



نگاهی اجمالی
به انواع قراردادها و
مناقضات ...



مسکن مهر
بمب
ویرانگر بود



سرلوحه کار ما:
پشتیبانی و
خدمات واقعی

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

ایرانیان www.panjereh-iranian.com

پنجره

سال دهم / آبان ۹۵ / شماره ۱۰۹ قیمت ۴۰۰۰ تومان

آخرین اخبار صنعت پنجره ...

سمینار تخصصی پراتیک
برگزار شد

کارخانه آتاک
رسم افتتاح شد

پنجره ایرانیان ۱۰ ساله شد

گزارشی اختصاصی از آهن مکان

مزیت رقابتی؛ راز موفقیت ویناک

همایش سالانه انبوه سازان
با حمایت هافمن برگزار شد

همایش خانواده
عایق کویر یزد

شعبه دائمی البرز یراق
در تهران

نمایشگاه در و پنجره دبی ۲۰۱۶



دفتر مرکزی:

خیابان سید جمال الدین، اسف آبدی (پوسف آباد)
انتهای خیابان ۵۹، نبش مرکز راه گزستان، پلاک ۳۸
تلفن: ۸۸۱۱۷۷۷۷ (۲ خط)، فکس: ۸۸۱۱۷۷۸۸

Homareshtan Industrial Group

HOMAPESHATAN

پنجره ای برای تمام فصول



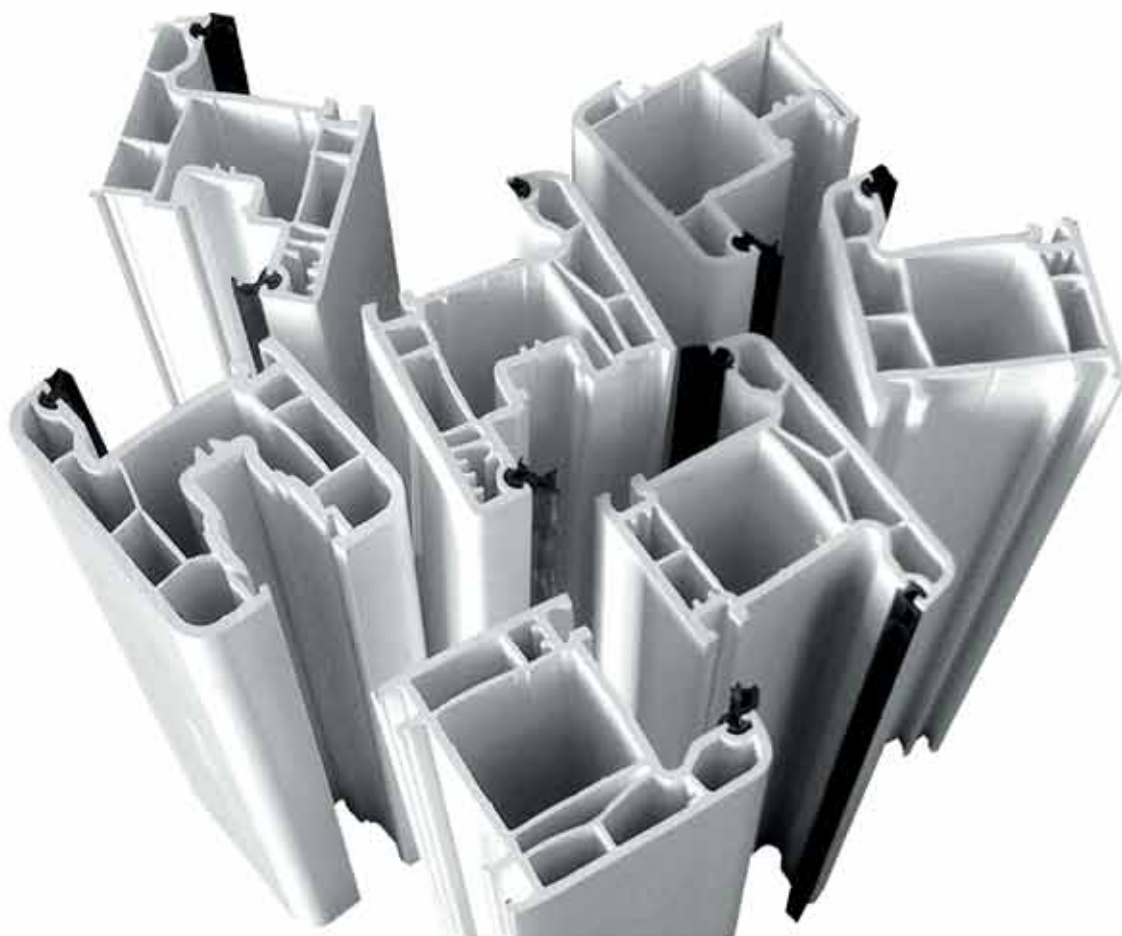
هما رشتن

An Ultimate Solution

بست ویزن

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی

انتخاب هوشمندانه برای آسایش و آرامش خانواده



dayasoft.com



دفتر تهران : بلوار میرداماد، میدان مادر، خ وزیری پور تلفکس : ۲۶۴۱۲۳۱۸ (۰۲۱)
دفتر اصفهان : اصفهان، خ شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر تلفکس : ۳۶۶۱۱۱۶۴ (۰۳۱)
نشانی کارخانه : اصفهان، شهرک صنعتی هرند تلفکس : ۴۶۴۰۴۱۲۵ (۰۳۱)



BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

بست ویژن ویترن
BEST VISION

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



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

بست ویژن
BEST VISION
UPVC PROFILE PRODUCER
شرکت پترو پویا گرانول آریانا
تولید کننده انواع مقاطع یو پی وی سی



www.bestvisionco.com info@bestvisionco.com



ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC و آلومینیوم

www.kaban.ir



آلفا پنجره ایرانیان

نمایندگی رسمی فروش ماشین آلات کابان

Unit 5, 3 th floor , No. 73.

Qeytariyeh Blv. Tehran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بلوار قیطریه - روی روی پارک

قیطریه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۲۱

ماشین آلات ساخت PVC و آلومینیوم



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

شعبه کابان در ایران

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

kaban.com.tr

نرم افزار طراحی و محاسبات در و پنجره

طراحی آسان و سریع انواع اشکال در محل پروژه

محاسبه متراژ پروفیل مصرفی، شیشه و برآورد قیمت حدودی پروژه

ارسال پروژه های طراحی شده از نسخه موبایل به نسخه کامپیوتری و ذخیره سازی پروژه ها

کاهش خطاهای کاربری ناشی از طراحی مجدد و به طبع آن بالا بردن سرعت کار



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



مجتمع بوتیا صنعت

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

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



Follow us on
GeorgianBar



کیفیت بالا

قیمت منصفانه



سی وان+

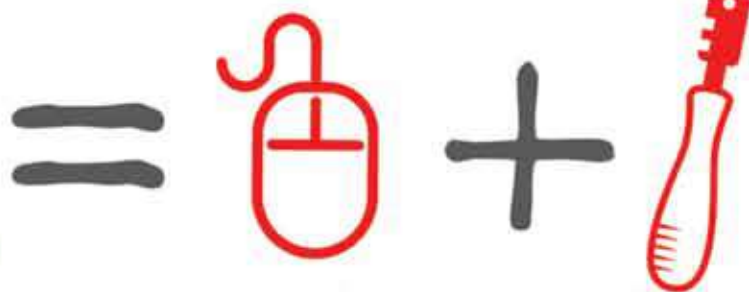
پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

دفتر مرکزی: اصفهان، پل وحید، کنار گذر خیام، نیش کوچه شقایق ۱۵، پلاک ۵، طبقه دوم
تلفن: ۰۳۱ ۳۳۳۹۹۹۹۹
فکس: ۰۳۱ ۳۳۷۸۷۴۴
www.fanavarplastic.com
info@fanavarplastic.com



بیچیدگی های
برش شیشه
را به ما بسپارید

مینا
smart cut
نرم افزار جامع مینا



بهینه سازی برش | انبار داری | حسابداری | خروجی CNC

صنعت شیشه

مهندسين مشاور فناوری داده پويشگر

اولين و بزرگترين توليد کننده نرم افزارهاي تخصصي صنعت در، پنجره، شیشه و صنايع وابسته
با بیش از یک دهه فعالیت مستمر



www.fdpco.ir info@fdpco.ir

۸۸۲۰۳۶۰۱ - ۰۲۱ (خط ویژه)

۹۵۰۲۵۰۷۵ - ۰۲۱ (خط ویژه)

تهران: میدان ونگ، ابتدای ملاصدرا، خیابان شاد، نیش کوی جویبار، شماره ۲، واحد ۴

اصفهان: خیابان سه‌رودی، خیابان فرهنگ، نیش کوچه ۱، پلاک ۱، طبقه ۲، واحد ۲۳

آهن وفولاد جهان سپاهان

JAHANSTEEL

بزرگترین تولید کننده انواع پروفیل و ورق های گالوانیزه

MANUFACTURE OF RE IN FORCMENT PROFILES AND GALVANIZE SHEET



دارنده گواهینامه ISO 9001:2008 از



TEL: +9841-34400044

FAX: +9841-34402010

Email: jsp@jahansteel.com

Web: www.jahansteel.com



ماژول



پروفیل **نانو** یو پی وی سی **ماژول**

یک برش آرامش

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

فکس: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۶۳



خط ویژه: ۰۲۱-۶۳۴۰۶



پروفیل
تقویتی گالوانیزه
(کانکتور - جیب - یراق)

سید نورانی
عباسی

۰۲۱-۳۳۴۰۲۹۸۵-۷

۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰

۰۹۱۲-۹۲۰۰۵۸۰

فکس:

۰۲۱-۸۹۷۸۶۶۲۰

سیستم پاسخگویی تلگرام:

@Galvanized_bot

pasargad.se.ab@gmail.com

SATIAN



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

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

Glass Processing Machines



Glass Tempering Furnaces



Float and Laminated Glass Cutting Lines and Machines



Glass Washing Lines and Machines

Glass Sealing Robot and Extruders



۱۷ سال حضور مستمر در ایران

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

تلفن: ۰۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۸

فکس: ۰۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۹

www.cmsmachine.com



Glass Machinery





FomIndustrie

Aluminium Working Machinery



جامع ماشین



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)

هوبین کلاس

صنایع عایق پلاست

تولید کننده پروفیل انواع در و پنجره UPVC

سری ۶۰ چهار کانال . سری ۶۰ سه کانال . سری ۷۰ کشویی



Be Relax with
Win Class

بایره گیری از
فناوری
جدید نانو



محصول جدید کاور آلومینیومی
در طیف رنگی متنوع به صورت دکورال و آنادایز



- دفتر مرکزی: ۰۳۱-۵۷۷۷۵۵۸۲ (خط ۱۰)
- فکس: ۰۳۱-۵۷۷۷۶۳۶۸
- دفتر تهران: ۲۲۱۲۲۶۵۲
- فکس: ۲۲۰۷۳۴۴۶ | همراه: ۰۹۱۲۰۳۳۸۸۳۸

نمایان سازه

نمایندگی رسمی

Lorenzoline
aluminium profile system

KURTOĞLU
ALUMINIUM

ARDIÇ CAM
SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ



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

تلفن: ۰۴۴ - ۳۳ ۴۴ ۷۰ ۳۵

۰۴۴ - ۳۳ ۴۷ ۹۲ ۷۷-۸

فاکس: ۰۴۴ - ۳۳ ۴۴ ۱۰ ۱۲



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

تعمیم شده رسمی ماشین آلات emmegi ایتالیا

parsan

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

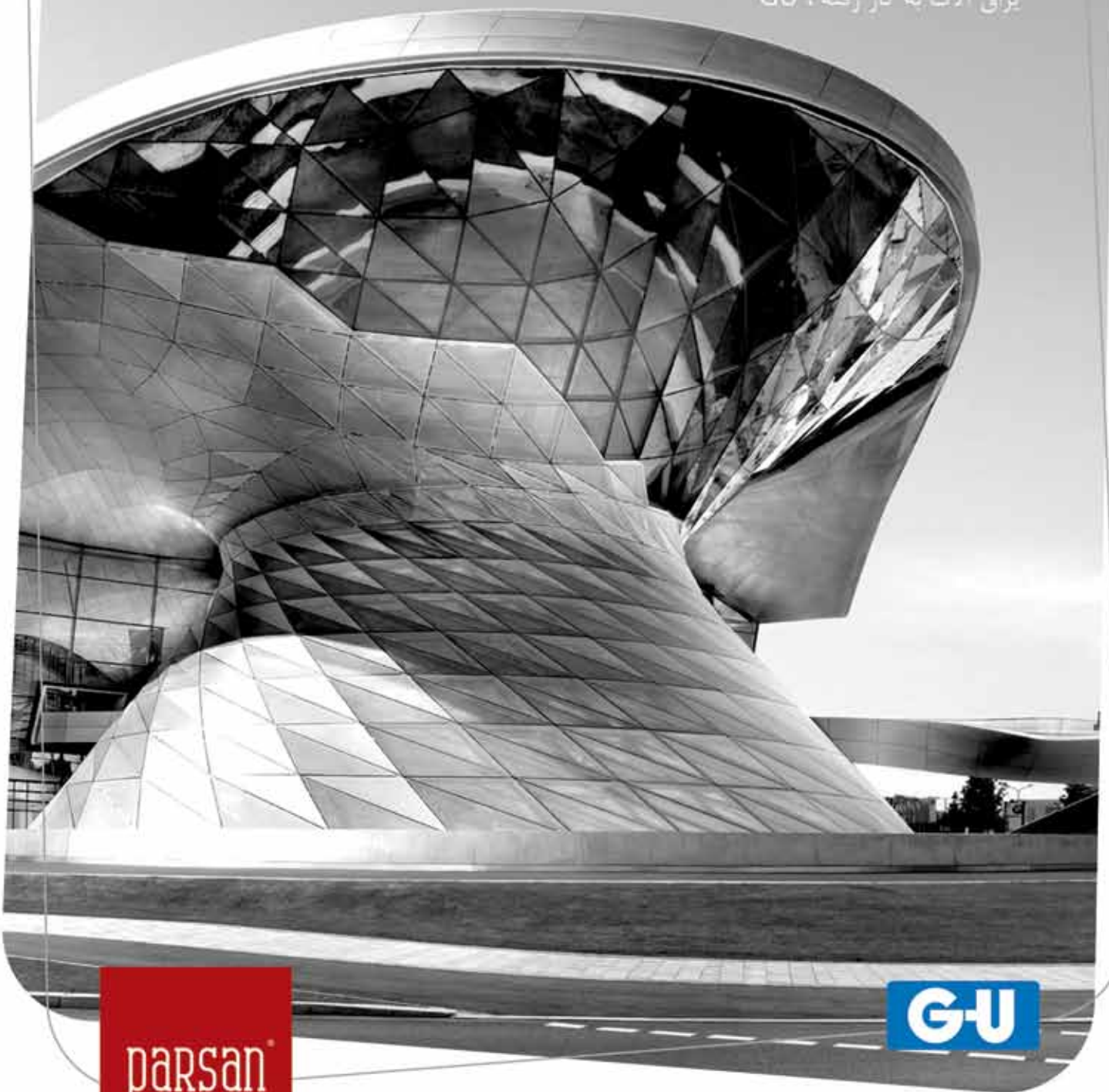
فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳

تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴

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، نیش 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

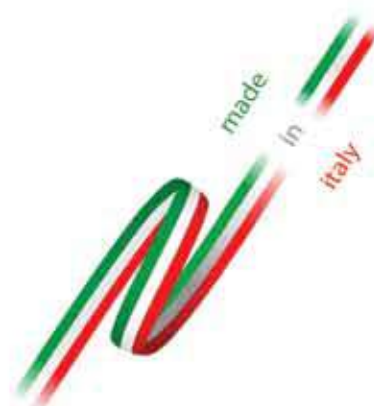
تلفن: ۷۶۲۱۶۶۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰



TILT AND TURN SYSTEMS

Coming Soon . . .

به زودی . . .



هونام ابزار نوین

www.hoonamco.ir

مقدس اردبیلی، ساختمان آگیاس | ۰۵۰ ۲۲۴۳۵۰۵۰ (۰۲۱)



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، جابرود، منطقه صنعتی کمرد
خیابان آنتن مریخ، خیابان صنعت شرقی، پلاک ۱۸۲
تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳

گروتهان سیستم های پنجره و نما

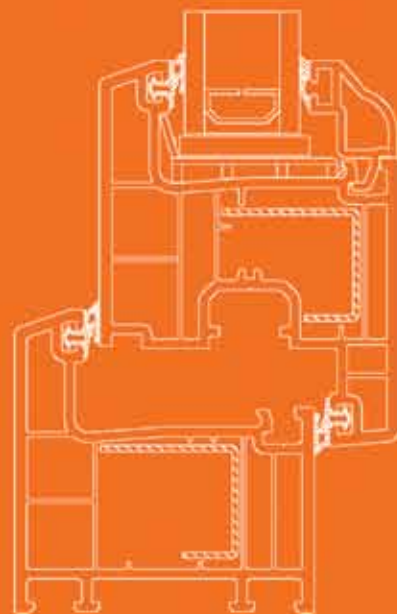
گروتهان نماینده رسمی فروش محصولات و خدمات
فنی گارانتی و خدمات پس از فروش آساش در ایران



winsa®

PVC WINDOW . DOOR . ROLLER SHUTTER SYSTEMS

وینسا تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



DIACO

گروه صنعتی دیاکو کیش (سهولت های)

Diaco Kish Industrial Group (PLC)

Tehran - IRAN

www.winsa.ir

www.winsa.com.tr

Email : info@winsa.ir

Tel : +98 21 22984874

Fax : +98 21 22985370

UNIWIN uPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

یونی وین 
پروفیل یو پی وی سی
۱۰ سال ضمانت کیفی



ENDLESS
SERVICES

خدماتی
بی پایان

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

Alupwin
.V.C

اعطای نمایندگی تولید

AEGH

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

شرکت صنایع پنجره عایق صدفی

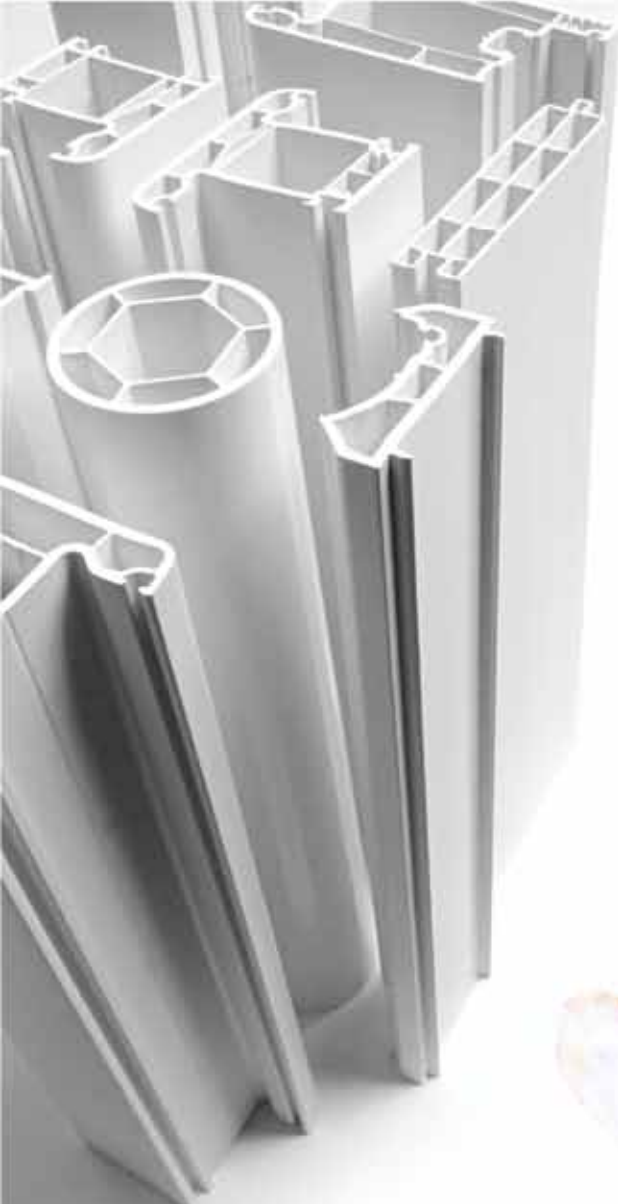
تولید کننده پروفیل های ترکیبی آلومینیوم و یوپی وی سی

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

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، خیابان وحید دستگردی (ظفر)، بعد از خیابان
نفت شمالی، پلاک ۲۳۲، واحد ۹ تلفن: ۲۲۲۶۳۶۳۷ و ۴-۱۱۸۳-۲۲۹۰
کارخانه: تهران، شهرک صنعتی شمس آباد، خیابان گل آذین، کوچه گل آذین ۲، پلاک ۱۵

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





UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



bayacasp.com

بی نظیر و ماندگار



مطابق با استانداردهای ملی و بین‌المللی

www.averta.ir

info@averta.ir

دفتر مرکزی و کارخانه : ساری، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فاز یک تلفن تماس : ۰۱۱) ۳۳ ۶۸ ۱۳ ۶۰ تلفن فروش : ۰۱۱) ۳۳ ۶۸ ۱۴ ۸۸
دفتر تهران : خیابان شهید بهشتی، خیابان خلیل حسینی (سوزنا)، کوچه آریا وطنی، پلاک ۴۶ واحد ۷ تلفن : ۰۲۱) ۸۸۵۱۱۳۵۸ و ۰۲۱) ۸۸۵۱۰۲۲۹



ACCADO

(نماینده رسمی در ایران)

بازویی، مهمترین قطعه در سیستم دوحالته

در بازویی های جدید شیارهای قفل کننده از لبه های بدنه خم شده اند (در طراحی های قدیمی تر قطعه ای از جنس زاماک به شکل جداگانه روی بازویی متصل بود)، این مزیت جدید مقاومت و طول عمر سیستم را افزایش می دهد و احتمال شکست بازویی را به صفر می رساند. طراحی یراق آلات آکادو همسو با جدیدترین معیارهای کیفیت استاندارد **RAL آلمان** همواره در حال ارتقا و به روز رسانی است.





گروه تولیدی صنعتی

نمایان سازه



نمایان سازه

نمایندگی رسمی

 **Lorenzoline**
aluminium profile system

 **COTTAL**

 **Lorenzo**
bond
aluminium profile system



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

تلفن: ۰۴۴ - ۳۳ ۴۴ ۷۰ ۳۵

۰۴۴ - ۳۳ ۴۷ ۹۲ ۷۷-۸

فاکس: ۰۴۴ - ۳۳ ۴۴ ۱۰ ۱۲



NEMAYANSAZEH



@NEMAYANCO

www.nemayanco.com

info@nemayanco



البرز یخچال



Alborz نمایندگی انحصاری یخچال آلکاتماکو اتریش در ایران

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

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



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



تلفن: ۱۷ ۱۹ ۸۷ ۲۲ (۰۲۱) فکس: ۶۲ ۱۹ ۸۷ ۲۲ (۰۲۱)
www.kalepensystem.ir

Akdeniz Kimya

Stabilizers

Impact Modifiers

Titanium Dioxide

Metallic Soap

Lubricant



K I M I Y A G A R
E.A

The Chemical Company

TEL : 0098 26 33415161

FAX : 0098 26 33417269

MOBILE : 0098 912 8866071-3

WWW.KIMIYAGAR-EA.COM

تولیدکننده چسب پلی سولفاید
چسب بوتیل و نمگیر



کیفیت جایگزینی ندارد...



Katplast

Yapı Kimyasalları

جهت اطلاع از قیمت و شرایط نمایندگی با ما تماس بگیرید

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸-۲۲۲۵۶۲۱۲

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸

www.katsankimya.com.tr

مجمع تجاری اطلس مال

مجموعه نمایشگاهی شهرآفتاب



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

V-Cool

V-Guard

V-Guard⁺

V-Art

V-Smart

V-Fire

V-Systems

■ شیشه دوجداره با ضریب تبادل حرارتی پایین

■ شیشه مقاوم در برابر سرقت و زلزله

■ شیشه ضد گلوله و ایمن در برابر انفجار

■ شیشه دکوراتیو

■ شیشه هوشمند

■ شیشه ضد حریق

■ سازه‌های شیشه و فلز

دفتر خدمات مهندسی فروش

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

تلفن: ۲۶۲۵ ۳۶۲۵ ۲۶۲۵ ۳۶۰۵ | ایمیل: sales@venusglass.net | وبسایت: www.venusglass.net

بیمارستان مغزو اعصاب پروفیسور سمیع



پہنچس سینما گالری ملت



برج میلاد



برج تجارتی اداری روما



باغ موزہ بانک مرکزی





گروه تجاری صنعتی تکفراز



تولید کننده درب و پنجره دو جداره

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

کارخانه: استان مازندران، شهرستان نکا، روبروی شهرک شهید عباسپور
دفتر: ساری، جاده فرح آباد، جنب دانشگاه روزبهان
شماره ویژه: ۰۱۱-۳۴۹۸ ■ تلفن: ۰۵-۳۴۷۳۵۴۵۰-۵ ■ فکس: ۰۱۱-۳۴۷۳۵۴۵۸
www.takfaraz.co ■ Takfaraz.upvc@Gmail.com

یراق ایرانی

ا س ا

محصولات جدید ...

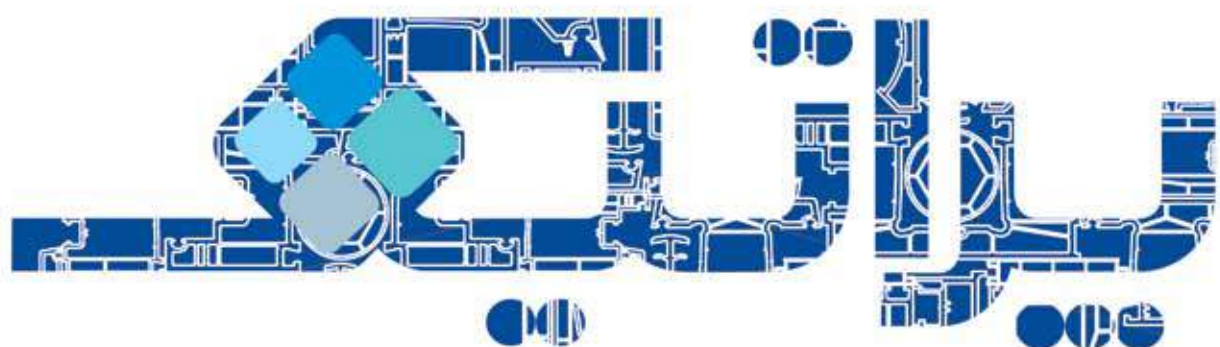


تلفکس دفتر تهران: (خط ۵) ۰۲۱ - ۲۶۹۱۰۳۸۵
تلفکس کارخانه: ۰۵۱ - ۸۲۶۰۴۶۳

www.gsa-co.com



Telegram Channel: @GSAcompany



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



شرکت ایلیدکار و شمگیر www.pratiquegroup.com

————— ۰۱۷ ۳۵ ۸۸۸ ۰۰۰  ۰۹۱۲۸۱۹۰۳۸۷ 

استان گلستان، رامیان، شهرک صنعتی رامیان، خیابان کارگر، قطعه ۱۷



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

Garnet70

opal70
circular & soft lines

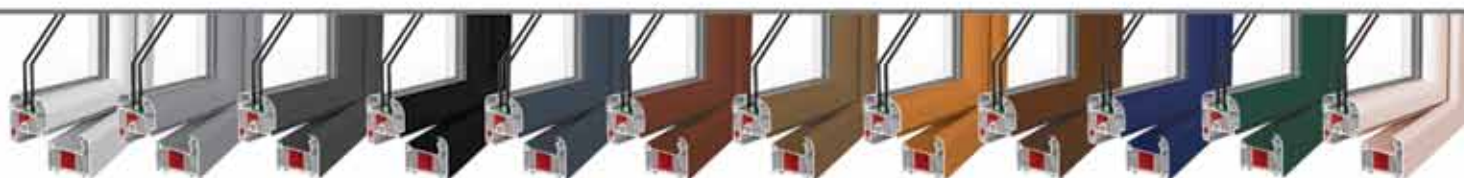
selenit75

redonit 85

selenit75
Selective

zenia
SLIDE

POWER75
powered for innovative windows



شرکت بازرگانی پیماتک ایران

نماینده رسمی پروفیل **winhouse** در ایران

www.winhouse.info

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

تلفکس: ۰۴۱ ۳۳۳۷۳۰۸۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۰۶۵۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۶۳۱۲۵



activPilot

The new standard for turn-tilt fittings.

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

Modular design

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

Innovative new locking system

Octagonal bolts and keeps with clear advantages in handling and operation

Convenient add-on functions

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

Functional design

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



Further information
on activPilot Concept

Always precise **WINK
HAUS**



For further information please contact our partner:

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

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



1854 - 2016



دفتر فروش ایران - (تهران)

تلفن: ۸۶۰ ۷۰ ۹۴۰

۸۶۰ ۷۰ ۹۳۷

فکس: ۸۹۷ ۷۰ ۹۱۰

Teigte-Germany

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

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

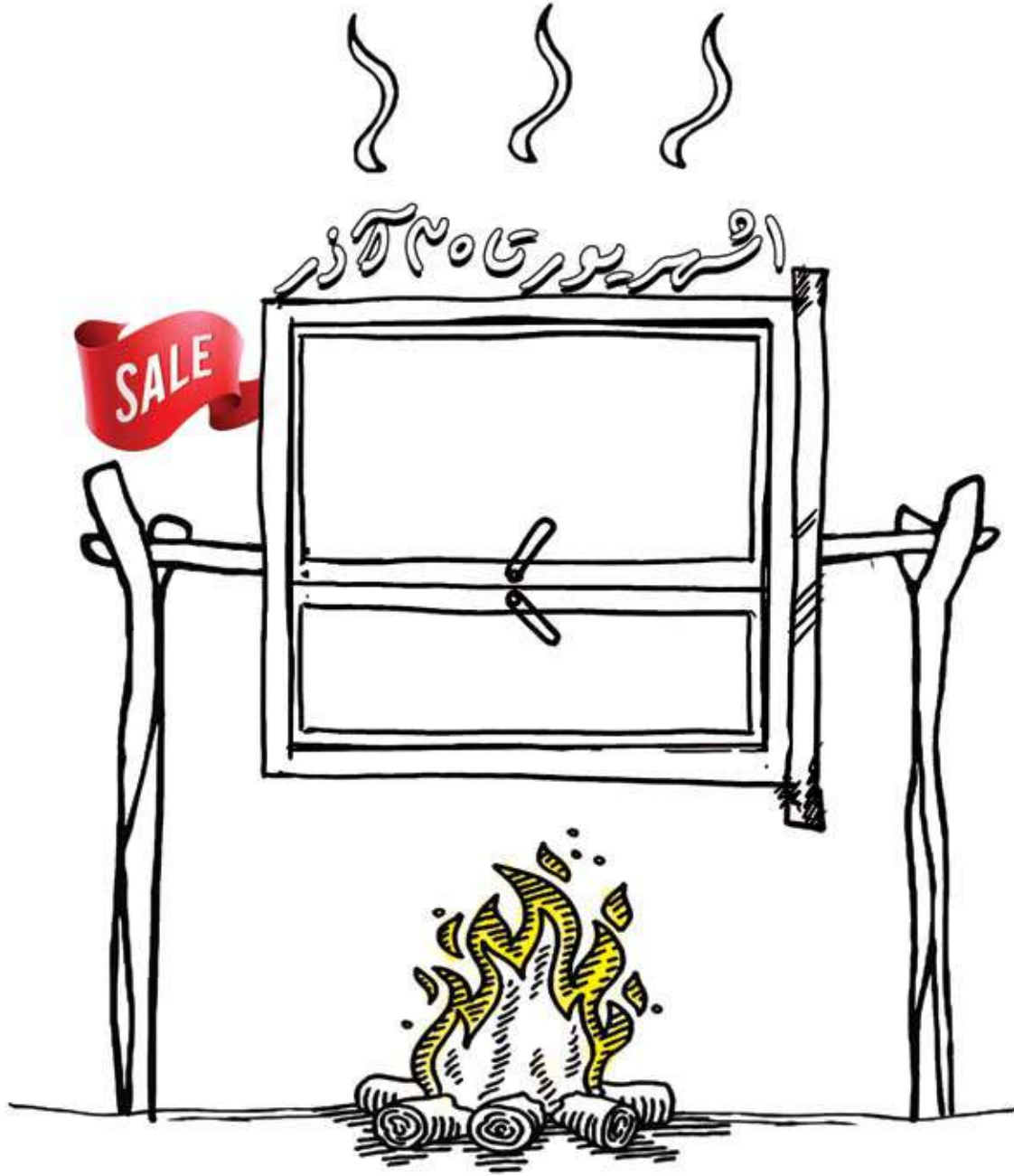
Tehran-Iran

Tel: +98 (21) 860 70 940

+98 (21) 860 70 937

Fax: +98 (21) 89 77 09 10

وینکهاوس راز وینکهاوس بخورید



HOFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

جشنواره داغ پروفیل های یوپے وی سے

ہافمن پینجر فائبر

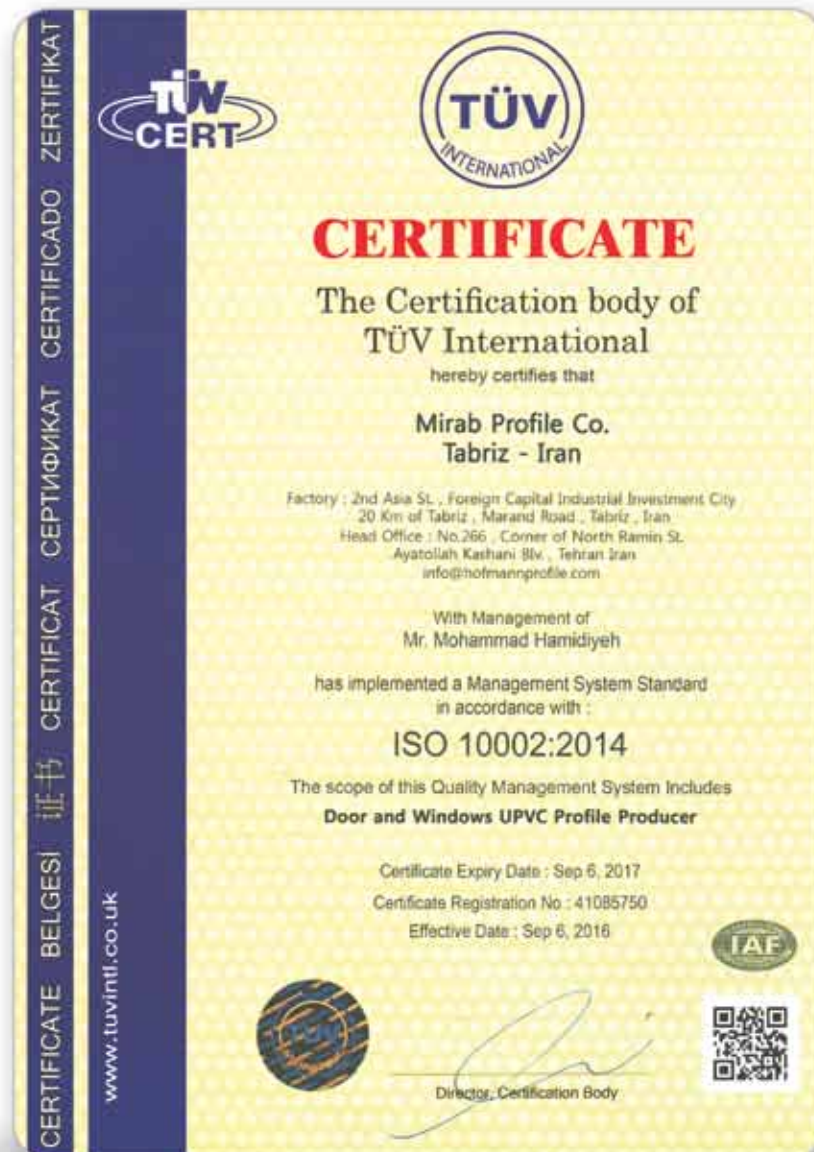
041-3116

www.hofmannprofile.com



دریافت گواهینامه بین المللی رضایتمندی مشتری "ISO 10002"

به گزارش روابط عمومی هافمن، این شرکت موفق به اخذ گواهینامه بین المللی "ISO 10002" در شهریورماه ۹۵ گردید. این گواهینامه حاصل توجه خاص هافمن به مسئله رضایتمندی مشتری و همچنین تلاش های مستمر و هدفمند در جهت جلب رضایت مشتریان می باشد.



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: ۲۲۹۰۱۱۸۳ - ۲۲۶۳۶۳۷

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

QUALITY
ASSURED
BS EN ISO 9001



ایرانیان رزق

البد

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی

در این شماره می خوانید:

- پنجره ایرانیان ۱۰ ساله شد ۴۲
- اخبار صنعت پنجره ۴۴
- اخبار ساخت و ساز ۵۶
- اخبار انرژی ۶۸
- اخبار فناوری ۷۴
- رستگاری میان براده و آهن ۷۸
- بخش پروفیل صفحه ۱۱۷-۸۴
- بخش در و پنجره صفحه ۱۳۵-۱۱۸
- سرلوحه کار ما: پشتیبانی و خدمات واقعی ۱۲۰
- بخش ماشین آلات صفحه ۱۴۷-۱۳۶
- بخش یراق آلات صفحه ۱۷۹-۱۴۸
- مزیت رقابتی؛ راز موفقیت ویناک ۱۵۰
- افتتاح شعبه دائمی البرز یراق در تهران ۱۸۰
- سمینار تخصصی پراتیک از سوی ایلپاد کار و شمشیر برگزار شد ۱۸۴
- برجام، فرصتی تاریخی برای شکوفایی صنعت ۱۸۷
- همایش سالانه انبوه سازان هم زمان با روز جهانی اسکان بشر برگزار شد ۱۹۰
- همایش خانواده عایق کویر یزد برگزار شد ۱۹۶
- کارخانه آتاک در نظرآباد البرز رسماً افتتاح شد ۱۹۸
- نمایشگاه در و پنجره دبی ۲۰۱۶ ۲۰۲
- امتیاز ویژه دولت برای نیروگاه های بادی ۲۰۵
- مشقت های مسیر مستقیم و میانبر خرید مسکن ۲۰۶
- مسکن مهر بمب ویرانگر بود ۲۰۸
- نگاهی اجمالی به انواع قراردادهای و چگونگی برگزاری مناقصات تهیه و نصب در و پنجره و نما در کشور ۲۱۰
- بخش ملزومات صفحه ۲۲۶-۲۱۲
- نیازمندی های پنجره ۲۲۷

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال دهم / شماره ۱۰۹ / آبان ۹۵

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیرینی

مدیر مسئول: مرتضی مقدسیان

سرمدبیر: احسان مصحفی

همکاران تحریریه: احمد جهان بین

همکاران تحریریه این شماره: حمید شعبانی، شهرام علیزاده

آلاله عشقی صنعتی

مدیر تبلیغات: عاطفه شفقت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفقت

طراح و صفحه آرا: حمیده کشاورزی

امور مشترکین: عاطفه شفقت

چاپ: صنوبر

لیتوگرافی: نوید

صحافی: ستایش

تیراژ: ۷۰۰۰ نسخه

نشانی دفتر نشریه: بزرگراه اشرفی اصفهانی، پایین تر از

همت، کوچه خان بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: ۳۳-۴۴۴۸۹۴۲۹

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

• مقاله ها و دیدگاه های مندرج لزوماً بیانگر

دیدگاه ماهنامه پنجره نیست.

• نشریه در انتخاب و ویرایش متون آزاد است.

• استفاده از مطالب و آگهی های نشریه بدون مجوز

کتبی و یا ذکر مآخذ قابل پیگرد قانونی می باشد.



پنجره ایرانیان ۱۰ ساله شد

● احسان مصحفی

ده سال بی دریغ ...

پنجره ایرانیان ده ساله شد. اتفاقی که این روزها باعث افتخار یکایک همکاران ما در مجموعه پنجره ایرانیان است. پنجره ایرانیان، نه سال تمام را بی دریغ در خدمت صنعت در و پنجره کشورمان به فعالیت مشغول بوده است و آبان ماه امسال با قلبی مالا مال از امید به آینده، دهمین سال فعالیت خود را آغاز می کند. ما بر خود می بالیم که در همه این سالها در کنار غم و شادی فعالان سختکوش این صنعت بوده ایم و هر چه در توان داشتیم برای ارتقاء سطح آگاهی های اهالی این صنف به کار برده ایم.

پنجره ایرانیان در تمام این سالها جز به پیشرفت و سربلندی صنعت در و پنجره نیندیشیده و ذره ای در انجام رسالت خویش کوتاهی نکرده است. تمامی نامایمات این سالها نیز نتوانسته است در عزم و اراده این مجموعه خللی وارد سازد. امروز با نگاهی به گذشته پر فراز و نشیب خود، مفتخریم که همواره مسیر پیشرفت را پیموده و هرروز بهروزتر از

دیروز در انجام وظایف خود کوشا بوده ایم و تمامی تلاش خود را به خرج دادیم تا مبدا در دام روزمرگی گرفتار آییم و از رشد و بالندگی بازمانیم. پنجره ایرانیان در طول این سالها تمام توان خود را برای انجام رسالت خویش به کار گرفته است. اما این سخن بدان معنا نیست که تمامی فعالیت های این مجموعه عاری از عیب و کاستی بوده است و هرگز ادعا نداریم که نقصانی در کارمان نبوده و رسالت خطیر خود را بی کم و کاست انجام داده ایم. بدون تردید توان هر مجموعه ای محدودیت هایی دارد؛ به ویژه اگر دشواری های فعالیت فرهنگی را در این مرزوبوم مدنظر داشته باشیم. به طور قطع مقاطعی وجود داشته که رسیدگی کامل به آن فراتر از توان مجموعه بوده است. نباید از نظر دور داشت که فعالیت مجموعه ای فرهنگی آن هم در بخش خصوصی با چه موانع و دشواری هایی روبه روست؛ با این همه، تلاش گردانندگان این مجموعه از همان ابتدا بهره گیری از تمامی توان موجود برای انجام رسالت خویش بوده و همواره این تلاش را افزون کرده اند.

برنداشته و برنخواهد داشت. پنجره ایرانیان ارتقاء سطح علمی و فنی و فعالان این عرصه را بر خود فرض می‌داند. هرچند انجام این مهم، به‌تنهایی از عهده نشریه‌ای خبری برنمی‌آید و همگامی و همکاری کارشناسان و دانش‌پژوهان این عرصه را می‌طلبد؛ با این حال، پنجره ایرانیان برای جلب همکاری صاحبان علم و فن و دریافت مقالات آموزشی از ایشان و انتشار آنها دریغ نکرده و نخواهد کرد. پنجره ایرانیان به تولید داخلی عرق می‌ورزد و برای معرفی و پیشرفت تولیدکنندگان پرتلاش داخلی که با همه کمبودهای موجود به تولید محصولات باکیفیت می‌اندیشند، از هیچ کوششی دریغ نکرده و نخواهد کرد. پنجره ایرانیان بر جریان صحیح و شفاف اطلاعات اصرار می‌ورزد. اخبار، اطلاعات و نکات آموزشی باید برای رشد و اعتلای این صنعت آزادانه و شفاف در جریان باشد و پنجره ایرانیان تمام توان خویش را برای این مهم به کار گرفته و خواهد گرفت. پنجره ایرانیان لزوم وجود تشکلهای صنفی را برای ترقی روزافزون این صنعت به‌طور کامل احساس می‌کند و از همکاری با تمامی تشکلهای موجود و آتی که قلبشان برای این صنعت می‌تپد و دلسوزانه هدفی جز خدمت، رفع موانع موجود و تمهید مسیر اعتلا ندارند، ابایی نداشته و نخواهد داشت. پنجره ایرانیان نمایشگاه‌هایی را که در سراسر کشور در زمینه در و پنجره برگزار می‌شوند به‌عنوان یکی از معدود امکانات تحرک و پویایی این صنعت در حال حاضر قلمداد می‌کند و برای پوشش اخبار و اطلاعات و ارائه نقدهای سازنده برای بهبود وضعیت آنها از هیچ تلاشی دریغ نکرده و نخواهد کرد.

پنجره ایرانیان با تمام وجود امیدوار است که همچنان یارای تداوم حرکت در مسیر رشد خود را داشته باشد تا بتواند آن‌گونه که سزاوار این صنعت است به وظیفه و رسالت خویش عمل کند. بدون تردید فعالیت‌های پنجره ایرانیان تا به امروز کاستی‌هایی داشته است. غلبه بر بعضی از این کمبودها توانی افزون‌تر از توان موجود پنجره ایرانیان می‌طلبد که امید است با رشد و ارتقاء بیشتر این نقایص برطرف گردد؛ اما کمبودهایی هست که شاید پنجره ایرانیان از آن بی‌اطلاع باشد، اینجاست که مخاطبان ارجمند و یاران همیشگی پنجره ایرانیان باید قدمی بردارند و از این نقایص ما را آگاه سازند. تردید نداشته باشید که اگر از کمبودی اطلاع حاصل کنیم و توان رفع آن را داشته باشیم، ذره‌ای اهمال در جبران آن نخواهیم کرد. به امید رشد و اعتلای روزافزون صنعت در و پنجره کشورمان.

پنجره ایرانیان ده سال پیش با حداقل امکانات موجود گام در این مسیر پرخطر گذاشت. در آن زمان پنجره ایرانیان مجله‌ای تکیده و کم شمار و البته گمنام بود که باید با رقبای کهنه‌کارتر و مجهزتری رقابت می‌کرد. پنجره ایرانیان اما نقطه ثقلی داشت که با اتکا بر آن می‌توانست بی‌باک و امیدوار به آینده بیندیشد؛ و آن نقطه ثقل، نیت و مقصود این مجموعه بود که بالندگی صنعت در و پنجره را در سرلوحه امور خویش قرار داده و منافع مالی را در مرتبه دوم اهمیت جای‌داده بود. پنجره ایرانیان با اتکا بر این نقطه قوت و توکل بر ایزد منان، روزبه‌روز درجات ترقی را پیمود، تا جایی که امروز به یگانه نشریه معتبر در این صنعت بدل شده است. نشریه‌ای که در بسیاری از نقاط ایران شناخته شده است، نشریه‌ای قطور با قریب به هفت هزار تیراژ که به‌صورت رایگان سراسر ایران عزیز را درمی‌نوردد و تا دورترین نقاط کشور سر می‌کشد و تخم آگاهی می‌کارد.

پنجره ایرانیان امروز دیگر تنها یک نشریه نیست. در طول این سال‌ها، این مجموعه از پیشرفت‌ها و فناوری‌های روز غافل نبوده و تلاشی مضاعف برای به‌روز ساختن خویش داشته است. وبسایت پنجره ایرانیان، امروز یکی از پربازدیدترین سایت‌های صنعت در و پنجره است که افزون بر انتشار اطلاعات معتبرترین شرکت‌های فعال در این عرصه، تازه‌ترین اخبار این صنعت را نیز به‌صورت لحظه‌ای پوشش می‌دهد. اپلیکیشن پنجره ایرانیان نیز به‌عنوان یک میان‌بر، وبسایت و گوشی‌های همراه مخاطبان همیشگی را به هم پیوند زده و در جهت تسریع اطلاع‌رسانی ایفای نقش می‌کند. کانال تلگرامی و اینستاگرام پنجره ایرانیان نیز در فضای شبکه‌های مجازی به آگاهی‌رسانی مشغول‌اند. از دیگر سوی، گروه‌های تلگرامی تخصصی که شاید آنها را بتوان نبض اصلی جریان اطلاعات در این صنعت دانست نیز از چشمان پنجره ایرانیان دور نمانده و آخرین اخبار و اطلاعات اهالی این صنعت، در این گروه‌ها منتشر می‌شوند؛ و همه این‌ها گام‌هایی بوده است برای تحقق کامل شعار این مجموعه. ما امروز مطمئن‌تر از همیشه می‌توانیم بگوییم که «با پنجره ایرانیان در لحظه خبردار شوید».

پنجره ایرانیان با تمامی بضاعت خویش، بر اهداف معین و مشخصی تاکید داشته و هیچگاه آنها را از نظر دور نداشته است. پنجره ایرانیان بیش از هر چیز به معرفی محصولات باکیفیت نظر دارد و تا جایی که دانش آن را داشته باشد قدمی جز این

تقدیر انجمن در، پنجره و نما از پنجره ایرانیان



انجمن در، پنجره، نما و صنایع وابسته با ارسال نامه‌ای، از مجموعه پنجره ایرانیان تقدیر و تشکر کرد. متن نامه به این شرح است:

بدین وسیله انجمن در، پنجره، نما و صنایع وابسته مراتب تقدیر و تشکر خود را از حسن نظر و همکاری خالصانه آن نشریه محترم در انتشار اخبار انجمن و تحولات صنف و صنعت ابراز داشته و ضمن آرزوی توفیق روزافزون برای آن مجموعه محترم، امید است بتوان در سایه همکاری دوجانبه و روشنگری‌های آن نشریه محترم گام‌های موثری در اعتلای جایگاه صنعت برداریم.

مجدداً از حسن نظر، خدمات خالصانه و زحمات بی‌شائبه آن نشریه و مدیریت محترم آن کمال تشکر و قدردانی را مسئلت می‌نماید.

مدیریت پنجره ایرانیان ضمن قدردانی از این ابراز محبت، در همین جا اعلام می‌کند که از هیچ تلاشی برای انجام رسالت خود در زمینه اطلاع‌رسانی و آگاهی‌بخشی دریغ نکرده و نخواهد کرد.

خدمات جدید شرکت گروتمان



پنجره ایرانیان: مجموعه گروتمان برای نمایندگان خود امکانی به وجود آورده است تا تحلیل محاسبات ترمودینامیکی (گذردهی حرارتی) پروژه‌ها را در اختیار داشته باشند و این تحلیل را در پروپوزال‌های خود به مشتریان ارائه دهند.

مهندس ظفرفرخی در گفتگوی خود با پنجره ایرانیان، ضمن اعلام این خبر اظهار داشت: از آنجایی که هدف و رسالت مجموعه گروتمان ارائه خدمات فنی و مهندسی حرفه‌ای است و نه صرفاً فروش پروفیل و ...، ارائه چنین خدمتی نیز در همین راستا و با چنین هدفی تدارک دیده شده است. مدیر مجموعه گروتمان در توضیح این خدمات جدید، گفت: شرکت گروتمان در حرکتی جدید امکان تحلیل محاسبات ترمودینامیکی برای کل پروژه‌های در اختیار نمایندگان خود را مهیا کرده و نمایندگان قادر خواهند بود در صورت نیاز این تحلیل را در پروپوزال‌های مشتریان خود ارائه دهند. وی در ادامه تأکید کرد: بدیهی است ارائه

هزینه‌های اقتصادی راهکار ارائه دهد. گفتنی است، مجموعه گروتمان نمایندگی محصولات آساش را در اختیار داشته و به نمایندگان خود انواع خدمات مشاوره‌ای در زمینه ساخت در و پنجره و نیز نمای آلومینیومی را ارائه می‌دهد.

این تحلیل به مشاوران و مجریان این امکان را خواهد داد تا تحلیل واقع‌بینانه‌ای از وضعیت پروژه، نیازسنجی دقیق در زمینه انتخاب مصالح، نوع شیشه و همچنین تحلیل مناسب‌تری از تاسیسات سرمایشی و گرمایشی داشته باشند که خود می‌تواند هم از بعد تأمین آسایش و هم بهینه ساختن

ضمانت یراق آلات آپن به ۱۲ سال ارتقاء یافت



پنجره ایرانیان: شرکت آپن ترکیه با توجه به راهاندازی خط تولید جدید و جهت بهبود کیفیت، ضمانت یراق آلات خود را از ۱۰ سال به ۱۲ سال ارتقاء بخشید.

به گزارش پنجره ایرانیان، شرکت پارس یراق ماندگار، نماینده انحصاری آپن در ایران، ضمانت یراق آلات خود را از ۱۰ سال به ۱۲ سال ارتقاء بخشید. این مهم با توجه به راهاندازی خط تولید جدید و جهت بهبود کیفیت انجام شده است. این شرکت همچنین آمادگی خود را جهت ارائه انواع یراق آلات مورد نیاز صنعتگران اعلام کرد.

گفتنی است، بنا بر اعلام شرکت آپن ترکیه، شرکت پارس یراق ماندگار نماینده انحصاری محصولات این شرکت در ایران بوده و تنها شرکتی است که حق استفاده از لوگوی این شرکت را در ایران دارد.

همایش خانواده بزرگ عایق کویر یزد برگزار شد



پنجره ایرانیان: همایش خانواده بزرگ گروه عایق کویر یزد با حضور مدیران این مجموعه و شرکت‌های ویستابست و سیندژ، نمایندگی‌ها و جمعی از فعالان صنعت در و پنجره، ۱۵ مهرماه در باشگاه بانک صنعت و معدن تهران برگزار شد.

به گزارش پنجره ایرانیان، در این گردهمایی که به‌منظور تبادل نظر و آشنایی مجموعه‌های همکار برگزار شده بود، پس از عرض خیرمقدم به مهمانان توسط مهندس اخوان دستمالچی مدیرعامل گروه عایق کویر یزد و مهندس افلاطونیان مدیر فروش این گروه تولیدی، مهندس محمود صداقت (مدیرعامل ویستابست)، دکتر خطیبی (رئیس هیأت‌مدیره زرین بنا پارسیان - سیندژ)، مهندس مجتبی بیات (مدیر فنی، آموزش و کنترل کیفیت ویستابست) و مهندس امیر قاسمی (مدیر فروش شرکت زرین بنا پارسیان) تولیدکننده پروفیل با برند سیندژ به سخنرانی پرداختند.

مهندس محمود صداقت مدیرعامل ویستابست در ابتدای این همایش با اشاره به نحوه محاسبه کیفیت در و پنجره، گفت: در صنعت پنجره‌سازی اگر پنجره‌ای خوب یا بد باشد آن را به حساب برند سازنده پروفیل می‌گذارند، درحالی که کیفیت پروفیل فقط یکی از عوامل کیفیت پنجره است و عوامل دیگر نیز به نسبت‌های مختلف دخیل هستند.

وی افزود: در مجموعه ویستابست یک سری گواهینامه تهیه شده تا در اختیار تولیدکنندگانی قرار بگیرد که الزامات و قوانین فنی ویستابست را رعایت می‌کنند. به این ترتیب کارگاه‌هایی که این الزامات فنی را رعایت نکنند از گردونه مصرف‌کنندگان ویستابست حذف می‌شوند و تولیدکنندگان برتر که در و پنجره استاندارد و باکیفیت تولید می‌کنند با ما ادامه همکاری خواهند داد.

صداقت در پایان ضمن اشاره به عوامل تعیین‌کننده در موفقیت و ادامه همکاری با یک مجموعه، تأکید کرد: موفقیت یک شرکت تنها در گرو توانایی مدیران نیست بلکه به تلاش تمامی افراد و همکاران آن مجموعه وابسته است. مجموعه عایق کویر یزد و مهندس اخوان دستمالچی نیز با تلاش و فعالیت مفیدی که دارند از مهم‌ترین عوامل موفقیت مجموعه ما هستند که امیدواریم با ادامه این همکاری‌ها با شتاب و سرعت بیشتری برای رسیدن به موفقیت حرکت کنیم.

مهندس مجتبی بیات (مدیر فنی، آموزش و کنترل کیفیت ویستابست) نیز در این گردهمایی درباره نحوه محاسبه تفاوت قیمت یک پنجره خوب و استاندارد به ایراد سخن پرداخت.

بیات با اشاره به مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده تفاوت قیمت در و پنجره، گفت: سه عامل مهم در تفاوت قیمت در و پنجره‌های یوبی، وی، سی وجود دارد؛ که به‌شرط مساوی در نظر گرفتن براق‌آلات و شیشه، این سه عامل شامل نوع پروفیل، شرایط ساخت و مونتاژ و در پایان نحوه اجرا و نصب محصول نهایی است. در مقایسه پروفیل‌ها نیز یکسان بودن

وزن و اندازه و کلاس آنها را باید در نظر گرفت. مهندس امیر قاسمی (مدیر فروش شرکت زرین بنا پارسیان تولیدکننده پروفیل با برند سیندژ) نیز سخنران دیگر این نشست بود که درباره نحوه تعامل و همکاری مجموعه‌های وابسته در و پنجره سخنانی را ایراد کرد.

قاسمی گفت: شما تولیدکنندگان در و پنجره در خط مقدم جبهه این صنعت قرار دارید، چراکه نتیجه تلاش و فعالیت سایر بخش‌ها با توجه به نحوه فعالیت شما و محصولی که به دست مشتری می‌رسانید متبلور می‌شود. در این شرایطی که صنعت ساختمان در رکود به سر می‌برد و در صنعت خودمان هم به خاطر زیادشدن رقبا، شرایط سخت‌تر شده است، وظیفه سنگین‌تری به دوش دارید و باید برای بهبود شرایط اقتصادی این صنعت تلاش مضاعفی انجام دهید. همچنین، در بخشی از این جلسه مهندس بیات و مهندس قاسمی به پرسش‌های جمعی از افراد حاضر در جلسه پاسخ گفتند. پایان‌بخش این گردهمایی تجلیل از نمایندگان برتر عایق کویر یزد و کارمند برتر بخش فروش بود. گفتنی است، مشروح این گزارش در همین شماره به چاپ رسیده است.

■ اخبار شرکت آتاک

معاون وزیر صنعت، کارخانه آتاک را رسماً افتتاح کرد



پنجره ایرانیان: کارخانه و خط تولید جدید آتاک در چهاردهم مهر ماه طی مراسمی توسط دکتر یزدانی، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در شهرک صنعتی نظرآباد رسماً افتتاح شد.

به گزارش پنجره ایرانیان، در مراسمی که در تاریخ ۱۴ مهر ماه ۱۳۹۵ برگزار شد، دکتر یزدانی خط تولید جدید آتاک را افتتاح کرد. این مراسم با حضور دکتر یزدانی معاون توسعه مدیریت، منابع و امور استان‌های وزارت صنعت و مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی کشور، دکتر موفق ریاست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان البرز، دکتر شاه‌مرادی مدیر شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز و جمع دیگری از مسئولان استانی و صنعتگران منطقه برگزار شد.

در ابتدا و پس از افتتاح رسمی کارخانه، شرکت‌کنندگان از بخش‌های مختلف کارخانه آتاک بازدید به عمل آورده و آقای اطهری، مدیرعامل آتاک، توضیحات لازم را به ایشان ارائه داد.

در بخش دیگر این مراسم، دکتر یزدانی نشستی را با صنعتگران شهرک صنعتی نظرآباد برگزار کرد. وی ضمن استماع سخنان برخی از صاحبان صنایع و مسئولان محلی، دقایقی چند را به سخنرانی پرداخت. وی همچنین در حاشیه این نشست به سوالات خبرنگاران حاضر پاسخ داد.

گفتنی است، کارخانه آتاک در شهرک صنعتی نظرآباد، در دو بخش مجزا در حال تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی و یراق‌آلات می‌باشد. همچنین مشروح گزارش این مراسم در همین شماره به چاپ رسیده است.



معاون وزیر صنعت در آتاک اعلام کرد: حمایت از واحدهای صنعتی کوچک با اصلاح ساختار



پنجره ایرانیان: معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت از تامین منابع مالی واحدهای صنعتی کوچک با نرخ سود ۵۰ درصد کمتر در صندوق ضمانت خبر داد.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شبکه خبر، علی یزدانی با اعلام این مطلب که حمایت از واحدهای صنعتی کوچک با اصلاح ساختار و فرآیندها در دستور کار قرار دارد، گفت: در صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک به واحدهای صنعتی با نرخ سود ۵۰ درصد کمتر از کارمزد بانک‌ها تسهیلات ارائه می‌شود. یزدانی در مراسم افتتاح واحد تولیدی پروفیل آتاک در نظرآباد اظهار کرد: این تسهیلات شامل تامین خرید مواد اولیه مورد نیاز بنگاه‌های کوچک است و ضمانت‌نامه اعتبار خرید مواد اولیه به نفع فروشنده بدون مراجعه به بانک با نرخ نیم تا ۲ درصد صادر می‌شود که به تناسب توافق خریدار و فروشنده است.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه در جهت اصلاح فرآیندها صدور مجوز در حداقل یک روز انجام می‌شود، گفت: واگذاری زمین در شهرک‌ها و نواحی صنعتی در مناطق کمتر برخوردار با ۵۰ درصد تخفیف و برای شرکت‌های دانش بنیان، ايثارگران و نخبگان در شهرک‌ها و نواحی صنعتی با ۱۰ درصد تخفیف زمین واگذار می‌شود.

وی تاکید کرد: از الزاماتی که در ستاد اقتصاد مقاومتی مصوب شده این است که کلیه بانک‌ها مکلفند قراردادها را با به عنوان وثیقه بپذیرند و موانع نیز در کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید استان و وزارت صنعت، معدن و تجارت پیگیری می‌شود. یزدانی با اشاره به اینکه آنچه در ستاد اقتصاد مقاومتی مصوب می‌شود، همه دستگاه‌ها موظف به اجرا هستند، گفت: در حال حاضر ۳ شهرک و ناحیه صنعتی دولتی و ۶ شهرک غیردولتی فعال در استان وجود دارد.

وی افزود: ۶ شهرک مصوب دولتی اجرایی نشده در البرز وجود دارد که مشکلات آن در حوزه راه و شهرسازی تعیین تکلیف شده و امید است با توافقات انجام شده، به وسعت

ارائه خدمات مشاوره‌ای مانی وین در محل پروژه



پنجره ایرانیان: گروه صنعتی مانی وین خدمات مشاوره‌ای مختلفی را در محل پروژه به مشتریان خود ارائه می‌دهد.

بنا بر اخباری که از سوی گروه صنعتی مانی وین در اختیار پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت که از پیشگامان صنعت لمینیت یو.پی.وی.سی به شمار می‌آید، در راستای خدمت به مشتریان با حضور در محل ساخت‌وساز، برای انتخاب رنگ پنجره و هماهنگی آن با نمای ساختمان، خدمات مشاوره‌ای ارائه می‌دهد.

گفتنی است، مانی وین که از جمله شرکت‌های پیشگام در صنعت لمینیت پروفیل‌های در و پنجره یو.پی.وی.سی است، با دارا بودن استاندارد RAL در زمینه ارائه انواع لمینیت پروفیل در و پنجره با طرح‌ها و رنگ‌های مختلف هماهنگ با هر نمای ساختمانی مشغول فعالیت است.

ساخت دو دستگاه جدید در شرکت دانش بنیان افرا



پنجره ایرانیان: شرکت تحقیقاتی، پژوهشی و مهندسی افرا ساخت دو دستگاه جدید در زمینه ماشین‌آلات شیشه دوجداره را به پایان رساند.

به گزارش پنجره ایرانیان، شرکت دانش بنیان افرا که در زمینه ساخت ماشین‌آلات تولید شیشه دوجداره فعالیت دارد، موفق به ساخت دستگاه قاپک نما و داخل (تایکتن) و ربات بارگذار شیشه (۸ ایستگاه) شد. بنا بر اعلام رسمی شرکت افرا، این مجموعه آماده ارائه این دستگاه‌ها به متقاضیان و تولیدکنندگان در و پنجره دوجداره در سراسر کشور است. گفتنی است، شرکت دانش بنیان افرا که در زمینه ساخت دستگاه و ماشین‌آلات تولید شیشه دوجداره و میز برش شیشه فعالیت دارد، محصولات خود را با دو سال گارانتی و ده سال خدمات پس از فروش عرضه می‌کند.

ضمانتنامه ۲۰ ساله محصولات عایق پلاست



و راه اندازی سریع، تحولی نوین در صنعت پنجره و بهترین جایگزین برای لمینیت است. رضایی در پایان، با اشاره به عوامل تاثیرگذار در این دستاوردها، اظهار کرد: موفقیت و دستاوردهای فوق العاده این مجموعه در پرتو مدیریت کارآمد مهندس زمانی، مدیرعامل وین کلاس و البته سخت کوشی پرسنل زحمتکش این مجموعه حاصل شده است.

پنجره ایرانیان: وین کلاس به تمامی مصرف کنندگان پروفیل خود ضمانتنامه‌های ۲۰ ساله عدم تغییر رنگ و تغییر شکل ارائه می‌دهد.

به گزارش پنجره ایرانیان به نقل از محمدجواد رضایی، مدیرفروش و بازاریابی شرکت صنایع عایق پلاست (وین کلاس)، تمامی محصولات تولیدشده در این شرکت که با استفاده از فناوری نانو و بهترین مواد اولیه موجود در بازار تولید و روانه اقصی نقاط کشور می‌گردد، به مدت ۲۰ سال در مقابل مواردی مانند تغییر رنگ و تغییر شکل ضمانت می‌شوند.

رضایی در همین رابطه افزود: مفتخریم اعلام کنیم با دستیابی به فناوری نانو در تولید پروفیل در کشور توانسته‌ایم نسل جدیدی از پروفیل را روانه بازار مصرف کنیم. این تولیدات زیر نظر ستاد نانو تکنولوژی کشور صورت می‌پذیرد که این امر مهم در ساخت پروفیل، باعث مقاومت بالای محصول در تست‌های ضربه، برش و جوش تقریباً تا دو برابر می‌شود. وی همچنین با اشاره به تلاش مجموعه صنایع عایق پلاست در راستای تولید محصولات جدید، بیان کرد: هم‌اکنون پس از دستیابی به این فناوری، محصول انحصاری دیگری با نام «روکش آلومینیومی» برای اولین بار در کشور تولید و وارد بازار مصرف کردیم. روکش آلومینیومی وین کلاس با داشتن زیبایی و دوام بسیار بالا، قیمت مناسب و نصب

تقدیر و تشکر ماژول از بازدید کنندگان نمایشگاه صنعت تهران



پنجره ایرانیان: شرکت ماژول از تمامی کسانی که از غرفه این شرکت در نمایشگاه صنعت تهران بازدید کردند تقدیر و تشکر به عمل آورد.

به گزارش پنجره ایرانیان، شرکت ماژول تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی در شانزدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی صنعت تهران که از ۱۴ تا ۱۷ مهر ۹۵ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد، در بخش فناوری نانو شرکت داشت. گفتنی است، تیم تحقیق و توسعه ماژول پس از مطالعه و آزمایش‌های فراوان در زمینه نانو ذرات توانسته است با تکنیک آلیاژسازی مکانیکی به موفقیت بزرگی نسبت به تولید پروفیل با استحکام ۴۰٪ بیشتر از نمونه عادی دست یابد. این نانو ذرات نه تنها در استحکام پروفیل نقش به سزایی ایفا می‌کنند، بلکه می‌تواند مقاومت پروفیل در مقابل شرایط جوی از جمله اشعه ماورای بنفش را نیز بهبود بخشد.

ارتقاء سیستم‌های خم در وین استار



پنجره ایرانیان: شرکت وین استار با ارتقاء سیستم‌های خم خود، کیفیت محصولات خود را بهبود بخشید.

بنا بر اخباری که از سوی شرکت وین استار در اختیار پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت موفق شده است سیستم خم کاری خود را ارتقاء ببخشد. بر این اساس، محصولات تولیدی وین استار با سیستم ارتقا یافته، از کیفیت بسیار بالاتری نسبت به نمونه‌های مشابه خود برخوردار هستند. همچنین شرکت وین استار در پی انتشار این خبر اعلام کرده است که از این پس خدمات خود را با قیمت‌هایی متفاوت و استثنائی به مشتریان خود عرضه خواهد کرد. گفتنی است، پنجره وین استار یکی از تولیدکنندگان تخصصی مطرح در و پنجره‌های قوسی در ایران و اجراکننده تخصصی خم‌های خاص، سه‌بعدی، ویترونی، مسجیدی، گنبدی، مدور یو.پی.وی.سی در کشور است.

اخبار بازرگانی دلتا

کسب نمایندگی آپن توسط بازرگانی دلتا



پنجره ایرانیان: شرکت بازرگانی دلتا (بنادکوی) نمایندگی رسمی یراق آلات آپن در استان البرز را به دست آورد. به گزارش پنجره ایرانیان، شرکت بازرگانی دلتا که در زمینه توزیع و پخش انواع ملزومات و یراق آلات ساخت و مونتاژ در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم در استان البرز فعالیت دارد، موفق شده است نمایندگی رسمی یراق آلات آپن ترکیه را به دست آورد. به گفته مسئولان بازرگانی دلتا، به دلیل وجود تقاضای زیاد مشتریان و مونتاژکاران در و پنجره، نمایندگی یراق آلات آپن که از معروف ترین برندهای یراق آلات در و پنجره است، در کمال شهر کرج راه اندازی شده است. گفتنی است، بازرگانی دلتا، نمایندگی کاتسان شامل چسب پلی سولفاید اکوپلاست و کات پلاست، اسپیسر و سایر ملزومات شیشه دوجداره را نیز در اختیار دارد.

اتاق نمایش بازرگانی دلتا در کرج دایر شد



پنجره ایرانیان: بازرگانی دلتا (بنادکوی) اتاق نمایش ویژه پنجره های دوجداره آلومینیوم ترمال بریک را در استان البرز افتتاح کرد. به گزارش پنجره ایرانیان، اتاق نمایش پنجره های دوجداره و طرح روز اروپا در فضایی زیبا برای بازدید مشتریان، تولیدکنندگان در و پنجره و عموم بازدیدکنندگان دایر شده است. این پنجره ها که از جدیدترین و زیباترین مدل های روز دنیا شامل لیفت اند اسلاید، دوحالته سنگین، فولکس واگنی، لولا مخفی، در سنگین و ... هستند، در کمال شهر کرج در معرض دید و نمایش عموم قرار گرفته اند. گفتنی است، بازرگانی دلتا، از فعال ترین نمایندگی های توزیع و پخش انواع یراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی، آلومینیوم، ملزومات ساخت شیشه دوجداره و محصولات جانبی در استان البرز است.

برگزاری کارگاه های آموزشی بست ویژن در فنی و حرفه ای اصفهان



پنجره ایرانیان: شرکت پتروپویا گرانول آریانا طی قرارداد همکاری با سازمان فنی و حرفه ای استان اصفهان، اقدام به برگزاری یک سلسله کارگاه های آموزشی کرده است. بنا به گزارش پنجره ایرانیان، شرکت پتروپویا گرانول آریانا، تولیدکننده پروفیل های در و پنجره یو.پی.وی.سی بست ویژن بر اساس قراردادی که به منظور ارتقاء سطح علمی و عملی پرسنل، با سازمان فنی و حرفه ای استان اصفهان منعقد کرده است، یک سلسله کارگاه های آموزشی در زمینه تولید در و پنجره های یو.پی.وی.سی برگزار می کند. در این کارگاه ها که طبق قرارداد منعقد شده به صورت دائمی برگزار خواهند شد، مباحث مختلفی از قبیل: کنترل کیفیت استاندارد پروفیل، تولید در و پنجره، نصب یراق آلات و نصب در و پنجره توسط متخصصان مجرب شرکت پتروپویا آموزش داده می شود. گفتنی است، پس از گذراندن دوره آموزشی و در صورت کسب موفقیت در آزمون،

گواهینامه پایان دوره به متقاضیان اعطا می شود.

مجوز تاسیس تعاونی انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی صادر شد



پنجره ایرانیان: با تلاش انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره ایران، مجوز تاسیس تعاونی این انجمن صادر شد.

به همین مناسبت، دفتر انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی اعلامیه‌ای منتشر کرد. بخشی از این اعلامیه بدین شرح است.

مفتخریم به لطف حق تعالی، خبر مسرت‌بخش دریافت مجوز تاسیس تعاونی انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره ایران پس از تلاش ارزشمند و تحسین‌برانگیز دوساله هیات مدیره انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره ایران در تاریخ ۶ شهریورماه ۹۵ را به جامعه محترم این صنف، تبریک و تهنیت عرض کنیم.

اینک مسرور از این موفقیت، آرزو می‌کنیم دستی بالایی تمامی دست‌های مددکارمان باشد تا گام‌های بعدی را نیز قرین پویایی و پایداری بدارد.

در همین راستا از شما سروران گرامی تقاضا داریم تا جهت نیل به اهداف والای این تشکل که در راس آن تامین مواد اولیه صنعت یو.پی.وی.سی قرار دارد و همچنین تشکیل مجمع و تعیین هیات مدیره، مرحمت فرمایید دستور مهیاسازی مدارک موردنیاز در ذیل را جهت انجام امور مربوطه اعلام و به آدرس: تهران-خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)- کوچه یکم- پلاک ۶ طبقه دوم- واحد ۷- کد پستی: ۱۵۱۳۶۱۵۱۸ «دفتر انجمن» ارسال کنید.

۱. کپی برابر اصل شناسنامه

۲. کپی برابر اصل کارت ملی

۳. کپی پروانه بهره‌برداری

۴. کپی آخرین تغییرات روزنامه رسمی اعضاء هیات مدیره

۵. درخواست عضویت در تعاونی

آرزوی موفقیت و توفیق روزافزون همراه با سلامتی و سعادت‌مندی را از درگاه ایزد منان مسئلت می‌کنیم.

توزیع و پخش چسب ماستیک توسط بازرگانی قادری



پنجره ایرانیان: صدرا ابزار پارسیان (بازرگانی قادری) تولیدکننده چسب‌های سیلیکون ماستیک با برند لئوفیکس، جدیدترین محصول خود را به بازار ارائه کرده است.

به گزارش پنجره ایرانیان، صدرا ابزار پارسیان ارائه‌دهنده انواع پراک‌آلات و محصولات جانبی صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی، چسب ماستیک را که از جدیدترین محصولات این شرکت با برند لئوفیکس است، همراه با هدایای ویژه در بازار توزیع می‌کند.

گفتنی است، شرکت صدرا ابزار پارسیان (بازرگانی قادری) نماینده انحصاری فروش سیلیکون ماستیک با برند لئوفیکس در رنگ‌های مختلف در سراسر کشور است.

نشست هم‌اندیشی همکاران و نمایندگان واناوین در سنج



پنجره ایرانیان: جلسه هم‌اندیشی واناوین با حضور جمعی از همکاران این شرکت و فعالان صنعت یو.پی.وی.سی در شهر سنج در ۱۶ شهریورماه ۹۵ برگزار شد.

به گزارش پنجره ایرانیان، این جلسه که به همت شرکت تکنما پی وی سی سپاهان تدارک دیده شده بود، با حضور مدیریت بازرگانی، نماینده انحصاری فروش و جمعی از صنعتگران یو.پی.وی.سی استان‌های کردستان و آذربایجان غربی در ۱۶ شهریورماه ۹۵ برگزار کرد.

بر اساس این گزارش، شرکت واناوین، در راستای مشتری‌مداری، تکریم همکاران و بررسی پیشنهادات مشتریان و فعالان صنعت یو.پی.وی.سی، به‌صورت مداوم نشست‌هایی در شهرهای مختلف کشور و با حضور نمایندگی‌های فروش خود برگزار می‌کند. در نشست

سنج که با استقبال خوب فعالان این صنعت همراه بود، مهندس علیرضا خان محمدی مدیر محترم بازرگانی، عبدالرحمن آتشبار نماینده انحصاری استان‌های کردستان و آذربایجان

غربی و جمعی از مونتاژکاران و صنعتگران این استان‌ها حضور داشتند.

همچنین، جلسه پیشین دورهمی شرکت واناوین در تیرماه ۱۳۹۵ در شهر کرمانشاه برگزار

شده بود.

گفتنی است، شرکت تکنما پی وی سی سپاهان، تولیدکننده پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با برند واناوین در استان اصفهان است.

با حضور معاون استاندار گلستان، سمینار پراتیک برگزار شد

سازمان صنعت، معدن و تجارت استان گلستان؛ کارکنان بانک ملی استان گلستان؛ انبوه‌سازان شهرستان گنبد کاووس؛ مهندسان سازمان نظام مهندسی استان گلستان؛ تولیدکنندگان در و پنجره استان گلستان و جمع دیگری از فعالان صنعت ساختمان برگزار شد.

این سمینار که با سخنان مهندس اکتای قاضی، مدیرعامل شرکت ایلپاد کار و شمشیر آغاز شد، آقایان کاشانی، رئیس انجمن انبوه‌سازان شهرستان گنبد کاووس؛ عابدینی، معاونت شرکت ایلپاد کار و شمشیر و مهندس قوئلو، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان گلستان به ایراد سخنرانی پرداختند.

گفتنی است، مشروح این سمینار در همین شماره به چاپ رسیده است.

پنجره ایرانیان: شرکت ایلپاد کار و شمشیر در شهریورماه امسال سمیناری با عنوان «نقش تکنولوژی در حفظ سرمایه‌های ملی طبق مقررات ملی ساختمان و با محوریت معرفی محصولات جدید برند پراتیک» با حضور جمعی از مهمانان عالی‌قدر برگزار کرد.

به گزارش پنجره ایرانیان، در تاریخ ۱۸ شهریور ۱۳۹۵ سمیناری با عنوان «نقش تکنولوژی در حفظ سرمایه‌های ملی طبق مقررات ملی ساختمان و با محوریت معرفی محصولات جدید برند پراتیک» در سالن همایش تالار فرهنگیان گنبد کاووس برگزار شد. این نشست با حضور آقایان مهندس کریمی، معاون استاندار و فرماندار ویژه گنبد کاووس؛ مهندس صادق‌لو، فرماندار شهرستان رامیان؛ باقری، مدیرکل بازرسی استانداری گلستان؛ مهندس قوئلو، رئیس



اخبار شرکت هافمن

امضای تفاهم نامه همکاری میان هافمن و سازمان فنی و حرفه‌ای



همچنین طبق این تفاهم‌نامه و بر اساس اهداف فوق‌الذکر، هافمن جهت اجرای مواردی نیز متعهد گردید که از آن جمله می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

- نیازسنجی مهارت‌های مورد نیاز هافمن در حرفه‌ها و مهارت‌های موضوع تفاهم‌نامه و اعلام نتایج آن به اداره کل
- همکاری در تامین فضا، تجهیزات و مواد مصرفی و مربیان مورد نیاز دوره‌های آموزشی مورد توافق
- معرفی کارشناسان و متخصصان حوزه شرکت هافمن جهت تدوین استانداردهای آموزشی مورد نیاز و بازنگری و به‌روز رسانی استانداردهای موجود
- حمایت از ارائه و عرضه محصولات تولیدشده توسط کارآموزان شرکت‌کننده در دوره‌های اجرا شده با استفاده از امکانات شرکت هافمن
- تامین هزینه‌های آموزش و آزمون بر اساس ضوابط مالی سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور
- تامین مواد مصرفی این سازمان
- کمک در آموزش و تربیت مربیان اداره کل بر اساس آخرین تکنولوژی مورد استفاده هافمن
- گفتنی است، این تفاهم‌نامه با هدف استفاده از پتانسیل‌های شرکت هافمن و ظرفیت‌های بخش دولتی و خصوص اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای آذربایجان شرقی در جهت اجرای آموزش‌های مهارتی و ایجاد صلاحیت‌ها و شایستگی‌های شغلی به امضای دو طرف رسید.

پنجره ایرانیان: هافمن و سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای استان آذربایجان شرقی تفاهم‌نامه همکاری امضا کردند.

به گزارش روابط عمومی هافمن، دکتر نماینده، مدیر کل آموزش سازمان فنی و حرفه‌ای استان آذربایجان شرقی؛ مهندس نگهبان، رئیس مرکز آموزش ۹ دی تبریز؛ و مسئول آموزش در صنایع سازمان فنی و حرفه‌ای استان روز یکشنبه ۲۸ شهریورماه همزمان هافمن بودند.

بر اساس این گزارش، مسئولان سازمان فنی و حرفه‌ای استان علاوه بر بازدید از سالن و خطوط تولیدی، نشست نیز با مهندس محمد حمیدیه مدیرعامل و مدیران هافمن داشته و جهت افزایش همکاری‌های فی‌مابین تفاهم‌نامه‌ای بین شرکت هافمن و سازمان فنی و حرفه‌ای با اهداف زیر به امضای دو طرف رسید:

- بهبود کیفیت و ارتقاء شاخص‌های اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی از طریق مهارت آموزشی و سنجش در حوزه محصولات شرکت هافمن
- کوشش در ارتقاء بهره‌وری نیروی کار و کارآیی صنعت به منظور افزایش هماهنگی کمی و کیفی سیستم تولید هافمن
- کمک به ارتقاء سطح دانش و مهارت مدیران و کارکنان هافمن و معرفی محصولات
- فراهم آوردن فرصت‌ها و امکانات برای مدیران شرکت هافمن و اداره کل به منظور ایجاد ارتباط و تفاهم با یکدیگر از طریق تبادل افکار، حضور در سمینارها، کنفرانس‌ها و کمیته‌های کارشناسی هافمن

دریافت گواهینامه بین‌المللی رضایتمندی مشتری توسط هافمن



پنجره ایرانیان: هافمن، گواهینامه بین‌المللی رضایتمندی مشتری «ISO 10002» را دریافت کرد.

به گزارش پنجره ایرانیان به نقل از روابط عمومی شرکت میراب پروفیل، این شرکت با توجه به اهمیت مسئله رضایتمندی مشتری و توجه خاص به موضوع شکایات و از طریق پیگیری‌های هدفمند شکایات توسط واحد رسیدگی به شکایات، موفق به اخذ گواهینامه بین‌المللی «ISO 10002» در شهریورماه ۹۵ گردید.

گفتنی است، میراب پروفیل تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی با برند هافمن در تبریز است.

همایش سالانه انبوه‌سازان با حمایت مالی و معنوی هافمن برگزار شد



که این همایش‌ها در تبریز و با حضور فعالان صنعت ساختمان سراسر کشور برگزار شده است. در ادامه این همایش، آقایان مهندس موذن ریاست سازمان نظام قراردانی ساختمان کشور و عقابایی رئیس اتحادیه مشاوران املاک به ایراد سخنرانی پرداختند. در پایان این همایش از انبوه‌سازان برگزیده سراسر کشور با اعطای لوح، تقدیر به عمل آمد.

پنجره ایرانیان: همایش سالانه انبوه‌سازان هم‌زمان با روز جهانی اسکان بشر در سالن همایش‌های بین‌المللی صداوسیما با حمایت معنوی هافمن روز یکشنبه ۱۱ مهرماه برگزار شد.

به گزارش پنجره ایرانیان، این همایش که هرساله با حضور فعالان صنعت ساختمان و مسئولان کشوری برگزار می‌شود، امسال نیز با حضور دکتر پزشکیان، معاون اول مجلس شورای اسلامی، محمدرضا رضایی کوچی، رئیس کمیسیون عمران مجلس، مهندس حمیدیه، مدیرعامل هافمن، استادان دانشگاه، فعالان صنعت ساختمان و انبوه‌سازان سراسر کشور برگزار شد.

شرکت میراب پروفیل (هافمن)، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، وزارت کشور، اتاق اصناف ایران، اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی ایران، سازمان نظام‌مهندسی ساختمان، سازمان نظام قراردانی ساختمان و... حامیان معنوی این همایش بودند. این همایش با شعار «خانه بهتر، ایران‌شهر آباد» از ساعت ۱۰ تا ۱۷ روز یکشنبه ۱۱ مهرماه در سالن همایش‌های صداوسیما برگزار شد. در ابتدای این همایش که با سخنرانی عده‌ای از مسئولان و صاحب‌نظران حوزه مسکن همراه بود، جمشید برزگر، رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان کشور پشت تریبون قرار گرفت و ضمن عرض خیرمقدم به حاضران، گفت: روز جهانی اسکان بشر را که بهانه‌ای برای این گردهمایی شده است، گرامی می‌داریم. ما باید نگاه اجرایی به وضعیت ساخت‌وساز مسکن و پیش‌نویس طرح جامع مسکن که در حال تدوین است، داشته باشیم.

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان کشور در ادامه به حدود یک‌میلیون خانواده‌ای که سالانه تشکیل می‌شوند و به مسکن نیاز دارند اشاره کرد و افزود: بر اساس طرح جامع مسکن در کشور بیشتر از ۳۲ درصد نیز اجاره‌نشین داریم و ۱۱ میلیون نفر در حاشیه شهرها ساکن هستند که طبق تصویب مجلس، باید در ده سال گذشته سالانه ۱۰ درصد از این جمعیت در منازل بازسازی شده ساکن می‌شدند ولی متأسفانه امروزه باگذشت ۱۰ سال از آن تاریخ کمتر از ۱۰ درصد از این میزان تحقق پیدا کرده است.

سیامک مقدم، رئیس دفتر برنامه اسکان بشر ملل متحد (هیئات) در ایران، نیز در بخشی از سخنان خود با اشاره به کنفرانس سوم مسکن و توسعه پایدار شهری سازمان ملل در اکوادور با عنوان «مسکن در کانون توجه»، فرازهایی از بیانیه دکتر جون کلاوس مدیر جهانی برنامه اسکان بشر را قرائت کرد. دکتر محمدرضا رضایی کوچی، رئیس کمیسیون عمران مجلس، به‌عنوان سخنران بعدی پشت تریبون قرار گرفت و ضمن تقدیر و تشکر از برگزارکنندگان همایش، اظهار کرد: امروز بخش مسکن حداقل یک‌سوم اقتصاد کشور را به خودش اختصاص داده است و به‌عنوان موتور محرکه اقتصاد و صنعت کشور از آن نام برده می‌شود. داشتن یک سرپناه از اصلی‌ترین نیازهای یک خانواده است. امروزه در کشور ما هزینه خانه‌دار شدن بسیار بالا است چراکه بیش از ۶۰ درصد درآمد خانوار به این مسئله اختصاص می‌یابد که بالاتر از میانگین جهانی است.

دکتر مسعود پزشکیان، نائب رئیس اول مجلس شورای اسلامی سخنران بعدی همایش بودند که با عرض تسلیت ایام سوگواری سالار شهیدان به ایراد سخن پرداخت. نایب اول مجلس با اشاره به اهمیت بخش مسکن در امنیت و آرامش جامعه عنوان کرد: انبوه‌سازان با جان مردم سروکار دارند و ساختن سرپناه امن وظیفه خطیری است که بر عهده این قشر زحمتکش قرار گرفته است. اینکه افراد مختلفی با تخصص‌های دیگر وارد این رشته می‌شوند و همین که پولی اضافه دارند وارد کار ساختمان‌سازی می‌شوند از معضلات این رشته است که باید برطرف شود. سخنران بعدی مهندس مشیری‌فر مدیر فروش شرکت میراب پروفیل به نمایندگی از طرف مهندس حمیدیه مدیرعامل هافمن بود. وی با اشاره به مسئولیت اجتماعی شرکت هافمن، اظهار داشت: همکاری ما با این همایش و حمایت مالی ما فراتر از بحث اسپانسرینگ است و هدف ما جامعه عمل پوشاندن به همین بحث مسئولیت اجتماعی است و چه جایی بهتر از جامعه انبوه‌سازان که مستقیماً با سرپناه و مسکن جامعه در ارتباط هستند. مدیر فروش هافمن در ادامه با اشاره به مفهوم ناب‌سازی انرژی که در مجموعه هافمن در حال نهادینه شدن است، عنوان کرد: ما در مجموعه هافمن تاکنون سه همایش برگزار کردیم

اخبار نمایشگاهی

نمایشگاه بین‌المللی آلومینیوم ایران در اراک به کار خود پایان داد



پنجره ایرانیان: اختتامیه نمایشگاه بین‌المللی آلومینیوم ایران شامگاه هفدهم مهرماه با حضور قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور تولید، نماینده مردم ساوه و زرندیه و نماینده مردم اراک، کمیجان و خنداب در مجلس شورای اسلامی و استاندار مرکزی در اراک برگزار شد.

قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور تولید در این مراسم گفت: جایگاه و توانمندی شهرستان اراک در صنعت آلومینیوم فرصت مناسبی است تا ظرفیت بالقوه این صنعت در تقویم نمایشگاهی کشور به ثبت برسد.

رضا رحمانی فعال‌سازی واحدهای تولیدی متوسط و بزرگ را از اولویتهای مهم وزارت صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد و افزود: با توجه به اجرای برنامه‌های اقتصاد مقاومتی، وزیر صنعت و معدن جانشینی فرمانده ستاد اقتصاد مقاومتی در استان مرکزی را عهده‌دار شده و امید است با بهره‌گیری از ظرفیتهای این استان و اجرای برنامه‌های این وزارتخانه، اقتصاد این استان شکوفا شود.

استاندار مرکزی نیز در این نشست گفت: با توجه به ظرفیتهای صنعتی و استقرار واحدهای بزرگ تولیدی آلومینیوم در استان، نیاز است این استان به‌عنوان مرکز ثقل آلومینیوم کشور شناخته شود.

محمود زمانی قمی افزود: این نمایشگاه نسبت به گذشته از نظر کمی و کیفی به پیشرفت‌های گسترده‌ای دست یافته و نیاز است در تقویم نمایشگاه‌های کشور، نمایشگاه صنعت آلومینیوم به نام شهرستان اراک و

وی ادامه داد: استان مرکزی به‌عنوان قطب صنعت کشور مزیت‌های ارزشمندی در توسعه اقتصادی دارد و باید از ظرفیتهای صنعت و دانشگاه به‌خوبی بهره برد. نماینده مردم اراک، کمیجان و خنداب در مجلس شورای اسلامی بیان کرد: با توجه به اینکه اراک قطب صنعت آلومینیوم ایران است، ارتباط صنعت و دانشگاه می‌تواند درآمذایی و ارزش‌افزوده بیشتری را برای استان به همراه داشته باشد. گفتنی است، نخستین نمایشگاه بین‌المللی صنعت آلومینیوم ایران در فضایی به وسعت ۵۰۰۰ مترمربع و با حضور بیش از ۸۰ شرکت‌کننده فعال در زمینه‌های صنعت آلومینیوم شامگاه شنبه به کار خود در اراک پایان داد.

استان مرکزی به ثبت برسد. وی ادامه داد: امید است با توجه به ظرفیتهای صنعتی استان مرکزی در حوزه آلومینیوم مراکز پژوهشی و دانشگاهی این حوزه نیز فعال شوند. نماینده مردم اراک، کمیجان و خنداب در مجلس شورای اسلامی نیز در این آیین گفت: هم‌پای با توجه به اقدام‌های دولت در پسا برجام گشایش‌هایی برای فعالیتهای اقتصادی ایجاد شده که این مهم نشان از حرکت جدیدی در مسیر رونق اقتصادی است. سید مهدی مقدسی افزود: حضور دانشگاه‌ها در این نمایشگاه نسبت به سال‌های گذشته افزایش یافته و باید برای افزایش ارتباط صنعت و دانشگاه بیشتر تلاش شود.

نمایشگاه اختصاصی ایران در مزارشریف آذرماه برگزار می‌شود



پنجره ایرانیان: نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران از ۱۶ تا ۱۹ آذرماه ۱۳۹۵ در شهر مزارشریف افغانستان برگزار می‌شود.

بنا بر اخبار رسیده، جمهوری اسلامی ایران در آذرماه امسال نمایشگاهی اختصاصی در مزار شریف افغانستان برگزار می‌کند. در این نمایشگاه که به همت شرکت مدیریت پروژه‌های نمایشگاهی با مجوز سازمان توسعه تجارت ایران و با حمایت سفارت جمهوری اسلامی ایران در افغانستان برپا می‌شود، گروه‌های کالایی مختلفی از جمله مصالح ساختمانی حضور خواهند داشت.

بنا بر اطلاعات اعلام‌شده هزینه مشارکت در فضای مسقف پس از کسر یارانه سازمان توسعه تجارت ایران، در زمان ثبت‌نام ۱۴۵ دلار محاسبه می‌گردد. همچنین هزینه مشارکت در فضای باز پس از کسر یارانه به ازاء هر مترمربع ۱۰۰ دلار است. این نمایشگاه از ۱۶ تا ۱۹ آذر ۱۳۹۵ (۹-۶ دسامبر ۲۰۱۶) در محل نمایشگاهی شهر مزارشریف برپا می‌شود. در ضمن آخرین زمان تحویل مدارک ۲۵ آبان ماه اعلام‌شده است.

گفتنی است، با توجه به شرایط ویژه اقتصادی افغانستان، در حال حاضر این کشور به بازار بسیار مناسبی برای غالب محصولات، به‌خصوص کالاهای تولیدی

کشورهای همسایه تبدیل شده است؛ بنابراین حضور صنعتگران ایرانی به‌ویژه اهالی صنعت ساختمان در این نمایشگاه می‌تواند به‌منزله آشنایی با بازاری بزرگ و جذاب به شمار آید.

در هشتمین نمایشگاه در و پنجره تهران، غرفه ملی آلمان برپا می‌شود



پنجره ایرانیان: غرفه کشور آلمان در هشتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته تهران برپا خواهد شد. به گزارش پنجره ایرانیان و به نقل از وبسایت شرکت بین‌المللی بازرگانی و نمایشگاهی تهران، براساس توافق به عمل آمده میان شرکت بین‌المللی بازرگانی و نمایشگاهی تهران و مجموعه نمایشگاهی نورنبرگ آلمان در نمایشگاه امسال در و پنجره و صنایع وابسته، غرفه کشور آلمان برپا خواهد شد. همچنین، تعدادی از شرکت‌های غیرآلمانی حاضر در نمایشگاه نورنبرگ نیز در هشتمین نمایشگاه در و پنجره امسال تهران حضور خواهند داشت. گفتنی است، مرکز نمایشگاهی نورنبرگ برگزارکننده نمایشگاه تخصصی پنجره آلمان (Fensterbau Frontale) می‌باشد.

تخصیص غرفه‌های ویژه در نمایشگاه در و پنجره تهران



پنجره ایرانیان: در نمایشگاه امسال در و پنجره تهران، حامی مالی نمایشگاه وجود نخواهد داشت و در عوض، امتیازاتی به صاحبان غرفه‌های جلوی درهای ورودی سالن‌ها اختصاص خواهد یافت.

به گزارش پنجره ایرانیان و به نقل از وبسایت شرکت بین‌المللی بازرگانی و نمایشگاهی تهران، براساس مصوبه و دستورالعمل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران، از تیرماه ۹۵ غرفه‌های جلوی درهای ورودی سالن‌های نمایشگاه که از موقعیت مکانی مناسب‌تری نسبت به سایر غرفه‌ها برخوردارند، به عنوان غرفه ویژه تلقی شده و هزینه اجاره بهاء آنها تا دو برابر بیشتر از سایر غرفه‌ها می‌باشد.

بنابراین متقاضیان مشارکت در هشتمین دوره نمایشگاه در و پنجره و صنایع وابسته که تمایل به در اختیار گرفتن غرفه‌های ورودی سالن‌ها در گروه کالایی مربوط به خود را دارند، نیز مشمول این دستورالعمل و تعرفه‌های مربوط به آن خواهد بود.

غرفه‌های ویژه تا پیش از این در اختیار حامیان مالی نمایشگاه‌ها قرار می‌گرفت و حامیان نیز از امتیازات خاص اسپانسرشیپ نمایشگاه برخوردار می‌شدند که هم‌اینک بخشی از این امتیازات می‌تواند به غرفه ویژه تخصیص یابد.

متقاضیان غرفه‌های ویژه می‌باید در فرم پیش ثبت نام نمایشگاه، تمایل خود را به در اختیار گرفتن این غرفه‌ها اعلام کنند. بدیهی است در هر گروه کالایی در صورت

وجود درخواست‌های مازاد بر تعداد غرفه‌های ویژه موجود، اولویت زمانی ثبت نام نهایی ملاک عمل قرار خواهد گرفت و متقاضیانی که زودتر مراحل ثبت نام خود را انجام داده باشند از این امتیاز برخوردار خواهند شد.

ثبت نام نمایشگاه صنعتی سازی صنعت ساختمان قم



پنجره ایرانیان: نمایشگاه صنعتی سازی صنعت ساختمان قم از ۵ الی ۸ آبان ۹۵ در محل دائمی نمایشگاه‌های استان قم برگزار می‌شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، شرکت توسعه نمایشگاه‌های بین‌المللی استان قم در نظر دارد نمایشگاه صنعتی سازی صنعت ساختمان را در زمینه‌های در و پنجره، آسانسور و پله‌برقی، سازه و نمای ساختمانی برگزار کند. در همین راستا از کلیه فعالان صنعت ساختمان دعوت شده تا برای حضور در این نمایشگاه ثبت نام کنند. آخرین مهلت ثبت نام ۲۴ مهرماه، تاریخ تحویل جهت غرفه‌آرایی ۳ آبان ماه و آخرین مهلت تکمیل و تجهیز غرفه نیز ۵ آبان ماه است. گفتنی است، علاقه‌مندان برای دریافت اطلاعات بیشتر و تکمیل فرم ثبت نام می‌توانند به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.

احیای ایزاری که شهرک اکباتان را بنا کرد



پنجره ایرانیان: شهرک اکباتان با استفاده از منابع مالی «موسسات پس انداز و صندوق‌های منطقه‌ای» ساخته شد و به تازگی دولت با احیای این صندوق به عنوان «تاسیس، فعالیت و نظارت بر موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن» از یازدهمین ابزار تامین مالی بخش مسکن رونمایی کرد. به گزارش ایسنا، دولت یازدهم از ابتدای فعالیت خود تلاش کرد ابزارها و نهادهای جدید مالی را در بخش مسکن رونمایی کند؛ چرا که با توجه به تحولات اقتصادی به خصوص در دو سال پایانی دولت قبل که به تورم لحام گسیخته در بخش مسکن منجر شد روش‌های قبلی دیگر کارایی لازم را از دست داده بودند. بر این اساس دولت تدبیر و امید تلاش کرد تا ضمن ارزیابی از میزان عرضه و تقاضای بالقوه بازار مسکن و کنار گذاشتن شیوه دخالت مستقیم در ساخت و ساز، ۱۰ روش نوین را برای تامین مالی این بخش به کار گیرد و به تازگی از یازدهمین ابزار که «تاسیس، فعالیت و نظارت بر موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن» است رونمایی کرد. توسعه بازارهای رهنی مسکن اعم از «اولیه» و «ثانویه»، «پرداخت تسهیلات بلند مدت بانکی»، «شکستن قیمت زمین با روش‌هایی همچون مدل زمین صفر»، «به کارگیری توسعه گران در طرح‌های توسعه‌ای»، «طراحی مکانیزم‌های اجتماعی برای پاسخ به نیازهای مسکن اقشار پایین جامعه»، «پهسازی و نوسازی بافت‌های فرسوده و سکونتگاه‌های غیررسمی»، «راه‌اندازی صندوق‌های تامین مالی مسکن روستایی»، «توسعه شهرهای جدید»، «طراحی نسل نو شهرهای جدید» و «طراحی الزامات اجرایی، آموزش و فرهنگ‌سازی مناسب برای رعایت استانداردهای ساختمان و ارتقای صنعت ساختمان با استفاده از تکنولوژی‌های نوین ساختمانی» ۱۰ سیاستی هستند که وزارت تحت فرمان عباس آخوندی طی سه سال آنها را دنبال و بخصوص در یک سال اخیر از بسیاری ابزارها و روش‌ها رونمایی کرد. در روزهای اخیر هم دستورالعمل «تاسیس، فعالیت و نظارت بر موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن» به عنوان ابزاری جدید ابلاغ شد که جامعه هدف آن اقشار متوسط هستند. بنا به گفته عیده تبریزی - مشاور وزیر راه و شهرسازی - پروژه شهرک اکباتان، نمونه‌ای موفق از عملکرد موسسات پس‌انداز و صندوق‌های منطقه‌ای بود. طرح موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن در کنار صندوق‌های پس‌انداز یکم و دیگر طرح‌های دولت، می‌تواند قدرت خرید طبقه متوسط را به مرور افزایش دهد و سبب تحریک تقاضا در این بازار شود. وزارت راه و شهرسازی در طرح‌هایی مانند موسسات پس‌انداز یا صندوق یکم، فقط قشر متوسط را هدف گرفته است. یعنی اقشاری که قدرت پس‌انداز کردن و پرداخت اقساط تسهیلات را دارند. هرچند به گفته وزیر راه و شهرسازی برای اقشار ضعیف مسکن اجتماعی و برای اقشار پردرآمد، طرح‌های تسهیلاتی ساخت و ساز پیش‌بینی شده اما عمده تمرکز سیاست‌گذاران در این

این پس موسسات جدید به طور رسمی و با شرایط خاص می‌توانند جهت جذب سپرده و اعطای تسهیلات مسکن در کنار بانک مسکن اقدام کنند؛ این موسسات به‌طور اختصاصی در یک استان مشخص فعالیت خواهند کرد. با توجه به چالش‌ها و کمبودهایی که در تامین اعتبار تسهیلات مسکن در سطح کشور به ویژه شهرهای کلان وجود دارد و از سویی دیگر تامین وام و تسهیلات آن به عنوان کمک هزینه به طور انحصاری از طریق بانک مسکن انجام می‌شود، تصمیمات اخیر بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار به ایجاد موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن انجامیده است. گرچه در حال حاضر بانک مسکن چند گزینه مختلف و با شرایط متفاوت برای تسهیلات‌دهی در حوزه مسکن پیش‌روی متقاضیان قرار می‌دهد، اما به هر صورت تنها نماینده شبکه بانکی در تامین بخشی از هزینه‌های مسکن بوده و طبیعتاً این نمی‌تواند تمامی تقاضاهای موجود را با توجه به قیمت فعلی مسکن پاسخگو باشد. براین اساس، قرار بر این شد تا با مجوز بانک مرکزی، موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن که البته این طرح تا حدودی در سایر کشورها نیز مرسوم است، ایجاد شده تا بتواند از طریق جذب پس‌اندازهای خرد و اعطای تسهیلات مسکن به تامین مالی این حوزه بپردازد. ویژگی این موسسات این است که تامین اعتبار بخش مسکن را به‌طور اختصاصی در مناطق جغرافیایی مشخص از طریق جذب سپرده انجام می‌دهد که در این حالت می‌تواند هزینه تعداد بیشتری از خریداران مسکن را پوشش دهد. براساس دستورالعمل اجرایی «تاسیس، فعالیت و نظارت بر موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن» که به تازگی اعلام و ابلاغ شده است، حداقل سرمایه لازم جهت تاسیس و فعالیت موسسات در تهران ۵۰ میلیارد تومان و در سایر کلانشهرها و مراکز استان‌ها تا ۳۰ میلیارد تومان تعیین شده است که البته شورای پول و اعتبار اعلام کرده بانک مرکزی می‌تواند در مقاطع دوساله و طبق شرایطی که پیش می‌آید نسبت به تغییر و افزایش حداقل سرمایه اقدام کند و این موضوع به‌طور حتم باید با تصویب شورای پول و اعتبار انجام می‌شود.

بخش، خانه‌های ارزان و میان قیمت برای اقشار متوسط است. این صندوق‌ها با آورده اولیه انبوه‌سازان به عنوان زمین شکل می‌گیرد و بانک مسکن نیز به عنوان ضلع دوم تامین مالی پروژه، بخشی از آورده اولیه را خود تامین می‌کند. سپس با جمع‌آوری سپرده‌های مردم به تدریج پروژه ساخته می‌شود. بعد از نهایی شدن پروژه ساخت است که از طریق اعطای تسهیلات به سپرده‌گذاران امکان خرید واحدهای ساخته شده برای آنها مهیا خواهد شد. به هر حال در کنار صندوق پس‌انداز مسکن این طرح می‌تواند راهی برای توسعه توان خرید مردم و تحریک تقاضا برای واحدهای ارزان قیمت و میان قیمت باشد. از این جهت این اقدام مثبتی ارزیابی می‌شود که از سال‌ها قبل آقای آخوندی پیگیر اجرایی شدن آن بود. موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن که در بیشتر کشورها تحت عنوان موسسات پس‌انداز و وام یا دیگر عناوین مشابه وجود دارند، در واقع نوعی از نهادهای مالی هستند که سپرده‌های پس‌انداز خرد را دریافت کرده و وام‌های مسکن ارائه می‌کنند. هدف اصلی تاسیس اینگونه موسسات، ارائه وام‌های رهنی برای خرید ملک مسکونی در مناطق جغرافیایی مشخص است. با فراهم کردن بستر تاسیس موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن، می‌توان انتظار داشت که یکی از زمینه‌های شکل‌گیری پایدار و مداوم منابع مالی مورد نیاز برای تامین مالی بخش مسکن و همچنین تسهیل و تسریع تامین مسکن اقشار مختلف جامعه بدون داشتن اثرات تورمی و ازدحامی برای دیگر بخش‌های اقتصادی فراهم شود. البته سابقه تاسیس اینگونه نهادهای تامین مالی بخش مسکن به قبل از انقلاب برمی‌گردد. در آن دوره با تصویب قانون تشویق پس‌انداز مسکن در سال ۱۳۴۶، تا سال ۱۳۵۸ تعداد ۱۶ شرکت پس‌انداز و وام مسکن در تهران و ۱۴ استان کشور تاسیس شده بود. با پیروزی انقلاب اسلامی ایران و متعاقب اجرای قانون ملی شدن بانک‌ها در سال ۱۳۵۸، تمام ۱۶ شرکت پس‌انداز و وام مسکن همراه با بانک ساختمان و شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان بانک‌های ایران در بانک رهنی ادغام شده و بانک مسکن را تشکیل دادند. با ابلاغیه اخیر بانک مرکزی، از

آخوندی و نیلی احمدآبادی تفاهم نامه همکاری امضا کردند



پنجره ایرانیان: وزارت راه و شهرسازی و دانشگاه تهران با هدف توسعه آموزش، پژوهش و فناوری در زمینه های راه، مسکن و شهرسازی، موسسه ای پژوهشی ایجاد می کنند. به گزارش ایسنا، در جلسه ای با حضور عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی و محمود نیلی احمدآبادی، رئیس دانشگاه تهران تفاهم نامه ای برای ایجاد موسسه پژوهشی شهر و مسکن با هدف کلی توسعه آموزش، پژوهش و فناوری در زمینه های راه، مسکن و شهرسازی به امضا رسید. وزیر راه و شهرسازی در جریان این تفاهم نامه اظهار کرد: ما تفاهم نامه های متعددی با دانشگاه تهران داریم ولی امروز قصد داریم یک موسسه مشترک ایجاد کنیم. هدفمان این است که بتوانیم به مسائل بنیادین ایران در حوزه ماموریت های وزارت راه و شهرسازی رسیدگی کنیم. به این معنی که از بحث فناوری صرف و آکادمیک خارج شویم و مسائل ایران را مشترکا بررسی کنیم.

عباس آخوندی افزود: با توجه به تحولات شهرنشینی در ایران نیاز به دانش های جدید در حوزه زمین، هوا، دریا و حمل و نقل داریم. ما امروزه نیاز داریم که فهمی از تحولات جهانی و تحولات ایران در زمینه های شهرسازی، مسکن و حمل و نقل داشته باشیم تا با این فهم جدید بتوانیم استراتژی های خود را پیش ببریم.

وی با بیان این که «موسسه پژوهشی شهر و مسکن» باید به نحوی تامین مالی شود، تاکید کرد: این یک موسسه بلندمدت خواهد بود که می تواند در زمینه های بنیادین فعالیت کند. در این خصوص دانشگاه تهران به عنوان اولین دانشگاه کشور نقش بزرگی در توسعه دانش در ایران داشته و قصد داریم از دریای دانشی که در این دانشگاه وجود دارد استفاده کنیم. وزیر راه و شهرسازی هم چنین اظهار کرد: ما در آستانه یک تحول و وضعیت جدید در شهرنشینی ایران قرار داریم. بخش عمده ای از شهرنشینی در ایران محقق شده و امروزه با مسائل آن دست و پنجه نرم می کنیم. هم اکنون بیش از ۷۰ درصد جمعیت ایران در شهرها ساکن

است که این مساله نیاز به بازنگری در مدیریت اقتصاد، جامعه، شهر، حمل و نقل و کسب و کار دارد که با ایجاد چنین موسساتی و استفاده از دانش اساتید و دانشجویان می توان برای این مسائل راه حل پیدا کرد. هم چنین رئیس دانشگاه تهران اظهار کرد: ما با بدنه وزارت راه و شهرسازی همکاری های زیادی داشته ایم اما امروز لازم است این همکاری ها گسترده شود. هر چه موضوعات پیچیده تر می شود تخصص های دیگری هم وارد امر می شوند. به همین لحاظ درصدد هستیم در مسیر همکاری، بروکراسی را به حداقل برسانیم تا کارشناسان در طرف فرصت همکاری و همیاری داشته باشند.

نیلی احمدآبادی با بیان این که مدل موسسه مشترک یکی از بهترین مدل ها است گفت: ریاست هیات امنای این موسسه بر عهده وزیر راه و شهرسازی است و مدت این همکاری تا ابد خواهد بود؛ زیرا نیاز کشور دائمی است.

بنابراین گزارش، «موسسه پژوهشی شهر و مسکن» با هدف کلی توسعه آموزش، پژوهش و فناوری در زمینه های راه، مسکن و شهرسازی به عنوان یکی از بخش های بنیادین برای توسعه و پیشرفت در ابعاد اقتصادی، اجتماعی

و کالبدی، بین وزارت راه و شهرسازی و بهره گیری از توانایی ها و امکانات دانشگاه تهران از جمله پردیس هنرهای زیبا، پردیس دانشکده های فنی، دانشکده های علوم انسانی، دانشکده های علوم اجتماعی و رفتاری و سایر دانشکده ها تاسیس می شود. این موسسه پژوهشی از موسسات پژوهشی تقاضا محور (نوع سوم) دانشگاه تهران است و با پشتیبانی های مادی و معنوی دانشگاه و وزارت فعالیت می کند. محل فعالیت موسسه در دانشگاه تهران خواهد بود. تولید و اخذ دانش و فناوری مورد نیاز در زمینه های مسکن و شهرسازی، ارتقا و تحکیم جایگاه علمی و فناوری کشور در زمینه های فوق در سطوح منطقه ای و بین المللی، توسعه فناوری های پیشرفته با توجه به طرح های کلان و برنامه های راهبردی وزارت راه و شهرسازی، مشارکت در تامین نیروی انسانی متخصص مورد نیاز برای توسعه حوزه های زیربنایی کشور، حفظ و گسترش ارتباط عملی صنعت و دانشگاه از جمله اهداف این موسسه خواهد بود. در این مراسم محمدسعید ایزدی، حامد مظاهریان، پیروز حناچی و محمد شکرچی زاده معاونان وزیر راه و شهرسازی، عباس آخوندی را همراهی می کردند.

نوسازی بافت های فرسوده با مدل "زمین صفر"

پنجره ایرانیان: معاون وزیر راه و شهرسازی خبر داد: طی مذاکراتی که با انبوه سازان داریم در حال نهایی کردن مدلی تحت عنوان «زمین صفر» هستیم که فعلا در بافت های فرسوده و ناکارآمد اجرا می شود.

به گزارش ایسنا، محمدسعید ایزدی اظهار کرد: در حال نهایی کردن یک مدل جدید هستیم که می تواند امتیاز خوبی برای ورود انبوه سازان برای مشارکت با دولت باشد و آن مدل زمین صفر است. بدین صورت که ما اراضی و املاکی که در محدوده های هدف در اختیار داریم را با قیمت صفر در دوره مشارکت ساخت در اختیار انبوه سازان قرار می دهیم و با آنها توافق می کنیم که با رقم ثابت سود در پایان دوره سهم خود را بردارند و هرچه باقی ماند عایدی دولت شود تا از طریق آن پروژه های بعدی را تعریف کنیم.

وی افزود: درخواست ما از انبوه سازان این است که فعالیت و مشارکت بیشتری در نوسازی بافت های فرسوده و ناکارآمد از خود نشان دهند؛ زیرا با وجود ارائه بسته های تشویقی و

تسهیلات متنوع از سوی دولت، عکس العمل چندانی را از سوی انبوه سازان شاهد نیستیم. مدیرعامل شرکت عمران و بهسازی شهری تاکید کرد: بیش از یک سال از تفاهم نامه همکاری مشترک شرکت مادر تخصصی عمران و بهسازی شهری با انبوه سازان می گذارد اما به نظر می رسد انبوه سازان نقش مربوط به خود را تقبل نمی کنند. انبوه سازان باید این نکته را مدنظر قرار دهند که پیمانکار نیستند و توقع این است که رسالتی به عنوان توسعه گر در محدوده بافت های فرسوده ایفا کنند. ایزدی با بیان این که بر اساس اجرای سیاست های اقتصاد مقاومتی، پیشنهادی را به توسعه گران صنعت ساختمان در قالب دستورالعمل ارایه دادیم خاطرنشان کرد: ما به انبوه سازان نوسازی تکدانه را توصیه نمی کنیم بلکه ترجیح می دهیم آنها در مشارکت با مردم به اشکال مختلف، از طریق پس انداز خرد، تسهیلات یا هر اقدام دیگر شرایطی را فراهم کنند تا به عنوان متولی بهسازی و نوسازی وارد عمل شوند اما متأسفانه انبوه سازان غالبا انتظارشان این است که ما به آنها کار سفارش دهیم.

تابلوی «احتیاط» پیش روی خریداران مسکن



پنجره ایرانیان: روند نسبی رو به رشد معاملات و قیمت مسکن که از فروردین سال جاری آغاز شده بود، با تابلوی غیرمنتظره «احتیاط» در شهریورماه، آینده بازار مسکن را در هاله‌ای از ابهام فرو برد.

به گزارش خبرنگار ایسنا، آمارهای شهریورماه مسکن شهر تهران در حالی، منتظران بالقوه رونق مسکن را متعجب کرد که بعد از افزایش میانگین ۱۰ تا ۱۵ درصدی معاملات از ابتدای سال جاری در مردادماه شاهد رشد ۳۰.۱ درصدی تعداد خرید و فروش مسکن تهران نسبت به ماه مشابه سال قبل بودیم و پیش‌بینی می‌شد قطار مسکن با همین سرعت خود را آماده ورود به دوران رونق کند. اما برخلاف انتظار آمار شهریورماه که فصلی مهم برای جابه‌جایی محسوب می‌شود ۱۹ رتبه کاهش نسبت به مردادماه را نشان داد.

در شهریورماه سال جاری ۱۴ هزار و ۳۰۰ مورد معامله آپارتمان مسکونی در شهر تهران انجام شد. این رقم در مردادماه ۱۷ هزار مورد بود. همچنین آمارها نشان می‌دهد رشد ۳۰.۱ درصدی معاملات مردادماه نسبت به ماه مشابه سال قبل در شهریورماه دچار سکنه خفیف شد و افزایش معاملات نسبت به شهریور پارسال بیش از ۱۰.۹ درصد نبود. متوسط قیمت مسکن پایتخت نیز در شهریورماه ۴.۲۷ میلیون تومان بود که نسبت به ماه قبل اختلاف چندانی نداشت و شش دهم (۰.۶) درصد کاهش را تجربه کرد. اما نسبت به ماه مشابه سال قبل ۲.۳ درصد افزایش یافت. با این وجود شدت رشد قیمت هر دو ماه مورد اشاره نسبت به مدت مشابه سال قبل قابل مقایسه نیست؛ زیرا در مردادماه ۱۳۹۵ قیمت مسکن نسبت به مردادماه سال قبل ۷.۶ درصد افزایش داشت. اما کارنامه شهریورماه امسال نسبت به شهریورماه پارسال رشد بیش از ۲.۳ درصد را نشان نداد و از میانگین افزایش حدود ۵ درصدی سالیانه نیز کمتر بود. واکاوی علت این کاهش به سرخ‌هایی همچون نزدیک شدن به زمان انتخابات ریاست جمهوری، طولانی شدن بروز اثرات اقتصادی برجام، سرعت‌گیر مقطعی افزایش نرخ اوراق تسهیلات مسکن در مردادماه و ورود به فصل کساد قرارداد پاییز می‌رسد.

خرید و فروش مسکن در مردادماه را ملاک قرار دهیم علی‌الاصول باید رونق تا ماه‌های آینده ادامه پیدا می‌کرد. وی تاکید کرد: هر سرمایه‌گذار تا زمانی که چشم انداز و صرفه اقتصادی آینده را نبیند اقدام به سرمایه‌گذاری‌های بزرگ و کوچک مثل خرید مسکن نمی‌کند. در ماه‌های اخیر افزایش تولید و قیمت نفت رگه‌هایی از امیدواری در اقتصاد ایجاد کرد که سرمایه‌گذاران به سمت بازارهای موجود رفتند و با توجه به این که شرایط سرمایه‌گذاری در بخشهای تولیدی فراهم نیست، خرید مسکن را به عنوان تنها گزینه خود انتخاب کردند اما این روزنه امید به سرعت خاموش شد.

زینعلی پیش‌بینی کرد که در شش ماهه دوم سال جاری روند کاهنده معاملات مسکن ادامه پیدا کند و با توجه به عقب بودن رشد قیمت مسکن از نرخ تورم، قیمت‌ها نیز همچنان روند نزولی خود را طی خواهد کرد. این کارشناس مسکن تاکید کرد: به دلیل پرریسک بودن سرمایه‌گذاری در بخش مسکن احتمالاً مجدداً شاهد افزایش سپرده‌گذاری در بانک خواهیم بود؛ چرا که در شرایط کنونی سیستم بانکی حتی با وجود کاهش نرخ سود به ۱۵ درصد تنها ملجأ سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود.

کارشناسان، مازاد ۱.۷ میلیونی مسکن، تحولات اجتماعی و بالا بودن ریسک سرمایه‌گذاری تولید را از جمله عوامل طولانی شدن رکود بخش مسکن می‌دانند که از یک سال قبل امضای برجام به عنوان عامل محرک بر سرمایه‌گذاری در بخش‌های غیرتولیدی عمل کرد که باعث افزایش تعداد معاملات مسکن در شش ماهه ابتدای سال ۱۳۹۵ شد اما این اثر مثبت روانی به تدریج با بدعهدی‌های طرفهای مذاکره‌کننده ایران، کم‌رنگ شد.

عباس زینعلی - کارشناس اقتصاد مسکن - درخصوص افت تعداد معاملات مسکن در شهریورماه نسبت به مردادماه اظهار کرد: طی یک سال گذشته بخش مسکن متأثر از تصمیمات سیاسی در اقتصاد کلان، خود را آماده ورود به دوران پیش رونق کرده بود اما شاهد بودیم که تحولات بیش از پنج ماه دوام نیاورد. این نشان می‌دهد عوامل محرک، بیشتر جنبه غیراقتصادی داشت. به هر حال با امضای برجام انتظاراتی ایجاد شد و همه احساس کردند اگر الان به سمت مسکن بیایند از نظر اقتصادی به نفعشان است اما بعد به سرعت دیدند آئین‌های مورد انتظارشان تأمین نشده است، به همین دلیل با نزدیک شدن به فصل پاییز شاهد افت معاملات بودیم؛ در حالی که اگر رشد تعداد

شناسنامه فنی ملکی ساختمان برای اجرای قانون پیش فروش ابلاغ شد

ساختمان را با پروانه ساختمان و نقشه‌های مصوبه ضمیمه آن تطبیق داده و آن را مهر و امضا کند. یکی از الزامات قانون پیش فروش این است که این قراردادها در دفاتر اسناد رسمی انجام شود. برای انجام این قراردادها در دفاتر اسناد رسمی نیاز به شناسنامه فنی ملکی دارد. هر چند که در برخی از شهرها با هماهنگی و همکاری شهرداری‌ها شناسنامه فنی ملکی صادر می‌شد و امکان انجام قراردادها در اسناد رسمی وجود داشت. اما در تهران از آنجایی که شناسنامه فنی ملکی برای ساختمان‌ها صادر نمی‌شد؛ امکان عقد قراردادهای پیش فروش در دفاتر اسناد رسمی وجود نداشت. حال آن که پس از ابلاغ دستورالعمل شناسنامه فنی ملکی از سوی وزیر راه و شهرسازی؛ از این پس صدور شناسنامه فنی ملکی همزمان با صدور پروانه ساخت الزامی است.

پنجره ایرانیان: وزیر راه و شهرسازی دستورالعمل شناسنامه فنی ملکی ساختمان را برای اجرایی شدن قانون پیش فروش و امکان انجام قراردادهای پیش فروش در دفاتر اسناد رسمی، ابلاغ کرد.

به گزارش ایلنا، دستورالعمل شناسنامه فنی و ملکی در اجرای ماده ۲۲ قانون پیش فروش ساختمان مصوب سال ۸۹ و بند «د» ماده آیین نامه اجرایی آن مصوب سال ۹۳ برای صدور این مجوز تدوین و ابلاغ شد.

براساس این دستورالعمل، شهرداری و سایر مراجع قانونی صدور پروانه ساختمان، شناسنامه فنی ساختمان را هنگام صدور پروانه ساختمان صادر و نسخه دوم آن را نگهداری می‌کند. مهندسین ناظر هماهنگ کننده مکلف هستند اطلاعات مندرج در شناسنامه فنی



تهران مال «مال» ها می شود

پنجره ایرانیان: نقاط مرکزی شهر تهران با ادامه روند فعلی در آینده نزدیک به سیطره مجتمع‌های تجاری و «مال» ها به نفع عده‌ای خاص درمی‌آید تا مردم بیش از پیش در ترافیک اسیر شوند.

به گزارش ایسنا، "مانیتورینگ ساخت و ساز در تهران یک دهه خاموشی را تجربه کرده است؛ این را پیروز خانچی معاون وزیر راه و شهرسازی می‌گوید. در آن روزها پروژه‌های عظیم تجاری و مسکونی بدون لحاظ کردن بار ترافیکی در مناطق مختلف شکل گرفتند. دلیل آن هم این است که ما هیچ سند ملی در زمینه ترافیک نداشتیم؛ هنوز هم نداریم. هنوز هم به احداث پروژه‌های تجاری در نقاط متراکم ادامه می‌دهیم و باید منتظر شلوغ‌تر شدن خیابان‌های تهران باشیم.

اتفاقی که تا کنون افتاده این است که عمدتاً بر اساس بخشنامه‌های شهرداری‌ها اقدام به ساخت و ساز می‌شد و یک روال ملی در این خصوص وجود نداشته و سلیقه‌ای عمل شده است. مجتمع تجاری تفریحی «کوروش» نمونه چنین خلایقی است که به گفته جانشین راهور ناجا طی یک سال گذشته ۳۲ فقره تصادف و ۱۸ هزار فقره تخلفات رانندگی را در اطراف خود دیده است؛ مجتمعی با ۱۶۰۰ واحد پارکینگ، ۲۵۰۰ صندلی در پردیس سینمایی و ده‌ها هزار مراجعه کننده در روز. البته از این دست پروژه‌ها طی ۱۰ سال اخیر کم احداث نشده که کارشناسان معتقدند با ادامه این روند شهروندانی که به دنبال زندگی آرام هستند باید شهر را به نفع این مجتمع‌ها ترک کنند.

همین چند وقت پیش خبر رسید پروژه‌های سهیل، ایران زمین و اطلس مال قرار است مهمانان آینده تهران باشند که البته فعال روند ساخت آنها متوقف شده است؛ اولی به دلیل افزایش حجم تراکم و دومی به دلیل خطر فروریزش و سومی به دلیل احتمال خسارتی که به عمارت «صاحبقرانیه» وارد می‌کند. قبل از آن هم یکی از سازمان‌های دولتی اعلام کرد قصد دارد آسمان خراشی ۱۲۱ طبقه در تهران بسازد؛ آسمان خراشی که کارشناسان آن را به دایناسور شهری تعبیر می‌کنند و معتقدند وضعیت محدوده کنونی تهران از

آنها شناخته شده، تعدادی جهت کم‌آبی مسدود، برخی نیز به مسیر فاضلاب تبدیل و دچار فروریزش شده است. همچنین برخی آب‌های زیرسطحی از لحاظ مرفولوژی باید سنجیده شود. به همین لحاظ هر نوع اقدام عمرانی که بخواهد در زیر سطح زمین انجام شود باید این ملاحظات را در نظر بگیرد. هشدار به قدری جدی است که جانشین پلیس راهور ناجا بگوید: امروز دیگر کلانشهرها جای زندگی نیستند. سردار موسی امیری بیان می‌کند: تجربه سایر کشورها نشان می‌دهد مراکز تجاری باید به خارج از شهر بروند. البته در شیراز این اتفاق دارد می‌افتد که باید سایر کلان‌شهرها هم از این تجربه استفاده کنند. امیری با بیان اینکه مجتمع کوروش که در حاشیه یکی از بزرگراه‌های حیاتی تهران ایجاد شده سلب آسایش شهروندان و پلیس را موجب شده سوال تامل برانگیزی را مطرح کرد: «چرا باید با یک هدف تجاری خاص برای عده‌ای خاص شهروندان را دچار مشکلات عدیده عبور و مرور کنیم؟»

اما طی روزهای اخیر شکرچی‌زاده معاون وزیر راه و شهرسازی با اعلام این خبر که مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی یک سند اولیه در زمینه الزامات ترافیکی ساختمان‌ها طراحی کرده است، گفت: سند اولیه تهیه شده که قرار است اقدامات دیگری برای تکمیل آن انجام شود.

جنبه‌های اجتماعی، جغرافیایی، زمین‌شناختی و تقسیمات شهری از موقعیت مناسبی برای احداث چنین ساختمان‌هایی برخوردار نیست.

سیامک جولایی، استاد شهری در این زمینه می‌گوید: اگر باب این به بیان بنده «آسمان خراش بازی» باز شود، با توجه به تجربه‌هایی که در مورد نحوه ساختمان‌سازی و بساز و بفروش و بورس بازی ساختمان در جامعه‌ی خود البته با تاسف فراوان شاهد آن بوده‌ایم، چنان آتشی به جان این شهر عملاً فلج شده از ساختمان‌سازی‌های نادرست ناشی از سیاست‌های غلط تراکم‌فروشی می‌افتد که خاموش کردن آن ناممکن خواهد بود؛ زیرا باز هم با تاسف، مسوولان امور شهری و اقتصادی ما چون نفس گرایش به ساخت و ساز را به هر قیمت نوعی رونق می‌پندارند و بدون توجه به عواقبی که تا همین حالا از این رهگذر گریبان شهر و مردمش را گرفته، باز هم در آرزوی گسترش چنین رونقی هستند، در صورت رواج آسمان خراش بازی حتماً از آن استقبال و به شدت تشویق خواهند کرد و به جز لزوم پرداخت عوارض مربوط به شهرداری توسط مالکان، مانع دیگری برای آن نخواهند دید.

رییس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی می‌گوید: قنات‌های قدیمی در شهر تهران وجود دارد که تعدادی از

دعوت به حضور در هیات تجاری صنعت پلاستیک برای اعزام به فرانسه

تجارت، پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران، اعضای هیات رئیسه انجمن و ... به امضاء روسای دو تشکل ایرانی و فرانسوی در محل اتاق بازرگانی رسید. بر اساس مفاد تفاهم‌نامه مقرر شد طرفین نسبت به معرفی نمایندگان خود جهت تشکیل کمیته‌های کاری جهت عملی شدن تفاهم‌نامه اقدام کنند. دبیر انجمن ملی پلاستیک با تأکید بر اینکه انجمن ملی کلیه مساعی خود را برای توسعه همکاری‌های بین‌المللی به کار خواهد بست، افزود: در راستای اجرای تفاهم‌نامه مذکور مقرر شد، هیاتی به سرپرستی رئیس و هیات مدیره انجمن ملی پلاستیک و پلیمر و صاحبان صنایع حوزه صنعت پلاستیک و پلیمر همزمان با نمایشگاه MIDEST پاریس، به فرانسه سفر کنند. همزمان با سفر هیات برنامه ریزی ویژه جهت ملاقات و جلسات B2B با اعضای انجمن پلاستیک فرانسه در محل انجمن مذکور و همچنین در محل نمایشگاه به بازدید از واحدهای تولیدی و نمایشگاه مذکور به عمل آمده است.

پنجره ایرانیان: دکتر نصرتی دبیر انجمن ملی پلاستیک در توضیح اعزام هیات تجاری صنعت پلاستیک به پاریس گفت: در راستای توسعه همکاری‌های بین‌المللی انجمن با همتهای خارجی، تفاهم‌نامه‌ای با اتحادیه ملی لاستیک و پلاستیک فرانسه در شهریور ماه سال جاری منعقد شد.

به گزارش اینپیا، به گفته دبیر انجمن ملی پلاستیک، از مهمترین محورهای تفاهم‌نامه می‌توان به موضوعاتی از جمله همکاری در حوزه‌های آموزشی، تبادل دانش فنی و تکنولوژی، جذب سرمایه‌گذاری خارجی، همکاری در بازارهای هدف سوم، تبادل هیات‌های تجاری و فنی و حضور در رویدادهای تجاری در کشور عنوان کرد. نصرتی با اشاره به تعهدات انجمن ملی پلاستیک و اتحادیه لاستیک و پلاستیک فرانسه اظهار داشت: این تفاهم‌نامه در حضور روسای کمیسیون‌های صنایع اتاق بازرگانی ایران، تهران، نمایندگان وزارت صنعت، معدن و

چراغ قرمز جلوی گودبرداری خیابان سهیل



پنجره ایرانیان: گودبرداری خیابان سهیل که وزارت راه و شهرسازی بر خطرناک و غیرقانونی بودن آن تاکید دارد با اصرار شهرداری مینی بر دریافت مجوز پروژه در کمیسیون ماده ۵ همچنان ادامه دارد.

به گزارش ایسنا، کشمکش بر سر گودبرداری خیابان سهیل با اصرار و انکار دو جریان موافق و مخالف همراه است. از یک طرف ساکنان منطقه یک و وزارت راه و شهرسازی معتقدند نباید بیش از چهار طبقه در این منطقه ساخته شود؛ در حالی که این مجتمع برای ۱۰ طبقه با ۱۲۰ هزار متر فضای تجاری و فرهنگی تعریف شده است. از سوی دیگر شهرداری می‌گوید اقدامش در ارائه جواز، قانونی بوده زیرا این تصمیم در کمیسیون ماده ۵ اتخاذ شده است. با این حال دولتی‌ها می‌گویند هر تصمیمی در کمیسیون ماده ۵ باید در شورای عالی شهرسازی و معماری به تصویب برسد که هنوز این تاییدیه دریافت نشده و احتمالاً به دلیل فشار تراکم بر منطقه، شورا این چراغ سبز را نشان نخواهد داد. گفته می‌شود گودبرداری ۳۲ متری صدای اهالی شمال پایتخت را درآورده است. این در حالی است که شهرداری تهران معتقد است همه چیز درست است و مو لای درز مجوزهای صادر شده‌اش نمی‌رود.

پشمجی‌زاده معاون معماری و شهرسازی شهرداری تهران گفته است: زمین ۱۲ هزار و ۷۰۰ متری است که در زمان خود با مصوبه قانونی کمیسیون ماده ۵ پروانه ساختمانی گرفته و همه اقدامات بر اساس ضوابط و مقررات اتفاق افتاده است. این در حالی است که وزارت راه و شهرسازی همچنان در برابر ساخت این پروژه تجاری سینه سپر کرده است و معتقد است شهرداری تهران به عنوان دستگاه مجری از سندهای بالادستی و طرح جامع شهر تهران در برخی از پروژه‌ها تبعیت نمی‌کند.

پشمجی‌زاده ادامه داد: بر اساس مصوبه کمیسیون ماده ۵، تراکم به ۲۸۰ درصد تنزل پیدا کرده و از هفت طبقه به چهار طبقه تقلیل پیدا کرده است. وی با اشاره به اینکه شنیده

خیابان‌های ۸ و ۱۲ متری است که کشش این ساخت و ساز و این گودبرداری در مقیاس وسیع را ندارد.

مظاهریان با تاکید بر پیگیری معاونت مسکن و ساختمان از موضع فنی و مهندسی به این پروژه گفت: در بررسی‌های انجام شده مشخص شد که حتی کمیته کار کمیسیون شهرداری نیز به اینکه این پروژه بار ترافیکی برای منطقه ایجاد خواهد کرد تاکید کرده و این مورد بارها مطرح شده که باید مشکلات آن حل شود اما برای حل این مشکل اقدامی صورت نگرفته است. همچنین فرزانه صادق مالوآجرد مدیرکل دفتر معماری، طراحی شهری و بافت‌های واجد ارزش وزارت راه و شهرسازی نیز در مورد این پروژه و مسائل شهرسازی آن پیش تر گفته بود: اتفاقی که در خیابان سهیل افتاده برخلاف طرح فرادست است اما مانند انبوهی از تغییرات که در بازه زمانی سال‌های ۹۰ تا ۹۲ در کمیسیون ماده پنج شهر تهران انجام شده به ظاهر شکل قانونی گرفته و صدور پروانه هم انجام شده است. آنچه در این باره قابل توجه است، به وجود آمدن حق مکسبه فردی بواسطه تصمیمات کمیسیون‌های ماده پنج در برابر نادیده انگاشتن حقوق شهروندی و مطالبات حق عمومی است.

است مصوبه پروژه سهیل، مصوبه خارج از معمول است افزود: این مصوبه (کمیسیون ماده ۵) درست و قانونی است و سعی شده با توزیع زمانی سفر در این موقعیت محلی یعنی بخشی به عنوان ورزشی، بخشی به عنوان فرهنگی و بخشی به عنوان تجاری پشتیبان سکونت این مسائل و موضوعات ترافیکی تا حد امکان تقلیل پیدا کند و مدیریت شود.

پیش‌تر، حامد مظاهریان معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی در مورد گودبرداری خیابان سهیل گفته بود: واقعیت این است که این پروژه در بافت پیرامونی خود مقیاس نامعقولی دارد. آن منطقه طبق طرح جامع شهری منطقه R121 است یعنی منطقه مسکونی با حداکثر طبقات ۴ طبقه و ۶۰ درصد ساخت، در حالیکه این پروژه در صد در صد فضا گودبرداری شده و ۱۲۰ هزار متر فضای تجاری- فرهنگی برای آن پیش بینی شده است و مقیاس غیرمتعارفی در محدوده خود دارد. معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اینکه این گودبرداری و ادامه آن قطعا مشکلات ترافیکی فراوانی را برای آن منطقه که در حال حاضر بار ترافیکی نیز دارد ایجاد می‌کند، افزود: در حال حاضر، محل پروژه و همان خیابان با مشکلات عمده ترافیکی روبه‌روست و مجاور

بنگاه‌ها می‌توانند از پیش‌فروش مسکن منتفع شوند

پنجره ایرانیان: به گفته مشاور وزیر راه و شهرسازی، دفاتر مشاور املاک طبق قانون حق انعقاد قرارداد پیش‌فروش را ندارند و تنها می‌توانند متعاملین را به دفاتر اسناد رسمی معرفی کنند، اما پیشنهاد می‌کنیم راهکارهایی برای انتفاع از نقش دلالت خود ارائه دهند.

به گزارش ایسنا، حسین معصوم اظهار کرد: مدتی است که درخصوص نقش بنگاه‌های املاک در پیش‌فروش املاک مباحثی مطرح می‌شود. در حال حاضر دفاتر املاک می‌توانند متعاملین را به دفاتر اسناد رسمی دلالت دهند اما نمی‌توانند خود را اسامی اقدام به عقد قرارداد کنند.

وی با بیان اینکه از هر پیشنهادی برای انتفاع دفاتر املاک در بحث پیش‌فروش مسکن استقبال می‌کنیم افزود: طبیعی است که مذاکرات مقدماتی جهت پیش‌خرید مسکن در جایی به جز دفاتر اسناد رسمی انجام می‌شود که مشاوران املاک این نقش را بر عهده دارند. این دلالت می‌تواند شفاهی یا مکتوب باشد که راهکار انتفاع در این فرآیند را دفاتر مشاور املاک می‌توانند ارائه دهند تا در قانون لحاظ شود.

نماینده تام‌الاختیار وزیر راه و شهرسازی در شورای حفظ حقوق بیت‌المال تاکید کرد: دفاتر املاک باید به جای این که با قانون پیش‌فروش مخالفت کنند برای این دلالت تعریفی در نظر بگیرند. بدین معنی که مشخص کنند دو طرف معامله در بنگاه‌ها مذاکره کرده‌اند، به قیمت رسیده‌اند و سهم دفاتر املاک را مشخص کنند. در این خصوص اتحادیه املاک باید درصدی از حق معامله را برای این گروه از دفاتر در نظر بگیرد.

معصوم با بیان این پیشنهاد که اتحادیه مشاوران املاک با وزارت راه و شهرسازی وارد مذاکره شود افزود: قانون نگفته که دفاتر املاک هیچ اقدامی در بحث پیش‌فروش انجام ندهند بلکه برای جلوگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی هریک از متعاملین، انعقاد قرارداد را به دفاتر اسناد رسمی محاله داده است اما طبیعتاً بنگاه‌های املاک که نقش واسطه را ایفا می‌کنند می‌توانند بابت کاری که انجام می‌دهند هزینه دریافت کنند. وی درخصوص قراردادهای کلان پیش‌فروش تصریح کرد: کسانی که پیش‌فروش کلان می‌کنند غالباً خودشان دفاتر فروش دارند که این کار صنفی محسوب می‌شود و ایراد قانونی دارد.

زلزله پایتخت خطرناک تر نشده است



پنجره ایرانیان: با وجودی که پیش از این بیان می شد به دلیل سست شدن خاک تهران حد مقاومت لرزه ای تهران از ۶ ریشتر به ۴.۵ ریشتر کاهش یافته دو مقام مسئول این نظریه را رد می کنند.

به گزارش ایسنا، برخی کارشناسان عنوان می کنند میزان فرونشست خاک در تهران نسبت به ۱۰ سال قبل حداقل دو برابر شده و به ۳۶ سانتی متری در سال رسیده است که این موضوع به دلیل سستی لایه های زیرین زمین و پوکی خاک ناشی از برداشت آب های زیرزمینی، در حال حاضر حد مقاومت لرزه ای تهران را از ۶ ریشتر به ۴.۵ ریشتر کاهش داده و عملاً شهر را آسیب پذیرتر کرده است. اما رییس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی و رییس پژوهشکده ساختمان این مرکز معتقدند ارتباط معناداری بین تاثیر سست شدن خاک بر شدت زلزله تهران به اثبات نرسیده و تهدید واقعی، قرار داشتن این کلان شهر روی گسل است.

محمّدشکرچی زاده در پاسخ به این سوال که با توجه به فرونشست های اخیر و سست شدن خاک تهران آیا مقاومت لرزه ای تهران کاهش یافته است؟ گفت: زمین لرزه ارتباطی با سست شدن خاک ندارد. آن چه در آیین نامه ۲۸۰۰ پیش بینی کرده ایم با توجه به جنس خاک و سطح آب های زیرزمینی است که اگر اصول ایمنی و مقاوم سازی بر اساس این آیین نامه رعایت شود خطر چندان ساختن ها را تهدید نخواهد کرد. وی افزود: قاعدتا وقتی گسلی فعال شود انرژی ناشی از آزاد شدن زلزله به قدری است که همه چیز تحت الشعاع قرار می گیرد و میزان تاب آوری خاک نمی تواند چندان بازدارنده باشد بلکه آن چه باید به آن توجه کنیم تاب آوری ساختمان ها است. به همین دلیل سازمان هایی که در شهرهای کشور خصوصاً کلان شهرها و تهران عملیات عمرانی انجام می دهند حتماً باید ملاحظات مقاوم سازی و ایمنی را مدنظر قرار دهند که این مبحث طی هفته های اخیر در کمیسیون زیربنایی دولت در دستور کار قرار گرفته است.

حضور شکرچی زاده معاون وزیر راه و شهرسازی و اعضای شورای شهر رونمایی و پهنه های پرخطر مشخص شد. با این حال بر اساس قانون، مصوبه کارگروه زلزله باید به تصویب شورای عالی شهرسازی برسد تا بعد از آن داخل نقشه مناطق ۲۲ گانه تهران قرار بگیرد که بر اساس ضوابطی که برای ساخت و ساز وجود دارد در محدوده های گسل ها اعمال شود. شکرچی زاده درباره محدوده های پرخطر شهر تهران که بر روی گسل قرار دارند گفت: در شهر تهران چند گسل اصلی و انشعابات آنها وجود دارد که در مجموع ۴۵ تا ۵۰ کیلومتر مربع از حریم شهر تهران بر روی گسل است.

وی تصریح کرد: در سال های اخیر با توجه به کنترل های جدی تری که از طرف مراجع قانونی انجام شده، مقاومت سازه ها رو به بهبود گذاشته ولی کماکان در برخی موارد شاهد عدم رعایت ضوابط و مقررات هستیم که هم باید مهندسان ناظر وظایف خود را به خوبی انجام دهند و هم مالکان باید این مطالبه را از مهندسان برای توجه به مقاومت ساختمان ها داشته باشند.

همچنین رییس پژوهشکده ساختمان مرکز تحقیقات، نظریه شکرچی زاده را تایید می کند. علی بیت اللهی با بیان این که فرونشست ها و مسائل فروریزش زمین با زلزله ارتباط ندارد، گفت: بر اثر وجود حفره ها، قنات، آب های زیرزمینی که به شدت خاک های زیر تهران را با خود می شود و می برد حفره هایی ایجاد می شود. همچنین ساختمان سازی های غیراصولی و مسدود کردن آب های زیرزمینی باعث فروریزش هایی می شود که در روزهای اخیر دیده ایم و احتمالاً در آینده نیز خواهیم دید. اما این که بگوییم مقاومت سازه ها در این شرایط تغییر می کند قابل اثبات نیست. بیت اللهی افزود: زلزله به فعالیت گسل ها مرتبط است که کماکان خطر مربوط به زلزله در شهر تهران وجود دارد. مهم ترین رویکرد ما نیز ساخت و ساز مقاوم و کاهش ساخت و ساز در تهران است. همچنین واقعا باید به این رویکرد برسیم که تهران ظرفیت افزایش جمعیت ندارد و باید از تحمیل بار جمعیتی بیشتر به این شهر خودداری کنیم. طی هفته های اخیر از نقشه گسل های شهر تهران با

بخش مسکن چوب اقتصاد دولتی را می خورد

عنوان رقیب تولید عمل می کند. درست است که دولت سود تسهیلات بانکی را در حوزه مسکن کاهش داده اما از سوی دیگر شاخص هایی مثل بورس یا اوراق مشارکت بالا و پایین می رود که این مساله در واقع کاهش سود بانکی را بی اثر می کند. بنابراین دولت باید نرخ سود بانکی را کاهش دهد. آگشته همچنین درخصوص علت کاهش ۲۴ درصدی معاملات مسکن تهران در شهریورماه نسبت به مردادماه ۱۳۹۵ اظهار کرد: در شش ماهه ابتدای سال جاری شاهد بودیم که در شهر تهران معاملات مقداری رونق گرفت اما روند نزولی صدور پروانه های ساختمانی ادامه پیدا کرد. در این شرایط امکان ندارد که معاملات فعال شود و از سوی دیگر بازار ساخت و ساز کساد باشد. لذا باید هردو بخش به صورت یکسان دیده شود و وظیفه دولت برقراری این تعادل است. به گفته وی عدم ایجاد موازنه در دو بخش ساخت و ساز و معاملات از طرفی و مسائل سیاسی، عرضه مازاد مسکن، تاثیر بازارهای بالادست همچون اوراق مسکن، همچنین جذب سرمایه در بازارهای رقیب مسکن همچون طلا و ارز که زودبازده هستند از طرف دیگر باعث می شود تا سرمایه ها به سوی بخش مسکن سوق پیدا نکند که علت اصلی تمام این مسائل بالا بودن سود بانکی است.

پنجره ایرانیان: یک کارشناس با بیان اینکه دولت هنوز به اقتصاد نگاه انتفاعی دارد گفت: بازتاب هایی که از بازارهای مختلف از جمله بازار مسکن دریافت می شود و رکودی که وجود دارد نشان می دهد هنوز سایه دیدگاه دولتی از اقتصاد ایران برداشته نشده است.

به گزارش ایسنا، سعید آگشته اظهار کرد: دولت باید نقش حاکمیتی خود را در اقتصاد کلان به عنوان یک سیاستگذار بی طرف که به دنبال سود بردن از این حوزه نیست ایفا کند؛ اما متأسفانه هنوز نگاه انتفاعی به مسائل اقتصادی دارد و تا زمانی که این مساله وجود دارد بخش خصوصی نمی تواند آنطور که باید و شاید پا بگیرد. وی افزود: دولتی بودن اقتصاد در بخش مسکن نیز تاثیر منفی گذاشته است. یکی از بحث های اقتصاد مقاومتی این است که دولت با انتفاعی نکردن خود در حوزه اقتصاد به اقتصاد عمومی و بازار کمک کند. اما بازتاب هایی که از بازارهای مختلف و به عنوان مثال بخش مسکن دریافت می شود نشان می دهد اقدامات اجرایی برای خصوصی کردن اقتصاد به اندازه ای که شعار داده می شود نیست. این کارشناس مسکن با اشاره به سیاست حاکم بر نظام بانکی گفت: دولت از طریق سیستم بانکی پول را جذب می کند و از آن طرف این پول به چرخه تولید وارد نمی شود؛ زیرا سود بانکی به

خريداران مسكن تا انتخابات رياست جمهورى منتظر مى‌مانند



پنجره ایرانیان: بسیاری از متقاضیان بالقوه بازار مسکن به دلیل این احتمال که سیاست‌های حوزه مسکن دولت بعدی با سیاست‌های فعلی تفاوت زیادی داشته باشد تا انتخابات ریاست جمهوری سال آینده منتظر می‌مانند. به گزارش ایسنا، شهريار شقاقى اظهار کرد: قطعا تا بعد از انتخابات رياست جمهورى ۱۳۹۶ تحول بزرگى در معاملات مسکن رخ نخواهد داد؛ چون اولاً فعاليت‌هاى اقتصادى در ماه‌هاى قبل از انتخابات دچار افول مى‌شود و ثانياً انتخابات مى‌تواند به تغيير کلى سياست‌هاى حوزه مسکن منجر شود؛ بنابراین بسيارى افراد تا روى کار آمدن دولت بعدى صبر مى‌کنند.

وى افزود: در دولت تدبیر و امید تسهیلات حوزه مسکن افزایش قابل توجهی یافت و سود وام‌ها نیز کاهش یافت و به ۹.۵ درصد رسید اما باید توجه داشت که افزایش تسهیلات شرط لازم است اما کافی نیست؛ زیرا مردم با توجه به رکود اقتصادى هنوز از نظر ذهنى مجاب به سرمايه‌گذارى در بخش مسکن نشده‌اند و برجام نیز گشایش چندانى در اقتصاد ايجاد نکرده است. اين کارشناس مسکن، کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن به ۹.۵ درصد برای خانه اولی‌ها و ۸ درصد برای بافت فرسوده را اقدام مناسبى دانست و گفت: کاهش بهره تسهیلات در حوزه خرید و فروش، تحول چندانى ايجاد نکرد اما برای کسانی که در بافت فرسوده زندگى مى‌کنند مى‌تواند مناسب باشد تا از طريق وام‌هاى نسبتا ارزان قيمت ۸ درصد اقدام به نوسازى واحد مسکونى خود کنند. با اين وجود سرمايه‌گذاران به دليل رکود مسکن حاضر به تجمع پلاک‌ها و ساخت و ساز در بافت فرسوده نیستند.

شقاقى درباره علت افزایش نسبى معاملات مسکن تهران، بخصوص در واحدهاى کوچک خاطرنشان کرد: سال گذشته شاهد بوديم که وام مسکن به یکباره از ۲۰

بالا پياده مى‌شود. بدین صورت که تسهیلات متناسب با قدرت اقتصادى خانواده‌ها پرداخت مى‌شود و سقف ندارد. بانک شرايط اقتصادى افراد را در نظر مى‌گیرد و متناسب با آن وام‌هاى کم‌بهره و بلندمدت پرداخت مى‌کند. به همین دلیل افراد مى‌دانند مشروط به اين که اقساط خود را به‌موقع پرداخت کنند در پايان مدت مشخصى خانه‌دار مى‌شوند. شقاقى هم‌چنين به افزایش قيمت اوراق گواهی حق تقدم (تسه) در ماه‌هاى اخير اشاره و تصريح کرد: کاهش نرخ بهره وام مسکن به ۹.۵ درصد و نیز کاهش سود بانكى به ۱۵ درصد باعث شد تا برخى افراد که در بانک‌ها سپرده‌گذارى کرده بودند پول‌هاى خود را بیرون بیاورند و به خرید اوراق تسهیلات مسکن بپردازند. به همین دلیل بازار اين اوراق با افزایش حجم تقاضا مواجه شد و قيمت آن بالا رفت. وى تاکيد کرد: اوراق مشارکت که به خزانه دولت مى‌رود پشتوانه مالی خوبى محسوب مى‌شود، لذا دولت مى‌تواند با جمع‌آورى سرمايه، آن را برای اجرای سياست‌هاى حوزه مسکن به کار گیرد.

به ۶۰ ميليون تومان رسيد که بسيارى افراد برای دریافت وام اقدام کردند و با سپرده‌گذارى یک ساله و نقدنگی که در دست داشتند، امسال وارد بازار واحدهاى متراژ پايين شدند اما بازار واحدهاى بزرگ هنوز راكد است؛ زیرا دولت برنامه خاصى برای فروش اين واحدها نداشت. وى با اشاره به سقف تسهیلات که هم‌اکنون به ۱۶۰ ميليون تومان در تهران رسیده است، تاکيد کرد: اين رقم شايد برای واحدهاى کوچک یا حتى متوسط جوابگو باشد اما دولت برای فروش واحدهاى بزرگ باید سقف تسهیلات را بردارد و آن را به صورت شناور متناسب با قيمت ملک پرداخت کند. در اين خصوص بانک مسکن باید سقف تسهیلات را بردارد؛ زیرا برخى افراد در جامعه هستند که شايد یک ميليارد تومان نقدنگی نداشته باشند اما مى‌توانند ماهيانه ۱۰ ميليون تومان قسط بدهند؛ در حالى که برنامه خاصى برای اين گروه از جامعه وجود ندارد. اين کارشناس مسکن درخصوص برنامه کشورهاى توسعه یافته در بخش مسکن گفت: در اين کشورها سيستم اجاره به شرط تملیک با مدت زمان

جوانان تمایلى به استفاده از وام مسکن ندارند

پنجره ایرانیان: یک کارشناس مسکن، کلید حل مشکل رکود مسکن را کمک به ایجاد اشتغال برای جوانان دانست و گفت: زوجین به عنوان متقاضیان موثر بازار مسکن از توانایی لازم برای خرید مسکن یا استفاده از وام برخوردار نیستند.

به گزارش ایسنا، ابوالحسن میرعمادى اظهار کرد: در حال حاضر مسکن (اعم از اجاره‌ای و تملیکی) حدود ۳۰ درصد از درآمد خانواده‌ها را دربرمى‌گیرد. لذا اولین مولفه برای خارج کردن بخش مسکن از رکود، توجه به اشتغال درآمد سرانه و اشتغال جوانان است که هم‌اکنون در وضعیت مناسبى قرار ندارد. همچنین اين که طبقه متوسط به عنوان عامل محرک در بازار مسکن از توانایی کافی برای استفاده از تسهیلات برخوردار نیست.

وى درباره اثر کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن به ۹.۵ درصد در بازار مسکن گفت: کاهش سود اقدام مناسبى بود که باید انجام مى‌شد و دولت تلاش خود را در اين جهت به کار برده اما مشکل اين‌جاست که تصميم افراد برای استفاده از تسهیلات، زمانى اجرائى مى‌شود که مشکل اوليه آنها يعنى بیکارى حل شود؛ در حالى که هم‌اکنون سطح درآمد طبقه جوان بسيار پايين است و نسبت بیکارى اين قشر بالا است. اين کارشناس مسکن،

يکى از راهکارهاى کاهش هزینه‌هاى مسکن را سرمايه‌گذارى دولت در بخش اجاره به شرط تملیک دانست و افزود: دولت مى‌تواند خانه‌هاى سازمانى بسازد و آنها را با تسهیلات ارزان قيمت و طولانى مدت در اختيار متقاضيان مسکن قرار دهد. میرعمادى تصريح کرد: مهم‌ترين عامل افزایش قيمت مسکن بحث زمین و عوارض سازمان‌هاى خدماتى است که به طور ميانگين دو سوم قيمت مسکن را به خود اختصاص مى‌دهد. به طور مثال اگر بخواهيم یک واحد مسکونى بسازيم شايد هزینه ساخت ييش از ۱.۵ ميليون تومان نشود اما حدود ۲.۵ ميليون تومان به قيمت زمین و هزینه عوارض، ماليات، بیمه و غيره برمى‌گردد که دولت باید تلاش کند اين نسبت‌ها را کاهش دهد. وى درباره پيش‌بینى از آینده بازار مسکن اظهار کرد: به اعتقاد من تا بعد از انتخابات رياست جمهورى نمى‌توان انتظار تکان آن‌چنانى در بخش مسکن را داشت. هم‌اکنون سيستم بانكى کمک چندانى به بخش مسکن نمى‌کند. از سوى ديگر برجام با ورود سرمايه‌گذارى خارجى همراه نبوده است. مضافا اين که در شش ماهه دوم اقتصاد کشور تحت تاثير انتخابات رياست جمهورى سال ۱۳۹۶ قرار مى‌گیرد و نمى‌توان نسبت به افزایش معاملات بخش مسکن اميدوار بود.

دو مرحله‌ای شدن صدور پروانه ساخت و ساز به زودی



پنجره ایرانیان: رییس کمیته معماری و شهرسازی شورای شهر تهران از دو مرحله‌ای شدن صدور پروانه‌ها در آینده نزدیک خبر داد.

به گزارش ایسنا، محمد سالاری در دویست و نود و یکمین جلسه علنی شورای شهر اسلامی شهر تهران گفت: امیدواریم لایحه مدیریت شهری با لحاظ کردن دغدغه‌های مدیریت شهری هرچه زودتر به تصویب برسد و موجب ارتقای جایگاه مدیریت شهری باشد. وی افزود: دولت اخیرا بسیاری از وظایف و تصمیم‌گیری‌های خود را در استان‌ها به استانداران محول کرده و این اقدام در راستای چابک‌سازی دولت مرکزی بوده که می‌تواند الگوی بسیار مناسبی برای سایر سازمان‌ها و دستگاه‌ها از جمله شهرداری تهران باشد. رییس کمیته معماری و شهرسازی شورای شهر تهران ادامه داد: شهرداری تهران نیز می‌تواند در تصمیم‌گیری‌ها و انتصابات خود در شهرداری‌های مناطق، سازمان‌ها و شرکت‌های وابسته اختیارات بیشتری را به شهرداران منطقه و مدیران عامل سازمان‌ها اهدا کند.

سالاری در بخش دیگری از تذکر پیش از دستور خود به موضوع کمیسیون مشترک میان دولت، مجلس و شورای شهر تهران اشاره کرد و افزود: در گذشته با برگزاری جلسات این کمیسیون موضوعاتی از جمله حريم و بافت‌های فرسوده در آن مورد بررسی قرار می‌گرفت و نتایج خوبی هم به همراه داشت؛ اما متأسفانه این جلسات کمیسیون متوقف شده که امیدواریم این کمیسیون‌ها بار دیگر به طور مستمر جلسات خود را برگزار کنند.

منابع مالی دولت اجازه ساخت مسکن ارزان را می‌دهد

پنجره ایرانیان: رییس کمیسیون عمران مجلس، منابع مالی دولت را به شرط جلوگیری از هزینه در بخش‌های غیرضرور برای تولید مسکن مناسب و ارزان، کافی دانست.

به گزارش ایسنا، محمدرضا رضایی کوچی گفت: تامین مسکن مناسب و ارزان برای همه اقشار جامعه، وظیفه‌ای است که در قانون اساسی مورد تأکید قرار گرفته است و نظام به بخش مسکن باید به عنوان وظیفه حاکمیتی نگاه کند.

نماینده مردم چهارم در مجلس تأکید کرد: منابع مالی دولت با وجود محدود بودن، اجازه اجرایی شدن این بند قانونی را می‌دهد مشروط بر آنکه منابعی که در برخی بخش‌های غیرضرور هزینه می‌کند را در این بخش ضروری، هزینه کند چراکه بخش زیادی از منابع دولتی در بخش‌هایی هزینه می‌شود که اولویت بخش مسکن را ندارند. وی با اشاره به رشد جهشی قیمت زمین و مسکن در دولت قبل، گفت: به گفته وزیر راه و شهرسازی قیمت زمین و مسکن در دولت قبل ۹ و ۶ برابر افزایش یافت و البته بخشی از این رشد ریشه در نقدینگی تزریق شده به مسکن مهر داشت. به دلیل قیمت تمام شده بالای مسکن کسی نمی‌تواند برای خرید مسکن اقدام کند. برای حل این مشکل باید از طریق پرداخت تسهیلات ارزان قیمت رونق را به بخش مسکن برگرداند البته وزارت راه و شهرسازی برای تحقق این هدف تلاش زیادی کرده اما

آخرین سال فعالیت شورا در دوره چهارم تکلیف این دفاتر روشن شود و اگر قرار بر این است که این دفاتر نباشد، ما اینها را ملغی کنیم.

سالاری افزود: بی‌تردید باید فضای واگذاری امتیاز دفاتر الکترونیک باز شود تا شاهد تحقق برون‌سپاری باشیم. رییس کمیته معماری و شهرسازی شورای شهر تهران همچنین درخصوص موضع شهردار تهران درخصوص املاک نجومی نیز گفت: مواضع شهردار تهران را در این خصوص از رسانه‌ها شنیدیم، اما لازم است جلسه مشترکی با شهردار تهران و سازمان املاک و مستقالات داشته باشیم تا موضوع به صورت کارشناسی مورد بررسی قرار گیرد و به یک فهم مشترک برسیم.

وی همچنین به موضوع دفاتر الکترونیک و روند عملکرد آنها اشاره کرد و افزود: در معاونت شهرسازی شهرداری تهران اقدامات خوبی در راستای حذف فرآیندهای زائد صدور پروانه‌ها انجام شده است و به زودی نیز شاهد دو مرحله‌ای شدن صدور پروانه‌ها خواهیم بود. رییس کمیته معماری و شهرسازی شورای شهر تهران تأکید کرد: دفاتر الکترونیک با هدف برون‌سپاری مجموع وظایف معاونت شهرسازی و معماری شهرداری تهران تشکیل شد اما در حال حاضر بیش از ۱۷۰۰ نفر نیرو در این دفاتر اضافه شدند که نه تنها برون‌سپاری و کوچک‌سازی معاونت شهرسازی انجام نشده است بلکه شاهد بزرگتر شدن دفاتر و معاونت شهرسازی هستیم. لذا لازم است در

هنوز نتوانسته ایده‌هایش را اجرایی کند.

رییس کمیسیون عمران مجلس، سرمایه‌گذاری وزارت راه و شهرسازی در بافت فرسوده شهری را خواستار شد و اظهار کرد: به نظر می‌رسد به دلیل مشکلات ساختاری بخش مسکن، بالا بودن قیمت زمین در شهرها و فاقد متقاضی بودن حاشیه شهرها، احیاء بافت‌های فرسوده باید در دستور کار متولی دولتی بخش مسکن قرار بگیرد. تمرکز وزارت راه و شهرسازی بر احیای این بافت به دلیل موجود بودن زیرساخت‌های بافت شهری مثل انشعابات آب، برق، گاز و تلفن منطقی‌تر، مقرون به صرفه‌تر و ارزان‌تر است، البته به نظر می‌رسد وزارت راه و شهرسازی به دلیل پیچیدگی‌های اجرایی و مشکلاتی که برای قانع کردن مالکان زمین‌های کوچک دارد، رغبت چندانی به در اولویت قرار دادن این پروژه ندارد.

رضایی، مسکن مهر را فاقد استانداردهای زندگی شهری دانست و افزود: مسکن مهری که می‌توانست به پروژه‌ای تأثیرگذار برای خانه‌دار شدن طبقات ضعیف و متوسط جامعه مبدل شود به دلیل جانمایی‌های غیراصولی و نادرست، نظارت ضعیف در روند ساخت و مصالح ساختمانی بی‌کیفیت در برخی مناطق به ویژه در شهرهای جدید، الگوی خوبی برای خانه‌دار شدن نیازمندان نیست، بدتر از آن اینکه مسکن مهر در برخی مناطق که هیچ متقاضی ندارد، ساخته شده است.

بیمه محصولات سازه‌ای در کشور رقابت ایجاد می‌کند



پنجره ایرانیان: عضو هیات مدیره نظام مهندسی ساختمان استان تهران با تاکید بر بیمه و برندسازی محصولات ساختمانی در کشور گفت: بیمه محصولات سازه و ساختمانی در کشور می‌تواند، رقابت در تولید و عرضه ایجاد کند.

به گزارش ایسنا، دکتر مهدی روانشادینیا با تاکید بر بیمه شدن تمامی ساختمان‌های کشور، گفت: این موضوع در قانون نظام مهندسی ساختمان در سال ۷۴ ذکر و تاکید شده است.

وی با بیان اینکه در صنعت ساختمان چند نوع بیمه مورد استفاده قرار می‌گیرد، افزود: یکی از این بیمه‌ها، بیمه مسئولیت ساختمانی است و افراد در قبال مسئولیتی که برعهده دارند، بیمه می‌شوند.

عضو هیات مدیره نظام مهندسی ساختمان استان تهران به دیگر بیمه‌های ساختمانی اشاره کرد و افزود: بیمه شخص ثالث دیگر بیمه‌ای است که فرد ثالث را در برابر فعالیتی که انجام می‌دهد بیمه می‌کند، یعنی بیمه‌گذار براساس شرایط مشخصی افراد را بیمه کرده و اگر خسارتی وارد شود آن را جبران می‌کند.

وی با اشاره به بیمه تضمین کیفیت ساختمانی نیز ادامه داد: این بیمه، بیمه‌ای برای دوره نگهداری و بهره‌برداری از ساختمان یا بیمه تضمین کیفیت است. روانشادینیا خاطر نشان کرد: این بیمه در شیوه‌نامه‌ها و آیین‌نامه‌های اجرایی ماده ۳۳ قانون نظام مهندسی ساختمان آمده و برای بیمه شدن قسمت‌های سازه‌ای، حداقل ۱۰ سال و برای تأسیسات مکانیکی و برقی حداقل سه سال تاکید کرده است.

وی با انتقاد از اینکه بیمه تضمین کیفیت محصولات ساختمانی هنوز در کشور اجرایی نشده است، اظهار داشت: در کشورهای دیگر بیمه‌گذاران به جهت مسئولیتی که درباره بیمه تضمین کیفیت دارند، نظارتی

عضو هیات مدیره نظام مهندسی ساختمان استان تهران، با بیان اینکه در کشور ما موضوع برندسازی و بیمه ساختمانی اجرا نمی‌شود، خاطر نشان کرد: اگر این دو موضوع اجرایی شود فضایی رقابتی در عرضه ساختمان شکل می‌گیرد و وقتی فضای رقابتی ایجاد شد، سازندگان مجبور به ارائه خدمات بهتر به مردم می‌شوند.

وی اظهار داشت: باید ساختمان در کشور ما توسط فردی حرفه‌مند و صاحب صلاحیت ساخته شود تا ساختمان‌های کشور دارای کیفیت مناسب و در نتیجه پاسخگویی فرد سازنده را در پی داشته باشد.

روانشادینیا با تاکید بر اینکه باید به سمتی حرکت کرد که مردم با رویت بیمه‌ها از صحت و کیفیت عملیات ساختمانی اطمینان حاصل کنند، گفت: در این مسیر شرکت‌های بیمه‌ای و صندوق‌های تضمین کیفیت ساخت می‌توانند، فعال باشند.

نیز برفرآیند ساخت ساختمان دارند تا قانون در این موارد به درستی اجرا شود. این استاد دانشگاه تصریح کرد: در این کشورها خریداران پس از گواهی ساختی که بیمه‌گذار در اختیار وی قرار می‌دهد، به آن اعتماد کرده و دیگر به دنبال ارزیابی سازه‌های ساختمان نیستند.

وی با بیان اینکه حتی قیمت ساختمان‌ها براساس بیمه‌ای که شده‌اند تعیین می‌شود، افزود: بیمه فنی و ملکی بیمه دیگری است که این نوع بیمه نیز در قانون نظام مهندسی ساختمان و آیین‌نامه‌های اجرایی بعد از آن تاکید شده و درباره ساختمان‌هایی است که می‌خواهند ساخته شوند، است.

روانشادینیا گفت: باید تمامی اطلاعات فنی و ملکی ساختمان‌ها اعم از آنهایی که مدفون شده و یا بیرون از زمین هستند، به طور کامل روشن باشد تا بهره‌بردار در زمان استفاده و تعمیرات بتواند از اطلاعات و بیمه ساختمان خود به بهترین وجه استفاده کند.

معاملات مسکن در شش ماهه دوم افزایش می‌یابد

درصد با ورود تدریجی سرمایه‌ها به بخش مسکن همراه بود، گفت: افزایش میانگین ۲۰ درصدی معاملات مسکن تهران از ابتدای سال جاری تا کنون نشان می‌دهد که سود بانکی به عنوان بخشی بی‌رقیب در حال کمرنگ شدن است و مردم کم‌کم در حال خارج کردن پول‌های خود از بانک هستند و در بخش خرید و فروش مسکن سرمایه‌گذاری می‌کنند. شادمان تصریح کرد: البته آمارها نشان می‌دهد هنوز ساخت و ساز رونق نگرفته است؛ چرا که مسکن فعلاً از سوددهی لازم برخوردار نیست. اما با افزایش معاملات پیش‌بینی می‌شود که سازندگان برای سرمایه‌گذاری در ساخت و ساز ترغیب شوند.

وی در خصوص پیش‌بینی از بازار مسکن در شش ماهه دوم سال ۱۳۹۵ گفت: به اعتقاد من روند افزایش معاملات در شش ماهه دوم نیز ادامه می‌یابد تا به انتخابات ریاست جمهوری برسیم. اما دولت باید در شش ماهه دوم سال جاری ریسک بیشتری نشان دهد و در این مدت تلاش کند تا از طریق بخش مسکن آرای ۳۰ درصدی را به سوی خود جلب کند.

پنجره ایرانیان: یک کارشناس مسکن با بیان اینکه معاملات مسکن در شش ماهه دوم سال جاری به روند افزایشی خود ادامه خواهد داد، گفت: امسال به عنوان آخرین سال فعالیت دولت شاهد رونق بخش مسکن و پروژه‌های عمرانی خواهیم بود.

به گزارش ایسنا، کیوان شادمان اظهار کرد: به نظر می‌رسد دولت با اقداماتی که انجام داده همچون افزایش هشت برابری تسهیلات مسکن نسبت به دوره‌های قبل، درصدد آن است تا بخش مسکن و پروژه‌های عمرانی را از حالت رکود خارج کند. اگر این اتفاق بیفتد که به اعتقاد من رخ خواهد داد ظرفیت اشتغال ۳۰ درصدی این بخش‌ها به افزایش اعتماد مردم نسبت به دولت خواهد انجامید.

وی افزود: دولت یازدهم در بحث کنترل تورم موفق عمل کرد. دولت مجبور بود با توجه به شرایط رکود اقتصاد، جلوگیری از افزایش قیمت‌ها و رونق اقتصادی را به صورت متعادل پیش ببرد که این مساله زمانبر بود. اما احتمالاً دولت روحانی تا پیش از انتخابات ریاست جمهوری سعی می‌کند تا به بخش مسکن تحرک بدهد. این کارشناس مسکن با بیان اینکه کاهش سود بانکی از حدود ۲۲ درصد به ۱۵

گاردگیری مالیاتی برای مسکن سازان



سازمان امور مالیاتی کشور

پنجره ایرانیان: سازمان امور مالیاتی منتظر ایجاد سامانه شناسایی خانه‌های خالی است اما سازندگان می‌گویند اخذ مالیات از بخش مسکن، تنها رکود این بخش را تدلوم می‌دهد.

به گزارش ایسنا، سامانه شناسایی خانه‌های خالی که طی یک سال اخیر وعده ایجاد آن داده شده بود هنوز رونمایی نشده است. از آذرماه سال قبل وزارت راه و شهرسازی شش ماه زمان داشت تا سامانه مالیات خانه‌های خالی را افتتاح کند اما به نظر می‌رسد این وزارتخانه قصد ندارد در شرایط رکود ساخت و ساز با اتخاذ سیاست‌های مالیاتی به سازندگان پشت پا بزند. قرار بود از ابتدای سال ۱۳۹۵ بر اساس "اصلاحیه طرح مالیات‌های مستقیم" خانه‌های خالی مشمول مالیات شوند که البته هنوز سامانه آن راه‌اندازی نشده است. این تاخیر البته چندان بی‌فایده نیست؛ زیرا تولیدکنندگان مسکن با توجه به رکود معاملات حال و روز خوبی ندارند و هم اکنون تولید مسکن سالیانه بیش از ۴۰۰ هزار واحد نیست؛ در حالی که کشور به سالیانه یک میلیون مسکن نیاز دارد. از سوی دیگر مالیات بخش مسکن آن قدر نیست که دولت بتواند به عنوان درآمدی هنگفت روی آن حساب باز کند. انبوه‌سازان می‌گویند در تمام دنیا وقتی یک بخش اقتصادی با رکود مواجه می‌شود دولت‌ها با ارایه مشوق عوارض و ارایه تسهیلات ارزان قیمت آن بخش را از رکود درمی‌آورند؛ اما در حالی که بخش مسکن از سال ۱۳۹۱ تا کنون با سنگین‌ترین رکود سه دهه اخیر مواجه شده، دولت قصد دارد خانه‌های خالی که فروش نرفته و با خواب سرمایه مواجه شده‌اند مشمول مالیات کند.

برخی کارشناسان بیان می‌کنند برای مالکانی که قصد فروش یا اجاره ملک خود را ندارند فرار از مالیات کار چندان سختی نیست و می‌توان با کشیدن پرده، چیدن اثاث و روشن نگه داشتن چراغ خانه برای چرخش کنتور، اداره مالیات را گول زد. در عین حال این گروه معتقدند بخش ساخت و ساز

موفق مالیات بر خانه‌های خالی هستیم اما اجرای آن باید به عنوان آخرین راهکار باشد. در امور حقوقی می‌گویند مجازات باید آخرین راهکار باشد. اولین راهکار پیشگیری است. در حوزه اقتصاد نیز تقریباً همین است و مجازات باید به عنوان آخرین راهکار مطرح شود. اما یکی از دلایلی که دولت را به اخذ مالیات از خانه‌های خالی مجبور کرد، وجود ۱.۷ میلیون واحد مسکونی خالی در کشور است که باید وارد بازار مصرف شود؛ چرا که با وجود حجم خانه‌های خالی، تعداد زیادی افراد بی‌خانه در کشور وجود دارد. معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی اردیبهشت ماه سال جاری اظهار کرد: "اجرای مالیات بر خانه‌های خالی نیاز به یک سامانه‌ای دارد که ما در حال طراحی این سامانه هستیم که به زودی آماده می‌شود". با این حال ظاهراً خبری از سامانه نیست.

بنا بر این گزارش، در قانون آمده که در سال اول از خانه‌هایی که خالی هستند، مالیات دریافت نشود و در صورتی که فروش یا اجاره نروند از سال دوم مشمول مالیات خواهند بود. این تمهیدات شاید برای بخش‌هایی از اقتصاد که رونق دارند مناسب باشد اما فعلاً بازار معاملات مسکن کساد است.

هم اکنون شرایط تحمل فشار مالیاتی را ندارد. عضو هیات مدیره کانون انبوه‌سازان در این خصوص به خبرنگار ایسنا گفت: در تمام دنیا توسعه‌گران باعث تحرک در هر بخشی از اقتصاد می‌شوند که انبوه‌سازان نقش توسعه‌گر را در بخش مسکن ایفا می‌کنند و با این که تولیداتشان قابل صدور نیست می‌توانند کمک بسیاری به طرح‌های اشتغال‌زا کنند. مجید نیک‌نژاد افزود: بخش مسکن چهار سال است که در رکود قرار دارد و نه تنها کمکی به این بخش نشد بلکه "اصلاحیه قانون مالیات‌های مستقیم" را وضع کردند که می‌تواند صنعت ساختمان را به قفل مطلق برساند.

به گفته وی، بزرگ‌ترین مشکل سازندگان مسکن، قانون بانکداری است که مجلس و دولت به دنبال اصلاحاتی در آن هستند و به اعتقاد من اگر می‌خواهند یخ رکود مسکن بشکند باید ضرب‌الاجلی و دوفوریتی این اصلاحیه را انجام دهند. نزدیک‌ترین اقدام برای ایجاد بانکداری شرعی آن است که سود تسهیلات ۲ درصد بالاتر از نرخ تورم و سود سپرده‌گذاری ۲ درصد پایین‌تر از نرخ تورم باشد. اگر این اتفاق بیفتد ساخت و ساز رونق می‌گیرد. رییس اتحادیه مشاوران املاک نیز درباره اخذ مالیات از بخش مسکن گفت:

استراتژی وام مسکن‌اولی‌ها موجب پویایی ساخت و ساز نمی‌شود

ساخت و ساز در بخش مسکن ندانست و اظهار کرد: بحث اصلی اقشار آسیب‌پذیر و ضعیف جامعه هستند که توان خرید یا پرداخت اقساط مسکن ندارند. جمعیت آماری این دهک اجتماعی حدود ۶۰۰ هزار خانوار است که نظام باید برای آنان مسکن تهیه کند. بعید می‌دانم به واسطه کاهش نرخ سود مسکن‌اولی‌ها به ۹ درصد قشر محروم و آسیب‌پذیر، صاحب‌خانه شوند. برای این اقشار باید واحدهای ۴۰ - ۵۰ متر بسازند و بعد از یک دوره تنفس با اقساط بلندمدت به آنان واگذار کند. علوی اقساط تسهیلات مسکن مهر را نمونه خوبی برای ارزیابی توان مالی طبقات کم درآمد و محروم دانست و افزود: سود اقساط مسکن مهر موجب شد بسیاری از مالکان فقیر و کم‌درآمد تنها سرپناه خود را به دلالت و واسطه‌ها به ثمن بخش بفروشند تا سود مسکن مهر عاید پول‌دارها شود. نماینده مردم سمنان در مجلس اجاره به شرط تملیک را از شیوه‌های موثر برای خانه‌دار کردن دهک‌های کم‌درآمد و محروم جامعه دانست و افزود: دولت از طریق اجاره به شرط تملیک می‌تواند واحدهای کوچک و متوسط را بسازد و به ۶۰۰ خانواده کم‌درآمد و محروم واگذار کند. این خانه‌ها باید ۵ سال از پرداخت اقساط معاف باشند و از سال ششم در اقساط بلندمدت مبلغ اعیان از مستأجران دریافت شود.

پنجره ایرانیان: کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن‌اولی‌ها به ۹ درصد به دلیل بالا بودن مبلغ تسهیلات در حدی نیست که دهک‌های ضعیف بتوانند از پس اقساط چند صد هزار تومانی آن بربایند.

به گزارش ایسنا، سید حسن علوی گفت: تک نرخی شدن سود تسهیلات مسکن‌اولی‌ها به ۹ درصد آغازی بر یک حرکت مثبت جهت رونق ساخت و ساز و کاهش نرخ سود تسهیلات در کل نظام بانکی است. نماینده مردم سمنان در مجلس، بر ضرورت تک نرخی شدن نرخ سود نظام بانکی در بخش خرید و ساخت مسکن تأکید کرد و افزود: اگر نرخ سود خرید و ساخت مسکن در بانک‌های دولتی و خصوصی کاهش یابد، رونق مسکن و اشتغال آن تحول چشمگیری پیدا می‌کند. وی وام‌های ۴۰، ۶۰ و ۸۰ میلیون تومانی خرید یا ساخت مسکن را در شهرهای کوچک تأثیرگذار دانست و افزود: این تسهیلات هرگز به درد شهرهای بزرگ نمی‌خورد. وام ۸۰ میلیون تومانی در تهران چند متر یک خانه را پوشش می‌دهد؟ تسهیلات مسکن‌اولی‌ها با ارقام ۴۰، ۶۰ و ۸۰ میلیون تومان شاید به درد حاشیه‌های شهرهای بزرگ بخورد. این عضو کمیسیون عمران مجلس این استراتژی را موجب پویایی



FARBOD
Quality Prevails

فیتله قیمت پردیس پایین می آید؟



پنجره ایرانیان: التهاب ناشی از اعلام قیمت برخی فازهای مسکن مهر پردیس طی روزهای اخیر به اعتراض متقاضیان منجر و تا تجمع مقابل وزارت راه و شهرسازی و مجلس کشیده شد.

به گزارش ایسنا، طی روزهای اخیر قیمت نهایی فازهای ۵، ۸، ۹ و ۱۱ پردیس اعلام شد که به نارضایتی برخی متقاضیان انجامید. در این خصوص متقاضیان روز یکشنبه تجمعی مقابل وزارتخانه راه و شهرسازی داشتند که با قول مساعد وزیر مبنی بر رسیدگی و پیگیری همراه بود اما ظاهراً برخی هنوز متقاعد نشده‌اند و باز هم مقابل مجلس شورای اسلامی دست به اعتراض زدند.

البته گفته می‌شود که در فاز ۸ قیمت‌ها از ۶۵ تا ۸۴ میلیون به ۵۸ تا ۶۹ میلیون تومان رسیده اما تکلیف قیمت فازهای دیگر طی دو هفته آینده مشخص می‌شود.

مدتی است متقاضیان مسکن مهر پردیس به دلیل مشخص نبودن قیمت نهایی فازهای مختلف این شهر و تاخیر در واگذاری این واحدهای مسکونی، سرگردان هستند و طی ماه‌های اخیر در مقابل ساختمان وزارت راه و شهرسازی تجمع کرده‌اند. آنچه به نارضایتی متقاضیان دامن زد، شایعاتی بود که در مورد قیمت ۶۵ تا ۸۴ میلیون تومانی واحدهای مسکونی فاز ۸ مطرح شد. همین مسائل موجب شد به دستور وزیر راه، کارگروهی متشکل از نماینده قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر، نماینده مدیر عامل عمران شهرهای جدید و مدیرعامل شرکت عمران پردیس برای پیگیری تشکیل شود.

بنا به گفته سعید غفوری، مدیرعامل شرکت عمران پردیس، این شرکت طی چند روز گذشته با هدف تعیین تکلیف متقاضیان عزیز و پیمانکاران و تسریع در عملیات اجرایی پروژه های مسکن مهر، قیمت قطعی و نهایی واحدهای مسکونی مهر را در تمامی فازها پس از برگزاری جلسات متعدد با پیمانکاران و همچنین نمایندگان متقاضیان و بررسی کلیه جوانب فنی و اجرایی جمع بندی و در اکثر فازها اعلام کرد.

مبلغ نهایی آورده متقاضی در فاز ۱۱ حدود ۳۹ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان، فاز ۵ و ۹ جدید حدود ۴۶ الی ۴۷ میلیون تومان بر حسب مترآژ واحدها، فاز هشت به دلیل مترآژ بالاتر و متغییر بودن مترآژ واحدها بین ۶۵ الی ۷۹ میلیون تومان و تعداد محدودی از واحدهای این فاز به دلیل شرایط خاص

تا ۸۴ میلیون تومان (که این واحدها زیر ۵ درصد کل فاز ۸ هستند) استخراج شده است.

با این که غفوری می‌گوید این مصوبه مربوط به سال ۱۳۹۲ است و مشخص نیست مدیران قبلی به چه علت از اعلام مصوبه خودداری کرده‌اند، قیمت‌هایی که سرانجام اعلام شد چندان به مذاق متقاضیان خوش نیامده است. با این وجود یکی از سازندگان مسکن مهر پردیس می‌گوید پشت پرده اعتراض‌های اخیر به قیمت‌ها دلالتان مسکن قرار دارند.

به گفته ایرج رهبر، هم اکنون حدود ۳۰ درصد امتیازها به افراد غیر واگذار شده و بسیاری از متقاضیان اولیه واحدهای خود را فروخته‌اند. لذا عمده جوسازی‌هایی که درخصوص قیمت پردیس صورت می‌گیرد از سوی دلالتان مسکن انجام می‌شود.

وی افزود: هم‌اکنون هزینه ساخت هر متر مربع مسکن در پردیس ۷۵۰ تا ۸۵۰ هزار تومان است و با قیمت ۳۵۰ هزار تومان سال اول همخوانی ندارد. با این حال دولت هیچ افزایش قیمتی را مشمول متقاضیان خوش حساب نکرد و تا کنون ۵۵۰۰ واحد را تحویل داده است. به همین دلیل از رسانه‌ها درخواست می‌شود با شفاف‌سازی این مسائل را برای مردم بازگو کنند تا تفسیرهای غیرکارشناسی باعث بروز مشکل در فرآیند تکمیل و واگذاری واحدها نشود.

رهبر خاطر نشان کرد: در خردادماه ۱۳۹۱ قرارداد پردیس بسته شد و در شهریور همان سال به یکباره قیمت میلگرد

چهار برابر رشد کرد. بتن همان اوایل ۷۰ هزار تومان در هر متر مکعب بود و الان به ۱۲۰ هزار تومان رسیده است. تمام این افزایش هزینه‌ها را برای درب و پنجره، شیشه، سرامیک، سیمان، دستمزدها و غیره حساب کنید تا قیمت نهایی را به دست بیاورید.

روز گذشته نیز قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر پیرامون اعتراضات و مسائل مطرح شده درباره قیمت نهایی واحدها در شهر جدید پردیس بیان کرد: ما پردیس را در سال جاری تقریباً فعال کرده و درخواست‌هایی را برای دریافت اعتبار برای پردیس و سایر پروژه‌های مسکن مهر داشتیم. به دنبال این درخواست‌ها مصوبات بسیاری از جمله پرداخت هزار میلیارد تومان از محل استاد خزانه اسلامی، ۶۵۰ میلیون تومان از محل ماده ۱۰ و ۱۲ و ۱۰۰ میلیارد تومان از محل وزارت نیرو و ۲۰۰ میلیارد تومان بابت یارانه به تصویب رسید که هنوز هیچ کدام آن محقق نشده است که امیدواریم هرچه زودتر این اتفاق بیفتد.

احمد اصغری مهرآبادی با تکذیب قیمت ۸۴ میلیون تومان برای واحدهای فاز ۸ پردیس اعلام کرد: بالا بودن زیربنای واحدها، وجود پارکینگ و انجام برخی اقدامات علاوه بر فعالیت‌های موجود در قرارداد از عوامل بیشتر بودن قیمت مترآژ خانه در این فاز نسبت به سایر فازهاست. با این وجود طی بررسی‌های انجام شده تقریباً قیمت واحدها در فاز ۸ از ۵۸ تا ۶۹ میلیون تومان خواهد بود که ارقام قطعی و نهایی آن تا پایان مهر اعلام خواهد شد.

موزه زیبای لیسبون تلفیقی از معماری و فناوری

پنجره ایرانیان: موزه هنر، معماری و فناوری در لیسبون افتتاح شد. این ساختمان دارای سقف مواج از کاشی‌های سرامیکی بازتاب دهنده نور آقیانوس با نقاط رنگارنگ است که بین آب و شهر ارتباط ایجاد می‌کند.

به گزارش ایسنا، این کاشی‌های سرامیکی بازتاب هنر سنتی این منطقه بوده و موزه دارای فضای عمومی است و بازدیدکنندگان می‌توانند به راحتی در آن قدم زده و ساختار آن را مشاهده کنند.

نمای این ساختمان متشکل از ۱۵ هزار کاشی سرامیکی ابعادی که از هنرهای دستی لیسبون محسوب می‌شود، ساخته شده است. طراحی سنتی این ساختمان با معماری کنونی ترکیب شده و کاشی‌ها نور را بازتاب می‌دهند.

آینمای این پروژه از عوامل ضروری بازتاب‌دهنده این طراحی است. سقف معلق آن نیز مانعی برای تابیدن نور خورشید بوده است. فاز اول این موزه پنجم اکتبر افتتاح و ۱۲ ساعت برنامه نمایشی، سخنرانی و کنسرت اجرا شد.

نان کلاهبرداران مسکن آجر شده است



پنجره ایرانیان: نماینده وزیر راه و شهرسازی در حفظ حقوق بیت‌المال، اجرای قانون پیش‌فروش ساختمان را که ایرادات آن برطرف شده و هم اکنون قابلیت اجرایی دارد در جلوگیری از کلاهبرداری و فروختن یک واحد مسکونی به چندین نفر موثر دانست و گفت: به نظر می‌رسد منافع برخی افراد با قانون پیش‌فروش به خطر افتاده و به همین دلیل با اصل قانون مخالف هستند. به گزارش ایسنا، حسین معصوم اظهار کرد: قانون پیش‌فروش در جلوگیری از بسیاری کلاهبرداری‌ها و زمین‌خواری‌ها موثر است. این قانون مصوب سال ۱۳۸۹ است و ایراداتی همچون شناسنامه فنی به آن وارد بود که هم اکنون رفع شده و قانون، لازم‌الاجرا است. وی افزود: از این به بعد کسانی که بدون داشتن سند مالکیت رسمی یا پروانه معتبر اقدام به پیش‌فروش کنند یا پروژه‌های کلانی را در معرض تبلیغ و اخذ وجوه بگذارند مجرم شناخته می‌شوند.

مشاور وزیر راه و شهرسازی با قدردانی از همکاری قوه قضاییه در روند اصلاح و اجرای قانون پیش‌فروش ساختمان گفت: اطلاعات دقیقی در قوه قضاییه از پرونده‌های زمین‌خواری وجود دارد که با استفاده از قانون پیش‌فروش می‌تواند بسیاری از مشکلات را برطرف کند. معصوم با اشاره به کلاهبرداری‌هایی که طی دو دهه گذشته به دلیل خلاء قانون پیش‌فروش ساختمان به وقوع پیوسته، خاطرنشان کرد: در گذشته شاهد بودیم که بعضاً یک واحد مسکونی به چندین نفر پیش‌فروش می‌شد. در برخی پروژه‌ها سازنده مجوز چهار طبقه می‌گرفت ولی مجبور می‌شد هفت طبقه بسازد که با مخالفت شهرداری مواجه می‌شد یا پول لازم برای پرداخت جریمه را نداشت که به تضییع

حقوق خریداران می‌انجامید. وی با بیان این که حدود یک دهه روی قانون پیش‌فروش کار شده است، گفت: شاهدیم که هنوز عده‌ای به این قانون ایراد می‌گیرند. به اعتقاد من این افراد کسانی هستند که منافعشان با این قانون سازگار نیست و به همین دلیل اصل قانون را زیر سوال می‌برند. نماینده تام‌الاختیار وزیر راه و شهرسازی در شورای عالی حفظ حقوق بیت‌المال اظهار کرد: با ابلاغ دستورالعمل صدور شناسنامه فنی ساختمان که ۲۱ شهریورماه توسط وزیر راه و شهرسازی انجام شد، ایراد قانون پیش‌فروش برطرف شده است. وی با بیان این که دستورالعمل صدور شناسنامه فنی ساختمان هم اکنون برای انتشار در روزنامه رسمی ارسال شده است، افزود: پیش از این هم کسانی که قرارداد پیش‌فروش را در دفاتر اسناد

رسمی تنظیم می‌کردند شهرهایی بودند که شناسنامه فنی توسط شهرداری‌ها در آن مناطق صادر می‌شد. شورای حفظ حقوق بیت‌المال، دادگستری‌ها و معاونت پیشگیری از وقوع جرایم قوه قضاییه جلسات متعددی را در استان‌ها برگزار کردند و همگی معتقد بودند شناسنامه فنی می‌تواند در پیشگیری از بسیاری جرایم و کلاهبرداری‌ها در حوزه ساخت و ساز موثر باشد. در بعضی استان‌ها شناسنامه فنی صادر می‌شد و هم‌اکنون این آیین‌نامه با ابلاغ وزیر راه و شهرسازی در تهران و سراسر کشور قابل اجرا است. به گفته معصوم، با ابلاغ شناسنامه فنی، شهرداری‌ها در سراسر کشور مکلفند از یک فرم مشخصی تبعیت می‌کند و همزمان با شناسنامه فنی، نسبت به صدور پروانه برای کسانی که قصد پیش‌فروش دارند اقدام کنند.

سود و وام بانکی، مسکن را به دنبال خود کشاند

پنجره ایرانیان: افزایش حجم و تعداد تسهیلات‌دهی در حوزه مسکن و همچنین تغییر نرخ سود وام‌های این بخش عاملی شده تا بانک مرکزی تاکید داشته باشد این موضوع بر تکان بازار مسکن بی‌تاثیر نبوده و می‌تواند ادامه روند رونق در این بازار را به همراه داشته باشد.

به گزارش ایسنا، تازه‌ترین آماری که بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن منتشر کرده از رشد حجم معاملات و همچنین قیمت مسکن خبر می‌دهد. این در حالی است که در شهریورماه امسال تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی در شهر تهران با رشد حدود ۱۰۹ درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل به حدود ۱۴ هزار و ۳۰۰ واحد رسیده است که در این بین تعداد واحدهای تا پنج سال ساخت با سهم ۵۱.۵ درصدی بیشترین میزان از واحدهای مسکونی معامله شده را به خود اختصاص داده است.

اما تحولات قیمتی معاملات مسکن نشان می‌دهد که در دوره مورد بررسی متوسط قیمت یک متر زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در تهران حدود چهار میلیون و ۲۷۰ هزار تومان بوده که بیانگر رشد ۲.۳ درصدی نسبت به شهریورماه سال گذشته، اما کاهش ۰.۶ درصدی در مقایسه با مردادماه امسال است. در این میان بیشترین رشد متوسط قیمت به منطقه ۲۲ تهران با ۱۲.۶ درصد و بیشترین

میزان کاهش قیمت به منطقه سه با ۲.۲ درصد اختصاص دارد. دیگر آمارها از تحولات اجاره بهای مسکن نیز بیانگر آن است که در شهریورماه شاخص کرایه مسکن اجاری در تهران تا ۹.۷ و در کل مناطق شهری تا ۹.۳ درصد افزایش یافته است. با انتشار این آمارها، بانک مرکزی معتقد است که در مجموع حجم معاملات در بازار مسکن مناسب بوده و نشان‌دهنده استقبال متقاضیان از خرید مسکن در ماه‌های گذشته است و با توجه به چشم‌انداز بهبود فضای اقتصاد کلان و رویکرد سیاستگذار پولی در کمک به تسهیل اعتباری بخش مسکن و همچنین برنامه کاهش نرخ‌های سود بانکی متناسب با روند نزولی نرخ تورم می‌توان انتظار داشت که روند موجود در بازار مسکن در ماه‌های آینده نیز ادامه داشته باشد. در شرایطی سیاستگذار پولی از تغییرات نرخ سود بانکی و همچنین تسهیلات‌دهی در بخش مسکن به عنوان عامل محرک این بازار یاد می‌کند که در حال حاضر متقاضیان خرید مسکن با گزینه‌های دریافت وام از طریق خرید اوراق در فرابورس و صندوق پس‌انداز مسکن به عنوان دو مورد اصلی برای کمک هزینه خرید خانه مواجه هستند، به‌طوری که از سال گذشته میزان وام خرید مسکن از طریق اوراق از حدود ۳۵ به ۶۰ میلیون افزایش یافت و در گزینه دیگر برای زوجین براساس مناطق جغرافیایی تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان پیش‌رفته است.

راهاندازی بازار بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست



پنجره ایرانیان: دبیر ستاد توسعه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان این که ایران بسیار بیشتر از استانداردهای جهانی انرژی مصرف می‌کند و ممکن است برای تغییر رفتار مصرف‌کنندگان نیاز به بازنگری وجود داشته باشد، از راهاندازی بازار بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در کشور خبر داد.

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری، یثالله سبوحی در جلسه طرح توسعه و استقرار سیستم یکپارچه مدیریت انرژی و محیط زیست در منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس با اشاره به شدت میزان مصرف انرژی در کشور اظهار کرد: مساله بهینه‌سازی انرژی و آلودگی محیط‌زیست چیزی در حدود ۲۰ سال است که در دستور کار دستگاه‌های اجرایی

به عنوان یک موضوع اصلی مطرح شده است و در این خصوص آیین‌نامه‌های اجرایی متعددی تدوین شده است؛ همچنین سیاست‌های ابلاغی در خصوص اقتصاد مقاومتی را شاهد بودیم، منتهی دستاورد حاصله با توجه به قوانین و سیاست‌های مشخص شده در کشور نه تنها چشمگیر نبوده، بلکه محدود نیز بوده است که این امر ممکن است حاکی از پایین بودن قیمت تمام‌های انرژی در سطح کشور باشد. سبوحی، کاهش شدت انرژی را هدف اصلی در رفع موانع و چالش‌های پیش رو در کشور خواند و گفت: با توجه به اهمیت موضوع کاهش شدت انرژی در کشور متأسفانه در این خصوص ضعف‌های بی‌شماری وجود دارد که آلودگی محیط زیست در کلان‌شهرها و همچنین آلودگی زمین و آب در بالادستی نفت و گاز شاهد عینی این مسئله است؛ از سویی دیگر بر اساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته قرار بود تا سال ۹۹ نسبت به سال ۹۰ کاهش ۵۰ درصدی شدت انرژی را شاهد باشیم که این موضوع نیز تحقق نیافته است. وی با اشاره به آلودگی زیست‌محیطی در منطقه عسلویه اظهار کرد: با توجه به موضوع فلر و مواجه شدن با ۴۰۰ میلیون متر مکعب فلر دائم در سال و همچنین ۵/۱ میلیارد متر مکعب معادل گاز فلر ناپیوسته در کشور خلاء اصلی با عنوان دسترسی به فناوری اطلاعات مطرح می‌شود.

دبیر ستاد توسعه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست

معاونت علمی با بیان اینکه بهینه‌سازی و بازیافت انرژی در کشور با بازده بالا مورد تقاضا نبوده است، تصریح کرد: به دلیل سطح پایین قیمت‌ها در حوزه انرژی تقاضایی برای این حوزه از فعالیت‌ها مطرح نمی‌شود. از این رو مسئله اساسی که در راستای سیاست‌های ابلاغی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری مطرح می‌شود، این است که اگر شرکت‌های دانش بنیان را تامین منابع کند، ولی بازاری برای این محصولات نباشد، مسلماً فعالیتی نیز به وجود نخواهد آمد و تنها هزینه بدون خروجی مثبت مطرح است، از این رو مسئله اساسی شناسایی چالش‌های مهم و به تبع آن توسعه شرکت‌های دانش بنیان در راستای اقتصاد مقاومتی است.

سبوحی از راهاندازی بازار بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست خبر داد و گفت: با توجه به سیاست‌های پیش رو در ستاد بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست مقرر شده تا قیمت‌های انرژی تا پایان برنامه ششم به قیمت‌های خلیج فارس نزدیک شود؛ ولی در این خصوص گمانه زنی‌های زیادی بر سر راه است و تردیدهایی وجود دارد، بنابراین ما با یک چالش اساسی با عنوان پایین بودن سطح قیمت‌های انرژی همراه هستیم که مانعی بسیار جدی است؛ از این رو در پی جلسات متعدد در ستاد با حضور نمایندگان وزارتخانه‌های درگیر به این نتیجه رسیدیم که بازار بهینه‌سازی انرژی و

محیط زیست را راهاندازی کنیم. وی در ادامه افزود: چارچوب‌های این بازار مشخص شده است و در حال حاضر در حال هماهنگی‌های لازم در بازار بورس انرژی هستیم و مهمترین قسمتی که با این حوزه همکاری می‌کند، معاونت برنامه‌ریزی وزارت نفت و شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت است.

دبیر ستاد بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست تحقق ایجاد بازار بهینه‌سازی انرژی و بازار این طرح‌ها را در راستای فعال‌تر شدن شرکت‌های خدمات انرژی خواند و گفت: در معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری در چارچوب شرکت‌های دانش بنیان طرحی به تصویب رسید که شرکت‌های خدمات انرژی به عنوان شرکت‌های دانش بنیان شناخته شوند و فرایندها به خدمات دانش بنیان تبدیل شوند تا بتوانیم با حمایت از فناوری‌ها و سرمایه‌گذاری در زمینه بهینه‌سازی انرژی تقاضا برای فناوری را شکل دهیم و بر اساس مکانیزم‌های موجود شرکت‌های دانش بنیان را فعال کنیم. سبوحی تصریح کرد: از این رو توسعه بازار خدمات انرژی از مهمترین مسائلی است که ستاد از طریق هماهنگی و هم‌افزایی‌های توانایی‌ها به انجام خواهد رساند و مسئله بعدی ایجاد بازار هماهنگی است، به این صورت که اگر تقاضای خدمات انرژی شکل نگیرد، تنها هزینه خواهیم کرد و دستاوردی را شاهد نخواهیم بود.

برگزاری کنفرانس انرژی‌های نو در دانشگاه گیلان

پنجره ایرانیان: پنجمین کنفرانس انرژی‌های نو و تولید پراکنده ایران ۱۸ و ۱۹ اسفند ۹۵ در دانشگاه گیلان برگزار می‌شود.

به گزارش ایسنا، انرژی باد جنبه‌های مکانیکی، انرژی خورشیدی حرارتی، فتوولتائیک، استفاده از انرژی جذر و مد، نیروگاه‌های آبی، انرژی زمین‌گرمایی، پیل سوختی، برداشت انرژی، روش‌های ذخیره‌سازی انرژی، زیست‌توده و سوخت‌های بیولوژیکی، انرژی در معماری، انرژی زیست‌محیطی، منابع تجدیدپذیر و تولیدپراکنده، سیاست‌گذاری انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه پایدار، قابلیت اطمینان سیستم‌های قدرت با تولید پراکنده، جنبه‌های اقتصادی منابع

تجدیدپذیر انرژی و غیره از محورهای این کنفرانس است. اثرات متقابل تولید پراکنده و شبکه توزیع، اثرات متقابل نیروگاه‌های تجدیدپذیر بزرگ و شبکه انتقال، تحلیل اقتصادی برای سرمایه‌گذاری در انرژی‌های تجدیدپذیر، امنیت و پایداری سیستم‌های تولیدپراکنده، منابع تولید پراکنده در بازار برق، سیستم‌های اطلاعات مکانی و داده‌های ماهواره‌ای با کاربرد انرژی‌های تجدیدپذیر از دیگر محورهای این کنفرانس است.

این کنفرانس ۱۸ و ۱۹ اسفندماه به میزبانی دانشگاه گیلان برگزار خواهد شد و علاقمندان تا ۱۹ آذرماه فرصت دارند تا مقالات خود را به کنفرانس ارسال کنند.

امضا قرارداد ساخت هزار مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر در ایران



پنجره ایرانیان: مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو از امضای قرارداد ساخت ۱۰۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر در کشور خبر داد و گفت: تا پایان سال جاری ۱۰۰ مگاوات نیروگاه جدید در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر به بهره‌برداری می‌رسد.

به گزارش ایسنا، سیدمحمد صادق‌زاده در یک نشست خبری با بیان اینکه وزارت نیرو مصمم است تا از این پس توجه بیشتری به استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور داشته باشد، اظهار کرد: در چند سال آینده ظرفیت نصب شده نیروگاه‌های تجدیدپذیر کشور به ۱۰۰۰ مگاوات خواهد رسید. وی با اشاره به اینکه ۱۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیری که در سال جاری به مرحله بهره‌برداری خواهد رسید شامل نیروگاه‌های بادی، خورشیدی، آبی کوچک، زیست توده و زمین گرمایی خواهد بود اظهار داشت: هم‌اکنون بیش از ۱۴ نیروگاه تجدیدپذیر در رنج‌های تولیدی متنوع در کشور به تولید برق مشغول هستند. مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو ایران با اشاره به اینکه ۷۰ درصد از ۲۵۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر کنونی متعلق به بخش خصوصی است، یادآور شد: ۳۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر که در سال ۱۳۹۶ به بهره‌برداری می‌رسد، کاملاً خصوصی است. صادق‌زاده با بیان اینکه ۷۰ درصد از ۲۵۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر کنونی متعلق به بخش خصوصی است عنوان کرد: ۳۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر که در سال ۹۶ به بهره‌برداری می‌رسد کاملاً خصوصی خواهد بود.

وی علت عقب افتادگی استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور را پرداخت یارانه‌های سنگین به بخش فرآورده‌های نفتی از جمله نفت و گاز برای استفاده به نیروگاه‌ها به منظور تولید برق دانست و افزود: حرکت به سمت تجدیدپذیرها در جهان شدت گرفته و ما نیز بایستی یارانه‌ها را از نفت و گاز برداریم و سیاست‌های خود را به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر که هم دوست دار طبیعت است و هم رایگان در اختیار ماست، سوق دهیم. مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو ایران با اشاره به اینکه تجدیدپذیرها اثرات زیست محیطی ناشی از سوخت فسیلی را ندارند و ارزان‌تر از انرژی فسیلی هستند، افزود: هر کیلووات برق تولیدی توسط انرژی‌های فسیلی، ۱.۵ تا ۲ برابر برق تولیدی از انرژی‌های تجدیدپذیر است. صادق‌زاده با اشاره به اینکه برخی از کشورها با هدف گذاری

باید با شرکت‌های ایرانی شریک شوند و یا اینکه یک شرکت ایرانی را در داخل کشور به ثبت برسانند. وی همچنین با اشاره به استقبال ایرانی‌های خارج از کشور به منظور سرمایه‌گذاری در ساخت نیروگاه‌های تجدیدپذیر در داخل ایران، تاکید کرد: بر اساس برنامه ششم توسعه، حدود ۵۰۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر در ایران احداث خواهد شد. صادق‌زاده با اشاره به نیروگاه‌های خورشیدی خانگی گفت: یارانه ای که قبلاً قرار بود برای ایجاد پنل‌های خورشیدی داده شود با توجه به اینکه در مسیر مشکلات قرار گرفت قطع شد اما همچنان خرید برق به صورت کاملاً جذاب صورت می‌گیرد و مشتریان خانگی نیاز به اخذ هیچگونه مجوز بهداشت و زیست محیطی ندارند و می‌تواند به طور مستقیم با شرکت‌های توزیع قرارداد ببندند. وی با بیان اینکه در ایران برق به صورت یارانه‌ای عرضه می‌شود، گفت: کل برق تولیدی خانوارها را به صورت تضمینی از آنها خریداری می‌کنیم و مشتریان می‌توانند برق مورد نیاز مصرف خود را به صورت یارانه‌ای از دولت دریافت کنند که این مسئله کاملاً به نفع مشتریان است. به گفته وی، هر مشترک ایرانی می‌تواند ۵ کیلووات ساعت و هر مشترک غیرخانگی تا سقف ۱۰۰ کیلووات ساعت با توجه به ظرفیت انشعاب، پنل خورشیدی نصب کند که با توجه به برآوردهای صورت گرفته برای نصب هر ۵ کیلووات ساعت ۲۰ تا ۲۲ میلیون تومان سرمایه لازم است.

تا سال ۲۰۳۰ میلادی بنا دارند ۲۰ تا ۳۰ درصد برق مورد نیاز خود را از انرژی‌های تجدیدپذیر تولید کنند، گفت: بعضی از کشورها نیز مصمم هستند تا سال ۲۰۵۰ میلادی ۱۰۰ درصد برق مورد نیاز خود را از انرژی‌های تجدیدپذیر تولید کنند. وی با تاکید بر اینکه تاکنون قراردادی به منظور ساخت یک هزار مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر با ۵۰ شرکت بخش خصوصی و با مشارکت خارجی امضا شده است، اظهار داشت: احداث نیروگاه‌های کوچک تجدیدپذیر در قالب نیروگاه‌های پراکنده و مقیاس کوچک، علاوه بر اینکه هزینه‌های سرمایه‌گذاری ساخت خطوط انتقال و توزیع را به حداقل کاهش می‌دهد، تلفات انرژی در شبکه برق کشور را به صفر نزدیک می‌کند. وی با تاکید بر اینکه با وجود عدم رفع محدودیت‌ها و تحریم‌های بانکی، اما سرمایه‌گذاران خارجی در ساخت نیروگاه‌های تجدیدپذیر ایران، مشارکت قابل قبولی داشته‌اند، تاکید کرد: با توجه به اینکه هزینه ساخت نیروگاه‌های مقیاس کوچک تجدیدپذیر در مقایسه با نیروگاه‌های بزرگ برق بسیار کمتر بوده، هزینه‌های سرمایه‌گذاری ساخت نیروگاه‌های تجدیدپذیر در شرایط فعلی بانکی ایران با کشورهای مختلف تأمین شده است. صادق‌زاده با بیان اینکه سرمایه‌گذاران خارجی در دو قالب می‌توانند به منظور احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر در ایران اقدام کنند، افزود: بر این اساس شرکت‌های خارجی یا

کنفرانس بین‌المللی «انرژی‌های تجدیدپذیر ایران» برگزار می‌شود

ایجاد تصویر بایات و برنامه‌ریزی شده برای سرمایه‌گذاران، هماهنگ‌سازی و هدایت کلان تعاملات بین‌المللی کشور و آگاهی‌بخشی شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران خارجی نسبت به ابعاد مختلف فضای سرمایه‌گذاری و پتانسیل شرکت‌های داخلی در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر اقدام به برگزاری کنفرانس بین‌المللی در این حوزه کرده است. این کنفرانس با پشتیبانی سازمان‌های اصلی مرتبط در کشور همچون ستاد توسعه فناوری‌های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سازمان انرژی‌های نو ایران، وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران برگزار می‌شود.

پنجره ایرانیان: کنفرانس بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر ایران، ۱۶ تا ۱۸ آذرماه امسال برگزار می‌شود.

به گزارش ایسنا، توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در ایران به عنوان کشوری در حال توسعه و دارای اقتصاد مبتنی بر نفت امری دشوار و زمان‌بر بوده که نیازمند همکاری تمام بازیگران داخلی و بین‌المللی است؛ البته در سال‌های اخیر، توجه مناسبی به حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور در بین سیاست‌گذاران، صنعتگران، دانشگاهیان و پژوهشگران شده است. در این راستا، انجمن حمایت از انرژی‌های تجدیدپذیر ایران به منظور جلوه دادن عزم ملی ایران در توسعه،



FARBOD
Quality Prevails

خرید تضمینی برق از متقاضیان ساخت نیروگاه در پشت بام



پنجره ایرانیان: توزیع برق شهر مشهد، شمال کرمان و توزیع برق اصفهان از جمله مناطق پیشرو در زمینه انعقاد قرارداد خرید تضمینی برق هستند.

به نقل از روزنامه ایران، کمبود منابع انرژی در کشور همواره به عنوان یک چالش مطرح بوده و به همین دلیل بحث استفاده از انرژی‌های نو و پاک چند سالی است مورد توجه بخش‌های مختلف قرار گرفته است. اقلیم خاص و منحصر به فرد کشورمان شرایطی را فراهم کرده که سرمایه‌گذاران می‌توانند از انرژی خورشید و باد به نحو احسن استفاده کنند. آمار نشان می‌دهد، ۸۰ تا ۹۰ درصد برق کشورهای اروپایی که حتی به اندازه بدترین استان ما به لحاظ روزهای آفتابی از این نعمت خدادادی برخوردار نیستند از طریق انرژی‌های تجدید پذیر و پاک تامین می‌شود.

در این راستا چند سالی است بهره‌گیری از انرژی خورشید و باد در استان‌های مستعد مورد توجه قرار گرفته و وزارت نیرو برای جذب سرمایه‌های هر چند کوچک و در راستای ارائه خدمات به مشتریان متقاضی در شهرستان‌های مختلف کشور، خرید تضمینی برق از منابع تجدیدپذیر و پاک را در دستور کار خود قرار داده، اما شاید بتوان گفت اجرای رسمی این سیاست از سال گذشته کلید خورده تا مردم استان‌های مختلف بتوانند در این طرح ملی همکاری کنند.

پیمان تقی‌پور مدیر برق دفتر برق و انرژی روستایی سازمان انرژی‌های نو تصریح کرد: کشورهای اروپایی به‌ویژه آلمان در صدر استفاده‌کنندگان از انرژی‌های نو هستند و ما نیز از بسیاری از این کشورها عقب نیستیم. به گفته وی با تصویب دولت و مجلس مجوز نصب ۵ هزار مگاوات سامانه‌های نیروگاهی انرژی‌های نو که نیروگاه‌های خانگی را نیز شامل می‌شود، صادر شده و با استعلامی که از هر استان گرفته شده، سهمیه استان‌های مختلف تعیین شده است. با توجه به اینکه ۱۰۰ درصد سرمایه‌گذاری باید توسط بخش خصوصی صورت گیرد پر شدن این ظرفیت منوط به استقبال بخش خصوصی است.

وی با اشاره به اینکه استان‌های سیستان و بلوچستان، کرمان، قم و به تعبیری استان‌های مرکزی کشور مستعدترین نقاط برای ساخت نیروگاه‌های خورشیدی هستند، خاطرنشان کرد: توزیع برق شهر مشهد، شمال کرمان و توزیع برق اصفهان از جمله مناطق پیشرو در زمینه انعقاد قرارداد خرید تضمینی برق هستند. اجرای طرح خرید تضمینی برق از مشتریان خانگی علاوه بر ایجاد شغل جدید و تولید نیروی برق، معایب شبکه برق را در اوج روزانه مصرف رفع می‌کند.

لرستان برای متقاضیان سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های کوچک تجدیدپذیر بوروکراسی ندارد. لرستان از

استان‌هایی است که به لحاظ شرایط اقلیمی ظرفیت ساخت نیروگاه بادی و خورشیدی را دارد.

فریدون خودنیا مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق لرستان در این باره گفت: برای تسهیل کار سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر و پاک بوروکراسی اداری را کامل برداشته‌ایم و مشتریان متقاضی می‌توانند در کمترین زمان ممکن مجوزهای لازم را بگیرند. به گفته وی کار انعقاد قرارداد برای مشتریان لرستانی از مردادماه امسال آغاز شده و تاکنون چند فقره قرارداد منعقد شده است. در این راستا مشتریان خانگی می‌توانند با ساخت نیروگاه برق خورشیدی یا بادی بر فراز پشت بام خود برق تولید کنند و با نرخ تضمینی به وزارت نیرو بفروشند. نرخ پایه خرید تضمینی برای نیروگاه‌های بادی با ظرفیت یک مگاوات و کمتر تا سقف ظرفیت انشعاب ۵۷۰ تومان برای هر کیلو وات ساعت است و برای نیروگاه‌های خورشیدی با ظرفیت ۲۰ کیلو وات و کمتر ۸۰۰ تومان برای هر کیلو وات ساعت است که دوره قرارداد بیست ساله است و تاریخ شروع قرارداد و ساخت نیروگاه را نیز شامل می‌شود.

محمد علی خسروی مدیریت توزیع برق شهرستان بروجرد نیز خاطرنشان کرد: لرستان استان چهار فصلی است و به طور میانگین سالانه ۲۶۰ تا ۲۷۰ روز آفتابی دارد و می‌توان گفت مستعد سرمایه‌گذاری برای نیروگاه‌های خورشیدی و بادی است. به همین دلیل در حال حاضر مذاکرات برای ساخت ۱۰ نیروگاه ۱۰ مگاواتی از منابع تجدیدپذیر و پاک از سوی سرمایه‌گذاران اتریشی در اطراف بروجرد در جریان است.

وی با تأکید بر لزوم اطلاع‌رسانی کامل طرح خرید تضمینی برق از مشتریان، اظهار داشت: مشتریان در صورت سرمایه‌گذاری در این طرح هم خودشان درآمد مناسبی خواهند داشت هم به تولید نیروی برق کشور کمک می‌کنند.

مشترکان برق در خراسان جنوبی نیز از طرح خرید

تضمینی برق از نیروگاه‌های تجدیدپذیر و پاک استقبال خوبی داشته‌اند.

مهدی دادگر معاون برنامه‌ریزی و مهندسی شرکت توزیع برق خراسان جنوبی نیز در این خصوص گفت: این شرکت به نیابت از سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا) قرارداد خرید تضمینی برق به مدت ۲۰ سال را با مشتریان امضا می‌کند.

معاون برنامه‌ریزی و مهندسی شرکت توزیع برق خراسان جنوبی حداکثر ظرفیت تولید برق را برای هر مشترک، متناسب با قدرت انشعاب برق موجود هر مشترک دانست و افزود: در طرح خرید تضمینی برق از مشترکان ۱۰۰ درصد سرمایه‌گذاری برای نصب نیروگاه، برعهده مشترک است.

وی در پاسخ به این پرسش که حداقل سرمایه‌گذاری برای هر مشترک چقدر هزینه دارد، گفت: به عنوان مثال مشتریان اگر حدود ۳۰ میلیون تومان سرمایه‌گذاری کنند می‌توانند سالانه ۸ میلیون درآمد کسب کنند و به قولی ۴ ساله این سرمایه دوباره به دست آنان بر می‌گردد. دادگر با بیان اینکه مشتریان برای ثبت‌نام در این طرح باید به ادارات برق مراجعه کنند، افزود: ثبت‌نام‌کنندگان برای تولید ۴ هزار و ۴۰۰ کیلووات برق برای کل استان می‌توانند در این طرح مشارکت کنند.

وی در پاسخ به این پرسش که آیا مشتریانی که اقدام به ساخت نیروگاه می‌کنند خودشان هم می‌توانند از برق تولیدی خودشان استفاده کنند، توضیح داد: نه و در واقع به ضررشان تمام می‌شود، برای این دسته از مشتریان کنتور مجزا وصل می‌شود که برق تولیدی‌شان را مستقیماً به شبکه می‌فرستد. از سوی دیگر، هر کیلووات ساعتی را که آنان تولید می‌کنند ما ۸۰۰ تومان خریداری می‌کنیم، اما آنان همین برق را با ۳۰ تومان از ادارات برق خریداری می‌کنند. هم اکنون ۲۳ مسجد، ۱۵ مدرسه و ۱۸ مشترک در خراسان جنوبی با نصب نیروگاه، ۲۲۰ کیلووات برق تولید می‌کنند که به مصرف خود این اماکن می‌رسد.

ایران بدترین الگوی مصرف انرژی را دارد



پنجره ایرانیان: ایران با وجود برخورداری از جایگاه بسیار خوب تولید و صادرات نفت و گاز در جهان به دلیل برخورداری از یارانه و قیمت پایین انرژی، بدترین الگوی مصرف را دارد به گونه‌ای که میزان مصرف انرژی در ایران، ۵ برابر اروپاست.

به گزارش خبرنگار شانا، معصومه ابتکار، رئیس سازمان حفاظت محیط زیست در نشست شورای هماهنگی روسای مراکز روابط عمومی و اطلاع رسانی دستگاه‌های اجرایی که به میزبانی سازمان حفاظت محیط زیست برگزار شد، با اشاره به مسئولیت دشوار روابط عمومی‌ها در دولت یازدهم، گفت: با توجه به رویکرد و تاکید دولت و رئیس‌جمهوری بر جریان آزاد اطلاعات و تبیین خط مشی پاسخگویی، راستگویی و ارتباط صحیح با مردم و با توجه به آسیب‌های وارده به اعتماد مردم در دوره‌ای، بازسازی اعتماد مردم، اصلاح رابطه دولت و مردم و اطلاع رسانی شفاف و سیال از جمله وظایف خطیر و سنگین روابط عمومی‌ها در این دولت است.

وی با تبیین خط مشی دولت یازدهم مبنی بر مسئولیت‌پذیری، پاسخگویی، اعتمادسازی و ایجاد رابطه سازنده با مردم و رسانه‌ها، افزود: برای دستیابی به این اهداف باید از تمام ساز و کارهای علمی و توانمندی‌ها و ظرفیت‌های موجود بهره گرفت.

ابتکار ضمن اشاره به هجمه‌ها، تخریب‌ها و جنگ‌های روانی ایجاد شده علیه دولت در داخل و خارج از کشور، تصریح کرد: این اقدام‌های غیرحرفه‌ای و غیراخلاقی، تلاش دولت برای اطلاع‌رسانی صحیح و حفظ اصول اخلاقی و حرفه‌ای را با چالش مواجه می‌کند.

رئیس سازمان حفاظت محیط زیست ضمن یادآوری عهد خود با رسانه‌ها مبنی بر عدم برخورد با جریان آزاد اطلاعات، خبرنگاران و رسانه‌ها، عنوان کرد: برای حفظ این تعهد، در ابتدای ورود شکایت سازمان حفاظت محیط زیست از چند رسانه و خبرنگار پس گرفته شد و در تمام این مدت نیز با وجود برخی فعالیت‌های خلاف قانون و عدم رعایت اصول حرفه‌ای و اخلاقی برخی رسانه‌ها، هرگز از هیچ رسانه یا خبرنگاری شکایت نکردیم.

وی ادامه داد: البته برای شفاف سازی فضای فکری

و صادرات نفت و گاز در جهان به دلیل برخورداری از یارانه و قیمت پایین انرژی، بدترین الگوی مصرف انرژی را دارد به گونه‌ای که میزان مصرف انرژی در ایران، ۵ برابر اروپاست.

رئیس سازمان حفاظت محیط زیست ضمن تاکید بر این که با ادامه روند غلط مصرف منابع مهم و حیاتی همچون آب و انرژی، شاهد نابودی و از بین رفتن بخش بیشتری از ثروت و سرمایه ملی خواهیم بود، تصریح کرد: نباید فراموش کرد که ایران دارای رتبه تک رقمی در تولید و انتشار گازهای گلخانه‌ای جهان است که تأثیری مخرب بر موضوع گرم شدن زمین دارد.

وی عنوان کرد: هدف از دعوت عمومی برای پیوستن به چالش ۱۸ درجه در زمستان پارسال، انتقال آگاهی به عموم جامعه برای بحران پیش رو و نقش آنها در حفظ محیط زیست بود.

ابتکار با تاکید بر این که کارنامه دولت یازدهم در حوزه محیط زیست، کارنامه قابل قبول و قابل توجهی است، تصریح کرد: به‌زودی کارنامه ۴ سال فعالیت دولت در حوزه محیط زیست استخراج و منتشر خواهد شد و ضروری است تا روابط عمومی‌های دستگاه‌های دولتی به صورت هماهنگ، این موضوع را اطلاع رسانی و پوشش دهند.

جامعه، در مقابل انتشار اخبار کذب، جوابیه منتشر کردیم و اطلاعات کامل و درست را در اختیار مخاطبان قرار دادیم. ابتکار به کمپین‌هایی همچون چالش ۱۸ درجه (دماي زمستان)، سه‌شنبه‌های بدون خودرو و غیره اشاره کرد و گفت: کمپین‌سازی از جمله روش‌های موفق برای جریان‌سازی موثر اجتماعی است.

رئیس سازمان حفاظت محیط زیست از روش‌های تشویقی به عنوان یکی دیگر از ابزارهای اطلاع رسانی و ایجاد ارتباط سازنده نام برد و افزود: نمونه‌هایی همچون انتخاب صنعت سبز، برگزاری نمایشگاه بین‌المللی محیط زیست تهران، جایزه ملی محیط زیست، جشنواره بین‌المللی فیلم سبز اقدام‌هایی در همین جهت است که در آینده نیز با برگزاری نخستین جشنواره ملی موسیقی سبز که سال آینده به میزبانی اصفهان، جشنواره مشارکت مردمی در حوزه محیط زیست و جشنواره شهرداران سبز ادامه پیدا خواهد کرد. وی اشاره‌ای هم به انتشار کارنامه ۲ سالانه بخش‌های مختلف دولت در حوزه محیط زیست (کارنامه سبز) و بررسی عملکرد آنها در حوزه مدیریت سبز و حفظ محیط زیست داشت و تصریح کرد: به‌زودی کارنامه مدیریت سبز تمامی دستگاه‌های دولتی با ارائه رتبه و نمره آنها، منتشر خواهد شد. ابتکار ادامه داد: ایران با وجود برخورداری از جایگاه بسیار خوب تولید

تصمیم نیشان به ساخت الکتریکی خودروهای کوچک خود

کند. شرکت نیشان نیز طراحی جدید خود را با توجه به بازار آمریکا برنامه‌ریزی کرده است. این مدل می‌تواند برای افرادی که سیاست واگذاری لیزینگی باتری‌های رنو را دوست ندارند یا تنها از برندی دیگر خوششان می‌آید جذاب باشد.

مدیر مرکز اروپایی نیشان، دانسمور، گفته است: ما نزدیک به ۵.۴ میلیارد دلار روی خودروهای الکتریکی سرمایه‌گذاری کرده‌ایم تا بتوانیم خودرویی مانند نیشان لیف را تولید کنیم در نتیجه باید بتوانیم طیف بیشتری از مخاطبان را با مدل‌های خود راضی کنیم. اگرچه تمام این نکات قابل بحث هستند، اما نیشان سیاستی برای کاهش بیشتر قیمت را در نظر دارد که تمام ما آن را برای آینده‌ای نزدیک در نظر داریم.

پنجره ایرانیان: نیشان با قرارداد همکاری که با شرکت رنو بسته است قصد دارد تمام مدل‌های خودروهای کوچک خود را بر اساس مدل رنو Zoe که خودرویی الکتریکی است طراحی و تولید کند.

به گزارش انرژی‌هاب، این خبر را مرکز اروپایی خودروهای الکتریکی نیشان منتشر کرد و اضافه کرد تمام مدل‌های SUV-CUV نیز در دست بررسی هستند. این تصمیم می‌تواند به تغییرات مهمی منجر شود، زیرا در حالی که در اروپا خریداران خودروی الکتریکی گزینه خرید رنو را دارند، در آمریکا این امر امکان‌پذیر نیست. در نتیجه خودرویی به کوچکی رنو که نیشان خواهد ساخت و با قیمتی قابل قبول می‌تواند مشتریان زیادی را در آمریکا جذب

تاثیر مستقیم انرژی تجدیدپذیر در زنجیره غذایی



پنجره ایرانیان: با تزریق انرژی تجدیدپذیر در زنجیره تامین مواد غذایی طبق این گزارش می‌توان میزان فقر و صدمه به محیط‌زیست را کاهش داد.

به گزارش انرژی‌هاب، اخیراً گزارشی در کنفرانس شبکه‌های برق غیرمتمرکز منتشر شد که به منافع استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و تاثیر همه‌جانبه آن می‌پردازد. میلیاردهای نفر در زنجیره تامین مواد غذایی مشغول هستند و بسیاری از آنها در فقر به سر می‌برند. با تزریق انرژی تجدیدپذیر در این زنجیره طبق این گزارش می‌توان میزان فقر و صدمه به محیط‌زیست را کاهش داد. همچنین می‌توان مقدار تولید را افزایش داد.

زنجیره تامین مواد غذایی از مرحله اول تا محصول نهایی را شامل می‌شود که حتی فرآوری مواد غذایی مانند کمپوت‌ها و غیره را نیز شامل می‌شود. این گزارش به تاثیرگذاری انرژی تجدیدپذیر در هر یک از این مرحله‌ها پرداخته است.

در این گزارش به تفصیل درباره توسعه پمپ‌های خورشیدی و مزیت اقتصادی و محیط‌زیستی آنها نسبت به پمپ‌های گازوئیلی توضیح داده شده است. راه‌حل‌های تولید برق غیرمتمرکز برای زمین‌های کشاورزی و مثال ایالت راجستان هند با استفاده از ۴۰۰۰ پمپ خورشیدی و ذخیره ۲۴ میلیون لیتر گازوئیل برابر ۳۵۰ هزار دلار در سال آورده شده است.

همچنین در این گزارش آورده شده که چگونه می‌توان با نصب پمپ‌های خورشیدی مستقیماً درآمد را بالا برد. در زیرمبایه یک مطالعه نشان می‌دهد که با نصب پمپ خورشیدی درآمد هر خانوار بسیار فقیر بیش از ۲۸۶ درصد، خانواده‌های فقیر ۱۷۳ درصد و خانواده‌های متوسط ۷۳ درصد رشد داشته است. اما انرژی‌های تجدیدپذیر بسیار بیشتر از تنها انرژی خورشیدی هستند. می‌توان از پمپ‌های آبی، بایوگاز، خوراک‌پزی‌های خورشیدی و خشک‌کن‌های خورشیدی و توربین‌های بادی استفاده کرد که در بسیاری از مناطق صرفه بالاتری دارند. به صورت کلی، یک سوم مواد غذایی تولید شده در

گفتنی است، کشاورزی و تمام فعالیت‌های مرتبط به کشاورزی و تولید غذا قلب تپنده اقتصاد روستایی است. درصد بالایی از جمعیت خانوار مشغول به داشت، کاشت، برداشت، حمل و نقل و فروش مواد تولیدی است. هنوز خیلی روستاها از دسترسی به منبعی مورد اطمینان و اقتصادی محروم هستند که باعث می‌شود کیفیت مواد غذایی و تنوع آن‌ها به شدت کاهش پیدا کند. این علل باعث می‌شود که جامعه روستایی معمولاً گرفتار فقر شوند. دسترسی به انرژی ارزان قیمت در این هزاره به عنوان یک گزینه مورد نیاز و هدف در توسعه شناخته می‌شود که شامل از بین بردن فقر قطعی می‌شود. اخیراً، دسترسی نه تنها به انرژی بلکه انرژی پاک و پایدار به این اهداف اضافه شده است. این دستیابی به انرژی اقتصادی و پاک و پایدار می‌تواند یک تاثیر بسیار وسیع در بسیاری از جنبه‌های توسعه از قبیل سلامت، همسانی جنسی و رفع مشکل بی‌سوادی بگذارد.

می‌روند که به دلیل دسترسی سخت به انرژی است. خشک‌کن‌های خورشیدی می‌تواند به عنوان یکی از روش‌های نگهداری مورد استفاده قرار گیرد و با از بین بردن رطوبت توسط انرژی خورشیدی به ماندگاری مواد غذایی کمک کند.

در این گزارش نشان داده شده در تایلند با استفاده از این تکنولوژی به برگه‌های با کیفیت‌تری از موز دست پیدا کرده‌اند که تا سه برابر قیمت برگه موز خشک شده توسط آتش هم به فروش می‌رسد. این تکنولوژی باعث ۱.۵ میلیون دلار درآمد بیشتر از ۹۶۰۰ تن موز خشک شده است.

این تکنولوژی همچنین از لحاظ سلامت و عدم سمی کردن برگه‌های موز نیز به نفع فروشنده و مصرف‌کنندگان است در حالی که سوخت فسیلی نیز مصرف نمی‌شود. این تکنولوژی همچنین به کاهش گاز گلخانه‌ای کمک می‌کند.

تدوین سند راهبردی علوم و فناوری بهینه‌سازی انرژی

مدیریت جامع انرژی، ایجاد هماهنگی بین دستگاه‌های اجرایی و جلب مشارکت ذی‌نفعان در عرصه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اسلامی سازماندهی شد.

وی افزود: ستاد بر اساس چشم‌انداز توسعه پایدار بخش انرژی مأموریت و اهداف فعالیت خود را تعریف کرده است و تحقق اهداف را از طریق برنامه‌های عملیاتی پیگیری می‌کند. دبیر ستاد بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی از تدوین سند ملی راهبردی بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست خبر داد و یادآور شد: شناسایی اسناد بالادستی، بررسی حجم و وزن بخش‌های مختلف سیستم انرژی، شناسایی روش‌های توسعه فناوری، شناسایی فناوری و سر فصل‌های تحقیقاتی مورد نیاز و اولویت بندی فناوری‌ها و عناوین فعالیت‌های تحقیقاتی از مراحل کار تدوین سند ملی بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست است.

پنجره ایرانیان: دبیر ستاد بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از تدوین سند ملی راهبردی بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در راستای بهینه‌سازی مصرف انرژی خبر داد.

به گزارش ایستنا، بدالله سیبوحی با اشاره به لزوم توسعه فناوری‌های کارآمد و فعالیت‌های دانش‌بنیان افزود: بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست نیاز به اقدامات و سازوکارهای بهم پیوسته و مشارکت همه ذی‌نفعانی دارد که در سطح کل اقتصاد و در بخش‌های تولیدی و خدماتی پراکنده هستند.

سیبوحی با اشاره به اقدامات ستاد بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست، خاطرنشان کرد: این ستاد بر اساس مسائل موجود در کشور در حوزه انرژی و به منظور تسریع رفع موانع برای افزایش کارایی انرژی در اقتصاد ملی، در آذر ماه سال ۱۳۹۲ با هدف پیگیری خط مشی

استاد سوخت‌های زیستی در برنامه ششم توسعه کامل می‌شود



پنجره ایرانیان: دبیر ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: نیاز است باتوجه به فعالیت‌های صورت گرفته حوزه سوخت‌های زیستی در کشور، توانمندی فناوری و نیروی انسانی موجود، پیشنهادی برای اصلاح اسناد پشتیبان برنامه ششم به مجلس ارائه شود.

به گزارش ایسنا، در سیزدهمین جلسه شورای عالی همفکری ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با حضور اعضای شورای ستاد، چالش‌های سوخت‌های زیستی در کشور بررسی شد.

در ابتدای جلسه برات قبادیان، مشاور معاون پژوهش و فناوری وزیر علوم، تحقیقات و فناوری فعالیت‌های صورت گرفته در حوزه توسعه فناوری سوخت‌های زیستی در کشور و به ویژه در پژوهشکده انرژی‌های تجدیدپذیر دانشگاه تربیت مدرس را ارائه کرد.

در ادامه میثم طباطبایی، رئیس انجمن سوخت‌های زیستی ایران، به بررسی چالش‌ها و زیرساخت‌های مورد نیاز کشور جهت بکارگیری سوخت‌های زیستی در سبک سوخت به منظور کاهش آلودگی هوا، ایجاد ارزش افزوده و کاهش واردات برخی محصولات جانبی حوزه نفت پرداخت. همچنین اعضای شورای عالی همفکری ستاد توسعه

توسعه اشاره و تصریح کرد: در این برنامه فقط مساله تولید برق از منابع تجدیدپذیر مورد توجه قرار گرفته است. در پایان به پیشنهاد سیروس وطنخواه مقدم، دبیر ستاد مقرر شد باتوجه به فعالیت‌های صورت گرفته در این حوزه در کشور، توانمندی فناوری و نیروی انسانی موجود، پیشنهادی برای اصلاح اسناد پشتیبان برنامه ششم به مجلس ارائه شود.

فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر درخصوص هم‌افزایی بین دستگاهی به منظور رفع این موانع و ایجاد بسترهای مناسب توسعه سوخت‌های زیستی به بحث و تبادل نظر پرداختند. سپس حسین امیری خامکاری، عضو شورای همفکری ستاد و سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی به عدم توجه به مساله سوخت تجدیدپذیر در برنامه ششم

سویس در ایران نیروگاه بادی می‌سازد

۱۵۰ هیات نمایندگی بوده است و مقامات ایرانی از سرمایه‌گذاری بین‌المللی در زمینه انرژی تجدیدپذیر استقبال می‌کنند.

حمید چیتچیان، وزیر نیروی ایران پیش از این در مصاحبه‌ای عنوان کرده بود تولید بیشتر انرژی سبز به ایران امکان خواهد داد سوخت فسیلی بیشتری به خارج صادر کند. شرکت MECI یک توافق خرید برق پنج ساله با وزارت نیروی ایران با قیمت خرید تضمینی ثابت امضا کرده است. رئیس هیات مدیره این شرکت انتظار دارد این قرارداد زمانی که این شرکت خودش را ثابت کرد، تمدید شود. این شرکت سوئیسی همچنین توافق کرده است یک نیروگاه نیرو و حرارت به ظرفیت ۱۰۰ مگاوات که از گاز طبیعی استفاده خواهد کرد، احداث کند و فاینانس این پروژه را با انتشار اوراق قرضه و شریک سهامی تامین خواهد کرد.

پنجره ایرانیان: شرکت MECI با دولت ایران برای ساخت یک نیروگاه بادی به ارزش ۷۵۰ میلیون یورو (۸۳۹ میلیون دلار) توافقنامه امضا کرد.

به گزارش ایسنا، بر اساس بیانیه این شرکت هولندینگ سوئیسی، این پروژه در منطقه کوهستانی در شمال ایران واقع بوده و ظرفیت تولید ۲۷۰ مگاوات را خواهد داشت. جریمه جوی، رئیس هیات مدیره MECI به بلومبرگ گفت: تست توربین در محل در حال انجام گرفتن است.

وی در این مصاحبه تلفنی گفت: ایران در نقطه بسیار جالبی در تاریخ قرار دارد و می‌تواند رشد زیادی داشته باشد. به گفته رئیس هیات مدیره MECI، ایران می‌تواند در ظرف پنج سال حداقل ۲۰ سال پیشرفت فناوری را به‌دست آورد. بر اساس این گزارش، تهران پس از اجرایی شدن برجام در ماه ژانویه، پذیرای حداقل

کلیتون یا ترامپ؛ انتخاب دوست‌داران انرژی‌های نو کدام است؟

ما می‌توانیم یک شبکه برق مدرن بسازیم. این به معنی ایجاد شغل‌های بسیار زیاد است؛ به معنی به‌وجود آمدن بسیاری فعالیت‌های اقتصادی جدید. ترامپ می‌گوید مشوق‌های انرژی پاک «یک فاجعه» است و شرکت خورشیدی سالیندرا که قبل از ورشکستگی ۵۰۰ میلیون دلار از دولت آمریکا کمک گرفته بود را مثال زد: کلیتون درباره پل‌های خورشیدی صحبت می‌کند. ما، کشور ما، در یک شرکت خورشیدی سرمایه‌گذاری کردیم. فاجعه بود. آنها پول زیادی را در آن مورد از دست دادند.

انتخاب شود، کلیتون از برنامه‌هایی مشابه با مشوق‌های انرژی پاک اوباما حمایت و در راستای آن کار خواهد کرد اما در سوی دیگر ترامپ خواهد کوشید تا چنین برنامه‌هایی را بی اثر کند. کلیتون به انرژی‌های پاک به‌عنوان یک فرصت اقتصادی که موجب به‌وجود آمدن شغل‌های زیادی می‌شود نگاه می‌کند: ما می‌توانیم نیم میلیارد پل خورشیدی بیشتر داشته باشیم. ما می‌توانیم برای تامین انرژی هر خانه‌ای به مقدار کافی انرژی پاک داشته باشیم.

پنجره ایرانیان: هیلاری کلیتون خواهان به کار بردن ۵۰۰ میلیون پل خورشیدی در دوران ریاست جمهوری خود است در حالی که دونالد ترامپ می‌خواهد از شر برنامه انرژی پاک خلاص شود زیرا معتقد است که تغییرات آب و هوایی خطری ندارد و قوانین مرتبط با آن به اقتصاد آمریکایی ضربه می‌زند. به گزارشی انرژی هاب، بر اساس اخبار منتشر شده برای تمام کسانی که مناظره تلویزیونی نخست کلیتون و ترامپ را تماشا کرده‌اند واضح است که بایستی چه کسی

با هدایت یک محقق ایرانی انجام گرفت: تولید برق از حرارت بدن



پنجره ایرانیان: یک گروه تحقیقاتی به رهبری یک محقق ایرانی به نام داریوش وشایی از دانشگاه کارولینای شمالی موفق به طراحی یک دستگاه الکترونیک پوشیدنی جدید شدند که حرارت بدن را جذب کرده و آن را به برق تبدیل می‌کند.

به گزارش خبرگزاری ایسنا، نمونه اولیه این فناوری که سبک وزن بوده و با فرم بدن منطبق می‌شود، به مراتب پیشتر از فناوری‌های قبلی توانایی تولید برق را دارد. این فناوری جدید به‌سادگی می‌تواند در یک تی‌شرت تعبیه شود. این پژوهشگران همچنین محل مناسب برای جذب گرمای بدن را در این پژوهش شناسایی کرده‌اند.

داریوش وشایی، پژوهشگر دانشگاه ایالتی کارولینای شمالی در ایالات متحده، در خصوص این فناوری اظهار کرد: این ژنراتور ترموالکتریک پوشیدنی با استفاده از دیفرانسیل درجه حرارت بین بدن شما و هوای محیط، به تولید برق می‌پردازد.

محققان در روش‌های قبلی از گرماگیرها برای تولید برق استفاده می‌کردند که بسیار سخت و سنگین بود یا تنها قادر به تولید یک میکرووات و یا کمتر در هر سانتی متر مربع بود. وشایی افزود: اما فناوری جدید ما تا ۲۰ میکرووات برق تولید کرده در حالیکه از هیچ گرماگیری استفاده نمی‌کند و همین امر سبب سبک و راحت بودن این فناوری شده است.

این طراحی جدید از یک لایه ماده رسانا تشکیل شده که بر روی پوست قرار گرفته و به تولید حرارت

پوشیدنی، تی‌شرت‌ها یک گزینه مناسب هستند اما با این حال باز هم به اندازه بازوبندها موثر نیستند. وی اظهار کرد: هدف آنها توسعه فناوری‌های پوشیدنی است که برای نظارت طولانی مدت بر سلامت انسان استفاده شود. مانند دستگاه‌هایی که بر سلامت قلب نظارت می‌کنند یا متغیرهای فیزیکی و زیست محیطی را برای پیش‌بینی و جلوگیری از حملات آسم بررسی می‌کنند. وی افزود: برای انجام این کار نیاز به دستگاه‌هایی داریم که با باتری کار نکنند و در حال حاضر بر این باوریم که طراحی این نمونه اولیه ما را به هدفمان بسیار نزدیک می‌کند.

می‌پردازد. این ماده رسانا دارای یک لایه پلیمری است که مانع از اتلاف گرما و راه یافتن آن به بیرون شده و حرارت بدن را از طریق یک TEG که در مرکز واقع شده است منتقل می‌کند. کل این سیستم بسیار نازک و انعطاف پذیر بوده و تنها در حدود ۲ میلی‌متر است. وشایی اظهار کرد که این نمونه اولیه تنها یک سانتی‌متر مربع است، اما ما به راحتی و بسته به نیاز می‌توانیم آن را گسترش دهیم. این پژوهشگران همچنین دریافته‌اند که بازو بهترین گزینه برای گرفتن گرمای بدن است و به راحتی و از طریق تعبیه این فناوری در یک تی‌شرت می‌توان حرارت بدن را جذب کرد. به اعتقاد وشایی برای تعبیه فناوری‌های

مهار انرژی گردباد با توربین جدید

عمودی چندوجهی و پره‌های دارای سرعت قابل تنظیم می‌تواند حتی در زمان هجوم بادها و باران‌های شدید مقاومت کند. به گفته شیمیزو، انرژی مهار شده تنها یک گردباد می‌تواند انرژی مورد نیاز ژاپن را تا ۵۰ سال تامین کند. یک نمونه اولیه از این توربین در اوکیناوای ژاپن نصب شده و اکنون قرار است یک توربین دیگر در برج توکیو یا استادیوم ملی ژاپن که قرار است المپیک ۲۰۲۰ در آن برگزار شود، ساخته شود.

پنجره ایرانیان: یک مهندس ژاپنی توربین بادی جدیدی را ابداع کرده که می‌تواند انرژی گردباد را مهار کند.

به گزارش ایسنا، ابداع آتسوشی شیمیزو که شبیه به یک همزن سرپای بزرگ است، می‌تواند در برابر گردباد و توفان‌های سهمگین مقاومت کند و قدرت مخرب آن‌ها را به انرژی قابل استفاده تبدیل کند. این دستگاه برخلاف توربین‌های عادی، با کمک یک محور

چمن؛ منبعی برای تولید هیدروژن به عنوان سوخت

بوده است. این گروه در ابتدا سلولز را همراه با کاتالیست‌ها در فلاسکی زیر نور چراغ میزی قرار داده و گاز خروجی و مقدار هیدروژن موجود را هر ۳۰ دقیقه اندازه‌گیری کردند. در ادامه همین روند برای چمن باغچه دانشگاه انجام شد. پروفیسور بوکر توضیح می‌دهد: در انتها مشخص شد با این روش می‌توان هیدروژن تولید نمود و بازدهی چمن معمولی بسیار بالا برآورد شد. این اولین بار است که زیست‌توده خام به این شکل مورد استفاده قرار می‌گیرد و هیدروژن تولید می‌شود. این بسیار اقتصادی است زیرا دیگر تلاشی برای جداسازی سلولز از زیست‌توده انجام نمی‌شود و بسیار ارزان‌تر تمام می‌شود.

این عیوب باعث شد تا دانشمندان به دنبال راه‌حل‌هایی ساده‌تر و ارزان‌تر برای تولید هیدروژن مانند لایه‌های زیرین اقیانوس، فاضلاب، و اکنون چمن‌ها گیاهی که هرجای زمین به جز قطب پیدا می‌شوند، بروند. یکی از روش‌های ممکن تمرکز بر روی ساختار سلولزی گیاهان است زیرا محققان متوجه شده‌اند که سلولز هر گیاهی با مقداری کمک از نور خورشید و کاتالیست‌ها که به فرآیند فتوکاتالیست معروف است می‌توانند هیدروژن تولید کنند. در آزمایشات، این گروه از سه کاتالیست بر پایه فلز - پالادیوم، طلا و نیکل - استفاده کرده‌اند. دلیل انتخاب این سه کاتالیست هم تنها فراوانی و ارزان قیمت بودن آن

پنجره ایرانیان: دانشمندان دانشگاه کاردیف به روشی دست یافته‌اند تا به کمک چمن‌ها هیدروژن تولید کنند که این شانس تولید نیرو از چمن را افزایش می‌دهد. به گزارش انرژی هاب، هیدروژن از سال‌های گذشته به دلیل بالا بودن انرژی نهان بالا به عنوان سوختی جایگزین برای سوخت‌های فسیلی شناخته شده است و در حقیقت در ازای سوختن، گاز گلخانه‌ای را به اتمسفر وارد نمی‌کند. اما منبع این سوخت بسیار پاک و دوستدار محیط‌زیست نیست و شامل فرآیندی بسیار گران‌قیمت و کربن‌زاست مانند فراوری زغال سنگ و گاز طبیعی که هیدروژن زیادی تولید می‌کنند.

آبازور خورشیدی خارق العاده



پنجره ایرانیان: محققان موفق به توسعه یک سیستم روشنایی طبیعی شدند که نیروی خود را با انرژی خورشید تامین می‌کند.

به گزارش ایسنا، کمبود نور خورشید می‌تواند سبب بروز مشکلاتی مانند کمبود ویتامین D یا اختلالات فصلی شود به همین دلیل محققان تصمیم به ساخت دستگاهی به نام "لوسی" گرفتند که نور خورشید را گرفته و آن را به داخل خود منعکس می‌کند و از این طریق می‌تواند حتی تاریک‌ترین مکان‌ها را روشن کند.

به گفته محققان ۹۰ درصد افراد در خانه‌هایی زندگی می‌کنند که از مزایای نور طبیعی خورشید محروم هستند. لوسی با یک الگوریتم اختصاصی نور خورشید را گرفته و آن را منعکس می‌کند و به کمک افرادی می‌آید که از نبود نور کافی رنج می‌برند. این فناوری جدید می‌تواند نور روز را برای افراد در منزل به ارمغان بیاورد. این دستگاه قابل تنظیم با حرکت و تغییر نور خورشید خود را وفق داده تا نور بیشتری را به داخل منازل بیاورد. لوسی هم در داخل و هم در خارج از منزل

قابل استفاده بوده و به راحتی می‌تواند در هر نقطه‌ای از خانه جای گیرد. این آبازور خورشیدی یک دستگاه مقرون به صرفه است که کاربران می‌توانند با استفاده از آن در انرژی و پول خود صرفه جویی کنند و به جای استفاده از لامپ‌هایی که با برق کار می‌کنند، از سیستم نور طبیعی استفاده کنند. با این کار هم در هزینه‌ها صرفه جویی می‌شود و هم از

عوارض این لامپ‌ها اجتناب خواهد شد. این دستگاه جالب تنها با استفاده از نور خورشید کار کرده و هیچ سیمی ندارد. این فناوری دارای یک طراحی زیبا و منحصر به فرد است که در کنار داشتن کارایی بی‌نظیر، به زیباتر شدن محیط خانه نیز کمک می‌کند. این فناوری در حال حاضر برای جمع‌آوری منابع مالی بر روی سایت ایندیگوگو قرار گرفته است.

بزرگ‌ترین درخت مصنوعی جهان در دبی

پنجره ایرانیان: بزرگ‌ترین درخت مصنوعی جهان با هدف ایجاد یک اکوسیستم جدید در دبی ساخته شد.

به گزارش ایسنا، آب و هوای طبیعی دبی خشک و کویری است، اما همواره این کشور با اکوسیستم‌های جدید و طرح‌های بیشتر سعی در جذب گردشگران دارد. ماه گذشته دبی جنگل بارانی داخلی با ارتفاع ۱۵۰ فوت را در ساختمانی شیشه‌ای به جهانیان معرفی کرد. این اکوسیستم مصنوعی خانه ۳۰۰۰ نوع گیاه، حشره، حیوان و بزرگ‌ترین درخت مصنوعی جهان با بازآفرینی جنگل‌های بارانی در صحراست.

این درخت مصنوعی در قلب Green Planet (سیاره سبز) قرار گرفته، ارتفاع آن ۸۲ فوت و تنه آن خانه بسیاری از سیستم‌ها برای بازآفرینی جنگل‌های سرسبز در شهر کویری دبی است. اگرچه آب‌وهوای دبی بسیار گرم است اما تفاوت محیط داخلی این برج شیشه‌ای با بیرون رطوبت است. سیستم‌های پیشرفته کنترل آب و هوا درجه رطوبت را ۷۰

درصد نگه می‌دارد تا مشابه جنگل‌های سرسبز محیطی مناسب برای رشد و نمو گیاهان باشد. درجه حرارت درون این برج شیشه‌ای ۷۷ تا ۸۲ درجه فارنهایت است. برج معلق ساخته شده با ریسمان گردشگران را به سایبان درخت در بالای سطح ۱۵۰ فوتی هدایت می‌کند و در این مکان درخت مصنوعی به زیبایی مشاهده می‌شود. راه ارتباط با تنه درخت از طریق آبنما و آبشاری که از چند طبقه سرازیر شده است می‌باشد. این آبشار موجب مه‌آلود شدن فضای داخل برج می‌شود. در این برج خارپشت، مارها، عنکبوت‌ها و پرندگان مختلف غیر بومی نیز زندگی می‌کنند. بازدید از این برج با پرداخت ورودی کم امکان دارد و هدف از آن آموزش ساکنان و گردشگران در مورد جنگل‌ها و حیوانات است. در این مکان کلاس‌های مختلف آشنایی با پرندگان، حیوانات وحشی نواحی گرمسیری و همچنین پوشش گیاهی برگزار می‌شود که برای کودکان و دانش‌آموزان مفید خواهد بود.

ساخت بخاری زیست توده‌سوز با راندمان بالا و آلودگی کمتر

پنجره ایرانیان: محققان پژوهشگاه نیرو موفق به طراحی و ساخت نخستین نمونه بخاری زیست توده‌سوز شدند.

به گزارش ایسنا، مهدی رضایی، مجری پروژه «طراحی و ساخت بخاری زیست توده‌سوز» درباره این پروژه اظهار کرد: تامین انرژی از زایدات چوبی و کشاورزی یکی از اهداف این پروژه است، با توجه به اینکه در کشور ما در مناطق مختلف این مواد بدون استفاده خاص هدر می‌روند، پس از این طریق می‌توان از آنها بهره برد. همچنین در بسیاری مناطق این زایدات را به منظور استفاده از حرارت آن می‌سوزانند، اما چون راندمان حرارتی آنها پایین است، آلودگی زیادی را تولید می‌کنند.

رضایی ادامه داد: بنابراین در این پروژه هدف این است با استفاده از این زایدات، سوختی به نام پلت را تولید کنیم که نسبت به چوب معمولی دانسیته انرژی بالاتری دارد، همچنین از مزایای دیگر این سوخت این است که زمان کاربرد آن در بخاری زیست توده‌سوز راندمان حرارتی بالایی را ایجاد می‌کند. وی با بیان اینکه این بخاری کاملاً خودکار است، گفت: در محفظه سوخت آن فلرها قرار گرفته و از طریق ماریچ تغذیه عمل تغذیه به بخاری انجام می‌شود؛ همچنین فن‌هایی در بخاری تعبیه شده که راندمان را افزایش می‌دهد، به طوری که می‌توان با مقدار سوخت کمتر، انرژی بیشتری را به دست آورد. رضایی درباره مزیت این بخاری نسبت به بخاری

معمولی اظهار کرد: راندمان حرارتی بالا و تولید آلودگی کمتر از مزایای این بخاری است که طراحی و ساخت آن برای نخستین بار با حمایت ستاد توسعه فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری در ایران انجام شد. وی درباره کاربرد بخاری نیز عنوان کرد: در بسیاری مناطق به منظور گرمایش از هیزم و چوب استفاده می‌شود و حتی مناطقی به دلیل اینکه دسترسی به شبکه گاز ندارند، از پیت استفاده می‌کنند؛ بنابراین در این مناطق که منابع مناسب چوبی و زایدات کشاورزی در دسترس است، می‌توان از این بخاری بهره برد. البته همه نقاط کاربرد دارد، اما مهم این است که سوخت مناسب بخاری در اختیار باشد.

تولید مبدل خورشیدی با الهام از رگبرگ گیاهان



پنجره ایرانیان: محققان با الهام از ساختار هندسی رگبرگ‌های موجود در برگ گیاهان برای اولین بار موفق به تولید شبکه نانوسیمی مورد استفاده در سلول‌های خورشیدی و نمایشگرهای لمسی شدند. به گزارش ایسنا، محققان معتقدند که استفاده از اکسید قلع ایندیوم در تولید صفحات شفاف و رسانای سلول‌های خورشیدی از نظر اقتصادی به صرفه نیست و قیمت محصول نهایی را افزایش می‌دهد. با استفاده از فناوری معماری طبیعت که اشکال هندسی فراکتال ساخته شده‌اند، می‌توان توان خروجی مجموعه سلول خورشیدی را در مقایسه با روش سنتی افزایش داد.

ساختار معماری طبیعی فراکتال ساختاری هندسی است که با بزرگ کردن هر بخش از این ساختار به نسبت معین، همان ساختار نخستین به دست می‌آید. به عبارت دیگر فراکتال ساختاری است که هر بخش از آن با مقیاس بزرگترش همانند است و از دور و نزدیک یکسان دیده می‌شود.

ساختار رگبرگ گیاهان نیز با تبعیت از معماری فراکتال طوری تشکیل شده است که براساس میزان نور دریافتی از خورشید از تراکم خاصی پیروی می‌کند. بنابراین درختان به طور طبیعی در بهترین شرایط از

منابع موجود در محیط استفاده می‌کنند. محققان با تقلید از معماری طبیعی برای اولین بار نانوسیم‌های موجود در سلول‌های خورشیدی را براساس سه فاکتور بهره‌گیری از حداکثر پوشش‌دهی سطح، توزیع یکسان جریان در سطح و حداقل مقاومت در جریان الکتریکی تولید کردند. پروفیسور میشل گیرزیگ، پژوهشگر موسسه هولمتز زنترون برلین عنوان کرد: همواره بشر با الهام از طبیعت موفق به کسب بهترین دستاوردهای علمی شده است. محققان ما نیز با تقلید از معماری تراکم متغیر یا فراکتال موجود در برگ گیاهان موفق به تولید نسل جدید سلول‌های خورشیدی با کارایی بالا شده‌اند. وی در ادامه افزود: خوشبختانه با این روش بهره‌وری سلول‌های خورشیدی به عدد ۵۰۹۱ درصد رسیده است.

تسلا در فکر شهر خورشیدی است

پنجره ایرانیان: الون ماسک، مدیر و مالک شرکت فناوری تسلا در نظر دارد تا به زودی پروژه تامین و مدیریت برق خورشیدی منازل را عرضه کند.

به گزارش ایسنا، پروژه سقف خورشیدی تسلا شامل مجموعه مبدل‌های خورشیدی قابل نصب روی سقف، باتری و واحد کنترل مصرف الکتریکی خانه است. پروژه جدید شرکت تسلا که شهر خورشیدی نامگذاری شده در مرحله اول از علاقه‌مندان دعوت کرده است تا برای نصب و تجهیز منازل به سیستم تولید و مدیریت برق ثبت‌نام کنند.

در پروژه شهر خورشیدی تسلا مالکان خودروهای برقی تسلا می‌توانند علاوه بر نصب مجموعه شارژر باتری خودرو از امکانات دیگر این شرکت مثل مجموعه مدیریت انرژی خانه از انرژی خورشیدی نیز بهره ببرند.

مجموعه تامین انرژی الکتریکی تسلا علاوه بر تامین برق در روز قادر است تا با ذخیره‌سازی مازاد انرژی روز در طول شب و یا زمان ناپایداری شبکه، برق خانه را تامین کند.

شرکت تسلا قصد دارد تا در اکتبر امسال نمونه آزمایشی این طرح را به علاقه‌مندان معرفی کند. نمونه آزمایشی مجموعه سقف خورشیدی شامل سه سامانه مجزا یعنی واحد تولید برق، واحد مدیریت و باتری توانمند است.

طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده در صورت حمایت علاقه‌مندان، مجموعه سقف خورشیدی در اواخر سال ۲۰۱۷ تولید و عرضه می‌شود. این مجموعه به صاحبان خانه کمک می‌کند تا برق مورد نیاز خود را به صورت مستقل و رایگان از خورشید دریافت کنند.

ساخت سلول خورشیدی پلاستیکی با افزودنی‌های خوراکی

پنجره ایرانیان: محققان دانشگاه ایالتی کارولینای شمالی و آکادمی علوم چین با استفاده از افزودنی‌های خوراکی توانسته‌اند سلول‌های خورشیدی پلاستیکی بسازند که در دمای اتاق قابل تولید هستند.

به گزارش ایسنا، این سلول‌های خورشیدی کاربردی نیمه چاپی در تولید تجاری مقیاس بزرگ کاربرد خواهند داشت.

دو مزیت اصلی این سلول‌ها این است که می‌توانند در محیط باز به صورت انبوه تولید شوند و اینکه فرآیند

تولید آن هیچ خطر بهداشتی یا زیست‌محیطی ندارد. محققان یک سلول خورشیدی نیمه چاپی را تولید کردند که از O-MA به عنوان حلال استفاده می‌کند. ماده O-MA یک طعم‌دهنده مواد غذایی است که برای انسان‌ها غیرسمی است. سلول‌های خورشیدی پلاستیکی به دلیل سبکی وزن، منعطف و شفاف بودن و هزینه پائین ساخت آن‌ها بسیار پرطرفدار هستند. متاسفانه محلول‌های حاوی هالوژن مورد استفاده در ساخت این نوع سلول‌ها، مانعی بر سر راه تجاری‌سازی در مقیاس بزرگ هستند. این محلول‌ها برای اطمینان از اینکه ساختار سلول‌های خورشیدی باعث افزایش حداکثری بهره‌وری انرژی آنها می‌شود، از اهمیت زیادی برخوردارند. اما متاسفانه این محلول‌ها برای طبیعت خطرناک هستند. این دستاورد جدید می‌تواند راه برای چاپ سلول‌های خورشیدی در دمای اتاق برای محققان هموار کند.

خانه‌ای که می‌توان آن را با خود به سفر برد!



پنجره ایرانیان: به تازگی خانه خورشیدی متحرکی طراحی و ساخته شده که می‌تواند به همراه ساکنان خود جابه‌جا شود.

به گزارش ایسنا، برای افرادی که عاشق سفر و در عین حال خواهان استراحت در منزل خود هستند، یک شرکت طراح استونیایی خانه خورشیدی موسوم به کودا را ارائه کرده که یک خانه پیش‌ساخته کوچک است و ظرف کمتر از چهار ساعت از محل استقرار خود جدا شده و جابجا می‌شود.

این خانه از بتن با ترکیبات خاص کارخانه‌ای و با ویژگی بهره‌وری انرژی ساخته شده است. ساختار قدرتمند آن اجازه می‌دهد این سازه در سطوح مختلف بدون نیاز به فنداسیون مستقر شود. شیشه‌های چهار لایه، دیوارهای بتنی و عایق مصرف انرژی را به حداقل رسانده و به نگهداری دمای داخل کمک می‌کند. تمامی مواد مصرفی این سازه غیرسمی بوده و قابلیت بزرگتر شدن با افزودن فضای اضافی را دارند.

فضای اولیه ساخته شده کودا ۲۵ متر مربع بوده و دارای فضای نشیمن و سرویس بهداشتی است، البته به دلیل استفاده از شیشه‌های بزرگ نور طبیعی به داخل منزل نفوذ کرده و استفاده از نور مصنوعی کاهش یافته است. در جلوی این شیشه‌های بلند نیز تراس قرار گرفته تا مانع ورود نور و گرمای بیش از اندازه به داخل شود.

محیط کار، کلاس درس، کارگاه و یا استودیو را نیز دارد. طراحی هوشمند اجازه استفاده بهینه از هر متر مربع این منزل را فراهم کرده و حتی مواد مصرفی آن نیز با این ایده هماهنگ هستند.

قیمت خانه خورشیدی کودا ۸۵ هزار یورو بوده که این قیمت با تجهیزات مختلفی همچون گرمایش، تهویه، آب و برق افزایش می‌یابد.

سقف این سازه از پنل‌های خورشیدی پوشیده شده که انرژی بیش از نیاز این منزل را تولید می‌کند. در منزل خورشیدی سیستم فاضلاب، تصفیه آب و برق موجود است، اما می‌توان برای مدت کوتاهی از دیگر منابع انرژی نیز استفاده کرد.

این منزل برای تابستان می‌تواند در کنار ساحل و در زمستان در مکانی دنج مستقر شود و قابلیت انتقال به

اولین قطار مسافربری جهان با سوخت هیدروژنی

پنجره ایرانیان: شرکت فرانسوی آلتوم اولین قطار مسافربری که به طور کامل با سوخت هیدروژنی کار می‌کند را در نمایشگاه اینوترنس ترید معرفی کرد.

به گزارش ایسنا، قطار هیدروژنی یا هایدریل (hydral) در ماه دسامبر در مسیری مشخص در کشور آلمان راه‌اندازی خواهد شد. این قطار بعد از دو سال تحقیق قرار است جایگزین ناوگان حمل‌ونقل دیزلی آلمان شود.

هایدریل قطاری الکتریکی با مخزن هیدروژن در بالای سقف است. این قطار توسط سلول‌های سوختی الکتریسیته تولید می‌کند و در نتیجه موجب کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای می‌شود. طرح ارائه شده اولین قطار مسافربری در خطوط ریلی با سوخت کامل هیدروژنی در جهان است. البته در آینده‌ای نزدیک استفاده از چنین

قطارهایی مرسوم خواهد شد.

مدیر شرکت آلتوم اظهار کرد: این شرکت مفتخر است که طرحی ابتکاری در زمینه حمل‌ونقل پاک طی مدت دو سال ارائه داده است. موتورهای الکتریکی موسوم به Coradia iLint نسبت به قطارهای دیزلی سنتی صدای کمتری دارند. در واقع سرعت آن ۸۷ مایل در ساعت بوده و تنها صدایی که مسافران می‌شنوند صدای حرکت چرخ‌ها و مقاومت هوا است.

هرچند قطارهای هایدریل گران‌قیمت‌تر از قطارهای دیزلی هستند، اما کشورهایی مثل آلمان، هلند، دانمارک و نروژ ترجیح می‌دهند قطاری بدون آلودگی هوا برای حمل‌ونقل شهری داشته باشند.

پرورش سوخت هواپیما روی درخت

پنجره ایرانیان: حمل و نقل هوایی جهانی مسئول دو درصد از انتشارات کربن ناشی از فعالیت بشر است و اکنون دانشمندان استرالیایی قصد دارند این میزان را با پرورش سوخت جت روی درخت کاهش دهند.

به گزارش ایسنا، محققان دانشگاه ملی استرالیا به این منظور قصد دارند از درختان اوکالیپتوس یا درختان صمغ استفاده کنند. جت‌ها و موشک‌ها به سوخت‌های پرانرژی نیاز دارند و یافته‌های جدید، یک جایگزین جدید برای سوخت فسیلی ارائه کرده است.

اوکالیپتوس یافته‌اند.

بر این اساس، دانشمندان باید گونه‌های مناسبی از اوکالیپتوس را پیدا کنند که ژن‌های ایده‌آل تولیدکننده مونوترپن را داشته باشند. آنها می‌توانند درختان صمغ‌دار را برای تولید روغن پرانرژی بیشتر مهندسی ژنتیکی کنند.

در نهایت دانشمندان باید بتوانند با کمترین میزان انرژی، فرآورده‌های موثرتر پردازش و کاتالیز را برای تبدیل روغن به سوخت ایجاد کنند.

به گفته محققان، روغن اوکالیپتوس حاوی ترکیباتی موسوم به مونوترپن‌ها هستند که می‌توانند به یک سوخت بسیار پرانرژی تبدیل شوند و این سوخت برای راندن جت‌ها و موشک‌های تاکتیکی استفاده شود.

متاسفانه همه روغن‌های اوکالیپتوس به صورت یکسان تولید نمی‌شوند. چالش پیش روی دانشمندان، یافتن راهی برای پرورش و کشت درختانی با غلظت بالایی از مونوترپن‌ها مانند پینن و لیمونن بود. آنها اکنون روش جدیدی را برای ارتقای تولید روغن

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان بادر و پنجره‌سازان آهن مکان؛

رستگاری میان براده و آهن



اشاره

بازار بزرگ آهن مکان تهران اولین بازار معتبر در زمینه آهن آلات و صنوف مرتبط با ساختمان سازی است. این شهرک صنعتی که در اوایل دهه ۷۰ تأسیس شده است در بزرگراه آزادگان، تقاطع پل صنیع خانی و خارج از محدوده طرح ترافیک و زوج و فرد واقع شده است. به طور رسمی می‌توان گفت که قیمت بسیاری از آهن آلات و مصالح ساختمانی تهران در این بازار تعیین می‌شود و شما پس از ارتباط با این مکان می‌توانید بهترین قیمت‌ها را در اختیار داشته باشید. بازار آهن مکان دارای ۱۰ فاز است که صنوف مختلفی مانند فروش انواع آهن آلات، مصالح ساختمانی، آهن‌گری، در و پنجره‌سازی یو.پی.وی.سی، درهای کرکره‌ای، شیشه‌ای و اتوماتیک، دوربین مداربسته، کابینت سازی، فروش و تعمیر ماشین‌های صنعتی و ساختمانی، رنگ، ابزار، یراق، برشکاری، جوشکاری، ام.دی. اف و ... در این فازها به صورت پراکنده مشغول فعالیت هستند. بازار آهن مکان دارای ۲۴۰۰ دهنه کارگاه است که حدود ۷۰ دهنه آن در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی فعالیت دارند. برخی از کارخانه‌های تولید پروفیل یو.پی.وی.سی و همچنین واردکنندگان پروفیل، ماشین آلات و یراق آلات مونتاژ در و پنجره در این بازار دارای انبار و شعبه فروش هستند. کارگاه‌های تولید در و پنجره که بیشترین فراوانی را در میان صنف یو.پی.وی.سی در آهن مکان به خود اختصاص داده‌اند نیز در فازهای مختلف آهن مکان با استفاده از انواع پروفیل ایرانی و خارجی مشغول به کار هستند. گروه خبری پنجره ایرانیان برای بررسی وضعیت کارگاه‌ها و انبارهای تولید و فروش در و پنجره یو.پی.وی.سی در آهن مکان، به این شهرک رفته و با برخی از متصدیان این کارگاه‌ها به گفتگو نشست است. ماحصل این گفتگوها را که سه سوال مشترک زیر بود، در ادامه می‌خوانید.

- ۱- لطفاً نام کارگاه، زمینه فعالیت و مدت حضورتان در آهن مکان را بفرمایید؟
- ۲- شرایط کلی آهن مکان را از لحاظ فضای کسب و کار، امنیت، نظافت، دسترسی، ایمنی و ... توضیح دهید؟
- ۳- نظراتان درباره ایجاد شهرک مخصوص در و پنجره سازها چیست؟ در صورت ایجاد چنین شهرکی مایل به انتقال محل کارتان به آنجا هستید؟



■ البرز یراق صلاح‌الدین ایوبی



۱- البرز یراق نمایندگی انحصاری یراق آلات یو.پی.وی.سی جویس ترکیه و ماکو اتریش را برعهده دارد و همچنین در شهرک صنعتی عالی نسب تبریز به تولید پروفیل یو.پی.وی.سی با برند فنس‌ترمن مشغول هستیم. مدت دو سال است در آن مکان نمایندگی داشتیم و ماه گذشته شعبه دائمی البرز یراق تهران را نیز در اینجا افتتاح کردیم.

۲- آن مکان از دهه هفتاد شروع به کار کرده است و در سال‌های اخیر صنایع مختلفی به این مکان اضافه شده‌اند. من یک تضادی در زمینه کاری آن و پروفیل و آلومینیوم می‌بینم به همین خاطر این فضا را چندان قبول ندارم. از نظر امنیتی خیلی خوب است و ورود و خروج کنترل خوبی دارد ولی در مورد مدیریت آن مکان آن‌گونه که باید عمل نکرده‌اند. در خصوص فضای سبز و رسیدگی به نظافت عملکرد بسیار ضعیفی وجود دارد. فضای جلوی کارگاه‌ها و فروشگاه‌ها را بسیار بیشتر از حد معمول و قانونی اشغال می‌کنند. با اینکه اینجا نگهبان‌های زیادی دارد ولی در چند مورد مشکلاتی برای اجناس همکاران به وجود آمده است. تعامل و همکاری خوبی بین مدیریت اینجا و شهرداری وجود ندارد و سندهای تجاری و مجوز کسب این مجموعه که راسا از طرف آن مکان صادر می‌شود فاقد جاهت قانونی است و شهرداری آن را قبول ندارد و می‌گوید باید مبلغی را بابت صدور این مجوزها به شهرداری پرداخت کند. ظاهراً خود مدیریت آن مکان با خودشان هم تعامل ندارند و این باعث این مشکلات شده است.

۳- به‌شخصه از این موضوع استقبال می‌کنم و برای این صنف این کار را خیلی خوب می‌بینم و اینکه یک صنف یکجا جمع شود خیلی بهتر است. مطمئناً در این صورت رقابت‌ها بهتر می‌شود و به رشد صنف کمک می‌کند.

■ وین بست حیدر زارعی



۱- از سال ۸۹ در زمینه تولید در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی، پنجره‌های هالالی و پنجره‌های با ابعاد خاص، در آن مکان مشغول به فعالیت هستیم.

۲- ازجمله مزایای آن مکان این است که دسترسی خوبی دارد به همین خاطر ما به‌صورت ۲۴ ساعته اینجا هستیم و روی کار نظارت داریم. از موارد منفی هم گردوخاکی است که در فضای اینجا وجود دارد و روی محصول می‌نشیند و به پروفیل‌ها ضربه می‌زند. البته ما محل دیو و انبار مخصوص درست کردیم تا پروفیل‌ها زیر نور خورشید و گردوخاک محیط آسیب نبینند. در آن مکان همه نوع تولیدکننده‌ای وجود دارد، از آنها که به زیر پله‌ای معروف‌اند تا تولیدکننده‌ای که از کارخانه‌هایی که پیشرفته‌ترین دستگاه‌ها را دارند هم محصول باکیفیت‌تری تولید می‌کند؛ لذا خواهش من از دوستان این است که درباره آن مکان نیمه پر لیوان را هم ببینند.

۳- همه صنایع مکان خاصی دارند که به‌عنوان بورس آن صنف یا کالا است و همه برای تهیه محصولات آن صنف به آنجا مراجعه می‌کنند. چه‌بهره که محلی برای در و پنجره‌سازها در نظر گرفته شود تا ما هم بتوانیم در کنار سایر همکاران در آن مکان فعالیت کنیم. به‌عنوان مثال اگر ما در کنار سایر همکارانمان باشیم چنانچه در هنگام کار یک قطعه‌ای کم داشته باشیم به‌راحتی از همسایه تهیه می‌کنیم و بدون فوت وقت و معطل کردن مشتری کار را آماده می‌کنیم.

■ تکنو صنعت پرشین سیف‌الدین گلی پور



۱- ما حدود ۵ سال است که در زمینه ساخت در و پنجره یو.پی.وی.سی در شهرک صنعتی آهن مکان فعالیت داریم.

۲- فضای کلی آهن مکان فضای بدی نیست ولی آن‌گونه که باید، مدیریت نمی‌شود؛ به‌عنوان مثال، وضعیت نظافت اینجا همان‌طور که می‌بینید

چندان تعریفی ندارد. ضمن اینکه گردوخاک و سروصدا هم شدید است. در مورد وضعیت بازار کار هم متأسفانه شرایط مساعد نیست و اوضاع اقتصادی نیز به‌گونه‌ای است که دولت، باوجود وعده‌های داده‌شده، من و امثال من را که در زمینه تولید فعالیت داریم حمایت نمی‌کند. به خاطر رکودی که در بازار وجود دارد و همچنین زیادشدن کارگاه‌ها و مشاغل مرتبط با ساختمان، اوضاع کاری ما خراب شده است. در بازار همه این عوامل به هم مرتبط هستند و روی هم تأثیر می‌گذارند؛ وقتی پول نباشد ساختمان‌سازی نیست، وقتی ساختمان‌سازی نباشد من مشتری ندارم و به این صورت تولید راکد می‌شود.

۳- این کار چندان معقول نیست، مثل این است که چند تا بقالی کنار هم قرار بگیرند. متأسفانه در صنف ما قیمت پایه و ثابتی برای کار وجود ندارد و هرکسی بر اساس معیارهای خودش یک قیمتی به مشتری می‌دهد. در این شرایط وقتی مشتری وارد این شهرک می‌شود بعد از مراجعه به کارگاه من، به چندین جای دیگر هم سر می‌زند و ده نفر قیمت پایین‌تر از من می‌دهند و به این شکل اصلاً فایده‌ای ندارد. شاید اگر مدیریتی قوی باشد که بر قیمت‌ها و نحوه تولید و مونتاژ نظارت کند می‌توان امیدوار بود که شرایط بهتر شود ولی متأسفانه اینجا سیاست کاری خوبی وجود ندارد. به‌عنوان مثال الان تولیدکننده‌های پروفیل با دادن قیمت‌های پایین‌تر نسبت به در و پنجره سازها، مشتری را جذب می‌کنند و به‌نوعی سازنده‌ها را دور می‌زنند. در این شرایط چطور انتظار دارید که بازار شرایط مساعد و پررونقی داشته باشد. اینجا همه به دنبال منافع خودشان هستند و کسی به فکر بهبود وضعیت اقتصادی و رفع مشکلات تولیدکنندگان نیست.

■ گروه صنعتی سروش نیرو حامد پرازنده



۱- گروه صنعتی سروش نیرو نماینده انحصاری و رسمی درهای شیشه‌ای و اتوماتیک GU آلمان است. نزدیک به پنج ماه است که این شعبه ما در آهن مکان فعالیت خود را شروع کرده است و علاوه بر درهای اتوماتیک GU دوربین‌های امنیتی

پترون نیز به مشتریان ارائه می‌شود.

۲- آهن مکان محیط امن و مطمئنی است و از این بابت خیال ما کاملاً راحت است. از نظر شلوغی و سروصدا همان‌گونه که می‌بینید به دلیل وجود کارگاه‌های آهن و سروصدایی که طبیعتاً در این کار وجود دارد یک مقدار مشکل داریم که مجبوریم تحمل کنیم؛ از نظر نظافت هم روزانه کسانی می‌آیند و شرایط نسبتاً خوب است.

۳- جمع شدن یک صنف در یک مکان محاسن و معایبی دارد. اگر قرار باشد یک مکانی برای صنف در و پنجره در نظر بگیرند باید قبل از هر چیزی به راه‌های دسترسی آن توجه شود و اینکه همه اقشار جامعه بتوانند هم برای خرید و هم برای بازدید به آن مراجعه کنند. صنایع مختلف ساختمان به دلیل اینکه بسیار گسترده و متنوع هستند در عین حال مکمل همدیگرند و کنار هم بودنشان به رشد و رونقشان کمک می‌کند. به‌عنوان مثال شخصی صرفاً برای تهیه در به اینجا مراجعه می‌کند ولی با دیدن دوربین‌های امنیتی یا مثلاً یک نوع خاصی نرده فلزی، ترغیب می‌شود و آن کالا را هم خریداری می‌کند.

■ آدیش پارت علیرضا سپهری راد



۱- شرکت پروفیل آدیش پارت نماینده انحصاری فروش پروفیل اسنووون ترکیه و تولیدکننده در و پنجره یو.پی.وی.سی و شیشه دوجداره می‌باشد.

۲- آهن مکان همان‌طور که از نامش پیداست، در اصل متعلق به آهن‌آلات است ولی در

سال‌های اخیر نزدیک به ۸۰ کارگاه یو.پی.وی.سی هم در اینجا مشغول فعالیت شده‌اند. فضای اینجا هرچند بسیار شلوغ و پررفت‌وآمد است اما از نظر امنیت بسیار جای خوبی است. از لحاظ نظافت همان‌طور که می‌بینید وضعیت مساعدی ندارد. از نظر ایمنی و امنیت جانی هم شرایط چندان خوبی ندارد؛ هم برای مراجعان و هم کسانی که در اینجا کار می‌کنند، فضای نسبتاً خطرناکی است و باید در این زمینه تمهیداتی اندیشیده شود. ضمن اینکه کنار هم بودن این صنایع مختلف نیز در جای خودش ایجاد مشکل می‌کند و باید سختگیری بیشتری درباره حضور برخی اصناف در این محل انجام گیرد. کنار هم قرار گرفتن، آهن‌آلات، یو.پی.وی.سی، رنگ، ابزار، یراق، در و پنجره‌ساز، ماشین‌آلات، پرشکار، جوشکار، آهنگر، ام‌دی‌اف، کابینت‌ساز، مصالح ساختمانی و ... به این شکل بدون نظم، ظاهر خوبی ندارد و برای همه ایجاد مشکل می‌کند.

۳- ایجاد یک شهرک صنعتی مختص صنف در و پنجره بسیار خوب است، هم برای ما و هم برای مشتری؛ به‌ویژه برای انبوه‌سازان و کسانی که درگیر ساخت پروژه‌های بزرگ هستند و مرتب با این صنف سروکار دارند. شهرک صنعتی مخصوص یک صنف، جای امنی برای آن صنف است که مشتری نیز بهتر می‌تواند به آنجا اطمینان کند و راحت‌تر کالای موردنیازش را تهیه کند.

■ گروه صنعتی رایا مجید نجفی



۱- گروه صنعتی رایا مدت ۲ سال در آهن مکان و مدت ۷ سال است در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی فعالیت دارد.

۲- با توجه به اینکه ما در جاهای دیگر مثل چهاردنگه و گلگون هم فعالیت داریم، محیط اینجا از لحاظ امنیت خیلی خوب است. مسئله

گردوخاک، آلودگی و سروصدا هم که جزو کار آهن است، اینجا نیز وجود دارد. از نظر بازار کار چون در آهن مکان تعداد همکاران زیاد است، قیمت هم از تمام ایران پایین‌تر است که البته این موضوع روی کیفیت کارها هم تاثیر گذاشته و باعث پایین آمدن کیفیت کارها شده است. مشکل دیگری که در اینجا وجود دارد کوچک بودن فضای کارگاه‌هاست که باعث شده ما بسیاری از بارانداهايمان را در فضای باز انجام دهیم که این کار هم بر کیفیت محصول نهایی تاثیر نامطلوب می‌گذارد.

۳- برای اینکه یک شهرک، محیط مناسبی برای کار باشد باید عوامل مختلفی را در نظر بگیریم و رعایت کنیم. از جمله مسئله دسترسی آسان، نزدیکی به شهر و نبود ترافیک در محل است که رعایت این نکات اولین شرط برای ایجاد یک شهرک تولیدی مانند در و پنجره‌سازی است. مرحله بعد، آماده کردن زیرساخت‌ها و فضای کلی شهرک است به شکلی که فضا، ضمن داشتن جذابیت‌های عمومی و حرفه‌ای، رونق کاری مناسبی نیز داشته باشد. در مرحله بعد، تبلیغات و شناساندن آن مکان به عموم مردم، مشتریان، اشخاص و اصنافی که با این کار سروکار دارند نیز مهم و تاثیرگذار است.

■ تکنو صنعت آرامش احمد گلی پور



۱- شرکت تکنو صنعت آرامش، مدت ۷ سال در زمینه تولید در و پنجره در آهن مکان فعالیت دارد.

۲- مجتمع آهن مکان از نظر امنیت، ورود و خروج و کنترلی که در این زمینه انجام می‌دهند واقعا خوب عمل می‌کنند. از لحاظ

نظافت فضا هم چند سالی است که وضعیت بهتر شده و ما راضی هستیم. از نظر بازار کار متأسفانه امسال نسبت به سال گذشته وضعیت خوبی نداشتیم ولی امیدواریم با توجه به گشایشی که در برخی زمینه‌ها به وجود آمده است، در آینده بهتر شود. البته برحسب تجربه کاری که داریم، با توجه به گذشت نیمه اول سال، به نظر نمی‌رسد که امسال در زمینه رونق بازار و خروج از رکود اتفاق خاصی بیفتد و اگر قرار باشد تحولی صورت بگیرد در سال آینده خواهد بود.

۳- شخصا با ایجاد یک شهرک صنعتی و کارگاهی مختص در و پنجره موافقم به‌شرط اینکه یک سیستم نظارت و کنترل دقیق هم در زمینه قیمت‌ها و هم نحوه مونتاژ و تولید در کنار آن ایجاد شود. در غیر این صورت احداث یک شهرک که تعدادی در و پنجره‌ساز در آن حضور داشته باشند و هر کس با هر قیمت و هر کیفیتی به تولید و فروش بپردازد نه‌تنها کمکی به شرایط کار نمی‌کند بلکه باعث ایجاد مشکلات بیشتری هم می‌شود.

■ قائم پنجره حسین احمدی



۱- کارگاه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی قائم پنجره مدت ۱۰ سال در شهرک آهن مکان مشغول به کار است.

۲- به دلیل اینکه تعداد زیادی کارگاه در زمینه‌های مختلف ساختمان در آهن مکان فعالیت دارند، فضای بسیار مناسبی برای کار

است. از لحاظ بازار و مشتری، فضای کسب‌وکار اینجا یک فضای رقابتی است که همه نوع کیفیت و قیمتی وجود دارد. به دلیل وجود بزرگراه‌های اطراف، راه‌های دسترسی به آهن مکان بسیار خوب است و مشکلی از این بابت وجود ندارد. از لحاظ امنیت هم به دلیل اینکه به‌صورت صنفی اداره می‌شود خیلی خوب است و حتی یک پیچ هم بدون برگ خروج نمی‌توان از اینجا خارج کرد. نظافت اینجا نیاز به توجه بیشتری دارد که امیدواریم به این مسئله رسیدگی شود. مسئله مهم‌تر عدم وجود یک اتحادیه و انجمن صنفی فعال و قوی در صنف یو.پی.وی.سی است به گونه‌ای که ما برای حل برخی مشکلاتمان مجبوریم به اتحادیه‌های هم‌راستا و نزدیک به صنفمان مراجعه کنیم. متأسفانه رکود حاکم بر بازار مسکن به کار ما لطمه زیادی وارد کرده است و در همین آهن مکان، تعداد زیادی از کارگاه‌هایی که در دو سه سال اخیر فعال شده بودند مجبور شدند کارشان را تعطیل کنند.

۳- ساخت یک شهرک مخصوص در و پنجره خیلی خوب است به شرطی که تبلیغ مناسبی برای آن صورت بگیرد؛ چون ما در آهن مکان به خاطر قدمتی که دارد و همچنین وجود صنایع مختلف، نیاز زیادی به تبلیغ نداریم و مشتری که برای خرید یک محصول دیگر به اینجا می‌آید با دیدن کارگاه در و پنجره یو.پی.وی.سی، به ما هم مراجعه می‌کند و خریدش را انجام می‌دهد ولی فعالیت در یک مکان تازه نیاز به معرفی و تبلیغات دارد تا مردم آنجا را بشناسند.

■ بازرگانی سینا میثم سید عبدالهی



۱- شرکت بازرگانی سینا در زمینه پروفیل، ملزومات و یراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی مشغول به کار بوده و مدت ۳ سال است در آن مکان فعالیت دارد.

۲- آهنگر مکان سه صنف اصلی دارد که شامل کرکره برقی، آهن آلات و یو.پی.وی.سی

است. وضعیت کلی بازار یو.پی.وی.سی با توجه به رکودی که در بازار ساختمان وجود دارد و در حال تبدیل شدن به رکود تورمی است، شرایط چندان مساعدی نیست. نسبت به سال گذشته میزان مبادلات تغییری نکرده اما قیمت‌ها در حال افزایش است. شرایط اقتصادی در کشور ما متأثر از شرایط سیاسی است و مسائلی که در ابعاد جهانی در بحث برجام و توافق هسته‌ای اتفاق افتاده روی این مسئله تاثیر دارد که امیدواریم در آینده شاهد شرایط بهتری باشیم.

۳- ایجاد یک شهرک صنعتی مجزا کار بسیار خوبی است به شرطی که مدیریت و نظارت دقیقی در این شهرک وجود داشته باشد؛ وگرنه ساختن صدها شهرک بدون توجه به رعایت قانون و نظارت بر اجرای صحیح آن فایده‌ای به حال هیچ‌کسی نخواهد داشت. ما در کشور قوانین بسیار زیادی داریم که یا اجرا نمی‌شوند یا به نحو مناسبی اجرا نمی‌شوند که اگر این مسئله حل نشود بسیاری از مشکلات ما مرتفع خواهد شد.

■ بازرگانی امید پارس مسعود عابدینی



۱- شرکت بازرگانی امید پارس مدت ۷ سال است که در زمینه فروش ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره یو.پی.وی.سی و ۴ سال است که در شهرک آهن مکان فعالیت دارد. ما نمایندگی رسمی سه برند معروف ترک ماشین‌آلات یو.پی.وی.سی را داریم.

۲- آهن مکان از نظر امنیت خوب است. از لحاظ بازار کار نیز چون بیشتر سازندگان و فعالان صنعت در و پنجره به این مکان رفت‌وآمد دارند یا در اینجا کارگاه دارند، فضای خوبی است. ما هم به این خاطر به اینجا آمده‌ایم زیرا از همه جای ایران به این بازار می‌آیند. درست است که فعلا بازار به دلایل رکودی که وجود دارد خیلی شرایط خوبی ندارد اما در مجموع راضی هستیم.

۳- ایجاد بورس و شهرک مخصوص در و پنجره یو.پی.وی.سی کار خوبی است، منتهی چون این صنف سندیکا و اتحادیه مناسبی ندارد و نسبت به آهن صنعت نوپایی به حساب می‌آید نمی‌توان انتظار داشت که جایی مانند آهن مکان احداث شود. ما حتی دنبال تشکیل و ایجاد سندیکا هم بودیم ولی اینقدر مشکلات و دردسر داشت که دیدیم از توان ما خارج است و دیگر پیگیرش نشدیم.

مشکلات این صنعت زیاد است و کسی هم نیست که دنبال حل این مشکلات باشد. با اینکه پروفیل ایرانی کیفیت بسیار بهتری نسبت به پروفیل ترک دارد ولی متأسفانه بعضی‌ها به جای حمایت از تولید داخل، پروفیل ترک وارد می‌کنند و با این کار به اقتصاد و صنعت مملکت ضربه می‌زنند. یکی از آشنایان روز گذشته نزدیک به ۵۰۰ میلیون تومان پروفیل ترک وارد کرد؛ اگر این پول‌ها وارد صنعت کشور شود، چه تعداد کارگر و کارخانه در داخل سود می‌برند؟ ضمن این که همین پروفیل ترک، مواد اولیه‌اش را از ایران تهیه می‌کند و بعدا به چند برابر قیمت آن را به خودمان می‌فروشد.

■ بهسازان صنعت گستر مجید قدمی



۱- شرکت بهسازان صنعت گستر مدت ۱۳ سال در آهن مکان در زمینه ساخت در و پنجره فلزی و از سال ۹۲ با پروفیل یو.پی.وی.سی فعالیت دارد.

۲- فضای کلی آهن مکان از نظر امنیت و دسترسی خوب است. متأسفانه گردوخاک زیادی در فضای آهن مکان وجود دارد که تاثیر منفی روی

پروفیل می‌گذارد، به همین خاطر نیاز است که انبار مناسب برای پروفیل‌ها تدارک دیده شود تا از آسیب‌های محیطی، گردوخاک و نور خورشید در امان بمانند. از طرفی فضای کوچک کارگاه‌های آهن مکان امکان ایجاد چنین انباری را ندارد و این از جمله مشکلات ما در این زمینه است.

۳- شاید ما به دلیل اینکه مدت ۱۳ سال است در آهن مکان فعالیت می‌کنیم و در اینجا شناخته شده هستیم نتوانیم به جای جدیدی نقل مکان کنیم ولی وجود چنین مکانی برای رشد و توسعه فعالیت تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی بسیار مفید است.

■ گروه تولیدی مقدم کمال مقدم



۱- گروه تولیدی مقدم، مدت سه سال است در زمینه ساخت و تولید در و پنجره دوجداره در شهرک آهن مکان مشغول به کار است.

۲- اینجا از نظر امنیت و کنترل ورود و خروج کالا خوب است ولی از لحاظ نظافت وضعیت خوبی ندارد. شرایط بازار کار و مشتری هم نسبتا خوب

است؛ البته رکود کلی در همه‌جا وجود دارد و مخصوص اینجا نیست ولی تقریباً دو سال است که وضعیت بازار نسبت به سال‌های قبل خراب شده است.

۳- شرایط کار کردن در آهن مکان و به این شکل که در کنار سایر اصناف مرتبط با ساختمان باشیم، برای ما بهتر است. البته این یک نظر شخصی است و شرایط کلی صنف را نمی‌دانم ولی کار کردن در یک شهرک که فقط در و پنجره‌سازها باشند برای ما مناسب نیست و اینجا را بیشتر می‌پسندیم.

■ ایده آل سعید شریفی



۱- کارگاه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی با پروفیل ایده‌آل، مدت ۵ سال است در آهن مکان فعالیت دارد.

۲- فضای کاری آهن مکان خیلی خوب است و رونق نسبی دارد. از نظر امنیت و راه‌های دسترسی هم نسبت به جاهای دیگر شرایط خوبی دارد. یک

مقدار شلوغی و ترافیک و گردوخاک که اینجا وجود دارد باعث ناراحتی می‌شود که آن هم طبیعی است و باید تحملش کنیم.

۳- به نظر من، اینجا یعنی آهن مکان بهتر است و کنار هم بودن در و پنجره‌سازها خوب نیست. وقتی همه در و پنجره‌سازها کنار هم باشند برخی کارگاه‌ها برای به دست آوردن مشتری، قیمت‌ها را پایین می‌آورند و برای اینکه برایشان به صرفه باشد به ناچار کیفیت را هم پایین می‌آورند که در نهایت این کار به بقیه ضربه می‌زند.

■ آریا کار سعید کارخانه



۱- در زمینه تولید پنجره یو.پی.وی.سی در بازار آهن مکان فعالیت داریم.
۲- آهن مکان از لحاظ امنیت فضای خیلی خوبی دارد. مسئله مشتری و بازار هم مثل جاهای دیگر است و ما راضی هستیم. در مجموع فضای مناسبی است فقط از این نظر که در کنار کارگاههای آهن فروشی و آهنگری هستیم یک سری مشکلاتی وجود دارد که آن هم طبیعی است و عادت کردیم.

۳- کار خوبی است و ما خیلی موافقیم. ولی باید مسیر دسترسی شهری خوبی داشته باشد، چون اولین ملاک برای رونق یک فضای کسبوکار این است که مردم بتوانند راحت به آنجا رفت و آمد کنند. اتحادیه هم باید روی کیفیت ساخت و تولید و همچنین قیمت‌ها نظارت دقیقی داشته باشد تا هرکسی نتواند با کار ضعیف و قیمت پایین بازار را خراب کند.

■ آذران صنعت شهرز محمدی



۱- در زمینه تولید پنجره یو.پی.وی.سی در بازار آهن مکان فعالیت داریم.

۲- اوایل، کار در آهن مکان خیلی خوب بود و مشتری گذری زیادی هم داشتیم ولی یکی دو سال اخیر وضعیت بازار خیلی خراب شده است. البته این وضعیت مختص آهن مکان نیست و تقریباً رکود

بازار در همه جا وجود دارد. آهن مکان از نظر امنیت، وضعیت خیلی خوبی دارد و تقریباً همه فازها نهمیان دارد. اما از نظر نظافت شرایط خوبی ندارد و نیاز به توجه بیشتری دارد.

۳- ایجاد یک شهرک مجزا برای صنف در و پنجره خیلی خوب است چون شلوغی و سروصدای اینجا و گردو خاکی که وجود دارد برای کار ما مناسب نیست. برخی از مشتریانم چون رفت و آمد و شلوغی اینجا برایشان سخت است اصلاً به اینجا نمی‌آیند و تلفنی سفارش‌هایشان را انجام می‌دهند.

■ پارسا وین فیروز محمودی



۱- شرکت تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی پارسا وین، مدت ۲ سال است که به آهن مکان نقل مکان کرده است.

۲- خوبی آهن مکان این است که همه صنف‌های مربوط به ساختمان در اینجا پیدا می‌شوند و کسی که در حال ساختمان‌سازی است نیاز ندارد که به

چندین جای دیگر مراجعه کند و می‌تواند همه نیازهایش را در آهن مکان برطرف کند. شاید در نگاه اول وجود کارگاه یو.پی.وی.سی در اینجا کمی نامناسب باشد اما این در کنار هم بودن به رونق بازار نیز کمک زیادی می‌کند. البته شرایط رکود و کساد که در بازار وجود دارد بحث دیگری است که آن هم فقط مربوط به آهن مکان و صنف در و پنجره نیست و تقریباً در همه جا وجود دارد.

۳- ساخت شهرک مخصوص در و پنجره سازها خیلی خوب است به شرطی که اتحادیه‌ای باشد که بر قیمت‌ها و کیفیت کار نظارت کند و همه طبق تعرفه کار کنند. مطمئناً اگر شهرکی با چنین شرایطی احداث شود من ترجیح می‌دهم کارگاهم را از آهن مکان به آنجا منتقل کنم.

■ قاب آسمان فیروز حسین‌زاده



۱- در زمینه تولید پنجره یو.پی.وی.سی در بازار آهن مکان فعالیت داریم.

۲- آهن مکان از لحاظ امنیت جای خیلی خوبی است. از نظر نظافت و شلوغی هم به‌هر حال چون بیشتر کسبه اینجا در کار آهن هستند، اوضاع خوبی ندارد. برخی کسبه از میزان فضایی که مجاز هستند

اجناس و کالاهایشان را جلوی کارگاه‌ها قرار دهند، تجاوز می‌کنند که این مسئله باعث ایجاد اشکال زیادی در تردد وسایل نقلیه‌ای می‌شود.

۳- ایجاد یک شهرک صنعتی برای سازندگان در و پنجره کار خوبی است ولی باید به شکلی باشد که مشکلاتی که ما در اینجا با آن مواجه هستیم در آن شهرک وجود نداشته باشد. باید از قبل شرایط مکانی از نظر راه‌های دسترسی و نزدیکی به شهر در نظر گرفته شود. مسئله آب، برق، تلفن، بانک و سایر نیازهای یک شهرک صنعتی باید رعایت شود تا در آینده مشکل ساز نشود.

■ دینیز تجارت ندا مهرانی



۱- شرکت دینیز تجارت مدت ۲ سال است در زمینه توزیع پروفیل یو.پی.وی.سی وین ترک در آهن مکان فعالیت دارد.

۲- هر چند به خاطر وجود کارگاه‌های آهنگری و تراشکاری هم صدا و هم آلودگی زیادی وجود دارد و اینجا هم مانند هر فضا و

مجموع کاری که عده‌ای از اصناف مختلف یا نزدیک به هم فعالیت دارند همه جور افرادی پیدا می‌شوند؛ اما در مجموع آهن مکان فضای خوبی است.

۳- مسلماً ایجاد چنین فضایی خیلی مهم و تاثیرگذار است. البته شاید برای تولیدکنندگان در و پنجره که مشتری گذری دارند حضور در فضایی مثل آهن مکان بهتر باشد ولی برای ما شهرک صنعتی که مخصوص در و پنجره‌سازها باشد بهتر است.

■ دیدگاه احسان احمدی



۱- کارگاه تولیدی دیدگاه مدت ۴ سال است در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی در آهن مکان فعالیت دارد.

۲- فضای کار در آهن مکان در مجموع خوب است ولی در یکی دو سال اخیر به خاطر رکودی که در بازار وجود دارد بازار اینجا هم خراب شده

است و فضای داخلی شهرک هم متأثر از این رکود و کساد از نظر نظافت و سایر مسائل کمی مشکل پیدا کرده است.

۳- به نظر من چندان تفاوتی ندارد. ولی اگر یک شهرک مخصوص در و پنجره سازها هم باشد خوب است. البته به شرطی که اول مسیر دسترسی آن را خوب در نظر بگیرند و مورد دیگر اینکه روی صنف‌هایی مثل یراق‌آلات، پروفیل، مونتاژکار، لمینیت‌کار و همه مشاغلی که در این زمینه کنار هم کار می‌کنند نظارت دقیقی وجود داشته باشد.

سعی کردیم کار خوب و باکیفیت به دست مشتری بدهیم. در این مدت همیشه از پروفیل هافمن استفاده کردیم و هم خودمان و هم مشتریان خیلی راضی بوده‌اند چون ما سعی کردیم در زمینه مونتاژ و تولید نهایت دقت را داشته باشیم و جنس و یراق خوب استفاده کنیم. فضای آهن مکان هم فضای بسیار خوبی است و مشکل خاصی نداریم. از نظر امنیت بسیار خوب است و ما همه وسایلمان را بیرون از کارگاه قرار می‌دهیم و تاکنون هیچ موردی به وجود نیامده است.

۳- ما با اینجا و به این شکل کار کردن موافق‌تریم؛ چراکه اینجا مشتری گذری بیشتر می‌آید و به دلیل وجود صنف‌های مختلف کسانی هستند که برای خرید جنس دیگری می‌آیند ولی کار ما را هم می‌بینند و مشتری می‌شوند. در یک شهرکی که فقط در و پنجره سازها باشند فقط کسانی می‌آیند که در و پنجره می‌خواهند و مشتری گذری آنجا نمی‌آید.



■ پروین علی اکبر بیگی

۱- مدت یک سال است که در زمینه فروش و توزیع پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با برند پروین در شهرک آهن مکان مشغول فعالیت هستیم.

۲- به‌رحال به خاطر وجود آهن و کار آهنگری که همراه با سروصدا و گردوخاک است اینجا هم این مشکلات وجود دارد. از نظر امنیت هم هر فاز

یک نگهبان دارد و از طرفی سنگین بودن اجناس برای جابه‌جایی نیز باعث شده که در این زمینه مسئله‌ای به وجود نیاید. در خصوص بازار هم یک مورد اینکه متأسفانه خرده‌فروشی در آهن مکان زیاد شده است و از طرف دیگر بدحسابی کسبه هم مزید بر علت شده تا وضعیت چندان مناسبی حاکم نباشد.

۳- قبلاً برای آلومینیوم کارها در احمدآباد این کار را انجام دادند و کار خیلی خوبی است. اگر برای در و پنجره‌سازها و یو.پی.وی.سی کارها هم این شهرک ایجاد شود مطمئناً مفید خواهد بود. البته این شهرک باید در مکانی ایجاد شود که خیلی دور از شهر نباشد، مشکل ترافیک نداشته و مسیر دسترسی آن راحت باشد.



■ بازرگانی سفیر محمد رضا زرغامی

۱- نمایندگی فروش یراق‌آلات در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی بازرگانی سفیر تبریز هستیم و نزدیک به دو سال است که شعبه تهران را در آهن مکان راه‌اندازی کرده‌ایم.

۲- آهن مکان جای خیلی خوبی نیست. فضای قدیمی دارد که هرکسی آمده و اینجا کارگاه باز کرده

و با تولید کالای بی‌کیفیت ضمن خراب کردن بازار، بعد از مدتی خودش هم ورشکست شده و کارگاهش را جمع کرده است. تنها راه سروسامان گرفتن اینجا ایجاد یک اتحادیه و انجمن است که بر روی فعالیت همه کارگاه‌ها نظارت دقیق داشته باشد تا هرکسی به خودش اجازه ندهد هر طور که دوست دارد کار کند و بازار را خراب کند.

۳- مسلماً اگر جایی باشد که مخصوص صنف در و پنجره باشد هم خیال مشتری راحت است که می‌تواند بدون صرف وقت زیاد کالای موردنظرش را پیدا کند هم فعالان این صنف می‌دانند که فضای مشخصی برای فعالیتشان وجود دارد. در مجموع وجود یک مکان مشخص برای هر صنف یک فرصت مناسب برای پیشرفت و رونق بازار آن صنف است که باید از آن نهایت استفاده را برد.



■ بست ویزن هوشنگ کریم‌پور

۱- انبار توزیع محصولات بست ویزن مدت ۲ سال است در زمینه توزیع و فروش پروفیل‌های یو.پی.وی.سی در آهن مکان فعالیت دارد.

۲- آهن مکان از لحاظ امنیتی جای خیلی خوبی است و به خاطر محصور بودن فضا و وجود نگهبانی از نظر ورود و خروج کالا و افراد نظارت بسیار خوبی

صورت می‌گیرد. سایر موارد هم نسبتاً خوب است و اگر هم موردی وجود داشته باشد مواردی است که در همه‌جا وجود دارد؛ مثل این کانال‌هایی که یک هفته است جلوی مغازه‌ها حفر کرده و رفته‌اند به امید خدا! به‌رحال چون اینجا یک فضای پرتردد است اگر حتی چند دقیقه مانعی در مسیر ایجاد شود باعث مشکلات فراوانی برای همه می‌شود. وضعیت کار و بازار اینجا هم به خاطر رکودی که در بازار مسکن وجود دارد، شرایط مناسبی ندارد چون تقریباً همه صنف‌هایی که در آهن مکان حضور دارند به‌نوعی به ساختمان‌سازی مرتبط هستند.

۳- مسلماً اگر یکجایی باشد که به‌عنوان بورس و مختص یک صنف باشد خیلی بهتر است؛ چون به آن عنوان شناخته می‌شود و همه برای تهیه آن کالا به آنجا مراجعه می‌کنند. شرایط کاری ما هم به‌عنوان توزیع‌کننده پروفیل به‌گونه‌ای است که اگر در کنار سایر تولیدکنندگان باشیم خیلی برایمان بهتر است.



■ روزنه وحید حلاج

۱- شرکت روزنه، سازنده در و پنجره بوده و نزدیک به ۶ سال است که در شهرک آهن مکان مشغول به کار است.

۲- فضای کلی آهن مکان از لحاظ امنیت و کنترل ورود و خروج کالا خوب است ولی از نظر نظافت و شلوغی چندان مساعد نیست، چون

فضای اینجا بیشتر در اختیار کارگاه‌های آهن است و تردد ماشین‌های سنگین و خالی کردن بار آهن که سروصدا و گردوخاک زیادی دارد باعث ایجاد این مشکلات می‌شود. اوضاع کسب‌وکار هم هرچند چندان خوب و پررونق نیست اما آن‌گونه هم نیست که بگوییم خیلی خراب است و بی‌کار هستیم. کساد بازار اینجا هم به رکود کلی صنعت مسکن و شرایط اقتصادی کشور مرتبط است و چیزی است که همه از آن اطلاع داریم و با آن روبه‌رو هستیم.

۳- در مجموع وجود یک شهرک اختصاصی برای در و پنجره‌سازان خوب است و امتیازات خاص خودش را دارد ولی به‌عنوان مثال میزان مشتری گذری که اینجا داریم تقریباً نصف مشتریان ما را تشکیل می‌دهد که در آن صورت دیگر از این شرایط برخوردار نیستیم.



■ صنایع یو.پی.وی.سی خوش‌نگاه رجب خوش‌نگاه

۱- مدت چهار سال است که به‌عنوان تولیدکننده در و پنجره یو.پی.وی.سی با پروفیل هافمن در آهن مکان فعالیت داریم.

۲- ما در این مدتی که در اینجا هستیم خوشبختانه مشکل خاصی نداریم چون همیشه



فربد
کیفیت، غالب است



پروفیل در و پنجره
یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰ ۲۱ - ۲۷۶۱۱

درب و پنجره

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران



فاربود
کیفیت، غالب است

پروفیل درب و پنجره

یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰۲۱ - ۲۷۶۱۱

کوش پروفیل اراک

طراحی و تولید مقاطع آلومینیومی

تخصصی ترین مرکز تولید پروفیل های کرتین وال
پنجره های دوجداره ترمال بریک لولایی و کشویی
پروفیل زیر سازی کامپوزیت، سرامیک خشک
نمای خشک، آلوکوتا



Designed By: Farzad Irani



A CLICK AHEAD



pulver

dubal

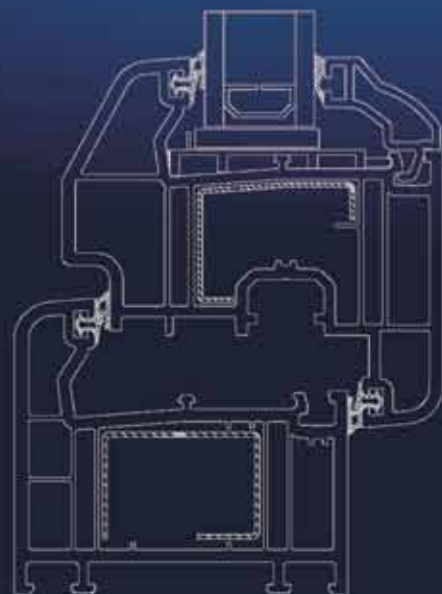
www.kosaraluminium.com info@kosaraluminium.com

آدرس: اراک، شهرک صنعتی شماره ۲، بلوار امیرکبیر، خیابان اطلسی ۳، شماره ۱۴۱۹
تلفن: ۰۸۶ ۳۳۵۷۳۳۷۶ فکس: ۰۸۶ ۳۳۵۷۳۳۷۷

KOSAR
Profile Arak
Aluminium Fabrication Products

DECEUNINCK / WINDOWS AND DOORS
THE BELGIUM PROFILE SYSTEMS

deceuninck



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



innovation



ecology



design

Building a sustainable home



شرکت پرشین پی وی سی
تولیدکننده مقاطع پروفیل های UPVC



کیفیت ما همانند اصالت ماست

دارای استاندارد ۱۵ سال گارانتی کیفیت ۱۰ سال بیمه نوین
بهترین کیفیت و مناسب ترین قیمت ۲ تحویل به روز در سراسر ایران

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



ROBAT Win

رباط وین

نماینده انحصاری فروش پروفیل پرشین PVC در استان البرز و تهران

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

لوازم ساخت شیشه دوجداره و لوازم دکوراتیو

NEW

دفتر مرکزی: ونک . ملاصدرا . شیرازی جنوبی . بهار دوم . پلاک ۳۰

انبار (رباط کریم): رباط کریم . نرسیده به پلیس راه . خیابان چمران

کوچه چمران دوم . پلاک ۴۴

فروشگاه: رباط کریم . جنب خیابان چمران . پلاک ۲۱۲

تلفن: ۸۸۶۲۸۷۲۸ . ۵۶۴۱۲۵۸۵ فکس: ۵۶۴۱۲۵۸۴

Design by Parsipost Bureau



akpen
New Line

 **PERSIAN PVC**
www.persianpvc.com



DR. WINO®

UPVC Profile



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



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

تلفن : ۰۲۶-۳۳۲۶۶۲۰۲۰۵ دفتر مرکزی : ۵۵-۸۸۵۰۷۴۵۱ فکس : ۸۸۵۱۶۶۰۱

www.drwinupvc.com

DR.WIN®

UPVC Profile



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

www.drwinupvc.com
info@drwinupvc.com

آغاز ۱۳۹۵ با اهداف جدید ...

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

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



TUV
WISSEN

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

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

۱۳۹۴

۱۳۹۳

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

۱۳۹۲

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

۱۳۹۰

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

۱۳۸۹

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

۱۳۸۷

آغاز تولید در و پنجره
UPVC با نام آتنا تک نما

۱۳۸۵



ATA TECH
UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

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

تلفن: ۴۷۵۱ (۰۲۱)

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

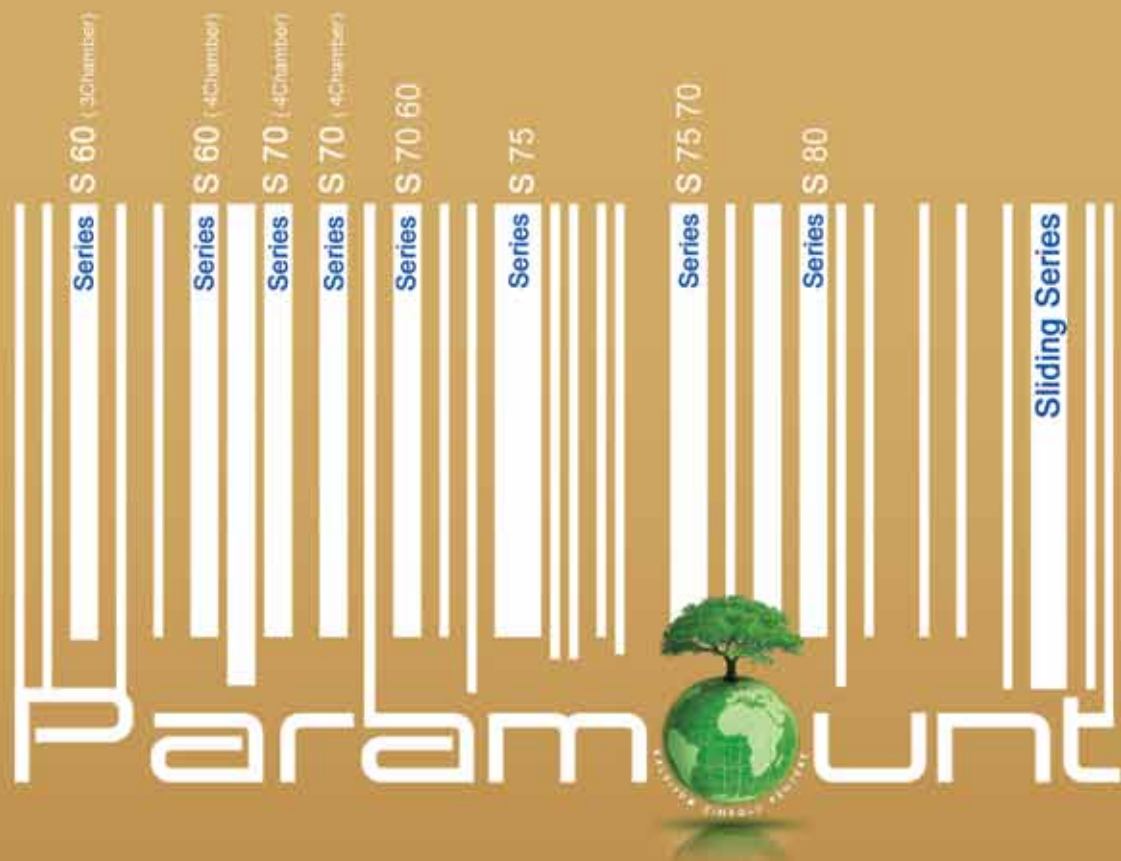


کیفیتی بی نظیر و انتخابی کم نظیر

16 PROFILES 60 Series 5 Chamber

تولیدکننده پروفیل UPVC پنج کانال - سری ۶۰ در ایران

70



80

پروفیل‌های آلومینیومی ترمال بریک پارامونت در ایران

0912 106 2685



پارامونت

تولید درب و پنجره ترمال بریک و upvc

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



AMG
گروه مرجانی
MARJANI GROUP
window industrial co.

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

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

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

اوروین UORWIN



رضایت ماندگار
با برندی جدید و کیفیت جدید...



پذیرش
نماینده فعال
جهت بخش یا
مونتاز 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: ۸۲ ۵۰ ۷۴ ۳۳ - ۴۴ فکس: ۸۳ ۵۰ ۷۴ ۳۳ - ۴۴



یک آرایش باور نکردنی



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: 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



REHAU®

Unlimited Polymer Solutions



کیفیت برتر در دسترس همگان

انتخاب درست با پروفیل برتر ساخت آلمان

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

MADE IN
GERMANY



Euro-Design 70



Euro-Design 60



Euro-Design Slide



REHAU
QUALITY

WINDOW
DESIGN

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

Construction
Automotive
Industry

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 ۷۱ ۲۶۴ (۰۲۶) | ۴۲ ۶۶ ۷۰ ۲۶۴ (۰۲۶) | ۶۶ ۹۰ ۷۰ ۲۶۴ (۰۲۶)

مهر وین



نماینده انحصاری فروش پروفیل **WINER** ترکیه

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



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



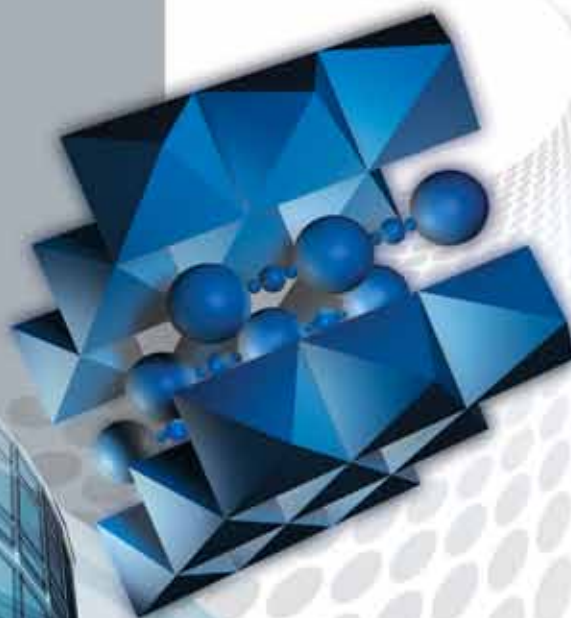


Chemson
Polymer-Additive AG

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 دیوارپوش، کف پوش و داکت مورد استفاده قرار می گیرند.

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

(شرکت ماهدیس تجارت آسیا با بیش از ۲۵ سال سابقه در زمینه تامین مواد اولیه شیمیایی 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: ۹۰-۲۲۸۱۳۸۱۷ فکس: ۲۶۱۲۴۸۸۷
www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.com

کیفیت را کران بخريد

توليد كننده پروفيل
يو پي وي سي Prowin



B **prowin**®
UPVC Profile Producer

دفتر مرکزی: ستارخان، روبروی کوثر دوم

کوچه کاج، پلاک ۷

تلفن: ۶۶۵۶۱۲۳۵ - ۶۶۵۶۱۲۳۹

کارخانه: رباط کریم، شهرک صنعتی نصیر آباد

خیابان سرو ۲۳، پلاک ۹۱-۹۰

Web: prowinashiyaneh.ir

Email: ashianepaydar@gmail.com



محصول جدید
REALWIN
سری ۷۰

When You Pick The Best We Do The Rest

REALwin
Fenster und Tür Profile

www.realwin.ir

دفتر مرکزی: سعادت آباد . میدان کاج . خیابان
۱۱ شرقی . ساختمان کاج . پلاک ۳ . واحد ۴۰۴
تلفن: ۰۲۱ - ۲۲۱۱۴۶۱۲ - ۳
همراه: ۰۹۱۲۰۶۴۱۳۰۶

telegram: @realwin_official
Instagram: @realwin_official

قیمت باور نکردنی، کیفیتی ماندگار

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



www.seasagroup.com

لیپل سماگرا
محافظه 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



جهان pvc تبریز

نمایندگی فروش پروفیل های
پنسا شیفر ترکیه و پروفیل پرو وین ایرانی



B Prowin

بهترین کیفیت - ارزانترین قیمت

دفتر مرکزی : تبریز، خیابان خیام، جنب مسجد امام خمینی
تلفن: ۰۴۱ ۳۵ ۵۱ ۳۸ ۳۳ فکس: ۰۴۱ ۳۵ ۵۱ ۷۶ ۹۴
کارخانه و انبار : کیلومتر ۸ جاده تبریز - تهران، بالا تر از سه راهی اهر، جنب CNG
تلفن کارخانه: ۰۴۱ ۳۶ ۳۷ ۴۷ ۲۳-۲۴ فکس: ۰۴۱ ۳۶ ۳۷ ۴۷ ۲۲
همراه: ۰۹۱۴ ۱۱۶ ۷۹ ۳۴ ۰۹۱۴ ۱۱۶ ۷۲ ۵۵ آبادکار



SALAMANDER
INDUSTRIE /// PRODUKTE

شرکت SB PVC

دفتر فروش پروفیل های SALAMANDER در ایران

« شرکت SB PVC نمایندگی دیگری ندارد »

« تمامی پروفیل های سالاماندر شامل گارانتی مادام العمر می باشد »



3D



Streamline AD Series



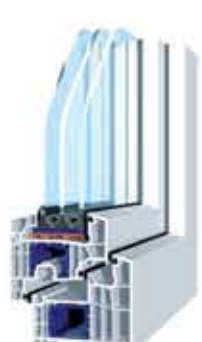
2D series 60



Jetline Sliding



Hebeschiebetür



bluEvolution 92

SB PVC

SB PVC Sist.San. ve Tic. Ltd. Şti.
Demet Sokak No:2 D:6 Yeşilyurt / İstanbul - Türkiye
Tel: +90 212 663 30 26 Fax: +90 212 663 30 28

آدرس دفتر ایران:

تهران - زعفرانیه - خیابان مقدس اردبیلی - خیابان پسیان جنوبی - پلاک ۱۴ - ساکتمان پسیان - واحد ۳۶
تلفکس: ۰۲۱ ۲۲۶۵۳۵۹۴ - ۰۲۱ ۲۲۰۳۹۸۲۷ - همراه: ۰۹۱۲ ۶۸۴ ۵۲۹۰

ماشین سازی و فمکاری ذوالقدر

تولیدکننده در و پنجره یو پی وی سی

ارائه دهنده خدمات خم UPVC در کارگاه مجزا و مجهز به دستگاه های متعدد از جمله دستگاه جدید ۶ متری (کوره میز و قالب) برای خم های بزرگ و یک تکه بدون جوشکاری و ابزار جدید برای اجرای اشکال متنوع و بی نقص و دارا بودن قالب های همه پروفیل ها



- سازنده در و پنجره UPVC با پروفیل های درجه یک با کیفیت عالی
- سازنده دستگاه خم با کوره ۴ متری و میز متحرک در اندازه سفارشی با دستورالعمل آسان و گارانتی
- تنها سازنده قالب های خم انواع پروفیل با کیفیت عالی
- ساخت دستگاه خم UPVC با قابلیت های بالا جهت انواع اشکال (دایره، بیضی، مسجی و...) با دستورالعمل
- آسان و برای اولین بار در اندازه به سفارش مشتری به همراه ضمانت و آموزش و لوازم تکمیلی





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

تلفن: ۲۲۸۹۴۲۸۲ - ۲۲۸۹۴۲۸۴

تارنما: www.aluplast.net/ir

پست الکترونیکی: marketing.iran@aluplast.net



با انتخاب نوو ویتا یک عمر
راحت و ارزان زندگی کنید.



TECHNIK MADE IN GERMANY

کارخانه: منطقه آزاد ارس جلفا سایت ۴۰ هکتاری
تلفن: ۰۴۱۴۲۰۳۰۶۲۰ فکس: ۰۴۱۴۲۰۳۰۶۲۴
دفتر مرکزی: تبریز چهارراه منصور مجتمع اطلس طبقه ۲ واحد ۱
تلفن: ۰۴۱۳۳۳۶۳۲۵۲ فکس: ۰۴۱۳۳۳۶۳۲۵۳
دفتر تهران: بالاتر از میدان فردوسی خیابان سپهد قرنی مابین
چهارراه سمیه و طالقانی کوچه بیمه پلاک ۸ واحد ۲
تلفن: ۰۲۱۸۸۹۱۰۴۶۲-۶۳

NOVA-VITA.CO

ایمیل: INFO@NOVA-VITA.CO

Super Profiles



شرکت طلا پروفیل ارس
تولیدکننده پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



شرکت طلا پروفیل ارس در سال ۱۳۹۳ در منطقه آزاد ارس ثبت و تاسیس گردید.
این شرکت تولید خود را از سال ۱۳۹۵ به طور رسمی آغاز نموده و
تولید محصولی متفاوت و مرغوب را هدف اصلی خود قرار داده است.
براین اساس شرکت محصولات خود را با توجه به شرایط جوی کشور در دو نوع
HOT (مخصوص مناطق گرمسیری) و COOL (مخصوص مناطق سردسیری) تولید می نماید.
سبد کالایی متنوع و کامل از مشخصه های پروفیل نواویتا می باشد.
ما سعی کرده ایم با بهره گیری از تجربیات چندین ساله خود در تولید پروفیل های UPVC
محصولی ایده آل و با کیفیت ارائه نماییم.



از کایه استان ها نماینده فعال می پذیرد



نمایندگی ها:

- استان مازندران / پنجره دریای نور / مدیریت: آقای چالپایاق / کد نمایندگی: NV 08 01
آدرس: شهرستان نور - خیابان امام - رو به روی اداره کار
تلفن: ۰۱۱۴۴۶۶۹۰۲۰ | فکس: ۰۱۱۴۴۳۳۹۰۲۱ | موبایل: ۰۹۱۱۷۱۷۱۰۱۴
- استان اردبیل / سفیع UPVC / نیک نژاد / مدیریت: آقای نیک نژاد / کد نمایندگی: NV 03 01
آدرس کارخانه: اردبیل - کیلومتر ۳ جاده ارجستان
تلفن: ۰۴۵۳۳۹۳۳۳۳۴ | موبایل: ۰۹۱۴۱۵۲۰۴۹۱
- استان فارس / بازرگانی فیلی / مدیریت: آقای فیلی / کد نمایندگی: NV 27 01
آدرس: شیراز - شهرک بزرگ صنعتی شیراز - میدان پنجم - پژوهش جنوبی - خیابان ۳۰۱ - فرعی فنون
تلفن: ۰۷۱۳۷۷۴۲۵۷۳ | فکس: ۰۷۱۳۷۷۴۴۳۱۸ | موبایل: ۰۹۱۹۱۹۱۹۱۷۳

- استان آذربایجان شرقی / گروه صنعتی امجد پور / مدیریت: آقای امجد پور / کد نمایندگی: NV01 01
آدرس کارخانه: تبریز جاده تهران شهرک صنعتی عالی نصب اول - خیابان صنعت دوم
آدرس دفتر: تبریز دروازه تهران روبروی پمپ بنزین
تلفن: ۰۴۱۳۳۳۳۵۷۸۴ | فکس: ۰۴۱۳۳۳۳۵۷۸۵ | موبایل: ۰۹۱۴۱۱۴۶۰۳۵
- استان خراسان رضوی / گروه صنعتی دقت سازه / مدیریت: آقای شفیعیان / کد نمایندگی: NV 17 01
آدرس: مشهد - پلوار شهید کریمی - نبش شهید کریمی ۲۲
تلفن: ۰۵۱۳۷۲۵۲۶۱۲ | فکس: ۰۵۱۳۷۲۶۸۰۱۸ | موبایل: ۰۹۱۵۱۰۰۰۵۲۷



ALUMINANCE

ALUMINIUM SYSTEMS

New Systems of the Economical Single Slide Rails

سیستم‌های جدید کشویی اکونومی تک ریل محصول ترکیه

zahit®





PLASPEN®

UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

plaspen is a product of  **ADOPEN®**



بازرگانی فیضی

نماینده رسمی فروش پروفیل پلاس پن

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

۰۴۱ - ۳۳ ۲۹ ۰۱ ۵۵ - ۰۴۱ - ۳۳ ۲۹ ۷۲ ۰۳

www.feizygroup.com feizi.group@yahoo.com



FEYZI TRADING GROUP

کد نمایندگی: ۱۴۰۱۹۳۵۴۳۰۲

 **ADOPEN®**
persian®

 **WINTech®**
UPVC WINDOW AND DOOR SYSTEMS



دیدگاه نوین

SUN WIN

پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی



به درخشندگی آفتاب



پذیرش نمایندگی معتبر فروش از سراسر ایران

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



TOP WIN

U P V C DOOR AND WINDOW



ارائه خدمات تخصصی لمینت و خم پروفیل UPVC

۰۲۶ ۳۴ ۸۰ ۲۶ ۶۶
 ۰۲۶ ۳۴ ۸۰ ۲۶ ۶۵
 ۰۲۶ ۳۴ ۷۰ ۵۵ ۷۴
 ۰۹۱۲ ۱۲۱ ۹۶ ۰۴

دفتر مرکزی: البرز | کمال شهر | روبروی ظفر ۲
 تلفن:
 فکس:
 کارخانه: البرز | کمال شهر | نرسیده به پلیس راه
 تلفکس:
 کمال شهر | بن بست لاله | پلاک ۲۲۲
 همراه:



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 ۲۴ ۲۶ ۴۶ - ۴۴ | فکس: ۴۴ ۴۰ ۶۹ ۴۲ - ۲۱ | همراه: ۱۰ ۵۵ ۳۸۲ ۰۹۱۴



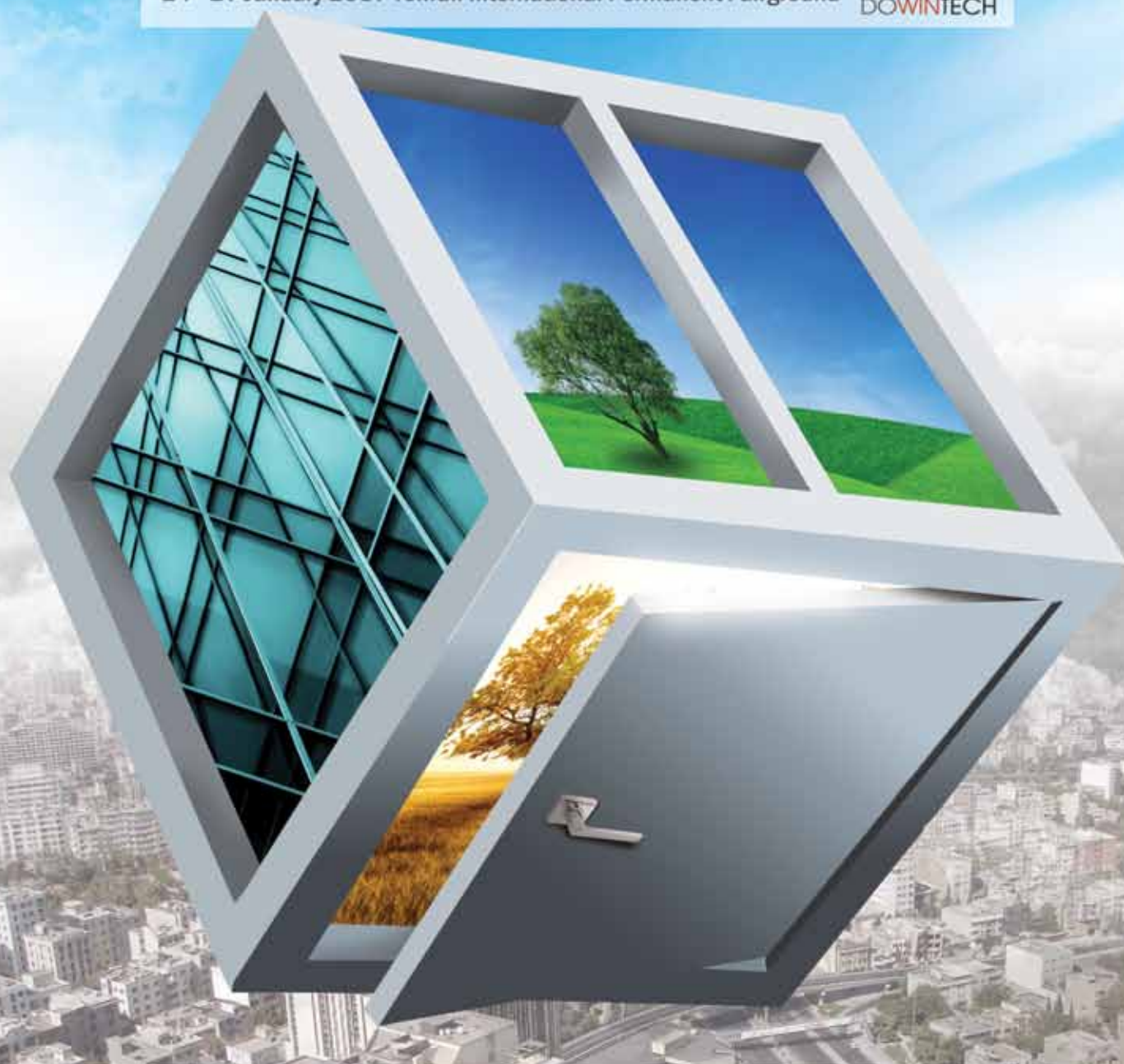
Organizer



دعوت به مشارکت در هشتمین نمایشگاه بین المللی درو پنجره و صنایع وابسته

8th Doors & Windows Technology Int'l Exhibition (Do-WinTech 2017)

۵-۸ بهمن ۱۳۹۵ محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران
24 - 27 January 2017 Tehran International Permanent Fairground



ستاد برگزاری نمایشگاه: ۰۲۲۳۹۷۵۴۰

www.titexgroup.com / info@titexgroup.com



Coming Soon

021 440 11 337



پنجره ایرانی

ایرانیان

روزنامه

نشریه پنجره ایرانیان

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

سرلوحه کار ما: پشتیبانی و خدمات واقعی ۱۳۰

Coming Soon



NIKO

WIN

Upvc Window & Door Profiles

در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیرعامل گروه صنعتی پارس مطرح شد:

سر لوحه کار ما: پشتیبانی و خدمات واقعی



اشاره

گروه صنعتی پارس از جمله تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی و انواع توری در بندر انزلی است که از سال ۱۳۸۷ تا کنون در این عرصه فعالیت دارد. شرکت پارس که شعار حمایت از تولید ملی را سرلوحه فعالیت‌های خود قرار داده است با استفاده از پروفیل ایرانی آورتا محصولات با کیفیتی تولید می‌کند و این محصولات را علاوه بر استان گیلان در سایر نقاط کشور نیز عرضه می‌کند. در گفتگویی با آقای فرزاد خسروی، مدیرعامل گروه صنعتی پارس، اهم فعالیت‌ها و شرایط کاری این شرکت را مورد بررسی قرار دادیم که در ادامه توجه شما را به این گفتگو جلب می‌کنیم:

البته این سوال را باید از انبوه‌سازان و صاحبان پروژه که با ما همکاری می‌کنند بپرسید اما به دلیل عدم دسترسی به آنها، من پاسخ می‌دهم. شرکت پارس با اطمینان کامل از شیوه عملکرد خود و خدماتی که ارائه کرده است سطح کیفی محصولات خود را تا سقف ۹۵ درصد می‌داند و بسیار خرسند هستیم که توانسته‌ایم بهترین محصولات را با بهترین کیفیت به مشتریان عزیز ارائه دهیم. ضمن اینکه شرکت پارس در زمینه خدمات پس از فروش و رفع ایرادات احتمالی که معمولاً بسیار کم پیش می‌آید، به‌صورت کاملاً رایگان در خدمت مشتریان گرامی است.

■ شما در شرکت پارس چه اقداماتی برای بهره‌گیری از دانش و فناوری روز انجام داده‌اید؟

ارتقاء ماشین‌آلات از تک سر به دو سر، ارتقاء نرم‌افزارهای کامپیوتری، شرکت در نمایشگاه‌های استانی و کشوری از جمله فعالیت‌های این شرکت جهت رشد و

مشتریان ارائه می‌دهد.

■ از چه پروفیلی برای تولید محصولات خود استفاده می‌کنید؟

این شرکت از پروفیل مرغوب ایرانی با برند آورتا برای تولید محصولات استفاده می‌کند که یکی از دلایل مهم انتخاب این پروفیل علاوه بر مرغوب بودن آن، حمایت از تولید ملی است.

■ برای انتخاب این پروفیل چه ملاک‌هایی را در نظر داشته‌اید؟

شرکت کیان پین بانام تجاری آورتا، یکی از بزرگ‌ترین کارخانه‌های کشور در تولید پروفیل بوده که در عین گستردگی و وسعت کار، حتی در شرایط بحرانی اقتصاد کشور هرگز دچار افت کیفیت نشده است.

■ کیفیت محصولاتی که تولید می‌کنید در چه سطحی قرار دارد؟

■ شرکت شما از چه تاریخی فعالیت خود را آغاز کرده و برای رسیدن به موفقیت چه مسیری را پشت سر گذاشته است؟

شرکت پارس از سال ۱۳۸۷ فعالیت رسمی خود را آغاز کرده است. در آغاز کار، مانند هر فعالیت بزرگ دیگری یک دوراندیشی نسبت به آینده وجود داشته است اما به لطف پروردگار و باتجربه کافی و مناسبی که از گذشته به همراه داشته‌ایم، کمتر دچار نشیب و فراز در شروع و ادامه کار تاکنون شده‌ایم.

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

در حال حاضر ساخت و عرضه انواع در و پنجره به اشکال گوناگون و لمینیت شده و همچنین از زمستان ۱۳۹۴ تولید و عرضه انواع توری پلیسه، توری رولینگ و توری ثابت از جمله خدماتی است که شرکت پارس به

کنترل کیفیت شرکت کیان پن، تولیدکننده پروفیل آور تا در طی مدت همکاری با این شرکت صورت پذیرفته است.

■ **تا چه حد در بحث مشتری‌مداری فعال هستید؟**
همان‌طور که از پاسخ‌های قبلی پیداست مشتری و جلب رضایت واقعی او در راس کار شرکت ما قرار دارد. همیشه در بین مشتریان، کسانی هستند که به خاطر نداشتن اطلاعات از در و پنجره یو.پی.وی.سی با نگرانی از مرغوب بودن کالا، نحوه جاگذاری و بازدهی آن، به شما مراجعه می‌کنند؛ این وظیفه یا بهتر بگوییم هنر شرکت است که با صبر و حوصله، اطلاعات دقیقی از جنس کالای خود، قیمت، تفاوت آن با کارهای دیگر و چگونگی قرارگیری در و پنجره در تناسب با نقشه و... به مشتریان خود بدهد. مشتری‌مداری و صرف وقت برای او چنانچه گفته شد در راس کار شرکت پارس بوده و خواهد بود.

■ **حوزه فعالیت شما شامل کدام محدوده است و در حال حاضر در کدام منطقه جغرافیایی مشغول فعالیت هستید؟**

شرکت پارس در استان گیلان و شهر بندرانزلی واقع است ولی عرضه خدمات شرکت، منحصر به این مناطق نیست و به استان‌ها و شهرهای دیگر هم خدمات ارائه می‌دهد.

■ **شرایط فعلی و آینده بازار در و پنجره‌های دوجداره را چگونه می‌بینید؟**

متأسفانه وجود کارگاه‌های در و پنجره‌سازی زیر پله‌ای با تولید محصولات بی‌کیفیت و غیراستاندارد، تاثیر بسیار منفی بر بازار گذاشته است. از سوی دیگر عدم نظارت از جانب سازمانی که این‌گونه مجموعه‌ها را به‌صورت مداوم و منظم تحت نظارت قرار دهد و در صورت مشاهده تخلف با آنها برخورد کند، باعث شده است شاهد بازار چندان مناسبی در حال و آینده این صنعت نباشیم.



با کمترین لقی داخل پروفیل جاگذاری شود، همچنین انتخاب یراق‌آلات مناسب و دستگیره باکیفیت که وظیفه اصلی را در تکمیل ساخت در و پنجره به عهده دارند، الزامی است. البته تا به این مرحله ما فقط ۵۰ درصد از مراحل ساخت و تولید یک در و پنجره باکیفیت را انجام داده‌ایم و ۵۰ درصد بعدی با نصب اصولی و استاندارد شیشه و در و پنجره و همچنین آب‌بندی آنها تکمیل می‌شود.

■ **مجموعه شما در رابطه با پشتیبانی و خدمات پس از فروش چه برنامه‌ریزی‌هایی دارد؟**

بدیهی است هر شرکت یا کارخانه‌ای برای پابرجا ماندن و ادامه دادن مسیر خود می‌بایست این دو مقوله یعنی «پشتیبانی و خدمات پس از فروش» را از ارکان



اصلی فعالیت‌های خود قرار دهد. پرواضح است شرکت یا کارخانه‌ای که تمام نکات اصولی را در تولید در و پنجره رعایت کرده باشد و از نتیجه کار خود مطمئن باشد، از پشتیبانی مشتریان خود در هنگام بروز ایرادات احتمالی و اتفاقی بسیار لذت می‌برد.

بر این اساس شرکت پارس هم پس از ساخت و تولید محصولات خود، بازدیدها و واریسی‌های فنی از خدماتی که ارائه داده به عمل خواهد آورد. مسلماً مشتریانی که در صورت بروز هرگونه مشکل یا ایرادی ابتدا با شرکت تماس می‌گیرند در اولویت رسیدگی و ارائه خدمات رایگان پس از فروش خواهند بود تا هرچه سریع‌تر مشکلشان برطرف گردد. این پشتیبانی از ابتدای تاسیس شرکت بوده و تا همیشه به قوت خود باقی خواهد ماند.

■ **تاکنون نظارت و کنترل کیفی از جانب شرکت تولیدکننده پروفیل از مجموعه شما انجام گرفته است؟**
بله همواره بازرسی‌هایی از مجموعه ما توسط واحد



توسعه فناوری در سال‌های اخیر بوده است. همچنین در بحث مربوط به فروش نیز از جمله برنامه‌های شرکت، استفاده از سیستم تجارت الکترونیک جهت سهولت در عرضه محصولات به مشتریان گرامی است.

■ **به نظر شما برای تولید یک پنجره استاندارد چه عواملی باید مورد توجه قرار گیرد؟**

فکر می‌کنم، از جمله مهم‌ترین شاخصه‌های تولید یک پنجره استاندارد، قبل از همه چیز می‌توان به داشتن تخصص و دانش کافی تولیدکننده، وجدان کاری و عشق به کار اشاره کرد. بعد از این‌ها عواملی چون استفاده از ورق گالوانیزه استاندارد و یراق خوب و همچنین به‌کارگیری کادری آموزش‌دیده و مجرب در تولید یک پنجره استاندارد باید مورد توجه قرار گیرد.

■ **برای جلوگیری از ورود پنجره‌های نامرغوب به بازار چه راهکارهایی وجود دارد؟**

جلوگیری از ورود پنجره‌های نامرغوب مقوله‌ای نیست که یک تولیدکننده با مشاهده آن بتواند شخصا برخورد کند و موضوع حل شود، به نظر من لازم است هر استان یک سندیکا داشته باشد تا از آن طریق این موارد پیگیری شوند.

■ **وجود پنجره‌سازهای بی‌شناسنامه در بی‌اعتبار کردن این صنعت چقدر تاثیر دارد؟**

متأسفانه وجود این پنجره‌سازهای به‌اصطلاح بی‌شناسنامه، تاثیر منفی خود را در شهرهای بزرگ و پروژه‌های بزرگ گذاشته است. از جمله راهکارهای جلوگیری از آنها در درجه اول، اطلاع‌رسانی و آموزش از طریق رسانه‌ها و در درجه دوم، درخواست رزومه کاری، جمع‌آوری اطلاعات و بررسی پروژه‌های قبلی تولیدکننده و مواردی از این دست است که از این طریق می‌توان از هدر رفتن سرمایه ملی نیز جلوگیری کرد.

■ **چه عواملی بیشترین تاثیر را در ساخت و تولید پنجره‌های یو.پی.وی.سی دارند؟**

به مورد خاصی که منحصر به فرد باشد نمی‌توانیم اشاره کنیم، چرا که رعایت تمام نکات فنی و زیرساختی تولید در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی اعم از اندازه‌گیری دقیق، انتخاب نوع پروفیل و گالوانیزه مخصوص که باید



هورامکو
Hooramco



Hooram Sazeh Parsian



تلفکس: ۰۲۱- ۴۷۲۳۶

www.hooramco.com

هورامکوم
Hooramkoo



عضو انجمن تولیدکنندگان
در و پنجره UPVC ایران



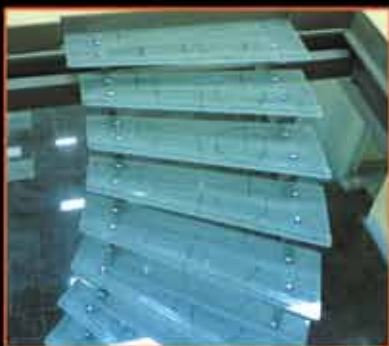
انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران



شرکت هورامکو با ارائه خدمات ذیل آمادگی خود را جهت همکاری با شرکت ها و دفاتر فروش اعلام می دارد:

- تولیدکننده سیستم های در و پنجره uPVC
- تولیدکننده سیستم های در و پنجره آلومینیومی، نمای فریم لس و کرتین وال
- تولیدکننده شیشه های چندجلاره صنعتی - دارای نشان استاندارد ملی ایران به شماره ۸۵۲۱-۱
- تامین شیشه های سکوریت و لمینیت
- خدمات تخصصی خم ۶ متری
- جذب نمایندگی در شهرستان ها

صنایع شیشه و پنجره جام ایران



شیشه خم



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





RENOLIT ISTANBUL PLASTIK SAN. ve TIC. LTD. STI
36738 Cagaloglu-Istanbul/Turkey

Sedat Tasdelen
Genel Müdür
RENOLIT ISTANBUL
Tel: 0530 2442141
E-Mail: sedat.tasdelen@renolit.com

Date 27.06.2016

شرکت فرگان آسیا ارائه دهنده خدمات لمینیت

ارائه نسل جدید فویل های رنولیت سری PX

دارای مجوز چاپ لوگوی شرکت رنولیت

آدرس دفتر: خیابان وزراکوچه ششم پلاک ۱۹ واحد ۲

آدرس کارخانه: شهرک صنعتی شمس آباد بلوار بوعلی سینا خیابان، منقسم

تلفن: ۸۸۷۱۸۸۵۴ - ۸۸۷۱۹۸۹۳ - فکس: ۸۹۷۸۹۸۷۹

Dear Fargan Asia Co.,

First of all, thank you very much for your warm welcoming when I was in your office.

Your business is much appreciated, and we will do our very best to continue to meet your PX Foil needs.

As we discussed in your office, we permit you to use our logo on your protection foils.

If you want, you can also use our logo on your swatches, as well.

Upon above, hopefully, you will receive soon our RENOLIT Flag.

We look forward to serving you for many years to come.

Sincerely,

Sedat Tasdelen

MENA Area Sales Manager



Rely on it.

www.farganasia.com



RENOLIT ISTANBUL Plastik San. ve Tic. Ltd. Sti
Atatürk mek. Eminönü sok. No: 34A 34738 Alayunt
Istanbul-TURKEY
www.renolit.com

SEDAT TASDELEN
Genel Müdür

SPINAT BİLALİ
Vergi Dairesi Kocayazici
Vergi No: 134305706
Tel: +9 0216 883 42 96 81 82
Faks: +9 0216 588 42 93

BANNA BİLALİ
Genel Bakım / Veri Gözetmeni
T.C. Meslek No: 1347 / 0259428
0410100
T1142 0000 2001 0470 0000 2994 39





Safety Glass

SHARGH

شیشه 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 میلیمتر ساختمانی در ایران
- ✓ اولین دارنده پروانه کاربرد علامت استاندارد جهت تولید شیشه وسایل گرمایی در استان خراسان
- ✓ اولین تولید کننده شیشه دوجداره ، ضد گلوله و ضد سرقت در شرق کشور
- ✓ بیش از ۲۵ سال سابقه درخشان در صنعت شیشه

www.imenishargh.com | info@imenishargh.com



دفتر مرکزی:

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

دفتر فروش تهران:

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

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

محصولات ایمنی شرق:

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

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



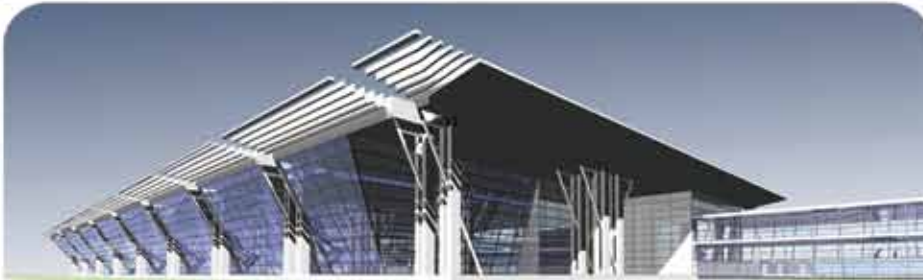
تهران - رویال ستر



تهران - ساختمان پارک سوم



مشهد - آرمیتاز گلشن



کیش - ترمینال جدید فرودگاه بین المللی



مشهد - پروژه اطلس



تهران - مجتمع نور



تهران - سام پاسداران



تهران - ایستگاه مترو شهر آفتاب



مشهد - پدیده شانديز

ایمنی را انتخاب کنید

ALUCAD®
ALUMINIUM & UPVC SYSTEMS

آلوم کار دینه

((انجام پروژه در تمام نقاط ایران))

- انواع درب و پنجره آلومینیومی ترمال بریک - ساده
- انواع نمای شیشه ای کرتین وال - فریم لس
- طراحی و اجرای پوسته خارجی - سرامیک - کامپوزیت - آلومینیوم طرح دار
- انواع لوور و سایه بان آلومینیومی
- انواع نرده شیشه ای - آلومینیومی - استیل
- درب و پنجره UPVC



دارای نشان زرین کیفیت و مرغوبیت محصول در
صنعت در و پنجره و نشان ویژه اعتماد مشتریان
در صنعت در و پنجره از دبیرخانه توسعه منابع
ملی جمهوری اسلامی ایران و اتاق تعاون ایران



محصول برتر سیزدهمین نمایشگاه صنعت
ساختمان تهران

دارای گواهینامه ISO 9001:2015

دفتر مرکزی:

تهران، خیابان وزرا، روبروی خیابان ۳۷
مجمع ولیعصر ۲، طبقه ۵، واحد ۲۵۵
تلفکس: ۰۲۰ ۸۸۶ ۴۷۶

alucad.co@Gmail.com

www.alucad.co

www.alucad.ir





شرکت پلاسما مرکز پخش پروفیل MAVI در تهران

دارای بالاترین وزن و کیفیت در سری ۶۰
اجرای خم و رنگ با قیمت بسیار عالی برای مونتازکاران



تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۶۸۳۳-۴ | فکس: ۰۲۱-۲۲۶۵۶۸۳۵

www.maviplastic.com



آسا

پنجره

ASA ALUMINIUM SYSTEMS

دارای گواهی نامه مدیریت کیفیت از انگلستان
تقدیر شده به عنوان تولید کننده ملی
طرف قرارداد بانک مسکن



ORGADATA

AVS/O

GIESSE

HOPPE

ISEO

Roto

دفتر مرکزی - کاشان - چهارراه آیت الله کاشانی - شرکت پنجره آسا - تلفن: ۵۵۴۷۱۳۵۵-۰۳۱

www.asawindow.com

پنجره عایق آسیا

تولیدکننده در و پنجره یو پی وی سی



پنجره ای رو به آرامش بگ...

VISTA BEST®

ویستا بست

آدرس: اتوبان تهران - قم، خروجی ۷۱ جاده واوان، به سمت شور آباد
خیابان ایران زمین، چهارراه دوم، کوچه پارس هنر، پلاک ۱۰
تلفن کارخانه: ۰۲۱ - ۲۲۲۵۴۱۵۱
فکس: ۰۲۱ - ۵۶۵۳۷۴۴۴
همراه: ۰۹۱۲ ۳۲۴۱۰۶۴ - ۰۹۱۲ ۵۲۰۲۷۳۸

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)



کیفیت یعنی محصول برنگردد ولی مشتری برنگردد

جاده مخصوص کرج، چهار راه ایران خودرو، خیابان احد کوچه والفجر سوم غربی پلاک ۴۲
تلفن : ۰۲۱ ۴۴۷۹۶۱۶۹ فکس : ۰۲۱ ۴۴۷۸۳۷۲۱
همراه : ۰۹۱۲ ۷۹۸ ۴۱۶۹ Email: nercissian.winstar@gmail.com



گروه صنعتی سادات صنعت جنوب

نمایندگی انحصاری اسپیسر حرارتی پانا در جنوب ایران



◀ تولیدکننده ماشین آلات تولید شیشه دوجداره
◀ دستگاه شستشوی شیشه، دستگاه پرس حرارتی چهار سر



- آدرس دفتر: شیراز، معالی آباد، حد فاصل پزشکان و دوستان، مجتمع آوا، طبقه ۷، واحد ۷۳
- کارخانه: فیروز آباد، ترسیده به میدان پیامبر اعظم • @sadaat_sanat_jonoub
- تلفن: ۹۵ ۸۱ ۷۳ ۳۸ - ۰۷۱ • همراه: ۴۸ ۷۰ ۷۲۰ ۰۹۱۷، ۰۲ ۶۰ ۱۰۲ ۰۹۱۷



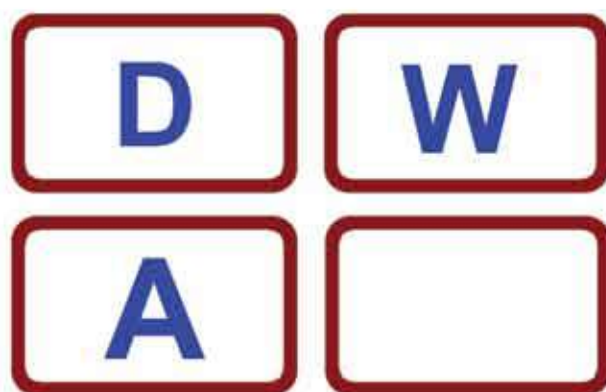
نوین پنجره مارلیک

Aluminum products company

بزرگترین هدف ما ، بهتر بودن
از دیروز خودمان است

محصولات و خدمات

- ◀ تولید انواع در و پنجره های آلومینیومی ساده و ترمال بریک
- ◀ طراحی و اجرای نماهای کرتین وال و پوسته های نما
- ◀ طراحی و اجرای نماهای کامپوزیت و خاص
- ◀ طراحی و اجرای تخصصی اسکای لایت



انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

تنها تشکل تخصصی تولید کنندگان
در و پنجره UPVC کشور

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

همراه: ۰۹۱۲۳۲۷۷۰۸۵

www.upvciran.ir

info@upvciran.ir

واردکننده ماشین آلات تکسر و دوسر
تک فاز و سه فاز از کشور ترکیه
دستگاه پرس پانچ هیدرولیک و پنوماتیک

دورناما ماشین
ایرانیات

اگر قصد خرید
ماشین آلات بادوام
و باکیفیت دارید
با ما تماس بگیرید

1
تمویل روز
خرید بدون واسطه
از دفتر مرکزی تهران

2
گارانتی و
خدمات پس از
فروش واقعی

3
قیمت مناسب
بصورت نقد و غیرنقدی
(اقساط بلندمدت بدون بهره)

4
قطعات
یدکی ترک
و اروپایی



www.Dornamashin.com
Dornamashineiranian@gmail.com



۲۲۰۱۰۸۰ - ۲۲۰۱۰۱۱۵
۶۶۴۲۴۸۰۱ :fax (۰۲۱)



تهران، خیابان میرداماد
میدان مادر، ابتدای
شاه نظری، پلاک ۵۹
طبقه اول، واحد ۴



جستار ماشین آلات

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

 **KABAN**

kaban.com.tr

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



شرکت افام ماشین آلات خدمات

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



شرکت افام ماشین آلات و خدمات

تهران، باغ فیض، خیابان باهر، خیابان کاشفی نیک، کوچه پاییزان، کوچه وحدت ۴ شمالی، ساختمان بهار، پلاک ۱۱، طبقه اول، واحد ۱

تلفن: ۰۲۱-۴۴۰۱۳۷۲۶ ۰۲۱-۴۴۰۴۳۵۴۹ ۰۲۱-۴۴۰۴۹۳۲۸ فکس: ۰۲۱-۴۴۹۷۷۵۶۷

murat®



✓ انتخاب صحیح، کیفیت و خدمات برتر حق شماست

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

۰۲۱-۶۶۰۸۹۳۲۴-۷

Email: iranbranch@murat.com.tr

sw sawin[®] mak

نماینده انحصاری فروش ماشین آلات Sawin Mak در ایران



selection



Design: 02021

KAYA-PEN

sw sawin[®] mak

selection

sole[®]WIN
DOOR & WINDOW SYSTEMS

تهران - سه راه شهریار - شهرک صنعتی گلگون - میلاد شمالی - پلاک ۳۶ www.sawinmak.com

تلفن: ۰۲۱ ۶۵ ۶۱ ۱۵ ۸۸ | تلفکس: ۰۲۱ ۶۵ ۶۱ ۱۵ ۸۹ | همراه: ۰۹۱۲ ۹۳ ۷۴۲ ۹۳ | ۰۹۱۲ ۵۷ ۱۰۹ ۶۳



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



ویندور UPVC

دستگاه موتاژ UPVC با اقسام ۱ تا ۱۲ ماهه بدون سود
دستگاه ایرانی تک فاز و سه فاز
دستگاه ترک سه فاز



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

www.windowclinic.ir



ویندور UPVC

پروفیل های ترک و ایرانی

☐ FAMEPEN **سی وان** **سی فور**

عرضه یراق آلات :

ENDOW KAYA-PEN CEMA SEMA



دستگاه موتناژ UPVC با اقساط ۱ تا ۱۲ ماهه بدون سود

PARSIAN **YARAGH** **پارسیان یراقه**



APEX IA



GEMINI IV



METEOR II

POLAR I



STAR



VEGA I



نماینده انحصاری ماشین آلات مونتاژ در و پنجره از چلیک ترکیه **özçelik** در استان اصفهان
 عرضه کننده یراق آلات در و پنجره آلومینیوم-UPVC در استان اصفهان

نشانی: اصفهان. خیابان کهندژ. نبش چهارراه صمدیه لباغ
 همراه: ۰۹۱۳ ۱۱۷ ۵۹۶۷
 تلفکس: ۰۳۱ - ۳۷ ۳۵ ۲۵ ۹۲ . ۰۳۱ - ۳۷ ۳۵ ۲۴ ۸۱
 Email: parsian.yaragh.co@gmail.com
 Telegram: [Telegram.me/parsianyaraghcompany](https://t.me/parsianyaraghcompany)





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 کفشد مستحکم با صفحه هایی با ضخامت 4 سانتیمتر



میز برش تمام اتوماتیک CNC تک لاین و سه لاین با ربات بارگذار 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
بارگذار 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

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 شرکت های بنز، ایرباس، دیل اکو، اشپتسکه، آرماتک و بایسترونیک، دارنده ثبت اختراع بین المللی و داخلی، مجری سمینارهای مدیریت پروژه و استانداردهای محصولات زیر ساختها، پیش نیازهای تجاری محصولات شرکتها
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

مجهر 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

قابلیت گزاشتن تا چهار شیشه بر روی پایه نگهدارنده دستگاه گاز

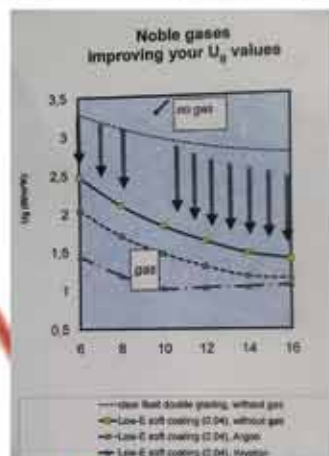
سیستم فیلتر مجدد گاز ورودی

قاپک جابجائی شیشه

جهت نما- کرتین وال

قاپک افقی عمودی با قابلیت دورانی

مکمل بعد از کوره شیشه



با توانایی افقی - عمودی شدن

جهت میزبرش - استند شیشه

قاپک عمودی



قبول ساخت ماشین آلات مخصوص

کلیه دستگاه ها

دارای ۲ سال گارانتی و ۱۰ سال خدمات پس از فروش می باشد.

۰۲۱۷۶۲۱۵۹۲۲-۳

www.sadr-afratech.com

G GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البرز پیراق



Alborz نمایندگی انحصاری پیراق آلات جویس ترکیه در ایران

دفتر تبریز: شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، سه راه اوپیک

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

www.alborz-y.com

دفتر تهران: آزادگان، آهن مکان

فاز دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷

فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷

مجله تخصصی ابزارآلات

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

مزیت رقابتی؛ راز موفقیت ویناک ۱۵۰

البرز پیراق



نماینده انحصاری یراق آلات ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷
۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷
۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با
مدیرعامل شرکت پویش پارت سیمین مطرح شد:

مزیت رقابتی؛ راز موفقیت ویناک

اشاره

شرکت پویش پارت سیمین یک از معدود شرکت‌هایی است که وارد عرصه پرخطر تولید یراق آلات شده است. این شرکت با اتکا بر ۳۵ سال تجربه خود در زمینه تولید قطعات خودرو و موتور سیکلت، الحق توانسته است در بازار یراق آلات کشورمان که در سلطه شرکت‌های خارجی قرار گرفته به خوبی نفوذ کند. در گفتگویی که با مدیرعامل سختکوش پویش پارت سیمین داشتیم، از ایشان درباره وضعیت این شرکت و مشکلات پیش‌روی تولید پرسیدیم. مهندس ابراهیم نظری نیز ضمن پاسخگویی به این پرسش‌ها، در اهمیت مزیت رقابتی در بازار پرکشاکش امروز سخن گفت. با توجه به سخنان وی، به یقین می‌توان گفت پشتوانه تولید یراق آلات ویناک از ابتدا تفکر، برنامه‌ریزی و استراتژی بوده و از همان آغاز به مزیت رقابتی محصولات آن اندیشیده شده است. شاید دیری نباید که محصولات ویناک در خارج از مرزهای ایران نیز خودنمایی کنند. به هر حال اگر مزیت رقابتی شکل گرفته باشد، در هر عرصه رقابتی می‌توان پیروز میدان بود. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ در خصوص تاریخچه و تولیدات ویناک توضیح دهید.

شرکت پویش پارت سیمین از سال ۱۳۶۱ با طراحی و ساخت قالب‌های سنبه و ماتریس فعالیت خود را آغاز کرد و تا پیش از ورود به عرصه یراق آلات در و پنجره، در دوره‌های مختلف تولیدی، انواع گوناگونی از قطعات خودرو و موتور سیکلت را تولید می‌کرده است.

در دوره جدید با توجه به تحریم و رکود تولید خودرو، مدیریت سازمان تصمیم به وارد شدن در صنعت یراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی گرفت و با سرمایه‌گذاری گسترده در این زمینه موفق به ارتقاء تکنولوژی خطوط تولید یراق آلات و ارتقاء عملکرد فرایندهای داخلی و توسعه محصولات شد و تولیدات خود را با نام تجاری ویناک به بازار عرضه کرد.

در عین حال جهت ارتقاء سطح آگاهی عموم جامعه و مخصوصاً مصرف‌کنندگان محصولات ویناک در زمینه کیفیت یراق و استانداردهای آن، نسبت به تأسیس دانشگاه علمی و کاربردی کاسپین در استان قزوین زیر نظر وزارت علوم اقدام شد.

■ انواع یراق آلات تولیدی خود را به تفصیل نام برده و توضیح دهید.

یراق آلات ویناک بازه گسترده‌ای از محصولات تک‌حالته اعم از انواع اسپانیولیت تک‌حالته پنجره در کلیه

سایرها (با قاب فلزی و قاب زاماک)، انواع دستگیره پنجره اعم از پلاستیکی و آلومینیومی، دستگیره سرویسی و سوئیچی، لولا تک‌حالته در سایزهای ۷۵ و ۱۰۰ میلی‌متر، مابقی اتصالات اعم از کبیر و مولیون کانکتور، فیلر و مقابلی قفل سرویس و سوئیچی را تشکیل می‌دهد؛ همچنین جهت تکمیل سبد کالایی خود و کسب حداکثر رضایت مشتریان، نسبت به تأمین اقلام دیگری از جمله پیچ، چسب و ... نیز اقدام کرده‌ایم تا سبد کاملی از یراق آلات مورد نیاز مشتریانمان را تولید و تأمین کرده باشیم.

■ از نظر شما، کیفیت یراق آلات ویناک در چه سطحی است؟

ما با تکیه بر سابقه ۳۵ ساله خود در زمینه طراحی و تولید قطعات خودرو (که یکی از محصولات ما فریم صندلی خودروی پژو ۲۰۶ و جدیداً ۲۰۷ می‌باشد)، سعی بر اعتلای برند ویناک به‌عنوان برندی باکیفیت و منطبق بر استانداردهای بین‌المللی و با مزیت رقابتی نسبت به رقبای ترکیه‌ای داریم. در همین راستا مشغول طی کردن مسیری هستیم که یکبار برای محصولات خودرویی خود طی کرده‌ایم، یعنی اخذ تاییدیه از شرکت PSS فرانسه و گذراندن تست‌های تصادف در شرکت MIRA انگلستان؛ ولی این بار در صنعت یراق آلات و با شرکت آلمانی IFT، همان دستاورد را تحقق خواهیم بخشید. از طرف دیگر ویناک جهت ارزیابی رضایت مشتریان

خود اقدام به پیاده‌سازی سیستم ارزیابی رضایت مشتری کرده است که مشخصه‌هایی از جمله کیفیت کالا، کیفیت خدمات و قیمت محصولات تولیدی را از منظر مشتری ارزیابی می‌کند.

■ به نظر شما یک مونتاژ کننده در و پنجره به چه دلیل باید محصولات ویناک را در میان انبوهی از محصولات خارجی انتخاب کند؟

موضوعی که مطرح می‌کنید دقیقاً اشاره به مزیت رقابتی دارد. مزیت رقابتی ویناک تولید و تحویل کالایی باکیفیت، مطابق با استانداردهای بین‌المللی و به قیمتی پایین‌تر از موارد مشابه خارجی می‌باشد. البته در دسترس بودن، سهولت تأمین، تحویل‌دهی سریع‌تر کالای سفارش داده شده مشتری، ضمانت و گارانتی اجرایی یراق آلات، پاسخگویی سریع به خواسته‌های مشتری و ... نیز جزو مزیت‌های رقابتی ویناک نسبت به رقبای خارجی خود می‌باشد.

■ فاصله ویناک با تکنولوژی روز دنیا چقدر است؟
اجازه دهید واقع‌بینانه به این مسئله بنگریم، طبق برآورد ما طی چند سال گذشته ۸۰ تا ۹۰ درصد مصرف داخلی ما توسط شرکت‌های ترکیه‌ای تأمین شده است و مابقی آن توسط برندهای اروپایی. به غیر از بازار ما، ترکیه سهم بسیار بیشتری در مصرف یراق آلات منطقه دارد و چون ترکیه پرورش یافته آلمان است، در این زمینه از چینی‌ها هم

طراح و تولیدکننده 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 ...

winak

باشند. در جامعه ما نه تنها مسئولان مرتبط با صنعت بلکه اغلب همه مسئولان نهادهای اجتماعی، از هر گونه اتخاذ تصمیمی در این راستا گریزان هستند و سعی می کنند نقشی ایفا کنند تا سبب مچ گیری از آنان نگردد.

آنچه به تولید داخلی کمک می کند، برداشتن موانع تولید در دستگاه های تولیدی است و نه تنها نباید مانعی بر سر راه تولید وجود داشته باشند، بلکه باید دستگاه های دیگر نیز در راستای راهبردهای توسعه تولید کشور تلاش کنند.

■ به نظر شما جهت بهبود فضا برای تولیدات داخلی و رفع مشکلات تولید کنندگان چه راهکارهایی وجود دارد؟

مسئولان و دولت با چالش های عدیده ای مواجه هستند و تا به حال فرصت و مجال رفع موانع بنیادین تولید و رسیدگی به ساختار بخش تولید، متناسب با نیازهای امروزه جهانی و جامعه خودمان و به صورتی پایدار را نداشته اند. در واقع قابلیت های این عرصه در کشور ما، روزمره است، نه مبتنی بر راهبردی پایدار. این موضوع ریشه در اقتصاد نفتی و پاسخگویی به نیازهای جامعه از طریق اقتصاد نفتی و معادن دارد، به جای اینکه بر کار و تولید اتکا شود. تا زمانی که قابلیت های تولید کشور و قابلیت ارتقاء و بهره وری و داشتن مزیت رقابتی محصولات ما در منطقه افزایش نیابد، ما از این چاه بیرون نخواهیم آمد. یکی از پایه های ترین اولویت های جامعه ما باید دستیابی به توانایی زندگی کردن بر مبنای کار و تولید و بهره وری باشد، که دشوارترین کاری است که کشورمان با آن روبه رو است. باید توجه داشت که همان گونه که تحریم های بانکی، به اذعان همه مسئولان اقتصادی، باعث شد که از تغییرات ۱۲ ساله بانکی جهان عقب بمانیم و به روز نشویم، ساختار تولید، توانمندی های نیروی کار، تکنولوژی و مدیریت آن نیز از عرصه جهانی عقب مانده است. من بر این باورم که در خوشبینانه ترین حالت حداکثر فقط ۲۰ درصد تولید کنندگان ما آمادگی به روز شدن و هم نو شدن با تحولات جهانی را دارند.

■ وضعیت فعلی و فضای پیش روی تولید یراق آلات را چگونه می بینید؟

آنچه مشخص است ما در وضعیت رکود صنعت ساختمانی به سر می بریم. البته این وضعیت همیشگی نیست، و دوره های افت و خیز و چالشی تر همواره وجود داشته اند. آنچه که باید به آن توجه داشت، دوره گذار از در و پنجره های سنتی به در و پنجره های یو.پی.وی.سی و آلومینیومی است. و این تازه آغاز راه مصرف این در و پنجره ها در ایران است. اما در همین بازار راکد نیز فعالیت ها، همچنان در جریان است. درست است این فعالیت ها به شدت سال های قبل از ۱۳۹۰ نیست، ولی به بهر حال جریان دارد. جنبه دیگری که ما در حال کار روی آن هستیم، صادرات است. سازمان ما برای حضور در عرصه بازارهای منطقه در حال تلاش است و در صورتی که ما توجه همه جانبه به مزیت رقابتی خود داشته باشیم، این امکان وجود دارد که سهم صادرات ما از مصرف داخلی پیشی بگیرد.

شده و در داخل نیز به رشد و توسعه صنعت کمک کرده و برای همکارانمان چه در داخل سازمان و چه در خارج آن، اشتغال زایی کنیم. و سهمی در آباد کردن کشورمان از طریق تولید و رشد و توسعه آن داشته باشیم.

دشواری کار اینجاست که ما باید در دو جبهه تلاش کنیم؛ هم توانمندی های خود را در داخل کشور به نمایش بگذاریم و عادت بازار را تغییر دهیم و تاوان این فرهنگ جالفتاده را بدهیم که: "تولید ایرانی بی کیفیت است"؛ و از سوی دیگر به سلطه رقبای ترک در بازار خاتمه دهیم.

ما به آرامی در حال باز کردن راه خود هستیم و نشان خواهیم داد که منافع مصرف کننده نهایی و منافع توزیع کنندگان اجناس ترک، هم منافع کوتاه مدت آنها و هم منافع بلند مدت ایشان، در همکاری کردن با ماست. چرا که از آغاز به کسب مزیت رقابتی در برابر رقبایمان پرداخته ایم و برای مشتریان خود نیز دستاوردهای ماندگارتری به ارمغان آورده ایم؛ به ویژه در نوع خدمت رسانی به آنان و نیز در قیمت تمام شده محصولات تولیدی خودمان.

مشکل دیگر ما این است که در بازار توزیع، ارزش افزوده لحاظ نمی گردد، خرید و فروش ها فاقد اسناد رسمی برای فروشنده و خریدار است. در این میان اول حقوق مردم ضایع می شود که نماینده اش دولت است؛ دوم فضای بازدارنده برای تولید کننده داخلی ایجاد می گردد. چرا که آنها ۹ درصد ارزش افزوده خود را نمی پردازند و تولید کننده داخلی باید در فروش خود این هزینه را پرداخت کند؛ که این نکته نیز به نهادینه نشدن ساختار تولید در کشورمان باز می گردد.

■ به نظر شما سیاست محدود ساختن واردات به تولید داخلی کمک می کند یا باعث افت کیفیت محصولات داخلی می گردد؟

به عنوان یک اصل، محدود ساختن واردات کمکی به تولید داخلی نخواهد کرد. امروز "محدود ساختن" در اقتصاد جهانی یک تصمیم حاشیه ای است نه اصلی، چرا که پایه و اساس سیاست باید جهانی شدن باشد نه اقتصاد بسته. ولی اگر ساختار مناسب برای برنامه ریزی کلان تولید و نهادهای همبسته، برای آن ایجاد شده باشد و قابلیت تصمیم گیری به عنوان یک تاکتیک در مقطع گذار و در راستای راهبرد بنیانی سیاست های اقتصادی قرار گرفته باشد، نه تنها جایز است، بلکه قدر دان آن هم باید بود.

امروزه ما با این همه حمایت چه مزیت مناسبی به دست آورده ایم؟ انگلستان هنگامی که پی برد ماشین سازی برای این کشور مزیت رقابتی در جهان ندارد، بازارش را جمع کرد، ولی ما به عقب افتاده ترین بخش صنعت خود که همانا خودروسازی است، آن هم با قیمت های بسیار گزافش می بایم و افتخار می کنیم که این صنعت سال ۹۵ رشد اقتصادی داشته است. در اینجا همانقدر که یک تولید کننده باید توان ریسک برای توسعه کار خود را داشته باشد، مسئولان انتخاب شده برای انتقال دوره کنونی ما در راستای راهبرد اقتصاد تولیدی در جامعه نیز باید مسئولیت این دوره گذار را با تولید کننده به اتفاق بر عهده داشته

جلوتر بوده و بازارهای زیادی را در آمریکای لاتین، اروپا، آسیا و آفریقا تصاحب کرده است. اگر این مطلب درست باشد، و اگر پوش پارت بتواند قابلیت رقابتی خود را در برابر تولید کنندگان ترکیه ای کسب کند، در واقع خود را با تکنولوژی روز دنیا، انطباق داده است.

به لحاظ عملکردی و قابلیت، در هر عرصه ای که بدان وارد شده ایم (مانند تولید اسپانیولیت)، از تکنولوژی به روز آن استفاده کرده ایم. همچنین سرمایه گذاری هایی که صورت داده ایم در ردیف ۲۰ درصد بالای شرکت های ترکیه است مگر محصولاتی که هنوز به آنها نپرداخته باشیم که آن هم نیازمند فرصت می باشد تا به آنها رسیدگی شود.

■ به نظر شما چرا تولید کنندگان داخلی که به سراغ تولید یراق آلات رفته اند، بسیار اندک هستند؟

افراد بسیاری وارد این حوزه شده اند، اما به صورتی سنتی با آن برخورد کرده اند. باید توجه داشت که داشتن رویکردی سنتی و انجام سرمایه گذاری محدود در این زمینه، شاید در ۲۵ سال پیش مناسب بود، اما امروز به هیچ وجه پاسخگو نخواهد بود؛ چرا که نخستین پیش نیاز حضور در بازار، برخورداری از مزیت رقابتی است.

وقتی بازار ما انباشته از رقابت شرکت های خارجی است، و محصولات آلمانی نیز در آن جایگاه ویژه ای را به خود اختصاص داده اند، دیگر فضایی برای حضور سازنده داخلی که فاقد مزیت رقابتی باشد، باقی نمی ماند. برای برخورداری از مزیت رقابتی نیز ابتدا باید پیش نیازهای اولیه آن را تدارک دید و پس از آن توان فنی خود را در مقایسه با شرکت های خارجی، تعریف کرد؛ و این کار، کار ساده ای نیست. با تسلطی که ترکیه بر بازار یراق آلات ما دارد، در کنار آلمانی ها، و نیز حقوق گمرکی ۵ درصد، به ندرت کسی پیدا می شود که یارای حضور در چنین بازاری را داشته باشد؛ و اگر کسی ناآگاهانه وارد این بازار شود، ضربه شدیدی خواهد خورد. به بیانی دیگر، ریسک ناآگاهانه، باعث از پا در آمدن آنها خواهد شد و کسانی نیز که از آگاهی لازم برخوردارند، به آسانی وارد این عرصه نمی شوند.

■ در زمینه تولید یراق آلات با چه مشکلاتی روبه رو هستید؟

شرکت ما با پشتوانه ۳۵ سال سابقه در طراحی و ساخت و تولید مجموعه های سرد فلزی در زمینه مجموعه های موتورسیکلت و خودرو، به این عرصه روی آورده است. با در نظر گرفتن قابلیت سازمانی پوش پارت، تولید یراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی برای سازمان کار دشواری نیست. با توجه به اینکه تعرفه گمرکی این محصولات نیز در سال ۹۵، پنج درصد می باشد، ما این چالش را آگاهانه پذیرفته ایم که حداقل با ۱۴ شرکت ترکیه ای با واردات گمرکی ۵ درصدشان و توزیع کننده های آنها در ایران به همکاری و رقابت بنشینیم، و در برابر این محاصره و این بازار پر رقابت، توانمندی خود را به نمایش بگذاریم و صبورانه این تلاش را ادامه داده تا مشتریان وفادار خود را پیدا کرده و با همکاری آنان مانع از خروج میزان قابل توجهی ارز از کشورمان



SIEGENIA®

نماینده انحصاری شرکت **SIEGENIA** آلمان و **HOPPE** سوئیس در ایران

آدرس: تهران، میدان چیدر، نبش خیابان خراسانی، ساختمان بریا، پلاک ۲۸، واحد ۱۲
تلفن: ۲۲۶۹۷۴۳۵ | ۲۲۲۰۹۰۴۹ | ۲۲۲۰۸۹۴۲ | ۲۲۲۰۸۹۶۵ | فکس: ۲۲۶۹۷۴۳۱

YELKEN

یراق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



آدرس دفتر مرکزی ایران:
دفتر تبریز: پلیس راه تبریز، مرند، جنب بستنی اطمینان
کوچه دانشمند، پلاک ۸۹
تلفن: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۷ فکس: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۶
دفتر تهران: شهر قدس (قلعه حسن خان)، انتهای بلوار امامزاده
کوچه تخمب، پلاک ۱۳
تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۰ فکس: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۱
Tel: 0090 212 7710101 www.yelken.com.tr

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



صنایع پیچ سهیل

وارد کننده انواع پیچ های سرمته دار چهارسو، بکس خور و نوک سوزنی
قابل استفاده در صنایع:

درب و پنجره UPVC، آلومینیوم و ترمال بریک و صنایع کانکس و کاروان سازی
نصب انواع پوشش سوله و پانل های ساندویچی



SATIAN



دفتر مرکزی :

میدان ونک، خیابان ملاصدرا،

خیابان شیراز شمالی،

کوچه زاینده رود، پلاک ۱۴، طبقه اول

تلفن : 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

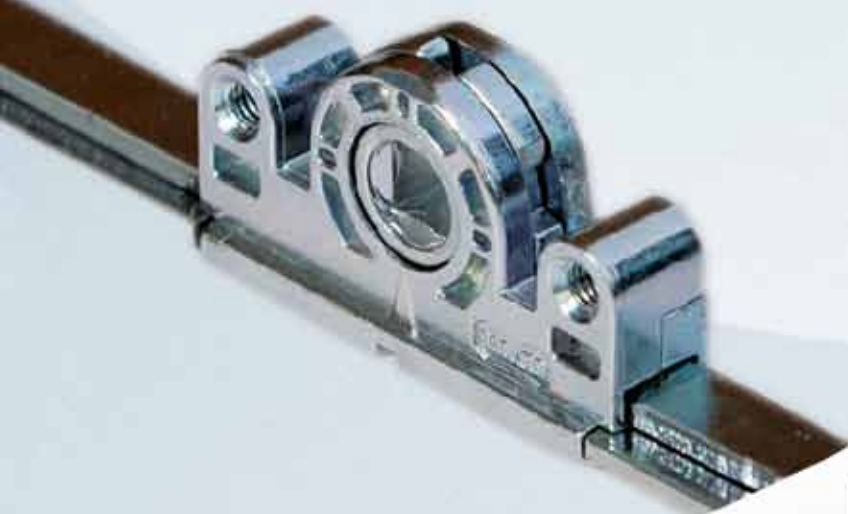
روبروی شهرک جعفریه، مجتمع تجاری آ.اس.پ، پلاک ۱۰

تلفن : ۶۵ ۴۱ ۳۱ ۷۵ / ۶۵ ۴۱ ۲۷ ۹۵

فکس : ۶۵ ۴۱ ۰۳ ۱۲

اسپانیولت BS

تجربه ای متفاوت در کیفیت و قیمت



BS
بازرگانی سینا

ارائه دهنده یراق آلات و گالوانیزه (پنجره های UPVC)

BS ، پروفیل



تست های آزمایشگاهی اسپانیولت های BS

- آبکاری محصول پسیواسیون ۳ ظرفیتی می باشد که دوستانار محیط زیست است (در واقع پس آب قسمت آبکاری قابل بازیافت است).
- تست سالت اسپری دارای ۷۲ ساعت مقاومت خوردگی سفید (طبق استاندارد ۴۸ ساعت حداقل می باشد) و ۷۶۸ ساعت مقاومت به خوردگی قرمز (طبق استاندارد ۲۴۰ ساعت حداقل می باشد). (این تست مقاومت به زنگ زدگی محصول می باشد)
- تست ترکمتر نیز بر روی چرخ دنده صورت گرفته که عدد ۶۵ نیوتن متر بوده که عدد قابل قبولی می باشد این تست در واقع تستی می باشد که به صورت معمول با دستگیره انجام می شود که چرخ دنده در فشار زیاد رد می کند (این تست مقاومت چرخ دنده را نشان می دهد).



تهران، بزرگراه آرادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی، بازار بزرگ آهن مکان
فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۴-۱۶۲۳ کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸، ۵۵۴۴۰۳۸۹ فکس: ۰۲۱-۵۵۴۴۰۳۸۹
Email: Ali.ataee70@gmail.com

SATIAN



WINDOW & DOOR SYSTEMS



شعبه شهریار :

جاده شهریار به سمت ملارد

روبروی شهرک جعفریه، مجتمع تجاری آاس.پ.، پلاک ۱۰

تلفن : ۶۵ ۴۱ ۳۱ ۷۵ / ۶۵ ۴۱ ۲۷ ۹۵

فکس : ۶۵ ۴۱۰ ۳۱۲

شعبه خاوران :

سه راه افسریه، به سمت میدان آقاتور

نیش خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۷۲

تلفن : ۳۳ ۴۵ ۹۸ ۵۵

فکس : ۳۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

دفتر مرکزی :

میدان ونک، خیابان ملاصدرا

خیابان شیراز شمالی،

کوچه زاینده رود، پلاک ۱۴، طبقه اول

تلفن : ۸۸۰۵۷۱۳۳

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 9001 : 2008 ISO 10002 : 2004 IMS Systems Management



ISO 14001:2004

OHSAS 18001:2007

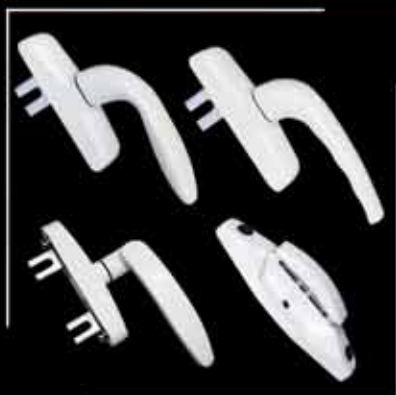


GIESSE
HARDWARE FOR ALUMINIUM WINDOWS AND DOORS

fapim

Ragni

SEÇİL
KAÇUK



آدرس : تبریز- شهرک سرمایه گذاری خارجی
خیابان آسیای ۲ - خیابان اروپا - ترسیده به میدان صنعت

تلفن: ۰۱۰ - ۳۲۴۶۶۰۰۶ (۰۴۱)
فکس: ۳۲۴۶۶۱۲۸ - ۳۲۴۶۶۲۵۸ (۰۴۱)

از سراسر کشور نمایندگی
فروش فعال می پذیرد

www.alaksiran.com info@alaksiran.com



شرکت کاسپین upvc

نماینده انحصاری یراق آلات آکپن در ایران

۱۰ سال گارانتی تعویض



akpen

New Line



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

نمایندگان فروش یراق آلات آکپن :

شرکت پارس یراق ماندگار : ۰۲۱-۷۶۲۱۷۱۸۰ - ۷۶۲۱۶۶۸۰

شرکت پایتخت : ۰۲۱-۶۶۶۴۶۲۸۵ - ۶۶۶۸۳۸۱۵

شرکت دنیز تجارت : ۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۴ و ۰۲۶

شرکت رباط وین : ۰۲۱-۸۸۶۲۸۷۲۸ - ۸۸۲۱۹۳۸۲

شرکت آتیه صنعت : ۰۳۴-۳۲۱۱۱۷۲۱ - ۳۲۱۳۴۳۸۵

شرکت بازرگانی دلتا : ۰۲۶-۳۴۸۰۱۸۰۰ - ۳۴۸۰۱۰۱۵

پروفیل و گالوانیزه الماس : ۰۴۱-۵۲۲۲۴۱۴۴

شرکت هایتک : ۰۲۸-۳۳۶۸۰۲۵۴

شرکت پارسین یراق : ۰۱۱-۳۳۱۰۴۵۱۲

www.cupvc.com

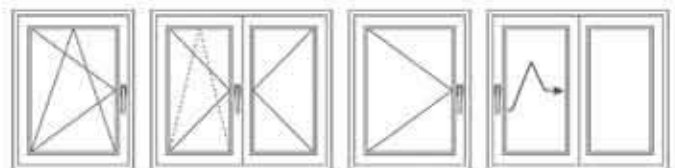
Email : info@cupvc.com



نماینده رسمی یراق آلات **ENDOW** ترکیه در ایران



قیمت استثنایی را با ما تجربه کنید



ENDOW **solowin** **neceex** **KATSAN**

- اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر
- تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰
- ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴
- فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹
- همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶

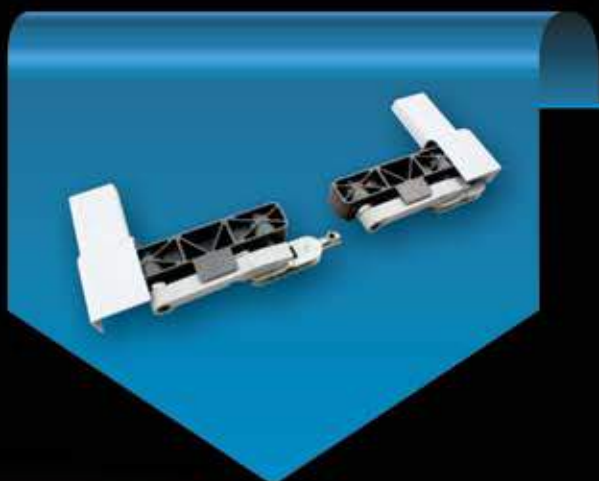


آروکو نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران



آروکو نماینده انحصاری گسکت جوتتا در ایران

bayacorp.com



یراق آلات فولکس واگنی ورنه

کمپانی ورنه به جرات بزرگترین و معتبرترین کمپانی یراق آلات درب و پنجره های UPVC در کشور ترکیه است که از نظر کیفی و تعداد 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 واگنی و همچنین درب های سوئیچی 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.



نشانی : تهران، اتوبان ارتش، جنب خیابان بهاران، پلاک ۷۳، واحد ۱
تلفن : ۱۱ - ۰۷ - ۸۲ ۴۶ ۲۲ (۰۲۱) فکس : ۱۲ ۸۲ ۴۶ ۲۲ (۰۲۱)
Website : www.arocogroup.com E-mail : info@arocogroup.com



کیان ره آورد ایرانیان

واردکننده و توزیع کننده یراق آلات درب و پنجره های U.P.V.C

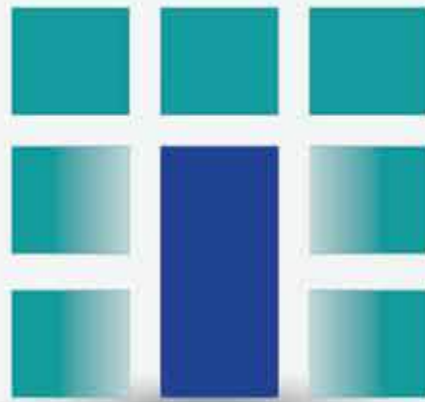
تلفن : ۰۴۱ - ۳۳ ۲۹ ۱۲ ۲۷

تلفکس: ۰۴۱ - ۳۳ ۲۹ ۱۲ ۸۷

آدرس: تبریز، خیابان ولیعصر، ابتدای سعدی شمالی، ساختمان دکتر عطاری، طبقه ۴، واحد C

نماینده رسمی **ENDOW** ترکیه در ایران

نماینده انحصاری بخش پروفیل **OFMANN** در استان آذربایجان شرقی و گیلان



KIAN RAHAVARD
Iranian

www.kianrahavard.com
info@kianrahavard.com





GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البرز پراق



Alborz

نماینده انحصاری پراق آلات ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

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

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



Made in Italy

fapim®

Life in evolution



شرکت اورین آلومینیوم تجارت ایران نماینده رسمی فاپیم ایتالیا در ایران

آدرس : تبریز، خیابان پاستور جدید، تقاطع خیابان طالقانی، ساختمان آیش، طبقه دوم

همراه: ۰۹۱۴ ۸۸۸۰۰۸۵

تلفکس: (۰۴۱) ۳۵۵۵ ۱۴۱۴ (خط ۱۰)



دستگیره در سوییچی آلومینیومی

- ظریف و مستحکم
- رنگ مقاوم در برابر اشعه UV



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



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



نسل جدید
توری های پلیسه



بازرگانی سبحان

 **Sobhan Trading**
UPVC Windows, Doors



(۰۲۶) ۳۴ ۷۱ ۹۵ ۰۰

(۰۲۶) ۳۴ ۷۰ ۶۶ ۴۲

(۰۲۶) ۳۴ ۷۰ ۹۰ ۶۶

آدرس: البرز - کمالشهر - جنب تالار پاسارگاد

www.sobhanupvc.com

bazarganisobhan@gmail.com



یراق آلات در و پنجره

- دستگیره در و پنجره | پیچ های مونتاژ و نصب
- یراق آلات تک حاته و دو حاته | یراق آلات فرانسوی و کشویی
- گسکت TPE کربن | گسکت EPDM سچیل
- چسب، فوم و سایر ملزومات نصب | فروش پروفیل UPVC

• ۵۰ و ۲۰ ۶۹ ۲۶ ۷۶ ۲۱
• ۸۸ و ۶۳ ۶۹ ۲۶ ۷۶ ۲۱





شرکت وایا الیزا یوتاب

نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران



VNG

SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE

با ۱۰ سال
گارانتی
رسمی

یراق آلات خاص نظیر: آکاردثونی-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 تولیدکنندگان درویشچر دیویدی وی 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

یراق آلات و ملزومات UPVC و شیشه دوجداره

کلیه ملزومات توری پلیسه



نماینده فروش یراق آلات GSA

یراق آلات در و پنجره UPVC (آلمان و ترکیه)

ملزومات شیشه دوجداره

لاستیک های آب بندی SEÇİL KAUCUK

انواع چسب و فوم

انواع پیچ تایوان



آدرس: کرج - پل فردیس - جاده ملارد - بعد از پل سر حد آباد
نرسیده به انبار نفت | تلفن: ۰۲۶ - ۳۶۶۳۶۶۷۷ (خط ۵)
همراه: ۰۹۳۵ ۸۵۰۷۰۵۴ | ۰۹۱۲ ۲۶۰۷۲۸۶

بازار گانه آلتین یراق (خسرو شاهه)

ENDOW®
DOOR & WINDOW SYSTEMS

تهیه و توزیع یراق آلات در و پنجره یو پی وی سی
(نماینده رسمی ENDOW در ایران)



آدرس: کرج، کمالشهر، روبروی شهرک امیر المومنین

۰۲۶ - ۳۴۷۲۱۷۰۹

تلفن:

۰۲۶ - ۳۴۷۲۱۷۱۰

تلفکس:

۰۹۱۲۶۴۹۰۷۴۹

همراه:

www.altingostar.com

مجتمع کارخانجات آلوم جام
خوش قولی، کیفیت، قیمت

آلوم جام



HASOON



آغاز تولید موفقیت آمیز درزگیر شیشه دوجداره « تیاکل یا پلی سولفاید »
توسط شرکت آلوم جام در منطقه آزاد تجاری و صنعتی ماکو

ALUMJAM

www.alumjam.com / info@alumjam.com

دفتر مرکزی: تهران، پاسداران، خیابان پاسدار فرد (امیر ابراهیمی)، پلاک ۷، طبقه ۴، واحد ۷
کد پستی: ۱۶۶۴۸ ۷۳۱۱۸ تلفن: ۰۲۱ ۲۲ ۷۹ ۱۹۴۶ (خط ویژه)، فکس: ۰۲۱ ۲۲ ۷۹ ۱۹۳۹
آدرس کارخانه: آذربایجان غربی، ماکو، شهرک صنعتی منطقه آزاد تجاری و صنعتی ماکو، پلاک ۷۳
کد پستی: ۵۸۶۱۶ ۱۴۳۶۳ تلفن: ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۲ ۷۴ - ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۶ ۱۹ فکس: ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۶ ۷۱

انواع یراق آلات در و پنجره UPVC



PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



GRETSCH-UNITAS



آکوم جام نماینده رسمی یراق آلات ورنه و جی یو به همراه گارانتی
از دارندگان توان مالی و فنی مناسب در سراسر کشور نمایندگی فعال می پذیرد

انبار اشتهارد :

شهرک صنعتی، بلوار ابوریحان، بلوار حسابی غربی،
روبروی بهداد کیان، کوچه گلبرگ ۲، گلزار ۱

کارخانه منطقه آزاد ماکو :

آذربایجان غربی، شهرستان ماکو، شهرک صنعتی،
منطقه آزاد ماکو، پلاک ۷۳ و ۷۴

دفتر مرکزی :

تهران، پاسداران، بوستان ۲، خیابان پایدار فرد
(امیر ابراهیمی)، پلاک ۷، طبقه ۴، واحد ۷

www.alumjam.com
info@alumjam.com

تلفن : ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۵۲۶
فکس : ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۶۷۱

تلفن : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۴۶
فکس : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۳۹



شرکت مقصود اندیشه صدر نماینده محصولات VHS در ایران

آدرس: تهران - شهرک اکباتان - فاز یک - بلوار شهید نفیسی
ساختمان آریو - اکباتان - واحد ۴۰۳ - تلفن: ۰۹۹۲ ۰۹۶۹ ۴۴ - ۰۲۱

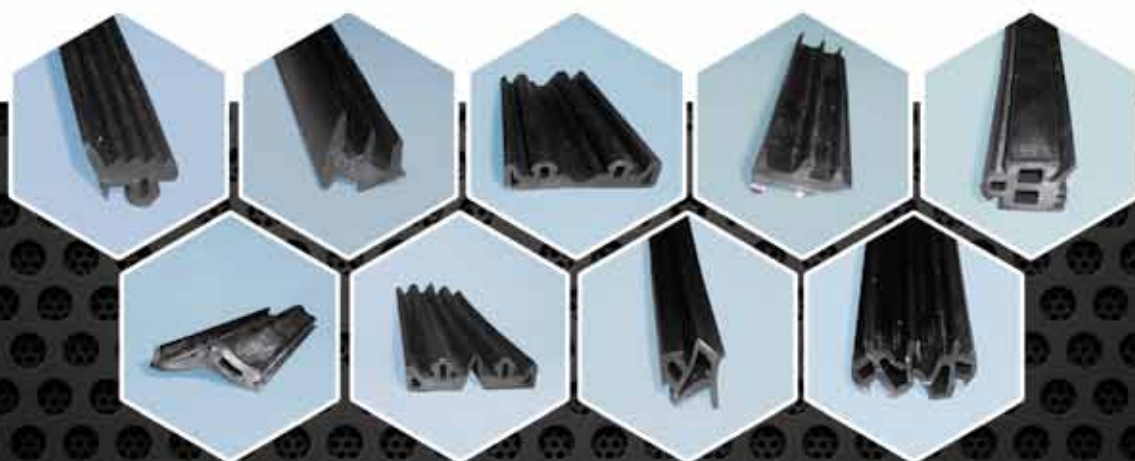


شرکت مقصود اندیشه صدر



شرکت صنایع لاستیکی پارمیدا

تولیدکننده تخصصی گسکت های EPDM
تولیدکننده 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

پارس یراق پروفیل



- تولید و فروش انواع یراق آلات در و پنجره های **U.PVC**
- تولید و فروش انواع یراق آلات شیشه های دو جداره
- تولید و فروش انواع یراق آلات و پروفیل های دکوراتیو و تزئینات داخل شیشه
- تولید و فروش انواع یراق آلات توری های ثابت، متحرک، پلیسه و رولینگ
- تهیه و توزیع کلیه ابزار آلات و یراق آلات وارداتی **U.PVC**
- تولید انواع کانکشن مولیون فولادی، آلومینیومی و زاماکي تمام پروفیل ها
- تولید انواع زبانه مقابل اسپانیولت تک سوراخ و دو سوراخ تمام پروفیل ها
- تولید ریل کشویی و آلومینیومی تمام پروفیل ها

بازرگانی سفیر

یراق آلات در و پنجره U.P.V.C و شیشه دوجداره
انواع پیچ های سر مته و سوزنی



WinX reze erpasani JIN STAR





جهت سرعت و سهولت در عرضه محصولات صورت گرفت:

افتتاح شعبه دائمی البرز یراق در تهران

وی در ادامه سخنان خود به یکی از اصول مورد تاکید البرز یراق اشاره کرد مبنی بر اینکه این شرکت همواره بر خود فرض می‌داند که کالای سفارش شده توسط مشتری را در عرض نهایتاً ۲۴ ساعت تحویل دهد. جواد جعفری گشایش شعبه دائمی این شرکت در تهران را نیز به عنوان گامی دیگر جهت تثبیت این اصل اساسی شرکت البرز یراق برشمرد.

مدیریت مجموعه البرز یراق، در بخش دیگری از سخنان خود به محصولات جدید پروفیل فنسترن اشاره کرد و از اضافه شدن پروفیل‌های کشویی در چندماه گذشته و همچنین اضافه شدن پروفیل‌های لمینیت در آینده‌ای نزدیک به سبد محصولات فنسترن خبر داد.

در ادامه این مراسم گفتگوهای کوتاهی با نمایندگان فروش محصولات البرز یراق در مناطق مختلف کشور داشتیم و از آنها درباره فعالیت‌های خود و همچنین تاثیر افتتاح دفتر البرز یراق در تهران پرسیدیم. با هم این گزارش را می‌خوانیم:

پنجره ایرانیان: شرکت البرز یراق در تاریخ ۱۷ شهریور ۱۳۹۵ شعبه دائمی خود را در بازار آهن مکان تهران افتتاح کرد. به همین منظور مراسمی با حضور نمایندگان فروش محصولات البرز یراق در سراسر ایران برگزار شد. در این مراسم که با ضیافت ناهار همراه بود، فرصتی به دست آمد تا با مدیریت و همچنین نمایندگان این شرکت گپ و گفت کوتاهی داشته باشیم.

لازم به ذکر است که شرکت البرز یراق یکی از مجموعه‌های بزرگ و معتبر شهر تبریز است که در زمینه تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با برند فنسترن و توزیع انحصاری یراق‌آلات جویس (GEVISS) و ماکو (MAKO) مشغول به فعالیت است.

در گفتگوی کوتاهی که با مدیریت مجموعه پرتوان البرز یراق، جواد جعفری داشتیم، وی هدف از راه‌اندازی این شعبه را رفاه حال مشتریان و تسهیل در انتقال محصولات سفارش شده اعلام کرد.



■ شرکت شما در چه زمینه‌ای مشغول فعالیت است؟

شرکت رهاوین نماینده انحصاری محصولات البرز برق در خراسان است که در دو بخش تامین و توزیع برآلات و پروفیل فنسترن در استان خراسان و همچنین تولید در و پنجره با محصولات فنسترن فعالیت می‌کند.

■ از چه زمانی با البرز برق همکاری داشته‌اید؟

از سال ۹۰-۹۱ و تقریباً یکی دو سال پس از شکل‌گیری البرز برق همکاری ما با این مجموعه آغاز شد و در این مدت به علت کیفیت بالای محصولات و خدمات البرز برق با شرکت دیگری کار نکردیم. ضمن این که برآلات این شرکت ده سال گارانتی دارد و مشکلات ریز و درشت برآلات دیگر را ندارد.

■ دلیل اصلی برای استفاده از برآلات جویس (GEVISS)

کیفیت محصولات آن بوده یا نحوه همکاری و تعامل البرز برق هم تاثیر داشته است؟

مطمئناً کیفیت برآلات و پروفیل، تنها ملاک برای همکاری نبوده، بلکه مدیریت قوی، توان و بنیه مالی بالا و دیگر پتانسیل‌های

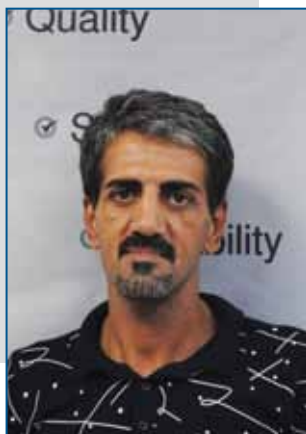
این شرکت در تداوم این همکاری موثر بوده است. ضمن اینکه بزرگ‌ترین انبار برآلات متعلق به این شرکت و در تبریز واقع است و ما چون در تیراژ بالا کار می‌کنیم، همکاری با البرز برق فرصت مناسبی برای ما محسوب می‌شود. در مدتی که با این مجموعه همکاری داریم جزو معدود شرکت‌هایی بوده که تاکنون در هیچ زمینه‌ای با آنها به مشکل برخورد نکرده‌ایم.

■ افتتاح شعبه این شرکت در تهران را چگونه ارزیابی می‌کنید و آیا افتتاح این شعبه تاثیری در کار شما دارد؟

کار بسیار مفیدی به‌ویژه برای مشتریان تهران و شهرهای اطراف خواهد بود، چراکه یک خلأی در البرز برق در این زمینه وجود داشت که با این کار برطرف شد. ضمن اینکه در این شعبه، پروفیل به سید محصولات شرکت اضافه و برآلات نیز تکمیل شده است. البته ما چون در تناژ بالا کار می‌کنیم، کالای مورد نیازمان را بیشتر از انبار اصلی در تبریز خریداری می‌کنیم ولی در مواقع کسری، انبار تهران می‌تواند کمک خوبی برای تامین سریع‌تر کالای مورد نیازمان باشد.



روزنه برق / کرمانشاه غلامرضا کریمی



■ شرکت شما در چه زمینه‌ای مشغول فعالیت است؟

شرکت روزنه برق، نماینده البرز برق در کرمانشاه و ایلام است که توزیع پروفیل و برآلات فنسترن را در استان‌های غرب کشور انجام می‌دهد.

■ از چه زمانی با البرز برق همکاری دارید؟

به دلیل این که در منطقه کرمانشاه مجموعه‌ای در زمینه توزیع برآلات وجود نداشت و تولیدکنندگان در و پنجره با مشکلات زیادی برای تامین قطعات مورد نیازشان مواجه بودند، تصمیم گرفتیم نمایندگی توزیع برآلات یک شرکت معتبر را اخذ کنیم.

بر همین اساس سال ۹۱ با شرکت البرز برق تماس گرفتیم و ضمن سفری که به تبریز داشتیم، پس از آشنایی اولیه و فراهم کردن مقدمات کار، نمایندگی توزیع و فروش برآلات این شرکت را در کرمانشاه اخذ کردیم. از سال گذشته، توزیع

پروفیل را نیز به سید کالایمان اضافه کردیم.

■ از شرایط کاری و نحوه همکاری با شرکت البرز برق راضی هستید؟

من از این مجموعه بسیار راضی هستم، چون از ابتدا اصلاً آشنایی با این کار نداشتم و حمایت‌ها و همکاری‌هایی که شخص آقای جعفری و مجموعه البرز برق با من داشتند، باعث شد به‌مرور با کار آشنا شوم و پیشرفت خوبی هم داشته باشم.

■ افتتاح شعبه این شرکت را در تهران چگونه ارزیابی می‌کنید و آیا افتتاح این شعبه تاثیری در کار شما دارد؟

افتتاح این شعبه در تهران بسیار لازم بود و فواید زیادی برای مجموعه خواهد داشت. به‌ویژه برای پوشش دادن مشتریان تهران و شهرهای اطراف وجود این شعبه بسیار مفید خواهد بود. البته به دلیل این که ما خریدمان را مستقیماً از تبریز انجام می‌دهیم، در کار ما تاثیر چندانی ندارد.

برین یراق / غرب تهران سید سلمان سرخ‌مرد



مجموعه و تعاملی که ماحصل اخلاق، منش و سیاست کاری ایشان است، باعث شد در این مجموعه ماندگار شویم و به دنبال دیگر شرکت‌ها نرویم.

■ افتتاح شعبه شرکت البرز یراق در تهران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

وجود شعبه مرکزی و انباری که بتواند دیگر شعبه‌ها و نمایندگی‌ها را پشتیبانی کند و ما بتوانیم کالای مورد نیازمان را از اینجا تامین کنیم لازم و مفید است، اما به هر حال ممکن است وجود این دفتر در فعالیتهای نمایندگان تهران اختلالاتی ایجاد کند.

■ **شرکت شما در چه زمینه‌ای مشغول فعالیت است؟**
شرکت برین یراق، نماینده شرکت البرز یراق در غرب تهران است که در زمینه توزیع یراق آلات، پروفیل و سایر محصولات البرز یراق از برندهای جویس و ماکو اتریش فعالیت می‌کند. همچنین مشغول تولید کانکتور فلزی، دستگیره و زیانه‌های مقاوم هستیم.

■ **دلیل همکاری شما با البرز یراق چه بوده است؟**
اولین دلیل، کیفیت و قیمت مناسب محصولات بود و همچنین شرایط مناسبی که در پرداخت‌های این شرکت وجود داشت ما را ترغیب به همکاری کرد. ضمن اینکه وجود دوستی و رفاقت با آقای جعفری، مدیریت

نیوپن / اسلامشهر نصیر همتی



■ **شرکت شما در چه زمینه‌ای مشغول فعالیت است؟**
شرکت نیوپن در اسلامشهر واقع است و در زمینه توزیع پروفیل و یراق آلات فنس‌ترمن و همچنین تولید در و پنجره فعالیت دارد.

■ **از چه زمانی با البرز یراق همکاری دارید؟ از شرایط کاری و نحوه همکاری با شرکت البرز یراق راضی هستید؟**
ما قبلاً با شرکت دیگری کار می‌کردیم ولی به دلیل کیفیت و قیمت مناسب محصولات البرز یراق، ترجیح دادیم از این به بعد با این شرکت همکاری کنیم. کیفیت پروفیل و یراق آلات این شرکت خوب است و ما راضی هستیم، ضمن این که همکاری بسیار خوبی با ما دارند و حتی در مواردی به‌وسیله اتوبوس قطعه مورد نیاز ما را فرستاده‌اند تا اعتبار ما نزد مشتری خدشه‌دار نشود.

■ افتتاح شعبه شرکت البرز یراق در تهران را چگونه

ارزیابی می‌کنید؟

به چند دلیل افتتاح شعبه در تهران لازم بود. اول این که الان همه می‌دانند البرز یراق در تهران نمایندگی دارد و مشتریان می‌توانند از نزدیک این شعبه را ببینند و محصول مورد نیازشان را تامین کنند. ضمن این که وجود شعبه و انبار در تهران باعث می‌شود مشتری اعتماد و اطمینان بیشتری به ما و محصولات ما داشته باشد و برای خریدهای بعدی خود و تضمین محصولات نیز دغدغه‌ای نداشته باشد.

■ آیا افتتاح این شعبه لطمه‌ای به کار شما که نزدیک تهران هستید وارد نمی‌کند؟

نه اتفاقاً این کار برای ما هم خوب است، ضمن این که از این به بعد خرید عمده‌مان را اینجا انجام می‌دهیم، می‌توانیم کم و کسری‌هایی را که در کار به وجود می‌آید نیز در زمان کمتری تامین کنیم.

پنجره عصر فردا / قزوین محمد ابراهیم نوروزی



این نیز امتیاز مثبتی برای ما است. علاوه بر کیفیت و قیمت مناسب محصولات، اخلاق و برخورد خوب از دیگر بارزیه‌های مثبت این مجموعه است و این که در شرایط بحرانی و زمانی که نیاز به حمایت داریم به نحو مطلوبی از ما حمایت می‌کنند.

■ افتتاح شعبه این شرکت در تهران و تاثیر آن را بر کار خودتان چگونه ارزیابی می‌کنید؟

افتتاح این شعبه از لحاظ پوشش نمایندگی‌ها و مشتریان در تهران و شهرهای اطراف کار بسیار مثبتی است و تاثیر خوبی در این زمینه دارد. البته در کار ما که به‌صورت مستقیم از تبریز خرید می‌کنیم چندان تاثیری ندارد.

■ **شرکت شما در چه زمینه‌ای مشغول فعالیت است؟**
شرکت پنجره عصر فردا نماینده شرکت البرز یراق در استان قزوین و قسمت‌هایی از زنجان و گیلان بوده و در زمینه توزیع یراق آلات جویس مشغول فعالیت است.

■ عاملی که باعث شد با مجموعه البرز یراق همکاری کنید، چه بوده است؟

از چهار سال پیش تاکنون که با این شرکت کار می‌کنیم، به جرات می‌توانم بگویم که جنس برگشتی ما در این مدت نزدیک به صفر بوده است. البرز یراق از لحاظ تنوع جنس و ظرفیت انبار از بهترین و بزرگ‌ترین شرکت‌های فعال در این زمینه است که

■ **شرکت شما در چه زمینه‌ای مشغول فعالیت است؟**
گروه صنعتی پاسارگاد نماینده البرز یراق در اردبیل است و در زمینه توزیع یراق آلات جویس و پروفیل فنس‌ترمن و همچنین تولید در و پنجره فعالیت دارد.

■ عاملی که باعث شد با مجموعه البرز یراق همکاری کنید، چه بوده است؟

یراق آلات جویس (GEVISS) از لحاظ قیمت، کیفیت و ضمانتی که دارد از بهترین یراق آلات مورد استفاده در تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی است، تنوع محصولات و ظرفیت انبارها هم بسیار خوب است و تاکنون در طول این چهار سال

گروه صنعتی پاسارگاد / اردبیل سعید صفریور



جنس برگشتی نداشتیم. علاوه بر همه این‌ها، مهم‌ترین عامل تداوم این همکاری، نوع برخورد و شخصیت آقای جعفری است که مرتب به ما سر می‌زند و از هر لحاظ نمایندگانمان را حمایت می‌کند.

■ افتتاح شعبه شرکت البرز یراق در تهران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

چون میزان مصرف یراق آلات جویس در استان تهران بسیار زیاد است، برای کم کردن مسافت طولانی از استان آذربایجان شرقی تا اینجا بهتر بود چنین انبار و فروشگاه‌های در تهران دایر شود.

برند گلدوین / تهران مهدی بابایی



ویژگی را دارد و کارخانه ما را به خوبی پشتیبانی می‌کند. علاوه بر این نسبت به شرایط پرداخت‌های ما و نحوه تحویل جنس نیز خوب و مناسب عمل می‌کنند. هر سال در زمینه برطرف کردن مشکلات کوچکی که وجود دارد و توسعه و پیشرفت محصولاتشان هم خوب عمل می‌کنند.

■ افتتاح شعبه شرکت البرز یراق در تهران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

پیش از این مجبور بودیم از انبار اصلی در تبریز جنسمان را تهیه کنیم که از این به بعد از اینجا خرید می‌کنیم، در نتیجه، از نظر مدت زمان تحویل جنس و هزینه‌های آن با توجه به مسافت زیاد تبریز تا تهران، به نفع ما خواهد بود.

■ شرکت شما در چه زمینه‌ای مشغول فعالیت است؟

شرکت مهدی پلاست نماینده البرز یراق در غرب تهران است که در زمینه توزیع پروفیل و یراق‌آلات و همچنین تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی با پروفیل فنسترمن با برند گلدوین فعالیت دارد.

■ چه مدت است که با البرز یراق کار می‌کنید؟ دلیل انتخاب این شرکت از بین شرکت‌های زیادی که در این زمینه فعال هستند، چه بوده است؟

مدت چهار سال است که با البرز یراق همکاری داریم. در این زمینه فقط بحث کیفیت یا قیمت محصولات نبوده است، بلکه بحث پشتیبانی خیلی مهم است که پروفیل فنسترمن این

بازرگانی آلومین/خزرچالوس فریبرز ردایی



درجه دوم شرایط خوب و مناسبی که فراهم کرده‌اند و از نظر کاری هم، چیزی که بسیار مهم است، علاوه بر کیفیت، تنوع محصولات یا به اصطلاح جور بودن جنس این شرکت، مجموعه عواملی هستند که باعث شده تا امروز همکاری خوبی باهم داشته باشیم.

■ افتتاح این شعبه را در تهران چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در این کار زمان تحویل جنس به مشتری خیلی مهم است و برگ برنده در دست کسی است که بتواند جنس را در کمترین زمان به دست مشتری برساند. افتتاح این شعبه برای ما و همه نمایندگی‌ها کمک بسیار خوبی است، چراکه باعث شده ما از این به بعد به جای خرید از انبار مرکزی در تبریز و طی مسافت بسیار زیاد تبریز تا شمال، از این شعبه خرید کنیم.

■ شرکت شما در چه زمینه‌ای مشغول فعالیت است؟

شرکت بازرگانی آلومین خزر چالوس نماینده شرکت البرز یراق در غرب استان مازندران است که از نور تا رامسر و کلاردشت را در زمینه فروش یراق‌آلات در و پنجره و پروفیل فنسترمن پوشش می‌دهد. همچنین در زمینه کرکره‌های برقی، دوربین‌های مدار بسته و دزدگیر نماینده شرکت‌های آکرو، برتا و اس‌تی‌سی هستیم.

■ چه مدت است که با البرز یراق کار می‌کنید؟ دلیل انتخاب این شرکت از میان شرکت‌های زیادی که در این زمینه فعال هستند، چه بوده است؟

تقریباً از دو سال پیش و از همان زمانی که با این شرکت آشنا شدیم همکاری‌مان را شروع کردیم. در درجه اول حسن نیت و در

مجموعه این عوامل دست‌به‌دست هم داده تا همکاری ما با البرز یراق تداوم پیدا کند.

■ افتتاح شعبه این شرکت را در تهران چگونه ارزیابی می‌کنید و آیا افتتاح این شعبه تأثیری در کار شما دارد؟

ضمن تبریک به مناسبت افتتاح شعبه جدید به آقای جعفری، مدیرعامل مجموعه البرز یراق و آرزوی توفیق روزافزون برای این مجموعه موفق، افتتاح شعبه آهن مکان کمک مناسبی است به نمایندگانی که فاصله زیادی از تبریز دارند و تهیه کالا از تهران برایشان مناسب‌تر است. ضمن این که نمایندگی‌های تهران و شهرهای اطراف نیز می‌توانند در مدت زمان کمتر و با هزینه برابری پایین‌تر کالای مورد نیاز مشتری را ارسال کنند.

■ نام شرکت، زمینه و محل فعالیت‌تان را توضیح دهید؟

مجموعه اکسین یراق در سال ۱۳۹۰ در زمینه توزیع یراق‌آلات، چسب و اسپیسر، گالوانیزه تقویتی و پروفیل در استان‌های خوزستان و بوشهر فعالیت خود را آغاز کرده است.

■ از شرایط کاری و نحوه همکاری با شرکت البرز یراق راضی هستید؟ عامل اصلی ادامه همکاری با البرز یراق چیست؟
با توجه به اینکه مجموعه البرز یراق توانایی ارسال انبوه کالا را در سریع‌ترین زمان ممکن دارد و همچنین مرادفات مالی نسبتاً مناسبی که ارائه می‌دهد، باعث شده ما با این مجموعه همکاری خوبی داشته باشیم. علاوه بر این‌ها، کالایی که ارائه می‌دهد از کیفیت بالایی برخوردار است و تنوع محصولاتش نیز زیاد است.

اکسین یراق / اهواز جلیل سلطانی نژاد





با حضور معاون استاندار گلستان و جمعی از مسئولان استانی:

سمینار تخصصی پراتیک از سوی ایلپاد کار وشمگیر برگزار شد

فعالان صنعت، در سالن همایش‌های تالار فرهنگیان گنبد کاووس برگزار شد.

در این سمینار که با سخنان مهندس اکتای قاضی، مدیرعامل شرکت ایلپادکار وشمگیر آغاز شد، آقایان کاشانی، رئیس انجمن انبوه سازان شهرستان گنبدکاووس؛ عابدینی، معاونت شرکت ایلپادکار وشمگیر و مهندس قوآنلو، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان گلستان به ایراد سخنرانی پرداختند.

در ابتدای این جلسه مهندس اکتای قاضی پشت تریبون قرار گرفت و ضمن خوشامدگویی به مهمانان، سخنان کوتاهی را ایراد کرد. مدیرعامل شرکت ایلپادکار وشمگیر با اشاره به نامگذاری سال ۱۳۹۵ از سوی مقام معظم رهبری، در توضیح دلایل برگزاری این همایش گفت: «در



به گزارش پنجره ایرانیان، شرکت ایلپاد کار وشمگیر در شهریور ماه امسال سمیناری با عنوان "نقش تکنولوژی در حفظ سرمایه‌های ملی طبق مقررات ملی ساختمان و با محوریت معرفی محصولات جدید برند پراتیک" برگزار کرد.

این نشست با حضور آقایان مهندس کریمی، معاون استاندار و فرماندار ویژه گنبدکاووس؛ مهندس صادقلو، فرماندار شهرستان رامیان؛ باقری، مدیر کل بازرسی استانداری گلستان؛ مهندس قوآنلو، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان گلستان؛ کارکنان بانک ملی استان گلستان؛ انبوه سازان شهرستان گنبدکاووس؛ مهندسان سازمان نظام مهندسی استان گلستان؛ تولید کنندگان در و پنجره استان گلستان و جمع دیگری از



تاکنون تعدادی کارخانه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در کشورمان راهاندازی شده است که مشغول تولید هستند، با این حال این تولیدات داخلی از حمایت‌های لازم دولتی و مردمی برخوردار نبوده‌اند و همچنان به‌وفور از پروفیل‌های وارداتی با کیفیت نامطلوب استفاده می‌گردد.»

معاون مدیرعامل شرکت ایلیاد کار وشمگیر، در ادامه به مزیت‌های پنجره‌های یو.پی.وی.سی پرداخت و توضیح داد: «از جمله مزایای این پنجره‌ها جلوگیری از اتلاف انرژی است، که متأسفانه به دلیل ارزان بودن انرژی در ایران این مقوله از اهمیت چندانی برخوردار نمی‌باشد. همچنین جلوگیری از ورود سروصدا، گردوغبار، سرما، گرما و آلودگی از دیگر ویژگی‌های قابل توجه پنجره‌های یو.پی.وی.سی به شمار می‌رود.»

وی در بخش دیگری از سخنان خود به موضوع تفاوت‌های پروفیل باکیفیت و بی‌کیفیت پرداخت و از رو آوردن تولیدکنندگان در و پنجره و مصرف کنندگان به

راهکارهای اجرای اقتصاد مقاومتی دانست و افزود: «در این راستا باید حمایت‌های لازم از انبوه‌سازی صورت گیرد. همچنین تولیدکنندگان و صنعتگران جهت گسترش و استفاده بهینه از شهرک‌های صنعتی به حمایت‌های دولتی نیاز دارند.»

رئیس انجمن انبوه‌سازان گنبدکاووس در بخش دیگری از سخنان خود بر لزوم اتخاذ رویکردهای جدید از سوی انبوه‌سازان تأکید کرد و مواردی مانند مکانیزه کردن بتن و کاهش هزینه‌های انبوه‌سازی را از جمله نمونه‌هایی برشمرد که به رشد و توسعه فعالیت‌های انبوه‌سازی خواهد انجامید.

مهندس عابدینی، به‌عنوان سخنران بعدی پشت تریبون قرار گرفت و به ایراد سخنرانی پرداخت. وی در ابتدای سخنان خود ضمن خوشامدگویی به شرکت کنندگان در این سمینار، اشاره کوتاهی به تاریخچه صنعت یو.پی.وی.سی در ایران داشت و گفت: «از پانزده سال پیش

سال اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل بر آن شدیم که در بخش اقدام و عمل و تحقق شعار امسال، سهم خود را ایفا کنیم. در نتیجه با توجه به اینکه تولید داخلی یکی از ارکان اصلی اقتصاد مقاومتی می‌باشد و همچنین با توجه به نقش تکنولوژی به عنوان پایه و اساس توسعه صنعتی، تصمیم گرفتیم تا همایش نقش تکنولوژی در حفظ سرمایه‌های ملی طبق مقررات ملی ساختمان و با محوریت معرفی محصولات برند پراتیک را برگزار کنیم، تا بتوانیم گامی کوچک در خصوص شعار سال برداریم.»

وی در پایان، مراتب سپاس و قدردانی خود را از تمامی افرادی که در راهاندازی و به ثمر نشستن واحد تولیدی ایلیاد کار وشمگیر با برند پراتیک نقش داشته‌اند، اعلام کرد.

سخنران بعدی این جلسه، آقای کاشانی، رئیس انجمن انبوه‌سازان گنبدکاووس بود. وی برخورداری از همدلی و همراهی در خصوص حمایت از تولیدات داخلی را یکی از





پروفیل‌های خارجی خبر داد. مهندس قوانلو در ادامه به پیشنهادات ارائه شده به دولت اشاره کرد و افزود: «تخصیص تسهیلات به ساختمان‌هایی که قصد تعویض در و پنجره‌های قدیمی خود را با در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی دارند و همچنین افزایش تعرفه واردات پروفیل‌های یو.پی.وی.سی به دولت ارائه شده است که امید داریم تا پایان سال محقق گردد.»

وی همچنین از اولویت دیگر سازمان صنعت، معدن و تجارت در خصوص حمایت و ایجاد تسهیلات برای صنعتگران و تولیدکنندگان جهت پیشرفت شهرک‌های صنعتی از جمله شهرک‌های صنعتی رامیان و گنبد کاووس خبر داد. وی همچنین این خبر خوش را به شرکت‌کنندگان داد که صنعت ساختمان در سه ماهه نخست سال از رکود و افت ۱۸ درصدی خارج شده و به سمت تراز مثبت در حال حرکت می‌باشد و طبق آمارهای اعلام شده در بخش مسکن میزان تسهیلات ۷۵ درصد افزایش و همچنین فروش مسکن ۳۵ درصد رشد داشته است.

مهندس قوانلو در پایان، از مجموعه تولیدی پراتیک که باعث رونق و اشتغال در منطقه محروم رامیان شده است، تشکر و قدردانی کرد.

سازمان صنعت، معدن و تجارت استان گلستان بود. وی در ابتدا با اشاره به ضرورت استفاده از تکنولوژی در صنعت و مخصوصاً صنعت ساختمان جهت کاهش مصرف انرژی، اظهار داشت: «۴۷ درصد انرژی در ساختمان‌های مسکونی تجاری و اداری مورد استفاده قرار می‌گیرد که ۳۰ درصد آن در منازل مسکونی مصرف می‌شود. از کل انرژی مصرف شده در ساختمان‌ها نیز ۵۰ درصد آن جهت گرمایش و سرمایش استفاده می‌شود. استفاده از در و پنجره یو.پی.وی.سی می‌تواند تا ۹۰ درصد از اتلاف انرژی در این بخش جلوگیری کند.»

مهندس قوانلو در ادامه ضمن اشاره به مزیت دوم پنجره‌های یو.پی.وی.سی، یعنی کاهش ورود سروصدا و ایجاد آرامش و آسایش، ابراز امیدواری کرد با فرهنگ‌سازی و حمایت‌های دولت، فرهنگ استفاده از پنجره‌های یو.پی.وی.سی گسترش و تعمیم یابد.

ریاست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان گلستان در بخش دیگری از سخنان خود ضمن اشاره به حمایت‌های دولتی از تولیدات داخلی در سال ۱۳۹۵، از کاهش ۳۳ درصدی ارز مبادلاتی تا به امروز و همچنین حذف این ارز تا پایان سال، جهت کاهش واردات

استفاده از پروفیل‌های بی‌کیفیت به خاطر کاهش هزینه‌ها ابراز تاسف کرد. مهندس عابدینی در ادامه توضیحاتی راجع به پنجره‌های استاندارد و نقش یراق آلات، شیشه‌های دوجداره، گالوانیزه‌های تقویتی و لاستیک‌های درز بندی باکیفیت در پنجره‌های استاندارد ارائه داد.

معاون مدیرعامل شرکت ایلید کار وشمگیر، در ادامه به معرفی پروفیل‌های پراتیک و نوع مواد اولیه آنها پرداخت و در خصوص تاریخچه و فعالیت‌های پراتیک توضیحاتی ارائه داد. وی همچنین با اشاره به طرح توسعه این شرکت در آینده‌های نزدیک، برنامه‌های مدون ایلید کار وشمگیر را جهت افزایش خطوط تولید، افزایش قالب‌های پروفیل‌های کشویی و راه‌اندازی خط تولید پروفیل لمینیت تبیین کرد.

مهندس عابدینی در بخش دیگری از سخنان خود از تولید پروفیل‌های اکونومی گسکت‌دار در چند هفته آینده خبر داد. وی در پایان، نمایندگان مجموعه پراتیک در شهرهای بابل، رشت، مشهد، زاهدان، اهواز، تهران و تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی با پروفیل پراتیک را معرفی کرد.

سخنرانی پایانی این نشست مهندس قوانلو، ریاست



نگاهی به صنعت آلومینیوم کشور؛

برجام، فرصتی تاریخی برای شکوفایی صنعت



بخش دوم/ احمد جهان بین، عضو تحریریه پنجره ایرانیان

اشاره

صنعت آلومینیوم در کشور از سابقه‌ای نسبتاً طولانی برخوردار است، با این حال میزان رشد و توسعه این صنعت مهم نسبت به سایر صنایع کشور چندان قابل توجه نبوده است. نگاه ویژه‌ای که در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ به صنعت آلومینیوم شده است امیدواری‌هایی برای تحولی بزرگ در این صنعت تاثیرگذار به وجود آورده است. در بخش اول این نوشته تلاش کردیم نگاهی اجمالی به کلیات، ظرفیت‌ها، فرصت‌ها و مشکلات این صنعت داشته باشیم و در این بخش نیز در ادامه همان مباحث، به تاثیرات برجام و توافق هسته‌ای ایران و کشورهای بزرگ صنعتی دنیا بر روند رو به رشد صنعت آلومینیوم خواهیم پرداخت. تاثیراتی که هرچند ممکن است به‌زودی و در مدت‌زمان اندک نتایج ملموس و قابل قبولی در بر نداشته باشند اما به اذعان بسیاری از صاحب‌نظران، مطمئناً در آینده تاثیرات قابل توجهی در همه ابعاد اقتصادی از جمله توسعه صنعت آلومینیوم خواهند داشت. در ادامه ضمن تشکر از مهندس محمد تجلی، رئیس هیات مدیره آپکو که از نظرات کارشناسی خود ما را بی‌نصیب نگذاشتند، توجه شما را به این مطلب جلب می‌کنیم.

فرصت ایران در صنعت آلومینیوم

صنایع آلومینیوم کشور برای توسعه و رشد ظرفیت‌هایش با دو مشکل عمده روبه‌رو است. اول انرژی و دوم مواد اولیه یا بوکسیت. متأسفانه مبحث انرژی که در کشور از نقاط قوت ذخایر و منابع ما به‌حساب می‌آید، به دلیل مدیریت ضعیف در برنامه‌ریزی و اجرا، به نقطه‌ضعفی در صنعت آلومینیوم تبدیل شده است. تقریباً ۲۰ درصد از هزینه‌های تولید آلومینیوم در

کشورهای حوزه جنوب خلیج فارس به‌ویژه قطر، به صنعت آلومینیوم به چشم قلع انرژی نگاه می‌کنند و با دعوت از سرمایه‌گذاران، با پیشنهاد قیمت مناسب انرژی، شرکت‌های بزرگ را به سرمایه‌گذاری در صنعت آلومینیوم خود ترغیب می‌کنند. مشکل دوم ایران، تامین بوکسیت به‌عنوان ماده اولیه تولید آلومینیوم است. توسعه صنعت آلومینیوم ایران باید بر اساس مزیت انرژی، واردات ماده اولیه از طریق سواحل گسترده، تولید شمش، ایجاد ارزش افزوده، حرکت به سمت

ایران به حامل انرژی یعنی برق تعلق دارد. در برخی مواقع مانند طرح آلومینیوم هرمزال، برق به‌موقع و به‌اندازه تامین نشده است و در برخی موارد به دلیل هزینه‌های برق، شرکتی مانند آلومینیوم المهدی با تهدیدهای قطع برق روبه‌رو بوده است. در همین زمان کشورهای رقیب که از قضا در منابع انرژی با ما سهمیم هستند، به برداشت ناعادلانه از منابع انرژی یا همان میدان‌ها مشترک گازی پرداخته و علاوه بر کسب درآمد، به افزایش ارزش افزوده و اشتغال‌زایی پرداخته‌اند.





برجام بر صنعت آلومینیوم تاثیر خوبی داشته است

محمد تجلی، رئیس هیات مدیره گروه صنعتی آذین، در گفتگو با نشریه پنجره ایرانیان، با اشاره به تاثیرات برجام بر شرایط کلی صنعت و اقتصاد کشور، عنوان کرد: شرایط ما در حال حاضر بسیار بهتر شده و برجام بر وضعیت کلی صنعت آلومینیوم تاثیر خوبی داشته است. کشورهایی مثل عراق، آذربایجان و ترکیه که مشتریان محصولات ما هستند در این روزها راحت تر با ما کار می کنند. هم از لحاظ مسائل مالی و بانکی و مشکلات قانونی و هم روابط بینابین و تنش های منطقه ای، وضعیت بهتر شده است و ما می توانیم محصولاتمان را در این بازارها به راحتی به دست مشتریان برسانیم.

تجلی در ادامه افزود: لازم است اشاره کنیم که ما باید ابتدا به فکر بهبود وضعیت و رفع رکود بازار داخل باشیم و در مرحله بعد به بازارهای خارجی و همسایگان بپردازیم. تا زمانی که وضعیت کلی صنعت، بازار و اقتصاد در داخل حل نشود، شرایط تجارت و مرادات خارجی سامان نمی یابد و مادامی که ما در داخل دچار مشکل باشیم، پرداختن به بازارهای خارجی نه تنها هیچ عایدی برایمان ندارد، بلکه باعث ایجاد مشکلاتی نیز خواهد شد.

رئیس هیات مدیره گروه صنعتی آذین، با اشاره به موضوع مهمی که این روزها در صنعت ما دیده می شود و آن، تفاوت فاحشی است که در قیمت محصولات داخلی وجود دارد، گفت: تفاوت قیمت تمام شده یک محصول در کشورهای خارجی نهایتاً در حد چند سنت است. این تفاوت و اختلاف قیمت که کاملاً طبیعی و لازم است به خاطر تفاوت کیفیت تولید در کارخانه های مختلف است. ولی در ایران، یک محصول گاهی دو تا سه دلار با محصول مشابه اختلاف قیمت دارد که متأسفانه این تلورانس زیاد، نه به خاطر تفاوت کیفی بلکه به دلیل تفاوت در قیمت مواد اولیه و موارد جانبی دیگری است که نهایتاً تاثیر بسیار نامطلوبی روی بازار و مشتری دارد.

این تولیدکننده آلومینیوم، اضافه کرد: مشتری با مشاهده این تفاوت قیمت، درحالی که از دلایل آن بی اطلاع است، دچار سردرگمی می شود و قدرت تشخیص قیمت و جنس مناسب را از دست می دهد. در مجموع، وقتی تفاوت قیمت یک محصول بر اساس کیفیت نباشد و عوامل دیگری در آن دخیل باشد، باعث ایجاد ناهنجاری در بازار و مانع رشد و توسعه سالم آن صنعت می شود.

آیا تولید آلومینیوم در ایران به صرفه است؟

تولید آلومینیوم در کشورهای اروپایی با توجه به روند رو به رشد قیمت انرژی و هزینه های تولید مانند مواد اولیه، نیروی انسانی، سوخت و سایر هزینه ها و همچنین حفاظت از محیط زیست مقرون به صرفه نیست، لذا این کشورها بیشتر تمایل به واردات آلومینیوم دارند. به همین خاطر و با توجه به موارد ذیل، تولید آلومینیوم در کشور ایران نسبت به کشورهای اروپایی مقرون به صرفه تر است.

۱. قیمت مصرف هر مترمکعب گاز طبیعی در کشور ایران معادل ۲ تا ۲.۵ سنت دلار بوده، در صورتی که در کشورهای اروپایی معادل ۸ سنت دلار است.

۲. قیمت مصرف هر کیلووات ساعت برق در کشور ایران معادل ۲ تا ۲.۵ سنت دلار بوده در صورتی که در کشورهای اروپایی معادل ۶ سنت دلار است.

۳. میانگین قیمت نیروی انسانی در کشور ایران معادل ۵ تا ۶ میلیون ریال ماهانه بوده در صورتی که در کشورهای اروپایی معادل ۴ هزار دلار در ماه است.

با توجه به موارد فوق، مشخص می شود تولید آلومینیوم در کشور به صرفه بوده و تولید آن از دو جهت به نفع کشور است. یکی اینکه از میزان واردات این محصول کاسته شده و از خروج ارز تا حدی جلوگیری می شود. دوم اینکه می توان از این محصول به عنوان گزینه صادرات به کشورهای اروپایی استفاده کرد تا میزان صادرات محصولات غیر نفتی در کشور افزایش یابد. با توجه به توضیحات فوق، امید می رود با ایجاد طرح های جدید تولید آلومینیوم در کشور، بتوان به جایگاه بالایی در جهان دست یافت که این امر مستلزم همکاری و سرمایه گذاری از طرف مسئولان و سرمایه گذاران صنعتی در کشور است.

محمد تجلی در خصوص شرایط تولید آلومینیوم در کشور، ضمن تاکید بر به صرفه بودن آن، افزود: با کنار هم قرار دادن همه شرایط و در نظر گرفتن همه فاکتورهای تاثیرگذار، تولید آلومینیوم در کشور کاملاً از لحاظ اقتصادی به صرفه است. البته برای رسیدن به شرایط نرمال و حتی ایده آل در این صنعت، رعایت بسیاری از پارامترهای کوچک

صنایع پایین دستی با فناوری پیشرفته و در نهایت صادرات به بازارهای منطقه ای و بین المللی صورت پذیرد. لذا توسعه این صنعت باید در کنار آب های آزاد و در نزدیکی منابع انرژی کشور انجام گیرد. این همان راهی است که سال ها پیش برای ما قابل اجرا بود اما همسایگان ما از قبیل بحرین و قطر قبل از ما به اجرای آن پرداختند.

ایران باید با استفاده از منابع انرژی خود و نیم نگاهی به تجربیات بین المللی، به راه اصلی بازگشته و این صنعت را به نقطه ای که درخور کشور باشد برساند. تجربیات خارجی نشان می دهد که واحدهای آلومینیومی باید نیروگاه اختصاصی در کنار خطوط تولید خود داشته باشند. تجربیات رقبا نشان می دهد، استفاده از منابع زیرزمینی سایر کشورها موجب ایجاد ارزش افزوده در داخل و حفظ ثروت ملی و ایجاد اشتغال در کشور می شود. اجرایی شدن طرح هایی از قبیل بوکسیت گینه (که باهدف تامین بخشی از مواد اولیه صنعت آلومینیوم ایران تعریف شد، اما با گذشت بیش از دو دهه هنوز شکل اجرایی پیدا نکرده است)، موجب رشد و توسعه صنعت کشور و ثروت افزایی می شود. تجربیات ترکیه نشان می دهد، باید از فرصت های دیپلماتیک برای رشد و توسعه صنایع کشور استفاده کرد. تجربیات رقبای جنوبی نیز نشان می دهد، استفاده از یک مزیت نسبی تا چه حد سرمایه گذاران خارجی را به سرمایه گذاری مستقیم در کشور متمایل می سازد.

وجود تحریم های بین المللی که سال ها بر کشور تحمیل شده و اقتصاد و صنعت ما را در مضیقه قرار داده بود، فرصت های زیادی را برای پیشرفت و توسعه صنعت آلومینیوم از بین برد. اینک با به نتیجه رسیدن برجام و گشایشی که در برخی موارد به وجود آمده است انتظار می رود شرایط برای توسعه بیش از پیش این صنعت فراهم شده باشد و فعالان این عرصه از این موقعیت برای تغییر روابط تجاری و تحکیم شرایط اقتصادی مجموعه خود استفاده لازم را ببرند.

– امکان مشارکت در استخراج بوکسیت و تولید آلومینا با کشورهای هند، گینه و ونزوئلا

تامین بوکسیت، پشتوانه آلومینیوم

در حال حاضر ظرفیت ایران در تولید آلومینیوم حدود ۴۰۰ هزار تن است. از این میزان دوسوم نیاز مواد اولیه در داخل تولید و تامین می‌شود. برنامه چشم‌انداز ۲۰ ساله نیز دستیابی به ظرفیت تولید یک و نیم میلیون تن شمش آلومینیوم است که تامین مواد اولیه آن از اهمیت بالایی برخوردار است. البته با توجه به کمبود بوکسیت در ایران تا رسیدن به افق ۱۴۰۴ نیاز به سرمایه‌گذاری خارجی در این زمینه داریم. صنعت آلومینیوم که از صنایع راهبردی در کشورهای جهان به شمار می‌رود، می‌تواند بر پایه سیاست اقتصاد مقاومتی، نقش موثری در این عرصه برای کشور ایفا کند. برجام و توافق هسته‌ای نیز فرصت مناسبی به وجود آورده است تا مواد اولیه مورد نیاز صنعت آلومینیوم را که نقش مهمی در رشد و توسعه این صنعت دارد، تامین کنیم. صنعت آلومینیوم از گستردگی فراوانی برخوردار است و صنایع وابسته و زیرمجموعه آن نیز تنوع بسیار بالایی دارند؛ صنایع بالادستی و پایین‌دستی شامل آلیاژسازها، انواع ریخته‌گران، مدل‌سازی و قطعه‌سازی، صنایع خودروسازی، تولیدکنندگان مقاطع و

رهبری تهیه شده است، دستیابی به مقام برتر در منطقه برای تولید آلومینیوم اولیه و تولید بالغ‌بر ۸۰۰ هزار تن آلومینیوم در پایان برنامه چهارم توسعه و حدود ۱.۵ میلیون تن در پایان برنامه پنجم توسعه اجتناب‌ناپذیر است. درواقع فاکتورهای زیر فرصت مناسبی را برای توسعه آلومینیوم در کشور فراهم می‌کند.

- وجود نیروی کار ماهر، ارزان و باتجربه در کشور
- وجود انرژی مازاد و ارزان در کشور (گاز، نفت، برق)
- وجود استادان خبره و رشته‌های مهندسی شیمی، متالوژی، مکانیک، برق و معدن باسابقه طولانی در دانشگاه‌ها و صنایع بزرگ کشور
- حمایت مجلس، دولت و نهادهای ذی‌ربط در کشور
- به‌ویژه با توجه به قانون برنامه چهارم توسعه صنایع انرژی برای سرمایه‌گذاری در صنعت به دلیل ظرفیت‌های خالی و پتانسیل موجود برای گسترش
- وجود تقاضای روبه رشد برای آلومینیوم در میان فلزات غیر آهنی به‌ویژه در صنایع هوافضا، دریایی، حمل‌ونقل، نظامی، ساختمانی، الکترونیک و الکترونیک
- فقدان رقیبان بسیار جدی از بخش غیردولتی در صنایع بالادستی

و بزرگ الزامی است.

رئیس هیات مدیره آپکو، افزود: اگر به‌جای تاکید زیاد بر افزایش کمیت، رقابت را به سمت کیفیت ببریم و مشوق‌هایی در این زمینه تعبیه کنیم، بسیار زودتر از زمان‌بندی‌های موجود به شرایط نرمال و ایده‌آل تولید، هم از نظر کمی و هم کیفی می‌رسیم. به‌عنوان مثال، شاید یک مجموعه تولیدی با خرید مواد اولیه ضایعاتی و ارزان بتواند در کوتاه‌مدت به سود خوبی برسد، اما در بلندمدت دچار ضرر خواهد شد، چراکه سفارش‌های بزرگ و عمده را که مالکشان کیفیت است، از دست خواهد داد.

چشم‌انداز صنعت آلومینیوم در کشور

روند افزایش و میزان مصرف آلومینیوم بیشتر از میزان تولید آلومینیوم در کشور است؛ به همین دلیل، برای پاسخگویی به نیاز روزافزون بازار، ناچار به افزایش واردات آلومینیوم هستیم. درواقع بیش از دوسوم مصرف فعلی بازار در ایران، از راه واردات تامین می‌شود. بررسی‌های بازاریابی تخمین تقاضا، شامل مصرف داخلی و صادرات برنامه‌ای، نشان می‌دهد که طی ۱۰ سال آینده تولید آلومینیوم در کشور باید به ۱.۵ میلیون تن در سال افزایش یابد؛ بنابراین لازم است واحدهای جدید تولید آلومینیوم در کشور احداث



ورق، تولیدکنندگان انواع در و پنجره و توری آلومینیومی، نما و پارتیشن آلومینیومی، ظروف آلومینیومی، صنایع نسوز، خدمات آبکاری، تولیدکنندگان سیم و کابل آلومینیومی و همچنین بازرگانی (واردکنندگان) انواع محصولات و تجهیزات، ازجمله فعالان این عرصه محسوب می‌شوند. ادامه دارد...

– وجود بورس فلزات کشور، برای عرضه محصول به قیمت تعادلی

– امکان دستیابی به فناوری پیشرفته، با توجه به توافق‌های به‌عمل‌آمده با دارندگان فناوری برتر

– آمادگی برخی بانک‌ها و شرکت‌های خارجی به‌ویژه اروپایی برای فاینانس طرح‌های صنعتی

شود. به‌علاوه تغییر نوع مصرف، به خصوص در تولیداتی مانند اتومبیل‌سازی، واگن‌سازی و ... مقدار مصرف را به حتی بالاتر از این مقدار نیز افزایش خواهد داد.

بر اساس استراتژی توسعه صنعت آلومینیوم کشور که توسط وزارت صنایع و معادن که بر اساس سند چشم‌انداز جمهوری اسلامی ایران ابلاغی آذرماه ۱۳۸۲ مقام معظم

با حضور نایب رئیس اول
مجلس شورای اسلامی؛

همایش سالانه انبوه‌سازان هم‌زمان با روز جهانی اسکان بشر برگزار شد

به گزارش پنجره ایرانیان، همایش سالانه انبوه‌سازان روز ۱۱ مهرماه ۱۳۹۵، هم‌زمان با روز جهانی اسکان بشر در سالن همایش‌های بین‌المللی صداوسیما، با حمایت معنوی هافمن برگزار شد. این همایش که هر ساله با حضور فعالان صنعت ساختمان و مسئولان کشوری برگزار می‌شود، امسال نیز با حضور دکتر پزشکیان، نایب رئیس اول مجلس شورای اسلامی، محمدرضا رضایی کوچی، رئیس کمیسیون عمران مجلس، مهندس حمیدیه، مدیرعامل هافمن، استادان دانشگاه، فعالان صنعت ساختمان و انبوه‌سازان سراسر کشور برگزار شد. مجموعه هافمن، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، وزارت کشور، اتاق اصناف ایران، اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی ایران، سازمان نظام‌مهندسی ساختمان، سازمان نظام کاردانی ساختمان و... حامیان معنوی این همایش بودند. این همایش با شعار «خانه بهتر، ایران‌شهر آباد» از ساعت ۱۰ تا ۱۷ روز یکشنبه ۱۱ مهرماه در سالن همایش‌های صداوسیما برگزار شد.



برزگر توضیح داد: «متأسفانه رتبه ایران در کیفیت فضای کسب‌وکار چندان مناسب نیست و با اجرای طرح بهبود مستمر فضای کسب‌وکار از رتبه ۱۴۰ به رتبه ۱۱۸ رسیده است که امیدواریم این رتبه که واقعا در شان صنعت و اقتصاد نظام ما نیست به کمک همه دست‌اندرکاران، نمایندگان مجلس، مسئولان دولتی و فعالان بخش صنعت و تجارت به جایگاه بهتری ارتقاء پیدا کند.» رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان در اعتراض به مشکلات پیش روی انبوه‌سازان و فعالان بخش ساختمان، بیان کرد: «متأسفانه هر نهادی که در مسیر ساخت‌وساز مسکن وجود دارد عوارض و هزینه‌های گزافی به نام قوانین مختلف از سازندگان مسکن مطالبه

می‌کند که این موضوع فشار مضاعفی بر پیکره این صنعت وارد می‌کند. عوارض ثبتی و هزینه انشعاب به‌یک‌باره از دویست و پنجاه‌هزار تومان به یک‌میلیون و دویست هزار تومان افزایش یافته است و سایر هزینه‌ها به همین نسبت افزایش داشته‌اند بدون این که کوچک‌ترین افزایشی در تسهیلات و اعطای تسهیلات اعمال شود.» برزگر با اشاره به حضور نمایندگان انبوه‌سازان ۳۱ استان از سراسر کشور در این همایش گفت: «یکی از مشکلات عمده ما بحث بیمه کارگران است و این که بیمه اجتماعی کارگران را بیمه نمی‌کند و به همین دلیل مشکلات عدیده‌ای هم برای کارفرما و هم کارگران عزیز به وجود می‌آید. مسئله بعدی عدم پرداخت تسهیلات بانکی مناسب به فعالان این بخش است. متأسفانه در سال‌های گذشته تسهیلات فراوانی به نام و عناوین مختلف به‌صورت غیر کارشناسی به افرادی که صلاحیت لازم را نداشته‌اند پرداخت شده است که این مسئله مشکلات زیادی برای همه بخش‌های مرتبط با بخش ساختمان به وجود آورده است. ما همیشه گفته‌ایم که منتقد مسکن مهر هستیم ولی ساختن مسکن برای اقشار آسیب‌پذیر را از مهم‌ترین اهداف دولت و فعالان بخش مسکن می‌دانیم.»

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان در پایان با اشاره به خیل تحصیل‌کردگان بیکار بخش فنی و مهندسی در کشور اظهار کرد: «تنها حوزه‌ای که می‌تواند در بسیاری از بخش‌ها به‌ویژه بخش اشتغال به مملکت کمک کند صنعت ساختمان است چراکه



اشتغال ۱۵ درصدی و ۲۵ درصد گردش نقدینگی در صنعت ساختمان

در ابتدای مراسم، پس از قرائت آیاتی چند از کلام‌الله مجید و پخش سرود مقدس جمهوری اسلامی ایران، جمشید برزگر، رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان کشور پشت تریبون قرار گرفت و ضمن عرض خیرمقدم به حاضران، اظهار داشت: «روز جهانی اسکان بشر را که بهانه‌ای برای این گردهمایی شده است، گرامی می‌داریم. ما باید نگاه اجرایی به وضعیت ساخت‌وساز مسکن و پیش‌نویس طرح جامع مسکن که در حال تدوین است، داشته باشیم. وضعیت مسکن بر اساس طرحی که وزارت مسکن و شهرسازی آماده کرده به شکلی است که در حال حاضر باوجود ۲۲ میلیون واحد مسکونی

که در کشور وجود دارد، نزدیک به یک و نیم میلیون واحد برای سربسر شدن نیاز و تقاضای مسکن خانوار کمبود مسکن داریم.»

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان کشور در ادامه به حدود یک‌میلیون خانواده‌ای که سالانه تشکیل می‌شوند و به مسکن نیاز دارند اشاره کرد و افزود: «بر اساس طرح جامع مسکن در کشور بیشتر از ۳۲ درصد نیز اجاره‌نشین داریم و ۱۱ میلیون نفر در حاشیه شهرها ساکن هستند که طبق تصویب مجلس، باید در ده سال گذشته سالانه ۱۰ درصد از این جمعیت در منازل بازسازی‌شده ساکن می‌شدند ولی متأسفانه امروزه باگذشت ۱۰ سال از آن تاریخ کمتر از ۱۰ درصد از این میزان تحقق پیدا کرده است.»

وی با تأکید بر تأثیر رونق صنعت ساختمان بر رشد و رونق اقتصادی، عنوان کرد: «صنعت ساختمان در شرایط طبیعی بالای ۱۵ درصد اشتغال جامعه را به عهده دارد و ۲۵ درصد گردش نقدینگی نیز در این حوزه انجام می‌گیرد. طبق آخرین بررسی‌ها بیش از ۳۰۰ واحد صنفی و شغلی در این حوزه مشغول فعالیت هستند که همه این عوامل نشان‌دهنده اهمیت و جایگاه این صنعت در برون‌رفت از رکود و ایجاد رونق اقتصادی است. متأسفانه در برنامه چشم‌انداز ششم یک کلمه هم درباره این صنعت پیش‌بینی نشده بود که امیدواریم به کمک نمایندگان محترم مجلس این مهم تحقق یابد.»





رضایی با عرض تسلیت فرارسیدن ایام سوگواری امام حسین (ع) و تقدیر و تشکر از برگزارکنندگان همایش، اظهار کرد: «امروز بخش مسکن حداقل یک سوم اقتصاد کشور را به خودش اختصاص داده است و به عنوان موتور محرکه اقتصاد و صنعت کشور از آن نام برده می شود. داشتن یک سرپناه از اصلی ترین نیازهای یک خانواده است. امروزه در کشور ما هزینه خانه دار شدن بسیار بالا است چراکه بیش از ۶۰ درصد درآمد خانوار به این مسئله اختصاص می یابد که بالاتر از میانگین جهانی است.»

رییس کمیسیون عمران مجلس، با عنوان این که متأسفانه مسکن به یک مطالبه سرمایه ای در کشور تبدیل شده است، گفت: «ما در بخش قانون گذاری چیزی کم نداریم و خلایق وجود ندارد بلکه در اجرا و نظارت بر اجرای قوانین مشکل داریم. اگر در این زمینه ها تلاش بیشتری داشته باشیم بسیاری از مشکلات بخش مسکن که دوستان اشاره کردند حل می شود. دولت های گذشته نیز با عناوین مختلف به این بخش توجه داشته اند ولی کافی نبوده است و باید یک بازنگری جدی در این زمینه صورت بگیرد. در زمینه بافت های فرسوده، قوانین مربوط به تغییر زیرساخت ها بر اساس نیاز افراد ناتوان و معلول، سامان بخشی مناطق حاشیه نشین و سایر موضوعات مربوط به بخش مسکن قوانین بسیار خوبی وجود دارد ولی در اجرا دچار مشکل هستیم.»

نماینده چهارم در مجلس شورای اسلامی، با اشاره به بالا بودن قیمت زمین در کشور بیان کرد: «از دیگر مشکلات این بخش عدم استفاده از سرمایه گذاری های داخلی و خارجی است. مطابق سند چشم انداز ۱۴۰۴ باید در بخش مسکن به نقطه تعادل برسیم که با در نظر گرفته تعداد خانوار و مسکن موجود با ساخت دو میلیون مسکن تازه به این مهم دست پیدا می کنیم. در ادامه نیز باید سالانه نهصد

نزدیک به ۲۵ درصد فارغ التحصیلان را می تواند جذب کند. لذا انتظار داریم دولت در این زمینه همکاری ویژه داشته باشد تا با توجه به دانش و نیروی کار متخصصی که وجود دارد ضمن کمک به بحران اشتغال، شاهد رونق این صنعت در کشور نیز باشیم. امیدوارم ما فعالان عرصه ساختمان و تمامی مسئولان و دلسوزانی که صدای ما را می شنوند دست به دست هم بدهیم تا با همدلی، همفکری و همکاری، مشکلات بخش مسکن را از سر راه برداریم. تنها در این صورت است که می توانیم امیدوار باشیم در آینده ای نزدیک تمامی آحاد مردم صاحب خانه و سرپناه امن شوند و دیگر کسی دغدغه مسکن نداشته باشد.»

یک میلیارد حاشیه نشین در دنیا وجود دارد

سیامک مقدم، رییس دفتر برنامه اسکان بشر ملل متحد (هیبتات) در ایران، سخنران بعدی بود که به دعوت مجری برنامه پشت تریبون قرار گرفت. دکتر مقدم در ابتدا با ادای احترام به سالار شهیدان، به کنفرانس سوم مسکن و توسعه پایدار شهری سازمان ملل در اکوادور با عنوان «مسکن در کانون توجه» اشاره کرد و فرازهایی از بیانیه دکتر جون کلاوس مدیر جهانی برنامه اسکان بشر را قرائت کرد. در مهم ترین بخش های این بیانیه به ویژگی های یک مسکن خوب اشاره شده و شرایط اسکان جهانی مورد بررسی قرار گرفته بود. اشاره به وجود نزدیک به یک میلیارد نفر حاشیه نشین و افرادی که از حق داشتن مسکن خوب و استاندارد محروم هستند و بالا رفتن هزینه تهیه مسکن مناسب از دیگر نکات این بیانیه بود.

بیش از ۶۰ درصد درآمد خانوار به مسئله مسکن اختصاص می یابد

دکتر محمدرضا رضایی کوچی، رئیس کمیسیون عمران مجلس، سومین سخنران همایش بود که به ایراد سخن پرداخت.





ساختمان یک مبحث کلی و اساسی است. به عنوان مثال در بحث سلامت یکی از عواملی که در میزان سلامت افراد جامعه دخالت دارد این است که آیا این فرد در خانه و سرپناه سالم و مناسبی زندگی می کند یا نه؟! بر همین اساس سیاستمداران و دولتمردان برای ایجاد عدالت اجتماعی و سلامت افراد باید به این نکته توجه کنند، به ویژه به افراد و اقشار آسیب پذیر که از مسکن مناسبی برخوردار نیستند. نماینده تبریز در مجلس شورای اسلامی با انتقاد از نبود سیستم نظارت دقیق و عدم پرداخت مالیات در کشور، بیان کرد: «در هیچ جای دنیا داشتن چندین خانه مرسوم نیست چرا که اگر فردی یک خانه علاوه بر نیازش داشته باشد با وضع مالیات های سنگین مانع این کار می شوند. در کشور ما یک شخص چندین و چند خانه و آپارتمان اضافه دارد که حتی برخی از آنها را اجاره هم نمی دهد و به عنوان یک کالای سرمایه ای از آن ها استفاده می کند.»

نایب اول مجلس در پایان، با اشاره به اهمیت بخش مسکن در امنیت و آرامش جامعه عنوان کرد: «انبوه سازان با جان مردم سروکار دارند و ساختن سرپناه امن وظیفه خطیری است که بر عهده این قشر زحمتکش قرار گرفته است. اینکه افراد مختلفی با تخصص های دیگر وارد این رشته می شوند یا صرفا به خاطر پول اضافی که دارند وارد کار ساختمان سازی می شوند از معضلات این رشته است که باید برطرف شود.»

حمایت از همایش انبوه سازان، جامه عمل پوشاندن به مسئولیت اجتماعی هافمن است

مهندس مشیری فر مدیر فروش هافمن به نمایندگی از طرف مهندس حمیدیه مدیرعامل هافمن، با تشویق حاضران در سالن به عنوان سخنران بعدی پشت تریبون قرار گرفت.

واحد مسکونی برای خانوارهای جدید و بازسازی بافت های فرسوده ساخته شود. ما چاره ای نداریم جز این که به انبوه سازی توجه کنیم و این بخش را رونق دهیم.» رضایی با انتقاد از ورود اشخاص غیرمتخصص به بخش مسکن، تاکید کرد: «در همایش نظام مهندسی نیز به این نکته اشاره کردم که خانه سازی یک کار حرفه ای و تخصصی است که با جان مردم سروکار دارد و باید در این زمینه سخت گیری بیشتری شود و اجازه ندهیم هر کسی به این بخش وارد شود. انبوه ساز صرفا یک تولیدکننده یا سرمایه گذار نیست بلکه متخصصی است که به صورت حرفه ای و با تجربه ای که دارد بازوی توانمند دولت در بخش مسکن است که نقش مهمی در اقتصاد و پویایی یک جامعه بر عهده دارد.»

رئیس کمیسیون عمران مجلس در پایان عنوان کرد: «باید سیاست های دولت در بخش مسکن شفاف شود. باید تسهیلات مسکن به صورت شفاف و با نظارت دقیق به بخش های مربوطه پرداخت شود و بانک مسکن به عنوان یک بانک تخصصی نباید وارد بخش سرمایه گذاری و بنگاهداری شود بلکه باید متولی اصلی پرداخت تسهیلات مسکن در کشور باشد. ما هم در کمیسیون عمران مجلس آمادگی این را داریم که نقطه نظرات انبوه سازان را در بخش های مختلف بشنویم و برای تصویب قوانینی که راهگشای بخش مسکن باشد تلاش می کنیم.»

داشتن سرپناه امن از شاخص های اصلی توسعه جامعه است

دکتر مسعود پزشکیان، نائب رئیس اول مجلس شورای اسلامی سخنران بعدی این همایش بود. وی با عرض تسلیت ایام سوگواری سالار شهیدان به ایراد سخنانی چند پرداخت.

پزشکیان با اشاره به شاخص های توسعه در هر رشته عنوان کرد: «وجود تشکیلی به نام انبوه سازان نشان دهنده توسعه و رشد این رشته در جامعه است. بحث



است که در بحث ساختمان‌سازی در کشور باید ضمن رعایت این موارد به مسائل خاص داخلی نیز توجه ویژه شود.»

رئیس شورای مرکزی نظام کاردانی ساختمان با انتقاد از عدم حضور مسئولان وزارت راه و شهرسازی در همایش، افزود: «از دکتر پزشکیان و دکتر رضایی کوچی، نمایندگان مجلس که در این همایش حضور یافتند و صحبت‌های خوششان که نشان از اشرافشان به موضوع بود، تشکر می‌کنم. مسئولان باید در این همایش‌ها حضور موثر داشته باشند و حرف و درد دل صنعتگران و انبوه‌سازان عزیز را بشنوند؛ نه این که چند دقیقه‌ای بیایند و سخنرانی بکنند و زود هم تشریف ببرند.»

مؤذن در ادامه با اشاره به زلزله‌خیز بودن کشور و لزوم توجه جدی به این موضوع تاکید کرد: «با توجه به جدی بودن خطر زلزله در کشور چه کار مهمی در این زمینه انجام گرفته است؟ چه میزان آموزش به متصدیان امر مسکن داده شده‌است؟ چه تمهیداتی در سال‌های گذشته برای مقاوم‌سازی ساختمان‌ها در نظر گرفته شده است؟ بحث شناسنامه فنی ساختمان که تاثیر فراوانی در بهبود شرایط ساختمان‌سازی در کشور دارد، به کجا کشید؟ متأسفانه باید بگویم که ما در همه این زمینه‌ها کار زیادی انجام نداده‌ایم و شرایط نسبت به گذشته نه‌تنها بهتر نشده بلکه بدتر نیز شده است!»

رئیس شورای مرکزی نظام کاردانی ساختمان با تاکید بر لزوم توجه جدی به انبوه‌سازی در کشور، گفت: «رفتن به سمت انبوه‌سازی تنها راه برون‌رفت از شرایط نامناسب ساختمان‌سازی در کشور است چراکه انبوه‌سازی قابل کنترل و نظارت است. نباید به این مسئله سلیقه‌ای نگاه شود و با آمدن و رفتن یک وزیر یا یک دولت نگاه به امر انبوه‌سازی در کشور کمرنگ شود.»

مؤذن در پایان ضمن انتقاد به بی‌توجهی برخی مسئولان نسبت به سندیکاها



مشیری‌فر ابتدا، در پاسخ به مجری جلسه، با اشاره به طراحی لوگو و پوستر هافمن گفت: «رنگ قرمز و آبی نشان‌دهنده گرما و سرما و هدفون نیز نمادی از صدا است که در مجموع نشان‌دهنده این است که پنجره هافمن عایق سرما و گرما و صوت است.»

مدیر فروش هافمن، با اشاره به مسئولیت اجتماعی این شرکت، اظهار کرد: «همکاری ما با این همایش و حمایت مالی ما فراتر از بحث اسپانسرینگ است و هدف ما جامعه عمل پوشاندن به همین بحث مسئولیت اجتماعی است و چه جایی بهتر از جامعه انبوه‌سازان که مستقیماً با سرپناه و مسکن جامعه در ارتباط است.»

مدیر فروش هافمن در ادامه با اشاره به مفهوم ناب‌سازی انرژی که در مجموعه هافمن در حال نهادینه شدن است، عنوان کرد: «ما در مجموعه هافمن تاکنون سه همایش برگزار کردیم که این همایش‌ها در تبریز و با حضور فعالان صنعت ساختمان سراسر کشور برگزار شده است. سعی کردیم در این همایش‌ها بنا بر توصیه مهندس حمیدیه به ارزش‌های ملی و مباحث کیفی تولید در امر ناب‌سازی مصرف انرژی توجه ویژه داشته باشیم.»

۱۱ میلیون نفر حاشیه‌نشین در کشور وجود دارد

سخنران بعدی مهندس مهدی مؤذن، رئیس شورای مرکزی نظام کاردانی ساختمان بود که در این همایش به ایراد سخن پرداخت.

مؤذن با اشاره به توسعه بی‌رویه حاشیه‌نشینی در کشور اظهار کرد: «حاشیه‌نشینی یا به تعبیر مسئولان، زندگی در سکونتگاه‌های غیرمجاز از معضلاتی است که متأسفانه نزدیک به ۱۱ میلیون نفر در کشور در این سکونتگاه‌ها زندگی می‌کنند.»

وی در ادامه به موارد مهم در بیانی سازمان جهانی اسکان بشر اشاره کرد و گفت: «اقلیم، منابع مالی و مدیریت زمین سه محور مورد تاکید سازمان جهانی اسکان بشر



وی در ادامه ضمن اشاره به مشکلات بخش اجرایی و قوه مجریه در صنعت ساختمان، خاطرنشان کرد: «البته معتقدم که شخص آقای روحانی تلاش ویژه‌ای برای رفع مشکلات بخش مسکن دارد اما انتقاداتی هم وجود دارد؛ ازجمله ارتباط موثری که باید بین بخش خصوصی و دولتی در این زمینه به وجود می‌آمد و در دولت‌های قبلی سهل‌انگاری شده است که باید توجه جدی صورت گیرد.»

عقبایی گفت: «توجه به امر خصوصی‌سازی و اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ از دیگر مسائل مهمی است که امیدواریم دولت در اجرای هر چه سریع‌تر آن اقدام کند. اجرای اصول اقتصاد مقاومتی و توجه به این مسئله که بخش

ساختمان ازجمله بخش‌هایی است که می‌توان با اجرای درست اقتصاد مقاومتی در آن به نتایج خوبی دست پیدا کرد.»

عقبایی در پایان اظهار داشت: امیدوارم با اتحاد، همدلی و همکاری تمامی بخش‌ها و ارگان‌های مرتبط با امر ساختمان به‌جایی برسیم که همه هم‌وطنان ما دارای سرپناهی امن و خانه‌ای در شان یک خانواده ایرانی باشند. در ادامه این نشست، سهیل افشاری، سامانه «سافتما» را که برای فروش املاک و مستغلات کشور طراحی شده است برای حضار تشریح کرد. در پایان این همایش از انبوه سازان برگزیده سراسر کشور با اعطای لوح، تقدیر به عمل آمد.



و اتحادیه‌های صنفی و صنعتی در کشور، بیان کرد: «متأسفانه همکاری خوبی با اتحادیه‌ها و انجمن‌های صنفی و صنعتی صورت نمی‌گیرد و بسیاری از مشکلات ما به همین دلیل است. این کار جزو وظایف ذاتی مسئولان است و نباید منتی بر این تشکل‌ها داشته باشند. متأسفانه در تخصیص بودجه و توجه به تشکل‌هایی که در یک راستا فعالیت می‌کنند نیز عدالت رعایت نمی‌شود به گونه‌ای که یک تشکل از فرط تزریق بودجه دچار انحراف شده و یک تشکل مثل نظام کاردانی ساختمان به قهقرا رفته و در حال اضمحلال است.»

اجرای اصل ۴۴ و اقتصاد مقاومتی راه برون‌رفت از مشکلات بخش مسکن

حسام عقبایی، رئیس

اتحادیه صنف مشاوران املاک تهران دیگر سخنران همایش بود که به دعوت مجری پشت تریبون قرار گرفت.

عقبایی با اشاره به این که بیش از سیصد صنعت و هزار و سیصد شغل در ارتباط با مسکن و ساختمان وجود دارد، اظهار کرد: «بنده در سه بخش شامل قوه مقننه، قوه مجریه و قوه قضائیه که در ارتباط با صنعت ساختمان از تولید تا فروش است مطالبی را خدمت حاضران عرض می‌کنم. همان‌طور که گفته شد ما در کشور مشکل کمبود قانون نداریم بلکه مشکل زیاد بودن و عدم اجرای درست قانون را داریم که امیدواریم با توجه به حضور نمایندگان مجلس در این جلسه این مشکلات که یکی از مهم‌ترین آنها قانون پیش‌فروش ساختمان است برطرف شوند.»





همایش خانواده عایق کویر یزد برگزار شد

یو.پی.وی.سی است که مواد تشکیل دهنده مختلفی دارد و اصلی ترین آنها استایلاز، مواد ضدضربه کننده، مواد کمک فرایند، واکس، لوبریکانت، ایزوربر UV، اپتیکیال برایتر OP، مواد آنتی استاتیک، پیگمنت، تیتان و ... است. ماده اصلی که برای جلوگیری از تخریب اشعه خورشید در پروفیل استفاده می شود دی اکسید تیتانیوم است که با توجه به این که کشور ما در منطقه نسبتاً گرم و خشک و پرتابش کره زمین قرار گرفته است میزان استفاده از این ماده در پروفیل های ایرانی بیشتر از سایر کشورهاست. وقتی در پروفیل از دی اکسید تیتانیوم بیشتری استفاده شود به تبع از سایر مواد که قیمت پایین تری دارند به نسبت کمتری استفاده خواهد شد و در نتیجه قیمت این پروفیل گران تر محاسبه می شود. مدیر فنی، آموزش و کنترل کیفیت ویستا، توضیح داد: مورد دیگر، گالوانیزه مورد استفاده در ساخت در و پنجره است که متأسفانه برخی از تولیدکنندگان از گالوانیزه سبک تر و با قطر کمتر از حد استاندارد که یک و نیم میلی متر است، استفاده می کنند. این کار ضمن کمتر شدن قیمت تمام شده، در کیفیت محصول نهایی نیز تأثیر فراوانی دارد. ابعاد و اندازه استفاده از گالوانیزه هم از جمله مواردی است که در پایین آمدن قیمت تمام شده پروفیل نقش دارد.

بیات گفت: استفاده از نوار آبدبندی از دیگر مواردی است که نحوه به کارگیری آن در قیمت تمام شده محصول نهایی تأثیر دارد. بازم به خاطر شرایط آب و هوایی کشورمان نیاز است که در تولید نوار آبدبندی از مواد اولیه EPDM استفاده شود که هم گران است و هم پروسه مونتاژ طولانی تری دارد و در نهایت هر دو این موارد در گران تر شدن قیمت نهایی تأثیر دارد. نوع لولاه و پیچ ها و حداکثر فاصله بین آنها از دیگر موارد تفاوت قیمت است. استفاده از بازشوی پنجره به جای بازشوی در که از سال گذشته ممنوع شده است، مواد

ارزش کار بیفزاید و دیده شود. وی افزود: در مجموعه ویستا، یک سری هولوگرام تهیه شده تا در اختیار تولیدکنندگانی قرار بگیرد که الزامات و قوانین فنی ویستا را رعایت می کنند. به این ترتیب کارگاه هایی که این الزامات فنی را رعایت نکنند از گردونه حذف می شوند و تولیدکنندگان برتر که در و پنجره استاندارد و باکیفیت تولید می کنند با ما ادامه همکاری خواهند داد. صداقت در پایان ضمن اشاره به عوامل تعیین کننده در موفقیت و ادامه همکاری با یک مجموعه، تأکید کرد: موفقیت یک شرکت تنها در گرو توانایی مدیران نیست بلکه به تلاش تمامی افراد و همکاران آن مجموعه وابسته است. مجموعه عایق کویر یزد و مهندس دستمالچی نیز با تلاش و فعالیت مفیدی که دارند از مهم ترین عوامل موفقیت مجموعه هستند که امیدواریم با ادامه این همکاری ها با شتاب و سرعت بیشتری برای رسیدن به موفقیت حرکت کنیم.

مونتاژ و نصب پنجره؛ عوامل تعیین کننده کیفیت

مهندس مجتبی بیات، مدیر فنی، آموزش و کنترل کیفیت ویستا، نیز در این گردهمایی درباره نحوه محاسبه تفاوت قیمت یک پنجره خوب و استاندارد با یک پنجره غیراستاندارد به ایراد سخن پرداخت.

بیات با اشاره به مهم ترین عوامل تعیین کننده تفاوت قیمت در و پنجره، گفت: سه عامل مهم در محاسبه تفاوت قیمت در و پنجره های یو.پی.وی.سی وجود دارد؛ که به شرط مساوی در نظر گرفتن یراق آلات و شیشه، این سه عامل شامل نوع پروفیل، شرایط ساخت و مونتاژ و در پایان نحوه اجرا و نصب محصول نهایی است. در مقایسه پروفیل ها نیز یکسان بودن وزن و اندازه و کلاس آن ها را باید در نظر گرفت. وی افزود: موادی که در ساخت پروفیل ها استفاده می شود

به گزارش پنجره ایرانیان، همایش خانواده عایق کویر یزد با حضور سیدرضا دستمالچی، مدیریت این مجموعه و نیز مدیران شرکت های ویستا، سیندژ، نمایندگی ها و جمعی از فعالان صنعت در و پنجره، ۱۵ مهرماه در باشگاه بانک صنعت و معدن واقع در آلودانیه برگزار شد. در این گردهمایی که به منظور تبادل نظر و آشنایی مجموعه های همکار برگزار شده بود، پس از عرض خیر مقدم به مهمانان توسط مهندس اخوان دستمالچی مدیر عامل گروه عایق کویر و مهندس افلاطونیان مدیر فروش این گروه تولیدی، مهندس محمود صداقت (مدیرعامل ویستا)، دکتر خطیبی (رئیس هیات مدیره زرین بنا پارسیان - سیندژ)، مهندس مجتبی بیات (مدیر فنی، آموزش و کنترل کیفیت ویستا)، و مهندس امیر قاسمی (مدیر فروش شرکت زرین بنا پارسیان تولیدکننده پروفیل با برند سیندژ) به سخنرانی پرداختند.

عدم رعایت الزامات فنی برابر است با حذف از گردونه همکاری

مهندس محمود صداقت، مدیرعامل ویستا، در ابتدای این همایش با اشاره به نحوه محاسبه کیفیت در و پنجره، گفت: در صنعت پنجره سازی اگر پنجره ای خوب یا بد باشد آن را به حساب برند سازنده پروفیل می گذارند، درحالی که کیفیت پروفیل فقط یکی از عوامل کیفیت پنجره است و عوامل دیگر نیز به نسبت های مختلف در کیفیت محصول نهایی دخیل هستند. در واقع نباید نقش مونتاژ کار و سازنده را در این میان نادیده گرفت چراکه مانند یک کتوشلوار که اگر یک پارچه را به دو خیاط با توانایی های متفاوت بدھیم دو کتوشلوار با قیمت و کیفیت متفاوت تولید می کنند که درواقع آن قیمت اضافی، مربوط به هنر خیاط ماهرتر است. در تولید در و پنجره نیز باید هنر سازنده و تولیدکننده به



بادخور، سیلیکون و درزبند استاندارد نیز از دیگر موارد تاثیرگذار در تفاوت قیمت است که باید در نظر گرفت.

بیات در پایان، میزان تفاوت قیمت در استفاده از پروفیل و مواد اولیه مناسب و نامناسب را ناچیز دانست و اظهار کرد: اگر ما در تولید پنجره به جای پروفیل ویستابست از پروفیلی که ۲۰ درصد ارزان تر است استفاده کنیم، سایر موارد را نیز طبق استاندارد از بهترین مواد استفاده کنیم، تنها ۷ درصد تفاوت قیمت خواهیم داشت. حال اگر از ویستابست استفاده کنیم ولی موارد استاندارد را رعایت نکنیم و مواد اولیه ارزان تر به کار ببریم در نهایت اختلاف قیمت ما ۲۱ درصد خواهد بود. اگر پروفیل ارزان تر و مواد اولیه غیراستاندارد به کار ببریم اختلاف قیمت نهایتاً ۳۱ درصد خواهد بود. پس مشاهده می کنیم که اختلاف قیمت عمده در و پنجره، نه در نوع پروفیل و مواد اولیه بلکه در شرایط مونتاژ و نحوه نصب است.

تولیدکنندگان در و پنجره: خط مقدم جبهه این صنعت

امیر قاسمی، مدیر فروش شرکت زرین بنا پارسیان تولیدکننده پروفیل با برند سیندژ نیز سخنان دیگر این نشست بود که درباره نحوه تعامل و همکاری مجموعه های وابسته در صنعت در و پنجره سخنانی را ایراد کرد.

قاسمی گفت: شما تولیدکنندگان در و پنجره در خط مقدم جبهه این صنعت قرار دارید چراکه نتیجه تلاش و فعالیت سایر بخش ها با توجه به نحوه فعالیت شما و محصولی که به دست مشتری می رسانید متبلور می شود. در این شرایطی که صنعت ساختمان در رکود به سر می برد و در صنعت خودمان هم به خاطر زیاد شدن رقبا، شرایط سخت تر شده است، وظیفه سنگین تری به دوش دارید و باید برای بهبود شرایط اقتصادی این صنعت تلاش مضاعفی انجام دهید. مدیر فروش سیندژ با اشاره به وجود یک سری نمایندگی های جعلی در بازار اظهار کرد: وجود شرکت ها و افرادی که نماینده ما نیستند و برای به دست آوردن یک پروژه خودشان را به دروغ در بازار به نام نمایندگی سیندژ معرفی می کنند نیز از جمله مواردی است که شما باید با آن مقابله کنید. انتقال اطلاعات فنی به مشتریان و توجیه آنها درباره ویژگی های یک پروفیل خوب نیز به عهده شماست که این کار به همه ما کمک بسیار بزرگی خواهد کرد.

قاسمی ضمن تشکر از مجموعه خوب عایق کویر یزد، بیان کرد: مجموعه عایق کویر یزد در فرایند تولید و مونتاژ خود از به روزترین ماشین آلاتی که در این صنعت وجود دارد و مواد اولیه درجه یک بهره می برد. کلیه یراق آلات، درزگیر، گالوانیزه و شیشه دوجداره ای که در این مجموعه استفاده می شود کاملاً مطابق با استانداردهای تعیین شده است. به همین خاطر محصولی نهایی این مجموعه از کیفیت و استاندارد بالایی برخوردار است و محصولی قابل اطمینان به بازار ارائه می کنند. نصب صحیح و خدمات پس از فروش مناسب نیز از دیگر مواردی است که باعث اطمینان بیشتر مشتری به این مجموعه و پروفیل های مورد استفاده می شود.

قاسمی در پایان خاطر نشان کرد: استفاده از بیمه نامه سیندژ می تواند نقطه اطمینانی برای شما باشد که امیدوارم از این فرصت نیز به خوبی استفاده کنید. از دوستان عزیز تقاضا دارم برای پیشرفت کار و بهتر شدن خدمات ارتباط بیشتری باهم داشته باشیم.

گفتنی است، در بخشی از این جلسه مهندس بیات و مهندس قاسمی به پرسش های طرح شده پاسخ گفتند. پایان بخش این گردهمایی تجلیل از نمایندگان برتر عایق کویر یزد بود و سپس از مهمانان به صرف ناهار پذیرایی شد.

با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت؛

کارخانه آتاک در نظر آباد البرز رسمًا افتتاح شد

در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی فعالیت خواهد داشت با توجه به رعایت اصول ستاد بهینه‌سازی سوخت در زمینه ذخیره انرژی و تولیدات سازگار با محیط‌زیست از جمله واحدهای خوب و قابل توجه در این زمینه خواهد بود که امیدواریم با حمایت ستاد بهینه‌سازی سوخت فعالیت مفیدی داشته باشد. این مجموعه در حال حاضر ۴۰ نفر اشتغال‌زایی دارد که امیدواریم با حمایت صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک و تامین سایر ماشین‌آلات مورد نیاز این واحد، این تعداد به ۱۵۰ نفر برسد. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در پاسخ به پرسش پنجره ایرانیان مبنی بر اینکه با توجه به تولیدکنندگان بسیاری که در کشور وجود دارند و محصولات باکیفیتی نیز تولید می‌کنند واردات بی‌رویه پروفیل‌های بی‌کیفیت خارجی تا چه زمانی ادامه خواهد داشت، گفت: البته باکیفیت یا بی‌کیفیت بودن این موارد را باید بررسی کرد اما آن چیزی که در سیاست‌های کلی وزارت صنعت، معدن و تجارت وجود دارد و همچنین مطابق فرمایشات مقام معظم رهبری، حمایت از تولید داخلی از اولویت‌های کاری ما است. ایجاد سازوکارهایی که به حمایت از تولید داخلی منجر شود از جمله تنظیم میزان تعرفه‌ها و ممانعت از واردات بی‌رویه نیز در دستور کار ما قرار دارد.

یزدانی ایجاد شهرک‌های صنفی را یکی دیگر از اولویت‌های کاری وزارتخانه دانست و افزود: ایجاد شهرک‌های صنعتی یک نیاز اساسی است که در حال پیگیری

پنجره ایرانیان: کارخانه و خط تولید جدید آتاک طی مراسمی توسط دکتر یزدانی، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، در شهرک صنعتی نظرآباد رسماً افتتاح شد. به گزارش پنجره ایرانیان، در مراسمی که ۱۴ مهرماه ۹۵ برگزار شد، دکتر یزدانی خط تولید جدید آتاک را رسماً افتتاح کرد.

این مراسم با حضور دکتر محمد یزدانی معاون توسعه مدیریت، منابع و امور استان‌های وزارت صنعت و مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی کشور، دکتر موفق ریاست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان البرز، دکتر شاه‌مرادی مدیر شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز و جمع دیگری از مسئولان استانی و صنعتگران منطقه برگزار شد.

در ابتدا و پس از افتتاح رسمی کارخانه، شرکت‌کنندگان از بخش‌های مختلف کارخانه آتاک بازدید به عمل آورده و آقای اطهری، مدیرعامل آتاک، توضیحات لازم را به ایشان ارائه دادند.

در بخش دیگر این مراسم دکتر یزدانی نشستی را با صنعتگران شهرک صنعتی نظرآباد برگزار کرد. وی ضمن استماع سخنان برخی از صاحبان صنایع و مسئولان محلی، دقایقی چند را به سخنرانی پرداخت. وی همچنین در حاشیه این نشست به سوالات خبرنگاران حاضر در جلسه پاسخ داد.

یزدانی در خصوص افتتاح واحد صنعتی آتاک در نظرآباد گفت: این واحد صنعتی که





صنایع کوچک به واحدهای صنعتی با نرخ سود ۵۰ درصد کمتر از کارمزد بانکها تسهیلات ارائه می‌شود.

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران با اشاره اینکه این اراضی در طرح توسعه نظرآباد و اشتهارد، نجم‌آباد، ساوجبلاغ و اشتهارد ۲ قرار دارند، گفت: البرز از استانهای صنعتی مهم در کشور محسوب می‌شود که توسعه این شهرکها می‌تواند اشتغالزایی قابل توجهی در استان به همراه داشته باشد. بیش از ۵۰۰ طرح در این شهرکها بالای ۹۰ درصد پیشرفت داشته‌اند که اشتغال بالایی را ایجاد خواهند کرد.

همچنین مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران اعلام کرد: یکی از سیاستهای جدی دولت در سال جاری، توجه به رونق بنگاههای تولیدی، بازگشت واحدهای صنعتی راکد و زیر ظرفیت به چرخه تولید و همچنین تسریع در بهره‌برداری از واحدهای تولیدی جدید به شمار می‌رود.

در حاشیه این مراسم خبرنگاران مطبوعات و صدا سیما با مسئولان دولتی حاضر در مراسم و همچنین مدیران آتاک از جمله مهندس محسن سعیدی، مدیر تولید و یکی از مدیران توانمند و کهنه‌کار آتاک گفتگوهای کوتاهی انجام دادند. گفتنی است، گزارش این مراسم از شبکه تلویزیونی استانی البرز پخش شد.

آن هستیم و در همین راستا تفاهم‌نامه‌ای با اتاق اصناف امضا کردیم. طبق این تفاهم‌نامه که با همکاری شهرداری اجرا خواهد شد، اصنافی که وجود آن‌ها در حریم شهرها ایجاد مزاحمت می‌کند به خارج از محدوده تعیین‌شده انتقال پیدا خواهند کرد. امیدواریم این کار با انجام مراحل قانونی و اجرایی در کمتر از یک سال آینده به نتیجه برسد.

یزدانی با اشاره به لزوم تلاش برای مطلوب سازی فضای شهرکهای صنعتی، گفت: بنا بر آن چیزی که در برنامه ششم توسعه پیش‌بینی شده است و در صورت تصویب در مجلس، ۳۰ درصد از سهم شهرداریها و دهیاریها در قالب ارزش افزوده به شهرکهای صنعتی اختصاص خواهد گرفت. این سهم می‌تواند نقش موثری در ایجاد جاذبه‌های بصری و بهبود فضای کلی شهرکها داشته باشد. وضعیت ظاهری، زیرساختها و روبناهای یک شهرک صنعتی باید برای یک سرمایه‌گذار که تازه‌وارد این شهرک می‌شود جذابیت‌هایی داشته باشد. مطمئناً این کار با همکاری شرکتها و بنگاههای مستقر در شهرک میسر خواهد بود که امیدواریم در بازدید بعدی از این شهرک، شاهد فضای مطلوب‌تری از این لحاظ باشیم.

یزدانی با اعلام این مطلب که حمایت از واحدهای صنعتی کوچک با اصلاح ساختار و فرایندها در دستور کار قرار دارد، گفت: در صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری



هر روز بهتر از دیروز

ده سال از شروع به کار مجموعه آتاک می‌گذرد. در سال ۱۳۸۵، مدیریت باکفایت این مجموعه سنگ بنای شرکتی جویای نام را گذاشت و در آن زمان آتاک‌نما شروع به فعالیت در زمینه تولید در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی کرد. اما مهندس اطهری بنا نداشت مجموعه‌ای که پایه‌گذاری کرده در نقطه‌ای متوقف شود، از این‌رو دو سال بعد نمایندگی فروش پروفیل‌های یو.پی.وی.سی معتبر خارجی را برعهده گرفت و در سال بعد نمایندگی فروش پروفیل‌های ایرانی را نیز بدان افزود و این پیشرفت همزمان بود با توقف تولید در و پنجره، تا مجموعه بتواند با تمرکز کامل، بهترین خدمات را در زمینه فروش پروفیل به هم‌میهنان خود ارائه دهد. زنجیره پیشرفت همچنان ادامه داشت و مجموعه آتاک در سال ۱۳۹۰ تولید یراق‌آلات را در ایران آغاز کرد و به عنوان یکی از معدود تولیدکنندگان این محصول مهم در کشورمان شناخته شد.

دو سال بعد بود که برای ارتقاء کیفیت محصولات خود و کسب فناوری‌های برتر جهانی، آتاک تولید یراق‌آلات خود را در ترکیه و مونتاژ آنها را در ایران آغاز کرد. در سال ۱۳۹۳ آتاک ساخت و تجهیز کارخانه پروفیل یو.پی.وی.سی خود را در دستور کار قرار داد. همچنین تولید چسب سیلیکون در ترکیه را نیز به فعالیت‌های خود افزود. یک سال بعد تولید پروفیل یو.پی.وی.سی و یراق‌آلات آتاک در ایران آغاز شد.

اما در مهرماه امسال، زحمات شبانه‌روزی این مجموعه به بار نشست و کارخانه آتاک در نظرآباد استان البرز، به دست معاونت وزارت صنایع به‌طور رسمی افتتاح شد. این کارخانه از سه سوله، جمعاً به مساحت ۵۵۰۰ مترمربع برخوردار است که در دو بخش مجزا در حال تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی و یراق‌آلات می‌باشد. همچنین بخش انبار و نیز آزمایشگاهی مجهز نیز در این مجموعه پیش‌بینی شده است.

بخش تولید پروفیل آتاک دارای ظرفیت راه‌اندازی هشت خط تولید است که به گفته مدیران این شرکت، تا سال آینده کل این ظرفیت محقق خواهد شد. در حال حاضر ۴۰ نفر در این مجموعه مشغول به کار هستند که با پیاده شدن طرح‌های توسعه، در آینده‌ای نزدیک این عدد به ۱۵۰ نفر خواهد رسید.

بدون شک خواستن توانستن است و مدیریت مجموعه آتاک به خوبی توانسته است این واقعیت را به اثبات برساند و هر روز بهتر از دیروز فعالیت‌های خود را وسعت و تنوع بخشد. با چنین پیشینه‌ای به هیچ وجه نمی‌توان در طرح‌های توسعه این مجموعه تردیدی وارد کرد و باید به‌صورت مستمر در انتظار اخبار پیشرفت و موفقیت این مجموعه پویا بود.

پنجره ایرانیان نیز به سهم خود این موفقیت‌ها را به مهندس اطهری مدیریت آتاک و همکاران پرتلاش وی تبریک عرض کرده و آرزوی موفقیت‌های بیشتر را برای این مجموعه دارد.





نمایشگاه در و پنجره دبی ۲۰۱۶



حمید شعبانی / مدیریت شرکت قشم آلومان

WINDOWS DOORS & FACADES SHOW 2016

Dubai World Trade Center. AUE

ارواح شده بود و از شهری پویا و سرزنده و از نیویورک خاورمیانه فرسنگ‌ها فاصله داشت. خیابان‌های خاک گرفته و مراکز خرید خلوت و برج‌های خالی از سکنه، چهره شهر رویاهای دیروز را به شهری مرده تبدیل کرده بود. برج‌های سر به آسمان ساییده، دیگر رمق دوره شکوه دبی را نداشتند، دیگر از ترافیک‌های سنگین خیابان‌های دبی خبری نبود، دیگر کرور کرور مسافر و توریست مبهوت از این همه پیشرفت به چشم نمی‌خوردند.

دلیل این سیر قهقهرایی را باید در اتخاذ سیاست‌های غلط و بلندپروازی‌های کوتاه‌فکرانه مردی جستجو کرد که مدتی است رویاهای خود را تغییر داده است. مردی که به جای ممکن ساختن غیرممکن‌ها امروز هوس سهیم شدن در تحولات سیاسی خاورمیانه و پنجه در پنجه شیر افکندن و پیچیدن به پر و پای ایران را در سر می‌پروراند. همین عامل امارات را از کشوری پویا به مشارکت‌کننده‌ای بدحال تبدیل کرده است.

وخامت اوضاع در سوریه و یمن، تأثیرات بسیار نامطلوبی بر اقتصاد دبی گذاشته است. همچنین

را تصویر پارک‌های آبی و تفریحی مدرن، لوکس‌ترین خودروهایی که عکس‌های آن را فقط می‌توانستیم در مجله‌های ماشین ببینیم، حتی خوارکی‌های متنوع و لذیذ و البته نایاب در ایران شکل می‌داد. بعدها اما این تصویرها بزرگ و بزرگ‌تر شدند، دبی برای من شهر برج‌های سر به فلک کشیده شد، شهری که رویاهای بزرگ شیخ محمد را به واقعیت تبدیل می‌کرد. دبی برای من سرزمین تحقق رویاهای دست نیافتنی بود، مانند احداث جزیره‌های نخلی یا هتل آتلانتیس، که در میان بهت و حیرت جهانیان، مدیریت دبی آنها را به منصه ظهور رساند. مدیریت دبی بارها و بارها نشان داده است که با چشمت درست مدیران و سرمایه‌گذاری صحیح و منطقی بر کارشناسان خارجی هیچ غیرممکنی وجود ندارد.

اما پس از رونمایی از برج خلیفه و نیز جزایر مصنوعی، شیخ محمد دیگر حدی در رویاپردازی‌های خود قائل نبود و همین به چشم اسفندیار این شهر رویایی تبدیل شد. دبی‌ای که من این بار دیدم، شهری که رویای اکسپو ۲۰۲۰ را در سر می‌پروراند، بیشتر شبیه شهر

در شهریور ماه امسال نخستین نمایشگاه مستقل در، پنجره و نمای دبی (Windows, Doors & Facades) در مرکز تجارت جهانی این شهر برگزار شد. این نمایشگاه سال‌های قبل در قالب نمایشگاه صنعت ساختمان بیگ فایو (big5) برپا می‌شد و امسال برای اولین بار بود که به صورت مستقل در سالن زعبیل برگزار شده بود. در آن نمایشگاه‌ها، به دلیل گستردگی و حضور انبوهی از شرکت‌های ساختمانی و نیز کم تعداد بودن مجموعه‌های مرتبط با در، پنجره و نما، پیدا کردن و متمرکز شدن روی محصولات مورد نظر بسیار دشوار بود. اما امسال شرکت‌های مرتبط بسیاری از کشورهای آمریکایی، آسیایی و اروپایی گرد هم جمع شده و نمایشگاه بسیار کامل مفیدی را شکل داده بودند.

قبل از ارائه گزارشی کوتاه از این نمایشگاه، شاید بهتر باشد اشاره‌ای داشته باشیم به وضعیت کنونی دبی، شهر رویاهای بزرگ.

دبی برای من همواره یادآور خاطرات شیرین حتی از دوره کودکی بوده است. روزگاری تصور من از دبی





تصویب قوانین ضد ایرانی و اتخاذ سیاست‌های ایران‌ستیزانه، سبب شده سرمایه‌های انبوه هموطنانمان به ترکیه سرازیر شوند. همگی این عوامل تکرار واقعه سال ۲۰۰۵ را، یعنی ترکیدن حباب مسکن و مستغلات در دبی، نزدیک ساخته است. البته این بار سخن از حباب نخواهد بود، بلکه با ورشکستگی اقتصادی روبه‌رو خواهیم بود. امروز، بسیاری از پروژه‌های بلندپروازانه شیخ محمد دیگر سرمایه‌گذار ندارد، هزینه نگهداری بناها در دبی رشد چشمگیری داشته و مجموعه‌های خالی از سکنه مانند دبی مارینا نیز مزید بر علت شده‌اند.

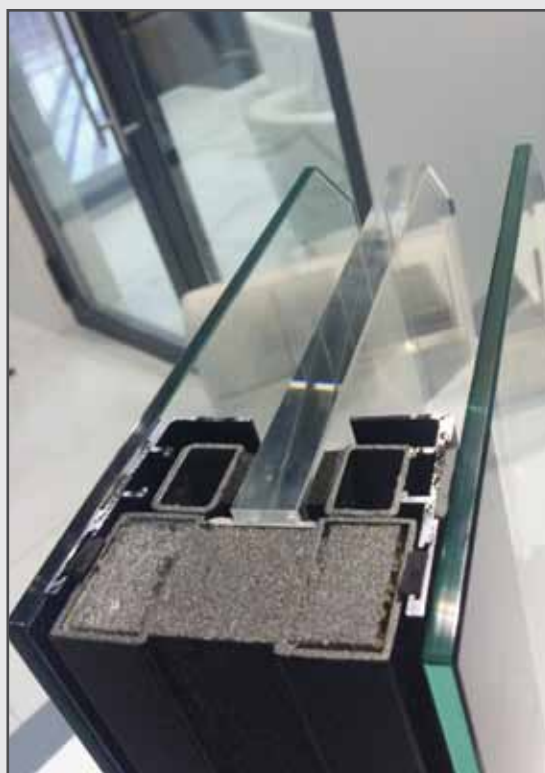
به‌هرحال در چنین شرایط بی‌رقم و رخوت‌آلودی، برگزاری این نمایشگاه همچون وزیدن خرده‌نسیمی، حال و هوای دبی را اندکی تغییر داده بود. وقتی به نمایشگاه رسیدیم، خستگی ما نیز تا حدی از تمان به در شد. مشاهده مجموعه‌های پراوازه و بزرگ در کنار یکدیگر روحیه و شادابی را به جان و روحمان بازگرداند. حضور شرکت‌های مطرح در سیستم‌های در، پنجره و نما در این نمایشگاه قابل توجه بود. همه این مجموعه‌ها جدیدترین محصولات خود در معرض نمایش قرار داده بودند. سالن زعبیل، یکی از سالن‌هایی است که در انتهای مرکز تجارت جهانی دبی جای دارد. با ورود به این سالن، اندک اندک حال و هوای در، پنجره و نما خود را نشان می‌داد. نخستین شرکت‌هایی که به چشم می‌آمدند، غالباً اروپایی بودند، مجموعه‌های مانند آلومیل گوتمن، رینرز، دکونیک و آلوک بیشتر خودنمایی می‌کردند. البته طبق معمول شرکت آلمانی شوکو جایگاه ویژه‌ای در نمایشگاه به خود اختصاص داده بود. شرکت‌هایی همچون رنسون بلژیک نیز محصولات جدید و جذاب خود را در بخش تهویه و انواع دریچه‌های هوا و کرکره‌های برقی به نمایش گذاشته بودند. چندین غرفه نیز به شرکت‌های چینی و هندی اختصاص یافته بود که مانند همیشه شاهد استقبال چندانی نبودند. اما در خصوص شرکت‌های اماراتی مسئله اندکی تفاوت داشت و شرکت‌هایی مانند گلف اکستروژن و الجابر با محصولات جدید و سیستم‌های نمای جدید، خودی نشان می‌دادند.

آنچه در این نمایشگاه اهمیت بیشتری داشت، ارائه محصولات ضدحریق در زمینه نما و کامپوزیت بود. از آنجا که در سال‌های اخیر آتش‌سوزی‌های متعددی در دبی روی داده، شرکت‌های مرتبط با این حوزه هدف‌گذاری‌های خاصی به عمل آورده بودند. به نمایش گذاشتن انواع کامپوزیت‌های ضدحریق، انواع نماهای استیل ضدحریق، انواع استپ‌ها و لاستیک‌های ضدحریق از جمله این محصولات بود.

همچنین، در بخش نما سیستم‌های یونی‌تایز، سرامیک خشک و کونا علاقه‌مندان بسیاری را جذب خود کرده بودند. در این زمینه، به‌ویژه در زمینه یونی‌تایز، شرکت‌هایی در این نمایشگاه حضور داشتند که امکانات جدیدی را در مرحله نصب نما پیش‌بینی کرده بودند؛ از جمله این موارد می‌توان به امکان تعمیر نما، امکان رسیدن سریع به شیشه و فریم لنگه‌های مخفی اشاره کرد. نکته جالب توجه دیگر، برنامه‌هایی بود که در حاشیه این نمایشگاه و در قالب سمینارهای تخصصی تکنولوژی در صنعت در و پنجره و کارگاه‌های آموزشی برگزار می‌شد. ضمن اینکه این کارگاه‌ها به شرکت‌کنندگان خود گواهینامه‌های معتبر نیز اعطا می‌کردند. این برنامه‌ها نیز طرفداران بسیاری را پیدا کرده بود.

این نمایشگاه در ۳۰ شهریور به کار خود پایان داد و این در حالی بود که رضایت غالب بازدیدکنندگان خود را فراهم آورده بود.





امتیاز ویژه دولت برای نیروگاه‌های بادی

این در حالی است که سرمایه‌گذار نیاز دارد که سرمایه خود را در مدت کمتری دریافت کند. در حال حاضر نیز شاهد هستیم که برخی پیمانکاران بیش از ۱۰ میلیارد تومان از دولت طلب دارند. البته میزان بدهی‌ها شامل سرمایه‌گذاران در نیروگاه‌های دیگر نیز می‌شود. وی درباره تجهیزات ساخت نیروگاه‌های بادی نیز گفت: شرکت سدید حدود ۲۰ سال است که فعالیت در این بخش را آغاز کرده و با ۱۰۰ درصد تجهیزات داخلی کار می‌کند.

با این حال بین ۷۰ تا ۸۰ درصد تجهیزات در داخل تولید می‌شود و تنها ۳۰ درصد از خارج کشور تامین می‌شود و در اقلامی همچون توربین نیاز به واردات است. شرکت مپنا نیز توربین را تولید می‌کند اما برخی از قطعات اصلی توربین‌ها نیز از خارج وارد می‌شود. پارسا گفت: تمام قطعات نیروگاه‌های بادی تا ۷۰۰ کیلووات در کشور ساخته می‌شود؛ چراکه زمان زیادی است که روی آنها کار شده است. نیروگاه‌های ۳ مگاواتی نیز دو سال است که کار خود را آغاز کرده‌اند و برخی قطعات آنها از خارج کشور وارد می‌شود. اگر فرض کنیم مجموع قطعات توربین از خارج وارد شود باز هم تا حدود ۷۰ درصد تجهیزات در داخل ایران تامین می‌شود و تنها ۳۰ درصد از خارج واردات داریم.

رییس فدراسیون صادرکنندگان انرژی و صنایع وابسته با اشاره به سرمایه‌گذاری کشورهای خارجی در زمینه انرژی‌های بادی گفت: خارجی‌ها علاقه‌مندی بیشتری برای سرمایه‌گذاری در ایران در زمینه نیروگاه‌های بادی دارند. آنها پول از خارج می‌آورند و پوشش بیمه‌ای را از داخل کشور خود می‌گیرند.

البته تنها مشکل این است که اگر آنها بخواهند در کشور ما سرمایه‌گذاری کنند نمی‌توانند شریک داخلی پیدا کنند مگر اینکه پیمانکار داخلی نیز در خارج از کشور، شرکت خود را ثبت و از پوشش بیمه‌ای یک کشور خارجی استفاده کند که مراحل زیادی دارد. پارسا چشم‌انداز احداث نیروگاه‌های بادی را در کشور مثبت دانست و گفت: احداث نیروگاه‌های بادی در آینده پیشرفت فیزیکی زیادی خواهد کرد؛ تا جایی که می‌توان گفت با توجه به وضع جرمیه‌ها برای نیروگاه‌های سیکل ترکیبی پس از سال ۲۰۲۰م براساس پیمان کیوتو، فعالیت و تولید برق از انرژی‌های نو اقتصادی‌تر است.

نیروگاه‌های انرژی‌های نو در حالی در آینده جایزه می‌گیرند که نیروگاه‌های انرژی فسیلی جرمیه می‌شوند. علاوه بر این ما در کشور مناطق پرباد زیادی داریم و براساس بررسی‌ها تا ۴۰ هزار مگاوات ظرفیت احداث نیروگاه‌های بادی در ایران وجود دارد. وی درباره قیمت برق تولیدی نیروگاه‌های بادی در مقایسه با نیروگاه‌های سوخت فسیلی گفت: دولت برق نیروگاه‌های انرژی‌های نو را ۱۰ برابر قیمت برق نیروگاه‌های فسیلی می‌خرد. البته زمانی که برق را به مردم می‌فروشد یارانه بیشتری می‌دهد و قیمت کمتری از مردم دریافت می‌کند.

پیام باقری، عضو هیات‌مدیره و رییس کمیته صادرات صنعت برق نیز به صمت گفت: امروز ظرفیت تولید صنعت برق در کشور ما در حالی به ۷۵ هزار مگاوات رسیده که سهم تولید برق از محل نیروگاه‌های بادی ناچیز است. مجموع نیروگاه‌های تجدیدپذیر منتهای نیروگاه‌های آبی زیر یک درصد است و باید گفت نیروگاه‌های بادی از این مقدار نیز بسیار ناچیزتر است از این‌رو می‌توان گفت که ما از محل نیروگاه‌های بادی سهم قابل توجهی در تولید برق نداریم. این در حالی است که در کشور ما ظرفیت تولید برق در نیروگاه‌های بادی وجود دارد. کافی است اطلس بادی کشور را مطالعه کنیم تا استعداد ذاتی کشور را به لحاظ آب‌وهوایی و مناطق قابل توجهی که می‌توان در آنها مزرعه بادی ایجاد کرد بسنجیم.

با این حال متأسفانه در این زمینه کار زیادی انجام نشده و دلیل آن اتکای تولید برق از محل سوخت‌های فسیلی است. باقری افزود: ارزان بودن سوخت فسیلی و در دسترس موجب شده که سرمایه‌گذاری چندانی در زمینه انرژی بادی نشود. البته با توجه به برنامه‌های وزارت نیرو برای آینده در راستای تولید برق و اضافه شدن ۱۰ هزار مگاوات به ظرفیت تولید برق از محل انرژی‌های تجدیدپذیر باید شاهد پیشرفت‌های قابل توجهی در استفاده از انرژی بادی باشیم.

پنجره ایرانیان: هرچند در کشور ما گستره فعالیت نیروگاه‌های بادی در مقایسه با نیروگاه‌های سوخت فسیلی کمتر است اما کارشناسان معتقدند در آینده فعالیت در انرژی‌های نو و احداث نیروگاه‌های بادی صرفه اقتصادی بالاتری نسبت به نیروگاه‌های سوخت فسیلی خواهد داشت.

به گزارش صمت، کشور ما از لحاظ منابع مختلف انرژی یکی از غنی‌ترین کشورهای جهان به شمار می‌رود؛ چراکه از یک سو دارای منابع گسترده سوخت‌های فسیلی و تجدیدناپذیر همچون نفت و گاز است و از سوی دیگر ظرفیت فراوانی در انرژی‌های تجدیدپذیر مانند باد دارد. با توسعه نگرش‌های زیست‌محیطی و راهبردهای صرفه‌جویانه در بهره‌برداری از منابع انرژی‌های تجدیدپذیر استفاده از انرژی باد در مقایسه با سایر منابع انرژی مطرح در بسیاری از کشورهای جهان رو به فزونی است. این در حالی است که آنچنان که باید و شاید و متناسب با ظرفیت‌های ایران از این انرژی خدادادی مشابه انرژی خورشیدی استفاده نشده است.

هرچند همایون حائری، رییس مرکز توسعه صادرات و پشتیبانی صنایع برق و آب به مهر گفته است: در حال حاضر حدود ۳۰۰ مگاوات ظرفیت انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور وجود دارد که براساس برنامه وزارت نیرو قرار است در ۱۰ سال آینده حدود ۸ هزار مگاوات انرژی بادی و خورشیدی به این ظرفیت اضافه شود. شاید همین ظرفیت‌ها و جذابیت‌هاست که برخی از سرمایه‌گذاران کشورهای خارجی را بر آن داشته که به ایران بیایند و در لایه‌لای مذاکرات سیاسی و اقتصادی به موضوع انرژی‌های نو هم بپردازند.

جذب سرمایه‌گذاری و صحبت از اهمیت انرژی بادی یک طرف قاعده تولید برق است و فعالیت پیمانکاران ایرانی و احداث نیروگاه‌های انرژی بادی نیز طرف دیگر؛ محمد پارسا، رییس فدراسیون صادرکنندگان انرژی و صنایع وابسته در این زمینه به صمت گفت: نیروگاه‌های بادی در کشور ما در دو مقیاس قرار گرفته‌اند؛ یکی با ۷۰۰ کیلووات و دیگری تا ۳ مگاوات کار می‌کند.

وی با بیان مختصات ساخت نیروگاه‌های بادی گفت: پیمانکاری در ساخت نیروگاه بادی بسیار ساده‌تر از پیمانکاری نیروگاه‌های سیکل ترکیبی و حرارتی است. بنابراین مشکلی از جهت تولید، اجرا و نصب در این بخش وجود ندارد. سوخت این نیروگاه‌ها از باد است و تنها پروانه‌ای دارند که در آسمان می‌چرخد. آنها تنها به توربین و دکل نیاز دارند اما نیروگاه سیکل ترکیبی نیاز به حرارت، توربین بخار و گاز دارد و ساخت آنها حتی پیچیده‌تر از ساخت یک پالایشگاه است.

نیروگاه‌های بادی در طول فعالیت نیازی به سوخت ندارند. رییس فدراسیون صادرکنندگان انرژی و صنایع وابسته درباره گستره سرمایه‌گذاری در احداث نیروگاه‌های بادی نیز گفت: در حال حاضر شرکت‌های ایرانی پیمانکاری همچون پاکستان، قزاقستان و... پروژه می‌گیرند و فعالیت می‌کنند. با این حال در کشور ما میزان سرمایه‌گذاری در این بخش کمتر است؛ چراکه هزینه سرمایه‌گذاری در احداث نیروگاه‌ها بر مبنای انرژی‌های جدید ۲، ۳ برابر احداث نیروگاه‌های سیکل ترکیبی است بنابراین اگر سرمایه‌گذار در بخش نیروگاه‌های بادی به موقع شاهد بازگشت سرمایه یا پول خود نباشد بهره زیادی بابت وام‌هایی که گرفته باید بدهد بنابراین اگر دولت بیمه‌ای برای پوشش و ریسک پرداخت نشدن از سوی دولت پذیرفته شود سرمایه‌گذار با اطمینان خاطر بیشتری در این بخش فعالیت می‌کند. مشابه بسیاری از کشورهای دنیا که اگر دولت تا ۲ ماه طلب پیمانکاران را ندهد بیمه‌های پوشش ریسک سیاسی و تجاری پول سرمایه‌گذاران را پرداخت می‌کنند.

البته این قاعده برای پروژه‌های اجرایی در خارج از کشور وجود دارد اما باید شرایطی فراهم شود که برای پروژه‌های داخل کشور نیز صندوق ضمانت صادرات پوشش بیمه‌ای در نظر گیرد. اگر چنین شرایطی ایجاد شود سرمایه‌گذار ایرانی به جای احداث نیروگاه بادی در کشورهای دیگر می‌تواند در ایران نیز نیروگاه احداث کند.

پارسا افزود: قیمت‌های خرید برق از سوی وزارت نیرو نیز بسیار کم است و ثبات ندارد.

مشقتهای مسیر مستقیم و میانبر خرید مسکن

پنجره ایرانیان: باریک بودن مسیر مستقیم دریافت وام مسکن و صعب‌العبور بودن مسیر میان‌بر، راه خانه‌دار شدن را برای بسیاری از خانواده‌ها غیرممکن کرده است. به گزارش ایسنا، دو مسیر تسهیلات خانه اولی‌ها با نرخ سود ۹.۵ درصد و اوراق تسه با نرخ ۱۷.۵ درصد عملاً راه خرید مسکن را با چالش‌های فراوانی روبه‌رو کرده است؛ زیرا برای دریافت وام تسهیلات مسکن یکم (خانه اولی‌ها) باید نصف مبلغ وام را به مدت یک سال در بانک سپرده‌گذاری کرد. برای استفاده از اوراق گواهی حق تقدم نیز باید خرید برکتهای حدود ۹۰ هزار تومانی و نرخ سود ۱۷.۵ درصد را به جان خرید. در این شرایط کارشناسان معتقدند، هر دو راه کمی به خروج از رکود مسکن نخواهد کرد زیرا با توجه به اقتصاد خانواده‌ها و وضعیت اشتغال، تعداد بالفعل افرادی که از این تسهیلات استفاده می‌کنند کمتر از ۱۰ درصد متقاضیان مصرفی را در برمی‌گیرد.

دردسره‌های راه میانبر

برای خانواده‌هایی که پول کافی برای سپرده‌گذاری یک ساله در بانک ندارند، یک راه کوتاه پیشنهاد می‌شود اما دردسره‌های این مسیر به قدری زیاد است که نمی‌توان به آن عنوان "میانبر" اتلاق کرد. اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن (تسه) مسیری است که کارشناسان معتقدند اگر مبلغ

خرید اوراق و نیز سود این وام کاهش یابد می‌تواند بسیاری افراد فاقد مسکن را برای استفاده از این وام ترغیب کند؛ شرایطی که هم‌اکنون وجود ندارد. هم‌اکنون سقف فردی تسهیلات خرید مسکن از محل اوراق گواهی حق تقدم در تهران ۶۰ میلیون تومان، در مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت ۵۰ میلیون تومان و در سایر مناطق شهری ۴۰ میلیون تومان است که این وام به هریک از زوجین تعلق می‌گیرد و مثلاً در تهران این مبلغ ۱۲۰ میلیون تومان می‌شود.

نرخ سود تسهیلات فروش اقساطی خرید واحد مسکونی از محل اوراق گواهی حق تقدم بر اساس مصوبات شورای پول و اعتبار در حال حاضر ۱۷.۵ درصد و حداکثر مدت بازپرداخت ۱۲ سال است. تقسیط نیز به ۳ روش ساده، پلکانی سالانه و پلکانی دوره ای امکانپذیر است.

در روش پلکانی سالانه طول دوره پلکانی ۱۲ ماه و اقساط ماهیانه هر ۱۲ ماه با ضریب افزایش ۵ درصد محاسبه و در روش پلکانی دوره‌ای، طول دوره پلکانی ۴۸ ماه و اقساط ماهیانه هر ۴۸ ماه با ضریب افزایش ۲۰ درصد محاسبه می‌شود. اقساط تسهیلات با بازپرداخت ۱۲ ساله به روش ساده و بدون احتساب مبلغ بیمه برای وام ۶۰ میلیون تومانی در تهران ماهیانه حدود

یک میلیون تومان و مبلغ اقساط تسهیلات ۵۰ میلیون تومانی در مراکز استان‌ها و شهرهای با جمعیت ۲۰۰ هزار نفر جمعیت ماهیانه حدود ۸۰۳ هزار تومان و مبلغ اقساط تسهیلات ۴۰ میلیون تومانی در سایر شهرها ماهیانه حدود ۶۷۶ هزار تومان است. این تسهیلات برای خرید ساختمان‌هایی داده می‌شود که بیش از ۲۵ سال از تاریخ صدور پروانه ساختمانی آنها نگذشته باشد.

جزئیات وام خانه اولی‌ها

اما مسیر مستقیم که از راه سپرده‌گذاری شش ماهه و یک ساله در بانک می‌گذرد کمی هموارتر است. اگر سپرده شش ماهه در بانک بماند به اندازه مبلغ سپرده‌گذاری شده و اگر یک سال در بانک بماند دو برابر مبلغ سپرده‌گذاری به آن وام تعلق می‌گیرد. تسهیلات صندوق پس‌انداز یکم که خاصه خانه اولی‌ها است در دویخش پرداخت می‌شود؛ اول گروهی که هم زوجین و هم غیرزوجین را شامل شده و تسهیلات آن ۸۰ میلیون برای تهرانی‌ها، ۶۰ میلیون برای مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت و ۴۰ میلیون تومان هم برای سایر مناطق است.

گروه دوم هم زوجین هستند که چندی پیش بانک مسکن این تسهیلات را در این سه بخش برای زوجین به طور خاص افزایش داد و به ترتیب براساس مناطق جغرافیایی به ۱۶۰، ۱۲۰ و ۸۰ میلیون تومان رساند.



نظر نگرفته‌اند. ظاهراً دولت صورت مساله را کوچک می‌کند و بعد به فکر حل آن می‌افتد. مثلاً فکر می‌کنند فقط باید بر روی افزایش تسهیلات به ۱۶۰ میلیون تومان یا کاهش نرخ سود آن به ۹.۵ درصد متمرکز شوند؛ در حالی که تمام جوانب رکود مسکن به وام مربوط نمی‌شود.

وی افزود: زمانی که دولت یازدهم شروع به افزایش تسهیلات کرد و آن را به ارقام ۸۰-۷۰ میلیون تومان رساند ما بیان کردیم که ابعاد رکود عمیق‌تر از آن است که با این ارقام بشود آن را برطرف کرد. لذا باید تسهیلات بالا برود که این اتفاق افتاد. بعد به فکر افتادند که سود را دو سه درصد پایین بیاورند که البته اقدام خوبی بود اما تحریک تقاضا صرفاً از طریق یک ابزار محقق نمی‌شود.

این کارشناس مسکن در پاسخ به این سوال که آیا تعداد روزانه ۲۲۰ نفر ثبت نام دریافت وام مسکن خانه اولی‌ها می‌تواند پاسخگوی نیاز واقعی بخش مسکن باشد، گفت: خیر، دولت باید به فکر ایجاد ابزارهای مالی جدید در بخش مسکن باشد؛ زیرا صندوق‌های پس‌انداز منابع محدودی دارند و به هیچ عنوان جوابگوی تقاضای انباشته شده بازار مسکن نیستند. لذا دولت باید از روش‌های دیگر همچون جذب منابع مالی سرمایه‌گذاری خارجی اقدام به رفع رکود مسکن کند.

ستاریان علت افزایش نسبی معاملات مسکن تهران نسبت به سال قبل را بحث روانی برجام دانست و خاطرنشان کرد: بعد از امضای برجام انتظار داشتیم که هم اکنون بخش ساختمان وارد رونق شود اما این مساله به تأخیر افتاد؛ زیرا نتایج برجام در اقتصاد کمتر دیده شد. البته برجام اثر روانی مختصر خود را ایجاد کرد که همین افزایش حدود ۲۰ درصدی معاملات مسکن تهران به همین دلیل است. وی پیش بینی کرد: بخش مسکن حداقل تا سه چهار ماه آینده در رکود باقی بماند.

پرداخت می‌شود با تقاضای بالقوه بازار مسکن همخوانی نخواهد داشت. سید رضا قهاری افزود: طبقه متوسط به پشتوانه مشوق‌های دولتی همچون وام مسکن وارد بازار خرید می‌شود و در صورتی که مشکل اشتغال و درآمد نداشته باشد حاضر است حتی بهره‌های سنگین بدهد. اما می‌بینیم تعداد مراجعه کنندگان برای دریافت وام، با وجود کاهش نرخ تسهیلات به ۱۱ درصد، خیلی قابل توجه نیست و احتمالاً با نرخ ۹.۵ درصد هم تحول چندانی در حجم تقاضا ایجاد نمی‌شود.

این کارشناس مسکن، تمهیدات لازم برای افزایش مدت بازپرداخت وام مسکن را ضروری دانست و گفت: در کشورهایی مثل انگلیس، برخی شهروندان مادام‌العمر قسط مسکن می‌دهند اما رقم اقساط آن قدر پایین است که فشاری به افراد وارد نمی‌شود. ولی بانک‌های کشور ما با اتخاذ سیاست‌های کوتاه مدت اصرار دارند وام زود برگردد. بنابراین بانک مرکزی باید به ایجاد ساز و کارهای بلندمدت در پرداخت تسهیلات فکر کند و دولت و مجلس نیز بانک‌ها را برای ارایه ابزارهای نوین کمک کنند. ناکارآمدی تمرکز صرف بر روی یک ابزار تقویتی در حال حاضر روزانه حدود ۲۲۰ نفر برای استفاده از تسهیلات مسکن به بانک مسکن مراجعه می‌کنند که با محاسبه تعداد افرادی که تا یک سال آینده وارد بازار مسکن خواهند شد به رقمی کمتر از ۱۰۰ هزار نفر می‌رسیم؛ در حالی که تعداد متقاضیان مصرفی بخش مسکن سالیانه یک میلیون نفر است. لذا اثرگذاری ناچیز افزایش تسهیلات برای رونق بخشی به بخش مسکن، ناکارآمدی تمرکز صرف بر روی یک ابزار تقویتی را اثبات می‌کند. یک استاد دانشگاه تهران در این خصوص بیان می‌کند: تمرکز صرف بر روی کاهش سود تسهیلات مسکن، کوچک کردن صورت مساله رکود این بخش است. بیت‌الله ستاریان اظهار کرد: به اعتقاد من مسوولان تمام جوانب رکود مسکن را در

محاسبات نشان می‌دهد که با سود ۹.۵ درصدی اختصاص یافته به وام‌های صندوق پس‌انداز یکم و بازگشت ۱۲ ساله، متقاضی وام ۸۰ میلیونی ماهانه حدود ۹۳۰ هزار تومان قسط و در مجموع ۵۴ میلیون تومان سود به بانک مسکن برمی‌گرداند. (بدین ترتیب قسط وام ۱۶۰ میلیون تومانی در تهران یک میلیون و ۸۶۰ هزار تومان است) همچنین برای وام ۶۰ میلیونی ماهانه حدود ۷۰۰ هزار تومان و سودمجموع ۴۰ میلیون تومان و برای وام ۴۰ میلیونی که اقساط نزدیک ۴۶۰ هزار تومانی دارد سود کل ۲۷ میلیون تومانی تعیین می‌شود. همچنین برای زوجین، تغییرات سود به این ترتیب است که متقاضیان وام ۱۶۰ میلیونی باید ماهانه تا یک میلیون و ۸۶۰ هزار تومان قسط پرداخت کرده و در مجموع ۱۰۰ میلیون تومان سود بپردازند. همچنین وام ۱۲۰ میلیونی زوجین نیز اقساط ماهانه یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومانی و سود مجموع ۸۱ میلیون تومان را در بر می‌گیرد.

تخمین تعداد تسهیلات دریافتی تا سال آینده

اما موضوعی که در این میان مطرح می‌شود آن است که این وام‌ها چه نسبت از افراد جامعه را می‌تواند در مسیر خانه دار شدن قرار دهد. برآوردها از ثبت نام روزانه حدود ۲۶۰ نفر برای استفاده از تسهیلات پس‌انداز مسکن یکم نشان می‌دهد تا یک سال آینده تعداد افرادی که از این وام استفاده خواهند کرد کمتر از ۱۰۰ هزار نفر خواهد بود. از سوی دیگر به دلیل بالا بودن قیمت اوراق تسه که همواره با نوسان همراه است و هم اکنون در محدوده ۹۰ هزار تومان قرار دارد و نیز نرخ سود ۱۷.۵ درصد این تسهیلات، تعداد افرادی که متقاضی دریافت این نوع وام هستند به شدت پایین آمده است.

بر همین اساس، یک کارشناس مسکن معتقد است: تعداد ناچیز مراجعات به بانک مسکن برای دریافت وام نشان می‌دهد تسهیلاتی که تا یک سال آینده





وزیر راه و شهرسازی:

مسکن مهر بمب ویرانگر بود

دولتی فقط به یک بی‌نظمی و بی‌انضباطی درازمدت منجر می‌شود لذا هر چه بتوانیم بر اساس سیستم بازار عمل کنیم پایداری و قابلیت اطمینان برای خریدار و خانواده بیشتر می‌شود و بازار مسکن را از تصمیمات فردی خارج می‌کند.

وزیر راه و شهرسازی همچنین به سه موضوع مهم در بخش مسکن اشاره کرد و گفت: نکته اول این است که اساساً سهم درستی از تحولات ساختاری شهرنشینی در ایران داشته باشیم که بحث بسیار مهمی است.

آخوندی با بیان اینکه هنوز در ایران به یک اجماع جدی در زمینه تحولات ساختاری زندگی شهری نرسیده‌ایم، گفت: جمعیت شهری ایران که در دهه ۳۰ کمتر از شش میلیون نفر بود در دهه ۹۰ به ۵۶ میلیون نفر رسید یعنی در مدت ۶۰ سال ۹ برابر رشد کرد. این رشد شتابان شهری یک نوع سیاستگذاری شهری و مسکن را طلب می‌کرد اما سوال این است که آیا این رشد همچنان ادامه دارد.

وی تصریح کرد: در حال حاضر تقریباً تمام سیاستگذاران، جامعه و رسانه‌ها عادت کرده‌ایم دنبال راهکارهایی باشیم که پاسخگوی رشد سریع جمعیت باشد که در دهه‌های گذشته پروژه‌های عظیم ساخت مسکن را طلب می‌کرد اما حال آنکه در اکثر شهرها جمعیت به یک تعادل رسیده و قالب شهرها به افق جمعیتی خود نرسیده‌اند لذا در شهرهایی که رشد جمعیت تقریباً ساکن است به دنبال مفهوم تولید انبوه رفتن معنی نمی‌دهد.

وزیر راه و شهرسازی گفت: در شش سال گذشته این تلقی وجود داشت که مسکن پروژه‌محور است لذا در محیط‌های روستایی، ساختمان‌های چند طبقه تعریف کردند که فاقد هرگونه مشتری است. عنوان می‌شود در تهران ۲۵۰ تا ۴۰۰ هزار ساختمان خالی وجود دارد که البته امیدواریم در سرشماری جاری تعداد دقیق این رقم روشن شود اما این خانه‌های خالی پیام می‌دهد آنچه که ایجاد شده متناسب با بازار تقاضا نبوده است و از سوی دیگر اساساً چنین رشد تقاضایی وجود ندارد. این

وزیر راه و شهرسازی گفت: تدابیر ویژه برای حل چالش‌های پردیس داریم اما این به مفهوم افزایش سقف تسهیلات نیست.

به گزارش ایسنا، عباس آخوندی در حاشیه شانزدهمین همایش سیاست‌های توسعه مسکن در ایران، اظهار کرد: مسکن مهر در حال حاضر تقریباً در تمام شهرها به پایان رسیده است. چالش‌هایی در بخش مسکن مهر پردیس داریم که در این خصوص جلساتی گذاشتیم. باز هم جلسات دیگری برگزار می‌کنیم تا بتوانیم برای آن تدابیر ویژه‌ای داشته باشیم. البته این تدابیر لزوماً به مفهوم افزایش سقف تسهیلات نیست و نمی‌خواهیم این انتظار را در جامعه ایجاد کنیم.

وی افزود: در پردیس بیشتر به دنبال حل مسائل زیرساختی اعم از راه، آب، فاضلاب، مدرسه، مسجد و به طور کلی خدمات زیربنایی و روبنایی هستیم. به طور مثال در این شهر برای احداث خیابان، دیوار حائل ۱۷ متری کشیدیم که هیچ بودجه و اعتباری برای آن پیش‌بینی نشده بود.

وزیر راه و شهرسازی در پاسخ به این سوال که آیا مسکن اجتماعی به عمر دولتی فعلی کفاف می‌دهد یا خیر؟ گفت: مقدمات مسکن اجتماعی با بحث توسعه‌ای شدن بانک مسکن در حال فراهم شدن است. اجرای این طرح قطعاً باید پس از اتمام مسکن مهر باشد که با این شرایط تامین اعتباری مشکلات زیادی ایجاد کرده است البته هم‌اکنون برنامه مسکن اجتماعی را تعقیب می‌کنیم و در سازمان برنامه و بودجه آن را پیش می‌بریم.

آخوندی درباره تمهیدات لازم برای کاهش قیمت و نرخ سود اوراق تسهیلات مسکن (تسه)، گفت: هم‌اکنون در حال افزایش عرضه اوراق هستیم. نرخ سود آن نیز دو درصد کاهش پیدا کرد و باز هم باید با افزایش عرضه، قیمت اوراق را کاهش دهیم.

وی ادامه داد: من با دخالت دولتی در بحث اوراق مسکن موافق نیستیم. مداخلات

اختیار دولت قرار گرفت و این مداخله عظیم دولتی در شرایطی انجام شد که صحبت از خصوصی سازی اقتصاد بود.

وزیر راه و شهرسازی افزود: وقتی شما رفتار جامعه انسانی را مختل می کنید حالا باید چندین سال با انبوه ساز بحث کنید که وظیفه او پیمانکاری نیست و باید سرمایه گذاری را بپذیرد. همه نهادها دچار اختلال شدند دقیقاً مثل بازار سوریه و یمن که بمباران شده است. یک بازار که داشت کار خودش را می کرد حالا دیگر نه انبوه سازش انبوه ساز است نه بانکش بانک. لذا باید همه چیز دوباره تعریف شود. آخوندی معضل دیگر را سوداگری در مدیریت شهری عنوان کرد و گفت: بحث مسکن مثل هر بخش دیگر متأثر از متغیرهای اقتصاد کلان است ولی به کیفیت زندگی هم می پردازد که در این بخش هم با بمباران مواجه بودیم.

وی گفت: وقتی نهاد شهری فکر می کند تمام مقررات و ضوابط قابل خرید و فروش است نگرش ها به سمت سوداگری کنشش پیدا می کند. این باعث می شود همه چیز در شهر از هم بپاشد کما اینکه می بینیم حمل و نقل در شهر مشکل اساسی دارد، مساله قابلیت زندگی به چالش کشیده و حتی نفس کشیدن با هزاران مشکل مواجه است.

وزیر راه و شهرسازی خاطرنشان کرد: بحث مدیریت شهری به صورت طولانی مدت توانسته سوداگری را حرفه اصلی خود قرار دهد و می بینیم که در شهر با هزاران چالش مواجه می شویم. من در شهری با هفت هزار نفر جمعیت دیدم که فردی یک ساختمان هفت طبقه ساخته بود که زندگی همسایه ها را مختل کرده بود لذا به نظر می رسد ما با چالش نهادی مدیریت شهری مواجهیم.

آخوندی نتیجه این سوداگری را عدم تعادل قیمت مسکن در جنوب و شمال شهر دانست و گفت: در جنوب شهر قیمت هر متر مربع مسکن حدود ۲۵ میلیون تومان است و در شمال شهر به ۸-۹ میلیون تومان می رسد یعنی با یک عدم تعادل وحشتناک اجتماعی در خصوص قیمت مسکن مواجهیم.

وی با طرح این سوال که آیا پاسخ مساله مسکن در ایران تولید انبوه مسکن است؟ اظهار کرد: اگر پاسخ به این سوال مثبت باشد باید به سمت صنعتی سازی برویم اما اگر پاسخ این است که باید معضلات را در دل شهر حل کنیم آن وقت مساله فرق می کند و مثبت کاری باید مدنظر قرار گیرد.

وزیر راه و شهرسازی گفت: آنچه من می فهم این است که میزان خانوار و خانه تقریباً به نسبت برابر رسیده ولی وقتی وارد جزئیات می شویم می بینیم ۳۰ درصد از جمعیت یا در حاشیه شهرها، یا در بافت میانی که دچار فرسودگی شده یا در روستاها که به شهر پیوسته زندگی می کنند بنابراین اگر صورت مساله تهران بافت های حاشیه ای، فرسوده و ناکارآمد است آن وقت سوداگری در منطقه ۲۲، فروش تراکم، فروش باغات تجریش هیچ دردی را دوا نمی کند.

آخوندی با بیان اینکه در حال از بین بردن منطقه ۴ که شش تنفسی تهران است هستیم، گفت: این معضلات را در مشهد هم می بینیم. پیرامون حرم حضرت امام رضا (ع) که باید فضایی برای مجاورت و سکونت زوار باشد ۳۰۰ ساختمان بدقواره ایجاد شده که تقاضای زائر را هم پاسخ نمی دهد.

وی کیفیت زندگی مادی و معنوی در بحث مسکن را مورد تاکید قرار داد و گفت: نباید مسکن را صرفاً به مفهوم چهاردیواری تصور کنیم بلکه باید کیفیت فیزیکی زندگی از نظر آسایش، بهداشت، خدمات و زیرساخت ها را در نظر بگیریم.

وزیر راه و شهرسازی درباره ارتقای کیفیت معنوی زندگی شهروینی هم بیان کرد: بزرگترین ادعای هر ایرانی تمدن و تاریخ است اما این مفهوم تمدنی در ساختمان های لوکس منطقه یک، ۲۲ یا مسکن مهر تداعی می شود؟ از کدام یک می توانیم نمونه تمدن ایران شهری را نشان دهیم.

مهم است چون هنوز هم این انتظار وجود دارد که ما می توانیم اقدامات دهه ۵۰ و ۶۰ را دنبال کنیم.

آخوندی همچنین بحث مسکن مهر را به بمبی تشبیه کرد که به ویرانی سلسله نهادهای تامین مسکن منجر شد.

وی افزود: کار مسکن توسط یک سلسله نهاد ایجاد می شود. از خانواده گرفته تا نهادهای مهندسی، شهرداری ها و دولت درگیر هستند تا محصول این نهاد که ساخت یک سکونتگاه است تولید شود ولی ما در سال ۹۲ در دولت با این مساله مواجه بودیم که نهاد ایجاد مسکن مثل بمباران شدید سوریه و یمن ویران شده بود. وزیر راه و شهرسازی خاطرنشان کرد: اتفاقی که در دولت قبل رخ داد این بود که نهادهای عرضه و تقاضا را دچار مشکل کرد. تا قبل از آن صد درصد عرضه مسکن در دست بخش خصوصی بود. طرف تقاضا هم بر اساس ثروت افراد با منابع بانکی وارد بازار می شد. بنابراین یک سیستم نهادی وجود داشت که یک آقای پیدا شد و گفت همه این ها را کنار بگذارید. ۵۰۰ تومان پول بدهید صاحب خانه شوید. او تمام مفهوم نظام پس انداز را از بین برد و گفت در طرفه العینی می توانیم صاحب خانه شویم.

آخوندی با بیان اینکه در بخش مسکن نیاز به یک رژیم اقتصاد خانوار ضروری است، اظهار کرد: بدون لحاظ کردن اقتصاد خانوار صحبت کردن در مورد مسکن غیرممکن است. آمارهای بانک مسکن نشان می دهد تا سال ۱۳۸۳ تعداد پس انداز کنندگان در این بانک به سه میلیون نفر می رسید که به یک باره یک آقای گفت اصلاً پس انداز نکنید. نتیجه این صحبت این شد که کل سیستم انتظارات و برنامه ریزی در جامعه ایران با مسائلی مواجه شد و دیدیم که چه بلایی بر سر طرف تقاضا آمد.

وی ادامه داد: در حالی که

تقاضای مسکن در شهرها

بود طرف عرضه در

جای دیگری

اقدام به ساخت

و ساز کرد. از

سوی دیگر

یک بخش

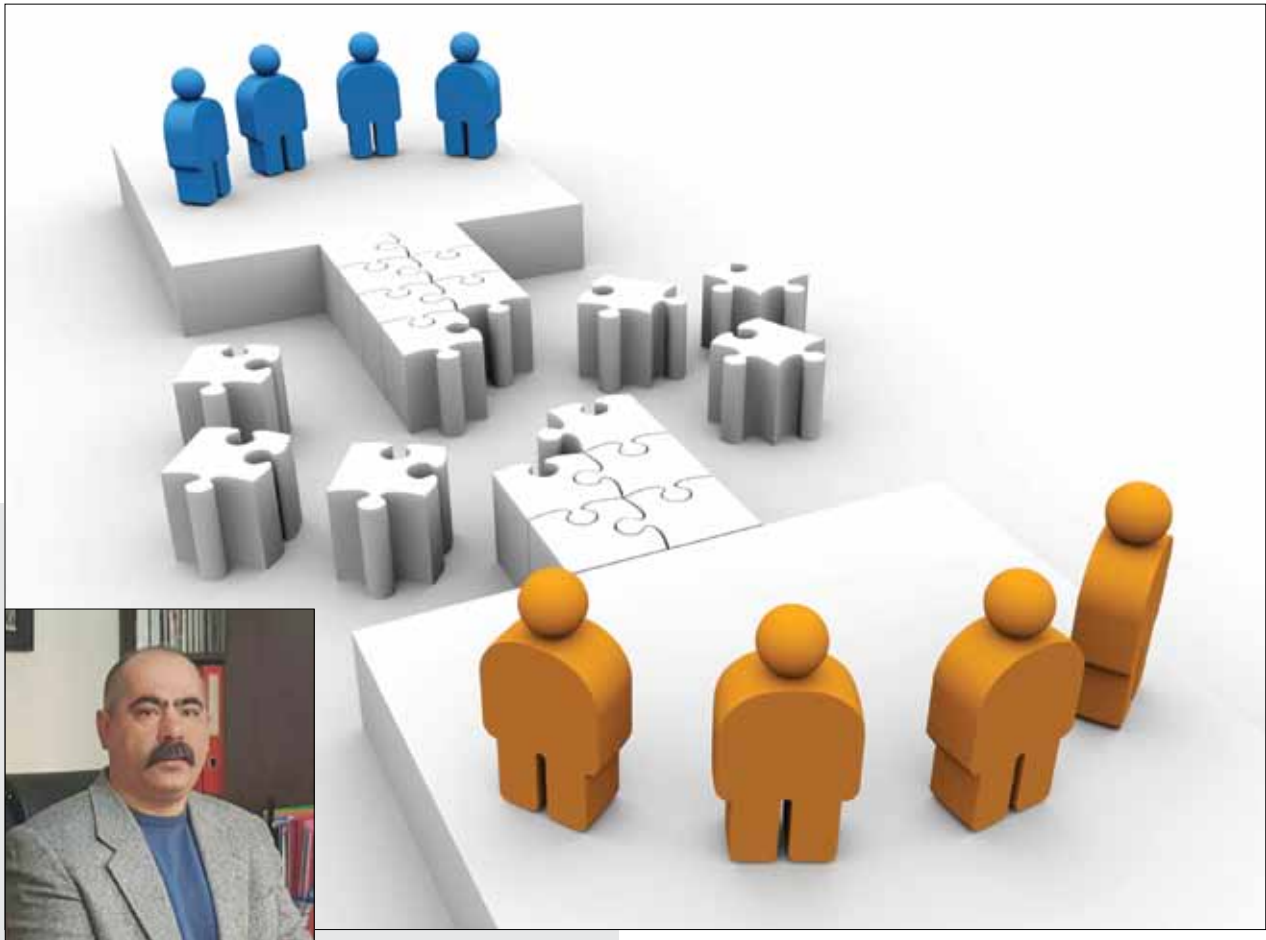
صد درصد

خصوصی

به یک

باره در

نگاهی اجمالی به انواع قراردادها و چگونگی برگزاری مناقصات تهیه و نصب در و پنجره و نما در کشور



مهندس شهرام علیزاده، مدیر عامل شرکت آلوکد

یعنی استیفا و یا قدرت اعمال حق و آن قابلیت شخص است برای آنکه قادر باشد نسبت به استیفا حق خود عمل یا اینکه بتواند در اموال متعلق به خود تصرف کند، لذا افراد مهجور دارای اهلیت نیستند (ماده ۱۲۰۷ قانون مدنی).

آنچه در این ماده‌های قانونی مطرح است شامل اشخاص حقیقی است اما در مورد شرکت‌ها، وجود اساسنامه، اعضاء هیات‌مدیره، مدیرعامل و سرمایه اولیه اقامتگاه قانونی ضروری است.

۳- مشخص بودن موضوع قرارداد

برابر ماده ۱۹۰ قانون مدنی باید موضوع قرارداد پیمانکاری کاملاً مشخص باشد. گاهی این قرارداد برای انجام خدمات است، گاهی برای تجهیز و گاهی برای ساخت و نصب، پس می‌بایست جزئیات وظیفه طرفین قرارداد کاملاً روشن باشد.

۴- طرفین قرارداد پیمانکاری

وقتی موضوع قرارداد مطرح می‌شود حداقل حضور دو نفر به‌عنوان طرفین قرارداد ضرورت دارد، این دو نفر ممکن است دو شخص حقیقی یا حقوقی باشند. اگر شخص حقیقی باشد

هرچند در قانون، شرایط و صحت قراردادهای منعقدۀ تعریف نشده است، اما با بررسی قوانین مدنی و بخشنامه‌های صادره دولتی و همچنین آراء دیوان عالی، می‌توان شرایطی که صحت قراردادها را تحکیم می‌بخشند، به دست آورد؛ ازجمله:

۱- اراده طرفین در تنظیم قرارداد

۱-۱- چنانچه طرفین اشخاص حقیقی باشند می‌توانند در مورد موضوعی که خواسته هر دو در انجام آن موضوع قطعی است قرارداد انشاء کنند. طبیعی است طرفین باید منویات و جزئیات خواسته‌های خود را که شفاهاً در مورد آن به توافق رسیده‌اند، مکتوب سازند.

۱-۲- چنانچه طرفین اشخاص حقوقی باشند و در رابطه با موضوعی که خواسته هر دو طرف است و با صداقت مطرح شده، بدیهی است باید پس از امضاء و مبادله آن به تعهدات مندرج در قرارداد پایبند باشند.

۲- اهلیت داشتن طرفین قرارداد

۲-۱- در قانون مدنی ماده ۲۱۰ ذکر شده: طرفین قرارداد باید برای انعقاد قرارداد اهلیت داشته باشند، این اهلیت با تولد طرفین شروع و با فوت ایشان تمام می‌شود. البته در ماده‌های ۹۵۸ و ۲۱۱ قانون مدنی در این خصوص توضیحات کافی ذکر شده است. به‌طور کلی اهلیت

صنعت به‌طور حتم برگزارکننده‌های مناقصات را مجبور خواهد کرد تا شرایط معتدل تر و واقع‌گرایانه‌تری را تدوین کنند. همچنین از میزان هجمه‌ها و شایعات مبنی بر صوری بودن این مناقصات خواهد کاست و شفافیت حاصل از این عمل مقبول تمام شاغلان این صنعت خواهد بود (برخی مواقع به دلیل برنده نشدن شرکت خاصی در مناقصه، مراسم ترک مناقصه انجام و به انتخاب کارفرما شرکتی انتخاب می‌شود).

شرایط تحمیلی به کشور، رکود حاکم بر بازار کار و لزوم مقاومت ملی، اقدام و عمل، بارز و مبرهن است اما این دلیلی بر اعمال فشارهای موجود بر دوش بخش خصوصی نیست. انجام فرمول مقاومت، اقدام و عمل، (فرموده مقام معظم رهبری) عملاً توسط بخش خصوصی در حال انجام است و حداقل انتظار از بدنه حاکم (دولت محترم) و نهادهای دولتی و نیمه‌دولتی کمک به بخش خصوصی جهت گذر از این بحران است.

البته به نظر نگارنده، ما نیز باید در قالب سازمان‌های غیردولتی و اتحادیه‌های اصناف، به‌صورت علمی و پیش‌بینی‌شده عمل کنیم. قراردادهای یک‌طرفه و تحمیلی می‌بایست از سوی همکاران بلوکه شود تا برگزارکنندگان مناقصات شرایط صحیح‌تری را اعمال کنند. از طرفی نیز باید تلاش شود شرکت‌های مجری مناسب شناخته شوند تا شرایط مساوی در این خصوص حاکم شود.

اگر نگاهی به انواع قراردادها در بخش در و پنجره و نما داشته باشیم می‌توان به موارد زیر نیز اشاره کرد:

– قراردادهای فهرست بهایی

در این قرارداد نقشه و جزئیات توسط مشاور تهیه می‌شود و کارفرما بر اساس این نقشه‌ها و مشخصات، مصالح مصرفی و هزینه آنها را مشخص می‌کند. پیمانکار نیز اگر بیشتر از آن مبلغ اولیه قیمت دهد که به آن پلاس (+) گفته می‌شود و اگر کمتر از آن قیمت دهد به آن مینوس (-) می‌گویند، می‌تواند در پروژه‌ها شرکت کند.

– قرارداد مترمربع ساخت

این نوع قرارداد زمانی کاربردی است که نوسان قیمت محصولات در بازه زمانی اجرای پروژه متصور نباشد و کارفرما تعهدات خود را به‌صورت سریع و با اتمام کار انجام دهد. البته در این نوع قراردادها می‌بایست نوع کالایی که تحویل داده می‌شود کاملاً مشخص باشد. همچنین جزئیات اجرایی که بر اساس آن، قیمت داده شده از ابتدای کار محاسبه شده است.

قرارداد پیشرفت کار

در پروژه‌هایی که پیشرفت کار یک پیمانکار منوط به شرایط و وضعیت پروژه است این نوع قراردادها از رونق بیشتری برخوردار هستند. همچنین چون حجم عملیات کاملاً مشخص نیست یا اینکه نقشه‌های اجرایی در زمان شروع کار آماده نمی‌باشند از این نوع قرارداد استفاده می‌شود.

البته در چند سال اخیر قراردادهای جدیدی نیز مطرح شده‌اند از جمله:

– **قرارداد به‌صورت EP:** طراحی و تامین تجهیزات (Engineering + Procurement)
– **قرارداد به‌صورت EPC:** طراحی و تامین تجهیزات ساخت (+ Engineering Procurement + Construction)

– **قرارداد به‌صورت PC:** تامین تجهیزات و ساخت (+ Procurement Construction)

که البته بسته به نوع و حجم پروژه این نوع قراردادها از رونق بیشتری برخوردار هستند.

در سال‌های اخیر قراردادهای "مدیریت اجرا" نیز مورد توجه قرار گرفته‌اند: MC (Management + Construction)

با توجه به نوع محصول و نحوه اجرا، به نظر بهترین نوع قرارداد را می‌توان EPC و یا PC عنوان کرد.

منابع:

– مقاله دوست بزرگوارم آقای دکتر دادرش

– مقاله روزنامه مناقصه و مزایده: شنبه ۵ مهر ۱۳۹۵

– مقاله روزنامه مناقصه و مزایده: پنجشنبه ۱ مهر ۱۳۹۵

به‌سرعت احراز هویت با رعایت اهلیت قابل انجام است ولی اگر شخص حقوقی باشد احراز هویت کمی پیچیده‌تر می‌شود و به مدارک بیشتری از جمله ثبت شرکت، مجوز قانونی شرکت و صلاحیت و شرح وظایف با توجه به اساسنامه نیاز پیدا می‌شود.

البته این موضوع به‌تنهایی در مجال دیگری به‌طور مبسوط قابل ذکر است ولی در این گفتار می‌خواهیم به مشکل ایجادشده کنونی بپردازیم.

رکود فعلی بازار کار، تعدد شرکت‌های مجری در و پنجره و نما و عدم آشنایی بخشی از این شرکت‌ها با حقوق خود، فضایی را ایجاد کرده که هر برگزارکننده‌ای می‌تواند به‌راحتی مناقصه‌ای با شرایط غیرقابل قبول و ناعادلانه‌ای تنظیم می‌کند و انتظار دارد دیگران در این مناقصه شرکت کنند و به شرایط غیرمعتدل آن تن دهند.

به‌عنوان نمونه یک شرکت خصوصی (کاملاً شناخته شده) طی مناقصه‌ای درخواست خرید در و پنجره و نما (در سال ۹۵) را ارائه کرده است.

شرایط زیر از جمله درخواست‌های مناقصه‌گزار بوده است:

• الف) مالیات پرداختی در سال‌های ۹۳ و ۹۴

• ب) بیمه تامین اجتماعی قطعی پرداخت‌شده در سال ۹۴

• ج) دارایی‌های ثابت مستند

• د) درآمد ناخالص سالانه مستند

• نحوه پرداخت مورد درخواست مناقصه‌گزار: بهای موضوع قرارداد در شش صورت وضعیت به ازای انجام کلیه خدمات پس از تأیید ناظر قرارداد، ناظر فنی و مجری قرارداد با تنظیم صورت‌جلسه پرداخت می‌شود. (بدون ذکر زمان؟)

• پیش‌پرداخت مورد درخواست مناقصه‌گزار: طرف دوم قرارداد می‌تواند یک ماه پس از عقد قرارداد با درخواست کتبی، حداکثر ۲۰ درصد پیش‌پرداخت را دریافت کند؛ البته در ازای اخذ ضمانت‌نامه بانکی غیرقابل برگشت؟!

• زمان‌بندی انجام کار مورد درخواست مناقصه‌گزار: طرف دوم می‌بایست پس از مدت یک ماه نسبت به ساخت و آماده‌سازی پنجره‌ها و حداکثر طی مدت ۲ ماه نسبت به نصب و تحویل آنها اقدام کند.

• نتیجه و جرائم مورد درخواست مناقصه‌گزار: در صورت فسخ قرارداد، طرف اول حق دارد علاوه بر مطالبات و برداشت تضامین ماخوذه، کلیه غرامت، خسارات، جرائم و هزینه‌هایی را که در نتیجه فسخ قرارداد ناشی شده است از طرف دوم مطالبه و کسر کند (طرف دوم در این خصوص هیچ حقی ندارد؟).

• مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۵۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بوده که تا آخر قرارداد در اختیار طرف اول خواهد بود (به‌صورت چک‌بانکی قابل وصول).

• ۱۰ درصد از هر پرداخت به‌عنوان حسن انجام کار در اختیار کارفرما قرار خواهد داشت و پس از اتمام کار ۵ درصد قرارداد در طی دوره تحویل قطعی در حساب کارفرما خواهد بود. همان‌گونه که ملاحظه فرمودید، نمونه فوق، از جمله ده‌ها مناقصه‌ای است که توسط امور قراردادهای مجموعه این‌جانب بررسی می‌شود.

البته درخواست آیتم‌های (الف، ب، د) در خصوص پروژه‌های بزرگ لازم و ضروری است و در این خصوص حرفی نیست، لیکن پس‌ازاین بخش، درخواست‌های طرف اول تمامی ندارد؟! بدون پرداخت هزینه می‌بایست مواد اولیه تهیه (پروفیل، شیشه، یراق‌آلات و غیره)، ساخته و نصب شود. مبالغ متعددی از پرداخت‌ها کسر می‌شود و جرائم سخت و قاطعی پیش‌بینی‌شده است. همان‌گونه که ملاحظه می‌کنید در این قرارداد نمونه، هیچ تعهدی متصور طرف اول نیست. ایشان حق دارند در پرداخت‌ها تأخیر کنند. ایشان حق دارند زمان قرارداد را به‌دلخواه طولانی کنند و ...

آنچه در کشورهای توسعه‌یافته در حال انجام است، عقود است که منافع هر دو طرف را شامل می‌شود و قراردادهای به‌اصطلاح برد – برد رایج است.

باید به این نکته توجه کرد که ساماندهی شرکت‌ها و مجریان در این خصوص امری ضروری است. چه‌بسا در دو، سه سال اخیر شرکت‌های حقوقی و اشخاص حقیقی که با مفاهیم حرفه‌ای قراردادهای آشنا نبودند و متحمل میلیون‌ها ریال خسارت و حتی ورشکستگی شده‌اند. عدم شرکت در مناقصه‌های یک‌طرفه و نادرست توسط مجموعه‌های شاغل در این



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع چسب، فوم، سیلیکون و درزگیر

www.kalamehr.com

زتكس

ZETTEX

با ما باشید برای جهانی قوی تر



کلام مهر

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

Akfix®



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع چسب، فوم، سیلیکون و درزگیر

www.kalamehr.com



BS بازرگانی سینا

تحويل بروز

مقاطع گالوانیزه

از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)

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

Email: Ali.ataee70@gmail.com

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

با ما تماس بگیرید

تهران، خیابان سهروردی شمالی

خیابان توپچی، شماره ۲۶، طبقه ۵

تلفکس: ۰۲۱-۸۸۵۱۷۸۲۹ (خط ۵)

www.pajooresh-pf.com

✓ کیفیت

✓ نو آوری

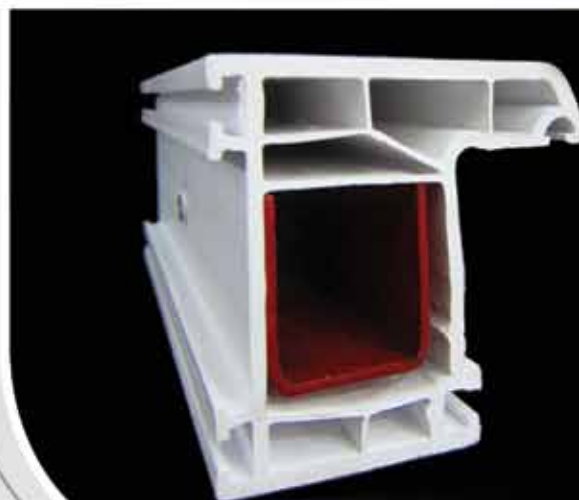
✓ پشتیبانی

✓ قیمت مناسب

buya.com

هلدينك سري ر صنعت امير

Sarir Sanat Amir



توليد كننده انواع پروفيل هاي تقويتي گالوانيزه

آدرس: اصفهان . شهرک صنعتی جی . خیابان یکم . پلاک ۱۷

تلفن: ۶۸ - ۶۲ ۱۰ ۷۲ ۳۵ (۰۳۱)

www.sarirsanat.ir

Email: info@sarirsanat.ir

www.telegram.me/sarirsanat



KIMIYA SANAT SHIMA



کیمیا صنعت 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

بازرگانی کارن

P G A M

واردات و تولید محصولات LOVER ترکیه
چسب سیلیکون ماستیک جهت مصرف در صنعت در و پنجره UPVC
ارائه دهنده انواع چسب های اکواریوم، نواری، برزنتی، فویل دار، اسپری فوم، تخصصی و ...



آدرس: بازار آهن غرب تهران - شاد آباد

مجمع تجاری ۱۷ شهر یوریلوک A - الف - پلاک ۴۰

تلفن: ۰۲۱ ۶۶ ۶۰ ۹۹ ۱۵

۰۲۱ ۶۶ ۶۰ ۲۱ ۴۵

۰۲۱ ۶۶ ۶۱ ۱۳ ۵۸

۰۹۱۲ ۲۸۹ ۸۰ ۶۸

ایمیل: karen7shop@gmail.com

فکس:

همراه:

ایمیل:

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

Y A R A N B A H A R G O L E S T A N



• آدرس: استان گلستان، شهرستان گنبد کاووس، شهرک
صنعتی گنبد کاووس، انتهای خیابان سرو ششم
• تلفن: ۳ - ۱ - ۴ - ۹ - ۲ - ۳ - ۱۷ - ۹۸ +
• فکس: ۵ - ۵ - ۱ - ۴ - ۹ - ۲ - ۳ - ۱۷ - ۹۸ +



UPVC

پگاه

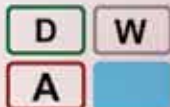
ساخت و اجرای رنگ قطعات پلیمری

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 ۷ هزار رزومه کاری و ۷ سال خدمات مستمر به تولید کنندگان پروفیل و در و پنجره UPVC مفتخر است مطابق قبل آمادگی خود را با ضمانتنامه ۱۲ ساله رنگ اعلام نماید. این شرکت با بکارگیری مناسب ترین مواد اولیه، تجهیزات و پرسنل متخصص قادر به تولید پوشش های رنگی مقاوم در برابر اشعه UV می باشد.



انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

با همکاری رنگ پگاه سید محصولات خود را با رنگ متنوع تر سازید

مزایای رنگ پگاه:

- تولید محصول رنگی براق، نیمه براق و مات
- انعطاف پذیری و چسبندگی بالای پوشش رنگی
- مقاوم در برابر عوامل جوی
- امکان پولیش کاری رنگ
- مقاوم در برابر شوینده ها و حلال ها
- خدمات رنگ پگاه:
- اجرای رنگ بروی پروفیل یا پنجره در سالن رنگ
- اجرای رنگ بعد از نصب پنجره در محل پروژه
- اجرای رنگ در کارخانه یا کارگاه تولید پنجره بر روی پروفیل UPVC
- آموزش و فروش رنگ

www.pegahpaint.com

info@pegahpaint.com

دفتر مرکزی و کارخانه: جاده مخصوص کرج، کیلومتر ۲۴، گرمدره، مقابل کارخانه اتمسفر، خیابان تاجبخش، کوچه مدنی، پلاک ۶۸۱
تلفن: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۲-۳۶۱۰۷۸۶۴ فکس: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۶-۳۶۱۰۷۸۶۵ همراه: ۰۹۱۲۲۰۶۶۴۵۹

نماینده گی شمالغرب کشور: تبریز، جاده تهران، کندرود، جنب مسجد المهدی
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۴۵۳۵ همراه: ۰۹۱۲۶۱۷۹۳۰۰-۰۹۳۰۷۱۷۹۳۰۰



Sainap

www.sainapolymer.com
info@sainapolymer.com

Polymer

تولید کننده انواع استناراتها و استابیلایزهای پی وی سی
استابیلایزهای کلسیم / روی
رویشی سبز در قلب درب و پنجره های UPVC

تولید کننده استابیلایزهای مناسب برای پروفیل های درب و پنجره UPVC

اصفهان ، شهرک صنعتی سجزی ، خیابان غربی سوم اصلی ، پلاک ۱۸

تلفکس: ۰۳۱-۴۶۴۱۲۲۴۰-۱

نماینده ای استان های غرب کشور: ارومیه، شهرک صنعتی شماره ۲، خیابان نهم

مهندس خسروی تلفن: ۰۴۴-۳۳۷۴۴۳۲۹ همراه: ۰۹۱۳ ۵۲۳۱۹۶۹



Chimiaran Co.

شرکت کیمیاران

دانش بنیان تولیدی

استایلازدهای پایه سرب، استایلازدهای بهداشتی پایه کلسیم / روی
استناراتهای فلزی، پلی اتیلن واکس، سفیدکننده
اصلاح کننده ضربه (ACR, CPE)، کمک فرایند، رنگدانه آبی، اسید استناریک

استایلازدهای در و پنجره UPVC

تولیدکننده افزودنیهای پلیمری
و پایدارکنندههای پی وی سی

تجربه دیروز
تکنولوژی امروز
تضمین فردا

chimiaran



شرکت کیمیاران بایست 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



 **nilgoon**
نیلگون پنجره

خدمات تخصصی رنگ پنجره UPVC

“رنگ آمیزی پنجره و توری آلومینیوم”
“ارائه خدمات رنگ در محل تولید و نصب”

اسلامشهر. خیابان کاشانی. شهرک صنعتی
چیچکلو. خیابان همدانی. پلاک ۱۶
تلفن ۰۲۱ ۶۶ ۱۹ ۹۵ ۷۳
فکس ۰۲۱ ۴۳ ۸۵ ۶۱ ۰۴
همراه ۰۹۱۲ ۴۲ ۴۲ ۹۶۲

شرکت بانیان صنعت
Banian Sanat Co.



SOUDAL

عاملیت رسمی فروش سودال بلژیک در ایران



تهران، شهر قدس، میدان قدس، پلاک ۵ | تلفن: ۴۶۰۷۸۴۱۴ - ۴۶۰۷۵۵۳۱ (۰۲۱)
Email: rajaee.banian@gmail.com | موبایل: ۰۹۱۲ ۸۴۳۸۸۷۰



GMAX

کیمیا صنعت آویسا تولید و پخش انواع چسب

ماستیک، سیلیکون، ۱-۲-۳
فوم و چسب کاشی (GMAX)



جاده ساوه / رباط کریم شهرک صنعتی
نصیرآباد / خیابان سرو ۲۰ / پلاک ۱۶۹

تلفن : ۰۲۱-۵۶۳۹۱۵۷۴

فکس : ۰۲۱-۵۶۳۹۲۶۴۵

www.gmaxglue.com

بخش کالای پارسیان

Distribution of goods Parsian

ارائه دهنده انواع چسب، سیلیکون پلی یورتان، انواع ماستیک های پنجره UPVC، انواع اسپری فوم عمومی، تخصصی

SOUDAL



نماینده انحصاری

نماینده انحصاری محصولات SOUDAL

KCC SOUDAL



P A R S I A N

بازار آهن شادآباد، مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور
بلوک ب/ب، طبقه همکف، داخل کوچه، پلاک ۲۶
تلفن: ۵۳ ۲۷۰ ۶۶۶ - ۰۲۱

۴۹ ۸۳۸ ۶۶۶ - ۰۲۱

همراه: ۵۲ ۴۰ ۱۰۳ - ۰۹۱۲

۰۹۱۲ ۵۱۰ ۲۴۰۹

نیازمندی‌های پنجره

As a German premium brand for polymer based solutions, REHAU is an international leader in the construction, automotive and industry fields. Nearly all people encounter our products on a daily basis in nearly every situation and basically without being aware of them. But they always provide a palpable benefit. Throughout the world, 17,000 employees at 170 locations innovatively, competently and successfully commit themselves on the continuous growth of our independent, privately owned company.

We are seeking an experienced and communicative person for the Iranian market to extent our already existing business activities as:

TECHNICAL MANAGER for uPVC WINDOW AND DOOR SYSTEMS

Duties

You are chiefly responsible for technical support and project elaboration of our entire window product range. You take care of our Iranian clients, make technical briefings and carry out technical trainings to our window systems. For the Iranian market you compile technical literature and participate on exhibitions. In addition your assistance is required for deployment of special constructions, static calculations as well as carrying out material lists.

Requirements

Ideally, you are an engineer or have got a technical education with focus to plastic technology. You also have got experience in and a deep technical knowledge of uPVC window systems and their technical requirements. You are able to work independently and self-dependently, integrated into a team of motivated colleagues. Being open-minded and communicative as well as having a self-confident appearance would be appreciated. Furthermore you have an independent work style and a working experience with European companies and European business ethics.

For this demanding assignment you will require a very good knowledge of written and spoken English and Farsi. German language skills as well as an understanding of European culture would be of advantage. The position comprehends the willingness to travel. Therefore mobility within Iran is required.

If this challenging position meets your appeal, please send your CV with a covering letter indicating your salary expectations and current notice period to the following e-mail address: hr.dubai@rehau.com

REHAU AG+Co - Human Resources - P.O. Box 1460 - 96104 Rehau - Germany - www.rehau.com



جذب نمایندگی فعال

شرکت پنجره عایق پردیس تولیدکننده در و پنجره‌های uPVC، آلومینیومی و شیشه‌های دوجداره تمام صنعتی در سراسر کشور نمایندگی فعال می‌پذیرد.
جهت ارتباط: Pardis.win.t@gmail.com
تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۷۷۳۷۵ - ۰۹۱۲۴۳۹۹۰۷۸

استخدام کارشناس فروش

شرکت پنجره عایق پردیس جهت تکمیل کادر فروش خود جهت فروش پنجره uPVC، آلومینیومی و شیشه‌های دوجداره تمام صنعتی دعوت به همکاری می‌کند.
جهت ارسال رزومه: Pardis.win.t@gmail.com
تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۷۷۳۷۵ - ۰۹۱۲۴۳۹۹۰۷۸

آگهی استخدام

به بازاریاب با تجربه در و پنجره با حقوق ثابت و پورسانت بالا نیازمندیم.
تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۵۱۶۲ - ۰۲۱-۲۲۹۱۶۴۷۶
۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵

فروش ماشین آلات

ماشین آلات تکسر UPVC ترک، ست ۵ تایی و ۶ تایی، پرس (پانچ گوشه آلومینیوم) بصورت نقد و اقساط بلندمدت و با دو سال گارانتی و تحویل روز بصورت ویژه به فروش می‌رسد.
تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۴۲۰۳

فروش ماشین آلات

فروش نقدی و اقساطی ست دوسر ۷ تایی صفر یلماز با دو سال گارانتی، ۱۰ سال خدمات پس از فروش و نصب و راه اندازی رایگان.
جوش دوسر یلماز، برش تکسر پلاسماک.
تلفن: ۰۹۱۲۳۳۰۴۸۵۱

آگهی استخدام

شرکت صنایع آلومینیوم آپسکون تولیدکننده پروفیل‌های صنعتی و ساختمانی و سیستم‌های در و پنجره و نمای آلومینیومی جهت تکمیل کادر فروش دفتر تهران جهت موقعیت‌های شغلی کارشناس فروش و حسابدار فروش دعوت به همکاری می‌نماید.
متقاضیان محترم می‌توانند رزومه خود را به ایمیل sales@abescon.ir یا شماره تلگرام ۰۹۱۲۲۸۹۴۷۸۴ یا تماس با تلفن ۷۲۵۶۴ ارسال نمایند.

استخدام تکنسین

استخدام تکنسین و تعمیر کار حرفه ای ماشین آلات UPVC و شیشه دوجداره
تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۴۱۲۹

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 می نماید.
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 می نماید.
لطفا رزومه خود را به شماره فکس و یا آدرس ایمیل ذیل ارسال نمایید.

فکس: ۲۱-۸۸۸۵۰۴۱۳
h.shobeirian@etem.ir

فروش ماشین آلات UPVC

فروش ماشین آلات تولید در و پنجره (تکسر و دوسر) sawinmak - plastmak - تحویل به روز
تلفن: ۲۱-۴۶۰۷۵۵۳۱-۴۶۰۷۸۴۱۴

استخدام

بازاریاب دروپنجره upvc و آلومینیوم ترمال برک و کرتن وال (تهران)
تلفن: ۲۱-۲۲۹۱۰۳۶۶

استخدام مونتاژ کار

شرکت تکنو سازه کیش جهت تکمیل کادر پرسنلی خود، نیروی مونتاژ کار تولید با حداقل ۲ سال سابقه کار استخدام می کند.

شرایط استخدام: ۱- تسلط به مونتاژ انواع یراق آلات
۲- آشنایی با خط تولید
محل کار جزیره کیش می باشد.

حقوق (تا ۱,۵ میلیون تومان) + بیمه + محل اسکان
شماره تماس: ۰۹۱۷۷۶۸۵۵۷۵ ساعت تماس: ۷ الی ۱۵
شماره فکس جهت ارسال رزومه: ۰۷۶۴۴۴۵۱۷۹۵

فروش دستگاه های دست دوم UPVC

دستگاه های زیر به فروش می رسد:

- ۱- تمیزکن کابان (دوموتوره) ۲- تمیزکن طاهابا یراق (دوموتوره)
 - ۳- تمیزکن مورات (دوموتوره) ۴- زهوار مورات
 - ۵- کپی فرز، تخلیه آب مورات ۶- ست کامل ماشین آلات هگسان
 - ۷- ست ۷ تایی دوسر ETM ۸- دستگاه شستشوشیشه ایستاده ۱۷۰۰
- تلفن: ۲۱-۲۲۰۱۰۱۱۵

فروش دستگاه شیشه دوجداره cms (کم کار کرده)

دستگاه های زیر به فروش می رسد:

- ۱- دستگاه شستشو ۲- پرس پانل ۳- پلی سلفاید
- ۴- برش CNC ۵- فریزر، هیتر ۶- تزریق گاز
- ۷- سیلیکاژل پرکن ۸- بوتیل زن ۹- میزگردون
- ۱۰- هاتملت

نصب و راه اندازی به عهده فروشنده می باشد.

تلفن: ۰۹۱۲۰۳۴۴۱۲۳

آگهی استخدام

گروه صنعتی اکسیر آسا آرا (تولیدکننده مصالح پلیمری - ساختمانی) جهت تکمیل نیروی انسانی دفتر مرکزی خود از متقاضیان واجد شرایط ذیل دعوت به همکاری می کند:

ردیف	عنوان شغل	کد شغل	جنسیت	تحصیلات	شرایط احراز شغل
۱	کارمند فروش	IWS-01	خانم	لیسانس	روابط عمومی مناسب، خوش برخورد، روحیه کار گروهی، منظم و دقیق، مسلط به ساختار سازمانی و فرایندها
۲	کارشناس فروش	IWS-02	خانم	لیسانس	روابط عمومی خوب، مسلط به روشهای مذاکره و فروش تلفنی، پیگیر و منظم، آشنا به بازار پروفیل UPVC و در و پنجره دوجداره
۳	مهندس فروش	IWS-03	خانم/آقا	لیسانس	روابط عمومی خوب، فعال و با انگیزه، مسلط به روشهای مذاکره و فروش، آشنا به بازار ساختمان و پروفیل UPVC و در و پنجره دوجداره

- جهت ردیف شغلی ۱ و ۲ تسلط به نرم افزار آفیس و ICDL الزامی می باشد.

- جهت ردیف شغلی ۳ فارغ التحصیلان معماری و مهندسی راه و ساختمان در اولویت می باشند.

- شرکت در شروع همکاری یک دوره آموزشی جهت همکاران برگزیده برگزار می کند.

واجدین شرایط می توانند مستندات و شرح سوابق کاری خود را به همراه یک قطعه عکس پرسنلی به نشانی اینترنتی HR@Idealwin.ir و یا به شماره فکس ۲۲۹۱۱۰۷۱ ارسال نمایند.

توجه بفرمایید درج ردیف شغل در تیترو رزومه ارسالی الزامی می باشد.

آگهی استخدام

یک شرکت تولیدی معتبر جهت فروش در و پنجره نیاز به بازاریاب دارد. (حقوق + پورسانت)

تلفن: ۲۲۰۵۹۹۶۲

سرمایه گذاری

شرکت تولید پروفیل در و پنجره باش وین نیاز به سرمایه گذار دارد.

تلفن: ۰۹۱۸۳۷۴۱۰۱۶ مهندس ادبی کردستان

NEW

توری
دبل فریم



وارد کننده و توزیع کننده تور پلیسه

وارد کننده یراق آلات و آلومینیوم توری های پلیسه و فیکس
ساخت توری پلیسه و فیکس در سه روز کاری
ارسال به تمام نقاط کشور
پذیرش نمایندگی در سراسر کشور

www.fara-tech.com

تلفن: ۰۲۱-۲۶۸۰۱۱۳۵ | فکس: ۰۲۱-۲۲۳۷۱۹۴۱

همراه: ۰۹۱۲ ۲۲۶ ۶۵ ۸۶ | ۰۹۱۲ ۴۱۰ ۱۵ ۹۳

هشتمین نمایشگاه صنعت ساختمان

8

درب و پنجره و نه‌ای ساخت‌های تبریز

۱۱ تا ۱۴ آبان ۱۳۹۵ / محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تبریز

The 8th Exhibition of Construction and Related Industries

1-4 November 2016 / Iran - Tabriz

www.tabrizexpo.ir ۰۲۱-۴۴۰۳۳۷۰۱

۰۲۱-۴۴۰۳۳۷۱۸

تلفن‌های تماس :



T.I.E.C

نمایشگاه بین‌المللی تبریز



پنجمین
نمایشگاه

درب و پنجره و صنایع وابسته

۳۰ آذر الی
۳ دی ماه ۱۳۹۵
ساعت بازدید:
۱۶ الی ۲۰

محل دائمی
نمایشگاههای
بین المللی
فارس



ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر: ۰۷۱- ۳۶ ۳۶ ۱۱ ۰۰
۰۹۱۷ ۶۹۵ ۰۰۸۵
www.AREX.ir

گروه صنعتی توری بهمن

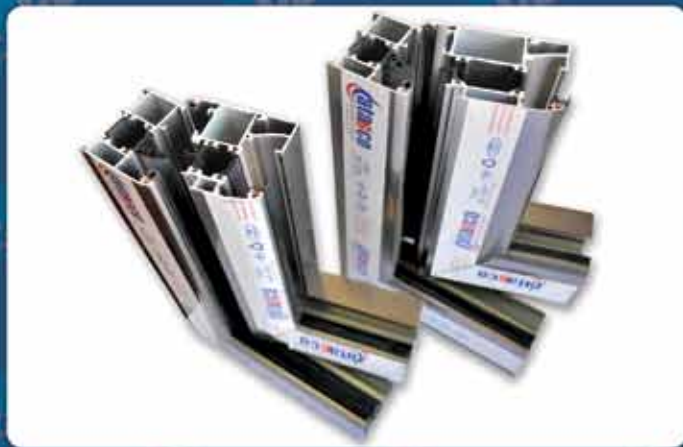
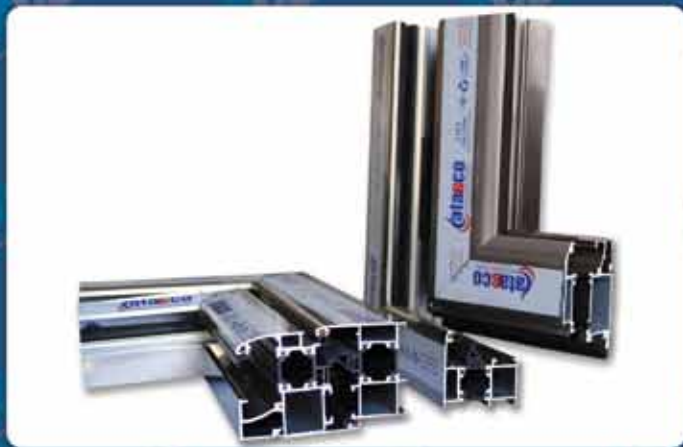


تولید توری های مدرن، پلیسه معمولی و دبل فریم

فروش ملزومات توری مدرن: یراق پلیسه
نخ تعادل و پروفیل پلیسه در رنگ های مختلف

تلفکس: ۵۷ ۹۳ ۹۷ ۲۲ - ۰۲۱ . همراه: ۴۵۳ ۷۰ ۲۲ ۰۹۱۲

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

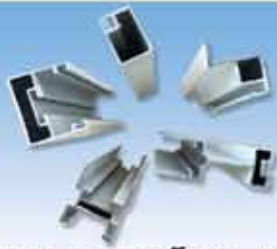
نماینده رسمی شرکت



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



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



new product



پلیسه جدا شونده

- 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

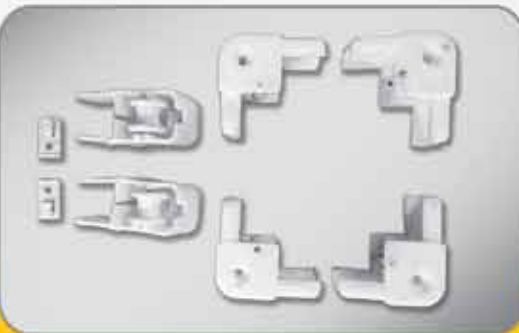
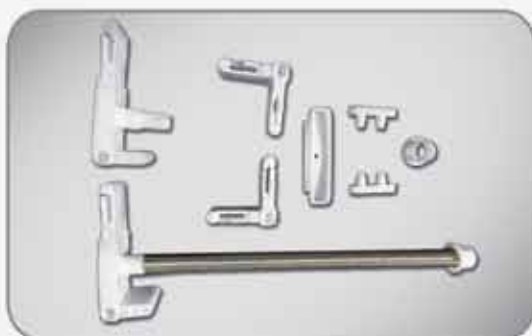
همراه: ۰۹۱۲۰۱۹۹۷۵۲

آدرس کارخانه: شهریار، میدان فرمانداری، بلوار کلهر به سمت اندیشه، خیابان الاله، کوچه طرشت، سومین درب سمت راست (درب کرم رنگ)



House of MESH

- وارد کننده توری پلیسه، رولینگ و نخ پلیسه
- فروش ملزومات توری پلیسه، رولینگ و دبل فریم
- فروش انواع پروفیل توری پلیسه، رولینگ و دبل فریم در رنگ های مختلف



ARN

آریان

شرکت توری سازی

- ▶ تولیدکننده توری های خودکار جمع شونده پلیسه، دبل فریم و رولینگ
- ▶ با کامل ترین آرشیو رنگی
- ▶ فروش ملزومات توری پلیسه شامل:
- توری، پروفیل، نخ تعادل و یراق آلات



تمویل فوری، تمویل فوری

دو سال ضمانت

آدرس: پاسداران - میدان هروی - بلوار گلزار - خیابان
نادری زندی شرقی - زندی یکم - پلاک ۵۸

www.ariyana-co.ir

info@ariyana-co.ir

۰۹۱۲ ۶۸۴ ۰۸ ۳۴
۰۹۱۲ ۳۴۵ ۳۳ ۶۴

۲۶ ۳۲ ۴۵ ۲۹
۲۶ ۳۲ ۴۵ ۰۶



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

Aria Aluminium

The Beauty of the Effectiveness

با ما تولیدی راحت و مطمئن را تجربه کنید



گروه تولیدی آریا آلومینیوم

برترین و بزرگترین تولید کننده انواع توری های پشه پلیسه ، رولینگ ، ثابت و لولایی



عرضه پروفیل و یراق آلات انواع توری های پشه



تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۷۰۱-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۴۳۹

۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳

۰۹۱۲۲۸۵۸۱۶۲-۰۹۱۲۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲

کارخانه و دفتر فروش:

تهران ، جاده آملی ، ۳ کیلومتر بعد از پلیس راه جاجرود ، منطقه صنعتی گبره ،
خیابان تهران صنعت ، کوچه نوین ۲ ، پلاک ۴۷

با آرشیو کامل رنگ



زیبایی در نهایت کار آمدی

SMS:30005992858162

www.aria-aluminium.ir

info@aria-aluminium.ir



شرکت توری ساز
پارسا پیشرو

- تولیدکننده توری های جمع شونده خودکار (رولینگ)، پلیسه و دویل فریم
- واردکننده مستقیم توری پلیسه
- فروش ملزومات و پروفیل انواع توری

فروش ویژه همکاران



با کامل ترین آرشیورنگی | اعطای نمایندگی فعال در سراسر کشور

میدان هروی - بلوار گلزار - خیابان رنجبر - خیابان طالقانی - کوچه صالحی - پلاک ۱۸ - فکس: ۰۲۱ ۲۲۵۳۸۵۴۷ | www.parsapishro.com
تلفن دفتر فروش: ۰۲۱ ۲۲۵۳۸۵۲۴ - ۰۹۵ ۱۰ ۵۳۸ ۹۱۲ - ۰۹۱ ۲۱ ۵۳۳ ۹۳۵ | paarsaapishro@gmail.com



اطمینان
در کیفیت

تولید
۲ روز کاری



شرکت مهندسی بازرگانی

تورآسا

تولید کننده تخصصی انواع توری های رولینگ
پلیسه ای و پلیسه جدا شونده دبل فریم



جهت کسب اطلاعات بیشتر در فصول
نمایندگی های سراسر کشور با دفتر مرکزی
تماس حاصل بفرمایید.

بخش بازرگانی تورآسا

راه اندازی تخصصی خط تولید انواع توری های
پلیسه ای تک فریم و دبل فریم با متریال **درجه ۱**



آدرس: استان البرز - جاده ملارد - بعد از نیروگاه برق منتظر قائم
جنب جایگاه دو منظوره البرز - خیابان گلستان، پلاک ۱۹

تلفن: ۰۲۶-۳۶۵۷۳۰۴۰ - ۰۲۶-۳۶۵۷۳۱۳۱ - ۰۲۶-۳۶۵۷۴۵۴۱





صنایع پیچ سهیل

وارد کننده و توزیع کننده توری پلیسه
تحت لیسانس استارلاین کانادا
یراق آلات مربوطه و پروفیل آلومینیوم

تلفن: ۷-۶۶۶۶۰۶۰۶ ۶۶۶۰۷۷۸۱

فکس: ۶۶۶۰۷۷۸۲

sbi_commerce@yahoo.com

قیمت مناسب

ماندگاری بالا

کیفیت خوب

تنوع



تولید کننده با کیفیت توری پلیسه و رولینگ

HELYPEN

وارد کننده و فروشنده ملزومات توری پلیسه و رولینگ (شامل توری ضد آسیب، آلومینیوم درجه ۱ و یراق آلات استاندارد) و توری پلیسه ای جدا شونده

۱۰ سال گارانتی ست یراق آلات و همچنین پشتیبانی و خدمات

- ◀ پس از خرید آموزش رایگان می باشد
- ◀ توری رولینگ با مکانیزم مش ضد حریق و مقاوم در برابر شعله
- ◀ بادوام و زیبا و نگهداری آسان

www.helpen.com | www.toripelise.ir | www.pelise.ir

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۵۱۶۲ | ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۵۱ | ۰۲۱-۲۲۹۱۶۴۷۶
فکس: ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۷۸ | همراه: ۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵



شرکت بازرگانی تجاری قدس

حمل و نقل و ترخیص کالا از تمامی بنادر و گمرکات کشور

✓ ترخیص تخصصی یراق آلات و پروفیل UPVC

✓ پروفیل آلومینیوم، دستگاه شیشه، دستگاه PVC، درزگیر، پیچ و ...



آدرس: شهر بازرگان، روبروی بانک سپه، شرکت بازرگانی تجاری قدس

فکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۲۵۴۱

تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۵۸۸

همراه: ۰۹۱۲۲۹۷۷۹۵۰ - ۰۹۱۴۱۶۱۸۱۴۹ - ۰۹۱۲۲۹۷۵۶۵۲

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

هورامکو
Hooramco



Hooram Sazeh Parsian



نماینده فروش پروفیل **ویستا بست**
در استان های قم، مرکزی و اصفهان

تهران: ۰۲۱-۴۷۲۳۶ ۰۰۰
قم: ۰۲۵-۳۶۶۵۹۹۸۳
اراک: ۰۸۶-۳۳۲۴۶۴۱۵
www.hooramco.com

AK Profile 

تولید کننده پروفیل های UPVC

همه مادر حفظ انرژی

3 Champer Profiles
4 Champer Profiles
Sliding Profiles

دفتر مرکزی : ۰۶۰-۳۲۵۲۰۰۱۷

دفتر تهران : ۰۲۱-۴۴۳۸۸۶۹۶

 **WINTeCH**[®]
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تِگ

پنجره یک ...



021-2989
www.wintech.ir

