



استقبال مطلوب
شرکت های اروپایی
از نمایشگاه هشتم



مائی وین؛
کلینیک تخصصی
زیبایی در و پنجره



نمایش برای توسعه
بازارهای داخلی
و خارجی

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی
اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی، پژوهشی | تلفن: ۳۳-۴۴۸۹۳۲۹

ایرانیان | www.panjereh-iranian.com

پنجره

سال نهم / مهر / ۹۵ / شماره ۱۰۸ | قیمت: ۳۰۰۰ تومان

آخرین اخبار صنعت پنجره ...

گزارش نمایشگاهی تهران

صنعت آلومینیوم؛
برند خارجی
یا برند داخلی

سهم نمایشگاه های تخصصی
در ارتقای تولید ملی

کوثر پروفیل اراک هماورد رقیبان خارجی

سند چشم انداز؛
امیدواری تازه برای صنعتی کهن

بارقه های امید
صنعت آلومینیوم
در چشم انداز ۱۴۰۴

سقف های شیشه ای
(SKY LIGHT)



دفتر مرکزی:

خیابان سید جمال الدین اسفندی (یوسف آباد)
انتهای خیابان ۵۵، نبش بزرگراه گرهستان، پلاک ۳۸
تلفن: ۸۸۳۱۷۴۷ (۰ خط)، فکس: ۸۸۳۱۷۴۸

Homareshtan Industrial Group

HOMARESHTAN

پنجره ای برای تمام فصول



هما رشتن

An Ultimate Solution

بست ویزن



پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی

انتخاب هوشمندانه برای آسایش و آرامش خانواده



Barlocher



BARLOCHER



TUV Rheinland
ISO 9001:2008



وزارت صنعت،
معادن و تجارت



انجمن تولیدکنندگان پروفیل
UPVC ایران



وزارت بهداشت،
پرستاری و خدمات درمانی



ISO
14001:2004



OHSAS
18001:2007

دفتر تهران: بلوار میرداماد، میدان مادر، خ وزیری پور تلفکس: ۰۲۱-۲۶۴۱۲۳۱۸

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

نشانی کارخانه: اصفهان، شهرک صنعتی هرند تلفکس: ۰۳۱-۴۶۴۰۴۱۲۵



BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

بست ویژن ویژن
BEST VISION

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



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

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



www.bestvisionco.com info@bestvisionco.com



آلفا صنعت تابان

www.makewindow.ir



SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE

Win 
Accessories Technology

ENDOW

آلفا صنعت تابان

بورس یراق آلات در پنجره دو جداره

Unit 5, 3 th floor , No. 73.

Qeytariyeh Blv. Tehran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بلوار قیطریه - روی روی پارک

قیطریه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۲۱

ماشین آلات ساخت PVC و آلومینیوم



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

شعبه کابان در ایران

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

kaban.com.tr

نرم افزار طراحی و محاسبات در و پنجره

طراحی آسان و سریع انواع اشکال در محل پروژه

محاسبه متراژ پروفیل مصرفی، شیشه و برآورد قیمت حدودی پروژه

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

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



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



مجتمع بوتیا صنعت

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

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

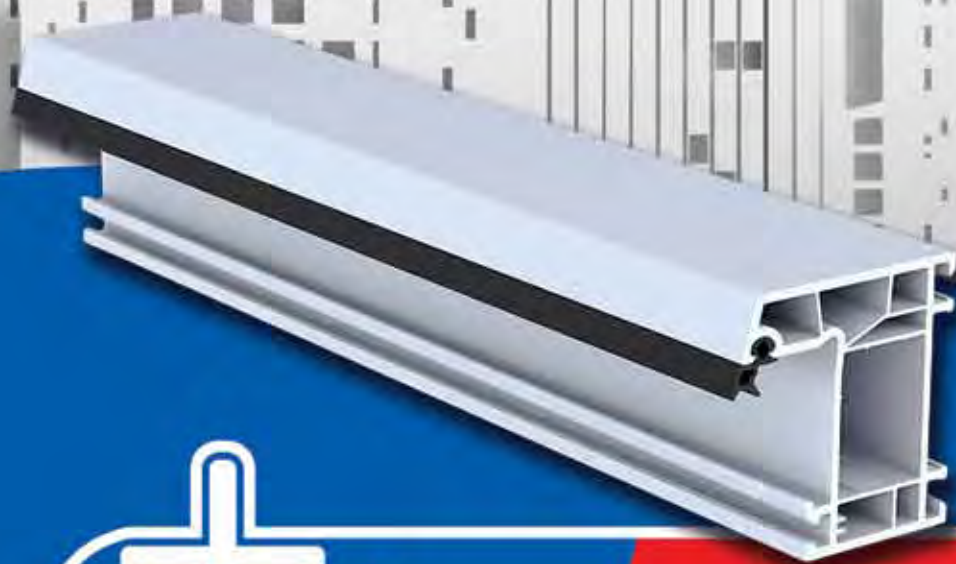


Follow us on
GeorgianBar



کیفیت بالا

قیمت منصفانه



سی وان+

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

دفتر مرکزی: اصفهان، پل وحید، کنار گذر خیام، نبش کوچه شقایق ۱۵، پلاک ۵۰، طبقه دوم
تلفن: ۰۳۱ - ۳۳۳۹۹۹۹
فکس: ۰۳۱ - ۳۳۳۷۸۷۴۴
www.fanavarplastic.com
info@fanavarplastic.com

بر اساس بودجه خود

دفتر کارتان را به جیتان منتقل کنید...



- صدور انواع پیش فاکتور در زمان طراحی
- قابلیت تعریف و استفاده از انواع پروفیل آلومینیوم و یو.پی.وی.سی
- تغییر همزمان مشخصات پروژه شامل پروفیل، شیشه، قیمت و ...
- انتقال آسان کلیه اطلاعات پروژه به شبکه های مجازی
- بک آپ گیری بسیار ساده به صورت آنلاین و آفلاین
- و ...

نرم افزار در پنجره
چارچوب

نرم افزار همراه طراحی و فروش انواع در و پنجره

مهندسین مشاور فناوری داده پویشگر

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

با بیش از یک دهه فعالیت مستمر



www.fdpco.ir

info@fdpco.ir

۸۸۲۰۳۶۰۱ - ۰۲۱ (خط ویژه)

۹۵۰۲۵۰۷۵ - ۰۲۱ (خط ویژه)

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

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

آهن وفولاد جهان سپاهان

JAHANSTEEL

بزرگترین تولید کننده انواع پروفیل و ورق های گالوانیزه

MANUFACTURE OF RE IN FORCMENT PROFILES AND GALVANIZE SHEET



دارنده گواهینامه ISO 9001:2008 از



TEL: +9841-34400044

FAX: +9841-34402010

Email: jsp@jahansteel.com

Web: www.jahansteel.com



ماژول



پروفیل **نانو** یو پی وی سی **ماژول**

یک برش آرامش

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

فکس: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۶۳



خط ویژه: ۰۲۱-۶۳۴۰۶



IEUA
انجمن جهانی مهندسان و معماران
نمایشگاه جهانی بین المللی معماری



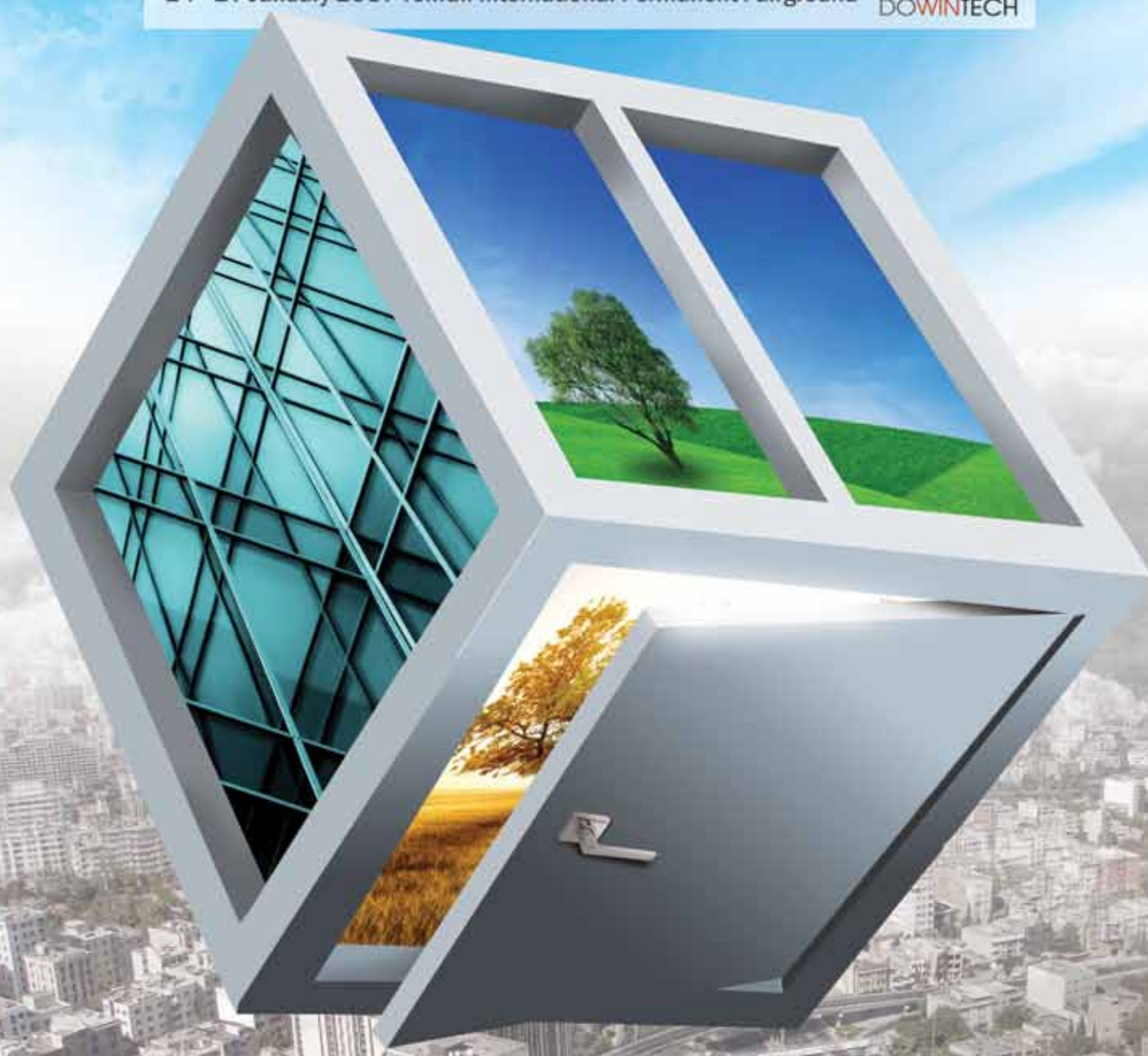
Organizer



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

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

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



ستاد برگزاری نمایشگاه: ۰۲۲۳۹۷۵۴۰

www.titexgroup.com / info@titexgroup.com



شعبه شهریار :
 جاده شهریار به سمت ملارد
 روبروی شهرک جعفریه، مجتمع تجاری آاس.پ، پلاک ۱۰
 تلفن : ۶۵ ۴۱ ۲۷ ۹۵ / ۶۵ ۴۱ ۳۱ ۷۵
 فکس : ۶۵ ۴۱ ۰۳ ۱۲

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

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

Glass Processing Machines



Glass Tempering Furnaces



Float and Laminated Glass Cutting Lines and Machines



Glass Washing Lines and Machines

Glass Sealing Robot and Extruders



۱۷ سال حضور مستمر در ایران

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

تلفن: ۰۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۸

فکس: ۰۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۹

www.cmsmachine.com



Glass Machinery





FomIndustrie

Aluminium Working Machinery



FomIndustrie
Aluminium & PVC Working Machinery

www.fomindustrie.com

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

هوبین کلاس

صنایع عایق پلاست

تولید کننده پروفیل انواع در و پنجره UPVC

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



Be Relax with
Win Class

بایره گیری از
فناوری
جدید نانو



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



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

نمایان سازه

نمایندگی رسمی

Lorenzoline
aluminium profile system

KURTOĞLU
ALUMINIUM

ARDIÇ CAM
SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ



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

تلفن: ۰۴۴ - ۳۳ ۴۴ ۷۰ ۳۵

۰۴۴ - ۳۳ ۴۷ ۹۲ ۷۷ - ۸

فاکس: ۰۴۴ - ۳۳ ۴۴ ۱۰ ۱۲



**BAR
POSITIONING**



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

تفاهت شده رسمی ماشین آلات emmegi

parsan

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

فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳

تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴

برج العرب
دبی ، امارات متحده عربی
یوراق آلات به کار رفته ، GU



www.parsansanat.com



پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی GU آلمان

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



پارس یراق ماندگار
نماینده رسمی یراق آلات آکپن



akpen

New Line

فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۳

تلفن: ۷۶۲۱۶۶۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰



TILT AND TURN SYSTEMS

Coming Soon . . .

به زودی . . .



هونام ابزار نوین

www.hoonamco.ir

مقدس اردبیلی، ساختمان اکیاس | ۰۵۰۵۰۳۴۴۳۲۲۱ (۰۲۱)



ASAS

Aluminium Window Doors and Facade Systems



گروتمان سیستم های پنجره و نما

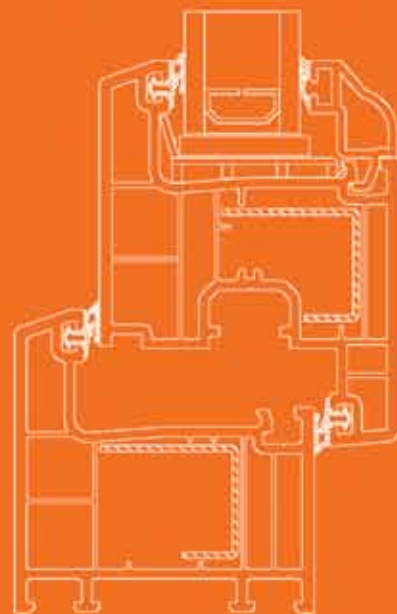
گروتمان نماینده رسمی فروش محصولات و خدمات فنی گارانتی و خدمات پس از فروش آساش در ایران

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

winsa®

PVC WINDOW . DOOR . ROLLER SHUTTER SYSTEMS

وینسا تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



DIACO

گروه صنعتی دیاکو کیش (سهولت های)

Diaco Kish Industrial Group (PLC)

Tehran - IRAN

www.winsa.ir

www.winsa.com.tr

Email : info@winsa.ir

Tel : +98 21 22984874

Fax : +98 21 22985370

UNIWIN uPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

یونی وین 
پروفیل یو پی وی سی
۱۰ سال ضمانت کیفی



ENDLESS
SERVICES

خدماتی
بی پایان

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

Alupwin
.V.C

اعطای نمایندگی تولید

A E G H

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

شرکت صنایع پنجره عایق صدفی

تولید کننده پروفیل های ترکیبی آلومینیوم و یوپی وی سی

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

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

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





UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

تولید انبوه با نمایندگان فروش در سراسر کشور
مناسب برای انبوه‌سازان



4 CHAMBER & SLIDING UPVC PROFILE



مطابق با استانداردهای ملی و بین‌المللی

www.averta.ir

info@averta.ir

دفتر مرکزی و کارخانه : ساری، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فاز یک تلفن تماس : ۰۱۱) ۲۳ ۶۸ ۱۳ ۶۰ تلفن فروش : ۰۱۱) ۲۳ ۶۸ ۱۴ ۸۸
دفتر تهران : خیابان شهید بهشتی، خیابان خلیل حسینی (سورنا)، کوچه آریا وطنی، پلاک ۴۶ واحد ۷ تلفن : ۰۲۱) ۸۸۵۱۱۳۵۸ و ۰۲۱) ۸۸۵۱۰۲۲۹



یراق گستر پرشین
Yaragh Gostar Persian

ACCADO

(نماینده رسمی در ایران)

 021 - 22 77 19 87

 021 - 22 77 19 88

 www.ygp-co.ir



گروه تولیدی صنعتی

نمایان سازه



نمایان سازه

نمایندگی رسمی

 **Lorenzoline**
aluminium profile system

 **COTTAL**

 **Lorenzo**
bond
aluminium profile system



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

تلفن: ۰۴۴ - ۳۳ ۴۴ ۷۵ ۳۵

۰۴۴ - ۳۳ ۴۷ ۹۲ ۷۷ - ۸

فاکس: ۰۴۴ - ۳۳ ۴۴ ۱۰ ۱۲



NEMAYANSAZEH



@NEMAYANCO

www.nemayanco.com

info@nemayanco



البرز پیراق



Alborz نمایندگی انحصاری پیراق آلات ماکو اتریش در ایران

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

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



Navid Tejarat Arsam Co.
شرکت نوید تجارت ارسام

یراق آلات در و پنجره آلومینیوم



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





یراق آلات در و پنجره یو پی وی سی



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



The Chemical Company

**Akdeniz
Kimya**

- ❖ Stabilizers
- ❖ Impact Modifiers
- ❖ Titanium Dioxide
- ❖ Lubricant
- ❖ Metallic Soap

- ❖ استابلایزر
- ❖ ایمپکت مودیفایر
- ❖ تیتانیوم دی اکسید
- ❖ روان کننده‌ها
- ❖ صابونهای فلزی

WWW.KIMIYAGAR-EA.COM



کیمیآگر

تنها نماینده رسمی
محصولات شرکت

**Akdeniz
Kimya**

۰۲۶ ۳۳ ۴۱ ۵۱ ۶۱

تلفن تماس : ۰۷۱-۷۳-۰۹۱۲ ۸۸ ۶۶

تولیدکننده چسب پلی سولفاید
چسب بوتیل و نمگیر



کیفیت جایگزینی ندارد...



Katplast

Yapı Kimyasalları

جهت اطلاع از قیمت و شرایط نمایندگی با ما تماس بگیرید

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸-۲۲۲۵۶۲۱۲

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸

www.katsankimya.com.tr



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

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



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

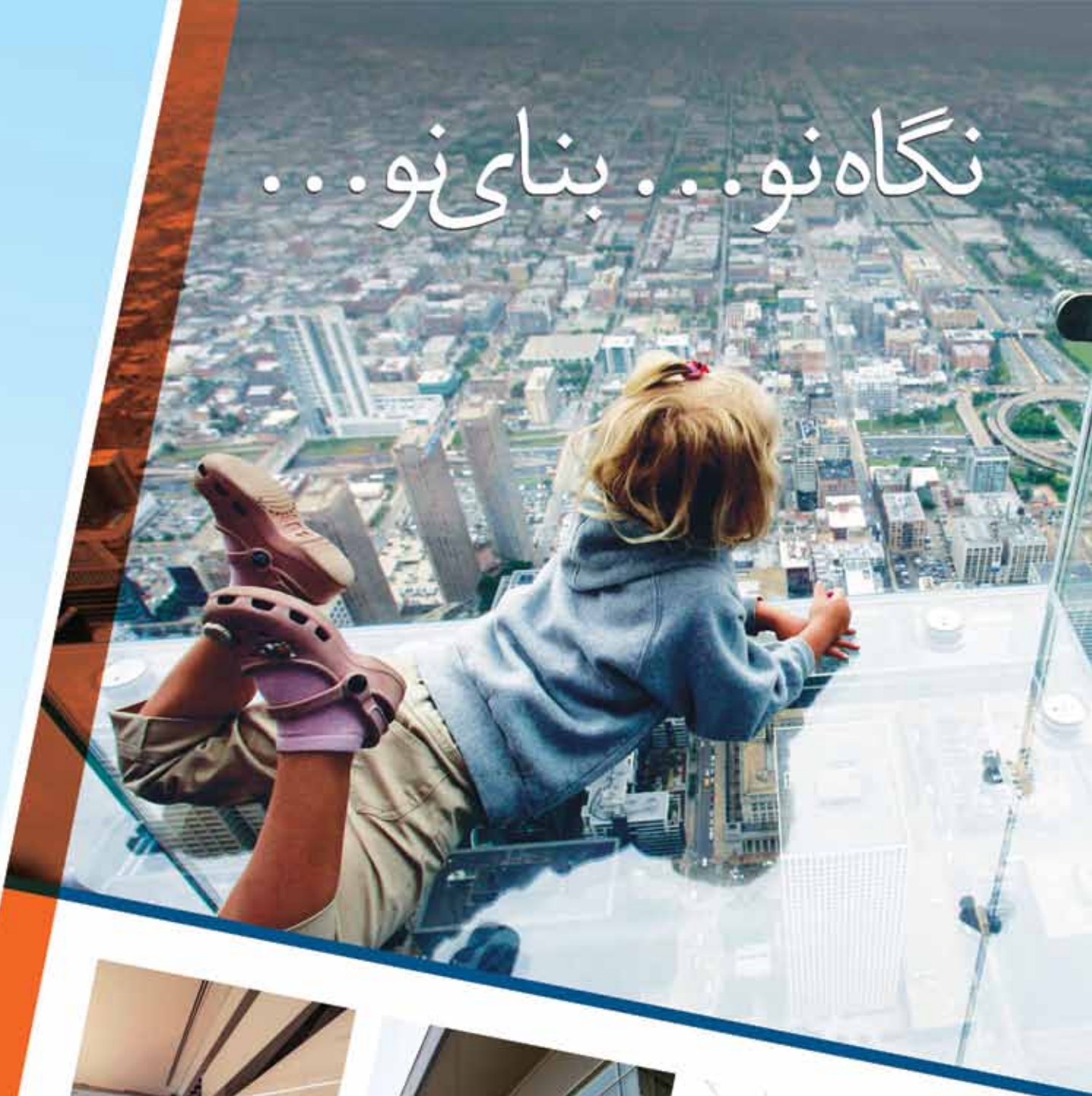
دفتر خدمات مهندسی فروش:

تهران، پاسداران، نیش نارنجستان چهارم، ساختمان آرتمیس، طبقه نهم

تلفن: ۲۶۲۵۳۶۲۵ (خط ۲۰) نمابر: ۲۶۲۵۳۶۰۵

sales@venusglass.net www.venusglass.net

نگاه نو... بنای نو...



مرکز تجاری سامستر



باغ موزه دفاع مقدس



ایوان شمس

برخی پروژه‌های اجرا شده:

پروژه میلاد / پردیس سینمایی ملت / مجتمع قوام‌الاس خاورمیانه / موزه دفاع مقدس / باغ کتاب تهران / VIP فرودگاه امام خمینی / فرودگاه پندرعباس
مرکز تحقیقات مخابرات ایران / دفتر مرکزی ایرانسل / ساختمان نگین بانک سپه / ورزشگاه جانبازان / مرکز خرید مدرن الهیه / سام ستر / برج مهستان
و ده‌ها پروژه بزرگ دیگر...



گروه تجاری صنعتی تک فراز



تولید کننده درب و پنجره دو جداره

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

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

یراق ایرانی

ا س ا

خبرهای تازه در راه است...



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

www.gsa-co.com



Telegram Channel: @GSAcompany

پراتیک

برگزیده ی طرح نمونه صنعتی در سال ۱۳۹۴



شرکت ایلیدکار و شمگیر www.pratiquegroup.com

————— ۰۱۷ ۳۵ ۸۸۸ ۰۰۰  ۰۹۱۲۸۱۹۰۳۸۷ 

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



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

Garnet70

opal70
circular & soft lines

selenit75

redonit85

selenit75
Selective

zenia
SLIDE

POWER75
powered for innovative windows



شرکت بازرگانی پیماتک ایران

نماینده رسمی پروفیل **winhouse** در ایران

دفتر مرکزی: تبریز، چهارراه بهشتی، منصور، مجتمع ایپک، واحد ۳۲۷
تلفکس: ۰۴۱ ۳۳۳۷۳۰۸۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۰۶۵۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۶۳۱۲۵
www.winhouse.info



 made
in
Germany

activPilot

The new standard for turn-tilt fittings.

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

Modular design

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

Innovative new locking system

Octagonal bolts and keeps with clear advantages in handling and operation

Convenient add-on functions

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

Functional design

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



Further information
on activPilot Concept

Always precise **WINK
HAUS**



For further information please contact our partner:

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

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



1854 - 2016



دفتر فروش ایران - (تهران)

تلفن: ۸۶۰۷۰۹۴۰

۸۶۰۷۰۹۳۷

فکس: ۸۹۷۷۰۹۱۵

Teigte-Germany

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

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

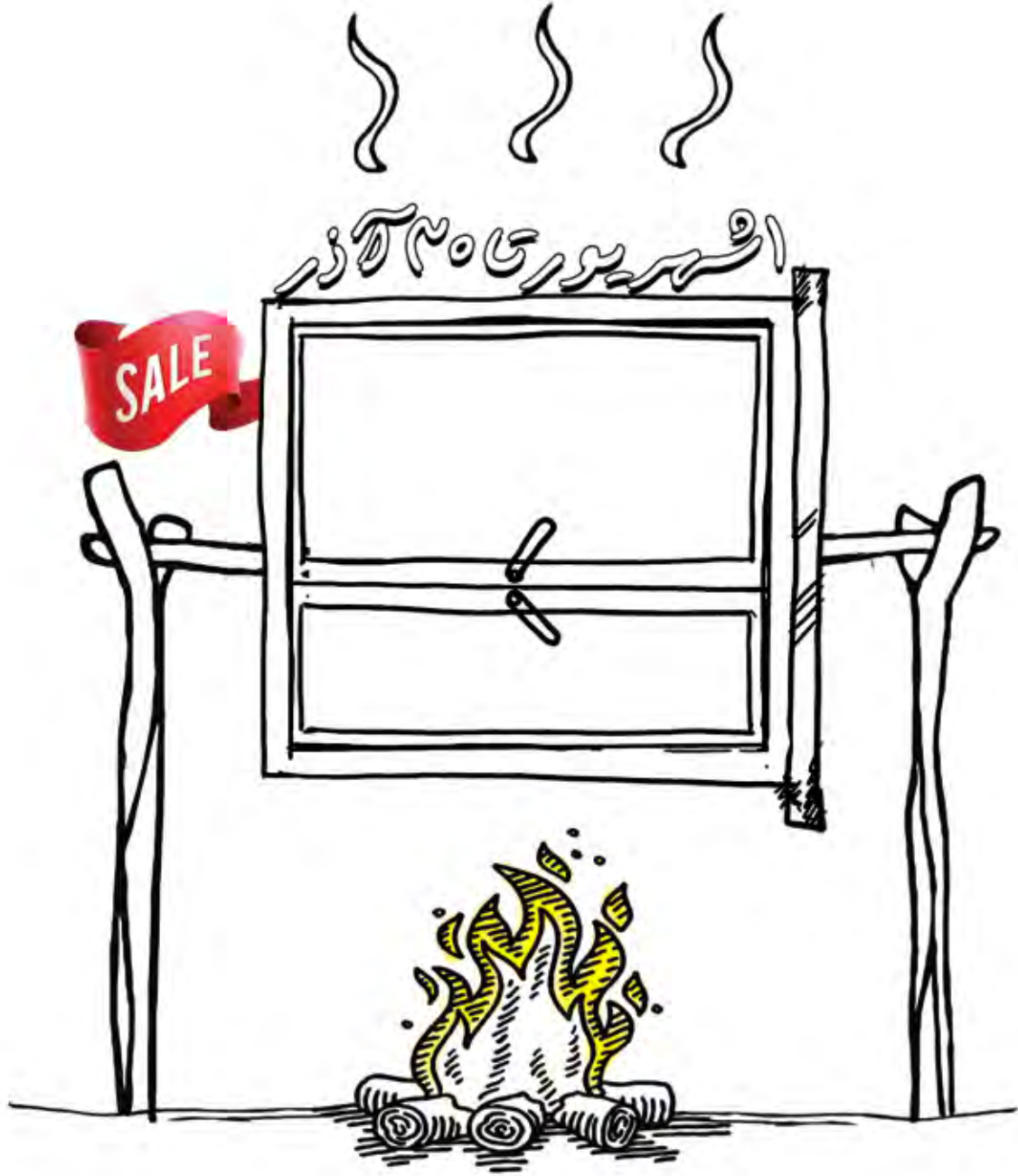
Tehran-Iran

Tel.: +98 (21) 860 70 940

+98 (21) 860 70 937

Fax.: +98 (21) 89 77 09 10

وینکهاوس راز وینکهاوس بخورید



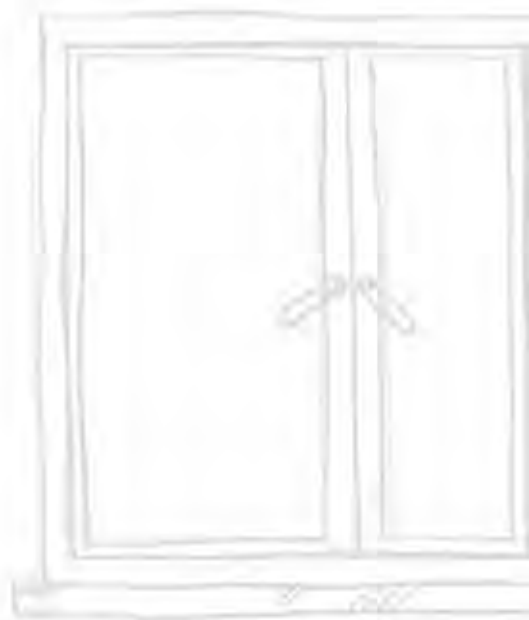
HOFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

جشنواره داغ پروفیل های یوپے وی سے

ہافمن پینجر فائبر

041-3116

www.hofmannprofile.com



هافمن
OFMANN

اطلاعیه مهم

همکاران عزیز، تولید کنندگان گرامی در و پنجره و دست اندرکاران ارجمند صنعت ساختمان، اخیراً مشاهده شده است، بعضاً برخی از شرکتها و کارخانجات تازه تاسیس و نو پا جهت بازاریابی محصولات خود و سهولت در این امر و اقناع مصرف کنندگان بزرگوار، به صورت غیر رسمی، تلویحی و توصیفی خود را به نوعی مرتبط با هافمن معرفی می نمایند.

لذا بدینوسیله اعلام می دارد شرکت میراب پروفیل با نام تجاری هافمن هیچگونه همکاری، تعامل، شعبه در هیچ زمینه ای با هیچ شرکت، برند و کارخانه ای نداشته و محصولات این شرکت فقط و فقط با نام تجاری **هافمن** ارائه می گردد.

Ataplast

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

Fenster Haus

UPVC DOOR AND WINDOW SYSTEMS

بر پایه استفاده از
کلسیم زینک به جای سرب

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



جهت خرید و اعطای نمایندگی حتماً با ما تماس بگیرید

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

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

QUALITY
ASSURED
BS EN ISO 9001



ایرانیان

پنجره

ماهنامه

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی

در این شماره می خوانید:

- سهم نمایشگاه‌های تخصصی در ارتقای تولید ملی ۴۲
- صنعت آلومینیوم؛ برند خارجی یا برند داخلی ۴۴
- اخبار صنعت پنجره ۴۵
- اخبار ساخت و ساز ۵۴
- اخبار انرژی ۶۵
- اخبار فناوری ۷۲
- حدیث مجمل ما و درد مفصل نمایشگاه ۷۶
- گزارش تصویری نمایشگاه صنعت ساختمان تهران - مرداد ۹۵ ۸۵
- بخش پروفیل** صفحه ۱۳۳-۹۲
- کوثر پروفیل اراک هم‌اورد رقیبان خارجی ۹۴
- تلاش برای توسعه بازارهای داخلی و خارجی ۹۶
- مانی وین؛ کلینیک تخصصی زیبایی در و پنجره ۹۸
- بخش در و پنجره** صفحه ۱۵۱-۱۳۴
- استقبال مطلوب شرکت‌های اروپایی از نمایشگاه هشتم ۱۳۶
- بخش ماشین‌آلات** صفحه ۱۶۱-۱۵۲
- ویندور برای ماندن آمده است ۱۵۴
- بخش یراق آلات** صفحه ۱۹۱-۱۶۲
- بارقه‌های امید صنعت آلومینیوم در چشم‌انداز ۱۴۰۴ ۱۹۲
- رکن سوم هزینه مسکن در سبد خانوار ۱۹۵
- ملایکی باید از بانکداری جدا شود ۱۹۶
- سند چشم‌انداز؛ امیدواری تازه برای صنعتی کهن ۱۹۹
- چرا "وین" برای هفتمین سال بیایی شهر برتر جهان شد؟! ۲۰۲
- نسل بزرگراه دو طبقه چگونه منقرض شد؟! ۲۰۵
- وام ساخت هم ارزان می‌شود؟! ۲۰۸
- سقف‌های شیشه‌ای (SKY LIGHT) ۲۱۰
- بخش ملزومات** صفحه ۲۲۴-۲۱۲
- نیازمندی‌های پنجره** ۲۲۵

ماهنامه اطلاع‌رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال نهم / شماره ۱۰۸ / مهر ۹۵

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیرینی

مدیر مسئول: مرتضی مقدسیان

سرمدیر: احسان مصحفی

همکاران تحریریه: احمد جهان بین

همکاران تحریریه این شماره: حمید شعبانی، شهرام علیزاده

آلاله عشقی صنعتی

مدیر تبلیغات: عاطفه شفق

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفق

طراح و صفحه آرا: حمیده کشاورزی

امور مشترکین: عاطفه شفق

چاپ: صنوبر

لیتوگرافی: نوید

صحافی: ستایش

تیراژ: ۷۰۰۰ نسخه

نشانی دفتر نشریه: بزرگراه اشرفی اصفهانی، پایین تر از

همت، کوچه خان‌بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: ۳۳-۴۴۴۸۹۴۲۹

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

♦ مقاله‌ها و دیدگاه‌های مندرج لزوماً بیانگر

دیدگاه ماهنامه پنجره نیست.

♦ نشریه در انتخاب و ویرایش متون آزاد است.

♦ استفاده از مطالب و آگهی‌های نشریه بدون مجوز

کتبی و یا ذکر مآخذ قابل پیگرد قانونی می‌باشد.



سهم نمایشگاه‌های تخصصی در ارتقای تولید ملی

● احسان مصحفی

عالی‌رتبه کشوری تصمیم بر عدم برگزاری دوره شانزدهم بگیرند. البته روشن شد که امسال هیچ کس توان متوقف ساختن این گول بزرگ را ندارد و از این روی، جناب وزیر صنایع در افتتاحیه شانزدهمین دوره، از برگزاری نمایشگاه هفدهم در دو بخش خبر داد.

هرچند این سیب تا به زمین برسد هزار چرخ خواهد خورد و اگر سال آینده نیز نمایشگاه صنعت ساختمان بدون هیچ تغییری همچون دوره‌های گذشته برگزار شود جای هیچ تعجب و شگفتی نباید باشد، اما همین اظهارنظرها نیز همه نشان از پای فشردن بر برگزاری این نمایشگاه با وجود اثبات ناکارآمدی آن دارد. اصراری که روشن نیست با چه انگیزه‌ای صورت می‌گیرد. البته که می‌توان حدس و گمان‌هایی در خصوص این انگیزه مطرح کرد. به هر حال با رجوع به آمار مذکور،

بزرگترین رویداد صنعت ساختمان کشور در مرداد ماه امسال برگزار شد و خیل عظیمی از فعالان این عرصه پهناور را گرد هم آورد. شانزدهمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان، امسال میزبان حدود هزار و صد شرکت ایرانی و خارجی بود. همچنین بر اساس آمار اعلام شده از سوی خبرگزاری‌ها بیش از صد هزار بازدیدکننده از غرفه‌های این نمایشگاه دیدن کردند.

این آمار اگر به طور کامل هم دقیق نباشند، آشکارا نشان از گستردگی و عظمت این نمایشگاه دارد. نمایشگاهی که آنقدر بزرگ شده تا مهار آن از دست مجریان خارج و برنامه‌ریزی برای آن و برگزاری بی‌عیب و نقص آن دشوار شود، حال چه رسد به جلب رضایت غرفه‌گذاران و بازدیدکنندگان! در واقع این نمایشگاه آنقدر بزرگ شده بود که مقامات



بازرگانی کشور کمک کرده و به نظر نمی‌رسد کمک چندانی به بخش تولید کند. به هر حال حتماً این امکان وجود دارد تا طرح‌هایی ریخته شود که از چنین رویدادهای بزرگی و از این هزینه‌کردهای کلان، سودی ملی و ماندگار عاید کشورمان شود. برای مثال اگر برنامه‌ای برای حضور خریداران خارجی در این نمایشگاه تدارک دیده می‌شد و تلاش‌هایی برای شناساندن کالای ایرانی به مصرف‌کنندگان کشورهای دیگر صورت می‌گرفت، مسلماً می‌توانست به ارتقای صادرات کشور کمکی کرده باشد و هم تولیدکنندگان عرصه ساختمان را دلگرم کند. نمی‌توان تردیدی به خود راه داد که درون‌زایی اقتصادی بدون برون‌نگری جای رشد چندانی ندارد. در این رکود سنگین، مسلماً باز شدن راه صادرات یکی از راهکارهای عملی برای نجات و در ادامه پیشرفت تولید ملی به شمار می‌آید؛ و در این رهگذر یک نمایشگاه تخصصی و بین‌المللی با ابعاد نمایشگاه ساختمان تهران، گام‌های خوبی می‌توانست و می‌تواند در این زمینه بردارد.

چرا که از یک طرف، صنعت ساختمان کشورمان از یک دوره رونق شدید وارد رکودی شدیدتر شده است، بنابراین تولیدکنندگانی که به واسطه دوره رونق رو به فرونی گرفته‌اند، اگر می‌خواهند گرفتار تنازع بقا نشوند فقط باید چشم به بازارهای بین‌المللی داشته باشند؛ از طرف دیگر، بیشتر کشورهای همسایه ایران مصرف‌کننده محصولات صنایع ساختمانی هستند؛ به نظر، راه برون‌رفت از این وضعیت بحرانی کاملاً روشن و مشهود است.

به هر حال نمی‌توان و نباید کشف بازارهای بین‌المللی را از تولیدکنندگان انتظار داشت، چرا که ما در عصر تخصص‌گرایی زندگی می‌کنیم. به طور قطع و یقین یکی از کارکردهای نمایشگاه‌ها گشودن دروازه بازارهای جدید به روی تولیدکنندگان است؛ و اگر غیر از این بود چه نیاز و ضرورتی داشت که تولیدکننده متحمل هزینه‌های مادی و معنوی سنگین حضور در نمایشگاه‌ها شود.

در پایان تأکید می‌کنیم که تردیدی در حسن نیت برگزارکنندگان و مجریان نمایشگاهی وجود ندارد، اما از سوی دیگر به واسطه وظیفه ذاتی مطبوعاتی خود باید به نقد کمبودهای مشهود بنشینیم و متصفانه آسیب‌شناسی کنیم. امیدواریم نمایشگاه صنعت ساختمان تهران با قوت بیشتری به کار خود ادامه دهد و تغییراتی که مسئولان وعده آن را داده‌اند به توانمندی و کارآیی آن بیافزاید. همچنین از ته دل آرزو می‌کنیم که در سیاست‌گذاری‌های آتی برای برگزاری دوره‌های بعدی این نمایشگاه، شاهد گنجانیدن تلاش‌هایی باشیم که ضمن حمایت از تولید ملی، تولیدکنندگان کشورمان را نیز بیش از پیش توانمندتر و موفق‌تر سازد.

و در نظر گرفتن حضور بیش از هزار و صد — یا به روایتی دیگر هزار و پانصد — شرکت، و نیز قیمت بسیار بالای هر متر مربع از غرفه‌ها و نیز خدمات جانبی، می‌توان سود سرشار این نمایشگاه را سرانگشتی، حدس زد. گذشته از آن، حضور صدهزار بازدیدکننده را نیز می‌توان آب‌باریکه‌ای در نظر گرفت که بالاخره خدا بدهد برکت!

البته کارآمدی یا ناکارآمدی این نمایشگاه، و نیز چنین انگیزه‌هایی ارتباطی با موضوع مورد بحث ما پیدا نمی‌کند و روشن است که به هر صورت برگزاری نمایشگاه نیز باید سودآور باشد. اما موضوع بر سر آن است که آیا در پس این اصرار و پافشاری برای برپایی نمایشگاه، انگیزه‌ای برای کمک به تولیدکننده و ارتقای تولید ملی نیز نهفته است یا نه؟ تردیدها در این زمینه وقتی فزونی می‌گیرد که امسال شاهد آن بودیم که اولین و بدیهی‌ترین خدمات نمایشگاهی، یعنی اطلاع‌رسانی و تبلیغات نسبت به دوره‌های گذشته با افت شدیدی همراه بود؛ به گونه‌ای که به جرات می‌توان گفت محدود تبلیغات موجود نه تنها در حد گستردگی این نمایشگاه نبود، بلکه حتی اصلاً به چشم هم نمی‌آمد. روشن است که یکی از دلایل اصلی که یک غرفه‌گذار را برای تحمل هزینه‌های سنگین حضور در چنین نمایشگاهی مجاب می‌کند، اطمینان خاطر از اطلاع‌رسانی سراسری و گسترده برای این رویداد ملی است.

از آن سو، تولید داخلی به هیچ روی وضعیت بسامانی ندارد. همه می‌دانیم که امروز در چه شرایطی به سر می‌بریم، و همگان از رکود و کساد که در حوزه اقتصادی کشور به خصوص صنعت ساختمان حاکم است باخبریم. بنابراین جای هیچ شک و تردیدی باقی نمی‌ماند که برای حمایت از تولید داخلی و نیز کمک به تولیدکنندگان برای حفظ بقای خود در این شرایط خطیر، اتحاد و اجماع کلیه دستگاه‌های ذی‌ربط و نیز عزم راسخ آنان برای تغییر این وضعیت ضروری است.

در این میان، برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی آن هم در ابعاد نمایشگاه صنعت ساختمان تهران مطمئناً می‌تواند در کمک به تولیدکنندگان سهم بسزایی داشته باشد. اما متأسفانه در هیچ بخشی از برنامه‌ها و سیاست‌های این نمایشگاه طرحی برای این منظور دیده نمی‌شود. برای نمونه در غالب گزارش‌هایی که مسئولان از برگزاری نمایشگاه شانزدهم ارائه داده‌اند، افزایش حضور شرکت‌های خارجی به عنوان دستاوردی برای این نمایشگاه عنوان شده بود. البته از دیدگاه ما نیز حضور پرشمار غرفه‌گذاران از کشورهای پیشرفته جای مباهات دارد و آن را ثمره تلاش‌های دولت تدبیر و امید در زمینه تنش‌زدایی بین‌المللی و از دستاوردهای دوره پسا برجام می‌دانیم. اما حضور شرکت‌های خارجی به صورت موجود تنها به بخش

صنعت آلومینیوم؛ برند خارجی یا برند داخلی

حمید شعبانی / مدیریت شرکت قشم آلومان
و رییس انجمن در، پنجره، نما و صنایع وابسته ایران



اینجا نقش شرکت‌های معتبر در زمینه پنجره و نما که با برندهای معتبر خارجی همکاری می‌کنند، اهمیت بسزایی می‌یابد. در واقع دینی به گردن این شرکت‌هاست؛ این شرکت‌ها پیش‌تر و در فقدان سیستم‌های داخلی به استفاده از سیستم‌های خارجی و حتی تبلیغ آنها مبادرت داشتند، اما امروز که صنایع داخلی پیشرفت کرده‌اند، این شرکت‌ها باید دین خود را به صنعت کشورمان ادا کنند و پروژه‌های خود را بومی‌سازی کنند، و حتی سیستم‌های مناسب با شرایط گوناگون اقلیمی کشورمان طراحی کنند.

امروز زمان دادن ذکات فرا رسیده است؛ شرکت‌های باسابقه‌ای که تا به حال از سیستم‌های خارجی استفاده کرده‌اند باید ذکات علم و تجربه خود را بدهند و این تجربه و همیاری را با شرکت‌های تولیدکننده داخلی به اشتراک بگذارند تا این شرکت‌ها بتوانند محصولات قابل رقابت با سیستم‌های خارجی تولید کنند.

توجه داشته باشیم که هر یک شاخه پروفیلی که در داخل تولید می‌شود، حداقل برای چندین کارخانه تولید آنادایز، خدمات رنگ و مونتاژ ایجاد اشتغال می‌کند؛ در مقابل، هر یک شاخه پروفیلی که از خارج وارد می‌شود، عاملی برای افزایش بحران بیکاری کشورمان خواهد بود. دوباره تاکید می‌کنم که بازار باید رقابتی باشد و برند داخلی و خارجی باید در کنار یکدیگر عرضه شوند، ولی حداقل توقع ما، ایجاد سهمی برابر برای تولید داخل در بازار نما و پنجره ترمال بریک است. همین سهم ۵۰ درصدی می‌تواند باعث رونق چرخه اقتصادی همکاران ما شود.

در اینجا باید خاطرنشان کنم که در این راستا انجمن در، پنجره، نما و صنایع وابسته ایران با ایجاد کارگروه‌های مختلف همچون کارگروه آموزش و استاندارد سعی در ایجاد منابع خوب اطلاعاتی و فنی برای تولیدکنندگان داخلی دارد و این شرکت‌ها می‌توانند با عضویت در انجمن، ما را در این زمینه یاری کنند. مرحله بعد از کسب سهم ۵۰ درصدی سیستم‌های نما و پنجره ورود به بازارهای صادراتی است. در حال حاضر شرکت‌های ساخت پنجره و نمای ایران دارای قدرت فنی بسیار بالا در طراحی و اجرا هستند. اگر به همین میزان بتوانیم تولیدکنندگان سیستم‌هایمان را قدرتمند سازیم، آن‌وقت حرف‌های بسیاری برای گفتن در زمینه صادرات خواهیم داشت. حداقل توقع ما، کسب سهمیه‌ای از صادرات به کشورهایی است که به همان میزان، در این زمینه به ایران واردات می‌کنند. این مهم، همان توازن و رقابت آزاد است؛ به‌جای جلوگیری از واردات و وضع قوانین بازدارنده، باید به دنبال سیاست موازنه بود. باید اعتماد به نفس شرکت‌های داخلی را ارتقا داد و با مشارکت هرچه بیشتر این شرکت‌ها در سندیکای آلومینیوم و انجمن در و پنجره و نما و صنایع وابسته ایران، از این قابلیت‌ها بهره جست، تا این تشکلات بتوانند با تجمیع توانمندی‌های اعضا خود، ضمن ارتباط با اتاق‌های بازرگانی کشورهای مختلف گام‌های مهمی در عرصه صادرات بردارند. زمان، زمان عرضه و رقابت است و این رقابت باید عادلانه باشد.

همانطور که در نوشته‌های پیشین مورد اشاره قرار گرفت، یکی از مسائلی که صنعت در، پنجره و نمای آلومینیوم کشور درگیر آن است، وجود برندهای داخلی و خارجی و اولویت دادن به هر کدام از آنهاست. با وجودی که در حال حاضر در بخش نما و همچنین سیستم‌های ترمال بریک، عمدتاً پروفیل‌های خارجی مصرف می‌شود، نکته مهم و قابل توجه آن است که شرکت‌های داخلی در تلاش هستند تا با تجهیز امکانات خود این محصولات را در سبد کالایی خویش جای دهند.

تا پیش از ورود شرکت‌های داخلی به حوزه سیستم‌های نوین در و پنجره، در واقع نوعی مرزبندی نانوشته وجود داشت؛ بدین صورت که در بازار پروفیل‌های ترمال و سنتی در و پنجره، از محصولات داخلی استفاده می‌شد و در سیستم‌های نوین ترمال بریک و نما، سیستم‌های خارجی و اغلب برندهای ترک مورد مصرف قرار می‌گرفت. اما به دلیل جذابیت بالای این بخش از بازار و تقاضای بالای آن، توجه تولیدکنندگان ایرانی به این بخش جلب شد و خوشبختانه در جهت تولید این محصولات گام‌های مثبتی برداشته شد و تولیدکنندگان وطنی در این زمینه سرمایه‌گذاری‌های خوبی انجام داده و می‌دهند.

نمایشگاه صنعت ساختمان اسما این مسئله را به‌خوبی نشان داد. در این نمایشگاه شاهد بودیم که چندین شرکت جدید با ارائه سیستم‌های ترمال بریک و نما، عملاً به بازار انحصاری برندهای خارجی دست یافته‌اند. البته پیش از آن شرکت‌هایی بودند که به‌واقع پرچمدار تولید داخلی در این زمینه به شمار می‌آمدند، اما اکنون می‌بینیم که شرکت‌های جدیدی پا به این عرصه گذاشته، و باعث افزایش تنوع و قدرت عرضه محصولات داخلی شده‌اند.

فکر می‌کنم می‌توانیم بگوییم که امروز انحصار این بازار، شکسته شده است؛ بازاری که تنوع محصول و کیفیت بالا حرف اول را در آن می‌زند؛ بازاری که سال‌هاست برای رسیدن به آن تلاش می‌کنیم؛ بازاری که تا به امروز میلیاردها ریال از پول مملکت در آن صرف اشتغال کشورهای دیگر و در نتیجه بیکاری خودمان شده است.

روشن است که مقصود ما مخالفت با واردات نیست، زیرا اعتقاد داریم که واردات محصولات باکیفیت به رقابتی کردن بازار می‌انجامد و اگر غیر از این باشد و در صورت انحصاری کردن بازار، صنعت در مسیر نابودی قرار خواهد گرفت. ما نیز همواره مخالف انحصاری شدن بازار بوده و هستیم. به عقیده ما، آزادی در واردات و تنوع در محصولات و امکان انتخاب مشتری، سبب پویایی این صنعت خواهد شد. در واقع رشد و تعالی در سایه رقابتی آزاد ممکن خواهد بود. این همان دستاوردی است که امروز صنعتگران با تلاش و زحمت فراوان به آن دست یافته‌اند. باید در نظر داشت که شرکت‌های فعال در صنعت آلومینیوم فراز و نشیب‌های بسیاری را پشت سر گذاشته‌اند، از دوره جنگ تحمیلی تا روزگار سخت تحریم‌ها؛ و همواره نشان داده‌اند که می‌توانند با اراده و دانش خود و استفاده از علم روز دنیا، دست‌یافتنی‌ها را ممکن سازند. مشارکت فعال این شرکت‌ها در فضای مجازی، به اشتراک گذاشتن تجربیات، مباحثات طولانی و سرمایه‌گذاری مناسب در به‌روز کردن ماشین‌آلات، نشانه‌های امیدوارکننده‌ای برای افق‌های روشن این صنعت به شمار می‌آیند. در حال حاضر شرکت‌های قدیمی و ریشه‌دار با متحول کردن ساختار سنتی خود و به‌کارگیری نیروهای جوان و حتی کارشناسان خارجی، حرف‌های بسیاری برای گفتن دارند؛ و اکنون، این وظیفه ماست که یاریگر تولید ملی کشورمان باشیم.

نباید روزگاری را فراموش کنیم، که وقتی سخن از سیستم‌های ترمال بریک و کرتین وال به میان می‌آمد، تنها گزینه مناسبی که در اختیار داشتیم، سیستم‌های اروپایی بود؛ اما در حال حاضر، گزینه‌های داخلی نیز خودی نشان می‌دهند، و حال این وظیفه ماست که بدان‌ها اولویت دهیم.

یکی از مهم‌ترین دلایل روی آوردن صنعت آلومینیوم به سیستم‌های جدید، استفاده از تجربیات شرکت‌هایی است که معایب سیستم‌های داخلی و مزایای سیستم‌های خارجی را شناسایی کرده و به تولیدکنندگان راهکار نشان دادند. اما این روند باید تداوم داشته باشد. روزگاری بود که میان تولیدکننده و مصرف‌کننده ارتباطی وجود نداشت، اما امروز این فاصله به لطف فضای مجازی و گروه‌های تلگرامی برداشته شده و تولیدکنندگان بسیار سریع‌بازخورد محصولات خود را در بازار می‌بینند و می‌توانند معایب کار خود را برطرف کنند.

قدردانی پنجره ایرانیان از بازدیدکنندگان غرفه این نشریه در نمایشگاه تهران

گفتنی است، شانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان از ۲۲ تا ۲۵ مردادماه ۱۳۹۵ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد.

پنجره ایرانیان از کلیه بازدیدکنندگان محترمی که از غرفه این نشریه در نمایشگاه صنعت ساختمان تهران بازدید کردند، تشکر و قدردانی می‌کند.



محصول جدید پرسیا پروفیل به بازار آمد

پنجره ایرانیان: پرسیا پروفیل، رنگ پایه آب مخصوص مصنوعات چوبی داخل و خارج ساختمان zobel را به بازار ارائه کرد.

شرکت پرسیا پروفیل نماینده رنگ zobel آلمان با توجه به نیاز بازار و مشتریان به کالای باکیفیت، رنگ پایه آب مخصوص چوب zobel را به سبد کالایی خود اضافه کرد.

گفتنی است، شرکت پرسیا، نماینده رنگ zobel آلمان، با بیش از ۸ سال سابقه، ارائه دهنده رنگ پایه آب مخصوص پروفیل یو.پی.وی.سی در کشور است.



قدردانی آتاک از بازدید کنندگان نمایشگاه‌های اصفهان، قزوین و سندج

۶۰ و براق آلات یو.پی.وی.سی در نمایشگاه‌های تخصصی در و پنجره اصفهان در مردادماه، و قزوین و سندج در شهریورماه حضور داشت. گفتنی است، آتاک ضمن تشکر از بازدیدکنندگان این نمایشگاه‌ها، آمادگی خود را برای شروع هر نوع همکاری با این عزیزان اعلام می‌دارد.

پنجره ایرانیان: شرکت آتاک از تمامی صنعتگرانی که از غرفه این شرکت در نمایشگاه‌های تخصصی شهرهای اصفهان، قزوین و سندج بازدید به عمل آوردند، تقدیر و تشکر کرد. به گزارش پنجره ایرانیان، شرکت آتاک، تولیدکننده پروفیل‌های پنج کانال سری



تقدیر از اکتای قاضی به عنوان صنعتگر برتر گلستان



پنجره ایرانیان: شرکت ایلپاد کار وشمگیر تولیدکننده پروفیل‌های یو.پی.یو.سی پراتیک، در مرداد ماه امسال واحد نمونه استان گلستان معرفی و به مهندس اکتای قاضی، رئیس هیأت مدیره شرکت ایلپاد کار وشمگیر، به عنوان صنعتگر برتر استانی تندیس و لوح تقدیر اهدا شد. بنا بر اخباری که در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، با حضور دکتر رحمانی، قائم مقام وزارت صنعت، معدن و تجارت، دکتر صادق‌قلو، استاندار گلستان و جمعی از مدیران اجرایی استان گلستان، در تاریخ ۲۴ مرداد ماه، گروهی از تولیدکنندگان استان گلستان مورد تقدیر قرار گرفتند.

در این جلسه، شرکت ایلپاد کار وشمگیر به عنوان یکی از واحدهای نمونه استان معرفی شد و از مهندس اکتای قاضی، رئیس هیأت مدیره شرکت ایلپاد کار وشمگیر، به عنوان یکی از صنعتگران برتر استان گلستان با اهدای تندیس و لوح تقدیر، تجلیل به عمل آمد. گفتنی است، شرکت ایلپاد کار وشمگیر تولیدکننده پروفیل‌های یو.پی.یو.سی با برند پراتیک است که در استان گلستان مشغول به فعالیت می‌باشد.



گفتگوی رادیو اقتصاد با هوشنگ گودرزی



میزان قابل ملاحظه‌ای نیست. بنا به اظهارات کارشناسان این برنامه، وجود معادن بوکسیت و ذخایر مواد اولیه، نیروی کار جوان و تحصیل کرده فراوان و سایر پیش شرط‌های توسعه این صنعت، زمینه را برای برنامه‌ریزی اصولی در جهت ارتقاء سطح تولید و گسترش صادرات این صنعت در کشور فراهم آورده است. با این حال، بی‌ثباتی در تصمیمات کلان اقتصادی، بانکی و مالیاتی و تعدد مراکز تصمیم‌گیرنده در این زمینه، شرایط را برای سرمایه‌گذاری خارجی در راستای رشد و توسعه این صنعت، دچار مشکل کرده‌است.

البته کارشناسان بر این عقیده بودند که چشم‌انداز افق ۱۴۰۴ و برنامه‌های دولت تدبیر و امید، بارقه‌های تازه‌ای برای آینده این صنعت به‌وجود آورده‌است که امیدوارند با توجه مسئولان و تلاش صنعتگران این برنامه‌ها به نتیجه مطلوب منجر شود.

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

در این برنامه، ضمن اشاره به پیشینه پنجاه ساله این صنعت در کشور، توانمندی‌ها و ظرفیت‌هایی که در این زمینه وجود دارد، مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. محورهای مهم مورد بحث در این برنامه بدین شرح است:

کارشناسان این برنامه با بررسی شرایط کلی صنایع مختلف کشور و روند رو به رشد صنعت آلومینیوم در کشورهای همسایه، به دلایل کم توجهی و عدم برنامه‌ریزی اصولی برای رشد و گسترش صنایع آلومینیوم در کشور پرداختند. ظرفیت تولید آلومینیوم کشور در حال حاضر ۵۰۰ هزار تن در سال است که طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده و مطابق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ باید به ظرفیت تولید یک و نیم میلیون تن در سال برسد، عددی که شاید نسبت به میزان تولید فعلی ما قابل توجه باشد، اما نسبت به ظرفیت و توانمندی‌های کشور و در نظر گرفتن میزان فعلی تولید کشورهای کوچک منطقه مثل قطر و بحرین با ظرفیت تولید پنج میلیون تن در سال، اصلاً

پنجره ایرانیان: هوشنگ گودرزی، رئیس هیات مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم ایران در برنامه «ساعت صنعت» رادیو اقتصاد اظهار داشت: صنعت آلومینیوم پیشینه‌ای پنجاه ساله در کشور دارد، اما مسئولان نسبت به رشد و توسعه سرمایه‌گذاری در آن اهتمام نداشته‌اند.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، اهم مشکلات و مسائل صنعت آلومینیوم کشور در رادیو اقتصاد به بحث و بررسی گذاشته شد. در برنامه چهارشنبه شب، ۲۷ مردادماه، «ساعت صنعت» که با حضور هوشنگ گودرزی، رئیس هیات مدیره و عضو سندیکای صنایع آلومینیوم ایران، آریا صادق‌نیت حقیقی، دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران و مجید پورعطار، مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو) ترتیب یافت، پیرامون ظرفیت‌ها، توانمندی‌ها و معرفی دستاوردهای صنعت آلومینیوم کشور مباحثی مطرح شد و هر یک از مهمانان به تحلیل گوشه‌ای از مسائل این صنعت مهم در کشور پرداختند.

قدردانی emmegi ایتالیا از بازدیدکنندگان نمایشگاه در و پنجره دوبی



پنجره ایرانیان: emmegi ایتالیا از تمامی بازدیدکنندگانی که از غرفه این شرکت در نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره دوبی در شهریورماه ۹۵ دیدن کردند، تشکر و قدردانی کرد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، emmegi ایتالیا بزرگ‌ترین تولیدکننده ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره، در نمایشگاه بین‌المللی دبی ۲۰۱۶، ویدوفا (WIDOFA, Windows Doors Facades) حضور فعال داشت.

گفتنی است، نمایشگاه در و پنجره دوبی (زیرمجموعه نمایشگاه Big5) یکی از معتبرترین نمایشگاه‌های آسیا در رابطه با انواع محصولات و ماشین‌آلات در و پنجره، از ۲۸ تا ۳۱ شهریور ۱۳۹۵ (۱۸ - ۲۰ سپتامبر ۲۰۱۶) در مرکز نمایشگاهی دبی برپا شد.

شعبه دائمی البرز یراق در تهران افتتاح شد

این شرکت در تهران را به عنوان گامی دیگر برای تثبیت این اصل اساسی شرکت البرز یراق اعلام کرد.

جواد جعفری در بخش دیگری از سخنان خود به محصولات جدید پروفیل فنس‌ترمن اشاره کرد و از اضافه شدن پروفیل‌های کشویی در چندماه گذشته و همچنین اضافه شدن پروفیل‌های لمینیت در آینده‌ای نزدیک به سبد محصولات فنس‌ترمن خبر داد.

گفتنی است، شرکت البرز یراق در زمینه تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با برند فنس‌ترمن و توزیع انحصاری یراق‌آلات GEVISS و MAKO در شهر تبریز مشغول به فعالیت است.

پنجره ایرانیان: البرز یراق شعبه دائمی خود را در بازار آهن مکان تهران در تاریخ ۱۷ شهریور ۱۳۹۵ افتتاح کرد.

به گزارش گروه خبری پنجره ایرانیان، روز چهارشنبه ۱۷ شهریور ۱۳۹۵ بازار آهن مکان تهران میزبان مراسم افتتاحیه شعبه دائمی شرکت البرز یراق بود. در این مراسم که با حضور نمایندگان این شرکت در سراسر ایران برگزار شد، هدف از راه‌اندازی این شعبه، رفاه حال مشتریان و تسهیل در انتقال محصولات سفارش شده اعلام شد.

بر اساس این گزارش، مدیریت مجموعه البرز یراق، با اشاره به اصل مورد تأکید این شرکت مبنی بر تحویل کالا به مشتری در ۲۴ ساعت، گشایش شعبه دائمی



■ اخبار شرکت هافمن

بازدید نماینده مردم تبریز از هافمن



پنجره ایرانیان: مهندس سعیدی، نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو، به همراه هیات همراه در روز ۱۴ مرداد از مجموعه هافمن دیدار کرد. به گزارش روابط عمومی هافمن، نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس شورای اسلامی؛ معاونت سازمان صنعت، معدن و تجارت استان؛ و همچنین مدیرعامل شهرک صنعتی سرمایه‌گذاری خارجی به اتفاق هیئت همراه روز ۵ شنبه ۱۴ مردادماه، جهت بازدید از توانمندی‌های هافمن، مهمان این شرکت بودند. در این بازدید، مدیرعامل هافمن به طرح مسائل و مشکلات موجود در صنعت یو.پی.وی.سی پرداخته و مهندس سعیدی نیز جهت پرداختن به موضوعات مطرح شده در این نشست و ارائه راهکارهای مناسب قول مساعد داده و از امکانات تولیدی این واحد صنعتی بازدید به عمل آوردند.



معاون وزیر اقتصاد و دارایی از هافمن دیدار کرد



پنجره ایرانیان: معاون وزیر اقتصاد و دارایی و رئیس کل گمرکات ایران به همراه هیات عالی‌رتبه‌ای، همزمان با هفته دولت از کارخانه هافمن دیدار کرد. به گزارش روابط عمومی هافمن، روز پنج شنبه ۴ شهریور ماه مسعود کرباسیان، معاون وزیر اقتصاد و دارایی و رئیس کل گمرکات ایران، ناظر جدید گمرکات استان آذربایجان شرقی، مدیرعامل شهرک صنعتی سرمایه‌گذاری خارجی به اتفاق هیات همراه و همچنین خبرنگاران صدا و سیما، مرکز استان، مهمان هافمن بودند. طی بازدید مهمانان از سالن و خطوط تولید، مدیران هافمن نیز علاوه بر طرح موانع پیش روی صنعت یو.پی.وی.سی به مسائل و مشکلات موجود در گمرک از جمله تاخیر در سیستم EPL و ثبت سفارشات از طریق سیستم گمرک و سایت بازرگانی و قطعی مکرر سیستم گمرک اشاره کردند و همچنین جهت حمل مستقیم مواد اولیه و ماشین‌آلات به محل کارخانجات بدون نیاز به تخلیه آن در گمرک نیز پیشنهاداتی ارائه گردید.



مجمع عمومی سندیکای صنایع آلومینیوم ایران برگزار شد



پنجره ایرانیان: مجمع عمومی عادی سالیانه سندیکای صنایع آلومینیوم ایران، دوم شهریورماه در محل اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران برگزار شد.

بنا بر گزارش‌های رسیده، در این جلسه ابتدا بر اساس مقررات، انتخاب هیات رئیسه به رای گذاشته شد که در نتیجه، آقایان هوشنگ گودرزی به عنوان رئیس مجمع، آریا صادق نیت‌حقیقی و علی کاردگر، به عنوان ناظران و ابوالفضل رضایی به عنوان منشی مجمع برگزیده شدند و سپس مجمع وارد دستور کار خود شد.

در ادامه گزارش عملکرد هیات مدیره در جلسه قرائت و برنامه‌های انجام شده تشریح شد و سپس گزارش بازرسی توسط بازرسان قرائت و به استماع حاضران در جلسه رسید. پس از آن، گزارش صورت‌های مالی مربوط به عملکرد ۱۳۹۴ قرائت و بودجه پیشنهادی برای سال ۱۳۹۵ به شور گذاشته شد، که پس از ایراد نظرات توسط اعضای حاضر پیرامون عملکرد و بیان نقطه نظرات اصلاحی، گزارشات مالی و عملکرد به همراه بودجه پیشنهادی مورد تایید و تصویب قرار گرفت.

در ادامه، طبق یکی از مباحث دستور جلسه مجمع، انتخاب بازرسان در دستور کار قرار گرفت که از نامزدهای بازرسی دعوت شد تا به معرفی خود بپردازند و پس از آن انتخاب بازرسان از طریق آراء کتبی انجام شد. در نتیجه پس از شمارش آراء مازوده، به ترتیب آقایان حسنعلی رضایی مقدم از گروه کارخانجات نورد آلومینیوم، سیدعلی اکبر حسینی از شرکت تعاونی آلومینیوم میهن و سیدعلی بنی‌طباء از اتحادیه سراسری آلومینیوم در ساختمان، به عنوان بازرسان اصلی و علی‌الدین سندیکا برای مدت یکسال انتخاب گردیدند.

روزنامه اطلاعات نیز به عنوان روزنامه کثیرالانتشار جهت درج اطلاعیه‌ها و آگهی‌ها تعیین شد. در پایان، هیات مدیره به تشریح برنامه‌های آتی و خط مشی پیش‌رو پرداخته و جهت حصول و تحقق اهداف عالی صنعت آلومینیوم از شرکت‌ها و فعالان صنعت برای همکاری دعوت به عمل آورد.



گفتنی است، علاقه‌مندان به مشارکت در این نمایشگاه می‌توانند با حضور در سایت نمایشگاه نسبت به ثبت‌نام خود اقدام کنند.

نمایشگاه در و پنجره دوبی برگزار شد

پنجره ایرانیان: نمایشگاه بین المللی در و پنجره دوبی از ۲۸ تا ۳۱ شهریورماه ۹۵ برگزار شد. به گزارش پنجره ایرانیان، نمایشگاه در و پنجره دوبی (زیر مجموعه نمایشگاه Big5)، یکی از معتبرترین نمایشگاه‌های آسیا در رابطه با انواع محصولات ماشین‌آلات در و پنجره، از ۲۸ تا ۳۱ شهریور ۱۳۹۵ (۲۰-۱۸ سپتامبر ۲۰۱۶) در مرکز نمایشگاهی دبی برپا شد. بر اساس این گزارش، در این نمایشگاه محصولات مختلفی از جمله: درهای پارکینگ، درهای صنعتی، درهای اتوماتیک، آلومینیومی و چوبی، نرده، انواع قفل‌های امنیتی، ماشین‌آلات تولید درهای فلزی و چوبی، مواد خام و مواد اولیه و ده‌ها موضوع مرتبط دیگر به نمایش گذاشته شد.

حضور مشاور رئیس جمهور در غرفه دکتر وین

نمایشگاه مشترک ایران و افغانستان با برخی از مقامات این کشور از جمله عبدالله عبدالله رئیس اجرایی دولت این کشور دیدار کرد. در مراسم افتتاحیه این نمایشگاه، علاوه بر مسئولان و مقامات تجاری و بازرگانی ایران، محمدرضا بهرامی سفیر ایران در افغانستان شرکت کرد. همچنین وزیر اقتصاد افغانستان و تعدادی دیگر از مقامات مرزی و محلی دو کشور در این مراسم حضور داشتند. گفتنی است، در این نمایشگاه ۷۷ شرکت ایرانی در زمینه‌های کشاورزی، مواد غذایی، ساختمانی، طبی، الکترونیکی، نساجی و غیره حضور دارند.

پنجره ایرانیان: دکتر وین در چهارمین نمایشگاه مشترک ایران و افغانستان که با حضور اکبر ترکان، مشاور رئیس جمهور و دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در کابل افتتاح شد، حضور یافت.

به گزارش پنجره ایرانیان، اکبر ترکان، مشاور رئیس جمهور و علیرضا رئیس‌سیان، استاندار خراسان رضوی از غرفه دکتر وین در این نمایشگاه که از ۱۶ تا ۱۹ شهریور برگزار شد، بازدید کردند. همچنین اکبر ترکان مشاور رئیس جمهور و دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در جریان این سفر، علاوه بر حضور در چهارمین



خبری خوش برای مشتریان آساش در ایران



پنجره ایرانیان: شرکت آساش به منظور تحویل سریع و بدون محدودیت در انتخاب رنگ پروفیل‌های آلومینیوم تولیدی خود به مصرف‌کنندگان ایرانی، علاوه بر انبار تهران، انباری جهت محصولات خام در محل کارخانه آساش در ترکیه راه‌اندازی کرده است.

بنا بر اخباری که از سوی شرکت گروتمان، نماینده آساش در ایران، در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت برای رفاه حال مشتریان ایرانی و تامین خواسته‌های مشتریان در خصوص رنگ و تسریع در زمان تحویل، اقدام به تخصیص انباری برای پروفیل‌های خام آساش در محل کارخانه آساش در ترکیه کرده است.

بر اساس این گزارش، برای تامین تنوع گسترده رنگ‌های آنادایز و پودری و تحویل سریع و رفع محدودیت‌های موجود در انتخاب رنگ، دیوی پروفیل‌های خام آساش در کارخانه آساش ایجاد خواهد شد تا بدون در نظر گرفتن محدودیت حجم، سفارش مشتریان به سرعت تحویل گردد. از مزایای اصلی این طرح می‌توان به برخی موارد زیر اشاره کرد:

- حذف محدودیت در انتخاب رنگ بر مبنای حداقل وزن سفارشی؛
- عدم نیاز به تغییر رنگ پروفیل برای مصرف‌کننده و حذف هزینه‌ها و ریسک تغییر رنگ پروفیل؛
- تحویل پروفیل به مصرف‌کننده نهایی با لیبیل اصلی آساش؛

- تسریع در زمان تحویل پروفیل‌ها؛
- تنوع گسترده رنگ‌های پودر و آنادایز؛
- تحویل رنگ‌های مختلف تحت استانداردها و گواهی‌های qualicoat و qualanod و گارانتی کامل سیستم‌ها توسط خود آساش.

انتقاد از شهرنشینی ناهنجار تهران، البرز و قم در سال‌های ۸۵ تا ۹۰



پنج‌شنبه ایرانیان: معاون معماری و شهرسازی وزارت راه و شهرسازی در نشست مشترک مسئولان وزارت راه و شهرسازی با معاون اول رئیس‌جمهور با ارائه گزارشی از وضعیت جمعیتی، شهرسازی و تحولات از افزایش تعداد خانوار در سراسر کشور خبر داد و گفت: در شهرهای مشهد، تبریز و تهران برای پیگیری موضوعات با چالش‌های عمده مواجه هستیم.

به گزارش ایستنا، پیروز حناچی دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری ایران و معاون معماری و شهرسازی وزیر راه و شهرسازی در جلسه مشترکی که مسئولان ارشد وزارت راه و شهرسازی به ریاست دکتر عباس آخوندی با اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهوری درباره موضوع اقتصاد مقاومتی داشتند، گفت: بند ۷ اقتصاد مقاومتی بحث ایجاد انضباط و جلوگیری از ایجاد رانت شاید نزدیک‌ترین موضوع به بحث‌هایی است که ما در دبیرخانه شورای عالی شهرسازی و معماری تعقیب می‌کنیم. دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری ایران در ادامه، گزارشی از وضعیت شهرسازی کشور را بین سال‌های ۳۵ تا ۹۰ ارائه کرد و در تشریح آن گفت: ایران جزو کشورهایی است که نرخ رشد جمعیتی در آن بسیار بالا است. در حال حاضر آماري که از سال ۹۰ داریم نشان می‌دهد که ۷۱.۴ درصد جمعیت شهری در مقابل ۲۸.۵ جمعیت روستایی است. جدول تحولات رشد جمعیت نیز نشان می‌دهد ما از سال ۳۵ تا ۹۰ در مناطق شهری رشدمان ۵.۳ بود. در حال حاضر این رشد ۲.۴ درصد است.

نرخ رشد جمعیت در روستاهای کشور منفی است

معاون معماری و شهرسازی وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: نرخ رشد جمعیت روستایی در حال حاضر منفی است و نرخ رشد جمعیت شهری نسبت به نرخ رشد جمعیت کشور افزایش پیدا کرده است. همچنین، نرخ رشد جمعیت بطور کلی (جمعیت روستایی و شهری) کاهش داشته و به ۱.۲۹ درصد رسیده است. این در حالی است که در کنار کاهش بُعد خانوار، نرخ رشد جمعیت کاهش یافت اما تعداد خانوار افزایش پیدا کرد.

حناچی تاکید کرد: آمارها از افزایش خانوار در سطح کشور نشان می‌دهد که ما به تعداد مسکن بیشتری در کشور نیاز داریم. سیاستگذاری حوزه شهرسازی کشور با ارائه جداول و آمارهای تحولات جمعیتی کشور توضیح داد: جدول تحولات سال‌های ۱۳۵۵ تا ۱۳۹۰ نشان دهنده آن است که بعد خانوار از ۵.۰۲ به ۳.۵۵ رسیده است. بدین معنا، تقریباً در هر خانوار ایرانی تقریباً سه و نیم نفر حضور دارند و جمعیت خانوار کشور بیش از سه نفر است.

حناچی گفت: هرم سنی کشور در حد فاصل ۸۵ تا ۹۰ نشان‌دهنده آن است که ما یک جمعیت انباشته‌ای در بخش جوان یعنی از ۲۰ تا ۳۰ سال داریم و همچنین نرخ دوم افزایش جمعیت با ازدواج و زاد و ولد در حال

شکل‌گیری و رشد است.

وی ادامه داد: گزارش وضعیت شهرهای کشور بین سال‌های ۶۵ تا ۹۰ نشان می‌دهد که ما در سال ۶۵ دارای ۱۶ شهر با بیش از ۲۵۰ هزار نفر جمعیت بوده‌ایم که در حال حاضر به ۲۹ شهر افزایش یافته است. همچنین، تعداد شهرهای بین ۱۰۰ تا ۲۵۰ هزار نفر جمعیت، ۲۵ شهر بوده که در حال حاضر به ۵۷ شهر افزایش پیدا کرده و شهرهای بین ۵۰ تا ۱۰۰ هزار نفر جمعیت از ۴۶ به ۸۱ و شهرهای کمتر از ۵۰ هزار نفر از ۴۵۵ به ۹۹۹ شهر رسیده است.

رشد فزاینده شهرها در فاصله سال‌های ۸۵ تا ۹۰

حناچی در جمع بندی وضعیت جمعیت کشور گفت: در حال حاضر ۱۳۳۱ شهر داریم که در فاصله سال‌های ۳۵ تا ۹۰ نرخ به شدت افزایش پیدا کرده؛ مخصوصاً در سال‌های ۸۵ تا ۹۰ این نرخ به شکل فزاینده‌ای رشد داشته است. معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: هم اکنون، هشت شهر تهران، مشهد، کرج، اصفهان، تبریز، شیراز، اهواز و قم بیش از یک میلیون نفر جمعیت دارند که باید تمهیدات خاصی برای آنها اندیشید و در این بین تهران با فاصله قابل توجهی از دیگر کلانشهرها در حال رشد انفجاری است.

حناچی با بیان اینکه تراکم جمعیت کشور در سال ۳۵، ۲۱ نفر در کیلومتر مربع بود و این مقدار در حال حاضر به ۴۶ نفر افزایش پیدا کرده است، گفت: میزان شهرنشینی در سال‌های پس از انقلاب و به ویژه در سال‌های ۸۵ تا ۹۰ قابل ملاحظه است که این میزان در شهرهای البرز، تهران و قم بیش از سایر شهرهای کشور است.

براساس گزارش وزارت راه و شهرسازی، وی میزان شهرنشینی قم را وضعیتی خاص عنوان کرد و افزود: قم وضعیت خاصی دارد چون یک استان و عملاً یک شهر عمده دارد ولی در البرز و تهران میزان شهرنشینی ناهنجاری و تمرکز وجود دارد که نرخ رشد جمعیت و نرخ جمعیت شهرنشین در البرز ۹۰.۵ و در تهران ۹۲.۸ است و نشان دهنده تمرکز بیش از حد در این مناطق است.

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به نوع مهاجرتها و تفکیک آنها در فاصله سال‌های ۸۵ تا ۹۰ از کنترل آنها در

شهرهای بزرگ خبر داد و گفت: نوع مهاجرت‌ها و تفکیک آنها در فاصله سال‌های ۸۵ تا ۹۰ نشان می‌دهد که مهاجرت‌های کلی کشور در شهرهای بزرگ کنترل شده است. همچنین، آمارها نشان می‌دهد که ما دوران سختی را از ۷۵ تا ۸۵ پشت سر گذاشتیم.

رشد انفجاری جمعیت شهر تهران در سال ۹۰

حناچی تصریح کرد: در نمودار کلی تراکم جمعیت نقاط شهری و نقاط روستایی، رشد انفجاری جمعیت شهر تهران در سال‌های ۹۰ شاهد بودیم. وی ادامه داد: گزارش آمایش سرزمین نیز نشان از عدم تعادل بین دو نیمه شرقی و غربی کشور به لحاظ وسعت، جمعیت، شاغلان، بخش کشاورزی، صنعت، خدمات، تراکم جمعیت، تراکم شهر و تراکم روستایی دارد. آمارها نشان می‌دهد که بخش شمالی و غربی کشور به نسبت بخش شرقی و جنوبی جمعیت‌پذیرتر است. همچنین زیرساخت‌ها، خط لوله گاز، نفت خام، فرآورده‌های نفتی، برق، ذخایر معدنی، مرزهای آبی، راه آهن، راه‌های اصلی و بزرگراه‌ها و خدمات عمومی، بیمارستان‌ها، تعداد دانشجویان، هتل‌ها، سردخانه‌ها، سیلوها، نسبت بیکاری با باسواد و زیرساخت‌های فرهنگی همچون سالن‌های سینما و تئاتر، همگی نشان‌دهنده این هستند که ما از یک عدم تعادل و برخورداری در سطح کشور مواجهیم. وی در پایان با اشاره به اینکه ۱۰ سال مانیتورینگ (نظارت) بر نظام شهرسازی در کشور خاموش بود، گفت: در ۱۰ سال پیش از دولت یازدهم، مانیتورینگ شهرسازی کشور عملاً خاموش بود و بدیهی‌ترین موضوعاتی که باید پیگیری می‌شد نیز انجام نمی‌شد. ما در حال حاضر کاری که با حمایت جناب آقای آخوندی انجام دادیم دوره خاموش را پشت سر گذاشتیم و به شفافیت و پیگیری مسائلی نظارتی (مانیتورینگ) شهرسازی مشغولیم با این حال از این شفافیت و اطلاع‌رسانی دچار چالش می‌شویم. حناچی در پایان افزود: در شهرهای مشهد، تبریز و تهران در مورد پیگیری بدیهی‌ترین موضوعات با چالش‌های عمده مواجهیم اما با وجود مشکلات به کار و وظیفه خود در این مدت به رغم چالش‌ها عمل خواهیم کرد.

انتخابات ۹۶ به رکود بازار مسکن می‌افزاید



پنجره ایرانیان: باتوجه به این که وضعیت بازار مسکن همچنان در سراشیبی رکود به سر می‌برد به عقیده یک کارشناس مسکن، شاید به زودی باحدود ۱۰ درصد افزایش قیمت در این صنعت مواجه شویم که این رویداد در نهایت باز هم به معنی خروج از حالت رکود در حوزه مسکن نیست. به گزارش ایسنا، سعید آگشته، کارشناس مسکن ضمن تاکید بر اینکه وضعیت مسکن همچنان به نسبت چند ماه اخیر در رکود است اظهار داشت: علاوه بر وضعیت رکود اخیر در صنعت مسکن بحث پیش‌بینی رکود پیش از انتخابات را خواهیم داشت که این مساله به رکود فعلی اضافه خواهد شد. وی افزود: موضوع مهمی که در حال حاضر از چشم کارشناسان دور مانده، این است که باید قدرت خرید و توان اقتصادی مردم اضافه شود. این در حالی است که موقعیت کشور نسبت به سه سال پیش از جهت میزان درآمد و سهمی که مردم برای خرید مسکن در نظر می‌گیرند، ۲۰ درصد کاهش پیدا کرده است. سعید آگشته در ادامه افزود: علاوه بر کاهش رتبه ۲۰ درصدی خرید مسکن در جهان، در حوزه اجاره مسکن هم این کاهش را شاهد بودیم. و این موضوع بیانگر این مطلب است که سیاست اقتصادی نتوانسته است به وضعیت مردم کمک کند. این کارشناس مسکن ضمن تاکید بر تغییر نکردن فعلی بخش رکود، بحث‌های مربوط به تورم، قدرت سرمایه‌گذاری، ارزش نرخ سرمایه و موضوعاتی از این دست در حوزه اقتصاد کلان را عامل شکل‌گیری ویرین رکود دانست و در ادامه اظهار داشت: این موضوع خودش می‌تواند متاثر از جریانات سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و سیاست کلان باشد و تمامی این موارد دست به دست هم داده است تا امروز، وضعیت به اینجا برسد. این کارشناس مسکن و شهرسازی ضمن پیش‌بینی افزایش ۵ تا ۱۰ درصدی خرید و فروش در آینده تصریح کرد: باتوجه به این درصد افزایش باز هم انتظار خروج از رکود در حوزه مسکن را نداریم، حتی اگر این موضوع همراه با یک رشد ۱۰ درصدی باشد. آگشته در خصوص رابطه عرضه و تقاضای حوزه مسکن

در این روزها بیان کرد: عرضه و تقاضا در دوره رکود مدل خودش را دارد و این موضوع با تقاضای واحدهای مسکونی کوچک با ارزش معاملاتی کم نمود پیدا می‌کند و طبیعتاً با توجه به این شکل از تقاضا عرضه هم مطابق با تقاضا به صورت همان واحدهای مسکونی کوچک با ارزش معاملاتی کم خواهد بود. وی در ادامه امسال را با توجه به جمیع جهات سال پر رونق‌تری در حوزه خرید و فروش مسکن نسبت به سال قبل دانست و در ادامه تاکید کرد که این رونق به معنی خروج از رکود و رونق بازار نیست. این کارشناس مسکن در پاسخ به این سوال که با توجه به اینکه میزان افزایش قیمت فعلی کمتر از نرخ تورم است، آیا این موضوع می‌تواند به عنوان گران شدن مسکن مورد ارزیابی قرار گیرد؟ گفت: طبیعتاً این به معنای گران شدن نیست به دلیل اینکه در هر موضوعی شاخصی به اسم تورم وجود دارد. در حال حاضر دولت شاخص تورم را ۹.۲ درصد اعلام کرده است در نتیجه با توجه به اینکه در کشور قیمت عرضه پایین‌تر از قیمت تورم است اما با افزایش قیمت مسکن در کشور مواجه نیستیم. آگشته در مورد تأثیر وام مسکن در تغییر وضعیت بازار خرید و فروش مسکن اظهار داشت: همان رونق نسبی در حوزه تقاضای مردم نسبت به واحدهای مسکونی

ارزان قیمت و کوچک متاثر از بحث وام‌هاست و طبیعتاً این موضوع واحدهای بزرگ را در بر نمی‌گیرد اگر هم به واحدهای بزرگ تعلق گیرد دارای سهم اندکی است که این مساله تأثیری در بازار آن‌ها نمی‌گذارد و در نتیجه همان رونق احتمالی و پیش‌بینی شده به دلیل افزایش وام است. وی در خصوص اقدامات لازم جهت خروج از وضعیت کنونی بازار خاطرنشان کرد: این یک بحث جامع است که باید به صورت مفصل و مجزا در حوزه‌های اقتصادی، سیاسی، تغییر نگرش دولت و همچنین تأثیر نظام بانکی مورد بررسی قرار گیرد. آگشته در ادامه در پاسخ به این سؤال که وام‌های مسکن اگر تا چه اندازه افزایش داشته باشد، می‌تواند به صنعت مسکن کمک کند و آن را از رکود فعلی خارج سازد؟ اظهار داشت: برای این اتفاق بحث تأمین مالی یکی از شاخص‌هاست و حتی اگر صد درصد برای خرید یک خانه وام تعلق بگیرد باز هم وضعیت مسکن را تغییر نخواهد داد و این رویداد به فاکتورهای دیگری نیاز دارد که یک بخش آن به دولت باز می‌گردد و دلیل این بازگشت، گره خوردن بخش عمده صنعت با اقتصاد کلان دولتی است و اقتصاد کلان دولتی ما کاملاً به نظرات دولتی و حاکمیتی متکی است. در نهایت تا شاخص‌های دیگر فراهم نشود انتظار خروج مسکن از طریق اعطای وام، نظر کارشناسی نیست.

اعتراض به بنگاهداری دولت در مسکن مهر

رییس اتحادیه مشاوران املاک تاکید کرد: اساساً این که مدیریت‌های شهرهای جدید بنگاهداری و کارگزاری کنند اقدامی غیرقانونی است؛ چرا که این از وظایف مشاوران املاک است. لذا تمامی مشاوران املاک می‌توانند واحدهای مسکن مهر را خرید و فروش کنند. فقط باید دقت کنند که احراز مالکیت به درستی صورت گیرد تا به حقوق متعاملین خسارتی وارد نشود. عقبایی با بیان این که به وزارت راه و شهرسازی توصیه می‌کنم زیرمجموعه تحت مدیریت خود را نسبت به قوانین و مقررات توجیه کند گفت: ورود دولت به بحث خرید و فروش املاک و ایجاد کارگزاری دفتر فروش برای مسکن مهر، مغایر اصل ۴۴ قانون اساسی است؛ چرا که دولت باید از تصدی خود بکاهد و بخش خصوصی را فعال کند اما ظاهراً برخی آقایان قصد دارند مسیری برخلاف اصل ۴۴ دنبال کنند.

پنجره ایرانیان: رییس اتحادیه مشاوران املاک کشور با اشاره به سخنان یکی از مدیران عامل شهرهای جدید مبنی بر این که مشاوران املاک حق انجام معاملات مسکن مهر را ندارند، این صحبت را مغایر قانون تجارت، قانون دلالی و قانون صنفی دانست. به گزارش ایسنا، حسام عقبایی اظهار کرد: بر اساس قانون تجارت، قانون دلالی و قانون نظام امور صنفی، مرجعی که می‌تواند نسبت به خرید و فروش املاک و اموال اقدام کند اعضای صنف مشاوران املاک هستند و مشاوران املاک سراسر کشور حق این را دارند که املاک مسکن مهر را معامله کنند. وی افزود: رییس‌جمهور بارها بر این موضوع که دولت نباید به بنگاهداری بپردازد تاکید کرده‌اند اما ظاهراً برخی مدیران شهرهای جدید قصد دارند بنگاه‌ها را به شهرهای خودشان ببرند.

حذف بانک مسکن از طرح مسکن قسطی



پنجشنبه ایرانیان: به دنبال تعیین کارمزد ۵ درصدی بانک مسکن برای ضمانت اجرای مسکن قسطی، انبوه سازان به دنبال روش دیگری برای اجرای طرح مسکن قسطی هستند.

به گزارش خبرگزاری مهر، فروش قسطی مسکن یکی از طرح هایی بود که از سوی انبوه سازان مطرح شد تا قدری به بازار مرده مسکن جان دهد و واحدهایی که در طول ۴ سال رکود، با مشکل خریدار مواجه بودند به این وسیله به فروش برسند.

در زمانی که این پروژه از سوی انبوه سازان مطرح شد، متقاضیان زیادی هم نسبت به خانه دار شدن امیدوار شدند و سرو صدای زیادی هم برای اجرای آن به پا شد. مطابق با این طرح، انبوه سازان واحدهای خود را به صورت اقساط و با پیش پرداخت توافقی با خریداران به آنها واگذار می کردند. اما در این بین برای ضمانت معاملات، تصمیم گرفته شد که بانک مسکن فقط برای ضمانت در این معاملات حضور داشته باشد.

بر اساس طرح اولیه، بانک مسکن با ضمانت ۱۵۰ میلیون تومان از مبلغ هر واحد موافقت کرد در حالی که انبوه سازان پیشنهاد رقمی بالاتر را داده بودند تا قدرت خرید متقاضیان افزایش یافته و تعداد بیشتری توان ورود به این طرح را داشته باشند.

همچنین مبلغ قسط هر واحد در ماه بین ۳ تا ۳.۵ میلیون تومان با بازپرداخت بین ۳ تا ۷ سال خواهد تعیین شده بود و قرار بود که مبلغ سود این اقساط هم ۲ درصد بالاتر از تورم موجود با ۴ درصد کارمزد بانکی تعیین شود.

اما در این بین، بانک مسکن به عنوان تنها بانک تخصصی این حوزه کارمزد ۵ درصدی را برای این معاملات تعیین کرد که رقم بسیار بالایی محسوب می شود. در واقع این بانک نه تنها کمکی به اجرای این پروژه و طرح خانه دار

شدن متقاضیان نکرد بلکه با تعیین چنین کارمزدی عملاً راه اجرای این پروژه را مسدود کرد.

سازندگان مسکن معتقدند که این کارمزد هزینه متقاضیان را بالا می برد و صرفه اقتصادی ندارد این در حالی است که هم وام دهنده و هم فروشنده، انبوه سازان هستند و بانک هیچ پولی را نمی پردازد و بر این اساس، دلیل تعیین چنین کارمزدی مشخص نیست.

در این خصوص رئیس انجمن انبوه سازان استان تهران با بیان اینکه متأسفانه تعیین کارمزد ۵ درصدی از سوی بانک مسکن موجب توقف این طرح شد، گفت: شرایط تفاهم نامه بانک مسکن با انبوه سازان به گونه ای نیست که متقاضیان مسکن از آن استقبال کنند.

حسن محتشم با اشاره به اینکه کارمزد ۵ درصد غیر منطقی است، اظهار داشت: همچنین سقف ۱۵۰ میلیون تومان که برای ضمانت از سوی بانک تعیین شده نیز بازدارنده معاملات

قسطی مسکن است چرا که رقم زیادی را پوشش نمی دهد. رئیس انجمن انبوه سازان استان تهران با اعلام اینکه یک واحد مسکونی تا ۵۰۰ میلیون تومان قیمت دارد که با این سقف تعیین شده باید متقاضی ۳۵۰ میلیون تومان بپردازد، افزود: انبوه سازان به این نتیجه رسیده اند که از روش های دیگری این طرح را اجرایی کنند.

محتشم به همکاری با دفاتر اسناد رسمی اشاره کرد و گفت: انبوه سازان از طریق دفاتر اسناد رسمی می توانند با متقاضیان وارد معامله شوند و این دفاتر تضمین ثبت واحد و پرداخت اقساط را برعهده می گیرند.

وی با بیان اینکه اگر متقاضی اقساط را به موقع پرداخت نکند فروشنده می تواند مطابق با ضمانت ثبت اسناد، اجراییه صادر کند، اظهار داشت: انبوه سازان این روش را انتخاب کردند و تعیین رقم پیش فروش و اقساط هم توافقی خواهد بود و دیگر سقفی برای رقم قسطی شدن وجود ندارد.

افزایش نرخ اوراق وام مسکن

پنجشنبه ایرانیان: نرخ هر برگ اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن در فرابورس به بیش از ۱۰۰ هزار تومان افزایش یافت و همچنان روند صعودی را طی می کند.

به گزارش خبرگزاری مهر، نرخ اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن به هر برگ بیش از ۱۰۰ هزار تومان افزایش پیدا کرد که یک رکود در چندماهه اخیر به شمار می رود. در واقع متقاضیانی که سپرده گذاری را برای دریافت وام در بانک مسکن انجام نداده اند باید با مراجعه به فرابورس این اوراق را خریداری کنند.

براین اساس، قیمت اوراق وام مسکن به بیش از ۱۰۰ هزار تومان رسیده یعنی به عبارتی برای دریافت وام ۶۰ میلیون تومانی خرید مسکن، متقاضیان باید بیش از ۱۰ میلیون تومان اوراق خریداری کنند که رقم بسیار بالایی است و سهم زیادی از نقدینگی آنها را می بلعد. باوجود اعتراض هایی که در چند ماه اخیر به نرخ اوراق تسهیلات مسکن شده بود، اما بازم به نظر می رسد که تلاشی برای بهبود این وضعیت نمی شود و همچنان این اوراق با نرخ های بالایی به فروش می رسد. این در حالی است که تعریف این تسهیلات برای

افزایش توان متقاضیان بازار مسکن بوده و باید به بهبود وضعیت بازار مسکن کمک کند. این در حالی است که هنوز انتقاداتی به نرخ سود این تسهیلات و زمان بازپرداخت آنها می شود و فعالان بازار مسکن معتقدند که با این شرایطی که بانک مسکن برای ارائه تسهیلات تعیین کرده نمی توان از رکود خارج شد.

در این خصوص حامد مظاهریان معاون وزیر راه و شهرسازی به مهر گفته بود: اینکه چه برنامه ای برای کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن وجود دارد تا صرفه اقتصادی بیشتری برای متقاضیان داشته باشد، برعهده بانک است و آنها این موضوع را مشخص می کنند.

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اینکه وزارت راه و شهرسازی موافق کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی مسکن است، افزود: در هر صورت سیاست کلی معاونت مسکن حمایت از کاهش نرخ سود است، بنابراین از هرگونه برنامه ای در این خصوص حمایت می کنیم. این در حالی است که نه تنها در این مدت کاهش نرخ سود این وام ها و مدت بازپرداخت مطرح نشده بلکه متقاضیان برای دریافت این وام باید هزینه قابل توجهی را بپردازند که می تواند بازار مسکن را بیش از گذشته در رکود فرو ببرد.

خرج ۳۳ درصدی مسکن بر دوش ایرانی‌ها



پنج‌ره ایرانیان: بر اساس اعلام معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی سهم مسکن از کل هزینه خانوارها در ایران ۳۳ درصد اعلام شده است.

به گزارش ایسنا، هزینه‌های مسکن که هنوز بخش قابل توجهی از درآمد خانواده‌های ایرانی را می‌بلعد تقریباً معادل دو برابر میانگین جهانی است. البته در برخی کشورهای توسعه‌یافته هزینه مسکن به کمتر از ۱۰ درصد می‌رسد.

از جمله دلایل اصلی بالا بودن هزینه مسکن در ایران، قیمت بالای زمین، تمرکزگرایی در کلان‌شهرها، نبود برنامه‌ای مشخص برای مسکن استیجاری، تطبیق اجاره بها با سود بانکی، تکانه‌های اقتصاد کلان، نوسانات قیمت نفت، نوسانات اقتصاد مسکن و چالش‌های طرف عرضه و تقاضا است. البته تجربه نشان داده حمایت‌های مستقیم دولت‌ها در ایران از بخش مسکن چه از طریق تسهیلات و چه از طریق ساخت، نه تنها موجب کاهش هزینه مسکن نشده، بلکه جهش‌های ادواری قیمت مسکن را در پی داشته و توان خرید خانوارهای متوسط به پایین را تحیف‌تر کرده است.

بررسی‌ها نشان می‌دهد در کشورهای توسعه یافته مسکن حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد از کل هزینه اقتصادی مردم را در بر می‌گیرد و این رقم هم‌اکنون در ایران ۳۳ درصد است. البته در سال ۱۳۷۵ این عدد ۳۷ درصد بود که تا سال ۱۳۸۴ به ۳۱ درصد رسید و با روی کار آمدن دولت نهم، سهم مسکن در اقتصاد خانوار به ۴۵ درصد در سال ۱۳۹۲ افزایش یافت.

در کشورهای توسعه یافته با به کار گرفتن نظام مالیاتی مناسب و پایش مستمر میزان عرضه و تقاضا، دوره‌های رونق و رکود بخش مسکن مدیریت شده است. موضوع کلیدی دیگری که کامل‌کننده دلایل منطقی بودن قیمت مسکن در این کشورها و نبود مازاد تقاضا یا کمبود عرضه است، توازن نسبی تقاضای مسکن در تمام پهنه جغرافیایی این کشورها است. اما در طول چهار دهه اخیر در ایران، بدون در نظر گرفتن شرایط زیست‌محیطی و توسعه شهرها، مهاجرت از روستا به شهر به‌طور روزافزون صورت گرفته و میزان شهرنشینی از کمتر از ۴۰ درصد به بیش از ۹۲ درصد رسیده است. همچنین، تمرکز امکانات و سرمایه در پایتخت و به تبع آن میل هرچه بیشتر افراد به سکونت در این کلان‌شهر، آن را با کمبود فضای سکونت و مازاد تقاضای مسکن روبه‌رو کرده است. این روند به این ختم شده که هم‌اکنون متوسط قیمت یک متر آپارتمان مسکونی در شهر تهران در حدود ۴ میلیون تومان گزارش می‌شود که در نتیجه، برای خرید یک آپارتمان ۱۰۰ متری متوسط در تهران و با پس‌انداز یک میلیون تومان در ماه، ۳۳ سال زمان لازم است.

معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی با

تومان فروخته شود؟

محمد عدالت‌خواه افزود: سودی که سازندگان و تولیدکنندگان بخش مسکن طی ۵ دهه اخیر بردند بیش از آنکه به دلیل زحمت آنها باشد ناشی از رانت‌های غیرمستقیم ایجاد شده دولت از طریق تاسیسات زیربنایی با بودجه‌های ملی بوده است.

در حال حاضر جامعه اجاره‌نشین یا همان متقاضیان مصرفی خرید مسکن، ۳۳.۲ درصد کل خانوارهای موجود در کشور را تشکیل می‌دهند که این گروه به لحاظ «زمان انتظار» و «هزینه تامین مسکن» به ترتیب ۲.۴ برابر و ۱.۳۶ برابر نرخ عرف جهانی را باید متحمل شود تا بتواند وضعیت ملکی خود را ارتقا داده و در گروه صاحب‌خانه‌ها قرار گیرد. متقاضیان مسکن ملکی در ایران که جمعیت آنها از ۲۸.۵ درصد کل خانوارها در سال ۸۴ به ۳۳.۲ درصد در سال ۹۱ افزایش پیدا کرده، هم‌اکنون با احتساب ۱۰۰ درصد درآمد سالانه خود، باید ۱۲ سال پس‌انداز و تجهیز مالی انجام دهند تا بتوانند بعد از این دوره انتظار آپارتمان با قیمت متوسط بازار، خریداری کنند. این در حالی است که نرخ رایج برای طول زمان دسترسی به مسکن که از نسبت قیمت مسکن متوسط به درآمد سالانه خانوار به دست می‌آید، در دنیا رقمی معادل ۵ سال است. از طرفی، سهم مسکن در سبد هزینه خانوارهای اجاره‌نشین — جمعیت متقاضی مسکن — از ۲۸ درصد در سال ۸۴ به ۳۴ درصد در سال ۹۱ تبدیل شده که این نیز در مقایسه با نرخ رایج در جهان که ۲۵ درصد است، سهم بالایی به حساب می‌آید.

در پژوهشی، سه علت برای کاهش نرخ مالکیت خانوارها از ۷۱.۵ درصد در سال ۸۴ به ۶۶.۸ درصد در سال ۹۱ شناسایی شده که شامل افزایش سالانه نرخ تورم، کاهش درآمد واقعی خانوار و افزایش قیمت مسکن می‌شود. همچنین آنچه باعث افزایش سهم مسکن در سبد هزینه خانوارها طی این سال‌ها شده نیز به سه عامل تغییرات درآمد خانوار، قیمت مسکن و اجاره‌بها برمی‌گردد.

بیان این که به طور متوسط هر خانوار ۳۳ درصد درآمدش را صرف مسکن می‌کند، اظهار کرد: این رقم برای دهک‌های پایین خیلی بالاتر است و به اقتصاد خانوارها ضربه می‌زند. همچنین با نقشی که مسکن در اقتصاد کلان دارد و چهره‌نمایی از وضعیت موجود که ۲۳ میلیون خانوار در برابر ۲۲ میلیون مسکن داریم نشان می‌دهد که در حال حاضر با کاهش یک میلیون واحدی مسکن برای خانوارهای کشور روبه‌رو هستیم.

حامد مظاهریان گفت: در حال حاضر، در ازای هر ۱۰۰ خانه ما ۱۰۴ خانوار داریم. اگرچه در طی انقلاب کار بزرگی صورت گرفت و میزان هر ۱۰۰ خانه در برابر ۱۲۷ خانوار در اوایل انقلاب به این رقم رسید، اما باید این نکته را نیز مدنظر قرار دهیم که الگوها تغییر کرده‌اند و با اینکه رشد جمعیت کاهش داشته اما در بُعد خانوار با افزایش قابل توجهی مواجه بودیم. زیرا به عنوان نمونه با هر طلاقی که در کشور رخ می‌دهد به تعداد خانوارها نیز افزوده خواهد شد.

وی ادامه داد: طبق آمار سال ۱۳۹۰، یک میلیون و ۶۰۰ هزار خانه خالی داریم (یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحد مسکونی در محدوده شهری و ۴۰۰ هزار واحد مسکونی در محدوده روستایی) که این میزان کمبود مسکن را برای افراد نیازمند به واحد مسکونی تامین نمی‌کند و این‌ها واحدهای خالی گران‌قیمتی هستند که برای سفته‌بازی ایجاد شده‌اند. بدین معنا، عملاً توانسته‌ایم برای مازاد جمعیتی نیازمند و متقاضی مسکن، مسکن تهیه کنیم.

یک کارشناس، علت اصلی بالا بودن هزینه مسکن در اقتصاد خانوارهای ایرانی را ارزش افزوده ناشی از رانت دولتی دانست و گفت: قیمت خانه به هزینه‌های ساخت، قیمت زمین و هزینه‌های جانبی وابسته است. سوال این است چرا در تهران خانه‌ای که هزینه ساخت آن کمتر از یک میلیون تومان است و در لوکس‌ترین حالت به ۲ میلیون تومان می‌رسد باید بین متری ۴ تا ۱۸ میلیون

آیا ساخت و سازهای جدید محدود می‌شوند؟



پنجره ایرانیان: آمارهای جدیدی که معاونت شهرسازی وزارت راه و شهرسازی منتشر کرده نشان از آن دارد که وضعیت رشد جمعیتی ایران در طول سال‌های گذشته تفاوت چندانی پیدا نکرده و همچنان چه در مناطق شهری و چه در مناطق روستایی رشد تولدها پایین است.

به گزارش ایسنا، هر چند در طول سال‌های گذشته تلاش شده با بالا بردن برخی از سیاست‌های تشویقی نسبت به افزایش رشد جمعیتی ایران برنامه‌ریزی‌های گسترده‌ای صورت گیرد و بار دیگر لاقول در مناطق شهری اوضاع به سال‌های نه چندان دور باز گردد، اما آمارهایی که پیروز خنچی معاون وزیر راه اعلام کرده نشان از آن دارد که همچنان نمی‌توان به سرعت گرفتن رشد جمعیت در کوتاه مدت آمیدی جدی داشت.

قرار گرفتن این آمار در کنار بحث نیاز سالانه ایران به ساخت بیش از یک میلیون واحد مسکونی جدید تفاوت‌هایی را در سیاست‌های کلان حوزه مسکن می‌طلبد.

اگر در سال‌های میانی دهه ۷۰ و دهه ۸۰ ساخت واحدهای مسکونی جدید برای نسل جوان که به تشکیل خانواده اقدام می‌کردند اولویت جدی این عرصه بود حالا وزارت راه و شهرسازی از احتمال یک تغییر دیدگاه کلی در این حوزه سخن می‌گوید.

شاخص کیفیت ساختمان در ایران که در ماه‌های گذشته بحث‌های زیادی درباره آن صورت گرفته و از لزوم توجه به قوانین موجود در این حوزه گرفته تا بالا بردن اهرم‌های نظارتی موجود بر ساخت و سازهای جدید حالا می‌تواند در قالب یک سیاست کلی دیگر عمل کند.

چند روز قبل وزیر راه و شهرسازی در جریان جلسه‌ای که با معاون اول رئیس‌جمهور داشت اعلام کرد: با توجه به

تهران الگو گرفته و در سال‌های آینده بهبود کیفی واحدهای مسکونی را هدف اصلی خود قرار دهد.

با وجود آنکه هنوز عرضه‌کنندگان ساختمان در ایران پس از رکود چند ساله گذشته اعتماد جدیدی به بازار نکردند و آمارها در این حوزه مثبت نشده اما به نظر می‌رسد وزارت راه و شهرسازی بنا دارد سیاست تحریک عرضه خود را این بار در دو محور مجزا تعریف کند. سیاستی که از یک سو به ساخت واحدهای مسکونی جدید پس از تحریک تقاضای مسکن در ماه‌های آینده خواهد پرداخت و از سوی دیگر به بهبود کیفیت ساختمان‌های ایرانی توجه ویژه‌ای خواهد کرد. باید دید بازار سنتی مسکن ایران آیا توان آن را دارد که در این حوزه ورود کرده و این بار شاخص کیفیت را بر تعداد ارجحیت دهد یا در صورت جدی شدن طرح جدید وزارت راه و شهرسازی نیاز به برنامه‌ریزی‌های جدید در این حوزه نیز وجود خواهد داشت.

آنکه رشد جمعیت در بسیاری از شهرهای ایران با سرعتی کمتر از گذشته اتفاق می‌افتد این شانس وجود دارد که در این سال‌ها برنامه‌ریزی‌ها به سوی افزایش کیفیت ساخت و ساز سیر پیدا کند. صحبت از زندگی حدود ۱۹ میلیون ایرانی در شرایط بد مسکن و البته لزوم بهبود کیفیت ساختمان‌های قرار گرفته در بافت‌های فرسوده باعث شده از سیاست جدید کیفی‌سازی مسکن به عنوان یک اولویت جدید یاد شود. هر چند هنوز نسبت عرضه ساختمان در ایران با تقاضای فعال در بازار برابر نشده و همچنان برای هر ۱۰۴ خانوار ایرانی به طور میانگین حدود ۱۰۰ واحد مسکونی جدید ساخته می‌شود اما نزدیک شدن این آمار به یکدیگر نشان از احتمال یک تغییر رویه جدی دارد که نتیجه آن شاید محدود شدن ساخت و سازهای جدید باشد.

پیگیری این شاخص می‌تواند در حوزه استفاده حداکثری از زمین‌های قابل ساخت و ساز در شهرهای بزرگی مانند

ادامه سیاست‌های کنترل تورم به رکود مسکن دامن می‌زند

در ماه‌های آینده، مسائل بالادستی و فرادستی را برای حل مشکلات مسکن دارای اهمیتی ویژه دانست و ۲۷ عامل موثر با درجه اهمیت‌های متفاوت را برشمرد که اگر با ضرایب و توان‌های مختلف داخل یک فرمول اقتصادی جمع شوند، امکان پیش‌بینی بازار مسکن را فراهم خواهند کرد. این کارشناس اقتصاد مسکن برای خروج از رکود راهکاری را پیشنهاد می‌کند که به موجب آن رونق در بازار مسکن بدون اتکا به منابع دولتی اتفاق می‌افتد. به گفته وی این راهکار همان تسهیل توافق بین خریدار و فروشنده است که در آن فروشنده ابتدا درصدی از قیمت مسکن را از خریدار دریافت می‌کند و باقی آن را در مدت زمان معینی از مشتری می‌گیرد. البته نیاز به عامل سوم به نام تضمین احساس می‌شود تا اعتماد بین فروشنده و خریدار را بیشتر کند. این تضمین را نه دولت، بلکه موسسات مالی و اعتباری می‌توانند با صدور تسهیلات اعتباری و چکی فراهم نمایند و در درجه دوم دفاتر اسناد رسمی می‌توانند نقش ایفا کنند. بدین شکل دولت می‌تواند بدون تزریق منابع مالی و از راه اجرای سیاست‌های حمایتی از موسسات برای فراهم شدن تضمین برای فروشندگان و مشتریان، هم تحرکی در بازار مسکن و هم اشتغال قابل توجهی ایجاد کند. مافی در پایان در رابطه با خانه‌های اجاره‌ای، غیر حرفه‌ای بودن و فردی بودن اجاره‌داری در ایران را عامل اصلی آسیب‌زننده به این حوزه دانست.

پنجره ایرانیان: دبیر انجمن انبوه‌سازان ایران دو نگاه دولت در رابطه با مسکن را که از طرفی به دنبال رونق اقتصادی و از طرف دیگر در پی مهار تورم است، در تضاد با هم دانست و گفت: سیاست‌های ضد تورم باعث رکود می‌شود و از نظر من دولت در مهار تورم زیاده‌روی کرده است.

به گزارش ایسنا، محمد مهدی مافی با اشاره به میزان موفقیت تلاش‌های دولت در حوزه مسکن، بیان کرد: وزارت راه و شهرسازی در این دوره تمام تلاشش را بر روی افزایش وام مسکن متمرکز کرد که نتایجی هم حاصل شد. سیاست‌های کاهش نرخ سود بانکی هم تاثیری بیشتر از وام مسکن بر جای گذاشت. ولی در کل این سیاست‌ها با وجود مثبت بودنشان اثر کمی داشته‌اند. این کارشناس اقتصاد مسکن فعالیت‌های وزارت مسکن را به عواملی که در داخل این حوزه می‌توانند اتفاق بیافتند و عواملی که وابسته به خارج از آن هستند تقسیم و اظهار کرد: به نظر من وزارت مسکن در این دوره بیشتر به حوزه‌هایی رسیدگی کرده است که از اختیارات خودش خارج است. یعنی در پی سهم‌خواهی بخش مسکن از حوزه‌های دیگری نظیر اقتصاد و سیاست‌های پولی بوده که البته چندان هم موفق نبوده است. به علاوه از چارچوب همان وظایف تعریف شده‌ی خودش هم تا حدی غافل شده‌است. وی ضمن تاکید بر اهمیت موضوعات قیمت و معاملات و پیش‌بینی بازار مسکن

خانه‌دار کردن همه مردم ۱۰ سال زمان می‌برد



پنجره ایرانیان: رییس انجمن انبوه‌سازان تهران می‌گوید اگر دولت از هم‌اکنون برنامه‌ریزی برای ساخت یک میلیون واحد مسکونی را در دستور کار قرار دهد ۱۰ سال زمان می‌برد تا به نقطه سر به سر برسیم.

به گزارش ایسنا، حسن محتشم اظهار کرد: وام صندوق پس‌انداز مسکن یکم بخشی از مخاطبان مسکن را پوشش می‌دهد که همان خانه اولی‌ها هستند که با شرایط خاص می‌توانند از آن استفاده کنند اما عموم متقاضیان مسکن واجد این شرایط نیستند و باید از طریق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن (اوراق تسه) اقدام کنند. در حال حاضر نیز قیمت هر برگ ۵۰۰ هزار تومانی تسه حدود ۱۰۰ هزار تومان است، یعنی نزدیک ۲۰ درصد از وام مسکن صرف خرید اوراق می‌شود که این مسئله کار را مشکل کرده و کم‌کم دریافت وام برای متقاضی گران تمام می‌شود.

رییس انجمن انبوه‌سازان استان تهران ادامه داد: طبق طرح جامع مسکن باید سالیانه یک میلیون واحد مسکونی بسازیم که برنامه‌ریزی برای آن نداشته و نداریم. حتی اگر از همین امروز اقدام برای ساخت سالیانه یک میلیون مسکن را آغاز کنیم ممکن است ۱۰ سال دیگر به نقطه سر به سر برسیم؛ زیرا در حال حاضر ۱۹ میلیون حاشیه نشین در بافت‌های فرسوده داریم که بخش زیادی از آنها بدون مسکن هستند. لذا نوسازی و تامین مسکن در این بافت‌ها باید توانمند انجام شود. وی همچنین به حدود یک میلیون ازدواج سالیانه که نیاز به واحد مسکونی را ایجاد می‌کند اشاره و تاکید کرد: دولت باید تحولاتی در بخش مسکن اعمال کند که منجر به گردش اقتصاد، نقدینگی مناسب و چرخش در اقتصاد به شکل منطقی و اصولی شود و مسکن با اتکا به درآمد سرانه از رکود دربیاید. به گفته محتشم، اگر درآمد سرانه در همین اندازه باشد امکان فراهم کردن خانه برای متقاضیان مسکن فراهم نمی‌شود و از سوی دیگر

تجمع تقاضا نگرانی از این بابت ایجاد می‌کند که در آینده شرایط برای جهش قیمت مسکن فراهم شود. رییس انجمن انبوه‌سازان استان تهران همچنین درباره بازار اجاره و تاثیر کاهش سود بانکی به ۱۵ درصد در بخش اجاره اظهار کرد: هر تصمیمی معمولاً اثرات منفی و مثبتی دارد. کاهش سود از این جهت که می‌تواند پول‌های بلوکه شده در بانک‌ها را وارد چرخه اقتصاد کند کار مثبتی است. دولت هم توانسته تورم را به زیر ۱۰ درصد برساند. به همین لحاظ سود بانکی باید پایین بیاید و حدود ۱۲ درصد بشود. وی تصریح کرد: از طرف دیگر با کاهش سود بانکی، موجرین دیگر علاقه ندارند که پول‌های خود را به بانک بسپارند. به همین دلیل مبلغ ودیعه را کاهش می‌دهند و اجاره بها را بالا می‌برند که این باعث فشار به مستاجران می‌شود. اما اجاره تابعی از قیمت ملک است و زمانی اجاره بها پایین می‌آید که آن قدر مسکن داشته باشیم که در فضای رقابتی، اجاره بها کاهش

یابد. محتشم با اشاره به نحوه خرید مسکن در کشورهای توسعه یافته گفت: در کشورهای توسعه یافته اجاره به قدری پایین است که افراد به جای خرید مسکن ترجیح می‌دهند اجاره نشین باشند؛ زیرا عرضه بیش از تقاضاست. اما در ایران قیمت اجاره بر مبنای قیمت ملک تعیین می‌شود که حداکثر یک چهارم و حداقل هم یک هفتم قیمت ملک را تشکیل می‌دهد و این شرایط بستگی به کشش بازار دارد. وی اظهار کرد: معمولاً وقتی نرخ سپرده بانکی پایین می‌آید موجران از ودیعه می‌کاهند و به اجاره می‌افزایند. در این شرایط اجاره برای مستاجر سخت می‌شود. لذا زمانی که مستاجرین توان پرداخت نداشته باشند موجرین ناچارند معادله یک میلیون تومان ودیعه به ازای ۳۰ هزار تومان اجاره را به ۲۰ هزار تومان برسانند. فعلاً عدد ۳ درصد سال هاست که جا افتاده و با بخشنامه و دستورالعمل کاهش نمی‌یابد اما فشار مستاجران می‌تواند این معادله را تغییر دهد.

صرف ۵۰ هزار میلیارد تومان برای نوسازی واحدهای روستایی

پنجره ایرانیان: معاون بازسازی و مسکن روستایی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی از صرف نزدیک به ۵۰۰ هزار میلیارد ریال برای اجرای طرح نوسازی و بازسازی واحدهای روستایی کشور خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر، عزیزالله مهدیان در حاشیه نشست با مدیران اداره کل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی گفت: در کشور پنج میلیون و ۲۰۰ هزار مسکن روستایی داریم که در آغاز طرح نوسازی و بازسازی واحدهای روستایی در برنامه چهارم توسعه بیش از ۸۵ درصد آنها فرسوده بود و از آن زمان سالانه ۲۰۰ هزار واحد از این مساکن فرسوده بازسازی شده‌اند.

وی با بیان اینکه اعتبارات هزینه شده برای این طرح توسط بنیاد مسکن با پرداخت وام کم بهره و کمک و آورده‌های مردم تامین شده است، افزود: تا کنون ۱۴۰ هزار میلیارد ریال توسط بنیاد در این خصوص تامین و تخصیص اعتبار شده و آورده مردمی نیز بیش از آن و حتی دو برابر تسهیلات اعطایی از طریق بنیاد بوده که می‌توان گفت مجموع آنها رقمی نزدیک به ۵۰۰ هزار میلیارد ریال است.

معاون بنیاد مسکن انقلاب اسلامی کشور در خصوص تسهیلات اعطایی در این طرح نیز گفت: زمان آغاز طرح در سال ۸۴، ۵۰ میلیون ریال وام چهار درصدی به متقاضیان داده می‌شد که این رقم سال قبل ۱۵۰ میلیون ریال با بهره پنج درصد بود و برای سال جاری نیز ۱۷۰ و ۲۰۰ میلیون ریال وام با کارمزد پنج درصد و امکان سفته زنجیره‌ای به روستاییان متقاضی بازسازی اعطا می‌شود. وی ادامه داد: در قالب طرح بازسازی و نوسازی مسکن روستایی تاکنون برای دو میلیون ۱۰۰ واحد تامین اعتبار شده که از این تعداد قرارداد یک میلیون و ۷۶۰ هزار واحد عقد شده و یک میلیون و ۵۵۰ واحد نیز مورد بهره‌برداری قرار گرفته و علاوه بر آن در بحث واحدهای سانه دیده نیز ۳۵۰ هزار مسکن روستایی نوسازی شده است. مهدیان مجموع واحدهای روستایی نوسازی و بازسازی شده در کشور را یک میلیون و ۹۵۰ هزار مورد عنوان و تصریح کرد: این تعداد معادل ۳۹ درصد واحدهای روستایی بازسازی که در این میان آذربایجان شرقی با توجه به استقبال خوب روستاییان و اقدامات قابل توجه اداره کل بنیاد مسکن استان، رتبه نخست استفاده از تسهیلات نوسازی را با رقم بازسازی ۵۲ درصد مسکن روستایی در اختیار دارد.

شهرهای جدید تغییر سیما می دهند؟



پنجره ایرانیان: وجود ۱۱۷ هزار مسکن مهر بدون متقاضی نشان می دهد دهک های پایین استقبال چندانی از برخی شهرهای جدید نشان ندادند، قرار است برنامه ریزی آینده این شهرها برای دهک های متوسط و بالا باشد.

به گزارش ایسنا، در حال حاضر ۱۷ شهر جدید با تخمین جمعیت ۴ میلیون نفر وجود دارد و هشت شهر جدید دیگر با جمعیتی بالغ بر ۶۵۵ هزار نفر در مرحله طراحی هستند. با این حال یکی از چالش های مدیران این شهرها اقبال نه چندان بالایی مردم برای سکونت در این نقاط است.

پس از این که بخش بزرگی از پروژه های مسکن مهر در درون شهرهای جدید تعریف شد، روند ساخت و ساز در این شهرها به سمت همسان سازی و یکنواختی جمعیتی پیش رفت؛ تا جایی که اغلب ساکنان این شهرها را هم اکنون دهک های پایین جامعه تشکیل می دهند که البته عضو هیات مدیره شهرهای جدید طی روزهای اخیر ضمن اشاره به آغاز به کار ۵۰ هزار واحد در شهرهای جدید گفته است: تمرکز ما در ساخت مسکن های جدید بر تامین نیاز متقاضیان اقشار متوسط و بالاست چون در دولت قبل تمرکز در تامین مسکن در شهرهای جدید روی عرضه بر اقشار کم برخوردار بود که دیگر تقاضایی از سوی این قشر نیست و اکنون در نظر داریم در ساخت خانه های جدید از گردش مالی و استفاده از روش های خودتاکا بهره ببریم. حبیب الله طاهرخانی افزود: در این راه شیوه ما بیشتر به صورت مشارکت با بخش خصوصی است و فقط ۷۰۰۰ واحد متمرکز بر اقشار کم درآمد است که این تعداد را نیز امیدواریم با همکاری بنیاد مسکن در قالب تنفس در عرضه و در نظر گرفتن تقسیم بندی بلندمدت قیمت اراضی به انجام برسانیم. با این وجود به نظر می رسد

در کنار هم توجه شود و برای توسعه شهرها از راهبردهای مشخصی مانند صنایع فرهنگی خلاق و ... بهره ببریم. بنابراین گزارش، احداث شهرک و شهر جدید توسط بخش غیردولتی در مقررات پیش بینی شده که به جز ۱۷ شهر موجود تاکنون پروانه احداث یک شهر جدید و ۴ شهرک صادر و ۵ مورد نیز فرایند امکان سنجی و مکانیابی و طراحی را طی می کنند. ضمن این که پروانه احداث دو شهرک ابریشم و گهرباران نیز به نام اداره کل راه و شهرسازی استان ها صادر شده است. شهرهای اندیشه، پردیس، پرند، هشتگرد، بهارستان، فولادشهر، مجلسی، صدرا، سهند، گلپار، بینالود، رامشمار، عالی شهر، رامین، شیرین شهر، مهاجران و علوی ۱۷ شهر جدید هستند که بعضی به بهره برداری رسیده و برخی دیگر در مراحل ساخت قرار دارند. در این شهرها ۸۰۰ هزار نفر سکنی گزیده اند و پیش بینی می شود جمعیت شهرهای جدید تا ۵ سال آینده به بیش از ۲.۵ میلیون نفر برسد.

برای جریان بخشیدن به روند زندگی در شهرهای جدید باید رضایت زندگی در آنها افزایش یابد و از حالت سکونتگاه به نقاطی قابل سکونت تبدیل شوند. چندی پیش در این خصوص حسین ایمانی جاجرمی عضو هیات مدیره شهرهای جدید، «مسکن مهر» را از جمله دلایل پایین آمدن اعتبار شهرهای جدید عنوان و تاکید کرد: در حال حاضر مسکن مهر به عنوان محلی برای زندگی فقرا محسوب می شود که درحقیقت موجب پایین آمدن اعتبار شهرهای جدید شده و تهدیدی را برای این مناطق به وجود آورده است. ما باید این تهدید را به فرصت تبدیل کرده و با ایجاد شرایطی مطلوب از تمامی اقشار جامعه متقاضیانی را برای سکونت در این شهرها داشته باشیم. بر این اساس انتخاب راهبرد توسعه شهرهای جدید یکی از مسائل مورد اهمیت در این بخش است که کارشناسان می گویند باید به چگونگی قرار دادن افراد از قشرهای مختلف به لحاظ اجتماعی و فیزیکی

وجود ۶ مهندس به ازای یک کاردان

یک نفر کاردان ۶ نفر مهندس داریم که بی تردید صنعت ساختمان از این موضوع در آینده، آسیب های زیادی خواهد دید. موزن با بیان اینکه وقتی پروانه اشتغال فایده ای برای کاردان نداشته باشد، حق عضویت هم پرداخت نمی کند، افزود: این در حالی است که تنها منبع درآمدی ما به عنوان یک سازمان غیرانتفاعی، حق عضویت اعضا است. البته نگاه مدیران میانی وزارت راه و شهرسازی در سال های اخیر به کاردان ها مثبت نبوده است، افزود: به تازگی کمیته ای تخصصی برای بازنگری قانون نظام مهندسی تشکیل شده و متأسفانه از سازمان نظام کاردانی ساختمان برای بیان نقطه نظراتشان دعوت نشده است. وی اضافه کرد: پس از تصویب قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان، وزارت راه و شهرسازی باید ضوابط آیین نامه تشکیلات حرفه ای کاردان ها را ظرف شش ماه تصویب می کرد؛ اما این کار بعد از شش سال انجام شد. همین اتفاق باعث شد تا سازمان نظام مهندسی تمام کارها را در اختیار بگیرد و پیشبرد برنامه ها برای سازمان نظام کاردانی، سخت تر شود. موزن با اشاره به اینکه در بسیاری از کشورهای توسعه یافته حقوق مهندسان و تکنسین ها در حوزه اجرای ساختمان برابر است، ادامه داد: با اتخاذ سیاست های اشتباه توسط مدیران وزارت راه و شهرسازی، همه کاردان های فنی به جهت عدم ارجاع کار به آنها تمایل به ادامه تحصیل داشته و هم اکنون ۴۰۰ هزار نفر مهندس و ۶۰ هزار نفر کاردان فنی در کشور هستند و با ادامه وضعیت موجود تعداد کاردان ها کمتر خواهد شد.

پنجره ایرانیان: رئیس سازمان نظام کاردانی ساختمان استان تهران با انتقاد از عدم حذف موانع بر سر راه کاردان ها پس از ۱۵ سال، گفت: به ازای هر کاردان ۶ مهندس وجود دارد. به گزارش روابط عمومی سازمان نظام کاردانی، مهدی موزن با بیان اینکه نظام کاردانی بر اساس قانون نظام مهندسی در سال ۱۳۸۱ ایجاد شد، اما رویکرد تک محوری مسئولان، این سازمان را در انزوای مطلق قرار داده و بعد از پانزده سال کماکان موانع فعالیت ها برداشته نشده است، گفت: برخلاف سازمان نظام کاردانی، توجه مطلق مسئولان به سازمان نظام مهندسی بوده است؛ با وجود اینکه در آیین نامه نوشته شده که اگر جایی مهندس وجود نداشته باشد، کاردان می تواند فعالیت کند که این فرض با منطق و واقعیت ها سازگار نیست؛ در حالی که این دو سازمان، برآمده از یک قانون هستند و باید در کنار هم فعالیت کنند. رئیس سازمان نظام کاردانی ساختمان استان تهران با بیان اینکه اعضای ما با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم می کنند، اظهار داشت: در آیین نامه قانون نظام مهندسی ظرفیت کاری برای مهندسان را حدود ۲ هزار متر و برای کاردان ها کمتر از ۸۰۰ متر مربع تعیین شده است؛ اما همین دستورالعمل هم اجرایی نمی شود و مسئولان معتقدند تا زمانی که به همه مهندسان کار ارجاع نشود به کاردان ها کار نخواهیم داد. وی تصریح کرد: این موضوع منجر شده که یا کاردان های فنی به مشاغل مجازی روی آورند و یا اکثریت مهندس شوند؛ همچنین به جای اینکه به ازای یک نفر مهندس ۳ نفر کاردان داشته باشیم، امروز به ازای

معاون وزیر راه و شهرسازی: خروج مسکن از رکود، واقعی است



پنجره ایرانیان: معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه آمار و ارقام مبنی بر خروج بازار مسکن از رکود واقعی هستند، گفت: طرح ساخت ۸۵ هزار مسکن اجتماعی را به سازمان برنامه و بودجه برای تصویب ارائه کرده‌ایم.

به گزارش ایلنا، حامد مظاهریان معاون امور مسکن و ساختمان در نشست خبری برگزاری همایش سیاست‌های توسعه مسکن در ایران گفت: در این همایش به موضوعات مختلفی از جمله نظام تامین مالی مسکن و راهکارهای جدید برای توسعه مسکن پرداخته می‌شود.

وی با تاکید بر اینکه بازار مسکن در آستانه خروج از رکود قرار دارد، گفت: در طول سه سال گذشته دولت در بخش مسکن به بخشی از اهداف تعریف شده رسید و روز گذشته هم اعلام شد که نرخ سود تسهیلات وام مسکن تک رقمی شد. مظاهریان با بیان اینکه کاهش نرخ سود تسهیلات وام مسکن یکی از سیاست‌های وزارت و راه و شهرسازی بود، گفت: توانستیم نرخ سود تسهیلات مسکن را در بافت‌های فرسوده به ۸ درصد و برای سایر واحدهای مسکونی به ۹.۵ درصد برسانیم. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در ۵ ماه اول امسال تعداد مبادعه‌نامه نسبت به مدت مشابه در سال گذشته ۱۶.۵ درصد افزایش یافته است، گفت: همچنین ارزش این قراردادها هم ۲۸ درصد افزایش یافته است. معاون امور مسکن و ساختمان با تاکید بر اینکه این افزایش شاخص‌ها نشان می‌دهد که نقدینگی در حال ورود به این بازار است، گفت: شاهد ایجاد تحرکاتی در بازار مسکن هستیم. وی همچنین درباره افزایش قیمت مسکن در حول نرخ تورم نیز گفت: قیمت هر مترمربع حدود ۸.۶ درصد افزایش پیدا کرده است. وی افزود: این سیگنال خوبی می‌تواند برای سرمایه‌گذاران باشد در حالی است که افزایش قیمت همچنان نزدیک به نرخ تورم عمومی است و نگرانی ایجاد نمی‌کند. مظاهریان تاکید کرد: تمام این علائم نشان می‌دهد که بازار مسکن در آستانه ورود به دوره رونق است. وی افزود: تمام این علائم و نشانه‌ها واقعی هستند و اطلاعات تمام معاملات انجام شده به ثبت رسیده است. معاون وزیر راه و شهرسازی با تاکید بر اینکه به دنبال

می‌کنند، ادامه داد: افراد نیازمند مسکن اجتماعی شناسایی شدند بنابراین از این طریق می‌توان اولویت‌ها و نیازهای این پروژه را تعریف کرد. مظاهریان تاکید کرد: این پروژه با اختصاص ردیف بودجه‌ای می‌توان اجرایی شود.

معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: مخاطب مسکن اجتماعی نه توانایی پس انداز را دارند و نه بانک پذیر هستند و دولت باید ضامن باشد و نظام تامین مالی خوبی داشته باشد. وی با بیان اینکه مسکن مهر هم به نوعی مسکن اجتماعی است، گفت: در این طرح تلاش می‌شود به اقشار فرودست جامعه توجه شود و مسکن مورد نیاز این افراد تامین شود. مظاهریان تاکید کرد: برای سال ۹۵ طرحی با ۸۵ هزار مسکن اجتماعی آماده شده و به سازمان مدیریت و برنامه ارائه کرده‌ایم که دولت آن را تصویب کند.

مظاهریان گفت: مسکن مهر با سرعت در حال اتمام است و پس از اتمام این پروژه مسکن اجتماعی کلید می‌خورد.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه پروژه مسکن اجتماعی بدون اعتبار پرفشار بانک مرکزی ساخته خواهد شد، گفت: طرح مسکن اجتماعی را برای تصویب به دولت داده‌ایم.

رونق سفته‌بازانه در بازار مسکن نیستیم، ادامه داد: به دنبال رونقی که افزایش قیمت ناگهانی داشته باشد و به رفتار هیجانی در بازار منجر شود نیستیم و چنین تحرکاتی را اساساً رونق نمی‌دانیم. مظاهریان ادامه داد: آخرین آمار گرفته شده از صندوق پس انداز یکم نشان می‌دهد که تاکنون ۶۷ هزار و ۳۴۳ نفر در این صندوق سپرده‌گذاری کرده‌اند، رقم سپرده‌گذاری در این صندوق امروز به ۱۴ هزار میلیارد ریال رسیده است که این رقم قابل قبولی است. وی ادامه داد: همچنین در ۵ ماهه اول سال میزان استقبال سپرده‌گذاری در این صندوق به ۴۰ درصد رسیده است که با کاهش نرخ سود تسهیلات این رقم افزایش می‌یابد. وی با بیان اینکه ورود تقاضا به بازار مسکن از طریق سپرده‌گذاری در صندوق پس انداز یکم مدت برنامه‌ریزی به دولت می‌دهد، گفت: این فرآیند از رفتار هیجانی خریداران جلوگیری می‌کند. وی همچنین درباره اجرای مسکن اجتماعی پس از اتمام پروژه مسکن مهر گفت: در این پروژه وزارت راه و شهرسازی مسئول تامین زمین و بنیاد مسکن مسئول اجرای طرح است. وی با تاکید بر اینکه سازمان‌هایی چون بهزیستی کمیته امداد متقاضیان مسکن اجتماعی را معرفی

برای ساخت و ساز به تعاونی‌ها زمین نمی‌دهند

پنجره ایرانیان: مدیرعامل اتحادیه تعاونی‌های مسکن کارکنان دولت می‌گوید: واگذار نکردن زمین به تعاونی‌ها موجب کم‌کاری و غیرفعال شدن آنها شده و با ادامه این روند کاهش تولید و اشتغال را شاهد خواهیم بود.

به گزارش ایسنا، اسماعیل خاکفرجی اظهار کرد: در راستای سند توسعه بخش تعاون که اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۲ به تصویب هیات وزیران رسید، مقرر شد تا به منظور افزایش سهم بخش تعاون در اقتصاد، ۵۰ درصد ساخت و سازها به تعاونی‌ها واگذار شود اما تاکنون یک درصد آن هم به نتیجه نرسیده است. وی با بیان اینکه بسیاری از پروژه‌های مسکن مهر حاصل تلاش تعاونی‌ها بوده است، گفت: تعاونی‌ها بدون نگاه منفعت طلبی و به دلیل قیمت تمام شده پایین، مسکن ارزان تولید می‌کنند.

مدیرعامل اتحادیه تعاونی‌های مسکن کارکنان دولت با بیان اینکه ساخت مسکن باید به بخش تعاون برگردد، تاکید کرد: با توجه به کارنامه پربار تعاونی‌ها در عرصه ساخت و ساز در صورت اختصاص زمین رایگان می‌تواند نیاز به تامین مسکن اقشار کم درآمد و ضعیف جامعه را برطرف کنند. خاکفرجی در عین حال از عملکرد بانک‌ها در پرداخت تسهیلات انتقاد کرد و گفت: متأسفانه فعالیت بانک‌ها تولید محور نیست و منابع خود را به ندرت در جهت حمایت و تقویت تولید به کار می‌گیرند. به گفته وی، به دنبال بخشنامه‌ای که از سال گذشته به بانک‌ها ابلاغ شده به تعاونگران تسهیلات با نرخ سود ۱۷.۵ درصد پرداخت می‌شود، اما در اصل در فرمول محاسباتی آنها سود چند برابر محاسبه می‌شود که به هیچ وجه قابل توجیه نیست و کم از ربا ندارد.



شروع فاز «چانه‌زنی» آپارتمان‌های ارزان قیمت



پنجره ایرانیان: گزارش‌های میدانی، ورود املاک ارزان قیمت در معرض فروش پایتخت به فاز چانه‌زنی را تایید می‌کند.

به گزارش ایسنا، آپارتمان‌های دارای دامنه قیمتی کمتر از ۱۵۰ میلیون تومان این روزها در دفاتر مشاور املاک، مقداری با افزایش تقاضای بازدید و چانه‌زنی که معمولاً با تحمیل قیمت پیشنهادی خریداران همراه است، مواجه شده‌اند. در مردادماه ۱۳۹۵ به طور میانگین هر بنگاهی شهر تهران ۱.۴ مبیعه‌نامه امضا کرد. این رقم در مردادماه سال ۱۳۹۴ معادل ۱.۱ قرارداد برای هر بنگاهی بود که این ارقام حدود یک هشتم دوران رونق مسکن است. با این حال، بررسی‌های میدانی نشان می‌دهد اغلب واحدهای فروش رفته حداکثر ۱۵۰ میلیون تومان قیمت و دارای مساحت کمتر از ۷۰ متر مربع بوده‌اند. سیری در دفاتر مشاور املاک شهر تهران نیز نشان می‌دهد در ادامه افزایش نسبی مراجعه برای خرید آپارتمان کوچک، تعداد اندکی بر حجم قراردادها افزوده شده است؛ قراردادهایی که معمولاً با کوتاه آمدن ۵ تا ۲۰ میلیون تومانی فروشندگان از قیمت‌های اولیه همراه است. بر این اساس رییس اتحادیه مشاوران املاک می‌گوید: در خیلی از نقاط شهر تهران به قیمت‌های واقعی نزدیک شده‌ایم و در برخی نقاط به قیمت واقعی رسیده‌ایم، اما من ظرفیت افزایش قیمت در بازار مسکن نمی‌بینم. همچنین یک کارشناس مشاور املاک در جنوب پایتخت گفت: در ماه‌های اخیر بعد از امضای برجام می‌توان گفت بازار مسکن مقدار اندکی تکان خورده است. البته معاملات هنوز در حدی که از آن به عنوان رونق یاد کرد نیست اما شاید بتوان گفت مراجعات نسبت به سال قبل دو برابر شده و تعداد قراردادها ۱.۵ برابر شده که بیش از ۸۰ درصد مربوط به املاک ارزان قیمت است. از سوی دیگر بررسی منطقه ۵ به عنوان منطقه‌ای دارای سهم ۱۶.۲ درصدی از کل معاملات شهر

درصد نسبت به سال گذشته که عمیق‌ترین رکود چهار سال اخیر را تجربه کرد، افزایش نیافت. لذا کارشناسان می‌گویند صحبت از رونق واقعی بخش مسکن مقداری زود است؛ زیرا برآوردها نشان می‌دهد افزایش حجم معاملات بیش از آن که به علت ورود خریداران مصرفی به بازار مسکن باشد، ناشی از افزایش سفته‌بازی در بنگاه‌های تهران و متغیر کاهش نرخ سود بانکی بوده است. متوسط قیمت هر متر مربع واحد مسکونی پایتخت در ماه‌های آذر، دی، بهمن و اسفند سال قبل به ترتیب ۳.۸۸، ۳.۸، ۳.۹۲ و ۴.۲۱ میلیون تومان بود. در فروردین ماه ۱۳۹۵ قیمت مسکن با افت همراه شد و به ۳.۹۹ میلیون تومان رسید. در اردیبهشت ماه نیز متوسط قیمت هر متر مربع مسکن شهر تهران ۴.۰۱ میلیون تومان بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۱.۷ و ۲.۸ درصد افزایش داشت. در خردادماه، تیرماه و مردادماه نیز قیمت مسکن پایتخت به ترتیب ۴.۲۲، ۴.۲۳ و ۴.۲۸ میلیون تومان بود که نسبت به ماه‌های مشابه سال قبل به ترتیب ۳.۵، ۴.۴ و ۷.۶ درصد افزایش داشت.

تهران که شاخصی کوچک برای ارزیابی کل بازار مسکن پایتخت محسوب می‌شود، رشد نسبی خرید و فروش و نیز اجاره خانه‌های متوسط و کوچک را نشان می‌دهد. توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده برحسب قیمت یک متر مربع بنا در مردادماه سال ۱۳۹۵ حاکی از آن است که واحدهای مسکونی در دامنه قیمتی ۳ تا ۳.۵ میلیون تومان به ازای هر متر مربع با سهم ۱۳.۸ درصد بیشترین سهم از تعداد معاملات شهر تهران را به خود اختصاص داده و دامنه‌های قیمتی ۲.۵ تا ۳ میلیون تومان با سهم ۱۳ درصد و ۲ تا ۲.۵ میلیون تومان با سهم ۱۰.۹ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در این ماه توزیع حجم معاملات به گونه‌ای بوده که در حدود ۶۱.۳ درصد واحدهای مسکونی با قیمتی کمتر از متوسط قیمت هر متر مربع واحد مسکونی شهر تهران ۴.۲۸ میلیون تومان معامله شده‌اند. آمارها در ماه‌های اخیر نشان می‌دهد پس از چهار سال نزول قیمت مسکن، هر ماه مقدار اندکی قیمت مسکن در پایتخت بالا می‌رود. با این حال معاملات بیش از ۳۰

اجرای سود تکریمی وام مسکن

نتیجه عملکرد صندوق پس‌انداز یکم که از خرداد سال گذشته راه‌اندازی شد، تاکنون بیش از ۶۸ هزار فقره تسهیلات با حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان منابع از محل این صندوق تجهیز شده است. مدیرعامل بانک مسکن از ابلاغ و اجرای سود تک رقمی تسهیلات صندوق پس‌انداز یکم از امروز خبر داد و گفت که تا ۴۰ درصد از حجم اقساط پرداختی کاهش یافته است. بت‌شکن در این نشست دو خبر تازه برای تأمین مالی جدید به منظور خرید مسکن نیز داشت. آن‌طور که وی اعلام کرد قرار است در جلسه این هفته شورای پول و اعتبار دستورالعمل راه‌اندازی نهادهای پولی جدید تحت عنوان موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن به تصویب برسد. در این صورت با راه‌اندازی این موسسات به اتکای سرمایه‌ای که جذب می‌کنند سپرده‌ها تجهیز شده و با نرخ متعارف در مناطق خاص تسهیلات پرداخت می‌شود. بنابر توضیحات اعلامی موسسات جدید در قالب شخصیت حقوقی و سهامی عام پذیرهنویسی شده و با سرمایه بخش خصوصی گردش دارد این موسسات در مراکز استان‌ها بوده و ۲۰ درصد سهام آنها به بانک مسکن و مابقی توسط فعالان بخش مسکن و سایر حوزه‌ها خریداری خواهد شد.

پنجره ایرانیان: مدیرعامل بانک مسکن ضمن اعلام اجرایی شدن سود تکریمی وام مسکن از محل صندوق پس‌انداز یکم که کاهش حدود ۴۰ درصدی اقساط را به همراه دارد، اعلام کرد که بر اساس دستورالعمل توافق شده بین بانک‌ها، نرخ سود تسهیلات پرداختی به کارکنان بانک‌ها ۱۰ درصد تعیین شده و به زودی ابلاغ و اجرایی می‌شود. به گزارش ایسنا، بعد از اعلام تک رقمی شدن سود تسهیلات پرداختی از محل صندوق پس‌انداز یکم (خانه اولی‌ها) که در هفته گذشته از سوی رئیس جمهوری انجام شد و از ۱۱ به ۵/۹ درصد کاهش یافت، محمد هاشم بت‌شکن در نشستی خبری به جزئیات این تغییر اشاره کرد. وی با اشاره به کاهش میزان اقساط پرداختی با تغییر اخیر سود توضیح داد: با در نظر گرفتن سود ۵/۹ و دوره بازپرداخت ۱۲ ساله با روش پلکانی، قسط پرداختی برای تسهیلات ۸۰ میلیونی به متقاضیان تهرانی به حدود ۷۴۲ هزار تومان در ماه کاهش یافته است. مدیرعامل بانک مسکن ادامه داد: برای وام ۶۰ میلیونی در مراکز استان‌ها و شهرهای با جمعیت بیش از ۲۰۰ هزار نفر نیز اقساط ۵۵۷ هزار تومان و برای وام ۴۰ میلیونی در سایر مناطق شهری قسط حدود ۳۷۱ هزار تومان خواهد بود. آن‌طور که بت‌شکن عنوان کرد، در

برنامه ریزی برای مسکن خوب انجام شده ولی اجرا نه



پنجره ایرانیان: یک کارشناس اقتصاد مسکن مشکل برنامه ریزی های دولت در حوزه مسکن را در نحوه اجرای آن دانست و شرایط بیش از حد محدود کننده طرح ها را باعث کاهش قابلیت اجرای آنان و مانع تحقق طرح ها معرفی کرد. به گزارش ایسنا، سلمان خادم المله در رابطه با انتظارات محقق نشده از دولت در زمینه مسکن با اشاره به تقویت تقاضای مسکن از راه های افزودن بر رقم وام ها و مدت بازپرداخت آن و کاستن از نرخ سودی که بابت وام ها اخذ می شود، گفت: تا زمانی که توان مردم برای بازپرداخت کم باشد، حتی کاهش نرخ سود بانکی هم آن تاثیر مورد انتظار را نخواهد داشت.

وی در خصوص راهکارهای خروج از رکود مسکن، بهترین پیشنهاد را سیاست های مبتنی بر تقویت تقاضای مسکن بدون ترس از اثرات تورمی آن و سپس تقویت همزمان عرضه و تقاضا خواند و با اشاره به حبایی بودن افزایش قیمت مسکن در سال های اخیر، جلوگیری از افزایش قیمت زمین به همراه تقویت قدرت خرید مردم را موثر دانست. خادم المله اقتصاد کشور را مریض و نامطلوب خواند و افزود: در وضعیت کنونی افراد اگر سرمایه خود را از چرخه تولید خارج کرده و ملک بخرند بیشتر سود می کنند، در صورتی که سرمایه گذاری در ملک چندان مولد نیست.

این کارشناس اقتصاد مسکن گفت: یکی از مهم ترین دلایل افزایش قیمت مسکن در این سال ها ورود بانک ها به بخش سرمایه گذاری ملک بوده است. بانک ها با پول زیادی که در دست داشتند وارد بازار مسکن شده و تعادل عرضه و تقاضا را در آن به هم زدند و دولت باید بانک ها موسسات

اعتباری و تعاونی هایی را که سرمایه ی مازاد خود را به صورت ملک درآوردند را مجبور کند از این بازار خارج شوند. وی یکی دیگر از راه های خروج مسکن از شرایط فعلی را "تبدیل به اوراق بهادار سازی" ملک دانست و گفت: اگر ملک تبدیل به اوراق بهادار شود، نقدینگی در این بازار افزایش پیدا می کند و به خروج از رکود کمک خواهد کرد.

خادم المله درباره وضعیت فعلی بازار مسکن اظهار کرد: رکود کنونی نه فقط در مسکن، بلکه در تمام حوزه های اقتصادی دیگر هم هست و به سه دلیل این رکود همچنان ادامه دارد. اول سیاست های دولت قبل که کشور را دچار رکود کرد، دوم سیاست های تورم زدایی دولت فعلی و به طور کامل محقق نشدن انتظارات از برجام و سوم مسائلی مانند پایین آمدن جهانی قیمت نفت و بعضی کالاهای دیگر

و با این اوصاف خیلی بعید است که فعلا بتوانیم در اقتصاد و بازار مسکن از رکود خارج شویم.

این کارشناس مسکن در مورد پیش بینی وضعیت مسکن در شهر یور ما بیان کرد: در این تابستان تاکنون مقدار کمی افزایش قیمت در زمینه مسکن داشته ایم که خوب است، اما حجم معاملات کاهش یافته است. در شهریور ماه انتظار می رود هم قیمت و هم حجم معاملات افزایش پیدا کند. زیرا به دلیل نزدیک شدن به شروع مدارس معمولا ترافیک جابجایی ها افزایش می یابد.

او در پایان تلاش های دولت در عدم افزایش قیمت ملک و کنترل تورم را قابل ستایش خواند و تصریح کرد: البته همین سیاست ها پیامدهایی منفی نظیر دامن زدن به رکود نیز داشته اند.

بانک ها از فروش اوراق مسکن استقبال نمی کنند

پنجره ایرانیان: مدیر کل طرح و برنامه بانک مسکن با بیان اینکه بانک ها از فروش اوراق تسهیلات مسکن استقبال نمی کنند، گفت: اوراق و تسهیلات مسکن برای بانک های تجاری جذابیت ندارد و ممکن است ورود سایر بانک ها تهدیدی برای بازار باشد.

به گزارش ایلنا، محمدحسن مرادی درباره مجاز شدن فروش اوراق توسط سایر بانک ها، اظهار داشت: در رابطه با ورود سایر بانک ها به ارائه تسهیلات خرید مسکن هم شاهد آن بودیم که با شکسته شدن انحصار بانک مسکن، اتفاقی در بازار نیفتاد و بانک های تجاری هم از پرداخت این وام ها به صورت جدی استقبال نکردند. وی ادامه داد: دو موضوع برای بانک های تجاری بسیار اهمیت دارد. اولین موضوع، بازدهی تسهیلات و دومین موضوع هم مدت بازپرداخت تسهیلات است که هر چه بازدهی تسهیلات بیشتر و مدت زمان بازپرداخت کوتاه تر باشد، برای بانک های تجاری ارجحیت دارد.

این مقام مسئول با بیان اینکه به این دو دلیل بعید می دانم بانک ها رغبتی برای ورود به این حوزه داشته باشند، گفت: تسهیلات بخش مسکن، دوره بازپرداخت طولانی باید داشته باشد و نرخ سود آن معمولا پایین است بنابراین پرداخت این وام ها برای بانک های تجاری جذابیتی را ایجاد نمی کند.

مرادی با بیان اینکه پیش بینی می شود با ورود سایر بانک ها به حوزه فروش اوراق

تسهیلات مسکن هم در بازار اتفاقی نمی افتد، ادامه داد: این انحصاری که از آن حرف می زنند یک انحصار طبیعی است چرا که اساسا انتشار اوراق تسهیلات مسکن جذابیتی ندارد که گفته شود این جذابیت ها منحصر به بانک مسکن است و حالا با ورود سایر بانک ها انحصار بانک مسکن شکسته شده است.

وی افزود: هر چند که نرخ اوراق از نرخ دستوری تبعیت نمی کند اما بانک ها هم توان مدیریت و کنترل نرخ را ندارند چرا که شرایط بازار نرخ گذار است. مدیر کل طرح و برنامه بانک مسکن گفت: در صورتی که بانک ها از ورود به انتشار و فروش اوراق تسهیلات مسکن استقبال کنند، در نهایت یک بخشی از تامین مالی بخش مسکن را که مناسب دهک هایی است که توان بازپرداخت تسهیلات در زمان کمتری را دارند، برعهده می گیرند.

مرادی با تاکید بر اینکه بانک های دیگر ممکن است به شکل تخصصی وارد این حوزه نشوند و ممکن است منابع تسهیلات را در بخش دیگری مصرف کنند، ادامه داد: اگر منابع را در بخش مسکن به مصرف برسانند، در این صورت به نفع بازار مسکن است اما اگر تسهیلات در بخش های دیگری مصرف شود، این اقدام تهدیدی برای بازار مسکن خواهد بود و یک قدرتی جذب سپرده را از بانک مسکن خارج می کند. وی افزود: در صورتی که بانک ها رغبتی به ورود به حوزه انتشار اوراق نشان ندهند، همین شرایط حال حاضر بازار حفظ می شود.

طرح پرونده ۴۹ هزار واحد در دادگاه‌ها



پنجره ایرانیان: قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر با اشاره به ۴ مشکل عمده مسکن مهر، گفت: پرونده ۴۹ هزار واحد مسکن مهر در دادگاه‌ها در حال پیگیری است.

به گزارش خبرگزاری مهر، احمد اصغری مهرآبادی با اشاره به مشکلاتی که در بخش‌های مختلف مسکن مهر وجود دارد، گفت: در اغلب جلساتی که در استان‌ها حضور داریم، مشکل بیمه و مالیات مسکن مهر مطرح می‌شود به دلیل اینکه ادارات استان‌ها به مصوبه دولت عمل نکرده سلیقه‌ای برخورد می‌کنند.

وی با بیان اینکه مطابق مصوبه دولت به ازای هر واحد مسکن مهر باید ۳۰۰ هزار تومان مالیات و بابت بیمه هر مترمربع ۵۲۰۰ تومان پرداخت شود، افزود: متأسفانه ادارات استانی سلیقه‌ای عمل کرده و پول بیشتری را از پیمانکاران طلب می‌کنند که در نهایت هم این فشار به متقاضیان وارد می‌شود، حتی در مواردی حساب پیمانکاران را مسدود کردند یا از حساب بانکی شرکت عمران بابت مالیات پول برداشت می‌کنند.

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر با بیان اینکه کارگروهی در سازمان تامین اجتماعی برای رسیدگی به این موضوع تشکیل شده است، اظهار داشت: حتی به رئیس سازمان امور مالیاتی هم مراجعه کرده و اعلام کردم که در برخی استان‌ها به جای ۳۰۰ هزار تومان مالیات ۴ میلیون تومان از پیمانکار طلب می‌کنند.

وی ادامه داد: رئیس سابق سازمان امور مالیاتی مصوبه‌ای را به ادارات استان‌ها ابلاغ کرد مبنی بر اینکه بخشنامه دولت اجرا شود اما باز هم به طور کامل اجرایی نمی‌شود، این مشکل وقفه در کار مسکن مهر ایجاد کرده است ضمن آنکه جلساتی را هم با رئیس فعلی این سازمان داشتیم و دو مورد بخشنامه به استان‌ها شده است.

و بخش دیگر آن ندارد که بیشترین مشکل ما برای دسته دوم است. وی با بیان اینکه در این پروژه سهم آورده‌ای برای واحدهای بدون متقاضی پرداخت نمی‌شود. بنابراین کل پروژه تحت تأثیر قرار گرفته است، گفت: تعداد پروژه‌هایی که به طور کل متقاضی ندارد ۷۰ هزار واحد است که بانک پول را تامین کرده اما متقاضی نیست بنابراین مشکلی نداریم. مهرآبادی ادامه داد: اما ۴۰ هزار واحد از ۱۱۰ هزار واحد مسکن مهر تحت تأثیر پروژه‌هایی است که بخشی از آن متقاضی ندارد، بنابراین دولت به ما اجازه داده که کل شرایط را تغییر دهیم و این واحدها را در اختیار پیمانکاران پروژه‌ها قرار دهیم. قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر با اعلام اینکه فعلاً در حال اجرای این روش هستیم تا ببینیم چه اتفاقی می‌افتد، اظهار داشت: اگر بتوانیم تا پایان سال پروژه‌های بدون معارض را تکمیل کنیم، پروژه‌های بدون مشتری یا آنهایی که در دادگاه هستند باقی می‌ماند.

مهرآبادی یکی دیگر از مشکلات مسکن مهر را وجود پرونده‌هایی در دادگاه‌ها عنوان کرد و گفت: البته یکسری بخشنامه هم از سوی معاون اول قوه قضائیه به استان‌ها شده تا در رسیدگی به پروژه‌های مسکن مهر تسریع شود. وی با بیان اینکه هر چقدر که پروژه‌ها طولانی‌تر می‌شود این مشکلات هم به وجود می‌آید، افزود: براساس گزارشی که به قوه قضائیه ارائه دادیم پرونده ۴۹ هزار واحد در دادگاه است که الان این رقم افزایش پیدا کرده است. قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر با بیان اینکه در برخی پروژه‌ها مشکلاتی میان سازندگان و متقاضیان به وجود آمده است، افزود: نسبت به گزارشی که ما به قوه قضائیه دادیم الان تعداد پرونده‌ها افزایش پیدا کرده است. قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر با بیان اینکه بخش دیگری از مشکلات شامل پروژه‌هایی است که متقاضی ندارند، افزود: تعدادی از پروژه‌های ۶ دانگ متقاضی ندارد و تعدادی دیگر، بخشی متقاضی داشته

تسهیلات موجود تحرکی در بازار مسکن ایجاد نمی‌کند

وی ادامه داد: منطقه ۱۷ تهران یکی از فرسوده‌ترین بافت‌ها را دارد و نهادهای مسئول در این حوزه اعم از شهرداری و وزارت راه و مسکن می‌توانند با جانمایی دقیق و فاز به فاز نسبت به احیای این مناطق اقدام کنند. کاظمی تصریح کرد: اگر تسهیلات در حوزه خرید مسکن نباشد ما همچنان شاهد ادامه رکود خواهیم بود زیرا اگر سازنده هم پول نقد داشته باشد، هراس از فروش دارد و بر همین اساس نقدینگی خود را وارد این حوزه نخواهد کرد. وی ادامه داد: واحدهای زیر ۱۰۰ متر که پایین‌تر از خط انقلاب، تهرانپارس و آزادی ساخته می‌شوند، افرادی متقاضی خرید آن هستند که توان مالی تعریف شده دارند و برای خرید خانه نیازمند مساعدت مالی هستند. آن هم در قالب وامی که سود و بازپرداخت آن نسبت به حقوقی که دریافت می‌کند توجیه‌پذیر باشد. کاظمی ادامه داد: وام‌هایی که در حال حاضر برای خرید مسکن وجود دارد نمی‌تواند پاسخگوی قشر اصلی متقاضیان باشد و تحرک لازم را در این حوزه ایجاد کند. وی تصریح کرد: کمیته‌ای مرکب از بانک‌ها، وزارت راه و شهرسازی، انبوسازان، وزارت صنعت و کارشناسان باید تشکیل شود تا یک راهکار عملی برای حل این موضوع ارائه شود.

پنجره ایرانیان: وام‌هایی که در حال حاضر برای خرید مسکن وجود دارد نمی‌تواند پاسخگوی قشر اصلی متقاضیان باشد و تحرک لازم را در این حوزه ایجاد کند. به گزارش ایلنا، رئیس اتحادیه گچ و آهک و مصالح ساختمانی در مورد رکود در بخش ساخت و ساز کشور گفت: رکود شدید بخش مسکن تأثیر خود را بر فروشندگان مصالح گذاشته به طوری که میزان فروش به شدت کاهش داشته است. اسماعیل کاظمی در خصوص پرداخت تسهیلات مسکن و تأثیر آن در بازار گفت: تسهیلات باید منطقی و به نفع سازنده باشد. از تسهیلاتی که اثر سوء داشته باشد و به سبب افزایش ساخت و ساز برای فروش واهمه ایجاد کند، از آن استقبال نخواهد شد. وی افزود: یکی دیگر از عوامل رکود عدم جانمایی صحیح برای انبوه‌سازی است. همین امر سبب شده که اکنون ساختمان‌های خالی زیادی وجود داشته باشد و آینده‌ای نیز برای فروش آنها نمی‌توان متصور شد. کاظمی تصریح کرد: دولت برای دادن تسهیلات باید تدابیری بیاندیشد که سبب ایجاد رانت نشود و این وام‌ها مستقیماً در بخش مسکن در جریان قرار گیرد. ضمن آنکه کاهش نرخ سود بانکی می‌تواند در این حوزه تأثیر مثبت بگذارد.

سیاست‌های تازه چین درباره تولیدکنندگان خودروهای الکتریکی



پنجره ایرانیان: چین فعالیت تولیدکنندگان خودروهای الکتریکی با کیفیت پایین را محدود می‌کند. به گزارش انرژی‌هاب، از وقتی چین برای سرمایه‌گذاری روی شرکت‌های نوپا خودرو الکتریکی یارانه قرار داده است، اشتیاق سرمایه‌گذاران بیش از حد تصور بوده است. چین اکنون با بیش از ۶۰۰ هزار فروش خودروی الکتریکی و هایبرید مقام اول را دارد. این تعداد بیش از سه برابر رکورد آمریکا است. این یک خبر خوب است که چین می‌خواهد همین روند پیروزمندانه را ادامه دهد. اما خبر بد این است که چین هم‌اکنون مرکز بیش از ۱۹۰ شرکت تولید خودروی الکتریکی است که مدل‌های انرژی بسیاری را بر اساس گزارش بلومبرگ روانه بازار کرده‌اند. با یک محاسبه ساده ریاضی می‌شود سهم هر شرکت را به ۳۰۰۰ خودرو تخمین زد. بدون مقیاس صنعتی درست هیچ شرکتی نمی‌تواند تولیدی پربازده داشته باشد.

در چین یک واقعیت وجود دارد که هر چینی باهوشی آن را قبول دارد و آن این است که "مقامات سیاست‌گذاری می‌کنند و قشر پایین باید به‌پا بپردازند".

اما ترجمه این جمله در زمینه خودروهای الکتریکی در چین به این ترتیب است که دولت مرکزی در چین هدف‌های جاه‌طلبانه اقتصادی را مشخص کرده است. در این حین دولت‌های ایالتی و مراکز تصمیم‌گیری این قوانین را به صورتی بی‌نظم و حتی بعضاً نواورانه‌ای به نفع خود تفسیر و اجرا می‌کنند.

معمولاً ارگان‌های پایین‌تر در تضاد با تصمیمات مرکزی درباره چگونگی اجرای چشم‌اندازها هستند. همه چیز بی‌نظم می‌شود. صنعت خودروهای الکتریکی اکنون در این مرحله قرار دارد و همه چیز به هم ریخته است.

در ابتدای امسال مقامات چین بعد از آنکه تعداد خودروهای فروخته شده در سال ۲۰۱۵ بیشتر از حد قانونی (۲۰ هزار بیش از عدد قانونی) بود یک بازرسی را ترتیب دادند. تولیدکنندگان خودروهای الکتریکی در بعضی موارد

کار تعداد تولیدکنندگان بی کیفیت را محدود می‌کند. به همین دلیل مقامات فکر کردند که محدود کردن گواهی استاندارد و فعالیت می‌تواند راه‌حلی برای افزایش کیفیت و بازدهی باشد. هرچند این سیاست تا حدی شبیه سیاست چین در دهه ۹۰ است که سه بزرگ و سه کوچک نام داشت. به این معنا که ۶ تولیدکننده مرکزی و خصوصی با هم به تولید بپردازند. اما این محقق نشد و حالا بیش از ۲۰۰ تولیدکننده خودرو دولتی و خصوصی در سطح خوبی رقابت می‌کنند.

به نظر می‌رسد تولید خودروهای الکتریکی در چین همچنان افزایش خواهد یافت. در چین تعداد بسیاری از شرکت‌ها پتانسیل خوبی برای تبدیل شدن به یک نمونه عالی را دارند. اما مسیر پیش‌رو آن‌ها پر از مشکلات و بازدهی‌های پایین، قراردادهای جانبی و شرکت‌های غیر قابل اعتماد است. اما اقتصاد چین ثابت کرده قشر پایین‌دستی بسیار باهوشی دارد و هیچ‌گاه نمی‌توان آن‌ها را دست‌کم گرفت.

تعدادی ماشین الکتریکی را به مشتریان مجازی ارسال کردند تا بدهی یارانه‌ای ۱۲ هزار دلاری به ازای هر خودرو که دولت برای تولیدکنندگان در نظر گرفته شده را بتوانند تضمین مالی کنند.

شرکت‌های نوپا در زمینه خودروهای الکتریکی توانسته‌اند در دوره‌ای کوتاه با تولیدات خود و حمایت از ایده‌ها و تکنولوژی جدید سود بسیاری بدست آورند. برای نمونه شرکت WM motor که در این ماه یک میلیارد دلار سرمایه‌گذاری انجام داده است.

سرمایه‌داران در پکن می‌خواهند چین شماره ۱ در تولید خودرو الکتریکی باشد اما الان با سوءاستفاده شرکت‌های خودروسازی مواجه شدند.

این هفته وزیر صنعت و اطلاعات و تکنولوژی یک لایحه اولیه بر روی وبسایت خود گذاشته است و منتظر بازخورد از صاحبان صنایع است. این لایحه ۲۸ نکته دارد که به وضوح کار را برای شرکت‌های نوپا بسیار سخت می‌کند تا استانداردهای لازم برای تولید را کسب کنند. دولت با این

ساخت اولین نیروگاه خورشیدی و بادی در افغانستان

مساحت چهار هکتار در ولسوالی گذره هرات ساخته خواهد شد. این نیروگاه قدرت تولید ۱۷۰۰ کیلووات انرژی خورشیدی و ۳۰۰ کیلووات انرژی بادی را دارا خواهد بود.

با ورود کامل این نیروگاه به چرخه تولید، پیش‌بینی می‌شود که سالانه ۳۰۰۰ مگاوات برق تولید کند که وارد شبکه برق ولایت هرات خواهد شد.

به گفته وزارت انرژی و آب افغانستان نیاز به انرژی در این کشور سالانه ۱۱۲ الی ۱۵ درصد افزایش می‌یابد و تا سال ۲۰۳۲ این کشور به ۶ هزار مگاوات برق نیاز خواهد داشت که اکنون حدود ۱۰۷۳ مگاوات برق در سراسر این کشور وجود دارد و فقط ۳۰۰ مگاوات در داخل افغانستان تولید می‌شود و بقیه از خارج وارد می‌شود.

محمد اشرف غنی، رئیس‌جمهوری افغانستان قبلاً اعلام کرده بود که این کشور قابلیت تولید ۳۱۶ هزار مگاوات برق را با استفاده از آب، آفتاب و باد دارد.

پنجره ایرانیان: ساخت اولین نیروگاه تولید برق خورشیدی و بادی در ولایت هرات در غرب افغانستان آغاز شده است.

براساس اعلام دولت افغانستان، روند ساخت و نصب این نیروگاه جدید که توسط کشور ژاپن هزینه مالی آن تامین می‌شود، از روز ۱۳ شهریور شروع شده که هدف آن تامین انرژی تجدیدپذیر است.

به گفته این منابع با آغاز تولید انرژی در این نیروگاه، وابستگی به برق وارداتی کاهش یافته و بیشتر از ۱۵۰۰ نفر و ۱۰۰ کارگاه فنی و حرفه‌ای صاحب برق می‌شود. مسئولیت اجرا این طرح را اداره خدمات پروژه‌های سازمان ملل (UNOPS) با همکاری وزارت انرژی و آب افغانستان، شرکت ملی برق افغانستان (برشنا) و پیمانکاران داخلی افغانستان به عهده دارند.

کار ساخت این نیروگاه در ماه مارس سال ۲۰۱۷ میلادی تکمیل و در زمینی به

توسعه تجدیدپذیرها؛ برنامه‌ای جامانده از جهان



پنجره ایرانیان: توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر با سرعت قابل توجهی در جهان در حال حرکت است، اما در ایران برنامه پنجم توسعه که نصب ۵۰۰ مگاوات نیروگاه بادی و خورشیدی بود، هنوز اجرایی نشده و به نظر می‌رسد که ایران برای رسیدن به آمارهای جهانی فاصله زیادی را باید طی کند.

به گزارش ایسنا، مسئله انرژی‌های نو برای جهان امر بسیار مهم و شناخته شده‌ای است به طوری که در سال گذشته میلادی بیش از ۱۴۷ هزار مگاوات انرژی‌های تجدیدپذیر در جهان نصب شد که این میزان تقریباً دو برابر کل ظرفیت انرژی‌های نصب شده در ایران است.

همچنین میزان ظرفیت جدید نصب شده نیروگاه‌های تجدیدپذیر در سال گذشته بیش از میزان ظرفیت نصب شده نیروگاه‌های فسیلی جدید در جهان بوده علاوه بر این نیز در سال گذشته (۲۰۱۵) ظرفیت نیروگاه‌های فتوولتائیک نصب شده بیش از کل ظرفیت فتوولتائیک نصب شده از ابتدا تا سال ۲۰۱۴ بوده که این موضوع نیز نشان دهنده تبدیل شدن انرژی‌های نو در آینده به انرژی‌های اصلی در دنیا است.

از سوی دیگر هم‌اکنون بیش از ۲۲ کشور جهان بیش از یک درصد از کل برق مورد نیاز خود را از سامانه‌های فتوولتائیک تامین می‌کنند، چراکه اگر هزینه‌های اجتماعی و زیست‌محیطی را محاسبه کنیم، هزینه تولید انرژی‌های خورشیدی و بادی کمتر از انرژی‌های فسیلی است. در این بین ایران نیاز دارد در سال جاری حدود ۱۰۰ مگاوات به ظرفیت نصب شده نیروگاه‌های تجدیدپذیر قبلی خود که ۷۰ مگاوات آن فتوولتائیک بوده است، اضافه کند تا بتواند کمی به کشورهای جهان نزدیک‌تر شود. بر همین اساس نیز در کنفرانس COP 21 پاریس، ایران به بهره‌برداری از ۷ هزار مگاوات انرژی‌های تجدیدپذیر متعهد شد و به گفته چیت‌چیان، وزیر نیرو، انرژی‌های تجدیدپذیر جزو سرفصل‌های مهم سیاست‌های کلی نظام در

وزیر نیرو با بیان اینکه قیمت‌های خرید تضمینی برق تجدیدپذیر بر اساس سه مولفه قیمت سوخت، هزینه تبدیل انرژی و هزینه‌های زیست‌محیطی تعیین می‌شود، گفت: بر اساس محاسبات انجام شده در سال گذشته قیمت هر کیلووات ساعت برق تولیدی ۱۵۰ تومان بود که امسال این رقم به ۶۸ تومان کاهش یافت. با توجه به اینکه سامانه‌های فتوولتائیک حداکثر تولید خود را در پیک مصرف برق انجام می‌دهند، این موضوع می‌تواند برای اقتصاد ملی بسیار حیاتی باشد همچنین که انرژی‌های فتوولتائیک هم از نظر ظرفیت و هم از نظر سرمایه‌گذاری بسیار منعطف هستند و می‌توانند باعث گسترش اشتغال دانش بنیان، کاهش تلفات برق و کاهش آلودگی‌های زیست محیطی شوند. با توجه به این شرایط و نگاه جدید دولت به توسعه انرژی‌های تجدید پذیر لازم است که از پتانسیل‌های موجود در کشور برای ارتقا این نوع انرژی بیشتر و بهتر استفاده شود.

برنامه‌های توسعه کشور است و برنامه‌ریزی‌های ما نیز در این راستا تدوین می‌شود. به گفته وی وزارت نیرو از ابتدا مبتنی بر سیاست‌های کل کشور تصمیم گرفته تا گسترش انرژی‌های خورشیدی را با کمک بخش خصوصی در دستور کار خود قرار دهد و به همین خاطر، برای کسانی که در این حوزه سرمایه‌گذاری کنند بسته‌های تشویقی خاصی را در نظر گرفته است. وی با بیان اینکه وزارت نیرو، برق نیروگاه‌های تجدیدپذیری را که با استفاده از تکنولوژی داخلی تولید می‌شود، ۳۰ درصد گران‌تر از قیمت خرید تضمینی برق، خریداری می‌کند، اظهار کرد: این امر می‌تواند هم برای سرمایه‌گذاران حوزه تولید و هم برای سرمایه‌گذاران حوزه ساخت تجهیزات بسیار مفید باشد. چیت‌چیان با اشاره به کاهش قیمت خرید برق تضمینی در سال جاری عنوان کرد: یکی از دلایل کاهش قیمت خرید برق تجدیدپذیر در سال جاری کاهش قیمت‌ها در جهان بوده است.

۴۵۰ پنل خورشیدی بین عشایر توزیع می‌شود

میان عشایر استان گفت: اگرچه هزینه سرمایه‌گذاری اولیه پنل‌ها بالا و به تغییرات تابش خورشید وابسته است ولی با محیط زیست سازگاری دارد. وی اولویت توزیع پنل خورشیدی را مدارس سیار عشایری اعلام کرد و گفت: در دوران دولت تدبیر و امید تاکنون ۶۰ پنل خورشیدی بین عشایر توزیع شده است. حسین پور با اشاره به این که پنل‌های خورشیدی باعث حفظ محیط زیست می‌شوند، تاکید کرد: با ترغیب و تشویق عشایر در استفاده از پنل خورشیدی در تخریب جنگل و مصرف چوب در مصارف خانگی نقش بسزایی خواهد داشت. استان چهارمحال و بختیاری با ۱۲۶ هزار نفر جمعیت عشایری به همراه یک میلیون و ۶۰۰ هزار راس دام سبک، دومین استان عشایرنشین کشور بعد از استان فارس است.

پنجره ایرانیان: مدیرکل امورعشایر چهارمحال و بختیاری از انجام فرایند مناقصه خرید ۴۵۰ پنل خورشیدی با همکاری شرکت توزیع برق خبردار و گفت: با تمهیدات اندیشیده شده، این تعداد مولد انرژی پاک تا پایان سال جاری در اختیار عشایر کوچرو قرار خواهد گرفت.

به گزارش ایرنا، یحیی حسین پور اعتبار مورد نیاز برای تامین پنل‌های خورشیدی را ۴ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال برآورد و اظهار کرد: قیمت تمام شده هر یک از این دستگاه‌ها ۹ میلیون ریال است. وی نحوه کار این سیستم نوین تولید جریان الکتریکی را جذب نیرو از خورشید دانست و توضیح داد: مصارف این نوع انرژی پاک در تامین روشنایی، تامین برق آبگرم و شارژ گوشی تلفن همراه کاربرد اساسی دارد. مدیرکل امورعشایر چهارمحال و بختیاری درخصوص توزیع پنل‌های خورشیدی

موانع بهینه‌سازی انرژی و محیط‌زیست رفع می‌شوند



پنجره ایرانیان: دبیر ستاد توسعه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری از همکاری برای رفع موانع بهینه‌سازی انرژی و محیط‌زیست در منطقه پارس جنوبی بر اساس مدل کسب‌وکار دانش‌بنیان خبر داد.

به گزارش ایسنا، یادالله سبوحی در دومین جلسه توسعه و استقرار سیستم یکپارچه مدیریت انرژی و محیط زیست در منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، یکی از چالش‌های اساسی در بخش بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست را دسترسی به پایگاه داده‌ها معرفی کرد و گفت: به منظور دستیابی به برنامه‌های دقیق و جامع در منطقه نیازمند اطلاعات نه تنها در بخش منطقه‌ای بلکه در کل کشور هستیم؛ از این رو با برگزاری این جلسات به جمع‌آوری طرح‌ها در حوزه بهینه‌سازی انرژی و زیست محیطی به گونه‌ای می‌پردازیم تا بتوانیم مشکلات و موانع را در منطقه با مبحث تبدیل داده به دانش رفع کنیم.

وی در ادامه افزود: سیستم اینترنت اشیا (IoT) به منظور اندازه‌گیری اطلاعات محیطی در سیستم مدیریت بهینه‌سازی و امور مدیریتی در منطقه ویژه اقتصادی پارس در حال بررسی‌های لازم است. مدل مفهومی کسب‌وکار دانش‌بنیان به منظور رفع موانع بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در منطقه پارس جنوبی با تشویق و جذب منابع بخش خصوصی در حال بررسی است.

سبوحی در ادامه تصریح کرد: فناوری اطلاعات به عنوان یکی از فناوری‌های نوظهور قرن حاضر توانسته است تغییرات شگرفی را در عرصه‌های مختلف مدیریت داده و اطلاعات به وجود آورد، از جمله موارد عملی آن می‌توان به استفاده از آن در بخش محیط زیست جهت سازماندهی

مختلفی مورد نیاز است و ساماندهی بازار و کنترل هزینه‌های اجتماعی وظیفه اصلی نهادهای حاکمیتی است و نهادهای حاکمیتی نیاز به اطلاعات دقیق و جامع به منظور تدوین و اعمال سیاست‌های مشخص و قابل اجرا برای بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست دارند. سبوحی در ادامه اظهار کرد: خصوصی بودن پتروشیمی دلیلی بر ایجاد مسائل اجتماعی است که نظرات دقیق در سطح کلان، مبادله بازار بهینه‌سازی در منطقه را می‌طلبد، بخشی از این مهم توسعه شبکه اطلاعات انرژی است که ستاد، بسیار از این مهم حمایت می‌کند. وی استقرار ریگولاتوری برای اجرای برنامه‌ها را مورد نیاز خواند و گفت: برای اجرای شدن برنامه نیاز به فعال شدن شرکت‌های خدمات انرژی و دانش‌بنیان وجود دارد و در مجموع برای اجرایی شدن این فعالیت‌ها ابزار نظام‌مندی وجود ندارد.

و دسترسی به انواع داده و اطلاعات به منظور مدیریت بهینه انرژی و محیط زیست اشاره کرد که در این بخش طرح راه‌اندازی سیستم اینترنت اشیا به منظور بهینه‌سازی مدیریت و مصرف انرژی مشخص و اساسی است. دبیر ستاد توسعه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی با اشاره به چالش‌های موجود در منطقه ویژه اقتصادی پارس تصریح کرد: جمع‌آوری، انتقال و پایش اطلاعات موجود در منطقه، بررسی وضعیت جریان مواد، انرژی و محیط زیست همچنین ایجاد پایگاه اطلاعات و در نهایت تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری از جمله چالش‌های موجود در منطقه است که باید به طور جدی به آن پرداخته شود. وی با بیان اینکه نیاز به تصمیم‌گیری در سطوح مختلف بنگاه‌های انرژی و منطقه مشاهده می‌شود، تصریح کرد: تصمیم‌گیری در زمینه‌های

آمادگی توزیع برق تهران برای خرید تضمینی برق از نیروگاه‌های خورشیدی

نیروگاه‌های تجدیدپذیر است و در این خصوص پس از توافق اصول اولیه در رابطه با مفاد تفاهم نامه، طی چندین جلسه به تبیین و تعریف فرآیندهای مالی و قراردادی مربوط به قراردادهای خرید تضمینی برق از سوی معاونت‌های مهندسی و نظارت، فروش و خدمات مشترکین و مالی و پشتیبانی پرداخته شده است. اسکندری در بخش دیگری از این گفتگو، اهم فعالیت‌های این معاونت را اجرا و توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در مناطق تحت پوشش این شرکت عنوان کرد و افزود: تاکنون ۳۵ سایت به قدرت تجمعی بیش از ۷۰۰ کیلووات در نهادهای حاکمیتی، مناطق برق، مدارس و مساجد، با همکاری معاونت برنامه‌ریزی و بررسی‌های فنی دفتر طرح و مهندسی احداث و مورد بهره‌برداری قرار گرفته است. معاون مهندسی و نظارت از دیگر اقدامات در این زمینه را پروژه استفاده از تسهیلات یارانه‌ای پنجاه درصدی سامانه فتوولتائیک موضوع بند "ز" تبصره ۹ قانون بودجه سال ۹۳ و ادامه فعالیت‌های آن در سال ۹۴ و مونیتورینگ یکپارچه کلیه سامانه‌های خورشیدی نصب شده عنوان کرد و تصریح کرد: از زمان واگذاری و استقرار گروه تجدیدپذیر به این معاونت؛ روند طراحی و نصب نیروگاه‌های خورشیدی آغاز و تاکنون حدود ۱۷۰ کیلووات نصب و بیش از ۷۰۰ کیلووات به طور متمرکز مورد پایش قرار گرفته است.

پنجره ایرانیان: معاون مهندسی و نظارت توزیع برق تهران از آمادگی این شرکت به منظور ارائه خدمات به شهروندان به منظور ترویج فرهنگ بهره‌برداری از انرژی‌های تجدیدپذیر خبر داد.

به گزارش ایلنا، سعید اسکندری با اشاره به این مطلب گفت: زمینه‌های مناسب جهت درج اطلاعات متقاضیان فروش تضمینی برق از نیروگاه‌های خورشیدی در وبسایت رسمی شرکت فراهم شده و این شرکت برای خرید تضمینی برق از نیروگاه‌های خورشیدی آمادگی دارد.

وی در تشریح این مطلب گفت: در اسفند ماه سال ۹۴، پیرو ابلاغ تفاهم‌نامه خرید تضمینی برق از نیروگاه‌های تجدیدپذیر از سوی سازمان انرژی‌های نو، نمایندگان دفتر طرح و مهندسی، حقوقی و قراردادهای شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ به همراه نمایندگان سازمان انرژی‌های نو، طی چندین جلسه به نمایندگی از تمامی شرکت‌های توزیع نسبت به اصلاح پیش نویس تفاهم‌نامه خرید تضمینی برق خورشیدی سال ۹۵ اقدام کردند.

اسکندری همچنین گفت: با توجه به مبادله توافقنامه خرید تضمینی برق از نیروگاه‌های تجدیدپذیر در تیرماه سال جاری هم اکنون معاونت مهندسی و نظارت با همکاری معاونت فروش و خدمات مشترکین متولی خرید تضمینی برق از

تجدیدپذیرها؛ کانون توجه انرژی جهان در سال ۲۰۱۶



پنجره ایرانیان: سرمایه‌گذاری در انرژی‌های پاک در سه‌ماه دوم سال ۲۰۱۶ به ۶۱.۵ میلیارد دلار رسیده است که این عدد در مقایسه با سه‌ماه اول سال، بیانگر افزایش ۱۲ درصدی سرمایه‌گذاری، و در مقایسه با مدت مشابه سال ۲۰۱۵ بیانگر کاهش ۳۲ درصدی (معادل ۹۰ میلیارد دلار) سرمایه‌گذاری در این زمینه بوده است.

به گزارش ایسنا، بر اساس آخرین داده‌های مرکز مالی انرژی‌های نو "بلومبرگ" نگاهی به وضعیت سال ۲۰۱۶ تاکنون و نگاهی به ربع اول و دوم سال با هم، نشان می‌دهد که میزان سرمایه‌گذاری جهانی در نیمه اول سال در زمینه انرژی‌های پاک ۱۱۶.۴ میلیارد دلار بوده که در مقایسه با نیمه اول سال ۲۰۱۵، ۲۳ درصد پایین‌تر آمده است.

بر اساس آخرین آمار همین مرکز، در سال ۲۰۱۶، سرمایه‌گذاری اروپا به میزان ۴ درصد (۳۳.۵ میلیارد دلار)، برزیل ۳۶ درصد (۳.۷ میلیارد دلار) افزایش یافته است؛ این در حالی است که در مناطق دیگر از جمله چین ۳۴ درصد (۳۳.۷ میلیارد دلار)، هندوستان یک درصد (۳.۸ میلیارد دلار)، آسیا پاسیفیک ۴۷ درصد (۱۲.۱ میلیارد دلار)، خاورمیانه و آفریقا ۴۶ درصد (۴.۲ میلیارد دلار)، آمریکا ۵ درصد (۲۳.۱ میلیارد دلار) و منطقه آمریکا به طور کلی شامل ایلات متحده و برزیل با هم، ۶۲ درصد (۲.۳ میلیارد دلار) کاهش یافته است. مایکل لایبریچ، مدیر امور مشاوران مرکز مالی انرژی‌های جدید بلمبرگ می‌گوید: وقتی که به میزان کل سرمایه‌گذاری جهانی سال جاری در زمینه انرژی‌های نو نگاه می‌کنیم می‌بینیم که میزان سرمایه‌گذاری در مقایسه با سال ۲۰۱۵ کاهش یافته است؛ با این حال سرمایه‌گذاری چین در زمینه پروژه‌های بادی و خورشیدی نسبت به آن چیزی که سال گذشته پیش‌بینی می‌شد، افزایش یافته است. اما به طور کلی می‌توان گفت، کاهش تقاضای برق و تغییر سیاست‌ها باعث شد تا در سال جاری بیشتر بر روی توسعه انرژی‌های بادی و خورشیدی تمرکز شود. با این اوصاف، تغییرات در بازار انرژی خورشیدی یکی دیگر از دلایل اصلی کاهش سرمایه‌گذاری بر روی این انرژی‌ها در سال جاری در جهان بوده است. پل‌های فتوولتاییک و ساختار پروژه‌ها در بسیار از کشورها ارزان‌تر شده است و پروژه‌ها از پروژه‌های کوچک ابعاد به پروژه‌های با فایده که از منظر موضوعات capex ارزان تر هستند، شیف‌ت داده شده‌اند. در حالی که آمار و ارقام برای سال ۲۰۱۶

مشترک در حال انجام است. سایر پروژه‌های بادی که در ربع دوم سال، تأمین مالی شده پروژه‌های ۴۵۰ مگاواتی بروکام، ۳۸۵ مگاواتی آرکونا (در آلمان) و پروژه‌های ۴۰۰ مگاواتی horn Rev3 در آب‌های "دانش" هستند.

یکی از پروژه‌های بسیار متعهدانه در حوزه تکنولوژی انرژی‌های تجدیدپذیر، پروژه ۱۰۰ مگاوات خورشیدی و زمین گرمایی "اینچی کاتو" در آفریقای جنوبی است که ارزش آن تا ۷۵۶ میلیون دلار تخمین زده می‌شود، نصب پروژه‌های بادی ساحلی Enel Cimarron با ظرفیت ۴۰۰ مگاوات و ارزش مالی ۶۱۰ میلیون دلار، و همچنین پروژه‌های ۳۰۰ مگاواتی AZTE قانداغ‌عظم در پاکستان به میزان ۳۶۳ میلیون دلار تخمین زده می‌شود.

پروژه‌های کوچک مقیاس خورشیدی در نیمه اول سال ۲۰۱۶، ۱۹.۵ میلیارد دلار سرمایه جذب کرده، که این میزان ۳۲ درصد پایین‌تر از مدت مشابه سال گذشته است. مقداری از این کاهش‌ها، ناشی از پایین آمدن هزینه‌هاست؛ اما برای بزرگ‌ترین بازار برای این سیستم‌ها یعنی ژاپن — جایی که گستره آن تا ۶.۴ میلیارد دلار در H1 بالا رفته است — نیز بازار با کم رونقی مواجه است و در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۶۶ درصد کاهش داشته است. سرمایه‌گذاری بازارهای عمومی به طور خاص در کمپانی‌های انرژی‌های پاک در نیمه اول سال ۲۰۱۶ به ۳.۸ میلیارد دلار رسیده که در مقایسه با ۶ ماهه اول سال ۲۰۱۵، ۵۶ درصد کاهش داشته است، گرچه نباید از نظر دور داشت که در فاصله زمانی ربع اول تا ربع دوم سال جاری شاهد رشد سریعی در این زمینه بودیم.

تاکنون در مسیر کاهشی بوده است، اما BNEF آشکار کرد که سرمایه‌گذاری جهانی در حوزه انرژی‌های پاک در سال گذشته نسبت به آن چیزی که قبلاً فکر می‌شد، بیشتر شده است. آمار و ارقام نشان می‌دهد سرمایه‌گذاری جدید در سال ۲۰۱۵، ۳۴۸.۵ میلیارد دلار بوده، که تقریباً ۲۰ میلیارد دلار بالاتر از تخمین‌های ۳۲۸.۹ میلیارد دلاری بود که در ژانویه منتشر شد. البته مرور اطلاعات روی معاملات سرمایه‌گذاری در آن زمان افشا نشد، با این حال دو تغییر بزرگ در کل سال ۲۰۱۵، تجدیدنظر ۲۹ میلیارد دلاری برای ارزیابی مالی پروژه‌های مفید بادی و خورشیدی — به‌ویژه در چین و آمریکا — و اصلاح روند کاهشی ۱۰ میلیارد دلاری جهت هزینه کردن ظرفیت‌های توزیع کوچک مانند صفحات خورشیدی پشت بام‌ها به‌ویژه در ژاپن بود.

ابراهام لو کارشناس اقتصاد انرژی در مرکز مالی انرژی‌های نو بلمبرگ می‌گوید: نباید به آمار و ارقام ربع دوم سال خیلی منفی نگاه کرد؛ ۳۴۸.۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری سال گذشته کاملاً پیش‌گامانه بود، طوری که ۱۱ درصد از سال ۲۰۱۴ و ۳۰ درصد از سرمایه‌گذاری انجام شده در سال ۲۰۱۳ بالاتر بود. براساس ارزیابی مالی پروژه‌های انرژی تجدیدپذیر، بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری نیمه اول سال ۲۰۱۶، ۹۲ میلیارد دلار بزرگ‌تر و ۱۹ درصد پایین‌تر از سال ۲۰۱۵ بوده است. بزرگ‌ترین ارزیابی مالی از ربع دوم در سواحل بادی در اروپا با ۳.۹ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نهایی روی ۵۸۸ مگاوات ساعت روی پروژه "بیاتریک" در آب‌های انگلستان است، که به‌وسیله موسسه انرژی SDIC، موسسه انرژی‌های تجدیدپذیر SSE و سازمان کپنهاگ به صورت

همکاری فیفا و سازمان ملل برای داشتن زمین و آسمانی پاک

پنجره ایرانیان: با امضای قراردادی، فیفا با سازمان ملل برای ترویج استفاده از انرژی‌های پاک و تبلیغ جهت آسمان و زمین پاک همکاری می‌کند. به گزارش خبرگزاری فارس، سازمان جهانی UNFCCC (زیرشاخه کنوانسیون تغییرات اقلیمی سازمان ملل متحد) با فیفا قراردادی بین‌المللی امضا کردند که به موجب آن فیفا ملزم به تبلیغ درباره زمین و آسمان پاک و استفاده از انرژی‌های نو خواهد بود. کلیه فدراسیون‌های فوتبال در سراسر جهان نیز ملزم به رعایت این

قوانین تازه هستند. بر طبق این معاهده بین‌المللی مقرر شد تمام سازمان‌های جهانی یا فعال در یک کشور در عرصه انرژی‌های نو و فعالیت‌های مفید برای کره زمین و آسمان پاک تسهیلاتی در تبلیغ داشته باشند. کمپانی‌های بزرگ و مشهور جهان نیز موظف هستند در خدمت این پروژه باشند و به صورت حامی مالی از این معاهده بزرگ بین‌المللی حمایت کنند.

انرژی‌های نو، یکی از محورهای همکاری ایران و آلمان



پنجره ایرانیان: شرکت‌های ایرانی آمادگی دارند، تا سرمایه‌گذاری مشترکی را در زمینه‌هایی مانند تولید خودرو، صنعت نفت و گاز، دارو و انرژی‌های نو با طرف آلمانی رقم بزنند.

به گزارش خبرنگار شانا، مسعود خوانساری، رئیس اتاق بازرگانی تهران، در دیدار با خانم ایلزه آیگتر وزیر اقتصاد، رسانه، انرژی و فناوری ایالت باواریای آلمان، گفت: پس از لغو تحریم‌ها، به واسطه رفت و آمدهای مستمر و مراودات مداومی که طی ماه‌های اخیر میان بخش خصوصی ایران و آلمان صورت گرفته است، بخشی از مذاکرات به انعقاد قرارداد منتهی شده و حجم مبادلات ۲ کشور، حدود ۲۵ درصد افزایش یافته است.

وی با اشاره به این که ارزش مراودات تجاری ایران و آلمان، پیش از تشدید سیاست‌های تحریمی حدود ۴ میلیارد دلار بود، ابراز امیدواری کرد که این رقم تا ۱۰ میلیارد دلار افزایش پیدا کند.

خوانساری تصریح کرد: آلمان به عنوان کشوری که روابط دیرینه‌ای با ایران داشته است، کماکان می‌تواند با کشور ما تجارت گسترده داشته باشد، اما یکی از بزرگترین موانع توسعه تجارت میان ۲ کشور، مشکلات بانکی است. رئیس اتاق بازرگانی تهران به جزییات مذاکرات مسئولان ایالت باواریا و بانک مرکزی ایران اشاره کرد و گفت: ۳ بانک سینه، خاورمیانه و پارسیان نسبت به ایجاد شعبه در ایالت باواریا اقدام می‌کنند.

وی با اشاره به این که بانک‌های بزرگ آلمانی همچنان در برقراری روابط بانکی با ایران تعلل می‌کنند، عنوان کرد: این انتظار وجود دارد که مقام‌های سیاسی آلمان، فشارهای آمریکا بر نهادهای اقتصادی اروپا از جمله آلمان را برطرف کنند.

خوانساری از حل مشکلات موسسه بیمه هرمس برای از سرگیری همکاری با شرکت‌های ایرانی خبر داد و افزود: هرمس آمادگی دارد که مجدداً در

روابط اقتصادی ۲ کشور ایران و آلمان حل نشده، همکاری‌های بانکی و پولی است که در این زمینه، از ماه‌ها پیش مذاکرات خود را با بانک‌های بزرگ آلمانی برای شروع همکاری با ایران آغاز کردیم و این مذاکرات همچنان ادامه دارد. ایلزه آیگتر افزود: ایالت باواریا علاوه بر آنکه بنگاه‌ها و صنایع بزرگ جهانی را در خود جای داده است، از نیروی بالای شرکت‌های کوچک و متوسط نیز برای پیشرفت و توسعه برخوردار است و ما معتقدیم که بنگاه‌های این بخش از هر ۲ کشور ایران و آلمان می‌توانند در سایه حمایت‌های دولت‌ها، اقتصاد دو طرف را به یکدیگر پیوند زنند.

وزیر اقتصاد ایالت باواریای آلمان با اشاره به رفع مشکل همکاری بیمه هرمس آلمان با ایران، تصریح کرد: مشکل ارتباط بیمه هرمس با ایران در حالی برطرف شد که مذاکرات جدی و پیگیر از سوی ۲ کشور طی چند ماه گذشته صورت گرفت و امیدواریم که این تعاملات همچنان با قدرت ادامه داشته باشد و به زودی شاهد رفع مشکل ارتباط بانکی ۲ کشور باشیم.

حوزه‌های مختلف بیمه‌ای و مالی با شرکت‌های ایرانی و آلمانی که با یکدیگر مشارکت و همکاری تجاری دارند، فعالیت کند.

رئیس اتاق بازرگانی تهران تصریح کرد: آلمان باید بداند، ایران تنها یک بازار ۸۰ میلیونی نیست و با توجه به همجواری چندین کشور با ایران، بازاری در مختصات ۴۰۰ میلیون نفر جمعیت ایجاد شده که این کشور می‌تواند در این بازار نقش ایفا کند.

مسعود خوانساری، امنیت بالا، نیروهای جوان تحصیلکرده و منابع فراوان را به عنوان مزیت‌های ایران برشمرد و گفت: شرکت‌های ایرانی آمادگی دارند، تا سرمایه‌گذاری مشترکی را در زمینه‌هایی چون تولید خودرو، صنعت نفت و گاز، دارو و انرژی‌های نو با طرف آلمانی رقم بزنند.

وزیر اقتصاد، رسانه، انرژی و تکنولوژی ایالت باواریای آلمان نیز در این دیدار با اشاره به توافقات صورت گرفته با ۳ بانک خصوصی ایران برای تاسیس شعبه در این ایالت، گفت: یکی از مشکلاتی که هنوز در

آثار به جا مانده تاریخی؛ نشانه عقب ماندن از نیاکانمان

داشته و توجه مسئولان و تلاش دست اندرکاران و اساتید آن در دوره‌های مختلف، این دانشگاه را به یک دانشگاه پرچمدار پیشرفت منطقه تبدیل کرده است.

معاون فرهنگی و اجتماعی وزارت علوم، تحقیقات و فناوری افزود: وجود آثار تاریخی و فرهنگی منطقه سیستان که نشان از همت ایرانیان در دوره‌های گذشته دارد ظرفیتی برای اقدامات علمی و فرهنگی در رشته‌های معماری، مرمت و تاریخ است.

هاشمی بر بازشناسی و تدوین تاریخ علم در منطقه سیستان تاکید کرد و اظهار داشت: وجود آثار متعدد در این منطقه و استفاده مردمان گذشته از انرژی‌های نو مانند «آس‌یاد» ها نشانه عقب ماندن ما از گذشتگان است. معاون وزیر علوم، تحقیقات و فناوری به همراه تعدادی از مدیران کل این وزارتخانه با سفر به منطقه سیستان از آثار تاریخی حوضدار، آس بادها، قلعه رستم، مجتمع بقیه الله الاعظم دانشگاه زابل بازدید و در نشست هم‌اندیشی با نخبگان و معتمدان منطقه شرکت کرد. وی در سفر دو روزه خود توربین بادی نصب شده در دانشگاه زابل را نیز افتتاح کرد.

پنجره ایرانیان: معاون فرهنگی اجتماعی وزیر علوم، تحقیقات و فناوری گفت: وجود آثار و بقایایی از استفاده مردمان گذشته از انرژی‌های نو مانند «آس‌یاد» ها در سیستان و اشیا کشف شده از شهر سوخته و سایر مناطق کشور نشانه عقب ماندن ما از گذشتگان و نیاکان ماست.

به گزارش ایرنا، سیدضیاء هاشمی روز جمعه ۱۹ شهریور پس از بازدید از برخی آثار تاریخی و فرهنگی و علمی منطقه سیستان در شمال استان سیستان و بلوچستان اظهار داشت: استفاده گذشتگان از نیروهای باد و آب و خورشید مانند آسیاب‌های بادی و آبی نشان می‌دهد که ایرانیان از گذشته‌های دور تاکنون علم را در اختیار داشته و الگویی برای سایر ملل بوده‌اند. وی تصریح کرد: وزارت علوم و تحقیقات مشوق مبادله علمی با کشورهای همسایه است و در این مسیر ضمن تشویق دانشگاه‌های استان‌های مرزی به ارتباط علمی با همسایگان، همواره درصدد رفع موانع بوده است.

وی افزود: دانشگاه زابل از ابتدای شکل‌گیری تاکنون عملکردی فراتر از دانشگاه عادی

پتانسیل بهینه‌سازی انرژی در کشور قابل توجه است



پنجره ایرانیان: رییس پژوهشکده علوم و فناوری انرژی شریف گفت: پتانسیل بهینه‌سازی انرژی در کشور قابل توجه است.

به گزارش ایسنا، یدالله سبوحی طی سخنانی در اختتامیه دومین دوره از مسابقات ملی نوآوران انرژی و محیط زیست اظهار کرد: ستاد بهینه‌سازی انرژی در سال ۱۳۹۲ برای ارزیابی راهکارهای مهم بهینه‌سازی انرژی در کشور و همچنین رفع موانع و تسهیل دسترسی به فناوری‌های لازم برای بهینه‌سازی انرژی‌های محیط زیست تشکیل شد که این ستاد فعالیت خود را با همکاری وزارت نفت، وزارت نیرو، وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان توسعه محیط زیست، شرکت ملی گاز ایران و شرکت‌های وابسته به شرکت ملی نفت ایران پیش می‌برد.

وی با بیان اینکه پتانسیل بهینه‌سازی انرژی در کشور قابل توجه است، گفت: در کوتاه مدت حدود ۴۵۰ میلیون بشکه معادل نفت و در میان مدت با به کارگیری تکنولوژی جدید نزدیک به ۷۵۰ میلیون معادل نفت پتانسیل داریم که اگر با قیمت‌های امروزی بررسی کنیم بیش از ۲۰ میلیارد دلار در سال پتانسیل افزایش درآمد در کشور داریم که از طرفی اگر کاهش هزینه و افزایش درآمد صادراتی هزینه فرصت‌ها را با هم جمع کنیم رقم قابل توجهی خواهد بود که اگر مبالغ مازادی برای کشور ایجاد شود اشتغال زیادی را می‌تواند ایجاد کند.

وی خاطر نشان کرد: یکی از مشکلات اساسی ما در کنار موانع مختلفی که در زمینه بهینه‌سازی انرژی داریم عدم دسترسی به فناوری‌های انرژی است. البته موانع اساسی‌تر دیگری نیز داریم که دولت درگیر بهینه‌سازی انرژی است. عملکرد و فعالیت دولت یکی از اشکالات اساسی و انحصاری بودن بازار انرژی کشور نیز یکی از موانعی است که با آن درگیر هستیم که امید داریم روز به روز کمتر شود.

سبوحی تصریح کرد: خوشبختانه در سال گذشته قوانین و آیین‌نامه‌های جدیدی که تدوین و تصویب شده است این امکان را فراهم کرده که به تدریج بازار

بهینه‌سازی انرژی را فعال کنیم و دخالت دولت در این زمینه به حداقل برسد.

وی با بیان اینکه مساله اساسی دیگر عدم دسترسی به فناوری است، گفت: فناوری یکی از الزامات توسعه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست است چون در گذشته ابزاری برای این کار در کشور وجود نداشت فناوری‌های لازم هم توسعه پیدا نکرد و اگر بخواهیم کاری در این زمینه انجام دهیم باید فناوری وارد کنیم. سبوحی گفت: ایجاد زیست بوم که بتواند نوآوری و خلاقیت را گسترش دهد و زمینه‌ای را فراهم کند تا نوآوری‌ها شکوفا شوند و به سمت توسعه فناوری و کاربرد صنعتی فناوری هدایت شوند امری لازم است که باید به آن بپردازیم.

رییس پژوهشکده علوم و فناوری شریف بیان کرد: از ابتدای شروع فعالیت ستاد تشکیلاتی در آنجا به نام مرکز نوآوری و توسعه فناوری در زمینه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست ایجاد شد که یکی از مهم‌ترین ارکان تشکیلاتی ستاد است و مأموریت این مرکز این

است که ایده‌های جدید را در زمینه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست، ایده‌های نو در زمینه فناوری و افزایش بازده سیستم‌های مختلف را شناسایی کند و مورد حمایت قرار دهد تا این ایده‌ها به صورت هسته‌های توسعه فناوری سازمان دهی و به شرکت‌های دانش بنیان تبدیل شوند.

سبوحی افزود: یکی از فعالیت‌هایی که مرکز یک سال و نیم گذشته در دستور کار قرار داد برگزاری مسابقات بین دانش‌آموزی دانشگاهیان و شرکت‌های دانش بنیان در زمینه‌های خاص بود که اولین مسابقه از این دست، مسابقات دوچرخه‌هیبریدی بود که سال گذشته برگزار شد. هدف از برگزاری این مسابقات شناسایی هسته‌ها و تیم‌های نوآور بود که بتوانیم آن‌ها را مورد حمایت قرار دهیم.

وی افزود: بنابراین ستاد آمادگی دارد بعد از اینکه تیم‌ها فعال شدند پیشنهاد و برنامه‌های تجاری آن‌ها را ارزیابی و حمایت کند تا ایده‌های آن‌ها رشد پیدا کرده و به شرکت‌های دانش بنیان تبدیل شود.

مدیریت سبز و به کارگیری انرژی‌های نو در یزد

پنجره ایرانیان: مدیر هماهنگی ترویج کشاورزی استان یزد، هدف و برنامه‌های این کارگروه را ارائه راهکارهای اجرایی حفظ محیط زیست و سلامت غذا در فعالیت‌های مرتبط با بخش کشاورزی اعلام کرد.

به گزارش روابط عمومی سازمان جهاد کشاورزی استان یزد، نخستین جلسه کمیته و کارگروه محیط زیست و سلامت غذا در سازمان جهاد کشاورزی استان یزد با حضور اعضای با موضوع مدیریت سبز و به کارگیری هر چه بیشتر انرژی‌های نو در سالن جلسات این سازمان برگزار شد. در این جلسه، ابتدا قوچانی مدیر هماهنگی ترویج کشاورزی و دبیر این کمیته

هدف و برنامه‌های این کارگروه را ارائه راهکارهای اجرایی حفظ محیط زیست و سلامت غذا در فعالیت‌های مرتبط با بخش کشاورزی اعلام کرد. سپس کارشناس اداره کل منابع طبیعی گزارش مبسوطی از اقدامات این اداره کل در خصوص حفظ محیط زیست و سلامت غذا ارائه کرد. شایان توجه است این کارگروه به ریاست سازمان و دبیری مدیریت هماهنگی ترویج و عضویت بخش‌های مختلف اجرایی و ستادی سازمان و همچنین مؤسسات وابسته با هدف ارائه راهکارهای اجرایی حفظ محیط زیست و سلامت غذا در فعالیت‌های مرتبط با بخش کشاورزی تشکیل شد و قرار است چهارشنبه‌های اول همراه جلسات آن به طور منظم برگزار شود.

احداث ۵ هزار مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر در ۵ سال آینده



پنجره ایرانیان: در برنامه‌ریزی طرح‌های آب و برق، خود را متعهد به اجرای تعهداتمان در کنفرانس محیط زیستی پاریس (COP21) در زمینه کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای می‌دانیم.

به گزارش ایسنا، حمید چیت‌چیان وزیر نیرو و "سگولن رویال" وزیر محیط زیست فرانسه عصر روز ۷ شهریور در مورد زمینه‌های همکاری مشترک دو کشور در زمینه‌های انرژی به بحث و تبادل نظر پرداختند. وزیر نیرو در این نشست با اشاره به ظرفیت‌ها و توانمندی‌های جمهوری اسلامی، ایران در صنعت آب و برق، اظهار داشت: ایران در زمینه برق دارای پتانسیل‌های بسیار خوبی است. کشورمان در حال حاضر دارای بیش از ۷۵ هزار مگاوات ظرفیت نصب شده نیروگاهی است که از این میزان حدود ۱۲ هزار مگاوات مربوط به نیروگاه‌های برق آبی و انرژی‌های تجدیدپذیر، هزار مگاوات انرژی هسته‌ای و مابقی نیروگاه‌های حرارتی می‌شود.

حمید چیت‌چیان افزود: ظرفیت‌های متنوعی در کشور برای همکاری ایران و فرانسه وجود دارد؛ ما در حال حاضر، خود را متعهد به اجرای تعهداتمان در کنفرانس پاریس (COP21) در زمینه کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای می‌دانیم.

وزیر نیرو تصریح کرد: در همین راستا برنامه‌ریزی شده که تا سال ۲۰۳۰ میلادی حدود ۷۵۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر در ایران احداث شود که از این میزان قرار است ۵ هزار مگاوات تا ۵ سال آینده احداث شود و همین امر می‌تواند یکی از زمینه‌های همکاری میان ایران و فرانسه باشد. وی اظهار داشت: هم اکنون اولین قرارداد احداث

وی افزود: خوشبختانه در مورد مدیریت مصرف آب میان شرکت آب و فاضلاب تهران با کشورهای سوئد و فرانسه قراردادهای بسیاری خوبی منعقد شده است. وزیر نیرو خاطرنشان کرد: ایران در زمینه اکتشاف آب‌های ژرف، احیا و تعادل بخشی آب‌های زیرزمینی، استفاده از تکنولوژی‌های نوین در زمینه نمک‌زدایی و ... آمادگی همکاری با شرکت‌های فرانسوی را دارد. وی تأکید کرد: یکی از موانع و مشکلات ما در همکاری با کشورهای اروپایی از جمله فرانسه، مشکلات پیش روی مبادلات بانکی است و امیدواریم در این زمینه جهت تسریع و گسترش همکاری‌های بیشتر میان ایران و فرانسه در زمینه انرژی، اقدام به رفع این موانع شود.

نیروگاه زمین گرمایی با ظرفیت ۵ مگاوات را منعقد کرده‌ایم و آمادگی همکاری با کشور فرانسه را نیز در این زمینه داریم. چیت‌چیان با بیان اینکه ایران آمادگی دارد به صورت سرمایه‌گذاری یا استفاده از سیستم‌های نوین تولید با فرانسوی‌ها همکاری داشته باشد، ادامه داد: ما پیش از این در زمینه مدیریت مصرف انرژی همکاری‌های بسیار خوبی با یکی از شرکت‌های فرانسوی داشتیم. وزیر نیرو با اشاره به وضعیت نامناسب منابع آب در ایران ناشی از تغییر اقلیم، اظهار داشت: ایران یکی از قربانیان تغییر اقلیم در جهان به شمار می‌رود، اثرات تغییر اقلیم در ۱۵ سال گذشته در کشور ما خود را به صورت خشکسالی نشان داده است.

نیروگاه برق آبی در خرم‌آباد احداث می‌شود

پنجره ایرانیان: معاون مهندسی و توسعه شرکت آب و فاضلاب لرستان از احداث نیروگاه کوچک برق آبی در مرکز این استان توسط بخش خصوصی خبر داد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی جهاد کشاورزی، طاهر فلاح نژاد صبح چهارشنبه ۱۷ شهریورماه در جلسه سرمایه‌گذاران بخش خصوصی برای احداث نیروگاه برق آبی اظهار، داشت: توسعه و گسترش انرژی‌های تجدیدپذیر باعث کمک به تحقق اهداف توسعه اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی کشور می‌شود. وی بیان کرد: استفاده از انرژی‌های نو باعث کاهش وابستگی به منابع فسیلی، کاهش انتشار گازهای آلاینده از بخش‌های تولیدی می‌شود و مصرف منابع انرژی را که تاثیر اساسی

بر گرمایش جهانی دارد به حداقل می‌رساند. معاون مهندسی و توسعه شرکت آب و فاضلاب لرستان ادامه داد: طرح احداث نیروگاه کوچک برق آبی تجدیدپذیر در دو نقطه در مسیر خط انتقال آب از رودخانه کاکارضا و تصفیه‌خانه آب شهر خرم‌آباد با کاربری بهره‌گیری از انرژی تجدیدپذیر مطرح شده و اطلاعات طرح در اختیار سرمایه‌گذار بخش خصوصی برای مطالعات امکان‌سنجی قرار داده شده است. فلاح نژاد گفت: در صورت توجیه فنی و اقتصادی و پس از طی مراحل قانونی احداث نیروگاه کوچک برق آبی توسط سرمایه‌گذار بخش خصوصی اجرایی خواهد شد و به تولید برق بدون آلودگی زیست محیطی دست خواهیم یافت.

کنفرانس بین‌المللی مهندسی برق با محوریت انرژی‌های نو

بر اساس این گزارش حوزه‌های تحت پوشش این کنفرانس مهندسی برق و الکترونیک می‌باشد. گفتنی است، آخرین فرصت برای ارسال مقاله به این کنفرانس ۳۰ شهریورماه، اعلام شده است.

به گزارش سیناپرس، نهمین کنفرانس بین‌المللی مهندسی برق با محوریت انرژی‌های نو، ۲۸ مهر ۱۳۹۵ توسط دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی‌آباد کتول در محل دانشگاه برگزار می‌شود.

پنجره ایرانیان: دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی‌آباد کتول در ۲۸ مهر ۱۳۹۵، نهمین کنفرانس بین‌المللی مهندسی برق با محوریت انرژی‌های نو را برگزار می‌کند.

حضور "غزال ایرانی ۴" در رقابت‌های ۲۰۱۷ استرالیا



پنجره ایرانیان: رییس مرکز طراحی و ساخت خودروی خورشیدی غزال ایرانی در دانشگاه تهران با اعلام خبر ساخت خودروی غزال ایرانی ۴ گفت: خودروی خورشیدی غزال ایرانی ۴ قرار است در رقابت‌های ۲۰۱۷ استرالیا شرکت کند.

به گزارش ایسنا، دکتر کارن ابری‌نیا در دومین کنفرانس فصلی سار که در موزه ملی ایران برگزار شد، اظهار کرد: خودروی خورشیدی غزال ایرانی ۴، خودروی چهار دری است که شکل آن به سمت خودروهای معمولی سوق داده می‌شود و قرار است سال ۲۰۱۷ در مسابقات استرالیا شرکت کند. رییس مرکز طراحی و ساخت خودروی خورشیدی غزال ایرانی با اشاره به اینکه سه خودروی دیگر ما با نام‌های غزال ایرانی ۱، غزال ایرانی ۲، غزال ایرانی ۳ نامگذاری شده‌اند، افزود: به علت تیزیابی، ظرافت و زیبایی این خودروی خورشیدی نام غزال ایرانی را برای آن انتخاب کردیم. این خودرو اولین خودرویی بود که در کشور با این تکنولوژی ساخته شد.

وی افزود: هدف ما در شروع پروژه این بود که مسیری ایجاد کنیم تا دانشجویان فنی دانشگاه تهران بتوانند در این مسیر قرار گرفته، از فرصت‌ها استفاده کنند و استارت‌آپ‌هایی نیز به این واسطه ایجاد شود.

ابری‌نیا افزود: من همیشه یک محصول را به میوه یک درخت تشبیه می‌کنم. پس اگر بخواهیم محصولی تولید کنیم، باید در ابتدا ریشه‌ای ایجاد شود، رشد کند تا به درخت تبدیل شود و در نهایت میوه دهد؛ صنعت هم به همین شکل است. به گفته وی، اقتصاد دانش‌بنیان به این معناست که

باید فعالیت‌هایی را در طول سالیان سال انجام دهیم تا ریشه و تنه‌ای را ایجاد کنیم تا در نهایت بتوانیم میوه آن را برداشت کنیم. زیرا به سادگی نمی‌توان محصولی را به مرحله تجاری‌سازی رساند.

وی در ادامه با اشاره به دستاوردهای دانشگاه تهران و روند ساخت خودروهای خورشیدی غزال ایرانی ۱، غزال ایرانی ۲، غزال ایرانی ۳ و تراکتور هیبریدی خورشیدی، تصریح کرد: این دستاوردها حاصل کار جمعی و تیمی است که به نظرم در بحث فعالیت‌های تیمی در کشور ضعف داریم و باید بر روی آنها بیشتر متمرکز شویم. امیدوارم که نظیر این پروژه‌هایی که شروع کرده‌ایم در دانشگاه‌های دیگر نیز آغاز شود که البته این امر آغاز شده است؛ ولی باید ادامه پیدا کند تا به نتیجه برسد.

ابری‌نیا خاطرنشان کرد: کاری که اعضای تیم ما به ابتکار خودشان انجام داده‌اند، برگزاری تور داخلی از دریای خزر تا خلیج فارس بود که در این مسیر با عبور خودروی خورشیدی آن را به نمایش گذاشتیم. هدف ما از این موضوع تست خودرو در شرایط مختلف جغرافیایی، همکاری بین اعضای تیم، مردمی‌سازی علم و جذب اسپانسر بود.

به گفته وی، دانشگاه‌ها باید ایده‌های علمی و نوآورانه خود را در جامعه در معرض نمایش بگذارند تا با آگاه شدن مردم، حمایت آنها جلب شود.

رییس مرکز طراحی و ساخت خودروی خورشیدی غزال ایرانی در پایان خاطرنشان کرد: آینده متعلق به خودروهای الکتریکی است و اگر بتوانیم آنها را گسترش دهیم، مشکل آلاینده‌ها نیز حل خواهد شد.

نسل جدید باتری‌ها، از بین برنده فقر انرژی در دنیا

پنجره ایرانیان: با پیشرفت‌های انجام شده و ساخت نسل‌های جدید از باتری می‌توان با فقر انرژی در جهان به مبارزه برخاست.

به گزارش انرژی‌هاب، ظرفیت انرژی خورشیدی و بادی با درصدی دو رقمی افزایش می‌یابد در حالی که باد و خورشید می‌توانند بسیار تغییرپذیر باشند. اگرچه هر سال مزارع بادی بزرگتر می‌شوند و پنل‌های خورشیدی، با استفاده از مواد پرواسکایت، بازدهی بالاتری پیدا می‌کنند، اما این منابع انرژی تجدیدپذیر هنوز زیر ۵ درصد از نیاز به الکتریسیته را تامین می‌کند.

در بسیاری از مکان‌ها، انرژی‌های تجدیدپذیر به دلیل نبود امکانات و تکنولوژی ذخیره انرژی اضافی به نقش انرژی یدکی تنزل می‌کنند، یعنی در شرایط ایده‌آل انرژی را ذخیره می‌کنند تا هنگام نیاز انرژی به شبکه برقی تزریق شود. باتری‌های بهتر می‌توانند این مشکل را حل کنند و انرژی‌های تجدیدپذیر را به نیرویی قدرتمندتر تبدیل کنند که مشکل آلودگی را حل کنند. این اتفاق می‌تواند انرژی را راحت‌تر به ۱۰۲ میلیارد مردم نیازمند انرژی برساند.

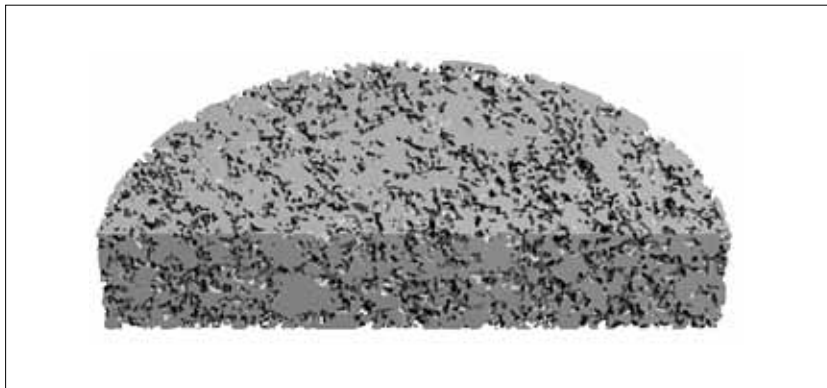
در چند سال گذشته، انواع مختلف باتری به نمایش گذاشته شده است که می‌توانند ظرفیت یک کارخانه، شهر یا یک شبکه برقی کوچک وصل شده به مناطق روستایی را تامین کنند. این باتری‌ها بر پایه سدیم، آلومینیوم و روی هستند. محققان تلاش دارند تا از فلزات سنگین و مواد شیمیایی مخرب در اسید سرب قدیمی در باتری‌ها فاصله بگیرند. در کنار این‌ها، باتری‌های کنونی بسیار باصرفه‌تر، مقیاس‌پذیرتر، و

امن‌تر از باتری‌های لیتیومی مورد استفاده در ماشین‌های الکتریکی قدیمی و لوازم الکترونیکی هستند. این مدل باتری‌های جدید می‌توانند یک شبکه برقی متکی به انرژی خورشیدی و بادی را بهتر پشتیبانی کنند.

ماه اکتبر گذشته، برای مثال، شرکت Fluidic Energy یک قرارداد را اعلام کرد که با دولت اندونزی معادل ۳۵ مگاوات عقد کرده است که در آن ۵۰۰ روستا معادل ۱.۷ میلیون نفر فاقد انرژی را با پنل‌های خورشیدی دارای الکتریسیته می‌کنند. این سیستم‌ها از باتری‌های مخصوص این شرکت با تکنولوژی هوا-روی تا ۲۵۰ مگاوات-ساعت انرژی را ذخیره می‌کنند تا بتوانند یک اعتمادپذیری مناسبی را با توجه به آب‌وهوا ایجاد کنند. در ماه آوریل این شرکت در ماداگاسکار موفق شد قراردادی برای ۱۰۰ روستای فاقد انرژی ببندد که باتری‌هایی مشابه تجهیز خواهند شد.

برای مردمی که هم اکنون بدون هیچ دسترسی به الکتریسیته - بدون چراغ در شب، بدون اینترنت، بدون الکتریسیته برای شستشو و بدون انرژی برای آبیاری مزارع - هستند، این ترکیب شبکه برقی و استفاده از باتری‌ها به شدت عوض کننده شرایط و به عنوان یک آنتی‌بیوتیک برای فقر به حساب می‌آید. به علاوه برای دنیای ما نیز این باتری‌ها بسیار به کار می‌آیند و به برنامه مبارزه با دی‌اکسیدکربن ورودی به اتمسفر کمک می‌کنند. باتری‌های بسیار مناسب هنوز در دسترس نیستند. تکنولوژی کنونی می‌تواند بسیار پیشرفت کند.

دستیابی به دانش فنی تولید کامپوزیت سیمانی ضد زلزله و انفجار



پنجره ایرانیان: پژوهشگران دانشگاه صنعتی امیرکبیر با همکاری دانشگاه علم و صنعت ایران در تحقیقات اخیر خود کامپوزیت سیمانی منعطف مقاوم در برابر زلزله و انفجار عرضه کردند که قادر است سازه‌ها را در برابر زلزله مقاوم‌سازی کند.

به گزارش ایسنا، حمیدرضا پاکروان، دانش‌آموخته دکتری رشته مهندسی نساجی از دانشگاه صنعتی امیرکبیر و پژوهشگر دوره پست دکترا این دانشگاه اخیراً موفق به تولید کامپوزیت سیمانی منعطف مقاوم در برابر زلزله و انفجار شده است. تحقیقات تخصصی وی در زمینه تقویت محصولات پایه سیمانی با استفاده از الیاف و منسوجات است و نتایج آن در چندین مقاله علمی شامل مجلات معتبر خارجی و داخلی منتشر شده است. وی هدف از اجرای این طرح تحقیقاتی را ساخت و توسعه کامپوزیت سیمانی شکل‌پذیر تقویت شده با الیاف پلیمری و بهبود خصوصیات شکل‌پذیری آن عنوان و اظهار کرد: در این پروژه همگام با محققان دنیا بر روی بهبود خصوصیات شکل‌پذیری یک نوع کامپوزیت سیمانی توانمند و شکل‌پذیر حاوی الیاف پلیمری (کامپوزیت سیمانی مهندسی شده ECC) مطالعه شده است.

پاکروان با بیان اینکه این کامپوزیت سیمانی با نام کامپوزیت سیمانی مهندسی شده ECC در دنیا شناخته شده است، توضیح داد: بیشترین نوع الیاف پلیمری که به صورت تجاری برای ساخت این نوع کامپوزیت سیمانی استفاده می‌شود، الیاف پلی وینیل الکل (PVA) بوده که دانش تولید آن منحصر به چند کشور محدود در دنیا است.

مجری طرح یادآور شد: در این تحقیقات استفاده از ترکیب الیاف پلی وینیل الکل و الیاف پلیمری تولید داخل جهت بهبود خصوصیات شکل‌پذیری کامپوزیت سیمانی مهندسی شده و همچنین کاهش مصرف الیاف پلی وینیل الکل مورد توجه قرار گرفته است. وی درباره جزییات این فرایند اظهار کرد: در این تحقیق، الیاف پلی وینیل الکل و الیاف پلی پروپیلن (PP) را با ویژگی‌ها و خصوصیات مناسب به صورت مخلوط و به عنوان تقویت‌کننده در کامپوزیت سیمانی مورد استفاده قرار دادیم که نتایج به دست آمده، نشانگر بهبود شکل‌پذیری کامپوزیت‌های سیمانی تولید شده

آمریکا نیز به ثبت جهانی رسیده است؛ اما در کامپوزیت‌های سیمانی آنها تنها از یک جزء الیاف شامل الیاف پلی وینیل الکل استفاده شده، درحالی‌که ما در پروژه خود از ترکیب الیاف پلی وینیل الکل و الیاف پلی پروپیلن همراه با بهبود خصوصیات جذب انرژی و شکل‌پذیری محصول کامپوزیتی استفاده کرده‌ایم. وی یادآور شد: همچنین در مطالعاتی که انجام دادیم، پتانسیل الیاف پلیمری تولید داخل (الیاف پلی پروپیلن) جهت کاربرد در تقویت محصولات سیمانی شناسایی شد که می‌توانند عملکرد مناسبی به صورت مخلوط در ساخت بتن‌های تقویت شده داشته باشند.

پاکروان در بیان جنبه‌های ابتکاری طرح تحقیقاتی خود گفت: در این طرح برای اولین بار استفاده از مخلوط الیاف پلیمری با توجه به ویژگی‌های مورد نیاز در ساخت کامپوزیت سیمانی مورد توجه قرار گرفت و این مخلوط الیاف توانست به مقدار قابل توجهی خصوصیات شکل‌پذیری کامپوزیت سیمانی را افزایش دهد. همچنین در این طرح، از مخلوط الیاف استفاده شده که این امر تا دو برابر افزایش شکل‌پذیری کامپوزیت را در پی داشته است.

این طرح با همکاری مسعود لطیفی از محققان دانشگاه صنعتی امیرکبیر و دکتر مسعود جمشیدی از دانشگاه علم و صنعت ایران انجام گرفته است و فاز تکمیلی آن نیز همچنان در دوره پسادکتری پاکروان ادامه دارد تا ویژگی‌ها و قابلیت‌های بیشتری از این نوع کامپوزیت سیمانی تولید شده، مورد بررسی و استفاده قرار گیرد.

نسبت به نمونه‌های مشابه خارجی حاوی یک جزء الیاف پلی وینیل الکل است. این پژوهشگر با تأکید بر این که قیمت محصول کامپوزیت سیمانی جدید به دلیل جایگزینی نسبتی از الیاف پلی وینیل الکل با الیاف پلی پروپیلن که از قیمت پایین‌تری برخوردار هستند، کاهش یافته است، گفت: کامپوزیت سیمانی با قابلیت شکل‌پذیری و جذب انرژی، بیشتر در برابر بارهای خارجی نسبت به نمونه‌های پیشین، تولید شده است که ضمن کاهش وزن، از مقاومت بالایی برخوردار است. مجری طرح در تشریح مزایا و کاربردهای محصول نهایی این طرح گفت: این محصول کامپوزیتی به دلیل وجود الیاف با ویژگی‌های مناسب و همچنین مواد ترکیبی تشکیل‌دهنده، دارای مقاومت بسیار زیاد و قابلیت شکل‌پذیری مناسب در برابر بارهای خمشی و کششی است که با توجه به خصوصیات مکانیکی و جذب انرژی بالا در برابر بارهای خارجی، کاربردهای ضربه‌ای، انفجاری و ارتعاشی ویژه‌ای دارد. وی قابلیت استفاده به صورت لایه‌های نازک جهت مقاوم‌سازی سازه‌ها را از دیگر مزیت‌های این محصول کامپوزیتی برشمرد و تأکید کرد: این محصول کامپوزیتی می‌تواند برای مقاوم‌سازی سازه‌ها در برابر زلزله مورد استفاده قرار گیرد. پاکروان ضمن مقایسه نمونه داخلی تولید شده در این طرح با نمونه‌های خارجی به ذکر تفاوت‌های آنها پرداخت و افزود: پیش از این ساخت نمونه‌های کامپوزیت سیمانی مهندسی شده ECC توسط محققان محدود در دنیا مورد توجه قرار گرفته و در کشور

آسمان‌خراشی که کل زمین را خنک خواهد کرد!

یک آسمان‌خراش مفهومی را ارائه کرده‌اند که از نیروی باد برای خنک کردن سیاره استفاده می‌کند. این آسمان‌خراش مانند یک برج خورشیدی عمل می‌کند. انرژی آن با توربین‌های بادی تامین می‌شود که در سازه نصب خواهند شد.

طراحی پیشرفته این آسمان‌خراش به گونه‌ای خواهد بود که ظاهر آن، بسته به محلی که تماشاچیان قرار دارند، تغییر می‌کند. در هر دو قطب به نظر می‌رسد که این برج به صورت عمودی قرار دارد، اما از نظر ساکنان مناطق استوایی، موقعیت آن افقی است.

جزییات فنی زیادی در مورد چگونگی دستیابی این آسمان‌خراش عظیم به اهداف خود در دست نیست، اما این طراحی می‌تواند باعث خلاقیت بیشتر معماران در آینده برای ترکیب آگاهی زیست‌محیطی با عمل شود.

پنجره ایرانیان: یک شرکت معماری ایتالیایی از نقشه‌های خود برای ساخت یک آسمان‌خراش خنک‌کننده جهانی خبر داده که برای مبارزه با گرم شدن تدریجی زمین طراحی شده است.

به گزارش ایسنا، این آسمان‌خراش عظیم تا فضا گسترش یافته و سدی میان زمین و خورشید در قالب یک گلخانه ایجاد خواهد کرد. جمع‌آوری گرما در این گلخانه عظیم هوا را به جریان انداخته و به تولید باد برای خنک‌سازی سیاره و ارائه انرژی پاک برای همه خواهد پرداخت. معماران، چالش آب‌وهوایی را الهام‌بخش پروژه خود خوانده‌اند و معتقدند که استراتژی‌های موجود برای مبارزه با گرم شدن جهانی کافی نیست. آنها بر این باورند که تنها یک استراتژی جهانی می‌تواند با بالایی طبیعی ناشی از تغییرات آب‌وهوا مبارزه کند، از این رو



FARBOD
Quality Prevails

انتقال جریان برق با باکتری خاک!



پنجره ایرانیان: محققان سازمان تحقیقات نیروی دریایی آمریکا با استفاده از باکتری‌های تراریخته برای اولین بار جریان برق را بدون نیاز به سیم فلزی رسانا انتقال دادند.

به گزارش ایسنا، با توجه به افزایش روزافزون تولید تجهیزات الکترونیکی انجام برخی از به روزرسانی‌ها برای کاهش مقیاس مدارهای الکترونیکی در کنار افزایش سرعت انتقال اطلاعات امری ضروری به نظر می‌رسد. دکتر درک لاولی، متخصص میکروپزشناسی از دانشگاه ماساچوست و سرپرست تیم مطالعاتی مرکز ONR عنوان کرد: نسل جدید نانوسیم بیولوژیک کاملاً رسانا بوده و هزاران برابر نازکتر از موی انسان است. وی در ادامه افزود: استفاده از سیم رسانای بیولوژیک در وسایل نوین الکترونیکی نه تنها وزن و مقیاس تراشه‌ها را کاهش، بلکه سرعت پردازش اطلاعات را نیز به طور چشمگیری افزایش می‌دهد. محققان برای دستیابی به دانش تولید نانوسیم‌های بیولوژیک باکتری‌های مختلف موجود در خاک را مورد بررسی قرار دادند. سرانجام پس از تحقیقات بسیار باکتری Geobacter برای تولید نانو رشته‌های

پروتئینی رسانا بین اکسید آهن انتخاب شد. ژئوباکتر در حالت طبیعی مقداری الکتریسیته برای حیات خود تولید می‌کند، اما این جریان برای انسان کارایی ندارد و تنها با الکتروود قابل تشخیص است. دکتر درک لاولی با همکاری تیمی زبده از متخصصان ژنتیک توانست ذخیره ژنی ژئوباکتر را برای تولید نانورشته‌های رسانا بهینه‌سازی کند. در نتیجه میزان رسانایی نانو رشته‌های بیولوژیک تا ۲۰۰۰ برابر افزایش یافت و همچنین دوام آنها نیز در مقایسه با رشته‌های طبیعی باکتری بهبود یافت. نانو رشته‌های پروتئینی تولید شده توسط ژئوباکتر تراریخته حدود ۱.۵ نانومتر قطر دارند. برای درک اندازه این رشته‌ها بهتر است بدانید که یک نانومتر معادل یک میلیاردیم یک متر است.

یک کپسول زیبا آب و برق می‌سازد

پنجره ایرانیان: طراحان کالیفرنایی موفق به طراحی و توسعه یک لوله غول پیکر شدند که با استفاده از انرژی خورشیدی و تولید برق می‌تواند آب شور را به آب آشامیدنی تبدیل کند. به گزارش ایسنا، طراحان این لوله بزرگ و کارآمد در مسابقه‌ای به نام LAGI ۲۰۱۶ که در کالیفرنیا برگزار شده موفق شدند تا این فناوری عظیم و خارق‌العاده را برای تولید برق و آب آشامیدنی در سانتا مونیکا ارائه کنند. برای این رقابت خاص، در مسابقه LAGI از طراحان خواسته شد تا طرح‌های خود را در زمینه دستگاه‌هایی که انرژی تولید می‌کند یا آب شور را به آب آشامیدنی تبدیل می‌کنند ارائه کنند. طراحان این لوله عظیم و زیبا توانستند اثری را ارائه کنند که ترکیبی از دو کارایی تولید برق و آب شیرین باشد و همزمان بر جاذبه گردشگری منطقه بیفزاید. این لوله می‌تواند آب شور را بدون وجود عوارض‌های جانبی ناشی از تولید برق، به آب شیرین تبدیل کند.

پنل‌های خورشیدی که در روی این لوله قرار دارند قدرتی را فراهم می‌کنند تا آب دریا از طریق یک فرآیند فیلتراسیون الکترومغناطیسی که در زیر استخر درون لوله قرار دارد، پمپاژ شده و طی یک فرآیند شیرین‌سازی به آب آشامیدنی خوراکی تبدیل شود. به گفته طراحان این فناوری، این لوله بزرگ و زیبا بسیار درخشان بوده و از اسکله سانتا مونیکا به وضوح دیده می‌شود. این لوله قادر به تولید ۱۰۰۰۰ مگاوات ساعت انرژی در هر سال است که با این میزان می‌تواند ۴.۵ میلیارد لیتر (یا ۱.۵ میلیارد گالن) آب آشامیدنی تولید کند.

با توجه به خشکسالی فعلی در سراسر کالیفرنیا و کمبود آب به طور کلی، انواع ژنراتور کوچک شهری مانند این دستگاه می‌تواند بسیار مفید و کمک کننده باشد. آب آشامیدنی به دست آمده از این دستگاه در نهایت به شبکه آب آشامیدنی شهری هدایت خواهد شد و در دسترس مردم سانتا مونیکا قرار خواهد گرفت.

سلول‌های خورشیدی با نوار فیلم ساخته شد

پنجره ایرانیان: یک تیم بین‌المللی سلول‌های خورشیدی را با نوار فیلم تولید کرده که از بازدهی بسیار بالایی برخوردار است. به گزارش خبرگزاری مهر، محققان کره جنوبی و دانشگاه «شیکاگو» آمریکا، با استفاده از مواد به کار رفته در ساخت نوار فیلم، سلول‌های خورشیدی را تولید کرده‌اند که دارای رسانایی بسیار بالا، انعطاف پذیر و تقریباً به طور کامل شفاف هستند. نکته قابل توجه در مورد سلول‌های خورشیدی جدید، شفاف بودن و رسانایی بی نظیر آنهاست که در

سلول‌های خورشیدی موجود، شارژ الکتریکی صفحه توسط نور خورشید موجب مات شدن سلول خورشیدی می‌شود که این امر تا حدودی بازدهی تولید برق را کاهش می‌دهد. این تیم بین‌المللی برای ساخت سلول‌های خورشیدی جدید ابتدا نوارهای فیلمی با پوشش polyacrylonitrile که نوعی پلیمر انعطاف پذیر با فیبرهای بسیار نازک است را تولید کردند و برای برقراری رسانا در آن، کمی فلز به آن اضافه کرده‌اند. سپس پلیمر را به صورت رشته رشته همراه با پوشش فیبر

تبدیل کردند و لایه نازکی از مس بر روی آن قرار دادند. نتیجه آن به شکل گرفتن بافت‌هایی با فیبرهای مسی منجر شد که جریان الکتریسیته را با کمترین مقاومت از خود انتقال می‌دهد. همچنین فاصله بین فیبرها در نوار فیلم باعث شفافیت صفحه خورشیدی تا ۹۲ درصد می‌شود. از این دستاورد جدید می‌توان برای ساخت صفحات خورشیدی با بازدهی بیشتر، پنجره‌های هوشمند خودگرم کن، صفحات نمایشگر انعطاف پذیر و سطوح خنک کننده با کارایی بالا استفاده کرد.

راه اندازی واحد ذخیره سازی حرارت خورشیدی در دمای بالا



پنجره ایرانیان: محققان دانشگاه اصفهان در حال انجام طراحی، ساخت، راه اندازی و مشخصه یابی واحد خودکار ۴۰ کیلوواتی جمع آوری و ذخیره سازی حرارت خورشیدی در دمای بالا هستند تا از این طریق بتوانند انرژی مورد نیاز را تامین کنند.

به گزارش ایسنا، خورشید، گوی غول پیکر درخشانی در وسط منظومه شمسی و تامین کننده نور، گرما و انرژی زمین است که از بدو پیدایش اولین حیات در روی زمین انرژی خورشیدی در پدیده فتوسنتز کاربرد داشته است. در عصر حاضر با پیشرفت تکنولوژی از انرژی خورشیدی به شیوه های مختلف برای تولید انرژی استفاده می شود. در کشور ما نیز محققان بر روی فناوری های مرتبط با انرژی خورشیدی در حال تحقیق و پژوهش هستند تا از این منبع انرژی پاک و در دسترس به طور بهینه و مطلوب استفاده شود.

در این راستا، ستاد توسعه فناوری های انرژی های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری پروژه های متعددی را در این حوزه حمایت می کند که طراحی، ساخت، راه اندازی و مشخصه یابی واحد خودکار ۴۰ کیلوواتی جمع آوری و ذخیره سازی حرارت خورشیدی در دمای بالا (بالتر از ۳۵۰ درجه سانتیگراد) یکی از پروژه های مورد حمایت این ستاد است که توسط محققان دانشگاه اصفهان

در حال انجام است. هدف از انجام این پروژه، طراحی واحد ذخیره سازی حرارت در سیستم های خورشیدی حرارتی همچون کلکتورهای سهموی و بشقابی، سازه فرزنل است که فاز اول آن به اتمام رسیده است. بر این اساس سازه فرزنل با دقت و کیفیت مناسب طراحی و ساخته شده و طراحی و ساخت سیستم

ذخیره سازی حرارت به همراه یک یخچال برای واحد سرمایش نیز انجام شده است. دریافت کننده مرکزی فرزنل نیز مرحله بهینه سازی خود را طی می کند. تولید انواع آبگرمکن های خورشیدی فلوتردار، تحت فشار، پروانه ای و هوشمند با ظرفیت های مختلف برای مصارف خانگی و صنعتی از دیگر دستاوردهای این محققان است که قابلیت صادرات به کشورهای همسایه را دارند.

دستگاه ردیاب خورشیدی در هرمزگان ساخته شد

پنجره ایرانیان: رئیس پارک علم و فناوری هرمزگان از ساخت دستگاه ردیاب خورشیدی در پارک علم و فناوری هرمزگان خبر داد و گفت: این دستگاه ردیاب خورشیدی باعث افزایش یک ونیم برابری بهره وری انرژی در نیروگاه های خورشیدی می شود. به گزارش ایسنا، علی قتی در جمع خبرنگاران با بیان اینکه تمام مراحل ساخت مکانیکی و الکتریکی این دستگاه در استان صورت گرفته است، افزود: پنج میلیون تومان برای ساخت ردیاب خورشیدی هزینه شده که ۸۰ درصد کمتر از نمونه خارجی است. رئیس پارک علم و فناوری هرمزگان خاطرنشان کرد: این دستگاه در پانل های خورشیدی متحرک نصب می شود و مسیر آفتاب را دنبال می کند.

سازنده دستگاه ردیاب خورشیدی نیز در ادامه، گفت: این دستگاه در نیروگاه های خورشیدی فتوولتائیک نصب می شود و ضریب خطای آن کمتر از مدل خارجی است. شهریار بازیاری با بیان اینکه در هر ۵۱ مگاوات تولید برق بیش از پنج میلیارد تومان صرفه جویی خواهد شد، بیان کرد: دستگاه ردیاب خورشیدی در نیروگاه های خورشیدی از نوع فتوولتائیک استفاده می شود. وی با بیان اینکه نیروگاه فتوولتائیک پرکاربردترین نیروگاه خورشیدی در جهان است، افزود: این نیروگاه ها در کشور به صورت تحقیقاتی در دانشگاه های تهران و صنعتی شریف فعال است. هرمزگان نیز یک نیروگاه خورشیدی با ظرفیت تولید ۲۰ کیلو وات برق دارد.

تولید آب با فواره خورشیدی

پنجره ایرانیان: یک هنرمند هلندی سازه ای هشت متری از چوب و فلز ساخته است که با استفاده از انرژی خورشیدی و میعان رطوبت هوای اتمسفر آب تولید می کند. به گزارش انرژی هاب، Ap Verheggen بیش از شش سال صرف تولید آب از نور خورشید و هوا کرده است. هم اکنون تحقیقات او به صورت یک فواره در شهر The Hague نصب شده است. با استفاده از وسایلی که هر کس می تواند در یک مغازه بخرد، این هنرمند هلندی یک سازه ۸ متری از چوب و فلز ساخته است که با استفاده از انرژی

خورشیدی و میعان رطوبت هوای اتمسفر آب تولید می کند. این هنرمند می گوید در واقع شاید این سازه هنری به عنوان فواره بیشتر دیده شود و قدم بلندی برای فراهم کردن آب برای مناطقی که دچار خشکسالی هستند شود. بر اساس گزارشات سازمان ملل هر ساله بین ۶ تا ۸ میلیون بر اثر بلایای طبیعی و بیماری های مرتبط به کمبود آب تلف می شوند که این ارقام با تغییرات آب و هوایی رو به افزایش است. او با این سازه قصد تشویق محققان به طراحی دستگاه هایی برای تامین آب آشامیدنی بیشتر را داشته است. این فواره که از چوب سدار و آهن ساخته شده است

یک طرح اولیه برای اثبات طرح اصلی است. این سازه دارای پنل های خورشیدی با توان ۲۵۰ وات و باتری های شارژ شوند است. آب تولید شده از دهانه بالایی این مجسمه به بیرون پخش می شود و در شرایط آفتابی بهترین کارکرد را دارد. توان تولیدی میعان کننده این دستگاه هم اکنون ۲ لیتر برای هر متر مکعب سلول خورشیدی است، اما طراحان به دنبال افزایش این ظرفیت تا ۸ لیتر هستند. نکته دیگر اینکه این آب برای قابل آشامیدن شدن از فیلتر عبور کرده و املاح به آن اضافه شود اما در کل این طرح توانایی تولید آب از هوا را اثبات می کند.

گزارش اختصاصی پنجره ایرانیان از شانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران؛

حدیث مجمل ما و درد مفصل نمایشگاه



اشاره

نمایشگاه شانزدهم با دوره‌های پیشین خود یک تفاوت اساسی داشت؛ و آن هم اینکه تا چند ماه مانده به آغاز آن، تصور بسیاری بر این بود که این نمایشگاه برگزار نمی‌شود. زیرا در سال گذشته رسماً اعلام شده بود که نمایشگاه صنعت ساختمان بدین صورت دیگر برگزار نخواهد شد. حال چه شد که در چند ماه آخر تصمیم‌ها تغییر کرد و نظرها برگشت، الله اعلم؛ و دلایل آن حتماً خارج از محدوده آگاهی من و شما بوده و خواهد بود. به هر حال با همه این حرف و حدیث‌ها شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان تهران، ۲۲ مردادماه امسال در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران افتتاح شد.

نمایشگاه صنعت ساختمان تهران که از سوی اتاق تعاون ایران برگزار می‌شود، دارای اهداف مشترکی با سایر نمایشگاه‌هاست که از آن جمله می‌توان به این موارد اشاره کرد: فراهم کردن بستری برای ارتباط بین مصرف‌کننده و تولیدکننده، مشخص شدن توانمندی‌های صنعت مورد نظر در نمایشگاه برای همگان، انتقال دانش و فناوری و امکان تبادل تجاری میان مشارکت‌کننده‌ها. این نمایشگاه یک سری اهداف اختصاصی را نیز دنبال می‌کند: کاهش رکود مسکن و هزینه‌ها، ارائه جدیدترین فناوری‌ها، کاهش مصرف انرژی، تولید مسکن ارزان‌قیمت در کشور، مقاوم‌سازی ساختمان‌ها، جذب سرمایه‌گذاری خارجی در بخش مسکن، کاهش رکود اقتصادی، استفاده از دانش و تجربه و تکنولوژی خارجی برای تولید، ایجاد بستر تحقق اقتصاد مقاومتی و توسعه اقتصادی و دستیابی به اقتصاد دانش‌بنیان، افزایش بهره‌وری و ایجاد اشتغال موقت و پایدار، گسترش زمینه‌های گردشگری در کشور، استفاده از ظرفیت‌های بخش تعاون با تبدیل سرمایه‌های خرد به سرمایه‌های بزرگ و برپایی کارگاه‌های تولیدی و نیازسنجی بازارها.

به گفته مسئولان اتاق تعاون که از ششمین دوره برگزاری نمایشگاه صنعت ساختمان، متولی برگزاری این نمایشگاه است، در این دوره نیز مساحت ۵۳ هزار متر مربع برای غرفه‌ها اختصاص داده شده بود. در این نمایشگاه بیش از ۸۰۰ شرکت داخلی اعم از تولیدکنندگان مصالح ساختمانی، انبوه‌سازان و مشاوران صنعت ساختمان حضور داشتند. شرکت‌کنندگان در این نمایشگاه، آخرین دستاوردهای خود را در ۲۴ گروه کالایی در بیش از ۱۰۰ رشته و صنف به ویژه در بخش‌های مربوط به عایق‌های نوین با تکیه بر فناوری نانو، مصالح پایه برای احداث ساختمان‌های سبز با هدف صرفه‌جویی در انرژی و روش‌های مقابله با زلزله به نمایش گذاشتند. همچنین ۳۰۰ شرکت خارجی از ۲۳ کشور برای حضور در شانزدهمین دوره نمایشگاه صنعت ساختمان ثبت نام کرده و ۶۵۰۰ متر مربع از ۵۰ هزار مترمربع فضای غرفه‌های این نمایشگاه را به خود اختصاص داده بودند. بلژیک، چین، آلمان، یونان، مجارستان، ایتالیا، کره جنوبی، آفریقای جنوبی، اسپانیا، تایوان، روسیه، ترکیه، کانادا، سوئیس، سوئد، انگلیس، اتریش، دانمارک، ژاپن، هلند، فنلاند و نروژ از جمله کشورهایی بودند که در نمایشگاه شانزدهم صنعت ساختمان حضور داشتند.

گذشته از آمار و ارقام و اهداف والایی که در هر نمایشگاهی وجود دارد و همه ساله از سوی متولیان امر به کرات بازگو می‌شوند، شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان تهران آن چیزی نبود که از نام و جایگاه آن انتظار می‌رفت. شرایط رکود بازار مسکن و همه مصائب



اقتصادی را نیز که در نظر بگیریم، باز هم جای بسی تاسف است که این نمایشگاه با این حجم از استقبال و با این کیفیت پایین برگزار شود. برشمردن موارد بسیاری که در این نمایشگاه موجب رنجش خاطر مشارکت‌کنندگان و مراجعان شد، تکرار مکررات و توضیح واضح است. در روزهای برگزاری نمایشگاه شانزدهم، وقتی پای صحبت زحمتهای این عرصه می‌نشستیم، بسیاری از درددل‌ها و شکوایه‌ها یکسان بود و شکایت همه، حکایت «من از مفصل این نکته مجملی گفتم» تو خود حدیث مفصل بخوان از این مجمل بود. نگران‌کننده‌تر از این وضعیت، آن بود که بسیاری از مشارکت‌کنندگان یا از عدم حضور خود در دوره‌های بعدی نمایشگاه می‌گفتند یا اقرار می‌کردند که با وجود این شرایط نامناسب، به اجبار در نمایشگاه‌های بعدی حاضر خواهند شد. دیگر معلوم نیست عرصه‌ای که فی‌نفسه با شور و هیجان مشارکت‌کنندگان رونق می‌گیرد، تا خون تازه‌ای به رگ‌های خشکیده اقتصاد و بازار مسکن جاری سازد، چگونه می‌تواند با حضور «اجباری» افراد سروسامان بگیرد؟! در این زمانه پر هیاووی حوزه اقتصادی کشورمان، آشفته بازار نمایشگاه خود بلیه‌ای دیگر است که گویا قرار نیست به این زودی دست از سر تن نحیف و رنجور صنعت ساختمان بردارد و نسخه‌هایی که گاه به گاه این طیبیان مدعی از روی استیصال برایش می‌پیچند و به خوردش می‌دهند، نیز برایش افافه نخواهد کرد. «تو که درمان نه‌ای، نیشم چرایی؟!»، حال که برگزاری نمایشگاه نمی‌تواند ملجایی برای آرام کردن درد فعالان عرصه ساختمان باشد، نباید دردی بر دردهای بیشمارشان بیفزاید. برگزاری نمایشگاه به «هر قیمتی»، توهین و ظلمی است که به زحمتهای صنعت ساختمان کشور روا می‌داریم.

کوبیدن بر طبل ناامیدی در قاموس ما اهل مطبوعات نیست، هرچند بنابر عقیده همان طیبیان مدعی، مطبوعات در این میان نااهل هستند و در جانی‌های غرقه‌ها هم ما را رهین منت خویش قرار دادند و نامرتبمان خواندند؛ با این حال، بنا به وظیفه ذاتی خویش به دیدار جمعی از غرقه‌داران مرتبط با بخش در و پنجره رفتیم و پای صحبت‌های آنها نشستیم و سوالات زیر را از آنها پرسیدیم:

۱. آیا محصول جدیدی برای ارائه در این نمایشگاه داشتید؟
 ۲. با توجه به هزینه و زحماتی که برای حضور در نمایشگاه متحمل شدید، آیا از نتیجه کار راضی هستید؟
 ۳. شرایط برگزاری و خدمات ارائه شده از سوی مجری برگزارکننده نمایشگاه را چگونه دیدید؟
 ۴. سال گذشته رسماً اعلام شد که نمایشگاه صنعت ساختمان، دیگر به شکل جامع برگزار نمی‌شود. به نظر شما با وجود نمایشگاه‌های تخصصی مختلف، آیا برگزاری نمایشگاه صنعت ساختمان لزومی دارد؟
- و اینک با اغماض بسیار، گوشه‌هایی از نقطه نظرات این زحمتهایان عرصه در و پنجره کشور را در این‌جا منعکس می‌کنیم.

■ نوید تجارت آرسام علی خرم



۱. در نمایشگاه امسال، مدلهایی از قفل‌های هتلی کاله که برای اولین بار در خاورمیانه و در ایران رونمایی شده‌اند، به این نمایشگاه آورده‌ایم. همچنین از قفل‌های خانگی هم، نوعی قفل بازشو بدون صدا را در اینجا عرضه کرده‌ایم.

۲. ما در سال‌های گذشته هم نتیجه‌چندانی از

نمایشگاه نمی‌گرفتیم و هر ساله به اصرار همکاران دفتر تهران در این نمایشگاه شرکت می‌کردیم، که نهایتاً با صحبت‌هایی که امروز انجام دادیم، به دلیل کیفیت پایین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران، قرار شد از سال بعد در این نمایشگاه شرکت نکنیم.

۳. متأسفانه در نمایشگاه تهران سطح و نحوه ارائه خدمات و مسائلی مثل پارکینگ و ترافیک ورودی‌ها، سرمایه‌ش و تهویه، تبلیغات و سایر خدمات، بسیار پایین است. ما سالانه در بیش از صد نمایشگاه در سراسر دنیا شرکت می‌کنیم و به اذعان همه همکاران، خدمات نمایشگاه تهران، در حالی که قیمت بسیار بالا و نامناسبی دارد، از سطح بسیار نازلی برخوردار است.

۴. با این وضعیت اگر ادامه پیدا نکند صددرصد بهتر است. همین الان ورودی‌های نمایشگاه ترافیک سنگینی دارند و بسیاری از افرادی که می‌خواهند وارد نمایشگاه شوند در ترافیک گرفتار شده‌اند. مثل همه جای دنیا، صنعت ساختمان باید دسته‌بندی و مرتب شود، یا حداقل غرفه‌های همراستا و هم‌صنف در یک سالن جانبی شوند تا بتوانند ارتباط بهتر و موثرتری با همدیگر داشته باشند. نکته مهم‌تر این که، هر چه نمایشگاه تخصصی‌تر باشد، افراد تخصصی‌تری برای بازدید می‌آیند و ارتباط موثرتری شکل می‌گیرد. ضمن این که شلوغی یک نمایشگاه، دلیل موفقیت آن نمایشگاه نیست.

■ پروفیل ایده‌آل عباس تهرانی



۱. دو محصول جدید در این نمایشگاه ارائه کردیم. اولین محصول، یک پروفیل یوبی-وی-سی با روکش آلومینیوم است که در نمایشگاه نورنبرگ رونمایی و عرضه شد، و ما موفق شدیم این تکنولوژی را وارد کشور کرده و آن را در مجموعه خودمان تولید کنیم. پروفیل‌های چوب‌پلاست

محصول دیگری است که توانستیم در نمایشگاه نورنبرگ نمایندگی فروش و خدمات شرکت ورزلیت آلمان در ایران را کسب کنیم و آماده ارائه محصولات آن به بازار هستیم. شرکت ورزلیت با سابقه‌ای ۷۰ ساله از جمله شرکت‌های پیشرو در صنعت چوب و چوب‌پلاست است که در زمینه دکوراسیون و معماری داخلی نیز فعالیت می‌کند.

۲. امسال سال مقاومت اقتصادی است و ما هم با همین رویکرد به نمایشگاه آمده‌ایم. البته هنوز به مرحله ارزیابی نتیجه نمایشگاه نرسیده‌ایم، اما با توجه به ازدحامی که مشاهده می‌کنیم، به نظر می‌رسد نمایشگاه خوبی باشد.

۳. متأسفانه در روند برگزاری نمایشگاه کم‌لطفی‌های بسیاری به مشارکت‌کنندگان می‌شود. ما در جلسه‌ای که با مدیر برگزاری نمایشگاه داشتیم، نکات زیادی را مطرح کردیم، ولی متأسفانه آن اتفاقی که شایسته و درخور تولیدکنندگان باشد اتفاق نمی‌افتد و هنوز حاشیه‌ها حاکم بر متن است. ۴. صنعت ساختمان بازه بسیار گسترده‌ای است با زیرمجموعه‌های فراوان که نمی‌توان همه آنها را در نمایشگاه‌های تخصصی پوشش داد. فضای نمایشگاه فضای استاندارد است، اما استفاده از این فضا به‌درستی مدیریت نمی‌شود و همیشه مشکلات زیادی وجود دارد. ما اصل وجود نمایشگاه جامع ساختمان را لازم می‌دانیم، چون در این فضا است که می‌توانیم خارج از بازار تخصصی خودمان با مشتریان عام ارتباط برقرار کنیم.

■ سیندر امیر قاسمی



۱. پرده برداری از گروه سیندر و معرفی مجموعه‌ای که تحت این نام کار می‌کند را در این نمایشگاه انجام دادیم. باید اضافه کنم که سیندر، تنها نام تجاری یک پروفیل نیست، بلکه یک هولدینگ ساختمانی است با شرکت‌های فراوانی که هر کدام در یک زمینه خاص فعالیت دارند.

۲. یکی از مسائلی که ما در نمایشگاه دنبال می‌کنیم، تجدید دیدار با دوستان و همکارانمان است که در این زمینه راضی هستیم. درباره معرفی مجموعه سیندر نیز در این نمایشگاه راضی هستیم ولی درباره بحث تخصصی در و پنجره یو.پی.وی.سی، فضای نمایشگاه چندان راضی کننده نبود.

۳. در مجموع خوب بوده و خسته نباشید می‌گویم. هر چند خدمات جدید و آنچنانی امسال ارائه نشد، اما مشکل چندان هم ما نداشتیم.

۴. اگر به دنبال یک برنامه‌ریزی بلندمدت برای صنعت باشیم، باید به سمت نمایشگاه‌های تخصصی برویم. ما هم با نمایشگاه تخصصی بیشتر موافقیم، ولی با توجه به این که نمایشگاه‌های تخصصی چندان جانفثاده و نمایشگاه ساختمان قدمت و تجربه بیشتری دارد، فعلا نتیجه این نمایشگاه بهتر است.

■ آلومینیوم پیمان مهدي شعبانی



۱. آنادایز نوک مدادی و یک سیستم پنجره جدید و آلوود از جمله محصولات تازه ما در نمایشگاه امسال هستند.

۲. قصد ما در نمایشگاه امسال با توجه به شرایط فعلی بازار، صرفا اعلام حضور بود و آمیدی به برگشت هزینه و کسب نتیجه آنچنانی نداریم.

۳. همه چیز خوب بود فقط امسال مساحت غرفه‌ها را کوچک تر کردند و کمتر از میزان و مترای درخواست شده به ما اختصاص دادند.

۴. مطمئنا اگر نمایشگاه تخصصی باشد، خیلی بهتر است. وقتی نمایشگاه به این شکل برگزار شود، به دلیل ازدحام، شلوغی و این که یک عده صرفا برای گردش به نمایشگاه می‌آیند، برخی از غرفه‌ها دیده نمی‌شوند و در واقع هزینه بدون نتیجه می‌کنند.

■ سکو ایران حسن شهرآبادی



۱. پنجره‌های آلومینیومی در دو بخش لولایی و کشویی از نوع ترمال بریک و معمولی، محصولات جدید ما در نمایشگاه صنعت ساختمان تهران بود.

۲. ما در حال حاضر در یک موقعیت رکود بازار و سرمایه واقع هستیم و با وجود این که شرایط راضی کننده نیست، برای از دست ندادن موقعیت‌مان در بازار، در نمایشگاه شرکت کردیم. چون نمی‌توان در نمایشگاه حضور نیافت و عدم حضور، به معنای از دست دادن بخشی از بازار است، به همین خاطر، سیاست مدیریت مجموعه برحضور

فعال در تمامی نمایشگاه‌هاست.

۳. همیشه یک سری نقص‌هایی وجود دارد که امیدواریم با تلاش و همکاری همه شرکت‌کنندگان و به ویژه اتاق تعاون به عنوان مجری نمایشگاه، بتوانیم شرایط بهتری برای برگزاری نمایشگاه در سال‌های آتی فراهم کنیم.

۴. مقوله نمایشگاه عرصه‌ای برای تبلیغات و عرضه خدمات به مشتری است و هر نمایشگاهی به نوبه خود تلاشی برای این مهم می‌باشد. لذا، وجود هر دو نمایشگاه برای صنعت ساختمان و همه زیرمجموعه‌های آن ضروری است.

■ آپا غلامرضا حکیمی



۱. محصولات جدیدی در زمینه نما داریم. همچنین سیستم‌های جدید در و پنجره و سیستم‌هایی برای کنج را در این نمایشگاه عرضه کرده‌ایم. کاتالوگ ۴۰۰ صفحه‌ای ۲۰۱۶ ما نیز در این نمایشگاه رونمایی شد.

۲. نمایشگاه صنعت ساختمان امسال نسبت به سال‌های گذشته خلوت‌تر است. ضمن این که غرفه ما هم در جای مناسبی قرار ندارد و از این جهت شرایط چندان مساعد و باب طبع ما نیست.

۳. خدمات داخل نمایشگاه از قبیل تهویه و سرمایش خیلی ضعیف است و بیشتر بازدیدکنندگان از این موضوع ناراضی هستند و اذیت می‌شوند. در بیرون از نمایشگاه هم تبلیغات ضعیف است و هیچ گونه اطلاع رسانی انجام نگرفته است.

۴. به نظر ما نمایشگاه تخصصی بهتر است. در این نمایشگاه بازدیدکننده نمی‌داند دنبال چه چیزی است و اینقدر شلوغی و پراکندگی وجود دارد که نمی‌توان وقت گذاشت و بازدید مثمرتری انجام داد. البته اگر مدیریت درستی صورت بگیرد می‌توان از هر نمایشگاهی استفاده لازم را برد.

■ آلوکد شهرام علیزاده



۱. سیستم‌های منوریل و سیستم‌های جدید کترین‌وال را به صورت به‌روزتر در نمایشگاه امسال ارائه کردیم.

۲. وقتی مدیر اینجا به من می‌گوید مگر دعوتان کرده بودیم و... دیگر چه می‌توان گفت؟! با این حال ما باز هم می‌آییم، باز هم اعتراض می‌کنیم و آنقدر فریاد می‌زنیم تا وجدان‌ها بیدار شود و کار را به کاردانش بسپارند. یک کشور با هشتاد میلیون جمعیت و این همه ظرفیت، نمایشگاه صنعت ساختمانش نباید با این وضعیت برگزار شود. باید در مدیریت نمایشگاه تجدیدنظر کلی صورت گیرد.

۳. نمایشگاه امسال مانند همیشه مشکلات بسیاری دارد. خدمات ارائه شده در نمایشگاه اصلا در حد و اندازه یک نمایشگاه جامع ساختمان نیست. متأسفانه نمایشگاه در سطح بسیار پایینی مدیریت می‌شود و سال‌هاست که ما هر چه می‌گوییم، می‌نویسیم و اعتراض می‌کنیم، هیچ تاثیری ندارد.

۴. به دلیل این که برگزارکنندگان هر نمایشگاهی باید جداگانه درآمدهای خودشان را داشته باشند، نمی‌شود که یک نمایشگاه باشد و دیگری تعطیل شود. در این میان، نه وضعیت تولیدکننده مهم است نه مصرف‌کننده و نه هیچ کس دیگری! هر چقدر هم، ما ادله و سند بیاوریم که برگزارکنندگان جامع یا تخصصی باید این گونه باشد، هیچ فرقی به حال این آقایان ندارد.

■ آبسکون هبت الله فاضلی



۱. چندین سیستم جدید در نمایشگاه امسال عرضه کردیم. یک نوع پنجره سیستم یونیتایز که پس از ماه‌ها تلاش آن را در مجموعه خودمان تولید کردیم. همچنین پنجره کشویی شاتل که به نوعی تکنولوژی آلمانی و تولید ایرانی است و پنجره‌هایی که از نمای جلو فیکس و از پشت باز شو است.

۲. ما نباید انتظار داشته باشیم همه کارها را دولت انجام دهد، بلکه ما هم باید در این راه تلاش کنیم. نمایشگاه محل تبادل افکار و تکنولوژی است که باید از آن به نحو مطلوب استفاده کرد. واقعیت این است که وضعیت صنعت و اقتصاد ما طی ده سال گذشته در شرایط مطلوبی نبود و هم اینک در حال حرکت به سمت افق چشم‌انداز هستیم. یعنی باید تلاشمان را بیشتر کنیم تا از این مرحله بگذریم و به شرایط مطلوب برسیم.

۳. خدمات نمایشگاه باید گسترده‌تر شود. باید فضای بیشتری در اختیار ما قرار دهند تا بتوانیم همه محصولاتمان را در غرفه‌ها به نمایش بگذاریم. ضمن این که قیمت‌ها هم یک مقدار بالاست که باید کمتر شود.

۴. من با نمایشگاه ساختمان صد درصد موافقم و احساس می‌کنم اگر این نمایشگاه در شهر آفتاب، که هم اینک فاز اول آن به بهره‌برداری رسیده است برگزار شود، بسیاری از مشکلات فعلی حل خواهد شد و نمایشگاه خوبی خواهیم داشت.

■ داریان سازه صنعت هادی بلندقامت‌پور



۱. بعد از نزدیک به دو سال مذاکره، توانستیم نمایندگی انحصاری مترا آلومینیوم، بزرگترین کمپانی اکستروژن ایتالیا را دریافت کنیم.

۲. فعلا برای نتیجه‌گیری از نمایشگاه زود است، مخصوصا برای شرکت‌هایی چون ما که با شرایط شرکت‌های خارجی و به شکل ارزی با ما حساب می‌کنند. وضعیت استقبال از نمایشگاه هم با وجود شلوغی و جمعیت زیاد، چندان رضایت بخش نیست.

۳. واقعیت این است که ما دیگر به این شرایط عادت کردیم! به دلیل هزینه‌های سنگینی که برای غرفه‌های ارزی از ما گرفتند مجبور شدیم دو غرفه کوچک را یکی کنیم و به صورت اشتراکی حضور پیدا کنیم. با این حال، دو سه روز مانده به شروع نمایشگاه از طریق پیامک اعلام کردند که هر چند متر غرفه، در هر سالی که بخواهید، به قیمت متری سیصد هزار تومان!!! این در صورتی بود که در ابتدا، با التماس و خواهش، نزدیک به بیست متر به قیمت متری ۳۰۰ یورو، بدون هیچ تخفیفی به ما دادند، که همه این‌ها از عجایب این نمایشگاه بود! دیگر خدمات نمایشگاه هم همانند سال‌های قبل بسیار ضعیف و در حد صفر بود.

۴. اگر یک سازماندهی و مدیریت درست داشته باشند و تمامی اصناف و شرکت‌های هم‌رسته را در یک سالن جمع کنند، همین نمایشگاه ساختمان خوب است؛ مانند نمایشگاه تخصصی در و پنجره که به همین صورت است و به عنوان مثال، همه آلومینیوم‌کارها در یک سالن و سایر بخش‌ها هم به همین شکل در کنار هم هستند. نکته بعدی، مسئله زمان نمایشگاه است؛ زمان برگزاری نمایشگاه ساختمان از نمایشگاه تخصصی که در بهمن ماه برگزار می‌شود، خیلی بهتر است، چون نمایشگاه تخصصی تقریباً در آخر سال است و نمی‌توان نتیجه‌چندانی از آن گرفت.

■ شعاع پنجره علیرضا ابن‌الرضا



۱. محصول جدید ما در نمایشگاه امسال پنجره‌های چوب‌آلومینیوم است که از طریق کسب نمایندگی انحصاری محصولات شرکت یونیفرم کشور ایتالیا این محصول را در ایران عرضه می‌کنیم.

۲. چون شعاع پنجره شرکت شناخته شده‌ای است و محصولات لوکس آن مشتری‌های خاص خودش را دارد، این نمایشگاه فرصتی است تا با مشتریانمان تجدید دیداری داشته باشیم و محصولات جدید را ارائه کنیم. شرایط به طور کلی راضی‌کننده نیست اما قابل تحمل است.

۳. واقعیت امر این است که به طور کامل از شرایط راضی نیستیم. چون تقاضای زیادی برای حضور در نمایشگاه ساختمان وجود دارد و همه دوست دارند در بهترین نقطه غرفه داشته باشند و همه خدمات عالی باشد، به همین دلیل نمی‌توان خیلی انتظار داشت که شرایط برگزاری نمایشگاه صد درصد مورد قبول همه باشد.

۴. نمایشگاه ساختمان، به جهت جامع بودن و این که بسیاری از شرکت‌های صنعت ساختمان در آن حضور دارند، برای مشتریان و مصرف‌کنندگان عام فرصت مناسب‌تری است تا در یک زمان از همه بخش‌ها دیدن کنند. از سوی دیگر، نمایشگاه‌های تخصصی برای شرکت‌ها، تولیدکنندگان و فعالان صنایع مختلف ساختمان مفیدتر است. در مجموع هر دو نمایشگاه لازم است، چون با وجود ارتباطی که با هم دارند کاربردهای متفاوت خودشان را نیز دارند.

■ پنجره اکباتان محمد حسینی



۱. محصول کاملاً جدیدی نداشتیم، اما سیستم‌های آلومینیوم اختصاصی از جمله محصولاتی هستند که در این نمایشگاه ارائه کردیم.

۲. از وضعیت کلی برگزاری نمایشگاه و استقبال بازدیدکنندگان راضی نیستیم.

مطمئناً اگر شرایط را بهبود بخشند، ما با اشتیاق بیشتری شرکت می‌کنیم. ولی چون در حال حاضر مشغول کار کردن روی برندها هستیم، و نمایشگاه یک فضای نسبتاً مناسب تبلیغاتی است، مجبوریم با همین شرایط هم در نمایشگاه شرکت کنیم.

۳. متأسفانه مسائل و مشکلات نمایشگاه فراوان است. مسئله ترافیک ورودی نمایشگاه و معضل پارکینگ که همه ساله وجود دارد و انگار قرار نیست حل شود. تهویه و سرمایش در این سالنی که امسال به مجموعه اضافه شده نیز مشکل دارد و همه ناراضی هستند. بارها اعتراض کردیم و طومار نوشتیم ولی تأثیری نداشت. تبلیغات که اصلاً وجود ندارد و تنها کاری که انجام داده‌اند نصب چند عدد بیلبرد و بنر در سطح شهر است که چندان هم دیده نمی‌شوند. با این وضعیت، اگر شبکه اجتماعی تلگرام و فعالیت خودمان نبود، هیچکدام از مشتریان ما خبردار نمی‌شدند و غرفه ما از این هم خلوت‌تر می‌بود.

۴. ما چون با مصرف‌کننده ارتباط مستقیم داریم، این نمایشگاه برایمان مفیدتر است. نمایشگاه تخصصی برای شرکت‌هایی که بالادستی ما هستند و مواد اولیه ما را تامین می‌کنند، بهتر است.

■ آشیانه پایدار قرن یوسف بیگی



۱. لولای کشویی سری ۶۰ را به عنوان محصول جدید در نمایشگاه ارائه کردیم.
۲. حقیقتاً نه، راضی نبودیم. با توجه به شرایط اقتصادی روز و به نسبت هزینه‌ای که متحمل شدیم، حضور در نمایشگاه به صرفه نیست.
۳. واقعیت این است که در خصوص گرفتن غرفه‌ها در این نمایشگاه، رابطه جریان دارد. به هر حال ما برخلاف میل خودمان و به اجبار در این غرفه بسیار کوچک که در جای نامناسبی هم واقع شده‌است، حضور پیدا کردیم.
۴. ما با نمایشگاه تخصصی موافق‌تریم و حضورمان در این نمایشگاه اشتباه بود. این نمایشگاه فقط ترافیک و شلوغی دارد و بسیاری فقط برای سرگرمی می‌آیند، در صورتی که نمایشگاه تخصصی این‌گونه نیست و مراجعان برای کار و خرید می‌آیند.

■ فراتک محمد محمدخانی



۱. محصولات جدید ما، توری دبل فریم، توری قابل شستشو و توری فیکس بدون نیاز به پیچ است که در این نمایشگاه ارائه کردیم.
۲. نتیجه کار فعلاً مشخص نیست و باید در آینده بازخورد آن را مشاهده کرد و سنجید. ولی نسبت به نمایشگاه تخصصی در و پنجره که بهمن‌ماه برگزار می‌شود، در اینجا، هم هزینه‌ها هم تعداد بازدیدکنندگان بیشتر است و به تبع آن، انتظار ما هم بیشتر است.
۳. تبلیغات نمایشگاه خیلی قوی نیست. چند عدد بنر و بیلبوردی که در اطراف نمایشگاه نصب شده و پیامک‌هایی که اتاق تعاون فرستاده است، باعث اطلاع‌رسانی عمومی نمی‌شوند و این ضعف بزرگی برای نمایشگاه است.
۴. اگر قرار است این نمایشگاه با این شرایط و مدیریت ضعیف فعلی ادامه پیدا کند، برگزار نشود بهتر است، ما هم در همان نمایشگاه تخصصی در و پنجره شرکت می‌کنیم.

■ شرکت آکروپال رضا حمیدی



۱. لوله آلومینیومی با تنوع رنگی بالا که ارزان‌تر از نوع استیل آن است، محصول جدید ما در نمایشگاه امسال می‌باشد.
۲. ما تلاش خودمان را انجام دادیم، باید منتظر به‌انیم ببینیم شرایط بازار و نتیجه کار در آینده چگونه خواهد شد. در مجموع راضی هستیم.
۳. به رضایت کامل داریم و به جریان نمایشگاه خسته نباشید می‌گوییم، اما امیدواریم شرایط بهتر شود. به نظر ما زمان چهار روز برای پرداختن به صنعت ساختمان کافی نیست. حداقل باید ۱۰ روز به این نمایشگاه اختصاص بدهند تا کسانی که از شهرستان‌ها می‌آیند بتوانند همه بخش‌های نمایشگاه را بازدید کنند.
۴. نمایشگاه تخصصی برای صنعتگران و تولیدکنندگان مفیدتر است و نمایشگاه صنعت ساختمان برای بحث فروش و عرضه محصولات به بازار مناسب‌تر است. در واقع هر دو این نمایشگاه‌ها مفید و وجودشان لازم است.

■ برج خورشید پور یعقوب



۱. طرح‌های جدید فایبرسمنت که با استفاده از نانوتکنولوژی تولید شده و از نظر مسائل محیط زیستی نیز شرایط بسیار خوبی دارد، مهمترین محصولی است که در این نمایشگاه ارائه کردیم.
۲. تولید ثروت در دنیا بر مبنای تجارت است و هر زمینه‌ای که باعث رونق تجارت شود، قابل ستایش است. نمایشگاه هم زمینه‌ای است که به رونق تجارت کمک می‌کند. خواسته ما این است که شرایطی در کشور فراهم شود تا بتوانیم با تمام دنیا ارتباط برقرار کنیم و تجارت‌مان را رونق دهیم. امیدواریم مشکلاتی که سر راه این ارتباط قرار دارد هرچه زودتر براداشته شود، تا بتوانیم گوشه کوچکی از توانمندی‌های صنعت کشور را به دنیا معرفی کنیم.
۳. من به عنوان یک مشارکت‌کننده کوچک، دست تمامی کسانی را که در این نمایشگاه فعالیت می‌کنند و زحمت می‌کشند، به گرمی می‌فشارم، ولی به عنوان یک ایرانی، از مسائل و مشکلاتی که در این نمایشگاه وجود دارد، از جمله، پارکینگ، تبلیغات، سرویس بهداشتی، تهویه و غیره اصلاً راضی نیستیم. تمام این موارد کوچک، نمایش‌دهنده نحوه تفکر و بینش حاکم بر کشور ماست.
۴. در واقع ایراد اساسی ما در نحوه برگزاری نمایشگاه‌هاست. اگر کیفیت اجرا و برگزاری نمایشگاه خوب باشد، تفاوتی ندارد که نمایشگاه تخصصی باشد یا نمایشگاه جامع. هر کدام از این نمایشگاه‌ها برای اقشار مختلف و فعالان صنایع، کاربردهای خاص خود را دارند و در جای خود مفید و لازم هستند.

■ شیشه گیلان محمد جعفریان



۱. ما در نمایشگاه امسال طلق‌های اکوستیک (عایق صدا) و نمونه‌های سولار (حفظ انرژی) را به عنوان محصولات جدید ارائه کردیم.
۲. از میزان حضور بازدیدکنندگان در این دو روز، که البته نسبت به سال گذشته کمتر بود، در مجموع راضی هستیم.
۳. از نحوه برگزاری نمایشگاه و خدمات ارائه شده، اصلاً راضی نیستیم. تهویه این سالن که تازه تاسیس هم می‌باشد، اصلاً مناسب نیست و همه بازدیدکنندگان و همکاران ناراضی هستند. برای هر موضوعی باید چندبار تذکر بدهیم و نامه بنویسیم تا مختصری توجه شود. قیمت خدماتی که در نمایشگاه ارائه می‌شود، بسیار گزاف است. متأسفانه یک رانت پشت قضیه وجود دارد که به عنوان مثال، شما برای تهیه یک لیفت‌تراک یا جرثقیل در نمایشگاه، باید حتماً به فلان شخص مراجعه کنید، آن هم با قیمتی که بسیار بالا و ناعادلانه است. ضمن این که به هیچ وجه نمی‌توانید از جای دیگری این موارد را تهیه کنید.
۴. نمایشگاه ساختمان، سیمای کلی صنعت ماست. نمایشگاه ساختمان، یکی از بزرگترین نمایشگاه‌های کشور است که وجود آن لازم است. برای کسی که می‌خواهد فعالیتی را در سطح گسترده شروع کند، نمایشگاه ساختمان فضای مناسبی است که ایده‌های خوبی می‌دهد تا کار را در مسیر درستش هدایت کند. شاید بسیاری از افراد نتوانند برای هر موضوعی به دفعات در نمایشگاه حضور پیداکنند، ولی در این نمایشگاه می‌تواند تمام مواردی که می‌خواهند را در کنار هم پیگیری کنند و ببینند.

■ شیشه ایمنی خراسان سعید محسنی



۱. شیشه‌های سکوریت جامبوسایز و شیشه‌های اسمارت گلس یا الکتروکرومیک که با جریان برق مات می‌شوند، دو محصول تولیدی خودمان هستند که در این نمایشگاه عرضه شده‌اند.

۲. با توجه به این که امروز دومین روز نمایشگاه است، نمی‌توان خیلی در مورد نتیجه نمایشگاه ارزیابی داشت، ولی با توجه به بحث جانمایی غرفه‌ها و شرایطی که داریم، فعلا وضعیت به صورت نسبی راضی کننده است، هرچند انتظار ما بیشتر بود.

۳. شرایط برگزاری نمایشگاه متوسط است و نسبت به نام نمایشگاه بین‌المللی ساختمان، میزان استقبال مخاطبان و آن چیزی که ما از برگزار کنندگان انتظار داشتیم، چندان قابل قبول نیست.

۴. نمایشگاه اگر تخصصی باشد، حجم بازدیدکننده کمتر ولی نتیجه کار بهتر خواهد بود. در نمایشگاه ساختمان چون جانمایی‌ها به صورت تخصصی و حرفه‌ای انجام نمی‌شود، در یک سالن بسیاری از شرکت‌ها در میان انبوه غرفه‌ها و شلوغی دیده نمی‌شوند و در جای دیگر برخی سالن‌ها آنچنان خلوت است که اصلا حال و هوای نمایشگاه احساس نمی‌شود. عدم مدیریت صحیح و حجم بالای جمعیت نیز باعث می‌شود، بی‌نظمی و هرج و مرج به وجود آمده و نتیجه مطلوب به دست نیاید.

■ دورال آلومینیوم حمیدرضا بلندقامت‌پور



۱. یک سری نماهای خاص با کترین وال و اسپایدر خم که سعی کردیم در طراحی غرفه هم از آن استفاده کنیم، همچنین استفاده از سازه‌های بدون فرم و نماهای GRC و GRP با حجم‌های نامتعارف، محصولات جدید ما در این نمایشگاه هستند.

۲. فلسفه تجارت در هر جامعه‌ای متفاوت است. شرکت در نمایشگاه برای ما نیز دو بعد دارد. یک: اعلام حضور و این که بگوییم همچنان در بازار هستیم، چون متأسفانه برخی رقبا، شایعات ناجوانمردانه‌ای می‌سازند که نیاز است جلوی آنها گرفته شود. دو: سیاست مجموعه بر اساس انجام پروژه‌های خاص و استفاده از متریکال لوکس در کارهای ویژه است؛ لذا برای به دست آوردن این مشتریان لازم است در نمایشگاه شرکت کنیم. نتیجه کلی نمایشگاه را نمی‌شود به این زودی تشخیص داد، چون متأسفانه در اقتصاد و بازار مملکت ما خیلی از مسائل پنهان است و باید منتظر باشیم تا ببینیم در آینده چه خواهد شد.

۳. یکی از مشکلات اصلی نمایشگاه بحث تردد و ترافیک ورودی‌های آن است که در واقع، اساس آن یک مسئله کلی مدیریتی و فرهنگی است که در همه جای کشور وجود دارد. اما در مجموع، نسبت به بضاعت جامعه ما، شرایط برگزاری نمایشگاه چندان بد نیست.

۴. به دلیل مشغله‌های فعالان صنعت ساختمان، شاید امکان حضور آنها در همه نمایشگاه‌های تخصصی فراهم نباشد، لذا اگر نمایشگاه صنعت ساختمان در یک فضای مناسب با شرایط مساعد برگزار شود، فرصت مغتنمی است برای این قشر تا نیازهای خود را در این نمایشگاه مرتفع کنند. در تمام دنیا نیز، نمایشگاه‌های تخصصی در کنار نمایشگاه جامع ساختمان وجود دارد و هر کدام بازدیدکننده خاص خود را دارد. البته نمایشگاه ساختمان برای حل مشکلاتش به یک مدیریت جدید و بازنگری کلی نیاز دارد تا با تفکیک و دسته‌بندی برخی تخصص‌ها در کنار هم، نمایشگاه پربار و مفیدتری داشته باشیم.

■ آریا تجارت رسول میراحمدی



۱. چسب یک، دو، سه دلفین محصول جدیدی است که برند معروف و قدیمی دلفین به بازار معرفی کرده و ما آن را در نمایشگاه عرضه کرده‌ایم.

۲. با توجه به این که سه دوره در نمایشگاه ساختمان شرکت کردیم، امسال نسبت به سال‌های قبل کاهش داشتیم ولی در مجموع خوب بود.

۳. هر شرکتی برای حضور در نمایشگاه هزینه می‌کند به امید دریافت خدمات مناسب و گرفتن نتیجه، ولی متأسفانه با عدم مدیریت و برنامه‌ریزی صحیح، حضور در نمایشگاه به کاری بی‌نتیجه و صرفاً از روی عادت تبدیل شده است. اگر بخواهیم به ایرادات نمایشگاه بپردازیم، موارد فراوانی وجود دارد که هم از حوصله شما خارج است و هم بحثی تکراری و بی‌فایده است.

۴. نمایشگاه به شکل جامع و کامل باشد بهتر است، چون همه بخش‌ها در صنعت ساختمان به هم مرتبط و مکمل یکدیگرند.

■ پارس آموث محمد بلندقامت‌پور



۱. پنجره‌های با عرض ۷ و ۱۱ و ۱۷ متر، محصولاتی هستند که در نمایشگاه امسال ارائه کردیم.

۲. هزینه‌های حضور در نمایشگاه بالاست، ولی ما به عشق کار و برای ارائه خدمات بهتر به مشتریانمان، در نمایشگاه شرکت می‌کنیم که امیدواریم نتیجه مثبتی نیز بگیریم.

۳. معضل پارکینگ که هر سال وجود داشت و امسال بیشتر بود، تهویه سالن‌ها به ویژه این سالن بسیار ضعیف و آزاردهنده بود.

۴. برگزاری هر دو نمایشگاه لازم است. برخی بخش‌ها، مانند صنف ما که در و پنجره و نمای ساختمان است، به گونه‌ای است که باید هم در نمایشگاه تخصصی خودمان و هم در نمایشگاه ساختمان شرکت کنیم.

■ فراز گستر یزد علیرضا فرازمند



۱. محصول جدید ما یک نوع نمای جدید است و همینطور پروژه‌ای که در یزد اجرا کردیم.

۲. شاید الان زود باشد درباره نتیجه این نمایشگاه اظهار نظر کرد.

۳. برخی موارد نسبت به سال‌های قبل بهتر شده است، ولی در مجموع چندان رضایت بخش نیست.

فضای نمایشگاه بسیار شلوغ و بی‌نظم است، نحوه ورود و تردد در نمایشگاه و همچنین پارکینگ‌ها مشکل دارد.

۴. با توجه به فضای موجود، اگر نمایشگاه‌ها را به صورت جدا و تخصصی برگزار کنند و همه بخش‌ها اینچنین باهم نباشد بهتر است. نمایشگاه تخصصی باعث ایجاد رقابت بیشتری بین همکاران در یک صنف می‌شود و بازدیدکننده تخصصی نیز بهتر می‌تواند در آن نمایشگاه به اهداف خود برسد.

■ آر اتیل احمد واقف



۱. نمونه‌هایی از درهای استنلس استیل را برای اولین بار در ایران تولید و وارد بازار کردیم که نمونه داخلی دیگری ندارد. همچنین در این نمایشگاه برای پذیرش سفارشات تولید فرفرژه استیل که در دنیا فقط یک شرکت انگلیسی توانایی تولید آن را دارد، اعلام آمادگی کرده‌ایم.

۲. من از نتیجه نمایشگاه راضی هستم، برای این که احساس می‌کنم بازار و صنعت ساختمان مجدداً دارد رونق می‌گیرد. به نظر من فضای نمایشگاه نمود روشنی است از این که این رونق، از نیمه دوم امسال شروع خواهد شد و سال آینده سرعت بیشتری خواهد گرفت.

۳. میزان رضایتمندی را باید بر اساس بضاعت و توانمندی‌ها سنجید. به نظر من بضاعت ما فعلاً همین اندازه است که البته با رعایت یک سری مسائل اخلاقی و مدیریتی می‌توانیم بهتر هم بشویم.

۴. ساختمان یک موجودیت واقعی است که زیرمجموعه‌های متنوعی دارد. جمع کردن همه این بخش‌ها در کنار هم یا پرداختن به هر بخش به صورت جداگانه دو موضوع جداگانه است که هر کدام ویژگی‌های خاص خود را دارند. نمایشگاه تخصصی کاربردهای خاص خودش را دارد و نمایشگاه جامع نیز همینطور و هر کدام در جای خود لازم هستند.

■ اومیا پارس رستم احمدزاده



۱. گریدهای اولترافاین کربنات با خاصیت آبگریزی و مورد استفاده صنعت یوبی.وی.سی، جدیدترین محصولی است که در این نمایشگاه ارائه کردیم.

۲. اومیا در بخش‌های متفاوتی فعالیت دارد و محصولات متنوعی تولید می‌کند. هدف ما در بخش ساختمان، مارکتینگ و گسترش دادن سید کالایمان است. با توجه به این که اولین بار است که در نمایشگاه صنعت ساختمان شرکت می‌کنیم، تلاش داریم که مشتریان را با محصولات جدیدی که در این بخش تولید کرده‌ایم آشنا کنیم، که امیدواریم توانسته باشیم به این هدف دست پیدا کنیم.

۳. ارائه یک سری خدمات اولیه جزء لاینفک هر نمایشگاهی است، ولی متأسفانه می‌بینیم که در این نمایشگاه، با وجود هزینه‌های بسیار زیادی که از ما گرفته شده‌است، بسیاری از این موارد اصلاً رعایت نمی‌شود. وقتی موارد اولیه‌ای مثل تهویه فضای نمایشگاه مشکل دارد، دیگر چه انتظاری نسبت به رعایت کردن موارد بزرگ‌تر دارید؟!

۴. هر چند نمایشگاه ساختمان پرسود است ولی برای برخی صنف‌ها، حضور در نمایشگاه تخصصی بسیار مفیدتر و بهتر است.

■ مهرسان نوین حسین محمدی نیک



۱. برای اولین بار کرتین وال خم را در نماها استفاده کردیم و نمای سه بعدی با ورق کمپوزیت و براق لیفت اند اسلاید برای نماهای دوپوسته را نیز در نمایشگاه ارائه دادیم.

۲. فعلاً برای نتیجه‌گیری زود است و باید

مقداری زمان بگذرد تا نتیجه حضور در نمایشگاه را در فعالیت شرکت احساس کنیم. ولی در مجموع خیلی راضی کننده نیست و انتظار بیشتری داشتیم.

۳. ضمن تشکر از عوامل اجرایی باید عرض کنم که نمایشگاه نسبت به سال‌های گذشته تفاوت‌های اساسی چندانی ندارد و مشکلات همیشگی نمایشگاه همچنان وجود دارد. شلوغی و ازدحام در سطح نمایشگاه و ترافیک ورودی و خیابان‌های منتهی به نمایشگاه، تبلیغات ضعیف، خدمات نمایشگاهی بسیار نازل و غیره از جمله معضلات نمایشگاه است.

۴. اگر مسائل مدیریتی را رعایت کنند وجود هر دو نمایشگاه ضروری است چون کارکردهای متفاوتی دارند و مکمل همدیگر هستند.

■ کویر در یزد حیدری



۱. سری جدیدی از پنجره‌های ترمال‌بریک و طرح جدیدی از کرکره را در این نمایشگاه به عنوان محصول جدید ارائه کرده‌ایم.

۲. با توجه به این که غرفه ما در سالن ۱۸ که آخرین و پرت‌ترین سالن در مجموعه نمایشگاهی است، قرار دارد، راضی نیستیم. نسبت به هزینه‌ای که متحمل شده‌ایم، اصلاً نتیجه دلخواه را نگرفته‌ایم.

۳. در مجموع نمی‌توانم بگویم بد بوده است، چون به هرحال زحمت کشیده‌اند و به قول خودشان، مدیریت و هماهنگی نمایشگاهی با هزارو صد مشارکت‌کننده واقعا سخت است. اما اگر در جانمایی‌ها دقت بیشتری می‌کردند، باعث رضایت بیشتر ما و سایر همکاران می‌شد.

۴. نظر شخصی مجموعه ما بر این است که از این پس، فقط در نمایشگاه تخصصی که بهمن‌ماه برگزار می‌شود شرکت کنیم. سیستم کاری ما به گونه‌ای است که با مشتری عام ارتباط زیادی نداریم و باید محصولاتی را به شرکت‌ها و مشتریان تخصصی ارائه دهیم، لذا در نمایشگاه تخصصی چون بازدیدکننده تخصصی است، ما بهتر می‌توانیم محصولاتی را ارائه بدهیم.

■ جهان پروفیل پارس محمدتقی تیموری



۱. چون در حال گسترش کارخانه هستیم، محصول جدیدی برای نمایشگاه امسال نداشتیم.

۲. نمایشگاه صنعت ساختمان، یکی از بزرگترین نمایشگاه‌های کشور است که از همه‌جای کشور و حتی خارج بازدیدکننده دارد. امیدواریم امسال هم مانند سال‌های گذشته، شاهد اتفاقات خوبی در نمایشگاه و بعد از آن باشیم.

۳. شرایط نمایشگاه از همه لحاظ خوب است، فقط در بحث جانمایی‌ها، با وجودی که ما جزو اولین شرکت‌هایی بودیم که ثبت‌نام کردیم، ولی در سالی قرار گرفته‌ایم که چندان مناسب نیست. سالن ما از بقیه سالن‌ها و فضای اصلی خیلی پرت است، غرفه‌مان نیز کنار سایر همکاران نیست و میان غرفه‌هایی از صنوف مختلف قرار گرفته‌است. امیدوارم در سال‌های بعد، وضعیت برگزاری نمایشگاه بهتر شود.

۴. علت شلوغ بودن و استقبال زیاد از نمایشگاه ساختمان، جامع بودن آن است. نمایشگاه تخصصی به دلیل این که مخاطب آن هم خاص است، معمولاً از چنین استقبالی برخوردار نیست، هر چند آن نمایشگاه هم کارکرد خاص خود را دارد. هر دو نمایشگاه خوب هستند، فقط باید در مدیریت و به ویژه جانمایی‌ها با دقت بیشتری عمل کنند، تا شرکت‌هایی مثل ما که نیاز به حمایت بیشتری دارند، بتوانند از این فرصت استفاده لازم را ببرند.

■ رنگین نما پویا کیان هایل مقدم



۱. پنجره‌های لیفت اند اسلاید و فولکس‌واگنی و نوع ترمال بریک اقتصادی تیپ RS 1200 از جمله محصولات جدید ما در این نمایشگاه است.

۲. با توجه به رکودی که در بازار مسکن

وجود دارد، آن رونق و استقبال را که در سال‌های ۹۰ و ۹۱ وجود داشت، در نمایشگاه امسال نمی‌بینیم. منتها، منحنی تغییرات شرایط نمایشگاه، شیش رو به بالا و در حال بهبود است. متقاضیان نمایشگاه امسال نیز نسبت به سال قبل بیشتر بود که امیدواریم این روند به زودی به بالاترین سطح خود برسد.

۳. همیشه یک سری نواقصی وجود دارد، چرا که برگزاری چنین نمایشگاهی با این حجم بازدیدکننده و مشارکت‌کننده سختی‌های بسیاری دارد. منتهی، برخی مسائل کوچک که با اندکی توجه قابل حل هستند، نباید در کیفیت نمایشگاه تأثیر مخرب بگذارند. به عنوان مثال، موضوع تهویه و سرمایش اکثر سالن‌ها و حتی این سالنی که تازه تاسیس است برای بازدیدکنندگان و غرفه‌داران ایجاد مشکل کرده به شکلی که بسیاری از مراجعان به دلیل گرمای سالن نمی‌توانند در غرفه بایستند و محصولات ما را ببینند.

۴. این دو نمایشگاه، دو فضای متفاوت دارند و مقایسه آنها شاید کار درستی نباشد. به هر حال نمایشگاه ساختمان با آن پیشینه و حجم بالای شرکت‌کننده، نسبت به نمایشگاه تخصصی در و پنجره که مراجعه‌کننده آن کمتر ولی تخصصی است، عملکرد و فضای متفاوتی دارند که هر کدام به نوبه خود لازم‌اند. نمایشگاه ساختمان عرصه و فرصت مناسبی است تا ما علاوه بر مشتریان ثابت و تخصصی خود، با فعالان سایر بخش‌ها مثل معماران، طراحان و دیگر تولیدکنندگان نیز تعامل برقرار کنیم.

■ بازرگانی حمید سیف اردلان سیف



۱. محصول جدید ما چسب "های‌تک" تولید کشور هلند است. با این محصول می‌توانید بدون استفاده از میخ و پیچ و سوراخکاری انواع متریال را به دیوار بچسبانید.

۲. با در نظر گرفتن وضعیت کلی بازار و

رکودی که بر آن حاکم است، از نتیجه نمایشگاه نسبتاً راضی هستیم. به هر حال ما برای معرفی محصولاتمان مجبوریم که در نمایشگاه حضور پیدا کنیم و در سال‌های قبل هم نتیجه نسبتاً خوبی گرفتیم.

۳. نحوه برگزاری نمایشگاه امسال از سال‌های قبل بهتر بود. در سال‌های قبل کسانی در راس کار بودند که سالن‌ها و غرفه‌های خوب را به افراد خاصی می‌دادند، ولی امسال اینگونه نبود.

یکی از نکاتی که امسال ما را اذیت کرد، وضعیت کف سالن و ناهمواری‌های آن است که امیدواریم برای این مورد هم تمهیداتی بیاندیشند.

۴. ساختمان یک واحد کلی است که از اجزاء زیادی برخوردار است و این اجزاء به همدیگر نیاز دارند و باید در کنار هم باشند. به عنوان مثال یک پنجره‌ساز برای کار خود به پروفیل، چسب، شیشه، پیچ، یراق‌آلات مختلف و غیره نیاز دارد و در نمایشگاهی که همه این موارد کنار هم باشند بهتر می‌تواند نتیجه بگیرد.

■ نما پنجره نیکان رسول گیلانی



۱. دو محصول جدید در نمایشگاه امسال داریم، از جمله سیستم جدیدی در نمای کرتین وال با یراق‌آلات پارالل که در سایز بزرگ و به صورت بازشو است و یک سیستم در و پنجره با مقاطع جدید.

۲. به نظر می‌رسد این نمایشگاه نسبت به

نمایشگاه‌های سال قبل خلوت‌تر است و بازدیدکنندگان کمتری حضور پیدا کرده‌اند.

۳. ما چون در سالن ارزی واقع شده‌ایم، در خصوص ثبت‌نام و در هنگام جانمایی و تحویل غرفه‌ها، شرایط نسبتاً راحت‌تری داشتیم نسبت به سایر همکاران که در سالن‌های داخلی بودند و مشکلات زیادی داشتند، که البته قیمت بسیار بالا و سرسام‌آور بخش ارزی آن را جبران کرد! در بحث تبلیغات نیز بسیار ضعیف عمل کرده‌اند و اصلاً اطلاع‌رسانی مناسبی در سطح شهر صورت نگرفته است.

۴. نمایشگاه تخصصی برای کسانی که به صورت تخصصی درباره یک محصول فعالیت دارند مفید است. برای کسی که از شهرستان به نمایشگاه می‌آید شاید دیدن فقط یک محصول چندان مقرون به صرفه نباشد و بهتر است که یک پکیج کامل از محصولات متنوع مورد نیازش است را در آن روز ببیند. از سوی دیگر چون ساختمان از زیرمجموعه‌های متنوع و زیادی برخوردار است جمع کردن همه آنها در یک نمایشگاه هم باعث چنین شلوغی و بی‌نظمی می‌شود. باید به گونه‌ای مدیریت کنند و بخش‌های مرتبط‌تر را در کنار هم قرار بدهند تا از شلوغی و ازدحام نمایشگاه‌ها کاسته شود.

■ پیشرو درب مرکزی سهرابی



۱. محصول جدید نه، ولی رونمایی از استاندارد بین‌المللی درهای ضدحریق را داشتیم، چون اولین شرکتی هستیم که در ایران موفق به کسب این استاندارد شدیم.

۲. فعلاً که روز دوم است، برای نتیجه‌گیری و ارزیابی نمایشگاه کمی زود است.

متأسفانه سالنی که غرفه ما در آن مستقر شده، کمی پرت افتاده‌است، به شکلی که صدای رادیوی نمایشگاه هم در آن شنیده نمی‌شود، به همین دلایل اصلاً در این سالن حال و هوای نمایشگاهی احساس نمی‌شود. اما به صورت کلی نمایشگاه ساختمان تهران، اتفاق مهمی در صنعت ساختمان کشور است و ما باید از این فرصت برای پیشبرد اهداف اقتصادی خود و نزدیک کردن روابط و مراوداتمان با مشتریان و شرکتهای دیگر استفاده کنیم.

۳. ما برای ثبت‌نام و حضور در نمایشگاه دیر اقدام کردیم، با این حال، توانستیم با همکاری این عزیزان کارهایمان را به موقع انجام دهیم که جا دارد به برگزارکنندگان خسته نباشید بگوییم و از زحماتشان تشکر کنیم.

۴. من نمایشگاه صنعت ساختمان را به نمایشگاه‌های تخصصی ترجیح می‌دهم، چون در این نمایشگاه همه اقشار حضور پیدا می‌کنند و ما می‌توانیم ارتباط بیشتری با دیگر مشتریانی که شاید در نمایشگاه تخصصی آنها را نبینیم، برقرار کنیم. بهتر است نمایشگاه تخصصی به صورت بین‌المللی برگزار شود، تا تولیدکنندگان ما ضمن مشاهده تکنولوژی روز دنیا، با شرکت‌های بزرگ نیز ارتباط برقرار کنند. در مجموع اگر درست مدیریت کنیم، وجود هر دو نمایشگاه در جای خود لازم است، چرا که هر کدام کارکرد ویژه خود را دارند.

■ پنجره نیک سازان محمدسعید ملکی



۱. محصول آنچنان جدیدی نداشتیم، فقط پرده کرکره دوجداره را که محصول سال گذشته مان است در این نمایشگاه نیز در معرض دید عموم گذاشته ایم.

۲. حضور در نمایشگاه فقط برای بحث فروش و بازاریابی نیست، بلکه دلایل متعددی دارد که ما به خاطر آن در نمایشگاه حضور پیدا می کنیم. خوشبختانه تا کنون از نمایشگاه هایی که شرکت کردیم راضی بودیم.

۳. در این نمایشگاه اصلا خدمات خوبی به ما ارائه نشده است. مخصوصا بحث جانمایی و این که چگونه است که برخی شرکت ها همیشه در سالن ها و مکان های خوب و درجه یک مستقر می شوند و امثال ما هر سال از سال قبل شرایط جانمایی بدتری داریم.

مسئله بعدی که جزو ساده ترین خدمات است، بحث تهویه و سرمایش سالن هاست که متاسفانه در بدترین حالت ممکن قرار دارد، به شکلی که اکثر مراجعان ما به خاطر این وضعیت نمی توانند در غرفه ما حضور داشته باشند.

۴. نمایشگاه ساختمان وجودش لازم است، چون شاید برخی نتوانند هر روز وقت بگذارند و در نمایشگاه های تخصصی که در سراسر سال برگزار می شوند، شرکت کنند، ولی می توانند در این نمایشگاه که همه بخش ها در کنار هم حضور دارند، شرکت کنند و یکجا از همه بازدید کنند.

منتها برای جلوگیری از شلوغی و ازدحام بالای این نمایشگاه، نیاز است که مدیریت نمایشگاه یک سری برنامه هایی را پیش بینی کند و محدودیت ها و فاکتورهای لحاظ کند، تا شرکت های بزرگ و تولیدکننده واقعی در نمایشگاه حضور پیدا کنند.

■ حلال آلومینیوم مینا کامجو



۱. شرکت حلال در ترکیه واقع است ولی در بیست و دو کشور دنیا فعالیت دارد. چون شرکت ما در ایران فعلا نماینده ای ندارد، بیشتر برای معرفی شرکت و شروع همکاری با شرکت های ایرانی در نمایشگاه صنعت ساختمان حضور پیدا کردیم.

۲. امسال دومین سال حضور ما در نمایشگاه صنعت ساختمان تهران است. به نظر من در نمایشگاه امسال نسبت به سال قبل، بازدیدکنندگان بیشتر بودند و استقبال بهتری صورت گرفت.

۳. خدمات تقریبا راضی کننده بود و من به برگزارکننده نمایشگاه از صد، نمره ۶۰ می دهم.

۴. به نظر من نمایشگاه ساختمان باید چون مشتری های عام ما در این نمایشگاه بیشتر هستند.

نمایشگاه تخصصی بیشتر بحث رقابت میان همکاران است، که آن هم لازم است ولی در نمایشگاه ساختمان، ما می توانیم با سایر شرکت ها مراوده داشته باشیم و مواد اولیه مورد نیازمان را تهیه کنیم و خیلی اتفاقات دیگر که در این نمایشگاه اتفاق می افتد. در مجموع به نظر من باید هر دو نمایشگاه برگزار شود منتها با مدیریت بهتر و شرایط مناسب تر.

■ دورال علیرضا افشاری بخش



۱. دورال سابقه ای ۵۰ ساله دارد و از ابتدا تحت پوشش یک شرکت سوئدی بود. بعد از تحریم، به دلیل قطع ارتباط با شرکت سوئدی، تمام تلاش خود را صرف آن کردیم که ضمن حفظ همان چارچوب ها به نوآوری در کارها ادامه دهیم.

۲. جمله معروفی وجود دارد که می گوید: تبلیغات هزینه نیست بلکه سرمایه گذاری است. نمایشگاه هم یک فرصت تبلیغاتی است که مطمئنا پس از اتفاقاتی که در اقتصاد کشور و برداشتن تحریم ها به وجود آمده، فرصت مناسبی است که امیدوارم بتوانیم از آن به خوبی استفاده کنیم.

۳. مشکلات نمایشگاه شانزدهم نیز مانند دوره های گذشته همچنان به قوت خود باقی است.

به نظر من اگر نمایشگاه صنعت ساختمان تهران در مجموعه نمایشگاهی شهرآفتاب برگزار شود، دیگر مشکلاتی مثل ترافیک هنگام ورود به نمایشگاه، تردد و شلوغی در سطح نمایشگاه، پارکینگ و مسائل زیادی که هر ساله با آن مواجهیم، دیگر وجود نخواهد داشت.

۴. نمایشگاه های تخصصی به نوبه خود از اهمیت بسیار بالایی برخوردار هستند و در نتیجه برگزاری آنها ضرورت دارد. با این حال نمایشگاه ساختمان نیز بزرگترین نمایشگاه کشور به شمار می آید که همه بخش ها در آن حضور دارند و باید حتما برگزار شود.

■ بهین نما حمید قیاسی



۱. ما در بخش نما، به طراحان و معماران، در راستای سبک سازی ساختمان ها، موارد جدیدی را پیشنهاد می کنیم.

۲. نمایشگاه در واقع، محلی برای معارفه و تعامل بین همکاران صنعت ساختمان است و به نظر می رسد نمایشگاه امسال، نمایشگاه خوبی باشد.

۳. خوب بود، ولی می تواند بسیار بهتر از این باشد. به عنوان مثال، ما در حال حاضر برای تبلیغات خود در رادیو نمایشگاه، هزینه های لازم را پرداخت کرده ایم ولی همانطور که مشاهده می کنید، صدای رادیو در بسیاری از سالن ها از جمله همین سالن شنیده نمی شود.

۴. هم نمایشگاه تخصصی و هم نمایشگاه صنعت ساختمان لازم است و باید وجود داشته باشد.

درست است که ما در نمایشگاه تخصصی در و پنجره هم شرکت می کنیم، اما تعاملات و روابطی که در این نمایشگاه شکل می گیرد بسیار گسترده تر است و اقشار و اصناف مختلف ساختمان را در این نمایشگاه می بینیم.

در یک نمایشگاه جامع، ممکن است کسی برای دیدن در و پنجره آمده باشد اما به صورت تصادفی با یک سیستم جدید بتن آشنا شود و یا برعکس؛ که این موارد، از جمله مزیت های نمایشگاه جامع است که وجود آن در کنار نمایشگاه های تخصصی لازم است.

گزارش تصویری نمایشگاه صنعت ساختمان تهران - مرداد ۹۵







FARBOD
Quality Prevails

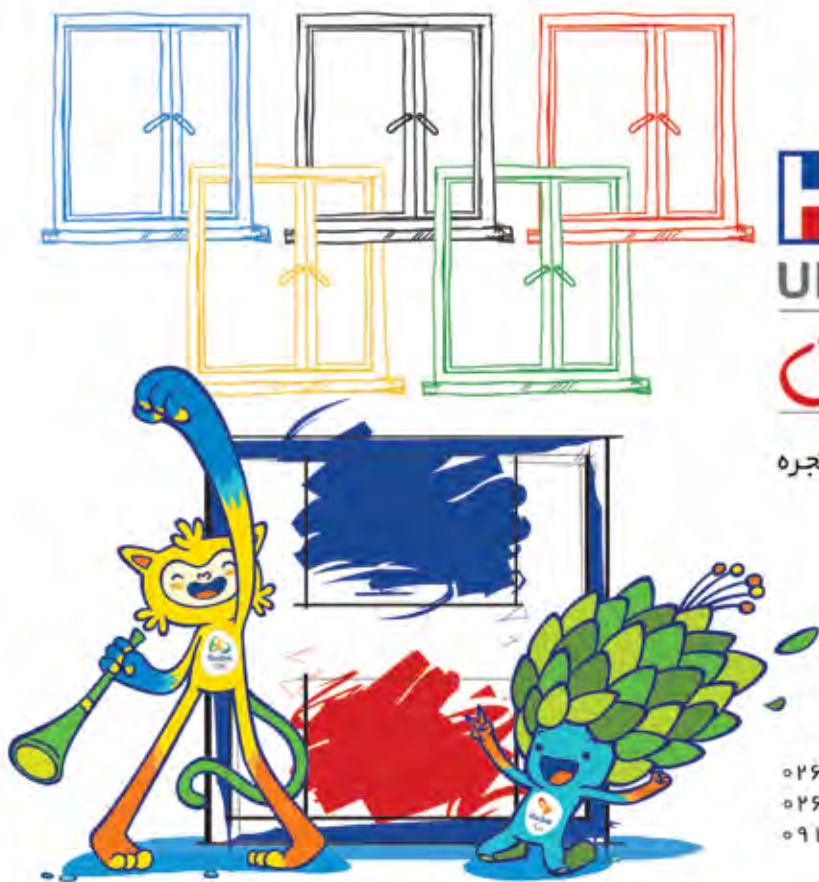




FARBOD
Quality Prevails

پروفیل درب و پنجره
پ.ا. وی. اسی
www.ktfarbod.com
۰۲۱-۲۷۶۱۱





HOFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

هافمن پنجره‌خانه‌من

بازرگانی عبیدی فروش پروفیل و تولید در و پنجره

کرج . جاده ملارد . نرسیده به کانال
فردیس . جنب پمپ بنزین مرکزی
پشت مرغ مادر . خیابان دوم . پلاک ۶۸
تلفن: ۰۲۶-۳۶۵۹۱۶۷۱
فکس: ۰۲۶-۳۶۵۹۱۶۷۰
همراه: ۰۹۱۲ ۱۰۰۵۷۱۳

در لحظه خبردار شوید

آخرین رویدادها، تحلیل‌ها و گفت‌وگوهای صنعت در و پنجره
و تحولات بازار مسکن را آنلاین دریافت کنید



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



فربد
کیفیت، غالب است



پروفیل در و پنجره
یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰ ۲۱ - ۲۷۶۱۱

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

کوثر پروفیل اراک هم‌اورد رقیبان خارجی..... ۹۴

تلاش برای توسعه بازارهای داخلی و خارجی ۹۶

مانی وین: کلینیک تخصصی زیبایی در و پنجره... ۹۸



فاربود
کیفیت، غالب است

پروفیل درب و پنجره

یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰۲۱ - ۲۷۶۱۱

در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مهندس محسن رسولی مطرح شد:

کوثر پروفیل اراک هماورد رقیبان خارجی

اشاره

شرکت کوثر پروفیل اراک بیش از هفت سال است که در این شهر به تولید انواع محصولات آلومینیومی مشغول است. این شرکت با بهره‌گیری از کارشناسانی مجرب و بهره‌گیری از دانش و فناوری روز، توانسته است نامی در عرصه آلومینیوم کشور برای خود به هم زند. جای شگفتی نخواهد بود که مدیران سختکوش و موفق این مجموعه، به پشتوانه توانمندی‌های خود داعیه‌دار رقابت با حریفان خارجی در داخل کشور و حتی آنسوی مرزها باشند. در گفتگویی که با مدیرعامل خوش‌فکر این مجموعه، مهندس محسن رسولی داشتیم، از محصولات مختلف این شرکت از جمله سیستم کرتین‌وال تولید شده در این مجموعه پرسیدیم و در ادامه مشکلات موجود بر سر راه تولید در عرصه آلومینیوم را از وی جویا شدیم. باهم این گفتگو را می‌خوانیم:



■ در مورد محصولات کرتین‌وال تولید شده در شرکت کوثر پروفیل اراک توضیح دهید.

ما در شرکت کوثر پروفیل اراک کامل‌ترین سیستم کرتین‌وال ساخته شده در ایران را تولید و عرضه می‌کنیم. البته این مهم با لحاظ کردن استانداردهای روز دنیا انجام می‌گیرد. به طور کلی می‌توانیم ادعا کنیم که محصولات تولید شده در کارخانه کوثر با پروفیل‌های وارداتی از کارخانجات کشورهای همسایه برابری و از برخی کارخانجات نیز بهتر می‌باشد. لازم به ذکر است که ما موفق شدیم پروفیل کرتین‌وال را برای اولین بار با عرض ۲۰ سانت و JX 1015 cm4 تولید و عرضه کنیم.

ما در همینجا اعلام می‌کنیم کارخانه کوثر توان برآورده ساختن نیاز پروژه‌های بزرگ کشور را داراست و می‌تواند انتظارات مهندسان ساختمان را به بهترین شکل ممکن برآورد و کشور را از واردات کالاهای غیر ضروری بی‌نیاز کند.

■ آیا کرتین‌وال بر نماهای دیگر ساختمان مزیت دارند؟ اگر پاسخ مثبت است این مزیت چیست؟

سوال شما باید این باشد که نمای کرتین‌وال نسبت به نماهای شیشه‌ای دیگر چه مزیتی دارد. نمای کرتین‌وال یک نمای کاملاً تخصصی می‌باشد و باید با مطالعه اجرا شود. نمای کرتین‌وال به صورت کاملاً مهندسی ساخته و اجرا می‌شود، و جزئیات آن طوری طراحی می‌شود که ساختار تمام آلومینیومی آن در مواجهه با انواع تنش‌های وارده از جابه‌جایی سازه اصلی ساختمان به هنگام زلزله، نیروی مستقیم زلزله و باد، نشست‌های احتمالی و وزن خود نما، کاملاً منعطف عمل می‌کند. به خاطر همین قابلیت به آن لقب self-support یا خود ایستا داده‌اند. ولی در دیگر نماهای شیشه‌ای که در ایران اجرا می‌شود هیچ گونه مطالعه یا خدمات مهندسی یا محاسبات لازمه انجام نمی‌شود.

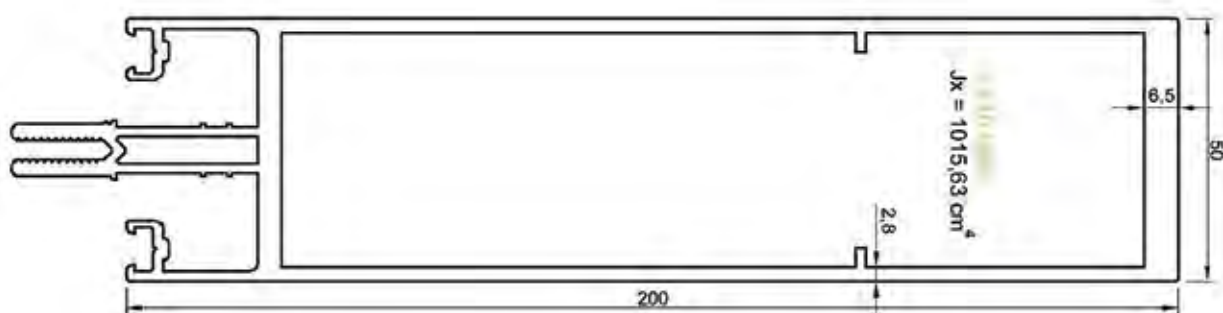
■ چگونه می‌توان سازندگان بیشتری را به

استفاده از این نماها ترغیب کرد؟

فقط با اطلاع رسانی درست. مصرف‌کننده نهایی باید بداند که اگر قیمت بیشتری را نسبت به محصولات مشابه پرداخت می‌کند چه مزیت‌هایی دارد و اگر از سیستم‌های غیر استاندارد استفاده کند، دچار چه گرفتاری‌هایی می‌شود. ضمناً نهادهای مرتبط باید در مورد استفاده از نماهای شیشه‌ای قوانین جدیدی وضع کنند. چرا که اجرای نمای شیشه‌ای غیر استاندارد صدمات جبران‌ناپذیری به بار خواهد آورد.

■ در گفتگوی قبلی، اشاره داشتید که شرکت کوثر پروفیل اراک برنامه‌هایی در دست اجرا دارد که کشور را از واردات پنجره‌های دوجداره بی‌نیاز می‌کند؛ اگر ممکن است در این باره بیشتر توضیح دهید.

ما در شرکت کوثر پروفیل اراک در حال مطالعه روی جدیدترین سیستم‌های در و پنجره هستیم و این کار را با وسواس فراوانی انجام می‌دهیم؛ و به امید خدا و با



محصولات خود را صادر کند؛ نه اینکه برای تهیه بیلت از کشوری که هیچ گونه معدنی ندارد و تمام نیاز خود را وارد می کند در صف خرید قرار بگیریم و تازه برای خرید از شرکت مورد نظر برای ما سهمیه تعیین کنند.

■ فکر می کنید مسئولان و سازمان های ذیربط برای کمک به صنایع تولیدی چه اقداماتی می توانند انجام دهند؟

کشور ما در حال حاضر در شرایط بسیار دشواری قرار دارد و صنعت نیز در رکود شدیدی به سر می برد. مسئولان می توانند با حمایت از صنعت از طریق وام های کم بهره و آسان کردن شرایط وام، برگزاری نمایشگاه های تخصصی تولیدات ایران در کشورهای همسایه، مانند آسیای میانه و حتی کشورهای آفریقایی، صنعت را از رکود خارج کرده و برای کشور هم ارزآوری داشته باشند.

■ آیا برنامه ای برای صادرات محصولات خود در دستور کارتان دارید؟

بله. حتما ما در کارخانه کوثر پروفیل اراک طبق برنامه های مدون کار می کنیم و برای صادرات درحال برنامه ریزی هستیم و به امید خدا این اتفاق درسال آینده خواهد افتاد.

در ایران عوض شده و این واحدهای تولیدی هستند که از بانک ها حمایت می کنند و سرمایه در اختیار بانک ها قرار می دهند تا به حیات خودشان ادامه دهند.

■ فکر می کنید راه حل این مشکل چیست؟

ببینید، مسئله بانک ها و موسسات مالی بیشتر یک کار تخصصی است. اما روشی که در سیستم بانکداری در تمام دنیا اجرا می شود با ایران کاملا متفاوت است. به عنوان مثال در ترکیه کارخانجات و واحدهای تولیدی با همکاری بانک ها به نقطه ای رسیده اند که بزرگترین کارخانجات تولیدکننده محصولات آلومینیومی در اروپا با کارخانجات ترک در زمینه تولید همکاری دارند و از ترکیه محصولاتشون را صادر می کنند و این اتفاق در ایران هم می تواند بیافتد. چرا که ما در ایران پتانسیل بیشتری نسبت به ترکیه داریم.

■ آیا در زمینه تامین مواد اولیه (بیلت یا شمش) با موانع و مشکلاتی روبه رو هستید؟

تهیه بیلت استاندارد در ایران دشوار است. اما ما با این مشکلات کنار آمده ایم و بیلت استاندارد را به هر قیمتی که شده تهیه می کنیم. اما مسئله این جاست که شرکت تولیدکننده بیلت می تواند بیلت های تولید شده در ایران را با کیفیت بسیار بهتری ارائه دهد و حتی

کمک دیگر دوستان تولیدکننده این اتفاق خواهد افتاد چرا که ما در ایران علاوه بر توانایی های تولیدی منابع بسیار خوبی داریم و لزومی جهت خارج شدن ارز برای پروفیل های آلومینیومی در صنعت ساختمان نداریم.

■ آیا بر مونتاژ در و پنجره و نما توسط کارگاه هایی که با محصولات شرکت کوثر پروفیل اراک کار می کنند، نظارتی دارید؟

بله. علاوه بر نظارت بر سازندگان پنجره همکاری که از پروفیل های کرتین وال این شرکت استفاده می کنند هم مورد نظارت قرار می گیرند تا با همکاری یکدیگر کاری خوب و بدون ایراد را به مشتری تحویل دهیم. شرکت کوثر پروفیل همواره در کنار سازندگان و مجریان نما بوده و خواهد بود.

■ شرکت کوثر پروفیل اراک، در فرایند تولید محصولات خود با چه مشکلاتی روبه روست؟

مشکلات تولید در ایران به صورت سوژه های قدیمی در آمده است که غالبا در مصاحبه باجراید بیان می شود و در حد همان مطرح شدن نیز باقی می ماند. واقعیت آن است که بانک ها به جای اینکه حامی صنعت و تولید باشند بیشتر به عنوان یک بنگاه عمل می کنند. به نظر من جای بانک ها و واحدهای تولیدی



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر بازرگانی کیان پن مطرح شد:

تلاش برای توسعه بازارهای داخلی و خارجی



اشاره

در ادامه سلسله گفتگوهای پنجره ایرانیان با مدیران شرکت کیان پن، تولیدکننده پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با نشان تجاری آورتا، این بار به سراغ آقای عبدالکریم بیضایی، مدیر بازرگانی این شرکت رفتیم و از وضعیت این بخش از مجموعه بزرگ کیان پن جویا شدیم. از وی درباره میزان تولید آورتا، سهم این پروفیل از بازار ایران، سیاست‌های فروش و قیمتگذاری پرسیدیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

برنامه‌ریزی‌هایی زمینه و بستر مناسب جهت فروش کلان در سال‌های آتی را فراهم آوریم. البته تمهیداتی در این راستا اتخاذ شده و توسط واحد بازاریابی آورتا در حال اجرا است.

■ آیا تاکنون ارزیابی صورت گرفته است که آورتا چه میزان از سهم بازار را در اختیار دارد؟
با عنایت به ظرفیت اسمی و ظرفیت قابل دستیابی در سال‌های گذشته، آورتا حدود ۶ تا ۱۱ درصد پروفیل مورد نیاز کشور را به خود اختصاص داده است.
■ این ارزیابی چگونه انجام شده و چگونه به این عدد (درصد سهم بازار) رسیده‌اید؟

خطوط اکسترودر تا سقف ۳۰ خط، حجم تولید را به حدود ۲۷۰۰۰ تن در سال افزایش داده و در جهت توسعه بازارهای داخلی و خارجی (صادرات) اهدافی را برنامه‌ریزی و در دستور کار قرار دهیم. البته در حال حاضر از چند کشور همسایه پیشنهاداتی جهت همکاری دریافت داشته‌ایم که این پیشنهادها در حال پیگیری و اقدام می‌باشند.

■ سیاست‌های بازرگانی شما تا چه حدی در تعیین میزان تولید آورتا نقش دارد؟

نقش واحد بازرگانی، البته با همکاری واحد پژوهش و بازاریابی، در روند تولید پروفیل بسیار تاثیرگذار بوده است و ما در تلاشیم با توجه به بازار فعلی، و با انجام

■ ظرفیت تولید آورتا چقدر است، و بر اساس چه معیارها و ضوابطی میزان تولید خود را تعیین می‌کنید؟
ظرفیت اسمی برای ۱۱ خط اکسترودر حدود ۱۳۰۰۰ تن و ظرفیت قابل دستیابی حدود ۹۰۰۰ تن می‌باشد. برای رفاه حال مشتریان آورتا در سراسر کشور، پروفیل‌های تولید شده در انبار مرکزی شرکت و انبارهای آورتا و نمایندگی‌های شهرستان‌ها نگهداری می‌شود و به‌صورت مرتب و ماهانه جهت تکمیل موجودی این انبارها اقدامات لازم صورت می‌پذیرد. در حال حاضر توان تولید سالانه آورتا به طور میانگین حدود ۹۰۰۰ تن در سال می‌باشد که طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده قرار است با افزایش

این بحران در صنعت یو.پی.وی.سی از میان برود تا همکاری‌های ما با مونتاژکاران ارجمند راحت‌تر و آسان‌تر صورت پذیرد.

■ با شکل‌گیری نوسان قیمت در بازار مواد اولیه، آیا تغییری در قیمت محصولات آورتا صورت می‌گیرد؟

سیاست آورتا در قیمت‌گذاری پروفیل، با توجه به افزایش قیمت نزدیک به صد درصدی مواد اولیه (پودر پی.وی.سی)، کماکان متعادل نگه داشتن قیمت می‌باشد. ما تا حد امکان تلاش داریم تغییری در لیست قیمت پروفیل آورتا صورت نگیرد، ولی در نهایت برنامه قیمت‌گذاری پروفیل آورتا پس از برآورد هزینه‌های مربوطه، با در نظر گرفتن حداقل حاشیه سود جهت ارائه به مونتاژکاران لحاظ می‌گردد.

■ قیمت محصولات رقیب در قیمت‌گذاری محصولات آورتا چه تأثیری دارد؟

البته افزایش قیمت مواد اولیه، معضلی است که تمامی مجموعه‌های تولیدکننده پروفیل با آن دست به گریبانند. بنابراین دیگر شرکت‌های تولیدکننده نیز بالطبع با چالش قیمت‌گذاری مواجه‌اند، اما ما تلاش داریم تا حد امکان تغییری در لیست قیمت آورتا ایجاد نشود و اگر هم تغییراتی ایجاد شود حتماً جزئی خواهد بود.

■ آیا آورتا برنامه‌ای برای افزایش سهم خود از بازار دارد؟

بله ما برنامه توسعه بازار را در اولویت کارهای خود قرار داده‌ایم، چراکه پتانسیل کارخانه در زمینه تولید بالاست، و آورتا توان توزیع پروفیل را در سطحی بالاتری دارد. ما در بحث مربوط به بازاریابی به طور جدی در حال پژوهش و تحقیق میدانی هستیم و به صورت گزینشی مونتاژکاران را رصد می‌کنیم و بعد از اتمام جلسات مستقیم و مباحثات کاری توسط واحد بازاریابی، مونتاژکاران را انتخاب و همکاری برد - برد را با آنها آغاز می‌کنیم.

■ و سخن پایانی...

در پایان از شما و کلیه همکاران در نشریه تخصصی پنجره ایرانیان تشکر و قدرانی کرده و توفیق روزافزون صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی را در کشور آرزومندم.

پتروشیمی‌ها و پیشی گرفتن هفت برابری تقاضا بر عرضه پودر پی وی سی، باعث افزایش نزدیک به ۱۰۰ درصدی قیمت پودر پی.وی.سی در بازار آزاد گردید که اگر مسئولان و دست‌اندرکاران در این زمینه تدبیری نیاورند، صنعت یو.پی.وی.سی با مشکل مواجه خواهد شد.

متأسفانه ورود پروفیل‌های بی‌کیفیت و ارزان قیمت خارجی توسط محدود واردکنندگان سودجو، نه تنها قدرت رقابت را از بعضی تولیدکنندگان داخلی سلب کرده و موجب تعطیلی تعدادی از کارخانجات گردیده، بلکه متأسفانه برخی از تولیدکنندگان داخلی را به تغییر فرمولاسیون و کاهش کیفیت و تولید پروفیل ارزان قیمت وادار کرده است که ادامه این روند ضربه‌ای است مهلک به صنعت یو.پی.وی.سی در داخل کشور. همچنین در زمینه واردات، مجوز واردات باید به پروفیل‌هایی داده شود که از نظر کیفیت بالاتر از بهترین نوع پروفیل‌های تولیدی داخل کشور باشند، در نتیجه قیمت آنها از پروفیل‌های داخلی گران‌تر خواهد بود. در این صورت نه تنها تولیدکننده داخلی وسوسه نمی‌گردد به خاطر افزایش فروش وادار به تولید پروفیل ارزان قیمت شود، بلکه آن دسته از واردکنندگان سودجو نیز به دلیل قیمت بالای پروفیل‌های با کیفیت خارجی، دیگر انگیزه‌ای جهت واردات پروفیل نخواهند داشت.

■ آیا به تولید کم و سود بالا اعتقاد دارید یا تولید انبوه و سود اندک؟

صددرد گزینہ دوم. ما اعتقاد داریم که در عرضه محصول به مشتری، باید دستی باز داشت تا مشتری بتواند به راحتی به خواسته و نیاز خود برسد، چرا که هر چه نیاز مشتری به محصول راحت‌تر و آسان‌تر رفع شود او راضی‌تر و خشنودتر خواهد بود. و به‌طور کلی هدف آورتا جلب خشنودی و رضایت مشتریان است.

البته قبول داریم که شرایط فعلی بازار، تأثیر منفی فراوانی بر شرکت‌های تولیدکننده گذاشته که بالطبع آثار خود را روی روند کار مونتاژکاران نیز خواهد گذاشت؛ زیرا این زنجیره تولید از تولیدکننده به مونتاژکار و نهایتاً مصرف‌کننده در جریان است. امیدواریم هر چه سریع‌تر

محاسبه این رقم نیز از تقسیم تولیدات فروش رفته سنوات قبل، بر مقدار پروفیل مورد نیاز کشور به دست آمده است.

اما باید به این نکته نیز توجه داشت که متأسفانه آماری واقعی از پروفیل مورد نیاز کشور در دست نیست و ارقام متفاوتی از ۸۰ تا ۱۲۰ هزار تن در سال گزارش شده است. البته با توجه به اینکه در سال‌های ۸۸ تا ۹۰ تعداد تولیدکنندگان پروفیل بسیار کمتر از امروز بود، سهم عمده بازار میان چند تولیدکننده تقسیم شده بود و ما با توجه به قیمت مناسب‌تر توانسته بودیم بازار بهتری نسبت به سایر تولیدکنندگان در آن سال‌ها به‌دست آوریم. البته این نسبت به صورت ضمنی و با پژوهش و تحقیقات میدانی در بازار در مقایسه با کل انجام شده که حدوداً از هر ۱۰ مونتاژکار در و پنجره یو.پی.وی.سی حدوداً ۵ مونتاژکار، از پروفیل‌های آورتا استفاده می‌کرده‌اند.

■ فکر می‌کنید قیمت محصولات شما در بالا رفتن سهم بازار آورتا تأثیر بیشتری داشته یا کیفیت این محصولات؟

فکر می‌کنم از دید مشتری (مونتاژکار) تناسب میان قیمت و کیفیت اهمیت داشته باشد. به این صورت که مشتریان نگاه می‌کنند که آیا قیمت پروفیل نسبت به کیفیت تناسبی دارد و اگر این تناسب بین قیمت و کیفیت برقرار بود آن پروفیل را مناسب دانسته و از آن استفاده می‌کنند. به نظر من پروفیل آورتا از چنین تناسبی به‌طور کامل پیروی کرده است، چراکه با توجه به داشتن کیفیتی مطلوب از قیمت بسیار مناسبی نیز برخوردار است.

■ نحوه قیمت‌گذاری محصولات آورتا به چه صورتی است؟

چگونگی تعیین قیمت‌های شرکت بر مبنای محاسبات قیمت تمام شده، ارزش مواد - کار - سربار، به علاوه هزینه‌های توزیع و فروش و درصد معقولی از حاشیه سود تعریف شده، و با در نظر گرفتن قیمت تولیدات مشابه در شرکت‌های همکار و شرایط روز بازار تعیین می‌گردد. یقیناً افزایش قیمت مواد اولیه بر افزایش قیمت پروفیل تأثیرگذار است. متأسفانه نادیده گرفتن صنایع پایین‌دستی از سوی



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان
با مدیر عامل مانی وین، مطرح شد:

مانی وین؛ کلینیک تخصصی زیبایی در و پنجره

اشاره

مانی وین مجموعه ای است که با همت و تلاش بانوانی فعال، سختکوش و متخصص در زمینه لمینیت یو.پی.وی.سی، در صنعت در و پنجره به نامی آشنا تبدیل شده است. با نگاهی به سابقه این مجموعه به اهداف بلند و برنامه هایی که برای رشد و توسعه این مجموعه در نظر گرفته شده، پی می بریم. مجموعه ای که مهمترین هدف آن در سایه تلاش پرسنل متخصص و توانمندش، به روزرسانی و تنوع بالای محصولات با استفاده از فناوری های مدرن است. استفاده از جدیدترین مواد اولیه تولیدشده توسط برترین برندهای بین المللی قدم دیگری است که مانی وین را در رسیدن به اهداف بلندپروازانه اش یاری می کند. گام بعدی، توجه به نقطه نظرات و انتقادات مشتریان و همکاران و تلاش در جهت رعایت اصول مشتری مداری و احترام به حقوق مصرف کننده است که هم در نگاه مدیران و برنامه ریزان و هم در تلاش و فعالیت کارکنان این مجموعه نهاده شده است. کنار هم قرار گرفتن همه این عوامل باعث شده است مانی وین در طول سالیان نه چندان زیادی که در زمینه لمینیت فعالیت می کند به نامی قابل اعتماد و پرندی خوشنام تبدیل شود. مجموعه ای که محصولاتش با کیفیتی مثال زدنی با بهترین نمونه های خارجی موجود در بازار قابل رقابت است. در ادامه، گفتگوی خبرنگار پنجره ایرانیان را با مدیر عامل موفق مانی وین، خانم پندآموز می خوانید:

گوناگون آن در هرچه زیباتر کردن محصولات خود بهره ببرند.

■ «کلینیک تخصصی زیبایی در و پنجره» در چه زمینه ای فعالیت می کند و چه خدماتی به مشتریان ارائه می دهد؟

فعالیت اصلی این کلینیک در دوشاخه اصلی «لمینیت» و «رنگ» است؛ که هر دو بسته به انتخاب و شرایط سفارش دهندگان، مناسب پنجره های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم بوده و بنا بر استاندارد Ral آلمان و بهترین کیفیت جهانی تهیه می شود.

■ بخش لمینیت در مانی وین به چه شکل انجام می شود و چه نوع پروفیل هایی قابلیت لمینیت کاری دارند؟

تمامی پروفیل های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم قابلیت رینگ را دارند و محدودیت خاصی در این زمینه وجود ندارد. ضمن اینکه تنوع بسیار زیادی در رنگ و ظاهر لمینیت ها وجود دارد که باعث می شود محصول نهایی

رکود چندساله و کاهش تقاضا در بازار مسکن و صنایع وابسته به آن از جمله در و پنجره، شرایط کسب و کار را در این صنعت با چالش های فراوان مواجه ساخته است. از این رو تولیدکنندگان ناگزیرند برای جلب توجه و حفظ مشتریان خود افزون بر بالا بردن کیفیت، به تنوع و زیبایی محصولات نیز بیشتر بپردازند. در این میان بهتر دیدیم برای ارتقای محصولاتمان و جلب نظر اندک مشتریانی که وجود دارند، با به کارگیری پتانسیل هایی که در امر زیباسازی و تنوع بخشی به محصولات در و پنجره وجود دارد، فعالیت مان را به صورت تخصصی در زمینه رنگ و لمینیت پروفیل های در و پنجره ادامه دهیم.

■ برای پیشبرد اهدافتان چه فاکتورهایی را لحاظ کرده اید و آیا در این زمینه اقدام خاصی هم انجام داده اید؟

ما برای تحقق چنین هدفی به سهم خویش «کلینیک تخصصی زیبایی در و پنجره» را راه اندازی کرده ایم تا تولیدکنندگان و مونتاژکاران شایسته بتوانند از امکانات

■ برای آغاز گفتگو، معرفی کوتاهی از مانی وین داشته باشید و توضیحاتی درباره اهداف و فعالیت های آن ارائه دهید؟

گروه صنعتی مانی وین، پس از نزدیک به ده سال فعالیت حرفه ای در ساخت و تولید پروفیل، در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم، از سال ۱۳۹۳ تاکنون مرحله نوینی در نوآوری و زیبایی این صنعت آغاز کرده است. مانی وین از حدود دو سال پیش به شیوه کاملاً حرفه ای وارد زمینه تخصصی لمینیت پروفیل های یو.پی.وی.سی شده و در این راه از تجربه کارشناسان و متخصصان توانای صنعت در و پنجره بهره می برد. امید آنکه با یاری و همکاری فعالان و کارآفرینان این عرصه بتوانیم گام های موثر و شایسته ای در راه پیشرفت و گسترش صنعت ساختمان و اقتصاد سرزمینمان برداریم.

■ انگیزه اصلی که باعث شد در زمینه لمینیت و زیباسازی در و پنجره فعالیت تخصصیتان را ادامه دهید، چه بود؟

که به دست مشتری می رسد از همه لحاظ قابل پذیرش و مورد رضایت باشد.

■ در پایان اگر صحبت خاصی با همکاران، مشتریان و فعالان صنعت در و پنجره دارید، بیان کنید؟

ما آمادگی داریم همچون مشاوره امین و بازویی قابل اعتماد در خدمت تولیدکنندگان پروفیل باشیم و محصولات ایشان را با قیمت، کیفیت و سرعت مناسب مهيای ورود به بازار پر رقابت کنیم.

گروه مانی وین در راه دشوار اما سازنده ای قدم گذاشته و در این راه، انتقادهایی را که ممکن است برآمده از برخی ضعف های مجموعه باشد، به گرمی پذیراست. واحد کنترل کیفی تلاش می کند با پیگیری سفارش ها و ردیابی رضایت مشتریان، مسیر همکاری و تعامل با سفارش دهندگان را به صورت پیوسته طی کند و از هرگونه اظهارنظر یا انتقادی به عنوان فرصت رشد و تکامل بهره جوید.

ایرانیان همواره به نکته سنجی، سلیقه و ذوق زیبایی شناسی خود بالیده اند و امیدواریم مجموعه ما نیز به سهم خود بتواند نماینده شایسته و کوچک ذوق، هنر و فرهنگ پرپار ایرانیان باشد.



نمونه های لمینیت



نمونه آلومینیوم لمینیت

سفید (قهوه ای یا هر رنگ دیگر) و لمینیت آن ترکیبی زیبا ارائه می کند.

■ متأسفانه برخی کالاهای بی کیفیتی که از سوی برخی تولیدکنندگان خرده پا به بازار وارد می شود، باعث تأثیر منفی بر بازار لمینیت شده است؛ در این باره توضیح دهید؟

متأسفانه اندک پروفیل های بی کیفیت و نامناسبی که به جهت ارزان بودن در بازار مورد استفاده قرار می گیرند، تأثیر نامطلوبی بر تلاش مشترک ما و مونتاژکاران زحمتکش می گذارند. از سوی دیگر برخی از تولیدکنندگان پروفیل نیز با فویل بی کیفیت و به شیوه آماتور اقدام به لمینیت کاری پروفیل می کنند که این مسئله در بلندمدت موجب زیان خودشان و بی اعتمادی مشتریان و بازار می شود. ما خود را جزئی از خانواده بزرگ و فعال صنعت در و پنجره و پروفیل یو.پی.وی.سی و آلومینیوم می دانیم. شرکت های محترم سازنده پروفیل نباید ما را به چشم رقیب خود بلکه یار و مشاور دلسوز ببینند. هرچه کارخانه های پروفیل ساز کوشش بیشتری برای افزایش کیفیت و مرغوبیت کالایشان انجام دهند، به سود ما و بازار خواهد بود. بی گمان یک محصول باکیفیت باید در تمامی قسمت ها و بخش های تولید شامل، تهیه مواد اولیه، عملیات ساخت و تولید و مرحله رنگ و لمینیت، کیفیتش را حفظ کند تا محصول نهایی

نیز تنوع رنگی بسیار گسترده ای داشته باشد و نقطه ضعفی که در و پنجره های آلومینیومی و یو.پی.وی.سی در این زمینه دارند، به خوبی برطرف شود. بخش لمینیت مانی وین مجهز به دو خط تولید بوده که در آنها پروفیل ها با مناسب ترین فویل و چسب آماده می شوند. مراحل کار در این بخش شامل: پیکربندی دقیق و تحت نظارت با روشی بسیار متفاوت و مدرن، عملیات چسب و اتو و در پایان تیغ کشی است. مرحله اخیر، به ویژه درباره پروفیل های گسگت دار، از حساسیت و ظرافت خاصی برخوردار است. تیغ کشی با دقت تمام و به گونه ای نرم و ملایم صورت می گیرد که طی آن لبه های اضافه کامل گرفته می شوند و سپس پروفیل ها با برچسب های شیشه ای مقاوم پوشانده می شوند که آنها را در برابر آسیب ها یا هرگونه خراش محافظت می کند.

■ فرایند رنگ کاری پروفیل به چه شکل است و بخش رنگ در مجموعه مانی وین به چه شکل عمل می کند؟

در بخش رنگ، مجموعه دارای اتاق رنگ صنعتی و بسیار مجهزی است. پنجره های ساخته شده پس از تهیه و ساخت رنگ های متنوع بر پایه سفارش و پسند مشتری، با دقت و ظرافت رنگ آمیزی می شوند و با قیمت مناسب و در اسرع وقت به سفارش دهندگان تحویل داده می شوند.

■ مواد اولیه مورد استفاده مانی وین از چه نوعی است و این مواد در کیفیت نهایی محصولات چه تأثیری دارند؟

لمینیت های به کار رفته به لحاظ کیفیت فویل و همچنین از نظر چسب و مواد به کار رفته بهترین گونه موجود در بازار جهانی هستند. در حال حاضر مانی وین از بهترین تکنولوژی و برترین برند فویل آلمانی استفاده می کند و تنها واحدی است که چسب و پرایمر مورد استفاده اش ساخت کشور آلمان است. مجموعه این مواد اولیه باکیفیت و بهره گیری از دانش و تکنولوژی روز و همچنین توان بالای متخصصان مجموعه مانی وین باعث شده که در پایان فرآورده ای با بالاترین شاخص های استاندارد کیفی و قابل رقابت با محصولات خارجی به بازار ارائه شود.

■ با توجه به تنوع محصولات و نوآوری هایی که در مجموعه شما وجود دارد و همچنین تلاشی که برای به روز کردن سبد کالایی خود دارید، آیا مانی وین محصول تازه ای برای ارائه به بازار و مشتریان دارد؟

ما هر ساله تلاشمان بر این است که سبد محصولاتمان را با بهترین و مدرن ترین محصولات روز دنیا کامل کنیم تا با امکان انتخاب بیشتری که به وجود می آوریم موجب خوشنودی هرچه بیشتر مشتریان مان شویم. بر همین اساس از جمله پیشنهادهای مناسب ما به همکاران، روش ترکیبی است که با رنگ آمیزی مغز پروفیل های



نمونه های رنگ

کوش پروفیل اراک

طراحی و تولید مقاطع آلومینیومی

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



Designed by: Farzad Ghazvini



A CLICK AHEAD



www.kosaraluminium.com info@kosaraluminium.com

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

KOSAR
Profile Arak
Aluminium Fabrication Products

DECEUNINCK / WINDOWS AND DOORS
THE BELGIUM PROFILE SYSTEMS

deceuninck



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



Building a sustainable home



شرکت پرشین پی وی سی
تولیدکننده مقاطع پروفیل های UPVC



کیفیت ما همانند اصالت ماست

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

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



ROBAT Win

رباط وین

نماینده انحصاری فروش پروفیل پرشین PVC در استان البرز و تهران

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

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

Design by Parsipost Bureau



akpen
New Line



DR. WINO®

UPVC Profile



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



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

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

www.drwinupvc.com

DR. WIN[®]

UPVC Profile



تولید کننده پروفیل های رنگی و لمینیت به دلخواه شما
پذیرش نمایندگی از استان های اصفهان، خوزستان، کرمانشاه و ...

www.drwinupvc.com
info@drwinupvc.com

آغاز ۱۳۹۵ با اهداف جدید ...

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

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



TUV
WISSEN

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

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

۱۳۹۴

۱۳۹۳

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

۱۳۹۲

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

۱۳۹۰

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

۱۳۸۹

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

۱۳۸۷

آغاز تولید در و پنجره
UPVC با نام آتنا تک نما

۱۳۸۵



ATA TECH
UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

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

تلفن: ۴۷۵۱۰ (۰۲۱)

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



کیفیتی بی نظیر و انتخابی کم نظیر

16 PROFILES 60 Series 5 Chamber

تولیدکننده پروفیل UPVC پنج کانال - سری ۶۰ در ایران

70



پروفیل‌های آلومینیومی ترمال بریک پارامونت در ایران

0912 106 2685



پارامونت

تولید درب و پنجره ترمال بریک و upvc

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



AMG
گروه مرجانی
MARJANI GROUP
window industrial co.

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

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

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

اوروین UORWIN



رضایت ماندگار
با برندی جدید و کیفیت جدید...



پذیرش
نماینده فعال
جهت بخش یا
مونتاز در
سراسر کشور

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



UORWIN



ISO 9001
CERTIFIED

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

www.uorwin.com . info@uorwin.com

• آدرس: ارومیه . جاده شهید کلانتری . شهرک صنعتی
فاز دوم توسعه . خیابان کارآفرینان ۱ . انتهای تلاش ۳
• تلفن: ۸۲ ۵۰ ۷۴ ۳۳ - ۴۴ فکس: ۸۳ ۵۰ ۷۴ ۳۳ - ۴۴



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 ۵ تلفکس: ۸۸۰۶۴۵۲۹-۸۸۰۶۴۶۹۸ (۰۲۱)

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

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

www.vanawin.com info@vanawin.com



REHAU®

Unlimited Polymer Solutions



کیفیت برتر در دسترس همگان

انتخاب درست با پروفیل برتر ساخت آلمان

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

MADE IN
GERMANY



Euro-Design 70



Euro-Design 60



Euro-Design Slide



REHAU
QUALITY

WINDOW
DESIGN

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

Construction
Automotive
Industry



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



The future of windows in strong brands:



KÖMMERLING®





profine GmbH
International Profile Group

Mülheimer Str. 26, Geb. 59
53840 Troisdorf
Germany

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



profine Iran
Hamed Shaibani
Country Head Iran

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

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

دفتر پروفاین در ایران:

تهران- ابتدای بلوار قیطریه-

میدان پیروز- پلاک ۷

تلفکس: ۲۲۹۸۴۰۷۷

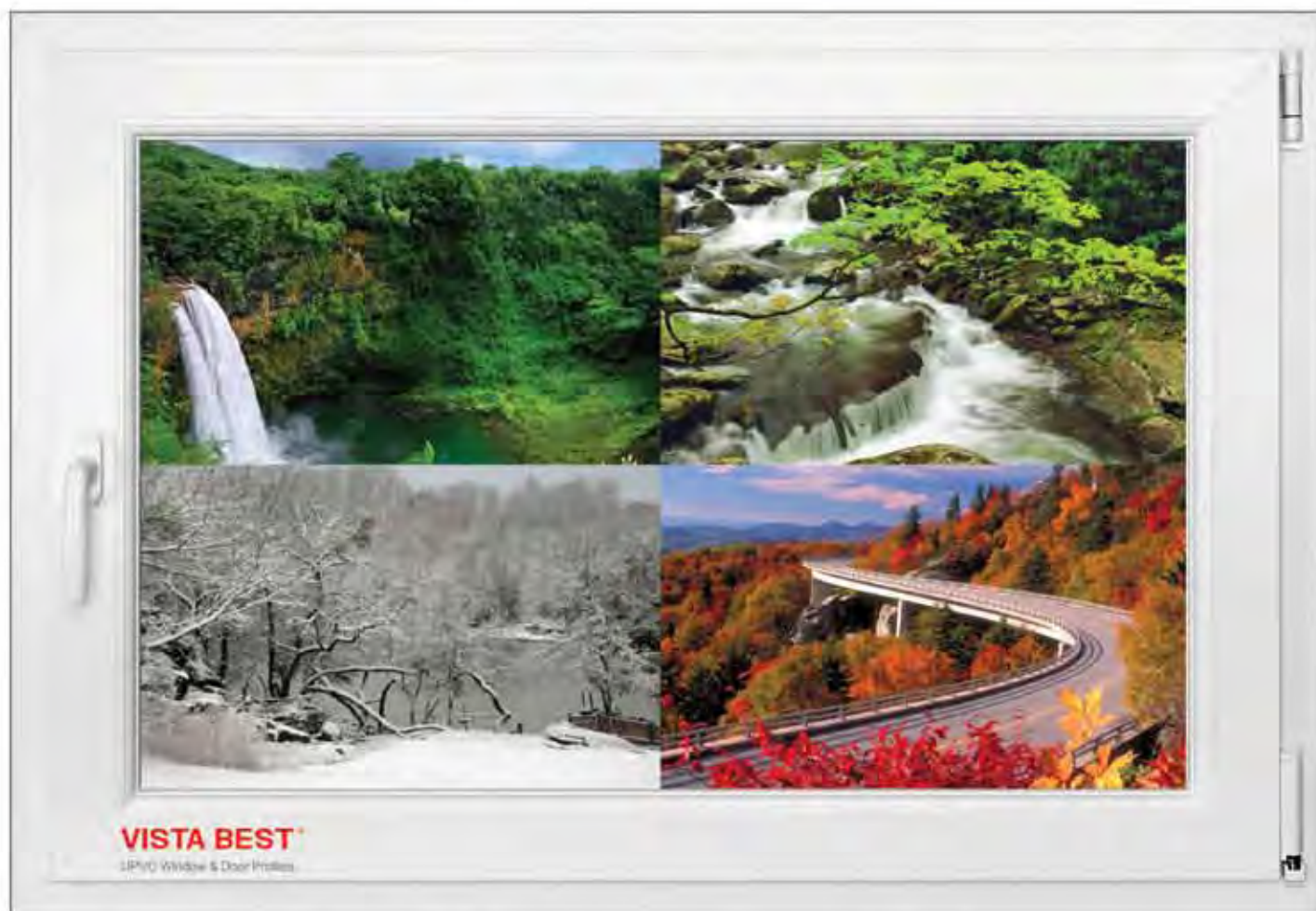
موبایل: ۰۹۱۲۲۹۶۹۷۷۸

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

نماینده فروش پروفیل ویستابست در استان البرز

بازرگانی
سبحان

Sobhan Trading
UPVC Windows, Doors



بازرگانی سبحان نمایندگی فروش پروفیل ویستابست در استان البرز

البرز، کرج کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۱۹۵۰۰ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۶۶۴۲ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۹۰۶۶

VISTA BEST

UPVC Window & Door Profiles

www.sobhanupvc.com - bazarganisobhan@gmail.com

مهر وین



نماینده انحصاری فروش پروفیل **WINER** ترکیه

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

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

تلفن : ۰۴۱-۳۶۳۷۲۸۸۳

همراه : ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

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

www.Mehrwin.ir



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

آسیاجام پروفیل

تولید کننده پروفیل upvc



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



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





Chemson
Polymer-Additive AG

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

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

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



Mahdistejarat

شرکت ماهدیس تجارت

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

www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.com

کیفیت را کران بخريد

توليد كننده پروفيل
يو پي وي سي Prowin



دفتر مركزي: ستارخان، روبروي كوثر دوم

كوچه كاج، پلاك ۷

تلفن: ۶۶۵۶۱۲۳۵ - ۶۶۵۶۱۲۳۹

كارخانه: رباط كريم، شهرک صنعتی نصير آباد

خيابان سرو ۲۳، پلاك ۹۱-۹۰

Web: prowinashiyaneh.ir

Email: ashianepaydar@gmail.com



محصول جدید
REALWIN
سری ۷۰

When You Pick The Best We Do The Rest

REALwin
Fenster und Tür Profile

www.realwin.ir

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

telegram: @realwin_official
Instagram: @realwin_official

قیمت باور نکردنی، کیفیتی ماندگار

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



www.seasagroup.com

لیبل سپاسا
محافظه پروفیل شما



www.seasagroup.com | info@seasagroup.com

Tehran Office: +98-21-66532287 - 73 | Istanbul office: +90-212-211 62 11 | Istanbul Mobile (Viber - Telegram) : +90-533-685 25 30



جهان pvc تبریز

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



B Prowin

دفتر مرکزی : تبریز، خیابان خیام، جنب مسجد امام خمینی
تلفن: ۰۴۱۳۵ ۵۱ ۳۸ ۳۳ فکس: ۰۴۱۳۵ ۵۱ ۷۶ ۹۴
کارخانه و انبار : ۸ کیلومتر جاده تبریز - تهران، بالاتر از سه راهی اهر، جنب CNG
تلفن کارخانه: ۰۴۱۳۶ ۳۷ ۴۷ ۲۳-۲۴ فکس: ۰۴۱۳۶ ۳۷ ۴۷ ۲۲
همراه: ۰۹۱۴ ۱۱۶ ۷۹ ۳۴ ۰۹۱۴ ۱۱۶ ۷۲ ۵۵ آبادکار



SALAMANDER
INDUSTRIE /// PRODUKTE

شرکت SB PVC

دفتر فروش پروفیل های SALAMANDER در ایران

« شرکت SB PVC نمایندگی دیگری ندارد »

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



3D



Streamline AD Series



2D series 60



Jetline Sliding



Hebeschiebetür



bluEvolution 92

SB PVC

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

آدرس دفتر ایران:

تهران - زعفرانیه - خیابان مقدس اردبیلی - خیابان پسیان جنوبی - پلاک ۱۴ - ساکتمان پسیان - واحد ۳۶
تلفکس: ۰۲۱ ۲۲۶۵ ۳۵۹۴ - ۰۲۱ ۲۲۰۳۹۸ ۲۷ - همراه: ۰۹۱۲ ۶۸۴ ۵۲۹۰

ALUMINANCE

ALUMINIUM SYSTEMS

New Systems of the Economical Single Slide Rails



LS-4500



LS-4000



GOS-S4500



ST-7700



AT-5500



ATP-5500



AT-6200



AT-6500



ST-5500



AFC-50

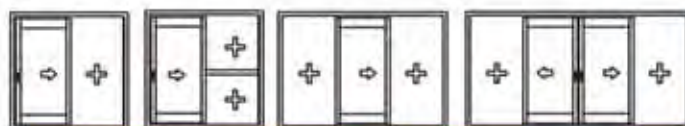


AFS-50



SKY-6000

سیستم های جدید کشویی اکنون می توانید محصول ترکیه



zahit®

آدرس: تهران، شهرک غرب، بلوار دادمان، روبروی سازمان امور مالیاتی، پلاک ۹۷، طبقه دوم
تلفکس: ۰۲۱ ۸۸ ۵۸ ۸۳ ۵۴
www.suntower.ir
info@suntower.ir ۰۲۱ ۸۸ ۳۶ ۸۳ ۹۸



SUN TOWER.IR



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

تلفن: ۲۲۸۹۴۲۸۴ - ۲۲۸۹۴۲۸۲

تارنما: www.aluplast.net/ir

پست الکترونیکی: marketing.iran@aluplast.net



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



TECHNIK MADE IN GERMANY

کارخانه: منطقه آزاد ارس جلفا سایت ۴۰ هکتاری
تلفن: ۰۴۱۴۲۰۳۰۶۲۰ فکس: ۰۴۱۴۲۰۳۰۶۲۴
دفتر مرکزی: تبریز چهارراه منصور مجتمع اطلس طبقه ۲ واحد ۱۰
تلفن: ۰۴۱۳۳۳۶۳۲۵۲ فکس: ۰۴۱۳۳۳۶۳۲۵۳
ایمیل: INFO@NOVA-VITA.CO
NOVA-VITA.CO

Super Profiles



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



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



دفتر نمایندگی تهران: تهران، بالتر از میدان فردوسی، خیابان سپهد قرنی
مابین چهارراه سمیه و طالقانی، کوچه بیمه، پلاک ۸، واحد ۲
تلفن: ۰۲۱۸۸۹۱۰۴۶۲-۶۳

از کلیه استانها نماینده فعال می پذیرد

ماشین سازی و فمکاری ذوالقدر

تولیدکننده در و پنجره یو پی وی سی

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



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





دیدگاه نوین

SUN WIN

پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی



به درخشندگی آفتاب



پذیرش نمایندگی معتبر فروش از سراسر ایران

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





پیشگام صنعت پالار

پیشگام در صنعت آلومینیوم ایران

پروفیل ساختمانی | پروفیل صنعتی | پروفیل اختصاصی
کرکره های اتوماتیک برند آکرا (Akra) | تهیه و توزیع شمش و بیلت



وعده دیدار ما اولین نمایشگاه بین المللی آلومینیوم، تاریخ ۱۳ تا ۱۶ مهر ماه ۱۳۹۵
مکان: اراک محل دائمی نمایشگاه های بین المللی

اداری و روابط عمومی: ۰۸۶ - ۳۴ ۱۳ ۱۸ ۹۱
۰۸۶ - ۳۴ ۱۳ ۱۸ ۹۸
۰۸۶ - ۳۴ ۱۳ ۱۸ ۹۷
فروش: ۰۸۶ - ۳۴ ۱۳ ۱۳ ۱۲
مالی: ۰۸۶ - ۳۴ ۱۳ ۱۹ ۰۵
۰۸۶ - ۳۴ ۱۳ ۱۸ ۹۹

اراک، کیلومتر ۷ جاده تهران، شهرک صنعتی
حاجی آباد، خیابان صنعت، خیابان رز
شرکت پیشگام صنعت پالار
www.pishgamsanatpalar.com
pishgamsanat.palar@yahoo.com

PiMAPEN

UPVC window & door profiles



بازرگانی رستگاری نماینده رسمی فروش پروفیل پیمپن ترکیه
ماشین آلات، یراق آلات و سایر ملزومات در و پنجره یو.پی.وی.سی

آدرس: تهران، بزرگراه آزادگان، بازار آهن مکان، خیابان ۴ شرقی، پلاک ۸۷۰

تلفن: ۰۲۱ ۵۵۵ ۳۳ ۷۲۳

۰۲۱ ۵۵۵ ۳۳ ۴۸۲

فکس: ۰۲۱ ۵۵۵ ۳۳ ۵۰۹

همراه: ۰۹۱۲ ۴۳۹ ۱۴ ۷۷

۰۹۱۲ ۶۴۰ ۸۰ ۲۰

www.pimapen.com.tr



محصول جدید سری ۶۰

تنها با یک تماس و یا مراجعه به سایت
در هر جای ایران که هستید **مشترک رایگان**
نشریه پنجره ایرانیان شوید.



۰۲۱ - ۴۴ ۴۸ ۹۴ ۲۹ - ۳۳
www.panjereh-iranian.com

proline[®]

PVC Pencere ve Kapi Sistemleri



baya.com.tr

پروفیل بی نظیر با قیمتی مناسب

نماینده انحصاری پرولاین در ایران

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

پنجره ایران

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

استقبال مطلوب شرکت‌های اروپایی از نمایشگاه
هشتم ۱۳۶

پرو لاین
تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی

“widen your horizon”





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مجری برگزاری نمایشگاه در و پنجره تهران مطرح شد:

استقبال مطلوب شرکت های اروپایی از نمایشگاه هشتم

اشاره

نمایشگاه تخصصی در و پنجره تهران که بهمن ماه امسال هشتمین دوره خود را تجربه خواهد کرد، امروز از جایگاه بسیار مهمی در این صنعت برخوردار است، به گونه ای که می توان از آن به عنوان بزرگترین رویداد یا گردهمایی سالیانه صنعت در و پنجره کشور نام برد. البته یکی دیگر از ویژگی های این نمایشگاه، به اذعان اغلب کارشناسان، اجرای نسبتاً قوی و به دور از نقاط ضعف و حاشیه های مرسوم است که در میان انبوه نمایشگاه هایی که در سراسر کشور برگزار می شوند، رتبه قابل قبولی به نمایشگاه در و پنجره تهران بخشیده است. برای بررسی بیشتر این نمایشگاه و برنامه های پیش رو، به سراغ آقای فرهاد امینیان، مدیرعامل شرکت بین المللی بازرگانی و نمایشگاهی تهران، بنیانگذار نمایشگاه در و پنجره تهران و مجری تمامی دوره های آن رفتیم و با وی به گپ و گفت نشستیم. با هم این گفتگو را می خوانیم:

سیزده سالن اصلی محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار می شود و در گرید A طبقه بندی شده است. در طی این هفت دوره، نمایشگاه سیر تکاملی را سپری کرده و مشکلات و بعضاً اختلاف نظرهای احتمالی هم که پیش آمده مرتفع شده است و در حال حاضر این نمایشگاه بزرگترین گردهمایی و رویداد تخصصی صنعت در و پنجره کشور محسوب می شود.

■ با توجه به وجود رویداد بزرگی مانند نمایشگاه صنعت ساختمان، چه انگیزه ای شما را به برگزاری نمایشگاه در و پنجره واداشت؟

به اصطلاح جا بیفتد و همیشه نمایشگاه های تخصصی در دوره های نخست خود با فضای محدود و اندکی برپا می شوند. ولی اتفاقاً در مورد نمایشگاه در و پنجره و صنایع وابسته از همان دوره اول استقبال خوبی از نمایشگاه به عمل آمد و برخلاف پیش بینی ما که برای اولین دوره دو سالن را کافی می دانستیم، به دلیل استقبالی که از سوی فعالان این صنعت شد دو سالن دیگر نیز اضافه شد و نمایشگاه اول در چهار سالن برپا شد و پس از آن نیز هر ساله شاهد افزایش مشارکت متقاضیان و توسعه نمایشگاه بودیم به طوری که هم اینک این نمایشگاه در

■ درباره پیشینه نمایشگاه در و پنجره تهران توضیح دهید. این نمایشگاه چه فراز و نشیب هایی را طی کرده است تا به جایگاه امروزی خود دست یابد؟
نمایشگاه بین المللی در و پنجره و صنایع وابسته تهران نخستین بار در سال ۱۳۸۸ برگزار شد و تاکنون هفت دوره آن به طور متوالی برپا شده است. به طور معمول هر نمایشگاهی در بدو کار خود فراز و نشیب هایی را در پیش رو دارد که روالی طبیعی است. معمولاً اندکی طول می کشد تا یک نمایشگاه تخصصی در بین صنف و رسته کاری خود و همچنین تشکلهای فعال در آن صنعت

هر نمایشگاه، کاملاً ایجابی است و جزو شرکت‌کنندگان اصلی ما محسوب می‌شوند. همواره نیز تعامل خیلی خوبی با این نشریات داشته‌ایم و تلاشمان این بوده که از موقعیت خوبی در نمایشگاه برخوردار باشند. البته از زمانی که ثبت‌نام و جانمایی در این نمایشگاه به صورت اینترنتی و آنلاین شده، این نشریات نیز جهت انتخاب مکان غرفه خود از امکانی برابر با سایر متقاضیان برخوردار هستند. ولی در همین شرایط هم ما با تعدادی از آنها همکاری مستقیم و پایاپای داریم.

■ **به نظر شما برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی با توجه به رکود طولانی و شدید حاکم بر صنعت ساختمان، چه نقشی را می‌تواند ایفا کند؟ و چه دستاوردهایی می‌تواند داشته باشد؟**

البته نمی‌توان گفت که برپایی نمایشگاه‌ها می‌تواند صنعتی مانند صنعت ساختمان را از رکود خارج کند. مسلماً راه‌حل خروج از بحران یا رکود هر صنعت را باید در جای دیگری جستجو کرد؛ ولی در هر صورت برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی همواره یک تحرک و جنب و جوش را در صنعت مربوطه آن ایجاد می‌کند و می‌تواند بازتاب‌دهنده وضعیت و مشکلات حال حاضر صنعت باشد. ضمناً موقعیت مناسبی برای ارائه نوآوری‌ها، پیشرفت‌ها و تحولات داخل صنعت محسوب می‌شود تا فعالان صنعت بتوانند حضور خود را در بازار تلاطم بخشند و با ارائه محصولات و خدمات جدید، مخاطبان تخصصی و عام خود را حفظ کنند. عدم حضور در نمایشگاه به ویژه در دوره رکود در واقع برای مخاطبان می‌تواند حتی پیام‌آور آن باشد که واحد مربوطه به دلیل مشکلات ناشی از رکود از چرخه فعالیت و رقابت خارج شده است.

■ **به اذعان اغلب کارشناسان، نمایشگاه در و پنجره تهران یکی از منظم‌ترین و کم‌حاشیه‌ترین نمایشگاه‌های مرتبط با صنعت ساختمان کشور است؟ به نظر شما چه راهکاری وجود دارد تا نمایشگاه‌های در و پنجره که در سایر نقاط کشور برگزار می‌شوند نیز ارتقا یابند و کیفیت خود را بهبود بخشند؟**

اینکه یک نمایشگاه به صورت منظم و کم‌حاشیه برگزار می‌شود در واقع به استراتژی، تفکر و تجربه اجرایی برگزارکننده آن بازمی‌گردد. همه نمایشگاه‌ها را می‌توان بدون حاشیه‌های بی‌مورد و براساس قواعد و اصول متعارف نمایشگاهی برگزار کرد. کافی است این اراده و تجربه در برگزارکننده وجود داشته باشد. حقیقتاً در مورد نمایشگاه‌های در و پنجره سایر نقاط کشور نیز نمی‌توان نسخه خاصی را تجویز کرد و همه چیز به برگزارکنندگان آنها البته با لحاظ کردن شرایط منطقه‌ای بستگی دارد.

■ **همانطور که می‌دانید سال گذشته رسماً اعلام شد که نمایشگاه صنعت ساختمان تهران برگزار نمی‌شود، چه اتفاقی افتاد که امسال نیز شاهد برگزاری این نمایشگاه بودیم؟ اصولاً برگزاری چنین نمایشگاهی را با چنین ابعادی مفید می‌دانید؟ درواقع تداوم برگزاری نمایشگاه صنعت ساختمان**

ایران و تعدد نمایشگاه‌هایی که در این محل برگزار می‌شود، امکان افزایش فضای تحت پوشش نمایشگاه‌ها وجود ندارد و به همین دلیل ناگزیر هستیم در همان فضای سال قبل نمایشگاه را برپا کنیم.

■ **آیا برگزاری هشتمین دوره این نمایشگاه تفاوت‌هایی با دوره‌های پیشین خواهد داشت؟**

به طور کلی متفاوت از دوره‌های قبل نخواهد بود، ولی به این نکته باید اشاره کنم که تا این لحظه استقبال شرکت‌های خارجی از نمایشگاه امسال بیشتر از سال‌های قبل بوده است؛ از جمله اینکه مرکز نمایشگاهی نورنبرگ آلمان که برگزارکننده نمایشگاه در و پنجره نورنبرگ است امسال برای نخستین بار به صورت رسمی و با برپایی پلویون کشوری در نمایشگاه شرکت خواهد کرد. حضور شرکت‌های آلمانی در قالب غرفه کشور آلمان نشان‌دهنده آن است که نمایشگاه در و پنجره تهران رویداد قابل توجهی برای کشورهای اروپایی محسوب می‌شود.

■ **به طور کلی چه شرکت‌هایی برای حضور در این نمایشگاه واجد شرایط هستند؟ یعنی معیار شما برای پذیرش شرکت‌ها در این نمایشگاه چیست؟**

عموماً شرکت‌هایی که دارای مجوز فعالیت از یکی از مراکز رسمی و ذریع باشند، مانند پروانه تولید، گواهی بهره‌برداری کارگاه، پروانه کسب و مانند این‌ها می‌توانند در نمایشگاه حضور یابند. البته در میان شرکت‌کنندگان واحدهایی هستند که ممکن است ارائه دهنده یک نوآوری یا اختراع باشند که مجوز خاصی در اختیار ندارند و یا مراحل ثبت یا بهره‌برداری آنها در حال انجام است و هنوز موفق به اخذ مجوزهای لازم نشده‌اند. ضمن اینکه شرکت‌های نمایندگی خارجی نیز لازم است گواهی نمایندگی از طرف خارجی خود را ارائه دهند.

■ **معیار شما برای اسپانسرهای نمایشگاه در و پنجره چیست؟**

امسال متأسفانه بر اساس ضوابط جدید شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران، حامیان مالی برای نمایشگاه جذب نخواهند شد. اما تلاش ما این است که به شرکت‌کنندگانی که در غرفه‌های ویژه مستقر می‌شوند امتیازاتی مشابه امتیازات اسپانسرهای تعلق گیرد. غرفه‌های ویژه نیز به غرفه‌های جلوی درهای ورودی سالن‌ها اطلاق می‌شود که برابر ضوابط و آیین‌نامه شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران، هزینه مشارکت آنها بیشتر از سایر غرفه‌هاست. البته طبق این ضوابط به این غرفه‌ها امتیازی قرار نیست تعلق بگیرد ولی ما خودمان تصمیم داریم با توجه به اینکه این غرفه‌ها هزینه بیشتری را پرداخت می‌کنند، بعضی خدمات اضافی مشابه حامیان را به ایشان ارائه دهیم.

■ **متأسفانه در نمایشگاه صنعت ساختمان امسال نشریات تخصصی را، مشاغل غیر مرتبط اعلام کرده بودند. رویکرد شما نسبت به نشریات تخصصی حاضر در این نمایشگاه چیست؟ آیا امتیاز خاصی برای آنها قائل شده‌اید؟**

رویکرد ما نسبت به نشریات تخصصی مرتبط با موضوع

صنعت در و پنجره کشور در فاصله ده تا پانزده سال اخیر دچار تحول و توسعه کمی و کیفی شده و تعداد واحدهای فعال در این صنعت به یک باره افزایش یافته‌اند. ورود درهای ضد سرقت، درهای کنترل از راه دور، تولید درهای نوین با مواد و طرح‌هایی جدید، ورود و تولید پنجره‌های دوجداره و عایق صوتی و حرارتی از جنس آلومینیوم و یو.پی.وی.سی و استقبالی که از این تولیدات به عمل آمد، باعث رونق تکنولوژی، تولید، بازرگانی و خدمات فعال در این صنایع شد و با روند رو به رشدی که این صنایع داشتند و تعداد واحدهای فعال در آنها، جای خالی یک نمایشگاه تخصصی در این حوزه کاملاً احساس می‌شد. مسلماً نمایشگاه ساختمان که یک نمایشگاه عمومی و نه تخصصی در زمینه صنعت ساختمان است، عملاً نمی‌تواند پاسخگوی نیازهای صنایع در و پنجره باشد که مخاطبان و متخصصان خاص خود را دارد. بنابراین ضروری بود که یک رویداد کاملاً تخصصی و به عبارتی اختصاصی برای حوزه صنعت در و پنجره برپا شود که خوشبختانه پیش‌بینی درستی هم بود.

در واقع اهداف اصلی ما از برگزاری چنین رویدادی، از یک سو معرفی توانمندی‌ها و ظرفیت‌های تولید و بازرگانی و خدمات در این صنعت به مخاطبان عام و تخصصی آن، و نیز معرفی زمینه‌های مناسب موجود در آن از حیث اشتغال‌زایی و گردش مالی بوده است؛ از سوی دیگر معرفی و ارائه نوآوری‌ها و تحولات محصولات در و پنجره به مصرف‌کنندگان و نیز همگام شدن کشور با فناوری‌های مدرن این صنعت بود که طبیعتاً همه این‌ها رشد و ارتقاء سطح و جایگاه صنعت را در پی دارد. ضمن اینکه ایجاد فضای رقابتی چه از لحاظ کیفیت محصول و چه از لحاظ نرخ عرضه آن نیز جزو اهداف اولیه برگزاری یک نمایشگاه است.

■ **آیا از برگزاری نمایشگاه هفتم رضایت داشتید؟ اگر ممکن است گزارش آماری کوتاهی از آن ارائه دهید.**

نمایشگاه هفتم نمایشگاه خوبی بود، هرچند که سایه بعضی از عوامل منفی نیز روی آن دیده می‌شد. از جمله آثار ناشی از رکود طولانی حاکم بر بخش ساختمان، رکود موجود در بخش تولید و زیاندهی بعضی از واحدهای تولیدی که موجب کاهش فعالیت و متأسفانه در پاره‌ای از موارد تعطیلی آنها شده بود، و کاهش فعل و انفعالات اقتصادی در کشور، در نمایشگاه نیز مشهود بود. در هفتمین دوره نمایشگاه ۴۴۵ شرکت ایرانی و خارجی حضور داشتند که از این تعداد ۵۸ شرکت خارجی از کشورهای ترکیه، آلمان، بلغارستان، ایتالیا، چین، اسپانیا و امارات متحده عربی بودند. نمایشگاه در وسعتی معادل ۴۴۵۰ مترمربع فضای سرپوشیده و ۸۴۰ مترمربع فضای باز برگزار شد.

■ **فکر می‌کنید نمایشگاه هشتم از نظر کمی رشدی خواهد داشت؟**

متأسفانه در حال حاضر به دلیل فشرده‌گی تقویم نمایشگاهی شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی

تهران نتیجه راینزی‌ها و به عبارت بهتر لابی‌های دولتی است تا این نمایشگاه همچنان برای اتاق تعاون حفظ شود. چراکه نه سازمان توسعه تجارت، نه شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران و نه حتی وزارت صنعت، معدن و تجارت مدافع برگزاری آن نیستند.

تردیدی نیست که حذف نمایشگاه عمومی ساختمان موجب رونق نمایشگاه‌های تخصصی حوزه صنعت ساختمان می‌شود. حوزه‌های فعال در صنعت ساختمان آنقدر متعدد هستند که برگزاری نمایشگاهی در این وسعت که تمامی این بخش‌ها را در بر بگیرد نمی‌تواند پاسخگوی نیاز تک تک آنها به تنهایی باشد. هم‌اینک برای یک نمایشگاه کاملاً تخصصی که مثلاً در هفت یا هشت سالن برپا می‌شود چهار روز فرصت هست و برای نمایشگاهی در وسعت نمایشگاه ساختمان و با حضور همه زیرمجموعه‌های آن نیز همان چهار روز زمان وجود دارد. کاملاً طبیعی است که نه مخاطب تخصصی و نه بازدیدکننده عام نمی‌تواند همه نمایشگاه را در این فرصت اندک بازدید کند.

غالباً در کنار نمایشگاه‌های تخصصی چندین رویداد جانبی مثل همایش و کنفرانس و کارگاه‌های آموزشی برگزار می‌شود که اهمیت آنها کمتر از خود نمایشگاه نیست. ولی در کنار نمایشگاه عمومی صنعت ساختمان با توجه به کثرت حوزه‌های آن و محدودیت زمان هیچگاه نمی‌توان برای تمامی این حوزه‌ها رویداد جانبی داشت. مثلاً اگر حوزه تاسیسات در نمایشگاه تخصصی خود چند همایش جانبی دارد ممکن است در نمایشگاه ساختمان به دلیل محدودیت‌هایی که گفته شد امکان برگزاری هیچ رویداد جنبی را پیدا نکند. ضمناً در حال حاضر مخاطبان تخصصی نمایشگاه عمومی ساختمان در هر صورت از سایر نمایشگاه‌های تخصصی حوزه صنعت ساختمان نیز بازدید می‌کنند، پس دیگر چه نیازی هست که حتماً نمایشگاه عمومی هم وجود داشته باشد، درحالی که با حذف آن، هر یک از رویدادهای تخصصی این حوزه بازدهی بیشتری برای مخاطبان خواهند داشت.

■ معمولاً در نمایشگاه‌های تخصصی که در کشورهای پیشرفته برگزار می‌شود، شرکت‌کنندگان از محصولات جدید خود رونمایی می‌کنند. آیا شما نیز برنامه‌ای دارید تا شرکت‌ها را مجاب کنید که فقط در صورت نوآوری در این نمایشگاه شرکت کنند و نه فقط برای فروش محصولات خود؟

طبیعتاً اگر شرکت‌کننده‌ای محصول جدید یا نوآوری داشته باشد حتماً در نمایشگاه آن را ارائه می‌کند. حقیقت موضوع این است که نوآوری‌ها و محصولات جدید آنقدر متنوع نیستند که بتوان چنین شرطی را برای حضور شرکت‌ها در نمایشگاه قائل شد که فقط در صورت برخورداری از نوآوری‌ها در نمایشگاه شرکت کنند. در این صورت شاید تعداد شرکت‌کنندگان در نمایشگاه به پنجاه هم نرسد.

■ فکر نمی‌کنید که وقتی اغلب شرکت‌های حاضر

در نمایشگاه برای بازاریابی و فروش محصولات خود تلاش می‌کنند، از اعتبار یک نمایشگاه بین‌المللی تخصصی کاسته می‌شود و بیشتر به سوی یک بازار محلی یا موسمی میل می‌کند؟

به هر صورت، یکی از کارکردهای اصلی و اولیه همه نمایشگاه‌های تخصصی و همچنین یکی از اهداف مشارکت شرکت‌ها در آنها در همه دنیا بازاریابی و فروش محصول است که هیچ ایرادی هم ندارد و به هیچ عنوان از اعتبار نمایشگاه نمی‌کاهد.

ضمناً این واقعیت را باید در نظر داشته باشیم که در کشور ما آنقدر نوآوری و ابداعات صورت نمی‌گیرد که بتوانیم در همه حوزه‌ها نمایشگاه‌های تخصصی سالانه مختص این نوآوری‌ها برپا کنیم. حتی اگر نمایشگاهی تحت همین عنوان ابداعات و نوآوری‌ها داشته باشیم که تمامی ابداعات در سرتاسر کشور را در آن جمع کنیم هم شاید بتوانیم هرچند سال یک بار آن را برگزار کنیم.

به‌هرحال نمایشگاه یک رویداد و همایش بزرگ اقتصادی است که منشا بسیاری از تحولات و مبادلات اقتصادی، تجاری، فرهنگی، اجتماعی و حتی سیاسی واقع

می‌شود. به عنوان نمونه بسیاری از توافقات و معاملات نفتی کشور ما با سایر کشورها در نمایشگاه سالانه نفت و گاز محقق می‌شود که علاوه بر نتایج اقتصادی، بازخوردهای سیاسی هم دارد.

■ برای اینکه علاقمندانی که قصد دارند در این نمایشگاه شرکت کنند، احیاناً دچار مشکلی نشوند، چه توصیه‌ای دارید؟

درخواست من از همه متقاضیان و علاقمندان مشارکت در نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته این است که آخرین اطلاعات و تغییرات را از ستاد برگزاری نمایشگاه و یا با مراجعه به وبسایت نمایشگاه جویا شوند. ضمناً همانگونه که قبلاً اشاره داشتم، فضای نمایشگاه نسبت به سال قبل امکان افزایش ندارد و به همین دلیل خیلی زود با درخواست‌های ارسالی به ستاد تکمیل می‌شود. بنابراین هرچه متقاضیان محترم زودتر نسبت به انجام پیش ثبت‌نام و تکمیل مراحل ثبت‌نام خود اقدام کنند، روند حضور ایشان در نمایشگاه روان‌تر و راحت‌تر خواهد بود، ضمن اینکه شانس ایشان در بهره‌مندی از موقعیت مکانی بهتر، بیشتر خواهد شد.

دعوت به مشارکت در
هشتمین نمایشگاه بین‌المللی
در و پنجره و صنایع وابسته
8th Doors & Windows Technology
Int'l Exhibition (Do-WinTech 2017)
 ۵-۸ بهمن ۱۳۹۵ محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران
 24 - 27 January 2017 Tehran International Permanent Fairground
 UTM
 DOWNTECH
 ستاد برگزاری نمایشگاه: ۲۲۳۹۷۵۴۰
 www.titexgroup.com / info@titexgroup.com

RENOLIT ISTANBUL TAAHHÜT, SATIŞ VE T.C. LTD. ŞTİ.
MTRB - Hacılar - İstanbul / Türkiye



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

Date: 27.06.2016

شرکت فرکان آسیا ارائه دهنده خدمات لمینیت

ارائه نسل جدید فویل های رنولیت سری PX

دارای مجوز چاپ لوگوی شرکت رنولیت

آدرس دفتر: خیابان وزراکوچه ششم پلاک ۱۹ واحد ۲

آدرس کارخانه: شرکت صنعتی شمس آباد بلوار بوعلی سینا خیابان، بنفتم

تلفن: ۸۸۷۱۸۸۵۴ - ۸۸۷۱۹۸۹۳ - فکس: ۸۹۷۸۹۸۷۹

Dear Fargan Asia Co.,

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

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

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

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

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

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

Sincerely,

Sedat Tasdelen
MENA Area Sales Manager



Rely on it.
www.farganasia.com



RENOLIT ISTANBUL Pazarlama ve Ticaret Ltd. Şti.
Atatürk mah. Etiler sok. No: 34A 34700 Alayunt
İstanbul / TÜRKİYE
www.renolit.com

GENEL MÜDÜR
Sedat Tasdelen

ŞİRKET BÜROLARI
Yeni Çarşı / Kızılkaya
Yığılma No: 74000770
Tel: +90 216 663 42 96 61 62
Faks: +90 216 663 42 90

BANKA BÜROLARI
Genel Bankası / Yenikapı Şubesi
T.C. Hedef No: 1347 / 029426
BANKA NO:
TIBAK 0000 2001 0470 0006 2994 20



هورامکو
Hooramco



Hooram Sazeh Parsian



تلفکس: ۰۲۱- ۴۷۲۳۶

www.hooramco.com

هورامکو
Hooramkoo



عضو انجمن تولیدکنندگان
در و پنجره UPVC ایران



گواهی نامه استاندارد در و پنجره UPVC ایران



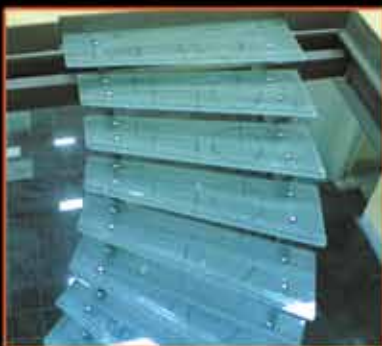
شرکت هورامکو با ارائه خدمات ذیل آمادگی خود را جهت همکاری با شرکت ها و دفاتر فروش اعلام می دارد:

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

صنایع شیشه و پنجره جام ایران

- 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 ، کر تین وال ، اسپایدر
- تهیه و نصب شیشه های سکوریت ، دربهای شیشه ای و اتوماتیک
- تهیه و نصب درب و پنجره upvc

نشیسته خم



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



پنجره عایق آسیا

تولیدکننده در و پنجره یو پی وی سی



پنجره ای رو به آرامش بگ...

VISTA BEST®

ویستا بست

آدرس: تهران، بلوار میرداماد، خیابان شاه نظری، برج ناهید، طبقه ۱۶، واحد ۲
تلفن کارخانه: ۰۲۱ - ۵۶ ۵۳ ۷۴ ۴۱ - ۳
همراه: ۰۲۱ - ۵۶ ۵۳ ۷۴ ۴۴
فکس: ۰۲۱ - ۵۶ ۵۳ ۷۴ ۴۴
۰۹۱۲ ۵۲۰ ۲۷۳۸ - ۰۹۱۲ ۳۲۴ ۱۰۶۴



Safety Glass

SHARGH

شیشه شرق

افتخارات:

- ✓ واحد نمونه صنعت و معدن و تجارت در سه سال متوالی ۹۲، ۹۳ و ۹۴
- ✓ واحد برتر استاندارد استان خراسان در سال ۱۳۸۵
- ✓ اولین دارنده استاندارد ملی شیشه سکوریت ۱۰ میلیمتر ساختمانی در ایران
- ✓ اولین دارنده پروانه کاربرد علامت استاندارد جهت تولید شیشه وسایل گرمایی در استان خراسان
- ✓ اولین تولید کننده شیشه دوجداره ، ضد گلوله و ضد سرقت در شرق کشور
- ✓ بیش از ۲۵ سال سابقه درخشان در صنعت شیشه

www.imenishargh.com | info@imenishargh.com



دفتر مرکزی:

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

دفتر فروش تهران:

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

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

محصولات ایمنی شرق:

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

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



تهران - رویال ستر



تهران - ساختمان پارک سوم



مشهد - آرمیتال گلشن



کیش - ترمینال جدید فرودگاه بین المللی



مشهد - پروژه اطلس



تهران - مجتمع نور



تهران - سام پاسداران



تهران - ایستگاه مترو شهر آفتاب



مشهد - بیدیه شاندیز

ایمنی را انتخاب کنید

پنجره سام آریا
 WINDOW & FACADE
 تولیدکننده دروپنجره UPVC آلومینیومی و نمای شیشه ای

Ponzio
 made in ITALY



elumatec®

D W
 A

انجمن صنعتی تولیدکنندگان
 در و پنجره یو پی وی سی

۲۲ ۰۴ ۶۳ ۳۱

تولید کننده برتر منتخب سال ۱۳۹۲



واحد برگزیده کشوری سال ۹۳
وزارت صنعت، معدن و تجارت

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

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

دفتر خدمات مهندسی فروش:

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

تلفن: ۲۶۲۵۳۶۲۵ (۲۰ خط) نمابر: ۲۶۲۵۳۶۰۵

sales@venusglass.net www.venusglass.net



آسا

پنجره

ASA ALUMINIUM SYSTEMS

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



ORGADATA

AVS/O

GIESSE

HOPPE

ISEO

Roto

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

www.asawindow.com

Saam
glass

گروه صنعتی سام



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

کارخانه: جاده شهریار کرج، شهرک صنعتی زرین

دشت، خیابان قائم ماشین، پلاک ۱۲۳

تلفکس: ۰۲۱-۴۶۸۹۲۲۹۰-۹۱

همراه: ۰۹۱۲۱۸۵۶۴۴۱

۰۹۳۵۷۲۵۹۷۹۵

saamglassco@yahoo.com
www.saamglassco.com

گروه صنعتی - تخصصی شیشه



قائم شیشه اصفهان



Qhaem Glass Isfahan

BINA GLASS ISFAHAN

BINA GLASS ISFAHAN

بینا شیشه اصفهان

تولید کننده انواع شیشه های سکوریت،
دوجداره و لمینیت.

تامین کننده شیشه های چند جداره مورد
نیاز کارخانجات تولید در و پنجره های
UPVC در سراسر کشور

آدرس: اصفهان، شهرک صنعتی مبارکه
فاز یک، خیابان دهم، پلاک ۲۰

تلفن: ۰۳۱-۵۲۳۷۴۱۶۱-۶۲

۰۳۱-۵۲۳۷۳۷۷۴

فاکس: ۰۳۱-۵۲۳۷۳۲۴۶

قائم شیشه اصفهان

تولید کننده انواع شیشه های سکوریت، لمینیت،
دوجداره و شیشه های خاص

آدرس: اصفهان، شهرک صنعتی مبارکه، فاز ۲
خیابان چهارم، پلاک ۱۴

تلفن: ۰۳۱-۵۲۳۷۴۶۷۴-۷۷

فاکس: ۰۳۱-۵۲۳۷۴۶۷۸

www.ghaemglassco.ir

Email: info@ghaemglassco.ir

www.binaglassco.ir

Email: info@binaglassco.ir



شیشه ایمنی خراسان

واحد نمونه صنعت، معدن و تجارت سال ۹۴
ربع قرن سابقه در صنعت شیشه کشور

KHORASAN SAFETY GLASS

Temp Glass	شیشه های سکوریت
Energy Glass	شیشه های چند جداره
Safety Glass	شیشه های لمینت
Industrial Glass	شیشه های صنعتی
Decorative Glass	شیشه های دکوراتیو
Special Glass	شیشه های خاص

کارخانه: مشهد، خیابان شرکت قطعات محوری خراسان
نمایشگاه و دفتر مرکزی: مشهد، بلوار وکیل آباد، بعد از پل سید رضی، شماره ۴۱۹
فکس: ۳۶۵۱۶۱۳۲ (۰۵۱) / ۳۶۵۱۵۵۹۳ (۰۵۱)
تلفن: ۳۶۵۱۶۱۳۱ (۰۵۱)

www.khorasanglass.ir

AYKAR®

MAK.SAN

ماشین آلات و تجهیزات صنایع
پنجره دو جداره آلومینیوم - UPVC



دستگاه اتوماتیک تراش پروفیل مسانی (بولون)



■ ساخت ترکیه

■ نماینده انحصاری آیکار AYKAR® در ایران

■ تکنولوژی آلمان

■ آموزش، نصب و راه اندازی رایگان

■ دارای انبار قطعات و لوازم جانبی در ایران

■ ۲۴ ماه گارانتی و ۱۵ سال خدمات پس از فروش



AYKAR®
MAK.SAN



www.AYKAR.ir

تلفن (خط ویژه): ۰۲۱ - ۶۶۰ ۵۶۰ ۱۰ فکس: ۰۲۱ - ۶۶۰ ۸۸ ۹۰۲

همراه: ۰۹۱۲ - ۷۹۷ ۹۴۸۴

جستارهای علمی

ایرانیان

رزمه

نشریه پنجره ایرانیان

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

ویندور برای ماندن آمده است ۱۵۴

 **KABAN**

kaban.com.tr

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



در مصاحبه اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیریت ویندور مطرح شد:

ویندور برای ماندن آمده است

اشاره

شرکت ویندور، فقط چهار سال است که فعالیت خود را در صنعت در و پنجره آغاز کرده است، اما در همین بازه کوتاه زمانی توانسته برای خود در شمال غرب کشور آوازه‌ای به هم رساند. ویندور در شهر ارومیه در زمینه توزیع محصولات مختلف مرتبط با صنعت در و پنجره فعالیت‌های خود را ادامه می‌دهد. این مجموعه با ارائه محصولات متنوعی شامل ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره، یراق‌آلات، ملزومات تولید شیشه و محصولات دیگر خدمات گسترده‌ای را به تولیدکنندگان این عرصه ارائه می‌دهد. البته بنا بر اظهارات مدیریت ویندور، این شرکت در انتخاب محصولات خود صرفاً کیفیت را مد نظر قرار می‌دهد و با جدیت فراوانی تلاش می‌کند تا محصولاتی به‌روز، باکیفیت و البته با قیمتی مناسب را تهیه و در اختیار مصرف‌کنندگان نهایی قرار دهد. همه این تلاش‌های بی‌وقفه تنها یک دلیل دارد، ویندور آمده است که بماند و ماندگاری با سودجویی منافات دارد. اگر قرار بر ماندن است باید منافع خود را به منافع صنعت کشور گره زد تا ضمن کسب منفعت از طریق کسب و کار شرافتمندانه، بتوان در مسیر ارتقا و رشد صنعت کشور گام برداشت. برای اطلاع از فعالیت‌های ویندور گفتگویی را با مدیریت این شرکت، خانم میرزایی ترتیب دادیم که با هم آن را می‌خوانیم:

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

مجموعه ویندور مدت چهار سال است که فعالیت خود را به طور کامل تخصصی در زمینه واردات و توزیع یراق‌آلات و پروفیل آغاز کرده است و با وجود فراز و نشیب‌های فراوان صنعت ساختمان خصوصاً در حوزه در و پنجره، کماکان فعالیت خود را در این صنف ادامه می‌دهد. افزون بر این، ویندور با افزایش تنوع محصولات و ارائه محصولات نوین و به‌روز، دامنه فعالیت خود را روزبه‌روز گسترش می‌دهد.

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

ویندور در حال حاضر مجموعه‌ای کامل از نیازمندی‌های صنعت یو.پی.وی.سی را ارائه می‌دهد. محصولات ویندور شامل این موارد هستند: برترین پروفیل‌های تولید داخل و دو نوع پروفیل با کیفیت عالی محصول کشور ترکیه؛ انواع یراق‌آلات در و پنجره که همگی محصول کشور ترکیه می‌باشند؛ دستگاه‌های مونتاژ در و پنجره که محصول ترکیه هستند؛ لوازم و یراق‌آلات صنعت شیشه؛ لوازم یدکی دستگاه‌ها؛ توری‌های پلیسه‌ای و انواع پروفیل‌ها و یراق‌آلات مربوطه؛ پروفیل‌های تقویتی؛ پخش پانل‌های لامبری؛ و محصولات دکوراتیو شیشه. اخیراً نیز محصول شیشه بالکنی به سبد محصولی ویندور افزوده شده است.

■ **کیفیت محصولاتی که ارائه می‌دهید، در چه سطحی قرار دارد؟**

با توجه به اینکه ویندور تصمیم به حضور بلندمدت در صنف در و پنجره داشته و رضایت دائمی مشتریان را همواره در اولویت اول خود قرار داده است، لذا ویندور کیفیت محصولات خود را همیشه در درجه اول اهمیت برای خود قرار داده و قبل از افزودن کالایی به لیست محصولات

خودداری کند و ثانیاً دولت نیز باید با نظارت کامل و مستمر، از ادامه فعالیت چنین کارخانجاتی جلوگیری کند.

در مرحله دوم، واردکنندگان یراق‌آلات نیز باید به خاطر اندکی سود بیشتر به انصاف و وجدان خود پشت نکنند و یراق‌آلات با کیفیت بالا را جهت واردات انتخاب کنند.

در مرحله پایانی باید خاطر نشان کرد این مهارت و مهندسی تولیدکننده پنجره و مونتاژکار است که بهترین محصولات را تبدیل به بهترین پنجره می‌کند و باید تمهیدات آموزشی و مهارتی برای تولیدکنندگان پنجره فراهم کرد تا این مهم به انجام رسد.

نهایتاً باید همه دست‌اندرکاران صنعت ساختمان این موضوع را در نظر داشته باشند که ساختمان محصولی با عمر بالا و ارزشمند می‌باشد. هر صنفی که در این محصول دستی دارد، باید جدیت بیشتری از خود نشان دهد تا هم رفاه عموم میسر گردد و هم کشورمان رو به پیشرفت و توسعه آورده و از هزینه‌های گزاف و بیهوده خودداری شود.

■ **به نظر شما وجود پنجره‌سازهای بی‌شناسنامه در بی‌اعتبار کردن این صنعت چقدر تاثیر دارند؟ اگر تاثیر منفی در این خصوص دارند، راهکار جلوگیری از فعالیت آنها چیست؟**

در راستای ایجاد اعتبار بیشتر به بخش در و پنجره یو.پی.وی.سی باید تمهیداتی در جهت آموزش تئوری و عملی مهارت این صنف ایجاد گردد. در این خصوص تولیدکنندگان پروفیل و واردکنندگان محصولات برند با هماهنگی آموزشگاه‌های فنی و حرفه‌ای دوره‌هایی را برگزار و گواهینامه به‌روزآوری تولیدکنندگان را صادر کنند و اطلاع‌رسانی عمومی نیز برای خرید از این تولیدکنندگان صورت گیرد. همچنین ماهنامه پنجره ایرانیان نیز در این خصوص نقش بسیار خوبی داشته است که از زحمات این مجموعه نیز کمال تشکر را داریم.

خود، از لحاظ کیفی آن را مورد بررسی همه‌جانبه قرار داده و تست‌های لازم را انجام داده یا گواهی تست‌های مربوطه را اخذ می‌کند. در حال حاضر اکثر محصولات ویندور دارای گارانتی می‌باشند که خود نشانگر توجه ویژه ویندور به کیفیت محصولات می‌باشد.

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

ویندور در راستای بهره‌مندی از دانش و فناوری‌های روز، همیشه تلاش فراوانی به خرج داده است تا اولاً با بهره‌گیری از بهترین کارشناسان و همکاران، کاستی‌های صنعت را تا حد امکان در داخل کشور عزیزمان جبران کند و ثانیاً با کسب اطلاع از نوآوری‌های صورت پذیرفته در سطح جهان، همیشه بهترین محصولات را با پایین‌ترین قیمت ممکن آن، در اختیار مشتریان و همکاران مجموعه قرار دهد. کارشناسان مجرب فروش داخلی، بخش تجارت بین‌الملل و بخش خدمات دستگاه‌های مونتاژ، سیستم‌های حمل و ارسال و خدمات در سطح کیفی بالا از نمونه‌های بارز این تلاش‌ها می‌باشد.

■ **به نظر شما، برای تولید یک پنجره استاندارد، چه عوامل و فاکتورهایی باید مورد توجه قرار بگیرند؟**

تولید پنجره‌های نامرغوب بدترین و بزرگترین ضربه را به صنف یو.پی.وی.سی وارد می‌کند و باعث رکود در کل صنعت یو.پی.وی.سی می‌شود. به همین علت کنترل کیفیت پنجره‌ها نیز اهمیت به‌سزایی دارد. این کنترل در مرحله اول باید از تولیدکنندگان و واردکنندگان پروفیل شروع شود.

متأسفانه در حال حاضر برخی با جعل استانداردها و گواهینامه‌های کیفی محصولات، مبادرت به عرضه محصولات نامرغوب، آن هم صرفاً به خاطر سود بیشتر و سوء استفاده از آشفته بازار صنعت یو.پی.وی.سی می‌کنند، که اولاً باید تولیدکنندگان پنجره از خرید این نوع پروفیل‌ها

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

دورناما ماشین
ایرانیات

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

1
تمویل روز
خرید بدون واسطه
از دفتر مرکزی تهران

2
گارانتی و
خدمات پس از
فروش واقعی

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

4
قطعات
یدکی ترکی
و اروپایی



www.Dornamashin.com
DornamashineIranian@gmail.com



۲۲۰۱۰۸۰ - ۲۲۰۱۰۱۱۵
۲۶۴۲۴۸۰۱ :fax (۰۲۱)



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



شرکت افام ماشین آلات خدمات

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



شرکت افام ماشین آلات و خدمات

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

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



ARTIKON

VERMAK[®]
Kaplama & laminasyon Mazineleri

دفتر: تهران، میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱
واحد ۱۱۰۴ تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳
www.kraftmuller.de
www.aparat.com/kraftmuller
info@kraftmuller.de

ماشین آلات تولید، مونتاژ
و اتوماسیون پنجره دوجداره
آلومینیوم و UPVC
ماشین آلات خم و لمینیت



نماینده انحصاری فروش ماشین آلات Sawin Mak در ایران



selection



Design: 02011

KAYA-PEN

sawin mak

selection

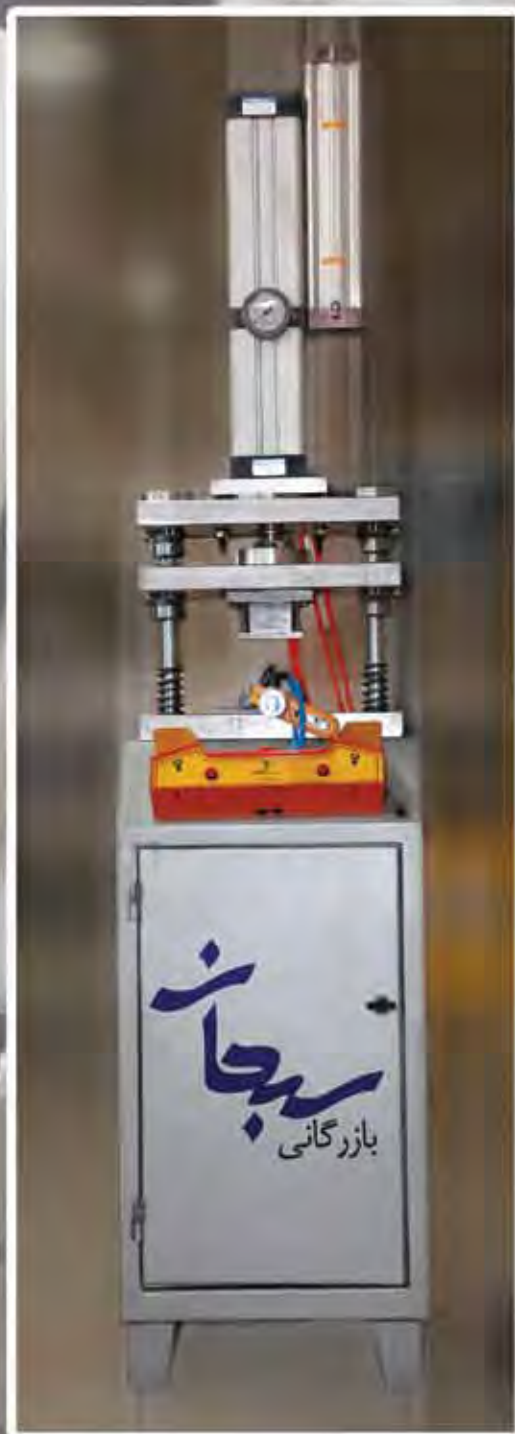
solowin
DOOR & WINDOW SYSTEMS

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

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



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



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



ویندور UPVC

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



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

www.windowclinic.ir



ویندور UPVC

پروفیل های ترک و ایرانی

☐ FAMEPEN **سی وان** **سی فور**

عرضه یراق آلات :

ENDOW KAYA-PEN CEMA SEMA



دستگاه موتتاژ UPVC با اقساط ۱ تا ۱۲ ماهه بدون سود

G GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البرز پیراق



Alborz نمایندگی انحصاری پیراق آلات جویس ترکیه در ایران

دفتر تبریز: شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، سه راه اوپیک

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

www.alborz-y.com

دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از جام جم

خیابان خرسند، پلاک ۷۶، واحد ۱۵

تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۰۲۶۴-۵

فکس: ۰۲۱-۲۶۲۰۱۰۴۲

مجله پیرا آلات

ایرانیان

رزمه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

البرز پیرا



نمایندگی انحصاری یراق آلات ماکو ات‌ریش و جویس ترکیه در ایران

فکس: ۰۲۱-۲۶۲۰۱۰۴۲
۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۰۲۶۴-۵
۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴



SIEGENIA®

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

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

YELKEN

یراق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



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

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



صنایع پیچ سهیل

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

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



SATIAN



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

شعبه شهریار:
جاده شهریار به سمت ملارد
روبروی شهرک جعفریه، مجتمع تجاری آ.اس.پ، پلاک ۱۰
تلفن: ۶۵ ۲۱ ۳۱ ۷۵ / ۶۵ ۲۱ ۲۷ ۹۵
فکس: ۶۵ ۲۱ ۰۳ ۱۲

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

اسپانیولت BS

تجربه ای متفاوت در کیفیت و قیمت

BS
بازرگانی سینا

ارائه دهنده انواع یراق آلات، پروفیل و گالوانیزه (پنجره های UPVC)

تست های آزمایشگاهی اسپانیولت های BS

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

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

SATIAN



WINDOW & DOOR SYSTEMS



شعبه شهریار :

جاده شهریار به سمت ملارد

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

تلفن : ۶۵ ۴۱ ۲۷ ۹۵ / ۶۵ ۴۱ ۳۱ ۷۵ / ۶۵ ۴۱ ۳۱ ۰۷

فکس : ۶۵ ۴۱۰ ۳۱۲

شعبه خاوران :

سه راه افسریه، به سمت میدان آقاتور

نیش خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۷۲

تلفن : ۳۳ ۴۵ ۹۸ ۵۵

فکس : ۳۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

دفتر مرکزی :

میدان ونک، خیابان ملاصدرا

خیابان شیراز شمالی،

کوچه زاینده رود، پلاک ۱۴، طبقه اول

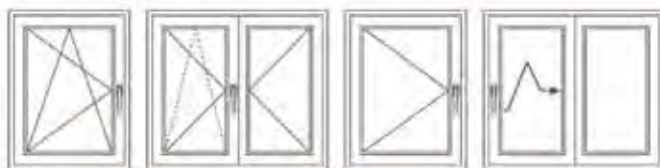
تلفن : ۸۸۰۵۷۱۳۳



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



قیمت استثنایی را با ما تجربه کنید



ENDOW **asolo** **neceex** **KATSAN**

■ اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر

■ تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰

■ ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴

■ فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹

■ همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶



شرکت کاسپین upvc

نماینده انحصاری یراق آلات آکپن در ایران

۱۰ سال گارانتی تعویض



akpen

New Line



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

نمایندگان فروش یراق آلات آکپن :

شرکت پارس یراق ماندگار : ۰۲۱-۷۶۲۱۷۱۸۰ - ۷۶۲۱۶۶۸۰

شرکت پایتخت : ۰۲۱-۶۶۶۴۶۲۸۵ - ۶۶۶۸۳۸۱۵

شرکت دنیز تجارت : ۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۴ و ۰۲۶-۵۵۵۳۴۳۲۴

شرکت رباط وین : ۰۲۱-۸۸۶۲۸۷۲۸ - ۸۸۲۱۹۳۸۲

شرکت آتیه صنعت : ۰۳۴-۳۲۱۱۱۷۲۱ - ۳۲۱۳۴۳۸۵

شرکت آسا یراق : ۰۳۱-۴۵۲۴۸۰۴۹ - ۵۰

پروفیل و گالوانیزه الماس : ۰۴۱-۵۲۲۲۴۱۴۴

شرکت هایتک : ۰۲۸-۳۳۶۸۰۲۵۴

شرکت پارسیان یراق : ۰۱۱-۳۳۱۰۴۵۱۲

www.cupvc.com

Email : info@cupvc.com



اطلاعیه مهم شرکت KALE KILIT

بدین وسیله به اطلاع عموم می‌رساند شرکت نوید تجارت آرسام، به عنوان دفتر مشترک المنافع و تنها نماینده قانونی توزیع محصولات KALE KILIT در ایران، به منظور حمایت از مشتریان و برند تجاری KALE و ایجاد اطمینان و برقراری نظم در بازار، پس از اطلاع‌رسانی‌های مکرر در جراید صنعتی، تصمیم دارد با جدیت علیه عرضه‌کنندگان غیر قانونی محصولات با نشان تجاری KALE که ناقض حقوق صاحب علامت تجاری می‌باشند، برخورد قانونی کند؛ و برای این منظور شرکت نوید تجارت آرسام تاکنون با دستور محاکم و مقام محترم قضایی به توقیف محصولات با علامت تجاری کاله در دو انبار، در شهرهای تهران و تبریز مبادرت کرده است.

از این رو مجدداً اعلام می‌شود که تنها نماینده قانونی توزیع محصولات KALE در ایران شرکت نوید تجارت آرسام می‌باشد و هر گونه استفاده از این نشان تجاری و عرضه آن غیرمجاز خواهد بود و با متخلفان برخورد قانونی صورت خواهد گرفت.

همچنین از شبکه مشتریان خود در سرتاسر کشور درخواست می‌کنیم در صورت مشاهده لیست قیمت و تبلیغات در خصوص محصولات KALE مراتب را با شماره تماس **۰۲۱-۲۲۸۷۱۹۱۷** در میان بگذارند تا اقدامات قانونی در مورد این متخلفان صورت پذیرد.



آروکو نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران



آروکو نماینده انحصاری گسکت جوتا در ایران



bayacorp.com

یراق آلات فولکس واگنی ورنه

کمپانی ورنه به جرات بزرگترین و معتبرترین کمپانی یراق آلات درب و پنجره های UPVC در کشور ترکیه است که از نظر کیفی و تعداد محصول با برند های برتر اروپایی قابل مقایسه می باشد. این کمپانی تاکنون موفق به اخذ تاییدیه های چون RAL، تاییدیه اتحادیه اروپا و کشور روسیه گردیده است.

سبد محصولات این کمپانی که به طور کامل توسط شرکت آروکو خدمتتان ارائه میگردد شامل پنجره های تک حالت، دو حالت، فرانسوی، کشویی، فولکس واگنی و همچنین درب های سوئیچی و فولدینگ می باشد.

شرکت آروکو به عنوان یکی از با سابقه ترین نمایندگان کمپانی ورنه و نماینده رسمی این شرکت در ایران، یراق آلات ورنه را با

۱۰ سال ضمانت به مصرف کنندگان محترم ارائه می نماید.

نشانی : تهران، اتوبان ارتش، جنب خیابان بهاران، پلاک ۷۳، واحد ۱

تلفن : ۱۱ - ۰۷ - ۸۲ ۴۶ ۲۲ (۰۲۱) فکس : ۱۲ ۸۲ ۴۶ ۲۲ (۰۲۱)

Website : www.arocogroup.com E-mail : info@arocogroup.com



کیان ره آورد ایرانیان

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

تلفن : ۰۴۱ ۳۳۳ ۷۵۳۵۷

۰۴۱ ۳۳۳ ۶۲۳۹۴

فکس : ۰۴۱ ۳۳۳ ۵۰۶۶۲

نماینده رسمی **ENDOW** ترکیه در ایران

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



KIAN RAHAVARD
Iranian

www.kianrahavard.com
info@kianrahavard.com





GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



البرز پیراق



Alborz

نمایندگی انحصاری یراق آلات ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

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

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



Made in Italy

fapim[®]

Life in evolution



شرکت اورین آلومینیوم تجارت ایران نماینده رسمی فاپیم ایتالیا در ایران

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

همراه: ۰۹۱۴ ۸۸۸۰۰۸۵

تلفکس: (۰۴۱) ۳۵۵۵ ۱۴۱۴ (خط ۱۰)



دستگیره در سوییچی آلومینیومی

- ظریف و مستحکم
- رنگ مقاوم در برابر اشعه UV



مینا

میناک

طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات در و پنجره

تولید کننده انواع اسپانیولیت های قاب فلزی، زاماک و کشویی، انواع لولا در و پنجره، انواع دستگیره پلاستیکی و آلومینیومی، انواع مولیون کانکتور و ...



واحد نمونه تحقیق و توسعه استان قزوین در سال های ۹۲ و ۹۴
کار آفرین برتر استان قزوین در سال های ۸۷، ۹۰ و ۹۱

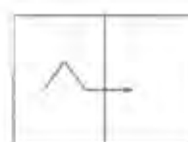
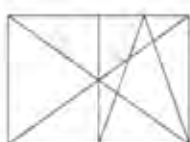


یراق آلات درب و پنجره



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

۵۰ و ۲۰ ۶۹ ۲۶ ۷۶ (۰۲۱)
۸۸ و ۶۳ ۶۹ ۲۶ ۷۶ (۰۲۱)

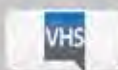


بازرگانی
سبحان

 **Sobhan Trading**
UPVC Windows, Doors

عرضه کننده

- یراق آلات در و پنجره UPVC
- لاستیک های آب بندی
- چسب های درز گیری
- ملزومات شیشه های دوجداره



نماینده فروش گالوانیزه آهن فولاد جهان در استان البرز



آهن و فولاد جهان
JAHANSTEEL



البرز، کرج کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۱۹۵۰۰ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۶۶۴۲ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۹۰۶۶

www.sobhanupvc.com - sobhanupvc.com@gmsil.com



برین یراق

نماینده فروش محصولات
شرکت Geviss ترکیه
و Maco اتریش
ارائه یراق آکات ترمال بریک



GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



تجهیزات صنعتی نوآورانه گسترده
از وی پی سی

بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، خیابان ۱۷ شهریور
خیابان عزیزی، مجتمع تجاری واحدی، پلاک ۱۹۰
۰۶۶۶۳۰۴۹۶ - ۰۶۶۶۳۰۵۹۷ - ۰۲۱
۰۹۱۹۹۰۹۳۲۵۸ - ۰۹۱۲۸۰۰۵۷۳۱
salman.sorkhmard@gmail.com



شرکت وایا الیزاریو تاب

نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران



VNG

SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE



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

دارای تاییدیه انجمن تولیدکنندگان درویشچر دیویتی وی سی

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



تجهیز گستران آموت

یراق آلات و ملزومات UPVC و شیشه دوجداره

کلیه ملزومات توری پلیسه



نماینده فروش یراق آلات GSA

یراق آلات در و پنجره UPVC (آلمان و ترکیه)

ملزومات شیشه دوجداره

لاستیک های آب بندی SEÇİL KAÇUK

انواع چسب و فوم

انواع پیچ تایوان



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

بازار گانه آلتین یراق (خسرو شاهه)

ENDOW®
DOOR & WINDOW SYSTEMS

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



آدرس: کرج، کمالشهر، روبروی شهرک امیر المومنین

تلفن: ۰۲۶ - ۳۴۷۲۱۷۰۹

تلفکس: ۰۲۶ - ۳۴۷۲۱۷۱۰

همراه: ۰۹۱۲۶۴۹۰۷۴۹

www.altingostar.com

مجتمع کارخانجات آلوم جام
خوش قولی، کیفیت، قیمت

آلوم جام



HASOON



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

ALUMJAM

www.alumjam.com / info@alumjam.com

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

انواع یراق آلات در و پنجره UPVC



PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



GRETSCH-UNITAS



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

انبار اشتهاارد :

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

کارخانه منطقه آزاد ماکو :

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

دفتر مرکزی :

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

www.alumjam.com
info@alumjam.com

تلفن : ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۵۲۶
فکس : ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۶۷۱

تلفن : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۴۶
فکس : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۳۹



شرکت مقصود اندیشه صدر نماینده محصولات VHS در ایران

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



شرکت مقصود اندیشه صدر



ملزومات در و پنجره های UPVC و شیشه های دوجداره

نماینده رسمی **آکپن ترکیه** در استان البرز

(بناد کوکی)

نشانی: کرج، کمالشهر، نبش فجر یک

تلفن: ۰۲۶ - ۳۴۸ ۱۳ ۱۸۰ ، ۰۲۶ - ۳۴۸ ۰۱ ۰۱۵

فکس: ۰۲۶ - ۳۴۸ ۰۱ ۰۵۵ ، همراه: ۰۲۶ - ۳۴۸ ۶۶ ۲۳۴ ۸۹

bazarganidelta@gmail.com

PARSIAN **YARAGH** **پارسیان یراقه**

نماینده انحصاری ماشین آلات مونتاژ در و پنجره آلچلیک ترکیه  در استان اصفهان

عرضه کننده یراق آلات در و پنجره آلومینیوم-UPVC در استان اصفهان



 **GIESSE** *fapim*



نشانی: اصفهان، خیابان کهندژ، نبش چهارراه صمدیه لباف همراه: ۰۹۱۳ ۱۱۷ ۵۹۶۷
 تلفکس: ۰۳۱ - ۳۷۳۵ ۲۵۹۲، ۰۳۱ - ۳۷۳۵ ۲۴۸۱
 Email: parsian.yaragh.co@gmail.com

 [Telegram.me\parsianyaraghcompany](https://t.me/parsianyaraghcompany)

Safir
Accessories UPVC

بازرگانی سفیر

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



WinX reze erpasani JIN STAR



دفتر تهران:

بزرگراه آزادگان، آهن مکان، نبش فاز ۵ مرکزی، پلاک ۱۳۰۷

تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۱۶

فکس: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۲۱

دفتر تبریز:

جاده تهران (به سمت تبریز)، نبش سه راهی اهر

تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۴۱۶-۷

فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۴۱۸

www.safirupvc.com

در گفتگوی رادیو اقتصاد با رئیس هیات مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم ایران مطرح شد:

بارقه‌های امید صنعت آلومینیوم در چشم‌انداز ۱۴۰۴



اشاره

روز چهارشنبه ۱۷ مردادماه در برنامه «ساعت صنعت» رادیو اقتصاد، با حضور هوشنگ گودرزی، رئیس هیات مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم ایران، آریا صادق نیت حقیقی، دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران و مجید پور عطار، مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو)، پیرامون ظرفیت‌ها، توانمندی‌ها و معرفی دستاوردهای صنعت آلومینیوم کشور مباحثی مطرح شد که در ادامه توجه شما را به مشروح این گفتگوی رادیویی جلب می‌کنیم:

شرکت‌ها و مجموعه‌های تولیدی که عموماً متعلق به بخش خصوصی هستند، محصولات متنوعی از پروفیل، فویل و ورق آلومینیوم تا قطعات اتومبیل و ظروف آشپزخانه تولید و روانه بازار شود.

■ **درباره سابقه و پیشینه صنعت آلومینیوم و شرایط فعلی این صنعت در کشور و دنیا توضیح دهید؟**
گودرزی: صنعت آلومینیوم در کشور از دهه چهل فعالیت خود را شروع کرد که آن زمان، اولین کشور فعال در این صنعت در خاورمیانه بودیم. همانطور که می‌دانید صنعت آلومینیوم به دلیل این که جزو صنایع پایدار است، سبک و سخت است، و کاربردهای متنوعی دارد، در نتیجه بسیار سریع جای خود را در میان صنایع دنیا باز کرد. به عنوان

■ **استان‌ها و مناطق مستعدی را که صنعت آلومینیوم در آنها فعالیت بیشتری دارد، معرفی کنید؟**
گودرزی: در صنعت آلومینیوم مانند صنعت نفت، ما ابتدا پالایشگاه‌ها را در صنایع بالادستی داریم که وظیفه تولید آلومینا از سنگ بوکسیت را به عهده دارند و بخش عمده این صنایع در استان خراسان قرار دارد. در مرحله بعد آلومینا به شرکت‌های تولیدکننده شمش یا اسملترها می‌رود که دو مجموعه فعال ما در این زمینه در اراک و بندرعباس قرار دارند. چون تولید داخلی جوابگوی مصرف و نیاز کشور نیست، دو برابر تولید داخل، واردات از خارج صورت می‌گیرد. در مرحله پایانی، شمش تولیدشده در اختیار صنایع پایین دستی مختلفی قرار می‌گیرد تا در این

■ **لطفاً به صورت خلاصه درباره صنعت آلومینیوم کشور و سندیکای صنایع آلومینیوم ایران توضیحاتی ارائه کنید تا وارد بحث اصلی شویم.**
گودرزی: سندیکای صنایع آلومینیوم ایران از ابتدای انقلاب به صورت شورای آلومینیوم شکل گرفت که صنعت آلومینیوم را حمایت می‌کرد و بعداً زیر پوشش اتاق بازرگانی ایران با نام سندیکای صنایع آلومینیوم به فعالیت‌های خود ادامه داد. این سندیکا مجموعه‌ای است از تمام دست‌اندرکاران پایین دستی، میان دستی و بالادستی صنعت آلومینیوم که مسائل عمومی این صنعت را برای ارائه راهکار جهت برون‌رفت از مشکلات و سیاستگذاری‌های لازم در مراجع دولتی، پوشش می‌دهد.

مثال استفاده فراوان در صنعت هواپیماسازی یکی از موارد قابل توجه کاربرد آلومینیوم است.

■ همانطور که می‌دانید از سال ۱۳۸۱ به صورت جدی تری در کشور به صنعت آلومینیوم پرداخته شد. توضیحی بفرمایید درباره وضعیت صنعت آلومینیوم قبل و بعد از این تاریخ، و توانمندی‌ها و ظرفیت‌هایی که با وجود این که هنوز واردکننده هستیم، در این صنعت داریم؟

گودرزی: برای پاسخ به این سوال بهتر است مقایسه‌ای میان کشورمان و کشورهای همسایه داشته باشیم. همانطور که اشاره کردم ما اولین کشوری بودیم که در خاورمیانه وارد فعالیت در صنعت آلومینیوم شدیم، ولی تدریجاً بعد از انقلاب هم به دلایل مختلف تا سال ۸۱ به این صنعت بی‌توجهی شد. خوشبختانه در این تاریخ شاید به دلیل این که دیدیم کشورهای همسایه در تولید آلومینیوم به سرعت درحال پیشرفت هستند، توجه جدی‌تری به صنعت آلومینیوم در کشور شکل گرفت. به دلیل اینکه ۲۵ تا ۳۰ درصد هزینه تمام شده تولید آلومینیوم به انرژی وابسته است، عموماً بزرگترین کشورهای تولیدکننده آلومینیوم کشورهای دارای انرژی هستند. به همین خاطر می‌بینیم که کشورهای کوچکی مثل بحرین و امارات که به اندازه یک جزیره ما نیستند و هیچکدام از پتانسیل‌های ما را هم ندارند، سالانه تا ۵ میلیون تن تولید آلومینیوم دارند.

■ به نظر می‌رسد صنعت آلومینیوم ما با توجه به معادن و ذخایری که داریم، نسبت به همین کشورهای کوچکی که اشاره کردید، بیشتر واردکننده مواد اولیه و مونتاژ کار باشند.

گودرزی: بله دقیقاً اشاره درستی کردید. این کشورها هیچکدام در این صنعت خودکفا نیستند و نه تنها بوکسیت بلکه تمام مواد اولیه و حتی نیروی کار خود را هم از کشورهای دیگر وارد می‌کنند. تنها امتیاز مثبتی که این کشورها دارند داشتن انرژی است که ما ضمن داشتن انرژی، دارای کشوری وسیع با نیروی کار جوان، تحصیل کرده و توانا و همچنین ذخایر و معادن بسیار هستیم.

■ طبق آمار تعداد ۳۵۰ هزار نفر نیروی کار در صنعت آلومینیوم کشور مشغول به کار هستند، با توجه به گستردگی کشور و پراکندگی معادن و صنایع آلومینیوم، توضیح دهید که این تعداد در چه بخش‌هایی از صنعت آلومینیوم و چه نقاطی از کشور مشغول فعالیت هستند؟

گودرزی: شرکت‌های بزرگ ما عموماً در نقاط خاصی مستقر هستند و برای مثال می‌توان به قطب آلومینیوم کشور که در اراک واقع است اشاره کرد. ولی صنایع پایین‌دستی در تمام سطح کشور پراکنده هستند و نقطه خاصی به عنوان قطب وجود ندارد. استان همدان، مرکزی، فارس و... از جمله استان‌هایی هستند که در صنعت آلومینیوم انواع تولیدات را دارند. نکته مهمی که لازم است در اینجا به آن اشاره کنم، این است که صنعت آلومینیوم به دلیل سوددهی بالایی که دارد، ضمن تولید سرمایه و سودآوری فراوان برای اقتصاد، می‌تواند ایجاد اشتغال بالایی نیز در صنعت کشور داشته باشد.

■ ارتباط تلفنی ما با مهندس مجید پورعطار، مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران (ایراکو) برقرار شد. آقای پورعطار لطفاً توضیح دهید که ما در صنعت آلومینیوم تا چه اندازه به اهدافمان دست پیدا کرده‌ایم؟

پورعطار: با وجود این که ۵۰ سال از شروع فعالیت ما در این صنعت می‌گذرد، ما هنوز نتوانستیم بیش از ۵۰۰ هزارتن ظرفیت تولید در کشورمان ایجاد کنیم. با انجام یک مقایسه آماری میان تولید آلومینیوم در کشور و کشورهای کوچک همسایه با ظرفیت تولید ۵ میلیون تن در سال، به نظر می‌رسد ما در دهه‌های گذشته نسبت به توسعه صنعت آلومینیوم اهتمام لازم را نداشته‌ایم. با روی کار آمدن دولت دکتر روحانی بارقه جدیدی از امید نسبت به توسعه این صنعت شکل گرفته که امیدواریم با به نتیجه رسیدن این فعالیت‌ها، ظرف ۴ تا ۵ سال آینده به ظرفیت تولید یک میلیون تن در سال برسیم. که البته این مقدار هنوز نسبت به سهم واقعی ما در منطقه و جهان بسیار ناچیز است.

■ چالش‌های پیش روی ما در صنعت آلومینیوم چیست و چه پیشنهادهایی برای عبور از این وضعیت دارید؟

پورعطار: ما در صنعت آلومینیوم دو مزیت داریم که بسیار حائز اهمیت است؛ اول بحث انرژی و اهمیت ویژه آن در صنعت آلومینیوم و دوم بازار مصرف داخلی وسیعی که در اختیار داریم. این دو مزیت می‌تواند به رشد صنعت آلومینیوم کمک بسیاری بکند. اگر رشد اقتصادی ما ۴ درصد در سال باشد، ظرف ده سال، مصرف داخلی آلومینیوم ما از ۳۵۰ تا ۴۰۰ هزارتن به یک میلیون تن می‌رسد. و اگر رشد اقتصادی ۸ درصدی داشته باشیم، میزان مصرف داخلی نیز به دو میلیون تن در سال افزایش می‌یابد. ضمن اینکه بازارهای پیرامونی مثل کشورهای همسایه و حتی کشورهای اتحادیه اروپا، بازار هدف مناسبی برای محصولات ما در صنعت آلومینیوم می‌باشد و می‌تواند به این رشد کمک زیادی کند. در مجموع، به نظر می‌رسد توجه به صنعت آلومینیوم به عنوان یک فلز پرمصرف و قابل اعتنا، که از سوی سازمان ملل نیز به دلیل رعایت مسائل زیست محیطی و پایداری انرژی، به عنوان فلز منتخب برگزیده شده، در کشور لازم و ضروری است. ولی متأسفانه مسئولان کشور آن گونه که باید و شاید به این امر توجه ندارند و مشکلات فراوانی در این زمینه وجود دارد که امیدواریم همانطور که در صنایع فولاد، با تشکیل انستیتو و در نظر گرفتن تمهیدات برای تعرفه واردات به رشد آن کمک کردند، در صنعت آلومینیوم نیز چنین اتفاقی بیفتد.

■ ما هم قصدمان در این برنامه‌ها بررسی همین موانع و مشکلات در سر راه توسعه صنایع کشور است، ببینیم مهندس گودرزی درباره صحبت‌های آقای پورعطار چه نظری دارند؟

گودرزی: من با صحبت‌ها و انتقادات مهندس پورعطار کاملاً موافق و همسو هستم و معتقدم صنعت آلومینیوم می‌تواند در جهت رفع بسیاری از مشکلات و معضلاتی که صنعت و اقتصاد ما گرفتار آن است به ما کمک کند. به عنوان مثال، ما می‌توانیم به جای صادر کردن انرژی و مواد

خام با تولید آلومینیوم و محصولات پایین دستی آن، ضمن افزایش ارزش افزوده در صادرات، بازار کار و اشتغال کشور را نیز سامان‌دهی کنیم. درست است که ما باید اول بازارهای داخلی را تامین کنیم و بعد به سراغ بازارهای خارجی برویم، ولی به دلیل برخی مشکلات بانکی و گشایش اعتبار به دلیل تحریم، که شرکت‌های ما در مسیر تامین مواد خام و اولیه خود از خارج، با آنها روبه‌رو هستند، مجبورند مقداری از تولید خود را به صادرات اختصاص بدهند تا در تهیه مواد خام خود دچار مشکل نشوند. در حال حاضر، بسیاری از شرکت‌های تولیدی ما بالغ بر ۵۰ درصد از تولید خود را به همین دلیل به بازارهای خارجی صادر می‌کنند و در آینده هم می‌توانند با افزایش تولید ضمن تامین نیاز داخل، به امر صادرات نیز بپردازند.

در خصوص بالا بردن تفرقه واردات که آقای پورعطار اشاره کردند، مدتی است که سندیکا در تلاش است تا این مسئله را هم به شکل مطلوبی حل کند؛ ضمن این که باید اشاره کنم این واردات نیست که مشکل‌ساز شده است، بلکه رکود بازار و مشکلات اقتصادی است که بر صنعت آلومینیوم مانند بسیاری از صنایع دیگر فشار وارد کرده است. واردات شمش در سال گذشته بیش از ۵۰ درصد کاهش داشته است، با این حال سندیکا با تمام توان برای بهبود وضعیت تعرفه‌ها تلاش می‌کند و به دنبال راهکارهای مناسبی است که باعث گشایش مشکلات و به سامان شدن اوضاع و احوال صنعت آلومینیوم در کشور شود.

■ مهندس پورعطار در خصوص راه‌های تقویت تولید و اشتغال‌زایی و همچنین توسعه بازارهای هدف در صنعت آلومینیوم صحبت‌های پایانی شما را می‌شنویم.

پورعطار: آینده بسیار روشنی در پیش روی صنعت آلومینیوم کشور قرار دارد و همانطور که مسئولان برنامه‌ریزی کرده‌اند ظرف ده سال آینده تا رسیدن به سقف ۵ میلیون تن توسط کانون‌های سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در این صنعت سرمایه‌گذاری خواهد شد. برنامه دیگری که در ایراکو، درحال پیگیری آن هستیم این است که هم‌راستا با تولید آلومینیوم اولیه که هزینه انرژی بالایی دارد به تولید آلومینیوم ثانویه یا بازیافتی نیز توجه ویژه شود و تولید آن را امسال به سیصد هزار تن در سال برسانیم. بحث دیگر ارائه محصولات شرکت آلومینیوم ایران توسط بورس بود که ما در سال گذشته و چندماه ابتدای امسال این کار را انجام داده‌ایم که با وجود مشکلات فراوانی که در این مسائل وجود دارد سعی کردیم کشف قیمت و مراودات تجاری و بازاریابی خود را در بورس که یک مرجع قانونی است، انجام دهیم. نکته بعدی تعاملاتی است که در زمینه مسائل زیست محیطی با مراجع مربوطه داشتیم و تلاش کردیم تا این موارد را به فرصت‌هایی برای کمک به مبحث انرژی پاک و طرح‌های بهینه‌سازی و نوسازی تبدیل کنیم.

■ با توجه به صحبت‌های مهندس پورعطار، چگونه می‌توانیم با تکیه بر مدیریت دانش بنیان و ضمن کاهش هزینه‌های تولید، فرصت‌های بهتری برای صنعت آلومینیوم فراهم کنیم؟

گودرزی: ضمن تشکر از صحبت‌های مهندس پورعطار،

لازم است به این نکته اشاره کنم که نیروی کار ما یکی از بهترین و زبده‌ترین نیروهای کار در منطقه است که به درستی به آن اشاره کردند، در حالی که همین کشورهای منطقه که ده برابر ما الان تولید دارند، علاوه بر مواد اولیه و تکنولوژی، نیروی کارشان را هم از خارج وارد می‌کنند. بحث اشتغال همیشه در تمامی برنامه‌های اقتصادی ما از درجه اهمیت ویژه‌ای برخوردار بوده و همانطور که می‌دانید ایجاد یک اشتغال پایدار که دو اشتغال جانبی نیز با خود به همراه دارد، طبق برآوردهای جهانی، بالغ بر یکصدوپنجاه هزار دلار برای دولت هزینه در بر خواهد داشت. یک دولت برای هر تعداد اشتغال‌زایی لازم است که آن عدد را در یکصدوپنجاه هزار دلار ضرب کند تا میزان سرمایه‌گذاری لازم برای آن اشتغال‌زایی به دست آید.

حال برگردیم به صنعت آلومینیوم و ببینیم دولت چگونه می‌تواند با کمک به این صنعت به بحث اشتغال‌زایی هم کمک کند. همانطور که می‌دانید نرخ سود بانکی بخش تولید در کشور ما برخلاف کشورهای همسایه و دیگر کشورها بسیار بالاست، پس دولت حداقل باید برای صنایع اشتغال‌زا به همان مبلغی که برای ایجاد اشتغال لازم است هزینه کند، بهره بانکی را پایین بیاورد و با یک تیر دو نشان بزند. مورد بعدی مربوط به نرخ انرژی است و این که باید انرژی را با نرخ پایین‌تری در اختیار صنایع اشتغال‌زا قرار دهیم.

■ **مهمان تلفنی دیگر ما آقای آریا صادق نیت حقیقی، دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران، هستند. آقای صادق نیت حقیقی به طور کلی درباره ظرفیت‌ها، فرصت‌ها و چالش‌های صنعت آلومینیوم اگر نکته‌ای هست، بفرمایید؟**

صادق نیت حقیقی: در خصوص ظرفیت‌ها در زمینه تولید، آن گونه که در برنامه‌ها قید شده است، متأسفانه عمل نشده و محدودیت در تولید باقی مانده است. البته فرصت‌های سرمایه‌گذاری جدیدی تعریف شده که امیدواریم به واقعیت بپیوند و به زودی شاهد تحول در این زمینه باشیم. در صنایع پایین دستی ظرفیت‌سازی نسبتاً مناسبی انجام شده است. از نظر کیفی پیشرفت خوبی داشته‌ایم و در بسیاری از تولیدات از قبیل ورق، فویل، پروفیل، آنادایز و قطعه‌سازی در حد و اندازه استانداردهای جهانی هستیم. در زمینه تکنولوژی، مسائل آکادمیک و نیروهای متخصص نیز پیشرفت قابل ملاحظه‌ای داشته‌ایم. ولی متأسفانه از نظر قیمت در بازارهای جهانی قابل مقایسه و رقابت نیستیم.

■ **در بخش فاینانس و سرمایه‌گذاری خارجی در چه وضعیتی قرار داریم؟**

صادق نیت حقیقی: در حال حاضر در حال جذب سرمایه‌گذاری خارجی هستیم، ولی همانطور که می‌دانید، جذب سرمایه‌گذاری خارجی متضمن داشتن یک سری پیش زمینه‌هایی است؛ از جمله بحث امنیت اقتصادی و ثبات در تصمیمات کلان اقتصادی، مالیاتی و پولی در کشور، که باید به آنها توجه ویژه داشت. متأسفانه به دلیل تعدد ارگان‌های تصمیم‌گیرنده و مجری در کشور و همچنین تغییر مداوم قوانین و برنامه‌های اقتصادی، بانکی و مالیاتی، آن ثبات لازم و مورد نیاز سرمایه‌گذار خارجی تامین نمی‌شود.

■ **ما برای رسیدن به افق برنامه‌های ۱۴۰۴، به چه میزان سرمایه‌گذاری در صنعت آلومینیوم نیاز داریم و آیا میزان ظرفیت‌سازی تعریف شده که یک و نیم میلیون تن است، کافی است؟**

صادق نیت حقیقی: شاید عدد یک و نیم میلیون تن در برابر میزان تولید فعلی عدد قابل توجهی باشد، ولی وقتی ما در کشورهای کوچک حاشیه خلیج فارس در حال حاضر ظرفیت‌های تولید بالای ۵ میلیون تن را شاهد هستیم، رسیدن به عدد یک و نیم میلیون تن، میزان پیشرفت چندان زیادی نیست، در حالی که ما نسبت به این کشورها از خیلی جهات از نظر ذخائر و معادن، نیروی کار و سایر پتانسیل‌ها بسیار جلوتر هستیم.

■ **مهندس گودرزی، به انتهای برنامه رسیدیم لطف کنید ضمن ارائه سخنان پایانی، یک جمع‌بندی از بحث هم داشته باشید؟**

گودرزی: ممنونم از شما و برنامه و احساس می‌کنم شرح مختصر و مفیدی از وضعیت کلی صنعت آلومینیوم در کشور برای مخاطبان ترسیم شد. جمع‌بندی کلی این است که به نظر می‌رسد یکی از جایگاه‌های بسیار مهم که می‌توان جهت ایجاد ارزش افزوده و اشتغال در آن سرمایه‌گذاری کرد، صنعت آلومینیوم است. این صنعت می‌تواند بسیاری از مشکلات ما را در صنایع پایین دستی و توسعه اشتغال مرتفع کند، به شرطی که صنایع بالادستی آن هم حمایت شوند. اگر ما مانند بسیاری از کشورهای دنیا از جمله کشورهای همسایه یک سری حمایت‌های اولیه دولتی مثل مواد اولیه، هزینه‌های بانکی و نرخ انرژی مناسب برای صنعت آلومینیوم داشته باشیم، می‌توانیم این صنعت را توسعه بدهیم. مسلماً توسعه این صنعت در بلندمدت مشوق‌هایی ایجاد خواهد کرد تا سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی بیشتری در آینده وارد این صنعت شود و به رشد و شکوفایی آن کمک کند.



رکن سوم هزینه مسکن در سبد خانوار

این صورت محروم ماندن بخش‌های خدماتی و دولتی از منابع بخش مسکن، تبعاتی همچون تجمیع سرمایه در دست سازندگان و کاهش خدمات و زیرساخت‌ها از سوی نهادهای عمومی و دولتی را در پی دارد و از سوی دیگر کمک چندانی به گردش مالی در بخش مسکن نمی‌کند.

در این باره نظر یک کارشناس مسکن را جویا شدیم. محمد عدالت‌خواه در این باره به ما گفت: هزینه خدمات، انشعابات و غیره بی‌تردید در کاهش هزینه‌های مسکن موثر است ولی کاهش این هزینه‌ها به معنای آن است که دولت یا ارگان خدمات‌رسانی یارانه دهد که در شرایط و مشکلات اقتصادی، خیلی منطقی نیست، اما به دلیل سودآوری تولید مسکن حداقل در گذشته لازم است مالیات به خصوص مالیات بر ارزش افزوده دریافت و در مقابل به دلیل مشکلات دهک‌های پایین با توجه به وظایفی که ماده ۳۱ قانون اساسی تصویب کرده است، تسهیلات لازم را برای خدمات‌رسانی به دهک‌های پایین کمک کند.

به گفته عدالت‌خواه، هزینه خدمات لازم است با توجه به نوع آن، ضریب لوکس و غیرلوکس بودن تصاعدی باشد.

از سوی دیگر یک شهروند تهرانی با انتقاد از برخی تولیدکنندگان مسکن خاطرنشان کرد: برخی سازندگان قبل از سال ۱۳۹۱ با هزینه‌های پایین اقدام به ساخت مسکن کردند اما به محض آن که در پایان سال ۱۳۹۱ قیمت‌ها سه برابر شد حاضر نشدند با قیمت تمام شده قبلی مسکن خود را بفروشند، بلکه آن را سه برابر قیمت گذاری کردند.

به اعتقاد من این نوع نگرش با توجه به فرهنگ اسلامی کشور ما نكوهیده است. البته رییس کانون انبوه‌سازان این مساله را قبول ندارد. جمشید برزگر گفت: در سال ۱۳۹۱ نیز اگر هزینه‌های تولید مسکن با توجه به تورم ۴ برابر نمی‌شد به هیچ عنوان جهش قیمت اتفاق نمی‌افتاد. به طور مثال آهن در آن زمان یک مرتبه از ۵۰۰ تومان به ۲۴۰۰ تومان رسید ولی ما پیش فروش کرده بودیم و مجبور بودیم با قیمت متری ۸۰۰ هزار تومان خانه را بفروشیم.

وی با اشاره به رکود شدید بخش مسکن تاکید کرد: سازندگان با مشکلات متعددی دست به گریبان هستند که ۴ اقدام برای کمک به این افراد ضروری است؛ این ۴ اقدام اصلاح قانون پیش فروش، اصلاح قانون بیمه تامین اجتماعی کارگران ساختمانی، قانون مالیات‌های مستقیم و کاهش هزینه خدمات از جمله انشعابات، خدمات مهندسی و پروانه‌های ساختمانی است.

با این وجود سهم مسکن از کل گردش نقدینگی ۲۰ تا ۳۰ درصد و سهم دولت از سرمایه‌گذاری در بخش مسکن نیم تا ۳ درصد است. بدین معنا اگر بخش مسکن را با بخش راه مقایسه کنیم می‌بینیم که بیش از ۸۰ درصد سرمایه‌گذاری در بخش راه توسط دولت صورت می‌گیرد ولی بخش مسکن متکی به بخش خصوصی است که معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی این را یکی از نکات قابل توجه برای بخش مسکن می‌داند.

حامد مظاهریان افزود: سهم مسکن از بودجه خانوار به رقم نامطلوب ۳۳ درصد رسیده است. یعنی به طور متوسط هر خانوار ۳۳ درصد درآمدش را صرف مسکن می‌کند که این رقم برای دهک‌های پایین خیلی بالاتر است و به اقتصاد خانوارها ضربه می‌زند. همچنین با نقشی که مسکن در اقتصاد کلان دارد و چهره‌نمایی از وضعیت موجود که ۲۳ میلیون خانوار در برابر ۲۲ میلیون مسکن داریم نشان می‌دهد که در حال حاضر با کاهش یک میلیون واحدی مسکن برای خانوارهای کشور روبه‌رو هستیم.

در این شرایط و با توجه به تجربه مسکن مهر که بالاترین مقام وزارت راه و شهرسازی دولت یازدهم آن را «فاجعه» می‌داند، رویکرد دولت به سمت تولید مسکن از طریق بخش خصوصی است که حتی با فرض نگاه سوداگرانه در این بخش، به دلیل رکود مسکن و پایین بودن قدرت خرید خانوارها، کاهش هزینه‌های اضافی که قیمت تمام شده تولید مسکن را بالا می‌برد ضروری به نظر می‌رسد.

پنجره ایرانیان: هزینه‌های خدمات شامل انشعابات، پروانه، نظام مهندسی، تامین اجتماعی، بیمه‌های مسئولیت‌های مدنی، طراحی‌ها و صدور اسناد حدود یک سوم در افزایش قیمت تمام شده مسکن موثر است.

به گزارش ایسنا، با اینکه متغیر هزینه زمین در نقاط مختلف کشور، قیمت تمام شده مسکن را متفاوت کرده است، اما به نظر می‌رسد هزینه‌های اداری که به طور مکرر در سال‌های اخیر رو به افزایش رفته، به رکن سوم بالا رفتن سهم مسکن در هزینه‌های خانوار تبدیل شده است.

قیمت تمام شده یک مسکن شامل سه بخش می‌شود؛ قیمت زمین، قیمت ساخت و هزینه‌های اداری که قبلاً بخش هزینه‌های اداری با عنوان پروانه اطلاق می‌شد اما در حال حاضر این هزینه‌ها آن قدر بالا رفته که با قیمت زمین و ساخت در حال رقابت است. در خصوص دو پایه از سه پایه هزینه تولید مسکن باید بیان کرد مخارج ساخت بنا تقریباً با قیمت جهانی مساوی پیش می‌رود؛ چون مصالح ساختمانی عموماً داخلی و قیمت‌ها نسبتاً مناسب است. قیمت زمین نیز در نقاط مختلف شهرها متفاوت است. درست است که در نقاطی از شهرها قیمت زمین سرسام‌آور است، اما این مولفه یک انتخاب محسوب می‌شود که افراد می‌توانند اولویت خود را برای زندگی در هر منطقه بر اساس توان مالی تنظیم کنند.

اما شاید مهم‌ترین عامل در افزایش هزینه مسکن در سبد خانوار را هزینه‌های اداری تشکیل دهد که طی سال‌های اخیر به طور مداوم روند افزایشی داشته است. این که مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مسکن چقدر از هزینه تولید شهر را باید بر دوش بگیرند یا اگر این هزینه‌ها از تولیدکنندگان دریافت نشود چقدر در کاهش قیمت خانه موثر خواهد بود، مباحثی است که بخشی از پاسخ به آن را می‌توان از زبان مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مسکن استخراج کرد.

دبیر انجمن انبوه‌سازان اصفهان در این باره می‌گوید: مصرف‌کننده در هر نقطه‌ای از کشور مجبور است هزینه‌های اداری را تحمل کند که به اعتقاد من خیلی از این‌ها تحمیلی است. هزینه انشعابات، پروانه، تامین اجتماعی، بیمه‌های مسئولیت‌های مدنی، هزینه نظام مهندسی، طراحی‌ها، صدور اسناد و غیره هزینه‌هایی است که به طور میانگین ۳۰۰ تا ۴۰۰ هزار تومان در هر متر مربع را به خود اختصاص می‌دهد. البته این مخارج به طور مکرر تغییر می‌کند و نمی‌توان برآورد دقیقی از آنها صورت داد.

احمد تولا با بیان این که هم‌اکنون هزینه ساخت شهرها از محل تولید مسکن، محل می‌شود، گفت: به اعتقاد من تامین بودجه ساخت شهرها از محل تولید مسکن، محل مناسبی نیست و به اعتقاد من کسانی که از شهر بهره‌برداری می‌کنند باید هزینه شهر را بپردازند، نه تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان مسکن.

وی همچنین به انتقاد از سازمان نظام مهندسی پرداخت و افزود: در حال حاضر نظارت مهندسان سازمان نظام مهندسی، مبتنی بر امضافروشی و صوری انجام می‌شود. در بسیاری از موارد اقدام عملیاتی توسط این مهندسان انجام نمی‌شود. معمولاً طی دو سه مرحله امضای برگه‌ها مبالغی می‌گیرند که عموماً کلان است. بعد وقتی آمار بیکاران کشور را می‌دهند این افراد را جزو بیکار محسوب نمی‌کنند، در صورتی که آنها فقط پول می‌گیرند و کارایی لازم را ندارند. بنابراین از نظر کارایی بیکار محسوب می‌شوند. تولا مخارج تامین اجتماعی را نیز مورد انتقاد قرار داد و گفت: بخش تامین اجتماعی عدد سرسام‌آوری که ۱۵ درصد از قیمت پروانه را شامل می‌شود از سازندگان دریافت می‌کند ولی هیچ خدمات تامین اجتماعی به کارگران نمی‌دهد؛ بنابراین اگر بخواهیم کارگران را زیر پوشش ببریم دوباره باید به تامین اجتماعی پول بدهیم.

اما برخی کارشناسان معتقدند اگر اصل عرضه و تقاضا را در اقتصاد هر بازاری مورد توجه قرار دهیم بخش تولید مسکن هم‌اکنون به دلیل نبود تقاضا مجبور است قیمت‌ها را در کف نگه دارد، اما اگر مسکن رونق بگیرد چه هزینه‌های اداری کاهش پیدا کند و چه کاهش نیابد، قیمت‌ها در یک فضای رقابتی سیر صعودی را طی خواهد کرد. در



بررسی راهکارهای تبدیل پول سمی به پول رونق ساز

ملاکی باید از بانکداری جدا شود

«پابند» اقتصاد ایران در مسیر خروج از رکود شده است، نسخه بومی ارائه کرد. «دارایی‌های سمی» نظام بانکی خرداد سال ۹۳ برای اولین بار به صورت جامع توسط وزیر راه و شهرسازی، شناسایی و معرفی شد که نشان می‌داد، مجموعه قابل توجهی ملک و ساختمان در اختیار بانک‌ها، باعث «مسمومیت اعتبارات» به دلیل تضعیف سریالی قدرت وام‌دهی به بخش‌های مولد شده است. طی دو سال اخیر، برخی صاحب‌نظران مالی و اقتصادی برای سم‌زدایی از بانک‌ها، استفاده از تجربه جهانی همچون آمریکا یا ژاپن را پیشنهاد دادند که در قالب آن، دولت در آن کشورها با تاسیس یک سازمان مستقل توانست نسبت به تسویه مطالبات بانک‌ها از طریق خرید دارایی‌های سنگین و در نتیجه تصفیه آنها از انواع دارایی‌های سمی، موفق عمل کند. اما در حال حاضر حسین عبده تبریزی با تاکید بر «امکان‌پذیر نبودن استفاده از الگوی جهانی به همان شکل تجربه شده در کشورها برای تعیین تکلیف دارایی‌های سمی در وضعیت فعلی» نسخه‌ای پیشنهاد کرده است که ریشه در همان راهکار کشورهای مبتلا شده دارد؛ اما ترکیباتش کاملاً براساس واقعیت فعلی اقتصاد ایران، بانک‌ها و بخش مسکن، طراحی و تدوین شده است. این اقتصاددان، تعلل بانک‌ها در چاره‌جویی برای انبوه دارایی‌های ساختمانی و تصور «معجزه» برای حل این چالش را باعث عمیق‌تر شدن بحران بانکی و رکود اقتصادی عنوان کرد و در این باره گفت: با لحاظ کردن سه واقعیت همچون «بخاعت بودجه دولت»، «شکاف بین ارزش اسمی دارایی‌های سمی

پنجره ایرانیان: نسخه بومی رفع «تنگنای مالی» و «سرکوب تقاضا» به عنوان دو مانع اصلی رونق اقتصادی، با طراحی یک مدل عملیاتی برای جدایی حرفه ملاکی از بانکداری، تدوین شد.

به گزارش دنیای اقتصاد، بانک‌های آغشته به حجم انبوه املاک لوکس عمدتاً مسکونی و تجاری، برای «تبدیل» این دارایی‌های سمی و منجمد به پول رونق‌ساز، با چهار روش «تصفیه» روبه‌رو هستند که انتخاب هر کدام از آنها ضمن آنکه قدرت تسهیلات‌دهی برای نظام بانکی به وجود می‌آورد، وضعیت منفی در ترازنامه بانک‌ها را نیز ساماندهی می‌کند. نتایج بررسی‌ها درباره منشأ توقف اقتصاد ایران در مسیر خروج از رکود، نشان می‌دهد انحراف منابع بانکی به بازار ملک در دوره پیشین رونق مسکن و سرمایه‌گذاری افراطی در ساخت‌وسازهای غیرمصرفی، بدون هدف و فاقد مشتری، باعث شده در حال حاضر منابع مورد نیاز بخش‌های پیشرو، در این املاک حبس شود. نسخه‌هایی از این وضعیت، با الگوبرداری از تجربه جهانی، شامل «فروش املاک به صورت مستقیم از جانب بانک‌ها یا شرکت‌های وابسته»، «فروش نقد و اقساط»، «اجاره بلندمدت بخشی از املاک» و همچنین «تغییر کاربری به هتل آپارتمان» است. حسین عبده تبریزی، اقتصاددان در این باره تاکید کرد: برای سم‌زدایی از نظام بانکی نباید منتظر «معجزه» ماند. حتی باید احتمال «زیان» در فروش این دارایی‌ها را هم در نظر گرفت. یک اقتصاددان برای پاک‌سازی بانک‌های آلوده به «دارایی سمی» که هم‌اکنون

موقعیت بانک‌ها هم انجامیده است. وی افزود: نظام بانکی کشور بخشی از ارزش دارایی‌های خود را از دست داده و با تضعیف آن دارایی‌ها، از اعطای تسهیلات جدید متناسب با نیاز بنگاه‌ها عاجز شده؛ «تنگنای اعتباری» حاصل این وضعیت است. این پدیده‌ای است که همراه با «کاهش تقاضای کل» مانع از آن شده است که کشور بتواند از رکود اقتصادی جاری خارج شود.

پول آسان در طول چند سال در دو دولت قبل، به حباب قیمت دارایی‌ها (به‌ویژه املاک و مستغلات) انجامید و آن قدر ادامه یافت تا به ترکیدن حباب قیمت‌ها منتهی شد. نرخ رشد نقدینگی نزدیک به ۳۰ درصد در سال‌های ۹۱ و ۹۲ و نرخ رشد بالایی پول و شبه‌پول بیانگر این وضعیت است. پول بی‌حسابی که توسط بانک مرکزی و بانک‌ها خلق شد، به تولید کالاها و خدمات جدید نینجامید، بلکه گیر آدم‌هایی آمد که آن وجوه را روی قیمت املاک و مستغلات انعکاس دادند و به این ترتیب حباب قیمتی را ایجاد کردند. یعنی در دولت قبل با آن همه ظرفیت اضافی در صنایع، پول به سمت کارخانه و تجهیزات نرفت، بلکه به سمت ایجاد حباب جدید رفت. در آن دولت رشد بیشتر در دو حوزه پدیدار شد: صنعت به اصطلاح بانکداری و ساخت مجموعه‌های تجاری و مسکونی لوکس. بانک مرکزی آن دولت نه تنها هیچ‌یک از حباب‌های قیمتی را تشخیص نداد، بلکه نمی‌خواست از آنها حرفی بزند و عملاً معتقد شد کاری در مورد آنها نمی‌تواند بکند.

این اقتصاددان تصریح کرد: با عادت دادن مردم به معاملات املاک و مستغلات، اتومبیل، ارز، سکه و طلا، مردم را به سفته‌بازان بدهکار روی دارایی‌های غیرمولد بدل کردند. وام‌دهی بی‌حساب و کتاب بخش مالی به حباب قیمتی املاک و مستغلات لوکس انجامید که نهایتاً این حباب ترکید. ترکیدن حباب و تنگنای اعتباری نتایج غیرقابل اجتناب این وضعیت بود. وقتی مصرف‌کننده‌ها خرج نمی‌کنند، ورشکستگی‌ها غیرقابل اجتناب می‌شود. اما با فروزفتن اقتصاد به رکود در سال ۱۳۹۱، شرایط بخش املاک و مستغلات بد و بدتر شد، البته به دلیل نقدینگی کمتر املاک و مستغلات نسبت به سهام، حباب قیمتی املاک و مستغلات در مقایسه با سهام، دوره طولانی‌تری دارد. وقتی حباب می‌ترکد، ارزش املاک و مستغلات فرومی‌ریزد، اما ارزش اعتبارات دریافتی کاهش نمی‌یابد و این شرایط را برای وام‌گیرنده سخت و دشوار می‌کند. همین وضعیت را که امروز در ایران تجربه می‌کنیم، ژاپن در ۱۹۹۰ و اقتصاد چین (شانگهای) در ۲۰۰۵ تجربه کرده‌اند. بازار املاک نقدشوندگی کمتری دارد، پس قیمت‌ها آرام‌تر حرکت می‌کند و در مقایسه با بازار سهام، خالی‌شدن حباب این بخش طول می‌کشد. عده تبریزی با بیان اینکه به نظر می‌رسد حباب قیمتی در بخش‌های عمده‌ای از املاک و مستغلات (شاید هنوز به استثنای واحدهای تجاری) دیگر تخلیه شده باشد، گفت: می‌توانم توضیح دهم چرا اقتصاد به رکود افتاده است و چه سیاست‌ها یا احتمالاً نهادهایی وجود دارد که آن را از رکود خارج کند. البته جای بحث آن اینجا نیست که در مورد موضوع خاص دیگری صحبت می‌کنیم. همین قدر بگویم که باید بتوانیم ماریج کاهشی اقتصاد را کنترل کنیم. قیمت‌های حبابی زمین و ساختمان در دهه گذشته، نرخ بالای سود بانکی، موققه‌های سنگین بانکی و نبود نقدینگی معجون زهرآلودی برای اقتصاد ایران ساخته است. البته اینکه رکود داریم و بیماری شناخته شده است کافی نیست، باید راه علاج را به‌درستی پیدا کنیم. رکود دلایل متعددی دارد و از آن جمله است که حاصل فراتر رفتن پس‌انداز از سرمایه‌گذاری است. اما تشخیص غالب آن است که رکود امروز اقتصاد ایران عمدتاً حاصل تضعیف جدی «تقاضای کل» و وقوع «تنگنای مالی» در کشور است.

این اقتصاددان در پاسخ به اینکه بانک‌ها تا چه حد در شکل‌گیری حباب و نوسانات شدید در بازار مسکن سهم داشته‌اند، گفت: در مورد حباب مسکن لوکس و واحدهای تجاری خیلی‌ها هشدار داده بودند. آنان به خاطر داشتند که مثلاً در اسپانیا دوره رونق و مازاد عرضه مشابهی وجود داشته است. فروزختن قیمت‌ها در املاک و مستغلات تجاری و لوکس مسکونی عیان کرد که تا چه حد گسترده‌ای بانک‌ها در این حوزه سرمایه‌گذاری کرده بودند یا تسهیلات داده بودند. آنها به جای اعطای تسهیلات به خریداران مسکن ارزان و میان‌قیمت، منابع خود را در اختیار ساخت واحدهای گران‌قیمت

در ترازنامه بانک‌ها و قیمت واقعی این املاک در حال حاضر» و «رکود نسبی مسکن» بعید است دولت برای خرید این دارایی‌ها از طریق تاسیس شرکت وارد میدان شود. داروی سم‌زدا در نسخه عده تبریزی، بر تبدیل «ساختمان‌های لوکس» تحت مالکیت و اختیار بانک‌ها به «جریان نقد» پایه‌ریزی شده است. این ساختمان‌های لوکس مسکونی و تجاری، «دارایی منجمد» و غیرقابل استفاده (در شرایط فعلی) محسوب می‌شوند که بانک‌های دچار، با عمل به محتوای نسخه می‌توانند از چهار روش شامل «فروش با قیمت زمان خرید یا ساخت»، «فروش نقد و اقساط» و «جاره» و «تغییر کاربری به هتل آپارتمان»، خود را سبک کنند و به جریان نقد برای تسهیلات‌دهی مجهز شوند. عمل به نسخه پیشنهادی، مستلزم تغییر اساسی در نگاه بانک‌های مسموم به این بخش از دارایی‌هاست. نظام بانکی در مسیر تصفیه از املاک منجمد، باید فکر «سود» را کنار بگذارد و حتی احتمال «زیان به معنای فروش با قیمتی کمتر از خرید» را در محاسبات ببیند.

معجون زهرآلود چطور ساخته شد؟

حسین عده تبریزی سرمشا رکود اقتصادی دو سه سال اخیر را «حباب اعتبارات» دوره گذشته (دهه منتهی به اوایل ۹۲) و انحراف منابع بانکی از مسیرهای اصلی معرفی کرد که باعث شده ورود بخش‌های پیشرو اقتصاد به جاده رونق، با دو مانع «تضعیف تقاضا» و «تنگنای مالی» برخورد کند. عده تبریزی، اقتصاددان با نام بردن از ترکیبات چهارگانه «معجون زهرآلود» اقتصاد ایران که سبب شده بخش‌های مختلف اقتصادی در ماریج کاهشی رشد قرار بگیرند، اعلام کرد: با غفلت سیاستگذار پولی در دولت گذشته از بابت نظارت بر نحوه مصارف منابع سرشار بانکی که توسط بانک مرکزی و بانک‌ها خلق شده بود، عمده اعتبارات به جای آنکه در مسیر تولید و تقویت قدرت تقاضای مصرفی حرکت کند، صرف ساخت و خرید املاک لوکس مسکونی و تجاری شد و نهایتاً به حباب قیمتی در بازار ملک به‌ویژه طی سال‌های ۹۱ و ۹۲ دامن زد. تبعات این انحراف اعتباری، طی دو سال اخیر تحت تأثیر روند تدریجی تخلیه حباب قیمت ملک، ابتدا در بازار مسکن و بلافاصله در بازار پول و سایر بخش‌ها ظاهر شد؛ به‌طوری‌که در بازار مسکن، چرخه معاملات (خرید و فروش‌های مصرفی) تحت تأثیر کاهش قیمت از نقطه اوج بهار ۹۲، به‌صورت نسبی متوقف شد و ساخت‌وساز نیز از صفر افتاد و در بازار پول، ساختمان‌های لوکس به‌عنوان محصول سرمایه‌گذاری افراطی بانک‌ها، شرکت‌های وابسته و تسهیلات‌گیرنده‌ها، به کوهی از دارایی‌های منجمد و غیرقابل نقدشدن برای بانک‌ها تبدیل شد. این اقتصاددان با بیان اینکه طی سال‌های گذشته ارزش واقعی دارایی‌های ملکی بانک‌ها و تسهیلات‌گیرنده‌ها کاهش پیدا کرده، اما در مقابل، طبعاً مانده اعتبارات بانکی صرف‌شده برای خرید این املاک افزایش یافته، گفت: نتیجه این معادله، به‌عنوان عوارض ثانویه ناشی از «حباب مسکن در پی حباب اعتبارات»، هم اکنون باعث وخامت اوضاع بازپرداخت تسهیلات و در نتیجه بروز موققات سنگین بانکی شده است. در حال حاضر، املاک لوکس تحت مالکیت بانک‌ها و همچنین ساختمان‌هایی که به‌عنوان وثیقه، نقش تضمین بازپرداخت منابع پرداخت‌شده برای ساخت املاک گران‌قیمت عمدتاً تجاری را بازی می‌کند، ترکیبات اصلی معجون زهرآلود اقتصاد ایران را شکل داده است. این املاک همان دارایی سمی نظام بانکی به حساب می‌آید که قدرت وام‌دهی را از بانک‌ها گرفته و باعث سرکوب تقاضا و تنگنای مالی در کل اقتصاد شده است.

حسین عده تبریزی در تشریح دیدگاه خود درباره سرمشا رکود اقتصادی دوره کنونی، گفت: در حال حاضر در شرایط رکودی املاک و مستغلات هستیم که حاصل دوره رونق سفته‌بازانه مسکن در دوره قبل، تشکیل حباب‌های قیمتی و مازاد سرمایه‌گذاری در این بخش است (هرچند اخیراً حجم معاملات خرید مصرفی نسبت به سال گذشته افزایش پیدا کرده، اما فعالیت‌های ساختمانی و مجموعه بازار مسکن هنوز کاملاً از فضای رکود خارج نشده است). حباب املاک و مستغلات معمولاً از گذر حباب اعتبارات چهره نشان می‌دهد و نهایتاً به بحران اقتصادی منجر می‌شود. اقتصاد ایران همین مسیر را تجربه کرده است و حباب املاک و مستغلات آن مدتی است به بحران اعتباری و تضعیف



بود به خودشان رسید. آنها امیدوار بودند ریسک این دارایی‌ها را به دیگران منتقل کنند، اما وقتی نرخ تورم آرام گرفت و حباب زمین و ساختمان لوکس ترک برداشت، این دارایی‌های سمی برای بانک‌ها به یادگار ماندند.

ترکیب داروی سم‌زدا

حسین عبده تبریزی درباره نحوه پاکسازی نظام بانکی از سم ساختمان‌های لوکس گفت: برای حل مشکل دارایی‌های سمی یا حداقل کاهش مشکلاتی که برای بانک‌ها ایجاد کرده است، در شرایط فعلی نباید به دنبال معجزه‌گری گشت. مثلاً اینکه دولت یا سرمایه‌گذاری بیاید، این دارایی‌های سمی را از بانک‌ها خریداری کند؛ دولت در حال حاضر چنین امکاناتی ندارد و اگر هم داشت به لحاظ ایجاد کژمنشی یا مخاطرات اخلاقی، نباید این کار را می‌کرد. کار فوری که بانک‌ها باید بکنند، راه‌اندازی نوعی جریان نقدی روی این دارایی‌هاست. اولاً نباید سود جدید روی این دارایی‌ها محاسبه کنند، چرا که قیمت این دارایی‌ها در دفاتر بانک‌ها مدت‌هاست از قیمت واقعی بالاتر رفته است. ثانیاً، در واگذاری این دارایی‌ها نگران سود و زیان آنها نباشند و سعی کنند روی این دارایی‌ها جریان نقدی ایجاد کنند؛ یعنی حتی اگر به زیان (کمتر از قیمت تمام‌شده) هم خریدار نقدی وجود دارد، آنها را واگذار کنند. ثالثاً جریان اعتباری روی آنها ایجاد کنند تا خریداران جدید بتوانند آنها را نقد و نسبه بخرند. و بالاخره، با اجاره‌داری این دارایی‌ها، جریان نقدی به‌راهِ بیندازند، فارغ از کوچک یا بزرگ بودن این جریان نقدی. بانک‌ها به نقدینگی بیشتر نیازمندند و نگاه داشتن این دارایی‌ها در ترازنامه بدون چشم‌انداز روشنی از نقدشوندگی آنها، به مراتب کاری اشتباه‌تر از اجاره‌داری حتی با نرخ‌های پایین است.

تغییر کاربری در پاره‌ای از موارد می‌تواند جریان نقدی ایجاد کند، البته اگر خود این تغییر به معنای پرداخت نقدی به شهرداری‌ها نباشد. مثلاً تبدیل مجموعه‌های مسکونی به هتل یا هتل - آپارتمان در شهرهای بزرگ جریان نقدی ریالی و ارزی ایجاد می‌کند. بانک‌ها در این مسیر هم قطعاً می‌توانند حرکت کنند. البته آنچه در بالا گفته شد در عمل آسان نیست. راه‌حل، تشکیل شرکت‌هایی برای خرید دارایی‌های سمی توسط دولت‌ها (و بانک‌های مرکزی) در پاره‌ای کشورهای دنبال شده است. هدف اصلی آن اقدامات ایجاد جریان نقدی برای بانک‌ها به قیمت‌های جاری بوده است. طبقاً بانک‌ها ناچارند زیان دارایی‌ها را تقبل کنند و در مواردی هم دولت‌ها از بودجه عمومی به بانک‌ها کمک کرده‌اند. اما با توجه به مشکلات بودجه‌ای دولت و شکاف قیمتی عمده‌ی این دارایی‌ها از قیمت‌های جاری بازار (که به زیان‌های عمده در ترازنامه بانک‌ها منجر می‌شود) و نیز رکود نسبی بازار ساختمان، به نظر می‌رسد که دولت یا بانک مرکزی در این مرحله یا به میدان نخواهند گذاشت تا با تشکیل یا حمایت از تشکیل چنین شرکت‌هایی، نقدشوندگی دارایی‌های سمی بانک‌ها را تسهیل کنند. بنابراین، بانک‌ها منتظر معجزه نشوند و خود برای افزایش نقدشوندگی این دارایی‌ها اقدام کنند و زیان‌های حاصله را نیز به تدریج شفاف کنند.

و تجاری قرار داده بودند که حالا با ترکیدن حباب‌های قیمتی، سرمایه‌گذاران در آنها امکان بازپرداخت به بانک‌ها را ندارند. نظام بانکی به جای طراحی انواع تسهیلات خرید مسکن (تسهیلات رهنی) که به‌طور مداوم نرخ مالکیت خانه را بالا ببرد و نرخ سود آنها قابل تحمل باشد و به علاوه حمایتی هم از مردم در مقابل ریسک ارزش خانه آنها بشود، فقط به دنبال اعطای تسهیلات ساخت به واحدهای مسکونی و تجاری لوکس بوده است. ظاهراً آن روند بازداشتنی نبود، و بازداشته هم نشد. بانک مرکزی تا مدت‌ها قبول نمی‌کرد که منابع بانک‌ها صرف خانه‌های لوکسی شده که فعلاً خریدار ندارد. وی افزود: بنای آن رشد‌های بخش ساختمانی در دولت قبلی برپایه سست بدهی‌های بانکی استوار شده بود. به علاوه، در نیمه دوم دهه ۸۰ بانک‌ها و بساز و بفروش‌ها کماکان روی این فرض حرکت می‌کردند که قیمت‌های زمین و ساختمان کماکان بالا خواهد رفت. بحران واحدهای مسکونی و تجاری آنگاه آغاز شد که تقاضای سفته‌بازانه برای آن متوقف شد. مردم دریافتند که صرف سوداگری در این حوزه دیگر با سود همراه نیست. وقتی تقاضای سوداگرانه فروکش کرد، همه از رکود در بازار املاک و مستغلات سخن به میان آوردند؛ با فروکش کردن تقاضای سفته‌بازانه و بروز رکود، انبوه‌سازان از بازپرداخت بدهی‌های خود به بانک‌ها عاجز شدند. این ناتوانی خود یکی از دلایل افزایش معوقه‌های بانکی و «تنگنای اعتباری» سال ۱۳۹۴ و ماه‌های جاری است.

عبده تبریزی تصریح کرد: وضع مورد اشاره به ناچار باید با کنترل تورم در دولت یازدهم و محدودشدن اعتبارات فرو می‌ریخت. با ریزش رونق ظاهری (بخوانید حباب) و قیمت‌های املاک و مستغلات تجاری و مسکونی و شکستن حباب قیمت‌ها در بازار سهام (فروریختن شاخص) بانک‌ها که اعتبارات مازاد به بازار با قیمت‌های حبابی داده بودند، صدمه دیدند. ساخت‌وسازهای لوکس مازادی که در تهران و شهرهای دیگر شکل گرفت، حاصلش رشد کوهی از بدهی به نظام بانکی بود. اما طبقاً حباب دارایی‌های توثیق‌شده در بانک‌ها باید خالی می‌شد، همان‌طور که قیمت سهام بانک‌ها در بازار سرمایه خالی شده بود. به این ترتیب بحران به کل نظام بانکی گسترش یافت. در این دوره، نظام بانکی بر اعطای تسهیلات به شرکت‌های کوچک و متوسط متمرکز نشد که مبنای خلق اشتغال در اقتصاد است، بلکه روی سرمایه‌گذاری در شرکت‌های خود بانک‌ها و پرداخت به پروژه‌های بزرگ ساختمانی غیراقتصادی متمرکز شد. در همه این موارد، آنچه رخ داده، فروریختن ارزش طرف دارایی‌ها در ترازنامه بانک‌هاست. این اقتصاددان درباره وضع نامناسب بانک‌ها گفت: حباب از اعطای تسهیلات بانکی بد شروع شد که به‌عنوان وثیقه، دارایی‌هایی (ساختمان‌هایی) را پذیرفته بودند که قیمت آنها به دلیل حباب بالا رفته بود. شرایط به بانک‌ها اجازه داد بیشتر وام‌دهی به خود را مخفی کنند، در ترازنامه‌هایشان معوقه‌ها را نشان ندهند، از اهرم بالا استفاده کنند، و با این کار حباب را بیشتر و نتایج را وخیم‌تر کنند. نهایتاً بانک‌ها مستقیم وارد قماربازی شدند. واسطه مبادله دارایی‌های ریسکی شدند و نهایتاً آن دارایی‌ها که عمدتاً ساختمان





نگاهی به وضعیت صنعت آلومینیوم کشور

سند چشم‌انداز؛ امیدواری تازه برای صنعتی کهن

بخش اول/ احمد جهان بین، عضو تحریریه پنجره ایرانیان

اشاره

صنعت آلومینیوم در کشور از سابقه‌ای نسبتاً طولانی برخوردار است با این حال میزان رشد و توسعه این صنعت مهم به نسبت سایر صنایع کشور چندان قابل توجه نبوده است. نگاه ویژه‌ای که در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ به صنعت آلومینیوم شده امیدواری‌هایی برای تحولی بزرگ در این صنعت تأثیرگذار به وجود آورده است. در این نوشته تلاش کردیم نگاهی اجمالی به کلیات، ظرفیت‌ها، فرصت‌ها و مشکلات این صنعت داشته باشیم و در این راستا ضمن تشکر از مهندس محمد تجلی، رئیس هیأت مدیره آپکو که از نظرات کارشناسی خود ما را بهره‌مند ساختند، توجه شما را به بخش نخست این مطلب جلب می‌کنیم.

مقدمه

آلومینیوم فلز مهمی است که نقشی تعیین‌کننده و استراتژیک در صنایع مدرن دارد و بدون آن دنیای صنعتی امروز غیرقابل تصور است. در این زمان که بشر نگران استفاده نامعقول از منابع مواد خام و انرژی است، این منابع باید در راهی به کار گرفته شوند که از نظر اقتصادی و تجاری معقول باشد، به‌ویژه آنکه زمان زیادی تا تمام شدن ذخایر و معادن شناخته شده این مواد باقی نمانده است. هرچند در دهه‌های اخیر، با رشد فناوری‌های مدرن و تولید محصولات

مصنوعی جدید، استفاده از فلزات تا حدودی تقلیل پیدا کرده، اما آلومینیوم همچنان جایگاه خود را به‌عنوان فلزی خاص و پرمصرف حفظ کرده و حتی بر میزان مصرف خود نیز افزوده است. ضمن این که با استفاده از همین فناوری‌های مدرن، کمبودها و نواقصی که این فلز در گذشته داشته نیز مرتفع شده است به‌گونه‌ای که امروزه شاهد تنوع بسیار گسترده‌ای در محصولات و مصنوعات آلومینیومی هستیم. آلومینیوم (AL) با مصارف فراوانی که دارد، از مواد اولیه اساسی و ضروری در اقتصاد پویای جهان به شمار می‌آید. استحکام، رسانایی، مقاومت در برابر خوردگی، قابلیت بازیابی و سبک بودن این فلز آن را برای رفع نیازهای متنوع و به لحاظ فناوری پیچیده دنیای امروز کاملاً مناسب می‌سازد. از همه مهم‌تر، آلومینیوم از لحاظ مسائل زیست‌محیطی که هم‌روزه حساسیت بیشتری می‌یابد، ماده‌ای برخوردار از بالاترین پایداری محیطی به شمار می‌آید. این فلز می‌تواند فقط با ۵ درصد از انرژی اولیه بازیافت شود. آلومینیوم بازیافت شده کیفیتی مشابه آلومینیوم اولیه دارد. در حال حاضر آلومینیوم در تولید لوازم خانگی، در



FARBOD
Quality Prevails

و پنجره، نمای ساختمان‌ها، پل، کشتی، هواپیما، اتومبیل، ماشین‌آلات، صنایع هوافضا، صنایع نظامی، برق و موارد بسیار دیگر به کار می‌رود. با وجود آنکه تیتانیوم در برخی موارد به رقابت با آلومینیوم پرداخته است، ولی آلومینیوم همچنان جایگاه خود را در صنعت خودروسازی، هوافضا، کشتی و قطار بیش‌ازپیش باز کرده و انتظار می‌رود مصرف جهانی آن در ۲۰ سال آینده از ۶ کیلوگرم سرانه فعلی به ۱۰ کیلوگرم افزایش یابد. گفتمانی است بالاترین مصرف سرانه آلومینیوم در جهان مربوط به کشورهای کانادا و آمریکا بوده که به ترتیب معادل ۲۷.۳۰ و ۲۲.۹۴ کیلوگرم است.

کانون‌های مصرف آلومینیوم در جهان شامل: صنعت حمل و نقل ۲۶ درصد، صنایع بسته‌بندی ۲۰ درصد، صنعت ساختمان ۲۰ درصد، برق ۹ درصد، ماشین‌آلات و تجهیزات ۸ درصد، کالاهای مصرفی ۶ درصد و سایر صنایع حدود ۱۱ درصد است.

کشور ایران با دارا بودن معادن غنی بوکسیتی و غیر بوکسیتی آلومینا و توان تولید برق ارزان به لحاظ دارا بودن منابع گازی فراوان و نیروی کار نسبتاً ارزان، دارای استعداد قوی رقابتی در صنعت آلومینیوم است. اهمیت این فلز در ایجاد اشتغال مستقیم و توسعه صنایع پایین‌دستی مرتبط با آن، برای کشوری با نیروی جوان جویای کار و تحصیل‌کرده، امری اجتناب‌ناپذیر است. انرژی ارزان و قابل‌دسترس، موقعیت مناسب جغرافیایی، نیروی کار ماهر و ارزان، اشتغال‌زایی، وجود بازار مصرف داخلی، ظرفیت خالی صنایع پایین‌دستی و صادرات محصولات غیرنفتی،

از مزیت‌های نسبی کشورمان در توسعه صنعت آلومینیوم است. در حال حاضر حدود ۴۰۰ هزار تن آلومینیوم در کلیه واحدهای بزرگ و کوچک در ایران تولید می‌شود که با این ظرفیت در سطح جهان دارای رتبه نوزده و در منطقه و کشورهای خاورمیانه در جایگاه هفتم قرار دارد. با توجه به مزیت‌های نسبی کشور ایران در تولید آلومینیوم و بر اساس سناریوهای مختلف و برنامه‌ریزی‌های موجود پیش‌بینی شده است ایران تا سال ۱۴۰۴ در بخش تولید و مصرف به مقام اول تا سوم در منطقه و کشورهای خاورمیانه و حداقل به مقام دهم در جهان ارتقاء یابد.

هم‌اکنون آلومینیوم به‌عنوان ماده اولیه مهم صنعتی محسوب شده و در بازار جهان پس از فولاد مهم‌ترین و پرمصرف‌ترین ماده صنعتی مصرفی است. در حال حاضر در کشور حدود یازده هزار کارگاه و کارخانه وابسته به آلومینیوم وجود دارد که از این صنایع می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد: صنایع غذایی و دارویی، برق و هیدرولیک، پروفیل سازان، صنایع نظامی، نوردکاران خرده‌پا، صنایع هوایی، صنایع پوشاک، لوازم خانگی، ریخته‌گران، نورد و اکومپارس، پروفیل سازان بنیادی، آلومینا جاجرم، وسایل صنعتی، طراحان و قالب‌سازان، آلومینیوم ایرالکو، مجتمع آلومینیوم المهدی، لوسترسازان، گروه حمل‌ونقل، آبکار و رنگ‌کار دیاکاست‌کار، کابل سازان، یراق‌آلات، صنایع کشاورزی، صنایع سرمایشی و گرمایشی و قطعه سازان.

جایگاه ایران میان بازیگران صنعت آلومینیوم

صنعت آلومینیوم در ایران با وجود اینکه بیش از چهار دهه از پایه‌گذاری آن می‌گذرد همچنان به‌کندی مسیر توسعه را می‌پیماید. این در حالی است که کشورهای منطقه که امروزه

به رقیب سرسخت ما در این صنعت تبدیل شده‌اند، در حال فتح قله‌هایی از جنس آلومینیوم هستند. امروزه کشورهایی که توانسته‌اند در قامت بزرگان این صنعت درآیند، نبض بازار جهانی را در اختیار گرفته‌اند تا در افت‌وخیزهای قیمتی جان سالم به در برند.

غول‌هایی از جنس آلومینیوم

در حال حاضر سالانه حدود ۴۹ میلیون تن آلومینیوم در جهان تولید و پیش‌بینی می‌شود که بیش از ۶۰۰ میلیون تن آلومینیوم قابل بازیافت در سطح جهان وجود دارد. پنج کشور اول تولیدکننده آلومینیوم عبارت‌اند از: چین، روسیه، کانادا، آمریکا و استرالیا. چین به‌تنهایی حدود ۲۰.۵ میلیون تن آلومینیوم در سال تولید می‌کند و در عین حال بزرگ‌ترین مصرف‌کننده آلومینیوم نیز به شمار می‌آید. چهار کشور دیگر، مجموعاً در حدود ۱۰.۵ میلیون تن در سال تولید می‌کنند. حدود ۱۰ درصد از کل تولید آلومینیوم جهان در بزرگ‌ترین قطب انرژی جهان، خاورمیانه انجام می‌شود.

چین در حال حاضر ۴۰ درصد مصرف جهانی آلومینیوم را به خود اختصاص داده است و با ورود تدریجی هند به بازار مصرف، قیمت آلومینیوم و آلومینا از سطح رقابتی بالاتری برخوردار خواهند شد؛ اما از سوی دیگر، طرح موسوم به نردبان قیمت انرژی که در چین مطرح شده و از سوی انستیتوی صنایع فلزات غیر آهنی این کشور نیز مورد تأیید قرار گرفته است، در مراحل اولیه خود قرار دارد. هدف اصلی دولت چین از اجرای این طرح، کاهش مازاد موجودی آلومینیوم در بازار و محدود ساختن آن است. به اعتقاد متخصصان این صنعت، زمانی که طرح مزبور اجرایی شود، تأثیرات کلی و بزرگی بر صنعت آلومینیوم خواهد گذاشت.



آلومینیوم در ایران

تولید آلومینیوم در ایران از سال ۱۳۵۱ با ایجاد کارخانه آلومینیوم اراک آغاز شد. سپس کارخانه آلومینیوم المهدی با ظرفیت ۱۱۰ هزار تن و هرمزال با ظرفیت ۱۴۷ هزار تن در سال به مدار تولید آلومینیوم ایران پیوستند. در حال حاضر ظرفیت تولید کشور با احتساب خطوط ۱ و ۲ کارخانه ایرالکو، ۴۸۷ هزار تن در سال است و تولید کشور در سال ۱۳۹۱ بیش از ۳۳۷ هزار تن و در سال ۱۳۹۲ به ۳۵۲ هزار تن در سال رسید. ایران در رتبه‌بندی سال ۲۰۱۱ مقام ۲۲ جهانی را به خود اختصاص داده بود. این رتبه در سال ۲۰۱۲ به ۲۰ و در آخرین رتبه‌بندی با پشت سر گذاشتن فرانسه به رتبه ۱۹ جهانی ارتقاء یافته است. طرح‌های آلومینیومی دیگر ایران که در حال احداث هستند، عبارت‌اند از: طرح آلومینیوم جاجرمد با ظرفیت ۳۶ هزار تن در سال، آلومینیوم جنوب با ظرفیت ۲۷۶ هزار تن در سال، آلومینیوم مسجدسلیمان با ظرفیت ۱۷۵ هزار تن در سال. در مجموع ظرفیت تولید آلومینیوم ایران تا سال ۱۳۹۶ برابر با ۹۷۵ هزار تن در سال خواهد بود. طبق سند چشم‌انداز، ایران

ظرفیت تولید خود است و هم‌اکنون بیش از ۶۰۰ هزار تن آلومینیوم تولید می‌کند. بحرین و عمان نیز از دیگر رقبای ایران هستند. کشورهای شمالی ایران از قبیل آذربایجان، قزاقستان، اکراین، روسیه و تاجیکستان نیز در باشگاه تولیدکنندگان آلومینیوم جهان حضور دارند. ترکیه نیز با ظرفیت ۶۰ هزار تنی در تولید آلومینیوم فعال است که البته بیشتر از طریق بازیافت عمل می‌کند. پیش‌بینی می‌شود تا ده سال آینده، به دلیل وجود مزایای گاز، در حدود ۴۰ درصد از تولید آلومینیوم جهان در کشورهای حاشیه خلیج فارس صورت پذیرد.

تولید شمش آلومینیوم در منطقه خاورمیانه

به گزارش مرکز زمین‌شناسی آمریکا در سال ۲۰۱۵ میزان آلومینیومی که در جهان تولید شد، ۴۹ میلیون و ۳۰۰ هزار تن بوده، این در حالی است که میزان تولید این محصول در خاورمیانه ۱۱ میلیون و ۱۱۲ هزار تن بوده است. بر اساس رتبه‌بندی یادشده میزان تولید شمش آلومینیوم در منطقه خاورمیانه، ۹ کشور از عمده‌ترین تولیدکنندگان شمش آلومینیوم مورد بررسی قرار گرفته‌اند که در این رتبه‌بندی

اجرای این طرح، قیمت‌های نردبانی انرژی، شرکت‌های کم‌توجه به محیط‌زیست و مصرف‌کنندگان بالای انرژی را از بازار خارج خواهد ساخت. انرژی بیشترین هزینه را برای فعالان صنعت آلومینیوم الکترولیتیکی و ۴۵ درصد از کل هزینه تولید این محصول را در بر دارد؛ لذا به‌منظور کاهش هزینه‌های تولید، بزرگ‌ترین چالش، مسائل مربوط به انرژی است. محمد تجلی، رئیس هیات مدیره گروه صنعتی آذین تولیدکننده محصولات آلومینیومی با نام تجاری آپکو در گفتگو با نشریه پنجره ایرانیان، ضمن اشاره به مزیت‌های ویژه‌ای که در صنعت آلومینیوم کشور به سبب وجود منابع انرژی و قیمت نسبتاً ارزان آن وجود دارد، در این باره گفت: وفور منابع گازی و قیمت نسبتاً مناسب انرژی در کشور و تاثیر زیادی که این بخش بر توسعه صنعت آلومینیوم دارد فرصت بسیار مناسبی است که می‌توان با مدیریت درست منابع و استفاده بهینه از این فرصت در رقابت با کشورهای همسایه و سایر رقبای به نحو مناسبی بهره برد. تجلی با تاکید بر توجه هر چه بیشتر به موضوع مدیریت منابع در صنعت آلومینیوم، ادامه داد: متأسفانه ما از دانش



باید تا سال ۱۴۰۴ حداقل ۱.۵ میلیون تن ظرفیت تولید آلومینیوم ایجاد کند.

محمد تجلی در این زمینه نیز اظهار داشت: رسیدن به رقمی که در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ عنوان شده است چندان سخت و دور از دسترس نیست و حتی می‌توان به عددی بالاتر هم دست‌یافت، منتی رسیدن به تولید باکیفیت و محصولی که بتواند در بازارهای داخلی و خارجی در مقابل رقبا دوام بیاورد و سهم مناسبی از فروش در بازارهای جهانی را به دستاورد مهم‌تر است.

رئیس هیات مدیره آپکو با اشاره به لزوم تقویت تولید باکیفیت، اظهار کرد: با توجه به میزان منابع و شرایطی که در کشور وجود دارد، باید تولید محصولات سالم و باکیفیت در اولویت باشد و صرفاً بالا بردن حجم تولید نمی‌تواند ملاک چندان مناسبی در ارزیابی توسعه صنعت آلومینیوم باشد. رقابت در بازارهای جهانی بر روی محصولات باکیفیت است و نهایتاً میزان کیفیت محصول است که در رقابت‌های تجاری عمده، تعیین‌کننده است.

ادامه دارد....

روسیه با تولید ۳ میلیون و ۶۰۱ هزار تن مقام نخست تولید شمش آلومینیوم منطقه خاورمیانه و ۷.۳ درصد از سهم دنیا را به خود اختصاص داده است. امارات نیز با تولید ۲ میلیون و ۳۴۱ هزار تن شمش آلومینیوم مقام دوم این رتبه‌بندی را از آن خود کرده و ۴.۷ درصد از سهم دنیا را کسب کرده است و هند در جایگاه سوم این رتبه‌بندی با تولید ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار تن، ۴.۳ درصد از سهم دنیا را به خود اختصاص داده است. در این میان سهم بحرین در تولید شمش آلومینیوم ۹۳۰ هزار تن و سهم آن از دنیا حدود ۱.۹ درصد است و عربستان هم با تولید ۷۴۰ هزار تن، نزدیک به ۱.۵ درصد از سهم دنیا را کسب کرده است. قطر در رتبه‌بندی تولید شمش آلومینیوم مقام ششم را کسب کرده و با تولید ۶۱۰ هزار تن، سهم ۱.۲ درصدی دنیا را به خود اختصاص داده است و عمان هم با تولید ۳۷۵ هزار تن ۰.۸ درصد از سهم دنیا را دارد و ایران با تولید ۳۵۰ هزار تن تنها ۰.۷ درصد از سهم دنیا را به خود اختصاص داده است و ترکیه در مقام آخر این رتبه‌بندی تنها با ۶۵ هزار تن تولید شمش آلومینیوم ۰.۱ درصد از سهم دنیا را دارد.

فنی نیروی کار و منابع انسانی و همچنین فرصت‌هایی که به‌واسطه شرایط راهبردی کشور در اختیار داریم به‌خوبی استفاده نمی‌کنیم. به‌عنوان مثال، کشوری مثل ترکیه که همسایه ماست ولی منابع و فرصت‌های ما را ندارد و محصولات چندان باکیفیتی نیز تولید نمی‌کند، در بازارهای منطقه و حتی داخل ایران محصولاتش را بهتر از ما عرضه می‌کند. متأسفانه تولیدات ما بازاریابی خوبی ندارند و نمی‌توانیم آن‌گونه که باید از فرصت‌های رقابت در بازارهای جهانی و منطقه‌ای استفاده کنیم.

آلومینیوم در منطقه خاورمیانه

در حال حاضر در حدود ۱۰ درصد از ظرفیت تولید آلومینیوم در منطقه خاورمیانه محقق شده است. ایران یکی از کشورهای سابقه در صنعت آلومینیوم منطقه محسوب می‌شود. عربستان سعودی طرح توسعه ظرفیت خود تا ۱۰ میلیون تن در سال را در دست مطالعه و اجرا دارد. امارات متحده عربی که رتبه ششم جهانی را داشته، طرح توسعه جهت افزایش ظرفیت به ۴ و سپس به ۱۰ میلیون تن را در دست اجرا دارد. قطر نیز به‌سرعت در حال توسعه



چرا "وین" برای هفتمین سال پیایی شهر برتر جهان شد؟!

زمینه شرایط اجتماعی و اقتصادی، بهداشت، آموزش، تامین اجتماعی، حمل و نقل، مسکن، محیط زیست و چندین شاخص دیگر، کیفیت زندگی در ۲۳۰ شهر جهان را رده بندی می کند. امسال نیز مانند شش سال گذشته، این موسسه وین را به عنوان شهری ایمن و

پنجره ایرانیان: وین، پایتخت اتریش برای هفتمین سال پیایی در صدر فهرست شهرهای جهان بر اساس کیفیت زندگی قرار گرفت. موسسه منابع انسانی مرسر، هر سال بر مبنای مقایسه و امتیازبندی شهرهای جهان در



می‌کنم که تنها ۲۰ دقیقه با مرکز شهر فاصله دارد و در ماه تنها ۸۰۰ یورو (۶۲۵ پوند) اجاره پرداخت می‌کنم». هزینه اجاره چنین آپارتمانی در لندن ۲۰۰۰ پوند و در نیویورک حتی بیشتر است.

هر چقدر وین بزرگ‌تر و پرجمعیت‌تر می‌شود، مدیریت شهری هم خانه‌های بیشتری می‌سازد. آمارها تنها در سال ۲۰۱۵ حاکی از این است که ۷۲۰۰ واحد مسکونی جدید در اختیار شهروندان قرار گرفته و ۲۰ هزار خانه دیگر برخوردار از کمک‌هزینه مسکن ساخته شده است. هر سال وین ۴۵۰ میلیون یورو از بودجه ملی و حدود ۱۵۰ میلیون یورو از بودجه شهری را به ساخت خانه‌های جدید و مرمت خانه‌های قدیمی اختصاص می‌دهد. در پایتخت اتریش سرمایه‌داران خصوصی بخش مسکن نیز در سیاست «مسکن ارزان» مشارکت دارند. به گفته یکی از کارشناسان حوزه مسکن در وین «آن دسته از سرمایه‌داران خصوصی که با مدیریت شهری برای ساخت مسکن همکاری می‌کنند، باید نیمی از خانه‌های ساخته شده را به ساکنان کم‌درآمد اختصاص دهند تا بتوانند جواز فروش و یا اجاره بقیه خانه‌هایشان به متقاضیان پردرآمدتر را پیدا کنند. این باعث می‌شود شهر ترکیب اجتماعی خوب و سالمی پیدا کند که برای هر شهر روبه‌رشدی لازم است.» در وین نه تنها سکونت بلکه رفت‌وآمد ارزان و برای تمام طبقات اجتماعی و اقتصادی قابل دسترس است. شهروندان می‌توانند بلیط سالانه‌ای برای سیستم حمل‌ونقل عمومی شهر خریداری کنند که ۳۶۵ یورو قیمت دارد و رفت‌وآمد آنها را در طول یک سال، با روزی تنها ۱ یورو ممکن می‌کند. این سیستم حمل‌ونقل غیر از ارزان بودن، پاک و ایمن است و عملاً تمام شهر را دسترس‌پذیر می‌کند. مدیریت شهری سرمایه‌گذاری زیادی برای گسترش سیستم حمل و نقل ریلی انجام داده است و در نظر دارد تا سال ۲۰۲۵ شهر به جایی برسد که ۸۰ درصد از کل سفرهای درون‌شهری از طریق روش‌های حمل‌ونقل پاک و دوستدار محیط زیست انجام شود.

فضای سبز غنی و گسترده

در وین طبیعت و محیط مصنوع همزیستی خوب و متعادل دارند. با ۹۰ بوستان و باغ، فضای سبز وین حدود نیمی از زمین‌های شهری را در بر می‌گیرد. هر یک از ساکنان وین در حدود ۱۲۰ متر مربع فضای سبز سرانه دارد که این نرخ در کل جهان یکی از بالاترین‌هاست.

یکی از مهم‌ترین و برجسته‌ترین فضاهای سبز این شهر، جنگل وین (Wienerwald) است که بزرگ‌ترین جنگل برگ‌ریز پیوسته و یکپارچه در اروپای مرکزی است و هفت منطقه شهری و تقریباً ۱۰ هزار زمین را در بر می‌گیرد. این جنگل که به عنوان ریه سبز

با بالاترین کیفیت زندگی، در صدر رده‌بندی خود نشاند.

اما رمز برتری وین در چیست؟ به اعتقاد مدیران و مشاوران سیاسی و اقتصادی، در وین شاهد ترکیب خوبی از برنامه‌ریزی بلندمدت، تأکید بر مشارکت شهروندان و تمرکز بی‌شائبه بر برابری اجتماعی هستیم. معروف است که «وین سنت‌های خود را حفظ کرده است، اما همزمان آماده پذیرش پیشرفت و نوآوری است»، «وین هرگز به دنبال پیشرفت یک‌شبه و خلق‌الساعه نیست.»

البته هر شهری مسائل و چالش‌های خود را دارد و وین هم در این مورد استثنا نیست. برای نمونه وین با ۱.۸ میلیون نفر جمعیت، سالانه ۳۰ هزار شهروند جدید می‌پذیرد که این میزان از رشد فشارهایی را به شهر تحمیل می‌کند. مانند بسیاری دیگر از شهرهای اروپایی، وین نیز در تلاش است هزاران مهاجر و پناهنده را که اخیراً به این شهر رسیده‌اند، با یکدیگر پیوند دهد و بین آنها وحدت ایجاد کند. در وین نیز مانند بسیاری دیگر از کلانشهرهای جهان، افراد زیادی هستند که بیش از آنکه مقامات شهری بخواهند، با استفاده از اتومبیل شخصی‌شان، حمل‌ونقل آلوده‌تر را انتخاب می‌کنند. باین حال وین همواره تلاش می‌کند تا این چالش‌ها را پشت سر بگذارد و به مقام برتری در مورد کیفیت زندگی برسد.

ساکنان وین در پاسخ به اینکه چرا کیفیت زندگی در این شهر را بسیار بالا می‌دانند، پاسخ‌های مشخصی دارند که می‌تواند برای دیگر شهرهای جهان آموزنده باشد.

مسکن و حمل و نقل ارزان

یکی از دلایل سقوط شهرهایی مانند لندن و نیویورک در رده‌بندی کیفیت زندگی شهرها این است که هزینه زندگی در این شهرها بسیار بالاست. برعکس ساختار سیاست‌گذاری مسکن در وین بر این باور استوار است که تامین مسکن یکی از ابتدایی‌ترین حقوق بشر است و سیاست‌گذاری‌های محلی نیز باید انعکاس این باور باشد. شهرداری دولت سوسیال‌دموکرات وین بنا به یک سنت قدیمی سرمایه‌گذاری زیادی برای مسکن اجتماعی با کیفیت کرده است. شهرداری مالک بیش از یک‌چهارم کل خانه‌های شهر است و نیمی از جمعیت شهر در آپارتمان‌هایی زندگی می‌کنند که از کمک‌هزینه مسکن برخوردارند. بعلاوه برای مالکان خصوصی مسکن نیز قوانین سفت و سختی برای افزایش اجاره‌بها وضع شده است.

ساکنان وین معمولاً حدود یک‌چهارم درآمد خود را صرف مسکن می‌کنند، این در حالی است که لندن‌نشین‌ها ۲۲ درصد از درآمدشان را به مسکن اختصاص می‌دهند. یکی از شهروندان وین می‌گوید: «من در آپارتمانی ۱۰۰ متری و در منطقه‌ای خوب زندگی



قائم مقام شهردار و از مدیران شورای شهر در زمینه امور مالی، اقتصادی و بین الملل هم شمول اجتماعی را یکی از کلیدهای موفقیت وین می‌داند. «چندین دهه است که برابری اجتماعی یکی از اولویتهای سیاست‌گذاری‌های شهر وین است. افراد در این شهر احساس امنیت و اطمینان می‌کنند، چرا که همه آن‌ها به فرصت‌هایی که حق‌شان است دسترسی دارند».

(ترجمه: مرجان نمازی)



وین شناخته می‌شود، از سوی یونسکو به عنوان «ذخیره‌گاه زیست‌کره» برگزیده شده است. حتی دورترین نقاط این جنگل نیز از طریق سیستم حمل و نقل عمومی برای همه شهروندان قابل دسترس است.

به گفته یکی از مسئولان شهری وین، که مدیریت ۲۵ درصد از زمین‌های شهری را به عهده دارد، «شهروندان وین مشارکتی فعال در طراحی فضاهای سبز شهری دارند و در پروژه‌های سبز جدید نیز نیازها و مطالبات آنها به طور کامل در نظر گرفته می‌شود». نمونه‌ای از فرایند دو جانبه مدیریت شهری را می‌توان در پروژه «لوبا» دید که بخشی از یک پارک ملی واقع در حاشیه شهر است. مرکز جنگل‌داری شهری در موعدهای مقرر و منظم شهروندان را دعوت می‌کند تا در فعالیت‌های معطوف به حفاظت از فضای سبز و نگهداری آن با مدیریت شهری همکاری کنند. همچنین این بخش به طور منظم کارگروه‌هایی را برگزار می‌کند که در مورد گیاهان و جانوران منطقه، آموزش‌های لازم را به شهروندان می‌دهد.

برنامه‌ریزی برای آینده‌ای برخوردار از توسعه پایدار و همه‌شمول

حتی با وجود گسترش روزافزون وین هم مدیریت شهری متعهد است تا سال ۲۰۵۰، به میزان ۸۰ درصد از نشر گازهای گلخانه‌ای سرانه بکاهد. برای اینکه بینیم وین برای این هدف چطور برنامه‌ریزی کرده است، کافی است به یک پروژه جدید شهری آن رجوع کنیم.

در شمال شرق شهر یک فرودگاه قدیمی به محله‌ای مدرن و چند منظوره تبدیل شده است. این پروژه یکی از بزرگ‌ترین پروژه‌های توسعه شهری در کل اروپا به شمار می‌رود. طبق برآوردها و برنامه‌ریزی‌ها، تا سال ۲۰۳۰ محله «سی‌اشتات اسپرن» که در اطراف یک دریاچه مصنوعی ساخته شده است، ۲۰ هزار شهروند را در خود اسکان خواهد و به همین میزان اشتغال ایجاد خواهد کرد. فاصله این محله تا مرکز شهر وین، ۲۵ دقیقه با مترو و تا براتیسلاوا (پایتخت اسلواکی) ۲۸ دقیقه با قطار است.

این محله نقش یک جعبه، شنی را برای تکنولوژی‌های نوآورانه بهره‌وری انرژی در شهر ایفا می‌کند. شرکای بزرگی چون شرکت زیمنس و شرکت انرژی وین، بزرگ‌ترین شرکت تامین‌کننده انرژی در اتریش بر احداث ساختمان‌هایی تمرکز کرده‌اند که از امکاناتی برخوردار است که ضمن کنترل مصرف انرژی، مجدداً انرژی تولید می‌کند و آن را به شبکه اصلی بازمی‌گرداند. به زودی ساکنان ۲۱۳ آپارتمان در یکی از بلوک‌های این محل نخستین کسانی خواهند بود که از این امکانات استفاده می‌کنند و در این تجربه شریک می‌شوند. کتورها و سیستم‌های تمام اتوماتیک و هوشمند این آپارتمان‌ها به این افراد تصویری بی‌سابقه از میزان مصرف انرژی‌شان ارائه می‌دهد و ابزاری در اختیار آنها می‌گذارد که از طریق گوشی‌های هوشمندشان، مصرف انرژی خانه‌شان را کنترل کنند. این استراتژی و دیگر استراتژی‌های مشابه به مبنای سندی طرح‌ریزی شده که به عنوان ساختار شهر هوشمند معروف است. این سند محصول مجموعه کارگروه‌ها، گفت‌وگوها و کنفرانس‌های یک ساله‌ای است که از طریق آنها شهروندان ایده‌هایشان را مطرح کرده‌اند، به‌ویژه در مورد اینکه چطور می‌توان شهری هوشمند داشت و در عین حال وجوه مختلف زندگی خصوصی شهروندان را هم حفظ کرد. در نسخه نهایی سند مذکور بر این امر مهم تاکید شده است که کاهش مصرف انرژی باید همزمان با ارائه بالاترین کیفیت زندگی برای همه شهروندان همراه باشد. در اولین صفحه این سند آمده است: «شهر هوشمند شهری است که تمام ساکنان آن به یک میزان سهم و مشارکت در شهر داشته باشند».

به اعتقاد یکی از مسئولان این طرح، ساختار شهر هوشمند وین حقیقتاً آخرین نماد تعهد عمیق این شهر به همه‌شمولی اجتماعی است. «این طرح بر تعهد نسبت به کاهش فاصله تقسیمات و طبقه‌بندی‌های اجتماعی و اقتصادی شهر استوار است. سیاست‌گذاران و مدیران شهری اکثر شهرهای بزرگ جهان بر دو رکن تاکید دارند: منابع و نوآوری. اما اگر به قواعد و مقررات طرح ما رجوع کنید خواهید دید که سیاست‌گذاری برای وین شامل سه رکن است که غیر از آن دو، سومی عبارتست از همه‌شمولی اجتماعی و مشارکت عمومی».

گزارشی از چهار دهه تجربه تخریب و تغییر کاربری خیابان‌های طبقاتی در دنیا

نسل بزرگراه دو طبقه چگونه منقرض شد؟!



پنجره ایرانیان: تصمیم شهرداری سئول — شهر معروف به بزرگراه‌های مدرن در دنیا — برای تغییر کاربری «خیابان‌های دو طبقه» و تبدیل فضاهای تردد خودرو به محیط‌های شهروندمحور، نگاه انتقادی کارشناسان شهرسازی در تهران به «بزرگراه طبقاتی صدر» را عمیق‌تر کرد و احتمال استفاده از نسل منقرض معابر ترافیکی در دیگر نقاط پایتخت از جمله بزرگراه همت را به شدت کاهش داد.

بررسی‌های «دنیای اقتصاد» در این باره نشان می‌دهد: ۴۰ سال پیش شهرداران ۸ شهر بزرگ از ۴ کشور جهان، برای مهار تبعات انسانی و شهری استفاده از «بزرگراه‌های دو طبقه» و همچنین کنترل «هزینه‌های سنگین اقتصادی و اجتماعی» این مدل خیابان‌سازی، «تخریب پل‌های طبقاتی» را در دستور کار قرار دادند به‌طوری که هم‌اکنون در آمریکا به‌عنوان «کشور مبدع» خیابان‌های دو طبقه، ۲۰ سال از «ممنوعیت» احداث این نوع معابر می‌گذرد.

اتوبان طبقاتی، «نسل منقرض‌شده» معابر درون‌شهری است که ۷۳ سال پیش در ادبیات شهرسازی وارد شد، اما اشکالات و نارسایی‌های شهری ناشی از آن، در مدت کوتاهی، تجدیدنظر اساسی دولت‌های محلی در کشورهای مختلف نسبت به جمع‌آوری این اتوبان‌ها را در پی داشت. تحقیقات اساتید شهرساز در آمریکا، کانادا، کره و برزیل درباره سه پیامد منفی بزرگراه طبقاتی و پنج تحول مثبتی که پس از تخریب و تغییر کاربری این معابر نصیب شهرهای جهان

شده، حاکی است در سال‌های بهره‌برداری از این اتوبان‌ها در کشورهای مختلف، افزایش مسیرهای تردد خودرو بدون آنکه به کاهش بار ترافیک در مسیرهای قبلی منجر شود، در عمل باعث «تشدید تقاضای سفر با خودروی شخصی» شد. ضمن آنکه «هزینه تصاعدی نگهداری» از پل‌های طبقاتی و همچنین «خطر ریزش پل» در اثر زلزله در شهرهای لرزه‌خیز، به‌عنوان اشکالات اساسی این نوع معابر بوده است. ایجاد طبقه دوم برای تردد خودرو، چهره اجتماعی شهرهای جهان را بعد از مدتی تحت تاثیر ترافیک بیشتر، به اتاق‌های ایزوله «کار»، «زندگی» و «راندگی» تغییر داد و طراوت شهری را از شهرها گرفت. هم‌اکنون بازتاب تخریب این اتوبان‌ها در دنیا نشان می‌دهد میزان «مطلوبیت فضاهای شهری» و «آسایش شهروندان» تحت‌تاثیر تغییر کاربری اتوبان‌های طبقاتی به «فضاهای سبز مخصوص پیاده‌روی» افزایش پیدا کرده است. ضمن آنکه به موازات حذف این پل‌ها، شبکه حمل و نقل عمومی و خیابان‌های زیرزمینی در شهرها تقویت شده است. در حال حاضر شهرداری سئول با تبعیت از تجربه موفق شهرهای جهان در تخریب اتوبان‌های طبقاتی، برنامه تغییر این معابر به «باغ‌پیاده» را با هدف افزایش فضاهای باز شهری برای پیاده‌روی ساکنان پایتخت کره به اجرا درآورده است. در تهران، سال ۹۰، ساخت اتوبان دو طبقه صدر به‌عنوان گران‌ترین پروژه عمرانی درون شهری در ایران آغاز شد طوری که تاکنون

— بدون آنکه پرونده مالی آن با پیمانکار مربوطه بسته شود — ۱۳۰۰ میلیارد تومان خرج پل طبقاتی صدر شده است. مهم‌ترین هدف از ساخت این پل که همان تسهیل بار ترافیکی در حد فاصل شمال‌شرق تا شمال غرب بود، در حال حاضر به‌واسطه ترافیک سنگین در پل صدر طی ساعت مختلف روز، نشان از عدم تحقق کامل آن دارد. در این میان، زمزمه‌هایی مبنی بر ساخت دومین بزرگراه طبقاتی در دو نقطه پایتخت از جمله بزرگراه همت شنیده می‌شود که در صورت اجرا، باعث تکرار مجدد تجربه سوخته نظام شهرسازی جهان در تهران خواهد شد.

ساخت پل‌های طبقاتی، تجربه‌ای ناموفق

با افزایش جمعیت شهرنشین در دنیا و گسترده شدن شهرها، استفاده از خودروهای شخصی نیز افزایش پیدا کرده است. سال‌ها قبل مسوولان ارشد شهرهای دنیا مجبور شدند با ساخت بزرگراه‌های بیشتر، ظرفیت خیابان‌ها را افزایش دهند. پایتخت ایران و برخی از شهرهای بزرگ ایران نیز از این قاعده مستثنی نبوده‌اند. عریض کردن خیابان‌ها و ساخت پل‌های طبقاتی از جمله اقداماتی هستند که اخیراً در تهران و برخی از شهرهای بزرگ ایران آغاز شده‌اند. پروژه‌هایی که سال‌ها قبل در کشورهای غربی انجام شد و به دلایل متعددی مانند هزینه‌های بالای نگهداری، زلزله و گسترش ترافیک و آلودگی بیشتر شکست خورده‌اند. اگرچه هزینه زیادی برای ساخت آنها صرف شده بود، مسوولان

مجبور شدند آنها را تخریب کنند. مسوولان این شهرها پس از تخریب پل‌های طبقاتی، توجه خود را معطوف به حمل و نقل عمومی و گسترش فضای سبز و پیاده‌روها کرده‌اند. در نهایت در بسیاری از این شهرها، ساخت پل‌های طبقاتی برای همیشه متوقف شده یا به زیرزمین انتقال یافته است و محیط‌های باز شهری مخصوصاً در مرکز شهر به فضاهای مطلوبی برای زندگی تبدیل شده‌اند. حتی این تغییر در بعضی شهرها باعث افزایش قیمت مسکن در این مناطق شده است. در سال‌های اخیر مسوولان شهرهایی مانند نیویورک و فیلادلفیا تمامی فضاهای بی‌استفاده شهری را نیز به فضای سبز و پیاده‌رو تبدیل کرده‌اند. به تازگی در سئول نیز پروژه‌های آغاز شده است که به جای تخریب پل‌های طبقاتی و هزینه دوباره برای تخریب، آنها را به باغ‌های مرتفع تبدیل می‌کنند.

تجربه‌های جهانی ساخت پل‌های طبقاتی

ساختارهای جدید فکری شهرسازی در آمریکا با تخریب پل طبقاتی «هاربوردرایو» در سال ۱۹۷۴ شروع شد. این پل طبقاتی در سال ۱۹۴۳ در شهر پورتلند آمریکا، در کناره رودخانه ساخته شد. برای ساخت این پل ۷۹ خانه مسکونی و چند بنای تاریخی تخریب شدند، اما به مرور زمان مسوولان متوجه شدند این پل باعث از بین رفتن محیط اطراف رودخانه می‌شود. با توجه به ساختارهای جدید فکری در شهرسازی آمریکا که موافق توقف ساخت اتوبان‌ها و پل‌ها در شهرها بود، مسوولان تصمیم به تخریب این پل گرفتند و به جای آن پارک و فضای پیاده‌روی سرسبزی در کنار رودخانه ساخته شد. این خیابان در حال حاضر به یکی از محبوب‌ترین خیابان‌های شهر تبدیل شده است. در سال ۱۹۶۰ پل طبقاتی «پارک ایست» در شهر میلواکی آمریکا ساخته شد که گرچه باعث تردد بیشتر و دسترسی راحت‌تر خودروها شده بود، اما دسترسی پیاده از مرکز شهر به کناره رودخانه را قطع کرده بود. در سال ۲۰۰۲ مسوولان این شهر پل را تخریب کردند. بعد از تخریب این پل، خیابانی با پوشش گیاهی مناسب در کناره رودخانه ساخته شد که

باعث مطلوبیت محیط و جذاب‌تر شدن آن منطقه شد در نتیجه جذابیت سکونت در این نواحی نیز افزایش پیدا کرد. در سال ۱۹۶۸ در ایالت کالیفرنیا، پل طبقاتی «ایمبار کادرو» ساخته شد. هزینه‌های نگهداری پل و تعمیر آسفالت آن ۱۲ سال بعد باعث جدل‌هایی طولانی شد. عده‌ای از مسوولان اعتقاد داشتند، هزینه‌ای که صرف نگهداری این پل می‌شود به نوعی اسراف بودجه است و فرصت زندگی کردن در فضای شهری را از مردم می‌گیرد. از طرفی بعضی مسوولان و کاسبانی که وجود این پل، دسترسی به محل کسبشان را آسان‌تر کرده بود با تخریب مخالف بودند و اعتقاد داشتند که تخریب پل به اقتصاد شهرشان لطمه خواهد زد. بارها طرح تخریب پل ارائه و رد شد. در سال ۱۹۸۹ بعد از زلزله که آمریکایی‌ها آن را حرکتی از جانب خدا نامیدند، پل آسیب جدی دید و طرح پاکسازی پل‌های طبقاتی تصویب شد. در سال ۱۹۹۱ این پل تخریب شد و فضای شهری زنده‌تری در آن محدوده به وجود آمد. چند سال بعد مجتمع تجاری بزرگی در آن محدوده ساخته شد که بر خلاف پیش‌بینی‌ها نه تنها به کسب و کار آسیبی وارد نکرد بلکه انسان‌های بیشتری را وارد محیط‌های شهری کرد.

زلزله‌های آمریکا باعث تخریب پل‌های طبقاتی بیشتری در شهرهای دیگر آمریکا نیز شد. در شهر سانفرانسیسکو نیز بعد از تخریب پل طبقاتی «سنترال فری وی» به دلیل زلزله‌ای که در سال ۱۹۸۹ اتفاق افتاد، ساخت پل‌های طبقاتی ممنوع شد. در شهر سیاتل آمریکا در سال ۱۹۴۹ پل طبقاتی «آلاسکان وی» ساخته شد. این پل نیز در سال ۲۰۰۰ با زلزله‌ای شروع به ریزش کرد و در سال ۲۰۱۱ به‌طور کامل تخریب شد. مسوولان تصمیم گرفتند به جای پل، راه زیرزمینی بسازند تا در مقابل زلزله مقاوم‌تر عمل کند و محیط شهر برای انسان‌ها مطبوع‌تر شود.

در سال ۱۹۵۰ در کلان‌شهر ریو دو ژانیرو، محل کنونی برگزاری بازی‌های المپیک در برزیل، پل طبقاتی «پریمترال» ساخته شد. هدف از ساخت این پل با بودجه دولتی افزایش ظرفیت خیابان‌ها بود. اما در نوامبر سال ۲۰۱۳ این پل که

هزینه زیادی برای ساختش صرف شده بود، تخریب شد و تبدیل به پیاده‌روی عریض و سرسبز با خط ریل قطار درون شهری در میان آن شد. این تصمیم مهم در راستای طرح توسعه مرکز شهر گرفته شد. با توجه به اینکه هدف طرح، رشد پایدار شهر بود و متخصصان تصمیم گرفتند استفاده از خودروهای شخصی را با گسترش پیاده‌روهای سبز و حمل‌ونقل عمومی کاهش دهند. همچنین سعی بر آن شده که بزرگراه‌ها را تا جای ممکن به زیرگذر تبدیل کنند و فضای اصلی شهر با حداقل ترافیک خودروهای شخصی محیط سالم و بانشاط‌تری را برای شهروندان به وجود آورد. در سال ۲۰۰۱ نگاه مدرنی وارد شهرسازی کانادا شد که شهرها نباید تبدیل به اتاق‌های جداگانه‌ای برای کار و زندگی شوند که با راه‌های آسفالتی به یکدیگر متصلند. این دیدگاه تازه به یکی کردن محیط کار و زندگی اعتقاد داشت. محیطی که بتوان در آن راه رفت، زندگی کرد، ورزش کرد و به محل کار رسید. بر همین اساس دستور تخریب پل طبقاتی «فدریک گاردنر» که در سال ۱۹۶۶ ساخته شده بود، داده شد. در آن زمان در کانادا به این اعتقاد رسیده بودند که پل‌ها هیولاهایی هستند که انسان‌ها را در خودروهای شخصی‌شان در بین برج‌های مختلف جابه‌جا می‌کنند. در سئول با اینکه بزرگراه‌ها نماد مدرن شدن هستند و از بین رفتن آنها در واقع از بین رفتن یک نماد مهم در شهر است. اما شهردار سئول برای ساختن فضای سالم‌تر شهری در سال ۲۰۰۳ دستور تخریب پل طبقاتی «چئونگی‌چئون» را داد تا به جای آن یک رودخانه مصنوعی با پیاده‌روهای سبز در اطرافش ساخته شود. این پروژه در سال ۲۰۰۵ افتتاح شد و وجود آب تمیز و ایجاد محیط طبیعی باعث کاهش دما، افزایش استفاده از وسایل نقلیه عمومی و تغییر فضای شهری در آن خیابان شلوغ شد. موفقیت این پروژه ضرورت وجود محیط طبیعی در زنده کردن محیط شهری را به مسوولان نشان داد.

باغ‌های مرتفع به جای پل‌های طبقاتی

از سال ۲۰۱۵ پروژه جدیدی در شهر سئول آغاز شده



سالم به اجبار از زندگی مردم حذف خواهد شد. روی پنجره خانه‌ها شیشه‌هایی چند جداره برای جلوگیری از عبور صدای بزرگراه‌ها نصب خواهد شد. به عبارت دیگر مردم در خانه هایشان حبس می‌شوند تا ماشین‌ها زندگی کنند. اما آنچه امروزه در برنامه‌ریزی‌های شهری در دنیا به عنوان اولویت در نظر گرفته شده است، انسان‌ها هستند. در واقع ایجاد محیطی مطلوب و برای زندگی انسان‌ها، حرف اول برنامه‌ریزی و طراحی‌های شهری در دنیا را می‌زند. آنها در فاصله بین ۳۰ تا ۵۰ سال متوجه شدند که با بیشتر کردن ظرفیت بزرگراه‌ها، تعداد خودروها روز به روز افزایش پیدا می‌کند و باعث ایجاد ترافیک، آلودگی هوا و آلودگی صوتی بیشتری می‌شود. ادامه این فرآیند باعث ساختن شهرهایی می‌شود که بیش از انسان‌ها به خودروها تعلق دارند. همچنین وجود خطرات احتمالی مانند ریزش پل یا بلایای طبیعی مانند زلزله نیز از دیگر خساراتی است که این شهرها با آنها روبه‌رو هستند.

در این میان مسوولان کلان‌شهرهای دنیا شروع به ارائه راه‌حل‌هایی کردند تا از ادامه این ساخت‌وسازها جلوگیری کنند. درواقع تجربه‌هایی که با قیمت‌های گزافی به دست آمده‌اند، نشان می‌دهند که ساخت بزرگراه‌های بیشتر و پل‌های طبقاتی راه‌حلی نیست که یک شهر را از بحران ترافیک و آلودگی نجات دهند. در این شهرها با تخریب پل‌های طبقاتی یا جایگزین کردن باغ روی آنها به جای خودرو، نه تنها دوباره روح زندگی برگشته‌است، بلکه جذابیت سکونت نیز در این مناطق افزایش پیدا کرده است و به مناطق محبوب مردم تبدیل شده‌اند. مردم به محیط‌های شهری می‌آیند با یکدیگر تعامل می‌کنند، با دوچرخه، پیاده یا قطارهای شهری رفت و آمد می‌کنند و دیگر در اتاقک‌های کوچک خودروهای شخصیشان حبس نمی‌شوند تا بدون هیچ تحرک و تعاملی با طبیعت به سرعت از اتاقکی به اتاقک دیگری پناه ببرند.

گسترش شبکه‌های پیاده و دوچرخه در تمامی سطح شهر و تقویت حمل و نقل عمومی ضرورت وجود خودرو شخصی را تا سال ۲۰۳۰ از بین ببرند.

ایجاد سیستم اشتراکی استفاده از دوچرخه، افزودن خطوط مترو و گسترش خیابان‌هایی که عبور و مرور خودرو شخصی و تاکسی در آنها ممنوع است، از جمله اقداماتی است که در شهر سئول در حال تکمیل هستند تا شهروندان با بسته شدن بزرگراه‌ها دچار مشکلات عبور و مرور نشوند. از اواخر سال ۲۰۱۵ بعد از تکمیل شدن «برنامه اولیه توسعه شهری سئول ۲۰۳۰»، عبور و مرور خودرو در بسیاری از پل‌های طبقاتی ممنوع شده و عملیات ساخت باغ‌های مرتفع آغاز شده‌است. مساحت این پیاده‌روها دوبرابر یک زمین فوتبال است. ایده اولیه تبدیل پل‌های طبقاتی به فضای سبز از پارک «های لاین» در نیویورک آغاز شد. «های لاین» یک پارک خطی به طول ۱۶ کیلومتر است که روی بخش مرتفعی از خط آهن قدیمی ساخته شده است. این خط آهن با فضای سبز بازسازی شده است و به عنوان یک راه سبز و پیاده‌رو در ارتفاع، مورد استفاده قرار می‌گیرد. بازسازی این خط آهن به عنوان یک پارک درون شهری موجب رونق بخشیدن به بازار املاک در همسایگی این راه شده است. بخش اول این پارک در سال ۲۰۰۹ و بخش دوم آن در سال ۲۰۱۱ افتتاح شد.

ساخت پل‌های طبقاتی اگرچه راه‌حل خوبی برای برطرف کردن ترافیک به نظر می‌رسد و ممکن است تا ۱۰ سال دیگر نیز بتوانند به نیاز خودروها و حمل و نقل پاسخ دهند. اما به مرور زمان این پل‌های طبقاتی دچار مشکلاتی خواهند شد و باید هزینه زیادی صرف بازسازی‌شان شود. از طرفی این طرح‌ها باعث تشویق مردم برای خرید خودروهای بیشتری می‌شود که ترافیک و آلودگی هوا را در طولانی مدت بیشتر می‌کند و شهر به جایی خواهد رسید که انسان‌ها به صورت پیاده دیگر قادر به رفت‌وآمد در شهر نخواهند بود و زندگی

است که براساس آن تمامی پل‌های طبقاتی روی اتوبان‌ها را تبدیل به باغ و مسیر پیاده می‌کنند. در سال ۲۰۰۶ مسوولان شهر سئول متوجه شدند که ساخت اتوبان‌های بیشتر پاسخ مناسبی برای از بین بردن ترافیک سنگین سئول نیست. همچنین هزینه نگهداری و تعمیرات اساسی آنها نه تنها متوقف نمی‌شود بلکه هر دوره بر میزان این هزینه‌ها افزوده می‌شود. بعد از تحقیقات بسیار و بحث بر سر گسترش یا تخریب پل‌ها، مسوولان شهر سئول تصمیم گرفتند به جای ساخت اتوبان فضای مناسب پیاده‌روی و دوچرخه‌سواری را گسترش دهند. بر همین اساس دولت محلی تصمیم گرفت باغ‌های مرتفع بسازد و طرح شرکت هلندی معماری و شهرسازی «ام‌وی.آر.دی.وی» را انتخاب کرد. در این طرح تمامی پل‌های بزرگراهی به پیاده‌روهای سرسبز تبدیل می‌شوند که نه تنها به کاهش آلودگی هوا کمک می‌کنند، بلکه باعث افزایش سلامت و تحرک شهروندان نیز می‌شوند. این پروژه قرار است تا پایان سال ۲۰۱۷ به بهره‌برداری برسد و تامین مالی آن به عهده مسوولان دولتی شهر است و هزینه آن حدود ۳۳ میلیارد دلار برآورد شده است. قرار است حدود ۲۵۴ گونه مختلف گیاه در طول این پیاده‌روها کاشته شوند و اطلاعات مربوط به هر گونه در کنارش گذاشته شود. همچنین کافه، رستوران و مغازه‌های کوچکی در طول این راه ساخته خواهند شد. این باغ‌های مرتفع در مرکز یکی از بزرگ‌ترین شهرهای آسیا با ۲۰ میلیون نفر جمعیت قرار دارند در نتیجه جمعیت پیاده زیادی را به این باغ‌ها خواهند آورد. با استفاده از این باغ‌ها، راه‌های پیاده و دسترسی‌های جدیدی در اطراف ایستگاه‌های مترو و ساختمان‌های مرکز شهر تعریف می‌شوند که راه‌ها را کوتاه‌تر می‌کنند و ۲۵ دقیقه پیاده‌روی را به نصف کاهش خواهند داد. در واقع یک شبکه بزرگ پیاده‌رو در سئول به وجود خواهد آمد. نگاه مسوولان به این پروژه بلند مدت است و در نظر دارند با

کشورهای پیشرو در ساخت و تخریب معابر طبقاتی

نام پل طبقاتی	شهر	کشور	سال ساخت	سال تخریب
هاربور درایو	پورتلند	آمریکا	۱۹۴۳	۱۹۷۴
پارک ایست	میلواکی	آمریکا	۱۹۶۰	۲۰۰۲
ایمبار کادرو	لس آنجلس	آمریکا	۱۹۶۸	۱۹۹۱
سنتال فری وی	سانفرانسیسکو	آمریکا	۱۹۵۰	۱۹۸۹
آلاسکان وی	سیاتل	آمریکا	۱۹۴۹	۲۰۰۰
پریمترال	ریودوژانیرو	برزیل	۱۹۵۰	۲۰۱۳
فدریک گاردنر	تورنتو	کانادا	۱۹۶۶	۲۰۰۱
چئونگی چئون	سئول	کره جنوبی	۱۹۷۶	۲۰۰۳





مطالبه انبوه‌سازان برای موازنه نرخ سود تسهیلات؛

وام ساخت هم ارزان می‌شود؟

پیدا کند. طی دو سه ماه اخیر، شرایط مناسب تسهیلات خرید مسکن باعث ورود تقاضای مصرفی به بازار و افزایش ۳۰ درصدی حجم معاملات خرید شد. آمارهای ساخت‌وساز اگرچه از توقف رکود بیشتر حکایت دارد، اما هنوز رشد مثبت در تیراژ آپارتمان‌سازی حاصل نشده است. تشکلهای ساختمانی برای تحریک سازنده‌ها با اهرم تسهیلات، اعلام کردند: بازگشت موازنه بین سود تسهیلات خرید و ساخت مسکن و متناسب شدن سود وام با عایدی ساخت، می‌تواند به بازگشت سرمایه‌گذاران به بازار و هماهنگ شدن شیب عرضه، با شتاب رشد معاملات مسکن شود. در غیر این صورت، حرکت ناهماهنگ بازارهای معاملات و ساخت‌وساز، در بلندمدت، کمبود عرضه را در پی خواهد داشت. بر اساس گزارش‌های رسیده، پس از اعلام خبر کاهش نرخ سود وام خرید مسکن، ثبت‌نام در صندوق «یکم» حدود ۳۰ درصد افزایش پیدا کرده است که استقبال متقاضیان این وام را نشان می‌دهد.

دو نامه با مضمون مشترک

تشکل سراسری انبوه‌سازان برای رفع چالش «ضعف بنیه مالی در سمت عرضه مسکن» و اصلاح ضوابط مربوط به آنچه هم‌اکنون در قالب وام بانکی ساخت آپارتمان به سازندگان تعلق می‌گیرد، در دو نامه جداگانه با مضمون مشترک به رئیس‌جمهوری و رئیس مجلس خواستار زمینه‌سازی برای اعمال دو تغییر تاکتیکی در روند تسهیلات دهی به پروژه‌های ساختمانی شدند. پس از کاهش نرخ سود تسهیلات خرید مسکن، نمایندگان سمت عرضه آپارتمان، خواستار اصلاح ساختار فعلی تسهیلات دهی برای احداث واحدهای مسکونی جدید از دو مجرای «تسری نرخ سود تکریمی از تسهیلات خرید به وام ساخت» و «تغییر ملاک عمل هزینه‌ها در محاسبه سقف قابل پرداخت وام ساخت» شدند. نرخ سود تسهیلات خرید مسکن برای خانه‌اولی‌ها از محل صندوق پس‌انداز یکم از ۱۱ به ۸ درصد برای بافت فرسوده و ۹/۵ درصد برای سایر مناطق شهری کاهش یافت. از سوی دیگر مطابق با روال بانکی هم‌اکنون تسهیلات ساخت مسکن معادل ۸۰ درصد «هزینه ساخت» و بدون احتساب قیمت زمین تعلق می‌گیرد و این در حالی است که مطابق درخواست جدید انبوه‌سازان، تعلق پذیری وام ساخت به قیمت تمام‌شده شامل «هزینه ساخت و قیمت زمین»، می‌تواند کمک موثری برای رونق ساخت‌وسازهای مصرفی و تشویق به ساخت کم‌مترازها باشد. در حال حاضر

پنجره ایرانیان: تشکلهای ساختمانی در واکنش به تصمیم‌گیری نابرابر برای تسهیلات مسکن، اعمال سود تکریمی برای وام خرید، بدون توجه به هزینه بالای آن، دریافت وام ساخت را زمینه اولیه به هم خوردن تعادل نسبی بین حجم عرضه و تقاضای مسکن در بلندمدت عنوان کردند و خواستار تسری اقدام هفته گذشته دولت و سیستم بانکی به کل تسهیلات مسکن شدند.

به گزارش دنیای اقتصاد، نرخ سود تسهیلات ۱۶۰ میلیون تومانی خرید مسکن که همواره نسبت مشخصی با سود تسهیلات ساخت داشته است، در بازه کوتاه کمتر از پنج ماه — در فاصله ۱۸ اسفند سال گذشته تا ۸ مرداد امسال — سه بار و در کل، معادل ۶ واحد درصد کاهش پیدا کرد و هم‌اکنون از ۱۴ به ۸ درصد رسیده است. در مقابل اما وام ساخت ۹۰ تا ۱۳۰ میلیونی در حال حاضر با نرخ سود ۱۸ درصد پرداخت می‌شود که این نحوه تسهیلات دهی از بابت اول «شکاف ۲/۲ برابری نرخ سود وام‌های ساخت و خرید مسکن» و دوم «سود بانکی بالاتر از سود ساخت» مورد انتقاد سازنده‌ها قرار گرفته است. تا پیش از کاهش دستوری نرخ سود بانکی طی دو سال گذشته، اگرچه در همه دوره‌های قبل، تسهیلات خرید مسکن از محل صندوق پس‌انداز با نرخ سود پایین‌تر نسبت به وام ساخت، پرداخت می‌شد؛ اما معمولاً این نسبت به گونه‌ای بود که فاصله متوسط ۴/۱ برابری بین سود تسهیلات ساخت و خرید، وجود داشت. از طرفی، در حال حاضر متوسط هزینه‌های ساخت‌وساز، قیمت تمام‌شده مسکن و همچنین میانگین قیمت فروش واحد مسکونی در تهران نشان می‌دهد، سازنده‌های آپارتمان مصرفی — مجتمع‌هایی که با مترائ کم و در مناطق متوسط رو به پایین شهر احداث می‌شود — در صورتی که بلافاصله واحد تازه‌ساز را بتوانند به فروش برسانند، حدود ۳۳ درصد در کل پروژه ساختمانی دوساله خود، عایدی به دست می‌آورند که این به معنای میانگین سود حدود ۵/۱۶ درصدی در هر سال سرمایه‌گذاری ساختمانی است. انبوه‌سازان با اشاره به عدم تناسب نرخ سود سالانه ۱۸ درصدی وام ساخت با عایدی ۵/۱۶ درصدی سرمایه‌گذاری ساختمانی اعلام کرده‌اند: در حال حاضر اخذ تسهیلات ساخت مسکن دست‌کم برای بخشی از سازنده‌های فعال در بازار ساخت‌وسازهای مصرفی، فاقد توجیه اقتصادی است و برای حل این چالش لازم است سود وام ساخت نیز به تبعیت از سود وام خرید، با رعایت تناسب، کاهش

مسکن با سقف‌های ۱۳۰ میلیون تومان در تهران و ۶ کلان‌شهر دیگر، ۱۱۰ میلیون تومان در مراکز استان‌ها و شهرهای بزرگ و ۹۰ میلیون تومان در شهرهای کوچک پرداخت می‌شود. هم‌اکنون میانگین هزینه احداث آپارتمان در کل کشور، حدود یک‌میلیون تومان برای هر مترمربع برآورد می‌شود. این در حالی است که متوسط سقف تسهیلات ساخت مسکن در کل کشور ۱۱۰ میلیون تومان است که با در نظر گرفتن هزینه یک‌میلیون تومانی برای ساخت هر مترمربع آپارتمان، هم‌اکنون وام ساخت معادل ۱۱۰ مترمربع از هزینه احداث آپارتمان‌های جدید را دربرمی‌گیرد. گزارش‌های موجود، پیش‌تر، نسبت به خطر انحراف متراژ ساختمانی در نتیجه افزایش سقف وام ساخت بدون نظام سلبی یا تشویقی هشدار داده بود. هم‌اکنون عمده تقاضای مسکن در بازار ملک معطوف به واحدهای کوچک متراژ و میان متراژ است این در حالی است که پوشش فعلی سقف وام ساخت می‌تواند منجر به جذابیت ساخت واحدهای بزرگ متراژ و انحراف متراژ ساختمانی از مساحت موردنیاز در بازار مصرفی مسکن شود؛ اما در صورتی که وام ساخت بر اساس پوشش ۸۰ درصد قیمت تمام‌شده مسکن، در اختیار سازنده‌ها قرار بگیرد در این صورت امکان تعریف مساحت بالای ۱۰۰ مترمربع سلب می‌شود. مطابق آمارهای رسمی، در شهر تهران طی یک سال گذشته ۸۰ درصد معاملات خرید مسکن به خرید آپارتمان‌های با مساحت ۸۰ مترمربع اختصاص داشته است و متراژهای بالاتر تنها ۲۰ درصد از کل معاملات را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین سهم معاملات خرید آپارتمان‌های بالاتر از ۱۰۰ مترمربع دست‌کم طی ۵ سال اخیر در پایتخت کمتر از ۱۰ درصد بوده است. این در حالی است که با در نظر گرفتن اینکه برای دریافت سقف تسهیلات ساخت، این سقف باید معادل ۸۰ درصد هزینه ساخت آپارتمان موردنظر باشد، وام ساخت هم‌اکنون هزینه ساخت آپارتمان‌های بیش از ۱۳۰ مترمربع در شهر تهران و سایر کلان‌شهرها را تأمین می‌کند؛ درحالی که سقف وام خرید مسکن هم‌اکنون در پایتخت هزینه خرید ۴۰ مترمربع از آپارتمان موردتقاضا را پوشش می‌دهد. آمارها حاکی است سال گذشته تنها ۱۷ درصد معاملات خرید مسکن در شهر تهران، به فروش آپارتمان‌های با متراژ بیش از ۱۲۵ مترمربع اختصاص داشته است. این در حالی است که میانگین مساحت واحدهای مسکونی نوساز در کل کشور از ۱۲۴ مترمربع در سال ۸۵ به ۱۴۱ مترمربع در سال ۹۴ افزایش یافته است و بزرگ‌سازی مسکن در این مدت با شیب تندتری شدت گرفته است. بنا بر تأکید صورت گرفته در طرح جامع مسکن، الگوی مساحتی ساخت مسکن در کشور باید به ساخت آپارتمان‌های با میانگین متراژ ۹۰ مترمربع کاهش یابد. کارشناسان مسکن می‌گویند پیامد ادامه این وضعیت می‌تواند منجر به تشدید شکاف موجود بین متراژ ساخت‌وسازها و مساحت موردنیاز تقاضای غالب در بازار مسکن و به‌نوعی منجر به انحراف متراژ از مسیر تقاضای واقعی شود؛ به عبارت دیگر، تلاطم این نوع عرضه با توجه به تجربه رونق ساختمانی در فاصله سال‌های ۹۰ و ۹۲، در نهایت باعث خواهد شد حجم قابل‌توجهی ساخت‌وساز مسکونی بزرگ‌مقیاس به لحاظ مساحت آپارتمان‌ها در شهرها شکل بگیرد و در کوتاه‌مدت در شکل رونق بازار مسکن نمایان شود، اما چون سمت تقاضای مصرفی تحت تأثیر ساختار تسهیلات فعلی خرید مسکن و قدرت مالی محدود، با کمبود آپارتمان‌های کوچک متراژ و میان‌متراژ متناسب با الگوی فعلی تقاضا در بازار مسکن روبه‌رو خواهد شد، رونق مسکن از مسیر اصلی خود منحرف می‌شود و در بلندمدت ادامه نخواهد داشت. یک راه اصلاح نظام ساخت‌وساز، تغییر مدل محاسبه سقف وام ساخت است. انبوه‌سازان همچنین سه منبع موثر برای تأمین منابع موردنیاز به‌منظور پوشش ۷۰ درصدی تسهیلات ساخت آپارتمان متناسب با قیمت تمام‌شده ساخت‌وسازهای جدید را به سیاست‌گذاران حوزه مسکن معرفی کرده‌اند. منابع بانک‌های توسعه‌ای، صندوق توسعه ملی و استفاده از ۱۵ درصد عوارض ماده ۳۸ قانون مالیات بر ارزش‌افزوده مربوط به بخش تولید و عرضه مسکن و مصالح ساختمانی، برای تأمین مابه‌التفاوت نرخ سود تسهیلات، سه منبع پیشنهادی سمت عرضه برای قدرت بخشی مالی به پروژه‌های جدید ساختمانی است. سازندگان مسکن همچنین دو گروه از متقاضیان را برای هدایت فاز تازه ساخت‌وساز در مسیر رونق به‌عنوان مخاطب اصلی پروژه‌های ساختمانی جدید مورد تأکید قرار داده‌اند. اقشار کم‌درآمد و طبقات متوسط جامعه، دو گروهی هستند که نمایندگان سمت عرضه مسکن در نامه خود به روسای دو قوه مقننه و مجریه ضرورت تسهیل شرایط برای ساخت مسکن موردتقاضای آنان را مورد تأکید قرار داده‌اند.

تسهیلات ساخت مسکن به‌طور متوسط هزینه ساخت ۱۱۰ مترمربع آپارتمان را در کل کشور تأمین می‌کند، اما هم‌اکنون به دو دلیل عمده، جذابیت لازم را برای فعالیت انبوه‌سازان ندارد. نرخ سود ۱۸ درصدی تسهیلات ساخت مسکن در حال حاضر مهم‌ترین مانع سازندگان حرفه‌ای برای دریافت تسهیلات بانکی است. انبوه‌سازان می‌گویند در شرایطی که نرخ سود تسهیلات خرید مسکن متناسب با نرخ تورم کاهش یافته و تک‌رقمی شده است، نرخ سود ۱۸ درصدی وام ساخت مانع مهمی در مسیر رونق بخشی به ساخت‌وسازهای مصرفی محسوب می‌شود که باید به تناسب نرخ سود جدید تسهیلات خرید ۱۲ درصد کاهش یابد. دافعه دوم تسهیلات فعلی ساخت، به دربرگیری وام ساخت، صرفاً برای هزینه ساخت و نه قیمت تمام‌شده برمی‌گردد. این مدل پرداخت، چون که هزینه خرید زمین — به‌عنوان پارامتر تشکیل‌دهنده نیمی از قیمت تمام‌شده — را دربر نمی‌گیرد، محرک اولیه برای شروع پروژه ساختمانی به حساب نمی‌آید. تسهیلات ۱۳۰، ۱۱۰ و ۹۰ میلیونی ساخت مسکن در کلان‌شهرها، شهرهای بزرگ و شهرهای کوچک در صورتی که انبوه‌سازان تعلق می‌گیرد که سقف تسهیلات حداکثر معادل ۸۰ درصد هزینه ساخت آپارتمان موردنظر باشد. انبوه‌سازان که به‌واسطه بزرگ‌سازی طی سال‌های اخیر، هم‌اکنون با انبوه واحدهای خالی بزرگ‌متراژ و فاقد مشتری مواجه‌اند و بخش قابل‌توجهی از سرمایه‌های آن‌ها در این واحدها حبس شده است، می‌گویند حال که جهت‌گیری بازار مسکن در مسیر رونق از سمت تقاضای مصرفی برای واحدهای میان‌متراژ و کوچک‌متراژ آغاز شده است، در صورتی که سیاست‌گذاران بخش مسکن روند تسهیلات دهی به ساخت‌وسازها را با این مسیر همسو نکنند، نمی‌توان آغاز رونق ساخت‌وساز را انتظار داشت. درواقع هرچند میانگین سقف تسهیلات ساخت مسکن هم‌اکنون در کشور به‌طور متوسط هزینه احداث ۱۱۰ مترمربع آپارتمان را تضمین می‌کند، اما انبوه‌سازان به دلیل تجربه فروش نرفتن واحدهای بزرگ‌متراژ ساخته‌شده طی ۵ سال اخیر و رکود عمیق در بازار معاملات این دسته از آپارتمان‌ها، درخواست تغییر فرمول ملاک عمل هزینه‌ها در محاسبه سقف وام ساخت را مطرح کرده‌اند. انبوه‌سازان کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی، دربرگیری ۷۰ درصدی قیمت تمام‌شده یک آپارتمان مصرفی و نه بزرگ‌متراژ به کمک وام و همچنین روان‌سازی جریان تسهیلات دهی از همه بانک‌ها به پروژه‌های ساختمانی را مهم‌ترین مطالبات خود برای آغاز حرکت در فاز پیش‌رو مسکن می‌دانند. به گفته آنان در شرایط فعلی، تسهیلات مطلوب برای ساخت واحدهای مصرفی در تهران، وامی است که با سقف ۱۵۰ میلیون تومان و با نرخ سود ۱۲ درصد، برای تأمین حداقل ۷۰ درصد قیمت تمام‌شده ساخت مسکن پرداخت شود. این مدل محاسبه سقف وام ساخت در عمل مانع از تعریف مساحت بالای ۱۰۰ مترمربع می‌شود.

نسخه درمان انحراف متراژ

کانون سراسری انبوه‌سازان، به‌عنوان نماینده سمت عرضه مسکن، با هدف آغاز فاز جدید تحرک ساختمانی در فاز پیش‌رو مسکن، مهم‌ترین پیشنهادهای خود برای تقویت توان مالی و اجرایی سازندگان را معطوف به روان‌سازی و ارزان‌سازی جریان وام‌دهی و همچنین اصلاح ضوابط فعلی تسهیلات دهی به پروژه‌های ساختمانی می‌داند. محور آنچه نمایندگان سمت عرضه مسکن به‌عنوان مهم‌ترین الزامات شروع فاز جدید ساخت‌وسازهای مسکونی مورد تأکید قرار داده‌اند، به پوشش ۷۰ درصدی قیمت تمام‌شده ساخت مسکن، شامل هزینه ساخت و قیمت زمین توسط تسهیلات ساخت و همچنین کاهش نرخ سود وام ساخت از ۱۸ درصد فعلی به ۱۲ درصد، برمی‌گردد. انبوه‌سازان مسکن از روسای قوای مجریه و مقننه درخواست کرده‌اند مصوبات تازه‌ای طراحی و تصویب شود که در قالب آن، سمت عرضه بتواند با بهره‌مندی از ۷۰ درصد قیمت تمام‌شده ساخت، به‌صورت وام بانکی و کاهش نرخ سود تسهیلات متناسب با کاهش نرخ تورم سالانه، شرایط مناسبی برای آغاز حرکت در مسیر احداث آپارتمان‌های مصرفی ایجاد کند. این در حالی است که مطابق با روال پرداخت تسهیلات بانکی، سقف وام ساخت هم‌اکنون بر مبنای درصدی از هزینه ساخت مسکن — بدون احتساب قیمت زمین — محاسبه می‌شود. انبوه‌سازان در نامه خود به مجلس، خواستار تهیه و تصویب طرحی شده‌اند که در قالب آن، وام بانکی علاوه بر دربرگیری قیمت تمام‌شده مسکن مصرفی و متناسب با الگوی غالب تقاضا، هزینه تأمین زمین را نیز تحت پوشش قرار دهد. بر اساس آخرین گزارش‌های رسیده، تسهیلات ساخت

سقف‌های شیشه‌ای (SKY LIGHT)

اشاره

دوست عزیز و بزرگوارمان مهندس شهرام علیزاده، مدیر عامل شرکت آلوکد که همواره اطلاعات خود را بدون هیچ دریغی در اختیار پنجره ایرانیان و خوانندگان این نشریه قرار می‌دهند، این بار به موضوعی جدید پرداخته است. وی در این مقاله نحوه اجرای جداره‌های شیشه‌ای در سقف‌ها و تلفیق این نوع فضاها با سازه‌های اصلی را مورد بحث و بررسی قرار داده است. ضمن سپاس از جناب علیزاده و با این امید که این نوشتار نیز مانند گذشته مورد پسند و استفاده مخاطبان ارجمند قرار گیرد، نظر تان را به این مقاله جلب می‌کنیم:

مهندس شهرام علیزاده، مدیر عامل شرکت آلوکد

این گونه فضاها از سازه‌های Sky light استفاده می‌گردد.

- در فضاهایی مانند گنبد ها و طاق‌ها نیز می‌توان از سیستم‌های Sky light به راحتی بهره گرفت.

- با کمتر شدن فضاهای سبز در شهرها ساخت ساختمان‌های اکولوژیکی، در ساخت و سازه‌های شهری نمود بسیار بیشتری پیدا کرده است. با افزایش ارتفاع و دوری از فضاهای سبز برای واحدهایی که در این ارتفاع قرار می‌گیرند ایجاد تراس‌هایی که بتوان در آنها از فضای سبز استفاده کرد، امری لازم به نظر می‌رسد.

Sky light ها در این خصوص نیز به کمک

در خصوص تولید شیشه‌هایی با قابلیت‌های فنی بالا در اختیار ما قرار می‌گیرد. بهبود مولفه‌هایی از جمله: LR /UV /HGC /SC /U-VALUE و امکان تولید شیشه‌های لمینیت، نشکن و مقاوم در برابر ضربه، امکان استفاده وسیع شیشه را به راحتی فراهم ساخته است؛ حتی در سقف بناها. اما جهت نگهداری این شیشه‌ها مطمئناً به محصول دیگری نیز نیاز داریم که تمام وظایف یک سقف استاندارد را نیز داشته باشد. Sky light های آلومینیومی در این خصوص راهگشای بسیار مناسبی هستند.

- در مکان‌هایی که جهت پوشانیدن سقف از سازه فضایی استفاده می‌شود، جهت پوشانیدن

با توجه به پیشرفت روز افزون صنعت آلومینیوم و تلفیق مهندسی سازه با این صنعت و دستاوردهای جدید تکنولوژیکی در تولید اقلام و اتصالات، محصول آلومینیومی (در و پنجره نما) با ضریب اطمینان قابل قبولی در اختیار مصرف کنندگان، کارفرمایان و معماران بناها قرار گرفته است. اجرای جداره‌های نورگذر در سقف‌ها و تلفیق این نوع فضاها با سازه‌های اصلی بنا امروزه در دستور کار معماران با تجربه و معماران جوان قرار گرفته است. در این گفتار سعی خواهیم کرد اشاره‌ای به این مبحث داشته باشیم.

امروزه و به صورت مستمر اخبار متعددی



ایران - مازندران - هتل میزبان - مجری: شرکت آلود



ترکیه - از میر - مرکز تجاری

تکنولوژی آمده و تراس‌هایی با این ویژگی را می‌توان با کمک آنها ایجاد کرد. البته این سازه‌ها به جز ایجاد فضاهایی دلپذیر در داخل بناها زیبایی دو چندان نیز از لحاظ استاتیکی به سازه بنا می‌بخشد. در طراحی سقف‌ها (این‌گونه پوشش‌ها) عوامل موثر وجود دارند، از جمله:

۱. فاکتورهای بیرونی؛
۲. فاکتور معماری و فرهنگ بومی؛
۳. نوع سازه و کاربری بنا؛
۴. نوع معماری بنا و یا نوع جریان روح معماری بنا؛
۵. امکان استفاده از مصالح مطابق استاندارد (سقف‌های شیشه‌ای محاسبه شده و استاندارد)؛
۶. رعایت مقررات ملی ساختمان.

سقف‌ها یکی از قسمت‌های جدانشدنی یک ساختمان می‌باشند، چه از لحاظ سازه‌ای چه از لحاظ زیبایی، ایستایی، آب بندی و هوا بندی، مقاومت حرارتی و ...، البته از لحاظ سازه‌ای و محاسبات مهندسی نیز بسیار حساس و مهم می‌باشند.

با استفاده از سازه‌های Sky light در بناهایی که در حال ساخت هستند (البته با رعایت اصول معماری، بومی و فرهنگی، سازه‌ای، منطقه‌ای) سقف‌هایی زیبا و امن را می‌توان در بناهایی از جمله مراکز تجاری، علمی و آموزشی، مسکونی، اداری، و صنعتی و تجاری ایجاد کرد. می‌توان از این گونه سازه‌ها جهت هدایت بیشتر نور به داخل فضا و زیبایی معماری بنا بهره‌مند گردید.

رعایت سرفصل‌های مهم از جمله، محاسبات زلزله - باد - برف و همچنین وزن شیشه‌ها همانند سیستم‌های رایج کترین وال امری لازم و ضروری می‌باشد.

اجرای حجم‌های وسیع با سطح نورگذر بزرگ به راحتی قابل محاسبه و اجرا می‌باشند. البته فاکتورهایی از جمله نوع سیستم انتخابی در خصوص Sky light، نحوه آب بندی (استفاده از چسب‌هایی با استانداردهای لازم در این خصوص)

این گونه سیستم‌ها در تلاش هستند بخشی از این بازار جدید را در اختیار داشته باشند.

لازم به ذکر است در این خصوص تست‌هایی نیز وجود دارد از جمله تست‌های EN1027, ASTme331EN12155 میزان آب بندی و ایستایی سازه را آزمایش می‌کنند.

شرکت آلود کاردین (آلود) به نمایندگی شرکت FTI (facade testing institute) در ایران این خدمات را ارائه می‌کند. آزمایشات فوق تحت لیسانس CE اروپا از سوی FTI ارائه می‌گردد.

و مجری با سابقه اجرایی و اطلاعات مهندسی با تجربه اجرایی، در این خصوص نقش موثر و سازنده‌ای را می‌تواند ایفا کند.

هم‌اکنون در کشور شرکت‌های معدودی هستند که (با رعایت فاکتورهای ذکر شده در بالا محاسبات سازه‌ای Sky light در فضاهای وسیع به همراه سازه‌های فضایی) این سرویس‌ها را در اختیار کارفرمایان محترم قرار می‌دهند. شرکت‌هایی نیز با عدم اطلاعات مهندسی دقیق سعی در کپی برداری و اجرای کار به صورت کاملاً تجاری با حذف مولفه‌های اساسی

زتکس ZETTEX

آب بندی همیشگی
درب و پنجره



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع چسب، فوم، سیلیکون و درزگیر

www.kalamehr.com

کلام مهر

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

Akfix®



همیشه به راه حل وجود داره!

واردات و توزیع انواع چسب، فوم، سیلیکون و درزگیر

www.kalamehr.com



BS بازرگانی سینا

تحويل بروز

مقاطع گالوانیزه

از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)

تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی، بازار بزرگ آهن مکان، فاز ۶ غربی
پلاک ۱۶۲۳-۱۶۲۴
کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷ ، ۵۵۴۴۰۳۸۸ - ۰۲۱
فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹ - ۰۲۱

Email: Ali.ataee70@gmail.com

مجموعه کامل از آنچه نیاز دارید

چسب پلی سولفاید

چسب بوتیل

اسپیسر

نم گیر



پژوهش پلیمر فراز (سهامی خاص)

اولین تولیدکننده چسب پلی سولفاید در ایران

با ما تماس بگیرید

تهران، خیابان سهروردی شمالی

خیابان توپچی، شماره ۲۶، طبقه ۵

تلفکس: ۰۲۱-۸۸۵۱۷۸۲۹ (خط ۵)

www.pajooresh-pf.com

✓ کیفیت

✓ نو آوری

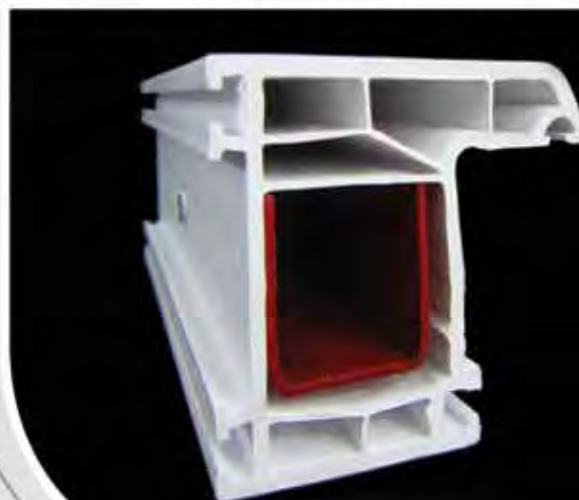
✓ پشتیبانی

✓ قیمت مناسب

buya.com

هلدینگ سریر صنعت امیر

Sarir Sanat Amir



تولید کننده انواع پروفیل های تقویتی گالوانیزه

آدرس: اصفهان . شهرک صنعتی جی . خیابان یکم . پلاک ۱۷

تلفن: ۶۸ - ۶۲ ۱۰ ۷۲ ۳۵ (۰۳۱)

www.sarirsanat.ir

Email: info@sarirsanat.ir

www.telegram.me/sarirsanat



KIMIYA SANAT SHIMA



کیمیا صنعت شیمایا

تولید کننده ملزومات شیشه های دوجداره
چسب پلی سولفاید، اسپیسر، رطوبت گیر، بوتیل، سیلیکون و ماستیک

خیابان شهید مطهری . نرسیده به خیابان ترکمنستان . روبروی باشگاه
بانک سپه . نبش خیابان شهید محسن وزوانی . پلاک ۳۵ . واحد ۲
۸۸ ۴۴ ۳۲ ۴۲ . ۸۸ ۴۴ ۳۳ ۶۳ . ۸۸ ۴۴ ۲۰ ۱۹

www.kimiyasanat.com | info@kimiyasanat.com

UPVC



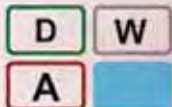
ساخت و اجرای رنگ قطعات پلیمری

رنگ پنجره پگاه

تولید کننده و مجری رنگ

بروی پنجره و پروفیل های UPVC

رنگ پگاه اولین تولید کننده رنگ های UPVC در ایران، برنده مدال طلای گروه شیمی و پلیمر در مسابقات مخترعین ژنو (سوئیس) سال ۲۰۱۰، با بیش از ۷ هزار رزومه کاری و ۷ سال خدمات مستمر به تولید کنندگان پروفیل و در و پنجره UPVC مفتخر است مطابق قبل آمادگی خود را با ضمانتنامه ۱۲ ساله رنگ اعلام نماید. این شرکت با بکارگیری مناسب ترین مواد اولیه، تجهیزات و پرسنل متخصص قادر به تولید پوشش های رنگی مقاوم در برابر اشعه UV می باشد.



انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

با همکاری رنگ پگاه سید محصولات خود را با رنگ متنوع تر سازید

مزایای رنگ پگاه:

- تولید محصول رنگی براق، نیمه براق و مات
- انعطاف پذیری و چسبندگی بالای پوشش رنگی
- مقاوم در برابر عوامل جوی
- امکان پولیش کاری رنگ
- مقاوم در برابر شوینده ها و حلال ها
- خدمات رنگ پگاه:
- اجرای رنگ بروی پروفیل یا پنجره در سالن رنگ
- اجرای رنگ بعد از نصب پنجره در محل پروژه
- اجرای رنگ در کارخانه یا کارگاه تولید پنجره بر روی پروفیل UPVC
- آموزش و فروش رنگ

www.pegahpaint.com

info@pegahpaint.com

دفتر مرکزی و کارخانه: جاده مخصوص کرج، کیلومتر ۲۴، گرمدره، مقابل کارخانه اتمسفر، خیابان تاجبخش، کوچه مدنی، پلاک ۶۸۱
تلفن: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۲-۳۶۱۰۷۸۶۴ فکس: ۰۲۶-۳۶۱۰۷۸۶۶-۳۶۱۰۷۸۶۵ همراه: ۰۹۱۲۲۰۶۶۴۵۹

نماینده گی شمال غرب کشور: تبریز، جاده تهران، کندرود، جنب مسجد المهدی
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۴۵۳۵ همراه: ۰۹۱۲۶۱۷۹۳۰۰-۰۹۳۰۷۱۷۹۳۰۰

بازرگانی سبحان

 **Sobhan Trading**
UPVC Windows . Doors

واردات و فروش ملزومات
توری های پلیسه و رولینگ



نسل جدید
توری های پلیسه



پروفیل باز شو آلومینیومی



لوازم اتصال گوشه



چسب دو طرفه



ست غلطک



نوار مویی

البرز، کرج کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۱۹۵۰۰ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۶۶۴۲ ، ۰۲۶-۳۴۷۰۹۰۶۶

www.sobhanupvc.com - bazarganisobhan@gmail.com

بازرگانی کارن

واردات و تولید محصولات LOVER ترکیه
چسب سیلیکون ماستیک جهت مصرف در صنعت در و پنجره UPVC
ارائه دهنده انواع چسب های اکواریوم، نواری، برزنتی، فویل دار، اسپری فوم، تخصصی و ...





 **nilgoon**
نیلگون پنجره

خدمات تخصصی رنگ پنجره UPVC

“رنگ آمیزی پنجره و توری آلومینیوم”
“ارائه خدمات رنگ در محل تولید و نصب”

اسلامشهر. خیابان کاشانی. شهرک صنعتی
چیچکلو. خیابان همدانی. پلاک ۱۶
تلفن ۰۲۱ ۶۶ ۱۹ ۹۵ ۷۳
فکس ۰۲۱ ۴۳ ۸۵ ۶۱ ۰۴
همراه ۰۹۱۲ ۴۲ ۴۲ ۹۶۲

ساخت و نصب انواع شیشه های چند جداره استاندارد

شیشه های چند جداره با اشکال هندسی و شیشه با ابعاد بزرگ تا ۵ متر

شیشه های چند جداره

(دکوراتیو (جورجین بار) - سندبلاست)

شیشه های چند جداره لبه دار

(استپ یوش - یوچنل)

شیشه های چند جداره امنیتی

(سکوریت - ویندو فیلم)

www.mahsanpersianjaam.co



مهسان پرشین جام

تلفن: ۲۲-۷۷۵۲۳۵۲۱ تلفکس: ۷۷۵۶۷۴۵۲





مهسان پروفیل اولین تولیدکننده اسپیسر آلومینیومی در ایران

اسپیسرهای استاندارد، بوتیل دار، بندل (خم شو)



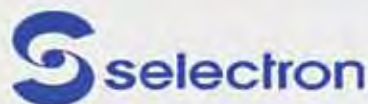
تهران - خیابان سهروردی جنوبی، چهارراه حجازی، ساختمان شماره یک، واحد ۱۶
 تلفن: ۷۷۵۲۳۷۲۱ - ۷۷۶۳۴۲۲۱ فکس: ۷۷۶۳۸۶۵۰
www.mahsanprofil.com

شرکت بانیان صنعت
Banian Sanat Co.



SOUDAL

عاملیت رسمی فروش سودال بلژیک در ایران



تهران، شهر قدس، میدان قدس، پلاک ۵ تلفن: ۴۶۰۷۸۴۱۴-۴۶۰۷۵۵۳۱ (۰۲۱)
Email: rajaee.banian@gmail.com موبایل: ۰۹۱۲ ۸۴۳۸۸۷۰



نیازمندی‌های پنجره

As a German premium brand for polymer based solutions, REHAU is an international leader in the construction, automotive and industry fields. Nearly all people encounter our products on a daily basis in nearly every situation and basically without being aware of them. But they always provide a palpable benefit. Throughout the world, 17,000 employees at 170 locations innovatively, competently and successfully commit themselves on the continuous growth of our independent, privately owned company.

We are seeking an experienced and communicative person for the Iranian market to extent our already existing business activities as:

TECHNICAL MANAGER for uPVC WINDOW AND DOOR SYSTEMS

Duties

You are chiefly responsible for technical support and project elaboration of our entire window product range. You take care of our Iranian clients, make technical briefings and carry out technical trainings to our window systems. For the Iranian market you compile technical literature and participate on exhibitions. In addition your assistance is required for deployment of special constructions, static calculations as well as carrying out material lists.

Requirements

Ideally, you are an engineer or have got a technical education with focus to plastic technology. You also have got experience in and a deep technical knowledge of uPVC window systems and their technical requirements. You are able to work independently and self-dependently, integrated into a team of motivated colleagues. Being open-minded and communicative as well as having a self-confident appearance would be appreciated. Furthermore you have an independent work style and a working experience with European companies and European business ethics.

For this demanding assignment you will require a very good knowledge of written and spoken English and Farsi. German language skills as well as an understanding of European culture would be of advantage. The position comprehends the willingness to travel. Therefore mobility within Iran is required.

If this challenging position meets your appeal, please send your CV with a covering letter indicating your salary expectations and current notice period to the following e-mail address: hr.dubai@rehau.com

REHAU AG+Co – Human Resources – P.O. Box 1460 – 95104 Rehau – Germany – www.rehau.com



جذب نمایندگی فعال

شرکت پنجره عایق پردیس تولیدکننده در و پنجره‌های uPVC، آلومینیومی و شیشه‌های دوجداره تمام صنعتی در سراسر کشور نمایندگی فعال می‌پذیرد.
جهت ارتباط: Pardis.win.t@gmail.com
تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۷۷۳۷۵ - ۰۹۱۲۴۳۹۹۰۷۸

استخدام کارشناس فروش

شرکت پنجره عایق پردیس جهت تکمیل کادر فروش خود جهت فروش پنجره uPVC، آلومینیومی و شیشه‌های دوجداره تمام صنعتی دعوت به همکاری می‌کند.
جهت ارسال رزومه: Pardis.win.t@gmail.com
تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۷۷۳۷۵ - ۰۹۱۲۴۳۹۹۰۷۸

آگهی استخدام

به بازاریاب با تجربه در و پنجره با حقوق ثابت و پورسانت بالا نیازمندیم.
تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۱۵۱۶۲ - ۰۲۱-۲۲۹۱۶۴۷۶
۰۹۱۲۳۲۶۴۷۰۵

فروش ماشین آلات

ماشین آلات تکسر UPVC ترک، ست ۵ تایی و ۶ تایی، پرس (پانچ گوشه آلومینیوم) بصورت نقد و اقساط بلندمدت و با دو سال گارانتی و تحویل روز بصورت ویژه به فروش می‌رسد.
تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۴۲۰۳

فروش ماشین آلات

فروش نقدی و اقساطی ست دوسر ۷ تایی صفر یلماز با دو سال گارانتی، ۱۰ سال خدمات پس از فروش و نصب و راه اندازی رایگان.
جوش دوسر یلماز، برش تکسر پلاسماک.
تلفن: ۰۹۱۲۳۳۰۴۸۵۱

استخدام کارشناس فروش

یک گروه صنعتی معتبر جهت فروش در و پنجره یو پی وی سی اقدام به استخدام کارشناس فروش می‌نماید.
تلفن: ۰۹۱۲۱۲۵۹۶۴۲_۸۸۷۶۷۷۱۵ حسینی

استخدام کارمند فروش

شرکت بانیان صنعت جهت تکمیل کادر فروش خود از تعدادی کارمند خانم و آقا دعوت به همکاری می‌نماید.
تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۵۵۳۱ - ۰۲۱-۴۶۰۷۸۴۱۴

استخدام تکنسین

استخدام تکنسین و تعمیر کار حرفه ای ماشین آلات UPVC و شیشه دوجداره
تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۴۱۲۹

استخدام کارشناس فروش

شرکت پرسان صنعت آریا، نماینده رسمی یراق آلات GU آلمان در ایران به منظور تکمیل کادر فروش خود از کارشناسان فروش خانم و آقا دعوت به همکاری می نماید.
تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴ - فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳
Email: info@parsansanat.com

استخدام کارشناس فروش

دفتر شرکت ETEM ارائه دهنده سیستم های آلومینیومی در و پنجره و نما در ایران جهت تکمیل کادر فروش خود از کارشناسان فروش خانم و آقا، با سابقه کار فروش دعوت به همکاری می نماید.
لطفا رزومه خود را به شماره فکس و یا آدرس ایمیل ذیل ارسال نمایید.

فکس: ۲۱-۸۸۸۵۰۴۱۳
h.shobeirian@etem.ir

فروش ماشین آلات UPVC

فروش ماشین آلات تولید در و پنجره (تکسر و دوسر) sawinmak - plastmak - تحویل به روز
تلفن: ۲۱-۴۶۰۷۵۵۳۱-۴۶۰۷۸۴۱۴

استخدام

بازاریاب در و پنجره upvc و آلومینیوم ترمال برک و کترن وال (تهران)
تلفن: ۲۱-۲۲۹۱۰۳۶۶

فروش ماشین آلات

فروش یک ست کامل ماشین آلات الوماتک اکولاین یک ست کامل ماشین آلات الوماتک اکولاین دو سر جوش و برش در حد نو به صورت کامل به فروش می رسد.
تلفن: ۰۹۱۸۸۷۱۰۱۴۰

فروش خط اکستروژن پروفیل UPVC

خط اکستروژن پروفیل UPVC ایتالیایی BAUSANO در حد نو به فروش می رسد.
تلفن تماس: ۰۹۱۲۸۱۸۰۳۴۲

فروش دستگاه های دست دوم UPVC

دستگاه های زیر به فروش می رسد:
۱- تمیزکن کابلان (دوموتوره) ۲- تمیزکن طاهابا یراق (دوموتوره)
۳- تمیزکن مورات (دوموتوره) ۴- زهوار مورات
۵- کپی فرز، تخلیه آب مورات ۶- ست کامل ماشین آلات هگسان
۷- ست ۷ تایی دوسر ETM ۸- دستگاه شستشوشیشه ایستاده ۱۷۰۰
تلفن: ۲۱-۲۲۰۱۱۱۵

فروش دستگاه شیشه دوجداره cms (کم کار کرده)

دستگاه های زیر به فروش می رسد:

- ۱- دستگاه شستشو ۲- پرس پانل ۳- پلی سلفاید
- ۴- برش CNC ۵- فریزر، هیتر ۶- تزریق گاز
- ۷- سیلیکاژل پرکن ۸- بوتیل زن ۹- میزگردون
- ۱۰- هاتملت

نصب و راه اندازی به عهده فروشنده می باشد.

تلفن: ۰۹۱۲۰۳۴۴۱۲۳

آگهی استخدام

گروه صنعتی اکسیر آسا آرا (تولیدکننده مصالح پلیمری - ساختمانی) جهت تکمیل نیروی انسانی دفتر مرکزی خود از متقاضیان واجد شرایط ذیل دعوت به همکاری می کند:

ردیف	عنوان شغل	کد شغل	جنسیت	تخصصات	شرایط احراز شغل
۱	کارمند فروش	IWS-01	مرد	لیسانس	روابط عمومی مناسب، خوش برخورد، روحیه کار گروهی، منظم و دقیق، مسلط به ساختار سازمانی و فرایندها
۲	کارشناس فروش	IWS-02	مرد	لیسانس	روابط عمومی خوب، مسلط به روشهای مذاکره و فروش تلفنی، پیگیر و منظم، آشنا به بازار پروفیل UPVC و در و پنجره دوجداره
۳	مهندس فروش	IWS-03	مرد	لیسانس	روابط عمومی خوب، فعال و با انگیزه، مسلط به روشهای مذاکره و فروش، آشنا به بازار ساختمان و پروفیل UPVC و در و پنجره دوجداره

- جهت ردیف شغلی ۱ و ۲ تسلط به نرم افزار آفیس و ICDL الزامی می باشد.

- جهت ردیف شغلی ۳ فارغ التحصیلان معماری و مهندسی راه و ساختمان در اولویت می باشند.

- شرکت در شروع همکاری یک دوره آموزشی جهت همکاران برگزیده برگزار می کند.

واجدین شرایط می توانند مستندات و شرح سوابق کاری خود را به همراه یک قطعه عکس پرسنلی به نشانی اینترنتی HR@Idealwin.ir و یا به شماره فکس ۲۲۹۱۱۰۷۱ ارسال نمایند.

توجه بفرمایید درج ردیف شغل در تیترو رزومه ارسالی الزامی می باشد.

فروش ماشین آلات

خط تولید در و پنجره UPVC با جوش دو سر و گوشه پاک کن CNC به فروش می رسد.
لیست دستگاه ها الوماتک اکولاین - در حد نو
دستگاه اره دوسر دیجیتال / دستگاه اره زهوار بر دیجیتال
دستگاه کپی روتر / دستگاه واتر اسلات / دستگاه جوش دوسر
دستگاه جوش تک سر / دستگاه گوشه پاک کن CNC
تلفن: ۰۹۱۲۷۰۲۴۳۰۵

NEW

توری
دبل فریم



وارد کننده و توزیع کننده تور پلیسه

وارد کننده یراق آلات و آلومینیوم توری های پلیسه و فیکس
ساخت توری پلیسه و فیکس در سه روز کاری
ارسال به تمام نقاط کشور
پذیرش نمایندگی در سراسر کشور

www.fara-tech.com

تلفن: ۰۲۱-۲۶۸۰۱۱۳۵ | فکس: ۰۲۱-۲۲۳۷۱۹۴۱

همراه: ۰۹۱۲ ۲۲۶ ۶۵ ۸۶ | ۰۹۱۲ ۴۱۰ ۱۵ ۹۳

پنجمین
نمایشگاه

درب و پنجره و صنایع وابسته

۳۰ آذر الی
۳ دی ماه ۱۳۹۵
ساعت بازدید:
۱۶ الی ۲۰

محل دائمی
نمایشگاههای
بین المللی
فارس



ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر: ۰۷۱- ۳۶ ۳۶ ۱۱ ۰۰ ۰۰۸۵ ۶۹۵ ۰۹۱۷
www.AREX.ir

تولید اختصاصی براساس و تقویم رومیزی
با کیفیت متمایز و قیمت مناسب

طراحی و چاپ استند و پوسترهای نمایشگاهی
طراحی، چاپ و رایت CD و DVD

طراحی و اجرای جعبه های مقاطع پروفیل
طراحی و اجرای بسته بندی انواع محصولات
طراحی و چاپ کاتالوگ و ساک دستی

چاپ و تولید سررسیدهای چرمی با طرح اختصاصی
چاپ و تولید تقویم رومیزی و دیواری با طرح اختصاصی



گروه فنی و هنری طرح و نقاش

تهران، میدان فاطمی، خیابان شهید گمنام، خیابان ۲/۱،
پلاک ۸۱، ساختمان تالار قصر گلها، طبقه سوم، واحد ۷
تلفن: ۸۸۹۵۱۰۸۴ - ۸۸۹۵۰۱۹۴ فکس: ۸۸۹۵۷۷۹۱
سایت: www.tarhnaghsh.com



• تولید کننده انواع توری های

پلیسه معمولی، دبل فریم و جمع شونده



• انواع در و پنجره آلومینیوم با پروفیل

• تولید کننده انواع پروفیل های آلومینیومی و ملزومات ساخت توری در رنگ های مختلف

هشتمین نمایشگاه صنعت ساختمان

8

درب و پنجره و نه ای ساخته ان تبریز

۱۱ تا ۱۴ آبان ۱۳۹۵ / محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تبریز

The 8th Exhibition of Construction and Related Industries

1-4 November 2016 / Iran - Tabriz

www.tabrizexpo.ir ۰۲۱-۴۴۰۳۳۷۰۱

۰۲۱-۴۴۰۳۳۷۱۸

تلفن های تماس :



T.I.E.C

نمایشگاه بین المللی تبریز



گروه صنعتی توری بهمن



تولید توری های مدرن، پلیسه معمولی و دبل فریم

فروش ملزومات توری مدرن: یراق پلیسه
نخ تعادل و پروفیل پلیسه در رنگ های مختلف

تلفکس: ۰۲۱ - ۲۲ ۹۷ ۹۳ ۵۷ . همراه: ۰۹۱۲ ۲۲ ۷۰ ۴۵۳



محصول جدید
توری پلیسه قابل نصب داخل قاب در و پنجره
بدون نیاز به سوراخ کاری



- تولید و عرضه ملزومات ساخت توری در چهار قالب متنوع یراق و پروفیل
- آرشیو کامل رنگ، آنادایز، طرح چوب و لمینیت
- آموزش و راه اندازی کارگاه ساخت توری در سراسر کشور

ارسال سریع و با کمترین هزینه به سراسر کشور

توری پلیسه دوبل فریم با قیمت استثنایی

آدرس کارخانه: سه راه آذران، به سمت شهریار، جنب معاینه فنی اسدآباد
 تلفن: ۰۲۱-۶۵۴۶۸۸۲۳ - ۰۲۱-۶۵۶۸۲۳۰۰
 دفتر مرکزی: ۰۲۱-۶۵۳۴۹۲۱۷ - ۰۲۱-۶۵۶۸۳۲۲۸
 همراه: ۰۹۱۲۳۵۱۵۵۷۲ مدیریت فروش و بازرگانی
www.groupfama.com | sanaye.fama@gmail.com



پروفیل های آلومینیوم انواع توری



یراق آلات توری پلیسه



یراق آلات توری جداشونده. دیل فریم



ملزومات توری ثابت، لولایی و پرسان



نخ توری پلیسه



نوار مویی



new product



پلیسه جدا شونده

- تولید و توزیع کننده ملزومات انواع توری
- توزیع کننده ملزومات UPVC & Alu
- شیشه دکوراتیو



دکوراتیو شیشه دوجداره



قفل کن و ریل پنجره کشویی



قطعه مهار پنجره



دستگاه منگنه



دستگاه برج



چسب، لاستیک، تسمه

واحد فروش توری:

تلفن: ۰۲۱۶۵۴۰۱۷۷۹

فکس: ۰۲۱۴۲۶۹۵۰۰۹

همراه: ۰۹۱۲۰۱۹۹۷۵۶

واحد فروش ملزومات:

تلفن: ۰۲۱۶۵۴۰۱۷۷۶

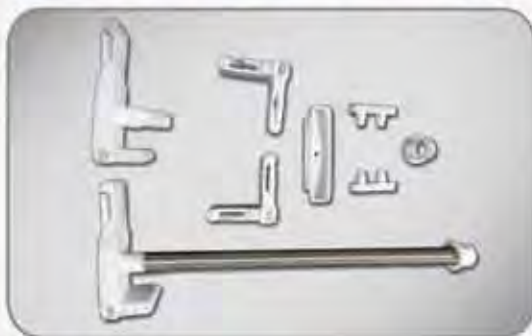
فکس: ۰۲۱۴۲۶۹۵۰۰۹

همراه: ۰۹۱۲۰۱۹۹۷۵۲



House of MESH

- وارد کننده توری پلیسه، رولینگ و نخ پلیسه
- فروش ملزومات توری پلیسه، رولینگ و دبل فریم
- فروش انواع پر و فیل توری پلیسه، رولینگ و دبل فریم در رنگ های مختلف



ARN

شرکت توری سازی آریان

- ▶ تولیدکننده توری های خودکار جمع شونده، پلیسه، دبل فریم و رولینگ
- ▶ با کامل ترین آرشیو رنگی
- ▶ فروش ملزومات توری پلیسه شامل:
- توری، پروفیل، نخ تعادل و یراق آلات



تمویل فوری، تمویل فوری

دو سال ضمانت

آدرس: پاسداران - میدان هروی - بلوار گلزار - خیابان
نادری زندی شرقی - زندی یکم - پلاک ۵۸

www.ariyana-co.ir

info@ariyana-co.ir

۰۹۱۲ ۶۸۴ ۰۸ ۳۴
۰۹۱۲ ۳۴۵ ۳۳ ۶۴

۲۶ ۳۲ ۴۵ ۲۹
۲۶ ۳۲ ۴۵ ۰۶



ALWAYS QUALITY
PERSIA PROFILE



[Z] ZOBEL

coating systems

PVC-Color

www.zobel.ir

شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان میثاق، پلاک ۶

کد پستی: ۳۳۱۹۱-۷۹۵۱۷

☎ (۰۲۱) ۵۵۲۶۸۶۵۶ ☎ (۰۲۱) ۵۵۲۵۹۷۳۶

🌐 www.persiaprofile.com

✉ info@persiaprofile.com

پرسیا پروفیل

رنگ پروفیل u.PVC با پایه آب

PERSIA PROFILE

Aria Aluminium

The Beauty of the Effectiveness

با ما تولیدی راحت و مطمئن را تجربه کنید



گروه تولیدی آریا آلومینیوم

برترین و بزرگترین تولید کننده انواع توری های پشه پلیسه، رولینگ، ثابت و لولایی



عرضه پروفیل و یراق آلات انواع توری های پشه



تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۷۰۱-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۴۳۹

۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳

۰۹۱۲۲۸۵۸۱۶۲-۰۹۱۲۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲

کارخانه و دفتر فروش:

تهران، جاده آملی، ۳ کیلومتر بعد از پلیس راه جاجرود، منطقه صنعتی گنبد،
خیابان تهران صنعت، کوچه نوبین ۲، پلاک ۳۷

با آرشو کامل رنگ



زیبایی در نهایت کار آمدی

SMS:30005992858162

www.aria-aluminium.ir

info@aria-aluminium.ir



شرکت توری ساز
پارسا پیشرو

- تولیدکننده توری های جمع شونده خودکار (رولینگ)، پلیسه و دویل فریم
- واردکننده مستقیم توری پلیسه
- فروش ملزومات و پروفیل انواع توری

فروش ویژه همکاران



با کامل ترین آرشیورنگی | اعطای نمایندگی فعال در سراسر کشور

میدان هروی - بلوار گلزار - خیابان رنجبر - خیابان طالقانی - کوچه صالحی - پلاک ۱۸ - فکس: ۰۲۱ ۲۲۵۳۸۵۴۷ | www.parsapishro.com
تلفن دفتر فروش: ۰۲۱ ۲۲۵۳۸۵۲۴ - ۰۹۵ ۱۰ ۵۳۸ ۰۹۱۲ - ۰۹۱ ۲۱ ۵۳۳ ۰۹۳۵ | paarsaapishro@gmail.com



اطمینان
در کیفیت

تسویل
۲ روز کاری



شرکت مهندسی بازرگانی

تورآسا

تولید کننده تخصصی انواع توری های رولینگ
پلیسه ای و پلیسه جدا شونده دبل فریم



راه اندازی
دو نمایندگی در
دو نقطه کشور

بخش بازرگانی تورآسا

راه اندازی تخصصی خط تولید انواع توری های
پلیسه ای تک فریم و دبل فریم با متریال **درجه ۱**



آدرس: استان البرز - جاده ملارد - بعد از نیروگاه برق منتظر قائم
جنب جایگاه دو منظوره البرز - خیابان گلستان، پلاک ۱۹

تلفن: ۰۲۶-۳۶۵۷۳۰۴۰ - ۰۲۶-۳۶۵۷۳۱۳۱ - ۰۲۶-۳۶۵۷۴۵۴۱





صنایع پیچ سهیل

وارد کننده و توزیع کننده توری پلیسه
تحت لیسانس استارلاین کانادا
یراق آلات مربوطه و پروفیل آلومینیوم

تلفن: ۷-۶۶۶۶۰۶۰۶ ۶۶۶۰۷۷۸۱

فکس: ۶۶۶۰۷۷۸۲

sbi_commerce@yahoo.com

قیمت مناسب

ماندگاری بالا

کیفیت خوب

تنوع



تولید کننده با کیفیت توری پلیسه و رولینگ

HELYPEN

وارد کننده و فروشنده ملزومات توری پلیسه و رولینگ (شامل توری ضد آسیب، آلومینیوم درجه ۱ و یراق آلات استاندارد) و توری پلیسه ای جدا شونده

۱۰ سال گارانتی ست یراق آلات و همچنین پشتیبانی و خدمات

- ◀ پس از خرید آموزش رایگان می باشد
- ◀ توری رولینگ با مکانیزم مش ضد حریق و مقاوم در برابر شعله
- ◀ بادوام و زیبا و نگهداری آسان

www.helpen.com | www.toripelise.ir | www.pelise.ir

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



شرکت بازرگانی تجاری قدس

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

✓ ترخیص تخصصی یراق آلات و پروفیل UPVC

✓ پروفیل آلومینیوم، دستگاه شیشه، دستگاه PVC، درزگیر، پیچ و ...



آدرس: شهر بازرگان، روبروی بانک سپه، شرکت بازرگانی تجاری قدس

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

هوراامکو
Hooramco



Hooram Sazeh Parsian



نماینده فروش پروفیل **ویستا بست**
در استان های قم، مرکزی و اصفهان

تهران: ۰۲۱-۴۷۲۳۶ ۰۰۰

قم: ۰۲۵-۳۶۶۵۹۹۸۳

اراک: ۰۸۶-۳۳۲۴۶۴۱۵

www.hooramco.com

AK Profile 

تولید کننده پروفیل های UPVC

هم مادر حفظ انرژی

3 Champer Profiles
4 Champer Profiles
Sliding Profiles

دفتر مرکزی : ۰۲۰ ۳۲۵۲۰۰۶۰ (۰۱۷)

دفتر تهران : ۰۲۱ ۴۴۳۸۸۶۹۶ (۰۲۱)

 **WINTECH®**
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تِگ

پنجره یک ...

021-2989

www.wintech.ir

