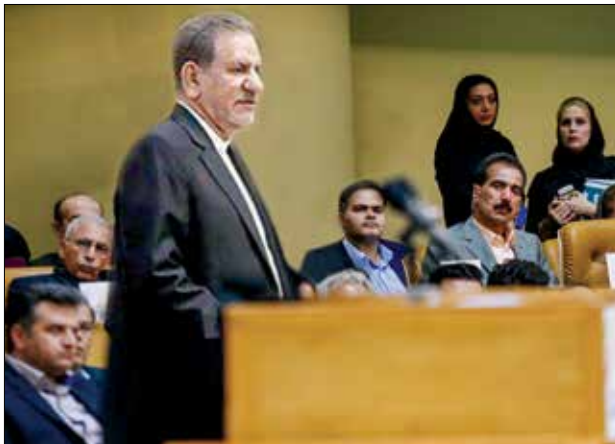
در حاشیه این مراسم محسن محمدی، مدیرعامل شرکت صنایع آلومرول نوین در گفتگو با خبرنگار صداوسیما ضمن اشاره به دلایل انتخاب این شرکت به عنوان برگزیده روز ملی صنعت و معدن کشور عنوان کرد: «شرکت صنایع آلومرول نوین علاوه بر تلاش‌هایی که در راستای ارتقاء کیفی محصولات آلومینیومی و نیز ارتقای تکنولوژی در صنعت آلومینیوم کشوری انجام داده است در سال ۹۵ موفق شد تعداد ۴۰۰ نفر به پرسنل خود اضافه کرده و اشتغال‌زایی مناسبی ایجاد کند. همچنین ما در سال گذشته میزان فروش سالانه شرکت را به ۱۰ هزار میلیارد ریال رساندیم که ۳۰ درصد این رقم به صادرات محصولات به کشورهای همجوار اختصاص داشت.» وی افزود: «مجموعه صنایع آلومرول نوین در طرح توسعه خود با عنوان شهرک تخصصی آلومینیوم که در شهرک صنعتی خیرآباد اراک در حال اجرا است تاکنون تنها به استفاده از محل اعتبارات داخلی خود شرکت، مبلغ ۱۷۰۰ میلیارد ریال هزینه کرده است و فاز اول این پروژه در مرحله پیشرفت فیزیکی ۷۰ درصدی می‌باشد. لازم به ذکر است که اگر دولت و صندوق توسعه بتواند در زمینه اعطای تسهیلات با همکاری کنند می‌توانیم این طرح را در کمتر از یک سال دیگر به اتمام برسانیم.

پنجره ایرانیان؛ مراسم روز ملی صنعت و معدن روز شنبه هفدهم تیرماه با حضور معاون اول رئیس‌جمهوری در سالن اجلاس سران برگزار شد.

در این مراسم شرکت صنایع آلومرول نوین به عنوان واحد نمونه صنعتی ملی در بخش صنایع معدنی فلزی انتخاب شد و محسن محمدی مدیرعامل این مجموعه تقدیرنامه و تندیس ویژه این مراسم را از دست وزیر صنعت، معدن و تجارت دریافت کرد.

اسحاق جهانگیری معاون اول ریاست جمهوری، صالحی رئیس سازمان انرژی اتمی، ستاری معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری، نعمت‌زاده وزیر صنعت، معدن و تجارت، چندی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی و نمایندگان تشکلهای دولتی و خصوصی فعال در حوزه صنعت و معدن در این مراسم حضور داشتند.

در مراسم روز ملی صنعت و معدن از برگزیدگان حوزه‌های مختلف صنعتی و معدنی در بخش‌های پیشکسوتان برتر معدنی و صنعتی، واحدهای صنعتی برتر، بهره‌برداران برتر معدنی، مکشف برتر معدنی، صنایع معدنی فلزی و غیرفلزی برتر، طرح‌های برتر، صنعت برتر نرم‌افزار، خوشه کسب‌وکار توسعه‌یافته برتر، واحدهای صنعتی کوچک برتر و کارآفرین زن برتر تقدیر شد. در بخش نخست مراسم روز ملی صنعت و معدن از ۱۰ برگزیده و در بخش دوم از ۳۳ برگزیده دیگر در بخش‌های



کلاس تئوری کیفیت فنی ساخت و تولید یراق آلات

سطح دانش علمی و فنی اعضاء، اقدام به برگزاری این کلاس کرد که با استقبال گسترده‌ای روبرو شد. گفتنی است، جناب آقای دکتر عامری به‌عنوان مدرس این دوره آموزشی به بررسی مباحث مربوط به صنعت یراق از لحاظ دانش فنی ساخت، تولید و استانداردهای مربوط به این صنعت پرداختند.

پنجره‌ایرانیان؛ کلاس آموزش یک‌روزه یراق آلات در زمینه کیفیت فنی، ساخت و تولید قطعات عصر روز سه‌شنبه ۲۰ تیرماه در دفتر انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران برگزار شد. کمیته آموزش انجمن بر اساس تقویم آموزشی سال ۹۶ و در راستای رشد و ارتقاء



بازدید فنی و برگزاری دوره‌های آموزشی واناوین

پنجره‌ایرانیان؛ کارشناسان فنی واناوین از اردیبهشت‌ماه امسال بازدید فنی از کارگاه‌های تولید در و پنجره و برگزاری دوره‌های آموزشی را شروع کرده‌اند. کارشناسان فنی و ناظران شرکت تکنما پی.وی.سی به‌منظور نظارت بر نحوه کار مونتاژکاران و بازدید فنی از کارگاه‌های تولید در و پنجره این شرکت از اردیبهشت‌ماه ۹۶ بازدید دوره‌ای خود را آغاز کرده‌اند. در این دوره بازدید فنی تاکنون از کارگاه‌های استان کردستان، ایلام، مرکزی و چهارمحال و بختیاری بازدید به عمل آمده است. در این بازدیدها، به‌منظور ارتقاء سطح علمی و فنی مونتاژکاران دوره‌های آموزشی نیز برگزار می‌شود. گفتنی است، شرکت تکنما پی.وی.سی سپاهان در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی با برند تجاری واناوین در کشور فعالیت می‌کند.



واردات پروفیل پیماپن تا ۲۰ روز آینده

پنجره‌ایرانیان؛ پروفیل پیماپن Pimapen تا ۲۰ روز آینده مجدداً وارد بازار می‌شود. شرکت صدرا ابزار پارسیان که نمایندگی پروفیل پیماپن ترکیه را در اختیار دارد اعلام کرد ظرف ۲۰ روز آینده واردات مجدد این پروفیل انجام خواهد شد و متقاضیان می‌توانند برای تهیه این پروفیل به شرکت صدرا ابزار مراجعه کنند. گفتنی است، شرکت صدرا ابزار پارسیان واردکننده انحصاری پروفیل یو.پی.وی.سی Pimapen ترکیه بوده و توزیع و فروش یراق آلات FORES ترکیه، پیچ‌های تایوانی RAYOTK و چسب LEOFIX را نیز در اختیار دارد.



افتتاح شعبه سوم ساتیان در مشهد



پنجره‌ایرانیان؛ سومین شعبه فروش ساتیان در مشهد افتتاح شد. سومین شعبه شرکت ساتیان با حضور مهندس علیرضا صدقی نسب، مدیرعامل ساتیان و جمعی از فعالان صنعت در و پنجره تیرماه ۹۶ در مشهد آغاز به کار کرد. این شعبه به‌منظور سهولت کار و تامین کالای مشتریان استان‌های خراسان و شرق کشور در شهر مشهد فعالیتش را آغاز کرده است. ساتیان تهیه، توزیع و فروش انواع پراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم و نمایندگی برندهای معتبری مانند Roto, VHS, GEZE و... را در اختیار دارد. گفتنی است، پیش‌ازاین دو شعبه دیگر ساتیان در خاوران و شهریار تهران افتتاح شده بود.

راه‌اندازی و تجهیز کارگاه آکادمی ساتیان

تولیدکنندگان در و پنجره می‌توانند برای ارتقاء سطح علمی و فنی نیروی کار خود، با هماهنگی آکادمی ساتیان از خدمات آموزشی این کارگاه بهره‌مند شوند. گفتنی است، ساتیان ازجمله بزرگ‌ترین شرکت‌های فعال در زمینه فروش انواع پراق آلات در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم است که نمایندگی برندهای معتبری مانند Roto, VHS, GEZE و... را نیز در اختیار دارد.

پنجره‌ایرانیان؛ کارگاه آموزشی آکادمی ساتیان به‌منظور آموزش نصب پراق آلات در و پنجره دوجداره در شورآباد تجهیز و راه‌اندازی شد. این کارگاه به‌منظور آموزش اصول حرفه‌ای نصب انواع پراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم با حضور مربیان مجرب و در محیطی مناسب و مجهز به‌تمامی دستگاه‌های مونتاژ در و پنجره راه‌اندازی شده است. تمامی مونتاژکاران و



افتتاح دفتر مرکزی پراتیک در تهران



پنجره‌ایرانیان؛ دفتر مرکزی پراتیک، تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی در تهران شروع به کار کرد. شرکت ایلید کار و شمشیر تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی با نام تجاری پراتیک به‌منظور گسترش فعالیت‌ها و تسریع فرایند فروش و توزیع محصولات خود اقدام به راه‌اندازی دفتر مرکزی این شرکت در تهران کرده است. در همین رابطه پنجره ایرانیان گفتگویی با آقایان اکتای قاضی، مدیرعامل شرکت ایلید کار و شمشیر؛ محمدرضا مرادشاهی، مدیر دفتر تهران؛ و آرش حمزه‌لویی، مدیر فروش این شرکت انجام داده است که در شماره آینده نشریه پنجره ایرانیان منتشر خواهد شد. گفتنی است، شرکت ایلید کار و شمشیر تولیدکننده پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی با برند پراتیک است که در استان گلستان فعالیت می‌کند.

انتخاب اعضای هیات مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم



پنجره‌ایران؛ جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه سندیکای صنایع آلومینیوم ایران تشکیل و انتخابات هیات مدیره این سندیکا انجام شد. در ابتدای این جلسه که در محل دفتر سندیکا برگزار شد، مهندس حقیقی دبیر سندیکا گزارش عملکرد اعضای هیات مدیره را شرح داد و پس از آن مهندس هوشنگ گودرزی گزارش مالی یک‌ساله سندیکا را به اطلاع اعضا رساند. مهندس حسینی بازرس سندیکا نیز گزارش بازرسان (مهندس حسینی و مهندس رضایی مقدم) را برای اعضای سندیکا در ۴ صفحه و ۱۷ بند عنوان کرد. در ادامه جلسه انتخابات اعضای هیئت مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم برگزار شد و نتایج زیر به دست آمد:

- ۱- هوشنگ گودرزی
- ۲- آریا صادق نیت حقیقی
- ۳- ابوالفضل رضایی
- ۴- غلامرضا فلاح نژاد
- ۵- اسدا... ملتجی
- ۶- شاهین مارکاریان
- ۷- هبتا... فاضلی
- ۸- تورج زارع
- ۹- حسین قطار
- ۱۰- حسن آوازی
- ۱۱- محمدحسین فریور
- ۱۲- علی کاردگر (عضو علی‌البدل)

اسامی بازرسین:

- ۱- امیرسعید میرمطهر
- ۲- محمدحسین رضایی
- ۳- علی اکبر حسینی (علی‌البدل)

اعلام فهرست انبارهای پروفیل وین کلاس در سراسر کشور



مدیریت آقای مهندس امجدیان، استان خراسان رضوی (مشهد) با مدیریت آقای مهندس موسوی نیا، استان اصفهان با مدیریت آقای مهندس طهماسبی، استان قزوین با مدیریت آقای مهندس ایزدی، استان کرمان با مدیریت آقای مهندس نادری، استان کردستان با مدیریت آقای مهندس محمدی، استان همدان با مدیریت مهندس نظری پویا و شهر بوکان آقای مهندس ایوبی آماده ارائه خدمات و عرضه محصولات وین کلاس به همه مشتریان خواهند بود.

رضایی در پایان خاطرنشان کرد: سبد محصولات پروفیل وین کلاس شامل پروفیل ۴ حفره نانوتکنولوژی سری ۶۰، پروفیل ۳ حفره نانوتکنولوژی سری ۶۰، پروفیل کشویی جفت ریل سری ۷۰، کاورهای آلومینیومی رنگی و ... است.

پنجره‌ایران؛ وین کلاس، فهرست انبارهای خود در سراسر کشور را منتشر کرد. شرکت وین کلاس، تولیدکننده پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با فناوری نانوتکنولوژی، در راستای اجرای شعار سازمانی این شرکت با عنوان آسوده باشید (Be relax...)، فهرست انبارهای خود در سراسر کشور را برای ارائه خدمات بهتر به مشتریان اعلام کرد.

مهندس رضایی، مدیریت فروش و بازاریابی شرکت صنایع عایق پلاست در گفتگو با خبرنگار نشریه پنجره‌ایران گفت: انبار دپوی پروفیل وین کلاس در استان‌های (آذربایجان شرقی، غربی و اردبیل) شرکت مهروین با مدیریت آقای مهندس خسروشاهی، استان مازندران با مدیریت آقای مهندس تقوی، استان کرمانشاه با

برگزاری دوره آموزشی پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی

کارخانه، مدیران، سرپرست ها و اپراتورهای تولید و کنترل کیفی از جمله مخاطبان این دوره آموزشی هستند. حداکثر ظرفیت در این دوره ۳۰ نفر و مدت زمان دوره ۱۲ ساعت است. علاقه مندان می توانند جهت ثبت نام و شرکت در این دوره با شرکت کیماپار تماس حاصل کنند.

پنجره ایرانیان؛ دوره آموزشی پروفیل در و پنجره توسط انستیتو پلیمر کیماپار و با همکاری انجمن ملی صنایع پلاستیک ایران از ۲ تا ۳ مرداد ۱۳۹۶ برگزار می شود. این دوره آموزشی شامل سه پودمان با عناوین اپراتور میکسر، اپراتور تولید و اپراتور کنترل کیفیت در شهر تهران توسط انستیتو پلیمر کیماپار برگزار می شود. مدیران

| تاریخ برگزاری : ۲ و ۳ مرداد ۹۶ |

مکان برگزاری: پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران، سالن خوارزمی

آدرس: تهران، کیلومتر ۱۵ اتوبان کرج، بلوار پژوهش، پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران

مخاطبان: مدیران کارخانجات پروفیل ساز، سرپرست ها و اپراتورهای تولید و کنترل کیفی

سرفصل های این دوره آموزشی

عنوان پودمان	سرفصل ها	مدت دوره	زمان برگزاری
اپراتور میکسر	شناخت مواد اولیه	۴ ساعت	۹۶/۵/۲ ساعت ۹ تا ۱۳
	فرمولاسیون و نقش افزودنی ها در مواد		
	روش آمیزه سازی		
اپراتور تولید	شناخت تجهیزات، آمیزه سازی و سیستم های جابجایی و انتقال مواد	۴ ساعت	۹۶/۵/۲ ساعت ۱۴ تا ۱۸
	توصیف اکسترودر، اجرا و قطعات و نقش آن ها		
	توصیف پایین خط، اجزا و قطعات و نقش آن ها		
	روش آماده سازی و راه اندازی خطوط تولید، تأسیسات و تجهیزات جانبی		
	عیب یابی محصول و رفع آن در حین تولید		
اپراتور کنترل کیفیت	آموزش استانداردها و روش های کنترل کیفی مواد اولیه	۴ ساعت	۹۶/۵/۳ ساعت ۹ تا ۱۳
	کنترل کیفیت حین تولید		
	آموزش استانداردها و روش های کنترل کیفیت محصول و انبارش		

عرضه محصولات جدید آلتین یراق



پنجره ایرانیان؛ شرکت بازرگانی آلتین یراق چند محصول جدید برای عرضه به بازار در و پنجره یو.پی.وی.سی ارائه کرده است.

شرکت بازرگانی آلتین یراق اقدام به عرضه یراق مدل فولکس واگنی با برند endow و انواع محصولات دکوراتیو داخل شیشه با برند pusula در بازار کرده است.

گفتنی است، بازرگانی آلتین یراق (خسروشاهی) در زمینه تهیه و توزیع انواع پروفیل، یراق آلات و ملزومات تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی در سراسر کشور فعالیت می کند.

چسب پی.وی.سی تونیکس محصول جدید کاریز



پنجره ایرانیان؛ شرکت پویا تجارت کاریز محصول جدید چسب پی.وی.سی تونیکس خود را به بازار عرضه کرد.

موارد مصرف این چسب بسیار متنوع بوده و در اتصالات مقاوم کشسانی بین لوله های تحت فشار پی.وی.سی مانند لوله های آب آشامیدنی و گاز، سیستم های لوله کشی ترموپلاستیک جهت مایعات تحت فشار، صنعت ساختمان، سازه های آبیاری، ساخت گلخانه، تصفیه آب و فاضلاب، تست لوله های زه کشی و پروژه های تامین آب آشامیدنی کارایی دارد.

مقاومت شیمیایی این محصول نسبت به اسیدهای غیرارگانیک بستگی به نوسانات لوله، زمان گیرایش، فشار اعمال شده، دما و نوع اسید دارد. تولوئن (متیل بنزن یا فیل متان) مایعی صاف و نامحلول در آب با بویی شبیه بوی تینر های رنگ معمولی است. تولوئن از گروه ترکیبات آروماتیک است و بعنوان یک ماده اولیه و همچنین حلال شیمیایی کاربرد دارد. با توجه به قیمت کم تولوئن، از آن به طور وسیع در تولید چسب استفاده می شود.

گفتنی است، شرکت پویا تجارت کاریز با بیش از ۴۰ سال تجربه در زمینه صنایع تولیدی، شیمیایی و ساختمانی فعالیت می کند.

صادرات پروفیل دکتر وین به عمان



پنجره ایرانیان؛ دکتر وین به زودی محصولات خود را به کشور عمان صادر می کند.

بنا بر گزارشات رسیده، دکتر وین تولیدکننده پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی در نظر دارد به منظور گسترش فعالیت خود و حضور در بازار کشورهای همسایه اولین محموله پروفیل خود را ظرف هفته آینده به کشور عمان صادر کند.

در این محموله صادراتی دکتر وین، پروفیل سری ۶۰ به این کشور همسایه ارسال خواهد شد.

عمان دروازه ورود به بازار و تجارت کشورهای حاشیه خلیج فارس است و با توجه به حضور پروفیل های اروپایی در بازار کشورهای حاشیه خلیج فارس حضور یک پروفیل ایرانی در این بازار نویدبخش روزهای خوبی برای دکتر وین و پروفیل های ایرانی خواهد بود. دکتر وین به عنوان یک پروفیل ممتاز ایرانی تلاش می کند تا سهم قابل توجهی از این بازار را به پروفیل های برتر ایرانی اختصاص دهد.

گفتنی است، گروه صنعتی کاروانسرای نازنین تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی بانام تجاری دکتر وین در کشور است

نصب خط تولید رینالدی در آلوون قم



پنجره ایرانیان؛ شرکت آلوون قم، یک خط تولید در و پنجره‌های آلومینیومی با برند رینالدی ایتالیا را در محل کارگاه خود نصب و راهاندازی کرد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، شرکت آلوون با مدیریت مهندس برهمند که در شهر قم مشغول فعالیت است، جهت بهره‌گیری از آخرین دستاوردهای جهانی، خط تولید در و پنجره‌های آلومینیومی را از شرکت رینالدی ایتالیا خریداری کرده است.

مهندس خشایار تهرانی، مدیرعامل شرکت آکووین و نماینده فروش ماشین‌آلات رینالدی ضمن ارائه توضیحاتی در خصوص این خط تولید، دستگاه‌های خریداری شده توسط شرکت آلوون را بدین ترتیب نام برد: دستگاه برش دو سر CNC مدل TDF 55 R؛ دستگاه کپی روتر با میز گردان مدل PAN 36؛ دستگاه مولیون زن مدل INT 32؛ دستگاه پانچ گوشه مدل PRESSTA 5000.

وی در ادامه، امتیازات دستگاه برش دوسری را که در شرکت آلوون نصب و راهاندازی شده است چنین برشمرد: برخورداری از قطر تیغه ۵۵۰ میلیمتر، گردش زوایای تیغ اره از ۲۲/۵ درجه تا ۱۳۵ درجه (۲۲/۵ درجه خارجی تا ۴۵ درجه داخلی)، سیستم اندازه‌گیری طول توسط اینکودر دنده شانه‌ای با دندانه‌های مایل (جایگزین سیستم قدیمی چشم الکترونیک و نوار مغناطیسی)، مجهز به ریل‌های واگنی گریس‌خور (جایگزین ریل‌های قدیمی لوله‌ای)، مجهز به میز تکیه‌گاه پروفیل منحصربه‌فرد جمع شونده و بازشونده جهت اشغال فضای کمتر، دارای کنترل تاج اسکرین ۱۰ اینچی، دارای نرم‌افزار تاکوزبر و قطعه‌بر، با قابلیت برش پروفیل تا ۸ متر، دارای پورت USB.

گفتنی است، شرکت آکووین نمایندگی فروش ماشین‌آلات رینالدی ایتالیا را در ایران بر عهده دارد.

راه‌اندازی دستگاه خم اتوماتیک 3C ایتالیا توسط آکووین در کاسپین درب اطلس



پنجره ایرانیان؛ یک دستگاه خم اتوماتیک پروفیل‌های آلومینیومی در شرکت کاسپین درب اطلس نصب و راهاندازی شد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، مهندس خشایار تهرانی، مدیرعامل شرکت آکووین و نماینده فروش ماشین‌آلات 3C ایتالیا با اعلام این خبر گفت: شرکت آکووین، یک دستگاه خم اتوماتیک پروفیل‌های آلومینیومی محصول شرکت 3C ایتالیا را در شرکت کاسپین درب اطلس نصب و راهاندازی کرد.

شرکت کاسپین درب اطلس با مدیریت آقای حمیدرضا غلامی که در تهران مشغول فعالیت است، جهت بهره‌گیری از آخرین دستاوردهای جهانی و ارتقاء خط تولید خود، یک دستگاه خم اتوماتیک پروفیل‌های آلومینیومی مدل CR234 به همراه انواع غلتک‌های فلزی و نوارهای استخوانی مربوطه را از شرکت 3C ایتالیا خریداری کرده است.

این دستگاه که برای ساخت خم در هندسه‌های متنوع و با کیفیت استاندارد اروپایی طراحی و تولید شده است قابلیت‌های فراوانی دارد که می‌تواند به افزایش تنوع محصولات این شرکت کمک زیادی کند.

گفتنی است، شرکت آکووین نمایندگی فروش ماشین‌آلات شرکت 3C و رینالدی ایتالیا را در ایران بر عهده دارد.

اخبار نمایشگاهی

پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان هند



پنجره ایرانیان؛ پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان و صنایع وابسته هند، شهریورماه ۹۶ در بمبئی برگزار خواهد شد.

پنجمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان و صنایع وابسته هند از ۲۳ تا ۲۵ شهریورماه ۹۶ در مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی بمبئی برگزار خواهد شد.

نمایشگاه صنعت ساختمان هند فرصتی مناسبی است که بزرگترین شرکت‌های بین‌المللی فعال در صنعت ساختمان، بهترین محصولات و آخرین فناوری‌های حوزه مواد ساختمانی و صنایع وابسته را در آن به نمایش می‌گذارند. نمایشگاه صنعت ساختمان هند رویداد بین‌المللی مهمی برای عرضه فناوری‌ها و مواد ساختمانی پیشرفته و همچنین فرصتی عالی برای متخصصان این صنعت به منظور برقرار کردن تماس‌های تجاری و مراودات بازرگانی است.

فراخوان نمایشگاه تجارت و سرمایه‌گذاری جهان اسلام

این گردهمایی به دلیل ایجاد فضایی مناسب برای ملاقات، آشنایی و ارائه محصولات و خدمات شرکت‌کنندگان به بازارهای نوظهور کشورهای اسلامی، ملاقات با افراد کلیدی و تصمیم‌گیرنده در صنایع مختلف و ایجاد ارتباطات مؤثر برای پیشبرد اهداف تجاری و کسب اطلاعات روز درباره کشورهای اسلامی حائز اهمیت است.

دبیرخانه مرکز تجارت بین‌الملل سازمان همکاری‌های اسلامی در ایران، پس از تجارب موفق و شایان نمایندگان جمهوری اسلامی ایران در سال‌های گذشته، در سال جاری نیز فرصت حضور شرکت‌کنندگان ایرانی را در این نمایشگاه فراهم آورده‌اند. همچنین در این نمایشگاه فرصت برگزاری جلسات تجاری رودرو و ملاقات رسمی با سازمان‌ها و نهادهای دولتی و خصوصی کشور میزبان و سایر کشورهای حاضر در این رویداد برای بسترسازی دستیابی به نتایج مطلوب و درخور صنایع و اصناف کشورمان در میان کشورهای اسلامی فراهم خواهد شد.

پنجره ایرانیان؛ فعالان حوزه صنعت، تجارت، گردشگری و صنایع‌دستی کشورمان می‌توانند در هشتمین نمایشگاه تجارت و سرمایه‌گذاری جهان اسلام که از ۲۷ تا ۳۰ شهریور در کشور مالزی برگزار می‌شود شرکت کنند.

هشتمین نمایشگاه تجارت و سرمایه‌گذاری جهان اسلام که به اختصار MWB نامیده می‌شود، با محورهای صنعت، تجارت، آموزش عالی جهان اسلام و گردشگری اسلامی، در پایتخت کشور مالزی برگزار خواهد شد.

این رویداد که یکی از موثرترین و قدرتمندترین رویدادهای در حال رشد برای ایجاد فرصت‌های همکاری بین کشورهای اسلامی شناخته شده و فرصتی مناسب برای بسط و توسعه نفوذ بخش‌های دولتی و خصوصی داخلی در کشورهای اسلامی است - توسط مرکز تجارت بین‌الملل سازمان همکاری‌های اسلامی (OIC-IBC) با همکاری مرکز اسلامی توسعه تجارت (ICDT) و با حضور نخست‌وزیر مالزی و برخی از مسئولان ارشد دولتی و خصوصی کشورهای اسلامی، برگزار می‌شود.



نخستین نمایشگاه شیشه و صنایع وابسته تهران ۹۶



پنجره ایرانیان؛ نخستین نمایشگاه بین‌المللی شیشه و صنایع وابسته تهران شهریورماه ۹۶ برگزار می‌شود.

اولین نمایشگاه بین‌المللی شیشه و صنایع وابسته تهران از تاریخ ۱ تا ۴ شهریورماه ۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود.

نمایشگاه شیشه و صنایع وابسته باهدف انتقال فن‌آوری، تبادل دانش فنی، افزایش حجم مبادلات و توسعه صادرات برگزار می‌شود.

نمایشگاه بین‌المللی صنعت آلومینیوم هند



پنجره‌ایران؛ نمایشگاه صنعت آلومینیوم هند شهر یورماه ۹۶ در مرکز همایش و نمایشگاه بمبئی برگزار می‌شود.

نمایشگاه صنعت آلومینیوم هند که هر دو سال یکبار برگزار می‌شود بزرگ‌ترین و مهم‌ترین نمایشگاه صنایع آلومینیوم در هند است این نمایشگاه امسال نیز از ۱۶ تا ۱۸ شهریورماه در مرکز نمایشگاهی شهر بمبئی برگزار می‌شود.

صنعت آلومینیوم هند در سال‌های اخیر پیشرفت فراوانی کرده است که پیش‌بینی می‌شود در آینده نیز رشد بیشتری را تجربه کند. برای دستیابی به پیشرفت‌های بیشتر، نیاز به سرمایه‌گذاری در زمینه ماشین‌آلات و فناوری‌های نوین ضروری به نظر می‌رسد. به همین منظور در این نمایشگاه آخرین فناوری‌های هند در زمینه‌های استخراج، عملیات حرارتی، ریخته‌گری و برشکاری در فضایی جذاب به نمایش گزاریده می‌شود. این همایش ملاقات آسان تهیه‌کنندگان مواد اولیه، تولیدکنندگان، صاحبان تکنولوژی، مصرف‌کنندگان محصولات تمام‌شده، خام و عمل‌آوری شده و همچنین تولیدکنندگان ماشین‌های ماشین‌کاری، عملیات حرارتی و به‌طور کلی بخش عمده‌ای از دست‌اندرکاران صنایع آلومینیوم از مواد اولیه تا محصول نهایی را در یکجا فراهم آورده است. شرکت‌های بزرگ هندی و بین‌المللی در این نمایشگاه حضور فعال دارند.

نمایشگاه صنعت ساختمان جاکارتا



پنجره‌ایران؛ نمایشگاه صنعت ساختمان جاکارتا آبان ماه ۹۶ در پایتخت اندونزی برگزار می‌شود.

نمایشگاه صنعت ساختمان جاکارتا (IndoBuildTech) بزرگ‌ترین رویداد تجاری اندونزی است که کاملاً به صنعت ساختمان و طراحی داخلی اختصاص دارد. نمایشگاه صنعت ساختمان جاکارتا به‌عنوان یک رویداد تجاری کلیدی در این صنعت شناخته شده است که مهم‌ترین متخصصان را از اندونزی و کشورهای جنوب شرقی آسیا به خود جذب می‌کند. با افزایش توجه جهانی به اندونزی، این نمایشگاه از حضور روزافزون افرادی از سراسر جهان بهره‌مند شده است و در حال حاضر بیش از نیمی از غرفه‌داران نمایشگاه را شرکت‌های بین‌المللی تشکیل می‌دهند.

نمایشگاه صنعت ساختمان جاکارتا جایگاهی است که در آن غرفه‌داران بهترین محصولات و فن‌آوری‌های حوزه مواد ساختمانی و صنایع وابسته را به نمایش می‌گذارند. نمایشگاه صنعت ساختمان جاکارتا رویداد بین‌المللی مهمی برای فناوری‌ها و مواد ساختمانی پیشرفته و همچنین فرصتی عالی برای متخصصان این صنعت به‌منظور برقرار کردن تماس‌های تجاری است.

نمایشگاه صنعت ساختمان سنگاپور



پنجره‌ایران؛ نمایشگاه صنعت ساختمان سنگاپور از ۲۱ الی ۲۳ شهریورماه ۹۶ در مرکز نمایشگاهی Marina Bay Sands برگزار می‌شود.

نمایشگاه صنعت ساختمان سنگاپور (BEX Asia) نمایشگاه برتر ساختمان سبز در آسیای جنوب شرقی برای یافتن منابع، ایجاد ارتباط، یادگیری و پیشرفت در یک مکان است. موضوع اصلی نمایشگاه بتن و سازه، نما و سیستم‌های پشت‌بام، مبلمان و فضای داخلی، روکار، راهکارهای هوشمند، نورپردازی و تجهیزات برقی و مکانیکی است.

نمایشگاه صنعت ساختمان سنگاپور، رویدادی سالانه است که فعالان ساختمان در منطقه و بهترین و جدیدترین راهکارهای ساختمان سبز از سراسر جهان را برای تجربه‌ای که شما و کسب‌وکارتان را پیشگام بازار می‌کند، گرد هم می‌آورد.

نمایشگاه صنعت ساختمان تهران شهر آفتاب آبان ماه ۹۶



پنجره ایرانیان؛ نخستین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان و سازه‌های مدرن، آبان ماه ۹۶ در شهر آفتاب برگزار می‌شود.

نخستین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان و سازه‌های مدرن توسط سامانه ملی ساختمان از ۲ تا ۵ آبان ماه سال جاری در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی شهر آفتاب برگزار می‌شود.

در نخستین نمایشگاه بین‌المللی ساختمان و سازه‌های مدرن انواع تجهیزات و ماشین‌آلات ساختمانی، سیستم‌های سرمایشی و گرمایشی، محصولات نماهای داخلی و بیرونی ساختمان‌ها، در و پنجره، مصالح و سنگ‌های ساختمانی، دکوراسیون، معماری، پوشش‌های سقف و دیوار، کاشی، سرامیک، پارکت و پوشش‌های کف، انواع لوازم و تجهیزات برق و روشنایی، تأسیسات، لوله، اتصالات و شیرآلات، یراق، رنگ، چسب، رزین و عایق، آسانسور و بالابرها به نمایش گذاشته می‌شود.

برگزاری دو نمایشگاه ساختمان، موازی کاری محسوب نمی‌شود

موازی کاری محسوب نمی‌شود چون بخش مسکن به‌قدری ظرفیت دارد که همچنان تقاضای شرکت‌های مرتبط با این صنعت برای حضور در نمایشگاه به ما وصول می‌شود که با کمبود فضای فیزیکی برای خدمات‌دهی با آن‌ها مواجه هستیم. علی‌اکبرزاده، مدیرعامل شرکت تجارت گستر جهان‌نما نیز گفت: در نخستین نمایشگاه بین‌المللی ساختمان و سازه‌های مدرن، مشاوران و پیمان‌کاران، انبوه‌سازان، شرکت‌های تعاونی ساختمانی، رسانه‌های تخصصی و بانک‌ها، بیمه‌ها و موسسات حقوقی و خدماتی نیز خدمات خود را ارائه خواهند کرد.

وی افزود: در این نمایشگاه مجموعه‌های خدمات مشاوره طراحی، معماری و دکوراسیون و مجموعه‌های مربوط به ساختمان‌های هوشمند، ساختمان‌های انرژی صفر، بهینه‌سازی فضای پارکینگ و مؤسسات ارائه‌دهنده سیستم‌های جامع مدیریت آپارتمان به ارائه خدمات خود می‌پردازند.

اکبرزاده اضافه کرد: حضور هم‌زمان فعالان بازار عرضه و تقاضای صنعت ساختمان از طریق اختصاص پايون انبوه‌سازان و پروژه‌های بزرگ ساختمانی کشور، رعایت ترکیب کاملی از گروه‌های کالایی متنوع صنعت ساختمان، دعوت از مشتریان کلیدی و مهم حوزه ساختمان با رعایت تشریفات ویژه، حضور متولیان انجمن‌ها و نهادهای تخصصی دولتی و خصوصی صنعت ساختمان و برپایی غرفه نوآوری‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان برخی از ویژگی‌ها و برنامه‌های نخستین نمایشگاه بین‌المللی ساختمان و سازه‌های مدرن است.

نخستین نمایشگاه بین‌المللی ساختمان و سازه‌های مدرن باهدف توسعه فناوری‌ها و تکنولوژی‌های نوین در ساختمان‌سازی، توجه به مقاوم و سبک‌سازی ساختمان‌ها، توجه ویژه به زیباسازی شهری متناسب با فرهنگ ایرانی اسلامی، معرفی خلاقیت‌ها و ظرفیت‌های کشور در حوزه صنعت ساختمان، تبادل فناوری محصولات میان شرکت‌کنندگان داخلی و خارجی، آشنایی تولیدکنندگان و صنعت‌گران با نوآوری‌ها، پیشرفت‌های سایر کشورهای پیشرفته و تلاش برای رسیدن به استانداردهای جهانی صنعت ساختمان برگزار می‌شود.

برگزاری چند نشست علمی، آموزشی با حضور صاحب‌نظران و استادان دانشگاه‌ها و حضور برخی، نمایندگان مجلس شورای اسلامی، شهرداران و معاونان شهرداری‌ها، برخی از اعضای شورای اسلامی شهرها و مجمع سازان و دانشجویان از برنامه‌های جانبی این نمایشگاه است.

پنجره ایرانیان؛ نخستین نمایشگاه بین‌المللی ساختمان و سازه‌های مدرن با حضور بیش از ۳۵۰ شرکت داخلی و خارجی در آبان ماه برگزار خواهد شد.

به گزارش مهر، امین فتوحی، مدیرعامل سامانه ملی ساختمان در نشستی خبری با موضوع برگزاری نخستین نمایشگاه بین‌المللی ساختمان و سازه‌های مدرن، گفت: این نمایشگاه از دوم تا پنجم آبان ماه در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی شهر آفتاب تهران برگزار خواهد شد که در این نمایشگاه بیش از ۳۵۰ شرکت داخلی و خارجی حضور خواهند داشت.

مدیرعامل سامانه ملی ساختمان شعار نمایشگاه صنعت ساختمان امسال را «صنعت ساختمان ایران پیشرو در تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی» عنوان کرد و افزود: فضای نمایشگاهی این صنعت در فضایی بالغ بر ۲۱ هزار مترمربع برگزار خواهد شد که حضور شرکت‌هایی از چین، ترکیه، کره جنوبی، آلمان و فرانسه قطعی شده است.

به گفته وی، نمایشگاه آبان ماه با موضوعاتی همچون سازه‌های مدرن ساختمانی، ماشین‌آلات ساختمان‌سازی، سیستم‌های سرمایشی و گرمایشی، محصولات نمای بیرونی و داخل ساختمان، مصالح و سنگ ساختمانی، دکوراسیون، معماری، پوشش‌های سقف و دیوار، کاشی، سرامیک، برق ساختمان، در و پنجره و دیگر صنایع مرتبط با این حوزه خواهد بود.

وی با اشاره به عضویت هزار و ۵۰۰ کارخانه تولیدکننده تجهیزات مرتبط با صنعت ساختمان و همچنین شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات ساختمانی از قبیل انبوه‌سازان در سامانه ملی ساختمان کشور اظهار کرد: در حاشیه این نمایشگاه خدمات مشاوره، طراحی، معماری و دکوراسیون و سایر صنایع مرتبط به بازدیدکنندگان ارائه خواهد شد.

فتوحی با پیش‌بینی رشد بازار مسکن در سال جاری بین ۱۵ تا ۲۰ درصد ادامه داد: در سال‌های گذشته که اوج رونق مسکن بود همه سرمایه‌ها به این بخش گسیل شد. نتیجه این ساخت‌وساز بی‌رویه وجود ۱.۵ تا دو میلیون واحد مسکونی خالی در کشور شد که بار مالی فراوانی را به شهروندان تحمیل کرد. به گفته برخی کارشناسان سرمایه‌گذاری در بخش مسکن در سال‌های گذشته نزدیک به ۳۵۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی سرگردان بود.

وی با اشاره به برگزاری یک نمایشگاه صنعت ساختمان دیگر در مردادماه امسال از سوی اتاق تعاون بیان کرد: از نظر ما برگزاری دو نمایشگاه با یک موضوع،

بررسی سیاست‌های دولت در اخذ مالیات‌های جدید مسکن

پنجره ایرانیان؛ بی‌برنامگی در چگونگی هزینه‌کرد مالیات‌های جدید باعث می‌شود که مالیات‌های اخذ شده در حوزه مسکن برای این صنعت هزینه نشود که این امر باعث می‌شود صنعت ساختمان رشد نکند. محمدمهدی مافی ضمن بیان مطلب فوق در گفتگو با صما با تاکید بر اینکه نفیس اخذ مالیات از صنعت ساختمان اقدام صحیحی است و حتی دولت می‌بایست پیش‌تر از این در این حوزه ورود پیدا می‌کرد، در همین حال اظهار داشت: اما از سوی دیگر نباید فراموش کرد که اخذ مالیات از حوزه مسکن بدون در نظر گرفتن اهداف بالادستی نقض غرض است و اینکه دولت صرفاً بخواهد باهدف سودجویی در این زمینه ورود پیدا کند این امر باعث می‌شود که صنعت ساختمان ضربه بخورد.

وی نگاه تک‌بعدی در اخذ مالیات‌های جدید از حوزه مسکن را نگاهی غیر کارشناسی توصیف کرد و اظهار داشت: دولت اگر به دنبال آن است که بخش مسکن را سروسامان دهد می‌بایست برنامه‌ریزی دقیق و بلندمدتی درباره مالیات‌های جدید داشته باشد و از این منظر به نظرمی رسد که برای تحقق این هدف لازم است که با سازمان‌های مردم‌نهاد و تشکلهای این صنف وارد مذاکره شود تا با یک اجماع کارشناسی، برنامه دقیق و هدفمندی را برای برنامه‌ریزی درباره چگونگی هزینه‌کرد مالیات‌های حاصله از حوزه مسکن را تعریف کند.

عضو هیات مدیره انجمن انبوه‌سازان استان تهران در ادامه در عین حال محاسبه سود حاصل از ساخت‌وساز را

عضو هیات مدیره انجمن انبوه‌سازان استان تهران با یادآوری این امر که اگرچه برخی از شهرها از پرداخت مالیات‌های جدید معاف هستند اما این امر نمی‌تواند دلیل قانع‌کننده‌ای در هدفمند بودن اخذ مالیات‌های جدید از این صنعت باشد خاطرنشان ساخت: نبود اهداف بلندمدت در اخذ مالیات‌های جدید از حوزه مسکن باعث برهم خوردن توازن این صنعت می‌شود. مافی نگاه به توسعه پایدار را شرط لازم برای اجرای بهینه طرح‌های جدید مالیاتی در حوزه مسکن ارزیابی کرد و گفت: اگر دولت صرفاً باهدف اخذ کسب سود از سازندگان مالیات جدید اخذ کند، نتیجه این نوع نگاه به ضرر حوزه مسکن خواهد بود.



۱۶۰ میلیارد تومان تسهیلات بلاعوض طرح مسکن اجتماعی

وی ادامه داد: برای تامین مانع تسهیلات بلاعوض نامه‌ای به سازمان برنامه و بودجه ارسال کرده‌ایم. منابع لازم برای ارائه تسهیلات بلاعوض در طرح مسکن اجتماعی ۱۶۰ میلیارد تومان است.

رییس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی گفت: این تسهیلات طبق برنامه‌ریزی‌ها تامین خواهد شد و در اختیار مردم گذاشته می‌شود. وی درباره احتمال اینکه بخشی از اعتبارات از محل برگشت اقساط مسکن مهر باشد، اظهار بی‌اطلاعی کرد.

تابش همچنین در پاسخ به این سوال که آیا اقدامی برای شناسایی قشری که طرح مسکن اجتماعی شامل آنها خواهد شد، انجام شده اظهار داشت: در مصوبه مسکن اجتماعی مکانیسم‌هایی برای شناسایی افرادی که مشمول طرح مسکن اجتماعی می‌شوند، مشخص شده است. از طریق نهادهای تحت پوششی مانند کمیته امداد، بهزیستی و وزارت رفاه اجتماعی این افراد شناسایی و بلافاصله مراحل تشکیل پرنده انجام می‌شود و افراد به بنیاد مسکن معرفی خواهند شد.

این مقام مسئول افزود: گام اول این است که منابع مالی مسکن اجتماعی را در اختیار بگیریم و در مرحله بعدی اعلام عمومی انجام دهیم. مراحل اجرایی گام اول شروع شده است و تامین کنندگان مالی طرح مسکن اجتماعی در گام اول، بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه هستند.



پنجره ایرانیان؛ رییس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی با اشاره به ادامه مکاتبات بین بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه برای تامین منابع مالی اجرای طرح مسکن اجتماعی گفت: در این طرح ۱۶۰ میلیارد تومان وام بلاعوض از سوی سازمان برنامه تامین می‌شود. علیرضا تابش در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی ایلنا، درباره محل تامین منابع طرح مسکن اجتماعی اظهار داشت: در مصوبه طرح مسکن مهر که اواخر سال گذشته به تصویب هیات وزیران رسید، موضوعی که درباره محل تامین منابع این طرح به امضای آقای آخوندی (وزیر راه و شهرسازی) و آقای سیف (رییس بانک مرکزی) رسیده این است که تسهیلات اعتباری اجرای مسکن اجتماعی به مبلغ ۲ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان را تامین کنند.



آنها صورت می‌گیرد، در سایر موارد در خروج گمرکات مبدأ غیرفعال است.

۸- در اظهارنامه‌های «ارزیابی در محل» که در کنترل سطح سه قرار می‌گیرند الصاق پلمپ و ثبت شماره آن توسط گمرک مبدأ صادرات صورت می‌پذیرد.

۹- در اظهارنامه‌های صادراتی که در کنترل سطح یک یا دو قرار گرفته یا محموله‌های صادراتی متقاضی ارزیابی در محل که در کنترل سطح سه قرار می‌گیرند، اطلاعات مربوط به حامل‌ها و بیجک‌ها باید توسط صاحب کالا یا اظهارکننده در سیستم پنجره واحد تجارت فرامرزی (EPL) ثبت شود.

۱۰- در خصوص تمامی محموله‌های صادراتی که در گمرکات داخلی اظهار می‌شوند و مطابق ضوابط جاری، صادرات آن‌ها موکول به اخذ مجوز یا گواهی از سازمان‌های هم‌جوار است، سیستم تا وصول مجوز موردنیاز، اجازه ثبت اطلاعات حامل را به صاحب کالا (اظهارکننده) نخواهد داد.

۱۱- در مورد کالاهای مشمول کنترل سطح یک و کنترل سطح دو که از گمرکات مبدأ به گمرکات مرزی ارسال می‌شود، اعم از اینکه به‌صورت یکسره یا ترانشیپمنت از کشور خارج می‌شوند، الصاق پلمپ (عنداللزوم)، کنترل و بررسی کالا با اظهارنامه در مرز خروج صورت می‌پذیرد و در خصوص کالاهای مشمول کنترل سطح سه نیز طبق مقررات مربوطه اقدام می‌شود.

۱۲- در صورت کشف هرگونه مغایرت در اطلاعات مندرج در اظهارنامه‌های صادراتی، ویرایش اطلاعات اظهارنامه پس از بررسی و تایید طبق مقررات توسط گمرک مرز خروج، در همان گمرک مرزی قابل انجام بوده و نیازی به بازگردانی اظهارنامه به گمرک مبدأ صادرات نیست.

۱۳- صدور پروانه الکترونیکی صادرات، موکول به تایید خروج محموله از مرز خواهد بود.

۱۴- نحوه اعلام وصول سیستمی محموله‌های صادراتی در گمرکات مرز خروج بدین‌صورت خواهد بود:

الف: در گمرکات دریایی، تسویه وزنی در خصوص کالاهای فله با استفاده از اطلاعات «دراخت سوروی»، کالاهای مایع با استفاده از اطلاعات «ولنج سوروی» و مابقی کالاها بر اساس وزن مندرج در مانیفست صورت گرفته و تاییدیه خروج پروانه بر اساس پروانه حرکت (پاس خروجی) کشتی صورت می‌گیرد.

ب: در گمرکات زمینی (اعم از اینکه به‌صورت یکسره یا ترانشیپمنت باشد)، تسویه وزنی و تاییدیه خروج پروانه باید بر اساس کامیون‌های خروجی از در خروج مرزی انجام شود.

در محل» را انتخاب کرده (انتخاب این آیتم به‌منزله درخواست سیستمی «ارزیابی در محل» می‌باشد) تا در صورت تعیین مسیر کنترل سطح سه، عملیات ارزیابی، در محل انجام شود.

۳- در خصوص اظهارنامه‌های صادراتی که در کنترل سطح یک و کنترل سطح دو قرار گرفته و یا محموله‌های صادراتی متقاضی ارزیابی در محل که در کنترل سطح سه قرار می‌گیرند، نیازی به ورود حامل‌ها به داخل گمرک مبدأ صادرات (به‌استثناء اظهارنامه‌هایی که گمرک مبدأ و مرز خروج یکسان باشد) و نیز نیازی به توزین در گمرک مبدأ (داخلی) نیست.

۴- در سامانه جامع امور گمرکی، فرآیندهای کارشناسی و ارزیابی ادغام شده و بررسی اظهارنامه‌ها در یک مرحله انجام می‌شود.

۵- بررسی اسنادی اظهارنامه‌های کنترل سطح دو توسط گمرک مبدأ انجام می‌پذیرد.

۶- در خصوص حامل‌های مربوط به اظهار کالاهای کنترل سطح یک و کنترل سطح دو الزامی به الصاق پلمپ نخواهد بود.

۷- به‌استثناء اظهارنامه‌هایی که در مسیر کنترل سطح سه قرار گرفته و در گمرک داخلی تشریفات گمرکی

پنجره‌ایران؛ بخشنامه گمرک ایران در خصوص کاهش تشریفات گمرکی صادرات کالا و تسهیلات جدید صادراتی جهت اجرا به گمرکات سراسر کشور ابلاغ شد. به گزارش ایسنا، مسعود کرباسیان رئیس کل گمرک ایران در هفته‌های گذشته از برنامه جدید گمرک برای کاهش تشریفات گمرکی صادرات کالا و ارائه تسهیلات جدید به صادرکنندگان در گمرک خبر داده بود که به همین منظور این بخشنامه به گمرکات اجرایی جهت اجرا ابلاغ شد.

این بخشنامه از ۱۷ تیرماه سال جاری در تمامی گمرکات اجرایی خواهد شد که گام مهمی پس از الکترونیکی شدن گمرک در حوزه صادرات به شمار می‌رود.

بر اساس بخشنامه جدید گمرک، جهت تسریع و تسهیل انجام تشریفات گمرکی که به بهبود فضای کسب‌وکار منجر خواهد شد، موارد ذیل جهت اجرا در رویه صادرات به گمرکات سراسر کشور ابلاغ شده است:

۱- مسیر اظهارنامه‌های صادراتی در سه بخش کنترل سطح یک (سبز)، کنترل سطح دو (زرد) و کنترل سطح سه (قرمز) در سیستم انتخاب مسیر تعیین می‌شود.

۲- واحدهای تولیدی در صورت تمایل می‌توانند در زمان اظهار محموله‌های صادراتی خود، آیتم «ارزیابی

چهار راهکار خانه‌دار شدن اقشار میان درآمد

پنجره ایرانیان؛ وزارت راه و شهرسازی به منظور ایجاد رونق و توسعه بلندمدت مسکن اقشار میان درآمد و بالاتر، چهار راهکار توسعه بازار رهن و انتشار اوراق رهنی، استفاده از شرکت‌های لیزینگ، راه‌اندازی صندوق پس‌انداز یکم و توسعه بازار پیش‌فروش مسکن را طراحی، سیاست‌گذاری و به اجرا درآورد.

به گزارش ایسنا، این برنامه‌های اجرایی است که تداوم آنها در دولت دوازدهم و اصلاح برخی از آنها، درخواست‌های مسکنی اقشار میان درآمد و بالاتر را پاسخ می‌دهد.

مجموعه وزارت راه و شهرسازی در بخش معاونت مسکن و ساختمان در طی سال‌های دولت یازدهم با اتخاذ تدابیری در جهت تامین مسکن اقشار میان درآمد و همچنین کم‌درآمد مجموعه اقداماتی را انجام داد. در زمینه تامین مسکن اقشار میان درآمد و بالاتر، وزارت راه و شهرسازی در چهار محور، سیاست‌های خود را پایه‌گذاری کرد و به انجام رساند. توسعه بازار رهن و انتشار اوراق رهنی، استفاده از شرکت‌های لیزینگ، راه‌اندازی صندوق پس‌انداز یکم و توسعه بازار پیش‌فروش مسکن، چهار راهکار ایجاد رونق و توسعه بلندمدت مسکن اقشار میان درآمد و بالاتر بود.

نخستین گام وزارت راه و شهرسازی در تامین مسکن اقشار میان درآمد و بالا، توسعه بازار رهن و انتشار اوراق رهنی بود. توسعه بازار رهن و انتشار اوراق رهنی منجر به افزایش قدرت پرداخت تسهیلات بلندمدت توسط بانک‌ها در بازار مسکن می‌شود. در اولین مرحله نیز مبلغ ۳۰۰ میلیارد ریال اوراق رهنی در سال ۹۵ منتشر شد و انتشار ۷۰۰۰ میلیارد اوراق رهنی

جدید نیز در دست اقدام است.

استفاده از شرکت‌های لیزینگ در بخش مسکن جهت تامین منابع مالی با استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی دومین راهکار بود که در همین رابطه نیز دستورالعمل جدید تاسیس شرکت‌های لیزینگ در ۱۴ دی‌ماه سال ۹۵ به تصویب شورای پول و اعتبار رسید. بر اساس اعلام نظر کارشناسان و مسئولان، بالا بودن نرخ سود بانکی، استفاده از اوراق رهنی و رونق شرکت‌های لیزینگ را تا حدودی با اخلاص مواجه کرد. توسعه استفاده از سیستم‌های مبتنی بر پس‌انداز جهت پرداخت تسهیلات ارزان‌قیمت در بخش مسکن سومین راهکار وزارت راه و شهرسازی در بخش مسکن بود. در این راستا نیز در خردادماه سال ۹۴، صندوق پس‌انداز یکم با استفاده از منابع اقساط بازگشتی مسکن مهر و پس‌انداز خانوارهای متقاضی مسکن برای پرداخت تسهیلات ارزان‌قیمت به خانوارهای فاقد مسکن، راه‌اندازی شد. تکیه بر پس‌انداز خانوارها یکی از سیاست‌های اصلی بوده که وزارت راه و شهرسازی همواره بر آن تاکید داشته است. بر این اساس تا تاریخ ۹۵.۱۲.۲۹ بالغ بر ۱۶۰ هزار فقره حساب سپرده توسط خانوار متقاضی در این صندوق افتتاح شد. معاونت مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی جهت تقویت این صندوق تلاش دارد تا طول دوره بازپرداخت تسهیلات صندوق پس‌انداز یکم را افزایش و یا طول دوره سپرده‌گذاری در این صندوق را کاهش دهد.

در همین رابطه عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی پیش‌تر، سیاست‌های بخش مسکن را تشریح کرده

گفته بود: سیاست ما در حوزه مسکن این‌گونه است که باید خانه‌سازی برای متقاضیان واقعی انجام شود به این معنا متقاضیان واقعی با افزایش قدرت خرید و راهکار پس‌انداز، وارد بازار می‌شوند. به همین دلیل به جای آنکه دولت مداخله عجیب و غریب کند قدرت خرید مردم را افزایش می‌دهد تا عرضه و تقاضا در جهت موثر پیش رود.

وی در این رابطه افزود: سال ۹۵ حدود ۱۳۳ هزار خانوار جوان توانستند برای سکونت خود تسهیلات بگیرند که این میزان نسبت به سال ۹۵ با مبلغ ۶۷۰۰ میلیارد تومان رشد ۴۷ درصدی داشت.

آخوندی گفت: ما در برنامه مسکن اعلام کردیم متقاضیان واقعی مسکن باید پس‌انداز کنند و ظرف دو سال از پس‌انداز قدرت خرید مردم از یک به پنج افزایش یافت. همچنین رشد معاملات مسکن در سال ۹۵ در خانه‌های ۷۰ تا ۸۰ متری بوده که این آمار نشان‌دهنده نیاز واقعی و رونق مسکن و نه بازار سوداگری است. (جزئیات بیشتر را اینجا بخوانید).

حامد مظاهریان معاون مسکن و ساختمان نیز در این رابطه اظهار نظر کرده و سیاست‌های مسکنی دولت یازدهم را برای اقشار میان درآمد بر مبنای پس‌انداز برشمرد.

تقویت صندوق پس‌انداز مسکن یکم تا پایان سال ۹۵ بدین شرح بوده است: تعداد حساب‌های افتتاحی در بانک مسکن ۱۵۴ هزار فقره تعداد تسهیلات اعطایی نیز به متقاضیان مسکن، ۷ هزار و ۳۵ فقره بوده است که بر این مبنای مبلغ کل سپرده‌گذاری ۳۳.۷ میلیارد ریال و برای تسهیلات اعطایی ۴.۳ هزار میلیارد ریال بوده است.

همچنین کاهش نرخ سود بانکی در صندوق پس‌انداز یکم از ۱۴ درصد به ۸ درصد در بافت‌های ناکارآمد شهری و ۹.۵ درصد در سایر مناطق مجموعه اقداماتی بود که به ثمر نشست و نتیجه داد. بر اساس گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، چهارمین راهکار نیز توسعه بازار پیش‌فروش مسکن بود. آیین‌نامه اجرایی قانون پیش‌فروش مسکن در سال ۱۳۹۳ تدوین شد و جهت کمک به اجرای این قانون دستورالعمل استفاده از حساب‌های امانی نیز در سال ۹۵ تدوین شد. با این حال، به دلیل پاره‌ای از مشکلات در قانون پیش‌فروش مسکن، تاکنون بازار پیش‌فروش در قالب آیین‌نامه و دستورالعمل مذکور، عملکردی نداشته است و در همین رابطه نیز اصلاح قانون پیش‌فروش ساختمان بر اساس گفته علی چگنی مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن در دستور کار است.



رکود مسکن نود و هفتی می شود



پنجره ایرانیان؛ یک کارشناس اقتصاد مسکن گفت: با توجه به نبود وضعیت مناسب در هر دو سوی عرضه و تقاضای مسکن و نیز عدم کمک سیستم بانکی به این حوزه، رکود بخش مسکن حداقل یک سال دیگر ادامه خواهد یافت.

عباس زینعلی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: باوجودی که در شهر تهران جلوه‌هایی از پیش رونق مسکن شکل گرفته، به اعتقاد من هنوز نمی‌شود مطمئن بود که این اتفاق افتاده است؛ زیرا افزایش نسبی معاملات روند طبیعی بازار است و نمی‌تواند ناشی از تحولات اساسی در بخش مسکن باشد.

وی افزود: سال گذشته چشم‌انداز روشنی در بخش مسکن وجود نداشت؛ زیرا مباحث انتخابات، موضوعات اجتماعی و جریان نقدینگی در کشور طوری نبود که کسی ترغیب به سرمایه‌گذاری در بخش مسکن شود. در نتیجه رکود این بخش به عمیق‌ترین وضعیت خود رسید.

این کارشناس مسکن با بیان اینکه هنوز مردم وارد خریدوفروش مسکن نشده‌اند گفت: به تبع نبود مشتری، تولیدکنندگان هم نمی‌توانند اقدام به تعریف پروژه جدید کنند. سازندگان به سودهای بالا در بخش مسکن عادت کرده‌اند اما واقعیت این است که دیگر چنین سودهایی در این بخش وجود ندارد.

زینعلی با اشاره به ظرفیت بخش مسکن در چرخش نقدینگی گفت: گردش نقدینگی به اقتصاد کمک می‌کند اما مادامی که مسکن بازار ندارد تزریق نقدینگی به این بخش بی‌فایده است. البته سیستم بانکی هم پولی ندارد که به حوزه مسکن کمک کند. دولت هم چندان صحبتی از رونق مسکن نمی‌کند؛ زیرا در شرایطی که دولت بر روی کنترل تورم تمرکز کرده، دلش نمی‌خواهد مسکن دچار افزایش ناگهانی قیمت شود.

وی تاکید کرد: هیچ نشانه‌ای در هر دو سوی عرضه و تقاضای مسکن مبنی بر اینکه این بخش تا یک سال آینده از رکود خارج خواهد شد دیده نمی‌شود و بعید است در سال جاری هم بازار خوبی داشته باشد. البته تقاضای موثر در بعضی سطوح وجود دارد اما به دلیل پایین بودن توان خرید، نمی‌توان به آن پاسخ داد. این کارشناس اقتصاد مسکن درباره تأثیر تسهیلات مسکن بر روی افزایش توان خرید گفت: تسهیلات مسکن از جمله در صندوق پس‌انداز مسکن یکم اصلا در شرایطی نیست که بتواند روی بازار اثر بگذارد. گفته می‌شود تاکنون بیش از ۱۶۵ هزار نفر در این صندوق ثبت‌نام کرده‌اند اما تنها ۸ هزار نفر موفق به دریافت وام شده‌اند؛ زیرا از اول هم مشخص بود

بر روی قیمت مسکن اثر می‌گذارد که این عوامل می‌تواند تا ۲۰ درصد قیمت مسکن را بالا ببرد.

زینعلی با اشاره به وجود ۲۶ میلیون مسکن خالی و ۲۰۱ میلیون مسکن نیمه‌خالی در کشور گفت: بخش عمده‌ای از این واحدها می‌تواند تقاضای مصرفی اقشار متوسط را پاسخ دهد اما سیستم بانکی باید با پرداخت تسهیلات حداکثر ۱۴ درصد و طولانی‌مدت حداقل ۱۵ ساله به این اقشار کمک کند. البته ممکن است تحریک تقاضا آثار تورمی هم به وجود آورد اما اگر دولت می‌خواهد بخش مسکن را از رکود خارج کند راهی جز تحریک تقاضا ندارد و باید تبعات تورمی آن را هم تا حدودی بپذیرد.

وی درباره نقش سیستم بانکی برای خروج هر بخش اقتصاد از رکود گفت: سیستم بانکی باید هم از منابع موجود خود و هم از منابعی که بانک مرکزی تعهد می‌کند تسهیلات خرد بدهد تا مردم بتوانند واحدهای خالی را بخرند. این تسهیلات قبلا به کارهایی پرداخت شده که تعریف مشخصی نداشته است. هیچ‌یک از تسهیلات بزرگی که بانک‌ها دادند به ثمر ننشست و تبدیل به فعالیت مدنظر نشد؛ اما تولید مسکن یک فعالیت مشخص است و برای خارج کردن اقتصاد از رکود موثر است. قیمت بسیاری از ۲۶ میلیون واحد مسکونی خالی کشور زیر ۲۰۰ میلیون تومان است که می‌توان با پرداخت تسهیلات به مردم، آن‌ها را نسبت به خرید این واحدها تجهیز کرد.

که منابع قابل توجهی در سیستم بانکی برای اعطای وام وجود ندارد. شاید اگر به یک‌باره پمپاژ ارقام بالا صورت می‌گرفت تأثیرگذار بود اما روند تدریجی تزریق نقدینگی باعث کم‌رنگ شدن عامل تسهیلات شده است.

زینعلی همچنین تصویب قانون «مالیات بر ساخت‌وسازهای مسکونی» را عاملی بازدارنده در تولید مسکن دانست و افزود: در سال‌های قبل مسکن از سود مناسبی برخوردار بود و مالیات نیز بر اساس ارزش منطقه‌ای دریافت می‌شد اما هم‌اکنون قرار است بر اساس سود متصوره مالیات بگیرند. در نتیجه سازندگان برای ساخت‌وساز مسکن دست نگه می‌دارند تا ببینند قانون مالیاتی بالاخره به کجا می‌رسد. این موضوع نیز بر روی ساخت‌وساز اثر کاهنده دارد و تثبیت شرایط حداقل یک سال زمان می‌برد.

وی تصریح کرد: شرایط موجود نشان می‌دهد حداقل یک سال زمان لازم است تا بخش مسکن از رکود خارج شود. تا زمانی که تأثیر مالیات، تسهیلات، عوارض، تورم، شرایط بازارهای رقیب، اقتصاد کلان و سایر عوامل موثر در بخش مسکن به‌طور کامل مشخص نشود نمی‌توان منتظر اقدامات جدید بود.

این کارشناس مسکن درباره پیش‌بینی از قیمت مسکن در آینده گفت: جهش قیمت قطعا نخواهیم داشت اما افزایش بر اساس عواملی همچون میزان دستمزد، مصالح، خدمات، عوارض صدور پروانه و غیره

طرح رونق تولید ۹۶ کلید خورد



پنجره ایرانیان؛ طرح رونق تولید در سال جاری به منظور ارائه تسهیلات ۳۰ هزار میلیارد تومانی به ۲۱ هزار واحد صنعتی و معدنی جهت تکمیل طرح‌های نیمه تمام، بازسازی و به‌روزرسانی و نیز رونق واحدهای تولیدی کلید خورد.

به گزارش ایسنا، طرح رونق تولید بر اساس برنامه ابلاغی معاون اول رئیس جمهوری در سال ۱۳۹۶ از دو روز قبل آغاز شده است و در همین راستا بانک مرکزی به منظور طرح رونق تولید، نوسازی و بازسازی واحدهای صنعتی و نیز تکمیل طرح‌های نیمه تمام ابلاغیه‌ای را به کلیه بانک‌های عامل صادر کرده است. بر همین اساس کلیه واحدهای صنعتی و معدنی همانند سال گذشته امکان ورود و ثبت نام جهت دریافت تسهیلات را دارند و می‌توانند با مراجعه به کارگروه‌های تسهیلات استانی امور مربوط به دریافت تسهیلات را طی کنند.

بر اساس ابلاغیه بانک مرکزی ۳۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات جهت ارائه به ۲۱ هزار واحد صنعتی و معدنی پیش‌بینی شده که در این راستا ۱۰ هزار میلیارد

محسن صالحی نیا، معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت با اعلام این خبر تاکید کرد که واحدهای تولیدی متقاضی می‌توانند مراجعه به کارگروه‌های تسهیل استانی جهت دریافت تسهیلات بانکی اقدام کنند.

تومان جهت رونق ۱۰ هزار واحد صنعتی، ۱۰ هزار میلیارد تومان جهت تکمیل طرح‌های نیمه تمام ۶۰۰۰ واحد صنعتی و نیز ۱۰ هزار میلیارد تومان دیگر جهت نوسازی، بازسازی و به‌روزرسانی ۵۰۰۰ واحد صنعتی اختصاص یافته است.

مسکن اجتماعی در حال اجراست



پنجره ایرانیان؛ معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی گفت: مسکن اجتماعی از ابتدای سال جاری با هدف تامین سالیانه ۱۰۰ هزار مسکن برای اقشار کم‌درآمد کلید خورده است.

حامد مظاهریان در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: بر اساس مصوبه اسفندماه ۱۳۹۵ برنامه‌های اجرایی مقاطع استانی مسکن اجتماعی انجام شده و این طرح عملاً وارد فاز اجرایی شده است.

وی با بیان اینکه بنیاد مسکن مسئول اجرای طرح مسکن اجتماعی است گفت: در این برنامه پیش‌بینی شده که سالیانه ۱۰۰ هزار واحد تحت پوشش قرار بگیرد. به گفته مظاهریان، مسکن اجتماعی هم‌اکنون در فرآیند مناسبی قرار دارد و در سال اول به اهداف تعیین شده خواهد رسید.

هیات وزیران در تاریخ ۲ اسفند ۹۵ با هدف حمایت دولت از تامین مسکن گروه‌های کم‌درآمد و در راستای اجرای سیاست‌های دولت یازدهم در بخش مسکن طی سال‌های ۱۳۹۶-۱۴۰۰ برنامه‌ای در دو قالب مسکن اجتماعی و مسکن حمایتی را مصوب کرد.

در این طرح برنامه‌ریزی برای حمایت از ۱۰۰ هزار خانوار در هرسال طی سال‌های ۱۳۹۶-۱۴۰۰ صورت گرفته است که در این برنامه کمک‌هایی در قالب تسهیلات ساخت و خرید مسکن ملکی، پرداخت تسهیلات به سازندگان مسکن استیجاری، ساخت مسکن استیجاری، پرداخت کمک اجاره و وام قرض‌الحسنه ودیعه مسکن پیش‌بینی شده است. این برنامه به منظور کمک به ساخت مسکن استیجاری و تقویت بازار اجاره و همچنین خرید مسکن ملکی، تسهیلاتی به شرح ذیل را در نظر گرفته است:

■ تامین تسهیلات در سقف مبلغ اعلامی در تصویب‌نامه شماره ۹۰۴۵۳/ت/۵۱۱۶۶ هـ مورخ ۸ آبان ۹۳ جهت کمک به ساخت و خرید مسکن ملکی از سوی بانک مرکزی. پرداخت کمک بلاعوض به متقاضیان گروه‌های کم‌درآمد موضوع این تصویب‌نامه برای خرید واحدهای مسکن مهر بدون متقاضی.

- پرداخت تسهیلات تا دو برابر سقف تسهیلات موضوع این تصویب‌نامه، به اشخاص حقیقی و حقوقی دارای زمین که تمایل به احداث واحدهای مسکونی ملکی - استیجاری به نسبت ۶۰ به ۵۰ درصد و در قالب توافق با بنیاد داشته باشند.
- تامین زمین در محدوده شهرها (دارای تاسیسات زیربنایی آب، برق و گاز) و یا شهرهای جدید از سوی وزارت راه و شهرسازی برای ساخت واحد استیجاری از طریق واگذاری به سازندگان به منظور ساخت مسکن ملکی - استیجاری.
- پرداخت کمک‌هزینه اجاره به خانوارهای کم‌درآمد موضوع این تصویب‌نامه.
- پرداخت وام قرض‌الحسنه ودیعه مسکن برای حمایت از خانوارهایی که توان بازپرداخت اقساط مورد نظر را دارند به ازای هر واحد ۷۵ میلیون ریال با بازپرداخت ۶۰ ماهه.

بنیاد مسکن انقلاب اسلامی به‌عنوان نهاد متولی اجرای مصوبه مذکور، ضمن انجام هماهنگی با سازمان برنامه‌بودجه کشور جهت تبادل موافقت‌نامه، با تدوین جدول توزیع استانی مسکن اجتماعی در سال ۱۳۹۶ فرآیند اجرای طرح را آغاز کرده است.

ظرفی پر از سپرده‌های مسکن و پرداخت قطره چکانی وام

پنجره‌ایرانیان: الزام برای معرفی ضامن دولتی، بالا بودن قیمت خانه نسبت به وام، ناتوانی در تهیه مبلغ تکمیلی برای خرید و البته انتظار برای کاهش قیمت مسکن، موانع رسیدن سپرده‌گذاران خانه اولی به وام شده است.

به گزارش ایسنا، صندوق پس‌انداز مسکن یکم (خانه‌اولی‌ها) ۱۸ خردادماه ۱۳۹۴ آغاز به کار کرد. تا نیمه تیرماه ۱۳۹۶ تعداد کسانی که برای استفاده از تسهیلات این صندوق ثبت‌نام کرده‌اند حدود ۱۸۸ هزار نفر بوده و این در حالی است که تعداد وام‌های پرداخت‌شده تنها ۱۰ هزار و ۲۰۸ فقره بوده است. مدیر امور طرح و برنامه بانک مسکن، صرف زمان بیشتر جهت انتخاب واحد مسکونی مناسب، آماده نبودن مابقی بهای واحد مسکونی موردنظر، منتظر ماندن برای فرارسیدن زمان مناسب‌تر جهت خرید ملک، تعطیلات نوروز، ایام انتخابات و ماه مبارک رمضان را از جمله دلایل موکول کردن استفاده از تسهیلات به آینده توسط متقاضیان دانسته است.

افرادى که در این صندوق سپرده‌گذاری می‌کنند بعد از یک سال می‌توانند به میزان دو برابر سپرده خود تا سقف ۴۰، ۶۰ و ۸۰ میلیون تومان از تسهیلات استفاده کنند. بر اساس آمار اعلامی بانک مسکن تعداد کسانی که طی یک سال اخیر به‌طور ماهیانه برای دریافت وام خانه‌اولی‌ها اقدام کرده‌اند به‌طور متوسط ۱۲ هزار و ۸۳۴ فقره است که نسبت به سال ۱۳۹۵ حدود ۱.۲ برابر و نسبت به سال ۱۳۹۴ به میزان ۳.۲ برابر رشد دارد؛ یعنی میانگین تعداد ثبت‌نام‌ها در سال ۱۳۹۴ ماهیانه حدود ۴۰۰۰ نفر بوده و با این حساب در طول سال ۱۳۹۵ تعداد واجدین شرایط دریافت وام

حدود ۴۸ هزار نفر بوده‌اند. در سال دوم با توجه به مراجعه ماهیانه حدود ۱۰ هزار نفر، ۱۲۰ هزار نفر واجد شرایط دریافت وام بوده و این یعنی هم‌اکنون بیش از ۱۰۰ هزار نفر مشمول دریافت تسهیلات هستند. البته بانک مسکن اعلام کرده که تعداد افراد حائز دریافت تسهیلات ۳۴ هزار نفر است و با اینکه این رقم با محاسبات جور در نمی‌آید، اما بنا را بر صحت آن می‌گذاریم. باین‌حال سوال اصلی اینجاست که باوجود ۳۴ هزار نفر واجد شرایط چرا تعداد وام‌گیرندگان بیش از ۱۰ هزار فقره نبوده است؟

بررسی‌های میدانی نشان می‌دهد الزام کردن دریافت‌کنندگان از سوی شعبات برای معرفی ضامن دولتی، بالا بودن قیمت خانه نسبت به وام، ناتوانی در تهیه مبلغ تکمیلی برای خرید، اقساط بالا، شرط حداکثر ۱۵ سال از تاریخ ساخت بنا و البته انتظار برای کاهش قیمت مسکن به‌عنوان سرعت‌گیر دریافت وام عمل می‌کند.

عمده خانواده‌های متقاضی این وام به دلیل بنیه مالی پایین نمی‌توانند سقف مبلغ سپرده را تامین کنند و به همین دلیل تسهیلات پرداختی به آن‌ها قدرت پوشش دهی به مبلغ مسکن را ندارد. طبق اعلام بانک مرکزی هم‌اکنون متوسط قیمت مسکن در شهر تهران ۴۵ میلیون تومان در هر مترمربع است و این یعنی یک زوج جوان برای خرید مسکن ۶۰ متری باید حدود ۲۷۰ میلیون تومان بپردازد. حال آن‌که رقم تسهیلات (با فرض استفاده از سقف پرداختی) بیش از ۱۶۰ میلیون تومان نیست.

یکی از متقاضیان دریافت وام خانه‌اولی‌ها که جوانی ۳۲ ساله است در این خصوص می‌گوید: از

شهریورماه ۱۳۹۴ با تهیه مبلغ ۳۰ میلیون تومان در بانک مسکن سپرده‌گذاری کردم و شهریور ۱۳۹۵ واجد شرایط دریافت وام بومد ولی از آن زمان تاکنون عملاً نتوانسته‌ام تسهیلات خود را دریافت کنم. مشکلاتم یکی دو تا نیست. اولاً ضامن دولتی ندارم. باینکه ضامن دولتی به‌عنوان شرط پرداخت تسهیلات قید نشده بود، شعبه من می‌گوید باید ضامن بیاوری.

او بیان می‌کند: رقم تسهیلاتی نیز که به من اختصاص می‌یابد ۶۰ میلیون تومان است که با پول خودم می‌شود ۹۰ میلیون تومان. با این مبلغ فقط می‌توانم اطراف تهران خانه‌ای کوچک یا خانه‌ای ۳۰ متری در محله‌ای نامناسب در تهران بخرم. از آن گذشته اقساطم حدود ۷۰۰ هزار تومان با مدت بازپرداخت ۱۲ ساله است. فعلاً که صبر کرده‌ام تا ببینم خدا چه می‌خواهد. زمانی اقدام به خرید می‌کنم که بدانم قیمت مسکن به کف رسیده است.

باین‌وجود بنا بر اظهار کارشناس مرکز ارتباط با مشتریان بانک، در صورتی که فرد متقاضی بتواند شعبه محل افتتاح حساب برای دریافت وام خانه‌اولی‌ها را با ارائه فیش حقوقی به‌عنوان مدرک احراز تمکن مالی متقاعد کند نیازی به معرفی ضامن معتبر و ارائه ضمانت‌نامه کسر از حقوق کارمندان دولت نیست، هر چند بنا بر تاکید وی این موضوع بر اساس تشخیص شعبه و در اختیار رئیس هر یک از شعب بانک است؛ به‌طوری‌که نحوه احراز هویت برای تضمین توانایی مالی متقاضی به‌منظور بازپرداخت اقساط ممکن است از شعبه‌ای به شعبه دیگر متفاوت باشد. این رفتار هم‌اکنون علاوه بر ایجاد سردرگمی میان متقاضیان و مشمولان دریافت تسهیلات، نشان‌دهنده نگاه سستی به تسهیلات ارزان‌قیمت خرید مسکن برای خانه‌اولی‌ها است.

صندوق پس‌انداز مسکن یکم، ۱۸ خرداد سال ۱۳۹۴ باهدف احیای رژیم پس‌انداز در بین خانوارهای متقاضی خرید مسکن (زوج‌های فاقد سابقه مالکیت یا همان خانه‌اولی‌ها) راه‌اندازی شد. ایجاد این صندوق ازجمله اقدامات مثبتی بود که دولت یازدهم و بانک مسکن انجام دادند؛ چراکه نرخ سود این تسهیلات با ریزش تدریجی از حدود ۱۴ درصد به ۹.۵ درصد کاهش یافت و به همین دلیل تقاضا برای سپرده‌گذاری افزایش پیدا کرد؛ اما انتظار می‌رود در شرایطی که قیمت مسکن باوجود نرخ رشد پایین‌تر نسبت به تورم در حال نزدیک شدن به قدرت خرید متقاضیان است، بانک‌ها از ایجاد بروکراسی و شرایط پیچیده خودداری کنند تا شاید بخشی از ۴۹۰ هزار واحد مسکونی خالی شهر تهران بفروش برسد و تعدادی از خانواده‌ها از مستاجری رها شوند.



کاهش مالیات ساخت و فروش واحدهای قبل از سال ۹۵

وی همچنین با اشاره به اینکه آیین نامه ماده ۷۷ (اصلاحی ۱۳۹۴/۴/۳۱) قانون مالیات های مستقیم در خصوص مالیات ساخت و فروش مسکن به ساختمان هایی تعلق می گیرد که پروانه ساخت آن ها از تاریخ ۱۳۹۵/۱/۱ به بعد صادر شده باشد، گفت: با توجه به اینکه مراحل ساخت و فروش مسکن تقریباً ۱۲ الی ۱۸ ماه طول می کشد، این آیین نامه به گونه ای تنظیم شده است که اثر اجرای اخذ مالیات در سال های آتی آن ملموس خواهد بود.

پناهی تاکید کرد: با عنایت به آیین نامه جدید مصوب دولت در ساخت و فروش ساختمان نوساز که پروانه ساخت آن ها از سال ۱۳۹۵ به بعد صادر شده، میزان ارزش افزوده زمین که تا زمان فروش ساختمان ایجاد می شود، مشمول مالیات ساخت و فروش نمی شود، به عبارتی مالیات ساخت و فروش صرفاً به سود حاصل از ساخت اعیانی بر روی عرصه (زمین) تعلق می گیرد و سود حاصل از اضافه ارزش زمین در هر حال مشمول مالیات ساخت و فروش نمی شود.

پنجره ایرانیان؛ قائم مقام سازمان امور مالیاتی از کاهش مالیات ساخت و فروش مسکن برای واحدهایی که پروانه ساخت آنها برای قبل از ۱۳۹۵ است، خبر داد. به گزارش ایسنا، محمد قاسم پناهی با اعلام این خبر که کلیه واحدهای ساخته شده یا در حال ساخت که پروانه ساخت آن ها مربوط به قبل از سال ۱۳۹۵ است، مشمول مالیات ساخت و فروش موضوع آیین نامه ماده ۷۷ اصلاحی ۱۳۹۴/۴/۳۱ قانون مالیات های مستقیم به میزان ۱۰ درصد علی الحساب بر اساس ارزش معاملاتی املاک نخواهند بود، گفت: این واحدها صرفاً بابت فروش و انتقال آن مانند سایر املاک مشمول مالیات نقل و انتقال موضوع ماده ۵۹ قانون که به میزان پنج درصد ارزش معاملاتی است می باشند. قائم مقام سازمان امور مالیاتی کشور افزود: به این ترتیب با عنایت به مصوبه اخیر دولت، مالیات واحدهای ساخته شده و در حال ساخت که پروانه ساخت آن ها تا پایان سال ۱۳۹۴ صادر شده، کاهش پیدا کرده است.

قیمت مسکن به نرخ تورم نزدیک می شود



پنجره ایرانیان: از پاییز ۱۳۹۲ تا کنون نرخ رشد قیمت مسکن شهر تهران همواره پایین تر از تورم عمومی بوده است؛ با این حال منحنی قیمت مسکن در حال نزدیک شدن به تورم عمومی است.

به گزارش ایسنا، مقایسه نرخ رشد قیمت مسکن شهر تهران با تورم عمومی نشان می دهد که نرخ رشد قیمت مسکن از پاییز ۱۳۹۲ همواره پایین تر از نرخ تورم عمومی بوده است. در فصل های بهار و تابستان سال ۱۳۹۵ نرخ رشد قیمت مسکن افزایش ۶ درصدی داشته است و به نرخ تورم عمومی نزدیک شده است ولی همچنان کمتر از نرخ تورم عمومی بوده است.

در فصل پاییز و زمستان سال ۱۳۹۵ نسبت به فصل مشابه سال قبل، نرخ تورم عمومی به ترتیب ۹.۲ و ۱۱ درصد و نرخ رشد قیمت مسکن در شهر تهران در این فصل ها به ترتیب ۷ و ۷.۵ درصد بوده است که همچنان حاکی از افزایش قیمت مسکن به میزانی کمتر از نرخ تورم عمومی بوده است.

همچنین نگاهی به روند فصلی قیمت مسکن از ابتدای سال ۱۳۹۰ تا پایان سال ۱۳۹۵ در شهر تهران حاکی از وجود روند با ثبات برای قیمت مسکن از بهار سال

۱۳۹۱ در حدود ۴ میلیون تومان به ازای هر مترمربع بوده است. ولی قیمت یک مترمربع واحد مسکونی از فصل بهار سال ۱۳۹۵ به میزان اندکی افزایش یافته به طوری که قیمت یک مترمربع واحد مسکونی در شهر تهران در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال قبل حدود ۶.۷ درصد افزایش یافته و از ۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان به ۴ میلیون و ۴۹۹ هزار تومان رسیده است. در بین مناطق تهران بیشترین قیمت به ترتیب متعلق به مناطق ۱، ۳، ۲ و ۶ (به ترتیب با قیمت معادل ۱۰۲۸، ۸۱۸، ۶۵.۹ و ۶۱ میلیون ریال به ازای هر مترمربع) و کمترین قیمت متعلق به مناطق ۱۸، ۱۷، ۱۹ و ۲۰ (به ترتیب با قیمت معادل ۲۱.۷، ۲۲.۹، ۲۴.۹ و ۲۵.۱) است.

۱۳۹۱ در حدود ۴ میلیون تومان به ازای هر مترمربع بوده است. ولی قیمت یک مترمربع واحد مسکونی از فصل بهار سال ۱۳۹۵ به میزان اندکی افزایش یافته به طوری که قیمت یک مترمربع واحد مسکونی در شهر تهران در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال قبل حدود ۶.۷ درصد افزایش یافته و از ۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان به ۴ میلیون و ۴۹۹ هزار تومان رسیده است. در بین مناطق تهران بیشترین قیمت به ترتیب متعلق به مناطق ۱، ۳، ۲ و ۶ (به ترتیب با قیمت معادل ۱۰۲۸، ۸۱۸، ۶۵.۹ و ۶۱ میلیون ریال به ازای هر مترمربع) و کمترین قیمت متعلق به مناطق ۱۸، ۱۷، ۱۹ و ۲۰ (به ترتیب با قیمت معادل ۲۱.۷، ۲۲.۹، ۲۴.۹ و ۲۵.۱) است.

مسکن اجتماعی در انتظار تکمیل منابع

رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی با بیان این که برای تکمیل منابع مسکن اجتماعی گام به گام جلو می رویم گفت: به محض این که منابع تکمیل شد جلسه را با حضور اصحاب رسانه برگزار می کنیم و جزئیات آن را به اطلاع عموم می رسانیم. تابش تصریح کرد: آنچه مسلم است این که هدف مسکن اجتماعی تامین سالیانه ۱۰۰ هزار واحد مسکونی است که در هفت برنامه به اجرا در خواهد آمد. وی در خصوص چگونگی تامین اعتبارات مسکن اجتماعی گفت: در سال اول اجرا قرار است ۲۴۰۰ میلیارد تومان تسهیلات به همراه ۱۶۰ میلیارد تومان کمک بلاعوض ارائه شود. مابه التفاوت سود هم رقم ۳۰۰ میلیارد تومان است که اختصاص می یابد.

پنجره ایرانیان: با آقایان سیف و نوبخت جلساتی را به منظور تامین مالی مسکن اجتماعی برگزار کرده ایم و گام به گام به تکمیل منابع نزدیک می شویم. علیرضا تابش در گفت و گو با ایسنا اظهار کرد: مصوبه مسکن اجتماعی سال گذشته از طرف دولت به ما ارائه شد که ما در حال پیگیری منابع این طرح از طریق بانک مرکزی و بانک های عامل هستیم و بلاعوض آن را از طریق برنامه بودجه پیگیری می کنیم. پیگیری ها نیز خوب انجام می شود. وی افزود: با آقای سیف رئیس کل بانک مرکزی و آقای نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه جلساتی را برای شروع به کار مسکن اجتماعی داشتیم.



پنجره ایرانیان؛ طرح لیزینگ مسکن باهدف خانه‌دار کردن اقشار متوسط، پس از حدود شش ماه از زمان ابلاغ، به دلیل نبود تقاضای موثر کماکان غیرکاربردی است.

به گزارش ایسنا، دستورالعمل اجرایی تاسیس شرکت‌های لیزینگ مسکن در تاریخ ۱۴ دی‌ماه ۱۳۹۵ باهدف تامین منابع مالی اقشار با درآمد متوسط به بالا به تصویب شورای پول و اعتبار رسید ولی موانعی همچون نرخ بالای سود، طول دوره بازپرداخت کوتاه تسهیلات اعطایی توسط شرکت‌های لیزینگ که منجر به بالا بودن مبلغ اقساط این تسهیلات می‌شود از مهم‌ترین دلایل عدم اجرای این طرح بوده است.

همچنین اخذ مالیات بر ارزش افزوده مضاعف در زمان انجام عملیات لیزینگ مسکن باعث غیراقتصادی شدن این طرح شده و به دلیل اقبال پایین، شرایط بازار برای عرضه کنندگان فراهم نیست.

بر اساس ماده ۳۵ دستورالعمل مذکور اعطای تسهیلات مسکن توسط شرکت‌های لیزینگ وابسته به موسسات اعتباری تابع تصمیمات شورای پول و اعتبار و در خصوص سایر شرکت‌های لیزینگ حداقل به میزان ۷۰ درصد ارزش ملک امکان پذیر است.

همچنین بر اساس ماده ۳۴ این دستورالعمل حداکثر نرخ سود تسهیلات اعطایی توسط شرکت‌های لیزینگ ۳ واحد درصد بیشتر از نرخ سود تسهیلات اعطای مصوب شورای پول و اعتبار برای موسسات اعتباری است. اما از زمانی که لیزینگ مسکن آزاد شده، فعالان این

بخش استقبال چندانی از آن صورت ندادند. تا جایی که رئیس کانون انبوه‌سازان درباره شرایط لیزینگ مسکن اظهار کرد: پیشنهاد ما نرخ سود حداکثر ۱۶ درصد و مدت زمان بازپرداخت ۱۲ ساله بود؛ زیرا معتقدیم با تعیین ارقام بالاتر دایره متقاضیان استفاده از تسهیلات به شدت کوچک می‌شود.

جمشید برزگر افزود: تعیین سود ۱۴ درصد برای انبوه‌ساز و ۲ درصد کارمزد لیزینگ می‌توانست واقع‌بینانه‌تر از شرایط کنونی باشد که مورد موافقت قرار نگرفت؛ اما آنچه مسلم است این که هر طرحی باید هم توجیه اقتصادی داشته باشد و هم بستر فعالیت پیدا کند. سوال است که چند درصد از افراد جامعه حاضر به خرید مسکن با اقساط ماهانه ۶ تا ۷ میلیون تومان هستند؟ اگر کسانی پیدا شوند که بتوانند ماهیانه ۷ میلیون تومان قسط بدهند یعنی از لحاظ مالی قوی هستند و نیازی به خرید مسکن از طریق لیزینگ ندارند.

از سوی دیگر دو شرط پرداخت وام لیزینگ یعنی نرخ سود ۲۱ درصد و مدت زمان نسبتاً کوتاه پنج ساله به عنوان سرعت گیر این طرح عمل می‌کند؛ چراکه رقبای بانکی انجمن لیزینگ در حال حاضر وام‌هایی با بهره‌هایی به مراتب پایین‌تر و مدت زمان بیشتر ارائه می‌دهند؛ زیرا هم‌اکنون نرخ سود وام خانه اولی‌ها که توسط بانک مسکن پرداخت می‌شود ۹ درصد و مدت بازپرداخت ۱۲ ساله است. حتی نرخ سود اوراق تسهیلات مسکن که وامی گران قیمت محسوب می‌شود بیش از ۱۷.۵ درصد نیست. اما تنها مزیت لیزینگ مسکن نسبت به وام بانکی مبلغ

تسهیلات است. لیزینگ بدون لحاظ سقف قیمت هم‌اکنون ۷۰ درصد قیمت ملک را پوشش می‌دهد؛ درحالی که وام پرداختی از سوی سیستم بانکی بیش از ۱۶۰ میلیون تومان نیست. با این وجود به نظر نمی‌رسد افراد زیادی توان مالی پرداخت اقساط لیزینگ را داشته باشند.

بر اساس آنچه بانک مرکزی اعلام می‌کند، در حال حاضر متوسط قیمت خرید هر متر خانه در تهران حدود چهار میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است و عمده معاملات بین واحدهای ۶۰ تا ۸۰ متری انجام می‌شود؛ بنابراین اگر متقاضی خواهان خرید خانه‌ای ۸۰ متری در تهران باشد، حدود ۳۶۰ میلیون تومان برای آن هزینه خواهد داشت؛ بنابراین اگر لیزینگ مسکن تا سقف تعیین شده یعنی ۷۰ درصد هزینه را پرداخت کند، تسهیلاتی حدود ۲۵۰ میلیون تومان برای متقاضی در نظر گرفته می‌شود. در این حالت برای وام ۲۵۰ میلیونی لیزینگ مسکن با دوره بازپرداخت ۶۰ ماهه و سود ۲۱ درصد باید گفت که متقاضی در همراه باید حدود شش میلیون و ۷۰۰ هزار تومان قسط پرداخت کند که در مجموع در پایان پنج سال سودی حدود ۱۵۵ میلیون تومان به لیزینگ برگردانده و در کل بابت وام ۲۵۰ میلیونی رقم ۴۰۰ میلیون تومان بازپرداخت خواهد داشت.

در این شرایط اقساط در قیاس با وام‌های موجود مسکن حتی تا پنج برابر بیشتر خواهد شد و رقمی است که حداقل برای کارمندان و یا کارگران به هیچ عنوان به صرفه نیست، چراکه حقوق فعلی یک کارمند عادی در ایران شاید به دو میلیون تومان هم در ماه نرسد.

وجود ۲.۵ میلیون خانه خالی



میلیون خانه خالی در کشور وجود دارد. دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان مسکن کشور ادامه داد: عدم توانمندی مردم به خرید مسکن یکی دیگر از دلایلی است که این تعداد خانه خالی در کشور داریم.

پورحاجت با اشاره به این که برخی می‌گویند ۲.۵ میلیون خانه بدون استفاده و خالی در کشور، خانه‌های لوکس هستند، عنوان کرد: من به این مسئله اعتقاد ندارم که تمام ۲.۵ میلیون خانه بدون استفاده و خالی واحدهای لوکس باشند، بلکه این واحد شامل واحدهای معمولی تا لوکس است.

وی با بیان این که دولت باید فکری عاجل برای مشکل مسکن کند، اظهار کرد: نباید در تب‌وتاب غرور

۲.۵ میلیون واحد خالی در کشور غرق شویم و باید برای این مسئله فکری جدی و آسیب‌شناسی انجام گیرد که چرا این تعداد واحد خالی در کشور وجود دارد. دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان مسکن کشور خاطرنشان کرد: در حوزه اجاره‌داری شرایط، شرایط خوبی نیست و مردم به دنبال مسکن می‌گردند و قیمت اجاره نیز نسبت به سال گذشته بالاتر از نرخ‌های پیش‌بینی شده نسبت به تورم، افزایش پیدا کرده است و این مسائل برای بازار مسکنی که در رکود نسبی قرار دارد، علائم خوبی نیست.

پورحاجت گفت: بازار مسکن به تبع آنکه در فصل نقل و انتقالات قرار داریم، شرایط بهتری پیدا کرده و مردم نسبتاً علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در بازار مسکن شده‌اند اما این شرایط مقطعی است و با توجه به فصل نقل و انتقالات، شاهد این رشد هستیم و باید شرایط این حوزه را پایدار کنیم.

خود را پیدا کنند.

دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان مسکن کشور تصریح کرد: قیمت خانه‌هایی که در بنگاه‌های املاک جابه‌جا و به مردم اجاره داده می‌شود، بالاتر از نرخ تورم است و این اتفاق خوبی نیست.

پورحاجت بیان کرد: در ۵ سال گذشته تعداد مستأجرین حدود ۴۰ درصد افزایش پیدا کرده است اما تا سال ۹۰ در کشور بر اساس آمارها حدود ۵ میلیون مستاجر وجود داشت که این تعداد از سال ۹۰ تا ۹۵ بیش از ۲ میلیون

افزایش پیدا کرده و اکنون بیش از هفت میلیون مستاجر در کشور وجود دارد که این مسئله یک تهدید برای بازار مسکن است. وی گفت: شرایط رکود در ۴ سال گذشته باعث تشدید اجاره‌نشینی شده و مردم نتوانستند متناسب با نیاز خود، مسکن خریداری کنند و این مسئله یکی از دلایلی است که اکنون حدود ۲.۵

پنجره ایرانیان؛ تا سال ۹۰ در کشور بر اساس آمارها حدود ۵ میلیون مستاجر وجود داشت که این تعداد از سال ۹۰ تا ۹۵ بیش از ۲ میلیون مستاجر افزایش پیدا کرده و اکنون بیش از هفت میلیون مستاجر در کشور وجود دارد که این مسئله یک تهدید برای بازار مسکن است. فرشید پورحاجت در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: معمولاً فصل نقل و انتقالات تاثیر خود را روی بازار می‌گذارد و آنچه در یک ماه گذشته مشاهده شده، آن است که به تعداد مورد نیاز مردم، واحدهای اجاره‌ای مناسب در بازار نداریم.

وی افزود: این مسئله در شرایطی است که بر اساس آمارهای نفوس مسکن، حدود ۲.۵ میلیون واحد مازاد نیاز یا بدون استفاده در کشور وجود دارد و بر اساس آن انتظار می‌رفت تا بازار در حالت تعادل باشد اما چنین اتفاقی نیفتاد و بازار اجاره شرایط متفاوت‌تر از سال گذشته دارد و مردم نتوانسته‌اند ساختمان مورد نیاز

مسکن مهر بزرگ‌ترین شکست مسکنی در تاریخ ایران

یک میلیون واحد تقاضا ایجاد شود و برایش تقاضایی وجود نداشته باشد؟ بسیار مهم است که در حال حاضر در حوزه سیاست‌گذاری به چه سمتی برویم.

وی ادامه داد: معمولاً این ساده‌انگاره‌اش این است که دوباره دولت در بازاری که همواره در اختیار مردم و همواره در اختیار بخش خصوصی بوده و سهم دولت به یک درصد هم نمی‌رسیده، مداخله کند. مسکن مهر مداخله ۸ درصدی دولت در انباشت مسکن بود. بزرگ‌ترین مداخله دولت در حوزه مسکن در طول تاریخ ایران بود که با شکست جدی نیز مواجه شد.

آخوندی گفت: تمام نکته‌ای که ما داریم این است که اگر تقاضا در حوزه حاشیه‌نشینی است همان‌جا تقاضا را پاسخ دهیم یا اگر تقاضا در حوزه بافت فرسوده و میانی شهرها است در همان بافت‌ها پاسخ دهیم. رها کردن حاشیه و رها کردن بافت فرسوده و رفتن به بیابان‌ها و مجدداً احداث مسکن مسئله را بر سر جای خود باقی می‌گذارد. اگر قرار بود مداخله مسکن مهر کمکی به خانه‌دار شدن مردم و حل مسئله مسکن آن‌ها بکند که ۱۹ میلیون بدمسکن در بافت فرسوده و حاشیه‌های حداقل به نصف خود می‌رسید درحالی که می‌بینیم مسئله بدمسکنی به قوت خود باقی است.

پنجره ایرانیان؛ مسکن مهر بزرگ‌ترین مداخله و شکست دولت در حوزه مسکن در تاریخ ایران بود.

عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی گفت: اصلی‌ترین مسئله که در بخش مسکن بسیار مهم است سیاست‌گذار نسبت به آن دقت و توجه داشته باشد این است که نحوه مداخلات گذشته باعث شده که عرضه و تقاضا همدیگر را قطع نکنند. بدین معنا عرضه در یک محلی شکل گرفته که آنجا عمدتاً تقاضایی وجود نداشته است و در مکان‌هایی که تقاضا وجود دارد نیز اصولاً عرضه مناسبی صورت نگرفته است؛ و به عبارتی دیگر، عدم تلاقی عرضه و تقاضا در حوزه مسکن یکی از اصلی‌ترین مسائل ما است.

آخوندی یادآور شد: ۲ میلیون و ۵۷۸ خانه خالی در کشور خانه خالی است اما عرضه‌ای نیست که بتواند تقاضای بازار را پاسخ دهد و بنابراین ما یک عدم تلاقی عرضه و تقاضای بسیار جدی در حوزه بخش مسکن داریم.

عضو کابینه دولت تدبیر و امید گفت: در حال حاضر سؤالی که فراروی سیاست‌گذار است این است که آیا مفهوم اقدام سریع برای خروج از رکود یک کار مجددی مثل مسکن مهر است که بار دیگر دولت مداخله کند همچون مداخله‌ای که در مسکن مهر داشت و بار دیگر

نقاط قوت و ضعف آیین نامه مالیات بر ساخت و ساز



پنجره‌ایرانیان؛ حداقل سه ایراد به آیین نامه «مالیات بر ساخت و سازهای مسکونی» وارد است که در تعامل با کارشناسان و سازمان‌های مربوطه درصدد رفع ایرادات هستیم.

حامد مظاهریان معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی، در مورد نقاط قوت و ضعف آیین نامه مالیات بر ساخت و ساز، گفت: با ابلاغ آیین نامه مالیات بر ساختمان‌های نوساز شاهد یک تغییر رویکرد در اخذ مالیات از فعالیت ساخت و فروش ساختمان هستیم. ما جزا از اسفند ۱۳۹۴ شروع می‌شود که قانون مالیات‌های مستقیم در مجلس شورای اسلامی اصلاح شد. در ماده ۷۷ آن پیش‌بینی شده که از فعالیت‌های خرید و فروش ساختمان نیز همانند سایر صنوف بر اساس میزان سودآوری آن‌ها مالیات اخذ شود.

وی افزود: نگاه جدید به جای در نظر گرفتن رقم ثابت برای مالیات ساخت و ساز، به رویکرد مبتنی بر سنجش سودآوری تغییر یافته و متناسب با اظهارنامه و اتفاقات فرآیند ساخت تغییر کرده است.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه همه با این اصل قضیه که مالیات عادلانه باید در امر ساخت و ساز وضع شود موافق هستند گفت: حتی کسانی هم که درگیر امر ساخت و ساز هستند بر این مسئله اتفاق نظر دارند؛ اما به نظر می‌رسد اصلاحیه نقطه ضعف‌هایی دارد و موضع رسمی دولت این است که بتواند این نقاط ضعف را کاهش دهد.

مظاهریان تصریح کرد: یکی از مهم‌ترین نقاط ضعف این است که میزان مالیات مسکن به نوعی قابل مذاکره شده است. در دوره قبل چون قیمت‌ها ثابت بود میزان مالیات مشخص بود اما اکنون چون مسکن صنعتی است که با بخش‌های مختلف درگیر است و استخراج

که املاک خردتر را می‌سازند مالیات کمتری بپردازند. این می‌تواند با سیاست‌های اصلی که باید به سمت ساخت و سازهای حرفه‌ای‌تر و حقوقی‌تر حرکت کنیم تنافر داشته باشد.

مظاهریان در پاسخ به این سوال که آیا احتمال اصلاح قانون «مالیات بر ساخت و سازهای مسکونی» وجود دارد، گفت: بله ما دنبال اصلاح این قانون هستیم. البته بعضی پیشنهادهای ما در فرآیند تصویب مورد توجه قرار گرفت و لحاظ شد. بخش‌هایی دیگر مانده که به مصوبه قانون برمی‌گردد. لذا باید از طریق اصلاح قانون پیگیری کنیم و این موضوع را در دستور کار داریم. به‌هرحال فرآیند اصلاح قانون کمی پیچیده‌تر است ولی تغییرات کوچکی می‌تواند در آن صورت گیرد.

قیمت و سود آن می‌تواند متفاوت باشد اصلاحیه جدید، میزان مالیات را قابل مذاکره می‌کند که این کار نامطبوع است.

وی ایراد دیگر را احتمال دامن زدن به خرید و فروش قولنامه‌ای دانست و به ایسنا، گفت: در این آیین نامه ذکر شده مسکن نوساز تا سه سال بعد از اتمام پایان کار شامل مالیات می‌شود و اگر سه سال بگذرد قانون‌گذار فرض را بر این گذاشته که مسکن برای مصرف ساخته شده و شامل مالیات نمی‌شود. البته این رویکرد مثبت است ولی این نگرانی را ایجاد می‌کند که به معاملات غیررسمی و قولنامه‌ای روی آورده شود.

معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی تاکید کرد: نقد دیگر وارد بر این اصلاحیه این است که عنوان شده شرکت‌های حرفه‌ای نسبت به کسانی

سه دولت آینده درگیر خدمات مسکن مهر

سال گذشته دولت ۸۸۰ میلیارد تومان کمک نقدی و ۲۰۰ میلیارد تومان از محل اسناد خزانه اسلامی به تکمیل خدمات زیربنایی و روبنایی مسکن مهر اختصاص داد. باین‌حال با توجه گستردگی پروژه مسکن مهر به نظر نمی‌رسد این رقم کافی باشد. عضو هیات مدیره شرکت عمران شهرهای جدید در این باره می‌گوید ساخت مسکن یک بحث است و ساخت شهر یک بحث دیگر.

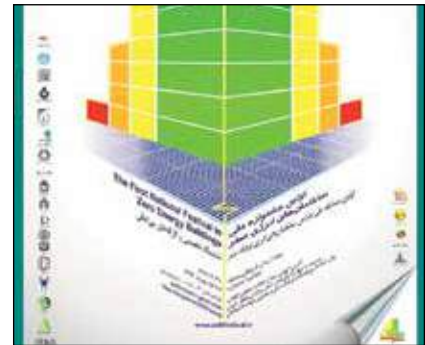
هم‌اکنون طبق وعده دولت عمده واحدهای مسکن مهر رو به پایان است اما تامین خدمات و زیرساخت‌ها با مشکل مواجه است. با همه مشکلات و کمبود منابعی که دولت یازدهم با آن مواجه بود سال گذشته بیش از ۱۰۰۰ میلیارد تومان برای تامین خدمات مسکن مهر پرداخت شد و این بیشترین رقمی بود که از آغاز به کار پروژه مسکن مهر به این طرح تزریق شد.

در واقع رویکرد دولت یازدهم این نبود که صرفاً خوابگاه تحویل دهد. باین‌حال سهم دولت تدبیر و امید از تحویل واحدهای مسکن مهر ۵۵ درصد و سهم دولت قبل ۴۵ درصد بوده است.

پنجره‌ایرانیان؛ به دلیل کم‌کاری دولت‌های قبل در ارائه خدمات زیربنایی و روبنایی مسکن مهر تامین کلیه خدمات به ارقامی بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان نیاز دارد و به گفته وزیر راه و شهرسازی دو سه دولت آینده هم درگیر این مسئله خواهند بود. به گزارش ایسنا، سوبرداشت از وعده رئیس‌جمهور مبنی بر اتمام مسکن مهر باعث شده تا برخی افراد گمان کنند منظور روحانی این است که تمام خدمات زیربنایی و روبنایی مسکن مهر تا پایان دولت به اتمام می‌رسد.

این در حالی است که منظور رئیس‌جمهور تکمیل واحدهای مسکونی بوده و به گفته وزیر راه و شهرسازی دو سه دولت آینده هم درگیر بحث زیرساخت‌های مسکن مهر خواهد بود و شاید با رقم ۱۰ هزار میلیارد تومان هم مشکل حل نشود. انتقادهای علیه آمده نبودن خدمات زیرساختی مسکن مهر از سوی برخی دلوایسان در حالی مطرح می‌شود که اختصاص بودجه برای زیرساخت‌ها و روبناهای مسکن مهر توسط دولت‌های نهم و دهم جدی گرفته نمی‌شد و حتی بسیاری از افتتاح‌ها در بیابان و بدون ارائه خدمات صورت گرفت.

اولین جشنواره ملی ساختمان انرژی صفر



پنجره ایرانیان: نخستین جشنواره ملی ساختمان انرژی صفر (جایزه ملی طراحی ساختمان ZEB) به همت

اولین بار در کشور است که چنین مسابقه‌ای با سبک مسابقات مشابه بین‌المللی، به صورت تیمی برگزار خواهد شد. لازم به ذکر است، جشنواره علاوه بر مسابقه مذکور، مشتمل بر کارگاه‌های آموزشی بین‌المللی (با حضور استادان مطرح داخلی و خارجی) و نمایشگاه تخصصی (با حضور شرکت‌ها و موسسات فعال در حوزه انرژی و ساختمان) نیز می‌باشد. همچنین در اختتامیه جشنواره، برای اولین بار، جایزه‌ای با عنوان نشان ملی ساختمان انرژی صفر به همراه ۱۵۰ میلیون ریال به بهترین طرح از دید کمیته داوران اهداء خواهد شد. به چهار تیم برگزیده دیگر نیز جوایز ارزنده‌ای تعلق خواهد گرفت.

سازمان بهره‌وری انرژی ایران و پژوهشکده فرهنگ، هنر و معماری جهاد دانشگاهی برگزار خواهد شد. به گزارش پایگاه فراخوان‌های علمی پژوهشی کشور، وزارت نیرو در نظر دارد تا از طریق سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) و با همکاری پژوهشکده فرهنگ، هنر و معماری جهاد دانشگاهی، رویدادی با عنوان اولین جشنواره ملی ساختمان‌های انرژی صفر (ZEB) را در اواخر مهرماه ۱۳۹۶ برگزار کند. مهم‌ترین بخش این جشنواره، مسابقه ملی طراحی ساختمان انرژی نزدیک صفر می‌باشد که از تیم‌های مختلف سراسر کشور جهت ارسال آثار منطبق با نظام‌نامه مسابقه دعوت به عمل می‌آورد. این برای

بزرگترین نیروگاه بادی کشور نروژ در اختیار گوگل قرار خواهد گرفت

به تامین انرژی تأسیسات خود از منابع تجدیدپذیر دارد. در همین راستا به زودی تمام برق تولیدی توسط بزرگترین نیروگاه بادی کشور نروژ صرف انرژی بخشی به تأسیسات گوگل در اروپا خواهد شد.

این مزرعه بادی مشتمل بر ۵۰ توربین بزرگ است که در مجموع می‌تواند ۱۶۰ مگاوات انرژی برق کاملاً پاک را به تولید برساند. این مجموعه نه تنها بزرگترین نیروگاه بادی کشور نروژ، که بزرگترین منبع انرژی تجدیدپذیر شرکت گوگل در قاره اروپا خواهد بود.

قرار است به مدت ۱۲ سال تمام برق تولیدی نیروگاه مذکور به تأسیسات گوگل منتقل شود. قراردادی که از اوایل ماه سپتامبر ۲۰۱۷ (میان‌های شهریور ماه) عملیاتی خواهد شد. لازم به ذکر است که بزرگترین موتور جستجوی دنیا در حال حاضر چند مرکز داده بزرگ در اروپا (بلژیک، فنلاند، هلند و ایرلند) دارد که هنوز مشخص نیست برق مورد بحث به کدام یک از این مراکز اختصاص خواهد یافت.

گوگل همچنین برق تولیدی توسط یک نیروگاه بادی در دست ساخت در کشور سوئد را نیز پیش خرید کرده است. نیروگاه مذکور قرار است تا میان‌های سال ۲۰۱۸ وارد مدار شود تا مجموع برق خریداری شده توسط این غول فناوری تنها در اروپا به بیش از ۵۰۰ مگاوات افزایش یابد.



پنجره ایرانیان: به زودی تمام برق تولیدی توسط بزرگترین نیروگاه بادی کشور نروژ صرف انرژی بخشی به تأسیسات گوگل در اروپا خواهد شد. کمپانی گوگل به عنوان بزرگترین زیر مجموعه هولدینگ آلفابت علاقه ویژه‌ای

کاهش وابستگی آلمان به سوخت فسیلی



پنجره ایرانیان: طبق گزارش انجمن انرژی تجدیدپذیر BEE، میزان انرژی تولید شده با استفاده از شیوه‌های تجدیدپذیر در آلمان طی نیمه اول سال

مشابه سال جاری ۲/۱۵ درصد شده که تقریباً ۵۸ درصد از آن مربوط به تولید برق با استفاده از انرژی خورشید بوده است.

هارلد اوفف، مدیرعامل انجمن BEE در این زمینه به دویچه وله می‌گوید: دستیابی به چنین پیشرفتی نه تنها از نظر اقتصادی می‌تواند مزیت‌های رقابتی آلمان در بازارهای بین‌المللی را بالا ببرد، بلکه می‌تواند عاملی برای بهبود شرایط زیست‌محیطی این کشور برای آلمانی‌ها باشد. اوفف در ادامه می‌افزاید: قطعاً روند جایگزینی سوخت‌های فسیلی در صنایع طی سال‌ها نیز ادامه خواهد داشت و مهم‌ترین دستاورد آن را می‌توان ارزان‌تر شدن انرژی حاصل از این روش تولید برای مصرف کنندگان اعلام کرد.

۲۰۱۷ از ۳۳ درصد در سال گذشته به ۳۵ درصد افزایش یافته که این نکته نشان دهنده کاهش وابستگی این کشور صنعتی به انواع سوخت‌های فسیلی است. در این گزارش آمده همواره استفاده و تولید انرژی‌های سبز در آلمان طی دو دهه گذشته روبه افزایش بوده و اصلی‌ترین هدف این سیاست دولت، کاهش هزینه‌های استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر برای مصرف‌کنندگان و همچنین کاهش وابستگی به واردات سوخت‌های فسیلی بوده است.

در گزارش مذکور آمده سهم انرژی‌های بادی، برق آبی و خورشیدی مصرف شده در بخش‌های گرمایشی، حمل و نقل و مصارف دیگر در نیمه اول سال گذشته میلادی ۸/۱۴ درصد بوده که این ارقام در همان دوره

انرژی‌های تجدیدپذیر متناسب با ظرفیت کشور توسعه نیافته‌اند

فناوری در حوزه خورشیدی قیمت برق حاصل از انرژی خورشیدی در چند بازه زمانی چند بار به شکل باورنکردنی کاهش یافته و امروز با قیمت‌های گذشته قابل مقایسه نیست.

دبیر ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تاکید کرد: امروز به علت تغییر در مواد اولیه مورد استفاده در پانل‌های خورشیدی و ارتقای فرایندهای تولید، معرفی فرایندهای جدید تولیدی و افزایش راندمان پانل‌های خورشیدی، استفاده بیشتر از این نوع انرژی با کاهش قیمت روبه‌روست و مسئله کاهش قیمت در دستور کار مراکز تحقیقاتی دنیا و مراکز داخلی قرار دارد.

وی یادآور شد: قیمت هر کیلووات برق تولیدی از پانل‌های خورشیدی به زیر ۴ تا ۵ سنت یورو رسیده است؛ در ایران هم به لحاظ مواد مورد استفاده در این پانل‌ها برنامه‌هایی داریم و بعضی شرکت‌های دانش‌بنیان روی آن کار می‌کنند؛ مثلاً روی سلول‌های خورشیدی پروسکایت یا سلول‌های زیستی، فرایندهای تولیدی پانل‌های دوسویه که از هر دو سطح نور خورشید را جذب و تولید انرژی می‌کنند، شرکت‌های دانش‌بنیانی در حال فعالیت هستند. ضمن اینکه درباره نحوه اتصال اینها برای افزایش راندمان نیز تحقیقاتی در حال انجام است.



خیلی خوبی در آن دارد. سیروس وطنخواه مقدم ادامه داد: اما به دلایل مختلف از جمله اقتصاد انرژی و قیمت ارزان انرژی در کشور، قیمت تمام شده فناوری موجود و رایج پانل‌های فتوولتائیک خورشیدی هنوز با انرژی‌های متعارف مثل سوخت‌های فسیلی و انرژی‌های برق تولیدی از نیروگاه‌های مختلف مانند سیکل ترکیبی قابل رقابت نیست. وی افزود: اگر نگاهی به روند طی شده در ۱۰ سال گذشته در این حوزه داشته باشیم، به دلیل پیشرفت‌های

پنجره ایرانیان؛ توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر کار ساده‌ای نیست و توسعه آنها به دلایل مختلف متناسب با پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های کشور انجام نشده است. به گزارش ایرنا، دبیر ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در مورد اقدامات این ستاد برای ارزان‌تر شدن پانل‌های خورشیدی به منظور تولید بیشتر این نوع از انرژی گفت: یکی از منابع بسیار پرکاربرد انرژی‌های تجدیدشونده انرژی خورشیدی است که خوشبختانه کشور پتانسیل

امکان ساخت ساختمان‌های زیست محیطی با هزینه مناسب

استفاده از سیستم‌های خاص که طراحی آن بر عهده طراحان است می‌توانیم علاوه بر حفظ محیط زیست ساختمانی مدرن و مورد نیاز روز داشته باشیم. حسینی با بیان این نکته که استفاده از معماری ارگانیک برای تمام اقشار جامعه با هر سطح اقتصادی ممکن خواهد بود توضیح داد: متأسفانه ما در کشور به سمت تجمل‌گرایی می‌رویم در صورتی که با هزینه‌هایی بسیار پایین‌تر از سطح انتظار می‌توانیم فضایی سازگار با محیط زیست داشته باشیم به‌عنوان مثال در ایجاد یک بام سبز نباید خود را ملزم به قرارداد استخر و یا باریکیو مجهز بدانیم بلکه با کاشت درختان چهار فصل ارزان قیمت و قراردادن چند صندلی به عنوان فضایی برای نشستن می‌توانیم بهترین بهره را از اکسیژن موجود در گیاه و احساس آرامش از رنگ سبز آن ببریم.



پنجره ایرانیان؛ متأسفانه ما در کشور به سمت تجمل‌گرایی می‌رویم در صورتی که با هزینه‌هایی بسیار پایین‌تر از سطح انتظار می‌توانیم فضایی سازگار با محیط زیست داشته باشیم. به گزارش عصر ایران، فرشاد حسینی در حاشیه اولین سمپوزیوم معماری پویا گفت: پویا بودن باید به نحوی باشد که در لحظه نخست به مخاطب انتقال پیدا کند این موضوع می‌تواند حتی با قرار دادن درختچه‌ای در فضایی هر چند کوچک اتفاق بیافتد. وی با بیان اینکه جهان کنونی محتاج استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر است گفت: بشر ناچار است برای ادامه حیات خود روی کره زمین از انرژی‌هایی استفاده کند که تمام نشود که در این میان کار معماران و شهرسازان به عنوان فراهم کننده آسایش بشری صدچندان است.

وی افزود: یک معمار باید در راستای ایجاد یک فضای ارگانیک شهری با طراحی خود به مردم عادی آموزش دهد تا رفته رفته در سطح شهر شاهد فضاهایی در تعامل با محیط زیست باشیم.

حسینی به جنبه‌های مختلف پویایی در منابع موجود در کره زمین اشاره کرد و گفت: پویا بودن باید از تمامی لحاظ از جمله منابع آب، برق و گاز دیده شود و ساخت ساختمان‌هایی که بیشترین کمک را به تمامی منابع داشته باشند باید در اولویت معماران و طراحان قرار بگیرد.

وی ادامه داد: در طراحی ساختمان‌ها با بهره‌گیری از پنل‌های خورشیدی و با استفاده از آب‌های خاکستری برای آبیاری درختان با توجه به کمبود آب در کشور با

بزرگترین نیروگاه‌های خورشیدی جهان



می‌کند. میزان انرژی تولید شده توسط خورشید که در کره زمین دریافت می‌شود، به اندازه‌ای زیاد است که هزاران برابر بیشتر از میزان کل انرژی مصرف شده توسط انسان بوده و تنها مشکل موجود در این زمینه، چگونگی جمع‌آوری و ذخیره این انرژی است.

به تازگی عملیات ساخت و راه‌اندازی نیروگاه بزرگ و جدید خورشیدی در استان ژجیانگ واقع در شرق کشور چین به پایان رسیده و استفاده از آن آغاز شده است. عمده انرژی تولید شده از این نیروگاه در مصارف صنعتی و کشاورزی مورد استفاده قرار خواهد گرفت. پیش‌بینی می‌شود این نیروگاه قادر به تامین بیش از ۷۰ میلیون کیلووات ساعت انرژی در طول سال باشد. باوجود اینکه چین در سال‌های گذشته به‌عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان آلایندگی‌های جوی در جهان محسوب می‌شد، اما طی چند سال اخیر گام‌هایی جدی و مهم در راستای کنترل این آلاینده‌ها و استفاده از سوخت‌های پاک در این کشور برداشته شده است. امروزه چین به‌عنوان کشوری پیشرو در زمینه تولید و استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر شناخته شده و تلاش می‌کند تا شرایط بحرانی تغییرات آب و هوایی و تبعات ناشی از آن در سال‌های آینده را کنترل کند.

به استفاده از سوخت‌های فسیلی به وجود آمده، در سال‌های اخیر یکی از دغدغه‌های سران کشورهای مختلف دنیا بوده و در این میان یکی از مهمترین اهداف پیش روی جوامع صنعتی، استفاده از انرژی‌های پاک و تجدیدپذیر است. بر اساس محاسبات دانشمندان، خورشید در هر ثانیه هزار ژول انرژی در یک متر مربع از زمین منتقل

پنجره ایرانیان؛ به‌تازگی نیروگاه جدید بزرگ و خورشیدی چین در استان ژجیانگ واقع در شرق این کشور به پایان رسیده و استفاده از آن آغاز شد. یکی از معضلات مهم پیش روی جوامع انسانی در دهه‌های اخیر، بحث آلودگی محیط زیست و تولید آلایندگی‌های جوی است. این موضوع که همزمان با صنعتی شدن جوامع و رویکرد گسترده انسان‌ها

سهم نظام‌مهندسی در افزایش به‌کارگیری انرژی‌های نو

با نقش نظام‌مهندسی در توسعه انرژی‌های نو و موانع موجود در این مسیر گفت: اگر بخواهیم ارتباط بحث انرژی‌های نو را با فعالیتی که در حال حاضر سازمان‌های نظام‌مهندسی انجام می‌دهند بسنجیم، فعالیت سازمان بیشتر مرتبط با بخش‌های طراحی و ترویج این موضوع برای علاقه‌مندی بیشتر کارفرمایان به استفاده از انرژی‌ها است.

مهدی رضایی افزود: یعنی اگر سازمان‌های نظام‌مهندسی بتوانند در مسیر حرکت و فعالیت تخصصی خود کارفرمایان را متمایل به استفاده از این انرژی‌ها، به‌عنوان تامین‌کننده بخشی از انرژی‌های موردنیاز ساختمان‌ها کنند، می‌توانند در افزایش استفاده از انرژی‌های نو تاثیر داشته باشند.

وی تاکید کرد: منتهی چون سازمان‌های نظام‌مهندسی سیاست‌گذار در این زمینه نیستند، بنابراین الزام و اجبار به این موضوع نمی‌تواند در حیطه وظایف و یا اختیارات سازمان‌های نظام‌مهندسی قرار بگیرد.

وی در پاسخ به اینکه آیا باید تدابیری اندیشیده شود که نظام‌مهندسی دارای قدرت تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری در این حوزه داشته باشد گفت: اینکه قدرت و تصمیم‌گیری کاملاً به سازمان نظام‌مهندسی واگذار شود تا در این زمینه سیاست‌گذاری کند، امکان‌پذیر و یک خواسته منطقی نیست؛ اما باید تاثیر سازمان نظام‌مهندسی را به‌واسطه پتانسیل بالای کارشناسی و ظرفیت فنی آن و ارتباط مستقیم این نهاد با مصرف‌کنندگان بخش خصوصی، در این تصمیم‌گیری‌ها بیشتر کنیم. رضایی خاطرنشان کرد: لذا این فضای کاری جدید به دنبال خود اشتغال‌زایی هم به دنبال خواهد داشت و تعریف موضوع با نوع فعالیتی که قرار است در بازار مهندسی انجام شود، قطعاً به وضعیت بازار کار و اشتغال مهندسان کمک می‌کند.



پنجره ایرانیان؛ به عقیده مسئولان سازمان نظام‌مهندسی، الزام و اجبار در رابطه با استفاده از انرژی‌های نو در ساختمان‌ها در حیطه وظایف و یا اختیارات این سازمان نمی‌گنجد.

به گزارش صما، از سوی دیگر اگر نهادهای رده‌بالا مثل وزارتخانه هم بخواهند این مهم را به‌صورت یک الزام و تکلیف برای سازندگان در نظر بگیرند، در شرایط کنونی رکود مسکن نمی‌تواند پاسخ و نتیجه مطلوبی از این رویکرد بگیرند و لازم است سیاست‌های تشویقی را برای ترغیب هرچه بیشتر کارفرمایان و سازندگان برای توجه به این موضوع در نظر بگیرند.

در همین رابطه رئیس سازمان نظام‌مهندسی ساختمان استان هرمزگان در رابطه

🏠 عمان برای پروژه‌های انرژی تجدیدپذیر مناقصه برگزار می‌کند

شرکت‌هایی که استفاده از انرژی خورشیدی را برای جایگزین کردن با نیروگاه‌های دیزلی گران و آلاینده آغاز کرد، مطالعات امکان‌سنجی در ۱۱ محل مختلف در عمان را برای پیاده‌سازی سیستم‌های انرژی هیبریدی در این کشور آغاز کرده است.

وی در ادامه افزود: ما مشاورانی را برای دریافت توصیه درباره امکان‌پذیر بودن استفاده از مدل مولد برق هیبریدی برای ۱۱ نقطه عمان استخدام کرده‌ایم و تا پایان سال، مناقصه برای این پروژه‌ها را برگزار خواهیم کرد.

این شرکت تاکنون ۲۵ درصد از انرژی موردنیاز از طریق منابع تجدیدپذیر را هدف‌گذاری کرده است.

بر اساس گزارش پایگاه خبری ترید عربی، شرکت‌ها در عمان به دنبال مدل‌های هیبریدی به‌جای نیروگاه‌های مولد برقی که صرفاً از انرژی تجدیدپذیر استفاده می‌کنند، هستند زیرا فناوری ذخیره‌سازی انرژی مقرون‌به‌صرفه، هنوز قابل‌دسترس نیست.



به گزارش ایسنا، این اقدام در راستای استراتژی این شرکت برای افزایش استفاده از انرژی تجدیدپذیر در عمان انجام می‌گیرد. صالح الرومهی، مدیرعامل شرکت Raeco گفت: این شرکت به‌عنوان یکی از نخستین

پنجره‌ایرانیان؛ شرکت برق مناطق روستایی عمان احتمالاً تا پایان سال برای ۱۱ پروژه انرژی تجدیدپذیر که قرار است در این سلطان‌نشین اجرا شوند، مناقصه برگزار خواهد کرد.

🏠 فرهنگ استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور تقویت شود

های نو دولت در هریک از برنامه‌های پنج ساله پنجم و ششم توسعه اشاره کرد و گفت: با توجه به هدف‌گذاری‌های صورت گرفته تولید انرژی‌های نو در طول برنامه پنج ساله پنجم توسعه به کمتر از ۵۰ مگاوات رسید حال سئوالی که در ذهن تداعی می‌شود اینکه آیا در بازه زمانی پنج ساله برنامه ششم می‌توان به تولید پنج هزار مگاوات انرژی‌های نو در مملکت دست یافت؟

عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران افزود: دستیابی به این مهم مستلزم فعال سازی توان داخلی، حمایت جدی و تلاش مضاعف است.

پنجره ایرانیان؛ عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران رئیس هیات مدیره شرکت‌های صبا نیرو و توان باد بر ضرورت تقویت فرهنگ استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور تاکید کرد.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، احمد کاویانی در برنامه «کالای ایرانی» رادیو اقتصاد با اشاره به اینکه شرکت صبا نیرو نخستین سازنده توربین‌های برق بادی در ایران و خاورمیانه است، افزود: این شرکت متعلق به گروه صنعتی سدید بوده و در توسعه انرژی بادی کشور بسیار نقش آفرین است.

وی در ادامه شرکت «توان باد» را پیشرو در ارائه انرژی‌ها نوین نام برد و اظهارداشت: این شرکت نیز با استفاده از توانمندی‌های گروه صنعتی سدید با هدف انجام مطالعات امکان‌سنجی برای ایجاد نیروگاه‌های بادی در داخل و خارج کشور و همچنین فراهم کردن امکانات مهندسی و اجرایی لازم برای احداث این نیروگاه‌ها به فعالیت مشغول است.

عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران بر ضرورت رفع موانع توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور تاکید کرد و گفت: از آنجائیکه منابع سوخت‌های فسیلی محدود، تجدید ناپذیر و آلاینده هستند بنابراین دستیابی به منابع انرژی تجدیدپذیر بومی، غیر آلاینده و پایان ناپذیر از الزامات رشد اجتماعی و اقتصادی در هر کشوری است.

وی افزود: استفاده از انرژی‌های نو متجمله خورشیدی، بادی و غیره می‌تواند باعث کاهش وابستگی به منابع فسیلی، کاهش انتشار گازهای آلاینده از بخش‌های تولید و مصرف منابع انرژی و همچنین باعث کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای شود. کاویانی در مصاحبه با رادیو اقتصاد افزایش امنیت عرضه انرژی، کاهش میزان گرمایش جهانی، تحریک رشد اقتصادی، ایجاد اشتغال، افزایش میزان درآمد سرانه، افزایش عدالت اجتماعی و حفاظت محیط زیست در تمام زمینه‌ها را از جمله مزایای کاربرد انرژی تجدیدپذیر برشمرد و بر لزوم رفع موانع از مسیر راه توسعه این صنعت در مملکت تاکید کرد.

وی در بخش دیگری از سخنان خود به ریل‌گذاری پنج هزار مگاواتی تولید انرژی



کمانی‌های بزرگ انرژی، دیر یا زود به انرژی تجدیدپذیر روی خواهند آورد



بادی و بازجذب کربن دارد.

این شرکت به‌زودی و تا پایان سال، اولین مزرعه‌ی بادی شناور دنیا را راه‌اندازی خواهد کرد. شرکت بزرگ شل سرمایه‌گذاری‌های عظیمی در مزارع بادی دریایی در آب‌های هلند در دست دارد و همچنین تا سال ۲۰۲۰ بودجه‌ی سالانه‌ی تحقیقات روی هیدروژن، سوخت‌های زیستی و تجدیدپذیر را به ۱ میلیارد دلار خواهد رساند. شرکت فرانسوی توتال در سال ۲۰۱۶ بیش از ۱۳ هزار نفر کارمند و بودجه‌ای ۴.۷ میلیارد دلاری صرف توسعه‌ی باتری‌ها، سوخت‌های زیستی و خورشیدی کرده است. همچنین بیش از ۶۲ درصد سهامداران اکسون اخیرا به

پیروی بیشتر از معاهده‌ی پاریس رأی داده‌اند. در این میان آینده برای سوخت‌های فسیلی تیره و تار خواهد شد. اکنون نفت و گاز سهمی معادل ۳۳ برابر انرژی‌های تجدیدپذیر از سبد انرژی جهانی دارند؛ ولی این سهم تا سال ۲۰۳۵ به ۱۳ برابر کاهش خواهد یافت. به گزارش وود مکنزی، اگرچه سودآوری انرژی‌های حاصل از سوخت‌های فسیلی بیش از دو برابر انرژی‌های تجدیدپذیر است؛ ولی عمر بالای نیروگاه‌های تجدیدپذیر مانند مزارع بادی موجب می‌شود در بلندمدت سودآوری این واحدها بیشتر باشد. علاوه بر این ممکن است انرژی‌های تجدیدپذیر با سرعتی بسیار بیشتر از آنچه اکنون تخمین زده می‌شود رشد کنند و با این امر شرکت‌های بزرگ نفت و گاز را که از سرمایه‌گذاری در این عرصه سرباز زده‌اند، تحت‌الشعاع قرار دهند.

برای جمع‌بندی می‌توان گفت احتمال بسیار زیاد پیروی از معاهده‌ی آب‌وهوایی پاریس نه‌تنها برای ما محیط زیستی بهتر به ارمغان خواهد آورد، بلکه از نظر تجاری و اقتصادی نیز گزینه‌ای بسیار هوشمندانه برای شرکت‌های بزرگ تأمین‌کننده‌ی انرژی جهانی خواهد بود.

این سهم را حفظ کنند، باید چیزی حدود ۳۵۰ میلیارد دلار تا سال ۲۰۳۵ روی انرژی‌های خورشید و باد سرمایه‌گذاری کنند. حتی اگر این شرکت‌ها این بودجه را صرف نکنند، طبق بررسی‌های وود مکنزی انرژی‌های تجدیدپذیر بعد از ۲۰۳۰ یک‌پنجم یا بیشتر از سرمایه‌گذاری‌های آن‌ها را طلب خواهد کرد.

تقاضا برای انرژی‌های پاک، در دسترس بودن منابع این انرژی‌ها، تغییرات آب و هوایی و سیاست‌های تدوین‌شده برای جلوگیری از این تغییرات، همه دست به دست هم داده‌اند تا تغییراتی دائمی در خط مشی شرکت‌های بزرگ انرژی صورت پذیرد. محقق ارشد وود مکنزی، والتینا کرتشمار در مصاحبه با گاردین این‌طور بیان می‌کند: نیروی محرکه پشت صنایع و فناوری‌های تجدیدپذیر اکنون دیگر غیر قابل مهار است. شرکت‌های بزرگ انرژی به این نتیجه رسیده‌اند که این تقاضا در مقیاس جهانی است و زودگذر نخواهد بود؛ بلکه دائمی است و این هسته‌ی اصلی تجارت آن‌ها را با تهدید مواجه می‌سازد. شرکت استت اوایل نروژ در حال حاضر حدود ۱۰۰ متخصص در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر مانند انرژی

پنجره ایرانیان؛ شرکت‌های بزرگ انرژی ناگزیرند تا سال ۲۰۳۵ سرمایه‌گذاری‌های کلانی در عرصه‌ی انرژی‌های تجدیدپذیر انجام دهند.

پژوهشگران می‌گویند شرکت‌های بزرگ و چندملیتی عرصه نفت و گاز و انرژی ناگزیر هستند تا سال ۲۰۳۵ سرمایه‌گذاری‌های عظیمی در انرژی‌های تجدیدپذیر انجام دهند یا با خطر جدی از دست دادن سهم خود از بازار روبه‌رو خواهند شد.

این حقیقت ساده‌ی اقتصادی باعث خواهد شد این شرکت‌ها در جهت اهداف معاهده تغییرات آب‌وهوایی پاریس حرکت کنند.

بر اساس گزارش گروه تحقیقاتی وود مکنزی، بررسی دقیق تغییرات جهانی نیاز به انرژی نشان می‌دهد که تقاضا در این زمینه، شرکت‌های نفت و گاز بزرگ را مجبور خواهد کرد تا در طول یک دهه آینده حداقل یک‌پنجم سرمایه‌گذاری‌های خود را در حوزه‌ی انرژی‌های پاک خورشید و باد انجام دهند. بزرگ‌ترین شرکت‌های جهانی حوزه انرژی اکنون ۱۲ درصد از بازار تقاضای نفت و گاز دنیا را در اختیار دارند. برای این که این شرکت‌ها بتوانند

انرژی پاک با سرمایه خارجی‌ها توسعه می‌یابد

طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته تاکنون بیش از ۳۵۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر در کشور نصب‌شده و پیش‌بینی می‌شود که این میزان ظرفیت تا سال ۲۰۳۰ میلادی به ۷۵۰۰ مگاوات برسد.

در این میان وزارت نیرو برای حمایت از توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر، تسهیلاتی را برای بخش خصوصی فراهم کرده که برق تولیدی از نیروگاه‌های تجدیدپذیر را به قیمت قابل‌توجهی در مقایسه با برق تولیدی از نیروگاه‌های فسیلی و متداول خریداری کنند.

با در نظر گرفتن برنامه‌های وزارت نیرو جهت تشویق سرمایه‌گذاران بخش خصوصی (داخلی و خارجی) و بالا بردن انگیزه آن‌ها برای سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های تجدیدپذیر و از دیگر سوی ایجاد بستر مناسب در خصوص تنوع‌بخشی هر چه بیشتر به سبد انرژی در کشور، توسعه ظرفیت برق تولیدی از منابع انرژی تجدیدپذیر از طریق مکانیسم خرید تضمینی برق و مشارکت بخش خصوصی محقق خواهد شد و فرصتی برای حضور سرمایه‌گذاران خصوصی (داخلی و خارجی) برای ورود به این عرصه در داخل کشور فراهم‌شده که رویکردی اقتصادی و انتفاع مالی برای آن‌ها نیز به همراه دارد.

پنجره ایرانیان؛ ایران پتانسیل‌های بالایی برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر دارد به همین دلیل پس از برجام استقبال زیادی از سوی کشورهای خارجی برای سرمایه‌گذاری در این انرژی صورت گرفت به‌طوری‌که طبق گفته‌های وزیر نیرو ۳.۶ میلیارد دلار درخواست سرمایه‌گذاری خارجی در بخش انرژی‌های نو وجود دارد.

به گزارش ایسنا، اهمیت حفاظت از محیط‌زیست، در دسترس بودن امکان احداث نیروگاه‌های تجدید پذیر برای اکثر نقاط کشور و عدم نیاز به خطوط انتقال و توزیع و اشتغال‌زایی از جمله اهداف پیگیری ایجاد پروژه‌های تجدید پذیر در کشور از سوی وزارت نیرو مطرح‌شده که احداث نیروگاه‌های خورشیدی در اراک، اصفهان و همدان به ظرفیت‌های زیر ۱۰ مگاوات از پروژه‌های موفق خورشیدی است که تاکنون در مرحله اجرا قرار گرفته است. در این میان مقررات روشن و انگیزه‌بخش ایران برای سرمایه‌گذاری در زمینه نیروگاه‌های تجدید پذیر یکی از دلایل استقبال کشورهای خارجی از این پروژه‌ها شده است چراکه تاکنون ۳ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار درخواست سرمایه‌گذاری خارجی در این حوزه ثبت‌شده که بیشترین حجم سرمایه‌گذاری خارجی را به خود اختصاص می‌دهد.



بیشتر برای تولید اتانول نخواهد بود. توماس یارامیلو، نویسنده اصلی این پژوهش، می‌گوید: یکی از اهداف بلندمدت این پژوهش تولید اتانول تجدیدپذیر است؛ به گونه‌ای که بر موجودی غذای جهان تأثیر نگذارد.

این گروه پژوهشی، به منظور دستیابی به این هدف، وسیله‌ای برای تبدیل کربن دی‌اکسید به سوخت‌هایی چون اتانول و پروپانول با استفاده از مس طراحی کرد. این گروه، نتایج پژوهش‌های پیشین خود را بهبود داده است. آنها الکترودهای مس بزرگ‌تری ساخته‌اند که ۶۰۰ بار بزرگ‌تر از تک‌بلورهای آزمایش‌های پیشین است. آنها این الکترودها را که از سه نوع مختلف مس ساخته شده بود، در آب گذاشتند و واکنشی در آن القا کردند.

یکی از انواع مس‌ها به نام مس ۷۵۱، در ساخت محصولات سوخت مایع بهتر از بقیه عمل کرد. قدم بعدی پس از این موفقیت‌ها، انجام این فرایند در ابعاد صنعتی است. یکی از اعضای این گروه می‌گوید: هدف نهایی ما ساخت کاتالیزورهایی بهتر با قابلیت‌هایی تعیین‌کننده است. کاتالیزورهایی که کربن دی‌اکسید را به عنوان ماده‌ی خام دریافت کرده و با استفاده از الکتریسیته‌ی تجدید پذیر یا مستقیماً با استفاده از نور خورشید، آن را به محصولاتی با ارزش‌تر تبدیل کنند.

این کشف می‌تواند تأثیری عمده بر محیط زیست داشته باشد. همان‌طور که ما برای سلطه اتومبیل‌های الکتریکی آماده می‌شویم، این کشف می‌تواند تا آن زمان صدمات ناشی از سوخت‌های فسیلی به سیاره‌مان را کاهش دهد.

اتانول به عنوان ماده‌ای افزودنی به سوخت کاربرد پیدا کرده است. این ماده می‌تواند آلودگی هوای ناشی از ماشین‌های بنزینی را کاهش دهد و ضمناً موتورهای آنها را هم تمیزتر نگاه دارد. اتانول ایالات متحده از میلیون‌ها هکتار زمین‌های کشاورزی ذرت به دست می‌آید. در سال ۲۰۱۶، اتومبیل‌های آمریکایی بیش از ۱۴ میلیارد گالن سوخت اتانول مصرف کردند.

تیمی از دانشمندان دانشگاه استنفورد راهی برای تولید اتانول یافته‌اند که به محصولات کشاورزی نیازی ندارد. در صورت استفاده از این روش در ابعاد صنعتی، محصولات زمین‌های کشاورزی در صنایع غذایی مصرف خواهد شد و نیازی به فراهم کردن زمین‌های کشاورزی

پنجره ایرانیان؛ پژوهشگران دانشگاه استنفورد موفق به تولید اتانول، که سوختی پاک به شمار می‌رود از گاز کربن دی‌اکسید شده‌اند.

به گزارش خبرگزاری اقتصاد ایران، اعضای دانشگاه استنفورد به دنبال توسعه راهی هستند که با استفاده از مس، از کربن دی‌اکسید، اتانول سنتز کنند. این پژوهش می‌تواند با تلاش‌های بیشتر در ابعاد صنعتی کاربرد داشته باشد. وسایل نقلیه الکتریکی، حمل و نقل روزانه ما را دگرگون می‌کنند؛ اما هنوز با روزگاری که آنها وسایل نقلیه غالب ما باشند، فاصله داریم. خوشبختانه، دانشمندان هستند که سعی دارند سوختی را که استفاده می‌کنیم، دوستدار محیط زیست بسازند.

بهترین منطقه خلیج فارس برای تولید برق از منابع تجدیدپذیر

و مدی در منطقه بندر امام نیز عنوان کرد: در یک روز قمری در این منطقه دو بار جزر و دو بار مد ایجاد می‌شود؛ یعنی هر ۶ ساعت یکبار آب پایین رفته و ۶ ساعت طول می‌کشد تا آب دوباره بالا بیاید و در هر دفعه نیز حدود ۵.۵ الی ۶ متر آب بالا و پائین می‌شود. در این منطقه توانایی تولید ۶۰ تا ۸۰ مگاوات انرژی الکتریکی تجدیدپذیر وجود دارد و از آنجا که مجتمع بندری امام خمینی و منطقه آزاد تجاری پتروشیمی نزدیک محل احداث این نیروگاه است، برق تولیدی خریداران خود را خواهد داشت.



پنجره ایرانیان: محققان کشور در تحقیقات خود از ۱۰ ایستگاه در سواحل خلیج فارس، بهترین منطقه برای تولید انرژی از نوسانات جزر و مدی را تعیین کردند. به گزارش ایسنا، مسعود صدقی نسب، مجری پروژه "پتانسیل‌یابی انرژی جزر و مدی در دریای عمان و خلیج فارس" درباره انجام این پروژه اظهار کرد: مشکلات استفاده از سوخت‌های فسیلی همچون آلودگی‌های محیط زیست محیطی بر کسی پوشیده نیست، بنابراین بسیاری از کشورها به سمت استفاده از منابع انرژی تجدیدپذیر روی آورده‌اند. دریا و انرژی جزر و مدی یکی از این منابع است که برخی از کشورهای همسایه همچون هند و پاکستان نیز به استفاده از این منبع برای استحصال انرژی اقدام کرده‌اند. صدقی نسب ادامه داد: ایران نیز در شمال و جنوب از موهبت وجود آب دریا برخوردار است که باید از آن برای استحصال انرژی بهره برد. بنابراین در این پروژه از شمال خلیج فارس تا چابهار مطالعات به منظور اندازه‌گیری نوسانات جزر و مدی انجام شد. بر اساس این تحقیقات از ۱۰ ایستگاه مورد مطالعه ۵ ایستگاه به عنوان مناطق مناسب برای استحصال انرژی مشخص شد.

عضو هیات علمی دانشگاه تهران تصریح کرد: همچنین این تحقیقات نشان داد در منطقه خوربات خورموسی بیشترین نوسانات جزر و مدی وجود دارد و بهترین منطقه برای تولید انرژی برق است، پس از آن نیز مناطق بندر امام، بنادر پل و کاوه قرار دارند. بر اساس اعلام روابط عمومی معاونت علمی ریاست‌جمهوری، وی درباره نوسانات جزر

اسکوترهای برقی ب.ام.و به بازار می آید

نکته جالب توجه این است که این اسکوتر سیستم گاز دادن معمول را ندارد و سرعت آن به صورت پلکانی بر روی اعداد ۸، ۱۲، ۱۶، ۲۰ و ۲۵ کیلومتر بر ساعت تنظیم می شود.

این اسکوتر با استفاده از یک باتری لیتیوم یونی ۴۰۸ وات ساعتی کار می کند که یک سامانه مدیریت انرژی در آن تعبیه شده تا بتواند مسافت ۲۵ تا ۳۵ کیلومتری روزانه را به راحتی طی کند. این باتری برای شارژ از حالت خالی تا شارژ کامل به ۲.۵ ساعت زمان نیاز دارد.

ب.ام.و محسوب می شود. در سال ۲۰۱۲ ب.ام.و از تولید یک دوچرخه پدالی برقی خبر داده بود که به دلایلی ناموفق بود و به بازار عرضه نشد.

اسکوتر جدید ب.ام.و از قطعات جداشونده ساخته شده و مجموعاً ۲۰ کیلوگرم وزن دارد و می توان آن را در فضاهای کوچک نگهداری کرد.

برای فعال شدن سیستم الکتریکی این اسکوتر راکب باید سرعت حرکت آن را به ۶ کیلومتر بر ساعت برساند.

پنجره ایرانیان؛ شرکت ب.ام.و برای اولین بار محصولی تولید کرده است که در مراکز خارج از شبکه فروش همیشگی محصولاتش نیز فروخته خواهد شد.

به گزارش ایسنا، سرعت این اسکوتر برقی حدود ۲۵ کیلومتر بر ساعت بوده و می تواند مسافتی بین ۲۵ تا ۳۵ کیلومتر را با یک بار شارژ پیماید. این اسکوتر مزیت متفاوتی نسبت به نمونه های مشابه موجود در بازار ندارد اما اولین محصول ب.ام.و در این زمینه محسوب می شود.

این شرکت از سال ۱۹۲۳ تولید موتورسیکلت، از سال ۱۹۲۹ تولید خودرو و از سال ۱۹۴۵ تولید دوچرخه را آغاز کرده است.

این اسکوتر که ایکس دو سیتی نام دارد هنوز قیمت گذاری نشده است اما قیمت آن کمتر از ۲۸۵۰ دلار خواهد بود و از تعطیلات سال نوی میلادی به بازار عرضه می شود. مطمئناً کیفیت برند ب.ام.و و شناخته شده بودن آن سبب خواهد شد این محصول با استقبال خوبی مواجه شود.

بسیاری از شرکت های تولیدکننده خودرو در جهان در حال تلاش برای تبدیل شدن به شرکت های فعال در عرصه حمل و نقل هستند و تولید این اسکوتر به عنوان اولین قدم



تسلا بزرگ ترین تاسیسات ذخیره انرژی را در استرالیا می سازد

آن قادر به تامین برق ۳۰ هزار خانه خواهد بود؛ طبق اعلام تسلا این عدد برابر با تعداد خانه های بدون برق جنوب استرالیا پس از طوفان سال ۲۰۱۶ است. هدف اصلی این پروژه پایدارسازی شبکه انتقال برق جنوب استرالیا و کنترل تامین برق در شرایط اوج مصرف این منطقه است. تسلا همچنین قرار است پاوروال های خود را برای ذخیره سازی انرژی در خانه های استرالیا به کار بگیرد؛ این تصمیم به پایدار شدن شبکه ی برق کمک خواهد کرد. بد نیست بدانید هم اکنون تسلا تاسیسات مشابهی برای ذخیره سازی انرژی در هاوایی ساخته است. طبق ادعای مسئولین تسلا سیستم های مبتنی بر پاورپک، پتانسیل کاربرد برای انواع روش های تولید انرژی تجدیدپذیر را دارند و توانایی آن ها محدود به انرژی خورشیدی نمی شود. تاسیسات جدیدی که تسلا قصد ساختن آن را دارد، در حقیقت یک قدرت نمایی برای این شرکت است تا وسعت فعالیت های خود در عرصه ی انرژی را به جهانیان نشان دهد.

پنجره ایرانیان؛ تسلا به دنبال احداث بزرگ ترین تاسیسات لیتیوم یونی برای ذخیره سازی انرژی در یک مزرعه بادی در استرالیا است.

تسلا و ایلان ماسک همواره به دنبال گسترش استفاده از انرژی های تجدیدپذیر بوده اند؛ از سقف های خورشیدی این شرکت گرفته تا خودروهای برقی تسلا، اهمیت دادن این شرکت به کنار گذاشتن سوخت های فسیلی را نشان می دهند. تسلا اخیراً اعلام کرده است که بزرگ ترین تاسیسات ذخیره سازی انرژی مبتنی بر باتری های لیتیوم یونی به زودی در مزرعه ی بادی Hornsdale استرالیا احداث خواهد شد. ۱ دسامبر ۲۰۱۷ تاریخ اتمام این پروژه اعلام شده است.

تسلا قرار است از باتری های ۱۰۰ مگاواتی برای ذخیره سازی انرژی توربین های بادی این نیروگاه بادی استفاده کند. به لطف این باتری ها، انرژی در ساعات اوج تولید ذخیره شده و همیشه در دسترس سیستم برق رسانی خواهد بود. این سیستم در صورت تکمیل ظرفیت



رکوردشکنی آلمان با تولید ۳۵ درصد برق تجدیدپذیر برای نیاز داخلی

از طرف دیگر بخشی از برق مصرفی آلمان از طریق سوخت‌های هسته‌ای تامین می‌شود که این بخش نیز جزو انرژی‌های تجدیدپذیر محسوب می‌شود. ولی دولت آلمان در حال حاضر برنامه‌ای برای توسعه نیروگاه‌های هسته‌ای ندارد و در تلاش است تا از طریق گسترش نیروگاه‌های بادی و خورشیدی به تولید انرژی تجدیدپذیر بیفزاید.

هدف اصلی این قانون کاهش قیمت انرژی تولید شده با استفاده از منابع تجدیدپذیر برای مصرف کنندگان است. در حال حاضر بخش قابل توجهی از برق تولیدی آلمان از سوخت‌های فسیلی تامین می‌شود ولی کشور آلمان برنامه دارد تا در مدت زمانی طولانی و طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده از وابستگی به سوخت‌های فسیلی بکاهد.

پنجره ایرانیان؛ در آلمان به منظور حرکت بیشتر به سمت تولید و مصرف انرژی‌های تجدیدپذیر به جای انرژی‌های فسیلی، قانونی تصویب شده که «قانون انرژی‌های تجدیدپذیر» نام دارد؛ هدف اصلی این قانون کاهش قیمت انرژی تولید شده است.

به گزارش پایگاه خبری تحلیلی اقتصاد مقاومتی، در نیمه اول سال ۲۰۱۷ میلادی در حدود ۳۵ درصد از برق مصرفی مردم آلمان از منابع برق تجدیدپذیر تهیه شده و از این منظر آلمان توانسته است رکود سهم برق تجدیدپذیر از کل برق مصرفی را در جهان بشکند.

طبق گزارش منتشر شده از سوی انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر کشور آلمان، در سال گذشته ۳۳ درصد از برق مصرفی این کشور از منابع تجدیدپذیر تامین می‌شد که در نیمه اول سال جاری این میزان به ۳۵ درصد افزایش یافته است.

در کشور آلمان میزان تولید برق از طریق منابع تجدیدپذیر در دو دهه گذشته رشد با ثباتی داشته است و سالانه میزان بیشتری از کل برق مصرفی این کشور از طریق منابع برق تجدیدپذیر همچون باد و نور خورشید تامین می‌شود.

در آلمان به منظور حرکت بیشتر به سمت تولید و مصرف انرژی‌های تجدیدپذیر به جای انرژی‌های فسیلی قانونی تصویب شده که «قانون انرژی‌های تجدیدپذیر» نام دارد.



تجاری سازی سلول‌های خورشیدی با کمک نانو ذرات

تجاری سازی سوق داده شوند.

عبداللهی نژاد اکسید مس را یک ماده ارزان قیمت دانست و اظهار کرد: استفاده از اکسید مس به عنوان یک ماده فراوان و بسیار مقرون به صرفه، هزینه ساخت ابزار الکترونیکی را به میزان بالایی کاهش می‌دهد، از این رو در این پژوهش از این ماده غیر آلی به عنوان جایگزین مواد با انتقال دهنده‌های حفره آلی گران قیمت استفاده شده است.

به گفته وی، استفاده از اکسید مس به عنوان یک انتقال دهنده حفره غیر آلی، موجب افزایش پایداری سلول‌های خورشیدی پروسکایت می‌شود.

این محقق با بیان اینکه در این پژوهش از روش «کند و پاش» یونی واکنشی چرخشی به منظور لایه‌نشانی اکسید مس بر روی لایه پروسکایت استفاده شده است، خاطرنشان کرد: این روش لایه‌نشانی موجب شده تا یک لایه نانو ساختار بر روی سطح زیر لایه ایجاد شود. دانه‌بندی نانویی این لایه باعث می‌شود تا گاف انرژی پهن تر شده و همچنین قابلیت استخراج بار و پتانسیل بالاتری را ایجاد کند.

این عضو هیات علمی جهاد دانشگاهی تربیت مدرس اضافه کرد: لایه نشاندن شده بر روی سطح پروسکایت یک لایه یکنواخت، متراکم و بدون عیب بوده و تاثیر مخربی بر روی ساختار زیر لایه پروسکایت نداشته است. بازده تبدیل انرژی پس از لایه‌نشانی به میزان بیش از ۸.۹۳ درصد رسیده است.

به گفته وی، این طرح بخشی از طرح ملی تولید سلول‌های خورشیدی ارزان قیمت موسوم به سلول‌های خورشیدی پروسکایت پایدار بوده است.

پنجره ایرانیان؛ پژوهشگران دانشگاه تربیت مدرس با استفاده از نانو ذرات، سلول‌های خورشیدی ارزان قیمتی را تولید کردند که می‌تواند گام موثری برای تجاری سازی آن شود و به گفته آنها این نسل از سلول‌های خورشیدی از بازدهی بالاتر و قیمت پایین تری نسبت به سلول‌های خورشیدی سیلیکونی برخوردار هستند.

به گزارش ایستا، با توجه به لزوم دسترسی به انرژی پاک و ارزان، تولید الکتریسیته از انرژی خورشیدی توجه بسیاری از دانشمندان را به خود جلب کرده است. در ۵ سال اخیر نسل جدیدی از سلول‌های خورشیدی ارزان قیمت و پربازده شروع به رشد کرده‌اند.

با توجه به قیمت پایین تمام شده این نسل از سلول‌های خورشیدی و همچنین آینده درخشان آن، دانشمندان بزرگی در دنیا بر روی این ساختار شگفت‌انگیز متمرکز شده‌اند؛ ضمن آنکه محققان دانشگاه تربیت مدرس درصدد ارائه راهکارهایی برای تولید ملی سلول‌های خورشیدی ارزان قیمت هستند.

دکتر بهرام عبداللهی نژاد، عضو هیات علمی جهاد دانشگاهی تربیت مدرس با اشاره به مزایای سلول‌های خورشیدی پروسکایت، گفت: سلول‌های خورشیدی پروسکایت به دلیل اینکه از مواد ارزان قیمت ساخته می‌شوند، بسیار مورد توجه قرار گرفته‌اند و از سوی دیگر بازدهی این نوع سلول‌های خورشیدی به میزان ۲۲.۱ درصد رسیده و تلاش‌ها برای افزایش بازدهی آن‌ها ادامه دارد.

وی ادامه داد: در این طرح تلاش شده است تا با به کارگیری یک نانوماده ارزان قیمت در ساختار سلول‌های خورشیدی پروسکایت، این سلول‌ها به سمت تولید صنعتی و

چین اولین شهر جنگلی جهان را می‌سازد

در این شهر قرار است نزدیک به یک میلیون گیاه کاشت شود؛ این مجموعه شامل ۱۰۰ گونه گیاهی و ۴۰ هزار اصله درخت خواهد بود. فضای سبز این مجتمع، به‌طور سالیانه نزدیک به ۱۰ هزار تن کربن دی‌اکسید و ۵۷ تن آلاینده‌های موجود در هوا را جذب و حدود ۹۰۰ تن اکسیژن تولید می‌کند.

در نتیجه این شهر قادر به کاهش متوسط دمای هوا، افزایش کیفیت هوا، از بین بردن آلودگی‌های صوتی، افزایش کیفیت اکوسیستم زیست - محیطی منطقه خواهد بود. همچنین شهر جنگلی لیوژو انرژی ساکنین خود را به‌طور کامل از منابع تجدیدپذیر تامین خواهد کرد.

مهم‌ترین ویژگی این شهر جنگلی، پیش‌بینی تمامی امکانات شهری در آن است؛ طبق اطلاعات منتشرشده، این شهر شامل بیمارستان، محیط‌های آموزشی، محیط‌های مسکونی و تجاری می‌شود. این شهر جنگلی با استفاده از قطار برقی یا اتومبیل‌های الکتریکی به مرکز شهر لیوژو متصل خواهد شد.

شهر جنگلی لیوژو ۱۷۵ هکتار وسعت دارد و در قسمت شمالی شهر قدیمی لیوژو و در کنار رودخانه لیوژیانگ واقع شده است. با افتتاح این پروژه می‌توان به ادامه سرمایه‌گذاری و ساخت چنین پروژه‌هایی در چین و بقیه نقاط دنیا امید داشت تا بدین ترتیب سرعت بالای گرمایش زمین به کنترل درآید.



ساخت این پروژه توسط دفتر معماری استفانو بوری انجام می‌شود؛ استفانو بوری یکی از شرکت‌های خوشنام در عرصه طراحی و ساخت پروژه‌های دوستدار محیط زیست محسوب می‌شود و تا به حال پروژه‌های زیادی در سراسر دنیا به اجرا رسانده است. شهر جنگلی چین میزبان ۳۰ هزار نفر خواهد بود.

پنجره ایرانیان؛ مقامات مسئول چین برای مبارزه با گرمایش زمین، به دنبال ساخت اولین شهر جنگلی جهان هستند. عملیات احداث اولین شهر جنگلی در دنیا در شهر لیوژو در منطقه‌ی گوانگژی چین آغاز شده است و تا سال ۲۰۲۰ به‌طور کامل افتتاح می‌شود. طراحی و

خروج اولین تسلا مدل ۳ از خط تولید

جای آنها را بگیرد. این شرکت اولین خودروساز قدیمی است که از توقف تولید موتورهای احتراقی خبر می‌دهد. ولوو در نظر دارد بین سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۱ پنج مدل کاملاً الکتریکی و چند مدل ترکیبی به بازار عرضه کند. با وجود این تا آن زمان تولید مدل‌هایی که با موتورهای احتراقی کار می‌کنند ادامه خواهد داشت. جیلی، مالک چینی شرکت ولوو، از بیش از یک دهه است که در حال پیش بردن برنامه‌اش برای ساخت و توسعه خودروهای الکتریکی است. اکنون این شرکت می‌خواهد تا سال ۲۰۲۵ یک میلیون ماشین الکتریکی بفروشد.



پنجره ایرانیان؛ الون ماسک بنیانگذار و مدیر شرکت تسلا موتورز که اتومبیل‌های تمام الکتریکی می‌سازد اولین عکس‌ها از مدل ۳ این شرکت پس از خروج از خط تولید را منتشر کرده است. به گزارش ایسنا و به نقل از بی بی سی، مدل ۳ اولین نمونه اتومبیل تسلاست که در سطح انبوه به بازار عرضه می‌شود و ۳۰ خریدار اول آن را در روز ۲۹ ژوئیه تحویل خواهند گرفت. مدل ۳ که چهاردر است بعد از آن به بهای پایه ۳۵ هزار دلار (۲۷ هزار پوند) در بازار عرضه خواهد شد که تقریباً نصف قیمت ارزان‌ترین مدل تسلاست که تا پیش از این فروخته می‌شد.

بهای سهام شرکت تسلا از دسامبر تا اواخر ژوئن تقریباً دو برابر شد که به دلیل حمایت سرمایه‌گذاران از استراتژی ماسک برای دگرگون کردن این شرکت از یک سازنده اتومبیل‌های الکتریکی مجلد در حجم کم به یک تولیدکننده خودروهای الکتریکی در سطح گسترده است.

با این حال سهام شرکت از آن زمان کاهش یافته است. تسلا گزارش داده است که در نیمه اول سال ۲۰۱۷ در مجموع ۴۷ هزار و ۱۰۰ دستگاه خودرو فروخته است. تسلا در سال گذشته مالی ۸۸۹ میلیون دلار ضرر داده بود.

هفته پیش شرکت ولوو اعلام کرده بود موتورهای‌های بنزینی و دیزلی را به تدریج از رده خارج خواهد کرد تا اتومبیل‌های ترکیبی (الکتریکی - بنزینی) و تمام الکتریکی

خودروهای الکتریکی فولکس واگن توسط ربات شارژ خواهند شد



دخالت کاربر انسانی نداشته باشند. تیل روتر، مدیر اجرایی شرکت کوکا در این رابطه گفت: در آینده فعالیت‌های ساده نظیر سوخت‌گیری یا شارژ خودروها به وسیله ربات‌ها انجام خواهد شد و ما تلاش می‌کنیم تا شکل‌گیری این آینده هر چه سریع‌تر امکان‌پذیر شود. این طرح برای اولین بار نیست که مطرح می‌شود و پیش از این هم در سال ۲۰۱۵ تسلا موتورز از طرح خود برای ربات اتصال دهنده پایانه شارژ به خودرو رونمایی کرده بود.

بعضی شرکت‌های خودروسازی نیز مسیر متفاوتی را برای تامین انرژی خودروهای الکتریکی در نظر گرفته‌اند، نظیر شارژ وایرلس خودروها بدون نیاز به توقف آنها در ایستگاه شارژ.

این دو شرکت در حال حاضر برنامه‌های دیگری نیز برای فناوری‌های خودروهای خودران دارند که جزئیات آنها را اعلام نکرده‌اند اما به گفته مقامات ارشد فولکس واگن هدف آنها امن‌تر و راحت‌تر کردن استفاده از خودروهای نسل‌های آینده خواهد بود.

کرده است که با یک شرکت آلمانی فعال در عرصه رباتیک به نام کوکا (Kuka) وارد همکاری شده است. در بیانیه فولکس واگن آمده است که هدف از این همکاری‌ها پیشبرد تحقیقات این شرکت برای گسترش همکاری‌های بین انسان و ربات است. یکی از پروژه‌هایی که از سوی این دو شرکت دنبال می‌شود توسعه ربات‌هایی است که بتوانند به صورت خودکار، خودرو را به پایانه‌های شارژ متصل کنند و نیازی به

پنجره ایرانیان: خودروهای الکتریکی فولکس واگن به زودی با ربات شارژ خواهند شد و نیازی به انجام کاری توسط راننده نخواهد بود.

به گزارش ایسنا، شرکت فولکس واگن همانند بسیاری از شرکت‌های فعال در عرصه خودرو، به عرصه خودروهای الکتریکی و خودران وارد شده است. این شرکت در طول این مسیر با شرکت‌های عرصه فناوری نظیر NVIDIA همکاری می‌کند و به‌تازگی اعلام

ساخت نخستین نیروگاه خورشیدی ۱۰۰ درصد بومی

بهربرداری کند تا این نیروگاه وارد مدار تولید برق شود. معاون برنامه‌ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه‌ای فارس در مورد نحوه خرید انرژی تولید شده توسط این نیروگاه خورشیدی می‌گوید: وزارت نیرو با عقد قرارداد خرید تضمینی ۲۰ ساله انرژی تولید شده این نیروگاه را خریداری و از این طریق ریسک سرمایه‌گذاری در این زمینه را کاهش می‌دهد.

به اعتقاد روغنیان استان فارس در زمره مناسب‌ترین ساختگاه‌های احداث نیروگاه‌های خورشیدی قرار دارد و در جذب سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و احداث نیروگاه‌های خورشیدی در سطح کشور پیشواز است به طوری که از سال ۹۴ تاکنون از طریق ۱۶ شرکت سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی از کشورهای آلمان، چین، ترکیه، چک تقاضای احداث نیروگاه‌های خورشیدی به میزان ۴۸۰ مگاوات کرده و مراحل مقدماتی احداث این نیروگاه‌ها در حال پیگیری است.

کارشناس تولیدات پراکنده شرکت برق منطقه‌ای فارس و مسئول پیگیری قراردادهای ساخت نیروگاه‌های خورشیدی در استان فارس، می‌گوید: علاوه بر دو نیروگاه خورشیدی که توسط شرکت تابا در شهرستان آباده و اقلید ساخته می‌شود یک نیروگاه ۱۰ مگاواتی دیگر در منطقه ویژه اقتصادی لامرد توسط شرکت «پترو فرایند چرخه» و دو نیروگاه ۱۰ مگاواتی دیگر نیز در شهرستان‌های خرامه و آباده توسط شرکت «منور فارس» ساخته می‌شود. وی با بیان اینکه همه این نیروگاه‌ها خورشیدی در زمینی به مساحت ۲۰ هکتار و با سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیارد تومانی ساخته می‌شود، می‌افزاید: زمین مورد نیاز هر ۵ پروژه تامین شده و با بهره‌برداری از این ۵ نیروگاه خورشیدی تحولی در استفاده از انرژی‌ها تجدیدپذیر در استان فارس ایجاد می‌شود.

نداشتن آلایندگی و دسترسی آسان و در دسترس بودن منابع متنوع و مختلف از جمله مزیت‌های مهم انرژی‌های تجدیدپذیر مانند انرژی خورشیدی، انرژی بادی، زیست توده (زباله‌های دارای منشأ زیستی) و غیره است، امید است که با سرعت گرفتن روند احداث نیروگاه‌های خورشیدی و بادی از ظرفیت‌های مغفول این حوزه برای توسعه استان فارس استفاده شود.

پنجره ایرانیان؛ نخستین و بزرگ‌ترین نیروگاه خورشیدی ۱۰۰ مگاواتی ساخت داخل در آباده ساخته می‌شود.

به گزارش خبرگزاری اقتصاد ایران، نخستین و بزرگ‌ترین نیروگاه خورشیدی ۱۰۰ مگاواتی ساخت داخل در آباده ساخته می‌شود پروژه‌ای که به گفته معاون شرکت برق منطقه‌ای فارس نخستین نیروگاه خورشیدی کشور است که با طراحی ۱۰۰ درصد ایرانی و با سرمایه‌گذاری داخلی ساخته می‌شود.

استان فارس با برخورداری از بیشترین ظرفیت جذب تابش انرژی خورشیدی به عنوان یکی از مستعدترین استان‌های کشور در ساخت نیروگاه‌های خورشیدی است. به گفته حمزه روغنیان، معاون برنامه‌ریزی شرکت برق منطقه‌ای فارس، در راستای اجرایی شدن سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، بهره‌گیری از نیروگاه خورشیدی در اولویت پروژه‌های صنعت برق است.

شهرستان آباده در شمال استان فارس به عنوان محل احداث نخستین و بزرگ‌ترین نیروگاه خورشیدی ۱۰۰ مگاواتی ساخت داخل تعیین شده و به گفته معاون برنامه‌ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه‌ای فارس در واقع این پروژه نخستین نیروگاه خورشیدی کشور است که با طراحی صد در صد ایرانی و بومی و با سرمایه‌گذاری داخلی ساخته می‌شود.

به گفته محمد رضا سلطانی، کارشناس تولیدات پراکنده شرکت برق منطقه‌ای فارس، شرکت تابا به عنوان سرمایه‌گذار داخلی ساخت این پروژه ۵۰ میلیارد تومانی را بر عهده گرفته است و علاوه بر این مسئولیت ساخت یک نیروگاه ۱۰ مگاواتی دیگر با همین میزان سرمایه را در اقلید بر عهده گرفته است که ساخت آن در ۳ ماه آینده کلید می‌خورد.

سلطانی می‌گوید: زمین ساخت این نیروگاه‌ها به مساحت ۲۰ هکتار از طریق منابع طبیعی و با همکاری معاونت اقتصادی استانداری فارس و ستاد سرمایه‌گذاری فارس تامین شده است و در حال حاضر شرکت تابا در حال فنس‌کشی و تسطیح زمین ساخت این نیروگاه در آباده است.

وی با بیان اینکه استان فارس تاکنون نیروگاه خورشیدی برای تولید برق نداشته است، می‌افزاید: شرکت تابا تعهد داده است که نیروگاه خورشیدی آباده را تا پایان سال ۹۶

🏗️ برج قاب دویی؛ نماد نقض قانون کپی رایت



پنجره ایرانیان؛ پروژه برج قاب دویی که یکی از بزرگترین پروژه‌های این شهر است با اتهام نقض کپی‌رایت روبه‌رو شده است.

به نقل از تکر، امارات متحده عربی در سال‌های اخیر به بهشتی برای معماران خلاق و انقلابی تبدیل شده است. دویی در حال حاضر میزبان بسیاری از عجایب ساخته دست بشری است، بزرگترین جزیره مصنوعی، بزرگترین مرکز خرید، برج بادبان شکل جمیرا برج العرب، پروژه جدید برج داینامیک، نخستین برج چرخشی و متحرک جهان و اکنون باید قاب دویی، یکی دیگر از عجایب جهان مدرن را به فهرست بناهای دیدنی دویی اضافه کنیم.

این برج شبیه یک قاب عکس غول پیکر با روکش طلاست. انتظار می‌رود با ساخت این برج، سالانه دو میلیون گردشگر جذب شوند. این قاب ۱۵۰ متری بخش دیگری از خط افق دیدنی شهر دویی را تکمیل می‌کند و حکم یک رصدخانه را دارد که نمای جذابی از دویی قدیم در شمال و دویی جدید در جنوب را به تصویر خواهد کشید. به جزء یک مسئله، معمار مکزیکی فرناندو دونیس ادعا می‌کند، ایده او به سرعت رفته است. دونیس می‌گوید، او در سال ۲۰۰۸ در رقابت بین‌المللی معماری آسانسور تیسن کروپ که به میزبانی شهرداری دویی برگزار شد، با طراحی مشابه برنده جایزه ۱۰۰ هزار دلاری رقابت شده است.

اما در کمال شگفتی، پس از اینکه او از امضای قرارداد سر باز زد، سال بعد از آن، ساخت و ساز قاب دویی شروع شد. دونیس می‌گوید، رقابت بسیار جذاب بود به این دلیل که توسط اتحادیه معماران بین‌المللی یونسکو تنظیم شده بود. یونسکو تاکنون از اظهار نظر در این مورد خودداری کرده است.

دونیس اذعان دارد، ساختمانی که امروز از بیابان‌های دویی سر به فلک کشیده، نسبت به طرح اصلی او تغییراتی داشته است. شهرداری دویی، طراحی پر زرق و برق‌تری برای قاب او در نظر گرفته است. اکنون کارگران در حال نصب روکش‌های استنلس استیل طلا در نمای بیرونی سازه هستند. اما دونیس باور دارد که ساختار اصلی سازه اساساً همان طرح اوست.

وکیل دونیس می‌گوید، شهرداری دویی هنوز هیچ پاسخی به ادعای نقض کپی‌رایت دونیس نداده‌اند. او می‌افزاید، تیم وکالت او از پیروزی دونیس مطمئن است.



تکمیل استخر صدف شکل در هنگ کنگ



پنجره ایرانیان؛ یک شرکت بریتانیایی، در یک مجموعه استخر شنا در شهر هنگ کنگ، از سقفی باز از جنس روی استفاده کرده تا چشم اندازی از خلیج را برای افراد فراهم آورد. به نقل از تکرا، این استخر با نمای مشخصه خود هم اکنون به عنوان مکانی مثلی شکل طراحی شده و چشم انداز بندرگاه ویکتوریا را در غرب منطقه سای وان در جزیره هنگ کنگ دارد. گفته شده که این مکان ورودی شهر کندی است و از شرق با تراموا و خودرو می‌توان وارد آن شد.

سقف صدف شکل سازه که در پنل‌هایی از جنس فلز روی پوشیده شده است، از عریض‌ترین قسمت آن به تدریج باریک می‌شود تا مانند دنباله‌ای به نظر برسد. منحنی دو سمت آن هم از طبقه بالایی کاهش می‌یابد.

شکل کم ارتفاع ساختمان هم برای حفظ چشم‌انداز بندرگاه از دید برج‌های پشت استخر در نظر گرفته شده است.

استخر شنای شهر کندی در دو فاز ساخته شد. فاز اول که در ماه می سال ۲۰۱۲ افتتاح شد، قسمت عریض سازه است؛ یعنی سقف باز استخر، که باریک‌های ۵۰ متری دارد و نمایی از آسمان را به نمایش می‌گذارد.

فاز دوم پروژه در ماه فوریه ۲۰۱۷ به پایان رسید و به آن جکوزی، و دو استخر سر پوشیده اضافه شد که طول این دو استخر ۵۰ و ۲۵ متر اندازه گرفته شده است. این‌ها در وسط ساختمان ساخته شده‌اند و یک پنجره طولانی، چشم اندازی از بندر را نشان می‌دهد. در قسمت باریک انتهایی، دنباله ساختمان نمایی شبیه سایبان از بالا دارد. مجموعه مثلی آفتاب گیر که در سقف ایجاد شده هم باعث ورود نور طبیعی به داخل می‌شود.

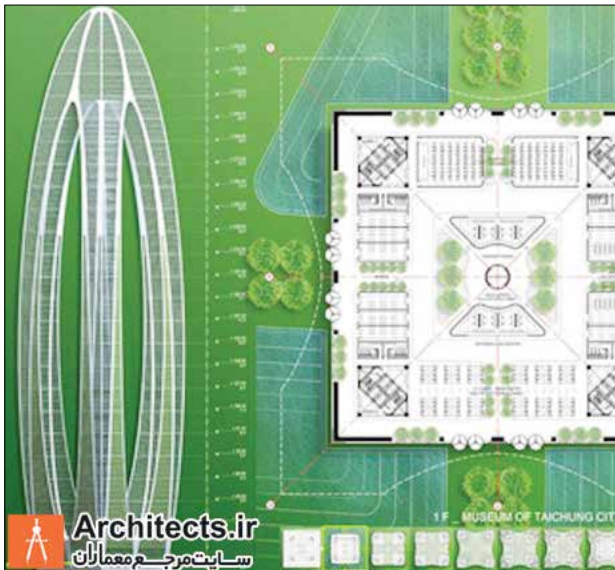


آسمان خراش بیونیک در تایوان

پنجره ایرانیان؛ یک آسمان خراش سازگار با طبیعت و بدون تولید آلاینده‌های زیست محیطی در تایوان طراحی شده است.

به نقل از وبسایت آرشیفتکت، معماری این آسمان خراش با رویکرد بیونیک و توسط شرکت معماری Vincent Callebaut پیشنهاد شده است. این پیشنهاد با هدف دستیابی به اهداف مطرح شده در طرح تفصیلی شهر تایچونگ مطرح شده است. معماری پایدار آسمان خراش دربردارنده ۹ شاخص پایداری است و از نظر فرم نیز در هماهنگی کامل با سایت مناطق مسکونی اطراف دارد.

به کمک طراحی باغ‌های سبز عمودی، نماهای زنده و سبز و ملاحظات جهت ایجاد تعامل بین انسان‌ها و محیط زیست معماری این برج کاملاً با پارک و زمین‌های سرسبز اطراف آمیخته شده است. برای تامین انرژی برج، از انرژی‌های باد و خورشید استفاده می‌شود و استفاده از تکنولوژی‌های جدید زیستی، باعث شده تا حداکثر استفاده از این انرژی‌ها شود. بدین ترتیب برج ۱۰۰ درصد انرژی مصرفی خود را تولید می‌کند، در عین حال دی اکسید کربن نیز تولید نمی‌کند. این برج به محض ساخته شدن به نشانه پایدار شاخصی در شهر تایچونگ تبدیل خواهد شد.



ترکیب طبیعت و شهرنشینی

پنجره ایرانیان؛ یک مجتمع تجاری با ایده ترکیب طبیعت و زندگی شهری در بانکوک طراحی شد.

به نقل از وبسایت آرشیفتکت، طراحی و معماری این مجتمع تجاری توسط شرکت lesser architecture در شهر بانکوک صورت گرفت. ایده اصلی طرح بر مبنای ترکیب طبیعت و زندگی شهری شکل گرفت. در این پروژه صفحه کف هر طبقه با طبقه دیگر متفاوت است و صفحات بیرون زده امکان ایجاد تراسی به دور هر طبقه را به وجود آورده است.

در این تراس‌ها می‌توان گل و گیاه کاشت و باغ‌هایی را به وجود آورد. این ساختار منحنی چیدمان داخلی را تحت تاثیر قرار داد. بدین صورت که در داخل، تمام طبقات از طریق آتریومی منحنی به هم مرتبط می‌شوند و سیرکولاسیون داخل در دور این آتریوم شکل می‌گیرد.



طراحی داخلی کافه کتاب



پنجره ایرانیان؛ طراحی داخلی یک کافه کتاب در کلمبیا به صورت زیبا و کارآمدی صورت گرفته است.

به نقل از وبسایت آرشیکتک، طراحی داخلی کافه کتاب توسط شرکت Plasma Nodo انجام شده و در شهر مدلین، کلمبیا قرار دارد. برای قسمت کتاب خواندن فضاهای سر پوشیده شش ضلعی طراحی کرده اند، طراحی داخلی با چوب، به عنوان متریا ل اصلی این کافه کتاب را شاخص کرده، از تایل های چوبی روشن استفاده شده تا نور کافی برای کتاب خواندن وجود داشته باشد.

یکی از دیوارهای این کافه، دیوار سبز است و بدین گونه به وسیله تلفیق فضای سبز با متریا ل چوب در طراحی داخلی کافه کتاب، با شرایط طبیعی منطقه سازگار شده است. با استفاده از رنگ های شاد در بعضی اشیاء، طراحی و دکوراسیون داخلی کافی شاپ پویا و زنده شده و فضای مناسبی برای مخاطبان این گونه فضاها می باشد.

طراحی ساختمانی بیمارستان کودکان فیلادلفیا

پنجره ایرانیان؛ ساختمان یک بیمارستان کودکان در فیلادلفیا به گونه‌ای طراحی شده است که فضایی نشاط‌آور را برای بیماران خود مهیا ساخته است. به نقل از وبسایت آرشیو، شرکت معماری Pelli Clarke Pelli این ساختمان ۱۲ طبقه را برای بیمارستان کودکان فیلادلفیا طراحی کرده است. فضاهای بیمارستانی اغلب بسیار خسته‌کننده و ملال‌آور هستند اما هدف اصلی این پروژه ایجاد فضایی نشاط‌آور برای بیماران است که در آن خانواده‌ها و بیماران کاملاً با یکدیگر تعامل دارند. سیرکولاسیون داخلی این ساختمان به گونه‌ای انجام شده که حرکت در فضا بسیار ساده است. در طراحی داخلی فضاهای بازی، یادگیری و انتظار کودکان از رنگ‌های شاد استفاده شده است. بر روی بام این بیمارستان فضاهای باز و سبزی برای بازی کودکان طراحی شده است. پروژه بخشی از طرح توسعه بیمارستان است به همین دلیل به گونه‌ای طراحی شده که صرفاً عملکرد درمانی نداشته باشد و بتوان از آن به عنوان فضای اداری و پژوهشی استفاده کرد.



طراحی منظر محوطه مهد کودک Yutaka

پنجره ایرانیان؛ یک شرکت معماری، با الهام از ریشه‌یابی واژه کیندرگارتن، مهد کودک را در میان سه باغ زیبا طراحی کرده است.

به نقل از وبسایت آرشیوتکت، معماری منظر محوطه این مهد کودک را شرکت sugawaradaisuke انجام داده است. این شرکت معماری با توجه به فلسفه بازی و نقش آن در پرورش رشد و خلاقیت ذهن کودکان طراحی منظر را انجام داد. طراحان برای طراحی، کلمه Kindegarten به معنی مهد کودک، را ریشه‌یابی کردند و فهمیدند این کلمه در اصل Children's garden به معنی باغ بچه‌ها بوده است.

طراحان برای تداعی مفهوم باغ بچه‌ها تصمیم گرفتند که مجموعه‌ای از ۳ باغ را در محوطه طراحی کنند.

۳ باغ گفته شده هر یک دارای میلمان و وسایل متفاوتی هستند. نام این باغ‌ها به ترتیب مقابل است: "باغ جنب و جوش"، "باغ سکوت" و "باغ مسقف". این باغ‌ها به گونه‌ای منسجم در سایت قرار گرفته‌اند و تمام کودکان با هر سنی می‌توانند از آنها استفاده کنند. در باغ مسقف استفاده از پارتیشن‌هایی شبیه به کوه در داخل باعث افزایش شور و هیجان در بچه‌ها می‌شود.

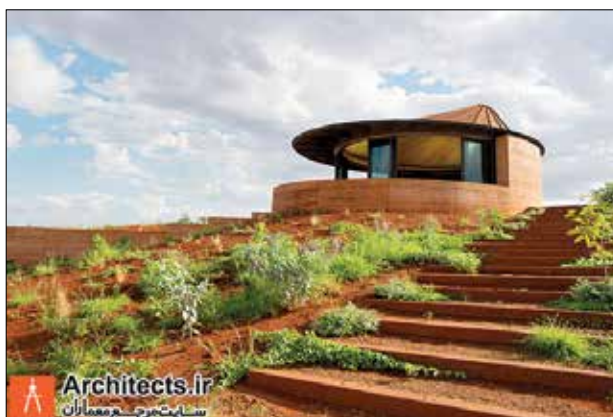


طراحی و معماری ۱۲ خانه زیر شیب زمین



پنجره ایرانیان؛ در استرالیا ۱۲ خانه مسکونی در زیر شیب طبیعی زمین ساخته شدند. به نقل از وبسایت آرشیو، یک شرکت معماری برای یک دامداری در قسمت شمال غربی استرالیا ۱۲ خانه مسکونی به طول ۲۳۰ متر در زیر قسمتی از سایت که شیب طبیعی دارد، طراحی کرده است. طراحی و معماری ساختمان‌ها به شکل کُرو زیر زمین شنی و رسی منطقه قرار گرفته‌اند.

لایه‌ای از زمین به ضخامت ۴۵۰ میلی‌متر که به عنوان سقف روی ساختمان‌ها قرار گرفته، سیستم حرارتی خوبی را ایجاد کرده و به این ترتیب با آنکه در اقلیم نیمه گرمسیری هستند ولی فضای داخل ساختمان‌ها خنک باقی می‌ماند. به عنوان مترئال غالب، از شن و خاک رس و آهن که در خود سایت هم فراوان هست استفاده کردند. با این کانسپت طراحی و مترئال‌هایی که انتخاب شده هوای ساختمان‌ها خنک و مناسب است.



معماری و طراحی آسمان خراشی در نیویورک



پنجره ایرانیان؛ آسمان خراشی به ارتفاع ۳۲۰ متر در نیویورک با نمایی چشمگیر طراحی شده است.

به نقل از وبسایت آرشیوکت، معماری آسمان خراش 53W53 توسط ژان نول انجام شده است. ارتفاع این آسمان خراش ۳۲۰ متر است و از نظر ابعاد و مقیاس مشابه آسمان خراش کرایسلر می‌باشد. نمای چشمگیر ساختمان دارای سطوح مخروطی است به گونه‌ای که حجمی متمایز را در خط آسمان شهر نیویورک ایجاد کرده است.

سازه این آسمان خراش دارای الگویی زاویه‌دار است و به صورت آشکار طراحی شده به گونه‌ای که ساکنان تمام ۱۳۹ واحد مسکونی برج قادر به دیدن آن هستند. معماری داخلی این آسمان خراش نیز به شکل فوق العاده‌ای طراحی شده است. در این برج مسکونی با آپارتمان‌های متنوعی از یک خوابه گرفته تا دوبلکس روبه‌رو می‌شویم. طراحی آپارتمان‌ها کاملاً لوکس می‌باشد برج دارای نگهبان‌ها و دربان‌های ۲۴ ساعته است و سالی برای برگزاری مراسم رسمی دارد. طراحی باغ‌های عمودی، مرکز سلامت، سونا، استخر، کتابخانه، زمین بازی بچه‌ها، سالن گلف و خدماتی برای نگهداری حیوانات خانگی از دیگر ویژگی‌های این آسمان خراش مسکونی است.



معماری و طراحی کلبه‌ای در دل جنگل

پنجره ایرانیان؛ کلبه‌ای با تلفیق خانه‌باغ و گلخانه در فنلاند طراحی شده است که به راحتی می‌توان فضاهایی بدن افزود یا از آن کم کرد.

به نقل از وبسایت آرشیکت، معماری این کلبه تلفیقی از خانه‌باغ و گلخانه است. شاید بسیاری تجربه گذراندن شبی را در خانه باغ داشته باشند. علاوه بر تفریح، از این کلبه می‌توان جهت نگهداری اسباب و وسایل باغبانی نیز استفاده کرد. معماری این کلبه سبزی حاصل همکاری بلندمدت طراحان و باغبانان بوده است.

این کلبه از قطعات پیش ساخته با دو سازه مختلف ساخته شده است، از ساختاری مدولار برخوردار است، به آسانی سر هم می‌شود و به آسانی می‌توان فضاهایی به آن اضافه یا کم کرد. و به گونه‌ای طراحی شده که برای نصب در هر باغی مناسب باشد. مصالح آن کاج فنلاندی و شیشه نشکن است.



گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از بیستمین نمایشگاه صنعت ساختمان مشهد

اشاره

بیستمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان (معماری و عمران) و صنایع سرمایه‌گذاری و گرمایشی مشهد از ۱۹ تا ۲۳ تیرماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی استان خراسان رضوی برگزار شد. در این نمایشگاه شرکت‌های مختلف تولیدی داخلی و بین‌المللی، محصولات خود را به مدت ۵ روز در بخش‌های مختلف صنعت ساختمان در معرض دید علاقه‌مندان و فعالان صنعت ساختمان قرار دادند. هرچند استقبال از این نمایشگاه از سوی صنعت در و پنجره چندان چشمگیر نبود با این حال چندین شرکت فعال صنعت در و پنجره نیز در این نمایشگاه حضور داشته و آخرین دستاوردها و محصولات خود را عرضه کردند. گروه خبری نشریه پنجره ایرانیان مانند همیشه وظیفه خود دانست تا با حضور در این نمایشگاه گزارشی از روند برپایی نمایشگاه و کم و کیف حضور شرکت‌های مرتبط با صنعت در و پنجره تهیه کند که مشروح این گزارش و گفتگو با مشارکت‌کنندگان را در ادامه با هم می‌خوانیم.

پرسش‌هایی که مشارکت‌کنندگان به آن‌ها پاسخ گفتند:

۱- لطفاً شرکت و زمینه فعالیتان را معرفی کنید؟ آیا محصول جدیدی در این نمایشگاه داشتید؟

۲- دو نمایشگاه امسال را از نظر میزان استقبال بازدیدکنندگان چگونه ارزیابی می‌کنید؟

۳- آیا از نحوه اجرای نمایشگاه و مدیریت مجری برگزارکننده راضی بودید؟

۴- در حال حاضر بزرگ‌ترین مشکل صنعت در و پنجره را چه عاملی می‌دانید؟

مهمین پورمند | نوین پنجره مارلیک



۱- شرکت نوین پنجره مارلیک در زمینه تولید در و پنجره و نماهای آلومینیومی فعالیت می‌کند. محصول جدید ما در نمایشگاه امسال نوعی نمای اسکای لایت است که توسط همکاران خودمان در بخش طراحی شرکت طراحی شده و

در یکی از هتل‌های مشهد هم مورد استفاده قرار گرفته است.

۲- نمایشگاه امسال هم از لحاظ میزان استقبال بازدیدکننده و هم تعداد مشارکت‌کننده از نمایشگاه‌های قبل ضعیف‌تر بود. اگرچه وضعیت رکود اقتصادی و شرایط بازار در این اتفاق موثر است اما نحوه برخورد و مدیریت برگزارکننده نمایشگاه هم به صورتی است که کم کم ما را از شرکت در نمایشگاه‌های بعدی منصرف می‌کند.

۳- ما از نحوه مدیریت و اجرای نمایشگاه اصلاً راضی نیستیم. میزان تبلیغات و اطلاع‌رسانی نمایشگاه در سطح شهر بسیار ضعیف بود و سایر خدمات داخل نمایشگاه هم ضعیف است. به عنوان مثال ما تا لحظه‌ای که برای اجرای دکور و تجهیز غرفه به نمایشگاه آمدیم از تغییر محل غرفه‌مان که مجری نمایشگاه انجام داده بود اطلاع نداشتیم و بر مبنای نقشه‌ای که قبلاً به ما داده و جای دیگری را مشخص کرده بودند فضاییمان را طراحی کرده بودیم. متأسفانه این تغییر و جابه‌جایی مشکلات فراوانی برای ما به وجود آورد و ما مجبور شدیم برای طراحی و ساخت ماکت برای فضای جدید نیروهایمان را یک‌شبه تا صبح در کارخانه نگهداریم.

۴- مشکل اصلی که وجود دارد منحصر به صنعت در و پنجره نیست و به رکود اقتصادی حاکم بر بازار برمی‌گردد ولی وجود کارگاه‌ها و محصولات مختلف و به نوعی تعدد رقبا شاید یکی از مسائلی باشد که مشکلاتی را در بازار به وجود آورده و توان تشخیص کالای خوب و بد را برای مشتری سخت کرده است.





علی اکبری | بهار صنعت

۱- شرکت بهار صنعت در زمینه فروش انواع یراق آلات و پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم ترمال بریک فعالیت می کند. بهار صنعت نمایندگی ویستااست در خراسان شمالی و رضوی و نمایندگی سیندر در سه استان خراسان را نیز در اختیار دارد. محصول جدید ما در این نمایشگاه توری پلیسه بود.

۲- میزان استقبال از نمایشگاه نسبتاً ضعیف بود چون تبلیغات نمایشگاهی دلچسب هیچ کس نبود. ما خودمان بسیاری از مشتریانمان را برای حضور در نمایشگاه دعوت کردیم.

۳- مدیریت نمایشگاه و ارائه خدمات در داخل نمایشگاه خوب بود و همکاری خوبی با ما داشتند. هرچند قیمت ها کمی بالا است و نحوه تبلیغات بیرونی نمایشگاه ضعیف بود ولی نحوه اجرا و مدیریت نمایشگاه مشکلی نداشت.

۴- عدم نظارت ارگان هایی مانند اتحادیه ها، انجمن ها و سندیکاها از عمده ترین مشکلات صنعت در و پنجره در حال حاضر است. عدم نظارت و کنترل واحدهای کوچک و زیر پلهای که تعدادشان روز به روز در این صنعت بیشتر شده است باعث شده تا قیمت های پایین این کارگاه ها که به واسطه پایین بودن هزینه هایشان و استفاده از مواد و فرایند تولید بی کیفیت است شرایط رقابت را برای شرکت های بزرگ که هزینه های سنگینی متحمل شده اند سخت تر کنند. ضمن این که مالیات و دارایی هم بیشتر سراغ ما می آیند و به این کارگاه ها کاری ندارند.



آرش رحمتیان | بنیان صنعت بارثاوا

۱- شرکت بنیان صنعت بارثاوا از سال ۱۳۸۵ در زمینه تولید در و پنجره های دوجداره یو.پی.وی.سی فعالیتش را آغاز کرد. این شرکت از سال ۸۹ ساخت در و پنجره های آلومینیومی و از سال ۹۱ نیز نماهای کرتین وال را به سبد کالایی خود اضافه کرده است. مقاطع هیدن و نت و پنجره های لیفت اند اسلاید و سیستم های منوریل از جمله محصولات جدید ما در نمایشگاه امسال است.

۲- با توجه به رکودی که در بازار و بخش مسکن وجود دارد میزان استقبال مانند سال های گذشته نبود و حجم نمایشگاه از نظر تعداد غرفه ها هم موید این نکته است که شرکت های زیادی در نمایشگاه شرکت نکرده اند.

۳- نمایشگاه امسال نسبت به سال های قبل منظم تر برگزار شده و همکاری بیشتری از سوی مجری نمایشگاه با غرفه داران صورت گرفته است ولی از لحاظ تبلیغات همچنان ضعف های مفراطی وجود دارد و با وجود پتانسیل های بالایی که شهر مشهد دارد از این ظرفیت ها کمتر استفاده شده است. نکته دیگری که لازم است به آن اشاره کنم بحث زمان برگزاری نمایشگاه است که متأسفانه وقت مناسبی نیست و با وجود تذکرات مکرر ما و برخی همکاران، همچنان تغییری نکرده است. تمامی نمایشگاه های مطرح دنیا از ساعت ۹ صبح تا ۵ بعد از ظهر برگزار می شوند و زمان مناسب نمایشگاه های تخصصی هم همین ساعت است ولی نمایشگاه های ما در ساعاتی برگزار می شود که باعث می شود بخش عمده ای از بازدیدکنندگان تخصصی نباشند و برای بازدید عمومی و به نوعی تفریح به نمایشگاه مراجعه کنند.

۴- به دلیل وجود محصولات بی کیفیت و مونتاژهای غیراستانداردی که برخی کارگاه های زیرپلهای به بازار عرضه کرده اند، دید و نظر بسیاری از طراحان، معماران و مردم نسبت به محصولات یو.پی.وی.سی منفی شده است. اگر نظارت بیشتری بر این کار صورت گیرد و از تولید و عرضه محصولات بی کیفیت جلوگیری شود نگاه بازار از آلومینیوم و سایر مواد مجدداً به سوی یو.پی.وی.سی به دلیل قابلیت ها و مزایای فراوانی که دارد برمی گردد.





مجید اکبری | نواندیشان

۱- شرکت نواندیشان در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم با پروفیل ویستا بیست و سیندژ فعالیت می‌کند.

۲- میزان استقبال از نمایشگاه مانند سال‌های گذشته

نیست و بسیار ضعیف‌تر شده است چون تعداد مراجعینی که مشتری واقعی باشند و برای خرید آمده باشند کم شده است.

۳- خدمات نمایشگاه نسبتاً خوب بود و ما مشکل خاصی نداشتیم، البته نقاط ضعفی وجود دارد ولی عمده‌ترین این موارد بحث تبلیغات است که در این مورد بسیار ضعیف عمل کرده‌اند.

۴- متأسفانه در صنعت در و پنجره از تولیدکنندگان و نحوه تولید تا نحوه فروش و خدمات پس از فروش، ارگان مشخصی که بر این فعالیت‌ها نظارت داشته باشد وجود ندارد. این کار در بلندمدت باعث می‌شود به تمامی بخش‌ها ضربه وارد شود و همه فعالان این صنعت از این قضیه متضرر شوند چراکه ورود محصولات بی‌کیفیت باعث بدنام شدن صنف و بی‌اعتمادی مردم می‌شود.



حمید شاملو | نوین پنجره مشهد

۱- شرکت نوین پنجره مشهد مدت ۱۰ سال است در زمینه تولید در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی با پروفیل وین تک فعالیت می‌کند. مدت دو سال است که تولید در و پنجره‌های آلومینیومی ترمال بریک و سیستم‌های نمای شیشه‌ای و خشک را نیز به فعالیت‌هایمان اضافه کردیم.

۲- استقبال از نمایشگاه اجمالا خوب بود و ما در مجموع راضی بودیم.

۳- چون ما از ۴ ماه قبل برای نمایشگاه پیش‌بینی و برنامه‌ریزی کرده بودیم و با همکاری خوبی که مدیریت و مجری نمایشگاه با ما داشت مشکل خاصی برای اجرای نمایشگاه نداشتیم و کارها به‌خوبی پیش رفت که همین‌جا از همه این عزیزان تشکر و قدردانی می‌کنم.

۴- مشکل عمده‌ای که در صنعت در و پنجره وجود دارد بحث نظارت بر نحوه تولید و گواهی‌نامه‌هایی است که برای محصولات صادر می‌شود. متأسفانه کارگاه‌های زیادی وجود دارند که هیچ‌گونه نظارتی بر آنها صورت نمی‌گیرد و با تولید و عرضه کالای بی‌کیفیت تاثیر مخربی بر وضعیت بازار گذاشته‌اند. شرکت وین تک برنامه‌ای برای بازرسی و نظارت بر نحوه تولید کارگاه‌هایش ترتیب داده که می‌تواند الگوی خوبی برای این صنعت باشد تا به این شکل از تولید و عرضه محصولات بی‌کیفیت و غیراستاندارد جلوگیری شود.



رضا محمدی | نگین فرم خاوران

۱- شرکت نگین فرم خاوران در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی و شیشه دوجداره فعالیت می‌کند. درهای اتاقی با پروفیل ویستا بیست محصول جدید ما در نمایشگاه امسال است که توسط نیروهای خودمان طراحی و اجرا شده است.

۲- میزان استقبال بازدیدکنندگان از نمایشگاه امسال متوسط بود.

۳- نحوه مدیریت و اجرای نمایشگاه هرسال از سال قبل ضعیف‌تر می‌شود به گونه‌ای که هیچ خدمات جدیدی ارائه نمی‌شود و تنها قیمت‌ها افزایش پیدا می‌کند. تبلیغات و اطلاع‌رسانی در سطح شهر هم خیلی ضعیف بود.

۴- اولین مشکلی که ما در این صنعت داریم این است که هیچ استاندارد برای این صنف تدوین نشده است و نظارتی هم بر فعالیت کارگاه‌های تولید در و پنجره صورت نمی‌گیرد. مشکل دیگر، عدم وجود سندیکا و اتحادیه‌ای است که ضمن نظارت بر فعالیت‌های صنف برای رفع مشکلات آن تلاش کند.



جواد سعادت منش | پنجره عایق پردیس



۱- شرکت پنجره عایق پردیس از سال ۱۳۸۶ در زمینه تولید در و پنجره یو.وی.سی و شیشه‌های دوجداره فعالیت می‌کند. یراق دوحالته ایرانی با برند GSA از جمله محصولات جدید ما در نمایشگاه امسال مشهود است.

۲- میزان بازدهیها نسبت به سال‌های گذشته (مثلا سال‌های ۸۸ تا ۹۰) بسیار کمتر است هرچند این نمایشگاه نسبت به نمایشگاه آبان ماه سال گذشته، زمان بهتری دارد و از طرف شرکت‌ها نیز استقبال بیشتری از آن می‌شود.

۳- تبلیغات و اطلاع‌رسانی نمایشگاه در سطح شهر خوب بود و در نقاط زیادی از سطح شهر بیلборدهای نمایشگاه وجود داشت هرچند می‌شد از سایر ابزارها مانند صداوسیما و رسانه‌های جمعی هم برای این کار استفاده کرد. مدیریت نمایشگاه هم خوب بود و ما راضی بودیم.

۴- صنعت در و پنجره زیرمجموعه و تحت تاثیر مستقیم صنعت ساختمان است و رکودی که چندین سال است در صنعت ساختمان وجود دارد بر صنعت در و پنجره هم تاثیر گذاشته و باعث مشکلات زیادی برای همکاران ما شده است. این موضوع هم به سیاست‌گذاری‌های کلان اقتصادی مملکت برمی‌گردد و برای رفع آن باید در سیاست‌های اقتصادی کشور بازنگری شود.



صدرا وفادار | آرمان گستران



۱- شرکت آرمان گستران در زمینه توزیع و فروش پروفیل، یراق‌آلات و گالوانیزه در و پنجره‌های یو.وی.سی فعالیت می‌کند و نمایندگی پروفیل نوواوینا را نیز در اختیار دارد. محصول جدید ما پروفیل نوواوینا است که به‌تازگی وارد بازار مشهود شده است.

۲- میزان استقبال از غرفه ما نسبتا خوب بود و ما راضی بودیم.

۳- نحوه برگزاری نمایشگاه متوسط بود و تغییر محسوسی نسبت به سال‌های قبل نداشت و ما نسبتا راضی بودیم.

۴- عدم مسئولیت‌پذیری برخی تولیدکنندگان و کیفیت پایین محصولاتشان تاثیر بدی بر روی بازار گذاشته است.



محمد پروانه | سی فور خراسان



۱- به‌عنوان عاملیت فروش پروفیل سی فور در استان خراسان رضوی فعالیت می‌کنیم.

۲- استقبال از نمایشگاه امسال نسبت به سال‌های قبل کمتر بود حالا به دلیل ضعف تبلیغات بوده یا رکود بازار من نمی‌دانم.

۳- نحوه برخورد عوامل اجرایی و مدیریت نمایشگاه با مشارکت‌کنندگان بسیار بد و دور از انتظار بود. اینجا نه تنها هیچ خدماتی ارائه نمی‌دهند بلکه هرکسی برای خودش رئیس است؛ نگاهی یک حرف می‌زند، نطافتچی یک حرف می‌زند ولی کسی جوابگوی مشکلات و خواسته‌های ما نیست.

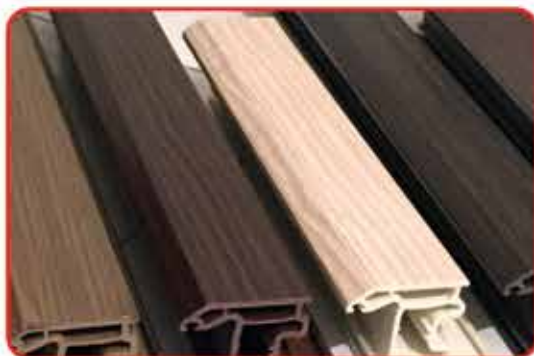
۴- بزرگ‌ترین مشکل صنعت ما این است که هرکسی با هر سابقه و توانایی وارد این صنف شده است و حتی شرکت‌هایی که یک‌زمانی برای دادن یک شاخه پروفیل اول باید شرکت را بررسی می‌کردند و شرایط سخت‌گیرانه‌ای داشتند و در صورت تایید به آن شرکت جنس می‌دادند الان ندیده و نشناخته به هر کارگاه کوچک زیر پله‌ای هم جنس می‌دهند. بازار در و پنجره یو.وی.سی اشباع شده است و وجود شرکت‌های زیرپله‌ای نیز توازن و رقابت سالم را به هم زده است.





پروفیل MAVI

- بالاترین کیفیت در پروفیل UPVC با دیوارهای ۳ میلی متری
- قیمت رقابتی با بهره‌وری در تولید پروفیل



ایرانیان

پنجره

نشریه پنجره ایرانیان

نخستین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

وین‌تک؛ فراتر از مرزهای استاندارد ۹۲

دفتر مرکزی پراتیک در تهران افتتاح شد ۹۸

گردهمایی بست ویژن در مشهد برگزار شد .. ۱۰۱

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل شرکت
پرسیا پروفیل ۱۰۴

شرکت صنایع آلومرول نوین واحد نمونه صنعتی
کشور در سال ۹۶ ۱۰۷

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل
ماشین‌سازی و خم‌کاری ذوالقدر؛ ۱۱۰

رابط وین، سبد کامل محصولات در و پنجره ... ۱۱۲



پنجره سام آریا

WINDOW & FACADE

پروفیل آلومینیوم و نمای شیشه‌ای



Ponzio

made in ITALY

elumatec



دین‌سازان

۲۲ ۰۴ ۶۳ ۳۱



گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از آزمایشگاه کنترل کیفیت وین تک:

وین تک؛ فراتر از مرزهای استاندارد

تیرماه ۹۶ گروه خبری پنجره ایرانیان برای دومین بار در چهار ماه گذشته مهمان شرکت آدوپن پلاستیک پرشین بود. بازدید پیشین پنجره ایرانیان در اسفندماه گذشته انجام و گزارش تفصیلی آن در شماره ۱۱۵ نشریه منتشر شد. در آن گزارش بخش‌های مختلف کارخانه عظیم وین تک مورد بازدید قرار گرفت و گزارش تصویری آن همراه با توضیحات مدیران ارشد این مجموعه از نظر خوانندگان ارجمند نشریه گذشت. یکی از بخش‌هایی که به طور کامل مورد بازدید قرار گرفت بخش آزمایشگاه کنترل کیفیت وین تک بود. این بار گروه خبری پنجره ایرانیان به مناسبت موفقیت وین تک در کسب «نشان کیفیت رال» از موسسه رال آلمان برای محصولات تولیدی شرکت وین تک و همچنین ارتقای آزمایشگاه خود، به طور کامل مهمان این بخش و مدیریت کوشا و خلاق آن، خانم مهندس زینب مظفری بود. در ادامه نگاهی می‌اندازیم بر دستاوردهای نوین شرکت آدوپن پلاستیک پرشین:



Das Kunststoff-Zentrum SKZ

Test report no: 121048/17-1

Client: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
No. 42, Asia 2 St.
Foreign Investment Industrial Zone
20th Km Tabriz - Soufian Rd.
TABRIZ, IRAN

Production plant: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
TABRIZ, IRAN

Testing: Initial type test (profiles)

Product: Window profiles according to the Technical Appendix
"Section F" of RAL-GZ 716, Part 1,
Issue December 2013

System: WNTTECH

Wall thickness class: class A

Formulation: CWF-091

Base of stabilization: CaZn

Producer of mixture: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
TABRIZ, IRAN

Profile description: FRAME PROFILE ADOPIEN-640-01

Receipt of samples: 2017-04-04

Letter GKFP: ---

Result: The requirements are met.

The test report comprises 2 pages.

Würzburg, 2017-05-12
Rakim

I.V. Dr. Anton Zahn
Dr. Anton Zahn

I.A. Wolfgang Ries
Wolfgang Ries

The original language of the report is German. In case of doubt, the German version is obligatory.

SKZ - Kunststoff-Zentrum
Am Industriepark 1
97082 Würzburg
Tel: +49 (0) 931 300-1
Fax: +49 (0) 931 300-123
E-Mail: info@skz.de
www.skz.de

DAKKS
Dachverband
für
Kunststoff
Technik
e.V.

وین تک موفق به دریافت گواهینامه رال آلمان شد

موسسه RAL یکی از مطرح‌ترین، شایسته‌ترین و شناخته‌شده‌ترین موسسات کیفیتی در دنیاست، که با هدف بررسی شرایط فنی و کیفی و نظارت بر روند تولید بسیاری از محصولات صنعتی تاسیس گردیده است.

یکی از گواهینامه‌هایی که تولیدکنندگان پروفیل‌های یو.پی.یو.سی می‌توانند دریافت کنند، نشان کیفیت رال است که برای سیستم‌های پروفیل پنجره به شرکت‌هایی ارائه می‌شود که مطابق مقررات «GKFP» فعالیت کرده و از لحاظ استحکام و کیفیت در محدوده استاندارد RAL GZ-716 باشند.

شرکت وین تک در سایه درایت، آگاهی مدیرعاملی توانمند و به مدد روحیه کارگروهي پرسنل و همکاری آنها با یکدیگر، با فراهم آوردن تمهیدات لازم، زمینه را برای انجام اقدامات مورد نیاز جهت پیاده‌سازی و استقرار الزامات RAL GZ-716 فراهم آورد؛ که یکی از مهمترین استانداردهای تضمین‌کننده کیفیت پروفیل‌های تولیدی در سطح دنیاست.

در ابتدا نمونه‌برداری از محصولات تولیدی شرکت وین تک انجام شد و جهت آزمون به موسسه SKZ که یکی از بزرگترین موسسات تحقیقاتی و آزمایشگاهی و ممیزی کیفیت در دنیاست و در آلمان واقع است، ارسال گردید. همزمان با انجام آزمون‌ها مطابق استاندارد RAL GZ-716، کارشناس

فنی و ممیز SKZ با حضور در محل شرکت وین تک از مرحله ورود مواد اولیه به شرکت، میکسر، فرایند تولید، کنترل کیفی حین تولید، آزمایشگاه، بسته‌بندی، انبار و هر آنچه که بر کیفیت محصول تولیدی می‌تواند موثر واقع شود بازدید کرده و بازرسی به عمل آورد. آزمون‌ها در آزمایشگاه موسسه SKZ با هدف بررسی خصوصیات مواد اولیه و همچنین محصول تولیدی (پروفیل‌های یو.پی.یو.سی) انجام گردید که گواهینامه‌های صادره از SKZ بیانگر این است که کلیه آزمون‌ها محدوده‌های تعریف شده در استاندارد RAL GZ-716 را پوشش داده‌اند. و به این ترتیب وین تک موفق به کسب نشان کیفیت رال از موسسه بین‌المللی رال آلمان گردید که موبد کیفیت بالای محصولات تولیدی وین تک می‌باشد. همچنین لازم به ذکر است که یکی از اهداف شرکت وین تک اخذ نشان کیفیت رال برای پروفیل‌های لمینت شده تولیدی شرکت می‌باشد که در حال پیاده‌سازی الزامات استاندارد RAL GZ-716 آلمان برای این محصولات می‌باشد. آنچنان که پیشرفت‌های روزافزون مجموعه وین تک نشان داده است، این مجموعه با عزمی راسخ در راستای اعتلای کیفیت محصولات تولیدی وین تک در حال گام برداشتن است و بدون تردید در آینده نیز شاهد موفقیت‌های چشمگیر این مجموعه تولیدی موفق کشورمان خواهیم بود.

Das Kunststoff-Zentrum SKZ

Test report no: 121048/17-1

Client: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
No. 42, Asia 2 St.
Foreign Investment Industrial Zone
20th Km Tabriz - Soufian Rd.
TABRIZ, IRAN

Production plant: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
TABRIZ, IRAN

Testing: Initial type test (profiles)

Product: Window profiles according to the Technical Appendix
"Section F" of RAL-GZ 716, Part 1,
Issue December 2013

System: WNTTECH

Wall thickness class: class A

Formulation: CWF-091

Base of stabilization: CaZn

Producer of mixture: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
TABRIZ, IRAN

Profile description: MALJON PROFILE ADOPIEN-640-02

Receipt of samples: 2017-04-04

Letter GKFP: ---

Result: The requirements are met.

The test report comprises 2 pages.

Würzburg, 2017-05-12
Rakim

I.V. Dr. Anton Zahn
Dr. Anton Zahn

I.A. Wolfgang Ries
Wolfgang Ries

The original language of the report is German. In case of doubt, the German version is obligatory.

SKZ - Kunststoff-Zentrum
Am Industriepark 1
97082 Würzburg
Tel: +49 (0) 931 300-1
Fax: +49 (0) 931 300-123
E-Mail: info@skz.de
www.skz.de

DAKKS
Dachverband
für
Kunststoff
Technik
e.V.

Das Kunststoff-Zentrum SKZ

Test report no: 121048/17-1

Client: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
No. 42, Asia 2 St.
Foreign Investment Industrial Zone
20th Km Tabriz - Soufian Rd.
TABRIZ, IRAN

Production plant: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
TABRIZ, IRAN

Order: Testing of the internal characteristics according to
Technical annex "Section F" of RAL-GZ 716 (Issue
December 2013), test A-2.1.1, on window profiles made
of PVC-U

Letter of: 2017-03-08 by: Mr. Raza Rezaei-Nasiri

Sample receipt: 2017-04-04

Test period: 2017-04-08 to 2017-04-18

The test report comprises 2 pages.

Würzburg, 2017-04-26
Rakim

I.V. Dr. Anton Zahn
Dr. Anton Zahn

I.A. Wolfgang Ries
Wolfgang Ries

The original language of the report is German. In case of doubt, the German version is obligatory.

SKZ - Kunststoff-Zentrum
Am Industriepark 1
97082 Würzburg
Tel: +49 (0) 931 300-1
Fax: +49 (0) 931 300-123
E-Mail: info@skz.de
www.skz.de

DAKKS
Dachverband
für
Kunststoff
Technik
e.V.

Das Kunststoff-Zentrum SKZ

Test report no: 121048/17-1

Client: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
No. 42, Asia 2 St.
Foreign Investment Industrial Zone
20th Km Tabriz - Soufian Rd.
TABRIZ, IRAN

Production plant: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
TABRIZ, IRAN

Testing: Initial type test (profiles)

Product: Window profiles according to the Technical Appendix
"Section F" of RAL-GZ 716, Part 1,
Issue December 2013

System: WNTTECH

Wall thickness class: class A

Formulation: CWF-091

Base of stabilization: CaZn

Producer of mixture: ADOPIEN PLASTIC PERSIAN INDUSTRIAL CO.
TABRIZ, IRAN

Profile description: MALJON PROFILE ADOPIEN-640-02

Receipt of samples: 2017-04-04

Letter GKFP: ---

Result: The requirements are met.

The test report comprises 2 pages.

Würzburg, 2017-05-12
Rakim

I.V. Dr. Anton Zahn
Dr. Anton Zahn

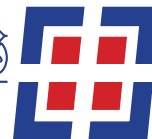
I.A. Wolfgang Ries
Wolfgang Ries

The original language of the report is German. In case of doubt, the German version is obligatory.

SKZ - Kunststoff-Zentrum
Am Industriepark 1
97082 Würzburg
Tel: +49 (0) 931 300-1
Fax: +49 (0) 931 300-123
E-Mail: info@skz.de
www.skz.de

DAKKS
Dachverband
für
Kunststoff
Technik
e.V.

تجهیزات جدید آزمایشگاه پیشرفته وین تک



آزمایشگاه آزمون شرکت آدوپن پلاستیک پرشین با اخذ گواهینامه ISO/IEC 17025:2005 از مرکز ملی تایید صلاحیت ایران و با برخورداری از نیروهای کارآمد و دستگاه‌های کم‌نظیر ضمن حفظ و ارتقای کیفیت محصولات وین تک همکاری مستمری با اداره استاندارد دارد و به‌عنوان آزمایشگاه مورد اعتماد و همکار اداره استاندارد به سایر تولیدکنندگان پروفیل‌های یو.پی.وی.سی خدمات ارائه می‌دهد.

در گزارش پیشین به معرفی اجمالی آزمایشگاه وین تک و دستگاه‌های آن پرداختیم. این دستگاه‌ها عبارت بودند از: دستگاه زنون‌تست (هوازدگی مصنوعی)، دستگاه خمش فشاری، دستگاه آزمون مقاومت پروفیل در برابر ضربه از ارتفاع در دماهای پایین، آون یا گرمکن، دستگاه تعیین دمای نرمی ویکات، دستگاه رنگ‌سنج یا اسپکتروفتومتر، دستگاه شکاف بازکن، دستگاه ضربه چارپی، دستگاه ضربه کششی، میز مینا یا صفحه صافی و دستگاه خمش.

شرکت وین تک با هدف ارتقاء سطح کیفی محصولات تولیدی، افزایش دامنه کاربرد تایید صلاحیت آزمایشگاه آزمون وین تک و تجهیز آزمایشگاه نسبت به الزامات استاندارد RAL GZ-716 و حصول اطمینان از کیفیت و عملکرد پنجره‌های تولیدی توسط نمایندگان شرکت وین تک، اقدام به خرید تجهیزات دیگر کرده است که در ادامه به معرفی اجمالی از این دستگاه‌ها می‌پردازیم:

دستگاه تعیین میزان چسبندگی فیلم لمینه به پروفیل (Peeling Test)

با توجه به اینکه یکی از اهداف شرکت وین تک اخذ نشان کیفیت رال برای پروفیل‌های لمینیت بوده است، بنابراین جهت نیل به این هدف اقدام به خرید دستگاه مذکور جهت بررسی و انجام آزمون پروفیل‌های لمینیت کرده است. با استفاده از این دستگاه می‌توان میزان مقاومت فیلم لمینه در برابر نیروی اعمال شده و نیز چسبندگی آن بر سطح پروفیل را بر اساس استانداردهای اروپایی و RAL GZ-716 مورد بررسی قرار داد.



دستگاه بررسی رفتار در برابر آتش

یکی از مزایای پروفیل یو.پی.وی.سی نسبت به مواد مشابه، مقاومت آن در مقابل آتش و عدم آتش‌پذیری است. این دستگاه نیز برای بررسی میزان مقاومت پروفیل یو.پی.وی.سی در مقابل آتش تهیه شده است. در این آزمون پروفیل را به مدت ۱۵ ثانیه در مجاورت شعله آتش قرار می‌دهیم و عملکرد آن را در مقابل حرارت ثبت و بررسی می‌کنیم. در پایان بر اساس آن عملکرد و اعداد و ارقام به‌دست‌آمده، پروفیل را کلاس‌بندی می‌کنیم. تست رفتار در برابر آتش یکی از آزمون‌هایی است که طبق استاندارد RAL GZ-716، اجرای آن ضروری است.

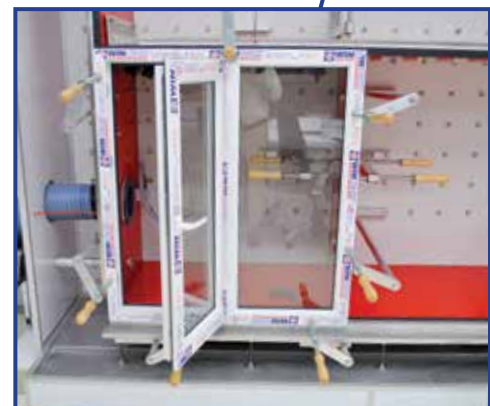
دستگاه آزمون جوش‌پذیری

با استفاده از دستگاه جوش‌پذیری، همانطور که در شکل نشان داده شده است، علاوه بر انجام آزمون خمش فشاری برای اتصالات جوش گوشه که در گزارش پیشین به آن پرداخته شده بود، امکان انجام آزمون خمش کششی فراهم می‌گردد. در این آزمون، آزمونه به شکل قائم بر روی دستگاه پیچ شده و نیرو توسط لودسل در فاصله‌ای مشخص از داخلی‌ترین نقطه گوشه به بازوی آزمونه وارد و به این ترتیب بر اساس مقدار نیروی اعمال شده، تنش شکست اتصال گوشه تعیین می‌شود.



دستگاه تست عایق‌بندی در و پنجره‌ها در برابر شرایط جوی

Test Rig for Windows and Doors - Weather tightness



امروزه با توجه به پیشرفت‌های اخیر در صنعت ساختمان، بحث عملکرد، استحکام و رفتار در و پنجره‌ها از اهمیت بسیاری برخوردار شده است. عایق‌سازی در و پنجره‌های خارجی ساختمان‌ها و کنترل عملکرد آنها در برابر شرایط جوی بسیار حائز اهمیت است. کاهش هزینه‌های مربوط به انرژی از طریق جلوگیری از سرمایش یا گرمایش مستقیم آنها توسط هوای بیرون، جلوگیری از نفوذ رطوبت هوای خارج ساختمان و آب باران به داخل، جلوگیری از نفوذ آلودگی‌ها و افزایش راحتی ساکنان از دلایل دیگر لزوم کنترل و تعیین میزان عایق‌بندی برای در و پنجره‌ها می‌باشند.

استاندارد ۸۵۱۰ ملی ایران مطابق با BS 7412 به عنوان استاندارد مرجع در زمینه ویژگی‌های پنجره‌های ساخته شده از پروفیل‌های پلی‌وینیل کلراید سخت تمامی الزامات مربوط برای مواد، شیشه، نحوه شیشه‌گذاری، ساخت، امنیت، ایمنی، آب‌بندی و کارایی عملیاتی و استحکامی از مرحله ساخت تا مرحله نصب را تعیین می‌کند. در همین راستا شرکت آدوپن پلاستیک پرشین علاوه بر کنترل و انجام آزمون برای پروفیل‌های یو.پی.یو.سی با استفاده از دستگاه‌های پیشرفته در آزمایشگاه این شرکت، جهت تضمین کیفیت و ارتقای روزافزون کیفی در و پنجره‌های تولیدی در کارگاه‌های در و پنجره‌سازی نمایندگان این شرکت، اقدام به خرید دستگاه آزمون تعیین میزان عایق‌بندی در برابر شرایط جوی از شرکت KS آلمان کرده است. این دستگاه یکی از پیشرفته‌ترین دستگاه‌های موجود در زمینه تست عملکردی درها و پنجره‌ها بوده و قادر به انجام آزمون‌های تعیین میزان عایق بودن در و پنجره‌ها در برابر شرایط جوی شامل هوابندی، آب‌بندی و مقاومت در برابر بار باد می‌باشد که در ادامه توضیحات مهندس مظفری از نظراتان می‌گذرد:

شده، از حدود بالای تعیین شده در آن رده، در هیچ‌یک از گام‌های فشار بیشتر نباشد. در شکل یک شماتیکی از مراحل انجام آزمون هوابندی و جداول کلاسبندی آورده شده است.

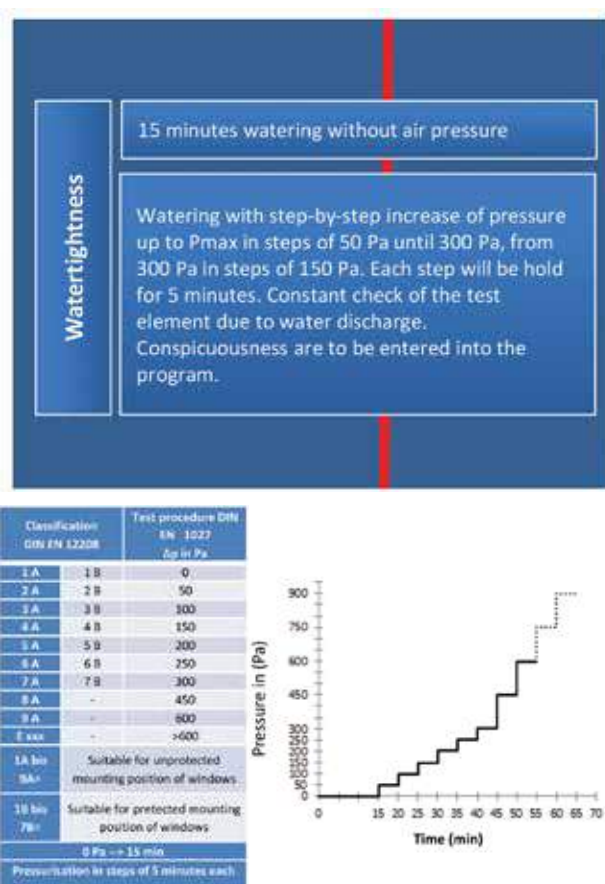
آزمون نخست: نفوذپذیری هوا (air permeability)

آزمون هوابندی پنجره مطابق استاندارد BS EN 1026 انجام و نتایج آن طبق استاندارد BS EN 12207 تحلیل و طبقه‌بندی می‌شوند. با توجه به اینکه هوای منتقل شده از بیرون به داخل ساختمان چه به صورت خواسته از طریق دستگاه‌های تهویه مطبوع یا به صورت ناخواسته با نفوذ از میان شکاف پنجره‌ها و درها، جهت بررسی میزان انرژی لازم برای سرد یا گرم کردن ساختمان حائز اهمیت است و بدیهی است که پنجره‌هایی با عایق‌بندی مناسب هوا از لحاظ صرفه‌جویی در مصرف انرژی مناسب‌تر می‌باشند. دستگاه مذکور با شبیه‌سازی شرایط جوی برای آزمون، میزان هوایی را که از درزها و قسمت‌های بازشوی در یا پنجره عبور می‌کند اندازه می‌گیرد. در این آزمون، آزمون به صورت پله‌ای مطابق با رده‌بندی مورد نظر تعریف شده در شکل یک، تحت فشارهای مثبت و منفی از حداقل تا حداکثر مقدار آن، قرار گرفته و میزان نفوذ هوا از میان شکاف‌های پنجره توسط دستگاه سنجیده می‌شود. حجم هوای نفوذی می‌تواند بر واحد سطح کلی آزمون یا بر واحد سطح قسمت‌های بازشو یا واحد طول اتصال‌های بازشو بیان شود. آزمون به رده و کلاسی تعلق دارد که نفوذپذیری هوای اندازه‌گیری

Air Permeability	At least five times opening and closing of the test element
	3 pressure pulses with $P_{max} + 10\%$
	Step-by-step increase of the pressure until P_{max} in steps from 50 Pa until 300 Pa, from 300 Pa in steps of 150 Pa
	Repeat the above-mentioned 3 test steps with negative pushes

آزمون دوم: آب بندی (water tightness):

نفوذ آب از طریق اجزای در و پنجره یکی از عوامل آسیب‌زای مهم در صنعت در و پنجره محسوب می‌گردد. در هنگام بارندگی شدید عدم آب‌بندی پنجره سبب نفوذ آب در قاب پنجره شده و به کاهش عمر پنجره و آسیب رساندن به تجهیزات و اسباب نزدیک پنجره منجر خواهد شد. تست نفوذ آب در واقع با هدف اطمینان از کیفیت آب‌بندی درزگیرها و اتصالات لاستیکی موجود در درها و پنجره در شرایط بارندگی شدید انجام می‌گردد. دستگاه آزمون مذکور با شبیه‌سازی شرایط سخت محیطی این امکان را فراهم می‌سازد تا سازندگان در و پنجره از کیفیت اتصالات لاستیکی استفاده شده در محصولات خویش اطمینان حاصل کنند. آزمون آب‌بندی بر مبنای استاندارد BS EN 1027 انجام و نتایج حاصل بر اساس استاندارد BS EN 12208 تحلیل و رده‌بندی می‌گردد. در این آزمون رفتار آزمونه در برابر بارش باران با حضور و عدم حضور فشار باد، مورد بررسی قرار می‌گیرد. بارش باران با دبی مشخص شده در استاندارد روش آزمون، توسط نازل‌های پاشش آب نصب شده در دستگاه با زاوایی تعریف شده بر اساس روش آزمون انتخابی (A یا B)، صورت می‌گیرد. در ابتدای آزمون آب در فشار صفر پاشش شده و سپس توام با پاشش آب، فشار به‌صورت پله‌ای از حداقل تا حداکثر فشار تعریف شده در استاندارد افزایش می‌یابد. به محض مشاهده هر گونه نشتی، فشار و زمان متناظر جهت رده‌بندی پنجره از نظر آب‌بندی ثبت می‌گردد. در شکل دو شمایی کلی از آزمون مذکور و کلاس‌بندی‌های تعیین حدود آب‌بندی (P_{max}) آورده شده است.



شکل ۲. آزمون آب‌بندی

آزمون سوم: مقاومت در برابر بار باد (resistance to wind load):

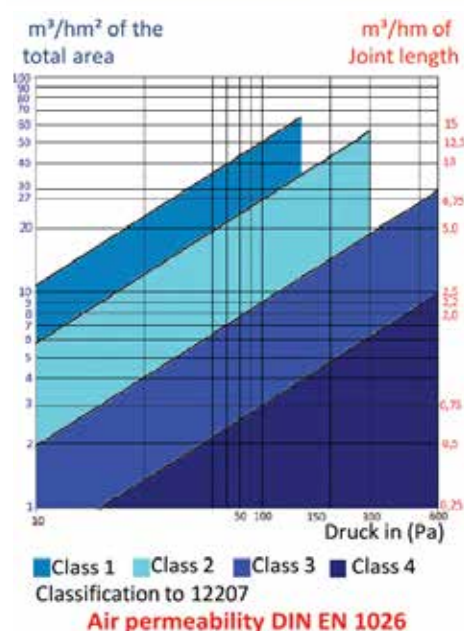
آزمون مقاومت در برابر بار باد بر اساس استاندارد BS EN 12211 انجام و نهایتاً آزمونه طبق استاندارد BS EN 12210 رده‌بندی می‌شود. هدف از انجام این آزمون تعیین مقاومت در و پنجره در برابر نیروهای ناشی از وزش باد است که خود شامل سه مرحله می‌باشد.

Air permeability [$m^3/m^2 h$] Regarding to the surface

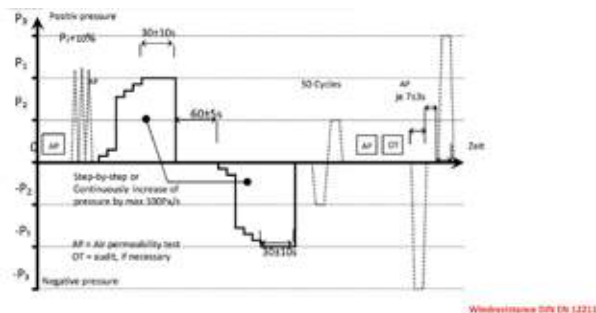
pressure (Pa)	Class 1	Class 2	Class 3	Klasse 4
10	10,77	5,82	1,94	0,65
50	31,50	17,01	5,67	1,89
100	50,00	27,00	9,00	3,00
150	65,52	35,38	11,79	3,93
200		42,86	14,29	4,76
250		49,73	16,58	5,53
300		56,16	18,72	6,24
350			20,75	6,92
400			22,68	7,56
450			24,53	8,18
500			26,31	8,77
550			28,04	9,35
600			29,71	9,90

Air permeability [$m^3/m h$] Regarding the joint length

pressure (Pa)	Class 1	Class 2	Class 3	Class 4
10	2,69	1,45	0,48	0,16
50	7,87	4,25	1,42	0,47
100	12,50	6,75	2,25	0,75
150	16,38	8,84	2,95	0,98
200		10,71	3,57	1,19
250		12,43	4,14	1,38
300		14,04	4,68	1,56
350			5,19	1,73
400			5,67	1,89
450			6,13	2,04
500			6,58	2,19
550			7,01	2,34
600			7,43	2,48



شکل ۱. آزمون هواپسندگی



شکل ۳. آزمون مقاومت در برابر بار باد

خیز جلویی نسبی			رده بار باد
C	B	A	
C1	B1	A1	1
C2	B2	A2	2
C3	B3	A3	3
C4	B4	A4	4
C5	B5	A5	5
CE xxxx	BE xxxx	AE xxxx	E xxxx

جدول ۱. رده بندی مقاومت در برابر بار باد

فشار باد طراحی:

ساختمان ها و سازه ها و کلیه اجزا و پوشش های آنها باید با در نظر گرفتن اثر ناشی از باد، طراحی و ساخته شوند. این اثر باید با توجه به حداکثر سرعت باد در منطقه، ارتفاع و شکل هندسی ساختمان ها و میزان حفاظتی که موانع مجاور برای آنها در مقابل باد ایجاد می کنند و ... محاسبه شود. آگاهی از مقدار فشار باد طراحی که توسط مشتری به آزمایشگاه اعلام می گردد برای انجام آزمون لازم و ضروری است زیرا کلاس بندی برای انجام آزمون به طور مستقیم با فشار باد طراحی طبقه ای از ساختمان که پنجره در آن نصب می شود ارتباط تنگاتنگی دارد. اهمیت این موضوع تا حدی است که نتایج حاصله از یک نمونه در یا پنجره را که در یک منطقه با شرایط منحصر به آن منطقه استفاده می شود به سختی می توان برای نمونه های استفاده شده در مناطق دیگر تعمیم داد. در صورت عدم دسترسی به رده بندی مورد نیاز آزمون یا اطلاعات لازم برای محاسبه فشار باد طراحی، می توان آزمون را برای کلاس بندی هایی با شرایط سخت انجام داد. در نهایت با صدور گزارش نتایج آزمون های انجام شده توسط آزمایشگاه آزمون شرکت آدوپن پلاستیک پرشین، مشتری با توجه به رده بندی عملکردی پنجره می تواند در مورد نصب پنجره در منطقه مناسب اقدام کند.

۱-۳- آزمون خیز: در این مرحله فشار مثبت و منفی معادل P_1 مطابق با رده بندی مورد نیاز آزمون طبق جدول ۱ شکل سه، به صورت پله ای یا پیوسته به آزمون اعمال گردیده و میزان انحراف و جابجایی و دفرمگی برای آزمون توسط سنسورهای دستگاه در برابر بار باد اعمال شده، اندازه گیری و مقدار خیز جلویی نسبی محاسبه و بر اساس جدول ۲ شکل سه رده بندی می گردد.

۲-۳- آزمون فشار مکرر: آزمون در معرض 50 چرخه فشارهای مثبت و منفی قرار می گیرد. فشار اعمال شده برای این آزمون (P_2) معادل با نصف فشار P_1 می باشد. هدف از انجام این آزمون، بررسی میزان مقاومت نمونه در برابر نیروهای مکرر باد می باشد. هر گونه اختلال عملکردی بعد از انجام آزمون، در صورت مشاهده توسط آزمونگر گزارش می گردد.

۳-۳- آزمون ایمنی: آزمون در معرض یک چرخه شامل فشار مثبت و منفی (P_3) معادل با یک و نیم برابر P_1 قرار می گیرد. مقاومت و امنیت پنجره در مقابل نیروهای اعمال شده بررسی و هر گونه شکستگی، خرابی یا مشکلات عملکردی در صورت مشاهده گزارش می گردد.

در شکل سه شمای کلی از مراحل انجام آزمون و جداول رده بندی بار باد، خیز جلویی نسبی به تفکیک آورده شده است.

نیروهای باد و خیز جلویی نسبی طبق جدول یک ترکیب می شوند که بر اساس آن یک رده بندی کلی مقاومت در برابر بار باد برای درها و پنجره ها تعریف می شود.

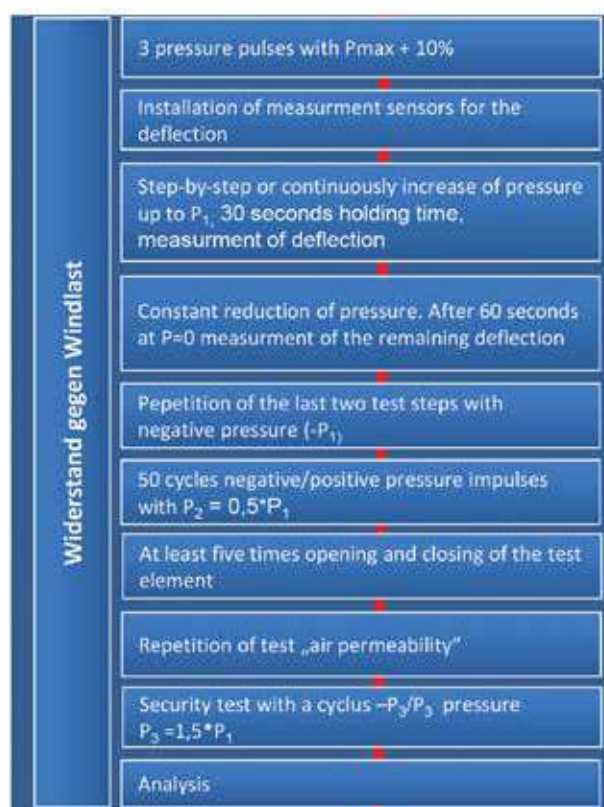


Table 1: Classification of wind load			
Class	P_1	P_2	P_3
I	400	200	600
II	600	300	900
III	1000	500	1500
IV	1600	800	2400
V	2500	1200	3800
VI	xxxx	$0,5 * P_1$	$1,5 * P_1$

* The pressure has to be regulated 10 times

** Test element tested with wind above class 5, will be classed with 6 ones, when over the test pressure P_1 (class 1200, etc.) is

Table 2: Classification of relative frontal deflection	
Class	relative frontal deflection
A	$< 1/150$
B	$< 1/200$
C	$< 1/300$



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیران ارشد پراتیک؛ دفتر مرکزی پراتیک در تهران افتتاح شد

اشاره

شرکت ایلیاد کار و شمشگیر تولیدکننده پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی با برند تجاری پراتیک، در سال ۱۳۹۲ به ثبت رسید و در سال ۱۳۹۴ در زمینی به مساحت ۸۸۰۰ مترمربع در استان گلستان، شهرک صنعتی رامیان افتتاح شد. اما فعالیت رسمی و تولید محصول این شرکت در اواسط سال ۱۳۹۵ آغاز شد. محصولات تولیدی پراتیک از تنوع بالایی برخوردار است. پراتیک که گام نخست خود را برای حضور موفق در بازار به خوبی برداشته با ساخت پروفیل‌هایی با کیفیت و مقرون به صرفه توجه بسیاری را به خود جلب کرده است. این شرکت روز به روز در جهت ارتقا کیفیت محصولات خود تلاش می‌کند و از مهندسان و طراحانی مجرب و حرفه‌ای در این راه بهره می‌برد. افزودن پروفیل‌های بازسازی به محصولات شرکت در سال گذشته و شروع به کار خط لمینیت برای همه پروفیل‌ها ظرف روزهای آینده، نویدبخش روزهای بهتری برای مجموعه پراتیک خواهد بود. افتتاح و شروع به کار دفتر مرکزی پراتیک در تهران از جمله دیگر اقداماتی است که نشان‌دهنده عزم جدی مدیران این مجموعه برای رسیدن به قله‌های موفقیت در صنعت یو.پی.وی.سی کشور است. مدیریت و گروه خبری نشریه پنجره ایرانیان به همین مناسبت در دفتر مرکزی پراتیک در تهران حضور پیدا کرده و گفتگویی با آقایان اکتای قاضی، مدیرعامل پراتیک؛ محمدرضا مرادشاهی، همکار تجاری و مدیر دفتر مرکزی پراتیک؛ و آرش حمزه‌لویی، مدیر فروش پراتیک انجام داد که مشروح این گپ و گفت را در ادامه باهم می‌خوانیم:

پراتیک را در کمترین زمان ممکن ایجاد خواهد کرد. ما رعایت حقوق تولیدکنندگان و مصرف کنندگان محترم را از اصول اولیه کاری خود می‌دانیم و طی سال‌ها خدمات‌رسانی در صنعت در و پنجره به این نتیجه رسیده‌ایم که با احترام به مشتری، خدمات‌رسانی منظم و ایجاد شرایط مناسب می‌توانیم به موفقیت‌های بیشتری دست پیدا کنیم.



سیاست‌گذاری دفتر مرکزی تهران پراتیک چگونه است؟

حمزه لویی: قبل از این که به این سوالات پاسخ بدهم لازم است به چند نکته اشاره کنم. ما اگر درد صنعت و مشکلاتی را که برای تولیدکنندگان پروفیل به وجود می‌آید متوجه نشویم نه خودمان پیشرفت می‌کنیم و نه شرکای ما که پنجره‌سازهای کشور تعدد کارگاه‌ها یا به تعبیر خودمانی زیادشدن دست‌آست، به گونه‌ای که مثلاً کارگاهی با دو سه نفر کارگر به راحتی می‌تواند با کارخانه‌ای که میلیون‌ها هزینه کرده و ده‌ها نفر نیروی کار دارد رقابت کند و وقتی هم به سود می‌رسند آن کسی که هزینه کمتری کرده است سود بیشتری می‌برد. کارگاه کوچکی که هزینه‌های جاری کمتری دارد قیمت‌ها را می‌تواند به گونه‌ای به بازار ارائه دهد که یک کارگاه بزرگ با هزینه‌های بالاتر نمی‌تواند این قیمت را بدهد لذا در این رقابت نابرابر کارگاه بزرگ‌تر شکست می‌خورد.

عرضه و تقاضا در بازار در و پنجره یو.پی.وی.سی متوازن نیست. وقتی کسی در این بازار هزینه‌ای می‌کند باید سود لازم را ببرد تا بتواند ادامه حیات بدهد. وقتی پنجره‌سازی یک محصولی تولید می‌کند با در نظر گرفتن تمامی هزینه‌های جاری و مشکلات عدیده‌ای که وجود دارد اگر به حداقل سود استاندارد نرسد، فعالیت تولیدی این مجموعه توجیه اقتصادی نخواهد داشت؛ چراکه هم از نظر اقتصادی مضر می‌شود هم از نظر روحی و روانی دچار خسارت می‌شود. یکی دیگر از معضلات صنف ما تعدد کسانی است که علم، فن و توان لازم را برای امر تولید ندارند و به دلایل دیگری به این بازار وارد شده‌اند.

سیاست‌گذاری‌های پراتیک مسلماً با توجه به این

ظرفیت تولید همراه با افزایش کیفیت از جمله اصلی‌ترین اهداف کاری ما است که در این راه برنامه‌های ویژه‌ای داریم. تکمیل سبد کالایی مجموعه به نحوی که هیچ کمبودی از لحاظ نوع سیستم‌ها و قالب‌ها نداشته باشیم و جوابگوی نیاز همه مشتریان باشیم. به کارگیری تکنولوژی‌های جدیدی که وارد این صنعت می‌شود نیز از جمله برنامه‌های ماست.



وضعیت فعلی پروفیل پراتیک را چگونه ارزیابی می‌کنید و چه برنامه‌ای برای پیشرفت کارتان دارید؟

مرادشاهی: در حال حاضر پروفیل یو.پی.وی.سی پراتیک با تکیه بر دانش فنی روز، استفاده از قالب‌های متنوع، کیفیت بالای محصول و قیمت رقابتی جزو ممتازترین پروفیل‌های موجود در بازار ایران است. پراتیک طی تولید در یک سال گذشته با تکیه بر تولید محصول باکیفیت جای خود را در بین دیگر رقبای بازار پیدا کرده است. با توجه به شرایط آب و هوایی سخت در جنوب کشور که کلیه تولیدکنندگان محترم به آن اذعان دارند پراتیک با حضور موفق در این بازار توانسته است از این آزمایش سربلند بیرون بیاورد. ما زمانی می‌توانیم به اهداف بلندمدت خود برسیم که کیفیت بالای محصولات تولیدی‌مان را حفظ کنیم چراکه این کار باعث رشد مشتریان و در نهایت پیشرفت پراتیک می‌شود.

وضعیت آینده پروفیل پراتیک را چگونه می‌بینید؟

مرادشاهی: این نوید را به شبکه همکاران در سراسر کشور می‌دهیم که پروفیل پراتیک با استفاده از قالب‌های متعددی که از همان ابتدای تولید داشته و دستگاه لمینیت که به‌زودی به مجموعه اضافه خواهد شد کلیه نیازهای تولیدکنندگان را برطرف می‌کند. همکاری با همکاران کارآزموده و باسابقه در این صنعت از دیگر مواردی است که کمک فراوانی به بهبود کیفیت و پیشرفت کار ما کرده است که در آینده نزدیک نتایج آن ملموس‌تر خواهد شد.

وجود دفتر مرکزی در تهران چه کمکی به مشتریان می‌کند؟

مرادشاهی: مطمئناً احداث دفتر مرکزی و انبار مجهز پراتیک در تهران، امکان خدمات‌دهی به شبکه خریداران



درباره پیشنهاد فعالیت پراتیک توضیح دهید؟

قاضی: کارخانه پراتیک در سال ۹۴ افتتاح شد ولی تا تجهیز کامل، انجام تست‌ها و گرفتن برخی استانداردها، فعالیت ما در اواسط سال ۹۵ رسماً آغاز شد. در ابتدا سیستم لولایی را تولید کردیم و کمی بعد سیستم کشویی تک‌ریل را نیز به مجموعه اضافه کردیم. در ادامه نیز قالب‌های بازسازی را به مجموعه افزودیم و در چند روز آینده مجموعه را با سیستم لمینیت تجهیز خواهیم کرد و تمامی مقاطع پراتیک به شکل لمینیت به بازار عرضه خواهد شد. ظرف یک سال گذشته میزان ۵۰ درصد به ظرفیت کارخانه اضافه شده و زیربنای کارخانه نیز ۳۵ درصد رشد داشته که درصدد هستیم این میزان را تا ۲۰۰ درصد ارتقاء دهیم.

تاکنون چه تمهیداتی برای ارتقاء سطح کیفی و رشد و توسعه مجموعه اندیشیده‌اید؟

قاضی: همان‌طور که می‌دانید در این کار مانند بسیاری از کارهای تولیدی، تجربه حرف اول را می‌زند که در کنار دانش و تکنیک می‌تواند باعث رشد و پیشرفت یک مجموعه شود. بر همین اساس ما نیز در مجموعه پراتیک تلاش کردیم از دوستان و همکاران باتجربه‌ای که سابقه‌ای طولانی در این صنعت دارند استفاده کنیم به‌ویژه همکاری از خارج و کشور ترکیه که با سابقه ۳۰ ساله در صنعت یو.پی.وی.سی به کمک ما آمدند و حتی برخی اشکالات جزئی و بسیار کوچک مجموعه را به کمک این دوستان برطرف کردیم.

با توجه به قرار داشتن کارخانه در استان گلستان، به چه دلیل دفتر مرکزی‌تان را در تهران راه‌اندازی کردید؟

قاضی: تهران مرکز کشور است و ما بسیاری از کارهایمان را باید در تهران انجام دهیم و قرار داشتن دفتر در تهران به تسریع و تسهیل این کارها کمک می‌کند. علاوه بر این برای راحتی و آسایش برخی مشتریان که شاید رفت‌وآمد به استان گلستان برایشان دشوار باشد دفتر و انبار تهران می‌تواند محل مناسبی برای انجام کارها و تهیه و ارسال کالا باشد.

اهداف کلی مجموعه پراتیک را چگونه تعریف می‌کنید؟

قاضی: اهداف کلان ما در قدم اول حفظ برند، محصول و جایگاهمان در صنعت پی.وی.سی کشور است. بالا بردن



معضلات اساسی و در نظر گرفتن واقعیات موجود در این حوزه انجام می‌شود.

« همان‌طور که اشاره کردید از سویی ما تعداد زیادی پروفیل‌ساز و کارگاه پنجره‌سازی داریم که به نظر بیشتر از حد نیاز است و از سوی دیگر شاهد رکود در بازار هستیم. به نظر شما این دوگانگی که واقعیت بازار ما است چگونه قابل حل است؟ »

حمزه‌لویی: رکود در بازار از زمانی شروع شد که پروژه‌های مسکن مهر تقریباً به پایان رسید چون هنگام شروع این طرح به دلیل نیاز بازار، کارگاه‌های زیادی به‌صورت قارچی رشد کردند و پس از فروکش کردن تقاضاهای آن دوره، با تعداد زیادی کارگاه و کارخانه پروفیل و پنجره مواجه شدیم که بیکار شده‌اند. در حال حاضر بسیاری از این کارگاه‌ها و کارخانه‌ها با یک‌چهارم ظرفیت تولیدشان کار می‌کنند و هزینه‌های سربارشان از سودشان بیشتر است. به نظر ما که سال‌هاست در این عرصه فعالیت می‌کنیم و بسیاری از مسائل را از نزدیک درک کرده‌ایم برای مقابله با این شرایط باید دو مسئله را در نظر بگیریم؛ اولین مورد، بحث کیفیت است که متأسفانه برخی دوستان به دلیل شرایط بازار و راضی بودن به حداقل سود چندان به آن توجه نمی‌کنند. دومین مورد، کامل بودن سبد کالا است. یکی از دلایلی که پروفیل‌های خارجی در شرایط فعلی بازار می‌توانند بفروشند ضمن این که قیمتشان را به قیمت پروفیل داخلی نزدیک کرده‌اند کامل بودن سبد کالا و متنوع بودن تولیداتشان است. متأسفانه پروفیل‌های ایرانی عموماً از این نظر ضعیف هستند و نهایتاً دو سه سری بیشتر تنوع ندارند. ما سعی کردیم به تولید و عرضه پروفیل پراتیک به‌صورت بازاری نگاه نکنیم به این معنی که برای این که بتوانیم بفروشیم قیمت را پایین بیاوریم که همراه آن کیفیت هم پایین خواهد آمد؛ یا این که قیمت و کیفیت را بالا ببریم برای به دست آوردن آن بخش از بازار که جنس خیلی باکیفیت می‌خواهند. ما در این راه دو سیاست را پیش رویمان گذاشتیم. سیاست اول انحصار است و سیاست دوم کیفیت همراه باقیمت رقابتی است.

« در مورد این دو سیاست بیشتر توضیح می‌دهید؟ »

حمزه‌لویی: در مورد بحث انحصار، کاری که مدنظر ما است این است که با تعداد مشخص و تأیید شده‌ای از دوستان و همکارانی که یک سری شاخص‌های مورد نظر را دارند کار کنیم و از پراکندگی و گستردگی بیش‌ازحد که در آینده مشکل‌ساز خواهد شد جلوگیری کنیم. ما قصد نداریم در امر توزیع نماینده‌ای بپذیریم و تنها نمایندگی تولید خواهیم داشت. دفتر و انبار مرکزی ما در تهران هم به همین منظور و به جهت کمک به تسریع روند ارسال کالا به نقاط مختلف راه‌اندازی شده است.

هنگام آغاز به کار مجموعه با حدود ۳۰ قالب استارت زدیم که حجم بالایی است. این کار به این دلیل بود که

پراتیک بتواند همه نیازهای یک پنجره‌ساز را پاسخ دهد و سبد کالایی کاملی به بازار عرضه کند. پروفیل پراتیک در حال حاضر سبد کالایی بسیار متنوعی دارد درعین حال که به همین حد بسنده نکرده‌ایم و به‌زودی خبرهای خوبی درباره افزودن سیستم‌های جدید خواهیم داشت. دومین مورد بحث کیفیت است به‌نوعی که بتواند در بازار رقابتی خودش را نشان بدهد و تأثیرگذار باشد. مواد اولیه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی پودر پی.وی.سی است که در تمام تولیدات مشابه است ولی موردی که می‌تواند در کیفیت پروفیل تأثیر بگذارد افزودنی‌هایی است که به این مواد اولیه اضافه می‌شود به‌اضافه نوع اکسترودر، نوع قالب و مهم‌تر از همه این‌ها مدیریت تولید و نیروی فنی که مراحل مختلف پروسه تولید را مدیریت و هدایت می‌کند. ما در مجموعه پراتیک از یک مدیر تولید فوق‌العاده حرفه‌ای استفاده می‌کنیم که تمامی استانداردهای بین‌المللی تولید را رعایت می‌کند به‌گونه‌ای که امیدواریم در آینده نزدیک بتوانیم این استانداردهای بین‌المللی را دریافت کنیم. محصولات ما از لحاظ ضخامت می‌تواند با تمام پروفیل‌های وارداتی رقابت کند و در کنار قیمت مناسبی که داریم به‌راحتی می‌توانیم در بازار با این محصولات رقابت کنیم.

« چگونه می‌توان کیفیت بالا را با قیمت مناسب یا رقابتی در کنار هم جمع کرد؟ »

حمزه‌لویی: ما تلاش کردیم هزینه‌های سربار را در تولید کم کنیم تا به قیمت رقابتی و مناسبی برای بازار دست پیدا کنیم. کم کردن میزان پرت زمان و مواد اولیه هم در این بین خیلی مهم است. مهم‌تر از همه این‌ها چشم‌پوشی از سود آن‌چنانی است به این معنی که ما به دنبال گرفتن سود آن‌چنان زیاد از کارمان نیستیم و مسائل دیگری را هم در نظر می‌گیریم. ما به مشتری و پنجره‌سازی که به‌نوعی

شریک تجاری ما است توجه داریم و سعی کردیم قیمت را به‌گونه‌ای تنظیم کنیم که سود آنها هم لحاظ شود. درواقع ما با مدیریت منابع و هزینه‌ها و کنترل مناسب تولید تلاش کردیم که بدون پایین آوردن کیفیت محصول به یک قیمت مناسب و رقابتی برای بازار دست پیدا کنیم.

« در خصوص تنوع محصولات پراتیک کمی توضیح دهید؟ »

حمزه‌لویی: مجموعه پراتیک در حال حاضر نزدیک به ۳۰ مقطع مختلف پروفیل تولید و به بازار عرضه می‌کند که در ماه آینده تمامی این مقاطع به‌صورت لمینیت نیز به بازار ارائه خواهند شد. تمامی مقاطع مورد نیاز سیستم‌های لولایی ۴ کانال - سری ۶۰ را در تیپ‌های مختلف داریم. بخش کشویی تکریر نیز به تمامی مقاطع و قالب‌های جانبی مجهز می‌باشد. ضمن این که ما تمام این مقاطع را در دو نوع اکونومی و لوکس داریم که قالب‌ها یکی است ولی در ضخامت‌ها تفاوت وجود دارد.

« نحوه ارائه گارانتی و خدمات پس از فروش در مجموعه پراتیک به چه شکل است؟ »

حمزه‌لویی: به دلیل همان بحث انحصار که مطرح کردم ما بر روی خدمات پس از فروش حساسیت ویژه‌ای داریم و تلاش می‌کنیم تک‌تک کسانی که با مجموعه ما همکاری دارند درنهایت آرامش و آسودگی به فعالیتشان ادامه دهند و کمترین مشکلی برایشان به وجود نیاید. در بحث کارگاه‌ها، سمینارهای آموزشی و نمایشگاه‌ها نیز به‌شدت همراه و پشتیبان همکارانمان هستیم چون معتقدیم برای حفظ برند و شناسنامه کار باید این حمایت و همراهی وجود داشته باشد. فعالیت ما یک همکاری دوطرفه است و سعی می‌کنیم کسانی به مجموعه اضافه شوند که بتوانند به ما هم کمک کنند و در کنار هم کار را پیش ببریم.





گردهمایی شرکت بست ویژن در مشهد برگزار شد

می‌شود همکاری که در نقاط مختلف کشور حضور دارند و در زمینه فروش و توزیع پروفیل بست ویژن فعالیت می‌کنند در محیطی دوستانه و صمیمی گرد هم آمده و درباره مسائل و مشکلات صنفی و کاری خود به ابراز نظر و گفتگو بپردازند. مطمئناً برپایی چنین جلساتی می‌تواند کمک بزرگی به نمایندگی‌ها و همکاران بست ویژن در جهت رفع مشکلاتشان باشد و از سوی دیگر مدیران بست ویژن را در رفع موانع و مشکلات و برنامه‌ریزی اصولی برای پیشرفت کار نیز یاری رساند. استقبال خوب همکاران خراسانی بست ویژن از این همایش باوجود تقارن آن با ماه مبارک رمضان و شب‌های قدر نشان‌دهنده نکات مثبت این اقدام بود و مدیران بست ویژن را در ادامه این راه

و حضور در این جلسه به مشهد سفر کرد و گزارشی از این گردهمایی تهیه کرده که در ادامه مشروح آن را باهم می‌خوانیم:

گردهمایی شرکت پترو پویا گرانول آریانا تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی بست ویژن، ۲۵ خردادماه ۹۶ در مشهد برگزار شد. این گردهمایی که به همت مدیران بست ویژن ترتیب داده شده بود با حضور جمعی از مدیران و مسئولان استان خراسان، فعالان صنعت در و پنجره و نمایندگی‌های استان‌های خراسان رضوی، شمالی و جنوبی بست ویژن در سالن همایش هتل ثامن انجام شد. بست ویژن قصد دارد به‌منظور هم‌اندیشی و ارتباط نزدیک‌تر با نمایندگی‌های خود، ازاین‌پس چنین برنامه‌هایی را در اقضا نقاط کشور اجرا کند. جلساتی که باعث

چهار حفره و دو سری لولایی و کشویی تولید می‌شوند. بست ویژن اولین شرکت ایرانی است که لمینیت مورد استفاده خود را در داخل مجموعه تولید می‌کند و توانایی تولید پروفیل را در هر رنگی که مشتری بخواهد دارد. وجود انبار محصول در نقاط مختلف کشور از دیگر مزایایی است که پروفیل بست ویژن را در بازار متمایز کرده است. مدیران بست ویژن که همواره به دنبال توسعه و پیشرفت مجموعه خود هستند تصمیم گرفته‌اند یک سری جلسات هم‌اندیشی با همکاران و نمایندگی‌های فروش خود در سراسر کشور برگزار کنند که در همین راستا اولین همایش را خردادماه ۹۶ در شهر مشهد برگزار کردند. گروه خبری نشریه پنجره‌ایرانیان به‌منظور پوشش این رویداد

پنجره‌ایرانیان؛ شرکت پترو پویا گرانول آریانا در سال ۱۳۸۵ به ثبت رسید و به‌صورت تخصصی از سال ۱۳۸۹ تولید و عرضه پروفیل یو.پی.وی.سی با نام تجاری «بست ویژن» را آغاز کرد. هم‌اکنون این شرکت توانسته است با دارا بودن ۸ خط اکسترودر سهم عمده‌ای در بازار پروفیل یو.پی.وی.سی ایران داشته باشد. تمامی پروفیل‌های بست ویژن دارای گواهینامه فنی مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن، استاندارد ایران، ایزو ۹۰۰۱ و ۲۰۰۸ و بیمه ایران هستند. همچنین کلیه پروفیل‌های تولیدی شرکت بست ویژن از تاریخ تولید (حک لیزی شده بر روی پروفیل) به مدت پانزده سال در برابر تغییر شکل و رنگ گارانتی هستند. در حال حاضر پروفیل‌های بست ویژن در دو نوع سه و



جهت بهبود کیفیت محصولات بست ویژن و ارائه هرچه بهتر خدمات قدم برداریم و روزه‌روز شاهد موفقیت بیشتر همه همکاران باشیم.

وی افزود: همه شرکت‌هایی که در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در کشور فعالیت می‌کنند دوستان و همکاران ما هستند و برای ما قابل احترامند هرچند رقابت ما در راستای افزایش کیفیت محصولاتمان و ارائه خدمات بیشتر به مشتریانمان است.

حاج آقا صادقیان با اشاره به تمایزات برند بست ویژن، اظهار کرد: همان‌طور که می‌دانید تعداد پروفیل‌های داخلی و خارجی زیادی در بازار وجود دارند که همه آن‌ها ادعا می‌کنند بهترین هستند و دارای استانداردهای مطرح جهانی هستند در صورتی که از میان تمام این پروفیل‌ها تنها تعدادی کمتر از انگشت‌های دو دست دارای این استانداردها هستند که خوشبختانه بست ویژن نیز یکی از همین پروفیل‌ها است. پروفیل بست ویژن از بهترین مواد اولیه وارداتی از کارخانه برلاخه آلمان، کره و سایر کشورها استفاده می‌کند و بهترین کیفیت را در بین پروفیل‌های داخلی دارد.

و تلاش برای پربارتر کردن این جلسات ترغیب کرد.

همایش هم‌اندیشی نمایندگی‌های خراسانی بست ویژن ساعتی پیش از اذان مغرب با قرائت آیاتی از کلام‌الله مجید و پخش سرود ملی آغاز شد. در ادامه مراسم مجری برنامه ضمن خوش‌آمدگویی به حضار، مقدم مسئولان شهر مشهد، مدیران ارشد بست ویژن، فعالان صنعت در و پنجره و نمایندگی‌های بست ویژن در استان‌های خراسان را به شهر مشهد و در جوار بارگاه ملکوتی امام رضا (ع) گرامی داشت و قبولی طاعات و عبادات همه را از درگاه خداوند آرزو کرد.

در ادامه مراسم از مدیرعامل شرکت پترو پویا گرانبول آریانا (بست ویژن) دعوت شد تا برای ایراد سخن به جایگاه تشریف بیاورند.

حاج آقا صادقیان، مدیرعامل بست ویژن برای عرض خیرمقدم و خوشامدگویی پشت تریبون قرار گرفت و گفت: خوشحالم که در عزیزترین شب سال در خدمت شما همکاران و همراهان عزیز هستم. به همه عزیزان خوشامد می‌گویم و امیدوارم بتوانیم با همکاری و همراهی همه دوستان و همکاران در



حال مشتریان و با توجه به عدم شفافیت بازار در دوران انتخابات و ماه‌های آغازین سال، این افزایش قیمت را تا آنجا که مقدور بود به تعویق انداخته است. ناگفته نماند باوجوداینکه مشتریان در ماه‌های اخیر از منابع عدم افزایش قیمت بهره‌مند شده‌اند در ماه‌های آتی هم تدابیری اتخاذ شده تا تأثیرات این افزایش تأثیر غیرمعمول و غیررقابتی بر قیمت تمام‌شده در و پنجره مونتاژ شده توسط مشتریان بست ویژن نداشته باشد.

وی افزود: بست ویژن به منظور تکمیل سبد کالایی و کمک به همکاران خود تولید گالوانیزه مورد نیاز محصولاتش را آغاز کرده است و به زودی تولید پروفیل‌های سری ۷۰ به همراه قالب‌های جدیدی که از کشور آلمان وارد کرده‌ایم به سبد کالایی بست ویژن افزوده خواهد شد. مدیرعامل پترو پویا گرانبول آریانا در پایان عنوان کرد: ما همواره پذیرای نقطه نظرات و انتقادات همکاران و مشتریان هستیم چراکه معتقدیم این کار بیشترین کمک را به رشد و بهبود کیفیت پروفیل ما می‌کند. این جلسات هم به همین منظور

وی ضمن اشاره به اهمیت بحث آموزش در تولید و مونتاژ در و پنجره، بست ویژن تفاهم‌نامه‌ای با سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای استان اصفهان منعقد کرده است تا نیروهایی که در کارگاه‌های تولید در و پنجره فعالیت می‌کنند با شرکت در کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی به‌صورت علمی مهارت مونتاژ و ساخت در و پنجره را فرا گیرند و گواهینامه معتبر نیز دریافت کنند. صادقیان گفت: رضایت مشتریان، حفظ جایگاه شرکت و پیشرفت مجموعه در بازار، مهم‌ترین اولویت‌های ما هستند به‌گونه‌ای که در سال‌های گذشته باوجود شرایط نامساعد بازار و مشکلات زیادی که وجود داشت تلاش کردیم هیچ افزایش قیمتی نداشته باشیم و حتی از سود خودمان گذشتیم تا همکاران و مشتریانمان ضرر نکنند و راضی باشند.

مدیر عامل بست ویژن اظهار کرد: بست ویژن باوجوداینکه افزایش قیمت در دستور کار خود برای اسفندماه ۹۵ داشته است و کلیت آن را نیز در همان ایام به مشتریان اطلاع‌رسانی کرده بود اما حسب رعایت

خوشبختانه تمامی محصولات بست ویژن همراه با ضمانت‌نامه‌های بلندمدت ۱۵ ساله به مشتریان ارائه می‌شود. بیمه‌نامه ایران که به مدت ۵ سال محصول را بیمه می‌کند از دیگر مزیت‌هایی است که پروفیل بست ویژن از آن برخوردار است.

مدیر تبلیغات بست ویژن بیان کرد: بست ویژن در اقصی نقاط کشور و بسیاری از استان‌ها انبار محصول داشته تا دسترسی به محصول برای تمام نقاط کشور آسان شود و هزینه‌های باربری اضافه به همکاران تحمیل نشود.

دولت‌خواه در پایان گفت: به‌روز کردن دائمی تکنولوژی، دستگاه‌ها و محصولات ازجمله دیگر کارهایی است که همواره در مجموعه بست ویژن توجه ویژه‌ای به آن صورت گرفته است.

در ادامه جلسه که با حضور مهندس شیبانی و نکته‌دان در فضایی صمیمی انجام شد همکاران به ارائه نقطه نظرات و مسائل خود پرداختند و در خصوص مشکلات صنعت در و پنجره و وضعیت فعلی بازار گفتگو کردند.

پایان‌بخش این گردهمایی، صرف افطار در رستوران هتل ثامن بود.

چیست؟ مبحث صرفه‌جویی انرژی و استفاده از پنجره‌های دوجداره مصداق همین مسئله است که فراهم شدن موجبات آسایش ما که استفاده از پنجره دوجداره است باعث آرامش ما هم می‌شود. مدیر تبلیغات توسعه برند بست ویژن افزود: ازجمله دلایلی که موجب شده استفاده از پنجره‌های دوجداره در کشور چندان جدی گرفته نشود بحث فرهنگی و آماده نبودن زیرساخت‌ها است. فرهنگ اصلاح مصرف انرژی باید در جامعه بیشتر مورد توجه قرار گیرد و استفاده از پنجره دوجداره به‌عنوان یکی از راه‌های کاهش مصرف انرژی در این میان نقش پررنگی دارد. وظیفه همه ما است که در این زمینه تلاش بیشتری انجام دهیم.

وی افزود: استاندارد اجباری به محصولی تعلق می‌گیرد که حداقل‌های کیفی تولید آن محصول را دارا باشد و اگر محصولی بخواهد بیشتر از این حداقل‌ها کیفیت داشته باشد باید استانداردهای ایزو و گواهی‌نامه‌های بین‌المللی را کسب کند. ارائه ضمانت‌نامه‌ها و خدمات پس از فروش ازجمله دیگر مزیت‌هایی است که یک محصول باکیفیت باید داشته باشد.



وی گفت: هدف ما و مجموعه بست ویژن از برپایی چنین جلسه‌ای این بود که به‌صورت رودررو و مستقیم با همکاران عزیزمان در استان‌های خراسان هم‌کلام شویم و مشکلات و مسائلشان را از نزدیک بشنویم تا با کمک هم در جهت رفع آنها تلاش کنیم. هم‌اندیشی با همکاران برای ارائه راه‌کارهایی جهت بهبود روند تولید، توسعه بازار و جذب مشتری ازجمله اهدافی است که برای این جلسات مدنظر داریم. ما باید بتوانیم با توجه به شرایط فعلی بازار که شرایط رقابتی فشرده و تولیدات داخلی و خارجی متنوعی دارد فعالیت کنیم و ضمن حفظ جایگاه و موقعیت بردمان به فکر توسعه و پیشرفت آن هم باشیم.

دولت‌خواه عنوان کرد: برای ادامه بحث به این پرسش جواب می‌دهیم که تفاوت آسایش و آرامش چیست؟ آسایش در واقع به‌راحتی جسم و مجموعه کارهایی ربط دارد که از نظر جسمی و بدنی موجب خشنودی ما می‌شود و آرامش به‌راحتی و خشنودی درونی و روحی ما برمی‌گردد. حالا ربط این مسئله به موضوع ما

شکل گرفته و به امید خدا در استان‌های دیگر هم ادامه خواهد یافت تا بتوانیم با همفکری و همراهی همه عزیزان به سمت موفقیت بیشتر قدم برداریم. سخنران بعدی همایش دکتر شاهرخ دولت‌خواه، مدیر ارشد تبلیغات توسعه برند بست ویژن بود که برای ارائه مطالب خود به جایگاه دعوت شد.

دکتر دولت‌خواه، مدیر تبلیغات توسعه برند بست ویژن سخنان خود را با خوشامدگویی به حضار آغاز کرد و گفت: خدمت تمامی عزیزان حاضر در جلسه، مدیران استانی، شورای شهر مشهد، اعضای محترم انجمن در و پنجره استان، سازمان نظام‌مهندسی، نمایندگی‌های فروش و فعالان صنعت خیرمقدم عرض می‌کنم و خوشحالم که در این شب خاص دعوت بست ویژن را اجابت کردید.

امیدوارم جلسه خوبی در کنار هم داشته باشیم و از شما می‌خواهم در این چند دقیقه‌ای که مزاحمتان هستم، متکلم وحده نباشم و همه دوستان در بحث شرکت کنند تا یک گفتگوی دوطرفه داشته باشیم.

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل شرکت پرسیا پروفیل؛ سفر به دنیای رنگین پنجره‌ها



اشاره

شرکت پرسیا پروفیل قام از جمله شرکت‌های با سابقه در زمینه رنگ پروفیل یو.پی.وی.سی در کشور است که خدمات متنوعی را به مشتریان ارائه می‌دهد. این شرکت بیش از ۱۰ سال است که در صنعت رنگ پروفیل یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کند. شرکت پرسیا پروفیل فعالیت پر بار خود را با همکاری کمپانی اوربان (URBAN) آلمان در راستای تامین ماشین‌آلات تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی و همچنین ارائه خدمات لازم از سال ۱۳۸۷ آغاز کرد. با توجه به پیشرفت صنعت در و پنجره در ایران و تنوع‌پذیری و نیاز روز افزون به پنجره‌های رنگی، این مجموعه گام بزرگ دیگری با ارائه یک نوع رنگ با کیفیت و دوستانه محیط زیست، برداشت و بدین وسیله مشکل یکنواختی و عدم تطابق پروفیل‌های سفید با نمای ظاهری ساختمان را برطرف و زیبایی را به داخل خانه‌ها به ارمغان آورد. در سال ۱۳۸۸ شرکت پرسیا پروفیل با یکی از شرکت‌های بزرگ تولیدکننده رنگ پروفیل یو.پی.وی.سی به نام زوبل (ZOBEL) در کشور آلمان وارد مذاکره شد و پس از تحقیقات و بررسی‌های لازم در رابطه با آب و هوای ایران، توانست رنگ با کیفیتی را به نام Zowo Plast وارد بازار کند. هم‌اکنون رنگ زوبل به عنوان یکی از بهترین رنگ‌ها برای پروفیل یو.پی.وی.سی در سراسر جهان شناخته می‌شود. این رنگ به دلیل پایه آب بودنش، با هر نوع آب هوایی سازگار بوده و دارای ۱۵ سال گارانتی و خدمات پس از فروش می‌باشد. در سال ۱۳۹۴ شرکت پرسیا پروفیل محصول دیگری از تولیدات شرکت زوبل به نام‌های Deco-tec و Zowo-tec را به سبد کالایی خود افزود که این محصولات مخصوص مصنوعات چوبی داخل و خارج ساختمان می‌باشد و همانند رنگ Zowo Plast، پایه آب بوده و همچنین دوستانه و حافظ محیط زیست می‌باشد. شرکت پرسیا پروفیل هم‌اینک نمایندگی رسمی محصولات زوبل آلمان و پروفیل Ponzio لهستان و همچنین فروش رنگ‌های پایه آب یو.پی.وی.سی و رنگ‌های ترموود را در کارنامه خود دارد. پرسیا پروفیل در حال حاضر علاوه بر فروش انواع رنگ، پروفیل و ... عملیات رنگ‌کاری در و پنجره یو.پی.وی.سی را نیز در کارگاه خود انجام می‌دهد. پرسیا پروفیل مشتری‌مداری و کیفیت‌گرایی را سرلوحه کار خود قرار داده و می‌کوشد نیازها و سلاقی گوناگون بازار مصرف ایران را پاسخ گوید. نشریه پنجره ایرانیان، به منظور آشنایی بیشتر مخاطبان با این مجموعه موفق، گفتگویی با فرهاد چالپایاق، مدیرعامل توانا و پرتلاش آن انجام داده است که توجه شما را به آن جلب می‌کنیم:





♦ برای شروع، مختصری درباره شرکت پرسیا پروفیل و تاریخچه فعالیت آن توضیح دهید؟

شرکت پرسیا پروفیل در سال ۱۳۸۶ تاسیس شده است. ما در ابتدا به مدت چند سال نمایندگی شرکت اوربان را در اختیار داشتیم و در حال حاضر، بیش از ۸ سال است به عنوان نماینده انحصاری شرکت زوبل آلمان (ZOBEL) فعالیت می‌کنیم. مدت ۱۱ سال در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی و مدت ۸ سال در زمینه رنگ پروفیل یو.پی.وی.سی سابقه فعالیت داریم. در حالا حاضر ما هم در بخش رنگ‌آمیزی هم در زمینه فروش رنگ فعالیت می‌کنیم. مدت یک سال است رنگ چوب زوبل را که در صنعت ترموود مورد استفاده قرار می‌گیرد و همچنین پروفیل Ponzio محصول کشور ایتالیا و لهستان را به سید کالایمان اضافه کردیم.

♦ در حال حاضر میزان استقبال از محصولات شما و رنگ کردن پروفیل یو.پی.وی.سی چگونه است؟

در چند سال اخیر که استفاده از نماهای رومی به دلیل تغییر ذائقه و سلیقه جامعه یا هر عامل دیگری کمتر شده است و مردم بیشتر به نماهای ترموود، آجری و نماهای سنتی روی آورده‌اند، استفاده از پنجره‌های رنگی نیز بیشتر متداول شده است. به همین دلیل استفاده از پنجره‌های یو.پی.وی.سی که به واسطه تکنولوژی‌هایی مانند لمینیت و رنگ‌آمیزی، تنوع رنگی فراوانی پیدا کرده است در میان مردم رواج یافته است. در این میان، رنگ کردن پروفیل یو.پی.وی.سی به خاطر مزایای زیادی که نسبت به لمینیت و حتی پروفیل سفید دارد ارجحیت بیشتری دارد.

♦ میزان تنوع رنگی پروفیل‌های رنگ‌شده به چه شکل است؟

خصوصیات رنگ پروفیل یو.پی.وی.سی به گونه‌ای است که فراوانی و تنوع رنگی بسیار خوبی در اختیار ما می‌گذارد و معمار و طراح ساختمان نیز در هنگام طراحی آزادی عمل بیشتری برای انتخاب و به کارگیری طرح‌ها و رنگ‌های متنوع دارد. این رنگ‌ها می‌تواند پروفیل یو.پی.وی.سی را به رنگ چوب، آلومینیوم و سایر طرح و رنگ‌های فلزی (متالیک) در بیاورد. همچنین تمامی طرح‌های لمینیت را می‌توان به وسیله این رنگ‌ها روی پروفیل اجرا کرد. چون ترکیب و ساخت این رنگ‌ها طبق استاندارد RAL و به وسیله دستگاه کامپیوتری و نرم‌افزار ویژه کارخانه ZOBEL انجام می‌شود شما می‌توانید هر طیف رنگی که مورد نظرتان است را با دادن عدد و رقم مربوط به آن رنگ با دقت بالایی به دست بیاورید. این دستگاه می‌تواند تمامی رنگ‌های RAL که نزدیک به ۲۱۵ رنگ است و حتی رنگ‌های NCS که بیش از ۴۰۰۰ رنگ مختلف است را تولید کند. تمامی رنگ‌های ZOBEL پایه آب هستند و به هیچ وجه از رنگ‌های پایه تینر و... استفاده نمی‌کنند.

♦ رنگ کردن پروفیل با رنگ‌های پایه آب ZOBEL چه مزایا و برتری نسبت به لمینیت و سایر شیوه‌ها دارد؟

همان‌طور که می‌دانید یکی از معضلات و مشکلاتی که عموماً پنجره‌های یو.پی.وی.سی با آن روبرو هستند بحث تغییر رنگ پروفیل‌های سفید و بدون رنگ است که بعد از چند سال این پنجره‌ها در نمای ساختمان زرد می‌شوند. هرچند شاید بخشی از این تغییر رنگ و





آزمایش ها و تست های انجام شده بر روی ZOWO - PLAST			
طول عمر پهنه	DIN EN 927	QUV 2000	عدم ایجاد حباب و پوسته پوسیده شدن و قدرت چسبندگی مطابق این آزمایش
مقاومت در برابر بار (۲۵٪ سودسور آتور)		۲۰۰۰h	از دست رفتن جلا و براقیت ۱۴٪ تغییر رنگ ۲۲٪ پوسته پوسیده شدن ۰
نیابندن لایه افسس (فوق بنفش)	DIN EN ISO 11507	۳۰۰h	از دست دادن جلا و براقیت ۶٪ تغییر رنگ ۲۸٪ پوسته پوسیده شدن ۰
سفت شدن سریع	DIN 53157		۹۰٪ سفتی بلافاصله پس از یک روز در مقابل سیستم اکریلات ۵۷٪ سفتی بیشتر
انعطاف بالا (امتحان کشش)	DIN EN 527-1		۱۴۶٪ انعطاف در مقابل پوسته پوسیده شدن
چسبندگی بالا (آزمایش تخریب)	DIN EN ISO 4624:2003		پس از گرم شدن تا حدود ۱۳۰ درجه سانتی گراد و تاب خوردگی به هیچ عنوان ضربه به لاک وارد نشد.
چسبندگی بر روی PVC	DIN EN ISO 2409		تیمبر کننده سنتری ۱۱۳۰ در چسبندگی بسیار بهتر از قنداسیون پی سی و قابلیت ارتجاعی بالا از هر گونه تغییر ابعاد در اثر گرما جلوگیری میکند (مثل تیمبر کننده های خلال سطح مواد را حل نمیکند)
مقاومت در برابر تخریب	DIN EN 927-6	۲۰۱۶h	در معرض هوا دهی از درخشندگی اولیه کم نشده است و جایش را ۱۰۰٪ حفظ کرده است
مقاومت در برابر تخریب	DIN EN ISO 2409		چسبندگی در حد عالی با شکر شکله بندی پهنه با قنداسیون پی سی و قابلیت ارتجاعی بالا از هر گونه تغییر ابعاد در اثر گرما جلوگیری میکند
مقاومت در برابر تخریب	taber-abraser		سطوح بعد از ۱۰۰۰ دور چرخش لایه سطحی تغییر نکرد
عایق گرما	STM D 4803	۳۴-۲۵ درجه	به طور استاندارد دارای دانه های محدود کننده گرماست (دمای محیط)

زردشدن مربوط به ضعف مواد اولیه مورد استفاده و تغییر رنگ خود پروفیل باشد ولی قسمت عمده این رنگ زرد مربوط به آلودگی های محیطی، دود و گردوغباری است که در هوای شهرها وجود دارد و با تجمع آن روی پنجره باعث بدرنگ شدن پروفیل می شود. لازم به ذکر است که این آلودگی ها روی لمینیت ها هم می نشینند و همین اثرات را دارند اما رنگ های پایه آب ZOBEL به واسطه خواص ویژه ای که دارند به گونه ای طراحی شده اند که هیچ نوع آلودگی محیطی، دوده و گردوغباری روی سطح آن ها نمی نشیند و در درازمدت تغییر رنگ و زرد شدنی نیز برای پنجره اتفاق نمی افتد. ضمن این که این رنگ به راحتی و به وسیله آب و یک شوینده معمولی قابل شستشو است. علاوه بر این، رنگ های ZOBEL کاملاً ضد ضربه هستند و در دماهای بسیار بالا و بسیار پایین نیز هیچ گونه تغییر رنگ و تغییر حالتی در آن ها صورت نمی گیرد. این رنگ ها به هیچ وجه از سطح پروفیل کنده نمی شوند و هیچ نوع ترک خوردگی، لب پُر شدن و برگشت رنگی در آن ها صورت نمی گیرد.

استفاده از این رنگ نسبت به لمینیت زمان بسیار کمتری نیاز دارد و شما می توانید علاوه بر تنوع بالایی که در اختیار دارید در مدت زمان کوتاه تر و با صرف هزینه کمتری پنجره یو.پی.وی.سی خود را رنگ آمیزی کنید. لمینیت کردن فقط روی پروفیل انجام می شود و باید به مقدار نسبتاً زیادی باشد تا برای لمینیت کردن به صرفه باشد ولی شما می توانید حتی برای یک پنجره آماده، به هر میزان از هر رنگی که دوست دارید سفارش دهید.

رنگ های متالیک ما قابلیت این را دارند که پروفیل یو.پی.وی.سی را کاملاً شبیه پروفیل آلومینیوم کنند و رنگ های مختلف آلومینیوم را برای ما ایجاد کنند. همچنین تمامی رال ها قابلیت ارائه به صورت متالیک نیز دارند.

◆ نحوه رنگ آمیزی و اجرای این رنگ چگونه است؟

استفاده از رنگ پایه آب ZOBEL به واسطه تکنولوژی تولید آن، بسیار راحت است و یک کارگر ساده هم می تواند به وسیله پیستوله این رنگ را بر روی پروفیل اجرا کند. گفتنی است به زودی فیلم آموزشی نحوه رنگ آمیزی در کانال پرسیا پروفیل منتشر خواهد شد. هر یک لیتر از رنگ پایه آب ZOBEL می تواند ۶۰ متر طول پروفیل و ۵۰ متر طول پنجره را پوشش دهد.

◆ نحوه گارانتی رنگ های شما به چه صورت است؟

تمامی محصولات ZOBEL به مدت ۱۵ سال از سوی کارخانه گارانتی می شوند. در ۱۰ سال گذشته که ما این محصول را عرضه کردیم در همه نقاط ایران از گرم ترین تا سرد ترین مناطق مشتری داشتیم و از این محصول استفاده شده است. خوشبختانه تاکنون کوچک ترین مشکل و شکایتی درباره کیفیت این رنگ ها وجود نداشته و همه راضی هستند. حتی در مناطق جنوب که علاوه بر گرمای هوا، آلودگی های محیطی و گردوغبار فراوانی وجود دارد استفاده از رنگ سفید برای پیشگیری از زرد شدن پروفیل ها بسیار مورد توجه واقع شده و استقبال خوبی از آن به عمل آمده است.

◆ تفاوت رنگ های پایه آب و تینر چیست؟

استفاده از تینر در رنگ برای یو.پی.وی.سی اصلاً علمی و حرفه ای نیست چراکه تینر برای پروفیل یو.پی.وی.سی مناسب نیست و فعل و انفعالات شیمیایی خاصی که به واسطه وجود مواد اولیه در این دو محصول رخ می دهد در بلندمدت روی فرم، رنگ و کیفیت پروفیل تاثیر منفی می گذارد در صورتی که رنگ پایه آب چنین مشکلاتی ندارد. رنگ پایه آب دو برابر نسبت به رنگ تینر سطح بیشتری را پوشش می دهد و مقرون به صرفه تر است. همان طور که می دانید هم رنگ های پایه تینر و هم لمینیت به دلیل وجود چسب و رزین که مواد آتش زایی هستند در گسترش آتش در پروفیل موثرند ولی رنگ پایه آب چنین مشکلی ندارد. چون رنگ های پایه تینری را نمی توان به صورت رنگ روی رنگ کار کرد پس نمی توان طرح هایی مانند طرح چوب و... را با این رنگ ها ایجاد کرد در صورتی که با رنگ های پایه آب ZOBEL می توان طرح هایی مانند طرح چوب گره ای و چمنی که شبیه لمینیت است را نیز ایجاد کرد. به دلیل این که رنگ تینری در عملیات مونتاژ می سوزد نمی توان شاخه پروفیل را رنگ تینری زد و باید حتماً پنجره آماده باشد تا آن را رنگ کرد ولی با رنگ پایه آب هم شاخه پروفیل و هم پنجره آماده را می توان رنگ کرد.

رنگ پایه آب ZOBEL دوستدار طبیعت است چراکه هم برای طبیعت هم برای شخصی که کار رنگ آمیزی را انجام می دهد هیچ گونه ضرری ندارد.





شرکت صنایع آلومرول نوین واحد نمونه صنعتی کشور در سال ۹۶

غیرفلزی برتر، طرح‌های برتر حوزه صنعت و معدن، صنعت برتر نرمافزار، خوشه کسب‌وکار توسعه‌یافته برتر، واحدهای صنعتی کوچک برتر و کارآفرین زن برتر تقدیر شد. در بخش نخست مراسم روز ملی صنعت و معدن از ۱۰ برگزیده و در بخش دوم از ۳۳ برگزیده دیگر در بخش‌های مختلف صنعتی و معدنی تجلیل به عمل آمد.

در حاشیه این مراسم محسن محمدی، مدیرعامل شرکت صنایع آلومرول نوین در گفتگو با واحد روابط عمومی این شرکت در معرفی و تشریح فعالیت‌های صنایع آلومرول نوین عنوان کرد: «شرکت صنایع آلومرول نوین متشکل

را از دست وزیر صنعت، معدن و تجارت دریافت کرد. شایان ذکر است که سید مهدی مقدسی نماینده مردم اراک، کمیجان و خنداب به همراه چند تن دیگر از نمایندگان مجلس شورای اسلامی و همچنین نمایندگان تشکلهای دولتی و خصوصی فعال در حوزه صنعت و معدن نیز از حاضرین در این مراسم بودند.

در مراسم روز ملی صنعت و معدن از برگزیدگان حوزه‌های مختلف صنعتی و معدنی در بخش‌های پیشکسوتان برتر معدنی و صنعتی، واحدهای صنعتی برتر، بهره‌برداران برتر معدنی، مکتشف برتر معدنی، صنایع معدنی فلزی و

پنجره ایرانیان؛ مراسم روز ملی صنعت و معدن روز شنبه هفدهم تیرماه با حضور معاون اول رئیس‌جمهوری در تهران، سالن اجلاس برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی صنایع آلومرول نوین، در این مراسم که علاوه بر اسحاق جهانگیری معاون اول ریاست جمهوری، نعمت‌زاده وزیر صنعت معدن و تجارت و صالحی رئیس سازمان انرژی اتمی نیز حضور داشتند، از شرکت صنایع آلومرول نوین به‌عنوان واحد نمونه صنعتی کشوری در بخش صنایع معدنی فلزی تقدیر به عمل آمد و محسن محمدی مدیرعامل این مجموعه تقدیرنامه و تندیس ویژه این مراسم



کیفیت، برندسازی، نوآوری در صنعت و انتقال تکنولوژی روز دنیا از عوامل دستیابی به توسعه پایدار است

محسن محمدی در ادامه در تشریح اصول شرکت جهت دستیابی به توسعه پایدار گفت: «این شرکت همواره کیفیت را سرلوحه فعالیت تولیدی خود قرار داده است. ما از مدت‌ها پیش اقدام به استانداردسازی محصولات خود کرده و ارتقاء کیفی را در کنار افزایش تولید مدنظر قرار داده‌ایم. نتیجه آن هم اقبال بازار به محصولات تولیدی این مجموعه و سهم بزرگ آن در بازار محصولات آلومینیومی کشور است. در سال‌های گذشته خصوصاً سال ۱۳۹۵ توجه به کیفیت محصولات و رعایت نیازمندی‌های کیفی مشتریان یکی از اصول اساسی تولید در این مجموعه بوده است. از اصول دیگری که همیشه سرلوحه کار مدیران شرکت بوده است انتقال برترین تکنولوژی روز دنیا است، در راستای این مهم از حدود چهار سال پیش، ارتباط خود را با شرکت‌های معتبر در سراسر دنیا برقرار کرده و در قالب قراردادهای گوناگون، نسبت به انتقال تکنولوژی اقدام کردیم. حتی در موضوع ساخت تجهیزات مورد نیاز، ما قراردادهای خود را با طرف‌های خارجی به‌گونه‌ای منعقد کرده‌ایم که بخش

از ۸ شرکت تولیدی و یک شرکت بازرگانی فعال، درحال حاضر، با تولید سالانه بیش از یکصد هزار تن، بزرگترین تولیدکننده انواع مقاطع آلومینیومی با کاربرد ساختمانی و صنعتی همراه با خدمات عملیات حرارتی، رنگ پودری و آنودایزینگ و نیز ریخته‌گری انواع شمش و بیلت آلیاژی آلومینیوم و ساخت قالب‌های اکستروژن در کشور می‌باشد. **اشتغال بیش از ۴۰۰ نیروی کار جدید همراه با افزایش فروش در سال گذشته از دلایل انتخاب شرکت آلومرول نوین به‌عنوان واحد نمونه کشوری**

«ایشان در ارتباط با دلایل انتخاب این شرکت به‌عنوان برترین شرکت در بخش صنایع معدنی فلزی افزودند: «این شرکت طی سال‌های گذشته، با استفاده از ظرفیت‌های تولیدی خود، برنامه‌هایی را برای افزایش میزان تولید از طریق ارتقاء بهره‌وری و کاهش ضایعات تولیدی اجرا کرد. در کنار آن، با حضور در نمایشگاه‌ها و اعزام تیم‌های کارشناسی، اقدام به برقراری ارتباط با خریداران خارجی کرد که در همین راستا، موفق شد بخشی از خریدارانی را که تاکنون محصولات مورد نیاز خود را از کشورهای دیگر تهیه می‌کردند، در زمره مشتریان خود قرارداده و صادرات خود را به کشورهای دیگر توسعه دهد.

در نتیجه این مهم شرکت به افزایش فروش در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال پیش از آن دست پیدا کرد که در حدود ۳۰ درصد از این فروش از محل صادرات به کشورهای دیگر تأمین شده است. ضمن اینکه صادرات سال ۹۵ نسبت به سال گذشته نیز از حدود ۳۰٪ رشد برخوردار است. علاوه بر این با وجود مشکلات فراوانی که بخش صنعت کشور طی سال‌های گذشته با آن مواجه بوده است، این مجموعه حفظ اشتغال موجود و ایجاد زمینه برای اشتغال نیروهای جدید را همواره در نظر داشته است. در سال ۱۳۹۵، این مجموعه ضمن حفظ کارکنان شاغل خود، زمینه اشتغال حدود ۴۰۰ نفر نیروی کاری جدید را فراهم ساخت. این احساس مسئولیت و تعهد در قبال شاغلان و کارکنان، مجموعه را برآن داشته تا به‌طور مستمر نسبت به گسترش شبکه تولید و فروش خود اقدام کند.

بزرگی از ماشین‌آلات توسط خود مجموعه و در ایران ساخته شود و فقط تکنولوژی و بخش‌های حساس که امکان ساخت یا تأمین آن از داخل کشور وجود ندارد، از طرف خارجی خریداری شود. در سال گذشته، این مجموعه در بخش‌های مختلف از مشاوره کارشناسان معتبر خارجی استفاده کرده و در زمینه ساخت و تأمین ماشین‌آلات، اقدام به راه‌اندازی واحد تولید ماشین‌آلات کرد که از نظر تنوع تجهیزات و اطلاعات فنی کارشناسان آن، با بسیاری از سازندگان خارجی رقابت می‌کند.

ایشان ادامه دادند: «برندسازی یکی از روش‌های موثری است که می‌تواند جایگاه و شخصیت مناسبی برای شرکت‌های ایرانی به‌منظور حضور در بازارهای داخلی و خارجی ایجاد کند. شرکت صنایع آلومرول نیز با همین دیدگاه، طی سال‌های گذشته اقدام به معرفی برند محصولات تولیدی خود با عنوان «آکرول» در بازارهای داخلی کرد که کیفیت آن با استقبال خوبی از سوی مشتریان همراه شد. در سال ۱۳۹۵، این مجموعه نشان ثبت شده خود را در محصولات صادراتی نیز به کار گرفت که خوشبختانه با بازتاب بسیار مناسبی همراه شده و هم‌اکنون برند «آکرول» به‌عنوان یک نشان معتبر نزد مشتریان خارجی مجموعه نیز شناخته شده است. البته حفظ این اعتبار نیازمند پیگیری مستمر کیفیت محصولات و روش‌های تولیدی است که در حال حاضر به‌عنوان یکی از اصول اولیه تولید در این مجموعه به شمار می‌رود.»

اقتصاد مقاومتی، کلیدواژه موفقیت شرکت صنایع آلومرول نوین است

حرکت در راستای اقتصاد مقاومتی یکی از مواردی است که قطعاً خصیصه منحصربفرد مجموعه صنایع آلومرول نوین است. در حال حاضر این مجموعه تأمین‌کننده اصلی بسیاری از صنایع استراتژیک و حساس کشور است که حجم قراردادهای و همکاری‌های فی‌مابین دلیل خوبی بر این مدعا است. یکی از دلایلی که این بخش از صنعت کشور، به‌طور روزافزونی از خدمات این مجموعه استفاده می‌کند آن است که ما با شناخت نیازمندی‌های صنعت کشور، خصوصاً بخشی که به‌شدت به واردات متکی بود و آسیب‌پذیری زیادی در برابر





تحریم‌های بین‌المللی داشت، اقدام به بومی‌سازی تولید این محصولات در کشور کردیم. شرکت روان‌گاز پردیس، یکی دیگر از اعضای مجموعه که در کنار شرکت آلومرول نوین دو عضو اصلی مجموعه محسوب می‌شوند، به‌طور تخصصی شمش‌های آلیاژی مورد نیاز صنایع گوناگون کشور را با کیفیت بسیار خوب و استانداردهای بین‌المللی تولید کرده و در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهد. ما در این بخش، با درک شرایط حساس کشور و نیاز به اجرای واقعی اقتصاد مقاومتی، حتی شرایط خرید اعتباری را برای مشتریان خود فراهم کردیم و تا جایی که برایمان امکان داشت، هم از نظر فنی و هم از نظر مالی، خدمات خود را به مشتریان توسعه دادیم تا هرگونه نیاز آنها را برطرف سازیم و به گردش چرخ تولید در این شرکت‌ها کمک کنیم.

تشکیل تیم مهندسی قدرتمند جهت بومی‌سازی بسیاری از فناوری‌های روز صنعت آلومینیوم و ساخت به‌روزترین ماشین‌آلات این صنعت

«در مبحث خرید ماشین‌آلات، ما در سال گذشته اقدام به راه‌اندازی واحد تولید ماشین‌آلات کردیم که از نظر تنوع تجهیزات و اطلاعات فنی کارشناسان، با بسیاری از سازندگان خارجی رقابت می‌کند. تیم مهندسی و فنی شرکت در این واحد با استفاده از روش مهندسی معکوس روی ماشین‌آلات وارداتی در راستای بومی‌سازی بسیاری از فناوری‌های به‌کار رفته در این ماشین‌آلات حرکت کرد و بحمدالله این مجموعه هم اکنون خود به تنهایی قادر به تولید بخش بزرگی از ماشین‌آلات صنعت آلومینیوم کشور است که از نظر فنی و کارایی، از بسیاری نمونه‌های خارجی بهتر و بالاتر است.»

پروژه ساخت بزرگ‌ترین شهرک تخصصی آلومینیوم کشور

مدیرعامل شرکت صنایع آلومرول نوین در پاسخ به سؤالی مبنی بر اهداف و برنامه‌های آتی این شرکت گفت: «هدف‌گذاری شرکت صنایع آلومرول نوین همواره مبتنی بر نوآوری، ارتقای تکنولوژی و به‌روزرسانی صنعت آلومینیوم کشور بوده است که این مهم موجب جلوگیری از خام‌فروشی در صنعت آلومینیوم و تولید محصولات باکیفیت و ارزش افزوده بسیار بالا خواهد شد که امکان حضور در بازارهای بین‌المللی از طریق صادرات را نیز بیش از پیش فراهم خواهد کرد. لذا در این راستا شرکت صنایع آلومرول نوین از چند سال گذشته پروژه ساخت بزرگ‌ترین شهرک تخصصی آلومینیوم کشور را آغاز کرده است که در زمینی به مساحت ۴۰ هکتار در شهرک صنعتی خیرآباد اراک در حال اجرا می‌باشد. این پروژه در حال حاضر در فاز اول ساخت در مرحله پیشرفت فیزیکی ۷۰ درصدی قرار دارد و تاکنون بالغ بر ۱۸۰ میلیارد تومان از محل اعتبارات داخلی خود شرکت برای ساخت آن هزینه شده است.

ایشان در ادامه در توضیح مشخصات پروژه عظیم ساخت شهرک تخصصی آلومینیوم افزود: «از اهداف آن ورود جدیدترین و به‌روزترین ماشین‌آلات و فناوری‌های موجود در دنیا به منظور افزایش سطح کمی تولید و نیز ارتقای کیفیت

محل سرمایه در گردش خود مجموعه تامین شده است. اما با توجه به گستردگی طرح، ادامه این روند موجب کندی اجرا پروژه خواهد شد. هرچند ما در مجموعه تمامی تلاش خود را برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی به‌کار بسته‌ایم، اما تاکنون امکان استفاده از سرمایه خارجی مهیا نشده و انتظار ما این است که دولت محترم از ما حمایت کرده و امکان استفاده از تسهیلات صندوق توسعه ملی یا هر منبع دیگری را برای ما مهیا سازد. بدیهی‌است در صورت تخصیص مناسب منابع، مدت زمان اجرای پروژه و آغاز به‌کار خطوط تولید به نحو قابل توجهی کاهش می‌یابد و پروژه به‌جای سه یا چهار سال، ظرف یکسال به بهره‌برداری کامل خواهد رسید.»

مدیرعامل شرکت صنایع آلومرول نوین در پایان ضمن اشاره به زحمات کلیه کارکنان این مجموعه، گفت: «لازم می‌دانم از تلاش و کوشش شبانه‌روزی و دلسوزانه کلیه پرسنل و همکاران مجموعه تشکر و قدردانی کرده و دست یکایک آنها را صمیمانه بفشارم. همچنین از کلیه مدیران و مقامات محترم استان که این مجموعه همواره از مساعدت‌ها و حمایت‌های ایشان برخوردار بوده‌است قدردانی می‌کنم و امیدوارم بتوانیم این راه را همچنان با افتخار و سربلندی ادامه دهیم.»

محصولات آلومینیومی می‌باشد. البته این مهم طی مذاکرات فشرده با شرکت‌های صاحب‌نام صنعت آلومینیوم به شرط انتقال تکنولوژی، بومی‌سازی ساخت ماشین‌آلات و آموزش پرسنل شرکت جهت بومی‌سازی نصب و نگهداری تمامی تجهیزات مورد نیاز صورت می‌گیرد. از دیگر سیاست‌های اتخاذ شده در اجرای این پروژه نیز بهره‌برداری از ماشین‌آلات و تولید محصولات در صنعت آلومینیوم از طریق قراردادهای ساخت مشترک با تامین‌کنندگان ماشین‌آلات می‌باشد.»

افتتاح نخستین فاز از سه فاز بزرگ‌ترین شهرک تخصصی آلومینیوم کشور امسال هم‌زمان با هفته دولت

محسن محمدی در ارتباط با زمان افتتاح فاز اول پروژه و تعداد نیروی کار پیش‌بینی شده توضیح داد: «پیش‌بینی‌های صورت گرفته حاکی از این است که انشالله فاز اول این پروژه در هفته دولت با حضور مقامات کشوری افتتاح خواهد شد و تعداد ۴۰۰ نفر نیروی کار ساده و متخصص جذب و مشغول به کار شوند و در مجموع نیز در فاز نهایی ۱۲۰۰ فرصت شغلی مستقیم ایجاد خواهد شد.»

ایشان ادامه دادند: «منابع مالی مورد نیاز جهت اجرای پروژه شهرک تخصصی آلومینیوم کشور تاکنون تنها از





گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل ماشین سازی و خم کاری ذوالقدر؛

گذر از پیچ و خم صنعت پنجره

پنجره ایرانیان / سال دهم • مرداد ۹۶ • شماره ۱۱۸

۱۱۴

اشاره

شرکت ماشین سازی و خم کاری ذوالقدر، از جمله مجموعه های فعال و موفق در صنعت در و پنجره کشور است که فعالیت خود را بر ساخت و تولید ماشین آلات خم کاری و همچنین اجرای انواع خم در، مونتاژ پنجره ها متمرکز کرده است. این مجموعه با برخورداری از مدیریت توانا و نیروی انسانی ماهر و سخت کوش موفق شده است گام های بسیار موثری در جهت تنوع بخشیدن به صنعت در و پنجره از طریق اجرای اشکال متنوع خم بردارد. ساخت و تولید ماشین آلات خم در ماشین سازی ذوالقدر ضمن جلوگیری از خروج ارز از کشور، این دستگاه ها را با قیمتی بسیار پایین تر از نمونه های مشابه خارجی به دست مشتری می رساند. همچنین این مجموعه با راه اندازی کارگاه مجزا و مجهز خم و مونتاژ پنجره همچنان به سوی تنوع بخشی و ارتقای این صنعت و رضایتمندی بیشتر مشتریان گام برمی دارد. برای آگاهی بیشتر از فعالیت ها و دستاوردهای این مجموعه گفتگویی با کامران ذوالقدر، مدیریت توانمند شرکت ماشین سازی و خم کاری ذوالقدر انجام دادیم که نظر شما را به آن جلب می کنیم:

فکس: ۰۲۱-۴۲۶۹۵۴۶۹
همراه: ۰۹۱۲۸۳۶۴۷۱۳
۰۹۱۲۱۰۱۳۶۰۸ کامران ذوالقدر

ماشین سازی و خم کاری ذوالقدر



مونتاژ و نصب استاندارد و ارائه خدمات پس از فروش مناسب به مشتریان.

❖ با توجه به وضعیت فعلی بازار، بخش خم کاری چه مشکلاتی دارد و چه راهکاری برای برون رفت از این مشکلات پیشنهاد می دهید؟

شمار ما هر کارگاه یک دستگاه خم در کنار سایر ادوات کار است. بیشترین مشکل این بخش کمبود نیروی آموزش دیده و باتجربه است که لازمه آن آموزش کارکنان و برگزاری دوره های آموزشی و فنی در این زمینه است.

❖ استفاده از دستگاه های مدرن و جدید چه نقشی در پیشرفت کار شما دارد؟ آیا شرکت شما از این دستگاه ها استفاده می کند؟

در راستای ارائه خدمات مناسب و استفاده از تجارب و دستاوردهای ما در این صنعت، خدمات خم کاری و ایجاد اشکال متنوع در صنعت آلومینیوم را هم در دستور کار خود قرار داده ایم و به زودی با آماده سازی سالن جدید در این راستا نیز وارد عمل خواهیم شد. ضمن اینکه دستگاه ها و ادوات مرتبط با این کار را هم خودمان طراحی و تولید کرده ایم.

و کلام آخر...؟

همان طور که گفته شد هدف ما در این مجموعه، ایجاد تنوع و ارتقاء سطح کیفی محصولات، خودکفایی در ساخت دستگاه ها و تامین ادوات آن بوده که ضمن تلاش برای ارائه خدمات مناسب به همکاران و مشتریان همواره در حال یادگیری و آموزش هستیم، لذا از هرگونه راهنمایی و توصیه ای از جانب دوستان استقبال کرده و امیدواریم با ارائه هرچه بهتر محصولات هر چه بیشتر به سمت رضایت این عزیزان گام برداریم.

❖ درباره سابقه و پیشینه فعالیت شرکتان توضیح دهید.

این مجموعه مدت چهار سال است که در زمینه ساخت دستگاه های خم و ادوات و لوازم جانبی آن مشغول فعالیت بوده و در کارگاه خم کاری مجهز خود خدمات مونتاژ هرگونه اشکال غیرمعمول اعم از خم و غیره را به همکاران و مصرف کنندگان ارائه می کنیم.

❖ سطح کیفی و استاندارد محصولاتان چگونه است؟ محصولات شما تاکنون چه استاندارد یا گواهینامه هایی را دریافت کرده اند؟

دستگاه های ما از نظر کیفیت با انواع برندهای مطرح خارجی رقابت می کند و ضمن اینکه مانع خروج ارز جهت خرید انواع خارجی هستیم، قیمت تمام شده دستگاه و لوازم جانبی آن نیز کمتر از یک سوم دستگاه مشابه وارداتی است. محصولات ما همچنین از گارانتی و خدمات پس از فروش مطمئن برخوردارند. ارائه آموزش نحوه کار با دستگاه و آموزش خم کاری از بزرگترین مزایای استفاده از محصولات ماست.

❖ ارائه گارانتی و خدمات پس از فروش در شرکت شما به چه صورت انجام می گیرد؟

هدف مجموعه ما از ابتدا ارتقا بخشیدن به محصولات و خدمات پس از فروش، ایجاد تنوع در این صنعت و تلفیق هنر و صنعت و همگانی کردن آن در صنعت در و پنجره بوده که از دیرباز مورد توجه معماران و مردم بوده است.

❖ وضعیت فعلی بازار را چگونه ارزیابی می کنید؟ مهم ترین عامل رونق بازار را چه چیزی می دانید؟

همان طور که می دانید در حال حاضر بازار در و پنجره به تبعیت از بازار ساختمان دچار رکود است. ایجاد رونق در بازار به عوامل زیادی وابسته است از جمله استفاده از پروفیل ها و مواد مصرفی مرغوب و باکیفیت و همچنین ساخت،



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل رباط وین؛

رباط وین، سبد کامل محصولات در و پنجره



اشاره

شرکت تولیدی صنعتی رباط وین از جمله شرکت‌های فعال در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی است که محصولات متنوعی را به بازار عرضه می‌کند. رباط وین نماینده انحصاری فروش انواع پروفیل‌های شرکت پرشین پی.وی.سی و یراق‌آلات و ملزومات نصب در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی را در اختیار دارد. این شرکت که با تولید شیشه‌های دوجداره در سال ۸۶ وارد این صنعت شده هم‌اینک علاوه بر تولید و فروش انواع در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی در زمینه فروش پروفیل پرشین و یراق‌آلات فورس که محصول سفارشی از شرکت آکین ترکیه است فعالیت می‌کند. رباط وین با افتتاح دو شعبه در رباط کریم و بازار آهن شادآباد و بیش از ۱۰ عاملیت فروش در استان تهران، البرز و شهرستان‌های دیگر سهم قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص داده است. تولید چسب سیلیکون مورد نیاز صنعت در و پنجره محصول دیگری است که رباط وین به تازگی تولید آن را آغاز کرده است. نشریه پنجره ایرانیان گفتگویی با آقای حاجی بشیر، مدیر عامل رباط وین انجام داده است که در ادامه توجه شما را به این گفتگو جلب می‌کنیم:

فروشگاه: رباط کریم، جنب خیابان چمران، پلاک ۲۱۲
تلفن: ۸۸۶۲۸۷۲۸ | ۵۶۴۱۲۵۸۵ | تلفکس: ۵۶۴۱۲۵۸۴
انبار: رباط کریم، بلوار انقلاب، خیابان چمران، کوچه چمران دوم پلاک ۴۲



کمی دقت کنیم این موضوع در این صنف بسیار مشهود می‌شود. من به‌عنوان عضو بسیار کوچکی از این صنعت از تمامی همکاران و دوستان این صنعت تقاضا دارم که هر شرکتی بنا به ماهیت خود فعالیت کند؛ یعنی اگر یک شرکت ماهیت تولیدی دارد همان سیر تولید را ادامه دهد و اگر بازرگانی را پیشه خود کرده همان سیر را ادامه دهد. متأسفانه این اتفاق بسیار زیاد افتاده است و بسیاری از شرکت‌ها که توان مالی و انسانی برای داشتن ماهیت تولیدی و بازرگانی ندارند و اقدام به این کار کرده‌اند هم شرکت خود هم دیگر همکاران این صنف را دچار مشکلات فراوان می‌کنند.

دولت و برنامه‌های حمایتی آن، چه نقشی در کاهش و رفع این دغدغه‌ها می‌تواند داشته باشد؟

دولت هر کشوری مهم‌ترین نقش در بخش تولید و به حرکت درآوردن چرخ اقتصاد را برعهده دارد، به‌عنوان مثال در کشورمان دو سال متوالی است که رهبر معظم انقلاب دستور اکید در حمایت از تولید داده‌اند، ولی از طرف دولت هیچ‌گونه اقدام و بسته حمایتی نه در بخش تولید و نه در بخش بازرگانی ارائه نشده و همچنان مشکلات اقتصادی در تمامی بخش‌های صنفی وجود دارد که امیدواریم با تدابیر دولت به‌خصوص در بخش تولید که شدیداً با مشکل تأمین مواد اولیه و سرمایه در گردش مواجه هستند بازار از این حالت رکود بیرون بیاید.

آیا تبلیغات تأثیری در پیشرفت کسب‌وکار و رونق بازار شما دارد؟ بهترین تبلیغ را چه نوع تبلیغی می‌دانید؟

تبلیغات تأثیر بسیار خوبی برای شناخته شدن و آشنایی همکاران با نوع فعالیت هر شرکت و محصولات ایشان دارد ولی باید بعد از تبلیغات خدمات قابل قبول به مشتریان ارائه داده شود تا ماندگاری هر شرکت محقق شود.



۵۰۰ گرمی و بیش از ۵ رنگ به بازار عرضه شده است که آنتی فریز بودن و قدرت پوشش دهنده‌گی بسیار بالا و کاهش حجم زیر ۱۸ درصد بدون ترک‌خوردگی و تغییر رنگ از خصوصیات این محصول است.

ارائه گارانتی و خدمات پس از فروش در شرکت شما به چه صورت انجام می‌گیرد؟

تمامی پروفیل‌های شرکت پرشین پی.وی.سی ۱۰ سال بیمه نوین، ۱۵ سال گارانتی از جانب خود شرکت و استاندارد و گواهینامه ایزو ۹۰۰۱ دارند. یراق‌آلات فورس نیز دارای ۱۰ سال گارانتی هستند.

وضعیت فعلی بازار ساختمان و در و پنجره را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ مهم‌ترین عامل رونق بازار را چه چیزی می‌دانید؟

در حال حاضر به علت رکود در ساخت‌وساز، متأسفانه صنعت در و پنجره دچار مشکلات فراوانی است که مهم‌ترین آن، کمبود نقدینگی برای تهیه مواد اولیه و سرمایه در گردش شرکت‌ها است. ولی شخصاً امیدوارم که در نیمه دوم سال ۱۳۹۶ و سال ۱۳۹۷ با توجه به اقداماتی که دولت انجام داده است بازار مسکن به حرکت درآید که در صنعت در و پنجره تأثیر به‌سزایی خواهد داشت.

مهم‌ترین دغدغه ذهنی تان برای ادامه کار و فعالیت در صنعت در و پنجره چیست؟

مشکلات هم در بخش تولید و هم در بخش بازرگانی به شکل‌های مختلف وجود دارد که در بعضی از مواقع این مشکلات شدت می‌یابند. مهم‌ترین دغدغه ذهن من رقابت ناسالم بعضی از همکاران در این صنعت است که متأسفانه به خاطر رقابت و فروش بیشتر و تأمین هزینه‌های خود به شرکت‌های دیگر ضرر وارد کرده و سیر طبیعی کار را دچار مشکل می‌کنند و مطمئناً در طول زمان شرکت خودشان نیز دچار ضررهای غیرقابل جبران شده و از بازار حذف می‌شوند و فقط در این مسیر اتحاد این صنعت از بین می‌رود که اگر

درباره سابقه و پیشینه فعالیت شرکتان توضیح دهید.

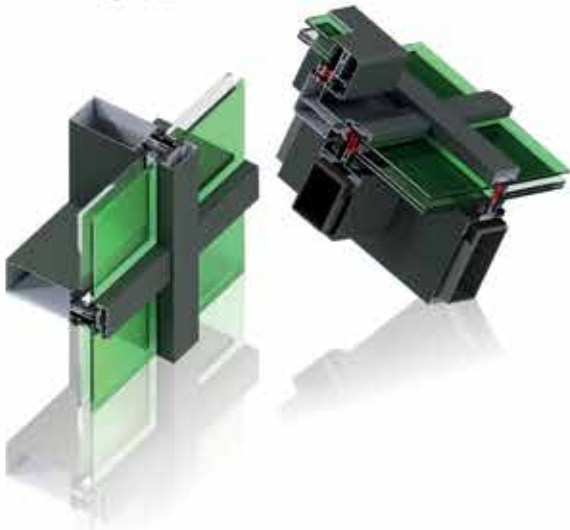
ما از سال ۱۳۸۶ با تولید شیشه‌های دوجداره وارد این صنعت شدیم و در سال ۱۳۸۸ بنا به درخواست مشتری‌های خودمان و اقتضای بازار، خط تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی را راه‌اندازی کردیم و در سال ۱۳۹۲ ضمن عقد قراردادی با شرکت پرشین پی.وی.سی، به‌عنوان نماینده انحصاری فروش در استان تهران و البرز تیم فروش و بازرگانی خود را تشکیل دادیم در سال ۱۳۹۳ برای رفاه حال مشتریان و درخواست مشتری‌های شرکت یراق‌آلات در و پنجره و گالوانیزه و لوازم ساخت شیشه دوجداره و دکوراتیو را به سبد کالای خودمان اضافه کردیم. ما از سال ۱۳۹۵ با کمک یکی از دوستان به واردات یراق‌آلات از شرکت ترکیه اقدام کردیم و با وجود رکود حاکم بر بازار، موفق شدیم یراق‌آلات خودمان را با قیمت‌های رقابتی و کیفیت مناسب در اختیار مشتریان قرار دهیم. در ضمن از سال ۱۳۹۵ با افتتاح فروشگاه رباط وین در رباط کریم توانستیم بهتر از گذشته در حداقل زمان ممکن سفارشات مشتریان را تحویل دهیم. در حال حاضر ما با دو شعبه در رباط کریم و بازار آهن شادآباد و بیش از ۱۰ عاملیت فروش در استان تهران و البرز و شهرستان‌ها، به فروش پروفیل پرشین و یراق‌آلات فورس که محصول سفارشی از شرکت آکین ترکیه است مشغول هستیم و به مشتری‌های خود این نوید را می‌دهیم که به‌زودی یک پروفیل باکیفیت و کاملاً اقتصادی در مقطع‌های مورد نیاز صنعت در و پنجره در رنگ سفید و پروفیل‌های لمینت شده در طرح‌های مختلف به مشتریان عزیز ارائه دهیم.

اخیراً نوعی چسب جدید به سبد کالایی تان اضافه شده است. در این باره توضیح دهید.

ما در سال ۱۳۹۶ تولید سیلیکون اکریلیک با نام تجاری سیلیفیکس را آغاز کردیم که این محصول در تیوپ‌های



نماینده انحصاری پروفیل آلومینیوم
با برند آلوتک سیستم



دفتر فروش ایران:

سعادت آباد، بلوار

پاکنژاد، پلاک ۴۹

☎ ۸۸۶۹۷۰۷۰

🌐 alutech.com.tr

اوروین UORWIN



رضایت ماندگار
با برندی جدید و کیفیت جدید...



پذیرش
نماینده فعال
جهت بخش یا
مونتاژ در
سراسر کشور

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



UORWIN



ISO 9001
CERTIFIED

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

www.uorwin.com . info@uorwin.com

• آدرس: ارومیه . جاده شهید کلانتری . شهرک صنعتی
فاز دوم توسعه . خیابان کارآفرینان ۱ . انتهای تلاش ۳
• تلفن: ۰۴۴ - ۳۳۷۴۵۰۸۲ • فکس: ۰۴۴ - ۳۳۷۴۵۰۸۳

When You Pick The Best We Do The Rest

REALwin
Fenster und Tür Profile

قیمت باور نکردنی، کیفیتی ماندگار

www.realwin.ir

دفتر مرکزی: سعادت آباد . بام تهران . بلوار
ذبیحی . برج پرواز ۱ . واحد ۵۰
تلفن: ۳ - ۱۲ - ۴۶ ۱۱ ۲۲ - ۲۱
همراه: ۶ - ۳۰ ۱۳ - ۴۰ ۶ ۱۲ - ۹

telegram: @realwin_official
Instagram: @realwin_official

- پروفیل ۴ کاناله سری ۶۰
- پروفیل ۴ کاناله سری ۷۰
- پروفیل کشویی
- گواهی از TUV atlantic فرانسه
- دارای گارانتی و بیمه دی

ROBAT Win

رباط وین

محصول
جدید

پرشین پی-وی-سی
PERSIANUPVC

نماینده انحصاری فروش پروفیل
در استان البرز و تهران

نماینده فروش ایرانی آلات
FORES

فروش انواع مقاطع گالوانیزه

فروش ماشین آلات ساخت در و پنجره UPVC
و شیشه دوجداره

نماینده فروش چسب
GM1X

فروش انواع پیچ تایوان

فروش لوازم ساخت شیشه دوجداره
و لایستیک های آب بندی

فروش لوازم ساخت دکوراتیو



فروشگاه: رباط کریم، جنب خیابان چمران، پلاک ۲۱۲
تلفن: ۸۸۶۲۸۷۲۸ | ۵۶۴۱۲۵۸۵ | تلفکس: ۵۶۴۱۲۵۸۴
انبار: رباط کریم، بلوار انقلاب، خیابان چمران، کوچه چمران دوم پلاک ۴۲

DR. WINUP[®]

UPVC Profile



اولین دارنده گواهینامه فنی اتحادیه اروپا E^UTA در صنعت UPVC



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

تلفن : ۰۲۶-۳۳۲۶۶۲۰۲-۵ 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



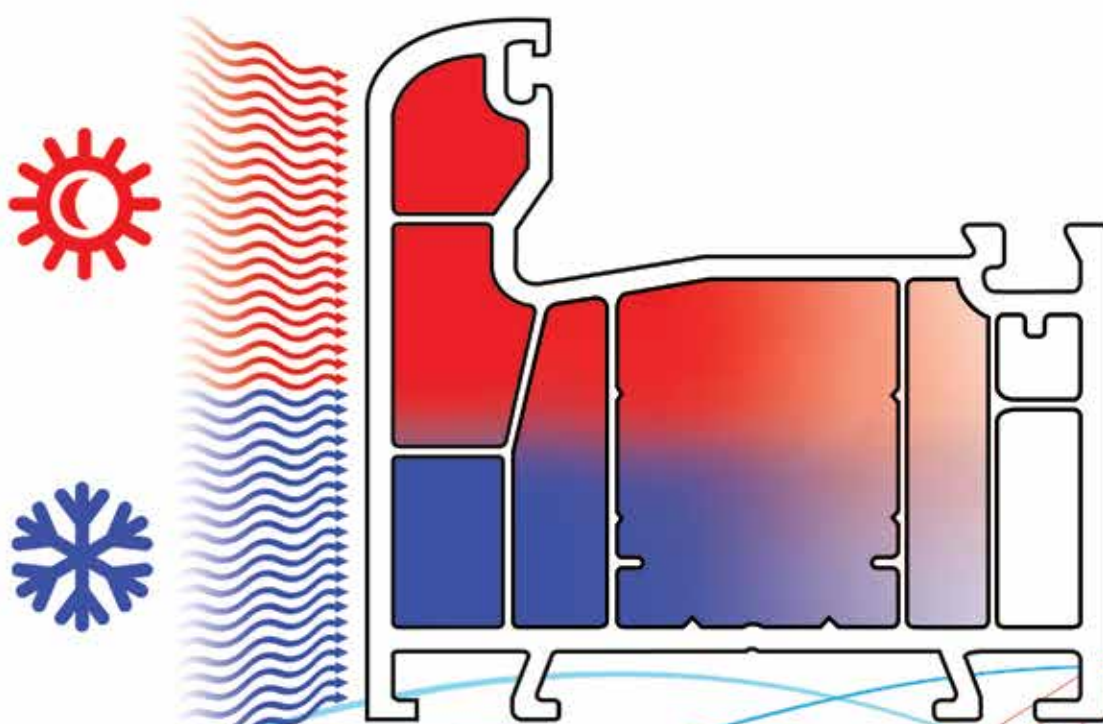
ATA TECH

تولید کننده پروفیل upvc

پنج کانال سری ۶۰

عایق بیشتر در برابر گرما و سرما ❄️☀️

عایق بیشتر در برابر صدا 🗣️



Design Q&A

UPVC PROFILE PRODUCER

www.atatechco.com

دفتر مرکزی: تهران، بلوار اشرفی اصفهانی، بالاتر از پل همت، کوچه باغچه یونک، پلاک ۳، واحد ۵
نشانی کارخانه: کرج، شهرک صنعتی نظرآباد تلفن: ۴۷۵۱ (۰۲۱) مهربانی: ۰۹۱۲۹۱۷۱۲۴۰

کیفیت را کران نخرید

تولید کننده پروفیل
یو پی وی سی Prowin



کارخانه: رباط کریم، شهرک صنعتی نصیرآباد
خیابان سرو ۲۳، پلاک ۹۱-۹۰
تلفن: ۵۶۳۹۰۰۱۵-۱۷
Web: prowinashiyaneh.ir
Email: ashianepaydar@gmail.com



پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

وانا وین VANAWIN

UPVC PROFILE PRODUCER

وانا وین در سحرای نوین



دفتر تهران: خیابان ملاصدر ا، بعد از بیمارستان بقیه الله، پلاک ۲۰۰، طبقه ۲، واحد ۴

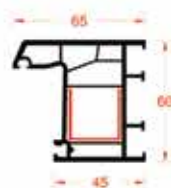
تلفکس: ۸۸۰۶۴۵۲۹-۸۸۰۶۴۶۹۸ (۰۲۱)

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

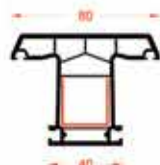
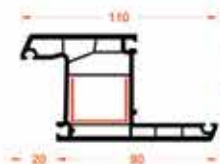
تلفن: ۷-۹۵۰۱۳۵۰۴ (۰۳۱) دورنگار: ۳۶۶۲۴۶۲۶ (۰۳۱)

www.vanawin.com info@vanawin.com

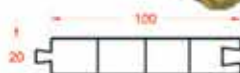
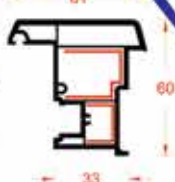
سری 60 بازشو



NEW



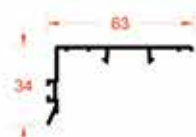
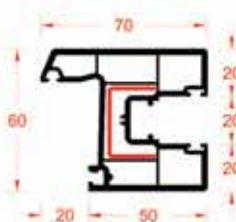
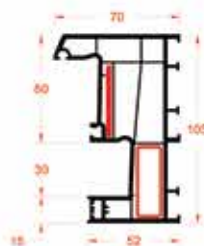
NEW



وانا وین در اجرای پنجره

NEW

سری کشویی



پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

وانا وین VANAWIN

UPVC PROFILE PRODUCER

دفتر تهران: خیابان ملاصدرا، بعد از بیمارستان بقیه الله، پلاک ۲۰۰، طبقه ۲، واحد ۴

تلفکس: ۸۸۰۶۴۶۹۸-۸۸۰۶۴۵۲۹ (۰۲۱)

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

تلفن: ۷-۹۵۰۱۳۵۰۴ (۰۳۱) دورنگار: ۳۶۶۲۴۶۲۶ (۰۳۱)

www.vanawin.com info@vanawin.com





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



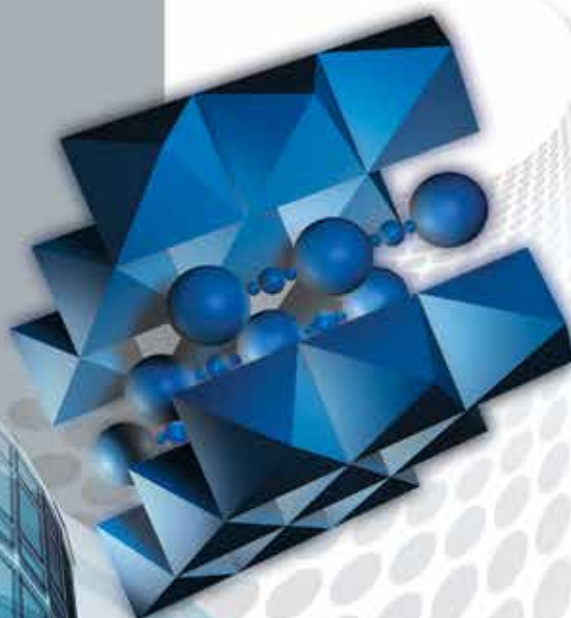


Chemson
Polymer-Additive AG

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

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

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



Mahdistejarat

شرکت ماهدیس تجارت

تهران، خیابان نیاوران، خیابان جمشیدیه (فیضیه)
خیابان ۳۲، پلاک ۲۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱-۲۴۸۱۳۸۱۷ فکس: ۰۲۱-۲۴۸۸۸۷
www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.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
■ ۰۰ ۹۵ ۷۱ ۳۶۴ (۰۲۶) | ۴۲ ۶۶ ۷۰ ۳۶۴ (۰۲۶) | ۶۶ ۹۰ ۷۰ ۳۶۴ (۰۲۶)



لیبل سیسا
www.seasagroup.com

MADE IN
TURKEY



لیبل سیسا، محافظ پروفیل شما

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



پروفیل در و پنجره UPVC



aldora^{win}
Your window to life

SKY  **WIN**

u-pvc.profile & window systems



ویندور UPVC

تلفن: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۷ | ۰۴۴-۳۲۳۷۹۲۴۱ | ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۸ | فکس: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۹ | همراه: ۰۹۱۲۰۵۱۷۷۹۶

www.windowclinic.ir



hedi Pen®

ارائه‌کننده و فروش پروفیل یو پی وی سی با برند ایده آل



آدرس: آذربایجان غربی، بوکان، خیابان قلعه سردار، بالاتر از پاساژ جردن، ساختمان کاکه ای، طبقه دوم
تلفن: ۴۴ ۲۶ ۲۴ ۴۴ - ۴۴ | فکس: ۴۴ ۶۹ ۴۰ ۴۴ - ۲۱ | همراه: ۰۹۱۴ ۳۸۲ ۵۵ ۱۰



مجتمع بازرگانی میهن

دفتر فروش شمال غرب بوتیا



بوتیا

پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی

دفتر فروش: آذربایجان شرقی مرنند،

خیابان مطهری، پلاک ۷۲

تلفن: ۰۴۱-۴۲۲۳۵۰۱۵ - ۰۴۱-۴۲۲۲۱۷۸۰

دفتر سرپرستی شمال غرب: آذربایجان شرقی، تبریز، بلوار استاد

شهریار، نرسیده به بیمارستان شهریار، جنب پل عابر پیاده

تلفن: ۰۴۱-۳۶۵۵۰۳۷۷ - ۰۴۱-۳۶۵۵۶۵۰۰

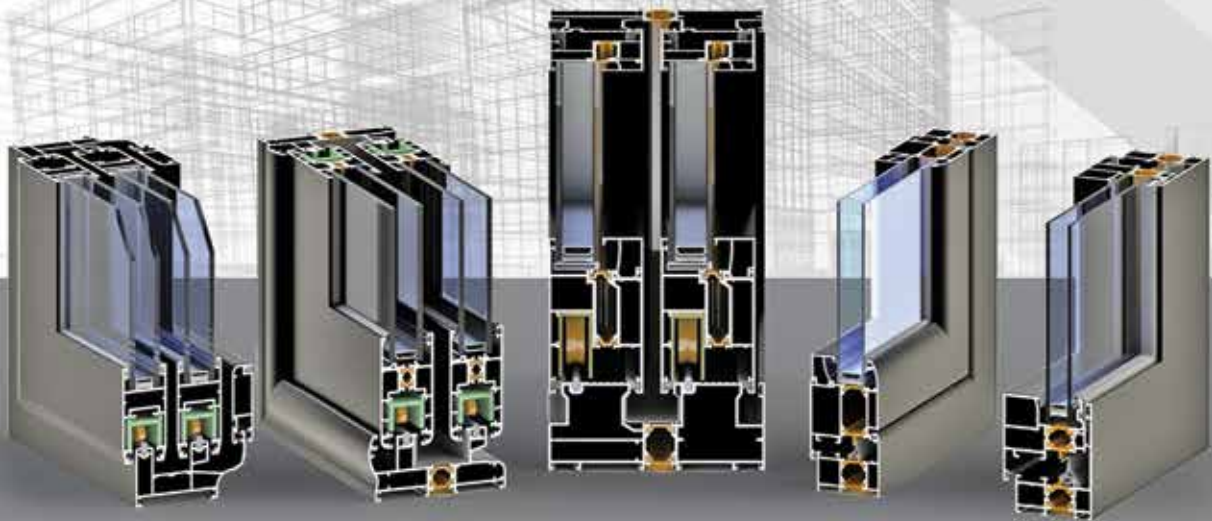


دارنده نشان "برند برتر" در سال ۱۳۹۲ و ۱۳۹۴

شرکت آکیا ایران AKPA IRAN Co.



- تولیدکننده انواع پروفیل‌های اختصاصی و ترمال بریک
- رنگ‌کاری به روش‌های:
- الکترواستاتیک (پودری)، دکورال و آنادایز
- فروش یراق‌آلات و ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره
- مشاوره و راه‌اندازی خط تولید در و پنجره



0912 106 2665



Aluminium Anodizing



Aluminium Powder Coating



Extrusion Press Machine



دارنده «گواهینامه فنی» از مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی

کارخانه

تبریز، شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، خیابان آسیای ۲، خیابان اروپا، میدان صنعت، پلاک ۸۶

■ کدپستی: ۵۱۸۹۱۵۱۴۱۸

■ تلفن: ۳۲۴ ۶۶۴ ۷۳-۷۷ و ۳۲۴ ۶۶۰ ۹۵-۹۸ و ۳۲۴ ۶۶۰ ۶۶-۶۷-۶۹ و ۳۲۴ ۶۶۰ ۶۶-۶۷-۶۹ (۰۴۱)

■ فکس: ۳۲۴ ۶۶۴ ۷۶ و ۳۲۴ ۶۶۰ ۹۹ (۰۴۱)

دفتر مرکزی

تهران، خیابان ولیعصر، برج سرو ساعی، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۰۱ و ۱۱۰۲

■ تلفن: ۴-۵۲ ۵۷۱ ۸۸۱ (۰۲۱)

■ تلفکس: ۸۸۷ ۱۴۵ ۰۳ و ۸۸۷ ۱۳۶ ۱۳ و ۸۸۷ ۱۳۳ ۳۱ (۰۲۱)

www.akpairan.com

e-mail: info@akpairan.com

تلفن (۳۰ خط) : ۰۴۱ ۳۱۰۳

مهر وین



نماینده انحصاری فروش پروفیل **WINER** ترکیه

نماینده انحصاری فروش پروفیل **Win Class**

اعطای نمایندگی در سراسر کشور
آماده همکاری با پیمانکاران و انبوه سازان مسکن

آدرس : تبریز، جاده تهران، ۵۰۰ متر بالاتر از بستنی وحید

تلفن : ۰۴۱-۳۶۳۷۲۸۸۳

همراه : ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

دفتر تهران : روبروی درب اصلی استادیوم آزادی - روبروی مجتمع عقاب پلاک ۱/۱۶۰

www.Mehrwin.ir



پروفیل در و پنجره UPVC



aldora^{win}
Your window to life

SKY  **WIN**

u-pvc.profile & window systems



ویندور UPVC

تلفن: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۷ | ۰۴۴-۳۲۳۷۹۲۴۱ | ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۸ | فکس: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۹ | همراه: ۰۹۱۲۰۵۱۷۷۹۶

www.windowclinic.ir



پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی



به درخشندگی آفتاب



پذیرش نمایندگی معتبر فروش از سراسر ایران

تلفن: ۰۲۱ ۴۴ ۳۸ ۲۷ ۸۸ | همراه: ۰۹۱۲۱۰۵۳۵۱۵ | www.sunwinpvc.com



دیدگاه نوین





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 نمایند.

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



aldora*win*
Your window to life

تولید کننده پروفیل درب و پنجره UPVC
UPVC Window & Door Profile

نشانی: ارومیه، شهرک صنعتی، فاز ۳ تلفن: ۰۴۴-۳۳۷۴۶۱۳۱

sale@aldorawin.com

www.aldorawin.com



@aldorawin



@aldorawin



aldorawin



REHAU®

Unlimited Polymer Solutions

خانۀ من

دفتر و انبار شرکت REHAU آلمان
در ایران، رسماً آغاز بکار نمود

شرکت رهاو پلیمر فروش
آماده سرویس دهی به مشتریان محترم است

تهران، بلوار سردار جنگل، نبش خیابان بهار غربی، ساختمان کلاسیک، طبقه سوم، واحد جنوبی (رهاو پلیمر فروش)

کد پستی: ۱۴۷۶۸۴۴۹۴۷

تلفن: ۲۰ و ۴۴۸۹۸۹۱۰ فکس: ۴۴۸۹۸۹۳۰ همراه: ۰۹۱۲۶۹۵۴۵۹۸

Email: tehran@rehau.com



MADE IN
GERMANY

REHAU
QUALITY

WINDOW
DESIGN



فروش انواع پروفیل UPVC و یراق آلات مربوطه



تبریز، جاده تهران، بالاتر از میدان بسیج، روبروی کارخانه آتاتا، شرکت دروین
تلفن: ۳۶۳۷۹۵۱۱ ، ۰۴۱-۳۶۳۷۰۶۶۲
فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۷۹۹۸
موبایل: ۰۹۱۴۳۰۲۴۸۴۶

www.doorwin.co



پروفیل در و پنجره UPVC



aldora^{win}
Your window to life

SKY  **WIN**

u-pvc.profile & window systems



ویندور UPVC

تلفن: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۷ | ۰۴۴-۳۲۳۷۹۲۴۱ | ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۸ | فکس: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۹ | همراه: ۰۹۱۲۰۵۱۷۷۹۶

www.windowclinic.ir



تولید کننده پروفیل UPVC

نشانی: تهران - بزرگراه آیت الله سعیدی، بالاتر از یافت آباد، نبش خیابان آزادی، شماره ۱۴۹ واحد ۳۰

تلفن: ۰۲۱-۶۶۶۰۹۱۳۰ | ۰۲۱-۶۶۶۰۸۷۸۰ | ۰۲۱-۸۹۷۷۸۱۲۵ | همراه: ۰۹۱۲-۴۷۹۲۲۳۷

www.razelwin.ir

info@razelwin.ir

[razelwin](https://www.instagram.com/razelwin)

[@razelwin](https://www.facebook.com/razelwin)



آلومینیوم کوثر
KOSAR Aluminium co. ●●●●●●●●

تولید کننده مقاطع پروفیل آلومینیوم



www.aluminiumkosar.com

آدرس: زنجان، شهرک صنعتی شماره ۱، بلوار پروفیسور ثبوتی، نبش خیابان آذر جنوبی
تلفن: ۰۲۴-۳۲۲۲۱۲۶۳
فکس: ۰۲۴-۳۲۲۲۱۲۶۵

TURKWIN



پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

60 Series → 4 Chamber

تلفیق دانش و فناوری



پذیرش نمایندگی معتبر از سراسر کشور

Tel: ۰۲۱۸۸۵۰۷۴۵۱

Mob: ۰۹۱۲۱۴۶۵۵۳۵

www.turkwinupvc.com





BESTHOUSE

شرکت پروفیل مروارید گلستان با برند BESTHOUSE
تولید کننده گالوانیزه در استان گلستان



آدرس: استان گلستان، شهرستان گنبد کاووس، شهرک صنعتی جاده داشلی
برون، خیابان سرو ۵، شرکت پروفیل مروارید گلستان
تلفن : ۸ _ ۰۱۷۳۳۲۸۷۱۰۶ | فکس : ۰۱۷۳۳۲۴۹۱۳۷ | ۰۱۷۳۳۲۸۷۱۱۳



شرکت پروفیل مروارید گلستان با برند BESTHOUSE
اولین تولید کننده پروفیل upvc در استان گلستان





NIKO WIN

Upvc Window & Door Profiles

تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



آرامش حاصل انتخاب **نیکو**ست

NIKOWIN از سراسر کشور نماینده فعال میپذیرد

تلفن : ۴۴۰۱۱۳۳۷ و ۴۴۰۱۳۱۵۲-۰۲۱

فکس : ۴۴۹۶۵۶۱۳-۰۲۱

NIKOWIN

NIKOWIN_UPVC

آدرس : تهران بزرگراه ستاری نرسیده به مرکز خرید
کوروش خیابان پیامبر مرکزی خیابان مطهری انتهای کوچه
جواهریان پلاک ۴۸ طبقه ۵ واحد ۱۵

پنجره

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

نخستین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

از سهند تا سبلان با منابع یو.پی.وی.سی
قلعه‌گیر..... ۱۴۸



NIKO WIN
Upvc Window & Door Profiles

آرامش حاصل انتخاب نیکوست

آدرس: تهران بزرگراه ستاری نرسیده به مرکز خرید
کوروش خیابان پیامبر مرکزی خیابان مطهری انتهای کوچه
جواهریان پلاک ۴۸ طبقه ۵ واحد ۱۵

تلفن: ۴۴۰۱۱۳۳۷ و ۴۴۰۱۳۱۵۲-۰۲۱

فکس: ۴۴۹۶۵۶۱۳-۰۲۱



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل

سرشناس ترین مجموعه تولیدی در و پنجره اردبیل؛

از سهند تا سبلان با صنایع یو.پی.وی.سی قلعه گیر

اشاره

صنایع یو.پی.وی.سی قلعه گیر از جمله مجموعه های مطرح در صنعت در و پنجره کشور در استان اردبیل است. این مجموعه موفق قریب به ۱۵ سال است که در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی در شمال غرب کشور فعالیت می کند و به تازگی توانسته است نمایندگی رسمی پروفیل وین تک را برای تولید در و پنجره و همچنین نمایندگی پخش پروفیل پلاس پن را در اردبیل دریافت کند. قلعه گیر در طی این سال ها توانسته است با گسترش فعالیت های خود علاوه بر کمک به راه اندازی بیش از ۸۰ خط تولید برای همکاران، تعداد ۸ کارگاه تولید در و پنجره را به صورت مستقیم راه اندازی و مدیریت کند. ارائه کالا و خدمات مشاوره ای به بیش از ۹۰ کارگاه در استان اردبیل از دیگر فعالیت هایی است که مجموعه قلعه گیر انجام می دهد. توجه به امر آموزش نیروی کار و استفاده از جدیدترین فناوری های روز از دیگر مشخصه های مثبت این مجموعه موفق است. مجموعه قلعه گیر با وجود سابقه نسبتاً طولانی که در صنعت نوپای یو.پی.وی.سی دارد از مدیریت جوانی بهره می برد که جوانی، پویایی و تجربه را هم زمان به کار گرفته تا مجموعه ای موفق و رو به رشد را ساماندهی کند. مجید قلعه گیر به همراه دیگر برادرانش توانسته کارگاه تولید در و پنجره قلعه گیر را به مجموعه بزرگی تبدیل کند که با بیش از صدها نیروی کاری که مستقیم و غیرمستقیم به واسطه این مجموعه فعالیت می کنند پنجره های باکیفیتی را به جامعه و مشتریان عرضه کند. برای آشنایی بیشتر با صنایع یو.پی.وی.سی قلعه گیر گفتگویی با مجید قلعه گیر، مدیر عامل جوان و موفق این مجموعه انجام دادیم که توجه شما را به آن جلب می کنیم:



در خصوص پیشینه فعالیت خود در صنعت در و پنجره توضیح دهید؟

فعالیت صنایع یو.پی.وی.سی قلعه گیر از سال ۱۳۸۲ در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی آغاز شد. در آن زمان یو.پی.وی.سی بسیار کم بود و در استان اردبیل ما نخستین تولیدکننده در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی بودیم که فعالیت می کردیم. در ابتدا پروفیل مورد نیازمان را خودمان از ترکیه وارد می کردیم. پس از آن از پروفیل های تولید داخل استفاده کردیم و اخیراً نیز نمایندگی رسمی پروفیل وین تک برای تولید در و پنجره و نمایندگی پخش پلاس پن را در اردبیل به دست آوردیم. همچنین مجموعه ما به عنوان بزرگ ترین تولیدکننده در و پنجره و از سال ۹۲ تاکنون به عنوان کارآفرین برتر در منطقه شمال غرب انتخاب شده است. ظرفیت تولید پنجره در کارگاه مرکزی ما روزانه ۷۰ لنگه پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی است و تعداد نیروی کار مجموعه نیز با توجه به شرایط بازار ۳۰ نفر است که به زودی برنامه هایی برای افزایش ظرفیت داریم. در حال حاضر تعداد ۸ کارگاه فعال در سطح استان زیر نظر مستقیم مجموعه ما فعالیت می کند و بیش از ۹۰ کارگاه و فروشگاه در شهرهای مختلف استان با ما همکاری دارند. تاکنون نزدیک به ۸۰ کارگاه در نقاط مختلف استان و منطقه برای همکاران راه اندازی کردیم.

با توجه به این که مجموعه شما هم در بخش بازرگانی و فروش پروفیل و هم در بخش تولید در و پنجره فعال است، ترجیح خودتان کدام بخش است و فعالیت در کدام بخش برایتان راحت تر است؟

طبیعی است که بخش تولید مشکلات و دردسرهای بیشتری دارد و کار فروش راحت تر است ولی چون هر دو بخش را خودمان انجام می دهیم تا حدودی کارهایمان تسهیل شده است. سال ها تجربه و سابقه در بخش تولید در و پنجره به ما کمک می کند تا مشکلات کمتری داشته باشیم و از سوی دیگر چون تهیه مواد اولیه را نیز خودمان انجام می دهیم بخشی از مشکلات سایر تولیدکنندگان را نیز نداریم. از سوی دیگر، برخی فروشندگان که در بخش تولید فعالیت ندارند بسیاری از مسائل مربوط به بخش تولید و ریزه کاری ها و مسائل جزئی آن را نمی دانند که این مسئله به فعالیتشان ضربه می زند. اما چون ما به قولی دستانم توی کار است و از مسائل تولید باخبر هستیم در بخش خرید و فروش پروفیل و ملزومات می توانیم دقیق تر عمل کنیم. در مجموع این دو فعالیت مکمل همدیگر هستند و انجام همزمان آنها به بهتر شدن شرایط کاری ما کمک کرده است.

به نظر شما عمده ترین مشکلات صنعت در و پنجره در حال حاضر چیست؟ بیشترین مشکلی که امروزه با آن روبرو هستیم بحث نوسان قیمت هاست. با توجه به رکودی که در بازار وجود دارد عدم ثبات قیمت ها نیز مزید بر علت شده است تا شرایط خوبی در بازار و صنعت در و پنجره نداشته باشیم. موضوع مالیات و اداره دارایی و فشارهایی که از این سو بر ما وارد می شود نیز مشکلات زیادی برای ما به وجود آورده است.

پیش بینی تان درباره شرایط بازار در سال ۹۶ و احتمال پایان یافتن رکود حاکم بر بازار و صنعت ساختمان چیست؟

به دلیل ارتباطاتی که با سازمان نظام مهندسی به عنوان اسپانسر و حامی آنها داریم از میزان پروانه های ساختمانی که در ابتدای سال صادر شده است خبر داریم. این آمار در مقایسه با سال های قبل نشان دهنده شروع خوبی است که امیدواریم بازار ساخت و ساز در سال ۹۶ تکان بخورد و رونق دوباره بگیرد.

در تولید در و پنجره از چه نوع براق آلاتی استفاده می کنید؟

ما در بخش تولید از براق آلات خارجی با برندهای معتبری مثل ورنه و اندو استفاده می کنیم. متأسفانه در داخل کشور تولیدکننده براق آلات قوی زیاد نداریم و بهترین براق موجود در بازار متعلق به برندهای ترک و آلمانی هستند.

نظر تان در مورد کیفیت پروفیل های ایرانی و خارجی چیست؟

واقعیت این است که کیفیت برخی پروفیل های ایرانی دست کمی از بهترین پروفیل های آلمانی ندارد و در همان حدود هستند. مثلاً وین تک که از بهترین پروفیل های ایران است تلاش کرده تا محصولی در حد و اندازه استانداردهای کشورهای اروپایی عرضه کند. تحقیق و پژوهش های علمی و فنی، استفاده از بهترین مواد اولیه، تنوع محصولات، از جمله کارهایی است که مسئولان این مجموعه برای ارتقاء سطح کیفی محصولاتشان انجام می دهند.



مهم‌ترین خدماتی را که به مشتریان محصولاتتان ارائه می‌دهید نام ببرید؟

نخستین امتیاز محصولات ما کیفیت بالای آن است که ما این کیفیت بالا را با ۱۰ سال گارانتی و ارائه ۲۵ سال خدمات پس از فروش تضمین می‌کنیم. حتی اگر یک لنگه پنجره تولیدی ما مشکلی داشته باشد همان روز و در سریع‌ترین زمان ممکن تیم خدمات پس از فروش مجموعه ما به محل رفته و اقدام به تعویض محصول می‌کند. واقعیت این است که سرمایه واقعی ما اعتمادی است که مردم استان و مشتریان ما به مجموعه ما دارند به همین دلیل خدمات ما در اسرع وقت و بدون قید و شرط در همه نقاط استان ارائه می‌شود.

چند مورد از مهم‌ترین پروژه‌هایی را که در حال حاضر در دست اقدام دارید نام ببرید؟

از جمله پروژه‌های مهمی که هم‌اکنون در حال اجرای آنها هستیم، می‌توانم به پروژه قیصریه تهران، پروژه چیتگر تهران، پروژه ۶۰۰ واحدی شهرداری اردبیل، پروژه سپاه، توسعه مسکن، نوسازی مدارس و دانشگاه پیام نور اردبیل و پروژه ۷۰۰ واحدی مسکن مهر شمال غرب کشور اشاره کنم.

با توجه به اهمیت موضوع آموزش نیروی کار در صنعت در و پنجره، چه اقداماتی در این زمینه انجام دادید؟

بر اساس تفاهم‌نامه‌ای که با سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای استان منعقد کرده‌ایم سالانه تعداد زیادی نیروی کارآموز از نقاط مختلف استان به مجموعه ما مراجعه می‌کنند و پس از کسب مهارت‌های لازم موفق به اخذ گواهینامه معتبر آموزش فنی و حرفه‌ای می‌شوند. این اقدام کمک بزرگی به رشد و توسعه فنی و علمی نیروی کار صنعت در و پنجره استان به‌شمار می‌آید. مجموعه ما هر سال یک نفر نیروی متخصص از ترکیه دعوت می‌کند تا آخرین دستاوردهای علمی، فنی و تکنولوژیکی که در صنعت در و پنجره وجود دارد را به نیروی‌های ما آموزش بدهد. در مدت حضور این متخصص در مجموعه، نیروی کار اکثر کارگاه‌های تولید در و پنجره از سراسر استان در اینجا جمع می‌شوند و ظرف یک هفته تمامی موارد جدید را آموزش می‌بینند. در آخرین مورد از این کارگاه‌های آموزشی، تکنولوژی و نحوه به‌کارگیری و نصب لولاهای مخفی جدید به نیروهای فنی ما آموزش داده شد.

شرایط فعلی بازار در و پنجره و استفاده از پنجره‌های دوجداره در استان اردبیل چگونه است؟

استان اردبیل به‌واسطه شرایط آب و هوایی و سرمای شدید هوا، موضوع استفاده از پنجره‌های دوجداره و مبحث ۱۹ ساختمان در اینجا بسیار پررنگ‌تر است. به دلیل سرمای زیاد هوا و لزوم حفظ گرمای درون ساختمان، مصرف انرژی بیشتر است و گران بودن انرژی ما را مجبور می‌کند تا با استفاده از پنجره‌های دوجداره این مشکل را حل کنیم. به همین دلیل روند استفاده از پنجره‌های عایق و دوجداره در استان اردبیل شرایط نسبتاً خوبی دارد و جدای از شرایط رکود حاکم بر بازار ساختمان، وضعیت بازار در و پنجره شرایط مساعد و پتانسیل بالایی دارد.

وجود نمایشگاه‌های صنعت ساختمان و در و پنجره را چقدر ضروری می‌دانید و حضور در این نمایشگاه‌ها برای شما چقدر مهم است؟

تبلیغات در موفقیت یک مجموعه صنعتی و بازرگانی بسیار تاثیرگذار است و نمایشگاه بهترین محل برای تبلیغ و شناساندن شرکت‌ها و محصولاتشان به مردم و جامعه است. تا زمانی که یک مجموعه و محصولات آن به جامعه معرفی نشود اگر بهترین کیفیت را هم داشته باشد موفقیتی در فروش به دست نمی‌آورد. بر همین اساس حضور در نمایشگاه‌های صنعت ساختمان و در و پنجره برای ما بسیار لازم و ضروری است و تلاش می‌کنیم در نمایشگاه‌های مهمی که در این زمینه برگزار می‌شود با تمام توان شرکت کنیم.

آیا برنامه‌ای برای توسعه، رشد و گسترش کار و فعالیتتان در آینده دارید؟

بله حتماً. برنامه‌هایی برای گسترش فعالیت‌ها و تولید محصولات جدید در ذهن داریم. البته زمینه‌سازی‌هایی هم انجام داده‌ایم که به امید خدا در آینده نزدیک درباره آن به‌تفصیل برای همکاران و فعالان صنعت در و پنجره از طریق رسانه‌ها به‌ویژه نشریه پنجره‌ایرانیان اطلاع‌رسانی خواهد شد.

UPVC Window & Door Producer



گروه صنعتی کلاسیک



تولیدکننده درب و پنجره عایق یو پی وی سی

CLASSIC INDUSTRIAL GROUP

✓ تولیدکننده درب و پنجره های یو پی وی سی

✓ تولیدکننده شیشه های دو و سه جداره

✓ تولیدکننده سازه های فلزی، فریم، چهارچوب و فرفره

✓ تولیدکننده توری های رولینگ و پلیسه

مشاوره، طراحی و اندازه گیری، رایگان



BS EN ISO 9001



عضو انجمن صنعتی تولیدکنندگان
درب و پنجره یو پی وی سی ایران

نماینده رسمی کد ۰۱۳۹
ویستا بست

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



www.bayeco.com

نشانی: تهران، شهرک صنعتی چهاردانگه، خیابان ۱۶ (هشتم آهنکاران)، پلاک ۴۳ مدیریت آقای محمدی - همراه: ۰۲۸ ۱۱۷ ۱۱۲ (۰۹۱۲)
تلفن: ۰۲۱ ۵۵ ۶۲ ۹۲ فکس: ۰۲۱ ۵۵ ۶۷ ۶۵ (۰۲۱) info@classic-upvc.com www.classic-upvc.com

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





Safety Glass

SHARGH

شیشه ایمنه شرق

افتخارات:

- ✓ واحد نمونه صنعت و معدن و تجارت در سه سال متوالی ۹۲، ۹۳ و ۹۴
- ✓ 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 فروش تهران: ونک، تقاطع ملاصدرا و کردستان جنوب بن بست فرشید، پلاک ۴، واحد ۶ | تلفن: ۸۸۶۲۱۸۶۴ - ۵ | فکس: ۸۸۶۱۴۴۱۰
دفتر مرکزی: مشهد، بزرگراه آسیایی، ساختمان سپهر، طبقه هفتم، واحد ۱۷۱ | تلفن: (۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۰) | فکس: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۹
کارخانه: مشهد، شهرک صنعتی فردوسی | تلفن: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۲ | فکس: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۹



Safety Glass

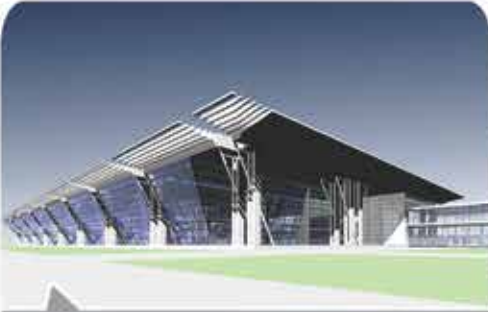
SHARGH
شیشه ایمنی شرق



تهران - پروژه تجاری فرمانیه



تهران - رویال سنتر



کیش - ترمینال جدید فرودگاه بین المللی



تهران - برج الف



مشهد - یاس تجاری



مشهد - پروژه اطلس



تهران - مجتمع نور



تهران - سام پاسداران



مشهد - پدیده شاندیز

ایمنی را انتخاب کنید

ALUCAD®

ALUMINIUM & UPVC SYSTEMS

آلوم کار دینه



نمای شیشه ای کرتین وال - فریم لس - در و پنجره های آلومینیومی اختصاصی ALUCAD (لولایی - کشویی) - در و پنجره های آلومینیومی economy ورق کامپوزیت - سرامیک خشک - نرده آلومینیومی، استیل و شیشه ای و حفاظ بانکی - در و پنجره های UPVC



■ دریافت نشان ملی رعایت استانداردهای کیفیت جهانی محصول در صنعت در و پنجره و نما

■ دریافت نشان بهترین کیفیت در ساخت و ساز از انجمن دارندگان نشان استاندارد ایران در سال ۱۳۹۵



■ دریافت نشان زرین کیفیت و مرغوبیت محصول در صنعت در و پنجره و دریافت نشان ویژه اعتماد مشتریان در صنعت در و پنجره از دبیرخانه توسعه صنایع ملی ایران و اتاق تعاون ایران در سال ۱۳۹۴

■ محصول برتر سیزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران در سال ۱۳۹۲

■ دریافت استاندارد و جایزه بین المللی (SQC-Doors&Windows) تضمین امنیت و آسایش مشتریان در صنعت در و پنجره از کشور آلمان در سال ۲۰۱۶



■ دریافت گواهینامه بین المللی انتخاب نخست مهندسين در صنعت ساختمان و صنايع وابسته در اجلاس مشترک توسعه کیفیت حمل و نقل، ساختمان، راه و شهرسازی در سال ۱۳۹۴

■ قدردانی شده از سوی شرکت های تعاونی و انبوه سازی ساختمان

■ دارای گواهینامه iso9001:2015 از موسسه بین المللی ASCB



Head Office:
Unit 255, Level 5, 2nd Valiasr Building,
In front of 37th st, Vozara st, Tehran-Iran
Tel/Fax: (+98) 21 886 476 02-3



www.alucad.co www.alucad.ir
alucad.co@Gmail.com

دفتر مرکزی:
تهران، خیابان وزرا، رویروی خیابان ۳۷
مجمع ولیعصر ۲، طبقه ۵، واحد ۲۵۵
تلفکس: ۸۸۶ ۴۷۶ ۰۲-۳



دارای ضمانت نامه از شرکت رنولیت آلمان



شرکت فرگان آسیا ارائه دهنده خدمات لاینیت

ارائه نسل جدید فویل های رنولیت

دارای مجوز چاپ لوگوی شرکت رنولیت

آدرس دفتر: خیابان وزراکوچه ششم پلاک ۱۹ واحد ۲

آدرس کارخانه: شرکت صنعتی شمس آباد بلوار بوعلی سینا خیابان، بستم

تلفن: ۸۸۷۱۸۸۵۴ - ۸۸۷۱۹۸۹۳ فکس: ۸۹۷۸۹۸۷۹



www.farganasia.com



شرکت تعاونی
شماره ثبت: ۱۲۲۲۱

فردا بخش تعاونی



تحويل همه روزه
حتی ایام تعطیل

افتتاح انبار زنجان

نماینده انحصاری پخش پروفیل‌های **PLASPEN** و **BEST VISION** و **FENSTER MANN** در استان‌های قزوین و زنجان
نماینده انحصاری پخش یراق آلات **Roto** (ساتیان) و **GEVISS** (البرز یراق) در استان‌های قزوین
نماینده فروش گالوانیزه **JAMANSITEEL** در استان‌های قزوین و زنجان
نماینده انحصاری پخش پیچ مکس **MAX** در استان‌های قزوین
نماینده انحصاری پخش پلی سولفات **NEDEX** در استان‌های قزوین

آدرس: قزوین، ابتدای بلوار آزادگان (غیاث آباد)، روبروی مخابرات، ساختمان میرداماد، طبقه ۲، واحد ۵

فکس دفتر مرکزی: ۰۲۸-۳۳۶۸۸۲۶۶

دفتر مرکزی: ۰۲۸-۳۳۶۸۸۲۵۵ | ۰۲۸-۳۳۶۷۶۶۴۸

مدیر فروش: خانم جمشیدی ۰۷ ۰۹۰۳۵۵۵۷۱

مدیر عامل: محمد ابراهیم نوروزی ۰۷ ۰۹۱۲۲۸۱۷۱

نرسیسیان



پنجره وین استار

اجرا کننده تخصصی خم های خاص UPVC

- اولین تولید کننده تخصصی درب و پنجره قوسی در ایران
- اجرا کننده خم های خاص ، سه بعدی ، ویترونی (سینوسی - محدب و مقعر) ، مسجدی ، گنبدی ، مدور و
- تولید کننده انواع خم توسط دستگاه های تمام اتوماتیک روغنی (ساخت اتریش)
- قابلیت خم کاری پروفیل تمام قوس تا مرز ۶ متر به صورت یک تکه
- افزودن مقاطع متنوع قالب های سری ۶۰ ، ۷۰ ، ۸۰ و ۱۱۰ (سفارش ترکیه)



کیفیت یعنی محصول بر نگرند ولی مشتری بر نگرند

جاده مخصوص کرج، چهار راه ایران خودرو، خیابان احد کوچه والفجر سوم غربی پلاک ۴۲

فکس : ۴۴۷۸۳۷۲۱ (۰۲۱)

تلفن : ۴۴۷۹۶۱۶۹ (۰۲۱)

Email: nercissian.winstar@gmail.com

همراه : ۰۹۱۲ ۷۹۸ ۴۱۶۹





شرکت درپن  DORPEN

تولیدکننده در و پنجره UPVC
با برندهای wintech و plaspen
کد نمایندگی: ۱۷۰۱۹۱۳۴۰۰
درجه نمایندگی: Grade A



بیش از ۱۰ سال تجربه تولید در و پنجره UPVC



ENDOW

Roto

SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE

VHS

ACCADO
ACCESSORY SYSTEMS

کارخانه:

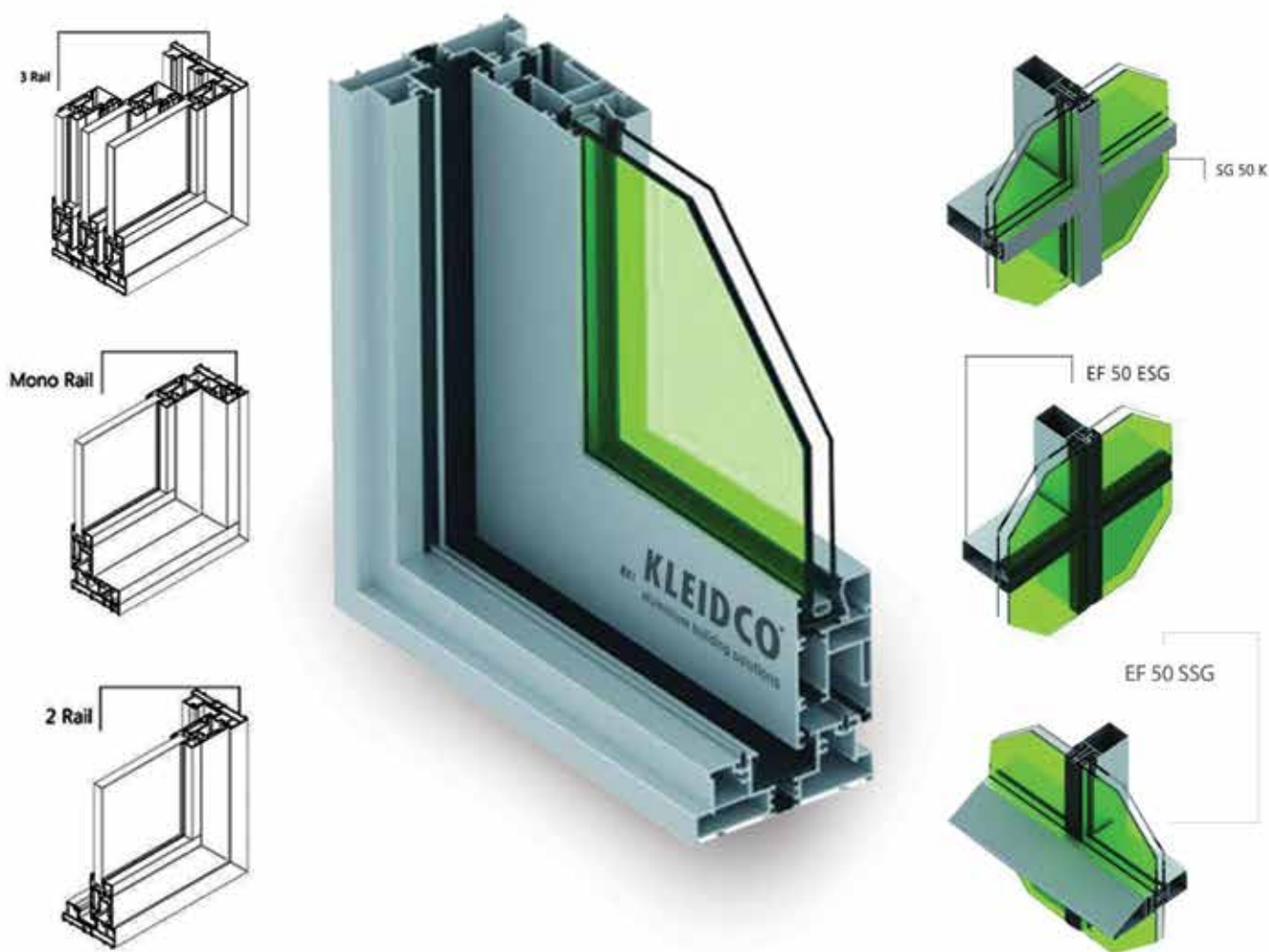
تهران، جاده خاوران، شهرک صنعتی خاوران، سایت آهن
کاران، خیابان اول غربی، پلاک ۱۳۰۷ | تلفن: ۳۳۲۸۰۴۰۱

 [doorpenco_upvc_wintech](https://www.instagram.com/doorpenco_upvc_wintech)
 www.doorpen.ir

دفتر تهران:

تهرانپارس، فلکه دوم، بلوار ناهیدی، بین چهارراه
سجده‌ای و سیدالشهدا، پلاک ۱۲۹، طبقه چهار، واحد ۱۴
تلفن: ۷۷۷۱۲۰۰۵-۶ فکس: ۷۷۷۳۳۳۱۹

استفاده از برترین برندهای آلمانی، بلژیکی، ترکیه ای



طراحی و اجرای نماهای ترکیبی:

نمای کرتین وال، فریم لس، اسپایدر
نماهای کامپوزیت، ترموود، سرامیک

تولید و اجرای:

در و پنجره های آلومینیومی، ترمال بریک
در و پنجره های UPVC
پراق آلات فولدینگ، لیفت، فولکسی

KLEIDCO **deceuninck** **SARAY** **aluplast**

SIEGENIA **GIESSE** **GU**

SCHOTT

glass made of ideas

شیشه‌های مقاوم در برابر حریق



E	EW	EI	EI	
				
PYRAN® S 1) DGU PYRAN® S 2) PYRAN® white	PYRAN® 3) PYRANOVA® 4)	PYRANOVA® 5) DGU PYRANOVA®	PYRANOVA® secure	NOVOLAY® secure 6) DGU NOVOLAY® secure

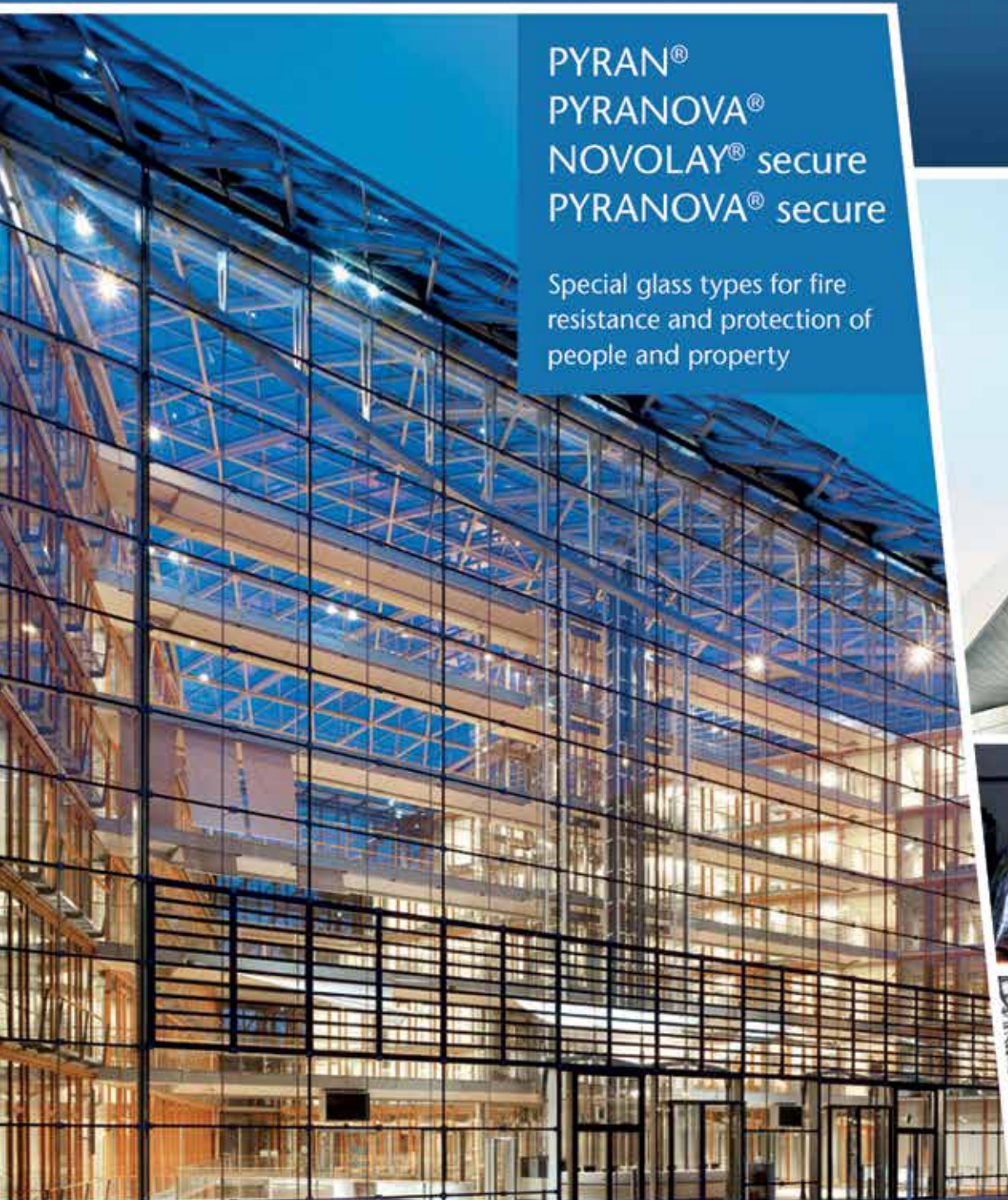
SCHOTT

glass made of ideas

Fire Resistant Glass

PYRAN®
PYRANOVA®
NOVOLAY® secure
PYRANOVA® secure

Special glass types for fire
resistance and protection of
people and property



مدر توسعه قومس - دفتر ایران: ۰۲۱-۲۶۱۱۸۹۲۷ همرا: ۰۹۱۲۲۲۲۹۹۹۲



صنایع آلومینیوم گنجعلیخان

نماینده رسمی آکروپل برنند برتر مقاطع آلومینیوم

- تولید در و پنجره آلومینیوم دوجداره نرمال و ترمال بریک
- تولید انواع توری رولینگ، پلیسه و دبل فریم
- نرده آلومینیوم و درب کرکره برقی
- نمای فریم لس و کرتین وال

با کامل ترین آرشیو رنگی

بزرگترین پنجره و در

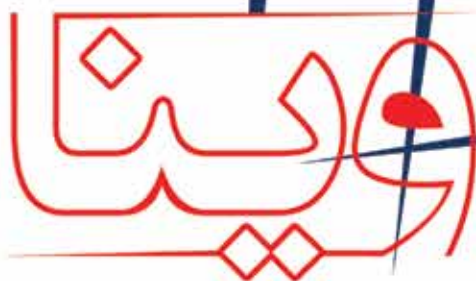
www.Ganjalikhanalumin.com

آدرس: کرمان: ۲۰۰ متر بعد از دانشگاه باهنر شهرک صنعتی - حدفاصل کوچه ۴۰۲

همراه: ۰۹۱۳۳۴۰۸۵۱۵

تلگرام: ۰۹۳۷۹۶۷۷۲۰۲

تلفکس: ۰۳۴-۳۳۳۲۲۲۲۰



سیستم های نوین آلومینیوم

Wina Aluminium Systems



درب و پنجره | فریم لس | کرتین وال

تولید کننده درب و پنجره دوجداره آلومینیومی و نمای شیشه ای



FomIndustrie
Aluminium & PVC Working Machinery

MASTER

Roto

SECIL
Passepartout

ISEO

Torle



www.winawin.ir



دفتر مرکزی:
کرمان، خیابان خواجه، رویروی خیابان مالک اشتر طبقه فوقانی فروشگاه ایساکو
پنجره وینا تلفن: ۰۳۴ ۳۲۵۱۹۶۴۳ فکس: ۰۳۴ ۳۲۵۳۴۵۹۶

کارخانه:
شماره یک: کرمان، ابتدای جاده جوپار، شهرک صنعتی شماره یک، بلوار افرا
شماره دو: کرمان، ۱۰ جاده کرمان باغین، شهرک صنعتی شماره دو

پارس آلومینیوم

PARS ALUMINIUM



با ۳۵ سال تجربه در طراحی، اجرا و تولید درب و پنجره های آلومینیومی در سیستم های اختصاصی، نما، ترمال بریک، سقف کاذب و پارتیشن در رنگ های گوناگون پادركوتینگ و طرح چوب



آدرس: تهران، جاده قدیم کرج، شاد آباد، انتهای بلوار ۱۷ شهرپور
مجتمع صنعتی بهکاران، خیابان فولاد، بین سوم و چهارم غربی، پلاک ۵
تلفن: ۶۶۸۲۸۹۰۴ - ۶۶۸۲۵۸۱۰ - ۶۶۸۰۲۶۲۵ - ۰۲۱



شرکت آبنوس جام کرج

تولید کننده شیشه سکوریت
و دو جداره و چاپ سیلک
دستگاه چاپ سیلک ساخت شرکت
THEIME آلمان

- ✓ خط تمام اتوماتیک دو جداره
LISEC اتریش
- ✓ دستگاه خشک کن ساخت
NATGRAPH انگلستان
- ✓ دستگاه چاپ با غلطک ساخت
شرکت BURKLE آلمان
- ✓ برش شیشه با دستگاه
CNC ساخت LISEC اتریش
- ✓ سکوریت شیشه توسط کوره
افقی TAMGLASS ساخت فنلاند

Tempered And Double Glazing And
Screen Printing

کرج، بعد از کمال شهر، نبش پلیس راه، خیابان عطا
مقابل اردوگاه باغ سبز

۱۵ - ۳۴۷۱۴۴۱۳ - ۳۴۷۰۶۹۶۹ - ۰۲۶
۰۹۱۲۱۱۴۴۳۲ | ۰۲۶ - ۳۴۷۰۴۹۹۰

abnoosjam@yahoo.com

www.ajkglass.com



تولید کننده پیشرفته ترین سیستم در و پنجره UPVC

تولید کننده توری های پلیسه

شیشه های دو و سه جداره



UPVC Window & Door Systems

تعویض پنجره های قدیمی بدون تخریب

کارخانه UPVC:

تهران، کیلومتر ۱۰ جاده خاوران، شهرک صنعتی خاوران،
سایت فن آوران، انتهای خیابان یاس، شماره ۴۱۲۰
تلفن: ۳۳۲۸۶۵۰۳ (۰۲۱)
فکس: ۳۳۲۸۶۵۰۴ (۰۲۱)
www.zibapan.com

تهران، کیلومتر ۱۰ جاده خاوران، شهرک صنعتی
خاوران، سایت فن آوران، خیابان میخک، شماره ۳۹۰۲
تلفن: ۷۲ - ۳۳۲۸۴۰۷۰ (۰۲۱)
فکس: ۳۳۲۸۴۰۶۰ (۰۲۱)
info@zibapan.com

دفتر مرکزی:

تهران پارس، انتهای اتوبان باقری، بلوار
مطهری، بین خیابان ۸ و ۷ شرقی، شماره ۱۲۷
تلفن: ۷۷۰۸۴۰۷۰ (۰۲۱)
فکس: ۷۷۰۸۴۸۰۹ (۰۲۱)
@zibapan



مهندسی هزینه کنیم بدون ریگ حرکت کنیم

گروه صنعتی آرکا

در نظر دارد با استفاده از تجارب بدست آمده در طی ۱۰ سال اخیر در صنعت در و پنجره upvc، گروه تخصصی آرکا نصب را که متشکل از مهندسين مجرب در امور ساختمان و تکنسین‌های زبده برای نصب و خدمات پس از فروش می‌باشد را جهت همکاری با شما تولیدکنندگان محترم معرفی نماید. آرکا نصب این تضمین را به همکاران محترم می‌دهد که با مهندسی پروژه، مدیریت هزینه و محصول با کیفیت را برای شما به ارمغان بیاورید.



میدان صنعت، بلوار فرحزادی، بالاتر از بلوار دریا،
نبش بهاران ۲، ساختمان صدف، پلاک ۲۱، طبقه ۴

تلفن: ۸۸۶۹۶۶۲۸ و ۸۸۵۶۰۹۹۶ | همراه: ۰۹۱۲۲۳۰۸۶۶۱



گروه صنعتی الماس

خمکاری حرفه ای پروفیل های مختلف
با همکاری استادکاران مجرب و کار آزموده

کمترین قیمت

بهترین کیفیت

در کمترین زمان

ارسال به تمام نقاط کشور



VISTA BEST®

UPVC Window & Door Profiles

نماینده رسمی ویستا بیست

تولید کننده درب و پنجره دوجداره UPVC

دفتر مرکزی و کارخانه: قم، بلوار خلیج فارس، کوچه ۱۹ فرعی اول سمت چپ

تلفن: ۰۲۵-۳۷۲۱۳۸۵۰ و ۰۲۵-۳۷۲۱۲۸۷۳

مدیریت (ملا محمدی): ۰۹۱۲۷۴۶۹۲۸۵ مدیر فروش (آمیغی): ۰۹۱۲۸۵۳۴۶۵۶

وبسایت: www.almaswin.com

اینستاگرام: [almaswin](https://www.instagram.com/almaswin)

ایمیل: almas.win@gmail.com

تلگرام: [@almaswin](https://www.t.me/almaswin)





شرکت تکوین پی.وی.سی آتنا

تولید کننده انواع در و پنجره upvc

نماینده رسمی شرکت وین تک

وین تک

پنجره یک ...



دفتر مرکزی: کرج، عظیمیه، بلوار کاج، پلاک ۴۱۹، ساختمان ارکیده، طبقه ۲، واحد ۲۰۷
کارخانه: کرج، ماهدشت، انتهای منطقه سردرآباد، کوچه میلاد، روبروی رنگ الوان کارخانه upvc
تلفن: ۳۲۵۴۳۴۸۹ - ۳۲۵۵۱۳۱۳ - ۳۲۵۵۵۶۰۳ (۰۲۶)

www.techwinpvc.ir

www.techwinpvc.com



شرکت بهینه گستر نمای آفتاب (آلومین)

ALUMINUM & UPVC WINDOWS & DOORS



نماینده رسمی شرکت وین تک در استان تهران

- تولید کننده درب و پنجره های دوجداره UPVC و آلومینیم
- تعویض پنجره های قدیمی بدون تخریب
- تولید کننده انواع توری

۰۹۱۲ ۶۷۵ ۹۱ ۳۳ ☎

☎ ۰۲۱ ۴۴ ۲۴ ۵۴ ۲۹ دفتر مرکزی: تهران، اشرفی اصفهانی، ابتدای جلال آل احمد، پلاک ۱۸۲

☎ ۰۲۱ ۶۵ ۲۲ ۸۵ ۵۷ دفتر فروش شهریار: خیابان ولیعصر، ابتدای خیابان مخابرات پلاک ۸/۱

☎ ۰۲۱ ۶۵ ۴۳ ۹۹ ۳۴ کارخانه: شهرک صنعتی صفادشت، خیابان نهم غربی پلاک ۱۱۲/۲

سالیان درب ماندگار



اولین تولید کننده درب های
مقاوم در برابر حریق تک لنگه
با گواهینامه فنی بین المللی در ایران

تنها تولید کننده درب های
مقاوم در برابر حریق دو لنگه
با گواهینامه بین المللی در ایران



لیست شرکت های ارائه دهنده در های مقاوم در برابر حریق

ردیف	شرکت / برند	آزمایشگاه	میزان مقاومت	مشخصات فیزیکی در							تیمبل خود بسته شونده	دستگیره	دسته پاییک	دستگیره	تیمبل خود بسته شونده
				نوع در	پنجره دید	لنگه در	حسته	صفحه پوششی	لنگه	جس	فرزنده	لوا	دسته پاییک	دستگیره	تیمبل خود بسته شونده
۱	سالیان درب ماندگار	SFD15LS-1	۶۰	تک لنگه	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار
	شماره تماس	۰۲۱-۶۶۲۷۵۲۰													
	تاریخ اعتبار	۹۸/۱۲/۲۸													
۲	سالیان درب ماندگار	SFD15LLS-1	۹۰	تک لنگه	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار
	شماره تماس	۰۲۱-۶۶۲۷۵۲۰													
	تاریخ اعتبار	۹۸/۱۲/۲۸													
۳	سالیان درب ماندگار	SFD15LLC-1	۲۴۰	تک لنگه	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار
	شماره تماس	۰۲۱-۶۶۲۷۵۲۰													
	تاریخ اعتبار	۹۸/۱۲/۲۸													
۴	سالیان درب ماندگار	SFD15LLC-2	۱۲۰	تک لنگه	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار	دار
	شماره تماس	۰۲۱-۶۶۲۷۵۲۰													
	تاریخ اعتبار	۹۸/۱۲/۲۸													



تهران، بزرگراه فتح، خیابان خلیج، نبش کوچه طالقانی، پلاک ۳۵۹، واحد ۲
اراک، کیلومتر ۳۰ جاده تهران، شهرک صنعتی شماره ۳، خیابان صنعتگران شرقی، پلاک ۷۱۶
تلفن: ۰۲۱-۹۸۸۶۳۳۵۵۴۳ | فکس: ۰۲۱-۹۸۸۶۳۳۵۵۴۱ | دفتر تهران: ۸۸ و ۰۲۱-۶۶۲۷۹۵۲۰

www.saliandoor.com

ساخت وین

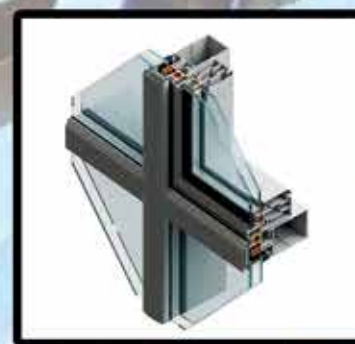
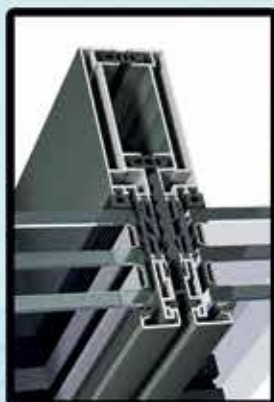
خدمات ساخت در و پنجره آلومینیوم



به اطلاع کلیه همکاران محترم می‌رساند، این مجموعه با سال‌ها تجربه کاری، آشنا با انواع پروفیل‌های موجود ایرانی، خارجی و ماشین‌آلات مرتبط با صنعت در و پنجره آلومینیومی، آمادگی خود را جهت خدمات ساخت در و پنجره اعلام می‌نماید.



تلفن: ۰۲۱-۶۶۶۰۳۷۸۹ | ۰۲۱-۶۶۶۰۳۸۱۲ | همراه: ۰۹۳۳۵۵۰۹۸۱۵



تولید و ساخت درب و پنجره آلومینیومی با پروفیل‌های متنوع
ارائه دهنده نماهای آلومینیومی و نمای خشک
تولید و ساخت انواع کرتین وال آلومینیومی
تولید و ساخت لوورهای آلومینیومی
تنوع در یراق و لولا



چسب پلی یورتان چسب MS چسب سیلیکون چسب گوشه آلومینیومی چسب استراکچرال انواع فومها ماستیکها



ایده صنعت سپهر

تهران، خیابان کارگر شمالی، خیابان نصرت، پلاک ۱۰۰، واحد ۱۱

تلفن: ۶۶۴۳۷۳۴۱ ۶۶۴۳۹۶۴۱ موبایل: ۰۹۱۳۶۰۱۰۰۵۰ ۰۹۱۲۱۷۲۳۲۷۹

نماینده یزد: ۰۹۱۳۱۵۲۱۲۳۵

واردکننده ماشین آلات تکسر و دوسر
تک فاز و سه فاز از کشور ترکیه
دستگاه پرس پانچ هیدرولیک و پنوماتیک

دورناما ماشین
ایرانیات

۵۰٪ نقد ما بقی در اقساط یک ساله

**اگر قصد خرید
ماشین آلات بادوام
و باکیفیت دارید
با ما تماس بگیرید**

تمویل روز
خرید بدون واسطه
از دفتر مرکزی تهران

گارانتی و
خدمات پس از
فروش واقعی

قیمت مناسب
بصورت نقد و غیرنقدی
(اقساط بلندمدت بدون بهره)

قطعات
یدکی ترکی
و اروپایی



وارد کننده دستگاه های شستشوی ایستاده و خوابیده

www.Dornamashin.com
Dornamashineiranian@gmail.com



۰۲۱-۲۲۰۱۰۱۱۵



خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت
خیابان شناسا، پلاک ۲۴





نشریه پنجره ایرانیان

نخستین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران





Made in
Germany

اکسترودهای سری (E-Series) ECONOMY شرکت WEBER آلمان با قیمت باورنکردنی!



- ◀ با ۳۵٪ قیمت کمتر
- ◀ تکنولوژی روز اکستروژن
- ◀ ۱۰۰٪ ساخت آلمان
- ◀ زمان ساخت کوتاه
- ◀ مخصوص تولید پروفیل U-PVC و
لوله PVC

Parallel Twin Screw Extruder 30 EP

- 38KW AC Drive SIEMENS, Inverter TOSHIBA
- Output: 300 Kg/h
- Screw Diameter: 90mm
- Screw Length: 25D

murat®

مرات ماشین

حاصل ۳۵ سال تجربه در زمینه ساخت دستگاههای تولید درب و پنجره

افتخار صادرات جهانی به بیش از ۸۵ کشور



دارای شعبه در کشورهای آمریکا، انگلیس، روسیه، هلند، اسپانیا، رومانی، برزیل و.....

۱۵ سال سابقه حضور مستمر در ایران

✓ انتخاب صحیح ، کیفیت و خدمات برتر مق شماست

شعبه ایران :

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

۰۲۱-۶۶۰۸۹۳۲۴-۷

Email: iranbranch@murat.com.tr



ماشین پانچ هیدروپنوماتیک گالوانیزه
ایجاد سوراخ دستگیره بر روی گالوانیزه
تولید متخصصین 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



ARTIKON

VERMAK®
Kaplama & laminasyon Mazineleri

دفتر: تهران، میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱
واحد ۱۱۰۴ تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳
www.kraftmuller.de
www.aparat.com/kraftmuller
info@kraftmuller.de

ماشین آلات تولید، مونتاژ
و اتوماسیون پنجره دوجداره
آلومینیوم و UPVC
ماشین آلات خم و لمینیت

دگرگونی صنعت اکستروژن جهان



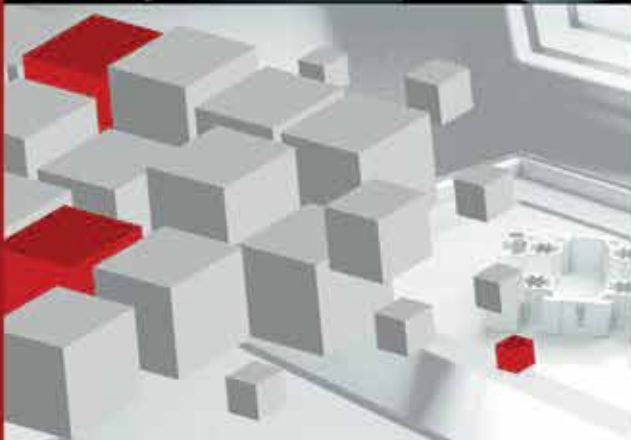
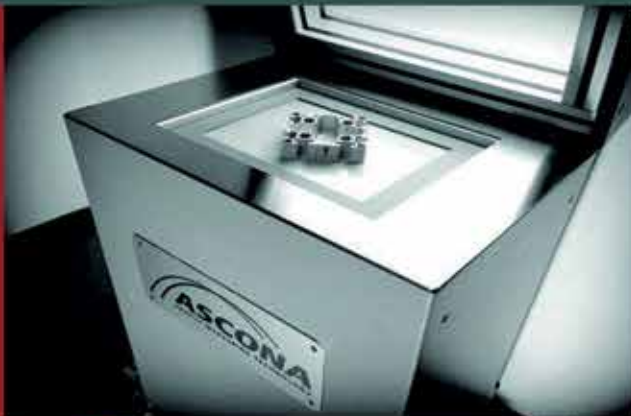
شرکت SMS و OMAV سازنده مدرنترین خطوط
اکستروژن دنیا و ماشین آلات تولید پروفیل آلومینیومی





PAYA AFZAR FELEZ

شرکت فنی مهندسی پایا افزار فلز (سهامی خاص)



تولید مدرن . تفکر مدرن . ابزار مدرن



اسکونر آسکونا ابزاری جهت بررسی عیوب فیزیکی و سطحی

(کنترل دقیق تمامی اندازه ها و بررسی کیفیت سطح پروفیل . آلومینیوم . یو پی وی سی . گسکت)

ارایه سرتیفیکیت معتبر جهانی برای محصولات مدرن

PAYA AFZAR GROUP

#129, Jashnvarh St, Tehranpars
Tehran, Iran

Phone: +98 21 777 33 617

Fax: +98 21 777 33 154

Mobile: +98 912 377 5590

A.ahmadi@paya-eng.com

www.paya-eng.com

ابزار سازی زمانی

سازنده انواع تیغچه و سوپر تیغچه UPVC

انواع ابزار آلات تیغچه های MDF و چوب



اصفهان - شهرک صنعتی امیر کبیر

زمانی ۰۹۱۳۲۶۹۱۵۸۹

شرکت مهان صنعت رها
(سهامی خاص)
اره تیزکشی اتم



تنها مرکز سرویس مجاز محصولات برشی
آنسی فرانسه، فروید ایتالیا، لایکو آلمان در ایران

برای اولین بار در ایران تیز کردن تیغ اره‌های الماسه
با تکنولوژی **نانو** کیفیتی متفاوت را تجربه کنید

پیشرفته ترین مرکز تخصصی سرویس (تیز)
و بازسازی انواع اره های الماسه و کلیه
ابزار آلات وابسته در صنعت چوب و فلزات در ایران
با دستگاه های **سی ان سی CNC**



www.atom-set.com

[telegram.me/mahansanateraha](https://t.me/mahansanateraha)



freud[®]
Made in Italy

فروش ویژه نسل جدید تیغ اره‌های الماسه **فروید** ایتالیا مخصوص برش آلومینیوم و UPVC

تیز و سرویس حرفه‌ای تیغ اره‌های آلومینیوم بر UPVC از قطر ۸ سانتی متر تا ۱ متر

دفتر مرکزی: تهران میدان رسالت، خیابان هنگام، خیابان
شهید جهان شاهرلو بعد از چهار راه تکاوران، پلاک ۲۴۰ و ۲۴۲
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۳۱۵ | پیک رایگان: ۰۲۱-۷۷۴۴۲۰۵۲
منصوریان: ۰۹۱۲۷۹۳۶۷۲۲ | ۰۹۱۲۲۳۳۵۸۰۰



میز برش تمام اتوماتیک CNC تک لاین و سه لاین با ربات بارگزار شیشه



با نرم افزار اپتیمایز جهت کم کردن پرت شیشه
جهت برش شیشه های ۱۰-۳ میلیمتری
ابعاد شیشه ۳۶۶۰*۲۴۴۰ میلیمتر
سرعت برش ۲۰۰ متر بر دقیقه
ابعاد میز ۴۲۰۰*۲۹۰۰*۹۰۰ میلیمتر
بارگزار اتوماتیک



دستگاه بارگذار اتوماتیک شیشه

بارگذار اتوماتیک شیشه با قابلیت
برداشت شیشه از ایستگاه های متعدد

ارتقای سرعت تولید و امنیت کاری
امکان نصب در امتداد کلیه میزهای برش

دستگاه شستشو و خشک کن ۴ فرچه و ۶ فرچه تمام استیل و دستگاه پرس شیشه رولی و صفحه ای

• با سیستم پیش شستشو برای اولین بار

• فیلتر آب و سیستم حرارتی

• قابل ارتقاء با پرس غلطکی و صفحه ای

• با امکان نصب دستگاه جابجائی شیشه (Easy Lift)



کلیه دستگاه ها

با خرید هر محصول ایرانی از سرویس بهتر و سریعتری
برخوردار خواهید بود و گمرکی لوازم یدکی و تعرفه
آن حذف خواهد شد.

دارای ۲ سال گارانتی و ۱۰ سال خدمات پس از فروش می باشد.

قبول ساخت ماشین آلات مخصوص

سوابق مهندس صدر (مدیریت عامل و طراح): طراح و مدیر پروژه در شرکتهای بنز، ایرباس، دیل اکو، اشپتسکه، آرماتک
و بایسترونیک، دارنده ثبت اختراع بین المللی از آلمان و سه ثبت اختراع از ایران، مجری سمینارهای مدیریت پروژه
و استانداردسازی محصولات زیر ساختها، پیش نیازهای تجاری محصولات شرکتهای
مدیریت تکنولوژی فراتر از تئوری ...





دستگاه خم کن و برش پروفیل آلومینیومی شیشه دوجداره

تمام اتوماتیک

- قابلیت تعداد شمار برای تولید پروفیل هایی از یک ابعاد (شمارش معکوس)
- کتابخانه نرم افزاری اطلاعات با قابلیت دریافت ۱۶ سفارش با تعداد مختلف
- قابلیت اتوماتیک خم طول های بزرگ به صورت ۲ تکه با سیستم نمایشگر بر روی کنترل پنل
- سیستم شمارش معکوس نرم افزار جهت ساخت
- پروفیل ها با ابعاد یکسان و تعداد بالا
- قابلیت افزایش و یا کاهش قسمت چسب خور پروفیل
- شناسایی طول پروفیل ۵ و ۶ متری و محل اتصال دو پروفیل
- دارای زبان انگلیسی و فارسی
- امکان سوراخ کاری هم زمان جهت تزریق گاز هنگام خم پروفیل
- امکان اتصال فلش به سیستم

دستگاه تمام اتوماتیک تزریق نمگیر

مجهز به سیستم اتوماتیک سوراخ کن، تزریق نم و درزگیری سوراخ ها با بوتیل
قابلیت مشاهده کردن خطاها و هشدارها از صفحه کنترل
سیستم کنترل دیجیتال با صفحه نمایش لمسی
قابلیت کنترل عمل تزریق به وسیله سنسورها

قابلیت استفاده از دو زبان فارسی و انگلیسی
سیستم کنترل بر مبنای PC
سیستم تغذیه اتوماتیک مواد
قابلیت تنظیم ارتفاع

دستگاه گاز پرکن دو کاناله و چهار کاناله

قابلیت پر کردن همزمان تا چهار شیشه
قابلیت تغییر فشار تزریق گاز
تزریق گاز بر اساس جداول زمانی
قطع اتوماتیک تزریق گاز و اعلام توسط بوق
سیستم فیلتر مجدد گاز ورودی
قابلیت گذاشتن تا چهار شیشه بر روی پایه نگهدارنده دستگاه گاز

قاپکهای جابجائی شیشه (نمای داخلی و خارجی ساختمان)

جهت نما - کر تین وال

با توانایی افقی - عمودی شدن
جهت میزبرش - استند شیشه



قاپک افقی عمودی با قابلیت دورانی
مکمل بعد از کوره شیشه



ویندور UPVC



دستگاه موتاژ دو منظوره UPVC و آلومینیوم ترمال بریک
ساخت کشور ترکیه با شرایط فروش اقساطی

سلی فور

SKY  win  aldora win

www.windowclinic.ir



دستگاه موتاژ UPVC ترک و ایرانی (تک فاز و سه فاز)
انواع دستگاه موتاژ آلومینیوم ترمال بریک
انواع دستگاه شیشه



پروفیل ترک و ایرانی



عرضه یراق آلات: **CEMA**  **KAYA-PEN** **SEMA** **ENDOW**



انواع دستگاه موتاژ UPVC با اقسام ۱ تا ۱۲ ماهه بدون سود

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

G GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البرز پیراق



Alborz نمایندگی انحصاری پیراق آلات جویس ترکیه در ایران

دفتر تبریز: شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، سهر اه اوپیک

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

www.alborz-y.com

دفتر تهران: آزادگان، آهن مکان

فاز دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷

فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷

روزنامه

ایرانیان

روزنامه

نشریه پنجره ایرانیان

نخستین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

روایتی از پیشرفت مستمر ساتیان ۱۹۰

هایتک: هر روز بهتر از دیروز ۱۹۶

البرز پیراق



نماینده‌گی انحصاری یراق آلات ماکو ات‌ریش و جویس ترکیه در ایران

فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷
۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷
۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴



روایتی از پیشرفت مستمر پیشگام صنعت یراق آلات کشور؛

رشد و توسعه از جنس ساتیان

آیا ساتیان سیاست راه‌اندازی شعب رسمی را ادامه خواهد داد؟

قطعاً همین گونه است. مصمم هستیم پس از ارزیابی فعالیت شعبه رسمی ساتیان در شرق تهران، اقدام به راه‌اندازی شعبه دیگری در غرب تهران کنیم. همزمان تمامی فعالیت شعبه رسمی و نمایندگان از طریق سیستم اتوماسیون اداری کاملی به صورت آنلاین توسط دفتر مرکزی کنترل می‌گردد، تا خللی در روند ارائه محصولات باکیفیت و خدمات ممتاز به مشتریان ایجاد نشود. (شماره ۸۲ مرداد ۹۳)

بدون تردید هیچ موفقیتی بدون دلیل حاصل نمی‌شود. عبارتی که در ابتدای این گزارش نقل شد، بریده‌ای است از گفتگوی سه سال پیش پنجره ایرانیان با علیرضا صدقی‌نسب که به مناسبت افتتاح نخستین شعبه ساتیان انجام شد. در آن مقطع ساتیان دست به اقدامی ساختارشکنانه زده و در کنار نمایندگان دلسوز خود، راساً شعبه‌ای را تاسیس کرده بود. این اقدام ساتیان که برخلاف جریان بازار

عموما سخنان بسیاری درباره آینده گفته و شنیده و وعده‌های فراوانی داده می‌شوند، اما تجربه نشان می‌دهد که به شنیده‌ها درباره آینده نباید چندان اعتمادی داشت. به هر حال گفتن بسیار ساده‌تر از عمل کردن است. در واقع، به زبان آوردن سخن نیاز به توانایی و مقدمات و تمهیدات خاصی ندارد بلکه جامعه عمل پوشاندن به آن سخن است که تلاش و مقدمات بسیاری می‌طلبد.



همایش آموزشی ساتیان در شیراز



هشتمین نمایشگاه ساختمان تهران

اصل را سرلوحه فعالیت‌های خویش قرار داد: رضایت مشتری. و تمامی سیاست‌ها و برنامه‌های خود را حول این محور ترسیم و پیاده کرد.

بر پایه این اصل اساسی، ساتیان با شعار عرضه بهترین کیفیت و خدمات، با سرعت قابل توجهی فعالیت‌های خود را توسعه داد و روزبه‌روز بر اعتبار خود افزود. این شرکت برای کسب رضایت مشتریان برندهای دیگری را نیز به سبد کالایی خود افزود اما

نقطه تحول این شرکت کسب نمایندگی برند بسیار معتبر روتو از کشور آلمان بود. این اقدام ساتیان نیز مبتنی بر احساس نیازی دیگر در بازار بود. در آن مقطع لزوم عرضه یراق‌آلات پیشرفته و با استانداردهای روز اروپا احساس می‌شد و از این رو ساتیان قدم در عرصه‌ای بس خطیر گذاشت که ناکامی در آن پیامدهای نامطلوبی را برای این مجموعه می‌توانست در پی داشته باشد. اما ساتیان همانگونه که تا آن زمان خط سیر ثابتی را در مسیر پیشرفت خود طی کرده بود به‌خوبی از پس انجام این مهم برآمد و ضمن جلب اعتماد مدیران سختگیر آلمانی توانست زیرساخت بسیار مناسبی را برای واردات و توزیع گسترده این محصول فراهم آورد. در این راستا مدیرفنی روتو در خاورمیانه در ساتیان مستقر شد و با بهره‌بردن از امکانات وسیع این مجموعه تلاش گسترده‌ای را برای به‌روز کردن دانش فنی کشورمان در این زمینه به خرج داد. ساتیان در طول تمام این سال‌ها که به واسطه توانمندی‌های خود و به مدد یارانی صدیق که نقش نمایندگان این شرکت را بر عهده داشتند، رشد مستمر خود را پشت

و عملی غیرمتداول بود، شاید از سوی بسیاری از ناظران تلاشی ناکام تلقی شد که چندصباحی بیشتر تداوم نخواهد داشت. اما در همان زمان مدیرعامل ساتیان که علاقه چندانی به سخن گفتن درباره آینده ندارد با قاطعیت خبر از توسعه این سیاست و افزایش تعداد شعبات در سال‌های بعد داد؛ و گذر زمان و گشایش چهارمین شعبه ساتیان صحت این ادعا را به اثبات رساند.

بدون تردید هیچ موفقیتی بدون دلیل حاصل نمی‌شود. اگر امروز همه کارشناسان بر یکه‌تازی ساتیان در این عرصه اذعان دارند، حتما دلایل متعدد و درخوری وجود دارد. اما در مورد ساتیان همه این دلایل را می‌توان در یک عبارت خلاصه کرد: پافشاری برای رسیدن به هدف. شاید ترسیم اهداف کار چندان سختی نباشد اما داشتن برنامه‌ای دقیق برای تحقق اهداف و جذب همکاران و نمایندگانی همراه و نیز برچیدن موانع سر راه کاری است که از عهده هر کسی برنمی‌آید.

ساتیان با ساخت در و پنجره وارد عرصه شد اما خیلی زود دریافت که خلاء بزرگی در این صنعت وجود دارد و از همان زمان عزم خود را برای پر کردن این خلاء جزم کرد. در آن سال‌ها کمبود یراق‌آلات مورد نیاز سازندگان در و پنجره به‌شدت احساس می‌شد. از این رو ساتیان واردات یراق‌آلات باکیفیت و به‌روز را در دستور کار خود قرار داد تا به سهم خود برای رفع این کمبود بازار کشورمان تلاش کرده باشد و در ابتدا با برند معتبر VHS کار خود را آغاز کرد. ساتیان در این عرصه جدید تنها یک



آکادمی آموزشی ساتیان در هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران



نخستین شعبه ساتیان در خاوران افتتاح شد

اتفاق آموزشی را تاسیس و برای نخستین بار در کشور اقدام به برگزاری دوره‌های آموزش نصب یراق آلات کرد. این کارگاه آموزشی در انبار مرکزی تهران راه‌اندازی شد و تیم آموزشی ساتیان به صورت گسترده‌ای مشغول آموزش کارگاه‌های مختلف در سراسر کشور، بدون دریافت هیچ هزینه‌ای شد. این آموزش‌ها زیر نظر مستقیم نماینده روتو در ایران و همگام با سرفصل‌های آموزشی این شرکت در آلمان انجام می‌شد. اندکی پس از پیاده شدن این طرح، مهندس حقیقی، مدیر فروش ساتیان به خبرنگار پنجره ایرانیان گفت که آموزش‌های ساتیان به سه حوزه مختلف تقسیم شده است: آموزش فنی برای کارگاه‌ها، آموزش فروش برای فروشندگان و تولیدکنندگان در و پنجره و آموزش نصب پنجره. گسترش موارد آموزشی در همان زمان نشان از این مهم داشت که ساتیان تنها نگران یراق آلات خود نیست و به فراتر از آن می‌اندیشد. بدون تردید این اقدام خلاقانه به سرعت تأثیرات خود را بر جای گذاشت و با استقبال شدید اهالی این صنف روبه‌رو شد. این طرح علاوه بر اینکه برند ساتیان را استحکام و اعتباری بیش از پیش بخشید، نقش بسیار موثری در افزایش مهارت کارگاه‌های در و پنجره‌ساز و در نتیجه ارتقای سطح فنی صنعت ساخت و ساز کشورمان داشت.

سر می‌گذاشت، باتوجه به شرایط خاص کشورمان، با چالش‌های سهمگینی نیز روبه‌رو بود. برای نمونه می‌توان به نوسانات شدید قیمت ارز در سال‌های نه چندان دور اشاره کرد که کمر بسیاری از بازرگانان کشورمان را شکست و مجموعه‌های بسیاری را به تعطیلی کشاند. اما سیاستگذاری‌های دقیق و البته توانمندی‌های مجموعه ساتیان تمامی این موانع را بی‌اثر ساخت و حتی در همان سال‌ها نیز خدشه‌ای بر سیر رشد ثابت ساتیان وارد نیامد. درعوض، با تثبیت نرخ ارز در سال‌های بعد که مصادف بود با آغاز رکود در بازار مسکن، ساتیان با اقدامی قابل توجه ضمن افزایش سبد کالایی، قیمت محصولات خود را کاهش داد تا ذره‌ای از اصل اساسی خود که همانا رضایت مشتریان است تخطی نکرده باشد و متمایز بودن خود را به اثبات رساند.

ساتیان به‌عنوان پیشگام صنعت یراق آلات در و پنجره کشور در مسیر رشد خود با توجه به نیاز بازار، محصولات و راهکارهای نوینی را به صورت مستمر ارائه می‌داد؛ که به‌عنوان نمونه می‌توان به راهکار خلاقانه‌ای اشاره کرد که جهت حل مشکل پنجره‌هایی که در ارتفاع بالا نصب می‌شوند، ارائه شد. در این نوآوری ساتیان با استفاده از یراق آلات پیشرفته و با به خرج دادن خلاقیت در نصب این یراق، دستگیره را در عرض پایین پنجره نصب کرد. این ابتکار در زمان خود تحسین بسیاری از کارشناسان را برانگیخت. همچنین معرفی و ترویج یراق آلات فولکس واگنی با توجه به قابلیت‌ها و مزایای این سیستم، نمونه‌ای دیگر از پیشگامی ساتیان در این عرصه است.

تا اینجای کار ساتیان موفق شده بود سیستم و شبکه بسیار مناسبی را برای عرضه و توزیع یراق آلات در سراسر کشور فراهم کند و به برند نخست این عرصه تبدیل شود. اما مدیریت مجموعه با علم به این نکته که بسنده کردن به موفقیت‌های موجود نقطه پایانی است بر این موفقیت‌ها، تلاش خود را برای رفع خلایلی دیگر در عرصه صنعت در و پنجره دو چندان کرد تا مسیر رشد ساتیان را هموار سازد. مسلماً تا زمانی که مونثا کاران در و پنجره از مهارت کافی برخوردار نباشند، بهترین یراق آلات نیز کارایی و بهره‌وری لازم را نخواهند داشت و این نقیصه می‌توانست ستاره درخشان ساتیان را دچار افول کند.

البته از همان آغاز فعالیت‌ها، ساتیان مبحث آموزش را جدی گرفته و همواره برنامه‌هایی در این خصوص در دستور کار خود داشت. اما در این مقطع با تمرکز بر این سیاست، دست به پیاده ساختن طرح‌هایی کاملاً ابتکاری زد. در گام نخست، ساتیان





دومین شعبه ساتیان در شهریار افتتاح شد

همه این فراز و فرودهای مسیر، ساتیان را از اصل اساسی خود غافل نکرده بود. از این رهگذر ساتیان مجدداً ابتکاری متهورانه به خرج داد و برخلاف روش‌های متداول دیگر توزیع‌کنندگان یراق‌آلات، دست به تاسیس نخستین شعبه خود زد. شاید در همان سال‌ها ساتیان می‌توانست این سرمایه را در محل زودبازده دیگری هزینه کند و مانند همگان به توزیع اجناس خود از طریق شبکه‌های نمایندگی در کشور بسنده کند، و ضمن اینکه ساتیان از همراهی نمایندگانی برخوردار بود که در تعصب و دلسوزی به برند ساتیان هیچ تفاوتی با شرکت مادر نداشتند، اما مدیران ساتیان مطمئن بودند که برای کسب رضایت مشتری، هیچ سرمایه‌گذاری به هدر نخواهد رفت. و بدین‌سان بود که نخستین شعبه ساتیان در خاوران تهران افتتاح شد و در همان مراسم افتتاحیه مهندس صدقی‌نسب خبر از تداوم این راه و نوید افتتاح شعبات دیگر را داد. نویدی که وقوع آن چندان میسر به نظر نمی‌رسید. تاسیس شعبات مختلف حتماً کار سخت و پرهزینه‌ای است، اما سهل‌الوصول شدن محصولات ساتیان برای خریداران و کسب رضایت مشتریان قطعاً ارزش این

همچنین یکی از پیامدهای خوشگوار این طرح، تشویق مجموعه‌های دیگری بود که بعدها وارد عرصه آموزش شده و هر یک به نوبه خود در این مسیر نقش‌آفرینی کردند. ساتیان در ادامه سیاست‌های آموزشی خود، و برای ترویج و گسترش دانش فنی روز، اقدام به برگزاری همایش‌های آموزشی در نقاط مختلف کشور کرد که از آن جمله می‌توان به سمینارهایی اشاره کرد که در شهرهای تهران، شیراز و یزد برپا شد. این همایش‌ها نقش بسیار مهمی در انتقال دانش به شهرستان‌های کشورمان داشت. اما سیاست آموزشی ساتیان در نمایشگاه هفتم در و پنجره تهران به اوج خود رسید. ساتیان در این نمایشگاه با معرفی رسمی بخش آکادمی آموزشی ساتیان با ظاهری متفاوت شرکت جست و در محل غرفه خود اقدام به برپایی کارگاه و برگزاری کلاس‌های آموزشی کرد. این ابتکار ساتیان به نقطه عطف نمایشگاه هفتم تبدیل و با استقبال پرشور بازدیدکنندگان روبه‌رو شد. البته جلوگیری برگزارکنندگان نمایشگاه از تداوم این برنامه به دلایلی نامعلوم در سال بعد، شگفتی‌آهالی این صنعت را برانگیخت.





چهارمین شعبه ساتیان در حسن آباد افتتاح شد



سومین شعبه ساتیان در مشهد افتتاح شد

نوبن، ابزاری هستند که شرکت و مشتریان در هر زمان می‌توانند ارتباط دوسویه خود را برقرار سازند. ساتیان با ارائه این طرح در پی آن بوده است که تمامی اعضای خانواده از عملکرد شفاف و یکپارچه شرکت باخبر باشند و شرکت بتواند به همگی آنها به اندازه نیاز و توانایی‌هایشان خدمات ارائه دهد و برای ارتقای تک تک آنها تلاش کند.

برای دستیابی به اهداف این طرح، اعضا بر اساس شرایط و ویژگی‌های خاص خود گروه‌بندی شده و به هر یک کارت‌هایی در رنگ‌های سفید، سبز، آبی، قرمز، نقره‌ای، طلایی و مشکی اختصاص داده می‌شود و بر اساس گروهی که در آن قرار گرفته‌اند، خدمات مورد نیاز خود را دریافت می‌کنند.

در همین راستا ساتیان سیاست فروش مشاوره‌ای را نیز در دستور کار خود قرار داد تا اعضای خانواده همگام با رشد و پیشرفت همیشگی ساتیان، رشد یابند. فروش مشاوره‌ای بدین صورت انجام می‌گیرد که شرکت نیازهای اعضای خود را بررسی کرده و بر اساس نیاز آنها موارد لازم را به‌صورت مشاوره‌ای بدان‌ها اعلام می‌کند. ساتیان از طریق فروش مشاوره‌ای به اعضای خود کمک می‌کند تا اهداف خود را محقق سازند. تمامی مجموعه‌ها اعم از تولیدکنندگان کهنه‌کاری که قصد دارند حوزه فعالیت خود را گسترش دهند تا افرادی که به تازگی می‌خواهند وارد عرصه تولید شوند، می‌توانند از خدمات متنوع مشاوره‌ای ساتیان بهره‌مند شوند و راه کوتاه‌تری را برای رسیدن به موفقیت طی کنند؛ و بدین ترتیب ساتیان نشان داد که نه فقط در آغاز کار، بلکه در اوج نیز رضایت مشتری را در اولویت کار خود دارد در واقع اعضای خانواده ساتیان هیچگاه تنها نبوده، نیستند و نخواهند بود.

آکادمی ساتیان این آمادگی را دارد تا مجموعه‌های دیگری که از دانش فنی لازم برخوردار هستند اعم از تولیدکنندگان و فروشندگان پروفیل یا ماشین‌آلات، در کنار تیم متبحر ساتیان وظیفه آموزش در این مکان را برعهده بگیرند و تا به امروز چندین مجموعه بزرگ به گروه آموزشی ساتیان پیوسته‌اند.

همه هزینه را داشت؛ و البته داشتن توانمندی و تهیه زیرساخت‌های لازم و داشتن برنامه‌های دقیق از سختی کار تا حد بسیاری می‌کاهد. اگر سید پرویمان کالایی و انبار قابل اطمینان ساتیان نبود، شاید ناکامی در کمین این طرح می‌نشست. ضمن اینکه ساتیان از همان ابتدا برای جلوگیری از بروز هر گونه دوگانگی و آسودگی خیال مشتریان، رسماً اعلام کرد که این شعبه به‌صورت کاملاً یکپارچه و هماهنگ با دفتر مرکزی عمل می‌کند و هیچ تفاوتی در مراجعه به این شعبه یا دفتر مرکزی برای دریافت کالا و خدمات وجود ندارد. این طرح ابتکاری ساتیان نیز با استقبال شایان توجهی از سوی اهالی صنعت مواجه شد و بر اعتبار روزافزون ساتیان افزود. اما این راه همچنان ادامه داشت و هفت ماه بعد از آغاز به کار شعبه خاوران، دقیقاً مطابق وعده مدیرعامل این مجموعه، شعبه دوم ساتیان در غرب تهران افتتاح شد. گشایش شعبه شهریار نشان داد که در این مجموعه یا سخنی درباره آینده بر زبان رانده نمی‌شود یا اگر گفته شد به طور قطع محقق می‌شود.

در این برهه از زمان شرایط به‌گونه‌ای در حال رقم خوردن بود که در نگاه تیزبین مدیران ساتیان اگر راهکاری ارائه نمی‌شد احتمال می‌رفت از روند پرشتاب این مجموعه در آینده کاسته شود. اکنون ساتیان به‌عنوان برند برتر حوزه پیرایه‌آلات، با انبوهی از مشتریان در ارتباط بود که بر شمار آنها نیز مدام افزوده می‌شد. مسلماً با توجه به وضعیت نابسامان بازار، روال سنتی عرضه کالا و خدمات نمی‌توانست رضایت مشتریان را به‌طور کامل تامین کند.

از این‌رو مدیران ساتیان با ارائه ابتکاری دیگر برای ساماندهی ارتباط خود با مشتریان طرح ساتیان فامیلی را معرفی کردند. البته روشن است مجموعه‌ای که تنها اصل اساسی خود را رضایت مشتریان قرار می‌دهد، از همان ابتدا نیز با خریداران محصولات خود همچون اعضای یک خانواده رفتار می‌کند و ساتیان نیز از این قاعده مستثنی نبود و در واقع خانواده‌ای عظیم شکل گرفته بود و تنها لازم بود برنامه‌ای منظم برای ارائه خدمات به آنها ارائه شود و رسماً نام خانواده بر آنها اطلاق گردد. همه این‌ها با طرح عظیم ساتیان فامیلی محقق شد و خانواده‌ای با ۱۳۰۰ عضو رسماً اعلام موجودیت کرد.

در واقع ساتیان فامیلی طرحی است که با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین ارتباطی، رابطه متقابل موثر و مستمری را میان شرکت و مشتریان فراهم می‌آورد، به صورتی که هر دو طرف می‌توانند به‌صورت لحظه‌ای از وضعیت و شرایط یکدیگر آگاه شوند. گوشی تلفن همراه، ایمیل شخصی افراد، وبسایت شرکت و دیگر وسایل ارتباطاتی



از سوی دیگر روند گسترش شعبه‌های ساتیان نیز متوقف نشده بود و چندی بعد شعبه سوم در مشهد آغاز به کار کرد و هم‌اینک شاهد افتتاح شعبه چهارم ساتیان در حسن‌آباد تهران هستیم.

بدین ترتیب تا به امروز دفتر مرکزی ساتیان به غیر از برخورداری از نمایندگانی توانمند و مسئولیت‌پذیر، توانسته است بازوهای خود را در شرق، غرب و مرکز تهران بزرگ و همچنین دومین کلان شهر کشورمان یعنی مشهد مقدس بگستراند. دیگر امروز برخلاف روز افتتاحیه شعبه خاوران، کمتر کسی تردید دارد که این طرح موفق بوده و این سیر تداوم خواهد داشت و همگان منتظر شنیدن اخبار بعدی در این زمینه هستند.

اما سیستم آموزشی ساتیان نیز از ادامه راه خود بازماند و با تاسیس کارگاهی کاملاً تخصصی عملاً به یگانه آکادمی آموزشی صنعت در و پنجره کشورمان تبدیل شد. همانگونه این آکادمی از همان اوایل کار خود به فکر توسعه مباحث آموزشی بود، در محل جدید خود به مرکزی برای تمامی آموزش‌های لازم برای ساخت پنجره بدل شده است. این کارگاه که به‌صورت کاملاً حرفه‌ای تجهیز شده، نه تنها آموزش نصب یراق‌آلات بلکه از اصول انبارداری پروفیل گرفته تا ساخت در و پنجره و حتی نصب پنجره در ساختمان را نیز به علاقمندان آموزش می‌دهد. ضمن اینکه آکادمی ساتیان این آمادگی را دارد تا مجموعه‌های دیگری که از دانش فنی لازم برخوردار هستند اعم از تولیدکنندگان و فروشندگان پروفیل یا ماشین‌آلات، در کنار تیم متبحر ساتیان وظیفه آموزش در این مکان را برعهده بگیرند و تا به امروز چندین مجموعه بزرگ به گروه آموزشی ساتیان پیوسته‌اند. با چنین خط مشی تردیدی نیست که این آکادمی به ساتیان منحصر تعلق نخواهد داشت و در واقع آکادمی آموزشی ساتیان، آکادمی آموزشی صنعت در و پنجره کشورمان خواهد بود.

از حق نباید گذشت، همانطور که اشاره شد ساتیان در مسیر پر فراز و نشیب خود از همکاری همراهانی یکدل برخوردار بود؛ مجموعه‌هایی همچون راشین دشت کویر به مدیریت آقای دشتی در یزد و بازرگانی سبحان به مدیریت آقای سمیعی‌پور، که در زمره نمایندگان ساتیان سهم بسزایی در پیشرفت‌های چشمگیر ساتیان داشته‌اند.

آنچه در این روایت نقل شد تنها گوشه‌ای از دستاوردهای مجموعه موفق ساتیان بود، مجموعه‌ای که بدون اغراق از زمان تاسیس خود به طور میانگین هر سال یک نوآوری یا ابتکار را به صنعت کشورمان معرفی کرده است. بدیهی است که چنین دستاوردهایی پایانی نخواهند داشت و برای مسیر رشد ساتیان انتهای متصور نیست. ما همواره در انتظار اخبار تازه‌ای از ساتیان هستیم...

شما هم منتظر باشید.



کارگاه دائمی آکادمی آموزشی ساتیان



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیریت صنایع تولیدی بازرگانی هایتک؛

هایتک؛ هر روز بهتر از دیروز

اشاره

هایتک، یکی از مجموعه‌های فعال و مطرح استان قزوین به شمار می‌آید. این مجموعه پرتوان با تولید توری‌های پلیسه کار خود را آغاز کرد و سپس توزیع یراق‌آلات در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی را به فعالیت‌های خود افزود. در ادامه به تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی روی آورد و امروز پس از گذشت حدود چهار سال در مسیر رشد و توسعه قرار داشته و محصولات خود را هر روز بهتر از دیروز عرضه می‌کند. برای آشنایی خوانندگان ارجمند پنجره ایرانیان گفتگویی ترتیب دادیم با سرور نوروزی، مدیریت صنایع تولیدی بازرگانی هایتک، و از ایشان درباره نحوه فعالیت این مجموعه پرسیدیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

◀ درباره سابقه و پیشینه فعالیت شرکت هایتک توضیح دهید.

شرکت هایتک از ابتدای سال ۱۳۹۲ به عنوان نخستین تولیدکننده توری پلیسه و با نام توری سازان هایتک در استان قزوین شروع به فعالیت کرد. پس از مدتی کوتاه تصمیم گرفتیم فروش و توزیع یراق آلات یو.پی.وی.سی را نیز در دستور کار خود قرار دهیم؛ پس از بررسی بازار استان قزوین اقدام به اخذ نمایندگی فروش یراق آلات VHS کردیم و بعد از چند ماه پخش و فروش یراق آلات اکپن را نیز به فعالیت های خود اضافه کرده و نمایندگی انحصاری فروش این یراق آلات را نیز در استان قزوین و گیلان اخذ کردیم. در همین دوره نام شرکت به صنایع تولیدی بازرگانی هایتک تغییر یافت و از ابتدای سال ۱۳۹۳ در زمینه فروش یراق آلات مذکور متمرکز شدیم. این مجموعه به دلیل توانمندی بالای همکاران محترم، همزمان اقدام به تولید در و پنجره دو جداره نیز کرد و فعالیت خود را نیز در این زمینه توسعه بخشید. در اواخر سال ۹۵ نمایندگی پخش و فروش یراق آلات با برند REZE را در محدوده استان به فعالیت های خود اضافه کرد.

صنایع تولیدی بازرگانی هایتک با فروش یراق آلات و پروفیل و همچنین تولید توری پلیسه و پنجره دو جداره در حال حاضر مشغول به فعالیت می باشد و می توان آن را یکی از فعال ترین واحدهای تولیدی بازرگانی در سطح استان بر شمرد.

◀ در حال حاضر چه محصولات و خدماتی را ارائه می دهید؟ نمایندگی چه برندهایی را در اختیار دارید؟

در حال حاضر محصولات ما در قالب سه نوع انبار تعریف شده که انبار نخست پخش و فروش یراق آلات با برندهای اکپن و REZE را بر عهده دارد. انبار دوم فروش یراق آلات و محصولات توری را بر عهده دارد. شرکت هایتک به غیر از تولید و فروش محصولات تکمیل شده توری پلیسه و رولینگ، یراق آلات خام توری پلیسه را نیز به همکاران و تولید کنندگان عرضه می کند. محصول سوم این مجموعه که انبار محصول پنجره نامیده می شود، به تولید و فروش پنجره های دو جداره یو.پی.وی.سی اختصاص دارد.

همچنین مجموعه هایتک نمایندگی های فروش این محصولات را در سطح استانی بر عهده دارد: یراق آلات اکپن ترکیه و REZE ترکیه؛ چسب سودال؛ شرکت کاسپین یو.پی.وی.سی؛ نمایندگی فروش پروفیل های AS WIN و RED WIN؛ و گالوانیزه الماس.

◀ آیا اخیراً خدمات یا محصول جدیدی به سبد کالایی تان اضافه شده است؟ توضیح دهید.

بله. جهت رفاه حال همکاران و بالا بردن توان رقابتی آنها، فروش پروفیل با برندهای مختلف به سبد کالای شرکت هایتک اضافه شده است.

◀ سطح کیفی و استاندارد محصولاتان (محصولات تولیدی) چگونه است؟ محصولات شما (تولیدی و توزیعی) چه استاندارد یا گواهی نامه هایی را دریافت کرده اند؟

این مجموعه جهت تولید پنجره از ماشین آلات جوش و برش دو سر استفاده می کند. این دستگاه ها محصول ۲۰۱۶ شرکت پلاست ماک بوده و جهت انجام دقیق مونتاژ، این شرکت اقدام به تهیه متر دیجیتالی جهت برش زهوار کرده است. در نهایت ما تلاش داریم که برای حفظ و ارتقای کیفیت محصولات خود استانداردهای مربوطه را، چه از لحاظ پروفیل های تقویتی، کاتکشن های میانی و سایر موارد مربوط به تولید استاندارد، به طور کامل رعایت کنیم.

◀ چه برنامه ای برای به روز رسانی و ارتقاء سطح کیفی محصولاتتان دارید؟

مجموعه هایتک در حال حاضر یک از شاخص ترین شرکت های استان از نظر سطح کیفی محصولات و کیفیت بالای خط تولید به شمار می رود. همچنین در آینده ای نزدیک در نظر داریم نسبت به تکمیل خط تولید و به روز رسانی مجدد آن اقداماتی را انجام دهیم.

◀ وضعیت فعلی بازار را چگونه ارزیابی می کنید؟ مهم ترین عامل رونق بازار را چه چیزی می دانید؟

وضعیت فعلی بازار در حال حاضر برای تمامی تولید کنندگان و فروشندگان نسبتاً یکسان است و می توان گفت به نسبت سال های ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۲ بسیار ضعیف تر شده است. من فکر می کنم تولید کنندگان غالباً به سختی مشغول فعالیت بوده و ادامه این روند قطعاً به حذف تولید کنندگان کوچک از بازار منجر خواهد شد.



و کلام آخر...؟

لازم است در پایان از همکار خوب و دوست عزیزم جناب آقای علیرضا شریفی که از ابتدای شروع فعالیت این مجموعه دلسوزانه در کنار بنده بودند و آقای علی رحمانی مهر که مدیر فروش این مجموعه می‌باشند و کلیه پرسنلی که در محل دفتر فروش و کارکنان زحمت‌کش تولید که سرمایه این تولیدی هستند قدردانی و تشکر کنم. همچنین از شما و همکاران محترمان که با شور و اشتیاق فراوان در پنجره ایرانیان در حال فعالیت هستید تشکر می‌کنم. این ماهنامه پل ارتباطی بین ما و همکاران در زمینه فروش و محصول بوده و یکی از برترین ماهنامه تخصصی در این زمینه می‌باشد.



بدون تردید افزایش ساخت و ساز در کشور مهمترین عامل رونق صنف ما خواهد بود و این مهم بدون توجه و تلاش دولت محترم و سایر ارگان‌های دولتی میسر نخواهد شد.

«استفاده از نیروی کار متخصص چه تاثیری در روند کار دارد؟ آیا برنامه‌ای برای آموزش و ارتقاء سطح فنی و علمی نیروی کارتان دارید؟»

نیروی متخصص جزئی اصلی از سرمایه یک شرکت محسوب می‌شود. مجموعه هایتک به‌صورت مستمر نیروهای تولید خود را تحت آموزش قرار داده و اشکالات احتمالی تولید را به آنها گوشزد می‌کند. همچنین تمامی تلاش خود را برای بهبود و نیز رفع مشکلات مونتاژ به خرج می‌دهد. ضمن اینکه در مواقع لزوم کلاس‌هایی نیز برای ارتقای سطح مهارتی کارکنان مونتاژ و نصب برگزار می‌شود.

«ارائه گارانتی و خدمات پس از فروش در شرکت شما به چه صورت انجام می‌گیرد؟»

کلیه محصولات تولیدی و یراق آلات شرکت هایتک دارای ضمانت هستند. یراق آلات را همراه با گارانتی تعویض و همچنین محصولات تولیدی خود را همراه با خدمات پس از فروش کامل ارائه می‌دهیم.

«با توجه به وضعیت فعلی بازار، بخش تولید چه مشکلاتی دارد و چه راهکاری برای برون‌رفت از این مشکلات پیشنهاد می‌دهید؟»

معمولاً مشکلات تولید بسیار بیشتر از مشکلات بازرگانی بوده و عمده‌ترین مشکل یک واحد تولیدی، فروش محصول در بازار کنونی است، به‌گونه‌ای که این فروش بتواند حقوق و مزایا و سایر هزینه‌های سربار را تامین کند. مشکل بعدی عدم ثبات قیمت‌های محصول نهایی و فروش به مشتری می‌باشد که متأسفانه بعضی از همکاران رعایت نمی‌کنند و این باعث سود کم و عدم اعتماد مشتری به قیمت‌های ارائه شده می‌شود.

تنها راه برون‌رفت از بی‌ثباتی قیمت‌ها و مشکلات مالی تولیدی، ایجاد رونق و شکوفایی در حوزه ساخت و ساز کشور است.

«با توجه به افزایش تعرفه‌های گمرکی در ماه‌های اخیر، چه مشکلاتی در زمینه گمرک و واردات کالا دارید؟»

در خصوص تعرفه‌های گمرکی باید به این نکته توجه داشت که در نهایت بار مالی این تعرفه‌ها به خود مصرف‌کننده بازمی‌گردد. ضمن اینکه تعرفه‌های گمرکی بیش از عرف می‌تواند بر گرانی محصولات و روند افزایشی قیمت تمام شده تاثیر بگذارد و باعث تورم در بازار و سود کمتر شود.

«مهم‌ترین دغدغه ذهنی شما برای ادامه کار و فعالیت در صنعت در و پنجره چیست؟»

مهم‌ترین دغدغه ذهنی ما و همه توزیع‌کنندگان یراق آلات مسائل مالی است و همچنین نگرانی از امکان وصول نشدن چک‌های مشتریان. تولیدکنندگان نیز همواره از پایین آمدن سطح تولید خود و در نهایت افزایش فشار مالی نگران می‌باشند.

«آیا تبلیغات تاثیری در پیشرفت کسب‌وکار و رونق بازار شما دارد؟ بهترین تبلیغ را چه نوع تبلیغی می‌دانید؟»

تبلیغات در این بازار بیشتر جنبه قدرت‌نمایی برای یک شرکت دارد. البته نمی‌توان گفت تبلیغات به‌طور کامل بی‌تاثیر است. در واقع تبلیغات نوعی سرمایه‌گذاری برای پیشبرد اهداف در آینده محسوب می‌شود. به نظر من، بهترین تبلیغ کیفیت محصولات و در نهایت رضایت مشتری و مصرف‌کننده می‌باشد.

«پیش‌بینی‌تان درباره رکود حاکم بر بازار مسکن چیست؟ به نظر‌تان، آیا در سال ۹۶ رونق به این بخش برمی‌گردد؟»

امیدواریم رکود اقتصادی که نه تنها شامل کشور ما شده بلکه می‌توان آن را رکودی جهانی دانست — با شدت کم و یا بیشتر برای کشورهای مختلف — هرچه زودتر به پایان برسد و شاهد ثبات اقتصادی و همچنین رونق کسب و کار باشیم. البته فکر می‌کنم برای بازگشت رونق به زمان بیشتری نیاز است و بعید می‌دانم در سال ۱۳۹۶ در بازار تغییر خاصی حاصل شود



صنایع تولیدی بازرگانی

هایتک

- ✓ پخش و فروش انواع پراق آلات و پروفیل UPVC
- ✓ تولید کننده انواع درب و پنجره دو و سه جداره UPVC
- ✓ اولین تولید کننده انواع توری پلیسه ای و رولینگ

ویستا بست
VISTA BEST
UPVC Profile Producer *Best of the Best*

- ✓ نمایندگی انحصاری فروش ویستا بست گروه صنعتی ایران کار (کد ۵۰۱۱)
- ✓ نمایندگی انحصاری فروش پراق آلات کپن ترکیه در استان قزوین
- ✓ نمایندگی انحصاری فروش پراق آلات REZE ترکیه در استان قزوین
- ✓ نمایندگی انحصاری فروش پروفیل گالوانیزه الماس
- ✓ نمایندگی انحصاری شرکت کسپین UPVC

۲ سال گارانتی، ۱۰ سال خدمات پس از فروش

تحويل فوری، راه اندازی و آموزش رایگان



Design: QJAL

قزوین: خیابان نوروزیان - بین حکمت ۲۱ و ۲۳ تلفکس: ۰۲۸-۳۳۶۸۸۶۶۷ ۰۲۸-۳۳۶۸۹۵۹۷
همراه: ۰۹۱۲۳۸۲۷۷۱۸-۰۹۱۲۴۸۱۹۹۲۸-۰۹۱۲۲۸۱۰۹۳۳



SIEGENIA®

YELKEN

یراق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



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

دفتر تهران:
شهر قدس (قلعه حسن خان)،
انتهای بلوار امامزاده کوچه تخصص، پلاک ۱۳
تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۰
فکس: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۱

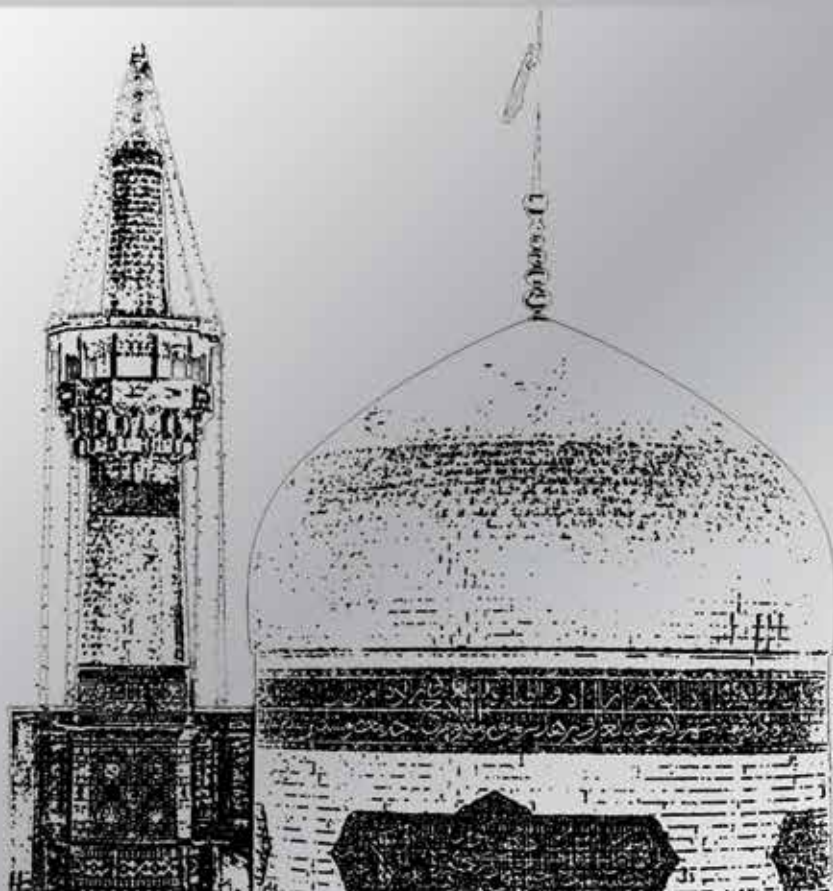
آدرس دفتر مرکزی ایران:
دفتر تبریز: پلیس راه تبریز، مرند،
جنب بستنی اطمینان کوچه دانشمند،
پلاک ۸۹
تلفن: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۷
فکس: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۶

صنایع پیچ سهیل

وارد کننده انواع پیچ های سرمته دار چهار سو، بکس خور و نوک سوزنی
قابل استفاده در صنایع:

درب و پنجره UPVC، آلومینیوم و ترمال بریک و صنایع کانکس و کاروان سازی
نصب انواع پوشش سوله و پانل های ساندویچی





دفتر مرکزی : میدان ونک ، خیابان ملاصدرا ، خیابان شیراز شمالی ، کوچه زاینده رود ، پلاک ۱۴ ، طبقه اول - تلفن : ۸۸۰ ۵۷ ۱۳۳

شعبه خاوران : سه راه افسریه ، به سمت میدان آقائور ، نبش 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 ۲۷ ۹۵ / ۶۵ ۴۱ ۳۱ ۷۵ - فکس : ۶۵ ۴۱ ۰۳ ۱۲

شعبه مشهد : مشهد ، کیلومتر ۵ جاده مشهد - قوچان ، مابین آزادی ۱۳۳ و ۱۳۵ ، فروشگاه توس یراق - تلفن : ۰۵۱ - ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۷ - فکس : ۰۵۱ - ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۵۱

شعبه حسن آباد : خیابان امام خمینی ، بعد از میدان حسن آباد ، پلاک ۲۵۴ - تلفن : ۶۶ ۴۸ ۴۱ ۶۸ / ۶۶ ۴۸ ۳۷ ۹۴ - فکس : ۶۶ ۴۸ ۶۸ ۳۴

اسپانیولت BS

تجربه ای متفاوت در کیفیت و قیمت



BS
بازرگانی سینا

ارائه دهنده انواع یراق آلات، پروفیل و گالوانیزه تقویتی پنجره های UPVC و یراق آلات آلومینیوم و لوازم توری پلیسه (به همراه آموزش ساخت و استاندارد سازی تولید)

تستهای آزمایشگاهی اسپانیولتهای BS

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



تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی، بازار بزرگ آهن مکان،
فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۴ - ۱۶۲۳ کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸، ۵۵۴۴۰۳۸۹ فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹
Email: Ali.ataee70@gmail.com



نمایشگاه و فروشگاه دائمی محصولات **GEZE** آلمان

انواع درب های اتوماتیک (کشویی و لولایی) - انواع آرام بندهای بازویی و کف - انواع سیستمهای خروج اضطراری و...

دفتر مرکزی : میدان ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی، کوچه زاینده رود، پلاک ۱۴، طبقه اول - تلفن: ۸۸۰ ۵۷ ۱۳۳

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

شعبه شهیار : جاده شهیار به سمت ملارد، روبروی شهرک جعفریه، مجتمع تجاری آ.اس.پ، پلاک ۱۰ - تلفن: ۶۵ ۴۱ ۲۷ ۹۵ / ۶۵ ۴۱ ۳۱ ۷۵ - فکس: ۶۵ ۴۱ ۰۳ ۱۲

شعبه مشهد : مشهد، کیلومتر ۵ جاده مشهد - قوچان، مابین آزادی ۱۳۳ و ۱۳۵، فروشگاه توس یراق - تلفن: ۰۵۱- ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۷ - فکس: ۰۵۱- ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۷

شعبه حسن آباد : خیابان امام خمینی، بعد از میدان حسن آباد، پلاک ۲۵۴ - تلفن: ۶۶ ۴۸ ۴۱ ۶۸ / ۶۶ ۴۸ ۳۷ ۹۴ - فکس: ۶۶ ۴۸ ۶۸ ۳۴

شرکت اورین آلومینیوم تجارت
نماینده رسمی فاپیم ایتالیا در ایران

fapim

Life in evolution



Made in Italy

آدرس: تبریز، خیابان امام، جنب بانک انصار ساختمان خاوران،

طبقه سوم، واحد D3

تلفکس: ۹۷ ۳۵ ۳۴ ۳۳-۰۴۱ (PBX) | همراه: ۰۹۱۴۹۹۹۷۰۵۰



نماینده انحصاری گسکت جوتا در ایران

نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران



beyazarp.com



کمپانی ورنه به جرات بزرگترین و معتبرترین کمپانی یراق آلات درب و پنجره های UPVC در کشور ترکیه است که از نظر کیفی و تعدد محصول با برند های برتر اروپایی قابل مقایسه می باشد. این کمپانی تاکنون موفق به اخذ تاییدیه های چون RAL، تاییدیه اتحادیه اروپا و کشور روسیه گردیده است.

سبد محصولات این کمپانی که به طور کامل توسط شرکت آروکو خدمتتان ارائه میگردد شامل پنجره های تک حالت، دو حالت، فرانسوی، کشویی، فولکس واگن و همچنین درب های سونیچی و فولدینگ می باشد. شرکت آروکو به عنوان یکی از با سابقه ترین نمایندگان کمپانی ورنه و نماینده رسمی این شرکت در ایران، یراق آلات ورنه را با **۱۰ سال ضمانت** به مصرف کنندگان محترم ارائه می نماید.

آدرس: خیابان شریعتی، کوچه محوی، پلاک ۴ واحد ۳۰۲

تلفن: ۰۲۱-۲۲۷۳۰۲۹۷ | ۰۲۱-۲۲۷۵۱۹۴۳ | ۰۲۱-۲۲۷۴۱۳۰۹ | ۰۲۱-۲۲۷۲۲۸۹۳

فکس: ۰۲۱-۲۶۸۵۰۷۹۳

کد پستی: ۱۹۳۴۶۱۳۷۸۵



KIAN RAHAVARD
Iranian



DOOR & WINDOW SYSTEMS

نمایندگی رسمی در ایران



OFMANN

نمایندگی انحصاری پخش پروفیل
در استانهای آذربایجان شرقی و گیلان



Handle of Design

نمایندگی رسمی در ایران



نمایندگی رسمی در ایران



نمایندگی رسمی در ایران



DEKORATİF



کیان ره آورد ایرانیان

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

آدرس : تبریز، کوی ولیعصر، فلکه سعدی، ساختمان دکتر عطاری، طبقه ۴

تلفن : ۳۳۲۹۱۲۲۷ | ۳۳۲۹۱۲۸۷ - ۴۱

تلفکس : ۳۳۳۲۹۴۳۳ - ۴۱

WWW.KIANRAHAVARD.COM

INFO@KIANRAHAVARD.COM





PROTECTING
YOUR
HOME



KIAN KAHAVARD
Iranian

سیستم لولاهای تنظیم شو تک حالته ویناک در چهار مدل :

- مخفی - ثابت
- با قاب - ثابت
- مخفی - تنظیم شو محدود
- مخفی - تنظیم شو 3D

محصول
جدید



مینا

میناک

طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات در و پنجره

تولید کننده انواع اسپانیولیت های قاب فلزی، زاماک و کشویی، انواع لولا در و پنجره، انواع دستگیره پلاستیکی و آلومینیومی، انواع مولیون کانکتور و ...



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

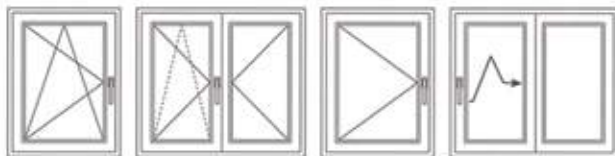




ENDOW®
DOOR & WINDOW SYSTEMS

قیمت استثنایی
را با ما تجربه کنید

ENDOW® نمایندگی رسمی یراق آلات
DOOR & WINDOW SYSTEMS



ENDOW®
DOOR & WINDOW SYSTEMS

AXWIN
Made in Turkey

NEDEX

اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر

تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰

۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴

فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹

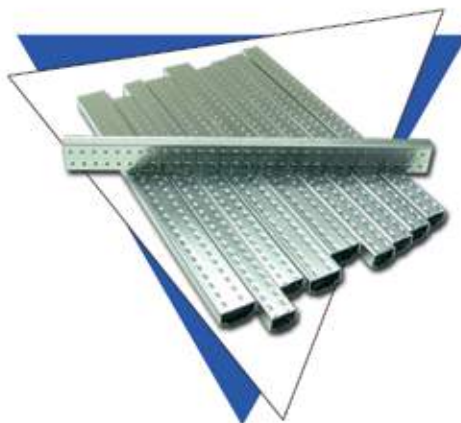
همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶



توزیع چسب‌های پلی‌سولفاید و اسپیسر و رطوبت‌گیر با برند



قیمت استثنایی
را با ما تجربه کنید



اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر
تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰ | فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹
همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶ | ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴

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





 **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



GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البرز پیراق



Alborz

نمایندگی انحصاری پیراق آلات ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک
تلفن: ۴۱ - ۳۲۴۶۶۳۶۱ - ۴
فکس: ۴۱ - ۳۲۴۶۶۳۶۳
www.alborz-y.com

دفتر تهران: آزادگان، آهن مکان
فاز دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶
تلفن: ۲۱ - ۵۵۵۳۳۴۹۷
فکس: ۲۱ - ۵۵۵۳۳۴۵۷



شرکت وایا الیزاریو تاب

نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران



SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE



یراق آلات خاص نظیر: آکاردئون - زاویه - یراق
در ضد سرقت - یراق منحنی، فولکس واگنی
و اختصاصی آلومینیوم
پیچ - چسب - کانکتور - ملزومات نصب و ...
انواع فویل لمینیت آلمان

دارای تاییدیه انجمن تولید کنندگان در وینچر دیویتی سی

تهران، تهرانپارس، خیابان استخر، بوستان هشتم غربی، پلاک ۴۰
تلفکس: ۴ - ۲۳ ۱۰ ۰۸ ۷۷ (+۹۸۲۱) | ۶ - ۱۵ ۱۲ ۰۸ ۷۷ (+۹۸۲۱)
www.Utab.com | info.utab.co@gmail.com

تجهیز گستران آموت



پراق آلات وملزومات UPVC وشیشه دوجداره

نماینده فروش پراق آلات GSA



فروش ویژه پیچ تایوان در سایزهای مختلف

فروش ویژه گسگت **SEÇİL** KAÇUK

فروش ویژه اسپیسر و کلیه ملزومات شیشه دوجداره

انواع چسب و فوم



آدرس: کرج - پل فردیس - جاده ملارد - بعد از پل سرحد آبادنرسیده به انبار نفت
تلفن: ۰۲۶-۳۶۶۳۶۶۷۷ (خط ۵) همراه: ۰۹۱۲ ۲۶۰۷۲۸۶ | ۰۹۳۵ ۸۵۰۷۰۵۴

SONFAST

گل‌دیران پیچ

”پیچ‌های خود را از ما بخواهید“

- واردات پیچ‌های سر تخت مته‌ای و سر گرد مته‌ای
- سوزنی و بولتکس از کشور تایوان
- تنها نمایندگی Sonfast در ایران
- تمامی پیچ‌ها با مفتول C1022 تولید شده است
- ارائه دهنده انواع دستگیره و یراق آلات مربوطه

SONFAST

پذیرش نمایندگی فعال از سراسر کشور



آدرس: تهران، بازار آهن شاد آباد، مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور، بلوک A / ب، طبقه همکف، پلاک ۱
تلفن: ۶۶ ۶۶ ۱۷ ۸۳ - ۶۶ ۶۳ ۷۱ ۱۳ | تلفکس: ۶۶ ۶۳ ۷۰ ۸۷ | همراه: ۰۹۱۲ ۳۷۷۰۰۴۸



شرکت مقصود اندیشه صدر

نماینده محصولات VHS در ایران

آدرس: تهران، فردوس شرق، نبش خیابان عقیل، پلاک ۵،

تلفن: ۰۹۹۲ ۰۹۶۹ ۴۴ - ۲۱۰

طبقه چهارم، واحد ۸

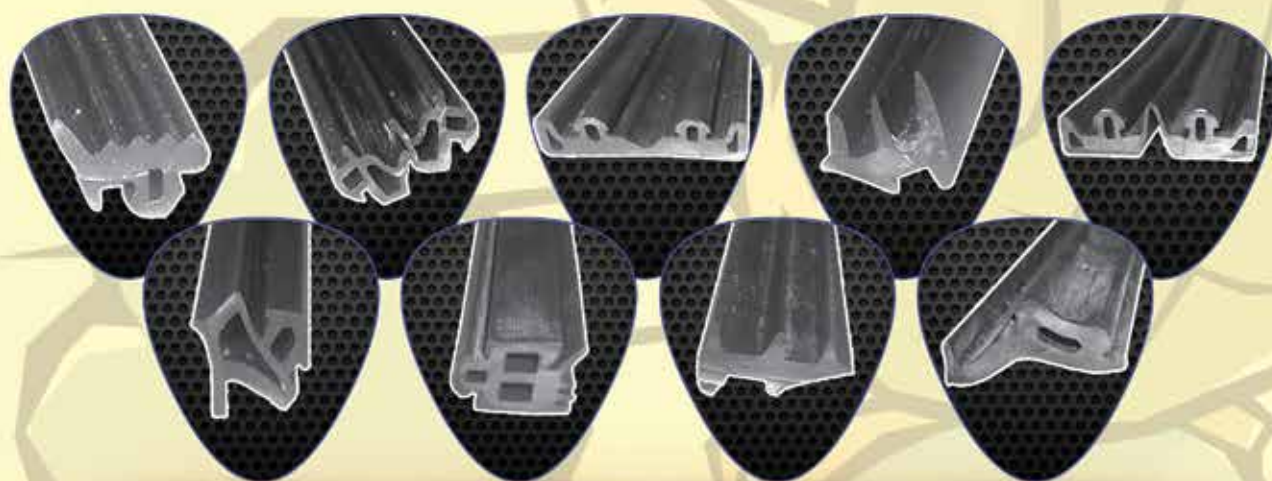


شرکت مقصود اندیشه صدر



شرکت صنایع لاستیکی
پارمیدا

تولید کننده تخصصی گسکت های EPDM
تولید کننده انواع نوارهای تک جزئی، دو جزئی و سه جزئی



دفتر مرکزی: تهران، یوسف آباد، خیابان اسدآبادی، بلوار فرهنگ، خیابان ۳۸، پلاک ۴۶، نبش جهان آرا
تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۰ ۲۸ ۹۱۱ ، ۰۲۱ - ۸۸۳ ۵۹ ۱۳۰ فکس: ۰۲۱ - ۸۸ ۶۳ ۱۶ ۲۲
www.parmida.co.ir . info@parmida.co.ir

ENDOV®
DOOR & WINDOW SYSTEMS

بازارگان آلتین ییلاق (خسروشاهی)



بازار گانه آلتین ییاق (خسروشاهی)



تهیه و توزیع یراق آلت در و پنجره یو پی وی سی

(نماینده رسمی ENDEW در ایران)

(نماینده رسمی PUSULA DEKORATIF در ایران)

(نماینده رسمی Wboss® Handle of Design در ایران)



www.altingostar.com

آدرس: کرج، کمالشهر، روبروی شهرک امیرالمومنین همراه: ۰۹۱۲۶۴۹۰۷۴۹

تلفکس: ۰۲۶-۳۴۷۰۷۱۰۰ | ۰۲۶-۳۴۷۲۱۷۰۹
۰۲۶-۳۴۷۲۱۷۱۰ | ۰۲۶-۳۴۷۰۷۲۰۰

بیش از ده‌ها مدل دستگیره آلومینیومی و پلاستیکی
در سه تیپ / سکوئستیک / آکوئستیک / نرمال



آرتمیس



آوین



آیسا



آناهید



لولای LP-102



آتنا



تاکوز زیر شیشه - اهرم شیشه



نگهدارنده جلو اسپانیولت

گارا تتی
تعویض
بی قید
و شرط

تولید با
افتخار
ایران



نستروند



تولید دستگیره در رنگهای مختلف و آبکاری های زیبا



قابلیت چاپ لوگوی شرکتها

★ انواع زیر شیشه ★

★ تولید کننده مقاوم ترین لولای در و پنجره ★

★ انواع نگهدارنده جلو اسپانیولت ★

۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۵۳

تلفکس: ۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۴۸

تلفکس: ۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۶۷

همراه: ۰۹۱۰۲۰۱۶۸۱۹



ماکسیم صنعت

نماینده انحصاری آلات پی وکس و آلومینیوم tandt



دفتر فروش ایران (تهران) :

۵۶۷۱۸۳۶۰

۵۶۷۱۸۶۶۹

فکس : ۸۹۷۸۱۴۳۰

E-mail: Maxim.Sanat@yahoo.com

دفتر فروش ایران (تهران / جاده ساوه) :

۵۶۶۷۹۷۴۰

فکس :

۸۹۷۸۱۴۳۰

E-mail: Maxim.Sanat@yahoo.com

kazim Karabekir Cad.No:82
35170 Kemalpaşa-Izmir / Turkey
Tel:+90 232 877 09 94
Fax:+90 232 877 09 95
E-mail:info@tandt.com.tr
www.tandt.com.tr



بانیان صنعت
Banian Sanat



SOUDAL

selectron

akpen
Akpen Line

KAYA-PEN

PLASTMAK
pvc işleme makineleri

sawin
PVC İSLİME MAKİNALARI

بهترین محصولات شایسته شماست

نماینده رسمی یراق آلات آکپن ترکیه، چسب سیلیکون ماستیک سودال بلژیک
انواع پیچ های سلکترون، دستگیره های کایپن و ماشین آلات تولید در و پنجره

تهران، شهر قدس، شهرک صنعتی زاگرس، خیابان صنایع پنجم، پلاک ۵

تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۳۸ ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۱۸

فکس: ۰۲۱-۴۶۸۹۴۸۷۳ موبایل: ۰۹۱۲-۸۴۳۸۸۷۰

Email: rajaee.banian@gmail.com



[Telegram.me/baniansanat](https://t.me/baniansanat)
در کانال تلگرام بانیان صنعت به ما بپیوندید



شرکت زند لاستیک

وعدۀ دیدار ما در هشتمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره تهران ۸-۵ بهمن ۹۵ سالن ۴۴۸

تولیدکننده انواع گسکت درب و پنجره

اولین تولیدکننده نوارهای لاستیکی (Gaskets) از جنس **EPDM** برای درب و پنجره های آلومینیومی، PVC و UPVC در ایران؛ مطابق استاندارد اروپا

We are your partner to supply **EPDM** gaskets

دارنده گواهینامه کیفیت ISO 9001:2008 و ISO/TS 16949:2009 از TUV NORD آلمان



نشانی : تهران، خیابان آیت الله کاشانی، ابتدای بزرگراه ستاری جنوبی، پلاک ۵۴، واحد ۲۷ تلفن : ۴۴۱۱۱۴۰۱ نمابر : ۴۴۱۶۸۷۲۱

Address : #27, No.11, South Sattari Exp., Kashani Ave., Tehran - Iran Tel : (+98 21) 44111401 Fax : (+98 21) 44168721

Website : www.zandrubber.ir

E-mail : info@zandrubber.ir

AKP

آكام ابزار پارسيان

نماینده رسمی یراق آلات ACCADO ترکیه در ایران



۱۲ سال ضمانت تعویض

دارای استانداردهای RAL و IFT آلمان

تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان پاکستان، کوچه ۱۴، پلاک ۱۲ طبقه ۱، واحد ۱

فکس: ۸۸۵۳۶۹۰۶

تلفن: ۱۵-۱۴-۸۸۵۳۵۶ ۸۸۵۲۳۷۶۰-۶۱

WWW.AKAMABZAR.COM

INFO@AKAMABZAR.COM



بازرگانی آریو

ایراق آلات و ملزومات دروینخره

☎ ۰۲۱- ۶۶۸۷۴۵۳۰

☎ ۰۲۱- ۶۶۸۷۳۱۱۵

🌐 www.ArioGroup.co

✉ info@ariogroup.co

📱 [@ariogroupco](https://www.instagram.com/ariogroupco)

صدرا ابزار پارسیان

 **PIMAPEN**



FORES

RAYOTEK

شرکت صدرا ابزار پارسیان نماینده
انحصاری یراق آلات **FORES** و
پیچ **RAYOTEK** و نماینده انحصاری
فروش پروفیل پیمپن ترکیه در ایران

بازرگانی پیچ مکث

تنها وارد کننده تخصصی پیچهای مته دار و سوزنی مخصوص شیروانی
در و پنجره های UPVC, سازه های LSF و سقفهای کاذب (کناف)
با برند MAX تایوان در ایران



www.maxscrew.ir



آدرس: تهران، شهرک صنعتی چهاردانگه - تلفن: ۵۵۲۵۳۱۸۰ - ۵۵۲۷۰۲۹۹ - تلفکس: ۵۵۲۶۲۳۴۴



INTERNATIONAL.CO.LTD

Screw MAX Trading



Self-Drilling Screws
MADE IN TAIWAN

یراق آوران زحل

پیشرو در صنعت تولید دکوراتیو



- تولید کننده و تهیه کننده یراق آلات درب و پنجره u.p.v.c
- تولید کننده انواع پروفیل دکوراتیو و لوازم تزئین داخل شیشه
- تولید کننده انواع پروفیل و لوازم توری ثابت، متحرک و پلیسه

الاکس

برند برتر صنعت آلومینیوم

طراحی و تولید انواع یراق آلات آلومینیومی و UPVC

Design and production of aluminium , upvc & metal accessories

ALAKS

CE TÜV



ISO 14001:2004

OHSAS 18001:2007

ISO 9001:2008

ISO 10002:2004

IMS Systems Management



GIESSE

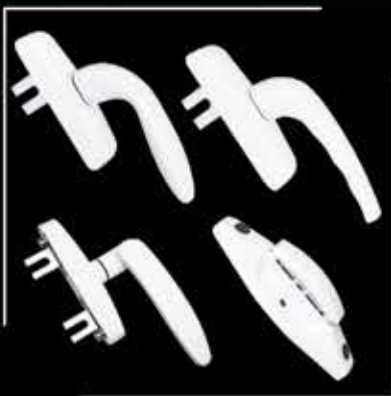
HARDWARE FOR ALUMINIUM WINDOWS AND DOORS

fapim

Ragni



SEÇİL
KAÇUK



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

تلفن: ۰۵۴۱ - ۳۲۴۶۶۰۰۶
فکس: ۰۵۴۱ - ۳۲۴۶۶۲۵۸ - ۳۲۴۶۶۱۲۸

از سراسر کشور نمایندگی
فروش فعال می پذیرد

www.alaksiran.com

info@alaksiran.com

GU BKS FERCO

Petronas Towers

کوالالامپور، مالزی
یراقی آلات به کار رفته GU



نماینده فروش شرکت
پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی GU آلمان
در استان البرز

بازرگانی دلتا

بنادکوی

آدرس: کرج، کمالشهر، نبش فجر یک
تلفن: ۰۲۶-۳۴۸۰۱۰۱۵
۰۲۶-۳۴۸۱۳۱۸۰
فکس: ۰۲۶-۳۴۸۰۱۰۵۵
bazarganidelta@gmail.com

مینا

میناگ



مجتمع بازرگانی صنعتی میهن

نماینده انحصاری در شمال غرب کشور



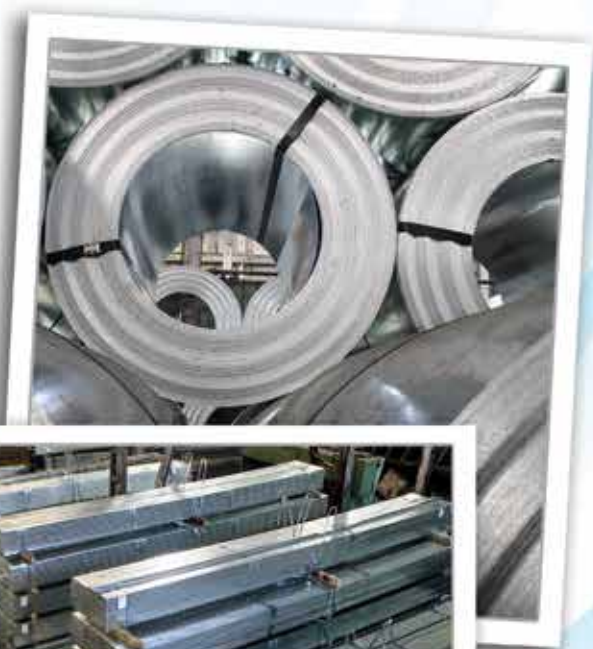
آدرس: آذربایجان شرقی، مرند، خ مطهری، خ دانش سرا
ساختمان کامپوزیت، مجتمع بازرگانی صنعتی میهن

تلفن: ۰۴۱-۴۲۲۲۱۷۸۰
فکس: ۰۴۱-۴۲۲۳۵۰۱۵

افق یراق

عرضه و پخش یراق آلات و ملزومات در و پنجره UPVC

GSA



JAHANSTEEL

- تنها عاملیت فروش یراق آلات GSA در استان کرمانشاه و سنج
- عاملیت فروش گالوانیزه تقویتی شرکت آهن فولاد جهان سپاهان
- نمایندگی فروش چسب پلی سولفاید و ملزومات شیشه دوجداره
- نمایندگی فروش چسب سیلیکون اکسیر EXIR

آدرس: کرمانشاه، میدان فرودگاه، بعد از شهرک آزادگان
تلفن: ۶۸ ۵۹ ۲۹ ۳۴ (۰۸۳) | ۸۲ ۵۵ ۲۳ ۳۴ (۰۸۳) | همراه: ۸۸ ۵۶ ۸۵۹ ۰۹۱۸



تهران رابر تولید و تأمین انواع گسکت



نشانی: تهران، شهر قدس، خیابان امامزاده، مجتمع صنعتی ۴۷، پلاک ۱۱

تلفن: ۴۶۸۷۷۴۰۹ (۰۲۱) - ۴۶۸۳۷۶۹۲-۹۳ (۰۲۱)

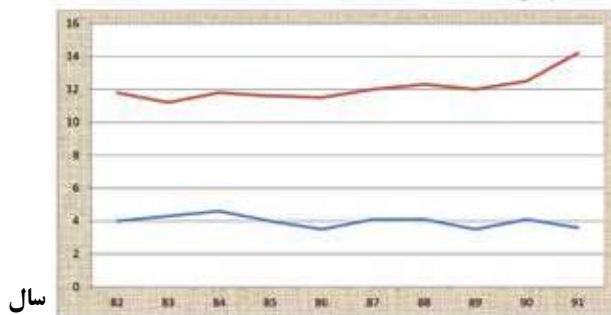
Web: www.tehranrubber.ir

Email: info@tehranrubber.ir

مشکلات اجرایی پروژه‌های دولتی را در کجا باید جستجو کرد

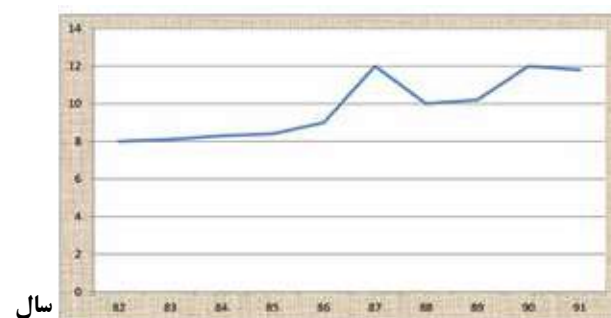
انجام پروژه‌ها به روش PPP (Public-Private Partnership)

۲. مقایسه میانگین وزنی مدت اجرای پروژه‌های جدید و خاتمه یافته.



سال

۳. مقایسه مدت اجرای پروژه‌های عمرانی در سال‌های مختلف.



سال

۴. میزان رعایت برنامه زمان‌بندی در پروژه‌های عمرانی.



سال

آنچه از اطلاعات فوق حاصل می‌گردد بسیار قابل تأمل می‌باشد.
الف) پیمانکاران برخلاف اظهارات رایج ۵/۵ درصد در تاخیرات پیش آمده مقصرند.
ب) زمان اجرای پروژه‌های اجرایی به حدود ۱۲ سال رسیده است.
ج) میزان عدم رعایت زمان بندی پروژه‌های اجرایی حدود ۷۵ درصد می‌باشد.

... مهندس شهرام علیزاده
مدیر عامل شرکت آلوکد

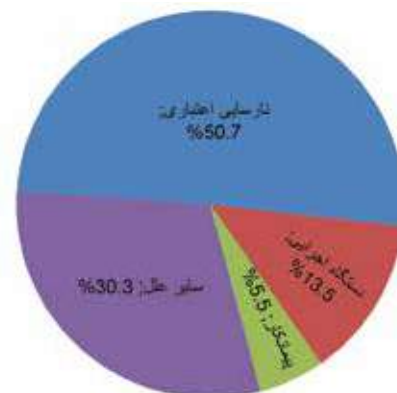


سال ۱۳۹۵ نیز به پایان رسید، اما وضعیت قرمز صنعت پیمانکاری همچنان تداوم دارد، امیدهای حاصل از حضور دولت یازدهم و شرایط حاصل از وعده‌هایی که داده بودند نیز به دلیل معادلات محاسبه نشده عملی نگردید. پس از گذشت مدت زمان مدید تزریق مالی دولت جهت اتمام و انجام پروژه‌ها میسر نشد یا با سختی در حال انجام است. پروژه‌های عمرانی زیربنایی که در دولت گذشته (دهم) با نابسامانی مالی و عدم برنامه‌ریزی مناسب شروع شده بود یا در وضعیت سکون هستند و یا با ظرفیت اجرایی بسیار پایینی در حال انجام می‌باشند.

الگوی توسعه پیش‌بینی شده در برنامه‌های دولت‌های گذشته و دولت یازدهم بر اساس پیش‌بینی‌های انجام شده پیش نمی‌رود. زمان اجرایی پروژه‌ها بسیار طولانی و بودجه‌های تخصیصی غیرواقعی و غیرقابل وصول می‌باشد. راه حل را در کجا می‌توان جستجو کرد؟

در اجلاس مشترک توسعه کیفیت ساختمان، راه و شهرسازی و حمل و نقل که در مورخه ۲۲ آذرماه ۱۳۹۵ برگزار گردید آقای دکتر اقبال شاکری از اعضای شورای شهر تهران مطالبی مطرح کرد از جمله آمار قابل توجهی ارائه داد در خصوص:

۱. درصد علل تاخیر اجرای پروژه‌های عمرانی ملی در برنامه چهارم توسعه میان سال‌های (۱۳۸۴-۱۳۸۸).



دولتی می‌باشد، چرا که اختصاص بودجه پروژه واقعی می‌باشد و عوامل تصمیم‌گیری و اداره پروژه در انجام تصمیمات لازم و مشکلات اجرایی پیش آمده به سرعت عمل می‌کند.

در بررسی موردی کشور همسایه ترکیه که با سرعت مناسبی در حال توسعه می‌باشد، پروژه‌های زیربنایی با زمان بسیار مناسب در حال انجام است در حالی که از بعد سیاسی و اجتماعی فراز و نشیب‌های فراوانی را تجربه می‌کند.

از جمله این پروژه‌های قابل توجه و زیربنایی می‌توان به پل سوم روی تنگه بسفر اشاره کرد (که بخش آسیایی استانبول را به بخش اروپایی آن وصل می‌کند). این پروژه عظیم در مدت ۳ سال شروع و به بهره‌برداری رسیده و هم اکنون در حال خدمت‌رسانی می‌باشد، ولی چگونه؟!

دولت تصمیم به اجرای این پروژه گرفت و هزینه آن را برآورد کرد و طی یک مناقصه بین‌المللی سرمایه‌گذاری و ساخت و بهره‌برداری آن را به مناقصه گذاشت. و به این ترتیب یک شرکت چینی برنده این مناقصه شد و طی مدت ۳ سال با سرعت بسیار خوب ساخت و راه‌اندازی پل را به اتمام رسانید و پس از ۲۰ سال پروژه به دولت تحویل داده خواهد شد. به این ترتیب سودی معادل ۲۵-۲۰ درصد نصیب سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و و پیمانکار این پروژه خواهد شد و بر اساس این روش توسعه که به اصطلاح PPP (Public-Private Partnership) گفته می‌شود پروژه‌های اجرایی در زمان و کیفیت مناسب انجام می‌شوند هم ایجاد رقابت می‌گردد و هم توسعه واقعی در سطح ملی به وقوع خواهد پیوست.

روش توسعه PPP نیازمند تغییر نگرش مدیران ارشد کشور و حمایت در سطح کلان و حمایت‌های قانونی می‌باشد. مدل‌های توسعه PPP از نظر نحوه کسب درآمد شامل موارد زیر می‌شوند:

۱. پروژه‌های بازارمحور: کسب درآمد از محل پرداخت مستقیم استفاده‌کنندگان خدمات پروژه (راه، پل، تونل، مخابرات، بنادر و...)

۲. پروژه‌های قراردادمحور: پرداخت توسط طرف دولتی بر اساس قرارداد خرید محصول پروژه (نیروگاه آب و فاضلاب و...)

در این نوع روش توسعه دولت حداقل هزینه را متحمل می‌گردد و مسئولیت سرمایه‌گذاری با بخش خصوصی می‌باشد و دولت‌ها نقش تسهیل‌گر را خواهند داشت و ماهیت پروژه‌ها بر اساس خرید خدمات برنامه‌ریزی خواهند شد.

به این ترتیب وضعیت پروژه‌های عمرانی از لحاظ مشاور پیمانکار بسیار مناسب و مقرون به‌صرفه می‌باشد و پروژه‌ها در زمان مناسب به انجام می‌رسند و دولت صرفاً نقش کنترلی را خواهد داشت.

موفقیت در پروژه‌های بخش خصوصی و دولتی (به روش PPP) به چند عامل بستگی خواهد داشت:

۱. وجود چارچوب قانونی قوی و محکم و فاقد سخت‌گیری‌های بی‌مورد.
 ۲. وجود فرآیندهای قانونی دقیق و شفاف که به‌خوبی تعریف شده‌اند.
 ۳. ایجاد چارچوبی مناسب برای تقسیم مناسب ریسک بین بخش خصوصی و دولتی.
- با توجه به تجربیات مختلف جهانی می‌توان با استفاده و بهره‌گیری از روش Public-Private Partnership رویکرد مشارکت دولتی، خصوصی، بهره‌برداری از پروژه‌های متنوع زیرساختی را فراهم ساخت؛ از نیروگاه‌های برق گرفته تا جاده‌ها و زیرساخت‌های شهری، پروژه‌های ساختمانی، بیمارستانی و غیره. و در این صورت برخلاف رویه حاکم و وضعیت فعلی نه اجرای پروژه‌ای تا ۱۲ سال به طول می‌انجامد و نه پیمانکاری متضرر می‌گردد و نه دیگر هیچ دولتی نیاز به ارائه آمارهای غیرواقعی خواهد داشت و رونق اقتصادی نیز که منتظر آن هستیم به وقوع می‌پیوندد. همچنین شرکت‌های پایین دستی که درحال ارائه خدمات فنی و مهندسی و کالایی به شرکت‌های پیمانکاری هستند به وضعیت فعلی دچار نمی‌شوند؛ به‌طوری‌که فقط در صنعت در و پنجره و نما چه در بخش آلومینیوم و چه در بخش یو.پی.وی.سی حجم عمده‌ای از مطالبات شرکت‌ها به دلیل عدم توانایی پرداخت‌ها توسط پیمانکاران پروژه‌های عمرانی قابل وصول نمی‌باشد و این خود مشکلات فراوانی را برای شاغلان در صنایع جانبی مجموعه‌های پیمانکاران ایجاد کرده است.

حال چگونه می‌توان انتظار داشت پروژه‌ای که اجرای آن تا ۱۲ سال به طول می‌انجامد، در زمان اتمام توجیه اقتصادی داشته باشد و حتی به‌روز باشد. همانطور که می‌دانیم مطالعات پروژه چندین سال قبل شروع می‌گردد و تا برگزاری مناقصه حداقل زمانی ۱۵ ساله‌ای را می‌توان از شروع مطالعات و اتمام پروژه حداقل در ۷۴/۵ درصد پروژه‌ها در نظر گرفت و نتیجه‌ای که حاصل می‌گردد، علاوه بر اینکه پروژه از لحاظ تکنولوژی و به‌روز بودن با تاخیر ۱۵ ساله مواجه خواهند بود، هزینه‌های پیش‌بینی شده جهت پروژه نیز با تورمی ۱۵ ساله مواجه می‌شوند. شرایط حاکم بر جامعه نیز به‌دلیل سیاست‌های جهانی، منطقه‌ای و کشوری کاملاً مشخص می‌باشد.

حال با چنین شرایطی چگونه می‌توان این مسئله را حل کرد؟! قبل از پاسخ به این سوال بررسی دیگری باید انجام شود تا دریابیم شرایط فوق در پروژه‌های خصوصی با کارفرمای خصوصی چگونه می‌تواند باشد؟! یا شرایط حاکم بر پروژه‌ها در کشورهای دیگر چگونه می‌باشد؟!

اجرای روش PPP در دنیا دارای قدمت و تجربیات مفیدی است از جمله: در آمریکا در سال ۱۸۹۰-۱۹۱۳ الکساندر همیلتون پیشنهاد الگویی دولتی - خصوصی را برای ساخت سیستم آبرسانی شهر نیویورک انجام داد؛ همچنین قطار شهری نیویورک در اوایل قرن ۲۰ ساخته و توسعه یافت، از جمله مهمترین نمونه مشارکت بخش خصوصی در آمریکا می‌باشد. در فاصله سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۴ نیز پروژه‌های بسیار بزرگی با مشارکت بخش خصوصی در اقصی نقاط ایالات متحده آمریکا شروع شده و به بهره‌برداری رسیده است؛ پروژه‌هایی در خصوص راه، فاضلاب، آب، پل، شهرداری‌ها، ساختمان‌های عمومی و...

در ایرلند کارشناسان ایرلندی از این روش در حوزه‌های حمل و نقل عمومی، ساخت جاده، سیستم آب و فاضلاب و پارکینگ‌های عمومی استفاده کردند و پس از موفقیت این طرح‌ها در سال ۱۹۹۰ بخشی با عنوان دفتر مرکزی پروژه‌های مشارکت عمومی و خصوصی در دپارتمان مالی دولت تاسیس شد. مجموع سرمایه‌گذاری‌های زیرساخت‌ها بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۶ حدود ۶/۱۷ میلیارد پوند بوده است که ۲/۸۵ میلیارد پوند آن با استفاده از روش‌های مشارکت بخش خصوصی و دولتی انجام شده است.

در ویتنام طی ۱۰ سال اخیر سرمایه‌گذاران بخش خصوصی تلاش‌های قابل توجهی انجام داده‌اند. در ابتدای دهه ۹۰ دولت ویتنام قانونی (ساخت، راه‌اندازی و انتقال) را تصویب کرد و تا کنون بیش از ۱۰۰ پروژه زیرساختی به این ترتیب انجام شده است. همچنین دولت ویتنام جهت تشویق بخش خصوصی اقداماتی از جمله: معافیت پرداخت عوارض و مالیات بر درآمد برای ۴ یا ۸ سال و یا معافیت گمرکی جهت دستگاه‌ها و تجهیزات مورد نیاز را نیز انجام داده است.

در استرالیا مشارکت بخش خصوصی از سال ۱۹۸۰ شروع گردیده و پیشرفت بسیار مناسبی نیز داشته است، هم اکنون برای ارائه خدمات در حوزه‌های گسترده‌ای از جمله احداث و بهره‌برداری از پروژه‌های عظیم از جمله جاده‌ها، فرودگاه‌ها، راه آهن و... حتی تأسیسات زیرساختی اجتماعی مانند مدارس، بیمارستان‌ها، زندان‌ها و دانشگاه‌ها از این روش استفاده می‌شود.

در شیلی که یک نمونه دیگر از کشورهای موفق در استفاده از این روش به شمار می‌رود تجربیات موفقی حاصل شده است؛ برای نمونه در سال ۱۹۹۴، ۳۶ پروژه با ارزش تقریبی ۵/۵ میلیارد دلار با روش مشارکت بخش خصوصی انجام گردید شامل ۲۷ پروژه حمل و نقل و ۹ فرودگاه که در زمان بسیار مناسب به بهره‌برداری و خدمات‌رسانی رسیدند.

در هند، چهارمین اقتصاد بزرگ دنیا که شکاف عمیقی بین عرضه و تقاضا نیز در عرصه زیرساخت‌ها وجود دارد افزایش فعالیت‌های صنعتی در حال رشد و توسعه اقتصادی و اجتماعی نیاز به کیفیت بهتر خدمات آبرسانی و فاضلاب، جاده‌ها و بنادر مناسب‌تر را افزایش داده است.

بررسی که از سوی بانک جهانی در سال ۲۰۰۵ انجام گرفته است نشان می‌دهد ۸۵ پروژه با روش PPP در ۱۳ ایالت هند با ارزش حدود ۸۰ میلیارد دلار انجام شده و این پروژه‌ها شامل جاده‌ها، فرودگاه‌ها، ساختمان‌های بیمارستانی، دانشگاه‌ها و ... هستند. آنچه مسلم است آمار ارائه شده در پروژه‌های خصوصی کاملاً برخلاف پروژه‌های

چگونه یک پنجره استاندارد بسازیم؟

بخش سوم /



... مهندس علی شریفزاده
مدیر فنی شرکت هورامکو



پنجره ایرانیان / سال دهم • مرداد ۹۶ • شماره ۱۱۸

۲۴۶

انحناء پیدا کردن آنها در اثر وزن پروفیل می باشد. چنانچه پروفیل یو.پی.وی.سی مدت زمانی در این وضعیت بماند، دفرمگی در آن ماندگار شده و مشکلات عدیده‌ای را در تولید و همچنین عملکرد محصول نهایی به دنبال خواهد داشت. از این رو بهتر است که تمام سطح زیرین پروفیل روی تکیه‌گاه قرار گیرد و حتی‌الامکان از نگهداری پروفیل روی تعداد محدودی خرک اجتناب کرد. در صورت استفاده از خرک برای نگهداری پروفیل‌ها توجه به این نکته لازم است که فاصله بازوهای خرک نمی‌بایست از ۷۵ سانتیمتر بیشتر باشد.

پروفیل‌های یو.پی.وی.سی را می‌بایست در فضایی بسته و به دور از حرارت مستقیم و همچنین نور خورشید نگهداری کرد. چیدمان این پروفیل‌ها می‌بایست به صورت افقی باشد. در هنگام انبارش پروفیل‌ها، باید بسته‌بندی سر و ته کلیه پروفیل‌ها را باز کرد تا هوا به راحتی بتواند از داخل آنها عبور کرده، مانع تشکیل آب در داخل آنها گردد.

حداقل دمای انبار پروفیل می‌بایست +۱۷ درجه سانتیگراد باشد. در صورتی که فراهم کردن چنین شرایطی برای انبار امکان‌پذیر نباشد، لازم است پیش از مصرف پروفیل‌ها، آنها را حداقل به مدت ۱۰ ساعت در سالن تولید در چنین دمایی نگهداری کرد.

از آنجا که این پروفیل‌ها در مقابل ضربه بسیار حساس و آسیب پذیرند، ممکن

در دو بخش پیشین این مقاله، مبحث مواد اولیه ساخت در و پنجره مورد بررسی قرار گرفت و توضیحاتی در خصوص پروفیل یو.پی.وی.سی، پروفیل‌های تقویت‌کننده و و یراق‌آلات ارائه شد. موضوع بخش سوم این مقاله انبارش مواد اولیه می‌باشد، که در ادامه با هم می‌خوانیم:

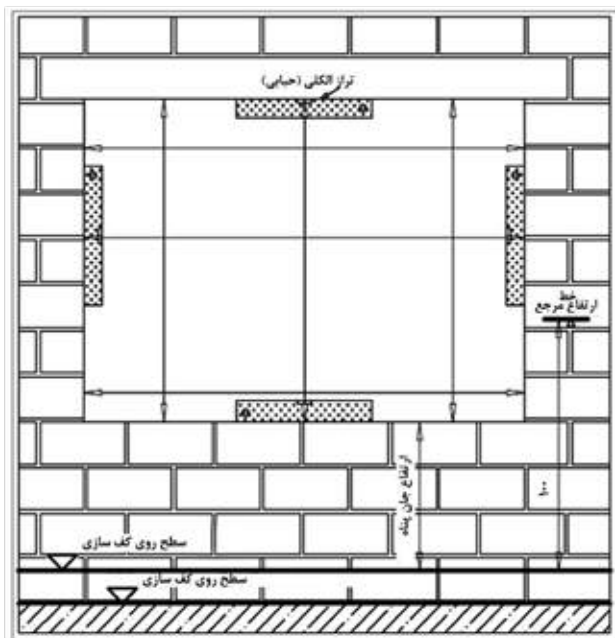
۲- انبارش مواد اولیه

انبارش و جابجایی صحیح مواد اولیه به خصوص پروفیل‌های یو.پی.وی.سی از مهمترین نکاتی است که در حفظ کیفیت آنها و در نتیجه کیفیت نهایی محصول تاثیر مستقیم دارد.

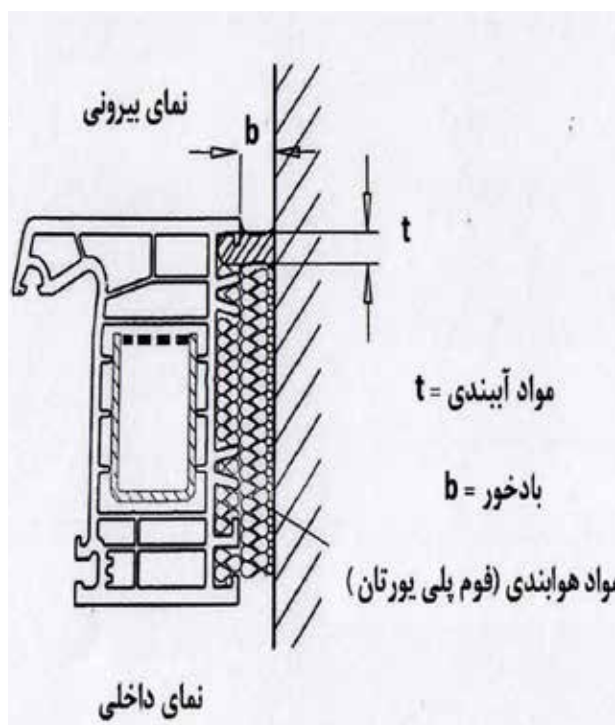
پروفیل‌های یو.پی.وی.سی بسیار آسیب‌پذیرند و می‌بایست از آنها در برابر ضربه، حرارت، اشعه ماوراء بنفش و مواد شیمیایی محافظت کرد. این حساسیت می‌بایست از مبداء (کارخانه تولید پروفیل) تا مقصد (محل مصرف پروفیل) اعم از بارگیری در کارخانه تولیدکننده پروفیل، حمل و تخلیه و کلیه جابجایی‌های داخلی در کارخانه تولید در و پنجره رعایت شود.

یکی دیگر از مواردی که می‌تواند باعث تخریب پروفیل‌های یو.پی.وی.سی گردد،

توجه کنید که فقط اندازه‌گیری در نقاط گفته شده کافی نیست. به منظور مشخص شدن وضعیت چارچوب نصب پنجره، لازم است از تراز بودن چهار ضلع چارچوب اطمینان حاصل گردد. برای این منظور از ترازهایی با طول بلند استفاده می‌شود. شکل زیر ابعاد برداری اصولی از یک چارچوب نصب پنجره را نمایش می‌دهد.



دقت در اندازه‌گیری بسیار مهم است و به همین دلیل، نیمی از کیفیت نصب در گرو اندازه‌گیری صحیح می‌باشد. در این مرحله ابعاد به‌دست آمده پس از کسر بادخور مناسب جهت تولید به کارخانه ارسال می‌گردد. این بادخور به منظور تزریق مواد درزبندی از قبیل فوم و سیلیکون می‌باشد. به شکل زیر توجه کنید.



است به هنگام برداشتن و گذاشتن پروفیل‌ها روی یکدیگر، خراشیدگی بر سطوح آن ایجاد شود. لذا توصیه می‌شود ارتفاع چیدمان پروفیل‌ها بر روی یکدیگر از یک متر تجاوز نکند.

۳- ابعاد برداری

ابعادبرداری نهایی زمانی صورت می‌گیرد که محل نصب پنجره‌ها آماده بوده و دیگر هیچگونه تغییرات ابعادی در آنها نداشته باشیم. توجه داشته باشید که در برخی مواقع نصب فلاشینگ‌ها توسط کارفرما در مراحل ابتدایی کار صورت نمی‌گیرد. از این رو فرد اندازه‌گیر می‌بایست اطلاعات لازم را در این خصوص از مدیر پروژه کسب کند.

در هنگام ابعادبرداری و اندازه‌گیری محل‌های مذکور، فرد اندازه‌گیر باید به همه جوانب کار توجه ویژه داشته باشد. در ذیل به برخی از آنها اشاره می‌شود:

الف) چارچوبی که قرار است پنجره درون آن نصب شود از چه نوع مصالح ساختمانی می‌باشد. در واقع جنس مصالح ساختمانی به‌کار رفته، تعیین کننده روش نصب و مواد مورد نیاز برای نصب می‌باشد.

ب) آیا سطحی که قرار است پنجره روی آن بنشیند و نصب شود، دارای شکل هندسی خاص (مانند فریم پنجره‌های قدیمی) یا سطحی صاف است. به عبارت دیگر شکل سطح نشیمنگاه پنجره، در مرحله طراحی برای انتخاب نوع فریم پنجره (معمولی یا بازسازی یا ...) بسیار تعیین کننده است.

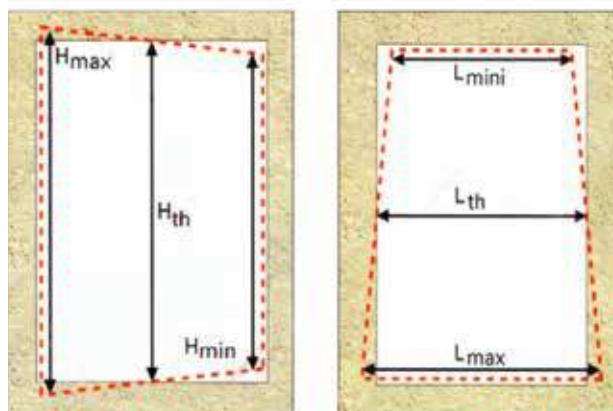
ج) چه موانعی مزاحم باز و بسته شدن پنجره به داخل یا خارج است. این موضوع در طراحی پنجره بسیار حائز اهمیت است. به‌عنوان مثال در برخی از ساختمان‌ها، وجود سقف کاذب یکی از موانع برای باز شدن پنجره‌ها به داخل محسوب می‌شود که لازم است در طراحی پنجره‌ها با در نظر گرفتن کتیبه یا افزودن پروفیل اکستنشن، این مشکل را حل کرد.

د) جهت بازشو و نیز نوع بازشوی پنجره مشخص گردد. این مورد نیز یکی از مواردی است که با توجه به فضای ساختمان و نوع کاربری آن و نیز محل قرارگیری دیوارهای مجاور تعیین می‌شود.

ه) مشخص کردن موقعیت قرارگیری پنجره در ساختمان از نظر اینکه در چه ارتفاعی از ساختمان قرار گرفته و آیا در مقابل وزش باد و باران قرار دارد یا خیر. دانستن این نکات در هنگام طراحی مهندسی و محاسبات استاتیکی بسیار لازم و ضروری است.

و) مشخص کردن پنجره‌هایی که در یک نما و یک وجه از ساختمان دیده می‌شوند. این موضوع نیز در هنگام طراحی پنجره‌ها بسیار حائز اهمیت است چراکه می‌بایست پنجره‌های یک نما با یکدیگر از نظر ارتفاع کتیبه‌ها، تقارن اشکال و به‌طور کلی رعایت اصول معماری و زیبایی ساختمان همخوانی داشته باشند.

با در نظر گرفتن کلیه نکات ذکرشده، فرد اندازه‌گیر می‌بایست طول و عرض محل نصب پنجره را در ۳ نقطه کناره‌ها و وسط اندازه‌گیری کرده و کمترین اندازه را به‌عنوان ملاک طول یا عرض ثبت کند.



رضایتمندی و وفاداری مشتریان

بخش اول/



... سعیده داور

مدیر فروش شرکت صدرا ابزار پارسیان (بازرگانی قادری)

پنجره ایرانیان / سال دهم • مرداد ۹۶ • شماره ۱۱۸

۲۴۸

در بخش نخست این مقاله به ارائه مقدمه و تعاریف عملیاتی از مفهوم مشتری، رضایتمندی و وفاداری مشتریان و کیفیت خدمات پرداخته و سپس تاریخچه مطالعاتی صورت گرفته در این زمینه و اهمیت رضایتمندی مشتریان، مزایای دستیابی به رضایتمندی مشتریان، ارتباط بین برند، رضایت و وفاداری مشتریان، و در نهایت منابع و مآخذ را تشریح شده است:

مقدمه

شرکت‌ها اکنون از عصر رقابت صنعتی به عصر رقابت اطلاعات گام نهاده‌اند. در عصر صنعتی، سیستم‌های مالی در شرکت‌ها توسعه می‌یافت تا سرمایه مالی و فیزیکی به صورت کارا تخصیص یابد و تحت کنترل قرار گیرد. در عصر اطلاعات بسیاری از فرضیات اساسی عصر رقابت کنار گذاشته شده است و شرکت‌ها دیگر نمی‌توانند تنها با استقرار تکنولوژی جدید مدیریت بهتر دارایی‌ها و بدهی‌های مالی، مزیت رقابتی بادوام به دست آورند.

در عصر اطلاعات شرکت‌ها چه تولیدی و چه خدماتی نیاز به توانایی‌های جدید برای موفقیت دارند. دارایی‌های نامشهود شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا ارتباط با مشتریان را توسعه داده و با ارائه مؤثر و کارایی خدمات، وفاداری مشتریان موجود را حفظ کرده و مشتریان جدید جذب کنند.

گسترش روز افزون رقابت در تمامی عرصه‌ها، محدودیت منابع و لزوم توجه

پیچیدگی محیط عرصه رقابتی کسب و کار و افزایش انتظارات مشتریان، ضرورت آگاهی از نقاط قوت و ضعف سازمان، بهبود مستمر بهره‌وری را پیش از پیش آشکار کرده است. از این‌رو مدیران امروز در جستجوی دستیابی به یک راه حل جامع، قابل اعتماد و انعطاف‌پذیر جهت ارزیابی عملکرد سازمان خود بوده تا ضمن حصول اطمینان از اجرای استراتژی‌های خود، بتوانند اطلاعات دقیق و کافی از جایگاه امروز خویش را به دست آورده و با نگاه به آینده، موجبات ارتقاء و بهبود سازمان خود را فراهم کنند.

۱ کیفیت خدمات ۴:

کیفیت خدمات به عنوان فاکتور کلیدی و اصلی یک تجارت موفق، محسوب می‌شود و در دستیابی به منافع استراتژیک و افزایش مزیت‌های رقابتی نقش ایفا می‌کند. کیفیت خدمات، به عنوان یک اصطلاح، از مکتوبات مربوط به میزان رضایت‌مندی مشتریان و کیفیت محصول نشأت می‌گیرد. این فاکتور به ارزیابی فروشنده از مزیت و برتری کلی محصول یا خدمات ارائه شده مربوط است و مبتنی بر تفاوت بین انتظارات مشتری از عملکرد قبل از مصرف و عملکرد و کارایی محصول یا خدمات پس از مصرف می‌باشد. کیفیت خدمات در حوزه امور خدماتی سبب افزایش میزان رضایت‌مندی مشتری می‌شود و سودبخشی را افزایش می‌دهد. علاوه بر این، این فاکتور برگشت‌پذیری مشتری را کاهش، وفاداری مشتری را افزایش و تصویر سازمان را بهبود می‌دهد. علاوه بر این، کیفیت خدمات استثنایی می‌تواند سبب توسعه و رشد و حفظ و ماندگاری ارتباطات بلندمدت با مشتری شود. کیفیت خدمات به‌طور کلی از ارزیابی ذهنی مشتریان از عملکرد یک خدمت به‌دست می‌آید، بنابراین قضاوت درباره کیفیت خدمات را مشتری انجام می‌دهد. کیفیت خدمات به‌عنوان ادراک مصرف‌کنندگان از نقاط قوت یا ضعف سازمان‌ها در ارائه خدمت شکل می‌گیرد. باتوجه به آگاهی بیشتر مشتریان از خدمات قابل ارائه توسط شرکت‌های خدماتی، انتظارات مشتریان از خدمات نیز افزایش پیدا می‌کند، بنابراین به منظور حفظ مشتریان سازمان‌های خدماتی باید خدماتی با کیفیت عالی به آنها عرضه کنند (حقیقی کفاش و همکاران، ۱۳۸۸: ۴۸).

۱ تاریخچه مطالعاتی:

در گذشته تمرکز روی به‌دست آوردن اهداف کوتاه مدت مالی بود و رابطه بین استراتژی بلندمدت و فعالیت کوتاه‌مدت شرکت با شکست مواجه می‌شد و در نتیجه، بین برنامه توسعه استراتژیک و اجرای واقعی کار فاصله می‌افتاد، در نتیجه شاخص‌های غیرمالی مورد توجه قرار گرفت. از آغاز دهه ۱۹۹۰ این اندیشه و تفکر بین صاحب‌نظران بازاریابی به‌وجود آمد که سازمان‌های مشتری‌گرا و بازارگرا در عرصه رقابت موفق‌ترند و از طرفی عامل اصلی شکست بسیاری از سازمان‌ها را نداشتن شناخت کافی از مشتریان و بازارها بیان کرده‌اند. آنها بر این عقیده‌اند که موفقیت در صحنه رقابت مستلزم به‌کارگیری صحیح اصول بازاریابی و شناخت درست بازارها، مشتریان و رقبای می‌باشد. نتایج پژوهش اندرسون و همکارانش^۵ در شرکت‌های تولیدی و خدماتی نشان می‌دهد که در شرکت‌های تولیدی رضایت مشتریان به بهبود بهره‌وری منجر می‌شود و همچنین در شرکت‌های خدماتی یک رابطه کاملاً متقابل و مثبت بین رضایت مشتری و افزایش میزان فروش و بازده بالا وجود دارد (آذر ۱۳۸۸، ۲۸).

بنکر و ماشرولوا^۶ (۲۰۰۷) به بررسی نقش معیارهای غیرمالی بر عملکرد آتی فروشگاه‌های زنجیره‌ای در شرایط رقابتی پرداختند. آنها در این تحقیق برای ارزیابی عملکرد هر فروشگاه از شاخص سود عملیاتی و درآمد استفاده کردند. نتایج تحقیق آنان نشان داد که رابطه‌ای قوی و مثبت بین رضایت مشتریان و رضایت کارکنان با عملکرد هر فروشگاه وجود دارد، به طوری که در صورت پایین بودن رضایت مشتریان و کارکنان احتمال بسته شدن فروشگاه در سطح بالایی قرار دارد.

چی و گورسوی^۷ (۲۰۰۹) بیان کردند که رضایت‌مندی مشتریان به افزایش وفاداری آنها منجر خواهد شد و وفاداری مشتریان به مرور زمان افزایش فروش و سپس افزایش بازده مالی را برای شرکت‌ها به همراه خواهد داشت. نتایج تحقیقات مختلف نشان می‌دهد که بین کیفیت خدمات و عملکردهای مالی سازمان ارتباط مثبتی وجود دارد. در حقیقت شرکت‌هایی با کیفیت خدمات بالا، از سهم بازار بیشتر، بازگشت سرمایه بالاتر و گردش دارایی بیشتری برخوردار هستند. بنابراین می‌توان نتیجه گرفت در بلندمدت مهمترین عامل اثرگذار بر عملکرد تجاری، کیفیت کالا و خدماتی است که سازمان به رقبا خود عرضه می‌کند.

مطالعات تسوکاتس^۸ و همکارانش (۲۰۰۶) نشان می‌دهد که تامین رضایت مشتری

به مشتری‌مداری به‌عنوان یکی از ارکان اصلی تجارت، سازمان‌ها را بر آن داشته است تا هرچه بیشتر در امر تخصیص منابع در جهت افزایش رضایت‌مندی مشتری دقت نظر داشته باشند. سازمان‌های امروزی درصدد شناسایی و مدیریت روش‌ها و الگوهای موثر ایجاد وفاداری می‌باشند، تا با تامین انتظارات مشتریان، فراتر از ارضای نیاز اولیه آنها عمل کرده و به وفاداری از طریق ایجاد ارتباط بلندمدت، دوجانبه و سودآور دست یابند.

هر شرکتی با توجه به توان خدمت‌رسانی و پیشرفت فنی و فرهنگی خود علاقمند است تا تعداد بیشتری از مردم را تحت حمایت‌های خود قرار دهد، در ایران نیز گام‌هایی بدین منظور برداشته شده از آنجا که مشتریان مهمترین رکن بقا واحدهای تولیدی و خدماتی هستند، پاسخگویی به نیازهای مشتریان باتوجه به علایق و خواسته‌های آنها موضوع قابل توجهی در برنامه‌های سازمان‌ها است و در دنیای امروز ارتباط با مشتری و جلب رضایت او سرلوحه فعالیت همه سازمان‌ها قرار گرفته است.

تعاریف عملیاتی

۱ مفهوم مشتری:

از دیدگاه سنتی، مشتری کسی است که فرآورده‌های شرکت را خریداری می‌کند. در دنیای کسب و کار امروزی دیگر این تعریف مورد قبول همگان نیست و مشتری را چنین تعریف می‌کنند: مشتری کسی است که سازمان مایل است با ارزش‌هایی که می‌آفریند بر رفتار وی تاثیرگذارد. در فرهنگ کیفیت، مشتری مهمترین عامل هدف‌گذاری فعالیت و تلاش برای بهبود کیفیت است. به بیان ساده مشتری شخصی است که کالا یا خدمت یک سازمان را خریداری می‌کند.

۱ رضایت‌مندی مشتری (Customer Satisfaction):

به معیار چگونگی عملکرد کلی یک شرکت یا سازمان، در رابطه با برآورده ساختن مجموعه‌ای از انتظارات مشتری گفته می‌شود. این اندازه‌گیری نشان می‌دهد که چگونه شرکت محصولات و خدمات خود را مطابق با انتظارات مشتری ارائه می‌دهد و به‌طور کلی به تجربه مصرف از محصولات و خدمات توسط مشتریان مرتبط می‌شود. از نظر (نتوپن^۱ ۲۰۱۴، ۷۵)، رضایت همان واکنش حاصل از کامیابی مصرف کننده است؛ در واقع رضایت، قضاوتی درباره ویژگی‌های یک محصول یا خدمت می‌باشد و زمانی ایجاد می‌شود که کامیابی مصرف در سطوح بالاتر از سطح مطلوبیت قرار گیرد. به بیان الپور^۲ (۱۹۸۰)، رضایت مشتری را می‌توان تفاوت میان انتظار افراد قبل از کاربرد محصول یا سرویس و تجربه واقعی بعد از استفاده از آن تعریف کرد.

جنبه‌های مختلفی که از رضایت‌مندی مشتری می‌توان عنوان کرد عبارتند از: رضایت از نتایج نهایی، رضایت در مواجهه با اتفاقاتی که در طول مصرف رخ می‌دهد، رضایت با سطحی از شادکامی و لذت. در واقع رضایت، پاسخ به محقق شدن اهداف مصرف کنندگان است.

۱ وفاداری مشتری ۳:

وفاداری موقعیتی است که یک مصرف کننده، وابستگی زیادی نسبت به یک عرضه‌کننده داشته و نرخ خرید مجدد او در واحد زمان نیز بالاست (حقیقی کفاش ۱۳۸۸). وفاداری زمانی اتفاق می‌افتد که مشتریان احساس کنند سازمان موردنظر به بهترین وجه ممکن می‌تواند نیازهای آنها را برطرف کند. افزایش وفاداری می‌تواند موجب کاهش هزینه‌های بازاریابی و افزایش تقاضای بیشتر مشتریان گردد. کیسیدو (۲۰۱۳) وفاداری مشتریان را این گونه تعریف کرد: مشتریان وفادار را می‌توان براساس خرید و دریافت مکرر محصولات و خدمات، پیشنهاد شرکت‌شان به دیگران، دفاع از شرکت در برابر اظهارات ناشایست از طریق حمایت شدید از انتخابشان، تعیین کرد.

به تدریج سبب ایجاد حس وفاداری و اعتماد بر سازمان در مشتری خواهد شد. سایمون نظریه پرداز علم مدیریت در این رابطه می گوید: هنگامی که یک سازمان، موفق به جلب یک مشتری جدید می شود، رضایت مشتری نقطه برقراری یک رابطه طولانی مدت مابین مشتری و سازمان خواهد بود.

وحید اختر و همکارانش (۲۰۱۱) در تحقیق خود با عنوان فاکتورهای تاثیرگذار بر وفاداری مشتریان در پاکستان بیان کردند، وفاداری مشتریان همیشه به عنوان نخستین نگرانی اصلی برای سازمان های تجاری بوده است. این مطالعه به بررسی عوامل موثر بر وفاداری مشتری می پردازد و نتایج آن نشان می دهد یک رابطه مثبت بین رضایت مشتری، ارتباط با مشتری، تصویر محصول، امانت و وفاداری وجود دارد. همچنین بیان کردند موفقیت بلندمدت و شهرت پایدار یک سازمان به وفاداری مشتریان وابسته است و یک اصل طلایی برای رسیدن به وفاداری آن است که همیشه حق با مشتری می باشد. آنان دریافتند که میزان وفاداری مشتری تاثیر مستقیم و مثبتی از میزان رضایتمندی مشتریان، تصویر محصولات، قابلیت اعتماد (امانت داری) و ارتباط با مشتری دریافت می کند.

نئون (۲۰۱۴) با انجام پژوهشی در انگلستان به بررسی رابطه بین رضایتمندی مشتریان و عملکرد تجاری پرداخت و نتایج نشان داد که بین رضایتمندی مشتری و عملکرد رابطه ای مثبت وجود دارد و سطح بالایی از رضایتمندی مشتری به افزایش در حجم جریان های نقدی، تسریع جریان نقدی و کاهش ریسک مربوط به جریان های نقدی منجر می گردد.

لای و همکارانش (۲۰۰۹) در چین با انجام پژوهشی به بررسی روابط متقابل میان عوامل کیفیت خدمات، ارزش، میزان رضایتمندی، وفاداری در حوضه ارتباطات از راه دور پرداختند، نتایج آنان نشان داد که کیفیت خدمات به طور مستقیم ارزش درک شده را تحت تاثیر قرار می دهد و همچنین میزان رضایتمندی مشتری و ارزش کسب شده تاثیر مثبت و مستقیمی بر میزان وفاداری افراد دارد. در زمینه خدمات، معمولاً ارتباطی که بین مشتری و ارائه دهنده خدمت وجود دارد به عنوان مبنایی برای بازاریابی در نظر گرفته می شود. موضوع کلیدی برای ارائه دهنده خدمت این است که این رابطه را به گونه ای مدیریت کند که نیازها و خواسته های مشتریان را برآورده کند که با کسب وفاداری آنها، سود بلندمدتی برای شرکت ایجاد شود و کیفیت بالای خدمات به عنوان کلید موفقیت در بازار رقابتی خدمات در نظر گرفته شود. بسیاری از تحقیقات نشان داده اند که کیفیت خدمات ادراک شده توسط مشتریان به طور مستقیم بر رضایت و همچنین وفاداری آنها تاثیرگذار است.

مطالعه کیم و همکارانش (۲۰۰۸) در بخش خدماتی تاثیرگذار بودن رضایت مشتری و اعتماد را بر وفاداری وی مورد تایید قرار می دهد آنان بیان کردند که در بخش های خدماتی تلاش در جهت ایجاد اعتماد در مشتری و کسب رضایت مشتریان می تواند به افزایش سطح آگاهی و وفاداری مشتریان منجر گردد. همچنین سوکی در پژوهشی در سال ۲۰۰۸ به بررسی کیفیت خدمات درک شده، رضایت و وفاداری مشتری پرداخته نتایج پژوهش آنان نشان داد هر چه سطح ادراک مشتریان از کیفیت خدمت افزایش یابد، از کیفیت دریافت شده نیز راضی تر می شوند و احتمال دارد تا در آینده نیز برای دریافت خدمت مراجعه کنند و ارائه دهنده فعلی را به دیگران نیز توصیه کنند. از آن جایی که جلب رضایت مشتری کیفیت ارتباط بین مشتریان و ارائه دهندگان خدمت را بالا می برد و تکرار رفتار خرید را افزایش می دهد، در این راستا فروشندگان نیز می بایست توجه خاصی به نیازها و اولویت های خریداران داشته باشند و تخفیفات ویژه ای را ارائه دهند.

هالول (۱۹۹۶) در یک تحقیق تجربی به بررسی رابطه بین رضایتمندی مشتری، وفاداری مشتری و سودآوری پرداخت و نتیجه حاصل از تحقیق او نشان داد که رضایتمندی و وفاداری مشتری به طور چشمگیری به بهبود سودآوری منجر می شود. هالول عقیده داشت وفاداری، عملکرد مالی سازمان ها را افزایش می دهد و همچنین در پژوهش حوزه مدیریت خدمات ادعا می کند که میزان رضایتمندی مشتری حاصل از تصورات مشتری در مورد ارزشی است که هنگام انجام یک معامله یا هنگامی که بخشی از یک رابطه را دریافت می کنند، می باشد.

این ارزش با ارزش ایجاد شده از رقابت مقایسه می شود در این حوزه، ارزش به عنوان کیفیت خدمات دریافت شده نسبت به قیمت و هزینه های اکتساب مشتری تعریف می شود.

پائول ویلیامز و همکارانش (۲۰۰۹) در امارات با انجام پژوهشی به بررسی رابطه بین رضایتمندی مشتری و انواع معیارهای عملکرد شرکتی پرداختند، آنها در پژوهش خود به تجزیه و تحلیل و بررسی مجموعه ای از نگرش مشتریان در رابطه با معیارهای عملکرد شرکت طی یک دوره پنج ساله، و جمع آوری داده ها پرداختند. یافته های پژوهشی آنان نشان می دهد رابطه معناداری بین سطوح رضایتمندی و عملکرد مالی شرکت و عملکرد بازار و همچنین ارتباط قوی بین رضایتمندی مشتری، درآمد، سود هر سهم، قیمت سهام نیز وجود دارد. به طور کلی یافته ها ارتباط قوی و سازگار بین نگرش مشتری و عملکرد مالی شرکت را نشان می دهند. (ادامه دارد...)



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

[@panjerehiranian](https://www.instagram.com/panjerehiranian)

[panjerehiranian](https://www.instagram.com/panjerehiranian)

همیشه به راه حل وجود داره!
واردات و توزیع انواع چسب، فوم، سیلیکون و درزگیر
www.kalamehr.com

کالامهر

ZETTEX



این محصول نوعی فوم درزگیر و تک جزئی و با دوام بالا است که جهت عایق کردن و پر کردن فواصل و درزها در اتصالات ساختمانی و صنعتی به کار می‌رود. مواد به کار رفته: فوم پلی اورتان تک جزئی- بدون CFC / HCFC / HFC دوست دار لایه ازن و بدون دخالت در گازهای گلخانه‌ای می‌باشد.

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

Akfix®



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع چسب، فوم، سیلیکون و درزگیر

www.kalamehr.com



BS

بازرگانی سینا

تحويل بروز

مقاطع گالوانیزه

از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)

تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸، ۵۵۴۴۰۳۸۹ فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹-۰۲۱

BS

بازرگانی سینا



مجمع بوتیا صنعت

بازرگانی سینا نمایندگی فروش پروفیل های بوتیا صنعت
در استان تهران

تهران، بزرگراه آر ادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی، بازار بزرگ آهن مکان،

کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴

فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۴-۱۶۲۳

تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸، ۵۵۴۴۰۳۸۹ فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹-۰۲۱

All.ataee70@gmail.com

مجموعه کامل از آنچه نیاز دارید

چسب پلی سولفاید

چسب بوتیل

اسپیسر

نم گیر



پژوهش پلیمر فراز (سهامی خاص)

اولین تولیدکننده چسب پلی سولفاید در ایران

- | | |
|--------------|--------------------------------|
| ✓ کیفیت | ✓ با ما تماس بگیرید |
| ✓ نو آوری | تهران. خیابان سهروردی شمالی |
| ✓ پشتیبانی | خیابان توپچی. شماره ۲۶. طبقه ۵ |
| ✓ قیمت مناسب | تلفکس: ۰۲۱-۸۸۵۱۷۸۲۹ (۵ خط) |
| | www.pajooresh-pf.com |

bayercorp.com

UPVC

پگاه

ساخت و اجرای رنگ قطعات پلیمری

رنگ پنجره پگاه

تولید کننده و مجری رنگ

بروی پنجره و پروفیل های UPVC

رنگ پگاه اولین تولید کننده رنگ های UPVC در ایران، برنده مدال طلای گروه شیمی و پلیمر در مسابقات مخترعین ژنو (سوئیس) سال ۲۰۱۰، با بیش از ۱۲ هزار رزومه کاری و ۸ سال خدمات مستمر به تولید کنندگان پروفیل و در و پنجره UPVC مفتخر است مطابق قبل آمادگی خود را با گارانتی ۱۲ ساله رنگ اعلام نماید. این شرکت با بکارگیری مناسب ترین مواد اولیه، تجهیزات و پرسنل متخصص قادر به تولید پوشش های رنگی مقاوم در برابر اشعه UV می باشد.



انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

با همکاری رنگ پگاه سبد محصولات خود را با رنگ متنوع تر سازید

مزایای رنگ پگاه:

- تولید محصول رنگی براق، نیمه براق و مات
- انعطاف پذیری و چسبندگی بالای پوشش رنگی
- مقاوم در برابر عوامل جوی
- امکان پولیش کاری رنگ
- مقاوم در برابر شوینده ها و حلال ها
- خدمات رنگ پگاه:
- اجرای رنگ بروی پروفیل یا پنجره در سالن رنگ
- اجرای رنگ بعد از نصب پنجره در محل پروژه
- اجرای رنگ در کارخانه یا کارگاه تولید پنجره بر روی پروفیل UPVC
- آموزش و فروش رنگ

www.pegahpaint.com
info@pegahpaint.com

دفتر مرکزی و کارخانه: جاده مخصوص کرج، کیلومتر ۲۴، گرمدره، مقابل کارخانه اتمسفر، خیابان تاجبخش، کوچه مدنی، پلاک ۶۸۱
تلفن: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۴-۳۶۱۰۷۸۶۲ فکس: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۶-۳۶۱۰۷۸۶۵ همراه: ۰۹۱۲۲۰۶۶۴۵۹

نمایندگی شمالغرب کشور: تبریز، جاده تهران، کندرود، جنب مسجد المهدی
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۴۵۳۵ همراه: ۰۹۱۲۶۱۷۹۳۰۰-۰۹۳۰۷۱۷۹۳۰۰

KIMIYA SANAT SHIMA



کیمیا صنعت شیمایا

تولید کننده ملزومات شیشه های دوجداره
چسب پلی سولفاید، اسپیسر، رطوبت گیر، بوتیل، سیلیکون و 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

استایلازرهاى پایه سرب، استایلازرهاى بهداشتى پایه کلسیم / روی
استناراتهاى فلزى، پلی اتیلن واکس، سفیدکننده
اصلاح کننده ضربه (ACR, CPE)، کمک فرایند، رنگدانه آبی، اسید استناریک

استایلازرهاى در و پنجره UPVC

تولیدکننده افزودنی‌های پلیمری
و پایدارکننده‌های پی‌وی‌سی

تجربه دیروز
تکنولوژی امروز
تضمین فردا



شرکت کیمیاران بایست از بیست و دو سال تجربه درخشان در خدمت صنعت کشور

Polymer additives producer
PVC stabilizers
Lubricants for polymers

www.chimiaran.com
Sale@chimiaran.com
Tel: +98 26 347 10 210 & +98 26 347 10 220
Fax: +98 26 347 10 222



Sainap

www.sainapolymer.com
info@sainapolymer.com

Polymer

تولید کننده انواع استناراتها و استابیلایزرها ی پی وی سی
استابیلایزرها ی کلسیم / روی
رویشی سبز در قلب درب و پنجره های UPVC

تولید کننده استابیلایزرها ی مناسب برای پروفیل های درب و پنجره UPVC

اصفهان ، شهرک صنعتی سجزی ، خیابان غربی سوم اصلی ، پلاک ۱۸

تلفکس : ۰۳۱-۴۶۴۱۲۲۴۰-۱



مرکز تخصصی رنگ آمیزی دکوراتیو

- ♦ رنگ آمیزی سطوح upvc و pvc
- ♦ رنگ آمیزی مصنوعات چوبی (درهای ضد سرقت و لابی)
- ♦ رنگ آمیزی شیشه‌های دکوراتیو
- ♦ رنگ آمیزی پروفیل‌های آلومینیومی



اسلامشهر، خیابان کاشانی، شهرک صنعتی چیچکلو، خیابان همدانی، پلاک ۱۶
تلفن: ۰۲۱۶۶۱۹۹۵۷۳ فکس: ۰۲۱۴۳۸۵۶۱۰۴ همراه: ۰۹۱۲۴۲۴۲۹۶۲



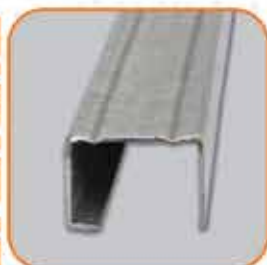
یاران بهار گلستان؛

نشانی فراتر از دقت و استحکام

تولیدکننده مقاطع پروفیل های گالوانیزه تقویتی جهت پروفیل های UPVC

تولیدکننده پروفیل های فلزی سازه های LSF

تولیدکننده پروفیل های فلزی سقف های کاذب کناف و سقف های کاذب PVC



آدرس: استان گلستان، شهرستان گنبدکاووس، شهرک صنعتی گنبدکاووس، انتهای خیابان سرو ششم

تلفن: ۰۵۸-۸۵۵۱۳۶۲۳-۳۷۱۷۹۸
فکس: ۰۵۸-۸۵۵۱۳۶۲۴۹۱۷۹۸





شرکت عمران تجارت ایلیا

(وار دکننده انحصاری محصولات ایزو فلاک کیمیا ترکیه)

اطمینان در ایزو لایوسنوز و چسبندگی



www.izoiran.com

۰۴۱-۳۳۳۳۳۳۳۳



بازرگانی کارن

واردات و تولید محصولات LOVER ترکیه

چسب سیلیکون ماستیک LOVER و SOUDAN جهت مصرف در صنعت در و پنجره UPVC

ارائه دهنده انواع چسب های آکواریوم، پلی یورتان، نواری برزنتی،

فویل دار و و اسپری فوم

چسب با کیفیت را از ما بخواهید

Dolphin



نماینده فروش محصولات دلفین

بازار آهن غرب تهران - شاد آباد مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور بلوک A - الف - طبقه همکف - پلاک ۴۰

تلفن : ۰۹۱۰۷۵۳۵۳۱۰ | ۶۶۶ ۱۱۳ ۵۸ | ۶۶۶ ۰۲۱ ۴۵ , ۶۶۶ ۰۹۹ ۱۵

ایمیل : karn7shop@gmail.com

شماره کارت : ۰۹۱۲۲۸۹۸۰۶۸

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.com



مهسان پرشین جام

تلفن: ۲۲-۷۷۵۲۳۵۲۱ تلفکس: ۷۷۵۶۷۴۵۲





مهسان پروفیل اولین تولیدکننده اسپیسر آلومینیومی در ایران

اسپیسرهای استاندارد، بوتیل دار، بندل (خم شو)





کیمیا صنعت آویسا
تولید و پخش انواع چسب



ماستیک، سیلیکون و چسب پلی سولفاید
ملزومات شیشه فوم و چسب کاشی (GMAX)

جاده ساوه / رباط کریم شهرک صنعتی نصیر آباد / خیابان سرو ۲۰ / پلاک ۱۶۹
تلفن: ۰۲۱-۵۶۳۹۱۵۷۴ www.gmaxglue.com فکس: ۰۲۱-۵۶۳۹۲۶۴۵

بخش کالای پارسیان

Distribution of goods Parsian

ارائه دهنده انواع چسب، سیلیکون پلی یورتان، انواع ماستیک های پنجره UPVC ، انواع اسپری فوم عمومی ، تخصصی



نماینده رسمی محصولات S5 بلژیک و kcc کره



P A R S I A N

بازار آهن شادآباد، مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور
بلوک ب/ب، طبقه همکف، داخل کوچه، پلاک ۲۶
تلفن: ۵۳ ۲۷۰ ۶۶۶ - ۰۲۱

۴۹ ۸۳۸ ۶۶۶ - ۰۲۱

همراه: ۵۲ ۴۰ ۱۰۳ ۹۱۲ - ۰

۰۹ ۲۴ ۵۱۰ ۹۱۲ - ۰

استخدام کارشناس فروش

شرکت پرسان صنعت آریا، نماینده رسمی یراق آلات GU آلمان در ایران به منظور تکمیل کادر فروش خود از کارشناسان فروش خانم و آقا دعوت به همکاری می‌نماید.
تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴ - فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳
Email: info@parsansanat.com

استخدام کارشناس فروش

دفتر شرکت ETEM ارائه دهنده سیستم های آلومینیومی در و پنجره و نما در ایران جهت تکمیل کادر فروش خود از کارشناسان فروش خانم و آقا، با سابقه کار فروش دعوت به همکاری می‌نماید.
لطفا رزومه خود را به شماره فکس و یا آدرس ایمیل ذیل ارسال نمایید.

فکس: ۰۲۱-۸۸۸۵۰۴۱۳
h.shobeirian@etem.ir

استخدام

استخدام استادکار در شرکت نماینده وینتک و ویستابست استادکار فعال جهت تولید پنجره upvc ترجیحا ساکن پرند یا ساوه نیازمندیم .
حقوق + مزایا + بیمه تامین اجتماعی + پاداش
تلفن: ۴۴۰۳۶۷۶۳ همراه: ۰۹۱۲۳۱۰۵۹۰۰

آگهی فروش

فروش ست تک سر شش تکه: یک ست دستگاه تک سر برند پنماک دو منظوره جهت پی وی سی و آلومینیوم واقعا در حد نو بفروش می‌رسد.

شماره تماس: ۰۹۳۵۹۸۷۰۹۴۶

آگهی فروش

فروش تکرر ۵ تایی در حد صفر نیک ماک.

شماره تماس: ۲۶۹۲۱۷۰۶

درج نیازمندی‌ها در سایت و نشریه پنجره ایرانیان رایگان می‌باشد

آگهی فروش

فروش خط کامل شیشه دوجداره. شامل دستگاه شستشو پرس ۲۰۰۰. برش CNC. هاتملت. بوتیل زن. پلی سلفاید. خم و برش اسپیسر. میز گردون و...

شماره تماس: ۲۲۰۲۴۶۹۳

آگهی فروش

فروش خط ۲ سر باتمیزکن CNC گراف ایتالیا
شماره تماس: ۲۶۹۲۱۷۳۴

آگهی فروش

فروش خط چهارسر با cutting center
شماره تماس: ۲۲۰۲۴۶۹۳

استخدام

استخدام کارشناس فروش پنجره - شرکت ایده آل
شماره تماس: ۰۲۱۲۹۶۵
Info@ideal.co.ir

استخدام

شرکت آتاتک جهت تکمیل کادر فروش خود به یک کارشناس فروش خانم و یک بازاریاب آقا با تجربه در زمینه پروفیل UPVC نیازمند است.

شماره تماس: ۰۲۱۴۷۵۱

بهترین خریدار ضایعات UPVC آخرین قیمت را از ما بخواهید...
۰۹۱۲ ۷۶۵ ۹۴ ۶۰ | ۰۹۱۹ ۵۴۹ ۳۹ ۳۵

وارد کننده و توزیع کننده تور پلیسه

تولید کننده انواع پروفیل توری پلیسه و فیکس
وارد کننده و توزیع کننده انواع تور خام پلیسه
ساخت انواع توری پلیسه و فیکس در سه روز کاری
ارسال به تمام نقاط کشور
پذیرش نمایندگی فعال در سراسر کشور



www.fara-tech.com

تلفن: ۰۲۱-۲۶۸۰۱۱۳۵ | همراه: ۰۹۱۲ ۲۲۶ ۶۵ ۸۶
فکس: ۰۲۱-۲۲۳۷۱۹۴۱ | ۰۹۱۲ ۴۱۰ ۱۵ ۹۳



محصول جدید توری پلیسه نصب آسان داخل
قاب درب و پنجره بدون نیاز به سوراخکاری

عرضه مستقیم پروفیل و ملزومات ساخت توری در ۴
قالب متنوع همراه با آموزش ساخت در محل شما

ارسال سریع و با کمترین هزینه به سراسر کشور



آرشیو کامل رنگ و آنادایز

طرح فروش ویژه تابستان

تحویل سفارش حداکثر ۳ روز کاری

دفتر مرکزی: تلفن ۰۲۱-۶۵۳۴۹۲۱۷ | فکس ۰۲۱-۸۹۷۷۸۱۶۴
فروش بازرگانی ۰۹۱۲۳۵۱۵۵۷۲ | ۰۹۱۲۰۵۰۷۸۴۷ | تلگرام: ۰۹۱۹۱۵۴۲۲۶۰
www.groupfama.com | sanaye.fama@gmail.com



- زمین صنعتی
- سالن ، سوله
- انبار صنعتی
- کارگاه ، کارخانه
- اداری ، دفتری
- تجاری ، مسکونی
- زمین کشاورزی ، باغ ، ویلا

خرید و فروش ملک صنعتی خود را به ما بسپارید.
اگر می خواهید در صنعت سرمایه گذاری کنید
*ایده ، طرح توجیهی و اقتصادی و مکان یابی و...



* مشاوره جهت امور حقوقی و کیفری ، ثبتی ، شهرداری، و...
* پایان کار، عدم خلاف ، ماده ۱۲ و ماده ۷ و پیگیری امور اداری



و ارائه طرح ها و برنامه های مختلف را بر عهده ما بگذارید
انتخاب گروه متخصص و مجرب در امور املاک صنعتی افتخار ماست



تلفن تماس : ۴۸۲۰۰

املاک صنعتی فثه

مدرن ترین مرکز املاک ایران

www.fathe.ir | info@fathe.ir



[Z] ZOBEL

coating systems

PVC-Color

www.zobel.ir

تهران میدان فاطمی میدان گلها بلوار گلها بین
کاج و هشت بهشت پ ۲۲ طبقه ۳ واحد ۳
کد پستی: ۱۴۱۳۸۷۳۹۴۴

۰۲۱-۸۸۲۲۳۹۰۴ | ۸۸۲۲۳۸۰۷ ☎

🌐 www.persiaprofile.com

✉ info@persiaprofile.com

📧 [telegram.me/zobelupvc_paint](https://t.me/zobelupvc_paint)

پرسیا پروفیل

رنگ پروفیل u.PVC با پایه آب

PERSIA PROFILE



بازرگانی اریکه تجارت دهگان

s.d.s.[®]

system design solutions



واردکننده رسمی یراق آلات VORNE

واردکننده انحصاری لولای UK

واردکننده انحصاری پرده و توری پلیسه و ملزومات s.d.s



atd1391@yahoo.com



www.arikehtd.com



Arikeh_tejarat_dahgan



۰۹۱۲۲۶۸۶۲۱۹



@arikeh_tejarat_dahgan



۰۲۶-۳۶۶۰۷۹۹۹

کرج جاده ملارد-کنارگذرپل سرحد آباد جنب تالار ونوس

رساوین Rasawin

فروش عمده توریهای:

← پلیسه فایبر گلاس / پلیسه پلی استر
← پلی استر طرح دار / توری ساده و ملزومات



آدرس: اتوبان آیت الله سعیدی، کیلومتر ۶، جنب بانک ملت، کوچه سفالگران، پلاک ۲۳

تلفن: ۰۲۱-۵۵۸۷۱۴۶۵ | ۰۲۱-۵۵۸۳۷۲۶۷ | ۰۲۱-۵۵۸۶۹۹۷۵ | همراه: ۰۹۱۲۴۱۴۳۰۵۳



شرکت مهندسی بازرگانی

تورآسا

مجتمع بازرگانی صنعتی میهن



LG MESH

%100 HT Polyester

Enjoy living without Mosquito



نماینده انحصاری در شمالغرب کشور

۰۴۱-۴۲۲۲۱۷۸۰

تلفن:

آدرس: آذربایجان شرقی، مرند، خ مطهری، خ دانش سرا

۰۴۱-۴۲۲۳۵۰۱۵

فکس:

ساختمان کامپوزیت، مجتمع بازرگانی صنعتی میهن

بازرگانی اوراتوس



نماینده رسمی و انحصاری نخ **KORD** ترکیه
مورد استفاده جهت تولید انواع توری های پلیسه



طرح قدیم



»
طرح جدید



به علت مشابه سازی دوک های چینی،
شرکت KORD تصمیم به
تغییر شکل ظاهری دوک های خود نموده.
از این پس محصولات KORD
با طرح جدید (طبق عکس) ارائه خواهد شد.

آدرس: تهران، صندوق پستی: ۳۶۸ - ۱۱۱۵۵
تلفن: ۲۲۷۲۴۷۰۴ فکس: ۲۲۷۲۸۷۷۴
Web: www.otcco.ir
Email: info@otcco.com





گروه صنعتی تور آذران

اولین و بزرگترین مرکز تخصصی تولید پیشرفته‌ترین توری‌های
در و پنجره مطابق با تکنولوژی روز اروپا در شمالغرب کشور
فروش پروفیل و ملزومات توریهای آنتیک ثابت لولایی



✓ استفاده از توری‌های UV.Fiber Glass

✓ قابلیت نصب بر روی پنجره‌های UPVC

✓ قابلیت جمع شوندگی خودکار

✓ زیبا، کارآمد، با دوام

✓ چوبی، آهنی، آلومینیومی



آدرس: تبریز، خیابان آزادی، چهارراه حافظ، خیابان حافظ، نرسیده به پاستور

آدرس کارخانه: کیلومتر ۴ جاده تهران، بالاتر از میدان بسیج، روبروی کارخانه آنتا

تلفن: ۰۵۳۱-۳۵۴۰۵۳۱ | فکس: ۰۵۳۱-۳۵۴۱۳۳۵۱ | تلفن کارخانه: ۰۴۱-۳۶۳۷۴۵۹۹

همراه: ۰۹۱۴۱۱۲۱۴۲۰ | www.torazaran.com | [@torazaran](https://www.instagram.com/torazaran)



**صادرات - واردات - ترخیص کالا مشاوره امور گمرکی،
حمل و نقل بین‌المللی و حواله بانکی**



آدرس: بازرگان، خیابان امام، جنب بانک ملت (برادران باقرزاده)
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۷۸۲۸ | همراه: ۰۹۱۴۱۶۲۴۲۴۸ | ۰۹۱۴۱۶۵۴۲۳۴
فکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۷۸۳۸
E-mail: bazargan.tejarat@yahoo.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.

پارسیان
oFarincch
0913 117 4654

مازندران، بابل، کمربندی امیر کلا، خیابان آهن فروشان | تلفکس: ۰۶۳-۶۱-۳۲۳۵۵۰۶۱-۳۲۳۵۴۵۴۵-۱۱
Email: persianhefaz@gmail.com



با آرشپورنگی کامل

نسخه آرامش



فروش یراق آلات و ملزومات توری



پرده کرکره ای برای شیشه دوجداره



توری های رولینگ و پلیسه ای



پرده های زیبرا

ساکار

گروه صنعتی

۰۲۵ - ۳۶۵۷۳۷۰۲



۰۲۵ - ۳۶۵۷۳۶۰۲



Sakar_Co



SAKAR_PEN@YAHOO.COM



WWW.SAKARCO.IR



قم، میدان ۷۲ تن، بلوار امام صادق، بعد از پل دستغیب
محدوده صنعتی راش، کوچه محقق، پلاک ۱۲



توری پلیسه ای دبل فریم



Canton
Trading Co.

وارد کننده توری پلیسه، نخ توری پلیسه
و پرز مویی در سایزهای مختلف



H&H



HOME MESH

✉ cantontrading.co@gmail.com

📷 [cantontrading.co](https://www.instagram.com/cantontrading.co)

☎ 021-22303058-9

📞 021-22538547

📠 09121302037

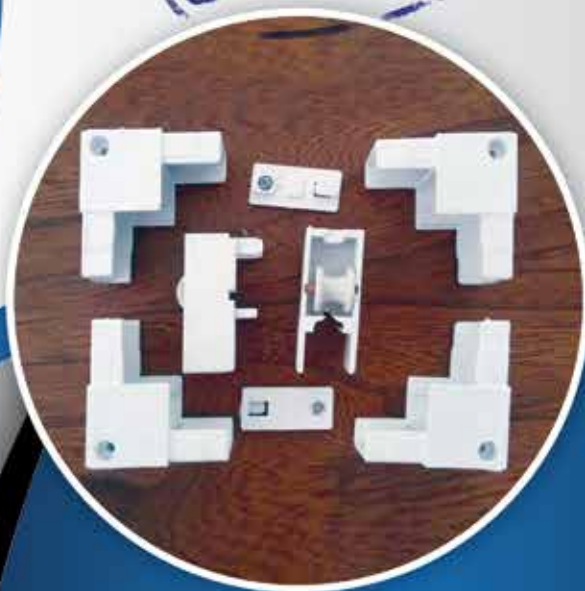
ARN

آریانا

توری سازی

دو سال ضمانت تحویل فوری

آموزش رایگان



فروش ملزومات توری پلیسه:
پروفیل - نخ تعادل - یراق آلات

تولید کننده:

توری های خودکار جمع شونده، پلیسه
دبل فریم و پلیسه مویی خور دبل فریم
با کامل ترین آرشیو رنگی

نشانی: پاسداران، میدان هروی، بلوار گلزار، خیابان نادری زندی شرقی، زندی یکم، پلاک ۵۸
تلفن: ۰۲۱-۲۶۳۲۴۵۲۹ تلفکس: ۰۲۱-۲۶۳۲۴۵۰۶ موبایل: ۰۹۱۲-۳۴۵۳۳۶۴ ۰۹۱۲-۶۸۴۰۸۳۴



وارد کننده و فروشنده ملزومات توری و پرده پلیسه

ساخت انواع توری و پرده پلیسه با بالاترین کیفیت در دو روز

آموزش رایگان ساخت توری و پرده

تحويل به روز ملزومات

.....
۰۹۱۲۵۱۵۳۱۱۸ ۰۹۱۹۲۰۵۰۲۰۰ ۰۲۱۸۸۰۸۴۳۶۹

www.toorban.ir





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



پروفیل های آلومینیوم انواع توری



پراق آلات توری پلیسه



پراق آلات توری جداشونده. دیل فریم



ملزومات توری ثابت، لولایی و پرسان



نخ توری پلیسه



نوار مویی

Implementing Energy Efficiency

گروه صنعتی
آلا ALA



new product



- تولید و توزیع کننده ملزومات انواع توری
- توزیع کننده ملزومات UPVC & Alu
- شیشه دکوراتیو



دکوراتیو شیشه دوجداره



قفل کن و ریل پنجره کشویی



قطعه مهار پنجره



دستگاه منگنه



دستگاه برج



چسب، لاستیک، تسمه

واحد فروش توری:

تلفن: ۰۲۱۴۴۴۳۱۴۲

فکس: ۰۲۱۴۲۶۹۵۰۰۹

همراه: ۰۹۱۲۰۱۹۹۷۵۶

واحد فروش ملزومات:

تلفن: ۰۲۱۴۴۴۳۲۲۵

فکس: ۰۲۱۴۲۶۹۵۰۰۹

همراه: ۰۹۱۲۰۱۹۹۷۵۲

آدرس کارخانه: شهریار، میدان فرمانداری، بلوار کلهر به سمت اندیشه، خیابان الاله، کوچه طرشت، سومین درب سمت راست (درب کرم رنگ)

Aria Aluminium

The Beauty of the Effectiveness

NEW

گروه تولیدی آریا آلومینیوم



نصب ساده بدون نیاز به پیچ

قابلیت نصب بر روی پنجره های حفاظ دار

دارای نوار مویی بر روی پروفیل محرک در ۲ جهت

حرکت روان به دلیل داشتن لاستیک در کف و قرقه

نظافت آسان (قابل شستشو)

قیمت استثنایی

زیبایی در نهایت کارآمدی



برترین و بزرگترین تولید کننده انواع توری های پشه پلیسه، رولیتک، ثابت و لولایی
اولین عرضه کننده پروفیل و یراق آلات انواع توری های پشه در ایران

تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۴۳۹-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۷۰۱

۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳

۰۹۱۳۲۸۵۸۱۶۲-۰۹۱۳۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲

SMS:30005992858162

www.aria-aluminium.ir



شرکت توری ساز پارسا پیشرو



فروش ویژه
همکاران

شرکت توری ساز پارسا پیشرو

با کامل ترین آرشیورنگی | اعطای نمایندگی فعال در سراسر کشور



تولید کننده توری های پلیسه تک فریم و دابل فریم

وارد کننده مستقیم توری پلیسه

فروش ملزومات و پروفیل انواع توری





شرکت مهندسی بازرگانی

تورآسا



LG
MESH

%100 HT Polyester

لذت ببرید از زندگی، بدون پشه

Enjoy living without Mosquito



شرکت تورآسا تنها نماینده انحصاری توری پلیسه **LG** کره در ایران

• در تمامی ابعاد •

کرج / جاده ملارد / بعد از نیروگاه منتظر قائم

جنب جایگاه دو منظوره البرز / خیابان گلستان

تلفن: ۰۲۶۳۶۵۷۳۰۴۰ ۰۲۶۳۶۵۷۳۱۳۱

www.toorasa.com



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



تولید کننده با کیفیت توری پلیسه و رولینگ

HELYPEN

فروش توری های پلیسه ای با برند IP آنتی یووی، آنتی استاتیک و ضد آب

وارد کننده و فروشنده ملزومات توری پلیسه
(شامل توری ضد آسیب، آلومینیوم درجه ۱ و یراق آلات استاندارد)
ورولینگ و توری پلیسه ای جدا شونده

۱۰ سال گارانتی
ست یراق آلات و همچنین
پشتیبانی و خدمات

فروش ملزومات
ویژه همکاران

تولید توری
آماده شده

قیمت مناسب، کیفیت خوب

ماندگاری بالا، تنوع محصولات



« پس از خرید آموزش رایگان می باشد

« بادوام و زیبا و نگهداری آسان

« توری رولینگ با مکانیزم مش ضد حریق و مقاوم در برابر شعله

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۶۴۷۶ | ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۵۱ | ۰۲۱-۲۲۹۱۵۱۶۲ | فکس: ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۷۸ | همراه: ۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵

www.helypen.com | www.toripelise.ir | www.pelise.ir



شرکت زرین پارس

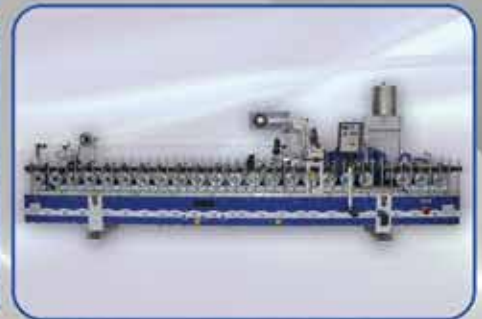
ارائه دهنده ماشین آلات و مواد
اولیه (روکش و چسب) لمینیت پروفیل های دروپنجره



Rely on it.

KLEIBERIT®
ADHESIVES • COATINGS

UNIMAK®
WRAPPING TECHNOLOGY



تهران، خیابان شیخ بهایی شمالی، بن بست ولیعصر، پلاک ۲ طبقه سوم

تلفن: ۸۸۰۴ ۶۶ ۳۹ | ۸۸۰۴ ۴۷ ۳۰

هورام سازه پارسیان hooram sazeh parsian

تولید کننده سیستم های در و پنجره آلومینیومی
ارائه دهنده خدمات مهندسی نما
اجرای نماهای کرتین وال و فریم لس

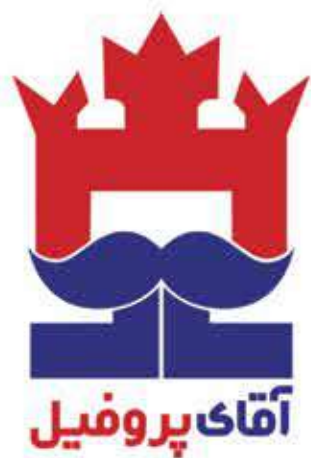


تولید کننده شیشه های دو یا چند جداره صنعتی
دارای نشان استاندارد اجباری ملی ایران به شماره
۸۵۲۱-۱



عضو انجمن صنفی تولید کنندگان در و پنجره uPVC ایران
تولید کننده سیستم های در و پنجره uPVC
نمایندگی فروش پروفیل ویستا پست
در استانهای قم، مرکزی، اصفهان
خدمات تخصصی خم ۶ متری





شروع لحظه های خوش ...

www.mrprofile.co

 [co.mrprofile](https://www.instagram.com/co.mrprofile)

دفتر کارخانه: ۳۱۹۵ (۰۱۷)

دفتر تهران: ۴۵۸۵۲ (۰۲۱)

WINTeCH®
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تِگ

پنجره یک ...

021-2989

www.wintech.ir

