

اقتصاد مقاومتی یگانه طریق توسعه

میان بر شهرداری برای سازندها
سیروس حکیمی؛ بنیانگذار اکیا و الاکس
روش های خود ارزیابی در مدل EFQM
انرژی های پاک؛ تنها راه خروج از بحران
لزوم صدور خدمات کالایی و فنی مهندسی آلومینیوم ایران
تامین مسکن در داخل شهر با مسکن مهر در بیابان فرق دارد
گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی پنجره ترکیه - توپاپ استانبول
نخستین گردهمایی شرکتهای معتبر در، پنجره نما و صنایع وابسته آلومینیوم برگزار شد

- قوم اینداستری؛ از صنعت هواپیماسازی تا صنعت در و پنجره
- تست های ضروری سیستم های نمای شیشه ای کرتین وال
- مالک بزرگترین پروفیل ساز جهان در ایران
- سال ۹۵، سال آغاز روابط تجاری با اروپا
- زد و بند مهندسان ساختمان ممنوع شد
- بزرگان اکستروژن آلومینیوم در ایران
- بزرگترین سرمایه ما؛ اعتماد مردم
- پایان قحطی منابع مسکن



HOMAFESTIAN Industrial Group

HOMAFESTIAN

پنجره ای برای تمام فصول



هما روشن

Homa Roshan Group

دفتر مرکزی:

تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۳، پلاک ۱۳

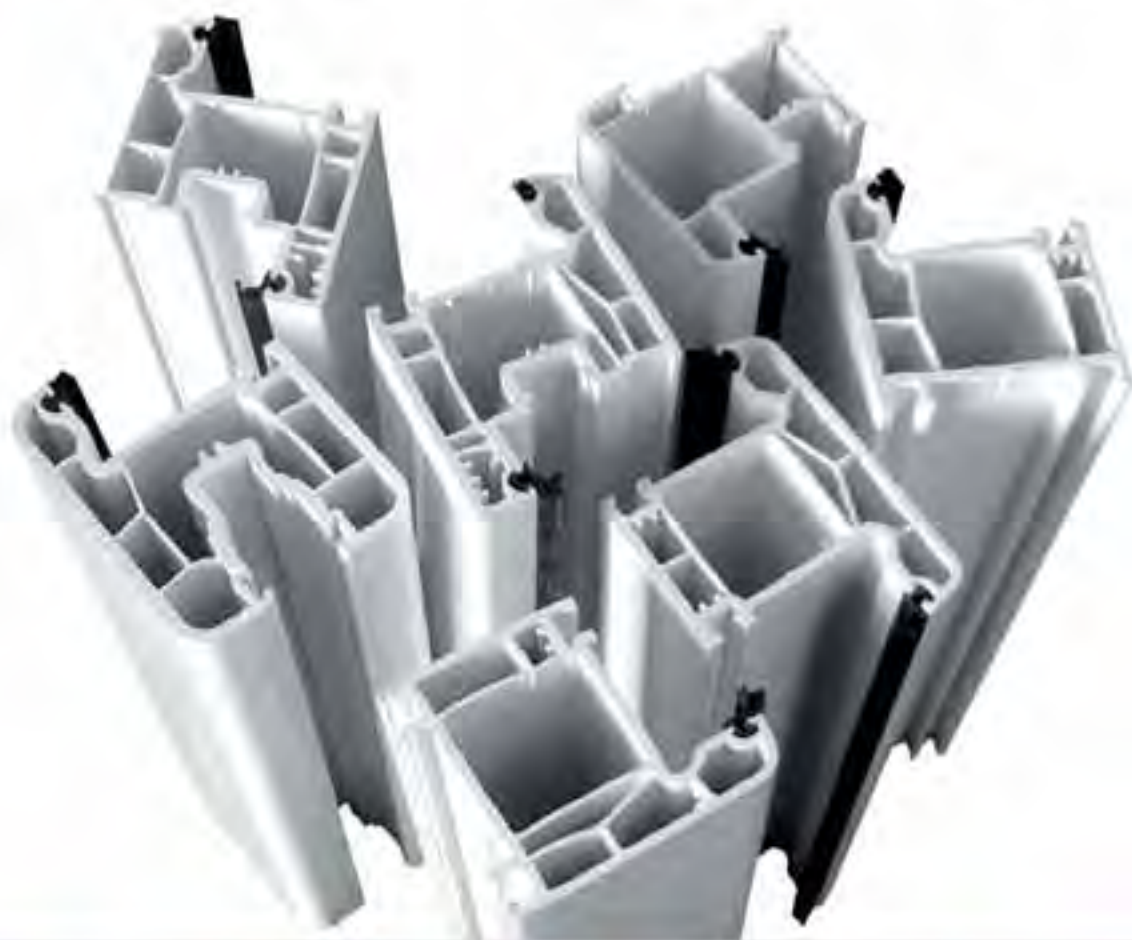
تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۳، پلاک ۱۳

تلفن: ۲۲۸۸۹۲۲۹ - ۲۲

بست ویزن

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی

انتخاب هوشمندانه برای آسایش و آرامش خانواده



بست ویزن



وزارت صنعت، بازرگانی و صنایع



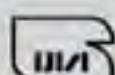
TÜV Rheinland
certified since 1998



وزارت انرژی



سازمان تامین بهداشت و درمان
ایران



وزارت جهاد کشاورزی



وزارت آموزش عالی و فناوری



وزارت محیط زیست، شهرسازی و معماری



وزارت فرهنگ، میراث و گردشگری

دفتر تهران: بلوار میرداماد، میدان مادر، خ وزیر پور تلفکس: ۰۲۱) ۲۶۳۱۲۳۱۸

دفتر اصفهان: اصفهان، خ شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر تلفکس: ۰۳۱) ۲۶۶۱۱۱۶۳

نشانی کارخانه: اصفهان، شهرک صنعتی هرند تلفکس: ۰۳۱) ۲۶۴۰۲۱۲۵



BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

بست ویژن ویترن
BEST VISION

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



در دومین نمایشگاه ساختمان و منابع وابسته، تهران مصلی امام خمینی، شبستان اصلی، ۵-۴ اردیبهشت
منتظر دیدارتان هستیم.

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

بست ویژن
BEST VISION
شرکت پترو پودا گراول آریکا
اولی، شیشه، آلومینیوم، پلاستیک، و غیره



www.bestvisionco.com info@bestvisionco.com



ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC و آلومینیوم

www.kaban.ir



آلفا پنجره ایرانیان

نمایندگی رسمی فروش ماشین آلات کابان

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

آدرس تهران - بلوار قیصریه - روی پارك
قیصریه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵
تلفن: ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۴

ماشین آلات ساخت PVC و آلومینیوم



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

شعبه کابان در ایران

خیابان میرداماد - میدان مادر - ابتدای خیابان شاه نظری - برج ناهید - طبقه شانزدهم - واحد ۲
تلفکس: ۵۴ و ۲۲۷۲۶۵۲ - ۲۲۷۲۴۶۲

kaban.com.tr

آیا

نرم افزار رایگان mobile iwindow را دانلود ...

با mobile iwindow طراحی ...

قیمت تخمینی را مشاهده ...

نقشه پنجره ها را بصورت فایل PDF ارسال ...

حالا می توانید پروژه هایتان را از موبایل به کامپیوتر انتقال دهید. آیا این قابلیت را فعال ...

با ما تماس بگیرید ...

کرده اید؟



www.iwindow.com

info@iwindow.com

0098 21 66 1234 66



مجتمع بوتیا صنعت

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

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



Follow us on
GeorgianBar



نمای زیبا با دیوا

تکمیل سبک محصولات دیوا ، پس از تولید موفق پروفیل های ساده و لمینیت و انواع جوب پلاست

با پروفیل تک ریل کشویی ساده و لمینیت

دیوا

تولید کننده پروفیل های آلومینیومی و جوب پلاست



DIVA

ALUMINIUM & PLASTIC EXTRUSION

کارخانه : بابل ، جاده بند پی شرقی ، شهرک صنعتی رجه
تلفن : ۰۲۱-۳۲۰۲۳۱۸۲-۳
فکس : ۰۲۱-۳۲۰۲۳۷۲۴

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



CINCINNATI
EXTRUSION



Chemson

TECHNO PLANT





از ذهنیت
تا عینیت

ورژن ۱/۱
ن+
اتوماسیون نوین طراح
نرم افزار تخصصی طراحی، فروش و تولید انواع در و پنجره



مهندسین مشاور فناوری داده پوشگر
اولین و بزرگترین تولید کننده نرم افزارهای تخصصی
صنعت در، پنجره، شیشه و صنایع وابسته
با بیش از یک دهه فعالیت مستمر



تهران: ونک، ابتدای مصلحان، خیابان شاد، نیش جویبار، شماره ۲، واحد ۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۰۳۶۰۱ (خط ویژه)

اصفهان: خیابان چهارباغ بالا، مجتمع پارسین، شماره ۵۱۵

تلفن: ۰۳۱-۹۵۰۲۵۰۷۵ (خط ویژه)

www.fdpco.ir
info@fdpco.ir

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



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

یک برند آراش

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

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ستارخان، خیابان تاکستان، پلاک ۷، واحد ۱
خط ویژه: ۰۲۱-۶۳۴۰۶ تلفن: ۰۲۱-۶۶۵۳۳۰۹۶-۹۸ فکس: ۰۲۱-۶۶۵۳۳۰۶۳



تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

OFFERS FOR VALUABLE GOODS



تلفن : ۳ - ۱۵۵۱ ۵۶۳۲ (۰۲۱)

فکس : ۱۵۹۲ ۵۶۳۸ (۰۲۱)

ایمیل : info@dayansanat.com

وبسایت : www.dayansanat.com

SATIAN



دفتر مرکزی:
میدان ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان شوار شمالی،
کوچه زاینشهر، پلاک ۱۴، طبقه اول
تلفن: ۸۸۰۵۷۱۲۲
e-mail: info@satian.ir
www.satian.ir

شعبه شیراز:
جاده شیراز به سمت مازند، روبروی شهرک
جانباز، مجتمع تجاری آس پی، پلاک ۱۱
تلفن: ۶۵۲۱۲۷۱۵
۶۵۲۱۲۱۷۵
۶۵۲۱۰۲۱۲

شعبه خاوران:
سردر آسریه، به سمت میدان امامزاده
لیتی، خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۲۲
تلفن: ۲۲۲۵۹۸۵۵
فکس: ۲۲۲۶۵۹۲۱





LogiKal® 10.0

نرم افزار حرفه ای پنجره،
درب و نمای کرتین وال

هم اکنون به زبان
فارسی!

تولید خود را ساده کنید!
محاسبات با خیالی راحت!
صرفه جویی در زمان و هزینه!
تولیدات خود را سریعتر و تاثیرگذارتر انجام دهید!



www.orgadata.com

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

تلفن: 26701247



FomIndustrie

Aluminium & PVC Working Machinery



Corner Sealing Machine
(Sealant CE)



One Head Sawing Machine
(Panda 400)



Copy Router
(Matisse)



Corner Crimping Machine
(Bahia L)



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

با بهره گیری از
فناوری
جدید نانو

Be Relax with

Win Class

وین کلاس

صنایع عایق پلاست

تولید کننده پروفیل انواع در و پنجره UPVC

سری ۶۰ چهار کانال • سری ۶۰ سه کانال • سری ۷۰ کشویی



دفتر مرکزی: ۰۳۱-۵۷۷۷۵۵۸۲ (خط ۱۰)
فکس: ۰۳۱-۵۷۷۷۶۳۶۸
دفتر تهران: ۲۲۱۲۲۶۵۲
فکس: ۲۲۰۷۳۴۴۶ | همراه: ۰۹۱۲۰۷۶۶۸۸۵

Design by Persian House



Chemson Group



نمایان سازه

نمایندگی رسمی

Lorenzoline
aluminium profile system

KURTOĞLU
ALUMINIUM SYSTEMS

ARDIÇ CAM
SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ



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

تلفن: ۰۴۴ - ۳۳۳ ۴۴ ۷۰ ۳۵

۰۴۴ - ۳۳۳ ۴۷ ۹۲ ۷۷ - ۸

فاکس: ۰۴۴ - ۳۳۳ ۴۴ ۱۰ ۱۲



NEMAYANSAZEH



@NEMAYANCO

www.nemayanco.com

info@nemayanco

قدرت و ظرافت از آن شماست



www.parsansanat.com

پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی GU آلمان

جهت اخذ نمایندگی فروش در سراسر کشور با ما تماس بگیرید

پایین تر از میدان ونگ، نبش پل همت کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱-۱
تلفن: ۰۲۱-۸۶۷۹۳۰۴ فکس: ۰۲۱-۸۸۸۵۰۴۱۳
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com

برج های پتروناس
کوالالامپور ، مالزی
براقی آلات به کار رفته ، GU

parsan
SANAT 1394

www.parsan-sanat.com

پرسان صنعت آریا
نماینده رسمی GU آلمان

GU

تأسیس برادران محمد و شمس الدین بنی همت کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱۸، جنبه اول، واحد ۱۰۱
تهران ۹۶۴۷۲۰۹۱۳ - مکتب ۹۱۳۰۳۱۱۱
www.parsan-sanat.com
info@parsan-sanat.com



**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

تخصصه پارسان صنعت آریا emmegi نیلیا

parasan

پایین تر از میدان و سنگ، بیش از همت، کوجه
سیدالشهدا، یشاک، طیفه اول، واحد ۱۰۱

فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳

تلفن: ۸۸۶۷۹۳۰۴-۵

قدیمی اما به روز



ونتوس در سال ۱۹۱۴



ونتوس در سال ۲۰۱۵

هونام ابزار آون (سولس خانم)
تمیزنگی رستی جی یو آلمان، آکتو ترکیه و بولندوزگیر سبیل
تلفن: ۰۲۲۳۵۰۵۰ فکس: ۰۲۲۱۷۹۸۸۳

هونام ابزار نوین
www.hoonamco.ir

حذف خطاهای تولید با آرتیکون

(تولید بدون نیاز به قلم، شابلون، ابزار اندازه گیری...)



با امکان اخذ فوری وام بانکی برای مشتریان گرفت مولر

معرفی محصول این ماه

کپی روتور سی ان سی مخصوص پروفیل درب (UPVC و آلومینیوم) DG-602

- برای کپی و سوراخ نمودن جای دستگیره و سونج و ... همه نوع پروفیل های درب
- بدون نیاز به حضور اپراتور در حین اجرای عملیات
- سوراخ کردن و روتورینگ کلیه عملیات انواع برقی های درب (سرویس، بالکن، سونجی و ...) بر روی پروفیل های UPVC با کاتالیزور



ARTIKON



Kraftmüller

محصولی جدید از گرفت مولر

www.kraftmuller.de
021-88650212-3



میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱، واحد ۱۰۴

winsa®

PVC WINDOW . DOOR . ROLLER SHUTTER SYSTEMS

وینسا تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



DIACO

گروه صنعتی دیاکو کیش (پارس)

Diaco Kish Industrial Group (P.C.)

Tehran - IRAN

www.winsa.ir

www.winsa.com.tr

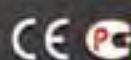
Email : info@winsa.ir

Tel : +98 21 22984874

Fax : +98 21 22985370

UNIWIN uPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

یونی وین
پروفیل یو پی وی سی
۱۰ سال ضمانت کیفی



ENDLESS
SERVICES

خدماتی
بی پایان

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

Alupwin
.V.C

اعطای نمایندگی تولید

AEGH

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

شرکت صنایع پنجره عایق صدفی

تولید کننده پروفیل های ترکیبی آلومینیوم و یوپی وی سی

- پروفیل آلومینیوم تولید شده شرکت آکپا ایران
- خدمات رنگ پودری، آنادایز، دگورال 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 پیراق آلات upvc
- نصب پیراق آلات بر روی قسمت آلومینیومی پروفیل

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، بعد از خیابان نفت شمالی پلاک ۲۲۲، واحد ۹
تلفکس: ۲۲۲۶۳۶۳۷ و ۲۲۹۰۱۱۸۲-۴
کارخانه: تهران، شمس آباد، بلوار بوستان، گلین ۱۴، پلاک ۶

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





UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



وب سایت آورتا منتظر شماست

با کاهش مصرف انرژی حافظ محیط زیست باشیم



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) ۳۳۶۸ ۱۳۶۰ تلفن فروش : ۰۱۱) ۳۳۶۸ ۱۴۸۸
دفتر تهران : خیابان شهید بهشتی، خیابان خلیل حسینی (سورنا)، کوچه آریا وطنی، پلاک ۴۶ واحد ۷ تلفن : ۰۲۱) ۸۸۵۱۱۳۵۸ و ۰۲۱) ۸۸۵۱۰۲۲۹



یراق گستر پرشین
Yaragh Gostar Persian



ACCADO (نماینده رسمی در ایران)

 021- 22 7719 87

 021- 22 7719 88

 www.ygp-co.ir



گروه تولیدی صنعتی

نمایان سازه



نمایان سازه

نمایندگی رسمی

 **LorenzoLine**
aluminium profile system

 **COTTAL**

 **Lorenzo**
bond
aluminium profile system



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

تلفن: ۰۴۴-۳۳۴۴۷۰۳۵

۰۴۴-۳۳۴۷۹۲۷۷-۸

فاکس: ۰۴۴-۳۳۴۴۱۰۱۲



NEMAYANSAZEH



@NEMAYANCO

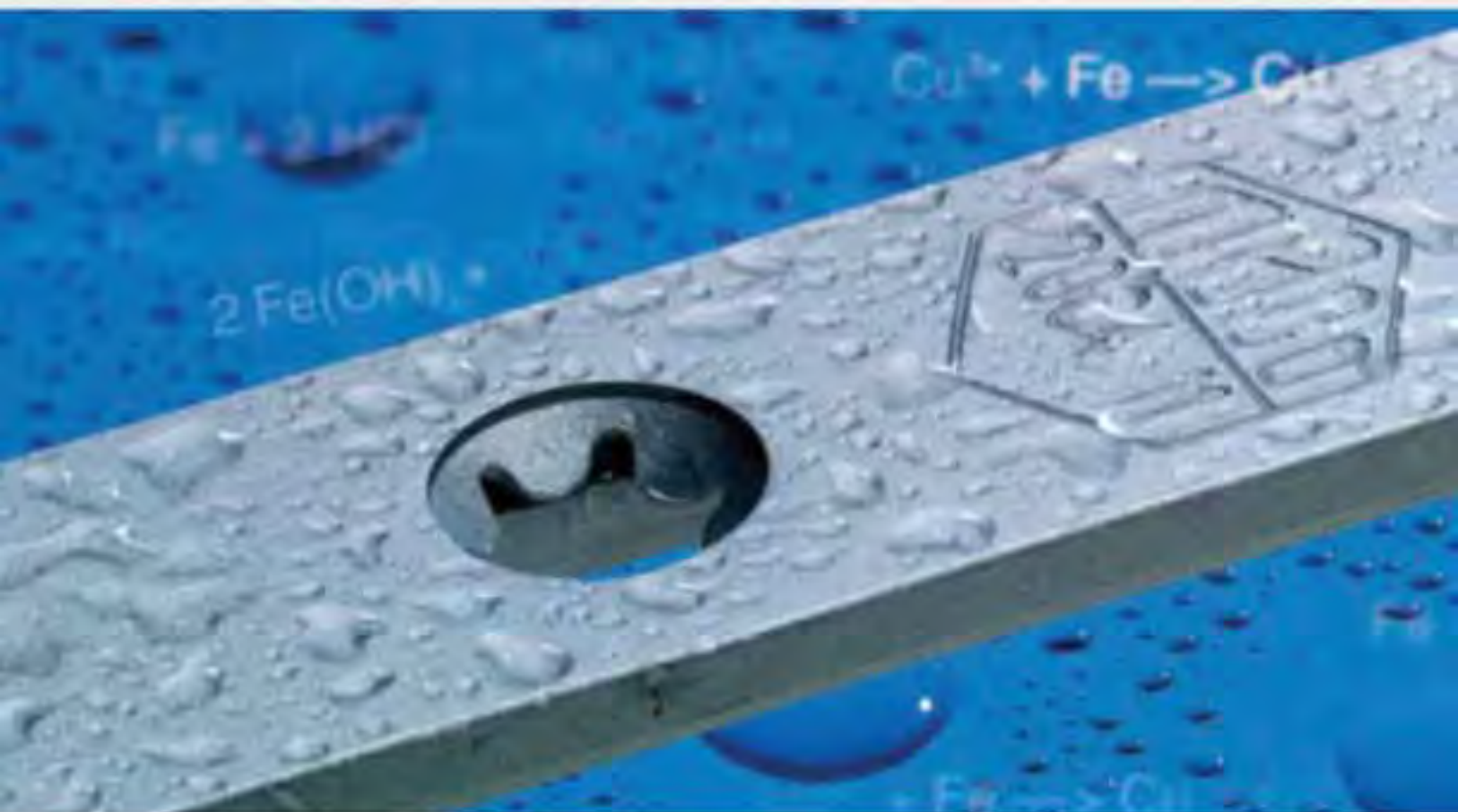
www.nemayanco.com

info@nemayanco



البرز یراق

نماینده‌گی انحصاری یراق آلات
ماکو اتریش در ایران



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

www.alborz-y.com

پلاک ۷۶، واحد ۱۵

فکس: ۰۲۶۲۰۱۰۴۲

تلفن: ۰۲۶۵۰۲۶۴-۵

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴

NTA

Navid Tejarat Arsam Co.



DOOR AND WINDOW SYSTEMS



شرکت نوید تجارت ارسام

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

**KALE LUNA Aluminium
Tilt & Turn Systems**

NTA

Navid Tejarat Arsam Co.



DOOR AND WINDOW SYSTEMS



**KALE SAFIR uPVC
Tilt & Turn Systems**

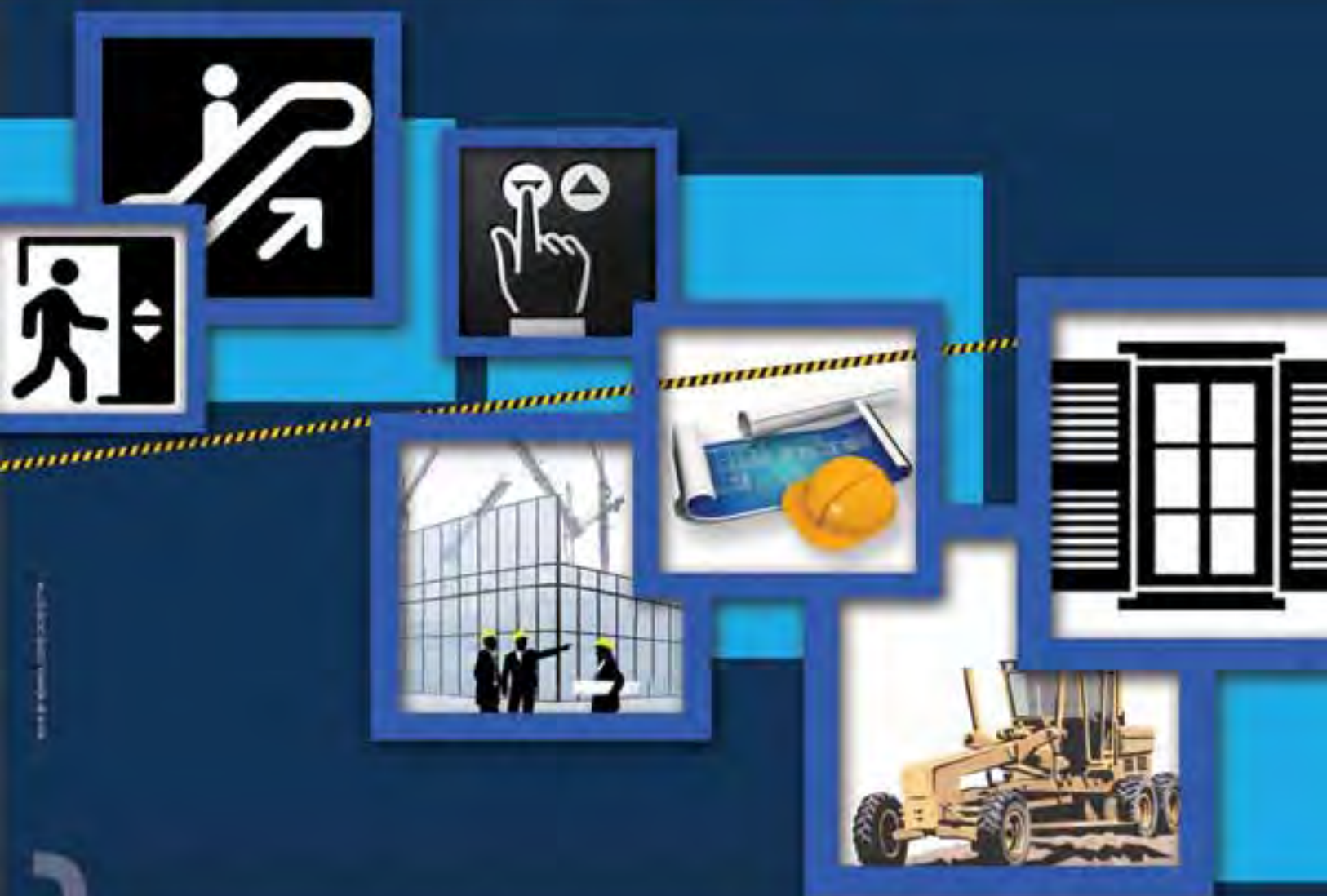
آدرس: تهران، خیابان پاسداران، خیابان رفیق دوست، پلاک ۳۲، واحد ۱
تلفن: ۰۲۱-۲۲۸۷۱۹۱۷
فاکس: ۰۲۱-۲۲۸۷۱۹۶۲

www.kalepensystem.ir

اولین نمایشگاه بین المللی تخصصی آسانسور ، پله برقی ، صنایع و تجهیزات وابسته

اولین نمایشگاه بین المللی تخصصی درب و پنجره ، ماشین آلات و صنایع مربوطه

دهمین نمایشگاه تخصصی عمران و ماشین آلات راهسازی



THE FIRST INTL SPECIALIZED EXHIBITION OF ELEVATOR , ESCALATOR & RELEVANT INDUSTRIES AND EQUIPMENT

THE FIRST INTL SPECIALIZED EXHIBITION OF DOOR , WINDOW , RELATED MACHINERY & INDUSTRIES

THE 10TH SPECIALIZED EXHIBITION OF CIVILIZATION & ROAD CONSTRUCTION MACHINERY

۱۴ الی ۱۸ اردیبهشت ماه ۱۳۹۵

همدان . محل دائمی نمایشگاه های بین المللی همدان

3 - 7 MAY 2016



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 دهائی، امنیت، سکوت و زیبایی با تولیدات ونوس شیشه

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



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 آرتیس (شماره ۱)، طبقه نهم

تلفن: ۲۲۸۴ ۲۸۹۲ - ۲۲۸۴ ۸۸۷۱ نمابر: ۲۲۸۵ ۱۸۰۸

sales@venusglass.net www.venusglass.net

نگاه نو... بنای نو...



مرکز تجاری سام ستار



باغ موزه دفاع مقدس



ایوان شمس

برخی پروژه‌های اجرا شده:

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



گروه تجاری صنعتی تک فراز



تولید کننده درب و پنجره دو جداره

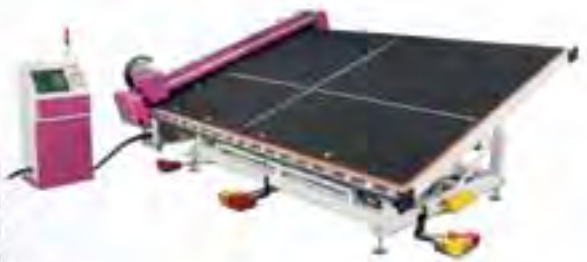
ترمال بریک، UPVC، توری رولینگ و پلیسه
نمای اسپایدر، کرتین وال، لور
نمای فرم لس - لامل و پارتیشن، شیشه دو جداره

کارخانه: استان مازندران، شهرستان نکا، روبروی شهرک شهید عباسپور
دفتر: ساری، جاده فرح آباد، جنب دانشگاه روزبهان
شماره ویژه: ۰۱۱-۳۴۹۸ || تلفن: ۰۵-۳۴۷۳۵۴۵ || فکس: ۰۱۱-۳۴۷۳۵۴۵ ||
www.takfaraz.co ■ Takfaraz.upvc@Gmail.com

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

۱۴۱ شرکت مصرف کننده محصولات CMS

صنایع شیشه تابش	سامان شیشه زاگرس	برنا صنعت نادر	اندروز تیریز
صنایع شیشه سید شکری	سایت	بهسازان شیشه آریا	ارگ گلاس
صنایع شیشه شیشه چی	سپاهان آیدیده اصفهان	بهبه پویه ابهر	اروم آلیاژ
صنایع شیشه صلواتی	سکو ایران	بهبه جام الماس	اروم ویلای احسان
طبیعت پیتا میانه	سهند جام تیریز	بینا شیشه اصفهان	اصفهان فلوت نقش جهان
عایق پلاست	سهند درب آرا	پارس اموند	اطلس شیشه یزد
عایق صدقی	سهند ساران	پارس پن	اطمینان بخش
علمدار شرق	سپستان صنعت نادر	پارس وین	الماس پوشتا
عمران توسعه آبخار	شاپا پروقیل گلستان	پانا بست	الماس ترم پارسارگاد
فراز جام	شیشه لژدی	پرشین الماس فارس	ایده آل پن
کار گلاس	شیشه الیت	پرشین توسعه حدید	ایرجام
گروه پنجره سازان درگا	شیشه ایمن امید اصفهان	پلی پن	ایرمان صنعت پارسیان
گروه تولیدی افشار هلیل	شیشه ایمن بشیر	پنجره سازان بنای قشم	ایلیار صنعت جنوب
گروه تولیدی رجایی	شیشه ایمن میرال	پنجره صدق	ایمن انرژی شرق
گروه تولیدی طباطبائی	شیشه برادران وزیری	پنجره صنعت ایستایس	ایمن شیشه شهر کرد
گروه تولیدی عباس نژاد	شیشه جام جم	پنجره عایق پردیس	آیدیده
گروه تولیدی مرادی (مهاباد)	شیشه جم	پنجره عایق سیلان	آتروین
گروه زینو	شیشه جهان نما	پنجره کلاسیک	آذر اویار
گروه صنعتی اعتماد	شیشه جهانگیری	پنجره گستر کاسپین	آذر آتیشگاه
گروه مرجانی	شیشه حرانی	پولاد پراق نارادایس	آذین پایا
ما فلوت	شیشه دوجداره امید الوتد	تایان	آذین جام سمنان
مارال درب	شیشه دوجداره پارس	تکتو سازه کیش	آذین صنعت پنجره
مازند شیشه	شیشه دوجداره تهران	تهران آینه	آرام پلاست
ماد نما غرب	شیشه دوجداره محدثی	توران	آران در
موتوس	شیشه زیبا	توسعه گران جنوب	آرتین درب سهند
مه جام	شیشه سهر	خورشید البرز آریایی	آرمان جام
موسی زاده	شیشه فردوس	فاوین	آرین پازنگ
میناگران کهن دژ	شیشه کرد	در پلاستیک غرب	آسا صنعت کرمان
نگین جام البرز	شیشه نوین اصفهان	درفش کاران نصف جهان	آسایش آوران خزر
نگین فرم خاوران	شیشه و آینه ابراهیمی	درفک جام	آلمینیوم در
نوبین شیشه (محمدی)	شیشه و سکوریت شیردل	ولگین جام البرز	آلوم پلاست نادر
هادان ساخت ایرانیان	صدف پنجره زاگرس	روند	آلوم جام
هورام سازه پارسیان	صنایع بیمو	زمره سپاهان	بایداد
ونه دیک	صنایع بی وی سی وین پارس	ژلچان جام	پنا
وین جام	صنایع دوجداره طاووسی	ساختار آینده	بتون اوشه
پاران بهار گلستان			



glass machinery



تلفن : ۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۸ (۲۱) ۹۸+
فکس : ۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۹ (۲۱) ۹۸+
www.cmsmachine.com

پارسان صنعت آریا

تعمیرات و نگهداری برق و قیل etem در ایران

parsan



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



شرکت بازرگانی پیماتک ایران
نماینده رسمی پروفیل winhouse در ایران



دارای انبار توزیع و پخش در استان های تهران، آذربایجان شرقی، فارس و گلستان

بیش از ۹۰ نوع از سری های مختلف پروفیل شامل سری ۶۰، ۷۰، ۸۰، کشویی و لمینت



آدرس دفتر مرکزی: تبریز، چهارراه شهید بهشتی (منصور)، مجتمع ایک، واحد ۳۲۷

تلفکس: ۰۴۱ ۳۳۳۷۳۰۸۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۰۶۵۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۶۳۱۲۵

www.winhouse.info | Email: info@winhouse.info



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 - 2015



دفتر فروش ایران - (تهران)

تلفن: ۸۶۰۷۰۹۴۰

۸۶۰۷۰۹۴۷

فکس: ۸۹۷۷۰۹۱۰

Telgte-Germany

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

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

Tehran-Iran

Tel: +98 (21) 860 70 040

+98 (21) 860 70 937

Fax: +98 (21) 89 72 09 10

وینکهاوس راز وینکهاوس بخار



هافمن

تولید کننده پروفیل یو پی وی سی

HOFMANN

UPVC PROFILE PRODUCER

دفتر مرکزی: تهران دفتر آیت ا... گلشانی، نبش خیابان راضی شعلایی، پلاک ۴۵۵ واحد ۴
تلفن: ۸۸۶۰۰۹۷۱-۳ (۰۲۱) فکس: ۸۸۶۰۰۹۵۱ (۰۲۱)
کارخانه: تبریز، شهرک صنعتی سوره گداری خارجی، خیابان آسیای ۲
تلفن: ۳۲۳۵۵۰۳۴-۳۴ (۰۲۱) فکس: ۳۲۳۵۵۰۳۵ (۰۲۱)

بیترو خانه من



www.hofmannprofile.com

041-3116

اطلاعیه مهم

گواهینامه رسمی OFMANN

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



هافمن
تولید کننده پروفیل یو پی وی سی

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

**مزیتی نوین در
پروفیل‌های
فنسترهاوس**

مزایای سیستم C.R.P :

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



Ataplast

تولیدکننده انواع پروفیل پنجره‌های u.PVC بر پایه کلسیم زینک به جای سرب

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

QUALITY
ASSURED
BY ISO 9001



ایرانیان رزق

السلامة

اولین ماهنامه تخصصی صنعت درب و پنجره و بهینه سازی انرژی

در این شماره می خوانید:

- اقتصاد مقاومتی یگانه طریق توسعه ۴۲
- لزوم صدور خدمات کالایی و فنی مهندسی آلومینیوم ایران ۴۴
- اخبار صنعت پنجره ۴۵
- اخبار ساخت و ساز ۵۸
- اخبار انرژی ۶۸
- اخبار فناوری ۷۶
- بخش پروفیل** صفحه ۱۱۷-۸۲
- بزرگان اکستروژن آلومینیوم در ایران ۸۴
- سیروس حکیمی؛ بنیانگذار آکبا و آلاکس ۸۶
- مالک بزرگترین پروفیل ساز جهان در ایران ۸۸
- بخش در و پنجره** صفحه ۱۳۵-۱۱۸
- نخستین گردهمایی شرکت های معتبر در، پنجره، نما و صنایع وابسته آلومینیوم برگزار شد ۱۲۰
- بخش ماشین آلات** صفحه ۱۴۹-۱۳۶
- فوم اینداستری؛ از صنعت هواپیماسازی تا صنعت در و پنجره ۱۳۸
- بخش یراق آلات** صفحه ۱۸۳-۱۵۰
- بزرگترین سرمایه ما؛ اعتماد مردم ۱۵۲
- انرژی های پاک؛ تنها راه خروج از بحران ۱۸۴
- سیاست های پویلیستی دولت قبل مردم را فقیرتر کرد ۱۸۶
- تست های ضروری سیستم های نمای شیشه ای کرتین وال ۱۸۸
- هنر مدیریت به زبان ساده ۱۹۰
- تامین مسکن در داخل شهر با مسکن مهر در بیابان فرق دارد ۱۹۲
- سال ۹۵، سال آغاز روابط تجاری با اروپا ۱۹۴
- زد و بند مهندسان ساختمان ممنوع شد ۱۹۷
- میان بر شهرداری برای سازنده ها ۱۹۸
- روش های خود ارزیابی در مدل EFQM ۲۰۰
- پایان قحطی منابع مسکن ۲۰۴
- گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی پنجره ترکیه - تویاپ استانبول ۲۰۵
- بخش ملزومات** صفحه ۲۲۴-۲۱۳
- نیازمندی های پنجره** ۲۲۵

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال نهم / شماره ۱۰۳ / اردیبهشت ۹۵

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیرینی

مدیر مسئول: مرتضی مقدسیان

سرمدیر: احسان مصحفی

همکاران تحریریه: سارا براتی، عباس ایراندوست

همکاران تحریریه این شماره: شهرام علیزاده

محمد رضا قائمیان

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 خان بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: ۳۳-۴۴۴۸۹۴۲۹

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

♦ مقاله ها و دیدگاه های مندرج لزوماً بیانگر

دیدگاه ماهنامه پنجره نیست.

♦ نشریه در انتخاب و ویرایش متون آزاد است.

♦ استفاده از مطالب و آگهی های نشریه بدون مجوز

کتابی و یا ذکر مآخذ قابل پیگرد قانونی می باشد.



● احسان مصحفی

اقتصاد مقاومتی یگانه طریق توسعه

تمام تر سال اقدام و عمل نام نهادند، آن هم اقدام و عملی در عرصه اقتصاد مقاومتی.

و از این جهت به سال ۱۳۹۵ امیدهای بسیار بیشتری می رود، چراکه ایرانیان با اتکا بر غنا و دیرپایی فرهنگ خود همواره بر هر آنچه اراده کرده اند دست یافته اند و به ویژه هرگاه عزم خود را برای مقاومت در عرصه ای جزم کرده اند، جز با تحقق هدف از پا ننشسته اند؛ خواه این هدف غلبه بر خصم در عرصه رزم و مبارزه بوده باشد، خواه عرصه بحث و مذاکره؛ و امروز که نوبت به عرصه اقتصاد رسیده است، امیدواری ها صد چندان است، زیرا همبستگی میان ارکان دولت و آحاد ملت برای نیل به این مقصود مثال زدنی و بی نظیر است.

نباید تردیدی به خود راه داد که اقتصاد مقاومتی یگانه راه قرار گرفتن در مسیر رشد و شتاب گرفتن در شاهراه توسعه اقتصادی است. این نظریه بدیع که نخستین بار در جهان از سوی رهبر معظم انقلاب اسلامی مطرح شد، قطعا تنها تجویز ممکن و البته ثمربار، برای کشورمان است. چرا که با توجه به وضعیت خطیر ایران و درگیری آن در تقابل های گوناگون بین المللی در سطوح مختلف منطقه ای و جهانی و نیز مسیر صعبی که کشورمان از سال ۱۳۵۷ برای حفظ استقلال خود برگزیده است، راهی

بر خود می بالیم که در بهاری دیگر، شماره ای دیگر از نشریه پنجره ایرانیان را تقدیم اهالی صنعت در و پنجره در سراسر ایران سرافراز کنیم و از این طریق همچنان در خدمت شما عزیزان باشیم. شماره ۱۰۳ پنجره ایرانیان در حالی منتشر می شود که سالی سرشار از امیدواری را آغاز کرده ایم؛ و ما امیدواریم سال ۱۳۹۵ سالی مالا مال از خیر و برکت برای این صنعت و نیز برای کل اقتصاد کشور باشد؛ و امیدواریم آغاز سال ۱۳۹۵ پایانی باشد بر این رکود گرانشنگ و همگی شاهد رونقی جان افزا در این بهار دل انگیز باشیم.

به سال ۱۳۹۵ امیدهایی بسیاری می رود، هم از آن سبب که در سال گذشته کشور از تنگه پرپیچ و خطرناک مذاکرات هسته ای به سلامت عبور کرد و هم اینکه مردم شریف ایران با به رخ کشیدن آگاهی های بالای خود بار دیگر اعتدال و میانه روی را بر هر گونه افراط و تدریج ترجیح دادند و به نوعی بر تلاش های خدومانه دولت تدبیر و امید مهر تایید زدند.

به سال ۱۳۹۵ امیدهایی بسیاری می رود، هم از آن جهت که در سال گذشته بسیاری از مقدمات رشد و بالندگی اقتصادی در کشور مهیا شد و هم از این سبب که رهبر معظم انقلاب این سال را با تیزبینی هرچه



صنعت در و پنجره نیز می‌تواند امیدهای بسیاری به سال ۱۳۹۵ داشته باشد، اگر اهالی آن یکدل و همزبان تمام کوشش خود را به خرج دهند تا عرصه را بر فعالیت سودجویان بی‌شناسنامه در این صنعت هر چه بیشتر تنگ کنند و میدان رقابت سازنده را برای افراد و شرکت‌های متخصصی که اعتبار و سرمایه خود را در گرو بالندگی این صنعت گذاشته‌اند، فراخ‌تر کنند.

صنعت در و پنجره نیز می‌تواند امیدهای بسیاری به سال ۱۳۹۵ داشته باشد، اگر کلیه دلسوزان این بخش تمام همت خود را صرف افزایش کیفیت و ارتقای استانداردهای محصولات تولیدی خود کنند و همچنین با افزایش سطح آگاهی‌های عمومی مصرف‌کنندگان را نیز از امتیازات محصولات باکیفیت و ضرر و زیان پنجره‌های بی‌کیفیت مطلع سازند، تا دیگر اقلام بی‌کیفیت تنها با برخورداری از مزیت ارزان‌قیمتی بر بازار مصرف حکمفرمایی نکنند.

صنعت در و پنجره نیز می‌تواند امیدهای بسیاری به سال ۱۳۹۵ داشته باشد، اگر همه اهالی آن در کنار یکدیگر در فکر توانمند و یک‌صدا ساختن تشکلهای خود اعم از صنعتگران عرصه آلومینیوم یا یو.پی.وی.سی باشند تا با هم‌افزایی، درون‌زایی و برون‌نگری صنعت در و پنجره را بیش از پیش تقویت کنند و از سوی دیگر بکوشند از این طریق برای احقاق حقوق زمین‌مانده خود، بر مجاری ذی‌صلاح فشار وارد آورند. صنعت در و پنجره نیز می‌تواند امیدهای بسیاری به سال ۱۳۹۵ داشته باشد، اگر شرکت‌های بزرگ این حوزه پا را از مرزها فراتر گذاشته و با شناساندن کیفیت و مزایای محصول ایرانی اعم از پروفیل، پنجره و دیگر ملزومات، با گشایش بازارهای جهانی، در مقام خط‌شکنان این جبهه اقتصادی، گامی راهگشا در مسیر اقتصاد مقاومتی بردارند.

امیدواریم در پایان سال ۱۳۹۵، با به کار بستن منویات مقام معظم رهبری از سوی کلیه تصمیم‌گیران و دست‌اندرکاران عرصه اقتصاد، شاهد شکوفایی در تمامی بخش‌های تولیدی و بازرگانی در سراسر کشور، به‌ویژه صنعت در و پنجره باشیم. البته نباید به خود تردیدی راه داد که تا حس خودباوری در تمامی ارکان یک صنعت شکل نگرفته باشد، هیچ‌گونه برنامه‌ریزی و هدایت از بیرون راهگشا نبوده و نمی‌توان از این رهگذر دل به تغییر و تحولی بست. از این جهت پنجره ایرانیان آرزو می‌کند سال ۱۳۹۵ سال رسیدن به اوج خودباوری صنعت در و پنجره باشد تا در کنار تلاش و کوشش و برنامه‌ریزی، شاهد خروج این صنعت از تنگناهای موجود باشیم و شاهراه رشد و ترقی را در مقابل چشمان خود ببینیم. به امید آن روز.

جز مقاومت برای مقابله با زیاده‌خواهی‌های نظام سلطه باقی نمانده است. راهی که ملت شریف ایران در سال‌های پس از انقلاب شکوهمند، هرگاه در آن گام گذاشته سربلند بیرون آمده است. امروز نیز جز با مقاومت نمی‌توان راه توسعه اقتصادی را بدون وابستگی‌های سیاسی هموار کرد.

نباید تردیدی به خود راه داد که اهتمام ویژه مقام معظم رهبری بر اقتصاد مقاومتی در سال ۱۳۹۵، به آغاز دوره پس‌ابرجام بی‌ارتباط نیست. به دورهای که خصوصت‌ها رفته رفته جای خود را به همکاری‌های بین‌المللی می‌دهند، و گشایش تنگ‌راه‌ها و بعضاً بن‌بست‌های چندین ساله، موانع درون‌زای اقتصادی را به تدریج مرتفع می‌سازد. روشن است که درون‌زایی اقتصادی مولفه اصلی اقتصاد مقاومتی است که البته در انزوای کامل قابل تحقق نخواهد بود، و بهره‌گیری از دانش و تجربه و حتی سرمایه‌های بین‌المللی در این راستا بسیار راهگشا بوده و امکان تحقق قابلیت‌های نهفته در بخش‌های مختلف اقتصاد کشورمان را فراهم خواهد آورد. ناگفته پیداست، درون‌زایی شرط اصلی پرهیز از وابستگی است و استفاده از دانش و فناوری کشورهای پیشرفته، در صورتی که بر درایت و بصیرت متکی باشد، هیچگاه به معنای سقوط در ورطه وابستگی به بیگانگان نیست.

نباید تردیدی به خود راه داد که درون‌زایی اقتصادی بدون برون‌نگری مختل شده و مجال رشد نخواهد یافت. در واقع درون‌زایی و برون‌نگری را می‌توان به دو بال اقتصاد مقاومتی تشبیه کرد که یکی با اتکا بر استعدادها، قابلیت‌ها و امکانات داخلی موتور محرکه تولید خواهد بود و آن را شکوفا خواهد کرد؛ و دیگری با بهره‌گیری از دانش و فناوری روز دنیا از یکسو، و از سوی دیگر با رصد بازارهای جهانی و ارتقای توانمندی‌های صادراتی کشورمان، پویایی و بالندگی تولید را تضمین خواهد کرد.

صنعت در و پنجره نیز می‌تواند امیدهای بسیاری به سال ۱۳۹۵ داشته باشد اگر همسو با بیانات مقام معظم رهبری عزم خود را برای به‌کار انداختن تمامی قوه‌های خود جزم کند، اگر در مراکز خود رویکرد مبتنی بر دانش محوری را حاکم کند، اگر بیشترین ارزش را برای کیفیت قائل باشد و همواره مشتری را محق بداند، اگر تجارب کشورهای توسعه یافته را بومی ساخته و به کار بندد، اگر ضمن افزایش کمیت و کیفیت تولیدات خود، بازارهای جهانی را زیر نظر داشته و برای گسترش نفوذ خود در بازارهای منطقه‌ای تلاش کند؛ و البته اگر مسئولان دولتی نیز برنامه‌هایی ضربتی و در عین حال مقاومتی، جهت فراهم آوردن زیرساخت‌های لازم برای رفع مشکلات موجود و نیز تسریع روند پیشرفت صنعت پیاده سازند.

لزوم صدور خدمات کالایی و فنی مهندسی آلومینیوم ایران (صنعت در و پنجره و نما)

• دکتر شهرام علیزاده، مدیر عامل آلوکد



بود. صادرات پروفیل و خدمات جانبی صنعت در و پنجره سازی و نما راهکاری جهت برون رفت این صنعت از مشکلات موجود می باشد که این موضوع باعث رقابت بیشتر و لزوم توجه به تولیدات با استانداردهای بین المللی و منطقه ای نیز خواهد شد. بازارهای بسیار هم اکنون می توانند درهای خود را روی کسب و کارهای ایرانی بگشایند، همان قدر که به فکر ورود شرکتها و صنایع خارجی در ایران هستیم، به فکر صدور این خدمات نیز باشیم.

صنعت را در خارج از کشور فراهم آوردند. در بسیاری از زیر مجموعه های صنعت کشور امکان صدور خدمات فنی و مهندسی و حتی تکنولوژیک مهیاست. بهتر است صنایع مختلف در زمینه های ساختمان، خودرو، خدمات پزشکی، مواد غذایی، لوازم منزل و غیره، امکان ورود به کشورهای نیازمند به این خدمات را داشته باشند، تا به این ترتیب چرخ صنعت از وضعیت فعلی خارج شده و حرکت مورد نیاز جهت رونق بیشتر کسب و کار روی دهد.

خصوصاً در صنعت آلومینیوم و خدمات مهندسی، امکان حضور در بازارهای کشورهای همسایه وجود دارد. در صورت برنامه ریزی مناسب می توان با جهت دهی درست به مجموعه هایی که هم اکنون توان تامین کالا و اجرای پروژه هایی مرتبط با مصنوعات آلومینیومی مورد مصرف در صنعت ساختمان را دارند، امکان این حضور را فراهم کرد.

وجود کارخانه های جدید، و بازسازی شده تولیدکننده پروفیل های آلومینیومی و حتی کارخانه هایی که به دلیل رکود با خاموش کردن چرخ تولید پروفیل به در و پنجره سازی روی آورده اند، بیانگر مشکلات فعلی و توان آتی هستند.

در صورتی که امکان صادرات کالا و خدمات مهندسی برای این مجموعه ها فراهم نگردد، ظرفیت داخلی پاسخگوی بهره وری این مجموعه ها نخواهد

پسا تحریم، برجام، گشوده شدن درهای تجارت کشور و ... کلماتی آشنا هستند که این روزها در تمامی جراید عمومی با آنها برخورد می کنیم. اما باید به یک نکته توجه داشت: درهای بازار ایران در حالی روی شرکت های اروپایی و آسیایی گشوده می شود که به نظر می رسد جاده ای صرفاً یک طرفه پیش روی ماست! هنوز هیچ حرکت محسوسی در کسب و کار کشور (صنعت) مشاهده نمی شود. هجوم شرکتها به ایران در حالی صورت می گیرد که برنامه صنعت کشور در حاله ای از رکود گم شده است. شرکت هایی که خواهان حضور در ایران می باشند در حال چانه زنی و رقابت با هم تایان اروپایی و آسیایی خود هستند؛ در حالی که ما منتظر ورود آنها هستیم!!

اخبار روزنامه ها و جراید جهت تحریک بازار نیز کارساز نشده و حال صنعت و کسب و کار خوب نیست. به نظر می رسد لازم است دولت در این زمینه اقدام های جدی تری به عمل آورد.

از جمله این اقدامات می تواند گشودن درهای صدور خدمات فنی و مهندسی و تولیدی باشد. هم اکنون که درها باز شده، چرا ما فقط در انتظار ورود سرمایه و سرمایه گذار بنشینیم. حال که وضعیت اقتصادی و سرمایه گذاری کشورمان در دوره رکود به سر می برد، شایسته است مسئولان و تصمیم گیرندگان با اجرایی ساختن تصمیماتی، زمینه های امکان مشارکت فعالان



فرخنده میلاد بهار مبارک



پنجره ایرانیان فرا رسیدن سال نو و دمیده شدن روح طراوت در کالبد طبیعت را به تمامی هموطنان عزیز، به ویژه اهالی صنعت در و پنجره شادباش می گوید و آرزو می کند سال ۱۳۹۵ خورشیدی، سالی سرشار از شادکامی، بهروزی و رونق اقتصادی برای همه شما عزیزان و همراهان همیشگی پنجره ایرانیان باشد.

استقبال از غرفه پنجره ایرانیان در توپاپ ترکیه



غرفه پنجره ایرانیان در هفدهمین نمایشگاه در و پنجره توپاپ مورد استقبال بازدیدکنندگان قرار گرفت.

به گزارش هیئت اعزامی پنجره ایرانیان به استانبول، غرفه این نشریه در هفدهمین نمایشگاه در و پنجره توپاپ ترکیه مورد استقبال بازدیدکنندگان مختلف قرار گرفت. همچنین افراد مختلفی اعم از بازدیدکنندگان ایرانی و نیز مدیران شرکت های خارجی در این محل حاضر شده و با مدیریت پنجره ایرانیان به گفتگو و تبادل نظر پرداختند.

پنجره ایرانیان بدین وسیله از کلیه عزیزانی که در غرفه این نشریه حضور به هم رساندند تقدیر و تشکر می کند.

SMS و OMAV بازار ایران را رصد می کنند



پنجره ایرانیان: با برچیده شدن تحریم های بین المللی، مدیران دو شرکت معتبر جهانی در زمینه تولید ماشین آلات اکستروژن آلومینیوم به ایران آمده و به کمک شرکت پایا افزار فلز مشغول ارزیابی بازار ایران هستند.

حمید ترابی در گفتگو با پنجره ایرانیان، هدف شرکت پایا افزار فلز جهت دعوت از این دو شرکت جهانی به ایران را برداشتن گامی در جهت به روز کردن صنعت آلومینیوم در ایران عنوان کرد و افزود: نظر به استقبال بازار ایران از سیستم های جدید در و پنجره و نماهای آلومینیومی، همچنین با توجه به وجود تکنولوژی بسیار کهنه و قدیمی صنعت آلومینیوم در ایران، تصمیم گرفتیم این دو شرکت بزرگ را به ایران دعوت کنیم تا از نزدیک با بازار کشورمان و پتانسیل موجود در صنعت آلومینیوم ایران آشنا شوند.

مدیریت مجموعه پایا افزار فلز در ادامه خاطر نشان کرد: در حال حاضر این دو شرکت به کمک شرکت پایا افزار فلز مشغول رصد بازار ایران هستند، ضمن اینکه هر دو شرکت از آمادگی کاملی نیز برای همکاری با تولیدکنندگان ایرانی و راه اندازی خطوط پیشرفته اکستروژن آلومینیوم در ایران برخوردار می باشند.

همچنین سرویس خبری پنجره ایرانیان ضمن انجام گفتگویی مفصل با آقایان دکتر هانسجورگ هوپ (Hansjorg Hoppe)، مدیر فروش شرکت آلمانی SMS و دیوید زامپردی (David Zamperdi)، مدیر فروش شرکت ایتالیایی OMAV، ارزیابی آنها را از توان صنعت آلومینیوم کشورمان جویا شد. ایشان بر اساس بازدیدهای مختلفی که از مراکز تولیدی انجام داده بودند، ضمن اشاره به استعداد و قابلیت های این صنعت در کشورمان، نسبت به امکان پیشرفت صنعت آلومینیوم در ایران ابراز خوشبینی کردند.

نکته جالب توجه اینکه دکتر هانسجورگ هوپ، صنعت آلومینیوم ایران را با وضعیت ۵

سال گذشته این صنعت در کشور مکزیک مقایسه کرد و توضیح داد: بخش اکستروژن آلومینیوم مکزیک در ۵ سال پیش شبیه ایران بوده و کلیه دستگاه ها و نیز فناوری آنان بسیار قدیمی و مستهلک بود. با بهبود روابط این کشور با آمریکا، سرمایه گذاری کلانی در این صنعت انجام شد و مکزیک مراحل رشد را به سرعت طی کرد، به گونه ای که امروز تمامی شرکت های خودروسازی در کشور آمریکا، بخش اعظمی از آلومینیوم مورد نیاز خود را از مکزیک وارد می کنند. به نظر من صنعت آلومینیوم ایران نیز دقیقاً از چنین استعداد و پتانسیلی برخوردار است.

گفتنی است، مشروح این مصاحبه در همین شماره نشریه پنجره ایرانیان منتشر شده است.

بازدید معاون اجرایی رئیس جمهور از غرفه دکتر وین در ترکمنستان



راستا محمد شریعتمداری، معاون اجرایی رئیس جمهور نیز از غرفه دکتر وین بازدید کرد و با مدیریت این شرکت به گفتگو پرداخت. گفتنی است، دوازدهمین نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران با حضور گسترده شرکت‌ها و صاحبان صنایع خصوصی و دولتی از ۴ لغایت ۶ اسفند ماه ۹۴ در محل قصر نمایشگاهی عشق آباد دایر بوده است.



پنجره ایرانیان: غرفه دکتر وین در دوازدهمین نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران در عشق آباد میزبان محمد شریعتمداری، معاون اجرایی رئیس جمهور بود. بنا بر اخبار رسیده از عشق آباد، غرفه شرکت دکتر وین در دوازدهمین نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران با استقبال گرمی از سوی بازدیدکنندگان روبه‌رو بوده است. در همین

مهندس نعمت زاده در غرفه کنت وین

با برند دوم و صادراتی خود به نام کنت وین، در نمایشگاه صنعت ساختمان افغانستان شرکت کرد. همچنین مهندس نعمت زاده وزیر صنعت معدن تجارت کشورمان طی بازدید از غرفه این شرکت، از پروفیل یو.پی.وی.سی کنت وین دیدن کرد و با اعضای هیئت مدیره شرکت کاروانسرای نازنین، به گفتگو پرداخت. گفتنی است، در سومین نمایشگاه تولیدات ایران و افغانستان که از ۱۲ تا ۱۵ اسفند در شهر کابل برگزار بوده است، بیش از صد شرکت تولیدی از دو کشور تولیدات خود را به نمایش گذاشتند.



پنجره ایرانیان: شرکت کاروانسرای نازنین تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی دکتر وین، این بار با برند دوم و صادراتی خود به نام کنت وین در سومین نمایشگاه تولیدات ایران و افغانستان خوش درخشید. بنا بر اخبار رسیده از کابل، بازدیدکنندگان سومین نمایشگاه تولیدات ایران و افغانستان استقبال شایان توجهی از غرفه شرکت کاروانسرای نازنین به عمل آوردند. این شرکت به دنبال حضور مستمر خود در نمایشگاه‌های خارجی و پس از شرکت در نمایشگاه ترکمنستان،



وینکو پروانه استاندارد اجباری دریافت کرد



پنجره ایرانیان: شرکت شاهین سازه فجر، تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی، موفق به اخذ مجوز پروانه کاربرد علامت استاندارد اجباری برای پروفیل وینکو شده است. بنابر اخباری که از سوی روابط عمومی شرکت شاهین سازه فجر در اختیار نشریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، شرکت شاهین سازه فجر جهت رفاه حال تولیدکنندگان و مونتاژکاران در و پنجره یو.پی.وی.سی، اقدام به اخذ مجوز پروانه کاربرد علامت استاندارد اجباری کرده است.

اخبار شرکت هافمن

دریافت تندیس رضایت‌مندی مشتری توسط هافمن



پنجره ایرانیان: هافمن موفق به دریافت تندیس سه ستاره پنجمین اجلاس سراسری رضایت‌مندی مشتری در سال ۹۴ شد.

در گزارش روابط عمومی شرکت هافمن آمده است، با توجه به انتخاب برندهای مطرح در عرصه‌های مختلف تولیدی و خدماتی برای دریافت تندیس رضایت‌مندی مشتری در پنجمین اجلاس سراسری، با یاری خداوند و تلاش‌های شبانه‌روزی مدیران و کارکنان مجرب هافمن توانستیم افتخاری دیگر به افتخارات مجموعه بیفزاییم.

در بخشی از این گزارش خاطرنشان شده است، اجلاس سراسری رضایت‌مندی مشتری طبق برنامه‌ریزی صورت گرفته، برای پنجمین سال متوالی برگزار و هافمن توانست با ارائه فرایندهای موثر بر رضایت مشتری و پایش شاخص‌های مرتبط با آن از قبیل رسیدگی به شکایات مشتریان، سنجش رضایت‌مندی مشتریان، آموزش‌های برگزار شده متناسب با رضایت مشتری و داوری گروه تخصصی برگزارکنندگان اجلاس، کلیه مراحل لازم جهت اخذ تندیس اجلاس را با موفقیت پشت سر گذاشته و به دریافت تندیس سه ستاره پنجمین اجلاس سراسری رضایت‌مندی مشتری در سال ۹۴ مفتخر گردد.

در پایان گزارش هافمن تاکید شده است، هافمن مشتریان خود را جزو سهامداران خود دانسته، با افتخار اعلام می‌داریم، هافمن وفادارترین میزان مشتری در بازار را به خود اختصاص داده و همواره در تلاش است تا با عرضه بهترین کیفیت پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی به بازار مصرف، مانند همیشه نامی ماندگار در این صنعت باشد.

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس، مهمان نوروزی هافمن



پنجره ایرانیان: شرکت هافمن در روز یازدهم فروردین ۱۳۹۵ پذیرای دکتر رضا رحمانی نماینده مردم تبریز، اسکو و آذرشهر و ریاست کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی بود.

به گزارش روابط عمومی هافمن، دکتر رضا رحمانی نماینده مردم شریف تبریز، اسکو و آذرشهر و ریاست محترم کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در یازدهمین روز سال جدید مهمان شرکت هافمن بود.

بر اساس این گزارش، دکتر رحمانی در این حضور صمیمانه طی نشستی با مدیرعامل و تنی چند از مدیران شرکت، ضمن تبریک حلول سال نو و آرزوی بهروزی و موفقیت برای مجموعه هافمن، به افق‌های روشن پیش‌رو در سالی که از سوی مقام معظم رهبری به نام اقتصاد مقاومتی و اقدام و عمل مزین گشته، اشاره کرد و افزود: در فضای باز به‌وجود آمده در دوران پسا تحریم با توجه به پتانسیل‌های بالای صنایع داخلی در صنعت یو.پی.وی.سی و پیشرفت روز افزون آن، می‌توان به راحتی با کشورهای علاقه‌مند اقدام به همکاری کرد که البته این خود باعث ایجاد بازار رقابتی تنگاتنگی میان تولیدکنندگان داخلی و خارجی خواهد شد که باید صنعتگران کشورمان بتوانند با آمادگی کامل برای رقابت، سهم قابل توجهی از این بازار را کسب کنند. وی خاطر نشان کرد که با ایجاد ارتباط بین صنعتگران و دانشگاهیان و صاحبان اندیشه این صنعت می‌توان در پیشبرد اهداف عالیه صنعت یو.پی.وی.سی شاهد اثرات چشمگیری بود.

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی پس از گفتگو و تبادل نظر با مدیرعامل و سایر مدیران هافمن از خطوط تولید و تولیدات سال ۹۵ این شرکت بازدید به عمل آورد.

راستاوین نماینده رسمی ماشین آلات آلمانی BDM شد



پنجره ایرانیان: شرکت راستاوین یکی از زیرمجموعه‌های گروه بزرگ تجاری سالیبا، موفق شد نمایندگی ماشین آلات آلمانی BDM در ایران را اخذ کند.

بنا بر اخبار رسیده، نمایندگی ماشین آلات BDM در ایران، از تاریخ ۱۹ اسفند ۱۳۹۴ (۹ مارس ۲۰۱۶) برعهده شرکت راستاوین به مدیریت علی جوان قرار گرفت. بر اساس اعلام شرکت راستاوین، BDM یکی از معتبرترین تولیدکنندگان ماشین آلات در و پنجره‌های چوبی، آلومینیومی و یو.پی.وی.سی در اروپاست؛ ضمن اینکه تمامی خطوط شرکت معتبر شوکو نیز ساخت این شرکت است. گفتنی است، اطلاعات تکمیلی در این زمینه متعاقبا اعلام خواهد شد.

مالک پروفاین بزرگترین مجموعه پروفیل ساز جهان در تهران



پنجره ایرانیان: دکتر پیتر مروزیك، مالک و مدیر عامل شرکت آلمانی پروفاین در گفتگویی اختصاصی با پنجره ایرانیان در هتل آزادی تهران، به ترسیم فعالیت‌های گذشته و آینده پروفاین در ایران و تحلیل بازار یو.پی.وی.سی کشورمان پرداخت.

دکتر پیتر مروزیك (Peter Mrosik)، مالک و مدیر عامل بزرگترین مجموعه تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی جهان در سفری که به تهران داشت طی گفتگو با پنجره ایرانیان فعالیت‌های این شرکت آلمانی در ایران را تشریح کرد. دکتر مروزیك در این گفتگو ضمن اشاره به تداوم همکاری‌های پروفاین با مشتریان ایرانی حتی در روزهای سخت تحریم، تاکید داشت که با برچیده شدن تحریم‌ها قطعا این همکاری‌ها توسعه پیدا کرده و ما حضور خود را در

مورد تحلیل و بررسی قرار داد. گفتنی است، این گفتگو در همین شماره نشریه پنجره ایرانیان منتشر شده است.

ایران گسترش خواهیم داد. وی در این گفتگو ضمن معرفی ابعاد مختلف شرکت پروفاین، وضعیت موجود بازار ایران را

اطلاعیه وین بست: مراقب سوءاستفاده سودجویان باشید



پنجره ایرانیان: گروه صنعتی وین بست با صدور اطلاعیه‌ای از تحرکات برخی با نام و برند وین بست خبر داد و تاکید کرد این شرکت هیچ نماینده‌ای ندارد. در اطلاعیه‌ای که از سوی گروه صنعتی وین بست در اختیار خبرنگار پنجره ایرانیان قرار گرفت، تاکید شده است که این گروه صنعتی هیچ نماینده‌ای در تهران و دیگر نقاط کشور ندارد. در این اطلاعیه آمده است: نظر به سوءاستفاده برخی افراد سودجو از برند وین بست، به اطلاع عموم می‌رساند که این گروه صنعتی هیچ مسئولیتی در قبال تخلفات این دسته از افراد ندارد. در این اطلاعیه از همگان خواسته شده است که پیش از عقد قرارداد با مدعیان برند وین بست، حتما از دفتر مرکزی وین بست استعلامات لازم را به عمل آورند تا از تخلفات برخی افراد سودجو متضرر نشوند.

در پایان، قید شده است که گروه صنعتی وین بست در صورت شناسایی افراد خاطی، خود را محق می‌داند که اقدامات لازم جهت برخورد با این افراد را از طریق مجاری قانونی به عمل آورد.

گفتنی است، گروه صنعتی وین بست، نماینده پروفیل ویستا بست بوده و در زمینه ساخت و مونتاژ انواع در و پنجره و همچنین همکاری پروفیل‌های یو.پی.وی.سی فعالیت دارد.

برگزاری نشست مشترک انجمن در و پنجره و نمای ایران با انجمن pukab ترکیه



آموزشی و ارتقای سطح دانش فنی کشور بوده است. در این جلسه که آقای kaan kutlu ریاست انجمن ترکیه نیز حضور داشت، اعضای دو انجمن به تبادل نظر درباره مسائل مختلف پرداختند. مشروح مذاکرات انجام شده در این جلسه متعاقباً منتشر خواهد شد. گفتنی است، هیئت مدیره انجمن در و پنجره و نمای آلومینیوم ایران در تاریخ دوم اسفند ۱۳۹۴ توسط مدیران شرکتهای معتبر آلومینیومی کشور انتخاب شدند.

پنجره ایرانیان: هیات مدیره انجمن در و پنجره و نمای ایران جهت گسترش فعالیتهای خود و افزایش ارتباطات بین المللی، در تاریخ ۲۱ اسفندماه نشست با انجمن در و پنجره ترکیه (pukab) در استانبول برگزار کرد. بنا بر اخبار رسیده از استانبول، هدف اصلی این نشست که به همت مدیریت شرکت ساتیان، علیرضا صدقی نسب برگزار شد، استفاده از تجارب بین المللی در زمینه گسترش فعالیتهای

محصولات جدید بازرگانی سینا در راه است



ارائه دهنده پروفیل، گالوانیزه و ملزومات پنجره های دوجداره می باشد.

پنجره ایرانیان: بازرگانی سینا تولید محصولات جدید با برند BS، شامل یراق آلات دو حالت، قفل سوئیچی، اسپانیولت بالکنی آکس ۲۵ و همچنین دستگیره سیکو استیک آلومینیومی و پلاستیک را در سال ۱۳۹۵ به تولید انبوه خواهد رساند. بنا بر اخباری که از سوی بازرگانی سینا در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، به دنبال استقبال شایان توجه از محصولات این شرکت به ویژه اسپانیولت های BS، بازرگانی سینا مرحله دوم تولید این نوع اسپانیولت را با کیفیت و کارکرد بهتر و آبکاری مرغوب تر آغاز کرده است. همچنین بر اساس این گزارش، در سال ۱۳۹۵ محصولات جدید بازرگانی سینا با برند BS، شامل یراق آلات دو حالت، قفل سوئیچی، اسپانیولت بالکنی آکس ۲۵ و همچنین دستگیره سیکو استیک آلومینیومی و پلاستیک به تولید انبوه خواهد رسید. گفتنی است، بازرگانی سینا

Ponzio ایتالیا در ایران



پنجره ایرانیان: شرکت پنجره سام آریا با همکاری شرکت پرسپا پروفیل موفق به اخذ نمایندگی انحصاری پروفیل Ponzio ایتالیا شدند. پیمان خلیل زاده مدیر عامل شرکت پنجره سام آریا در گفتگو با خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان با اشاره به اخذ نمایندگی پروفیل Ponzio تشریح کرد: شرکت پرسپا پروفیل واردات انحصاری پروفیل آلومینیوم Ponzio را اخذ کرده است که تولید در و پنجره آن نیز انحصاراً در اختیار شرکت سام آریا قرار گرفته است. با توجه به اطلاعاتی که از سوی مدیر عامل شرکت پنجره سام آریا در اختیار نشریه قرار گرفت، پروفیل Ponzio دارای ۲۱ طیف رنگی آنادایز مختلف است که کمتر شرکتی چنین تنوعی در رنگ بندی دارد. از دیگر مزایای این پروفیل، کیفیت بالای این محصول است.

■ اخبار نمایشگاه ها

تور بازدید از نمایشگاه بین المللی ساختمان ترکیه



یک تور نمایشگاهی تدارک دیده است.

پنجره ایرانیان: سی و نهمین نمایشگاه بین المللی ساختمان از ۲۱ الی ۲۵ اردیبهشت ماه ۱۳۹۵ در استانبول برگزار می شود.

بر اساس اخباری که شرکت پارس رستاک در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار داد، نمایشگاه YAPI جزو بزرگترین نمایشگاه های صنعت ساختمان در دنیا می باشد که در مرکز نمایشگاهی TUIAP، و از ۲۱ تا ۲۵ اردیبهشت ۱۳۹۵ برپا خواهد بود. در این نمایشگاه که در ۱۴ سالن برگزار می شود، حدود ۱۲۵۰ شرکت از سراسر دنیا مشارکت داشته و بالغ بر ۱۱۱ هزار نفر از آن بازدید به عمل می آورند. شرکت پارس رستاک، به نمایندگی از شرکت های YemFuarcilik و ITE، برگزار کنندگان این نمایشگاه، از کلیه فعالان صنعت در و پنجره ایران دعوت کرده است از این نمایشگاه دیدن کنند. به همین منظور این شرکت برنامه ای را در قالب

دوازدهمین نمایشگاه ساختمان کیش در اردیبهشت ۱۳۹۵



پنجره ایرانیان: دوازدهمین نمایشگاه بین المللی عمران و صنعت ساختمان از ۲۸ تا ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۵ در جزیره کیش برگزار می شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، جزیره کیش از ۲۸ تا ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۵ میزبان دوازدهمین نمایشگاه بین المللی عمران و صنعت ساختمان این شهر خواهد بود. این نمایشگاه در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی کیش برگزار خواهد شد.

گفتنی است، برنامه ریزی و برگزاری این نمایشگاه بر عهده اتاق تعاون ایران و شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش می باشد.

نمایشگاه صنعت ساختمان کنیا در خرداد ماه



پنجره ایرانیان: نوزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان کنیا از ۱۵ تا ۱۷ خرداد ماه ۱۳۹۵ در شهر نایروبی برگزار می شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، نوزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان کنیا در شهر نایروبی از ۱۵ تا ۱۷ خرداد ماه ۱۳۹۵ (۴ تا ۶ ژوئن) برگزار خواهد شد. در این نمایشگاه آخرین دستاوردهای صنعت ساختمان به نمایش گذاشته خواهد شد.

گفتنی است، شرکت نمایشگاهی پارس رستاک نمایندگی برگزار کنندگان این نمایشگاه را در ایران بر عهده دارد.

نمایشگاه صنعت ساختمان تانزانیا در تیر ماه



پنجره ایرانیان: نوزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تانزانیا از ۱۲ تا ۱۴ تیر ماه ۱۳۹۵ در شهر دارالسلام برگزار می شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، نوزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان تانزانیا در شهر دارالسلام از ۱۲ تا ۱۴ تیر ماه ۱۳۹۵ (۲ تا ۴ جولای) برگزار خواهد شد. در این نمایشگاه آخرین دستاوردهای صنعت ساختمان به نمایش گذاشته خواهد شد. گفتنی است، شرکت نمایشگاهی پارس رستاک نمایندگی برگزار کنندگان این نمایشگاه را در ایران بر عهده دارد.

سومین نمایشگاه در و پنجره ارومیه در خرداد ماه

شرکت نمایشگاهی ارومیه در محل دائمی نمایشگاه بین المللی این شهر برگزار می شود. گفتنی است، همزمان با این نمایشگاه، دوازدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان، معماری و انبوه سازی و نهمین نمایشگاه بین المللی تاسیسات، سیستم های گرمایشی و سرمایشی نیز برگزار خواهد شد.

پنجره ایرانیان: سومین نمایشگاه در و پنجره، یراق آلات، کاشی، سرامیک و شیر آلات بهداشتی از تاریخ ۴ الی ۷ خرداد ماه در ارومیه برگزار می شود.

به گزارش پنجره ایرانیان، ارومیه میزبان سومین نمایشگاه در و پنجره، یراق آلات، کاشی، سرامیک و شیر آلات بهداشتی از ۴ لغایت ۷ خرداد ماه خواهد بود. این نمایشگاه به همت

تغییر تاریخ برگزاری نمایشگاه در و پنجره اصفهان



پنجره ایرانیان: سومین نمایشگاه تخصصی در و پنجره، ماشین آلات و صنایع وابسته از تاریخ ۱۹ لغایت ۲۲ مرداد ماه سال ۱۳۹۵ در اصفهان برگزار خواهد شد. به گزارش پنجره ایرانیان، محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی اصفهان از ۱۹ تا ۲۲ مرداد ۱۳۹۵ شاهد برگزاری سومین نمایشگاه تخصصی در و پنجره، ماشین آلات و صنایع وابسته این شهر خواهد بود. پیش‌تر قرار بود این نمایشگاه از ۲۹ تیرماه آغاز شود که بنا بر اعلام رسمی ستاد برگزاری نمایشگاه اصفهان، این تاریخ به ۱۹ مردادماه تغییر یافت. گفتنی است، این نمایشگاه، توسط شرکت سایا نمای پارسیان و با همکاری شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان برگزار می‌گردد.

توسعه فعالیت‌های پتروپویا (بست ویژن) در سال جدید



پنجره ایرانیان: شرکت پتروپویا گرانول آریانا در سال ۱۳۹۵ پروفیل‌های بازسازی را به محصولات خود اضافه خواهد کرد و همچنین دستگاه خم پروفیل در این مجموعه راه‌اندازی خواهد شد.

آقای غلامرضا صادقیان، مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره شرکت پتروپویا گرانول آریانا، در گفتگو با خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان، با اشاره به فعالیت‌های بست ویژن (best vision) در سال جدید، اظهار داشت: با عنایت به فرمایشات مقام معظم رهبری مبنی بر نامگذاری امسال به عنوان سال اقتصاد مقاومتی اقدام و عمل، پرسنل و مجموعه پتروپویا، همچون گذشته تمام تلاش خود را جهت ارتقاء همه جانبه و ارائه بیشترین خدمات، به مشتریان انجام می‌دهد. وی در ادامه افزود: بر این اساس شرکت پتروپویا قالب پروفیل‌های بازسازی را به خط تولیدی خود افزوده و در سال جاری جهت رفاه حال هر چه بیشتر مشتریان، پروفیل‌های بازسازی را نیز به سبد محصولات این شرکت خواهد افزود. رئیس هیئت مدیره شرکت پتروپویا ضمن تاکید بر تقویت سیاست‌های مشتری‌مداری این شرکت، گفت: همچون سال گذشته، در سال ۱۳۹۵ نیز برای مشتریان خود براق، گالوانیزه، شیشه دوجداره و لوازم جانبی را تولید و تهیه کرده و همراه با پروفیل بست ویژن برای

آنها ارسال خواهیم کرد. وی با بیان اینکه شرکت پتروپویا، در سال گذشته موفق شده است خط تولید لمینت را نیز راه‌اندازی کند، افزود: در سال جاری قصد توسعه و تنوع این محصول را داریم. همچنین جهت حل مشکلات مونتاژکاران خود و ارتقا کیفیت، در آینده‌ای نزدیک دستگاه خم پروفیل را نیز به مجموعه پتروپویا خواهیم افزود.

مدیر عامل شرکت پتروپویا در ادامه افزود: این شرکت به منظور سهولت دسترسی و تحویل سریع پروفیل به مشتریان هر شهرستان، و در ادامه روند توسعه و افزایش انبارهای کالا قصد دارد انبارهای متعدد دیگری در سطح استان‌های کشور دایر کند تا زمان تحویل و هزینه‌های حمل کاهش یابد.

محصول جدید ویندور وارد بازار شد



پنجره ایرانیان: شرکت ویندور دستگاه پانچ پنوماتیک را به سبد محصولات خود اضافه کرد. بنا بر اخباری که از سوی شرکت ویندور در اختیار خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت در سال ۱۳۹۵ دستگاه پانچ پنوماتیک را نیز در کنار سایر ماشین آلات خود به بازار عرضه می‌کند. این اقدام شرکت ویندور جهت تکمیل سبد محصولات این شرکت و رفاه حال مشتریان ویندور صورت گرفته است. گفتنی است، ویندور برای فروش این دستگاه شرایط خاص ویژه‌ای را لحاظ کرده است، از جمله این شرایط می‌توان به قیمت‌های مناسب و اقساط بلند مدت فروش اشاره کرد.

مدیریت سکو ایران برنده مهم‌ترین جایزه اقتصادی ایتالیا



پنجره ایرانیان: احمد پورفلاح رئیس اتاق مشترک بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی جمهوری اسلامی ایران و ایتالیا و مدیر عامل شرکت سکو ایران، موفق به دریافت جایزه لئوناردو از دست رئیس جمهور ایتالیا شد.

به گزارش ایرنا، سرجو ماتارلا رئیس جمهوری ایتالیا، جایزه لئوناردو را که مهم‌ترین جایزه اقتصادی کمیته کیفیت این کشور محسوب می‌شود، به احمد پورفلاح یکی از تولیدکنندگان پروفیل کشورمان اهدا کرد.

پورفلاح که برنده جایزه سال ۲۰۱۵ لئوناردو شده است، روز دوشنبه ۱۷ اسفندماه، طی مراسمی که در محل کاخ ریاست جمهوری ایتالیا در رم با حضور فدریکا گوئیدی وزیر توسعه اقتصادی، جورجو اسکوتینتزی رئیس اتحادیه صنایع، لویزا تودینیرئیس کمیته لئوناردو و ریکاردو موتی رئیس آژانس تجارت خارجی ایچه و جمعی از کارآفرینان ایتالیایی برگزار شد، این جایزه مهم را که هر سال به یکی از فعالان اقتصادی در یکی از کشورهای جهان اعطا می‌شود، دریافت کرد. اعطای این جایزه مهم اقتصادی ایتالیا به احمد پورفلاح، به دلیل کمک وی به توسعه و بهبود روابط فرهنگی و اقتصادی میان ایران و ایتالیا است.

پورفلاح مدیرعامل شرکت سکو ایران که سال گذشته نیز لقب شوالیه کاری در بخش صنایع را از رئیس جمهوری ایتالیا دریافت کرد، پس از مراسم اهدا جایزه لئوناردو ضمن ابراز خرسندی به خبرنگار ایرنا در رم گفت: این جایزه متعلق به همه ایرانی‌ها است. من ۲۰ سال است که به طور داوطلبانه در اتاق بازرگانی ایران و ایتالیا قبول مسئولیت کرده‌ام. این اتاق بازرگانی قدیمی‌ترین و بزرگ‌ترین اتاق مشترک ایران با یک کشور اروپایی و جهانی است که بیش از ۳ هزار عضو دارد که متشکل از بزرگ‌ترین بنگاه‌های اقتصادی دولتی و خصوصی است.

ایوان لوبلو رئیس اتحادیه اتاق‌های بازرگانی ایتالیا ضمن ابراز خرسندی از فضای ایجاد شده در دوران پساتحریم، به خبرنگار ایرنا گفت: جایزه لئوناردو نشانی بسیار مهم است و حاکی از کیفیت بالای تولیدات است.

امروز کیفیت یک موضوع محوری است و ما از اینکه یک فضای بزرگ برای ایران باز شده است، بسیار خوشحالیم. سفر اخیر روحانی رئیس جمهوری ایران به ایتالیا نیز فرصتی برای دیدارهای دوجانبه با اتاق‌های بازرگانی ایرانی که رابطه بسیار خوبی با آنها داریم و می‌خواهیم آن را تقویت کنیم، بود. روزاریو الساندرو رئیس اتاق بازرگانی ایتالیا - ایران، نیز گفت: اعطای این جایزه به پورفلاح بسیار مهم است زیرا روابط شرکت‌های ایرانی و ایتالیایی به رسمیت شناخته شده، به این معنی که ایران با نماینده خود وارد مدار بین‌المللی شده است.

کمیته لئوناردو در سال ۱۹۹۳ به ابتکار مشترک سرجو پینینفارینا، جانی اینیلی، اتحادیه صنایع کونفیندوستریا و آژانس تجارت خارجی ایچه شکل گرفت و امروز بیش از ۱۵۰ عضو دارد. این کمیته با هدف ترویج و تقویت کیفیت ایتالیایی در جهان تشکیل شد. در پایان، اتاق بازرگانی ایتالیا و ایران نیز یک لوح تقدیر به احمد پورفلاح اهدا کرد. پنجره ایرانیان نیز این موفقیت را به جناب آقای پورفلاح و کل صنعت در و پنجره و نمای کشورمان تبریک می‌گوید.

پیام تبریک محسن صفایی خطاب به احمد پورفلاح



پنجره ایرانیان: مهندس محسن صفایی در پی اهدای جایزه لئوناردو، مهمترین جایزه اقتصادی ایتالیا، توسط ریاست جمهوری این کشور به احمد پورفلاح، رئیس اتاق مشترک بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و ایتالیا و مدیر عامل سکو ایران، پیام تبریکی خطاب به ایشان صادر کرد.

متن پیام محسن صفایی، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و مدیر عامل شرکت همارشتن به شرح زیر است:

«استاد ارجمند و مرد کوشش و ادب، جناب آقای مهندس احمد پورفلاح مدیریت محترم عامل شرکت سکو ایران و مدیریت محترم اتاق بازرگانی ایران و ایتالیا؛ با احترام و افتخار فراوان از طرف تمام یاران صنعت در و پنجره، دریافت جایزه نوبل اقتصادی لئوناردو ایتالیا را به جنابعالی تبریک عرض می‌کنیم و امیدواریم بتوانیم رهرو راه شما، الگوی اخلاق و کوشش، باشیم».

گفتنی است، احمد پورفلاح که سال گذشته نیز لقب

شوالیه کاری در بخش صنایع را از رئیس جمهوری ایتالیا دریافت کرده بود، در تاریخ ۱۷ اسفندماه سال جاری، طی مراسمی در کاخ ریاست جمهوری ایتالیا سرجو ماتارلا دریافت داشت.

افام نمایندگی انحصاری شرکت LGF ایتالیا را دریافت کرد



پنجره ایرانیان: شرکت افام ماشین‌آلات خدمات، موفق شد نمایندگی برند ایتالیایی LGF، تولیدکننده ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره و نما را اخذ کند.

بنا بر اخباری که از سوی شرکت افام ماشین‌آلات خدمات در اختیار نشریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، این شرکت توانسته است نمایندگی فروش محصولات شرکت ایتالیایی LGF را دریافت کند. این شرکت تولیدکننده ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره و نما می‌باشد.

بر این اساس، شرکت LGF ایتالیا، تامین‌کننده ماشین‌آلات شرکت‌های ماشین‌ساز در کشورهای ایتالیا، آلمان و انگلستان است، که از این پس افام تنها نمایندگی این شرکت در ایران را بر عهده خواهد داشت.

علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر در این خصوص می‌توانند با شرکت افام ماشین‌آلات خدمات تماس حاصل یا به وبسایت این شرکت مراجعه کنند.

محصولات جدید فولاد پیچ



به نیاز مشتریان، سید محصولی خود را تکمیل کرد. بر این اساس، این شرکت لولاهای قابل تنظیم در و لولاهای قابل تنظیم پنجره را نیز در کنار محصولات پیشین خود به بازار عرضه خواهد کرد.

گفتنی است، شرکت فولاد پیچ ارائه‌دهنده انواع یراق آلات Endow، چسب‌های سیلیکون ماستیک و لوازم شیشه‌های دو جداره است که در شهر اراک فعالیت می‌کند.

پنجره ایرانیان: شرکت فولاد پیچ جهت تکمیل کردن سید محصولات خود، لولاهای قابل تنظیم پنجره، لولاهای قابل تنظیم در، ورق‌های تقویتی گالوانیزه و چسب‌های سیلیکون ماستیک ندکس پنجره را به سید محصولات خود افزود.

بنا بر اخباری که مدیر عامل شرکت فولاد پیچ در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار داد، شرکت فولاد پیچ با توجه

نمایندگان منتخب کانون تخصصی در، پنجره و نما انتخاب شدند



پنجره ایرانیان: شرکت کنندگان در نخستین گردهمایی فعالان بخش در، پنجره، نما و صنایع وابسته آلومینیوم که در تاریخ ۲ بهمن ۱۳۹۴ در هتل اوین تهران برگزار شد، نمایندگان خود را در کانون تخصصی در، پنجره، نما و صنایع وابسته انتخاب کردند.

به گزارش سرویس خبری پنجره ایرانیان، شامگاه دوم بهمن ماه ۱۳۹۴، سالن کوه نور هتل اوین میزبان فعالان و صاحب نظران بخش در، پنجره، نما و صنایع وابسته آلومینیوم بود. در این مراسم که نخستین گردهمایی فعالان این بخش بوده و توسط سندیکای صنایع آلومینیوم ایران برگزار می گردید، مدیران بسیاری از شرکت های معتبر آلومینیومی کشور حضور داشتند.

شرکت کنندگان در انتهای این جلسه نمایندگان خود را در کانون تخصصی در، پنجره، نما و صنایع وابسته انتخاب کردند. این کانون که با حمایت سندیکای صنایع آلومینیوم ایران تشکیل شده است، وظیفه شناسایی و بررسی مشکلات این صنعت و پیگیری جهت رفع این مشکلات را برعهده خواهد داشت.

در ابتدای این مراسم مهندس رضایی، دبیر اجرایی سندیکای آلومینیوم، طی سخنانی هدف از تشکیل این گردهمایی را اتحاد و همگرایی و با چشم انداز ارتقاء و تعالی جایگاه صنعت در، پنجره، نما و صنایع مرتبط و به عنوان پیش زمینه ای برای ایجاد یک کانون تخصصی در جهت صیانت از منافع شرکت ها برشمرده و تاکید کرد این کانون تلاش خواهد داشت تا با بهره گیری از قابلیت های این صنعت و هدایت جریان های تصمیم ساز توانمندی های موجود را در قالب خرد جمعی به واقعیت های ملموس و عینی مبدل ساخته و آنها را در جهت رشد و تعالی جایگاه این صنعت که به راستی شایسته آن است، به کار بندد.

دبیر اجرایی سندیکای آلومینیوم در ادامه به معرفی دیگر سخنرانان این جلسه پرداخت. در این گردهمایی ۱۳ تن از مدیران حاضر طی سخنانی، اهداف کوتاه مدت و بلند مدت گردهمایی را تشریح کردند و به منظور ارتقاء جایگاه صنعت در و پنجره و نما پیشنهاداتی ارائه دادند.

در ادامه این مراسم، به منظور تحقق اهداف همایش، موضوع انتخاب نمایندگان مطرح و جلسه وارد مرحله رای گیری عمومی شد و حاضران از میان کاندیداهای موجود، ۹ تن را به عنوان نمایندگان خود از طریق آرای مخفی انتخاب کردند. پس از شمارش آراء مأخوذه، نمایندگان منتخب بدین شرح اعلام شدند؛ آقایان:

۱. حمید شعبانی از شرکت قشم آلومان
 ۲. آرش فرخ از شرکت پنجره دیبا
 ۳. آرش فداکار از شرکت ساینتال ساخت
 ۴. فریور از شرکت والاد
 ۵. علیرضا صدقی نسب از شرکت ساتیان
 ۶. حسین باوفا از شرکت آلومات
 ۷. سلطانی از شرکت اسپیرال
 ۸. علمی از شرکت رنگین پروفیل کویر
 ۹. محمدرضا قائمیان از شرکت فوم اینداستری
- در پایان این جلسه از شرکت کنندگان به صرف شام پذیرایی شد. گفتنی است، مشروح گزارش این مراسم در همین شماره نشریه پنجره ایرانیان منتشر شده است.

■ اخبار شرکت دکونیک

عرضه محصولات جدید دکونیک در نورنبرگ



پنجره ایرانیان: شرکت دکونیک در نمایشگاه نورنبرگ ۲۰۱۶ محصولات جدیدی را به بازار عرضه کرد.

بر اساس اخباری که از سوی شرکت دکونیک در اختیار تحریریه پنجره ایرانیان قرار گرفت، محصولات جدید این شرکت در نمایشگاه نورنبرگ آلمان رونمایی شد. از جمله محصولات دکونیک که در نمایشگاه دوسالانه نورنبرگ رونمایی شد، می‌توان به درهای ورودی جدیدی اشاره کرد که با تلفیق پنل‌های یو.پی.وی.سی و فلزی طراحی و تولید شده‌اند. همچنین نوعی سیستم نما با تلفیق پروفیل یو.پی.وی.سی و آلومینیوم از تازه‌ترین محصولات بود که در غرفه دکونیک در معرض دید عموم قرار گرفت. این محصول ضمن بالابردن ضریب آب‌بندی نمای کار شده، از قیمت بسیار مناسب‌تری نیز نسبت به نمونه‌های مشابه برخوردار است.

همچنین نوعی پروفیل خاص برای پنجره‌های فرانسوی در این نمایشگاه عرضه شد که مولیون‌های این سیستم از عرض بسیار اندکی برخوردار بوده که به پنجره زیبایی و جلوه خاصی می‌بخشند.

گفتنی است، نمایشگاه در و پنجره، شیشه و ماشین‌آلات نورنبرگ، مصادف بود با شصتمین سالگرد راه‌اندازی کارخانه (INOUTIC) آلمان که یکی از مجموعه کارخانه‌های هولدینگ دکونیک می‌باشد. به همین مناسبت جشنی در غرفه این شرکت در نمایشگاه برگزار گردید و ضمن بیان تاریخچه این واحد بزرگ تولیدی، نمونه‌هایی از محصولات این شرکت در معرض دید عموم قرار گرفت.

دکونیک رونمایی کرد: محصول رویایی توپاپ ۲۰۱۶



پنجره ایرانیان: غرفه شرکت دکونیک در نمایشگاه توپاپ ۲۰۱۶ در شهر استانبول، شاهد رونمایی از جدیدترین محصول این شرکت، یعنی سیستم کشویی رویایی (Dream slide) بود.

بنا بر گزارش رسیده از شرکت دکونیک، این شرکت در غرفه خود در نمایشگاه توپاپ استانبول سیستم‌های پروفیلی جدید را عرضه کرد. یکی از این سیستم‌ها که برای نخستین بار در معرض دید عموم قرار می‌گرفت، سیستم پنجره‌های کشویی رویایی (Dream slide) بود.

بر اساس این گزارش، سیستم کشویی رویایی شباهت بسیاری به سیستم لیفت اند اسلاید داشته، علاوه بر اینکه از قیمت بسیار مناسب‌تری برخوردار است. ضمن اینکه در سیستم کشویی رویایی به هیچ وجه از نوارهای مویی استفاده نشده، و جهت کلیه اتصالات این نوع پنجره‌ها از نوارهای گسکت تی.پی.وی استفاده شده است. در نتیجه عایق بودن این پنجره نسبت به نمونه‌های مشابه افزایش چشمگیری یافته است.

همچنین در این سیستم از براق خاصی استفاده می‌شود که قابلیت‌های منحصر بفردی را به این پنجره‌ها می‌بخشد؛ از جمله به کمک این سیستم، تولید پنجره‌های کشویی با ابعاد بزرگتر — بیش از ۲.۵ متر — نیز ممکن می‌شود. همچنین در خصوص باز و بسته شدن پنجره‌ها نیز در این سیستم در مقایسه با سیستم‌های دیگر کشویی، بهبود بسیاری حاصل شده است. ضمن اینکه در سیستم کشویی رویایی، مشکلات سیستم فولکس واگن نیز حل می‌شود بدین معنی که ریل بیرون از فریم قرار نمی‌گیرد و محدودیت برای میزان عرض و ارتفاع پنجره‌های تولیدی بسیار بالاتر خواهد بود.

شرکت دکونیک تضمین کرده است که پنجره‌های تولید شده با سیستم رویایی کشویی به خاطر استفاده از نوارهای لاستیکی، نوع پروفیل‌های مصرفی و مکانیزم متفاوت براق، ۱۰۰ درصد عایق صوتی و حرارتی خواهند بود.

گفتنی است، هفدهمین نمایشگاه در و پنجره توپاپ از ۱۹ تا ۲۲ اسفند ۱۳۹۴ در شهر استانبول ترکیه برگزار شد.

مالک کاله کیلیت از مدیریت نوید تجارت آرسام تقدیر کرد



پنجره ایرانیان: در دومین روز از هفدهمین نمایشگاه در و پنجره توپاپ، مالک و رئیس هیئت مدیره کاله کیلیت از فعالیت‌های شرکت نوید تجارت آرسام ایران و زحمات مدیریت این شرکت، علی خرم تقدیر و تشکر کرد. بنا بر اخبار رسیده از استانبول، آقای سادات اوزگور (sedat ozgur) با حضور در غرفه کاله کیلیت در دومین روز از هفدهمین نمایشگاه در و پنجره توپاپ از علی خرم، مدیریت نوید تجارت آرسام، به پاس فعالیت‌های گسترده و موفقیت‌های شایان توجه این شرکت در سال گذشته قدردانی به عمل آورد.

بر اساس این گزارش، مالک کاله کیلیت ضمن اعلام رضایت از همکاری شکل گرفته با شرکت نوید تجارت آرسام، موفقیت‌های حاصله را مرهون اتخاذ سیاست‌های هوشمندانه مدیریت این شرکت آقای علی خرم، زحمات بی‌دریغ تیم صادرات کاله و تیم فروش شرکت نوید تجارت آرسام دانسته و ابراز امیدواری کرد که این همکاری در سایه حمایت همه جانبه کاله و اداره هوشمندانه امور توسط دفتر کاله ایران برای سال‌هایتمادی ادامه یابد.

رئیس هیئت مدیره کاله کیلیت ضمن تاکید بر اهمیت مشتریان ایرانی برای ایشان و مجموعه کاله در تمامی مقاطع زمانی، یادآوری کرد که نخستین صادرات این کشور در سال ۱۹۷۵ به ایران انجام شده است و از این جهت خانواده اوزگور حمایت ایرانیان از محصولات شرکت کاله را هیچگاه فراموش نخواهند کرد. وی افزود: بنابراین، ما برای ادای دین خود به ایرانیان، همواره اهمیت خاصی برای آنان قائل بوده و توجهی ویژه‌ای نسبت به آنان داریم.

آقای سادات اوزگور همچنین تجربه موفق این همکاری را زمینه‌ساز توسعه همکاری‌های آتی برشمرد. آقای خرم نیز ضمن اعلام مراتب قدردانی خود از حمایت‌های بی‌دریغ ایشان در پیشبرد اهداف و سیاست‌های کلی تبیین شده، این همکاری را مایه مسرت و موفقیت مشترک دو شرکت دانست.

گفتنی است شرکت نوید تجارت آرسام به عنوان دفتر مشترک المنافع کاله کیلیت در ایران، نمایندگی انحصاری توزیع و فروش محصولات این شرکت را بر عهده دارد.

کارخانه آلومینیوم‌سازی ۲۴۰ هزار تنی در رفسنجان



پنجره ایرانیان: بنابر اعلام فرماندار رفسنجان، کارخانه آلومینیوم‌سازی ۲۴۰ هزار تنی با اشتغال‌زایی برای ۳۰۰۰ نفر در رفسنجان احداث می‌شود.

به گزارش ایسنا، حمید ملانوری، در جلسه رفع موانع احداث کارخانه آلومینیوم‌سازی ۲۴۰ هزار تنی اظهار کرد: شرکت آلومینیوم پارس هنزا در سال ۱۳۸۲ برنامه ساخت کارخانه شمش آلومینیوم ۱۵۰ هزار تن را در دست اقدام داشت که در سال‌های بعد به دلیل وجود تحریم‌ها طرح متوقف گردید، اما سرمایه‌گذاران از یک سال قبل مجدد طرح را جهت اجرا در دست گرفتند. وی بیان کرد: در کنار این پروژه طرح آندسازی با ظرفیت ۱۵۰ هزار تن نیز اجرا شد. همچنین جهت رسیدن به برق پروژه برای تامین ۴۰۷ مگاوات، یک نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی و پست مربوطه جنب این پروژه‌ها احداث می‌شود.

فرماندار رفسنجان خاطرنشان کرد: در طرح مذکور برای ۳۰۰۰ نفر فرصت شغلی پیش‌بینی شده و سرمایه‌گذاری طرح نیز حدود ۳۰۰۰ میلیارد تومان است.

راهاندازی ماشین آلات فوم اینداستری در شیراز



این شرکت آموزش‌های لازم جهت ساخت و مونتاژ در و پنجره‌های آلومینیومی را فرا گرفتند. گفتنی است، شرکت فوم اینداستری، تولیدکننده ماشین‌آلات در و پنجره و نما آلومینیوم نرمال و ترمال بریک از کشور ایتالیا می‌باشد. همچنین این شرکت برگزاری دوره‌های آموزش ساخت و مونتاژ در و پنجره را نیز در برنامه‌های کاری خود قرار داده است.

پنجره ایرانیان: ماشین‌آلات ایتالیایی مونتاژ در و پنجره آلومینیومی با برند فوم اینداستری در شیراز نصب و راهاندازی شد. محمدرضا قائمیان، در گفتگو با سرویس خبری پنجره ایرانیان، ضمن اعلام این خبر، افزود: در آخرین هفته از بهمن ماه خط مونتاژ آلومینیوم در کارگاه آقای اخلاق واقع در شیراز نصب شد. این خط متشکل از ۵ دستگاه بوده و قابلیت تولید و مونتاژ انواع در و پنجره و نمای آلومینیومی را دارا می‌باشد.

قائمیان در بخش دیگر از سخنان خود، به برنامه‌های آموزشی شرکت فوم اینداستری اشاره کرده و اظهار داشت: در روزهای گذشته در شهر همدان یک دوره آموزش ساخت در و پنجره‌های آلومینیومی را برگزار کردیم. این دوره که توسط کارشناسان خبره فوم اینداستری اداره می‌شد، در محل کارگاه شرکت کیمیا پنجره الوند برگزار شد و طی آن کلیه کارکنان

برگزاری کارگاه آموزشی تخصصی در کارخانه کاتسان



رکنی‌زاده در پایان، ضمن تبریک سال نو به مصرف‌کنندگان محصولات مختلف کاتسان، مژده داد که تولید و عرضه محصولات جدید کاتسان در سال ۱۳۹۵ آغاز خواهد شد. گفتنی است، شرکت کاتسان سال هاست در زمینه توزیع انواع چسب‌های پلی سولفاید و بوتیل با برندهای مطرح اکوپلاست، کاتپلاست و استارپلاست در بازار ایران فعالیت دارد.

پنجره ایرانیان: همزمان با برگزاری نمایشگاه در و پنجره توپاپ استانبول، خانواده کاتسان ضمن بازدید از کارخانه این شرکت در شهر اسکیشهر، در کارگاه آموزشی تخصصی که در محله این کارخانه برپا شده بود شرکت کرد.

محمدرضا رکنی‌زاده مدیرفروش کاتسان، در گفتگوی خود با خبرنگار پنجره ایرانیان ضمن اعلام این خبر تاکید کرد: کاتسان همواره براین باور است که آموزش مداوم و متمرکز نقش مهمی در رشد و ارتقای سطح آگاهی مصرف‌کنندگان داشته و یکی از راه‌های پویایی و پیشرفت شرکت‌ها به شمار می‌رود. به همین منظور همزمان با برگزاری نمایشگاه در و پنجره توپاپ سفری جهت بازدید خانواده کاتسان از این کارخانه تدارک دیده شد. ضمن اینکه طی این بازدید کارگاهی آموزشی تخصصی به مدت ۷ ساعت در محل کارخانه برگزار شد. سر فصل‌های این کارگاه آموزشی عبارت بودند از: شناخت مواد، چگونگی مراحل تولید و تشخیص مواد اولیه درجه یک موجود در بازار جهانی.

گردهمایی خانواده بزرگ فناوری داده پوشگر در واپسین روزهای سال ۱۳۹۴



پنجره ایرانیان: گردهمایی پایان سال شرکت فناوری داده پوشگر با موضوع نقش و اهمیت جایگاه شرکت فناوری داده پوشگر در صنعت در و پنجره کشور با حضور کلیه پرسنل دفاتر این شرکت در روز ۲۲ اسفند ماه سال ۹۴ برگزار شد.

به گزارش نشریه پنجره ایرانیان، گردهمایی شرکت فناوری داده پوشگر در ۲۲ اسفند ماه سال ۹۴ به همراه پذیرایی ناهار و با حضور کلیه پرسنل دفاتر این شرکت، در سالن جلسات دفتر اصفهان آغاز شد. این گردهمایی با سخنرانی مدیریت مجموعه، مهندس علیرضا شامی رسمیت یافت. وی در سخنان خود با بیان نقش و اهمیت جایگاه شرکت داده پوشگر در صنعت در و پنجره، بر اهمیت خدمات ارائه داده شده تاکید کرد. مهندس علیرضا شامی با توضیح مثلاً سه‌گانه رضایت‌مندی مشتریان، توسعه صنعت در و پنجره، گسترش و بهبود نرم‌افزارهای این صنعت، به بیان افق‌های شرکت برای

گردهمایی، مدیران بخش‌ها گزارشی از عملکرد سالیانه خود ارائه دادند. در پایان این گردهمایی، شرکت‌کنندگان به صرف عصرانه مورد پذیرایی قرار گرفتند و در ساعت ۱۸ روز ۲۲ اسفند ماه سال ۹۴ آخرین گردهمایی شرکت فناوری داده پوشگر به کار خود خاتمه داد.

سال ۱۴۰۰ پرداخت و بر اساس آن اهداف، تقسیم‌بندی‌ها و زمان‌بندی‌های لازم جهت برنامه‌ریزی و پیاده‌سازی طرح‌های مورد نظر را تبیین کرد. همچنین در ادامه این گردهمایی، این طرح‌ها مورد بررسی، تجزیه و تحلیل سایر شرکت‌کنندگان قرار گرفت. در بخش دیگری از این

وزیر راه و شهرسازی: فرصت بی بدیل اشتغال مهندسان در پسابرجام



پنجره ایرانیان: وزیر راه و شهرسازی فضای پسابرجام را فرصت مغتنمی برای پروژه‌های بزرگ دانست که این فضا می‌تواند شرایط اشتغال گسترده‌ای را برای مهندسان سراسر کشور فراهم کند.

به گزارش ایسنا، عباس آخوندی در همایش بزرگداشت روز مهندس اظهار کرد: در مقطع زمانی قرار داریم که در حوزه مسکن، شهرسازی و حمل و نقل، پروژه‌هایی یکی پس از دیگری در آینده افتتاح خواهد شد که فرصتی برای اشتغال مهندسان فراهم می‌کند.

وی افزود: نوسازی تمام ناوگان ریلی، هوایی، جاده‌ای، توسعه دریا، توسعه بنادر، توسعه پتروشیمی و فرودگاه‌های کشور در دوران پسابرجام این نوید را می‌دهد که فصل شروع پروژه‌های بزرگ فرارسیده است. این فضا شرایط را برای توسعه اقتصاد دانش بنیان و همچنین فرصتی برای اشتغال مهندسان است.

وزیر راه و شهرسازی در خصوص اخلاق مهندسی اظهار کرد: اگر بخواهیم کشور در داخل و در منطقه درخشش داشته باشد باید به ارزش‌های فرهنگی و تمدنی توجه کنیم. تعهد، وفای به عهد و توجه به زیردست از جمله این مباحث است که باید در اخلاق مهندسی به آن پایبند باشیم.

آخوندی با بیان اینکه طی روزهای اخیر هیئت وزیران برای اولین بار چارچوب اخلاق مهندسی را به تصویب رسانده گفت: به زودی می‌توانیم مباحث مربوط به اخلاق مهندسی را با کمک شما اجرا کنیم. اصلی‌ترین مسئله بحث اخلاق و عدالت است که حوزه مهندسی باید به آن توجه داشته باشد.

وی همچنین در خصوص توسعه اقتصادی تصریح کرد: ما نمی‌توانیم جزیره ثبات را در داخل کشور از توسعه و امنیت منطقه جدا بدانیم. وقتی به توسعه فکر می‌کنیم به یک بازار بزرگ می‌اندیشیم که این بازسازی متکی به تمام ظرفیت منطقه است نه فقط ایران. ما می‌توانیم ایران را تبدیل به

بوده است. مفهوم این حرف این است که اگر بخواهیم سیاست‌های اجتماعی، فرهنگی، اقتصادی و امنیتی را انجام دهیم باید ایران را در پهنه‌ای فراخ‌تر از مرزهای ایران ببینیم. وزیر راه و شهرسازی حضور مهندس ترکان و مهندس بی‌طرف را در سازمان نظام مهندسی یک فرصت دانست و گفت: حضور این عزیزان برای سازمان نظام مهندسی یک افتخار است که با مشارکت این بزرگان امید می‌رود آینده بهتری را در این سازمان شاهد باشیم.

آخوندی دو مسئله جابه‌جایی و قابلیت زندگی را چالش‌های زندگی شهری عنوان کرد و گفت: در حوزه مهندسی ساختمان با دو مسئله بسیار بنیادین مواجهیم که یکی امکان جابجایی کالا و انسان در شهر و سراسر ایران است که می‌بینیم جابجایی به مشکل جدی برای تمام کلانشهرهای ایران تبدیل شده است.

وی تاکید کرد: مسئله دیگر قابلیت زندگی شهری است. تمام سکونتگاه‌های ایران از جهت آب و همچنین هوا با چالش جدی مواجه هستند که من و شما باید راجع به این دو مسئله بسیار مهم فکر کنیم.

کریدور شرق به غرب و شمال جنوب کرده و جاده ابریشم را احیا کنیم.

وزیر راه و شهرسازی خاطرنشان کرد: اولین استراتژی ما برای بازخوانی توسعه ایران بازبایی نقش ایران در منطقه و جهان است و بدون این مسئله نمی‌توان با یک سیستم بسته سیاست‌گذاری کرد.

وی با بیان اینکه پس از امضای برجام در مقطع حساسی قرار داریم، گفت: من در این روزها به خود یادآوری می‌کنم که این فرصت معلوم نیست یک بار دیگر برای ملت ایران تکرار شود لذا باید تصمیمات بزرگی برای آبادانی ایران بگیریم و ما به عنوان مهندسان نباید از اتخاذ تصمیم‌های بزرگ بترسیم.

آخوندی بازبینی تمدن ایران شهری را از جمله برنامه‌ها دانست و گفت: وقتی از ایران‌شهر صحبت می‌کنیم منظور از سیحون تا خلیج فارس و از سند تا فرات است که در قلب این تمدن ملت ایران جای داشته است. تمام بزرگانی که ما از آن‌ها یاد می‌کنیم فراتر از چارچوب مرزهای کنونی ایران هستند و نکته مهم این است که ایران ما قلب ایران‌شهر

ضعف بانک‌های داخلی، عامل بیماری مزمن مسکن

پنجره ایرانیان: توان ضعیف مالی بانک‌های داخلی و عدم ارتباط آنها با بانک‌های بین‌المللی موجب رکود شدید بازار مسکن شده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، غلامرضا کیانمهر کارشناس مسکن و شهرسازی گفت: در بسیاری از کشورهای پیشرفته از جمله کشورهای آمریکای شمالی و اتحادیه اروپا مردم به راحتی آب خوردن صاحب خانه می‌شوند. در این کشورها مردم ۱۰ درصد قیمت کل مسکن را به بانک‌ها می‌دهند و تا حدود ۹۰ درصد مابقی را بانک‌ها به صورت وام و با اقساط طولانی که برای حدود ۹۰ درصد از اقشار جامعه قابل پرداخت است، در اختیار مردم قرار می‌دهند.

وی در ادامه اظهار داشت: در کشور ما تعداد زیادی بانک خصوصی وجود دارد که اگر توان همه این بانک‌ها را روی هم بگذاریم سرمایه‌ای به اندازه یک بانک معتبر بین‌المللی مانند بانک HSBC ندارند. هدف بانک‌های خصوصی ما سرمایه‌گذاری در کارهای کوچک با ریسک پایین است.

کیانمهر ادامه داد: در ثانی به دلیل بالا بودن نرخ تورم و هزینه‌های زندگی قیمت

تمام شده پول به خصوص برای بانک‌های خصوصی که به منابع دولتی دسترسی ندارند بسیار بالا است. وی در ادامه تصریح کرد: یکی از دلایل ضعف بانک‌های ما عدم اتصال به بانک‌های جهانی است و این موضوع در سال‌های اخیر تشدید شده است، ولی در نظام‌های اقتصادی جهان بانک‌ها به هم متصل هستند و بین خودشان پول مبادله می‌کنند.

کیانمهر بیان کرد: در کشورهای پیشرفته بانک‌ها به دنبال متقاضیان وام می‌گردند و با تاجر خریداران مسکن و تولیدکننده‌ها وارد مذاکره می‌شوند، ولی در کشور ما این مردم و کارآفرینان و تولیدکننده‌ها هستند که باید به دنبال وام باشند.

وی در پایان با اشاره به شروع بستن قراردادهایی با بانک‌های بین‌المللی در دوران پسابرجام افزود: صنعت مسکن و شهرسازی تابعی از متغیرهای اقتصادی دیگر کشورها است و با رونق گرفتن اقتصاد کلان کشور و قوت گرفتن بانک‌ها در آینده شاهد خواهیم بود که سرمایه‌گذاران مسکن با خیال راحت سرمایه‌شان را از تاریکی به روشنایی بیاورند.

حرکت بازار مسکن به سمت رونق در نیمه اول سال ۱۳۹۵



پنجره ایرانیان: رئیس اتحادیه صنف مشاوران املاک تهران گفت: افزایش وام مسکن فرصت خوبی را در بازار مسکن برای خارج شدن از رکود به وجود می آورد. به گزارش روابط عمومی اتحادیه صنف مشاوران املاک تهران، حسام عقابائی رئیس این اتحادیه، با بیان اینکه افزایش انواع وام مسکن در مصوبه شورای پول و اعتبار را بسیار خوب ارزیابی می کنیم، گفت: چرا که رقم وام صندوق پس انداز مسکن یکم در شهر تهران دو برابر شده است و در سایر شهرها هم افزایش پیدا کرده است.

رئیس اتحادیه صنف مشاوران املاک تهران با بیان اینکه وام های ۶۰ میلیونی کمتر از ۱۲ درصد ارزش بهای یک آپارتمان را تامین می کرد، افزود: اگرچه افزایش سقف تسهیلاتی که در این طرح پیش بینی شده مناسب است اما محدود کردن آن به زوج های جوان شمولیت دهک های درآمدی به ویژه درآمدهای پایین را کاهش می دهد و اگرچه نمی توان درصدی معین برای متقاضیانی که در این طرح مشمول می شوند را تعیین کرد اما باید گفت درصد زیادی از متقاضیان واقعی مسکن را پوشش نمی دهد.

رئیس اتحادیه صنف مشاوران املاک تهران با اشاره به اینکه امیدواریم رقم سود کاهش بیشتری پیدا کند، افزود: اتفاق دیگری که افتاد این بود که رقم وام حساب ممتاز مسکن افزایش یافت که این هم یک اقدام خوب و موثر برای خروج از رکود مسکن است. ضمن آنکه با پرداخت تسهیلات بدون سپرده هم موافقت شده که این تسهیلات می تواند تاثیر زیادی را در خانه دار شدن متقاضیان داشته باشد که البته سود آن را ۲۰ درصد در نظر گرفتند که کاهش آن نقش زیادی را بر بازار مسکن دارد.

وی، رکود دو سال اخیر را در ۳۰ سال گذشته بی سابقه دانست و گفت: امیدواریم که با این مصوبه، در ۶ ماهه

تسهیلات معادل ۸۰ درصد ارزش ملک موافقت کرد. بر اساس تبصره این مصوبه، اولویت استفاده از منابع اقساط وصولی طرح مسکن مهر برای تکمیل واحدهای نیمه تمام به قوت خود باقی است.

همچنین شورای پول و اعتبار، با امکان اعطای تسهیلات مسکن به زوجین جوان از محل اوراق گواهی حق تقدم مسکن (حساب سپرده سرمایه گذاری ممتاز) از ۶۰۰، ۵۰۰ و ۴۰۰ میلیون ریال به ترتیب یک میلیارد ریال در شهر تهران (هر یک از زوجین حداکثر ۵۰۰ میلیون ریال)، ۸۰۰ میلیون ریال در مراکز استان ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر (هر یک از زوجین حداکثر ۴۰۰ میلیون ریال) و ۶۰۰ میلیون ریال در سایر مناطق شهری (هر یک از زوجین حداکثر ۳۰۰ میلیون ریال) روی یک پلاک ثبتی و با رعایت حداکثر تسهیلات معادل ۸۰ درصد ارزش ملک موافقت کرد.

ابتدای سال ۹۵ شاهد رشد خوبی در بخش مسکن باشیم و این بازار به تدریج از رکود خارج شود. البته تا پیش از این هم پیش بینی می شد که در نیمه دوم سال ۹۵ رونق داشته باشیم، اما با این مصوبه به ۶ ماهه ابتدای سال ۱۳۹۵ امیدواریم.

گفتنی است شورای پول و اعتبار سه شنبه شب در جلسه ای، با امکان اعطای تسهیلات مسکن از محل صندوق پس انداز مسکن یکم به زوجین خانه اولی روی یک پلاک ثبتی از ۸۰۰، ۶۰۰ و ۴۰۰ میلیون ریال به ترتیب یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال در شهر تهران (هر یک از زوجین حداکثر ۸۰۰ میلیون ریال)، یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال در مراکز استان ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر (هر یک از زوجین حداکثر ۶۰۰ میلیون ریال) و ۸۰۰ میلیون ریال در سایر مناطق شهری (هر یک از زوجین حداکثر ۴۰۰ میلیون ریال) با رعایت حداکثر

رشد دو دهه ای آسمان خراش ها در میان غفلت مدیران

دو دهه صادر شده گفته است: آمدم در کوچه های ۸ و ۱۰ متری برای ساخت برج های ۱۵ و ۱۸ طبقه مجوز دادیم بدون آنکه عرصه لازم برای تامین نیازمندی های ساکنان را در نظر داشته باشیم و به صورت وسیع هم در سطح شهر تهران این کار انجام شده است. در این شرایط وزارت راه و شهرسازی بنا دارد طی برگزاری نشست ها و همایش هایی مدیریت فضای سرزمین را در دستور کار قرار دهد. حناچی در این باره می گوید: بعضی از شهرهای ما در مقیاس آلودگی نیستند ولی جزو آلوده ترین شهرها تلقی می شوند. این مسئله مربوط به سرمایه گذاری هایی است که در طول زمان، چه قبل و چه بعد از انقلاب به طور متمرکز در مسیرهایی انجام شده که این مسیرها بر فراز باد غالب این شهرها بوده است. به طور مثال پتروشیمی هایی ساخته شده که امروز جابه جایی آنها هزینه های سنگینی را در بر دارد.

به گفته حناچی، در مقیاس کلان هر نوع سرمایه گذاری سنگین در کشور می خواهد صورت بگیرد برای این که منابع آب، خاک و منابع طبیعی و نقاط حفاظت شده را از بین نبرد باید به طرح های جامع و تفصیلی رجوع شود. مدتی در اجرای طرح ها وقفه ایجاد شد اما خوشبختانه دولت تدبیر و امید حساسیت زیادی نسبت به این موضوع نشان می دهد.

پنجره ایرانیان: صدور مجوزهای غیرمجاز و وسیع بلندمرتبه سازی در تهران طی دو دهه گذشته، پایتخت را با معضلی به نام مسدود شدن مسیر باد غالب مواجه کرده که از جمله دلایل ماندگاری هوای آلوده در شهر تهران است.

به گزارش ایسنا، با این که در شهر تهران آن طور که باید بلندمرتبه سازی صورت نگرفته اما به گفته کارشناسان، در ساخت همین مقدار ساختمان های بلند هم پیش شرط های محیط زیستی رعایت نشده و فضاهای فعلی به شدت زندگی مردم را دچار اختلال و آسیب کرده است. طی دو دهه گذشته به برج هایی اجازه ساخت داده شده که عرصه مورد نیاز برای آنها تامین نشده است.

به همین دلیل از مدتی قبل از سوی وزارت راه و شهرسازی تاثیر بلندمرتبه سازی در آلودگی هوای پایتخت مورد بررسی گرفت و سپس اعلام شد که بلندمرتبه سازی در تهران ممنوع شده است. اما پیروز حناچی معاون وزیر راه و شهرسازی این خبر را تکذیب کرد و گفت: هنوز بلندمرتبه سازی به طور کامل متوقف نشده و منتظر تصویب ضوابط است که البته ضوابط بازدارنده و کاهنده خواهد بود.

اما رحمت الله حافظی، عضو شورای اسلامی شهر تهران به عدم رعایت پیش شرط ها برای اجرای بلندمرتبه سازی در شهر تهران اذعان کرده و با انتقاد از مجوزهایی که طی

شرایط اعزام پیمانکاران و پذیرش هیئت‌های تجاری اعلام شد



پنجره ایرانیان: سازمان توسعه تجارت با اعلام اطلاعاتی، از سازمان‌هایی که علاقمند به فعالیت به عنوان پیمانکار هیئت‌های تجاری، بازاریابی و سرمایه‌گذاری هستند، دعوت به همکاری کرد.

به گزارش ایسنا، در حالی که سازمان توسعه تجارت ایران در حال برنامه‌ریزی برای اعزام‌ها و پذیرش‌های هیئت‌های تجاری در سال آینده است، با توجه به تدوین آیین نامه جدید، از پیمانکاران اعزام و پذیرش هیئت‌های تجاری، بازاریابی و سرمایه‌گذاری دعوت کرد تا با رعایت مفاد دستورالعمل‌ها و آیین نامه‌های مربوط نسبت به اعلام همکاری اقدام کنند.

در فرم مربوط به فرآیند صدور مجوز پذیرش هیئت‌های تجاری - بازاریابی و سرمایه‌گذاری، مجریان پذیرش هیئت‌ها را شامل سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت سراسر کشور، اتاق‌های بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران، شهرستان‌ها، اتاق تعاون مرکزی جمهوری اسلامی ایران، اتحادیه‌ها، انجمن‌ها و تشکل‌های صادراتی معتبر به تأیید سازمان توسعه تجارت ایران، آژانس‌های مسافرتی معتبر به تأیید سازمان توسعه تجارت ایران، شرکت‌های مدیریت صادرات و پیمانکاران پذیرش هیئت‌های تجاری به تأیید سازمان توسعه تجارت ایران و مجریان نمایشگاه‌های بین‌المللی تخصصی داخلی و خارجی دانسته است.

در بخش دیگر نیز با بیان اینکه برای صدور مجوز، درخواست کتبی باید حداکثر دو ماه قبل از پذیرش هیئت تجاری ارسال شود، دیگر شرایط اعطای مجوز

شناسایی توانمندی‌های تولیدی و صادراتی کشور باشند. گفتنی است، این فراخوان برای سال آینده در حالی اعلام شده که برنامه اعزام هیئت‌های تجاری ایرانی در سازمان توسعه تجارت ایران از ثبت بیش از ۷۰ موافقت اولیه اعزام به بیش از ۲۰ کشور جهان در سال ۹۴ خبر می‌دهد.

همچنین بر اساس اعلام مسئولان سازمان توسعه تجارت جمهوری اسلامی ایران، بخشی از پنجاه میلیارد تومانی که به عنوان مشوق‌های صادراتی غیر نقدی به سازمان توسعه تجارت ایران اختصاص یافته است به تامین هزینه‌های شرکت‌های مشارکت‌کننده در نمایشگاه‌ها و هیئت‌های تجاری، بازاریابی و سرمایه‌گذاری تعلق می‌گیرد.

منوط به عضویت در بانک اطلاعات پیمانکاران سازمان توسعه تجارت ایران و تکمیل فرم‌های مربوط اعلام شده است.

در ادامه در تشریح ویژگی‌های اعضای هیئت‌ها آمده است که آنها باید مقامات و نمایندگان دستگاه‌های دولتی خارجی، روسای انجمن‌ها، تشکل‌ها و اتاق‌های بازرگانی خارجی از کشور با هدف خرید و سرمایه‌گذاری و همکاری‌های مشترک، شرکای تجاری صادرکنندگان، تجار و بازرگانان خارجی علاقمند به همکاری با ایران در حوزه واردات، سرمایه‌گذاری، همکاری مشترک با بازارهای ثالث، نمایندگان موسسات تبلیغاتی و رسانه‌های مرتبط، محققین و کارشناسان خارجی از طرف شرکت‌ها، دانشگاه‌ها یا مراکز تحقیقاتی دنیا برای

وجود ۶۹۷۴۰۰۰۰۰۰۰۰ تومان سرمایه راکد در کشور

این مسئله نوعی احتکار است. در تعریف احتکار که در دین مبین اسلام هم پسندیده نیست، بیان می‌شود درست است که شما مالک هستید ولی نمی‌توانید نیازهای جامعه را در یک گوشه بدون کاربرد بگذارید. طبق قوانین ما نیز احتکار مسکن جرم است و برخورد با این جرم باید عملیاتی شود.

احمدرضا سرحدی هم معتقد است، با این که خرید و فروش مسکن دچار رکود است اما در بخش اجاره وضعیت فرق می‌کند. همه مردم نیاز به سرپناه دارند و وقتی این نیاز از طریق خرید تامین نشود طبیعی است که افراد به سمت بازار اجاره می‌روند. وی می‌گوید: برغم این که خانه‌های خالی زیادی داریم ولی مالکان تمایلی به اجاره دادن آنها ندارند؛ چرا که نمی‌خواهند ملکشان مستهلک شود. دولت‌ها هم طی دهه‌های گذشته هیچ برنامه‌ای برای خانه‌های استیجاری نداشتند و این نوع صنعت در کشور ما وجود ندارد و معمولاً ساختمان‌های بخش خصوصی وارد اجاره می‌شود که به محدودیت در بخش اجاره منجر شده است.

سرحدی، اخذ مالیات از خانه‌های خالی که قرار است بر اساس قانون مالیات‌های مستقیم وضع شود را اقدام مثبتی می‌داند و معتقد است، در حال حاضر ۱.۴ میلیون واحد مسکونی خالی در کشور داریم که سرمایه‌های ملی راکد مانده است. لذا طبیعی است که دولت تشویق‌هایی برای عرضه کنندگان و تنبیهاتی برای احتکارگران وضع کند.

پنجره ایرانیان: محاسبه ارزش یک میلیون و ۴۰۰ هزار خانه خالی کشور ما را به رقم حدود ۶۹ هزار میلیارد تومان می‌رساند که لزوم ورود این خانه‌ها به بازار اجاره را بیش از پیش ضروری می‌سازد.

به گزارش ایسنا، دولت قصد دارد در سال آینده از طریق اصلاحیه قانون مالیات‌های مستقیم، خانه‌های خالی را وارد بازار اجاره کند که در صورت تحقق این امر ۲۰ میلیارد دلار سرمایه راکد کشور می‌تواند از انجماد خارج شود.

احتکار خانه‌های خالی نه تنها به هدررفت سرمایه‌های ملی می‌انجامد بلکه تعادل عرضه و تقاضا را به هم می‌زند که عیده تیریزی مشاور وزیر راه و شهرسازی خطرناک‌ترین اقدام را پس‌انداز دلار و مسکن می‌داند.

با این که اخذ مالیات از خانه‌های نوساز در سال آینده موجبات نارضاحتی انبوه‌سازان را فراهم کرد، اما کارشناسان معتقدند در صورتی که دولت نتواند خانه‌های خالی را وارد بازار اجاره کند بخش مسکن همچنان در سیکل معیوب حباب، رکود و رونق به سر خواهد برد.

محمد عدالت خواه کارشناس مسکن در این باره می‌گوید: از یک سو در کشور با خیل افراد بدون خانه مواجهیم و از سوی دیگر کسانی هستند که خانه‌های خالی خود را احتکار کرده‌اند و مالیات چندانی هم نمی‌دهند.

وی بیان می‌کند: در کشورهای غربی کسی حق ندارد خانه‌ای را خالی بگذارد. چون

هر گونه پیش فروش بدون مجوز ساختمان ممنوع است



پنج‌ره ایرانیان: نماینده تام‌الاختیار وزارت راه و شهرسازی در شورای حفظ حقوق بیت‌المال در اراضی و منابع طبیعی، با اشاره به اهمیت قانون پیش‌فروش و تلاش برای اجرای کامل آن اظهار داشت: قانون پیش‌فروش ساختمان، استثنایی برای اشخاص حقوقی و حقیقی ندارد.

به گزارش ایسنا، حسین معصوم درباره تأخیر در اجرای قانون پیش‌فروش و عملیاتی‌نشدن آن در کلانشهرهایی همچون تهران گفت: قانون پیش‌فروش ساختمان اگرچه در سال ۹۳ مصوب شد اما این قانون در فاصله سال‌های ۸۸ تا ۸۹ با هدف شفافیت و کاهش تخلفاتی از این دست که یک واحد مسکونی به چند نفر فروخته می‌شد، به نگارش درآمد.

نماینده تام‌الاختیار وزیر راه و شهرسازی در شورای حفظ حقوق بیت‌المال با اشاره به این‌که بسیاری از تخلفات در حوزه پیش‌فروش ساختمان‌های مسکونی، اداری و تجاری طی سالیان اخیر به دلیل تبلیغات سوء و کاذب رسانه‌های معتبر صورت گرفته و در آن بسیاری از مردم متحمل ضررهای فراوانی شدند، به ماده ۲۱ این قانون اشاره کرد و گفت: ماده ۲۱ قانون پیش‌فروش ساختمان به مطبوعات و رسانه‌ها اشاره دارد و قید کرده پیش‌فروشنده باید قبل از انجام هر اقدامی برای تبلیغ و آگهی پیش‌فروش به هر طریق (پایگاه اطلاع رسانی، مطبوعات و سایر رسانه‌ها از جمله رسانه گروهی و حتی نصب در اماکن و غیره) مجوز نصب آگهی را از مراجع ذی‌صلاح اخذ کند. در آیین‌نامه، مرجع ذی‌صلاح وزارت راه و شهرسازی است و اگر می‌خواهد درخواست آگهی به مطبوعات و

مشخص شده است و استثنایی برای اشخاص حقوقی و حقیقی ندارد و همه افراد از جمله شهرداری‌ها نیز شامل این قانون خواهند شد. وی گفت: اتفاقا یکی از مسایلی که همواره با آن مواجه بودیم شرکت‌های دولتی بودند که پول می‌گرفتند اما به تعهدات خود عمل نمی‌کردند و مردم نیز دست‌شان به جایی بند نبود تا بتوانند حقوق پایمال شده خود را دریافت کنند.

معصوم در پایان گفت: تلاش داریم تا با اجرای کامل قانون پیش‌فروش ساختمان ضمن آگاهی‌بخشی به جامعه، بحث شفافیت را نهادینه کنیم. براساس گزارش وزارت راه و شهرسازی، قانون پیش‌فروش ساختمان در ۲۴ ماده، سال ۱۳۹۳ به تصویب هیئت وزیران رسید.

رسانه‌ها بدهد باید تقاضای خود را با شماره و تاریخ ضمیمه کند و به اطلاع عموم برساند.

مشاور وزیر راه و شهرسازی در پاسخ به این پرسش که آیا تبلیغاتی که از سوی نهادهای عمومی برای پیش‌فروش انجام می‌شود قانونی است یا خیر؟ گفت: طبق ماده یک قانون پیش‌فروش، هر قراردادی با هر عنوان در صورتی که مالک رسمی آن متعهد به احداث یا تکمیل واحد ساختمانی مشخص شود از نظر مقررات این قانون، قرارداد پیش‌فروش ساختمان محسوب می‌شود. بنابراین در ساختمان همه تکلیف دارند تا قرارداد را با شرایط مشخص منعقد کنند.

معصوم تأکید کرد: در قانون پیش‌فروش بحث قراردادهای اجاره و مشارکت سرمایه‌گذاران نیز

وزیر جهاد کشاورزی: یکصد هزار ساخت و ساز غیرمجاز در کشور گرفت

است و در خصوص اراضی حریم ما بیشترین نگرانی را داریم ولی چه کنیم که دست ما کوتاه است. وی با اشاره به اینکه در اراضی حریم حرف اول را ما نمی‌زنیم گفت: جهاد کشاورزی در محدوده حریم حضور ندارد و در محدوده حریم نیز تنها یک رای از چند رای را داریم و در بخش حریم اصلا حساب و کتابی در سطح ملی ندارد.

حجتی افزود: در یک شهر هزار نفری ۱۷۰ برابر محدوده قانونی حریم تصویب کرده بود که اقدام درستی نبود.

وی افزود: نزدیک به ۱۰۰ هزار ساخت و ساز غیرمجاز صورت گرفته که متوجه شده‌ایم اجازه نهادهای ذیربط را گرفته‌اند و تا کنون بیش از ده‌ها هزار شکایت کرده‌ایم و دادگاه‌ها نیز در حال رسیدگی هستند.

حجتی گفت: مشکلاتی که در حریم وجود دارد باید ریشه‌یابی شود و دستگاه‌های مختلف از جمله وزارت راه و شهرسازی، وزارت کشاورزی، استانداری تهران باید این موضوع را پیگیری کنند. وی خاطر نشان کرد: ما خواهان آن هستیم که ساخت و سازهای غیرقانونی انجام نشود و اتفاقاتی که در حریم اتفاق می‌افتد مورد بازخواست قرار بگیرد. وزیر جهاد کشاورزی یادآور شد: بخش کشاورزی جزو دغدغه‌ها و نگرانی‌های ما است و تا جایی که بتوانیم هزینه خواهیم کرد تا فضای مورد نیاز کشاورزی کشور حفظ شود.

وزیر جهاد کشاورزی گفت: نزدیک به یکصد هزار ساخت و ساز غیرمجاز در کشور با اجازه دستگاه‌های ذی‌ربط صورت گرفته است که ما نیز ده‌ها هزار شکایت در رابطه با این ساخت و سازها داشته‌ایم.

به گزارش معماری نیوز، محمود حجتی در دویست و چهل و سومین جلسه علنی شورای اسلامی شهر تهران اظهار داشت: در سنوات گذشته بحثی مابین منابع طبیعی و شهرداری تهران بود مبنی بر اینکه مدیریت اراضی و پارک‌ها در اختیار شهرداری قرار بگیرد که به خاطر مشکلات و محدودیت‌هایی و هم‌پطور دخل و تصرف‌هایی که ممکن بود در اراضی صورت بگیرد دغدغه‌هایی داشتیم.

وی افزود: نهایتاً در چارچوب قوانین به این اتفاق نظر رسیدیم که به صورت امانت اراضی و پارک‌ها در اختیار شهرداری به خصوص شهرداری تهران قرار بگیرد و هیچگونه دخل و تصرفی نیز انجام نشود.

حجتی به جنگل کاری‌هایی که در حومه شهر از جمله در منطقه جاجرود، شمال شهر، شمال غرب شهر، پارک کوهسار و هم‌پطور شمال شرق شهر تهران انجام شده است اشاره کرد و گفت: در حال حاضر شهرداری تهران به صورت امانی فضاهای سبز را در اختیار مردم قرار می‌دهد تا بدون هیچگونه دخل و تصرفی از آن استفاده شود.

وزیر جهاد کشاورزی به روز درختکاری اشاره کرد و گفت: ۱۵ اسفند روز درختکاری

ارائه زمین با نرخ یارانه‌ای و وام ۱۵ میلیون تومانی به متقاضیان مهاجرت معکوس



پنجره ایرانیان: معاون عمران روستایی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی با بیان اینکه برای متقاضیان مهاجرت معکوس سیاست‌های تشویقی در نظر گرفته شده است، گفت: مهمترین این سیاست‌ها ارائه زمین با نرخ ارزان‌تر و وام ۱۵ میلیونی با نرخ سود ۵ درصد است. به گزارش ایلنا، شاملو در نشست خبری با بیان اینکه ۹۵ درصد روستاهای بالای ۲۰ خانوار که واجد شرایط بودند طرح هادی تهیه شده گفت: ۹۰ درصد این طرح‌های هادی برای اجرا به تصویب رسیده و به مسئولان محلی ابلاغ شده است. وی افزود: ۵ درصد باقی‌مانده تا پایان سال جاری یا ماه‌های اول سال آینده تصویب خواهد شد.

معاون عمران روستایی بنیاد انقلاب با بیان اینکه برای اجرای فاز اول طرح هادی در هر روستا چیزی حدود ۵۰۰ الی ۶۰۰ میلیون تومان اعتبار لازم است، ادامه داد: برای اجرای طرح هادی به طور متوسط به اعتبار ۲ هزار میلیارد تومانی نیاز داریم، این درحالی است که اعتبارات تخصیص داده شده بسیار کمتر از این ارقام است و تاکنون حدود ۲۵ الی ۳۰ درصد این رقم محقق شده است.

شاملو با اشاره به نوسازی بافت‌های با ارزش روستایی گفت: برخی از روستاها به لحاظ معماری دارای بافت‌های ویژه‌ای هستند و ارزش‌های خاصی دارند که براساس هماهنگی با سازمان میراث فرهنگی ضوابطی را برای بهسازی بافت‌های ارزشمند این روستاها تعیین کرده‌ایم.

وی افزود: در برنامه سوم توسعه بهسازی بافت ارزشمند ۲۰ روستا، در برنامه چهارم بهسازی بافت ارزشمند ۳۶ روستا و در برنامه پنجم بهسازی بافت ۳۰ روستا انجام شد. معاون عمران روستایی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی ادامه داد: همچنین یکی دیگر از موضوعات همکاری با میراث فرهنگی هدفگذاری ۱۵۰ روستا برای طرح‌های گردشگری است.

شاملو با بیان اینکه از دیگر فعالیت‌های بنیاد مسکن

برای پروژه‌های عمرانی انجام شده است. وی در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه چه سیاست‌های تشویقی برای مهاجرت معکوس در برنامه ششم توسعه در نظر گرفته شده است گفت: سیاست‌های تشویقی در ابعاد مختلفی از جمله اشتغال افراد، ارائه خدمات، ارائه تسهیلات و زمین در نظر گرفته‌ایم که البته این موارد در برنامه توسعه پنجم آمده است.

وی درباره جزئیات ارائه وام مسکن و اراضی مسکونی به متقاضیان مهاجرت معکوس ادامه داد: به متقاضیان مهاجرت معکوس یعنی مهاجرت از شهر به روستا وام ۱۵ میلیون تومانی با نرخ سود ۵ درصد و زمین با نرخ یارانه‌ای داده خواهد شد.

شاملو با بیان اینکه ۳۱ حکم مربوط به مناطق روستایی در برنامه ششم توسعه آمده است، گفت: عمده این اراضی مسکونی هستند و بخشی هم تجاری و خدماتی. متقاضیان اگر در موعد مقرر نسبت به ساخت واحد مسکونی در این اراضی و واحد تجاری اقدام کنند زمین طبق قرارداد و با شرایط آسان و قیمت یارانه‌ای به آنها واگذار خواهد شد.

انقلاب اسلامی سنددار کردن املاک روستایی است گفت: از ابتدای این طرح تاکنون ۳ میلیون واحد مسکونی روستایی سنددار شده است و در سال جاری هم تا پایان دی‌ماه چیزی حدود ۹۵ هزار سند روستایی صادر کرده‌ایم.

وی همچنین با اشاره به اختصاص ۲۰ درصد از قیر در نظر گرفته شده برای طرح‌های عمرانی وزارت راه و شهرسازی به مناطق روستایی گفت: یکی از اتفاقات بسیار تاثیرگذار اختصاص دو میلیون تن قیر به وزارت راه و شهرسازی برای پروژه‌های عمرانی سال جاری بود که از این رقم ۲۰ درصد یعنی ۴۰۰ هزار تن به پروژه‌های عمرانی مناطق روستایی تعلق یافت.

شاملو افزود: تاکنون ۲۰۰ هزار تن از این قیر تحویل داده شده است و ۶ میلیون مترمربع معابر روستایی آسفالت شده و در صورتی که کل رقم اختصاص داده شود در طول ۴ ماه آینده ۱۸ میلیون مترمربع معبر روستایی آسفالت می‌شود. وی همچنین با اشاره به مشارکت‌های مردمی در اجرای پروژه‌های عمرانی روستایی گفت: تاکنون بیش از ۱۰۰ میلیارد تومان مشارکت مردمی

یکه تازی پنج طبقه‌ها در ساخت و ساز تهران

پنجره ایرانیان: ساختمان‌های پنج طبقه و بیشتر ۹۱.۷ درصد از مجموع پروانه‌های احداث ساختمان صادر شده از سوی شهرداری‌های شهر تهران را در نیمه اول سال ۱۳۹۴ به خود اختصاص داده‌اند.

به گزارش ایسنا، اطلاعات حاصل از مرکز آمار بیانگر این است که از مجموع پروانه‌های احداث ساختمان صادر شده از سوی شهرداری‌های شهر تهران در حدود ۰.۴ درصد برای احداث ساختمان‌های یک طبقه، ۰.۷ درصد برای احداث ساختمان‌های دو طبقه، ۱.۷ درصد برای احداث ساختمان‌های سه طبقه، ۵.۵ درصد برای احداث ساختمان‌های چهار طبقه و ۹۱.۷ درصد برای احداث ساختمان‌های پنج طبقه و بیشتر صادر شده است.

همچنین از کل پروانه‌های صادر شده برای احداث ساختمان از سوی شهرداری‌های شهر تهران تعداد ۴۰۰۵ پروانه (۸۹ درصد) مربوط به احداث ساختمان‌های مسکونی، ۳۸۱ پروانه (۸.۵ درصد) مربوط به احداث ساختمان‌های مسکونی و کارگاه توام، ۹۵ پروانه (۲.۱ درصد) مربوط به احداث ساختمان‌های بازرگانی و ۲۰ پروانه (۰.۴ درصد) مربوط به احداث ساختمان‌هایی با سایر کاربری‌ها بوده است. مساحت زمین در پروانه‌های احداث ساختمان بالغ بر ۱۳۹۳.۴ هزار متر مربع بوده که در حدود ۱۱۸۱.۰ هزار متر مربع (۸۴.۸ درصد) مربوط به پروانه‌های احداث ساختمان مسکونی گزارش شده است. متوسط مساحت زمین در هر پروانه احداث ساختمان مسکونی حدود ۲۹۵ متر مربع محاسبه شده است.

بیشترین تخلفات تعاونی‌های مسکن مربوط به طرح مسکن مهر بود



پنجره ایرانیان: مظاهریان با بیان این که بیشترین تخلفات در تعاونی‌های مسکن، مربوط به طرح مسکن مهر در دولت قبل بود، یادآور شد: در آن دوره تعاونی‌هایی که تشکیل می‌شد، واقعی نبودند.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، حامد مظاهریان با بیان این که اولین تعاونی مسکن در سال ۱۸۵۰ میلادی در دانمارک شکل گرفت و پس از آن نیز در کشورهای فرانسه، آلمان، اتریش و سوئد هم تعاونی‌های مسکن تشکیل شد، اظهار کرد: در ایران نخستین شرکت تعاونی مسکن در سال ۱۳۳۱ از سوی کارکنان و کارگران شرکت نفت تشکیل شد. این موضوع نشان می‌دهد که فاصله زمانی ایجاد تعاونی مسکن در ایران با اولین تعاونی مسکن در دنیا ۱۰۰ سال است؛ به این معنا که یک قرن از جهان در زمینه تشکیل تعاونی مسکن عقب‌تریم.

وی با بیان این که رشد تعاونی‌های مسکن در ایران به بعد از انقلاب مربوط می‌شود، گفت: تا سال ۵۷ در ایران ۶۷۶ شرکت تعاونی مسکن وجود داشت، اما در سال ۹۰ تعداد تعاونی‌های مسکن به ۱۲ هزار و ۶۰۰ رسید؛ یعنی رشد ۲۱ برابر در سه دهه.

وی تصریح کرد: نباید نقش تعاونی‌ها را در بخش مسکن کشور نادیده گرفت، چرا که صدها هزار نفر در دهه‌های اخیر از این طریق خانه‌دار شده‌اند، بلکه کار منطقی آن است که با رفع ضعف‌ها به تقویت آنها کمک کنیم. البته تعاونی‌ها تنها راه خانه‌دار شدن نیستند؛ ولی این تشکلهای می‌توانند به ساماندهی وضع

فرآیند تولید ساختمان تعاونی‌ساز در کشور ارتقا یابد. مظاهریان با بیان این که بیشترین تخلفات در تعاونی‌های مسکن، مربوط به طرح مسکن مهر در دولت قبل بود، یادآور شد: در آن دوره تعاونی‌هایی که تشکیل می‌شد، واقعی نبودند؛ به این معنا که افرادی که دور هم جمع می‌شدند از یکدیگر شناختی نداشتند. بلکه افرادی که ثبت نام کرده بودند، به ترتیب شماره پرونده و بدون نظرخواهی، در تعاونی‌های مسکن غیرواقعی قرار داده می‌شدند.

نامنظم بازار مسکن کمک کنند؛ دلیل آن نیز داشتن شناخت اعضای تعاونی‌ها نسبت به یکدیگر است. معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: بیشترین مشکل تعاونی‌های مسکن، بی‌دانشی و بی‌تجربگی برخی اعضا در مسایل گوناگون اجرایی اعم از دانش فنی و تخصصی ساخت و ساز، مباحث حقوقی، اقتصاد و بازار مسکن، عدم آشنایی با نظامات بانکی و تامین مالی و غیره است. ما قصد داریم به این شرکت‌ها مشاوره‌هایی در این زمینه‌ها ارائه دهیم تا کیفیت

کاهش نرخ سود بانکی؛ اجاره بها را بالا نمی‌برد

برخی از مالکان اجاره بها را با نرخ سود بانکی قیاس می‌کنند اما این کاهش نرخ سود نمی‌تواند موجی از افزایش بها را در بازار اجاره ایجاد کند.

وی ادامه داد: عموم مالکانی که ملک خود را وارد بازار اجاره می‌کنند به دنبال تامین معاش از طریق اجاره بها هستند و میزان رهن افزایش قابل توجهی نداشته است. رئیس اتحادیه مشاوران املاک با بیان اینکه مالکان بسیار کمی هستند که رهن ملک را در بانک‌ها سپرده‌گذاری می‌کنند، افزود: از آنجایی که هدف مالکان از اجاره ملک، دریافت اجاره بها است و نه رهن، کمتر کسی مبلغ رهن را در بانک‌ها سپرده‌گذاری می‌کند تا سود بانکی آن را دریافت کند بنابراین کاهش نرخ سود بانکی نمی‌تواند اجاره بها را بالا ببرد.

پنجره ایرانیان: رئیس اتحادیه املاک استان تهران گفت: کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی در بازار اجاره نمی‌تواند باعث افزایش قیمت‌ها شود.

به گزارش ایلنا، حسام عقابایی درباره تاثیرگذاری کاهش نرخ سود بانکی در بازار مسکن، اظهار داشت: در بین مالکان و موجران، بسیار انگشت‌شمار هستند کسانی که پول رهن اجاره را نزد بانک‌ها سپرده‌گذاری کنند و از سود پول رهن در بانک‌ها استفاده کنند. بنابراین کاهش نرخ سود بانکی در این بازار تاثیرگذار نیست. وی با بیان اینکه اجاره بهای مسکن در سال ۹۵ با کاهش نرخ سود بانکی متعادل می‌شود، گفت: شاهد آن بودیم که برغم کاهش قیمت مسکن، اجاره بها افزایش یافت. بنابراین تنها ارزش ملک نمی‌تواند شاخص تعیین اجاره بها باشد. عقابایی افزود:

رونق در ساخت و ساز قیمت مسکن را می‌شکند

با کندی روبه‌رو باشد در کاهش نیروی انسانی در این بخش نیز اثرگذار خواهد بود. به اعتقاد این کارشناس اقتصادی، حمایت درست از بخش خصوصی و فعالان واقعی در این بخش مسکن را نجات می‌دهد. وی در پایان گفت: رونق ساخت و ساز قیمت‌های مسکن را به خودی خود می‌شکند که در نهایت بسیاری از مردم می‌توانند خانه‌دار شوند.

۳۰۰ حوزه در ارتباط است که این امر خود سهم بسزایی را در عرصه اشتغال‌زایی ایفا می‌کند. وی افزود: اگر مشکلات بخش مسکن برطرف شوند به طور حتم در اشتغال جوان نقش عمده‌ای ایفا می‌کنند. این کارشناس اقتصادی با اشاره به اینکه رکود کنونی در این بخش موجب کندی روند ساخت و سازها شده است، گفت: وقتی چرخه ساخت و ساز

پنجره ایرانیان: به گفته یک کارشناس اقتصادی، وقتی چرخه ساخت و ساز به رونق بیافتد قیمت‌های مسکن به خودی خود واقعی می‌شود.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، حسین محمودی کارشناس اقتصادی، با بیان اینکه بیشترین اشتغال‌زایی در بخش صنعت ساختمان است، گفت: بخش مسکن با بیش از

اقدام شهرداری در لغو تفاهم‌نامه با نظام مهندسی غیر قانونی است



پنجره ایرانیان: رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران با بیان اینکه ادعاهای شهرداری تهران برای لغو تفاهم‌نامه با سازمان نظام مهندسی در تعیین مهندس ناظر نادرست است، تاکید کرد: در حالی که شهرداری مدعی است برای ۳ هزار پرونده در سال گذشته مهندس ناظر تعیین نشده اما تعداد این پرونده‌ها تنها ۱۶۰ پرونده آن هم برای نقشه‌های بالای ۲ هزار مترمربع بوده است.

به گزارش ایلنا، حبیب‌الله بی‌طرف در نشست خبری ۱۶ فروردین خود با بیان اینکه ادعای شهرداری مبنی بر طولانی بودن تعیین مهندس ناظر و ارجاع پرونده به مهندسان ناظر درست نیست، گفت: برای نقشه‌های زیر ۱۵۰۰ متر مربع تعیین مهندس ناظر بدون توقف و از طریق اتوماسیون فناوریان شهرداری به صورت آنی انجام می‌شود.

او افزود: در این متراژ نقشه‌ها اگر مهندس ناظر انصراف دهد، ۲۴ ساعت به مهندس مهلت داده می‌شود تا پاسخ دهد و در غیر این صورت به صورت آنی ناظر بعدی تعیین می‌شود، بنابراین در نقشه‌هایی با متراژ زیر ۱۵۰۰ متر مهندس ناظر در همان لحظه درخواست به شهرداری معرفی می‌شود.

رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران افزود: اما در نقشه‌های بالای ۲۰۰۰ مترمربع ۴ ناظر باید به شهرداری معرفی شود و فاز ۲ نقشه باید تکمیل و کنترل کیفیت نقشه باید انجام شود که این فرآیند ۴۰ روز زمان می‌برد که ۱۳ روز آن در نظام مهندسی و ۲۷ روز در شرکت‌های مهندسی انجام می‌شود.

حبیب‌الله بی‌طرف تاکید کرد: باتوجه به انجام این روند کنترل کیفیت ۴۰ روز برای تعیین مهندسان ناظر نقشه‌های بالای ۲۰۰۰ مترمربع زمان قابل توجهی نیست که البته این زمان هم رو به کاهش است. بی‌طرف ادامه داد: طبق ماده ۱۶ مبحث دوم کنترل مقررات ساختمان انجام این روند از سوی سازمان نظام مهندسی لازم‌الاجراست و تاثیر بسیار مثبتی هم برای افزایش کیفیت ساختمان دارد.

رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران با بیان اینکه تغییر مسیر این رویه و حذف کنترل نقشه فاز ۲ غیرقانونی و کار نادرستی است، گفت: از مراجع قانونی درخواست کرده‌ایم تا این روند به روال قبلی برگردد و منتظر اقدامات قانونی مراجع قانونی هستیم.

رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران با بیان اینکه هر دستگاهی باید در چارچوب قانون عمل کند، اظهار داشت: شاید هر دستورالعملی نواقصی داشته باشد اما تغییر رویه هم باید قانونی باشد و هیچ نهادی نباید فراتر از قانون عمل کند.

بی‌طرف با تاکید بر اینکه ادعای شهرداری مبنی

بودن کار نظارت است، گفت: معتمد اگر رویه ارجاع پرونده به مهندسان ناظر از طریق دیگری انجام شود این صوری بودن نظارت تشدید می‌شود. از سوی دیگر وقتی سازمان نظام مهندسی کار ارجاع پرونده را انجام می‌دهد به طور قطع مهندسی با صلاحیت انتخاب می‌شوند و سازمان نظام مهندسی هم بر روی کار آنها نظارت کافی دارد.

رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران افزود: اگر این رویه را هم شهرداری انجام دهد باز هم از همین مهندسان استفاده خواهد کرد.

رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران با بیان اینکه اگر شهرداری از مقررات و قوانین تمکین کند مشکل قابل حل است گفت: برداشت من این است که شهرداری تحت فشار صاحبان کار دست به این اقدام نادرست زده است. از سال گذشته قرار بر این شد که شهرداری از ابتدای روند کار عوارض شهرداری را اخذ کند. این در حالی است که در سنوات گذشته شهرداری در پایان کار نرخ عوارض را دریافت می‌کرد. وقتی که مردم عوارض را در ابتدای کار پرداخت می‌کنند انتظار دریافت خدمات در بازه زمانی کوتاه را دارند.

او همچنین با اشاره به کاهش صدور پروانه ساختمانی گفت: پروانه ساختمانی در شهر تهران در سال ۷۹۴، ۷ میلیون مترمربع بوده این در حالی است که در سال ۹۳ برای ۱۱ میلیون مترمربع و در سال ۹۲ برای ۱۹ میلیون مترمربع پروانه ساختمانی صادر شده است که این آمار نشان دهنده کاهش یک‌سومی پروانه‌های ساختمانی است.

بر تأخیر تعیین مهندس ناظر درست نیست، تاکید کرد: در سال ۸۹۴، ۸ هزار و ۱۸۸ پرونده درخواست ارجاع نظارت به سازمان مهندسی از طریق سیستم اتوماسیون فناوریان شهرداری آمده است که ۶ هزار و ۲۰۰ مورد یعنی ۷۷ درصد پرونده‌ها با متراژ بالا و زیر ۱۵۰۰ مترمربع بوده که تعیین ناظر برای این پرونده‌ها در بازه زمانی ۱ ثانیه تا ۳ روز انجام شده است.

رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران ادامه داد: ۹۳۴ پرونده با متراژهای ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ مترمربع بوده که این تعداد پرونده ۱۱ درصد کل پرونده‌ها هستند که مشمول تعیین ۴ مهندس ناظر می‌شوند.

رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران گفت: ۱۲ درصد پرونده‌های ارجاع شده هم مربوط به متراژهای بالای ۲۰۰۰ مترمربع هستند که نقشه‌های فاز ۲ این پرونده‌ها نیاز به کنترل دارد و باید مهلتی به مالک داده شود برای قرارداد با مجری و ثبت اطلاعات اولیه برای صدور دفترچه فنی و ملکی که توقف این پرونده‌ها برای انجام این مراحل به طور متوسط ۴۰ روز است که بیش از این بازه زمانی را قبول نداریم و ادعای نادرستی است.

بی‌طرف تاکید کرد: از ۹۰۰ پرونده درخواست مهندس ناظر برای متراژهای بالای ۲۰۰۰ مترمربع، ۸۰ درصد آن‌ها در سال ۹۴ ناظر مهندسی معرفی شده و تنها ۱۶۰ پرونده به دلایل مختلف از جمله پیگیری نبودن مالک یا انصراف مهندسان ناظر تکمیل نشده و آن هم ۲ درصد مجموع کل پرونده‌ها هستند.

وی با بیان اینکه یکی از ادعاهای شهرداری صوری

مسکن مهر باعث ایجاد کلونی‌های فقیرنشین شد



پنجره ایرانیان: عمده بحث ما در ارائه طرح "مسکن اجتماعی" و "لایزینگ مسکن" این است که ما اساسا طرح‌هایی را مطرح نکنیم که بخش عمده‌ای از آن به اعتبارات دولتی یا بانک مرکزی وابسته باشد.

به گزارش معماری نیوز، عباس آخوندی با اشاره به اینکه در سال جاری طرح "مسکن اجتماعی" را به همراه طرح "لایزینگ مسکن" و در مقابل مسکن مهر ارائه کرده‌اند، گفت: آنچه ما مطرح می‌کنیم در چارچوب توان اقتصاد ملی بوده است؛ من هم می‌توانم طرح‌های ذهنی ارائه کنم هزاران میلیارد هزینه داشته باشد، بودجه هم نداشته باشد. اما آنچه ما تعریف کردیم بخش عمده‌ای به سیستم ثبات‌بخش تجهیز مالی از طریق پس‌انداز خانوارها برمی‌گردد. یعنی عمده بحث ما در ارائه این طرح‌ها این است که ما اساسا طرح‌هایی را مطرح نکنیم که بخش عمده‌ای از آن به اعتبارات دولتی یا بانک مرکزی وابسته باشد.

وزیر راه و شهرسازی در ادامه توضیح داد: وقتی دولت منابع ندارد و استفاده از منابع بانک مرکزی هم تورم ۵۰ درصدی به دنبال دارد، باید به دنبال طرح‌هایی بود که متکی به پس‌انداز باشد. وی تصریح کرد: همواره بر نکته‌ای درباره طبقات کم درآمد، تاکید داریم و آن نکته این است که به لحاظ اجرای طرح‌ها، کلونی فقیرنشین ایجاد نکنیم. بزرگ‌ترین نقدی که به مسکن مهر وارد است ایجاد کلونی‌های فقیرنشین است. این همان بحثی است که صدها مورد در دنیا تجربه شده است و مقالات و کتاب‌های بسیاری درباره شکست این نوع طرح‌ها نوشته‌اند. آخوندی در مورد انتقادهای صورت گرفته از رویکرد دولت در مواجهه با مسکن مهر، افزود: کسانی که نقد می‌کنند، فکر می‌کنند مسکن فقط ساختمان است. درحالی که مسکن یک جامعه شهری است و مردم می‌خواهند زندگی کنند. مردم امنیت می‌خواهند. فرهنگ، آسایش و رفاه می‌خواهند. صرف ساخت مسکن در بیابان که کار نشدنی است بحث ما این بود که طبقات کم‌درآمد باید در داخل شهر توزیع شود. این اصطلاح بالاشهری و پایین شهری و دوگانگی، آغاز هزاران گرفتاری سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و امنیتی است. نباید جامعه پایین شهری و

بالاشهری داشته باشیم.

وزیر راه تاکید کرد: همبستگی، همدلی و هم‌زمانی نباید در حد شعار بماند. اینکه این شعارها را بدسیم، بعد کلونی فقیرنشین درست کنیم چه معنی دارد؟ این کار نشان می‌دهد که در واقع امکانات اجتماعی را درست توزیع نکرده‌اید و شما همان اول کار تضاد را دامن زده‌اید. در عمل به جای اینکه همبستگی داشته باشید، یک جامعه پر از تضاد رفتاری ایجاد می‌کنید. درحالی که مسکن باید توزیع شود. در گذشته فقرا و گروه‌های کم‌درآمد کنار هم زندگی می‌کردند. حتی از در خانه هم معلوم نبود که خانه فقیر است یا غنی. این مجتمعات بزرگ ۱۰ هزار نفری که برای کم‌درآمدها ساخته می‌شود، فقیرنشینی اجتماعی را تشویق می‌کند و من فکر می‌کنم، طرح درستی نبود. آخوندی با اشاره به اینکه "حقوق شهروندی" همان تئوری‌ای است که در ابتدای دوران وزارت راه و شهرسازی بدان تاکید داشته و با اجرای صحیح اینگونه طرح‌ها می‌توان به تحقق این مفهوم نزدیک شد، خاطر نشان کرد: این مباحث هم در مورد حقوق شهروندی است و هم در مورد عدالت اجتماعی. وقتی در یک محله طبیعی می‌روید، می‌توانید هر دو را ببینید. تهران از بس که درگیر سوداگری و تراکم‌فروشی شده، مدل خوبی برای مثال نیست؛ اما وقتی به شهری مثل سمنان می‌روید یا کاشان، وارد هر محله‌ای که می‌شوید همه گونه صنف و قشری وجود دارد. آنجاست که همبستگی اجتماعی، عدالت جغرافیایی و حس تعلق به محل را می‌بینید. وی افزود: وقتی می‌گویید معماری ایرانی

اسلامی، یعنی همین همبستگی‌ها، معماری که فقط قوس و طاق نیست؛ نوع شهرسازی اسلامی و ایرانی این است که همه اقشار با هم زندگی می‌کنند. یک عده را نمی‌بردند در گوشه‌ای از شهر و بگویند شما فقیر هستید و باید اینجا زندگی کنید و بگویند خب، این‌ها که اعیان هستند بروند منطقه شمال شهر زندگی کنند. عملا این کار را با پروژه مسکن مهر کردند. بعد می‌گویند طرفدار عدالت اجتماعی هستیم، کدام عدالت اجتماعی چنین قطب‌بندی شدیدی در کشور ایجاد می‌کند؟

وزیر راه و شهرسازی در خاتمه با تاکید بر انتقاداتش از مسکن مهر، تصریح کرد: از اول اعتقادم براین بود که وقتی وارد بحث شهرسازی می‌شویم باید بدانیم که شهرسازی فقط سنگ و خایبان نیست؛ یک کالبد اجتماعی است. باید دید که چگونه یک جامعه شهری باهم زندگی می‌کنند. بنابراین باید نظامی داشته باشیم که به توزیع همه اقشار و اصناف در محله شهری منجر شود. آیا در این مناطق امکانات عمومی داریم؟ شما می‌بینید که نه یک خط واحد دارند و نه حتی کالتری! اسمش را هم گذاشته‌اند که برای فقرا کار کردیم. از نظر من این واجد ارزش نیست. هرچقدر هم به من انتقاد کنند، من نمی‌توانم به عقیده خودم دست بردارم. فکر می‌کنم این طرح‌ها، طرح‌های درستی نیست. کار درست این است که به اندیشه‌های ایرانی‌شهری خودمان برگردیم و دنبال همبستگی اجتماعی باشیم. افرادی که از این طرح‌ها دفاع می‌کنند خودشان چرا نمی‌روند آنجا زندگی کنند؟

دامی که زمین‌خواران با فروش اقساطی پهن کردند

پنجره ایرانیان: برخی زمین‌خواران با آگاهی از این که در سال ۱۳۹۵ ویلا یا آپارتمانی که بدون مجوز قانونی ساخته شده باشد، با احکام قطعی شده قضائی توسط مراجع قانونی تخریب می‌شود، طی هفته‌های اخیر اقدام به فروش نقدی و اقساط بلندمدت با زیر قیمت کرده‌اند که از مردم می‌خواهیم فریب سودجویان را نخورند.

به گزارش ایسنا، حسین معصوم، نماینده وزیر راه و شهرسازی در شورای حفظ حقوق بیت‌المال، اظهار کرد: اخیرا می‌بینیم که در استان‌های ساحلی و ییلاها یا آپارتمان‌هایی را با اقساط بلندمدت می‌فروشند دلیل‌اش این است که عده‌ای از زمین‌خواران، برخورد با تخلفات را مشاهده می‌کنند و به همین علت احساس خطر کرده‌اند، لذا قصد دارند تا هرچه سریع‌تر واحدهای خود را بفروشند. وی افزود: از مردم می‌خواهیم قبل از خرید واحدها دقت کنند و با افراد خیره و کارشناسان وزارت راه و شهرسازی یا کارشناسان جهاد کشاورزی مشورت کنند تا بنای مورد نظر حتما مجوز تبصره یک ماده یک قانون جهاد کشاورزی مربوط به تغییر

کاربری اراضی را داشته باشد یا در محدوده طرح‌های هادی به عنوان کاربری مسکونی یا آنچه که قانونی است تصویب شده باشد. معصوم ادامه داد: مردم لازم است به آگاهی‌های پیش‌فروش مسکن دقت بیشتری کنند و از انعقاد قراردادهای دست‌نویس خودداری کرده و برای پیش‌خرید، تنظیم پیش‌سند را در دفاتر اسناد رسمی انجام دهند. نماینده وزیر راه و شهرسازی در حفظ حقوق بیت‌المال تصریح کرد: مجوز ساخت باید از سوی مراجع قانونی صادر شود و مراجعی مثل شوراهای ده، روستا، انجمن‌های روستایی، سازمان همیاری‌های شهرداری که در مازندران مشاهده شده و غیره، حق صدور پروانه ندارند و قاعدتا مجوز صادر شده توسط این مراجع باطل است و ملک تخریب خواهد شد. همچنین کسانی که آب و برق به این املاک می‌دهند باید تحت پیگرد قانونی قرار گیرند. وی با اشاره به برخورد با ۱۸۰۰ مورد تخلف ساخت‌وساز در حوزه اراضی کشاورزی افزود: این نشان می‌دهد دستگاه‌ها به وحدت نظر خوبی رسیده‌اند و قوه قضاییه هم با سرعت کار را پیش می‌برد.

خروج بازار مسکن از رکود در نیمه دوم امسال



پنجره ایرانیان: معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه طرح مالیات خانه‌های خالی از سکنه امسال اجرایی می‌شود، اظهار داشت: بازار مسکن آماده خروج از رکود است.

به گزارش خبرگزاری مهر، حامد مظاهریان با بیان اینکه سال گذشته دوره ثبات قیمت مسکن در کشور بود و رصد معاملات املاک نشان می‌دهد که رشد قیمت مسکن منفی یک درصد (کاهش) بوده است، گفت: نرخ تورم ۱۲ درصدی بیانگر این است که قیمت واقعی مسکن کاهش نسبی پیدا کرده و بازار آماده خروج از رکود است.

وی تصریح کرد: نظام طراحی افزایش سقف تسهیلات مسکن و آیین‌نامه‌ها ابلاغ شده است تا امسال با اجرایی شدن این سیاست‌ها، تزریق گسترده منابع مالی را داشته باشیم و تعداد بیشتری از مردم صاحبخانه شوند.

معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: سال گذشته، سال طراحی نظام تامین مالی مسکن در دهه‌های آینده بود که شامل تغییر نگرشی در نظام تامین مالی است و از این به بعد اتکای اصلی بر مبنای رژییم پس‌انداز است تا بانک‌ها ۵۰ درصد قیمت مسکن را تسهیلات دهند.

مظاهریان اظهار داشت: در ابتدای دولت یازدهم ۲۵ میلیون تومان تسهیلاتی بود که بانک‌ها ارائه می‌دادند که بسیار ناچیز بود که این سقف تا ۱۶۰ میلیون تومان افزایش پیدا کرد و برای تهران و مراکز استان‌ها تا رقمی حدود ۱۲۰ میلیون و برای شهرهای کوچک ۸۰ میلیون تومان است.

وی با بیان اینکه ارائه تسهیلات به شرطی است

که زوجین پس‌انداز کنند و متقاضی وام باشند، گفت: امسال مردم توان مالی بیشتری برای خرید خواهند داشت و رکود بخش مسکن برطرف می‌شود.

معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: از خرداد ۹۴ صندوق پس‌انداز یکم اجرایی شد و متقاضیان در یک دوره یکساله ۲ برابر میزان پس‌اندازشان را می‌توانستند دریافت کنند، بنابراین برای شهری مانند تهران اگر شخصی ۴۰ میلیون پس‌انداز کند تا پایان یکسال ۸۰ میلیون دریافت خواهد کرد.

مظاهریان با تأکید بر اینکه به ازای هر خانوار یک خانه نیاز داریم، گفت: در طرح جامع مسکن پیش‌بینی شده است که در یک دوره ده ساله به نقطه سر به سر (تعادل عرضه و تقاضا) برسیم که از امسال شروع خواهد شد و باید در دوره ۱۰ ساله به این هدف برسیم.

وی افزود: مسکن اجتماعی طرح جامعی بوده که

نیازمند سرمایه‌گذاری بخش دولتی است و اعتبارات به دلیل شرایط اقتصادی در سطح پایینی است و شروع برنامه‌ها با تامین مسکن متوسط دنبال شد و مسکن مهر که از نوع مسکن اجتماعی است و بودجه دولت را بلعیده است.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه امید است سال ۹۵ با اتمام پروژه مسکن مهر و آزادسازی منابعی که صرف مسکن مهر می‌شد، نظام مشخصی را دنبال کنیم، گفت: قانونی برای مالیات خانه خالی تصویب شده است و طبق قانون در سال اول گرفته نمی‌شود و بعد با ضریبی افزایش پیدا می‌کند.

وی تأکید کرد: در حال ساماندهی سامانه‌ای هستیم که امکان شناسایی را فراهم کند، کار سختی است و باید دستگاه‌های متعددی همکاری کنند تا سامانه طراحی شود و در نیمه سال ۹۵ سامانه اجرایی می‌شود.

تهران با ساخت‌وساز مورد سوداگری قرار نگیرد

پنجره ایرانیان: به گفته عباس آخوندی، همه باید در توسعه شهر سهم مشخص داشته باشیم؛ در تهران سرمایه‌گذاری زیادی انجام شده و لازم است شهر را بسازیم، اما نباید شهر با ساخت‌وساز مورد سوداگری قرار گیرد و اگر سرمایه‌گذار دعوت می‌کنیم باید روش جذب داشته باشیم.

به گزارش ایسنا، عباس آخوندی ۱۱ فروردین ماه در دیدار با فعالان فرهنگی و نقش‌آفرینان توسعه شهر رشت و دست‌اندرکاران طرح باز آفرینی شهر رشت اظهار کرد: اگر قبول داریم شهر یک سازمان اجتماعی است باید محلی را به عنوان تالار گفتگو تعیین کنیم تا در آن درباره مسائل شهری به راحتی گفتگو کنیم. وی با بیان اینکه چنین تالارهایی در کشورهای دیگر وجود دارد اما در ایران فاقد چنین تالارهایی هستیم، اضافه کرد: این تالار و جلسه امشب می‌تواند نمونه‌ای از تالار شهر باشد که در آن راجع به شهر فکر شود و با توجه به مفاهیم دینی ما مشورت نقش مهمی در رسیدن به موفقیت دارد. آخوندی افزود: حس تعلق فرهنگی در ساختمان‌هایی که ارزش معنوی و میراثی دارند بیشتر است و می‌توان در شهرها با تبدیل بناهای تاریخی به تالار گفت‌وگو سبب مشارکت مردم در تصمیم‌گیری‌های شهری شد.

وی با انتقاد از اینکه فضای گفتگو و زبان گفتگو نداریم، اظهار کرد: دولت‌ها تصویر

بدی از خودش ایجاد کرده‌اند که شهر باید توسط دولت ساخته شود در حالی که شهر باید توسط مردم ساخته شود و دولت فقط باید فضای سیاسی، اجتماعی و اقتصادی را آماده کند.

وزیر راه و شهرسازی اضافه کرد: آدم‌های شهر باید بتوانند با یکدیگر در مورد خود شهر گفتگو کنند، چون زندگی در شهر جریان دارد و همین امر هزاران موضوع برای گفتگو ایجاد می‌کند و این گفتگوها می‌تواند از بسیاری از مشکلات شهری که امروز شاهد آن هستیم جلوگیری کند. آخوندی همچنین به بحث سرمایه‌گذاری اشاره کرد و گفت: همه باید در توسعه شهر سهم مشخص داشته باشیم؛ در تهران سرمایه‌گذاری زیادی انجام شده و لازم است شهر را بسازیم اما شهر نباید با ساخت‌وساز مورد سوداگری قرار گیرد و اگر سرمایه‌گذار دعوت می‌کنیم باید روش جذب داشته باشیم.

وی افزود: باید به این فکر کنیم که شهر را چگونه می‌سازیم که فرزندانمان برای زندگی در آن علاقه‌مند باشند و خودشان شهر را برای زندگی انتخاب کنند.

وزیر راه و شهرسازی همچنین با اشاره به مهاجرت‌هایی که به خارج از کشور صورت می‌گیرد، گفت: این موضوع با پول حل نمی‌شود بلکه با افزایش کیفیت زندگی حل می‌شود.

پیش‌بینی بانک مرکزی از بازار مسکن ۹۵



پنجره ایرانیان: با اجرایی شدن طرح‌های متنوع وام‌های مسکن از نیمه اول سال گذشته و استمرار آن در سال جاری، بانک مرکزی پیش‌بینی کرده است که با توجه به چشم‌اندازی که برای بهبود فضای اقتصاد کلان در سال جاری وجود دارد و همچنین اقدامات انجام شده در نظام بانکی در حوزه تسهیلات مسکن، بهبود عملکرد بازار مسکن در سال ۱۳۹۵ دور از انتظار نیست.

به گزارش ایسنا، تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن در پایان سال گذشته حاکی از کاهش معاملات بازار مسکن و همچنین رشد متوسط قیمت هر متر زیربنای واحد مسکونی در اسفندماه است.

این آمارها نشان می‌دهد که در ماه گذشته، بالغ بر ۱۳ هزار واحد مسکونی در تهران معامله شده که حدود ۸.۵ درصد نسبت به ماه مشابه سال ۱۳۹۳ کاهش دارد. این در حالی است که متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در تهران چهار میلیون و ۲۰۰ هزار تومان بود که نسبت به اسفند سال ۱۳۹۳ حدود چهار درصد افزایش دارد. همچنین بررسی تغییرات قیمتی در مناطق ۲۲ گانه تهران، حاکی از آن است که بیشترین متوسط قیمت یک متر مربع زیربنای مسکونی معامله شده حدود هشت میلیون و ۷۰۰ هزار تومان و متعلق به منطقه یک بوده است. در عین حال که کمترین قیمت مورد معامله با دو میلیون و ۱۰۰ هزار تومان به منطقه ۱۸ اختصاص داشته است.

بانک مرکزی در حالی طرح‌های تسهیلاتی مسکن را از دلایل عمده انتظار برای بهبود اوضاع بازار مسکن می‌داند که در سال گذشته با پیشنهاد بانک مسکن و تأیید بانک مرکزی و در نهایت تصویب شورای پول و اعتبار چند گزینه به جمع وام‌دهی در حوزه مسکن اضافه شد.

اما در آخرین روزهای سال گذشته بار دیگر طرحی تازه برای وام مسکن کلید خورد و وام‌ها برای زوج‌ها از دو محل صندوق پس انداز مسکن و اوراق حق تقدم بود اضافه شد. بنابر مصوبه شورای پول و اعتبار، پرداخت تسهیلات برای زوجین از محل صندوق پس‌انداز مسکن در تهران از ۸۰ به ۱۶۰ میلیون تومان، از ۶۰ به ۱۲۰ میلیون تومان و از ۴۰ به ۸۰ میلیون تومان افزایش خواهد یافت که زوج‌ها می‌توانند برای یک پلاک ثبتی در مجموع براساس وام‌های جدید اقدام کنند. همچنین در اوراق حق تقدم، وام ۶۰ به ۱۰۰ میلیون، ۵۰ به ۸۰ میلیون و ۴۰ به ۶۰ میلیون تومان افزایش یافت. آنچنان که بت‌شکن، مدیر عامل بانک مسکن اعلام کرده است، این بانک فعلاً برنامه‌ای برای افزایش سقف وام نداشته و منتظر اجرای طرح‌های اخیر و آثار آن بر اقتصاد و حوزه مسکن است.

این در حالی است که از خرداد سال گذشته طرح صندوق پس‌انداز مسکن به مرحله اجرا رسید که در سه سطح ۸۰، ۶۰ و ۴۰ میلیون تومان با توجه به مناطق جغرافیایی در کشور و بر اساس میزان پس‌انداز، تسهیلات را در اختیار متقاضی قرار می‌دهد. همچنین طرح پرداخت تسهیلات از طریق بانک‌های تجاری مصوب شد که در سه سطح ۵۰، ۶۰ و ۴۰ میلیون تومانی در سطح کشور بود. اما با این حال با توجه به کمبود نقدینگی در بانکها، تا کنون با قدرت اجرایی نشده است.

در ادامه وام خرید مسکن از طریق اوراق حق تقدم که ۳۵ میلیون تومان بوده و حداکثر با جعاله ۴۵ میلیون تومان می‌رسید اضافه شد و به سقف ۶۰ میلیون تومان رسید. بر این اساس وام این بخش در مناطق جغرافیایی در سه سقف ۶۰، ۵۰ و ۴۰ میلیون تومان قابل پرداخت است.

رشد ۸۵ درصدی تقاضای وام مسکن

شهرهای بزرگ و کلان‌شهرهایی همچون تهران که قیمت متوسط خانه‌ها متری ۲ تا ۳ میلیون تومان است به طور کامل پاسخگو نخواهد بود.

او می‌گوید: اقشار مختلف جامعه در طبقات متوسط و پایین کشور به دلایل شرایط اقتصادی گذشته و حال، امکان بازپرداخت تسهیلات خرید مسکن را ندارند و باید برای این موضوع چاره‌اندیشی شود. در حال حاضر سالانه ۷۰۰ هزار ازدواج در کشور انجام می‌شود که برای این میزان باید مسکن با قیمت پایین تامین و عرضه شود.

یک کارشناس مسکن نیز میزان تأثیرگذاری وام ۱۶۰ میلیونی را مستلزم کاهش شرایط محدودکننده آن دانست و گفت: خطوط محدودکننده وام‌های مسکن از جمله وام ۸۰ میلیون تومانی به نحوی است که شامل افراد بسیار کمی می‌شود؛ مثلاً وام به افرادی تعلق می‌گیرد که برای اولین از این تسهیلات استفاده می‌کنند، خانه اولی باشند یا از تسهیلات دولتی استفاده نکرده باشند.

وی افزود: از سوی دیگر کسانی که مشمول این طرح می‌شوند قشری از جامعه هستند که توان مالی بازپرداخت ندارند. اقساط وام ۸۰ میلیونی حدود یک میلیون تومان است؛ در حالی که این رقم از عهده بسیاری از خانواده‌ها خارج است و دیدیم که پس از گذشت ۹ ماه از اعلام این تسهیلات ۳۷ هزار نفر از این وام استقبال کردند که رقم چندان بالایی محسوب نمی‌شود.

پنجره ایرانیان: تقاضای وام مسکن از ۱۳۵ مورد در زمان اعلام رسمی به ۲۵۰ مورد در اسفندماه رسید که رشدی ۸۵ درصدی را نشان می‌دهد.

به گزارش ایسنا، هنگام اعلام رسمی افزایش تسهیلات خرید مسکن روزانه ۱۳۵ نفر در بانک سپرده‌گذاری می‌کردند که در اسفندماه سال گذشته این رقم به ۲۵۰ سپرده در روز رسید. با این وجود به نظر می‌رسد اگر سود ۱۷.۵ درصدی تسهیلات کاهش یابد استقبال از وام مسکن بالا برود که در این خصوص حامد مظاهریان معاون وزیر راه و شهرسازی از برنامه‌های وزارت متبوع خود را کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن و افزایش مدت بازپرداخت اقساط عنوان کرده است.

یکی از سیاست‌های وزارت راه و شهرسازی در بخش مسکن در سال گذشته افزایش توان خرید مسکن برای خانوارهای ایرانی با پرداخت تسهیلات مسکن تا ۵۰ درصد قیمت واقعی عنوان شد که با مصوبه شورای پول و اعتبار در اواخر سال ۹۴ شاهد افزایش تسهیلات خرید مسکن از ۳۵ به ۱۶۰ میلیون تومان در شهرهای بزرگ، ۱۲۰ میلیون تومان در شهرهای میانی و ۸۰ میلیون تومان در شهرهای کوچک بودیم.

با این که برخی مسؤولان وام ۱۶۰ میلیونی تومانی را در افزایش قدرت خرید مسکن موثر می‌دانند پورا برابهمی نایب رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس معتقد است این تسهیلات در

دومین دوره مسابقات ملی نوآوران انرژی و محیط زیست برگزار می شود



پنجره ایرانیان: مرکز نوآوری و توسعه فناوری ستاد بهینه سازی انرژی و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با همکاری ستاد توسعه فرهنگ علم، فناوری و اقتصاد دانش بنیان، دومین دوره مسابقات ملی نوآوران انرژی و محیط زیست را در دو حوزه دانشجویی و دانش آموزی با عنوان «آپ های سبز بهینه سازی انرژی» (App) (اپ سبا) برگزار می کند.

به گزارش ایستا، دومین دوره این مسابقات در تاریخ ۱۱ و ۱۲ شهریور ماه سال ۱۳۹۵ برگزار می شود و علاقه مندان حضور در این مسابقه تا پایان تیرماه ۹۵ برای ثبت نام فرصت دارند.

ایجاد بستر خلاقیت و نوآوری، حمایت از کسب و کارهای دانش بنیان و توانمندسازی هسته های پژوهشی نوپا در جهت تولید و توسعه محصول تجاری در حوزه بهینه سازی انرژی و محیط زیست در قالب توسعه برنامه های کاربردی تلفن همراه و فرهنگ سازی و ترویج اقتصاد دانش بنیان از جمله مهمترین اهداف این رویداد است.

محورهای موضوعی این مسابقه شامل صرفه جویی انرژی، صرفه جویی آب، آب و انرژی، انرژی های تجدیدپذیر، خانه های هوشمند با محوریت انرژی و محیط زیست، شهر هوشمند با محوریت انرژی و محیط زیست، کنترل ترافیک، فناوری های جدید با در نظر گرفتن شاخص های انرژی و محیط زیست و آلودگی محیط زیست است.

در این گزارش آمده است به اپ های برتر (App)، جوایز نقدی و غیر نقدی ارزنده ای اعطا می شود. این جوایز در چند بخش اپ های برگزیده (App) از نگاه داوران، اپ های برگزیده (App) از نگاه مخاطبان، اپ های برگزیده (App) دانش آموزی و حمایت از اپ های برتر (App) در راستای تجاری سازی اعطا خواهند شد.

علاقه مندان به منظور شرکت در مسابقه باید در قالب گروه های دو یا سه نفره ثبت نام کنند. از این رو، هر فرد با داشتن ایده جذاب و کارآمد در راستای محورهای

مسابقه و یا داشتن مهارت برنامه نویسی باید نسبت به شکل گیری گروه خود اقدام کرده و بدین منظور در روز ۹ اردیبهشت ماه ۹۵ شرایطی فراهم خواهد شد که شرکت کنندگان گرد هم آیند و گروه خود را تشکیل دهند و فعالیت خود را آغاز کنند.

گروه هایی هم که از قبل شکل گرفته و ثبت نام کرده اند، می توانند با حضور در این رویداد که به «روز بوفه» نام گذاری شده، به مشورت با مشاوران تخصصی دو حوزه برنامه نویسی و انرژی بپردازند و در راستای بهبود اپ (App) خود کسب اطلاعات کنند.

توانایی تامین انرژی خورشیدی کشورهای منطقه را داریم

پنجره ایرانیان: رئیس دانشگاه الزهرا گفت: سه دانشکده این دانشگاه توانایی پوشش و تامین کشورهای منطقه را در انرژی خورشیدی دارند.

به گزارش خبرگزاری مهر، انسبه خزعلی امروز در مراسم افتتاح نیروگاه فتوولتائیک خورشیدی با ظرفیت ۲۰ کیلووات، عنوان کرد: تعداد دانشگاه های استفاده کننده از انرژی خورشیدی اندک هستند و امیدواریم که با پشتیبانی علمی خوب از این طرح ها بتوانیم این برنامه را در همه دانشگاه ها و پارک ها فعال کنیم.

وی افزود: همچنین ضروری است که از ظرفیت ها و حمایت های مرکز توزیع برق استان تهران در اجرایی شدن چنین طرح هایی استفاده کنیم، زیرا راه اندازی نیروگاه های خورشیدی نیاز به هزینه دارند ولی مقرون به صرفه هستند.

رئیس دانشگاه الزهرا گفت: ضروری است که کار فرهنگی وسیعی در این راستا صورت گیرد تا اقدامات پژوهشی در دانشگاه ها به نتیجه مطلوب برسد.

خزعلی با بیان اینکه امیدواریم که با تولیدات داخلی، نیروگاه های خورشیدی را

راه اندازی کنیم، گفت: انشاءالله بعد از تحریم ها، تولید داخل با مشکل روبرو نشود.

به گفته وی، زمانی که می خواهیم از انرژی های سالم بهره ببریم، باید برنامه ریزی های خاصی برای آن داشته باشیم.

رئیس دانشگاه الزهرا با بیان اینکه حداقل سه دانشکده این دانشگاه می توانند در زمینه راه اندازی نیروگاه های خورشیدی فعال باشند، گفت: اگر زمینه حمایت ها در دانشگاه ما فراهم شود، می توانیم کشورهای منطقه را از این فناوری بهره مند سازیم.

به گفته وی، دانشگاه های عراق و افغانستان که از کشورهای منطقه به شمار می روند، خواستار انعقاد تفاهمنامه ها با این دانشگاه ها و انجام کارهای علمی به صورت مشترک هستند. امیدواریم با همتی که در دانشگاه وجود دارد، شاهد موفقیت های بیشتری باشیم.

خزعلی تاکید کرد: اکنون دانشگاه الزهرا جزو رتبه های اول در منطقه است اما قصد داریم طبق چشم انداز بیست ساله کشور، رتبه برتر را کسب کنیم.

حضور شرکت ایتالیایی - انگلیسی در انرژی ایران

پنجره ایرانیان: شرکت ایتالیایی - انگلیسی SWS جهت سرمایه گذاری در حوزه انرژی های تجدیدپذیر ایران ابراز تمایل کرد.

به گزارش روابط عمومی سازمان انرژی های نو ایران (سانا)، در جلسه ای با حضور معاون فنی و

اجرایی سانا و نمایندگان شرکت ایتالیایی - انگلیسی SWS برگزار گردید، شرکت فوق علاقمندی خود برای حضور و سرمایه گذاری در انرژی های تجدیدپذیر ایران را اعلام کرد. در ابتدای جلسه دکتر شعبانی کیا با اشاره به تعرفه ها و نحوه سرمایه گذاری در این

حوزه توضیحاتی نیز در خصوص پروژه زمین گرمایی مشکین شهر ارائه کرد. بر اساس این گزارش، شرکت یاد شده پروژه هایی در زمینه انرژی های تجدیدپذیر در آفریقا، منطقه کارییب، قزاقستان، ایتالیا و برزیل انجام داده است.

اولین مرکز تست توربین‌های بادی در زنجان افتتاح می‌شود



پنجره ایرانیان: به گفته کارشناس ارشد انرژی شرکت برق منطقه‌ای استان زنجان، اولین مرکز تست توربین‌های بادی در استان زنجان افتتاح می‌شود که در نوع خود در سطح کشور منحصر به فرد است.

به گزارش ایسنا، مجید رهروی اظهار کرد: سایت تست توربین‌های بادی در روستای علی‌آباد شهرستان ابهر در زمینی به مساحت ۱۸ هکتار در حال راه‌اندازی است و ساخت ساختمان‌های اداری آن پیشرفت قابل ملاحظه‌ای داشته است و احداث آن‌ها ادامه دارد. همچنین دکل بادنسنجی ۱۰۰ متری نیز برای ثبت اطلاعات در محل نصب شده است.

وی ادامه داد: توربین‌های بادی در دهه‌های اخیر از لحاظ ابعادی بسیار بزرگ‌تر شده‌اند، این در حالی است که قیمت انرژی‌های بادی رو به کاهش است. قیمت انرژی تولیدی توسط هر توربین روند رو به رشدی داشته است. ساخت نمونه اولیه از توربین بادی مگاواتی بسیار زمان‌بر و پرهزینه است. بنابراین عبور سریع از مرحله تولید نمونه اولیه از محصول توربین‌های بادی به سمت تولید حجم بالایی از این محصول دارای ریسک بالایی است که ممکن است به ضررهای جبران‌ناپذیری برای تولیدکننده منجر شود.

رهروی با اشاره به افزایش استفاده از انرژی‌های بادی عنوان کرد: با رشد روزافزون استفاده از انرژی باد و توربین‌های بادی توان بالا در حد چند مگاوات در شبکه‌های قدرت و سرمایه‌گذاری عظیم در این حوزه، لزوم شناخت رفتار و دینامیک این نوع از منابع تولید

بادی، گفت: مکان‌یابی این منطقه را پژوهشگاه نیرو انجام داده است و یکی از دلایل این انتخاب باد مناسبی است که در طول سال در این منطقه می‌وزد و این مرکز می‌تواند تست توربین‌هایی را که در خارج از کشور و یا در داخل ساخته شده‌اند، نیز انجام دهد، اگرچه پیش‌تر برخی از این تست‌ها در خارج از کشور انجام می‌شد. وی با اشاره به مجموع آزمون‌های قابل انجام بر روی توربین‌های بادی در این مرکز یادآور شد: تست پره در مقیاس واقعی و تست دینامومتری و تست‌های میدانی توربین از جمله تست‌هایی است که در این مرکز قابل انجام است.

انرژی بیش از پیش اهمیت پیدا کرده است. وی با اشاره به اینکه کارفرمای مرکز تست توربین‌های بادی شرکت مادر تخصصی توانیر با همکاری شرکت برق منطقه‌ای استان زنجان است، افزود: برآورده کردن استانداردهای لازم و حداقل ریسک طراحی و خطاهای تولید که هزینه‌های بالایی در حین تولید و استفاده از محصول ایجاد می‌کنند و صحت سنجی عملکرد تجهیزات مورد استفاده، تنظیم کردن مدل‌ها، سیستم کنترلی و سیستم حفاظتی از دلایل انجام تست بر روی توربین‌های بادی است. رهروی در خصوص دلیل انتخاب این منطقه برای ساخت مرکز تست توربین‌های

آمادگی ایران برای همکاری با آذربایجان در انرژی‌های نو

پنجره ایرانیان: وزیر نیروی کشورمان در دیدار با وزیر اقتصاد و صنعت جمهوری آذربایجان از آمادگی ایران برای همکاری مشترک در زمینه توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر خبر داد.

به گزارش ایسنا، حمید چیت‌چیان غروب شنبه در دیدار با "شاهین مصطفی‌یف" وزیر اقتصاد و صنعت جمهوری آذربایجان که در ساختمان ستادی این وزارتخانه انجام شد، با بیان این مطلب اظهار داشت: مذاکراتی در خصوص احداث نیروگاه‌های بادی و زمین‌گرمایی با همکاری مشترک سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا) و آژانس دولتی انرژی‌های تجدیدپذیر آذربایجان در مشکین شهر و خواف انجام شده بود که در آینده نزدیک، اجرایی خواهد شد.

وزیر نیرو با اشاره به اینکه پس از برداشته شدن تحریم‌ها سطح روابط بین جمهوری اسلامی و جمهوری آذربایجان به سرعت رو به افزایش بوده و این به نفع هر دو کشور خواهد بود، بیان داشت: از آغاز دولت یازدهم، تاکنون چهار ملاقات بین روسای جمهور دو کشور صورت گرفته و سفر چند روز آینده "الهام علی‌یف" رئیس جمهور آذربایجان به ایران باعث گسترش و توسعه بیشتر روابط بین دو کشور خواهد شد.

وی با بیان اینکه وزارت نیرو علاقمند به گسترش روابط با آذربایجان در زمینه آب و برق است با اشاره به روند اجرایی پروژه سد "خدا آفرین" گفت: در مورد این سد اقدام‌های لازم در ایران انجام شده و مسائل کوچکی باقیمانده که به‌زودی برطرف

خواهد شد. چیت‌چیان در خصوص پروژه اتصال شبکه‌های برق کشورهای ایران، آذربایجان، گرجستان و روسیه که به نفع هر چهار کشور خواهد بود، اظهار داشت: با توجه به اینکه پیک مصرف برق آذربایجان و روسیه و گرجستان در زمستان و پیک مصرف برق ایران در تابستان است، ضمن تبادل برق می‌توانیم در تابستان وارد کننده برق از آذربایجان و روسیه و گرجستان و در زمستان صادر کننده برق به این کشورها باشیم و هزینه احداث نیروگاه‌های جدید را کاهش دهیم. در ادامه این دیدار "شاهین مصطفی‌یف" وزیر اقتصاد و صنعت جمهوری آذربایجان ضمن ابراز خرسندی از این نشست، با اشاره به اینکه تفاهم نامه "اردوباد-مارازاد" در سال ۲۰۱۴ منعقد شده است، اظهار امیدواری کرد پس از انتخابات مجلس شورای اسلامی این سند مصوب شود. وی با اشاره به اینکه چند سالی است که در مورد پروژه سد خدا آفرین مذاکراتی انجام شده است، ولی این پروژه عملیاتی نشده است، گفت: با حل شدن مسائل فنی، امیدواریم هرچه سریع‌تر این پروژه اجرایی شود. مصطفی‌یف با بیان اینکه اکنون زمان تجارت برق است، با اشاره به اتصال شبکه برق بین سه کشور ایران، آذربایجان و روسیه گفت: امیدواریم مسائل فنی این طرح تا یک ماه آینده برطرف شود و توافق‌نامه فروش برق را عملی کرد و هر سه کشور آذربایجان، ایران و روسیه از این امر منتفع شویم.

لزوم توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر در سیستان و بلوچستان



پنجره ایرانیان: مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای استان سیستان و بلوچستان گفت، وجود روزهای آفتابی زیاد در طول سال و بادهای ۱۲۰ روزه سیستان، این استان را مستعد توسعه‌های نیروگاه‌های تجدیدپذیر کرده که می‌تواند در افزایش صادرات برق به کشورهای همسایه نیز موثر باشد.

به گزارش ایرنا، محمدعلی قزاقی شاهد در نشست خبری شرکت‌های تابعه وزارت نیرو در استان سیستان و بلوچستان در محل دانشگاه دریانوردی و علوم دریایی چابهار اظهار داشت: استان سیستان و بلوچستان با برخورداری از ۷۰۰ هزار مشترک برق، از هفت هزار کیلومتر خطوط انتقال برق و فوق توزیع بهره‌مند است که این آمار، چهار برابر میانگین کشوری برای برق رسانی به هر مشترک است.

وی افزود: وسعت و پراکندگی مناطق مختلف استان سبب شده تا تعداد متوسط مشترکان برق در هر کیلومتر مربع ۳.۵ و میانگین فاصله پست‌های انتقال برق ۱۶۰ کیلومتر باشد. شاهد با اشاره به برنامه پنجم توسعه کشور، خاطر نشان کرد: افزون بر ۱۰ هزار میلیارد ریال اعتبار برای توسعه شبکه‌های برق در استان در این برنامه در نظر گرفته شده که البته در عمل، با توجه به مشکلات نقدینگی موجود در اجرا با مشکلات متعددی مواجه بوده است.

وی افزود: این شرکت تاکنون موفق به تحقق ۵۰ درصد اهداف برق رسانی در نظر گرفته شده در برنامه پنجم توسعه در استان شده که عمدتاً با اجرا و احداث پست‌های موقت برق عملیاتی شده است. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای سیستان و بلوچستان ادامه داد: ۲۰ درصد پروژه‌های پیش‌بینی شده دیگر در این زمینه با اعتباری چهار هزار میلیارد ریالی در دست اقدام است و ۹۰ درصد آنها تا ابتدای تابستان سال آینده به بهره‌برداری خواهند

رسید. وی اضافه کرد: ظرفیت نصب شده نیروگاهی استان هزار و ۴۵۰ مگاوات است و نیروگاه‌ها در شهرهای زاهدان، چابهار، کنارک و ایرانشهر نصب شده‌اند. مجموع ظرفیت نصب شده نیروگاهی کشور افزون بر ۷۳ هزار مگاوات است.

شاهد بیان داشت: امروز اجرای بخش سیکل ترکیبی نیروگاه‌های چابهار و ایرانشهر در دست اقدام است که ارتقای راندمان آنها را به دنبال خواهد داشت. وی از صدور مجوز فعالیت در زمینه نیروگاه‌سازی برای سه شرکت بخش خصوصی در شمال استان خبر داد و گفت: احداث یک بلوک هزار و ۵۰۰ مگاواتی نیروگاهی در زاهدان در دست اقدام است.

این مقام مسئول افزود: قابلیت احداث ۱۰ هزار مگاوات ظرفیت نیروگاهی انرژی‌های تجدیدپذیر در استان وجود دارد، اما تاکنون سرمایه‌گذاری خوبی در این زمینه انجام

نشده است. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای سیستان و بلوچستان با اشاره به صدور موافقتنامه برای احداث چهار هزار مگاوات ظرفیت نیروگاهی تجدیدپذیر توسط سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا)، یادآور شد: همه این نیروگاه‌ها بادی هستند. وی خاطر نشان کرد: امروز افغانستان و پاکستان به شدت نیازمند انرژی هستند و این استان با وجود یک هزار و ۲۰۰ کیلومتر مرز خاکی، از ظرفیت و قابلیت مناسبی برای توسعه ارتباطات برقی با کشورهای همسایه و صادرات برق برخوردار است.

شاهد ادامه داد: استان سیستان و بلوچستان در سال گذشته ۴۴۰ هزار مگاوات صادرات برق به پاکستان داشته که با ولتاژ ۱۳۲ کیلو ولت در حال فعالیت است و علاوه بر آن، صادرات برق به این کشور از طریق بندر گوادر نیز در دستور کار است.

خطر افزایش مصرف انرژی در ایران

پنجره ایرانیان: مدیرعامل شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت ایران می‌گوید اگر نتوانیم به کاهش شدت ۵۰ درصدی برسیم، تا سال ۱۴۰۴ همه انرژی تولیدشده در کشور مصرف خواهد شد و نفت و گازی برای صادرات نخواهیم داشت.

به نقل از روزنامه شرق، نصرت‌الله سیفی گفت: شدت مصرف انرژی در کشور باید تا سال ۱۴۰۰ به ۵۰ درصد کاهش یابد و با فرض رشد اقتصادی شش درصدی، میزان مصرف به معادل هزار و ۴۱۴ میلیون بشکه نفت خام خواهد رسید. او چندی قبل اعلام کرد با روند کنونی تا سال هزار و ۴۰۰ میزان مصرف انرژی کشور به دو هزار و ۶۰۰ میلیون بشکه نفت خام خواهد رسید که فاصله این رقم تا هزار و ۴۱۴ میلیون بشکه معادل نفت، بستگی به رفتار مصرفی ما در این سال‌ها خواهد داشت. به گفته وی، برای تحقق کاهش ۵۰ درصدی شدت انرژی، ۱۹۲ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نیاز است. مدیرعامل شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت نتایج حاصل از اجرای سیاست‌های کلی اصلاح الگوی مصرف و کاهش ۵۰ درصدی شدت انرژی را پنج هزار میلیون بشکه، معادل نفت خام پتانسیل صرفه‌جویی، هزار و ۸۰۰ میلیون تن معادل کربن کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، ۸۷۰ میلیارد دلار ارزش صرفه‌جویی تا سال ۱۴۰۹ و ایجاد سه میلیون فرصت شغلی پایدار عنوان کرد.

طبق آخرین گزارش شرکت ملی تولید و پخش فراورده‌های نفتی ایران در سال ۱۳۹۳ حدود ۹۶ درصد از کل انرژی مورد نیاز کشور با مصرف فراورده‌های نفتی شامل گاز مایع، بنزین موتور، نفت سفید، گازوئیل، نفت کوره، سوخت‌های هوایی و گاز طبیعی تأمین می‌شود؛ ایران در سال گذشته معادل بیش از ۱۶ میلیارد بشکه سوخت‌های فسیلی مصرف کرده است. مصرف انرژی ایران در سال‌های گذشته به شدت افزایش یافته که در این میان سهم گاز بیشتر از دیگر حامل‌های انرژی بوده است. آنچه در آمارهای شرکت ملی تولید و پخش فراورده‌های نفتی بیشتر جلب توجه می‌کند، رسیدن سهم گاز طبیعی در تأمین انرژی کشور به مرز ۷۰ درصد است؛ این رقم در ابتدای انقلاب فقط هشت درصد بود.

این گزارش می‌گوید در سال گذشته تولید گاز فراوری‌شده کشور ۱۲ درصد افزایش یافته و به ۴۲۷ میلیون متر مکعب در روز رسیده است. ایران در نظر دارد تولید گاز خود را تا سال ۱۴۰۰ به بالای یک میلیارد مترمکعب در روز برساند و فرصت خوبی برای قطع مصرف سوخت‌های مایع در نیروگاه‌هاست. ایران هم‌اکنون نیز تا ۹ بهمن سال ۱۳۹۴ نزدیک به ۱۱ میلیارد لیتر گازوئیل و نفت کوره در نیروگاه‌ها سوزانده است.

آغاز ساخت ۶ نیروگاه خورشیدی در کرمان



پنجره ایرانیان: ساخت شش نیروگاه ۱۰ مگاواتی انرژی خورشیدی مجموعاً به میزان ۶۰ مگاوات در کرمان آغاز شد.

به گزارش خبرنگار باشگاه خبرنگاران جوان، علیرضا رزم‌حسینی استاندار کرمان در مراسم کلنگ‌زنی شش نیروگاه ۱۰ مگاواتی انرژی خورشیدی مجموعاً به میزان ۶۰ مگاوات، گفت: از حدود سه ماه قبل که موافقت‌نامه ایجاد نیروگاه‌های انرژی خورشیدی در کرمان امضا شد به صورت مستمر روند اجرای این طرح را دنبال کرده‌ایم. وی ادامه داد: در استان کرمان ۳۲۰ روز تابش خورشیدی داریم و از ظرفیت‌های خوب موجود در این حوزه غفلت شده است.

نماینده عالی دولت در استان کرمان با تأکید بر عزم دولت تدبیر و امید برای هموارتر کردن مسیر سرمایه‌گذاری در کشور بیان کرد: در این دولت رتبه کسب و کار در استان کرمان به جایگاه خوبی رسیده است. وی تصریح کرد: روند اجرایی پروژه‌ها در استان کرمان را به صورت مستمر و با جدیت دنبال می‌کنیم و تا زمانی که از اجرای کامل یک پروژه اطمینان نداشته باشیم، عملیات اجرایی آن را آغاز نمی‌کنیم. رزم‌حسینی گفت: فرصت‌های خوبی در کرمان برای سرمایه‌گذاری وجود دارد.

مدیرعامل برق منطقه‌ای استان کرمان نیز گفت: این طرح طی حدود چهار ماه به مرحله اجرایی رسیده

است. نصرالهی با بیان اینکه این نیروگاه‌ها در بازه زمانی ۱۸ ماهه به بهره‌برداری می‌رسد، بیان کرد: نیروگاه‌های خورشیدی کرمان در این وسعت برای اولین بار در سطح کشور ایجاد می‌شود. تفاهم‌نامه احداث این نیروگاه‌ها ۱۱ آذرماه سال جاری امضا شده است.

راه اندازی ۲۴ نیروگاه خورشیدی با هدف ترویج فرهنگ استفاده از انرژی‌های نو

فرهنگ استفاده از انرژی‌های نو آغاز شده است. فیروزی یادآور شد: هدف اجرای این پروژه‌ها اقتصادی نیست بلکه بیشتر ترویج این فرهنگ در جامعه مدنظر بوده است. وی گفت: راه‌اندازی نیروگاه‌های خورشیدی به دلیل امکان تولید در هر مکان، قابلیت تولید در محل مصرف و نبود نیاز به سیستم‌های انتقال و توزیع، نداشتن اثرات مخرب زیست محیطی، قابلیت اشتغال‌زایی و سودمندی برای اقتصاد ملی بسیار مهم است؛ به همین دلیل، رویکرد دنیا اکنون به این سمت است و کشورهای زیادی حرکت خود را در این مسیر آغاز کرده‌اند. فیروزی افزود: ستاد توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری آمادگی دارد، در شرایطی جدید، در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر و تصمیمات کلان کشوری در این زمینه با کمک دستگاه‌های مربوطه و مراکز علمی و دانشگاهی کشور گام‌های بلندی بردارد.

پنجره ایرانیان: مسئول اجرایی ستاد توسعه فناوری‌های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به اجرای ۲۴ پروژه راه‌اندازی نیروگاه خورشیدی در دانشگاه‌های کشور گفت: راه‌اندازی این نیروگاه‌ها در دانشگاه‌ها و مراکز علمی کشور با هدف ترویج فرهنگ استفاده از انرژی‌های نو در حال اجرا است. به گزارش ایرنا، احمد فیروزی در آیین راه‌اندازی نیروگاه فتوولتائیک خورشیدی با ظرفیت ۲۰ کیلو وات در دانشگاه الزهرا (س) افزود: طرح احداث نیروگاه‌های ۲۰ کیلوواتی انرژی خورشیدی با ارائه تسهیلاتی به هر دانشگاه از سوی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از سال ۱۳۸۹ آغاز شده است و اکنون شاهد راه‌اندازی برخی از این نیروگاه‌ها هستیم.

وی بیان کرد: برای ترویج و توسعه فناوری و به ویژه فناوری‌های نو که در سطح جامعه اطلاعات کافی در مورد آنها وجود ندارد، نیازمند انجام پروژه‌های پایلوت هستیم، که در این راستا راه‌اندازی نیروگاه‌های خورشیدی در دانشگاه با هدف ترویج

سرمایه‌گذاری شرکت انگلیسی در انرژی باد و خورشید ایران

این گزارش در ادامه افزوده است: شرکت مذکور برای اولین بار درخواست ساخت نیروگاه ترکیبی انرژی باد و خورشید در ایران را مطرح کرده و مقرر شد شرکتی در ایران تأسیس شود و پس از ثبت نام در سانا، مراحل قانونی ساخت و راه‌اندازی این نیروگاه را آغاز کند.

محل این سازمان برگزار گردید، آقای دکتر صادق‌زاده توضیحات لازم در خصوص سرمایه‌گذاری در انرژی‌های تجدیدپذیر ایران و تعرفه‌ها را ارائه کرد و سپس مدیر دفتر مشارکت‌های بخش غیر دولتی سانا مراحل ثبت نام و انعقاد قرارداد خرید تضمینی برق تولیدی از این منابع را تشریح کرد.

پنجره ایرانیان: شرکت انگلیسی فعال در زمینه انرژی‌های نو Solar Europa Global در زمینه انرژی باد و خورشید ایران سرمایه‌گذاری خواهد کرد. به گزارش روابط عمومی سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا)، طی جلسه‌ای که با حضور مدیرعامل سانا و شرکت انگلیسی Solar Europa Global در

علاقه‌مندی فرانسوی‌ها برای فعالیت در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر ایران



پنجره ایرانیان: نمایندگان شرکت CNIM کشور فرانسه با حضور در سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا)، برای فعالیت در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر کشورمان ابراز علاقه‌مندی کردند.

به گزارش ایرنا، بهروز دشتی مدیر دفتر انرژی زیست توده سانا، اظهار داشت: شرکت فرانسوی CNIM از جمله شرکت‌های با سابقه و خوشنام اروپایی است که در زمینه استحصال انرژی از زباله‌های شهری فعالیت دارد و با همکاری شرکت آلمانی «مارتین» و استفاده از تجهیزات این شرکت و همچنین تجهیزات و لوازم متعلق به خود، تاکنون طرح‌ها و پروژه‌های زیادی را در سطح جهان اجرا کرده است.

وی افزود: شرکت‌های مختلفی در پسابرجام برای حضور در بازار انرژی و به ویژه انرژی‌های تجدیدپذیر ایران ابراز تمایل و علاقه کرده‌اند.

به گفته این مقام مسئول، قیمت‌ها و شرایط خرید تضمینی برق که وزارت نیرو به تازگی اعلام کرده بر شدت این علاقه افزوده است و شرکت‌های خارجی به طور عمده با فناوری‌های جدید و فاینانس (تامین مالی) وارد می‌شوند. فاینانس به معنی تامین منابع مالی طرح‌های تولیدی توسط موسسه‌های مالی مانند بانک‌هاست که بازپرداخت آنها به اعتباردهنده، توسط شرکت‌های بیمه اعتبار صادرات تضمین می‌شود.

وی خاطرنشان کرد: نمایندگان شرکت CNIM پیشتر در نقاط مختلف کشور با شهرداری‌ها به مذاکره نشسته بودند، با حضور در سانا جلسه‌ای با مدیرعامل سازمان برگزار کردند که در آن درباره مطالب فنی، نحوه همکاری‌های مشترک و مقوله‌هایی همچون امحای زباله، استانداردهای مواد منتشره از نیروگاه‌ها، بازدهی نیروگاه و بازدهی برق به بحث و تبادل نظر نشستند. دشتی تصریح کرد: مقرر شده است تا این شرکت پس از تفاهم با شهرداری‌ها، نتیجه آن را برای انعقاد قرارداد خرید تضمینی برق به سازمان انرژی‌ها نو ایران

منعکس کند. وی درباره شرایط جدید قراردادهای خرید تضمینی برق نیروگاه‌های تجدیدپذیر، گفت: پیشتر قراردادهای پنج ساله منعقد می‌شد، اما امروز با تدبیر وزارت نیرو و به منظور افزایش انگیزه سرمایه‌گذاران، این قراردادها ۲۰ ساله منعقد می‌شود که از ابتدای امسال توسط جدول تنظیمی وزارت نیرو و شورای اقتصاد، قیمت‌ها و نرخ‌ها برای انرژی‌های مختلف تعیین شده که رقمی معادل پنج هزار و ۸۷۰ ریال به ازای هر کیلو وات ساعت تولید برق از زباله‌های شهری است.

هشتمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر

پنجره ایرانیان: از ۱۰ تا ۱۳ اسفند، سابا در هشتمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر، بهره‌وری و صرفه‌جویی انرژی، نتایج مهمترین پروژه‌های خود را در معرض دید عموم بازدیدکنندگان گذاشت.

به گزارش دفتر روابط عمومی سازمان بهره‌وری انرژی ایران (سابا)، به منظور ارائه فعالیت‌های انجام گرفته در زمینه مدیریت مصرف انرژی، سابا در هشتمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر، بهره‌وری و صرفه‌جویی انرژی که در تاریخ ۱۰ لغایت ۱۳ اسفندماه سالجاری در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار گشت، ضمن حضور فعال به ارائه و نمایش نتایج مهمترین طرح‌ها و پروژه‌های خود در زمینه مدیریت مصرف انرژی جهت عموم بازدیدکنندگان از غرفه سابا پرداخت.

بر اساس این گزارش، سابا در این نمایشگاه ضمن ارائه مشاوره‌های تخصصی

به بازدیدکنندگان، به ارائه مهمترین پروژه‌ها و فعالیت‌های خود از جمله معرفی طرح ملی فراسامانه هوشمند اندازه‌گیری، طرح جایگزینی مبرد R600a به جای R134a درسیکل تبرید یخچال فریزرها، سیستم‌های تصفیه گاز خروجی نیروگاه‌های حرارتی و ... پرداخت.

این گزارش می‌افزاید، هشتمین نمایشگاه انرژی‌های تجدیدپذیر، بهره‌وری و صرفه‌جویی انرژی در دو بخش انرژی‌های تجدیدپذیر و صرفه‌جویی انرژی برگزار شد که در بخش صرفه‌جویی انرژی رویکرد اصلی این نمایشگاه تمرکز بر نسل نوین سیستم‌های روشنایی بود و حضور شرکت‌های معتبر داخلی و خارجی در این بخش از جمله نقاط قوت این نمایشگاه به‌شمار می‌آمد. در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر، شرکت‌های فعال در حوزه انرژی خورشیدی، بادی، زمین گرمایی و بیوگاز از مهمترین شرکت‌های حاضر در این نمایشگاه بود.

سرمایه‌گذاری شرکت‌های آلمانی در انرژی بادی ایران

پنجره ایرانیان: شرکت‌های آلمانی آرتور برنرز، کوپمان و اتاق بازرگانی شهر برمن جهت سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر ایران ابراز علاقه کردند.

به گزارش روابط عمومی سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا): در جلسه‌ای که با حضور مدیر دفتر مشارکت‌های بخش غیردولتی سانا و نمایندگان شرکت‌های آلمانی

آرتور برنرز، کوپمان و اتاق بازرگانی شهر برمن برگزار گردید، طرف‌های آلمانی نسبت به سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی بادی و احداث خط تولید توربین‌های بادی در ایران ابراز تمایل کردند.

این گزارش می‌افزاید: آقای مهندس زعفرانچی‌زاده توضیحات کاملی در خصوص نحوه سرمایه‌گذاری در انرژی‌های نو و مراحل آن را برای طرف خارجی ارائه

کرد و سپس سوالات آنها در زمینه مالکیت زمین، فناوری توربین‌های بادی مورد استفاده در ایران، میزان ظرفیت نصب شده انرژی‌های تجدیدپذیر در ایران و قوانین و تعرفه‌ها را پاسخ گفت.

لازم به ذکر است عضو هیئت مدیره BREMER و LANDESBANK و قائم مقام اتاق بازرگانی و صنایع ایران و آلمان نیز در این جلسه حضور داشتند.

ظرفیت تولید برق بادی از ۶ هزار مگاوات گذشت



پنجره ایرانیان: ظرفیت پرونده‌های تشکیل شده در مجموعه وزارت نیرو به منظور استفاده از انرژی باد برای تولید برق از مرز ۶ هزار مگاوات عبور کرد، با این حال ظرفیت بهره‌برداری شده تولید برق از انرژی باد تنها ۵۴ مگاوات است.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، ایران کشوری بادخیز است و تاکنون در نقاط مختلف کشور کربورهای بادی بزرگی شناسایی شده‌اند، اما توسعه بهره‌برداری از انرژی باد به منظور تولید برق موضوعی است که به کندی پیش می‌رود.

در حال حاضر با در مدار بهره‌برداری بودن نیروگاه ۲۰ مگاواتی کهک در قزوین، نیروگاه ۱.۵ مگاواتی خواف در خراسان رضوی، نیروگاه ۲۸.۳۸ مگاواتی نیشابور در خراسان رضوی و نیروگاه ۴ مگاواتی نیشابور در خراسان رضوی، ظرفیت فعلی بهره‌برداری شده تولید برق از انرژی باد در کشور ۵۳.۸۸ مگاوات است.

اما موضوع تولید برق از انرژی باد به پروژه‌های در مدار بهره‌برداری ختم نمی‌شود. تاکنون قرارداد

خرید تضمینی برق با نیروگاه‌هایی به مجموع ظرفیت ۱۴۱۰.۵ مگاوات که هم اکنون در حال احداث هستند به امضا رسیده است. همچنین، نیروگاه‌های بادی به مجموع ظرفیت ۴۹۳۰.۴۵ مگاوات در مراحل مختلف کسب موافقتنامه‌های اولیه یا مجوزهای مطالعه امکان‌سنجی قرار دارند که در مجموع حجم ظرفیت پرونده‌های بادی وزارت نیرو را به ۶۳۹۴.۸۳ مگاوات رسانده است.

وزارت نیرو با یک شرکت اروپایی قرارداد بست

پنجره ایرانیان: معاون برنامه ریزی و امور اقتصادی وزیر نیرو از انعقاد نخستین قرارداد وزارت نیرو با یک شرکت اروپایی چند ملیتی جهت توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در ایران خبر داد.

به گزارش ایرنا، علیرضا دائمی امروز با اشاره به قراردادهای منعقد شده وزارت نیرو با شرکت‌های خارجی در پس‌اجرام افزود: تاکنون مذاکره‌های زیادی بین شرکت‌های ایرانی و خارجی حتی پیش از اجرایی شدن برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) صورت گرفته و برخی از آنها به موافقت‌نامه‌هایی نیز منجر شده، اما در نهایت شورای اقتصاد تصمیم گیرنده نهایی است.

وی تصریح کرد: این شورا تاکنون فقط یک مجوز برای یکی از شرکت‌های بین‌المللی اروپایی چند ملیتی صادر کرده است و این شرکت می‌تواند کار خود را در ایران آغاز کند. به گفته این مقام مسئول، شرایط خوبی برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در این قرارداد لحاظ شده و منافع ملی در آن به‌خوبی دیده شده است. معاون وزیر نیرو تصریح کرد: مطابق تقاضای صورت گرفته توسط این شرکت اروپایی،

۳۵۰ مگاوات ظرفیت نیروگاهی تجدیدپذیر در کشور ایجاد می‌شود که ارزشی افزون بر ۶۰ هزار میلیارد ریال دارد.

دائمی جزئیات بیشتری از این قرارداد فاش نکرد، اما گفت که قرارداد دیگری نیز برای ساخت نیروگاه‌های سیکل ترکیبی به ظرفیت پنج هزار مگاوات به تایید شورای اقتصاد رسیده است. معاون وزیر نیرو یادآور شد: با توجه به اینکه فرایند قراردادهای این وزارتخانه با شرکت‌های خارجی باید از کانال شورای اقتصاد بگذرد و به تایید این شورا برسد، در روزهای آینده شاهد اخبار بیشتری از قراردادهای پس‌اجرام در زمینه‌های مختلف خواهیم بود.

پیشتر هوشنگ فلاحتیان معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی نیز از برنامه‌ریزی برای توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر در برنامه پنج‌ساله ششم توسعه کشور خبر داده و گفته بود: براساس این برنامه، با ساخت نیروگاه‌های تجدیدپذیر سالیانه یک‌هزار مگاوات و در مجموع پنج هزار مگاوات به ظرفیت نیروگاهی کشور اضافه می‌شود.

سهم فعلی انرژی‌های تجدیدپذیر از ۷۵ هزار مگاوات ظرفیت نیروگاهی کشور فقط دو درصد و معادل ۱۵۰۰ مگاوات است.

سرمایه‌گذاری شرکت گلدویند در ایران

پنجره ایرانیان: در جلسه‌ای که با حضور مدیران و کارشناسان سانا و نمایندگان شرکت چینی گلدویند برگزار گردید، نمایندگان شرکت فوق برای سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی بادی و احداث خط تولید توربین‌های بادی در ایران ابراز تمایل کردند.

به گزارش روابط عمومی سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا)، در ابتدای جلسه مدیر دفتر مشارکت‌های بخش غیر دولتی سانا ضمن تشریح نحوه سرمایه‌گذاری در انرژی‌های تجدیدپذیر و مراحل مختلف آن، اعلام

کرد: انعقاد قرارداد خرید تضمینی برق تجدیدپذیر و بودجه‌های مربوطه از طرف وزارت نیرو به سانا واگذار شده است و سانا به منظور اطمینان بیشتر سرمایه‌گذاران در رابطه با دریافت به موقع صورت حساب‌های برق تولیدی، اقدام به بازگشایی حساب ال.سی می‌کند که در این روش هزینه خرید برق نیروگاه برای مدت ۶ ماه تخمین زده شده و به نفع نیروگاه در آن حساب ذخیره می‌شود. این ال.سی به‌صورت گردان بوده و تا پایان قرارداد خرید تضمینی برق هر ۶ ماه شارژ می‌شود.

بر اساس این گزارش، شرکت گلدویند شرکت بسیار مطرحی در حوزه بادی در سرتاسر جهان می‌باشد که به تنهایی در سال ۲۰۱۵ در حدود ۷۰۰۰ مگاوات ظرفیت نصب شده داشته که این شرکت را در رتبه اول جهانی قرار داده است. این شرکت در کشورهای زیادی از جمله تایلند، آفریقای جنوبی و پاکستان اقدام به اجرای پروژه کرده است و در کشور چین مالک مزرعه بادی به ظرفیت ۲ گیگاوات بوده و در خارج از چین نیز مالک ۳۰۰ مگاوات نیروگاه باشد.

ایران افق روشنی در زمینه انرژی خورشیدی پیش رو دارد



پنجره ایرانیان: مدیرعامل یک شرکت آلمانی فعال در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر گفت: ایران به لحاظ اقلیمی از موقعیت خوبی در زمینه استفاده از انرژی‌های خورشیدی و بادی برخوردار است و افق روشنی در این حوزه‌ها در ۲۰ سال آینده پیش رو دارد.

به گزارش ایرنا، لهراسب صالحی روز چهارشنبه (۱۲ اسفندماه) در سومین روز برگزاری پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی محیط زیست، برنامه ریزی دولت ایران را در خصوص استفاده از انرژی‌های فسیلی در پتروشیمی بسیار مطلوب ارزیابی کرد و انرژی خورشیدی و بادی را گزینه‌های خوبی برای تولید برق در کشور دانست. وی همچنین از ضرورت به کارگیری انرژی‌های نوین برای تامین منابع آبی سخن گفت و توضیح داد: سدسازی و جمع کردن آب در پشت سدها با توجه به هدر رفت منابعی که وجود دارد، کار درستی نیست، ایران هم‌اکنون به دلیل این نگرش با مشکلاتی در زمینه تامین آب کشاورزی مواجه است. وی یادآور شد: کشور آلمان نیز در حال حاضر توجه خود را روی انرژی‌های تجدیدپذیر معطوف کرده است و بیشتر روی انرژی‌های نو کار می‌کند. مدیرعامل شرکت

مشاوره‌ای صالحی وضعیت بازار انرژی‌های نوین در ایران را خوب ارزیابی کرد و برای انتقال فناوری مربوط به انرژی‌های خورشیدی و بادی به کشور اعلام آمادگی کرد.

مزارع تولید انرژی بادی در سیستان و بلوچستان ساخته می‌شود

است. قاسمی تصریح کرد: با راه‌اندازی این کارخانه زمینه اشتغال حدود ۵۰۰ نفر در سیستان و بلوچستان فراهم می‌شود.

سیستان و بلوچستان با توجه به موقعیت ژئوپلیتیک خاص خود در تمامی زمینه‌های انرژی‌های تجدیدپذیر توانمندی و ظرفیت‌های بسیار ایده‌آلی دارد که انرژی بادی در کریدرهای باد، انرژی خورشیدی و تشعشع تابش سولار، انرژی زمین گرمایی در دامنه آتشفشان نیمه خاموش تفتان و کوه‌های منطقه دلگان و بزمان، انرژی بایومس و بایوگاز در مناطق دامداری سیستان، بمپور و باهوکلان و انرژی امواج و اقیانوس با موج‌های مناسب دریای بزرگ چابهار به بلندای بیش از ۱۲ متر در فصل مونسون از آن جمله هستند.

این استان با گستره ۱۸۷ هزار و ۵۰۲ کیلومتر مربع به عنوان پهناورترین استان کشور و با برخورداری از انواع انرژی پاک و تجدیدشونده می‌تواند تامین‌کننده بخش زیادی از انرژی کشور و کشورهای همسایه همچون افغانستان و پاکستان باشد. لذا سرمایه‌گذاری در این بخش با توجه به نیاز این کشورها به صادرات برق از ایران زمینه توسعه استان و سوددهی فراوان را برای علاقه‌مندان این عرصه فراهم می‌کند.

پنجره ایرانیان: مدیرعامل شرکت صنایع فلزی هامون سازه گفت: ساخت مزارع تولید انرژی بادی با مشارکت سرمایه‌گذاران آلمان و اسپانیا از اوایل سال ۱۳۹۵ در سیستان و بلوچستان آغاز می‌شود.

به گزارش ایرنا، غلامرضا قاسمی در حاشیه همایش توسعه انرژی‌های باد سیستان و بلوچستان در زاهدان به خبرنگاران اظهار داشت: این مزارع با ظرفیت ۱۵۰ مگاوات برق در شهرستان‌های زاهدان، زابل و چابهار ساخته می‌شود.

وی ادامه داد: با راه‌اندازی مزارع تولید انرژی بادی سیستان و بلوچستان در آینده نزدیک برق تولیدی این مزارع به کشورهای هدف شامل پاکستان، افغانستان و عمان صادر می‌شود.

وی همچنین از ساخت کارخانه توربین بادی ۱۶۵ مگاواتی در زاهدان خبر داد و گفت: عملیات ساخت این کارخانه نیز با مشارکت دو سرمایه‌گذار آلمانی و اسپانیایی از ۶ ماه قبل در گستره ۱۰ هکتار از شهرک صنعتی زاهدان آغاز شده است. مدیرعامل شرکت صنایع فلزی هامون سازه افزود: برای ساخت این کارخانه حدود ۸۰ میلیون یورو در نظر گرفته شده که تا ۲ سال آینده آماده بهره‌برداری

سهم انرژی باد در تولید برق ایران فقط ۲ صدم درصد

تولید، فقط ۲ صدم درصد است. در حال حاضر با در مدار بهره‌برداری بودن نیروگاه ۲۰ مگاواتی کهک در قزوین، نیروگاه ۱.۵ مگاواتی خواف در خراسان رضوی، نیروگاه ۲۸.۳۸ مگاواتی نیشابور در خراسان رضوی و نیروگاه ۴ مگاواتی نیشابور در خراسان رضوی، ظرفیت فعلی بهره‌برداری شده تولید برق از انرژی باد در کشور ۵۳.۸۸ مگاوات است.

از این بستر استفاده چندانی نشده است. در حال حاضر ظرفیت اسمی تولید برق کشور ۷۳ هزار و ۷۵۸ مگاوات است. از این رقم، فقط ۵۴ مگاوات تولید برق از محل پروژه‌های به بهره‌برداری رسیده نیروگاه‌های بادی تامین می‌شود. از این رو سهم تولید برق از انرژی باد در سبد تولید برق کشور با توجه به ظرفیت‌های به بهره‌برداری رسیده و در مدار

پنجره ایرانیان: از مجموع ظرفیت اسمی ۷۳ هزار و ۷۵۸ مگاواتی تولید برق در ایران، فقط ۵۴ مگاوات تولید برق از انرژی باد داریم.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، در ایران با توجه به وجود مناطق متعدد بادخیز، بستر مناسبی جهت گسترش بهره‌برداری از توربین‌های بادی با احداث نیروگاه‌های بادی برای تولید برق وجود دارد اما تاکنون

راه اندازی بزرگترین نیروگاه خورشیدی ایران با ظرفیت یک مگاوات



پنجره ایرانیان: نیروگاه یک مگاواتی خورشیدی ایران در کمتر از یکسال به همت متخصصان پژوهشگاه نیرو به عنوان بازوی تحقیقاتی صنعت برق و انرژی کشور اجرا و بهره‌برداری شده و با موفقیت به شبکه برق سراسری متصل شد.

به گزارش ایسنا، داود محمدی، مجری بزرگترین نیروگاه خورشیدی کشور با تاکید بر اینکه نیروگاه یک مگاواتی خورشیدی ایران با موفقیت به شبکه برق سراسری متصل شده است، افزود: این نیروگاه که بزرگترین نیروگاه خورشیدی ایران به حساب می‌آید و اولین پروژه خورشیدی ایران در مقیاس مگاوات به‌شمار می‌رود در طی کمتر از یکسال گذشته اجرا و بهره‌برداری شده است.

مجری بزرگترین نیروگاه خورشیدی کشور انجام این پروژه را گام موثری جهت نیل به اهداف سند چشم‌انداز جمهوری اسلامی، سیاست‌های کلی نظام در بخش انرژی و همچنین برنامه راهبردی وزارت نیرو در حوزه برق و انرژی دانسته و کاهش انتشار آلاینده‌ها و حفظ محیط زیست و همچنین ایجاد یک طرح پایلوت در کشور جهت الگوسازی و ترویج بستر مناسب جهت احداث نیروگاه‌های بیشتر تزریق برق به شبکه سراسری و تولید برق خورشیدی را از اهداف مهم و اساسی این پروژه برشمرد.

از نیروگاه‌های فتوولتائیک را از دیگر دستاوردهای این پروژه عنوان کرد.

وی در پایان با اشاره به افتتاح رسمی این نیروگاه در آینده نزدیک، خاطر نشان کرد: در این پروژه ۳۹۲ عدد پنل، ۱۹۶ عدد استرینگ و ۴ عدد اینورتر هر کدام به ظرفیت ۲۵۰ کیلووات برای تولید انرژی حدود ۱.۷ گیگاوات ساعت استفاده شده است.

مجری بزرگترین نیروگاه خورشیدی کشور با تاکید بر تحقق بخش عمده‌ای از اهداف سند راهبردی وزارت نیرو، مندرج در ذیل راهبردهای ۱-۹ و ۳-۹ بخش برق و انرژی، دستیابی به فناوری احداث و بهره‌برداری از نیروگاه‌های خورشیدی مقیاس بزرگ (مگاواتی) در کشور و الگوسازی و تدوین استانداردها و دستورالعمل‌های اجرایی جهت احداث و بهره‌برداری

استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر تا سال ۲۰۳۰ از زغال سنگ پیشی می‌گیرد

پاریس ممکن است موجب تداوم فشار جهانی برای کاهش استفاده از زغال سنگ شود. در کنفرانس اخیر سازمان ملل در زمینه تغییر آب و هوا که در شهر پاریس برگزار و به COP21 مشهور شد، شمار زیادی از کشورها متعهد شدند برای کاهش بیشتر انتشار گاز دی اکسید کربن در هوا، تا آنجا که ممکن است با تمام توان تلاش کنند.

آژانس بین‌المللی انرژی یک سازمان مستقل است که وظیفه آن تهیه اطلاعات و آمار در زمینه انرژی برای ۲۹ کشور عضو است. آمریکا، کانادا، استرالیا، ژاپن، ترکیه و بیشتر کشورهای اروپایی عضو این سازمان هستند.

پنجره ایرانیان: پایگاه خبری اینتلیجنس ویلینگ نیز آمریکا به نقل از آژانس بین‌المللی انرژی (IEA) اعلام کرد، استفاده از انرژی‌های پاک در تولید برق تا سال ۲۰۳۰ از زغال سنگ پیشی خواهد گرفت.

به گزارش ایرنا، فاتح بیرویل مدیرعامل آژانس بین‌المللی انرژی همچنین اعلام کرد، سال ۲۰۳۰ سالی است که بر اساس برنامه انرژی پاک دولت اوپاما، انتشار گاز دی اکسید کربن از نیروگاه‌های آمریکا باید ۳۲ درصد از سال ۲۰۰۵ کمتر شود. وی گفت: تحولات اقتصادی چین و کاهش نیاز این کشور به انرژی و نیز سیاست‌های محیط زیستی در سراسر جهان از جمله موافقتنامه اخیر آب و هوا در

توسعه انرژی تجدیدپذیر با حضور فنلاندی‌ها در ایران

سفر کردند. به گفته وی در حال حاضر استان‌های البرز، تبریز و اصفهان برای ایجاد شهری پاک و دریافت همکاری از هیئت فنلاندی ابراز علاقه کرده‌اند که قرار است با شهرداری‌های این سه استان نیز ملاقات داشته باشیم. گفتنی است، هیئتی تجاری از کشور فنلاند با حضور وزیر کشاورزی و محیط زیست این کشور از تاریخ دهم تا سیزدهم اسفندماه از ایران بازدید خواهند کرد که در این بازدید نیز قرار است با معاون رئیس‌جمهور، رئیس سازمان حفاظت محیط زیست، وزیر کشاورزی، وزیر نیرو و شهردار تهران قراردادهایی را امضا کنند.

تکنولوژی وارد ایران کنیم. وی ادامه داد: در این هیئت علاوه بر شرکت‌هایی که در زمینه آب، فاضلاب و مدیریت هوشمند آب فعالیت می‌کنند دو شرکت نیز در زمینه صنایع غذایی و محصولات لبنی فعال هستند که قرار است در این موضوعات توافقاتی با ایران به امضا برسند. لوتا ایرما با بیان اینکه برخی از این شرکت‌ها قبلاً از پتانسیل‌های ایران بازدید داشته‌اند و برای سرمایه‌گذاری به ایران می‌آیند خاطرنشان کرد: برخی دیگر از این شرکت‌ها برای بار اول و برای دیدن پتانسیل‌های ایران به این کشور

پنجره ایرانیان: به گفته مدیر پروژه هیئت فنلاندی در صنایع پاک، با توجه به پتانسیل ایران در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر، هیئت فنلاندی متشکل از ۱۸ شرکت برای امر سرمایه‌گذاری، انتقال تکنولوژی و انجام مشاوره در راه ایران هستند.

به گزارش ایسنا، لوتا ایرما امروز در نشست خبری با اشاره به پیشرفت‌ها و تمایل ایران برای ارتقا انرژی‌های تجدیدپذیر اظهار کرد: بعد از گزارشی که در زمینه فعالیت‌های ایران به دست ما رسید تصمیم بر این گرفتیم که شرکت‌های خود را برای ایجاد همکاری و انتقال

فناوری «درخت سبز»: نوآوری برای تولید انرژی بادی در شهر



پنجره ایرانیان: فناوری درخت سبز با بهره‌گیری از جریان باد سطحی داخل شهرها می‌تواند برق رایگان برای برخی مصارف عمومی مردم تولید کند.

به گزارش ایرنا، نیروگاه‌های بزرگ بادی در مکان‌های باز و برخورد از جریان باد قوی و پر رعد ساخته می‌شوند تا نیروی برق مورد نیاز خانگی، خدماتی، کشاورزی و صنعتی را فراهم آورد.

اینک یک مخترع ایرانی فناوری نوینی را معرفی کرده است که با کمک آن می‌توان انرژی باد وزان در سطح شهرها را برای تولید و مصرف برق به خدمت گرفت. رضا حاجی‌قاسمی مخترع فناوری درخت سبز، درباره این فناوری گفت: درخت سبز یک سازه شهری است که با نصب در همه مکان‌های عمومی مانند پارک‌ها، خیابان‌ها و غیره قابلیت تبدیل انرژی باد به برق را دارد.

حاجی‌قاسمی افزود: سازه به شکل یک درخت طراحی شده است که دستگاه مبدل جریان باد به انرژی برق روی آن تعبیه می‌شود و برق تولید شده در یک مجموعه باتری ذخیره می‌شود. وی یادآور شد: تولید پنج تا ۱۰ کیلووات ساعت برق در هر ساعت از قابلیت‌های این فناوری است که افزون بر تامین نیاز مکان‌های عمومی، حتی می‌تواند برای تامین برق خودروهای الکتریکی به کار رود.

مخترع فناوری درخت سبز گفت: تاکنون با برخی شهرداری‌ها و شوراهای شهرهای مختلف و مناطق آزاد و همچنین با شیخ نشین «عجمان» امارات برای به کارگیری

و چهارم اسفندماه در مرکز همایش‌های وزارت نیرو برگزار شد، به نمایش درآمد.

سیاست‌های بخش برق و انرژی در برنامه پنج‌ساله ششم توسعه کشور به سوی توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر گرایش دارد؛ به گونه‌ای که هوشنگ فلاحتیان معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی، چندی پیش در این زمینه گفت با ساخت نیروگاه‌های تجدیدپذیر سالیانه یک هزار مگاوات و در مجموع پنج هزار مگاوات به ظرفیت نیروگاهی کشور اضافه می‌شود.

این فناوری رایزنی شده است. به گفته وی، این فناوری در مدت دو سال به دست گروهی پنج نفره از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی از نقاط مختلف کشور در شرکتی، طراحی و تولید و ۲۲ مهرماه امسال نیز ثبت اختراع شده است. وی یادآور شد که ساخت نخستین نمونه فناوری درخت سبز که همه تجهیزات آن بومی است، نزدیک به ۷۰۰ میلیون ریال هزینه داشت.

فناوری درخت سبز در حاشیه پنجمین همایش بین‌المللی رویکردهای نوین در نگهداشت انرژی (E-TEC) که سوم

ساخت ابرخازن‌هایی با ظرفیت بالا در ذخیره‌سازی انرژی

وی با اشاره به نحوه ساخت و عملکرد ویژه این نانو ساختارها در طراحی ابرخازن‌های مذکور افزود: پس از سنتز و ساخت لایه کبالت فلزی ضخیم روی زیر لایه مس به روش رسوب الکتروشیمیایی، یک لایه متخلخل به همراه نانوپولک‌های کبالت اکسید یا هیدروکسید تشکیل می‌شود. به دلیل نسبت سطح به حجم بالا و پخش یکنواخت نانوپولک‌های کبالت اکسید بر تمامی سطح الکترو ابرخازن‌ها، مسیرهای مناسبی برای انتقال حامل‌های بار در الکترودهای تولید شده و همچنین، انتقال یون‌ها درون الکترولیت به وجود می‌آید.

وی ادامه داد: در این فرآیند، یون‌ها در الکترولیت به درون خلل و فرج نفوذ کرده و با انجام واکنش شیمیایی به تغییر فاز ماده فعال ابرخازن در سطح منجر می‌شوند. بدین ترتیب انتقال بار سریع و با مقاومت پایین از طریق نانوپولک‌ها و همچنین لایه متخلخل، صورت می‌پذیرد. وی با اشاره به ظرفیت بالای این طرح در تولید ابرخازنی شبیه باتری با انرژی، توان و قیمت مناسب، نسبت به سرمایه‌گذاری جهت تولید انبوه ابرخازن ساخته شده، با تجمیع و بسته‌بندی مناسب به صورت تجاری، ابراز امیدواری کرد. به گفته وی، این ابرخازن‌ها با عملکردی مشابه باتری، در قطعات الکترونیکی قابل حمل همچون تلفن همراه و وسایل حمل و نقل عمومی مانند قطارهای مترو و اتوبوس‌های درون شهری کاربرد دارند.

محمد قربانی، دانشجوی دکتری فیزیک دانشگاه صنعتی شریف، دکتر علیرضا شفیق، عضو هیات علمی دانشکده فیزیک و پژوهشکده نانو، دانشگاه صنعتی شریف و دکتر نعیمه نصری، عضو هیات علمی دانشکده فیزیک این دانشگاه در انجام این طرح همکاری داشته‌اند. نتایج این کار در مجله ACS Applied Materials & Interfaces (جلد ۲۱، شماره ۷، سال ۲۰۱۵، صفحات ۱۱۱۷۲ تا ۱۱۱۷۹) به چاپ رسیده است.

پنجره ایرانیان: محققان دانشگاه صنعتی شریف در تحقیقات آزمایشگاهی خود موفق به ساخت ابرخازن‌هایی با نانو ساختارها شدند که دارای ظرفیت و انرژی قابل مقایسه با نمونه‌های تجاری مشابه اما پایداری مناسب‌تر است.

به گزارش ستاد ویژه توسعه فناوری نانو، رشد روزافزون فناوری‌های نوین و صنعتی شدن زندگی مردم، لزوم استفاده از قطعات الکترونیکی را در هر مکان و زمان ضروری ساخته است، به گونه‌ای که امروزه، مردم از تجهیزات الکترونیکی در کلیه فعالیت‌های اقتصادی، اجتماعی و غیره بهره می‌گیرند. از این رو، طراحی ابرخازن‌هایی برای ذخیره‌سازی انرژی با توان بالاتر و ظرفیت بیشتر، به منظور استفاده از وسایل الکترونیکی رایج در مدت زمان‌های طولانی‌تر، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

محمد قربانی، یکی از محققان این طرح گفت: در این کار تحقیقاتی سعی شده تا با استفاده از نانو ساختارها، کارایی بهتر در ذخیره‌سازی انرژی جهت استفاده در مدارهای الکترونیکی حاصل شود. وی در خصوص اهمیت بهبود عملکرد این گونه ابرخازن‌ها گفت: یکی از بزرگترین معضلات در حوزه ابرخازن‌ها پایداری سیستم ذخیره‌کننده انرژی است. برای مثال، سلول خورشیدی در طول روز می‌تواند انرژی خورشید را به انرژی الکتریکی تبدیل کند. وی افزود: با بهره‌گیری از نانوپولک‌های کبالت اکسید در ابرخازن‌های طراحی شده در این طرح، این انرژی به صورت شیمیایی در سیستم ذخیره شده و در زمان نیاز با توان بالا به مدار باز می‌گردد. قربانی با بیان دستاوردهای اجرای این طرح، ادامه داد: ساخت این ابرخازن‌ها به روشی ساده و کم هزینه صورت گرفته است. افزایش پایداری و ظرفیت ذخیره انرژی در ابرخازن‌های تولید شده از دیگر مزیت‌های استفاده از نانو ساختارهای کبالت اکسید در طراحی آنهاست.

تولید انرژی بیشتر از مصرف در کشاورزی شهری



پنجره ایرانیان: بیشتر مراکز شهری به مصرف انرژی بیشتر و آلودگی معروفند اما شهرهای آینده بسیار متفاوت خواهند بود.

به گزارش ایسنا، وینسنت کالبوت (Vincent Callebaut) طرح‌های پایدار خودکفای کشاورزی شهری که نه فقط محصولات غذایی ارگانیک تولید می‌کنند بلکه انرژی بیش از مصرف در سیستمی بسته ایجاد می‌کنند را ارائه کرد. این طرح پیشنهادی برای هند ارائه شده است و کشاورزی شهری سازگار با محیط زیست هایپریونز (Hyperions) نام دارد که برج باغ‌های سرسبز و ساختاری بدون آلودگی و سیمان است. این پروژه با همکاری متخصص اکولوژی زراعی، Amlankusum برای رسیدن به دو هدف انرژی غیرمتمرکز و غذاهای غیرصنعتی انجام شده است.

نتیجه این پروژه ترکیب کشاورزی شهری، مواد زیستی و برنامه‌ریزی پیچیده استفاده از خودکفایی پایدار است. این پروژه شامل برج ۳۶ طبقه مرتبط ساخته شده بر اساس لایه‌های چوبی با منبع محلی و پایدار از جنگل‌های دهلی است. این برج‌ها از بالا و پایین با فولاد تقویت شده و در برابر زلزله مهندسی شده و همچنین در برابر گرما و سرما پایداری طبیعی دارند. این پروژه بدون تاثیر بر محیط زیست با سیستم بازیافت و مراقبت از آب بدون اتلاف غذاست. انرژی مصرفی ساختمان نیز از طریق توربین‌های بادی و سیستم فتوولتائیک تامین می‌شود. همچنین در قسمت بالای آن گلخانه شیشه‌ای گنبدی

گیاهی و تالاب هستند. آب باران نیز برای آبیاری و تجدید آب‌های زیرزمینی جمع‌آوری می‌شود. طراحان اظهار کردند: این روش کشاورزی سراسر دنیا را تغییر داده و با روش‌های ارگانیک و منبع زیستی موجب کاهش انتشار دی‌اکسید کربن حدود ۴۰ درصد در سال ۲۰۳۰ خواهد شد. هایپریونز پروژه اکوسیستم کشاورزی پایدار با قابلیت پایداری در برابر تغییرات آب و هوایی، اقتصادی سالم و اکوسیستم‌های محیطی است. آنان در ادامه افزودند: همبستگی، عدالت و همزیستی مستقیم فعالیت‌های انسانی بر طبیعت باید وابسته به ارزش‌های اخلاقی باشد.

شکل پوشیده شده با پانل‌های خورشیدی وجود دارد و هر یک از برج‌ها دارای قسمتی برنامه‌ریزی شده برای تجارت و فضایی برای همکاری دانشجویان و همچنین محل سکونت است. امکان زندگی در قسمت‌های مختلف به صورت یکپارچه وجود دارد و کشاورزی و توان تولید ۲۰ کیلو میوه ارگانیک و سبزی در هر متر مربع نیز از دیگر مزایاست. کشت اکوپونیک و روش‌های کشت سنتی موجب سلامت خاک از طریق کمپوست، تنوع محصولات و حداقل کشت شده است. بسیاری از محصولات بومی بوده و خود دوباره تولید می‌شوند. این برج‌ها دارای اتاق پرورش دام و استخر تصفیه

بزرگترین تاسیسات برق خورشیدی دنیا از فضا هم دیده می‌شود

این تاسیسات از نوع تولید برق خورشیدی به روش متمرکز است که در استان قزاقستان مراکش راه اندازی شده است. تولید برق به روش خورشیدی در مراکش رویای بزرگی به شمار می‌آید. این کشور که در شمال آفریقا واقع شده بر خلاف سایر همسایگانش محروم از منابع سوخت‌های فسیلی است و به همین دلیل ۹۷ درصد از انرژی مورد نیازش را از راه واردات تامین می‌کند.

اکنون این کشور در نظر دارد تا با راه اندازی کامل یکی از عظیم‌ترین تاسیسات تولید برق از خورشید به مثالی بارز در زمینه استفاده از منابع طبیعی در تامین انرژی تبدیل شود. کارشناسان اعلام کرده‌اند که پس از راه اندازی هر سه فاز این تاسیسات، مراکش این امکان را پیدا می‌کند که برق مورد نیاز ۱.۱ میلیون تن از شهروندانش را از طریق آن تامین کند.

پنجره ایرانیان: به تازگی تاسیسات برق خورشیدی پیشرفته‌ای در مراکش آغاز به کار کرده که به جهت بزرگی از فضا هم قابل رویت است! به گزارش خبرگزاری مهر، فاز نخست تاسیسات برق خورشیدی مراکش که به آن Noor I گفته می‌شود، در واقع مجموعه عظیمی از فناوری‌های روز دنیا در عرصه تولید برق با استفاده از نور خورشید به حساب می‌آید که ظرفیت چشمگیر تولید ۵۰۰ مگاوات برق را دارد.

این بخش یکی از سه بخش کلی تاسیسات برق خورشیدی مراکش موسوم به Noor Solar محسوب می‌شود و قرار است فازهای بعدی آن یعنی Noor II و Noor III نیز در آینده نزدیک راه‌اندازی شود.

اولین خودروی برق خورشیدی وارد ایران شد

پنجره ایرانیان: با مجوز دولت، اولین خودروی تمام برقی دارای پنل خورشیدی توسط یکی از شرکت‌های برق استانی وارد کشور شد.

به گزارش مهر، نخستین خودروی تمام برقی دارای پنل خورشیدی ایران با مصوبه و مجوز رسمی هیئت دولت، به منظور انجام تحقیقات و ساخت شارژر سریع آن از انرژی‌های پاک تجدیدپذیر (خورشیدی و بادی) وارد کشور شد. این خودرو تمام برقی پس از پشت سر گذاشتن مراحل

تحقیقاتی ورود و شارژ خودروی برقی به کشور را انجام مطالعات برای بررسی تاثیرات آتی ایستگاه‌های تولید برق، شارژرهای سریع و انبوه این خودروها بر روی شبکه‌های برق شهری کشور عنوان کرد و گفت: از این رو با همکاری میان دانشگاه تبریز، مقرر شده روش‌ها و تکنولوژی‌های مرتبط با شارژ این خودروها، فرهنگ استفاده از منابع انرژی‌های پاک و تجدیدپذیر برای توسعه ایستگاه‌های شارژ این خودروها مورد مطالعه و بررسی قرار بگیرد.

شماره گذاری، هم اکنون در حال بهره‌برداری تحقیقاتی توسط شرکت توزیع برق آذربایجان شرقی و دانشگاه تبریز است. این خودرو ساخت یک شرکت ژاپنی بوده و یکی از پرفروش‌ترین خودروهای برقی در سطح جهان به شمار می‌رود، ضمن آنکه این خودرو با هر بار شارژ، از توان پیمایش بیش از ۱۲۷ کیلومتر برخوردار بوده و فاقد هرگونه آلودگی هوا و صدا است. یوسف سرافراز مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی، هدف از اجرای طرح

دستگاه تولید همزمان برق از باد، دریا و خورشید ساخته شد



پنجره ایرانیان: برای نخستین بار در دنیا مخترع ایرانی دستگاهی را طراحی کرده است که همزمان با استفاده از سه انرژی باد، امواج دریا و خورشید برق تولید می‌کند.

به گزارش ایسنا، رضا کریمی، مخترع دستگاه تولید برق از امواج دریا که با پشتیبانی صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ثبت بین‌المللی این اختراع را انجام داده، درباره این اختراع عنوان کرد: این دستگاه به منظور تولید برق از امواج دریا طراحی شد؛ اما در حاشیه آن به منظور افزایش بهره‌وری دستگاه، استفاده از انرژی خورشیدی و باد در سطح دریا نیز مد نظر قرار گرفت. بنابراین با استفاده از این دستگاه می‌توان همزمان از سه انرژی خورشید، باد و امواج برای تولید برق استفاده کرد. کریمی اظهار کرد: قسمت اولیه دستگاه فلت و کانورتی است که تنها با استفاده از انرژی امواج برق تولید می‌کند و در سطح آن سلول‌های خورشیدی و توربین‌های بادی نیز نصب می‌شوند.

به گفته وی، دستگاه‌های تولید کننده برق از امواج دریا در سه دسته قرار می‌گیرند: دستگاه‌هایی که روی خط ساحلی، نزدیک ساحل یا عمق بیش از صد متر نصب می‌شوند. این دستگاه تنها در دو بخش نزدیک ساحل و عمق بیش از صد متر کاربرد دارد. وی خاطرنشان کرد: در بخش‌های نزدیک ساحل این

نمونه‌های خارجی و داخلی را مورد مطالعه قرار دادم، گفت: در بیشتر نمونه‌ها حداکثر دریافت نظری انرژی ۷۰ درصد بود که در عمل به ۲۰ درصد می‌رسد؛ بنابراین در طراحی‌ها در نظر داشتم این محدودیت را رفع کنم.

وی عنوان کرد: این دستگاه در تئوری ۱۰۰ درصد امواج دریا را جذب می‌کند و در فرایند تبدیل انرژی با هدر رفت، این میزان به ۶۰ درصد کاهش می‌یابد که باز نیز این میزان انرژی بی‌نظیر است و در دنیا دستگاهی با این ویژگی ساخته نشده است.

دستگاه تنها از انرژی امواج دریا برای تولید برق استفاده می‌کند و در عمق بیش از صد متر به دلیل نصب مجموعه‌ای از فلت‌ها، سطح وسیعی ایجاد می‌شود که روی آن سلول‌های خورشیدی قرار می‌گیرند؛ همچنین بر روی ستون‌هایی که این فلت را نگه داشته‌اند، توربین‌های بادی نصب می‌شوند. بنابراین قابلیت استفاده از سه انرژی در دستگاه فراهم می‌شود؛ در صورتی که حتی در نمونه‌های خارجی نیز تنها استفاده از یک نوع انرژی مطرح است.

کریمی با بیان اینکه قبل از ساخت دستگاه تمام

جاده‌های خورشیدی در فرانسه احداث می‌شود

پنجره ایرانیان: دولت فرانسه در ابتدای سال جدید میلادی، آغاز پروژه‌ای ۵ ساله را اعلام کرد که از طریق آن، ۱۰۰۰ کیلومتر از جاده‌های کشور با پنل‌های فتو ولتاییک یا همان صفحات خورشیدی فرش خواهد شد و نیاز میلیون‌ها نفر از فرانسوی‌ها به الکتریسیته را تامین خواهد کرد.

به گزارش معماری نیوز، سگولن رویال، وزیر محیط زیست و انرژی دولت فرانسه، ضمن دادن این خبر پیشنهاد داده است که هزینه‌های لازم برای توسعه زیرساخت‌های کشور از طریق افزایش مالیات بر بنزین تامین شود. وی معتقد است این راهکار دولتی برای توسعه عمرانی و زیرساخت‌ها از طریق افزایش مالیات، بین ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیون یورو به هزینه‌های پروژه‌هایی چون جاده‌های خورشیدی کمک خواهد کرد. طبق تخمین‌های آژانس مدیریت انرژی و محیط زیست، این پروژه از طریق تولید انرژی پاک، ۸ درصد از جمعیت کشور به الکتریسیته را تامین خواهد کرد. بنا به گزارشات این آژانس، برای تامین نیاز یک خانواده به الکتریسیته، ۴ متر «جاده خورشیدی» کافی است و یک کیلومتر جاده خورشیدی می‌تواند یک مجتمع مسکونی با ۵۰۰۰ سکنه را روشن کند.

باریک‌ترین برج جهان در انگلستان

به عرض در این برج به طرز قابل توجهی بیشتر از سایر بناهای بلند است. در ساخت این برج، محاسبات خاص از سوی مهندسان به کار گرفته شده است و تا اواسط سال جاری میلادی افتتاح می‌شود.

می‌تواند شعاع ۴۲ کیلومتر را پوشش دهد. این برج باریک می‌تواند ۲۰۰ نفر را در خود جای دهد و افراد به قسمت بالا، پایین و میانی آن بروند. ارتفاع این برج ۱۶۰.۴۶۹ متر و قطر آن ۳.۹ متر است. نسبت طول

پنجره ایرانیان: شرکت بریتیش ایرویز ۱۳۶۰ در برایتون انگلیس موفق به ساخت باریک‌ترین برج جهان شده است. به گزارش خبرگزاری مهر، این برج همچنین به‌عنوان بلندترین برج دیده‌بانی در جهان هم محسوب می‌شود که

قرارداد صادرات پنجره بالکن شو به روسیه امضا شد



پنجره ایرانیان: قرارداد صادرات پنجره بالکن شو ویندا محصول شرکت کاسپین نوآوران صنعت مازند مستقر در مرکز رشد واحدهای فناوری سمنان پارک علم و فناوری استان سمنان به روسیه امضا شد.

به گزارش ایرنا، شرکت کاسپین نوآوران صنعت مازند مستقر در مرکز رشد واحدهای فناوری سمنان این پارک که تنها تولیدکننده پنجره بالکن شو ویندا با پایه های ایمن در کشور است، طی قراردادی نمایندگی انحصاری خود را به یک شرکت روسی در روسیه واگذار کرد.

محمد تیموری سرپرست مرکز رشد واحدهای فناوری سمنان پارک علم و فناوری استان سمنان روز یکشنبه در این خصوص به ایرنا گفت: شرکت روسی کارآفرینی شمیل گادژیف در هجدهمین نمایشگاه اجلاس رؤسای دانشگاه های دولتی حاشیه دریای خزر که در دانشگاه صنعتی نوشیروانی بابل برگزار شد پیشنهاد همکاری در فروش پنجره بالکن شو ویندا را به کاسپین نوآوران صنعت مازند ارائه کرد.

تیموری افزود: مدیرعامل و مدیر بخش فنی و مهندسی شرکت کاسپین نوآوران صنعت مازند بعد از بررسی های همه جانبه و دعوت شرکت روسی، عازم روسیه شدند و با بررسی شرایط و امکانات آن شرکت، نمایندگی خود در روسیه را طی قراردادی که در شهر دربند مرز تاریخی ایران و روسیه به امضا رسید، به آن شرکت واگذار کردند. مهدی بابایی کلایی، یکی از مخترعان پنجره بالکن شو ویندا درباره این قرارداد گفت: مقرر شد در سال ۱۳۹۴

وزارت صنعت، معدن و تجارت را نیز دریافت کرده است. مدیرعامل شرکت کاسپین نوآوران صنعت مازند هزینه ساخت این پنجره در ابعاد ۲۰۱۰ متر عرض در ۲۵ متر ارتفاع را تقریباً ۸۰ میلیون ریال عنوان کرد و افزود: این پنجره قابلیت نصب در کاروان های سیار، خانه های اسکلت فلزی و بتن، ویلاها، برج ها و مجتمع های تجاری را دارد.

گفتنی است، ویندا از ترکیب کلمه ویندوز انگلیسی (windows) و وینده به زبان مازندرانی (به معنای دیدن) است.

تعداد محدودی از این محصول به روسیه صادر شود و این تعداد در سال ۱۳۹۵ به ۱۵۰۰ دستگاه در سال برسد. بابایی با اشاره به این که این پنجره نمونه داخلی ندارد اضافه کرد: پنجره بالکن شو ویندا با شماره ثبت اختراع ۸۲۳۳۱ به تاریخ ۱۷ اسفند ۱۳۹۴ در مرکز مالکیت معنوی اداره کل ثبت اسناد و املاک کشور ثبت شده و تاییدیه علمی از سازمان پژوهش های علمی و صنعتی ایران در رابطه با جدید بودن و تازگی را دارد.

همچنین این پنجره تاییدیه مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی پژوهشکده ساختمان و مسکن کشور و تاییدیه

نشست مشترک روسای پارک های فناوری و مدیران مراکز رشد

و فناوری داخل کشور تصمیمات لازم را اتخاذ کنند. مدیرکل دفتر سیاستگذاری و برنامه ریزی امور فناوری وزارت علوم، حمایت های مالی، تامین بودجه برای ایجاد زیرساخت های مناسب و تجهیز کارگاه ها و آزمایشگاه ها و همچنین حمایت مالی از شرکت های دانش بنیان و واحدهای فناوری را از جمله برنامه های وزارت علوم برای رفع موانع موجود و ارتقای جایگاه پارک های علم و فناوری اعلام کرد. دکتر پیری گفت: در مقایسه با پارک های علم و فناوری جهان، پارک های علم و فناوری ایران از نظر کمی در سطح مناسبی هستند؛ ولی از نظر کیفی در حال رشد سریع هستیم و با حمایت دولت تدبیر و امید از تبدیل علم به ثروت و فراهم کردن بسترهای آن در دانشگاه ها، حرکت به سوی دانشگاه های کارآفرین و طراحی برنامه های عملیاتی مطابق با برنامه ششم توسعه کشور و اقتصاد مقاومتی، شاهد رشد روزافزون پارک های علم و فناوری باشیم.

پنجره ایرانیان: مدیرکل دفتر سیاستگذاری و برنامه ریزی امور فناوری وزارت علوم، اهداف برگزاری چهاردهمین نشست مشترک روسای پارک های علم و فناوری و مدیران مراکز رشد کشور را که در روزهای ۱۲ و ۱۳ اسفندماه در پارک زیست فناوری خلیج فارس (قشم) برگزار می شود، تشریح کرد.

به گزارش ایسنا، دکتر خسرو پیری، تعامل و همفکری مدیران پارک های علم و فناوری و مدیران مراکز رشد کشور و هم افزایی بیشتر بین تصمیم گیران روسای پارک های علم و فناوری و مدیران مراکز رشد کشور و تبادل نظر با مسؤولان وزارت علوم، سازمان ها و دستگاه های اجرایی را از اهداف برگزاری این نشست اعلام کرد. وی ابراز امیدواری کرد شرکت کنندگان در این نشست بتوانند در خصوص تسهیل قوانین بیمه، مالیات، گمرک، کمبود بودجه و نحوه استقرار شرکت های خارجی در پارک های علم

تلفن همراهتان را به پنل خورشیدی تبدیل کنید

و شفاف دیده می شود. این ماده همچنین نیمه رسانا است. زمانی که فوتون ها به سطح برخورد می کنند، الکترون ها را که به شکل جریان الکتریکی برای تامین نیروی دستگاه جاری می شوند برانگیخته می کند. این فناوری در آینده می تواند انرژی خورشیدی را با بهره وری ۱۰ درصد به برق تبدیل کند.

پنل های شفاف ممکن است غیرمحتمل به نظر برسد، زیرا نمی توانند نور مرئی را جذب کنند و نور از میان آنها عبور می کند. شرکت Ubiquitous Energy یک پوشش از مولکول های ارگانیک ساخته که پرتوهای فرابنفش و مادون قرمز خورشید را جذب می کند. از آنجایی که این نور در طیف های مرئی قرار ندارد، پوشش به شکل واضح

پنجره ایرانیان: یک شرکت وابسته به موسسه فناوری ماساچوست (MIT) پوشش شفاف ساخته که سطوح را به پنل خورشیدی تبدیل می کند. به گزارش ایسنا، معمولاً پنل های خورشیدی فوتون پرتوهای خورشیدی را گرفته و آنها را به برق تبدیل می کنند. این پنل ها تیره هستند زیرا هر چه ماده تیره تر باشد، نور مرئی بیشتری را جذب می کند. اما ایده

ساخت نخستین خانه خورشیدی چرخشی



پنجره ایرانیان: طراحی جدید پنل خورشیدی در پرتغال موجب دریافت انرژی خورشیدی بیشتر به میزان حدود پنج برابر انرژی مورد نیاز ساختمان خواهد شد. به گزارش ایسنا، در این طراحی از فتوولتائیک‌ها استفاده شده که با نور خورشید حرکت کرده و انرژی جذب می‌کنند.

سرپرست این پروژه Guilherme Silva اظهار کرد: این اولین نمونه منزل خورشیدی چرخشی در مادرید است که مکانی برای زندگی بهتر با روشی پایدار ارائه می‌دهد.

وی افزود: این منزل با الهام از گل‌های آفتابگردان طراحی شده و دارای حرکت چرخشی ۱۸۰ درجه در طول روز و چرخش فتوولتائیک‌های سقفی دارای زاویه ۹۰ درجه بوده که وضعیت خود را با توجه به نور خورشید تغییر می‌دهند، این چرخش‌ها موجب تولید ۲۵۰۰۰ کیلووات ساعت الکتریسیته می‌شود که این میزان پنج برابر بیشتر از نیاز منزلی با این اندازه است.

در برنامه‌ریزی اولیه انجام شده برای دریافت انرژی خورشیدی مشخص شد با چرخش روزانه، حدود ۶ لامپ ۶۰ وات به مدت یک ساعت روشن خواهد شد، چرخش این منزل به گونه‌ای طراحی شده که در روزهای تابستان و آفتابی از تأثیرات نور و سایه با

سیستم خنک‌کننده حفظ شود، در زمستان نیز سقف در طول محور فوقانی ساختمان حرکت کند تا نور بیشتری دریافت کند.

به‌عنوان مثال آشپزخانه کوچک‌تر از بقیه بوده و مناسب افراد در قرن ۲۱ است که به‌ندرت در زمان صبحانه در کنار هم حضور دارند و در هنگام شب که افراد خانواده در کنار هم هستند اتاق نشیمن مکان

مناسبی است.

در پرتغال زمان جنب و جوش افراد برای کار روزانه در زمستان ۹ ساعت و در تابستان ۱۵ ساعت است و افراد می‌توانند با توجه به آن چرخش ساختمان را با نظر خود تنظیم کنند، البته این چرخش ساختمان موجب آشفته‌گی در ساختمان مانند شکسته شدن ظروف نخواهد شد.

راه اندازی نیروگاه فتوولتائیک خورشیدی با ظرفیت ۲۰ کیلووات در دانشگاه الزهرا

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری آغاز و در مدت شش ماه کار مطالعاتی این نیروگاه انجام و پیمانکار آن مشخص شد و از آذر ماه همان سال هم عملیات نصب پنل‌های خورشیدی در دانشگاه الزهرا به اجرا درآمد. وی بیان کرد: این نیروگاه متصل به شبکه برق دانشگاه الزهرا با ظرفیت ۲۰ کیلووات است که در حال حاضر برق تزریقی به شبکه سه هفته و حدود ۳ مگاوات برق است. احمدی افزود: با اتصال این نیروگاه به شبکه برق دانشگاه، بستری برای انجام کارهای تحقیقاتی دانشجویان و اساتید این دانشگاه فراهم شده است.

پنجره ایرانیان: نیروگاه فتوولتائیک خورشیدی با ظرفیت ۲۰ کیلووات متصل به شبکه دانشگاه الزهرا در ۲۰ بهمن با حضور رئیس این دانشگاه و برخی از مسئولان وزارت نیرو، ستاد انرژی‌های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و شبکه برق استان تهران، راه‌اندازی شد.

به گزارش ایرنا، فاطمه احمدی مجری این نیروگاه در مراسم راه‌اندازی نیروگاه در دهه فجر انقلاب اسلامی گفت: برای راه‌اندازی این نیروگاه، از ۱۰۵ پنل پلی‌کریستال روی ۳۵ استراکچرفیکس نصب شده استفاده شد. وی ادامه داد: فاز مطالعاتی این نیروگاه از فروردین ماه سال ۱۳۹۰ با حمایت

نیروگاه خورشیدی ۵۰ مگاواتی در زاهدان راه‌اندازی می‌شود

مرکز درحال تشکیل است. وی عنوان کرد: ساختمان مربوط به این مرکز درحال تکمیل است و گروه‌ها تخصصی این مرکز نیز درحال تعیین و تشکیل هستند. عبدالرضا صمیمی، معاون توسعه فناوری سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی ایران اضافه کرد: این مرکز قرار است به شبکه بین‌المللی و سیستم اطلاعاتی اتحادیه اروپا متصل شود که درحال نصب سرورهای مورد نیاز این موضوع هستیم. صمیمی خاطرنشان کرد: این مرکز قرار است در ۳ هزار مترمربع راه‌اندازی شود.

معاون توسعه فناوری سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی افزود: برنامه داریم موضوع ورود فناوری مربوط به نیروگاه خورشیدی را به کشور دنبال کنیم تا بر این اساس بتوانیم مقدمات بومی سازی آن را فراهم کنیم. معاون توسعه فناوری سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی ایران تأکید کرد: درحال امکان‌سنجی پروژه راه‌اندازی نیروگاه خورشیدی در شهر زاهدان هستیم. صمیمی درخصوص مرکز بین‌المللی پژوهش‌های علمی و فناوری پزشکی در سازمان پژوهش‌ها نیز گفت: این مرکز به نام مرکز پژوهشی دکتر سمیعی در این سازمان راه‌اندازی خواهد شد که هیات امنا این

پنجره ایرانیان: معاون توسعه فناوری سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی ایران گفت، به‌زودی نیروگاه خورشیدی ۵۰ مگاواتی با سرمایه‌گذاری مشترک ایران و اسپانیا راه‌اندازی می‌شود.

به گزارش خبرگزاری مهر، عبدالرضا صمیمی صبح امروز در یک نشست خبری بیان داشت: زمینه انتقال فناوری راه‌اندازی نیروگاه خورشیدی به کشور فراهم شده که این فناوری با همکاری سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی، یک شرکت دانش‌بنیان و یک شرکت خصوصی کشور اسپانیا در زاهدان راه‌اندازی خواهد شد.

آمادگی تولید انبوه آب شیرین کن‌های سیار خورشیدی



پنجره ایرانیان: مدیر مرکز توسعه فناوری مدیریت مصرف انرژی و سیستم‌های تولید همزمان برق و حرارت (CHP) سازمان توسعه منابع انرژی ایران گفت: آمادگی تولید انبوه آب شیرین کن‌های سیار خورشیدی در کشور وجود دارد که می‌تواند در مقوله پدافند غیرعامل نیز بسیار موثر باشد.

به گزارش ایرنا، پدافند غیرعامل به معنای کاهش آسیب‌پذیری در هنگام بحران، بدون استفاده از اقدام‌های نظامی و تنها با بهره‌گیری از فعالیت‌های غیرنظامی، فنی و مدیریتی است. موسی مرآتی زمان در ادامه افزود: مرکز توسعه فناوری مدیریت مصرف انرژی و سیستم‌های تولید همزمان برق و حرارت (CHP) با فعالیت در زمینه دانش فنی این فناوری و توسعه آن، امروز قادر به تولید آب شیرین کن‌های سیار خورشیدی است که با ظرفیت شیرین‌سازی ۵۰۰ لیتر آب در روز، نیاز آب شرب حداقل یکصد نفر را می‌تواند تامین کند.

وی تصریح کرد: این دستگاه با یک شارژ خورشیدی پنج ساعته در روز، قادر به تولید آب شیرین از منابع بی‌کیفیت آب است و با توجه به سیار بودن، تولید انبوه آن می‌تواند نقش مهمی در پدافند غیرعامل در مناطق مختلف داشته باشد.

مرآتی با بیان اینکه امروزه طیف وسیعی از آب شیرین کن‌ها در سطح جهان بسته به اقلیم مناطق مختلف بر دو نوع کلی عملکردی خورشیدی و حرارتی به تولید می‌رسند، گفت: این دستگاه‌ها که قادر به ارتقای کیفیت آب‌ها هستند، امروز در مقوله شیرین‌سازی آب دریاها، به سمت سیستم‌های حرارتی حرکت کرده‌اند.

این مسئول سازمان توسعه منابع انرژی افزود: کشور عربستان روزانه ۱۵ میلیون مترمکعب آب دریا را شیرین‌سازی کرده و به استفاده بخش‌های مختلف شرب، صنعت و کشاورزی می‌رساند. پیش‌تر یک مقام مسئول وزارت نیرو گفته بود، سهم ایران از شیرین‌سازی آب خلیج فارس و دریای عمان فقط دو

درصد است و تادیه حقایق ایران از این محل باید هر چه سریع‌تر در دستور کار قرار گیرد.

وی که برخی محصولات شرکت متبوعش را در هشتمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر، صرفه جویی و بهره‌وری انرژی عرضه کرده بود، از توسعه یک نیروگاه سه مگاواتی توسط این شرکت در شهریار خبر داد که با این اقدام، بازده نیروگاه از ۴۰ به ۸۵ درصد ارتقاء یافت.

این فعال عرصه انرژی‌های تجدیدپذیر خاطرنشان کرد: این پروژه با سرمایه‌گذاری ۱۰۰ میلیارد ریالی در مدت زمان ۶ ماه به بهره‌برداری رسید که در آن فقط موتورهای مربوطه از خارج وارد شده و مابقی تجهیزات بومی بودند.

وی، توسعه CHP های (تولید همزمان برق و حرارت) مسکونی را دیگر فعالیت این شرکت عنوان کرد و گفت: این طرح در ساختمان‌های مسکونی تیپ پنج طبقه با متراژ ۱۰۰ مترمربع اجرایی می‌شود که دارای مزایایی همچون کاهش ۲۰ میلیون ریالی

هزینه‌های آب، برق و گاز کل ساختمان و حتی فروش برق تولیدی به شبکه است. مرآتی همچنین از فروش ۲۰ مورد توربین یک کیلوواتی تولیدی این شرکت در سال جاری به واحدهای نظامی و شهرداری مشهد خبر داد.

شرکت توسعه منابع انرژی توان، با هدف پشتیبانی منسجم از نیروهای مسلح در حوزه انرژی و مشارکت در طرح‌های ملی مرتبط با انرژی در سال ۱۳۹۰ تاسیس شد.

هشتمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر، صرفه‌جویی و بهره‌وری انرژی، مولدهای مقیاس کوچک و تجهیزات روستایی فرصتی بود تا از نزدیک با فعالیت‌های شرکت‌های ایرانی و خارجی حاضر در این نمایشگاه آشنا شده و سطح توانمندی‌های آنها در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر را با خارجی‌ها را به مقایسه بنشینیم. این نمایشگاه چهار روزه از دهم تا سیزدهم اسفندماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برپا شده بود.

فناوری جدید انرژی خورشیدی توسط محققان داخلی

دکتر عبدالنبی کوثریان خاطرنشان کرد: این طرح در معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری به ثبت رسیده و دارای کد شناسایی است. کوثریان اضافه کرد: همچنین این نوع از سلول‌های خورشیدی در دمای بالا عملکرد بهتری نسبت به سلیکون‌های کریستالی از خود نشان می‌دهند و حتی راندمان آنها در دماهای بالاتر افزایش می‌یابد، در حالی که در نوع اول راندمان به‌شدت افت می‌کند. یکی از انگیزه‌های تیم برای انتخاب این نوع تکنولوژی نیز سازگاری آن با شرایط اقلیمی منطقه است که بتوان قابلیت‌های آن را بهبود بخشید و قابل رقابت کرد. وی در پایان با اشاره به ایمن‌سازی سامانه، خاطرنشان کرد: به دلیل اینکه تست‌های بسیار متعدد و دقیق لازم بود، نصب اتصالات و ایمن‌سازی سامانه‌ها حداقل سه سال به طول انجامید.

پنجره ایرانیان: محققان دانشگاه شهید چمران اهواز موفق شدند برای نخستین بار در کشور دانش فنی و فناوری طراحی و ساخت نوعی از سلول‌های خورشیدی فیلم نازک مبتنی بر "سلیکون آمورف هیدروژنه" را تولید و نمونه‌های آزمایشگاهی آن را با موفقیت آزمایش کنند.

به گزارش ایسنا، این موفقیت در ادامه اجرای یک پروژه تحقیقاتی با عنوان "طراحی و ساخت سلول‌های خورشیدی سلیکون آمورف هیدروژنه" برای شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با مدیریت دکتر عبدالنبی کوثریان دانشیار گروه برق دانشکده مهندسی حاصل شد و به تولید موفقیت‌آمیز سلول‌های خورشیدی موسوم به فیلم نازک نژاد دوم برای اولین بار در کشور انجامید.



فربد
کیفیت، غالب است



پروفیل در و پنجره
یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰۲۱ - ۲۷۶۱۱

جشن پروفیل آلومینیوم و پو پی وی سی

ایرانیان

روز

نشریه پنجره ایرانیان

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

بزرگان اکستروژن آلومینیوم در ایران ۸۴

سیروس حکیمی؛ بنیانگذار آکپا و آلاکس ۸۶

مالک بزرگترین پروفیل ساز جهان در ایران ۸۸

تبریک و شادباش

شرکت **فرید** به مناسبت

روز پدران عزیز (۲ اردیبهشت)

کارگران زحمتکش (۱۱ اردیبهشت)

معلمان دلسوز (۱۲ اردیبهشت)





گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیران دو شرکت SMS و OMAV در دفتر پایا افزار فلز:

بزرگان اکستروژن آلومینیوم در ایران

اشاره:

سفر مدیران دو شرکت معظم تولیدکننده ماشین آلات اکستروژن آلومینیوم به ایران در سپیده دم پسا برجام، می تواند خبر خوبی برای اهالی صنعت در و پنجره سازی کشورمان باشد. روشن است که با برپیده شدن تحریم ها دریچه های ترقی و پیشرفت یک به یک به روی تولیدکنندگان کشورمان گشوده می شوند. در اوائل اسفندماه ۱۳۹۴ بود که مطلع شدیم، شرکت پایا افزار فلز به مدیریت مهندس حمید ترابی، مدیران شرکت آلمانی SMS و شرکت ایتالیایی OMAV را به ایران دعوت کرده و شرایطی را فراهم آورده است تا آنها از مراکز مختلف تولیدی کشورمان دیدن کنند. بنابراین فرصت مناسبی بود تا مصاحبه ای را ترتیب دهیم با این مهمانان عالی قدر، و با فعالیت این دو شرکت که از اعتباری جهانی برخوردار هستند، آشنا شویم. در گفتگوی پنجره ایرانیان با دکتر هانسجورگ هوپ (Hansjorg Hoppe)، مدیر فروش شرکت SMS و دیوید زامپردی (David Zamperdi)، مدیر فروش شرکت OMAV، هر دو از توانمندی صنعت آلومینیوم کشورمان، با وجود عقب افتادگی از دانش و فناوری های روز ناشی از تحریم ها، ابراز شگفتی کردند و آمادگی کامل خود را برای انتقال دانش نوین و راه اندازی خطوط تولید پیشرفته در ایران اعلام داشتند. ضمن تشکر از مدیریت محترم پایا افزار فلز که مقدمات انجام این مصاحبه را فراهم آوردند، با هم این گفتگو را می خوانیم:

■ لطف کنید درباره پیشینه و فعالیت های شرکت خود توضیح دهید.

هانسجورگ هوپ: گروه SMS، یک هلدینگ آلمانی بزرگ است که شرکت های بسیاری را در زیرمجموعه خود دارد. این گروه در زمینه تولید فلزات و شکل دهی فلزات در حال فعالیت است. در واقع می توان گفت ریخته گری و تولید فولاد، آهن، فلزهای ننگ زن، آلومینیوم، برنج و مس فعالیت های اصلی این گروه را تشکیل می دهد. سه دفتر اصلی گروه SMS، در سه شهر دوسلدورف، مونشن گلاذباخ و هیلشن باخ آلمان واقع است. همچنین در چین و هندوستان کارگاه و دپارتمان مهندسی و یک دپارتمان مهندسی نیز در آمریکا دارند. البته در بسیاری از کشورهای جهان مانند برزیل و امارات متحده عربی، دب، دفاتر ارائه خدمات یا دفتر نمایندگی گروه SMS مشغول به کار هستند. به این نکته نیز باید اشاره کنم که این گروه در حال حاضر ۱۴ هزار کارمند دارد و گردش مالی این شرکت در سال پیش ۵ میلیارد یورو بوده است. دیوید زامپردی: شرکت OMAV همزمان با شکل گیری صنعت آلومینیوم تولد

یافته است. می توان گفت، حکایت OMAV داستان زیبای آلومینیوم است. شرکت OMAV در سال ۱۹۵۲ در شمال ایتالیا و در شهر برشا تاسیس شد و در حال حاضر سومین نسل از بنیانگذار آن مدیریت شرکت را برعهده دارد. این مجموعه هم اینک ۱۹۰ پرسنل دارد که در بخش های مختلف مجموعه مانند دپارتمان های فروش، تکنیکال، برق، نرم افزار و کارگاه های تخصصی جوشکاری و اسمبل کردن ماشین آلات و میزها و همین طور دپارتمان خدمات پس از فروش در حال کار هستند. شرکت OMAV به غیر از ایتالیا در کشور چین نیز کارخانه ای را احداث کرده است که تولیدات آن فقط در بازار چین عرضه می شود. همچنین یک دفتر در آمریکا داریم که در زمینه فروش و خدمات پس از فروش فعالیت می کند. غیر از این، در بسیاری از کشورهای دیگر نیز نماینده تجاری داریم.

■ شرکت شما در زمینه صنعت در و پنجره و نمای آلومینیوم دقیقا چه فعالیت هایی دارد؟

و البته غافلگیرکننده است که شما چگونه توانسته‌اید با این تجهیزات اندک و عدم برخورداری از دانش و اطلاعات لازم، چنین تولیداتی داشته باشید.

دیوید زامپردی: در ابتدای تأسیس شرکت OMAV که به بیش از ۶۰ سال پیش بازمی‌گردد، این شرکت نیز امکانات چندانی را در اختیار نداشت، اما در همه این سال‌ها با کوشش و تلاش پیشرفت کرد تا به جایگاه امروز خود رسید. به نظر من، وضعیت صنعت آلومینیوم ایران نیز به همین صورت است، و ما به کمک یکدیگر می‌توانیم سطح این صنعت در ایران را به سطح اروپا برسانیم.

■ **به نظر شما آیا تولیدکنندگان ایرانی می‌توانند با استفاده از دانش و تکنولوژی روز دنیا، ایران را به یکی از مراکز اصلی صنعت آلومینیوم در منطقه تبدیل کنند؟**

هانسیورگ هوپ: صدر در صد. با توجه به استعداد و توانایی‌هایی که مشاهده کردم، ایران می‌تواند به یکی از قطب‌های آلومینیوم جهان تبدیل شود. زیرا ایران در این زمینه از تجربه بسیار بالایی برخوردار است و تا جایی که من دیدم فقط از فقدان دانش، ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن رنج می‌برد، که البته این امر قابل بهبود است. برای نمونه، ظاهراً در ایران دانش به‌روزی برای ساخت قالب وجود ندارد، در حالی که برخورداری از این دانش کیفیت تولیدات را افزایش می‌دهد. به‌هر حال مسائل موجود در صنعت آلومینیوم، همگی مشکلاتی از این دست هستند که به نظر من قابل برطرف شدن می‌باشند.

■ **آیا ممکن است شرکت شما در ایران سرمایه‌گذاری مستقیم کند؟**

هانسیورگ هوپ: فعلاً برنامه‌ای برای این کار نداریم. در حال حاضر ما در ایران هستیم تا فضای موجود در بازار ایران را بسنجیم و سطح همکاری خود را با تولیدکنندگان ایرانی ارتقا دهیم. همچنین در زمینه ورود دانش نوین به ایران به همکاران خود در این کشور کمک کنیم.

با این حال، شرکت‌های بزرگی را می‌شناسم که در حال رصد بازار ایران بوده و در صدد هستند برای احداث مراکز تولیدی در ایران سرمایه‌گذاری کنند. در قدم اول شرکت ما به دنبال تأسیس دفتر در ایران است و تلاش داریم که سطح همکاری‌های خود را افزایش دهیم.

دیوید زامپردی: ما تصمیمی جهت سرمایه‌گذاری مستقیم جهت احداث کارخانه نداریم، زیرا فلسفه وجودی شرکت ما فقط تولید تجهیزات و ماشین‌آلات برای تولید پروفیل آلومینیوم است، نه اینکه در جایی دیگر سرمایه‌گذاری مستقیم داشته باشیم. اما در مناطقی که لزوم آن را احساس کنیم دفتری برای ارائه خدمات پس از فروش تأسیس می‌کنیم. همانطور که اشاره کردم ما در آمریکا چنین دفتری دایر کرده‌ایم. تلاش شرکت OMAV همواره این بوده است که مشتریان ما در تمامی نقاط جهان در کمتر از ۲۴ ساعت خدمات مورد نظر خود را دریافت کنند.

■ **در پایان اگر مطلبی باقی مانده است، بفرمایید.**

هانسیورگ هوپ: توجه داشته باشید که دو شرکت SMS و OMAV دو گروه مجزا از یکدیگر نیستند. در واقع تخصص شرکت SMS در زمینه تولید پرس‌های اکستروژن آلومینیوم است و شرکت OMAV نیز متخصص در امر تولید و نگهداری سیستم‌های انتقال پروفیل یا همان هندلینگ سیستم است. این دو شرکت برای حضوری نیرومندتر در بازار با یکدیگر همکاری نزدیک داشته و خدمات کاملی را به مشتریان ارائه می‌دهند؛ به‌نوعی این دو شرکت با همکاری یکدیگر، در قالب یک مجموعه یکپارچه فعالیت‌های همدیگر را تکمیل می‌کنند. لازم است در پایان، این نکته را نیز اضافه کنم که ما به دنبال روابط طولانی با مشتریان خود هستیم؛ همانطور که سال‌هاست برندهایی مانند شوکو و رینرز با تکنولوژی ما مشغول به تولید هستند و ما نیز در همه این سال‌ها روابطی گرم و صمیمی با آنها داشته‌ایم.

دیوید زامپردی: در اینجا می‌خواهم تأکید کنم، ما به ایران نیامده‌ایم که فقط یک دستگاه بفروشیم، بلکه ما در اینجا به دنبال شریکان و دوستانی به‌صورت طولانی مدت هستیم، چرا که ما می‌خواهیم در اینجا حضور داشته باشیم؛ و در واقع سرمایه‌گذاری ما نیز همین خواهد بود. سرمایه ما، دانش و تجهیزات ما خواهد که به کشور شما خواهیم آورد؛ و برای انجام این کار مهم به کمک شما نیاز داریم.

هانسیورگ هوپ: در زمینه تولید پروفیل آلومینیوم و همچنین در و پنجره و نمای ساختمان لازم است که به مواد مرغوبی دسترسی داشته باشیم. به همین جهت گروه SMS، سهام یکی از شرکت‌های بسیار معتبر در زمینه تولید و ریخته‌گری بیلتهای آلومینیوم را خریداری کرده است. در نتیجه به‌واسطه این شرکت، گروه SMS واحدهای ریخته‌گری آلومینیوم را برای مشتریان راه‌اندازی می‌کند و در ادامه خطوط اکستروژن مورد نیاز نیز برای مشتریان نصب می‌شود. این گروه در ۵۵ سال گذشته ۱۸۰۰ خط اکستروژن آلومینیوم راه‌اندازی کرده است.

دیوید زامپردی: این شرکت از دو مجموعه بزرگ به نام‌های OMAV COM- BUSTION و OMAV FOSHAN تشکیل شده است. زمینه فعالیت اوماو کومباستیان عملیات حرارتی است؛ یعنی ساخت کوره‌های بیلته، پیش گرم بیلته و قالب و همین طور کوره‌های پیرسختی که معروف به کوره‌های ای‌جیک است. OMAV FOSHAN نیز تولید سیستم‌های پس از تولید پروفیل آلومینیوم را بر عهده دارد؛ به این معنا که وقتی پروفیل آلومینیوم از اکستروژن بیرون می‌آید، لازم است توسط یک سیستم انتقال جهت استرچ شدن به میز کار منتقل گردد. این سیستم‌ها در واقع میزهایی هستند که انتقال پروفیل آلومینیوم را بر عهده دارند و در واقع هندلینگ سیستم آلومینیوم را تولید می‌کنند که شامل یک سری تجهیزات ریزتری هم می‌باشند.

یکی از امتیازات روند تولید ما این است که کلیه دستگاه‌های ساخته شده را در محل راه‌اندازی کرده و تست می‌کنیم تا نقائص احتمالی آنها را برطرف کنیم. بنابراین هیچ محصولی قبل از تست شدن برای مشتریان ارسال نمی‌شود.

■ **هدف شما از حضور در بازار ایران چیست؟**

هانسیورگ هوپ: همانطور که می‌دانید میان دو کشور ایران و آلمان از گذشته‌های دور روابط بسیار خوبی برقرار بوده است و ایرانیان بسیاری نیز در آلمان زندگی می‌کنند. پیش از برقراری تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران، ما بازار بسیار خوبی در ایران داشتیم و چندین خط را راه‌اندازی کرده بودیم. در این سال‌ها ما منتظر بودیم تحریم‌ها به پایان برسند تا دوباره روابط خود را با ایرانیان برقرار کنیم. البته باید این مطلب را اضافه کنم که در دوره تحریم‌ها نیز هیچگاه روابط خود را با ایران به‌طور صددرصد قطع نکردیم. یعنی با اینکه امکان فروختن ماشین‌آلات به ایران را نداشتیم، اما خدمات خود را به دستگاه‌هایی که در ایران مشغول به کار بودند هرگز قطع نکرده و در این سال‌ها ارتباط خود را با این دوستان حفظ کردیم. در آن دوره کار برای هر دو طرف واقعاً دشوار بود و ما بسیار خوشحالییم که ارتباطات دو کشور از سر گرفته شده است.

دیوید زامپردی: بازار ایران شبیه کودکی است که نیاز به مراقبت دارد. البته وقتی می‌گویم کودک نه از این جهت که دانشی ندارد، بلکه از این جهت که به‌تازگی تحریم‌ها لغو شده‌اند و ایران در مسیر پیشرفت قرار گرفته است. آینده صنعت آلومینیوم ایران را بسیار روشن می‌بینم، چراکه قابلیت‌های بسیاری را در بازار و صنعتگران ایران مشاهده کردم و ما اینجا آمده‌ایم تا از این صنعتگران حمایت کنیم. در نظر داشته باشید که ارتباط و همکاری ما با مشتریان خود همانند شریکان تجاریمان است. ما با مشتریان خود ابتدا دوست شده و سپس به عنوان شریک تجاری آنها را در نظر می‌گیریم. در حال حاضر ایران در نقطه شروع خود قرار گرفته است و از نظر من این بهترین زمانی است که ما به ایران آمده‌ایم.

■ **با توجه به بازدهی‌هایی که از مراکز تولیدی کشورمان داشته‌اید، وضعیت**

صنعت آلومینیوم در ایران را چطور می‌بینید؟

هانسیورگ هوپ: حقیقتاً انتظار نداشتیم در ایران با چنین وضعیتی مواجه شوم. زیرا با توجه به تحریم‌ها و همچنین تکنولوژی قدیمی مراکز تولیدی، تصور بر این بود که صنعت آلومینیوم در ایران بسیار رنجور و ناکارآمد شده باشد، با این حال، مشاهده کردیم که صنعتگران ایرانی با چنین وضعیت و کمبودهایی، با تولید محصولات باکیفیت به‌خوبی نیاز بازار ایران را تأمین می‌کنند و این امر برای ما واقعا غافلگیرکننده بود. حتی ماشین‌آلاتی که پیش از انقلاب وارد ایران شده بودند هنوز در حال کار هستند، و این واقعا عجیب است. باید بگویم که برای من بسیار جالب



سلسله گفتگوهای اختصاصی پنجره ایرانیان با پیشکسوتان صنعت در و پنجره:

سیروس حکیمی؛ بنیانگذار آکپا و آلاکس

اشاره:

تردیدی وجود ندارد که در هر حوزه‌ای صاحبان تجربه و پیشکسوتان، به‌عنوان نقاط اتکای آن حوزه به شمار آمده و تجربیات ایشان به‌مثابه سرمایه و اندوخته‌ای است که بهره‌مندی از آن مراتب رشد و اعتلای حوزه مربوطه را فراهم می‌آورد. بر این اساس پنجره ایرانیان بر آن شده است تا پیشکسوتان صنعت در و پنجره سازی را معرفی کرده و نقطه نظرات حاصل از تجربه‌های آنان را در اختیار همراهان همیشگی خود قرار دهد. در نخستین بخش از سلسله گفتگوها با عزیزان پیشکسوت، به سراغ صنعتگر نامی خطه آذربایجان رفتیم. هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران فرصت مغتنمی بود تا پای صحبت‌های نفوذ و شنیدنی سیروس حکیمی بنشینیم و از تجربیات نایاب ایشان بهره ببریم. مجموعه بزرگی که این بزرگمرد در صنعت آلومینیوم، به مدد استعداد و همت خود آفریده، امروز تحت مدیریت فرزندان برومندش مایه افتخار و سربلندی صنعت آذربایجان شده است. کارخانه بزرگ تولید پروفیل آلومینیوم آکپا، کارخانه تولید یراق آلات آلاکس و کارخانه آنادایز آلومینیوم که به‌زودی شروع به کار خواهد کرد، همه دسترنج سال‌ها تلاش و سختکوشی و البته ذوق و قریحه این صنعتگر کهنسال کشورمان است. مدیریت‌های شایسته غلامرضا حکیمی در آکپا، مسعود حکیمی در آلاکس و محمود حکیمی در دفتر مرکزی و انبار بزرگ این مجموعه‌ها در تهران، نشان از آن دارد که سیروس حکیمی نه تنها صنعتگری نمونه و موفق به شمار می‌آید بلکه کارنامه بسیار درخشانی نیز در مدیریت خانواده و خلق همبستگی خانوادگی از خود بر جای گذاشته است. از بنیانگذار آکپا و آلاکس چگونگی تولد این مجموعه‌ها را جویا شدیم و از ثروت تجربه ایشان که در لابه‌لای کلامشان جاری بود، بهره بردیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ چطور شد وارد صنعت در و پنجره‌سازی شدید؟

در حدود سال ۱۳۴۷ بود که من وارد این حرفه شدم و کارگاهی را تأسیس کردم که در آن در و پنجره آهنی می‌ساختیم. به‌تدریج مراحل رشد را پشت سر گذاشتیم، تا جایی که در سال ۱۳۵۴ حدود ۲۰ پرسنل داشتیم. در ادامه ساخت در و پنجره آلومینیومی را نیز به کار خود اضافه کردیم.

در دهه ۷۰ سفری به خارج از کشور داشتیم، و در این سفر با تکنولوژی جدید از نزدیک آشنا شدم و دریافتم که ما در این صنعت چقدر از کشورهای پیشرفته عقب هستیم. پنجره‌سازی سنتی که در آن زمان رواج داشت، ضررهای بسیاری را متوجه اقتصاد مملکت می‌کرد. مثلاً آن زمان در ساخت پنجره‌های آلومینیومی از میل‌گرد استفاده می‌شد و این یعنی هزاران تن میل‌گرد در کشور به هدر می‌رفت. در حالی که امروز به جای میل‌گرد از فیکس‌ر استفاده می‌کنند که بسیار بهتر از میل‌گرد است. همچنین در و

پنجره‌های تک جداره آن زمان، باعث ائتلاف انرژی بسیاری می‌شد. در آن دوره صنعت ساخت در و پنجره واقعا نیازمند تغییر و تحول بود و مشخص بود که باید کاری کرد. این بود که چندین نمونه از کشورهای ایتالیا، یونان و آلمان وارد ایران کرده و آنها را تحت مهندسی معکوس قرار دادیم. همزمان شرکت مارال درب را نیز تأسیس کردم.

■ از مارال درب بیشتر بر ایمان بگویند. دقیقا چه فعالیت‌هایی در این شرکت انجام می‌شد؟

مارال درب در آن زمان یکی از بزرگترین کارگاه‌های سطح کشور به شمار می‌آمد که تحول بزرگی را هم در این عرصه به‌وجود آورد. زمینه کاری اصلی ما نیز در آنجا پنجره‌سازی بود. انواع در و پنجره اعم از آلومینیومی و یو.پی.وی.سی را با جدیدترین سیستم‌ها می‌ساختیم. اما تقریباً تمامی ملزومات پنجره را نیز در آنجا خودمان تولید می‌کردیم و کارگاهی برای تولید شیشه‌های دوجداره با ماشین آلات مدرن داشتیم و

ما هم افتتاح شود.

همانطور که اشاره کردم، ما همواره سعی کرده‌ایم که از نظر کیفیت، تنوع و خدمات و آموزش و ماشین‌آلات در سطح بسیار بالایی قرار داشته باشیم و تا حد امکان تجربیات و دانش خود را در قالب آموزش‌های مختلف در اختیار سایر همکاران خود قرار می‌دهیم.

■ صنعت آلومینیوم کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اکثر صنعتگران آلومینیوم کشورمان با وجود سوابق طولانی در این زمینه، متأسفانه نتوانستند مجموعه‌های خود را همگام با پیشرفت تکنولوژی در دنیا به پیش ببرند و به سیستم‌های مدرن مجهز شوند و این به نوبه خود یک نقص به حساب می‌آید.



■ **تردیدی نیست که همبستگی خانوادگی یکی از عوامل موفقیت مجموعه شماست. عاملی که در کشورمان به‌ندرت به چشم می‌خورد. واقعا چگونه توانستید این همبستگی را میان افراد خانواده خود برقرار کنید؟**

از همان ابتدا که ما کارگاه کوچکی داشتیم، پسرانم به همراه من به کارگاه می‌آمدند، به صورتی که در نوجوانی هر سه نفر آنها کاملاً فنی شده بودند. خوب، معلوم است که پدر همیشه به فکر آینده فرزندان خود است، اما من وقتی تلاش و پشتکار آنها را می‌دیدم انگیزه بسیار بیشتری برای رشد و توسعه کار پیدا می‌کردم. و خدا را شکر که همه آنها نیز موفق شدند. البته از ابتدا کوشیدم که تقسیم کاری منظمی میان آنها برقرار شود. اکنون پسر بزرگم مدیریت آپکا را برعهده دارد که به عنوان برند برتر کشور انتخاب شد. پسر کوچکم مدیریت آلاکس را در دست دارد که چند سال پیش به عنوان جوان‌ترین مدیر استان آذربایجان شرقی مورد تقدیر قرار گرفت. و پسر دومم، مدیریت دفتر مرکزی و انبار ما در تهران را در اختیار دارد. به‌رحال پسران من مزد زحمات خود را گرفته‌اند، درست است که من نیز هر چه از دستم برآمده برایشان انجام داده‌ام، ولی آنها شایستگی رشد و پیشرفت را داشته‌اند و من از هر سه آنها راضی هستم.

■ **با توجه به اینکه خود شما از سطوح پایین شروع به کار کردید و با تلاش و سختکوشی خود به جایگاه امروزی خود رسیده‌اید، آیا فکر می‌کنید که جوان‌های امروز نیز می‌توانند از نقطه صفر شروع کنند و به چنین موفقیت‌های چشمگیری برسند؟**

بله می‌توانند. اما باید بدانند که برای موفقیت در هر کاری باید علاقه و پشت کار داشته باشند؛ و پس از آن اهل خطر کردن باشند. در این میان، انگیزه نقش بسیار مهمی ایفا می‌کند. خود من از صفر ولی با توکل به خداوند شروع کردم و چیزی که بیشتر از همه به من انگیزه می‌داد خانواده‌ام بود؛ و دوم اینکه مشتاق بودم برای کشورم مفید واقع شوم. تا جایی که من هرگز سایر تولید کنندگان داخلی را رقیبای خودم نمی‌دانم و همیشه به چشم یک همکار به آنها نگریسته‌ام. رقیبان من شرکت‌های ترک و چینی هستند. به نظر من اگر جوانان ما هم این گونه فکر کنند حتماً می‌توانند موفق شوند.

حتی بسیاری از یراق‌آلات را نیز در همانجا تولید می‌کردیم.

■ **آیا ساخت پروفیل آلومینیوم را نیز در این مقطع آغاز کردید؟**

نه. در آن زمان تکنولوژی لازم برای ساخت قالب‌ها در ایران وجود نداشت و اکثر واحدهایی که به تولید پروفیل مشغول بودند از روش‌های کاملاً سنتی بهره می‌گرفتند. ما در مارال درب پروفیل اختصاصی وارد می‌کردیم. در واقع با این کار مصرف‌کنندگان از تفاوت میان آلومینیوم جدید و سنتی آگاه شدند.

■ **چگونه از مارال درب به آپکا رسیدید؟**

متأسفانه پس از مدتی شرکت مارال درب را، با اینکه فعالیت‌های بسیار وسیعی داشت و از عملکرد بسیار خوبی برخوردار بود، به‌دلایلی واگذار کردم. با این حال، مارال درب نقطه عطفی در بازار در و پنجره‌سازی محسوب می‌شد و آغاز تحولی در این زمینه بود. به عبارت دیگر برای بسیاری روشن شد که پروفیل‌های سنتی در مقایسه با آلومینیوم‌های نوین و مدرن از کارایی بسیار ضعیف‌تری برخوردارند.

پس از واگذاری شرکت مارال درب، به این فکر افتادم که تولید آلومینیوم و همچنین یراق‌آلات را به‌صورت علمی و منطبق با فناوری‌های روز دنیا در کشورمان انجام دهیم. این بود که در قدم اول آپکا را تأسیس کردیم. یکسری ماشین‌آلات پیشرفته وارد کردیم و کارخانه آلومینیوم آپکا را راه انداختیم. گذشته از این موارد، من همیشه به این فکر بودم که خدمتی برای کشورم انجام دهم. برای مثال سالانه مقادیر بسیاری پروفیل و یراق‌آلات وارد ایران می‌شد. من در این فکر بودم که چگونه می‌توان بخشی از این واردات را کاهش داد و از خروج مقادیری ارز از مملکت جلوگیری کرد. از سویی یکی از انگیزه‌های دیگر من اشتغال‌زایی و به کار افتادن چرخ تولید در کشورمان بوده است. روشن است که با تولید پروفیل در داخل کشور، تعداد بسیاری زیادی کارگاه به‌وجود خواهد آمد و برای افراد بسیاری شغل ایجاد خواهد شد.

■ **آپکا از چه زمانی شروع به کار کرد؟**

آپکا کار خود را در سال ۱۳۸۷ شروع کرد و شکر خدا بسیار هم موفق بود و ما امروز پروفیل مورد نظر کارگاه‌های بسیاری را در سراسر کشور تأمین می‌کنیم. نکته مهمی که در کارخانه آپکا باید بدان اشاره کنم، بحث طراحی قالب‌های پروفیل است. شرکت‌های دیگر عموماً یا تحت لیسانس شرکتی دیگر فعالیت می‌کنند یا مجبورند قالب‌ها را خریداری کنند. اما ما با توجه به تجربه فراوانی که در این خصوص داشتیم، از ابتدا کلیه طراحی‌ها را خودمان انجام داده‌ایم. به عبارتی گروهی در آپکا به سرپرستی خود من وظیفه طراحی قالب‌ها را برعهده دارند. این امر باعث شده است که ما امروز از تنوع قالبی بسیار بالایی (حدود ۲۰۰۰ قالب) برخوردار باشیم. می‌توانم بگویم هیچ مجموعه‌ای در ایران تنوع آپکا را ندارد. در حال حاضر نیز آپکا به عنوان برند برتر کشور، در زمینی به وسعت ۳۵ هزار مترمربع و سالن‌هایی مجهز و مدرن با حدود ۱۵ هزار مترمربع مساحت، بدون وقفه در حال کار و تولید است. در واقع ما در مارال درب فقط پنجره تولید می‌کردیم، اما در مجموعه جدید خود قصد داشتیم با تولید پروفیل و یراق‌آلات باکیفیت، مواد اولیه کارگاه‌های سطح کشور را تأمین کنیم، و حتی با آموزش پنجره‌سازی به مشتریان، تلاش کنیم این صنعت را در کشورمان ارتقا دهیم. این برنامه سبب جهش فوق‌العاده‌ای در فعالیت‌های ما شد.

■ **در همین راستا بود که آلاکس را تأسیس کردید؟**

ما در تمام دوره‌های فعالیت خود، همواره تلاش داشته‌ایم که به‌روز باشیم و از جدیدترین فناوری‌ها بهره ببریم. در خصوص یراق‌آلات نیز، ما در ابتدا حجم وسیعی از انواع یراق را از کشورهای خارجی وارد می‌کردیم. تصمیم گرفتیم یراق‌آلات مورد استفاده در ساخت پنجره‌های آلومینیومی را در کشور تولید کنیم. به همین منظور در سال ۱۳۸۸ کارخانه آلاکس را راه‌اندازی کردیم. امروز آلاکس نیز مانند آپکا، البته در زمینه یراق‌آلات حرف اول را در کشور می‌زند. حتی اخیراً ما پیشنهادی از ترکیه داشتیم که خواهان اخذ نمایندگی آلاکس در این کشور بودند.

■ **برنامه بعدی شما برای توسعه این مجموعه چیست؟**

مدتی است که ساخت کارخانه آندادیز آلومینیوم را در کنار آپکا آغاز کرده‌ایم. در حال حاضر سالن‌های مربوطه تکمیل شده و ماشین‌آلات بسیار پیشرفته و تمام اتوماتیکی نیز خریداری شده‌اند و در حال نصب می‌باشند. امیدوارم تا اوایل سال ۱۳۹۵ واحد آندادیز



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با
دکتر پیتر مروزیک:

مالک بزرگترین پروفیل ساز جهان در ایران

شماره:

در اتفاقی کم‌نظیر، مالک نخستین تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی جهان شخصا به ایران سفر کرد. گروه صنعتی پروفاین، که عنوان بزرگترین تولیدکننده این محصول در سراسر دنیا را نیز یدک می‌کشد، در ۱۴ کشور جهان به تولید مشغول است و مصرف‌کنندگان بیش از ۶۵ کشور از محصولات آن در ساختمان‌های خود استفاده می‌کنند. این شرکت آلمانی چندین سال است که در ایران نیز حضور دارد و بیشتر اهالی صنعت پنجره با این شرکت و پروفیل‌های تولیدی آن در سه برند کامرلینگ (KÖMMERLING)، تروکال (TROCAL) و کی.بی.ای (KBE)، آشنایی کامل دارند. نکته حائز اهمیت اینکه پروفاین در شرایط سخت تحریم که ارتباط ایران با کشورهای اروپایی با دشواری‌های فراوانی روبه‌رو بود نیز همکاری نزدیک خود را با ایرانیان هرگز قطع نکرد. فرصت مغتنمی بود که به سراغ مالک این غول پروفیل‌سازی جهان، دکتر پیتر مروزیک (Peter Mrosik)، برویم و از چند و چون فعالیت‌های گسترده و بین‌المللی پروفاین بهرسم و ارزیابی ایشان را از بازار ایران جویا شویم. قبل از هر چیز جا دارد از مهندس حامد شبیانی، مدیریت پروفاین در ایران، که با زحمات خود امکان انجام این گفتگو را فراهم آوردند، تشکر کنیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ درباره پیشینه گروه صنعتی پروفاین توضیح دهید. این گروه برای رسیدن به جایگاه امروزی خود چه روندی را طی کرده است؟

همانطور که می‌دانید پروفاین بزرگترین و قدیمی‌ترین تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی جهان است. پروفاین مجموعه‌ای است که از به هم پیوستن سه شرکت در سال ۲۰۰۰ تأسیس شده است. این گروه در واحدهای تولیدی خود پروفیل‌هایی با سه برند جداگانه تولید می‌کند که شامل کامرلینگ (KÖMMERLING)، تروکال (TROCAL) و کی.بی.ای (KBE) هستند. شرکت کامرلینگ قدیمی‌ترین عضو گروه پروفاین است که بیش از صد سال سابقه فعالیت تولیدی دارد. تروکال شرکتی پیشگام در تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی در جهان بوده است که در سال ۱۹۵۲ فعالیت‌های تولیدی خود را در این بخش آغاز کرده است.

گروه پروفاین تحت مدیریت بخش خصوصی قرار دارد و که محصولات تولیدی آن در بیش از ۶۵ کشور دنیا به فروش می‌رسد. تولیدات پروفاین در سال گذشته حدود ۵۰۰ هزار تن بود. همچنین گردش مالی آن در همین سال چیزی در حدود یک میلیارد دلار بوده است. در حال حاضر گروه پروفاین در ۱۴ کشور جهان از جمله، روسیه، چین، اسپانیا، ایتالیا، فرانسه، آلمان، هند، آمریکا و غیره دارای کارخانه‌هایی است که مشغول به تولید پروفیل با سه برند مذکور هستند.

■ به چه دلیل پروفیل‌های تولیدی پروفاین در سه برند مختلف تولید می‌شوند؟ تولید پروفیل با سه برند یادشده این امکان را در اختیار پروفاین قرار می‌دهد که با استفاده از تجربیات و مهارت‌های مختلف همچنان پیش‌تاز صنعت پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره جهان باقی بماند. پروفاین به‌لحاظ نوآوری نیز همواره یکی از پیشگامان صنعت یو.پی.وی.سی جهان بوده است. تمام مشتریان ما به‌نوعی با این شرکت زندگی می‌کنند. ابتکار و نوآوری همواره در سرفره برنامه‌های ما قرار داشته است، چراکه مشتریان ما انتظار دارند که با برندهای ما به موفقیت دست پیدا کنند.

■ در مورد هر یک از سه برند پروفاین بیشتر توضیح دهید.

این سه برند هر کدام شرکت‌های جدایی بودند که در سال ۲۰۰۰ در کنار یکدیگر قرار گرفته و مجموعه پروفاین را پدید آورده‌اند. قدیمی‌ترین آنها کامرلینگ است و همانطور که اشاره کردم بیش از صد سال قدمت دارد و محصولات آن بر اساس نیازهای مشتری تطابق پیدا کرده است. این شرکت پیش از تولید پروفیل‌های یو.پی.وی.سی در تولید ملزومات صنعت برق و داکت‌های مربوطه فعالیت داشت.

شرکت تروکال نیز در سال ۱۹۵۲ راه‌اندازی شد و به‌عنوان پیشگام تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در جهان فعالیت‌های خود را آغاز کرد. این برند جهت نیازهای خاص آرشیکت‌ها و معماران طراحی و تولید می‌شود. در واقع هدف اصلی تروکال برآورده کردن نیازهای نو است. پروفیل کی.بی.ای برند دیگر پروفاین است که برای رفع نیازهای کشورهای شرق اروپا تأسیس شد و هم‌اکنون نیز در این منطقه به‌عنوان بهترین برند شناخته می‌شود. استقبال از پروفیل کی.بی.ای در اروپای شرقی به‌میزانی بود که ما کارخانه‌هایی را در روسیه و اکراین احداث کردیم.

■ در چند سال گذشته بازار و به‌طور کلی حوزه اقتصادی ایران به‌واسطه تحریم‌های گسترده بین‌المللی با مشکلات فراوانی روبه‌رو بود. در این دوره بسیاری از شرکت‌های خارجی ارتباط خود را با مشتریان‌شان در ایران قطع کردند. چه عاملی سبب شد که پروفاین بر خلاف رقبای خود، در این دوره ارتباط خود را بازار ایران حفظ کند؟

ما هرگز مشتریان قدیمی خود را در روزهای سخت تنها نمی‌گذاریم. درست است که در آن دوره کار کردن با ایران دشواری‌های بسیاری داشت، اما ما با توجه به شناخت کامل خود از بازار ایران، اعتماد کاملی به قابلیت‌های فوق‌العاده این بازار داشتیم. می‌دانستیم که یک شرایط فوق‌العاده و البته مقطعی بر اقتصاد این کشور حاکم شده است، اما در عین حال مطمئن بودیم که این وضعیت گذرا خواهد بود. از این رو، آن دوره را با برنامه‌ریزی‌هایی دقیق

با یکدیگر نداریم که بخواهد تداخلی ایجاد کند.

البته این مسئله چیز تازه‌ای نیست و ما در کشورهای دیگر هم شاهد آن بوده‌ایم. توجه داشته باشید که شعار ما این است: "جهانی فکر بکنیم و منطقه‌ای عمل بکنیم". رمز ماندگاری ما در صنعت این است که ما خودمان را هیچوقت درگیر چنین مسائلی نمی‌کنیم و هر زمان که با مشکلی روبه‌رو شویم، بر اساس آن شرایط تصمیم می‌گیریم. ما نوع فعالیت‌های خود را در کشور شما با توجه به نوسانات بازار آن تنظیم می‌کنیم و خود را با آن وفق می‌دهیم. به‌عنوان مثال اگر شرایط سخت شود به تولید در ایران رو می‌آوریم تا ما هم در ایران تولیدکننده محسوب شویم. باید توجه داشته باشید که ما از آمادگی کامل برای سرمایه‌گذاری مستقیم در ایران برخوردار هستیم و قطعا در شرایط مقتضی اقدامات لازم در این زمینه را به عمل خواهیم آورد.

■ **موضوع دیگری که در چند سال گذشته در بازار در و پنجره ایران نمود یافته است، رقابت سنگین آلومینیوم و یو.پی.وی.سی است. آیا در سایر نقاط جهان، به‌ویژه در آلمان نیز چنین رقابتی وجود دارد؟**

من در هیچ جای دنیا چنین چیزی ندیده‌ام که میان آلومینیوم و یو.پی.وی.سی رقابت باشد. به هر حال هر کدام از این دو، بازار خاص خود را دارند. اما به نظر من در این سال‌ها به دلیل تحریم‌ها و رکود حاصل از آن پروفیل‌های باکیفیت و مرغوبی به ایران وارد نشده است، و دلیل اصلی چنین مسائلی نیز همین است. با این حال به‌طور کلی من آینده بسیار روشنی را برای یو.پی.وی.سی متصور هستم.



■ **در تکمیل حرف جنابعالی باید بگویم که در کنار وجود پروفیل‌های نامرغوب خارجی در ایران، پایین بودن سطح دانش فنی، دلیل دیگری افت صنعت یو.پی.وی.سی در این سال‌ها بوده است. آیا پروفاین، جهت مقابله با این مشکل، برنامه آموزشی خاصی در ایران خواهد داشت؟**

اجازه دهید دوباره به فعالیت‌های پروفاین در هندوستان اشاره کنم. پروفاین در آنجا یک مرکز آموزشی دایر کرده است که مشغول به ارائه مباحث آموزشی در زمینه پنجره‌سازی است. در این مرکز سیستم آلمانی مونتاژ در و پنجره یو.پی.وی.سی به‌صورت رایگان تدریس می‌شود که شاهد استقبال بسیار خوبی هم بوده است. ما چنین برنامه‌ای را در ایران نیز اجرا خواهیم کرد.

البته در حال حاضر نیز کارشناسان پروفاین از مشتریان ایرانی خود پشتیبانی فنی کاملی به عمل می‌آورند. یعنی تکنسین‌های پروفاین در تمام سال‌های حضور ما در ایران مرتب به این کشور آمده و فناوری‌های روز و استانداردها را به همکاران ایرانی خود آموزش داده‌اند.

■ **در پایان اگر مطلبی باقی مانده است، بفرمایید.**

افتخار بزرگی برایم بود که به ایران آمدم، بازار ایران را دیدم و با مشتری‌ها از نزدیک آشنا شدم و صحبت کردم. امیدوارم بازار خوبی را در کشور شما داشته باشیم و آینده امیدبخشی را با همکاران ایرانی خود ترسیم کنیم.

به‌خوبی پشت سر گذاشته و ارتباط خود را با طرف ایرانی خود همانند گذشته حفظ کردیم. من به‌عنوان مالک پروفاین، اعتقاد دارم حضور ما در بازار ایران باید دائمی باشد نه مقطعی؛ و برای تحقق این هدف نیز سیاست‌گذاری‌های لازم انجام شده است. مطمئن باشید که پروفاین در بدترین و سخت‌ترین شرایط در کنار ایرانیان خواهد بود.

■ **شما به‌عنوان مالک بزرگترین مجموعه تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی جهان به ایران آمده‌اید. اما می‌توانستید مانند شرکت‌های خارجی یکی از مدیران خود را برای ارزیابی شرایط بازار ایران بفرستید. چرا شخصا به این سفر آمده‌اید؟**

ویژگی شخصیتی من این گونه است که علاقه دارم به‌عنوان مالک شرکت، بازاری را که در آن سرمایه‌گذاری کرده‌ام، از نزدیک ببینم و فعالیت مشتریان خود را رصد کنم. تا بتوانم سیاست‌های مناسبی را برای آن بازار اتخاذ کنم. در واقع من شخصا به ایران آمده‌ام تا برای سرمایه‌گذاری در ایران متمرکز شوم و هدفگذاری‌های لازم را انجام دهم.

■ **ارزیابی شما از بازار ایران تا کنون چگونه بوده است؟**

کاملا روشن است که بازار ایران در حال خروج از رکود است. اما برای رسیدن به رونق کامل به چند ماه زمان نیاز است. در این مقطع ما باید خودمان را آماده کنیم تا زمانی که بازار راه افتاد بتوانیم جهت پاسخ به تقاضاهای موجود حرکت کنیم. اما نکته‌ای که برای من بسیار تاثیرگذار بود، ادب و احترامی است که ایرانیان برای مسافران خارجی قائل هستند. به نظر من این امر قابل ستایش است.

■ **به‌هرحال گشایش فضای جدید اقتصادی، امکان حضور بسیاری از شرکت‌های معظم جهانی را در بازار ایران فراهم کرده است. به عبارت دیگر، رفته رفته دایره رقابت تنگ‌تر خواهد شد. به نظر شما در چنین شرایطی کار برای پروفاین دشوارتر نخواهد شد؟**

من بر اساس تجربیاتی که در تمامی مدت فعالیت خود به‌دست آورده‌ام، عقیده دارم که مشتریان هیچگاه شما را فراموش نمی‌کنند. برای مثال در اسپانیا نیز شرایطی مشابه به‌وجود آمده بود، اما پروفاین با وجود رقابتی قدری که داشت توانست ۴۰ درصد بازار این کشور را در اختیار بگیرد؛ به‌گونه‌ای که نزدیک‌ترین رقیب ما فاصله بسیار زیادی از ما داشت. به نظر من ایران نیز به همین ترتیب است، مشتریان ایرانی هرگز ما را از یاد نخواهند برد، چرا که مشاهده کرده‌اند که در سخت‌ترین شرایط، پروفاین در کنار آنها بوده است.

نکته دیگر این که پروفاین از سه برند متمایز بهره می‌برد که نیازهای متنوع بازار را تأمین می‌کنند؛ ضمن اینکه پروفاین همواره محصولاتی جدید به بازار عرضه می‌کند. این عوامل همه سبب خواهند شد که ما دست بالا را در بازارها رقابتی داشته باشیم. از سوی دیگر ما جهت خدمات‌رسانی بهتر به ایرانیان برنامه‌های خاص و گسترده‌ای در نظر داریم. از جمله این برنامه‌ها، انبار محصولات پروفاین است که در آینده‌ای نزدیک در ایران احداث خواهیم کرد.

■ **آیا جهت سرمایه‌گذاری مستقیم جهت تولید پروفیل در ایران برنامه‌ای ندارید؟**

پروفاین در بازارهایی که حضور می‌یابد و بر آنها متمرکز می‌شود، همواره برنامه‌های مختلفی را به اقتضای شرایط موجود پیاده می‌کند. برای نمونه ما ۱۰ سال پیش وارد کشور هندوستان شدیم. در ابتدا دفتری در آنجا دایر کردیم و در ادامه انبار محصولات خود را راه‌اندازی کردیم، و ۳ سال پیش در این کشور کارخانه‌ای احداث کردیم و اکنون نیز به دلیل استقبال بسیار خوب از محصولاتمان، قصد داریم کارخانه دوم را نیز در آنجا راه‌اندازی کنیم. شرایط ایران هم دقیقا همین گونه است. ما فعلا در حال پایش بازار ایران هستیم و با گذشت زمان قطعا فعالیت‌های خود را گسترش خواهیم داد و ممکن است روزی کارخانه‌ای نیز در ایران احداث کنیم.

■ **همانطور که احتمالا می‌دانید صنعت تولید پروفیل یو.پی.وی.سی در سال‌های گذشته در ایران توسعه چشمگیری داشته است. برخی بر این باورند که ورود پروفیل‌های خارجی به این صنعت در داخل کشور ضربه می‌زند، نظر شما در این باره چیست؟**

بله می‌دانم که سطح تولیدات ایران در زمینه پروفیل افزایش داشته، اما واقعیت آن است که بازار ایران آنقدر پهناور است که جا برای همه هست. به‌خصوص توجه داشته باشید که پروفیلی مانند محصولات پروفاین مشتری خاص خود را دارد و هرگز بازار تولیدات داخلی را تهدید نمی‌کند. بازار هدف ما با بازار هدف تولیدکننده ایرانی متفاوت است و هدف مشترکی

هر پنجره ای ایده آل نیست

پروفیل پنجره های UPVC

www.ideal.en.ir

تلفن تماس : ۰۲۱-۲۹۶۵

آدرس : تهران - میرداماد - پلاک ۲۳۲



istanbulpvc®

UPVC DOOR & WINDOW SYSTEMS

پروفیل های چهار و پنج محفظه UPVC



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

Tel/Fax: +98 21 88209209, 88774241

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

پلاک ۴، طبقه اول تلفکس: ۸۸۶۰۹۲۰۹ - ۸۸۷۷۴۲۴۱ (۰۲۱)

70

Paramount



پروفیل‌های آلومینیومی ترمال بریک پارامونت در ایران

0012 100 3045 0000 0



پارامونت



تولید درب و پنجره ترمال بریک و upvc

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



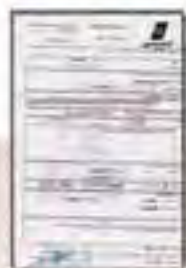
AMG
گروه مرجانی
MARJANI GROUP
window industrial co.

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

تلفن: ۰۲۱ ۳۳۳۱۲۲۷۱ و ۰۲۱ ۳۳۳۱۱۹۲۲

فکس: ۰۲۱ ۳۳۲۹۳۰۶۹ همراه: ۰۲۱ ۴۶۶۲۷۵۵۸

دفتر مرکزی: تبریز، ولیعصر، خیابان شهریار، نرسیده به پروین اعتصامی



شرکت پرشین پی وی سی
تولید کننده مقاطع پروفیل های UPVC

✓ دارای استاندارد

✓ ۱۵ سال گارانتی کیفیت

✓ ۱۰ سال بیمه نوین

✓ بهترین کیفیت - مناسب ترین قیمت

✓ تحویل به روز در سراسر ایران



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

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

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

زاینده رود، طبقه ۲، واحد ۸

تلفکس: ۳۳ ۵۲۲ ۳۷۷ (۰۲۱) - ۳۳ ۶۳۹ ۳۷۷ (۰۲۱)





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 . نبش خیابان
هفتم مرکزی . شماره ۱۸۹۵
تلفن: ۸۸۶۲۸۷۲۸ . ۸۸۲۱۹۳۸۲ فکس: ۸۸۲۱۹۳۸۰



akpen
New Line

 **PERSIAN PVC**
www.persianpvc.com



DR. WINO®

UPVC Profile



اولین دارنده گواهینامه فنی اتحادیه اروپا EOTA در صنعت UPVC



آدرس کارخانه: کرج، مهر شهر، منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه پیام

تلفن: ۰۲۶-۳۳۲۶۶۲۰۲-۵ | تلفن تهران: ۸۸۵۰۷۴۵۱-۵۵ | فکس: ۸۸۵۱۶۶۰۱

www.drwinupvc.com

کراچی میں پناور کنکرونی

پروفیل در و پنجرہ یو پی وی سی

وانا وین VANAWIN

UPVC PROFILE PRODUCER



دفتر تهران: خیابان ملاصدرا، بعد از بیمارستان بقیہ اللہ، پلاک ۲۰۰، طبقہ ۵ تلفکس: ۸۸۰۶۴۶۹۸ - ۸۸۰۶۴۵۲۹ (۰۲۱)

دفتر اسفہان: ابتدای شیخ صدوق شمالی، بن بست ندا، ساختمان سینا، طبقہ ۲، واحد ۳

دورنگار: ۳۶۶۲۴۶۲۶ (۰۳۱)

تلفن: ۷-۴۳۵۰۱۳۵۰۱ (۰۳۱)

www.vanawin.com

info@vanawin.com



شرکت کارپن

 **KAR|PAN**

تولید و عرضه پروفیل UPVC

تهران، میدان ونک، خیابان آفتاب، بن بست هشتم، پلاک ۲، واحد ۷
تلفن: ۰۲۱ ۸۸۰۵۹۱۱۲ • فکس: ۰۲۱ ۸۸۶۰۷۷۹۷

DECEUNINCK / WINDOWS AND DOORS
THE BELGIUM PROFILE SYSTEMS

deceuninck



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



Building a sustainable home



REHAU®

Unlimited Polymer Solutions



کیفیت برتر در دسترس همگان

انتخاب درست با پروفیل برتر ساخت آلمان

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

MADE IN
GERMANY



Euro-Design 70



Euro-Design 60



Euro-Design Slide



REHAU
QUALITY

WINDOW
DESIGN

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

Construction
Automotive
Industry



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



The future of windows in strong brands:



KÖMMERLING®

TROCAL®



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:

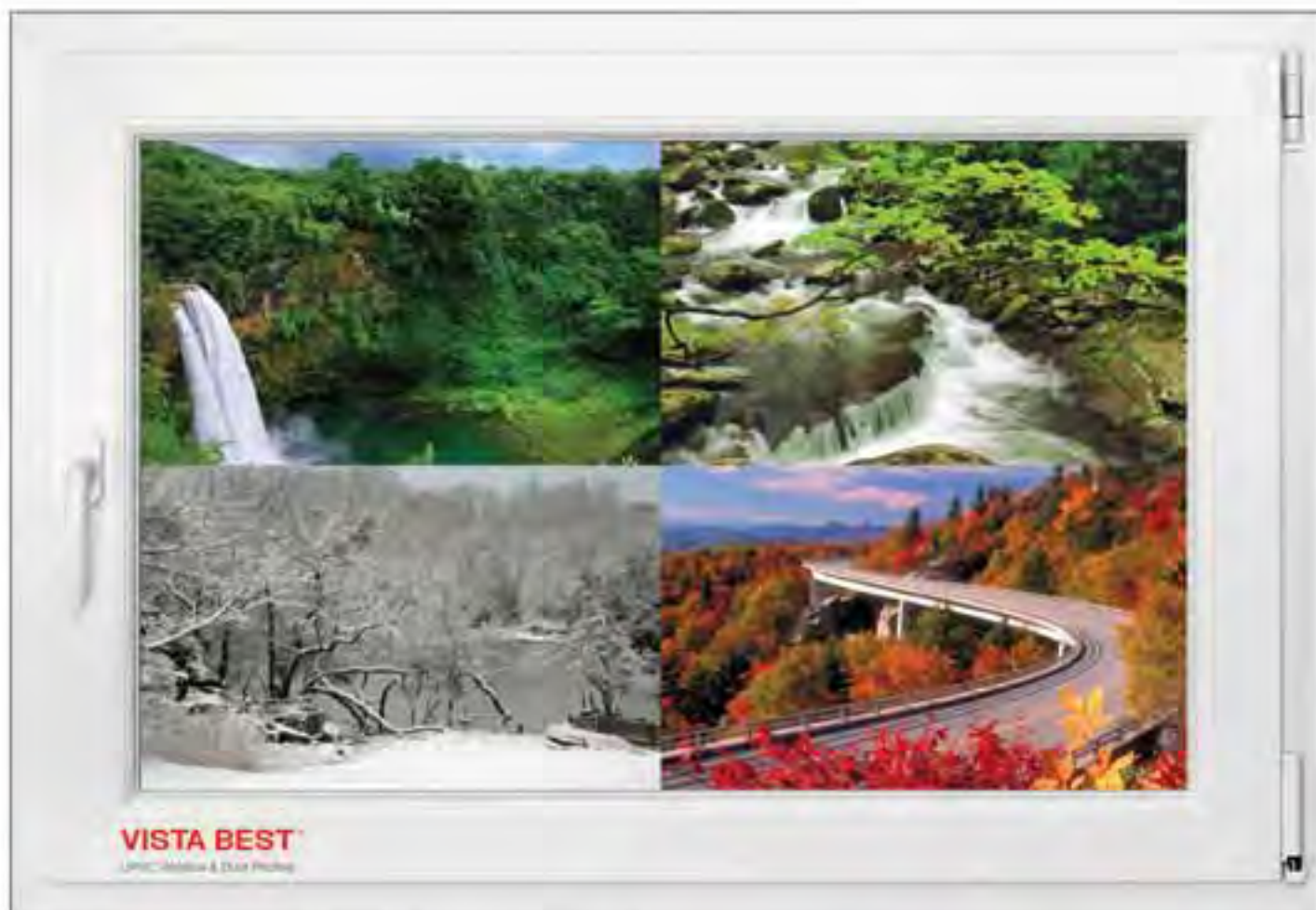
تهران- ابتدای بلوار قیصریه-

میدان پیروز- پلاک ۷

تلفکس: ۲۲۹۸۴۰۷۷

موبایل: ۰۹۱۲۲۹۶۹۷۷۸

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



بازرگانی سبحان نمایندگی فروش پروفیل ویستابست در استان البرز

مهر وین

نماینده انحصاری
فروش پروفیل

WINER
ترکیه



آدرس: تبریز، جاده تهران، ۵۰۰ متر بالاتر از پستی وحید
تلفن: ۰۳۶۳۷۴۸۸۳۰ - ۰۳۶۳۷۴۸۸۳۱

تهران، رو بروی درب اصلی استادیوم آزادی، رو بروی مجتمع عقاب، پلاک ۱۶ / ۱
همراه: ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

www.mehrwin.ir



شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان

تولیدکننده پروفیل های آلومینیومی
(آنادایزینگ - پادركوتینگ)



کارخانه: اصفهان - تجف آباد - شهرک صنعتی منتظریه (ویلاشهر) - نبش خیابان ۱۰۳ و شهید قادری
تلفن: ۰۳۱ ۴۲۲۹ ۰۴۱۴ و ۰۳۱ ۴۲۲۹ ۰۵۵۸
دورنگار: ۰۳۱ ۴۲۲۹ ۰۵۵۹

www.coopal-co.com

Email: coopal_co@yahoo.com

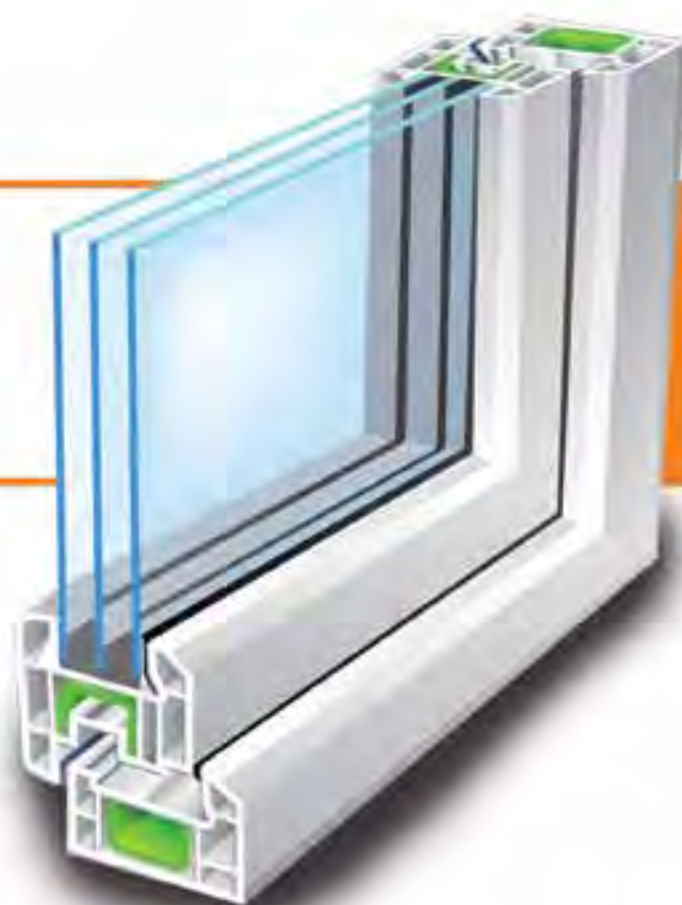


pratique  يراتيک



آسیاجام پروفیل

تولید کننده پروفیل upvc



تهریز، جاده تهران، شهرک صنعتی عالی نسب، خیابان صنعت، قطعه ۴۴
تلفن: ۰۶-۳۶۳۰۹۳۶۵ فکس: ۰۴۱-۳۶۳۰۹۳۶۴

ASIA JAAM PORFILE

FENSTER MANN®

KUNSTSTOFF FENSTER UND TÜREN SYSTEMS

■ نگاه متفاوت

■ پنجره متفاوت

■ کیفیت متفاوت



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

پایدار کننده های کمسون بر پایه سرب، کلسیم/روی و OBS (Organic Base Stabilizers) قابلیت ارائه به صورت One Pack (شامل پایدار کننده، روان کننده، بیگمتهای 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 (قیشیه)
خیابان ۳۴، پلاک ۴۴، طبقه اول
تلفن: ۹۰۶۸۱۳۸۱۷ فکس: ۴۶۱۲۴۸۸۷
www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.com



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

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



Istanbul Office:

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

Tehran Office:

No.7 Takestan St. Sattarkhan Blv. Tehran, Iran.
Tell(Viber and Telegram): +98 (912) 013 76 30 | +98 (21) 66 53 22 73



www.kotzolt.ir



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



تهران

کیلومتر ۱۸ جاده قدیم کرج، شهرک صنعتی سازه گستر سایپا،

خیابان نگارستان، شماره ۸۸ گروه صنعتی البرز

تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۹۸۱۱-۱۹

آغاز ۱۳۹۵ با اهداف جدید ...

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



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 آتاتک در ایران
ادامه تولید یراق آلات آتاتک در ترکیه
آغاز تولید چسب سیلیکون آتاتک در ترکیه

۱۳۹۴

۱۳۹۳

نمایندگی فروش پروفیل های UPVC ایرانی
آغاز تولید یراق آلات آتاتک در ترکیه و مونتاژ آن در ایران

۱۳۹۲

نمایندگی فروش پروفیل های UPVC ایرانی
آغاز تولید یراق آلات آتاتک برای اولین بار در ایران

۱۳۹۰

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

۱۳۸۹

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

۱۳۸۷

آغاز تولید در و پنجره
UPVC با نام آتاتک نما

۱۳۸۵



ATA TECH
UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

دفتر مرکزی: تهران، بلوار اشرفی اصفهانی، بالاتر
از پل هست، 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): گرج، شهرک صنعتی نظر آباد

تلفن: ۴۷۵۱ (۰۲۱)

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



کیفیتی بی نظیر و انتخابی کم نظیر

16 PROFILES 60 Series 5 Chamber

تولیدکننده پروفیل UPVC پنج کانال - سری ۶۰ در ایران



www.seasagroup.com

سپاسا



www.seasagroup.com | info@seasagroup.com

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



UOR WIN

رضایت ماندگار با برندی جدید و کیفیت جدید ...

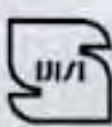
اوروین
UORWIN
UPVC Windows & Door

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

پذیرش نمایندگی
فعال جهت بخش یا
موتاز در سراسر کشور



Design by Farshad Baniadi



گواهی صلاحیت ملی استاندارد

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

www.uorwin.com
info@uorwin.com

تلفن: ۰۴۴ - ۳۳۷۴۵۰۸۲
فکس: ۰۴۴ - ۳۳۷۴۵۰۸۳

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

sam profile



تولیدکننده انواع پروفیل های درب و پنجره UPVC

پذیرش نمایندگی
از سراسر کشور

BÄRLOCHER



www.samprofile.ir

شرکت صنایع شیراز پلیمر جنوب

کارخانه

دفتر مرکزی

شیراز - خیابان نادر - بعد از متوچهری - جنب بیت الزهرا
شیراز - شهرک صنعتی بزرگ - خیابان صنعتگر جنوبی
طبقه اول - واحد ۲
خیابان تلش - بلوک ۶ - AB - طبقه ۲

تلفن: ۰۷۱ - ۳۲۳۰۱۴۴۱ | ۰۷۱ - ۳۲۳۰۱۴۴۲ | فکس: ۰۷۱ - ۳۲۳۰۱۴۴۳



طرح ویژه فروش بهاره

پروفیل های سفید و رنگی با تسهیلات ویژه

پروفیل بی نظیر با قیمتی مناسب

نماینده انحصاری پرولاین در ایران

Factory : No 2, 89 Sokak, Merkez Mah, Sasalı Cigli, Izmir - Turkey

Website : www.prolineupvc.com / E-mail : info@prolineupvc.com

تلفن : ۰۲۱ ۴۴۰ ۱۱ ۳۳۷

فکس : ۰۲۱ ۴۴ ۹۶ ۵۶ ۱۳

نشانی : تهران، بزرگراه ستاری، پالتیر از بزرگراه

حکیم، خیابان جواهریان، پلاک ۴۸، طبقه ۵، واحد ۱۵

آلومینیوم و پو پی وی سی در پنجره

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

نخستین گردهمایی شرکت های معتبر در، پنجره، نما و
صنایع وابسته آلومینیوم برگزار شد ۱۳۰

پرو لاین
تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی

“widen your horizon”



نخستین گردهمایی شرکت‌های معتبر در، پنجره، نما و صنایع وابسته آلومینیوم برگزار شد



مشکلات این صنعت و پیگیری جهت رفع این مشکلات را برعهده خواهد داشت. در این نشست، تعدادی از فعالان صنعت آلومینیوم به سخنرانی پرداختند و آقای رضایی، دبیر اجرایی سندیکای آلومینیوم، که خود نخستین سخنران این همایش بود، وظیفه مدیریت جلسه و معرفی دیگر سخنرانان را نیز بر عهده داشت. در ادامه نمایندگان کانون تخصصی در، پنجره، نما و صنایع وابسته با رای مخفی حضار این جلسه، انتخاب شدند.

پنجره ایرانیان: شامگاه دوم اسفند ۱۳۹۴، هتل اوین تهران میزبان نخستین گردهمایی شرکت‌های معتبری بود که در سراسر ایران در زمینه در، پنجره، نما و صنایع وابسته آلومینیوم در حال فعالیت هستند. هدف از برپایی این گردهمایی علاوه بر ایجاد وحدت و تحکیم همکاری‌های موجود، انتخاب نمایندگان شرکت‌ها در کانون تخصصی در، پنجره، نما و صنایع وابسته بود. این کانون که با حمایت سندیکای صنایع آلومینیوم ایران تشکیل شده است، وظیفه شناسایی و بررسی



در ابتدای این مراسم آقای رضایی، دبیر اجرایی سندیکای آلومینیوم، ضمن خوشامدگویی به شرکت‌کنندگان، اظهار داشت: «رصد مباحث مفصلی که در کارگروه‌های تخصصی سندیکای آلومینیوم به منظور تدوین شاخصه‌های ارزیابی و انتخاب برند برتر و همچنین مباحثی که در گروه‌های فضای مجازی مطرح بوده است، نشان‌دهنده لزوم ایجاد پایگاه و کانونی بود که بتواند بسیاری از این مسائل و مشکلات را شناسایی و دسته‌بندی کرده و برای برطرف کردن آنها تلاش‌های لازم را به خرج دهد.»

وی در ادامه، هدف از تشکیل این گردهمایی را اتحاد و همگرایی و با چشم‌انداز ارتقاء و تعالی جایگاه صنعت در، پنجره، نما و صنایع مرتبط و به‌عنوان پیش‌زمینه‌ای برای ایجاد یک کانون تخصصی جهت صیانت از منافع شرکت‌ها برشمرده و تاکید کرد: «این کانون تلاش خواهد داشت تا با بهره‌گیری از قابلیت‌های این صنعت و هدایت جریان‌های تصمیم‌ساز، توانمندی‌های موجود را در قالب خرد جمعی به واقعیت‌های ملموس و عینی مدلل ساخته و آنها را در جهت رشد و تعالی جایگاه این صنعت که به‌راستی شایسته آن است، به کار بندد.»

دبیر اجرایی سندیکای آلومینیوم خاطر نشان ساخت: «دانش و تجربه تک تک افراد حاضر در اینجا بر کسی پوشیده نیست، اما تمرکز بر همه این توانمندی‌ها و قابلیت‌ها در قالب یک کانون، می‌تواند بسترساز هدایت جریان‌هایی باشد که تحقق آنها باعث ارتقاء جایگاه صنعت در و پنجره و نما خواهد شد. و یقیناً با هم بودن به بهبود اوضاع و دست یافتن به اهدافی والاتر کمک قابل توجهی خواهد کرد. این گردهمایی با رویکرد همگرایی و ارتقاء جایگاه صنفی تشکیل شده و مهمترین اهداف آن عبارتند از: ایجاد کانون در و پنجره و نما و صنایع وابسته؛ احقاق حقوق اعضای انجمن در نهادها و ارگان‌های دولتی با حمایت سندیکای آلومینیوم ایران؛ ترویج و به‌کارگیری استفاده از مصالح نوین در صنعت ساختمان و رفع چالش‌های پیش رو؛ تلاش در جهت حفظ جایگاه شرکت‌های توانمند کوچک و بزرگ داخلی با ارتقاء سطح دانش فنی و تکنولوژی؛ حمایت از نمایندگان انحصاری و جلوگیری از ورود و فروش کالاهای تقلبی؛ دریافت حمایت‌های دولتی برای صادرات و شرکت در نمایشگاه‌های خارجی و شناسایی و توسعه بازارهای هدف صادراتی با اتکا به توان داخلی؛ ایجاد کانون مشاوره حقوقی؛ تبلیغات و گسترش سطح دانش عمومی و فنی و شناساندن مزیت‌های و جایگاه محصولات آلومینیومی.»

در ادامه آقای حقیقی پشت تریبون قرار گرفت و ضمن اظهار خوشحالی از حضور در میان جمع حاضر، به اهمیت و مزایای کار گروهی اشاره کرد و تاکید داشت که بالاترین منفعت شخصی همه فعالان این صنعت گام برداشتن در مسیر منافع گروهی صنایع آلومینیوم است. وی در بخش دیگری از سخنان خود به آمادگی دولت تدبیر و امید برای واگذاری امور به بخش خصوصی اشاره کرد و گفت «اگر بتوانیم چنین ظرفیتی را در قالب کانون و سندیکا ایجاد کنیم، قطعاً می‌توانیم وظایف مربوط به صنفمان را خود برعهده بگیریم.»



سخنران بعدی گردهمایی جناب آقای هبت‌الله فاضلی بود. وی با اشاره به سابقه ۴۸ ساله خود در این صنعت و برشمردن موفقیت‌های اتحادیه صنایع آلومینیومی در دهه ۱۳۶۰، از مشاهده چنین جمعی با نیروهای جوان و شاداب، ابراز امیدواری کرد که در آینده‌ای نزدیک همگان ثمرات چنین کارهای گروهی و جمعی را ببینند. وی در پایان سخنان خود به مشکلات مالی چنین تشکلاتی اشاره کرد و از همه خواست که به‌عنوان حامیان سندیکا و کانون اجازه ندهند تنگنای مالی حرکت گروهی به سمت اهداف متعالی را کند سازد.

جناب آقای گودرزی ریاست هیئت مدیره سندیکای آلومینیوم ایران، به‌عنوان سخنران بعدی نیز طی سخنانی به قدمت طولانی صنعت آلومینیوم اشاره کرد و وضعیت موجود این صنعت را با توجه به این سابقه طولانی بسیار نامناسب دانست و با توجه به آغاز دوره پس‌ابرجام تاکید کرد: «باید همه ما با اتحاد و همکاری با یکدیگر تهدیدهای این دوره را به فرصت‌هایی برای صنعت خود تبدیل‌سازیم.»

جناب آقای شریفی به‌عنوان سخنران بعدی به نقایص قانونی برای استفاده موثر از قابلیت‌های آلومینیوم در صنعت ساختمان اشاره کرده و تاکید کرد که باید برای اطلاع رسانی درباره مزایای استفاده از آلومینیوم و نیز نماهای شیشه‌ای در معماری شهری تلاش‌های لازم صورت گیرد.

جناب آقای فداکار سخنران بعدی جلسه بود که با اشاره به احتمال ورود شرکت‌های خارجی در دوره پس‌ابرجام خاطر نشان ساخت: «باید برنامه‌ریزی‌های لازم صورت گیرد تا مانع از ورود اقلام بی‌کیفیت به داخل کشور شده و در عوض با انتقال و ارتقاء سطح دانش فنی و تکنولوژی‌های مدرن بتوانیم به رفع نقاط کور صنعت آلومینیوم بپردازیم و سطح تولیدات داخلی را ارتقا ببخشیم.»

در ادامه جناب آقای تندرست، طی سخنانی، اظهار داشت: «با توجه به مشاهدات خود در بسیاری از کشورهای جهان، به‌طور قطع می‌توانم بگویم که بخشی از تولیدات داخلی از نظر تنوع و کیفیت از محصولات تولیدی در بسیاری از کشورهای جهان مرغوب‌تر بوده و حتی در برخی موارد از تولیدات کشور آلمان نیز چیزی کم ندارند.»

سخنران بعدی جلسه، آقای حمید شعبانی بود. وی ضمن تایید سخنان تندرست، اظهار داشت: «درست است که ما در بحث بازاریابی به خودباوری دست یافته‌ایم، اما در عین حال باید همگان به این باور جمعی نیز برسیم که برای تحقق شرایط مطلوب، این بازار به کار بیشتری نیازمند است.» وی در ادامه به موضوع صادرات اشاره کرد و گفت: «صنعت آلومینیوم ایران با وجود برخورداری از قدمتی طولانی و بالا بودن کیفیت و تنوع محصولات تولیدی آن، هنوز جایگاه مناسب خود را در بحث صادرات نیافته است. بنابراین باید برای رقابت با شرکت‌های خارجی در فضای بین‌المللی، برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری‌های لازم به عمل آید. این مهم نیز جز به مدد شکل‌گیری تشکیلاتی منسجم و نیرومند حاصل نخواهد شد.»

آقای سلطانی نیز طی سخنانی به اهمیت مباحث حقوقی در فعالیت شرکت‌ها





اشاره کرد و گفت: «عدم شناخت از نکات حقوقی مانند جزئیات قراردادهای و غیره لطمات سنگینی را می‌تواند به مجموعه‌ها وارد کند و ما در تلاش برای جبران کمبود اطلاعات حقوقی، در صدد هستیم تا با ایجاد کانون مشاوره حقوقی در بخش‌های مختلف اعم از بیمه و قراردادهای پیمانی و غیره اطلاعات و خدماتی را به شرکت‌ها عرضه کنیم.

آقای آرش فرخ سخنان بعدی بود که در خصوص اهمیت تبلیغات صحیح و هدفمند مطالبی را بیان کرد.

وی ضمن تاکید بر اینکه تبلیغات سالم، بازاری سالم را به دنبال خود خواهد داشت، اضافه کرد: «تبلیغات در کل جهان به‌عنوان یک صنعت شناخته می‌شود. اما اگر کالای تولیدی باکیفیت نباشد هر چقدر هم تبلیغات انجام شود نتیجه‌ای نخواهد داشت. تبلیغات باید در خدمت برآورده‌سازی نیازهای انسان و رونق بخشیدن به چرخه اقتصادی و شناساندن محصول به مشتریان باشد. نقش تبلیغات این است که خریدار و فروشنده را به هم نزدیک‌تر کرده و باعث ایجاد پیشرفت اقتصاد گردد. تبلیغ یک منبع کسب اطلاعات و صرفه‌جویی در وقت برای مصرف‌کننده است.»

آقای ظفر فرخی نیز ضمن ابراز خوشحالی از شکل‌گیری چنین جمعی، به اهمیت اجرای پروژه‌های نمای آئومینیومی ساختمان‌ها اشاره کرد و گفت: «بسیاری از این پروژه‌ها حتی از روند ساخت خود سازه نیز پیچیده‌تر و تخصصی‌تر هستند. از این‌رو باید سازوکاری تعیین شود تا از ورود افراد فاقد دانش و مهارت لازم به این حوزه ممانعت به عمل آید. به نظر من، با توجه به اهمیت چنین پروژه‌هایی باید نوعی رتبه‌بندی در این زمینه ایجاد شود و شرکت‌های جداگانه‌ای به‌عنوان مجری، مشاور و ناظر برای هر پروژه تعیین شوند.»

در ادامه این مراسم، به منظور تحقق اهداف همایش، موضوع انتخاب نمایندگان مطرح و جلسه وارد مرحله رای‌گیری عمومی شد و حاضران از میان کاندیداهای موجود، ۹ تن را به‌عنوان نمایندگان خود در کانون از طریق آرای مخفی انتخاب کردند. پس از شمارش آراء مأخوذه، نمایندگان منتخب بدین شرح اعلام شدند: آقایان:

۱. حمید شعبانی از شرکت قشم آلومان
 ۲. آرش فرخ از شرکت پنجره دیبا
 ۳. آرش فداکار از شرکت سایتال ساخت
 ۴. محمد حسین فریور از شرکت والاد
 ۵. علیرضا صدقی نسب از شرکت ساتیان
 ۶. مهندس حسین باوفا از شرکت آلومات
 ۷. وحید سلطانی از شرکت اسپیرال
 ۸. علی علمی از شرکت رنگین پروفیل کویر
 ۹. محمدرضا قائمیان از شرکت فوم اینداستری
- در پایان این جلسه از شرکت کنندگان به صرف شام پذیرایی شد.



ALÜMİNYUM DOĞRAMA VE CEPHE SİSTEMLERİ

AOBAL

ارائه سیستم های lift slide، مونو ریل، فولکس واگنی، لولا محوری، باز شو مخفی، به بیرون باز شو و درب های تا شو.



تبریز، خیابان پاستور جدید، تقاطع خیابان طالقانی، ساختمان آتیش، طبقه دوم

تلفکس : ۱۴۱۴ ۳۵۵۵ - ۴۱ (ده خط) www.aati.ir



YALITIMSIZ DOĞRAMA SERİSİ



YALITIMLI DOĞRAMA SERİSİ



YALITIMLI SURME SERİSİ



TAKVİELİ CEPHE SERİSİ



ENTEĞRE CEPHE SERİSİ



KAPAKLI CEPHE SERİSİ

ALUFOUR
SYSTEM SERIES

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

Ponzio



elumatec

D W
A

الیمین سیستم‌های تولید کننده گاز
 در و پنجره آلومینیومی و نمای شیشه ای

۲۲ ۰۴ ۶۳ ۳۱

تولید کننده هرگز فراموش نشود سال ۱۳۹۶

صنایع شیشه و پنجره جام ایران

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

نشیسته خم



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



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

www.ng-diba.com

Email: info@ng-diba.com

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

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



Studio ASAR
 88670570





واحد برگزیده کشوری سال ۹۳
وزارت صنعت، معدن و تجارت

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

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

دفتر خدمات مهندسی فروش

تهران، خیابان شریعتی، پلاک ۲۲، طبقه سوم تلفن: ۲۲۸۴ ۲۸۹۳
تهران، ۱۸۰۸ ۲۲۸۵
www.venusglass.net sales@venusglass.net

شرکت فرکان آسیا ارائه دهنده خدمات لمینیت

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

The advanced exterior film. RENOLIT EXOFOL PX.

Composited Material Sheet

Exterior Film

Exterior Film (Renolit Exofol PX)

Photo



آدرس: خیابان وزرا کوچه ششم پلاک ۱۹ واحد ۲

کارخانه: شرکت صنعتی شمس آباو بلوار نازنجستان کهرک ۱۳ پلاک ۱۳
تلفن: ۸۸۷۱۸۸۵۴-۸۸۷۱۹۸۹۳-۸۸۷۱۸۸۵۴ فکس: ۸۹۷۸۹۸۷۱



Safety Glass

SHARGH

شیشه ایمنه شرق

افتخارات:

- ✓ واحد نمونه صنعت و معدن و تجارت در دو سال متوالی ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳
- ✓ واحد برتر استاندارد استان خراسان در سال ۱۳۸۵
- ✓ اولین دارنده استاندارد ملی شیشه سکوریت ۱۰ میلیتر ساختمانی در ایران
- ✓ اولین دارنده پروانه کاربرد علامت استاندارد جهت تولید شیشه وسایل گرمایی در استان خراسان
- ✓ اولین تولید کننده شیشه دوجداره ، ضد گلوله و ضد سرقت در شرق کشور
- ✓ بیش از ۲۵ سال سابقه درخشان در صنعت شیشه

www.imenishargh.com | info@imenishargh.com



دفتر مرکزی:

مشهد، بزرگراه آسیایی، ساختمان
سپهر، طبقه هفتم، واحد ۱۷۱
تلفن: (۰۵۱) ۳۶۶۷۴۹۶۰
فکس: ۳۶۶۷۴۹۶۹-۵۱

دفتر فروش تهران:

ونک، تقاطع ملاصدرا و کردستان جنوب
بن بست فرشید، پلاک ۴، واحد ۵
تلفن: ۵-۸۸۶۲۱۸۶۴
فکس: ۲۱-۸۸۶۱۴۴۱۰

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

محصولات ایمنی شرق:

- 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 اسپندرال ، سبتدیلست ، لمینت رنگی ، تراش شیشه
- شیشه های مات شونده electrochromic
- شیشه های دوجداره گر کره ای دستی و اتومات و دوجداره دکوراتیو
- شیشه های LED



مشهد - برج ۴۴ طبقه ای آراستار گلشن



مشهد - مجتمع کتابخانه و اداری یاز (۱۸۰۰۰ مترمربع)



مشهد - پدیده شاندریز



تهران - ترمینال جدید فرودگاه بین المللی



تهران - ساختمان پارک سوم



تهران - ساختمان آفتاب



مشهد - پروژه اطلس



مشهد - برج آرمیناز

ایمنی را انتخاب کنید

پارسا وین

ParsaWin

تولید کننده انواع در و پنجره UPVC و آلومینیوم اختصاصی
تولید انواع توری های جمع شونده پلیسه ای

استان مرکزی - شهرستان دلجان - کیلومتر
۲ جاده محلات - شهرک بوعلی - خیابان کاوه
تلفکس ۰۸۶ ۲۳۳۲۵۱۵۸
همراه ۰۹۱۸ ۳۶۹۵۳۳۲
۰۹۱۹ ۱۰۳۱۶۷۶
Email: parsa.window@gmail.com

Logo by ParsaWin



You Dream, We Create

Luxury Facade, Door and Window Systems



دفتر مرکزی:
تهران- اتوبان همت، شیخ بهایی جنوبی
پلوار آقاعلیخان، ۴۰ متری گلستان
۱۴ متری دوم، پلاک ۲
تلفکس: ۸۸ ۶۲ ۱۷ ۴۸ - ۰۲۱
کارخانه، ارومیه، شهرک صنعتی فاز ۳
تلفکس: ۳۰ - ۲۰ - ۶۰ ۷۴ ۳۳ - ۰۴۴

www.namakaran-alu.com
info@namakaran-alu.com

مشاوره، طراحی و اجرای نماهای گرتین وال، اسپایدر
و سیستم های مدرن اجرایی

تولید و مونتاژ انواع درب و پنجره های آلومینیومی

نمایندگی انحصاری شرکت چوهادار اگلو ترکیه در ایران



انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

تنها تشکل تخصصی تولید کنندگان
در و پنجره UPVC کشور

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

همراه: ۰۹۱۲۳۳۷۷۰۸۵

www.upvciran.ir

info@upvciran.ir

CWA50 TM TIMBER

Curtain Wall System

www.amanosystem.com



High Accuracy comes with Harmony&Balance

AMANOS
BUILDING SYSTEMS

Amanos Building Systems

Phone: +90 212 451 25 00

Fax: +90 212 452 00 24

+98 912 057 62 54

+90 534 702 90 13

+90 533 480 40 42

مستول منطقه ايران: گلستان پابازاده

مدیر دپارتمان خارجی: مراد کلجه

[/AmanosMetal](https://www.facebook.com/AmanosMetal) [/company/amanos-alluminium](https://www.linkedin.com/company/amanos-alluminium)
[/AmanosBS](https://www.facebook.com/AmanosBS) [/amanosbuildingystems/](https://www.facebook.com/amanosbuildingystems/)

AMANOS
GROUP



آلفا صنعت تابان

www.makewindow.ir



SIEGENIA
AUXILIARY SYSTEM

Win 
Automated Technology

END 
W

آلفا صنعت تابان

بورس یراق آلات در پنجره دو جداره

Unit 5, 3th floor, No. 73,

Qeytariyeh Blv., Tetran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بوار قیاریه - دوروی پارک

آیپاریه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۰۲۱ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۴

خوش ملیح خان الومینیوم و پو پی وی سی

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

فوم اینداستری؛ از صنعت هواپیماسازی تا صنعت در و پنجره ۱۳۸۰.....

 **KABAN**

kaban.com.tr

خیابان میرداماد - میدان مادر - ابتدای خیابان
شاد تنظری - برج ناهید - طبقه شاترنم - واحد 3
تلفکس: 54 و 22272652 - 22272462





گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل فوم اینداستری:

فوم اینداستری؛

از صنعت هواپیماسازی تا صنعت در و پنجره

اشاره:

در خلال هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران فرصت مناسبی پیش آمد تا در غرفه فوم اینداستری، با مدیر عامل این شرکت ایتالیایی دیدار و گفتگویی داشته باشیم. به لطف آغاز عصر پسابرجام، هفتمین نمایشگاه تهران بیش از ادوار گذشته شاهد حضور مدیران ارشد اروپایی بود؛ و این تغییر، نویدبخش ارتباطات گسترده‌تر بین‌المللی با کشورهای توسعه‌یافته جهان است. در دیدار خود با آقای مارکو چیگارینی (Marco Cigarini) مدیر عامل فوم اینداستری، از پیشینه و فعالیت‌های گسترده این شرکت اروپایی پرسیدیم و اینکه چگونه فوم اینداستری از صنعت هواپیماسازی به صنعت در و پنجره و نمای آلومینیومی وارد شده است. همچنین نظر ایشان را درباره بازار ایران و نیز تبلیغات سوء علیه ایران در کشورهای اروپایی جویا شدیم. آقای چیگارینی ضمن بی‌اساس خواندن برخی تصورات منفی در قبال ایران، با توجه به مشاهدات خود، شرایط بازار ایران را برای گسترش فعالیت‌های بین‌المللی و نیز توسعه بخش‌های مختلف تولیدی بسیار مساعد ارزیابی کرد. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ درباره پیشینه و فعالیت‌های شرکت فوم اینداستری توضیح دهید؟

فوم اینداستری از حدود ۴۵ سال پیش فعالیت خود را با ساخت ماشین‌آلات و تولید قطعات آلومینیومی در صنعت هواپیمایی آغاز کرد و به مرور زمان بر کیفیت و تنوع و عملکرد ماشین‌آلات تولیدی خود افزود و در اواخر دهه ۸۰ میلادی بر اساس تغییر استراتژی شرکت و ورود به صنعت پنجره و نما، شرکت فوم اقدام به خریداری شرکت‌های معتبر پنجره و نمای آلومینیومی کرد.

با گذشت زمان شرکت فوم اینداستری خود را به عنوان یک هولدینگ (شرکت مادر) مطرح کرده و با راه‌اندازی شرکت‌های کمال (Comall) برای ماشین‌آلات اختصاصی آلومینیوم، شرکت تکس کامپیوتر (Tex Computer) برای تولید پنل‌های کنترل فرمان و نرم‌افزارهای ماشین‌آلات و شرکت FST برای تولید نرم‌افزارهای حرفه‌ای طراحی پنجره و نما و شرکت پروفکت (ProfteQ) برای ماشین‌آلات اختصاصی یو.پی.وی.سی و سایر شرکت‌های طراحی و غیره موفق شد سهم قابل توجهی را در بازار جهانی به دست آورد و با رقبای اصلی این صنعت که از گذشته‌های دور تنها در زمینه پنجره و نما فعالیت می‌کردند، رقابت کند.

توانایی و دانش شرکت در صنایع هوایی، در حال حاضر مهمترین امتیاز این شرکت در صنعت پنجره و نمای آلومینیوم می‌باشد چون می‌توانیم کلیه قطعات ماشین‌آلات را در کارخانه اصلی در ایتالیا تولید یا حتی بر اساس سفارش یک مشتری خاص دستگاه خاصی را طراحی و تولید کنیم؛ به عنوان مثال شرکت فوم یک دستگاه CNC به طول ۳۶ متر برای یک شرکت معتبر آمریکایی ساخته است.

در حال حاضر شرکت فوم بیش از ۵۵۰ نفر پرسنل دارد و مقر اصلی کارخانه برای تولید و مونتاژ و تیم طراحی در شهر کاتولیکا ایتالیا می‌باشد.

■ فوم اینداستری در چه کشورهایی شعبه دارد؟

تا کنون شعبه یا دفتر اصلی شرکت در ۸ کشور از قبیل فرانسه، اسپانیا، رومانی، روسیه، چین، آمریکا، هندوستان و ترکیه بوده است که اخیرا با توجه به عملکرد مناسب نمایندگی‌های برزیل و ایران در طول یک سال و نیم گذشته، امیدوارم زیرساخت‌های لازم جهت تبدیل شدن این دو نمایندگی به دفتر اصلی شرکت فوم هرچه سریع‌تر فراهم آید.

■ در حال حاضر آیا فوم اینداستری تنها در زمینه صنعت آلومینیوم مشغول به تولید محصولات خود است؟

خیر، همانطور که در ابتدای این مصاحبه نیز اشاره داشتیم، با توجه به دانش فنی و استانداردهای صنعت هوایی، ما توانایی تولید انواع ماشین‌آلات را داریم. در حال حاضر ماشین‌آلات یو.پی.وی.سی و ماشین‌آلات تمام فلزات سبک مانند آلومینیوم، استیل و مس و غیره را تولید می‌کنیم.

■ با توجه به اینکه فوم اینداستری رقیبان قدرتمند و با سابقه‌ای حتی در کشور خود دارد، تاکنون چه میزان از بازار ایتالیا و اروپا را توانسته است از آن خود کند؟

تقریبا حدود ۳۵ درصد تقاضای بازار ایتالیا در اختیار شرکت فوم است، اما در بازار اروپا وضعیت متغیر است. مثلا توانسته‌ایم ۵۰ درصد بازار فرانسه و ۱۵ درصد

آنچه شنیده بودم تصور خوشایندی نه از ایران و نه از بازار ایران داشتم. در یک سال اخیر، برای دیدن ایران و رصد بازار از نزدیک با توجه به مطالبی که گفتم، برنامه‌ریزی شد، اما پس از ورود به ایران با چشم خود دیدم که تمام تصوراتم اشتباه بود. برخلاف تمام ادعاهایی که در غرب مطرح است، ایران یک کشور بسیار زیبا با مردمان خوب است و فضای بسیار امنی را برای فعالیت اقتصادی دارد، اما نمی‌داند که چگونه از آن استفاده کند.

نکته جالب در بازار ایران این است که اکثر شرکت‌ها تمایل دارند که سرمایه‌گذاری پایین و سود بسیار بالا داشته باشند و به همین دلیل روی ماشین‌آلات سی.ان.سی برنامه‌ریزی خاصی ندارند. ولی باید اشاره کرد که دقت و سرعت ماشین‌آلات سی.ان.سی به صورتی است که هزینه خود را بعد از چند سال بر می‌گرداند، زیرا کیفیت را بالا می‌برد و هزینه‌ها و ضررها و اشتباهات و درگیری‌های روزانه را کمتر می‌کند. با توجه به توانایی دانشی شرکت‌های ایرانی، عدم استقبال آنها از دستگاه‌های باکیفیت و مدرن (مانند سی.ان.سی) جای سوال دارد که از نمایندگی ایران خواسته ایم تحقیقات بازاریابی را در این زمینه انجام دهد.

■ **خدمات پس از فروش فوم اینداستری به مشتریان چگونه ارائه می‌شود؟**
از نظر ما، فروش ماشین‌آلات بدون ارائه خدمات بی‌معناست. به همین دلیل، تیم خدماتی ما در ایران و ترکیه (با توجه به عدم محدودیت ویزا برای ورود میان این دو کشور) همواره آمادگی دارد تا در صورت لزوم به تمام کارگاه‌های ایران و ترکیه اعزام شود. طبق استراتژی اصلی شرکت ارتباط بین نمایندگی‌ها با یکدیگر، چه در بخش قطعات یدکی و چه به صورت حمایت نیروی انسانی، رابطه‌ای دو طرفه است و دستور اکید شرکت فوم مینی بر استفاده از تمام توانایی شرکت فوم برای خدمات به مشتریان به تمام دفاتر و نمایندگی‌ها اعلام شده است.

■ **آینده بازار آلومینیوم یا صنعت پنجره و نما را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**
به نظر من آینده متعلق به آلومینیوم است و البته آلومینیوم باکیفیت؛ هم در زمینه پروفیل و هم در زمینه تولید. البته بخش بزرگی از بازار در اختیار یو.پی.وی.سی می‌باشد که با توجه به محدودیت در بخش‌های نما و غیره، سهم بازار بیشتری به آلومینیوم کشیده شده است.

■ **آیا برنامه‌های دیگری برای کشور ایران دارید؟**
بله، در حال حاضر در حال رایزنی با نماینده خود در ایران هستیم و در آینده کلیه اخبار مربوط به این برنامه‌ها، پس از تکمیل شدن زیر ساخت‌ها توسط نماینده فوم اعلام می‌شود.

بازار آلمان را نیز به دست بیاوریم. بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده پروفیل دستگاه‌های اختصاصی خود را به فروش می‌رسانند (مانند شوکو، تولیدکننده پروفیل آلومینیوم از کشور آلمان) دستگاه‌های شرکت فوم را سفارشی تهیه می‌کنند و با برند خود در اختیار تولیدکنندگان اختصاصی قرار می‌دهند. در آمار فوق، این شرکت‌ها لحاظ نشده‌اند.

■ **با توجه به وضعیت خاص ایران و قوانین جدید کشور آمریکا برای اتباع اروپایی در خصوص سفر به کشورمان، چطور شد که شما و آقای ماسیمو بوساتو (مدیریت شرکت پروفکت) به ایران آمده در نمایشگاه در و پنجره تهران حاضر شدید؟**

هنگامی که برنامه سفر به ایران را برنامه‌ریزی کردیم بسیاری از دوستان به ما هشدار دادند و اعلام کردند که در آینده با مشکلات خاصی روبه‌رو خواهید شد. ما در گذشته از طریق دفتر ترکیه، بازار ایران را رصد می‌کردیم و با توجه به وجود تحریم‌ها، نمایندگی رسمی را در این کشور دایر کردیم. البته شرکت فوم پیش از ایجاد نمایندگی نیز در ایران فروش داشته است که معمولاً توسط خود شرکت‌های خریدار فروش انجام شده یا به وسیله توزیع‌کنندگانی که با شرکای ما در ایتالیا در ارتباط بودند مانند کویر، آلپکو و غیره.

در شرایط سیاسی کنونی و وضعیت اقتصادی بین‌المللی و بالاخص شرایط ویژه ایران، نمایندگی ایران عملکرد بسیار مناسبی داشته و برای ادامه راه با این نمایندگی و برنامه‌ریزی جهت ایجاد زیرساخت‌های اصلی شرکت فوم برای تبدیل کردن نمایندگی به دفتر اصلی شرکت فوم در ایران، می‌بایست توانایی این شرکت از نظر برندسازی فوم اینداستری، ارائه خدمات آتی به مشتریان و غیره مورد بررسی قرار می‌گرفت که با آمدن به نمایشگاه امسال و رصد بازار ایران در نمایشگاه و صحبت با مشتریانی که در یک سال اخیر اعطا نمایندگی، ماشین‌آلات فوم را خریداری کرده‌اند، به این نتیجه رسیدیم که این مراحل هرچه سریع‌تر آغاز شود تا در زمان رفع کامل تحریم‌ها، بتوانیم حمایت همه جانبه شرکت فوم اینداستری را از فوم ایران انجام دهیم.

در حقیقت در بازار کسب‌وکار کنونی، حمایت از نمایندگان و تلاش برای رسیدن به موفقیت شرکت، ارزش بیشتری از دشواری‌های احتمالی دارد که کشورهایی مانند آمریکا ممکن است به وجود بیاورند.

■ **بازار ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

من برای نخستین بار است که به ایران می‌آیم، راستش را بخواهید و بر اساس



شرکت افام ماشین آلات خدمات

• تامین کننده ماشین آلات روز دنیا در صنعت درب و پنجره و نمای آلومینیومی
به زودی با جدیدترین و مدرن ترین ماشین آلات اروپایی در بازار ایران
• فروش ویژه ماشین آلات نو و دست دوم الوماتک آلمان و پارکر به صورت نقد و اقساط
• ارائه مشاوره رایگان در خصوص راه اندازی خطوط درب و پنجره و نمای آلومینیومی
• تامین کننده ابزارها و قطعات یدکی کلیه ماشین آلات اروپایی ساخت درب و پنجره به همراه خدمات پس از فروش قوی در ایران توسط مهندسين فني آموزش دیده در الوماتک آلمان و پارکر



شرکت افام ماشین آلات و خدمات

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

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

murat®



وعدة ما در
دومین نمایشگاه ساختمان و صنایع وابسته
شهرستان اصلی مصلی امام خمینی (ره)
۲ الی ۵ اردیبهشت ماه
غرفه ۲۲

✓ انتخاب صحیح، کیفیت و خدمات برتر حق شماست

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

۰۲۱-۶۶۰۸۹۳۲۴-۷

Email: iranbranch@murat.com.tr

sawin[®] mak

نماینده انحصاری فروش ماشین آلات Sawin Mak در ایران



selectron



KAYA-PEN


sawin[®] mak

selectron

www.sawinmak.com

تهران - سه راه شهریار - شهرک صنعتی گلگون - میلاد شمالی - پلاک ۳۶
 تلفن: ۶۵ ۶۱ ۱۵ ۸۸ | تلفکس: ۶۵ ۶۱ ۱۵ ۸۹ | همراه: ۹۳ ۷۴۲ ۹۳ ۹۱۲ ۰



شرکت بین المللی سپاهان تجارت پارسیان

نماینده انحصاری استانهای تهران و البرز

سبحان
بازرگانی



شرکت بین المللی سپاهان تجارت پارسیان با سابقه چندین ساله در زمینه بازرگانی، فروش و خدمات پس از فروش با همکاری شرکت های برتر اروپایی و آسیایی کالاهای ذیل را ارائه می دهد:

– ماشین آلات تولید انواع درب و پنجره های UPVC و آلومینیوم



– ماشین آلات تولید انواع شیشه های دو و سه جداره



– ماشین آلات تولید انواع شیشه های سکوریت، لمینت و پردازش شیشه



تلفکس

(۰۲۶) ۳۴۷۱۹۵۰۰

(۰۲۶) ۳۴۷۰۹۰۶۶

(۰۲۶) ۳۴۷۰۶۶۴۲

دفتر نمایندگی انحصاری استانهای تهران و البرز، کرج – کماشهر – جنب تالار پاسارگاد

وب سایت : www.sobhanupvc.com www.stparsian.com

پست الکترونیکی : Bazarganisobhan@gmail.com alborz@stparsian.com

«فروش پایان معامله نیست، آغاز تعهدات است»

خدمات ما = ۷×۲۴



www.lidermakina.com.tr

PROFILE LINE

PIPE LINE

GRANUL LINE



PROFILE LINE
PIPE LINE
GRANULE LINE

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



Topçular Ferhatpaşa Cad. Ozar Sanayi Sitesi A Blok 12/1 Bayrampaşa / İSTANBUL / TÜRKİYE
Tehran : +98-21-66532287- 73 | İstanbul : +90-212-544-50 60 | Email: lider@lidermakina.com.tr



www.seasagroup.com

ECO MODEL

PRO MODEL

GOLD MODEL

تیغچه سیسا



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

سری جدید تیغچه های سیسا :



www.seasagroup.com | info@seasagroup.com

Tehran Office: +98-21-66532287 - 73 | Tehran fax: +98-21-66532254 | Istanbul office: +90-212-211 62 11 | Istanbul Mobile: +90-533-685 25 30

ویندور UPVC

- بخش یراق آلات ترک
- فروش دستگاه های مونتاژ upvc تک فاز و سه فاز (ایرانی و ترک)
- با شرایط مناسب و اقساط تا هشت ماه (بدون هیچ گونه سود)
- فروش دستگاه های اسپیسر حرارتی ترک با شرایط مناسب و اقساط تا پانزده ماه



• اسپیسر حرارتی



• پنچ پنوماتیک



END SW

KRYA-PH

ZETE

CEMA

SEMA



آدرس: ارومیه - بلوار رسالت - چهارراه مافی - ساختمان آتلانتیک - طبقه ۳ - واحد ۱۰ | تلفن: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۷ | فکس: ۰۴۴-۳۲۳۸۲۶۸۹ | همراه: ۰۹۱۴۳۴۵۹۴۷۹ | www.windowclinic.ir

MACHINE

info@kraftmuller.de



با امکان اخذ قوری وام بانکی برای مشتریان گرفت مولر

دستگاه گوشه تمیز کن مدل KMBSC:

معرفی محصول این ماه

- ♦ امکان شناسایی و انتخاب خودکار تیغه مربوط به پروفیل فریم از باز شو و سری ۶۰ از ۷۰ به طور اتوماتیک
- ♦ قابلیت نصب همزمان تیغه های دو پروفیل متفاوت به طور همزمان بدون نیاز به تعویض



Kraftmüller



www.kraftmuller.de



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

میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱، واحد ۱۰۴



A b a d i s T e j a r a t I r a n i a n



مقاوم
و بی رقیب
Unrivalled
& Resistant

آبادیس تجارت ایران

سازندگی انحصاری فروش و خدمات پس از فروش

ماشین آلات تولید درب و پنجره

U-PVC شرکت BATIPEN توکمه در ایران



سهروردی شمالی، بالاتر از مطهری، ساختمان نیلی، پلاک ۳۰۰، طبقه ۵، واحد ۵۱

مدیر فروش: ۰۹۱۲۶۷۱۲۲۸۳

فکس: ۸۸۰۵۶۶۴۸-۹

تلفن: ۸۸۶۴۸۹۱۶-۱۷

info@abadis-tejart.com



وارد کننده ماشین آلات درب و پنجره upvc

دورنا ماشین ایرانیان

- ✓ ماشین آلات مونتاژ درب و پنجره upvc و دو جداره
- ✓ مشاوره و خرید و فروش ماشین آلات دست دوم
- ✓ تامین کننده یراق آلات و قطعات یدکی ماشین آلات upvc (تیغه برش، مته و ...)
- ✓ تحویل فوری ماشین آلات و قطعات از انبار تهران
- ✓ مشاوره، نصب، آموزش و راه اندازی رایگان
- ✓ ۲ سال گارانتی بی قید و شرط و ۱۰ سال خدمات پس از فروش
- ✓ تحویل فوری ماشین آلات تک فاز و سه فاز از انبار تهران

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



وارد کننده کلیه قطعات ماشین آلات تکسر و دوسر upvc



www.Dornamashin.com
Dornamashineiranian@gmail.com

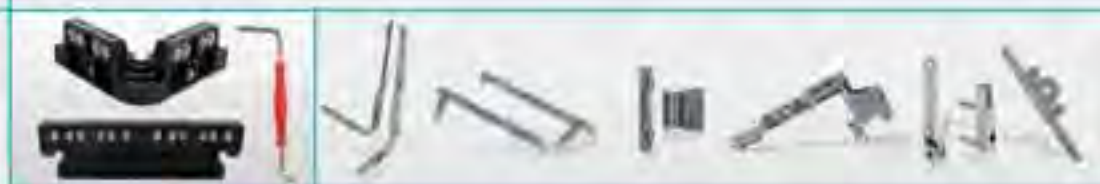
تلفن : ۲۲۰۱۰۰۸۰ - ۲۲۰۱۰۱۱۵
فکس : ۲۶۴۲۴۸۰۱ (۰۲۱)

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

www.dornamashin.com

البرز پیراق

نمایندگی انحصاری
یراق آلات جویس ترکیه در ایران



GEVISS®
PENCİLE & KAPİ SİSTEMLERİ



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

www.alborz-y.com

پلاک ۷۶، واحد ۱۵

تلفن: ۰۲۶۵۰۲۶۴-۵

فکس: ۰۲۶۲۰۱۰۴۲

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

آلبورز و یو پی وی سی بخش پیرایه آلات

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

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

بزرگترین سرمایه ما؛ اعتماد مردم ۱۵۲



Alborz

البرز پیرایه

فکس: ۰۴۲-۲۶۲۰۱۰۴۲

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

تلفن دفتر تهران: ۰۵-۲۲۶۵۰۲۶۴

تلفن دفتر تبریز: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیریت یلکن در ایران مطرح شد:

بزرگترین سرمایه ما؛ اعتماد مردم

یلکن یکی از یراق آلات نام‌آشنای بازار در و پنجره ایران است که با حدود ۵ دهه فعالیت جهانی و ۱۳ سال حضور در بازار ایران جایگاه خاصی را در سطح جهان و همچنین ایران به خود اختصاص داده است. دو برند این شرکت با نام‌های **fornax** و **pavo** امروز در بسیاری از کارگاه‌های کشور مورد استفاده قرار می‌گیرند. فرصتی به دست داد تا برای آگاهی از فعالیت‌های این شرکت به سراغ مدیریت دفتر این شرکت در ایران برویم و گفتگویی با ایشان انجام دهیم. اوزجان شاهین که به زبان فارسی مسلط است، قوت و ضعف بازار ایران را نیز به خوبی می‌شناسد. از او درباره یلکن پرسیدیم و وضعیت بازار ایران، اما آنچه بیش از همه در سخنان وی جلب توجه می‌کرد، تاکید وی بر کیفیت محصولات و نیز مسئولیت ارائه خدمات پس از فروش بود. از نگاه اوزجان شاهین اعتماد مردم به مثابه یک سرمایه اجتماعی است که به سختی و در طول زمان به دست می‌آید، اما به راحتی می‌تواند از دست برود. بنابراین برای حفظ این سرمایه اجازه حتی یک اشتباه کوچک را نیز نداریم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

اشاره:

■ پیشینه و تاریخچه شرکت یلکن توضیح دهید؟

کارخانه یلکن از سال ۱۹۶۹ میلادی در شهر استانبول کشور ترکیه فعالیت صنعتی خود را آغاز کرده و به مرور زمان و با بهره‌مندی از تکنولوژی روز دنیا و ماشین‌آلات اتوماسیون به یکی از بزرگ‌ترین و با کیفیت‌ترین کارخانجات تولید یراق آلات صنعت یو.پی.وی.سی و آلومینیوم در جهان تبدیل شده است. در حال حاضر طراحی تمامی یراق آلات مورد نیاز برای ساخت در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم در خود این شرکت انجام و سبد محصولات قابل عرضه به مشتریان تماماً از محصولات تولیدی در کارخانه یلکن با دو نشان و برند جهانی **fornax** و **pavo** تکمیل می‌شود. همچنین تمامی فرآیندهای صنعتی از طراحی اولیه یراق آلات، قالب‌سازی، ریخته‌گری، آبکاری، تست نمک و ... حتی بسته‌بندی، همه و همه زیر چتر یلکن و تحت کنترل و مدیریت واحد انجام می‌پذیرد.

■ شرکت شما دقیقاً چه محصولاتی تولید می‌کند؟

شرکت یلکن تمامی یراق آلات مورد نیاز در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی

و آلومینیوم به صورت تک و دو حالت، کشویی، فولکس واگنی، لیفت و اند اسلاید و یراق آلات در، در فرانسوی و در دو حالت و لوازم کامل پشه‌بند را تولید و به مشتریان خود عرضه می‌کند.

■ یراق آلات یلکن دارای چه استانداردهایی است؟

به غیر از در اختیار داشتن تمامی استانداردهای ملی کشور ترکیه و استانداردهای اتحادیه اروپا، گروه صنعتی یلکن برای هر دو برند جهانی خود از بالاترین استانداردهای رال آلمان بهره‌مند است. این استانداردها پس از بازدید کارشناسان و مهندسان و تیم فنی و متخصص موسسه رال آلمان از شرکت یلکن و انجام آزمون‌های دشوار و مختلف روی یراق آلات، به شرکت داده شده است. افزون بر این، حضوری نزدیک به نیم قرن در بیش از ۵۹ کشور جهان خود بهترین نماد و نشان از سطح کیفیت محصولات به شمار می‌رود.

■ چه تفاوتی میان دو برند **fornax** و **pavo** وجود دارد؟

این دو برند جهانی هیچ تفاوتی با هم ندارند و هر دو تولید شرکت یلکن بوده و مجوزهای بین‌المللی لازم برای تولید هر نوع یراق با برندهای **fornax** و **pavo**

۲۰ درصد آن را برآلات تشکیل دهد. با این وجود اگر این ۲۰ درصد بی کیفیت و نامرغوب باشد، ۸۰ درصد مابقی کار زیر سوال رفته و ۱۰۰ درصد پنجره را خراب می کند. به همین دلیل کیفیت پنجره های یو.پی.وی.سی توسط برآلات مشخص می شود.

■ شرکت یلکن چه ضمانت نامه ها و خدمات پس از فروشی به مشتریان عرضه می کند؟

تمامی برآلات تولید شده توسط یلکن دارای ۱۰ سال گارانتی بوده و ما خود را در برابر مشتریان و حتی مصرف کنندگان نهایی متعهد می دانیم و در واقع ممکن است تولید کننده ای زمانی فعالیت های خود را متوقف کنند، اما شرکت یلکن همچنان در برابر کالاهای مورد استفاده و خدمات فنی و پس از فروش پاسخگو خواهد بود و شرکت حاضر است هرگونه تعهد و ضمانت نامه ای در مورد برآلات یلکن چه به اسم شخص یا نام پروژه در صورت درخواست همکاران صادر کند.

■ نظر شما درباره کیفیت برآلات موجود در بازار ایران چیست؟

در بازار ایران همه نوع برآلات با کیفیت های مختلف از تولیدات کارگاه های زیرپای تا برآلات با کیفیت بالا موجود می باشد و این بستگی به نظر تولید کنندگان در و پنجره دارد که از چه نوع برآلاتی استفاده کنند. ایران این امتیاز را دارد که با توجه به همجواری و همسایگی با کشور ترکیه و با بهره مندی از تکنولوژی روز دنیا، می تواند برآلات با کیفیت، تولید و در بازار عرضه کند. از سوی دیگر ماشین آلات با فناوری روز دنیا نقش بسیار مهمی در تولید داشته و خوشبختانه صنعت به روز و نوین یو.پی.وی.سی نیز وارد بازار ایران شده است. این امر باعث شده است که کارگاه ها بتوانند ظرفیت تولید خود را که در ۱۵ سال قبل نهایتاً ۳۰ الی ۵۰ پنجره بود، با استفاده از تکنولوژی و دستگاه های پیشرفته، به ۱۰۰۰ عدد پنجره افزایش دهند.

■ فکر می کنید چه عاملی سبب توزیع محصولات بی کیفیت در بازار می شود؟ و چه راهکاری جهت مقابله با این کار پیشنهاد می کنید؟

متأسفانه در بازار ایران تنوع برآلات و استفاده از برآلات غیر استاندارد فراوان است که به نظر من یکی از دلایل مهم استفاده از این نوع برآلات، عدم رعایت و تأکید دولت و نظام مهندسی ایران بر استاندارد بودن محصولات و عدم نظارت لازم بر امور است و از دستگاه های دولتی ایران انتظار می رود که هر چه سریع تر به وضعیت عرضه برآلات در بازار ایران سر و سامان دهند و دست کم عرضه برآلات بدون پشتیبانی فنی و خدمات واقعی پس از فروش محدود شود و حتماً از شرکت های عرضه کننده برآلات گواهی نامه ها و استانداردهای لازم را طلب کنند. از سوی دیگر باید با مشارکت شرکت ها و برندهای شناخته شده جهانی و همکاری نهادهای صنفی نظیر انجمن های تولید کنندگان در و پنجره و صنایع تولید پروفیل یو.پی.وی.سی ایران و رایزنی با دیگر نهادهای دولتی، یک استاندارد مشخص و مدونی در خصوص برآلات در و پنجره تهیه و به اجرا گذاشته شود.

■ توصیه شما به تولید کنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی در هنگام انتخاب برآلات چیست؟

قطعا اعتماد بازار در قبال یک محصول یا یک برند، کارگاه و غیره حاصل سالیان سال تلاش و کوشش است که متأسفانه با کوچک ترین خطا و کوتاهی، این اعتماد به عنوان سرمایه بزرگ اجتماعی از دست خواهد رفت. در صنعت یو.پی.وی.سی بزرگ ترین و بهترین تبلیغ، کیفیت و استاندارد بالای پنجره نزد مشتریان می باشد و این امر به رویکرد تولید کنندگان و مونتاژ کاران زحمتکش در و پنجره برمی گردد که در انتخاب برآلات حتماً مطالعات داشته باشند و سطح دانش خود را افزایش دهند و حتماً به کاربران نیروهای شاغل در خط تولید و نصب آموزش های لازم را ارائه دهند.

■ در پایان اگر سخنی با مصرف کنندگان در و پنجره های ساخته شده از برآلات یلکن دارید، بفرمایید؟

از اینکه شرکت یلکن توانسته قدمی از حیث امنیت ساختمان در ایران با عرضه برآلات با استانداردهای جهانی بردارد، باعث افتخار و سرافرازی شرکت است. همچنین شرکت یلکن آماده پذیرش هرگونه نظر و انتقاد یا پیشنهادی از طرف شما عزیزان است و از تولید کنندگان محترم تقاضا می کند که در صورت درخواست مصرف کننده در مورد یک برآلات خاص، حتماً با شرکت تماس گرفته و مشاوره لازم انجام پذیرد.

وجود دارد و متناسب با درخواست و سلیقه و سطح بازار، با کیفیت قابل توجه و طبق استانداردهای اخذ شده به مشتریان عرضه می گردد.

■ محصولات تولیدی شما از چه برتری و مزایایی نسبت به موارد مشابه برخوردار است؟

تمامی تولیدات یلکن طبق استاندارد یو.پی.وی.سی و آلومینیوم بوده و حتی تعدادی از کشورهای اروپایی و آمریکایی که خواهان برآلات با استانداردهای جهانی و تاییدیه بین المللی هستند، با توجه به اینکه این امتیازات را شرکت یلکن دارا بوده، مشتری محصولات یلکن هستند و شرکت ما می تواند به تمامی کشورهای جهان طبق استانداردهای اخذ شده کالای خود را عرضه کند. در حالی که اکثر برآلات مشابه فقط در بازار ایران و کشورهای جهان سوم عرضه می شوند و از این امتیازات برخوردار نیستند. لازم به توضیح است برخی شرکت های عرضه کننده برآلات ترکیه تعدادی از برآلات را از دیگر کارخانه ها تهیه و تنها از برچسب با نام خودشان استفاده می کنند؛ در حالی که تمامی فرآیند تولید برآلات *fornax* و *pavo* در داخل خود یلکن انجام می شود.

■ برندهای شما در بازار ترکیه چه جایگاهی دارد؟

اگر بازار در و پنجره یو.پی.وی.سی ترکیه را مورد بررسی قرار دهید، متوجه خواهید شد که ۶۰٪ بازار ترکیه در اختیار شرکت یلکن است. در ضمن به سبب اخذ استانداردهای جهانی، کارخانه یلکن در کنار دو برند جهانی خود، برای شرکت ها و کارخانجات تولید پروفیل برآلات با برند دیگر، متناسب با درخواست و سلیقه شرکت ها با کیفیت بالا و قابل توجه و نزدیک به برند اصلی یلکن تولید و عرضه می کند که با احتساب این امر می توان ادعان کرد اکثر مصرف برآلات یو.پی.وی.سی ترکیه در داخل کارخانه یلکن تولید می شود.

■ یلکن از چه زمانی در ایران توزیع می شود و به چه دلیل به صورت مستقیم وارد بازار ایران شدید؟

برآلات تولید یلکن حدوداً ۱۳ سال است که در بازار ایران عرضه می شود و نزدیک به ۸ سال است که شرکت یلکن خود مستقیماً وارد بازار ایران شده و ابتدا فعالیت خود را از شهر صنعتی تبریز با ایجاد دفتر مرکزی و انبار آغاز کرده و حدود ۳ سال است که دفتر و انبار دوم خود را در تهران (شهر قدس) جهت عرضه هر چه بهتر و کاهش هزینه تمام شده محصول برای مصرف کنندگان دایر کرده است. هدف شرکت یلکن عرضه محصول بدون واسطه و دلال به تولید کنندگان یو.پی.وی.سی می باشد.

■ فعالیت یلکن در بازار ایران را در طول این سال ها چگونه ارزیابی می کنید؟
شرکت یلکن به پشتوانه کیفیت بالای برآلات خود و همچنین نحوه پشتیبانی و خدمات پس از فروش، بر اساس نظرسنجی که توسط دفتر مرکزی از همکاران عزیز انجام پذیرفته و اعلام رضایتمندی و تأیید کیفیت خوب و عالی برآلات *fornax* و *pavo* به هدف اصلی خود، که رضایتمندی تولید کنندگان و مصرف کنندگان می باشد، رسیده است. البته با عنایت به پتانسیل بالای بازار ایران، متأسفانه وجود تحریم های اقتصادی بازار یو.پی.وی.سی را با محدودیت هایی روبه رو ساخته و این بازار توانسته است توانایی های واقعی خود را نشان دهد، که به امید خدا با برداشته شدن تحریم ها و شروع سال نو، بتوان از این پتانسیل بازار ایران استفاده و بهره کافی برد.

■ چه برنامه هایی را برای آینده بازار ایران در نظر گرفته اید؟

هدف شرکت عرضه کالای استاندارد برای مصرف کننده می باشد و شرکت در نظر دارد با تشکیل جلسات و برگزاری همایش ها برای انبوه سازان و پیمانکاران محترم، نقش مهم استاندارد بودن برآلات در سیستم های یو.پی.وی.سی و آلومینیوم را توضیح داده و در کنار آن علاوه بر دفتر مرکزی یلکن در تهران و تبریز با تداوم فعالیت و ایجاد انبار و دفتر رسمی فروش یلکن در مراکز استان ها بتوانیم هزینه تمام شده محصول را کاهش دهیم که این امر هم به نفع یلکن و هم به نفع مشتریان و البته مصرف کنندگان خواهد بود.

■ کیفیت برآلات در کیفیت پنجره تولید شده چه نقشی دارد؟

قلب و موتور پنجره یو.پی.وی.سی برآلات بوده و هر چقدر این قلب سالم و خوب کار کند، پنجره نیز بهتر و با کیفیت تر خواهد بود. برآلات با کیفیت، برآلاتی است که پس از گذشت ۵ الی ۶ سال از زمان نصب، همان کیفیت و کارایی را داشته باشد. اگر بخواهیم این مطلب را به کمک عدد و رقم بیان کنیم، شاید از ۱۰۰ درصد پنجره یو.پی.وی.سی



SIEGENIA®

نماینده انحصاری شرکت SIEGENIA آلمان و HOPPE سوئیس در ایران

آدرس: تهران، میدان چیترا، نبش خیابان خراسانی، ساختمان برابا، پلاک ۲۸، واحد ۱۲
تلفن: ۲۲۵۹۷۴۳۰ | ۲۲۴۰۹۰۴۹ | ۲۲۲۰۸۹۴۲ | ۲۲۲۰۸۹۶۵ | فکس: ۲۲۵۹۷۴۳۱

YELKEN

براق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



آدرس دفتر مرکزی ایران:

دفتر تبریز: پلیس راه تبریز، مرند، جنب بستی اطمینان

کوچه دانشمند، پلاک ۸۹

تلفن: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۷ فکس: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۶

دفتر تهران: شهر قدس (قلعه حسن خان)، انتهای بلوار امامزاده

کوچه تخمین، 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



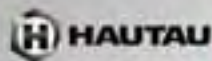
صنایع پیچ سهیل

واردکننده انواع پیچ‌های سرمته‌دار چهارسو، بکس‌خور و نوک‌سوزنی
قابل استفاده در صنایع:

درب و پنجره UPVC، آلومینیوم و ترمال بریک و صنایع کانکس و کاروان‌سازی
نصب انواع پوشش سوله و پانل‌های ساندویچی



SATIAN



دفتر مرکزی:
میدان ونک، خیابان ملاصدرا،
خیابان شیراز شمالی،
کوچه زاینده رود، پلاک ۱۲، طبقه اول
تلفن: ۸۸۰۵۷۳۳

شعبه شهریار:
جاده شهریار به سمت ملارد
روبروی شهرک چغفریه، مجتمع تجاری آ.اس.پ.، پلاک ۱۰
تلفن: ۶۵ ۹۱ ۳۱ ۰۷ / ۶۵ ۹۱ ۳۱ ۷۵ / ۶۵ ۹۱ ۳۷ ۹۵

شعبه خاوران:
سه راه افسریه به سمت میدان آفتاب
پیش خیابان شرکت واحد، پلاک ۱۷۲
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 (بنجره های UPVC)

تست های آزمایشگاهی اسپانیولت های BS

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



تعمیمه جاوران
سازمان تولید: به سمت میدان الماس
سازمان تولید: به سمت میدان الماس
تلفن: ۳۳۹۵۱۸۵۵
فکس: ۳۳۹۵۱۸۵۵

تعمیمه شهریار
سازمان تولید: به سمت میدان الماس
سازمان تولید: به سمت میدان الماس
تلفن: ۴۵۲۱۵۷۹۵
فکس: ۴۵۲۱۵۷۹۵

تعمیمه نوروز
سازمان تولید: به سمت میدان الماس
سازمان تولید: به سمت میدان الماس
تلفن: ۴۴۵۵۷۱۳۳
فکس: ۴۴۵۵۷۱۳۳
www.satian.ir

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)





▲ Revolving Door System

▼ Floor spring



▲ IQ Bar (Panic and Emergency Hardware)



▲ Manual Sliding Door

▼ Overhead Door Closer



▲ Automatic Sliding Door System



WINDOW & DOOR GASKETS

آروکو نماینده انحصاری گسکت جوتتا در ایران
تنها گسکت سه جزئی از جنس TPV در ایران



تامین کننده بالاترین کیفیت گسکت **TPE** نرم در ایران



تولید و تامین کننده گسکت از ترکیه و ایران

گسکت درب و پنجره مهمترین بخش در زمینه عایق بندی صدا، آب، گرد و غبار و همچنین جلوگیری از اتلاف انرژی می باشد. آروکو همواره سعی داشته است گامی فراتر در راستای پاسخگویی نیاز مشتریان و مصرف کنندگان گرامی بردارد. بدین منظور با تولید و تامین گسکت های TPE و TPV، بخش وسیعی از صنعت درب و پنجره را به خود اختصاص داده است.

ویژگی گسکت های ارائه شده توسط آروکو

- کیفیت بالا و قابل رقابت با برترین برندهای دنیا.
- انواع بالای سطح مقاطع گسکت.
- عدم تغییر رنگ و ترک خوردگی در مقابل عوامل محیطی.
- نصب آسان و سریع به واسطه سطح آغشته به روغن در گسکت های نرم.
- تمامی گسکت های ارائه شده عاری از CFC، آزبست، کبر و ضد حساسیت پوستی می باشند.



تامین کننده یراق آلات از آلمان، اتریش و ترکیه

WINDOW & DOOR SYSTEMS



آروکو نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران

یراق آلات ورنه

کمپانی ورنه به جرئت بزرگترین و معتبرترین کمپانی تولید یراق آلات درب و پنجره های UPVC در کشور ترکیه است که در سال ۱۹۸۵ و در سطح بالای اتوماسیون، در شهر استانبول تاسیس گردید و از نظر کیفی و تعداد محصول با برندهای برتر اروپایی قابل مقایسه میباشد. این کمپانی تا کنون موفق به اخذ تاییدیه هایی چون RAL، تاییدیه اتحادیه اروپا و کشور روسیه گردیده است. سبد محصولات این کمپانی دارای ملزومات پنجره های تک حالت، دو حالت، فرانسوی، کشویی، فولکس واگن و همچنین درب های سونچی و فولدینگ میباشد. کمپانی ورنه از زمان ورود به بازار ایران همواره در حال افزایش سبد محصولات خود بوده و لازم به ذکر است که محصولات ورنه هیچ گونه تفاوتی از نظر نوع، سری تولید و زمان تولید نداشته و همواره این یراق آلات با یک ورنه در بازار ارائه گردیده است.

شرکت آروکو، به عنوان یکی از قدیمی ترین نمایندگان کمپانی ورنه و نماینده رسمی این شرکت در ایران، یراق آلات ورنه را با ۱۵ سال ضمانت به مصرف کنندگان محترم ارائه مینماید. سبد کامل محصولات این کمپانی از طریق این شرکت آماده ارائه به مصرف کنندگان محترم میباشد.



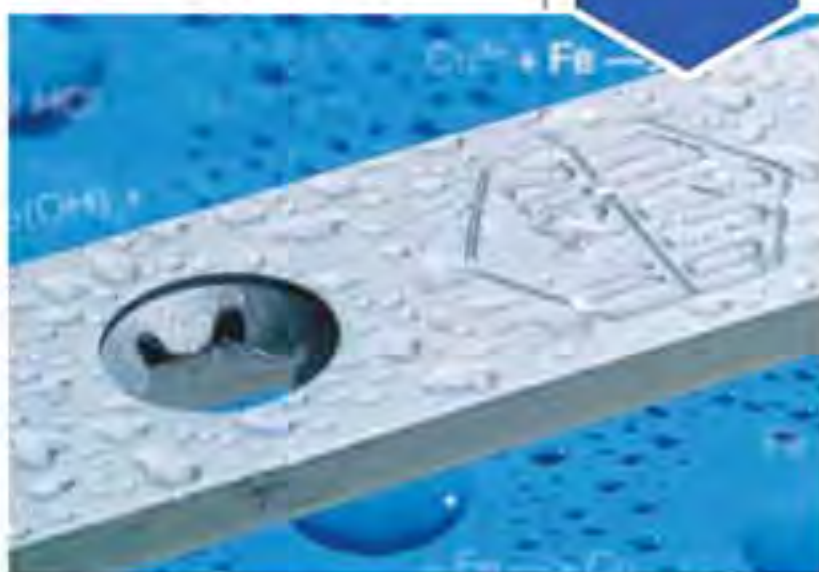
نشانی: تهران، اتوبان ارتش، خیابان بهاران، پلاک ۲، واحد ۵
تلفن: ۱۱ - ۰۷ - ۲۲ ۴۶ ۸۲ (۰۲۱) فکس: ۲۲ ۴۶ ۸۲ (۰۲۱)
Website: www.arocogroup.com E-mail: info@arocogroup.com

البرز زيراق

نماینده گی انحصاری یراق آلات

ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



دفتر تهران: خیابان ولیعصر، پالتار از جام جم، خیابان خرسند
پلاک ۷۶، واحد ۱۵
تلفن: ۰۲۶۵۰۲۶۴-۵
فکس: ۰۲۶۲۰۱۰۴۲
دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک
تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴
فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳





Made in Italy

AA Ti

شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت (ایران)



AA Ti

آدرس : تبریز، خیابان پاستور جدید، تقاطع خیابان طالقانی، ساختمان آلیش، طبقه دوم www.aati.ir

همراه: ۰۹۱۴ ۸۸۸۰۰۸۵ info@aati.ir

تلفکس: (خط ۱۰) ۱۴۱۴ ۳۵۵۵ (۰۴۱)



شرکت مقصود اندیشه صدر نماینده محصولات VHS در ایران

آدرس: تهران - شهرک اکباتان - فاز یک - بلوار شهید نفیسی
ساختمان آریو - اکباتان - واحد ۴۰۳ تلفن: ۹۲ ۰۹ - ۶۹ ۴۴ - ۲۱



شرکت مقصود اندیشه صدر

تولید کننده گسکت

- درب و پنجره یو پی وی سی
- درب و پنجره آلومینیومی
- درب ضد سرقت
- درب چوبی

تهران پلاستیک
کارگستر



tehranplastic.com

Ensuring
the Best
Quality

تنوع بی نظیر
با کیفیت تضمین شده



فروش یراق آلات **ENDOW** ترکیه در ایران



قیمت استثنایی را با ما تجربه کنید



■ اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر

■ تلفن: « ۸۶ - ۳۲۲۴۸۴۱ »

■ « ۸۶ - ۳۲۲۴۸۴۴ »

■ فکس: ۸۶ - ۳۲۲۳۶۳۷۹

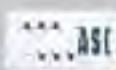
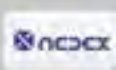
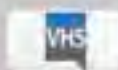
■ همراه: ۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶

بازرگانی
سبحان

Sobhan Trading
UPVC Windows, Doors

عرضه کننده

- پیراق 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@gmail.com



کیان ره آورد ایرانیان

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

تلفن : ۰۴۱ ۳۳۳ ۷۵۳۵۷

۰۴۱ ۳۳۳ ۶۲۳۹۴

فکس : ۰۴۱ ۳۳۳ ۵۰۶۶۲

نماینده رسمی **ENDOW** ترکیه در ایران

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



KIAN RAHAVARD
Iranian

www.kianrahavard.com
info@kianrahavard.com



“محصولات جدید در راه هستند”



پویش پارت سیستمین
winac هیناک
www.winac.co

winac هینات

Design & Manufacturing Of
Door and Window Accessory

طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات در و پنجره



واحد نمونه تحقیق و توسعه استان قزوین در سال های ۹۲ و ۹۴
کار آفرین برتر استان قزوین در سال های ۸۷، ۹۰ و ۹۱

www.winac.co

آدرس: اتوبان کرج قزوین | شهرک صنعتی کاسپین
بلوار امام خمینی | میدان اصلی | کوچه هشتم

تلفن: ۷۶ - ۷۲ ۷۱ ۸۴ ۳۲ (+۹۸۲۸)

فکس: ۳۹ ۸۸ ۷۷ ۸۹ (+۹۸۲۱)

همراه: ۹۷ ۶۳ ۶۶۲ ۹۱۲ +۹۸

Email: info@winac.co

تجهیز گستران آموت

عرضه و پخش یراق آلات و ملزومات درب و پنجره

UPVC

« یراق آلات درب و پنجره UPVC (آلمان و ترکیه)

« ملزومات شیشه دوجداره

« لاستیک های آب بندی SEÇİL

« انواع چسب و فوم

« انواع پیچ تابیوان



نمایندگی فروش یراق آلات در و پنجره UPVC

GSA

نماینده فروش یراق آلات GSA در استان البرز



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



شرکت وایا ایتز اویرو تآب



نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران

با ده سال گارانتی رسمی



یراق آلات زیگنیا

یراق آلات خاص نظیر:

آکاردئونی - زاویه - یراق در ضد سرقت - یراق منحنی و فولکس واگنی
پیچ - چسب - کانکتور - ملزومات نصب و ...
انواع فویل لمینیت آلمان



دارای تاییدیه انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو پی وی سی

- آدرس: تهران، تهرانپارس، خیابان استخر، بوستان هشتم غربی، پلاک ۴۰
- تلفکس: +۹۸۲۱-۷۷۰۸۱۰۲۳-۴ - +۹۸۲۱-۷۷۰۸۱۲۱۵-۶
- www.Utab.com info@Utab.com
- بازارگانی پارس نما
- شهرک صنعتی تجاری خاوران، سایت فن آوران، میدان کوثر، نیش خیابان میخک، پلاک ۱۳
- تلفن: +۹۸۲۱-۳۳۲۸۰۳۰۶ - +۹۸۲۱-۳۳۲۸۰۳۰۵



پارس یراق ماندگار
نماینده رسمی یراق آلات آپن



akpen

New Line



تلفن: ۷۶۲۱۶۹۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰

فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۳



TILT AND TURN SYSTEMS



شرکت کاسپین upvc

نماینده انحصاری یراق آلات آکپن در ایران

۱۰ سال گارانتی تعویض



akpen

New Line



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

نمایندگان فروش یراق آلات آکپن :

شرکت پارس یراق ماندگار: ۰۲۱-۷۶۲۱۷۱۸۰ - ۷۶۲۱۶۶۸۰

شرکت پایتخت: ۰۲۱-۶۶۶۴۶۲۸۵ - ۶۶۶۸۳۸۱۵

شرکت دنیز تجارت: ۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۴ و ۲۶

شرکت رباط وین: ۰۲۱-۸۸۶۲۸۷۲۸ - ۸۸۲۱۹۳۸۲

شرکت آتیه صنعت: ۰۳۴-۳۲۱۱۱۷۲۱ - ۳۲۱۳۴۳۸۵

شرکت آسا یراق: ۰۳۱-۴۵۲۴۸۰۴۹ - ۵۰

پروفیل و کالوانیزه الماس: ۰۴۱-۵۲۲۲۴۱۴۴

شرکت هایتک: ۰۲۸-۳۳۶۸۰۲۵۴

www.cupvc.com

Email : info@cupvc.com



برین یراق

نماینده فروش محصولات
شرکت Geviss ترکیه
و Maco اتریش
ارائه یراق آلات ترمال بریک



GEVISS®
PENCERE VE KAPI SİSTEMLERİ



● بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، خیابان ۱۷ شهریور
● خیابان عزیزی، مجتمع تجاری واحدی، پلاک ۱۹۰
● ۶۶۶۳۰۴۹۶ - ۶۶۶۳۰۵۹۷ - ۰۲۱
● ۰۹۱۹۹۰۹۳۲۵۸ - ۰۹۱۲۸۰۰۵۷۳۱
● salman.sorkhmard@gmail.com

ریسک نکنید!!!

پیچ های با کیفیت بخرید.



پیچ سرسوزنی



پیچ سرمته



پیچ بتن



پذیرش نمایندگی فعال از سراسر کشور

سهند مدرن نماینده انحصاری MK مالزی

آدرس انبار: آهن مکان، فاز سوم شرقی، پلاک ۵۴۰ - ۵۴۱
تلفن: ۰۲۱ ۵۵ ۳۳ ۳۳ ۳۳ ۵۶ فکس: ۰۲۱ ۵۵ ۳۳ ۳۳ ۳۳ ۵۶
تلفن: ۰۲۱ ۸۸ ۶۶ ۶۱ ۸۳

sales@mkscrew.ir

www.mkscrew.ir



MENARA KERAYA



ISO 12683:2004

آلاکس

برند برتر صنعت آلومینیوم

طراحی و تولید انواع یراق آلات آلومینیومی و UPVC

Design and production of aluminium
upvc & metal accessories

ALAKS

CE TÜV



ISO 14001:2004

OHSAS 18001:2007

ISO 9001:2008 ISO 10002:2004 IMS Systems Management



GIESSE

HARDWARE FOR ALUMINIUM WINDOWS AND DOORS

GU

GU PROFIL SYSTEM

fapim

Ragni



SECIL

RAVON



آدرس: ۱- تبریز- شهرک سرمایه گذاری خارجی
خیابان آسیای ۲- خیابان اروپا- نرسیده به میدان صنعت

تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۶۵۰۵۵-۱۰
فکس: ۰۲۱-۳۳۳۶۶۵۸۸-۳۳۳۶۶۱۲۸

از سراسر کشور نمایندگی
فروش فعال می پذیرد

www.alaksiran.com info@alaksiran.com



The virtue that raises
your quality of life

بانیان
صنعت



akpen
New Line

SOUDAL

selectron

نماینده رسمی یراق آلات آکپن ترکیه ، چسب سیلیکون ماستیک سودال بلژیک
و انواع پیچ های سلکترون

تهران، شهر قدس، میدان قدس، پلاک ۵ تلفن: ۴۶۰۷۵۵۳۱- ۴۶۰۷۸۴۱۴ (۰۲۱)
موبایل: ۰۹۱۲ ۸۴۳۸۸۷ Email: rajaei.banian@gmail.com



Telegram.me/banianaanai

در کانال تلگرام بانیان صنعت به ما پیوسته باشید

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

Safir
Accessories UPVC

بازرگانی سفیر

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

WinX reze erpasan JIN STAR



انرژی های پاک؛ تنها راه خروج از بحران

حاصله از جریان و وزش باد و تابش خورشید از مصادیق انرژی پاک محسوب می شوند که به طور طبیعی لازمه بهره‌وری و بهره‌مندی حداکثری و مطلوب از چنین انرژی‌هایی موقعیت طبیعی و جغرافیایی است. در ذیل این گزارش به مناطق و محدوده های جغرافیایی در ایران که برای بهره‌گیری از چنین انرژی‌هایی مساعد و مناسب است پرداخته خواهد شد.

کدام مناطق ایران مستعد بهره‌گیری از انرژی پاک است؟

بخش‌های شرقی و جنوب شرقی کشور یعنی مناطقی از استان خراسان رضوی، سمنان، خراسان جنوبی، سیستان و بلوچستان، کرمان و بخش‌هایی از اصفهان، مزیت‌های نسبی مهمی برای بهره‌برداری از انرژی‌های نو و تجدیدپذیر دارند و به دلیل بیابانی و باد خیز بودن، از ظرفیت‌های مناسبی برای بهره‌گرفتن از انرژی‌های بادی و خورشیدی برخوردارند. اما نکته جالب توجه در خصوص مناطق مستعد برای بهره‌گیری از چنین انرژی‌هایی، محروم بودن استان‌هایی است که در این حوزه توانمند هستند که در واقع با عنایت به چنین ظرفیتی با برنامه‌ریزی مدون و اصولی می‌توان در جهت توسعه و تقویت اقتصادی چنین مناطقی گام برداشت.

چابهار و موج‌های انرژی‌زا

قرابت و همجواری چابهار با آبهای آزاد امکان استفاده از انرژی موج دریا را به نحو مطلوبی فراهم می‌کند. استان سیستان و بلوچستان با عنایت به ظرفیت بالقوه‌ای که برای بهره‌گیری از انرژی پاک دارد مورد توجه وزیر نیرو نیز قرار گرفته است. آنچنان که حمید چیت‌چیان با اشاره به نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی در مرکز استان که احداث آن در حال پیگیری است، عنوان کرد: نیروگاه مذکور در زاهدان با افزایش یک واحد بخار ۷۶۰ مگاواتی به یک نیروگاه سیکل ترکیبی تبدیل خواهد شد. به‌طور یقین بهره‌گیری و استفاده از چنین ظرفیت‌هایی اقتصاد این خطه از کشور را نیز تقویت می‌کند و به تعبیری می‌توان گفت این توانمندی و استعداد،

پنجره ایرانیان: امروزه انرژی‌های پاک از جایگاه ویژه‌ای در کشورهای توسعه یافته جهان برخوردار است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، انرژی پاک همواره یکی از ظرفیت‌های حائز اهمیت در سلامت زیست محیطی محسوب می‌شود، اگرچه از لحاظ صرفه اقتصادی در برابر سوخت‌های فسیلی و حرارتی مرسوم، مقرون به صرفه نیست، اما اندک اندک این نوع خاص از انرژی در حال تسری به بخش‌های متعدد دنیا است و دور از ذهن نیست که روزی روزگاری انرژی‌های پاک به رتبه نخست منابع تامین انرژی در دنیا مبدل شوند.

از روزی که برای اولین بار لامپ‌ها در ایران روشن شدند، قریب به یکصد سال می‌گذرد، روزی که به‌صورت رسمی جریان برق به‌عنوان یکی از منابع انرژی در تامین روشنایی در ایران مورد استفاده قرار گرفت و از آن پس آرام آرام به دیگر نقاط کشور نیز تسری پیدا کرد و حتی روستاها و کپرنشینان دور افتاده در کشور نیز از این اختراع بهره مند شدند، اختراعی که به عقیده برخی از کارشناسان، با وجود اختراعات برجسته و بسیار دیگری در اقصی نقاط جهان، هنوز به عنوان مهمترین و تاثیرگذارترین اختراع بشری مطرح است.

پس از گذشت دهه‌ها و ادوار بسیار، استفاده از انرژی‌های پاک به‌عنوان یکی از منابع تامین انرژی مورد توجه قرار گرفته و علت اصلی گرایش به چنین ظرفیتی نیز به مسائل و دغدغه‌های زیست محیطی باز می‌گردد. امروزه در کشورهای توسعه یافته بهره‌گیری از انرژی‌های پاک از اهمیت بالایی برخوردار است و اگرچه در بسیاری از نقاط جهان آنچنان که باید این نوع از انرژی گسترش نیافته، اما به‌عنوان یکی از انرژی‌هایی که مخاطرات زیست محیطی چندانی برای آن مطرح نیست، مدنظر قرار دارد. در کشور ایران نیز مدتی است که توجه به انرژی‌های پاک از اهمیت بالایی برخوردار شده است و در محافل و مباحث کارشناسی به‌عنوان یکی از ضروریات زیست محیطی مورد توجه قرار گرفته است. انرژی

قمر، فرماندار ماهشهر باعث اشتغالزایی نیز خواهد شد. مجاورت منطقه بادخیز هورالعظیم زمینه‌ای مناسب برای توسعه و بهره‌گیری از چنین طرح‌هایی محسوب می‌شود. طرح‌های بسیار دیگری نیز در بخش راه‌اندازی و توسعه انرژی‌های پاک در کشور در جریان است، اما با این وجود، مشکلات و موانعی نیز در این عرصه وجود دارد.

موانع، چالش‌ها و مشکلات پیش رو در طرح‌های انرژی پاک

یکی از اصلی‌ترین چالش‌های پیش روی پروژه‌های انرژی پاک، مشمول تامین اعتبارات چنین طرح‌هایی می‌شود، اگرچه دولت در برنامه‌های آینده خود منابعی را پیش‌بینی کرده، اما تامین و تخصیص مالی چنین طرح‌ها و پروژه‌هایی به دشواری انجام می‌شود.

دیربازده بودن صنایع مرتبط با انرژی‌های پاک نیز مزید بر علت شده تا کشورهای توسعه‌یافته تمایل چندانی به سرمایه‌گذاری در چنین طرح‌هایی از خود نشان ندهند، اگرچه در بخش‌هایی از کشور، سرمایه‌گذاری کشورهای صاحب نام دیده می‌شود، اما با عنایت به مناطق مستعدی که در کشور وجود دارد و پهنه وسیع جغرافیایی و نیاز مبرم به چنین انرژی‌هایی سطح مشارکت چندان قابل توجه به نظر نمی‌رسد.

از ناآشنایی عمومی تا هزینه‌های سنگین استفاده از انرژی‌های پاک

یکی دیگر از چالش‌های طرح‌های مورد اشاره، ناآشنایی بخش قابل توجهی از عموم مردم به مزایا و ثمرات بهره‌گیری از چنین طرح‌هایی است. از سوی دیگر هزینه‌های سنگین بهره‌گیری از انرژی پاک در مقایسه با انرژی‌های شایعی که استفاده از آن مرسوم است، نیز از دیگر موانع پیش روی توسعه و بهره‌گیری از چنین پروژه‌هایی است. با توجه به مخاطرات زیست محیطی که کشور با آن مواجه و دست به گریبان است، می‌طلبد دولت با اختصاص یارانه، هزینه‌های بهره‌گیری از این طرح‌ها را با کاهش هرچه بیشتری همراه سازد، اگرچه با عنایت به محدودیت‌های مالی و اعتباری دولت تحقق چنین امری بسیار دشوار است، اما بدون شک هزینه‌کرد در این عرصه، از تحمیل هزینه‌های بهداشتی، درمانی و... جلوگیری و پیشگیری خواهد کرد و یقیناً با تحقق این امر، سلامت زیست محیطی به نحو مطلوب‌تری حفظ و تامین خواهد شد، موهبتی که کلیت جامعه از ثمرات آن منتفع خواهد شد.

فرصتی ویژه برای منطقه مذکور به شمار می‌رود. مرز مشترک این استان با افغانستان و پاکستان که از نظر تولید انرژی، اوضاع نابسامانی دارند، می‌تواند زمینه صادرات برق را فراهم کند. علی‌اوسط هاشمی، استاندار سیستان و بلوچستان نیز با تاکید بر این موضوع از راه‌اندازی مزرعه انرژی‌های پاک در این استان خبر می‌دهد. برای بهره‌گیری از چنین انرژی‌هایی کشور هند، اعلام آمادگی کرده تا با مشارکت خود، توسعه این تکنولوژی را در ایران رقم بزند، کشورهای آلمان و فرانسه نیز در این عرصه صاحب نام هستند و از دستی توانمند برخوردارند.

به‌طور یقین شرایط پسابرجام زمینه و بستر مناسبی را برای بهره‌گیری از تجارب و ورود و مشارکت چنین کشورهایی فراهم می‌کند، مشارکتی که طبق برنامه ششم مقرر است ۵ درصد از انرژی مورد نیاز را از بخش انرژی‌های پاک تامین و فراهم کند. از سوی دیگر طبق برنامه‌ریزی‌های طراحی شده در سال آینده، باید ۷ هزار و ۵۰۰ مگاوات انرژی از منابع تجدیدپذیر تولید شود که لازمه این امر خطیر ورود، مشارکت، سرمایه‌گذاری و فناوری کشورهای توسعه یافته است. مشارکت آلمان در منطقه سکزی اصفهان در راستای توسعه و راه‌اندازی نیروگاه عظیم خورشیدی در همین راستا مدنظر قرار گرفته و پیش‌بینی می‌شود منطقه مورد اشاره انرژی ۴۵۷ هزار خانه را در ۳ دهه آینده تامین و فراهم سازد. در غرب کشور نیز، استان‌های آذربایجان شرقی و کرمانشاه از توانمندی قابل توجهی در این عرصه برخوردار هستند. توسعه آب گرمکن‌های خورشیدی از نمونه اقداماتی است که در راستای بهره‌مندی از انرژی پاک خورشیدی در برخی از این مناطق در دستور کار قرار گرفته است. بهره‌گیری یکی از روستاهای شهرستان دالاهو از آبگرمکن‌های خورشیدی از نمونه اقداماتی است که در این راستا عملیاتی شده، امری که طبق اظهارات مراد شیخ‌ویسی، مدیرکل منابع طبیعی و آب‌خیزداری استان کرمانشاه ۷۰ درصد از هزینه‌های آن را سازمان منابع طبیعی و آب‌خیزداری تامین کرده است.

ماهشهر خوزستان نیز مستعد بهره‌مندی از انرژی‌های بادی است که با مشارکت کشور آلمان نیروگاه بادی در این منطقه راه‌اندازی خواهد شد. پروژه‌های که به اعتقاد منصور





وزیر راه و شهرسازی:

سیاست‌های پوپولیستی دولت قبل مردم را فقیرتر کرد

در این نظام، رسمیت بخشیدن به انحصار است و در اقتصاد مَرَکانتیلیستی رقابت سرکوب می‌شود و انحصارات به مفهوم پیشگامان افتخارات ملی شده است و مورد ستایش قرار می‌گیرد و قهرمان اقتصاد می‌شود.

آخوندی با تاکید بر اینکه نتیجه اقتصاد مَرَکانتیلیستی توسعه فقر در کشور است، گفت: اقتصاد مَرَکانتیلیسم جامعه را به شدت دو قطبی می‌کند و در این نظام عده‌ای فقیر و عده‌ای غنی می‌شوند و بسیاری از جنگ‌های اروپا هم ریشه در همین موضوعات دارد. آخوندی با بیان اینکه در سیستم اقتصادی مَرَکانتیلیستی دولت به ابزاری برای رانت جهت عده‌ای تبدیل می‌شود، گفت: در حالی که دولت ابزار رانتی عده‌ای می‌شود از سوی دیگر همه هزینه‌ها هم به یک عده دیگر تحمیل می‌شود. چنانکه در قرن ۱۶ تا ۱۸ میلادی هم اساس کارکرد نیروی دریایی انگلستان این بود که ابزار دست مَرَکانتیلیست‌ها شده بودند و تمام هزینه‌ها را به این عده تحمیل کردند.

وی افزود: بخش عمده ادبیات سوداگرانه با صرف قیمت‌گذاری و اختصاص سهمیه می‌شود و نتیجه این است که طبقه بسیار کم‌درآمد باید تمام هزینه‌ها را بپردازند. وزیر راه و شهرسازی با تاکید بر اینکه باید سهمی روشن از اقتصاد ایران داشته باشیم، گفت: باید به این سوال اساسی پاسخ داد که آیا اساساً افزایش بدهی‌های دولت به زیان سوداگران است و آیا این عده انگیزه‌ای برای رفع مشکل بدهی‌های دولت دارند.

وی با بیان اینکه وقتی رقابتی وجود ندارد اساساً چرا باید به دنبال بهره‌وری پایدار باشیم گفت: من مدعی هستم در ساختار اقتصادی کشورمان به نظام مَرَکانتالیستی توجهی نشده و تمام مباحث در بستر شاهکار اقتصاد آزاد مطرح شده و نه اقتصاد مَرَکانتالیستی.

آخوندی ادامه داد: باید دید آیا سوداگران نگران دارایی‌های سمی ۱۲۰ هزار میلیارد تومانی بانک‌ها هستند یا خیر؟ تصور ما این است که همه علاقه‌مندیم دارایی سمی بانک‌ها باید کاهش یابد و مشکل بدهی دولت رفع شود اما همه علاقه‌مند رفع این مشکلات نیستند و نمی‌خواهند بدهی‌های بانکی کاهش یابد و اساساً تصور ما غلط است.

پنجره ایرانیان: وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه اقتصاد ایران دچار چهار بحران بدهی دولت، دارایی سمی در نظام بانکی، بحران رفاه و بحران بنگاه‌داری است، گفت: ساختار اقتصادی ایران مَرَکانتیلیستی است و در این نظام اقتصاد ایران دو قطبی شده؛ یک قطب سوداگران منتفع و یک قطب اقشار فقیر مستاصل هستند.

به گزارش ایلنا، عباس آخوندی با بیان اینکه اقتصاد ایران دچار چهار بحران بدهی‌های دولت، بحران بانکی، بنگاه رفاه و بحران بنگاه‌داری است، گفت: بانک‌های ما امروز دچار دارایی‌های سمی شده‌اند و در رفاه هم با توجه به بودجه‌ای که اختصاص دادیم با چالش‌های بسیار جدی مواجه هستیم و نظام بنگاه‌داری هم مشکلات بسیار زیادی دارد.

وی با بیان اینکه نتیجه اجرای غلط سیاست خصوصی‌سازی در ایران را یک پوپولیسم بسیار شدید همراه شد و هدفمندی یارانه‌ها هم به صورت پوپولیسمی به اجرا درآمد. وزیر راه و شهرسازی افزود: نتیجه عمران شهرها و دولت‌ها هم وضعیت اقتصاد ایران را به اقتصاد سوداگرانه بازگرداند. وی با تاکید بر اینکه در چند سال گذشته تظاهر به اقتصاد آزاد شد، گفت: در عمل و در اجرای سیاست‌ها دولت به سمت نظام مَرَکانتیلیستی رفت و نتیجه تمام سیاست‌های اجرایی نظام مَرَکانتیلیستی گسترده در ایران بود.

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه محیط اقتصادی ایران یک ساختار مَرَکانتیلیستی است گفت: هرچند که گفته می‌شد به سمت بازار آزاد رفتیم اما این گونه نبود و تا جهت‌گیری‌ها درست نشود تمام راهکارها نمی‌توانند پاسخگو باشند.

آخوندی ادامه داد: نظام مَرَکانتیلیستی که در قرن شانزده تا نوزده در اروپا حاکم بود با پدیده شکل‌گیری ملت - دولت همزمان بود. وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه فهم من از تعریف مَرَکانتیلیست این است که در این نظام یک اتحاد استراتژیک بین سوداگران و قدرت سیاسی شکل می‌گیرد، گفت: در این نظام مَرَکانتیلیسم دولت ابزار دست سوداگران می‌شود. وی افزود: در این نظام دیوارهای حمایتی بلند می‌شود و ملی‌گویی افراطی که در بحث اقتصاد با سیستم‌های حمایتی بازگانی به آن جنبه علمی می‌دهند. آخوندی گفت: نکته بعدی

میزان بدهی دولت به تامین اجتماعی وضعیت کاهنده‌ای ندارد و در حال حاضر دولت ۴۵ هزار میلیارد تومان به تامین اجتماعی بدهکار است که بیش از یک برابر آن یعنی ۵۰ هزار میلیارد تومان دیگر بابت سود این بدهی به تامین اجتماعی بدهکار است و سود بدهی با اصل آن برابری می‌کند.

آخوندی با بیان اینکه از ابتدا هم با بحث واگذاری دارایی‌های دولت به صندوق بازنشتگی فولاد بابت رد دیون و بدهی‌ها مخالف بودم، گفت: در آن زمان دولت به صندوق فولاد چیزی حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان بدهی داشت که واگذاری دارایی‌ها بابت رد دیون تصویب شد اما امروز می‌بینیم که بدهی دولت به صندوق بازنشتگی فولاد به ۱۹ هزار میلیارد تومان رسیده است و هنوز هم فولاد از دولت طلبکار است.

وی تاکید کرد: در حالی که می‌بینیم راهکار رد دیون برای کاهش بدهی‌های دولت بی‌تاثیر بوده اما تنها تجربه اجرایی برای رفع بدهی دولت در دولت گذشته همین رد دیون‌ها بوده است. آخوندی با اشاره به بحران دارایی‌های سمی در بانک‌ها گفت: سه سال است که گفته می‌شود نظام بانکی با خشکی منابع مواجه هستند و پول داغی که از بانک‌ها خارج می‌شود در نهایت ۱۲۰ هزار میلیارد تومان است.

وی افزود: حال برای رفع این مشکل چندین سیاست ارائه شد اما سیاستی که بتواند کاهش دارایی‌های سمی را هدفگذاری کند ارائه نشد و هیچ وقت در دستور کار قرار نگرفت. آخوندی با اشاره به اعمال نظارت در دو موسسه بانکی گفت: اخیراً دو موسسه بانکی مورد اعمال نظارت واقع شدند اما برای اینکه از سپرده‌گذاران این موسسات حمایت شود تمام سوداگران این دو موسسه در حاشیه امن قرار گرفته‌اند. این در حالی است که در سیستم بانکی ژاين با دارایی سمی ۵۰۰ میلیارد دلاری مواجه شدند و در نهایت این دارایی سمی را به مبلغ ۲۰ میلیارد دلار خریدند و سوداگران زیان ۴۸۰ میلیارد دلاری پرداختند.

آخوندی همچنین با اشاره به بحران رفاه در ایران گفت: به غیر از بودجه آموزش و پرورش چیزی حدود ۱۲۰ هزار میلیارد تومان بودجه برای سیستم رفاهی ایران تعریف شده است اما می‌بینیم که مردم ایران در وضعیت رفاهی مناسبی قرار ندارند. وی افزود: در حالی که نسبت نرخ ورودی، صندوق بازنشتگی به نرخ خروجی آن ۰.۹ درصد است در کشورهای که سیستم‌های سلامتی دارند این نسبت یک به شش است.

وزیر راه و شهرسازی تاکید کرد: برآورد می‌شود کسری صندوق‌های بازنشتگی به چیزی حدود ۷۰ تا ۱۰۰ هزار میلیارد تومان برسد که این مشکل را نمی‌توان با یکسری توصیه حل کرد. آخوندی گفت: دولت به صندوق بازنشتگی کشوری چیزی حدود ۱۷ هزار میلیارد تومان و به صندوق بازنشتگی لشگری چیزی حدود ۱۴ هزار میلیارد تومان و به صندوق بازنشتگی فولاد هزار میلیارد تومان کمک کرده است و این نشان می‌دهد که صندوق‌ها با کسری منابع قابل توجهی مواجه خواهند شد.

آخوندی با اشاره به بحران بعدی اقتصاد ایران گفت: وضعیت بنگاهداری در ایران بسیار بد است و نظام رقابتی در خصوصی‌سازی مستقر نشده است. آخوندی ادامه داد: در حال حاضر ارزش سهام مخابرات ایران در بازار ایران چیزی حدود ۱۱ هزار میلیارد تومان است که ۱۰ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان آن برای همراه اول است و تنها ۲۰۰ میلیارد تومان ارزش مخابرات در بازار است که باید ۵۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری شود تا مخابرات به همین جایگاه دوباره برسد.

وزیر راه و شهرسازی با اشاره به میزان ناچیز سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در حمل و نقل گفت: در حال حاضر میزان سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در حمل و نقل ۱۸ درصد و سهم دولت ۸۳ درصد است که این نشان می‌دهد برغم واگذاری‌ها هنوز دولت در این بخش سرمایه‌گذاری می‌کند.

آخوندی ادامه داد: به غیر از شرکت هواپیمایی هما، ارزش ناوگان سایر ایرلاین‌ها نزدیک به ۹۰۰ میلیارد تومان یعنی برابر با خرید سه فروند هواپیما است. این در حالی است که ایرلاین‌ها بدهی ۵ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومانی دارند و ارزش تمام ناوگان هوایی ایران حدود ۳ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود.

وی ادامه داد: این اعداد و ارقام نشان‌دهنده این است که بنگاه‌داری در ایران در وضعیت بسیار بدی است و خصوصی‌سازی‌ها به درستی انجام نشده است.

وی افزود: باید دید اتفاقی که در چرخه باطل مرکانتیلیستی رخ می‌دهد چیست؟ در این چرخه بدهی‌ها افزایش می‌یابد و درآمد دولت قاعدتاً باید کاهش یابد. در این صورت مالیات افزایش و این اقدام ضد تولید دولت باعث این می‌شود که درآمدهای دولت نیز بیشتر کاهش پیدا کند و در نهایت بدهی‌های دولت روند افزایشی پیدا خواهد کرد.

وزیر راه و شهرسازی تاکید کرد: کسانی که از طریق سوداگری به ثروت رسیدند به طور قطع علاقه‌مند به کاهش بدهی‌های دولت نیستند. آخوندی با اشاره به صحبت‌های چند روز گذشته وزیر نفت و تصویری که وی از میز تصمیم‌گیری داده بود، گفت: چندی پیش آقای زنگنه گفت که وقتی از قیمت گاز حرف می‌زنیم با وزیر دفاع و وزیر تعاون طرف هستیم و درباره هر موضوعی که بخواهیم صحبت کنیم یک ذینفع اقتصادی آن طرف میز حضور دارد. آخوندی گفت: فرض ما بر این است که برنامه‌ریز و سیاستگذار با منافع و خیل عمومی تصمیم‌گیری می‌کند اما باید دید این تصور چقدر درست است. آخوندی افزود: چندی پیش در جلسه هدفمندی یارانه‌ها از قیمت‌گذاری حمل و نقل صحبت می‌کنیم که در آن جلسه آقای ربیعی گفتند از یک طرف به دنبال سرمایه‌گذاری و سوددهی رجا و تامین اجتماعی هستیم اما از طرف دیگر مسئولیت رفاه اجتماعی را به دنبال داریم و به دنبال آن هستیم که قیمت‌ها افزایش پیدا نکند.

آخوندی افزود: اینکه همه طرفدار رقابت باشند را باید از تصوراتمان حذف کنیم و این فرض خارج از محیط اقتصادی ایران است. وی با تاکید بر اینکه اقتصاد مرکانتیلیستی دو نتیجه بسیار خطرناک دارد، گفت: اولین نتیجه این است که این سیاست جامعه را دو قطبی می‌کند و یک قطب سوداگران منتفع هستند و قطب دیگر فقیران مستاصل که این همان چیزی است که ۱۰ سال پیش در اقتصاد ایران رخ داد و فقر را تشدید کرد.

وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: نتیجه دیگر اقتصاد مرکانتیلیستی این است که امکان همکاری‌های منطقه‌ای از بین می‌رود چرا که سوداگران تنها به نفع خود می‌اندیشند و مفهوم سیاست برد برد در این نظام اقتصادی تعریف نشده است.

وی با اشاره به چهار بحران اساسی اقتصاد ایران گفت: در شرایط تورم بسیار گسترده اولویت بر کاهش نرخ تورم است و همه چیز را به سمت کسری بودجه صفر هدایت می‌کنند که نتیجه آن عدم انعطاف‌پذیری است.

وی افزود: بحث بعدی در این موضوع تحریک تقاضا است اما اشکال آن این است که تحریک تقاضا همواره با چسبندگی و کاهش منابع مالی مواجه است و امروز بودجه قدرت تحریک تقاضا را ندارد. آخوندی با بیان اینکه تحریک تقاضا از دهه ۴۰ اجرا شده و گرایش سوسیالیستی در رژیم قبلی به تحریک تقاضا برمی‌گردد، گفت: اگر به این دوره پنجاه ساله نگاه کنیم می‌بینیم که در حال حاضر برغم تمام سیاست‌های تحریک تقاضا با کاهش تقاضا مواجه هستیم.

آخوندی با اشاره به آخرین رقم بدهی‌های دولت تا گزارش‌های مربوط به آبان ماه گفت: بدهی‌های مستقیم دولت ۱۹۸ هزار میلیارد تومان، بدهی‌های شرکت‌های دولت ۱۸۴ هزار میلیارد تومان و بدهی‌های شرکت نفت هم ۱۶۰ هزار میلیارد تومان است که مجموع این رقم برابر با ۵۰ درصد تولید ناخالص ملی است.

وی با تاکید بر اینکه راهکارهای پرداخت این بدهی‌ها در مقابل رقم آن بسیار ضعیف و ناکارآمد هستند، گفت: راهکاری که برای پرداخت بدهی‌های دولت در نظر گرفته شده انتشار اوراق صکوک اجاره تا رقم ۱۰ هزار میلیارد تومان، اسناد و خزانه اسلامی تا سقف ۵ هزار میلیارد تومان که این اوراق به سرعت خودش به بدهی تبدیل می‌شود و راهکار آخر انتشار اسناد تسویه است که هیچ یک از این اوراق نمی‌تواند راهکار مناسب برای رفع مشکل بدهی‌های دولت باشد.

وزیر راه و شهرسازی تاکید کرد: حال این شرایط و بحران بدهی برای بستانکاران به غیر از پیمانکاران شرایط بدی نیست و همه به دنبال رفع این مشکل نیستند. آخوندی گفت: از ۱۰ سال پیش موضوع رد دیون دولت و واگذاری شرکت‌های دولتی به تامین اجتماعی مطرح شد که ۱۰۰ میلیارد دلار به بخش خصوصی واگذار شد که ۳۵ درصد آن بابت رد دیون به نهادهایی چون تامین اجتماعی واگذار شد.

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه داستان بدهی‌های دولت تمام شدنی نیست، گفت:



تست‌های ضروری سیستم‌های نمای شیشه‌ای کرتین وال

تست‌ها En13830 و (American Architect Manufacturers Association) AAMA
و تست ترکیب Cwct (Center for window and cladding technology)

دکتر شهرام علیزاده، مدیر عامل آلوکد

بخش:

در نوشتار پیش‌رو دکتر شهرام علیزاده مدیر عامل فرهیخته شرکت آلوکد یکی از مباحث مورد نیاز این صنعت را به صورت کاملاً فنی مطرح کرده است. نمای شیشه‌ای کرتین وال سیستمی نسبتاً جدید در صنعت نمای کشورمان است که تا کنون با استقبال بسیار مناسب بازار نیز روبه‌رو بوده است. روشن است آگاهی رسانی و طرح اطلاعات فنی در این زمینه می‌تواند باعث ارتقای این قبیل سیستم‌های نوین در کشورمان شود. آنچه در ادامه می‌آید، مطلبی چکیده و البته سودمند در زمینه تست‌های ضروری سیستم‌های نمای شیشه‌ای کرتین وال است که امیدواریم مورد استفاده دوستان گرامی قرار گیرد. با هم این مقاله را می‌خوانیم:

در این تست در هنگام مدل‌سازی فشار باد، تغییرات فیزیکی پروفیل‌های عمودی را بررسی می‌کنند و بر اساس این نتایج کلاس‌بندی سیستم‌ها صورت می‌گیرد. پس از اعمال مدل فشار باد در سیستم En 13830 مجدداً تست‌های هواپندی و آب‌بندی انجام می‌گیرد. تا مشخص گردد پس از فشارهای باد نامتعارف آیا سیستم مقاومت کافی دارد یا خیر.

همچنین هم‌زمان با فشار باد دینامیکی (توسط یک فن تولید باد با مشخصات استاندارد) آزمایشات هواپندی و آب‌بندی صورت می‌گیرد که فرآیند تست En 13850 را فراهم می‌آورد.

در سال‌های اخیر اقبال به سوی استفاده از نماهای شیشه‌ای در بناها رشد فزاینده‌ای داشته است و متعاقب آن اطلاعات مصرف‌کنندگان این سیستم‌ها (مشتریان) نیز افزایش یافته لذا لزوم رعایت استانداردهای جهانی ضروری به نظر می‌رسد و کار انجام شده با تست‌های اشاره شده در بالا می‌بایست توسط فروشندگان (شرکت‌های تولیدی و مجریان) به تأیید کارفرما برسد.

در سیستم‌های نمای شیشه‌ای در بناها علاوه بر محاسبات اولیه جهت انتخاب نوع سیستم انجام تست‌های مذکور نیز جهت کلیت سیستم‌ها حائز اهمیت اساسی می‌باشد.

در مدل En 13830 به ترتیب از تست‌های زیر استفاده می‌شود:

تست هواپندی En 12153

تست آب‌بندی En 12155

تست مقاومت در برابر باد En 12179

تست هواپندی

این تست جهت نماهای شیشه‌ای کرتین وال مورد استفاده قرار می‌گیرد و بر اساس فشار استاندارد مقداری هوایی را که عبور می‌کند مورد سنجش قرار می‌دهد و نتایج به‌دست آمده را با نتایج بحرانی مقایسه می‌کند.

تست آب‌بندی

نماهای شیشه‌ای کرتین وال مورد استفاده در فضاهای بیرونی نما را مورد آزمایش قرار داده و میزان نشر (نفوذ) آب را طی فشار استاندارد مورد سنجش قرار می‌دهد و این نتایج را بر اساس نتایج بحرانی مقایسه کرده و سیستم کلاس‌بندی می‌شود.

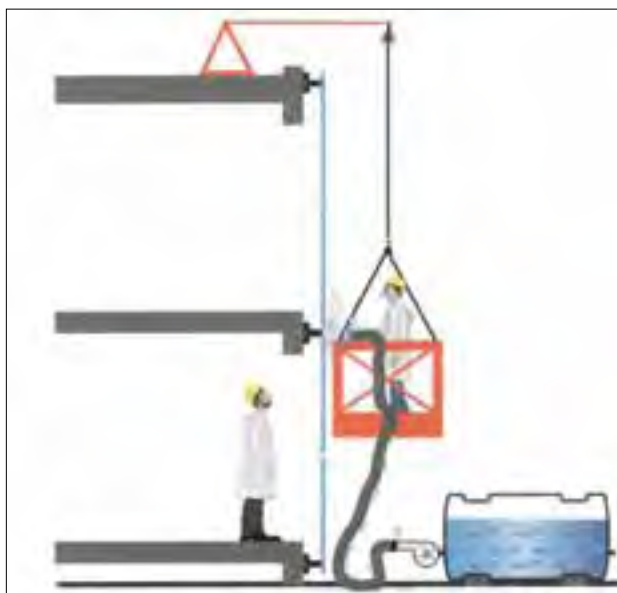
فشار باد

این تست جهت پروفیل‌هایی که هنگام محاسبات کرتین وال انتخاب می‌گردند مورد استفاده قرار گرفته و ایستایی این پروفیل‌ها را مورد ارزیابی قرار می‌دهد.

شده است آزمایشات CWCT براساس استانداردهای زیر انجام می‌گیرد:

En 12153	هوابندی
En 12155	آب‌بندی
En 12179	فشار باد
En 12153	هوابندی مجدد
En12155E	آب‌بندی مجدد
AAMA 501/1	آب‌بندی براساس فشار دینامیکی
AAMA 501/2	آب‌بندی براساس پاشش آب
En 12179	فشار باد حداکثر (غیر متعارف)

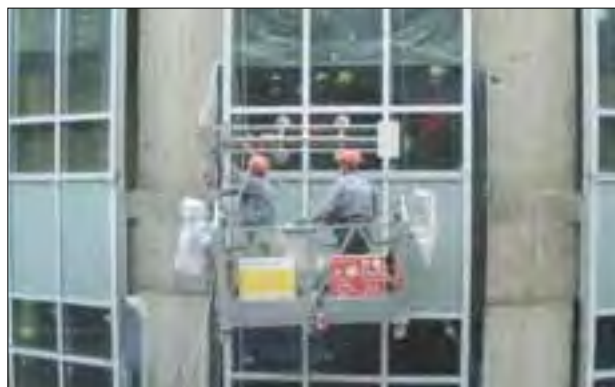
همان‌گونه که ملاحظه می‌گردد تفاوت تست‌های CWCT و En 13830 وجود تست فشار باد دینامیکی همراه با تست آب‌بندی در سیستم CWCT و نیز تست آب‌بندی (به صورت پاششی) می‌باشد.



در تست AAMA 501/2 هم‌زمان به نمای بیرونی سازه فشار بادی توسط موتور هوابیما وارد می‌گردد و آبی با فشار ۲.۴ بار به سطح نما پاشیده می‌شود و میزان نفوذ و عدم نفوذ آب به جداره داخلی نما و سازه مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. انجام این تست‌ها علاوه بر شرایط آزمایشگاهی می‌تواند به درخواست مشتری در کارگاه نیز انجام گیرد که در این صورت تست فشار آب پاششی اهمیت زیادی خواهد داشت. بر اساس این تست در قسمت به اتمام رسیده نما و در نقاط بحرانی آن با فشار مطابق استانداردهای گفته شده و زمان مشخص و دفعات مکرر تست انجام می‌شود. مطابق تست: En 13051: تست آب‌بندی به صورت زیر است: (از فاصله ۱ متری - فشار آب ۲.۴ بار - زمان ۳۰ دقیقه و مقدار آب ۵ لیتر با دبی ثابت) مطابق تست AAMA 501/2 تست آب‌بندی به صورت زیر است: (از فاصله ۱.۵ متری - فشار آب ۲.۴ بار - زمان ۵ دقیقه و در سه نوبت) در کشورهای اروپایی و آمریکا هردو تست مورد قبول و استفاده است. در هنگام انجام این تست از داخل بنا، مشاهدات لازم صورت می‌گیرد و در صورت نفوذ آب، آن نقطه بحرانی تثبیت شده و نسبت به رفع ایراد اقدام می‌گردد و سپس مجدداً تست به ترتیب گفته شده انجام می‌گیرد و نقاط بحرانی به این ترتیب مورد ارزیابی و اصلاح قرار می‌گیرند.

همچنین تست‌های مربوط به زلزله AAMA 501/5 / AAMA 501/6 و تست‌های مقاومت ضربه‌ای شامل En 12600 / En 14019 و AAMA 501/7 نیز از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند که در مجالی دیگر به آن می‌پردازیم.

انجام این تست‌ها جهت هر پروژه‌ای نتایج متفاوتی را در بر خواهد داشت که در صورت عدم حصول نتیجه می‌توان با تغییراتی در سیستم نتایج لازم را کسب کرد.



در آزمایشگاه‌های اختصاصی در این خصوص علاوه بر شرایط فیزیکی بنا و نوع سیستم مورد استفاده ترکیب این دو را نیز مورد ارزیابی قرار می‌دهند. حتی در برخی موارد این آزمایشات علاوه بر سطح خارجی بر سطح داخلی نماها نیز اعمال می‌گردد. پس از اعمال تست‌های استاندارد تست فشار باد با ۱.۵ برابر استاندارد لازم انجام می‌گیرد که هدف در این آزمایش مشاهده رفتار سازه در لحظات بحرانی غیر متعارف و هنگام تخریب می‌باشد.

نحوه انجام تست CWCT

در نماهای شیشه‌ای که آب‌بندی سیستم معادل یا کمتر از ۶۰۰ pa (پاسکال) محاسبه شده است، همراه با تست En 13830 قبل از اعمال تست فشار باد، تست AAMA 501/2 نیز مورد آزمایش قرار می‌گیرد. این تست خاص در کارگاه ساختمانی و در نمونه واقعی اجرا شده انجام می‌شود و هم‌زمان تست آب‌بندی نیز می‌باشد.



در نماهای شیشه‌ای که آب‌بندی سیستم معادل ۶۰۰ pa (پاسکال) و بالاتر محاسبه

هنر مدیریت به زبان ساده

بخش پنجم / مهندس محمدرضا قائمیان - قائم مقام مدیرعامل فوم اینداستری

بخش پنجم

بخش پنجم از مقاله هنر مدیریت به زبان ساده، نوشته مهندس قائمیان از نظر شما می‌گذرد. این سری از مقالات، هنر مدیریت را با اتکا بر اصول نوین مدیریتی و نیز ذکر مثال و داستان‌هایی کوتاه مورد بررسی قرار می‌دهد. در بخش نخست این مقالات شالوده اصلی این بحث بیان شد. در بخش دوم مبحث برندینگ مورد بررسی قرار گرفت. در بخش سوم با توجه به نزدیک شدن به ایام نمایشگاه در و پنجره تهران، نکات مربوط به تبلیغات نمایشگاهی بررسی شد. در بخش چهارم بررسی موضوع بازاریابی آغاز شد که در این بخش نیز ادامه یافته است. لازم به ذکر است که مهندس قائمیان دارای مدرک لیسانس مهندسی متالوژی و فوق لیسانس ام‌بی‌ای با گرایش استراتژی بوده و در سابقه کاری ۱۵ ساله ایشان، حدود ۶ سال فعالیت تخصصی در حوزه ارائه خدمات مشاوره کسب‌وکار در حوزه‌های برندینگ، مارکتینگ و منابع انسانی به سازمان‌های مختلف و ۳ سال سابقه فعالیت به‌عنوان مدیر پروژه‌های بازاریابی و ۳ سال سابقه تدریس گزارش‌نویسی در شرکت‌های معتبر حوزه مدیریت مانند گروه گسترش، گروه هشت و غیره به چشم می‌خورد.

نکاتی از مقاله گذشته:

تعریف بازاریابی: تامین رضایت مشتری به شیوه‌ای سودآور.

مدیریت بازاریابی: در حقیقت مدیریت بازاریابی، تجزیه و تحلیل، برنامه ریزی، اجرا و کنترل برنامه‌هایی جهت ارائه و حفظ فرآیند دادوستدهای سودآور به خریداران مورد نظر به منظور دستیابی به اهداف سازمانی است.

اهداف بازاریابی: خرید مجدد، وفاداری مشتری، انتقال دهان به دهان، هزینه کم بازاریابی، ایجاد تصویر ذهنی (برند) و غیره.

توجه داشته باشید که در این مقاله سعی شده تا اصلی‌ترین فرآیندهای بازاریابی به اختصار و به‌صورتی قابل فهم توضیح داده شود. اصلی‌ترین فرآیندهای بازاریابی عبارتند از:

فرآیند تحقیقات بازار

فرآیند STP یا بخش‌بندی بازار (Segmentation)، هدف‌گذاری بازار (Targeting) و جایگاه‌سازی (Positioning).

برای درک بهتر بازاریابی ابتدا باید تعریف بازار و انواع آن مشخص شود. در حالت کلی و عامیانه، بازار به محلی برای خرید و فروش اطلاق می‌گردد. در متون فارسی معمولاً واژه بازار تنها برای یک محل استفاده می‌شود در صورتی که در متون انگلیسی، بازار علاوه بر معنای یک محل (Market Place) مانند تالار بورس یا بازار مواد غذایی، معنای دیگری را نیز دارد که از آن با اصطلاح Market Space یاد می‌شود که در این بازارها خرید و فروش از طریق بازارهای مجازی مانند خرید و فروش‌های اینترنتی و خرید و فروش‌های تلفنی صورت می‌پذیرد. در علم بازاریابی معمولاً بازارها به چهار گروه کلی تقسیم می‌شوند: **بازارهای B2C (Business to Customer):** در این بازارها، تعامل کسب‌وکار از سوی شرکت‌ها یا مشتریان حقوقی آغاز و به مشتریان حقیقی ختم می‌شود.

بازار C2B (Customer to Business): این مدل بازار برعکس تعریف فوق می‌باشد اما در متون جدید بازاریابی با توجه به یکسان بودن این دو تعریف، معمولاً تنها از یک نام با عنوان B2C، به معنای بازار مصرفی استفاده می‌شود.

بازار B2B (Business to Business): این بازار به‌عنوان بازار تجاری و به صورت رابطهای دوطرفه میان اشخاص حقوقی می‌باشد.

بازار B2G (Business to Government): این بازار نیز همانند بازار B2B می‌باشد، به صورتی که یکی از اشخاص حقوقی جای خود را به دولت داده است. در متون جدید بازارهای B2B و B2G تلفیق شده و تنها از نام B2B به‌عنوان بازار تجاری یاد می‌شود. (با توجه به حجم بالای مطالب بازاریابی و با توجه به این موضوع که نمی‌توان تنها در چند مقاله کوتاه کلیه مطالب را بیان کرد، پیشنهاد می‌شود فرآیند تصمیم‌گیری در بازار مصرفی طبق نظریه کاتر و نظریه مدرن فرآیند تصمیم‌گیری و مطالب مرتبط با محیط‌های درونی و بیرونی سازمان مطالعه شود).

نکته حایز اهمیت در علم بازاریابی این است که در بازاریابی موضوعی یکسان یا رویکرد

استراتژی یکسانی وجود ندارد، بلکه تنها روش یا متود برخورد با مسائل یکسان می‌باشد. از این رو، برای ادامه این متن روش پیشنهاد شده توسط آقای کاتلر به صورت مختصر اشاره می‌گردد. طبق نظر آقای کاتلر گام‌های اصلی بازاریابی عبارتند از: تحقیقات بازار، STP. نخستین گام در فرآیندهای بازاریابی و برخورد با مسائل، موضوع تحقیقات بازار (Marketing Research) است. شایان ذکر است که اطلاعات استخراج شده از این گام می‌تواند در کلیه گام‌های آتی و همچنین تدوین استراتژی نیز استفاده گردد. تحقیقات بازاریابی بررسی کامل موضوع مورد بحث به روش‌های عینی و منسجم و قابل استناد می‌باشد که مراحل کلی و خلاصه آن عبارتند از:

۱. تنظیم یا تعریف مسئله، ۲. روش گردآوری اطلاعات (مدل‌ها و فرم‌ها)، ۳. نمونه‌گیری، ۴. گردآوری اطلاعات، ۵. پردازش اطلاعات و تجزیه و تحلیل و ۶. تهیه گزارش نهایی. البته متداول‌ترین روش تحقیقات بازار، اخذ اطلاعات از طریق پرسشنامه یا انجام مصاحبه میدانی به همراه جمع‌آوری اطلاعات از طریق اینترنت، روزنامه، کتابخانه‌ها و مصاحبه با خبرگان صنعت می‌باشد. معمولاً شرکت‌هایی که تیم بازاریابی دارند از روش Benchmarking و روش تحلیل رقبا نیز استفاده می‌کنند که باید خاطر نشان ساخت که استفاده از دو روش اخیر، زمانی پیشنهاد می‌شود که از مشاور حرفه‌ای بازاریابی یا استراتژی استفاده می‌شود، زیرا تحلیل اطلاعات به‌دست آمده در این دو روش می‌تواند باعث نابودی شرکت شود. با توجه به این موضوع که اطلاعات بسیار زیادی در زمینه تحقیقات بازار و مدل‌های آن در دسترس می‌باشد مباحث تکمیلی را برعهده خواننده مقاله گذاشته و در ادامه به مبحث مهم و پرکاربرد STP می‌پردازیم.

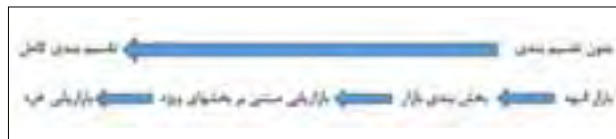
بخش اول: بخش‌بندی بازار یا Segmentation

بخش‌بندی بازار به زبان ساده عبارتست از تقسیم‌بندی مشتریان به صورت همگن. مشتریان همگن به مشتریانی گفته می‌شود که در یک بخش از بازار به محرک‌های یکسان، پاسخ یکسان می‌دهند.

در اینجا این پرسش پیش می‌آید که چرا باید بازار را بخش‌بندی کرده یا محصول خود را تنها برای بخشی از بازار طراحی، تولید و ارائه کرد؟ در پاسخ باید گفت که برای پوشش دادن به تمام سلاقی می‌بایست همیشه مورد غضب تمام سلاقی بود. در حقیقت هیچ محصول یا خدمتی در دنیا یافت نمی‌شود که بتواند تمام سلاقی را پوشش دهد زیرا پوشش دادن به سلیقه یک گروه به معنای حذف سلیقه گروه دیگر می‌باشد.

برای مشخص شدن بخش‌بندی بازار به مثال Rolex و یک برند معمولی از ساعت می‌پردازیم. هر دو محصول یک کارایی را دارند و یک هدف را دنبال می‌کنند اما آیا خریداران یکسانی دارند؟ برندهای معمولی، در حالت کلی، معمولاً بخش‌هایی از بازار را برای خود انتخاب می‌کنند که قیمت پایین را مد نظر قرار می‌دهند، در حالی که برند Rolex معمولاً بخش‌هایی از بازار را انتخاب می‌کند که سطح درآمد بسیار بالایی دارند.

حجم بازار Rolex بسیار کمتر از حجم بازار برندهای معمولی می‌باشد اما حاشیه سود



با عنوان "قیمت" مشخص گردد. در هر نمودار جایگاه رقبا مشخص می‌گردد. در این روش منظور از رقبای، تنها رقبای اصلی و هم تراز شرکت نیست؛ بلکه کلیه رقبای (حتی به صورت گروهی در صورت شبیه بودن خدمات) مشخص و نمره‌گذاری می‌گردد. در نهایت میانگین وزنی اعداد و نمودارهای گرفته شده، در قالب یک نمودار برای آن محصول می‌آید. در این وضعیت تیم استراتژی شرکت بازار هدف را تعیین و برنامه‌ریزی را آغاز می‌کنند. (محورهای دیگر در این روش می‌تواند کیفیت، نوع خدمت، توزیع، خدمات پس از فروش، تبلیغات و ارزش برند و باشد). نکاتی که در انتخاب بازار هدف تاثیرگذار می‌باشد عبارتند از:

الف) هرچه سود بیشتر باشد، ریسک بیشتر است.

ب) سبیدی از بخش‌ها را انتخاب کنیم به صورتی که از مشتریان سودآور و استراتژیک درون آن باشد (البته باید به یاد داشت که بخش انتخاب شده تبدیل به کل بازار نشود).
ج) نیروهای فروش حرفه‌ای معمولاً تمایل به کار در بخشی از بازار دارند که تعداد قرارداد کم، حاشیه سود بالا و ریسک بالا دارند چون تراکم کاری کم است و در این مناطق رقابت زیادی وجود ندارد (معمولاً یکی از عوامل انتخاب بخش‌های بازار، نیروی انسانی شاغل در شرکت می‌باشد).

د) از سیستم goal programing یا رتبه‌بندی اهداف استفاده کنیم.

برای تکمیل مثال اول این مقاله در زمینه ساعت Rolex باید خاطر نشان کرد که هر شرکتی نمی‌تواند Rolex شود و یا حتی اگر مدیران شرکت Rolex بخش متناسب با خود را رها کنند و در بخش‌های رقابتی (قیمت پایین) وارد شوند، قطعاً شکست خواهند خورد.

بخش سوم: جایگاه سازی یا Positioning

بسیاری از صاحب‌نظران علم بازاریابی، جایگاه‌سازی را به‌عنوان اصل و قلب رفتار بعدی شرکت در بازار می‌دانند. به کلام ساده، جایگاه‌سازی به این پرسش پاسخ می‌دهد که «من می‌خواهم چه تصویری از خود نسبت به رقبای در ذهن مشتری بسازم؟» و به زبان آکادمیک، طراحی شخصیت و هویت شرکت است. بسیاری از مطالب هویت سازی (البته نسبت به بازار هدف انتخاب شده) در مباحث برندینگ آورده شده است.

برای Positioning ایده آل باید ۳ شاخص زیر در یک راستا باشند:

Corporate Branding: اگر در سطح شرکت باشد در صورتی که موفقیت تبدیل شود به برند شرکتی؛

Product Branding: اگر در سطح محصول باشد در صورتی که موفقیت تبدیل شود به برند کالا؛

Pesonal Branding: اگر در سطح فرد باشد در صورتی که موفقیت تبدیل شود به برند شخصی.

کلیدی‌ترین موضوع در بحث جایگاه‌سازی این می‌باشد که باید متناسب با امکانات باشد و به مرور زمان تغییر نکند، زیرا تغییر جایگاه‌سازی بدون برنامه و بعد تبلیغاتی و ... نابودی جایگاه شرکت را به ارمغان می‌آورد.

در حقیقت جایگاه‌سازی چهارچوب اصلی آمیزه‌های بازاریابی (4P معروف کانتر) را شکل می‌دهد که در این زمینه جناب آقای دکتر شهپازپور در شماره‌های ۹۸ تا ۱۰۰ نشریه پنجره ایرانیان در رابطه با عناصر آمیزه بازاریابی مطالب کاملی را عنوان کرده‌اند. نکته نهایی در جایگاه‌سازی این می‌باشد که جایگاه طراحی شده تنها روی کاغذ پیش روی ما می‌باشد که می‌بایست تاثیرش را در ذهن مشتری ایجاد کند و در آن رخنه کند تا بتوانیم از آن جایگاه برای برندینگ در آینده دور استفاده کنیم.

با توجه به محدودیت‌های انتشار این مقالات در نشریه از بابت حجم اطلاعات و سیاست‌های از پیش نوشته شده برای آشنایی مختصر به زبان ساده با اطلاعات مدیریتی در نشریه پنجره ایرانیان، سعی بر آن خواهد شد تا مجموعه سربالی مقالات مدیریت به زبان ساده، با بحث استراتژی به پایان رسیده و در آینده در صورت درخواست دوستان مبنی بر ارائه توضیحات بیشتر در یک موضوع خاص، تنها همان موضوع خاص مورد موشکافی قرار گیرد.

بسیار بالایی را در اختیار خواهد داشت. برای مثال و روشن شدن روش بخش‌بندی، گروه بخش‌های بازار پوشاک را مشخص می‌کنیم. گروه‌های اصلی عبارتند از:

- مردانه، زنانه، بچگانه

- سنتی، مدرن

- رسمی، اسپرت

- برند و No name

- قیمت پایین، متوسط و بالا

- شلوار، بالا پوش و ...

- عمومی، تخصصی (مانند لباس پزشکان و ...)

برای مشخص شدن تعداد بخش‌های بازار باید تعداد بازارهای هر گروه را در تعداد بازارهای گروه‌های دیگر ضرب کرد که طبق این روش بخش‌های مختلف بازار پوشاک بیش از ۲۳۰۰ بخش می‌باشد. به‌عنوان مثال یکی از این بخش‌ها، کت اسپرت مدرن مردانه با قیمت متوسط می‌باشد.

برای بخش‌بندی اثر بخش، رعایت نکات زیر ضروری است:

بخش‌بندی نباید بسیار ریز باشد، قابل دسترس باشد، قابلیت اندازه‌گیری داشته باشد، قابلیت جدا شدن از سایر بخش‌ها را داشته باشد و قابلیت اجرا داشته باشد.

بخش دوم: هدف گذاری بازار یا Targeting

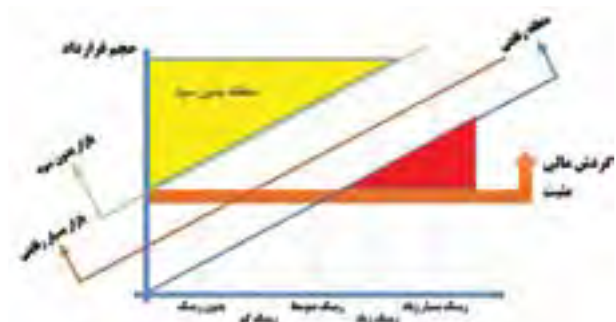
پس از بخش‌بندی بازار باید بخش‌هایی از بازار مشخص گردد و برای بخش‌های مشخص شده، برنامه‌ریزی ورود به بازار یا برنامه‌ریزی ماندن در همان بخش مشخص گردد. مهم‌ترین شاخص‌ها برای هدف‌گذاری عبارتند از:

• شاخص‌های مالی مانند حجم خرید بازار، رشد بازار، حاشیه بازار

• شاخص‌های ساختاری مانند میزان رقبای، موانع و قوانین بازار

اهداف استراتژیک شرکت: در حقیقت بخشی را انتخاب می‌کنیم تا توان رقابت در آن را داشته باشیم. به‌عنوان مثال برای ورود به بازار افغانستان در صنعت پوشاک، منظر شاخص‌های مالی می‌تواند عوامل دیگر را نادیده بگیرد و برنامه‌های شرکت را کلاً با تغییر مواجه سازد. برای هدف‌گذاری یا Targeting دو روش نموداری وجود دارد که به صورت‌های زیر می‌باشد:

تک نمودار: در این روش بازار مورد نظر را در یک نمودار با دو محور "میزان خطرناک بودن" و "حجم قرارداد" مشخص کنید (مانند نمودار زیر).



در نمودار فوق بر اساس تحقیقات بازار و بررسی رقبای، هدف‌گذاری‌های رقبا نیز می‌تواند مشخص شود و طبق آن هدف اصلی شرکت یا بازار هدف شرکت مشخص گردد تا مدیران بتوانند با تدوین استراتژی و برنامه‌ریزی به سمت مسیر فوق حرکت کنند. معمولاً در این روش بخش کلی بازار مشخص می‌شود.

تلفیق نمودارها: در این روش باید نمودارهای مختلف با ثابت بودن محور افقی



دکتر حسن روحانی در دیدار با اعضای شورای مرکزی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی: تأمین مسکن در داخل شهر با مسکن مهر در بیابان فرق دارد

مسکن بود، این نشانگر نیاز جامعه به مسکن و اهمیت آن در زندگی مردم است. روحانی گفت: حتی در دستور امام(ره) برای افتتاح حساب ۱۰۰ قبل از تشکیل جهاد سازندگی و بسیاری از نهادهای انقلابی دیگر بوده است و در حکم امام(ره) هم روشن بود که امام(ره) از این که بخش‌های کم‌درآمد جامعه مسکن مناسب در اختیار ندارند، کاملاً در رنج هستند و از همان فرمان برمی‌آید که اراده ایشان بر این بوده که در زمانی کوتاه افراد به‌شدت نیازمند را برای تأمین مسکن یاری کنیم. وی افزود: البته امام(ره) می‌خواست دولت در تأمین زمین و از طرفی ثروتمندان جامعه در تأمین مسئله مالی و از سویی دیگر بنیاد مستضعفان در کنار یکدیگر قرار بگیرند و مسئله مسکن را تا حد زیادی حل کنند.

رئیس‌جمهوری گفت: مسکن همانند امنیت، سلامت و آموزش می‌ماند و جزو نیازهای فراگیر در جامعه است و در فرهنگ ایرانی مسکن در کنار این که محلی برای زندگی بوده به‌عنوان پس‌انداز اصلی خانوار مطرح بوده است و یکی از مسائلی است که افراد از جوانی برای تأمین آن تلاش می‌کنند.

روحانی گفت: مسکن تنها به‌عنوان محل خوابگاه نیست و به تعبیر قرآنی که بیت و خانه باید محل آرامش و سکون و سکونت باشد، مدنظر قرار دارد. وی اضافه کرد: برخی از افراد جامعه اکثر عمر خود را در محیط خانه می‌گذرانند از جمله خانم‌های

پنجره ایرانیان: دولت یازدهم در زمینه مسکن چند برنامه دارد که از جمله آنها صندوق پس‌انداز جوانان است تا با پس‌انداز آنان در کنار کمک‌هایی که بانک مسکن از طریق تسهیلات در اختیارشان قرار می‌دهد بتوانند صاحب مسکن شوند. به گزارش ایرنا، دکتر حسن روحانی روز ۲۱ فروردین ماه در دیدار با اعضای شورای مرکزی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی ضمن تبریک سالروز حساب ۱۰۰ حضرت امام(ره) و شروع فعالیت این بنیاد افزود: بنیاد مسکن در طول تاریخ فعالیتش موفقیت‌های خوبی در زمینه بازسازی، بهسازی و ساماندهی مسکن‌های روستایی و طرح‌های هادی داشته است.

رئیس‌جمهوری با اشاره به اینکه شاید با صرفه‌ترین کار در گذشته این بود که به بافت فرسوده توجه بیشتری می‌شد، گفت: تأمین مسکن در داخل شهر یا اطراف آن با مسکن مهر در بیابان فرق دارد.

وی ادامه داد: دولت یازدهم در زمینه مسکن چند برنامه دارد که از جمله آنها صندوق پس‌انداز جوانان است تا با پس‌انداز آنان در کنار کمک‌هایی که بانک مسکن از طریق تسهیلات در اختیارشان قرار می‌دهد بتوانند صاحب مسکن شوند. رئیس‌جمهوری دولت یازدهم اظهار داشت: وقتی در تاریخ می‌بینم یکی از نهادهایی که در ماه‌های آغازین پس از پیروزی انقلاب حضرت امام دستور تشکیل آن را دادند، بنیاد

خصوصی انجام می‌شود. ضمن این که نیازمند تحقیقات مفصل در زمینه حفظ انرژی و کاهش انرژی و بهره‌برداری از فضا در موضوع مسکن هستیم.

وی با اشاره به این که نوع مصالح به کار رفته در مسکن در دنیا پیشرفت‌های خوبی را داشته است، گفت: در مسکن‌های جدیدی که در برخی از شهرهای اروپایی ساخته می‌شود، دیوارهایی از کاه فشرده و ساقه گندم با مخلوط چسب به کار می‌رود که در سرما و گرما و در مقابل زلزله موثر است.

رئیس دولت تدبیر و امید گفت: انواع مصالح امروز در دنیا با شیوه‌های مختلف در حال تولید است و ما نیز باید در بخش تحقیقات بتوانیم مسکن ارزان و بهداشتی‌تر را تأمین کنیم تا در برابر حوادث غیرمترقبه و کاهش مصرف انرژی موثر باشد. رئیس جمهوری گفت: با مشکلاتی به نام مهاجرت‌های بی رویه در شهرهای بزرگ مواجه هستیم که تصرفات غیرقانونی را ایجاد می‌کند و مسائل فرهنگی که ریشه آن به مسئله اشتغال باز می‌گردد در آن موثر است.

روحانی افزود: در بسیاری از کشورها، بخش خصوصی خانه‌هایی را معامله می‌کند و در کنار فضای سبز و تفریحی، ورزشی و خدماتی، بخشی را به مسئله مسکن اختصاص می‌دهد و تجمع می‌کند و ما نیز باید مدلی برای مسئله مسکن پیدا کنیم. وی تصریح کرد: اگر فکر کنیم با پول دولتی مشکلات جامعه حل می‌شود درست نیست. در اقتصاد مقاومتی نیازمند سرمایه هستیم و باید از بخش خصوصی و جذب سرمایه داخلی و خارجی در زمینه‌های مختلف از جمله مسکن بهره‌مند شویم.

رئیس جمهوری افزود: ما در بافت فرسوده حرکت خوبی نداریم و اگر بنیاد مسکن طرح‌هایی داشته باشد مشروط به جذب سرمایه توسط بخش خصوصی، دولت از آن حمایت خواهد کرد، ولی باید هدف این باشد که مشکلات مردم به بهترین شیوه از لحاظ مسکن حل شود.

روحانی تصریح کرد: نیازمندی جامعه زیاد و بافت فرسوده گسترده است و موضوع دیگر آماده کردن مکان‌هایی برای ساخت شهرک و شهر است. فرق دارد شهری که از ابتدا به در نظر گرفتن تمام مسائل زیرساخت طراحی شود با شهری که از ابتدا روستا بوده و سپس گسترش یافته است.

وی خطاب به مسئولان بنیاد مسکن گفت: اگر مکان‌های مناسب پیدا کنید که آب آن قابل تأمین باشد، دولت سرمایه‌گذاری خواهد کرد تا مسکن از رکود خارج شود چرا که حل این مشکل در جهت حل اشتغال است.

رئیس جمهوری همچنین با اشاره به این که روستاها می‌توانند مراکزی به عنوان گردشگری به حساب آیند، گفت: اجرای طرح‌های مسکن از جمله طرح‌های هادی توسط بنیاد مسکن انقلاب اسلامی در این زمینه موثر است اگرچه ۳۰ درصد جمعیت کشور در روستاها زندگی می‌کنند ولی حل فضا و بهسازی و نوسازی مسکن روستایی از موضوعات مهمی است که دولت امسال نیز بیش از گذشته به بنیاد کمک خواهد کرد.

روحانی با اشاره به اینکه همواره عملکرد بنیاد مسکن تحسین برانگیز بوده است، افزود: در ساختمان‌سازی و بهسازی و نوسازی بناها باید فرهنگ ایرانی در نظر گرفته شود و مسکن‌های ما باید همواره با تمدن و فرهنگ اسلامی همراه باشد. وی اضافه کرد: در زمینه مسکن یکی از مسئولیت‌های مهم دولت در کنار حل مشکلات مسکن، خروج مسکن از رکود است و آخرین خبرها در روزهای اولیه سال جاری حرکت در زمینه خروج مسکن از رکود است که آغاز شده اگرچه کافی نیست و مسیر زیادی در پیش داریم ولی دولت اقدامات خود را انجام خواهد داد.

رئیس جمهوری تصریح کرد: مسکن مهر را با هر مشکلی تکمیل خواهیم کرد و با کمک بیشتر به بنیاد مسکن برای طرح تغییر در بافت فرسوده اگر طرحی داشته باشید که توسط بخش خصوصی قابل اجرا باشد، دولت از آن حمایت خواهد کرد.

روحانی گفت: تلاش دولت این است که طرح‌های نیمه تمام را به مردم و بخش خصوصی واگذار کند حتی اگر حاضر باشیم پول نگیریم چرا که اجرای آن می‌تواند تحول خوبی در ساخت‌وساز و بخش مسکن به وجود آورد.

خانه‌دار و یا افرادی که شغل آنها در درون خانه است، بنابراین مسکن تنها محل استراحت نیست بلکه محل عبادت و اشتغال مردم نیز می‌باشد.

رئیس دولت تدبیر و امید خاطرنشان کرد: تربیت هم از مسکن شروع می‌شود و آغاز تربیت فرزندان جامعه است. پس مسکن مکانی جمعی است برای یک مسلمان، و یک مکان مقدس است، چرا که در آن عبادت، تعلیم و تربیت و محبت والدین به فرزندان و فرزندان به والدین شکل می‌گیرد.

روحانی گفت: برغم این که جهان خلقت همه عرصه وجودی خداوند است، ولی بیتی را به نام خانه خدا در نظر گرفته است تا محل عظمت و عبادت مسلمانان و مردم باشد، پس خانه‌سازی و ساخت مسکن اقتدا به راه ابراهیمی است.

رئیس جمهوری گفت: مسکن جزو نیازهای اولیه مردم است و حضرت امام (ره) بر آن تأکید داشتند و امروز نیز مقام معظم رهبری به این مسئله تأکید دارد منتها در سال‌های اخیر کلیت مسکن با فراز و فرودی مواجه شد و ۳۰ تا ۳۵ درصد سرمایه‌گذاری مسکن که می‌بایست همیشه در بخش مسکن صرف شود، در اواخر دهه ۸۰ به دو برابر رسید و بیش از ۷۰ درصد سرمایه‌گذاری در مسکن صورت گرفت که بخش بزرگی به خانه‌های مجلل و مراکز تجاری اختصاص یافت.

وی ادامه داد: از طرفی تورم افزایش یافت و سود پس‌انداز نیز به صورت دستوری کاهش یافته بود و از سوی دیگر سرمایه‌گذاری برای تولید به دلیل واردات بی‌رویه با مشکل مواجه گردیده بود.

وی با اشاره به این که سود بانکی باید متناسب با تورم باشد، اظهار داشت: در آن زمان یکی از راه‌هایی که مردم پیدا کرده بودند و برایشان قابل اعتماد بود تا پول خود را پس‌انداز کنند، بخش مسکن بود و به همین جهت سرمایه عظیمی به سمت مسکن حرکت کرد و قیمت مسکن به طور مداوم در حال افزایش بود و از سوی دیگر متقاضیان قدرت خرید نداشتند، بنابراین در سال ۹۱ و اوایل ۹۲ با شروع رکود و افزایش مسکن مواجه شدیم.

رئیس جمهوری گفت: در دولت یازدهم تلاش شد تا تورم مهار شود، برغم این که دولت گذشته برای جبران شکاف مسیری را انتخاب کرد که خطرناک بود و آن استفاده از پول بانک مرکزی برای ساخت مسکن بود که ریسک بسیار بزرگی به حساب می‌آید و به تعبیر من پول بانک مرکزی صرفاً باید در شرایط اضطرار و آن هم در حد محدود که از خطر نجات پیدا کنیم، مورد استفاده قرار گیرد.

روحانی گفت: متأسفانه در آن دوران پول بانک مرکزی وارد مسکن شد که عامل بزرگ تورم گردید و این کار به نوعی برداشت از جیب مردان است چراکه عامل اصلی تورم کسری بودجه می‌باشد.

روحانی افزود: ما برای کنترل تورم از آغاز دولت یازدهم مهم‌ترین راه را مسئله پایه پولی و عدم بهره‌برداری از پول بانک مرکزی در روزهای سخت قرار دادیم اگرچه بانک مسکن معضلی شد پیش پای دولت یازدهم ولی چون دولت قبل تعهداتی را به مردم ایجاد کرده بود، دولت یازدهم باید آن را به دوش می‌کشید.

وی تصریح کرد: مگر مسکن مهر قرار بود به صورت ساختمان دارای دیوار و سقف باشد؟ نیازمندی‌های طرح مسکن چطور تأمین می‌شود؟ پلیس، بهداشت، آموزش، آب، برق و گاز هیچ‌یک از این‌ها در نظر گرفته شده بود؟ پس برای حل مسکن باید راه صحیح را انتخاب کنیم.

رئیس دولت تدبیر و امید گفت: بنیاد مسکن و اساس آن برای روستاها و شرایط خاص غیرقابل پیش‌بینی و برای افرادی که شرایط درآمدی آنها به هیچ عنوان اجازه نمی‌دهد روزی صاحب مسکن شوند، در نظر گرفته شده است و شاید در بسیاری از موارد درآمد فرد به گونه‌ای نیست که بتواند پس‌انداز مکفی برای امر مهم مسکن داشته باشد که دولت و بانک باید به کمک چنین افرادی بیایند و در کنار خیرین به بخش مسکن بپردازند.

روحانی گفت: البته ما در زمینه مسکن در کشور، بخش خصوصی توانمندی که باری را به دوش بگیرد، زیاد نداریم و این مهم در بسیاری از کشورها توسط بخش





در گفت‌گو با پدram سلطانی، نائب رئیس اتاق بازرگانی ایران مطرح شد:

سال ۹۵، سال آغاز روابط تجاری با اروپا

اشاره:

پنجره ایرانیان به نقل از دیپلماسی ایرانی: سال ۹۴ به طور حتم برای اقتصاد ایران قابل توجه بود. حضور پرشماری هیئت‌های تجاری اروپایی و دیگر کشورهای مهم، به منظور امضای قراردادهای دوجانبه و سرمایه‌گذاری حاصل از فضای ایجاد شده پس از روی کار آمدن دولت یازدهم و سپس امضا و اجرای برجام، امید رونق اقتصادی و اشتغال‌زایی را در فضای کسب و کار ایران به وجود آورد. این در حالی است که ایران طی سال‌های تحریم، روابط اقتصادی و تجاری اش محدود شده و بعضاً به دلیل برخی مشکلات مالی بازار خود را در حوزه کالاهای سنتی و استراتژیک مانند نفت، پتروشیمی، پسته، فرش و زعفران از دست داده بود. این مسئله موجب شد تا با پدram سلطانی، نائب رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و فعال حوزه انرژی به گفت‌وگو بپردازیم:

■ یکی از امیدواری‌ها یا مولفه‌های بارز برجام، اثر مستقیم آن بر حوزه انرژی است. تا چه میزان این اثر مشهود بوده است؟

به طور حتم زمان کوتاهی از زمان اجرایی شدن برجام می‌گذرد، اما همانطور که در گزارش‌ها و اخبار مشاهده می‌شود، درهای صادرات نفت خام ایران به اروپا باز شده و نخستین کشتی حامل نفت خام ایران به اسپانیا حرکت کرد. در حوزه محصولات پتروشیمی نیز مذاکرات با خریداران (شرکت‌ها) اروپایی آغاز شده است. بنابراین تقاضا وجود دارد. اما آنچه تاکنون موجب تحقق معامله طرفین نشده، نبود ارتباطات بانکی است. انتظار همه نیز برقراری ارتباطات بانکی است. چند بانک درجه دو و سه اروپایی و آسیایی کار خود را آغاز کرده اند اما این تعداد کافی نیست. هنوز بانک‌های اروپایی با توجه به تحریم‌های اولیه آمریکا علیه ایران، ابهام دارند که شیوه کار با ایران چگونه باشد که مشمول جریمه‌های ناشی از تخطی تحریم‌های اولیه پیش از هسته‌ای نشوند. به نظر می‌رسد وزارت خزانه‌داری آمریکا با توجه به مطالبه شرکای اروپایی و پیگیری‌های وزارت

خارج ایران، خود را موظف به شفاف‌سازی حد و مرزهای تحریم‌های اولیه و ثانویه کرده که بانک‌های اروپایی باید رعایت کنند. در این راستا مسئولان وزارت خزانه‌داری آمریکا طی دیدار با مسئولان بانک‌های آلمانی در این راستا چارچوب‌ها و ضوابط خود را بیان کرده‌اند. از این رو فکر می‌کنم اواخر فروردین ۹۵ می‌توان شاهد افزایش تعداد بانک‌ها به منظور برقراری روابط بانکی و تجاری با کشورهای اروپایی، ژاپنی، کره‌ای، استرالیا و کانادا باشیم.

■ گرچه در سطح روابط تجاری با اروپا، یورو می‌تواند ارزش مبادلاتی باشد، اما در تجارت با سایر کشورها شاید به دلیل تحریم دلار کمی با مشکل مواجه باشیم. یورو یک ارز جهان‌روا بوده و با آن می‌توان با همه دنیا معامله کرد. گرچه ارزش ترجیحی برخی کشورها دلار است، اما بدان معنا نیست که با یورو کار نمی‌کنند. شاید با توجه به کارمزد تبدیل یورو به دلار باید ملاحظاتی را در نظر گرفت. ضمن آنکه می‌توان با سایر ارزهای جهان‌روا مانند فرانک سوئیس، پوند انگلستان، ین ژاپن، کرون سوئد و ...

منعقد شد که قرار است توربین‌های پیشرفته گازی در ایران هم برای مصرف داخلی و هم برای صادرات تولید شود. همچنین شنیده شد شرکت‌هایی مانند بوش و بایر نیز در حال بررسی سرمایه‌گذاری در ایران هستند، اما در ابتدا باید موانع داخلی برداشته شود. من اگر خود را جای سرمایه‌گذار خارجی قرار دهم، حاضر نیستم با ارز دو نرخ وارد ایران شده و سرمایه‌گذاری کنم.

■ چرا دولت پیش از اجرایی شدن برجام، اقدامات لازم برای تک نرخی کردن ارز را انجام نداد؟

دولت به این مسئله توجه کرده است. اما پیش شرط این مسئله روابط کارگزاری بانک‌های ایرانی و خارجی در سطحی است که تبادلات مالی به سهولت صورت گیرد. در حال حاضر ما دو نوع ارز از نظر مرغوبیت و نه قیمت داریم. ارزی که در بازار آزاد به راحتی در همه جای دنیا وجود دارد و ارز دولتی که فقط می‌توان در چند کشور محدود مورد استفاده قرار گیرد. ارز آزاد، ارز مرغوب است و باید قیمت بالایی داشته باشد. بانک مرکزی در شرایط فعلی نمی‌تواند ارز را یکی کند. جنس آنها فرق می‌کند. اما موقعی که روابط بانکی ایران با اروپا و همچنین سایر کشورها برقرار شد، بانک‌های ما می‌توانند ارز را از مسیر رسمی به همه بانک‌ها منتقل کنند. در این صورت از نظر مرغوبیت یکی می‌شود. طبیعتاً از نظر قیمت نیز می‌تواند یکسان خواهد شد. گرچه کماکان دلار تحریم است اما از ارزی‌های جهان‌روای دیگر به ویژه دلار می‌توان برای پر کردن این خلا استفاده کرد.

نکته‌ای که باید درباره ضمانت سیاسی که بدان اشاره کردید، بگویم این است که انقطاع ما با دنیا، یک سری از پیش‌نیازهای فعالیت‌های بین‌المللی را از بین برد. از جمله اینکه کشور ما چند سال مورد بررسی و ارزیابی ریسک قرار نگرفت. یعنی زمانی که بانک‌های خارجی خواهان ارائه فاینانس برای سرمایه‌گذاری در یک پروژه هستند یا اینکه بتوانند سرمایه‌گذار خارجی را پوشش بیمه‌ای دهند، باید ریسک اعتباری سنجیده شود تا بر اساس آن ارزیابی لازم برای پوشش بیمه‌ای صورت گیرد. ما به تازگی وارد نظام رتبه‌بندی ریسک جهانی شده‌ایم. به طور طبیعی در ابتدای ورود، رتبه ما بالا خواهد بود. در حال حاضر ایران با رتبه ریسک ملی ۷ وارد رتبه بندی جهانی شده است که ریسک بسیار بالایی است. البته در کوتاه مدت می‌تواند به ۴ برسد تا هزینه پوشش بیمه‌ای، فاینانس‌ها و نقل و انتقالات مالی را کاهش دهد. اکنون سرمایه‌گذار خارجی با وجود ریسک بالا، کمی محتاطانه برخورد می‌کند. سرمایه‌گذار خارجی به حرف من و شما توجه نمی‌کند. در این زمینه موسسات معتبر رتبه‌بندی ریسک وجود دارد. دیگر آنکه برای سال‌ها، شرکت‌های ایرانی مورد حسابرسی معتبر بین‌المللی قرار نگرفته‌اند. در دنیا موسسات مشاوره و حسابرسی بین‌المللی وجود دارند که وظیفه آنها خدمات به مشتریان برای همکاری متقابل است. آنها در ابتدا حساب‌ها، شفافیت مالی، توانمندی مالی، سهامداران، منشأ پولی، ریسک مالی و تجاری آن را مورد سنجش قرار داده و گزارش آن را به شرکت‌های خارجی علاقه‌مند به حضور در ایران می‌دهند. شرکت خارجی نیز بر اساس گزارش این موسسات، متوجه اندازه و ابعاد طرف مقابل می‌شود. هنوز این کار صورت نگرفته است. موسسات حسابرسی بین‌المللی به عنوان پیشقراول ورود یک بازار، از چند ماه قبل به تنظیم استراتژی ورود به بازار می‌پردازند. موسساتی مانند PWC، ارنست و یانگ و ... تا زمانی که وارد یک کشور نشوند، شرکت‌های بزرگ و چند ملیتی در کار با کشور مورد نظر احساس کوری را دارند که اطلاعاتی ندارد. از طرف دیگر بانک‌های ما باید خود را با نظام مقررات پولی و مالی تطبیق دهند. بانک‌های ما هنوز در سطح تطبیق خود با مقررات بازل یک هستند در حالی که دنیا از بازل دو گذر کرده و در سطح بازل سه کار می‌کند. این شکاف باید پر یا تا حدی ترمیم شود. به ویژه آنکه مقررات پولشویی در دنیا بسیار سختگیرانه‌تر از گذشته شده است. همواره بالای سر کشور ایران این علامت سوالی به ناحق وجود داشته است. ولی به‌طور طبیعی تنظیم نظام بانکی با مقررات روز پولشویی زمان‌بر است. ورود بانک‌های ایران به جاده‌های بین‌المللی بدون دریافت گواهی‌نامه بین‌المللی می‌تواند به تحمیل جریمه‌های سنگینی منجر شود یا حتی به آنها گواهی‌نامه‌های بین‌المللی داده نشود. بانک‌های ما باید گواهی‌نامه بین‌المللی برای راندگی در نظام جهانی را دریافت کنند.

مبادلات تجاری داشت. تجربه گذشته ما نشان می‌دهد که با ارزهای کشورهایی که تعامل داریم، می‌توانیم تجارت کنیم. برای مثال با روسیه می‌توان بر اساس روبل - ریال روابط تجاری داشت. اما بعد از برقراری تنظیمات بانکی میان ایران و سایر کشورها، یورو سهم قابل توجهی - بیش از ۵۰ درصد - در مبادلات تجاری خواهد داشت.

■ برخی نگاه خوشبینانه‌ای نسبت به رفت و آمدهای هیئت‌های تجاری به ایران داشتند. نگاهی که رفته رفته تبدیل به تردید شد. گاهی زمزمه می‌شد که هیئت‌های تجاری برای ورود به بازار ایران و سرمایه‌گذاری نیازمند ضمانت سیاسی هستند. بدان معنا که خواهان تداوم شرایط فعالیت در آینده و انجام تعهدات ایران به جامعه جهانی بودند.

این واژه در ادبیات جهانی معنا ندارد. ضمانت سیاسی یعنی چه؟ در قراردادهای بین‌المللی، ضمانت دولت حاکم برای پوشش اعتباری قرارداد وجود دارد. اسم آن نیز ضمانت سیاسی نیست، ضمانت معتبر مالی است که در دنیا توسط دولت‌ها برای دریافت وام‌های خارجی یا فاینانس انجام می‌گیرد. اما هر دو نگاه خوشبینانه و تردیدآمیز اشتباه است. زمانی که هیئت‌های خارجی به ایران آمدند و تا امروز نیز این رفت و آمد ادامه داشته، به طوری که هفته‌ای دو یا سه هیئت به ایران می‌آمدند - در کل ۱۵۰ هیئت در سال ۹۴ به ایران آمدند - بیان کردیم نباید انتظارات خودمان را در سطح بالایی تنظیم کنیم، زیرا حضور هیئت‌های خارجی، موج اول بوده که بیشتر برای مشاهده، بررسی و آشنایی با واقعیت‌های ایران، به کشور می‌آیند. بدیهی بود که پیش از اجرایی شدن برجام، حضور هیئت‌های خارجی، به موجب مقررات دولت‌هایشان، صرفاً برای آشنایی و شناسایی هم‌تایان بوده و نمی‌توانند تصمیمی بگیرند. اسم این گروه‌ها نیز، گروه حقیقت‌یاب (fact finding) بود. این مسئله برای افرادی که به صورت حرفه‌ای در تجارت و اقتصاد فعالیت می‌کردند، ملموس بود. البته حضور این گروه‌ها بسیار موفقیت آمیز بود. آنها باور نمی‌کردند که در ایران چنین فضایی از نظر آرامش، زیرساخت و ثبات وجود داشته باشد. بعضی از گروه‌ها تصور می‌کردند در خیابان‌های تهران با تانک و نیروهای نظامی مواجه می‌شوند. از این منظر حضور آنها مثبت بود و دریافتند ایران با همسایگان خود فرق می‌کند. تردید آنها نیز ناشی از تنظیم انتظارات بالا و بیش از حد بوده است. واقعیت آن است که فعالیت‌های ملموس تجاری ما با اروپا از سال ۹۵ آغاز می‌شود. در عین حال پله نخست برقراری روابط، ارتباطات بانکی است. باید به این مسئله توجه کرد. تا زمانی که روابط بانکی برقرار نشود، امکان ورود سرمایه‌گذار خارجی نیست. گرچه سوئیفت برقرار شده اما مشکل بستر نقل و انتقالات مالی است. مشکل انعقاد قرارداد کارگزاری بین بانک‌های ایران و خارجی است. مانع دیگر در ورود سرمایه‌گذاری به کشور، داشتن ارز دو نرخ است. در این حالت سرمایه‌گذاری در حد بالا وارد کشور نمی‌شود. وقتی یورو در بازار آزاد ۳۸۰۰ تومان بوده و نرخ رسمی آن ۳ هزار تومان است، مابه‌التفاوت ۲۵ درصدی آن، از ارزش پول سرمایه‌گذار خارجی می‌کاهد. این عدد هنگفتی برای یک سرمایه‌گذار است. ما در داخل موانعی داریم که بانک مرکزی نیز به‌درستی آن را دریافته است. بنابراین در اولین فرصت باید ارز تک نرخی شود.

■ گرچه شما معتقدید حضور هیئت‌های خارجی به منظور آشنایی با زیرساخت‌های ایران است، اما در این میان شرکت‌ها و کشورهایی بودند که پیش از تحریم‌ها در ایران سرمایه‌گذاری و فعالیت می‌کردند. مانند شرکت‌های نفتی ایتالیایی و فرانسوی و حتی در حوزه خودرو شرکت‌هایی مانند پژو و رنو.

در حوزه انرژی وزارت نفت باید با برگزاری مزایده یا مناقصه‌های بین‌المللی و واگذاری اکتشافات، استخراج و بهره‌برداری از میادین نفتی را شروع کند. در حال حاضر وزارت نفت شروع به این کار نکرده است. قراردادهای نفتی در قالب مذاکره انجام نمی‌شود. در حوزه خودرو نیز تفاهم‌نامه‌های اولیه منعقد شده است. پژو حدود ۴۰۰ میلیون یورو در ایران سرمایه‌گذاری خواهد کرد. همچنین در آلمان باخیر شدیم که مرسدس بنز برای ساخت خودروهای سنگین در ایران سرمایه‌گذاری می‌کند. فولکس واگن در حال رصد کردن بازار ایران بوده که ابتدا به صورت تجاری و سپس در قالب سرمایه‌گذاری فعالیت کند. زمانی که در قالب هیئتی در آلمان بودیم، قرارداد ۳.۵ میلیون یورویی میان زیمنس و مپنا



■ مسئله بعدی، سهم بازار است. طی مدت تحریم، ایران در برخی از حوزه‌ها سهم بازار خود را از دست داده و کشورهای دیگر جایگزین شده‌اند. به طور مشخص عربستان با افزایش تولید نفت سهم بازار ایران را تصاحب کرد. بازگشت به بازار با چنین شرایطی چگونه خواهد بود؟

سخت است. یکی از مواردی که کشورها بر سر آن نبرد سرسختانه‌ای دارند، به دست آوردن سهم بازار یا افزایش آن است. در جایی مزیت رقابتی آشکار یا مزیت مطلق اقتصادی داریم که قدری می‌توان به راحتی سهم را به دست آوریم. به طور مشخص فرش، پسته و زعفران ایرانی یک برند بوده است. این‌ها بازار سنتی خود را در اروپا و سایر کشورها دارند. اگر مقداری از بازار جهانی خارج شدیم، اما با سختی کمتری می‌توانیم سهم خود را به دست آوریم. اما درباره کالاهایی که برتری آشکاری نسبت به رقبای نداریم کار به مراتب سخت‌تر است. اگر بخش خصوصی پیش از تحریم‌ها فریاد می‌زد که این‌ها کاغذ پاره نیست، به همین دلیل بود. موقعی که بازاری را از دست می‌دهید، به دست آوردنش کار مشکلی است. این یک هنر است که بتوان سهم بازار را به میزان قبلی به دست آورد یا افزایش داد.



■ اما در همین بازار سنتی، مانند فرش، طی سال‌های تحریم رقیبی مانند افغانستان ظهور پیدا کرده است. رقیبی که فرش را با طرح ایرانی با قیمت کمتر به اروپا و حتی آمریکا صادر می‌کند. چگونه می‌توان با چنین رقبایی، رقابت کرد؟ فرش ایرانی یک برند است. به طور حتم افراد متقلبی تحت عنوان فرش ایرانی، فرش افغانستانی را به فروش می‌رسانند. اما یک خریدار فرش شناس، با توجه به تفاوت قیمت، فرش ایرانی را خریداری می‌کند. فرش ایرانی مانند بنز و فرش افغانستانی مانند ماشین‌های کره‌ای در بازار جهانی است. این دو تفاوت چشمگیری دارند. گرچه شاید فرش افغانستانی یا خودروی کره‌ای از نظر ظاهر و مختصات تفاوتی با بنز نداشته باشد، اما کره‌ای است. گروهی هستند که مبدا نشان کالا برای آنها اعتبار و ارزش بوده و پول پرداخت می‌کنند. ما می‌توانیم بازار را ارزیابی و سپس رقابت جدی داشته باشیم. درباره پسته نیز می‌توانیم با آمریکا و در حوزه زعفران نیز با افغانستان یا هندوستان رقابت کنیم. تا میزانی که مشتریان علاقه‌مند به کالاهای ایرانی در گذشته وجود داشتند، مجدداً متقاضی برای کالای ایرانی خواهد بود و می‌توانیم به میزانی افزایش سهم را در این حوزه داشته باشیم.

■ اما در حوزه انرژی رقبای بزرگی مانند عربستان و عراق وجود دارد. عربستان با کاهش قیمت نفت، افزایش تولید و ارائه بسته‌های ویژه، توانسته بازار ایران را تصاحب کند. این درحالی است که ایران طی سال‌های تحریم نتوانسته از امکانات فناوری‌های مدرن اکتشافی و استخراجی برخوردار باشد.

باید این گونه تصور کرد که در سال‌های آینده، قرار نیست با عربستان رقابت کنیم. بلکه هر دو ما به عنوان اعضای بزرگ اوپک، در کنار سایر تولیدکنندگان باید با کشورهایی که با هزینه استخراج نفتشان از میادین نفتی بالاتر از نفت خلیج فارس است، رقابت کنیم؛ به طور مشخص نفت شیل در آمریکا و کانادا یا نفتی که در میادین دریایی استخراج می‌شود و هزینه بالایی نسبت به استخراج نفت از میادین فلات قاره دارد. متأسفانه رویکرد عربستان یک رویکرد بازنده - بازنده است. عربستان نفت را دست‌اندر چالش سیاسی خود با ایران قرار داد. باید این نگاه را کنار گذاشت و عربستان هر کاری که می‌خواهد انجام دهد. عربستان از نظر ظرفیت تولید به سقف رسیده است. اینگونه نیست که بتواند بیشتر استخراج و تولید کند. بنابراین آنچه ما وارد بازار می‌کنیم، جایگزین کشورهایی می‌شود که هزینه تولید بالایی دارند نه جایگزین نفت عربستان. البته برخی از پالایشگاه‌های اروپایی و آسیایی قبل از تحریم‌ها تنظیمات خود را با نفت ایران انجام داده بودند. نفت ایران برای آنها مطلوب‌تر بود. از این رو مجدداً حتی با وجود فشارهای عربستان مبادرت به خرید نفت ایران می‌کنند. بازار نفت و استراتژی فروش آن یک شطرنج سیاسی است که در سال‌های آینده باید صورت گیرد. صفحه شطرنجی که در طرف دیگر آن کشورهای متعددی نشسته و در راس آن عربستان قرار دارد. اما معتمد دوران نفت، دوران پایداری نیست. گمانه‌های مختلفی وجود دارد اما معتمد تا ۵۰ سال آینده جایگزین دیگری برای مصرف نفت وجود خواهد داشت. یعنی سهم نفت در سهم و مصرف انرژی پایین می‌آید. بنابراین صرفاً نباید با عربستان رقابت کرد، بلکه باید با تمام انرژی‌هایی که در دنیا در حال تولید است مانند انرژی‌های نو و تجدیدپذیر رقابت کرد. حتی باید با گاز رقابت کرد. البته ایران دارای ذخائر غنی از گاز بوده که مطلوب‌تر از نفت است و پایداری بیشتری به عنوان سوخت فسیلی در سبد انرژی دنیا خواهد داشت.

■ تا چه میزان سهم روابط بین‌المللی در متضرر شدن شرایط صادراتی تأثیرگذار بوده است؟ آیا صرفاً مسائل خاورمیانه دخیل بوده یا ایران هنوز نتوانسته به وضعیت مطلوب صادراتی دست یابد؟ یا همچنان نگاه به ایران، نگاهی است که این کشور نمی‌تواند یک کشور با ثبات در روابط خود با نظام بین‌الملل باشد؟ دلایلی متعددی برای توفیق نداشتن در حوزه صادرات وجود دارد. این یک موضوع چند عاملی است. اقتصاد ما زیر سایه نفت مجال رشد نیافته است. بازار رقابت در اقتصاد همواره با ورود ارز پر قدرت نفت ضعیف شده و اجازه تنفس به ارز حساس حاصل از فروش سایر کالاهای غیرنفتی نداده است. از طرف دیگر دولت به واسطه دخالت در اقتصاد به منظور اصلاح و کنترل ناکارآمد بوده است. دولت زمانی که قیمت‌ها به دلیل بیماری هلندی افزایش یافته، سعی کرده کنترل دستوری قیمت را انجام دهد. همچنین رقابت و انگیزه‌ای برای تولید و محیط کسب و کار وجود ندارد. دولت ارز خود را به راحتی از فروش نفت به دست می‌آورد و توجهی به محیط کسب و کار نمی‌کند. از طرف دیگر ایران در منطقه‌ای قرار دارد که از نظر توان اقتصادی ضعیف است. هر کشوری بیشترین سهم تجارت خود را با کشورهای همسایه انجام می‌دهد، اما اکثر همسایگان ایران در جنگ هستند یا روابط حسنه‌ای با ایران ندارند. بنابراین ما در یک منطقه قرار داریم که یا تک هستیم یا رققای ضعیفی داریم. از طرفی به مسئله ادغام در اقتصاد جهانی توجه نکردیم. به سازمان تجارت جهانی ملحق نشدیم و در نهایت وارد مناقشات سیاسی شدیم. همچنین وارد هیچ پیمان تجارت آزاد یا ترجیحی در منطقه یا دنیا نشدیم که با نرخ عادلانه‌ای کالاهای خود را به کشورها صادر کنیم. با شرکای اصلی تجاری، موافقنامه‌های دوجانبه یا نداشته یا معیوب داریم. به جای تجارت آزاد، تجارت ترجیحی داریم که بر اساس استراتژی خوبی تنظیم نشده است. همچنین اقتصاد ایران در مقاطع کوتاهی ثبات داشته و عموماً بی‌ثباتی در اقتصاد موجب کم‌انگیزه شده تولید شده است. اقتصاد ما تورم و نرخ سود بانکی بالایی در مقابل نرخ رشد پایین دارد و... موارد بسیار دیگر.

بر اساس نظام‌نامه اخلاق مهندسی:

زد و بند مهندسان ساختمان ممنوع شد

رفع موارد ناقض مقررات و کناره‌گیری از ادامه کار در صورت اصرار صاحب‌کار بر ادامه کار.
۱۰. عدم انتشار و افشای اطلاعاتی که در جریان ارائه خدمات مهندسی خود به دست آورده، بدون موافقت قبلی کارفرما یا استخدام‌کننده خود، مگر در مواقعی که قانون وی را ملزم به افشای آن کند.

۱۱. ندادن اجازه سوء استفاده از نام یا نشان و یا اعتبار خود یا شخص حقوقی وابسته به خود به شخصی که به فعالیت اقتصادی یا مهندسی فریب کارانه یا بر خلاف درست‌کاری مبادرت می‌ورزد.

۱۲. امضای نقشه‌ها و مدارک فنی و پذیرش مسئولیت حرفه‌ای توصیه‌ها و دستورات فنی که انفراداً یا به صورت گروهی به منظور اجرا ارائه می‌کند، ولو آن که در قبال آن حق الزحمه دریافت نکند.

۱۳. عدم درخواست، دریافت و یا قبول هرگونه وجه یا امتیاز به صورت مستقیم یا غیر مستقیم از طرف‌های قرارداد صاحب‌کار یا استخدام‌کننده خود یا نمایندگان یا جانشینان آنها، خارج از ضوابط مندرج در قرارداد خود یا صاحب‌کار یا استخدام‌کننده مذکور.

۱۴. خودداری از انجام تعهد در قبال صاحب‌کار، مشتری یا استخدام‌کننده خود در مواردی که به منافع عمومی و محیط زیست لطمه وارد آید.

۱۵. عدم رقابت غیرشرافتمندانه با مهندسان یا اشخاص حقوقی همکار خود.

۱۶. مراعات کامل حقوق مالکیت معنوی همکاران مهندس شخص حقیقی یا حقوقی خود و پرهیز از هر اقدامی که به آن لطمه زند.

۱۷. خودداری از ارزیابی نادرست و غیر منصفانه یا انتقاد موهوم و مغرضانه از خدمات حرفه‌مند دیگر یا انجام هر اقدام یا بیانی به شکل مستقیم یا غیر مستقیم، به راست یا به دروغ، که موجب لطمه به آبروی حرفه‌ای، آینده شغلی یا وضعیت استخدامی وی شود.

۱۸. پرهیز از دادن وعده‌های خلاف واقع و مغایر با اصول و استانداردهای خدمات حرفه‌ای به منظور ترغیب اقتصادی کارفرما به دادن کار.

۱۹. پرهیز از اظهارات خلاف واقع، مبالغه‌آمیز یا گمراه‌کننده در مورد میزان دانش مهندسی یا صلاحیت حرفه‌ای خود یا شرکا یا کارکنان مؤسسه یا مجموعه‌ای که در آن کار می‌کند یا تشکلهای حرفه‌ای و صنفی که در آن عضویت دارد و یا انتشار آگهی تبلیغی مبالغه‌آمیز و گمراه‌کننده در این زمینه‌ها.

۲۰. خودداری از اغراق‌گویی در مورد میزان مسئولیت خود در طرح‌ها یا مشاغل قبلی و پیچیدگی فنی و تخصصی آنها و اظهار مطالب نادرست در مورد استخدام‌کنندگان یا مستخدمین، همکاران، شرکا و یا کارهای قبلی‌اش در درخواست استخدام خود.

۲۱. عدم به کارگیری واسطه بین خود و کارفرما و پرداخت وجه یا پذیرفتن تعهد یا دادن وعده برای به دست آوردن کار مهندسی، جز از طریق قانونی مانند بازاریابی و وکالت.

۲۲. پرهیز از پرداخت هرگونه وجه، دادن وعده، کمک کردن حزبی یا سیاسی به عوامل صاحب‌کار و حرفه‌مندان برای به دست آوردن کار یا برای حفظ کار و یا دادن وعده حرفه‌ای برای به دست آوردن موقعیت‌ها، مناصب و مشاغل سیاسی و اجتماعی.

۲۳. قرار نگرفتن تحت تاثیر القانات یا تلمیع ذی‌نفعان در اظهارنظرهای کارشناسی و مهندسی خود.

۲۴. اعلام و آشکار کردن وابستگی به یکی از طرفین یا دارا بودن جهات ردّ در مواردی که داور یا کارشناسی به وی ارجاع شده، به طرف‌های اختلاف، قبل از پذیرفتن آن و اعلام این که به طرفیت کدامیک سخن می‌گوید و چه منافع در موضوع دارد.

۲۵. اعلام کامل سوابق محکومیت‌های مدنی، جزایی و انتظامی مرتبط با فعالیت‌های حرفه‌ای گذشته خود به کارفرما و یا استخدام‌کننده‌ای که قرار است با وی همکاری نماید.

۲۶. اعلام نحوه انجام تکالیف اخلاقی فوق برای درج در سوابق و مرجع صدور پروانه اشتغال به کار مهندسی.

پنجره ایرانیان: نظام‌نامه رفتار حرفه‌ای اخلاقی در مهندسی ساختمان، در حالی به تصویب هیات دولت رسید که در آن، مهندسان از پرداخت هرگونه وجه، دادن وعده، کمک کردن حزبی یا سیاسی به عوامل صاحب‌کار و حرفه‌مندان منع شده‌اند.

به گزارش ایسنا، بر اساس این نظام‌نامه که در ۲۶ بند به تصویب رسیده رفتار شرافتمندانه، امانت‌داری، اجتناب از قبول مسئولیت‌های دارای منافع متعارض، عدم افشای خدمات بدون موافقت کارفرما، عدم دریافت هرگونه وجه یا امتیاز از طرف قرارداد، خودداری از ارزیابی نادرست و غیرمنصفانه، پرهیز از اظهارات خلاف واقع یا گمراه‌کننده، پرهیز از پرداخت هرگونه وجه، دادن وعده، کمک کردن حزبی یا سیاسی به عوامل صاحب‌کار و حرفه‌مندان از جمله موارد اخلاق حرفه‌ای در مهندسی عنوان شده است.

در اجرای ماده ۲ مکرر آیین‌نامه اجرایی قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان، موضوع ماده ۱ تصویب‌نامه مورخ ۲ اسفند ۹۴ هیات وزیران درخصوص تدوین و ابلاغ «نظام‌نامه رفتار حرفه‌ای اخلاقی در مهندسی ساختمان» و ذکر مصادیق رفتار حرفه‌ای منطبق بر اصول اخلاقی پنج‌گانه زیر:

۱. رجحان منافع عمومی، حفظ محیط زیست، میراث فرهنگی و رعایت قانون بر منافع شخصی خود و صاحبان کار به هنگام تعارض منافع.

۲. انجام خدمات مهندسی به نحو حرفه‌ای و همراه با مراقبت و خودداری از اقدامی که با حقوق جمع، صاحبان کار و اشخاص ثالث مغایرت داشته باشد.

۳. رفتار شرافتمندانه، مسئولانه، توأم با امانت‌داری، رازداری، انصاف و حسن نیت و منطبق بر دانش حرفه‌ای در عرضه خدمات مهندسی در برابر صاحبان کار و خودداری از هر اقدامی که با منافع قانونی صاحبان کار مغایرت داشته باشد.

۴. احتراز از رفتاری که موجب لطمه به همکاران، سلب اعتبار اجتماعی یا وهن صاحبان حرفه مهندسی باشد.

۵. اجتناب از تکفل هم‌زمان اموری که زمینه و موجبات نمایندگی یا قبول منافع متعارض را فراهم آورد.

بدین وسیله مصادیق مذکور به شرح بندهای آتی ابلاغ تا در اشتغال به حرفه‌های مهندسی ۷ رشته موضوع ماده ۶ قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان و رشته‌های مرتبط با آن مورد رعایت قرار گیرد:

۱. پرهیز از انجام هرگونه رفتاری که در عرف اخلاقی جامعه نكوهیده محسوب شود.
۲. انجام دادن وظایف و تعهدات خود در قبال صاحب‌کار یا استخدام‌کننده خود با حسن نیت و برابر با آیین‌نامه‌ها، استانداردها و عرف پذیرفته شده مهندسی.

۳. خودداری از پذیرفتن یا تعهد انجام کاری که صلاحیت حرفه‌ای، علمی، فنی، قانونی، مدیریتی یا توانایی جسمی، روانی یا امکانات لازم برای انجام آن را ندارد.

۴. اطلاع دادن وجود مواردی که بالقوه معارض با منافع صاحب‌کار یا استخدام‌کننده خود یا مواردی را که می‌داند بعداً با منافع آنان معارض خواهد شد، قبل از شروع کار به آنان.

۵. دادن آگاهی پیشاپیش و در حین همکاری در حد لازم به کارفرما یا استخدام‌کننده خود در مورد شرایطی که قرار گرفتن او در آن می‌تواند بر قضاوت مهندسی وی اثر بگذارد یا از کیفیت خدمات مهندسی وی بکاهد.

۶. صادق بودن در اظهارات فنی که طی شهادت‌ها یا گزارش‌های کارشناسی اعلام می‌کند و عدم کتمان واقعیت‌های مرتبط با آن در عین حفظ اسرار صاحب‌کار یا استخدام‌کننده خود مگر در مواردی که قانون‌گذار آن را الزام کرده است.

۷. خودداری از اعلام نظر تخصصی در زمانی که در زمینه موضوع اظهار نظر، دانش و اطلاع کافی نداشته و ارزیابی دقیقی ندارد.

۸. خودداری از انجام خدمت حرفه‌ای و اظهار نظر کارشناسی بدون قرارداد.

۹. اعلام موارد ناقض مقررات و مسئولیت‌های مهندسی به صاحب‌کار و اقدام در جهت



حذف نظام مهندسی از گردونه ساخت و ساز با واکنش معاونت مسکن مواجه شد:

میان برداری برای سازنده‌ها

تابستان ۹۵، صعودی شود.

تصمیم جدید برای توقف معضلات صدور پروانه

پژمان پشم‌چی‌زاده معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران با اشاره به ابلاغ دستورالعمل جدید معاونت شهرسازی به سازمان فناوری اطلاعات شهرداری تهران در خصوص مسیر جدید ارجاع نظارت به مهندسان ناظر گفت: ابتدا لازم به توضیح است که دستورالعمل جدید معاونت شهرسازی ارتباطی با بازنگری مبحث دوم مقررات ملی ساختمان ندارد. طبقا بازنگری مبحث دوم مقررات ملی ساختمان مسیر خود را طی می‌کند که این متن توسط شورای تدوین مقررات ملی ساختمان به نمایندگی از وزارت راه تهیه شده است. البته با وجود آنکه کلیت بازنگری مبحث دوم مقررات ملی ساختمانی حرکت مثبتی است، اما انتقادهایی به متن پیشنهادی وجود دارد از این رو به نظر می‌رسد این پیش‌نویس نباید پیش از اعمال پیشنهادی سازمان‌های دخیل برای تصویب به هیئت دولت ارسال می‌شد.

او با اشاره به دستورالعمل جدید معاونت شهرسازی اظهار کرد: این نامه به صورت جداگانه و مستقل از بازنگری مبحث دوم تنظیم شده و فقط در بخشی از نامه‌ای که به سازمان فناوری شهرداری تهران ارسال شده است به متن پیش‌نویس بازنگری که نگرانی مدیریت شهری را نیز در برمی‌گیرد، اشاره شده است؛ اما تصمیم‌گیری در خصوص نحوه ارجاع کار به مهندسان ناظر به استناد بازنگری مبحث دوم نبوده است. در متن نامه اشاره شده است که: «با توجه به متن پیش‌نویس، بازنگری مبحث دوم مقررات ملی ساختمان و ضرورت اتخاذ تدابیر لازم برای اجرایی شدن پیش‌نویس اخیر»، صرفا به معنی تاکید بر دغدغه‌های موجود در این حوزه بوده است. ضمن آنکه در این دستورالعمل به هیچ عنوان بر کم رنگ شدن نقش مهندسان ناظر اشاره نشده است. براساس این دستورالعمل همچون گذشته نظارت ساخت و ساز با مهندسان ناظر است و رویه این نظارت هیچ تفاوتی نکرده است. فقط ارجاع کار که در سه سال اخیر توسط سازمان نظام مهندسی صورت می‌گرفت پس از این به صورت توافقی بین مالک و ناظر از طریق دفاتر خدمات الکترونیک انجام می‌شود. معاون شهردار تهران با بیان اینکه تصمیم شهرداری تهران بر دغدغه‌های مردم، مالکان و فعالان عرصه ساخت و ساز استوار است، تصریح کرد: از آنجا که فرآیند صدور پروانه ساخت و ساز طولانی است و بخشی از آن به مجموعه شهرداری تهران و بخشی دیگر به سازمان‌ها و نهادهای مربوطه که در اجرایی شدن این فرآیند دخیل هستند برمی‌گردد، شهرداری تهران سعی کرده است طی سال‌های گذشته با ایجاد ظرفیت‌های جدید و متکی بر آرایش الکترونیکی از جمله سیستمی کردن مسیر صدور پروانه، مدت زمان این فرآیند را کوتاه‌تر کند، در مقابل این انتظار وجود داشت که سایر سازمان‌ها نیز به اصلاح این روند کمک کنند.

او اضافه کرد: در این مسیر شهرداری تهران در سال ۹۲، بعد از گذشت ۹ سال از تصویب شیوه‌نامه اجرایی ماده ۳۳ قانون نظام مهندسی، با هدف توانمند کردن سازمان نظام مهندسی و ارتقای کیفیت ساخت و ساز، بخش‌هایی از این شیوه‌نامه را که تا آن زمان اجرایی نشده بود، برای اجرا به سازمان نظام مهندسی واگذار کرد؛ با وجود این پس از گذشت چندسال به جای بهبود شرایط، نحوه ارجاع کار به مهندسان ناظر مشکلات جدی را به حوزه ساخت و ساز وارد کرد.

پشم‌چی‌زاده گفت: اول آنکه ارجاع کار به مهندسان ناظر به صورت عادلانه صورت نگرفت که مورد اعتراض تعداد زیادی از مهندسان ناظر واقع شد. دوم آنکه ارجاع نظارت‌ها در پرونده‌های ساخت و ساز در مدت زمان طولانی انجام شد و این در حالی است که ظرفیت‌های سیستم این امکان را می‌دهد که در کسری از دقیقه ناظر انتخاب شود. به این صورت که کافی است ظرفیت مهندس ناظر را از سیستم هوشمندی که

پنجره ایرانیان: شهرداری تهران در تعطیلات نوروز با ابلاغیه‌ای به دفاتر خدمات الکترونیک شهر، یکی از ایستگاه‌ها در مسیر طولانی و زمانبر صدور پروانه ساختمانی را برای سازنده‌ها و بسازو بفروش‌ها حذف کرد و امکان انتخاب آزادانه مهندس ناظر بدون نیاز به اخذ مجوز از سازمان نظام مهندسی را برای مالکان پروژه‌های ساختمانی فراهم آورد. به گزارش دنیای اقتصاد، تعدد اجازه‌نامه‌های لازم برای صدور مجوز نهایی ساخت و ساز که بعضا تا بیش از یک فصل به معطلی سرمایه‌گذاران ساختمانی برای شروع عملیات احداث منجر می‌شود، سال گذشته به عنوان «گره بزرگ» فعالیت‌های ساختمانی مورد توجه وزارت راه و شهرسازی قرار گرفت و در پی آن، معاونت مسکن این وزارتخانه با تهیه پیش‌نویس اصلاحیه مقررات ساختمانی، اقدام به تدوین قواعد جدید برای بازیگران اصلی بازار ساخت و ساز — شهرداری، نظام مهندسی، مالک زمین و سازنده — کرد. هر چند این پیش‌نویس هنوز به تصویب دولت نرسیده و مبنای مقررات، همان قوانین قبلی است، اما شهرداری تهران چند روز پیش به اجرای یکی از مفاد این پیش‌نویس دست زد که این موضوع با واکنش مقامات وزارت راه و شهرسازی و البته با انتقاد شورای شهر تهران به عنوان نهاد بالادست ناظر بر عملکرد شهرداری قرار گرفت. مطابق آنچه از نامه اعتراض‌آمیز معاون مسکن به شهردار تهران مشخص شد، شهرداری در اقدامی جدید از ابتدای سال، برای صدور پروانه ساختمانی، مسیر الزامی مراجعه سازنده به سازمان نظام مهندسی و درخواست استخدام مهندس ناظر از سازمان را از جلوی پای فعالان ساختمانی برداشته و اختیار انتخاب مهندس ناظر را در ظرف کمتر از یک روز، به خود سازنده‌ها محول کرده است.

مدیران شهری معتقدند با میان‌بری که شهرداری بابت نظارت بر ساخت و ساز برای سازنده‌ها به وجود آورده، شرایط خروج از رکود ساختمانی دو سال اخیر، از طریق کوتاه شدن پروسه صدور پروانه، تسهیل می‌شود. گفته می‌شود بیش از ۱۵۰۰ پرونده درخواست مجوز ساخت و ساز در تهران، ماه‌هاست در مسیر اخذ اجازه‌نامه‌ها گیر کرده که اگر وارد میان‌بر جدید شهرداری شود، صدور پروانه ساختمانی برای آنها ظرف مدت کوتاهی به تحرک ساخت و ساز در پایتخت منجر خواهد شد. شهرداری تهران حذف «الزام مراجعه مالکان به سازمان نظام مهندسی» را با استناد به تفاهم‌نامه‌ای که سال ۹۱ با سازمان نظام مهندسی منعقد کرد، کلید زده است. معاون شهرسازی شهردار تهران اظهار داشته است: اقدام شهرداری برای تسهیل فرآیند صدور پروانه ساختمانی، ارتباطی با پیش‌نویس اصلاحیه مقررات ساختمانی مد نظر وزارت راه و شهرسازی ندارد. این پیش‌نویس، الزام مالکان و سازنده‌ها به انتخاب مهندس ناظر از کاتال سازمان نظام مهندسی را حذف کرده و به جای آن، بازار آزاد و رقابتی را برای انتخاب مهندس ناظر در نظر گرفته است تا سازنده‌ها به صورت بی‌واسطه و براساس کیفیت کار مهندسان، بتوانند مستقیما نسبت به استخدام آنها برای نظارت بر پروژه خود اقدام کنند. معاون مسکن وزارت راه و شهرسازی نیز اعلام کرده است: تا قبل از تصویب این پیش‌نویس، شهرداری‌ها نمی‌توانند قوانین قبلی را دور بزنند ضمن آنکه در صورت تصویب اصلاحیه مدنظر وزارتخانه، شهرداری باید از طریق ایجاد شرکت‌های بازرسی بر کار مهندسان ناظر نظارت عالیه داشته باشد. این در حالی است که با اقدام اخیر شهرداری، نه تنها مهندسان ناظر از مسیری غیر از سازمان نظام مهندسی به پروژه‌ها وارد می‌شوند بلکه در این میان، بازرسی‌های مدنظر نیز بر نظارت آنها اعمال نخواهد شد.

لازم به ذکر است که طی دو سال گذشته ساخت و ساز مسکونی در تهران بیش از ۵۰ درصد کاهش یافته است که این موضوع بر منابع مالی شهرداری تاثیر قابل توجهی گذاشت و باعث شد سال گذشته بودجه شهرداری با کسری روبه‌رو شود. مدافعان اقدام اخیر شهرداری انتظار دارند با میان‌بر به وجود آمده، شیب نزولی ساخت و ساز تا پیش از

ایجاد شده رصد کنند، شماره برگه ناظر را بگذارند و اگر ظرفیت اجازه داد ناظر به عنوان ناظر قانونی پروژه انتخاب شود. به تعبیر دیگر این انتظار وجود داشت که مسیر بررسی نقشه‌های پروژه‌های ساختمانی که از وظایف سازمان نظام مهندسی است تسهیل و تسریع شود اما تاکنون چنین اتفاقی نیفتاده و حتی به قدری این روند طولانی شده است که برخی مالکان پروسه صدور پروانه را رها کرده‌اند. علاوه بر این شهرداری تهران انتظار داشت موضوع الزامی بودن مجریان که از سوی دیوان عدالت اداری رد شده بود با اتخاذ تدابیری در سازمان نظام مهندسی به حضور واقعی مجریان توانمند برای ارتقای کیفیت ساخت منجر شود. سوم آنکه پس از انعقاد این تفاهم‌نامه مشاهده شد که برای پروژه‌های بزرگ به ازای هر ۵۰ هزار مترمربع، چهار ناظر از سوی سازمان نظام مهندسی به پروژه اضافه می‌شود که اصلاً منطق اجرایی با خود به همراه ندارد چرا که بی‌تردید، اجتماع ناظران در یک پروژه مسیر اجرای پروژه را با سختی مواجه خواهد کرد. چهارمین معضل نیز درخصوص انباشته شدن تعداد زیادی از پرونده‌های ساختمانی بود که صرفاً به دلیل ناکارآمدی سیستم از سال گذشته به سال ۹۵ منتقل شده‌اند و سازه‌ها مجبور به پرداخت عوارض ساختمانی با تعرفه جدید امسال خواهند بود. معاون شهرسازی شهرداری تهران به تصمیم جدید مجموعه مدیریت شهری برای لغو تفاهم‌نامه با سازمان نظام مهندسی استان تهران اشاره کرد و افزود: از این رو تصمیم گرفته شد اعتماد و اختیاری که به سازمان نظام مهندسی برای شیوه ارجاع کار به مهندسان ناظر شده بود، جهت حل مشکلات شهروندان پس گرفته شود. او به نامه ارسال شده به رئیس سازمان نظام مهندسی در تاریخ ۲۵ بهمن ماه سال گذشته اشاره کرد و گفت: در این نامه تمامی مسائل و مشکلات این شیوه کاری تشریح شد و این انتظار وجود داشت که در این خصوص تدابیری پیش‌بینی شود و به مدیریت شهری اطمینان خاطر دهند که برای پرونده‌های انباشته فکری خواهد شد اما تا روز ۲۹ اسفند هیچ اقدامی از سوی سازمان نظام مهندسی استان تهران مشاهده نشد و نهایتاً برای حل مشکلات شهروندان ولو به صورت موقت تصمیم گرفته شد که تفاهم‌نامه با سازمان نظام مهندسی فعلاً لغو شود. به گفته وی از سوی دیگر بالاتکلیف بودن تعداد زیادی از پرونده‌های ساخت‌وساز آن هم در وضعیت رکود مسکن به معنای محدود شدن ظرفیت کاری مهندسان ناظر نیز هست. او با اشاره به بازنگری مبحث دوم مقررات ملی ساختمان تاکید کرد: طبیعی است در صورتی که طی هفته‌های پیش رو متن بازنگری در هیئت وزیران به شکل دیگری تصویب شود روال فعلی به روال آتی تبدیل می‌شود.

پشیمانی‌زاده با بیان اینکه تغییر در شیوه ارجاع کار مهندسان ناظر طی چند روز گذشته به بالا رفتن سرعت کار پرونده‌های ساخت‌وساز منجر شده است، عنوان کرد: در رویه ایجاد شده سرعت کار بسیار بالا رفته است اما در کنار تمامی زوایای مثبت این شیوه جدید، یک موضوع دغدغه جدی مدیریت شهری است که به مسئله حق الزحمه مهندسان ناظر باز می‌گردد. او ادامه داد: این امکان وجود دارد در جریان رقابتی شدن ارجاع کار به مهندسان ناظر میزان حق الزحمه‌های قانونی مهندسان ناظر کاهش پیدا کند، البته مدیریت شهری در این خصوص تدبیری در نظر گرفته است که همزمان با اعلام عوارض ساخت، حق الزحمه ناظران نیز به صورت رسمی اعلام شود به شرط آنکه مهندسان ناظر به حق الزحمه‌های اعلامی ما پایبند باشند و برای گرفتن یک کار به حق الزحمه‌های نازل تن ندهند.

اختلال در نظم بازار

حامد مظاہریان، معاون مسکن وزیر راه و شهرسازی نیز در واکنش به این اقدام شهرداری تهران ضمن مکاتبه مستقیم با شهردار تهران و اعلام اعتراض وزارت راه به این اقدام، گفت: فرآیند انتخاب مهندسان ناظر توسط سازمان نظام مهندسی براساس مقررات مصوب سال ۸۴ لازم‌الاجراست و تا زمانی که اصلاحیه آیین‌نامه مرتبط با این قانون در هیئت دولت به تصویب نهایی نرسد این فرآیند باید ملاک عمل شهرداری تهران باشد. او افزود: بنابراین اقدام اخیر شهرداری تهران از آنجا که برخلاف موازین قانونی تلقی می‌شود، می‌تواند نظم بازار ساخت‌وساز را مختل کند و تعهدات بازیگران این بازار و همه مقررات ساختمانی را تحت تأثیر قرار دهد. معاون وزیر راه تاکید کرد: این وزارتخانه از

که بر اساس آن مهندس ناظر از سوی سازمان نظام مهندسی انتخاب شود. وی ادامه داد: در نیمه فروردین ماه سال جاری به دلیل اعتراض شهرداری به سیستم ارجاع کار از سوی نظام مهندسی تفاهم‌نامه یکجانبه از سوی شهرداری لغو شده که این برخلاف قانون است. شکیب با اشاره به بررسی مبحث دوم مقررات ملی ساختمان که در آن مهندس ناظر از سوی مالک انتخاب می‌شود، گفت: به نظر می‌رسد شهرداری به استقبال مبحث دوم مقررات ملی ساختمان رفته است. عضو هیئت مدیره سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران با انتقاد از نحوه ارجاع کار در سازمان نظام مهندسی گفت: شیوه ارجاع کار در سازمان نظام مهندسی عادلانه نیست و به برخی از مهندسان پروژه‌ای ارجاع نمی‌شود و مکانیسم شفاف و روشی در این بخش وجود ندارد. به همین دلیل برخی از پرونده‌های ساختمانی مدت طولانی در سازمان نظام مهندسی معطل شده که برای حل این مشکل شهرداری مستقیم وارد عمل شده است.

وی با تاکید بر این که این مشکل تا زمان تصویب مبحث دوم مقررات ملی ساختمان باید با تفاهم و تعامل حل شود، گفت: ممکن است تصویب این مقررات در هیئت دولت زمان‌بر باشد، اما تا زمان تصویب آن روال کار باید همانند گذشته باشد و ناظر از سوی سازمان نظام مهندسی انتخاب شود، اما سیستم انتخاب مهندس ناظر هم عادلانه و شفاف باشد. شکیب همچنین با اشاره به رد انتخاب مجری ذی‌صلاح در پروژه‌های ساختمانی از سوی دیوان عدالت اداری گفت: سازمان نظام مهندسی تا زمانی که پروژه‌های ساختمانی مجری ذی‌صلاح انتخاب نکنند نقشه‌های آنها را تایید نمی‌کند و این موضوع سبب سرگردانی سازندگان و بالاتکلیفی پروژه‌های ساختمانی شده است که برای حل این مشکل وزارت راه و شهرسازی باید راساً جلساتی با نهادهای مرتبط برگزار کرده تا هماهنگی‌های لازم در این خصوص انجام شود.

انتقاد به لغو یکباره تفاهم‌نامه

محمد سالاری، رئیس کمیسیون معماری و شهرسازی شورای شهر تهران نیز در اعتراض به لغو یک‌طرفه تفاهم‌نامه شهرداری با سازمان نظام مهندسی گفت: هم اکنون در حدود ۱۱۰ هزار نفر مهندس ناظر و تعداد قابل توجهی از مردم و متولیان ساخت‌وساز تحت تأثیر مستقیم این تصمیم قرار دارند و نمی‌توان به یکباره توافق‌نامه سابق درخصوص شیوه عمل مهندسان ناظر را بر هم زد. اگرچه مشکلاتی در شیوه فعلی ارجاع کار به مهندسان ناظر وجود دارد؛ اما انصافاً توافق صورت گرفته در سال ۹۱ نقاط مثبت فراوانی را دربرداشته است که نتیجه آن ارتقای کیفیت ساخت‌وساز ساختمان‌ها به‌ویژه در بخش رعایت مقررات ملی ساختمان در سازه ساختمان‌ها در شهر تهران بوده است.

سالاری اظهار کرد: شهرداری تهران نباید بدون مشورت با شورای شهر و سازمان نظام مهندسی اقدام به لغو این توافق‌نامه می‌کند؛ چراکه این موضوع بسیاری از شهروندان را درگیر خود می‌کند و اگر بنا باشد تمامی توافق‌نامه‌ها یک‌طرفه لغو شود سنگ روی سنگ بند نمی‌شود. ممکن است با این کار ساخت‌وساز حرفه‌ای از دست برود و عقب‌گردی به سال‌های پیش از ۹۱ داشته باشیم.



روش‌های خودارزیابی در مدل EFQM (بخش سوم)

دکتر شهرام علیزاده، مدیر عامل آلوکد

اشاره:

در مقاله پیش‌رو با یکی از الگوهای تعالی سازمانی شرکت‌ها آشنا می‌شویم. بدون تردید فشرده‌گی رقابت‌های موجود در عرصه‌های مختلف اقتصادی، امروز بهره‌گیری از نظریات علمی و کارشناسی را برای ارتقاء و پیشرفت و در نتیجه موفقیت در رقابت‌ها ضروری ساخته است. این نوشتار که بخش سوم از مقاله تعالی سازمانی است به قلم دکتر شهرام علیزاده، مدیر عامل شرکت آلوکد به نگارش درآمده است. شهرام علیزاده دانش‌آموخته مهندسی عمران از سال ۱۳۷۵ و کارشناس ارشد شهرسازی از سال ۱۳۸۰ و DBA (دکتری مدیریت کسب و کار) از سال ۱۳۹۲ می‌باشد. با هم این مقاله را می‌خوانیم:

الف) نقاط قوت (توانمند سازها)

• مناسب، منطقی و یکپارچه بودن رویکردهای مرتبط:

رویکردهای تعریف شده برای فرآیندهای توانمندساز باید به شکل مناسب و منطقی فرآیند را تشریح کرده و به‌خوبی بیان کنند که در این فرآیند به دنبال تحقق چه اهدافی هستیم و چگونه قصد داریم در مورد موضوع فرآیند، سازمان را در جهت استراتژی‌های کلان توانمند کنیم. همچنین هر رویکرد باید با سایر رویکردهای سازمان هماهنگ و یکپارچه باشد و ارتباط آن به‌خوبی شناسایی و تعریف شده باشد، توجه داشته باشید که یک رویکرد بدون یکپارچگی با سایر رویکردها ممکن است یک اتلاف باشد.

• جاری شدن نظام‌مند رویکرد در تمامی نواحی مرتبط سازمان:

رویکردهای تدوین شده باید در تمام بخش‌ها و مناطقی از سازمان‌ها که ممکن است کاربرد داشته باشند به شکل نظام‌مند در حال اجرا بوده و شواهد و سوابق آن قابل رویت باشد. مثلاً نمی‌توان رویکردی برای امکانات رفاهی سازمان تدوین کرد که فقط مدیران از آن بهره‌مند گردند؟!

• انجام اندازه‌گیری:

کارکرد رویکردها باید مورد تحلیل و پایش قرار گیرد و موارد پایش، مسئولان پایش و نحوه اندازه‌گیری باید تعیین گردیده باشند. این اندازه‌گیری‌ها باید کارایی و اثربخشی را نیز شامل باشند.

• فعالیت‌های یادگیری محقق شده باشد:

پس از اندازه‌گیری و پایش اطلاعات جمع‌آوری شده از رویکردها، باید نتایج حاصل مورد بازنگری قرار گیرد و پس از تعریف اصلاحات مورد نیاز به کارکنان سازمان اطلاع داده شده باشد تا بر دانش کارکنان سازمان افزوده گردد و فرآیند یادگیری سازمان محقق شده باشد.

• بهبودهای ناشی از فعالیت‌های اندازه‌گیری و یادگیری:

سازمان‌ها باید مشخص کنند که چه بهبودهایی بر اساس اندازه‌گیری و یادگیری درون سازمانی و همچنین اطلاعات جمع‌آوری شده از رویکردها، تعریف و اجرا کرده‌اند.

ب) زمینه‌های قابل بهبود (توانمند سازها)

• یکپارچه کردن رویکرد با سایر رویکردهای مرتبط:

و جامعه پیرامون ارزش آفرین باشد. در ضمن فراموش نکنید چنانچه فرآیند یا رویکردی از قلم افتاده باشد، سازمان دچار مشکل شده و فعالیت‌های خود را به‌سختی انجام می‌دهد.

• بهبودهای حیاتی سازمان که انجام نشده‌اند:

پس از انجام هر خود ارزیابی یا ارزیابی سازمان توسط ارزیابان جایزه کیفیت EFQM گزارشی تهیه و ارائه می‌گردد که شامل نقاط قوت و زمینه‌های قابل بهبود در توانمندسازها می‌باشد. سازمان‌هایی که قصد دارند مسیر تعالی را طی کنند باید پس از دریافت گزارش مربوطه، نقاط قوت را در سایر بخش‌ها و واحدهای سازمان تسریع کرده و زمینه‌های قابل بهبود را اولویت‌بندی و برطرف کنند.

زمینه‌های قابل بهبود، با توجه به متدولوژی اولویت‌بندی که خود دارای پارامترهایی جهت رتبه‌بندی زمینه‌های قابل بهبود می‌باشد، رتبه‌بندی می‌گردد. توجه داشته باشید که یکی از پارامترهای مهم در اولویت‌بندی باید نیاز سازمان جهت بهبود کسب و کار و رضایت ذی‌نفعان باشد.

بهبود حیاتی، بهبودی است که مستقیماً با وظایف و مأموریت سازمان ارتباط داشته و عدم انجام آنها باعث کاهش ارزش ارائه شده به ذی‌نفعان می‌گردد و سازمان را از تحقق استراتژی‌هایش دور می‌کند.

• موارد ذکر نشده‌ای که انتظار مشاهده آن را داشته‌اید:

یکی از زمینه‌های بهبود که شناسایی آن بسیار مشکل است به موارد ذکر نشده در اظهارنامه یا رویکردهای مستندات سازمان مربوط است. هر سازمانی با توجه به شرح خدمات و مأموریتش باید، فعالیت‌ها فرآیندها یا رویکردهایی را تعریف کرده باشد و انتظار داریم که آنها را مشاهده کنیم و عدم وجود و رویت آنها باعث می‌گردد که ارزیاب به این نتیجه برسد که سازمان در انجام مأموریتش دچار نقصان می‌شود. حالت دیگری از این زمینه قابل بهبود، فرآیندها و اقداماتی است که سازمان به‌طور محدود آنها را اجرا می‌کند، ولی رویکرد یا سند مکتوبی درخصوص آن موارد تهیه نکرده است.

(ج) نقاط قوت (نتایج)

– نتایج اندازه‌گیری شده و مرتبط با اهداف سازمان:

سازمان‌ها باید در معیارهای چهارگانه نتایج مدل EFQM موارد و نتایجی را مورد پایش و اندازه‌گیری قرار بدهند که هم با عنوان و موضوع معیار و نتایج مربوطه در ارتباط باشند و هم در جهت اهداف سازمان باشند. بدیهی است که نتایج اندازه‌گیری شده که موضوعیتی در سازمان ندارند، ائتلاف است.

• روند مثبت باشند:

چنانچه نتایج اندازه‌گیری شده برای چندین سال (حداقل ۳ سال) دارای روند صعودی برای نکات مفید و روند نزولی برای نکات مضر و هزینه‌زا باشند یک قوت محسوب می‌گردد. زیرا روند مثبت نشان دهنده تحقق اقدامات تعریف شده در رویکردهای توانمندسازها می‌باشد.

• اهداف محقق شده باشند:

نتیجه ارائه شده ضمن دارا بودن روند مثبت، باید اهداف تعریف شده و مد نظر سازمان را محقق کرده باشند. اهداف باید توسط سازمان تعیین شده و البته ارزشمند و چالش برانگیز باشند. اهداف بی‌ارزش یا اهدافی که تحقق آنها ارزشی برای سازمان خلق نکند، فاقد بررسی بوده و نقطه قوت محسوب نمی‌گردد. همچنین نتایج بدون هدف نیز مطلوب نمی‌باشند. این اهداف باید باتوجه به توانایی سازمان تعیین شوند یا از سازمان‌های متعالی الهام گرفته شده باشند.

• مقایسه‌های داخلی و بیرونی با سایرین صورت گرفته باشند:

سازمان‌ها باید نتایج حاصل و اهداف تعیین شده را با بهترین‌ها در صنعت و سازمان‌های متعالی همکارشان، صنعت، سطح ملی و بهترین‌ها در دنیا مقایسه کنند تا عامل و انگیزه‌ای برای بهبود مستمر داشته باشند، زیرا صرف دستیابی و تحقق اهداف تعریف شده برای نتایج نمی‌توان سازمان را به سمت تعالی هدایت کرد. عدم مقایسه داخلی یا خارجی می‌تواند سازمان‌ها را به سمت تعریف اهداف کم ارزش سوق دهد.

• نتایج معلول رویکردها باشند:

یکی از مهم‌ترین نکات مورد توجه در معیارهای نتایج مدل EFQM اثبات این موضوع

برخی سازمان‌ها رویکردهای خود را برای واحدها و فرآیندهای مختلف تدوین می‌کنند، ولی به یکپارچه بودن و هماهنگی رویکردهای سازمان، جهت تحقق اهداف و استراتژی‌ها توجه نکرده‌اند و مشاهده می‌گردد که رویکردها با یکدیگر در تناقض بوده یا برای فرآیندها، روش‌های متفاوتی را تشریح می‌کنند. همچنین در برخی موارد ارتباطات تعریف شده در یک فرآیند در مراحل بعدی یا در رویکرد فرآیند بعدی مورد توجه قرار نمی‌گیرد. توجه داشته باشید که هر یک از حالات ذیل باید اصلاح گردد.

۱. رویکردی که ارتباطش با رویکردهای دیگر مشخص نباشد.

۲. رویکردی که فرآیند تشریح شده در آن در رویکردهای دیگر نقض شده باشد.

۳. رویکردی که ارتباط و اتصالش با رویکرد قبلی یا بعدی آن مبهم باشد.

۴. کلیه رویکردهایی که پس از مطالعه آنها یا هنگام اجرای آن از خود بپرسید که «چگونه باید انجام شود؟»

• شفاف نبودن فرآیندها:

چنانچه فرآیندهای تعریف شده در سازمان به روشنی عملیات سازمان را تشریح نکنند، در این زمینه سازمان نیازمند بهبود می‌باشد. البته برخی مواقع رویکردها نیز به‌خوبی فرآیندهای سازمان را توضیح نمی‌دهند یا شفافیت مورد انتظار در آنها وجود ندارد و کارکنان با سردرگمی فعالیت‌ها را انجام می‌دهند که در این خصوص لازم است که فرآیندها به‌خوبی تشریح شده و مسئولان اجرای آنها مشخص گردد. همچنین باید نتایج مورد انتظار از فرآیند نیز قابل شناسایی و اندازه‌گیری باشد.

• نظام‌مند نبودن جاری‌سازی رویکردها:

یکی از مواردی که در سازمان‌ها باید بهبود یابد، وجود یک ساختار و منطق جهت جاری ساختن رویکردها در تمامی بخش‌ها و واحدهای مورد کاربرد رویکرد در سازمان است، این جاری‌سازی باید نظام‌مند بوده و شواهد آن در همه جا قابل رویت و اندازه‌گیری باشد، لذا در زمان تدوین رویکردها باید مدیران و مسئولان تهیه رویکردها در بخشی از سند رویکرد به این مهم به‌طور شفاف اشاره و در زمان اجرای رویکرد به آن توجه کنند.

• عدم وجود شواهد عینی در مورد فعالیت‌های اندازه‌گیری و یادگیری:

• باتوجه به اینکه یکی از نکات و اهداف مهم اجرای مدل تعالی سازمانی EFQM توسعه یادگیری سازمان‌ها می‌باشد، لذا سازمان‌ها باید قابلیت اندازه‌گیری، اجرا و اثر بخشی فعالیت‌ها، فرآیندها و رویکردها را مشخص کرده و به روشنی نشان بدهند. این قابلیت می‌باید با جمع‌آوری و ارائه شواهد مستند و عینی قابل اثبات باشد. به همین دلیل یکی از زمینه‌های قابل بهبود در اکثر سازمان‌ها، اندازه‌گیری کارکرد فعالیت‌ها و پس از آن یادگیری از نتایج و پایش فعالیت‌ها می‌باشد. زیرا در زیر معیارهای متعددی از مدل EFQM اندازه‌گیری و یادگیری اشاره شده است.

• عدم وجود شواهدی دال بر اینکه بهبود ناشی از فعالیت‌های اندازه‌گیری، محقق شده است:

یکی از نکات مهم در مدل EFQM این است که از سازمان‌ها خواسته شده است که نشان دهند بهبودهای انجام شده، در اثر فعالیت‌های اندازه‌گیری، پایش و یادگیری حاصل شده است، لذا سازمان‌ها باید شواهدی ارائه کنند که این مهم را اثبات کنند. شواهد ارائه شده باید دال بر این باشد که رویکردهای تعریف شده مورد کنترل و پایش قرار گرفته‌اند و اهداف تعیین شده در استراتژی را محقق نکرده‌اند و لزوم انجام بهبود در زمینه‌های مختلف احساس گردیده است و سازمان زمینه قابل بهبود را شناسایی کرده و آن را جزو پروژه‌های بهبود خود قرار داده است.

• فرآیندها و رویکردهایی که سازمان برای تعالی به آن نیاز دارد:

پس از انجام خودارزیابی یا ارزیابی سازمان توسط ارزیابان جایزه کیفیت EFQM و ارائه گزارش توسط ارزیابان، یکی از مواردی که به‌عنوان زمینه‌های قابل بهبود معرفی می‌گردد، فرآیندها و رویکردهایی است که سازمان جهت موفقیت پایدار و تحقق معیارها به آنها نیاز داشته است ولی شناسایی نشده‌اند و برای آنها رویکرد تدوین نکرده‌اند. لذا سازمان‌ها باید با توجه به مأموریت سازمان خود، کلیه فرآیندها و رویکردهای مورد نیاز را شناسایی کرده و تدوین آنها به‌گونه‌ای باشد که برای کلیه ذی‌نفعان به‌خصوص مشتریان، سهامداران، کارکنان

است که نتایج حاصله در اثر تحقق رویکردها حاصل شده‌اند، به همین دلیل سازمان باید قبل از ارائه هر نتیجه‌ای در هریک از معیارهای نتایج، مشخص کند که نتیجه حاصله در اثر کارکرد کدام رویکرد یا رویکردهای تعریف شده در معیارهای توانمندسازها حاصل شده است، زیرا ممکن است سود و تراز مالی خوب سازمان به خاطر فروش بخشی از دارایی‌های سازمان بالا رفته باشد و علت آن به خاطر کیفیت و توسعه بازاریابی و فروش نباشد.

• شاخص‌ها، تمامی حوزه‌های مرتبط را پوشش داده باشند:

شاخص‌های ارائه شده برای نتایج در هر یک از معیارهای نتایج مدل EFQM باید کلیه موارد و حوزه‌های مد نظر معیار مربوطه را پوشش بدهد و نشان دهد که سازمان در تمام حوزه‌ها روند مثبت پایدار داشته است. بدیهی است که ارائه چند شاخص درمورد چند موضوع محدود و صرف نظر کردن از بقیه حوزه‌ها که ممکن است روند مثبت و پایداری نداشته‌اند مطلوب نمی‌باشد. به‌عنوان مثال نمی‌توان ارائه خدمات مناسب در چند استان را اندازه‌گیری و ارائه کرد، ولی در سایر استان‌ها خدمات پس از فروش را با کاستی انجام داد.

(د) زمینه‌های قابل بهبود: (نتایج)

• روندهای منفی یا شکست‌هایی در تداوم عملکرد خوب سازمان به‌وجود آمده باشد:

این مورد حالتی است که روند نتایج ارائه شده منفی بود و پس از یک یا دو مورد ارتقاء دچار افت و شکست می‌شوند. در این حالت انجام پروژه بهبود الزامی می‌باشد. به‌خصوص زمانی که رویکرد تعریف شده در معیار توانمندساز مربوطه دارای عملکرد خوبی باشد. در این گونه موارد یکی از زمینه‌های قابل بهبود کنترل دقیق‌تر اجرای رویکرد بوده یا ممکن است نیاز باشد که رویکرد مربوطه مورد بازنگری قرار گیرد. زیرا رویکردی که به طور اثر بخش و در جهت تحقق اهداف و استراتژی‌های سازمان تعریف نشده باشد، در اثر عملکرد و اجرای خوب نیز با نتایجی روند مثبت ایجاد نمی‌کند.

• اهداف تعیین نشده یا سازمان به آنها دست نیافته باشد:

این زمینه قابل بهبود حالتی است که سازمان برای نتایج و نمودارهای ارائه شده مربوط به هریک از نتایج، اهداف مد نظر را تعیین نکرده است و نمی‌توان تصمیم گرفت که آیا روند مثبت نتایج رضایت‌بخش هستند یا خیر.

این مورد حالت دیگری را نیز مد نظر قرار می‌دهد که در آن نتایج و روند آنها با اهداف سازمان فاصله زیاد یا تناقص داشته باشد. در این حالت می‌توان نتیجه گرفت که یا کارکنان سازمان رویکردها را به‌خوبی اجرا نمی‌کنند یا به‌طور کلی رویکرد تعریف شده توانایی و قابلیت تحقق اهداف و روند رو به رشد در سازمان را ندارد.

• مقایسه‌های محدود با سایرین صورت گرفته باشد:

این زمینه قابل بهبود حالتی را نشان می‌دهد که سازمان مبنای ضعیف و نامناسبی را جهت مقایسه انتخاب کرده است و چنانچه اهداف تعیین شده محقق هم گردند، ارزشی برای ذی‌نفعان حاصل نمی‌کنند. توجه کنید که سازمان باید اهداف خود را در حد بهترین در صنعت خود تعیین کند.

• شواهدی مبنی بر وجود درک روشن از روابط علی بین نتایج و رویکردها وجود نداشته باشد:

درخصوص این زمینه قابل بهبود، همان طور که گفته شد سازمان باید به‌روشنی روابط علت و معلول بین رویکردها و نتایج حاصله را تعریف کند و مشخص گردد که هر یک از نتایج با توجه به عملکرد خوب کدام یک از فرایندها یا رویکردها به دست آمده‌اند. زیرا نتایج بدون رویکرد ممکن است یک رویا و تصور باشد.

• محدوده نتایج تمامی نواحی سازمان را پوشش نداده باشد:

همان طور که در نقاط قوت نتایج ذکر گردید، نتایج ارائه شده باید حاصل از اطلاعات جمع‌آوری شده از تمام نواحی سازمان باشد تا معین گردد که فرآیند و رویکردهای تعریف شده در تمام نواحی مرتبط در حال اجرا و به کارگیری می‌باشند. اقدام مورد نیاز درخصوص این زمینه قابل بهبود، توسعه اقدامات نظارتی سازمان جهت اجرای رویکردها در کل سازمان می‌باشد.

• ارتباط روشنی بین شاخص‌ها و دستاوردهای کلیدی سازمان وجود نداشته باشد:

این زمینه قابل بهبود حالتی را توصیف می‌کند که ارزیاب نمی‌تواند ارتباطی منطقی بین شاخص‌های کلیدی و استراتژیک سازمان که عموماً در درون سازمان تعریف شده و کنترل می‌گردند با دستاوردهای کلیدی سازمان پیدا کند.

به‌عنوان مثال دستاورد سود رو به افزایش باید حاصل از تعریف شاخص هزینه‌های تولید که مورد پایش و اندازه‌گیری قرار گرفته است و رو به کاهش می‌باشند، ارتباط داشته باشد. ارزیابان داخلی سازمان که در فرآیند خود ارزیابی شرکت می‌کنند باید توجه داشته باشند که هنگامی که یک مورد را به‌عنوان نقاط قوت یا زمینه‌های قابل بهبود اعلام می‌کنند، باید به همراه آن شواهدی را نیز ارائه دهند. در غیر این صورت ممکن است ارزیابان به دلایل شخصی و غرض‌ورزی‌ها درون سازمانی با اعلام نقاط قوت بی‌دلیل یا زمینه‌های قابل بهبود بی‌اساس سازمان را به اشتباه انداخته و از مسیر تعالی منحرف کنند.

انواع خودارزیابی

۱- رهیافت پرسش‌نامه

روش یا رهیافت پرسش‌نامه یکی از ساده‌ترین و آماده‌ترین روش‌های خودارزیابی بوده که به راحتی نشان می‌دهد یک سازمان تا چه حدی موفق به پیاده‌سازی معیارهای مدل EFQM بوده است و همان طور که از نام این روش استنباط می‌گردد سازمان بر اساس پرسش‌نامه‌های ۵۰ سوالی که به صورت استاندارد توسط بنیاد اروپایی مدیریت کیفیت EFQM پیشنهاد گردیده است، اقدام به خودارزیابی می‌کنند. البته سازمان‌هایی که سابقه‌ای در اجرای مدل دارند می‌توانند بر اساس شرایط موجود و وضعیت مطلوب مورد نظر سازمان، اقدام به طراحی و تهیه سوالات متخصص سازمان خود کنند. ولی درخصوص سازمان‌هایی که در مراحل آغازین هستند، پیشنهاد می‌شود که از سوالات استاندارد پیشنهاد شده استفاده شود.

این رهیافت، کم هزینه‌ترین روش بوده و سریع انجام می‌شود، همچنین این رهیافت یک روش عالی برای جمع‌آوری اطلاعات از تصورات و ادراکات کارکنان سازمان است. بعضی از سازمان‌ها از پرسش‌نامه‌های ساده به /خبر (دو گزینه‌ای) استفاده می‌کنند و بعضی از سازمان‌ها برای تجزیه و تحلیل نقاط قوت و حوزه‌های نیازمند بهبود کسب و کار از پرسش‌نامه‌های پیشرفته‌تری بهره می‌گیرند این پرسش‌نامه چهار گزینه‌ای بوده و بالطبع از دقت بالاتری در ارزیابی برخوردار هستند.

۲- رهیافت نمودار ماتریسی

رهیافت نمودار ماتریسی شامل ایجاد ماتریس دستیابی به موقعیت خاص سازمان براساس چارچوب مدل EFQM است. در این روش یکسری جملات مطرح می‌شوند که موقعیت فرضی سازمان را در دستیابی به اهداف مدل EFQM در سطوح مختلف بیان کرده‌اند و در مقابل هر جمله یک عدد بین صفر تا ۱۰ قرار گرفته است.

در این رهیافت خودارزیابی که یکی از کم هزینه‌ترین و سریع‌ترین روش‌های خودارزیابی سازمان بر اساس مدل EFQM می‌باشد، ارزیابان داخلی سازمان با طراحی مجموعه‌ای از سوالات و پاسخ به آنها که از طریق آن میزان اجرای هر یک از معیارها یا زیر معیارها را پوشش می‌دهد می‌توانند میزان موفقیت سازمان در خصوص پیاده کردن معیارها را مشخص کنند. این رهیافت، یک روش مناسب برای جمع‌آوری اطلاعات موجود در سازمان بوده و تصورات کارکنان سازمان را در خصوص پیاده سازی مدل نشان می‌دهد.

توجه داشته باشید که در این روش ممکن است سوالات به دو روش ساده که با جواب‌های بله / خیر می‌باشند یا به صورت مفصل‌تر که با امتیاز ۰ تا ۱۰ می‌باشد، اجرا گردد.

اگر چه سازمان‌ها از یکدیگر متمایز و رفتار متفاوتی دارند، اما نمودارهای ماتریسی می‌توانند به شیوه‌ای کاربردی‌تر به درک سازمان مطابق مدل EFQM کمک کنند. همچنین به تیم‌ها ابزارهایی را برای ارزیابی سریع و آسان روند اجرای مدل EFQM در سازمان پیشنهاد می‌کند. نمودار ماتریسی می‌تواند در هر سطحی از سازمان استفاده شود.

۳- رهیافت کارگاه

در این رهیافت خودارزیابی، اعضای تیم مدیریت واحد یا سازمانی که قرار است ارزیابی شود، باید اطلاعات و گزارشات مربوط به میزان انطباق واحد یا سازمان را با معیارهای مدل EFQM تطابق داده و جمع‌آوری کرده و در یک کارگاه به یکدیگر و ارزیابان ارائه کنند.

مصاحبه‌کنندگان دارای توانایی در استفاده از تکنیک مصاحبه باید روی جمع‌آوری داده‌ها بر اساس زیر معیارهای معین متمرکز شد و اجازه ندهند که مصاحبه تبدیل به مطرح کردن و بیان مشکلات فردی شود. روش پروفورما مثل سایر روش‌ها باید در فواصل معین با هدف بهبود مستمر تکرار و تمرین شود.

یکی از راه‌های کاهش حجم کار ارزیابی (در مقایسه با رهیافت شبیه‌سازی فرآیند اخذ جایزه) ایجاد مجموعه‌ای از پروفورماست. مثلاً برای هر زیر معیار، یک فرم یک صفحه‌ای می‌تواند تهیه شود که کل گزارش جمعاً ۳۲ صفحه می‌شود. سازمان‌ها باید هنگام استفاده از رهیافت خودارزیابی به روش پروفورما موارد ذیل را مد نظر قرار بدهند:

- هر جا که نیاز باشد می‌توان از مصاحبه و بازدید استفاده کرد.
- باید ارزیابان آموزش EFQM و خودارزیابی را دیده باشند.
- بهتر است نتایج ارزیابی توسط افراد خارج از سازمان بازنگری شود.
- برای شرکت‌های بزرگ مناسب است (یافتن زمینه‌های بهبود مشترک)
- برای بازنگری استراتژی‌ها مناسب است.
- در جمع‌آوری اطلاعات، به زیر معیار توجه کنید و فرد را ارزیابی نکنید.
- توجه کنید که امتیاز داده شده، در مقایسه با نقاط قوت و زمینه‌های قابل بهبود توجیه‌پذیر باشد.

۵- رهیافت شبیه‌سازی فرایند اخذ جایزه

این رهیافت ارزیابی، مشکل‌ترین و دقیق‌ترین روش خودارزیابی سازمان‌هاست، که در آن پس از تهیه اظهارنامه مطابق بروشورهای بنیاد اروپایی مدیریت کیفیت EFQM، این ارزیابی برای سازمان‌ها مطابق توصیه بنیاد اروپایی مدیریت کیفیت EFQM از ابتدای کار، یعنی تهیه مدارک لازم ارزیابی تا انتهای ارزیابی یعنی تهیه گزارشات نهایی و اعلام نتایج ارزیابی را تشریح می‌کند. این مراحل توسط یک تیم ارزیابی آموزش دیده و مستقل از سازمان ارزیابی شونده انجام می‌شود.

البته قابل ذکر است که چنانچه فقط یک واحد سازمان بخواهد ارزیابی شود، می‌توان اعضای تیم ارزیابی را از سایر واحدهای سازمان انتخاب کرد.

به کارگیری این رهیافت خودارزیابی نیازمند صرف زمان توسط مدیران واحد یا سازمان ارزیابی شونده است و یکی از بهترین دستاوردهای این روش، حصول وحدت نظر مدیران در خصوص نقاط قوت و زمینه‌های نیازمند بهبود واحد یا سازمان می‌باشد.

ویژگی‌های مهم این رهیافت این است که به مشارکت فعال تیم مدیریتی واحدی که خودارزیابی در آن انجام می‌شود، احتیاج دارد. اعضای تیم مدیریتی باید اطلاعات را جمع‌آوری کرده و در یک کارگاه به یکدیگر ارائه کنند. این رهیافت نقطه شروعی برای تیم مدیریت ایجاد می‌کند که به هم‌نظری (اجماع) دست یابند. تجربه نشان داده است برای تسهیل این فرآیند به دو نفر نیاز داریم که کاملاً در مورد ارزیابی آموزش دیده باشند. در حالت ایده‌آل، یکی از ارزیاب‌ها باید از واحد ارزیابی شونده و ارزیاب دیگر از یک واحد دیگر سازمان یا خارج از سازمان انتخاب شوند. این رهیافت دارای پنج مرحله شامل: آموزش، جمع‌آوری اطلاعات، برگزاری کارگاه امتیازدهی، تهیه برنامه اجرای بهبود و نظارت بر روند برنامه‌های بهبود می‌باشد.

۴- رهیافت پروفورما

در این روش عنوان هر حوزه و شرح هر زیر معیار در بالای صفحه آورده می‌شود. بقیه صفحه نیز به قسمت‌هایی که در آن نقاط قوت، نواحی بهبود و شواهد آمده تقسیم می‌شود. گزارشات خودارزیابی، که با استفاده از این روش تهیه می‌شود می‌تواند توسط افراد و تیم‌هایی از داخل سازمان تهیه و توسط ارزیابان آموزش دیده ارزیابی شده یا خود تیم‌ها به این کار مبادرت کنند. به علاوه می‌توان تمهیدات لازم را برای کنترل نتایج خودارزیابی توسط تیم‌های خارجی پیش‌بینی کرد.

برای مقایسه چند واحد در سازمان‌های بزرگ، می‌توان پروفورما را از چند واحد جمع‌آوری و نقاط قوت و نواحی قابل بهبود را براساس آن شناسایی کرد.

یکی از نقاط قوت اصلی این روش کیفیت اطلاعات جمع‌آوری شده است. به طوری که پیش از آن که ارزیابان اقدام به جمع‌آوری اطلاعات از طریق مصاحبه با افراد و جمع‌آوری مستندات کنند، لازم است مشخص شود که اطلاعات مربوط به رویکردها، اجراء، ارزیابی، بازنگری، نتایج و گستره داده‌های مورد نیاز در کجا و پیش چه کسی است. در این مورد



چرخش سهم تسهیلات بانکی به نفع بخش مسکن:

پایان قحطی منابع مسکن

گذشته شد. چهارمین عامل که باعث شد سهم بخش مسکن و ساختمان از تسهیلات بانکی در سال ۹۴ نسبت به اواخر دهه ۸۰ و اوایل دهه ۹۰ کاهش پیدا کند به تزریق گسترده منابع بانک مرکزی به پروژه‌های مسکن‌مهر در آن دو مقطع زمانی برمی‌گردد. پرداخت بیش از ۴۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات ساخت به پروژه‌های مسکن‌مهر در فاصله سال‌های ۸۸ تا ۹۲، سهم سالانه بخش مسکن از وام‌های بانکی را در آن دوره افزایش داد و هم‌اکنون به دلیل اتمام این پروژه‌ها و پایان تزریق بانکی به مسکن‌مهر، سهم بانکی کل بخش مسکن تا حدودی از این محل تاثیر گرفته و کاهش یافته است.

سقوط به نقطه کف

هر چند سقوط سهم مسکن از تسهیلات بانکی در یکسال گذشته به تبعیت از سال‌های قبل ادامه پیدا کرد، اما عملکرد تنها بانک عامل بخش مسکن در سال ۹۴ مشخص می‌کند: بازار مسکن در سال ۹۵ به لحاظ برخورداری از تسهیلات بانکی، وضعیت بدتر از سال قبل را نخواهد داشت و جایگاه این بخش در شبکه وام‌دهی طی امسال بهبود پیدا خواهد کرد. بانک عامل بخش مسکن به تنهایی بیش از ۴۰ درصد کل تسهیلات مسکن را در سال‌های اخیر پرداخت کرده و ۶۰ درصد مابقی توسط سایر بانک‌ها به این بخش ارائه شده است، بنابراین تغییرات حجمی در تسهیلات پرداختی توسط بانک مسکن به‌عنوان علامت پیشرو در شناسایی دو وضعیت «سیکل‌های تجاری بخش مسکن» و همچنین «سهم بخش مسکن از کل تسهیلات بانکی» محسوب می‌شود. در حال حاضر کارنامه پرداخت تسهیلات توسط بانک مسکن در ۴ فصل سال گذشته نشان می‌دهد: میزان پرداخت وام خرید مسکن به لحاظ فقره — دامنه پوشش متقاضیان — در زمستان ۹۴ بعد از سه فصل متوالی رشد منفی، با افزایش روبه‌رو شد.

در بهار سال گذشته تعداد تسهیلات خرید مسکن پرداختی توسط بانک مسکن ۳۷ درصد نسبت به بهار ۹۳ کاهش یافت و در تابستان و پاییز ۹۴ نیز حجم این تسهیلات به ترتیب با افت ۲۲/۵ درصدی و ۱۳/۷ درصدی روبه‌رو شد، اما در فصل زمستان به‌خاطر پیش‌رونی معاملات خرید مسکن از یکسو و افزایش سقف وام خرید از ۴۵ میلیون تومان در نیمه اول ۹۴ به ۷۰ میلیون در نیمه دوم، تعداد وام‌های خرید پرداخت شده توسط این بانک ۶ درصد نسبت به زمستان ۹۳ افزایش یافت. همچنین در ماه‌های دی و بهمن سال گذشته، تعداد تسهیلات خرید مسکن پرداختی توسط بانک مسکن حدود ۲۰ درصد نسبت به ماه‌های پاییز رشد کرد. اواخر سال گذشته، روند پرداخت وام ساخت مسکن نیز با رشد مواجه شد. به این ترتیب، با توقف «کاهش حجم پرداخت تسهیلات خرید و ساخت مسکن در اواخر سال گذشته» و همچنین «افزایش سقف تسهیلات خرید مسکن در سال جاری» و راه‌اندازی بازار رهن ثانویه پیش‌بینی می‌شود سهم مسکن از تسهیلات بانکی در سال ۹۵ افزایش پیدا کند. ضمن آنکه انتظار رونق مسکن در سال جدید باعث تقویت درصد تحقق این پیش‌بینی خواهد شد. بانک مسکن در ۱۱ ماه اول سال گذشته بیش از ۹ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان تسهیلات به این بخش پرداخت کرد که ۳۰ درصد آن معادل ۲ هزار و ۸۵۰ میلیارد تومان به‌صورت وام خرید و مابقی به شکل وام ساخت و سایر تسهیلات به فعالان این بخش ارائه شد. حجم تسهیلات خرید مسکن پرداختی توسط بانک مسکن در مدت ۱۱ ماه اول سال گذشته به لحاظ فقره وام، نزدیک ۲۰ درصد نسبت به مدت مشابه سال ۹۳ کاهش پیدا کرد، اما به‌خاطر افزایش سقف ریالی وام، حجم ریالی تسهیلات در این مدت تغییر نکرد. این بانک در ۱۱ ماه اول سال ۹۴ به ۹۳ هزار و ۴۷۶ خریدار آپارتمان مسکونی در شهرهای کشور، تسهیلات خرید مسکن پرداخت کرد، در حالی که سال قبل از آن، ۱۱۶ هزار و ۳۱۳ خریدار مسکن موفق شدند از وام بانکی این بانک بهره ببرند.

پنجره ایرانیان: سه علامت روشن در حوزه تامین مالی مسکن، از پایان قحطی منابع در این بخش طی سال جدید حکایت دارد و نشان می‌دهد «سهم مسکن از تسهیلات بانکی» که طی سال‌های اخیر با شیب تند و پیوسته، کاهش یافته بود، در سال ۹۵ بهبود می‌یابد.

به گزارش دنیای اقتصاد، نسبت تسهیلات بخش مسکن و ساختمان به کل تسهیلات بانکی در ۱۱ ماه اول سال ۹۴ کمترین حد ۱۵ سال گذشته رسید و از ۲۵ درصد اوایل دهه ۸۰ به ۱۰.۴ درصد — مرز تک رقمی شدن — سقوط کرد. خشکسالی ۹۴ بازار تسهیلات مسکن از چهار عامل نشأت گرفت که مهم‌ترین آنها «ممنوعیت افزایش سقف وام مسکن متناسب با تورم» در سال‌های قبل بود، علاوه بر این، حبس منابع برخی بانک‌ها در ساختمان‌های لوکس ساخته شده توسط شرکت‌های وابسته، توان شبکه بانکی را برای پرداخت تسهیلات بلندمدت (وام خرید مسکن) محدود کرد. با این حال، در سال ۹۵ با ورود تسهیلات سه رقمی خرید مسکن (وام بالای ۱۰۰ میلیون) و همچنین راه‌اندازی بازار رهن ثانویه (تبدیل تسهیلات پرداخت شده به وام جدید)، شارژ مالی هر دو سمت عرضه و تقاضای مسکن تقویت می‌شود. سومین نشانه تحقق این پیش‌بینی، چرخشی است که زمستان پارسال در پروسه پرداخت تسهیلات مسکن به‌وجود آمد و تعداد وام‌های پرداختی بعد از حداقل سه فصل رشد منفی افزایش یافت. سهم بخش مسکن و ساختمان از کل تسهیلات پرداختی شبکه بانکی کشور طی سال ۹۴، به کمترین حد ۱۵ سال گذشته رسید. بررسی‌های انجام شده درباره آخرین وضعیت شارژ پولی بخش مسکن نشان می‌دهد: در ۱۱ ماه اول سال گذشته، فقط ۱۰.۴ درصد از کل تسهیلات بانکی نصیب این بخش شد در حالی که این سهم در سال‌های دهه ۸۰، حدود دو برابر مقدار فعلی و به‌طور متوسط ۲۰ درصد بود به این معنا که تا پیش از دهه ۹۰، عملاً یک پنجم وام‌های بانکی در قالب تسهیلات ساخت و خرید مسکن به بخش ساختمان تزریق می‌شد.

در فاصله سال‌های ۸۰ تا ۸۶ تحت تاثیر هماهنگی نسبی قدرت تسهیلات مسکن با قیمت ملک و هزینه ساخت — که ناشی از افزایش سالانه سقف وام به تناسب تورم مسکن بود — سهم بخش ساختمان از تسهیلات بانکی به بالاترین حد یعنی معادل ۲۵ درصد کل وام‌های پرداختی بانک‌ها رسید، اما بعد از آن به‌تدریج و به‌صورت پیوسته، این سهم افت کرد طوری که در سال‌های ۸۶ تا ۹۱ به ۱۹ درصد کاهش یافت و در ۲ سال ۹۲ و ۹۳ نیز سهم بانکی بخش مسکن به ترتیب به ۱۲/۷ و ۱۱/۸ درصد رسید. نزول این سهم ناچیز در سال ۹۴ نیز تا مرز تک رقمی شدن، پیش رفت و به پایین‌ترین حد سقوط کرد. آمار بانک مرکزی از عملکرد شبکه بانکی کشور در پرداخت انواع تسهیلات به بخش‌های مختلف طی ۱۱ ماه اول سال ۹۴ حاکی است: سال گذشته از کل ۳۴۸ هزار و ۲۴۳ میلیارد تومان تسهیلات پرداختی، ۳۶ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان وام به بخش مسکن ارائه شد. در این میان ۳۸/۵ درصد از تسهیلات مسکن، به‌صورت وام بلندمدت به متقاضیان خرید مسکن تعلق گرفت و بیش از ۶۰ درصد از وام‌های بخش مسکن در قالب تسهیلات ساخت به سازندها پرداخت شد.

درباره سقوط سهم مسکن از تسهیلات بانکی در سال ۹۴ نقش چهار عامل کلیدی مطرح است که مهم‌ترین آن، ضعف شدید قدرت وام خرید در نیمه اول سال ۹۴ بود که در کنار عامل ثانویه رکود سنگین معاملات خرید آپارتمان در طول سال گذشته، سبب شد تقاضای موثر برای دریافت تسهیلات مسکن از سمت تقاضای مصرفی کاهش پیدا کند. عامل سوم این سقوط به حبس منابع بانک‌های فعال در بازار ساختمان‌سازی، در املاک مسکونی و تجاری لوکس فاقد مشتری مربوط است که تبعات آن باعث ناتوانی بیشتر شبکه بانکی در ارائه تسهیلات بلندمدت از جمله وام خرید مسکن در سال

گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی پنجره ترکیه - توپاپ استانبول















FARBOD
Quality Prevails



بخش ملزومات آلومینیوم و پو پی وی سی

ایرانیان

پنجره

نشریه پنجره ایرانیان

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

در لحظه خبردار شوید

آخرین رویدادها، تحلیل ها و گفت وگوهای صنعت در و پنجره
و تحولات بازار مسکن را آنلاین دریافت کنید

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



BS بازرگانی سینا

تحويل بروز

مقاطع گالوانیزه

از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)

تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع پل شهید صبیح خانی، بازار بزرگ آهن مکان، فاز ۶ غربی
پلاک ۱۶۲۳-۱۶۲۴
کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸، ۵۵۴۴۰۲۱۰
فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹، ۵۵۴۴۰۲۱۰

Email: Ali.ataee70@gmail.com

Tidakol
INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT

ARAE
INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT

SEALAN
INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT



قدرت انتخاب و خرید شما را افزایش داده‌ایم.
سیلان سومین درزگیر شیشه دوجداره پژوهش پلیمر وارد بازار شد.

- ✓ کیفیت
- ✓ نوآوری
- ✓ پشتیبانی
- ✓ قیمت مناسب



اولین تولیدکننده چسب پلی سولفاید در ایران

✓ تولید کننده درزگیرهای برپایه پلی سولفاید جهت مصارف ماشینی و دستی

✓ تولید کننده انواع درزگیرهای پلیمری اصلاح شده

تامین مواد اولیه وارداتی شیشه‌های دوجداره :

اسپیسر / مولوکولارسیو / چسب بوتیل

Pajooresh Polymer Faraz (Ltd.)

The first Producer of Polysulfide Sealant in Iran

پژوهش پلیمر فراز (سهامی خاص)

اولین تولیدکننده چسب پلی سولفاید در ایران

تهران، خیابان سپهروردی شمالی، خیابان توپچی، شماره ۲۶، طبقه ۵، تلفکس: ۰۲۱-۸۸۵۱۷۸۲۹ (خط ۵) www.pajooresh-pf.com

UPVC



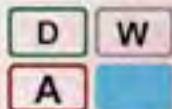
ساخت و اجرای رنگ قطعات پلیمری

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 (سونیس) 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 ۲ 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

نمایندگی شمالغرب کشور: تبریز، جاده تهران، کندرود، جنب مسجد المهدی
تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۰۴۵۳۵ همراه: ۰۹۳۰۷۱۷۹۳۰-۰۹۱۲۶۱۷۹۳۰

کیمیا صنعت شیما



NEDEX

تنها تولید کننده محصولات NEDEX در خاورمیانه



خیابان شهید مطهری، نرسیده به خیابان ترکمنستان، روبه روی باشگاه بانک سپه، نبش خیابان شهید
محسن وزوانی، پلاک ۳۵، واحد ۲

www.kimiyasanat.com

info@kimiyasanat.com

بازرگانی سبحان

 **Sobhan Trading**
UPVC Windows , Doors

واردات و فروش ملزومات
توری های پلیسه و رولینگ



نسل جدید
توری های پلیسه



پروفیل پتزو 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



شرکت تولیدی

سریر صنعت امیر

تولید کننده انواع پروفیل های تقویتی گالوانیزه

آدرس: اصفهان، شهرک صنعتی جی، خیابان یکم، پلاک ۱۷

تلفن: ۶۸ - ۶۲ ۱۰ ۷۲ ۳۵ (۰۳۱)

www.sarirsanat.ir

Email: info@sarirsanat.ir

www.telegram.me/sarirsanat



هیچ بادت هست

که زمین را عطشی وحشی سوخت

برگ ها پژمردند

تنشگی با فکر خاک چه کرد

فالتا معجزه باران را باور کن

بار کن پنجره ها را

و بهاران را

باور کن



Sainapolymer

www.sainapolymer.com
info@sainapolymer.com

Polymer

تولید کننده انواع استناراتها و استابیلایزرها ی پی وی سی

استابیلایزرها ی کلسیم / روی

رویشی سبز در قلب درب و پنجره های UPVC

تولید کننده استابیلایزرها ی مناسب برای پروفیل های درب و پنجره UPVC

اصفهان ، شهرک صنعتی سجزی ، خیابان غربی سوم اصلی، پلاک ۱۸

تلفکس: ۰۳۱-۴۶۴۱۲۲۴۰-۱

نمایندگی استان های غرب کشور: ارومیه، شهرک صنعتی شماره ۲، خیابان نهم

مهندس خسروی تلفن: ۰۴۴-۳۳۷۲۲۲۲۹ همراه: ۰۹۱۲ ۵۲۳۱۹۶۹



 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 ۲۳ ۸۵ ۶۱ ۰۳
همراه ۰۹۱۲ ۳۲ ۳۲ ۹۶۲

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 یونیت - یوچنل)

شیشه های چند جداره امنیتی

(سکوریت - ویندو فیلم)



مهسان پرشین جام

www.mahsanpersianjaam.com

تلفن: ۷۷۵۲۳۵۲۱-۲۲

تلفکس: ۷۷۵۶۷۴۵۲



مهسان پروفیل اولین تولیدکننده اسپیسر آلومینیومی در ایران



تهران - خیابان سپهرودی جنوبی، چهارراه حجازی، ساختمان شماره یک، واحد ۱۶
تلفن: ۷۷۵۲۳۷۳۱ - ۷۷۶۳۳۳۳۱
فکس: ۷۷۶۳۸۶۵۰

www.mahsanprofil.com



Chimiaran Co.
شرکت کیمیاران

استایلازهای پروفیل در و پنجره



تجربه دیروز
تکنولوژی امروز
تضمین فردا

Chimiaran Co.

Web: www.chimiaran.com
E-mail: sale@chimiaran.com
Tel: +98 26 32 77 70 15 - 16
Fax: +98 26 32 74 62 56

شرکت کیمیاران

تولید کننده افزودنی های پلیمری
(استایلاز و روان کننده های پی وی سی)

نیازمندی‌های پنجره

استخدام بازاریاب

یک شرکت تولیدی معتبر جهت فروش در و پنجره نیاز به بازاریاب دارد. (حقوق + پورسانت)
تلفن: ۰۹۱۲۶۲۱۲۲۴۰

استخدام

شرکت شاهین سازه فجر (ماژول) جهت تکمیل کادر فروش خود در دفتر مرکزی تهران در موقعیت شغلی زیر دعوت به همکاری می نماید.
کارشناس فروش ۲ نفر (آقا یا خانم)
تلفن: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۹۶

فروش خط تولید در و پنجره

ست کامل خط تولید در و پنجره دوجداره یو پی وی سی در حد نو، با کلیه وسایل کمپرسور باد، اره آتشی، تابلو، برق سه فاز با قیمتی مناسب بفروش می رسد.
تلفن: ۰۹۱۲۷۸۷۲۷۸۴

دعوت به همکاری

گروه صنعتی پایا پنجره جهت تکمیل کادر فروش خود به تعدادی فروشنده و بازاریاب جهت فروش در و پنجره دوجداره با حقوق و پورسانت نیازمند است.
تلفن: ۰۲۱-۴۴۱۳۲۸۷۸
info@payapen.ir

فروش دستگاه کارکرده

یک دستگاه کارکرده ۴ سرچوش پی وی سی urban آلمان به فروش می رسد.
تلفن: ۸۸۴۳۳۵۷۴

فروش دستگاه شیشه دوجداره cms (کم کارکرده)

دستگاه های زیر به فروش می رسد:
۱- دستگاه شستشو ۲- پرس پانل ۳- پلی سلفاید
۴- برش CNC ۵- فریزر، هیتتر ۶- تزریق گاز
۷- سیلیکاژل پرکن ۸- بوتیل زن ۹- میزگردون
۱۰- هاتملت
نصب و راه اندازی به عهده فروشنده می باشد.
تلفن: ۰۹۱۲۰۳۴۴۱۲۳

فروش دستگاه های دست دوم UPVC

دستگاه های زیر به فروش می رسد:
۱- تمیزکن کابان ۲- تمیزکن طاه با یراق
۳- تمیزکن مورات ۴- زهوار مورات
۵- کپی فرز، تخلیه آب مورات ۶- ست کامل هگسان
۷- ست ۷ تایی دوسر ETM
تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۱۰۱۱۵

فروش ماشین آلات

دستگاه شستشو و پرس، میز برش CNC و دستگاه بوتیل زن با مارک CMS در حد نو به فروش می رسد.
تلفن: ۰۹۱۲۱۴۴۰۴۰۷

فروش ماشین آلات

فروش نقدی و اقساطی دوسر ۷ تایی صفر یلماز با دو سال گارانتی، ۱۰ سال خدمات پس از فروش و نصب و راه اندازی رایگان
تلفن: ۰۹۱۲۳۳۰۴۸۵۱

آکهی استخدام

شرکت معتبر تولیدی پنجره Upvc جهت تکمیل کادر خود از افراد دارای تجربه در زمینه فروش پنجره دعوت به همکاری می نماید.
تلفن: ۸۸۷۰۶۳۶۹-۷۳

استخدام تکنسین

استخدام تکنسین و تعمیر کار حرفه ای ماشین آلات UPVC و شیشه دوجداره
تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۴۱۲۹

فروش ماشین آلات

یک ست دستگاه تک سر مونتاژ کارکرده بفروش می رسد.
تلفن: ۰۹۱۲۷۷۴۷۴۰۷

درج نیازمندی‌ها در سایت و نشریه پنجره ایرانیان رایگان می‌باشد

استخدام کارشناس فروش

شرکت پرسان صنعت آریا، نماینده رسمی یراق آلات
GU آلمان در ایران به منظور تکمیل کادر فروش خود از
کارشناسان فروش خانم و آقا دعوت به همکاری می‌نماید.
تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴ - فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳
Email: info@parsansanat.com

فروش ماشین آلات

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

ست کامل دستگاه های تمام اتوماتیک ۲ کله در و پنجره
UPVC با برند murat خاکستری - که شرکت مورات
یکی از بهترین سازنده دستگاه تولید در و پنجره
UPVC می باشد. این خط تولید شامل دستگاه جوش
دو کله - دستگاه برش ۲ کله اتوماتیک - دستگاه تمیز
کننده گوشه - دستگاه زهواربر اتوماتیک - دستگاه جای
قفل و دستگیره - دستگاه پروفیل بر وسط با دو تیغه و
دستگاه آبراه زن سه موتوره دور بالا به فروش می‌رسد.
تلفن: ۰۹۳۸۶۱۵۲۷۵۴-۰۲۸-۳۳۳۶۴۳۰۱

فروش دستگاه خم کن گالوانیزه

دستگاه آکبند صفر ۱۲ کله ساخت ترکیه که هر دقیقه ۳۸
متر تولید می‌کند با قیمت مناسب بفروش می‌رسد.
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۰۷۴۵۱

اعلام آمادگی جهت نصب انواع پنجره

- گروه نصب درویش با تکیه بر نیروهای کار آمد و مجرب
آماده خدمت رسانی در زمینه های زیر می باشد:
- ۱- اندازه گیری نهایی (نوسازی و بازسازی و اشکال خاص)
 - ۲- نصب انواع پنجره (فریم سنگ - فریم فلزی -
بازسازی - پار تیشن و...)
 - ۳- دارای چند تیم نصب با لباس های فرم
 - ۴- استفاده از بهترین متریال (پیچ های تایوانی - چسب
و فوم ترک و...)
 - ۵- دارای تمامی لوازم نصب (دریل معمولی - دریل هیلتی -
رنده - اتو برای جوش دادن پروفیل - طناب و ...)
 - ۶- تسویه حساب به صورت مدت
 - ۷- قیمتی مناسب
 - ۸- دارای سابقه ۶ ساله با شرکت های معتبر (آریا منظر -
آبادانا پنجره - عایق آسیا - کهن دژ - رویان پنجره و...)
- تلفن: ۸۸۴۷۳۶۶۷ - ۰۹۱۲۵۰۰۱۳۲۲
emad.darvishnoori@gmail.com

دعوت به همکاری کارشناس فروش ماهر

شرکت پنجره سبارا تولیدکننده در و پنجره یو پی وی
سی و آلومینیوم ترمال بزرگ از تعدادی کارشناس فروش
ماهر و با تجربه با شرایط ذیل دعوت به همکاری می نماید:

- ۱- حداقل سن ۳۵ سال
- ۲- روابط عمومی بالا و مسلط به مذاکرات فروش
- ۳- حداقل دو سال تجربه مفید در زمینه در و پنجره

تلفن: ۰۲۱-۴۴۵۰۳۸۲۹

فروش پنجره ویستا بست

حدود ۱۰۰ عدد پنجره UPVC ویستا بست دو حالتی که
روی ساختمان در حال ساخت نصب شده است به علت
تغییر نما، با قیمتی استثنایی به فروش می‌رسد.
تلفن: ۰۹۱۲۱۵۰۹۶۲۱ - ۰۲۱-۲۲۰۰۴۵۱۱



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

اطلس پویا اراک



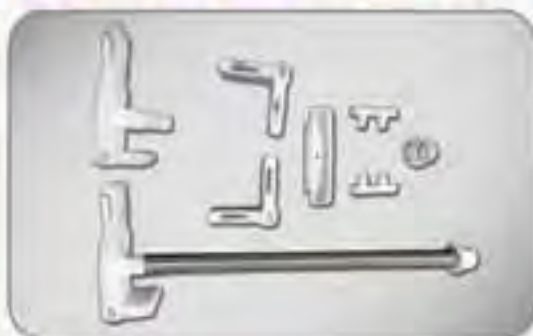
تولیدکننده انواع توری های پلیسه معمولی، دبل فریم و جمع شونده
و انواع درب و پنجره آلومینیوم با پروفیل  و انواع پروفیل های آلومینیومی و ملزومات ساخت توری در رنگ های مختلف





House of MESH

- وارد کننده توری پلیسه، رولینگ و نخ پلیسه
- فروش ملزومات توری پلیسه، رولینگ و دبل فریم
- فروش انواع پروفیل توری پلیسه، رولینگ و دبل فریم در رنگ های مختلف



ARN

آریان

شرکت توری سازی

- ▶ تولیدکننده توری های خودکار جمع شونده، پلیسه 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 ۲۶ ۳۲ ۴۵ ۲۹
۰۹۱۲ ۳۴۵ ۳۳ ۶۴ ۲۶ ۳۲ ۴۵ ۰۶



Pilise



Rolling



شرکت مدرن سازان ایده آل

ارسال به تمام نقاط کشور



تولید کننده توری های جمع شونده رولینگ و پلیسه

(دبل فریم قابل شستشو) **NEW**

فروش ملزومات توری رولینگ و پلیسه

- ۲ سال گارانتی • ۱۰ سال خدمات پس از فروش •
- با کامل ترین آرشیو رنگی •

تلفن: ۰۰ ۲۲ ۸۷ ۷۶ همراه: ۰۹۱۲ ۵۵۰ ۲۸ ۹۱



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



تولید کننده انواع پروفیل های تقویتی گالوانیزه

دفتر فروش: ۹۳-۲۶۵۶۷۶۹۱ (۰۲۱) انبار: ۶-۳۳۴۰۲۹۸۵ (۰۲۱)

فکس فروش: ۸۹۷۸۶۶۲۰ (۰۲۱) فکس انبار: ۳۳۴۰۲۹۸۷ (۰۲۱)

سید نورانی: ۳۸۷۳۱۳۵-۰۹۱۲

عباسی: ۳۹۰۴۵۸۱-۰۹۱۲

pasargad.se.ab@gmail.com

Aria Aluminium

The Beauty of the Effectiveness

با ما تولیدی راحت و مطمئن را تجربه کنید



گروه تولیدی آریا آلومینیوم

برترین و بزرگترین تولید کننده انواع توری های پشه ، رولیتک ، ثابت و لولایی



عرضه پروقیل و یراق آلات انواع توری های پشه



تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۷۰۱-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۴۳۹

۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۶۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳

۰۹۱۲۲۸۵۸۱۶۲-۰۹۱۲۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲

کارخانه و دفتر فروش:

تهران - جاده امینیه - ۴ کیلومتر بعد از پلیس راه جاده - منطقه صنعتی گنجینه
خیابان تهران - منطقه گوجه تهرانی - پلاک ۳۷

با آرشو کامل رنگ



زیبایی در نهایت کار آمدی

SMS:30005992858162

www.aria-aluminium.ir

info@aria-aluminium.ir

سومین نمایشگاه تخصصی

درو پنجره، ماشین آلات صنایع وابسته

زمان برگزاری: ۱۹ لغایت ۲۲ مرداد ۱۳۹۵

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



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

برگزار کنندگان:



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

سنداد برگزاری نمایشگاه:

تلفن: ۰۳۱-۳۶۶۳۳۹۳۹ (خط ۱۰)

۰۳۱-۳۲۶۰۶۰۵۶-۵۹

۰۳۱-۳۶۶۲۹۰۹۵

فکس:



اطمینان
در کیفیت

تولید
۲ روزگاری



شرکت مهندسی بازرگانی

تورآسا

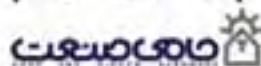
تولید کننده تخصصی انواع توری های رولینگ
پلیسه ای و پلیسه جدا شوونده دبل فریم



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 متریل **درجه ۱**



آدرس: استان البرز - جاده ملارد - بعد از نیروگاه برق منتظر قائم
جنب جایگاه دو منظوره البرز - خیابان گلستان، پلاک ۱۹

تلفن: ۰۲۶-۳۶۵۷۳۰۴۰ - ۰۲۶-۳۶۵۷۳۱۳۱ - ۰۲۶-۳۶۵۷۴۵۴۱





صنایع پیچ سهیل

وارد کننده و توزیع کننده توری پلیسه
تحت لیسانس استارلاین کانادا
یراق آلات مربوطه و پروفیل آلومینیوم

تلفن : ۷-۶۶۶۶۰۶۰۶ ۶۶۶۰۷۷۸۱

فکس : ۶۶۶۰۷۷۸۲

sbi_commerce@yahoo.com

قیمت مناسب

ماندگاری بالا

کیفیت خوب

تنوع



تنها تولید کننده با کیفیت توری پلیسه و رولینگ

HELYPEN

وارد کننده و فروشنده ملزومات توری پلیسه و رولینگ (شامل توری ضد آسیب آلومینیوم درجه ۱ و برق آلات استاندارد)

۱۰ سال گارانتی ست یراق آلات و همچنین پشتیبانی و خدمات

- ◀ پس از خرید آموزش رایگان می باشد
- ◀ بادوام و زیبا و نگهداری آسان
- ◀ توری رولینگ با مکانیزم مش ضد حریق و مقاوم در برابر شعله

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

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



شرکت بازرگانی تجاری قدس

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

✓ ترخیص تخصصی یراق آلات و پروفیل UPVC

✓ پروفیل آلومینیوم، دستگاه شیشه، دستگاه PVC، درزگیر، پیچ و ...



آدرس: شهر بازرگان، روبروی بانک سپه، شرکت بازرگانی تجاری قدس

تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۵۸۸ فاکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۲۵۴۱

همراه: ۰۹۱۲۲۹۷۵۶۵۲ - ۰۹۱۴۱۶۱۸۱۴۹ - ۰۹۱۲۲۹۷۷۹۵۰

آدرس: ترکیه، استانبول، محله کمال پاشا، کوچه گمرک امین، شماره ۱۶

واحد ۹، سمت فاتح استانبول

۰۰۹۰۵۳۱۲۲۲۹۹۷۵ - ۰۰۹۰۵۳۲۷۷۴۷۰۸۵ - ۰۰۹۰۲۱۲۵۳۳۱۹۰۰

www.ghodstrade.com

Email: ghodstrading@yahoo.com

مجتمع صنایع فناوری پلاستیک سپاهان

سی وان⁺ سی فور



www.fanavarplastic.com
info@fanavarplastic.com

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان حکیم نظامی، نبش خیابان خفانی، ساختمان ارکید، طبقه دوم
 تلفن : ۹۹۹۹۳۳۳۳ - ۳۳۳۳۳۳۳۳
 فکس : ۳۳۳۳۳۳۳۳ - ۳۳۳۳۳۳۳۳
 کارخانه: اصفهان، نجف آباد، منطقه صنعتی پلیس راه، فاز دوم، خیابان فولاد سه
 تلفن : ۳۳۳۳۳۳۳۳ - ۳۳۳۳۳۳۳۳
 فکس : ۳۳۳۳۳۳۳۳ - ۳۳۳۳۳۳۳۳
 Office: 2nd floor, Orkideh building, corner of Khaghani St., Hakim nezami St., Isfahan, Iran
 Tell : +9831-36283668-9 Fax : +9831-36254324
 Factory: Foulad 3 St., Phase 2, Police rah industrial zone, Najafabad, Isfahan, Iran
 Tell : +9831-42452520-3 Fax : +9831-42451352

AK Profile 

تولید کننده پروفیل های UPVC

هم مادر حفظ انرژی

3 Champer Profiles
4 Champer Profiles
Sliding Profiles

دفتر مرکزی : ۰۱۷) ۳۲۵۲۰۰۶۰

دفتر تهران : ۰۲۱) ۴۴۰۸۹۰۸۷

WINTeCH®
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS
وین تِک
پروفیل یک
پنجره یک
021-2989
www.wintech.ir