



WINTeCH®
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

UPVC WINDOWS DOORS and SHUTTER SYSTEMS

021-2989

www.wintech.co.ir

وین تک

پنجره یک ...



گفتگو با مدیر فروش آهن و فولاد جهان



گفتگو با مدیر فروش اک پرو پیل



گفتگو با مدیر عامل کیمیلان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و پهنه سازی انرژی
انتلاع رسائی، خبری، تحلیلی، آموزشی، پژوهشی | تلفن: ۴۴۸۱۲۲۹-۳۳
ایرانیان | www.panjereh-iranian.ir

پنجره

سال شانزدهم | شهریور ۱۳۹۱ | شماره ۱۳۱ | قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

♦ گزارش از هجدهمین نمایشگاه ساختمان تهران

♦ نکاتی کلیدی در زمینه مدیریت جلسات

♦ سه گفتار در یک نشست

ساخت ایران؛ افتخار یراق آلات فسـتـروند



دفتر مرکزی:
تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۳۸، طبقه ۳
تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۳۸، طبقه ۳
تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۳۸، طبقه ۳

Homareshan Industrial Group
HOMA RESHTAN
پنجره‌ای برای تمام فصول
هما رشتان
An Ultimate Solution



بست ویژن

BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

انتخاب هوشمندانه برای
آسایش و آرامش خانواده



دارای خط تولید پروفیل لمینیت با تنوع رنگ و طرح



BÄRLOCHER



TÜVRheinland



بیمه ایران



انجمن صنعت پروفیل پلاستیک ایران



ISO
14001:2004



OHSAS
18001:2008

BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

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

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

بست ویژن
BEST VISION

www.bestvisionco.com | info@bestvisionci.com

دفتر تهران: بلوار میرداماد، میدان مادر، خیابان ولیعصر | تلفکس: ۰۲۱-۲۶۴۱۲۳۱۸

دفتر اصفهان: اصفهان، خیابان شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر | تلفکس: ۰۳۱-۳۶۶۱۱۱۶۴

نشانی کارخانه: اصفهان، شهرک صنعتی هرنند | تلفکس: ۰۳۱-۴۶۴۰۴۱۲۵

60

سال درخشش با افتخار

Proudly Shine

آهن وفولاد جهان
JAHANSTEEL

WWW.JAHANSTEEL.COM



تولید کننده انواع درب، پنجره و نمای ساختمانی
طراحی و اجرای انواع سازه ها و اسکایلات های خاص

سیستم های درب و پنجره آلومینیومی

- Tilt and turn
- Lift and slide
- Others ...

سیستم های نما

- Unitized curtain wall
- Stick curtain wall
- Aluminium Cladding Facade
- HPL and GFRC Facade
- Spider System Facade

مشهد مائل



برج تهران



برج مهستان ۲



شهریار، شهرک صنعتی صفادشت، انتهای خیابان چهارم غربی

۶۵۷۴۱۸۸۸

۰۲۱-۶۵۷۴۱۲۳۴

www.aransage.com

نرم افزار طراحی و محاسبات در و پنجره

مطمئن طراحی کنید



گزارش قیمت برش شیشه
Excel



سجح دسترسی کاربران



پنجره آکاردئونی

توری



پنجره محوری (Pivot)



تعبیه پایین در پنجره های
کشویی



درهای بدون آستانه



رنگ شیشه



ایست و استند

آسوده خاطر تولید کنید



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

از سود خود لذت ببرید



پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی
شیشه های دو و سه جداره



☎ ۰۲۱-۴۳۰۸۵



Follow us on
butia.georgianbar
e-mail: info@butia.ir
www.butia.ir





کیفیت بالا
قیمت منصفانه

برای اولین بار در ایران
پروفیل‌های رنگی در و پنجره یو. پی. وی. سی



دفتر مرکزی: اصفهان، پل وحید، کنار گذر خیام، نبش کوچه شقایق ۱۵، پلاک ۵۰، طبقه دوم
تلفن: ۹۹ ۹۹ ۳۳ ۳۳ - ۳۱ - فکس: ۴۴ ۸۷ ۳۷ ۳۲ - ۳۱
Office: 2nd floor, No 50, corner of Shaghaiegh 15 Alley, Khayyam Bypass, Vahid Bridge, Isfahan.
Tel: 031- 3 3 3 3 9 9 9 9 Fax: 031-3 2 3 7 8 7 4 4
www.fanavarplastic.com info@fanavarplastic.com



MasterWin
Upvc & Alu Software

نرم افزار حرفه‌ای طراحی، فروش و
تولید انواع در و پنجره‌های UPVC و ALU



01 تنوع در پیش فاکتورها و گزارشات مالی

02 قابلیت قیمت دهی اجزای
پروفیل در نسخه‌های رایگان

03 ارسال پروژه به نسخه دسکتاپ

04 دریافت اطلاعات مشخصات
اجزاء از نسخه دسکتاپ

05 قابلیت نصب بر روی سیستم‌های
iOS و Android

فناوری داده پوشگر FDP

@Masterwin

Masterwin

۰۳۱-۹۵۰۲۵۰۷۵

۰۲۱-۸۸۲۰۳۶۰۱

دانلود نسخه موبایل برنامه از طریق کافه بازار و سیب اپ    

WWW.Upvc-Designer.ir

آهن و فولاد جهان

JAHAN STEEL

اولین و بزرگترین تولید کننده
پروفیل های تقویتی
در کشور



دارنده گواهینامه

ISO 9001-2008

از شرکت DQS آلمان

گروه صنعتی آهن و فولاد جهان

نماینده فروش محصولات شرکت ورق خودرو چهار محال
سوله و سازه های فلزی لوله و پروفیل - ماشین آلات صنعتی

تبریز / میدان راه آهن / بلوار کارگر / ایستگاه علیزاده ، پلاک ۶۹

واحد فروش پروفیل گالوانیزه

تلفن : ۰۲۱-۲۳۴۰۲۰۰۵۱ فکس : ۰۲۱-۲۳۴۰۲۰۰۵۱

sp@jahansteel.com

واحد فروش ورق و سوله سازی

تلفن : ۰۲۱-۲۳۴۰۲۰۱۰۰ فکس : ۰۲۱-۲۳۴۰۲۰۱۰۰

jt_4400@jahan.com

www.jahansteel.com





نانو ماژول

تولید کننده پروفیل های یو پی وی سی

تتھا شرکت دانش بنیان در حوزه تولید پروفیل یو پی وی سی



با کیفیت



پروفیل های سری ۷۰ (۵ حفره) نانو ماژول
پروفیل های تک ریل کشویی نانو ماژول

لبخند به زندگی

لبخند به طبیعت

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

www.majol.ir

خط ویژه: ۰۲۱-۶۳۴۰۶



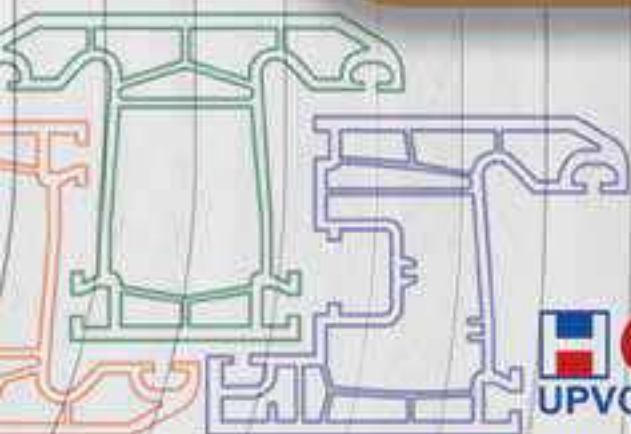
تجارت گستر مهر پویان پاسارگاد
پروفیل پلاستیک

آرائه دهنده گالوانیزه
پروفیل یو.پی.وی.سی

سیستم نورانی
عباسی



Design: 02022



OFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

نماینده فروش پروفیل هافمن - وایزروین
در استان تهران

تلگرام:
۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰
۰۹۱۲-۹۲۰۰۵۸۰
سیستم پاسخگویی تلگرام:
@Galvanized_bot

فکس:
۰۲۱-۸۹۷۷۹۲۰۰
۰۲۱-۸۹۷۸۶۶۲۰
pasargad.se.ab@gmail.com

تلفن فروش:
۰۲۱-۳۳۴۰۲۹۸۵-۷
۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰
۰۹۱۲-۹۲۰۰۵۸۰

SATIAN



دفتر مرکزی : میدان ولیک، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی، کوچه زاینده رود، پلاک ۱۹، طبقه اول - تلفن : ۸۸۰ ۵۷ ۱۳۳

شعبه خاوران : سه راه افسریه، به سمت میدان آفتاب، نبش خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۷۲ - تلفن : ۳۳ ۹۵ ۹۸ ۵۵ - فکس : ۳۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

شعبه شهریار : جاده شهریار به سمت ملارد، روبروی شهرک جعفریه، مجتمع تجاری آاس.پ، پلاک ۱۰ - تلفن : ۶۵ ۹۱ ۳۷ ۹۵ / ۶۵ ۹۱ ۳۱ ۷۵ - فکس : ۶۵ ۹۱ ۰۳ ۱۲

شعبه مشهد : مشهد، ابتدای جاده مشهد - قوچان، جاده سنتو، بلوار آزادی ۱۰۵، سوله های صنعتی سنتو، واحد ۱۳، فروشگاه توس پراق

تلفن : ۰۵۱ - ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۶ / ۰۵۱ - ۳۶ ۹۱ ۱۵ ۵۳ - فکس : ۰۵۱ - ۳۶ ۵۱ ۱۰ ۶۷

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



ماکسیم صنعت



نماینده انحصاری اوراق آلات پے وک سے و آلومینیوم



دفتر فروش ایران (تهران) :

۵۶۷۱۸۳۶۰

۵۶۷۱۸۶۶۹

فکس : ۸۹۷۸۱۴۳۰

E-mail: Maxim.Sanat@yahoo.com

kazim Karabekir Cad.No:82

35170 Kemalpasa-Izmir / Turkey

Tel: +90 232 877 09 94

Fax: +90 232 877 09 95

E-mail: info@tandt.com.tr

www.tandt.com.tr



FomIndustrie

Aluminium & PVC Working Machinery



جامعة جدة



4 Axis CNC Machinery
(Modul)



Double Head Sawing Machine
(Blitz Nova 550 A)

Corner Sealing Machine
(Sealant CE)



(Mistral 26A)
End Milling
(Jet)



(Mattiolo)
Copy Router
(ISOS)



(Bahia L)
Corner Crimping Machine
(Crab XL)



تلفن جهت کسب اطلاعات بیشتر: ۰۱۲ ۲۲۲۵۶۰

www.fomindustrie.com

هوبین کلاس *Be Relax With*

مصنایع عایق پلاست

اولین تولید کننده روکش های آلومینیوم در ایران
سری ۶۰ پنج کانال **سری ۶۰ چهار کانال** **سری ۷۰ جفت ریل** **سری ۹۰ تک ریل**
تولید کننده انواع پروفیل های در و پنجره UPVC



دفتر مرکزی: ۰۳۱-۵۷۷۷۵۵۸۲ (خط ۱۰) فکس: ۰۳۱-۵۷۷۷۶۳۶۸
دفتر تهران: ۰۲۲-۱۲۲۶۵۲ فکس: ۰۲۲-۷۳۴۴۶ همراه: ۰۹۱۲-۰۳۳۸۸۳۸

البرز یراق



Alborz

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات جویس ترکیه در ایران

G GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات ماکو اتریش در ایران



دفتر تهران: آزادگان، آهن مکان فاز دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷ | فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴ | فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

www.alborz-y.com



emmegi ::

LEADING TO A NEW WORLD

Listen,
Innovate,
Surprise.

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

پارسان صنعت آریا

نماینده رسمی ماشین آلات emmegi

parsan

پایین تر از میلان و نیکه نیش بی همتا گوجه سیبک شهید پناک

طبقه اول - واحد ۱۰۹

تلفن: ۸۸۵۰۲۱۲

تلفن: ۸۸۶۷۹۲۰-۵



AXOR

Window hardware for PVC profiles

یراق آلات سه حالت

Tilt & Turn



Microventilation



ساخت اکر این
دارنده گواهینامه های اروپا و آلمان



پارس یراق ماندگار
نماینده انحصاری یراق آلات آکپن



akpen

New Line

www.CUPVC.com



تلفن: ۷۶۲۱۷۱۸۰ - ۷۶۲۱۶۶۸۰ فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۳



TILT AND TURN SYSTEMS

هونام اېډاران نوین

نماینده رسمی جی یو، مستر، اکادو، سچیل

۰۲۱-۲۲۴۳۰۰۰۰



تیربند نهشته اند، اما باید همیشه آسانیا باز شوند و وزن ۴۰۰ کیلوگرم

GU

BKS

FERCO

MASTER

ACCADO

SEÇİL



ASAS

Aluminium Window Doors and Facade Systems

دفتر: تهران، میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱
واحد ۱۱۰۴ تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۴-۳
همراه: ۰۹۱۲۸۱۴۰۹۹۱
انبار مرکزی: تهران، جابرود، منطقه صنعتی کمرد
خیابان آتین مریخ، خیابان صنعت شرقی، پلاک ۱۸۴
تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۴-۳

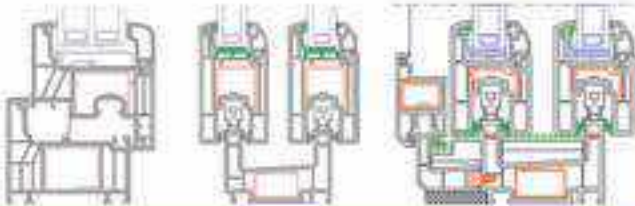
گروتهان سیستم های
پنجره و نما

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





گروه صنعتی دیاکو کیش (سهامی خاص)

DIACO®
DIACO KISA INDUSTRIAL GROUP P.L.C.

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

گروه صنعتی دیاکو کیش

پروفیل آلومینیومی - برای آلوم
نوارهای درزبند - ترموپلاست نوکید

تلفن: ۰۲۱ ۲۲ ۹۸ ۵۲ ۰۷

۰۲۱ ۲۲ ۹۸ ۵۳ ۱۷

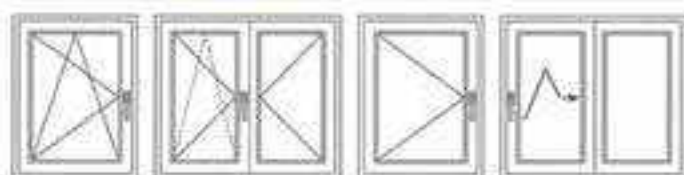
فکس: ۰۲۱ ۲۲ ۹۸ ۵۳ ۷۰



ENDOW®
DOOR & WINDOW SYSTEMS

قیمت استثنایی
را با ما تجربه کنید

نمایندگی رسمی یراق آلات
ENDOW® DOOR & WINDOW SYSTEMS



ENDOW®
DOOR & WINDOW SYSTEMS

OKSS
Multiple Award Partner

MAX

GMX

اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر

تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۵

۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴

فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹

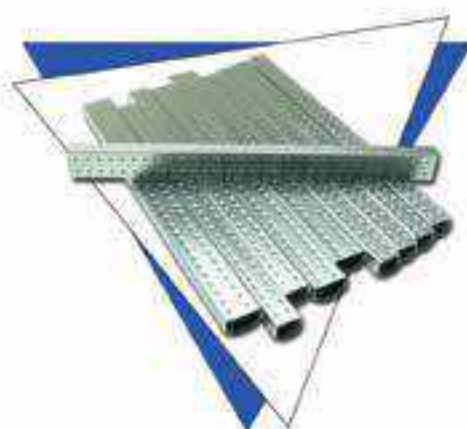
همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶



توزیع چسب‌های پلی‌سولفاید و اسپیسر و رطوبت‌گیر با برند



قیمت استثنایی
را با ما تجربه کنید



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

آورتا

پرو فیل در و پنجره یو پی وی سی

info@averta.ir / www.averta.ir

مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی

Chemson



دفتر مرکزی و کارخانه سازی، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فاز یک / تلفن تماس: ۰۱۱) ۳۳۶۸۱۳۶۰ / تلفن فروش: ۰۱۱) ۳۳۶۸۱۴۸۸
انبار تهران: بزرگراه فتح، جاده شهریار، باغستان، شهرک صنعتی گلگون، خیابان سوم غربی، پلاک ۱۶ / تلفن: ۰۲۱) ۶۵۶۱۰۸۰۳ و ۰۲۱) ۶۵۶۱۰۹۶۴



AVERTA

UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

سری جدید
پروفیل‌های **آورتا**
در قالب نرمال



آورتا پیشرو در ارائه محصولات جدید



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 آکات در و پنجره یو پی وی سی



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



ونوس شیشه

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

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

برخی پروژه‌های اجرا شده:

باغ کتاب تهران | باغ موزه دفاع مقدس | هتل ایس و نووتل
بیمارستان مغزو اعصاب پروفسور سمیع | هتل اسپیناس پالاز
مجتمع تجاری اداری آرگ تجریش | مجتمع تجاری اداری اطلس مال
ساختمان بورس و اوراق بهادار ایران | سام سنتر | برج جام ملت
مجموعه نمایشگاهی شهر آفتاب | ترمینال سلام فرودگاه امام خمینی
باغ موزه بانک مرکزی ایران | مجتمع تجاری فرهنگی چارسو
و ده‌ها پروژه بزرگ دیگر...

دفتر خدمات مهندسی فروش

تهران - پاسداران، نبش نارنجستان چهارم، برج آرشیس، طبقه نهم
تلفن: ۶۲۵۰۲۳۱۲ | فاکس: ۶۲۵۰۲۴۰۵
sales@vennuglass.net
www.vennuglass.net



بانک گردشگری

معماری: آرشاد



پودیس سیستم انرژی



هتل ایران مال





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 - 2018



دفتر فروش ایران - (تهران)

تلفن: +۹۰ ۷۰ ۹۴۰ ۸۶۰

+۹۰ ۷۰ ۹۳۷ ۸۶۰

فکس: +۹۰ ۷۰ ۹۱۰ ۸۹۷

Telgte-Germany

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

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

Tehran-Iran

Tel: +98 (21) 860 70 940

+98 (21) 860 70 937

Fax: +98 (21) 89 77 09 10

وینکهاوس راز وینکهاوس بخارا

پنجره یو پی وی سی
SOUNDPROOF



HOFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

هافمن پنجره خانه من
تولید کننده پروفیل یو پی وی سی

۰۲۱-۸۸۶۰۰۶۷۱-۳

دفتر مرکزی:

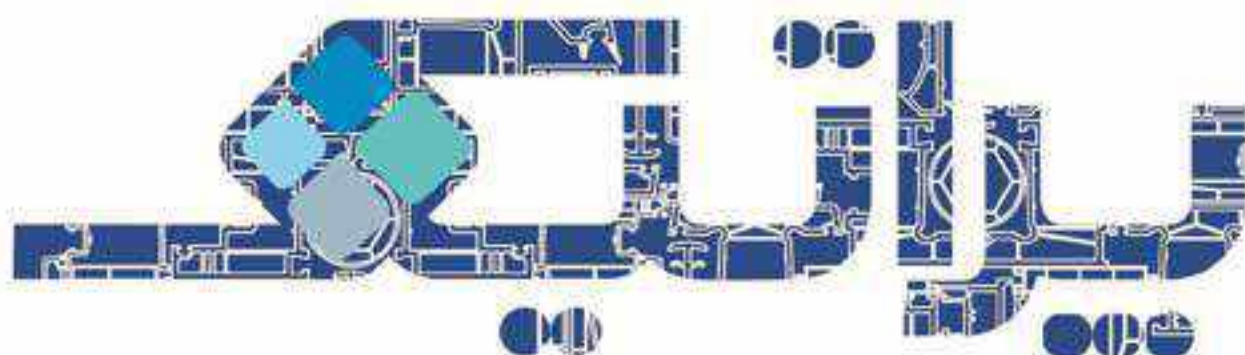
۰۴۱-۳۱۱۶

کارخانه:

www.hofmannprofile.com

t.me/hofmannprofile

[@hofmannprofile](https://www.instagram.com/hofmannprofile)



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

تولیدکننده پروفیل های لولایی ، کشویی تک ریل و لمینیت



شرکت ایلیدادگار وشمگیر www.pratiquegroup.com

————— ۰۲۱۲۲۵۳۱۹۵۵ ۰۹۱۲۰۸۰۹۴۷۰

تهران، خیابان پاسداران، خیابان داوداسلامی، کوچه گلزار غربی، پلاک ۳، واحد ۳



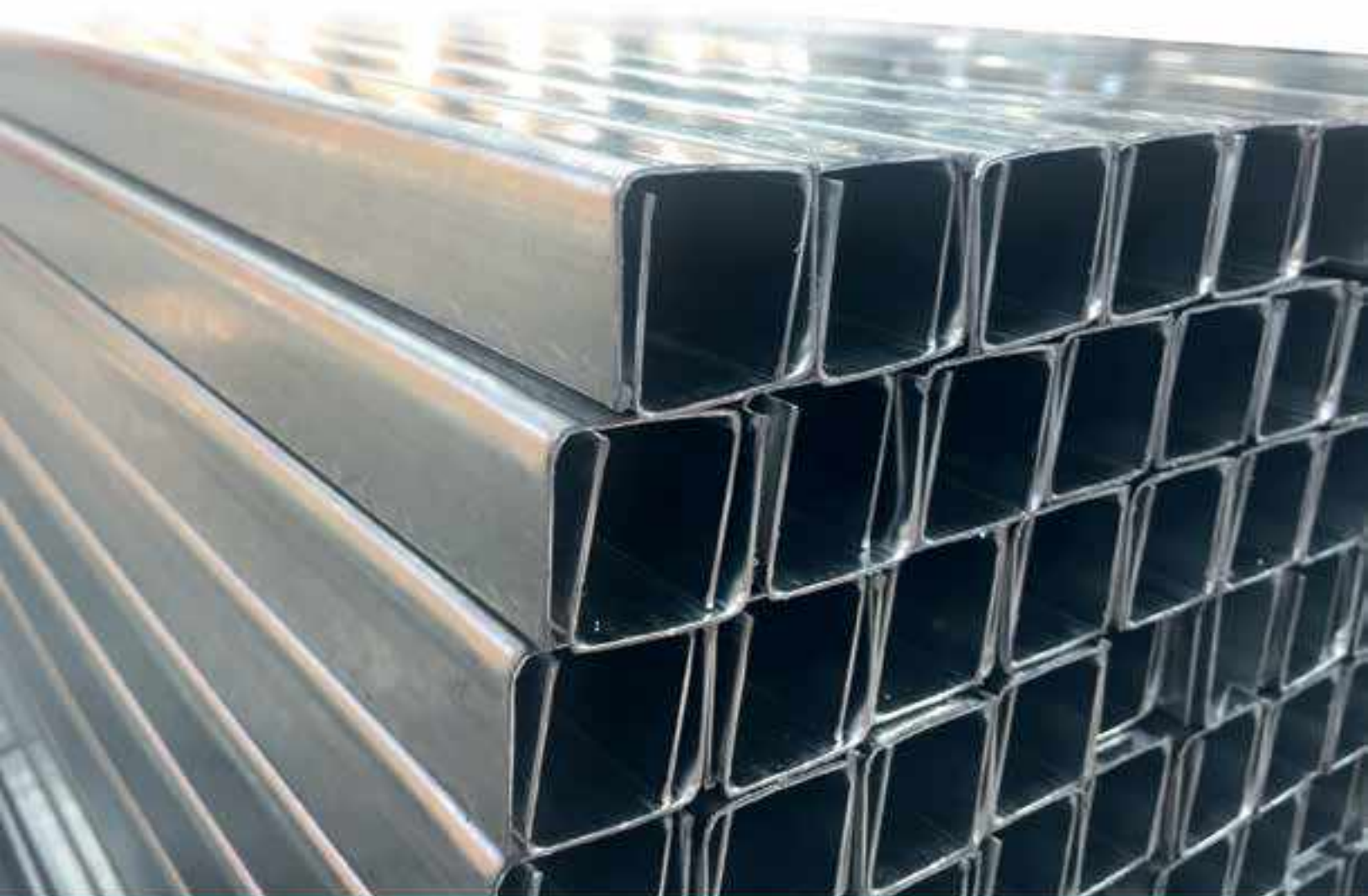
آسیا وین انتخاب بهترین ✓



تهران، شهریار، بلوار شهدا، پلاک ۱۴۴، واحد ۶
 ۰۲۱۶۵۳۰۰۹۸۰ | ۰۲۱۶۵۳۰۰۹۷۰
 @asiawin_profile | @asiawinupvc
 www.asiawinco.ir | info@asiawinco.ir

پارس پروفیل سازان

تولیدکننده انواع پروفیل تقویتی



نمایندگی رسمی فروش پروفیل  از شرکت آدوین پلاست پرشین

تهران، فلکه دوم صادقیه، بزرگراه اشرفی اصفهانی، برج نگین رضا، طبقه ۲۰ جنوبی، واحد ۲۰۰۲

تلفن : ۴۴۰۳۳۲۳۵ - ۴۴۰۳۱۰۸۷ - ۴۴۰۷۳۳۸۵

 pars_profile

  ۰۹۳۷۱۶۰۳۸۱۷

خم انواع پروفیل UPVC



تحویل در اسرع وقت و
ارسال به تمام نقاط کشور

سیما پنجره



اجرا و مونتاژ خمهای خاص و مدرن
(ویترینی، گنبدی، دایره، سینوسی و ...)

اجرای خمهای ۴۰ سانتی متری و خمهای یک تکه ۶ متری

با مدیریت ناطق زاده

تلفن: ۰۲۱۴۶۸۰۰۲۴۵
تلفکس: ۰۲۱۴۶۸۰۰۲۶۴
همراه: ۰۹۱۲۳۶۰۰۹۵۱
۰۹۱۲۶۶۲۲۸۴۲
sima.window@yahoo.com

آدرس کارخانه:
جاده کرج به شهریار، شهرک صنعتی
هفت جوی، خیابان صنعتگران، پلاک ۲۴
www.simawindow.com
@simawindow



گروه صنعتی شایکو

shayco alumunium systems

در شماره بعدی نشریه از ما بیشتر خواهید شنید ...

تولید کننده ی پروفیل های درب پنجره و نمای شیشه ای
تولید پروفیل، ترمال بریک، رنگ استاتیک، دکورال، براشینگ، آنادایز

www.shayco.net

شهریار، صباشهر، بعداز شهرداری، لاین کندرو، انتهای کوچه شقایق، کارخانه شایکو تلفن: ۹-۶۵۶۲۶۴۴۱



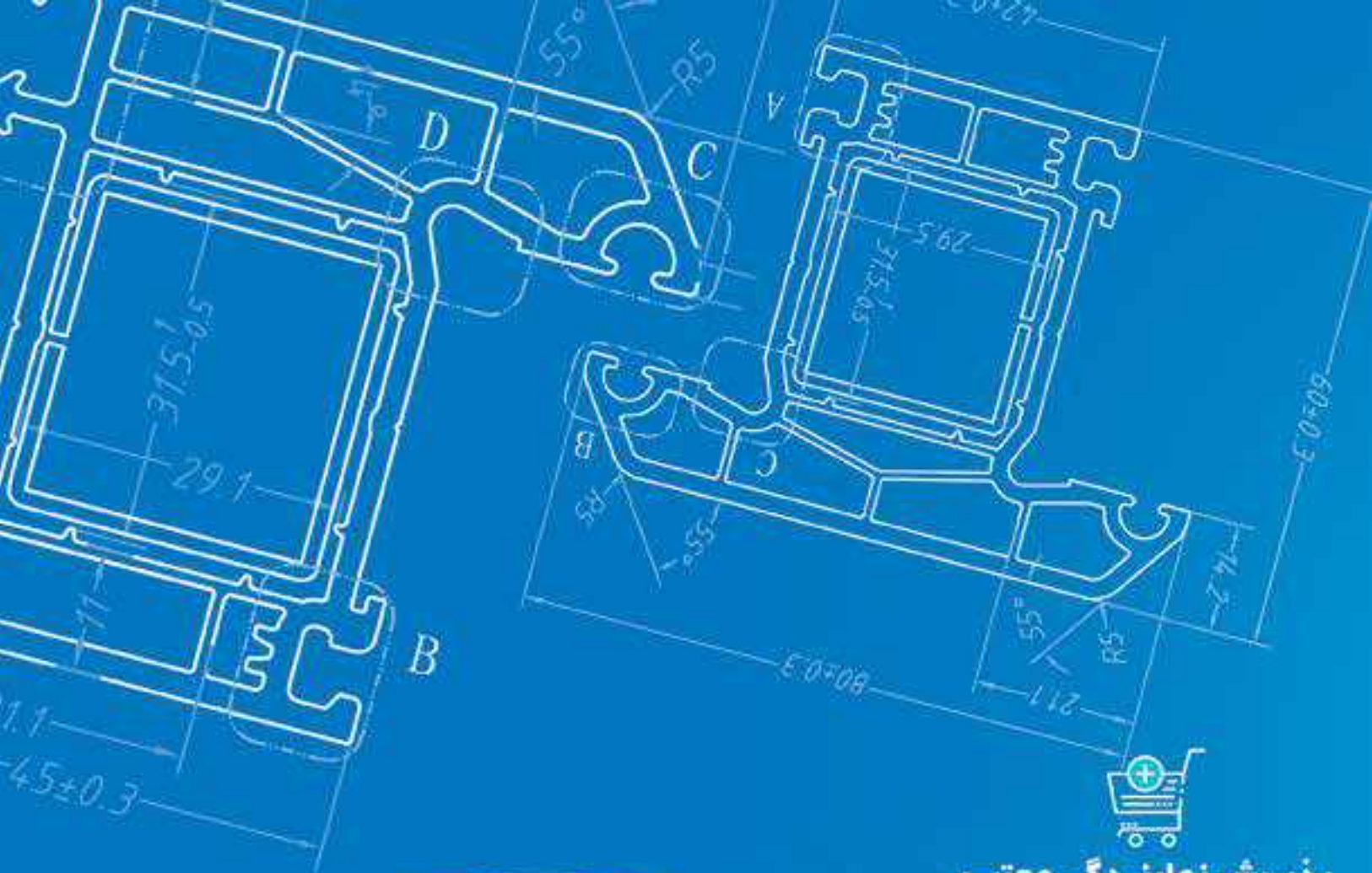
آبایان پروفیل

تولید کننده مقاطع پروفیل UPVC



Abayan Profile

مقاومت بالا . مواد اولیه درجه یک . کیفیت ماندگار



پذیرش نمایندگی معتبر
و فعال از سراسر کشور



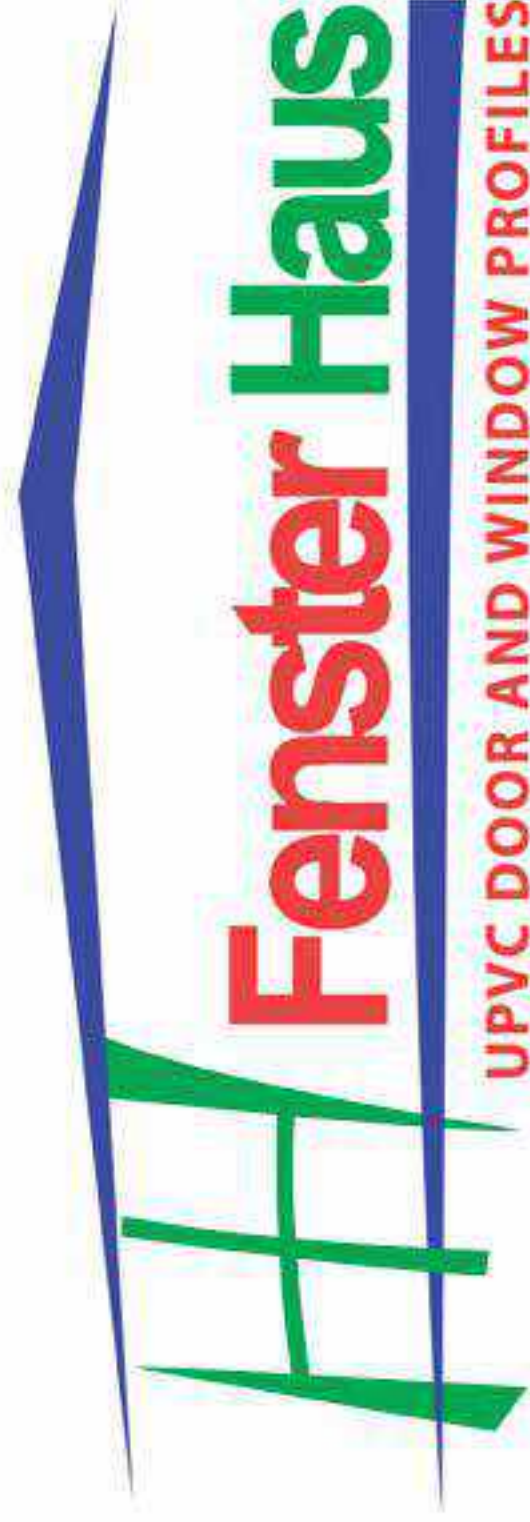
کارخانه و دفتر مرکزی: خوزستان، دزفول، شهرک صنعتی شماره ۲، نبش خیابان تلاش ۲
☎ ۰۹۱۲۰۶۲۳۰۹۳ ☎ ۰۹۱۲۰۶۲۳۰۹۴ ☎ ۰۹۱۲۰۶۲۳۰۹۵ ☎ ۰۶۱۱۴۲۲۶۴۲۲۰ - ۳



مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی

www.abayanprofile.ir

اعطای نمایندگی تولید و توزیع



دفتر مرکزی و کارخانه: تهران، اتوبان تهران قم، بعد از فرودگاه
امام خمینی شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار بوعلی سینا، نبش بهار ۲
تلفن واحد فروش: ۰۹۱۲۶۵۰۴۰۲۸ | ۰۹۱۲۶۶۹۱۳۲۶
تلفکس: ۴-۰۲۹۰۱۱۸۳۰ | ۲۲۶۶۳۶۳۷
فکس: ۸۹۷۸۵۴۴۱

اطلاعات نمایندگی تولید و توزیع

Alupwin

Alu.V.C

با ضمانت نامهموادام العمر تغییر رنگ، پروفیل،

پروفیل ترکیبی آلومینیوم +UPVC

خدمات رنگ بودری، آنادایز، دکورال شرکت پیمان دارای تاییده فنی از مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن دارای بیمه نامه ده ساله شرکت بیمه ایران قابلیت مونتاژ با ماشین آلات پنجره UPVC قابلیت نصب یراق آلات UPVC نصب یراق آلات بر روی قسمت آلومینیومی پروفیل

AEGH

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

www.alupwin.com

e-mail: info@alupwin.com

Ata plast



دفتر مرکزی و کارخانه: تهران، اتوبان تهران قم، بعد از فرودگاه امام خمینی شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار بوعلی سینا نبش چهارم تلفن واحد فروش: ۰۹۱۲۶۵۵۴۵۲۸ | ۰۹۱۲۷۶۹۱۳۳۶ | ۲۲۶۶۳۶۳۷ | ۲۲۹۰۱۱۸۳-۴ | ۸۹۷۸۵۴۴۱ فکس:

BS
بازار گانی سینا

مقاطع گالوانیزه
از بازار بزرگ آهن تهران
(آهن مکان)



تحويل بروز

تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی،
بازار بزرگ آهن مکان، فاز ۶ غربی پلاک ۱۶۲۳-۱۶۲۴
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷ | ۵۵۴۴۰۳۸۸-۰۲۱
فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹-۰۲۱ | کدپستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴
ir9121782918@gmail.com



نوار محافظ بسپار

NAVAR MOHAFAEZ BASPAR

نوار محافظ بسپار، لیبل محافظ پروفیل



جلال آل احمد شرق به غرب، بعد از پل آرمایش،

جنب املک اکسین، پلاک ۲۰۳ واحد ۵

تلفن: ۸۶۰۱۳۷۱۵ | ۸۶۱۱۰۷۹۹ | ۸۶۰۱۳۰۶۷

فکس: ۸۹۷۷۲۲۴۴

گارنو

ارسال به سراسر ایران

گروه صنعتی گارنو (نوذر)

تولید کننده در و پنجره یو.پی.وی.سی

اولین خدمات تخصصی خم‌های خاص upvc در ایران



اولین و تنها تولید کننده

در و پنجره یو.پی.وی.سی چوب ورق طلا

اولین سازنده دستگاه خم CNC در ایران

اجرای خم تمام پروفیل‌ها بدون محدودیت در نوع و برند پروفیل
اجرای خم ویتترینی (محدب و مقعر)، سینوسی، گنبدی، مسجدي، دایره و نعلی
اجرای خم‌های ۵۰ سانتی، اجرای خم تا ارتفاع ۶ متر به صورت یک تکه
اجرای خم دایره به صورت یک تکه با یک نقطه جوش، اجرای خم‌های ۹۰ درجه

آدرس: تهران، شهر قدس

نوذر: ۰۹۳۰۱۶۱۷۰۵۵ | ۰۹۳۵۱۹۰۴۲۰۶ | ۰۹۳۳۱۹۲۰۷۴۹ | ۰۹۳۸۱۶۵۵۴۷۳ | ۰۹۱۲۱۲۱۸۵۱۶

تولید دو محصول جدید برای اولین بار در ایران

گروه تولیدی بازرگانی اوزل



021-33878029

021-33574719

Fax 021-33248810



0912-2016805

0939-2016805



www.b2bozel.com



b2b.ozel@gmail.com



@b2bozel

فروش پروفیل آلوفورال

• اولین پروفیل آلومینیومی قابل مونتاژ با انواع یراق آلات UPVC در ۲ نوع نرمال و نرمال بریک

• تولید بدون نیاز به آموزش و با استفاده از دستگاه های مونتاژ UPVC



کاهش زمان تولید

به دلیل عدم نیاز به برش و پیچ نمودن گالوانیزه، زمان تولید به شدت کاهش می یابد.



بدون نیاز به آموزش

طراحی به گونه ای است که آموزش به حداقل رسیده و با تجهیزات رایج، امکان تولید پنجره آلومینیومی وجود دارد.



کاهش قیمت تمام شده

به دلیل کاهش زمان تولید، کاهش حجم خرید و انباشت یراق آلات، قیمت تمام شده کاهش می یابد.



قابلیت مونتاژ آسان

طراحی به گونه ای است که با تمامی یراق آلات UPVC، قابلیت مونتاژ وجود دارد.



کرم تمیز کننده چند منظوره UPVC و PVC

کرم تمیز کننده پنجره های UPVC و انواع لوازم پلاستیکی و انواع کابینت های PVC

• قدرت تمیز کنندگی قوی

• آنتی باکتریال و ضد قارچ

• برطرف کننده چربی و جرم

• بهره گیری از تکنولوژی نانو

• حفاظت از لعاب سطوح



nano

جهت استفاده در تمام سطوح رنگ روشن

درب و پنجره های UPVC و انواع پلاستیک

انواع PVC (دیوارپوش، پارکت، کابینت)

انواع سطوح سنگی، انواع سطوح پلاستیکی (کامپیوتر، فکس، تلفن، پنل اسپیکت

سپر خودرو داخل خودرو و ...) انواع سطوح فلزی (لوازم خانگی، بدنه خودرو)

انواع چرم، انواع سطوح MDF

پذیرش نمایندگی فعال جهت بخش در سراسر کشور



INOPEX
Innovated Profile Extrusion

<http://inopex.co>
<http://inopex.ir>

لارا 79
سیستم کشویی ترمال بریک

100%
DESIGN
MADE IN IRAN

ایرانیان پنجره

البد

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی

در این شماره می خوانید:

- ۴۶..... اخبار صنعت پنجره
- ۶۳..... اخبار ساخت و ساز
- ۷۲..... اخبار انرژی و فناوری
- ۷۶..... اخبار معماری
- ۸۶..... گزارش پنجره ایرانیان از هجدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران
- بخش پروفیل صفحه ۱۰۰-۱۲۹
- گفتگو با مدیر فروش مجموعه آهن و فولاد جهان..... ۱۰۲
- گفتگو با مدیر فروش مجموعه اک پروفیل..... ۱۰۴
- گفتگو با مدیر عامل مجموعه کیمیاران..... ۱۰۶
- بخش در و پنجره صفحه ۱۳۰-۱۴۱
- سه گفتار در یک نشست ۱۳۲
- بخش ماشین آلات صفحه ۱۴۲-۱۴۹
- بخش یراق آلات صفحه ۱۵۰-۱۷۳
- گفتگو با مدیر عامل مجموعه نستروند..... ۱۵۲
- نکاتی کلیدی در زمینه مدیریت جلسات..... ۱۷۴
- نیازمندی های پنجره ۱۷۶

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال یازدهم / شماره ۱۳۱ / شهریور ۹۷

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیات مدیره: امیر شیرینی

مدیر مسئول: منصور مرادی حقیقی

شورای سردبیری: امیر شیرینی، احسان مصحفی

خبرنگار و عکاس: احمد جهان بین

همکاران تحریریه این شماره: شهرام علیزاده، عاطفه شفق،

ساناز میرزایی، اشکان شفق، مهدی ملکی

مدیر تبلیغات: عاطفه شفق

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفق

طراح و صفحه آرا: کیوان یزدانی

امور مشترکین: عاطفه شفق

لیتوگرافی، چاپ، صحافی: صنوبر

تیراژ: ۷۰۰۰ نسخه

نشانی دفتر نشریه: بزرگراه اشرفی اصفهانی، پایین تر از

همت، کوچه خان بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: ۴۴۴۸۹۴۲۹-۳۳

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

♦ مقاله ها و دیدگاه های مندرج لزوماً بیانگر

دیدگاه ماهنامه پنجره ایرانیان نیست.

♦ پنجره ایرانیان مسئولیتی در قبال محتوای آگهی ها ندارد.

♦ 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.

قدردانی پنجره‌ایرانیان از بازدید کنندگان نمایشگاه ساختمان تهران



پنجره‌ایرانیان از تمامی دوستان و همکارانی که از غرفه این شرکت در هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان تهران بازدید کردند، تقدیر و تشکر به عمل می‌آورد. نشریه پنجره‌ایرانیان در هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان که از ۱۵ تا ۱۸ مردادماه ۱۳۹۷ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد، پذیرای عموم بازدیدکنندگان و فعالان صنعت در و پنجره کشور بود. گفتنی است، مشروح گزارش‌ها و گفتگوهای انجام‌شده در نمایشگاه هجدهم در همین شماره نشریه پنجره‌ایرانیان منتشر شده است.



تجلیل از وین تک به عنوان واحد نمونه صنعتی آذربایجان شرقی

محمدحسین باقری رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی، سید محمدعلی آل هاشم امام جمعه تبریز و نماینده ولی فقیه در استان آذربایجان شرقی، ایرج شهین باهر شهردار تبریز، دکتر رحمانی، دکتر سعیدی، دکتر فرهنگی، دکتر پزشکیان و خانم زهرا ساعی نمایندگان تبریز در مجلس شورای اسلامی، فعالان اقتصادی و صنعت استان و سایر مدیران کشوری و استانی جزو میهمانان همایش بزرگداشت روز ملی صنعت و معدن بودند.

گفتنی است، این انتخاب از بین ۱۲۰ واحد صنعتی که مدارک درخواستی را در اختیار خانه صنعت، معدن و تجارت استان آذربایجان شرقی قرار داده اند صورت گرفته است و امتیازبندی فرمها و سپس بررسی مدارک ارسالی در کمیسیون ویژه ای که در خانه صنعت، معدن و تجارت استان به همین منظور تشکیل شده، انجام گرفته است.

پنجره ایرانیان؛ در همایش گرامیداشت روز ملی صنعت و معدن از شرکت آدوپن پلاستیک پرشین (وین تک) به عنوان واحد نمونه صنعتی استان آذربایجان شرقی تجلیل شد.

همایش گرامیداشت روز ملی صنعت و معدن، پنجشنبه ۲۸ تیرماه در محل همایش های بین المللی تبریز با تجلیل از شرکت آدوپن پلاستیک پرشین (وین تک) به عنوان واحد نمونه صنعتی استان برگزار شد. در این همایش که با حضور مدیران ارشد استان و کشور و فعالین اقتصادی استان آذربایجان شرقی در مرکز همایش های بین المللی تبریز برگزار شد، از ۳۳ واحد منتخب صنعتی و تولیدی استان تقدیر به عمل آمد.

آقای ربیعی وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، آقای خدابخش استاندار آذربایجان شرقی، آقای نجاتی رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی،



اطلاعیه وین تک پیرامون استفاده غیرمجاز از برندهای ثبت شده

پنجره ایرانیان؛ شرکت آدوپن پلاستیک پرشین (وین تک) پیرامون برندهای ثبت شده این شرکت، استفاده غیرمجاز از آنها و تقلب های صورت گرفته در این راستا اطلاعیه ای صادر کرده است.

در اطلاعیه صادر شده از سوی وین تک آمده است:

کلیه حقوق مادی و معنوی برندهای تجاری WINTECH و TECHNOVIN انحصاراً متعلق به شرکت صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین بوده و در اداره ثبت علائم تجاری و مالکیت صنعتی به ثبت رسیده است. هرگونه استفاده از برندهای مذکور و یا مشابه سازی آنها قابل تعقیب کیفری خواهد بود.

متأسفانه یک مجموعه تولیدی برخلاف تذکرات قبلی و اعلام مالکیت مادی و معنوی برندهای فوق از سوی این شرکت و اطلاع رسانی گسترده در این خصوص، بدون در نظر گرفتن قوانین و مقررات مربوط به ثبت برندها و حقوق مالکیت برند، همچنان به تولید و توزیع محصولات مربوطه با برند تجاری TECHNOVIN اقدام می کند که موضوع مربوطه در محاکم دیصلاح قضایی در حال پیگیری قانونی است.



همارشتن واحد صنعتی نمونه شد



محمدرضا صفی‌خانی افزود: در این همایش از ۱۹ نفر از صنعتگران و تولیدکنندگان لرستان تجلیل خواهد شد؛ تولیدکنندگانی که در شرایط کنونی و با فراز و نشیب‌های موجود همچنان به فعالیت خود ادامه می‌دهند.

وی گفت: امسال با مشکلات جدی مواجه هستیم و بسیاری از واحدهای ما با مشکل تامین مواد اولیه روبه‌رو هستند، در نتیجه حفظ واحدهای صنعتی، افزایش ظرفیت و حمایت از واحدهای موفق سیاست اصلی ما بوده و برای تحقق این هدف نیاز به حمایت ملی داریم البته صنعتگران و تولیدکنندگان همچون گذشته از این شرایط سخت عبور خواهند کرد.

مدیرکل صنعت، معدن و تجارت لرستان در پایان گفت: بسیاری از واحدهای تولیدی لرستان واحدهای تحقیق و توسعه خود را فعال کرده و به دنبال افزایش ظرفیت هستند که امیدواریم با حمایت مسئولان شرایط برای توسعه هر چه بیشتر بخش صنعت استان مهیا شود.

پنجره‌ایرانیان؛ گروه صنعتی همارشتن در همایش تجلیل از برگزیدگان صنعت و معدن لرستان واحد صنعتی نمونه شد.

به گزارش روابط عمومی گروه صنعتی همارشتن، در مراسمی که روز دوشنبه یک مرداد در جریان سفر محمد نهاوندیان، معاون اقتصادی رئیس‌جمهور و هیأت بلندپایه اقتصادی کشور به لرستان برگزار شد، از ۱۹ صنعتگر و تولیدکننده لرستانی تجلیل به عمل آمد. در این مراسم گروه صنعتی همارشتن نیز مطابق سالیان گذشته موفق به دریافت تندیس واحد نمونه صنعتی شد.

مدیرکل صنعت، معدن و تجارت لرستان در همایش تجلیل از برگزیدگان صنعت و معدن لرستان گفت: ۲۱ سال قبل روز صنعت و معدن در شورای فرهنگ عمومی کشور مصوب شد و در طول این سال‌ها با برگزاری سمینارهای مختلف عملکرد یک‌ساله دولت و فعالان اقتصادی ارزیابی شده و عمده فشارهای تحمل شده توسط همین فعالان بوده است.

نام همارشتن در لیست دارندگان گواهینامه رال آلمان قرار گرفت



پنجره‌ایرانیان؛ نام گروه صنعتی همارشتن که پیش از این موفق به دریافت گواهینامه معتبر رال (RAL) از کشور آلمان شده بود در سایت این موسسه و لیست دارندگان این گواهینامه معتبر قرار گرفت.

پروفیل همارشتن از آغاز ورود به بازار ایران همواره یکی از پیشگامان کیفیت در این عرصه به شمار می‌رفته است. این پروفیل سال گذشته موفق به دریافت گواهینامه معتبر رال از کشور آلمان شده است. هرچند محصولات همارشتن سال‌ها پیش مورد تایید مراجع رسمی رال قرار گرفت، اما وجود تحریم‌های ناجوانمردانه مانع از صدور این گواهینامه شده بود.

موسسه SKZ با بیش از ۵۵ سال سابقه به‌عنوان بزرگ‌ترین موسسه مرتبط با صنعت پلاستیک در آلمان به‌عنوان یکی از معتبرترین مراکز آزمایشگاهی در صنعت پلاستیک در جهان به شمار می‌رود. علامت SKZ یک علامت کیفیت است که توسط موسسه مذکور پایه‌گذاری شده است. این علامت برای محصولات مختلفی که مورد آزمون قرار گرفته و به‌طور موفقیت‌آمیزی آزمون‌ها را پشت سر گذاشته‌اند به‌منظور تایید، نظارت و مطابقت محصول با الزامات کیفی اعطا می‌شود.

گفتنی است، گروه صنعتی همارشتن به‌عنوان یکی از باسابقه‌ترین شرکت‌ها در زمینه تولید پروفیل‌های پنجره پلاستیکی در ایران همواره درصد بالا نگه‌داشتن سطح کیفی محصولات خود بر طبق استانداردهای جهانی بوده است و در راستای تایید این امر و حصول کیفیت جهانی پروفیل پنجره یو.پی.وی.سی موفق به گذراندن آزمون‌ها و ممیزی‌ها مورد نیاز برای پروفیل‌های پنجره پلاستیکی بر اساس بالاترین

سطح الزامات کیفی در این زمینه یعنی RAL GZ 716A گردیده و این گواهینامه را که تضمین‌کننده کیفیت جهانی پروفیل همارشتن است کسب کرده است.

فربد نمایندگی رسمی پروفیل می پذیرد



پنجره ایرانیان؛ شرکت کار تجارت فربد، با اعلام این که هیچ نماینده انحصاری فروش در کشور ندارد از سراسر کشور نمایندگی فعال می پذیرد.

شرکت کار تجارت فربد، تولیدکننده پروفیل های یو.پی.وی.سی در و پنجره، با اعلام این که هیچ نماینده انحصاری در کشور ندارد، به تولیدکننده های در و پنجره یو.پی.وی.سی واجد شرایط، نمایندگی اعطا می کند. متقاضیان می توانند برای کسب اطلاعات بیشتر و آگاهی از شرایط اعطای نمایندگی با دفتر مرکزی شرکت کار تجارت فربد تماس بگیرند.

گفتنی است، شرکت کار تجارت فربد، یکی از تولیدکنندگان با سابقه پروفیل یو.پی.وی.سی بانام تجاری فربد و دارای یکی از کامل ترین قالب های موجود در بازار پروفیل های ایرانی است. فربد با استفاده از ماشین آلات و فناوری پیشرفته کشورهای آلمان و اتریش کلیه محصولات خود را با ضمانت ۱۰ ساله و با تاریخ تحویل ۲۴ تا ۴۸ ساعته به مشتریان عرضه می کند.

عرضه محصول جدید آپن توسط کاسپین یو.پی.وی.سی

پنجره ایرانیان؛ شرکت کاسپین یو.پی.وی.سی محصول جدید شرکت آپن ترکیه را به بازار عرضه می کند.

شرکت کاسپین یو.پی.وی.سی، لولای بدون پین با قابلیت تحمل وزن ۸۰ کیلوگرم و بدون نیاز به شابلون لولا (محصول جدید شرکت آپن ترکیه) را به بازار عرضه کرده است.

گفتنی است، شرکت کاسپین یو.پی.وی.سی واردکننده و نمایندگی پخش عمده ماشین آلات، پراق آلات و پروفیل یو.پی.وی.سی، تولیدکننده گالوانیزه و همچنین نماینده رسمی آپن ترکیه در زمینه واردات و فروش انواع پراق آلات و ملزومات تولید در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی در ایران است.



عرضه محصول جدید آورین آلومینیوم تجارت



پنجره ایرانیان؛ شرکت آورین آلومینیوم تجارت محصول جدید خود بانام چفت فنی لوکس پنجره دو لنگه فاپیم (fapim) ایتالیا را به بازار عرضه کرد.

شرکت آورین آلومینیوم تجارت از محصول جدید خود بانام چفت فنی لوکس پنجره دو لنگه فاپیم (fapim) ایتالیا با ویژگی های استحکام بالا، طراحی منحصربه فرد و متناسب با تمامی پروفیل ها رونمایی کرد.

گفتنی است، برای کسب اطلاعات و جزئیات بیشتر درباره این محصول می توانید به سایت مجموعه آورین آلومینیوم تجارت مراجعه کنید.

نمایشگاه در و پنجره و صنایع وابسته مشهد ۹۷

پنجره ایرانیان؛ نهمین دوره نمایشگاه در و پنجره، ماشین آلات و صنایع وابسته مشهد مهرماه ۹۷ برگزار می شود.

نهمین دوره نمایشگاه در و پنجره، ماشین آلات و صنایع وابسته مشهد، از تاریخ ۳ تا ۶ مهرماه ۹۷ در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی مشهد برگزار می شود.

گفتنی است، علاقه مندان به حضور در این نمایشگاه می توانند برای ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.



لمینیت، رنگ، خمکاری و ساخت تمام پروفیل های UPVC

تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۴۵۵۷۸ | ۰۲۱-۵۵۴۴۵۵۷۹ | فکس: ۰۲۱-۸۹۷۷۸۱۴۳

بزرگ‌ترین نمایشگاه توانمندی‌های صنایع کوچک ایران



کوچک در مصلی امام خمینی برگزار شد. ۱۲۰۰ واحد شامل ۸۰۰ واحد تخصصی، ۴۰۰ واحد فروش و همچنین ۱۰ واحد خارجی از ترکیه، پاکستان، اتریش و کره جنوبی در این نمایشگاه شرکت داشتند. در این نمایشگاه صاحبان صنایع مختلف در رشته‌های فلزی، فضایی، شیمیایی، نساجی، پوشاک، برق و الکترونیک، کشاورزی، خودرو، پزشکی، لوازم خانگی و مصالح ساختمانی توانمندی‌های خود را به نمایش گذاشتند و ۱۰ کارگاه جانبی نیز برگزار شد.

پنجره‌ایران؛ بزرگ‌ترین نمایشگاه توانمندی‌های صنایع کوچک با رویکرد حمایت از کالای ایرانی مردادماه ۹۷ در مصلی تهران برگزار شد. بزرگ‌ترین نمایشگاه توانمندی‌های صنایع کوچک با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت و به‌منظور به نمایش گذاشتن توان و اهمیت صنایع کوچک و متوسط و ایجاد فرصت ارتباط بین بنگاه‌های اقتصادی و تبادل اطلاعات، ایده‌ها و فناوری و بین‌المللی سازی محصولات صنایع کوچک و متوسط برگزار شد. این نمایشگاه از ۲۱ تا ۲۳ مردادماه ۹۷ هم‌زمان با روز ملی حمایت از صنایع

تحقیق و تفحص از کارخانه آلومینیوم ایران تقدیم هیات رئیسه شد



پنجره‌ایران؛ عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت: به همراه آقای محبوب و تعدادی از نمایندگان تحقیق و تفحص از نحوه واگذاری، کشف قیمت و قیمت‌گذاری کارخانه آلومینیوم ایران را تقدیم هیات رئیسه مجلس شورای اسلامی کردیم. نادر قاضی‌پور در گفت‌وگو با خانه ملت، در خصوص تحقیق و تفحص از واگذاری آلومینیوم ایران، اظهار داشت: روز یکشنبه ۳۱ تیرماه به همراه آقای محبوب و تعدادی از نمایندگان تحقیق و تفحص از نحوه واگذاری، کشف قیمت و قیمت‌گذاری آلومینیوم ایران را تقدیم هیات رئیسه مجلس شورای اسلامی کردیم.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه سازمان خصوصی‌سازی چگونه این کارخانه را واگذار کرده است، گفت: این کارخانه بدون رقیب و به‌صورت انحصاری به فردی که در گذشته رد صلاحیت شده واگذار شده؛ اما افرادی که واجد شرایط بوده‌اند رد شده‌اند، از چگونگی قیمت‌گذاری کارخانه و تشخیص اهلیت فردی که کارخانه به او واگذار شده تحقیق و تفحص می‌شود.

نماینده مردم ارومیه در مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه کارخانه آلومینیوم ایران در شهر اراک احداث شده و ۵ هزار نفر نیروی کار دارد، ادامه داد: این کارخانه از نظر وسعت و بزرگی یکی از کارخانه‌های بزرگ و مادر کشور محسوب می‌شود. این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی در پایان خاطر نشان کرد: فروش این کارخانه با توجه به نرخ ارز قیمت بسیار زیادی دارد که باید در قیمت‌گذاری‌ها لحاظ می‌شد.

جلسه هم‌اندیشی آلومینیومی‌ها با قائم‌مقام وزیر برگزار شد



عضو هیات مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت ایران، امیر صباغ، مدیر اقتصادی و توسعه سرمایه‌گذاری سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو)، هبت‌الله فاضلی، عضو سندیکای آلومینیوم ایران، محمد علی محمدی، مدیرعامل شرکت آلومینیوم المهدی و سید علی بهشتی، معاون بازرگانی شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو) از جمله افراد حاضر در این نشست بودند که مطالبی را به نمایندگی از سوی فعالان صنعت آلومینیوم کشور عنوان کردند.

پنجره‌ایران؛ جلسه هم‌اندیشی صنایع پایین‌دست آلومینیوم با حضور رضا رحمانی، قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت، اعضای سندیکا، صنایع بالادست آلومینیوم و مسئولان ایمیدرو بعدازظهر شنبه ۶ مرداد برگزار شد که در این جلسه چالش‌های این صنعت مورد بررسی قرار گرفت.

صنایع پایین‌دست آلومینیوم با مشکلاتی همچون تامین مواد اولیه روبه‌رو هستند که در صورت تامین نشدن با مشکلات جدی روبه‌رو خواهند شد. البته صنایع بالادستی این صنعت نیز مشکلات خود را دارند و قادر به تامین و عرضه به داخل نیستند.

در این نشست رضا رحمانی، قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: به ۲ دلیل در سراسر سال باید جلسه‌هایی را با حضور صاحبان صنایع مختلف برگزار کنیم؛ یکی برنامه‌های سال وزارتخانه و دیگری مباحث روز و آثار تحریم‌هاست که ایجاب می‌کند با تشکل‌ها بیشتر در ارتباط باشیم.

رحمانی در ادامه خاطرنشان کرد: ما امسال یک پروژه اصلی به نام زنجیره ارزش فلزات اساسی داریم که در حال پیگیری آن هستیم و در آن به بررسی مشکلات زنجیره فولاد، مس و آلومینیوم می‌پردازیم. بحث مهم دیگر، موضوع تحریم‌هاست که آثار آن را باید در این جلسه‌ها بررسی کنیم. هرچند تحریم‌ها مشکلاتی در زمینه تهیه مواد اولیه ایجاد می‌کند اما در جاهای دیگر می‌تواند یک فرصت تلقی شود. از این‌رو ایجاب می‌کند که با دوستان برای عبور از تحریم‌ها همفکری کنیم.

هوشنگ گودرزی، رئیس هیات مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم ایران، آرمان خالقی،

حضور نماینده استانی بست ویژن در نمایشگاه «خانه من» مشهد

به تولید و عرضه پروفیل یو.پی.وی.سی بانام تجاری «بست ویژن» کرده است. این شرکت توانسته است با دارا بودن پنج خط اکسترودر سهم عمده‌ای در بازار پروفیل یو.پی.وی.سی ایران داشته باشد. پروفیل یو.پی.وی.سی بست ویژن دارای گواهینامه فنی مرکز تحقیقات مسکن و ساختمان استاندارد ایران، ایزو ۹۰۰۱:۲۰۰۸ است. همچنین کلیه پروفیل‌های تولیدی این شرکت از تاریخ تولید (حک لیزری بر روی پروفیل) به مدت ۱۵ سال در برابر تغییر شکل و رنگ گارانتی هستند.

پنجره‌ایران؛ گروه صنعتی توس ثامن نماینده استانی پروفیل بست ویژن در نمایشگاه «خانه من» مشهد حضور پیدا کرد.

گروه صنعتی توس ثامن نماینده پروفیل بست ویژن در استان خراسان، در نمایشگاه خانه من (ویژه متخصصین صنعت ساختمان) که از ۲۶ تا ۲۸ تیرماه ۱۳۹۷ در مرکز نمایشگاهی جام جم مشهد برگزار شد، پذیرای عموم بازدیدکنندگان و فعالان صنعت در و پنجره بود. گفتنی است، شرکت پترو بویا گرانول آریانا در سال ۸۵ به ثبت رسیده و از سال ۸۹ شروع



خروج رکود صنعت ساختمان با برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی



حوزه جوابگوی نیازها نیست و همین موضوع سبب ایجاد مشکلاتی در این بخش شده است.

مطیع‌جهانی تاکید کرد: برگزاری چنین نمایشگاهی به‌ویژه در صنعت تخصصی ساختمان می‌تواند بخشی از فشارهای مضاعفی که در این حوزه وجود دارد را کاهش دهد.

وی ادامه داد: تولیدکنندگان با ارائه محصولات جدید خود در این حوزه می‌توانند در یک فضای تعاملی مذاکرات خوبی با سرمایه‌گذاران و سازندگان داشته باشند.

دبیر اجرایی این نمایشگاه با بیان اینکه صنعتی‌سازی، مقاوم‌سازی، طراحی‌های نوین، انبوه‌سازی، بازسازی بافت‌های فرسوده، تاسیسات و نماهای داخلی، مسائل پایه، کاشی و سرامیک، شیرآلات و سازه‌های فولادی از بخش‌های مهم این نمایشگاه به شمار می‌رود، گفت: با توجه به جایگاه مهم بخش صنعت سعی خواهیم کرد امسال نمایشگاه ساختمان با حضور وزیر راه و شهرسازی افتتاح شود.

مطیع‌جهانی اظهار کرد: برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی نقش مهمی در ایجاد مشاغل مستقیم و غیرمستقیم دارد و تجربه سال‌های گذشته در این حوزه نشان داده که نمایشگاه تخصصی مسکن توانسته در بخش سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال موثر باشد.

وی تصریح کرد: ارائه دستاوردهای نوین در حوزه صنعت ساختمان و افزایش کیفیت ساخت‌وسازها از نتایج خوب برگزاری نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان در طول این سال‌ها بوده است.

پنجره‌ایرانیان؛ برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی صنعت ساختمان می‌تواند زمینه‌سازی خروج رکود بازار مسکن باشد.

علی مطیع‌جهانی دبیر اجرایی هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با بیان اینکه نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان از پانزدهم تا هجدهم مردادماه در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی برگزار شد، گفت: در این نمایشگاه ۹۱۹ شرکت داخلی و خارجی حضور داشتند و ۸۰۴ شرکت داخلی، ۸۹ شرکت مستقیم از کشورهای خارجی و ۲۶ شرکت به‌صورت نمایندگی در این نمایشگاه شرکت کردند.

وی با بیان اینکه امسال به دلیل شرایط تحریمی حضور بخش خارجی بسیار کم‌رنگ شده بود، افزود: تنها برخی از کشورهای ترکیه، چین، لهستان و هلند به‌صورت مستقیم در این نمایشگاه شرکت کردند.

مطیع‌جهانی اظهار کرد: شرکت‌های خارجی که در این نمایشگاه حضور داشتند کاملاً بزرگ و توانمند هستند به‌طوری‌که تمامی تولیدکنندگان داخلی می‌توانند از تکنولوژی‌های جدید این شرکت‌ها استفاده کنند.

دبیر اجرایی این نمایشگاه با اشاره به اینکه هم‌اکنون بخش مسکن دچار رکود شده است، گفت: در سال‌های گذشته هجوم سرمایه‌گذاران به بخش مسکن افزایش یافت و همین موضوع موجب رشد عرضه و تقاضا شد که نتیجه آن انباشت سرمایه و متضرر شدن شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن است.

وی تصریح کرد: با توجه به کاهش تقاضا در بخش مسکن میزان تولیدات این

راه‌اندازی کانال تلگرام پارس یراق پروفیل



پنجره‌ایرانیان؛ کانال تلگرامی شرکت پارس یراق پروفیل راه‌اندازی شد. شرکت پارس یراق پروفیل به‌منظور ارتباط مستقیم و گسترده‌تر با مشتریان، همکاران و فعالان صنعت در و پنجره در فضای مجازی، کانال تلگرامی خود را راه‌اندازی کرد.

گفتنی است، شرکت پارس یراق پروفیل، در زمینه تولید انواع یراق‌آلات یو.پی.وی.سی و پرسیان (سیستم جدید نصب از داخل) و کلیه پروفیل‌ها و یراق‌آلات دکوراتیو انواع کانکشن فولادی، آلومینیومی، زاماک و انواع زاماک تک‌پیچ و دوپیچ، عیار لنگه، انواع گوشه اسپیسر، زیر شیشه ثابت و قابل تنظیم، انواع ریل کشویی، گردگیر، درپوش آب، عیار لنگه و درپوش پروفیل فعالیت می‌کند.

از آکپا ایران به عنوان کارآفرین برتر تجلیل شد

پنجره ایرانیان؛ در دوازدهمین دوره جشنواره کارآفرینان برتر استان آذربایجان شرقی از شرکت آکپا ایران به عنوان کارآفرین نمونه تجلیل به عمل آمد.

دوازدهمین جشنواره کارآفرینان برتر آذربایجان شرقی ۶ مردادماه ۹۷ در سالن آمفی تئاتر پتروشیمی تبریز با حضور مسئولان استانی و با تجلیل از کارآفرینان برتر استان برگزار شد. در دوازدهمین دوره جشنواره کارآفرینان برتر استان آذربایجان شرقی از ۱۵ کارآفرین نمونه این استان تجلیل شد. در این همایش مهندس غلامرضا حکیمی، مدیرعامل شرکت آکپا ایران نیز به عنوان کارآفرین برتر استان آذربایجان شرقی انتخاب شد.

در این مراسم دکتر مجید خدابخش، استاندار آذربایجان شرقی با بیان اینکه هر جا دولت‌ها در سرمایه‌گذاری مداخله کردند، موفق نشدند، گفت: دولت نمی‌تواند بنگاهداری کند و کارآفرینی، اشتغالزایی و تولید صنعتی، به طور قطع باید توسط بخش خصوصی انجام گیرد زیرا در غیر این صورت دچار اشتباهات متعددی خواهیم شد.

در دوازدهمین دوره جشنواره کارآفرینان برتر استان آذربایجان شرقی، مجموعاً ۹ نفر به عنوان کارآفرین برتر استانی، ۵ نفر به عنوان کارآفرین شایسته و یک نفر به عنوان کارآفرین برجسته استانی انتخاب شدند، که در این مراسم از آقای غلامرضا حکیمی، مدیرعامل شرکت آکپا ایران، به عنوان کارآفرین برتر، که در زمینه پروفیل‌های آلومینیوم اختصاصی و ترمال‌بریک در شهرک سرمایه‌گذاری خارجی فعال است، تقدیر به عمل آمد.



دوره آموزشی «سه گفتار در یک نشست» برگزار شد

است که پس از ثبت انجمن در، پنجره و نمای ساختمانی تهران از سوی واحدهای مختلف به‌ویژه واحد آموزش انجمن مورد توجه قرار گرفت. با توجه به بازخوردهایی که از سوی اعضای انجمن دریافت کردیم یکی از موضوعاتی که نمود زیادی داشت بحث‌های حقوقی و قراردادهای بود. به همین دلیل تصمیم بر این شد که این جلسه با دعوت از افراد صاحب‌نظر و کارشناسانی که با انجمن همکاری نزدیکی دارند و واحدهای حقوقی و امور قراردادهای شرکت‌های عضو انجمن برگزار شود.

وی گفت: به دلیل اهمیت موضوعات حقوقی و قراردادهای و ضعف‌های عمده‌ای که اکثر شرکت‌ها در این زمینه دارند پرداختن به این موضوع یکی از اولویت‌های کاری واحد آموزش و واحد حقوقی انجمن است.

رضایی با اشاره به اهمیت پرداختن به مباحث آموزشی افزود: خوشبختانه این جلسه با استقبال خوبی از سوی اعضا همراه شد و امیدواریم جلسات آتی به صورت تخصصی‌تر و با رفع نقایص و کمبودها با شرایط بهتری برگزار شود. گفتنی است، گزارش مشروح این نشست در همین شماره منتشر شده است.

پنجره ایرانیان؛ انجمن در، پنجره و نمای ساختمان تهران با همکاری سندیکای صنایع آلومینیوم ایران دوره آموزشی با عنوان «سه گفتار در یک نشست» را برگزار کرد.

دوره آموزشی «سه گفتار در یک نشست» روز سه‌شنبه ۹ مردادماه ۹۷ توسط انجمن در، پنجره و نمای ساختمان تهران با همکاری سندیکای صنایع آلومینیوم ایران برگزار شد. در این دوره آموزشی که در اتاق بازرگانی ایران برگزار شد مهندس علی‌رضا میلانی‌زاده و دکتر حمید سادات‌هندی پیرامون موضوعات حقوقی و قراردادهای مطالب مهمی را به سمع و نظر مدعوین رساندند.

این دوره آموزشی که از ساعت ۱۵ تا ۱۸ روز سه‌شنبه ۹ مردادماه در سالن کنفرانس اتاق بازرگانی ایران برگزار شد با استقبال خوبی از سوی مدیران عامل، معاونان حقوقی و واحد قراردادهای شرکت‌های عضو انجمن همراه شد.

مهندس رضایی، دبیر انجمن در، پنجره و نمای ساختمانی تهران پیرامون این جلسه به خبرنگار پنجره ایرانیان گفت: اجرای کارگاه‌های آموزشی از جمله برنامه‌هایی



رشد ۱۱ درصدی تولید آلومینیوم در سه ماهه نخست سال ۹۷



کرده که انتظار می‌رود حدود ۵۰ درصد این رقم در داخل کشور مورد نیاز باشد و بقیه باید رهسپار بازارهای صادراتی شود.

ایران اکنون سالانه میزان تولید شمش خود را در واحدهای شاخص این بخش (ایرالکو - المهدی و هرمزال) به سطح ۳۵۰ تا ۴۰۰ هزار تن رسانده در حالی که گفته می‌شود میزان مصرف سالیانه به ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار تن می‌رسد.

میزان تولید شمش خالص آلومینیوم در سه ماهه نخست امسال از سوی واحدهای یادشده به رقم ۸۴ هزار و ۲۳۵ تن رسید که رشد نزدیک به هشت درصدی را نسبت به سه ماهه مشابه پارسال (۷۸ هزار و ۲۶۴ تن) نشان می‌دهد.

آمار عملکرد تولید آلومینیوم در سال گذشته در سه واحد بزرگ (ایرالکو، المهدی و هرمزال) رقم ۳۰۵ هزار و ۵۰۱ تن را نشان می‌دهد. ایران درصداست اردیبهشت‌ماه سال آینده مرحله نخست تولید آلومینیوم جنوب با ظرفیت ۳۰۰ هزار تن را راه‌اندازی کند.

پنجره ایرانیان؛ آمار واحدهای بزرگ تولید آلومینیوم در مدت سه ماهه نخست امسال نشان می‌دهد مجموع تولید آلومینیای ایران (خراسان شمالی، ایرالکو (مرکزی - اراک) و المهدی و هرمزال در استان هرمزگان به رقم ۹۱ هزار و ۳۷۹ تن رسید که نسبت به مدت مشابه پارسال رشد ۱۱ درصدی دارد.

به گزارش ایرنا، جداول آماری سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران نشان می‌دهد این واحدهای تولیدی در خردادماه ۳۰ هزار و ۴۳۲ تن آلومینیوم تولید کردند که در مقایسه با عملکرد در مدت مشابه پارسال رشد ۱۳ درصدی را ثبت کرد.

در فصل بهار امسال میزان براده تولیدی به رقم ۴۲ تن رسید در حالی که عملکرد سال گذشته در این مدت ۲۵ تن بود؛ میزان آهک تولیدی نیز در این مدت به ۳۶ هزار و ۲۹۴ تن رسید که سال گذشته ۳۵ هزار و ۹۹۵ تن بود.

ایران بر پایه سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ تولید ۱.۵ میلیون تن شمش آلومینیومی را هدف‌گذاری

سومین نمایشگاه ساختمان و صنایع وابسته البرز ۹۷



پنجره ایرانیان؛ سومین نمایشگاه تخصصی ساختمان و صنایع وابسته البرز مهرماه ۹۷ در سایت نمایشگاه‌های استان البرز برگزار می‌شود.

سومین نمایشگاه تخصصی ساختمان و صنایع وابسته البرز از ۹ تا ۱۳ مهرماه ۱۳۹۷ توسط شرکت توسعه نمایشگاه‌های استان البرز در سایت نمایشگاهی استان البرز برگزار می‌شود.

گفتنی است، علاقه‌مندان به حضور در این نمایشگاه می‌توانند برای ثبت‌نام و کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.

ساخت ۴ طرح تکمیلی آلومینا در جاجرم

پنجره‌ایرانیان؛ رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی گفت: هم‌اکنون سه تا چهار طرح تکمیلی آلومینای جاجرم در این شهرستان در حال ساخت است.

یحیی نیکدل افزود: تولید بیلت، هیدروکسید آلومینیوم از طرح‌هایی تکمیلی است که در این شهرستان در حال ساخت است.

وی با اشاره به این که فاز تولید شمش آلومینیوم نیز در مجتمع صنعتی آلومینیای جاجرم در حال ساخت است، ادامه داد: به‌طور حتم این واحد تولیدی امسال به بهره‌برداری خواهد رسید.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی با بیان این که این شرکت طی سال‌های گذشته در لیست واگذاری قرار داشت، اظهار کرد: به علت مشخص نبودن مالکیت این واحد تولیدی، اخذ تسهیلات نیز برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای اجرا نمی‌شد.

نیکدل با تصریح این که با پیگیری‌های انجام‌شده این واحد تولیدی از لیست واگذاری خارج شد، خاطرنشان کرد: این امر با مدیریت‌های انجام‌شده تاثیر زیادی در تکمیل فاز تولید شمش آلومینیوم داشته است.



ساخت پنجره هوشمند با قابلیت نابودسازی میکروارگانیسم‌ها

این پنجره هوشمند گزینه مناسبی برای بیمارستان‌ها، هواپیماها و سیستم حمل‌ونقل عمومی محسوب می‌شود.



پنجره‌ایرانیان؛ محققان دانشگاه نورث ایسترن و دانشگاه نانجینگ چین پنجره هوشمندی ساختند که علاوه بر کنترل نور و گرما قادر است میکروارگانیسم‌ها را نیز نابود کند. به گزارش ایرنا به نقل از پایگاه خبری ساینس دیلی، محققان برای این منظور فیلمی از جنس تنگستن تری اکسید (WO₃) با ساختار لانه‌زنبوری ساختند که حاوی نانوذرات و نانوستون‌هایی از جنس طلا است و روی شیشه پنجره نصب می‌شود.

تنگستن تری اکسید با برقراری و قطع جریان الکتریکی میزان تابش نور را کنترل می‌کند درحالی که نانوساختارهای طلایی نور روز را به انرژی گرمایی لازم برای گرم کردن محیط داخل تبدیل می‌کنند. همچنین این پوشش قادر است میکروب‌های موجود روی سطح شیشه را از بین برد.

این پنجره در چند دقیقه از شفافیت کامل به تیرگی کامل می‌رسد و پرتوهای مادون قرمز تنها در پنج دقیقه دمای پنجره را تا ۲۴ درجه سانتی‌گراد افزایش می‌دهد. در آزمایش‌های اولیه که با استفاده از میکروب E.coli انجام گرفت، مشخص شد این پنجره در حالت تیره بیشترین تاثیر را بر نابودی باکتری‌ها دارد.

نمایشگاه صنعت ساختمان و تاسیسات آمل ۹۷

پنجره‌ایرانیان؛ ششمین نمایشگاه صنعت ساختمان و تاسیسات آمل مهرماه ۹۷ برگزار می‌شود.

ششمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان، کاشی و سرامیک و تاسیسات آمل از ۱۰ تا ۱۳ مهرماه ۹۷ در مرکز نمایشگاه‌های تخصصی آمل برگزار می‌شود. گفتنی است، علاقه‌مندان به حضور در این نمایشگاه می‌توانند برای ثبت‌نام و کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.



ایجاد شکل صادراتی برای تولید کنندگان صنعت ساختمان



اتفاق تعاون ایران به عنوان یک بخش اقتصادی خود را موظف می‌داند که در حمایت از تولیدات داخلی به طور خاص در صنعت ساختمان اقدام کند.

رئیس پارلمان تعاون از برگزاری نمایشگاه‌های داخلی و خارجی طی سال جاری و سال آینده خبر داد و گفت: در سال آینده میلادی در بیش از ۴ کشور خارجی نمایشگاه برگزار می‌شود و حضور فعالان صنعت ساختمان فرصت مغتنمی برای معرفی توانمندی‌ها و ظرفیت‌های بالای صنعت است.

وی یادآور شد: در میان صنایع کشور، صنعت ساختمان از صنایع شاخص محسوب می‌شود و توان تولید و رقابت در بازارهای جهانی را دارد.

گفتنی است، هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان و صنایع وابسته که از ۱۵ تا ۱۸ مردادماه ۹۷ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برپا بود، با تقدیر از فعالان و برترین‌های صنعت ساختمان به کار خود پایان داد.

پنجره‌ایران؛ رئیس اتاق تعاون ایران در مراسم اختتامیه هجدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان از ایجاد شکل صادراتی برای تولیدکنندگان و فعالان صنعت ساختمان خبر داد.

هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان و صنایع وابسته تهران با حضور رئیس اتاق تعاون ایران، رئیس کمیسیون عمران و جمعی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی و فعالان صنعت ساختمان با معرفی برترین‌های نمایشگاه هجدهم به کار خود پایان داد.

بهمن عبداللهی رئیس اتاق تعاون ایران در این مراسم، ضمن تقدیر و تشکر از تولیدکنندگان و فعالان صنعت ساختمان، هدف از برگزاری نمایشگاه‌ها را معرفی توانمندی‌های بخش و توسعه بازار عنوان کرد.

وی با تاکید بر نقش اتاق تعاون ایران به عنوان یک بخش اقتصادی ابراز داشت:

برگزاری نمایشگاه صنایع ساختمان کشورهای اسلامی



پنجره‌ایران؛ نمایشگاه بین‌المللی ساختمان و صنایع وابسته با حضور ۱۰ هیأت تجاری از کشورهای اسلامی مهرماه ۱۳۹۷ در تهران برگزار می‌شود.

نمایشگاه بین‌المللی معدن، ساختمان و صنایع وابسته با حضور ۱۰ هیأت تجاری از کشورهای اسلامی، از ۱۲ تا ۱۴ مهرماه ۹۷ در بوستان گفتگو تهران برگزار می‌شود. هیأت تجاری کشورهای قرقیزستان، اردن، قطر، سوریه، لبنان، افغانستان، کویت، عراق، عمان و قزاقستان از جمله حاضران در این نمایشگاه هستند.

نمایش وسیعی از بهترین محصولات ساختمانی کشور در نمایشگاه تجاری اقتصادی صنعت ساختمان با ۱۰ کشور اسلامی، فرصت ایجاد شبکه‌ها، گسترش کسب‌وکار و ایجاد روابط تجاری ارزشمند با تجار کشورهای اسلامی، فرصتی برای شناسایی بازارهای و ارتباط بیشتر پیرامون تمام الزامات و نیازهای ساخت‌وساز کشورهای اسلامی، قرار گرفتن در کانون توجهات از طریق پوشش تبلیغاتی و رسانه‌ای گسترده این رویداد، به روز شدن و آشنایی مستقیم با رقبای خود و اطلاعات از آخرین نوآوری‌ها در صنعت ساختمان، نشست‌های رودررو با هیأت‌های تجاری و بهترین مکان برای داشتن دسترسی مستقیم به خریداران و مراوده با تصمیم‌گیرندگان اصلی، سرمایه‌گذاران، انبوه‌سازان، تجار و بازرگانان داخلی و خارجی از جمله مزایای حضور در این نمایشگاه بین‌المللی خواهد بود.

گفتنی است، علاقه‌مندان به حضور در این نمایشگاه می‌توانند برای ثبت‌نام و کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.

کارگروه حقوقی انجمن در و پنجره و نما مشاوره‌های حقوقی ارائه می‌دهد

۳- مسائل کلی شامل: تهیه اسناد و مدارک مناقصات، برآورد پروژه و تجزیه بها، انحراف معیار پروژه‌های اجرایی با برآورد اولیه، موارد آئینی در صورت وضعیت.

۴- و موارد دیگری که به نظر آن شرکت برای سایر اعضای انجمن مورد نیاز است.



پنجره‌ایرانیان؛ کارگروه حقوقی انجمن در و پنجره و نمای ساختمان به کلیه اعضا مشاوره‌های حقوقی ارائه می‌دهد.

کارگروه حقوقی انجمن در، پنجره و نمای ساختمان تهران به همراه گروه مشاوران انجمن به منظور کمک به کلیه اعضا و همکاران صنف در، پنجره و نما و ارائه مشاوره‌های حقوقی لازم به کارفرمایان و مجریان، در دفتر انجمن حضور خواهند یافت. در راستای تحقق برنامه‌های از پیش تعیین شده انجمن در، پنجره و نمای ساختمان و پس از برگزاری اولین دوره آموزشی امور حقوقی و قراردادهای کارگروه حقوقی انجمن جهت ارائه خدمات و مشاوره‌های حقوقی به کارفرمایان و مجریان، روزهای یکشنبه از ساعت ۱۳ تا ۱۷ در محل دفتر انجمن حضور خواهند یافت. لذا از کلیه اعضا و فعالان صنعت در، پنجره و نما دعوت به عمل می‌آید با هماهنگی قبلی از امور مشاوره‌ای و خدمات مورد نیاز آن شرکت بهره‌مند شوند.

خدمات قابل ارائه در این جلسات به شرح زیر است:

۱- مسائل قراردادی شامل: تهاتر، اختلافات قراردادی، نامه‌نگاری و مکاتبات قراردادی، آسیب‌شناسی قراردادهای مذاکرات حرفه‌ای با کارفرمایان، طرح و پیگیری دعاوی حقوقی.

۲- مدیریت قراردادها شامل: مدیریت قراردادهای، بررسی برنامه زمان‌بندی، پیش‌بینی معضلات آتی قراردادهای، مدیریت پروژه‌ها.

نماینده انحصاری چسب مِمو چم آلمان در ایران نماینده فعال می‌پذیرد

پنجره‌ایرانیان؛ شرکت بازرگانی جهان، نماینده انحصاری مِمو چم (Memo CHEM) آلمان در ایران نماینده فروش فعال می‌پذیرد.

شرکت بازرگانی جهان، نماینده انحصاری محصولات چسب مِمو چم آلمان از واجدان شرایط برای اعطای نمایندگی فروش محصولات چسب مِمو چم در سراسر کشور دعوت به عمل آورده است. متقاضیان می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر با بازرگانی جهان تماس بگیرند.

گفتنی است، بازرگانی جهان به‌عنوان مجموعه فعال در زمینه واردات و فروش انواع چسب، گریس و روغن‌های خاص تخصصی در ایران توانسته با بهره‌گیری از کارشناسان کارآمد و متخصص خود و ایجاد شبکه دسترسی سریع به آخرین محصولات کمپانی‌های معتبر جهانی خدمات متنوع، کارساز و موثری برای تمامی مصرف‌کنندگان در سطح کشور فراهم سازد.



نمایشگاه تخصصی ساختمان و صنایع وابسته چابهار ۹۷



پنجره‌ایرانیان؛ سومین نمایشگاه صنعت ساختمان و صنایع وابسته چابهار آذرماه ۹۷ برگزار می‌شود.

سومین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان، کاشی و سرامیک، ماشین‌آلات راه‌سازی، در و پنجره و تاسیسات چابهار از ۱۲ تا ۱۶ آذرماه ۹۷ در مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی منطقه آزاد چابهار برگزار می‌شود.

گفتنی است، علاقه‌مندان به حضور در این نمایشگاه می‌توانند برای ثبت‌نام و کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.



تهران، پاسداران، نبش نارنجستان چهارم، ساختمان آرتیمس طبقه نهم
تلفن: ۲۶۲۵۳۶۱۳ | نمابر: ۲۶۲۵۳۶۰۵ | www.venusglass.net

کشف بیش از ۲۰۰۰ تن شمش آلومینیوم احتکار شده در اراک

پنجره‌ایرانیان؛ فرمانده سپاه روح‌الله استان مرکزی از شناسایی و کشف ۲ هزار و ۲۰۰ تن شمش آلومینیوم احتکار شده در اراک توسط نیروهای بسیج خبر داد. سردار محسن کریمی، فرمانده سپاه روح‌الله استان مرکزی در این خصوص توضیح داد: شاهدیم که برخی از افراد سودجو با سوءاستفاده از نابسامانی‌های اخیر اقتصادی به احتکار برخی از کالاها و مایحتاج مردم مبادرت کرده‌اند. فرمانده سپاه روح‌الله استان مرکزی تصریح کرد: خوشبختانه نیروهای بسیج در سطح استان مرکزی موفق به شناسایی و کشف یک محموله شمش آلومینیوم احتکار شده در اراک شدند. کریمی بیان کرد: با هماهنگی که با مراجع قضایی استان صورت گرفت ۲ هزار و ۲۰۰ تن شمش آلومینیوم احتکار شده از یک انبار در اراک کشف و ضبط شد. وی با اشاره به دستگیری متهم این پرونده و پلمب انبار مذکور، افزود: برای متهمان تشکیل پرونده شد و متهمان برای انجام مراحل قانونی تحویل مراجع قضائی استان شدند. گفتنی است، مطلعین از احتکارکنندگان آلومینیوم (حتی انبارداران و یا کارگران کارخانجات) می‌توانند با شماره ۱۲۴ وزارت صنعت، معدن و تجارت یا ۱۳۵ سازمان تعزیرات تماس بگیرند.



ورود کشورهای اروپایی به صنعت ساختمان ایران

ساختمان دالان مناسبی برای فعالیت مشترک تولیدکنندگان داخلی و خارجی است به نقش تعاون در بخش ساختمان اشاره و تصریح کرد: بخش تعاون در گستره ملی می‌تواند به مجموعه فعالیت‌های اقتصادی ورود کند که صنعت ساختمان خاصیت بخش تعاون را پررنگ‌تر می‌کند. عظیمی به سهم ۲۵ درصدی صنعت ساختمان در تولید ناخالص ملی و سهم ۱۵ درصدی این صنعت در اشتغال‌زایی مستقیم در دنیا اشاره کرد و افزود: هرگاه صنعت ساختمان تضعیف‌شده، بیکاران زیادی به کشور تحمیل کرده است. وی با تأکید بر اینکه قطعا با اعمال سیاست‌های درست می‌توانیم به تحقق سهم بیش از ۲۵ درصدی صنعت ساختمان در تولید ناخالص داخلی و سهم ۱۵ درصدی اشتغال صنعت ساختمان امیدوار باشیم، گفت: در حال حاضر ضعف در تصمیم‌گیری و توزیع منابع وجود دارد و زمانی که منابع را در صنعت ساختمان محدود کنیم این منابع به بازارهای موازی هدایت می‌شود که می‌تواند اقتصاد را با مشکل مواجه کند.

پنجره‌ایرانیان؛ دبیر کل اتاق تعاون ایران با اشاره به اتخاذ سیاست‌های غلط در بخش ساختمان گفت: با اتخاذ سیاست‌های ضعیف در صنعت ساختمان، منابع این بخش به بازارهای فرعی و غیر پایدار هدایت شد. به گزارش عصر ساختمان، ماشاءالله عظیمی در حاشیه هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان در جمع خبرنگاران با اشاره به اینکه تحریم‌ها تاثیری در حضور شرکت‌های اروپایی در این نمایشگاه نداشته است، گفت: صرفا شرکت‌های فعال در صنعت ساختمان بر اساس مصلحت و تمایل خود در این رویدادها حضور پیدا می‌کنند. عضو هیأت‌رئیس اتاق تعاون ایران با اشاره به اینکه رویداد نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان در بدترین شرایط تحریم، بهترین کارکرد را داشته است، گفت: ظرفیت‌های جدیدی در صنعت ساختمان طی سال‌های اخیر در کشور ایجاد شده که فرصت برای تبادل دانش فنی بین فعالان این حوزه را بیشتر فراهم کرده است. دبیر کل اتاق تعاون ایران با تأکید بر اینکه رویدادهای هم‌اندیشی فعالان صنعت



مجمع عمومی عادی سالیانه سندیکای صنایع آلومینیوم برگزار شد



برندهای برتر، تلاش در جهت بهبود اطلاع‌رسانی. وی در ادامه برنامه‌های در دست اجرای سندیکای صنایع آلومینیوم برای سال جاری را این گونه برشمرد: تلاش و برنامه‌ریزی جهت راه‌اندازی سایت اطلاع‌رسانی سندیکا، تلاش در جهت جمع‌آوری بانک جامع اطلاعاتی صنایع آلومینیوم کشور، برنامه‌ریزی جهت افزایش و اجرای دوره‌های آموزش متناسب با نیاز بسترهای مختلف صنعت آلومینیوم، تلاش در جهت حذف واردات محصولات مشابه داخل، تلاش در جهت پایش خریداران واقعی آلومینیوم در بورس کالا جهت شفافیت بیشتر در نظام توزیع بین واحدهای تولیدی.

همچنین در ادامه مجمع سندیکای صنایع آلومینیوم هوشنگ گودرزی رئیس سندیکا به ارائه گزارش مختصری از صنعت آلومینیوم کشور پرداخت. وی گفت: در سال گذشته ۳۳۷ هزار تن شمش آلومینیوم در کشور تولید شد در حالی که ظرفیت تولید شمش آلومینیوم کشور ۴۳۰ هزار تن بود. سالانه ۵ میلیون و ۲۰۰ هزار تن شمش آلومینیوم در منطقه خاورمیانه تولید می‌شود که سهم ایران در این تولید تنها ۷ درصد است.

وی افزود: میزان صادرات آلومینیوم کشور در سال گذشته، ۲۰۴ هزار تن بود که از این رقم ۱۹۰ هزار تن مربوط به شمش آلومینیوم بود. میزان واردات محصولات آلومینیوم به کشور در سال ۹۶ معادل ۲۲۶ هزار تن بود.

در ادامه رئیس سندیکا به خصوصی‌سازی دو شرکت آلومینیوم المهدی و هرمزال اشاره کرد و گفت: پس از خصوصی‌سازی دو شرکت آلومینیوم المهدی و هرمزال دیگر محصول خود را در بورس به فروش نمی‌رسانند و تولید آلومینیوم شرکت ایرالکو کفاف نیاز بازار تقاضای داخلی را نمی‌دهد، بنابراین باید برای این امر چاره‌ای اندیشیده شود.

وی افزود: شمش عرضه‌شده در بورس کالا در بسیاری از موارد توسط واسطه‌گران خریداری شده و یا در بازار آزاد با قیمت بالاتری فروخته می‌شود یا صادر می‌شود که با ریزنی با بورس کالا به دنبال حل این مشکل هستیم.

در ۳ ماه ابتدایی سال جاری ۱۳ هزار تن محصول آلومینیومی با ارزش ۴۲۰۰ تومان به کشور وارد شده که قیمت این محصولات حتی از قیمت شمش خام تولیدی در کشور نیز بالاتر است و این امر لطمه‌ای جدی به تولیدکنندگان داخلی می‌زند.

هوشنگ گودرزی گفت: از این پس واردات محصولات آلومینیومی تنها با تایید مراجع ذی‌صلاح امکان‌پذیر خواهد بود و امیدواریم این قانون موجب حمایت از تولیدکنندگان پایین‌دست باشد. در شرایط فعلی کشور، تامین ماده اولیه صنایع بالادست آلومینیوم یکی از مهم‌ترین چالش‌های این صنعت است که امیدواریم این مشکل با همکاری وزارت صنعت حل شود.

پنجره‌ایرانیان؛ مجمع عمومی عادی سالیانه سندیکای صنایع آلومینیوم با حضور شرکت‌های عضو برگزار شد.

در این جلسه ابتدا گزارشی از عملکرد سندیکای صنایع آلومینیوم ارائه شد و در ادامه اهداف سال آتی این مجمع مشخص شد. همچنین به ارائه آمار جایگاه ایران در صنعت آلومینیوم در منطقه خاورمیانه مشخص شد.

در ابتدای جلسه، ابوالفضل رضایی دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم به ارائه گزارش مختصری از عملکرد این سندیکا طی سال گذشته پرداخت. از مهم‌ترین اقدامات سندیکای صنایع آلومینیوم تثبیت جایگاه سندیکا به عنوان یک تشکل تخصصی و تلاش در راستای حفظ منافع اعضا، صنف و صنعت آلومینیوم کشور بود. هیات مدیره این سندیکا سعی کرده تا با حضور و مشارکت مستمر در مراکز و نهادهای تصمیم‌گیر و تصمیم‌ساز جایگاه خود را به عنوان یک تشکل تخصصی ثبت و در راستای منافع اعضا گام بردارد. وی ادامه داد با تلاش‌های صورت گرفته نگرش مثبت بسیاری از نهادهای نسبت به سندیکا به عنوان یک مرجع کلان صنفی و صنعتی به همراه داشته و نهادهای تصمیم‌ساز را قانع نموده تا در اتخاذ سیاست‌های مرتبط با صنعت آلومینیوم نظرات و پیشنهادهای سندیکا را کسب و در اغلب موارد پیشنهادهای سندیکا را اجرایی کند.

در ادامه رضایی دیگر اقدام این سندیکا در سال گذشته را تاثیرگذاری در نظام قیمت‌گذاری و توزیع کالا بیان کرد و گفت: قیمت‌گذاری و توزیع ماده اولیه یکی از مهم‌ترین عوامل تاثیرگذار بر صنعت آلومینیوم است. طی سال‌های گذشته با توجه به نوسانات متعدد قیمت‌های جهانی و داخلی قسمت عمده‌ای از فعالیت هیات مدیره سندیکا بر این بخش متمرکز شد.

سایر بخش‌های فعالیت سندیکای صنعت آلومینیوم کشور نیز عبارت بود از: اصلاحات تعرفه‌ای، حضور ملموس در سمینارها، کنفرانس‌ها و نمایشگاه‌ها، معرفی

اعطای نمایندگی فروش توسط مارال پروفیل ارس



پنجره‌ایرانیان؛ شرکت مارال پروفیل ارس از سراسر کشور نمایندگی فروش می‌پذیرد. شرکت مارال پروفیل ارس تولیدکننده جدیدترین پروفیل‌های در و پنجره کامپوزیتی، به شرکت‌های متقاضی، نمایندگی فروش اعطا می‌کند. این پروفیل‌ها به صورت کامپوزیتی و با آلومینیوم و یو.بی.وی.سی-ترمال بریک شده ساخته شده است. پروفیل‌های کامپوزیتی ترکیبی یو.بی.وی.سی-آلومینیوم برای اولین بار در ایران با تنوع رنگ در هر دو طرف عرضه می‌شوند.

گفتنی است، شرکت مارال پروفیل ارس، تولیدکننده پروفیل‌های آلومینیومی اختصاصی و ترمال بریک، پروفیل‌های کامپوزیتی و پنجره‌های دوجداره ترمال بریک در کشور است.

اطلاعیه بازرگانی اورانوس نماینده انحصاری نخ KORD

بازرگانی اورانوس کماکان تنها نماینده رسمی و انحصاری شرکت KORD ترکیه بوده و فعال در این حوزه می‌باشد. صرفاً جهت اطلاع و در صورت صلاحدید، قبل از هرگونه دادوستد می‌توانید با مجموعه اورانوس تماس و از اصالت و قیمت واقعی کالا آگاه شوید. این مکتوب مزید اطلاع و جهت جلوگیری از سوءاستفاده بعضی اشخاص و حمایت از کلیه تولیدکنندگان و فعالان محترم کشور در این حوزه صادر گردیده است.

پنجره‌ایران؛ بازرگانی اورانوس با صدور اطلاعیه‌ای بر انحصاری بودن نمایندگی نخ کورد KORD ترکیه در ایران تأکید کرد. متن اطلاعیه صادرشده به این شرح است: با توجه به نوسانات قیمت و با عنایت به شرایط اقتصادی که به سوءاستفاده، گرانفروشی و حتی ارائه کالای تقلبی توسط برخی افراد منجر شده، اعلام می‌دارد



نخستین نمایشگاه جامع صنعت ساختمان ایران در تاجیکستان



پنجره‌ایران؛ نخستین نمایشگاه تخصصی جامع صنعت ساختمان ایران در کشور تاجیکستان توسط شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان برگزار می‌شود.

نخستین نمایشگاه تخصصی جامع صنعت ساختمان ایران در کشور تاجیکستان که حمایت‌های لازم از سوی سازمان توسعه تجارت ایران، اتاق بازرگانی تاجیکستان و سفارت‌خانه‌های دو کشور را دریافت کرده است از ۱۴ تا ۱۷ اسفندماه ۹۷ در شهر خجند تاجیکستان برگزار خواهد شد.

حوزه‌های مختلف مرتبط با صنعت ساختمان مانند آجر و سفال، صنعت سنگ، صنایع معدنی، کاشی و سرامیک، صنایع سرمایشی و گرمایشی (برقی)، صنایع برق، الکترونیک و مخابرات، رنگ و رزین، فولاد و آهن، لوله و اتصالات فلزات غیرآهنی، در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی، درهای ضدسرقت، چینی و سرامیک و... از جمله موارد ارائه‌شده در این نمایشگاه است و عموم فعالان صنعت ساختمان امکان حضور در این نمایشگاه و ارائه دستاوردهای خود را خواهند داشت.

همچنین صنایعی مانند صنعت سیمان و گچ، تجهیزات حمل‌ونقل ساختمانی، عایق‌های رطوبتی، حرارتی و صوتی، تکنولوژی جابجایی (نقاله، بالابر، آسانسور، پله‌برقی)، مهندسی مشاور در زمینه جاده‌سازی، پل‌سازی، سدسازی و تونل و صنایع دکوراسیون داخلی خانه و آشپزخانه (مبل‌مان، لوستر، موکت و...) می‌توانند با حضور در نمایشگاه، به بررسی بازار بکر کشور تاجیکستان در حوزه‌های ساختمانی بپردازند.

این نمایشگاه در حالی برگزار می‌شود که تاجیکستان نزدیک‌ترین شریک اقتصادی و سیاسی ایران در آسیای میانه به شمار می‌رود و دروازه ورود محصولات و تکنولوژی ایرانی به بازار مصرف آسیای مرکزی به شمار می‌رود. این کشور همچنین نیاز بسیاری به خدمات فنی و مهندسی به‌ویژه در زمینه ساخت‌وساز و توسعه زیرساخت‌ها دارد که سبب می‌شود شرایط مطلوبی برای

فعالان حوزه ساختمانی ایران ایجاد شود. فرصت‌های بسیاری برای سرمایه‌گذاری در کشور تاجیکستان وجود دارد که از آن جمله می‌توان به تولید مصالح ساختمانی و بهداشتی، ارائه خدمات فنی و مهندسی، ساخت و بازسازی مجتمع‌های مسکونی و هتل‌ها، تولید صنایع شیمیایی و تولید مصنوعات چوبی اشاره کرد که سبب می‌شود این کشور به‌عنوان منطقه‌ای بکر برای سرمایه‌گذاری بهتر شناخته شود. نخستین نمایشگاه تخصصی جامع صنعت ساختمان ایران در کشور تاجیکستان که توسط شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان برگزار می‌شود، از ویژگی‌های منحصر به فردی نیز برخوردار است. حضور مقامات بلندپایه دولت تاجیکستان در مراسم افتتاحیه و بازدید از نمایشگاه، نظارت اتاق بازرگانی کشور تاجیکستان بر قراردادهای تجاری منعقدشده در نمایشگاه و برگزاری جلسات تجاری اختصاصی با مسئولان و برخی فعالان اقتصادی کشور تاجیکستان از ویژگی‌های این نمایشگاه به شمار می‌رود. گفتنی است، علاقه‌مندان به حضور در این نمایشگاه می‌توانند برای ثبت‌نام و کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.

هم‌اندیشی مدیران و ناوین و نمایندگان استانی



پنجره‌ایرانیان؛ جلسه هم‌اندیشی مدیران شرکت تکنما پی‌وی‌سی سپاهان (واناوین) و نمایندگی‌های استانی برگزار شد.

جلسه هم‌اندیشی مدیران و نمایندگان استانی شرکت تکنما پی‌وی‌سی سپاهان جهت مشخص کردن استراتژی فروش این مجموعه در هتل استقلال تهران برگزار شد. واناوین هدف از تشکیل این جلسه را که با حضور نمایندگی‌های فروش این شرکت در سراسر کشور همراه بود، ایجاد ثبات در شرایط فروش محصولات و بررسی راهکارهای تامین مواد اولیه عنوان کرد.

گفتنی است، شرکت تکنما پی‌وی‌سی سپاهان در زمینه تولید پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی بانام تجاری واناوین در کشور فعالیت می‌کند.

نمایشگاه ساختمان و صنایع وابسته کرمان ۹۷

پنجره‌ایرانیان؛ نمایشگاه صنعت ساختمان و صنایع وابسته کرمان شهریورماه ۹۷ برگزار می‌شود.

نمایشگاه صنعت ساختمان و صنایع وابسته کرمان از ۶ تا ۹ شهریورماه ۹۷ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی استان کرمان برگزار می‌شود. گفتنی است؛ علاقه‌مندان به حضور در این نمایشگاه می‌توانند برای ثبت‌نام و کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.



نمایشگاه صنعت ساختمان منطقه آزاد اروند ۹۷

پنجره‌ایرانیان؛ نمایشگاه ساختمان و صنایع وابسته منطقه آزاد اروند آبان‌ماه ۹۷ برگزار می‌شود.

نمایشگاه ساختمان و صنایع وابسته منطقه آزاد اروند از ۲۲ تا ۲۵ آبان‌ماه ۱۳۹۷ در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی منطقه آزاد اروند به آدرس آبادان، دهکده مریم، بلوار قایقرانی، سازمان منطقه آزاد اروند برگزار می‌شود.

گفتنی است، علاقه‌مندان می‌توانند برای ثبت‌نام و کسب اطلاعات بیشتر به وبسایت سازمان منطقه آزاد اروند مراجعه کنند.



آغاز جانمایی غرفه‌های ویژه دهمین نمایشگاه در و پنجره تهران

پنجره‌ایرانیان؛ جانمایی متقاضیان غرفه‌های ویژه دهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته تهران از روز دوشنبه ۱ مردادماه ۹۷ آغاز شده است.

تعیین مکان غرفه‌های ویژه خارج از روال معمول انتخاب اینترنتی انجام می‌شود. لیکن با توجه به اینکه تعداد متقاضیان غرفه‌های ویژه بیشتر از ظرفیت و تعداد موجود این غرفه‌ها است لذا از سوی ستاد برگزاری نمایشگاه، اولویت زمانی پیش ثبت‌نام، ملاک واگذاری غرفه‌های ویژه خواهد بود. زمان جانمایی اینترنتی متقاضیان غرفه‌های عادی که پیش ثبت‌نام خود را جهت حضور در نمایشگاه انجام داده‌اند به‌زودی اطلاع‌رسانی خواهد شد.

گفتنی است، دهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته تهران به‌عنوان بزرگ‌ترین رویداد تخصصی در حوزه صنعت در و پنجره در منطقه خاورمیانه، از تاریخ ۳ تا ۶ بهمن‌ماه سال جاری توسط شرکت بین‌المللی بازرگانی و نمایشگاهی تهران در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود.



نمایشگاه خانه مدرن و ایده آل مشهد ۹۷



پنجره ایرانیان؛ دومین دوره نمایشگاه خانه مدرن و ایده آل مشهد آبان ماه ۹۷ برگزار می شود.

دومین دوره نمایشگاه خانه مدرن و ایده آل مشهد در تاریخ ۲۲ تا ۲۵ آبان ماه ۹۷ در محل دائمی نمایشگاه بین المللی مشهد برگزار می شود. نمایشگاه خانه مدرن و ایده آل مشهد در زمینه دکوراسیون و تزئینات ساختمان، مبلمان، لوستر و چراغ های تزئینی، خانه، آشپزخانه و لوازم خانگی، فرش و تابلو فرش برگزار می شود. گفتنی است، علاقه مندان به حضور در این نمایشگاه می توانند برای ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.

نمایشگاه در و پنجره و تجهیزات ساختمان زنجان

پنجره ایرانیان؛ سومین دوره نمایشگاه در و پنجره، کاشی و سرامیک و تجهیزات بهداشتی ساختمان زنجان آبان ماه ۹۷ برگزار می شود. سومین دوره نمایشگاه در و پنجره، کاشی و سرامیک و تجهیزات بهداشتی ساختمان زنجان در تاریخ ۲ تا ۶ آبان ماه ۹۷ در شرکت نمایشگاه های بین المللی کاسپین برگزار می شود. گفتنی است، علاقه مندان به حضور در این نمایشگاه می توانند برای ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.



هفدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان اراک



پنجره ایرانیان؛ هفدهمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان اراک مهرماه ۱۳۹۷ برگزار می شود.

هفدهمین دوره نمایشگاه ساختمان، سیستم های گرمایشی و سرمایشی اراک در تاریخ ۳ تا ۶ مهرماه ۹۷ در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی اراک برگزار می شود. گفتنی است، علاقه مندان به حضور در این نمایشگاه می توانند برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.

یازدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان لرستان

پنجره ایرانیان؛ یازدهمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان لرستان آبان ماه ۱۳۹۷ در خرم آباد برگزار می شود. یازدهمین دوره نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان، کاشی و سرامیک خرم آباد در تاریخ ۲۱ تا ۲۵ آبان ماه ۹۷ در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی استان لرستان برگزار می شود. نمایشگاه صنعت ساختمان لرستان که در رشته های در و پنجره، سیستم های سرمایشی و گرمایشی، ماشین آلات و تجهیزات ساختمان، آسانسور و پله برقی، تأسیسات، تهویه مطبوع، سونا و استخر، سنگ، کاشی و سرامیک برگزار می شود از ساعت ۱۷ تا ۲۲ پذیرای عموم بازدیدکنندگان خواهد بود. گفتنی است، علاقه مندان به حضور در این نمایشگاه می توانند برای ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر به سایت نمایشگاه مراجعه کنند.



افزایش پلکانی مالیات برای مالکان خانه راه‌حلی برای کنترل اجاره‌بهاست

نیز کد رهگیری ندارند دولت باید نظارت عالی بر روی بازار مسکن داشته باشد وگرنه هر کسی برای خودش قیمتی تعیین می‌کند، همانطور که اکنون این اتفاق در حال رخ دادن است.

وی خاطرنشان کرد: دولت باید به طور ویژه از طریق کارگروه و کمیته‌ای بر روی قیمت‌ها نظارت داشته باشد و با برنامه‌ریزی قیمت‌ها را در مناطق مختلف تعیین کند. تا زمانی که دولت خودش به طور مستقیم وارد نشود نابسامانی در بازار مسکن نیز دیده خواهد شد.

علوی در پاسخ به این سوال که آیا افزایش پلکانی مالیات برای مالکان به صورتی که اگر فردی ۵۰۰ تومان اجاره بگیرد ملزم به پرداخت ۱۰ درصد مالیات باشد و فردی که یک میلیون اجاره بگیرد ملزم به پرداخت ۲۰ درصد مالیات باشد، چه میزان می‌تواند در مهار قیمت‌ها در بازار مسکن موثر باشد؟ اظهار کرد: افزایش مالیات به صورت پلکانی برای افرادی که منازل خود را با قیمت‌های بالاتر از سقف تعیین شده اجاره می‌دهند می‌تواند یک راه‌حل برای کنترل قیمت‌ها باشد، ما نیز از قبل گفته بودیم که باید از مالکان مالیات گرفته شود اما باید راه‌های گریز از قانون نیز گرفته شود. ما شاهد بودیم که افراد با منعقد کردن قرارداد در بین خودشان به محضر و بنگاه‌ها مراجعه نمی‌کردند و منزل را خود به اجاره می‌دادند، باید نظارتی جدی با این قانون همراه باشد.



می‌یابد کاملاً غیرمنطقی است که فشار آن بر روی قشر کارمند و کارگر وارد می‌شود. وی در ادامه گفت: با افزایش تورم شاهد افزایش قیمت مصالح ساختمانی و وسایل تاسیساتی هستیم و شاهد هستیم که افراد به صورت خودسرانه نیز قیمت‌ها را افزایش دادند. افزایش قیمت مصالح ساختمانی در بازه کنونی نمی‌تواند بر روی قیمت‌ها تأثیرگذار باشد اما در آینده نه چندان دور تأثیر خود را نشان می‌دهد. علوی در ادامه تصریح کرد: از آنجا که دولت سیستم نظارتی مناسبی ندارد و حتی برخی از بنگاه‌های معاملاتی

پنجره ایرانیان؛ افزایش مالیات به صورت پلکانی برای افرادی که منازل خود را با قیمت بالاتر از سقف تعیین شده اجاره می‌دهند می‌تواند راه‌حلی برای کنترل قیمت‌ها باشد، البته باید جلوی راه‌های گریز از قانون نیز بسته شود.

سیداحسن علوی در گفت‌وگو با ایسنا در ارزیابی از بازار اجاره‌بها، بیان کرد: امروز قیمت‌های اجاره بها واقعی نیست و غیرمنطقی است. شاید نیاز باشد سالی ۱۰ درصد بر اساس تورم نرخ اجاره بها افزایش یابد اما اینکه در یک بازه زمانی قیمت‌ها به صورت سرسام‌آوری افزایش

آیین‌نامه جدید ساخت‌وساز اماکن ویژه به‌زودی ابلاغ می‌شود



پنجره ایرانیان؛ معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: با توجه به ضعف موجود در آیین‌نامه ساخت‌وساز اماکن ویژه و عمومی کشور، ظرف دو ماه آینده آیین‌نامه جدید را ابلاغ خواهیم کرد.

به گزارش ایسنا، محمدجعفر علیزاده در نشست شورای فنی استان کرمانشاه در ۱۴ مرداد، با تأکید بر اینکه آیین‌نامه ساخت‌وساز ساختمان‌های ویژه همچون بیمارستان‌ها و اماکن عمومی کشور دارای ضعف‌هایی است، افزود: با توجه به تجارب زلزله‌های گذشته و خسارتی که به این نوع از ساختمان‌ها وارد شده، سال گذشته پس از زلزله کرمانشاه کار ویرایش و اصلاح این آیین‌نامه در دستور کار قرار گرفت.

وی تصریح کرد: آیین‌نامه جدید ساخت‌وساز که یک نقطه عطف در تاریخ ساخت‌وساز اماکن ویژه کشور است، ظرف دو ماه آینده آماده و ابلاغ خواهد شد.

معاون وزیر راه و شهرسازی همچنین با اشاره به زلزله ۲۱ آبان سال گذشته استان کرمانشاه و تخریب بیمارستان تازه‌ساز اسلام‌آباد غرب در این زلزله، اظهار کرد: در همان روزهای نخست پس از زلزله تیم‌هایی را به‌منظور ارزیابی میزان خسارات به این بیمارستان اعزام و اقدام به شکایت از پیمانکار کردیم.

وی با بیان اینکه در این مدت مباحث فنی نیز انجام گرفت، گفت: پس از انجام ارزیابی‌ها مشخص شد که تاسیسات این بیمارستان کاملاً سالم مانده، لذا بر اساس جمع‌بندی مراجع تصمیم‌گیرنده به این نتیجه رسیدیم که این بیمارستان قابل مقاومت‌سازی است.

معاون وزیر راه و شهرسازی هزینه مقاومت‌سازی این بیمارستان را ۲۰ درصد هزینه بازسازی

آن دانست و افزود: همچنین زمان مورد نیاز برای مقاومت‌سازی این بنا یک‌پنجم مدت بازسازی آن خواهد بود.

وی با اشاره به دریافت حکم مقاومت‌سازی این بیمارستان از دادستان اسلام‌آباد غرب، عنوان کرد: پس از دریافت این حکم کار مقاومت‌سازی را آغاز کردیم که ۳۰ تا ۴۰ درصد هم پیشرفت فیزیکی دارد.

وی در پایان به وجود اختلاف‌نظرهای موجود بر سر مقاومت‌سازی یا بازسازی این بیمارستان اشاره کرد و یادآور شد: در این پروژه پراکنش تخصص کارشناسان را داریم، درحالی‌که باید از متخصصین سازه استفاده کنیم، لذا این موضوع باید در دستور کار قرار گیرد.

تلاش برای رفع چالش‌های زمین و مسکن در پژوهشکده مالی و اقتصادی

که در حوزه اقتصاد و مسکن فعال است، در تلاش است تا بتواند از ظرفیت‌های علمی موجود در این مرکز تحقیقات برای حل مشکلات حوزه مسکن استفاده کند. شکرچی‌زاده ایران را سرزمینی پهناور و دچار مشکلات زمین توصیف کرد و ادامه داد: این موضوع در کلان‌شهرها با مقوله کمبود زمین مطرح شده است، چرا که نمی‌توانیم زمین را به جای دیگری که تقاضا وجود دارد، منتقل کرد. رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی با تاکید بر اینکه سیاست‌گذاری در حوزه زمین نیازمند پرداختن به اصول اجتماعی و حقوقی است، خاطرنشان کرد: در کشور در بعد حاکمیتی نیاز داریم تا برای رفع نیازهای حوزه شهرسازی، سیاست‌گذاری‌های منسجمی در حوزه زمین صورت گیرد، چرا که بهره‌برداری از منابع محدود می‌تواند به برطرف کردن نیازهای شهروندان منجر شود.

مسکن شده است، ولی ذهن محققان بر روی این موضوع متمرکز نیست. وی با اشاره به تدوین آئین‌نامه‌ها و ضوابط متعدد بر روی ساختمان در این مرکز، یادآور شد: از نظر آئین‌نامه‌ها و ضوابط مربوط به آن در تراز بین‌المللی هستیم، ولی در مقوله مسکن نیز تحقیقات قابل توجهی انجام نشده است. رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی با اشاره به اقدامات این مرکز در حوزه مسکن یادآور شد: در این مرکز تحقیقاتی آزمایشگاه معتبر و مجهزی در حوزه‌های ساخت‌افزار، مصالح، زلزله و بتن ایجاد شده است و مطالعات آن‌ها مربوط به ساختمان است، ولی کمتر به مسئله مسکن توجه شده است. وی با اشاره به راه‌اندازی پژوهشکده مالی و اقتصادی در این مرکز تحقیقات از سال ۹۳ اظهار کرد: این پژوهشکده

پنجره ایرانیان؛ رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی با تاکید بر اینکه در کشور در حوزه مسکن کمتر تحقیقات کاربردی و اجرایی صورت گرفته است، گفت: ما نمی‌توانیم مسکن را در هوا یا دریا بنا کنیم؛ از این رو نیاز است تا مطالعاتی در حوزه مسکن در کشور صورت گیرد. به گزارش ایسنا، دکتر شکرچی‌زاده امروز در سمینار تخصصی سیاست‌های توسعه زمین با تاکید بر اینکه ما برای ساخت مسکن نیاز به زمین داریم، اظهار کرد: نمی‌توان مسکن را روی هوا یا در دریا ساخت، از این رو مسئله زمین و مسکن از مقوله‌های بسیار مهم به شمار می‌رود. وی با تاکید بر اینکه این در حالی است که در مقوله مسکن و زمین کمتر تحقیقات علمی انجام شده است، ادامه داد: این مرکز در گذشته در حوزه ساختمان و مسکن مطالعاتی انجام داده است؛ از این رو در زمینه تحقیقات در حوزه مسکن در این مرکز سابقه‌ای وجود دارد.

وی با تاکید بر اینکه مطالعه در حوزه مسکن جزو شرح وظایف این مرکز محسوب می‌شود، ادامه داد: از این رو پرداختن به مسکن بدون پرداختن به مقوله زمین جامع و کامل نخواهد بود.

رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی اضافه کرد: این در حالی است که واقعه ناخوشایندی که پیش روی ما قرار دارد، این است که ما در حوزه مسکن به اندازه کافی مطالعات راهبردی و کاربردی انجام نداده‌ایم، ضمن آنکه محققان نیز بر روی مسئله زمین متمرکز نشده‌اند.

شکرچی‌زاده با اشاره به وجود دانشجویان دکتری و ارشد در کشور خاطرنشان کرد: افراد دانش‌آموخته نیز تنها به مسائل مهندسی مسکن و معماری مانند موضوعات زلزله و ژئوتکنیک متمرکز شده‌اند و تعداد اندکی از محققان هستند که در حوزه برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وارد شده‌اند؛ این در حالی است که اقتصاد کشور درگیر موضوع



ساخت و ساز برای مستاجران زلزله‌زده کرمانشاه به‌زودی آغاز می‌شود

هم سرپل ذهاب امروز به کارگاه بزرگ ساختمانی تبدیل شده و با این روند زودتر از برنامه‌ریزی‌ها که قرار بود ساخت‌وسازها در این مناطق تا پایان سال ۱۳۹۸ به بهره‌برداری برسد و قبل از این زمان آماده بهره‌برداری خواهند شد. وی خاطرنشان ساخت: ۱۳۰۰ میلیارد تومان خسارت به اینیه اداری وارد شده که دولت ۵۴۰ میلیارد تومان برای این موضوع تامین اعتبار کرده، اما چون اولویت کاری برای ما مردم بوده کارها را فعلا روی ساخت و ساز منازل متمرکز کرده‌ایم که مردم در این مناطق هر چه سریعتر سرپناه پیدا کنند، هر چند که دستگاه‌های دولتی هم کارهای تعمیراتی خود را شروع کرده‌اند. سالاری گفت: برای مستاجران در تلاش هستیم که زمین برای این افراد از طریق وزارت راه و شهرسازی در نظر گرفته شود و به‌زودی عملیات ساخت‌وسازها برای مستاجران شروع خواهد شد، به‌طوری‌که در شهر قصرشیرین زمین تامین شده و در سرپل ذهاب هم در حال شناسایی زمین هستیم.

پنجره ایرانیان؛ به‌زودی عملیات ساخت و ساز برای مستاجرین در مناطق زلزله زده شروع خواهد شد.

به گزارش ایسنا، مهرداد سالاری در بازدید از مناطق زلزله زده استان، افزود: طبق آخرین آمار که گرفته‌ام به‌طور متوسط ۵۲ تا ۵۳ درصد کل مناطق زلزله زده شامل شهری و روستایی بازسازی شده و بر اساس اقداماتی که انجام شده و پیگیری که کردیم در هر روز ۱۵ واحد در این مناطق در حال بهره‌برداری است.

وی گفت: طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته قرار بود ۱۲ هزار و ۵۰۰ واحد در مناطق روستایی تا قبل از شهریور ماه به بهره‌برداری برسد، اما طبق آخرین آمار بنیاد مسکن حتی فرازتر از برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته کار انجام شده و برنامه‌ریزی برای ساخت ۱۶ هزار و ۵۰۰ واحد مورد پیگیری قرار گرفته که این تعداد حتی از برنامه‌ریزی‌ها هم بیشتر است.

معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری کرمانشاه ادامه داد: در مناطق شهری

راه علاج بحران ارزی ایران از دید اقتصاددان مشهور آمریکایی



پنجره ایرانیان؛ ریال این روزها بحران کم سابقه‌ای را تجربه می‌کند که از سپتامبر ۲۰۱۲ تاکنون بی‌سابقه بوده است؛ اما از دید استیو هنکه، اقتصاددان مشهور و جنجالی آمریکا، راهکاری برای حل این بحران وجود دارد. به گزارش ایسنا به نقل از فوربس، اختلاف بین قیمت دلار در بازار سیاه و رسمی ارزی ایران دیروز به ۱۵۴ درصد افزایش یافت و هر دلار به ازای ۱۱۲ هزار ریال مبادله شد. استیو هنکه که پیشتر با بیان این که تورم ایران بیش از اعلام مراجع رسمی است جنجال به پا کرده بود، اکنون به ارائه راهکارهایی برای حل بحران ارزی پرداخته است. هنکه نوشته است: در شرایطی که اوضاع مخاطره آمیز شده است، راهی برای درمان بیمار وجود دارد که اتفاقاً راه علاج سریعی هم هست. من این راه دسته اول را از آنجا می‌شناسم که تاکنون با آن، کشورهای با تورم مرگبار را حمایت کرده‌ام. برای مثال در بلغارستان و هنگامی که مشاور نخست وزیر (پتر اسویانوف) در سال های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۲ بودم. در فوریه ۱۹۹۷ بلغارستان به پدیده ابرتورم دچار شده بود و نرخ تورم ماهانه آن به ۲۴۲ درصد رسیده بود. این نرخ تورم ماهانه بود و نه سالانه که بیشتر از برآورد من از تورم سالانه ایران است؛ ضمن این که

نرخ تورم ایران هنوز خیلی پایین‌تر از آستانه تحمل این کشور است. چه کردیم تا در چند ساعت ابرتورم بلغارستان را مهار کنیم؟ در یکم ژوئیه ۱۹۹۷ یک هیات ارزی تشکیل دادیم که اسکناس و سکه‌های قابل تبدیل به ارزهای دیگر را در نرخی ثابت منتشر می‌کرد. این اوراق مالی اوراق ذخیره‌ای با ریسک پایین بود که توسط ارزهای خارجی و به ویژه مارک آلمان حمایت می‌شد (آلمان در سال ۲۰۰۲ یورو را جایگزین مارک کرد). سود این اقدام از طریق اختلاف بین بهره دارایی‌های ذخیره و هزینه‌های بدهی به دست می‌آمد. این اقدام نوعی سیاست ارزی و نه سیاست پولی بود. عملیات هیات‌های ارزی تأثیرپذیر و خودکار است و نفس عملکرد آن، تبدیل ارز داخلی به ارز لنگر (در خصوص بلغارستان مارک آلمان) با نرخ ثابت است. در نتیجه حجم پول در گردش ارز داخلی تنها توسط نیروهای بازار تعیین می‌شود که آن را تقاضای ارز داخلی می‌گوییم. از آنجا که ارز منتشر شده توسط هیات ارزی مشابه ارز لنگر یا باثبات است، هیات ارزی آن کشور بخشی از منطقه ارزی ارز باثبات خواهد بود. به اذعان وی تجربه هیات ارزی بلغارستان تجربه بسیار موفق بود چرا که در سال ۱۹۹۷ ابرتورم این

کشور که در فوریه ۱۹۹۷ به ۲۴۲ درصد رسید متوقف شد و به بلغارستان اجازه داد تا از بحران‌های خارجی نظیر سقوط روبل روسیه در سال ۱۹۹۸ و رکود بزرگ سال ۲۰۰۹ جان سالم به در برد. از همه مهم‌تر از آنجا که دولت نمی‌تواند از هیات ارزی استقراض کند، سیاست‌های مالی از طرف هیات ارزی به سیاستمداران تحمیل می‌شود نه برعکس. از زمان ایجاد هیات ارزی در بلغارستان در سال ۱۹۹۷، کسری مالی به خوبی کنترل شده است و بدهی‌های بلغارستان به نحو آشکاری کاهش یافته است. عملکرد بلغارستان در حوزه مالی و کاهش بدهی، آن را به کشور درخشان در اتحادیه اروپا تبدیل کرده است. استیو هنکه در ادامه می‌افزاید: برای توقف سریع روند کنونی، ایران باید همان کاری را کند که بلغارستان در سال ۱۹۹۷ کرد. باید یک هیات ارزی ایجاد کند و به جای مارک آلمان که دیگر وجود خارجی ندارد، طلا را پشتوانه ریال قرار دهد. بدین ترتیب ایران ریالی خواهد داشت که به جای ارزی بی‌ارزش به اندازه طلا با ارزش خواهد بود. استیو هنکه استاد اقتصاد دانشگاه جان هاپکینز و از اعضای موسسه "کاتو" است. او طی چهار دهه به بسیاری از رهبران جهان مشاوره داده است.

رکود در انتظار بازار مسکن



پنجره ایرانیان؛ خروجی رشد بازارهای مسکن، طلا و ارز پس از جهش مقطعی قیمت، به رکود بخش مسکن منجر می‌شود.

حسام عقابایی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اختلاف حدود ۱۰۰ درصدی رشد قیمت مسکن نسبت به سکه و ارز گفت: به اعتقاد من این اختلاف با همین تناسب تا پنج شش ماه آینده پیش می‌رود. رشد بازارهای موازی وقتی زیاد می‌شود قیمت مسکن هم بالا می‌رود. البته رشد اخیر قیمت مسکن از بازارهای رقیب کمتر است اما به طور مثال اگر سکه به رشد ۲۰۰ درصد برسد باید توقع داشته باشیم که رشد مسکن هم حدود ۸۰ درصد شود ولی خروجی آن رکود مسکن خواهد بود.

وی افزود: پیش‌بینی من این است که معاملات مسکن شهر تهران در مرداد ماه یا نزدیک به تیرماه یا کمتر خواهد بود. تا نیمه مردادماه معاملات نسبت به تیرماه فرق چندانی نکرده و اگر پایین نیامده باشد، بیشتر هم نشده است.

نایب رئیس اتحادیه صنف مشاوران املاک درباره طرح قیمت‌گذاری مسکن گفت: صدور بخشنامه و آیین‌نامه حرکت تعزیراتی یا راهکارهایی مثل قرارداد اجاره دو ساله و تعیین اجاره بها به نظر من هیچ تاثیری ندارد و نمی‌تواند در افزایش قیمت‌ها بازدارنده باشد. مشکل اصلی بخش مسکن نبود توازن بین عرضه و تقاضا است. وقتی توازن وجود ندارد بقیه طرح‌ها ممکن است در کوتاه‌مدت اثر بسیار محدود و کوتاهی داشته باشد ولی در میان‌مدت و درازمدت اثری نخواهد داشت.

عقابایی ادامه داد: دولت و مجلس باید نگاهشان طولانی

این است که دولت قیمت زمین را مدیریت کند و به اصلاح سیاست‌های پولی و بانکی که دارای نقص و ایرادات خطرناک و مهلک است بپردازد. در کنار این موضوعات به جدا کردن اقتصاد از دولت در ابعاد مختلف و در حوزه مسکن بپردازد و توجه ویژه به انبوه‌سازان و سازندگان داشته باشد. وزارت راه و شهرسازی به عنوان نماینده اصلی دولت در حوزه مسکن، باید کارهایش را عملیاتی کند و البته از طرح‌های شتابزده پرهیز داشته باشد.

نایب رئیس اتحادیه مشاوران املاک تاکید کرد: هر اقتصادی نیاز به برنامه کوتاه مدت، میان مدت و درازمدت دارد. ما باید در عین حال که به بحران‌های فعلی توجه می‌کنیم، نیم‌نگاهی هم به آینده بیندازیم که متأسفانه در مسکن این نگاه وجود ندارد.

مدت باشد و نیازهای کشور را با افزایش تولید تامین کنند. وقتی در بعضی مناطق به ازای هر یک خانه چندین متقاضی وجود دارد دولت می‌خواهد چه طرحی بدهد که جلوی افزایش قیمت را بگیرد؟ بنابراین طرح‌هایی مثل قیمت‌گذاری بیشتر جنبه روانی دارد و راهکار اصلی نیست. ما باید از گفتاردرمانی خارج شویم و به سمت اقدامات عملی در حوزه مسکن برویم. این که موج خبری ایجاد کنیم و آخرش هم هیچ خروجی نداشته باشد مشکل مسکن حل نمی‌شود.

وی با بیان این که شش سال است شعار مسکن اجتماعی می‌دهیم و بعد افزایش قیمت را به گردن این و آن می‌اندازیم، گفت: طی شش هفت سال گذشته تولید ساختمان حدود ۵۰ درصد کاهش یافته است. راهکار اصلی

سرپرست وزارت کار: برنامه‌های اشتغال را با نگاهی نو دنبال می‌کنم



و دلسوزانه علی ربیعی طی پنج سال تصدی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی قدرانی کرد. او گفت: این وزارتخانه با توجه به گستردگی خود، در حوزه رفاه، تامین اجتماعی، بهزیستی، اشتغال، تعاون و فنی و حرفه‌ای عملکرد قابل قبول و روبه جلویی داشته است.

سرپرست وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی افزود: در پیشبرد اهداف دولت وظایفی بر عهده وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی است که با همکاری، همفکری، تعامل و اقدامات نوآورانه به سرانجام خواهد رسید. امیدوارم بار امانت بزرگترین وزارتخانه اجتماعی کشور را با یک نگاه علمی و تخصصی در جهت توانمندسازی به پیش ببرم.

محسنی بندپی، به موضوع اشتغال و بیکاری اشاره کرد و گفت: بیکاری فقر را تشدید می‌کند و عوارض و آسیب‌های اجتماعی در پی دارد، بنابراین باید برنامه‌های اشتغال را با نگاه جدید و به سرعت ادامه بدهیم.

وی گفت: در شرایط حساس کنونی نیازمند حمایت، دلگرمی و کار ویژه و نوآورانه هستیم تا با همدلی و تدبیر در جهت فقر زدایی، گسترش اشتغال، کاهش تصدیگری در بنگاه‌ها حرکت کنیم.

سرپرست وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در پایان افزود: یکی از آرمان‌های نظام و تاکیدات رئیس جمهوری، گسترش عدالت اجتماعی است و در این راستا سیاست‌های دولت و برنامه‌های اشتغال را با نگاه جدید و به سرعت دنبال خواهیم کرد.

پنجره ایرانیان؛ سرپرست وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه برنامه‌ها و سیاست‌های دولت در این وزارتخانه را دنبال می‌کند، گفت: بیکاری فقر را تشدید می‌کند و عوارض و آسیب‌های اجتماعی به دنبال دارد، به همین دلیل برنامه‌های اشتغال را با سرعت و نگاهی جدید ادامه خواهیم داد.

به گزارش ایسنا، انوشیروان محسنی بندپی در اولین جلسه شورای معاونان این وزارتخانه ضمن سپاس از حسن اعتماد رئیس جمهوری در انتصاب خود، از تلاش‌ها، اقدامات اثربخش

ساخت ۵۲ هزار واحد مسکونی در بافت‌های ناکارآمد

پنجره‌ایرانیان؛ عضو هیات مدیره شرکت بازآفرینی شهری با بیان اینکه کلیه دستگاه‌ها و نهادهای مرتبط با ستاد ملی بازآفرینی شهری باید مسئولیت خود را بپذیرند، گفت: هم‌اکنون در حال نوسازی و ساخت ۵۲ هزار واحد مسکونی در محلات هدف بافت‌های ناکارآمد هستیم.

به گزارش ایستاد، مجید روستا در یک نشست خبری اظهار کرد: ۱۵ میلیون نفر در ۱۸ درصد سطح شهرها که ۱۴۰ هزار هکتار را شامل می‌شود، در بافت‌های ناکارآمد شهری زندگی می‌کنند؛ بنابراین رسیدگی به وضعیت این مناطق موضوعی فزاینده است چراکه دارای ابعاد اجتماعی، اقتصادی و زیست‌محیطی است و امکان اجرای آن توسط یک دستگاه یا نهاد، وجود ندارد.

وی افزود: در ستاد ملی بازآفرینی شهری شش کارگروه فعالیت دارند. کارگروه اول توانمندسازی اقتصادی و اجتماعی است که مسئولیت آن بر عهده وزارت کار است. کارگروه دوم پیشگیری و پیش‌نگری از گسترش بافت‌های نابسامان نام دارد که ریاست آن بر عهده معاونت پیشگیری از جرم قوه قضائیه است. کارگروه اجتماعی هم کارگروه دیگری است که وزارت کشور مسئولیت آن را بر عهده دارد. عضو هیات مدیره شرکت بازآفرینی شهری، کارگروه چهارم را شبکه ملی گروه‌های مردم‌نهاد عنوان کرده و گفت: ریاست این بخش هم بر عهده شبکه ملی سمن‌ها است که ۱۳۰ نهاد غیردولتی در آن فعالیت می‌کنند. کارگروه اوقاف نیز بر اساس تفاهم‌نامه مشترک بین سه دستگاه مدیریت می‌شود. در نهایت کارگروه حوزه سلامت وجود دارد که رئیس آن معاونت سلامت وزارت بهداشت است.

روستا تأکید کرد: بر این اساس و همان‌طور که گفتیم وزارتخانه‌ها، دستگاه‌ها و نهادهای مختلفی با موضوع

بازآفرینی شهری در سطح کلان، مرتبط هستند که انتظار داریم به مسئولیت‌های خود عمل کنند. شرکت بازآفرینی شهری تنها وظیفه هماهنگی بین دستگاه‌ها و ارگان‌های مرتبط با حوزه بافت‌های ناکارآمد را بر عهده دارد.

وی با بیان اینکه ۲۷۰۰ محله در سطح کشور به‌عنوان محله‌های هدف بازارآفرینی شهری شناسایی شده‌اند، گفت: دولت موظف شده سالانه ۲۷۰ محله را در دستور کار خود قرار دهد. تاکنون در ۴۷۲ محله اقدامات اجرایی داشتیم لذا اینکه گفته می‌شود دولت از برنامه ششم توسعه عقب است، واقعیت ندارد. ما در سال اول در ۸۷۵ محله بالغ بر ۲۹۰۶ میلیارد ریال هزینه کردیم و حدود ۶۸۷ محله فضاهای خدمات زیربنایی و روبنایی را به اجرا رساندیم. تنها ۵۰۰ کیلومتر شبکه‌های آب و فاضلاب را اجرایی کردیم.

عضو هیات مدیره شرکت بازآفرینی شهری، اظهار کرد: به‌عنوان مثال در بیان وظایف دستگاه‌های مرتبط می‌توانیم به مسئولیت وزارت نیرو اشاره کنیم که مکلف است ۳۵۰ میلیارد تومان به‌منظور تخفیف انشعابات در محلات هدف بازآفرینی شهری اختصاص دهد.

روستا با بیان اینکه ۵۰۰۰ پروژه مسکونی، برنامه‌ریزی شده در مناطق ناکارآمد در حال اجراست، گفت: این رقم ۵۲ هزار واحد مسکونی را شامل می‌شود که طراحی و جانمایی آن انجام شده و هم‌اکنون در دست ساخت است. از این تعداد ۲۴ هزار واحد توسط بخش خصوصی، ۱۶ هزار واحد دولتی و ۱۲ هزار واحد مسکونی در شهر مشهد وجود دارد که به‌صورت تلفیقی در حال اجراست.

وی در پاسخ به این سوال که شهرداری تهران گفته اجازه تراکم‌فروشی برای مناطق واقع در بافت فرسوده را نمی‌دهد، گفت: اول اینکه شهرداری عضو کارگروه‌های بازآفرینی

شهری است و دوم اینکه در نظر داشته باشیم شهرداری در سال‌های گذشته برای تامین هزینه‌های خود دچار اشتباهاتی بوده و الان زمان آن است که عاقلانه تصمیم بگیرد. ما بهترین راهکار را برای درآمدهای پایدار شهرداری ارائه کرده‌ایم. ما به‌هیچ‌عنوان در طرح‌های خود تک‌بعدی عمل نمی‌کنیم بلکه بر اساس سه مدل محله‌سازی، پروژه‌های انبوه‌سازی و خودمالکی پیش می‌رویم. سوال من این است که اکباتان و شهرک امید مدل‌های بدی بودند؟ ما تاکنون ۵۳ هزار فقره تسهیلات به بافت‌های ناکارآمد اختصاص داده‌ایم که خروجی این فعالیت باعث نوسازی شبکه انشعابات و زیرساخت‌هایی شده که شهرداری نفع آن را برده است.

عضو هیات مدیره شرکت بازآفرینی شهری با بیان اینکه ما به‌هیچ‌عنوان موافق بازگذاری بیش از ظرفیت در محلات هدف نیستیم، ادامه داد: برای اثبات این ادعا، به محله سیروس اشاره می‌کنم. ما در مساحت ۹۸۰۰ مترمربع پروژه‌ای را جانمایی کردیم که تنها ۹۸ واحد مسکونی در آن ساخته می‌شود. این در حالی است که شهرداری تهران در همان محله در زمینی حدود ۳۰۰۰ مترمربع حدود سه برابر ما بازگذاری کرده است. همین مثال نشان می‌دهد که ما به دنبال ارتقای کیفیت محله هستیم.

روستا تصریح کرد: اگر بافت‌های ناکارآمد نوسازی شود تا ۳۰ درصد هزینه‌های مدیریت شهری کاهش می‌یابد. در تهران کوه را فروختند که هزینه‌های مدیریت شهری را تامین کنند. حالا ما می‌گوییم از گسترش افقی جلوگیری کنید و طبق مدل‌های روز شهرسازی در همه جای دنیا فعالیت‌های خود را پیش ببرید. در همه جای جهان سیاست‌ها به سمت توسعه شهرهای فشرده انجام می‌شود.



سردی چرخ تولید با خاموشی های تابستانه

پنجره ایرانیان؛ تولیدکننده ایرانی که انواع و اقسام ریسک ها و هزینه ها را به جان خریده است تا خدمتی ملموس برای جامعه خود خلق کند حالا علاوه بر مشکلات زیاد خود این بار باید قطعی برق را هم تجربه کند تا مشکلاتشان تکمیل شود

به گزارش ایسنا، در سال های اولیه بعد از انقلاب رونق صنعت و تولید یکی از جدی ترین اهداف نیروهای انقلابی بود به طوری که در آن اوایل ما وزارت صنایع سنگین هم در دولت داشتیم. باین حال روند رخداد وقایع در اقتصاد نفت آلود ما به گونه ای پیش رفت که با افزایش درآمدهای نفتی ما به جای اینکه تصمیم بگیریم با این پول صنعت خود را نوسازی کنیم راه ساده تری را انتخاب کردیم و ترجیح دادیم احتیاجاتمان را از بیرون بخریم.

همین شرایط باعث شد تا صنایع سنگین و زیربنایی ما جز در برخی از بخش های معدنی، فلزات و حوزه های نظامی به حاشیه برود و به تبع آن صنایع نیمه سنگین و واسطه ای هم دچار سستی شوند و دور باطل واردات و تضعیف صنایع داخلی رقم بخورد. «واردات» بیش از حد و «قاچاق» دو اسم رمز تخریب تولیدات داخلی هستند که باعث شده است تا تولیدکنندگانی ریشه دار در حوزه هایی مانند لوازم خانگی، پوشاک، اقلام فرهنگی، لوازم پزشکی و بهداشتی و... کسب و کار خود را تعطیل کنند. کارخانه های ریشه داری مانند ارج و داروگر تنها نمونه هایی از تولیدات ورشکسته داخلی هستند.

با همه این احوال اما وضعیت در صنعت تولیدات

خوراکی فرق می کند، محصولات غذایی به دلیل امکان فاسدشدن و حساسیت در حمل و نقل خیلی برای واردات گزینه های مناسبی نیستند مخصوصا اگر این واردات قرار باشد از کشورهایی مانند چین انجام شود. محصولات خوراکی به دلیل نیاز به خنک ماندن و همچنین ضرورت تولید روزانه نیاز مداومی به برق دارند. نیازی که با خاموشی های اخیر در تهران برای تولیدکنندگان این صنف دردسر درست کرده است. یکی از تولیدکنندگان فراورده های گوشتی با اشاره به قطعی های روزانه برق در تهران می گوید که این قطعی ها در بعضی ساعات روز باعث می شود که ما نتوانیم تولید آن روز خودمان را که اندازه معینی است تمام کنیم همین باعث می شود. از طرفی موتورهای برقمان هم آن قدر نیرو ندارند که بتوانند دستگاه های ما را به چرخش دریاورند.

پیش از این هم بیژن پناهی زاده، معاون خانه صنعت، معدن و تجارت ایران درباره اثرات منفی قطع برق بر عملکرد واحدهای تولیدی و صنعتی طی روزهای اخیر، اظهار کرده بود: ضرر و زیان ناشی از قطع برق واحدهای تولیدی و صنعتی بسیار هنگفت است و تولیدکنندگان را با مشکلات بسیار زیادی روبرو کرده که عمده ترین آن افزایش هزینه های تولید است و دولت باید این ضرر و زیان را جبران کند و هزینه مربوط به بخش خصوصی را بپردازد.

او گفته بود: واحدهای تولیدی هزینه های مختلفی از جمله حقوق و دستمزد کارگران، هزینه های

مالیاتی و تامین اجتماعی را پرداخت می کنند و در زمان قطعی برق این هزینه ها متوقف نمی شوند و تولیدکنندگان مجبورند با پایان هرماه هزینه های مذکور را پرداخت کنند.

معاون خانه صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه علاوه بر ضرر و زیان آشکار واحدهای تولیدی و صنعتی ناشی از قطع برق، این واحدها با ضرر و زیان های پنهان نیز مواجه می شوند، اظهار کرده بود: رسیدن محصول و کالای تولیدی به بازار و قطعی برق سردخانه ها از جمله مشکلاتی است که واحدهای تولیدی با آن مواجه اند و به عنوان ضرر و زیان پنهان از آن ها نام برده می شود. واحدهای تولیدی نه تنها طی سال های اخیر از مشوق ها و تسهیلات لازم برخوردار نبوده اند بلکه شرایط به گونه ای پیش رفته که در حال حاضر از ابتدایی ترین خدمات از جمله برق و آب هم محروم هستند.

به نظر می رسد در این شرایط که دولت داعیه حمایت از تولید داخلی را دارد باید به کمک این دسته از تولیدکنندگان بیاید و با تامین حداقل نیازهای ضروری برای تضمین فرایند تولید، وظیفه خود را در قبال تولیدکنندگان ادا کند. اگر قرار است با خاموشی های نوبتی در مناطق مختلف مسکونی تهران در مصرف برق صرفه جویی شود می توان با شیوه هایی مناطقی که در شهر تهران استفاده های تولید و صنعتی از برق دارند را از این قاعده مستثنی کرد تا آن ها هم دچار ضرر و زیان نشوند.



میزان محبوبیت کالاهای ایرانی در دنیا

پنجره‌ایرانیان؛ میزان محبوبیت کالاهای «ساخت ایران» طی سال گذشته در کشور پاکستان با ۴۱ درصد، بیشترین و در کشور فرانسه با ۳ درصد، کمترین بوده است.

به گزارش ایسنا، ویژگی‌های اثرگذار در محاسبه شاخص «ساخت کشور» شامل کیفیت، استانداردهای ایمنی، قیمت مناسب، منحصر به فرد بودن، طراحی عالی، استفاده از فناوری پیشرفته، اصالت کالا، پایداری و سازگاری با محیط زیست و نیز تولید منصفانه است که با هدف بررسی شهرت و محبوبیت محصولات کشورهای مختلف جهان در سال ۲۰۱۷ برای ۴۹ کشور و نیز اتحادیه اروپا محاسبه شده است که به طور کلی ایران در ارزیابی کالاهای ۵۰ کشور با امتیاز شاخص ۲۷ در رتبه ۵۰ قرار دارد و محبوبیت کالاهای ایرانی بر اساس ویژگی‌های ارزیابی در مقایسه با سایر کشورها کمتر از حد متوسط است.

این نکته قابل ذکر است که محدود بودن تعداد کشورهای ارزیابی شده از عواملی است که می‌تواند بر رتبه کشورمان اثرگذار باشد. همچنین وجود نام ایران در بین ۵۰ کشور ارزیابی شده گویای شناخت نسبی مصرف‌کنندگان برچسب «ساخت ایران» است که می‌تواند وجه مثبتی در این گزارش باشد.

درصد محبوبیت کالاهای ساخت ایران در بین ۵۲ کشور دنیا در سال ۲۰۱۷ به گونه‌ای است که کالاهای ساخت ایران با ۴۱ درصد دارای بیشترین میزان

محبوبیت در کشور پاکستان هستند. پس از آن ویتنام و بحرین با ۳۵ درصد، چین با ۳۳ درصد، هندوستان با ۲۹ درصد، مالزی با ۲۷ درصد، اکوادور با ۲۵ درصد، مکزیک با ۲۴ درصد و شیلی و آمریکا با ۲۳ درصد قرار دارند.

پس از این کشورها، کالاهای ساخت ایران در کشورهای کنیا با ۲۲ درصد، سنگاپور، کانادا و ونزوئلا با ۲۱ درصد، پرتغال و فیلیپین با ۲۰ درصد، ترکیه، آرژانتین، انگلستان و روسیه با ۱۹ درصد، مراکش و پرو با ۱۸ درصد دارای بیشترین محبوبیت هستند. همچنین دانمارک، هلند، اندونزی، رژیم اشغالگر قدس با ۱۷ درصد، برزیل و سوئیس با ۱۶ درصد، هنگ کنگ، سوئد و نروژ با ۱۵ درصد، عربستان با ۱۴ درصد، کلمبیا، ایتالیا، ژاپن، تایوان و کره جنوبی با ۱۳ درصد، اتریش با ۱۲ درصد، ایرلند و تایلند با ۱۱ درصد در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

بر اساس اطلاعات وزارت صنعت، معدن و تجارت و بنا بر گزارش موسسه statista (یکی از موسسه‌های پیشرو در حوزه آمار)، در این بین اما کشورهای فرانسه با سه درصد، اسپانیا، اوکراین و الجزایر با چهار درصد، آلمان، مصر و آفریقای جنوبی با شش درصد، یونان و بلژیک با هشت درصد و امارات، استرالیا و لهستان با ۹ درصد کشورهایی هستند که کمترین درصد محبوبیت کالاهای ساخت ایران در آن‌ها طی سال گذشته وجود دارد.

طراحی منحصر به فرد و نگاره‌های زیبا و کیفیت و دوام فرش ایرانی و صنایع دستی، طعم و عطر زعفران داخلی و کیفیت و تنوع پسته ایرانی از دلایل گرایش مصرف‌کنندگان جهانی و داخلی به مصرف این محصولات است همچنین خاویار و خرما می‌ایرانی از محصولات منحصر به فرد در بازار بین‌المللی به شمار می‌رود.

بسیاری از لوازم خانگی ایرانی از جمله لوازم سرمایشی و گرمایشی همانند کولر، بخاری و آبگرمکن‌های برقی و گازی، اجاق گاز و چرخ خیاطی به دلیل کیفیت و دوام و خدمات پس از فروش و رعایت استانداردهای ایمنی در سید انتخاب مصرف‌کنندگان ایرانی قرار گرفته‌اند و محصولات ساختمانی نظیر انواع کاشی، سرامیک و چینی بهداشتی، سیمان و محصولات فولادی عمدتاً مصارف داخلی دارند. از سوی دیگر در کالاهایی نظیر محصولات نساجی، الکترونیک و خودرو تمایل بیشتر مصرف‌کنندگان به خرید کالاهای خارجی در صورت وجود در بازار است.

به طور حتم با ارتقای سطح تعلق خاطر مصرف‌کنندگان داخلی به نماد ساخت ایران، واحدهای صنعتی و تولیدی ایرانی دارای مزیت در بازار جهانی با رغبت بیشتری به سمت دستیابی به بازارهای خارجی حرکت کرده و با سرمایه‌گذاری در سطوح مختلف تولید محصولات متناسب با سلیقه مصرف‌کننده خارجی تولید و عرضه می‌کند.



اثرگذاری دلار بر تجهیزات مسکن مهر



سازندگان تعهد کردند باقیمت متری ۳۰۰ الی ۳۳۰ هزار تومان واحدها را بسازند. یکبار در سال ۱۳۹۱ جهش قیمت ارز اتفاق افتاد اما قیمت‌ها در دولت دهم به هر دلیل اصلاح نشد. دولت یازدهم طبق مصوبه‌ای خسارت سازندگان ناشی از تغییر نرخ ارز را جبران کرد. بر اساس دستورالعمل وزارت راه و شهرسازی و مصوبه دولت، قیمت‌های سال ۱۳۹۱ را تعدیل کردیم که بین ۳۰ تا ۱۲۰ هزار تومان در هر مترمربع افزایش قیمت صورت گرفت.

مدیرکل کنترل پروژه بخش فنی شرکت عمران شهرهای جدید تصریح کرد: در ادامه متوجه شدیم بعضی آیت‌ها کارهای مازاد بر قرارداد هستند. به‌طور مثال در قرارداد، نصب آسانسور ذکر نشده بود. سازندگان مدعی شدند که ما می‌خواهیم آسانسور را نصب کنیم اما در قراردادمان نیست و قیمت آن در بازار، بالاست.

سپس اعلام قیمت صورت دادیم و هزینه‌های بالاسری را هم لحاظ کردیم. طبیعتاً روند بازار طوری است که ممکن است هر لحظه قیمت‌ها تغییر کند؛ اما شرکت عمران معتقد است نباید دائماً برای متقاضیان تنش ایجاد کنیم و به آنها بگوییم قیمت دلار بالا رفته و باید پول بیشتری بپردازند. هم‌اکنون نیز با توجه به نوسانات ارزی، تقبل هر نوع افزایش قیمت تجهیزات پایانی مسکن مهر بر اساس قراردادهای منعقدشده که جزئیات آن در سال‌های ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۶ به تأیید سازندگان رسیده باید از ناحیه سازندگان انجام شود.

واحدها را تحویل دهند. طبیعتاً در این فاصله زمانی پیمانکاران باید تجهیزات را خریداری و نصب می‌کردند اما ظاهراً در بعضی موارد این اتفاق نیفتاده و سریال بی‌مسئولیتی برخی سازندگان ادامه دارد.

در این زمینه با حبیب‌الله چاغروندی - مدیرکل کنترل پروژه بخش فنی شرکت عمران شهرهای جدید - اظهار می‌کند: در قراردادهای سال ۱۳۹۵ با توجه به افزایش نرخ ارز که در سال ۱۳۹۱ اتفاق افتاده بود بعضی از آیت‌ها برای تکمیل مسکن مهر را به‌روز کردیم. بدین‌صورت که از تولیدکنندگان و فروشندگان تجهیزات اعلام قیمت گرفتیم و افزایش قیمت مسکن مهر را بر اساس اصلاح نرخ ارز محاسبه کردیم. هزینه بالاسری این موارد همچون بیمه و مالیات را هم لحاظ کردیم و به قیمت نهایی رسیدیم که طبق آن با پیمانکاران قرارداد بستیم و آن‌ها متعهد به انجام آن شدند.

چاغروندی افزود: مبنای پرداخت‌ها در دستگاه‌های دولتی فهرست‌هاست که سازمان برنامه‌بودجه اعلام می‌کند. به همین دلیل با سازندگان بر مبنای سال توافق، فهرست‌ها را محاسبه و اعلام کردیم. تا جایی که امکان قانونی وجود داشت از منابع شرکت عمران برای تکمیل واحدها نیز استفاده کردیم. ولی بعضی سازنده‌ها ممکن است در چارچوب قرارداد عمل نکرده باشند؛ بنابراین نباید شرکت عمران تاوان این قصور را بدهد.

وی با اشاره به انعقاد قراردادهای مسکن مهر پردیس در سال ۱۳۹۱ گفت: در آن سال به‌طور میانگین

پنجره‌ایرانیان؛ سهیل انگاری بعضی سازندگان در خرید تجهیزات مراحل پایانی مسکن مهر تا قبل از نوسانات نرخ ارز باعث شده حالا مجبور باشند لوازمی همچون آسانسور را با حدود دو برابر قیمت خریداری کنند.

به گزارش ایسنا، برخی پیمانکاران مسکن مهر با این توجیه که قیمت دلار بالا رفته معتقدند در حال حاضر برای نصب تجهیزات پایانی از قبیل آسانسور، سیستم صاعقه‌گیر، سقف کاذب و در شیشه‌ای باید قیمت‌ها بر اساس نرخ روز اصلاح شود. موضوعی که موردپذیرش شرکت عمران شهرهای جدید نیست؛ چراکه طبق قرارداد پیمانکاران با این شرکت که طی سال‌های ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۶ امضا شده همان زمان باید تجهیزات خریداری می‌شد تا با رشد قیمت مواجه نشود. عمران گفته که هیچ نوع فشار به متقاضیان از طریق افزایش قیمت مسکن مهر را نمی‌پذیرد.

شرکت عمران شهر جدید پردیس اواخر سال ۱۳۹۴ تا شهریورماه ۱۳۹۵ با توجه به قصوری که در سال ۱۳۹۲ توسط مدیران قبلی برای اصلاح قیمت‌ها رخ داده بود اقدام به اعلام قیمت‌های جدید بر اساس افزایش تورم ناشی از نوسانات ارزی کرد. پس‌از آن روند تکمیل واحدهای مسکن مهر تسریع و هم‌اکنون حدود ۲۵ هزار واحد تکمیل‌شده و مابقی که حدود ۶۰ هزار واحد است عمدتاً دارای پیشرفت بالای ۸۰ درصد هستند؛ اما بعضاً کم‌کاری‌هایی از سوی برخی سازندگان صورت گرفت. در ادامه و در اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۶ پیمانکاران متعهد شدند تا ۲۲ بهمن ۱۳۹۶

احتمال پرداخت وام ۱۶۰ میلیونی به خانه‌های ۲۰ ساله



مردم بتوانند بخشی از قدرت خرید از دست رفته را به این طریق جبران کنند.

وی در پاسخ به این سوال که آیا برای افزایش تسهیلات ساخت یا کاهش رقم سود این تسهیلات تمهیدی در نظر دارید؟ گفت: سود این تسهیلات بر اساس نرخ مصوب شورای پول و اعتبار ۱۸ درصد است. هم‌اکنون سیاست‌گذاری ما این است که تسهیلات را به سازندگان حرفه‌ای و کسانی که گواهی صلاحیت و پروانه‌های ساخت‌وساز دارند پرداخت کنیم.

به گفته وی بالا بردن سقف در صندوق پس‌انداز مسکن یکم مستلزم در نظر گرفتن چند محدودیت اساسی است؛ اولین محدودیت، توانایی پرداخت قسط است. محدودیت دیگر نیز به تأمین کسری منابع مربوط می‌شود.

چندان چشمگیر نخواهد بود؛ چراکه دامنه افزایش می‌یابد و عرضه بیشتری صورت می‌گیرد.

رحیمی انارکی درباره میزان سرمایه‌های انباشته شده در صندوق پس‌انداز مسکن یکم اظهار کرد: هنوز وضعیت مصارف و منابع صندوق بسیار مناسب است. وی گفت: کار دیگری که در دستور قرار داده‌ایم این است رقم تسهیلات از طریق اوراق را به سطح وام خانه‌اولی‌ها برسانیم؛ یعنی به همان میزانی که در سه گروه تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم پرداخت می‌شود، در اوراق امتیاز حق تقدم تسهیلات نیز اتفاق بیفتد؛ بدین ترتیب که سقف این وام از ۶۰ به ۸۰ میلیون تومان افزایش پیدا کند. این پیشنهاد هم به بانک مرکزی ارائه شده است.

مدیرعامل بانک مسکن تصریح کرد: انتظار داریم

پنجره ایرانیان؛ مدیرعامل بانک مسکن از دو پیشنهاد پرداخت وام صندوق پس‌انداز مسکن یکم به خانه‌های با عمر ۲۰ سال و نیز افزایش سقف تسهیلات اوراق از ۶۰ به ۸۰ میلیون تومان خبر داد.

به گزارش ایسنا، رحیمی انارکی در حاشیه افتتاح گالری آثار هنرمندان در شهر جدید اندیشه اظهار کرد: به بانک مرکزی پیشنهاد دادیم شرط حداقل مدت صدور پروانه ساختمانی را از ۱۵ به ۲۰ سال افزایش دهد. با این طرح دامنه واحدهایی که می‌توانند از تسهیلات مسکن یکم استفاده کنند افزایش می‌یابد. اخیراً این پیشنهاد را داده‌ایم و هنوز بانک مرکزی به ما جواب نداده است.

وی در پاسخ به این سوال که آیا این پیشنهاد به افزایش قیمت‌ها منجر نمی‌شود؟ گفت: افزایش قیمت

اصلاح آیین‌نامه صدور و تعلیق یا ابطال کارت بازرگانی متخلفین

پنجره ایرانیان؛ وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: تعلیق یا ابطال کارت بازرگانی متخلفین حتماً صورت خواهد گرفت.

سید محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت در حاشیه جلسه هیات دولت و در جمع خبرنگاران اظهار داشت: در جلسه هیات دولت اصلاح آیین‌نامه صدور کارت بازرگانی مطرح شد. روش‌های صدور کارت و طبقه‌بندی کارت به سه دسته سال اول، دوم و سوم حد اعتباری معین شد.

وی افزود: سقف کارت برای سال اول ۵۰۰ هزار دلار، سال دوم دو میلیون دلار و سال سوم به صورت نامحدود خواهد بود. شریعتمداری تأکید کرد: تعلیق یا ابطال کارت بازرگانی متخلفین حتماً صورت خواهد گرفت.



نصب قدرتمندترین باتری ذخیره انرژی دنیا در کالیفرنیا

انرژی خورشیدی یادشده در باتری‌های تولیدی شرکت تسلا ذخیره شده و در صورتی که نیروگاه‌های برق به علت افزایش مصرف قادر به برطرف کردن نیازهای مصرف‌کنندگان نباشند از این منبع جدید استفاده خواهد شد. انتظار می‌رود تکمیل این طرح تا اواخر سال ۲۰۲۰ به طول بینجامد.



پنجره ایرانیان؛ به‌زودی تاسیسات ذخیره انرژی برق شرکت تسلا در استرالیا که از نظر وسعت و عظمت در نوع خود بی‌نظیر است، رقیبی بزرگ‌تر و قدرتمندتر پیدا خواهد کرد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از انگجت، شرکت آمریکایی پاسیفیک گاز پیشنهادی را به شرکت تسلا ارائه کرده که بر مبنای آن چهار طرح تامین انرژی به‌منظور ذخیره‌سازی برق در ایالت کالیفرنیا اجرا می‌شود تا اتکالی آن به سوخت‌های فسیلی باز هم کاهش یابد.

تنها یکی از این مراکز ذخیره‌سازی انرژی برق می‌تواند در عرض چهار ساعت ۱۲.۵ مگاوات انرژی آماده بهره‌برداری کند که در نوع خود رکوردی منحصر به فرد محسوب می‌شود. در مقام مقایسه باید گفت مجموعه‌ای که به‌تازگی توسط تسلا در استرالیا مورد بهره‌برداری قرار گرفته تنها قادر به تامین ۱۲۹ مگاوات ساعت انرژی طی مدت مشابه است. با تکمیل طرح تازه تسلا در کالیفرنیا ظرفیتی بالغ بر ۱.۱ گیگاوات ساعت انرژی برای تامین نیازهای محلی به برق فراهم خواهد شد. الون ماسک مدیرعامل شرکت تسلا چندی قبل وعده داده بود که این شرکت قصد دارد در مقیاس چند گیگاوات ساعت انرژی الکتریسیته تولید کند و برای این کار به انرژی خورشیدی متوسل خواهد شد.

افزایش کارایی سامانه‌های جاذب انرژی خورشیدی با فناوری نانو

جذب انرژی خورشیدی گفت: در طرح حاضر به‌منظور افزایش بازدهی جذب انرژی تابشی خورشید از دو راهکار، کاربرد دریافت‌کننده‌های حفره‌ای و کاربرد نانوسیال به عنوان سیال عامل سیستم متمرکز کننده بشقابی خورشیدی، به‌صورت هم‌زمان استفاده شده است.

وی افزود: در این راستا، سامانه‌ای متشکل از گردآورنده بشقابی و دریافت‌کننده حفره‌ای استوانه‌ای حاوی نانوسیال طراحی و ساخته شد و کارایی آن در جذب انرژی خورشیدی مورد بررسی قرار گرفت.

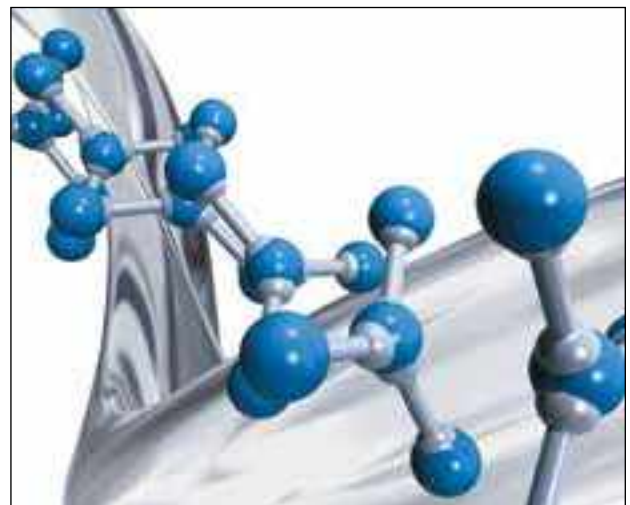
به گفته لونی، استفاده از سیستم طراحی شده در این طرح به‌عنوان سامانه جاذب انرژی خورشید موجب کاهش تلفات انرژی خورشیدی در هنگام جذب شده و بازده تبدیل انرژی افزایش خواهد یافت.

این محقق خاطر نشان کرد: نانوسیالات به دلیل هدایت حرارتی بالایشان قادرند انرژی حرارتی جذب شده از خورشید را با کمترین تلفات منتقل کنند؛ از این‌رو در طرح حاضر از این‌گونه نانومواد جهت بهبود کارایی سامانه‌های جاذب انرژی خورشید استفاده شده است.

وی بیان کرد: در طرح حاضر به‌منظور افزایش میزان بازدهی سامانه جاذب انرژی خورشید، از دریافت‌کننده حفره‌ای استوانه‌ای در متمرکز کننده بشقابی استفاده شده است که نانوسیال کربن/روغن حرارتی به‌منظور جذب انرژی خورشیدی درون دریافت‌کننده حرکت کرده و انرژی خورشیدی را جذب کرده و به انرژی حرارتی تبدیل می‌کند. کاربرد دریافت‌کننده حفره‌ای موجب می‌شود حرارت جذب‌شده را با کمترین تلفات منتقل کند. این محقق افزود: بر اساس نتایج آزمون‌های انجام‌شده می‌توان اذعان کرد بازده جذب این سامانه با کاربرد نانوسیال کربن - روغن حرارتی نسبت به بازده جذب برای سامانه با کاربرد روغن خالص به میزان ۱۳.۱۲ درصد بالاتر است.

پنجره ایرانیان؛ محققان کشور سامانه‌ای را طراحی و راه‌اندازی کرده‌اند که می‌توان به کمک آن بازدهی دریافت انرژی از خورشید را افزایش داد.

به گزارش ستاد توسعه فناوری نانو، امروزه با توجه به محدود بودن منابع سوخت فسیلی و از سوی دیگر مشکلات ناشی از احتراق این نوع سوخت‌ها از جمله انتشار گازهای گلخانه‌ای و گرمایش روزافزون زمین و پیامدهای ناشی از آن، توجه و علاقه جوامع بشری در دست‌یابی به انرژی‌های تجدیدپذیر و پاک در حال افزایش است. انرژی خورشید به‌عنوان یکی از پاک‌ترین انرژی‌های موجود، بسیار موردتوجه قرار گرفته است. دکتر ریحانه لونی یکی از محققان این طرح با اشاره به بازده پایین سامانه‌های کنونی



استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر نیازمند حمایت بخش خصوصی

کمک می‌کند. وی با تأکید بر این که احداث، نگهداری و تعمیرات نیروگاه‌های کوچک نیازمند حمایت بخش خصوصی و آموزش‌های ترویجی و مهارتی است، خاطرنشان کرد: متأسفانه جنبه اقتصادی انرژی‌های تجدیدپذیر انگیزه‌ای برای مردم باقی نمی‌گذارد. رئیس موسسه آموزش عالی علمی کاربردی صنعت آب و برق مشهد با اشاره به این که تأمین انرژی برق توسط پل‌های خورشیدی هزینه‌های مصرفی مردم را تا حد زیادی کاهش خواهد داد، یادآور شد: ما در حقیقت برق را نسبت به سایر کشورهای دنیا مجانی به مردم می‌دهیم و طبیعتاً کسی که بخواهد در ایران خود پل خورشیدی نصب کند، برایش مقرون به صرفه نیست، چون هزینه نصب آن زیاد است تا بخواهد در آینده هزینه قبض برقش کمتر شود. از این رو باید تمهیداتی در این زمینه اندیشیده شود و مستلزم تصمیمات بالادستی است که این اتفاق بیفتد.

می‌توانند با سرمایه‌گذاری اندک به اشتغال پایدار کمک کنند همچنین در بهبود مسائل اجتماعی موثر واقع شوند. رئیس موسسه آموزش عالی علمی کاربردی صنعت آب و برق مشهد با اشاره به این که دولت دوازدهم دستگاه‌های دولتی را موظف کرده که حداقل ۲۰ درصد انرژی خود را از انرژی‌های تجدیدپذیر تأمین کنند، خاطرنشان کرد: برخی شرکت‌های توزیع برق پل‌های انرژی خورشیدی را در اماکن عمومی نظیر مدارس، دبیرستان‌ها و سازمان‌ها راه‌اندازی می‌کنند. توکلی با بیان این که انرژی‌های تجدیدپذیر می‌توانند در حمایت از محرومان موثر باشند، ادامه داد: روستاییان و افراد تحت پوشش کمیته امداد به کمک کمیته و سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر پل‌هایی را نصب کردند که خود روستاییان آن‌ها را نگهداری می‌کنند و از محل تولید انرژی درآمدی را کسب می‌کنند که بهترین حمایت اجتماعی است که به اشتغال و خوداشتغالی

پنجره ایرانیان؛ رئیس موسسه آموزش عالی علمی کاربردی صنعت آب و برق مشهد گفت: توسعه استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور نیازمند حمایت بخش خصوصی و آموزش‌های ترویجی و مهارتی به مردم است. داوود توکلی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان این که ایران انرژی فسیلی و کربن را به عنوان یک منبع طبیعی و خداداد داشته است و اولین دارنده منابع فسیلی در دنیا محسوب می‌شود، اظهار کرد: به لحاظ اقتصادی به نظر نمی‌آید که ما بتوانیم چندان سرمایه‌گذاری سنگینی را در انرژی تجدیدپذیر داشته باشیم به همین دلیل شاید در دو دهه گذشته به اندازه کافی به این حوزه اهتمام نشده است.

وی ادامه داد: ما در تیرماه به ۵۶ هزار مگابایت برق نیاز داشتیم که بخش اندک آن از نیروگاه آبی تأمین می‌شود که تنها حدود ۱۰۰۰ مگابایت از آن را توسط انرژی‌های تجدیدپذیر تأمین می‌کنیم. البته استان خراسان از همین ۱۰۰۰ مگابایت بیشترین سهم تجدیدپذیر را در تأمین برق از طریق نصب پل‌های خورشیدی در کشور داراست و شاید باید گفت نیمی از این هزار مگابایت در خراسان رضوی و جنوبی تولید شده است.

رئیس موسسه آموزش عالی علمی کاربردی صنعت آب و برق مشهد افزود: سهم ۱۰۰۰ مگابایتی انرژی‌های تجدیدپذیر در تأمین برق شایسته ایران نیست و شاید دلیل آن را باید ارزان و مجانی بودن سوخت فسیلی در کشور دانست. اگر قرار بود که ما انرژی فسیلی را نظیر بسیاری از کشورها خریداری می‌کردیم، قطعاً گام‌های بلندتری در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر برمی‌داشتیم. توکلی اضافه کرد: براساس برنامه ششم مقرر شده است که ۴ تا ۵ هزار مگابایت از تولیدات برق ما از طریق انرژی تجدیدپذیر باشد که تحقق این امر مستلزم این است که ما بتوانیم در راستای آموزش و افزایش مشارکت مردمی در این زمینه تلاش کنیم. وی با تأکید بر این که انرژی‌های تجدیدپذیر دارای مزایای زیادی است، گفت: انرژی‌های تجدیدپذیر



۱۵ روستای بخش داشلی برون از انرژی خورشیدی بهره‌مند می‌شوند

محروم ریاست جمهوری در حال پیگیری است، طی دو سال آینده اجرا می‌شود. وی در توضیح این طرح گفت: این طرح به صورت تلفیقی برای تولید برق و آب شیرین و با هدف ایجاد زیرساخت‌ها برای رفع این دو مشکل اساسی مردم بخش داشلی برون اجرا می‌شود. کریمی اضافه کرد: با هدف رفع مشکلات حوزه آب و برق بخش داشلی برون و دیگر نقاط شهرستان، برنامه‌ریزی برای دیدار با وزیر نیرو به منظور تخصیص اعتبارات ویژه ملی انجام شده است.

پنجره ایرانیان؛ معاون استاندار گلستان و فرماندار ویژه گنبدکاووس از اجرای تأسیسات انرژی خورشیدی در ۱۵ روستای این بخش با مشارکت بخش خصوصی خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر، عبدالقدیر کریمی در جمع دهیاران بخش مرزی داشلی برون گنبدکاووس، اظهار کرد: ۱۵ روستای بخش داشلی برون از انرژی خورشیدی بهره‌مندی شوند.

کریمی ادامه داد: این طرح که توسط بخش خصوصی و با استفاده از اعتبارات مناطق

کاهش ۴۰ درصدی اتلاف انرژی

دکتر وین
عایق نوین

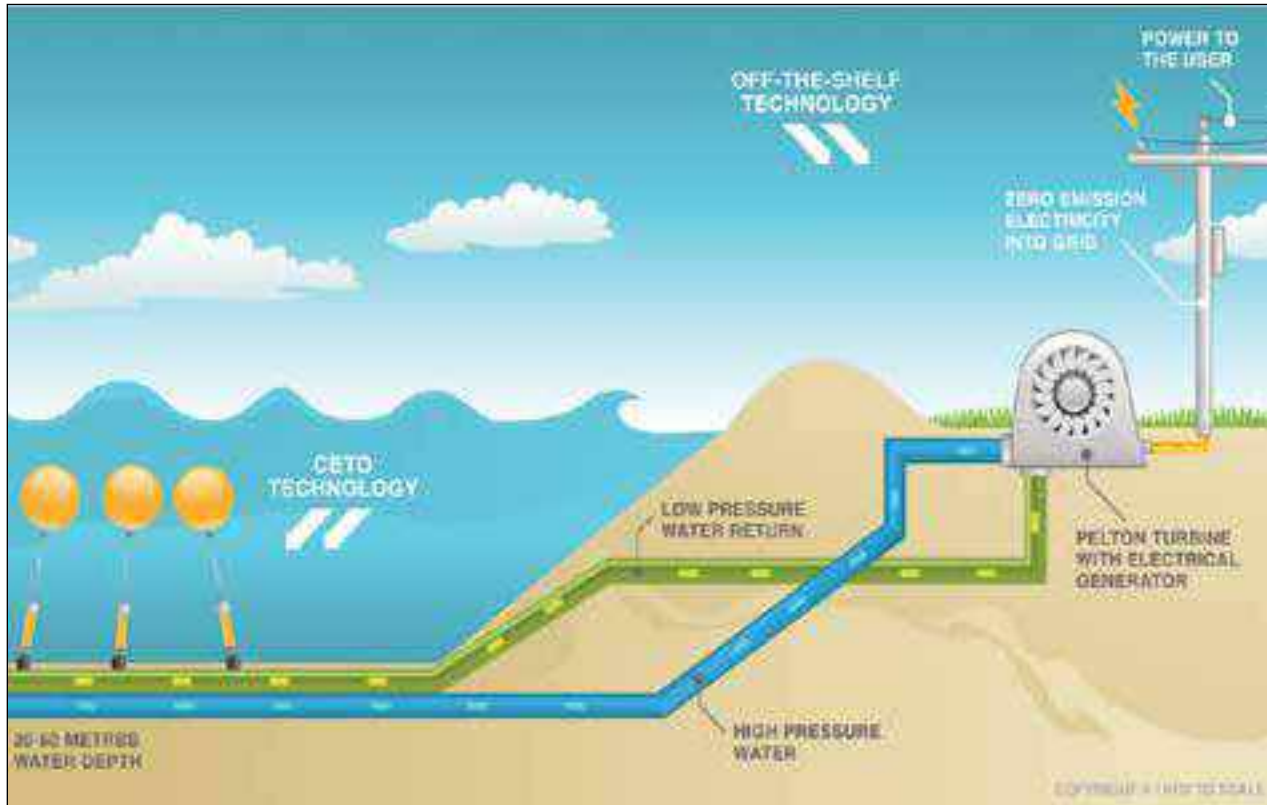
DR.WI
UPVC Profile

این دستگاه امواج دریا را به برق تبدیل می کند

آب پرفشار توربین را به کار می‌اندازد و در مرحله بعد ژنراتور برای تولید برق روشن می‌شود. تخمین زده می‌شود پتانسیل انرژی امواج در برزیل ۸۷ گیگاوات باشد. این دستگاه می‌تواند ۲۰ درصد این پتانسیل را به برق تبدیل کند.

ساخته شده که با استفاده از امواج دریا برق تولید می‌کند. این دستگاه در بندر Pecem در برزیل نصب شده است. هر یک از این بازوهای مکانیکی ۲۲ متر است و به یک شاور متصل می‌شود. امواج دریا پمپ متصل به بازو را به کار می‌اندازند.

پنجره ایرانیان؛ دستگاهی جالب در یکی از بنادر برزیل به کار گرفته شده تا انرژی امواج دریا را به الکتریسیته تبدیل کند. به گزارش خبرگزاری مهر، یکی از منابع تجدیدپذیر انرژی امواج دریاست. در همین راستا دستگاهی در برزیل



با این خانه خورشیدی به دل دریا بزنید



پنجره ایرانیان؛ اگر دوست دارید بدون خارج شدن از منزل ماهیگیری کنید و در عین حال امکان استفاده از لوازم برقی‌تان را هم داشته باشید، می‌توانید این قایق پیشرفته کانادایی را بخرید.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از دیجیتال ترندز، این قایق که کوروک نام دارد طراحی شده و با خرید آن می‌توانید تا هر زمان که خواستید بر روی آب سرگردان باقی بمانید.

وزن این خانه حدود ۲۵۰۰ کیلوگرم است و بنابراین می‌توان آن را پس از خروج از آب به پشت یک خودروی شاسی‌بلند یا کامیون بست و همراه خود جابجا کرد.

خانه یادشده از تمامی امکانات لازم برای زندگی بر روی آب برخوردار است و دارای آشپزخانه کامل به همراه سینک، اجاق گاز، یخچال، تختخواب و غیره است. طول این قایق حدود ۸ متر و عرض آن کمتر از سه متر است.

از جمله دیگر امکانات این قایق قابل زندگی می‌توان به بخشی برای تمیز کردن ماهی‌های شکار شده، محل نگهداری ماهی و تجهیزات ماهیگیری و غیره اشاره کرد. قایق یادشده دارای موتوری با قدرت ۹۰ اسب بخار، یک صفحه کنترل و صفحه خورشیدی ۲۶۵ واتی قابل اتصال به دو باتری ۶ ولتی است و امکان ذخیره‌سازی ۵۶ لیتر آب هم در مخزن آن وجود دارد. قیمت پایه این خانه منحصربه‌فرد ۶۱ هزار دلار است.

برق دار شدن سه روستای تالش با انرژی خورشیدی



اداره برق حفاظت‌های لازم را برای جلوگیری از قطع برق این خطوط عهده‌دار هستند.

به گفته وی به درخواست ارگان‌های دولتی ۳۰ نقطه از شهرستان تالش را مرتبط با حوزه آب و چاه‌های کشاورزی منطقه برق‌دار کرده‌ایم.

مدیر امور توزیع برق تالش ادامه داد: این اقدام‌ها به درخواست جهاد کشاورزی، آب منطقه‌ای و همچنین کمیته برنامه‌ریزی شهرستان تالش انجام شده است.

انرژی خورشیدی برق‌دار می‌شوند.

وی با اشاره به اینکه در شهرستان تالش ۸۷ هزار مشترک برق وجود دارد، افزود: از این تعداد مشترک ۶ هزار و ۱۲۱ نفر مربوط به مشترکان کشاورزی بوده که ۴ هزار و ۷۹۱ مشترک آن دائمی و یک هزار و ۱۳۰ نفر نیز مشترک موقت هستند. هدایتی نژاد خاطرنشان کرد: طول خطوط برق فشارقوی تالش یک هزار و ۷۰۰ کیلومتر است و ۱۳۵۰ دستگاه ترانسفورماتور برق این خطوط را تغذیه می‌کنند و نیروهای

پنجره ایرانیان؛ در هفته دولت سه روستای محروم کوهستانی و صعب‌العبور شهرستان تالش با استفاده از انرژی خورشیدی برق‌دار می‌شوند.

سیروس هدایتی نژاد در گفتگو با خبرنگار مهر اظهار کرد: روستاهای محروم، کوهستانی و صعب‌العبور لنزی، چوزیه و گل هر کدام به ترتیب با ۱۳، ۲۶ و ۳۱ خانوار با اعتبار ۱ میلیارد و ۱۳۰ میلیون تومان و با هدف محرومیت‌زدایی در هفته دولت سال جاری با استفاده از

بهره‌گیری از انرژی‌های تجدیدپذیر عامل حفظ محیط زیست

قیمت، پاک و بدون اثرات مخرب زیست محیطی است که بشر از گذشته‌های دور مورد استفاده قرار داده است.

مدیرکل حفاظت محیط زیست استان مرکزی افزود: استان مرکزی از لحاظ جغرافیایی به دلیل صاف بودن هوا و همچنین کم بودن عرض جغرافیایی، در اکثر روزهای سال دارای مقدار تابش دریافتی بسیار بالایی است که برای تولید انرژی‌های نو مناسب است.

میرزایی بیان کرد: اولین نیروگاه خورشیدی فوتوولتاییک کشور با ظرفیت بیش از یک مگاوات، سال ۹۵ در سفر رئیس‌جمهور و هیأت دولت به استان مرکزی مورد بهره‌برداری قرار گرفت.

مدیرکل حفاظت محیط زیست استان مرکزی خاطرنشان ساخت: در تداوم این اقدام، مقرر است نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی تولید برق از انرژی‌های تجدیدپذیر با سرمایه‌گذاری خارجی در منطقه کویر میقان اراک راه‌اندازی شود.

وی تصریح کرد: سرمایه‌گذار این پروژه همچنین قرار است سه نیروگاه ۳۰ مگاواتی تولید برق در سایر مناطق استان مرکزی راه‌اندازی کند که قطعا تاثیر بسزایی در کاهش مصرف منابع انرژی فسیلی و همچنین حفظ محیط زیست خواهد داشت.

مدیرکل حفاظت محیط زیست استان مرکزی اظهار امیدواری کرد در راستای صیانت از محیط زیست در این استان، نیروگاه‌های تولید برق از انرژی‌های تجدیدپذیر و نو گسترش یابد.

پنجره ایرانیان؛ مدیرکل حفاظت محیط زیست استان مرکزی گفت: بهره‌گیری از انرژی‌های تجدیدپذیر عامل کاهش مصرف منابع انرژی فسیلی و حفظ محیط زیست است.

به گزارش خبرگزاری مهر، رضا میرزایی در جمع خبرنگاران در اراک اظهار داشت: در راستای بهره‌گیری از انرژی‌های نو، دولت برنامه‌های مدونی را به کار گرفته است، چرا که انرژی خورشید به عنوان یکی از منابع تامین انرژی ارزان



نمای ساختمان تجاری هفت طبقه با آجر در قلب سئول



پنجره ایرانیان؛ ساختمان تجاری ۷ طبقه‌ای در کره جنوبی با استفاده از نمای آجری ساخته شده است.

به نقل از وبسایت خط معمار، کاربری این ساختمان، در زمینه فشن و مد است و نمایشگاه و فروشگاه‌هایی با این کاربری در آن وجود دارد. بر اساس اظهارات تیم طراحی، این ساختمان که از هر چهار طرف دارای نما است، کانسپت یک نمای سه بعدی را در خود نشان می‌دهد. در واقع تیم طراحی سعی کرده است تا با استفاده از آجر و بازی با این متریل، نمایی سه بعدی خلق کند که می‌توان گفت تا حدودی در ارائه این کانسپت موفق بوده است.

یک نمونه خلاقانه به کارگیری از بافت آجری در معماری مکزیک

پروژه مورد نظر شامل یک ساختمان مسکونی ۶ طبقه با ۲۵ واحد آپارتمان است، که از داخل توسط پنج پاسیو مرکزی جدا می‌شوند. هر پاسیو فضای مشترک را از فضای خصوصی در هر آپارتمان جدا می‌کند. این مناطق توسط یک پل که با بافتی آجری پوشیده شده به هم متصل می‌شوند، که در عین حال به تهویه هوا و حفظ حریم خصوصی ساکنان در هر طبقه، کمک می‌کند. تمام ساختمان از مصالح طبیعی و بادوام مانند، آجر، سنگ و چوب ساخته شده است و برای تکمیل نما، نیز از پوشش گیاهی استفاده کرده‌اند.

پنجره ایرانیان؛ ساختمان مسکونی جالبی در مکزیک با استفاده از نمای آجری ساخته شده است.

به نقل از وبسایت خط معمار، بافت آجری یکی از عناصر معماری است که از سال‌های دور برای ایجاد بافت‌های ظریف در طراحی فضای داخلی و خارجی استفاده می‌شده است. کاربرد و طراحی آن در سال‌های مختلف با توجه به تحقیقات و فناوری که از این عناصر استفاده می‌شده، متفاوت بوده است. معماران مکزیک نیز به این نما توجه خاصی دارند.



استفاده از پانچ پلیت در نمای ساختمان

می‌توانید طبقات بالا را مشاهده کنید. این پله‌ها به عنوان یک عنصر خارجی در نظر گرفته می‌شود که همزمان به وسیله‌ای تبدیل شده که از وسط ساختمان مانع ورود نور به داخل می‌شود. طراح برای نمای ساختمان از پنل‌هایی استفاده کرده که دارای بافت بوده و نوری ملایم از میان فضای باز این پنل‌ها وارد فضای داخلی می‌شود، دقیقا مانند نوری که از میان درختان می‌تابد و میزان نور با توجه به فصل و زمان آن در طول روز تغییر می‌کند.

پنجره ایرانیان؛ در ملبورن استرالیا در طراحی نمای یک خانه از پانچ پلیت به شکل جالب توجهی استفاده شده است.

به نقل از وبسایت خط معمار، در این پروژه طراح سعی کرده که با توجه به بودجه کم ساختمانی منحصر به فرد با دو اتاق خواب طراحی کند. محدودیت فضایی، نور و چشم‌انداز ساختمان چیزهایی بود که طراح باید به آن توجه می‌کرد. در طبقه اول هیچ نشانی از طبقه دوم نمی‌یابید، باوجود این وقتی به پنجره آشپزخانه نزدیک می‌شوید



طراحی خانه مدرن با حفظ ویژگی‌های تاریخی در کالیفرنیا



پنجره ایرانیان؛ این خانه یکی از نمونه‌های نادر ساخت و ساز جدید در یک منطقه حفاظت تاریخی از شهر لس‌آنجلس می‌باشد. به نقل از وبسایت خط معمار، در این پروژه طراح به بازسازی خانه‌های کوچک و قدیمی می‌پردازد. در بازسازی این خانه گروه سعی بر آن دارند تا محتوی تاریخی را در آن لحاظ کنند. با توجه به بودجه کم، استفاده مجدد از عناصر ساخت‌وساز، مانند پایه‌ها و برخی فریم‌های موجود مهم بود. طراح این نشانه‌ها را از معماری تاریخی سرزمین مجاور منطقه گرفته است. برای نمونه خیابان، انبوهی و جنسیت خانه‌های جدید به نظر شبیه سازه‌های منطقه همسایه است. در این خانه‌ها ارجاع به معماری مدرن میانه مشهود است.



طراحی خانه‌ای مدرن در دل طبیعت

پنجره ایرانیان؛ در استرالیا خانه‌ای در دامن طبیعت و با استفاده از عناصر طبیعی در طراحی آن ساخته شده است. به نقل از وبسایت خط معمار، ایده اصلی این پروژه عبارت بوده از این که چگونه محیط طبیعی می‌تواند به‌عنوان بخشی از طراحی خانه شکل گرفته و گسترده شود. در نهایت به نظر می‌رسد که ساختمان کاملاً بخشی از چشم‌انداز محیط خواهد شد؛ شکل یکپارچه‌ای که از میان پایه‌ای سبز رنگ برخاسته است. این ساختمان از دو بخش

مجزا تشکیل شده است؛ بخش عمومی ساختمان که فضای زندگی ساکنان است و بخش خصوصی که شامل اتاق‌های خواب و فضاهای جانبی می‌باشد. فضای نشیمن به هر دو سوی جلو و عقب باغچه باز می‌شود. حرکت شیب سقف به سمت غرب به

پنجره بزرگ شمالی این ساختمان اجازه می‌دهد تا نور خورشید را به سمت اتاق نشیمن جنوبی هدایت کند. آشپزخانه در قسمت فضای پشتی قرار گرفته که، روبه پاسیو پشت ساختمان و خروجی اتاق نشیمن باز می‌شود.



طراحی مدرن یک مجموعه علمی، فرهنگی در عمان

موزه و گالری فرهنگی و در بخش آموزشی کتابخانه را به چشم می‌خورند. ساختمان به دو بخش تقسیم شده است. بخش بیرونی به صورت مستقل با پوسته بتنی ساختمان داخلی را می‌پوشاند. الگوی هندسی که برای پوسته بتنی انتخاب شده برگرفته از نقوش تزئینی مسجد قرویین، که به عنوان نقش مرکز دانش و علوم منطقه مدیترانه شناخته شده است، می‌باشد. اندازه این الگو با توجه به جهت خورشید تغییر می‌کند. بنابراین، کنترل دما و نور محیط نیز به نسبت ساختار فضا اهمیت دارد.

پنجره ایرانیان؛ یک مجموع علمی و فرهنگی با یک طراحی مدرن در عمان طراحی و ساخته شده است.

به نقل از وبسایت خط معمار، در این پروژه هدف ایجاد ارتباط بین هنر و علوم با طبیعت و هندسه بوده است. همچنین تکنیک‌های بدیعی برای دستیابی به هدف مورد نظر به کار رفته است. این ساختمان دارای بخش‌های مختلفی چون تبلیغاتی، فرهنگی و آموزشی می‌باشد. در بخش تبلیغات سالن نمایشگاه، در بخش فرهنگی



طراحی ویلای مدرن، استفاده گسترده از بتن

پنجره ایرانیان؛ در آرژانتین خانه با استفاده گسترده از بتن طراحی و ساخته شده است. به نقل از وبسایت خط معمار، این پروژه در در آرژانتین واقع شده است. این خانه به نیازهای یک خانواده جوان پاسخ می‌دهد که حریم خصوصی و ارتباط با فضای سبز را در الویت قرار می‌دهند. با در نظر گرفتن این فرضیه طراحی تلاش می‌کند تا محدودیتی را از خیابان ایجاد کند که نتیجه آن نمای ساده ساختمان است.

این خانه پنجره‌هایی در اطراف خانه دارد. این منبع دسترسی به نور طبیعی را فراهم می‌کند و انواع عناصر بصری را در طبقه اول ایجاد می‌کند. در اینجا می‌توان اتاق نشیمن، اتاق غذاخوری، آشپزخانه، یک پارکینگ با ظرفیت دو اتومبیل، یک حمام و یک کارگاه را پیدا کرد. این سطح با فضای تراس و استخر شنا تکمیل می‌شود. در طبقه دوم شما می‌توان دو اتاق خواب، یک حمام، یک اتاق خواب اصلی با حمام اختصاصی و یک کمد بزرگ برای لباس مشاهده کرد. همه این اتاق‌ها با یکدیگر یک حجم خطی را به وجود می‌آورند، که از طبقه اول خارج می‌شود و یک فضای دسترسی در جلو و یک فضای تفریحی در پشت ایجاد می‌کند.



طراحی ویلایی با از استفاده چوب و سنگ



پنجره ایرانیان؛ معمار یک ویلا در کلمبیا از سنگ و چوب که سازگار با محیط است برای طراحی نمای این پروژه استفاده کرده است.

به نقل از وبسایت خط معمار، این ویلا در روی شیب کوه واقع شده است، بنابراین ساختار آن به گونه‌ای است که با محیط سازگار باشد. تمامی بخش‌های ساختمان مانند ورودی آن باشکوه می‌باشد. طراح برای نمای ویلا با به کار گیری خلاقیتش از سنگ و چوب که سازگار با محیط است استفاده کرده است. در تضاد با این عناصر سخت و خشن در راه‌پله‌ها از دیوارهای شیشه‌ای استفاده و میان این دو تعادل ایجاد کرده است. در فضای داخلی نیز ما شاهد استفاده از سنگ در دیوارها و چوب در کف با اندازه‌های وسیع می‌باشیم، به علاوه در بخش‌هایی دیوارهای شیشه‌ای به چشم می‌خورند که امکان ورود نور طبیعی به فضای داخل را فراهم می‌کند و به کار بردن میلمان مدرن در چیدمان فضای داخلی زیبایی فاخر آن را تکمیل کرده است.



کاربرد خلاقانه الوار چوبی در نمای ساختمان مدرن

و افراد می‌توانند از چشم‌انداز زیبا در روز و شب بهره‌مند شوند که در نتیجه یک فضای آرام و پر نور و منظره‌ای فوق‌العاده برای ساکنان ایجاد کرده است و توانسته با قرار دادن یک در کشویی شیشه‌ای فضای داخل و بیرون را به هم متصل کند. طراح در نمای ساختمان و داخل نیز از الوارهای چوبی و مشکی که در کنار هم هارمونی ایجاد کرده‌اند به طور خلاقانه‌ای به کار برده است. نحوه چیدمان نوارهای چوبی در نمای ساختمان به گونه‌ای است که نور به اندازه کافی وارد محیط می‌شود و همزمان نور و سایه را به طور مساوی در فضای داخلی مشاهده می‌کنیم.

پنجره ایرانیان؛ در طراحی نمای ساختمانی در ملبورن از الوارهای چوبی و مشکی به صورت خلاقانه‌ای استفاده شده است.

به نقل از وبسایت خط معمار، طراح این پروژه یک فضای دو طبقه در بخش ورودی، در میانه ساختمان ایجاد کرده که بخش جدید را از ساختمان اصلی جدا کرده است. بعد از ورود به داخل ساختمان شما یک فضای دایره شکل را در سقف مشاهده می‌کنید که نور را از بالا به سمت راه پله‌ها هدایت می‌کند. یکی از مهم‌ترین مسائلی که طراح خلاقانه بدان پرداخته پنجره‌های بزرگ تا سقف است که نور طبیعی در روز را تامین می‌کند، فضای نشیمن رو به حیاط سرسبز قرار دارد



معماری و طراحی داخلی ساختمان مسکونی با نمایی متفاوت

سیاه و سیمانی که از یک سمت حفره‌هایی روی آن تعبیه شده که برای تهویه هوا و تامین نور طبیعی در روز و همچنین فراهم کردن چشم انداز، مناسب است و از سمت دیگر طراحی آن شبیه نماهای رایج ساختمان‌ها به همراه چند تراس است. در طراحی داخلی این ساختمان گچ سفید متريال غالب است که سراسر فضای داخلی را پوشانده و داخل این ساختمان باریک را روشن‌تر و بزرگ‌تر از آنچه هست، نشان می‌دهد. لازم به ذکر است تراس‌ها به صورت اکسپوز طراحی نشده و با نما در یک سطح هستند.

پنجره ایرانیان؛ ساختمانی مسکونی در منطقه‌ای روستایی ساحلی در تایوان با نمایی متفاوت ساخته شده است.

به نقل از وبسایت خط معمار، سایت این ساختمان در روستایی خوش آب و هوا و رو به دریا قرار دارد که صدای امواج دریا و ویژگی‌های آب و هوایی این منطقه به یکی از المان‌های معماری تبدیل شده و نما به گونه‌ای طراحی شده که چشم‌انداز به سمت دریا حفظ شود. همانطور که اشاره شد اصلی‌ترین ویژگی این ساختمان، نمای آن است، نمایی



گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از هجدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران



اشاره

هجدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان تهران از ۱۵ تا ۱۸ مردادماه ۱۳۹۷ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. نمایشگاه صنعت ساختمان تهران بزرگ‌ترین نمایشگاه صنعت ساختمان ایران و یکی از معروف‌ترین نمایشگاه‌های خاورمیانه است. آخرین دوره این نمایشگاه بیش از ۶۰۰۰۰ بازدیدکننده را به خود جلب کرد تا از محصولات و خدمات به نمایش درآمده توسط ۱۰۱۵ شرکت داخلی و ۱۹۹ شرکت خارجی در فضایی به مساحت خالص بیش از ۵۳۰۰۰ مترمربع دیدن کنند. در این نمایشگاه همچنین غرفه‌دارانی از کشورهای ترکیه، چین، روسیه، ایتالیا، یونان، قبرس، فرانسه، بلژیک، ژاپن، آلمان، اسپانیا، کره جنوبی، امارات متحده عربی، سوئیس، فنلاند، استرالیا، سوئد، مالزی، انگلستان، آمریکا، پرتغال، نروژ، لهستان، ویتنام و هلند شرکت کرده بودند. هجدهمین دوره نمایشگاه ساختمان تهران مانند سال قبل در روزهای میانی هفته برگزار شد و روز تعطیل جمعه که به گمان بسیاری از مشارکت‌کنندگان فرصت مناسب‌تری برای بسیاری از بازدیدکنندگان به‌ویژه شهرستانی‌ها و شاغلین است در میان‌روزهای برپایی نمایشگاه گنجانده نشده بود. از مشکلات همیشگی و ضعیف بودن خدمات و مدیریت نمایشگاه که بگذریم یکی از مواردی که قریب به اتفاق غرفه‌داران نسبت به آن گلایه داشتند مسئله جانمایی غرفه‌ها بود. مسئله‌ای که در این دوره نمایشگاه نمود بیشتری داشت و نارضایتی اغلب مشارکت‌کنندگان به‌ویژه فعالان صنعت در و پنجره را سبب شده بود کم کردن متراژ غرفه‌ها نسبت به متراژ درخواست شده بود. این در حالی بود که بسیاری از سالن‌های نمایشگاه خالی بود و از آنها استفاده‌ای نمی‌شد. نشریه پنجره ایرانیان همانند سال‌های گذشته ضمن برپایی غرفه در سالن ۳۸B و پذیرایی از مخاطبان و بازدیدکنندگان، برای تهیه گزارش و انتقال صحبت‌ها و دغدغه‌های فعالان صنعت در و پنجره به سراغ این عزیزان رفته و سوالات زیر را به صورت مشترک از ایشان پرسیده است که در ادامه توجه شما را به مشروح این گفتگوها جلب می‌کنیم:

- ۱- شرکت و زمینه فعالیت آن را بیان کنید. چند دوره در نمایشگاه ساختمان تهران حضور داشتید و آیا محصول جدیدی در این نمایشگاه عرضه کردید؟
- ۲- نمایشگاه امسال را از نظر میزان بازدید و استقبال مردمی و نحوه برگزاری و مدیریت مجری چگونه ارزیابی می‌کنید؟
- ۳- با توجه به وجود نمایشگاه تخصصی در و پنجره که بهمن‌ماه هر سال برگزار می‌شود، ترجیح شما حضور در کدام نمایشگاه است؟
- ۴- برگزاری نمایشگاه چه کمکی به رشد و رونق صنعت و فعالیت شما می‌کند و چه پیشنهادی برای بهتر برگزار شدن نمایشگاه دارید؟



حسن نوروزی | ونوس شیشه

۱- شرکت ونوس شیشه در زمینه طراحی و تولید پیشرفته‌ترین شیشه‌های صنعتی و ساختمانی فعالیت می‌کند. مجموعه ما در ۱۴ دوره گذشته نمایشگاه حضور داشته و در نمایشگاه امسال تکنولوژی چاپ دیجیتال روی شیشه را به عنوان جدیدترین محصول و تکنولوژی خود عرضه کرده است.

۲- نمایشگاه با توجه به شرایط کلی جامعه و مشکلات اقتصادی خوب و قابل قبول است. خدمات نمایشگاه هم نسبتاً خوب بوده و من مشکل خاصی ندیدم.

۳- ما در هر دو نمایشگاه شرکت می‌کنیم چون وجود نمایشگاه‌ها را برای رشد و رونق صنعت مفید می‌دانیم.

۴- در هر جای دنیا که در نمایشگاه شرکت کنید شش ماه قبل به شما اعلام می‌کنند غرفه شما با این مترآژ مشخص در فلان سالن قرار دارد ولی این اتفاق در ایران به هیچ‌وجه نمی‌افتد و شما تنها چند روز قبل از آغاز نمایشگاه، غرفه‌تان مشخص می‌شود و وقتی آغاز به کار غرفه‌سازی می‌کنید می‌بینید که مشکلاتی در جانمایی و مترآژ هم وجود دارد و به این ترتیب شما نمی‌توانید برنامه‌ریزی درستی برای غرفه‌سازی یا دعوت از میهمانان خارجی داشته باشید.



محمدحسین فریور | والاد

۱- شرکت والاد در زمینه تولید در و پنجره آلومینیومی و نمای آلومینیوم فعالیت می‌کند و در نمایشگاه امسال با معرفی پروفیل جدیدی بانام تجاری inopex حضور پیدا کرده است.

۲- درمجموع از برگزارکننده نمایشگاه راضی نیستیم چون هم در جانمایی هم در بقیه موارد خدمات خوبی به ما ارائه نداده است. ما هنگام ثبت نام، تقاضای ۱۲۰ متر غرفه کردیم ولی غرفه‌ای که به ما تعلق گرفته ۴۲ متر است. وقتی اعتراض کردیم در جواب به ما گفتند که با مشکل کمبود جا مواجهیم در صورتی که نصف سالن‌های نمایشگاه خالی است و اصلاً استفاده‌ای از این سالن‌ها نمی‌شود. متأسفانه متوجه شدیم که به دنبال مسائل دیگری هستند و در قبال دریافت وجه اضافی می‌توانند جای بهتر و حتی مساحت بیشتری به غرفه ما اختصاص دهند که ما این کار را نکردیم.

۳- نمایشگاه پنجره اگرچه قیمت بالاتری داشت ولی اصلاً چنین مسائلی که در نمایشگاه ساختمان شاهد آن بودیم وجود نداشت و بدون هیچ وجه اضافه یا مسائل حاشیه‌ای غرفه ما را مطابق خواسته ما تحویل دادند. در مورد نیاز به وجود این نمایشگاه‌ها، نظر من این است که هر دو این نمایشگاه‌ها لازم هستند و هر کدام جایگاه خودشان را دارند و ما در هر دو نمایشگاه شرکت می‌کنیم.

۴- حضور در نمایشگاه یک بازاریابی بلندمدت است و نباید انتظار داشت از هر نمایشگاه بلافاصله برداشت مالی لازم را ببریم. مجموعه ما سالانه در چندین نمایشگاه در تهران و شهرستان‌ها مشارکت دارد و امسال نیز این روند ادامه خواهد داشت. یکی از ایرادات عمده نمایشگاه‌ها زمان برگزاری آنهاست که اصلاً مناسب نیست و با زمان فعالیت این صنف سازگاری ندارد. اگر زمان برگزاری نمایشگاه‌ها را با دقت بیشتری انتخاب کنند مسلماً تاثیر بیشتری خواهد داشت.





فرید پاکروش | فرید

۱- شرکت پروفیل فرید در زمینه تولید پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کند. فرید در ۷ دوره قبلی نمایشگاه حضور داشته و در این نمایشگاه سری کشویی تکریل را به‌عنوان محصول جدید رونمایی کرد.

۲- نحوه برگزاری نمایشگاه مانند سال‌های گذشته بود و همان مشکلات و بی‌نظمی‌ها را به‌ویژه در بحث جانمایی‌ها داشت. بزرگ‌ترین نگرانی مشتریان و بازدیدکنندگان بحث سردرگمی آنها نسبت به قیمت‌ها و همین‌طور نگرانی ما نسبت به مواد اولیه بود.

۳- نمایشگاه در و پنجره در بدترین فصل سال و اوج کاری ما برگزار می‌شود. اگر این دو نمایشگاه را ادغام کنند و زمان آن را در ابتدای نیمه دوم سال قرار دهند بازدهی بیشتری برای ما خواهد داشت.

۴- اگر زمان برگزاری نمایشگاه بیشتر باشد فرصت مناسب‌تری برای معرفی محصولات و مذاکره با مشتریان به وجود می‌آید. مورد دیگر تخصصی کردن سالن‌ها و جدا کردن صنف‌های مختلف است که امیدوارم این کار را با دقت بیشتری انجام دهند.



محمد رضا زهادی | شایکو

۱- گروه صنعتی شایکو در زمینه تولید پروفیل‌های در و پنجره و نمای آلومینیوم فعالیت می‌کند. یک سیستم پنجره منوریل و یک سیستم کامل نما از جمله محصولات جدید ما در نمایشگاه امسال است.

۲- چون محصولات ما جدید هستند و به تازگی از آنها رونمایی کردیم استقبال بازدیدکنندگان از غرفه ما خوب و راضی‌کننده بود.

۳- اصلی‌ترین دلیل برای حضور ما در نمایشگاه ساختمان بحث برندسازی و تبلیغات شرکت است که محصولاتمان را به مخاطبان و مردم عادی بیشتری معرفی می‌کنیم، اما در نمایشگاه در و پنجره که یک نمایشگاه تخصصی است بحث فروش و مشتری‌یابی برای ما مهمتر است.

۴- شرکت در نمایشگاه باعث می‌شود تا دغدغه ما برای تولید محصول جدید بیشتر شود و تلاش کنیم تا برای هر نمایشگاه یک محصول جدید عرضه کنیم. اگر نظارت‌های بیشتری در بحث جانمایی غرفه‌ها صورت بگیرد مطمئناً شاهد نمایشگاه بهتری خواهیم بود و باعث رضایت بیشتر شرکت‌ها و بازدیدکنندگان می‌شود.



مسعود برجیان | تحقیقات صنعتی محسن

۱- شرکت تحقیقات صنعتی محسن در زمینه تولید پنجره‌های متحرک برقی پانوراما (گیوتینی)، جام بالکن، سقف‌های جمع شونده و... فعالیت می‌کند. محصول جدید ما در این نمایشگاه پنجره‌های برقی پانوراما است. این محصول کمتر از یک ماه است که به مرحله تولید تجاری رسیده است.

۲- مدیریت و نحوه برگزاری نمایشگاه نسبتاً خوب است هرچند در بحث جانمایی‌ها ایراداتی وجود دارد که به نظر ما می‌توانست خیلی بهتر باشد.

۳- نمایشگاه در و پنجره چون یک نمایشگاه تخصصی است قطعاً برای ما بهتر خواهد بود و حتماً در آن نمایشگاه نیز شرکت می‌کنیم.

۴- برگزاری نمایشگاه جزو واجبات است و در هر رشته‌ای که فعالیت می‌کنیم نمایشگاه خیلی مفید و کمک‌کننده است.





مهدی قاسملو | کاتیا

۱- شرکت بهینه گستر فراتاب، تولیدکننده پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با برند کاتیا KATIA است که از سال ۹۶ رسماً این محصول وارد بازار گردیده است و در حال حاضر با تکیه بر کیفیت و

مشتری مداری به عنوان یکی از مرغوب‌ترین پروفیل‌های ایرانی مطرح است.
۲- این اولین دوره‌ای است که در نمایشگاه ساختمان شرکت و برند خود را معرفی کرده‌ایم. نمایشگاه امسال با بحوجه نوسانات ارز و شرایط اقتصادی نامساعدی مصادف گردید ولی از حضور گرم عزیزان و بازدیدکنندگان سپاسگزاریم. اما از نحوه برگزاری و مدیریت مجری به دلیل اطلاع‌رسانی ضعیف و عدم برنامه‌ریزی مناسب اصلاً رضایت نداریم.

۳- نمایشگاه در و پنجره می‌تواند نمایشگاه بهتری باشد چرا که اکثر همکاران و بچه‌های صنف در آن حضور دارند و می‌توانند اتفاقات بهتری را رقم بزنند. البته چون ما هدفمان معرفی محصولات و برندینگ است در این نمایشگاه هم شرکت کرده‌ایم.

۴- نمایشگاه به منظور معرفی محصول به افراد بیشتر و فروش فوری محصول به صورت مستقیم و بدون واسطه است. لذا در صورتی که درست هدایت شود، بسیار تاثیرگذار خواهد بود.



مهدی رفیعی | ایران آلکس آلومینیوم

۱- گروه تولیدی ایران آلکس آلومینیوم در زمینه تولید پروفیل‌های صنعتی و ساختمانی فعالیت دارد. با توجه به پیشرفت‌هایی که هرروزه در صنعت آلومینیوم و اکستروژن شاهد هستیم ما هم

سیستم‌های کشویی لیفت اند اسلاید سه ریل، هندریل و منوریل را با تکنولوژی به‌روزرتری در نمایشگاه عرضه کردیم.

۲- ما سالانه در حدود ۱۰ نمایشگاه را با برندهای مختلفان مشارکت می‌کنیم که در هیچکدام به اندازه این نمایشگاه به ویژه در بحث متراژ غرفه اذیت نشدیم. ما در این نمایشگاه درخواست غرفه بزرگتری داشتیم که ابتدا یک غرفه ۲۰ متری در جای بسیار پرتی دادند که نهایتاً با رایزنی و مذاکرات و... توانستیم این غرفه ۵۰ متری را در این سالن بگیریم. سال‌های گذشته میزان بازدیدکنندگان و مشارکت کنندگان بسیار بیشتر از امسال بود که البته با توجه به شرایط کلی اقتصاد مملکت قابل پیش‌بینی بود.

۳- نمایشگاه صنعت ساختمان نمایشگاه گسترده‌تری است و در زمان بهتری نسبت به نمایشگاه در و پنجره برگزار می‌شود. مهمترین ایراد نمایشگاه در و پنجره با وجودی که یک نمایشگاه تخصصی است که بیشتر همکاران و فعالان صنعت در و پنجره در آن حضور دارند زمان نامناسب آن است که در پایان سال و فصل سرما قرار دارد.

۴- توجه به زمان برگزاری مناسب و جانمایی‌ها مهمترین خواسته ما بهتر برگزار شدن یک نمایشگاه است که امیدواریم مسئولان مربوطه به این موارد رسیدگی کنند. در نظر گرفتن زمان بیشتری برای غرفه‌سازی نیز به ما کمک می‌کند تا با استرس کمتری در نمایشگاه حضور پیدا کنیم. اگر برگزارکنندگان نمایشگاه کمتر به فکر منافع مالی‌شان باشند مطمئناً نمایشگاه‌های بهتر و موثرتری خواهیم داشت.





احسان طیبی | تاپکو

۱- شرکت تاپکو در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی با پروفیل ویستابست فعالیت می‌کند. محصول جدید ما در نمایشگاه امسال پنجره طرح سنتی (گره چینی ایرانی) دوجداره یو.پی.وی.سی است ضمن این که تمامی حقوق مادی و معنوی این محصول به نام مجموعه تاپکو به ثبت رسیده است.

۲- ما از نحوه جانمایی غرفه‌مان اصلاً راضی نیستیم چون هم مترافز کمتری به ما دادند و هم غرفه ما را در گوشه قرار داده‌اند.

۳- اگر شرایط اقتصادی خوب باشد حضور در هر دو نمایشگاه برای ما خوب است و حتما مشارکت می‌کنیم. بازدیدکنندگان نمایشگاه در و پنجره تخصصی‌تر هستند و می‌دانند که به دنبال چه محصولی هستند اما اینجا بازدیدکنندگان اگرچه بیشتر هستند اما معلوم نیست که چه خواهش‌های دارند.

۴- نمایشگاه محلی برای فروش نیست بلکه بیشتر برای برندسازی و جا انداختن نام شرکت و محصولات است. شاید بتوانیم هر سال محصول جدید ارائه دهیم ولی اگر در نمایشگاه‌ها شرکت نکنیم از بازار و رقابت عقب می‌افتیم. متأسفانه میزان و نوع تبلیغات نمایشگاه اصلاً مناسب نیست و بسیاری از همکاران و مشتریان ما حتی از زمان شروع نمایشگاه اطلاع نداشتند. وجود تبلیغات و اطلاع‌رسانی گسترده و برگزاری نمایشگاه در زمان مناسب از اصلی‌ترین فاکتورهای یک نمایشگاه خوب است.



سعید محسنی | شیشه ایمنی خراسان

۱- گروه صنعتی شیشه ایمنی خراسان در زمینه تولید شیشه‌های سکوریت دو و چندجداره، ضد گلوله و لمینیت فعالیت می‌کند. شیشه‌های لمینت خم با ابعاد ۳.۳۰ در ۳.۳۰ محصول جدید ما در نمایشگاه امسال بود.

۲- سیستم نمایشگاهی ما با استانداردهای نمایشگاهی دنیا و حتی کشورهای همسایه خیلی فاصله دارد. کمبودهای نمایشگاهی ما زیاد است اما با توجه به امکاناتی که داریم باید تلاش کنیم تا خدمات بهتری به مشارکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان ارائه دهیم.

۳- قطعاً هر کدام جایگاه خاص خودش را دارد. نمایشگاه ساختمان کلی‌تر و عمومی‌تر است و بازدیدکننده بیشتری دارد اما نمایشگاه در و پنجره تخصصی‌تر و هدفمندتر است و مخاطب خاصی دارد.

۴- نمایشگاه به شرایط اقتصادی بازار ربط دارد و اگر شرایط بازار خوب و نرمال باشد نمایشگاه هم با رونق بیشتری برگزار خواهد شد و شرکت‌کننده و بازدیدکننده بیشتری به نمایشگاه خواهد آمد. با این حال ما تولیدکنندگان باید در هر شرایطی برنامه مناسبی داشته باشیم و سعی کنیم در برابر مشکلات نیز مقاوم باشیم. اگر مجریان نمایشگاه به چند نمایشگاه خارجی حتی نمایشگاه‌های کشورهای همسایه بروند متوجه تفاوت‌ها خواهند شد و خواهند توانست تغییرات مثبتی برای بهبود شرایط نمایشگاه ایجاد کنند.





محمد بازرگانی | ماوی

۱- گروه تولیدی ماوی در زمینه تولید پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی با نام تجاری ماوی در منطقه آزاد ماکو فعالیت می‌کند.

۲- شرایط نمایشگاه به گونه‌ای است که هیچ کسی راضی نیست و مانند شرایط اقتصادی کشور که گریبان همه ملت را گرفته است این وضعیت هم برای همه ما وجود دارد. جانمایی و میزان متراژ غرفه اصلی‌ترین دلیل نارضایتی ماست. به نظر می‌رسد یک عده خاص از اول بهترین سالن‌ها و غرفه‌ها را برای خودشان و رفقایشان جدا می‌کنند و بقیه جاها را برای ما می‌گذارند! ۳- نمایشگاه کلا خوب است و ما سعی می‌کنیم در تمامی نمایشگاه‌ها شرکت کنیم. من هر روز قبل از این که به غرفه خودم بیایم یک دوری در نمایشگاه می‌زنم خوشبختانه با وجود همه مشکلات می‌بینیم که بسیاری از محصولات و تکنولوژی‌هایی که در نمایشگاه‌های خارجی وجود دارد در این نمایشگاه هم تا حدودی هست. این مسئله برای صنعت ما خیلی مفید و قابل توجه است.

۴- ما در هر نمایشگاهی که شرکت می‌کنیم نزدیک به ۱۰ تا ۲۰ درصد رشد داریم. این اتفاق در هیچ موضوع دیگری رخ نمی‌دهد و این مسئله نشان دهنده اهمیت نمایشگاه‌هاست.



مهدی رعایایی | مهیا پنجره

۱- شرکت مهیا پنجره در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کند.

۲- طبیعتاً به دلیل این که نمایشگاه ساختمان چندین سال برگزار شده و مجریان نمایشگاه تجربیات زیادی در این زمینه کسب کرده‌اند برگزاری نمایشگاه در شرایط خوبی است با این حال انتظار ما این است که میزان استقبال مراجعان بیشتر از این باشد. خوشبختانه بازدیدکنندگان نمایشگاه کیفی‌تر شده و میزان مراجعان عادی کمتر شده است.

۳- هر دو نمایشگاه در کنار هم و مکمل همدیگر هستند و حضور در هر دو این نمایشگاه‌ها به ما کمک می‌کند.

۴- تبلیغات و اطلاع‌رسانی باید به نوعی باشد که مخاطب هدف بیشتر به سمت نمایشگاه هدایت شوند و بازدیدکنندگان به صورت تخصصی و هدفمند به نمایشگاه مراجعه کنند.



جعفر مطیع بی عوض | خیام

۱- گروه تولیدی کارخانه‌ها خیام در زمینه تولید پروفیل در و پنجره فعالیت می‌کند.

۲- متأسفانه برگزارکنندگان نمایشگاه عدالت و انصاف را رعایت نمی‌کنند مخصوصاً برای ما شهرستانی‌ها و با وجود این که چند نفر از کارمندان‌شان همکاری خوبی با ما داشتند ولی عمدتاً به جای جذب مشارکت‌کنندگان با رفتارشان باعث دفع می‌شوند و به تعبیری دافعه‌شان از جاذبه‌شان بیشتر است.

۳- ما در تلاش هستیم که در هر دو نمایشگاه شرکت کنیم چون معتقدیم که حضور در نمایشگاه برای ما مفید است.

۴- نمایشگاه از نظر محوطه‌سازی ضعیف است و نظم و ترتیب خوبی ندارد. پارکینگ‌ها از سالن‌ها فاصله زیادی دارد و بازدیدکننده باید مسافت‌های زیادی را طی کند تا به سالن‌ها برسد و وقت زیادی بین این سالن و آن سالن هدر می‌دهد. اگر تمامی خدمات داخل نمایشگاه توسط یک مجموعه مشخص و متمرکز انجام شود خیلی بهتر است.



شاهد کاشانی | نانووین



۱- شرکت نانو وین تولیدکننده در و پنجره دوجداره یو.وی.سی و آلومینیوم است. نانو وین که سومین دوره حضور در نمایشگاه را تجربه می‌کند با ارائه محصول جدیدی با نام پنجره‌های کشویی کیپ شونده (اسمارت اسلاید) در نمایشگاه امسال مشارکت داشته است.

۲- نمایشگاه بین‌المللی ساختمان به بهانه کمبود جا همیشه مشکل جانمایی دارد و معمولا مترائ درخواستی و مکان و سالن مورد نظر را به متقاضی نمی‌دهند. امسال هم این اتفاق تکرار شد و صنف و صنعت در و پنجره را در دورترین و نامناسب‌ترین سالن جای دادند.

۳- نمایشگاه در و پنجره بیشتر برای گروه‌های تامین‌کننده مانند پروفیل‌فروش‌ها، یراق‌فروش‌ها و... مناسب است و برای ما که تولیدکننده هستیم و با مصرف‌کننده نهایی سروکار داریم این نمایشگاه مناسب‌تر است. نمایشگاه در و پنجره به واسطه تخصصی بودن، بازدیدکننده عام کمتری دارد و بازدیدکننده آن بیشتر همکاران و هم‌صنفانمان هستند.

۴- همان‌طور که می‌دانید دو سال است که در میان روزهای برگزاری نمایشگاه روز تعطیل وجود ندارد و به این دلیل بازدیدکنندگانی که از شهرستان‌ها برای بازدید می‌آیند فرصت کمتری برای استفاده از نمایشگاه پیدا می‌کنند. اگر زمان برگزاری نمایشگاه فصلی غیر از فصل تابستان و گرما باشد و روز جمعه نیز در میان روزهای برپایی نمایشگاه باشد بسیار مفیدتر خواهد بود.



امیر سعید میرمطهر | رنگین پروفیل کویر



۱- شرکت رنگین پروفیل کویر در زمینه طراحی، تولید و اجرای در، پنجره و نمای آلومینیوم فعالیت می‌کند. شرکت رنگین پروفیل کویر در تمامی دوره‌های گذشته نمایشگاه مشارکت داشته است.

محصول جدید و انحصاری ما در نمایشگاه امسال سیستم اختصاصی لیفت اند اسلاید و بازشو لولایی در ابعاد بزرگ است.

۲- نمایشگاه در این چندروزه بسیار خلوت بود و اصلا در حد و اندازه نام نمایشگاه بین‌المللی ساختمان و سابقه‌ای نبود که در سال‌های گذشته شاهد بودیم. خدمات و نحوه برگزاری نمایشگاه مانند سال‌های گذشته ضعیف است و اتفاق آنچنانی در این نمایشگاه نیفتاده است.

۳- ما در تمامی نمایشگاه‌های در و پنجره و صنعت ساختمان شرکت کرده‌ایم و به تجربه برای من ثابت شده که نمایشگاه ساختمان به دلیل این که اقشار مختلف مردم و سازندگان ساختمان در آن حضور پیدا می‌کنند برای صنف و فعالیت ما که با مصرف‌کننده نهایی سروکار داریم بهتر است.

۴- الان فرصت خوبی برای تخصصی‌تر شدن نمایشگاه‌ها به وجود آمده و بخش‌های مختلف صنعت گسترده ساختمان دارای نمایشگاه تخصصی شده‌اند که خودش اتفاق مثبتی است. ضعف عمده‌ای که در برپایی نمایشگاه‌های ما وجود دارد بحث تبلیغات و اطلاع‌رسانی است که متأسفانه باعث می‌شود میزان استقبال از نمایشگاه‌ها به سطح مطلوب نرسد و زحمات همکاران به هدر رود.





ایرج دریانی سعید | رنگین پنجره

۱- گروه تولیدی رنگین پنجره در زمینه تولید مقاطع اختصاصی پروفیل توری و در و پنجره آلومینیومی فعالیت می‌کند.

۲- نمایشگاه‌ها همیشه متاثر از وضعیت اقتصادی کشور هستند و دچار نوسانات می‌شوند. نمایشگاه امسال نیز با توجه به شرایط نامساعد اقتصادی که بر کشور حاکم است حال‌وروز خوبی ندارد و ما نمی‌توانیم انتظار زیادی از بازدیدکنندگان داشته باشیم. در مورد جانمایی هم انتظار داشتیم با توجه به سابقه و پیشینه‌ای که در این صنعت داریم جای مناسب‌تری به ما اختصاص بدهند که متأسفانه این گونه نبود.

۳- ظرف ۲۰ سال گذشته با توجه به تجربه‌ای که ما داشتیم نمایشگاه ساختمان برای ما مفیدتر بود و توانستیم سفارش‌های بیشتری در این نمایشگاه بگیریم. نمایشگاه در و پنجره به دلیل تخصصی بودن بازدیدکننده عام کمتری دارد و بیشتر بازدیدکنندگان آن هم همکاران و فعالان همین صنف هستند.

۴- مسلماً نمایشگاه به دلیل این که افراد زیادی از شهرستان‌ها می‌آیند و با محصولات جدید و شرکت‌های مختلف آشنا می‌شوند برای صنعت ما خیلی مفید است. به وجود آمدن ارتباط نزدیک و بی‌واسطه میان تولیدکننده و مصرف‌کننده از دیگر مزایای نمایشگاه‌ها است. اگر مدیریت برگزاری نمایشگاه قوی‌تر شود هم میزان مشارکت مجموعه‌ها و هم میزان استقبال بازدیدکنندگان افزایش می‌یابد.



فربیا قلی‌زاده | مارال درب

۱- شرکت تولیدی مارال درب در زمینه تولید مقاطع پروفیل آلومینیوم، مونتاژ در و پنجره و نمای آلومینیوم فعالیت می‌کند. مارال درب ۵ دوره تجربه حضور در نمایشگاه ساختمان تهران را در کارنامه خود دارد.

۲- نمایشگاه از ابتدای ثبت‌نام توسط اتاق تعاون، مشکلات زیادی داشت چون به‌صورت رندوم انتخاب غرفه را انجام می‌دهند درحالی‌که باید به شرکتی که زودتر برای ثبت‌نام اقدام می‌کند در انتخاب غرفه و میزان متراژ یک سری امتیازات و اولویت‌هایی اختصاص یابد. با وجود اعلام سال حمایت از کالای ملی هیچ حمایت خاصی از تولیدکنندگان اتفاق نمی‌افتد و علاوه بر این کارشکنی هم می‌شود. ما باید چیزی را که حقمان است با التماس آن هم به‌صورت نصف و نیمه بگیریم!

۳- نمایشگاه صنعت ساختمان چون متقاضیان و مراجعین مختلفی دارد و از همه صنوف حضور دارند برای ما فرصت مغتنمی است. نمایشگاه در و پنجره چون در فصل سرد سال و فعالیت مدارس برگزار می‌شود و به دلیل سرما و بارش عموماً ترافیک سنگینی اطراف نمایشگاه ایجاد می‌شود که دسترسی به نمایشگاه را سخت می‌کند. اگر زمان برگزاری نمایشگاه در و پنجره را تغییر دهند و به ابتدای فصل پاییز بیاورند یا حتی با همین نمایشگاه ادغام شود بهتر باشد.

۴- تبلیغات نمایشگاه بسیار ضعیف است. مجری نمایشگاه باید در رسانه‌های جمعی و صداوسیما زمان و مکان برگزاری را اطلاع‌رسانی کند تا هزینه‌ای که مشارکت‌کننده متحمل شده است با استقبال بازدیدکنندگان تا حدودی جبران شود.





پروانه شاه قلی | صنایع فلزی پارس

۱- صنایع فلزی پارس در زمینه ساخت در و پنجره‌های فلزی سنتی (گره چینی دوجداره) در استان اصفهان و شهرکرد فعالیت می‌کند.

۲- نمایشگاه اگرچه نسبت به پارسال خلوت‌تر بوده ولی تاکنون خوب بوده و امیدواریم در روزهای باقی‌مانده بهتر شود. اگر یک روز از نمایشگاه را به بازدید پیمانکاران اختصاص می‌دادند خیلی بهتر بود. ضمن این که امسال هم مانند سال گذشته روز جمعه و یا تعطیلی در روزهای نمایشگاه نیست که باعث شده میزان بازدیدها کمتر شود.

۳- سعی می‌کنیم در آن نمایشگاه که بازدیدکننده تخصصی دارد هم شرکت کنیم تا محصولاتمان را به همکاران و فعالان صنعت در و پنجره بیشتر معرفی کنیم.

۴- چون در نمایشگاه مشتری از نزدیک محصول را می‌بیند و تبلیغ دهان‌به‌دهان صورت می‌گیرد خیلی مفید است.



علیرضا ملایی | نوین البرز

۱- شرکت نوین البرز در زمینه تولید در و پنجره آلومینیومی و آلومینیوم فعالیت می‌کند. پنجره‌های لیفت اند اسلاید و آکاردئونی آلومینیومی محصول جدید نوین البرز در نمایشگاه امسال بود.

۲- در مورد نحوه برگزاری و همکاری مجری نمایشگاه ما مشکل خاصی نداشتیم و از عملکردشان راضی هستیم.

۳- قطعاً این نمایشگاه برای ما بهتر است چون تعداد مصرف‌کننده نهایی و سازندگان بیشتری در این نمایشگاه حضور دارند ولی نمایشگاه در و پنجره یک نمایشگاه تخصصی است که بیشتر برای همکاران و فعالان صنعت در و پنجره است.

۴- نمایشگاه به دلیل آشنا کردن مصرف‌کننده با شرکت‌ها و محصولات جدید و همین‌طور حذف واسطه‌ها اتفاق خوبی برای صنعت ماست. برای بهتر برگزار شدن نمایشگاه مسئولان بهتر می‌توانند نظر بدهند چون تجربه بیشتری دارند ولی به‌عنوان یک مشارکت‌کننده انتقاداتی داریم از جمله این که هزینه نمایشگاه یک مقدار سنگین است و همچنین اختصاص دادن ۴ روز به برگزاری نمایشگاه خیلی کوتاه و کم است.



احمد نجفی | ساکار

۱- گروه صنعتی ساکار در زمینه تولید و عرضه پرده کرکره‌ای داخل شیشه، توری پلیسه، زبرا و ساده فعالیت می‌کند. محصول جدید ما نوعی پرده کرکره‌ای داخل شیشه است که توسط خودمان تولید شده است.

۲- نحوه برگزاری نمایشگاه مانند سال‌های قبل است و مشکلات همیشگی مانند گرمی سالن‌ها، نبود تهویه مناسب و... وجود دارد. میزان بازدید خیلی ضعیف است به حدی که حوصله‌مان سر رفته و برای تمام شدن وقت و رفتن لحظه‌شماری می‌کنیم!

۳- برای ما نمایشگاه تخصصی خیلی بهتر است و مطمئناً دیگر در این نمایشگاه شرکت نخواهیم کرد. چون در این نمایشگاه مراجعان به‌صورت پراکنده هستند و هر کسی به دنبال یک محصول است و چون نظم و ترتیبی وجود ندارد باید تمامی سالن‌ها را بگردد و آخر سر خسته و کوفته شاید به مقصودش برسد یا نرسد!

۴- مطمئناً بازدیدهای نمایشگاه‌های تخصصی بیشتر است. برای بهتر برگزار شدن باید جانمایی اصولی صورت بگیرد و مراجعه‌کننده را به‌درستی راهنمایی کنند تا میان سالن‌ها سردرگم نشود.





عارف کتال | آيسان درب

۱- شرکت آيسان درب در زمینه توليد در و پنجره يوپي.وي.سي فعاليت مي‌کند. محصول جديد ما در نمايشگاه امسال پنجره‌هاي آلومينيومي با يراق‌آلات يوپي.وي.سي و مواد شوينده در و پنجره يوپي.وي.سي است.

۲- نحوه برگزارى نمايشگاه و همکارى مجرى با ما خوب و قابل قبول بود. پايين بودن ميزان استقبال از نمايشگاه هم به دليل شرايط کلى اقتصادى مملکت و وضعيت بازار است. ۳- نمايشگاه در و پنجره براى ما بهتر است ولى متاسفانه زمان برگزارى اين هر دو نمايشگاه نامناسب است؛ يکى در اوج گرما و ديگرى در اوج سرما. اگر زمان بندى اين نمايشگاه‌ها را به گونه‌اى تغيير دهند که مثلاً يکى در فصل بهار و يکى در آبان ماه يا آذر ماه باشد خيلى بهتر خواهد بود.

۴- نمايشگاه فضاي مناسبى است که باعث آشنايى و گسترش مناسبات مى‌شود و حتى ما بسيارى از نمايندگى‌هاي شهرستان‌هايمان را در همين نمايشگاه‌ها پيدا کرديم. ارائه محصولات جديد و آشنايى مصرف‌کننده با اين محصولات از ديگر مزايای نمايشگاه‌ها است.



آتنا جوکانی | بهین نما پرشین

۱- شرکت بهین نما پرشین در زمینه طراحی، توليد و اجراى نماهای مدرن و سبک ساختمانی در کشور فعاليت مي‌کند. محصول جديد ما در نمايشگاه امسال نماى جديدي بانام آلوکودا است.

۲- نمايشگاه نسبت به سال‌هاي پيش يک مقدار ضعيف‌تر بود که شايد به خاطر زمان و روزهای برگزارى نمايشگاه باشد که در طول روزهای کارى است و روز تعطيل وجود ندارد. نحوه مديریت و برگزارى مثل هر سال عالى بود.

۳- چون پنجره هم بخشى از نماى ساختمان است تا حدودى به کار ما مربوط است ولى نمايشگاه ساختمان براى ما بهتر است.

۴- صد درصد مفيد است. مهم‌ترين مزايای نمايشگاه آشنايى ما با مشتريان بيشتر، ساير شرکت‌ها و محصولات جديد است. اگر مسير تردد و رفت‌وآمد نمايشگاه و ترافیک اطراف بهبود پيدا کند ميزان بازدیدکننده هم افزايش پيدا مى‌کند.



محمدرضا مولایی | پارس آلومینیوم

۱- مجموعه صنعتی پارس آلومینیوم در زمینه توليد مقاطع مختلف در و پنجره آلومينيومي فعاليت مي‌کند. پارس آلومينيوم در اولين تجربه حضور در نمايشگاه پروفيل ليفت اسمارت را عرضه کرده است.

۲- چون اولين دوره حضورمان در نمايشگاه است نمى‌توانم مقايسه‌اى انجام دهم ولى ميزان بازدید از غرفه ما خوب و راضی‌کننده بود و در سالن خوبى قرار داشتيم و از همه شرايط راضی هستيم.

۳- من نمايشگاه ساختمان را ترجيح مى‌دهم چون بازدیدکنندگان نمايشگاه در و پنجره اکثراً همکاران هستند و بازدیدکننده کمتری دارد ولى نمايشگاه ساختمان از همه رشته‌ها و صنوف مختلف بازدیدکننده دارد.

۴- متاسفانه در صنعت و صنف ما همکاران هوای هم را ندارد و اتحاد و همدلی کمتری دارند. اگر بتوانيم به جای تخريب ديگران، محصول، خدمات و توانايى خودمان را عرضه کنيم فضاي بهتری براى کار و رقابت به وجود مى‌آيد.



نوار محافظ بسپار، ليبل محافظ پروفيل

جلال آل احمد شرق به غرب، بعد از پل آرميش

جنب املک اکسين، پلاک ۲۰۳ واحد ۵





مهدی آشتیانی | شیشه قزوین

۱- مجموعه شیشه قزوین در زمینه تولید انواع شیشه‌های صنعتی و ساختمانی فعالیت می‌کند. مجموعه قزوین در سومین تجربه حضور در نمایشگاه ساختمان تهران شیشه لعابی رنگی (بیست رنگ) را به‌عنوان محصول جدید و انحصاری عرضه کرده است.

۲- نمایشگاه از نظر کیفیت بازدیدکنندگان و سوالاتی که مطرح می‌کنند نشان می‌دهد که استقبال بخش متخصص جامعه از نمایشگاه قابل قبول بوده است.

۳- نمایشگاه ساختمان خیلی هم عمومی نیست و هر سال به یک صنف اختصاص یافته و تخصص‌های مرتبط در غرفه‌های کنار هم قرار گرفته‌اند ولی به نظر من هرچه نمایشگاه تخصصی‌تر باشد بهتر است چون بسیاری از بازدیدکنندگان عمومی هدف مشخصی ندارند.

۴- نمایشگاه‌های تخصصی اولین عامل پیشرفت صنعت هر کشوری است و برای ما خیلی مفید است چون افرادی که به نمایشگاه می‌آیند هم برای پروژه‌های در دست اقدامشان جواب می‌گیرند هم با شرکت‌ها و محصولات جدید آشنا می‌شوند و برای کارهای آینده نیز ایده‌های تازه‌ای پیدا می‌کنند.



محرم اسماعیل‌پور | آلوپن

۱- شرکت آلوپن در زمینه تولید انواع مقاطع پروفیل در و پنجره و نمای آلومینیومی فعالیت می‌کند. محصول جدید ما در نمایشگاه امسال بازوهای پارالل، پنجره‌های رنگ فور ساید و لیفت اند اسلاید کشویی بود.

۲- در جانیامی غرفه‌ها سهم خوبی برای ما قائل نشدند ولی از نظر نحوه برگزاری و سایر موارد مشکل خاصی نداشتیم. نمایشگاه امسال از لحاظ بازدیدکننده ضعیف بود چون نوسانات ارزی و شرایط اقتصادی بر روی میزان استقبال از نمایشگاه تأثیر دارد.

۳- با توجه به شرایط اقتصادی و عدم استقبال بازدیدکنندگان از این نمایشگاه شاید برای ما حضور در نمایشگاه بهمن توجیهی نداشته باشد و در آن شرکت نکنیم.

۴- صدرصد مفید است چون تمامی شرکت‌ها تلاش می‌کنند دستاوردها و بهترین محصولاتشان را در نمایشگاه‌ها عرضه کنند. برای بهتر برگزار شدن نمایشگاه باید سطح اطلاع‌رسانی و تبلیغات آن تقویت شود و از رسانه‌های جمعی در این زمینه استفاده شود.



ناصر محی‌الدین | کارگو

۱- کارگروه توسعه تجارت و ساخت صنایع چوب فن‌آوران ایرانیان (کارگو وود) در زمینه تولید در و پنجره دو و سه جداره و مصنوعات چوبی دکوراتیو فعالیت می‌کند. محصولات جدید ما در نمایشگاه امسال که پنجمین دوره حضور ما بود، پنجره گرد (پیلوت)، پنجره لیفت اند اسلاید و شاترهای (پرسیان) چوبی است.

۲- میزان بازدید از نمایشگاه نسبت به سال قبل بهتر بود و مدیریت و نحوه برگزاری نمایشگاه هم خوب بود.

۳- نمایشگاه در و پنجره بسیار تخصصی است و مشتری و بازدیدکننده خاص خودش را دارد ولی نمایشگاه ساختمان هم بازدیدکننده بیشتری دارد و هم بازدیدکنندگان تنوع بیشتری دارند. هر دو نمایشگاه خوب است و برای ما مفید هستند.

۴- نمایشگاه باعث ایجاد رقابت در بین شرکت‌ها هم در زمینه کیفیت هم قیمت می‌شود که این کار برای صنعت ما خیلی لازم است. ارائه برخی خدمات ابتدایی به بازدیدکنندگان که هزینه و سختی زیادی ندارد مانند گذاشتن چند تا آبرسدن در سالن‌ها و... می‌تواند فضای نمایشگاه را بهتر کند.





محسن اجتهادی | سالکو

۱- شرکت مهندسی نما سالکو در زمینه طراحی، تولید و اجرای نماهای خشک و مدرن ساختمانی (کرتین وال، اسکای لایت، سایبان کشویی و آکاردئونی) و در و پنجره آلومینیومی و یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کند. نمای کامپوزیت

پارامتریک محصول جدید ما در پنجمین دوره حضورمان در نمایشگاه ساختمان بود.
۲- ما از بحث مدیریت نمایشگاه اصلاً راضی نبودیم چون غرفه‌ها خیلی دیر تحویل ما داده شد و فرصت زیادی برای آماده‌سازی نداشتیم. متراژ غرفه نیز با آن چیزی که قرار بود خیلی کمتر بود و فرصتی هم برای انجام مذاکرات و تغییر نبود.
۳- نمایشگاه در و پنجره نیاز به تبلیغات و اطلاع‌رسانی عمومی بیشتری دارد تا بازدیدکننده بیشتری به نمایشگاه بیاید چون الان بیشتر، همکاران صنف در و پنجره به آن نمایشگاه می‌آیند.
۴- اگر از زمان ثبت‌نام در سایت نمایشگاه، خواسته مشارکت‌کننده مشخص شود و با برنامه‌ریزی درست و اصولی غرفه مناسب با متراژ مورد نظر و در سالن مرتبط اختصاص داده شود و زمان مناسبی هم برای غرفه‌سازی در نظر گرفته شود می‌توان انتظار نمایشگاه بهتری داشت.









فربود
کیفیت، غالب است



پروفیل در و پنجره
یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰۲۱ - ۲۷۶۱۱

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

گفتگو با مدیر فروش آهن و فولاد جهان ۱۰۲

گفتگو با مدیر فروش آک پروفیل ۱۰۴

گفتگو با مدیر عامل کیمیاران ۱۰۶



فاربود
کیفیت، غالب است

پروفیل درب و پنجره

پ.ا.سی، وی.سی

www.ktfarbod.com

۰۲۱ - ۲۷۶۱۱

گفتگوی پنجره ایرانیان با مدیر فروش یکی از بزرگترین تولیدکنندگان پروفیل‌های تقویتی گالوانیزه ایران؛

ثبت رکورد تولید در آهن و فولاد جهان در سایه فروش مستمر و پایدار



اشاره

مجموعه آهن و فولاد جهان پس از حدود ۶ دهه فعالیت تولیدی مستمر، امروزه به یکی از معتبرترین برندهای پروفیل تقویتی گالوانیزه تبدیل شده است. این واحد بزرگ تولیدی از سال ۱۳۳۷ با به عرصه وجود نهاد و در تمام این سال‌ها ضمن طی مسیری پر فراز و نشیب، تجربه‌ای گرانبها و پشتوانه‌ای پربار در زمینه تولید محصولات فولادی به دست آورده است. تولید پروفیل تقویتی گالوانیزه فقط یکی از محصولات این مجموعه عظیم است، با این حال بسیاری از تولیدکنندگان در و پنجره در اقصی نقاط کشورمان از این برند در تولیدات خود بهره می‌برند. اما نکته‌ای که در این میان بیش از همه توجهات را به خود جلب می‌کند رشد و پیشرفت مستمر فعالیت‌های آهن و فولاد جهان است. به‌ویژه در شرایط نابسامانی که در این چند ماه بر فضای اقتصادی و صنعتی کشورمان سایه افکنده است و غالب تولیدکنندگان با مشکلات عدیده‌ای از جمله دشواری در تامین مواد اولیه روبه‌رو هستند، مجموعه آهن و فولاد جهان با حفظ روند رو به رشد خود توانسته است رشد قابل توجهی در تولید و عرضه محصولات خود در کشور داشته باشد. شاید بتوان فروش منصفانه و رعایت سود عادلانه در بازار را یکی از عوامل موفقیت این مجموعه در بازار پرتلاطم امروز بر شمرد. برای بررسی وضعیت این مجموعه به سراغ جلیل خیره مسجدی (خیری)، مدیریت فروش پرتوان بخش تولید پروفیل‌های تقویتی گالوانیزه آهن و فولاد جهان رقتیم و دلایل موفقیت آهن و فولاد جهان را از وی جویا شدیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

مخازن سوخت آغاز کرد. در سال ۱۳۶۵ تصمیم گرفته شد تولید پروفیل‌های باز در دستور کار آهن و فولاد جهان قرار گیرد. در سال ۱۳۷۱ این مجموعه باز هم سبد محصولات خود را توسعه داد و فعالیت خود را در زمینه تهیه و توزیع مقاطع فولادی و ورق آغاز کرد. با توجه به نیروی انسانی ماهر و کارآمدی که در خدمت این گروه صنعتی بود، و البته به‌واسطه تجهیزاتی که به مجموعه اضافه شد، آهن و فولاد جهان

❖ در خصوص پیشینه فعالیت‌های گروه صنعتی آهن و فولاد جهان توضیح دهید.

گروه صنعتی آهن و فولاد در سال ۱۳۳۷ با محوریت تولید سازه‌های فلزی در خطه آذربایجان بنیان نهاده شد. ۱۳ سال بعد طرح توسعه‌ای به اجرا گذاشته شد و با اخذ پروانه بهره‌برداری از صنایع و معادن، این مجموعه کار خود را در زمینه تولید

♦ **میزان استقبال از محصولات آهن و فولاد جهان در بازار چگونه است و آیا سهم مناسبی از بازار ایران را در اختیار دارد؟**

در حال حاضر بزرگترین سهم از تولید و عرضه پروفیل‌های تقویتی گالوانیزه در بازار کشور را دارا و طبق آخرین برآوردها بیش از ۶۰ درصد از بازار کشور را در اختیار داریم.

♦ **طبق اخبار رسیده شرکت آهن و فولاد جهان موفق شده است در این شرایط نابسامان ارزی و مشکلات تامین مواد اولیه، رشد قابل توجهی در تولید و عرضه داشته باشد. دلیل این موفقیت را توضیح دهید.**

فروش منصفانه و رعایت سود عادلانه در بازار پرتلاطم فعلی باعث افزایش فروش مجموعه آهن و فولاد جهان شده است؛ زیرا به نظر من تا امروز مشکل خاصی در تامین مواد اولیه وجود نداشته و عدم عرضه به موقع بنگاهداران و تولیدکنندگان باعث ایجاد التهاب در بازار شده است.

البته باید قبول کرد که افزایش نرخ ارز و جذابیت بازار صادرات نیز در قیمت‌ها تاثیر داشته، ولی اگر تولیدکننده یک برنامه‌ریزی استراتژیک را مبنای کار خود قرار دهد، بدون تردید موفق خواهد شد فروش خود را مدیریت کرده و رضایت هرچه بیشتر نمایندگان و مشتریان خود را به دست آورد.

♦ **گروه صنعتی آهن فولاد جهان از چه استانداردها و گواهینامه معتبری برخوردار است؟**

گروه صنعتی آهن فولاد جهان تنها دارنده گواهینامه ایزو ۹۰۰۲ سال ۲۰۰۸ تولید گالوانیزه در ایران، از دی.کی.اس کشور آلمان است.

♦ **با توجه به رکود حاکم بر بازار و نابسامانی‌های اقتصادی موجود در کشور، چه توصیه‌ای به همکاران و فعالان این صنف دارید؟**

در این شرایط خاص همکاران و فعالان صنعت و هم مشتریان و خریداران باید به نحوی با وضعیت موجود کنار آمده تا از این طریق بتوانند همکاری‌های لازم را با یکدیگر داشته باشند. همچنین فعالان صنعت در و پنجره اگر رویکردی استراتژیک و بلند مدت در این زمینه اتخاذ کنند می‌توانند به موفقیت برسند.

♦ **مهم‌ترین مشکلات فعلی شرکت آهن و فولاد جهان چیست و چه راهکاری برای برون‌رفت از این مشکلات پیشنهاد می‌دهید؟**

در بخش تولید نیز همانند سایر بخش‌ها، در تامین مواد اولیه برای تولید، مشکلات بسیاری وجود دارد. ضمن اینکه قطع مدام برق نیز در حال حاضر مزید بر علت شده و متأسفانه بر میزان تولید شرکت تاثیر گذاشته است. البته مشکل تامین مواد اولیه تا حدودی رفع شده اما قطعی برق کماکان تاثیر منفی بر تولید می‌گذارد.

♦ **با توجه به لزوم حمایت از کالای ایرانی و تولید ملی، نقش دولت و سیاست‌های کلان اقتصادی کشور را در ایجاد شرایط موجود چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

به نظر من بخش خصوصی باید مستقل و جدا از شرایط موجود به حل مشکلات خود بپردازد، زیرا در شرایط حاضر، انتظار وضع قوانین بلندمدت و کلان و حمایت‌های ویژه دور از ذهن است، اتفاقاً به نظر می‌رسد سهم مردم در حمایت از کالای داخل و سهم تولیدکننده در بالا بردن کیفیت مهم‌تر از تصمیمات دولت می‌باشد.

توانست در زمینه تولید سوله و سازه‌های فلزی و تامین مواد اولیه کارخانجات صنعتی نیز وارد عمل شود. سرانجام آهن و فولاد جهان وارد صنعت در و پنجره‌هایی یو.پی.وی.سی شد و واحد تولید پروفیل‌های تقویتی را راهاندازی کرد. لازم به توضیح است که در حال حاضر گروه صنعتی آهن و فولاد جهان با داشتن نیروهای متخصص و مجرب و با امکانات پیشرفته، یکی از مطمئن‌ترین تولیدکنندگان قطعات ورق‌ی با استانداردهای بین‌المللی در ایران است و قادر است کلیه سفارشات مشتریان را در اسرع وقت تولید کرده و تحویل دهد. در اینجا باید به این نکته نیز اشاره کنم که به واسطه رشد و پیشرفت دانش فنی کارشناسان آهن و فولاد جهان، طراحی و ساخت بسیاری از ماشین‌آلات صنعتی این مجموعه برعهده متخصصان خودمان بوده است. پروفیل گالوانیزه یکی از تولیدات اصلی گروه صنعتی آهن و فولاد جهان است. در واقع یکی از پیشگامان تولید این محصول در ایران آهن و فولاد جهان بوده است. البته ما نیز از زمان آغاز تولید این محصول تغییراتی را در فرایند تولید خود داشته‌ایم. قبلاً با دستگاه‌های پرس دومتیری و سه متری کار می‌کردیم. اما با توجه به تقاضای بازار، دستگاه‌های مجهزتری را به خط تولید اضافه کردیم و اکنون پروفیل‌های گالوانیزه را در شاخه‌های شش متری تولید می‌کنیم.



♦ **در حال حاضر مجموعه آهن و فولاد جهان چه محصولاتی به بازار عرضه می‌کند؟**

در حال حاضر تولیدات انواع محصولات فلزی اعم از مقاطع گالوانیزه، پروفیل‌های آهنی و همچنین تولید سازه‌های فلزی سنگین و اجرای پروژه‌های صنعتی در دستور کار این مجموعه قرار دارد.

♦ **آیا برنامه‌ای برای توسعه فعالیت‌های شرکت در دستور کار قرار دارد؟**

بله، شرکت آهن و فولاد جهان در حال اجرای پروژه جدیدی در مساحتی بالغ بر ۲۲ هزار مترمربع است که با شتاب هرچه تمام‌تر در حال انجام است، که پس از تکمیل کمک شایانی به افزایش تولید شرکت خواهد کرد. همچنین در آینده‌ای نزدیک به سید تولیدات این شرکت محصولات جدیدی اضافه خواهد شد که در آینده به آنها خواهیم پرداخت.

♦ **برای تولید پروفیل‌های تقویتی چه فرایندی طی می‌شود؟**

مواد اولیه مورد نیاز برای تولید پروفیل‌های تقویتی، ورق رول گالوانیزه است. این ورق‌ها پس از ورود به کارگاه، وارد خط تولید می‌شوند. در ابتدا ورق‌های رول مسطح شده و سپس وارد دستگاه‌های برش نوار رول فرمینگ و بسته‌بندی می‌شوند. ورق‌ها در این دستگاه‌ها در ابعاد و اندازه‌های مختلف برش داده شده و آماده بهره‌برداری می‌شوند. پس از این مرحله، این ورق‌ها برای تبدیل به عنصر مقاوم‌ساز در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی، آماده می‌گردند.



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر فروش شرکت آک پروفیل؛

معضل اساسی صنعت ما فقدان واحدهای نظارتی است



اشاره

مجمع صنعتی آک پروفیل گلستان یکی از مجموعه‌های موفق در زمینه تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی در و پنجره است. این مجموعه فعالیتش را از سال ۱۳۷۰ در صنعت رنگ‌سازی آغاز کرد و بیش از یک دهه صادرکننده نمونه استان گلستان بود. آک پروفیل فعالیتش در زمینه تولید سقف کاذب و پروفیل‌های یو.پی.وی.سی در و پنجره را از سال ۱۳۸۸ آغاز کرد در حالی که بخش عمده محصولات شرکت در آن زمان به خارج کشور صادر می‌شد. از ابتدای دهه ۹۰ فعالیت و بازاریابی محصولات آک پروفیل در داخل کشور شدت بیشتری گرفت و هم‌اینک در بسیاری از استان‌های کشور محصولات آن عرضه می‌شود. آک پروفیل در ۱۵ استان کشور نمایندگی رسمی دارد که بخش عمده محصولات شرکت از طریق این نمایندگی‌ها به دست مصرف‌کنندگان نهایی می‌رسد. کارخانه آک پروفیل در فضایی به مساحت ۱۱ هزار مترمربع در شهرک صنعتی آق‌قلا استان گلستان با ۵ خط تولید پروفیل مشغول فعالیت است. در حال حاضر حدود ۱۰۰ نفر نیروی کار که عموماً جوان هستند به صورت مستقیم در مجموعه آک پروفیل مشغول به کار هستند. نشریه پنجره ایرانیان گفتگویی با امان پورقاز، مدیر فروش جوان و فعال آک پروفیل انجام داده است که توجه شما را به مشروح این گپ و گفت جلب می‌کنیم:

● در حال حاضر عمده‌ترین محصولات آک پروفیل کدام‌اند؟

پروفیل‌های لولایی و کشویی ۴ حفره سری ۶۰ که در رنگ‌های مختلف لمینیت به بازار عرضه می‌شوند اصلی‌ترین محصولات ما در صنعت در و پنجره هستند. همچنین محصول جدید ما که روکش آلومینیومی پروفیل‌های یو.پی.وی.سی است و از سال گذشته تولید آن در مجموعه آک پروفیل آغاز شده است. این محصول برای استان‌های گرمسیری که تابش خورشید و اشعه یو.وی تأثیر مخربی بر روی پروفیل یو.پی.وی.سی دارد و همین‌طور پنجره‌هایی که نیاز به ظاهر زیبا با رنگ‌های متنوع دارد مناسب است.

● آیا مجموعه آک پروفیل در زمینه مونتاژ در و پنجره نیز فعالیت دارد؟

بله ما هم مانند بسیاری از پروفیل‌سازان کشور یک واحد در و پنجره‌سازی در مجموعه خودمان داریم که با استفاده از پروفیل تولیدی خودمان و بهترین یراق‌آلات داخلی و خارجی اقدام به ساخت و مونتاژ در و پنجره می‌کند. نکته‌ای که لازم است در اینجا عنوان کنم این است که مطابق سیاست‌گذاری که در مدیریت مجموعه تدوین و تبیین شده، مجموعه آک پروفیل در استان گلستان که کارگاه پنجره‌سازی دارد پروفیل خودش را به سایر مونتاژکاران و بازار عرضه نمی‌کند و در استان‌ها و مناطقی هم که نمایندگی رسمی و انحصاری دارد

پروژه پنجره‌سازی قبول نمی‌کند.

● نحوه اعطای نمایندگی در مجموعه اک پروفیل چگونه است؟

البته فعلا با توجه به شرایط ویژه‌ای که بر بازار حاکم است از پذیرش نمایندگی جدید معذوریم ولی با توجه به طرح گسترش مجموعه که در دست اقدام است سعی می‌کنیم در آینده نزدیک از میان متقاضیان واجد شرایط در استان‌ها و مناطقی که فاقد نماینده هستیم نماینده جدید جذب کنیم. ما هم مانند همه مجموعه‌های دیگر یک سری فاکتورهایی برای اعطای نمایندگی داریم که مهم‌ترین آنها داشتن اعتبار و خوش‌نام بودن آن فرد یا مجموعه در صنعت و شهر و محل فعالیتش است. در مراحل بعدی توانایی‌های مالی، فنی و حرفه‌ای که لازمه یک همکاری دوجانبه است نیز در نظر گرفته می‌شود. صنف ما صنف کوچکی است و به راحتی می‌توان آدم‌ها و مجموعه‌ها را رصد و گزینه مورد نظر را انتخاب کرد. مورد دیگری که باید گفته شود این است که مجموعه اک پروفیل صرفا نماینده انحصاری اعطا می‌کند به همین دلیل تاحدودی سختگیری‌هایی را اعمال می‌کنیم تا حقوق طرفین رعایت شود.

● مجموعه اک پروفیل تاکنون چه استانداردهایی را دریافت کرده است؟

مجموعه اک پروفیل گواهینامه استاندارد ملی ایران، گواهینامه سیستم مدیریت یکپارچه IMS شامل سیستم مدیریت کیفیت ایزو ۹۰۰۱، سیستم مدیریت محیط‌زیست ایزو ۱۴۰۰۱ و سیستم مدیریت ایمنی و بهداشت حرفه‌ای OHSAS 18001 را تاکنون دریافت کرده است. این مجموعه در دو سال گذشته تندیس رعایت حقوق مصرف‌کننده را نیز به دست آورده و چندین دوره به‌عنوان کارآفرین برتر و صادرکننده نمونه استان شناخته شده است.

● گارانتی، بیمه و ضمانت محصولات شما به چه شکل است؟

کلیه محصولات اک پروفیل دارای ضمانت‌نامه ۱۰ ساله بیمه ایران هستند. خوشبختانه تاکنون کمترین شکایت و اعتراض نسبت به تغییر شکل و رنگ پروفیل‌ها به ما گزارش شده و در اقصی نقاط کشور که این پروفیل استفاده شده کمترین مشکل را داشته است. ضمن این که تمامی همکاران ما چه در دفتر مرکزی و سایر نمایندگی‌ها موظف هستند در صورت تماس مشتری در سریع‌ترین زمان ممکن نسبت به رسیدگی به شکایات و رفع ایرادات احتمالی به‌صورت کامل رایگان اقدام کنند.

● در حال حاضر فعالیت اک پروفیل در بخش صادرات چگونه است؟

همان‌طور که قبلا اشاره کردم بخش قابل توجهی از تولیدات مجموعه اک پروفیل در سال‌های ابتدایی آغاز فعالیتش به بخش صادرات اختصاص می‌یافت ولی به تدریج توجه به بازار داخل بیشتر و سهم صادرات ما کمتر شد. در ماه‌های اخیر با توجه به نوسانات بازار ارز و مشکلاتی که در زمینه صادرات به وجود آمده است ترجیح دادیم که صادرات شرکت را به کمترین میزان برسانیم تا بتوانیم جوابگوی نیاز بازار و مشتریان داخلی باشیم.

● با توجه به میانگین سن و جوان بودن نیروی کار مجموعه اک پروفیل، تاکنون چه برنامه‌ای برای بالا بردن سطح دانش فنی آنها داشته‌اید؟

اولا ما در هنگام استخدام نیروها به مباحث آموزشی، دانش فنی و توانایی‌های افراد و همچنین مرتبط بودن مدارکشان با کار مورد نظر توجه ویژه‌ای داریم و سختگیری‌های لازم را انجام می‌دهیم. در خصوص برنامه‌های آموزشی نیز معمولا در طول سال چندین بار به فراخور نیاز از استادان و کارشناسانی از کشور ترکیه دعوت می‌کنیم تا با حضور در محل کارخانه مباحث آموزشی روز و تکنولوژی‌های جدید را به کارگران و نیروهای فنی انتقال دهند. در برخی موارد نیز با اعزام تکنسین‌ها و کارشناسان مجموعه به نمایشگاه‌ها، سمینارها و دوره‌های آموزشی داخل و خارج کشور سعی می‌کنیم سطح دانش فنی و تجربی نیروی کار مجموعه همواره در سطح بالایی قرار داشته باشد.

● عمده‌ترین مشکلات در مسیر فعالیت پروفیل‌سازها چیست؟

پیش از قرار گرفتن در شرایط ویژه‌ای که این روزها شاهد آن هستیم بحث مواد اولیه و تامین آن یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های ما و همکارانمان در صنعت تولید پروفیل یو.پی.وی.سی بود. متأسفانه فروش و توزیع این مواد اولیه در دست چند شرکت محدود است و همه شرکت‌های پروفیل‌ساز ملزم هستند از این شرکت‌ها مواد اولیه مورد نیازشان را تامین کنند، در نتیجه این شرکت‌ها هر قیمتی که بخواهند می‌توانند اعلام کنند و هیچ مرجعی هم به این مشکل رسیدگی نمی‌کند. از سوی دیگر اگر به‌عنوان مثال برای مجموعه شما ۲۰۰ تن

در نظر گرفته می‌شود در نهایت ۸۰ تن به شما اختصاص می‌یابد و مابقی نیازتان را مجبور هستید در بازار آزاد و به چند برابر قیمت تهیه کنید. مشکل دیگر صنف ما فروش شرایطی و چکی است که متأسفانه در صنف ما عرف شده است و برعکس سایر صنوف که اولویت با فروش نقدی است اینجا چنین چیزی وجود ندارد. این در حالی است که ما مواد اولیه را نقدی می‌خریم اما باید شرایطی بفروشیم!

● اعمال تعرفه‌های جدید گمرکی و محدودیت واردات پروفیل خارجی چه تاثیری بر فعالیت شما داشته است؟

طبیعتا این کار از معدود کارهای مفید و تاثیرگذاری بوده که برای صنف ما اتفاق افتاده است با این که یک سری ایرادات جزئی هم دارد که خیلی وارد آن نمی‌شوم.

● مجموعه اک پروفیل به‌ویژه واحد و مدیریت فروش آن در مواجهه با شرایط ویژه‌ای که این روزها در اقتصاد مملکت شاهد هستیم چه راهکاری دارد و به نظر شما برای برون‌رفت از این شرایط چه کار باید کرد؟

البته این شرایط را با شدتی کمتر در سال ۹۱ هم به‌نوعی تجربه کردیم ولی این مشکلات هیچ‌گاه باعث نشد که کنار بکشیم یا بخشی از کار را تعطیل کنیم. اتفاقا الان هم با تمام توان و ظرفیت و به‌کارگیری تمامی خطوط کارخانه مشغول فعالیت هستیم و سیاست کاری مجموعه بر این است که تا آخرین کیلو مواد اولیه‌ای که در انبار داریم با کمترین سود و کمترین تغییر قیمت به تولید و عرضه ادامه دهیم چون به‌تعمدمان به مشتری و مصرف‌کننده پایبندیم. به همین دلیل است که اکثر نمایندگی‌های فروش ما در سراسر کشور از روز اول و زمانی که پروفیل سه حفره تولید می‌کردیم تاکنون همراه ما بوده و به‌صورت تک‌محصولی و انحصاری پروفیل ما را عرضه می‌کنند. شرایط بسیار سختی است و تامین مواد اولیه واقعا دشوار است ولی ما به فکر آن مونتاژکاری هستیم که با سرمایه اولیه اندکی که دارد کارگاه کوچکی راه انداخته و پروژه‌ای را در دست گرفته است به همین دلیل تلاش می‌کنیم تا آنجایی که بتوانیم تولید و فروش را تعطیل نکنیم و با کمترین سود و حتی پذیرش ضرر محصولاتمان را به دست مشتری برسانیم.

● در این شرایط برای کمک به بازاریابی چه تدابیری ویژه‌ای اندیشیده‌اید؟

در علم بازاریابی و مدیریت فروش همیشه تلاش بر این است که بیشترین محصول به فروش برسد و به تعبیری بیشتر فروختن هنر است ولی باور کنید در این شرایط بعضی وقت‌ها مسائل به‌گونه‌ای پیش می‌رود که هنر ما به‌عنوان بازاریاب و فروشنده در این است که کمتر بفروشیم! شاید توضیحش کمی سخت باشد ولی با توجه به بحران‌های مالی، بحث تحریم‌ها، نوسانات ارز و کمبود مواد اولیه به نظر می‌رسد صلاح شرکت‌های تولیدی در این است که چیزی نفروشند تا دیو، نقدینگی، انسجام و شرایط کلی مجموعه در یک سطح نرمال و با ریسک کمتر حفظ شود. هنر در این شرایط، تامین مواد اولیه است و ما باید به‌گونه‌ای شرایط را مدیریت کنیم که متناسب با مواد اولیه‌ای که داریم سفارش بگیریم نه این که با فروش زیاد و بدون پشتوانه مشکلات جدیدی برای مجموعه‌مان به وجود آوریم. ما در این شرایط یک سری اولویت‌بندی انجام دادیم به این شکل که اولویت را به مشتریان قدیمی و همراهان همیشگی مجموعه اختصاص دادیم چراکه این عزیزان در زمان سختی و راحتی با ما بودند و در کنار ما ماندند و ما هم باید در این شرایط به فکر این‌ها باشیم.

● با توجه به نام‌گذاری امسال به نام سال حمایت از تولید ملی، چه پیشنهادی برای بهبود شرایط تولید دارید؟

وقتی اسمال را به نام حمایت از تولید ملی نام‌گذاری کردند ما تولیدکنندگان خیلی خوشحال شدیم چراکه فکر می‌کردیم به‌هرحال کسی صدای ما را می‌شنود و فکری به حال ما می‌کنند ولی متأسفانه تاکنون هیچ اقدام مفیدی انجام نگرفته است. مشکل ما در این مملکت کمبود یا نبود قانون نیست مشکل اصلی ما فقدان واحدهای نظارتی است. متأسفانه هیچ مرجعی برای نظارت بر مسائل و رسیدگی به مشکلات بخش تولید وجود ندارد و اگر قوانینی هم در حمایت از ما وجود دارد هیچ تضمینی برای اجرای آن قانون وجود ندارد و کسی بر این شرایط نظارت نمی‌کند. این واحد نظارتی می‌تواند از طرف انجمن یا سندیکا، وزارت صنعت و معدن، تعزیرات حکومتی و یا ترکیبی از همه این مراجع تشکیل شود تا با نظارت بر فعالیت صنف راه را بر بی‌قانونی و سوءاستفاده برخی فرصت‌طلبان ببندد.



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل شرکت کیمیاران؛

کیمیاران بر بلندای قله‌های ابتکار و خلاقیت

اشاره

تولید ایرانی همواره افتخار ایران و ایرانی است. بهره جستن از قابلیت‌های بیشمار داخلی و تلاش برای کاستن از میزان وابستگی کشور، دستاوردی است مایه مباهات هر ایرانی وطن‌دوست، که البته جز به بهای تلاش و پشتکار فراوان حاصل نمی‌شود. در این میان یکی از مجموعه‌های موفق که توانسته به موفقیت‌های شگرفی در این زمینه نائل شود، شرکت کیمیاران است که با سعی و کوشش و نیز مدیریت و برنامه‌ریزی دقیق توانسته محصولات مهمی را در عرصه صنعت پی‌وی‌سی با سرانگشتان خلاق مبتکران ایرانی تولید کند. این شرکت دانش‌بنیان موفق شده است تا دانش فنی تولید محصولاتی از جمله انواع استایلیزرها، پی‌وی‌سی و افزودنی‌های پلیمری را به دست بیاورد و گامی تاثیرگذار در زمینه کاهش وابستگی کشورمان به کالاهای خارجی بردارد. کیمیاران تاکنون اختراعات بسیاری را به نام خود ثبت و از این رهگذر ثابت کرده است که اگر تدبیر و اراده گرد هم آیند، واژه غیرممکن معنای خود را یکسره از دست می‌دهد. افزون بر این، با تاسیس انستیتو آموزشی کیمیاران، این مجموعه کوشیده است تا یافته‌ها و اندوخته‌های علمی خود را در اختیار صنعتگران میهن‌مان قرار دهد و بدین ترتیب در ارتقای سطح دانش و آگاهی کشور نقش بسزایی ایفا کند. با توجه به موفقیت‌ها و دستاوردهای کیمیاران بر آن شدیم تا مخاطبان پنجره ایرانیان را هر چه بیشتر با فعالیت‌های این مجموعه پروان آشنا کنیم. برای همین منظور به سراغ مدیرعامل پرتوان کیمیاران، سرکار خانم مهشید غیائی رفتیم و گفتگویی با وی ترتیب دادیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

و فرمولاسیون از شرکت‌های خارجی و گرفتن Lisence که باعث وابستگی به آنها می‌شود با اتکا به متخصصان ایرانی و تلاش و پشتکار خود اقدام به تولید آزمایشی اولین محصولات شرکت کرد. پس از چند سال سعی و کوشش بی‌وقفه در سال ۱۳۷۵، تولید رسمی شروع و شرکت کیمیاران تاسیس شد. با استفاده از دانش آموختگان و نخبگان ایرانی و توجه به خواسته‌ها و نیازهای مشتریان، دانش فنی تولید محصولات شرکت شامل انواع استایلیزرها، پی‌وی‌سی و افزودنی‌های پلیمری به‌دست آمده است و به همین دلیل پیوسته بر تنوع محصولات شرکت افزوده شده و با توجه به نیاز مشتریان محصولات با

♥ مختصری پیرامون پیشینه و تاریخچه تاسیس شرکت کیمیاران توضیح دهید؟

طی سالیان متمادی پس از تولید پی‌وی‌سی توسط شرکت پتروشیمی آبادان همواره پایدارکننده‌های حرارتی (استایلیزرها) مخصوص این ماده از خارج از کشور تهیه می‌گردید. بنیان‌گذار شرکت آقای مهندس محمد تقی غیائی با توجه به سابقه بالای کاری در صنعت پی‌وی‌سی این نیاز را احساس کرده و از سال ۱۳۷۳ اقدام به سرمایه‌گذاری در زمینه به‌دست آوردن دانش فنی این محصولات کرد و به جای خرید دانش فنی



استایلیزرها، یایه سرب، استایلیزرها، کلسیم، آرو، آرگالیک (بهداشتی)
استنارات فلزی، پلی اتیلن و اکس، سفید کننده
اصلاح کننده ضربه (ACR, CPE)، کمک فرایند، رنگدانه آبی، اسید استناریک

تجربه دیرین
تکنولوژی امروز
تخصص فرزند



تحت عنوان GH203BLP د رسال ۱۳۸۸؛ دریافت لوح محصول برتر از جشنواره صنعت پلاستیک به دلیل ساخت پایدارکننده حرارتی مایع برای مصنوعات نرم پی‌وی‌سی ۱۳۸۷؛ دریافت عنوان واحد نمونه صادراتی از انجمن صنایع همگن پلاستیک و لوح یادبود از هشتمین جشنواره صنعت پلاستیک دی ماه ۹۳؛ گواهی (ISO9001-2015) در سیستم مدیریت کیفیت از شرکت IMQ.

♥ آیا شرکت کیمیاران برنامه و طرحی برای گسترش فعالیت و توسعه مراودات با بازار و صنعت پروفیل در و پنجره ایران دارد؟

مطمئننا شرکت کیمیاران با حضور بیش از بیست و پنج سال فعالیت در بازار پی‌وی‌سی و کسب تجربه فراوان، از این بخش صنعت غافل نبوده و به پشتوانه آن با داشتن خط مشی سازمانی، دانش فنی داخلی و نیروی متخصص با یک برنامه مدون بسیار حساب شده چندساله و همچنین کار با برندهای معتبر در این صنعت توانسته به موفقیت‌های شاخصی دست پیدا کند و در حال حاضر می‌توان شاهد به ثمر رسیدن این تلاش‌ها بود، به‌طوریکه کیمیاران سهم بسیار خوبی از این بازار را در سال جاری کسب کرده و به موازات آن شرکت کیمیاران حدود هشت سال است که استایلازهای پروفیل در و پنجره را صادر می‌کند.

♥ کیمیاران برنامه‌ای برای ارائه محصول جدید به بازار دارد؟

واحد تحقیق و توسعه کیمیاران به عنوان یکی از نقاط قوت شرکت، دائما پروژه‌های متنوعی را با توجه به نیاز بازار و تولید محصولات نوین طراحی می‌کند. از جمله برنامه‌های کنونی این واحد می‌توان به محصولات ارگانو کلسیم روی بهداشتی (به‌جای محصولات پایه سرب مرسوم) در صنایع پروفیل در و پنجره، اتصالات و همچنین استایلازیر جهت ورق فومیزه و مواردی از این دست اشاره کرد.

♥ انستیتو آموزشی کیمیاران با چه هدفی ایجاد شده است و مهم‌ترین برنامه‌های این واحد در آینده چیست؟

شرکت کیمیاران به‌دلیل حضور در صنعت و آگاهی از مسائل آن، با هدف افزایش دانش کاربردی در صنعت اقدام به تاسیس انستیتو پلیمر کیمیاران با اخذ گواهی‌نامه آموزشی از اداره استاندارد ایران در سال ۱۳۸۹ کرد و در سال ۹۷ موفق به اخذ پروانه تاسیس آموزشگاه آزاد فنی و حرفه‌ای در رشته پلیمر گردید. ماموریت این انستیتوی آموزشی عبارت است از: افزایش سطح دانش کاربردی در کارخانه‌ها و کارگاه‌های تولیدی؛ پرورش نیروهای مجرب؛ آموزش پرسنل جدید واحدهای تولیدی؛ راهنمایی مشتریان در امکان‌سنجی طرح، انتخاب ماشین‌آلات، خرید، نصب و راه‌اندازی، اصلاح فرمولاسیون و بهبود فرآیند؛ آموزش پرسنل کیمیاران.

انستیتو پلیمر کیمیاران با اتخاذ چشم‌اندازی مبتنی بر تبدیل شدن به معتبرترین مرکز آموزشی تخصصی و پلیمری در ایران، به دلیل داشتن امکانات عملی به‌ویژه در رابطه با تولید لوله، اتصالات و پروفیل تایید اداره استاندارد در زمینه تست مواد اولیه، امکان برگزاری کارگاه‌های آموزشی را نیز دارد. بخشی از عناوین دوره‌های آموزشی علمی - کاربردی

کیفیت بالاتر تولید می‌گردد.

کارخانه کیمیاران در حال حاضر در کمال شهر کرج واقع است که حدود یک ساعت با تهران فاصله دارد و به‌دلیل نزدیکی به اتوبان تهران - قزوین دسترسی به وسایل حمل و نقل جاده‌ای، ریلی، هوایی جهت اقصى نقاط کشور به راحتی امکان‌پذیر است. کارخانه در فضایی به وسعت ۴۰ هزار متر مربع بنا شده که دارای ۵ سالن تولید، چندین انبار مواد اولیه و محصول، ساختمان اداری و آزمایشگاه مجهز می‌باشد.

♥ در حال حاضر چه محصولات و خدماتی توسط شرکت کیمیاران عرضه می‌شود؟

محصولات شرکت کیمیاران به چند دسته تقسیم می‌شود: استایلازهای پایه سرب و استایلازهای کلسیم / روی ارگانیک (بهداشتی) استئارات‌های فلزی، پلی اتیلن و کس، سفیدکننده و سایر افزودنی‌های پلیمری.

♥ سطح کیفی و استاندارد محصولات شرکت کیمیاران چگونه است؟ چه برنامه‌ای برای به‌روزرسانی و ارتقاء سطح کیفی محصولاتتان دارید؟

کیمیاران یک شرکت تولیدی دانش‌بنیان است، که بخش تحقیق و توسعه فعال و کاملا مستقل دارد، آزمایشگاه این شرکت با داشتن گواهی ISO17025 همکار اداره استاندارد بوده و تاکید بسیار در زمینه افزایش کیفیت و به‌روز بودن محصولات دارد و دانش مصرف این محصولات را به طور تخصصی در انستیتو کیمیاران آموزش می‌دهد.

♥ شرایط فعلی بازار و صنعت پلاستیک و پلیمر ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در شرایط فعلی عدم ثبات قیمت بزرگترین مشکل تولیدکنندگان و فعالان این عرصه به شمار می‌آید.

♥ چه توصیه‌ای برای بهبود و ارتقاء سطح کمی و کیفی این صنعت در ایران دارید؟

برای رشد صنعت هیچ راهی جز حمایت از تولید و نیز صادرات محصولات تولیدی وجود ندارد.

♥ محصولات شرکت کیمیاران تاکنون چه استانداردها یا گواهینامه‌هایی دریافت کرده است؟

استاندارد یا گواهینامه‌های دریافتی کیمیاران عبارتند از: ثبت اختراع با عنوان ساخت استایلازیر حرارتی مایع بوتیل قلع مرکاپتید جهت استفاده در صنایع پی‌وی‌سی ۱۳۸۵؛ ثبت اختراع با عنوان ساخت پایدارکننده حرارتی جامد به صورت پرک برای لوله و اتصالات پی‌وی‌سی ۱۳۸۵؛ ثبت اختراع با عنوان ساخت پایدارکننده حرارتی مایع برای انواع مصنوعات پی‌وی‌سی نرم با کارایی بالا ۱۳۸۵؛ ثبت اختراع با عنوان ساخت پایدارکننده حرارتی پودری پی‌وی‌سی بر پایه‌ی قلع با کارایی بالا ۱۳۸۴؛ ثبت اختراع با عنوان ساخت پایدارکننده حرارتی پودری برای محصولات نرم و شفاف پی‌وی‌سی





انستیتو به شرح زیر است:

دوره های فرایند، فرمولاسیون و کنترل کیفیت، کابل و پروفیل در و پنجره و لوله و اتصالات.

♥ واحد تحقیق و توسعه در مجموعه کیمیاران چه نقشی دارد و تاکنون چه دستاوردهایی داشته است؟

یکی از بخش های بسیار فعال شرکت کیمیاران، واحد تحقیق و توسعه است که از سال ۱۳۸۷ به صورت مستقل فعالیت خود را زیر نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت آغاز کرده است.

این بخش که از نیروهای خلاق، متخصص و متعهدی برخوردار است؛ تمامی تمرکز خود را روی طراحی پایدارکننده های حرارتی پی وی سی و سایر افزودنی های پلیمری متنوع و کارآمدی قرار داده است که بتواند بیشتر و بیشتر به بهترین عملکرد در تمامی فرایندهای شکل دهی صنایع پلیمری رسیده و جوابگوی نیازهای مصرف کنندگان باشد. این کار با همکاری کامل واحدهای دیگر نظیر تولید، مهندسی فروش و کنترل کیفیت، از طریق جمع آوری فعالانه نظرات مشتریان محترم شرکت کیمیاران و همچنین هدف گذاری و تعیین استراتژی تولیدات جدید، صورت می گیرد.

مدیریت علمی، عملکرد سیستمی و اعتقاد به بهبود مستمر شرکت کیمیاران باعث خودکفایی این شرکت در تولید دانش فنی شده و آن را قادر به فروختن لایسنس محصولات خود (بومی کردن دانش فنی تولید محصولات) کرده است.

♥ آزمایشگاه و واحد کنترل کیفی کیمیاران چه خدماتی ارائه می دهند؟ نقش این واحدها در بهبود کیفیت محصولات تولیدی چه میزان است؟

بعد از تولید، مهمترین واحد شرکت کیمیاران، واحد آزمایشگاه آن است که در واقع قلب دوم مجموعه محسوب می شود. این واحد با داشتن تجهیزات دقیق و به روز از مطرح ترین برندهای جهانی و با بهره گیری از کارشناسان با کفایت توانسته است از سال ۱۳۹۲ تاکنون به عنوان آزمایشگاه همکار با اداره کل استاندارد استان البرز همکاری گسترده ای داشته باشد و توانایی انجام انواع آزمون های مربوط به افزودنی های صنایع پلاستیک از جمله استایلازهای پی وی سی و روان کننده ها را دارد.

واحد آزمایشگاه با استقرار سیستم مدیریت کیفیت که نشان دهنده انطباق کامل و دقیق کلیه فعالیت هایش بر اساس استاندارد ISO 17025 است، تمام توان خود را

برای تحقق الزامات این سیستم به کار گرفته است. برخی از تجهیزات این واحد عبارتند از رنومیکسر، توربومیکسر، رول میل، دستگاه قالب‌گیری تزریقی و دستگاه DSC. در کنار آزمایشگاه، واحد کنترل کیفیت براساس استانداردهای داخلی و بین‌المللی اقدام به کنترل کیفی مواد اولیه و همچنین محصولات تولیدی می‌کند. در ارتباط با کنترل کیفی مواد اولیه، باید اذعان داشت که برای هر ماده براساس خواص فیزیکی، شیمیایی و همچنین تاثیر آن بر محصول نهایی آزمون‌های خاصی در نظر گرفته شده است. آزمون‌هایی نظیر: آزمون روش گرماسنجی پوششی تفاضلی یا DSC، آزمون ویسکوزیته، آزمون درصد خاکستر، آزمون درصد سرب، آزمون ریزش، آزمون کنگورد، نقطه ذوب.

♥ توجه به مباحث زیست‌محیطی در مجموعه کیمیاران چه جایگاهی دارد و در این زمینه چه الزاماتی برای مجموعه تعیین شده است؟

نشت فلزات سنگین مورد استفاده در پایدارکننده‌های مرسوم پی‌وی‌سی به محیط اطراف سبب بروز مشکلات زیست‌محیطی برای انسان و محیط پیرامون می‌شود. به همین منظور در سال‌های اخیر در کشورهای توسعه یافته، میزان استفاده از استایلازهای پای سرب کاهش یافته و به جای آن از استایلازهای کلسیم روی ارگانیک (بهداشتی) استفاده شده است. بر اساس این دیدگاه شرکت کیمیاران قسمت قابل توجهی از تمرکز خود را روی طراحی، تولید و عرضه محصولات دوست‌دار محیط زیست (پایدارکننده‌های بهداشتی بر پایه ارگانو کلسیم - روی) قرار داده است تا بدین ترتیب مسئولیت خود را در قبال محیط زیست به نحو احسن به انجام رساند.

این محصولات که از تنوع کاربردی خوبی برخوردار است، دارای کیفیت بسیار بالایی بوده، به گونه‌ای که قابلیت رقابت با محصولات مشابه خارجی در بازارهای داخلی و بین‌المللی را دارد و به کشورهای اروپایی صادر شده است.

♥ در حال حاضر محصولات کیمیاران به چه کشورهایی صادر می‌شود و مهم‌ترین برنامه‌ها و اهداف بلندمدت کیمیاران در زمینه صادرات چیست؟

محصولات صادراتی شرکت در حال حاضر مشتمل بر بیش از ۶۰ نوع افزودنی صنعت پلاستیک است. کیمیاران علاوه بر دارا بودن نمایندگی فعال در کشورهای افغانستان، آذربایجان و ارمنستان، اوکراین، ازبکستان که مسیر صادرات به کشورهای CIS را تسهیل ساخته است، محصولات خود را به شرق و جنوب شرق آسیا، خاورمیانه، اروپا و کشورهای عربی صادر می‌کند.



Polymer additives producer
PVC stabilizers
Lubricants for polymers

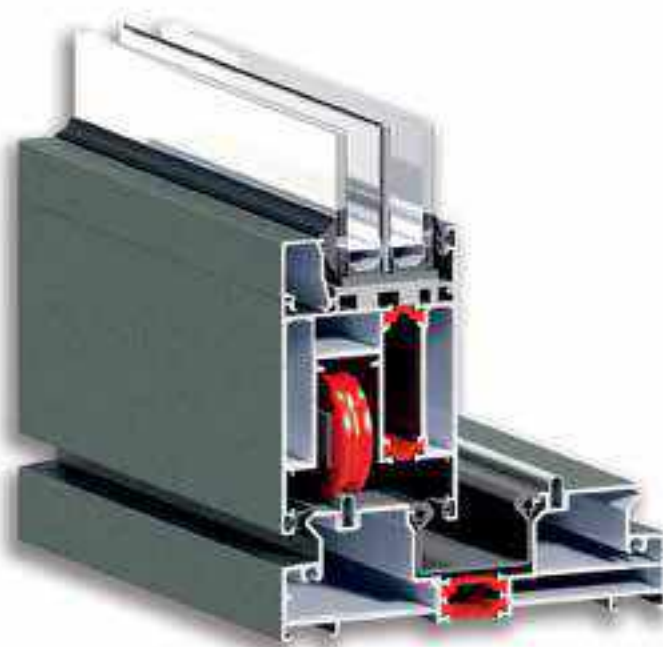
www.chimiaran.com

Sale@chimiaran.com

Tel: +98 26 347 10 210 & +98 26 347 10 220

Fax: +98 26 347 10 222





SATER
ALUMINIUM SYSTEMS

دفتر مرکزی ایران : شهرک غرب، تقاطع پاکباز،

بهاران یکم، پلاک ۷ واحد ۲

خط ویژه : ۰۲۱ ۸۸۶۹۷۰۷۰

WWW.SATERCO.COM

WWW.ALUTECH.COM.TR

نماینده انحصاری پروفیل آلومینیوم آلتک ترکیه

سیستم های درب و پنجره و نما



اوروین UORWIN



رضایت ماندگار
با برندی جدید و کیفیت جدید...



دارنده استاندارد CE اروپا

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
فلز دوم توسعه، خیابان کارآفرینان ۱ - انتهای تلاش ۳
• تلفن: ۰۴۴ - ۳۳۷۴۵۰۸۲ • فکس: ۰۴۴ - ۳۳۷۴۵۰۸۳

DR. WIN®

UPVC Profile

کارا میں وارکے ہیں!

مختبرہ ہاکی دستہ وین

سری ۷۷ ۶ کانال

سری ۶۰ ۴ کانال

سری ۷۰ ۵ کانال



Dr-Win



DRWINupvcprofile

E•TA



CE



آدرس کارخانہ : کرج ، مہر شہر ، منطقہ ویژہ اقتصادی فرود گاہ پیام
تلفن : ۳-۲۶-۳۲۲۳۹۱۴۲ دفتر مرکزی : ۵۵-۷۴۵۱-۸۸۵ فکس : ۱-۸۸۵۱۶۶۰۱



DRWINupvc



DRWINupvcprofile

پذیرش نمایندگی فروش از سراسر کشور

www.drwinupvc.com

info@drwinupvc.com

بسی 60 بازشو

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

تلف فکس: ۸۸۰۶۴۵۳۹-۸۸۰۶۴۶۹۸ (۰۲۱)

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

تلفن: ۷-۴۵۰۱۳۵۰ (۰۳۱) دورنگار: ۳۶۶۲۴۶۲۶ (۰۳۱)

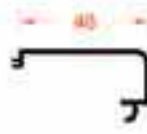
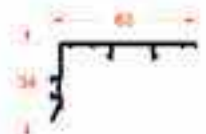
www.vanawin.com info@vanawin.com



والتعاون في
درجہ اولیٰ

NEW

پیری گ شویس



TURKWIN



پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

60 Series → 4 Chamber

تلفیق دانش و فناوری



پذیرش نمایندگی معتبر از سراسر کشور

Tel: ۰۲۱۸۸۵۰۷۴۵۱

Mob: ۰۹۱۲۱۴۶۵۵۳۵

www.turkwinupvc.com



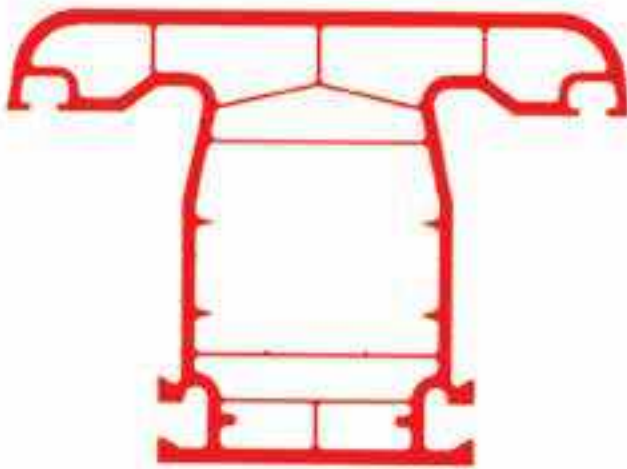


ATA TECH

تولیدکننده پروفیل UPVC

تولید کننده پروفیل ۵ کانال سری ۶۰

آن تک پیشرو در صنعت upvc



۵ کانال سری ۶۰





Chemson
Polymer-Additive AG

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

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



Mahdistejarat

شرکت ماهدیس تجارت

تهران-خیابان نیاوران-خیابان جمشیدیه (قبلیه)
طبقه ۳۲، پلاک ۷۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱۳۸۱۷۰۹۱ - فکس: ۰۲۱۳۸۸۷۰
www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.com

کیفیت ما همانند اصالت ماست



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



دفتر اصفهان: سعادت آباد، مجتمع رادان، طبقه اول، واحد ۳

تلفکس: ۳۶۶۸۶۰۵۹ (۰۳۱) | ۳۶۶۹۰۲۶۰ (۰۳۱)

VITA NOVA

UPVC SUPER PROFILES PRODUCER



Frame
Code : VN 6001



Window Sash
Code : VN 6002



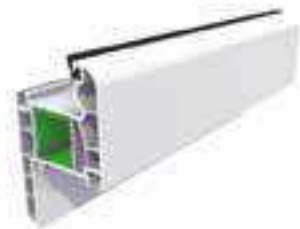
Mullion
Code : VN 6003



Door Sash
Code : VN 6004



Panel
Code : VN 6009



Renovation Frame
Code : VN 6005



Sliding Sash
Code : VN 6008



Sliding Frame Single rail
Code : VN 6007



Sliding Frame Double rail
Code : VN 6006



Interlock
Code : VN 1003



Double Glazing Bead
Code : VN 1002



Single Glazing Bead
Code : VN 1001

کارخانه : جلفا، منطقه آزاد ارس، سایت چهل هکتاری
(۰۴۱) ۴۲۰ ۳۰ ۶۲۴ (۰۴۱) ۴۲۰ ۳۰ ۶۲۵
www.vitanova.ir info@vitanova.ir

ویتانوا تولیدکننده پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی

FENSTER MANN®

KUNSTSTOFF FENSTER UND TÜREN SYSTEMS



آسیا جام پروفیل

تولید کننده پروفیل UPVC

• نگاه متفاوت

• پنجره متفاوت

• کیفیت متفاوت ...



تولید کننده پروفیل UPVC

Design: GAD

نشانی: تهران - بزرگراه آیت الله سعیدی، بالاتر از یافت آباد، نبش خیابان آزادی، شماره ۱۴۹ واحد ۳۰
 تلفن: ۰۲۱-۶۶۶۰۹۱۳۰ | ۰۲۱-۶۶۶۰۸۷۸۰ | ۰۲۱-۸۹۷۷۸۱۲۵ | همراه: ۰۹۱۲-۴۷۹۲۲۳۷
www.razelwin.ir | info@razelwin.ir | [razelwin](https://www.instagram.com/razelwin) | [@razelwin](https://www.facebook.com/razelwin)

بازرگانی سبحان

Sobhan Trading

UPVC Windows, Doors



WINTECH
UPVC WINDOWS, DOORS AND INTERIOR SLIDING

KSS
Kishore Sankar Sharma

VHS

VORNE

Roto

VISTA BEST
UPVC Window & Door Profiles

(۰۲۶) ۳۴ ۷۱ ۹۵ ۰۰

(۰۲۶) ۳۴ ۷۰ ۹۰ ۶۶

(۰۲۶) ۳۴ ۷۲ ۴۷ ۰۰

آدرس: البرز، کمالشهر، بلوار بهشت سکینه (شورا)
پایین تر از پارک آزادگان - پایین مجتمع سارینا
www.sobhanupvc.com
bazarganisobhan@gmail.com

KALWIN

UPVC WINDOW & DOOR PROFILES

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



مطابق با استانداردهای
ملی و بین المللی

ISO 9001:2015



Akdeniz
Kimya



bagcı corp. / Iran

دفتر مرکزی: کرج، میدان نبوت
ساختمان هیراد، واحد ۱۰۳
(۰۲۶) ۳۲۵ ۴۸ ۵۷۷
(۰۲۶) ۳۲۵ ۴۹ ۸۵۲





تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی



New

پروفیل کشویی سری ۶۰

کارخانه: رباط کریم، شهرک صنعتی نصیر آباد،

خیابان سرو ۲۳، پلاک ۹۱-۹۰

تلفن: ۵۶۳۹۰۰۱۵ - ۱۸

✉ ashianepaydar@gmail.com

🌐 www.prowinashiyaneh.ir

کیفیت را گران نخرید



پروفیل یو.پی.وی.سی

ضخیم ترین پروفیل چهار کاناله



دارای علامت استاندارد



بیمه ایران

بیمه نامه ۱ ساله ایران

دفتر مرکزی شرکت ماوی: ۲۲۰۴۰۲۱۸ و ۲۲۰۳۲۰۰۳

دفتر فروش پروفیل ماوی: ۷۷۳۵۴۴۶۶ و ۷۷۳۵۴۴۷۷

مهر وین



نماینده انحصاری فروش پروفیل **WINER** ترکیه

نماینده انحصاری فروش پروفیل **Win Class**

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

آدرس: تبریز، جاده تهران، ۵۰۰ متر بالاتر از پستی وحید
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۸۸۳
همراه: ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۴۵

www.Mehrwin.ir



بازرگانی رضائی

@ UPVCmarket

۰۹۱۲ ۱۴ ۱۲ ۷۷۰

۰۲۴- ۳۳ ۷۷ ۸۸ ۹۳



PLASPEN®
UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

plaspen is a product of **ADOPEN®**

فروش ویژه پروفیل پلاس پن

تحويل رایگان



ADOPEN®
persian

WINTech

مستادن پرشین جام



NEDEX



<https://instagram.com/panjerehiranian>

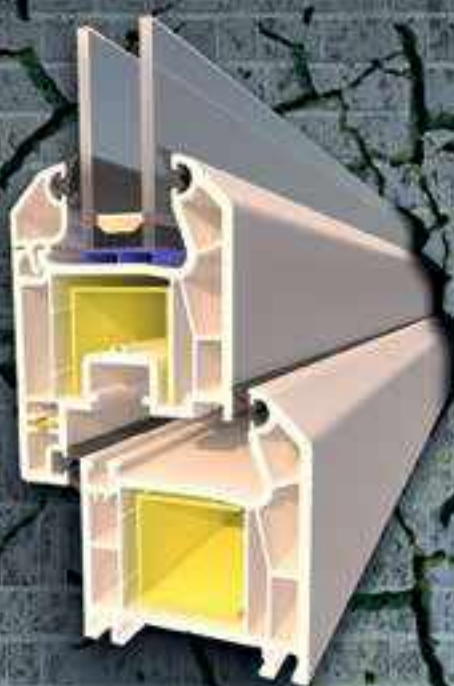
افزایش فروش شما و برندسازی حرفه‌ای ماست
در لحظه خبردار شوید و آماده فروش بیشتر باشید

www.panjereh-iranian.com

BEHINEH GOSTAR FARATAB CO.



شرکت بهینه گستر فراتاب تولید کننده انواع پروفیل
در و پنجره های UPVC (سری ۶۰ چهار کاناله)



www.katia-profile.com



دفتر مرکزی: کرج، فلکه اول رنجانی شهر (کوهر دشت)، برج نیکامال، طبقه ۷ واحد ۴
تلفن: ۷۰۲۶۳۴۲۵۲۲۸۶ الی ۷۰۲۶۳۴۲۵۲۲۸۱
فکس: ۰۲۶۳۴۲۵۲۲۸۱
تلگرام: ۰۹۳۹۸۲۸۶۳۵۳
کارخانه: ایران، البرز، شهرک صنعتی اشتهارد

ایرانیان

ریشه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی ایران

سه گفتار در یک نشست ۱۳۲



شرکت بهینه گستر فراتاب تولید کننده انواع پروفیل
در و پنجره های UPVC (سری ۶۰ چهار کاناله)

دفتر مرکزی: کرج، طبله اول، رایانی شهر (گوهردشت)، بزرگ نیکامان، طبقه ۷ واحد ۴
تلفن: ۰۲۶۳۴۲۵۲۲۸۶ الی ۰۲۶۳۴۲۵۲۲۸۵ فکس: ۰۲۶۳۴۲۵۲۲۸۱
کارخانه: ایران، البرز، شهرک صنعتی اشتهارد تلگرام: ۰۹۳۹۸۲۸۶۳۵۳



گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از برگزاری نشست آموزشی انجمن در، پنجره و نما تهران

۳ گفتار در ۱ نشست



دارد با همکاری واحدهای ۷ گانه خود برای اعضا برگزار کند. حضور در این نشست‌ها برای تمامی اعضای انجمن آزاد و رایگان است و مدیران شرکت‌ها می‌توانند متناسب با موضوع جلسه افراد مرتبط را جهت حضور در نشست به انجمن معرفی کنند. لازم به ذکر است جلسه فوق با عنوان سه گفتار در یک نشست همانگونه که از نامش پیداست با محوریت سه سخنرانی و حضور سه سخنران می‌بایست اجرا می‌شد ولی متأسفانه سخران سوم مهندس اصغر قره‌داغی به دلایلی نتوانست در جلسه حضور پیدا کند هر چند گزیده‌ای از مطالب ایشان را دکتر سادات به مخاطبین ارائه دادند

نشریه پنجره ایرانیان ضمن اطلاع‌رسانی زمان و مکان برگزاری نشست‌های آتی، گزارش مفصلی از این نشست‌ها را نیز در نشریه منتشر می‌کند.

خبرنگار پنجره ایرانیان گفتگوهای کوتاهی با برخی از مشارکت‌کنندگان این نشست انجام داد. در ادامه توجه شما عزیزان را به این گفتگوها و نیز گزیده‌ای از مباحث مطرح شده جلب می‌کنیم:

پنجره ایرانیان؛ انجمن در، پنجره و نمای ساختمان تهران دوره آموزشی با عنوان «سه گفتار در یک نشست» را برگزار کرد.

دوره آموزشی «سه گفتار در یک نشست» روز سه‌شنبه ۹ مردادماه ۹۷ توسط واحدهای حقوقی و آموزش انجمن در، پنجره و نمای ساختمان تهران و با همکاری سندیکای صنایع آلومینیوم ایران برگزار شد. در این دوره آموزشی که در اتاق بازرگانی ایران برگزار شد مهندس علی‌رضا میلانی‌زاده و دکتر حمید سادات هندی پیرامون موضوعات حقوقی و قراردادهای مطالب مهمی را به سمع و نظر مدعوین رساندند.

این دوره آموزشی که از ساعت ۱۵ تا ۱۸ روز سه‌شنبه ۹ مردادماه در سالن کنفرانس اتاق بازرگانی ایران برگزار شد با استقبال خوبی از سوی مدیران عامل، معاونان حقوقی و واحد قراردادهای شرکت‌های عضو انجمن همراه شد. دوره آموزشی «سه گفتار در یک نشست» اولین برنامه از سری برنامه‌های آموزشی است که انجمن در، پنجره و نمای ساختمان در نظر



مهندس رضایی - دبیر انجمن

مهندس رضایی، دبیر انجمن در، پنجره و نمای ساختمانی تهران پیرامون این جلسه به خبرنگار پنجره‌ایران گفت: اجرای کارگاه‌های آموزشی از جمله برنامه‌هایی است که پس از ثبت انجمن در، پنجره و نمای ساختمانی تهران از سوی واحدهای مختلف به‌ویژه واحد آموزش انجمن مورد توجه قرار گرفت. با توجه به بازخوردهایی که از سوی اعضای انجمن دریافت کردیم یکی از موضوعاتی که نمود زیادی داشت بحث‌های حقوقی و قراردادهای بود. به همین دلیل تصمیم بر این شد که این جلسه با دعوت از افراد صاحب‌نظر و کارشناسی که با انجمن همکاری نزدیکی دارند و واحدهای حقوقی و امور قراردادهای شرکت‌های عضو انجمن برگزار شود.

وی گفت: به دلیل اهمیت موضوعات حقوقی و قراردادهای و ضعف‌های عمده‌ای که اکثر شرکت‌ها در این زمینه دارند پرداختن به این موضوع یکی از اولویت‌های کاری واحد آموزش و واحد حقوقی انجمن است. یکی دیگر از برنامه‌هایی که با همکاری واحد حقوقی و مشاورین انجمن در دست اقدام است تهیه یک قرارداد تپ است به‌گونه‌ای که این قرارداد خلافا و مشکلاتی را که قراردادهای موجود دارند مرتفع کند.

رضایی با اشاره به اهمیت پرداختن به مباحث آموزشی افزود: خوشبختانه این جلسه با استقبال خوبی از سوی اعضا همراه شد و امیدواریم جلسات آتی به‌صورت تخصصی‌تر و با رفع نقایص و کمبودها با شرایط بهتری برگزار شود. از دیگر موضوعاتی که در دوره‌های آموزشی آتی به آنها خواهیم پرداخت دو موضوع با عناوین «آشنایی با تعرفه پروفیل‌های وارداتی» و «معرفی سیستم‌های نوین در و پنجره» است که مقدمات اولیه آنها تهیه‌شده و در اولین فرصت مناسب با برنامه‌ریزی واحدهای مربوطه اطلاع‌رسانی و اجرا خواهند شد.

دبیر انجمن در، پنجره و نمای ساختمان تهران پیرامون نحوه انتخاب موضوع، برنامه‌ریزی و اجرای این دوره‌های آموزشی گفت: مراحل انتخاب موضوع و اجرای دوره‌های آموزشی انجمن به این شکل است که ابتدا موضوعات در کارگروه‌ها و واحدهای مختلف انجمن مورد بحث و بررسی قرار گرفته و پس از تأیید هیات مدیره برای طی مراحل بعدی به واحد آموزش ارجاع داده می‌شود. به‌عنوان مثال همین دوره آموزشی «سه گفتار در یک نشست» توسط واحد حقوقی انجمن انتخاب و پیشنهاد شد و بعد از بررسی و تأیید هیات مدیره انجمن، این دوره با همکاری واحد آموزش و واحد حقوقی اطلاع‌رسانی و اجرا شد. سایر واحدها و کارگروه‌های ۷ گانه انجمن نیز به همین نحو موضوعات موردنظرشان را به هیات مدیره اعلام کرده و پس از طی این مراحل امکان اجرای دوره‌های آموزشی مربوط به آنها فراهم خواهد شد.



حمید سادات - مسائل حقوقی قراردادهای و مناقصات

دکتر حمید سادات هندی یکی از سخنرانان این نشست بود. وی وکیل پایه یک دادگستری و مشاور حقوقی در امور قراردادهای و مناقصات است. وی همچنین عضو کارگروه مناقصات کشور در روزنامه مناقصه و مزایده است و به‌عنوان وکیل و مشاور در امور حقوقی قراردادهای، پیمان‌ها و مناقصات به مراجعین خدمات حقوقی ارائه می‌دهد. موضوعی که دکتر سادات در دوره آموزشی «سه گفتار در یک نشست» به آن پرداخت، مسائل حقوقی قراردادهای و مناقصات و مشکلاتی بود که شرکت‌های پیمانکاری با آنها مواجه هستند.

وی در گفتگوی کوتاهی با خبرنگار نشریه پنجره‌ایران، با اشاره به عدم آگاهی عموم شرکت‌ها و فعالان بخش خصوصی با مسائل حقوقی و قانونی مربوط به عقد قرارداد، پیمان‌ها و مناقصات گفت: یکی از مشکلات عمده‌ای که بخش خصوصی در کشور ما با آن دست‌به‌گریبان است عدم اشراف و آگاهی نسبت به حقوق و حقوق کارفرما و پیمانکار و مسائل مختلف حقوقی قراردادهای است که همین امر باعث می‌شود مشکلات و چالش‌هایی در آینده برای این مجموعه‌ها به وجود آید.

سادات افزود: با توجه به صحبت‌هایی که با دوستان در انجمن در، پنجره و نمای ساختمان داشتیم به این نتیجه رسیدیم که برای کمک به این دوستان و جهت بالا بردن سطح آگاهی عمومی مدیران عامل، معاونین حقوقی و واحد امور قراردادهای شرکت‌های عضو انجمن در زمینه مسائل حقوقی، یک سری کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی برگزار کنیم. لذا این دوره آموزشی با عنوان «سه گفتار در یک نشست» برای شروع کار در نظر گرفته شد که امیدواریم این حرکت استمرار داشته باشد و بتوانیم در آینده به‌صورت تخصصی‌تر به موضوعات حقوقی مورد نیاز بپردازیم.

گفتنی است، دکتر سادات هندی نیز به همراه مهندس میلانی‌زاده و مهندس قره‌داغی به‌عنوان مشاورین حقوقی و امور قراردادهای انجمن در، پنجره و نمای ساختمان تهران از این پس آماده ارائه خدمات مختلف حقوقی به اعضای انجمن خواهند بود.



علیرضا میلانی زاده - مدیریت و آسیب شناسی قراردادهای

یکی از سخنرانان این نشست مهندس علیرضا میلانی زاده بود. وی متولد ۱۳۳۶، فارغ التحصیل رشته مهندسی عمران از دانشگاه فردوسی مشهد و کارشناس متره و برآورد و امور قراردادهای است. میلانی زاده از سال ۱۳۵۴ فعالیت در صنعت ساختمان را آغاز کرده و از سال ۱۳۶۷ به عنوان مشاور در امور قراردادهای، پیمانها و متره برآورد با مجموعه های مختلف همکاری دارد. وی تالیفات متعددی در زمینه متره و برآورد و امور قراردادهای داشته که از این مجموعه تعداد ۱۶ جلد کتاب تاکنون منتشر شده و تعداد قابل توجهی مقالات و نوشته های دیگر نیز در نشریات و مجموعه های پراکنده به طبع رسیده است. از جمله مهم ترین تالیفات مهندس میلانی زاده می توان به کتاب درسی متره و برآورد هنرستان، مدیریت قرارداد، مهندسی در دنیای شعر و ادب فارسی، اصول تنظیم قرارداد و... اشاره کرد. لازم به ذکر است کتاب اصول تنظیم قرارداد ایشان که از جمله منابع مرجع در این زمینه به شمار می رود تاکنون شانزده بار تجدید چاپ شده است. موضوعی که مهندس میلانی زاده در دوره آموزشی «سه گفتار در یک نشست» پیرامون آن به ایراد سخن پرداخت مبحث مدیریت قراردادهای و آسیب شناسی قراردادهای و مناقصات بود.

گفتنی است، مهندس میلانی زاده به عنوان مشاور حقوقی و امور قراردادهای با انجمن در، پنجره و نمای ساختمانی تهران همکاری داشته و بر همین اساس روزهای یکشنبه از ساعت ۱۳ تا ۱۷ در دفتر انجمن پذیرای کلیه اعضای انجمن جهت ارائه مشاوره در زمینه مسائل و مشکلات مختلف حقوقی قراردادهای و مناقصات این شرکتها خواهند بود.



حامد میرزائی - آموذ طرح نما

حامد میرزائی از شرکت آموذ طرح نما که یکی دیگر از مدیران شرکت کننده در دوره آموزشی «سه گفتار در یک نشست» بود، درباره این جلسه گفت: برگزاری این جلسات به چند دلیل بسیار لازم و ضروری است. با توجه به نوساناتی که اخیرا در بازار ارز به وجود آمده بسیاری از قراردادهای ما با مشکل روبه رو شده است که متأسفانه به دلیل عدم آگاهی ما و اکثر همکاران ما در نحوه عقد قراردادهای و لحاظ نکردن بسیاری از پارامترهای تاثیرگذار در انجام یک پروژه پیمانکاری است.

میرزائی ضمن اشاره به نوسانات شدید قیمتها در چند ماه اخیر و تاثیر آن بر انجام پروژهها گفت: به عنوان مثال هنگام عقد یک قرارداد پیمانکاری قیمت مصالح مورد نیاز با توجه به قیمت روز محاسبه شده است و نهایتا پیش بینی ۱۰ تا ۲۰ درصد افزایش قیمت لحاظ شده ولی با این تورم و افزایش قیمت بی سابقه ای که حتی برخی مصالح تا ۳ و ۴ برابر افزایش قیمت داشته اند؛ پیمانکار ۱۰۰ درصد متضرر شده و موفق به اتمام پروژه نیز نخواهد شد. وی افزود: اگر مفاد قرارداد به گونه ای تنظیم شود که تمامی موارد قطعی، احتمالی و... در نظر گرفته شده و طرفین با اشراف به حقوق خود و بر مبنای قانون اقدام به عقد قرارداد کنند این مشکلات به وجود نخواهد آمد. لذا به نظر می رسد با توجه به ضعف عمومی که در زمینه مسائل حقوقی در شرکت های ما وجود دارد برگزاری چنین نشست هایی بسیار لازم و ضروری است.

مدیرعامل شرکت آموذ طرح نما در پایان گفت: پیشنهاد من برای بهتر برگزار کردن چنین برنامه هایی این است که موضوعات روز بیشتر مورد توجه قرار گیرد و سعی شود بیشتر به سمت مشکلاتی برویم که تعداد بیشتری از همکارانمان درگیر آن هستند. بسیاری از واحدهای حقوقی و وکلای شرکتها هم بعضا ضعف هایی در نحوه تنظیم قراردادهای و مباحث حقوقی دارند که امیدوارم واحد حقوقی انجمن به این مسئله توجه بیشتری نشان دهد و با ارائه راهکارهایی سعی در مرتفع کردن این نقیصه داشته باشد.





امیر سعید میرمطهر - رنگین پروفیل کویر

امیر سعید میرمطهر که از شرکت رنگین پروفیل کویر در این دوره آموزشی حضور داشت پیرامون این جلسه گفت: جلسه بسیار خوبی بود و نکات مهم و اساسی در مورد مباحث حقوقی و قراردادهای از سوی کارشناسان مطرح شد. متأسفانه در شرکت‌های هم‌صنف و همکار ما این دست اطلاعات ضعیف و ناقص است و عموماً اطلاع زیادی در خصوص این موارد ندارند. این جلسات به شرکت‌ها کمک زیادی می‌کند تا در زمینه قراردادهای و مسائل حقوقی آن، اطلاعات مفیدی به دست آورند و هنگام عقد قراردادهای دقت بیشتری به خرج دهند.

وی ضمن ارائه پیشنهادهایی برای تداوم این نوع جلسات افزود: با توجه به این که این جلسه اولین جلسه‌ای است که از طرف انجمن در، پنجره و نما با موضوع قراردادهای و مباحث حقوقی اجرا می‌شود اگر این جلسات و برنامه‌هایی از این دست تداوم و استمرار داشته باشند به شرکت‌های همکار ما که عموماً به صورت پیمانکاری فعالیت می‌کنند در عقد قراردادهای کمک زیادی خواهد کرد.

میرمطهر افزود: متأسفانه به دلیل کمبود وقت بسیاری از مطالب مهم و مفیدی که امروز در جلسه مطرح شد به صورت کلی و تیتروار اشاره شد؛ اگر در جلسات آتی سعی شود مباحث با جزئیات بیشتر و به صورت تخصصی‌تر ارائه شوند برای ما مفیدتر خواهد بود.

مدیرعامل شرکت رنگین پروفیل کویر در پایان تأکید کرد: اگر برای هر جلسه و دوره آموزشی متناسب با موضوع مورد بحث، افراد مرتبط با موضوع از سوی شرکت‌ها دعوت شوند بسیار مفیدتر خواهد بود؛ مثلاً در این نشست اگر مدیران و معاونان واحدهای حقوقی و قراردادهای شرکت‌ها بیشتر حضور پیدا می‌کردند مسلماً تأثیر بیشتری داشت.





گزیده‌ای از مبحث مدیریت قراردادهای

مدیریت قرارداد چیست؟

مدیریت قرارداد فرآیندی است که طرفین قرارداد را قادر می‌سازد برای رسیدن به اهداف موردنیاز به تعهدات خود عمل کنند. این فرآیند شامل انتقال و پیاده‌سازی، مدیریت روزانه عملکرد، ارزیابی و برنامه‌ریزی می‌شود. فاز مدیریت قرارداد در چرخه حیات یک پروژه جایگاه ویژه‌ای دارد و نیاز به دقت و تلاش خاصی دارد.

این فاز برای کارفرما دارای اهمیت خاصی است زیرا در این فاز است که کارایی اهمیت ویژه دارد و نتایج را رقم می‌زند.

مدیریت قرارداد از زمان تعریف پروژه آغاز می‌گردد و به‌واسطه شرایط، محیط و نیازها بهترین روش را برای تدوین قرارداد، انتخاب نوع آن و نحوه انتخاب بهترین پیشنهاد بسط پیدا می‌کند. شروع یک فرآیند جدید از مدیریت قرارداد آغاز می‌گردد حال باید روابط میان عوامل، برنامه زمان‌بندی، رهبری قرارداد مدیریت شود و همچنین یکی از مهم‌ترین وظایف مدیریت قرارداد که کل وظایف را محاط می‌نماید مدیریت ریسک است. درواقع مدیریت ریسک است که به‌واسطه آن سود کارفرما را در طی پروژه و در پایان اجرا تضمین می‌نماید.

انواع قراردادها

در بسیاری از پروژه‌هایی که برون‌سپاری می‌گردد، قراردادی بین دو طرف اصلی پیمان و یا دیگر عوامل منعقد می‌گردد. شرایط و ضوابط این قراردادها با یکدیگر متفاوت است

هر کسب‌وکار، سازمان و یا شرکت کوچک و بزرگ برای خریدوفروش و یا دریافت هرگونه و خدمات، صادرات، واردات و ... با شرکت‌ها و سازمان‌های دیگر اعم از داخلی و خارجی قرارداد یا قراردادهایی می‌بندند.

معمولاً نوشتن قرارداد و بستن قرارداد کاری بسیار وقت‌گیر و دشواری است، چراکه اگر به‌درستی انجام نشود شرکت سازمان و یا هر کسب‌وکار کوچک و بزرگ را دچار ضرر و زیان می‌کند و پیامدهای منفی زیادی برای سازمان و شرکت‌ها در بردارد.

در عقد قراردادها باید موارد زیادی لحاظ شود و نادیده گرفتن هر کدام از این موارد می‌تواند برای شرکت‌ها و سازمان‌ها بسیار هزینه‌بر باشد. هر قراردادی دارای مقررات و قوانین خاص خود است و باید در عقد قراردادها قوانین و مقررات آن در نظر گرفته شود در غیر این صورت سازمان متضرر خواهد شد.

هر قراردادی دارای چرخه خاص خود است و باید این چرخه با استراتژی مناسبی مدیریت شود ازاین‌رو بهترین کار برای مدیریت این چرخه استفاده از فنون و قوانین مدیریت قرارداد است. مدیریت قراردادها راهی را برای شرکت‌ها و سازمان‌ها و حتی کسب‌وکارهای کوچک فراهم می‌کند تا قراردادهای خود را به‌خوبی و با دقت بالا کنترل کرده و بر آن نظارت کنند تا متضرر نشوند.

مدیریت (Management)

مدیریت فرایند، تنظیم و اجرای کسب‌وکار یا سیاست‌گذاری صنعتی است که از طریق فعالیت‌های برنامه‌ریزی، سازمان‌دهی، رهبری و هماهنگی، نظارت و اعمال می‌شود.



- ۷- قراردادهای فهرست بهایی Unit Price Contracts
عقد قرارداد اجرائی بر اساس فهرست بهایی مشخص
- ۸- قراردادهای انجام کار با پرداخت حق الزحمه بر اساس هزینه اجرای کار
Cost Plus Contract
عقد قراردادهای انجام کار با حق الزحمه درصدی به تناسب هزینه‌های تمام شده کار به صورت‌های زیر:
- هزینه به علاوه در صد ثابت برای حق الزحمه Cost Plus Fixed Percentage
هزینه به علاوه حق الزحمه ثابت (مقطوع) Cost Plus Fixed Fee
هزینه به علاوه حق الزحمه درصدی متغیر Cost Plus Variable Percentage
هزینه بر اساس برآورد مطلوب Target Estimate
- ۹- قراردادهای اجرائی با قیمت تضمین شده Guaranteed Maximum Price
عقد قرارداد با سقف مشخص هزینه و با مشخصات فنی کلی و اولیه
- ۱۰- قراردادهای مهندسی، تدارک و اجرا
EPC (Engineering – Procurement – Construction)
عقد قراردادهای انجام مراحل مختلف پروژه اعم از طراحی و مهندسی، تدارک و تامین کالا و تجهیزات، انجام عملیات اجرائی، نصب و راه اندازی به صورت توأمان و با شرایط خاص.

و لازم است آشنایی با انواع و شرایط هریک از انواع قراردادها در تیم پروژه وجود داشته باشد. در ادامه به انواع مختلف قراردادهایی که نام آن‌ها متداول است، اشاره می‌کنیم:

انواع قراردادها در اجرای طرح‌ها:

- ۱- قراردادهای کلید در دست یا کلید گردان Turn – Key Contracts
واگذاری مسئولیت طرح و اجرا به پیمانکار تا مرحله بهره‌برداری با قیمت‌های مشخص
- ۲- قراردادهای طرح و ساخت Design – Build Contracts
واگذاری مسئولیت طرح و اجرا به پیمانکار با اختلاف اینکه طراحی اولیه توسط کارفرما صورت گرفته است.
- ۳- قراردادهای طراحی و مدیریت DM (Design – Management)
واگذاری مسئولیت مدیریت طرح و اجرا مشابه قراردادهای مدیریت طرح (عامل چهارم)
- ۴- قراردادهای پیمان مدیریت MC (Management Contracting)
واگذاری بخش عمده اختیارات کارفرمایی به پیمانکار در حوزه طراحی – مهندسی، اجرا، مالی، فنی، راهبری طرح و راه اندازی با در نظر گرفتن حق الزحمه ثابت یا درصدی از هزینه‌های طرح.
- ۵- قراردادهای مدیریت اجرائی CM (Construction Management)
واگذاری مسئولیت انجام امور اجرائی به پیمانکار ساخت
- ۶- قراردادهای با قیمت کلی یا مقطوع Lump Sum Contracts
عقد قراردادهای اجرائی با قیمت ثابت بر اساس مشخصات فنی تعریف شده از قبل



Safety Glass

SHARGH

شیشه ایمنه شرق

افتخارات:

- ✓ واحد نمونه صنعت و معدن و تجارت در چهار سال متوالی ۹۲ و ۹۳ و ۹۴ و ۹۵
- ✓ 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

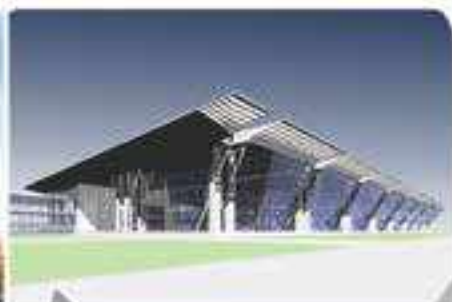
www.imenishargh.com | info@imenishargh.com



دفتر فروش تهران: ونک، تقاطع ملاصدرا و کردستان جنوب بن بست فرشید، پلاک ۴، واحد ۶ | تلفن: ۸۸۶۲۱۸۶۴-۵ | فکس: ۸۸۶۱۴۴۱۰
دفتر مرکزی: مشهد، بزرگراه آسیایی، ساختمان سپهر، طبقه هفتم، واحد ۱۷۱ | تلفن: (۰۵۱) ۳۶۶۷۴۹۶۰ | فکس: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۹
کارخانه: مشهد، شهرک صنعتی فردوسی | تلفن: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۲ | فکس: ۰۵۱-۳۶۶۷۴۹۶۹



تهران - پروژه تجارتی فرعی



تهران - ترمنال جدید فرودگاه بین المللی



تهران - وصال ستر



تهران - برج الف



تهران - آریا پاری



تهران - مجتمع نور



تهران - سام پاسماران



Safety Glass

SHARGH
شیشه ایمنی شرق



مشهد - پاس تجاری



مشهد - پروژه افس



مشهد - پدیده شاندریل

ایمنی را انتخاب کنید



TOP WIN

خدمات خم



TOP WIN

خدمات لمینت



کارخانه: البرز | کمال شهر | نرسیده به پلیس راه

کمال شهر | بن بست لاله | پلاک ۲۲۲

تلفکس: ۰۲۶ ۳۴ ۷۰ ۵۵ ۷۴ | همراه ۰۹۱۲۱۲۱۹۶۰۴

صنایع شیشه و پنجره جام ایران

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

نشیسته خم



تلفن: ۰۲۱-۶۶۸۲۹۵۱-۶۶۸۲۹۴۳ همراه: ۰۹۱۲۱۹۱۵۱۳۳-۰۹۱۳۶۲۱۱۳۴۱
www.jamiran92.com jamiran92@yahoo.com





گروه سام گلس
Saamglass Group

سام گلس تولید کننده شیشه های خم دوجداره، لمینت
مجری انواع نماهای شیشه ای (فریم لس، کرتین وال، اسپایدر)
مجری نمای کامپوزیت، اچ.پی.ال، چوب ترمو
تولید کننده در و پنجره دوجداره
نماینده شرکت وین تک و پلاس پن
نماینده شرکت لاپلند فنلاند (ترمو)

saamglassco@yahoo.com



کارخانه: جاده شهریار کرج، شهرک صنعتی زرین دشت، خیابان قائم ماشین، پلاک ۱۲۳
تلفن: ۰۲۱-۴۴۲۴۴۴۷۸ | همراه: ۰۹۱۲۱۸۵۶۴۴۱ | ۰۹۳۵۷۲۵۹۷۹۵ | saamglass



نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران



دورنا ماشین ایرانیات

ORNA MACHINE

واردکننده ماشین آلات upvc تکسر و
دوسر تک فاز و سه فاز از کشور ترکیه



- ✓ فرید بدون واسطه از دفتر مرکزی تهران
- ✓ گارانتی و خدمات پس از فروش واقعی
- ✓ تامین کننده قطعات یدکی ترکی و اروپایی

خرید و فروش ماشین آلات دست دوم



بزرگترین مرکز فرید و فروش برندهای مرغوب ماشین آلات
دست دوم upvc و شیشه همراه با نصب و راه اندازی

تلفن تماس: ۰۲۱ ۲۲۰ ۱۰ ۱۱۵

تهران، خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت خیابان شناسا، پلاک ۲۴

Dornamashineiranian@gmail.com www.Dornamashin.com

Kraftmüller

ARTIKON

VERMAK
Kaplama & laminasyon Mazineleri

دفتر: تهران، میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱
واحد ۱۱۰۴ تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳
همراه: ۰۹۱۲۸۱۴۰۹۹۱
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

✓ انواع دستگاه‌های وارداتی ترک و مونتاژ ایران

✓ دستگاه مونتاژ دو منظوره UPVC و آلومینیوم ترمال بریک (تک فاز و سه فاز)

✓ انواع دستگاه شیشه

✓ با شرایط فروش اقساطی بلند مدت (بدون سود)



WINMAK
makina



ویندور UPVC

Windoor UPVC

پخش عمده و خرده انواع سیلندر و یراق آلات UPVC

عرضه یراق آلات: **KACY** **ZELE** **GEVISS** **Duraplast**



Design: QJG12

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

دفتر مرکزی دستگاه های باقی پن در ایران

دستگاه های موتتاژ و ساخت درب و پنجره UPVC،

آلومینیوم، شیشه بالکنی



www.batipenupvc.com

دارای ۲ سال گارانتی
۱۰ سال خدمات پس از فروش
دارای امکانات و فول آپشن



تماس با ما:

۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۸ | ۰۴۴-۳۲۳۷۹۲۷۴

۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۹ | ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۷

۰۴۴-۳۲۳۷۹۲۴۱

۰۹۱۲۰۲۹۰۸۳۸

همراه:

البرز یراق



Alborz

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات جویس ترکیه در ایران

G GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات ماکو اتریش در ایران



دفتر تهران: آزادگان، آهن مکان فاز دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷ | فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷

دفتر تبریز: شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، سه‌راه اوپیک

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱ | فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

www.alborz-y.com

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی ایران

گفتگو با مدیر عامل مجموعه نستروند ۱۵۲

البرز پیراق



نماینده انحصاری برق آلات ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

دفتر تهران: آرادگان، آهن مکان
قار دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶
تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷
فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷
دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اویک
تلفن: ۰۲۱-۳۲۴۶۶۳۶۳
فکس: ۰۲۱-۳۲۴۶۶۳۶۳
www.alborz-y.com

گزارشی از بازدید اختصاصی پنجره ایرانیان از مجموعه بزرگ ساخت یراق آلات در و پنجره:

ساخت ایران؛ افتخار یراق آلات نستروند



مجموعه نستروند یکی از موفق‌ترین واحدهای تولیدی در صنعت در و پنجره کشورمان به شمار می‌آید که با تکیه بر کوله‌باری از تجربه و تلاش فراوان کوشیده است تا محصولی را تولید کند که مشابه داخلی چندانی ندارد و بدین ترتیب خلأی را در این صنعت پر کند. این مجموعه تحت مدیریت پرتوان حسین نستروند توانسته است برخی از یراق‌آلات در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی از جمله دستگیره، را در داخل کشورمان با کیفیتی قابل رقابت با نمونه‌های خارجی تولید کند؛ و از این رهگذر مانع خروج میزان قابل توجهی ارز از کشورمان شود. مزایای قابل توجه تولید محصولاتی از این دست، به‌ویژه در شرایطی آشکار می‌شود که مانند امروز کشور در شرایط بین‌المللی بغرنجی قرار گیرد. در حال حاضر مجموعه نستروند با دوجندان کردن فعالیت‌های خود تلاش وافر به خرج داده است تا در این شرایط خطیر کمبود کارگاه‌های مونتاژکننده در و پنجره را در خصوص محصولات تولیدی خود که غالباً از کالاهای وارداتی تامین می‌شده است برطرف کند. این تلاش‌ها و نیز موفقیت‌های روزافزون مجموعه نستروند سبب شد تا گروه خبری پنجره ایرانیان بازدیدی از این مجموعه ترتیب داده و از نزدیک با فعالیت‌های گسترده آن آشنا شود.

با دستگیره زیبا یک پنجره همیشه زیباست

نستروند متکی بر سه دهه تجربه

مجموعه نستروند فعالیت خود را از سال ۱۳۶۹ در صنعت نساجی آغاز کرد. در اواخر دهه ۱۳۷۰ و با افول ناگهانی صنعت نساجی و بی‌مهری‌هایی که به این صنعت دیرپا در کشور شد، این مجموعه برای تغییر حوزه فعالیت خود دست به تحقیقات گسترده‌ای زد و در نهایت تصمیم گرفت که بخشی از فعالیت‌های تولیدی و صنعتی خود را به سمت صنعت تزریق پلاستیک و ساخت قطعات داخلی یخچال فریزر و سایر لوازم خانگی معطوف کند. این فعالیت تا سال ۱۳۸۳ به همین شکل ادامه داشت تا این که در این سال با توجه به توافقات صورت گرفته با شرکت‌های بزرگ تریلر و کامیون سازی، ساخت قطعات پلاستیکی مانند گلگیر، جعبه کپسول آتش‌نشانی، شبرنگ‌های اجباری، بست و لوله گیر و سایر قطعات ماشین‌های سنگین به دامنه کاری مجموعه اضافه شد. در اوایل دهه ۱۳۹۰ تولید و مونتاژ در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی نیز به مجموعه فعالیت‌های مجموعه نستروند اضافه شد. با ورود به حوزه در و پنجره مدیریت این مجموعه متوجه خلاء بزرگی در این صنعت شد و با توجه به رویکرد همیشگی وی، یعنی اولویت تولید محصولات که مشابه داخلی ندارند، تصمیم گرفته شد این مجموعه وارد حوزه ساخت و تولید برخی قطعات و یراق‌آلات در و پنجره شود.

یراق‌آلات نستروند تولیداتی صددرد ایرانی

عمده فعالیت‌های این مجموعه در کارخانه‌ای به وسعت ۶۰۰۰ مترمربع در شهرک صنعتی عباس‌آباد انجام می‌گیرد و بخش‌هایی هم در کارگاه و دفتر مجموعه در بومهن استقرار یافته است. در این مجموعه‌ها قریب به ۷۰ نفر نیروی کارگری و دفتری مشغول به فعالیت هستند. مجموعه نستروند **ساخت و مونتاژ لولا و دستگیره را به صورت تخصصی انجام می‌دهد**. به این صورت که صفر تا صد این کار در داخل مجموعه انجام می‌شود. مهندس نستروند در خصوص دلیل پرداختن به تولید تخصصی دستگیره عنوان کرد که اولاً سیاست کاری ما تولید محصولاتی است که در داخل تولید نمی‌شود یا کمتر تولید می‌شود و از سوی دیگر دستگیره از جمله قطعاتی است که در زیبایی و عملکرد یک سیستم در و پنجره نقش پررنگی دارد و بیشتر از سایر قطعات به چشم می‌آید. بر همین اساس تلاش کردیم تا با انتخاب مدل‌های زیبا، محکم و خاص دستگیره و تولید باکیفیت این محصول قدمی در راه خدمت به این صنعت و مصرف‌کنندگان برداریم. ضمن این که در کلکسیون تولیدات ما دستگیره‌های اقتصادی هم وجود دارد چرا که هدف ما تامین نیازها و خواسته‌های تمامی اقشار مصرف‌کننده به بهترین محصولات بوده است. در مجموعه ما بالغ بر ده‌ها مدل دستگیره در و پنجره سوئیچی و سرویسی از جنس آلومینیوم و پلاستیک تولید و عرضه می‌شود که جزو زیباترین و باکیفیت‌ترین دستگیره‌های موجود در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی هستند.



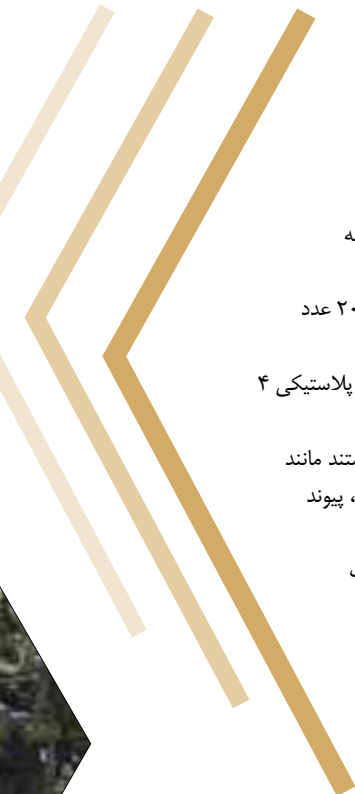
دستگیره‌های نستروند پیشرو در بازار ایران

پیشینه تولید دستگیره‌های پنجره یو.پی.وی.سی با توجه به این که خود صنعت یو.پی.وی.سی هم سابقه چندانی در کشور ما ندارد از قدمت زیادی برخوردار نیست. مجموعه نستروند مجموعه‌ای پیشگام به شمار می‌آید که به صورت تخصصی به تولید دستگیره‌هایی از جنس آلومینیوم و پلاستیک جهت مصرف در پنجره‌ها و درهای یو.پی.وی.سی می‌پردازد. مراحل تولید دستگیره در مجموعه نستروند به این صورت است که ابتدا قسمت‌های آلومینیومی دستگیره را به وسیله ماشین آلات دایکست تولید می‌کنند (ذوب و ریخته‌گری آلومینیوم). در ادامه قطعات تولیدی به اصطلاح آرایش می‌شوند یعنی پلیسه‌ها و قسمت‌های اضافی قطعه پرداخت می‌شود. سوراخ کاری و قلاویز مرحله بعدی است که روی قطعات انجام می‌شود. پس از آن، قطعات آماده شده به کارگاه رنگ رفته و رنگ کاری صورت می‌گیرد. در ادامه قطعات پلاستیکی تولید شده توسط ماشین آلات تزریق پلاستیک به قطعه اصلی اضافه می‌شود و سایر کارهای مورد نیاز در خط مونتاژ صورت می‌گیرد تا دستگیره کامل شده و آماده بسته‌بندی شود. هر دستگیره آلومینیومی دارای ۷ تا ۸ دست قالب مختلف است که هر کدام به صورت جداگانه قطعات مختلف دستگیره را تولید کرده و در ادامه با گذراندن مراحل مختلفی که توضیح داده شد این قطعات مونتاژ شده و یک دستگیره کامل به وجود می‌آید. ظرفیت تولیدی روزانه در مجموعه نستروند، تولید ۶۰۰۰ عدد دستگیره پلاستیکی و ۷۰۰۰ عدد دستگیره آلومینیومی و همچنین ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ عدد دستگیره سرویسی یا سوئیچی است.

دستگیره‌های تولیدی مجموعه نستروند از تنوع بالایی برخوردارند به گونه‌ای که در حال حاضر دستگیره‌های آلومینیومی شامل ۸ مدل، دستگیره‌های پلاستیکی ۴ مدل، دستگیره‌های سوئیچی ۷ مدل و دستگیره پلاک سرویسی نیز ۷ مدل هستند که تمامی این مدل‌ها در ۳ تیپ مختلف تولید و عرضه می‌شوند. دستگیره‌های تولیدی مجموعه نستروند به این شکل نام‌گذاری شده‌اند که دستگیره‌هایی که با حرف «آ» شروع می‌شوند دستگیره‌های آلومینیومی هستند مانند آوین، آتنا، آناهید، آیسا، آیتک، آرتمیس، آدونیس و... و دستگیره‌هایی که با حرف «پ» شروع می‌شوند دستگیره‌های پلاستیکی هستند مانند پارمیدا، پیوند و... که همه این مدل‌ها دستگیره پلاک سرویسی‌شان هم با همان نام تولید می‌شود.

لولاهای دیگر محصولاتی است که در مجموعه نستروند به صورت تخصصی تولید و عرضه می‌شوند. لولاهای ترکیبی از فولاد و پلاستیک هستند که پس از چندین مرحله پرس کاری و تزریق پلاستیک قطعه اصلی آماده بسته‌بندی می‌شود. تولید تنظیم‌کننده زیر شیشه و نگهدارنده جلو اسپانیولت (که به اشتباه زاماک نامیده می‌شوند) از دیگر محصولات تولیدی مجموعه نستروند است و به زودی چندین محصول کلیدی و پر مصرف صنعت در و پنجره به این تولیدات اضافه خواهد شد.

همچنین در مجموعه نستروند نگهدارنده جلو اسپانیولت که اصطلاحاً زاماک گفته می‌شود با جنس «پلی کربنات الیافدار» تولید می‌شود. این محصول مزایایی نسبت به محصولات قبلی دارد از جمله این که با استفاده از نگهدارنده با جنس پلی کربنات، اسپانیولت راحت‌تر و نرم‌تر حرکت می‌کند و در جاهای مرطوب که جنس زاماک دچار مشکل شده و اکسیده می‌شود این اتفاق برای این محصول نمی‌افتد. مزیت دیگر این محصول تنوع رنگی بالایی است که دارد و می‌تواند مطابق با رنگ پروفیل در رنگ‌های مختلف تولید شود. همچنین قیمت تمام شده این محصول چیزی حدود یک سوم محصول قبلی است.



محصولات نستروند قابل رقابت با نمونه‌های خارجی

عمده‌ترین مزایای محصولات نستروند شامل این موارد است:

– تنوع بالای محصولات به شکلی که کمتر مجموعه‌ای در داخل کشور وجود دارد که دارای این میزان از تنوع در دستگیره‌های تولیدی باشد. نستروند برای هر سلیقه‌ای از مصرف‌کننده حداقل یک محصول موردپسند دارد.

– گارانتی بی‌قیدوشرط محصولات نستروند نیز از دیگر مزایای منحصر به فرد این مجموعه موفق تولیدی است.

– فعال بودن واحد توسعه و تحقیق که به‌صورت مداوم جدیدترین محصولات، یراق و دستگیره‌های در و پنجره را موردبررسی قرار داده و با رفع معایب محصولات تولیدی سعی در ارائه محصولی استاندارد و باکیفیت به مصرف‌کننده دارد.

– فعال بودن واحد قالب‌سازی در داخل مجموعه به شکلی که هیچ محدودیتی در ساخت قالب‌های مختلف نداشته و جدیدترین محصولات را مطابق با آخرین تکنولوژی قالب‌سازی کرده و امکان تولید و عرضه آن را برای مجموعه فراهم می‌سازد.

– یکی دیگر از خدمات و توانایی‌هایی که در مجموعه نستروند وجود دارد امکان چاپ و حکاکی نام و نشان برندهای مختلف پروفیل‌ساز، پنجره‌ساز و شرکت‌های مختلف بر روی دستگیره‌های تولیدی است. گفتنی است، این نوع چاپ بسیار زیبا و ماندگار است و با توجه به این‌که برچسب‌های پروفیل پس از نصب پنجره از روی پروفیل جدا می‌شود می‌تواند نام و نشان شما را برای سالیان سال بر روی پنجره ثبت کند.



SIEGENIA®



YELKEN

یراق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



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

آدرس دفتر مرکزی ایران:
دفتر تبریز: پلیس راه تبریز، مرند،
جنب بستنی اطمینان کوچه دانشمند، پلاک ۸۹
همراه: ۰۹۱۲۸۱۶۶۳۲۷
تلفن: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۷
فکس: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۶

صنایع پیچ سہیل

وارد کننده و عرضه کننده انواع پیچ های سرمته دار
سر سوزنی قابل استفاده در صنعت در و پنجره



جاده قدیم کرج، بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، مجتمع تجاری صنعتی ۱۷ شهریور، بلوک ب/ B، پلاک ۳۴
 تلفن: ۰۶۶۶۰۷۷۸۱ | ۷ ۶۶۶۰۶۰۶۰۶ فکس: ۰۶۶۶۰۷۷۸۲
 همراه: ۰۹۱۳۳۱۴۲۴۳۸ | تلگرام: ۰۹۳۰۶۶۶۶۹۳۱
 Email: soheilbolt@yahoo.com
sbi_commerce@yahoo.com

BS بازرگانی سینا

ارائه دهنده انواع یراق آلات
درو پنجره‌های آلومینیومی و UPVC
طراحی و نصب و اجرای کلیه
درب‌های اتوماتیک



تهران، بزرگراه ازادگان، تقاطع پل شهید صنیع‌خانی، بازار بزرگ آهن مکان،
فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۴ - ۱۶۲۳ کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸، ۰۲۱ - فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹، ۰۲۱ -
ir9121782918@gmail.com



KIAN RAHAVARD
Iranian



DOOR & WINDOW SYSTEMS

نماینده رسمی در ایران



OFMANN

نماینده انحصاری بخش پروفیل
در استانهای آذربایجان شرقی و گیلان



boss®
Handle of Design

نماینده رسمی در ایران



نماینده رسمی در ایران



نماینده رسمی در ایران



SUNMEZ
MAKİNE

GMAX

کیان ره آورد ایرانیان

وارد کننده و توزیع کننده یراق آلات درب و پنجره های UPVC

آدرس: تبریز، کوی ولیعصر، فلکه سعدی، ساختمان دکتر عطاری، طبقه ۴

تلفن: ۳۳۲۹۱۲۲۷ | ۳۳۲۹۱۲۸۷ - ۴۱

تلفکس: ۳۳۳۲۹۲۳۳ - ۴۱

WWW.KIANRAHAVARD.COM

INFO@KIANRAHAVARD.COM





PROTECTING
YOUR
HOME



KIAN KHAVARD
Iranian

شرکت درب و پنجره **ورنه** ایرانیان



یراق آلات **کشویی**

ایمن و استاتیک

سهولت در نصب و مقرون به صرفه



WINDOW & DOOR SYSTEMS

021-56526211

021-56526212

info@vorneiranian.ir

www.vorneiranian.ir

www.vorne.com.tr



شرکت رایا الیزاریو تاب

نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران



VNG

SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE



یراق آلات خاص نظیر: آکاردئونی - زاویه - یراق
در ضد سرقت - یراق منحنی، فولکس واگنی
و اختصاصی آلومینیوم
پیچ - چسب - کانکتور - ملزومات نصب و ...
انواع فویل لمینیت آلمان

دفتر رایا الیزاریو تان در شهر دزوی سی

تهران، تهرانپارس، خیابان استخر، بوستان هشتم غربی، پلاک ۴۰
تلفکس: ۴ - ۲۳ ۱۰ ۸۰ ۷۷ (۹۸۲۱) | ۶ - ۱۵ ۱۲ ۰۸ ۷۷ (۹۸۲۱)
www.Utab.com | info.utab.co@gmail.com

بیش از ده‌ها مدل دستگیره آلومینیومی و پلاستیکی در و پنجره
در سه تیپ / سکوئستیک / آکوئستیک / نرمال



تهران، جاده آبدلی، ابتدای بومهن، بلوار غریب، خ محراب، کوچه سرداران، کوچه یاسمن، پلاک ۶

گارانتی
تعویض
بی قید
و شرط

تولید با
افتخار
ایران



نستروند



تولید دستگیره در رنگهای مختلف و آبکاری های زیبا



قابلیت چاپ لوگوی شرکت ها

★ تولید کننده مقاوم ترین لولای در و پنجره ★

★ انواع نگهدارنده جلو اسپانیولت ★

★ انواع زیر شیشه ★



تاکوز زیر شیشه - اهرم شیشه



نگهدارنده جلو اسپانیولت

۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۵۳

تلفکس: ۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۴۸

تلفکس: ۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۶۷

همراه: ۰۹۱۰۲۰۱۶۸۱۹



(آکس وین) نماینده فروش انواع یراق آلات
درب و پنجره UPVC (بکا) ترکیه در ایران

آدرس: تبریز، جاده تهران، ۵۰۰ متر بالاتر از بستنی وحید
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۲۸۸۳ | همراه: ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵



پخش و فروش پروفیل UPVC و پیراق آلات ترک
پخش و فروش پروفیل آلومینیوم و پیراق آلات توری



تلفن: ۰۹۱۲۲۸۱۰۹۳۳ - ۰۹۱۲۵۸۱۱۱۰۶ - ۰۹۱۲۳۸۲۷۷۱۸

وبسایت: www.hightechupvc.ir

مکان: قزوین، خیابان نوردوزیان، بین حکمت ۲۱ و ۲۳

تلفن: ۰۲۸-۳۳۶۸۹۵۹۷

تلفن: ۰۲۸-۳۳۶۸۸۶۶۷



ایده

Designer and manufacturer of aluminum door and window accessories

The Best Choice



یراق آلات تخم می آلومینیوم



دفتر فروش:

تهران، بازار آلومینیوم، شماره ۱۹۳، طبقه اول

تلفن: ۰۲۱ - ۵۵۶۴۱۸۴۳ - ۰۲۱ - ۵۵۶۵۹۷۱۲

فکس: ۰۲۱ - ۵۵۶۵۲۱۶۴

www.idegiran.com

تجربه متفاوت در
کیفیت و قیمت



پارس یراق پروفیل

PARS ACCESSORIES & PROFILE

برای اولین بار تولید توری پلیسه تک پروفیل با یراق آلات کم و تولید آسان



برای دریافت کاتالوگ محصولات با شماره تلگرام ۹۱۴۱۴۷۳۲۹ یا ما در ارتباط باشید

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 زامکی تمام پروفیل ها
تولید انواع زبانه مقابل اسپانیولت تک سوراخ و دو سوراخ تمام پروفیل ها
تولید ریل کشویی و آلومینیومی تمام پروفیل ها

آدرس: اتوبان جدید تبریز، شهر سهند، شهرک فناوری های پیشرفته (تبریز ۴) پلاک ۸۰۰۷۲
تلفن: ۳۴۲۵۸۷۴۷-۰۴۱ | فکس: ۳۴۲۵۸۷۴۱-۰۴۱ | همراه: ۰۹۱۴۴۰۷۸۹۰۷ | ۰۹۱۴۱۱۴۷۳۲۹

افق یراق

عرضه و پخش یراق آلات
و ملزومات در و پنجره UPVC



- ✓ نمایندگی فروش پروفیل کایکو
- ✓ عاملیت فروش گالوانیزه تقویتی شرکت (آهن فولاد جهان سپاهان)
- ✓ نمایندگی فروش چسب پلی سولفاید (کی. اس. اس)
- ✓ عاملیت فروش یراق آلات (جی ویس)
- ✓ عاملیت فروش یراق آلات (ویناک)
- ✓ عاملیت فروش پیچ (سلکترون و پیچ مکس)
- ✓ عاملیت فروش چسب شیشه اتومبیل (ایتکس ان.ال)
- ✓ عاملیت فروش یراق آلات (رزه)
- ✓ عاملیت فروش چسب (وینکس)
- ✓ فروش ملزومات شیشه های دو جداره

آدرس: کرمانشاه، میدان فرودگاه، بعد از شهرک آزادگان
تلفن: ۸۲ ۵۵ ۲۳ ۳۴ (۰۸۳) ۶۸ ۵۹ ۲۹ ۳۴ (۰۸۳) همراه: ۸۸ ۰۶ ۸۵۹ ۰۹۱۸



GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ

دستگیره ۲ طرفه باریک

NEW

برین یراق

نماینده فروش محصولات

شرکت GEVISS® ترکیه

نماینده فروش پروفیل

FENSTER MANN®

نماینده فروش یراق آلات

اتریش Maco

ارائه یراق آلات ترمال بریک



FENSTER MANN®

ALUMINIUM-FENSTER UND TÜR-VERBUND-UND-GEHÖR-ANFABRIK



تیمون سسور بازمکشاریان
۱۳۸۱/۱۱/۲۵

بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، خیابان ۱۷ شهرپور

خیابان عزیزی، مجتمع تجاری واحدی، بلاک ۱۹۰

۰۲۱- ۶۶۶۳۰۵۹۷ - ۶۶۱۵۳۱۳۸ - ۶۶۱۵۳۲۵۸

۰۹۱۹۹۰۹۳۲۵۸ - ۰۹۱۲۸۰۰۵۷۳۱

salman.sorkhmard@gmail.com



بازرگانی آریو

یراق آلات و ملزومات در وینچر

☎ ۰۲۱- ۶۶۸۷۴۵۳۰

☎ ۰۲۱- ۶۶۸۷۳۱۱۵

🌐 www.ArioGroup.co

✉ info@ariogroup.co

📍 [@ariogroupco](https://www.instagram.com/ariogroupco)

در لحظه خبردار شوید...



اولین سایت خبری صنعت در و پنجره
www.panjereh-iranian.ir

Telegram: @panjerehiranian

Instagram: panjerehiranian



سماسازان انوریان

نمایندگی و عاملیت فروش استپ پنجره پذیرفته می شود

قطعه اختراعی استپ پنجره ثبت شده در ایران، چین و ترکیه

نمونه ثبت اختراع ۶۳۸۰



آدرس: سازاندران - کملاز آباد - جنب مسجد حجت (ع)
تلفن: ۰۱۱-۵۶۶۰۳۳۳۴ - فکس: ۰۱۱-۵۶۶۰۴۰۲۸
همراه: ۰۹۱۳-۱۴۸۷۳۱۸ - ۰۹۱۱-۱۹۴۵۰۸۸

نکاتی کلیدی در زمینه مدیریت جلسات



– قبل از شروع جلسه، باید دستور جلسه آماده شود؛ این دستور جلسه باید دربرگیرنده نکات برجسته و مطالبی باشد که قرار است مورد بحث قرار گیرند.

– قبل از تشکیل جلسه می‌بایست ویژگی‌های افراد شرکت‌کننده در جلسه مشخص گردد، از جمله: موقعیت سازمانی، تخصص، تحصیلات و میزان آگاهی به موضوع اصلی جلسه. بدین ترتیب می‌توان پیش‌بینی‌های لازم را در حین جلسه انجام داد، به‌نحوی که ورود به بحث توسط هریک از حاضران در پیشبرد مذاکره و رسیدن به هدف موثر باشد.

– محل برگزاری جلسه با شرایط موقعیتی جلسه ارتباط مستقیم دارد. بنابراین ابتدا باید بدانیم چند نفر در جلسه خواهند بود تا بتوان فضای راحتی را برای آنها فراهم آورد؛ اگر تعداد نفرات کم باشد در یک اتاق و اگر تعداد بیش از ۱۰ نفر است می‌توان از سالن‌هایی که امروزه جهت این امر بسیار رایج هستند استفاده کرد.

– لازم به یادآوری مجدد است که هرچه محیط برگزاری جلسه مناسب و خوب باشد نحوه اداره جلسه و شرایط روحی و روانی شرکت‌کنندگان بهتر خواهد بود و اثرات مثبتی در روند جلسه خواهد داشت.

– آمار نشان می‌دهد جلساتی که زمان برگزاری آنها اوایل هفته و ساعات ابتدایی روز بوده است، از راندمان بسیار بالاتری برخوردار بوده‌اند. اما در شرایطی می‌توان هماهنگی‌هایی را نیز با شرکت‌کنندگان در این خصوص انجام داد.

– در هنگام شروع جلسه با یک مقدمه کوتاه و تعارفات متداول شرایط حاضران را جهت شروع مورد ارزیابی قرار دهید.

– همچنین دستورالعملی را مابین حاضران توزیع کنید که در آن موارد زیر مشخص باشد:

موضوع جلسه و هدف‌هایی که می‌بایست به آن رسید.

... مهندس شهرام علیزاده
مدیر عامل شرکت آلوکد



اشاره

با توجه به شرایط تحمیل‌شده به کشور و صنعت آلومینیوم و صنایع دیگر استرس و ناهماهنگی‌هایی در جلسات و مذاکرات فی‌مابین شرکت‌ها و مشتریان یا جلسات داخلی شرکت‌ها به وجود می‌آید، جهت اینکه در جلسات به اهدافی که از پیش در نظر گرفته‌شده رسید باید به نحوه برگزاری این‌گونه جلسات آشنایی داشت تا با برگزاری جلسه‌ای آرام و منظم بتوان اهداف موردنظر را پی‌گیری کرد.

– ابتدا می‌بایست منظور و هدف از برگزاری جلسه را برای تمامی شرکت‌کنندگان مشخص کرد تا قبل از ورود به جلسه آمادگی لازم را داشته باشند و به‌اصطلاح سورپرایز نشوند.

محدوده مطالب و مسائل مورد بحث.

ترتیب ورود حضار به مباحث.

— جهت شروع بحث می‌بایست از مطالب علمی همراه با نمودار - تابلو - فیلم و... استفاده کرد و درخواست‌ها و یا توضیحات مطالب به اشخاص یا اعضاء گروه طرف مقابل بر اساس حقایق و واقعیات مطرح شود.

— هدایت جلسه باید به صورتی انجام شود که مدعوین فرصت صحبت کردن داشته باشند، در این حین کنترل موضوع بحث بسیار مهم است، همان قدر که برخورد عقاید و نظرات و تبادل اطلاعات می‌تواند مفید باشد به همان میزان نیز می‌تواند موجب جدال‌های شخصی یا گروهی شود. عدم خروج از مباحث اصلی جلسه در این زمینه بسیار مهم است.

— انحصاری کردن (مناقشه شخصی) جلسه را از اهداف مورد نظر دور می‌کند.

— جهت اینکه جلساتی با نتایج مورد انتظار داشته باشیم باید قواعد جلسه را کاملاً بشناسیم. از این رو هر جلسه‌ای باید یک رئیس داشته باشد؛ شخصی که ریاست جلسه را بر عهده می‌گیرد باید از هدف جلسه کاملاً آگاه باشد و دستور جلسه را بداند، و بتواند از عهده مدیریت کسانی که قرار است در جلسه صحبت کنند برآید، و اگر جلسه‌ای قبلاً تشکیل شده، نتایج آن را در ابتدای جلسه ارائه کند. همچنین ریاست جلسه باید با اتکا بر تجارب خود موارد زیر را رعایت کند:

زیاد صحبت نکند؛

عقیده خود را تحمیل نکند؛

اجازه مناقشات نرفته‌نفر را ندهد؛

با اعضاء جلسه رفتاری با عدالت و مساوات داشته باشد؛

اجازه مذاکرات خارج از جلسه را ندهد؛

در جلسه از گروه یا نظرات خاصی جانبداری نکند.

— جلسات را باید طوری اداره کرد که ابهامی حاصل نشود و نتایج مطلوب باشد و اگر روشن شد که این جلسه در مسیر اهداف و مطابق با پیش‌بینی‌ها جلو نمی‌رود باید با اعلام ختم جلسه در زمان مناسب، جلسه‌ای دیگر با همین افراد تشکیل داد. برای اعلام ختم جلسه باید اقداماتی انجام داد، از جمله:

— تصمیمات اتخاذشده در جلسه برای تمامی اعضاء جلسه ارسال شود؛

— ساعت شروع و خاتمه و اسامی حضار ذکر شود؛

— تاریخ و محل برگزاری جلسه بعدی عنوان شود.

مباحثی در حین برگزاری جلسه ممکن است نیاز به مداخله توسط برگزارکننده یا رئیس جلسه داشته باشند و این مباحث در موقعیت‌های انفرادی و گروهی به‌صورت زیر اداره می‌شوند:

— ممکن است فردی از آگاهی و سرعت انتقال بالایی برخوردار باشد و طی جلسه تلاش کند یار و مددکار رییس جلسه باشد؛ چنین فردی غالباً همه پاسخ‌ها را داشته و به دیگران مجال سخن گفتن نمی‌دهد؛ در نتیجه باید سخن او را با پرسیدن سوال دیگری قطع کنید و به او بفهمانید که از یاری او سپاسگزار هستید و به او تفهیم کنید که اجازه دهد دیگران هم نظراتشان را ارائه کنند. اما می‌توانید از او برای خلاصه کردن مطالب استفاده کنید.

— کسانی را که سکوت اختیار می‌کنند و کم حرف می‌زنند، می‌توان با طرح سوالاتی وادار کرد که وارد بحث شده و اظهار نظر کنند، هر چند ممکن است این اظهارنظرات زیاد مفید فایده نباشند.

— گروه ممکن است، زیرک، تندخو و آماده پاسخ در هر شرایطی باشند، در این صورت باید کاملاً آماده بود و سریع عمل کرد و مشکل را پرسید، رئیس باید سعی کند شخصاً با موضوع درگیر نشود بلکه هم‌فکری و یاری دیگران بهره‌مند گردد.

— گروه ممکن است اهل ستیزه یا فاقد تفاهم و تجربه و علاقه باشد، باید بدواً علل عدم علاقه را جستجو کنیم و درصدد رفع آن برآیم یا در صورت امکان با آنها همدردی و تفاهم کنیم.

— گروه ممکن است نسبت به موضوع مطرح شده غیرفعال یا ناآگاه باشد، در این صورت باید بیشتر صحبت کرد سوالات ساده و درعین حال مهیج پرسید و با شرح

مطالب با زبان ساده می‌توان به نتیجه رسید. برای اینکه درک و فهم افراد بالا ببرید می‌توانید از وسایل دیگر استفاده کنید، از خود شوق و علاقه نشان دهید، اقداماتی را که انجام می‌دهید بر اساس میزان اطلاعات افراد حاضر در جلسه پی‌ریزی کنید و سرعت عمل به خرج دهید تا موفق شوید.

— فرد ممکن است ناطق بی‌هدف باشد، در این صورت به محض اینکه طرف برای تازه کردن نفس از صحبت بازایستاد، باید از او تشکر کرد و با تکرار یکی از مطالب او رشته سخن را به دست گرفته و ادامه دهید و یا با رفتن به‌سوی تابلو جلسه سوال کنید که موضوع بحث او چیست؟

— فردی ممکن است اهل مخاصمه باشد، اگر چنین شخصی ذاتاً ستیزه‌جو یا در پی جوسازی و دردسر است او را در نقطه کور مجاور خود بنشانید و چنین وانمود کنید که حرف‌های او را نمی‌شنوید، البته چنانچه اعتراضات او منطقی و صحیح است به آن توجه کنید و پیشنهاد‌های او را بپذیرید و حتی در جاهایی که امکان‌پذیر است جانب او را بگیرید. چنانچه در بحث خود پافشاری کند به‌نحوی که مورد توجه گروه قرار گیرد، با وی به‌طور خصوصی صحبت کنید و از او یاری بجوئید؛ چنانچه هیچ‌یک از این روش‌ها موثر نبود، آخرین چاره آن است که از وی بخواهید جلسه را ترک کند. — کسی که موضوع نادرست و خارج از جلسه مطرح می‌کند توجه او را به موضوع جلسه که روی تابلو نوشته‌شده جلب کنید و از وی بخواهید که در رابطه با موضوع جلسه صحبت کند و آن موضوع را به‌وقت دیگری بگذارد.

— کسی که حاشیه می‌رود، او را از طریق بیان وارد بحث خودتان کنید.

— در خصوص فردی که عقیده‌اش کاملاً غلط است، اگر این شخص با فکر گروه مخالف است، بگوئید عقیده شما محترم است و سپس دنبال بحث را ادامه دهید.

— در خصوص کسی که صدایش نارساست یا اینکه کلمات نامناسب به‌کار می‌برد، عقیده این شخص ممکن است مفید باشد، بنابراین سعی کنید وقتی که منظور واقعی او را فهمیدید، خودتان آن را تکرار کنید.

— در خصوص کسی که در بحث جانبداری می‌کند کمی تأمل کنید تا دیگران موضوع بحث ایشان را بشنوند، سپس به او نزدیک شوید و از وی جانبداری کنید تا همه افراد متوجه بحث وی شوند.

— کسی که سوال سیاسی می‌کند، به او بگوئید فعلاً نمی‌توانیم درباره این موضوع صحبت کنیم و ناچاریم به موضوع خودمان بپردازیم.

— کسی که مسئله شخصی خود را مطرح می‌کند، اگر مسئله وی با هدف جلسه مربوط است در رفع آن بکوشید و عقیده گروه را در این باره بخواهید و سپس از او سوالاتی در این مورد پرسید، مسئله او را مورد تأیید قرار داده بخواهش کنید که مسئله را بعداً مطرح کند.

— اگر کسی عقیده رئیس جلسه را بپرسد بهتر است پاسخ سوال را به شخص دیگری محول کنید، نه جواب بی‌ربط بدهید و نه از زیر بار پاسخ شانه خالی کنید و اگر واقعا جوابی ندارید با صراحت بگوئید فعلاً نمی‌دانم.

— کسی که در جلسه حوصله‌اش سر رفته و بی‌حوصله گشته، به نحوی علاقه‌اش را جلب کنید و از او بخواهید تا تجربیات خود را در مورد موضوع مطرح‌شده در جلسه طرح کند.

— کسی که فقط علاقه به گوش کردن دارد، از او سوالاتی مربوط به موضوع جلسه بپرسید تا پاسخ بدهد.

— کسی که خجول و مردود است، شخصیت او را نزد دیگران بالا ببرید و سوالاتی از او بپرسید که یقین دارید می‌تواند آنها را پاسخ دهد.

— کسانی که مایل نیستند دیگران به آنها کمک کنند، افرادی هستند که تجربه و تخصص خود را به رخ دیگران می‌کشند و ادعا می‌کنند که دیگران هم باید سال‌ها طی کنند که به‌پای آنها برسند، باید به این افراد گفت شما چگونه و تا چه اندازه می‌توانید به دیگران کمک کنید در واقع چگونه می‌شود از تجربیات شما استفاده کرد، نهایتاً از آنها قدردانی کنید.

همان‌گونه که ملاحظه می‌شود با مهندسی جلسات می‌توان نتایج مورد انتظار را پیش‌بینی کرد و به اهداف مورد نظر نزدیک‌تر شد.

درج نیازمندی‌ها در سایت و نشریه پنجره ایرانیان رایگان می‌باشد

آگهی فروش

یک ست دستگاه تولید شیشه دوجداره با مارک CMS شامل:
دستگاه کامل شستشوی شیشه ۱۷۰۰، دستگاه چسب بوتیل
دستگاه چسب پلی سولفاید و میز گردان، دستگاه برش اسپیسر
دستگاه تزریق گاز آرگون، با کارکرد بسیار کم و خیلی تمیز به
فروش می‌رسد.

شماره تماس: ۰۹۱۷۳۱۴۲۹۶۰

آگهی استخدام

یک شرکت تولید پروفیل پی وی سی جهت تکمیل کادر تولید
خود به یک اپراتور آشنا به اکسترودر پی وی سی نیازمند است
ارسال رزومه به فکس: ۸۹۷۸۵۴۴۱
هماهنگی: ۰۹۱۲۶۵۰۴۰۲۸

آگهی فروش

فروش دستگاه تک کله ترک
دستگاه تولید در و پنجره دوجداره UPVC
سه فاز برند ساوین ترکیه دست دوم در حد نو همراه با پمپ باد
پانصد لیتری سه فاز

شماره تماس: ۰۹۱۲۳۷۸۶۴۰۳

آگهی فروش

فروش خط کامل شیشه دوجداره CMS
شستشو خشک کن، پرس پنل با تزریق گاز، برش CNC، بوتیل
زن، خط حمل شیشه، پلی سلفاید، فریزر، هیتز، برش اسپیسر،
میز گردون، خم اسپیسر

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۰۲۴۶۹۳

آگهی فروش

فروش دستگاه دوسر ETM 2005، جوش و برش ۲ سر،
کپی فرز و کانال تخلیه آب ۲ تادستگاه، زهواربر، مولین،
تمیزکن دوموتوره.

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۰۱۰۱۱۵

آگهی فروش

فروش دستگاه UPVC الوماک دوسر، برش ۲ سر، جوش ۲ سر،
کپی فرز، کانال تخلیه آب، زهواربر، مولین، تمیزکن CNC.

شماره تماس: ۰۲۱-۲۶۲۹۱۷۰۶

آگهی استخدام

شرکت آراز روزن برای تکمیل کادر تولید خود از افراد علاقه مند
و فعال در سمت مورد نظر دعوت به همکاری می‌نماید:

کارشناس فنی آشنا به تولید در و پنجره پی وی سی آشنا
به طراحی و اندازه گیری

شماره تماس: ۸۸۷۶۷۷۱۵ | ۸۸۷۶۶۵۸۶

آگهی استخدام

استادکار مونتاژ در و پنجره ترمال بریک (آلومینیوم) در
بوشهر نیازمندیم

شماره تماس: ۰۹۱۰۵۶۵۹۶۵۲

آگهی فروش

تامین کننده کلیه قطعات یدکی ماشین آلات تکسر و دوسر UPVC
تیغه برش، تیغه زهوار، تیغه تمیزکن، قالب زهوار قابل تنظیم،
جک شیر برقی، ست مته دستگیره، مته کپی فرز تفلون،
گیربکس، تمیزکن دستی، تمیزکن دستی و پنوماتیک و
اهرمی، میکروسوئیچ، رله اتصالات، بازویی، رابط گیربکس،
مکانیزم پدال، انکودیر، پی ال سی، المنت ...

شماره تماس: ۰۲۱-۲۶۲۹۱۷۰۶

۰۹۳۶۷۶۰۸۴۲۳

آگهی فروش

حدود ۱۷۰ متر جهت تولیدی یا پخش واقع در تهران نو، خیابان
دماوند، نزدیک به چهارراه آیت

شماره تماس: ۰۹۳۰۱۸۰۳۴۳۴

آگهی استخدام

شرکت بازرگانی پروفیل درب و پنجره UPVC در ساری،
استان مازندران جهت تکمیل کادر پرسنلی خود نیاز به:

۱- مدیر فروش و بازاریابی (آقا)

حداقل ۵ سال سابقه کاری مفید در بخش فروش پروفیل
درب و پنجره UPVC مبتکر و علاقمند به فروش

دارای مهارت های سازماندهی، رهبری، مذاکره و ...

لطفا رزومه خود را به شماره

۰۹۱۱۳۵۱۶۹۵۶ ارسال نمایید

NEW

نسل جدید توری‌های مویی خور

وارد کننده و توزیع کننده تور پلیسه

تولید کننده انواع پروفیل توری پلیسه و فیکس
وارد کننده و توزیع کننده انواع تور خام پلیسه
ساخت انواع توری پلیسه و فیکس در سه روز کاری
ارسال به تمام نقاط کشور
پذیرش نمایندگی فعال در سراسر کشور



www.fara-tech.com

تلفن: ۰۲۱-۲۶۸۰۱۱۳۵
همراه: ۰۹۱۲ ۲۲۶ ۶۵ ۸۶
فکس: ۰۲۱-۲۲۳۷۱۹۴۱
۰۹۱۲ ۴۱۰ ۱۵ ۹۳

به بهترین بودن عادت کن



plisse fly screen

TOORBAN

توربان صنعت

وارد کننده و فروشنده ملزومات توری پلیسه

ساخت انواع توری و پرده پلیسه با بالاترین کیفیت در دو روز

آموزش رایگان ساخت توری و پرده

تحويل به روز ملزومات

۰۹۱۲۵۱۵۳۱۱۸ ۰۹۱۹۲۰۵۰۲۰۰ ۰۲۱۸۸۰۸۴۳۶۹

www.toorban.ir

KAREN
INDUSTRIAL GROUP

گروه صنعتی کارن

ارائه دهنده خدمات تخصصی لمینیت و رنگ بر روی
تمامی پروفیل های UPVC با استفاده از بهترین مواد مصرفی
ساخت کشور آلمان، مورد تایید معتبر ترین موسسات استاندارد
و کیفیت RAL و SKZ اروپا و دارای پنج سال ضمانت

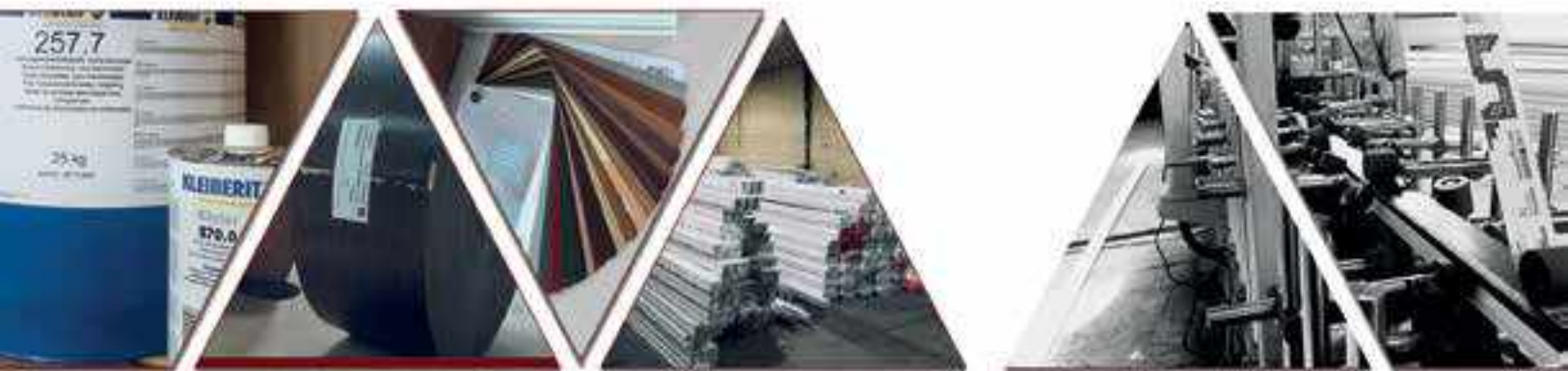


Exterior Foil Sample

Solid Colours | wood Grains



DECORATIVE
SURFACE
FINISHES
FOR
EXTERIOR
APPLICATIONS



📍 شهر قدس، شهرک صنعتی زاگرس،
کلبرج جنوبی، کوی صنعتگران، پلاک ۲۰

☎ ۰۲۱-۴۶۸۷۰۳۱۲

📠 ۰۹۱۲۶۹۴۸۰۹۶ | ۰۹۱۲۹۴۱۹۴۳۵

📞 ۰۹۳۵۵۸۵۷۵۸۱

📧 Karen-Industrial-Group

🌐 www.karen.iG.ir

✉ Karen.IndustrialGroup@gmail.com

KLEIBERIT
ADHESIVES • COATINGS

RENOLIT

بازار گستر اورانوم



نماینده رسمی و انحصاری نخ **KORD** ترکیه
مورد استفاده جهت تولید انواع توری های پلیسه



- ✓ ضد آب
- ✓ مقاوم در برابر گرد و غبار
- ✓ مقاوم در برابر نور خورشید

»
طرح جدید



به علت مشابه سازی دوک های چینی، شرکت KORD تصمیم به تغییر شکل ظاهری دوک های خود نموده. از این پس محصولات KORD با طرح جدید (طبق عکس) ارائه خواهد شد.

آدرس: تهران، صندوق پستی: ۳۶۸ - ۱۱۱۵۵
تلفن: ۲۲۷۲۴۷۰۴ فکس: ۲۲۷۲۸۷۷۴
Web: www.otcco.ir
Email: info@otcco.com

امور مشترکین تلگرام: ۹۲۱۲۰۴۵۷۲۰





Aria Aluminium

The Beauty of the Effectiveness

آریا آلومینیوم

- پلیسه دابل فریم مگنتی
(آنتی باکتریال)
- پلیسه مویی دار
- پلیسه کلاسیک
- پلیسه ماکرو
(نصب بدون پیچ)
- پلیسه سیمپلکس
- توری رولینگ
- توری ثابت ماکرو
(نصب بدون پیچ)



**تولید و فروش انواع توری های پشه
عرضه یراق و پروفیل تمامی توریهای موجود**

تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۷۰۱-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۴۳۹

۷۶۲۶۶۲۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳

۰۹۱۳۲۸۵۸۱۶۳-۰۹۱۳۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۰۰۶۳۴۶۵۳-۰۹۱۰۰۶۳۴۶۵۲

www.aria-aluminium.ir

زیبایی در نهایت کارآمدی
SMS:30005992858162



Canton
Trading Co.

وارد کننده توری پلیسه، نخ توری پلیسه
و پرز مویی در سایزهای مختلف



H&H



HOME MESH

✉ cantontrading.co@gmail.com

📷 [cantontrading.co](https://www.instagram.com/cantontrading.co)

☎ 021-22303058-9

📞 021-22538547

📱 09121302037



شرکت بازرگانی تجاری قدس

حمل و نقل و ترخیص کالا از تمامی بنادر و گمرکات کشور

- ✓ ترخیص تخصصی یراق آلات و پروفیل UPVC
- ✓ پروفیل آلومینیوم، دستگاه شیشه، دستگاه PVC، درزگیر، پیچ و ...



آدرس: شهر بازرگان، روبروی بانک سپه، شرکت بازرگانی تجاری قدس
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۵۸۸ فاکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۲۵۴۱
همراه: ۰۹۱۲۲۹۷۵۶۵۲ - ۰۹۱۴۱۶۱۸۱۴۹ - ۰۹۱۲۲۹۷۷۹۵۰
آدرس: ترکیه، استانبول، محله کمال پاشا، کوچه گمرک امین، شماره ۱۶
واحد ۹، سمت فاتح استانبول
۰۰۹۰۵۳۱۲۲۲۹۹۷۵ - ۰۰۹۰۵۳۲۷۷۴۷۰۸۵ - ۰۰۹۰۲۱۲۵۳۳۱۹۰۰
www.ghodstrade.com Email: ghodstrading@yahoo.com



بانیان صنعت Banian Sanat



بهترین محصولات شایسته شماست...



نماینده رسمی انواع
یراق آلات آکپن



نماینده رسمی انواع
دستگیره های کایپن



ORNEKLER

نماینده رسمی ماشین آلات تولید
در و پنجره اورنکالر و پلاستماک



SOUDAL

نماینده رسمی انواع چسب های
سودال بلژیک



نماینده رسمی
پروفیل کنتوین



نماینده رسمی انواع
پیچ های اریکا (تایوان) و پیچ های سلکترون



E-mail : rajaei.banian@gmail.com

آدرس: تهران، شهر قدس

تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۱۸ | ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۳۸ | همراه: ۰۹۱۷-۸۶۹۸۴۹۸ | فکس: ۰۲۱-۴۶۸۹۴۸۷۳

 [Telegram.me/baniansanat](https://t.me/baniansanat)

در کانال تلگرام بانیان صنعت به ما بپیوندید

صنایع پیچ سهیل

وارد کننده و عرضه کننده توری و پرده های
پلیسه ای یراق آلات مربوطه، آهن ربا

آدرس: جاده قدیم کرج، بازار آهن غرب تهران (شادآباد)

مجتمع تجاری صنعتی ۱۷ شهرپور، بلوک ب/ب، پلاک ۳۴

همراه: ۰۹۱۲۳۱۴۲۴۳۸ | تلگرام: ۰۹۳۰۶۶۶۶۹۳۱

تلفن: ۶۶۶۶۰۶۰۶-۷ | ۶۶۶۰۷۷۸۱

فکس: ۶۶۶۰۷۷۸۲

Email: soheilbolt@yahoo.com

sbi_commerce@yahoo.com



تولید کننده با کیفیت توری پلیسه و رولینگ

HELYPEN

فروش توری های پلیسه ای با برند HIP
آنتی یووی، آنتی استاتیک و ضد آب

موارد تولید توری:

کلاسیک / دبل فریم (جداشونده) / مویی خور / رولینگ و ثابت

پس از خرید آموزش رایگان و نرم افزار آنالیز برش ارائه می گردد

فروش ملزومات ویژه همکاران



تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۵۱۶۲ | ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۵۱ | ۰۲۱-۲۲۹۱۶۴۷۶
فکس: ۰۲۱-۲۲۶۳۶۶۷۸ | همراه: ۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵

www.helypen.com
www.toripelise.ir
www.pelise.ir



ماشین آلات و مواد اولیه صنعت لمینیت



شرکت زرین پارس

-  Winchester XA - Windows, Door, Fascia & Soffit boards, Garage Door
-  Chartwell Green - Conservatory
-  Hazy Grey - Cladding
-  Siena PN - Fencing



KLEIBERIT® 
ADHESIVES • COATINGS



Rely on it.

 **UNIMAK®**
WRAPPING TECHNOLOGY

AKAVEN +98 21 88423727-9

تهران، خیابان شیخ بهایی شمالی، بن بست ولیعصر، شماره ۲، طبقه سوم. تلفن: ۸۸۰۴۶۶۳۹، ۸۸۰۴۴۷۳۰، فکس: ۸۸۰۴۶۶۱۴

www.zarrinpars.com / info@zarrinpars.com



- ✓ تولید کننده انواع توری های پلیسه
- ✓ تولید کننده پرده پلیسه
- ✓ فروش ملزومات توری پلیسه با طراحی اختصاصی
- ✓ آموزش و راه اندازی کارگاه ساخت توری
- ✓ ملزومات شیشه های دکوراتیو
- ✓ ملزومات UPVC و آلومینیوم



بازرگانی سفیر

نمایندگی رسمی یراق آلات reze

نمایندگی رسمی اک پروفیل

یراق آلات در و پنجره U.P.V.C

پیچ های سرمته و سوزنی

JIN STAR

AK Profile
UPVC PROFILE PRODUCTS

Win

reze
Window & Door Systems



دفتر تهران: بزرگراه آزادگان، آهن مکان، نبش فاز ۵ مرکزی، پلاک ۱۳۰۷ | دفتر تبریز: جاده تهران (به سمت تبریز)، نبش سه راهی اهر
تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۱۶ | فکس: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۲۱ | تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۴۱۶-۷ | فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۴۱۸

www.safirupvc.com