

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و پیمانه سازی انرژی
اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی، پژوهشی
تلفن: ۳۳ - ۴۴۸۹۴۴۹
قیمت: ۴۰۰۰ تومان

از اعتراض غرفه داران تا جهش کیفیت در رکود

وئوس شیشه؛ در اوج
اینجا فقط هوا گرم است
یراق ایرانی؛ ضامن کیفیت
از تیم ملی تا اکسوی تهران
سالن شهریار در آرامش کامل
اولین های صنعت در شهر اولین ها
شش دهه تلاش؛ شش دهه بالندگی
رضایت مشتریان رمز موفقیت در بازار
خط تولید پروفیل بازسازی راه اندازی شد
کلینیک خدمات پس از فروش؛ شعار یا واقعیت
نقش مردم، دولت و تولیدکنندگان در فردای تحریم ها

- گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان همدان
- گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان تبریز
- برنامه ریزی مهم ترین غایب نمایشگاه پانزدهم
- مانی وین؛ نامی مانا در صنعت لمینیت
- جایگاه مدیریت مشارکتی در صنعت
- گسترش بازار؛ آهسته و پیوسته
- جزئیات اجرایی نصب پنجره
- توان رقابت در بازار جهانی
- استاندارد کف کیفیت اورتا
- انباری به وسعت ایران
- پیوند تولید و تحقیق



پنجره ایرانیان در قلب صنعت تبریز



دفتر مرکزی

خیابان سید جمال الدین آینه آینه ای (پوسته اولاد)
انتهای خیابان ۵۶، بخش بزرگراه کردستان، پلاک ۳۸
تلفن: ۳۳۸۱۵۷۷۷ - ۳۳۸۱۵۷۷۸

Homareshian Industrial Group

HOMARESHIAN

پنجره ای برای تمام فصول



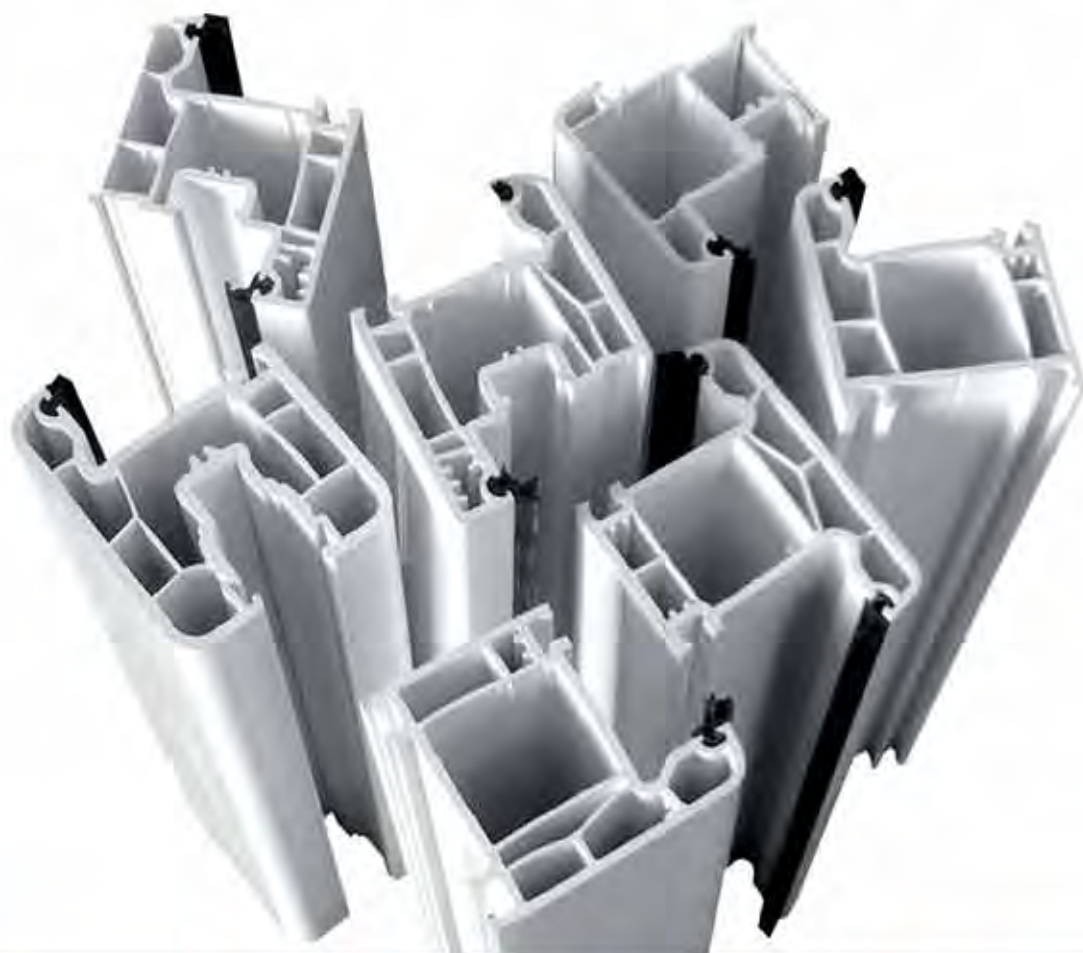
هما رشتان

An Ultimate Solution

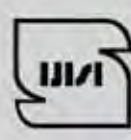
بست ویزن

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی

انتخاب هوشمندانه برای آسایش و آرامش خانواده



bayn-afj.com



دفتر تهران : بلوار میرداماد، میدان مادر، خ وزیر پور تلفکس : ۱۸ ۲۳ ۴۱ ۲۶ (۰۲۱)
دفتر اصفهان : اصفهان، خ شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر تلفکس : ۶۴ ۱۱۱ ۳۶۶ (۰۳۱)
نشانی کارخانه : اصفهان، شهرک صنعتی هرند تلفکس : ۲۵ ۴۱ ۴۰ ۴۶ (۰۳۱)



BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

بست ویژن ویژن



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

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

بست ویژن
BEST VISION
UPVC PROFILE PRODUCER
شرکت پترو پوریا گرانول آریانا
تولید کننده انواع مصالح ساختمانی



www.bestvisionco.com

info@bestvisionco.com



ماشین آلات ساخت درب و پنجره UPVC و آلومینیوم

www.kaban.ir



آلفا پنجره ایرانیان

نمایندگی رسمی فروش ماشین آلات کابان

Unit 5, 3 th floor . No. 73.

Qeytariyeh Blv, Tehran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بلوار قیطریه - روی روی پارک

فیتریه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۲۱

ماشین آلات ساخت PVC و آلومینیوم



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

شعبه کابان در ایران

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

kaban.com.tr

KiCO

UPVC PROFILE

رضایت ماندگار با پروفیل‌های **کایکو**



واحد نمونه استاندارد



کایکو

ارائه دهنده تسهیلات بانکی بدون سود جهت خرید پروفیل

اولین و تنها پروفیل یو پی وی سی با فناوری نانو در ایران

نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان کامرانیه جنوبی، کوچه طاووس، پلاک ۱۳، طبقه اول
تلفن: ۵۱ - ۲۲۹۲۳۷۰۰ (۰۲۱) | فکس: ۱۷۹۹ - ۲۲۸۰ (۰۲۱)

WWW.KICOGROUP.COM
donyaya.profile@kicogroup.com



مجتمع بوتیا صنعت

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

تلفن سفارشات : ۸۸۲۰۷۹۸۷-۹۴

e-mail: info@butia.ir www.Butia.ir



Follow us on
GeorgianBar



دیوا

تولید کننده پروفیل های یو پی وی سی و چوب پلاست

پس از پروفیل های ساده و لمینت شده و انواع چوب پلاست

اینک

پروفیل کشویی تک ریل



www.divaprofile.com

DIVA

uPVC Profile & Wood Plast Producer

• کارخانه: بابل، جاده بندپی شرقی، شهرک صنعتی رچه، شرکت تولیدی صنعتی دیوا
• تلفن: ۳۲۰ ۴۳ ۱۸۲ - ۳ (۰۱۱)
• فکس: ۳۲۰ ۴۳ ۷۲۴ (۰۱۱)
• info@divaprofile.com

• دفتر تهران: خیابان دولت، بین بلوار کاوه و چهارراه قنات، پلاک ۲۸۹، واحد ۱ شمالی
• تلفن: ۲۲ ۷۶ ۱۱ ۳۳ - ۵ (۰۲۱)
• فکس: ۲۲ ۷۶ ۱۱ ۳۶ (۰۲۱)
• info@divaprofile.com



CINCINNATI EXTRUSION



Chemson

TECHNO PLAST



هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته

۳-۶ بهمن ماه ۱۳۹۴ محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران

**DOORS & WINDOWS TECHNOLOGY
INTERNATIONAL EXHIBITION**
TEHRAN INTERNATIONAL PERMANENT FAIRGROUND
22-25 JANUARY 2016



ستاد برگزاری : ۲۲۳۹۷۵۴۰



www.titexgroup.com

آهن وفولاد جهان سپاهان

JAHANSTEEL

بزرگترین تولید کننده انواع پروفیل و ورق های گالوانیزه

MANUFACTURE OF RE IN FORCMENT PROFILES AND GALVANIZE SHEET



دارنده گواهینامه ISO 9001:2008 از



TEL: +9841-34400044

FAX: +9841-34402010

Email: jsp@jahansteel.com

Web: www.jahansteel.com



ماژول

WINCO

تولیدکننده پروفیل درب و پنجره های
دوجداره یو پی وی سی (چهار کاناله)

محصولی جدید

پروفیل اکونومی وینکو
با کیفیتی بی نظیر

- کیفیت
- دوام
- زیبایی

وینکو

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ستارخان،
نیش خیابان تاکستان، ساختمان **ماژول**
خط ویژه: ۰۲۱-۶۳۴۰۶ تلفن: ۰۲۱-۶۶۵۳۲۰۹۶-۸
دفتر: بازار آهن مکان، فاز سوم غربی، پلاک ۷۰۸ و ۷۰۹
تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۵۱۰

www.majol.ir





تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

OFFERS FOR VALUABLE GOODS





انواع یراق آلات درب و پنجره UPVC
و آلومینیومی ساخت کشور آلمان

Roto NT Sets Standard

10 years performance by warranty



ساتیان

www.satian.ir

شعبه شهریار:

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

شعبه خاوران:

سه راه افسریه، به سمت میدان افق
نیش خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۷۲
تلفن: ۲۳ ۴۵ ۹۸ ۵۵
فکس: ۲۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

دفتر مرکزی:

میدان ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی
کوچه زاینده رود، پلاک ۱۴، واحد ۱
تلفن: ۸۸ ۰۵ ۷۱ ۳۳
E-mail: info@satian.ir
www.satian.ir

made
in
Germany

LogiKal® 9.0

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

تلفن: 22843923

کارن ماشین

خلق می‌کنیم، پس هستیم...

- اولین و تنها تولید کننده ماشین آلات تخصصی شیشه دوجداره در ایران
- اولین مرکز تخصصی خرید و فروش ماشین آلات استوک در ایران
- اولین مرکز تولید سفارشی ماشین آلات تخصصی شیشه دوجداره در ایران
- اولین و تنها صادر کننده ماشین آلات تخصصی شیشه دوجداره به ترکیه

اولین و تنها تولید کننده ماشین شستشوی خوابیده شیشه سکوریت ۵×۵/۲ در ایران
به سفارش شرکت سهامی شیشه قزوین

با سپاسی بیکران از حضور گرم شما و بازدید از غرفه کارن ماشین
در نمایشگاه‌های کرمانشاه، تهران و اصفهان



۰۱۱-۳۳۵۴۳۴۷۴

۰۹۱۲ ۰۳۶ ۲۰۶۹

کارخانه و دفتر مرکزی: ساری، کیلومتر ۲۰ جاده فرح آباد، شهرک صنعتی فاز ۲، قطعه D۵

دفتر تهران: شهرک غرب، انتهای بلوار فرحزادی، بالاتر از میدان کتاب، ساختمان نوبهار

www.karen-machine.com

www.darabi-group.com



نرم افزار طراحی و محاسبات در و پنجره

دقیق، راحت و سریع



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

Double Head Cutting Machine
(Blitz Alva 500 M)



شرکت فم با بیش از ۴۱ سال سابقه در زمینه طراحی و ساخت ماشین آلات آلومینیوم پیشرو تکنولوژی در دنیا می باشد. هم اکنون با کادر فنی قوی خود آماده ارائه خدمات در ایران می باشد



Copy Router
(Ares 30)



One Head Cutting Machine
(Panda 400)



Copy Router
(Mattisse)



Corner Crimping Machine
(Bahia L)



FomIran

Aluminium & PVC Working Machinery

www.fomindustrie.com

بلوار میراداماد، خیابان نسا
کوچه پیرزاده، پلاک ۴۶ واحد ۹
تلفن: ۰۲۱-۲۲۸۸۷۴۲۸
فکس: ۰۲۱-۲۲۸۸۷۴۲۹

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 ولکه نش پل همت کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۸۸۶۷۹۳۰۴-۵ فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com

سالن National Grand Theatre

بیجینگ، چین

براق آلات به کار رفته، GU



parsan
SANAT AREA

www.parsansanat.com

پرسان صنعت آریا

نماینده رسمی GU آلمان

جهت اخذ نمایندگی فروش در سراسر کشور با ما تماس بگیرید

GU

پایین تر از میدان ونکو، تیش پل همت گوجه
سیدالشهدا، پلاک (۱) طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۸۸۶۷۹۳۰۴-۵ فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com

Door, Window and Facade Machinery



بزرگترین تولیدکننده ماشین آلات درب، پنجره و نماهای آلومینیومی و UPVC در دنیا

 **emmegi** 
LEADING TO A NEW WORLD
www.emmegi.com

پارسان صنعت آریا



پایین تر از میدان ونک، نبش پل همت، کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴
فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳
همراه: ۰۹۱۲ ۱۰۷ ۹۱۹۷

info@parsansanat.com
www.parsansanat.com

هونام ابزار نوین (سهامی خاص) | تلفن : ۵۰ ۵۰ ۴۳ ۲۲ (۰۲۱)
نماینده رسمی جی یو آلمان ، آکادو ترکیه و نواردرزگیر سچیل | فکس : ۸۳ ۹۸ ۱۷ ۲۲ (۰۲۱)

هونام ابزار نوین
www.hoonamco.ir

GU

BKS

FERCO

ACCADO

SEÇİL

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 سوئیچ و ... همه نوع پروفیل های درب
- بدون نیاز به حضور اپراتور در حین اجرای عملیات
- سوراخ کردن و روتورینگ کلیه عملیات انواع پراک های درب (سرویس، بالکن، سوئیچی و ...) بر روی پروفیل های UPVC با گالوانیزه



ARTIKON



Kraftmüller

محصولی جدید از گرفت مولر

www.kraftmuller.de
021-88650212-3

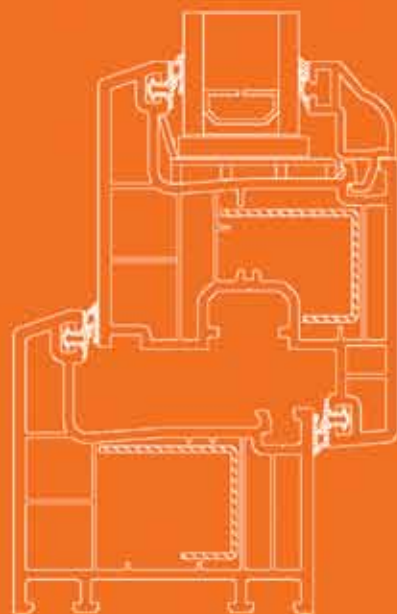


میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۰۴

winsa®

PVC WINDOW . DOOR . ROLLER SHUTTER SYSTEMS

وینسا تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



DIACO

گروه صنعتی دیاکو کیش (سهولت مالی)

Diaco Kish Industrial Group (PLC)

Tehran - IRAN

www.winsa.ir

www.winsa.com.tr

Email : info@winsa.ir

Tel : +98 21 22771660

Fax : +98 21 22772293

UNIWIN uPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

یونی وین 
پروفیل یو پی وی سی
۱۰ سال ضمانت کیفی



ENDLESS
SERVICES

خدماتی
بی پایان

UPVC

DOOR AND WINDOW SYSTEMS



تنها برند جهانی که کلیه متعلقات یک پنجره دوجداره u.PVC (۳۷ قطعه) را تولید می کند.

این کمپانی در مساحتی بالغ بر ۵۰۰۰۰۰ متر مربع و با نیروی انسانی ۱۵۰۰ نفر ۴۲۰/۰۰۰ تن مواد اولیه را به محصول تبدیل می نماید.



خط تولید گالوانیزه



خط تولید پروفیل‌های u.PVC ۶۵ خط اکستروژن



خط تولید لاستیک EPDM



خط تولید پیراق آلات

• تامین ماشین آلات تولید • تامین نرم افزار طراحی اورجینال • تامین نرم افزار انبار اورجینال • مشاوره ، تجهیز ، آموزش و خدمات کارگاههای تولید



بازرگانی winhouse در ایران

تلفن: ۲۲۲۶۳۶۳۷ (۰۲۱) - ۲۲۹۰۱۱۸۳ (۰۲۱) تلفکس: ۲۲۹۰۱۱۸۴

اعطای نمایندگی توزیع در مراکز استانها

info@winhouse.ir www.winhouse.ir



UPVC WINDOW & DOOR PROFILE

آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

تفاوت را احساس کنید



bayancan.com



مطابق با استانداردهای ملی و بین‌المللی

www.averta.ir

info@averta.ir

دفتر مرکزی و کارخانه : ساری، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فاز یک تلفن تماس : ۰۱۱) ۳۳ ۶۸ ۱۳ ۶۰ تلفن فروش : ۰۱۱) ۳۳ ۶۸ ۱۴ ۸۸
دفتر تهران : خیابان شهید بهشتی، خیابان سرافراز، کوچه پنجم، پلاک ۲۴، واحد ۶ تلفن : ۰۲۱) ۸۸ ۵۲ ۴۳ ۰۸ و ۰۲۱) ۸۸ ۵۲ ۴۳ ۰۶



یراق گستر پرشین
Yaragh Gostar Persian



ACCADO (نماینده‌گی رسمی در ایران)

☎ 021- 22 77 19 87

✉ 021- 22 7719 88

🌐 www.ygp-co.com

نماینده رسمی شرکت



نمایان سازه

Nemayan Sazeh co.

– فروش پروفیل های آلومینیومی ترمال بریک و نرمال

(درب ، پنجره و نماهای کرتین وال)

– یراق آلات درب و پنجره و نماهای کرتین وال

– صفحات جدید نمای آلومینیومی COTTAL

(در رنگهای : آنادایز- طرح چوب- پودری)



70 LS



COTTAL

پشتیبانی فنی

۰۴۴-۳۳۴۴۷۰۳۵

فکس: ۰۴۴-۳۳۴۴۱۰۱۲ | تلفن: ۰۴۴-۳۳۴۴۷۹۲۷۷-۸



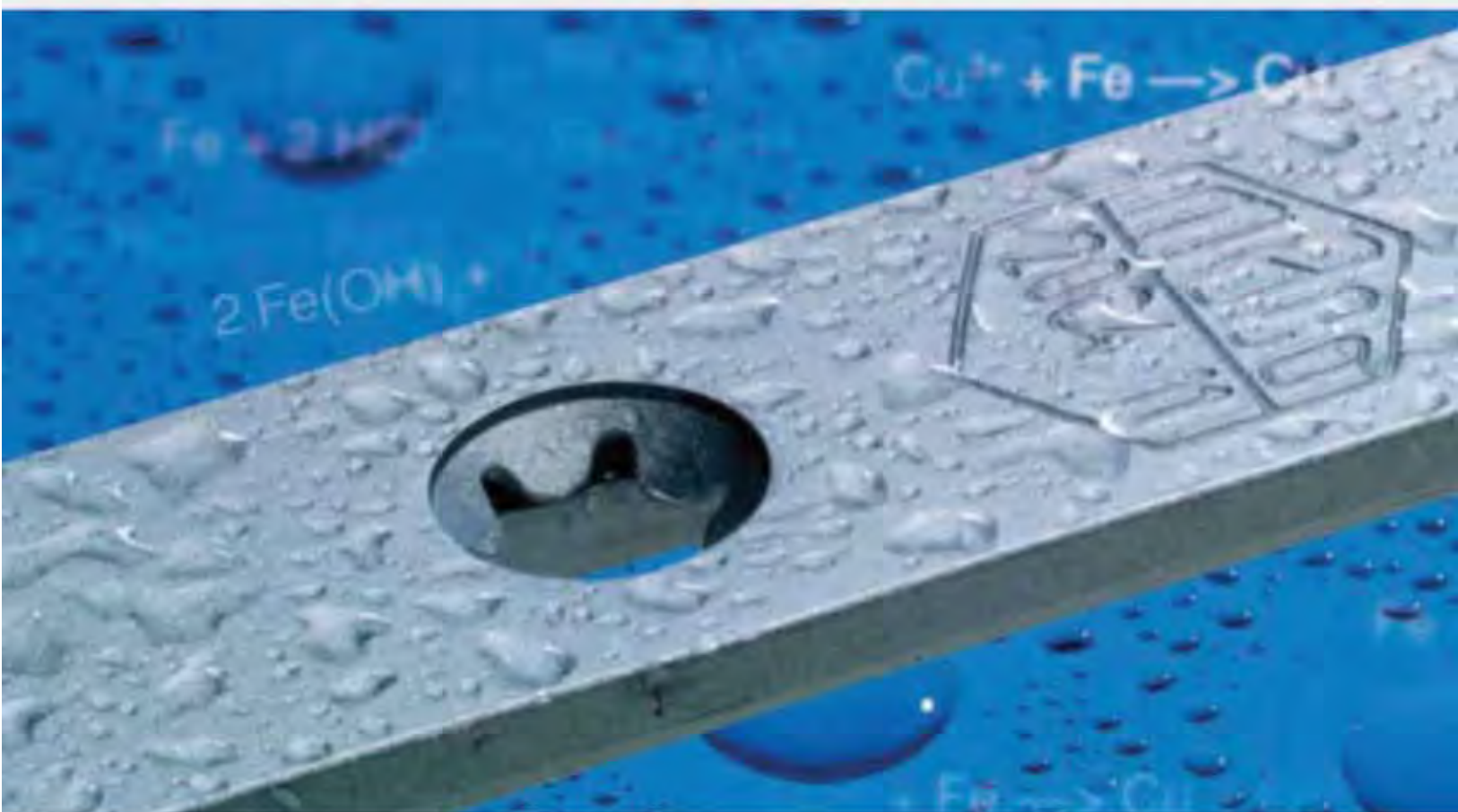
aluteams

www.nemayanco.com
Email: info@nemayanco.com



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 پیراق 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

کارن ماشین

خلق می‌کنیم، پس هستیم ...

تولید مدل اقتصادی
Economic
با قیمت کاملاً رقابتی

و باز دستاوردی دیگر

خط تولید ماشین آلات شیشه دوجداره به روش اسپیسر حرارتی
(پرس تکسر و چهارسر)
دستگاه های شستشوی شیشه مدل ۱۲۰ و ۱۶۰



۰۱۱-۳۳۵۴۳۴۲۴

۰۹۱۲-۰۳۶۲۰۶۹

کارخانه و دفتر مرکزی: ساری، کیلومتر ۲۰ جاده فرح آباد، شهرک صنعتی فاز ۲، قطعه ۵۵

دفتر تهران: شهرک غرب، انتهای بلوار فرحزادی، بالاتر از میدان کتاب، ساختمان نوبهار

www.karen-machine.com

www.darabi-group.com

تولیدکننده چسب پلی سولفاید
چسب بوتیل و نمگیر



کیفیت جایگزینی ندارد...



Katplast

Yapi Kimyasalları

جهت اطلاع از قیمت و شرایط نمایندگی با ما تماس بگیرید

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸ - ۲۲۲۵۶۲۱۲

تلفن: ۲۲۸۸۷۴۲۸

www.katsankimya.com.tr



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

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



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

دفتر خدمات مهندسی فروش:

تهران، خیابان شریعتی، دشتستان دوم، شماره ۲۳، طبقه سوم تلفن: ۲۲۸۴ ۳۸۹۳ - ۲۲۸۴ ۸۸۷۱ نمایر: ۲۲۸۵ ۱۸۰۸
sales@venusglass.net www.venusglass.net

نگاه نو... بنای نو...



مرکز تجاری سام سنتر



باغ موزه دفاع مقدس



ایوان شمس

برخی پروژه‌های اجرا شده:

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

گروه تجاری صنعتی تک فراز

حضرانی

ترمال بریک، نرمال
شیشه دوجداره، یو پی وی سی
توری رولینگ پلیسه، جام بالکن
پنجره خم، آذران پلاستیک
درب ضد سرقت، کناف
کامپیوزیت



بزرگترین تولید کننده در و پنجره شمال کشور مجهز به دستگاه های الوماتک آلمان

TA
FARAZ
PRODUCING



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

۱۴۰ شرکت مصرف کننده محصولات CMS

صنایع شیشه سید شکری	سایت	برنا صنعت نادر	آذرفراز تبریز
صنایع شیشه شیشه چی	سپاهان آبدیده اصفهان	بهسازان شیشه آریا	ارگ گلاس
صنایع شیشه صلواتی	سکو ایران	پهنه پویه ابهر	اروم آلیاژ
طبیعت پیتا میانه	سهند جام تبریز	پهنه جام الماس	اروم ویلای احسان
عایق پلاست	سهند درب ارا	بینا شیشه اصفهان	اصفهان فلوت نقش جهان
عایق صدفی	سهند ساربان	پارس اموند	اطلس شیشه یزد
علمدار شرق	سیستان صنعت نادر	پارس پن	اطمینان بخش
عمران توسعه آبخار	شاپا پروفل گلستان	پارس وین	الماس پرشیا
فراز جام	شیشه اژدری	پانا بست	الماس ترنم پاسارگاد
کار گلاس	شیشه البت	پرشین الماس فارس	ایده آل پن
گروه پنجره سازان درکا	شیشه ایمنی امید اصفهان	پرشین توسعه حدید	ایرجام
گروه تولیدی افشار هلیل	شیشه ایمنی بشیر	پلی پن	ایرمان صنعت پارسپان
گروه تولیدی رجی	شیشه ایمنی میرال	پنجره سازان بنای قشم	ایلیار صنعت جنوب
گروه تولیدی طباطبائی	شیشه برادران وزیری	پنجره صدف	ایمن انرژی شرق
گروه تولیدی عباس نژاد	شیشه جام جم	پنجره صنعت ایسانیس	ایمن شیشه شهرکرد
گروه تولیدی مرادی (مهاباد)	شیشه جم	پنجره عایق پردیس	آبدیده
گروه ژینو	شیشه جهان نما	پنجره عایق سیلان	آتروین
گروه صنعتی اعتماد	شیشه جهانگیری	پنجره کلاسیک	آذر اویار
گروه مرجانی	شیشه حرانی	پنجره گستر کاسپین	آذر آتیشگاه
ما فلوت	شیشه دوجداره امید الوند	تایان	آذین پایا
مارال درب	شیشه دوجداره پارس	تکتو سازه گیش	آذین جام سمنان
مازند شیشه	شیشه دوجداره تهران	تهران آینه	آذین صنعت پنجره
ماه نما غرب	شیشه دوجداره محمدی	توران	آرام پلاست
مرینوس	شیشه زیبا	توسعه گران جنوب	آران در
مه جام	شیشه سپهر	خورشید البرز آریایی	آرتین درب سهند
موسی زاده	شیشه فردوس	داوین	آرمان جام
میناگران کهن دژ	شیشه کرد	در پلاستیک غرب	آرین پاژنگ
نگین جام البرز	شیشه نوین اصفهان	درفش کاران نصف جهان	آسا صنعت کرمان
نگین فرم خاوران	شیشه و آینه ابراهیمی	درفک جام	آسایش آوران خزر
نوین شیشه (محمدی)	شیشه و سکوریت شیردل	رنگین جام البرز	آلمینیوم در
هامان ساخت ایرانیان	صدف پنجره زاگرس	روند	آلوم پلاست نادر
هورام سازه پارسپان	صنایع بیمر	زمرد سپاهان	آلوم جام
ونه دیک	صنایع پی وی سی وین پارس	زنجان جام	بابداد
وین جام	صنایع دوجداره طاووسی	ساختار آینده	پتا
پاران بهار گلستان	صنایع شیشه تابش	سامان شیشه زاگرس	بتون ارشه



glass machinery

تلفن : ۲۲۲۵۶۰۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۸ (۲۱) ۹۸+

فکس : ۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۲۲۸۸۷۴۲۹ (۲۱) ۹۸+

www.cmsmachine.com

4 Head Welding Machine

Specification :

- Saving time with practical welding mould replacement system.
- Pressure control system allows the machine to run with correct air pressure.
- Teflon renewal system in the form of rolls saves time and costs.
- Long-life heater plate distributes the heat homogeneously. Tolerance system to minimize the measurement errors.
- Option to work with CF Card.
- 2000 profile information memory.
- Automatic lubrication system.



دهمین سالگرد تاسیس
۱۰ سال حضور
در صنعت در و پنجره ایران

NEWS

UPVC Window & Door

پروفیل مرغوبی است. مدیریت هافمن اعلام کرد: از کلیه همکارانی که طی ده سال گذشته ما را همراهی نمودند: سپاسگزاریم. دریافت گواهینامه تایید صلاحیت از

هافمن

تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی

HOFMANN

UPVC PROFILE PRODUCER

نشانی دفتر مرکزی: تهران، بلوار آیت الله کاشانی
نبش خیابان رامین شمالی، پلاک ۲۶۶، واحد ۲

Tel : (021) 88 600 671 - 3

www.hofmannprofile.com info@hofmannprofile.com



CINCINNATI
EXTRUSION



GRUBER & CO



شرکت فناوری داده پویستر

پس از یک دهه فعالیت و حضور مستمر به عنوان "اولین و بزرگترین" تولید کننده نرم افزار های تخصصی صنعت در، پنجره و شیشه های چند جداره در ایران، در راستای ایجاد پل ارتباطی متحکم با مشتریان گرامی و همچنین ارائه خدمات شایسته تر؛ اقدام به راه اندازی باشگاه مشتریان نموده است.

افزایش رضایت‌مندی مشتریان



مهندسین مشاور فناوری داده پویستر

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



از ذهنیت تا عینیت



اتوماسیون نوین طراحی

نرم افزار حرفه ای طراحی و محاسبات در و پنجره



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

اصفهان: خیابان چهارباغ بالا، مجتمع پارسیان، شماره ۵۱۵

۸۸۲۰۳۶۰۱ - ۰۲۱ (خط ویژه)

۹۵۰۲۵۰۷۵ - ۰۳۱ (خط ویژه)

www.fdpco.ir

info@fdpco.ir

Fenster Haus

UPVC DOOR AND WINDOW PROFILE



(سهامي خاص)

آتا پلاست پیشرو پایتخت



تولید کننده انواع پروفیل درب و پنجره های دوجداره UPVC بر پایه کلسیم زینک به جای سرب

پذیرش نمایندگی فعال

جهت بخش یا ساخت و مونتاژ

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، خیابان ظفر، پلاک ۲۳۲، واحد ۹

تلفن تماس: ۲۲۲۶۳۶۳۷ و ۴-۲۲۹۰۱۱۸۳

کارخانه: تهران - شهرک صنعتی شمس آباد



QUALITY
ASSURED
BS EN ISO 9001



ششمین نمایشگاه بین‌المللی درو پنجره، شیشه و یراق ماشین آلات و صنایع وابسته

همزمان با

هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی ساختمان و تأسیسات (نیمه دوم)
پنجمین نمایشگاه صنعتی سازی و فناوریهای نوین صنعت ساختمان
دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی فرصتهای سرمایه‌گذاری مسکن و انبوه‌سازان

۲۷ الی ۳۰ آبان ماه ۱۳۹۴ / نمایشگاه بین‌المللی مشهد

جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید از وبسایت ذیل بازدید فرمائید www.mappna.ir

6



Win Class

تولید کننده انواع مقاطع پروفیل UPVC

Be Relax with **Win Class**
تولید کننده انواع مقاطع پروفیل UPVC



دفتر مرکزی: ۰۳۱-۵۷۷۷۵۵۸۲ (خط ۱۰)
فکس: ۰۳۱-۵۷۷۷۶۳۶۸
دفتر تهران: ۴۴۰۴۵۵۴۸
فکس: ۴۴۰۴۵۵۸۱
همراه: ۰۹۱۲۰۷۶۶۸۸۵

وین کلاس
صنایع عایق پلاست



Chemson
Group



ایرانیان

پنجره

السنه

اولین ماهنامه تخصصی صنعت درب و پنجره و بهینه سازی انرژی

از اعتراض غرفه داران تا جهش کیفیت در رکود	۴۲
کلینیک خدمات پس از فروش؛ شعار یا واقعیت	۴۴
اخبار صنعت پنجره	۴۵
اخبار ساخت و ساز	۵۶
اخبار انرژی	۶۸
اخبار فناوری	۷۶
اینجا فقط هوا گرم است!!	۸۰
سالن شهریار در آرامش کامل!	۸۶
بخش پروفیل - صفحه ۱۳۷ - ۹۰	
از تیم ملی تا آکسوی تهران	۹۲
مانی وین؛ نامی مانا در صنعت لمینیت	۹۴
گسترش بازار؛ آهسته و پیوسته	۹۶
استاندارد کف کیفیت آوردن	۹۸
نقش مردم، دولت و تولیدکنندگان در فردای تحریم ها	۱۰۰
بخش در و پنجره - صفحه ۱۵۵ - ۱۳۸	
ونوس شیشه؛ در اوج	۱۴۰
برنامه ریزی مهم ترین غایب نمایشگاه پانزدهم	۱۴۳
بخش ماشین آلات - صفحه ۱۷۱ - ۱۵۶	
بخش یراق آلات - صفحه ۲۲۵ - ۱۷۲	
اولین های صنعت در شهر اولین ها	۲۰۶
پیوند تولید و تحقیق	۲۰۸
انباری به وسعت ایران	۲۱۰
توان رقابت در بازار جهانی	۲۱۲
یراق ایرانی؛ ضامن کیفیت	۲۱۴
شش دهه تلاش؛ شش دهه بالندگی	۲۱۶
خط تولید پروفیل بازسازی راه اندازی شد	۲۱۸
رضایت مشتریان رمز موفقیت در بازار	۲۲۰
گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان تبریز - مرداد ۹۴	۲۲۲
جزئیات اجرایی نصب پنجره	۲۲۴
جایگاه مدیریت مشارکتی در صنعت	۲۲۳
گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان اصفهان - شهریور ۹۴	۲۳۶
۴۰ درصد تورم به خاطر مسکن مهر بود	۲۳۹
گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان همدان - شهریور ۹۴	۲۴۰
بخش ملزومات - صفحه ۲۵۴ - ۲۴۲	
نیازمندی های پنجره - صفحه ۲۵۵	

♦ مقاله ها و دیدگاه های مندرج لزوماً بیانگر دیدگاه ماهنامه پنجره نیست.
♦ نشریه در انتخاب و ویرایش متون آزاد است.
♦ استفاده از مطالب و آگهی های نشریه بدون مجوز کتبی و یا ذکر ماخذ قابل پیگرد قانونی می باشد.

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال هشتم / شماره ۹۶ / مهر ۹۴

صاحب امتیاز: مؤسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره: امیر شیرینی

مدیر مسئول: مرتضی مقدسیان

سردبیر: احسان مصحفی

همکاران تحریریه: محمد دانشور، سارا براتی

مدیر تبلیغات: عاطفه شفقت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، اشکان شفقت

طراح و صفحه آرا: حمیده کشاورزی

امور مشترکین: عاطفه شفقت

عکاس: محمد دانشور

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: ۴۴۴۸۹۴۲۹-۳۳

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com



از اعتراض غرفه‌داران تا جهش کیفیت در رکود

● احسان مصحفی

دیگر، هزینه‌های مادی و معنوی فراوانی متحمل شده بودند، برای لحظه به لحظه این نمایشگاه ارزش قائل بوده و برنامه‌هایی تدارک دیده بودند. گذشته از آن که این اتفاق چه ضرر و زبانی به شرکت‌کنندگان وارد آورد، با یک حساب سرانگشتی می‌توان ارزش مادی هر ساعت نمایشگاه را با توجه به هزینه‌های انجام شده برای هر غرفه محاسبه کرد. هزینه‌ای که هیچکس جبران آن را برعهده نگرفته و نخواهد گرفت.

افزون بر همه این‌ها، کم‌شمار بودن بازدیدکنندگان نمایشگاه اصفهان در دو روز نخست، چشم امید همگان را به دو روز آینده یعنی پنجشنبه و جمعه دوخته بود، تا بلکه تعطیلی این دو روز بتواند گشایشی باشد بر این خلوتی و سکوت. در این حال، به یکباره صدایی از بلندگو تاخیر سه ساعته در روز پنجشنبه را اعلام کرد. اعتراض غرفه‌داران نیز که تا پاسی از شب در محل نمایشگاه باقی مانده بودند نیز به جایی نرسید و به‌سادگی ماموران اداری و انتظامی نمایشگاه از مسئولیت این امر شانه خالی کرده و همه را بر گردن پایتخت نشینان انداختند: که به دلیل سفر وزیری به اصفهان و ایجاد تغییراتی در برنامه کاری وی به عللی و حضور ناگهانی ایشان در نمایشگاه و ... در نتیجه تعطیلی سه ساعته نمایشگاه در و پنجره در روز پنجشنبه. در این میان آنچه اصلاً محل اعتنا نبود و اهمیتی نداشت، هزینه، زمان و نیروی فراوان هدر رفته این همه شرکت تجاری و تولیدی بود.

در آن شب پرسش‌های بسیاری بی‌پاسخ ماند و پاسخ‌های مطرح شده نیز هیچکدام نه منطقی می‌نمود و نه قانع‌کننده. مسئولان نیز به دادن قول‌هایی چند بسنده کردند. تردیدی وجود ندارد که روح وزیر محترم نیز از این مسائل و تبعات این تغییر برنامه‌ها اطلاعی نداشته، اما سوال

یکی از موضوعات داغ حوزه در و پنجره در ماه گذشته، باز هم نمایشگاه بود. در این مدت شاهد برگزاری سه نمایشگاه پی‌درپی در شهرهای بزرگ کشورمان بودیم: پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران، هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز و دومین نمایشگاه در و پنجره اصفهان. نحوه برگزاری این نمایشگاه‌ها همواره محل بحث و جدل‌های گوناگون بوده و برگزاری هر کدام از آنها معمولاً واکنش‌های متفاوتی را برمی‌انگیزد. در سرمقاله شماره گذشته نشریه پنجره ایرانیان، چند و چون نمایشگاه تهران تا حدی مورد بررسی قرار گرفت، با این حال در دو نمایشگاه بعدی، متأسفانه باز هم شاهد تکرار همان مسائل و معضلات در تبریز و اصفهان بودیم. عدم رضایت شرکت‌کنندگان در این دو نمایشگاه کاملاً قابل مشاهده بود. البته منکر برخی از نقاط مثبت آنها نمی‌شویم، اما احساس غبن اکثر غرفه‌داران را نیز پس از اتمام این دو نمایشگاه نمی‌توانیم نادیده بگیریم. بحث و گفتگو درباره این موضوع مفصل است و از حوصله این مقال خارج.

در این میان، اما نکته‌ای هست که اشاره بدان لازم می‌نماید؛ و آن اتفاق بدیعی بود که در اصفهان افتاد: تعطیلی سه ساعته یک روز از نمایشگاه. حتی در لحظه‌ای که از بلندگوهای سالن شهریار به گوش خود شنیدیم که ساعت شروع به کار نمایشگاه در روز بعد سه ساعت به تعویق افتاده است، باور آن دشوار بود. روندی که از ماه‌ها پیش برنامه‌ریزی شده، و مبالغ هنگفتی که از سوی افراد بسیاری بر اساس همین برنامه‌ریزی هزینه شده، و بعد به‌راحتی... اعلام تعطیلی سه ساعته!! مسلماً غرفه‌دارانی که با وجود کساد شدید بازار و مشکلات بسیار

امیدوار است این تلاش‌ها قدمی هرچند کوچک در جهت اعتلای صنعت در و پنجره کشور باشد؛ همچنین به همه علاقمندان اعلام می‌دارد که آمادگی تهیه گزارش از فعالیت‌های کلان آنها را در اقصی نقاط کشور دارد.

بازدیدهایی که در تبریز و اصفهان انجام شد، نکات قابل توجه بسیاری را برای گروه خبری پنجره ایرانیان در بر داشت که به هر کدام در موقعیت‌های مقتضی در این نشریه پرداخته خواهد شد. اما در اینجا بد نیست یکی از این نکات مهم را بازگو کنیم. در گفتگوهای خود با مدیران این مجموعه‌ها دریافتیم که مطالبه بازار در حال سوق یافتن به سمت کیفیت است. به عبارتی دیگر با در نظر گرفتن رکود حاکم بر بازار و طبیعتاً کاهش تقاضا، به نظر می‌رسد متقاضیان اقلام مختلف اهمیت بیشتری برای کیفیت قائل شده‌اند، و این می‌تواند خبر خوشی برای اهالی این صنعت باشد.

بدون تردید کسادی موجود مرحله‌ای است که لاجرم سپری خواهد شد؛ اما عدم عرضه اجناس کیفی در یک صنعت، آن هم اگر عمومیت بیابد، مسلماً در گذر زمان به یک ضربه تبدیل شده و موجودیت کل آن صنعت را به خطر خواهد انداخت. استنباط ما از این گفتگوها آن بود که رکود موجود سبب خیر شده و بسیاری از تولیدکنندگان در و پنجره به سراغ کیفیت رفته‌اند. بدون تردید نهادینه شدن این نگرش در بازار، جریان همیشگی این صنعت و رونق آن را تضمین خواهد کرد.

در پایان، می‌خواهم مراتب قدردانی و سپاس خود را از مدیریت نشریه پنجره ایرانیان به دلیل اعتمادی که به من داشته و وظیفه سنگین سرگیری نشریه وزیر پنجره ایرانیان را بر عهده من گذاشتند، اعلام کنم. این فرصت را مغتنم می‌دانم و امیدوارم بتوانم از هر آنچه دارم برای تقویت روزافزون این نشریه پویا، و البته جامه عمل پوشاندن به رسالت این نشریه که همانا اعتلای این صنعت از رهگذر آگاهی‌بخشی و اطلاع‌رسانی است بهره بگیرم.

همکاری با نشریه‌ای که جایگاه نخست را در صنعت در و پنجره کشورمان دارد، بدون تردید وظیفه خطیری است که از دشواری‌ها و پیچیدگی‌های ابعاد مختلف آن آگاهم و امید دارم به یاری کلیه دوستان و همکاران از عهده این مهم برآیم. از همینجا از کلیه فعالان این صنعت می‌خواهم که همچون همیشه پنجره ایرانیان را از خود بدانند و آن را همچون محملی قلمداد کنند که می‌تواند به رشد و اعتلای صنعت در و پنجره کشورمان یاری رساند.

اصلی اینجاست که برنامه‌ریزان مربوطه با چه نگرشی چنین تصمیمی را گرفته بودند. حقیقتاً از نگاه و نیت اصلی مسئولان برنامه‌ریز بی‌خبریم، اما آنچه که از این رفتار استنباط می‌شود، بی‌اعتنایی کامل به منافع و خواسته‌های بحق شرکت‌های تجاری است. شاهد این ادعا آنکه در آن شب حتی یک دلیل منطقی اقامه نشد و برای غرفه‌داران هرگز اضطرابی و فوق‌العاده بودن شرایط جا نیافتاد. و از این‌ها استنتاجی جز آن نمی‌توان داشت که تعطیلی سه ساعته نمایشگاه از سر ناچاری نبوده بلکه ساده‌ترین راهکار بوده است.

نمی‌توان تردیدی داشت که تا چنین نگاه و نگرشی بر مسئولان دلسوز کشور حاکم باشد و شرکت‌های اقتصادی تنها از زاویه دریافت پول نگرسته شوند، چشمداشت چندانی به گشوده شدن گره‌های بسیار این عرصه نمی‌توان داشت.

پنجره ایرانیان در دو نمایشگاه اصفهان و تبریز، دست به ابتکار تازه‌ای زد و برنامه‌ای جهت بازدید از مراکز مهم تولیدی و بازرگانی این دو منطقه ترتیب داد و گزارش‌هایی از این مراکز تهیه کرد. گزارش بازدیدهای تبریز در همین شماره به چاپ رسیده و گزارش اصفهان در شماره بعدی پنجره ایرانیان منتشر خواهد شد. آنچه در این بازدیدها بیش از همه به چشم می‌آمد توان بسیار بالای مجموعه‌های مختلف این مناطق بود. پویایی و بالندگی این مراکز تولیدی و اراده و سختکوشی مراکز تجاری تبریز و اصفهان مثال‌زدنی بود.

در کنار عظمت دستاوردهای بزرگ تبریز و اصفهان، آنچه خودنمایی می‌کرد، ظرفیت‌های مغفول مانده‌ای بود که در صورت فعال شدن، می‌تواند توان صنعتی کشور را صدچندان کند. تازه آنچه مورد مشاهده قرار گرفت، تنها چند مجموعه از مراکز بسیار این دو استان از کشور پهناورمان بوده است. خودباوری این بزرگان صنعت به حدی بود که برغم تنگناها و معضلات موجود به‌ویژه سال‌های سخت گذشته، تولیدکنندگان بزرگ این مناطق خود را آماده رویارویی با بزرگان صنعتی منطقه در بازار رقابتی بین‌المللی می‌دانستند؛ و آنچه برای ما حسرت‌برانگیز بود، آنکه این‌ها همه فقط با اتکا بر همت و ابتکار افراد خوشفکر بنا شده است و برخلاف کشورهای منطقه، حمایت دولتی چندانی در کار نبوده است. این در حالی است که اگر عزمی ملی به‌قصد توسعه صنعتی در کشور رخ بنماید، بعید است کشوری در منطقه بتواند حریف این غولان تولید در ایران شود.

پنجره ایرانیان با توجه به رسالت اطلاع‌رسانی خود این برنامه را به اجرا درآورد و

کلینیک خدمات پس از فروش؛ شعار یا واقعیت

سارا تقی‌نژاد نمین - مدیر بازاریابی و توسعه بازار کارن ماشین



کلینیک است. مشتری می‌تواند در برگه‌هایی که به همین منظور طراحی شده به صورت مستقیم نقطه نظرات خود را بدون هیچ واسطه‌ای با مدیرعامل در میان بگذارد. برگه‌ها توسط مدیرعامل شخصا مفتوح می‌شود.

کلیه فرم‌های نظرسنجی در زمان نصب، بازدید دوره‌ای و غیره توسط واحد تحقیق بازاریابی روی نمودار رفته و تحلیل می‌شود. این نظرات در جلسات ماهانه مدیران مجموعه مطرح و چنانچه در نقطه‌ای مشکلی باشد، کارگروه مورد نظر دست به کار شده تا درصدد رفع مشکل برآید. باعث افتخار مدیران کارن ماشین است، که این شرکت امروز از نظر کیفیت، ارائه خدمات، دانش فنی کارشناسان و رفتار سازمانی پرسنل فنی و فروش مورد لطف مشتریان خود قرار گرفته و امیدوار است که همواره این رضایت تداوم داشته باشد.

تمام تلاش کارن ماشین این است که همواره در کنار مشتریان باشد تا آنها با آسودگی خاطر به فعالیت‌های تولیدی خود مشغول باشند؛ چرا که کارن ماشین یک فروشنده نیست بلکه خود را شریک تجاری مشتری می‌داند. کارن ماشین در رابطه با محصولات بخش بازرگانی که به‌صورت وارداتی یا حتی دست‌دوم وارد مجموعه می‌شود با ارائه گارانتی و وارانتی خدمات ارائه می‌کند. به‌خصوص ماشین‌آلات دست‌دوم در کلینک خدمات پس از فروش کارن ماشین معاینه فنی شده و چنانچه نیاز به رفع مشکل و تعمیر باشد، اقدامات لازم انجام خواهد گرفت. دفترچه گارانتی که پیشتر به آن اشاره کردیم، از ابتکارات دیگر کلینیک خدمات است که همواره باید در دسترس اپراتورهای دستگاه باشد، زیرا این دفترچه شناسنامه و سابقه دستگاه بوده و کلیه مراحل خدمات در آن ثبت و نگهداری می‌شود. کلینیک خدمات پس از فروش با هدف ایجاد آرامش و امنیت در امر تولید در مسیر ارائه خدماتی هر چه بهتر گام برمی‌دارد. کارن ماشین با تعامل هدفمند خود از مشتریان تقاضا دارد با ارائه نظرات، پیشنهادات و انتقادات به‌موقع ما را در این امر یاری رسانند.

می‌باشند، نیازمند تعمیر، نگهداری و تامین قطعات مورد نیاز هستند. کارن ماشین به‌عنوان اولین و تنها تولیدکننده ماشین‌آلات تخصصی شیشه دوجداره از آغاز فعالیت خود، هیچگاه از ارائه خدمات به‌راحتی عبور نکرده و با اختصاص واحدی مستقل، خدمات پس از فروش خود را به‌صورت هدفمند دایر و سازماندهی کرده است. کارشناسان فنی کارن ماشین به‌طور مستمر در حال به‌روزرسانی انواع ماشین‌آلات می‌باشند. اما پس از سال‌ها فعالیت و ارائه خدمات به مشتریان و همچنین بررسی مدل‌های موفق جهانی، ایده نوینی باعث نزدیکی بیشتر کارن ماشین با مشتریان خود شد و آن دگردیسی فوق‌العاده‌ای در واحد خدمات پس از فروش بود: راه‌اندازی "کلینیک خدمات پس از فروش"! هدف از راه‌اندازی کلینیک خدمات پس از فروش آگاهی بیشتر، بهتر و به موقع مشتریان از کلیه خدمات این واحد و فراهم آوردن استفاده بهینه ایشان از این خدمات بود. با راه‌اندازی کلینیک خدمات پس از فروش، کارن ماشین ضمن ارائه خدمات رایگان در زمینه آموزش و نصب، بازدیدهای دوره‌ای از کارخانجات مشتریان خود را در دستور کار قرار داد. کارشناسان فنی کارن ماشین به‌صورت منظم و البته رایگان و با هماهنگی قبلی مشتریان در کارگاه‌ها حضور پیدا کرده و با سرویس دستگاه‌ها، خدمات لازم را ارائه می‌کنند. نکته قابل توجه در زمان نصب و بازدیدهای دوره‌ای سرویس ماشین‌آلاتی به غیر از محصولات کارن ماشین است که بنا به درخواست مشتری بازبینی و سرویس می‌گردد.

کلینیک خدمات پس از فروش با ارائه سرویسی ویژه از طریق ارتباطی آسان و بدون هزینه به بحث و بررسی و تعامل با مشتریان می‌پردازد. مسئول این واحد به صورت هفتگی با هیاتی متشکل از مدیرتولید، سرپرست تیم طراحی و کارشناسان فنی در یک زمان مشخص به صورت کنفرانس تلفنی به بحث و بررسی مشکلات احتمالی پیش آمده، انتقادات و پیشنهادات می‌پردازند. کلیه اطلاعات به‌عنوان سابقه در پرونده مشتریان ثبت و تیم فنی از نظر امکان‌سنجی پرونده مورد نظر را بررسی می‌کند. هم‌زمان تیم تحقیق بازاریابی نیز این موارد را در بازار و از دید دیگر مشتریان پایش کرده تا نظرات و دیدگاه‌های آنها را در مورد مذکور جویا شوند.

نتیجه کلیه تحقیقات بازاریابی و داده‌های به دست آمده توسط هیات فنی در یک جلسه جهت تصمیم‌گیری بررسی شد و در صورت عملی بودن در دستور کار می‌گیرد، و نهایتاً به مشتری پیشنهاد دهنده به‌عنوان قدردانی تخفیفات ویژه‌ای ارائه می‌شود. همچنین کلینیک خدمات پس از فروش با تدوین دفترچه گارانتی کلیه مراحل کار را ثبت و ضبط کرده تا روند ارائه خدمات بهتر و راحت‌تر انجام شود. ارتباط مستقیم با مدیرعامل یکی دیگر از خدمات این

در جهان امروز به‌ویژه در حوزه صنایع تولیدی، بازار نقش بسیار تأثیرگذاری دارد. در بین جوامع صنعتی و انواع برندهای مطرح دنیا شرکت‌هایی هستند که بیش از دیگران نام‌آور شده و از مرزها گذشته‌اند. این برندهای مطرح پس از کیفیت، در گذار به بازارهای جهانی قطعاً از مفهوم کاربردی مدیریت استراتژیک به‌راحتی عبور نکرده‌اند. مدیریت استراتژیک در وهله اول کلیه مباحث و مسائل داخلی و خارجی از جمله محیط مناسب کسب و کار را تحلیل کرده و براساس بهترین و سریع‌ترین راهبرد، چشم‌انداز مورد نظر را ارائه می‌کند.

از انتخاب هدف، انتخاب کارکنان، انتخاب تامین کنندگان، انتخاب مشاوران و بسیاری از انتخاب‌های مدیریت که مستلزم، دانش کافی مدیر نسبت به فضای شرکت یا سازمان و تسلط وی بر روش‌های انتخاب می‌باشد، که بگذریم، بازار حرف نخست را می‌زند. مدیریت بازار: کیفیت محصول، ساز و کار عرضه محصول در بازار، تبلیغات و غیره. اما عنصری که این روزها بیش از همه صنایع را تحت تأثیر خود قرارداده است، خدمات پس از فروش می‌باشد. امروزه خدمات پس از فروش در بازار تجارت جهانی نخستین مطالبه مشتریان به‌شمار می‌آید.

شرکت کارن ماشین تولیدکننده ماشین‌آلات شیشه دوجداره و در و پنجره یوبی-وی-سی با راه‌اندازی کلینیک خدمات پس از فروش گام دیگری در جهت ارائه نوین محصولات خود در بازار مصرف برداشته و سعی می‌کند در مقام یک تولیدکننده داخلی به‌ویژه در دوران پسانتحریم این مهم را به مشتریان خود ثابت کند که کارن ماشین تنها یک فروشنده نیست و تولیدات خود را با مسئولیت‌پذیری عرضه می‌کند. مفهوم همان جمله قدیمی "فروش آغاز راه است". بنابراین خدمات پس از فروش کالا جهت آسودگی خیال مشتری از اهمیت بسیار ویژه‌ای برخوردار است. معمولاً مقوله خدمات پس از فروش در محصولاتسی که مصرفی نیستند و طول عمر بیشتری نسبت به دیگر کالاها دارند، از حساسیت بیشتری برخوردار بوده و خریدار همواره در انتخاب خود آیتم خدمات را به‌عنوان یکی از آیتم‌های اصلی و مهم در نظر می‌گیرد، چرا که بودن در کنار خریدار به سرمایه‌گذاری انجام شده توسط وی امنیت خاطر می‌بخشد و اصلی را برای او نهادینه می‌کند که هر قدر برندی مطرح‌تر باشد، خدمات بهتری نیز ارائه می‌دهد.

هولدینگ توسعه سرمایه‌گذاری دارایی با پیاده‌سازی اصل مدیریت استراتژیک در کلیه برندهای خود و ارائه خدمات پس از فروش واقعی به مشتریان، همواره در کنار مشتری حضور دارد. اما ساز و کار کلینیک خدمات پس از فروش در کارن ماشین چیست؟

ماشین‌آلات به عنوان قلب پهنده کارخانجات تولید شیشه دوجداره و در و پنجره یوبی-وی-سی که دارای عمر طولانی

همکاری پتروشیمی و دانشگاه امیر کبیر با انجمن صنایع پروفیل



پنجره ایرانیان: کمیته فنی انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی در مرداد و شهریور سال ۱۳۹۴ تشکیل جلسه داد.

این جلسات با حضور رئیس دانشکده پلیمر دانشگاه پلی تکنیک و مدیر بازرگانی داخلی پتروشیمی‌های ایران در محل دائمی انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی کشور تشکیل شد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، کمیته فنی انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره ایران با حضور رئیس دانشکده پلیمر دانشگاه پلی تکنیک تشکیل جلسه داد. روز سه شنبه ۱۳ مردادماه ۱۳۹۴ کمیته فنی انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی با حضور دکتر کرمانی رئیس دانشکده پلیمر دانشگاه پلی تکنیک و جمع دیگری از متخصصان در دفتر انجمن تشکیل جلسه داد.

در ابتدای این جلسه آقای معصومی دبیر انجمن ضمن تقدیر از حضور استاد کرمانی به عنوان عضو افتخاری انجمن و مدیر کارگروه‌های فنی، با اشاره به تشکیل این جلسه از ادامه همکاری انجمن با دانشگاه امیر کبیر و تلاش‌های انجام شده جهت امضاء تفاهنامه با این قطب علمی کشور خبر داد.

دبیر انجمن آغاز به کار جلسات کمیته فنی را با اهداف بلند مدت عنوان کرد و در ادامه افزود: این کمیته با استفاده از نیروهای متخصص می‌تواند، تاثیر بسزایی در این صنعت داشته باشد.

حضور مدیر بازرگانی داخلی پتروشیمی‌های ایران در انجمن صنایع پروفیل
همچنین در جلسه دیگری، که با حضور دکتر توفیق مطوری، مدیر بازرگانی داخلی پتروشیمی‌های ایران، در دفتر انجمن صنایع پروفیل برگزار شد، مسائل و مشکلات اعضای انجمن پیرامون تامین مواد اولیه (پی.وی.سی) تولید پتروشیمی داخلی مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت و قرار شد: با توجه به مزیت نسبی تولید محصولات پتروشیمی در داخل کشور، اعضای انجمن شرکت‌های تولیدکننده پروفیل یو.پی.

وی.سی با سرمایه‌گذاری در زمینه ماشین‌آلات خارجی، صرف وقت، انتقال دانش فنی و توانایی و تخصص، در زمینه تولید مشارکت کرده و از این مزیت نسبی برای تامین مواد اولیه خود بهره‌مند شوند و همچنین پتروشیمی‌ها مواد اولیه مورد نیاز صنعت را با قیمت‌های مناسب و تسهیلات ویژه در اختیار تولیدکنندگان قرار دهند.

تشکیل کمیته فنی تخصصی در انجمن صنایع پروفیل

با تصمیم هیات مدیره انجمن و بر اساس مفاد اساسنامه کمیته فنی تخصصی انجمن صنایع یو.پی.وی.سی ایران با حضور نمایندگان از شرکت‌های عضو در زمینه‌های تخصصی تولید پروفیل و تولید در و پنجره تشکیل گردید.

هدف از تشکیل این کمیته، انجام اقداماتی در زمینه ارتقاء و کیفیت تولید، تحقیق و توسعه، آموزش تعمیر و نگهداری ماشین‌آلات، تبادل تجربیات و اقدامات لازم در فرآیند تولید جهت افزایش بهره‌وری، انجام امور کارشناسی در زمینه کیفیت و استاندارد پروفیل یو.پی.وی.سی، مشاوره به اعضاء در مسائل فنی و تخصصی تولید می‌باشد. شایان ذکر است این کمیته با تشکیل جلسات منظم و برنامه‌ریزی شده به فعالیت خود ادامه خواهد داد.

به‌روزرسانی و ارتقا نسخه‌های قدیمی



در راستای ارج نهادن به مشتریان شرکت و همچنین افزایش سرعت، کیفیت تولیدی، راندمان کاری و توان رقابتی آنها، اولین طرح باشگاه مشتریان شرکت فناوری داده پوششگر، به‌روزرسانی و ارتقا نسخه‌های قدیمی نرم‌افزار جامع طراح کلاسیک با تخفیف‌هایی بین ۴۰ تا ۹۴ درصد اختصاص یافت. در این طرح مشتریان بر اساس نسخه‌های برنامه‌ای که دارند و همچنین تاریخ و سال خریدشان می‌توانند از تخفیفات ویژه برای ارتقای نرم‌افزارهای خود استفاده کنند و آنها را به آخرین نسخه نرم‌افزار جامع طراح کلاسیک ۶،۱ با ۱۸ دسته پروفیل تبدیل کنند.

به‌عنوان نمونه در صورتی که مجموعه‌ای نسخه ۳،۰ کارگاهی نرم‌افزار جامع طراح را در سال ۸۸ خریداری کرده باشد، می‌تواند به کمک این طرح از ۹۴ درصد تخفیف ویژه استفاده کرده و برنامه خود را با هزینه ۶۰۰۰ تومان (به‌جای یک میلیون تومان) به نسخه

پنجره ایرانیان: شرکت داده پوششگر از به‌روزرسانی و ارتقا نسخه‌های قدیمی نرم‌افزار جامع طراح کلاسیک با تخفیف‌هایی بین ۴۰ تا ۹۴ درصد، در نخستین مرحله از طرح باشگاه مشتریان شرکت فناوری داده پوششگر خبر داد.

شرکت داده پوششگر با انتشار اطلاعیه‌ای از آغاز نخستین مرحله از طرح باشگاه مشتریان شرکت فناوری داده پوششگر خبر داده، و اعلام کرده است که طی این طرح نسخه‌های قدیمی نرم‌افزار جامع طراح کلاسیک را با تخفیف‌هایی بین ۴۰ تا ۹۴ درصد به‌روزرسانی کرده و ارتقا می‌دهد.

متن کامل اطلاعیه شرکت داده پوششگر که در اختیار خبرنگار پنجره ایرانیان قرار گرفت به شرح زیر است:

اولین طرح باشگاه مشتریان شرکت فناوری داده پوششگر

۶،۱ کارگاهی کلاسیک با قابلیت پشتیبانی از ۱۸ دسته پروفیل یو.پی.وی.سی و آلومینیوم ارتقا دهد. برای کسب اطلاعات بیشتر و همچنین میزان تخفیف نرم‌افزارهای خود در این طرح، با دفاتر این شرکت تماس گرفته و شماره سرکلیدی قفل خود را اعلام کنید.

اطلاعیه شرکت ایلیا صنعت پنجره



Soft line بوده که منحصر در مقر اصلی وکا تولید و توسط شرکت ایلیا صنعت پنجره به عنوان نماینده رسمی وکای آلمان وارد و در بازار ایران عرضه می‌شود. در پایان این اطلاعیه ضمن بی اساس خواندن شایعات موجود، تاکید شده است که این تحرکات شیطن‌آمیز نمی‌تواند از انگیزه خدمت رسانی شرکت ایلیا صنعت پنجره به صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی کشور اندکی بکاهد.

جغرافیایی، آب و هوایی و حتی فرهنگی مناطق و کشورهای مختلف جهان بر اساس ایجاد سه زیرگروه کلی آمریکا، اروپا و آسیا محصولات خود را تولید و عرضه می‌کند، که هر یک از این محصولات متناسب با شرایط یاد شده با فرمولاسیون و طراحی منحصر به فرد آن منطقه و کشور عرضه می‌شوند. این زیرگروه‌ها عبارتند از: (۱) گروه شرکت‌های آمریکا شامل: آرژانتین، برزیل، کانادا، شیلی و ایالات متحده آمریکا (۲) گروه شرکت‌های اروپا شامل: آلمان، فرانسه، انگلستان، بلغارستان، لهستان، رومانی، روسیه، اسپانیا و اکرین (۳) گروه شرکت‌های آسیای شرقی شامل: چین، هندوستان، مالزی، سنگاپور و تایلند. بر اساس این طبقه‌بندی، کشورهای محدوده خاورمیانه، آفریقا و اروپا کلیه محصولات و خدمات خود را از گروه شرکت‌های اروپایی وکا دریافت می‌کنند. با توجه به اینکه قبل از اعمال تحریم‌های اقتصادی گروه وکا در ایران شعبه تاسیس کرده بود، کلیه محصولات ارائه شده در ایران مستقیماً از شهر زندنه‌ورست (Sendenhorst) آلمان مقر اصلی این گروه تامین و وارد ایران می‌شد که از آن به بعد نیز این روند توسط شرکت ایلیا صنعت پنجره ادامه یافته است. در ادامه این اطلاعیه آمده است: سیستم‌های پروفیلی طراحی شده وکا برای ایران موسوم به سری خانواده

پنجره ایرانیان: در پی بروز شایعاتی مبنی بر چینی یا ترک بودن پروفیل‌های یو.پی.وی.سی وکا که در بازار ایران موجود است، شرکت ایلیا صنعت پنجره اطلاعیه‌ای جهت روشن کردن افکار عمومی منتشر کرد. شرکت ایلیا صنعت پنجره از جمله تولیدکنندگان پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی در پی اقدامات شیطن‌آمیز و سودجویانه برخی افراد و شرکت‌ها در خصوص رواج شایعاتی بی‌اساس، اقدام به انتشار اطلاعیه کرد، در این اطلاعیه آمده است: در پی اقدامات و شایعات برخی افراد سودجو مبنی بر اینکه پروفیل‌های یو.پی.وی.سی وکا وارد شده به بازار ایران ساخت کشور چین یا ترکیه بوده، ایلیا صنعت پنجره وظیفه خود می‌داند، که در مقام نماینده رسمی و بی‌واسطه پروفیل وکا در ایران مواردی را جهت تنویر افکار عمومی اعلام کند: گروه صنعتی وکای آلمان در سال ۱۹۶۹ توسط هاینریش لومان (Heinrich Laumann) با نام اولیه وکا پلاست (Veka Plast) با هدف تولید پروفیل یو.پی.وی.سی تاسیس شده است. این شرکت در حال حاضر با تولید دامنه وسیعی از محصولات یو.پی.وی.سی به‌عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان پروفیل در جهان شناخته می‌شود. این گروه صنعتی امروزه بر اساس شرایط

حضور پنجره ایرانیان در قلب صنعت تبریز

ایران، تولید گالوانیزه آهن فولاد جهان، و تولید یراق آلات آلکس و همچنین انبارهای یراق آلات کیان ره‌آورد و البرز یراق، از این شرکت‌ها بازدید به عمل آورد. لازم به ذکر است گزارش تفصیلی این بازدیدها در همین شماره به چاپ رسیده است.

غرفه در این نمایشگاه، در بازدید از چندین کارخانه و انبار این شهر، اقدام به تهیه گزارش‌های خبری و تصویری کرد. هیات بازدید کننده نشریه پنجره ایرانیان به دعوت کارخانه‌های تولید پروفیل یو.پی.وی.سی هافمن و آسیا جام پروفیل (فسترمین)، تولید پروفیل آلومینیومی آکپا

پنجره ایرانیان: گروه خبری پنجره ایرانیان همزمان با برپایی هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز از چند مرکز مهم تولیدی در این شهر بازدید به عمل آورد. پنجره ایرانیان که به رسم هر ساله حضوری پررنگ در نمایشگاه در و پنجره تبریز داشت، امسال علاوه بر برپایی

عرضه یراق آلات ورنه توسط شرکت ساتیان



پنجره ایرانیان: شرکت ساتیان در کنار دیگر محصولات خود عرضه یراق آلات ورنه را آغاز کرد.

بنا بر خبری که روابط عمومی شرکت ساتیان در اختیار خبرنگار پنجره ایرانیان قرار داد، شرکت ساتیان آمادگی خود را جهت عرضه یراق آلات ورنه اعلام کرده است. همچنین این شرکت همانند گذشته خدمات آموزشی و فنی مربوط به یراق آلات را نیز به علاقمندان ارائه می‌دهد. لازم به ذکر است افراد علاقمند می‌توانند جهت دریافت هرگونه اطلاعات فنی و فروش یراق آلات ورنه با بخش‌های فروش، شعب و نمایندگی‌های شرکت ساتیان و همچنین جهت دریافت لیست قیمت با واحد روابط عمومی شرکت ساتیان تماس حاصل کنند.

وقفه در نمایشگاه اصفهان اعتراض غرفه داران را برانگیخت



پنجره ایرانیان: سومین روز از دومین نمایشگاه در و پنجره اصفهان با وقفه‌ای سه ساعته آغاز شد که این امر اعتراض شدید غرفه داران را به همراه داشت. در آخرین ساعات دومین روز از نمایشگاه در و پنجره اصفهان، از بلندگوهای سالن اعلام شد که ساعت آغاز به کار نمایشگاه در روز پنجشنبه ۵ مرداد با سه ساعت تاخیر در ساعت ۱۹ خواهد بود. دلیل این امر سفر یکی از مسئولان بلندپایه کشور به شهر اصفهان اعلام شد. این امر اعتراض شدید غرفه داران را به دنبال داشت و در نهایت فرمانده نیروی انتظامی نمایشگاه با نمایندگان غرفه داران به مذاکره نشست و در نهایت نیز تغییری در این وقفه روی نداد.

دومین نمایشگاه در و پنجره اصفهان از ۳ تا ۶ مرداد ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی اصفهان همزمان با هشتمین نمایشگاه اختصاصی آسانسور، پله‌های برقی، صنایع و تجهیزات برگزار شد. این نمایشگاه از ساعت ۱۶

تا ۲۲ دایر بود، اما در سومین روز در ساعت ۱۹ آغاز به کار کرد. این در حالی است که در دو روز نخست نیز شرکت کنندگان این نمایشگاه از استقبال عمومی بسیار ضعیف این دوره از نمایشگاه گله‌مند بودند.

آغاز سرویس‌های رایگان شرکت امجی ایتالیا (EMMEGI)



بیشتر با صاحبان این کارگاه‌ها و ارتقای سطح کیفی محصولات تولید شده توسط ماشین‌آلات این شرکت اجرا می‌شود. بر اساس این گزارش، کلیه صاحبان کارخانه‌ها و تولیدکنندگانی که از ماشین‌آلات این شرکت استفاده می‌کنند می‌توانند با دفتر این شرکت تماس حاصل کنند. گفتنی است شرکت امجی (EMMEGI) ایتالیا یکی از بزرگترین تولیدکنندگان ماشین‌آلات ساخت در و پنجره و نما در جهان است.

پنجره ایرانیان: دفتر شرکت امجی ایتالیا در ایران، بازدیدهای دوره‌ای خود از کارگاه‌ها و ارائه سرویس‌های رایگان به ماشین‌آلات امجی را آغاز کرد. بنا بر گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، دفتر شرکت امجی ایتالیا در ایران، طرحی را در دست اجرا دارد که بر اساس آن کارخانه‌ها و تولیدکنندگانی که از ماشین‌آلات این شرکت استفاده می‌کنند، مورد بازدید قرار خواهند گرفت و در صورت نیاز سرویس‌های لازم به‌صورت رایگان ارائه خواهد شد. این طرح به منظور آشنایی

خط تولید انواع توری در پنجره نیکان راه اندازی شد



پنجره ایرانیان: شرکت پنجره نیکان در شهریورماه ۹۴ خط تولید انواع توری را راه‌اندازی کرد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، شرکت پنجره نیکان، تولیدکننده در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی، در شهریورماه امسال خط تولید انواع توری خود را مورد بهره‌برداری قرار داد. از جمله تولیدات این خط انواع توری ثابت، لولایی و پلیسه می‌باشد.

گفتنی است در این توری‌ها از یکسری پراق آلات ساخت ترکیه استفاده می‌شود که علاوه بر دوام بالا از شکنندگی بسیار پایینی برخوردار هستند.

استفاده از پروفیل گالوانیزه اختصاصی رهاو برای نخستین بار در کشور



پنجره ایرانیان: شرکت امید کوثر آسمانیان برای نخستین بار در کشور، از نوعی پروفیل گالوانیزه اختصاصی رهاو آلمان در ساخت در و پنجره‌های تولیدی خود استفاده کرد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، شرکت امید کوثر آسمانیان با نام تجاری آرادوین، در اقدامی بی‌سابقه در تولیدات خود از نوعی پروفیل گالوانیزه اختصاصی رهاو (Rehau) ساخت کشور آلمان، استفاده کرد. این پروفیل‌های گالوانیزه در عین حال که سبک و ساده هستند از کیفیت و استحکام بالایی برخوردار می‌باشند. گفتنی است، این برای نخستین بار می‌باشد که در تولید در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی از پروفیل گالوانیزه اختصاصی شرکت رهاو با مشخصات فنی فریم ۱,۵mm * ۴/۲۰/۳۵/۲۰/۱۰، سش ۱,۵mm * ۲۴۴۵۱۶، و سایر پروفیل‌های اصلی و کمکی با تکنولوژی نورد سرد و لبه دوبر استفاده شده است. امور مشتریان این شرکت تماس بگیرند.

علاقه‌مندان برای دریافت اطلاعات بیشتر می‌توانند با

از شرکت پنجره سام آریا تقدیر شد



پنجره ایرانیان: شرکت پنجره سام آریا در نشست هماهنگی و تعامل با صنایع کوچک برتر شهرک‌ها و نواحی صنعتی استان تهران، به‌عنوان یکی از واحدهای برتر مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی استان تهران انتخاب شد و مورد تقدیر قرار گرفت. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان به نقل از روابط عمومی شرکت شهرک‌های صنعتی تهران، نشست هماهنگی و تعامل با صنایع کوچک برتر شهرک‌ها و نواحی صنعتی استان تهران به مناسبت گرامیداشت ۲۱ مرداد، روز حمایت از صنایع کوچک، در سالن همایش مجتمع فرهنگی آموزشی آدینه برگزار شد.

در این نشست دکتر علی سلیمانی، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی تهران؛ مهندس علی تعلی، مدیرعامل صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک؛ محمود امراللهی، مدیرعامل شرکت سهامی بیمه ایران؛ و دکتر سید محمدعلی سیدابریشمی، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران به ایراد سخنانی پرداختند.

در پایان نیز از واحدهای صنعتی برتر مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی استان تهران تقدیر شد و از صف در و پنجره، آقای خلیل‌زاده مدیر عامل شرکت سام آریا، با دریافت لوح، کارت شناسایی واحد برتر و کارت تخصیص یارانه بسته حمایتی بیمه صنایع کوچک، به‌عنوان مدیر یکی از واحدهای برتر مورد تقدیر و تجلیل قرار گرفت.

گشایش دفتر شرکت آکسو در تهران



پنجره ایرانیان: شرکت آکسو اقدام به گشایش دفتر خود در تهران کرده است. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان به نقل از حسین آکسو، مدیر فروش شرکت آکسو، این شرکت اقدام به گشایش دفتر خود در تهران کرده است. مدیریت عامل دفتر تهران شرکت آکسو برعهده محمود فکری، بازیکن اسبق تیم ملی فوتبال کشورمان قرار گرفته است. گفتنی است شرکت آکسو یکی از معتبرترین شرکت‌های تولید کننده تیغچه به‌شمار می‌رود.

اخبار شرکت کارن ماشین



دفتر جدید کارن ماشین در اصفهان افتتاح شد

پنجره ایرانیان: کارن ماشین سوم شهریور ماه ۹۴ همزمان با نمایشگاه در و پنجره اصفهان دفتر جدیدی در استان اصفهان افتتاح کرد.

کارن ماشین شرکت تولیدکننده ماشین آلات تخصصی شیشه دوجداره، به منظور ارائه خدمات بهتر به مشتریان خود در استان اصفهان، اقدام به افتتاح دفتر جدیدی در شهر اصفهان کرده است. به گزارش خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان، کارن ماشین به دلیل صنعتی بودن و اهمیت بالای این استان در تولید شیشه دوجداره همزمان با دومین نمایشگاه تخصصی در و پنجره و ماشین آلات استان اصفهان، دفتر جدید خود را افتتاح کرد.

مسئول امور نمایندگی و شعبات کارن ماشین گشایش دفاتر در سایر استان ها را براساس شرایط خاص و بررسی تیم تحقیق این شرکت دانست.

جدیدترین محصول کارن ماشین راه اندازی شد

پنجره ایرانیان: شرکت سهامی شیشه قزوین، جدیدترین محصول کارن ماشین را نصب و راه اندازی کرد.

به گزارش خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان، کارن ماشین اول شهریور ماه برای نخستین بار، ماشین شستشوی خوابیده شیشه سکوریت را راه اندازی کرد. این دستگاه که به سفارش شرکت سهامی شیشه قزوین ساخته شده است، توسط این

مدل اقتصادی ماشین آلات کارن ماشین روانه بازار شد

پنجره ایرانیان: کارن ماشین دستگاه های ساخت شیشه دوجداره به روش اسپیسر حرارتی را در مدل اقتصادی تولید و روانه بازار کرد.

مدیر بازاریابی و توسعه بازار کارن ماشین، در گفتگو با خبرنگار پنجره ایرانیان ضمن اشاره به اینکه این شرکت بر اساس مطالعات بازار و همچنین نیاز مشتریان خود طرح ویژه ای را تنظیم کرده است، گفت: با توجه به شرایط پساتحریم و نیز لزوم مهیا شدن برای ورود به این فضا و همچنین در راستای توسعه محصولات خود و جهت کمک به امر تولید، شرکت کارن ماشین طرح تولید مدل اقتصادی ماشین آلات را در دستور کار خود قرار داده است.

سارا تقی نژاد نمین در ادامه افزود: پس از درخواست واحد بازاریابی برای امکان سنجی مدل اقتصادی و نیز اضافه شدن ماشین آلات اقتصادی به سبد محصولات، تولید این سری از ماشین آلات در این واحد تولیدی آغاز شد؛ و در حال

دفتر کارن ماشین در پایتخت افتتاح خواهد شد

پنجره ایرانیان: کارن ماشین مهرماه ۱۳۹۴ دفتر جدیدی در تهران افتتاح خواهد کرد. دفتر تهران کارن ماشین تولید کننده ماشین آلات تخصصی شیشه دوجداره از اول مهرماه سال ۱۳۹۴ رسماً افتتاح خواهد شد.

توسعه سرمایه گذاری دارایی در واحد کارن ماشین، با هدف توسعه بازار و گستره فعالیت های خود، چندی پیش اقدام به راه اندازی دفاتر فروش در مناطق مهم و استراتژیک کشور داشته، پس از افتتاح دفتر اصفهان، به فاصله کمتر از ۱۵ روز دفتر جدید خود را در پایتخت افتتاح کرد.

براساس اخبار ارسالی، سارا تقی نژاد نمین که پیش از این به عنوان مدیر بازاریابی و توسعه بازار این مجموعه فعالیت می کرد، به عنوان مدیر اجرایی دفتر تهران نیز منصوب شده است. وی در خصوص لزوم افتتاح دفتر جدید در تهران به خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان گفت: افتتاح دفتر تهران زودتر از زمان پیش بینی شده اتفاق افتاد. کارن ماشین با توجه به برنامه های خود جهت توسعه بازار، شرایط متفاوتی را برای راه اندازی دفاتر در دیگر

شرکت نصب و راه اندازی شد. به همین مناسبت و همزمان با نصب و راه اندازی این ماشین، به مدت ۲۵ روز این محصول با تخفیف ویژه و استثنایی به کلیه سکوریت کاران کل کشور عرضه شده است.

گفتنی است این تخفیف به عنوان هدیه راه اندازی این دستاورد بزرگ از سوی شرکت کارن ماشین به مشتریان ارائه شد.

حاضر خط تولید شیشه دوجداره به روش اسپیسر حرارتی (پرس چهار سر، پرس تکسر و همچنین ماشین های شستشو مدل ۱۲۰ و ۱۶۰) با مدل اقتصادی آماده و روانه بازار شده است.

مدیر بازاریابی و توسعه بازار کارن ماشین در پاسخ به پرسش خبرنگار پنجره ایرانیان درباره مزایای این ماشین آلات، اظهار داشت: قابلیت بالای دستگاه های مدل اقتصادی و قیمت بسیار ویژه آنها، برای کلیه همکاران در سطوح متوسط تولید بسیار مناسب می باشد. تقی نژاد در ادامه ضمن تاکید بر اصل تخطی ناپذیر این شرکت مبنی بر حفظ کیفیت ماشین آلات تولیدی کارن ماشین، گفت: کلیه مزایای مذکور این خط تولیدی با حفظ کامل کیفیت آنها همراه بوده است. وی در خاتمه افزود: کلیه مشتریان ما شریکان تجاری ما محسوب می شوند و مطالبات آنها مورد توجه ما است.

استان های کشور تعریف کرده است. وی در ادامه افزود: پایتخت به دلایلی که کاملاً روشن است، از اهمیت بیشتری به نسبت دیگر شهرهای کشور برخوردار است.

تقی نژاد با بیان اینکه، کارن ماشین روی مناطق استراتژیک کشور تمرکز بیشتری خواهد داشت، خاطر نشان کرد: توسعه سرمایه گذاری دارایی سعی دارد تا دفاتر مختلف خود را با عنوان واحد فروش و بازاریابی مستقل از دفتر ساری راه اندازی کند. ما سیاست های کلی را کارن ماشین را به مدیران دفاتر اعلام کرده ایم و از طریق آنها اهداف خود را در این شهرها دنبال می کنیم. مدیر بازاریابی و توسعه بازار کارن ماشین زمان افتتاح دفتر تهران را اول مهرماه سال جاری اعلام کرد و پیرامون ادامه فعالیت های خود افزود: علاوه بر تهران، طرح ویژه ای برای فروش محصولات خود در استان های البرز، قم و قزوین پیش بینی کرده ایم که به زودی اعلام خواهد شد. مدیر اجرایی دفتر تهران در خاتمه اظهاراتش افزود: کارن ماشین همواره در جهت آسودگی خیال و آسایش مشتریان فعالیت کرده و دفاتر مختلف این مجموعه با همین رویکرد راه اندازی می شوند.

اخبار شرکت گرفت مولر ایران



راه اندازی سیستم پیامکی آموزشی توسط گرفت مولر ایران

پنجره ایرانیان: مجموعه گرفت مولر ایران جهت ارتقاء سطح کیفی آموزش همه فعالان اعم از تولیدکنندگان، بازاریابان، سازندگان یا مصرف کنندگان نهایی، اخیراً با یک سایت ارسال پیامک قراردادی منعقد کرده مبنی بر اینکه پیام‌های آموزشی این شرکت را برای صنعتگران حوزه در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی و آلومینیوم به صورت رایگان ارسال کند.

پیامک‌های ارسالی به پنج بخش تقسیم‌بندی می‌شوند: آموزش نکات فنی تولید، معیارهای انتخاب پنجره، نکات مدیریتی تولید، نکات مدیریتی فروش و داستان‌های آموزنده مدیریتی.

* بخش آموزش نکات فنی تولید: این بخش شامل نکات فنی با تصاویر با در صورت نیاز لینک فیلم آموزشی خواهد بود و مناسب کارگاه‌های تولید پنجره می‌باشد.

* معیارهای انتخاب پنجره: این بخش شامل اطلاعات آموزشی در خصوص معیارهای سنجش کیفی یک پنجره می‌باشد و می‌تواند برای کارشناسان فروش، بازاریابان و نیز مشتریان نهایی شرکت‌ها مفید واقع شود. بدین ترتیب که شرکت‌ها می‌توانند این اطلاعات را برای مشتریان خود ارسال و سطح آگاهی آنها را افزایش داده، و گرایش عمومی نسبت به مقرون به صرفه بودن محصولات را به سمت اهمیت کیفیت سوق دهند.

* نکات مدیریتی تولید: شامل راهکارهایی که باعث ارتقاء بهره‌وری در خط تولید شده و کیفیت یا کمیت تولید را نیز بهبود می‌بخشند. این نکات می‌تواند مناسب مدیران تولید، مدیران عامل و نمایندگان مدیریت در امور کیفیت و همچنین مدیران منابع انسانی باشد.

ضوابط فروش ماشین‌آلات دست دوم گرفت مولر و آرتیکون اعلام شد

پنجره ایرانیان: شرکت گرفت مولر ایران با انتشار اطلاعیه‌ای، ضوابط فروش ماشین‌آلات دست دوم گرفت مولر و آرتیکون را اعلام کرد.

در این اطلاعیه که برای پنجره ایرانیان ارسال شد، آمده است: به استحضار کلیه فعالان و متقاضیان ماشین‌آلات دست دوم گرفت مولر و آرتیکون می‌رساند، به منظور جلب رضایت مصرف‌کنندگان ماشین‌آلات گرفت مولر و همچنین اهمیت حفظ کیفیت ماشین‌آلات و استفاده بهینه توسط تولیدکننده ایرانی، این شرکت خود را به ادامه خدمات ۱۰ ساله و گارانتی ۲ ساله (در صورت داشتن اعتبار از تاریخ نصب) برای خریداران دست دوم متعهد می‌داند و از این بابت هیچ گونه هزینه‌ای تحت هیچ عنوانی دریافت نخواهد شد.

با توجه به اینکه کلیه ماشین‌آلات گرفت مولر و آرتیکون به صورت اقساط بانکی با اسناد بهادار در رهن بانک یا این شرکت بوده و تنها در صورت تسویه حساب کامل قابل انتقال به شخص دوم می‌باشند، در این اطلاعیه دو حالتی که سبب مستثنا شدن از این

سمینار آموزشی گرفت مولر در همدان

پنجره ایرانیان: سمینار آموزشی «روش تولید بر مبنای بهره‌وری در فرآیند تولید پنجره دوجداره» همزمان با پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان همدان در روز ۱۳ شهریورماه توسط شرکت گرفت مولر ایران برگزار شد.

شرکت گرفت مولر ایران همزمان با آخرین روز از پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان همدان، سمینار روش تولید بر مبنای بهره‌وری در فرآیند تولید پنجره دوجداره را در هتل پارسیان بوعلی همدان برگزار کرد. این سمینار که در روز جمعه ۱۳ شهریور ۱۳۹۴ از ساعت

* نکات مدیریتی فروش: این بخش شامل ارائه نکاتی کاربردی برای بازاریابان و فروشندگان بوده و اطلاعاتی را ارائه می‌دهد که بر اساس آنها قابلیت بازاریابان ارتقاء می‌یابد.

* داستان‌های آموزنده مدیریتی: شامل داستان‌هایی است که بر اساس تجربیات واقعی تهیه شده و می‌توانند ترسیم‌گر موقعیت‌های مختلف برای افراد باشند و درون متن هم نکاتی کاربردی و ملموس وجود دارد.

مجموعه همه این پیام‌ها به صورت رایگان روی تلگرام ارسال و همراه با تصاویر و توضیحات مناسب خواهد بود. اسپانسرینگ هزینه ارسال این تبلیغات‌ها برای مدت ۲ ماه بر عهده گرفت مولر ایران بوده و پس از آن شرکت‌های مختلف نیز می‌توانند در این زمینه فعالیت داشته باشند. در ضمن امکان ارسال یا فوروارد این نکات برای دریافت‌کننده نیز از این پانل امکان پذیر است.

خدمات می‌شود، بدین ترتیب ذکر شده است: (۱) فروشنده دستگاه اقساط بانکی خود را به طور کامل تسویه نکرده باشد، حتی در صورت عدم رسیدن سررسید پرداخت آن؛ (۲) شرکت چک برگشتی یا چکی که هنوز موعد آن نرسیده از این شخص داشته باشد. همچنین در این اطلاعیه به علاقمندان پیشنهاد شده است، جهت حصول اطمینان از تاریخ نصب و مدت زمان باقیمانده دوره گارانتی و خدمات، از این شرکت استعلام‌های لازم را به عمل آورند.

لازم به ذکر است، کلیه این خدمات نیز رایگان بوده و هیچ گونه هزینه‌ای در این خصوص از خریدار دوم دریافت نخواهد شد. هزینه‌های گارانتی و خدمات نیز طبق روال کاری با خریدار دست اول بوده و مازاد دریافتی وجود نخواهد داشت.

در پایان این اطلاعیه آمده است: خریداران می‌توانند بدون مراجعه به شرکت نیز اقدام به مبادله ماشین‌آلات با یکدیگر کنند و هیچ گونه الزامی به عقد قرارداد یا اعلام آن به شرکت ندارند.

۱۰ تا ۱۲ برپا شد، توسط سینا زرنیخی، مدیر عامل شرکت گرفت مولر و حامد شفاهی کارشناس فنی این شرکت ارائه شد.

این سمینار که با استقبال فعالان صنعت در و پنجره همدان روبرو شد به مباحثی در خصوص بهره‌وری کارگاه‌ها و نحوه افزایش راندمان کارگاه‌ها می‌پرداخت. همچنین از دیگر محورهای این سمینار می‌توان به پلان‌های ایجاد تا توسعه کارگاه‌های تولید در و پنجره اشاره کرد.

اخبار شرکت کیمیاران



فرمولاسیون بوده است. این دوره آموزشی با همکاری اداره کل استاندارد استان البرز ترتیب داده شده بود.

۲۰۸ نفر ساعت فعالیت آموزشی انستیتو پلیمر کیمیاران در مرداد ۹۴

پنجره ایرانیان: انستیتو پلیمر کیمیاران با برگزاری دو دوره آموزشی در مردادماه ۲۰۸ نفر ساعت فعالیت آموزشی را ثبت کرد. به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان به نقل از روابط عمومی شرکت کیمیاران، این شرکت یک دوره آموزشی با عنوان «مدیریت تغییر و تحول سازمانی» را با همکاری اداره فنی و حرفه‌ای و انجمن همگن پلاستیک استان البرز برگزار کرد. علاوه بر این، دوره تخصصی دیگری با عنوان «اختلاط و پخت بهینه، فرایند بهینه در صنعت پی.وی. سی سخت» نیز به همت انستیتو پلیمر کیمیاران و با

همکاری اداره استاندارد در مردادماه سال جاری برگزار و با استقبال عمومی مواجه شد. در دوره مدیریت تغییر و تحول سازمانی ۱۹ نفر و در دوره تخصصی اختلاط و پخت بهینه، فرایند بهینه در صنعت پی.وی.سی سخت نیز ۳۳ نفر شرکت کردند. در ادامه برگزاری این دوره‌های آموزشی، شرکت کیمیاران دوره‌ای با عنوان «فرمولاسیون عمومی پی.وی.سی» را در ۲۴ شهریورماه در استان البرز برپا کرده است. محتوای آموزشی این دوره شامل پی.وی. سی، استایلازرها، روان کننده‌ها، اصلاح کننده‌های ضربه، کمک فرایندها، فیلرها و رنگدانه‌ها و مبانی نوشتار

تقویم آموزشی کیمیاران در سال ۱۳۹۴

پنجره ایرانیان: انستیتو پلیمر کیمیاران تقویم آموزشی خود را اعلام کرد. توسط انستیتو پلیمر کیمیاران، تقویم آموزشی خود را در سال ۱۳۹۴ بدین شرح شرکت کیمیاران تولیدکننده استایلاز، در ادامه برگزاری دوره‌های آموزشی خود اعلام کرد:

نام دوره	زمان برگزاری	محل اجرا
فرایند تزریق	اردیبهشت	اصفهان
شناخت انواع استایلازها و کاربرد آنها در صنعت پی وی سی	اردیبهشت	استان البرز
اختلاط و پخت بهینه، فرایند بهینه در صنعت پی وی سی سخت	خرداد	تبریز
کامپوند PP-PE	خرداد	استان البرز
اختلاط و پخت بهینه، فرایند بهینه در صنعت پی وی سی سخت	مرداد	استان البرز
اکستروژن لوله پی وی سی	شهریور	سمنان
فرمولاسیون پی وی سی	شهریور	استان البرز
فرایند تولید از گرانول تا سیم و کابل	شهریور	استان البرز
فرایند اکستروژن پروفیل در و پنجره	مهر	استان البرز
کامپوند PP-PE	مهر	استان البرز
فرایند تزریق	مهر	استان البرز
فرایند کلد ریگ پی وی سی	آبان	استان البرز
اختلاط و پخت بهینه، فرایند بهینه در صنعت پی وی سی سخت	آذر	استان اصفهان
کنترل کیفیت پروفیل در و پنجره	آذر	استان البرز
فرایند اکستروژن لوله	دی	استان شیراز
فرایند تولید انواع گرانول نرم	دی	استان قم
اختلاط و پخت بهینه، فرایند بهینه در صنعت پی وی سی سخت	بهمن	استان سمنان
کنترل کیفیت لوله و اتصالات	بهمن	استان البرز
فرایند اکستروژن دیوارپوش و نوار لبه	اسفند	استان البرز
شناخت انواع روان کننده، کمک فرایند و اصلاح کننده ضربه و کاربرد آنها در صنعت پی وی سی	اسفند	استان اصفهان

کیفیت راهی برای خروج از بحران



عنوان کرد.

در ادامه این گردهمایی امیر طیار مدیر روابط عمومی دکتر وین در سخنان خود خبر از افزایش بودجه تبلیغات این شرکت داد. طیار در ادامه سخنان خود با اعلام افزایش ۴۰ درصدی تبلیغات تلویزیونی، حضور بیشتر دکتر وین در رسانه ملی را نوید داد.

وی افزود: بودجه تبلیغات محیطی دکتر وین را در سال جدید ۱۰۰ درصد افزایش داده‌ایم و در اقدامی دیگر به فرودگاه‌های کشور وارد خواهیم شد، که در این راستا فرودگاه ساری اولین فرودگاه کشور بوده که هم اکنون تبلیغات ما در این فرودگاه قابل رویت است. در پایان خاطر نشان ساخت: حضور مستمر دکتر وین در سایت‌های خبری و جراید مرتبط با صنعت همچنان ادامه خواهد داشت.

پنجره ایرانیان: شرکت کاروانسرای نازنین، ۷ شهریورماه ۱۳۹۴ کلیه نمایندگان استان قزوین خود را گردهم آورد تا ضمن تقدیر و تشکر از نماینده‌های فعال دکتر وین به تشریح و تبیین برنامه‌های اخیر خود بپردازند.

شرکت کاروانسرای نازنین تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی با نشان تجاری دکتر وین، در راستای ایجاد هماهنگی بیش از پیش با نمایندگان خود در استان قزوین و اعلام رسمی جدیدترین سیاست‌ها و فعالیت‌های خود، اقدام به برگزاری همایش دیگری کرد. شرکت کاروانسرای نازنین که سال گذشته همایش‌های متعددی را در چندین استان کشور از جمله استان‌های البرز، فارس، مشهد، گیلان و غیره برگزار کرده بود، ۷ شهریورماه ۱۳۹۴ در تالار اقبالی شهرستان قزوین، میزبان نمایندگان خود در این استان بود.

به گزارش نشریه پنجره ایرانیان، کامران حقانی رئیس هیات مدیره دکتر وین در این گردهمایی با تأکید بر همدلی و وفاق بیش از پیش در بین کلیه نماینده‌ها، عنوان کرد: برند دکتر وین در دو سالی که از تولید آن می‌گذرد، صاحب خوشنامی خاصی در صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی کشور شده است. وی کلیه فعالان صنعت و تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی کشور را به ارائه محصولات با کیفیت بالا و قیمت مناسب دعوت کرد و این مهم را راهی برای عبور از بحران فعلی و رکود بازار عنوان کرد. رئیس هیات‌مدیره دکتر وین در بخش دیگری از اظهاراتش جهت صرف انرژی کمتر در ساختمان، تعویض بدون تخریب پنجره‌های قدیمی را از جمله اقدامات مهم در این راستا دانست. وی تولید پروفیل بازسازی دکتر وین را از جمله اقدامات این شرکت در راستای بهینه سازی مصرف انرژی در کشور عنوان کرد.

حقانی کیفیت مناسب محصولات دکتر وین و ارائه خدمات پس از فروش ویژه به مشتریان را به عنوان رمز ماندگاری این مجموعه برشمرد. رئیس هیات مدیره دکتر وین ضمن ابراز خرسندی از توافقات به عمل آمده، چشم‌انداز روشنی را برای کشور پیش‌بینی کرد. وی در پایان بهترین تبلیغات را تبلیغ مردمی و سینه به سینه

آغاز فروش خط شیرینگ (PE) نرده و پروفیل درایده آل مبتکر



پنجره ایرانیان: شرکت ایده آل مبتکر ماشین، فروش خط کامل شیرینگ انواع پروفیل و نرده فلزی و چوبی را با خدمات دائمی این شرکت شامل نصب، راه اندازی، آموزش، تامین قطعات یدکی و گارانتی آغاز کرد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان، شرکت ایده آل مبتکر ماشین، عرضه کننده انواع ماشین آلات ساخت در و پنجره‌های دوجداره، با توجه به تقاضای موجود در بازار، فروش خط کامل شیرینگ انواع پروفیل و نرده فلزی و چوبی را آغاز کرده است. این ماشین آلات از خدمات دائمی این شرکت شامل نصب، راه اندازی، آموزش، تامین قطعات یدکی و گارانتی برخوردار هستند.

این خط شیرینگ جهت محافظت کامل محصولات آلومینیومی، مسی و چوبی در مقابل هر گونه خراش و آسیب دیدگی و تغییر شکل از مرحله تولید تا مونتاژ

است، از قبیل: استحکام بالا، سختی بالا، دوام زیاد در برابر فرسایش، مقاومت در برابر سایش، مقاومت بالا در برابر حرارت و برودت، مقاومت در برابر خوردگی مواد شیمیایی، قدرت هدایت الکتریکی و حرارتی بالا، دانسیته پایین، ظاهر زیبا و کیفیت سطح خوب.

نهایی کاربرد دارد و برای تولیدکنندگان پروفیل و نرده استیل و آلومینیوم یا خریداران عمده این محصولات می‌تواند مفید باشد.

گفتنی است، پوشش پلاستیکی (PE) یا به اصطلاح شیرینگ نرده و پروفیل دارای ویژگی‌های مختلفی

تشکیل جلسه کمیته‌های انجمن تولیدکنندگان در و پنجره



آقای وحید جلالی‌پور دبیر انجمن مامور پیگیری رپرتاژ آگهی معرفی انجمن و اعلام اسامی اعضا در نشریات و جراید مختلف شد.

پس از جلسه کمیته روابط عمومی، کمیته آموزش انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی در محل حاضر و برگزاری کلاس‌های آموزشی برای اعضا را با دو محور مدیریت بازاریابی و فروش و امور قراردادها مورد بررسی قرار داد. تهیه فرم قرارداد کلی جهت استفاده کل اعضا نیز در دستور کار کمیته آموزش قرار گرفت. همچنین مقرر شد، آقای توکلی هزینه‌های برگزاری سمینارهای آموزشی در سالن دانشگاه تربیت مدرس را برآورد کند. دیگر مباحثی که در کمیته آموزش مورد بحث قرار گرفت، معرفی صنعت یو.پی.وی.سی در هفته مشاغل آموزش و پرورش و نهایتاً پیگیری حامیان مالی انجمن جهت پشتیبانی مالی و برگزاری انواع کلاس‌های آموزشی برای اعضا انجمن بود.

به این ترتیب پرونده کمیته‌های انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی در شهریورماه بسته شد.

قرار گرفت و در مواردی به عنوان مزایای طرح ثبت و ضبط شد تا در این مورد هیات مدیره تصمیم‌گیری نهایی را انجام دهد. امکان ارتباط مستقیم با شرکت‌های مادر و حذف سودهای بازرگانی، واسطه‌ها و کانال‌های فروش متفرقه، کاهش هزینه‌های مربوط به وارد کردن کالاهای نامرتب و کم‌مصرف، استفاده از حداکثر تخفیفات با اتکا بر افزایش حجم سفارشات، کاهش هزینه‌های انبارداری کالا برای واردکنندگان و نهایتاً سفارش‌گذاری متناسب با نیاز بازار و تولیدکننده از جمله مزایای این طرح برشمرده شد. در همین راستا نتیجه‌گیری شد که کلیه مزایا عنوان شده چه در بحث تامین پروفیل مصرفی و چه در زمینه تامین براق‌آلات، امکان کاهش چشمگیر قیمت را فراهم آورده و قیمت تمام شده پنجره با کیفیت اروپایی با قیمتی رقابتی به بازار عرضه شود.

همچنین در جلسه روز سه شنبه مورخ ۱۷ شهریور ۱۳۹۴ کمیته روابط عمومی انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی نیز در خصوص برنامه‌ریزی و تهیه تعرفه تبلیغاتی جهت درج آگهی اعضا در سایت انجمن، تهیه سازوکار مشخص برنامه‌های تبلیغاتی تا پایان شهریورماه در روزنامه همشهری و رادیو توسط آقایان تاجری و عزیزی، ارسال نامه برای کلیه اعضای در خصوص قراردادن لوگوی انجمن در سربرگ، کاتالوگ و پیش فاکتورهای اعضا، ارسال نامه برای ارگان‌ها و سازمان‌های دولتی و حتی هماهنگی‌های لازم جهت تشکیل جلسات حضوری جهت معرفی انجمن به عنوان مرجع کیفیت ساخت در و پنجره یو.پی.وی.سی و پیگیری شکایات احتمالی تصمیم‌گیری شد و نهایتاً

پنجره ایرانیان: کمیته‌های بازرگانی، روابط عمومی و آموزش انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی کشور در روزهای ۱۰ و ۱۷ شهریورماه تشکیل جلسه دادند.

براساس گزارشی که از سوی انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی در اختیار خبرنگار پنجره ایرانیان قرار گرفت، این انجمن در ماه گذشته سه بار تشکیل جلسه داده است. این کمیته‌ها در راستای هدفمندی فعالیت‌های انجمن در بخش‌ها و موضوعات مختلف تشکیل شده‌اند تا کلیه اعضا انجمن در تصمیمات، عملکرد و رویکردهای انجمن تاثیرگذار باشند.

بر اساس این گزارش، کمیته بازرگانی انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی بعد از ظهر روز سه شنبه ۱۰ شهریورماه ۱۳۹۴ به ریاست مهندس معتمدی در محل دائمی کنفرانس‌های انجمن تشکیل جلسه داد. سرکار خانم سالومه امین به عنوان دبیر جلسه و آقایان: جلالی‌پور، ابن‌الرضا، دستمالچی، عزیزی، اسماعیل‌خانی، توکلی، شبیریان، برزگر، خان‌احمد، و سرکارخانم طاها در این جلسه حضور داشتند.

بر اساس اعلام قبلی، طرح تجمیع سفارشات به عنوان موضوع جلسه در دستور کار قرار گرفت. در همین خصوص پیشنهاد شد با برآورد میزان نیاز اعضا به پروفیل مصرفی خود و همچنین تجمیع سفارشات آنها، مواد اولیه با کیفیت اروپایی تهیه شده و در اختیار تولیدکنندگان پروفیل قرار گیرد تا امکان تولید پروفیل با کیفیت و مطابق با استانداردهای جهانی با نظارت مستقیم انجمن فراهم انجام شود.

کلیه زوایای طرح پیشنهادی در جلسه مورد بررسی

راه‌اندازی خط تولید لمینیت آک پروفیل



این لمینیت‌ها نیز رونیت آلمان می‌باشد.

گفتنی است شرکت اک پروفیل گلستان در سال ۱۳۸۸ فعالیت خود را با تولید انواع پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با بهره‌گیری از ماشین‌آلات مدرن این صنعت از شرکت mikrosan آغاز کرده است.

پنجره ایرانیان: شرکت اک پروفیل گلستان تولیدکننده پروفیل یو.پی.وی.سی ۱۰ شهریورماه ۱۳۹۴ خط تولید لمینیت خود را رسماً راه‌اندازی کرد.

در همین خصوص رامین صحنه مدیر عامل این شرکت به خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان گفت: خط تولید لمینیت اک پروفیل از روز ۱۰ شهریورماه سال جاری رسماً افتتاح و هم‌اینک لمینیت اک پروفیل در بازار موجود می‌باشد. وی در ادامه با تاکید بر افزایش سبب محصولات اک پروفیل، خبر داد که در آینده بر تنوع محصولات اک پروفیل افزوده خواهد شد. مدیرعامل اک پروفیل افزود: با راه‌اندازی خط تولید لمینیت سعی کردیم تا بخش دیگری از نیازهای مشتریان خود را برآورده سازیم. چرا که مشتری مداری از جمله اهداف اصلی ما می‌باشد. صحنه در پایان با اشاره به این مهم که لمینیت‌های اک پروفیل با استفاده از بهترین مواد اولیه تولید می‌شود، تصریح کرد: جنس چسب لمینیت‌های اک پروفیل از کلاپیریت آلمان بوده و فویل



sumo®

Sumo Yapı Elemanları San. Tic. Ltd. Şti

کیفیت برتر در تولید و تامین یراق آلات درب و پنجره



دفتر فروش ایران

تلفن : +۹۸ ۳۱ ۵۶۵۴۲۸۱۸

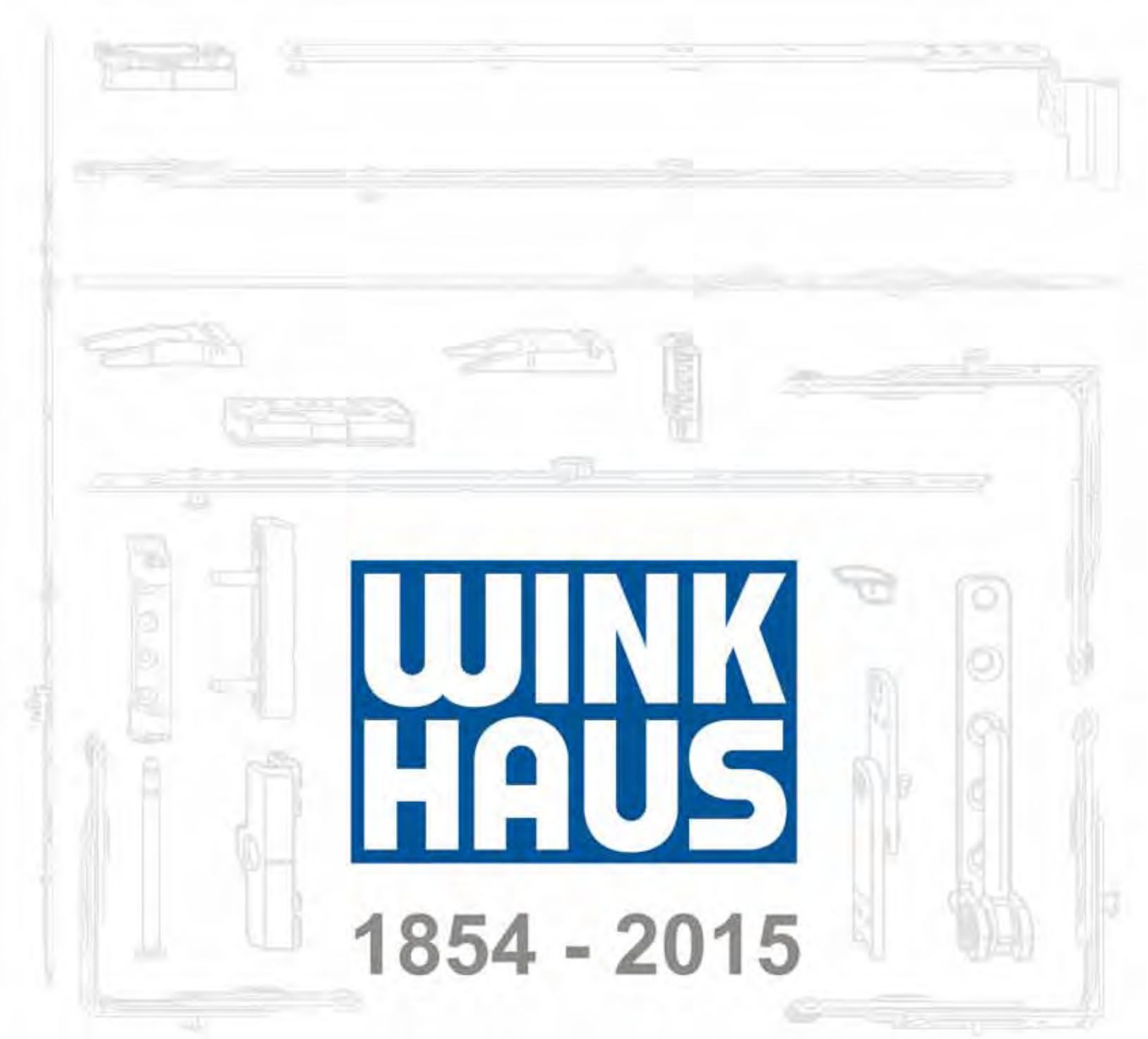
+۹۸ ۳۱ ۵۶۵۴۲۰۳۳

فکس : +۹۸ ۳۱ ۸۹۷۷۰۹۱۰

کد پستی : ۱۸۱۸-۱۵۸۳-۷۴

تهران / ایران





WINK HAUS

1854 - 2015



WBH

دفتر فروش ایران - تهران

تلفن: ۸۶۰ ۷۰۹ ۱۴۰

۸۶۰ ۷۰۹ ۱۳۷

فکس: ۸۹۷ ۷۰۹ ۱۰۵

Teigte-Germany

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

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

Tehran-Iran

Tel: +98 (21) 880 70 940

+98 (21) 860 70 937

Fax: +98 (21) 89 77 09 10

وینکهاوس راز وینکهاوس بخورده

عدم تمایل انبوه سازان به نوسازی بافت‌های فرسوده



پنجره ایرانیان: دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان با بیان اینکه بخش خصوصی تمایلی به نوسازی بافت‌های فرسوده به دلیل سود ۲۴ درصدی تسهیلات این بخش ندارد، گفت: این تناقض را به اطلاع معاون وزیر رسانده‌ایم، اما تاکنون اقدام عملی در این رابطه انجام نشده است.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، فرشید پورحاجت اظهار کرد: برای استفاده از وام نوسازی بافت فرسوده سامانه‌ای طراحی شده که متقاضیان در آن ثبت‌نام کرده و بر اساس اولویت‌بندی وام پرداخت می‌شود.

وی با یادآوری این که سود این تسهیلات ۱۴ درصد است، تصریح کرد: این در حالی است که بانک‌ها قراردادهای این تسهیلات را به گونه‌ای تنظیم می‌کنند که سود بانکی آن ۲۴ درصد می‌شود. پورحاجت ادامه داد: بانک‌ها اعمال سود ۱۴ درصدی را به پرداخت ۱۰ درصد سوبسید از سوی دولت موکول و اعلام می‌کنند که در این صورت تسهیلات نوسازی با سود ۱۴ درصد محاسبه خواهد شد.

وی با تأکید بر این که این رویه بانک‌ها باعث نگرانی

انبوه‌سازان شده است، افزود: به دلیل این که بانک‌ها قرارداد را با سود ۲۴ درصد در دفترخانه‌ها تنظیم می‌کنند، انبوه‌سازان تمایل و رغبتی برای حضور در بخش نوسازی بافت‌های فرسوده ندارند.

دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان با بیان این که نوسازی بافت‌های فرسوده پیچیدگی‌های خاص خودش را دارد، یادآور شد: در نوسازی این بافت‌ها مسائل فرهنگی، اجتماعی و غیره باید مورد توجه قرار گیرد و ورود بخش

خصوصی به این عرصه نیازمند مکانیسم‌های تشویقی از جمله پرداخت وام با سود پایین است.

پورحاجت با بیان این که قراردادهای دریافت تسهیلات باید شفاف شده و با قید سود ۱۴ درصد تنظیم شود، گفت: معاون وزیر راه و شهرسازی در جریان این قضیه است و از نحوه تنظیم قرارداد توسط بانک‌ها اطلاع دارد، اما با این حال هنوز اقدام عملی و کاری در این زمینه انجام نشده است.

اعضای هیات مدیره جدید شرکت آلومینیوم ایران تعیین شدند

پنجره ایرانیان: ترکیب هیات مدیره و مدیرعامل جدید شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو) معرفی شد.

به گزارش باشگاه آلومینیوم، پنج سهام‌دار شرکت ایرالکو نمایندگان جدیدشان را معرفی کردند و نخستین جلسه هیات مدیره این شرکت در محل سازمان ایمیدرو برگزار شد. مجید پورعطار به‌عنوان نماینده شرکت سرمایه‌گذاری سهام عدالت هرمزگان، بهروز رحمتی به‌عنوان نماینده شرکت مهر اقتصاد ایرانیان، رضا مرادی به‌عنوان نماینده شرکت توسعه صنعتی ایران، داود باقری به‌عنوان نماینده شرکت سرمایه‌گذاری فارس و علی‌رضا رحمتی به‌عنوان نماینده صندوق بازنشستگی فولاد معرفی شدند.

همچنین در نخستین جلسه‌ای که توسط هیات مدیره جدید برگزار شد، مهندس مجید پورعطار از مدیران کنونی ایمیدرو به‌عنوان مدیرعامل جدید شرکت ایرالکو تعیین شده است. مهندس علی‌رضا رحمتی نیز به عنوان رئیس جدید هیات مدیره شرکت ایرالکو معرفی شده است. شایان ذکر است مجید پورعطار فارغ التحصیل دانشکده فنی دانشگاه تهران و نائب رئیس انجمن مهندسين مواد و متالورژی ایران است که از آغاز تشکیل ایمیدرو به مدت ۱۳ سال مدیر آلومینیوم و فلزات غیر آهنی و نیز مجری طرح‌های توسعه آلومینیوم و نیروگاهی بوده و در کارنامه خود سابقه عضویت در هیات مدیره شرکت‌های مهم آلومینیوم در داخل و خارج از کشور و همچنین تدریس در دانشگاه را دارد.

پیشنهاد تاسیس لیزینگ مسکن به دولت

پنجره ایرانیان: رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان مسکن کشور از ارائه پیشنهاد تاسیس لیزینگ مسکن به دولت خبر داد.

به گزارش خبرگزاری فارس، جمشید برزگر در خصوص پیشنهاد لیزینگ مسکن انبوه‌سازان برای رونق فروش مسکن به دولت گفت: مساله عدم فروش مسکن با توجه به فرایند عرضه و تقاضا به قدرت خرید متقاضیان بستگی دارد، پس تا زمانی که قدرت خرید تمام دهک‌ها به ایده‌آل خود نرسد با مشکل عدم فروش مواجه خواهیم بود.

وی افزود: وقتی که متقاضیان مسکن برای خرید مراجعه می‌کنند در نخستین برخورد سؤالشان این است که آیا این واحد مسکونی تسهیلات دارد یا خیر. بنابراین وقتی پاسخ به خریداران منفی است متقاضیان رغبتی برای خرید به دلیل

ناتوانی در خرید از خود نشان نمی‌دهند.

برزگر تأکید کرد: این موضوع باعث شده تا انبوه‌سازان در یک بسته پیشنهادی به دولت بحث خوبی را مطرح کنند و آن این بوده است که انبوه‌سازان خودشان لیزینگ مسکن کنند.

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان مسکن کشور ادامه داد: یک خودرو از طریق لیزینگ به فروش می‌رسد هر چند آن خودرو با گذشت زمان مستهلک می‌شود، اما واحد مسکونی به عنوان یک سرمایه و نیاز جامعه محسوب می‌شود. بنابراین ما پیشنهاد داده‌ایم که تسهیلاتی به تولیدکنندگان داده شود و اجازه لیزینگ از سوی آنان صادر شود.

برزگر گفت: با پیگیری لیزینگ مسکن امیدواریم تسهیلاتی که به خانه‌اولی‌ها پرداخت می‌شود به انبوه

سازان نیز بدهند تا قابل تقسیت به خریداران باشد. وی تصریح کرد: قطعاً اگر دولت با این پیشنهاد موافقت کند و این اتفاق بیافتد قطعاً گشایشی در فروش واحدهای مسکونی رخ می‌دهد و قیمت مسکن هم به دلیل اینکه تسهیلات به بخش عرضه مسکن اختصاص یافته، افزایش نخواهد یافت.

برزگر خاطرنشان کرد: ما معتقد هستیم که تقسیت وام به نام خریداران جو روانی بر بازار ایجاد نمی‌کند و قیمت‌ها را دستخوش تغییرات جهشی نخواهد کرد.

پیش‌تر برزگر اعلام کرده بود که در صورت موافقت با این پیشنهادات که پرداخت ۱۲۰ میلیون تومان وام ساخت برای تهران است، علاوه بر رونق ساخت و ساز شاهد متعادل شدن قیمت‌ها نیز خواهیم بود.

۸۰ درصد پیچ و مهره مصرفی کشور وارداتی است



پنجره ایرانیان: رئیس اتحادیه فروشندگان میخ، قفل و لولا با بیان اینکه بیش از ۵۰ درصد بازار لولا، یراق، قفل، پیچ و غیره مورد نیاز کشور از خارج تامین می‌شود، گفت: در محصولاتی مانند پیچ این رقم تا ۸۰ درصد افزایش می‌یابد.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، امیرنجارشرفی با اعلام این خبر افزود: صنف ما لوازم جانبی صنایع در و پنجره و کابینت‌سازی‌ها را تشکیل می‌دهد که با توجه به خواب حاکم در بازار مسکن این بازار نیز در رکود به سر می‌برد و بازار مناسبی برای فروش انواع یراق آلات، قفل، پیچ، مهره، میخ و غیره وجود ندارد.

وی خاطر نشان کرد: در این بخش نیز مردم هنوز به باور خرید و گشایش بازار نرسیده‌اند و به نظر می‌رسد که خرید خود را به‌هواای ارزان شدن، عقب انداخته‌اند.

رئیس اتحادیه فروشندگان میخ، قفل و لولا ادامه داد: به طور کلی بازار مصرف این دسته از کالاها در اختیار کشور چین قرار دارد به طوری که بسیاری از تولیدکنندگان بزرگ دنیا نیز توان رقابت با چینی‌ها را ندارند و محصولات خود را در چین ولی با لیسانس خود تولید می‌کنند.

نجارشرفی گفت: بخشی از بازار قفل کشورها را اروپایی به سمت بازار الکترونیک کشیده شده و حسگر، اسکتر و کارت‌ها، جای کلید را گرفته اما این تکنولوژی در کشور ما جا نیفتاده است و مردم برای اینکه با خیال راحت از خانه بیرون بروند باید کلید در جیب داشته باشند.

این صنف در انحصار چین بوده به‌طوری که عمده قفل و پیچ دنیا در اختیار این کشور است و کشورهای دیگر توان رقابت با آنها را ندارند. وی در پایان یادآور شد: در گذشته میخ مورد نیاز کشور نیز وارد می‌شد اما امروزه این محصول در داخل کشور تولید می‌شود و تنها میخ‌های فولادی وارداتی هستند. به طور کلی پیچ‌ها جای میخ‌ها را گرفته‌اند و مصرف میخ در مقایسه با سال‌های نه چندان دور به‌شدت کاهش یافته است.

وی اظهار کرد: قفل‌های الکترونیکی با وجود اینکه تسهیلات لازم را برای مردم دارند، اما امکان هک شدن و نفوذ در شبکه آنها نیز وجود دارد. این مقام مسئول صنف قفل و لولا گفت: در سال‌های اخیر بازرگانان ایرانی در واردات این تجهیزات به کیفیت توجه داشته‌اند، اما به‌طور کلی به دلیل اینکه این لوازم از قیمت پائینی برخوردار هستند به جز موارد محدود شامل گارانتی نمی‌شوند. نجارشرفی اضافه کرد: در بازار برخی از محصولات

واحدهای خالی از سکنه در تهران کاهش یافته‌اند

پنجره ایرانیان: مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران با بیان اینکه کاهش واحدهای خالی از سکنه نوید این را می‌دهد که از اواخر امسال آرام آرام شاهد رونق بازار مسکن خواهیم بود، گفت: عرضه واحدهای مسکونی از سوی انبوه‌سازان باعث شده تا واحدهای خالی از سکنه در تهران به ۲۵۰ هزار واحد برسد.

به گزارش خبرگزاری فارس، فریبرز واحدی در پاسخ به این سؤال که گفته می‌شود تعداد واحدهای خالی از سکنه در تهران کاهش یافته است، دلیل آن چیست گفت: رکود بازار مسکن در دو سال گذشته باعث شد تا بسیاری از انبوه‌سازان و سازنده‌های مسکن اقدام به عرضه واحدهای مسکونی خود به بازار کنند. همین موضوع باعث شده تا تعداد واحدهای مسکونی خالی از سکنه در تهران کاهش یابد. وی ادامه داد: تعداد واحدهای خالی از سکنه در تهران تا سال ۹۲ بالغ بر ۳۲۵ هزار واحد مسکونی بود که با عرضه تعداد قابل توجهی از این واحدها به بازار و حتی اجاره آنها از سوی سازندگان، این تعداد در حال حاضر به ۲۵۰ هزار واحد مسکونی کاهش یافته است.

واحدی در پاسخ به این سؤال که آیا عرضه این واحدهای مسکونی تاثیری بر بازار مسکن خواهد گذاشت و تحلیل شما از عرضه واحدهای مسکونی و فروش این واحدهای خالی از سکنه چیست، تاکید کرد: به هر حال باید روزی این اتفاق می‌افتاد و واحدهای مسکونی به بازار عرضه می‌شدند، هر چند ما معتقدیم که انبوه‌سازان باید هر چه سریع‌تر واحدهای نیمه تمام را نیز عرضه کنند. مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران ادامه داد: تحلیل من این است که بازار

مسکن آرام آرام از پایان امسال وارد رونق خواهد شد. واحدی با تاکید بر اینکه ۳۰ درصد نقدینگی کشور مربوط به صنعت ساختمان است، گفت: صنعت ساختمان می‌تواند به خروج اقتصاد از رکود کمک کند به‌طوری که بر اساس آمارهای منتشر شده سهم بخش مسکن در تولید ناخالص داخلی تا سال ۸۰ بالغ بر ۴٫۵ درصد بود و از سال ۸۷ تا ۹۱ این سهم ارزش افزوده در بخش مسکن به ۵ درصد رسیده است. مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران با اشاره به اینکه صنعت ساختمان ۳۰۰ تا ۴۰۰ فرصت شغلی مستقیم و غیرمستقیم ایجاد می‌کند، گفت: باید به دنبال رونق صنعت ساختمان باشیم، چرا که این صنعت می‌تواند موجب افزایش اشتغال و شکوفایی اقتصاد در کشور شود.

مدیر کل راه و شهرسازی استان تهران افزود: بر اساس طرح جامع مسکن سالانه باید ۹۵۰ هزار واحد مسکونی احداث شود، طبق آماری که به دست آمده سال گذشته ۵۰۰ هزار واحد مسکونی ساخته شده و این نشان می‌دهد در حال حاضر ۴۵۰ هزار واحد مسکونی کسری داریم.

به گفته واحدی در سال گذشته ۶۱ میلیارد تومان در بخش مسکن سرمایه‌گذاری صورت گرفته و چیزی بالغ بر ۳۴ میلیارد تومان سرمایه در این بخش به طرح‌های نیمه تمام اختصاص یافته است.

وی با اشاره به اینکه رکود بخش مسکن باعث شده تعداد صدور پروانه‌های ساختمانی کاهش یابد، گفت: چنانچه واحدهای نیمه تمام هر چه زودتر به بهره‌برداری نرسند سال ۹۵ و ۹۶ جهش قیمت مسکن را تجربه خواهیم کرد.

مشکلات عمومی نمایشگاه‌ها: گفته‌ها و ناگفته‌های نمایشگاه صنعت ساختمان



پنجره ایرانیان: تشکلهای تخصصی طرف مشورت قرار نگرفتند، تقسیم غرفه‌ها عادلانه نبود، تبلیغات خوبی انجام نشد، برنامه‌ریزی درستی برای برنامه‌های جانبی انجام نشد، برندهای معتبر خارجی حضور نداشتند و غیره. این موارد بخشی از مشکلات نمایشگاه ساختمان از زبان شرکت‌کنندگان در پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران است.

به گزارش روابط عمومی انجمن ملی صنایع پلاستیک ایران (اینپیا)، پانزدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان پس از ۴ روز فعالیت، چهارشنبه ۲۱ مرداد ماه به کار خود پایان داد. یکی از ویژگی‌های این دوره نمایشگاه شرایط جدیدی است که پس از توافق هسته‌ای ایران با کشورهای ۵+۱ به آن وارد شده است.

اگرچه تحریم‌ها به صورت کامل لغو نشده و هنوز آثار واقعی این توافق ملموس نیست، اما آثار روانی آن را در بازار به طور کل و این نمایشگاه به صورت خاص می‌توان نظاره‌گر بود؛ افزایش حدود ۳۰ درصدی غرفه‌گذاران خارجی و افزایش شرکت‌های ایرانی در همین راستا قابل ارزیابی است. این نمایشگاه برای بخشی از واحدهای پلیمری و پلاستیکی نیز که مصنوعات آنها مرتبط با صنعت ساختمان است از اهمیت بسیاری برخوردار بود، از این روی این طیف نیز به صورتی گسترده و فعال در نمایشگاه حضور داشتند. موارد زیر به صورت کوتاه اشاره‌ای دارد به اظهار نظر فعالان پلاستیک و پلیمر درباره این نمایشگاه و همچنین چشم‌انداز آتی:

مشورت نکردن با انجمن‌های تخصصی در خصوص برگزاری نمایشگاه؛ عدم برنامه‌ریزی برنامه‌های جانبی با اهداف از پیش تعیین شده؛ نداشتن معیار در گزینش واحدهای تولیدی با هدف جانمایی غرفه‌ها؛ تخصصی نبودن نمایشگاه؛ سیستم سرمایشی نامناسب؛ عدم تبلیغات جهت جذب مصرف‌کنندگان خارجی با تاکید بر کشورهای همسایه؛ اختصاص بیشتر غرفه‌ها به شرکت‌های بازرگانی؛ حضور خارجی‌ها به منظور یافتن بازار مصرف و نه سرمایه‌گذاری و انتقال تکنولوژی؛ عدم حضور برندهای معتبر خارجی در نمایشگاه؛ نیازمند بودن صنعت ساختمان به تزریق نقدینگی؛ نامناسب بودن زمان برگزاری با توجه

به گرم بودن هوا و ... می‌توان و می‌شود به موارد فوق مسائل دیگری را افزود. ناگفته نماند برخی از مشکلات نمایشگاه همیشگی و اپیدمی است بی آن که کسی درصدد رفع و حل آن باشد، همچون: سیستم سرمایشی، مشکل پارکینگ، ترافیک و غیره. نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان تهران در حالی به کار خود پایان داد که این صنعت بزرگ در کودی سنگین به سر می‌برد. بسیاری از تولیدکنندگان امیدوارند حداقل در سال آینده با توجه به رفع تحریم‌ها و همچنین تزریق بخشی از پول‌های بلوکه شده، این صنعت از خواب سنگین رکود برخیزد.

پیشنهادهای انبوه‌سازان برای خروج از رکود

پنجره ایرانیان: رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان در نامه‌هایی جداگانه به رئیس‌جمهوری و معاون اول رئیس‌جمهوری برای خروج بازار مسکن از رکود پیشنهادهای را ارائه کرد. پرداخت تسهیلات ۶۰ تا ۱۲۰ میلیون تومانی از جمله این پیشنهادات است.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، در نامه جمشیدبرزگر رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان به رئیس‌جمهوری آمده است: ضمن تقدیر و عرض تبریک بابت موفقیت‌های حاصل شده در عرصه دیپلماسی و توافقات صورت گرفته در مذاکرات هسته‌ای که به واقع امید و نشاط مضاعفی در میان اقشار مختلف مردم شریف ایران ایجاد کرد، همان گونه که استحضار دارید تامین مسکن مورد نیاز آحاد جامعه یکی از تکالیفی است که مطابق اصل سی و یکم قانون اساسی بر عهده دولت محترم نهاده شده است. چرا که مسکن در کنار ازدواج و اشتغال به عنوان اساسی‌ترین نیازهای اجتماعی به‌ویژه در میان جوانان و عامل تاثیرگذار مهمی در ایجاد آرامش این نسل تحصیل کرده و فهیم قلمداد می‌شود.

در بخش دیگر این نامه آمده است: همانگونه که قبلاً و در جلسه حضوری با حضرت‌عالی در جریان سفر هیات محترم دولت تدبیر و امید به استان آذربایجان شرقی نیز مراتب پیشنهادی این کانون به استحضار رسید و بسته پیشنهادی نیز تقدیم ریاست محترم دفتر رئیس‌جمهور گردید و با هدف ایجاد زمینه‌های لازم برای خانه‌دار شدن آحاد جامعه، احیا و بهسازی بافت‌های فرسوده، اصلاح و نوسازی سکونتگاه‌های غیر رسمی و نابسامان شهری، جلوگیری از ازدیاد بیش از پیش حاشیه نشینی و تبعات

مصیبت بار اجتماعی، سیاسی و فرهنگی آن، پیشنهاد می‌گردد سیستم بانکی کشور در سریع‌ترین زمان ممکن با کاهش نرخ سودهای بانکی تا مرز ۱۴ درصد نسبت به پرداخت تسهیلات ساخت و عرضه به تولیدکنندگان مسکن و ساختمان با قابلیت انتقال اقساطی به خریداران با نرخ سود متعارف و متناسب با توان بازپرداخت متقاضیان مسکن اقدامات مورد نیاز را انجام دهند.

همچنین در این نامه جدول پیشنهادی انبوه‌سازان در جهت تخصیص تسهیلات مسکن در تراکم‌های مختلف جمعیت شهری ارائه شده است:

مبلغ تسهیلات	ترکیب جمعیت شهرها
۱۲۰ میلیون تومان	تهران بزرگ
۱۰۰ میلیون تومان	کلانشهرها
۸۰ میلیون تومان	مراکز استان‌ها
تا سقف ۶۰ میلیون تومان	سایر شهرها

همچنین در پیوست نامه‌ای که برای معاون اول ریاست جمهوری نگاشته شد، راهکارهایی در خصوص نحوه ایجاد تسهیلات به منظور عرضه واحدهای آماده، در حال ساخت و راه اندازی پروژه‌های جدید مسکن و ساختمان، و نیز ایرادات مربوط به لایحه اصلاح قانون مالیات‌های مستقیم، پیشنهاد شده است.

خرید و فروش مسکن تا پایان سال التهاب ندارد



پنجره ایرانیان: معاون امور مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در بخش خرید و فروش مسکن تا پایان امسال التهاب شدیدی وجود ندارد و موجودی‌ها و تقاضا نشان می‌دهد این بازار تا پایان سال التهاب نخواهد داشت، گفت: امید است میانگین نرخ اجاره‌بها را همچنان بتوانیم زیر نرخ تورم نگاه داریم.

به گزارش ایلنا، حامد مظاهریان معاون امور مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی در آخرین روز نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان، با حضور در محل نمایشگاه ضمن اظهار خرسندی از مشارکت حداکثری شرکت‌های بین‌المللی گفت: پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان فرصتی در اختیار فعالان این صنعت قرار داد تا دستاوردهای خود را به معرض نمایش گذاشته و از تجربیات یکدیگر در ساختمان‌سازی بهره بگیرند.

معاون امور مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی افزود: رونق گسترده در صنعت ساختمان انتظاری است که همه مردم اعم از انبوه‌سازان و شخصی‌سازان به آن امیدوارند؛ اگرچه در زمینه ساختمان در رکود به‌سر می‌بریم، اما امید است تا با گشایش‌هایی که در آینده نزدیک صورت می‌گیرد این صنعت از رکود خارج شود. مظاهریان با اشاره به فرصت اشتغال در صنعت ساختمان سازی که در کاهش نرخ بیکاری تأثیر می‌گذارد، تأکید کرد: رونق صنعت ساختمان در کشور علاوه بر خارج کردن کشور از رکود باعث می‌شود تا تعداد قابل توجهی از کارگران این صنعت به صورت مستقیم و غیرمستقیم به کار مشغول شوند. همچنین این صنعت باعث گردش چرخه تولید در کشور و فعالیت گسترده‌تر کارخانجات داخلی می‌شود.

یک ماه آینده با کاهش نسبی همراه شود. وی ادامه داد: همچنین رصد معامله‌های املاک نشان می‌دهد که افزایش قیمت مالکان برای واحدهای مسکونی پایین‌تر از نرخ تورم است و امید می‌رود بتوانیم میانگین نرخ اجاره بها را همچنان زیر نرخ تورم نگه داریم.

معاون امور مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی در پایان در مورد پیش‌بینی خود از قیمت مسکن، گفت: در بخش خرید و فروش مسکن التهاب شدیدی وجود ندارد و موجودی‌ها و تقاضاها نشان می‌دهد که این بازار تا پایان سال التهاب نخواهد داشت.

معاون امور مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با اعلام افزایش توجه به مقررات ملی ساختمان، گفت: آمارها نشان دهنده افزایش شش درصدی هر ساله رعایت مقررات ملی ساختمان در ساخت و سازهاست و این مهم به معنای استفاده از مصالح بهتر و نیروی کار متبحرتر است که در مجموع امیدبخش روزهای بهتر در صنعت ساختمان سازی کشور است.

مظاهریان در پاسخ به این پرسش که افزایش اجاره‌بها در کشور ادامه پیدا می‌کند یا خیر؟ گفت: هر ساله از خردادماه تا پایان شهریور شاهد افزایش اجاره‌بها در شهرهای کشور هستیم که امید است این افزایش تا

ثبات نسبی قیمت اوراق مسکن به دلیل رکود در معاملات

است. در حال حاضر ماهانه حدود ۵۰۰ میلیارد تومان اوراق براساس منابع ناشی از سپرده‌گذاری متقاضیان، منتشر و به بازار عرضه می‌شود، در حالی که حجم تقاضا حدود ۴۰۰ میلیارد تومان در ماه است. هر فقره اوراق تسهیلات خرید مسکن در فرابورس بر اساس قیمت‌های دوشنبه گذشته، حدود ۷۳ هزار تومان خرید و فروش می‌شود. قیمت اوراق سال گذشته به مرز ۱۰۰ هزار تومان هم رسید اما امسال سطح آن تعدیل شده است.

متقاضیان وام خرید مسکن چنانچه تمایلی به سپرده‌گذاری نداشته باشند، می‌توانند امتیاز سپرده‌گذاری را که موعد دریافت وام آنها فرارسیده است به شکل اوراق خریداری کنند و بلافاصله به تسهیلات دسترسی پیدا کنند. سقف وام خرید مسکن از محل اوراق، ۳۵ میلیون تومان است که با احتساب وام جعاله، این مبلغ به ۴۵ میلیون تومان قابل افزایش است.

همچنین زوج‌های خانه اولی می‌توانند با خرید اوراق، ۵۰ میلیون تومان وام خرید مسکن و ۱۰ میلیون تومان نیز وام جعاله دریافت کنند که سرجمع آن، برای این گروه خاص از متقاضیان، ۶۰ میلیون تومان خواهد بود. به این ترتیب برای دریافت ۴۵ میلیون تومان تسهیلات مسکن، باید بسته ۹۰ تایی اوراق را خریداری کرد. نرخ سود تسهیلات اوراق مسکن، ۱۶ درصد و دوره بازپرداخت آن نیز ۱۰ ساله است.

پنجره ایرانیان: عضو هیات مدیره بانک مسکن با بیان اینکه قیمت‌ها در بازار اوراق تسهیلات خرید مسکن تاکنون فاقد افت و خیز شدید بوده، گفت: امسال ارزش معاملاتی هر فقره اوراق مسکن در بازه ۷۰ تا حداکثر ۷۵ هزار تومان قرار داشت. به گزارش خبرگزاری تسنیم، ابوالقاسم رحیمی انارکی درباره آخرین وضعیت بازار اوراق تسهیلات خرید مسکن افزود: سال گذشته همین موقع، قیمت هر فقره اوراق ۵۰۰ هزار تومانی مسکن، با قیمتی بالای ۹۰ هزار تومان در فرابورس و همچنین شعب بانک مسکن معامله می‌شد، اما در حال حاضر این قیمت براساس میزان عرضه و تقاضا، حدود ۷۳ هزار تومان است.

وی مهمترین دلیل آرامش قیمتی اوراق تسهیلات خرید مسکن را رکود نسبی معاملات مسکن و سطح پایین تقاضا در مقایسه با حجم انتشار ماهانه اوراق و همچنین حجم عرضه آن اعلام کرد و گفت: با تدابیر انجام شده در بازار اوراق و همچنین جو کنونی بازار مسکن از یک سو و روند کاهنده تورم از سوی دیگر، تقاضای سفته‌بازی برای خرید اوراق مسکن به‌شدت کاهش پیدا کرده و مشتری‌های اوراق عمدتاً مصرف‌کننده هستند که برای خرید مسکن، اقدام به خرید اوراق می‌کنند.

وی ادامه داد: این موضوع سبب تنظیم حجم تقاضای اوراق با عرضه آن شده

همه توجهمان به مسکن مهر است



پنجره ایرانیان: به گفته وزیر راه و شهرسازی، در حال حاضر تمام توجهمان به این است که بتوانیم منابع لازم برای اتمام مسکن مهر را تامین کنیم و طرح مسکن اجتماعی را که یکی از پایه‌های اصلی کار ما در برنامه ششم است، پیش‌بینی و تقدیم مجلس کنیم.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، عباس آخوندی در پایان نشست دیروز هیات دولت در جمع خبرنگاران افزود: پروژه آزادراه تهران - شمال فعال است و قطعه چهار آن هم خوشبختانه به بهره‌برداری رسیده است.

وی افزود: قطعه یک با سرعت بسیار خوبی در حال ساخت است و در حال حاضر برنامه‌ای که با بنیاد مستضعفان داریم این است که انشاءالله اگر بتوانیم در پایان سال ۹۵ قطعه یک را که عمده‌ترین قطعه این آزادراه است به مرحله بهره‌برداری برسانیم. آخوندی ادامه داد: کارهای مهندسی قطعه دو و سه هم در حال انجام است.

وزیر راه و شهرسازی در خصوص آخرین اخبار از طرح مسکن اجتماعی گفت: در بخش مسکن طرح جامع مسکن را تهیه و به دولت و مجلس شورای اسلامی تقدیم کردیم. آخوندی افزود: در حال حاضر تمام توجهمان به این است که بتوانیم منابع لازم برای اتمام مسکن مهر را تامین کنیم و طرح مسکن اجتماعی را که یکی از پایه‌های اصلی کار ما در برنامه ششم است، پیش‌بینی و تقدیم مجلس کنیم.

اینکه نظر وزارتخانه متبوعش در خصوص راه اندازی لیزینگ مسکن چیست؟ گفت: از روز نخست ورود در دولت اعلام کردم برای بخش مسکن باید تمام روش‌های تامین مالی را فعال کنیم و هر کدام از این روش‌ها می‌تواند یک بازار محدودی را ایجاد کند.

وی با بیان این مطلب که لیزینگ می‌تواند بر یک بازار محدود موثر باشد، افزود: البته لیزینگ هیچ وقت یک راه‌حل فراگیر و سراسری برای تمام اقشار نیست، ولی می‌تواند برای گروهی موثر باشد و بر همین اساس چرا با آن مخالفت کنیم ما همیشه از همه راه‌حل‌ها حمایت می‌کنیم.

وی در خصوص آخرین اقدامات دولت در خصوص ساماندهی ناوگان هوایی افزود: برای ساماندهی ناوگان هوایی همانطور که اعلام کردم گفتگوهای خوبی با تولیدکنندگان دسته اول هواپیما داشتیم و سیستم‌های تامین مالی این کار در حال انجام است.

آخوندی ادامه داد: مذاکرات بسیار خوبی در حال انجام است تا سیستم‌های نگهداری و نحوه تامین قطعات که باید در ایران راه‌اندازی شود مشخص گردد و منتظریم که بحث‌های ۵+۱ به یک مرحله نهایی برسد تا بتوانیم این کارها را عملیاتی کنیم.

وزیر راه و شهرسازی در پاسخ به سوالی مبنی بر

باز و بفروش‌ها مشمول مالیات می‌شوند

پنجره ایرانیان: بر اساس تصویب مجلس در ۱۳۹۲ بساز و بفروش‌ها مشمول مالیات شده‌اند، این مصوبه به‌تازگی در قالب مجموعه اصلاحیه قانون مالیات‌های مستقیم از سوی رئیس‌جمهور ابلاغ شده است.

به گزارش ایسنا، اعتراضات اشخاصی که در کار ساخت و فروش خانه بودند نتوانست در نهایت جلوی ورود آنها به جمع مالیات‌دهندگان را بگیرد و بالاخره با تصویب مجلس و ابلاغ رئیس‌جمهور درآمد ناشی از ساخت و فروش مسکن نیز مشمول مالیات شد.

تا پیش از ابلاغ این قانون از سوی رئیس‌جمهور فعالان حوزه ساخت و فروش ساختمان تنها موظف به پرداخت مالیات نقل و انتقال بودند، اما طبق قانون جدید درآمد ناشی از ساخت هر نوع ساختمان نیز مشمول مالیات خواهد شد.

بر این اساس، اصلاحیه قانون مالیات‌های مستقیم که قرار است از سال آینده به اجرا دربیاید، مقرر می‌کند که درآمد اشخاص حقیقی و حقوقی ناشی از ساخت و فروش هر نوع ساختمان حسب مورد مشمول مقررات مالیات بر درآمد است.

دریافت مالیات از درآمد بساز و بفروش‌ها در حالی ابلاغ شده است که به گفته کارشناسان و طبق آمارها از نقل و انتقالات در بازار مسکن، رکود در این بازار حاکم است، بنابراین تصویب چنین قوانینی مخالفان خود را نیز دارد.

از طرفی گزارش مرکز آمار از وضعیت خرید و اجاره مسکن در نقاط شهری کشور نشان می‌دهد که تعداد معاملات فروش به ثبت رسیده طی نیمه دوم سال گذشته نسبت به شش ماهه اول این سال ۱۱ درصد کاهش و نسبت به مدت مشابه سال قبل تنها ۹ درصد افزایش داشته است و از سوی دیگر مخالفان این ماده قانونی در زمان

تصویب آن معتقد بودند که در چنین شرایطی لازم است مشوق‌هایی برای ساخت‌وساز و انبوه‌سازی در نظر گرفته شود.

اما اصلاحیه قانون مالیات‌های مستقیم برای بازار مسکن حکم جدیدی دارد؛ به این ترتیب که از یک‌سوی در قالب ماده ۵۴ مکرر به صاحبان خانه‌های خالی هشدار می‌دهد که تنها یک سال برای اجاره یا فروش مسکن خود فرصت دارند و از سال دوم به بعد برای آنها مالیات پلکانی در نظر گرفته شده است و از سوی دیگر با اصلاح ماده ۷۷ قانون پیشین مالیات‌های مستقیم، درآمد ناشی از ساخت و فروش مسکن را مشمول مالیات بر درآمد کرده است.

به این ترتیب قانون مالیاتی جدید برای بساز و بفروش‌ها مقرر می‌کند که اولین نقل و انتقال ساختمان‌های مذکور، علاوه بر مالیات نقل و انتقال قطعی موضوع ماده ۵۹ این قانون، مشمول مالیات علی‌الحساب به نرخ ۱۰ درصد به مآخذ ارزش معاملاتی ملک مورد انتقال است.

طبق این ماده شهرهای زیر صد هزار نفر جمعیت از این حکم مستثنا هستند و همچنین شمول مقررات این ماده درخصوص ساخت و فروش ساختمان توسط اشخاص حقیقی منوط به آن است که بیش از سه سال از تاریخ صدور گواهی پایان کار آن نگذشته باشد.

با اجرای قانون از سال آینده شهرداری‌ها موظف می‌شوند هم‌زمان با صدور پروانه ساخت و همچنین در هنگام صدور پایان کار مراتب را به منظور تشکیل پرونده مالیاتی به اداره امور مالیاتی ذیربط به ترتیبی که توسط سازمان امور مالیاتی کشور تعیین می‌شود، گزارش کنند.

آلومینیوم به پایین ترین قیمت خود رسید



پنجره ایرانیان: به گفته فعالان بازار فلزات، قیمت آلومینیوم در کف قیمت است و دیگر شاهد کاهش قیمت آلومینیوم نخواهیم بود و احتمالا شاهد افزایش قیمت این فلز خواهیم بود.

بررسی قیمت یک ماهه آلومینیوم از ۲۱ تیرماه تا ۲۱ مردادماه (یک ماه پس از توافق ایران با ۵+۱) نشان می‌دهد که آلومینیوم در این مدت روند رو به نزولی را طی کرده و با کاهش قیمت مواجه شده است.

بر همین اساس، قیمت آلومینیوم در ۲۱ تیرماه هر تن ۱۶۴۹ دلار بوده که در یک ماه با ۶۰۱۸ درصد کاهش قیمت به ۱۵۴۲ دلار رسیده و روند نزولی را طی کرده و مانند بقیه فلزات پایه با کاهش قیمت چشمگیری مواجه شده است. در همین راستا محسن زرگریان، مدیرعامل شرکت تفلون جنوب در مورد علت کاهش قیمت آلومینیوم در این یک ماه گفت: علت کاهش قیمت آلومینیوم به عوامل زیادی بستگی دارد از جمله قیمت بازار جهانی، عرضه و تقاضا در بازار و نوسان قیمت بورس.

او ادامه داد: قیمت فلزات پایه کلا در یک ماه گذشته افت قیمت داشته و آلومینیوم هم در یک ماه گذشته روند رو به نزولی را طی کرده است. زرگریان افزود: توافق هسته‌ای ایران در قیمت فلزات پایه و آلومینیوم

همچنین مهدی یونسی، مشاور فروش شرکت آلومینیوم درباره کاهش قیمت آلومینیوم در این یک ماه گفت: علت اصلی کاهش قیمت آلومینیوم را می‌توان قیمت بازارهای جهانی، کساد بازار داخل و نبود تعادل عرضه و تقاضا در بازار دانست.

او ادامه داد: در بازار عرضه بسیار زیاد است و تقاضا پایین و این مساله یکی از اصلی ترین دلایل کاهش قیمت آلومینیوم در این چند وقت اخیر بوده است.

تاثیر نخواهد گذاشت، اما اکنون که به توافق رسیده‌ایم مسلما صادرات ما بیشتر خواهد شد. البته این در صورتی است که قیمت دلار کاهش پیدا کند و نوسان بورس به نفع ما باشد.

او تصریح کرد: پیش‌بینی من برای قیمت آلومینیوم در یک ماه آینده این است که آلومینیوم تغییر قیمتی نخواهد داشت و نه افزایش پیدا نخواهد کرد و نه کاهش قیمت خواهد داشت و قیمت‌ها ثابت خواهد ماند.

ضریب مالیاتی لوله و پروفیل دو درصد کاهش یافت

پنجره ایرانیان: به گفته نایب رئیس سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی، ضریب مالیاتی این صنعت دو درصد کاهش یافته است و با توجه به شرایط رکود اقتصادی، سازمان امور مالیاتی باید در خصوص ضرایب مالیاتی تجدیدنظر جدی کند.

به گزارش خبرگزاری مهر، محمدرضا جباری از تعیین ضریب مالیاتی ۱۰ درصدی برای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی خبر داد و گفت: برغم کاهش دو درصدی ضریب مالیاتی برای تولیدکنندگان این صنعت، اما باز هم این موضوع مورد اعتراض فعالان این صنعت قرار دارد و اکنون پیگیری موضوع از مسئولان سازمان امور مالیاتی در دستور کار قرار گرفته است.

نایب رئیس سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی افزود: در شرایطی که مابه‌التفاوت قیمت مواد اولیه و محصول نهایی در صنعت لوله و پروفیل کمتر از ۵ درصد است، تعیین ضریب ۱۰ درصدی مالیاتی بسیار بالاست و بر این اساس، مذاکره با مدیران بخش ضرایب مالیاتی در ۸ جلسه و قریب به ۹ ماه صورت گرفته و برای اثبات اینکه ضریب مالیاتی تعیین شده با واقعیت‌های این صنعت مغایر است، مدارک و ادله قابل قبولی در خصوص قیمت‌ها در اختیار مسئولان و کارشناسان نهادهای قرار داده شده است.

وی با اشاره به اینکه هر ساله در اسفندماه از نمایندگان صنوف مختلف برای ارائه مدارک و توضیحات دعوت و اواخر تیرماه نتیجه تصمیم‌گیری کمیسیون‌ها اعلام می‌شود، تصریح کرد: اسفندماه گذشته مدارکی از عملکرد تعدادی از واحدهای تولیدکننده لوله و پروفیل فولادی به علاوه گزارشی از نرخ روزانه ورق فولادی به‌عنوان ماده اولیه و نرخ فروش پروفیل به‌عنوان محصول نهایی طی مدت ۳ سال به کارشناسان مربوطه ارائه و ایشان متقاعد شدند که ضریب ۱۰ درصدی برای این

صنعت غیرمنطقی و بالاست.

نایب رئیس سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی با بیان اینکه پیشنهاد ارائه شده کاهش ضریب مالیاتی به ۳ درصد بود، اظهار داشت: این در شرایطی است که در نهایت کمیسیون با کاهش ۲ درصدی یعنی تغییر ضریب مالیاتی از ۱۰ به ۸ درصد موافقت کرد که معتقدیم همچنان این عدد بسیار بالاست.

وی ادامه داد: مسئولان نهاد مالیاتی در پاسخ به اعتراض مجدد سندیکا، اعلام کردند به دلیل محدودیت‌های قانونی امکان کاهش عدد ضریب مالیاتی بیش از این مقدور نیست، این در حالی است که نماینده اصناف در کمیسیون نیز در خصوص میزان کاهش ضریب مالیاتی با سندیکا هم‌نظر بود، اما متأسفانه دیگر اعضای کمیسیون که نمایندگان دستگاه‌های دولتی هستند، با کاهش بیش از ۲ درصدی موافقت نکردند.

جباری تاکید کرد: گرچه در نهایت کمیسیون اصلاح ضرایب مالیاتی با کاهش ۲ درصدی برای سال ۹۳ موافقت کرد، اما با توجه به رکود حاکم بر بازار ضریب ۸ درصدی مالیات بسیار بالاست.

نایب رئیس سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی با بیان اینکه رکود، کاهش تقاضا در بازار، بهره ۲۸ درصدی تسهیلات بانکی و مشکلات تبادل ارز و تامین مواد اولیه صنعت لوله و پروفیل فولادی را با مشکلات جدی روبرو کرده است، اظهار داشت: در حال حاضر نزدیک به ۵۰ درصد واحدهای صنفی تعطیل شده و واحدهای باقی مانده نیز در شرف ورشکستگی و تعطیلی قرار دارند.

وی گفت: اگرچه این امیدواری وجود دارد که به دنبال توافق ایران با کشورهای ۵+۱ شرایط اقتصادی بهبود پیدا کند، اما هنوز این مهم تحقق نیافته و صنایع در شرایطی خوبی قرار ندارند.

مسکن در تهران ارزان شد



پنجره ایرانیان: بانک مرکزی از کاهش قیمت مسکن در تهران در مردادماه امسال خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر، اداره بررسی ها و سیاست های اقتصادی بانک مرکزی، گزارش تحولات بازار مسکن شهر تهران در مرداد سال ۱۳۹۴ را که برگرفته از آمار خام سامانه ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور است، تهیه و منتشر کرد.

در این گزارش آمده است: در مرداد سال ۱۳۹۴، متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه های معاملات ملکی شهر تهران ۳۸.۵ میلیون ریال بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۰.۳ و ۲.۸ درصد کاهش نشان می دهد.

در ماه مورد گزارش تعداد معاملات آپارتمان های مسکونی شهر تهران به ۱۳.۱ هزار واحد مسکونی رسید که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۱۱.۶ و ۳.۲ درصد رشد نشان می دهد.

در مرداد سال ۱۳۹۴ از میان مناطق ۲۲ گانه شهرداری تهران، بیشترین متوسط قیمت یک متر مربع زیربنای مسکونی معامله شده معادل ۷۶.۷ میلیون ریال به منطقه ۱ و کمترین آن با ۲۰.۲ میلیون ریال به منطقه ۱۸ تعلق داشته است.

این گزارش تنها معطوف به بررسی حوزه «تحولات بازار معاملات مسکن شهر تهران» بوده و لذا نتایج حاصل از این گزارش قابل تعمیم به «معاملات مسکن سایر مناطق شهری» و نیز «تحولات رونق و رکود در

توزیع تعداد معاملات انجام شده برحسب مناطق مختلف شهر تهران در مرداد سال ۱۳۹۴ حاکی از آن است که از میان مناطق ۲۲ گانه شهر تهران، منطقه ۵ با سهم ۱۳ درصدی از کل معاملات، بیشترین تعداد قراردادهای مبادعه نامه را به خود اختصاص داده است. همچنین مناطق ۲، ۴ و ۱۵ به ترتیب با سهم ۷.۹، ۹.۳ و ۶.۲ درصدی در رتبه های بعدی قرار گرفته اند. ۶۸ درصد از کل تعداد معاملات انجام شده در شهر تهران صرفا مربوط به ۱۰ منطقه شهر (به ترتیب بیشترین فراوانی شامل مناطق ۱، ۷، ۸، ۱۴، ۱۰، ۱۵، ۲، ۴، ۵ و ۱۸) بوده و ۱۲ منطقه دیگر تنها ۳۲ درصد از تعداد معاملات را به خود اختصاص داده اند.

حوزه ساخت و ساز» نیست.

حجم معاملات آپارتمان های مسکونی شهر تهران در مرداد ماه ۱۳۹۴ به ۱۳.۱ هزار واحد مسکونی رسید که در مقایسه با ماه مشابه سال قبل ۳.۲ درصد افزایش نشان می دهد.

بررسی توزیع تعداد واحدهای مسکونی معامله شده به تفکیک عمر بنا در مرداد ماه سال ۱۳۹۴ حاکی از آن است که واحدهای نوساز تا ۵ سال ساخت با سهم ۵۲.۸ درصد بیشترین حجم از واحدهای مسکونی معامله شده را به خود اختصاص داده اند. این سهم در مقایسه با مرداد سال گذشته ۲.۷ درصد کاهش نشان می دهد.

تسهیلات مشروط به انبوه سازان با سود ۲۴ درصد پرداخت می شود

یادآور شد: تاکنون یک میلیون و ۵۰۴ هزار واحد مسکن مهر فروش اقساطی و تحویل شده که از این محل ۳۱۳ هزار میلیارد ریال وصول شده است. وی با بیان این که ۵۵ درصد از فروش اقساطی مسکن مهر در دولت یازدهم فروش اقساطی شده است، افزود:

در دولت یازدهم ۶۷ هزار میلیارد ریال از محل فروش اقساطی وصول شده است. مدیرعامل بانک مسکن با اشاره به تسهیلات خرید، بیان کرد: در دو سال اخیر سقف تسهیلات صندوق پس انداز ممتاز از ۲۵ به ۳۵ میلیون تومان افزایش یافت، ضمن آن که وام جعاله نیز از ۵ به ۱۰ میلیون تومان افزایش یافت. بت شکن با اشاره به اینکه با بیان این که بانک مسکن ۴۰ درصد تامین مالی بخش مسکن کشور را بر عهده دارد، افزود: در سال ۹۲ برای بالغ بر ۸۰۳ هزار واحد مسکونی ۱۰۲ هزار میلیارد ریال تسهیلات توسط بانک مسکن پرداخت شد.

وی ادامه داد: در سال ۹۲ برای ۱۹۱ هزار واحد مسکن تسهیلات ساخت، برای ۹۴ هزار واحد وام خرید، برای ۳۹۹ هزار واحد واگذاری سهم الشرکه و برای ۱۱۹ هزار واحد تسهیلات تعمیر و تکمیل واحد مسکونی پرداخت شد. وی با یادآوری این که در سال ۹۳ برای ۷۹۶ هزار واحد مسکن ۱۹۸ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداخت شد، گفت: در چهار ماه ابتدای امسال نیز برای ۱۶۵ هزار واحد ۴۴ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداخت شده است. مدیرعامل بانک مسکن در ادامه با بیان این که کمترین معوق مطالبات را داریم، بیان کرد: این عدد حدود ۳۳۰۰ میلیارد تومان و نسبت آن به کل منابع بانک مسکن حدود ۳ درصد است.

پنجره ایرانیان: مدیرعامل بانک مسکن از پرداخت تسهیلات مشروط به انبوه سازان خبر داد و گفت: تسهیلات بانکی را با نرخ سود ۲۴ درصدی در اختیار انبوه سازان قرار می دهیم نه ۲۷ درصد.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، محمد هاشم بت شکن در نشست خبری اظهار کرد: قطعا نرخ سود تسهیلات بانک مسکن ۲۴ درصد است و نمی توانیم بیش از این رقم سود دریافت کنیم. وی با اشاره به رکود بخش مسکن، گفت: به دنبال این هستیم با افزایش سقف تسهیلات بتوانیم جهت دهی تسهیلات را به واحدهای نیمه ساخت اختصاص دهیم، ضمن آنکه به دنبال ارائه تسهیلات در حوزه پیش خرید مسکن هستیم. وی با بیان این که با بانک مرکزی در حال مذاکره برای صدور مجوز لیزینگ هستیم، افزود: بسته های مختلفی را برای انبوه سازان تعریف کرده ایم و آنها زمانی می توانند از این تسهیلات استفاده کنند که گردش حساب آنها در بانک مسکن متمرکز شود و محدودیتی از حیث منابع برای اعطای وام نداریم.

وی تاکید کرد: تسهیلات را با نرخ سود ۲۱ درصدی در اختیار انبوه سازان قرار می دهیم. وی یادآور شد: تاکنون ۴۹۱ هزار میلیارد ریال برای تامین مالی ۲ میلیون و ۳۷۰ هزار واحد مسکن مهر عقد قرارداد شده است. از این عدد ۴۵۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداخت شده، ضمن آن که ۹۸ درصد تعهد تا سقف ۵۰۰ هزار میلیارد ریال به عقد قرارداد منجر شده است.

وی با اشاره به این که از قراردادهای منعقد بالغ بر ۹۲ درصد پرداخت شده است،

دولت سازنده خوبی نیست



پنجره ایرانیان: مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران با اشاره به این نکته که دولت سازنده خوبی نیست، گفت: دولت نباید در این بخش به صورت مستقیم وارد شود، بلکه باید به بخش خصوصی کمک کند.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، فریبرز واحدی در مراسم افتتاح فازهای مسکن ویژه تهرانسر با اشاره به اینکه مسکن ویژه توسط دولت آغاز شده است، اظهار کرد: همچنین براساس هدفگذاری انجام شده قرار بود در منطقه ۲۲، پونک، کیانشهر و تهرانسر مسکن ویژه اجرا شود، اما به این نتیجه رسیدیم که دولت اصلا سازنده خوبی نیست و باید این کار را به بخش خصوصی واگذار کند.

وی با بیان اینکه تجربه‌های خوبی در انبوه‌سازی مسکن شکل گرفته، افزود: در این بخش دولت نباید به‌طور مستقیم وارد شود، بلکه باید به بخش خصوصی از طریق حمایت‌های تسهیلاتی و واگذاری زمین کمک کند.

مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران با بیان اینکه وظیفه دیگر دولت در این بخش نظارت است، گفت: مسکن ویژه تهرانسر در دولت یازدهم جزو اولویت‌های وزارت راه و شهرسازی نبود، اما با توجه به پیگیری‌های متقاضیان و ضرورت پایبندی به تعهدات، با همکاری سازمان ملی زمین و مسکن، کارگزاری برای این بخش انتخاب شد و در نهایت به این جمع‌بندی رسیدیم که ادامه ساخت و ساز را به صورت هیات عاملی انجام دهیم.

مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران با اشاره به اینکه در فاز اول و دوم افتتاح مسکن ویژه به ترتیب ۵۷۰ و ۶۴۰ واحد افتتاح شده است، یادآور شد: ۵

است، بیان کرد: در مجموع متقاضیان مسکن ویژه تهرانسر طی ۵ قسط، ۱۲۵ میلیون را تاکنون پرداخت کرده‌اند و باقیمانده آن طی ۱۰ سال با یک شیب ملایم با حدود ۸ درصد رشد، به صورت قسطی بازپرداخت خواهد شد.

واحدی از ارزش افزوده ۷۰ تا ۱۲۰ میلیون تومانی واحد مسکونی ویژه تهرانسر خبر داد و گفت: شیوه‌نامه نقل و انتقالات مسکن ویژه برای تأیید و ابلاغ به سازمان ملی زمین و مسکن ارسال شده که پس از حدود سه سال قابلیت انتقال سند به نام خریدار فراهم خواهد شد.

درصد از سپرده پیمانکاران را برای رفع نواقص احتمالی نگه داشته‌ایم.

وی با بیان اینکه همه امکانات روبنایی مسکن ویژه تهرانسر تا یک سال آینده به بهره‌برداری می‌رسد یادآور شد: ۳۰۰ واحد دیگر تا آخر ماه جاری و ۳۲۰ واحد باقیمانده نیز در مهر و آبان امسال تحویل می‌شود تا به این ترتیب پرونده مسکن ویژه تهرانسر بسته شود.

مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران همچنین با بیان اینکه پایین‌ترین و بالاترین مسکن ویژه به ترتیب ۲۳۱ میلیون و ۲۷۶ میلیون تومان قیمت گذاری شده

پول‌ها همه صرف مسکن مهر می‌شود

پنجره ایرانیان: به گفته مدیرکل تعاونی‌های توزیعی وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی، اجرای طرح مسکن اجتماعی نیازمند تأمین اعتبار است، اما در حال حاضر اکثر اعتبار بخش مسکن برای تکمیل پروژه‌های مسکن مهر هزینه می‌شود.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، احمد بیگدلی شاملو، مدیرکل تعاونی‌های توزیعی وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی، با اشاره به اینکه مسکن اجتماعی برای گروه‌های کم درآمد است گفت: وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و وزارت راه و شهرسازی تفاهم‌نامه‌ای را در زمینه مسکن اجتماعی منعقد کرده‌اند و در حال مهیا کردن مقدمات و رایزنی با دستگاه‌های مربوطه در این زمینه هستند.

بیگدلی شاملو افزود: طرح مسکن اجتماعی در مرحله اول تهیه مسکن برای گروه‌های کم‌درآمد را که نمی‌توانند مسکن تهیه کنند در دستور کار دارد و در مرحله دوم به ساخت و ساز در بافت‌های فرسوده و ساماندهی آنها به لحاظ فنی می‌پردازد تا از تبعات بافت‌های فرسوده پیشگیری کند.

مدیرکل تعاونی‌های توزیعی وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه اجرای طرح مسکن اجتماعی نیازمند تأمین اعتبار است، گفت: باید این اعتبارات فراهم شود. تکمیل مسکن مهر یکی از اولویت‌های ماست. در حال حاضر اکثر اعتبار

بخش مسکن برای تکمیل پروژه‌های مسکن مهر هزینه می‌شود. مدیرکل تعاونی‌های توزیعی وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی درباره تأمین هزینه‌های مسکن گفت: در حال حاضر مسکن یا از طریق یارانه و کمک دولتی یا از طریق نظام عرضه و تقاضا و بازار تأمین می‌شود. سه نوع قیمت‌گذاری در بحث مسکن وجود دارد. مسکن اجتماعی همراه با یارانه است که با تسهیلات ارزان قیمت یا کمک‌های مالی و اعتباری همراه است.

بیگدلی شاملو ادامه داد: در یک نوع، مسکن بر اساس قیمت تمام شده مانند تعاونی‌های مسکن بدون دریافت سود و با قیمت تمام شده به اعضا تحویل داده می‌شود و در نوع دیگر تأمین مسکن در چارچوب پارادایم بازار و نظام عرضه و تقاضا است.

مدیر کل تعاونی‌های توزیعی وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی بیان کرد: نوع دیگری از مسکن داریم که بر مبنای پرداخت یارانه یا قیمت بازار نیست و در آن تعاونی‌های مسکن متعارف وارد عمل می‌شوند. هرگونه ساخت و ساز توسط این تعاونی‌ها به این نحو است که بر مبنای قیمت تمام شده، زمین را خریداری کرده ولی براساس قیمت بازار با اعضا حساب نمی‌کنند.

رقابت فساد را ریشه کن می کند



پنجره ایرانیان: به گفته وزیر راه و شهرسازی، آنچه می تواند فساد را در کشور ریشه کن کند رقابت است، باید همزمان با اصلاحات اقتصادی و اصلاح سیستم اداری از فساد جلوگیری کنیم، تاکنون چند اقدام در این خصوص انجام شده که یکی از آنها بخشنامه راجع به شفافیت قراردادهای مناقصات است.

به گزارش ایسنا، عباس آخوندی عصر روز ۹ شهریورماه در گردهمایی مدیران کل راه و شهرسازی، مدیران املاک و حقوقی، مسکن و عاملان ذی حساب استان های سراسر کشور ضمن بر شمردن جلوگیری از تضاد منافع به عنوان دلیل اصلی ابلاغ بخشنامه عدم ورود دولتی ها، شهرداری ها و شورای شهرها به سازمان نظام مهندسی، اظهار داشت: بخشنامه اخیر به دو دلیل صادر شد که یکی از آن دلایل، تضاد منافع در مبادلات است. این میحتی بسیار کلیدی در مبارزه با فساد محسوب می شود.

وی افزود: در اخلاق حرفه ای، اصلی ترین مطلب این است که همزمان در دو طرف میز ننشینیم؛ چرا که نمی توان هم ناظر باشیم و هم پیمانکار. اگر هم ناظر باشیم و هم پیمانکار حتی اگر مو را از ماست بکشیم، اخلاق حرفه ای را رعایت نکرده ایم؛ چراکه زمینه فساد از اینجا آغاز می شود که متاسفانه در ایران این مساله رایج است.

وی با بیان این که وقتی شما در یک زمان در دو موضع قرار بگیرید، مجبور به ریا و رفتار متضاد هستید، گفت: اگر قرار باشد کارفرما و پیمانکار یکی باشد، آغاز یک لغزش است. ممکن است کسی آدم پاکی باشد ولی در هر لحظه در خطر لغزش قرار می گیرد. نمونه این مساله را در معاملات ملکی می بینیم که مشاوران املاک از هر دو طرف معامله پول می گیرند. لذا معلوم نیست کارگزار کدام یک هستند.

وزیر راه و شهرسازی، همچنین به اشکالات سیستم نظام مهندسی اشاره و خاطرنشان کرد: در حال حاضر

ناظر را سازمان نظام مهندسی تعیین می کند، پولش را مالک می دهد و به شهردار گزارش می دهد. در واقع من پول ناظری را می دهم که یک شخص دیگر آن را تعیین می کند و به یک نفر دیگر گزارش می دهد. تضاد منافع در این فرآیند داد می زند. بعد ما انتظار داریم یک معامله سالم انجام شود. معلوم است که این آیین نامه از بیخ و بن ایراد دارد و نیازی به کنکاش نیست.

آخوندی با بیان این که البته با انجام این کار مسئولیت ما تمام نمی شود و سیستم ارجاع و پاسخگویی باید تنظیم شود گفت: باید زمینه های غیراخلاقی از بین برود تا کسی در مظان اتهام قرار نگیرد.

وی به سیستم مهندسی در ایران اشاره و خاطرنشان کرد: ما یک نظام فنی و اجرایی کشوری داریم و یک نظام مهندسی. نظام فنی و اجرایی صلاحیت را به بنگاه می دهد. نظام مهندسی به فرد صلاحیت می دهد. این دو سیستم کاملاً متفاوت هستند. لذا نظام حرفه ای، پا در هواست. کاری که ما دنبالش هستیم این است که این دو نظام را در طول هم قرار دهیم، نه در عرض هم؛ که این کار نیاز به یک جراحی سخت دارد، اما اگر اجرایی شود نظام ملی ساخت و ساز شکل می گیرد.

وزیر راه و شهرسازی همچنین در بخش دیگری از سخنانش به شرایط اقتصادی کشور اشاره و تأکید کرد: دولت در آستانه یک شرایط جدید از منظر اقتصادی است که امیدواریم با پایان رسیدن مذاکرات ۵+۱ در وضعیت مناسبی قرار بگیریم تا بتوانیم از بازار بزرگتری در سطح دنیا استفاده کنیم. به گفته آخوندی شرایط اقتصادی ایران مانند انسانی است که دست و پایش شکسته و کسی هم دارد گلوش را می فشارد. همین که این فشار برداشته شود، امکان درمان فراهم می شود. وی با اشاره به مسئولیت هایش از ابتدای انقلاب تاکنون گفت: با توجه به تجربی که به دست آوردم، در حال حاضر در سخت ترین شرایط اقتصادی پس از انقلاب قرار داریم. تنگنا بودجه و حجم هزینه های دولت افزایش یافته است و تمام علائم بیماری هلندی با حجم گسترده در اقتصاد ایران وجود دارد.

وی گفت: آنچه می تواند فساد را در کشور ریشه کن کند رقابت است. باید همزمان با اصلاحات اقتصادی و اصلاح سیستم اداری از فساد جلوگیری کنیم. چند اقدام در این خصوص انجام شده که یکی از آن ها بخشنامه راجع به شفافیت قراردادهای مناقصات است.

انحراف سازمان های نظام مهندسی از وظایف قانونی

پنجره ایرانیان: دبیر کانون سراسری انبوه سازان با بیان این که سازمان های نظام مهندسی ساختمان بیشتر به دنبال کارهای اقتصادی هستند تا عمل به وظایف قانونی خود، گفت: سازمان های نظام مهندسی در یکسال اخیر فراز و فرودهای فراوانی داشته اند.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، فرشید پور حاجت اظهار کرد: سازمان های نظام مهندسی ساختمان در حوزه آموزش مهندسان توانسته اند فعالیت های خوبی را که جزو وظایف آنان است، انجام دهند. متاسفانه جنبه اقتصادی بیشتر مورد توجه سازمان های نظام مهندسی ساختمان قرار گرفته است تا وظایف قانونی. وی با بیان این که در سال های اخیر ساختار مناسبی برای انجمن ها و نهادهای بالادستی در بخش ساختمان تعریف نشده است، افزود: موضوع فعالیت های اقتصادی توسط تشکلهای در دل سازمان های نظام مهندسی نهفته، اما با این حال این مساله هنوز اجرایی نشده است.

وی با بیان این که الان هر کسی می آید و شروع به ساخت و ساز می کند، بیان کرد: باید از ظرفیت قانونی نظام مهندسی در راستای ارتقای کیفیت ساخت و سازها استفاده کنیم، در این راستا بر اساس ماده ۲۹ قانون باید تشکلهای صنفی به عنوان بازوی اجرایی تأسیس شوند، این در حالی است که هنوز آیین نامه مربوط به ایجاد این تشکلهای نوشته نشده است.

وی با تأکید بر حقوق خریداران و سرمایه های مردم، اظهار کرد: وقتی سازندگان تشکلهای صنفی ندارند، هر کسی ساخت و ساز انجام می دهد و این باعث بروز تخلف، کاهش کیفیت و غیره می شود.

دبیر کانون سراسری انبوه سازان با بیان این که در حوزه نظامات مهندسی در یکسال اخیر فراز و فرودهای فراوانی داشته ایم، گفت: با وجود تصویب قانون نظام مهندسی، در ۲۰ سال اخیر برای کارهای ساختمانی آیین نامه ای تدوین نشده است.

نیاز انباشته در بخش مسکن داریم



پنجره ایرانیان: مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری عمران معین کوثر با بیان اینکه نیاز انباشته و واقعی در بخش مسکن وجود دارد، گفت: اگر صنعت ساختمان رونق بگیرد، می‌تواند ۲۰۰ صنعت وابسته را نیز به حرکت درآورد.

به گزارش خبرگزاری فارس، کرامت‌الله نرگس‌نژاد امروز در دوازدهمین نشست اتاق گفتگو با خبرنگاران در سازمان اقتصادی کوثر وابسته به بنیاد شهید افزود: گرچه اکنون در رکود به سر می‌بریم، اما اگر ساخت‌وساز و طرح‌های عمرانی رونق گیرد می‌تواند حداقل ۲۰۰ صنعت را به حرکت درآورد و در حال حاضر تقاضای واقعی برای مسکن وجود دارد، اما نهفته است و ناشی از رفتار مصرف‌کننده است.

وی پیشنهاد کرد: تسهیلات خرید مسکن متناسب با دهک‌ها و قدرت خرید اقشار مختلف متفاوت باشد و این‌گونه نباشد که برای همه گفته شود وام مسکن ۲۰ ساله یا ۱۵ ساله است، بلکه افرادی هستند به تناسب نیاز می‌توانند سه ساله وام مسکن را برگردانند، عده‌ای ۱۰ ساله، افرادی ۱۲، ۱۵، ۱۸ و ۲۰ ساله می‌توانند تسهیلات مسکن را برگردانند و نیاز نیست برای همه کشور یک نسخه در وام مسکن صادر شود.

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری عمران معین کوثر تأکید کرد: نرخ سود وام مسکن نیز برای اقشار مختلف باید تفاوت داشته باشد و باید تنوع سبد وام مسکن به تناسب نیاز دهک‌های مختلف تعریف شود و در مسائل اجتماعی نمی‌توان نسخه واحد داد.

نرگس‌نژاد با بیان اینکه بافت فرسوده و ناکارآمد در شهرها فراوان است، گفت: اگر بافت فرسوده نوسازی و بهسازی شود، هیچ نیازی به افزایش شهرها و یا مناطق شهری نیست، زیرا زیرساخت‌های اولیه در بافت فرسوده وجود دارد، اما چون سیاست‌ها کم‌جان و کم حمایت بود، بافت فرسوده نوسازی نشد در حالی که می‌توان بافت‌های فرسوده را در مقابل زلزله مقاوم کرد.

مسکن مهر به دهک‌های درآمدی توجه نشد و همه اقشار توانستند در مسکن مهر ثبت نام کنند در حالی که مسکن مهر فقط برای ۳ تا ۴ دهک پایین جامعه بود نه برای کل جامعه.

نرگس‌نژاد همچنین از اجرای پروژه‌های شرکت ساختمان معین کوثر یاد کرد و گفت: در چهار سال اخیر، سوددهی این شرکت افزایش یافته و قبلاً این شرکت زیانده بود، اما اکنون فعالیت ساخت و ساز از ۲۵۰۰ متر مربع به بیش از ۲۵۰ هزار مترمربع در سال افزایش یافته یعنی فعالیت شرکت در چهار سال ۱۰۰ برابر شده و سود شرکت نیز به بیش از ۲۰ میلیارد تومان رسیده است.

وی افزود: در شرایط رکودی حدود ۴۰۰ میلیارد تومان پروژه فعال در دست اجرا داریم. نرگس‌نژاد تأکید کرد: پروژه ساختمان ۲۹ طبقه در لرستان در کنار دریاچه کیو (کبود) اجرا می‌شود که این پروژه می‌تواند ۳۵۰ خانوار را در خود جای دهد و ۱۶۰ هزار مترمربع زیربنا خواهد داشت. وی تأکید کرد: ۹۰ درصد کارکنان این شرکت از جامعه هدف و خانواده شهدا و ایثارگران هستند.

وی تأکید کرد: جو حاکم در بازار مسکن هم ناشی از قدرت خرید مردم است و همچنین گاهی قدرت خرید برای مسکن وجود دارد ولی مردم منتظر آینده هستند که اوضاع مسکن چگونه خواهد شد. در واقع فضای روانی بر بازار مسکن حاکم است.

وی تأکید کرد: مسکن معمولاً چند سال در رکود و آرامش به سر می‌برد و بعد به صورت پلکانی بالا می‌رود که دولت باید کنترل کند تا قیمت مسکن یکباره خیز بر ندارد. نرگس‌نژاد با اشاره به هرم جمعیتی در دهه ۱۳۶۰ گفت: جمعیتی که در آن دهه به یکباره افزایش یافت، اکنون به سن خرید مسکن رسیده‌اند، در نتیجه قیمت مسکن با تقاضای آنها جهش پیدا کرد و تقاضای موثر در بازار هنوز وجود دارد.

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری عمران معین کوثر تأکید کرد: سیاست مسکن مهر خوب بود، اما کیفیت و کمیت آن دچار ایراد بود، اگر تعداد مسکن مهر حداکثر یک و نیم میلیون واحد می‌شد خوب بود، اما وقتی به ۴۵ میلیون رسید، کیفیت آن کاسته شد. نرگس‌نژاد تأکید کرد: در

دولت با افزایش ۵۵۰۰ میلیارد تومانی سقف اعتبارات مسکن مهر نظر موافق دارد

هزار واحد را برای انعقاد قرارداد متمم به دفترخانه‌ها معرفی کرده‌است. برای بقیه واحدها (۷۹۱ هزار واحد) که پیشرفت آنها زیر ۷۵ درصد است نیز می‌خواهیم این افزایش سقف را اعمال کنیم.

وی با بیان این که به دنبال افزایش سقف وام واحدهای با پیشرفت ۳۰ و ۴۰ درصدی هستیم، گفت: یکی از مشکلات ما خدمات زیربنایی است، هم‌اکنون کار ساخت بیش از ۲۵۰ هزار واحد مسکن مهر تمام شده و امکان اسکان در این واحدها منوط به تأمین آب، برق و رفع مشکل آب و فاضلاب است.

وی اظهار کرد: با افزایش سقف ۵۵۰۰ میلیارد تومانی، کل پروژه‌های مسکن مهر تمام می‌شود. قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با بیان این که لازم است مردم هر چه دارند به میدان بیاورند و ما هم تا هر اندازه که در توان ماست مضایقه نمی‌کنیم، تأکید کرد: وزیر راه و شهرسازی به همه استانداران نامه نوشته و اعلام کرده برای خدمات زیربنایی از جمله مدرسه، کلاتری، مراکز فرهنگی، بهداشتی، مسجد و غیره وزارت راه یک سوم اعتبار مورد نیاز را تأمین می‌کند و مابقی را استانداران تأمین کنند.

پنجره ایرانیان: قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با اشاره به نظر موافق دولت در رابطه با افزایش ۵۵۰۰ میلیارد تومانی سقف اعتبارات مسکن مهر، گفت: برای تکمیل پروژه‌های طرح مهر هر اندازه که در توانمان است مضایقه نمی‌کنیم و لازم است مردم نیز هر چه دارند به میدان بیاورند.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، احمد اصغری مهرآبادی با بیان این که عمده مشکل مسکن مهر منابع مالی است، بیان کرد: عمده‌ترین مشکل ما بحث افزایش تسهیلات از ۲۵ میلیون به ۳۰ میلیون تومان است که در این زمینه جلساتی با معاون اول رئیس‌جمهوری برگزار شده است. وزیر راه هم انصافاً دلش می‌خواهد این پروژه به اتمام برسد. وی با بیان این که درخواست افزایش سقف تسهیلات مسکن مهر از ۵۰ هزار به ۵۵ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان را داده‌ایم، افزود: از دولت هم پول نمی‌خواهیم بلکه می‌خواهیم سقف را از محل وصول اقساط بردارند تا به همه پروژه‌ها بتوانیم ۳۰ میلیون تومان پرداخت کنیم.

وی با بیان این که خوشبختانه دولت نظر موافق دارد، یادآور شد: هم‌اکنون بیش از ۲۷۰ هزار مسکن مهر را به بانک برای افزایش سقف تسهیلات معرفی کرده‌ایم که بانک نیز ۲۰۰

با متخلفان زمین خواری در گردنه حیران قاطعانه برخورد می‌شود



پنجره ایرانیان: به گفته معاون عمران روستایی بنیاد مسکن کشور، گردنه حیران یک سرمایه ملی متعلق به نسل آینده است و از اقدامات خلاف قانون افراد در این گردنه جلوگیری می‌شود.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، محمدرضا شاملو اظهار داشت: بحث ویلاسازی هم‌اکنون در تمام کشور انجام می‌شود و این امر مربوط به گردنه حیران نیست و متأسفانه تخلفات ساخت و ساز در همه جای خوش آب و هوای ایران وجود دارد. وی بیان کرد: امیدواریم با همکاری سازمان‌ها و نهادهای ذیربط هرچه زودتر جلوی زمین‌خواری در گردنه حیران که قطب گردشگری کشور است گرفته شود و ما باید هرچه زودتر جلوی این پدیده شوم را در کشور بگیریم. معاون عمران روستایی بنیاد مسکن کشور بیان کرد: گردنه حیران یک سرمایه بسیار بزرگ برای کشور ایران است و هر کسی به‌عنوان یک شهروند ایرانی وظیفه ملی و دینی و انسانی دارد که از این گردنه حفاظت همه‌جانبه‌ای داشته باشد و این سرمایه بسیار بزرگ را حفظ کند. شاملو با بیان اینکه هم‌اکنون موجی در کشور ایجاد شده، افزود: همه

ساخت و سازهای غیر مجاز ایجاد کرده است. شاملو تصریح کرد: با برنامه‌ریزی‌های اساسی تمامی روستاهای بالای ۲۰ خانوار از طرح هادی برخوردار می‌شوند که با اجرای این طرح تخلفات زمین‌خواری و تخریب محیط زیست و اراضی باغی در کشور کاهش چشمگیری می‌یابد، چراکه اجرای این طرح نشان می‌دهد که کدام تخلف در زمین‌های مربوطه صورت گرفته است.

مردم و مسوولان نسبت به موضوع گردنه حیران حساس شده‌اند و نیاز است در این راستا همگان تمام تلاش خود را برای حفظ این سرمایه عظیم به کار بگیریم. معاون عمرانی روستایی بنیاد مسکن کشور با اشاره به اینکه بنیاد مسکن مسئولیت قانونی مستقیم را در این موضوع ندارد، گفت: بنیاد مسکن به عنوان دستگاه متولی اجرای طرح هادی در روستاها نقش بسزایی در جلوگیری

مشکل آب و برق مسکن مهر هسا برطرف شد

خود را تکمیل کنند، گفته بود: نیمی از این واحدها دارای انشعابات آب، برق، گاز و شبکه فاضلاب هستند.

هاشم‌زهی اظهار کرد: در هفته دولت ۸۰۲۸ واحد مسکن آماده افتتاح است که از این تعداد حدود ۵۰ درصد دارای خدمات زیربنایی از جمله انشعاب آب، برق، گاز و شبکه فاضلاب هستند. وی با بیان این‌که انشعابات سایر پروژه‌های آماده افتتاح مسکن مهر پرند در حال نصب است، تصریح کرد: متقاضیان باید نسبت به فروش اقساطی و دریافت دفترچه اقساط اقدام کنند تا بتوانیم واحدها را به آنها تحویل دهیم. وی با تأکید بر این‌که ساخت ۸۰۲۸ واحد مسکن مهر به اتمام رسیده است، یادآور شد: به متقاضیان مسکن مهر از طریق پیامک اعلام کرده‌ایم نسبت به واریز باقیمانده آورده خود اقدام کنند، اما متأسفانه مردم برای پرداخت آورده مراجعه نکرده‌اند. مدیرعامل شرکت عمران پرند شرط تحویل واحدها به مردم را تکمیل آورده و پس از آن دریافت دفترچه اقساط بیان کرد و از متقاضیان خواست در راستای افتتاح و تحویل به‌موقع واحدهای مسکن مهر (مطابق برنامه‌ریزی انجام شده) اقدام کنند.

پنجره ایرانیان: مدیرعامل شرکت عمران پرند از رفع مشکل مربوط به انشعاب آب و برق واحدهای مسکن مهر پروژه هسا در این شهر خبر داد.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، باران هاشم‌زهی اظهار کرد: تکمیل واحدهای مسکن مهر پروژه هسا توسط پیمانکار در حال انجام است، اما هنوز مردم به‌طور کامل نسبت به واریز آورده خود اقدام نکرده‌اند.

وی با اشاره به این‌که متقاضیان مسکن مهر برای واریز آورده مراجعه نکرده‌اند، تصریح کرد: از طریق پیامک به متقاضیان اعلام کرده‌ایم که قیمت نهایی پروژه چه میزانی است و چه مبلغی را باید واریز کنند، اما در این زمینه همچنان با مشکل روبرو هستیم. وی با اعلام این‌که مشکل تأمین آب و برق واحدهای مسکن مهر سایت هسا در شهر پرند برطرف شده است، افزود: به‌طور همزمان تأسیسات و خدمات روبنایی این واحدها نیز در حال اجراست.

مدیرعامل شرکت عمران پرند چند روز قبل از افتتاح ۸۰۲۸ واحد مسکن مهر همزمان با هفته دولت خبر داده و با بیان این‌که متقاضیان باید برای تحویل واحدهای مهر آورده

کندی در پرداخت تسهیلات ۱۵ میلیونی ساخت مسکن روستایی

و تلاش می‌کنیم همانند گذشته سفته‌های زنجیره‌ای برای تسهیلات مسکن روستایی را فعال کنیم.

وی ادامه داد: در بخش مسکن روستایی که در قالب طرح جامع مسکن آماده شد، تا سال ۱۴۰۵ باید بهسازی ۲۰۰ هزار واحد را در هر سال ادامه دهیم که در صورت ادامه این روند تا پایان سال مذکور حدود ۷۳ درصد از خانه‌های روستایی مقاوم‌سازی می‌شوند. وی ادامه داد: این رقم معادل چهار میلیون و ۵۱۲ هزار واحد مسکونی است که همه این واحدها تا زمان مشخص بازسازی و در مقابل زلزله مقاوم خواهند شد.

شود. هر چند تمام بانک‌های عامل این مصوبه را ابلاغ کرده‌اند و کار در حال انجام است.

مهدیان تأکید کرد: به هر حال این اقدامات باعث شده تا صف متقاضیان برای دریافت تسهیلات ۱۵ میلیون تومانی مسکن روستایی طولانی‌تر و روند ارائه تسهیلات توسط بانک‌ها نسبت به گذشته به خاطر تضمین‌هایی که مطالبه می‌کنند، کندتر شود.

معاون امور بازسازی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی خاطر نشان کرد: برای حل مشکلات ضمانتی بانک‌ها در حال اقداماتی با کمک سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی هستیم

پنجره ایرانیان: بازسازی مسکن روستایی بنیاد مسکن با بیان اینکه بانک‌های عامل برای پرداخت تسهیلات ۱۵ میلیون تومانی ساخت مسکن روستایی درخواست ضامن کارمند و سند مالکیت می‌کنند، گفت: این اقدام بانک‌ها باعث کندی روند پرداخت تسهیلات شده است. به گزارش خبرگزاری فارس، عزیزالله مهدیان بیان داشت: متأسفانه بانک‌های عامل برای پرداخت تسهیلات ۱۵ میلیون تومانی از متقاضیان خواستار ضامن معتبر و کارمند رسمی و سند مالکیت هستند. وی افزود: این موضوع باعث شده تا روند پرداخت تسهیلات کند

یک سوم شهری های ایران مسکن مناسب ندارند



پنجره ایرانیان: وزیر راه و شهرسازی با بیان این که نزدیک به ۱۸ میلیون نفر معادل یک سوم جمعیت شهری ایران در وضعیت بد مسکنی قرار دارند، گفت: ۵۰۰ هزار مسکن مهر تا آخر سال تحویل می شود.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی در برنامه اقتصاد ایران در شبکه ۵ سیما با اشاره به اینکه در بافت های فرسوده اساس و محور کار ما نوسازی شهر است، گفت: نتیجه شهرسازی و ایجاد شهرهای جدید، مسکن مهر و طرح های مختلف اجرا شده در حوزه مسکن در ۳۵ سال گذشته، نشان می دهد که نزدیک به ۱۸ میلیون نفر معادل یک سوم جمعیت شهری ایران در وضعیت بد مسکنی قرار دارند. این افراد در حاشیه بافت های قدیمی، تاریخی و غیره زندگی می کنند.

عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی با حضور در استودیوی برنامه "اقتصاد ایران" پیرامون وضعیت مسکن و معضلات آن در کشور گفت: بیشترین تقاضا در حوزه مسکن را در کلانشهرهایی مانند تهران، مشهد، تبریز، شیراز و اصفهان داریم. اما در کلانشهر تهران وضعیت مسکن و معضلات ناشی از آن پیرامون دو مساله مهم و اساسی سوداگری زمین و قدرت خرید پایین مردم است.

آخوندی ادامه داد: بخشی از تورم مسکن به علت سوداگری زمین است که این موضوع مربوط به نحوه اداره شهر است، وقتی نظام مدیریت شهری ما به سمت فروش شهر رفت، زمینی که قابلیت دو طبقه واحد مسکونی را داشت به ۵ طبقه ارتقا داده شد. این رویکرد موجب بالا رفتن ارزش زمین شد. کاری که می توانستیم انجام دهیم، این بود که جلوی این بی انضباطی شهری را در حد توان می گرفتیم. البته بخشی از کاهش قیمت مسکن در تهران به این دلیل بود.

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در دو سال اخیر شورای عالی نظارت و شهرسازی به شدت با بی انضباطی

شهری مخالفت کرد، تصریح کرد: اگر جلوی سوداگری زمین در ایران گرفته نشود، اساسا زندگی در شهرهای بزرگ غیر ممکن خواهد شد.

آخوندی با اشاره به اینکه داده های مرکز آمار در حوزه مسکن نشان می دهد که نزدیک به ۴۰۰ هزار واحد مسکونی خالی در شهر تهران وجود دارد، تاکید کرد: این موضوع بیانگر این است که این واحدهای مسکونی برای ارزش افزوده ساخته شده است نه سکونت مردم. از یک سو ما جمعیتی داریم که فاقد مسکن هستند و تقاضای شدیدی برای داشتن مسکن وجود دارد و از سوی دیگر نرخ سوداگری زمین مسکن اجازه خرید به مردم را نمی دهد.

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه راه حل های معضلات مسکن و تورم ناشی از آن در کشور پیچیده است، اضافه کرد: ما باید یک انضباط شهری در کشور ایجاد کنیم و برای فروش شهر یک خط پایان قرار دهیم که این بحث همکاری دولت، مجلس و نهادهای دیگر را می طلبد.

آخوندی در بخش دیگری از صحبت هایش پیرامون کاهش قیمت مسکن تاکید کرد: قدرت خرید مردم اجازه نمی دهد که ما افزایش قیمت مسکن داشته باشیم. آخوندی با اشاره به وضعیت مسکن مهر در کشور گفت: به طور کلی ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار واحد مسکونی در کل کشور وجود دارد که از این تعداد یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد مسکونی آن تحویل داده شده است، ۱۵۰ هزار واحد مسکونی فاقد متقاضی، ۵۵۰ هزار واحد مسکونی با پیشرفت فیزیکی ۸۰ درصد تا پایان سال تحویل داده می شود و مابقی سال آینده تحویل داده خواهند شد.

وزیر راه و شهرسازی با اشاره به وضعیت ناوگان هوایی کشور گفت: در حال حاضر ۲۵۶ هواپیما در ناوگان هوایی وجود دارد که از این تعداد ۱۵۹ عدد این هواپیماها فعال و مابقی روی زمین غیر فعال است. اما نکته مهم این است که وضعیت ناوگان هوایی کشور خوب نیست. طی ماه های اخیر نیز ۱۲ هواپیما جدید وارد ناوگان هوایی کشور شده که این موضوع سبب بهبود این ناوگان شده است.

اتمام پروژه های مسکن مهر نیاز به اعتبار است

پنجره ایرانیان: به گفته جانشین نماینده تام الاختیار وزیر نیرو در مسکن برای اتمام پروژه های مسکن مهر نیاز به اعتبار است و اگر در یک سال پرداخت شود، این ظرفیت وجود دارد که بتوان در طول یک سال پرونده و نسخه مسکن مهر را پیچید.

به گزارش خبرگزاری فارس، عبدالله سرتیپ زاده در پاسخ به این سوال که ظاهرا دولت به تازگی مصوب کرده که برای تامین آب و برق واحدهای مسکن مهر ۵۰۰ میلیارد تومان اعتبار به وزارت نیرو داده است، گفت: مصوبه جدید هیات وزیران مربوط به مصوبه پارسال است و برغم این مصوبه، موفق نشدیم اعتباری را جذب کنیم، بنابراین امسال موفق شدیم این مصوبه را تمدید کنیم. وی ادامه داد: هنوز یک ریال اعتبار هم برای تامین خدمات زیربنایی اختصاص نیافته است.

وی در پاسخ به این سوال که مدیریت راه و شهرسازی استان تهران اعلام کرده است که به دلیل نبود آب و برق ۱۱ هزار مسکن مهر در پردیس در هفته دولت واگذار نشد، گفت: اطلاع دقیقی از تعداد عدم واگذاری مسکن مهر به دلیل نبود آب و برق ندارم، اما به هر

حال در مجموع تعداد قابل توجهی از واحدهای مسکن مهر در کل کشور معطل تامین خدمات زیربنایی برای تحویل هستند.

سرتیپ زاده در پاسخ به این سوال که مدیرعامل شهر جدید پردیس اعلام کرده که شرکت عمران به تنهایی برای تامین خدمات زیربنایی وارد میدان شده است، گفت: در پردیس یک قسمت عمده ای از شبکه گذاری را شرکت عمران شهر جدید پردیس انجام می دهد و وزارت نیرو بخشی از شبکه گذاری (آب و برق) فازهای ۹ و ۵ پردیس را انجام می دهد.

سرتیپ زاده ادامه داد: برای اتمام پروژه های مسکن مهر نیاز به اعتبار است و اگر در یک سال پرداخت شود، این ظرفیت وجود دارد که بتوان در طول یک سال پرونده و نسخه مسکن مهر را پیچید، بنابراین هرچقدر زمان تامین اعتبار طولانی شود، زمان افتتاح و اتمام پروژه مسکن مهر نیز به عقب خواهد افتاد. وی ادامه داد: اینکه مدام گفته می شود مسکن مهر در سال ۹۵ و یا ۹۶ به پایان می رسد، منوط به تامین و پرداخت اعتبارات است.

سمینار معرفی قراردادهای جدید نفتی ایران در ماه دسامبر برگزار می شود



پنجره ایرانیان: رئیس کمیته بازرگاری در قراردادهای نفتی گفت: ما قصد داشتیم از عصبانیت لابی‌های نفتی اروپا و آمریکا علیه تحریم‌ها استفاده کنیم اما آمریکایی‌ها دستانمان را خواندند و اجازه ندادند دوباره از این شیوه بهره ببریم.

به گزارش خبرگزاری فارس، سید مهدی حسینی، با بیان اینکه ما چند هدف را از برگزاری سمینار معرفی قراردادهای جدید نفتی ایران در لندن دنبال می‌کردیم، اضافه کرد: هدف اول ما هدف اقتصادی است؛ یعنی طرح‌ها و مدل جدید قراردادی نفت ایران را معرفی کنیم تا به جذب سرمایه و تکنولوژی و اجرای پروژه‌ها منجر شود و اتفاقی مانند آن چیزی که ۱۸ سال پیش انجام دادیم و نتیجه آن جذب ۴۰ تا ۵۰ میلیارد دلار سرمایه، ایجاد عسلویه و افزایش ۱ میلیون بشکه‌ای ظرفیت تولید نفت بود، بیافتد.

وی افزود: هدف دیگر ما این بود که یک جریان‌سازی ویژه را ساماندهی کنیم و برای همین هم اصرار داشتیم که در زمان برگزاری مذاکرات هسته‌ای این سمینار را برگزار کنیم و لابی‌های نفتی را علیه تحریم تحریک کنیم؛ چون می‌دانیم که لابی‌های نفتی از تحریم خوشحال نیستند و عصبانی هستند و در عین حال لابی‌های قدرتمندی نیز چه در آمریکا و چه در اروپا محسوب می‌شوند.

رئیس کمیته بازرگاری در قراردادهای نفتی ایران، ادامه داد: ما می‌خواستیم از عصبانیت این لابی‌ها حداکثر استفاده را بکنیم و به مذاکرات هسته‌ای کمک کنیم تا برای کشور منافعی ایجاد شود اما متأسفانه آمریکایی‌ها این بار دست ما را خواندند.

وی توضیح داد: ما بعد از اسفند ماه ۹۲ که سمینار تهران را برگزار کردیم از قبل برنامه داشتیم که دو ماه بعد در لندن سمینار را برگزار کنیم و قرار بود بعد از تعطیلات عید ۹۳ در آوریل در لندن سمینار را برگزار کنیم، اما نشد.

حسینی تصریح کرد: آمریکایی‌ها تجربه داشتند، چراکه یک بار دیگر این بلا سر آنها آمده بود و ما اروپایی‌ها را جلوی آنها قرار دادیم و آمریکایی‌ها در تحریم آمریکا علیه ایران یعنی ایلسا و داماتو باختند.

وی ادامه داد: آمریکایی‌ها دست ما را خواندند و فهمیدند که

زمان مساله حل شود.

وی با بیان اینکه تاخیر مذاکرات هسته‌ای ما را با خود به سپتامبر امسال کشاند، افزود: فرض ما این بود که تا دهم تیر ماه توافق نهایی می‌شود و شرکت‌ها از محدودیت‌های حقوقی آزاد می‌شوند و ما سمینار لندن را برگزار می‌کنیم؛ اما بعد از امضای توافق، دیدیم که کنگره ۶۰ روز برای خود مهلت گرفت که تا ۱۷ سپتامبر طول می‌کشد. ما دیدیم تا آن زمان به شرکت‌های نفتی به‌خصوص آمریکایی‌ها اجازه حضور در کنفرانس‌ها داده نمی‌شود و مشکل قبلی پابرجا می‌ماند و به همین دلیل آن را به دسامبر موکول کردیم.

حسینی تأکید کرد: تحلیل‌ها این است که در ماه دسامبر این سمینار را حتماً برگزار می‌کنیم، ولو اینکه کنگره آمریکا توافق را رد کند چون این بار داستان فرق می‌کند.

وی توضیح داد: اگر کنگره موافقت کند که مشکل حل می‌شود، اگر مخالفت کند و رئیس‌جمهور بتواند آن را و تو کند باز هم مشکل حل می‌شود، اما اگر کنگره مخالفت کند و رئیس‌جمهور هم نتواند آن را و تو کند، در این صورت ما به جایی رسیدیم که می‌توانیم آسیایی‌ها و اروپایی‌ها را که برای آمدن به ایران صف کشیده‌اند برابر آمریکایی‌ها قرار دهیم و در حقیقت آمریکا با این کار خود را ایزوله خواهد کرد.

وی تصریح کرد: بنابراین دلیلی ندارد که ما سمینار را عقب بیندازیم چون شرکت‌های اروپایی خواهند آمد و به همین دلیل قطعاً سمینار را در دسامبر برگزار خواهیم کرد.

در حالی که آنها در حال مذاکره بودند، ما می‌خواهیم یک لابی نفتی درست کنیم تا به نفع ایران به آنها فشار بیاورد و به همین دلیل خیلی راحت فشار آوردند و گفتند این سمینار برگزار نشود. وی افزود: البته به ما مستقیم چیزی نگفتند اما با واسطه پیام رسید که اگر می‌خواهید اجلاس برگزار کنید این کار را بکنید اما هیچ شرکت نفتی در آن شرکت نخواهد کرد و راست هم می‌گفتند یعنی به شرکت‌های نفتی فشار می‌آوردند که نروید و در نتیجه شرکت‌های آمریکایی مطلقاً نمی‌آمدند و اروپایی‌ها هم از حضور موثر خودداری می‌کردند.

رئیس کمیته بازرگاری در قراردادهای نفتی ایران تصریح کرد: آن زمان آمریکایی‌ها گفتند اگر کنفرانس را از آوریل به نوامبر موکول کنید ما حتی همکاری هم می‌کنیم؛ ما هم دیدیم قرار نیست که برای سمینار برگزار کردن صرف، این کار را انجام دهیم و هدف ما حضور شرکت‌های نفتی است و قرار نیست برای صنف کفاش‌های لندن سمینار برگزار کنیم، طبعاً به این نتیجه رسیدیم که سمینار را در نوامبر برگزار کنیم. وی اضافه کرد: آن زمان تصور می‌شد که تا سپتامبر سال گذشته مذاکرات به نتیجه می‌رسد و ما می‌توانیم سمینار را دو ماه بعد در نوامبر برگزار کنیم که این اتفاق نیفتاد و مذاکرات به نتیجه نرسید و نهایی نشد.

حسینی ادامه داد: ما تحلیل کردیم اگر سمینار را نوامبر برگزار کنیم باز هم همان داستان را خواهیم داشت و به همین دلیل کنفرانس را به فوریه موکول کردیم با این امید که آن

تسریع در روابط نفتی و گازی تهران و دهلی نو

پنجره ایرانیان: وزیر خارجه ایران خواستار تنظیم سازوکارهای سریع‌تر، ایجاد فضای مناسب و تسهیلات روان‌تر برای سرمایه‌گذاری‌ها در حوزه نفت و گاز، پتروشیمی، تجارت و تحرک بخشیدن بیشتر به مناسبات تهران و دهلی نو شد.

به گزارش ایرنا، محمد جواد ظریف ظهر روز ۲۳ مرداد در دیدار با نخست‌وزیر هند خواستار تمرکز راینی‌های دو کشور بر اولویت‌های کارآمدتر و عینی‌تر شد و تأکید کرد ایران و هند با توجه به فضای جدید و مستعد کنونی گام بلندی برای توسعه روابط بردارند.

وی در این دیدار که در کاخ نخست‌وزیری هند انجام شد، اظهار کرد: ظرفیت‌های مناسب برای پیوستن هند به موافقتنامه ترانزیت سه جانبه و بهره‌گیری از منافع کریدور شمال - جنوب، مشارکت در طرح‌های ریلی و جاده‌ای و حضور فعال‌تر بانک‌های هندی در بازارهای پولی دو کشور وجود دارد.

رئیس دستگاه دیپلماسی ایران با تشریح نتایج به دست آمده از برجام با ۶ قدرت جهانی، یادآور شد: برجام خواست‌های دو طرف مذاکره را به طور متوازن تأمین کرد و آثار سازنده‌ای بر تحولات منطقه در چهارچوب ترویج رویکرد گفتگو و همکاری و انتخاب گزینه دیپلماسی به جای جنگ و بی‌ثباتی به همراه خواهد داشت.

وی با اشاره به آثار مخرب خشونت و افراط‌گرایی در کشورهای سوریه، عراق، یمن و افغانستان که مظاهر حیات اجتماعی را هدف زشت‌ترین اعمال تروریستی قرار داده‌اند، گفت: این وقایع مسئولیت کشورهای مستقل و غیر متعهد را در یافتن راه‌حل‌های شایسته دوچندان می‌کند. وزیر امور خارجه ایران که در روز ۲۰ مردادماه دومین دور سفر منطقه‌ای خود را پس از توافق هسته‌ای، از کشور لبنان آغاز کرده بود، پس از سفر به سوریه و پاکستان و ملاقات با مقام‌های این کشورها، شامگاه ۲۲ مردادماه وارد دهلی نو شد.

تبصره ۳ قانون اصل ۴۴ در حوزه پتروشیمی ایراد دارد



پنجره ایرانیان: به گفته معاون وزیر نفت، باید ۷۰ درصد از قیمت هر مجتمع پتروشیمی واگذار شده برای توسعه زیرساخت‌ها به این شرکت برگردانده می‌شود، در حالی که این امر اجرا نشده است.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی وزارت نفت، عباس شعری مقدم با اشاره به این که تغییرات سریع و بدون مطالعه در صنعت پتروشیمی به واسطه نحوه خصوصی سازی در این صنعت سبب ایجاد چالش‌های بسیاری شده است، گفت: هم اکنون شرکت ملی صنایع پتروشیمی اختیارات پیشین خود را از دست داده است. مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی گفت: طبق قانون باید ۷۰ درصد از قیمت هر مجتمع پتروشیمی واگذار شده برای توسعه زیرساخت‌ها به این شرکت برگردانده می‌شود. در حالی که این امر اجرا نشده، از این رو هم اکنون این شرکت درآمدی ندارد، اما هنوز همچنان وظیفه توسعه این صنعت را برعهده دارد.

وی با اشاره به برگزاری جلسه مشترک با اعضای کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در مورد اصلاح تبصره سه قانون اصل ۴۴ گفت: براساس این قانون شرکت‌های مادر تخصصی برای سرمایه‌گذاری در مناطق کمتر توسعه یافته و محروم باید در مرحله نخست برای جذب سرمایه‌گذار فراخوان دهند، در صورت نبود تمایل بخش خصوصی حق سرمایه‌گذاری تا سقف ۴۹ درصد به آن شرکت داده می‌شود.

قانون دارای ایراداتی نیز هست، به عنوان مثال در صورت واگذاری ۵۱ درصد از سهام طرح به بخش خصوصی این بخش می‌تواند به هر دلیلی از اجرای مراحل ساخت جلوگیری کند، بنابراین هیچ شخص حقیقی و حقوقی حاضر به خرید سهم ۴۹ درصدی NPC در این طرح نخواهد بود.

وی ادامه داد: از سوی دیگر اگر به شرکت ملی صنایع پتروشیمی اجازه بدهیم که بدون برگزاری فراخوان در مناطق محروم سرمایه‌گذاری کند، ممکن است این سرمایه‌گذاری در طرح‌ها بدون توجیه اقتصادی انجام شود و به دلیل زیانبار بودن آنها هیچکس تمایل به خرید سهام NPC نخواهد داشت.

معاون وزیر نفت با بیان این که فرآیند اعلام فراخوان برای جذب سرمایه‌گذار در مناطق کمتر توسعه یافته زمانبر است و چابکی شرکت ملی صنایع پتروشیمی را می‌گیرد، گفت: در این فرآیند نیاز به مراودات اداری با سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، دولت، مجلس و غیره است. شعری مقدم تصریح کرد: براساس قانون شرکت ملی صنایع پتروشیمی، در صورت تمایل نداشتن بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری در مناطق کمتر توسعه یافته، می‌تواند تا سقف ۴۹ درصد سرمایه‌گذاری و سه سال بعد از راه‌اندازی واحد سهم خود را به بخش خصوصی واگذار کند.

به گفته مسئولان مرکز پژوهش‌های مجلس این

آیین نامه اجرایی قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی تصویب شد

بیمه و کاهش تصدیگری دولت از دیگر اهداف این آیین نامه است. آیین نامه اجرایی مربوط به استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی برای اجرای پروژه‌ها و طرح‌های تملک دارایی سرمایه‌ای دستگاه‌های اجرایی و طرح‌های مصوب مجامع عمومی شرکت‌های دولتی نیز در این جلسه از تصویب اعضای هیات دولت گذشت. به موجب این آیین نامه، دستگاه‌های اجرایی موظفند برای اجرای طرح‌های کاهش مصرف آب و انرژی خود با شرکت‌های خدمات انرژی با رعایت دستورالعمل مربوطه در قانون برنامه پنجم توسعه، قرارداد منعقد و تعهدات بازپرداخت مربوطه را به میزان انرژی و آب صرفه جویی شده، از محل بودجه‌های مصوب در سال‌های آتی پرداخت کنند.

پنجره ایرانیان: هیات وزیران آیین نامه اجرایی موضوع قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی را با هدف توسعه و ترویج طرح‌های افزایش کارایی و بهبود مدیریت مصرف انرژی تصویب کرد. در جلسه هیات دولت، که در ۱۸ مردادماه به ریاست دکتر حسن روحانی، رئیس‌جمهوری برگزار شد، آیین نامه اجرایی موضوع قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی با هدف توسعه و ترویج طرح‌های افزایش کارایی و بهبود مدیریت مصرف انرژی در بخش‌های صنعت، ساختمان، کشاورزی و خدمات از طریق استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی و تعاونی تصویب شد. ایجاد انگیزه در جذب سرمایه‌گذاری بخش‌های خصوصی و تعاونی در اجرا و کاهش مصرف انرژی و اشتغالزایی در کشور با ایجاد حمایت‌هایی نظیر یارانه سود تسهیلات، تخفیف در هزینه

لزوم نظارت شرکت ملی پتروشیمی بر کیفیت محصولات صنایع پتروشیمی

پتروشیمی در حوزه بهداشت و صنایع غذایی که با سلامت جامعه در ارتباط است، اظهار داشت: هنگامی که به توسعه مناسب و مطلوب می‌رسیم که تولیدات صنایع ما تنها نام محصول را یدک نکشند؛ بلکه مشخصات لازم را در حد استاندارد داشته باشند تا مصرف آنها در سیر مراحل تولید محصولات دیگر نیز به تولید مناسب منجر شود. بر اساس نامه نیری، ارزیابی کیفیت و بهینه بودن محصول شرکت‌های پایین دستی این صنعت نیازمند نظارت و برخورداری از دانش کافی بوده که آن نیز در اختیار شرکت ملی پتروشیمی است.

نیری ضمن غیرقابل انکار دانستن تلاش‌های شرکت ملی پتروشیمی در توسعه صنایع پتروشیمی کشور به لحاظ ارزش آفرینی و رفع نیازهای داخلی که در دهه‌های گذشته اتفاق افتاده است، نوشت: با این وجود نقش این شرکت نباید به گسترش و توسعه و رشد محصولات بی کیفیت این صنعت منحصر باشد. وی در ادامه بر اهمیت و ضرورت نظارت و هدایت صنایع پتروشیمی در بعد مطلوب و استاندارد تولیدات محصولات پتروشیمی، تاکید کرد. این تولیدکننده با اشاره به اینکه جایگاه و اهمیت محصولات

پنجره ایرانیان: نقش حاکمیتی شرکت ملی پتروشیمی نباید به گسترش و توسعه و رشد محصولات بی کیفیت این صنعت منحصر باشد، بلکه نظارت و هدایت صنایع پتروشیمی در بعد مطلوب و استاندارد تولیدات از اهمیت بالاتری برخوردار است. به گزارش روابط عمومی انجمن ملی صنایع پلاستیک ایران (اینپا)، عزیزاله نیری، مدیر عامل شرکت صنایع پلاستیک خوزستان در نامه‌ای به شعری مقدم معاون وزیر نفت در امور پتروشیمی، خواستار نظارت بر محصولات پتروشیمی به لحاظ کیفیت و استاندارد شد.



FARBOD
Quality Prevails

ساخت و ساز در آلمان با رویکرد بهره‌وری انرژی تا سال ۲۰۲۰



پنجره ایرانیان: آلمان برنامه‌های نوین ساخت‌وساز در ساختمان‌ها را با رویکرد بهره‌وری انرژی تا سال ۲۰۲۰ به مرحله اجرا می‌گذارد.

رویکرد بهره‌وری انرژی در ساخت و ساز به معنای سرمایه‌گذاری برای تضمین آینده و استقلال از هزینه‌های رو به افزایش انرژی است. حفاظت از منابع برای نسل‌های آینده و صرفه‌جویی در هزینه‌های انرژی، در نگاه نخست تنها دلایل اصلی برای ساخت و ساز با بهره‌وری انرژی هستند.

در آلمان این امر با قوانین دقیق و به‌روز دولت برای ساخت‌های جدید یا بازسازی‌های فراتر از این اهداف اعمال می‌شود.

براساس گزارش دنیای اقتصاد، کشور آلمان تا سال ۲۰۲۰ اقدام به اجرای سه قانون مهم و سختگیرانه در مفاد دستورالعمل کاربردهای حرارتی انرژی‌های تجدیدپذیر و صرفه‌جویی انرژی، از جمله ۲۰ درصد کاهش در میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای و ۲۰ درصد افزایش در سهم کلی اتحادیه اروپا از انرژی‌های تجدیدپذیر و ۲۰ درصد افزایش بهره‌وری انرژی کرده است.

بنابر این گزارش، براساس قانون کاربردهای حرارتی انرژی‌های تجدیدپذیر از سال ۲۰۰۹ در ساختمان‌ها و ساخت‌های جدید، بخشی از انرژی گرمایی باید از منابع انرژی تجدیدپذیر حاصل گردد. این قانون ساخت و ساز، زمانی پاسخ داده شده است که ساختمان‌ها از ۱۵ درصد از انرژی خورشیدی، یا ۵۰ درصد از انرژی زمین گرمایی و انرژی زیست توده و

انرژی‌های گرمایی نیز پشتیبانی و توسعه خانه‌های غیرفعال (پسیو) را تشویق می‌کند. ضمناً برای اقدامات نوسازی جهت افزایش بهره‌وری انرژی در ساختمان‌های موجود با پروانه کار تا سال ۱۹۹۴ برنامه توانبخشی بهره‌وری انرژی به تصویب رسانده است. هدف این برنامه ترویج ارتقای ساختمان‌ها به سطح انرژی مناسب است.

یا ۳۰ درصد از انرژی بیوگاز استفاده کنند. این درحالی است که این مقادیر فنی در سال‌های آتی افزایش خواهند یافت.

براساس برنامه ساخت با بهره‌وری انرژی در آلمان، برای استقرار، خرید یا تولید سیستم‌های ساخت‌های جدید، وام‌های کم بهره اعطا می‌شود. از سال ۲۰۰۹ این برنامه از فناوری‌های استفاده از

ساخت پالایشگاه آناهیتا ۵۰۰۰ نفر را مشغول به کار می‌کند

طرح‌های گرمسیری، نیروی کار متخصص و غیره از جمله مهمترین ظرفیت‌ها و قابلیت‌های استان کرمانشاه در زمینه توسعه اقتصاد و تجارت است. با آغاز عملیات اجرایی و بهره‌برداری از پالایشگاه ۱۵۰ هزار بشکه‌ای آناهیتا و پتروشیمی چهارم استان در شهرستان اسلام‌آباد غرب رتبه صنعتی کرمانشاه بهبود قابل ملاحظه‌ای خواهد کرد.

پنجره ایرانیان: به گفته رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه، ۵ هزار نفر در مدت زمان ساخت پالایشگاه ۱۵۰ هزار بشکه‌ای آناهیتا در این مجموعه مشغول به کار خواهند بود.

به گزارش خبرگزاری تسنیم از کرمانشاه، وجود بزرگراه بین‌المللی کربلا، فرودگاه بین‌المللی کرمانشاه و کریدور هوایی در مسیر اروپا، راه‌آهن غرب کشور، منابع آبی

تصمیم هند برای سرمایه‌گذاری سه میلیارد دلاری در پتروشیمی ایران

وزیر کشتیرانی و حمل و نقل هند نیز دو هفته پیش در جریان سفر محمدجواد ظریف وزیر خارجه کشورمان به هند، از تمایل کشورش به سرمایه‌گذاری در طرح‌های نفت و گاز و پتروشیمی خبر داده بود. شرکت‌های هندی برای ورود به بازار نفت و پتروشیمی ایران بعد از برطرف شدن تحریم‌های بین‌المللی، از هم‌اکنون در حال رقابت با شرکت‌های دولتی چینی و همین‌طور کمپانی‌های بزرگ نفتی مانند رویال داچ شل و توتال هستند.

پیش از این خبرهایی از مذاکرات ایران و هند برای همکاری در صنعت پتروشیمی منتشر شده بود. اواخر فرودین ماه امسال یک هیات تجاری هندی به تهران سفر کرد که با هدف مشارکت در پروژه‌های پتروشیمی به ایران آمده بودند.

در آن زمان گفته شد که مهمترین محور این مذاکرات دوجانبه، مشارکت و سرمایه‌گذاری هندی‌ها در طرح ساخت چند مجتمع جدید پتروشیمی در عسلویه و بندر چابهار بوده است.

پنجره ایرانیان: منابع هندی از برنامه شرکت نفت هند برای ساخت یک مجتمع پتروشیمی به ارزش سه میلیارد دلار در جمهوری اسلامی ایران، بعد از لغو تحریم‌ها خبر دادند.

به گزارش خبرگزاری بی‌بی‌سی، دسترسی به گاز طبیعی ارزان‌قیمت به‌عنوان ماده خام این پالایشگاه، شرطی است که هند برای ساخت این پروژه با تولید سالانه یک میلیون تن محصول، به دنبال برآورده کردن آن است.

ایران قدرت بزرگ پتروشیمی منطقه در سال ۱۴۰۴ خواهد بود



پنجره ایرانیان: با روند رو به رشد توسعه صنعت پتروشیمی، تا افق ۱۴۰۴ ایران به قدرت بزرگ پتروشیمی منطقه بدل خواهد شد.

به گزارش شانا، محمدحسن پیوندی معاون، مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی اظهار کرد: با ایجاد زیرساخت‌های لازم برای تبدیل متانول به پروپیلن فرصتی جدید برای تحقق اهداف صنعت پتروشیمی فراهم می‌شود و به‌عنوان عامل اصلی توسعه صنایع میانی، پایین دستی و اشتغال، باعث جذب سرمایه‌گذاری می‌شود.

پیوندی با بیان این که کمبود پروپیلن کشور از طریق تبدیل متانول به پروپیلن برطرف خواهد شد، گفت: حجم متانولی که کشور در پنج سال آینده خواهد داشت و تولید آن به حدود ۲۰ میلیون تن خواهد رسید، می‌تواند در مسیر توسعه زنجیره ارزش و تولید پروپیلن و مشتقات آن به‌کار گرفته شود و افزون بر تامین نیاز داخل در زمینه صادرات نیز بر اقتصاد کشور تاثیرگذار باشد.

معاون مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی ادامه داد: در آینده حجم بالایی از اتیلن در کشور تولید می‌شود و بعد از دسترسی به منابع عظیم پارس جنوبی حجم بالایی اتان در دسترس خواهد بود و با توجه به این که اتیلن و پلی اتیلن بسیار زیادی در کشور تولید کرده‌ایم، افق جدیدی را در صنعت پتروشیمی ایران

شاهد خواهیم بود.

به پروپیلن بدل شود.

وی ادامه داد: با افزایش میزان متانول نه تنها نیاز داخلی تامین می‌شود، بلکه بازارهای خارجی تحت تاثیر این عرضه قرار می‌گیرد و قیمت‌ها تغییر خواهد کرد و باید از حالا به فکر تبدیل متانول به پروپیلن و ارزیابی بازارهای آن باشیم و بخش خصوصی را برای حضور در این بازار ترغیب کنیم.

معاون مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران افزود: با توجه به گشایش اعتبارات اسنادی (ال سی) کشور چین، تا پنج سال آینده حدود ۲۰ میلیون تن به ظرفیت تولید متانول کشور افزوده می‌شود، از این‌رو باید از امروز به فکر توسعه صنایع تکمیلی متانول باشیم، ضمن این که امید داریم بخشی از متانول تولید شده

پیشرفت ۷۵ درصدی بزرگترین واحد تولید متانول جهان

کشورهای چین، ژاپن، کره جنوبی، هند، سنگاپور، تایوان، تایلند، ترکیه، اروپای غربی با جمع کل واردات ۱۵ میلیون تن عمده‌ترین بازارهای هدف برای متانول صادراتی خاورمیانه محسوب می‌شوند. از این‌رو ابراهیم عسکریان، مدیرعامل پتروشیمی متانول کاوه با اشاره به پیشرفت فیزیکی ۷۵ درصدی فاز نخست این طرح گفته بود: در صورت حمایت دولت، فاز دوم این پروژه پس از پایان کار در فاز نخست آغاز می‌شود. وی از مراحل نهایی نصب و ساخت واحدهای یوتیلیتی، نصب راکتور و برج‌های تقطیر و واحد نیروگاهی این طرح خبر داده و افزوده بود: با راه‌اندازی این طرح روزانه هفت هزار تن به تولید متانول کشور افزوده می‌شود.

گفتنی است، متانول مایعی شفاف و بی‌رنگ است که به‌طور گسترده در تولید انواع مختلف مواد شیمیایی همانند فرمالدئید، رزین‌ها، DMEMTBE، اسید استیک، حلال‌ها، الفین‌ها و غیره استفاده می‌شود. همچنین متانول را می‌توان به عنوان یک منبع انرژی پاک برای توربین‌ها، اتومبیل‌ها، سوخت بیل‌های الکتریکی و غیره مورد توجه قرار داد که ضمن سازگاری با محیط زیست، دارای ارزش حرارتی بالا و موثری است.

پنجره ایرانیان: شرکت متانول کاوه با هدف احداث بزرگترین واحد تولید متانول در جهان با درجه کیفی A-A و ظرفیت ۷۰۰۰ تن در روز در بندر دیر واقع در بوشهر تاسیس و در حال حاضر فاز ساخت و ساز خود را پشت سر می‌گذارد.

به گزارش شانا، شرکت سویسی متانول کازاله به همراه شرکت فنی مهندسی پیدک با ملیت ایرانی و فعال در حوزه نفت و گاز و صنایع پتروشیمی به عنوان پیمانکار مهندسی اولیه، مهندسی جزئیات و تدارکات پروژه در این پروژه مشارکت دارند و پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال ۲۰۱۵ فاز اجرایی آن به پایان برسد. ظرفیت فعلی کشور حدود ۳.۵ میلیون تن در سال است که در صورت اجرای این طرح‌ها به‌خصوص متانول کاوه، در زمانبندی مقرر ظرفیت اسمی متانول کشور در سال‌های آتی به حدود ۲۰ میلیون تن در سال خواهد رسید.

ایران به دلیل بهره‌مندی از ذخایر عظیم گازی در صورت سرمایه‌گذاری در پروژه‌هایی نظیر MTO/NTP برای تولید الفین‌ها از متانول می‌تواند پیش‌تاز باشد. این طرح‌ها می‌توانند مصرف متانول داخلی را به‌شدت افزایش دهند.

شرکت‌های هندی و کره‌ای در خوزستان پارک انرژی احداث می‌کنند

درصد از سرمایه مورد نیاز ایجاد این پارک را تامین کنند و طرف‌های خارجی نیز باقیمانده سرمایه مورد نیاز را تامین خواهند کرد. این پارک شامل ایجاد چند نیروگاه تولید برق با ظرفیت تولید بیش از هزار مگاوات نیرو خواهد بود.

بخش انرژی ایران اعلام کردند. بر این اساس، این شرکت‌ها قرار است با مشارکت شرکت‌های ایرانی یک پارک انرژی با سرمایه‌گذاری حدود ۱۰ میلیارد دلار در خوزستان ایجاد کنند. شرکت‌های ایرانی نیز اعلام کرده‌اند آمادگی دارند تا ۳۰

پنجره ایرانیان شرکت‌های هندی و کره‌ای اعلام کرده‌اند قصد دارند با همکاری شرکت‌های ایرانی یک پارک انرژی به ارزش ۱۰ میلیارد دلار در استان خوزستان احداث کنند. به گزارش خبرگزاری فارس، شرکت‌های سرمایه‌گذاری از کره جنوبی و هند، آمادگی خود را برای سرمایه‌گذاری در

تلاش ساسول آفریقای جنوبی جهت بازگشت به صنایع پتروشیمی ایران



پنجره ایرانیان: معاون وزیر نفت در امور پتروشیمی از ابراز تمایل دوباره شرکت ساسول آفریقای جنوبی برای حضور در صنعت پتروشیمی کشورمان خبر داد.

به گزارش شانا، عباس شعری مقدم از ابراز تمایل دوباره مسئولان شرکت ساسول آفریقای جنوبی برای حضور در صنعت پتروشیمی ایران خبر داد و گفت: با کاهش جهانی قیمت نفت، پروژه‌های تبدیل گاز به فرآورده‌های نفتی این شرکت در آمریکای شمالی دیگر توجیه اقتصادی نداشته، از این رو این شرکت با توجه به تجربه موفق که در ایران داشته به دنبال سرمایه‌گذاری با سود بالاتر در طرح‌های پتروشیمی ایران است.

وی گفت: اولویت شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران برای جذب سرمایه‌گذاری در صنعت پتروشیمی فاینانس‌های خارجی است، زیرا منابع صندوق توسعه ملی پول نفت کشور است که باید صرف توسعه شود. معاون وزیر نفت در امور پتروشیمی گفت: بانک‌های خارجی با وجود اطلاع از شرایط فعلی شرکت ملی صنایع پتروشیمی همچنان تمایل بسیاری برای همکاری دارند، زیرا در سال‌های گذشته و با وجود تحریم، اقساط فاینانس‌هایی را مرتب پرداخت کرده‌ایم و همین موضوع باعث خوشنمایی و اعتبار شرکت ملی صنایع پتروشیمی در سطح جهانی است.

مجمع پتروشیمی آریاساسول با هدف تولید سالانه یک میلیون تن اتیلن، ۳۰۰ هزار تن پلی اتیلن سبک و ۳۰۰ هزار تن پلی اتیلن متوسط و سنگین احداث شده است. سالانه یک میلیون و ۲۶۷ هزار تن اتان مورد نیاز این طرح از مجتمع پتروشیمی پارس در منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس تامین می‌شود. برای ساخت پلیمر آریاساسول یک میلیارد و ۳۵۰ میلیون یورو توسط ایران و آفریقای جنوبی به صورت مساوی سرمایه‌گذاری شده است.

طرح الفین نهم (پتروشیمی آریاساسول) بزرگترین واحد الفین‌گازی به شمار می‌رود که در زمینی به مساحت بیش از ۷۸ هکتار در منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس واقع شده است. در راستای سیاست‌گذاری‌های اقتصادی برنامه سوم توسعه و با توجه به اعلام آمادگی شرکت ساسول آفریقای جنوبی در مشارکت و سرمایه‌گذاری پروژه الفین نهم، شرکت پلیمر آریا ساسول با مشارکت مساوی ۵۰ درصدی شرکت آفریقای و شرکت ملی صنایع پتروشیمی تاسیس شد.

اصلاح قوانین و مقررات دست و پاگیر در صنعت پتروشیمی ایران

پنجره ایرانیان: مدیر عامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی همسو با سیاست‌های جدید این شرکت با مدیریت هوشمند و استراتژیک، از اصلاح قوانین و مقررات دست و پاگیر جهت صدور مجوزها و تسهیل در کسب و کار این صنعت خبر داد.

به گزارش شانا، عباس شعری مقدم در چهاردهمین جلسه کمیته راهبری شرکت ملی صنایع پتروشیمی که با هدف تدوین پنج گام مفاد بسته آرمانی استراتژیک شرکت ملی صنایع پتروشیمی تشکیل شد، با اشاره به این که هدف اصلی ما جذب سرمایه‌گذار و فعال کردن بخش خصوصی در طرح‌های پتروشیمی است، افزود: در این میان شرکت ملی صنایع پتروشیمی باید زمینه‌ساز رشد و انتقال دانش و تجربیات، میان فعالان صنعت پتروشیمی باشد.

وی مهمترین خدمات قابل ارائه برای مشتریان این صنعت را ارائه نقشه راه توسعه فناوری در حوزه صنعت پتروشیمی، معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری، ارائه چارچوب‌های حقوقی و قراردادی در صنعت پتروشیمی و ایفای نقش رگولاتوری و تسهیلگری در صنعت

پتروشیمی بیان کرد.

همچنین، علینقی مشایخی، مشاور مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی در ادامه تدوین پنج گام مفاد بسته آرمانی استراتژیک شرکت ملی صنایع پتروشیمی گفت: با تدوین برنامه استراتژیک شرکت ملی صنایع پتروشیمی باید زمینه‌های رشد و توسعه کلان صنعت پتروشیمی فراهم شود، بدیهی است با ایجاد مشوق‌های لازم در صنعت پتروشیمی می‌توان به جذب، تشویق و اعتمادسازی برای انجام سرمایه‌گذاری در طرح‌ها از سوی مردم امیدوارتر بود.

وی با تشریح یکی دیگر از گام‌های مفاد بسته آرمانی در زمینه محدود خدمات و مشتریان اظهار کرد: به منظور شناسایی قابلیت‌های ویژه شرکت ملی صنایع پتروشیمی در نقش جدید آن، باید مشتریان این شرکت مشخص شوند و بر آن اساس، نوع خدمات ارائه شده به ایشان را تبیین کرد. مشایخی گفت: شرکت ملی صنایع پتروشیمی با رویکرد توسعه‌ای باید پاسخگوی سوال‌هایی باشد تا بتواند توانایی‌ها و قابلیت‌های این شرکت را در ارائه خدمات و محصولات برای مشتریان تبیین کند.

پیشنهاد به کراهی‌ها برای تولید مشترک تجهیزات با سازندگان ایرانی

پنجره ایرانیان: به گفته محمدحسن پیوندی، توان سازندگان و پیمانکاران ایرانی نسبت به یک دهه گذشته کاملاً افزایش یافته و به شرکت‌های کراهی پیشنهاد دادیم برای ساخت تجهیزات از مشارکت سازندگان ایرانی استفاده کنند.

به گزارش خبرگزاری شانا، معاون مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران با اشاره به دیدار بیژن زنگنه، وزیر نفت با وزیر زیرساخت و حمل و نقل کره جنوبی و هیات همراه

گفت: امروز کره جنوبی همچون سایر کشورهای آسیایی و اروپایی با حضور در ایران آمادگی خود را برای حضور دوباره در صنعت نفت، گاز و پتروشیمی ایران اعلام کرد.

پیوندی با اشاره به علاقمندی شرکت‌های کراهی برای حضور در صنعت پتروشیمی ایران، گفت: پیش از تشدید تحریم‌های بین‌المللی این شرکت‌ها در بخش‌های مهندسی و تامین تجهیزات و کالا در این صنعت فعالیت قابل قبولی داشته‌اند.

پیوندی گفت: در مذاکرات با شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران کراهی به آنها پیشنهاد شد، با همکاری و استفاده از توانمندی شرکت‌های ایرانی می‌توانند تجهیزات مورد نیاز صنعت پتروشیمی ایران و کشورهای منطقه خاورمیانه را تامین کنند.

وی با اشاره به تمایل سرمایه‌گذاری مستقیم و غیر مستقیم شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران کره جنوبی در صنعت پتروشیمی ایران، گفت: به طور حتم پتانسیل‌های بالقوه سرمایه‌گذاری خارجی با لغو تحریم‌ها بالفعل خواهند شد.

درخواست کشورهای خارجی برای بازسازی پالایشگاه‌های ایران



پنجره ایرانیان: برخی از شرکت‌های خدماتی فعال در صنعت نفت از کشورهای استرالیا، فرانسه، چین و کره که پیش از اعمال تحریم‌ها در ساخت پالایشگاه در ایران فعال بودند، اخیراً و پس از مذاکرات ایران و ۶ کشور جهان درخواست خود را برای بازگشت به صنعت نفت ایران ارسال کرده‌اند.

به گزارش خبرگزاری فارس، برخی از شرکت‌های خدماتی فعال در صنعت نفت که پیش از اعمال تحریم‌ها در ساخت پالایشگاه در ایران فعال بودند اخیراً و پس از مذاکرات ایران و ۶ کشور جهان درخواست خود را برای بازگشت به صنعت نفت ایران ارسال کرده‌اند.

بعضی از منابع خبری اعلام کردند این شرکت‌ها شامل ورلی پارسونز استرالیا، اکسنز و تکنیپ فرانسه، دایلم کره جنوبی و شرکت مهندسی سینوپک چین هستند. شرکت‌های خدمات نفتی بین‌المللی در تلاش برای به‌دست‌آوردن قراردادهای ده‌ها میلیارد دلاری برای تعمیر و نوسازی پالایشگاه‌های نفتی ایران پس از لغو تحریم‌ها هستند و انتظار دارند مانند گذشته بتوانند به صنعت نفت ایران بازگردند.

ایران هم‌اکنون نیازمند تکمیل طرح‌های نوسازی و توسعه صنایع پالایشی و پتروشیمی خود است، اما این طرح‌ها به دلیل تحریم‌ها در پنج سال گذشته با تاخیر و مشکلاتی روبرو شده‌اند. منابع نزدیک به شرکت‌های خارجی که برای مذاکره با

طرف ۱۰ سال آینده ۸۰ میلیارد دلار در طرح‌های ارتقاء و نوسازی صنایع پتروشیمی سرمایه‌گذاری کند.

این درخواست‌ها در حالی مطرح می‌شود که پس از خروج این شرکت‌ها به دلیل تحریم ایران، سازندگان ایرانی با استفاده از توانایی‌های داخلی توانستند اقدام به احداث پالایشگاه و پتروشیمی‌های جدید کنند که از جمله این پالایشگاه‌ها می‌توان به پالایشگاه ستاره خلیج فارس اشاره کرد که در صورت اتمام کشور را از واردات بنزین بی‌نیاز کرده و به صادرکننده بنزین تبدیل می‌کند.

مقام‌های ایرانی به تهران آمده‌اند، گفته‌اند این پروژه‌های تعمیر و نوسازی، حداقل صد میلیارد دلار برآورد شده است.

این شرکت‌ها از اظهارنظر درباره اینکه آیا مدیران آنها به تهران سفر کرده‌اند و مذاکراتی با مقام‌های ایرانی داشته‌اند، خودداری کردند. در همین رابطه یک مقام مسئول در صنعت نفت به خبرگزاری رویترز گفت: طرح‌های ارتقای چند پالایشگاه بزرگ در ایران با تشدید تحریم‌ها و در پی آن خروج شرکت‌ها و توقف صدور تجهیزات متوقف شدند. بیژن زنگنه، وزیر نفت ایران ماه گذشته اعلام کرده بود ایران در نظر دارد

یک تونل انرژی در مشهد به بهره‌برداری رسید

پنجره ایرانیان: تونل انرژی طالقانی - سجاد در شهر مشهد با حضور معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی، در تاریخ ۳۰ مردادماه به بهره‌برداری رسید.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، یک تونل انرژی به طول ۳۰۰ متر که میان مناطق سجاد و طالقانی در شهر مشهد حفر شده، در تاریخ ۳۰ مردادماه با حضور هوشنگ فلاحتیان، معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی مورد بهره‌برداری قرار گرفت.

محمدحسن متولی‌زاده مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خراسان در این خصوص اظهار داشت: پست GIS سجاد با ظرفیت ۶۰ مگاوات آمپر، دارای دو ترانسفورماتور است و در زمینی به مساحت ۷۳۰ مترمربع احداث شده است که توسط تونل انرژی به پست ۱۳۲ کیلوولت طالقانی متصل می‌شود.

این مقام مسئول با بیان اینکه باتوجه به افزایش قیمت زمین در شهر مشهد، شرکت برق منطقه‌ای خراسان احداث پست‌های فشارقوی با مساحت کمتر را در دست اقدام دارد، گفت: در حال حاضر پست‌های معمولی در زمینی به مساحت ۱۰ هزارمترمربع اجرا می‌شوند

که با اجرای پست‌های GIS، این مساحت به کمتر از هزار مترمربع کاهش خواهد یافت. وی افزود: این تونل به طول ۳ کیلومتر، با حجم خاک‌برداری ۳۲ هزار مترمکعب و حجم بتن‌ریزی ۷ هزار مترمکعب با هزینه ۲۰۰ میلیارد ریال اجرا شده است.

متولی‌زاده هدف از اجرای این تونل انرژی را تامین برق مطمئن مشترکان، تامین برق متقاضیان جدید، کاهش تلفات و افزایش ضریب اطمینان شبکه بیان کرد و گفت: در این تونل انرژی، ۱۹،۲ کیلومتر کابل ۱۳۲ کیلوولت به صورت دومداره اجرا شده است که امکان توسعه خطوط و حفظ زیبایی شهری از دیگر اهداف این پروژه محسوب می‌شود. همچنین، هوشنگ فلاحتیان، معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی در این مراسم اظهار داشت: صنعت برق خراسان ۸۰۰ مگاوات برق مازاد خود را صادر می‌کند و با توجه به اینکه سالانه بین ۶۰ تا ۱۰۰ هزار مشترک جدید در استان‌های خراسان افزوده می‌شود، شرکت برق منطقه‌ای خراسان توانسته نیاز مشترکان خانگی و صنعتی را به‌خوبی پاسخگو باشد.

خیز ایران برای بازپس گرفتن سهم خود در بازار پتروشیمی اروپا

افزود: البته ما در طول این سال‌ها، ساختار شرکت‌های خود در اروپا را حفظ کرده‌ایم و هم‌اکنون در صدد بازنگری و احیای آنها هستیم.

شریفی با بیان این که در حال حاضر، تعدادی متقاضی از اروپا داریم، اظهار کرد: تلاش ما این است که با رفع تحریم‌ها سهم سابق خود در بازار اروپا را در کوتاه مدت بازپس گرفته و همانند گذشته ۳۰ درصد محصولات خود را به این بازار صادر کنیم.

مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی با بیان این که در سال‌های تحریم، ما از بازار محصولات پتروشیمی اروپا غایب بودیم، اضافه کرد: با رفع تحریم‌ها، درهای بازار اروپا برای ما باز شده و محموله‌های پتروشیمی ایران روانه این بازار خواهد شد. شریفی یادآور شد: ما باید توجه داشت که در طول سال‌های تحریم، شرکت‌های بزرگی توانستند جای ایران را در بازار اروپا در اختیار بگیرند، بنابراین بازپس‌گیری سهم خود در این بازار، سخت خواهد بود. مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی

پنجره ایرانیان: به گفته مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی، در سال‌های تحریم شرکت‌های بزرگی توانستند جای ایران را در بازار اروپا در اختیار بگیرند، بنابراین بازپس‌گیری این سهم در بازار دشوار خواهد بود.

به گزارش ایرنا، مهدی شریفی نیک نفس با تشریح برنامه ایران برای بازپس‌گیری سهم سابق در بازار محصولات پتروشیمی اروپا، اظهار کرد: ما تلاش می‌کنیم سهمیه‌های تخصیصی گرفته و به صورت ترجیحی وارد بازار اروپا شویم.



FARBOD
Quality Prevails

صادرات یک میلیارد و ۴۹۴ میلیون دلار انواع محصولات پتروشیمی



پنجره ایرانیان: به گفته مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی، از ابتدای سال جاری تا پایان مردادماه دو میلیون و ۲۶۳ هزار تن انواع محصولات پتروشیمی به ارزش یک میلیارد و ۴۹۴ میلیون دلار به خارج از کشور صادر شده است.

به گزارش ایرنا، مهدی شریفی نیک‌نفس با اشاره به وضعیت صادرات محصولات پتروشیمی کشور، اظهار داشت: این محصولات در طول ۱۲۸۵ مرحله توسط شرکت بازرگانی پتروشیمی، بارگیری و به سوی بازارهای هدف ارسال شده است. وی در خصوص صادرات گاز مایع (پروپان و نفتا) نیز گفت: در این مدت، ۱۶ محموله گاز مایع با وزن ۲۱۸ هزار تن به بازارهای خارجی ارسال شده که با صادرات آنها بیش از ۸۷ میلیون دلار درآمد برای کشور کسب شده است. وی ادامه داد: همچنین از ابتدای سال جاری تا پایان مرداد ماه، ۱۱۶ هزار تن پنتان (نفتا) به ارزش ۵۸ میلیون دلار به خارج از کشور صادر شده است. وی

گفت: محصولاتی مانند برش سنگین به ارزش ۳۰۳ میلیون دلار، پارازایلین به ارزش ۲۱۸ میلیون دلار، متانول به ارزش ۴۸ میلیون دلار، استایرن به ارزش ۱۶۵ میلیون دلار و پلی اتیلن سنگین فیلم به ارزش ۱۱۸ میلیون دلار، بیشترین سهم را در سبد صادراتی محصولاتی کشور دارا بوده‌اند.

وی گفت: پارازایلین، گاز مایع (پروپان و بوتان)، متانول، استایرن، رافینیت، برش سنگین، پنتان (نفتا)، پلی اتیلن سنگین فیلم، PVC پلی وینیل آلراید، اتیلن دی آلراید، پلی اتیلن سنگین بادی، بنزن، بنزین پیرولیز، پلی اتیلن سبک- فیلم، پلی اتیلن سنگین

تزریقی، گرید الیاف پلی اتیلن ترفتالات، برش سبک، گرید بطری پلی اتیلن ترفتالات، پلی اتیلن سبک خطی، اسید ترفتالیک، تولوئن، اورتوزایلین، مخلوط زایلین، ۱ و ۳ بوتادین، MEG منواتیلن گلیکول، آلکیل بنزن، ایزوسیانات، لاستیک مصنوعی روشن، پلی پروپیلن، آریستال ملامین و پلی استایرن معمولی از جمله محصولات صادراتی در پنج ماه گذشته بوده‌اند.

مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی پیش از این نیز گفته بود: با رفع موانع بانکی، بیمه‌ای و حمل و نقل، شرایط صادرات تسهیل شده و هزینه‌ها کاهش

قابل توجهی می‌یابد. وی تصریح کرده بود: در دوران تحریم به دلیل عدم امکان گشایش ال.سی، معاملات خارجی با ریسک بالایی انجام می‌شد، اما با رفع تحریم‌ها و از سرگیری استفاده از ال.سی، ریسک معاملات کاهش یافته و به تبع آن میزان مراودات افزایش خواهد یافت. به گفته وی در شرایط تحریم، برخی مشتریان از این فرصت سوءاستفاده کرده و قیمت‌های پایینی را برای محموله‌های پتروشیمی پرداخت می‌کردند. همچنین گاهی اوقات، خریداران با یکدیگر تبانی کرده و قیمت محصولات ما را پایین نگاه می‌داشتند.

مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی پیش از این نیز گفته بود: با رفع موانع بانکی، بیمه‌ای و حمل و نقل، شرایط صادرات تسهیل شده و هزینه‌ها کاهش

مصرف ۴۰ درصد انرژی کشور در بخش ساختمان

و آیین‌نامه در دستور کار کمیسیون امور زیربنایی قرار گرفت و هم‌اکنون در حال بررسی است.

وی در مورد آیین‌نامه برچسب مصرف انرژی در ساختمان، اظهار داشت: در گام اول برای ساختمان‌های با متراژ خاص و در شهرهای خاص به صورت پایلوت برنامه‌هایی داریم و این امر در آینده به ساختمان‌های دیگر نیز تسری می‌یابد. وی اظهار داشت: ساختمان‌ها باید شناسنامه فنی و ملکی داشته باشند و مولفه‌های فنی و علمی ساختمان مشخص باشد. معاون دفتر تدوین مقررات ملی ساختمان تاکید کرد: یکی از شاخص‌های ارزیابی کیفی و فنی ساختمان موضوع برچسب انرژی است.

در ادامه رئیس دبیرخانه انرژی مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی اظهار داشت: افزایش مصرف انرژی مشکل بزرگی در دنیا است و در ایران هم در حال رشد است. مسعود قاسم‌زاده با بیان اینکه بحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان در حال بازنگری است، گفت: با همکاری معاونت ساختمان و مسکن وزارت راه، تدوین آیین‌نامه اجرایی ماده ۱۸ قانون اصلاح مصرف انرژی انجام شد. وی افزود: کمیته انرژی در مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی شکل گرفته است، تا فعالیت‌ها در این عرصه هماهنگ شوند.

پنجره ایرانیان: به گفته معاون دفتر تدوین مقررات ملی ساختمان، ۴۰ درصد انرژی مصرفی کشور در حوزه ساختمان صرف می‌شود و بیشترین اتلاف انرژی مربوط به ساختمان‌های دولتی و عمومی است.

به گزارش خبرگزاری فارس، رضا شیخ انصاری در مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی در جمع خبرنگاران اظهار داشت: بیشترین مصرف انرژی کشور در بخش ساختمان انجام می‌شود. به گفته وی، ۴۰ درصد انرژی مصرفی کشور در حوزه ساختمان صرف می‌شود؛ از این رقم ۵۰ درصد به روش‌های مختلف هدر می‌رود و بیشترین سهم تلف شدن انرژی در ساختمان مربوط به ساختمان‌های عمومی و دولتی است.

معاون دفتر تدوین مقررات ملی ساختمان افزود: برآوردها نشان می‌دهد بین ۱۰ تا ۲۰ درصد انرژی تلف‌شده در ساختمان‌ها استحصال می‌شود، ۳ تا ۵ روز برای یک ساختمان عمومی زمان لازم است، تا ممیزی انرژی اجرا شود. شیخ انصاری گفت: پس از تصویب قانون، موضوع بازنگری در بحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان مطرح شد، سپس راهنمای بحث ۱۹ طراحی و ابلاغ شد. معاون دفتر تدوین مقررات ملی ساختمان بیان کرد: پس از آن، بررسی آیین‌نامه اجرایی ماده ۱۸ مطرح شد

مراسم عملیات اجرایی مرحله اول طرح فهام



پنجره ایرانیان: مراسم عملیات اجرایی مرحله اول طرح فهام ازسوی سابا با حضور مهندس ستار محمودی قائم مقام وزیر نیرو برگزار شد.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان به نقل از دفتر روابط عمومی سازمان بهره‌وری انرژی ایران (سابا)، در تاریخ ۱۴ شهریورماه سال جاری سابا اقدام به برگزاری مراسمی با حضور آقایان مهندس ستارمحمودی قائم مقام وزیر نیرو، مهندس فلاحتیان معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی و مهندس آرش کردی مدیرعامل شرکت توانیر و جمعی از مدیران ارشد و اپراتورهای شبکه مخابرات در محل جنب سالن همایش ساختمان مرکزی وزارت نیرو کرد.

این مراسم که با افتتاح مهندس ستارمحمودی قائم مقام وزیر نیرو آغاز گردید، در ابتدا مهندس سجادی مدیرعامل سابا به تشریح تاریخچه و ضرورت‌های ایجاد سیستم اندازه‌گیری شبکه هوشمند در کشور پرداخت و گفت در سال ۱۳۸۸ این طرح به سابا واگذار شد. این طرح که به اختصار «فهام» نامیده می‌شود، سیستم AMI ایران می‌باشد که براساس آخرین استانداردهای بین‌المللی سیستم اندازه‌گیری هوشمند طراحی شده است.

مهندس سجادی، مدیرعامل سابا فراهم شدن بستر اصلاح الگوی مصرف، بستر سازی مناسب برای اجرای کامل قانون هدفمند کردن یارانه‌ها، امکان اعمال مدیریت بار توسط بهره‌بردار شبکه، کاهش دخالت و خطای نیروی انسانی در قرائت و صدور قبض امکان پیش‌فروش برق و راه‌اندازی بازار خرده‌فروشی برق با بهینه کردن هزینه‌های بهره‌برداری و نگهداری و افزایش کیفیت خدمات و فراهم آوردن بستر مناسب جهت قرائت خودکار و از راه دور کنتورهای برق، آب و گاز را از جمله انگیزه‌های اصلی اجرا شدن این طرح در

باید یک مدل مالی مناسب طراحی کنند.

مهندس ستارمحمودی، قائم مقام وزیر نیرو به ارائه مطالبی درخصوص این طرح پرداخت و گفت که سلامت اجتماعی و رفاه جامعه، امروزه بدون برق امکان‌پذیر نیست. وی ادامه داد: کشور ما کشوری است که ابعاد سیاسی، امنیتی، حوادث، تنوع زیستی و فرهنگ بهره‌برداری در تولید و مصرف برق تاثیرگذار هستند. قائم مقام وزیر نیرو یادآور شد که در زمینه برق متولیان باید به افزایش استفاده از انرژی‌ها نو و کاهش تلفات برق بپردازند.

در ادامه وی به افتتاح رسمی عملیات اجرایی مرحله اول طرح فهام پرداخت و سپس از تمامی غرفه نمایشگاهی بازدید به عمل آورد.

سراسر کشور برشمرد. در ادامه مهندس کردی مدیرعامل شرکت توانیر به ایراد سخنرانی پرداخت. وی گفت: امروزه صنعت نسبت به ده سال گذشته بسیار فرق کرده است و مسائلی که در آن زمان برای ما یک آرزو تلقی می‌شد امروزه تحقق یافته است. بهترین مدل طرح هوشمند در کشورهای فرانسه و اسپانیا به مرحله اجرا درآمده است. در کشور ما نیز خوشبختانه از مدل بومی که با مقتضیات کشور هماهنگی دارد، استفاده می‌شود. وی همچنین یادآور شد که باید یک تغییر نگرش اساسی در صنعت برق از جمله طرح فهام ایجاد شود و آن این است که طرحی که اجرا می‌شود باید نکات پیچیده آن استخراج و دست‌اندرکاران این گونه طرح‌ها

برگزاری اولین همایش برچسب انرژی ساختمان

پنجره ایرانیان: برگزاری اولین همایش برچسب انرژی ساختمان با همکاری مجتمع رسانه‌ای صنعت ساختمان و راه کشور برگزار گردید.

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان به نقل از دفتر روابط عمومی سازمان بهره‌وری انرژی ایران (سابا)، اولین همایش برچسب انرژی ساختمان با حضور دکتر شکرچی‌زاده رئیس مرکز تحقیقات وزارت راه مسکن و شهرسازی، دکتر حناچی معاون شهرسازی و معماری وزارت راه و مسکن شهرسازی، دکتر مظاهریان معاون مسکن و ساختمان وزارت راه مسکن و شهرسازی و ۲۵۰ نفر از مدعوین از وزارت مسکن و شهرسازی، وزارت نیرو، سازمان محیط زیست، سازمان استاندارد در تاریخ ۱۱ شهریورماه سال جاری در محل مرکز همایش‌های بین‌المللی دانشگاه شهید بهشتی برگزار شد.

در ابتدای این همایش دکتر شکرچی‌زاده رئیس همایش در خصوص وضعیت موجود مصرف انرژی در کشور، تجربیات جهانی در زمینه انرژی و برچسب انرژی ساختمان‌ها به سخنرانی پرداخت. وی در ادامه به طرح مطالبی در خصوص مقایسه

میزان مصرف انرژی در ساختمان‌های ایران و کشورهای اروپایی، اجرای قانون، اصلاح الگوی مصرف فصل پنجم ماده ۱۸ و لزوم اجرای کامل مبحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان پرداخت.

سپس در ادامه مهندس سجادی مدیرعامل سابا مطالبی در خصوص مدیریت انرژی برای مدعوین حاضر در جلسه مطرح کرد. وی ضمن برشمردن برچسب انرژی ساختمان به عنوان ابزار سیاست‌گذاری جهت بهبود بازده انرژی، اظهار داشت: دریافت برچسب انرژی ساختمان در اکثر کشورهای توسعه یافته الزامی است. ایشان همچنین در مورد استاندارد برچسب انرژی در ساختمان‌های مسکونی و غیرمسکونی نیز مطالبی را متذکر شدند. سجادی در ادامه به مساله آموزش و افزایش آگاهی عمومی پرداخت و گفت: باید به جمع‌آوری داده‌ها در سیستم ارزیابی و ارائه شفاف نتایج توجه کرد. مدیرعامل سابا در پایان پیشنهاد کرد تا نقشه راه و برنامه عملیاتی برچسب‌گذاری در سطح ملی توسط دستگاه‌های ذیربط تدوین و دوره اول اجرایی آن در سال ۹۵ در ساختمان‌های شهرداری و سازمان‌ها انجام شود.

قطارهای برقی با انرژی بادی حرکتی می کنند



پنجره ایرانیان: انرژی مورد نیاز قطارهای برقی آلمان تا سال ۲۰۱۸ میلادی از طریق نیروگاههای بادی تامین خواهد شد.

به گزارش خبرگزاری مهر، الون ماسک، موسس شرکت اسپیس ایکس را می توان جزو اولین افرادی دانست که بر اهمیت استفاده از انرژی های تجدیدپذیر تاکید داشت. در سال های اخیر، محققان به استفاده از انرژی های تجدیدپذیر در ساخت وسایل مختلف روی آورده اند. در همین راستا و جهت استفاده بهینه از مصرف انرژی، راه آهن آلمان اعلام کرد، قطارهای برقی این کشور تا سال ۲۰۱۸ میلادی انرژی الکتریکی خود را از طریق نیروگاههای بادی تامین خواهند کرد.

آلمانی ها در سه سال آینده به تدریج نیاز خود به انرژی الکتریکی تامین شده از سایر منابع را کاهش داده، به طوری که این میزان به صفر رسیده و قطارهای برقی تمامی نیروی مورد نیاز خود برای حرکت را از نیروگاههای بادی تامین خواهد کرد.

پروژه های در آلمان آغاز شده است. گزارشات منتشر شده نشان می دهد، در سال های ۲۰۱۶، ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ میلادی به ترتیب ۷۰، ۹۵ و ۱۰۰ درصد انرژی مورد نیاز قطارهای آلمانی از نیروگاههای بادی تامین می شود. قطارهای برقی روزانه در حدود ۱۲ میلیون مسافر را در آلمان جابه جا می کنند. نیمی از نیروی بادی مورد نیاز این پروژه از نیروگاههای آلمانی و نیمی دیگر نیز از نیروگاههای موجود در کشورهای اسکاندیناوی و بلژیک تامین خواهد شد. راه آهن آلمان تا سال ۲۰۱۸ میلادی تمامی انرژی مورد نیاز خطوط راه آهن خود را از انرژی بادی تامین خواهد کرد.

گوگل ابزار جدید را برای توسعه استفاده از انرژی خورشیدی عرضه می کند

یک خانه می تواند؛ و برای انجام این کار به تحلیل فاکتورهایی مانند، جهت سقف، سایه های درختان یا ساختمان های نزدیک و الگوهای آب و هوایی منطقه می پردازد. سپس همه این داده ها را با هم ترکیب می کند تا میزان انرژی را که می توان با پنل خورشیدی ذخیره کرد، تخمین بزند. همچنین این ابزار آنالیز می تواند صاحبان خانه را با تولیدکنندگان انرژی خورشیدی محلی مرتبط سازد. هزینه نیروی خورشیدی بسیار اندک است و یک پنل خورشیدی خانگی معمولی می تواند سالانه صدها یا حتی هزاران دلار از هزینه قبوض برق این افراد بکاهد. گوگل امیدوار است که در ماه های آتی بتواند این طرح را به مناطق دیگری گسترش دهد.

(منبع سایت Phys.org)

نشریه پنجره ایرانیان: شرکت گوگل در حال توسعه ابزاری آنلاین است که میزان نورپذیری پشت بامها را ارزیابی کرده و بامهایی را که ارزش نصب پنل خورشیدی دارند اعلام می کند. شرکت گوگل اعلام کرده است که طرحی به نام پروژه سانروف را در دست اجرا دارد که می تواند مقرون به صرفه بودن سرمایه گذاری برای نصب پانل انرژی خورشیدی را تعیین کند. بر اساس این گزارش، این ابزار هم اکنون به صورت محدود در مناطق فرانسیسکو و فرزنو در کالیفرنیا و در بستون ماساچوست در دسترس است. به گفته کارل الکین یکی از کارشناسان گوگل، این ابزار جدید از سیستم نقشه برداری هوایی با وضوح بالا (سیستم مورد استفاده گوگل ارث) بهره می گیرد. به گفته وی این ابزار نشان می دهد که در طول روز چه میزان نور خورشید بر سقف

دستگاهی برای تامین انرژی خورشیدی در منازل ساخته شد

کالاهای قابل فروش زیست محیطی REC می توانند حجم قابل توجهی از برق را به صورت تجدیدپذیر در اختیار داشته باشند. اخیرا محصول جدیدی با نام سان پورت (Sunport) طراحی شده است. سان پورت آداپتوری است که به پریز برق متصل شده و به کاربرانش اجازه می دهد تا برق خود را از منابع خورشیدی دریافت کنند. انرژی مورد نیاز کاربران از سیم های برق تامین می شود، اما مشتریان به جای پرداخت هزینه انرژی های سوختی یا منابع آلوده کننده محیط زیست، از انرژی های خورشیدی بهره برده و به ترویج انرژی خورشیدی کمک می کنند.

پنجره ایرانیان: دستگاه جدید و ساده ای برای استفاده از انرژی خورشیدی در منازل طراحی شده که نه تنها هزینه ها را کاهش می دهد، بلکه به ترویج انرژی خورشیدی نیز کمک می کند.

به گزارش خبرگزاری مهر، استفاده از انرژی خورشیدی نیازمند پنل های خورشیدی است که شاید به دلیل قیمت گزاف آن برای هر شخصی ممکن نباشد که از چنین دستگاههایی استفاده کند. شرکت های انرژی تجدیدپذیر REC در زمینه تولید مواد سلیکونی، سلول های خورشیدی، تجهیزات فتوولتاییک و مازول های خورشیدی فعالیت دارند. کاربران با استفاده از

روشنایی منزل با نور طبیعی



پنجره ایرانیان: مخترعان ایتالیایی موفق به ساخت گجت هوشمندی شده‌اند که می‌تواند برترین نور یعنی نور خورشید را به درون منزل منعکس کند.

به گزارش خبرگزاری مهر، گجت جدیدی با نام لوسی (LUCY) تولید شده است که روشن‌ترین نور در میان تمامی نورها یعنی نور خورشید که نوری طبیعی است را به منزل کاربرانش می‌آورد. این گجت همانند یک آینه روبایتیک خورشیدی بوده که نور را به درون خانه بازتاب می‌دهد.

کار کردن با این گجت بسیار ساده بوده و کاربران می‌توانند لوسی را در مسیر مستقیمی بین نور خورشید و مکانی که نور کافی نداشته، قرار دهند تا نقطه مورد نظرشان روشن شود. سپس لوسی به صورت خودکار حرکت نور خورشید را ردیابی کرده و در تمام طول روز مکانی را که تاریک است روشن می‌کند.

محققان ایتالیایی کمپانی Solenica معتقدند، گجت هوشمند لوسی نه تنها می‌تواند نور طبیعی را به منزل کاربرانش منتقل کند، بلکه از قابلیت کاهش تأثیرات کربنی و میزان گازهای گلخانه‌ای نیز برخوردار است. این گجت گوی مانند انرژی مورد نیاز خود را از طریق

نور خورشید و به صورت مستقیم دریافت کرده و به برق یا باتری برای تامین انرژی نیازی ندارد. لوسی از طراحی کروی و ساده‌ای برخوردار است که باعث حفاظت بیشتر از آن می‌شود. این گجت را می‌توان با قیمتی در حدود ۱۵۰ دلار پیش خرید کرد. گفتنی است، نور خورشید، یکی از مهمترین عوامل حفظ سلامت انسان است. علاوه بر سلامت جسمانی، کمبود نور خورشید می‌تواند علت بروز برخی اختلالات روانی مانند افسردگی نیز باشد. استفاده از روشنایی طبیعی یا همان نور روز، ارتباط بسیاری با معماری ساختمان دارد و پس از ساخت آن ممکن است گفته شود که کاری از دست ساکنان منزل برنمی‌آید.

راهکارهای بهره‌برداری از فناوری نانو در صنایع مختلف پلیمری بررسی شد

محصولات ساخته شده توسط این فناوری و مزایای این محصولات پرداخت. علی‌آبادی فراهانی نیز به توضیح درباره مکانیزم‌های بهره‌مندی از فناوری نانو در محصولات پلیمری و تجربیات موفق در زمینه لوله، اتصالات و پروفیل‌های یو.پی.وی.سی پرداخت. لازم به ذکر است که دو نشست قبلی در محل ستاد ویژه توسعه فناوری نانو در تهران برگزار شده بود که از دستاوردهای آن می‌توان به انعقاد سه قرارداد تولید دانش فنی در حوزه‌های ساختمان و خودرو و دو قرارداد انتقال دانش فنی در حوزه ساختمان اشاره کرد. این نشست به همت شرکت دانش بنیان آریا پلیمر پیشگام و با همکاری ستاد ویژه توسعه فناوری نانو ریاست جمهوری، سازمان صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان، شرکت شهرک‌های استان اصفهان، شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان و انجمن پلیمر ایران شعبه اصفهان برگزار شد.

در این نشست ۶۰ نفر از مدیران عامل و مدیران تحقیق و توسعه و کنترل کیفیت شرکت‌های زیست فناوری سیتک، پولیکای آذر، پالایش نفت اصفهان، کوشان اتصال، آویسا لوله جی، میراب اصفهان، فناور پلاستیک، بهین تولید پروین، پیشگام پلاست اهواز، پولیکای نگین، سرایش، سپاهان جارو، یادآوران پیروز، شفا طب، پلی اکریل ایران، اینگل اتصال، گلین لعل، سهند آراد سپاهان، پی وی سی صبا، هلدینگ مروارید، گرانول سپاهان، کیسه بافی اقبال، انجمن پلیمر ایران حضور داشتند.

پنجره ایرانیان: سومین نشست بررسی راهکارهای اجرایی برای بهره‌برداری از فناوری نانو به منظور معرفی هر چه بیشتر فناوری نانو در صنایع مختلف پلیمری برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت آریا پلیمر، سومین نشست بررسی راهکارهای اجرایی برای بهره‌برداری از فناوری نانو در صنعت پلیمر با حضور ۶۰ نفر از مدیران عامل و مدیران تحقیق و توسعه و کنترل کیفیت شرکت‌ها، ۲۸ مرداد در سالن همایش اداره صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان برگزار شد.

بر اساس این گزارش هدف از برگزاری نشست‌های تخصصی، معرفی و ورود هر چه بیشتر فناوری نانو در صنایع مختلف پلیمری و تولید محصولات دانش بنیان با استفاده از فناوری نانو بوده است. محورهایی که در این نشست مورد بحث و بررسی قرار گرفت عبارت بودند از معرفی فناوری نانو، راهکارهای اجرایی ورود فناوری نانو در صنایع، دستاوردهای فناوری نانو در صنعت کامپوزیت و پلیمر کشور و معرفی تجربه‌های موفق.

تشکیل پل تخصصی و معرفی حمایت‌های ستاد ویژه توسعه فناوری نانو از اصلی‌ترین محورهای مورد بحث و تبادل نظر این نشست بود. علی‌اصغر نجیمی دبیر کارگروه صنعت و بازار ستاد فناوری نانو ریاست جمهوری و محمد علی‌آبادی فراهانی مدیر عامل شرکت دانش بنیان آریا پلیمر پیشگام از سخنرانان اصلی این نشست بودند. نجیمی در این جلسه ضمن بررسی پیشینه فناوری نانو در دنیا و ایران، به تشریح

نخستین فرودگاه خورشیدی جهان در هند ساخته شد

۱۲ مگاوات پیک برخوردار شده تا توانایی برق رسانی به ۱۰ هزار منزل را نیز داشته باشد.

پیش‌بینی می‌شود، برق تولیدی این نیروگاه خورشیدی بیشتر از نیاز باشد که مابقی آن به شبکه برقی خانگی وصل خواهد شد.

و با بهره‌گیری از حدود ۴۶ هزار پنل خورشیدی فتوولتائیک در هند ساخته شده است.

ساخت این نیروگاه خورشیدی در حدود ۶ ماه به طول انجامیده و با هزینه‌ای بالغ بر ۱۰ میلیون دلار ساخته شده است. این فرودگاه از نیروگاه خورشیدی

پنجره ایرانیان: فرودگاه بین‌المللی کوچین هند با مساحتی در حدود ۴۵ هکتار اولین فرودگاه تمام خورشیدی جهان است.

به گزارش خبرگزاری مهر، اولین فرودگاه تمام خورشیدی جهان با مساحتی در حدود ۴۵ هکتار

وجود نگاه تبعیض آمیز به انرژی‌های تجدیدپذیر



پنجره ایرانیان: صادق‌زاده با بیان اینکه در ابلاغیه جدید وزارت نیرو مقرر شد تا هر کیلووات ساعت انرژی تولید شده از نیروگاه‌های زیاله سوز به مبلغ ۵ هزار و ۸۷۰ ریال خریداری شود، افزود: این پرداخت به مدت ۲۰ سال ادامه خواهد یافت و تغییری در آن داده نمی‌شود.

به گزارش خبرنگار ایلنا، سیدمحمد صادق‌زاده مدیر عامل سازمان انرژی‌های نو در نشست خبری مشترک با حضور رئیس شورای عالی استان‌ها، که در محل پژوهشگاه نیرو برگزار شد، با بیان اینکه محدودیت اقتصادی مهمترین عامل کم توجهی به انرژی‌های تجدیدپذیر است، گفت: سیاست کلان کشور توجه به سوخت‌های فسیلی است، در صورتی که اگر یارانه ۹۰ درصدی مشابه سوخت‌های فسیلی به انرژی‌های تجدیدپذیر داده شود بخش خصوصی استقبال خوبی از سرمایه‌گذاری در آن خواهد داشت.

مدیرعامل سانا تصریح کرد: البته این مهم نه با سرمایه‌گذاری مستقیم وزارت نیرو بلکه از سوی بخش خصوصی انجام شده و اعتبارات مورد نیاز آن از طریق بانک‌ها، صندوق توسعه ملی و فاینانس خارجی تامین خواهد شد و همه فناوری‌های نو را پوشش خواهد داد. وی اظهار داشت: در حال حاضر بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی به خصوص از کشورهای اروپایی و آسیایی برای حضور در زمینه انرژی‌های نو اعلام آمادگی کرده‌اند و اولویت نخست وزارت نیرو نیز در این زمینه انتقال دانش و فناوری است.

صادق‌زاده با بیان اینکه هدف‌گذاری اولیه وزارت نیرو با توجه به اعتبارات مشخص شده برای خرید تضمینی برق اعتباری ۵ هزار مگاوات در یک برنامه پنج ساله خواهد بود، افزود: هم اینک مبلغ خرید تضمینی اعتباری برق زیاله سوزها ۵ هزار و ۸۷۰ ریال، بی‌هوازی‌ها سه هزار و ۱۵۰ ریال، نیروگاه‌های خورشیدی تا ۱۰ مگاوات ۶ هزار و ۷۵۰ ریال، زمین گرمایی ۵ هزار و ۷۷۰ ریال، بازیافت تلفات ۳ هزار و ۵۰ ریال و نیروگاه‌های آبی کوچک ۳ هزار و ۷۰۰ ریال در هر کیلووات ساعت مشخص شده که اگر از تجهیزات ساخت داخلی استفاده کنند، ۱۵ درصد به این ارقام اضافه خواهد شد.

وی خاطرنشان کرد: هم‌اینک در کشور آلمان بیش از ۴۰ هزار مگاوات انرژی خورشیدی تولید می‌شود که ۹۰ درصد آن از نوع پشت‌بامی و در محل مصرف است و با توجه ویژه وزارت نیرو انرژی تولید شده از نیروگاه‌های خورشیدی مشترکان برق تا ۵ کیلووات ساعت به ارزش ۹ هزار و ۷۷۰ ریال در هر کیلووات ساعت خریداری می‌شود که تصویب این مصوبه برای نخستین بار در کشور اتفاق افتاده و سازمان انرژی‌های نو ایران به دنبال تهیه پیش نویس مربوطه است.

وی با بیان اینکه نیروگاه‌های زیست‌توده با بادی و

خورشیدی متفاوت است گفت: نیروگاه‌های زیاله‌سوز با توجه به تغییر محتوای زیاله‌ها ساختاری متفاوت و حساس دارد، زیرا اگر تفکیک زیاله به‌درستی انجام نشود ارزش حرارتی را دگرگون و نیروگاه را از حالت اقتصادی بودن خارج و مضللات دیگری را پدیدار می‌کند.

وی با بیان اینکه تاکنون تنها ۴ نیروگاه زیاله‌سوز در کشور احداث کرده‌ایم تصریح کرد: با توجه به محدودیت‌هایی که زیاله‌سوزها به لحاظ مسائل زیست محیطی دارند تمایلی به افزایش تعداد آنها نداریم.

وی در ادامه با بیان اینکه قانون اصلاح الگوی مصرف ۵ سال است که ابلاغ شده و موارد این قانون به صراحت مشخص شده ادامه داد: شورای عالی انرژی تاکنون حتی یک جلسه هم تشکیل نداده و از این بابت کشور دچار خسارت شده است، از این رو از دبیرخانه تقاضا داریم که به‌صورت اضطراری نسبت به تشکیل جلسه اقدام کند.

صادق‌زاده با بیان اینکه در بسیاری از کشورها انرژی‌های تجدیدپذیر سهم ۲۰ تا ۳۰ درصدی داشته و تا ۸۰ درصد در سید انرژی خود هدف‌گذاری کرده‌اند، خاطر نشان کرد: کشور ما در منطقه مرکزی و صحرایی، مساحت ۱۰۰ در ۱۰۰ کیلومتر را امکان استفاده از توان انرژی خورشید دارد اما تاکنون از آن بهره‌برداری نشده است.

وی با اشاره به اینکه اگر نیروگاه‌های آبی بزرگ را مستثنا کنیم، کمتر از یک درصد سهم انرژی‌های تجدیدپذیر از آن انرژی خورشیدی است، اظهار داشت: در حال حاضر نرخ‌های خوب برای خرید تضمینی، صدور پروانه، عقد قرارداد و شرایط تسهیلات فراهم شده اما باید منتظر سیاست‌گذاری‌های کلان در این زمینه باشیم و تا زمانی که تجدیدپذیرها به اندازه سوخت فسیلی نگاه غیر تبعیض‌آمیز نداشته باشند، تغییری در این نوع انرژی به وجود نخواهد آمد.

وی با بیان اینکه ما درخواست داشته‌ایم که پرداختی‌های انرژی خورشیدی متناسب با ظرفیت‌های احداث شده باشد، تصریح کرد: مهمترین مانع بر سر راه استفاده و بهره‌برداری از انرژی خورشیدی، نرخ برق بوده اما در شرایط کنونی

منابع لازم برای حصول اطمینان از پرداخت بانک‌ها فراهم شده ضمن اینکه فاینانس‌های خارجی نیز در راهدند و به این ترتیب با مصوبه مجلس و در لایحه بودجه سنواری تضمین ایجاد شده و موانع برطرف خواهد شد.

صادق‌زاده ادامه داد: با دریافت سه هزار میلیارد ریال از محل عوارض برق تجدیدپذیر از مشترکان که تنها منبع موجود برای توسعه در این عرصه است، ظرفیت تولید انرژی تا ۴۰۰ مگاوات افزایش می‌یابد که تا ۱۸ ماه آینده به مرور وارد مدار خواهد شد.

وی اضافه کرد: دانش فنی خوبی در این زمینه در کشور وجود دارد و سرمایه‌گذاران علاقه زیادی برای سرمایه‌گذاری در این عرصه نشان داده‌اند. اما مانع اصلی، تامین منابع مالی لازم برای حصول اطمینان از پرداخت بهای برق تولیدی تجدیدپذیرهاست.

مدیرعامل سانا اضافه کرد: با وجود اینکه بیش از ۵ سال از ابلاغ قانون اصلاح الگوی مصرف می‌گذرد و در آن شورای عالی انرژی مسوول تعیین سهم انواع انرژی‌هاست اما تاکنون یک جلسه از سوی این شورا تشکیل نشده و کشور از این بالاتلفی به شدت متضرر شده است.

مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو خاطر نشان کرد: ما به طور متوسط ۵۰۰ تومان در کیلووات ساعت تجدیدپذیرها را تضمین کرده‌ایم که البته ممکن است به رقم ۴۰۰ تومان نیز کاهش یابد.

وی با بیان اینکه در ابلاغیه جدید وزارت نیرو مقرر شده تا هر کیلووات ساعت انرژی تولید شده از نیروگاه‌های زیاله سوز به مبلغ ۵ هزار و ۸۷۰ ریال خریداری شود، افزود: این پرداخت به مدت ۲۰ سال ادامه خواهد یافت و تغییری در آن داده نمی‌شود. اما در صورتی که تعداد مشترکین استفاده از این انرژی‌ها افزایش یابد قیمت‌ها کاهش خواهد یافت.

صادق‌زاده حجم منابع مورد نیاز توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر را هزار میلیارد تومان برای ۵ هزار مگاوات در سال عنوان کرد.

خودروهای الکتریکی در ۵ دقیقه شارژ خواهند شد



پنجره ایرانیان: شرکت استودرات در حال ساخت یک باتری برای خودروهای الکتریکی است که در مدت ۵ دقیقه شارژ شده و نیروی لازم برای حرکتی معادل ۴۸۰ کیلومتر را برای خودرو فراهم می‌آورد.

شرکت استودرات (StoreDot) که پیش‌تر خبر از اختراع روشی داده بود که قادر است باتری یک گوشی همراه را در ۳۰ ثانیه شارژ کرده و می‌خواهد این فناوری را تا سال ۲۰۱۶ وارد بازار کند، اخیراً اعلام کرده است تلاش می‌کند این تکنولوژی را برای شارژ خودروهای الکتریکی به کار برد. در صورت موفقیت این طرح، یک خودرو در کمتر از ۵ دقیقه شارژ خواهد شد. این در حالی است که مدت زمان لازم برای شارژ باتری‌های موجود ۲ تا ۸ ساعت است.

محصول جدید این شرکت که فلش باتری ای.وی (The EV FlashBattery)، نام دارد، از هزاران سلول ترکیب شده و در یک باتری قرار گرفته‌اند. این باتری در صورت شارژ کامل، می‌تواند نیروی لازم برای ۴۸۰ کیلومتر حرکت یک خودرو را فراهم کند. این در حالی است که شارژ کامل این باتری فقط ۵ دقیقه به طول می‌انجامد.

در این فناوری برای ساخت مواد ارگانیک جدید از نانو تکنولوژی استفاده شده است و بنا به نظر محققان نوع جدیدی از یون لیتیوم شیمیایی که در این باتری‌ها

ولتاژ بالا و در نتیجه داغ شدن باتری جلوگیری می‌کند. این محصول جدید افزون بر مدت زمان کمتر شارژ و میزان حرکت بالاتر خودرو، از قیمت پایین‌تری نیز در مقایسه با موارد مشابه خود برخوردار است.

با این حال به گفته یکی از محققان این شرکت، بعید به نظر می‌رسد این باتری زودتر از ۵ سال آینده وارد بازار شود.

(منبع سایت Phys.org)

استفاده شده نسبت به موادی که در حال حاضر استفاده می‌شود، از مقاومت کمتری برخوردار است؛ در نتیجه جریان الکتریسیته در این باتری‌ها آسان‌تر صورت می‌گیرد.

فلش باتری علاوه بر لیتیوم، دارای ترکیبات غیرقابل اشتعال آلی است که با چند لایه پوشیده شده‌اند. از این‌رو این باتری از ساختار محافظت‌ی ایمن‌تری برخوردار شده است. این ساختار ایمن از شکل‌گیری

نخستین سری توربین‌های بادی ۲.۵ مگاواتی ساخت ایران رونمایی شد

آلمان خریداری شده بود که از این تعداد، ۶ توربین در این مزرعه بادی نصب شد و با مهندسی معکوس انجام گرفته بر روی ۲ توربین باقی مانده و انتقال دانش فنی در قالب قرارداد با شرکت آلمانی فورلندر، هم‌اکنون شاهد تکمیل شدن نخستین توربین بادی ۲.۵ مگاواتی ساخت ایران هستیم.

عباس علی آبادی، مدیرعامل شرکت مینا در حاشیه بازدید از سری نخستین توربین‌های بادی ۲.۵ مگاواتی ساخت ایران اظهار داشت: در ساخت این توربین‌ها تاکنون موفق به داخلی‌سازی ۵۰ درصدی شدیم، این رقم تا پایان سال جاری به بیش از ۶۰ درصد می‌رسد و میزان داخلی‌سازی توربین بادی ۲.۵ مگاواتی تا پایان سال ۹۵ به مرز ۹۰ درصد خواهد رسید که بیش از آن، مقرون به صرفه نیست.

پنجره ایرانیان: با تکمیل نخستین توربین بادی ۲.۵ مگاواتی ساخت ایران، سری نخست داخلی سازی شده این نوع توربین‌های بادی با حضور معاون وزیر نیرو رونمایی شد.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، با حضور هوشنگ فلاحیان، معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی، از نخستین سری توربین‌های بادی ۲.۵ مگاواتی ساخت ایران در روز ۹ شهریور رونمایی شد. توربین بادی تکمیل شده که نخستین توربین بادی ۲.۵ مگاواتی ساخت ایران است، قرار است در فاز دوم توسعه مزرعه بادی کهک قزوین نصب شود.

پیش از این، ۸ توربین فاز نخست مزرعه بادی کهک قزوین از شرکت فورلندر

نخستین همایش تولید برق و انرژی پاک از زباله‌های شهری برگزار شد

آلودگی آب‌های زیرزمینی و سیاست‌های تشویقی تولید برق پاک و تولید انرژی پاک برپا شد و صادق زاده مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو ایران، بصیری‌پور رییس شورای عالی استان‌ها و کردی مدیرعامل توانیر سخنرانان اصلی آن را تشکیل می‌دادند. گفتنی است، در حاشیه این همایش نمایشگاهی از فعالیت‌ها و اقدامات فعالان این حوزه در معرض دید عموم قرار گرفت.

شورای عالی استان‌ها در سالن همایش‌های وزارت نیرو برگزار شد.

این همایش با اهداف ارتقای همکاری‌های بین سازمانی در حوزه مدیریت پسماند، دانش افزایی و ارتقای آگاهی‌های جوامع علمی و اجرایی حوزه‌های مدیریت پسماند کشور، مدیریت صحیح زباله‌های شهری و تولید برق از این زباله‌ها بر اساس انواع فناوری‌ها، حفظ منابع محیط زیست و جلوگیری از

پنجره ایرانیان: با هدف مدیریت صحیح زباله‌های شهری و تولید برق از زباله‌های شهری براساس انواع فناوری‌ها و صیانت از منابع محیط زیست نخستین همایش تولید برق و انرژی پاک از زباله‌های شهری در سالن همایش‌های وزارت نیرو در روز اول شهریورماه برگزار شد.

به گزارش خبرگزاری ایرنا، این همایش با همکاری وزارت نیرو، سازمان انرژی‌های نو ایران (سنا) و

پانزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان تهران - ۱۸ تا ۲۱ مرداد



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با فعالان صنعت در و پنجره در پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران مطرح شد:

اینجا فقط هوا گرم است!!

پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران در مرداد ماه امسال در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. در این دوره از نمایشگاه ۱۲۰۰ شرکت داخلی و خارجی از ۲۵ کشور شرکت کرده بودند. این نمایشگاه که بزرگترین رویداد فعالان صنعت ساختمان کشور است مانند همیشه با عکس‌العمل‌های متفاوتی روبرو بود. خبرنگار پنجره ایرانیان به رسم هر ساله در این نمایشگاه به سراغ فعالان صنعت در و پنجره حاضر در این نمایشگاه رفت و با آنها به گفتگو نشست. آنچه از برآیند نظرات این افراد می‌توان برداشت کرد، عملکرد ضعیف برگزارکنندگان نمایشگاه و عدم رضایت اکثریت این افراد است. البته نمی‌توان انکار کرد که برگزاری نمایشگاهی با این وسعت و تنوع، کار بسی دشوار و امکان به دست آوردن رضایت همه شرکت‌کنندگان کاری مشکل است. اما نباید از نظر دور داشت که شرکت‌هایی که برغم شرایط نامساعد بازار هزینه‌های سنگین حضور در این نمایشگاه‌ها را متقبل می‌شوند، نیز انتظاراتی دارند؛ که اگر برآورده ساختن همگی آنها غیرممکن می‌نماید، تامین خواست‌های عمومی و حداقلی آنها نیز غیرمنطقی به نظر نمی‌رسد. نشریه پنجره ایرانیان در سرمقاله شماره پیشین خود تا حدی به این موضوع پرداخت و در اینجا نیز دیدگاه‌های فعالان صنعت در و پنجره را منتشر می‌سازد. باشد که در دوره‌های آتی شاهد بهبودی حداقلی در شرایط موجود باشیم. خبرنگار پنجره ایرانیان در گزارش خود سه پرسش را از فعالان صنعت در و پنجره پرسید که در ادامه پاسخ این دوستان از نظرشان می‌گذرد.

پرسش ۱: در مورد فعالیت‌های شرکت خود توضیح دهید.

پرسش ۲: با چه هدفی در این نمایشگاه حضور به هم رساندید و آیا محصول جدیدی در این نمایشگاه ارائه کرده‌اید؟

پرسش ۳: ارزیابی شما از پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران چیست؟

اشاره:

غلامرضا حکیمی - آکپا



پاسخ ۱: آکپا تولید پروفیل آلومینیوم خود را از ۱۳۸۷ آغاز کرد و هم‌اکنون برند برتر خاورمیانه محسوب می‌شود. ما در زمینه راه‌اندازی سیستم تولید در و پنجره آلومینیومی نیز حرف اول را در منطقه می‌زنیم. شرکت آکپا در بحث برآلات نیز همکاری بسیار خوبی با شرکت آلاکس دارد. به طور کلی شرکت آکپا صفر تا صد نیازهای راه‌اندازی یک کارگاه تولید در و پنجره، حتی نرم‌افزار و خدمات آموزشی لازم، را تامین می‌کند.

پاسخ ۲: باید خدا را شاکر باشیم که بازار ایران را در دست داریم و پروفیل آلومینیوم بسیاری از شرکت‌های پنجره‌ساز را تامین می‌کنیم؛ از این جهت حضور ما در چنین نمایشگاه‌های ضروری است. متأسفانه کشور ما در صنعت آلومینیوم پیشرفت خوبی نداشته است و تمام تلاش مجموعه آکپا این است، که این خلاء و عدم پیشرفت را جبران کند.

پاسخ ۳: غرفه درخواستی ما، به‌مراتب بزرگ‌تر از فضای کنونی بود. در شرایطی که ملاحظه می‌کنید آکپا را در یک فضای کوچک جانمایی کرده‌اند. از سویی دیگر متأسفانه عدم تفکیک سالن‌ها از حیث حوزه فعالیت باعث شده تا کیفیت نمایشگاه تا حد بسیاری کاهش یابد.

پرستو شه‌پر - آزاد پنجره ایرانیان



پاسخ ۱: شرکت آزاد پنجره ایرانیان فعالیت خود را از سال ۸۹ با تولید در و پنجره دوجداره یو.پی. وی.سی آغاز کرد. تولیدات ما با بهره‌مندی از پروفیل ویستا بست ساخته شده و در این امر نگاه ویژه‌ای به کیفیت محصولات خود داریم.

پاسخ ۲: نمایشگاه محلی برای بازدیدهای اهالی صنعت ساختمان است. انبوه‌سازان و مجریان پروژه‌های بزرگ در نمایشگاه حضور پیدا می‌کنند و از نزدیک با اهالی مختلف ساختمان جهت همکاری، مذاکره می‌کنند.

پاسخ ۳: متأسفانه باید عنوان کنم، عملکرد ستاد اجرایی به‌هیچ‌وجه راضی کننده نبود.

بابک امجدی - شرکت شوکو آلمان



پاسخ ۱: شرکت شوکو آلمان با ۷۰ سال سابقه فعالیت در زمینه پروفیل و نمای آلومینیوم، ۱۵ سال است که در بازار ایران نماینده دارد. نماینده ما در تهران ارتباط میان شرکت و کارفرمایان را تسهیل می‌کند. در واقع ما براساس نقشه‌های معماری، محاسبات لازم را انجام داده سپس داده‌ها و محاسبات به‌دست آمده را به طرف قرارداد خود منتقل می‌کنیم. این موضوع از این حیث حائز اهمیت است که مصرف کننده محصولات شوکو در ایران، طی فرآیند مونتاژ و نصب، چارچوب‌ها و استانداردهای لازم را، البته تحت نظارت شرکت، رعایت کنند.

پاسخ ۲: ما در سال‌های حضور در ایران به این نتیجه رسیده‌ایم که بازار ایران بازار تقاضاست. در ایران برای جنس باکیفیت همیشه مصرف کننده وجود دارد. اگر در فردای تحریم‌ها رویکرد بدنه جامعه به سمت کیفیت بالا باشد، شرایط مثبتی برای ما ایجاد خواهد شد که باید از آن استفاده کنیم.

پاسخ ۳: دومین دوره‌ای است که در این نمایشگاه حضور داریم، امسال بازدیدکننده بیشتری حضور دارد و تمایل برای خرید و عقد قرارداد بیشتر است. سرمایه‌گذاران در ساختمان بیشتر از گذشته در نمایشگاه حضور دارند. پیش‌بینی می‌کنم در سال آینده سطح کیفی نمایشگاه و محصولات به نمایش درآمده افزایش یابد.

سید مهدی جلالی - آمی تی‌س سازه در



پاسخ ۱: ۸ سال است در زمینه یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کنیم و قبل از آن هم حدود ۲۷ سال قطعات خودرو وارد می‌کردیم.

پاسخ ۲: ما برای به نمایش گذاشتن توانایی‌های خود در نمایشگاه حضور پیدا کرده‌ایم.

پاسخ ۳: تا الان که شمار بالایی بازدید کننده داشته‌ایم، اما برای ارزیابی نهایی باید تا پایان نمایشگاه منتظر بمانیم.

بابک خاک پوریان - شرکت سارای



پاسخ ۱: سارای شرکتی ترکیه‌ای است که در زمینه تولید مقاطع تخصصی و صنعتی آلومینیوم، انواع پروفیل یو.پی.وی.سی، نانوکامپوزیت در ۲۸ رنگ متفاوت و نیز انواع مختلف آینه‌ای، نقره‌ای و طلایی سابقه‌ای بیش از ۱۰ سال دارد. سارای با صادرات به ۵۴ کشور دنیا یکی از برترین برندهای کشور ترکیه محسوب می‌شود.

پاسخ ۲: ما هر سال در نمایشگاه صنعت ساختمان حضور فعال داریم. اما نمایشگاه‌های ما با دیگر نمایشگاه تفاوت دارد. در دیگر کشورها تولید کنندگان مادر برنشان را معرفی می‌کنند. این در حالی است که متأسفانه در این نمایشگاه همه تولیدکنندگان پایین دست و بالادست حضور دارند

پاسخ ۳: از جمله مشکلات این نمایشگاه عدم رعایت نظم و ترتیب و چیدمان مرتب غرفه‌هاست که بازدیدکننده را دچار سردرگمی ساخته است. سالن‌ها به تفکیک موضوع دسته بندی نشده اند و همانطور که ملاحظه می‌کنید، کاشی‌ساز کنار در و پنجره‌ساز و ماشین فروش در کنار آسانسور قرار گرفته است، در کل بی‌نظمی حرف اول این نمایشگاه است.

نیما لاریجانی - شرکت یورو لند گروپ



پاسخ ۱: Gruppo EuroIrgno Srl، شرکت ایتالیایی است که به عرضه انواع در و پنجره‌های چوبی دوجداره و سه‌جداره در سطح دنیا می‌پردازد. تمامی مراحل تولید پنجره در کشور ایتالیا و با تکنولوژی بسیار پیشرفته‌ای انجام می‌شود. سفارش‌هایی که ما در ایران می‌گیریم، در ایتالیا ساخته شده و به ایران ارسال می‌شود.

پاسخ ۲: هم‌اکنون در مرحله معرفی برند و محصولات خود هستیم و از این جهت در نمایشگاه شرکت کردیم. پنجره‌های ساخته شده از پروفیل ترکیبی چوب و آلومینیوم از جمله محصولات ما هستند.

پاسخ ۳: با توجه به اینکه تا پایان نمایشگاه مدت زمانی باقی است، هنوز برای ارائه ارزیابی قدری زود است.

علیرضا رضوانی - آلومینیوم کوپال



پاسخ ۱: شرکت آلومینیوم کوپال از جمله تولیدکنندگان به نام پروفیل آلومینیوم در کشور است. کارخانه آلومینیوم کوپال با ۱۸ سال سابقه فعالیت، در شهرک صنعتی منتظریه نجف آباد اصفهان واقع شده است. کوپال همواره مفتخر است، در روزرسانی علم و تکنولوژی تولید پیشگام بوده است. مجموعه آلومینیوم کوپال با بهره‌گیری از نیروی‌های متخصص و ماشین‌آلات پیشرفته، همگام با تولید روز اروپا قدم برمی‌دارد.

پاسخ ۲: حوزه فعالیت ما تولید پروفیل آلومینیوم است. با پیشرفته‌ترین امکانات و ماشین‌آلات و نیروهای متخصص. اما متأسفانه در این حوزه کشور ما در جایگاهی قرار دارد که نمی‌توان ابتکار و نوآوری خاصی انجام داد. با این حال امیدواریم با برنامه‌ریزی که هیات مدیره و مدیرعامل کوپال در جهت نوع آوری و کسب بازارهای داخلی و خارجی و برندسازی تهیه و تدوین می‌کنند، در این حوزه نیز به مدارج بالاتری برسیم.

پاسخ ۳: مطمئناً نمایشگاهی به این وسعت و بزرگی همچون نمایشگاه صنعت ساختمان با مشکلاتی نیز روبرو می‌باشد. پیداست که تجمع این تعداد گروه صنعتی و گردهم‌آوردن این همه تولیدکننده، جانمایی، پاسخگویی به نیازهای آنها، ایجاد فضایی یکپارچه میان این همه شرکت کننده بسیار مشکل است.

هیبت الله فاضلی - آبسکون



پاسخ ۱: کارخانه آبسکون در زمینی به مساحت ۹۰۰۰ مترمربع در آمل ساخته شده و در حال تولید پروفیل‌های آلومینیومی مورد مصرف در صنعت و ساختمان است.

پاسخ ۲: در این دوره پنجره‌ای عرضه کرده‌ایم که فقط مشابه آلمانی آن وجود دارد و از بهترین محصولات ما به شمار می‌رود.

پاسخ ۳: برای ارزیابی نمایشگاه قدری زود است.

حمیدرضا طاهری - سی‌در



پاسخ ۱: اهم فعالیت مجموعه سی‌در تولید WPC می‌باشد. این محصول چوب صنعتی است که در ایران تولید می‌شود و در برابر آب و موریانه مقاوم است که از آن در تولید مقاطع چارچوب، در و قرنیز استفاده می‌کنند.

پاسخ ۲: جهت کسب سهم بیشتری از بازار در این نمایشگاه حضور پیدا کرده‌ایم. در این دوره درهای لوکس مجموعه سی‌در را برای اولین بار به نمایش گذاشته‌ایم. این درها در تیپ‌های مختلف و با قاب برجسته به بازدید کنندگان نمایشگاه عرضه می‌شود، که استقبال بسیار خوبی نیز از آن به عمل آمد.

پاسخ ۳: به نظر من نمایشگاه صنعت ساختمان پس از پانزده دوره هنوز به بلوغ کامل نرسیده است و ضعف‌های نمایشگاه کاملاً مشهود است. به طور مثال در بحث تغییر ساعت، هنوز در ستاد نمایشگاه ساعت نمایشگاه به روز نشده است. این گونه ضعف‌ها در باقی موارد مدیریتی نمایشگاه و همچنین موارد تاسیساتی چون سیستم تهویه و خنک‌کننده‌های سالن، چیدمان و جانمایی شرکت‌ها به وضوح قابل رویت می‌باشد.

محمد امین اسدی - نماکاران هزاره سوم



پاسخ ۱: شرکت نماکاران هزاره سوم نماینده شرکت ترک چوهاراغلو و مجری پروژه‌های آن در ایران است و در زمینه در و پنجره و نمای آلومینیومی مشغول به کار می‌باشد. از جمله پروژه‌هایی که اجرا کرده‌ایم می‌توانم به الماس خاورمیانه و رویال تهران اشاره کنم و نیز لیلیوم که در حال اجراست.

پاسخ ۲: ما برای تبلیغات و معرفی خود در نمایشگاه شرکت می‌کنیم، اما آنچه بیش از همه مهم است حضورمان می‌باشد.

پاسخ ۳: ما غرفه بسیار بزرگتری از آنچه تحویل گرفتیم درخواست کرده بودیم، اما به‌طور کلی شرایط از سال گذشته بهتر است.

مصطفی مرتضوی - پنجره آسا



پاسخ ۱: در صنعت در و پنجره آلومینیوم به‌صورت حرفه‌ای فعالیت می‌کنیم. همواره سعی داشتیم تا تولیدات خود را با بهترین مواد روانه بازار کنیم.

پاسخ ۲: اول اینکه از جدیدترین دستاوردهای پنجره آسا رونمایی کنیم. دیگر اینکه درصددیم نماینده فعال در سراسر کشور جذب کنیم. مهمترین ویژگی محصولات پنجره آسا این است که پنجره را در ابعاد بسیار بزرگ تولید می‌کند. بسیاری دغدغه‌شان این است که آلومینیوم را حذف یا حتی‌الامکان از آلومینیوم کمتر استفاده کنند تا بیشتر نما، شیشه باشد. از همین رو در نمایشگاه یک نمونه ۵/۵ در ۳ متر قرار داده‌ایم که به جرات می‌توان گفت بزرگترین پنجره در نمایشگاه است.

پاسخ ۳: یکی از مشکلات ما زمان بسیار اندکی بود که جهت آماده شدن در اختیار ما قرار دادند، همانطور که می‌دانید، ساخت پنجره ۲۰ تا ۲۵ روز طول می‌کشد، با این حال فقط ۱۵ روز به ما فرصت دادند. از سوی دیگر برای چیدمان غرفه فقط دو روز و نیم به ما وقت دادند که یک روز آن هم صرف نظافت شد.

شهرام علیزاده - آلوم کاردینه

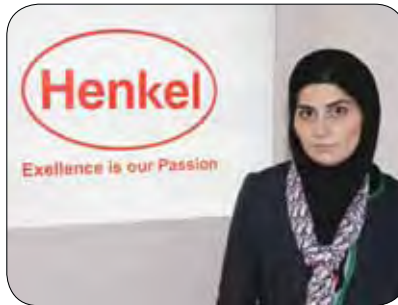


پاسخ ۱: شرکت آلوم کاردینه که تولید کننده انواع در و پنجره‌های آلومینیومی با نشان تجاری آلوکد می‌باشد، از سال ۸۶ فعالیت خود را در صنعت آغاز کرد. آلوم کاردینه تقریباً هر نوع محصولی را که به نما مرتبط می‌باشد، اعم از در و پنجره، نماهای شیشه و مصنوعات که امروز به عنوان پوسته دوم ساختمان از آن یاد می‌کنند، عرضه می‌کند.

پاسخ ۲: حضور در نمایشگاه صرفاً جنبه فروش ندارد. در اینجا فرصت دیدار با مشتریانمان فراهم می‌شود و می‌توانیم تعامل خوبی با آنها خود برقرار کنیم. در این دوره نیز محصولات تخصصی جدیدی را به بازار عرضه کرده‌ایم.

پاسخ ۳: نمایشگاه صنعت ساختمان یک روال ثابت دارد و هیچ تغییری نمی‌کند، نه پیشرفت دارد و نه پسرفت.

پگاه فوده - هنکل



پاسخ ۱: شرکت هنکل آلمان تقریباً ۳۸ سال سابقه دارد. پیشنهاد حضور این شرکت در ایران نیز حدوداً به ۳۵ سال پیش بازمی‌گردد. هنکل در سه زمینه: چسب، شوینده و آرایشی و بهداشتی تولیدات خود را به سراسر دنیا صادر می‌کند. اما بخشی که در ایران فعال است محصولات از قبیل چسب ساختمانی، چسب عمومی، چسب صنایع بسته‌بندی، خودروسازی و صنایع وابسته را به بازار عرضه می‌کند.

پاسخ ۲: هنکل شرکتی بزرگ و مطرحی است و در زمینه فعالیت خود کاملاً شناخته شده می‌باشد. در واقع مهمترین هدف ما از شرکت در نمایشگاه این است که با فعالان و اهالی صنایع مرتبط و مختلف ارتباط برقرار کنیم. از جمله محصولات جدید خود که در این دوره عرضه کرده‌ایم می‌توان به یک نمونه چسب اشاره کرد که با استفاده از آن نیاز به میخ برطرف می‌شود.

پاسخ ۳: به اعتقاد بنده نحوه عملکرد ستاد اجرایی رضایت بخش بوده و نمایشگاه به شکل مطلوبی برگزار شده است.

مریم همتی - بهین سامان



پاسخ ۱: حدود ۶ تا ۷ سال است که در این صنعت مشغول به کار هستیم و چند سالی است که در حوزه نرم‌افزار فعالیت می‌کنیم.

پاسخ ۲: این نمایشگاه، برای ما نمایشگاهی تخصصی محسوب نمی‌شود و دلیل حضور ما نیز در اینجا فقط به‌خاطر مشتریانی است که از شهرستان به تهران می‌آیند و قصد دارند همه اقلام مورد نیاز خود را تهیه کنند.

پاسخ ۳: به‌طور کلی ساعات کار نمایشگاه مناسب نیست و چپش سالن‌ها هم موضوعی نبوده است. ما همیشه مشکلات را با مسئولان مربوطه در میان می‌گذاریم ولی هر سال وضع بدتر می‌شود و البته مسئولان نیز هر ساله تغییر می‌یابند.

حسام حاجی - تکتاز آلومینیوم



پاسخ ۱: شرکت تکتاز آلومینیوم فعالیت خود را در سال ۷۶ با مونتاژ در و پنجره آلومینیوم در اراک آغاز کرد. چندی بعد خط تولید آلومینیوم را نیز راه‌اندازی کردیم. در سال ۱۳۸۲ و ۱۳۸۳ در میان برندهای برتر کشور قرار گرفتیم. هم‌اکنون به کشورهای افغانستان، تاجیکستان و عراق تولیدات آلومینیوم خود را صادر می‌کنیم. از جمله فعالیت‌های متنوع تکتاز می‌توان به تولید پروفیل آلومینیوم، رنگ‌آمیزی به روش‌های آنادایز، پودری و رنگ دکورال، ساخت در و پنجره و نما اشاره کرد.

پاسخ ۲: ما در حال حاضر دو دستگاه پرس اکستروژن در اختیار داریم که یکی ۷ و دیگری ۸ می‌باشد و درصدد هستیم دستگاه پرس اکستروژن ۱۰ نیز از کشور آلمان به خط تولید خود اضافه کنیم. در طرح توسعه تکتاز آلومینیوم هم قصد داریم، رنگ جدید تمام روباتیک در کارخانه راه‌اندازی کنیم. با راه‌اندازی این رنگ تولید روزانه ۵ تن ما به حدود ۱۵ تن خواهد رسید.

پاسخ ۳: نحوه برگزاری این نمایشگاه نامطلوب است و تاکنون با دردهایی روبرو بودیم. برای نمونه با مقدار فضای درخواستی ما برای غرفه موافقت نشد، همچنین عدم تهویه مناسب و ساعات نامناسب بازدید نیز از دیگر مشکلات است. به نظرم با توجه به گرمای فصل تابستان اگر ساعات برگزاری از ساعت ۲ بعدازظهر تا ۹ شب بود، شرایط بهتری برای بازدیدکنندگان فراهم می‌آمد.

مهديه منصوری - آریا شیشه متحرک پارس



پاسخ ۱: آریا شیشه در زمینه اجرای سیستم شیشه‌های متحرک در ایران فعالیت می‌کند.

پاسخ ۲: با هدف معرفی شرکت خود حضور پیدا کرده‌ایم و تنها شرکتی هستیم که اولین بار این محصول را وارد کردیم.

پاسخ ۳: عملکرد برگزارکنندگان بسیار خوب بود، امسال شرایط بهتری از سال گذشته فراهم شده بود.

فیروزه بدر - ونوس شیشه

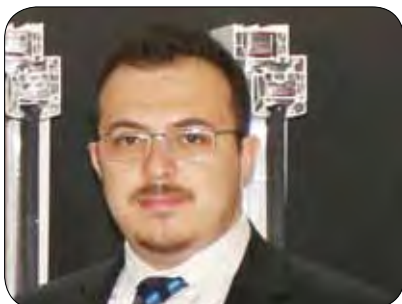


پاسخ ۱: شرکت ونوس شیشه در زمینه تولید انواع شیشه فعالیت دارد.

پاسخ ۲: در این نمایشگاه که بزرگترین نمایشگاه ایران است هنوز هیچ نتیجه‌ای حاصل نکردیم. با این شرایط ما برای حضور خود در نمایشگاه سال آینده بیشتر تامل خواهیم کرد. زیرا اگر شرایط بدین نحو باشد، اصلاً برای ما مفید نخواهد بود. در این دوره شیشه هوشمند خود را ارائه کردیم که به برق وصل است و این قابلیت را دارد که مات و شفاف می‌شود. همچنین از شیشه‌های ضد حریق خود در این نمایشگاه رونمایی کردیم.

پاسخ ۳: از برگزاری نمایشگاه به‌هیچ وجه راضی نیستیم، بزرگ بودن نمایشگاه نمی‌تواند دلیل مناسبی برای وجود این مقدار مشکل در نحوه جانمایی‌ها و دیگر امور مقدماتی باشد. واقعا پس از ۱۵ سال، دلیل این همه ضعف چیست؟ ما ۲۰۰ متر غرفه درخواست کرده بودیم، اما ۶۶ متر در اختیار ما گذاشتند. از این گذشته ما را در سالی قرار داده‌اند که هیچ ارتباطی به ما ندارد. ما جزء اولین شرکت‌هایی بودیم که ثبت‌نام کردیم و برای من قابل تحلیل نیست که چرا این نقطه را که اصلاً کسی ما را نمی‌بیند به ما داده‌اند.

سید علیرضا ابن‌الرضا - شعاع پنجره



پاسخ ۱: شعاع پنجره در زمینه تولید تیپ‌های مختلف در و پنجره آلومینیومی و یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کند و نماینده رسمی شرکت آتروپال آلمان است.

پاسخ ۲: با هدف ارائه جدیدترین محصولات حضور پیدا کردیم، از جمله این محصولات، سیستم‌های جدید پنجره‌های لیفتن اسلایدینگ و سیستم گلاس‌وین یو.پی.وی.سی است که معادل سیستم لس آلومینیوم بوده و نمای یکدست را در ساختمان به‌وجود می‌آورد.

پاسخ ۳: متأسفانه عملکرد ستاد برگزاری در زمینه تبلیغات و اطلاع‌رسانی بسیار ضعیف بوده است، همچنین غرفه‌ای که ما در اختیار داریم، بسیار کوچکتر از متراژ مورد تقاضای ما بود.

رضا زرگر- وین تک



■ **پاسخ ۱:** وین تک یکی از بزرگترین تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی است.

■ **پاسخ ۲:** وین تک ۲۶۰ سیگنل ریل جدیدترین محصول ماست که منحصربفرد بوده است.

■ **پاسخ ۳:** در تمام دوره‌های نمایشگاهی، اکثریت ناراضیاتی دارند اما باز هم در دوره‌های بعدی شرکت می‌کنند. به‌هرحال نمایشگاه اتفاق مهمی است که با همه دشواری‌های موجود باید در آن شرکت کرد. از جمله مشکلات این نمایشگاه هم باید به نامناسب بودن تهویه سالن اشاره کنم و هم اینکه بازدیدکننده‌ها عموماً حرفه‌ای نیستند، و بعضاً برای تفریح به نمایشگاه می‌آیند.

اخوان دستمالچی - عایق کویر یزد



■ **پاسخ ۱:** شرکت عایق کویر یزد در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی فعالیت دارد.

■ **پاسخ ۲:** ما همواره با حضور در نمایشگاه سعی داریم کیفیت محصولات خود را به مردم نشان دهیم و بازدیدکننده با مقایسه کالاهای مختلف با یکدیگر محصول با کیفیت را از باقی پنجره‌ها تمیز دهد.

■ **پاسخ ۳:** امسال متأسفانه تا همین اواخر از شرایط برگزاری نمایشگاه اطلاعی در دست نبود و شرکت کنندگان حتی متراژ غرفه خود را نمی‌دانستند. و در نهایت نیز خواست هیچکدام از ما تامین نشد. به‌طور مثال کسی که تقاضای ۷۰۰ متر غرفه کرده تنها ۱۵۰ متر در اختیارش قرار داده‌اند. ما نیز ۲۰۰ متر تقاضا داشتیم که تنها ۹۰ متر به ما غرفه دادند. این امر تمام معادلات ما را به هم ریخت. ما روی ۲۰۰ متری که تقاضا کرده بودیم، برنامه‌ریزی داشتیم و از آن بدتر شرکت‌ها در جانی‌های غرفه‌های خود هیچ نقشی نداشتند.

رضا فریدی - سکو ایران



■ **پاسخ ۱:** شرکت سکو ایران از سال ۱۳۵۵ تأسیس شده و یکی از پایه‌گذاران تولید در و پنجره به صورت صنعتی می‌باشد. پیش از ورود یو.پی.وی.سی به ایران ما در زمینه گالوانیزه رنگی فعال بودیم. در ادامه دستگاه‌های تولید پروفیل یو.پی.وی.سی را نیز به آن اضافه کردیم، به‌جز این در زمینه در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیومی نیز فعالیت داریم.

■ **پاسخ ۲:** سید کالای ما کامل است با این حال همواره به دنبال کشف و تولید بهترین محصولات هستیم.

■ **پاسخ ۳:** این نمایشگاه نیز مانند همه نمایشگاه‌های گذشته است و سال به سال بر بوروکراسی اداری آن افزوده و هزینه‌های آن بیشتر می‌شود. از دیگر مشکلات موجود عدم پاسخگویی ستاد اجرایی است. با وجود خیل عظیم شرکت‌کنندگان فقط دو نفر را برای پاسخگویی در ستاد به کار گماشته‌اند.

آرش حمزه‌لوی - ای‌بی‌ای



■ **پاسخ ۱:** ای‌بی‌ای در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی فعالیت دارد.

■ **پاسخ ۲:** ما برای حفظ حضور خود در این بازار در این نمایشگاه حضور پیدا کرده‌ایم. در این نمایشگاه از پروفیل‌های تمام رنگی ای‌بی‌ای برای اولین بار رونمایی کرده‌ایم. نکته حائز اهمیت این است که ای‌بی‌ای برای اولین بار در ایران موفق شده تا روی پروفیل لایه‌ای از رنگ را اکستروود کند.

■ **پاسخ ۳:** نمایشگاه صنعت ساختمان یک نمایشگاه عمومی است، به این معنی که کلیه فعالان صنعت ساختمان در این نمایشگاه از هر صنف و حوزه‌ای حضور دارند. گذشته از این‌ها سالن خوبی در اختیار ما گذاشته نشده است. البته نمایشگاه مانند هر سال بسیار شلوغ است، اما اتفاق مثبتی نمی‌افتد.

محمد استقبال - شیشه ایمنی شرق



■ **پاسخ ۱:** کارخانه ما با ۲۵ سال قدمت و با تکنولوژی روز دنیا به تولید انواع شیشه‌های سکوریت دوجداره، لمینیت و شیشه‌های صنعتی مشغول است.

■ **پاسخ ۲:** هدف اصلی ما برای حضور در این نمایشگاه همانند ۱۰ سال گذشته، به نمایش گذاشتن توانمندی‌ها و فعالیت‌های گسترده خود می‌باشد. همچنین شرکت در نمایشگاه را ابزاری برای نشان دادن استمرار حضور خود در بازار می‌دانیم.

■ **پاسخ ۳:** تا اینجای کار می‌توانم بگویم که خوب بوده است.

محمد علی حسینی - پنجره اکباتان



■ **پاسخ ۱:** شرکت پنجره اکباتان در زمینه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی فعالیت دارد.

■ **پاسخ ۲:** در این نمایشگاه علاوه بر دیگر محصولات خود، جرجین بین شیشه‌ها را برای اولین بار به بازدیدکنندگان ارائه کرده‌ایم. متأسفانه در سال‌های اخیر به دلیل تحریم‌ها نتوانسته‌ایم محصول جدید قابل ملاحظه‌ای ارائه کنیم، اما محصولات ما نسبت به سال‌های گذشته زیباتر و لوکس‌تر شده‌اند.

■ **پاسخ ۳:** به نظر بنده این نمایشگاه نسبت به سال گذشته نمایشگاه بهتری است. اگر شرایط این تحریم‌های ظالمانه با فشارهایی که در سال گذشته به تولیدکنندگان در و پنجره آورده است، نبود امروز شاهد ابتکارات بیشتری از تولیدکنندگان بودیم. با این حال، ما بعد از سال‌ها حضور مستمر در نمایشگاه هنوز نمی‌توانیم جای مناسب خود را در نمایشگاه داشته باشیم. از جانی‌های انجام شده به هیچ وجه رضایت نداریم و متأسفانه اتاق تعاون ایران در مقام برگزار کننده نمایشگاه، نتوانسته است پس از برگزاری ۱۵ دوره ساز و کار مناسبی برای اجرا و برگزاری نمایشگاه داشته باشد.

■ **پاسخ ۱:** رنگین نما با ۴۲ سال سابقه از نخستین شرکت‌هایی است که در زمینه در و پنجره آلومینیوم فعالیت می‌کند.

■ **پاسخ ۲:** هدف اصلی ما فروش محصولاتمان بوده اما وضعیت تا کنون قابل قبول نیست. شرایط امسال از سال گذشته نیز نامطلوب‌تر است. به هر حال امید داریم که شاید روزهای بعدی شرایط قدری بهبود یابد.

■ **پاسخ ۳:** شرایط این دوره نیز مانند سال‌های قبل بود و به هیچ وجه توقعات ما را برآورده نکرده است. در حال حاضر یکی از مشکلاتی که بیش از همه محسوس است تهویه نامناسب سالن‌ها می‌باشد.

سید بهروز خاتمی - فلز ساز



■ **پاسخ ۱:** ما در زمینه تولید انواع پروفیل فعالیت داریم و بیشتر حجم کاری ما در زمینه لوله نرده است.

■ **پاسخ ۲:** هدف اصلی ما از شرکت در این نمایشگاه، به نمایش در آوردن کیفیت بالای محصولات آکروپال است که از بسیاری از مشاهیان خارجی خود برتر هستند.

■ **پاسخ ۳:** از وضعیت موجود راضی نیستیم. زمان و تاریخ نمایشگاه اصلاً مناسب نبود. حداقل اگر زمان آن را به گونه‌ای تنظیم می‌کردند که یک روز تعطیل در میان آن بود شاید شرایط بهتری فراهم می‌شد. البته مشکلات دیگری از قبیل عدم تهویه مناسب و مواردی دیگر نیز وجود دارد.

زیدی - بهین صنعت یام



■ **پاسخ ۱:** شرکت ما واردکننده پروفیل آلومینیوم است و در زمینه در و پنجره و نمای آلومینیوم فعالیت دارد.

■ **پاسخ ۲:** هدف ما از شرکت در نمایشگاه حضور مستمر در بازار و معرفی محصول جدیدمان است. ما امسال پروفیل آلومینیومی را به سبد محصولات خود اضافه کرده‌ایم که بهینه سازی انرژی را تا ۵۰ درصد افزایش می‌دهد.

■ **پاسخ ۳:** برگزاری بسیار ضعیف است. تجهیزات لازم در حد قابل قبولی فراهم نشده است. با اینکه پول تجهیزات را از ما گرفته‌اند اما خدمات درخوری ارائه نداده‌اند.

سال سابقه فعالیت، فقط فضایی حدود ۶۰ متر اختصاص پیدا کند. این موارد باعث می‌شود که ما انرژی لازم را برای نمایشگاه صرف نکنیم.

علیرضا شامی - داده پوشگر



■ **پاسخ ۱:** در زمینه نرم‌افزارهای تخصصی فعالیت داریم. ■ **پاسخ ۲:** هدف اصلی ما حمایت از مشتریانمان است. ما در این دوره طرحی را به عنوان طرح سپاس اجرا کرده‌ایم که بر اساس آن به مشتریان خود خدمات ویژه می‌دهیم. ■ **پاسخ ۳:** برگزاری نمایشگاه بسیار ضعیف بود. من یک ساعت پیش به دلیل بی‌نظمی‌های موجود شکایت‌نامه‌ای را نوشتم. ما برق نداشتیم، غرفه ما در سالن ۲۰ است ولی مسئولان نمایشگاه نوشته‌اند ۲۲، و کلاً هیچ هماهنگی میان غرفه‌داران و مدیران سالن وجود ندارد.

محمد جعفریان - ایمن شیشه سپهر



■ **پاسخ ۱:** شرکت ایمن شیشه سپهر در زمینه تولید انواع شیشه فعالیت دارد.

■ **پاسخ ۲:** هدف اصلی ما از شرکت در این نمایشگاه، این است که توانایی تولید بالای خود را نشان دهیم و ثابت کنیم تولید کننده ایرانی قادر به تولید هر آنچه که در خارج از کشور وجود دارد است. از محصولات قابل توجه خود می‌توانم به سازه شیشه‌ای اشاره کنم که از شیشه‌های ارسی قدیمی است.

■ **پاسخ ۳:** هنوز برای ارزیابی نمایشگاه زود است.

فرید پاک - رنگین نما



سارا تقی نژاد نمین - کارن ماشین



■ **پاسخ ۱:** در زمینه تولید ماشین آلات ساخت شیشه دوجداره فعالیت می‌کنیم.

■ **پاسخ ۲:** محصول جدید ما در این نمایشگاه دستگاه خم و همچنین دستگاه شستشوی شیشه سکوریت با ابعاد ۲/۵ است که به سفارش شیشه قزوین تولید شده است. ■ **پاسخ ۳:** عملکرد این دوره بسیار ضعیف است. برای نمونه راهنمای سالن‌ها اصلاً مناسب نیست. همچنین اگر یک روز تعطیل در میان روزهای کاری نمایشگاه بود، بازدیدکنندگان بیشتری از شهرستان می‌داشتیم.

محرم اسماعیل پور - آلوپن



■ **پاسخ ۱:** کارخانه تولید پروفیل آلومینیوم آلوپن از سال ۱۳۵۳ در زمینی به مساحت ۳۲۰۰۰ متر مربع و سالن‌هایی به مساحت ۲۵۰۰۰ متر مربع در شهر صنعتی البرز قزوین، با فناوری آمریکایی احداث شد. شرکت آلوپن دارای یک واحد ایچینگ می‌باشد. در این واحد، پروفیل را در شرایط سخت قرار داده تا مقاومت آن بالاتر رود. در خصوص مقاومت و در زمینه رنگ آنادایز شرکت آلوپن کاملاً منحصر بفرد می‌باشد، چراکه پروفیل را یک تکه رنگ می‌کند. همچنین در زمینه تولید در و پنجره ترمال بریک نیز تحت لیسانس آکو ایتالیا می‌باشیم. در زمینه اجرای نما نیز در پروژه‌های بزرگی چون راه‌آهن جمهوری اسلامی، ساختمان شرکت ایرانسل، مرکز خرید پالادیوم، برج نمک‌آبرود، برج ناهید، مرکز خرید تیراژه، مگامال اکباتان، ساختمان منطقه آزاد ارس، ساختمان سی‌آی‌پی فرودگاه امام خمینی مشارکت داشته‌ایم.

■ **پاسخ ۲:** در نمایشگاه سعی می‌کنیم که عموم مردم با تکنولوژی روز آلوپن آشنا شوند و سطح دانش فنی شرکت آلوپن را با دیگر شرکت‌ها مقایسه کنند. در این دوره ما یکسری محصولات تخصصی را برای نخستین بار به بازار عرضه کرده‌ایم.

■ **پاسخ ۳:** در کل برگزاری نمایشگاه می‌تواند خوب و بسیار مفید فایده باشد. اما این نمایشگاه متأسفانه جانمایی مناسبی نداشته است و ما از این حیث بسیار ناراضی هستیم. واقعا انصاف نیست که به کارخانه آلوپن با ۴۱

در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با شرکت کنندگان در هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز عنوان شد:

سالن شهریار در آرامش کامل!

اشاره:

سالن شهریار شهر تبریز میزبان هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره، ماشین‌آلات و تجهیزات وابسته این شهر از تاریخ ۲۷ تا ۳۰ مرداد ۹۴ بود. برگزاری این نمایشگاه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تبریز، همزمان بود با برپایی اولین نمایشگاه بین‌المللی سازه‌ها، نماها و معماری ساختمان. در این دوره ۵۰ واحد تولیدی خدماتی و بازرگانی از استان‌های تهران، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، اردبیل، فارس، البرز و نمایندگی‌هایی از کشورهای ترکیه، چین و آلمان تولیدات خود را در زمینه انواع پروفیل، یراق‌آلات، سیستم‌های هوشمند، ماشین‌آلات ساخت و تولید در و پنجره و نما، نماهای چوبی، فلزی، سنگی، آجری و غیره به نمایش گذاشتند.

پنجره ایرانیان نیز مانند همیشه حضوری پررنگ در این نمایشگاه داشت و تلاش کرد تا در حد توان این رویداد تخصصی را بازتاب دهد. اما از آنجا که پنجره ایرانیان همواره اعلام کرده که تربیون فعالان صنعت در و پنجره کشور است و از آنجا که یکی از وظایف اصلی خود را انعکاس دغدغه‌های این عزیزان می‌داند، ذکر چند نکته از نمایشگاه که بیش از همه در سخنان غرفه‌داران به گوش می‌خورد، در اینجا لازم می‌نماید. البته باید توجه داشت که هدف از طرح هر گونه انتقاد، تنها اصلاح و بهبود شرایط پیش رو می‌باشد؛ و بر اساس این رویکرد جا دارد به نحوه برگزاری نمایشگاه‌هایی از این دست، که جزو رویدادهای مهم این صنعت به شمار می‌آیند، نگاهی دقیق‌تر انداخته و بکوشیم تحلیلی انتقادی ارائه دهیم.

نمایشگاه این دوره نیز مانند همیشه با نقاط ضعف و قوت چندی همراه بود و نظرات متفاوتی را برانگیخت. اما دو نکته بیش از همه توجه‌ها را به خود جلب می‌کرد. نخست تاریخ برگزاری این نمایشگاه بود. نمایشگاه تبریز دقیقاً یک هفته پس از نمایشگاه صنعت ساختمان تهران و یک هفته پیش از نمایشگاه در و پنجره اصفهان برگزار می‌شد. البته از سازوکار انتخاب تاریخ این نمایشگاه اطلاع چندانی نداریم؛ اما آنچه مشخص است چنین زمانی برای برپایی چنین نمایشگاهی هرگز مناسب نبود. بدون تردید فرصت مهیا شدن برای شرکت در این نمایشگاه بسیار اندک بود. در واقع انتخاب چنین تاریخی، مشکلاتی را برای شرکت‌های علاقمند به حضور در این نمایشگاه به وجود آورد. همچنان که شاهد حضور کم‌شمار شرکت‌ها در این نمایشگاه بودیم. حتی برخی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان شهر تبریز نیز در این نمایشگاه شرکت نکرده بودند. البته مقصود آن نیست که تاریخ برگزاری نمایشگاه عامل اصلی کم‌شمار بودن شرکت‌کنندگان آن بوده، اما به هر حال یک از عوامل تأثیرگذار بوده است. از سوی دیگر، تأثیر این عامل بر حضور بازدیدکنندگان هم اندک نبود. در واقع این عامل سبب شده بود فرصت و نیز انگیزه آن دسته از فعالان صنعت در و پنجره که به صورت حرفه‌ای تر از نمایشگاه‌های سراسر کشور بازدید می‌کنند، برای حضور در این نمایشگاه کاهش یابد.

نکته دوم، تبلیغات بسیار ناچیز این نمایشگاه بود؛ نکته‌ای که کاملاً مشهود بوده و البته از زبان بسیاری از شرکت‌کنندگان در نمایشگاه تبریز نیز شنیده می‌شد. به جرات می‌توان گفت حجم تبلیغات صورت گرفته هرگز زینده تبریز، شهری با چنین توانمندی‌های صنعتی، نبود. به صورتی که اگر بندهای برخی از شرکت‌های حاضر در نمایشگاه در برخی نقاط شهر الصاق نشده بود، عملاً هیچ نشانی از برگزاری چنین نمایشگاهی در سطح شهر به چشم نمی‌خورد. به نظر می‌رسد یکی از نخستین وظایف برگزارکنندگان یک نمایشگاه اطلاع‌رسانی در مورد آن باشد، وگرنه حضور در چنین نمایشگاهی و به جان خریدن هزینه‌های بسیار، از جمله بهای غرفه‌ها و نیز هزینه‌های کمرشکن شرکت‌کنندگان از دیگر شهرهای کشور، با وجود بی‌اطلاعی اکثر شهروندان آن شهر چه معنا و فایده‌ای می‌تواند داشته باشد.

رئیس هیات مدیره و مدیر عامل نمایشگاه بین‌المللی تبریز، در کتاب این نمایشگاه به درستی و تیزی‌بینی چنین آرزو کرده است: «امید است برپایی این گونه نمایشگاه‌های تخصصی و بین‌المللی زمینه‌ساز تبادل نظر و انتقال تجربه‌های متخصصان و کارشناسان بوده و امکان ارتباط مستقیم تولیدکنندگان و بازرگانان داخلی و خارجی را با انبوه‌سازان و پیمانکاران ساختمان و عموم مردم که مصرف‌کننده نهایی هستند به نحو احسن ایجاد نماییم.» در اینجا پرسشی که به ذهن متبادر می‌شود آن است که چه عاملی بیشتر از تبلیغات و آگاهی‌رسانی عمومی می‌تواند «امکان ارتباط مستقیم تولیدکنندگان و بازرگانان داخلی و خارجی را با انبوه‌سازان و پیمانکاران ساختمان و عموم مردم» فراهم کند؟ و این مهم بر عهده چه فرد یا نهادی است؟

بدون تردید دلیل اصلی چنین انتقادهایی آن است که از شهری مانند تبریز، به‌ویژه با امکانات نمایشگاهی فراوان، انتظار می‌رود تا به گونه‌ای ترتیبات برگزاری یک نمایشگاه را فراهم آورد که دست‌کم استقبال قابل قبولی از آن صورت گیرد. روی هم رفته، انتظارات از شهری که تلاش می‌کند خود را به «شهر نمایشگاهی خاورمیانه تبدیل کند» فراتر از این است. در پایان، پنجره ایرانیان باز هم آمادگی خود را برای انعکاس نظرات مختلف درباره این موضوع، به خصوص نظرات برگزارکنندگان محترم نمایشگاه تبریز با کمال میل اعلام می‌کند.

در نمایشگاه تبریز خبرنگار پنجره ایرانیان مانند همیشه، به سراغ غرفه‌داران صنعت در و پنجره رفت و گفتگویی با آنها انجام داد. آنچه در ادامه می‌خوانید پاسخ این عزیزان به سه پرسش زیر است.

پرسش ۱: در مورد فعالیت‌های شرکت خود توضیح دهید.

پرسش ۲: با چه هدفی در نمایشگاه تبریز حضور به هم رساندید و آیا محصول جدیدی در این نمایشگاه ارائه کرده‌اید؟

پرسش ۳: ارزیابی شما از هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز چیست؟

اوصاف می توانم از برگزاری نمایشگاه ابراز رضایت کنم. تنها یک مساله وجود دارد و آن نیز عدم تبلیغات مناسب است. بسیاری از فعالان این حوزه اساساً نمی دانند که چنین نمایشگاهی در حال برگزاری می باشد.

محمد نکته دان - نماینده فروش بست ویژن



پاسخ ۱: شرکت پتروپویا گرانول آریانا تولیدکننده پروفیل یوپی.وی.سی با برند بست ویژن می باشد که در این نمایشگاه با نماینده خود حضور پیدا کرده است.

پاسخ ۲: ما متأسفانه در دوره پیشین این نمایشگاه نتوانستیم حضور داشته باشیم، اما در این دوره سعی کردیم تا با ارائه محصولات جدید خود بتوانیم سهم بیشتری از بازار را در این منطقه به دست آوریم. از جمله محصولات جدید پتروپویا که برای اولین بار در این نمایشگاه از آن رونمایی می شود، لمینیت های رنگی بست ویژن است.

پاسخ ۳: با توجه به این مهم که در دوره های پیشین این نمایشگاه حضور نداشته ام، به طبع نمی توانم ارزیابی مناسبی از عملکرد ستاد اجرایی داشته باشم. اما نسبت به نمایشگاه صنعت ساختمان که چندی پیش در تهران برگزار شد، می توانم بگویم که نمایشگاه ضعیف تری را شاهد هستیم.

محمود فریدی فخرپور - بن افراز



پاسخ ۱: گروه صنعتی بن افراز حدوداً ۴ سال است که در زمینه تولید در و پنجره آلومینیوم و ترمال بریک فعالیت دارد.

پاسخ ۲: با وجود چنین استقبالی از نمایشگاه می توانم بگویم، به هیچ یک از اهدافمان در این نمایشگاه نرسیده ایم. البته منکر تلاش ستاد برگزاری نمایشگاه نیستیم، اما عدم تبلیغات و اطلاع رسانی مناسب نمایشگاه و همچنین رکود بازار مسکن به این خلوتی دامن زده است. البته ما حاصل حضور ما در اینجا پس از نمایشگاه مشخص می شود. همانطور که می دانید تولید در و پنجره دوجداره آلومینیومی چیزی نیست که بتوان

رسول استادی - طراحی و مهندسی آران



پاسخ ۱: گروه صنعتی آرا حدوداً دو سال است که فعالیت خود را در زمینه طراحی و تولید ماشین آلات موتاژ در و پنجره یوپی.وی.سی آغاز کرده است.

پاسخ ۲: با توجه به اینکه گروه صنعتی آرا یک شرکت تازه تاسیس است، با هدف معرفی و شناساندن محصولات خود به فعالان صنعت در و پنجره و نیز ارائه و عرضه محصولات به بازدیدکنندگان، در این نمایشگاه شرکت کرده ایم. ضمن اینکه برای اولین بار است که در نمایشگاه حضور پیدا می کنیم.

پاسخ ۳: تصور می کنم برگزاری این دست از نمایشگاه ها به خصوص در فضای پسا تحریم، باعث خواهد شد تا صنعت از رکودی که در آن اسیر آمده، خلاص شود. اما با توجه به اینکه حوزه تخصصی فعالیت ما ساخت ماشین آلات می باشد، در فضای پساتحریم برای تولید نیازمند حمایت دولت هستیم. اگر اندکی چتر حمایت دولت بر سر تولیدکننده به خصوص تولیدکنندگان ماشین آلات باز شود، شاهد شکوفایی در این حوزه خواهیم بود.

ناصر مسکنی - آلوم آذر اولدوز



پاسخ ۱: ما فعالیت خود را از سال ۱۳۸۶ در حوزه در و پنجره دوجداره آلومینیومی آغاز کرده ایم. همچنین مقاطع مختلف آلومینیوم رنگی و کرکره های برقی و درهای اتوماتیک از جمله دیگر فعالیت های ما می باشد. ضمناً هر گونه سفارش با مقاطع آلومینیوم را برای مشتریان تولید می کنیم.

پاسخ ۲: در این نمایشگاه به منظور معرفی کامل سبد محصولات خود به مشتریانمان و همچنین جذب مشتری بیشتر و فروش محصولات خود حضور پیدا کرده ایم؛ و باید اذعان کنم که تا ۷۰ درصد به اهداف و خواسته های خود در نمایشگاه دست پیدا کرده ایم.

پاسخ ۳: هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز نمایشگاه نسبتاً خوبی است. گرچه بسیار خلوت است، اما بازدیدکنندگان نمایشگاه تخصصی می باشند. با این

علیرضا رضوانی - آلومینیوم کوپال اصفهان

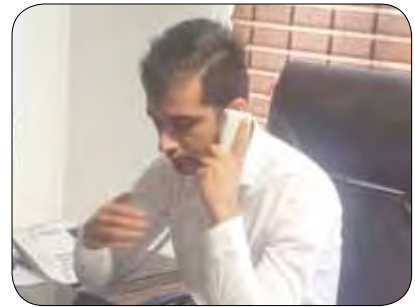


پاسخ ۱: شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان جزو نخستین شرکت های فعال در مرکز ایران می باشد که در سال ۱۳۷۹ در شهرک صنعتی منتظریه نجف آباد اصفهان با ظرفیت اولیه ۱۲۰۰ تن پروفیل احداث گردید. این شرکت در مدت فعالیت خود، با استفاده از تکنولوژی روز دنیا و همکاری متخصصان خارجی (آلمان و ترکیه) و تکیه بر دانش و تجربه مدیران مجموعه خود، توانسته بیشترین حجم تولید پروفیل های اختصاصی و ST آلومینیوم کشور را به خود اختصاص دهد. آلومینیوم کوپال اصفهان تولیدکننده انواع پروفیل های ST، اختصاصی و ترمال بریک، پیراق آلات، انواع رنگ الکترواستاتیک، دکورال و آنادایز، ارائه مشاوره و راه اندازی خط تولید در و پنجره می باشد. آلومینیوم کوپال اصفهان با ظرفیت تولید ۴۰۰ تن در ماه، رتبه اول تولید کشوری را به خود اختصاص داده است.

پاسخ ۲: آلومینیوم کوپال با هدف معرفی محصولات خود و همچنین حضور مستمر در سطح اول صنعت کشور در نمایشگاه های مختلف شرکت می کند. همچنین جذب مشتریان جدید از دیگر اهداف این شرکت برای حضور در نمایشگاه هاست. اصولاً ما نمایشگاه های داخل کشور را به مثابه یک ویترین برای ارائه محصولات تولیدی خود می دانیم. هر نقطه ای که این ویترین کدر شود یا حتی لکه ای روی آن بیافتد پل ارتباطی ما با بازدیدکنندگان و مشتریان دچار مشکل خواهد شد. ما برای حضور در این نمایشگاه بسیار راغب بودیم، اما هم اکنون به این باور رسیده ایم که این نمایشگاه معایب بسیاری دارد. در خوشبینانه ترین حالت، می توان گفت که این معایب به دلیل نزدیکی زمانی با نمایشگاه صنعت ساختمان روی داده اند.

پاسخ ۳: شخصاً اعتقادی به انتقاد و اعتراض ندارم. اما عملکرد مجریان این نمایشگاه در امر تبلیغات به قدری ضعیف بود که حتی بنده را نیز به واکنش واداشته است. همانطور که خودتان شاهد هستید تعداد بازدیدکنندگان در روز افتتاحیه به شمار انگشتان یک دست می رسند. واقعا از حضور در این نمایشگاه ابراز پشیمانی و برای عدم تبلیغات و عدم اطلاع رسانی کافی ابراز تأسف می کنم.

علی ارشدی نژاد - بازرگانی سهند



پاسخ ۱: فعالیت اصلی شرکت ما واردات انواع پیچ‌های سرمته‌ای و سرسوزنی از کشور مالزی می‌باشد. بازرگانی سهند مدرن از سال ۱۳۹۲ همکاری خود را با شرکت MK مالزی آغاز کرده و محصولات این شرکت را در بازار ایران عرضه می‌کند، و تاکنون به فعالیت خود در این حوزه با قدرت ادامه داده است.

پاسخ ۲: هدف اصلی ما از حضور در این نمایشگاه فروش محصولات شرکت و معرفی آن به مشتریان و شناخت مشتریان جدید می‌باشد. همچنین از دیگر اهداف ما در این نمایشگاه برندسازی است و در صورت فراهم بودن شرایط لازم، برای همکاری با شرکتی به‌عنوان نماینده خود در تبریز آمادگی داریم.

پاسخ ۳: متأسفانه از محیط نمایشگاه رضایت کافی ندارم. حتی در مباحث ابتدایی همچون نظافت سالن و غرفه‌ها نیز دچار مشکل هستیم. حتی برای غرفه‌داران نیز امکانات بسیار ضعیفی تدارک دیده شده است. به‌طور کلی می‌توان گفت که اساساً برگزاری این نمایشگاه بسیار ضعیف می‌باشد. نکته دیگر اینکه با توجه به محوطه بسیار وسیع نمایشگاه، اخذ هزینه پارکینگ بسیار بی‌معناست. این نکته نیز به جهت عدم استقبال از نمایشگاه مزید بر علت شده است. بسیار عجیب است که غرفه‌ها هیچ نام یا شماره‌ای ندارند. حال تصور کنید شرکتی جهت تبلیغات یا برای دعوت از میهمانی بخواهد آدرس غرفه خود را بنویسد، به نظر شما چه اتفاقی می‌افتد؟

هادی غضنفری - کیان ره آورد



پاسخ ۱: ما چندین سال است که در زمینه عرضه یراق‌آلات در و پنجره یوبی.وی.سی فعالیت می‌کنیم، اخیراً هم به‌عنوان نماینده رسمی پروفیل هافمن در استان آذربایجان شرقی و گیلان معرفی شده‌ایم. با همین عنوان نیز در نمایشگاه حضور داریم.

پاسخ ۲: کار اصلی شرکت کیان ره‌آورد ایرانیان واردات و عرضه یراق‌آلات به مشتریان خود می‌باشد. به

دلیل تکمیل سید کالای خود، پروفیل و گالوانیزه را نیز اخیراً به محصولات خود اضافه کرده‌ایم و دومین مشتری هافمن هستیم. ما در سال گذشته توانستیم حجم بالایی از پروفیل هافمن، بیش از ۴ میلیارد تومان، را به فروش برسانیم؛ این غرفه را نیز با همکاری هافمن تدارک دیده‌ایم.

پاسخ ۳: متأسفانه شاهد برگزاری نمایشگاه خوب و مناسبی نیستیم. شاید رکود بازار ساخت و ساز نیز در این مهم بی‌تأثیر نباشد. حقیقت این است که نمایشگاه، نمایشگاه پررونقی نیست. عدم اطلاع‌رسانی مناسب و تبلیغات خوب نیز بر این کسادی نمایشگاه افزوده است.

اوزجان شاهین - یلکن



پاسخ ۱: شرکت یلکن در سال ۱۹۹۰ تولید یراق‌آلات خود را با برندهای FORNAX و PAVO آغاز کرد و تا به امروز توانسته است نقشی اساسی را در زمینه یراق‌آلات در و پنجره ایفا کند و در عرصه جهانی نیز صادرات قابل توجهی به اروپا، آسیا و آفریقا داشته است. البته این شرکت با ورود به بازار ایران توانسته در مدت زمان کمی نظر فعالان این عرصه را به خود جلب کند و توسعه چشمگیری در عرصه یراق‌آلات در ایران داشته باشد.

پاسخ ۲: با ورود در این نمایشگاه قصد داریم نشان دهیم که در این بازار حضوری پر قدرت داریم و در عین حال جدیدترین یراق‌آلات و سیستم‌های در و پنجره‌ای خود را به بازار مصرف ایران عرضه کنیم. نمایشگاه فرصت بسیار مناسبی است که از نزدیک با مشتریان خود بنشینیم و گفتگو کنیم و به معایب خود پی برده و نیز در ارتقا خدمت‌رسانی و محاسن خود کوشا باشیم. حسن این نمایشگاه‌ها آن است که چون از اقصی نقاط کشور در آن حضور پیدا می‌کنند، از اوضاع و احوال کل بازار کشور می‌توانیم باخبر شویم. با مشتریان خود مشورت می‌کنیم که در این بازار چه سیاستی پیش بگیریم تا اوضاع رکود را هرچه سریع‌تر پشت سر بگذاریم. تمام تلاش ما این است که برای بالا بردن استاندارد صنعت پی.وی.سی ایده‌های خود را اجرا کنیم. متأسفانه در ایران افراد غیرمتخصص نیز به این صنعت راه پیدا کرده‌اند؛ ما قصد داریم تا جایی که می‌توانیم جهت این صنعت را به سمت افرادی هدایت کنیم که در این حوزه متخصص هستند. همواره به کلیه مشتریان خود و تولیدکنندگان و فروشندگان پروفیل که با ما در ارتباط هستند، عنوان می‌کنیم که در خصوص پنجره مهمترین مساله یراق می‌باشد. از همین رو باید یراق مناسبی را انتخاب کنند تا پروفیل زیر سوال نرود. بر همین اساس ما در نمایشگاه استان البرز نیز حضور خواهیم داشت. در واقع در هر نمایشگاهی که احساس نیاز

کنیم، حضور به هم خواهیم رساند.

پاسخ ۳: گرچه نمایشگاه اندکی خلوت بوده و از بازدیدکننده بسیار کمی برخوردار است، اما شخصاً این خلوت بودن را بیشتر می‌پسندم. چراکه به جای ۱۰۰ بازدیدکننده غیر تخصصی، ۱۰ بازدیدکننده متخصص از نمایشگاه بازدید می‌کند. متأسفانه ستاد اجرایی نمایشگاه در امر اطلاع‌رسانی و تبلیغات به‌خوبی عمل نکرده است. تصور می‌کنم بسیاری اصلاً از برپایی چنین نمایشگاهی بی‌خبر هستند.

محمد رضا عبدالله نژاد - ایده آل پن



پاسخ ۱: ایده‌آل پن فعالیت خود را از سال ۱۳۸۲ در زمینه تولید انواع در و پنجره یوبی.وی.سی آغاز کرد.

پاسخ ۲ و ۳: اجازه دهید سوال شما را با طرح یک انتقاد پاسخ دهم. متأسفانه قیمت واگذاری غرفه‌ها از سال پیش افزایش چشمگیری داشته است. سال پیش نمایشگاه خوبی را شاهد بودیم، اما امسال مسئولیت برگزاری آن را به یک شرکت خصوصی واگذار کردند و قیمت‌ها به‌یکباره حدود ۲۰ درصد افزایش پیدا کرد. ستاد برگزاری نمایشگاه هیچ تبلیغاتی نیز تدارک ندیده است. معمولاً این دست نمایشگاه‌ها از یک هفته قبل تبلیغات تلویزیونی و محیطی خود را شروع می‌کنند، اما این نمایشگاه تبلیغات بسیار ضعیفی داشته است. به‌طور کلی با توجه به هزینه‌ایی که برای حضور در این نمایشگاه پرداخت کرده‌ایم، متأسفانه بازخورد مناسبی دریافت نداشته‌ایم.

بهروز خاتمی - فلزسازه اراک



پاسخ ۱: مجموعه فلزسازه اراک تولیدکننده مقاطع و پروفیل‌های آلومینیومی با برند آکروپال می‌باشد. کلیه مراحل تولید محصولات فلزسازه از مرحله اکستروژن تا مرحله پوشش‌های سطحی (دکورال، رنگ‌ها و آنادایز) صفر تا صد در این مجموعه انجام می‌شود.

پاسخ ۲: به دلایل مختلف از جمله اینکه آلومینیوم را فلز سبز (به علت سازگاری آن با محیط زیست) می‌دانند، صنعت پنجره‌های دوجداره آلومینیومی آینده بسیار خوبی

زهره فرجی - ایده‌آل مبتکر ماشین



پاسخ ۱: عمده فعالیت ما در شرکت ایده‌آل مبتکر ماشین، به واردات ماشین‌آلات شیشه دوجداره و همچنین ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره یو.پی.وی.سی اختصاص دارد. همچنین در واردات مواد اولیه نیز فعالیت داریم. بخش اعظم سبد محصولات ما از کشور چین و ترکیه تامین می‌شود. ایده‌آل مبتکر ماشین سومین سال فعالیت خود را پشت سر می‌گذرد.

پاسخ ۲: ما در نمایشگاه به دنبال فروش نیستیم، بلکه اصلی‌ترین هدف ما از حضور در این نمایشگاه‌ها برندسازی می‌باشد؛ در عین حال ثبات حضور خود در این نمایشگاه‌ها، دیدار با اهالی صنف و معرفی و شناساندن محصولات خود را نیز دنبال می‌کنیم. در واقع ما با حضور نمایشگاهی خود قصد داریم به بازدیدکنندگان و اهالی صنف و همچنین مشتریان خود اعلام کنیم که ما با قدرت حضور داریم و به فعالیت خود ادامه می‌دهیم. همچنین سبد محصولات خود را به بازدیدکنندگان ارائه می‌دهیم تا با آخرین و جدیدترین محصولات ما آشنایی پیدا کنند. به بیانی دیگر نمایشگاه همواره برای ما ابزار اطلاع‌رسانی بوده است. از سوی دیگر این نمایشگاه در تبریز برگزار می‌شود و ما هم در این شهر فعالیت می‌کنیم، از همین رو حضور در این نمایشگاه برای ما ضروری است. در این نمایشگاه از دستگاه شیشه دوجداره که به‌تازگی از چین وارد کرده‌ایم، رونمایی کردیم. این محصول از نظر سرعت و کیفیت حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. همچنین در این نمایشگاه علاوه بر این دستگاه، مواد اولیه مورد نیاز آن را نیز به مشتریان خود عرضه می‌کنیم.

پاسخ ۳: اگر استقبال کم بازدیدکننده را فاکتور بگیریم، تا کنون نمایشگاه نسبتاً خوبی را شاهد بوده‌ایم. عملکرد ستاد اجرایی نمایشگاه را مثبت ارزیابی می‌کنم.

کامبیز ابراهیمی - هافمن



پاسخ ۱: هافمن از تولیدکنندگان پروفیل در شهر تبریز می‌باشد که از سال ۱۳۸۶ در این عرصه مشغول به

خواهد داشت. از این جهت حضور در چنین نمایشگاه‌هایی برای ما از اهمیت برخوردار است. ما اخیراً روی سیستم‌های نما تمرکز کرده‌ایم، البته برخی از این محصولات را از روی چند شرکت خارجی الگوبرداری کرده‌ایم؛ اما این به آن معنا نیست که ما فرم محصول را کپی کرده‌ایم، بلکه ما تنها از محصولات چینی یا ترکیه‌ای الگو برداشته و محصولات خود را به شکل و فرم اختصاصی خودمان و با کیفیت بالا، تولید می‌کنیم.

پاسخ ۳: به نظرم ستاد برگزارکننده نمایشگاه تبریز نسبت به نمایشگاه تهران بهتر عمل کرده است. در نمایشگاه تهران سالن‌ها غالباً با مشکل سرمایش، نظافت و تهویه روبرو بودند، در حالی که در این نمایشگاه با چنین مشکلاتی روبرو نبودیم. به‌طور کلی نمایشگاه قابل قبولی را تجربه می‌کنیم، البته تعداد کم بازدیدکنندگان نمایشگاه نیز به دلیل تخصصی بودن آن می‌باشد. در این نمایشگاه کلیه بازدیدکنندگان متخصص و از فعالان مرتبط با صنعت ساختمان می‌باشند.

موسی خسروشاهی - آکس وین



پاسخ ۱: شرکت ما از دو بخش متفاوت تشکیل شده است: مهر وین در زمینه عرضه پروفیل یو.پی.وی.سی و آکس وین نیز در زمینه عرضه پیراق‌آلات فعالیت می‌کند. آکس وین مجموعه نسبتاً جدیدی است که ۱۴ ماه پیش آغاز به کار کرده است. اما شرکت مهر وین حدود ۶ یا ۷ سال است که در صنعت در و پنجره‌های دوجداره یو.پی.وی.سی فعالیت می‌کند.

پاسخ ۲: ما از این نمایشگاه انتظار چندانی نداریم و بیشتر جهت دیدار با همکاران خود و آشنایی با جدیدترین فعالیت‌ها و دستاوردها و محصولات همکاران به این نمایشگاه وارد شده‌ایم. همچنین برای تثبیت قرارداد با نمایندگان خود و استمرار حضور خود در صنعت در این نمایشگاه حضور داریم؛ وگرنه نمایشگاه در و پنجره تبریز نمایشگاه فعالی نیست و نسبت به نمایشگاه صنعت ساختمان تبریز با استقبال کمتری روبروست. ما تا ۷۰ درصد به اهداف خود در این نمایشگاه رسیده‌ایم؛ از جمله دیدار و برگزاری نشست و جلسات مختلف با نمایندگان و دوستان خود در شهرهای مختلف و همچنین جذب مشتریان جدید.

پاسخ ۳: این نمایشگاه هم‌اکنون توسط بخش خصوصی برگزار می‌شود، و من تصور می‌کنم نمایشگاه به شکل مناسب و استاندارد برگزار شده است. این نمایشگاه نسبت به سال گذشته نمایشگاه بسیار بهتری است.

تولید و فعالیت است.

پاسخ ۲: طبیعتاً جهت شناساندن نشان تجاری هافمن و معرفی سبد محصولاتمان، با سه نماینده خود در این نمایشگاه حضور پیدا کرده‌ایم. سه نماینده هافمن، در این نمایشگاه عبارتند از: آقایان ناصر داوران از آبی‌گستران، علیرضا داوران از آذرخزر و امجدپور از گروه صنعتی امجدپور، که آخرین دستاوردهای هافمن را در محصولات خود استفاده کرده‌اند. در این نمایشگاه از پروفیل‌های لمینیت هافمن رونمایی شد، این محصول به صورت ۱۰۰ درصد در مقابل اشعه‌ی یو.وی خورشید مقاومت دارد. از دیگر ویژگی‌های این محصول، مغز رنگی آنها می‌باشد و همچنین این قابلیت وجود دارد که به سفارش مشتری در هر رنگی تولید می‌شود.

پاسخ ۳: به نظر می‌رسد شرکت برگزارکننده این نمایشگاه، منافع غرفه‌داران را به‌هیچ وجه در نظر نگرفته است. زیرا همانطور که می‌بینید هیچ تبلیغاتی در سطح شهر وجود ندارد، این در شرایطی است که زمان برگزاری نمایشگاه برای تبریز به بهترین زمان ممکن انتقال داده شده است. همچنین در جانی‌های غرفه‌ها نیز بسیار بد عمل شده است. در واقع شرکت برگزارکننده به شرکت‌کننده‌های بزرگی که در این نمایشگاه هزینه کرده‌اند، هیچ توجهی نداشته و می‌توانم بگویم که برگزاری نمایشگاه افتضاح بود.

هادی محمدصادقی - در وین



پاسخ ۱: شرکت در وین از سال ۱۳۸۷ فعالیت خود را با ارائه پروفیل‌های ترک آغاز کرد. اما از سال ۱۳۸۹ با توجه به کیفیت و مرغوبیت پروفیل‌های ایرانی، تغییر جهت داده و به سمت پروفیل‌های ساخت داخل رقتیم. اکنون به‌عنوان نماینده انحصاری پروفیل وانا وین در استان زنجان، قزوین، آذربایجان شرقی و اردبیل مشغول فعالیت هستیم. اما در سبد محصولات در وین پروفیل‌های سی‌وان و سی‌فور که از جمله محصولات تولیدی شرکت فناوری پلاستیک اصفهان می‌باشد، نیز وجود دارد.

پاسخ ۲: هدف ما در این نمایشگاه معرفی و شناساندن پروفیل واناوین بوده است. همچنین ثبات و استمرار حضور نمایشگاهی از جمله دیگر اهداف شرکت در وین می‌باشد.

پاسخ ۳: از آنجا که این نمایشگاه تخصصی است، بازدیدکنندگان آن نیز تخصصی هستند. از سویی با توجه به این مهم که ما اسپانسر نمایشگاه هستیم و همچنین تبلیغات گسترده محلی ما در سطح شهر، می‌توانیم بگویم از هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز رضایت داریم.



فربد
کیفیت، غالب است



پروفیل در و پنجره
یو، پی، وی، سی

www.ktfarbod.com

۰ ۲ ۱ - ۲ ۷ ۶ ۱ ۱

نشریه پنجره ایرانیان

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

از تیم ملی تا آکسوی تهران ۹۲

مانی وین؛ نامی مانا در صنعت لمینیت ۹۴

گسترش بازار؛ آهسته و پیوسته ۹۶

استاندارد کف کیفیت آورتا ۹۸

نقش مردم، دولت و تولیدکنندگان در فردای

تحریم ها ۱۰۰



فرید
کیفیت، غالب است

اعیاد سعید قربان و غدیر خم
بر تمامی مسلمین جهان مبارک باد





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با حسین آکسو و محمود فکری مطرح شد:

از تیم ملی تا آکسوی تهران

آکسو برندی آشنا برای تمامی تولیدکنندگان پروفیل و همچنین تولیدکنندگان در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی در ایران است. برندی معتبر که سال‌هاست تیغچه‌های مورد نیاز کارگاه‌های مختلف را تامین می‌کند. شاید کمتر کارگاهی در ایران مشغول به کار باشد که تا کنون از تیغچه‌های آکسو بهره نگرفته باشد و کمتر تولیدکننده پروفیلی در کشور وجود داشته باشد که تیغچه‌های مخصوص خود را به این شرکت سفارش نداده باشد. با این حال، مقبولیت محصولات آکسو فقط به فعالان حوزه در و پنجره ایرانی منحصر نبوده و آوازه کیفیت تولیدات آکسو بازارهای ترکیه و اروپا را نیز درنور دیده است. هرچند فعالیت آکسو در بازار ایران اتفاق تازه‌ای نیست، اما خبر گشایش دفتر فروش مستقیم آکسو پس از چندی وقفه، برای فعالان حوزه در و پنجره مسرت‌بخش بود. البته خبر گشایش دفتر آکسو در تهران، نکته جالب توجه دیگری را نیز دربرداشت: ورود یکی از بازیکنان سرشناس فوتبال به حوزه در و پنجره دوجداره. بله، محمود فکری بازیکن نام‌آشنای سال‌های نه چندان دور باشگاه استقلال و تیم ملی کشورمان مدیریت دفتر آکسوی تهران را بر عهده گرفته است. انتشار این خبر، نشریه پنجره ایرانیان را بر آن داشت تا با این فوتبالیست سابق باشگاه استقلال و مدیر عامل فعلی آکسوی تهران مصاحبه‌ای ترتیب دهد. در این گفتگو که حسین آکسو، مدیر فروش شرکت آکسو نیز حضور داشت از چند و چون فعالیت‌های آکسو در ایران جویا شدیم. در ادامه مشروح این گفتگو را می‌خوانید:

اشاره:

حسین آکسو: در واقع مشتریان ما تولیدکنندگان پروفیل می‌باشند و محصولی که ما به آنها ارائه می‌کنیم، تیغچه‌هایی با دو نوع کاربرد است. یک نوع از این تیغچه‌ها زائده‌هایی را که در جریان عمل جوش روی زاویه‌های پروفیل در محل اتصال دو پروفیل به هم، ایجاد شده تمیز می‌کند. یعنی تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی برای تمیز کردن گوشه‌های پروفیل از این فرزا استفاده می‌کنند. تیغچه دیگر برای تراش پروفیل میلیون مورد استفاده قرار می‌گیرد. این محصول را پروفیل‌سازها از ما خریداری کرده و در اختیار مونتاژکاران خود قرار می‌دهند.

■ در واقع شما با تولیدکننده‌های پروفیل در ارتباط مستقیم هستید؟

حسین آکسو: بله، با توجه به نوع محصول با تولیدکنندگان پروفیل کشور طرف معامله هستیم.

■ شرکت آکسو فعالیت خود را از چه زمانی و با چه هدفی در ایران آغاز کرد؟

حسین آکسو: فعالیت خود را در ترکیه در سال ۱۹۸۹ شروع کردیم. از سال ۲۰۰۸ وارد بازار ایران شدیم. با ورود به بازار ایران، تصمیم گرفتیم با صرف زمان بیشتر در این بازار جدید و با ارائه خدمات گسترده‌تر به مشتریان، بر شمار آنها بیافزاییم. با توجه به ظرفیت بالای بازار ایران و جهت ارائه خدمات و امکانات بیشتر، مدیران ارشد شرکت آکسو تصمیم گرفتند دفتر فروش مستقیمی در تهران راه‌اندازی کنند. آکسو استراتژی خاصی را برای بازار ایران تعریف کرده است و برای ورود به این بازار لازم بود تا به کمک این دوستان با قدرت بیشتری به راه خود ادامه دهیم. محصول اصلی آکسو، کاتر یا تیغچه‌هایی است که در صنعت پروفیل یو.پی.وی.سی از آنها استفاده می‌شود.

■ چه کالاهایی در سبد محصولات شما وجود دارد؟

شرایط باشد و در این مسیر با جناب آقای فکری آشنا شدیم.

■ آقای فکری، چه شد که از حوزه ورزش و فوتبال وارد حوزه صنعت در و پنجره شدیدی؟

محمود فکری: من تاکنون به غیر از فوتبال شغل دیگری نداشته‌ام. در این مدت که از فوتبال فراغت حاصل شد، به فکر شغل دوم افتادم. به هر ترتیب با مسئولان شرکت آکسو در این زمینه به توافق رسیدم. این دفتر دارای فعالیت‌های مختلف است و دفتر رسمی آکسو در ایران می‌باشد.

■ دفتر تهران چقدر به شرکت مازول وابستگی دارد؟ با توجه به خویشاوند بودن مدیران مازول با آکسو تهران، آیا سیاست‌ها و تصمیمات کلان مدیریتی این دو شرکت ارتباطی با یکدیگر دارند؟

محمود فکری: به مساله بسیار مهمی اشاره کردید. پیش از پاسخ به سوال شما باید بگویم که من هم به دنبال فرصتی بودم تا این موضوع را برای اهالی این صنعت روشن کنم. همانطور که شما نیز می‌دانید، درباره این موضوع شیطنت‌هایی صورت گرفته شده و شایعه‌های رواج یافته که من در اینجا خواهم کوشید شایعه‌ها را برطرف کنم. روشن است که من با مدیریت مازول، آقای نظری جویباری رابطه خویشاوندی دارم، همچنین هر دو در باشگاه استقلال هستیم و این امر را بسیاری از همکاران و مشتریان ما می‌دانند. اما فعالیت ما در شرکت آکسو کاملاً مستقل از فعالیت‌های مازول صورت می‌گیرد؛ و مازول نیز مانند دیگر دوستان، تنها می‌تواند یکی از مشتریان ما باشد، نه کمتر و نه بیشتر.

■ با توجه به مشکلات موجود، رکود بازار، فضای نامشخص پساتحریم، فکر می‌کنید زمان مناسبی را برای ورود به این صنعت برگزیده‌اید؟

محمود فکری: برغم اینکه در این صنعت کم تجربه هستم، اما دید خوبی به این موضوع دارم. یعنی به شرایط کشور خیلی امیدوارم. من به توافق انجام شده و وضعیت کشور پس از رفع تحریم چشم‌انداز بسیار روشنی دارم. از سوی دیگر با توجه به رکود چند سال اخیر، نسبت به رونق پس از این رکود کاملاً خوشبین هستم.

■ پیش‌بینی شما از جایگاه آکسو در آینده بازار ایران چیست؟

محمود فکری: هم اکنون آکسو یکی از برندهای خوب و با کیفیت به شمار می‌آید، و در بازار ایران نیز در حال فعالیت است. همچنین همه کسانی که از تیغچه‌های آکسو استفاده می‌کنند، کاملاً رضایت داشته‌اند. اما به هر حال در گذشته مشکلاتی وجود داشته که با خط مشی جدید، سعی در جبران آنها خواهیم داشت. روی هم رفته هیچ‌کدام از مشکلات موجود نیز ارتباطی با کیفیت محصولات آکسو نداشته است و همواره شاهد رضایت مصرف‌کنندگان از کیفیت آکسو بوده‌ایم. در واقع کیفیت نقطه قوت اصلی آکسو است و ما نیز تلاش خواهیم کرد تا شرایط دیگر را به بهترین صورت برای مشتریان فراهم آوریم.

■ آیا قیمت محصولات دفتر تهران با دفتر ترکیه تفاوت دارد؟

محمود فکری: خیر، قیمت‌ها همه یکسان بوده و هیچ تفاوتی با یکدیگر ندارند. تنها یک کرایه بار به محصولات دفتر تهران اضافه می‌شود. ضمن اینکه همان محصولاتی که در ترکیه وجود دارد به ایران نیز منتقل می‌شود.

■ از زمانی که سفارشی به‌دست شما می‌رسد تا تحویل آن سفارش به مشتری چه مدت زمانی طول می‌کشد؟

محمود فکری: ما تمام تلاش خود را انجام می‌دهیم تا در فاصله زمانی ۲ تا ۳ هفته کالا را به دست مشتری برسانیم. از طرف دیگر با توجه به این که ما دفتر مستقیم آکسو در ایران هستیم، خدمات خاصی را به مشتریان خود ارائه می‌دهیم. بدون تردید مشتریان از این خدمات جدید راضی خواهند بود.

■ آقای آکسو در صحبت‌های خود به راه‌اندازی دپوی جدیدی در تهران اشاره کردند، در این باره کمی توضیح بدهید؟

محمود فکری: یکی از مهمترین تصمیمات ما در وهله اول همین موضوع بوده است. یعنی می‌خواهیم امکانی فراهم کنیم محصولات خاصی را که شرکت‌های بزرگ به ما سفارش می‌دهند، همواره در انبار خود داشته باشیم تا در صورت نیاز و فوریت بتوانیم به سرعت نسبت به تحویل آنها اقدام کنیم.

به هر حال، دفتر آکسوی تهران تمام تلاش خود را خواهد کرد تا خدماتی در خور نام آکسو به فعالان صنعت در و پنجره ارائه دهد.

■ سهم شما از بازار ایران چقدر است؟

حسین آکسو: آمار و ارقام موجود نشان می‌دهد که آکسو ۸۰ درصد از بازار ایران را در اختیار خود گرفته است. البته این آمار در حوزه تولید تیغچه‌ها مصداق پیدا می‌کند.

■ چه سهمی از بازار ترکیه در اختیار دارید؟

حسین آکسو: شرکت آکسو حدوداً ۸۰ درصد از بازار ترکیه را در اختیار دارد.

■ آیا محصولات آکسو به کشورهای دیگری نیز صادر می‌شود؟

حسین آکسو: کارخانه آکسو دارای ۱۵۰۰ متر مربع سالن تولید می‌باشد و با آخرین ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های روز دنیا محصولات خود را تولید می‌کند. از این جهت سطح کیفی محصولات آکسو با درجه کیفی استاندارد به بازار اروپا نیز عرضه می‌شود. تا جایی که در کشورهای بلغارستان و رومانی نیز دفتر فروش مستقیم داریم. بر همین اساس دفتر سوم آکسو را در تهران افتتاح کرده‌ایم.

در هر حال آکسو به یکسری کشورها صادرات مستقیم دارد، که به صورت مستقیم امر صادرات را به آنها انجام می‌دهیم. کشورهایی نظیر آلمان، آمریکا، روسیه، کشورهای حوزه بالکان مانند مقدونیه، دبی، اردن از جمله کشورهایی هستند که آکسو به آنها صادرات مستقیم دارد.

■ سطح کیفی محصولات شما در بازار رقابتی جهان از چه جایگاهی برخوردار است؟

حسین آکسو: کلیه محصولات ما در ترکیه مقام اول از نظر درجه کیفی را به خود اختصاص داده‌اند. محصولات شرکت آکسو با شرکت‌های اروپایی که پایه‌گذار و شروع کننده این صنعت هستند، کاملاً قابل رقابت می‌باشند. چراکه محصولات ما هم‌اکنون با آنها برابری می‌کنند. همه تلاش ما این است که به عنوان یک برند بین‌المللی مطرح باشیم و اکنون این تلاش به ثمر نشسته است. سطح و حجم کار ما گواه این مدعاست.

■ با حضور مستقیم در بازار ایران چه هدفی را دنبال می‌کنید؟

حسین آکسو: در واقع با حضور مستقیم در بازار ایران قصد داریم، تا به شکل مستقیم و بی‌واسطه با مشتری و مصرف‌کننده محصولات خود در ارتباط باشیم و از همین راه قصد داریم تا خدمات فنی بهتر و سریع‌تری به مشتریان خود ارائه دهیم. افزون بر این، در نظر داریم تا به‌زودی دپو و انباری در تهران راه‌اندازی کنیم. مدیران ارشد این شرکت طرح ویژه‌ای برای راه‌اندازی این دپو تدارک دیده‌اند که به‌زودی به بهره‌برداری خواهد رسید. با راه‌اندازی این دپو تحویل سفارشات و خدمات‌رسانی به مشتریان بهتر و سریع‌تر انجام خواهد شد.

■ آیا مقصدی که قصد ارسال تولیدات خود را بدانجا دارید، در کیفیت تولیدی این محصولات تفاوتی ایجاد می‌کند؟

حسین آکسو: خیر، ابتدا محصولی به این شکل تولید و عرضه نکرده‌ایم. محصولات ما، با سه نوع درجه کیفی متفاوت تولید می‌شود و مشتری براساس نیاز خود، یکی از این سه درجه را برمی‌گزیند. به بیان دیگر درجه کیفی محصولات آکسو هیچ ربطی به کشور و محل عرضه کالا ندارد و مشتری می‌تواند هر کدام از محصولات ما را انتخاب کند.

■ در مورد پیشینه فعالیت‌های خود در بازار ایران کمی توضیح دهید.

حسین آکسو: در واقع ۸ سال است که در ایران حضور داریم. در گذشته با شخص دیگری همکاری می‌کردیم. اما به دلیل برخی مشکلات شیوه خود را تغییر دادیم و تصمیم گرفتیم فاصله خود و مشتریانمان را در ایران از میان ببریم. از این جهت، امسال دفتر مستقیم خود را در ایران راه‌اندازی کردیم. هدف ما از تأسیس این دفتر حذف هرگونه واسطه برای ارتباط شرکت با تولیدکنندگان پروفیل ایران بوده است. این ارتباط مستقیم باعث خواهد شد که شرکت آکسو از مشکلات مصرف‌کنندگان مطلع شده و خدمات بیشتر و بهتری به آنها ارائه دهد. ضمن اینکه این امکان نیز وجود دارد که در صورت نیاز مشتریان می‌توانند سفارش خود را مستقیماً به دفتر استانبول تحویل دهد.

■ همکاری شما با محمود فکری چگونه شکل گرفت؟

حسین آکسو: به هر حال کیفیت، کیفیت را انتخاب می‌کند. تصمیمی که مدیران شرکت اتخاذ کردند این بود که فعالیت‌های آکسو در ایران با شخص سرشناسی از سر گرفته شود. یعنی کسی که برای مردم ایران کاملاً شناخته شده باشد؛ سخن، نام و تصویرش سند باشد. به هر حال ما هم در پی کیفیت هستیم، به همین خاطر به دنبال کسی رفتیم که دارای این



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

مانی وین؛ نامی مانا در صنعت لمینیت

اشاره:

گروه صنعتی مانی وین از پیشگامان صنعت لمینیت یو.پی.وی.سی به شمار می‌آید که به تدریج در حال تبدیل شدن به نامی آشنا در میان فعالان تولید در و پنجره کشور است. این مجموعه در مدت کوتاه فعالیت خود در این عرصه توانسته است جایگاه مناسبی را در صنعت ساخت در و پنجره‌های دو جداره کسب کند. از ابتدای شروع به کار مانی وین، جلب رضایت مشتریان همواره در سرلوحه کلیه سیاست‌ها و برنامه‌های این مجموعه قرار داشته است. بدون تردید ارائه خدماتی که بسیاری از سازندگان پروفیل کشور نیز بدان مبادرت می‌ورزند، یعنی لمینیت پروفیل، کار چندان سهلی نیست؛ اما این مجموعه به مدد درایت و برنامه‌ریزی دقیق مدیران گام‌های موثری را در مسیر آگاهی‌بخشی به بازار در خصوص مزایای ارائه این خدمات به صورت کاملاً تخصصی در مقایسه با موارد مشابه برداشته است. در این رهگذر آنچه بیش از همه برای حرکت در چنین مسیری حیاتی می‌نماید داشتن مهارت، تجربه و تخصص کاری است، و این مجموعه با علم به این مهم، همواره بر این عوامل تاکید بسیاری داشته و سطح تخصصی کارشناسان خود را به‌روز نگه داشته است. مانی وین به‌خوبی آگاه است که تثبیت این حوزه تخصصی در بازار مستلزم مراقبت کامل از کیفیت محصولات است. از این جهت کیفیت محصولات مانی وین خط قرمزی است که مدیریت مجموعه هرگز اجازه عبور از آن را نمی‌دهد. برای اطلاع از آنچه در این مجموعه موفق می‌گذرد، خبرنگار پنجره ایرانیان به سراغ خانم پندآموز، مدیر عامل مانی وین رفت و با او به گپ و گفت نشست. ماحصل این گفتگو را در ادامه می‌خوانید:

■ **درباره پیشینه مجموعه مانی وین کمی توضیح دهید. از چه نقطه‌ای کار خود را شروع کرده و اکنون در چه شرایطی به سر می‌برید؟**

گروه صنعتی مانی وین که حاصل همکاری و هم‌فکری جمعی از مدیران فعال عرصه در و پنجره است، از حدود یک سال پیش به صورت کاملاً حرفه‌ای وارد زمینه تخصصی لمینیت پروفیل‌های یو.پی.وی.سی شده و در این راستا از حضور و تجربه کارشناسان و متخصصان توانای صنعت در و پنجره که هرکدام ۶ سال و بیشتر دارای سوابق موثر کاری هستند، بهره می‌برد. از آنجا که اعضای این گروه تقریباً

تمام بخش‌های صنعت و بازار در و پنجره، از تولید پروفیل گرفته تا مونتاژ و اجرای پروژه‌های ساختمانی، را تجربه کرده‌اند و نقاط قوت و ضعف آن را می‌شناسند با آگاهی کامل و شناخت دقیق از نیاز بازار وارد این فعالیت شده‌اند و تا کنون نیز به یاری خدا قدم‌های موثری در راه ارتقای کیفیت این صنعت نوین در ایران عزیز برداشته‌اند.

■ **تنوع و گوناگونی سبد محصولات شما تا چه میزان پاسخگوی نیاز مشتریان می‌باشد؟**

تنوع رنگ لمینیت‌های مانی وین در حال حاضر شامل ۹ رنگ می‌باشد و تنها

روز افزون بین فعالان این عرصه در آینده هم به حفظ و افزایش کیفیت کار اهمیت بیشتری خواهیم داد.

■ استقبال مشتریان از این محصول در چه سطحی بوده است؟

عرضه این محصول برای بسیاری از شرکت‌هایی که بهترین برندهای ایرانی، آلمانی و ترک را استفاده می‌کنند از جایگاه بسیار ویژه‌ای برخوردار است و مورد استقبال قابل توجهی قرار گرفته است. خوشبختانه در سال‌های گذشته صنعت یو.پی.وی.سی و زمینه‌های وابسته آن، با وجود رکود نسبی حاکم بر کل بازار، درگیر رقابتی سازنده شده که خواه‌ناخواه کیفیت محصولات و خدمات و سطح سلیقه مشتریان را افزایش داده است. ما نیز از این جنبه آسوده خاطر هستیم که برندی قابل دفاع را با فرآوری مناسب ارائه می‌دهیم و خوشبختانه تا کنون با عنایت به مدت فعالیت، بازخورد خوبی هم از بازار داشته‌ایم.

■ آیا مشابه این محصول در بازار وجود داشته است؟

در حال حاضر مشابه محصول ما با این میزان از تنوع رنگی فویل به هیچ‌رو در بازار وجود ندارد. اکنون و در شرایط فعلی، بازار یو.پی.وی.سی نیازمند خدمات مناسب است تا رضایت خاطر و اطمینان همیشگی مشتری را به دست آورد. ما از آغاز فعالیتمان با طراحی سازوکار مناسب و پیاده‌سازی سیستم کنترل کیفی ویژه در این بخش از صنعت در و پنجره پا گذاشته‌ایم و پذیرای هرگونه راهکار، پیشنهاد و نقدی از طرف همکاران و مشتریان دلسوز و نکته‌سنج خواهیم بود.

■ جایگاه شرکت مانی وین را در بازار رقابتی کنونی چگونه می‌بینید؟

مانی وین مفتخر است که همکاران بسیار خوبی دارد، مانند شرکت‌های بزرگ پروفیل‌ساز که البته چون این شرکت‌ها تمرکزشان بر تولید پروفیل می‌باشد به کار لمینیت به‌عنوان خدمات و درآمد جانبی خود می‌نگرند. ولی ما تمام انرژی، توان و سرمایه انسانی و مالی خود را بر این کار متمرکز ساخته‌ایم که طبعاً در عرضه و کیفیت محصولات اثر شگرفی داشته است. هرچند از رقابت سالم و اصولی که به رشد این صنعت کمک می‌کند استقبال می‌کنیم. اگرچه ارائه قیمت مناسب و منصفانه وظیفه هر تولیدکننده‌ای است، اما کیفیت را هرگز نباید فدای ارزانی محصول کرد.

■ در پایان اگر نکته‌ای باقیمانده است، بفرمایید.

در اینجا لازم می‌دانم از طرف خود و همکارانم، که به نمایندگی از همه آنها در خدمت شما بودم، از توجه و پیگیری مجموعه شما در معرفی مناسب خدمات و محصولات این صنعت وسیع و روبه پیشرفت در ایران و فرصتی که در اختیار من و سایر همکاران برای تعامل و آشنایی بیشتر با خدمات و محصولات یکدیگر، قرار می‌دهید سپاسگزار باشم و برای شما نیز آرزوی کامیابی و رشد روزافزون دارم.

مجموعه صنعتی در ایران است که با این تنوع محصول و کیفیت بسیار عالی، روزآمدترین و زیباترین رنگ‌ها و طرح‌ها را ارائه می‌دهد. در حال حاضر مانی وین با بهترین تکنولوژی و برترین برند فویل آلمانی Renolit، سری PX را وارد بازار کرده و تنها واحد تولیدکننده‌ای می‌باشد که چسب و پرایمر مورد استفاده‌اش از برند Klibrite آلمان می‌باشد.

بسته‌بندی‌های مانی وین دارای برچسب کنترل کیفی و QC می‌باشد و مشتری‌مداری فراتر از یک شعار، جزو جدایی‌ناپذیر مجموعه گشته است. با توجه به حساسیت‌های بازار در و پنجره و معضلاتی که عدم تحویل محصول در پروژه‌های خرد و کلان می‌تواند برای پنجره‌سازان محترم و کوشا به همراه داشته باشد، یکی از اصول حرفه‌ای ما نظم در انجام و تحویل سفارش است؛ البته روند انجام این کار به‌صورتی است که هیچ امکانی برای تنزل کیفیت محصولات وجود ندارد. از این‌رو سفارش‌ها تا حد ممکن در اسرع وقت پس از تحویل با دقت آماده گشته و به سفارش دهنندگان تقدیم می‌گردد.

■ آیا محصول جدیدی به سبد محصولات خود اضافه کرده‌اید؟ لطفاً در مورد آن توضیح دهید.

در حال حاضر فویل‌هایی مانند Winchesteer XA و Eich hell که به‌طور اختصاصی برای پروفیل و کای آلمان مورد استفاده قرار می‌گرفت به سبد کالای ما افزوده شده است که قابلیت استفاده برای کلیه پروفیل‌های تولید داخل یا خارج را دارا می‌باشد. هر دو نوع فویل مورد اشاره به دلیل بهره‌گیری از فناوری نانو روی پروفیل‌های سفید بسیار زیبا، با دوام و دارای جلوه و کیفیت فوق‌العاده‌ای می‌باشند.

■ عرضه این محصول جدید چه تاثیری بر بازار داشته است؟ آیا مانی وین در فعالیت‌هایی که در بازار در و پنجره دوجداره انجام می‌دهد، با مشکلات و موانعی نیز روبروست؟

عرضه فویل‌های PX در بازار رقابتی در حال حاضر باعث شده است که ما مجبور شویم دائماً به مشتریان گرامی در این باره توضیح دهیم که دلیل اصلی اختلاف جزئی قیمت ما با قیمت عرضه شده توسط تولیدکنندگان پروفیل (که در کنار کار اصلی خود، به تولید پروفیل همراه لمینیت هم می‌پردازند) چیست. و این مورد مشغولیت ما را صد چندان کرده است که البته با توجه به اطمینانی که هم به محصول خود و از دیگر سو به انتخاب و تیزبینی اکثر قریب به اتفاق فعالان این صنعت داریم این دشواری‌ها را با روی باز می‌پذیریم. با این وجود متأسفانه تعداد کمی از همکاران هستند که مایلند به خاطر پایین آمدن هزینه جنس بی‌کیفیت و نامرغوب و مشابه بعضی محصولات بازار، برایشان استفاده شود. ولی ما تا کنون به هیچ‌وجه زیر بار انجام آن نرفته‌ایم و به امید خدا و اتکا به روحیه پیشرفت و همدلی





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر بازرگانی شرکت تکنما پی.وی.سی سپاهان مطرح شد:

گسترش بازار؛ آهسته و پیوسته

اشاره:

در هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز فرصت مناسبی فراهم شد تا در غرفه نماینده فروش شرکت تکنما پی.وی.سی سپاهان با آقای خان محمدی، مدیر بازرگانی این شرکت به گپ و گفت بنشینیم. واناوین نام پروفیلی است که توسط شرکت تکنما پی.وی.سی سپاهان تولید می‌شود. این شرکت از سال ۱۳۸۹ در استان مرکزی کار خود را شروع و امروز در استان اصفهان به فعالیت‌های خود ادامه می‌دهد. ماحصل پنج سال تلاش در حوزه تولید پروفیل، برندی شناخته شده برای بازار ایران، به نام واناوین است. در این گفتگو از نحوه تولید و چگونگی توزیع این محصول جویا شدیم و از معیارهای مدیران تکنما پی.وی.سی جهت تولید واناوین آگاه شدیم. نباید تردیدی داشت که موفقیت در بازار حاصل سختکوشی و البته نظم و انضباط است. مدیران تکنما پی.وی.سی سپاهان، افزون بر موشکافی و دقتی که در روند تولید واناوین به خرج می‌دهند، سیاستی کاملاً نظام‌مند و قانونمند بر شیوه فروش و پذیرش نمایندگی‌های خود حاکم ساخته‌اند. این عوامل همه دست به دست داده و رشدی آهسته و پیوسته را برای واناوین در بازار ایران رقم زده است. با هم مشروح این گفتگو را می‌خوانیم:

■ درباره نحوه شکل‌گیری شرکت تکنما پی.وی.سی سپاهان برایمان بگویید.

این شرکت چه مسیری را تارسیدن به نقطه کنونی طی کرده است؟

شرکت تکنما پی.وی.سی سپاهان تولیدکننده پروفیل‌های یو.پی.وی.سی با نشان تجاری واناوین است. این شرکت از سال ۱۳۸۹ در شهرک صنعتی فراهان در استان مرکزی شروع به کار کرده است. در سال ۱۳۹۳ اقدام به تأسیس کارخانه‌ای در شهرک صنعتی رازی اصفهان کردیم. اکنون این کارخانه در زمینی به مساحت ۱۰ هزار متر مربع با زیربنای ۴۰۰۰ متر مربع، با پنج خط اکسترودر مشغول به تولید پروفیل‌های واناوین است. شرکت تکنما پی.وی.سی همواره تلاش داشته است که بهترین مواد اولیه موجود در بازار را تهیه کند. برای نمونه این شرکت پودر پی.وی.سی مورد نیاز خود را از پتروشیمی بندر امام تأمین می‌کند. همچنین سایر مواد افزودنی از بهترین مواد موجود در بازار که عمدتاً ساخت کشورهای اروپایی هستند، تأمین می‌شود. تا به امروز و با وجود همه مشکلات موجود، همواره سعی داشته‌ایم تا به سوی مواد درجه دو و فاقد کیفیت نرویم تا نمودار صعودی کیفیت ما همچنان ادامه پیدا کند و در نتیجه

رضایت مشتری را همواره تأمین کرده باشیم.

■ واناوین در مقایسه با محصولات مشابه خود در بازار از چه ویژگی‌ها و

امتیازاتی برخوردار است؟

از آنجا که تا حدودی شرایط تولید در ایران یکسان است، نمی‌توان اختلاف فاحشی را در میان پروفیل‌های تولید داخل نشان داد. اما به جرات این را می‌توان گفت که اگر فرصت لازم مهیا شود، ما در بازارهای جهانی حرف‌های بسیاری برای گفتن خواهیم داشت.

■ سیاست حاکم بر بخش فروش شرکت تکنما پی.وی.سی چیست؟

به‌طور کلی سیاستی که بر بخش فروش واناوین حاکم است همواره این بوده که کمیت فروش را هرگز قربانی کیفیت محصولات خود نکنیم. هرگز قصد نداریم سرعت فروش خود را بی‌محایا افزایش دهیم، به‌گونه‌ای که توان تولید و پاسخگویی به آن را نداشته باشیم. از نظر ما مقوله فروش باید به‌صورت منطقی پیش رود. قیمت، کیفیت و تحویل به موقع، سه رکنی را تشکیل می‌دهند که مشتریان خواهان هر سه

نمایشگاه‌هایی قائل هستید؟

اساسا به این مساله اعتقاد ویژه دارم که حضور در نمایشگاه‌های تخصصی باعث رشد و شکوفایی می‌شود. چنین نمایشگاه‌هایی این فرصت را در اختیار بازدیدکننده‌هایی که به دنبال فروشنده یا تولیدکننده هستند، قرار می‌دهد تا کاملا مستقیم و بی‌واسطه با یکدیگر ارتباط داشته باشند. با این حال، غالبا به دلیل عدم اطلاع‌رسانی مناسب هیچگاه انتظاری که از برگزاری نمایشگاه‌ها وجود دارد، برآورده نمی‌شود. با توجه به چنین شرایطی در حال حاضر نمایشگاه‌ها فقط به صورت یک شو درآمده‌اند، که شرکت‌ها می‌توانند با حضور در آن به دیگر فعالان صنعت اعلام کنند که هنوز در این عرصه حضور دارند. اما نتیجه و دستاوردی که مورد انتظار است هیچگاه حاصل نمی‌شود. همه شرکت‌هایی که در چنین نمایشگاه‌هایی شرکت می‌کنند هزینه‌های سنگینی را متحمل شده‌اند، در نتیجه بسیار طبیعی است که توقع داشته باشند که به نسبت هزینه‌ای که کرده‌اند بهره‌برداری مناسبی نیز داشته باشند.

از سوی دیگر، در حال حاضر اقتصاد کشور در وضعیت خاصی به سر می‌برد. مسائلی مانند نیمه‌تمام ماندن پروژه‌های ساختمانی، نوسانات بازار ارز و مشکلات اقتصادی مبتلابه دیگر، سبب شده شرکت‌ها دست به عصار حرکت کنند و در شرایط کنونی بیشتر در حال بررسی اوضاع و احوال باشند. در گذشته بازدیدکنندگان برای چند ماه آینده خود اقدام به خرید می‌کردند، اما هم‌اکنون فقط برای نیاز یک هفته خود پیش‌خرید می‌کنند. این مسائل همگی دست به دست هم داده‌اند تا این نمایشگاه از خروجی مناسبی برخوردار نباشد.

■ **همانطور که می‌دانید صنعت در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی، حوزه‌ای نسبتا جدید در کشورمان است. در حالت کلی همواره ظهور یک صنعت جدید با مشکلات و موانعی روبرو می‌شود. یکی از این مشکلات نهادینه شدن این صنعت در فرهنگ جامعه مقصد است. به نظر شما چگونه یک صنعت جدید وارد یک فرهنگ شده و به چه نحو می‌تواند در آن نهادینه شود؟**

ورود یک صنعت جدید به یک فرهنگ کار راحتی است، اما باقیماندن آن در این فرهنگ و دوام آن کار بسیار دشوار و پیچیده‌ای است. برای نمونه در حوزه یو.پی.وی.سی، اگر کلیه تولیدکنندگان پروفیل، کار خود را به درستی انجام دهند و بر فعالیت تولیدکنندگان در و پنجره نظارت داشته باشند، همچنین نصاب‌ها نیز در کار خود دقت لازم را مبذول دارند، و در نتیجه این عوامل مشتری نهایی نیز از سرانجام کار رضایت داشته باشد، در نهایت این صنعت در مسیر رشد و پیشرفت قرار می‌گیرد. اما در غیر این صورت، کلیت صنعت دچار مشکل خواهد شد. بنابراین نظارت بر کارگاه‌های پنجره‌سازی و دیگر موارد مربوط به کیفیت، باعث می‌شود مردم استفاده از این محصول را به یکدیگر پیشنهاد کنند؛ زیرا به تجربه دریافته‌اند که این محصول از مرغوبیت لازم برخوردار است. اما اگر مردم پس از چند سال خروجی مناسبی از این صنعت مشاهده نکنند، طبیعتا پا پس می‌کشند. به عبارتی دیگر صنعت یو.پی.وی.سی به راحتی می‌تواند وارد فرهنگ ما شود، همانطور که این اتفاق افتاد. اما دوام این صنعت در فرهنگ مستلزم یکسری عوامل و لوازم است. به نظرم فرهنگ استفاده از پنجره‌های دوجداره یو.پی.وی.سی به طور کامل در دست ما تولیدکنندگان می‌باشد. اگر تولیدات ما از کیفیت لازم برخوردار باشد، این صنعت در فرهنگ ماندگار خواهد شد. تردید نداشته باشید که پویایی این صنعت کاملا در دستان تولیدکنندگان این عرصه قرار دارد. احساس من این است که اگر ما تولیدکننده کار خود را به خوبی انجام دهیم، این صنعت نیز دوام خوبی خواهد داشت.

■ **نقش پنجره ایرانیان را در پیشبرد این صنعت چگونه می‌بینید؟**

لازم است در اینجا از همراه همیشگی این صنعت جناب آقای شیرینی تقدیر و تشکر کنم، چراکه ایشان همواره در تمام صحنه‌ها حضور داشته و دارد؛ و حقیقتا به عضو جدایی‌ناپذیری از این صنعت تبدیل شده است. در حوزه نشریات و جراید انصافا نشریه پنجره ایرانیان یک برند قوی محسوب می‌شود. فقط در اینجا می‌خواهم به مدیریت پنجره ایرانیان پیشنهاد کنم که با ارائه مشاوره‌های لازم به تولیدکننده‌های نوپا و انتقال تجربیات این سال‌ها به چنین افرادی، به ارتقای کیفیت محصولات تولیدی آنها کمک کند.

آنها هستند. ما تقریبا با تمامی نماینده‌های تکنما پی.وی.سی سپاهان به این اجماع رسیده‌ایم که قصد نداریم در زمان کوتاهی به فروشی بالا برسیم. چرا که معتقدیم اگر به مرور زمان و البته با زباز شدن کیفیت محصولاتمان فروش خود را افزایش دهیم، آوازه تولیدات ما ماندگار خواهد شد. خط مشی ما آن است که به هر متقاضی که دارای کارگاه بود یا به ساخت در و پنجره اشتغال داشت پروفیل نفروشیم. بلکه با کارگاه‌هایی همکاری می‌کنیم که توانایی تولید پنجره خوب و با کیفیت را دارند. زیرا قصد نداریم که پس از مدتی فعالیت در صنعت دچار بدنامی شده مجبور به خروج از بازار شویم. در این صنعت یک فرمول جادویی وجود دارد: پروفیل خوب به علاوه ساخت خوب به علاوه نصب خوب برابر است با خوشنامی و در نتیجه موفقیت در بازار. ما همواره سعی کرده‌ایم طبق این فرمول عمل کنیم از این جهت مرتبا به کارگاه‌ها سرکشی می‌کنیم. هر کدام از این سه عامل مهم دچار مشکل شود، در نهایت مصرف کننده بدون توجه به علت اصلی این مشکل، خواهد گفت که پروفیل آن بی کیفیت بوده است. به طور کلی ما برای اینکه مشکلات کمتری در بازار داشته باشیم، محصولات خود را با دپوی بسیار مناسبی به نمایندگی‌های خود در سراسر کشور تحویل می‌دهیم، و تنها از این طریق محصولات خود را به بازار عرضه می‌کنیم.

■ **شرکت تکنما پی.وی.سی چه سهمی از بازار ایران را در اختیار دارد؟**

پرسش بسیار سختی است. پاسخ به این سوال آمار و ارقام دقیقی را می‌طلبد. اما به طور کلی ما با توجه به توان تولیدی خود بازاریابی می‌کنیم و همواره می‌کوشیم تا فروش ما با توان خط تولید ما تطابق داشته باشد. به هر حال، شرکت تکنما در استان‌های مختلفی از جمله تهران، ایلام، کردستان، همدان، مرکزی، تهران، البرز، فارس، آذربایجان شرقی و غربی، اردبیل و خراسان نمایندگی دارد.

■ **نحوه ارتباط وانوین با نمایندگی‌های خود چگونه است؟**

شرکت تکنما پی.وی.سی سپاهان یک آیین نامه مشخص دارد. همچنین برای نماینده‌های خود در شهرهای مختلف نیز آیین نامه معینی داریم. این آیین نامه که غالبا به فروش اختصاص دارد، به نوعی همان منشور حقوق مصرف کننده است که باید رعایت شود. قیمت فروش و محصولاتمان نیز کاملا با آیین نامه‌های شرکت همخوانی دارد. اما با توجه به مسائل فرهنگی و اجتماعی مردم هر منطقه، به نمایندگی‌های خود تا حدی استقلال داده‌ایم، البته این استقلال هم کاملا در چارچوب آیین نامه‌های شرکت است. به طور کلی ما همدلی و هماهنگی خاصی با نمایندگان خود داریم، و بر این اساس همواره کوشیده‌ایم که تجارب خود را در اختیار آنها قرار دهیم.

■ **بهترین شیوه تبلیغ محصولات خود را چه می‌دانید؟**

فکر می‌کنم بهترین شیوه تبلیغات، کیفیت تولید است. البته نمی‌توان تاثیرات رسانه‌های جمعی، تبلیغات محیطی مانند بیلборدهای شهری و غیره را منکر شد؛ اما همه این تبلیغات، حتی در بالاترین سطح خود، بدون برخورداری از کیفیت مناسب، اگر هم تاثیری داشته باشد، به صورت مقطعی و موقت خواهد بود. از این رو بهترین تبلیغات تولیدات باکیفیت و ارائه بالاترین خدمات به مصرف کننده است. البته ممکن است این عامل در کوتاه مدت به رشد بسیار بالایی نیانجامد، اما در بلندمدت خوشنامی محصولات را به بار خواهد آورد.

■ **آیا برنامه‌ای برای صادرات وانوین نیز در دستور کار دارید؟**

حقیقتا تکنولوژی تولید پروفیل در ایران به مرحله بسیار خوبی رسیده است. پروفیل‌های تولید ایران کیفیتی به مراتب بهتر از تولیدات کشورهای همسایه دارد. اگر شرایط بانکی و اقتصادی این اجازه را بدهد، بدون شک می‌توانیم در این حوزه نیز به خوبی تاثیرگذار باشیم. ما هم در بحث کیفیت و هم در بحث قیمت توان رقابت با کشورهایمانند ترکیه را داریم. شرکت ما هم از این قاعده مستثنا نیست. با وجود همه موانع موجود، ما در حال حاضر مشغول رایزنی با کشورهای همسایه هستیم. ما به آرامی به سوی بازار دیگر کشورها حرکت می‌کنیم و در گام نخست نیز با کشورهای عراق، افغانستان و تاجیکستان مذاکرات خوب و سازنده‌ای داشته‌ایم.

■ **اگر موافق باشید اندکی هم درباره نمایشگاه‌ها صحبت کنیم. با اینکه هفته آینده در شهر خودتان یعنی اصفهان نمایشگاه برگزار می‌شود، شما اکنون در نمایشگاه تبریز شرکت کرده‌اید. اصولا چه دستاوردهای برای چنین**



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیران آورتا مطرح شد:

استاندارد کف کیفیت آورتا

اشاره:

آورتا، پروفیلی نام آشناست که در خطه سرسبز مازندران تولید و به بازار عرضه می‌شود. مجموعه آورتا سال‌هاست که با برنامه‌ریزی و تدبیر مدیران خود نقش خویش را در صنعت پروفیل یو.پی.وی.سی ایران به خوبی ایفا می‌کند. این شرکت که مراحل پیشرفت را یکی پس از دیگری پشت سر گذاشته است، امروزه در زمینی به وسعت ۲۵ هزار مترمربع و با ۱۱ خط تولید مشغول به کار است. برنامه‌ریزی‌های دقیق این شرکت برای ارتقای سطح کیفی محصولات نیز سبب شده است که کیفیت آورتا در این سال‌ها رشدی روزافزون داشته باشد و پله‌های ترقی را یک به یک طی کرده و به جایگاهی برسد که فراتر از استانداردهای موجود بیاندیشد؛ و این‌ها همه مرهون سختکوشی مدیرانی دلسوز و برنامه‌ریزی‌های دقیق بوده است. در پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران فرصتی مهیا شد تا با مدیران ارشد آورتا گپ و گفتی داشته باشیم. در این گفتگوی صمیمانه آقایان محمد امانی مدیر فنی، سید عابد موسوی مدیر کنترل کیفیت و آزمایشگاه و عبدالکریم بیضایی مدیر بازرگانی حضور داشتند. نحوه فعالیت آورتا، سطح کیفی پروفیل‌های تولیدی، شرایط حاکم بر بازار ایران و صادرات از موضوعاتی بودند که در این جلسه مورد بحث و بررسی قرار گرفتند. در ادامه مشروح این گفتگو را می‌خوانید:

■ آورتا چه مسیری را پیموده است تا به جایگاه امروزی خود برسد؟

آورتا فعالیت خود را از سال ۱۳۸۵ با مطالعه فراوان در زمینه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی با توجه به نیاز بازار کشور آغاز کرد. درست زمانی که انبوه واردات پروفیل یو.پی.وی.سی از دیگر کشورها ایران را فراگرفته بود، مجموعه آورتا سعی کرد تا با تولید این محصول در داخل کشور افزون بر جلوگیری از خروج ارز و ممانعت از اتلاف سرمایه‌های ملی، گامی مهم در رفع نیاز پنجره‌سازان کشور بردارد.

در مراحل اولیه کار ۳ خط مشغول به تولید پروفیل بودند، بعدها این تعداد به ۹ خط اکستروود ۳ دستگاه میکس افزایش پیدا کرد، اما در حال حاضر، در کارخانه آورتا ۱۱ خط تولید مشغول به کار هستند. فضای اولیه کارخانه ما حدود سه هزار مترمربع بود که در این سال‌ها این فضا نیز گسترش پیدا کرد و اکنون آورتا در فضایی حدود ۲۵ هزار مترمربع در حال تولید است. در واقع در حال حاضر ما فضای راه‌اندازی ۴۰ خط تولید را در اختیار داریم. مطمئن باشید با بهبود وضعیت و خارج شدن از دوره رکود، این ظرفیت را فعال خواهیم کرد و در آن صورت جزو سه کارخانه برتر خاورمیانه هم از نظر

کمیت و هم کیفیت خواهیم بود. البته هم‌اکنون از لحاظ کمیت جزو سه تولیدکننده برتر کشور هستیم.

■ ممکن است روند تولید پروفیل آورتا را قدری توضیح دهید.

آورتا با بهره‌گیری از بهترین و مدرن‌ترین تجهیزات اندازه‌گیری مواد اولیه و با استفاده از دقیق‌ترین ماشین‌آلات میکسینگ اروپایی مواد اولیه پلیمری را مخلوط و آماده تولید می‌کند. پس از آن برای مدت زمان مشخص در سیلوهای مخصوص نگهداری می‌شوند تا به اکسترودها که بخش اصلی تولید پروفیل‌ها می‌باشند، هدایت گردند. مواد اولیه پس از میکس شدن وارد مرحله اکستروژن می‌شود که مرحله‌ای بسیار دقیق و حساس می‌باشد. در این بخش اکسترودها با توجه به نوع سطح مقطع پروفیل‌ها تنظیم شده و مواد ترکیبی را دریافت کرده و آنها را به شکل پروفیل‌های مورد استفاده جهت ساخت انواع در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی تولید می‌کند. لازم به توضیح است که قالب‌های مختلفی تهیه شده‌اند تا کلیه نیازهای تولیدکنندگان جهت تولید انواع مختلف پروفیل مورد نیاز تولیدکنندگان در و پنجره را تامین کنند.

ما همواره در پی گسترش فعالیت‌های خود بوده‌ایم و از این جهت مورد حمایت ۱۰۰ درصدی مدیریت آورتا هستیم. آورتا در راستای پاسخ‌دهی به نیازهای داخل کشور و همچنین در گام بعدی صادرات این محصول که کشور ما در این زمینه توانمندی بسیار بالایی دارد، در صورت نیاز و لغو تحریم‌ها ظرفیت تولید خود را افزایش خواهیم داد. آورتا توانایی آن را دارد تا تعداد خطوط تولید خود را افزایش دهد. این مهم هم‌اکنون در دست بررسی بوده و سعی داریم تا زیرساخت‌های لازم آن را فراهم آوریم. آورتا با اتکا بر همت متخصصان ایرانی خود همواره سعی دارد تا محصولاتی تولید کند که از نظر کیفی در سطح پیشگامان این صنعت در دنیا باشد. تمام سعی ما بر آن است تا کشور از واردات این محصول بی‌نیاز شود.

■ به بحث صادرات اشاره کردید، به‌عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان کشور، آیا تاکنون برنامه‌ای در این زمینه داشته‌اید؟

در زمینه صادرات تلاش‌هایی کرده‌ایم، اما مانع اصلی فعالیت تولیدکننده‌های پروفیل ایرانی در بازارهای منطقه، بحث قیمت تمام شده است و به هیچ وجه از نظر کیفیت نقص و کمبودی وجود ندارد. از آنجا که در ایران نظارت‌های بسیاری وجود دارد، در نتیجه کیفیت محصولات بالاست و این امر باعث بالا رفتن قیمت تمام شده می‌شود و طبیعتاً توان رقابتی آن کاهش می‌یابد. چراکه اصلی‌ترین رقیب ما در بازار منطقه یعنی ترکیه از بسیاری از این نظارت‌ها فارغ است. روشن است محصولی که دایره‌ای نشود می‌تواند با پایین آوردن کیفیت، قیمت خود را نیز کاهش دهد؛ در نتیجه توان رقابت بالاتری نیز از نظر قیمتی خواهد داشت. برای مثال اگر برخی از پروفیل‌های ترک را که در بازار کشورهایی مانند عراق و آذربایجان وجود دارند، برش دهید، متوجه می‌شوید که عرض مقطع آن یکدست نبوده و از مواد مختلفی تشکیل شده است. اما پروفیل‌های ما اینگونه نیست و کلاً یکدست است. به‌ر حال در این کشورها استاندارد مناسبی نیز وجود ندارد. مسلماً با چنین کیفیتی، قیمت تمام شده به مراتب پایین‌تری نیز از ما دارند. البته تردیدی وجود ندارد، روشی که چنین شرکت‌هایی برای حضور در بازار دیگر کشورها در پیش گرفته‌اند، نمی‌تواند استمرار چندانی داشته باشد و با گذشت زمان و شناخته شدن کیفیت آنها، این شرکت‌ها جایگاه خود را در بازار از دست خواهند داد. اما به‌ر حال باید سازگاری توسط مسئولان دولتی پیش‌بینی شود، و حمایت‌هایی از تولیدکنندگان صورت گیرد، تا امکان رقابت محصولات داخلی در بازارهای منطقه به‌وجود آید.

■ وضعیت موجود حاکم بر تولید پروفیل یو.پی.وی.سی را در ایران چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مشکلی که در داخل وجود دارد، اعطای مجوزهای بیشمار برای تولید پروفیل است که کار را در داخل با دشواری‌هایی روبرو می‌کند. برخی از این تولیدکنندگان کوچک نیز در معرض استاندارد قرار ندارند و محصولاتشان از کیفیت لازم برخوردار نیست. نتیجه این سیاست آن شده است که امروزه اجناس بی‌کیفیت بسیاری در بازار به چشم می‌خورند و از سوی دیگر مراکز تولید ورشکسته بسیاری وجود دارند. به نظر می‌رسد این شرایط اصلاً مطلوب نیست. مرجع مشخصی نیز برای رسیدگی به این موضوع وجود ندارد. به نظر ما انجمن صنفی باید به یک اتحادیه تبدیل شود تا بتواند سرو سامانی به این وضعیت بدهد.

■ با چه هدفی در این دوره از نمایشگاه صنعت ساختمان تهران شرکت کردید؟
با هدف عرضه مستقیم محصولات خود به بازار مصرف و مشتریان در این نمایشگاه حضور پیدا کرده‌ایم. اما متأسفانه نمایشگاه صنعت ساختمان در دوره پانزدهم از مشکلات بسیاری رنج می‌برد. همانطور که می‌بینید، متأسفانه آورتا را که یکی از پیشگامان صنعت پروفیل یو.پی.وی.سی است در این نمایشگاه به‌گونه‌ای جانمایی کرده‌اند که واقعاً نمی‌توان حتی یک مهمان دعوت کرد. تبلیغات ضعیف، عدم تهویه مناسب سالن‌ها از جمله مشکلات دیگر این نمایشگاه می‌باشد.

■ در پایان اگر مطلبی باقیمانده است، بفرمایید.

ما به دنبال سرمایه‌گذاری درست و معقول هستیم. از نظر ما ایرانی شایسته برترین‌هاست و برعهده همه مردم ایران است که برای رسیدن به آنچه که سزاوار آن هستند تلاش کنند.

■ در خصوص آزمایشگاه آورتا نیز کمی توضیح دهید.

پروفیل‌های یو.پی.وی.سی پس از تولید، جهت بررسی کیفیت مورد انواع آزمایش‌ها قرار می‌گیرند. آزمایشگاه آورتا مجهز به مدرن‌ترین تجهیزات آزمایشگاهی پروفیل‌های یو.پی.وی.سی است. این آزمایشگاه در محل کارخانه قرار دارد تا بتواند کلیه تولیدات را در زمان تولید نظارت و پس از تولید توسط متخصصان این امر مورد بررسی و آزمایش دقیق قرار دهد. کیفیت محصول نهایی رمز موفقیت ماست که به این امر بسیار توجه داریم تا رضایت مصرف‌کنندگان را تضمین کنیم.

آورتا پروفیل‌های یو.پی.وی.سی تولیدی خود را در آزمایشگاه مورد دقیق‌ترین بررسی‌ها قرار داده و این تولیدات را پس از اطمینان از کیفیت محصول و انجام تست و کنترل دقیق مواد اولیه، تست ابعاد و وزن، تست کیفیت رنگ، تست مقاومت ضربه، تست مقاومت جوش، آزمایش مقاومت در برابر سرما و گرما و تست انحراف از خط راست، سپس آنها را در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهد.

■ آورتا دارای چه گواهینامه‌ها و استانداردهایی است؟

آورتا دارای استاندارد ملی ایران، ایزو ۹۰۰۱، ایزو ۱۴۰۰۱، ایزو ۱۸۰۰۱، توف آلمان و گواهینامه مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی می‌باشد.

■ برای ارتقاء کیفیت تولیدات خود به‌جز اخذ گواهینامه، برنامه دیگری نیز داشته‌اید؟

از نظر ما، استاندارد کف کیفیت است. ما فراتر از استاندارد کار می‌کنیم. همانطور که در اختیار داشتن ماشین‌آلات، تجهیزات و نیروی انسانی متخصص و کار آزموده برای تولید پروفیل یو.پی.وی.سی تعیین‌کننده است، مواد اولیه آن نیز جزو پارامترها و فاکتورهای بسیار مهم در این خصوص می‌باشد. آورتا با دقت فراوان جهت تهیه مواد اولیه با شرکت‌های معتبر از کشورهای آلمان، فرانسه و اتریش وارد مذاکره شده و با خرید مرغوب‌ترین نوع مواد، زیرساخت اصلی تولید محصولات خود را مورد توجه قرار داده است. بدیهی است که حفظ کیفیت رنگ و ساختار فیزیکی پروفیل‌ها در طول زمان مستقیماً با مواد اولیه به‌کار رفته در آنها ارتباط دارد.

برای نمونه استایلیزرها به‌کار رفته در آورتا از بهترین نوع مواد اتریشی و ترکیه‌ای است که در بازارهای جهانی یافت می‌شود. از سوی دیگر باید به این نکته توجه داشته داشت که مرکز تحقیقات وزارت مسکن به‌دقت کار ما را زیر نظر دارد و فیلترهای بسیار سختگیرانه‌ای را ایجاد کرده است. بنابراین نمی‌توان از هر ماده‌ای برای تولید استفاده کرد.

■ برای ساماندهی تولیدکنندگان در و پنجره تحت پوشش خود چه برنامه‌ها و تدابیری اندیشیده‌اید؟

رضایت مشتریان برای ما از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است، و ما این را می‌دانیم که کسی که مهر تایید نهایی را به پروفیل ما می‌زند، مونتاژکار است. در واقع این تولیدکنندگان در و پنجره هستند که تغییراتی را که ما در فرمولاسیون پروفیل خود می‌دهیم، متوجه می‌شوند. عموماً هم مشکلاتی که مصرف‌کننده نهایی با آنها روبرو هستند، بیشتر به روند مونتاژ پنجره مربوط می‌شود تا کیفیت پروفیل. از این جهت ما به نحوه کار تولیدکنندگان خود توجه ویژه‌ای داریم. ما به کارگاه‌های سطح کشور استانداردهای کارخانه را اعلام کرده‌ایم و مرتباً آنها را مورد بازدید میدانی قرار می‌دهیم. کارگاه‌هایی که استانداردهای ابلاغ شده را رعایت نکنند، گواهینامه کیفیت دریافت می‌کنند و اگر در بازدیدهای خود متوجه شویم که کارگاهی از این موارد تخلف کرده است، آن را از فهرست نمایندگان خود خارج کرده و ضمن اینکه دیگر محصولی به او نمی‌فروشیم، این مساله را نیز رسماً و کتباً اعلام می‌کنیم. نکته بعدی اینکه نام تمام مونتاژکاران در سایت رسمی آورتا موجود است و کاملاً مشخص است که در هر نقطه از کشور چه کسی با پروفیل آورتا کار می‌کند. اگر پروفیل آورتا در غیر از کارگاه‌های رسمی ما مورد استفاده قرار بگیرد، یقین بدانید که به‌صورت غیر مستقیم آن را تهیه کرده‌اند و ما نیز تا حد امکان جلوی این سوءاستفاده‌ها را می‌گیریم. زیرا از نظر ما، اگر مونتاژکار وظیفه خود را به‌خوبی انجام دهد، مردم نیز به استفاده از این پروفیل تشویق خواهند شد.

■ آیا مدیران آورتا طرح توسعه‌ای برای گسترش فعالیت‌های خود در نظر دارند؟



در بخش سوم گفتگوی اختصاص پنجره ایرانیان با عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی البرز و ایران تشریح شد:

نقش مردم، دولت و تولیدکنندگان در فردای تحریم‌ها

اشاره: مردان صنعت و اقتصاد در کابینه تدبیر و امید، از زمان تصدی دولت یازدهم همواره بر رشد و توسعه اقتصاد و حمایت از چرخه‌های تولید کشور تاکید ویژه داشته‌اند. این در شرایطی است که سیاست‌های اتخاذ شده در سالیان گذشته، بیش از ۱۵ هزار واحد تولیدی در کشور را تعطیل کرده و به ورطه نابودی کشانده است. خبری که از سوی محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنایع اعلام شد و دل هر صنعتگری را سوزاند. اما این گفته حسن روحانی: «هرگز سال‌های ۸۴ تا ۹۲ برای تولیدکنندگان تکرار نخواهد شد»، تا حدی مرهمی شد بر زخمی که روی چهره صنعت کشور نشسته بود. سخنانی از جنس امید که در سال گذشته خطاب به تولیدکنندگان عنوان شد. به هر حال، صنعت تولیدی کشور اکنون در مرحله گذار از دوره دشوار تحریم به فضای پس از توافق ژنو است. اما پرسش اینجاست که با توجه به تغییر فضای حمایتی دولت، آیا تغییری در مشکلات این صنایع و وضعیت آنها رخ داده است؟ آیا چرخ‌های تولید می‌چرخد؟ آیا کشور پس از توافقات به بازار مصرف تبدیل خواهد شد؟ و آیا این سخن اسحاق جهانگیری، «در صورت لغو تحریم‌ها اجازه نمی‌دهیم دوباره واردات بی‌رویه بر اقتصاد کشور حاکم شود» نوید روزهای خوش پساتحریمی را می‌دهد و تحقق خواهد یافت؟ در دو شماره پیشین نشریه، رئیس انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره ایران در گفتگو با نشریه پنجره ایرانیان، به تشریح دوران پساتحریم و فرصت‌ها و تهدیدهای پیشرو پرداخت. آسیب‌شناسی صنعت و تولید کشور در دولت نهم و دهم نیز از محورهای دو گفتگوی پیشین بود. در بخش سوم گفتگوی خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان با مهندس حسین طوسی، رئیس انجمن صنایع پروفیل یو.پی.وی.سی در و پنجره ایران و مدیرعامل شرکت فن پلاست توس، وظایف مردم، دولت، تولیدکنندگان و تشکلهای در فردای تحریم‌ها مورد بررسی قرار گرفت، باهم این گفتگو را می‌خوانیم:

توافق را تایید نکرد، دوران پسا تحریم شروع شده است؛ زیرا ما به غیر از آمریکا با پنج قدرت بزرگ جهان و شورای امنیت سازمان ملل به توافق کامل رسیده‌ایم. در دو گفتگوی گذشته برخی از بایدها و نبایدهای دوران پساتحریم را بررسی کردیم، بدون تردید جامعه نیز در این میان وظایفی را بر عهده دارد که سعی می‌کنم برخی از آنها را به اختصار بازگو کنم. همانطور که پیش‌تر عنوان کردم، بدون شک تا اواخر سال میلادی و اوایل سال شمسی آینده وارد دوران پساتحریم خواهیم شد.

■ در گفتگوی پیشین نگاهی به فرصت‌ها و تهدیدهای پیش‌رو در فردای تحریم‌ها انداخته و به تشریح اوضاع پرداختید. اما جامعه در چنین شرایطی چه وظیفه‌ای بر عهده دارد؟

به اعتقاد من دوران پساتحریم خواناخواه از چندی دیگر آغاز خواهد شد. هر اتفاقی که برای توافق ژنو و قطعنامه شورای امنیت بیافتد، باز هم ما وارد دوره پساتحریم خواهیم شد. حتی اگر کنگره آمریکا نیز نظر مخالف داشته باشد و این

گرفته شود، نتیجه حاصل دولت را متضرر می‌کند، چراکه درآمد دولت از محل تعرفه‌های گمرکی به شکل چشمگیری کم می‌شود و از سوی دیگر واردات بی‌رویه بخش تولید آسیب دیده کشور را به رکود می‌کشاند و بیکاری افزایش می‌یابد. همانطور که در گفتگوهای پیشین نیز بر آن تأکید شد، اگر این دوره گذار به‌خوبی و آنچنان که باید مدیریت نشود، آسیب‌های آن به دولت، تولیدکنندگان و صاحبان صنایع و نهایتاً توده مردم لطمات فراوانی وارد خواهد کرد. همچنین خطر افزایش رانت و رابطه، فساد مالی، دلالتی و سفته بازی، سوء استفاده و بی‌انضباطی‌های مالی تهدیدی بالقوه است که غفلت از آن اثرات مخربی در اقتصاد کشور خواهد داشت. در کنار دولت تولیدکنندگان و مردم جامعه نیز در مسیر گذار باید به شکلی منسجم و هماهنگ عمل کنند. مردم به‌نوعی دارای یک وظیفه نظارتی هستند و باید با آگاهی کامل از اوضاع و احوال، تصمیمات و سیاست‌های اتخاذ شده را کاملاً رصد کنند. از طرفی مردم نباید نسبت به مصرف کالاهای وارداتی ولع داشته باشند، چراکه اولین لطمه ناشی از این امر به خود این مردم باز خواهد گشت. به این معنا که بازشدن دروازه‌ها و افزایش تقاضا برای کالاهای خارجی، طبیعتاً تورم‌زاست و عوارض ناشی از آن مستقیماً متوجه مردم خواهد بود.

■ از طرف دیگر جامعه نیز به یک جامعه مصرفی تبدیل خواهد شد.

کاملاً درست است. ضمن اینکه یک جامعه مصرفی به بازار هدف کشورهای دیگر تبدیل خواهد شد. اما اگر این منابع صرف واردات تکنولوژی، دانش فنی، ماشین‌آلات سرمایه‌ای و مواد اولیه مورد نیاز تولید به کشور شود، مسلماً تولید رونق خواهد گرفت. در چنین شرایطی است که در اثر شکوفایی و رونق تولید، ارزش افزوده و همچنین اشتغال برای بیشتر بخش‌های جامعه فراهم شده و ما شاهد حصول گشایش در وضع زندگی مردم خواهیم بود و معضلاتی مانند بیکاری تا حد بسیاری از میان خواهد رفت. در غیر این صورت نه تولید رونق خواهد گرفت و نه اشتغال به‌وجود خواهد آمد. به جای مواد اولیه کالاهای لوکس و تجملی و مصرفی وارد کشور خواهد شد. حتی صنایع غذایی ما که صنایع خوب و پیشرفته‌ای است، نیز با زیان‌های جبران‌ناپذیری مواجه خواهد شد. کشاورزان که تولیدکننده‌های بخش صنایع غذایی کشور هستند نیز در معرض تهدید و آسیب هستند. در نتیجه بخش کشاورزی هم که این روزها با مشکلات کم‌آبی و خشکسالی و مسائلی از این نوع، دست و پنجه نرم می‌کند دچار مشکلات بزرگ‌تری خواهد شد. اگر قرار باشد با باز شدن مرزها و ورود ارز و پول‌های سرگردان و نیز فقدان نظام تعرفه‌ای، میوه و سبزی خوردن مردم از راه واردات تأمین شود، صنعت غذایی و کشاورزی کشور کاملاً به ورطه نابودی کشیده خواهد شد.

■ آیا به نظر شما جامعه به بلوغ لازم جهت حمایت از تولید محصولات داخلی رسیده است؟

تصور می‌کنم تا حدود زیادی رسیده است. اما این مهم نیازمند مقوله دیگری است و آن مقوله چیزی نیست جز نقش پررنگ تولیدکننده داخلی. مردم جامعه حق دارند که کالای خوب و باکیفیت بالا مصرف کنند، مردم حق دارند تا در ازای پول خود خدمات و کالای مرغوب و قابل استفاده دریافت کنند. واکنش صحیح و منطقی به تولید و عرضه کالایی بی‌کیفیت، غیر استاندارد و بنجل، نخریدن آن است. تفاوتی نمی‌کند که این کالا تولید داخلی یا وارداتی باشد، حتی در صورتی که دستگاه نظارتی در کنترل کیفیت تولیدات داخلی و وارداتی تسامح داشته باشند، نخریدن و خودداری از مصرف کالای بنجل حق مسلم مصرف کننده است و هیچ عاملی حتی تبلیغات، حمایت بی‌منطقی و محدودیت نمی‌تواند حق انتخاب مصرف کننده را سلب کند. یقیناً ارتقاء سطح آگاهی مردم از مشخصات فنی کالاهای مختلف و دادن اینگونه پیام‌ها به تولیدکنندگان کالا و خدمات، نهایتاً به فرصت‌طلبی و سودجویی خاتمه داده و جامعه تولیدکننده کشور را به رعایت کیفیت که حق مسلم مشتری است ملزم خواهد کرد. نظیر آنچه در صنعت خودرو اتفاق افتاد. به عبارت دیگر کیفیت حق مشتری است و تولیدکننده حق ندارد کیفیت را که حق مسلم مشتری است به بهانه‌های مختلف و به هر نحو و ترفندی ضایع کند. لازم است دستگاه‌های نظارتی کشور بر کیفیت تولیدات نظارت داشته باشند، در این شرایط استانداردها و سازمان‌های

حال سوال این است که در این دوران چگونه باید عمل کنیم؟ در دوران پساتحریم شعار کارساز نخواهد بود، و لازم است ارگان‌ها و دستگاه‌های نظارتی، تولیدکننده‌ها، بخش خصوصی و غیره این شعارها را به عمل تبدیل کنند. اگر این گروه‌ها و تشکلهای وظایف خود را به‌صورت منسجم و به‌صورت صحیح انجام دهند، دوره پساتحریم به یک فرصت بسیار خوب برای اقتصاد و تولید کشور تبدیل و در غیر این صورت قطعاً این فرصت‌ها به تهدیدهای جدی و برهم‌زننده اقتصاد و صنعت کشور مبدل خواهد شد. چراکه بازار و اقتصاد ما از یک دوران رکود و تورم شدید به این دوره وارد می‌شود و خواه‌ناخواه دروازه‌های کشور به روی اقتصادهای دیگر باز خواهد شد؛ و این در حالی است که کشورها و اقتصادهای بزرگ منافعی در این میان برای خود تعریف کرده‌اند، این کشورها با هدف‌گذاری خاصی وارد بازار ایران می‌شوند و اهداف و برنامه‌های خود را بسیار دقیق انجام خواهند داد و در اینجا نقش ما بسیار پررنگ می‌شود که چگونه با این موضوع مواجه شویم و این دوران گذار را به چه شکل پشت سر بگذاریم.

از قبل از انجام توافق و حتی در طول دو سال مذاکره همگان پیرامون این دوره پساتحریم خطابه می‌خواندند و شعار می‌دادند که باید چنان و چنین شود، اما عملاً هیچ کس برنامه مدونی ارائه نکرده است. البته مطالبی از این دست بیان شده که فرصت‌ها نباید به تهدید تبدیل شوند، با چشم باز باید وارد دوران پساتحریم شویم و غیره؛ اما هیچ‌کس به این موضوع نپرداخته است که به واقع در چنین شرایطی چه باید کرد و بر اساس چه سیاست و برنامه‌ای باید وارد این دوران گذار شد. به اعتقاد من لازم است کارکرد چند عامل در کنار یکدیگر مورد بررسی و واکاوی قرار بگیرد، چراکه در چنین فضایی یک ارگان، یک تشکل، یک تولیدکننده، یک بازرگان، دولت و سازمان‌های تابعه هیچ یک به تنهایی نخواهند توانست شرایط لازم را برای دوره پساتحریم آماده کنند، بلکه قرار گرفتن در کنار یکدیگر و داشتن حرکت منسجم و هماهنگ لازمه فعالیت در این شرایط خواهد بود.

البته گذشته از اینکه همگان در چنین شرایطی وظایفی بر دوش خواهند داشت، روشن است که نقش دولت در این میان از همه برجسته‌تر خواهد بود. اما سوالی که پیش می‌آید آن است که آیا دولت که شعار کنترل واردات، سرمایه‌گذاری، حمایت از تولید داخلی، بهبود و رونق کسب و کار و تنظیم همه پارامترهای رشد و توسعه اقتصادی را سر داده، در عمل هم به این گفته‌ها متعهد و پایبند خواهد بود یا همانند شرایط حاکم بر دولت‌های نهم و دهم میان شعار و عملکرد مغایرت خواهد بود؛ آن هم مغایرتی فاحش که نهایتاً به فاجعه اقتصادی و اجتماعی منجر می‌شود.

چنانکه دیدیم در هشت سالی که بالاترین درآمد از فروش نفت و گاز را داشتیم بزرگترین آسیب‌ها به تولید و صنعت و حوزه کسب و کار و اشتغال کشور وارد شد و فرصت‌های طلایی که در اقتصاد کشورها مستمر و دائمی نیستند، از دست رفتند و آسیب‌های فاجعه‌باری به اقتصاد و حوزه کسب و کار و اشتغال وارد آمد.

بزرگترین وظیفه دولت در این دوره مدیریت برنامه‌ریزی شده، انضباط و مصرف درست و بجای منابع مالی وارد شده به اقتصاد کشور است. بازگشت سرمایه و پول‌های بلوکه شده کشور، درآمدهای حاصل از افزایش تولید و صادرات نفت، گاز و تولیدات پتروشیمی‌ها و صادرات غیر نفتی به چرخه اقتصاد کشور، مستلزم مدیریت این منابع خواهد بود. به‌هر حال باید به پرسش‌هایی از این دست پاسخ داد که ورود این منابع در تقدینگی دولت، در سیستم بانکی و بازار پول و سرمایه کشور، در نرخ سود بانکی، ارزش پول ملی، افزایش پایه پولی، در واردات و صادرات و تأمین نقدینگی تولید و صنعت و کشاورزی کشور چه تأثیری خواهد گذاشت؟ پس از ورود این منابع، سیاست دلالتی و واسطه‌گری و سفته‌بازی چه تغییری خواهد کرد؟ از این منابع بخش خصوصی و بنگاه‌های واقعی بخش تولیدی کشور که مورد بحث ما می‌باشند، چه سهمی خواهند داشت؟ هر یک از این موارد در دوره گذار کارکرد یک شمشیر دولبه را دارد، که در صورت استفاده از فرصت‌ها می‌تواند بر رونق و رشد چرخه اقتصاد بیافزاید، و در صورت سوء مدیریت می‌تواند ضربه‌های جبران‌ناپذیری به اقتصاد و تولید و کسب و کار و زندگی و معشیت مردم وارد کند.

اگر در دوره گذار از تحریم‌ها، سیاست دروازه‌های باز و گریز از نظام تعرفه‌ای پیش

نظارتی نقش تعیین کننده‌ای ایفا خواهند کرد. اما در شرایط کنونی متأسفانه هیچ نظارتی بر کیفیت کالا وجود ندارد. در صورتی که این دستگاه‌های نظارتی عملکرد خود را به‌درستی انجام دهند و استانداردهای لازم را برای کیفیت تولیدات کشور اعمال کنند، طبیعتاً بنگاه‌ها جهت ارتقای سطح کیفی کالاهای تولیدی خود خواهند کوشید و نهایتاً کالاهایی باکیفیت به دست مصرف‌کنندگان خواهد رسید. اگر این دستگاه‌ها برحسب وظیفه خود حقوق مردم را مطالبه کنند، تولیدکننده نیز وارد میدان رقابت کیفی خواهد شد و تمام اهتمام خود را صرف رقابت بر سر کیفیت خواهد کرد، نه رقابت بر سر تولید کالاهای بی‌کیفیت و غیراستاندارد؛ چراکه رقابت نباید در تولید کالاهای بنجل شکل بگیرد، رقابت در کشور باید رقابت در کیفیت باشد. کشورهای توسعه یافته رشد اقتصادی خود را مدیون رقابت کیفی هستند. در دنیای امروز در هر صنعتی و در هر شرایطی اصل بر رقابت کیفی است.

از سوی دیگر اگر در جامعه تقاضا برای کالای بی‌کیفیت وجود داشته باشد، کالای

تولیدکننده باید بر اساس تعهد کاری و اخلاق

حرفه‌ای، به این باور رسیده باشد و کالایی تولید کند

که در سطح ملی و همچنین بین‌المللی قابل عرضه

و رقابت با کالاهای مشابه خود باشد وگرنه رقابت

در تولید و ارائه محصول بی‌کیفیت حد و مرزی ندارد

و در تولید کالای بنجل ما به گرد پای چینی‌ها نیز

نخواهیم رسید.

بی‌کیفیت هم تولید و هم وارد خواهد شد. در واقع این یک اصل است. طبق قوانین علم اقتصاد، عرضه تابع تقاضاست. به عبارت بهتر تقاضا برای هر کالایی وجود داشته باشد، آن کالا هم تولید خواهد شد و هم عرضه. حال آنکه برای جلوگیری از تولید، ورود و عرضه کالای بی‌کیفیت و فاقد استاندارد، لازم است تقاضا را مدیریت کنیم. مدیریت تقاضای کالا با کیفیت بالا و با نظارت مستقیم و مستمر باید اعمال شود. اگر در دوره گذار و در دوره پساتحریم اوضاع به شکل کنونی باشد، قطعاً آسیب‌های جبران‌ناپذیری بر پیکره اقتصاد و صنعت، به ویژه چرخه‌های تولید کشور وارد خواهد شد.

در حال حاضر تقریباً نظارت و استاندارد برای کالا وجود ندارد. و این ضایعه‌ای است که تولید و صنعت کشور را در یک رقابت ناسالم با واردات بی‌کیفیت درگیر کرده است. سؤال اینجاست که در شرایطی که تولیدکننده داخلی تحت نظارت و بازرسی دستگاه‌های مختلف نظارتی و کنترل کیفیت‌های فنی مشغول به تولید هستند، چگونه و چرا هیچ نظارت و کنترلی برای ورود انواع کالاهای بی‌کیفیت خارجی در مبادی ورودی کشور وجود ندارد.

همانطور که اشاره کردم مردم و جامعه به آن بلوغ لازم جهت استفاده از تولیدات داخل رسیده است، اما تولیدکننده کالا نیز لازم است، محصول باکیفیت و استاندارد به بازار مصرف عرضه کند. تولیدکننده باید بر اساس تعهد کاری و اخلاق حرفه‌ای، به این باور رسیده باشد و کالایی تولید کند که در سطح ملی و همچنین بین‌المللی قابل عرضه و رقابت با کالاهای مشابه خود باشد وگرنه رقابت در تولید و ارائه محصول بی‌کیفیت حد و مرزی ندارد و در تولید کالای بنجل ما به گرد پای چینی‌ها نیز نخواهیم رسید. بهترین کالاهای دنیا در چین تولید می‌شوند و بدترین کالاهای دنیا نیز در این کشور؛ حال، ما مشتری کدام یک از این کالاها هستیم؟ بازار ما مملو از کالاهای بی‌کیفیت چینی است.

تولیدکننده داخلی نیز لازم است حق و حقوق مصرف‌کننده را رعایت کند؛ نه اینکه بگوید از خارج کالا وارد نکنید اما هر کالای بی‌کیفیتی را که من تولید می‌کنم، به بازار عرضه کنید. جامعه وقتی به سراغ کالا یا محصول خاصی می‌رود، تولیدکننده

نیز مطالبات جامعه را در تولیدات خود اعمال می‌کند. دولت، مردم، تولیدکننده‌ها، انجمن‌ها و غیره در مرحله گذار و در دوران پساتحریم نقش بسیار مهمی را ایفا می‌کنند. تشکلات نباید درگیر بروکراسی اداری شوند، تشکلات باید مدیریت شوند، اقتدار داشته باشند و اعضای خود را تا جای ممکن تحت کنترل و نظارت خود قرار دهند. اگر کسی شرایط مناسب تولید را رعایت نکند، از این جهت به حقوق مصرف‌کننده تجاوز کرده است. حداقل کاری که تشکلات در چنین مواردی می‌تواند انجام دهد این است که از ورود این دست از تولیدکنندگان که حق برای مردم قائل نیستند، جلوگیری کند.

آیا انجمن‌ها از جایگاه ویژه‌ای برخوردار می‌باشند، که حضور در آن فرصت و خروج از آن به مثابه تهدید باشد؟

من به کرات و از تجربیون‌های مختلف عنوان کرده‌ام، تشکلات حداقل چیزی بالغ بر ۴۰۰ سال در دنیا قدمت دارند. بحث‌های نظری، سازمانی، فلسفی و جامعه‌شناختی پیرامون آن بارها و بارها از سوی متفکرانی چون ماکس وبر و تالکوت پارسونز بیان شده است. تشکلات از چه سرزمینی و برای چه پدید آمده‌اند؟ همانطور که می‌دانید، خاستگاه تشکلات کشورهای غربی است. این دست از متفکران اعتقاد داشتند که در عصر مدرنیته، براساس خردجمعی و با اتکا بر اصول و تصمیمات تشکلات، باید جامعه را به سوی آرمان‌شهرها سوق داد.

در دوره سنت، هویت افراد در جامعه بر اساس پول و ثروت، قدرت، طایفه و فامیل مواردی از این دست شکل می‌گرفت. اما در عصر مدرنیته این تشکلات هستند که به اعضای خود هویت و جایگاه اجتماعی می‌بخشند. چنین فرهنگی به کشور ما نیز وارد شده، اما لازم است مقتدرتر و روشن‌تر از گذشته فعالیت خود را دنبال کند. در چنین شرایطی اشخاص حقیقی و حقوقی به‌واسطه حضور در تشکلات، صاحب هویت و اعتبار و جایگاه در اجتماع می‌شوند. لازم است، تشکلات فعال در کشور نیز چنین کارکردی در جامعه داشته و به اعضای خود اعتبار و هویت ببخشند. اگر تشکلات چنین کارکردی داشته باشند، بنگاه‌ها و فعالان اقتصادی با پیوستن به این دست تشکلات صاحب هویت و اعتبار اجتماعی می‌شوند. چنانچه واحد صنفی، تولیدی یا تجاری بخواهد در حلقه این تشکلات وارد شود، لازم است ابتدا شرایط و ضوابط خاص این تشکلات را بپذیرد.

اگر در تشکلات ارتقاء تولید و خدمات و تلاش در جهت رضایتمندی مشتری و مصرف‌کننده جزو اهداف اصلی باشد و به‌عنوان مانیفست مطرح شود، هر کسی که وارد این تشکلات می‌شود لازم است کلیه این شرایط و ضوابط را دقیقاً اجرا کند. تشکلات کارکردی مانند دولت ندارند و اختیارات و قدرت آنها محدود است؛ اما در عین حال ضوابط، مقررات و وظایف خود را در چارچوب اساسنامه اعلام می‌کنند. ورود و پذیرش عضویت یک تشکلات مستلزم پذیرش و تعهد و عمل به ضوابط و مقررات تشکلات است. این موارد مهمترین کارکرد تشکلات هستند. اگر تشکلات صنفی و تولیدی در کشور ما تنها چنین کارکردی داشته باشند، در دوران پساتحریم نیز از این گذار به سلامت عبور خواهیم کرد.

تشکلات از سویی می‌توانند به اعضای خود متذکر شوند تا قانونمند و ضابطه‌مند باشند و از طرف دیگر خواسته‌ها و الزامات این دوره را به دولت و ارگان‌های تابعه متذکر شوند و در تصمیمات و سیاست‌گذاری‌های دولتی، منافع صنف و حرفه خود را مطالبه کنند.

انجمن‌ها و در راس آنها اتاق‌های بازرگانی می‌توانند به‌عنوان نقطه تلاقی بنگاه‌ها و تولیدکننده‌ها با دولت باشند. اتاق‌های بازرگانی به‌عنوان تشکلات مادر با عنوان پارلمان بخش خصوصی و مشاور سه قوه عمل می‌کنند. تشکلات در پله پایین‌تر به‌عنوان بازوی مشورتی و فکری دولت می‌توانند عمل کنند. تشکلات اگر از کارکرد مناسب خود برخوردار بوده و مدیران آنها نیز از قوانین و مسائل مختلف تشکلات آگاهی و شناخت کافی داشته باشند و درصدد رعایت این باید‌ها و نبایدها برآیند، هم منافع اعضا خود را در فعالیت صنفی تامین کرده و هم به اقتدار و روان شدن مدیریت دولت و سازمان‌ها کمک خواهند کرد.

دریافت گواهینامه تایید صلاحیت «انجام خدمات آزمون» آزمایشگاه

آزمایشگاه هافمان با دارا بودن فضا و تجهیزات اندازه گیری لازم جهت انجام آزمون های پروفیل یو پی وی سی و با بهره گیری از نیروهای متخصص، آزمایشگاه های مجهز و استقرار الزامات استاندارد ISO/IEC 17025 موفق به دریافت گواهینامه تایید صلاحیت آزمایشگاه از مرکز ملی تایید صلاحیت ایران (NACI) گردید.



هر پنجره ای ایده آل نیست



پروفیل پنجره های UPVC



گواهی نامه درجه ۱
کیفیت از مرکز
تحقیقات ساختمان



تندیس طلایی کیفیت



واحد نمونه استاندارد
سال ۱۳۹۳

تلفن تماس: ۰۲۱-۲۹۶۵

آدرس: تهران . میرداماد . پلاک ۲۳۷

www.ideal.co.ir

PERSIAN PVC

شرکت پرشین پی وی سی

تولیدکننده مقاطع پروفیل UPVC




Accredited


Universal
ISO 9001 - 2008
استاندارد بین المللی مدیریت کیفیت

دارای استاندارد

۱۵ سال گارانتی کیفیت

۱۰ سال بیمه نوین

بهترین کیفیت - مناسب ترین قیمت

استفاده از فرمولاسیون و مواد شرکت پرلوخر آلمان

تحویل در اسرع وقت

دفتر تهران: خیابان ملاصدرا، خیابان شیرازی جنوبی، بهار دوم، پلاک ۳۰

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

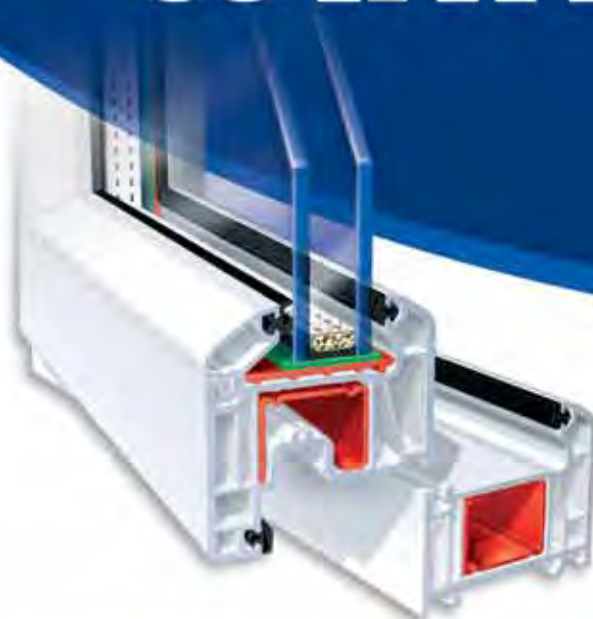
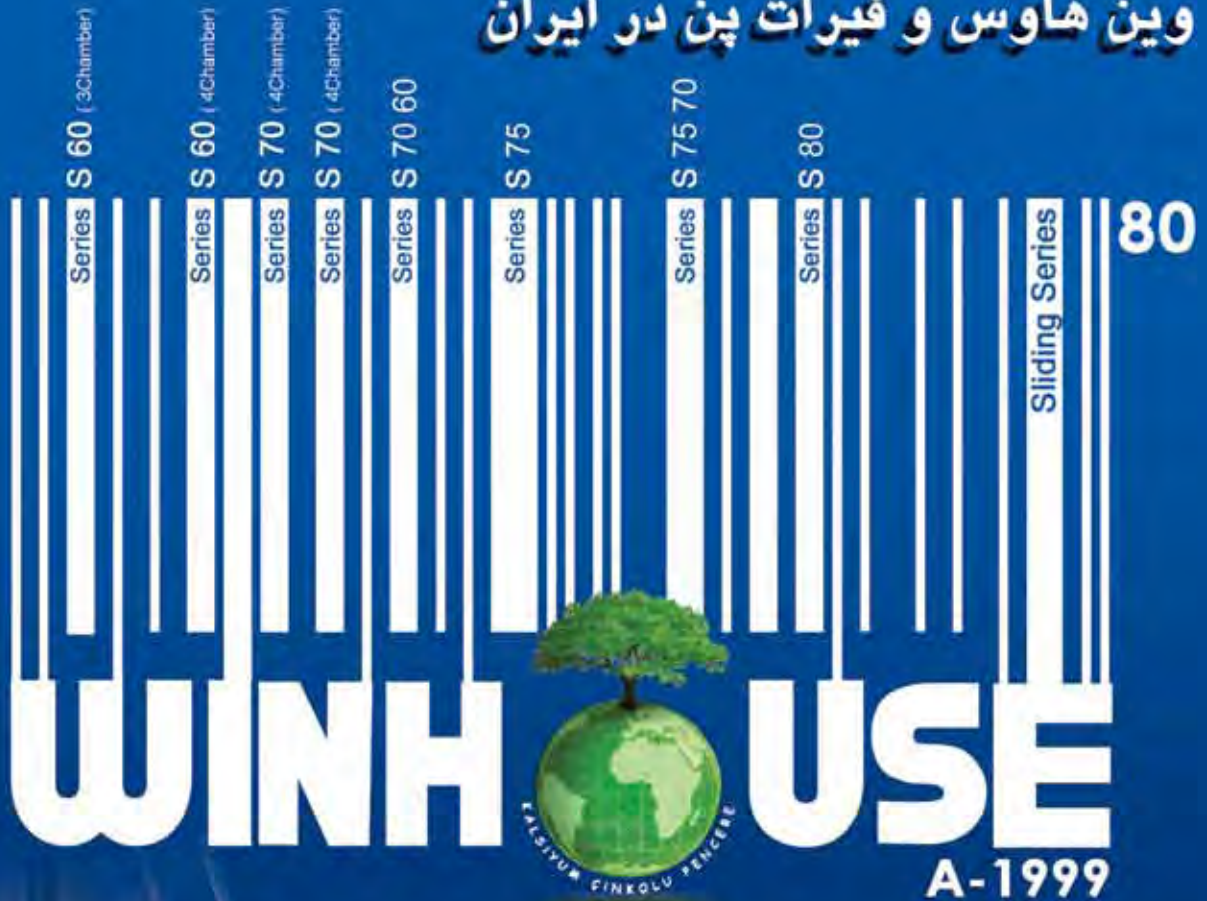
دفتر مرکزی: اصفهان، بلوار میرزا کوچک خان، پلاک ۳۱

تلفکس: ۳۷۸۶۷۷۶۵ (۰۳۱)

کیفیت ما همانند اصالت ما است

نمایندگی انحصاری وین هاوس و فیرات پن در ایران

60



■ پذیرش نمایندگی از مراکز استانها

FIRATPEN **WINK HAUS**
Made in Germany

upvc door and window

www.marjanigroup.com

Marjani Group
گروه مرجانی

تامین پروفیل و کلیه متعلقات پروفیل / وین هاوس و فیرات پن
از انبار ایران مشاوره، تجهیز، آموزش و خدمات کارگاههای تولید

تلفن: ۳۳۳۱۱۹۲۲ (۰۴۱) و ۳۳۳۱۲۲۷۱ (۰۴۱)

فکس: ۳۳۲۹۳۰۶۹ (۰۴۱)



istanbul[®]pvc

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: ۸۸۲۰۹۲۰۹ - ۸۸۷۷۴۲۴۱ (۰۲۱)



نماینده انحصاری فروش پروفیل **fensterbau** ترکیه در ایران

تولید کننده در و پنجره UPVC و تامین کننده:

- پروفیل upvc | • پتل های دکوراتیو درب های upvc | • ماشین آلات تولید پنجره upvc
- پیچ های سرمته و سرسوزنی | • انواع چسب های سیلیکون ماستیک | • درب های ضد سرقت

Ista Tarh Istatarh Istatarh Istatarh Istatarh Istatarh Istatarh Istatarh



اپسنا طرح



آدرس: تهران، خیابان یادگار امام، خیابان
دامپزشکی نرسیده به ۲۱ متری جی، پلاک ۹۲۲
همراه: ۰۹۱۲۴۴۶۴۶۱۶ - ۰۹۱۲۱۷۵۸۲۴۶

شهر قدس (قلعه حسن خان) خیابان مصلی
روبه روی دارالقران، کوچه کاظم زاده، پلاک ۱۷
تلفن: ۴۶۸۳۰۶۸۷ - ۴۶۸۱۶۴۷۷

نماینده گی البرز:

هشتگرد فاز دو، محله ۳، جنب پلیس +۱۰
تلفن: ۰۲۶ - ۴۴۲۵۱۰۳۶ - ۷
همراه: ۰۹۳۵۷۳۲۳۷۳۹

Email: istatarh@yahoo.com
istatarh2000@yahoo.com

KOMPEN
COMPLETE QUALITY

DR. WIN[®]

UPVC Profile

پیشرفت فناوری فعال از سراسر کشور



اولین دارنده گواهینامه فنی اتحادیه اروپا EOTA در صنعت UPVC



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

تلفن: ۵-۳۳۲۶۶۲۰۲۰۲۶ تلفن تهران: ۵۵-۸۸۵۰۷۴۵۱ فکس: ۸۸۵۱۶۶۰۱

www.drwinupvc.com

VANA WIN

UPVC PROFILE PRODUCER



شرکت تکنما پی وی سی سپاهان

تولید کننده پروفیل های درب و پنجره **یو پی وی سی**

آدرس: اصفهان / ابتدای خیابان شیخ صدوق صدوق شمالی
بن بست ندا / ساختمان سینا / طبقه دوم / واحد ۳
تلفن: ۰۳۱-۹۵۰۱۳۵۰۴-۷ فکس: ۰۳۱-۳۶۶۲۴۶۲۶



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

Alupwin
.V.C

اعطای نمایندگی تولید

AEGH

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

شرکت صنایع پنجره عایق صدفی

تولید کننده پروفیل های ترکیبی آلومینیوم و یوپی وی سی

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

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شریعتی، بعد از خیابان نفت شمالی، پلاک ۲۲۲، واحد ۹
تلفکس: ۲۲۲۶۳۶۳۷ و ۴-۲۲۹۰۱۱۸۳
کارخانه: تهران، شمس آباد، پلوار بوستان، گلبن ۱۳، پلاک ۶

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



DECEUNINCK / WINDOWS AND DOORS
THE BELGIUM PROFILE SYSTEMS

deceuninck



www.deceuninck.com
info@deceuninck.ir
Tel : +98 21 22579561
Fax : +98 21 22579916



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®





profine GmbH
International Profile Group

Mülheimer Str. 26, Geb. 59
53840 Troisdorf
Germany

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



profine Iran
Hamed Shaibani
Country Head Iran

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

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

دفتر پروفاین در ایران:

تهران- ابتدای بلوار قیطریه-

میدان پیروز- پلاک ۷

تلفکس: ۲۲۹۸۴۰۷۷

موبایل: ۰۹۱۲۲۹۶۹۷۷۸

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

proline®

PVC Pencere ve Kapi Sistemleri



PRO6003



PRO6004



PRO7005



PROSLIDE



مه‌ر وین

نماینده انحصاری
فروش پروفیل

WINER
ترکیه



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

همراه : ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵
پلاک ۱/۱۶

تهران، روبروی درب اصلی استادیوم آزادی، روبروی مجتمع عقاب، پلاک ۱/۱۶
www.mehrwin.ir



ALWAYS QUALITY
PERSIA PROFILE



[Z] ZOBEL

coating systems

PVC-Color

www.zobel.ir

شهرک صنعتی چهاردانگه، خیابان دوم آلومینیوم

کاران، ابتدای کوچه مسعود جنوبی، پلاک یک

کد پستی: ۳۳۱۹۱-۷۷۵۸۱

☎ (۰۲۱) ۵۵۲۶۸۶۵۶ ☎ (۰۲۱) ۵۵۲۵۹۷۳۶

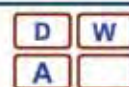
🌐 www.persiaprofile.com

✉ info@persiaprofile.com

پرسیا پروفیل

رنگ پروفیل u.PVC با پایه آب

PERSIA PROFILE





تولید کننده پروفیل
پی وی سی Prowin

کیفیت را گران نخرید

آدرس: ستارخان، نرسیده به میدان توحید
روبروی کوثر دوم، کوچه کاج، پلاک ۷، واحد ۱
تلفن: ۶۶۵۶ ۱۲۳۵ - ۶۶۵۶ ۱۲۳۷ - ۶۶۵۶ ۱۲۳۹
کارخانه: رباط کریم، شهرک صنعتی نصیر آباد
خیابان سرو ۲۳، پلاک ۹۲-۹۱-۹۰
Web: prowinashiyaneh.ir
Email: ashianepaydar@gmail.com





شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان

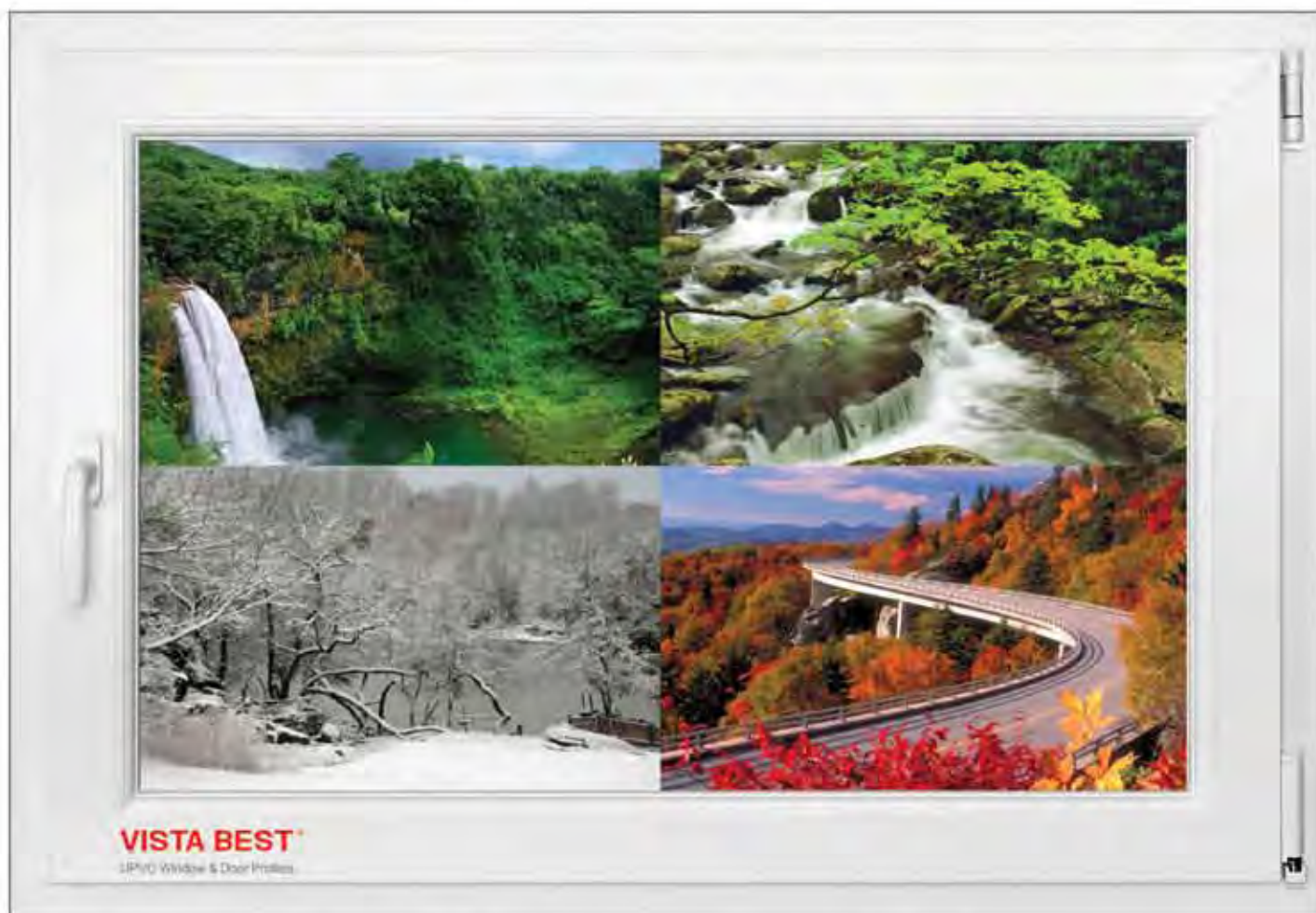
تولیدکننده پروفیل های آلومینیومی
(آنادایزینگ - پاد رکوتینگ)



کارخانه: اصفهان - نجف 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



بازرگانی سبحان نمایندگی فروش پروفیل ویستابست در استان البرز

آسیاجام پروفیل

تولید کننده پروفیل upvc



تبریز، جاده تهران، شهرک صنعتی عالی نسب، خیابان صنعت، قطعه ۴۴
تلفن: ۰۶-۹۳۶۵۰۳۶۳۰-۴۱ فکس: ۰۴۱-۳۶۳۰۹۳۶۴

ASIA JAAM PORFILE

FENSTER MANN®

KUNSTSTOFF FENSTER UND TÜREN SYSTEMS

■ نگاه متفاوت

■ پنجره متفاوت

■ کیفیت متفاوت



REALwin
Fenster und Tür Profile
تولید کننده پروفیل UPVC

انگیزه ای فراتر از اندیشه ...

پذیرش نمایندگی فعال در سراسر کشور



تولید کننده پروفیل UPVC



When You Pick The Best We Do The Rest

دفتر نمایندگی فروش:

تهران - بزرگراه آیت ... سعیدی

بالا تر از چهارراه یافت آباد

شماره ۱۴۲ - طبقه ۲ - واحد ۳۱

تلفن: ۰۲۱-۶۶ ۶۲ ۶۸ ۹۹

۰۲۱-۶۶ ۶۰ ۹۱ ۳۰

همراه: ۰۹۱۲ ۴۷۹ ۲۲ ۳۷

کارخانه:

شهرک صنعتی صفادشت - کوی پرستو

تلفن: ۰۲۱ - ۶۵۷ ۴۲ ۷۶۸

همراه: ۰۹۱۲ ۶۷۰ ۳۱ ۷۳

www.realwin.ir

دارنده گواهینامه IMC از انگلستان

دارنده CE صادرات اروپا از کانادا

دارنده بیمه نامه تضمین کیفیت از بیمه دی

تحويل فوری ماشین آلات ساخت و مونتاژ در و پنجره
۲ جداره همراه با خدمات پس از فروش



واردکننده تیغچه، قالب و مته های مخصوص پروفیل های
UPVC تولید شده توسط بزرگترین تولیدکنندگان
خاورمیانه



ارائه کننده یراق آلات و ملزومات نصب در و پنجره UPVC
با شرایط ویژه و نازلترین قیمت

sam profile



تولیدکننده انواع پروفیل های درب و پنجره UPVC

BÄRLOCHER



www.samprofile.ir

شرکت صنایع شیراز پلیمر جنوب

کارخانه

دفتر مرکزی

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

تلفن: ۰۷۱ - ۳۲ ۳۰ ۱۴ ۴۱ | ۰۷۱ - ۳۲ ۳۰ ۱۴ ۴۲ | فکس: ۰۷۱ - ۳۲ ۳۰ ۱۴ ۴۳

گروه صنعتی البرز

تولید کننده پروفیل UPVC

 **KOTZOLT**

اقتصادی ترین پروفیل UPVC در ایران

اقتصادی ترین پروفیل UPVC در ایران



The Most Economical UPVC Brand

آدرس: تهران - کیلومتر ۱۸ جاده قدیم کرج - شهرک
سازه گستر سایپا - خیابان نگارستان - پلاک ۹۸

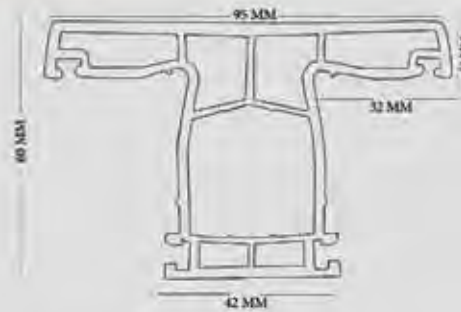
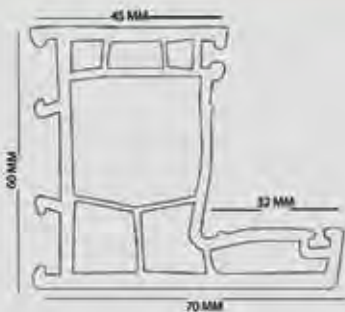
تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۹۸۱۱-۱۹

فکس: ۰۲۱-۴۶۰۷۹۸۰۱

“تولید کننده پروفیل های در و پنجره یو پی وی سی”



ARTAZ
upvc Door & Window systems



DESIGNED IN GERMANY 184 MONTH GARANTI



بلوار اشرفی اصفهانی، نرسیده به سه راه مرزداران
برج نگین رضا، طبقه ۱۳ شمالی، واحد ۱۳۰۳
تلفن: ۷ - ۵۸۴۸۳۱۴۰ - ۴۴۰۲۱
فکس: ۸۸۴۸۳۱۴۰ - ۴۴۰۲۱

دنیز تجارت

نماینده پروفیل UPVC

winTURK
UPVC KAPI VE PENCERE SİSTEMLERİ

ترکیه در ایران



بازدید رایگان از کارخانه
شرکت وین ترک در ترکیه

تمویل به روز مقاطع گالوانیزه
عرضه یراق آلات، کانکشن و ...

deniztejarat@yahoo.com

نشانی: تهران، اتوبان آزادگان غرب به شرق، جنب پل صنایع خانی، بازار بزرگ آهن مکان، فاز ۲ مرکزی، پلاک ۱۹۸ و ۱۹۹

همراه: ۰۹۱۲-۵۷۵۳۰۰۶
۰۹۱۲-۸۴۴۷۵۹۵

تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۴
۰۲۱-۵۵۵۳۴۳۲۶



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، پیگمنتهای رنگی و...) را با توجه به نیازهای مصرف کنندگان دارا می باشد.

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



Mahdistejarat

شرکت ماهدیس تجارت

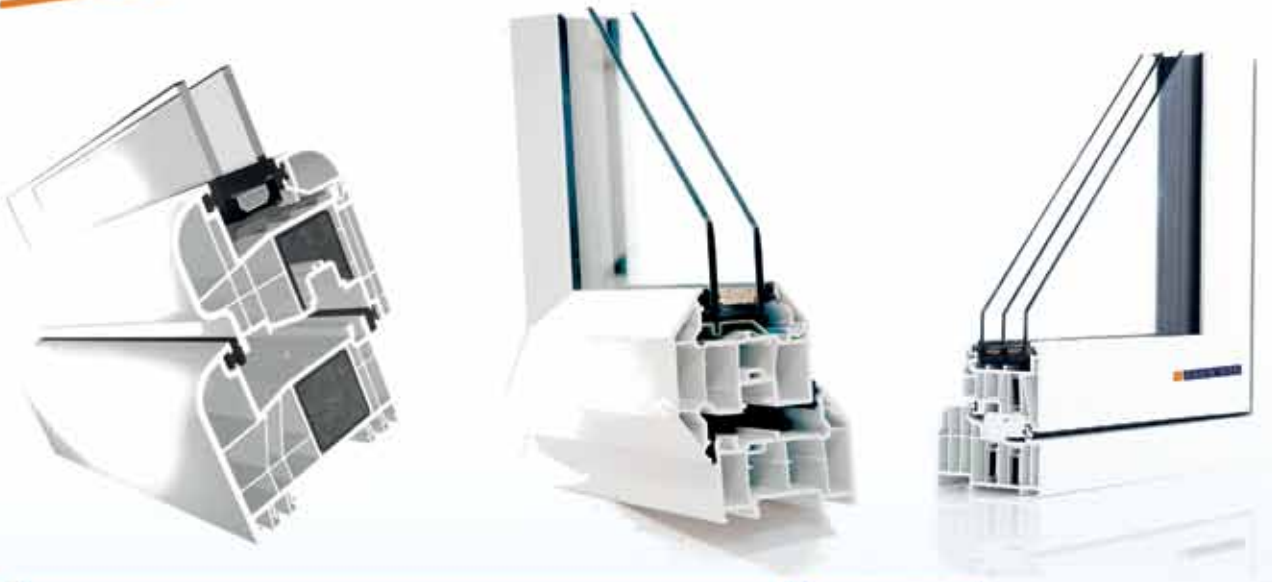
تهران، خیابان بیاوران، خیابان جمشیدیه (قیمیه)
خیابان ۳۲، پلاک ۳۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱۳۸۱۳۸۱۷-۲۲۸۱۳۸۱۷ فکس: ۰۲۱۳۴۸۸۷۰
www.mahdistejarat.com
info@mahdistejarat.com

پروفیل آدیش پارت

نماینده‌گی انحصاری فروش پروفیل **SNOW WIN** ترکیه در ایران
عرضه پروفیل **SNOW WIN** در سراسر ایران
پذیرش نمایندگی فعال در استان‌ها



دارای استاندارد اروپا



SNOW WIN®

تهران، آهن مکان، فاز دوم شرقی، پلاک ۲۹۸
همراه: ۰۹۱۴۴۰۲۲۹۵۷ (سپهری) / ۰۹۱۲۱۳۲۵۷۸۸ (قدیری) / ۰۹۷۰۲۰۹۳۵۸۶ (جوهری)
تلفکس: ۵۵۵۰۹۱۸۸ (۰۲۱) / تلفن: ۵۵۵۳۳۵۶۲ (۰۲۱)
www.snowwin.ir



دفتر مستقیم تیغچه آکسو در ایران افتتاح گردید.



برای تهیه تیغچه لطفا تنها با دفتر مرکزی آکسو در استانبول یا تهران تماس حاصل نمائید.

Istanbul Office:

İkitelli Organize Sanayii Bölgesi Demirciler Sanayii Sitesi G-1 Blok No: 471-472 İkitelli / İstanbul

Tell(Viber and Telegram): +98 (533) 685 25 30 | +98 (212) 549 01 02

Tehran Office:

No.7 Takestan St. Sattarkhan Blv. Tehran. Iran.

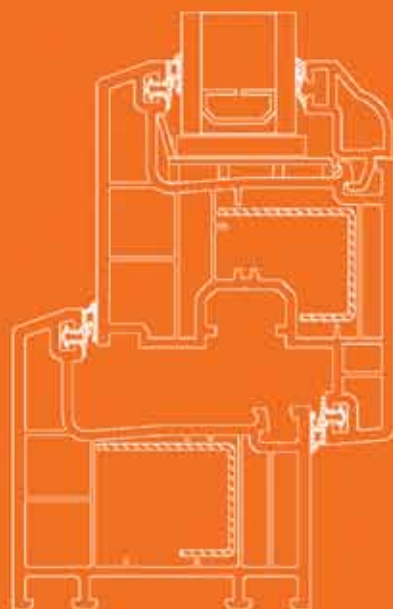
Tell(Viber and Telegram): +98 (912) 013 76 30 | +98 (21) 66 53 22 73



winsa®

PVC WINDOW . DOOR . ROLLER SHUTTER SYSTEMS

وینسا تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



پرسیا پروفیل

Persia Profile Co.
Tehran - IRAN
www.winsa.ir
www.winsa.com.tr
www.persiaprofile.com
Email : info@persiaprofile.com
Tel : +98 21 55268656
Fax : +98 21 55273110



یراق آلات درب و پنجره UPVC

آوا - تامین کننده یراق آلات UPVC ، پیچ مکس و لاستیک های درزبند

تهران، جاجرود، ۱۰ متری احسان، ۱۰ متری اول، پلاک ۱۴۷ تلفکس: ۰۲۱) ۷۶۲۰ ۴۶۱۰ - ۷۶۲۰ ۳۱۶۱

sales@avatrading.ir

پنجره و درب

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

و نوس شیشه؛ در اوج ۱۴۰

برنامه‌ریزی مهم‌ترین غایب نمایشگاه
پانزدهم ۱۴۳

AVA®

یراق آلات درب و پنجره UPVC

لاستیک های درزبند

تلفن : ۴۶۱۰ ۷۶۲۰ (۰۲۱)



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیرعامل واحد نمونه کشوری عنوان شد:

ونوس شیشه؛ در اوج

در زمینی به وسعت ۷۱,۰۰۰ و زیربنای ۳۰,۰۰۰ متر مربع در شهرک صنعتی شمس‌آباد، مجموعه‌ای واقع شده که بی‌تردید یکی از افتخارات صنعت ساختمان کشور است. هنگامی که در نهم تیرماه ۱۳۹۴ در مراسم گرامیداشت روز صنعت و معدن، این مجموعه به‌عنوان واحد نمونه کشوری برگزیده شد، تعجب‌چندانی را برنیانگیخت. چراکه دستاوردهای این مجموعه در طرح‌های عظیمی همانند برج میلاد، پردیس سینمایی ملت، باغ موزه دفاع مقدس، سالن‌های وی‌ای‌پی و سی‌ای‌پی فرودگاه بین‌المللی امام خمینی، باغ کتاب تهران، تنها گوشه‌ای از کارنامه درخشان و نیز نماد کیفیت این مجموعه است.

ونوس شیشه که به گفته مدیرعامل آن تمام سال‌های فعالیت خود را در دوران تحریم سپری کرده، توانسته است با اتکا بر دانش فنی متخصصان و سیستم مدیریت استراتژیک خود به چنین جایگاهی دست یابد. آنچه می‌خوانید حاصل گفتگوی خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان با محمدحسن نوروزی مدیرعامل ونوس شیشه است:

اشاره:

■ کمی پیرامون پیشینه ونوس شیشه توضیح دهید؟

ونوس شیشه از سال ۱۳۸۴ فعالیت خود را آغاز کرد، و اکنون به دهمین سال فعالیت خود رسیده است. در سال نخست این شرکت فعالیت خود را با ۷۸ نفر کلید زد، اما هم‌اکنون که در نیمه نخست سال ۹۴ قرار داریم، شمار کارکنان ونوس شیشه به ۳۸۰ نفر رسیده است.

در طول سال‌هایی که گذشت، با وجود تمام مشکلات و سختی‌هایی که با آن دست و پنجه نرم کردیم، نه تنها تعدیل نیرو نداشتیم بلکه جذب نیرو نیز داشته‌ایم و باز هم در تمام طول این ده سال با نگاهی روبه جلو، همواره درصدد تحول و توسعه ونوس شیشه بوده‌ایم، تاجایی که هم اکنون، سالن‌های انبار و تولیدی کارخانه فضایی حدود ۳۰/۰۰۰ هزار متر مربع سالن سرپوشیده را به خود اختصاص داده است. از این بابت بسیار خوشحالی که با حفظ و ارتقای چنین واحد تولیدی، و از سویی با ارائه

محصولات خود، در خدمت صنعت ساختمان کشور بوده‌ایم. البته تولیداتی که ونوس شیشه ارائه می‌دهد، محصولات ویژه‌ای است که عمدتاً در راستای صرفه‌جویی انرژی و کاهش آلودگی محیط زیست، مورد استفاده قرار می‌گیرند. یکی از مهمترین منابع اتلاف انرژی، پنجره ساختمان‌ها می‌باشد، و ونوس شیشه برای جلوگیری از هدر رفتن انرژی، محصولات ویژه‌ای را عرضه کرده است. فعالیت ما در ده سال گذشته به‌گونه‌ای بوده است که پروژه‌های بزرگی را در کشور، اعم از برج، موزه، سینما، مراکز نمایشگاهی و غیره با موفقیت به انجام رسانده‌ایم.

■ وقتی به کارنامه ونوس شیشه به‌خصوص پروژه‌های کلانی چون برج میلاد، باغ موزه دفاع مقدس، پردیس سینمایی ملت و غیره نگاهی می‌اندازیم، این شائبه به‌وجود می‌آید که به‌نوعی تحت حمایت دولت قرار دارید یا از برخی روابط بهره گرفته شده است، آیا چنین تعبیری درست است؟

در گذشته دغدغه‌های ما فراوان بودند، اما امروزه همه آنها را پشت سر گذاشته‌ایم. در آن دوره امیدوار بودیم، و اکنون نیز با امیدی مضاعف و نشاطی که بدان افزوده شده، چشم‌انداز بسیار روشنی را پیش روی خود متصور هستیم. امیدواریم فضایی که توافقات هسته‌ای به وجود آورده، ادامه داشته باشد.

■ **ونوس شیشه از چه جایگاه جهانی برخوردار است؟ با ورود کالاهای خارجی با کیفیت در فضای پساتحریم، آیا سهم بازار ونوس شیشه با چالش مواجه خواهد شد؟**

در ۱۰ سال فعالیت ما، تحریم‌ها فضای کشور را تبدیل به یک جزیره کرده بود که به هیچ جای جهان راهی نداشت؛ این یک واقعیت است. همان گونه که اشاره کردم در این دوره دشوار که تحریم‌ها بر اقتصاد کشور حاکم بودند ما به پیشرفت خود ادامه دادیم، حتی نیروی انسانی ما از ۷۸ نفر به ۳۸۰ نفر رسیده است. ونوس شیشه امروز برای تولید رقابتی آمادگی کامل دارد. از نظر من، اگر شرایط عادی رقابت فراهم آید و مشکلاتی نظیر نقل و انتقالات مالی حل شود، زمینه‌های فعالیت در خارج از کشور برای ما وجود خواهد داشت. بر همین اساس، در سال گذشته مجموعه ونوس شیشه سرمایه‌گذاری بسیار سنگینی در توسعه خطوط تولید و افزایش ظرفیت آن داشته است.

■ **مواد اولیه ونوس شیشه از چه کشورهایی تامین می‌شود؟**

عمدتاً از کشورهای اروپای غربی. در سال‌های تحریم، برای تامین مواد اولیه و ورود آنها به کشور با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو بودیم. واردات مواد اولیه مرغوب نیازمند صرف هزینه بسیار سنگینی بود. طبیعی است که این امر، بر نرخ محصولات تولیدی تاثیر می‌گذاشت. چنانچه چندی پیش رئیس جمهور محترم در سخنان خود اذعان داشتند که در شرایط تحریم حدود ۴۰ درصد هزینه به کشور، تحمیل شده است. همچنین طی ۱۰ سال گذشته نرخ ارز حداقل ۴ برابر شده است. نرخ تورم، حق الزحمه

ما کوشیده‌ایم از هر مشکل و چالشی درس بگیریم و امید خود را از دست ندهیم. حال که دوران بن‌بست‌ها را به سلامت پشت سر نهاده‌ایم، با خوشحالی ابراز می‌کنیم که ونوس شیشه اکنون کوله بار عظیمی از تجربه در اختیار دارد. تجربه‌هایی که شاید مهمترین آن نحوه مدیریت چالش‌ها بوده است.

پرسنل و مواردی از این دست را نیز باید به آن اضافه کرد. با وجود تمام این مشکلات، قیمت محصولات ما کاملاً رقابتی باقی مانده است.

■ **ویژگی محصولات ونوس شیشه را چگونه می‌بینید؟**

ونوس شیشه با امکانات مدرن خود بیش از ۹۰٪ کل نیازهای شیشه‌ای یک ساختمان را بسته به تفکر و نظر سازنده برآورده می‌سازد. اگر شما به دنبال صرفه‌جویی در مصرف انرژی، کاهش آلودگی صوتی، ایمن‌سازی در برابر زلزله، زیبایی‌های بصری و غیره هستید، محصولات ونوس شیشه همه این موارد را پوشش می‌دهند. به همین دلیل است که در بسیاری از پروژه‌های کلان ساختمانی کشور حضور داشته‌ایم.

■ **آیا تلاش‌هایی برای صادرات نیز داشته‌اید؟**

بله، اخیراً اقداماتی نیز در برخی کشورها داشته‌ایم، اما به دلیل عدم امکان نقل و انتقال مالی ناشی از تحریم‌ها، مشکلاتی وجود داشته است. البته فعالیت‌های ما به نوعی به فعالیت شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات ساختمانی وابسته است. امیدواریم با تسهیل فعالیت این گروه از شرکت‌ها، ما نیز بتوانیم فعالیت‌های صادراتی خود را گسترش دهیم.

چنانچه می‌دانید، شرکت‌های ساختمانی بسیار خوبی در کشور حضور دارند، این شرکت‌ها با امکانات، توان و دانش فنی مهندسی خود می‌توانند در پروژه‌های

ونوس شیشه یک شرکت صد درصد خصوصی است. حتی یک ریال هم رانت نگرفته‌ایم و به سیستم بانکی کشور نیز بدهی معوقه نداریم. کار و کوشش ویژه‌ای به خرج دادیم و از این طریق به درآمد رسیدیم؛ و از محل همین درآمدهایی که از کار تولیدی شبانه‌روزی حاصل شده در خصوص توسعه مجموعه هزینه کرده‌ایم.

■ **به نظر شما، آنچه که ونوس شیشه را نسبت به دیگر واحدهای تولیدی متمایز می‌کند، چیست؟**

یکی از مهمترین وجوه تمایز ونوس شیشه با دیگر واحدهای تولیدی، دانش فنی متخصصان آن می‌باشد. کادر فنی ونوس شیشه مسلط به دانش فنی روز دنیاست، زیرا آموزش پرسنل برای ما بسیار حائز اهمیت است و این دانش مدام به‌روزرسانی می‌شود. مقوله آموزش در ونوس شیشه برای تمام سطوح وجود دارد. بنابراین تعداد پرسنل متخصص در ونوس شیشه بیشتر از مراکز دیگر است.

■ **در سال‌های گذشته بیش از ۱۵ هزار واحد تولیدی تعطیل شده‌اند. با آسیب شناسی این امر در می‌یابیم که عمده‌ترین مشکل این واحدهای تولیدی، افزون بر سونامی واردات، فقدان سرمایه در گردش و تامین مواد اولیه بوده است. سازوکار ونوس شیشه جهت مقابله با چنین چالش‌هایی چیست؟**

ما در این مدت تمام انرژی و تلاشمان را در مدیریت بهینه منابع مالی خود صرف کرده‌ایم؛ البته به این معنا نیست که مشکلی نداشته‌ایم. قطعاً با چالش‌ها و مشکلات بزرگی روبه‌رو بودیم؛ اما کوشیده‌ایم از هر مشکل و چالشی درس بگیریم و امید خود را از دست ندهیم. حال که دوران بن‌بست‌ها را به سلامت پشت سر نهاده‌ایم، با خوشحالی ابراز می‌کنیم که ونوس شیشه اکنون کوله بار عظیمی از تجربه در اختیار دارد. تجربه‌هایی که شاید مهمترین آن نحوه مدیریت چالش‌ها بوده است.

■ **کمی پیرامون اصول و سازوکار مدیریت بحران در شرکت ونوس شیشه توضیح دهید؟**

مدیریت در ونوس شیشه بر چند اصل غیر قابل انکار استوار بوده است. که اولین اصل آن امید است. ما با وجود تهدیدها و مشکلات برهم زنده ثبات شرکت، هرگز ناامید نشدیم حتی در سخت‌ترین شرایط با اتکا به این اصل آینده را از آن خود کردیم. وفاداری به کیفیت، دومین اصل مدیریتی در ونوس شیشه است؛ کیفیت همان عنصری است که نه تنها در ۱۰ سال فعالیت ونوس شیشه ذره‌ای از آن کاهش نیافته، بلکه رویکردها و تصمیمات در جهت ارتقاء آن بوده است. ما در تنگنای تحریم بودیم، اما سعی کردیم مواد اولیه مورد اعتماد خود را که عمدتاً خاستگاه آن اروپا می‌باشد، به اشکال و انحاء مختلف وارد کشور کنیم و هرگز استانداردهای تولید را تغییر ندهیم. وفاداری به کیفیت باعث شده تا اعتماد مشتریان را به دست آوریم و همین بزرگترین سرمایه ماست. مشتریان ونوس شیشه امروز به این باور رسیده‌اند که حتی در شرایط سخت اقتصادی، بحران‌ها و بن‌بست‌ها ذره‌ای از کیفیت محصولات ما کاسته نخواهد شد.

■ **کمی به گذشته بازگردیم، در سال‌های ابتدای فعالیت ونوس شیشه ساختار و شاکله تولید به همین شکل بوده یا روند تکامل تدریجی را طی کرده است؟**

اجازه دهید کمی موضوع را باز کنم. تاسیس و راه‌اندازی کارخانه تا رسیدن به نقطه تولید دو سال به طول انجامید. تحقیق و بررسی جذب نیرو، احداث ساختمان‌ها، تجهیز سخت افزار و نرم افزار خطوط تولید و غیره، همگی در طی این دو سال شکل گرفت. طرح احداث کارخانه در سال ۱۳۸۰ و در شرایطی که رشد اقتصادی کشور هشت درصد بود، شکل گرفت. در واقع می‌توان گفت که در دوران شکوفایی اقتصادی بنیان کارخانه را بر اصل کیفیت استوار کردیم. طرح که نوشته شد در طی سال‌های ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۴ به مرحله اجرا درآمد و بالاخره تولید آغاز شد. تا جایی که امروز تمامی مراحل تولید، طی فرآیندهای مختلف در کارخانه به انجام می‌رسد. البته در ابتدای راه همه محصولات امروز را نداشتیم و طبیعتاً حجم و ظرفیت خط تولید نیز از این کمتر بود. اما با اتکا به توان و ظرفیت مجموعه خود و به کار بستن تکنولوژی‌های نوین در صنعت فرآوری شیشه، موفق به برپایی مجموعه‌ای پیشرو در این صنعت شدیم.

■ **مهمترین دغدغه شما به عنوان یک تولید کننده چیست؟**

ساختمانی منطقه بسیار فعال باشند، چراکه در طول این سال‌ها تجربیات گرانمایی در داخل کشور کسب کرده‌اند. در شرایطی که این شرکت‌ها در منطقه فعال شوند، کلیه فعالان خدمات مهندسی ساختمان کشور می‌توانند بازارهای بسیار خوب خارج از کشور را تصاحب کنند.

■ جایگاه صنعت شیشه کشور را در عرصه جهانی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

حقیقت این است که ما همچنان در ابتدای راه قرار داریم. البته در مقایسه با کشورهای مختلف این امر متفاوت است. اگر با استانداردهای کشورهای اروپایی و آمریکایی مقایسه کنیم، باید اذعان کنیم که مسیر درازی پیش روی ماست. کشورهای همسایه به‌ویژه کشورهای جنوب خلیج فارس این استانداردها را پذیرفته و اجرایی کرده‌اند، به همین جهت از ما پیشی گرفته‌اند. یکی از مهمترین علل عقب ماندگی کشور ما از کشورهای غربی و همسایگان خود، نرخ انرژی است. حقیقتاً قیمت انرژی در کشور ما بسیار ارزان است و جامعه نه بهای واقعی انرژی را می‌داند و نه این بها را می‌پردازد. مادامی که اقتصاد کشور، اقتصادی انرژی‌محور نشود، این وضع ادامه خواهد داشت. در شرایطی اوضاع اقتصادی کشور به سامان خواهد شد و می‌توان به اقتصاد کشور و توسعه پایدار فکر کرد، که همه چیز از منظر مصرف انرژی، بررسی اقتصادی شود. در چنین شرایطی است که امکان تدوین و اجرایی شدن استانداردهای لازم در کشور مهیا می‌گردد.

■ اجرای این استانداردها وظیفه کدام ارگان یا مرکز دولتی است؟

ارگان‌ها یا مجموعه‌های ذیربط تدوین و اجرای این استانداردها در تمام دنیا معمولاً وزارت مسکن، سازمان محیط‌زیست با همکاری شهرداری می‌باشد. شهرداری‌ها بازوی اجرایی هستند، از همین‌رو قصد دارم تا نقش شهرداری را برجسته کنم. برای این منظور به چند مثال اشاره می‌کنم.

کشور ما دارای آب و هوای بسیار متنوعی است. برای مثال در داخل مرزهای کشور منطقه بسیار سردسیری مانند بروجرد و اردبیل، منطقه بسیار گرمسیری نیز مانند خوزستان وجود دارد. همچنین منطقه معتدلی مانند تهران و شهرهای شمالی کشور. باید توجه داشت که مدیریت انرژی از حیث نوع آب و هوا متفاوت است و تنوع آب و هوایی از منظر انرژی الزامات خود را دارد. بیشترین هزینه انرژی در شهری مثل اردبیل صرف گرمایش و در جنوب صرف سرمایش می‌شود. از همین‌رو مولفه‌های مصرف انرژی در مناطق مختلف آب و هوایی با یکدیگر متفاوت بوده و به همین دلیل نحوه عایق کردن و ایزولاسیون نیز متفاوت است.

کشور ما یک کشور زلزله‌خیز می‌باشد و روی گسل قرار گرفته است. بنابراین استانداردهای ساختمان‌سازی نیز بر همین اساس باید تدوین و اجرا شود. همواره در مقابل اجرای مقررات مقاومت‌هایی وجود خواهد داشت. در دنیا روال کار همواره بر این اساس است که در ازای اجرای قوانین، یارانه یا معافیت‌هایی تعلق می‌گیرد. چیزی حدود ۵ تا ۱۰ درصد به عوارض شهرداری‌ها، یارانه تعلق می‌گیرد و شهرداری این مبالغ را از شرکت نفت یا از دولت می‌گیرد. از سوی دیگر مقولاتی، مانند چگونگی مصرف انرژی و غیره باید از کودکی آموزش داده شود تا به صورت فرهنگ جامعه درآید. متأسفانه به چنین آموزش‌هایی در کشور ما توجه لازم نمی‌شود.

■ آیا می‌توان به این نتیجه رسید که نوعی فقر آموزش و فقر فرهنگی در

این زمینه وجود دارد؟

بنده متخصص فرهنگی نیستم و صلاحیت این را ندارم که پیرامون فقر فرهنگی در جامعه صحبت کنم. اما چیزی که همگان بر آن صحنه می‌گذارند، این است که دولت و دیگر ارگان‌های ذیربط در این باره کم‌کاری می‌کنند. آموزش از سطوح پایین تحصیلی در مدارس لازم است که البته توسط دولت شروع می‌شود و شهرداری‌ها و نظام مهندسی‌ها باید به‌عنوان بازوی اجرایی تلاش کنند. اضافه کنیم تنها اجرای آن نیز کافی نیست، چراکه لازم است، نظارت کافی و جامعی همواره بر اجرای درست این مفاهیم وجود داشته باشد.

■ به‌عنوان یک تولیدکننده، مهمترین انتظاری که از دولت دارید چیست؟

در مقام یک تولیدکننده هیچ انتظار خاصی از دولت ندارم. چراکه به عنوان بخشی از پیکره بخش خصوصی بر توان مجموعه خود استوار هستیم. اما به‌عنوان یک شهروند

از دولتمردان کشور می‌خواهم که وظایف خود را به‌طور کامل انجام دهند. به‌خصوص وظایفی که در بلندمدت بر همه حوزه‌های جامعه تأثیرگذار خواهد بود.

تا آنجا که به حوزه فعالیت ما به‌عنوان یک واحد تولیدی در صنعت ساختمان، مربوط می‌شود، ما در این سال‌ها همواره تلاش کردیم فرهنگ‌سازی داشته باشیم و مصرف بهینه انرژی را توضیح و آموزش دهیم. جالب اینکه همین آموزش‌ها برخی از محصولات ونوس شیشه را بسیار معروف و شناخته شده گردانده است.

برای نمونه، شیشه ویکول (V-Cool) که موثر در کاهش مصرف انرژی است، امروزه دیگر کاملاً جای خود را در بازار صنعت ساختمان یافته است. ارتباطات بسیار خوبی نیز با مهندسان مشاور و شرکت‌های ساختمانی برقرار کرده‌ایم. در هر پروژه ساختمانی که از ما دعوت شود حضور خواهیم داشت. نه تنها در پروژه‌های کلان بلکه هر جا از ما دعوت شود حتماً کارگروه فنی ونوس شیشه در محل حاضر شده و با بررسی و اعمال محاسبات دقیق در رابطه با استفاده از شیشه مناسب مشاوره فنی ارائه می‌کند.

ما همواره پس از معرفی برند ویکول ونوس شیشه، از مسئولان پروژه‌ها می‌خواهیم که توسط مدیران و مهندسان تاسیسات خود محاسباتی را انجام دهند و ویکول را با یک شیشه معمولی مقایسه کنند تا مشخص شود کدام یک به‌صرفه اقتصادی است. این درست است که شیشه ویکول گران‌تر از شیشه معمولی است، اما در بلندمدت به شکل فوق‌العاده‌ای به‌صرفه اقتصادی است. چراکه با ایزولاسیونی که توسط این برند در ساختمان صورت می‌گیرد، سرمایه‌گذاری کمتری در بخش تاسیساتی ساختمان، لوله کشی و برق مورد نیاز صورت خواهد گرفت.

■ برغم حضور چشمگیر کالاهای ساختمانی در حوزه تبلیغات (همانند کالاهای مصرفی)، همواره شاهد عملکرد منطقی ونوس شیشه در حوزه تبلیغات بوده‌ایم، که البته با موفقیت نیز همراه بوده است. سازوکار و خط و مشی شما در بحث تبلیغات چیست؟

واقعیت موجود صنعت ساختمان، یک رکود بسیار عمیق است. چندی پیش یک مقام دولتی از کاهش ۶۰ درصدی ساخت‌وساز نسبت به دوسال گذشته خبر داده بود. چنین وضعیتی همه، از جمله ونوس شیشه را تحت تأثیر قرار خواهد داد. در چنین شرایطی معرفی کالا ممکن است خوب باشد، اما تلاش برای گرفتن بازار که به آن رقابت می‌گویند، در برخی موارد مخرب است. تبلیغات ونوس شیشه با تبلیغات دیگر شرکت‌ها متفاوت است. با توجه به این که ما کالای خاص ساختمانی عرضه می‌کنیم، طبیعتاً سمت و سوی تبلیغات و فعالیت‌های فرهنگی شرکت نیز با توجه به مخاطبان خاص صورت می‌گیرد و سعی می‌کنیم از سیاست‌های تبلیغی هدفدار استفاده کنیم تا بیشترین بهره‌وری حاصل شود. اساساً کالای تخصصی چیزی نیست که در قالب تیزر از تلویزیون پخش شود یا به روی بیلبردهای شهری برود. جایگاه کالای تخصصی در نشریات تخصصی، در نمایشگاه‌ها و سمینارهای تخصصی است که ما همواره از این امکانات استفاده می‌کنیم.

■ به نظر شما وظیفه تشکلهای و انجمن‌های صنفی در پیگیری مطالبات بخش خصوصی چیست؟

ما اساساً در ایران چیزی به‌عنوان فعالیت صنفی آن گونه که در دیگر کشورها وجود دارد نداریم. اگر تشکل صنفی به معنای حفاظت از منافع یک صنف ویژه بدون در نظر گرفتن مصالح کلی جامعه باشد، من نام آن را رانت‌خواری می‌گذارم. اگر تشکل صنفی به معنای یک تشکل فنی، عمومی و خدمت‌گزار به مردم است، ما همواره به آن احترام می‌گذاریم و از چنین تشکلهایی استقبال می‌کنیم.

■ پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران چندی پیش برگزار شد، نظر شما درباره نحوه برگزاری آن چیست؟

ما از شیوه برگزاری این نمایشگاه شدیداً انتقاد داریم. در هیچ کجای دنیا برگزاری نمایشگاه به این صورت انجام نمی‌شود. در کجا چند روز مانده به آغاز نمایشگاه بدون ضابطه خاصی جانمایی می‌کنند و هیچگونه منطقی در این جانمایی وجود ندارد و هیچگونه اولویتی به تولیدکنندگان برجسته داخلی داده نمی‌شود؟ به واقع مسئولان باید برای این معضل چاره‌ای بیابند.



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان
با دبیر انجمن تولیدکنندگان در و پنجره عنوان شد

برنامه ریزی مهم ترین غایب نمایشگاه پانزدهم

اشاره:

اشاره: پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران در حالی به کار خود پایان داد که برخی از شرکت های فعال در صنعت در و پنجره از حضور در آن صرف نظر کرده بودند. انجمن تولیدکنندگان در و پنجره نیز از جمله غایبان این نمایشگاه بود. به این بهانه به سراغ دبیر انجمن، حمیدرضا جلالی پور رفته و در این باب با وی به گفتگو نشستیم. در این گفتگو تلاش کردیم دلایل غیبت این شرکت ها و به طور کلی کاستی های نمایشگاه پانزدهم را مورد کندوکاو قرار دهیم. در ادامه این گفتگو را می خوانید:

به هیچ وجه این گونه نبود. اتفاقا یکی از نقاط ضعف اصلی این نمایشگاه تبلیغات ضعیف بود. اگر دقت داشتید نمایشگاه صنعت ساختمان، به این وسعت و عظمت، حتی در سرد و رودی خود یک بیلورد نصب نکرده بود. بر اساس اطلاعات ما فقط ۵ یا ۶ بیلورد تبلیغی در برخی نقاط دورافتاده دیده می شد که همگی آنها نیز جزو تبلیغات شرکت کنندگان نمایشگاه تهران بود که البته در کنار این بیلوردها اطلاعات زمانی و مکانی برگزاری نمایشگاه صنعت ساختمان نیز درج شده بود. به طور خلاصه می توان گفت چیزی که در نمایشگاهی به این وسعت به چشم نمی خورد، تبلیغات بود.

آیا در همه نمایشگاه هایی که در زمینه های مختلف در تهران برگزار می شود چنین وضعیتی وجود دارد؟

خیر، برای نمونه می توانم نمایشگاه میل را که یک هفته پیش از نمایشگاه صنعت ساختمان در تهران برگزار شد مثال بزنم. این نمایشگاه در سطح شهر تبلیغات بسیار وسیعی داشت، تا جایی که حین برگزاری نمایشگاه صنعت ساختمان، تبلیغات نمایشگاه میل در نقاط مختلف شهر همچنان به چشم می خورد.

به نظر شما دلیل اصلی بروز چنین مشکلاتی چیست؟ در واقع کدام نهاد یا سازمانی مسئول اصلی برگزاری نمایشگاه بوده و باید پاسخگوی این کاستی ها و مشکلات باشد؟

آنچه که در این مورد کاملا مشخص است، متولی اصلی نمایشگاه ها سازمان نمایشگاه ها، شرکت سهامی نمایشگاه، سازمان توسعه تجارت و وزارت صنعت معدن تجارت است؛ این سازمان ها مسئول اصلی اجرای نمایشگاه ها هستند. اما آنچه بیش از همه خلاء آن در این دوره از نمایشگاه احساس می شد، برنامه ریزی ضعیف بود. در واقع نمایشگاه صنعت ساختمان تهران که از قدمت بالایی نیز برخوردار است باید برنامه ای بسیار دقیق در دستور کار می داشت، و این برنامه باید حداقل شش ماه قبل اعلان عمومی می شد تا شرکت های مختلف بتوانند بر اساس آن برنامه ریزی ها و پیش بینی های خود را داشته باشند.

اعلام چنین برنامه ای شش ماه جلوتر دشوار نیست؟ به عبارتی دیگر این مطلب را به عنوان یک پیشنهاد عنوان می کنید یا روال استاندارد برگزاری نمایشگاه ها این چنین است؟

نه این نظر من نیست. روال کلی و جهانی برگزاری نمایشگاه ها بدین شکل است. به عنوان مثال نمایشگاه دوسالانه آلمان را در نظر بگیرید. اطلاعات لازم برای برگزاری این نمایشگاه دو سال زودتر منتشر می شود. یعنی شما دو سال جلوتر می دانید که جایگاهتان در نمایشگاه

■ جناب آقای جلالی پور، نمایشگاه بین المللی تهران در مردادماه گذشته شاهد برپایی پانزدهمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان این شهر بود. برگزاری این نمایشگاه نیز مانند دوره های گذشته عکس العمل های متفاوتی را برانگیخت. ارزیابی شما از نحوه برگزاری این نمایشگاه چیست؟

آنچه در نمایشگاه امسال صنعت ساختمان تهران در ابتدای امر خودنمایی می کرد، اطلاع رسانی بسیار ضعیف بود. به گونه ای که هیچ یک از علاقمندان به ویژه اعضای انجمن تولیدکنندگان در و پنجره دقیقا نمی دانستند که در چه تاریخی باید برای ثبت نام در نمایشگاه اقدام کنند یا اینکه مدت زمان ثبت نام چند روز است. فقط افرادی که با ستاد برگزارکننده نمایشگاه ارتباط مستقیمی داشتند، می توانستند به صورت شفاهی اطلاعات مورد نیاز خود را دریافت کنند. حتی وبسایت اختصاصی نمایشگاه در این ایام اطلاع رسانی مناسبی نداشت و هر زمان که به این سایت مراجعه می کردید با فضایی خالی مواجه می شدید. در واقع جدول زمانی این نمایشگاه به هیچ وجه مشخص نبود. عمده مشکلاتی که دوستان در این مرحله با آن مواجه بودند، این مورد بود. ما این مطلب را با ستاد برگزاری در میان گذاشته بودیم. همچنین به آنها اعلام کرده بودیم که آمادگی داریم برای تعیین زمان مناسب و اطلاع رسانی درباره آن با ستاد همکاری کنیم؛ اما متأسفانه این امر صورت نگرفت.

ظاهرا در مورد مترائ های درخواستی برای غرفه ها نیز نارضایتی هایی در میان شرکت کنندگان وجود داشت.

بله، در مورد مترائ غرفه ها نیز دوستان درخواست های متفاوتی مانند ۱۵۰ متر، ۲۰۰ متر و ۷۰۰ متر داده بودند و روی همین مترائ ها برنامه ریزی کرده و پیش بینی های لازم را انجام داده بودند. با این حال با فرا رسیدن زمان اعلام مترائ غرفه ها، مشخص شد برای بسیاری از متقاضیان غرفه هایی با حدود یک سوم مترائ درخواستی اختصاص یافته است. روشن است که این مساله دشواری های بسیاری را برای شرکت ها فراهم کرد و عملا تمام برنامه ریزی ها و پیش بینی های آنان به هم ریخت. به هر حال در این فرصتی که وجود داشت انجام تغییرات در برنامه ها برای این دوستان سخت بود. به طور کلی افزون بر عدم اطلاع رسانی، مشکلات پیش آمده در خصوص مترائ غرفه ها نیز مزید بر علت شد تا کسانی که در این نمایشگاه شرکت کرده بودند و همچنین کسانی که شرکت نکرده بودند، گله مند و ناراضی باشند.

تبلیغات این نمایشگاه در چه حدی بود؟ به هر حال یکی از مهم ترین ارکان برگزاری یک نمایشگاه تبلیغات و اطلاع رسانی عمومی است و انتظار می رود نمایشگاهی با چنین حجم و گستردگی، از تبلیغات سنگینی نیز برخوردار باشد؟

کجاست و با چه افرادی در آن حضور پیدا خواهید کرد؛ حتی ساعت پروازها نیز مشخص است. حال این شرایط را با نمایشگاه تهران مقایسه کنید که فقط ده روز پیش از شروع نمایشگاه متولی آن مشخص شد. این ایراد بسیار بزرگی است که البته به نظر من حل آن کار چندان سخت و پیچیده‌ای هم نیست. اینکه برای نمایشگاه تقویمی تهیه شود و بر اساس آن امور اداره شود اصلاً کار دشواری نیست. در صورت وجود یک تقویم، چند ماه جلوتر شما نیز می‌توانید برنامه‌ریزی دقیق‌تری برای شرکت خود داشته باشید و حتی برای دعوت از مهمانان خارجی نیز مشکلی نخواهید داشت. در صورتی که در این دوره ما حتی نتوانستیم چند شرکت آلمانی را که با آنها در تعامل هستیم، برای حضور در این نمایشگاه راضی کنیم. چون آنها حداقل از شش ماه قبل برنامه‌های خود را تعیین می‌کنند.

■ **از سخنان شما می‌توان استنباط کرد که نمایشگاه صنعت ساختمان نسبت به نمایشگاه‌های دیگر حتی آنهایی که در داخل کشور برگزار می‌شوند، شرایط نامطلوب‌تری دارد. درست است؟**

بله، در واقع نمایشگاه‌هایی که تخصصی‌تر هستند این نقاط ضعف کمتر به چشم می‌خورند. چون هر کدام از این اصناف متولیان دارند، اما در حوزه ساختمان به‌طور کلی صاحب صنف وجود نداشته و اصلاً معنا پیدا نمی‌کند. در واقع در نمایشگاه صنعت ساختمان هر کسی که ارتباط قوی‌تری با ستاد داشته و از قدرت چانه‌زنی بالاتری برخوردار باشد، می‌تواند حضور داشته و از مزایای بیشتری برخوردار شود. این موضوع، مسأله‌ای بسیار بحث‌برانگیز است؛ واقعا چرا باید این گونه باشد؟

در حالی که تمام مجموعه ساختمانی ما دارای صنفی هستند و این صنف می‌تواند وظیفه اطلاع‌رسانی به اعضای خود را برعهده بگیرند. در چنین شرایطی می‌توان بهترین برندهای هر صنف را با توجه به تعاملی که با صنف خود دارند و همچنین کیفیت استاندارد، کیفیت مواد اولیه و کیفیت اجرا، در نمایشگاه صنعت ساختمان راه داد. حداقل این مهم را برای صنوفی که در قالب سندیکا و اتحادیه فعالیت می‌کنند، می‌توان لحاظ کرد. چه ایرادی دارد که چنین اتفاقی بیفتد و تقسیم‌بندی درستی صورت گیرد و تمام قسمت‌ها و بخش‌ها کاملاً مجزا و مشخص باشند. اگر توجه کرده باشید در نمایشگاه تهران هیچ نظم و ترتیبی در امر چیش غرفه‌ها وجود نداشت و مثلاً یک شرکت در و پنجره‌ساز در کنار یک شرکت الکتریکی و آن هم در کنار یک شرکت مربوط به صنایع چوب غرفه داشتند. در واقع، وقتی برنامه‌ریزی طی یک هفته صورت گیرد چنین مشکلاتی نیز پیش می‌آید. در صورتی که اگر برنامه‌ریزی به‌صورت بلندمدت صورت می‌گرفت، قطعاً شاهد چنین وضعیتی نبودیم. اگر نظم و ترتیبی در برگزاری نمایشگاه وجود داشته باشد، شرکت‌ها نیز مطلع خواهند شد که متراژ غرفه‌هایشان چقدر است، جایگاه غرفه کجاست و مواردی از این دست. عامل اصلی تمام این مشکلات فقدان برنامه‌ریزی است.

■ **بر اساس مطالبی که فرمودید و با توجه به وسعت و تعدد صنوف زیرمجموعه صنعت ساختمان، به نظر می‌رسد نمایشگاه صنعت ساختمان، حیث تخصصی بودن خود را از دست داده و به صورت نمایشگاه عمومی درآمده است. اگر چنین است، آیا نمایشگاه صنعت ساختمان فلسفه وجودی خود را از دست نداده است و آیا بهتر نیست که به جای آن، زیرمجموعه‌های این صنعت روی برگزاری مطلوب‌تر نمایشگاه‌های تخصصی صنف خود متمرکز شوند؟**

نه من با این نظر موافق نیستم. در واقع دیدگاه موجود در نمایشگاه‌های تخصصی‌تر تا حدی متفاوت است. یعنی در چنین نمایشگاه‌هایی یک عده هم صنفی دور هم جمع می‌شوند و آخرین دستاوردهای صنعت خود را به نمایش می‌گذارند و عملاً بیشتر رقابت در داخل مجموعه‌ها صورت می‌گیرد. اما در نمایشگاه‌های عمومی مانند صنعت ساختمان باید بهترین‌های هر صنف کنار هم قرار بگیرند و شرایط به‌گونه‌ای باشد که تمام جوانب و سطوح این صنعت در کنار یکدیگر دیده شوند.

■ **بنابراین از نظر شما عامل اصلی شرایط نامطلوب نمایشگاه صنعت ساختمان فقدان برنامه‌ریزی است.**

بله، در شرایطی که وقت کافی برای برنامه‌ریزی وجود نداشته باشد، طبیعتاً همه چیز بدون نظم و ترتیب جریان خواهد داشت. در حالی که برای حضور موفق یک شرکت در یک نمایشگاه باید حدود یک سال فرصت داشت؛ بدین معنا که امروز که نمایشگاه تمام می‌شود این امکان وجود داشته باشد که برنامه‌ریزی سال آینده را انجام داد. همچنین نقاط ضعف

هر نمایشگاه باید مورد تجزیه و تحلیل قرار بگیرد و تلاش شود در سال آینده این نقاط برطرف شوند. باور غلطی است که بگوییم شرکت‌هایی که در صف قرار گرفته‌اند سال بعد می‌توانند در نمایشگاه حضور داشته باشند، بلکه وظیفه ما مرتب کردن این صف است. در واقع باید بگوییم که متقاضیان شرکت در نمایشگاه سال بعد باید یک سری استانداردها را رعایت کنند. در صورتی که استانداردسازی انجام شود، نمایشگاهی خواهیم داشت که در آن بهترین محصولات و بهترین برندها با کیفیت‌ها استاندارد عرضه خواهد شد. در چنین حالتی هم حقوق مصرف‌کننده رعایت خواهد شد هم حقوق تولیدکننده؛ یعنی در زمان و فرصت کافی که در اختیار داشته‌ایم، خوب‌ها را دستچین کنیم. در چنین حالتی مصرف‌کننده هم استقبال خواهد کرد و به بازدید نمایشگاه خواهد آمد؛ زیرا می‌داند که بهترین‌ها در نمایشگاه حضور دارند. در حقیقت خیال مصرف‌کنندگان از محصولات عرضه شده در نمایشگاه راحت خواهد بود. همچنین برای افراد و شرکت‌هایی که می‌خواهند وارد این صنعت شوند نیز فرصتی فراهم آوریم که بتوانند شرایط و قابلیت‌های لازم برای ورود به این مجموعه و فضا را در سال‌های دیگر به‌دست آورند. یا می‌توان نمایشگاه‌ها را درجه‌بندی کرد تا هر شرکتی برای به‌دست آوردن امکان حضور در نمایشگاه‌های درجه اول، بکوشد کیفیت خود را ارتقا دهد. این موارد را به‌عنوان نمونه طرح کردم، روی هم رفته در صورت وجود برنامه‌ریزی، طرح‌های بسیاری قابلیت اجرا خواهند داشت، اما وقتی برنامه‌ای وجود نداشته باشد، کارها به‌خوبی پیش نمی‌رود.

■ **نقش تشکله‌ها و انجمن‌های هر صنف در نمایشگاه‌های صنعت ساختمان چیست؟ به عبارتی آیا قدرت یا ضعف هر کدام از این نهادها در میزان سهمی که نصیب هر یک از اصناف در چنین نمایشگاهی می‌شود تأثیری دارد؟ یعنی می‌توان گفت که منافع آن صنفی که تشکل قوی‌تری دارد به نسبت صنف دیگری با تشکلی ضعیف‌تر، در چنین نمایشگاهی بیشتر تأمین می‌شود؟**

باید توجه داشت که تشکل‌ها شکل گرفته‌اند تا حرفه‌ای‌گری خود را نشان دهند و تعاملات حرفه‌ای درون این تشکل‌ها، سندیکاها و اتحادیه‌ها صورت می‌گیرند. این حرفه‌ای‌گری در ظرف نمایشگاه نیز وارد شده و خود را نشان می‌دهد. زمانی که این تشکل‌ها در نمایشگاهی مانند نمایشگاه صنعت ساختمان در کنار هم قرار می‌گیرند، عملاً رقابتی میان آنان شکل می‌گیرد تا هر کدام بهترین‌های صنف خود را دستچین کنند. اما به‌رحال هر کدام که قدرت بیشتری داشته باشند، صنف آنها نیز حضور پررنگ‌تری در نمایشگاه خواهد داشت. در هر صورت همه ما باید بپذیریم که اگر صنفی که در آن مشغول فعالیت هستیم از تشکل قدرتمندی برخوردار نشود، ممکن است در رقابت با صنوف دیگر صنعت ساختمان منافعی را از دست بدهد.

■ **در نمایشگاه پانزدهم شاهد بودیم که تعدادی از شرکت‌های مطرح در حوزه در و پنجره از شرکت در نمایشگاه منصرف شدند و البته انجمن تولیدکنندگان در و پنجره نیز جزو آنان بود. چرا شما و سایر دوستان در این نمایشگاه شرکت نکردید؟ مهمترین دغدغه ما مطالباتی بود که برای اعضای خود طرح کرده بودیم و هیچکدام نیز برآورده نشدند. زمانی که دیدیم شرایط بدین صورت است از شرکت در این نمایشگاه صرف‌نظر کردیم. البته مشخص نبود که بسیاری از هم‌صنفان ما نیز قصد حضور در نمایشگاه را دارند یا نه. زیرا هر کدام از آنها در رابطه با متراژ، فضا، تبلیغات و غیره دغدغه‌های خودشان را داشتند و تردیدهایی برای حضور آنها وجود داشت. به‌هر حال ما به‌صورت جمعی نگاه کردیم. به‌عبارتی همه باید در چنین مواقعی، عوض اینکه سود شخصی و حداکثری خود را در نظر بگیرند، به سود جمعی و حداقلی توجه کنند تا بتوان گام‌های بزرگی برای کلیت صنف خود برداشت.**

■ **در پایان اگر نکته یا مطلبی از قلم افتاده است اضافه بفرمایید.**

سخن آخر این که ما در انجمن تولیدکنندگان در و پنجره در خصوص نمایشگاه‌ها و همچنین موضوع‌های دیگری مانند سمینارها و کنفرانس‌ها برنامه‌ریزی‌هایی انجام داده و خبررسانی می‌کنیم، اما متأسفانه شاهد همکاری کامل دوستان و همکاران خود نیستیم. برای مثال ما مدت زمانی را تعیین می‌کنیم که اگر هر کسی مشکلی با نمایشگاه یا انتقادی در مورد آن دارد یا ما در میان بگذارند اما در نهایت مثلاً شرکتی ۱۰ روز پس از پایان این مدت زمان تماس می‌گیرد و عملاً برنامه‌ریزی انجام شده دچار آشفتنگی می‌شود. من خواهش می‌کنم شرکت‌های مختلف ارتباط خود را با انجمن محکم‌تر کنند.

هورام جام
Hooram Jaam

Hooram
Jaam

تولید شیشه دو و چند جداره صنعتی



عضو انجمن تولید کنندگان در و پنجره UPVC ایران

آدرس دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه سردار جنگل، بین میرزا ابابایی و گلستان، ساختمان آسمان سردار، طبقه ۵، واحد ۵۰۳

تلفکس: ۴۷۲۳۶۰۰۰

آدرس کارخانه: شهر صنعتی کاوه، خیابان ۱۸، شماره ۳۵



شرکت فرکان آسیا (سهامی خاص)
تولید کننده دروپنجره (UPVC) و خدمات لمینیت



انجمن تولید کنندگان
دروپنجره UPVC ایران



انجمن صنایع تولید کنندگان
و فروش مصالح ساختمانی

آدرس: خیابان خالداسلامبولی (وزرا) خیابان ششم پلاک ۱۹ واحد ۲

تلفن: ۸۸۷۱۸۸۵۴-۸۸۷۱۹۸۹۳

فکس: ۸۹۷۸۹۸۷۹

Web: www.farganasia.com E-mail: info@farganasia.com

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

www.ng-diba.com

Email: info@ng-diba.com

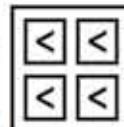
تهران - خیابان وزرا، خیابان ۳۷
 پلاک ۴، طبقه اول و دوم. تلفکس: ۸۸۶۷۰۵۷۰

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



پنجره سام آریا

WINDOW & FACADE



تولید کننده در و پنجره UPVC
آلومینیومی و نمای شیشه ای



تولید کننده برتر سال ۱۳۹۳

بسمه تعالی



شرکت شهرک های صنعتی تهران

جناب آقای پیمان خلیل زاده

مدیر عامل محترم شرکت پنجره سام آریا

رشد بالایی و شکوفایی هر کشور به یون مت و تلاش مردان و زنان بزرگی است که با دستان پر توان در هر صنعت و تولید
تشریف می آورند و جناب عالی نیز بنابر اساس تعهد مسئولیت و درک ارزشهای واقعی در این شکوفایی بیم مستند
لذا به پاس بزرگداشت ۲۱ مرداد روز صنایع کوپک و قدر دانی از مشارکت فعال و مردمی تولید با احداث این نوع از تلاش و آ
صنعتی تحت مدیریت ثابتهنوان کی از برترین های صنایع کوپک استان تهران تقدیر بعمل می آید. امید است در ظل توجهات
حضرت ولی سران برای توسعه پایدار و استقلال اقتصادی جمهوری اسلامی ایران موارد و گونا گونا گویای موثرتر از گذشته بردارید.

علی سلیمانی

رئیس هیات مدیره و مدیر عامل

WWW.SAMARIA-IR

۲۲۰۴۶۳۳۱

elumatec

ALUNOVUM[®]
PROFILES AND SYSTEMS

VISTA BEST[®]
UPVC Window & Door Profiles

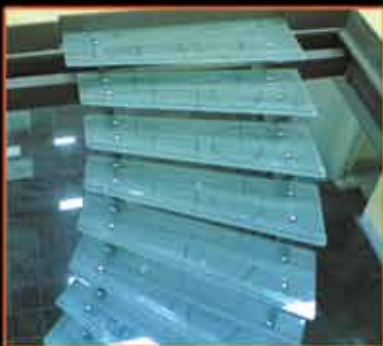


انجمن صنعتی تولید کنندگان
در و پنجره پیر پی وی سی

صنایع شیشه و پنجره جام ایران

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

نشیسته خم



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





Safety Glass

SHARGH

شیشه ایمنه شرق

افتخارات:

واحد نمونه صنعت و معدن و تجارت در سال های ۹۳-۱۳۹۲ و (عملکرد ۹۴)
واحد برتر استاندارد استان خراسان در سال ۱۳۸۵
اولین دارنده استاندارد ملی شیشه سکوریت ۱۰ میل 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.ir | info@imenishargh.ir



دفتر مرکزی:

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

دفتر فروش تهران:

میدان ونک، خیابان ملاصدرا، تقاطع
کردستان، ابتدای کردستان شمالی
بن بست فرشید، پلاک ۴، واحد ۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۲۱۸۶۴-۵

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



مشهد - پدیده شانديز



مشهد - مجتمع تجاری و اداری پاز (۸۰۰۰ مترمربع) (۱۵)



مشهد - برج سجاد



تهران - ساختمان پارک سوه



تهران - ساختمان ققنوس



مشهد - برج آلتون



تهران - مجتمع مسکونی ۷۶۰ واحدی زیتون



مشهد - برج آرمیتاز

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 ، سندبلاست ، لمینت رنگی ، تراش شیشه
- شیشه های مات شونده electrochromic
- شیشه های دوجداره کرکره ای دستی و اتومات و دوجداره دکوراتیو
- شیشه های LED

ایمنی را انتخاب کنید

یکی از عظیم ترین کارخانجات تولیدی شیشه سکوریت ، دوجداره و لمینت در خاورمیانه

هلدينگ نما گلس



آذین جام سمنان



نگین سدان شرق



مینا گران شمال

تولید انواع شیشه های ساختمانی، صنعتی، تزئینی
دوجداره - سکوریت - لمینیت - چاپی - دکوراتیو - (فتولمینیت، شیشه بین کابینتی
تایل شیشه ای، اسکای لایت شیشه ای (آسمان مجازی)، شیشه های آنتیک)



www.namaglass.com

آدرس: تهران، امیرآباد شمالی، بالاتر از بیمارستان قلب، نبش خیابان دوم
روبروی دانشکده اقتصاد، جنب بانک سپه، ساختمان ۱۸۳۱، طبقه ۵، واحد ۳۶
تلفن: ۰۹۳۹۸۰۰۸۸ - ۰۳۷۳۹۸۸۰۰ فکس: ۰۴۴۱۵۸۸۰۰
مدیریت اجرایی: ۰۹۱۲۶۵۰۸۷۳۱
مدیریت فروش: ۰۹۱۲۰۶۷۸۷۰۶
headofficemanager@namaglass.com
sales@namaglass.com



شرکت شیشه اژدری (AGC)

- تولید کننده انواع شیشه های ساختمانی و صنعتی (صاف و خم) لمینیت، سکوریت و دوجداره با عملکرد بازدهی بالا (HP)
- نماینده رسمی شرکت AGC بلژیک و دارای تاییده در خصوص فرآیندهای شیشه های High Performance
- دارای گواهینامه ISO9001 در کنترل کیفیت تولید

برخی از پروژه هایی که این شرکت در آن افتخار
همکاری داشته است:

- بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران
- دیوان محاسبات کل کشور
- سالی سران اجلاس اسلامی
- کارتینگ بین المللی پرتو
- پل ارتباطی فرودگاه امام خمینی
- برج تجارت قزوین
- برج بهشت
- پروژه مهستان کرج
- مجتمع تجاری رز کرج
- مجتمع تجاری ملاصدرا کرج
- شورای شهر اسلامی کرج
- ساختمان ملت ۱ (سایت شهاب)
- برج بهارستان نمک آبرود
- بیمارستان فرشچیان همدان
- بیمارستان سینا تهران
- مرکز بین المللی ناشران قم
- هتل نوید مشهد
- و هزاران پروژه بزرگ و کوچک دیگر در
سطح کشور ...



w w w . a j d a r i g l a s s . c o m

آدرس: تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از پل سیدخندان، مقابل پارک شریعتی،
ساختمان نور، شماره ۹۶۵، طبقه سوم، واحد ۱۳ تلفکس: ۲۲۸۲۵۱۲ (۱۰ خط)





شرکت امید کوثر آسمانیان



تولید کننده رسمی در و پنجره با پروفیل های یو پی وی سی REHAU آلمان طراحی ، اقتصادی ، کار آیی

- رهاو آلمان اولین و برترین تولید کننده پروفیل در جهان (با ۶۰ سال سابقه)
- کیفیت برتر در دسترس همگان
- انتخاب درست با پروفیل برتر ساخت آلمان
- دارای تکنولوژی HDF_High Definition finishing برای داشتن سطحی صاف و براق
- فرمولاسیون pvc با مقاومت بالا در برابر اشعه uv ، عدم تغییر رنگ و یا رنگ پریدگی با توجه به شرایط آب و هوایی کشور ایران
- کیفیت بالا و پایدار حتی در موارد استفاده و کاربرد سخت و مستمر

امور مشتریان : ۰۲۱ - ۴۳۰۶۳

دفتر: تهران . یوسف آباد (اسدآبادی) . بین خیابان ۲۰ و ۲۲ . پلاک ۱۹۲ . واحد ۵

فکس: ۸۸۱۰۳۱۳۹

تلفن: ۸۸۱۰۳۹۰۴ / ۸۸۱۰۳۳۰۲

آدرس کارخانه: تهران . سه راه شهریار . شهرک صنعتی گلگون

تلفن: ۶۵۶۱۰۷۵۳

خیابان هفتم جنوبی . پلاک ۶

فکس: ۶۵۶۱۱۴۴۳

www.Aradwin.com

info@aradwin.com



Colored



Euro-Design 70

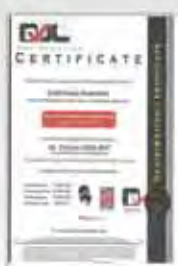


Euro-Design 60



طراحی، اقتصادی، کارآیی

REHAU®





آلفا صنعت تابان

www.makewindow.ir



SIEGENIA
SOLUTIONS INSIDE

Win
Accessories Technology

ENDOW

آلفا صنعت تابان

بورس یراق آلات در پنجره دو جداره

Unit 5, 3. th floor, No. 73,

Geytariyeh Blv. Tehran, Iran

Tel: (+9821) 22685281-4

آدرس: تهران - بلوار قیصریه - روبروی پارک

قیصریه - پلاک ۷۳ - طبقه ۳ - واحد ۵

تلفن: ۴ - ۲۲۶۸۵۲۸۱ - ۲۱

مجله دانش ساختمان

ایرانیان

رزمه

نشریه پنجره ایرانیان

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

 **KABAN**

kaban.com.tr

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



EFAM

شرکت افام ماشین آلات خدمات
فروش و خدمات کلیه ماشین آلات درب و پنجره ساخت آلمان
نماینده انحصاری شرکت پارکر چین در ایران



پیشنهاد ویژه

فروش ویژه ماشین آلات نو و دست دوم الوماتک و پارکر بصورت اقساط
کلیه ماشین آلات موجود در تهران می باشند
هزینه گمرکی قبلاً پرداخت شده اند و تعداد ماشین آلات محدود می باشند

دارای تاییدیه از اتاق بازرگانی ایران - آلمان
ارائه مشاوره رایگان درخصوص راه اندازی خطوط درب و پنجره و نما
تامین کننده ابزارها و قطعات یدکی کلیه ماشین آلات ساخت درب و پنجره
به همراه خدمات پس از فروش قوی در ایران توسط مهندسین فنی آموزش دیده
در الوماتک آلمان و پارکر چین

تهران، اتوبان حکیم، بعد از پل اشرفی اصفهانی، خیابان باهنر، خیابان کاشفی نیک، خیابان پاییزان
کوچه وحدت ۴ شمالی، ساختمان بهار، پلاک ۱۱، طبقه اول، واحد ۱ - تلفن: ۰۲۱-۴۴۹۷۷۵۶۷
همراه: ۰۹۱۲۳۶۳۱۲۸۹ - مدیر فنی: ۰۹۱۲۳۴۷۳۱۲۲ - مسئول فروش: ۰۹۱۲۸۰۷۸۷۷۴

W W W . E F A M . I R



murat®

✓ انتخاب صحیح، کیفیت و خدمات برتر حق شماست

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

۰۲۱-۶۶۰۸۹۳۲۴-۷

Email: iranbranch@murat.com.tr



شرکت بین المللی سپاهان تجارت پارسین

نماینده گی انحصاری استانهای تهران و البرز

سبحان
بازرگانی



شرکت بین المللی سپاهان تجارت پارسین با سابقه چندین ساله در زمینه بازرگانی ، فروش و خدمات پس از فروش با همکاری شرکتهای برتر اروپائی و آسیائی 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



کاسپین UPVC

وارد کننده انواع ماشین آلات ترک

نماینده گی شرکت ساوین ماک  و شرکت پلاست ماک 



- تحویل فوری راه اندازی و آموزش رایگان
- نمایندگی شرکت ساوین
- حتما هنگام خرید با ما مشورت کنید به نفع شماست
- ۲ سال گارانتی، ده سال خدمات پس از فروش
- کلیه قطعات یدکی ماشین آلات تک سرو دو کله با هر برندی موجود می باشد

نمایندگان فروش:

شرکت پارس یراق ماندگار: تلفن تماس: ۷۶۲۱۶۶۸۰ - ۷۶۲۱۷۱۸۰

شرکت هایتک: تلفن تماس: ۰۲۸-۳۳۶۸۰۲۵۴ همراه: ۰۹۱۲۳۸۲۷۷۱۸

شرکت سهند مدرن: تلفن تماس: ۹۶۸۶۱۷۱۴ همراه: ۰۹۱۲۱۷۷۷۰۷۹

آدرس: شهرک صنعتی اشتهارد، بلوار ابوریحان، جنب بانک صنعت و معدن، نخلستان ۴، نارنجستان ۵، قطعه ۲۷۹
تلفن: ۲۱-۰۲۶-۳۷۷۷۶۶۲۰ ، ۰۲۶-۳۷۷۷۷۱۱۱ ، همراه: ۰۹۱۲۲۱۰۵۷۶۱ فکس: ۰۲۶-۳۷۷۷۸۱۱۰

Web: WWW.CUPVC.COM

Email: info@cupvc.com



PROFILE LINE
PIPE LINE
GRANULE LINE

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



Matbaacı Osman Bey Sokak No: 50/4 Nişantaşı - İstanbul / Turkey

Tehran : +98-21-66532287- 73 | İstanbul : +90-212-544-50 60 | Email: lider@lidermakina.com.tr



www.seasagroup.com

تیغچه سیسا



۱ عدد تیغچه مولیون هدیه از ما، آزمایش کیفیت از شما



www.seasagroup.com | info@seasagroup.com

Tehran Office: +98-21-66532287 - 73 | Istanbul office: +90-212-211 62 11 | Istanbul Mobile (Viber - Face time): +90-530-324 86 09

نماینده انحصاری فروش ماشین آلات Sawin Mak در ایران

sawin[®] mak
PVC İŞLEME MAKİNALARI
İRAN BAYİSİ
İBRAHİM ÖZTÜRK

plc

working machinery



Pvc & Alüminyum İşleme makinaları
PVC & Aluminum Processing Machines
ПВХ и алюминевых Машины для обработки



sawin[®] mak
PVC İŞLEME MAKİNALARI

KAYA-PEN

sawin[®] mak

selectroni

تهران - سه راه شهریار - شهرک صنعتی گلگون - میلاد شمالی - پلاک ۳۶
تلفن: ۶۵۶۱۱۵۸۸ | تلفکس: ۶۵۶۱۱۵۸۹ | همراه: ۹۳۷۴۲۹۳۰۹۱۲



MACHINE

info@kraftmuller.de



با امکان اخذ فوری 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 ۱۱۰۴

MADE IN
TURKEY



özçelik®

SINCE 1980

آزچلیک



فارسی بر دو کاره ۳۰۰ میلیمتر



برش دو سر تمام اتوماتیک 5 Gemini
(تیغ اره ۵۰۰ میلیمتر ، زاویه ۵ و ۹۰ درجه اتوماتیک)
قابلیت چرخش فک ها به داخل و خارج



تی زن قابل حمل Polar 1



برش یک سر پنوماتیک
(برش از پایین ، تیغ اره ۴۰۰ میلیمتر ، ریل جانبی ۳ متر)



جوش یک سر UPVC
Orion 1



کهن فرز قابل حمل Star



پانچ هیدرولیک آلومینیوم Apex 1



کهن فرز سه محور Galaxy 3

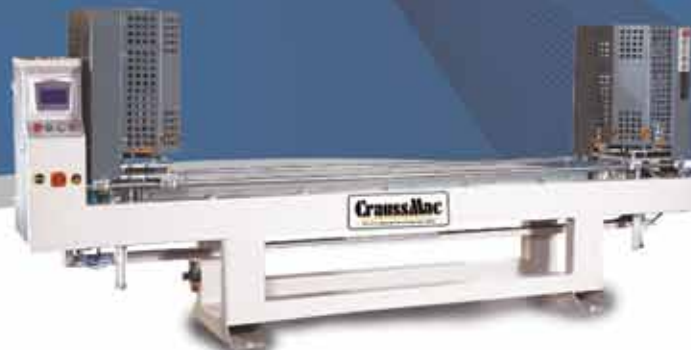
آذر ماشین
با گارانتی آذر ماشین

نشانی: تهران، خیابان کارگر جنوبی، بین چهارراه لشکر و میدان حر، پلاک ۹۰۱، تلفن: ۸-۶۶۴۷۵۱۶۷، فکس: ۶۶۴۷۵۱۶۹
نمایندگی اصفهان: خیابان کهن دژ، نبش چهارراه صمدی لباف، فروشگاه پارسیان یراق، تلفن: ۰۳۱-۳۷۳۵۲۴۸۱ (آقای کفیلی)

www.Azarmg.com

info@Azarmg.com

ماشین آلات مونتاژ درب و پنجره PVC & AL



OXIN



آدرس: تهران، میدان پونک، خیابان گلزار ۳، پلاک ۲، واحد ۹
تلفن: ۰۳۲۱ ۴۴۴۳ - ۹۱ ۴۴۶۲ ۷۵ فکس: ۸۳ ۷۲ ۴۴۴۱

www.oxinwin.com
www.craussmac.ir
Email: info@oxinwin.com



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 ایرانیان

نماینده انحصاری فروش و خدمات پس از فروش

ماشین آلات تولید درب و پنجره

U-PVC شرکت BATIPEN ترکیه 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
- ✓ مشاوره و خرید و فروش ماشین آلات دست دوم
- ✓ ماشین آلات شیشه های دو جداره
- ✓ تامین کننده یراق آلات و قطعات یدکی ماشین آلات upvc (تیغه برش، مته و ...)
- ✓ دستگاه خم پروفیل با هوای گرم
- ✓ دستگاه برش گالوانیزه
- ✓ مشاوره، نصب، آموزش و راه اندازی رایگان
- ✓ ۲ سال گارانتی بی قید و شرط و ۱۰ سال خدمات پس از فروش

www.Dornamashin.com
Dornamashineiranian@gmail.com

تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۴۱۷۳-۲۲۰۱۰۰۸۰-۲۲۰۱۰۱۱۵
فکس: ۰۲۱-۲۶۴۲۴۸۰۱

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

www.dornamashin.com

ماشین سازی و خمکاری ذوالقدر

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



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



تخصص ما خم UPVC است



آدرس: کیلومتر ۱۵ جاده قدیم کرج، به سمت شهرک دانش، کوچه لاله، پلاک ۷
فکس: ۰۶۲۸۴۴۲۴ | همراه: ۰۹۱۲۸۳۶۴۷۱۳ | کامران ذوالقدر



انجمن صنایع پروفیل یو پی وی سی در و پنجره ایران

■ انجمن تخصصی صنایع پروفیل یو پی وی سی در و پنجره ایران

طبق مفاد و ضوابط اساسنامه عضو می پذیرد

متقاضیان عضویت جهت کسب اطلاعات بیشتر

می توانند با تلفن ۰۱۲۱۷ ۸۸۷۰ تماس حاصل کنند

www.iranupvc-dia.com

البرز یراق

نمایندگی انحصاری
یراق آلات جویس ترکیه در ایران



GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



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

www.alborz-y.com

پلاک ۷۶، واحد ۱۵

تلفن: ۲۲۶۵۰۲۶۴-۵

فکس: ۲۶۲۰۱۰۴۲

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک

تلفن: ۴-۳۲۴۶۶۳۶۱-۵۴۱

فکس: ۳۲۴۶۶۳۶۳-۵۴۱

مجله تخصصی پروژه آفات

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

اولین ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران



Alborz

البرز پیراق

فکس: ۰۴۲-۲۶۲۰۱۰۴۲

فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

تلفن دفتر تهران: ۰۵-۲۶۴۵۰۲۶۴

تلفن دفتر تبریز: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱

WINDOFORM®

PVC KAPI ve PENCERE AKSESUARLARI



شرکت مقصود اندیشه صدر

نماینده انحصاری شرکت ویندوفورم در ایران
اولین و بزرگترین فروشگاه تخصصی دستگیره
درب و پنجره دوجداره

آدرس: تهران، شهرک اکباتان، فازیک، بلوار شهید نفیسی.

ساختمان آریو اکباتان، واحد ۴۰۳

۰۲۱-۴۴۶۹۰۹۹۲ ☎

YELKEN

یراق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم



آدرس دفتر مرکزی ایران:
دفتر تبریز: پلیس راه تبریز، مرند، جنب بستنی اطمینان
کوچه دانشمند، پلاک ۸۹
تلفن: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۷ فکس: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۶
دفتر تهران: شهر قدس (قلعه حسن خان)، انتهای بلوار امامزاده
کوچه تخصص، پلاک ۱۳
تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۰ فکس: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۱

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

صنایع پیچ سهیل

یراق آلات درب و پنجره UPVC و پیچهای سرمته دار و سر سوزنی و
چسب سیلیکون و تاکوزهای شیشه

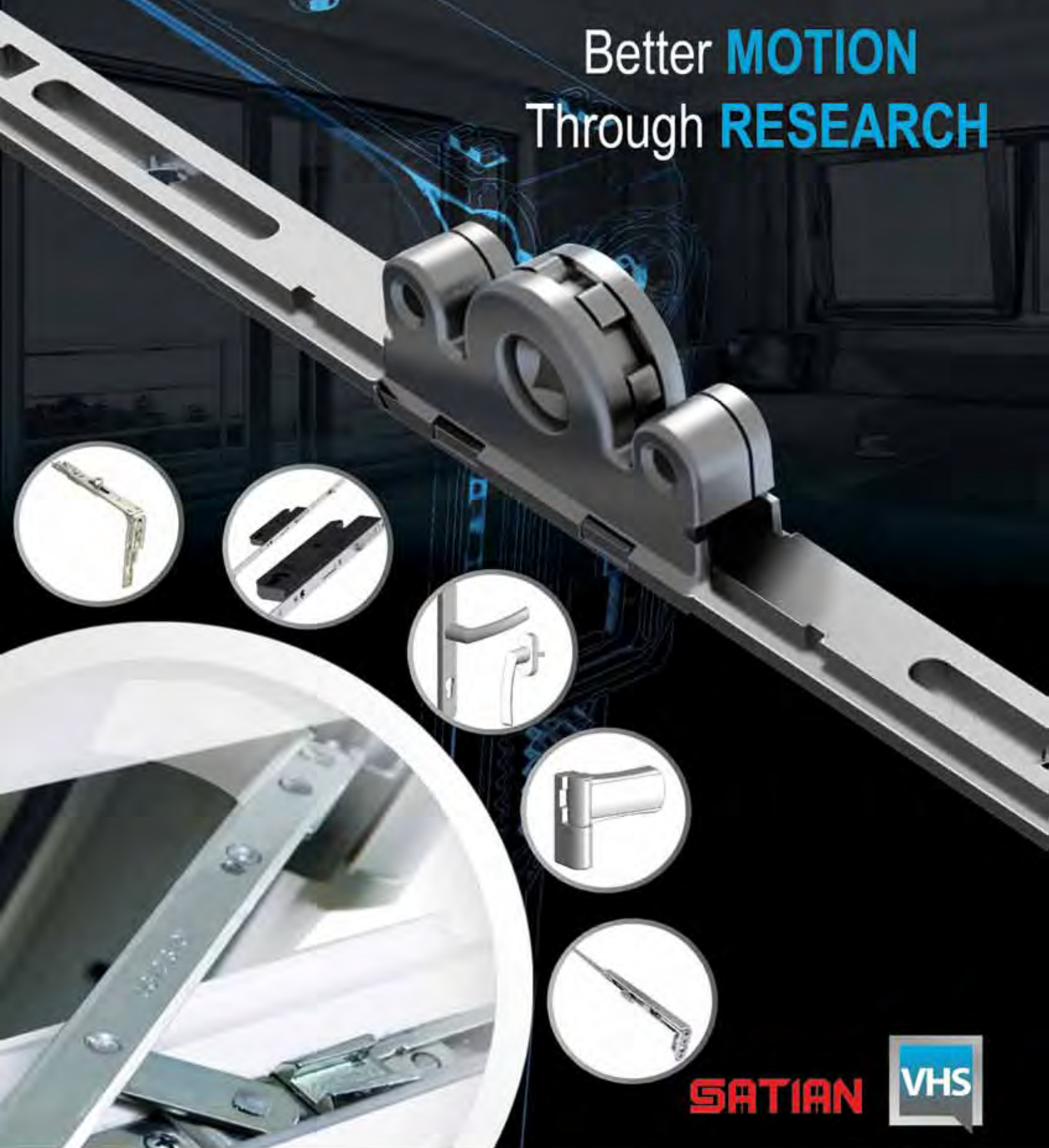


soheilbolt@yahoo.com

تلفن: ۶۶۶۶۰۶۰۶-۷
۶۶۶۰۷۷۸۱
فکس: ۶۶۶۰۷۷۸۲

WINDOW & DOOR HARDWARE SYSTEMS

Better **MOTION**
Through **RESEARCH**



SATIAN



ونک - خیابان ملاصدرا ۱ - خیابان شیراز شمالی
کوچه زاینده رود - پلاک ۱۴ - واحد ۱
تلفن: ۸۸۰۳۶۰۳۸ فکس: ۸۸۰۴۳۱۶۲



COBR
Masterplast



اسپانیولت BS

تجربه ای متفاوت در کیفیت و قیمت

BS
بازرگانی سینا

ارائه دهنده انواع یراق آلات، پروفیل و گالوانیزه (پنجره های UPVC)

تستهای آزمایشگاهی اسپانیولتهای BS

- ابرکاری محصول پسیواسیون ۳ ظرفیتی میباشد که دوستار محیط زیست است (در واقع پس اب قسمت ابرکاری قابل بازیافت است).
- تست سالت اسپری دارای ۷۲ ساعت مقاومت خوردگی سفید (طبق استاندارد ۴۸ ساعت حداقل میباشد) و ۷۶۸ ساعت مقاومت به خوردگی قرمز (طبق استاندارد ۲۴۰ ساعت حداقل میباشد). (این تست مقاومت به زنگ زدگی محصول میباشد)
- تست ترکمتر نیز بر روی چرخنده صورت گرفته که عدد ۶۵ نیوتن متر بوده که عدد قابل قبولی میباشد این تست در واقع تستی میباشد که به صورت معمول با دستگیره انجام میشود که چرخنده در فشار زیاد رد میکند (این تست مقاومت چرخنده را نشان میدهد).

شعبه ۲:

تهران، بزرگراه آرادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی
بازار بزرگ آهن مکان، فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۴-۱۶۲۳
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷ - ۵۵۴۴۰۳۸۸
فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹ - ۵۵۴۴۰۳۸۸
کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴

شعبه ۱:

تهران، بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، مجتمع تجاری
۱۷ شهرپور، بلوک A/الف، طبقه اول، پلاک ۱۳۲
تلفن: ۶۶۶۳۳۳۹۱ - ۶۶۶۵۲۰۲۶
فکس: ۶۶۶۸۰۹۶۰ - ۶۶۶۵۲۰۲۶
Ali.ataee70@gmail.com



دفتر مرکزی:

میدان ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان سرار شمالی،
کوچه زایندهرود، پلاک ۱۲، طبقه اول
تلفن: ۸۸ ۵۷۱۳۳
e-mail: info@satian.ir
www.satian.ir

شعبه تهران:

جاده شهریار به سمت ملارد، روبروی شهرک جعفریه،
مجتمع تجاری (اس.پ. پلاک ۱۰)
تلفن: ۶۵ ۴۱ ۲۷ ۹۵
۶۵ ۴۱ ۳۱ ۷۵
۶۵ ۴۱ ۰۳ ۱۲

شعبه خاوران:

سراة المریه به سمت میدان اقلانور
نبش خیابان شرکت واحد، پلاک ۹۷۲
تلفن: ۳۳ ۹۵ ۹۸ ۵۵
فکس: ۳۳ ۸۶ ۵۹ ۳۱

گسکت

Carbon

TPV
TPE



(۰۲۱) ۴۴۹۶۳۵۷۳-۶





انواع یراق آلات با بازشوهای tilt & slide, Primat و Tornado از کشور آلمان



ساتیان

www.satian.ir

ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی
کوچه زاینده رود، پلاک ۱۴، واحد ۱
تلفن: ۸۸۰۵۷۱۳۳ نمابر: ۸۸۰۴۳۱۶۲
Email: info@satian.ir



WINDOW & DOOR GASKETS

آروکو نماینده انحصاری گسکت جوتا 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.
- تنوع 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، آرست، کلر و فلد حساسیت پوستی می باشند.



WINDOW & DOOR SYSTEMS

آروکو نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران

baya.corp.com



یراق ورنه، از نظر کیفی و تنوع محصولات، بهترین یراق تولید شده در کشور ترکیه می باشد. این یراق دارای تاییدیه های RAL و IFT از کشور آلمان بوده و توسط شرکت آروکو با ۱۰ سال ضمانت ارائه می گردد.

یراق آلات فولکس واگنی

بهترین یراق آلات مورد استفاده در پنجره یا درب های کشویی، یراق آلات فولکس واگنی می باشد. مزیت استفاده از این یراق آلات به جای یراق آلات کشویی، عایق بندی بهتر و همچنین امنیت بالاتر می باشد. کیفیت این نوع یراق، خصوصاً غلطک های آن، در دوام، نصب و رگلاژ اهمیت قابل توجهی دارند. بدین منظور، یراق آلات فولکس واگنی ورنه با پایین ترین قیمت، بالاترین کیفیت و همراه با آموزش نصب توسط شرکت آروکو ارائه می گردد.



تامین کننده یراق آلات از آلمان، اتریش و ترکیه

نشانی: تهران، اتوبان ارتش، جنب خیابان بهاران، پلاک ۷۳، واحد ۱

تلفن: ۱۱ - ۰۷ - ۸۲۴۶۲۲ (۰۲۱) فکس: ۱۲ - ۸۲۴۶۲۲ (۰۲۱)

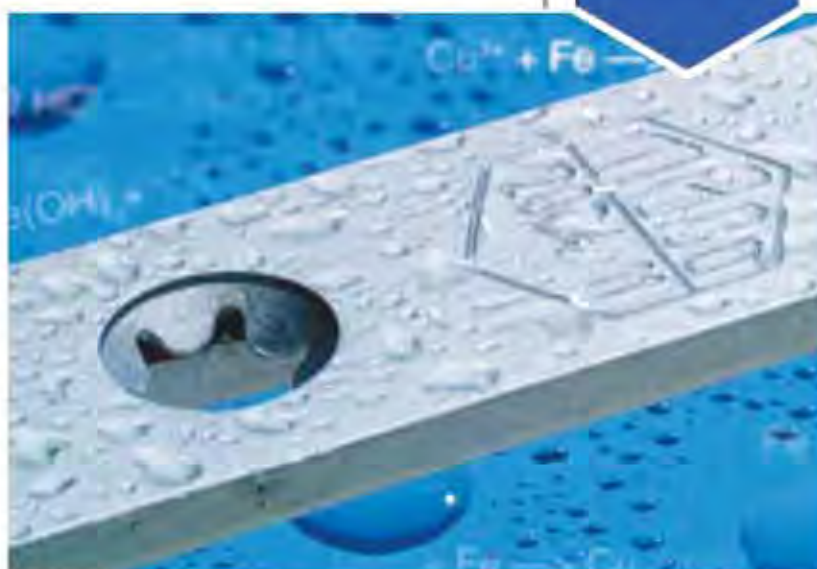
Website: www.arocogroup.com E-mail: info@arocogroup.com

البرز یراق

نمایندگی انحصاری یراق آلات

ماکو اتریش و جویس ترکیه در ایران

GEVISS®
PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ



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

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



Alborz



تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

OFFERS FOR VALUABLE GOODS



TILT & TURN SYSTEMS

تلفن : ۳ - ۱۰۰۱ ۵۶۳۲ (۰۲۱)
فکس : ۹۲ ۱۰ ۵۶۳۸ (۰۲۱)
ایمیل : info@dayansanat.com
وبسایت : www.dayansanat.com



انجمن در و پنجره UPVC ایران

SIEGENIA®

SOLUTIONS INSIDE

زیگنیا یراق آلات درب و پنجره
یوپی وی سی تولید آلمان

شرکت زرینه نقش مهشاد نماینده انحصاری
شرکت SIEGENIA آلمان و HOPPE سوئیس در ایران



HOPPE® 
Hand of excellence.
هوپه دستگیره‌های درب و پنجره
یوپی وی سی تولید سوئیس

آدرس: تهران، میدان چادر، نبش خیابان
خراسانی، ساختمان برایا، پلاک ۲۸، واحد ۱۲
تلفن: « ۲۲۶۹۷۴۳ » (۰۲۱)
۲۲۶۰۸۹۶۵ - ۲۲۶۰۸۹۴۷ - ۲۲۶۰۹۰۴۹
فکس: « ۲۲۶۹۷۴۳ » (۰۲۱)



تولید پروفیل یو پی وی سی و یراق آلات مدرن درب و پنجره
محصول مشترک ایران و ترکیه



دفتر مرکزی: تهران، بلوار اشرقی اصفهانی، پلاک ۳، واحد ۵
نشانی کارخانه (۱): استانبول، شهرک صنعتی
آیکوسان، I.O.S.B Aykosan، مجتمع ۱۶، بلوک C
نشانی کارخانه (۲): کرج، شهرک صنعتی نظرآباد

تلفن: ۴۷۵۱ (۰۲۱)

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





ارائه دهنده انواع چسب های سلیکون و ماستیک



قیمت استثنایی را
با ما تجربه کنید

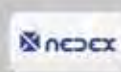
آدرس: اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر
تلفن: ۰۸۶ - ۳۲۲۴۸۴۱۰ فکس: ۰۸۶ - ۳۲۲۳۶۳۷۹ همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶

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@gmsil.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



KIAN RAHAVARD
Iranian

www.kianrahavard.com
info@kianrahavard.com



winac

هینا

www.winac.org

Design & Manufacturing of
Door and Window Accessory

طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات درب و پنجره

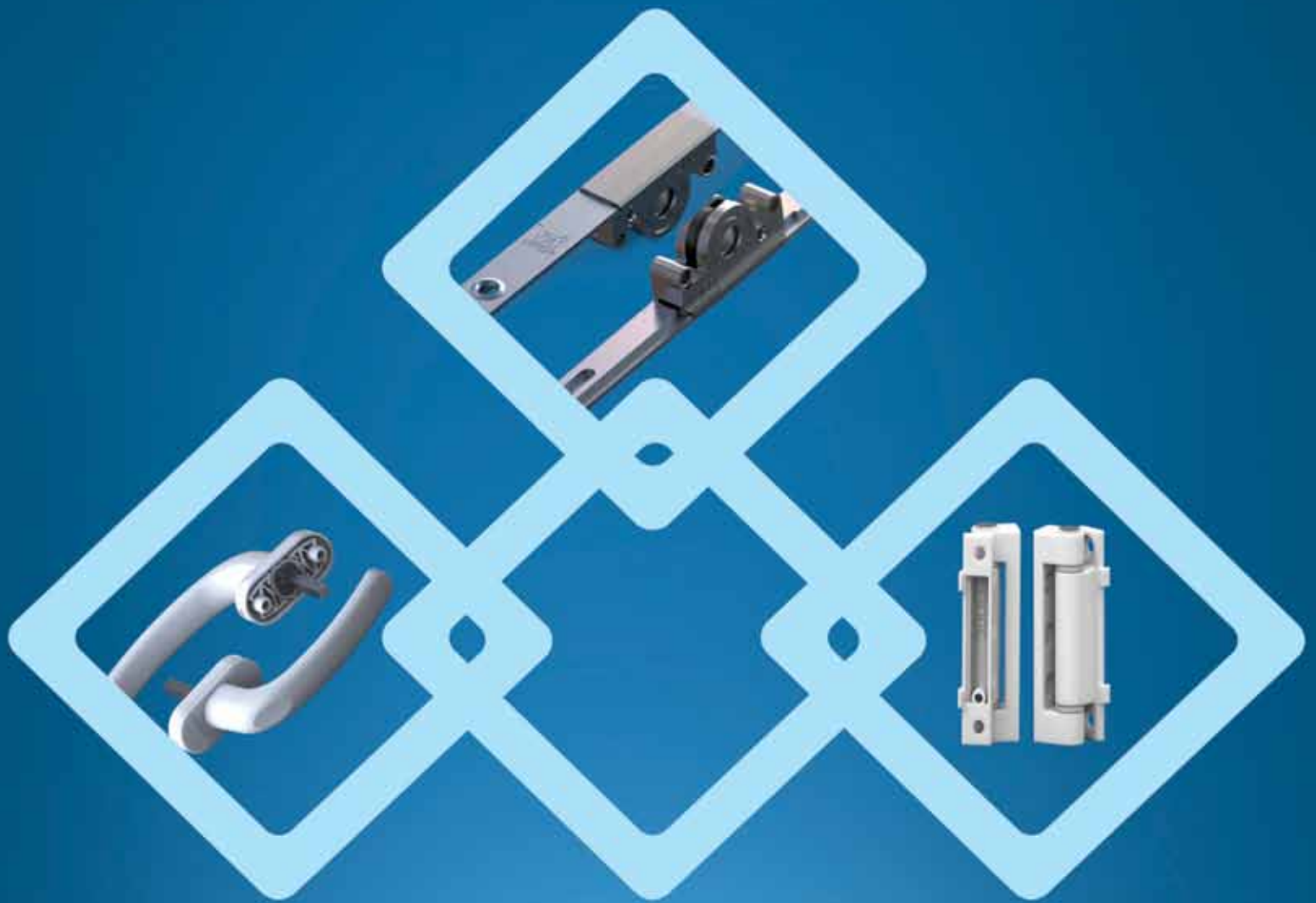
واحد نمونه تحقیق و توسعه استان قزوین در سال ۹۴

پویش پارت سیمین

تلفن : ۰۲۶ - ۳۲ ۸۴ ۸۱ ۷۲ (+۹۸۲۸)
فکس : ۳۲ ۸۴ ۸۱ ۷۲ (+۹۸۲۸)
همراه : ۰۹۸ ۹۱۲ ۲۶۲ ۶۳ ۹۷
info@pooyeshpart.com

آدرس: اتوبان کرج قزوین
شهرک صنعتی کاسپین
پلوار امام خمینی
میدان اصلی، کوچه هشتم





winac
هیناک
www.winac.org

**Design & Manufacturing of
 Door and Window Accessory**

طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات درب و پنجره

آدرس: اتوبان کرج قزوین
 شهرک صنعتی کاسپین
 بلوار امام خمینی
 میدان اصلی، کوچه هشتم

تلفن: ۰۲۶-۳۲۸۴۸۱۷۲
 فکس: ۰۲۶-۳۲۸۴۸۱۷۷
 همراه: ۰۹۸۹۱۲۲۶۲۶۳۹۷
info@pooyeshpart.com

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 تایوان

Design by: Maysanb.com



تولید کننده 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 (۵ خط)

همراه: ۰۹۱۲ ۲۶۰۷۲۸۶

۰۹۳۵ ۸۵۰۷۰۵۴



تولید کننده انواع گسکت

برای در و پنجره یو پی وی سی، آلومینیومی
و درب‌های چوبی و ضد سرقت

Welcome
to the world of
TEHRAN PLASTIC
GASKETS


تهران پلاستیک
کارگستر

نشانی: تهران، جاده قدیم کرج
خیابان ۱۷ شهرپور، کوی کرمی
کوچه دوم، پلاک‌های ۱۴ و ۱۶
تلفن: ۰۲۱-۶۶۸۱۱۹۶۸
فکس: ۰۲۱-۶۶۸۱۷۸۲۳
www.tehranplastic-kg.com
info@tehranplastic-kg.com

جی اس اے

تولیدکننده انواع یراق آلات در و پنجره دوجداره



تولید ملی
کیفیت متمایز

کارخانه: سبزوار، کیلومتر ۱۱ جاده تهران، شهرک صنعتی
سبزوار، فاز ۲ تلفن: ۵-۸۲۶۰۴۶۳ (۰۵۱۵)
دفتر مرکزی: تهران، پاسداران، میدان هروی، خیابان آزادی
پلاک ۵۷، واحد ۴ تلفکس: ۲۲۹۶۶۹۹۶
۲۶۹۱-۴۱۶ - ۲۶۹۱-۳۸۵ - ۲۶۹۱-۳۹۷

www.gsa-co.com

GSA



national production
distinctive quality

Manufacturer of Different Kind of Fittings UPVC Window & Door

کسب افتخاری دیگر
استاندارد IFT



0912 106 2665



نمونه قطعه تولیدی پس از انجام تست Salt Spray

گواهی تست Salt Spray و تست Performance





پارس یراق ماندگار نماینده رسمی یراق آلات آکپن

فکس: ۷۶۲۱۶۹۸۳

تلفن: ۷۶۲۱۶۶۸۰-۷۶۲۱۷۱۸۰



TILT AND TURN SYSTEMS



شرکت کاسپین upvc نماینده انحصاری یراق آلات آکپن در ایران

۱۰ سال گارانتی تعویض
کیفیت برتر، قیمت مناسب، پشتیبانی و خدمات مستمر



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

نمایندگان فروش یراق آلات آکپن :

شرکت پارس یراق ماندگار: ۷۶۲۱۶۶۸۰ - ۷۶۲۱۷۱۸۰

شرکت آتیه صنعت: ۳۲۱۳۴۳۸۵ - ۳۲۱۱۱۷۲۱ - ۳۴

شرکت هایتک: ۲۵۴ - ۳۳۶۸۰ - ۲۸

شرکت آسا یراق: ۵۰ - ۴۵۲۴۸۰ - ۴۹ - ۳۱

گروه صنعتی پایتخت: ۶۶۶۸۳۸۱۵ - ۶۶۶۴۶۲۸۵

پروفیل و کالوانیزه الماس: ۵۲۲۲۴۱۴۴ - ۵۲۲۲۴۱۲۲ - ۴۱

بازرگانی میهن: ۴۱ - ۴۲۲۲۱۷۸۰

www.cupvc.com

Email : info@cupvc.com



Made in Italy

AA Ti

شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت (ایران)



studio ASAR 05494081

آدرس : تبریز، خیابان پاستور جدید، تقاطع خیابان طالقانی، ساختمان آلیش، طبقه دوم www.aati.ir
تلفکس: (خط ۱۰) ۳۵۵۵ ۱۴۱۴ (۰۴۱)
همراه: ۰۹۱۴ ۸۸۸۰۰۸۵ info@aati.ir



شرکت وایا الیزا ویرتاپ



نماینده رسمی یراق آلات ورنه در ایران

با ده سال گارانتی رسمی

یراق آلات خاص نظیر:

آکاردئون - 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

حاشی صنعت
DOOR AND WINDOW HARDWARE



پخش یراق آلات درب و پنجره UPVC & Aluminium

نماینده فروش شرکت **Yelken** در استان البرز



تورآسا

ROTEX®

PAVO®

fermax®
ALWAYS BETTER



yelken_alborz | فکس: ۰۲۶-۳۴۸۰۲۶۶۵ | تلفن: ۰۲۶-۳۴۸۰۲۶۶۶ | کرج، کمالشهر، روبه روی ظفر ۲

تجهیز گستران آموت

▶ بخش ملزومات شیشه دو جداره

▶ بخش ملزومات پنجره UPVC

▶ ملزومات نصب پنجره UPVC و شیشه دو جداره



آدرس: کرج - پل فردیس - جاده ملارد
بعد از پل سر حد آباد - نرسیده به انبار نفت

تلفن: ۰۲۶ - ۳۶۶۳۶۶۷۷ (۵ خط)

همراه: ۰۹۱۲ ۲۶۰۷۲۸۶

۰۹۳۵ ۸۵۰۷۰۵۴



PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ

انواع یراق آلات در و پنجره UPVC



آکوم جام

نماینده رسمی یراق آلات ورنه



انبار اشتهارد:
شهرک صنعتی، بلوار ابوریحان، بلوار حسابی غربی،
روبروی بهداشتیان، کوچه گلبرگ ۲، گلزار ۱

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

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

www.alumjam.com
info@alumjam.com

تلفن : ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۵۲۶
فکس : ۰۴۴ ۳۴۳۴ ۲۶۷۱

تلفن : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۴۶
فکس : ۰۲۱ ۲۲۷۹ ۱۹۳۹

بازرگانی سفیر



SAFIR

یراق آلات درب و پنجره P.V.C و شیشه دوجداره

نماینده‌گی انحصاری فروش یراق آلات reze

نماینده‌گی رسمی فروش یراق آلات Win

نماینده‌گی انحصاری فروش پیچ های سر مته Jinstar تایوان



تهران، آهن مکان، بلوار غربی، نبش فاز ۵ مرکزی، پلاک ۱۳۰۷

تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۱۶ فکس: ۰۲۱-۵۵۴۴۹۰۲۱

تبریز، جاده تهران (به سمت تبریز)، نبش سه راهی اهر

تلفن: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۴۱۶ فکس: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۴۱۸

Email: info@safir-upvc.com

اولین‌های صنعت در شهر اولین‌ها

اشاره:

پنجره ایرانیان امسال همزمان با برگزاری هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز، برنامه جدیدی را در دستور کار خود قرار داده بود: بازدید از مراکز مهم تولیدی و بازرگانی شهر تبریز. دلیل اصلی اجرای این طرح نمایش دادن توانمندی‌های موجود این منطقه در صنعت در و پنجره بود. از آنجا که غرفه‌های برپاشده در نمایشگاه‌های مختلف تنها و بترینی از داشته‌های شرکت‌ها را نشان می‌دهد، پنجره ایرانیان این بار تصمیم گرفت تا گروه خبری خود را به پشت صحنه این مجموعه‌ها اعزام کند و توان حقیقی آنان را در حوزه‌های تولید و تجارت تا حد امکان انعکاس دهد.

باید اذعان داشت که مشاهدات گروه خبری مافوق تصور و انتظارات پیشین بود. مجموعه‌های عظیمی که هر کدام نشان از سختکوشی و همت والای بانیان و مدیران خود داشتند. پویایی و بالندگی صنعتی شهر تبریز در این بازدید بیش از همه توجهات را به خود جلب می‌کرد. آنچه در این مجموعه‌ها به چشم می‌آمد همه حاکی از آن بود که شهر اولین‌ها، بسیاری از اولین‌های صنعت در و پنجره کشور را در خود جای داده است.

به همراه گروه خبری پنجره ایرانیان در نخستین روز از اجرای این برنامه که همزمان با دومین روز از نمایشگاه تبریز بود، به شهر صنعتی سرمایه‌گذاری خارجی رفتیم. شهرکی که بسیاری از بزرگان تولیدی کشور، در بخش‌های مختلف را در خود جای داده است. در این شهرک نخست به کارخانه‌ای نام آشنا رفتیم: هافمن. در این کارخانه ضمن بازدید از خطوط تولید پروفیل یو.پی.وی.سی. هافمن، پای صحبت‌های گرم و نغز مدیر تولید هافمن نشستیم. مقصد بعدی ما، البرزیراق بود: بازدید از انبار بزرگ یراق‌آلات البرزیراق که بخش اعظم نیاز بازار کشور را تهیه می‌کند و شنیدن سخنان مدیرعامل این مجموعه خالی از لطف نبود. سومین مجموعه مورد بازدید این گروه خبری، کارخانه بزرگ آکپا، بزرگترین تولیدکننده پروفیل آلومینیوم کشور بود. بازدید از توانمندی‌های خیره‌کننده آکپا و گفتگو با مدیرعامل آن، همه نشان از عشق به تولید داشت. از آنجا راهی آلاکس شدیم؛ کارخانه پرتوان تولید یراق‌آلات آلومینیوم و از بخش‌های مختلف و متنوع آن دیدن کرده و با مدیر عامل آن به گفتگو نشستیم. آلاکس آخرین بازدید ما در نخستین روز از اجرای این برنامه بود.

روز دوم به سراغ آهن فولاد جهان، یکی دیگر از اولین‌ها رفتیم. آهن فولاد جهان نخستین تولیدکننده پروفیل گالوانیزه در کشور می‌باشد که بازدید از بخش‌های مبتکرانه و گوش فرا دادن به صحبت‌های مدیر فروش آن دیدنی و شنیدنی بود. ششمین مقصد پنجره ایرانیان، آسیا جام بود. خطوط تولید پروفیل یو.پی.وی.سی آسیا جام نیز مورد بازدید قرار گرفت و با مدیرعامل آن گفتگویی انجام شد. واپسین میزبان ما در تبریز، کیان ره‌آورد ایرانیان بود: یکی از توزیع‌کنندگان اصلی یراق‌آلات کشور. در آنجا نیز ضمن بازدید از انبار کیان ره‌آورد ایرانیان، با مدیر عامل کوشای آن به گپ و گفت نشستیم.

ماحصل این هفت بازدید، هفت گزارش به همراه تصاویر مربوط به آن است که در ادامه از نظر شما می‌گذرد. اما در اینجا لازم است به چند نکته اشاره کنیم:

نخست آنکه مطالب و تصویرهای تهیه شده در هر کدام از این گزارش‌ها بسیار مفصل بود، اما استلزامات و محدودیت‌های مطبوعاتی ما را واداشت تا خلاصه و گزیده‌ای از مطالب موجود را منتشر سازیم. ضمن اینکه این گزارش‌ها به ترتیب زمانی مرتب شده‌اند. دوم اینکه، انتخاب مقاصد بازدید، براساس نوع عملکرد شرکت‌ها و نیز تمایل آنها برای شرکت در این برنامه بوده است. ضمن اینکه فراهم بودن شرایط مساعد بازدید نیز نقش تعیین‌کننده‌ای در این میان داشت. برای نمونه بازدید از برخی مجموعه‌ها برغم هماهنگی‌های انجام شده، در روز موعود لغو شد. به‌هر حال همزمانی این بازدیدها با برگزاری نمایشگاه، محدودیت‌هایی را برای مدیران شرکت‌ها به‌بار آورده بود.

نکته دیگر اینکه، پس از شهر اولین‌ها، نصف جهان محل بعدی اجرای این طرح بوده است. مجموعه‌های مهم اصفهان نیز همزمان با دومین نمایشگاه در و پنجره این شهر مورد بازدید گروه خبری پنجره ایرانیان گرفت و به امید خدا گزارش‌های تهیه شده از این بازدیدها نیز در شماره بعدی نشریه به چاپ خواهند رسید. قصد پنجره ایرانیان آن است که در صورت مورد استقبال واقع شدن این طرح از سوی فعالان صنعت، این برنامه را ادامه دهد. پنجره ایرانیان در اینجا آمادگی همیشگی خود را برای به نمایش درآوردن توانمندی‌های مراکزی که در گوشه و کنار کشور بدون هیچ چشمداشتی مشغول به کار و تولید هستند، اعلام می‌کند.

پنجره ایرانیان امیدوار است، با اجرای این برنامه در مسیر انعکاس فعالیت‌ها و توان حقیقی مجموعه‌های مختلف تولیدی و تجاری کشور گامی هرچند کوچک برداشته باشد.





در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر تولید هافمن مطرح شد:

پیوند تولید و تحقیق

اشاره:

پنجره ایرانیان که به مناسبت برگزاری هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز در مردادماه امسال در این شهر حضور داشت، تعدادی از مراکز تولیدی و بازرگانی مهم صنعت در و پنجره تبریز را مورد بازدید قرار داد. هافمن نخستین مقصد این بازدیدها بود. پروفیلی آشنا برای فعالان در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران، که در شهرک صنعتی سرمایه گذاری خارجی شهر تبریز در ۹ خط اکسترودر در حال تولید است. دیدار از این مجموعه توانمند تولیدی، فرصت مغتنمی بود برای گروه خبری پنجره ایرانیان تا از نزدیک با روند تولید پروفیل هافمن آشنا شده و از سیستم های مدیریتی بی نظیری که در این کارخانه پیاده شده نکته ها بیاموزد. برداشت ما از این بازدید آن بود که موفقیت هافمن در بازار ایران در گرو بر کردن یکی از خلاء های موجود در بخش صنعتی کشورمان بوده است: خلاء ارتباط مستقیم عرصه عمل با حوزه پژوهش؛ فقدان ارتباط کارخانه با دانشگاه. هافمن با بهره گیری از یک اندیشمند و صاحب نظر دانشگاهی، در راس مدیریت خطوط تولید هافمن گامی بزرگ را در مسیر بر کردن این خلاء برداشته است. دکتر شهبازپور در حال حاضر سیستم های علمی و به روزی را در بخش های مختلف تولید و همچنین مدیریت نیروی انسانی هافمن پیاده ساخته است؛ که ثمره آن نیز موفقیت و بلند شدن آوازه هافمن در نقاط مختلف ایران بوده است. در ادامه گزارش تصویری این بازدید و خلاصه گفتگو با دکتر شهبازپور از نظر شما می گذرد:

■ آقای شهبازپور کمی از خودتان بگویید.

من دارای مدرک کارشناسی در رشته مهندسی مکانیک و کارشناسی ارشد در رشته مدیریت تولید و عملیات هستم. اکنون نیز در حال ارائه پایان نامه همین رشته در مقطع دکترا در کشور ترکیه می باشم. مدیریت تولید کارخانه هافمن نیز برعهده من گذاشته شده است.

■ برای ارتقاء خطوط تولید هافمن چه برنامه هایی را اجرا کرده اید؟

یکی از سیستم هایی که در هافمن پیاده شده سیستم مدیریت کنترل تولید می باشد. همانطور که می دانید فرایند تولید پروفیل یو.پی.وی.سی، از انواع تولید پیوسته می باشد و کنترل این نوع تولید همواره با دشواری هایی همراه است. اما با سیستمی که پیاده شده است، به کنترل ۱۰۰ درصدی تولید رسیده ایم. به این معنی که دقیقاً می دانیم به چه میزان محصول تولید و چقدر مواد اولیه مصرف شده است. با پیاده سازی این سیستم مدیریت کنترل تولید، سعی کرده ایم توازن کاملی را در همه بخش های تولیدی هافمن برقرار کنیم.

سیستم دیگری که در کارخانه اجرا کرده ایم حلقه های کنترل کیفیت یا QC می باشد. بر

اساس این سیستم هفته ای یک بار جلسات کیفیت برگزار می شود. در این جلسات پرسنل و اپراتورهای خط تولید و نیز مسئول کنترل کیفی شرکت کرده و مطالب و مشکلات موجود را مطرح می کنند. این عمل ضمن اینکه باعث ارتقای کیفیت و عدم توقف خط تولید می شود، ضایعات احتمالی را نیز کاهش خواهد داد. در این سیستم مدیریت ژاپنی، همه تصمیم می گیرند و همگی هم کار می کنند. بر همین اساس جلسات QC را برپا می کنیم تا حلقه های کنترل کیفیت را در آن بررسی کنیم. همچنین یک سیستم منظم انتقادات و پیشنهادات راه اندازی کرده ایم. با این سیستم کل پرسنل را در جریان امور کارخانه مشارکت داده ایم. کارکرد این سیستم مدیریت به این شکل است که به نخستین پیشنهاد مطرح شده پاداشی تعلق می گیرد. همچنین در صورت قبولی یک پیشنهاد، سود حاصل از اجرای آن در طول یکسال محاسبه شده و به شخص پیشنهاد دهنده، پرداخت می شود. این سیستم مدیریت، یک سیستم مدیریت ژاپنی است. نکته حائز اهمیت این است که کلیه پیشنهادات بدون نام مطرح می شوند تا سلیقه اشخاص در آن مطرح نباشد.

دهد که از فرآیند تولید خود اطمینان حاصل کنید.

■ کمی پیرامون قالب‌های هافمن توضیح بدهید؟ این قالب‌ها دارای چه خصوصیات هستند؟

پرسنل متخصص این شرکت دارای قابلیت می باشند که می‌توانند طرح‌ها و تغییرات جزئی مشتریان را بدون وقفه در کارگاه قالب سازی انجام دهند و با این پروسه پاسخگویی به نیاز مشتریان کوتاه می‌شود.

■ آیا کار کردن با این ماشین‌آلات پیشرفته نیاز به اپراتورهای متخصص دارد یا نیروی کار عادی نیز می‌تواند با آن کار کند؟

اپراتورهایی که در این مجموعه مشغول به کار هستند، حداقل دارای ۷ سال تجربه در هافمن می‌باشند، البته تجربه فعالان بخش تولید هافمن به سابقه آنها خلاصه نمی‌شود، بلکه پرسنل ما در مقاطع زمانی مختلف به دوره‌های آموزشی لازم فرستاده شده یا دوره‌های خاصی برای آنها برگزار شده است.

■ درباره انواع مختلف محصولات تولیدی هافمن توضیح دهید.

از جمله محصولات هافمن، پروفیل سری ۶۰ با ۴ کانال است که ما از نخستین تولیدکنندگان این نوع پروفیل محسوب می‌شویم. همچنین پروفیل سری ۷۰ پنج کاناله که از مرغوب‌ترین پروفیل‌های بازار می‌باشد. این محصول از نظر دوام، استحکام و عایق بودن از کیفیت بسیار بالایی برخوردار است. هافمن جهت فرهنگ‌سازی این نوع پروفیل‌ها، پروفیل سری ۷۰ را با قیمت بسیار استثنایی به بازار مصرف عرضه می‌کند. پروفیل سری ۷۰ بیشتر از پروفیل سری ۶۰ مواد اولیه مصرف می‌کند، اما با قیمتی نزدیک به پروفیل سری ۶۰ به بازار عرضه می‌شود. همچنین یکی از خطاهای هافمن به تولید لاستیک‌های گسست اختصاص داده شده است. این خط تولیدی توان تولید لاستیک سخت، نرم و نیمه نرم را دارد. در اینجا باید به جدیدترین محصول هافمن، یعنی پروفیل‌های لمینت اشاره کنیم. این محصول کاملاً ضد اشعه یووی بوده و نور خورشید را برمی‌گرداند. همچنین این پروفیل دارای مغز تمام رنگی است.



■ پروفیل هافمن از چه خصوصیات بر خوردار است؟

طراحی اولیه پروفیل هافمن در آلمان انجام شده بود و ما نیز هیچگونه تغییری در آن ایجاد نکرده‌ایم. مهمترین ویژگی پروفیل هافمن درصد سفیدی آن می‌باشد. این پروفیل به مرور به سفیدترین پروفیل کشور تبدیل خواهد شد. استفاده از مواد اولیه درجه یک، و به‌روز اروپا و تست‌ها و آزمایش‌های مستمر در جهت بهبود محصول تولیدی باعث شده که به مرور پروفیل هافمن تبدیل به یکی از مرغوب‌ترین پروفیل‌های موجود در بازار شود. از دیگری خصوصیات پروفیل هافمن می‌توان به استحکام بسیار بالای آن اشاره کرد. افزون بر این، از نظر تخلیه آب باران نیز دارای امتیاز قابل توجهی است. طراحی خاص این پروفیل سبب می‌شود که آب باران به‌طور کامل از پنجره تخلیه شود. همانطور که می‌دانید هر پروفیلی دارای یک منفذ خروج آب باران می‌باشد. پروفیل هافمن به شکلی طراحی شده، که این منفذ دارای شیب منفی می‌باشد و پس از بارش، آب باران به کمک این شیب منفی، از منفذ تخلیه آب به تمامی خارج می‌شود. همین خصوصیات و کیفیت بالای پروفیل هافمن سبب شده که ما این پروفیل را به مدت ۲۵ سال گارانتی کرده و همراه با ضمانت‌نامه کتبی به مشتریان خود عرضه کنیم.

سیستم T.P.M یا سیستم مدیریت نگهداری، بهره‌ور فراگیر، سیستم دیگری است که هر اتفاقی را که طی مراحل تولید می‌افتد ثبت و ضبط می‌کند و ماهانه موارد ثبت شده مورد تحلیل قرار می‌گیرند و به‌خوبی مشخص می‌شود که مثلاً ماشین شماره ۱ به دلیل مشخص ۳ بار توقف داشته است، در نتیجه می‌توانیم برای پیشگیری از آن پیش‌بینی‌هایی لازم را به عمل آوریم. بر اساس این سیستم، ضمن اینکه خط تولید هیچگاه از حرکت بازنمی‌ایستد، مشخص می‌شود که ضایعات به‌وجود آمده مربوط به کدام یک از خطوط بوده است.

■ در بازدیدی که از بخش‌های مختلف هافمن داشتیم، متوجه شدیم بخش کنترل کیفی این مجموعه از قابلیت‌های بالایی برخوردار است. کمی درباره آن توضیح دهید. بخش کنترل کیفی هافمن مانند خط تولید آن، به‌صورت ۲۴ ساعته عمل کنترل کیفیت را انجام می‌دهد. مدیریت هافمن همواره نگاه ویژه‌ای به کیفیت محصولات داشته است و برای این مهم هزینه‌های بسیاری صرف کرده است. همچنین پرسنل بخش کنترل کیفیت هافمن همه از تجربه و تحصیلات بالایی برخوردار هستند و این افراد همگی دارای مدارک کارشناسی ارشد مرتبط در این زمینه می‌باشند. هر سه شیفت خطوط تولید توسط این کارشناسان در ۱۲ نوبت کنترل می‌شوند.

همچنین به این نکته نیز باید اشاره کنم که در واحد کنترل کیفیت تست خاصی روی محصولات هافمن انجام می‌شود که تا حدی منحصر بفرد است. تولیدات هافمن تحت تست مخرب قرار می‌گیرند. تست مخرب نیز یکی دیگر از نقاط تمایز هافمن با دیگر پروفیل‌هاست.

■ در خصوص ماشین‌آلاتی که در حال تولید پروفیل هافمن هستند کمی توضیح دهید.

یکی از نقاط قوت ما نسبت به دیگران، وجود دستگاه توزین الکترونیک در میکس مواد اولیه هافمن می‌باشد. به کمک این دستگاه توزین الکترونیک، می‌توانیم مواد اولیه تشکیل‌دهنده فرمولاسیون خود را توسط پی‌ال‌سی به‌صورت اتوماتیک با دقتی بسیار بالا وزن کنیم. این امر کاملاً اتوماتیک و بدون دخالت نیروی انسانی انجام می‌شود. نکته جالب توجه این است که هیچ خطایی در آن وجود ندارد. نیروی انسانی تنها دستور فرمولاسیون را به دستگاه می‌دهد. این دستگاه مواد مختلفی را براساس فرمولاسیون مشخصی که از قبل توسط اپراتورها به آن داده شده و به همان میزانی که در فرمولاسیون مشخص شده است، وارد دستگاه توزین الکترونیک کرده و وزن می‌کند. به محض آنکه وزن مواد به میزان مشخص برسد منافذ خروج مواد به‌صورت خودکار بسته می‌شود. این دستگاه عمل توزین را حتی به ترتیب مشخصی که اپراتور از پیش فرمان آن را داده است انجام می‌دهد. نقش اپراتور در این مرحله تنها به تهیه دیوهای مواد مختلف در محفظه‌های مشخص خلاصه می‌شود. به این معنا که نقش نیروی انسانی در این مرحله از تولید، فقط رساندن مواد اولیه به دستگاه و دادن دستورالعمل به پی‌ال‌سی است.

■ آیا روند تولید پس از این مرحله نیز به‌صورت اتوماتیک انجام می‌شود؟

همانطور که می‌دانید، دو نوع میکس مختلف وجود دارد. میکس گرم و میکس سرد. مواد مختلف پس از توزین و میکس به روشی مشخص وارد دیگ گرم می‌شوند. دیگ گرم درجه حرارت خاصی داشته و مواد میکس شده را گرم می‌کند. خطوط تولید هافمن مجهز به سیستم انتقال موادی است که از ابتدای کار تا مرحله‌ای که محصول به خط برسد، روندی کاملاً اتوماتیک را طی می‌کنند. البته برای تجهیز هافمن به این اتوماسیون بودجه قابل توجهی صرف شده است. همچنین از دیگر قابلیت‌های سخت‌افزاری خط تولید هافمن، می‌توان به توانایی تولید هم‌زمان پروفیل رنگی لمینت، و پروفیل سفید اشاره کرد.

■ چگونه هر یک از دستگاه‌های خط تولید قادر هستند، محصول متفاوتی را

تولید کنند؟

ساز و کار چندان پیچیده‌ای وجود ندارد. اپراتور تنها به دستگاه دستور و فرمولاسیون‌های تولید را می‌دهد، یعنی برای هر کدام از دستگاه‌ها دستور مواد لازم و میزان آن داده می‌شود. در نهایت هر کدام از دستگاه‌ها دستورهای داده شده را اجرا می‌کنند و بنابراین هر یک از خطوط می‌تواند محصول متفاوتی را تولید کند. سپس مواد از بخش اتوماسیون وارد مجموعه خطوط اکستروژن می‌شود، در این مرحله نیز خطوط تولید هافمن از مزیت خاصی برخوردار هستند. هافمن از جمله معدود شرکت‌هایی است که از ماشین‌آلات سین سیناتی بهره می‌گیرد. این ماشین‌آلات که ساخت کشور اتریش هستند به‌کشنده‌های با قدرتی که غالباً محصول آلمان می‌باشند، مجهز هستند. در اختیار داشتن ماشین‌آلات مناسب می‌تواند این امکان را به شما



در بازدید پنجره ایرانیان از البرز یراق و گفتگوی اختصاصی با جواد جعفری مطرح شد:

انباری به وسعت ایران

اشاره:

نشریه پنجره ایرانیان همزمان با برگزاری هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز تعدادی از مراکز تولیدی و بازرگانی مهم صنعت در و پنجره را در این شهر مورد بازدید قرار داد. از جمله این مراکز شرکت البرز یراق بود. این شرکت وارد کننده یراق آلات با توجه به برندهای مطرحی که وارد بازار می کند و نیز انبارهای بزرگی که در نقاط مختلف ایران دارد، در حال حاضر به یکی از تاثیرگذارترین توزیع کنندگان یراق آلات در کشور بدل شده است. با توجه به این ویژگی ها و نیز سیستم توزیع و فروش ماهرانه این شرکت، شاید کمتر فعالی در صنعت در و پنجره را بتوان یافت که نام این شرکت را نشنیده باشد. بر همین اساس، پنجره ایرانیان بازدید از انبار اصلی این شرکت را در تبریز در دستور کار خود قرار داده و با مدیریت البرز یراق، جواد جعفری، به گفتگو نشست. به همین منظور گروه خبری پنجره ایرانیان به شهرک سرمایه گذاری خارجی شهر تبریز رفت تا از دفتر مرکزی و انبار اصلی البرز یراق بازدید به عمل آورد. به محض ورود به دفتر شرکت، با استقبال گرم و صمیمی پرسنل شرکت روبرو شدیم. سپس، مدیریت البرز یراق نیز که با رویی گشاده به پذیرایی ما نشست بود با حوصله فراوان نقاط مختلف انبار را به ما نشان داد و به سوالات ما پاسخ گفت. بیش از همه چیز وسعت انبار و میزان انباشتگی آن نظر ما را به خود جلب می کرد. همچنان که نقاط مختلف انبار را از نظر می گذراندیم، با جواد جعفری گفتگویی داشتیم. در ادامه گزارش تصویری این بازدید و گفتگوی انجام شده از نظر شما می گذرد:

این شرکت بود. در واقع چنین انتظاری از البرز یراق در میان مشتریان شکل گرفته بود. این بود که با چند شرکت معتبر غربی وارد مذاکره شدیم و در نهایت با توجه به ویژگی های خاص برند ماکو، با شرکت سازنده این برند به توافق نهایی رسیدیم.

■ یراق آلات ماکو چه ویژگی هایی داشت که تصمیم به انتخاب آن گرفتید؟

نخستین معیار ما در انتخاب محصول مورد نظر خود کیفیت بالای این یراق آلات بود. همانطور که می دانید برند ماکو تقریباً موفق به دریافت تمامی استانداردهای معتبر جهانی شده است. معیار دوم ما قیمت مناسب محصولات این برند بود. به هر حال یکی از فاکتورهای مهم برای بازار، قیمت منطقی محصول است. قیمت محصولات برند ماکو به

■ آقای جعفری شما نمایندگی چه برندهایی را دارید؟

برندهای جویس (GEVISS) و ستویدا (SETVIDA) ساخت کشور ترکیه و برند ماکو (MACO) که در اتریش ساخته می شود.

■ اگر اشتباه نکنم شما ابتدا فقط با جویس و ستویدا کار می کردید، چه شد که ماکو را نیز به محصولات خود افزودید؟

حقیقتاً ما به دنبال عرضه بهترین یراق آلات و همچنین تامین سلیقه های مختلف مشتریان هستیم. در سال هایی که ما با جویس و ستویدا کار می کردیم، همواره یکی از نقدهای متداول بر البرز یراق جای خالی یک برند معتبر اروپایی در میان سبد محصولات

کنونی البرز یراق است. ما همواره بر این عقیده بوده‌ایم که توجه به منافع مشتری نهایی و عرضه محصولی مطابق با استانداردهای جهانی، یک وظیفه ملی است و برای رسیدن به این هدف تلاشی مستمر را در صدر برنامه‌های خود قرار داده‌ایم. برای رسیدن به این هدف از ابتدا سعی کرده‌ایم که نیروی انسانی کارآمد و ماهر را جذب شرکت کنیم. همانطور که اشاره کردم، توجه به کیفیت محصولاتمان نیز همواره از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار بوده است. ضمن اینکه کوشیده‌ایم کیفیت بالای محصولات خود را با قیمت‌هایی رقابتی و منطقی برای مشتریان خود جذاب بسازیم. البته باید اشاره کنم که ما در حد امکان محصولات خود را با سود کم اما به‌صورت عمده به مشتریان خود عرضه می‌کنیم و در مرحله نهایی نیز این محصول با کیفیت و برخوردار از قیمت رقابتی، به‌سرعت و به‌موقع به دست مشتریان می‌رسد. این‌ها همه از مهمترین عواملی است که البرز یراق را به جایگاه امروزی آن در بازار ایران رسانده است.



نسبت کیفیت بالای آن بسیار مناسب و منطقی است. از سوی دیگر این برند در ایران نمایندگی نداشت و ما این مهم را برعهده گرفتیم.

■ برند ماکو چه سابقه و کارنامه‌ای در سطح جهان دارد؟

در حال حاضر این شرکت با تولید سالانه بیش از ۴۰ میلیون ست یراق آلات در و پنجره، یکی از بزرگترین تولیدکنندگان این محصول در جهان به‌شمار می‌آید. همچنین شرکت ماکو از سه کارخانه بزرگ در سه شهر مختلف اتریش و همچنین تعداد بسیاری انبار در سراسر جهان برخوردار است. ماکو با این توانمندی‌ها امروزه سهم بالایی را از بازارهای جهانی در اختیار گرفته است.

■ به غیر از یراق آلات آیا محصول دیگری را نیز ارائه می‌کنید؟

از جمله محصولات دیگر ما دو نوع پیچ است که از مالزی و تایوان وارد کرده و به مشتریان خود عرضه می‌کنیم.

■ شما برای یراق آلاتی که عرضه می‌کنید چه خدماتی را ارائه می‌دهید؟

البرز یراق محصولات خود را به‌مدت ده سال تضمین کرده است. همچنین این تضمین به‌صورت گارانتی تعویض می‌باشد، اما جالب توجه است که در مدت فعالیت البرز یراق تاکنون هیچ مرجوعی نداشته یا از سوی مشتریان هیچ خرابی گزارش نشده است.

■ با برخی از مشتریان شما که صحبت می‌کردیم، نسبت به تامین مواد مورد نیاز خود توسط شرکت شما اطمینان خاطر دارند. چگونه چنین اعتماد و اطمینانی را در بازار ایجاد کردید؟

آسودگی خاطر مشتریان همواره یکی از اهداف اصلی مدیریت البرز یراق بوده است. البته پیش از همه کوشیده‌ایم تا خیال مشتریان را نسبت به کیفیت بالای محصولاتی که از البرز یراق دریافت می‌کنند، راحت کنیم. این هدف را با دقت و وسواسی که در انتخاب برندهای خود به‌کار برده‌ایم، محقق ساختیم. اما به‌ر حال مدیران کارگاه‌های ساخت در و پنجره همواره نسبت به زمان دریافت کالاهای سفارشی خود وسواس دارند؛ به‌عبارتی سرعت ارسال مواد مورد نیاز به کارگاه‌های برای آنها اهمیت دارد. از این رو تلاش کرده‌ایم از این جهت نیز در مشتریان خود اطمینان خاطر به‌وجود آوریم. برای این منظور ما انبارهای بزرگی در تهران و تبریز داریم که همواره انبوهی از اقلام مختلف یراق آلات را در آنها نگهداری می‌کنیم. به علاوه در بیشتر استان‌های کشور نمایندگی‌هایی داریم که آنها نیز از انبارهای ملو از کالا برخوردار هستند. از این رو، همه مشتریان البرز یراق آگاه هستند که در کمترین زمان ممکن اقلام درخواستی آنها ارسال شده و از این بابت هیچ نگرانی ندارند.

■ به نظر شما آیا استفاده از انواع مختلف یراق آلات، تاثیری بر کیفیت در و پنجره‌های تولیدی دارد؟

بدون تردید. در وهله اول هرچه یراق آلات استفاده شده در پنجره‌ها کیفیت بالاتری داشته باشند، پنجره‌های تولید شده نیز دارای کیفیت بالاتری خواهند بود. در وهله دوم، استفاده از یراق آلاتی که کارایی بالاتری دارند نیز کیفیت پنجره‌ها را افزایش خواهد داد. برای مثال پنجره‌هایی که در آنها از یراق آلات دوجته یا فولکس واگنی استفاده شده، طبیعتاً از پنجره‌های دارای یراق آلات تک جته کیفیت بهتری دارند. خوشبختانه اخیراً فروش یراق آلاتی از قبیل دوجته و غیره نسبت به گذشته افزایش یافته است، که این امر خود نشانی از توجه بیشتر تولیدکنندگان به کیفیت محصولات خود است.

■ در کدام استان‌ها نمایندگی فروش دارید؟

ما در تمام نقاط ایران، به‌جز استان‌های کرمان، سیستان و بلوچستان، مازندران و گیلان نمایندگی فروش داریم. و در حال حاضر نیز برای اعطای نمایندگی به استان کرمان مشغول مذاکره هستیم. در واقع ما همواره در پی آن بودیم که بتوانیم یک شبکه سراسری از شمال تا جنوب کشور تشکیل دهیم و این هدف امروزه در حال تحقق است. مشتریان ما اکنون این اطمینان خاطر را دارند که محصولات مورد نیاز خود را در همان روز سفارش تحویل بگیرند.

■ امروزه شرکت البرز یراق یکی از بزرگترین و مطرح‌ترین شرکت‌های فعال در عرصه یراق آلات در و پنجره دوجداره است. شما به‌عنوان مدیر عامل این شرکت، چه عواملی را در کسب چنین جایگاهی در بازار ایران موثر می‌دانید؟

به‌طور کلی نگاهی که از ابتدا در این شرکت حاکم بوده، دلیل اصلی رسیدن به جایگاه



در بازدید پنجره ایرانیان از آکپا و گفتگوی اختصاصی با غلامرضا حکیمی مطرح شد:

توان رقابت در بازار جهانی

اشاره:

گروه خبری پنجره ایرانیان در سومین بازدید خود از مراکز تولیدی و بازرگانی مهم صنعت در و پنجره تبریز به سراغ بزرگترین تولیدکننده پروفیل آلومینیوم کشور رفت. هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز مصادف بود با بازدیدهای دوره‌ای نشریه پنجره ایرانیان و این بار نوبت به کارخانه بزرگ آکپا رسیده بود. آنچه گروه خبری در این بازدید مشاهده کرد، در واقع دستاوردی عظیم برای بخش تولیدی کشور است. دستاوردی که به همت مردی با کوله‌باری از تجربه حاصل شده و در میان مراکز صنعتی نام‌آشنای قطب صنعتی کشور، یعنی تبریز چون نگینی فروزان می‌درخشد. سیروس حکیمی بزرگمردی از سرزمین آذربایجان که عمر خود را عاشقانه صرف اعتلای توان تولیدی کشور کرده است، امروز حاصل زحماتی را که در این راه به جان خریده به دو فرزند برومند خود سپرده است. دو کارخانه بزرگ آکپا و آلاکس حاصل عمری تلاش بی‌قفسه است. غلامرضا حکیمی فرزند ارشد وی در حال حاضر مدیریت کارخانه آکپا را برعهده دارد و با تدبیر خود و زیر سایه هدایت‌های مشفقانه پدر به‌خوبی از عهده اداره چنین مجموعه عظیمی برآمده است. بازدید از این مجموعه بزرگ فرصت بسیار مغتنمی بود برای پنجره ایرانیان تا با قلب آلومینیوم کشور از نزدیک آشنا شود. در این دیدار ضمن بازدید از بخش‌های متعدد آکپا و آشنایی با خط تولید پروفیل آلومینیوم، گفتگوی انجام دادیم با غلامرضا حکیمی. در ادامه گزارش تصویری این بازدید و گفتگو از نظر شما می‌گذرد:

ما برای به دست آوردن الگویی مطلوب برای تولید پروفیل آلومینیومی محصولات یک شرکت ایتالیایی را مورد مهندسی معکوس قرار دادیم. اما از آنجا که قالب‌های موجود از کیفیت مناسب برخوردار نبودند، سراغ شرکت آکپای ترکیه رفته و با آنها وارد مذاکره شدیم. نتیجه این مذاکرات آن بود که شرکت آکپای ترکیه در ایران کارخانه‌ای احداث کند و ۳۰ درصد مالکیت آن را در اختیار داشته باشد و ۷۰ درصد آن متعلق به ما باشد.

■ **ظاهراً مجموعه شما فراتر از کارخانه آکپا و تولید آلومینیوم است؟**

بله. ما پس از راه‌اندازی خطوط تولید آلومینیوم به سراغ تولید یراق‌آلات رفته و کارخانه آلاکس را احداث کردیم. ما امروز به نقطه‌ای رسیده‌ایم که می‌توانیم تمامی نیازهای

■ **از تاریخچه کارخانه برایمان بگویید. آکپا چه مسیری را طی کرده است تا به جایگاه امروز خود برسد؟**

کارخانه آکپا در سال ۱۳۸۷ تأسیس شده است. این کارخانه در فاز نخست خود در زمینی به مساحت ۱۵ هزار مترمربع راه‌اندازی شد که خط تولید پروفیل با بیلت آلومینیومی و همچنین خط رنگ الکترواستاتیک را شامل می‌شد. در حال حاضر آکپا در زمینی به مساحت ۳۵ هزار مترمربع و فضای سالنی ۱۶ هزار مترمربع فعالیت تولیدی خود را ادامه می‌دهد.

■ **نحوه همکاری شما با شرکت آکپای ترکیه چگونه است؟**

تا ۷۰ کشور مختلف است. با توجه به اینکه ظرفیت فعالیت در ایران بسیار بیشتر از ترکیه است، بدون تردید در صورتی که تحریم‌ها برداشته شوند، تولیدکنندگان ایرانی به خوبی از عهده رقابت با چنین شرکت‌هایی برمی‌آیند.

■ یعنی هیچ نگرانی از حضور مستقیم تولیدکنندگان خارجی در بازار ایران ندارید؟

به هیچ وجه. بازار ایران بسیار گسترده است. از این گذشته، کشورهایی در اطراف ما هستند که در اثر جنگ تخریب شده‌اند. این کشورها بالاخره روزی نیاز به بازسازی خواهند داشت و در این میان بازار بسیاری خوبی هم برای پروفیل ایجاد خواهد شد. در صورت لغو تحریم‌ها قطعاً شرایط بسیار خوبی نیز برای ما پیش خواهد آمد. امیدواریم یکی از ثمرات لغو تحریم‌ها برابر شدن قیمت بازار ایران با قیمت‌های جهانی باشد. متأسفانه اکنون قیمت آلومینیوم به صورت مافیایی درآمده است و با قیمت جهانی اختلاف چشمگیری دارد. ما در حال حاضر برای تهیه مواد اولیه خود با هزاران مشکل روبرو هستیم. اما اگر بتوانیم مواد اولیه را با قیمت‌های جهانی خریداری کنیم، توان رقابتی شرکت بالا رفته و به راحتی خواهیم توانست مثلاً در عراق کالای خود را با کمترین قیمت نسبت به رقبای ترک خود به فروش برسانیم؛ زیرا هزینه تولید در ترکیه بسیار بالاتر از ایران است. من مطمئن هستم که در دوره پس از تحریم بازار بسیار بهتری پیش روی ما خواهد بود.



کسانی را که قصد آغاز فعالیت در حوزه ساخت در و پنجره آلومینیومی دارند، برآورده سازیم. در کنار تولید پروفیل آلومینیوم ماشین‌آلات ساخت در و پنجره و نرم‌افزارهای مورد نیاز را نیز ارائه می‌دهیم. بنابراین کسی که به آپکا مراجعه کرده باشد از هیچ نظر ناامید بازمی‌گردد.

■ ما در بازدید خود از بخش‌های مختلف کارخانه‌های آپکا و آلاکس متوجه عظمت این مجموعه شدیم. مسلماً وجود چنین مجموعه‌ای فرصتی مغتنم برای خطه آذربایجان است. فکر می‌کنید چه تاثیری بر صنعت ساخت در و پنجره آلومینیومی در آذربایجان داشته‌اید؟

از زمان تأسیس آپکا در منطقه، کارگاه‌های بسیاری به ساخت در و پنجره‌های آلومینیومی سوق یافته‌اند. شاید بتوانم بگویم که امروزه آذربایجان شرقی به مهد صنعت در و پنجره آلومینیومی تبدیل شده است.

■ محصولات شما در چه نقاطی از کشور توزیع می‌شود؟ آیا صادرات نیز داشته‌اید؟

در حال حاضر پروفیل آپکا در بسیاری از نقاط کشور توزیع می‌شود و مناطق مهمی مانند تهران، شیراز و اصفهان بیشترین میزان آلومینیوم خود را از آپکا تهیه می‌کنند. همچنین شرکت‌هایی وجود دارند که برای آنها به صورت اختصاصی پروفیل تولید می‌کنیم. البته فروش ما به بازارهای داخلی محدود نشده است، ما امروزه به کشورهای مختلفی از جمله افغانستان، عراق، تاجیکستان و ترکمنستان صادرات داریم.

■ ظاهراً آپکا طرح توسعه‌ای را نیز در دستور کار خود دارد. ممکن است درباره آن توضیح دهید.

در حال حاضر آپکا در زمینه الکترواستاتیک و رنگ دکورال حرف اول را در کشور می‌زند. اما در بحث آندایز مشکلاتی داشتیم و مجبور بودیم از امکانات همکاران خود بهره ببریم. اما از آنجایی که کیفیت آندایز چندان راضی‌کننده نبوده و همچنین بعد مسافت در سربوهای را برایمان ایجاد می‌کرد، تصمیم گرفتیم از این نظر نیز مستقل شویم. به همین منظور قرار است تا چند ماه دیگر خط آندایز آپکا را به عنوان فاز سوم این مجموعه در سالن‌هایی مجزا راه‌اندازی کنیم. ماشین‌آلات این خط از کشور ایتالیا خریداری شده و هم‌اکنون در حال نصب و راه‌اندازی هستیم. امیدواریم بتوانیم به زودی این خط را به بهره‌برداری برسانیم.

■ سیستم فروش شما به چه صورتی است؟

شیوه فروش ما به صورت ۵۰ درصد نقدی و مابقی در مدت زمان یک تا دو ماه و به صورت چکی دریافت می‌شود. با توجه به بالا بودن کیفیت پروفیل‌های آلومینیوم آپکا در زمینه فروش با هیچ مشکلی روبرو نیستیم. روی هم رفته کیفیت محصولات آپکا به همراه قیمتی که برای آن تعیین می‌کنیم، محصولی کاملاً رقابتی را در بازار شکل داده است. قیمت‌های ما کاملاً رقابتی هستند و با توجه به کیفیت آن هرگز قابل مقایسه با قیمت‌های موجود در بازار نمی‌باشند.

■ ظاهراً آپکا چندین بار از سوی مقام‌های مسئول مورد تقدیر قرار گرفته است.

بله، آپکا موفق به اخذ تندیس برند برتر از طرف سندیکای بین‌المللی آلومینیوم و گواهینامه فنی از طرف مرکز تحقیقات وزارت مسکن و شهرسازی شده است. همچنین از سوی سازمان تأمین اجتماعی به عنوان کارفرمای حامی کارگران معرفی شده‌ایم.

■ در حال حاضر در این مجموعه چه تعداد نیرو مشغول به کار هستند؟

هم‌اکنون در فازهای یک و دو، یعنی کارخانه‌های آپکا و آلاکس، ۲۰۰ کارگر و کارمند اداری مشغول به کار هستند که با راه‌اندازی فاز سوم این تعداد به ۲۵۰ تا ۲۸۰ نفر خواهد رسید. کلیه پرسنل آپکا از همه نظر تأمین هستند، و تسهیلات مختلفی از جمله وام قرض الحسنه برای آنان تدارک دیده شده است. آنها نیز متقابلاً با خیالی آسوده و با علاقه به کار تولیدی خود مشغول هستند.

■ شما به عنوان برترین شرکت تولید پروفیل آلومینیوم در ایران، فکر می‌کنید

توافق حاصل شده میان ایران و قدرت‌های بزرگ جهان چه تاثیری بر صنعت و همچنین بازار آلومینیوم خواهد گذاشت؟

به نظر من شرایط بسیار بهتر خواهد شد. همانطور که می‌دانید امروزه شرکت‌های بسیاری در این زمینه مثلاً در ترکیه فعال هستند، با این حال همگی آنها از فروش خود راضی می‌باشند. برای نمونه شرکت آپکای ترکیه مشغول صادرات محصولات خود به ۶۹



در بازدید پنجره ایرانیان از آلاکس و گفتگوی اختصاصی با مسعود حکیمی مطرح شد:

یراق ایرانی؛ ضامن کیفیت

گروه خبری پنجره ایرانیان چهارمین بازدید خود از مراکز تولیدی و بازرگانی مهم صنعت در و پنجره تبریز را به یکی از محدود تولیدکنندگان یراق آلات اختصاصی آلومینیومی کشورمان اختصاص داده بود. هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز، امسال همزمان بود با بازدید پنجره ایرانیان از مراکز صنعتی و تجاری شهر تبریز، و این بار نوبت به کارخانه بزرگ آلاکس رسیده بود. این مجموعه تولیدی بزرگ نیز یکی دیگر از دستاوردهای مجموعه حکیمی است که در سایه تدبیر و تخصص سیروس حکیمی جایگاه ویژه و منحصر بفردی را در بازار در و پنجره آلومینیوم به دست آورده است و اکنون تحت مدیریت فرزند برومند وی مسعود حکیمی در حال تولید انواع یراق آلات اختصاصی آلومینیوم است. آلاکس در کنار اکپا مجموعه بزرگی را تشکیل می دهند که تقریباً تمام نیازهای راه اندازی یک کارگاه آلومینیوم را تامین می کنند. گروه خبری پنجره ایرانیان به بازدید از بخش های مختلف کارخانه آلاکس پرداخت و از تکنولوژی برتر این واحد تولیدی دیدن کرده و با مدیرعامل آن به گفتگو نشست. در ادامه گزارش تصویری و این گفتگو از نظر شما می گذرد:

اشاره:

تولید می کنند. ظرفیت تولید کارخانه حدود ۱۰۰۰ تن در سال می باشد و حدود یکصد نفر پرسنل رسمی در واحد تولیدی مشغول فعالیت می باشند. کارخانه آلاکس در زمینی به مساحت ده هزار متر مربع مشتمل بر سالن تولید، ریخته گری، مونتاژ و خطوط رنگ لابراتور کنترل کیفی و تحقیقات علمی و مجموعه اداری می باشد. همچنین در مرحله بعدی توسعه محصولات آلاکس، قصد داریم تولید یراق آلات کابینت و نرده های آلومینیومی را راه اندازی کنیم.

■ با توجه به وسعت واحد تولیدی آلاکس، که ما در بازدید خود از نزدیک شاهد آن بودیم، قطعاً نحوه مدیریت این مجموعه امر خطیر و حساسی است. آیا در حال حاضر سیستم مدیریتی خاصی در آلاکس حاکم است یا به همان روش های

■ درباره پیشینه و وضعیت فعلی آلاکس برای ما بگویید. چه شد که به فکر تولید یراق آلات آلومینیوم افتادید؟

همزمان با تأسیس شرکت اکپا در سال ۱۳۸۷ و آغاز تولید پروفیل های آلومینیومی باکیفیت و متنوع در انواع مقاطع اختصاصی نرمال و ترمال بریک، آنچه بیش از همه در صنعت در و پنجره برای گروه صنعتی حکیمی احساس می شد ضعف صنعت کشور در زمینه تولید یراق آلات در و پنجره آلومینیومی بود و همین امر جرقه ای بود تا ایده تولید یراق آلات در مجموعه آلاکس شکل گیرد و بالاخره در سال ۱۳۸۸ اولین فاز تولید محصولات در شرکت آلاکس کلید خورد و در مراحل بعدی با راه اندازی خطوط جدید تولیدی، امروز به نقطه ای رسیدیم که حدود هفت درصد از یراق آلات مصرفی کشور را

سستی آلکس را اداره می کنید؟

کشور عرضه می شود. همچنین آلکس در شهرهای بزرگ نیز دفتر نمایندگی رسمی دارد که اطلاعات مربوط به دفاتر نمایندگی آلکس در وبسایت شرکت موجود است.

■ آیا تاکنون برنامه های جهت صادرات تولیدات آلکس داشته اید؟

متأسفانه کشور ما در ۱۰ سال اخیر به واسطه اعمال تحریم های ظالمانه در حوزه صادرات با مشکلات عدیده ای روبه رو بود. آلکس نیز با توجه به این مشکلات بین المللی و اقتصادی و همچنین موانع بازدارنده در زمینه مبادلات گمرکی در طول سال های اخیر در حوزه صادرات فعالیت قابل ملاحظه ای نداشته، اما با وجود کلیه این موانع دست و پا گیر محصولات خود را به کشورهای عراق، افغانستان، ارمنستان و جمهوری آذربایجان صادر می کنیم. همچنین با توجه به توافقات انجام شده برنامه ریزی ویژه ای جهت گسترش صادرات به کشورهای فرا منطقه ای داریم که امیدواریم در فضای پساتحریم با بهبود اوضاع سیاسی و اقتصادی این برنامه مدون را به اجرا درآوریم.

■ ارزیابی شما از توافق انجام شده میان ایران و قدرت های بزرگ و احتمال

برچیده شدن تحریم ها چیست؟

پساتحریم را می توان به دو دوره کوتاه مدت و بلند مدت تقسیم کرد. در دوران کوتاه مدت که به اعتقاد بنده بیش از ۶ ماه طول نخواهد داشت، رکود بازار و موارد ناشی از این رکود را همچنان مشاهده خواهیم کرد. اما دوره دوم پساتحریم در پی این دوران کوتاه مدت فرا خواهد رسید. بار سنگین موانع و مشکلات پیش آمده در دوره کوتاه مدت نیازمند برنامه ریزی مناسبی است که اگر در آن دوره این مهم به تحقق بپیوندد در دوره دوم اوضاع اقتصادی بهبود مناسبی خواهد داشت. صنایع در رقابت با برندهای بین المللی به سمت ارتقاء کیفیت رفته و نهایتاً بازار نیز به ثبات لازم خواهد رسید.



■ برآورد شما از وضعیت اقتصادی موجود در کشورمان چیست؟ و چه

چشم اندازی از آینده پیش رو دارید؟

به جز مشکلات اقتصادی موجود به علت نرخ سود بانکی بالا، جذابیت صنعتی برای سرمایه گذاری از بین رفته و دولت نیز در شرایط کنونی با تزریق نقدینگی، نمی تواند اوضاع را بهبود بخشد. چراکه تزریق نقدینگی باعث افزایش تورم خواهد شد. چنانچه در دولت قبل این اتفاق، در زمانی که بیشترین درآمدهای نفتی طول تاریخ را داشتیم، تجربه تلخ شرایط بد اقتصادی را ایجاد کرد. امروز دولت می تواند با کاهش نرخ سود بانکی اوضاع را بهتر از گذشته تحت کنترل قرار دهد. یقیناً ایران ما از هر حیث و در هر زمینه ای شرایط مناسب سرمایه گذاری و بهره وری را دارا می باشد، کشور ما هم در زمینه نیروی کار ارزان و انرژی ارزان از جمله معدود کشورهایی است که اگر تکنولوژی مناسب را در اختیار داشته باشد، به سرعت می تواند خود را به رشد اقتصادی جوامع بین المللی برساند. در سال های اخیر به دلیل تحریم ها، نتوانستیم از تکنولوژی مناسب و ورود آن به کشور بهره مند شویم. اما تصور می کنم در شرایط پساتحریم با ورود تکنولوژی نوین به کشور و رفع پاره ای از مشکلات دست و پا گیر، نام ایران به عنوان یک کشور باثبات در منطقه مطرح و به رشد اقتصادی مطلوب برسد.

چنان که مستحضرد محیط سازمان ها در دو دهه اخیر تغییرات عظیم و پرشتابی داشته است. این تغییرات شامل حرکت از جامعه صنعتی به جامعه اطلاعاتی، از تکنولوژی نیروافزا به تکنولوژی دانش افزا، از اقتصاد ملی به اقتصاد جهانی، از کوتاه مدت به بلندمدت، از کمیت به کیفیت و از دموکراسی نماینده ای به مشتری گرایی بوده است. از این نظر امروزه مدیریت سستی در سازمان های بزرگ دیگر جوابگو نیست. در نتیجه شرکت آلکس با بهره مندی از سیستم مدیریتی نوین یکپارچه سعی در مدیریت دانش، آراستگی محیط کار، برنامه ریزی استراتژیک و نهایت رضایتمندی مشتریان دارد. سیستم تولید کارخانه آلکس نیز بر برنامه ریزی منابع تولیدی (MRD)، تولید به هنگام (JIT) و تکنولوژی تولید بهینه (OPT) استوار است.

■ آلکس دقیقاً چه محصولاتی را تولید می کند؟

محصولات آلکس شامل انواع دستگیره های در و پنجره، ست های دو حالته، انواع بلبرینگ های آلومینیومی و پلاستیکی، انواع فیکسره های آلومینیومی پرسی و پانچی، انواع فیکسره های پلاستیکی و دایکاستی و فلزی، انواع لولاهای در و پنجره، انواع لاستیک های نصب شیشه و لامل، انواع مویی ها، انواع نگهدارنده ها شامل جلقفل، درپوش، ضربه گیر، انواع ابزار آلات و ماشین آلات، ساخت انواع در و پنجره و همچنین پنجره توری می باشد که اکثر محصولات تولیدی آلکس در سبد صادراتی آن نیز قرار می گیرند. بعضی از محصولات مانند لیفت انداسلاید و تیلت انداسلاید (فولکس واگن) و همچنین ست های دو حالته و برخی انواع لاستیک ها به علت نرخ بازگشت سرمایه برای تولید توجیه اقتصادی ندارند و در حال حاضر در شرکت تولید نمی شوند. ولی با توجه به تغییرات حاکم بر اقتصاد شرکت آلکس در برنامه ریزی بلند مدت خود قصد راه اندازی خطوط تولیدی محصولات مذکور را دارد.

به طور کلی در و پنجره های آلومینیومی با توجه به مزیت و ویژگی های خود، امروزه از جایگاه خاصی در بازار برخوردار شده اند. از مهمترین مزیت های آلومینیوم نسبت به سایر سیستم ها به صورت تیتروار می توان به این موارد اشاره کرد: استحکام و قدرت خنثی، سختی، اتصالات، نصب یراق آلات، سیستم های کشویی، رنگ پذیری، مقاومت در برابر آتش، کالای سرمایه ای و مقاومت در برابر شرایط اقلیمی. از این رو شرکت آلکس در جهت تهیه یراق آلات آلومینیومی بیش از پیش تلاش کرده و خواهد کرد.

■ کیفیت محصولات تولیدی آلکس را در چه حدی می دانید؟

همانطور که می دانید، شرکت آلکس برند برتر صنعت آلومینیوم کشور می باشد و کلیه محصولات این شرکت براساس استانداردها و با بهره گیری از تجهیزات روز اروپا و با درجه کیفی بسیار بالایی تولید می شود. آلکس همواره بر کیفیت محصولات خود بیشترین اهمیت را داده و مواردی چون قیمت محصولات و سود حاصل از آنها در درجه بعدی اهمیت برای مدیران آلکس قرار دارد. از این رو کلیه تولیدات آلکس از درجه کیفی بالایی برخوردار است.

■ در خصوص استانداردها یا گواهینامه هایی که آلکس موفق به دریافت آنها

شده، کمی توضیح دهید.

شرکت آلکس تا کنون موفق به اخذ گواهینامه های ایزو ۹۰۰۱، ایزو ۱۰۰۰۲، ایزو ۱۴۰۰۱ و ایزو ۱۸۰۰۱ شده و همچنین توانسته است دو گواهینامه IMS و CE از شرکت IUV آلمان دریافت کند که تصویر همه این گواهینامه ها در وبسایت رسمی شرکت آلکس موجود است. همچنین استاندارد کارخانه ای از سازمان ملی استاندارد ایران و گواهینامه های برند برتر صنایع آلومینیوم کشور، کارآفرین نمونه کشور، خانواده کارآفرین نمونه و جوان کارآفرین نمونه کشور از اداره کل کار و امور اجتماعی، از دیگر استانداردهایی است که در طول این سال ها دریافت کرده ایم.

■ آیا شرکت شما با شرکت آلکس ترکیه ارتباطی دارد؟

شرکت ما تحت لیسانس شرکت آلکس ترکیه می باشد. این شرکت با بهره مندی از تکنولوژی روز اروپا به تولید یراق آلات آلومینیوم مشغول است.

■ تاکنون چه میزان از بازار یراق آلات کشور را از آن خود کرده اید؟

براساس آمارها و برآوردهای انجام شده یقیناً و تحقیقاً حداقل نیمی از بازار یراق آلات نرمال کشور در اختیار آلکس می باشد و محصولات ما مستقیماً در کلیه استان های



در بازدید پنجره ایرانیان از گروه صنعتی آهن فولاد جهان مطرح شد:

شش دهه تلاش؛ شش دهه بالندگی

گروه صنعتی آهن فولاد جهان پنجمین مقصد بازدید گروه خبری نشریه پنجره ایرانیان بود. این گروه خبری که همزمان با هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز تهیه گزارش از مراکز عمده تولیدی و بازرگانی این شهر را در دستور کار قرار داشت، دیداری از نخستین و بزرگترین تولیدکننده پروفیل گالوانیزه در کشور به عمل آورد. دیدار از مجموعه‌ای با بیش از شش دهه قدمت و پیشینه‌ای پر بار در زمینه انواع تولیدات فولادی، بی‌شک شوق و هیجان فراوانی را برای اعضای گروه به همراه داشت. بازدید از بخش‌های مختلف کارخانه عظیم این گروه صنعتی، نشستن پای صحبت مدیر فروش آن و آگاهی از اینکه فقط یکی از تولیدات این مجموعه یعنی گالوانیزه تقریباً کل بازار ایران را پوشش می‌دهد و اینکه بازارهای منطقه به تدریج در حال سر فرود آوردن در مقابل آهن فولاد جهان هستند، حسی از غرور ملی را در هر بیننده‌ای بر می‌انگیخت. پس بازدید از نقاط مختلف کارخانه گفتگویی اختصاصی با جلیل خیره مسجیدی (خبری)، مدیر فروش این مجموعه موفق. در ادامه گزارش تصویری این بازدید و گفتگو از نظر شما می‌گذرد:

اشاره:

به نیروی انسانی ماهر و کارآمدی که در خدمت این گروه صنعتی بود، و البته به واسطه تجهیزاتی که به مجموعه اضافه شد، آهن فولاد جهان توانست در زمینه تولید سوله و سازه‌های فلزی و تامین مواد اولیه کارخانجات صنعتی نیز وارد عمل شود. در نهایت واحد تولید پروفیل‌های تقویتی در و پنجره‌هایی یو.پی.وی.سی راه‌اندازی شد. در حال حاضر نیز گروه صنعتی آهن فولاد جهان با نیروی انسانی ۵۰ نفره خود فعالیت‌های خود را پی می‌گیرد. لازم به توضیح است که در حال حاضر گروه صنعتی آهن و فولاد جهان با داشتن نیروهای متخصص و مجرب و با امکانات پیشرفته، یکی از مطمئن‌ترین تولیدکنندگان قطعات ورقی با استانداردهای بین‌المللی در ایران است و قادر است کلیه

■ گروه صنعتی آهن فولاد جهان چه مسیری را برای رسیدن به چنین جایگاهی پشت سر گذاشته است.

سنگ بنای اولیه آهن فولاد جهان در ۱۳۳۷ با هدف تولید سازه‌های فلزی گذاشته شد. در سال ۱۳۵۰ طرح توسعه‌ای به اجرا گذاشته شد و با اخذ پروانه بهره‌برداری از صنایع و معادن، این مجموعه کار خود را در زمینه تولید مخازن سوخت آغاز کرد. در سال ۱۳۶۵ مدیران آهن فولاد جهان تصمیم گرفتند تولید پروفیل‌های باز را در دستور کار خود قرار دهند. در سال ۱۳۷۱ آهن فولاد جهان باز هم سبد محصولات خود را گسترش داد و در خصوص تهیه و توزیع مقاطع فولادی و ورق آغاز به کار کرد. با توجه

بازار چه مناطقی از کشور را پوشش می‌دهید؟

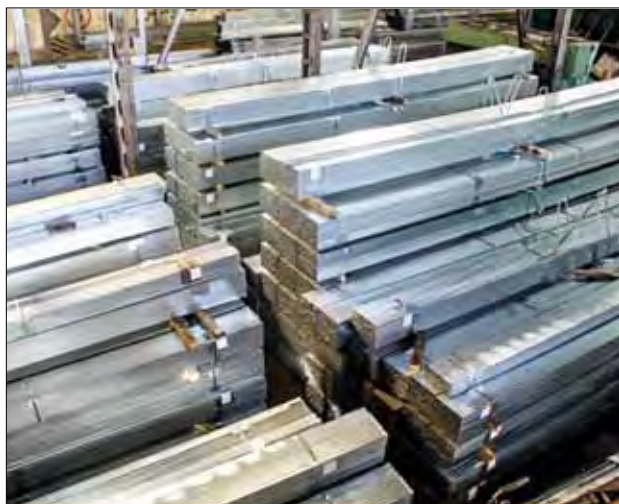
محصولات ما در کل ایران توزیع می‌شود. بر اساس آماری که به دستمان رسیده حدود ۷۰ درصد متقاضیان پروفیل گالوانیزه ایران به صورت مستقیم از آهن فولاد جهان اقدام خود را تهیه می‌کنند؛ و البته بیشتر ۳۰ درصد باقیمانده نیز به صورت غیر مستقیم از تولیدات آهن فولاد جهان استفاده می‌کنند.

■ یعنی شما نزدیک به صد درصد بازار گالوانیزه ایران را در اختیار دارید. با چنین توانمندی، آیا صادرات نیز داشته‌اید؟

بله ما به کشورهای عراق، افغانستان، ارمنستان و ترکیه صادرات داشته‌ایم. در بسیاری موارد نیز این صادرات استمرار داشته است. برای مثال در حال حاضر سه سال است که به صورت مرتب محصولات خود را به عراق می‌فرستیم.

■ آهن فولاد جهان از چه استانداردها و گواهینامه معتبری برخوردار است؟

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



سفارشات مشتریان را در اسرع وقت تولید کرده و تحویل دهد. ضمن اینکه با رشد و پیشرفت دانش فنی کارشناسان این واحد تولیدی، امروزه بسیاری از ماشین‌آلات صنعتی این مجموعه نیز توسط متخصصان خودمان طراحی و ساخته می‌شود.

■ در مورد پروفیل گالوانیزه تولیدی خود بیشتر توضیح دهید.

گروه صنعتی آهن فولاد جهان نخستین تولیدکننده پروفیل گالوانیزه در ایران است. البته از زمان آغاز تولید این محصول تغییراتی را در فرایند تولید خود داشته‌ایم. ما قبلاً با دستگاه‌های پرس دومتیری و سه متری کار می‌کردیم. اما با توجه به تقاضای بازار، دستگاه‌های مجهزتری را به خط تولید اضافه کردیم و اکنون پروفیل‌های گالوانیزه را در شاخه‌های شش متری تولید می‌کنیم. مشتریان این ابعاد را بیشتر می‌پسندند.

■ فرایند تولید پروفیل‌های تقویتی به چه صورت است؟

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

از چه نوع مواد اولیه‌ای برای تولید پروفیل‌های گالوانیزه استفاده می‌کنید؟

آهن فولاد جهان از بهترین مواد اولیه موجود در بازار استفاده می‌کند. در حال حاضر در بازار، موادی وجود دارد که ساخت کشورهای رومانی، چینی و ترکیه است. اما آنچه که بیشتر از همه برای ما اهمیت دارد، کیفیت است. از این جهت ما بهترین مواد موجود را تهیه می‌کنیم.

■ از نظر شما تولیدکنندگان در و پنجره چگونه می‌توانند در تولیدات خود از گالوانیزه بیشترین بهره را ببرند؟

بهر حال باید توجه داشته باشید که گالوانیزه عامل تقویت پنجره‌های یو.پی.وی.سی است. از این جهت تولیدکنندگان هرچقدر از گالوانیزه با ضخامت بیشتری استفاده کنند، محصولات آنها مقاومت و کیفیت بالاتری خواهد داشت.

■ ضخامت استاندارد برای گالوانیزه پنجره‌های یو.پی.وی.سی چقدر است؟

استانداردی که در حال حاضر مثلاً در کشورهای اروپایی وجود دارد، ۲٫۵ تا ۳ میلی‌متر است. اما استاندارد که در ایران وجود دارد ۱٫۵ میلی‌متر است.

■ چگونه می‌توان گالوانیزه خوب را از بد در بازار تشخیص داد؟

از ظاهر گالوانیزه نمی‌توان به کیفیت واقعی آن پی برد. البته ضخامت گالوانیزه در این میان ویژگی مهمی است. اما بهر حال خریداران برای اینکه از جنسی که خریداری می‌کنند اطمینان داشته باشند، باید در ابتدا روی بازار و شرکت‌های عرضه کننده موجود مطالعه داشته باشند و برندهای شناخته شده‌ای را که دارای کیفیت و گواهینامه‌های معتبر هستند شناسایی و از آنها خریداری کنند.

■ در حال حاضر تولیدکنندگان در و پنجره در خصوص خرید گالوانیزه با یک

مشکل روبرو هستند. از آنجا که گالوانیزه به دو روش متری و وزنی در بازار عرضه می‌شود، این ابهام وجود دارد که کدام شیوه به سود خریداران گالوانیزه است؟

بدون تردید خرید به صورت وزنی به نفع تولیدکنندگان در و پنجره است. بهر حال عده‌ای در بازار گالوانیزه را به صورت متری به فروش می‌رسانند. طبیعتاً دادوستد گالوانیزه به صورت متری کاملاً به سود فروشندگان آن است. اما ما حدود چهار سال است که این نحوه فروش را متوقف ساخته‌ایم؛ زیرا در روش متری مشتریان کاملاً متضرر می‌شوند. به طور کلی متراژ معیاری است که در آن تقریباً راه دارد، اما وزن معیاری کاملاً قطعی است. از این جهت ما به همه خریداران گالوانیزه اکیدا توصیه می‌کنیم که به صورت متری به خرید گالوانیزه اقدام نکنند.

■ روش توزیع محصولات شما در کشور چگونه است؟ آیا نمایندگی می‌پذیرید؟

روشی که در شرکت آهن فولاد جهان در حال اجرا می‌باشد عاملیت فروش است و در نقاط مختلف ایران عامل فروش داریم.

■ محصولات تولیدی شما در چه مناطقی از کشور به فروش می‌رسد؟ به عبارتی



همزمان با بازدید اختصاصی پنجره ایرانیان از شرکت آسیا جام:

خط تولید پروفیل بازسازی راهاندازی شد

شرکت آسیا جام ششمین مرکز تولیدی بود که مورد بازدید گروه خبری پنجره ایرانیان قرار گرفت. هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز، امسال همراه بود با بازدیدهای اختصاصی پنجره ایرانیان از مراکز تولیدی و بازرگانی مهم صنعت در و پنجره تبریز؛ از کارخانه‌های تولیدی پروفیل‌های آلومینیوم، یو.پی.وی.سی و گالوانیزه تا انبارهای توزیع کنندگان بزرگ یراق‌آلات. از مهم‌ترین تولیدکنندگان پروفیل در تبریز، شرکت آسیا جام بود که به‌عنوان یکی از برترین‌های تبریز مورد بازدید این گروه خبری قرار گرفت. کارخانه شرکت آسیا جام در شهرک عالی‌نسب شهر تبریز واقع شده و در حال تولید پروفیل یو.پی.وی.سی با نام تجاری فنس‌ترمن می‌باشد. شرکت آسیا جام تحت مدیریت آقای جعفری به‌تدریج در حال به دست آوردن جایگاه مناسبی در بازار رقابتی پروفیل ایران است. مدیریت آسیا جام که از جدیدترین تکنولوژی در تولید پروفیل بهره گرفته است، همواره بر اهمیت تجهیزات مناسب و به‌روز کارخانه برای حفظ کیفیت تولیدات خود آگاه بوده است. همچنین به خدمت گرفتن کادری توانمند و با تجربه همچنین متخصصان فنی داخلی و خارجی یکی دیگر از راهکارهایی بوده که آسیا جام برای ارتقای کیفیت پروفیل فنس‌ترمن اتخاذ کرده است. از جمله معیارهایی که همواره برای پروفیل فنس‌ترمن مد نظر قرار داشته، استحکام بالا و از همه مهم‌تر تطابق با شرایط مختلف جوی بوده است. برای رسیدن به این هدف، به گفته مدیریت عامل آسیا جام، برای تولید فنس‌ترمن از بهترین مواد اولیه موجود در بازار استفاده می‌شود؛ حتی با همه سختی‌هایی که در سال‌های اخیر برای تهیه مواد اولیه مرغوب در کشور وجود داشته، آسیا جام از این اصل خود عدول نکرده و در همه مقاطع زمانی و با پشت سر گذاشتن موانع موجود، مواد اولیه مورد نظر خود را تهیه کرده است. به‌طور کلی بهره‌گیری از فناوری روز، کارشناسان متخصص و مواد اولیه مرغوب، سه اصلی بوده‌اند که آسیا جام برای عرضه محصولی باکیفیت همواره در سرلوحه فعالیت‌های خویش قرار داده است. گروه خبری پنجره ایرانیان با حضور در آسیا جام ضمن بازدید از خط تولید پروفیل فنس‌ترمن، با مدیریت عامل آسیا جام و نیز عوامل تولید به گفتگو پرداخت. در ادامه گزارش تصویری و خبری پنجره ایرانیان از کارخانه آسیا جام از نظر شما می‌گذرد:

خاطر آسوده خریداران فنسترمن

بنا به گفته مدیرعامل آسیا جام، پروفیل فنسترمن از یک ضمانت‌نامه درازمدت برخوردار است و البته این ضمانت‌نامه با بیمه‌نامه‌ای نیز همراه است. خیال تولیدکنندگان فنسترمن از کیفیت محصولات خود آنقدر راحت است که فنسترمن را سالیان سال ضمانت کرده‌اند. به‌هرحال رعایت سه اصلی که پیش‌تر ذکر شد، یعنی فناوری روز، نیروی متخصص و مواد اولیه مرغوب، محصول با چنان کیفیتی به ثمر آورده است که از دوام طولانی آن می‌توان خاطر جمع بود. خلاصه آنکه خاطر خریداران این پروفیل به مدت ۲۵ سال آسوده خواهد بود، زیرا فنسترمن ۲۵ سال گارانتی شده است.



استفاده از فناوری روز

شرکت آسیا جام در شهرک صنعتی عالی‌نسب شهر تبریز واقع شده است. این شرکت به تولید پروفیل یو.پی.وی.سی با نشان تجاری فنسترمن، مشغول است. ماشین‌آلات آسیا جام ساخت شرکت لیدر ترکیه بوده و از تکنولوژی به‌روز دنیا برخوردار است. سه خط اکسترودر در کارخانه آسیا جام مشغول به کار هستند. اکسترودرهای در حال کار این کارخانه کاملاً اتوماتیک بوده و از قابلیت ساخت انواع پروفیل با برترین کیفیت برخوردار هستند.

بهره‌گیری از کارشناسان داخلی و خارجی

شرکت آسیا جام در گزینش نیروی انسانی خویش همواره از وسواس بالایی برخوردار بوده است.

بر این اساس، در حال حاضر کادری مجرب و متخصص در این شرکت مشغول به کار هستند. ضمن اینکه اضافه شدن کارشناسان فنی ترک به این مجموعه، کارایی کادر تخصصی آسیا جام را ارتقاء داده است. بالا بودن سطح نیروی انسانی این شرکت، ضمن ارتقای بهره‌وری کارخانه، سبب شده است محصولات تولیدی آسیا جام از کیفیت بالایی برخوردار باشند.

توسعه خطوط اکسترودر

بر اساس اظهارات مدیرعامل آسیا جام، قرار است خطوط اکسترودر تولید فنسترمن، که در حال حاضر سه خط می‌باشند، افزایش یابند. ظاهراً تا پایان سال ۱۳۹۴، دو خط تولید به این خطوط افزوده خواهد شد و در سال آینده آسیا جام با پنج خط اکسترودر فعالیت‌های تولیدی خود را بیش از پیش گسترش خواهد داد.

سید محصولی کامل

پروفیل فنسترمن در انواع مختلف تولید می‌شود. به عبارت دیگر سید محصولی فنسترمن کامل است. انواع گوناگون پروفیل برای تیپ‌های مختلف پنجره توسط آسیا جام تولید و روانه بازار می‌شود. مشتریان فنسترمن با سلاقی گوناگون و برای طرح‌های گوناگون پنجره می‌توانند از فنسترمن استفاده کنند. تا به امروز انواع گوناگون پروفیل‌ها در سری ۶۰ توسط آسیا جام تولید شده است.

رونمایی از پروفیل بازسازی

آسیا جام، پروفیل بازسازی را نیز به سید محصولات خود اضافه کرد. هم‌زمان با بازدید گروه خبری نشریه پنجره ایرانیان، تولید پروفیل بازسازی این شرکت نیز راه‌اندازی شد. همچنین در طرح توسعه این شرکت محصولات دیگری نیز پیش‌بینی شده‌اند که تولید آنها به‌تدریج آغاز خواهد شد. از جمله این موارد خط تولید لمینیت است که بر اساس طرح توسعه این شرکت، پیش‌بینی شده تا در آینده‌ای نزدیک به بهره‌برداری برسد و این امیدواری وجود دارد که این محصول نیز در سال آینده به تولیدات آسیا جام افزوده شود.

استفاده از بهترین مواد اولیه

آسیا جام برای تولید محصولاتی باکیفیت همواره سه اصل را مد نظر خود داشته است؛ نخست استفاده از تکنولوژی پیشرفته و روز دنیا و دوم بهره‌گیری از نیروی متخصص و مجرب. سومین اصلی که آسیا جام هرگز از آن تخطی نکرده است، به‌کارگیری بهترین مواد اولیه موجود در بازار است. به‌عبارتی یکی از دلایل مهم کیفیت بالای فنسترمن مواد اولیه مرغوبی بوده است که در این پروفیل به‌کار برده می‌شود. برای نمونه برای تولید فنسترمن از پودر پی.وی.سی تولید پتروشیمی بندر امام و همچنین تیتان درجه یک ساخت آلمان استفاده می‌شود.

رشد تدریجی بازار فروش

به گفته مدیران آسیا جام، این شرکت در حال گسترش تدریجی بازار خود در سطح کشور است و درحال حاضر بخش‌هایی از کشور خریدار این پروفیل هستند. مدتی است که فنسترمن در تهران، شهرهای شمالی کشور و همدان توزیع می‌شود. اخیراً نیز تولیدکنندگانی از شهرهای مشهد و اهواز به جمع خریداران فنسترمن پیوسته‌اند. بر اساس سیاست‌های فروشی که شرکت آسیا جام اتخاذ کرده است، ضمن اینکه کیفیت هرگز فدای گسترش بازار نشده، توسعه تدریجی بازار در دستور کار قرار داده شده است.



در بازدید پنجره ایرانیان از کیان ره‌آورد ایرانیان و گفتگوی اختصاصی با هادی غضنفری مطرح شد:

رضایت مشتریان رمز موفقیت در بازار

اواخر مردادماه امسال گروه خبری نشریه پنجره ایرانیان برای تهیه گزارش از هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز، به این شهر سفر کرده بود. این بار دستور کاری متفاوت در برنامه این گروه وجود داشت: بازدید از مراکز تولیدی و بازرگانی مهم صنعت در و پنجره تبریز. واپسین مقصد این بازدیدها شرکت کیان ره‌آورد ایرانیان بود. یکی از مهمترین شرکتهایی که امروزه نقش پررنگی نه تنها در خطه آذربایجان بلکه در اقصی نقاط ایران دارد، شرکت کیان ره‌آورد ایرانیان است. این شرکت در حال حاضر به یکی از سرشناس‌ترین واردکنندگان و معتبرترین توزیع‌کنندگان یراق‌آلات در کشور تبدیل شده است و عمدتاً نیز شهرت کیان ره‌آورد ایرانیان به واسطه فعالیت در حوزه یراق‌آلات است. با این حال، دامنه گسترده فعالیت‌های کیان ره‌آورد ایرانیان به یراق‌آلات محدود نمی‌شود، و این شرکت تمام ملزومات ساخت یک پنجره اعم از پروفیل، یراق، ماشین‌آلات ساخت در و پنجره و غیره را به مشتریان خود عرضه می‌کند. در این بازدید از انبار وسیع و حجم بالای محصولات این شرکت گزارشی تهیه شد. در بدو ورود به انبار کیان ره‌آورد ایرانیان چنان به گرمی مورد استقبال آقای هادی غضنفری، مدیر عامل شرکت، قرار گرفتیم که در طول بازدید از بخش‌های مختلف انبار هرگز احساس دوری از دیار و خانه نداشتیم و گفتگویی با آقای هادی غضنفری همراه با پذیرایی گرم وی در حیاتی با صفا که یادآور صفای ناب مردم تبریز بود، خاطره‌ای دل‌انگیز و به یادماندنی برای گروه خبری پنجره ایرانیان رقم زد. در ادامه این گزارش تصویری و گفتگو از نظر شما می‌گذرد:

اشاره:

■ شرکت کیان ره‌آورد ایرانیان در چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

کیان ره‌آورد ایرانیان در سال ۱۳۸۹ با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و با به‌کارگیری افراد تحصیل کرده و مجرب و با اخذ نمایندگی از شرکتهای و کارخانه‌های معتبر جهان آغاز به کار کرد. هدف اصلی راه‌اندازی کیان ره‌آورد ایرانیان ارائه خدمات به هموطنان با هدف بهینه‌سازی مصرف انرژی جهت مقابله با چالش‌های حوزه انرژی بوده است. روشن است که استفاده از در و پنجره‌های دو جداره یو.پی.وی.سی یکی از راهکارهای موثر در خصوص صرفه‌جویی در مصرف انرژی است. ما نیز کوشیده‌ایم در حد توان خود سهمی در این مقوله مهم داشته باشیم.

■ بیشتر مردم کیان ره‌آورد ایرانیان را به‌عنوان واردکننده یراق‌آلات می‌شناسند، اما ظاهراً حوزه کاری این شرکت فراتر از یراق‌آلات است. در مورد فعالیت‌های کیان

■ ره‌آورد ایرانیان بیشتر توضیح دهید.

کیان ره‌آورد ایرانیان در واقع کلیه ملزومات ساخت در و پنجره‌های دو جداره را به مشتریان خود عرضه می‌کند. البته بیشتر حجم فعالیت‌های ما به واردات و توزیع یراق‌آلات اختصاص یافته، اما در خصوص ماشین‌آلات ساخت در و پنجره و ماشین‌آلات تولید شیشه‌های چند جداره نیز خدماتی ارائه می‌دهیم. اکثر محصولاتی که توسط کیان ره‌آورد ایرانیان وارد می‌شود از کشورهای ترکیه، تایوان و چین است. به عبارتی حجم فعالیت‌های شرکت بدین ترتیب سازماندهی شده است که ۸۰٪ فعالیت‌ها در زمینه یراق‌آلات در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی، ۱۰٪ در زمینه ماشین‌آلات ساخت در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی و شیشه‌های چند جداره و ۱۰٪ در حیطه فروش پروفیل یو.پی.وی.سی صورت می‌گیرد.

■ کدام برندها توسط کیان ره‌آورد ایرانیان وارد بازار ایران می‌شوند؟

خود را دارد و هر کسی نمی‌تواند در این بازار به دادوستد بپردازد. به هر حال لازم است که شما زبان مشتریان این بازار را بدانید. اتفاقاً شرایط برای ما بهتر می‌شود، چون شرکت‌های ترک که می‌دانند ما اکنون نمی‌توانیم با شرکت‌های اروپایی کار کنیم، شرایط سختی برای ما می‌گذارند. اما اگر فضا باز شود در واقع شرکت‌های مختلف خارجی برای کار کردن با ما رقابت خواهند کرد و آن زمان است که می‌توانیم شرایط بهتری را به آنها بقبولانیم.

■ **در پایان می‌خواستم بدانم که کیان ره‌آورد ایرانیان چگونه چنین جایگاه مهمی را در بازار ایران به دست آورده است؟**

از زمانی که کیان ره‌آورد ایرانیان با دو نفر شروع به کار کرد تا امروز که ۱۴ نفر در آن مشغول به کار هستند، ما همواره یک هدف را دنبال می‌کردیم و آن جلب رضایت مشتریان بوده است. برای این منظور نخستین معیاری را که مد نظر داشتیم کیفیت محصولاتمان بود. همواره کوشیده‌ایم اقلامی با بهترین کیفیت در اختیار مشتریان خود بگذاریم. در وهله بعد سعی کردیم مرتباً سطح دانش و مهارت کارکنان خود را ارتقا ببخشیم. به‌طور کلی اعتقاد ما این است که رضایت مشتریان همواره باعث افزایش سهم بیشتر بازار خواهد شد.



به‌طور کلی عمده همکاری کیان ره‌آورد ایرانیان با این برندهاست:

ENDOW, IZO FLOK KIMYA, BAUPEN, SELECTRON (TAIWAN), LIVA GLASS TECHNOLOGIES, SELIM AYKIRCA, SONMEZ MAKINA, HOFMANN

برند اندو (ENDOW) بیشترین واردات ما در حوزه یراق‌آلات را تشکیل می‌دهد؛ در واقع کیان ره‌آورد ایرانیان به‌نوعی نماینده اصلی برند اندو (ENDOW) در ایران است.

■ **فعالیت‌های کیان ره‌آورد ایرانیان به استان آذربایجان محدود می‌شود یا در مناطق دیگری نیز محصولات خود را عرضه می‌کند؟**

محصولات کیان ره‌آورد ایرانیان در سراسر ایران توزیع می‌شود. حجم واردات کیان ره‌آورد ایرانیان ماهانه ۲ تا ۳ تریلر فقط از کشور ترکیه و از طریق مرز بازرگان است، و ما نیازهای بیش از ۲۳۰ شرکت در نقاط مختلف ایران را تامین می‌کنیم. دفتر و انبار مرکزی شرکت در تبریز قرار دارد و کالاهای رسیده در انبار تبریز تخلیه شده و در سطح کشور توزیع می‌شوند. همچنین کیان ره‌آورد ایرانیان نمایندگی فروش پروفیل هافمن را در استان‌های آذربایجان شرقی و گیلان تقبل کرده است. برای تکمیل سبد کالایی خود واردات ماشین آلات در و پنجره و شیشه را نیز در دستور کار خود قرار داده‌ایم. به‌طور کلی تلاش ما این بوده است که زیرساختی فراهم آوریم که وقتی یک متقاضی به ما رجوع می‌کند، تمامی نیازهای وی را در حوزه ساخت در و پنجره تامین کنیم.

■ **به‌عنوان یکی از تامین‌کنندگان اصلی یراق‌آلات کشور، بازار یراق ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

همانطور که می‌دانید در سال گذشته دولت توانست تورم را تا حدی کاهش دهد. نتیجه این امر کاهش نقدینگی در بازار بود و به تبع آن فروش ما نسبت به سال گذشته ۳۰ درصد کمتر شد. البته یکی از دلایل این کاهش فروش، انتظار عمومی برای نتیجه مذاکرات هسته‌ای بود. یعنی به‌نوعی این تصور وجود داشت که با به ثمر نشستن این مذاکرات شاهد افت شدید قیمت‌ها از جمله قیمت دلار خواهیم بود. اما دیدیم که چنین اتفاقی نیافتاد و قیمت‌ها تا حدی تثبیت شدند و در واقع خیال همگان راحت شد. اکنون مشتریان که پیش از این سفارشات کلان می‌دادند و مدتی بود که به‌دلایل مذکور از حجم سفارشات آنها کاسته شده بود، دوباره به همان میزان گذشته سفارش کالا می‌دهند. به این معنی که تا حدودی بازار در حال بازگشت به شرایط گذشته خود است. با این حال مشکلی که در حال حاضر بیش از همه گریبانگیر ماست، معضل چک‌های برگشتی است. می‌توانم بگویم که میزان این چک‌ها نسبت به سال گذشته ۳۰ تا ۴۰ درصد بیشتر شده است.

■ **همانطور که اشاره کردید در ماه‌های گذشته اتفاق مهمی در جامعه افتاد و سرانجام ایران توانست با قدرت‌های بزرگ جهان به توافق برسد و در نتیجه آن امیدها برای برداشتن تحریم‌های جهانی دو چندان شد. از نظر شما در صورتی که این تحریم‌ها برداشته شود و فضای رقابتی جدیدی در کشور ایجاد شود، آیا در شرایط فعالیت‌های شما تغییری حاصل خواهد شد؟**

من فکر می‌کنم این شرایط تأثیر مثبتی بر فعالیت‌های ما بگذارد. در بازار ایران رقابت هرقدر بیشتر شود، خرید و فروش بیشتر و در نتیجه نقدینگی بیشتر می‌شود. زمانی که ما کار خود را در این حوزه آغاز کردیم، تنها ۱۰ یراق فروش در ایران وجود داشت. آن زمان فکر می‌کردیم اگر تعداد فروشندگان یراق افزایش پیدا کند، دیگر نخواهیم توانست به کار خود ادامه دهیم، اما بعدها متوجه شدیم که این گونه نیست. آنچه در بازار بیش از همه تأثیرگذار می‌باشد روابطی است که فروشنده با خریدار ایجاد می‌کند. اگر شما بتوانید مشتریان خود را راضی نگه دارید، اگر از کیفیت محصول و خدمات خود مطمئن باشید و اگر اعتباری در بازار به‌دست آورید، همواره در رقابت پیروز خواهید بود و تشدید رقابت‌ها نیز مانع کار شما نخواهد شد. به لطف خدا، کیان ره‌آورد ایرانیان نیز توانسته است چنین اعتباری را در میان مشتریان خود به دست آورد و ارتباطات خوبی را با آنها برقرار کند.

■ **اگر در شرایط پساتحریم شرکت‌های خارجی که اکنون در ایران عاملیت فروش دارند، امکان فروش مستقیم به بازار ایران را داشته باشند، مشکلی برای زمینه کاری شما فراهم نمی‌شود؟**

نه، ما هرگز نگرانی از این بابت نداریم. حتی اگر آنها بتوانند خودشان در ایران دفتر تاسیس کنند، بازهم لطمه‌ای به کار ما زده نمی‌شود؛ زیرا بازار ایران ویژگی‌های خاص

گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان تبریز - مرداد ۹۴







مجریان: دکتر بهروز کاری - مهندس مهدیه آبروش
همکاران: مهندس مسعود قاسم زاده، دکتر محمد تقی رضایی حریری،
مهندس فرهنگ کوشا
مشاور: دکتر محمد جواد تقفی

جزئیات اجرایی نصب پنجره

منبع: سایت انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یو.پی.وی.سی - بخش پنجم

شماره:

در ادامه چهار شماره پیشین، در این شماره از نشریه پنجره ایرانیان بخش پنجم دستورالعمل نصب در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی از نظر شما می‌گذرد. این دستورالعمل توسط گروهی از متخصصان مستقر در مرکز تحقیقات راه، مسکن و ساختمان وابسته به وزارت راه و شهرسازی تدوین شده است. بخش چهارم از این دستورالعمل که در شماره قبلی منتشر شد، نصب پنجره در ساختمان‌های موجود را مورد بررسی قرار داده بود. بخشی که در این شماره انتشار یافته، جزئیات اجرایی نصب پنجره در پوسته خارجی ساختمان با عایق کاری حرارتی را از ابعاد مختلف بررسی کرده و راهنمایی‌های لازم را ارائه می‌دهد. پنجره ایرانیان امیدوار است با چاپ مطالبی از این دست، در مسیر ارتقای فضای آموزشی صنعت در و پنجره یو.پی.وی.سی، گامی هرچند کوچک برداشته باشد.

۱-۵ مقدمه

ساختمان مطرح هستند، ارائه گردید. در این بخش، جزئیات دقیق اجرایی مربوط به روش‌های گوناگون نصب پنجره ارائه شده است.

۵-۲ طبقه‌بندی جدارهای گوناگون جهت نصب پنجره

پس از بررسی انواع جدارهای خارجی با عایق کاری حرارتی، مجموعه‌ای از انواع دیوارها جهت ارائه جزئیات اجرایی نصب پنجره در داخل آن در نظر گرفته شد. در انتخاب این روش‌ها سعی شده است تا جزئیات روش‌های اجرایی پیشنهادی بتواند در شرایط مختلف جوابگوی هدف‌های اجرایی مورد نظر باشد.

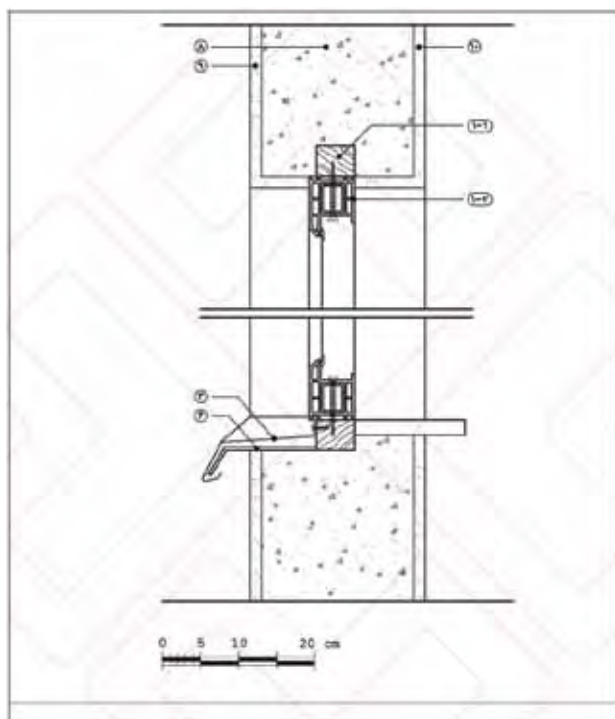
در این قسمت، پس از شناسایی و ارزیابی روش‌های موجود به کار گرفته شده در ضوابط و استانداردها برای نصب پنجره‌های ساختمانی در داخل و خارج از کشور، برخی از جزئیات اجرایی نصب پنجره در پوسته خارجی ساختمان با عایق کاری حرارتی ارائه شده است.

در قسمت‌های قبلی این گزارش، توضیحات کلی در خصوص برخی از روش‌هایی که به‌عنوان راه‌حل پیشنهادی برای نصب پنجره در داخل جدارهای پوسته خارجی

۳-۵ جزئیات اجرایی نصب پنجره در ساختمان‌های نوساز

در این قسمت، جزئیات اجرایی نصب پنجره در ساختمان‌های نوساز نشان داده شده است. در بخش سوم این گزارش، روش‌های نصب پنجره در ساختمان‌های نوساز تشریح گردیده است. در ادامه، جزئیات اجرایی نصب پنجره در دیوار با عایق کاری حرارتی از داخل، عایق کاری حرارتی از خارج و عایق کاری حرارتی میانی نشان داده شده است. در اولین شکل، جزئیات اجرایی نصب پنجره با پیش قاب و سایر جزئیات بدون پیش قاب نمایش داده شده است. توضیح اعداد قرار گرفته در هر شکل به صورت زیر می‌باشد:

- ۱- پروفیل یو پی وی، سی همراه با پروفیل فولادی تقویتی
- ۲- دستک L شکل
- ۳- آبچکان دیوار
- ۴- تسمه زیر آبچکان
- ۵- کف پنجره داخل
- ۶- نعل درگاه
- ۷- بست
- ۸- دیوار سازه‌ای
- ۹- نازک کاری خارجی دیوار
- ۱۰- نازک کاری داخلی دیوار
- ۱۱- عایق حرارتی
- ۱۲- لایه بخاربند
- ۱۳- رابینس
- ۱۴- نبشی (دستک)
- ۱۵- گل میخ
- ۱۶- استاد
- ۱۷- رانر
- ۱۸- لایه هوا
- ۱۹- نبش سرچنگالی
- ۲۰- لایه آب بندی مخصوص
- ۲۱- آبچکان پنجره



به طور کلی، انواع دیوارهای پیشنهادی برای پنجره به صورت زیر می‌باشد.

- دیوار با عایق کاری حرارتی از خارج (E)
- دیوار با عایق کاری حرارتی از داخل (I)
- دیوار با عایق کاری حرارتی میانی (C)
- دیوار با عایق کاری حرارتی همگن (D)

لازم به توضیح است که با توجه به متفاوت بودن محل استقرار چارچوب پنجره، نوع آبچکان و پوشش‌های داخلی و خارجی جدار، در هر یک از جزئیات اجرایی، کد جداگانه‌ای در نظر گرفته شده است. در ادامه، کدهای مربوطه آورده شده است.

نوع پروفیل چارچوب اصلی پنجره

کد	نوع پروفیل چارچوب اصلی پنجره
F1	بدون لایه
F2	لایه دار
F3	لایه دار همراه با آبچکان

نوع آبچکان

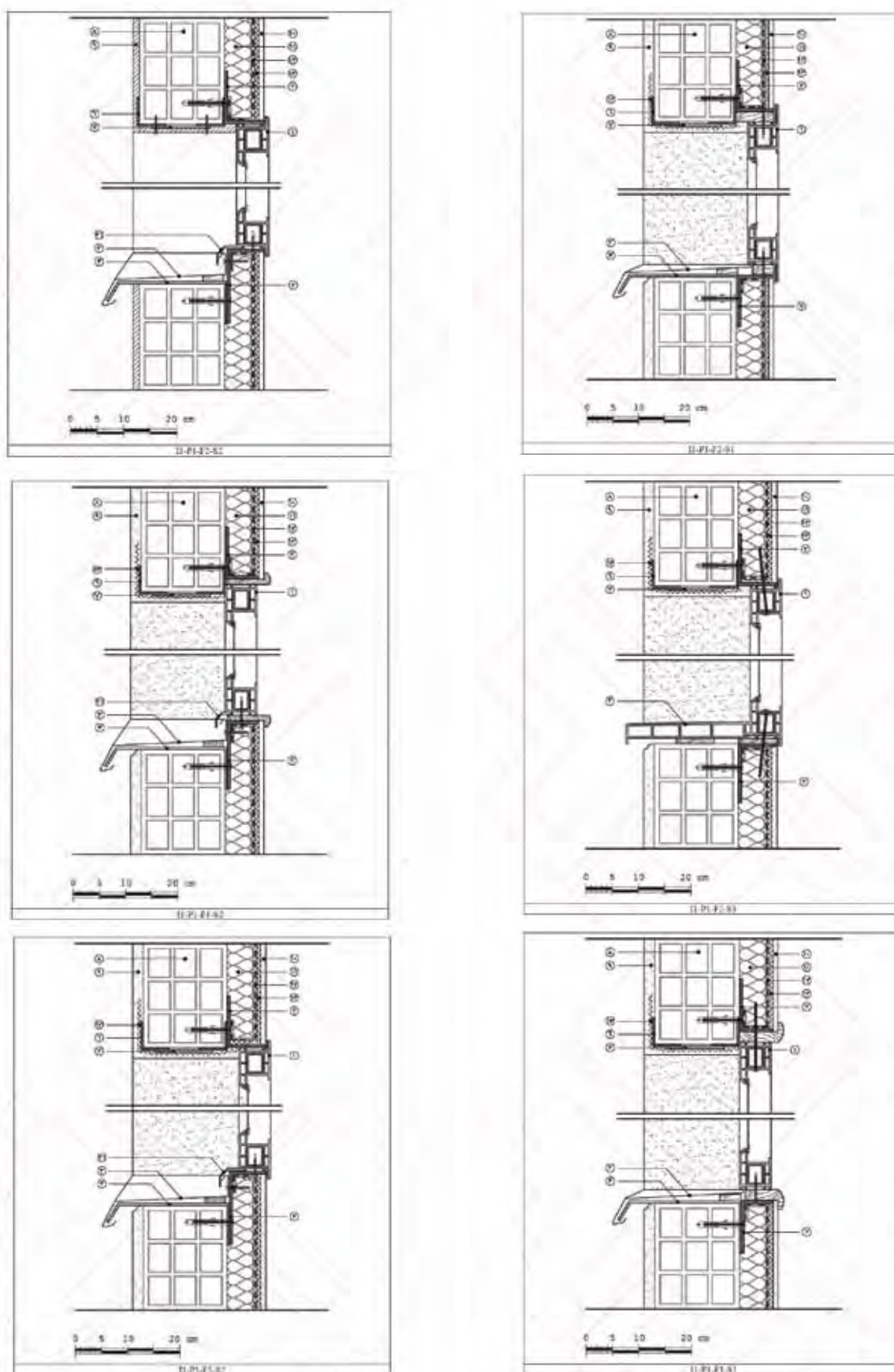
کد	نوع آبچکان
S1	فلزی (اتصال به قسمت زیرین پروفیل)
S2	فلزی (نصب به دیوار)
S3	پلیمری سی (یکپارچه با پروفیل چارچوب)

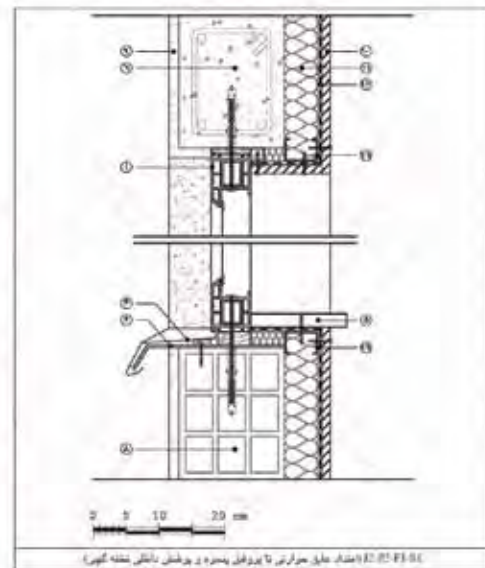
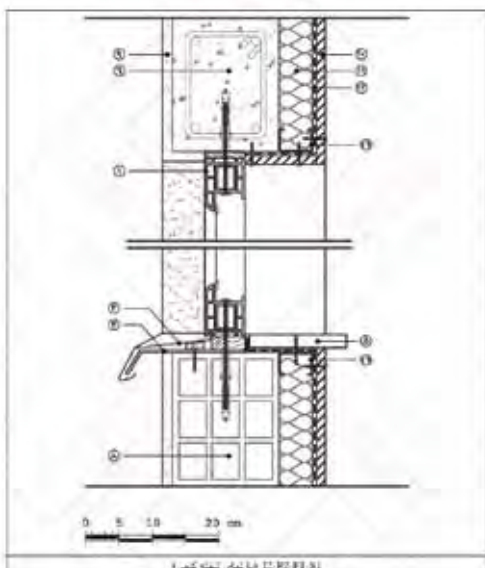
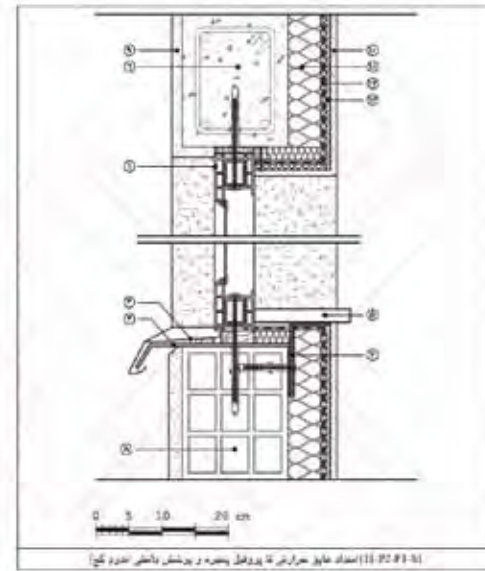
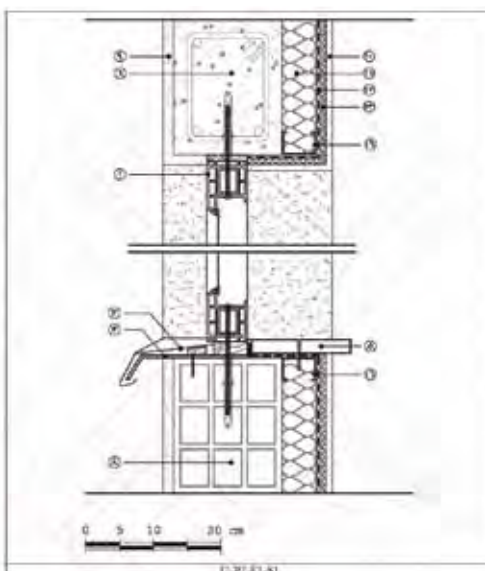
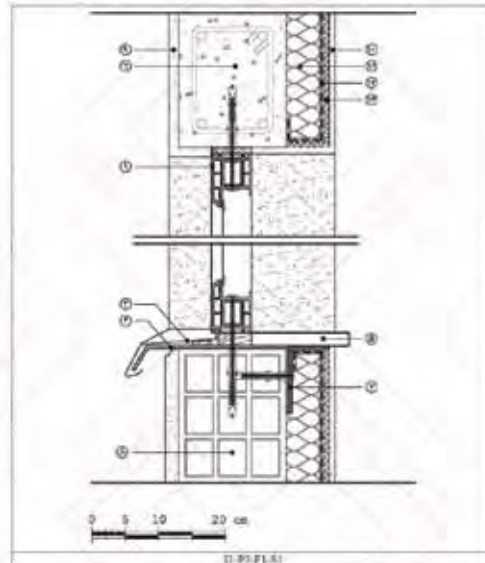
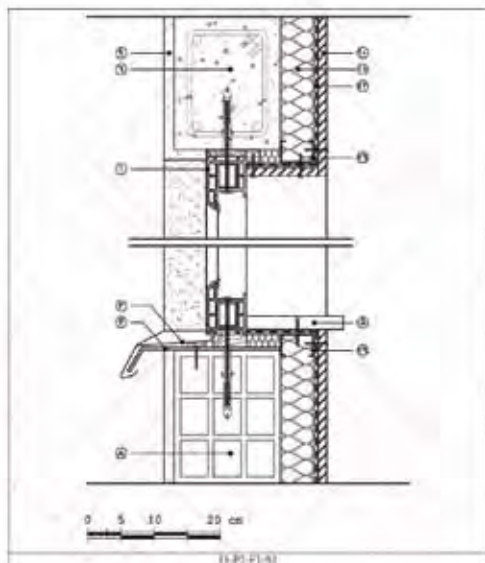
محل قرارگیری چارچوب اصلی پنجره

کد	محل قرارگیری چارچوب اصلی پنجره
P1	همباد داخل دیوار
P2	میانی
P3	همباد خارج دیوار

در ادامه، جزئیات اجرایی گوناگون نصب پنجره در داخل جدارهای ساختمان ارائه گردیده است.

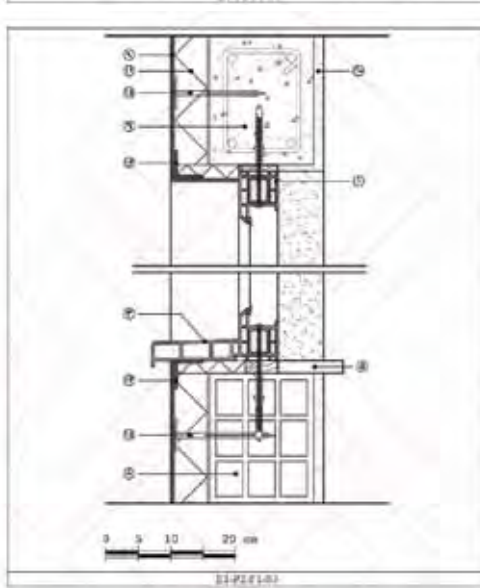
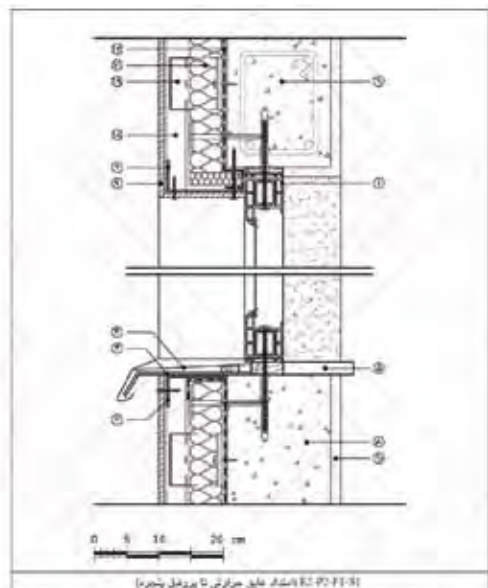
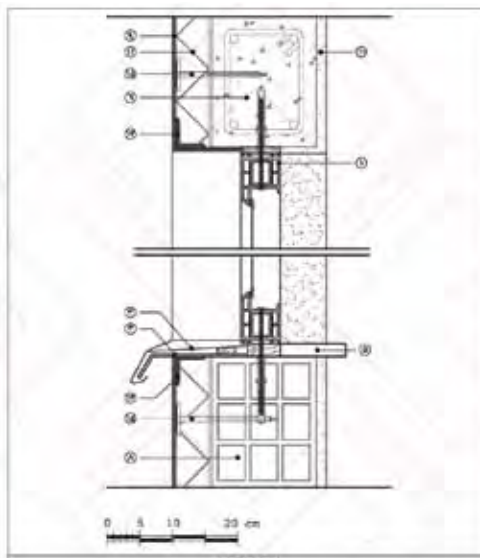
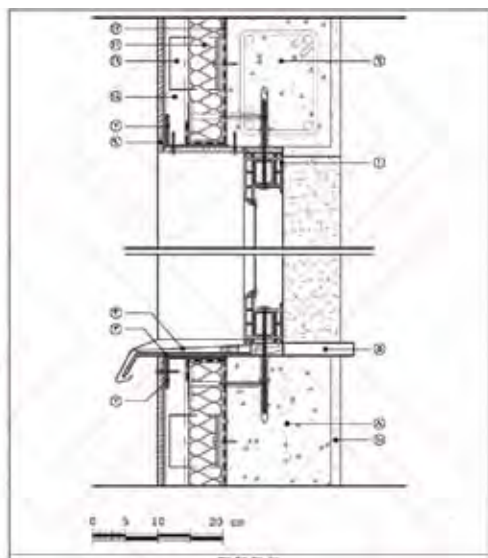
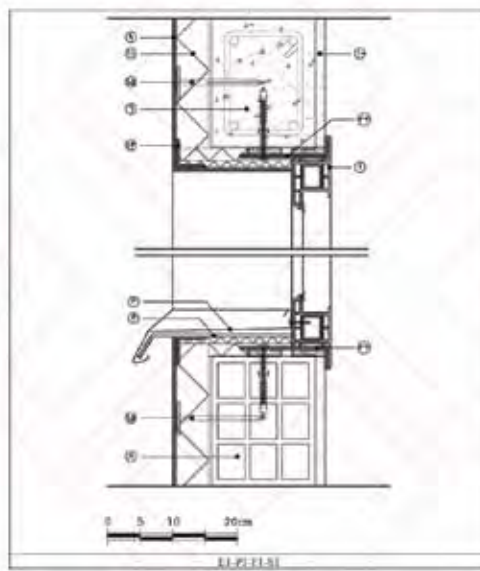
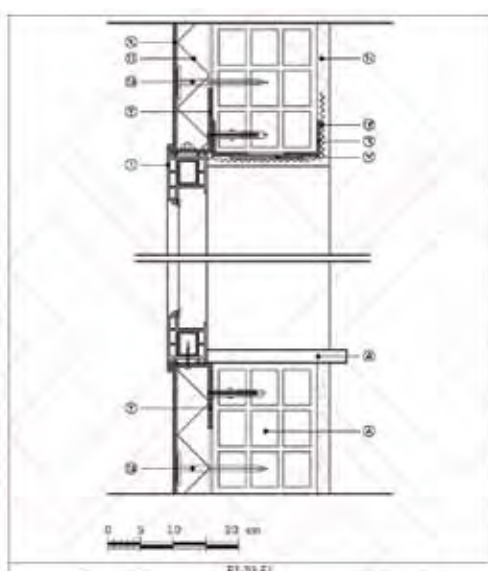
۵-۳-۱ جزئیات اجرایی نصب پنجره در دیوار با عایق کاری حرارتی از داخل



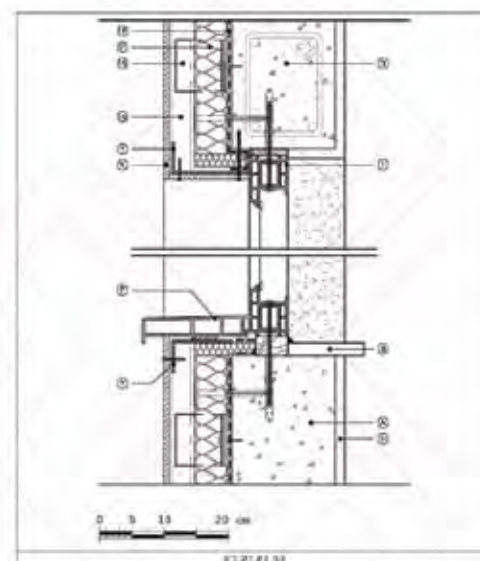
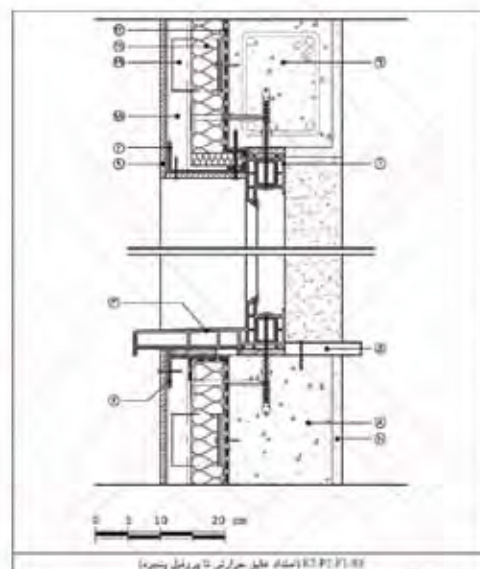
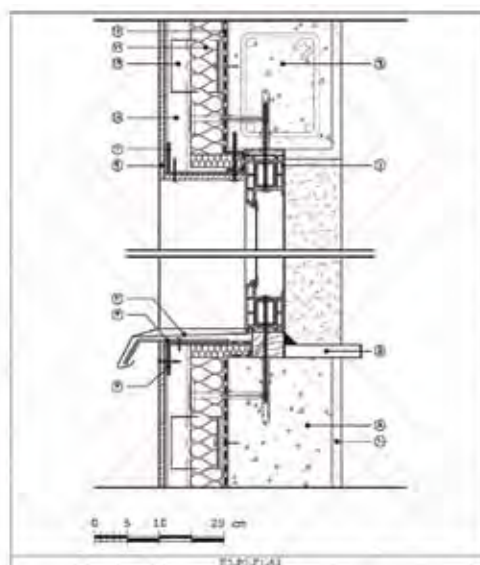
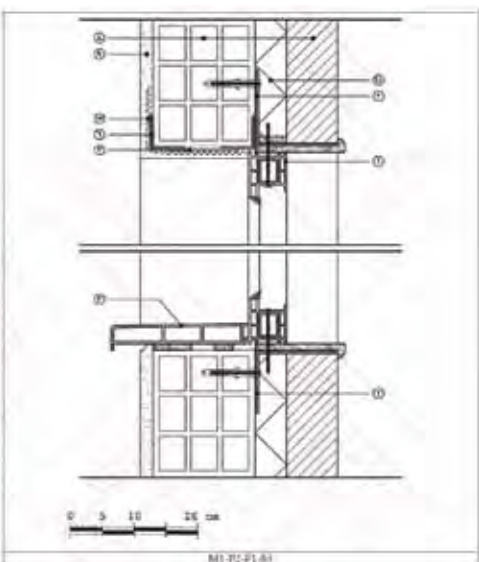
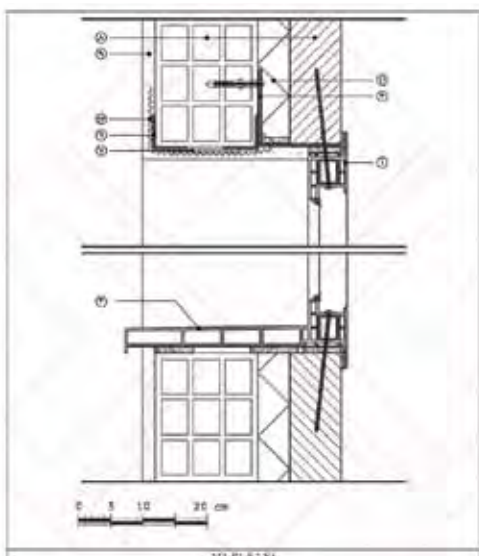
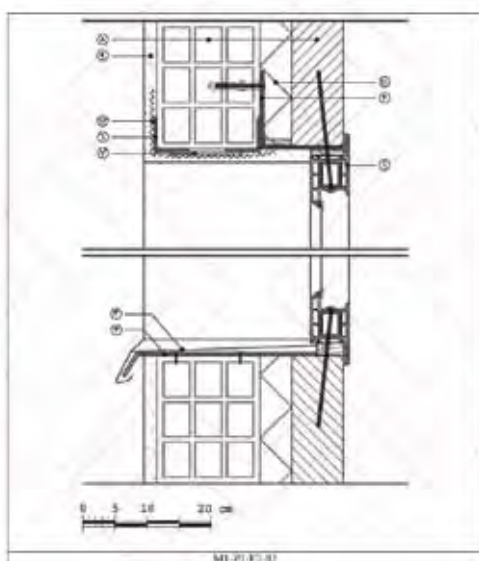


FARBOD
Quality Prevails

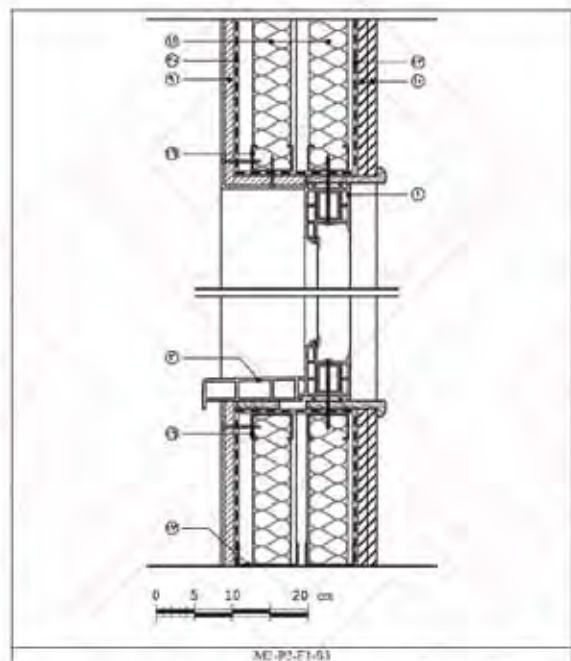
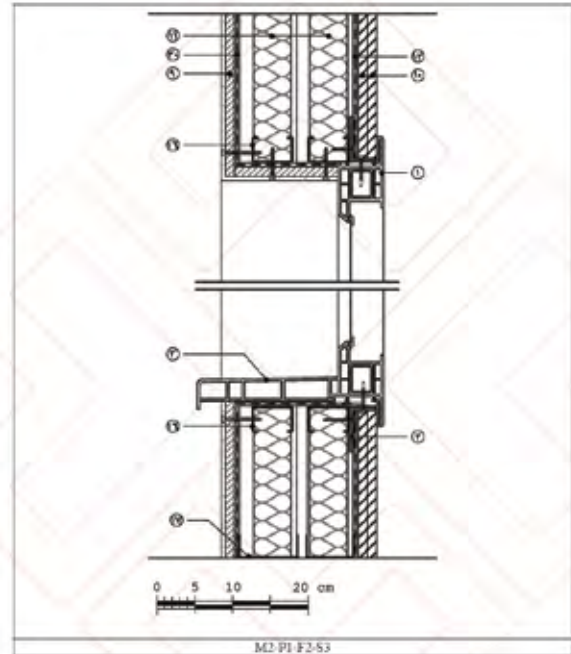
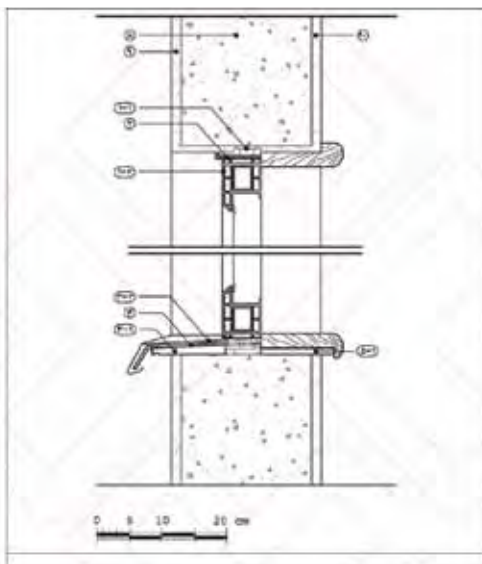
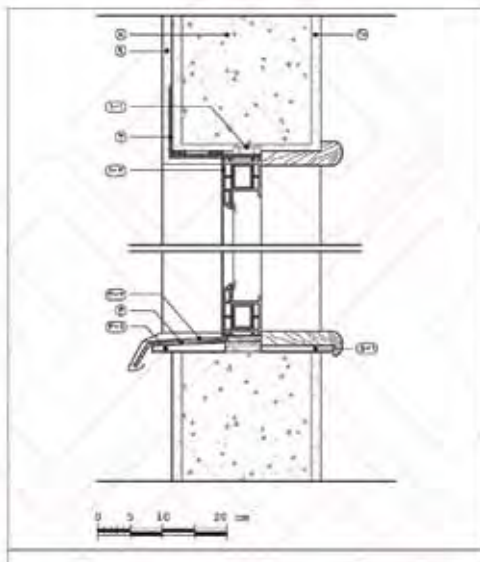
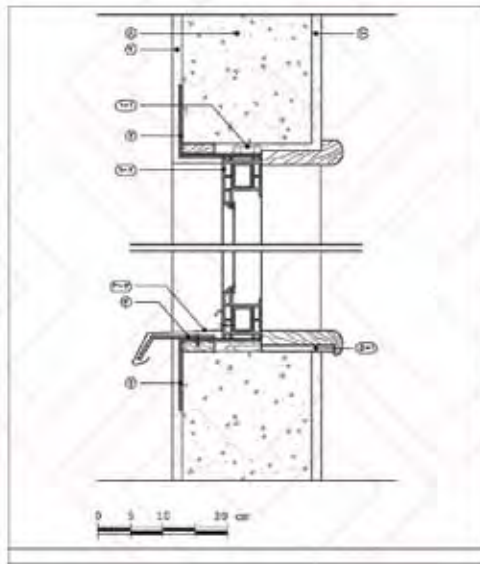
۵-۳-۲ جزئیات اجرایی نصب پنجره در دیوار با عایق کاری حرارتی از خارج



۳-۳-۵ جزئیات اجرایی نصب پنجره در دیوار با عایق کاری حرارتی میانی



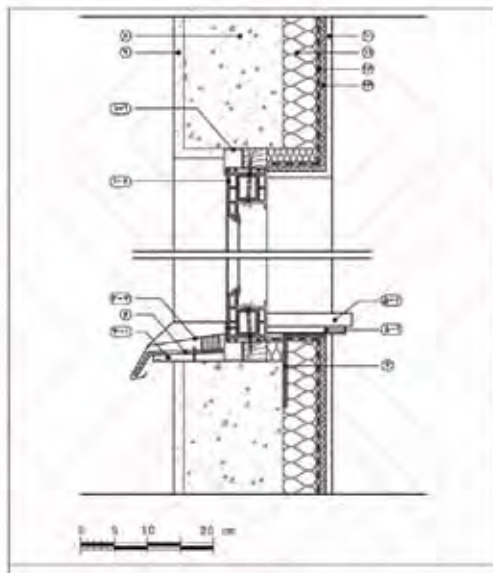
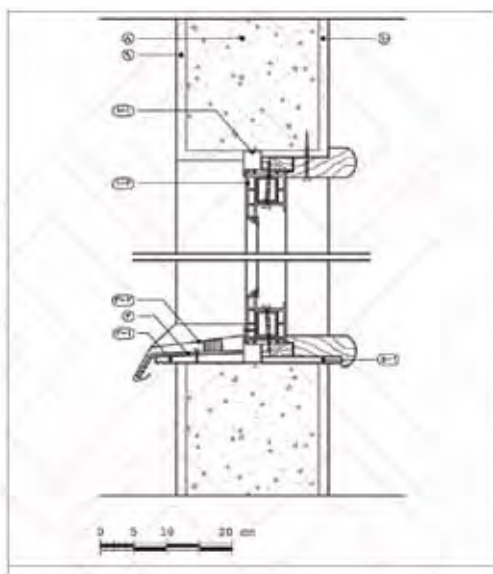
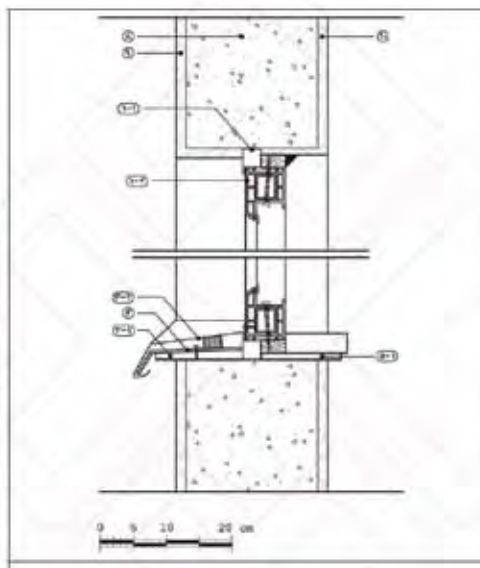
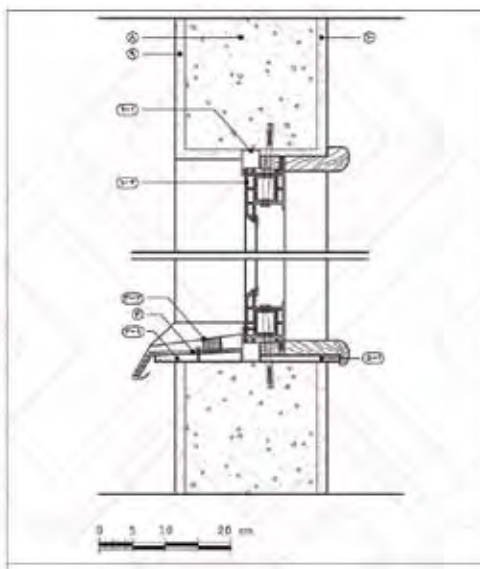
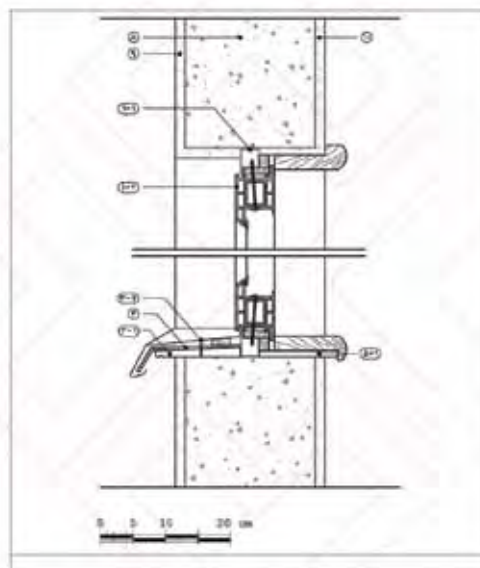
۵-۴ جزئیات اجرایی نصب پنجره روی قاب آلومینیومی پنجره قدیمی



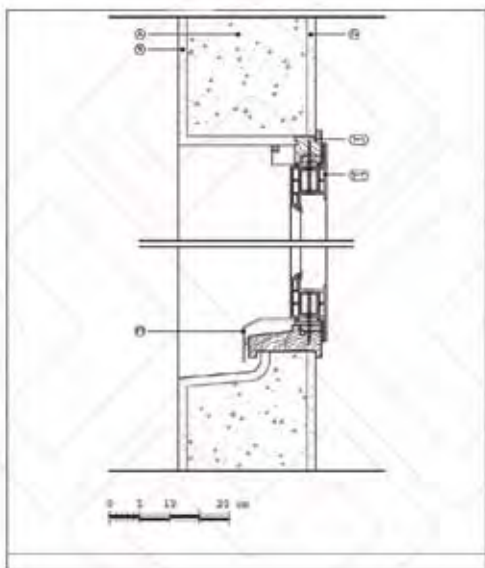
۵-۴ جزئیات اجرایی نصب پنجره در ساختمان‌های موجود

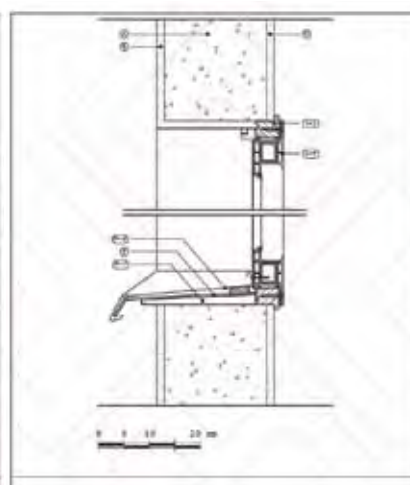
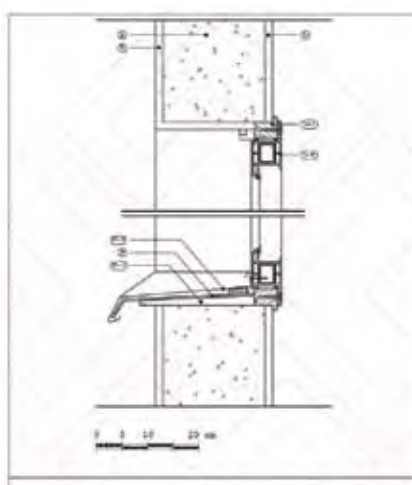
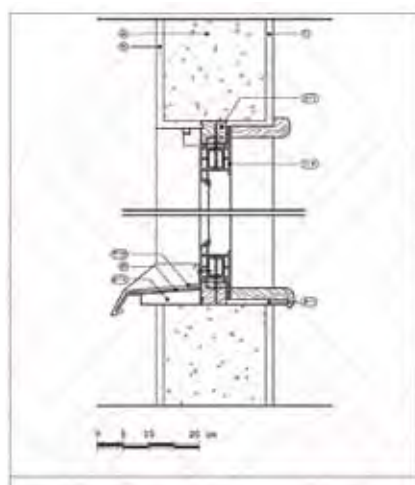
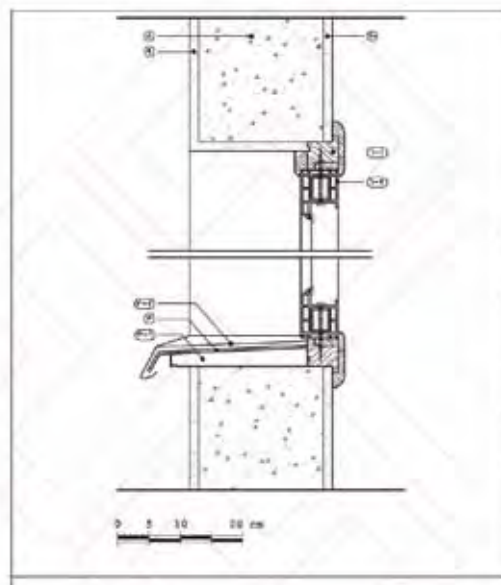
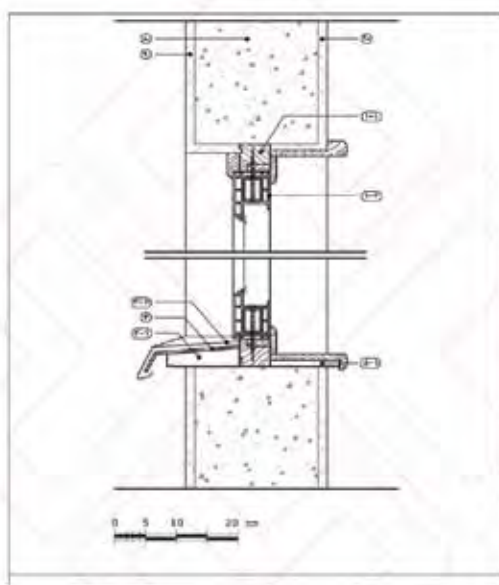
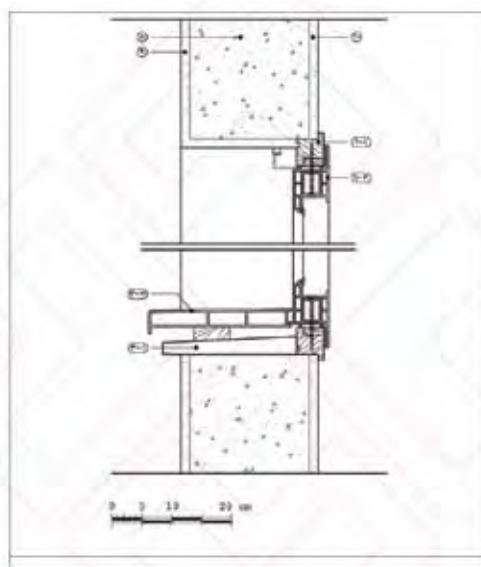
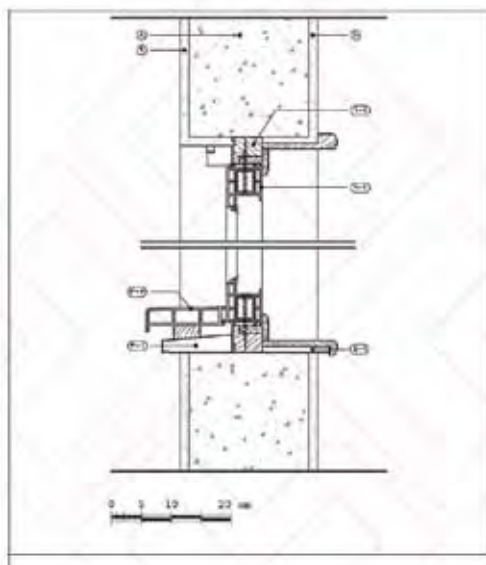
در این قسمت، جزئیات اجرایی نصب پنجره در ساختمان‌های موجود نشان داده شده است. در بخش چهارم گزارش، روش‌های نصب پنجره در ساختمان‌های موجود تشریح گردیده است. در این روش پس از بیرون آوردن و حذف قسمت‌های بازشو و شیشه‌ها، وادارها و سایر اجزای میانی پنجره‌ها نیز، پنجره جدید نصب می‌گردد. در ادامه، جزئیات اجرایی نصب پنجره روی قاب آلومینیومی پنجره قدیمی، قاب فولادی پنجره قدیمی و قاب چوبی پنجره قدیمی نشان داده شده است. لازم به توضیح است، به منظور تمایز اجزای قدیمی و جدید در جزئیات نمایش داده شده، برای اجزای قدیمی، عدد ۱ در کنار عدد مربوط به آن جزء و برای اجزای جدید، عدد ۲ نشان داده شده است.

۵-۴ جزئیات اجرایی نصب پنجره روی قاب فولادی پنجره قدیمی



۵-۳ جزئیات اجرایی نصب پنجره روی قاب چوبی پنجره قدیمی







جایگاه مدیریت مشارکتی در صنعت

دکتر شهباز پور - مدیر تولید هافمن

شماره:

نحوه مدیریت سازمان‌ها امروزه به یکی از مهمترین شاخص‌های نهادهای مختلف تبدیل شده است. با رشد روزافزون سازمان‌ها و افزایش عوامل دخیل در اداره یک نهاد، نحوه مدیریت سازمان‌ها اعم از شرکت‌ها و کارخانه‌ها و کارگاه‌های تولیدی، پیچیدگی‌های بسیاری یافته تا جایی که امروزه به عنوان یک علم مستقل یا علمی میان رشته‌ای در دنیا مورد توجه قرار گرفته است و نظریات گوناگونی در این زمینه ارائه شده است. بدون تردید یکی از ابزار موفقیت سازمان‌ها تغییر در نحوه نگرش مدیران آن خواهد بود. روشن است که همانند گذشته روش‌های مدیریتی سنتی دیگر بازده لازم را ندارند. جا دارد شرکت‌های فعال در صنعت در و پنجره نیز از این جنبه تاثیرگذار غافل نباشند و با آشنایی از تحولات جدیدی که در این زمینه در سطح جهان رخ می‌دهد، همواره سازمان تحت مدیریت خود را به‌روز نگاه دارند. از این منظر پنجره ایرانیان تلاش دارد مباحث سازمانی و شرکتی از جمله مدیریت سازمان‌ها را مورد توجه قرار داده و تا حد امکان به آگاهی‌بخشی در این زمینه بپردازد. در این شماره مقاله‌ای از رزنده از دوست ارجمند و دانشمندمان آقای دکتر شهباز پور منتشر می‌کنیم. در این مقاله به موضوع مدیریت مشارکتی به عنوان یکی از نظریات مطرح در حوزه مدیریت پرداخته شده است.

برای استقرار و موفقیت این نظام را فراهم کرد. در این تحقیق سعی بر این است که عوامل سازمانی موثر بر موفقیت نظام پیشنهادها شناسایی شده و سپس با اولویت‌بندی آنها بتوان مدیریت سازمان را در فراهم ساختن بستر مناسب برای استقرار یک نظام مشارکتی موفق هدایت کرد.

- خالق انسان‌ها آخرین فرستاده‌اش حضرت محمد (ص) را فرمان می‌دهد که با مردم مشورت کند:
- «و مشاور هم فی الامر فاذا عزم فتوکل علی الله» (سوره آل عمران، آیه ۱۷۳)
- حضرت علی (ع) می‌فرماید: «من استبد برایه هلك و من شاور الرجال شاركها فی عقولها»

کسی که استبداد رای داشته باشد هلاک خواهد شد و کسی که با مردم مشورت کند در عقل‌های آنها شریک شده است.

- در قرآن کریم (سوره زمر) آمده است: «فبشر عباد الذین یستمعون القول فیتبعون احسنه»

امروزه شرکت‌های تولیدی و صنعتی به منظور رقابت در بازارهای داخلی و خارجی به توجه ویژه به فاکتورهایی از قبیل کیفیت بالا، زمان تحویل پایین و قیمت مناسب نیاز دارند، لذا در محیط رقابتی و در شرایط کنونی سازمان‌ها، این امر فقط با تفکر یک فرد یا مدیر در سازمان تقریباً کاری غیر ممکن می‌باشد و جز در سایه مشارکت کلیه کارکنان امکان حصول به نتایج مطلوب وجود ندارد. با توجه به اینکه سیستم پیشنهادها یکی از تئوری‌های مدرن مدیریت به‌شمار می‌رود، سازمان می‌تواند از این رهگذر فنی و با استفاده از نتایج این سیستم (صرفه جویی و کاهش هزینه‌ها، بهبود فرآیندها و...)، از حیات و تنفس سالم سازمان اطمینان حاصل کند و این مهم، مستلزم عملکرد موفقیت‌آمیز این سیستم در سازمان می‌باشد.

برای اینکه بتوان یک نظام مشارکت موفق در سازمان مستقر ساخت، باید ابتدا عوامل تاثیرگذار بر عملکرد این نظام از قبیل فرهنگ سازمانی، ساختار و ... شناسایی شده و با تدوین استراتژی‌های مناسب و ایجاد تغییرات لازم در ساختار و سایر عوامل، بستر مناسب

ای پیامبر بشارت ده بندگان را که گفتارهای مختلف را می‌شنوند و از بهترین آنها تبعیت می‌کنند.

• آقای مایک رابسون در کتاب روش گروهی حل مساله می‌گوید: «بهترین راه داشتن یک نظر خوب، داشتن نظرات متعدد است.»

• آقای ماسکی ایمانی در کتاب روش‌های بهبود مستمر (کایزن)، نظام پیشنهادها را یکی از روش‌هایی معرفی می‌کند که می‌توان با اجرای آن بهبود مستمر در سازمان به وجود آورد و شرکت ماتسوشیتا را که با ۶ میلیون پیشنهاد دریافتی مقام اول را در سال ۱۹۸۵ در بین شرکت‌های ژاپنی به دست آورده، به عنوان نمونه ذکر می‌کند.

همچنین آمار جالبی از رکورد تعداد پیشنهادهای یک نفر در یک سال را که بالغ بر ۱۶۸۲۱ پیشنهاد گردیده، ذکر کرده است.

آقای ماتسوشیتا در کتاب نه برای لقمه‌ای نان در مقاله‌ای تحت عنوان «دم به دنبال سر می‌رود» می‌گوید: «مدیریتی که به ندای کارکنان زیردست پاسخگوست به آنان اعتماد می‌بخشد و فاصله بین خود و کارمندان را که اغلب به هرگونه کوششی برای آموزش کارکنان به سختی آسیب می‌رساند، از میان برمی‌دارد. دم از سر پیروی می‌کند اما سر باید با نشان دادن نمونه‌ای شایسته از خود و با گوش فرا دادن به دم به پرورش آن یاری دهد.» (ماتسوشیتا، چاپ نهم، ۵۶)

امروزه نقش سازمان‌ها در زندگی اجتماعی پررنگ‌تر شده و تئوری‌پردازان و گردانندگان نهادهای اجتماعی شکل عالی‌تری از مشاوره و مشورت را در قالب مدیریت مشارکتی مطرح کرده و به کار گرفته‌اند؛ به عبارتی محیط کنونی، سازمان‌ها را هر چه بیشتر به شیوه‌های جدید مدیریتی سوق می‌دهد و گرایش به سبک مدیریت مشارکتی یکی از این گزینه‌هاست. به همین ترتیب نظام پذیرش و بررسی پیشنهادهای یکی از ساز و کارهای قدرتمند و اساسی شیوه مدیریت مشارکتی است که در بسیاری از سازمان‌های صنعتی، بازرگانی و خدماتی بخش‌های خصوصی و عمومی جهان به صورت گسترده و همگانی کاربرد پیدا کرده است. در کشور ما نیز مشکلات موجود در سازمان‌ها ضرورت بهره‌گیری از شیوه‌های مناسب و نوین برای ساماندهی آنها را دو چندان ساخته و در همین راستاست که از چند سال پیش جریان مدیریت مشارکتی از طریق نظام پیشنهادها در حال پیگیری می‌باشد.

با توجه به باور و نگرش مثبت مدیریت ارشد به بحث مشارکت کارکنان و لزوم درگیری کارکنان در مسائل سازمان و استقرار نوپای نظام پیشنهادها در شرکت موتورسازان که با هدف استفاده نظام‌مند از توان ذهنی و خلاقیت نیروی انسانی و یادگیری سازمانی در راستای اهداف سازمانی و ارتقاء بهره‌وری و تحقق بهبود مستمر تدوین گردیده است، بررسی عوامل مؤثر بر عملکرد موفق این نظام ضروری به نظر می‌رسد.

• مشارکت در معنی سنتی عبارت است از پیوند دو سوئه، سازنده و سودمند میان دو تن یا بیشتر. مشارکت یعنی دخالت و درگیر شدن مردم در فراگردهای اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی که بر سرنوشت آنان اثر می‌گذارد.

• مشارکت یک درگیری ذهنی و عاطفی اشخاص در موقعیت‌های گروهی است که آنان را بر می‌انگیزد تا برای دستیابی به هدف‌های گروهی، یکدیگر را یاری دهند و مسئولیت پذیر شوند.

• در تعریف مشارکت سایمون می‌گوید: «مشارکت در مدیریت یعنی کلیه اقداماتی که میزان نفوذ و مسئولیت کارکنان را در فرایند تصمیم‌گیری از طریق نمایندگی مناسب در سطح متفاوت سازمان افزایش می‌دهد و از این راه تحقق دموکراسی را تسهیل می‌کند.»

• از نگاهی دیگر دوچ لندن، مدیریت مشارکتی را این گونه تعریف می‌کند: «ایده‌های سازمان یافته در مورد نحوه مدیریت یک موسسه اقتصادی مدرن و مترقی.» (زارعیان، حامده، مشارکت گام برتر مدیران، ۱۳۸۶)

مدیریت مشارکتی

مدیریت مشارکتی عبارت است از به وجود آوردن فضا و نظامی توسط مدیریت که تمام کارکنان و مشتریان و پیمانکاران یک سازمان در روند تصمیم‌سازی، تصمیم‌گیری و حل مسائل و مشکلات سازمان با مدیریت همکاری و مشارکت کنند. تاکید اصلی این نوع مدیریت بر همکاری و مشارکت داوطلبانه کارکنان و مشتریان و پیمانکاران است و

می‌خواهد از ایده‌ها، پیشنهادها، ابتکارات، خلاقیت‌ها و توان فنی و تخصصی آنها در حل مسائل و مشکلات سازمان در جهت بهبود مستمر (کایزن به اصطلاح ژاپنی) فعالیت‌های سازمان استفاده کند.

بهبود مستمر (کایزن به اصطلاح ژاپنی)

اصل بهبود مستمر می‌گوید نباید هیچ روزی را بدون انجام بهبود فعالیت‌ها سپری کرد. بهبود مستمر تعبیری از این فرمایش امام صادق (ع) است که می‌فرماید: «کسی که دو روزش مساوی باشد ضرر کرده است. اگر بخواهیم دو روزمان در زندگی مساوی نباشد باید هر روز از روش‌های بهتر، با بهره‌وری بالاتر، ضایعات کمتر، علم بیشتر، قدرت و تکنولوژی بالاتر و غیره استفاده کنیم (موسسه توسعه فرهنگ مشارکت، پیشین، ۱۳۷۷).

بررسی جایگاه مدیریت مشارکتی در مسیر تکامل تئوری‌های مدیریتی (کلاسیک‌ها و انسان‌گرایان)

پیش از ۱۹۶۰، دیدگاه سیستم‌های بسته بر تئوری‌های سازمان حاکم بود. سازمان‌ها به عنوان پدیده‌های خودگردان و جدای از محیط، مد نظر قرار می‌گرفتند. با آغاز دهه ۱۹۶۰، دیدگاه سیستم‌های باز، بر تئوری سازمان غالب شد. دیدگاه‌های اولیه تئوری سازمان (کلاسیک‌ها) در قرن حاضر، سازمان‌ها را به عنوان ابزار ماشینی برای نیل به اهداف تصور کرده و توجه خود را به تحقق کارایی از کارکرد بخش‌های سازمان معطوف می‌کردند. از معروف‌ترین نظریه‌پردازان این مکتب فردریک تیلور (پدر مکتب علمی مدیریت)، هنری فایول (مبدع اصول ۱۴ گانه مدیریت)، ماکس وبر (جامعه‌شناس آلمانی و تئورسین ساختار بروکراسی برای کارآمدی سازمان) و رالف سی. دیویس (ارائه‌کننده دیدگاه برنامه‌ریزی عقلایی) می‌باشند. در این مکتب، مشارکت کارکنان در سازمان چندان جایگاهی نداشت. اگر چه مباحث انگیزشی و همکاری مناسب بین کارگران و کارفرما مطرح بود. نسل بعدی نظریه‌پردازان سازمان به مکتب روابط انسانی شهرت دارند. در این مکتب سازمان‌ها به عنوان پدیده‌هایی متشکل از افراد و وظایف مطرح بودند و دیدگاه انسانی در برابر دیدگاه ماشینی فعالیت‌ها ارائه شد. در دیدگاه بزرگان این مکتب، نظر التون مایو (مطالعات هائورن)، چستر برنارد (سیستم تلفیقی)، داگلاس مک گریگور (تئوری X، Y) و وارن بنیس (ادهو کراسی) سبک مدیریتی متمرکز و نگاه ماشینی به نیروی انسانی نقد شده و توجه به موضوعات منابع انسانی و همچنین زمینه‌سازی تفویض اختیار، جلب مشارکت و کارگروهی، به عنوان موضوعات محوری دانش مدیریت توسعه یافت (فتح الهی راه، ۱۳۸۷، ۳۱).

تاریخچه نظام پیشنهادها

مشارکت از دیرباز با زندگی انسان پیوستگی داشته و در سراسر روزگار راه تکامل را پیموده است. از دویست سال پیش مشارکت در نظام سیاسی کشورهای باختری راه یافت و آرام آرام مراحل تحول و دگرگونی کارساز را پیمود. مشارکت در نظام سیاسی با آنکه به گونه فراگردی تکامل پدید نیامد، ولی با گذر زمان و در رویارویی با انبوهی از دشواری‌ها چنان رشد بالندگی یافت که سرانجام مردمان توانستند در تعیین سرنوشت خویش اختیار پیدا کنند و در طراحی آینده خود مشارکت جویند. اما مساله مشارکت کارکنان در امور کارخانه‌ها از اواخر قرن نوزدهم، به عنوان ایده مطرح شد و در سال‌های بعد از جنگ جهانی اول به طور جدی مورد توجه قرار گرفت. ایده مدیریت مشارکتی ابتدا توسط نویسندگان آمریکایی مطرح شد و برای اولین بار در ژاپن مورد استفاده قرار گرفت و از آنجا به سازمان‌های تجاری، آمریکا و اروپا راه یافت. در حقیقت تحقیقات آرچریس (۱۹۷۵)، مک گریگور (۱۹۶۰) و لیکرت (۱۹۶۱) منبع تفکر مدیریت مشارکتی در نقاط مختلف دنیا شد.

عده‌ای دیگر معتقدند اولین گام برای تشویق کارگران به ارائه پیشنهادها در راستای بهبود کار، توسط آلفرد کروپ در کارخانه فولادسازی کروپ آلمان در شهر آسن در ۱۸۶۷ برداشته شده است. وی در ازای این پیشنهادها، مبلغ مختصری پاداش نقدی می‌پرداخته است. یکی از قدیمی‌ترین سیستم‌های مشارکت از ۱۹۰۸ تاکنون در شرکت کالازامو در بیرمنگام انگلیس اجرا می‌شود. شرکت‌های لوکاس از ۱۹۲۱، آی بی ام از ۱۹۲۸ و آی‌سی‌ای از ۱۹۳۰ از این روش استفاده می‌کنند.

نظام پیشنهادها در ژاپن

مشهود است که مفاهیم اولیه کنترل کیفیت آماری و کاربردهای مدیریتی آن برای اولین

جزو شرکت‌های پیشرو و مطرح در این عرصه به شمار می‌روند.

جدول ۱: سرانه ارائه پیشنهاد شرکت‌های ژاپنی

شرکت	تعداد پیشنهادهای کارکنان	تعداد کارکنان	سرانه
ماتسوشیتا	۶۴۴۶۹۳۵	۸۱۰۰۰	۷۹
هیتاچی	۳۶۱۸۰۱۴	۵۷۰۵۱	۶۳
مژدا	۳۰۲۵۸۵۳	۲۳۹۲۹	۱۲۶
تویوتا	۲۶۴۸۷۱۰	۵۵۵۷۸	۴۷
نیسان	۱۰۳۹۳۷۴۵	۴۸۸۴۹	۳۸
نیپون دنسو	۱۳۹۳۷۴۵	۳۳۱۹۲	۴۱
کایون	۱۰۷۶۳۵۶	۱۳۷۸۸	۷۸
فوجی الکتریک	۱۰۲۳۳۴۰	۱۰۲۲۶	۹۹
توهوکواکی	۷۳۴۰۴۴	۸۸۱	۸۳۲
جی وی سی	۷۲۸۵۲۹	۱۵۰۰۰	۴۸
یک شرکت پیشرفته آمریکا	۲۱۰۰۰	۹۰۰۰	۳/۲

جدول ۲: وضعیت نظام پیشنهادها در شرکت‌های ایرانی

نوع شاخص	متوسط در ۱۵۰ شرکت ایرانی	حداکثر در ۱۵۰ شرکت ایرانی	حداقل در ۱۵۰ شرکت ایرانی
نفر پیشنهاد در سال	۱/۵	۱۴	۰/۰۳
درصد پیشنهادهای تصویب شده	۲۷٪	۸۲٪	۲٪
درصد پیشنهادهای اجرا شده	۵۷٪	۴۵٪	۱۰٪
درصد مشارکت کارکنان	۲۰٪	۹۸٪	۴٪
درصد پیشنهادهای گروهی	۴۰٪	۸۰٪	۱۰٪
درصد مشارکت کارکنان در عضویت گروه‌ها	۲۲٪	۹۸٪	۴٪

آمار اعلامی موسسه توسعه مشارکت در اردیبهشت ۸۵

با مقایسه جدول ۱ و ۲ می‌توان به مطلوب نبودن وضعیت شاخص‌های عملکردی نظام پیشنهادها در سازمان‌های کشور پی برد. سرانه ۱/۵ پیشنهاد در سال، تفاوت چندانی با فقدان نظام پیشنهادها ندارد. چرا که بدون آن نیز افراد در طول یک سال، ۱/۵ پیشنهاد را ارائه می‌دهند.

بار توسط دو تن از کارشناسان این رشته یعنی دمنینگ و جوران پس از سال‌های جنگ جهانی دوم به ژاپنی‌ها معرفی شد. حال آنکه این موضوع اغلب نا آشنا و فراموش شده است که نظام پیشنهادها در همین زمان به وسیله سازمان آموزش‌های صنعتی و نیروی هوایی آمریکا در ژاپن اجرا شد. در مجموع، اغلب مدیران ژاپنی که درست بعد از جنگ از ایالات متحده دیدار کردند با این نظام آشنا شدند و با مشاهده اثربخشی آن به فکر استفاده از این نظام در صنایع خود برآمدند. تعداد کثیری از مدیران ژاپنی پس از بازدید از آمریکا، آن را با آداب و سنن ملت خود هماهنگ کرده و به صورت وسیع به کار گرفتند. نوع آمریکایی نظام پیشنهادها الگوی مناسب برای روش ژاپنی آن بود. اما در روش آمریکایی‌ها بیشتر روی پیشنهادهایی تاکید می‌شود که متضمن منافع مادی برای شرکت باشند و به همین خاطر برای توسعه آن از محرک‌های پولی استفاده می‌شود. حال آن که در روش ژاپنی‌ها، بیشتر روی افزایش روحیه کارکنان از طریق تشویق آنها به مشارکت در فعالیت‌های جمعی تاکید می‌گردد. پس از گذشت سال‌ها، روش ژاپنی‌ها به دو جزء اصلی تقسیم شده است. پیشنهادهای فردی و پیشنهادهای گروهی که مورد اخیر فعالیت گروه‌های کنترل کیفی، گروه‌های داوطلب مدیریت، گروه‌های کار بی نقص و گروه‌هایی از این نوع را شامل می‌گردد. اجرای نظام پیشنهادها در ژاپن طی سه مرحله تقسیم‌بندی گردید:

مرحله اول: تلاش‌ها مصروف جذب و گسترش پیشنهادها با هدف افزایش روحیه کارکنان گردید.

مرحله دوم: آموزش افراد مدنظر قرار گرفت.

مرحله سوم: جنبه‌های اقتصادی پیشنهاد مطرح گردید.

بر اساس گزارش انجمن روابط انسانی ژاپن، موضوعات اصلی پیشنهادی در نظام شرکت‌های ژاپنی را می‌توان به شرح زیر فهرست کرد:

- انجام بهسازی‌های لازم در روش‌های کاری کارکنان
- صرفه‌جویی در انرژی، مواد و سایر منابع و عوامل تولید
- اصلاح محیط‌های کاری
- اصلاح ماشین‌آلات و فرآیندهای تولید
- اصلاح و بازسازی قید و بندها و ابزار آلات
- اعمال اصلاحات لازم در کارهای اداری سازمان
- افزایش کیفیت محصول
- ارائه نظرات و پیشنهادها برای تولید محصولات جدید
- بهبود روش‌های ارائه خدمات پس از فروش و روابط با مشتری
- سایر موارد

این نظام به عنوان نظام کایزن فردی در صنایع ژاپن توسعه روزافزون یافت. به گونه‌ای که شرکت ماتسوشیتا در ۱۹۸۵ با دریافت بیش از ۶ میلیون پیشنهاد، در میان شرکت‌های ژاپنی مقام اول را به دست آورد. بالاترین تعداد پیشنهادهایی که توسط یک کارگر در این شرکت ارائه شد، ۱۶۸۲۱ مورد بوده است.

در ۱۹۸۳، کارکنان شرکت کانتو تعداد ۳۹۰۰۰۰ پیشنهاد به ارزش تخمینی ۱۹/۳ میلیارد ین بوده است. هر سال به ۲۰ کارگری که بهترین پیشنهادها را ارائه کرده اند، مبلغ ۳۰۰۰۰۰ ین و یک مدال طلا جایزه تعلق می‌گرفت.

طبق بررسی‌هایی که در ۱۹۸۰، در مورد ۴۵۳ شرکت ژاپنی انجام شد، در مدت یک سال بالغ بر ۲۲/۵ میلیون پیشنهاد از کارگران دریافت شده است. در جدول زیر سرانه ارائه پیشنهاد شرکت‌های پیشرو ژاپنی ذکر شده است.

تاریخچه استقرار نظام پیشنهادها در ایران

در ایران از ابتدای سال ۱۳۶۷، سیستم پیشنهادها در چهار شرکت صنعتی و تولیدی: شرکت رادیاتورسازی ایران، شرکت نورد و تولید قطعات فولادی، شرکت آکام فلز و شرکت سولیران طراحی و اجرا شد. با توجه به موفقیت‌هایی که به دست آمد، شرکت‌های متعدد، به ویژه در بخش صنعت، خواهان این سیستم شدند.

شرکت رادیاتور ایران، کنتورسازی قزوین، ایران خودرو، سایپو، بهران، داروپخش، فولاد خوزستان، شرکت‌های نفت، گاز و پتروشیمی، شرکت‌های آب، برق، وزارت دفاع و شیلات

گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان اصفهان - شهریور ۹۴





FARBOD
Quality Prevails

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



۴۰ درصد تورم به خاطر مسکن مهر بود



به گفته معاون وزیر راه و شهرسازی، ۴۵ هزار واحد مسکن مهر از ۴۰۰ هزار واحد شهرهای جدید فاقد متقاضی هستند، به طوری که در شهر هشتگرد و برخی شهرهای جدید همچنان ظرفیت برای متقاضی وجود دارد.

به گزارش خبرگزاری فارس، محسن نریمان در برنامه اقتصاد ایران که از شبکه پنج سیما پخش شد در بخش نخست اظهاراتش از تهیه شیوه نامه نقل و انتقال واحدهای تکمیل شده مسکن مهر خبر داد و گفت: خوشبختانه شیوه نامه انتقال این واحدها تنظیم شده است و متقاضیان برای نقل و انتقال واحدهای مسکن خود در شهرهای جدید می توانند به شرکت عمران شهر مربوطه مراجعه کنند و از بازارهای غیر رسمی نقل و انتقالی را انجام ندهند.

وی گفت: پیشرفت فیزیکی بیش از ۷۵ درصد، داشتن قرارداد، مشخص بودن واحد مسکونی قابل انتقال و شرایط چهارگانه هیات وزیران مشمول نقل و انتقال مسکن مهر است.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه ۲۰ درصد از واحدهای مسکن مهر که حدود ۴۰۰ هزار واحد می شود در شهرهای جدید کشور جانمایی شده است و مدیریت آن با شرکت عمران شهرهای جدید است، افزود: مالکان مسکن مهری که در سایر مناطق غیر از شهرهای جدید سکونت دارند برای نقل و انتقال واحد خود باید به ادارات کل راه و شهرسازی و بنیاد مسکن استان مربوطه مراجعه کنند.

نریمان با اشاره به افتتاح ۳۰ هزار واحد مسکن مهر در شهرهای جدید در هفته دولت که ۱۰۰ هزار نفر را شامل می شود، گفت: به همین میزان نیز در دهه فجر افتتاح خواهد شد.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه تلاش می کنیم تا واحدهای مسکن مهر در شهرهای جدید تا پایان سال ۹۴ به اتمام برسد گفت: البته برخی واحدهای مسکن مهر پردیس که کنگ این واحدها با تاخیر به زمین زده شد و همچنین مواردی که با عدم تکمیل تاسیسات زیربنایی و رونمایی مواجه بودند در سال آینده آماده واگذاری خواهند بود. البته در سال جاری ۱۰ هزار واحد مسکن مهر به همراه خدمات زیربنایی و رونمایی به متقاضیان واگذار می شود که البته نیازمند همکاری همه دستگاه های خدمات رسان از جمله وزارت نیرو و وزارت نفت برای تامین آب، برق و گاز است.

مدیرعامل شرکت عمران شهرهای جدید با تاکید بر اینکه باید از تجربیات بین المللی دنیا برای خانه دار شدن بهره گرفت اظهار کرد: در کشورهای دیگر مردم از طریق روش های تامین مالی سیستم بانکی و تسهیلات

مسکن به منظور از بین بردن بسیاری از اقدامات بروکراتیک انجام شود. به طوری که این ظرفیت در شهرهای جدید و برخی شهرداری ها وجود دارد ضمن اینکه بنیاد مسکن هم در شهرهای کوچک می تواند زمینه ساز تسهیل شرایط ساخت واحدهای مسکونی در این مناطق شود.

نریمان با بیان اینکه مسکن موضوع بخشی نیست و بلکه فرابخشی است و سایر حوزه ها مانند بین المللی و مسائل اقتصادی از قبیل امنیت و آرامش برای سرمایه گذار در رونق یا رکود آن موثر است، گفت: متأسفانه واسطه گیری علاوه بر بسیاری از حوزه های اقتصادی در بخش مسکن هم وجود دارد.

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اینکه واحدهایی تکمیل شده ای وجود دارد که متقاضی نسبت به پرداخت قسط پایانی خود برای تحویل واحد اقدام نکرده است، افزود: در حال حاضر ۴۵ هزار واحد از ۴۰۰ هزار واحد شهرهای جدید فاقد متقاضی هستند به طوری که در شهر جدید هشتگرد و برخی از شهرهای جدید در استان های دیگر همچنان ظرفیت برای متقاضی وجود دارد.

مدیرعامل شرکت عمران شهرهای جدید گفت: بدون تامل باید مسکن مهر، برغم همه مشکلات به پایان برسد که یکی از سیاست های دولت این است که این واحدها را با کیفیت بالا و با تکمیل تاسیسات زیربنایی و رونمایی تحویل دهد، چراکه هیچ واحد مسکن مهری حتی در صورت تکمیل بودن بدون اتمام تاسیسات زیربنایی به متقاضیان تحویل نمی شود.

وی ادامه داد: ضمن اینکه برای دهک های متوسط و بالای جامعه هم باید برنامه داشته باشیم، به طوری که در طرح جامع مسکن که اخیراً توسط وزارت راه و شهرسازی رونمایی شده برنامه ریزی انجام شده است و شهرهای جدید هم در قالب این طرح جایگاه خود را دارند.

صاحب خانه می شوند و به صورت معقول مبلغ تسهیلات از حساب افراد کسر می شود که سیستم افزایش تسهیلات و مدت زمان بازپرداخت باید در کشور ما احیا شود؛ البته قوانین سختی حاکم است که اگر اقساط در زمان مقرر پرداخت نشود شخص به راحتی خانه خود را از دست می دهد.

نریمان ضمن بیان این مطلب که ۴۰ درصد تورم کشور به خاطر اعتبار مسکن مهر بود، یادآور شد: اختصاص ۵۰ هزار میلیارد تومان اعتبار به مسکن مهر گرچه خدمتی به مردم است اما از طرفی مشاهده شد که ۴۰ درصد از تورم کشور ناشی از این تزریق پول پر قدرت به مسکن مهر است. بنابراین دولت با تمرکز بر افزایش تسهیلات باید به گونه ای سیاست گذاری کند که این افزایش تسهیلات به تزریق پول پر قدرت به اقتصاد و به تبع آن افزایش قیمت و تورم لجام گسیخته منجر نشود.

معاون وزیر راه و شهرسازی در بخش دیگری از سخنان خود اظهار داشت: مسکن اجتماعی را با بهره گیری از تجربیات تلخ و شیرین مسکن مهر اجرا خواهیم کرد. نریمان با تاکید بر اینکه دولت روی بخش مسکن برنامه ریزی دارد، اما سیاست ها نباید به گونه ای باشد که به اقتصاد ضربه زده شود، افزود: پیشنهادات متعددی در حوزه مسکن طرح شده است، ضمن اینکه در شهرهای جدید ظرفیت های مناسبی وجود دارد که در این زمینه ساخت مسکن اجتماعی در دستور کار است.

وی گفت: جلسات مختلفی گذاشته شده که ساخت مسکن اجتماعی از حالت دولت محوری خارج و ساخت این واحدها متمرکز بر مردم باشد. باید به گونه ای برنامه ریزی شود تا طرح های مسکن حتماً مردم محور و با افزایش تسهیلات باشد.

وی با اشاره به تسهیل شرایط ساخت و ساز گفت: باید شرایطی فراهم شود تا یک بسته آماده برای ساخت

گزارش تصویری نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان همدان - شهریور ۹۴





FARBOD
Quality Prevails

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

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 وزوایی، پلاک ۳۵، واحد ۲

www.kimiyasanat.com

info@kimiyasanat.com

پنجره پندگشت ملازومات

ایرانیان

پنجره

نشریه پنجره ایرانیان

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

کیمیا صنعت شیما



NEDEX

چسب پلی سولفاید، اسپیسر، رطوبت گیر، بوتیل

دارای نمایندگی در سراسر کشور



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

BS بازرگانی سینا

تحويل بروز

مقاطع گالوانیزه

از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)

شعبه ۱: تهران، بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور

بلوک A/الف، طبقه اول، پلاک ۱۳۲

فکس: ۰۲۱-۶۶۶۸۰۹۶۰

تلفن: ۰۲۱-۶۶۶۵۲۰۲۶، ۶۶۶۳۳۳۹۱

شعبه ۲: تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع پل شهید صنیع خانی، بازار بزرگ آهن مکان

فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۲۴-۱۶۲۳

فکس: ۰۲۱-۵۵۴۴۰۳۸۹

تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۴۰۳۸۸، ۵۵۴۴۰۳۸۷

Ali.ataee70@gmail.com

کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴



Rhenocoll
coatings and adhesives

Rhenoplast KP 1+ Cool Color Nano

رنوپلاست نانو، رنگ پایه آب رنوکول آلمان
رنگ مخصوص در و پنجره UPVC



- تنوع محصول از طریق عرضه رنگ های مات، متالیک، تکسچر و رویال افکت
- محافظت و افزایش دهنده مقاومت پنجره UPVC در برابر اشعه UV تا ۱۵ سال
- پوشش دهنده ی پنجره UPVC تا ۲۰۰ طیف رنگی
- چسبندگی بالا و مقاوم در شرایط جوی گرمسیری و سردسیری
- مقاوم در برابر مواد شوینده و لکه گذاری بوسیله ذرات نانو
- پوشش دهی بالا و اجرای آسان

DISTRIBUTION
megapakhsh
EXCELLENCE

شرکت مگاپخش پارس

نماینده انحصاری Rhenocoll آلمان

واحد فروش و خدمات تخصصی رنوکول ایران

تلفن: +۹۸ ۲۱ ۴۴۵۹ ۵۶۸۶

+۹۸ ۲۱ ۴۴۵۴ ۵۹۷۲-۷۵

فکس: +۹۸ ۲۱ ۴۴۵۴ ۵۹۶۴

industrial@megapakhshpars.com



بازرگانی سبحان

 **Sobhan Trading**
UPVC Windows . Doors

واردات و فروش ملزومات
توری های پلیسه و رولینگ



نسل جدید
توری های پلیسه



پروفیل باز شو آلومینیومی



لوازم اتصال گوشه



چسب دو طرفه



ست غلطک



نوار مویی

البرز، کرج کمالشهر، جنب تالار پاسارگاد

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

www.sobhanupvc.com - bazarganisobhan@gmail.com

پژوهش پلیمر فراز (سهامی خاص)

اولین تولیدکننده چسب پلی سولفاید در ایران

- ✓ کیفیت
- ✓ نوآوری
- ✓ پشتیبانی
- ✓ قیمت مناسب

با ما تماس بگیرید.

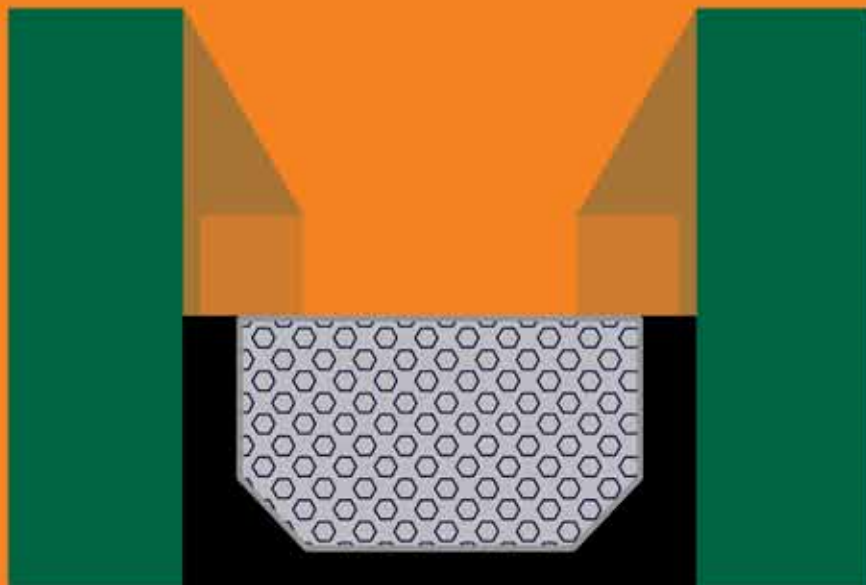
تهران، خیابان سهروردی شمالی
خیابان توپچی، شماره ۲۶، طبقه ۵
تلفکس: ۰۲۱-۸۸۵۱۷۸۲۹ (خط ۵)
www.pajooresh-pf.com

Tidakol

INSULATING DOUBLE GLASS SEALANT



- ✓ تولید کننده درزگیرهای برپایه پلی سولفاید جهت مضار ف ماشینی و دستی
- ✓ تولید کننده انواع درزگیرهای پلیمری اصلاح شده
- ✓ تامین کننده مواد اولیه شیشه‌های دوجداره



Pajoohesh Polymer Faraz (Ltd.)

The first Producer of Polysulfide Sealant in Iran

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 سهروردی جنوبی، چهارراه حجازی، ساختمان شماره یک، واحد ۱۶
تلفن: ۷۷۵۲۳۷۲۱ - ۷۷۶۳۴۲۲۱
فکس: ۷۷۶۳۸۶۵۰

www.mahsanprofil.com

Thinking ideal, ideal future

ایدهال سیلیکون



چسب مخصوص دوجداره کردن شیشه
محصول جدید با تاثیری متفاوت

ideal silicone
ADVANCED MATERIAL

نماینده انحصاری محصولات KCC در ایران

دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه صدر شرقی

خیابان قلندری جنوبی، کوچه ۹، شماره ۲، طبقه ۲

تلفن : (۰۲۱) ۲۲۶۱۹۱۰۰

فکس : ۰۲۱ - ۲۲۶۱۹۱۱۰

ایمیل : info@idealsilicone.com

www.idealsilicone.com



پخش کالای پارسپان

ارائه دهنده انواع چسب، سلیکون، پلی یورتان
انواع ماستیک های پنجره UPVC، انواع اسپری فوم
عمومی، تخصصی



با ما بهترین ها را انتخاب کنید...

نماینده رسمی فروش

بلژیک **SOUDAL**

اسپانیا **Quilosa**
PROFESSIONAL

کره **KCC**

بازار آهن شادآباد، مجتمع تجاری ۱۷ شهرپور، بلوک ب/ب، طبقه همکف، داخل کوچه، پلاک ۲۶
تلفن: ۵۳ ۲۷۰ ۶۶۶ - ۴۹ ۸۳۸ ۶۶۶ همراه: ۵۲ ۴۰ ۱۰۳ ۰۹۱۲ - ۰۹۱۲ ۲۴ ۵۱۰ ۰۹۱۲



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

تلفکس : ۴۴۴۸۹۴۲۹-۳۳

www.panjereh-iranian.ir

نیازمندی‌های پنجره

جذب نماینده فعال

شرکت پرسیا پروفیل نماینده انحصاری رنگ زوبل آلمان و ارائه دهنده پروفیل uni win سری ۶۲ و سری ۵۴ و همچنین نماینده رسمی پروفیل plas pen و یراق آلات t&t، آمادگی خود را جهت فروش و ارائه نمایندگی به کلیه دوستان و همکاران گرامی اعلام می دارد. جهت اطلاع از شرایط نمایندگی با شماره های ذیل تماس حاصل فرمایید.

تلفن: ۵۵۲۶۸۶۵۶ - ۵۵۲۷۳۱۱۰ - ۹۱۲۹۱۵۰۶۶۲

فروش ماشین آلات

ماشین آلات تولید شیشه های چند جداره: اعم از دستگاه شستشو - پرس دستی - دستگاه چسب بوتیل - دستگاه تزریق گاز آرگون - دستگاه خم کن اسپیسر - دستگاه تزریق سیلیکاژل - میز برش پنوماتیک دستگاه optimac ترک دارای گارانتی با کارکرد یکسال و نیم به فروش می رسد.

تلفن: ۰۹۳۳۰۳۸۳۷۷۴

آگهی استخدام

شرکت مگا پخش پارس، نماینده انحصاری رنگ رنول آلمان در ایران، جهت واحد فروش رنگ، کارشناس فروش استخدام می کند.

تلفن: ۰۹۱۲۴۲۴۲۹۶۲ - ۰۴۴۵۹۵۶۸۶ - ۰۲۱

job@megapakhshpars.com

فروش ماشین آلات

یک ست ۷ تیکه دستگاه تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی با برند ارچلیک در حد نو به فروش می رسد.

تلفن: ۰۹۳۷۱۲۴۹۰۲۷

قابل توجه بازاریابان و استادکاران

یک واحد تولید در و پنجره upvc و شیشه دوجداره در حصارک کرج با تمامی ماشین آلات مشارکت بدون پرداخت وجه اجاره داده می شود.

تلفن: ۰۹۱۰۲۵۳۴۷۴۳

آگهی استخدام

به یک استاد کار جهت کار در کارگاه در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی نیازمندیم.

تلفن: ۰۹۱۲۵۱۵۳۱۱۸ - ۸۸۰۸۴۳۶۹

toorbansanat@gmail.com

فروش دستگاه شیشه دوجداره CMS (کم کار کرده)

۱- شستشو

۲- پرس پانل

۳- برش CNC

۴- پلی سولفاید

۵- میزگردون

۶- تزریق گاز

۷- فریزروهتر

۸- سیلیکاژل پرکن

۹- بوتیل زن

نصب و راه اندازی بعهدہ فروشنده می باشد.

تلفن: ۲۶۴۱۴۱۷۳ - ۲۲۹۱۰۳۸۷ - ۰۹۱۲۰۳۴۴۱۲۳

انا لله و انا اليه راجعون

جناب آقای مهندس هادی جعفری
مدیریت شرکت در و پنجره انوش

اندوه ما در غم از دست دادن آن عزیز بزرگوار در واژه نمی گنجد، تنها می توانیم از خداوند برایتان صبری عظیم و برای آن مرحومه روحی شاد و آرام طلب کنیم.

شرکت کار تجارت فرید

درج نیازمندی‌ها در سایت و نشریه پنجره ایرانیان رایگان می‌باشد

نماینده‌گی پروفیل دکتر وین

و آریا ارس در استان همدان

عاملیت فروش یراق آلات جیویس شرکت البرز یراق -
گالوانیزه - پیچ سلکترون ومکث باقیمت مناسب
در خدمت مشتریان عزیز استان می باشد در ضمن
ارسال رایگان می باشد. برای آگاهی از نحوه خرید با
شماره ۰۸۱۳۳۱۱۵۴۳۸-۰۸۱۳۳۱۱۴۹۴۳ تماس بگیرید

استخدام کارشناس فروش

شرکت پرسان صنعت آریا، نماینده رسمی یراق آلات
GU آلمان در ایران به منظور تکمیل کادر فروش خود
از کارشناسان فروش خانم و آقا دعوت به همکاری
می نماید.

تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴

فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳

Email: info@parsansanat.com

فروش ماشین آلات

شرکت پرسپا پروفیل یک دستگاه زهوار بر با برند
URBAN مدل GLS102 را با قیمتی بسیار مناسب
بفروش می رساند. جهت اطلاعات بیشتر با شماره های
ذیل تماس حاصل فرمایید.
تلفن: ۵۵۲۶۸۶۵۶-۰۹۱۲۱۲۶۲۴۱۷

فروش ماشین آلات شرکت اکسین

شرکت اکسین با فروش ماشین آلات مونتاژ درب و پنجره
پی وی سی و آلومینیوم "ایلماز و کراس ماک" با دو سال
گارانتی، ۱۰ سال خدمات پس از فروش، نصب و راه اندازی
رایگان آماده عرضه می باشد.

تلفن ۴۴۴۳۰۳۲۱ - ۰۹۱۲۴۹۶۷۱۹۲

www.oxinwin.com

آگهی استخدام

شرکت تجهیز صنعت دایان وارد کننده یراق آلات در و
پنجره یو.پی.وی.سی جهت تکمیل کادر فروش خود به
چند کارشناس فروش خانم نیازمند است.
ارسال رزومه: Dayan.sanat@yahoo.com

آگهی استخدام

شرکت همارستن جهت تکمیل کادر فروش خود، کارشناس
متخصص در بخش پنجره و پروفیل استخدام می کند.
تلفن: ۸۸۲۱۱۷۵۲

روحش شاد و یادش گرامی

جناب آقای سالاری

مصیبت وارده را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض کرده
و برای آن مرحوم علو درجات را از خداوند منان خواستاریم.
مارا در غم خود شریک بدانید.

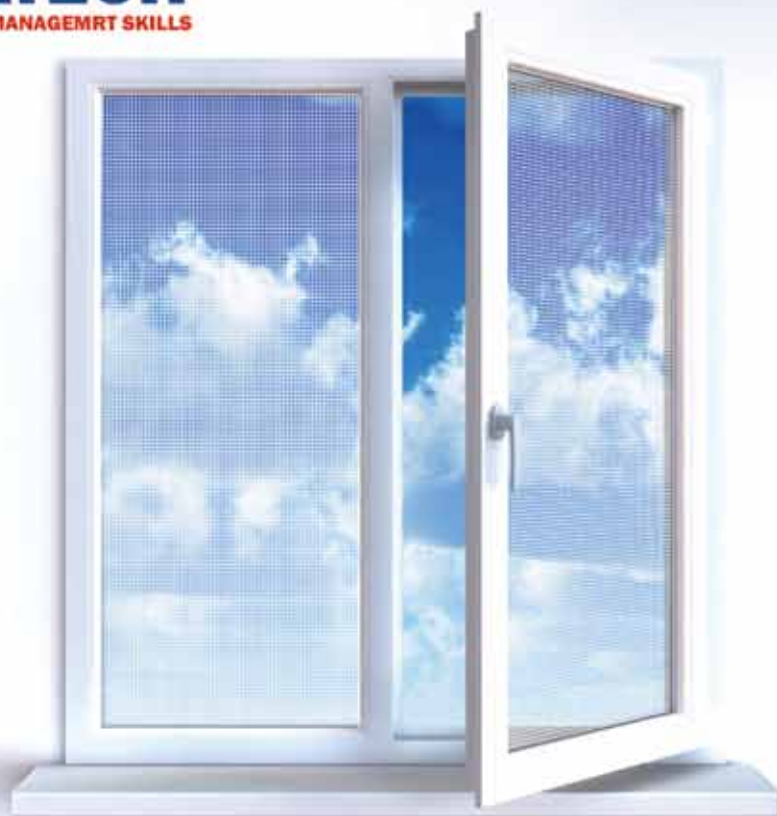
از طرف مدیریت و کارکنان شرکت هافمن

روحش شاد و یادش گرامی

جناب آقای سلجوقیان

مصیبت وارده را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض کرده
و برای آن مرحوم علو درجات را از خداوند منان خواستاریم.
مارا در غم خود شریک بدانید.

از طرف مدیریت و کارکنان شرکت هافمن



فروش ملزومات توری

راه اندازی خط تولید ساخت توری با کمترین هزینه
ساخت و تحویل توری در سه روز کاری

تلفن: ۰۲۱-۲۶۸۰۱۱۳۵ | فکس: ۰۲۱-۲۲۳۷۱۹۴۱ | همراه: ۰۹۱۲۲۲۶۶۵۸۶ - ۰۹۱۲۴۱۰۱۵۹۳

www.fara-tech.com

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

چهارمین
نمایشگاه

درب و پنجره و صنایع وابسته

۱۲ الی ۱۵
آذر ماه ۱۳۹۴
ساعت بازدید:
۱۶ الی ۲۱

محل دائمی
نمایشگاههای
بین المللی
فارس



ثبت نام و کسب اطلاعات: ۰۰۱۱ ۳۶ ۳۶ ۰۷۱ / ۰۸۵ ۹۱۷۶۹۵۰۰

www.AREX.ir

سارگن گستر

تولید کننده انواع توری های پلیسه ای در رنگ های متنوع



Design by: Pejmaneh Iranian

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۷۳۹۷۹
فکس: ۰۲۱-۲۲۹۷۳۸۹۴
همراه: ۰۹۱۲۵۵۰۱۷۶۰
Email: sargongostar@yahoo.com

لویران - خیابان فرشادی - بن بست بهشتی - پلاک ۱۰

Implementing Energy Efficiency

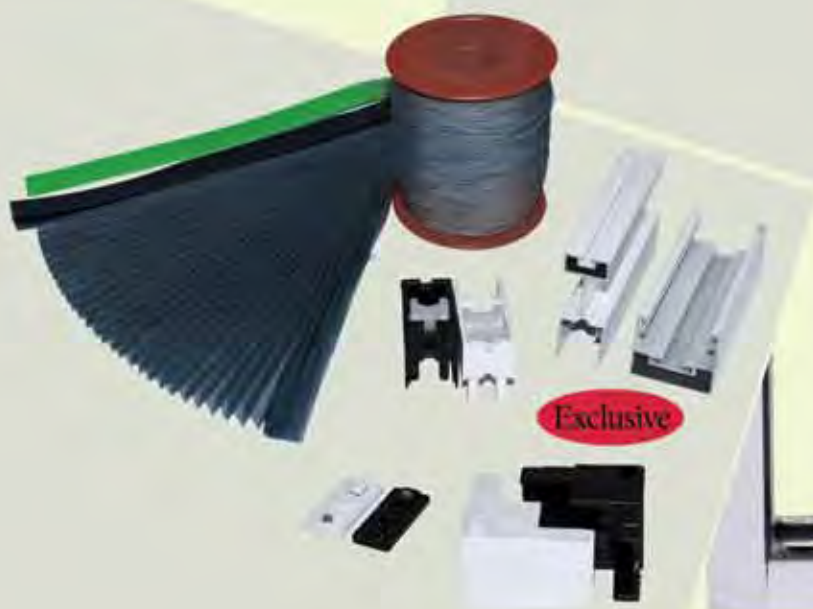
گروه صنعتی

آلا ALA



گروه صنعتی آلا

- ✓ تولید کننده انواع توری های پلیسه
- ✓ تولید کننده پرده پلیسه
- ✓ فروش ملزومات توری پلیسه
- ✓ آموزش و راه اندازی کارگاه ساخت توری



تهران ، بلوار فردوس شرق، بعد از خیابان ولیعصر، پلاک ۶۸، واحد ۱۸
تلفن : ۰۲۱-۴۴۴۳۲۲۵ ۰۲۱-۴۴۴۳۱۴۲ فکس : ۰۲۱-۴۲۶۹۵۰۹
همراه : ۰۹۱۲-۰۷۶۴۰۸۶ www.winupvc.com

ARN

آریان

شرکت توری سازی

- ▶ تولیدکننده توری های خودکار جمع شونده، پلیسه و رولینگ
- ▶ با کامل ترین آرشیو رنگی
- ▶ فروش ملزومات توری پلیسه



تمویل ۴ روز کاری

دو سال ضمانت

آدرس: پاسداران - میدان هروی - بلوار گلزار - خیابان
نادری زندی شرقی - زندی یکم - پلاک ۵۸

www.ariyana-co.ir

info@ariyana-co.ir

۰۹۱۲ ۶۸۴ ۰۸ ۳۴
۰۹۱۲ ۳۴۵ ۳۳ ۶۴

۲۶ ۳۲ ۴۵ ۲۹
۲۶ ۳۲ ۴۵ ۰۶

تحويل فوری

قیمت همکاری

تورینو



• توری های پلیسه و پلیسه جدا شونده
رنگ آنادایز و الوان



• پرده کرکره ای مابین دو جداره
با تنوع طرح و رنگ



شرکت بازرگانی پیماتک ایران
نماینده رسمی پروفیل winhouse در ایران



دارای انبار توزیع و پخش در استان های تهران، آذربایجان شرقی، فارس و گلستان
با 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 ایپک، واحد ۳۲۷
تلفکس: ۰۴۱ ۳۳۳۶۳۱۲۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۰۶۵۵ - ۰۴۱ ۳۳۳۷۳۰۸۵
www.winhouse.info | Email: info@winhouse.info



تجهیز صنعت دایان

DAYAN INDUSTRIAL PROCUREMENT

تولیدکننده انواع پروفیل‌های تقویتی

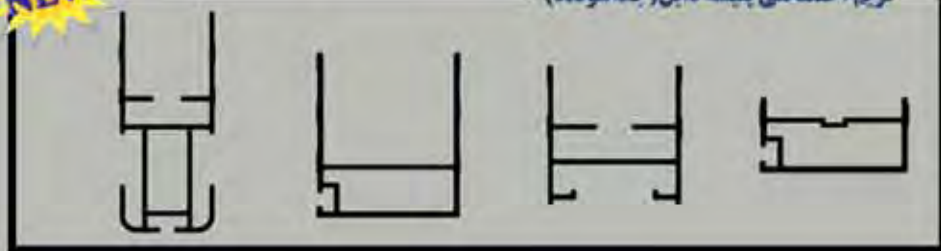


عرضه پروفیل و یراق آلات انواع توری های پشه

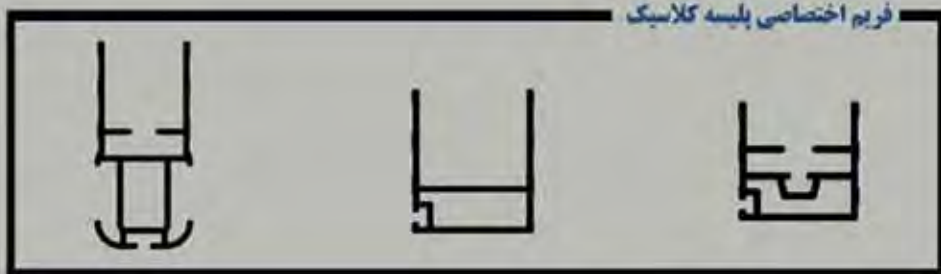
با ما تنوع تولید و کیفیت را تجربه کنید

NEW!

فریم اختصاصی پلیسه دابل (جداشونده)



فریم اختصاصی پلیسه کلاسیک

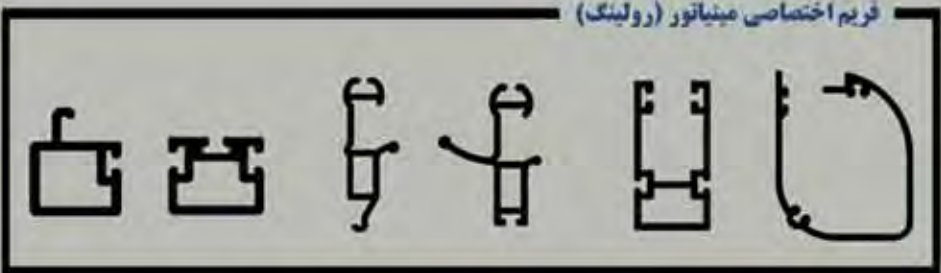


NEW!

فریم اختصاصی پلیسه رگلاز از بیرون



فریم اختصاصی مینیاتور (رولینگ)



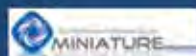
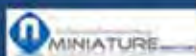
تولید پروفیل از بیلت فابریک (۶۰۶۳)

تولید یراق از پلیمر درجه یک

www.aria-aluminium.ir



Aria Aluminium
The Beauty of the Effectiveness



تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۷۰-۱-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۴۳۹

۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳



Aria Aluminium
The Beauty of the Effectiveness

گروه تولیدی آریا آلومینیوم

بزرگترین، بزرگترین تولید کننده انواع توری های پشه و پرده زبرا در ایران

پلیسه دابل فریم
(جداشونده)



با آرشیو کامل رنگ



فروش ویژه نخ تعادل پلیسه
فقط ۴۹۰.۰۰۰ ریال



تلفنهای فروش مستقیم: ۷۶۲۶۶۷۰۱-۷۶۲۶۶۲۷۳-۷۶۲۶۶۴۳۹

۷۶۲۶۶۳۷۸-۲۲۲۴۶۸۹۹-۴۴۴۸۵۷۰۰-۴۴۶۰۸۱۰۲-۴۴۶۰۸۱۰۳

۰۹۱۲۴۸۵۷۶۴۳-۰۹۱۲۲۸۵۸۱۶۲-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۲-۰۹۱۰۰۶۲۴۶۵۳

کارخانه و دفتر فروش:

تهران، جاده آملی، ۳ کیلومتر بعد از پلیس راه جاجرود، منطقه صنعتی کمرد،
خیابان تهران صنعت، کوچه نوین ۲، پلاک ۳۷

زیبایی در نهایت کارآمدی

SMS:30005992858162

www.aria-aluminium.ir

info@aria-aluminium.ir



شرکت مهندسی بازرگانی

تور آسا

تولید کننده انواع توری های رولینگ
پلیسه، ثابت، بزار و بردار



پلیسه آنتی باکتریال (دوبل فریم مگتی)



بخش بازرگانی تور آسا:

راه اندازی خط تولید انواع توری های رولینگ و پلیسه ای
با متریاال درجه 1

آدرس: کرج، جاده ملارد، نرسیده به تالار ونوس

تلفن: ۰۲۶-۳۶۶۶۳۹۸۷ - ۰۲۶-۳۶۶۶۳۹۸۶ فکس: ۰۲۶-۳۶۶۷۹۱۲۶ همراه: ۰۹۲۱۳۶۷۹۶۱۸



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



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 یراق آلات استاندارد)



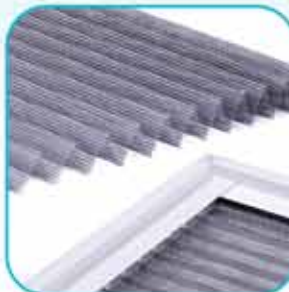
قیمت
مناسب



تنوع



کیفیت
خوب



ماندگاری
بالا



۱۰ سال گارانتی ست یراق آلات و همچنین پشتیبانی و خدمات

■ پس از خرید آموزش رایگان می باشد

■ توری رولینگ با مکانیزم مش ضد حریق و مقاوم در برابر شعله

■ بادوام و زیبا و نگهداری آسان

www.helpen.com | www.toripelise.ir | www.pelise.ir

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



شرکت توری ساز
پارسا پیشرو

با کامل ترین آرشیو رنگی
اعطای نمایندگی فعال در سراسر کشور

تولید کننده توری های جمع شونده خودکار (رولینگ)، پلیسه و دابل فریم
با ۲ سال گارانتی و ۱۰ سال خدمات پس از فروش



Pilise



Rolling



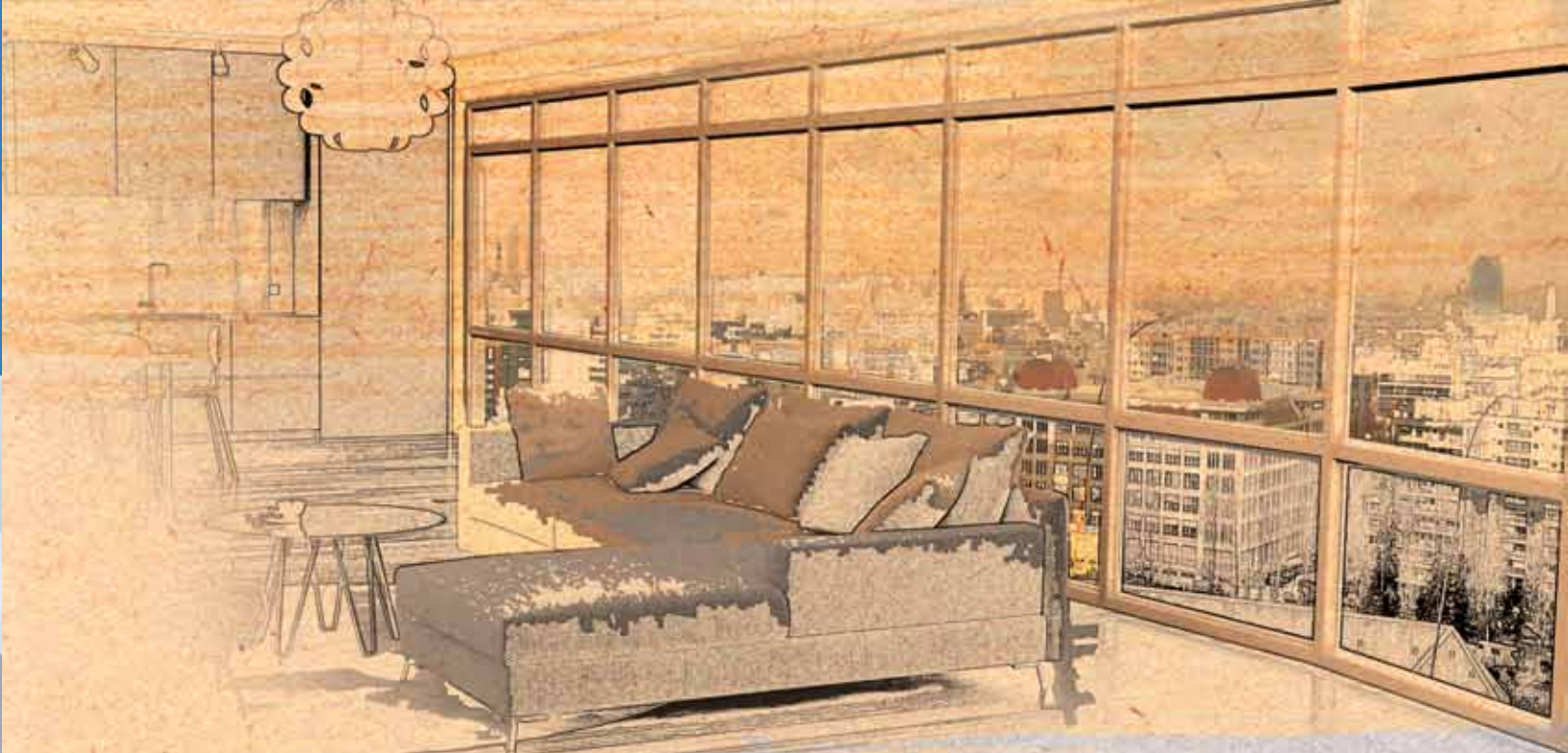
Pilise



Double frame

- www.parsapishro.com
- paarsaapishro@gmail.com

میدان هروی - بلوار گلزار - خیابان رنجبر
خیابان طالقانی - کوچه صالحی - پلاک ۱۸
تلفن: ۰۲۱ ۲۲۵۳۸۵۲۴
۰۲۱ ۲۲۵۳۸۶۶۹
فکس: ۰۲۱ ۲۲۵۳۸۵۴۷



سی فور

سی وان

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی



www.fanavarplastic.com

info@fanavarplastic.com

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان حکیم نظامی، نبش
خیابان خاقانی، ساختمان ارکید، طبقه دوم
تلفن: ۰۳۱-۳۶۲۸۳۶۶۸-۹
فکس: ۰۳۱-۳۶۲۵۴۳۲۴
کارخانه: اصفهان، نجف آباد، منطقه صنعتی پلیس
راه، فاز دوم، خیابان فولاد سه
تلفن: ۰۳۱-۴۲۴۵۲۵۲۰-۳
فکس: ۰۳۱-۴۲۴۵۱۳۵۲



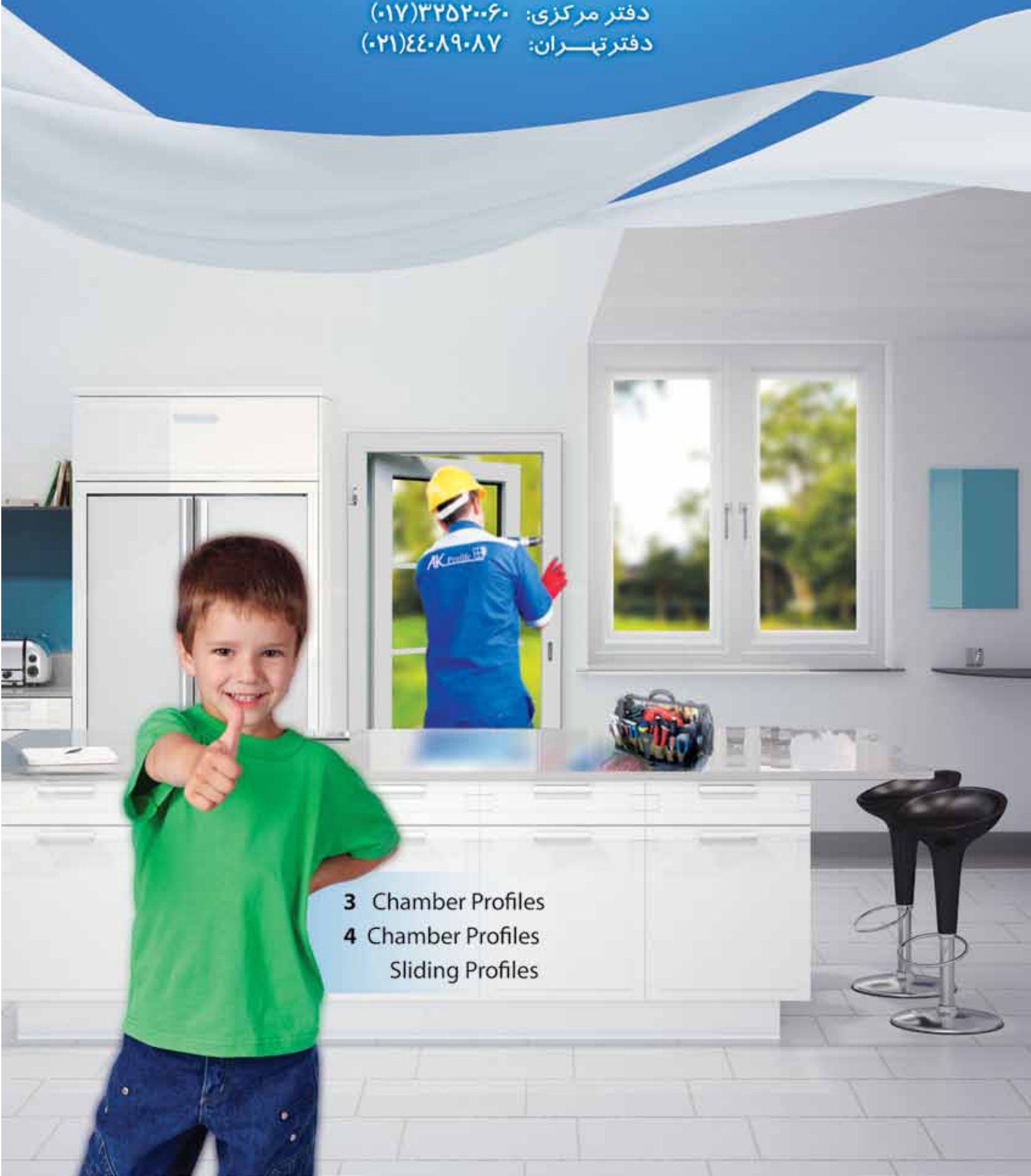
محصولی خاص، هویتی خاص

AK Profile

تولید کننده پروفیل های UPVC

دفتر مرکزی: (۰۱۷)۳۲۵۲۰۰۶۰

دفتر تهران: (۰۲۱)۴۴۰۸۹۰۸۷



3 Chamber Profiles

4 Chamber Profiles
Sliding Profiles



WINTeCH®
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تِک
پروفیل یک
پنجره یک

021-2989
www.wintech.ir