

گزارش ویژه پنجره ایرانیان از صنعت کاران پنجره تبریز
گزارش اختصاصی از نمایشگاه در و پنجره تبریز



آبایان؛ تنها تولید کننده پروفیل های ضد باکتریایی و ضد میکروبی
در صنعت UPVC جهانی



in X @ f ABAYANPROFILE 061-3800



HOFMANN

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



در قیاس نمی‌گنجد

کسب گواهینامه واحد نمونه کیفی ملی استاندارد

PDF Compressor Free Version



ولار؛ نخستین تولید کننده
یراق آلات درب و پنجره های UPVC
در کشور با آخرین تکنولوژی روز دنیا

شرکت سپهر یراق پارسیان
Sepehr Yaraqh Parsian Co.



اولین و بزرگترین تولید و صادر کننده
پروفیل های تقویتی
در کشور

TEL: 041-7172
WWW.JAHANSTEEL.COM



ما به پلاستیک شخصیت می‌دهیم

Stabilizer, One-Pack
Lead
Calcium - Zinc
Impact Modifier



همپار تولیدکننده استابیلایزرهای U-PVC بر پایه سرب، کلسیم-زینک



کد پستی: ۱۹۸۵۸۵۷۷۳۹
Tel: +9821-9100 3000
Site: www.hampar.com

تهران-خیابان ولیعصر، خیابان
سیزدهم، نبش خیابان ساسان،
پلاک ۳۳، طبقه اول، واحد ۱۳

upvc door & window profile

WIN CLASS

PDF Compressor Free Version

تولید کننده متنوع ترین تیپ های پروفیل های در و پنجره UPVC



گسترده ترین انتخاب حق شماست...

series 60 five channels General

series 65 five channels Super (NEW)

series 64 five channels Lux (NEW)

series 64 five channels Super (NEW)

sliding series 90 single rails

sliding series 73 double rails (NEW)

sliding series 70 double rails

Design Center

دفتر مرکزی: ۰۳۱ - ۵۷ ۷۷ ۵۵ ۸۲ (خط ۱۰) فکس: ۰۳۱ - ۵۷ ۷۷ ۶۳ ۶۸

همراه: ۰۹۱۲ ۰۳۳ ۸۸ ۳۸

دفتر تهران: ۲۲ ۱۱ ۱۱ ۱۵





بوتیا

PDF Compressor Free Version



website



Instagram



تماس: ۰۲۱-۴۳۰۸۵

follow us on
instagram: butiair

e-mail: info@butiair www.butiair

با کیفیت بوتیا

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی
شیشه های دوجداره



murat®

تولید کننده تخصصی ماشین آلات درب و پنجره آلومینیوم و UPVC

۱۷ سال سابقه حضور مستمر در ایران



www.murat.com.tr

murat_machine

iranbranch@murat.tr

۰۲۱ - ۸۸۵۸۲۶۰۸

تلفن :

۰۹۱۲ - ۸۱۶۱۰۳۸

واحد فروش :

آدرس : شهرک غرب ،

حسن سیف ، کوچه چهارم

PDF Compressor Free Version



سیندر تولید کننده انواع پروفیل های یو.پی.وی.سی



GenoWin

گنووین، پروفیل اقتصادی گروه سیندر



www.syndej.com

۰۲۱ - ۲۳۴۸

PDF Compressor Free Version



BEST VISION

بست ویژن
نوآوری هوشمندانه



www.bestvisionco.com | info@bestvisionco.ir

تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۲۳۱۸

دفتر تهران: خیابان ظفر

تلفن: ۰۳۱-۳۶۶۱۱۱۶۴

دفتر اصفهان: خیابان شیخ صدوق شمالی

PDF Compressor Free Version



پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



نیم قرن ثبات رنگ

با تکنولوژی منحصر به فرد نانو و HOTMELT

www.cfour-profile.com

Instagram

[cfour.upvc](https://www.instagram.com/cfour.upvc)



کارخانه : شهرک صنعتی پلیس راه نجف آباد

دفتر مرکزی : 3333 9999 - 031

PDF Compressor Free Version



تاراز پلیمر ایرانیان

Taraz Polymer Iranian

تأمین کننده مواد اولیه پروفیل UPVC

لحظه‌های خوش‌یلدلی
شب‌یلدر مبارک

VINYLPACK

PVC Stabilizer
Based on Lead & Ca/Zinc



اصفهان ، خیابان آمادگاه ، نرسیده به چهار راه
فلسطین ، جنب بن بست قاضیها (شماره ۱۹)
مجتمع امیر ، طبقه ۴ ، واحد های ۴۴ الی ۴۸

www.tarazpolymer.com

Info@tarazpolymer.com

۰۳۱-۳۸۰۲۰۰۰۰

TO
SENSE A
BETTER
VIEW OF THE WORLD
CHANGE YOUR
WINDOW

دفتر مرکزی:

تهران - شریعتی روبروی میرداماد کوچه نیک پلاک ۲۸
واحد ۱- تلفن : ۲۶۶۴۴۰۰۰

شعبه خاوران

تهران - سه راه افسریه به سمت میدان آقا نور نبش خیابان شرکت واحد پلاک ۹۷۲
تلفن: ۳۳۸۶۵۹۳۱ فکس: ۳۳۴۵۹۸۵۵

شعبه شهریار

جاده شهریار به سمت ملارد روبروی شهرک جعفریه مجتمع تجاری آ.اس.پ پلاک ۱۰
تلفن: ۶۵۴۱۳۱۷۵ - ۶۵۴۱۲۷۹۵

شعبه مشهد

مشهد - ابتدای جاده مشهد قوچان جاده سنتو بلوار آزادی ۱۰۵ سوله های صنعتی واحد ۱۳
فروشگاه توس یراق تلفن: ۷-۶۶-۳۶۵۱۱۰۵۱

شعبه جاجرود

جاجرود - سعیدآباد کوچه گلستان پلاک ۲۶ تلفن: ۷۶۲۰۵۱۰۵

شعبه چهاردانگه:

چهاردانگه- بزرگراه سعیدی بعد از مصلی چهاردانگه نبش خیابان حدید پلاک ۲۴۶ تلفن: ۵۵۲۴۸۵۵۷



New Production

AFW135
System



New Production

AW110
System



New Production

Sliding Fly
System



New Production

TH90
System



PDF Compressor Free Version

کیفیت تجارت ماست



تامین کننده یراق آلات در و پنجره های یو پی وی سی و آلومینیوم



نماینده رسمی شرکت کاله ترکیه در ایران



www.wbh.co.ir



wbh.co ۰۲۱- ۸۶۰ ۷۰۹ ۴۰ / ۰۲۱- ۸۶۰ ۷۰۹ ۳۷



معاونت گنجین تولید کنندگان
در پنجره های ایران

KARA

GLASS & UPVC MACHINERY CENTER

PDF Compressor Free Version

بزرگ ترین کارخانه تولید ماشین آلات
دوجداره و UPVC در ایران



KMG-WV1800-2500



iso
9001

ims

GMP



KMG-WB800-2500



011-33701223-4



0935-555-0048 0935-555-0001
0935-555-0049 0935-555-0001



WWW.KARA-MACHINERY.COM



KARA_MACHINERY



شارع بهارک صنعتی شماره یک

elutec✓

PDF Compressor Free Version

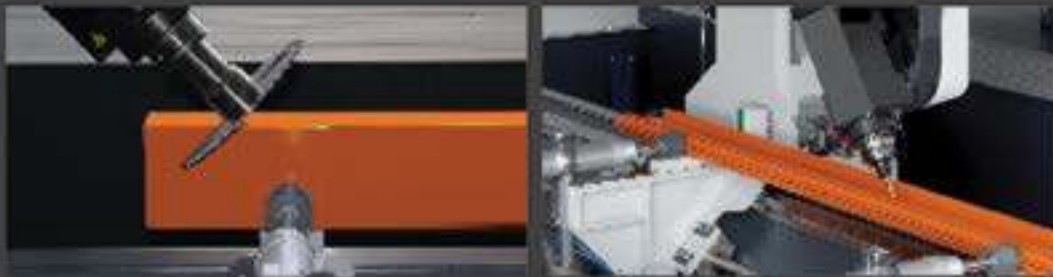


CONTACT US

WWW.ELUTEC.IR
INSTAGRAM: ELUTEC.IR

M: +989123473122

T: +98(26)34201787



EUROPEAN TECHNOLOGY

نماینده رسمی الوماتک آلمان و پرتیچی ایتالیا

PDF Compressor Free Version

YELKEN

یراق آلات درب و پنجره آلومینیوم و UPVC



Always Better

۰۲۱ ۴۶۰۷۱۵۵۰

www.fornax-co.com

دفتر فروش مرکزی تهران

شهرک غرب ، حسن سیف ، کوچه چهارم



PDF Compressor Free Version



سیستم کشویی لیفت آکومینیوم



سیستم فولکس واگنی



سیستم آکاردئونی آلومینیوم و پی وی سی

📱 yelken.iran

✉ yelkeniran@yahoo.com

دفتر شعبه تبریز : تبریز ، پلیس راه تبریز - مرند

کوچه دانشمند ، پلاک ۸۹

تلفن : ۰۴۱ - ۳۲۸۵۸۱۲۷

گروه صنعتی امرتات

بودیم، هستیم، خواهیم ماند...

یلدا تون مبارک

شب یلدا شب فروکیان است
نشان از سنت ایرانیان است



امرتات تولید کننده انواع پروفیل های UPVC

 **Leowin**

Mundo 

LeoPrime
Premium Windows Systems & Tools for Best Efficiency

 amertatupvc

 +989025350065

 www.amertat-group.ir

نشانی دفتر: تهران، بزرگراه ستاری شمال،
خیابان پیامبر مرکزی، پلاک ۸۴، ساختمان امرتات

تلفن: ۰۲۱ - ۴۴۰ ۲۷ ۵ ۲۷

تلفن: ۰۲۱ - ۴۴۰۴ ۵۱۵۸



FomIndustrie

PDF Compressor Free Version

Aluminum & PVC Working Machinery



Fmc470

ماشین ستر ۴ محور



Blitz 60

برش دو سر



Mistral 26A

دستگاه مولیون



Baiha L

دستگاه پرس گوشه (پنج)



Matisse

دستگاه کپی روتر



Sealant

دستگاه چسب



جام ماشین نماینده انحصاری کمپانی
فوم اینداستری ایتالیا در ایران



دفتر مرکزی: تهران - فرمانیه غربی، خیابان جباریان
خیابان پانزدهم، کوچه عظیمی، کوچه معبر، پلاک ۱، واحد ۳

نمایشگاه دائمی: تهران - شورآباد، بعد از ۶۰ متری
روبروی دوربرگردان مهدی آباد، خیابان یکم شرقی (البرز)
چهارراه چهارم، کوچه فتح یک، درب چهارم، پلاک ۲۲
۰۲۱ - ۲۲۲۵۶۲۱۲ - ۲۲۲۵۶۰۱۲



021- 222 56 212

021- 222 56 012

fom_industrie_iran

fomindustrie.com

PDF Compressor Free Version

اروتنبرگ

توليد كننده پروفيل درو پنجره يوپي وي سي

GERMAN Technology



We Think About The **RESULT**



ECO SLIDE

Monorail



IDEAL 1000

3 Chamber



60 Series

MULTI SLIDE

Sliding



IDEAL 2000

4 Chamber



60 Series

EASY SLIDE

Double rail



IDEAL 4000

4 Chamber



60 Series

SEAL SLIDE

Monorail



IDEAL 5000

5 Chamber



60 Series

SMART SLIDE

Monorail



IDEAL 7000

6 Chamber



70 Series

PDF Compressor Free Version

آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

دفتر مرکزی و کارخانه : ساری، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فازیک
تلفن: ۳۴۰۴ (۰۱۱) / تلفن فروش: ۳۳۶۸۱۸۱۲ (۰۱۱) | www.averta.ir | @Avertaupvc

PDF Compressor Free Version



UPVC Window & Door Profile

0 1 1 - 3 4 0 4
W W W . a v e r t a . i r



chemson



مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی



شرکت سولار پلیمر

تولید کننده مواد اولیه انواع لاستیک گسکت

TPE,TPV

..., EPDM base &

با سالها تجربه در ارائه مواد اولیه به شرکتهای تولیدی

پروفیل UPVC آماده همکاری میباشد .

شرکت سولار پلیمر شعبه دیگری ندارد.

Tell:+98 21 22564871 - 22564925

Fax:+98 21 22566104

www.solar-polymer.com

PDF Compressor Free Version



High Performance Compounds, Resins & Masterbatches

TPE



سولار پلیمر تولیدکننده گرانول‌های لاستیکی مخصوص گسکت

Tell:+98 21 22564871 - 22564925

Fax:+98 21 22566104

www.solar-polymer.com

PDF Compressor Free Version

 **Bregman**



PDF Compressor Free Version



Bregmann

UPVC WINDOW & DOOR SYSTEM

البرز فراز آپادانا

تولید کننده یراق آلات در و پنجره یو پی وی سی



آدرس: تبریز، شهرک سرمایه گذاری خارجی

۰۴۱۳۲۴۶۶۳۶۱ / ۰۴۱۳۲۴۶۶۳۶۲ / ۰۴۱۳۲۴۶۶۳۶۳

PDF Compressor Free Version

همارشدن



Homareshtan Industrial Group

HOMARESHTAN

An Ultimate Solution

شب یلدا شب بزم و سرور است
شب طولانی و غمخوار است

تولید کننده پروفیل UPVC جهت ساخت در و پنجره های دو و سه جداره

تولید کننده ورق های سخت PVC جهت استفاده در
دکوراسیون های داخلی، ساخت کابینت، ساخت لاکر و ...

تولید کننده ورق های نرم PVC جهت استفاده برای پرده هوا، صنایع روشنائی و ...

تولید کننده ورق های ژئوممبران PVC جهت عایق بندی و
آب بندی در پی ساختمان ها، دیواره تونل ها و پشت بام ها ...



وزارت صنعت، بازرگانی و صنایع
استخراجی ایران



وزارت نیرو



وزارت مسکن و شهرسازی



برند ایرانی



تأیید صلاحیت



تأیید صلاحیت



تأیید صلاحیت

www.homareshtan.com

PDF Compressor Free Version
دارنده گواهینامه کیفیت محصول از شرکت SKZ آلمان، تحت استاندارد RAL 716
و تنها دریافت کننده استاندارد مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی در کلاس S
و استاندارد ملی ایران



همار شدن، پنجره ای برای تمام فصول

Homaroshan Industrial Group
HOMAPRO
An Ultimate Solution

تولیدکننده پروفیل‌های در و پنجره UPVC

Homaroshan Industrial Group
HOMASHEET
An Ultimate Solution

تولیدکننده ورق‌های نرم و سخت PVC

دفتر مرکزی: خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی خیابان ۶۶، پلاک ۳۸

تلفن: ۸۸۶۰۹۰۰۰ (خط ۱۰)

ALUTHERM

ALUMINIUM PROFILE

PDF Compressor Free Version

تولید کننده پروفیل آلومینیوم در و پنجره و نما

شرکت آریا هامون آذر (آلوترم)



WE ARE SERIOUS ABOUT ALUMINIUM

واحد تولید: تبریز، جاده صوفیان، شهرک صنعتی بعثت
واحد فینیشینگ: تبریز، جاده تهران، شهرک صنعتی عالی نسب

☎ ۰۹۱۴۲۲۴۶۹۰۹
🌐 www.alutherm.ir

☎ ۰۴۱۳۶۳۰۹۵۷۳
📧 @alutherm.co

PDF Compressor Free Version

اوروین

UORWIN

کیفیت و زیبایی پنجره را با اوروین تجربه کنید...



دارای خط تولید پروفیل لمینیت با تنوع رنگ و طرح
مدور بیمه نامه عمر، خسارت جانی، دیه و سرمایه گذاری
(بطور رایگان برای تمام موتاژکاران)

تولید کننده برترین پروفیل های یو.پی.وی.سی سری ۶۰۰۰ چهار محفظه و کشویی

تولید کننده لاستیک های درزگیر دو جزئی از نوع TVP

تولید پوشش سقف پارکینگی

دارنده استاندارد CE اروپا



UORWIN



ISO 9001
CERTIFIED

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

www.uorwin.com . info@uorwin.com

آدرس: ارومیه، جاده شهید کلانتری، شهرک صنعتی
فاز دوم توسعه، خیابان کارآفرینان ۱، انتهای تالش ۳
• تلفن: ۰۴۴-۳۳۷۴۵۰۸۲ • فکس: ۰۴۴-۳۳۷۴۵۰۸۳



accessories

گروه صنعتی یراق سازان هاگو

طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات درب و پنجره

مجموعه تولیدی و بازرگانی هاگو

با تجربه و سابقه بالغ بر دو دهه موسسین خود، بنا بر نیاز صنعت درب و پنجره کشور، در راستای قطع وابستگی و استفاده از توان داخلی اقدام به تولید یراق آلات با برند تجاری MAKU و MK نموده است.

تلاش جهت گسترش حضور مستمر در بازار از طریق ارتقاء کیفیت محصولات و ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان و جلب رضایت آنان از اهداف اصلی این مجموعه می باشد.



پذیرش نمایندگی استانی از سراسر کشور

کرج، منطقه ویژه اقتصادی پیام، فاز یک خیابان نهم

+۹۸ ۲۶ ۳۴۹۲۲۲۴۱
+۹۸ ۲۶ ۳۴۹۲۲۲۴۷
+۹۸ ۹۱۲ ۲۶۸ ۳۲۸۸

www.makuaccessories.com





Accessories Technology

تولید کننده قفل و دستگیره

UPVC door & window lock and handle

۰۴۱-۳۳۸۰۰۱۸۲

۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵



PDF Compressor Free Version



نماینده رسمی ماشین آلات ساخت و مونتاژ پنجره دوجداره گرفت مولر در ایران

تولید کننده سیستم های معماری پنجره و نماهای آلومینیومی

تولید کننده لاستیک های درزگیر EPDM



با ما در ارتباط باشید:

۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳

www.kraftmuller.ir

۰۹۱۲۸۱۴۰۹۹۱



PDF Compressor Free Version

بزرگترین تولید کننده یراق آلات درب و پنجره UPVC در کشور



با پشتوانه
۴۰ سال تجربه
در صنعت قطعه سازی

۱۱ سال سابقه
حضور درخشان
در صنعت یراق آلات

winac
هیناک
طراح و تولید کننده مجموعه
یراق آلات درب و پنجره



دفتر تهران: جنت آباد مرکزی، بلوار شاهین شمالی (کبیری طامه)، نبش کوچه پنج، پلاک ۲، واحد ۲
کارخانه: اتوبان تهران-قزوین، شهرک صنعتی کاسپین، بلوار امام خمینی، میدان اصلی، خیابان هشتم
تلفکس: ۴۵۷۴۸ (۰۲۱) www.winac.co info@winac.co

واحد نمونه تحقیق و توسعه سال های ۹۲ و ۹۳
کارآفرین برتر استانی در سال های ۸۷، ۹۰ و ۹۱
واحد منتخب پیشگسوت صنعت در سال ۹۷

PDF Compressor Free Version



Pratiq

UPVC PROFILE INDUSTRIES

صنایع تولید پروفیل‌های یو پی وی سی



Sliding



Window



Inopen Door



Outopen Door



LAMINATE COLOURS BLACK, CHAMPAGNE, GRAY & GOLDEN



شرکت ایلید کار وشمگیر

استان گلستان، رامیان، شهرک صنعتی رامیان، خیابان کارگر، قطعه ۱۷
تلفن: ۰۱۷۳۵۸۸۸۰۰۰ / فکس: ۰۱۷۳۵۸۸۸۰۱۷ / کدپستی ۴۹۵۱۱۴۶۳۹۳



یراتیق

در این شماره می خوانید:

- ۳۶..... اخبار پنجره و نما
- ۴۴..... اخبار ساخت و ساز.....
- ۵۰..... اخبار انرژی و فناوری.....
- بخش پروفیل** صفحه ۱۱۳-۵۴
- ۵۶..... سال ۱۴۰۳ با برند جدید به بازار می آییم.....
- ۶۸..... زنجیره تحقیقات، تولید و صادرات در هافمن کامل است.....
- ۷۸..... ۷۰ درصد بازار پروفیل های تقویتی در اختیار ماست.....
- ۸۴..... جنگ قیمت و کیفیت.....
- ۹۰..... مجهزترین ماشین آلات را برای تولید پروفیل آلومینیومی در اختیار داریم.....
- ۹۶..... سود برای پراتیک، آخرین اولویت است نه اولین.....
- ۹۸..... آلتون وین نامی ست که از آن بیشتر خواهید شنید.....
- ۱۰۰..... پروفیل های غیراستاندارد در بازار جولان می دهند.....
- ۱۰۲..... نگاهی به استاندارد ملی ایران برای پروفیل های یوپی وی سی و تولیدکنندگان دارای استاندارد.....
- بخش دروپنجره و نما** صفحه ۱۱۷-۱۱۴
- ۱۱۶..... گواهی A++ شرکت بزرگ آپا را داریم.....
- بخش ماشین آلات** صفحه ۱۲۳-۱۱۸
- ۱۲۰..... الوتک و پرتیچی، به صورت مشترک در «بیگ فایو» شرکت کردند.....
- ۱۲۲..... دستگاه های ماشین سازی نجاتی را با نشان فیرات ماک بشناسید.....
- بخش یراق آلات** صفحه ۱۳۶-۱۲۴
- ۱۲۶..... ممنوعیت واردات یک خسارت است تولید بدون صادرات محکوم به شکست است.....
- ۱۳۰..... صداقت، توسعه، رضایتمندی.....
- ۱۳۷..... یازدهمین نمایشگاه صنعت در و پنجره تبریز با موفقیت برگزار شد.....
- نیازمندی های پنجره**..... صفحه ۱۴۳

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال هفدهم / شماره ۱۹۵ / دی ۱۴۰۲

صاحب امتیاز: موسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیات مدیره: امیر شیرینی

مدیر مسئول: امیر شیرینی

شورای سردبیری: امیر شیرینی، احسان مصحفی

عکاس و خبرنگار: حمیدرضا عظیمی

همکاران تحریریه این شماره: عاطفه شفقت

مدیر داخلی: احسان مصحفی

مدیر تبلیغات: عاطفه شفقت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی

طراح و صفحه آرا: کیوان یزدانی

لیتوگرافی، چاپ، صحافی: صنوبر

تیراژ: ۵۰۰۰ نسخه

نشانی دفتر نشریه: بزرگراه اشرفی اصفهانی، پایین تر از

همت، کوچه خان بابایی، پلاک ۸، واحد ۴۵

تلفکس: ۴۴۴۸۹۴۲۹-۳۳

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

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

پنجره ایرانیان از بازدید کنندگان غرفه این نشریه در نمایشگاه تبریز بازدید کرد

یازدهمین دوره نمایشگاه تخصصی در و پنجره، ماشین آلات و صنایع وابسته تبریز که از ۷ الی ۱۰ آذر ۱۴۰۲ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی استان آذربایجان شرقی واقع در تبریز برگزار شده بود، در حالی به کار خود پایان داد که نمایندگان غرفه‌های مختلف و مشارکت‌کنندگان، در مجموع از برگزاری آن رضایت داشتند هر چند در گوشه و کنار نمایشگاه، انتقاداتی هم وجود داشت.

در این نمایشگاه که در قطب صنعت پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی، برگزار شد ماهنامه پنجره ایرانیان نیز با حضور فعال خود در غرفه این رسانه در روزهای برگزاری نمایشگاه، در کنار برگزارکنندگان، مشارکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان، به رونق نمایشگاه در حد توان خود، یاری رساند.

در همین راستا پنجره ایرانیان از کلیه همکاران، صنعتگران، فعالان عرصه دروپنجره و بازدیدکنندگان از غرفه این نشریه در یازدهمین نمایشگاه دروپنجره و صنایع وابسته تبریز، تقدیر و تشکر می‌کند.

گفتنی است، گزارش کامل و گفتگو با مشارکت‌کنندگان پانزدهمین نمایشگاه دروپنجره و صنایع وابسته تبریز به همراه گزارش تصویری این نمایشگاه، در همین شماره منتشر شده است.



وین تک در مسیر توسعه است



پنجره ایرانیان، گفت: مجله پنجره ایرانیان را هر ماه پیگیری و مطالعه می‌کنم. باید این خبر را به شما بدهم که پنجره ایرانیان در صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی ترکیه هم شناخته شده است و بسیاری از اهالی این صنعت از انتشار این نشریه در صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی اطلاع دارند.

گفتنی است کارخانجات وین تک در ایران و سایر کشورها (ترکیه، آلمان، روسیه، اکراین، آذربایجان، تونس و هندوستان) متعلق به گروه شرکت‌های ADO ترکیه است که در آنتالیا مستقر است.

این مجموعه حدود ۲۲ سال پیش در تهران کار خود را در زمینه واردات پروفیل یوپی‌وی‌سی آغاز کرد و امروز جزو بزرگترین تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی در ایران است. مشروح این گزارش در همین شماره منتشر شده است.

پنجره ایرانیان؛ وین تک در مسیر توسعه قرار دارد. کارخانه‌های تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی وین تک در ادامه طرح توسعه‌ای خود، کارخانه تولید درهای دکوراتیو را هم راه‌انداز کرده است.

به گزارش پنجره ایرانیان عضو هیات مدیره وین تک که پذیرای تیم بازدیدکننده ماهنامه پنجره ایران بود، با اعلام مطلب فوق به تشریح اقدامات و برنامه‌های این شرکت پرداخت. هفته اول آذر، تیمی از ماهنامه پنجره ایرانیان در شهر تبریز از کارخانه‌های وین تک و در تک بازدید کرد. در این بازدید که بخشی از آن، به گفت‌وگو با عضو هیات مدیره این شرکت گذشت، محمد کارا در تشریح اقدامات این شرکت از وجود برنامه‌هایی برای توسعه بیشتر فعالیت‌های این شرکت در ایران، خبر داد.

محمد کارا در این دیدار با اشاره به رضایت مجموعه وین تک از همکاری با ماهنامه



در این دیدار که تعدادی از مدیران شرکت هافمن حضور داشتند، به‌طور ویژه روند تولید و چاپ کتاب «از پی‌وی‌سی تا پنجره» مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. هافمن در سال ۱۳۸۴ در شهرک سرمایه‌گذاری خارجی تبریز احداث خط تولید پروفیل‌های پی‌وی‌سی را آغاز کرد و در حال حاضر ظرفیت تولید خود را به ۲۶۰۰۰ تن در سال (با تنوع بیش از ۵۰ قالب مختلف)، رسانده است. گفتنی است، مشروح میزگرد هافمن را در همین شماره منتشر شده است.

پنجره ایرانیان؛ هافمن کتاب «از پی‌وی‌سی تا پنجره» را منتشر کرد. مدیر روابط عمومی هافمن گفت: کتاب «از پروفیل تا پنجره» که توسط مجموعه هافمن پشتیبانی شده، از نظر محتوا طوری است که نظیرش تا این لحظه در صنعت در و پنجره منتشر نشده است. به گزارش پنجره ایرانیان در سفر تیم رسانه‌ای ماهنامه پنجره ایرانیان به تبریز، طی نشست در مجموعه هافمن، درباره فراز و فرود اقدامات روابط عمومی، واحد صادرات، واحد تولید و برنامه‌ریزی و ... بحث و تبادل نظر شد.

جلسه کارگروه فعالان صنعت آلومینیوم در، پنجره و نماهای ساختمانی برگزار شد

اجراء و پیاده‌سازی به نحوی که در برگیرنده غالب واحدهای تولیدی باشد مورد بحث و بررسی قرار گرفت که پس از تبادل نظر بین اعضای حاضر به منظور شروع فعالیت گروه گرید بندی مصوبات ذیل مورد تایید و تصویب قرار گرفت.

در این جلسه مقرر گردید با توجه به فعالیت‌های و برنامه‌های انجمن در و پنجره و نما و تهیه سرفصل‌های مورد نیاز برای گرید بندی موضوع گرید بندی با محوریت سندیکای آلومینیوم و انجمن در و پنجره و نما صورت پذیرد.

همچنین به منظور جامعیت بخشیدن و ایجاد بستر مناسب برای رسیدگی و نظارت بر نحوه گرید بندی هر واحد و ارائه خدمات به واحدهای تولیدی متناسب با بستر و پراکندگی جغرافیای واحدهای تولیدی نشست مشترکی بین اعضای هیات مدیره انجمن در و پنجره و نما و روسای اتحادیه‌های فعال کشور صورت پذیرد و در کارگروهی مشترک از نمایندگان سندیکا، انجمن و اتحادیه‌ها راهکارهای اجرایی و پیاده‌سازی رتبه‌بندی واحدها بررسی و نحوه اجراء و نظارت بر نحوه رتبه‌بندی و بررسی‌های مرتبط تدوین و به عموم واحدها اطلاع رسانی گردد.

همچنین مقرر شد شاخصه‌های تدوین شده توسط انجمن در و پنجره و نما و همچنین شاخص‌های تدوین شده و پیشنهاد شده توسط همکاران حاضر توسط کارگروهی بررسی و نتیجه نهایی بعنوان شاخصه‌های ارزیابی از طریق سندیکا؛ انجمن و همچنین اتحادیه‌های کشور اطلاع رسانی عمومی گردد.

در خصوص اعضای کارگروه ارزیاب مقرر شد تیمی متشکل از نمایندگان انجمن، اتحادیه و کارشناسان مستقل مسلط به هر بخش اعم از پروفیل، فینیشینگ، گسکت، یراق‌آلات، شیشه و.. تشکیل گردد.

در خصوص موضوعات آموزشی قرار است با ایجاد کارگروه نسبت به موضوع آموزش، سرفصل‌ها و نحوه برگزاری کارگاه‌های آموزشی و ارتباط با دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی اتخاذ تصمیم گردد.

پنجره ایرانیان؛ اولین جلسه کارگروه گریدبندی فعالان صنعت آلومینیوم در بخش تولید و اجرای در، پنجره و نماهای ساختمانی روز سه شنبه ۷ آذر در دفتر سندیکای آلومینیوم ایران برگزار گردید.

به گزارش باشگاه آلومینیوم، در ابتدای جلسه گزارشی از موضوعات و مباحث مطرح شده توسط صاحب نظران و فعالان صنعت در گروه‌های مجازی صنایع آلومینیوم، مبنی بر گرید بندی شرکت‌ها و کارگاه‌ها با هدف شناسایی نقاط ضعف و قوت هر واحد تولیدی و کمک به ارتقاء سطح کمی و کیفی هر واحد تولیدی برای رسیدن به حداقل معیارهای مورد نیاز یک واحد تولیدی، جهت حفظ منافع مشتری و تولید کنندگان پروفیل و ارج نهادن به کیفیت‌های مناسب همکاران تولید و مجری کارگاه‌های تولیدی از طریق ارائه خدمات آموزشی و موارد مورد نیاز، به حاضران جلسه ارائه شد و پس از طرح مباحث، پیشنهادهای ارائه شده جهت بررسی و نحوه



«سی فور» به عنوان واحد نمونه استاندارد در سال ۱۴۰۲



راستای ارائه بهترین خدمات و بالاترین کیفیت محصولات در صنعت یوپی‌وی‌سی تلاش کرده است. در همین راستا فناوریلاستیک توانسته با رعایت استانداردهای ملی و بین‌المللی، به عنوان نمونه ملی استاندارد در استان اصفهان انتخاب شود. این شرکت در زمینه‌ای که فعالیت می‌کند از پیشگامان رعایت استانداردهای ملی و بین‌المللی است و با کسب این عنوان، نشان داد که در مسیر تعالی و پیشرفت، همواره به رعایت استانداردها و کیفیت محصولات و خدمات خود توجه ویژه دارد.

در ادامه این گزارش آمده است: استانداردها، ضامن کیفیت محصولات و خدمات هستند و رعایت آنها، موجب افزایش رضایت مشتریان و بهبود جایگاه شرکت‌ها در بازار می‌شود. فناوریلاستیک سپاهان با استقرار سیستم مدیریت کیفیت، اجرای آزمایشهای کنترل کیفیت، آموزش کارکنان در زمینه استانداردها و تولید محصولات و ارائه خدمات مطابق با استانداردها، توانسته است به این موفقیت دست یابد. این موفقیت، نشان‌دهنده توانمندی مجموعه در رعایت استانداردها و تولید محصولات و ارائه خدمات با کیفیت است. این مجموعه با کسب این عنوان، گامی مهم در راستای توسعه استانداردسازی برداشته است. مجموعه فناوریلاستیک در سال ۱۳۸۴ با هدف تولید اجزا ساختمان از جنس یوپی‌وی‌سی، PVC و WPC فعالیت خود را در شهرک صنعتی نجف‌آباد واقع در استان اصفهان آغاز کرد و در حال حاضر در مساحتی بیش از ۱۲۰۰۰۰ متر مربع و با بهره‌گیری از بزرگترین مجموعه خطوط اکستروژن به عنوان یکی از تولیدکنندگان متخصص و پیش‌تاز در زمینه قطعات پلیمری ساختمانی در کشور شناخته می‌شود و شش برند سی‌فور تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی سی‌وین، سی‌پان، سی‌در، سی‌پان سایدینگ و EMT زیر مجموعه این هلدینگ هستند.

پنجره ایرانیان: در آیین نکوداشت «روز ملی کیفیت»، «سی فور» به عنوان واحد نمونه استاندارد در سال ۱۴۰۲ برگزیده شد.

آیین نکوداشت روز ملی کیفیت مانند سال‌های گذشته برگزار شد. امسال نیز «موسسه استاندارد ایران» که چندی‌ست به نام «سازمان ملی استاندارد ایران» تغییر نام داده است، با شعار «استاندارد مردمی، اطمینان بخش کیفیت و امیدآفرین» این روز را گرامی داشت.

روز شنبه ۲۰ آبان ماه ۱۴۰۲ مصادف با روز ملی کیفیت آیین نکوداشتی در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان اصفهان برگزار شد و از واحدهای تولیدی نمونه استان اصفهان تقدیر به عمل آمد. در این مراسم هلدینگ فناوریلاستیک سپاهان به عنوان واحد نمونه استاندارد معرفی و مفتخر به دریافت تندیس و لوح واحد نمونه استاندارد شد.

محمود فرمانی، مدیر کل استاندارد استان اصفهان که در این مراسم شرکت کرده بود، ضمن تقدیر از واحدهای صنعتی نمونه استاندارد، گفت: ۳ هزار و ۶۰۰ واحد صنعتی در استان اصفهان تحت نظارت استاندارد هستند که امسال ۱۱ هزار بازرسی از این واحدها صورت گرفته است. او با اشاره به اینکه محصول این بازرسی‌ها مضاف بر کنترل کیفیت تولیدات صنعتی، به انتخاب برخی از واحدهای تولیدی و معرفی ۱۲ واحد صنعتی نمونه استاندارد به عنوان واحد نمونه منجر شده است، افزود: این واحدهای صنعتی، امسال محصولی با کیفیت مطابق با استانداردهای کیفیت در زمینه محصولات شیمیایی، لوازم خانگی، مواد غذایی و خودرویی و برق و الکترونیک تولید کرده‌اند.

به گزارش روابط عمومی فناوریلاستیک، هلدینگ فناوریلاستیک سپاهان که به عنوان واحد نمونه استاندارد انتخاب شده است همواره کیفیت را سرلوحه کار خود قرار داده و در

تولید حدود ۴۲۰ هزار تن شمش آلومینیوم



پنجره ایرانیان: شرکت‌های تولیدکننده شمش آلومینیوم طی ۸ ماهه امسال، نزدیک به ۴۲۰ هزار تن محصول تولید کردند.

به گزارش باشگاه آلومینیوم، شرکت تولیدکننده آلومینیوم از ابتدای فروردین تا پایان آبان، ۴۱۹ هزار و ۵۷۴ تن شمش تولید کردند. این رقم در مدت مشابه سال گذشته، ۴۲۰ هزار و ۱۰۴ تن بود.

از این میزان، شرکت‌های آلومینیوم جنوب (سالکو) ۱۸۶ هزار و ۷۷۴ تن، آلومینیوم ایران (ایرالکو) ۱۱۳ هزار و ۹۰۴ تن، المهدی ۹۴ هزار و ۸۳۰ تن و آلومینای ایران ۲۴ هزار و ۶۶ تن شمش آلومینیوم تولید کردند. تولید بیش از ۱۵۰ هزار تن پودر آلومینا شرکت آلومینای ایران طی ۸ ماهه امسال، ۱۵۲ هزار و ۲۹۳ تن «پودر آلومینا» و ۳۶۴ هزار و ۱۲۷ تن «بوکسیت» (ماده اولیه پودر آلومینا) تولید کرد.

تاراز پلیمر ایرانیان تامین‌کننده بهترین مواد اولیه پلیمری در ایران

تلفن: ۰۳۱-۳۸۰۲۰۰۰۰

www.tarazpolymer.com

VINYLPACK

PVC Stabilizer
Base on Lead & Ca/Zinc



PDF Compressor Free Version

آهن فولاد جهان از آغاز تا امروز

با ساخت اسکلت فلزی بوده است، بعد از آن، این مجموعه کار خود را با توزیع و برش کاری ورق، پیش برد و به مرور وارد ساخت سازه‌های فلزی شد. گفتنی است، مشروح این گزارش در همین شماره منتشر شده است.



پنجره ایرانیان: آهن فولاد و جهان در آذر ماه میزبان تیم رسانه‌ای «پنجره ایرانیان» بود. در سفری ۵ روزه تیم رسانه‌ای ماهنامه پنجره ایرانیان به تبریز، از کارخانه آهن فولاد جهان بازدید به عمل آمد.

به گزارش پنجره ایرانیان در این برنامه که با همراهی مهندس سیروس همتیان و تعدادی از مدیران آهن فولاد و جهان انجام شد، از خطوط تولید این کارخانه که به صورتی خانوادگی اداره می‌شود، بازدید به عمل آمد. این مجموعه دارای سه بخش تولیدی در زمینه سوله‌های صنعتی، پروفیل‌های تقویتی و ورق گالوانیزه است.

سیروس همتیان مدیرعامل شرکت آهن و فولاد جهان، جلیل خیری مسئول واحد پروفیل‌های تقویتی شرکت، گلناز افشار مسئول بخش سازه‌های فلزی و الناز فخیم مسئول بخش فروش این شرکت و تنی چند از مدیران مجموعه، تیم ماهنامه پنجره ایرانیان را طی این بازدید همراهی کردند.

گفتنی است سنگ بنای آهن و فولاد جهان، به ۶۵ سال قبل بر می‌گردد، که آغاز کار آن



تولیدات صنایع آلومینیوم جنوب به یک میلیون تن در سال افزایش پیدا خواهد کرد

مرادیان سپس به بازارهای صادراتی شرکت اشاره کرد و افزود: حوزه صادراتی ما شامل کشورهای متعدد از جمله ترکیه، امارات، چین، پاکستان، آذربایجان و... است؛ هر چند به‌خاطر تحریم‌ها مشکل تبادلات ارزی روبرو هستیم ولی چون کیفیت بسیار بالایی داریم محصولات ما به‌راحتی در این بازارها ورود پیدا کرده و شمش سالکو به‌خاطر گرید بالا متقاضیان زیادی دارد.

وی در خصوص حجم تولید و صادرات این شرکت گفت: تولیدات مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب در بازار داخلی صرفاً از طریق بورس کالا عرضه می‌شود؛ ماهیانه ۱۰ هزار تن عرضه در گریدهای مختلف داریم و مابقی هم به کشورهای منطقه صادر می‌شود. مدیر فروش و بازاریابی مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب در ادامه افزود: به‌خاطر شرایطی که در منطقه قفقاز بوجود آمده بود ۹۰ درصد صادرات ما به سمت ترکیه بود اما در حال حاضر بدلیل مالیاتی که برای سایر رقبا گذاشته‌اند به سمت بازارهای کشورهای حوزه خلیج فارس و چین رفته ایم.

مرادیان در پایان گفت: یکی از افتخارات ما این است که توانسته ایم همواره خلوص و کیفیت محصولات خود را بالا نگه داریم و با بهترین کیفیت در منطقه تولید کنیم.



پنجره ایرانیان؛ مدیر فروش و بازاریابی مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب: در حال حاضر تولیدات شرکت حدود ۳۰۰ هزار تن در سال است و با راه اندازی دو فاز دیگر، مجموع تولیدات شرکت به یک میلیون تن در سال خواهد رسید.

به گزارش باشگاه آلومینیوم، اسحاق مرادیان مدیر فروش و بازاریابی مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب (سالکو)، در گفتگو با خبرنگار پول نیوز در بیستمین نمایشگاه بین‌المللی متالورژی ایران "ایران متافو" گفت: مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب به‌عنوان مدرن‌ترین و بزرگ‌ترین تولیدکننده شمش آلومینیوم در ایران بیش از دو سال است که تولید خود را به همت بیش از ۲ هزار نیروی کار در شهرستان لامرد استان فارس و در جنوبی‌ترین نقطه ایران شروع کرده است.

مدیر فروش و بازاریابی مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب، افزود: سالکو بعد از ایرالکو و المهدی و جاجرم آغاز به کار کرده است ولی در یک اسکیل بزرگ‌تر، بهتر و با گرید بالاتر. مرادیان گفت: در حال حاضر تولیدات مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب حدود ۳۰۰ هزار تن در سال است و این شرکت تنها شرکتی است که توانسته به ظرفیت اسمی خود برسد؛ به همت همه کارشناسان و متخصصان و نیروهای متعهد و بومی منطقه و با راه اندازی دو فاز دیگر، مجموع تولیدات ما به یک میلیون تن در سال خواهد رسید و این درحالی است که سایر رقبای ما سرجمع تولیداتشان به ۲۵۰ هزار تن می‌رسد.

وی افزود: تفاوت سالکو با دیگر شرکت‌های فعال در حوزه آلومینیوم در نوع تولیدات و گرید و خلوصی است که تولید می‌کند بطوری که تولیدات ما در منطقه خاص است؛ بطور مثال می‌توان از گرید A8 و A8 پلاس نام برد که دارای بالاترین تکنولوژی است. مدیر فروش و بازاریابی مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب، گفت: بعد از ورود سالکو به بازار داخلی ایران تحول بزرگی در قیمت‌ها و کیفیت ایجاد شد به گونه‌ای که تمام شرکت‌های زیرمجموعه به این اذعان دارند و تولیدات ما توانسته در بازار تعادل ایجاد کند.



نورلولاست روی دور توسعه است

PDF Compressor Free Version

در این بازدید که با حضور مدیر عامل شرکت آذر صنعت نورلو پلاست (که با نام تجاری نورلو شناخته می‌شود)، از خطوط تولید این کارخانه بازدید به عمل آمد. زهره فرجی در نشستی که با حضور تیم رسانه‌ای ماهنامه تخصصی پنجره ایرانیان، در دفتر مدیر عامل این شرکت برگزار شد، از برنامه‌های این مجموعه در آینده خبر داد. به گفته فرجی نورلو اولین تولیدکننده تخصصی محصولات اکسترودی ترموپلاستیکی در ایران است که انواع مقاطع اکسترودی پلی‌آمیدی مصرفی پروفیل‌های آلومینیوم ترمال بریک و مقاطع اکسترودی ریجید پی‌وی‌سی در زمینه‌های ساختمانی و صنعتی را تولید می‌کند. فعالیت تولیدی ما از اواخر سال ۱۳۹۴ آغاز شده است. مدیر عامل نورلو پلاست گفت: برنامه جامعی برای توسعه شرکت تدوین شده است.

قابل ذکر است فرجی به عنوان موسس نورلولاست فعالیت خود را از حوزه واردات و توزیع ماشین آلات مرتبط با در و پنجره فعالیت داشته و در حال حاضر در زمینه تولید محصولات ترموپلاستیکی و مقاطع اکسترودی فعالیت دارد. گفتنی است، مشروح گفت‌وگو با مدیر عامل شرکت آذر صنعت نورلو پلاست در همین شماره منتشر شده است.

پنجره ایرانیان؛ زهره فرجی از برنامه‌های آینده شرکت آذر صنعت نورلو پلاست و توسعه خطوط تولید این شرکت خبر داد. به گزارش پنجره ایرانیان؛ نیمه اول آذر ماه همزمان با برگزاری یازدهمین نمایشگاه تخصصی در و پنجره در تبریز؛ تیم رسانه‌ای پنجره ایرانیان از مجموعه تولیدی نورلولاست بازدید کرد.



خوش بینی گلدمن ساکس به بازار آلومینیوم در سال ۲۰۲۴

روسیه (روسال) از بازار اروپا بوده است. با نزدیک شدن سالگرد تحریم آلومینیوم روسال، وب سایت یورو ریپورتر با انتشار گزارشی تحلیلی، از سیاست‌های اتحادیه اروپا در قبال تحریم فلزات روسیه انتقاد کرده و آن را باعث کاهش توانایی شرکت‌های اروپایی در تولید محصولات مرتبط با آلومینیوم همچون صنایع سیم و کابل‌سازی، بدنه خودرو و هواپیما و... دانسته است.

یورو ریپورتر همچنین معتقد است در صورت ادامه این روند، سیاست‌های کلان اتحادیه اروپا همچون جایگزین انرژی سبز با سوخت‌های فسیلی در راستای کربن‌زدایی نیز تحت‌الشعاع قرار خواهد گرفت. به گفته یورو ریپورتر طی سال ۲۰۲۲، شرکت‌های اروپایی مستقر در ایتالیا، لهستان و اسپانیا به دلیل کمبود آلومینیوم مجبور به تامین یک سوم از کابل‌های خود از طریق واردات شدند که این حجم برابر است با حدود ۷۱ هزار تن آلومینیومی که اگر در اختیار شرکت‌های یاد شده قرار می‌گرفت، نیازی به واردات نبود.

چنین روندی در نهایت قیمت تمام شده محصولات اروپایی را با افزایش روبه‌رو کرده و می‌تواند بازار آن‌ها را با شکلی جدی تحت تأثیرات منفی خود قرار دهد. هم‌اکنون گفته می‌شود کشورهای اروپایی به دنبال تامین آلومینیوم مورد نیاز خود از کشورهای دیگر از جمله جنوب آسیا و خاورمیانه هستند که البته این میزان آلومینیوم با حجم بالای صادرات آلومینیوم روسیه برابری نخواهد بود. همین افزایش تقاضا برای آلومینیوم به ویژه در اروپا در کنار کاهش تولید روسیه و چین می‌تواند قیمت این فلز اساسی را برای سال ۲۰۲۴ تا حد زیادی افزایش دهد.

پنجره ایرانیان؛ با وجود تجربه ناموفق آلومینیوم در سال ۲۰۲۳، هلدینگ بزرگ مالی گلدمن ساکس در تازه‌ترین گزارش خود از بازار فلزات، بر احتمال افزایش قیمت جهانی آلومینیوم در سال ۲۰۲۴ تاکید کرده است. گلدمن ساکس معتقد است بازار آلومینیوم در سال ۲۰۲۴ با کمبود دست کم یک میلیون و ۲۳۰ هزار تن آلومینیوم مواجه خواهد بود که این به معنای افزایش دو برابری کمبود آلومینیوم نسبت به سال ۲۰۲۳ است.

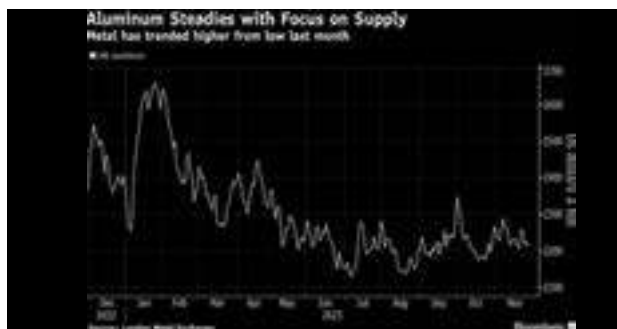
گلدمن ساکس دلیل اصلی این افزایش قیمت احتمالی را کاهش عرضه آلومینیوم در سطح جهانی به ویژه در دو کشور روسیه و چین دانسته است. این در حالی است که قیمت آلومینیوم پس از مدت‌ها در روز دوشنبه ۲۷ نوامبر ۲۰۲۳، با حدود یک درصد افزایش مواجه شده که دلیل آن، افزایش قیمت سوخت در چین به دلیل قرار گرفتن در آستانه فصل سرد سال است. ماه اکتبر ۲۰۲۳ برای آلومینیوم، یکی از بدترین ماه‌های دو سال اخیر محسوب شده و قیمت این فلز به کف رسید اما پس از آن با حمایت خریداران مواجه شده و با افزایش اندک قیمت مواجه شد.

همان طور که گفته شد، چین به ویژه استان یون‌نان این کشور یکی از مراکز اصلی تولید آلومینیوم جهان محسوب می‌شود که آمارهای اخیر دولت چین، نشانگر کاهش تولید شمش و دیگر محصولات آلومینیوم در این استان طی هفته‌های اخیر است.

اکنون با توجه به این شرایط، گلدمن ساکس معتقد است بازار آلومینیوم در سال ۲۰۲۴ با کمبود آلومینیوم مواجه خواهد بود؛ به گفته گلدمن ساکس، این کاهش شدید عرضه می‌تواند منجر به افزایش قیمت هر تن شمش آلومینیوم به بالای دو هزار و ۶۰۰ دلار طی ۱۲ ماه آتی شود.

علاوه بر کاهش تولید آلومینیوم توسط چین، فاکتور دیگر تأثیرگذار بر قیمت آلومینیوم طی یک سال گذشته، حذف آلومینیوم تولیدی شرکت دولتی آلومینیوم روسیه (روسال) از بازار اروپا بوده است.

به گفته کارشناسان بازار فلزات، با توجه به شرایط یاد شده هم‌اکنون زمانی مناسب برای خرید این فلز در بازار جهانی است؛ چراکه در حال حاضر هر تن شمش آلومینیوم را می‌توان در بورس فلزات لندن (LME) با دست کم ۴۰ دلار تخفیف برای معاملات آتی خریداری کرد. همان طور که گفته شد، علاوه بر کاهش تولید آلومینیوم توسط چین، فاکتور دیگر تأثیرگذار بر قیمت آلومینیوم طی یک سال گذشته حذف آلومینیوم تولیدی شرکت دولتی آلومینیوم



مشتري مداری از اولويت های آلوترم است PDF Compressor Free Version

گفتنی است شرکت آریا هامون آذر که با نام تجاری آلوترم در صنعت آلومینیوم معرفی می شود با سابقه حدود سه دهه موسسین خود، احداث شده و آن طور که مدیران شرکت می گویند، کیفیت، به عنوان اولویت خدشه ناپذیر در افق برنامه های این مجموعه جا گرفته است.



پنجره ایرانیان: مدیر عامل آلوترم می گوید: مشتری مداری در فهرست اولویت های آلوترم قرار داد

محمد جعفری در خلال بازدید تیم پنجره ایرانیان از مجموعه تولیدی آلوترم با بیان مطلب فوق از تدوین برنامه های آینده این شرکت بر اساس چشم اندازهای موجود در آلوترم خبر داد.

به گزارش پنجره ایرانیان بازدیدهای تیم ماهنامه پنجره ایرانیان از کارخانه های تولید پروفیل یوپی وی سی و پروفیل های آلومینیومی که در شهرک های صنعتی تبریز واقع شده اند، با بازدید از کارخانه آلوترم، ادامه یافت.

در این برنامه که با حضور مدیرعامل و برخی از مدیران آلوترم انجام شد، از خطوط تولید در شهرک صنعتی بعث و شهرک صنعتی عالی نسب تبریز بازدید شد. طی این بازدید که از بخش های مختلف آلوترم انجام شد، ضمن گفت و گو درباره فعالیت های این شرکت، درباره آینده، برنامه توسعه و خدمات این شرکت به مشتریان بحث و گفت و گو شد. پس از بازدید از آلوترم با حضور در دفتر مدیرعامل این شرکت، گفت و گویی مفصل انجام شد و شرح این گفت و گو به همراه گزارش از بازدید در همین شماره آمده است.

اجرای طرح کاشت چهار میلیون نهال در اراضی ملی کارخانه آلومینای ایران

درخت برای محیط زیست دارد، سایر صنایع نیز در استان باید در این امر مهم مشارکت داشته باشند.

وی با تاکید بر اینکه امروزه باید حفاظت از منابع طبیعی مورد توجه قرار گیرد، اظهار داشت: امروزه فعالیت های انسان ها و آسیب به محیط زیست، سبب تغییر اقلیم شده است و سلامت بشر را تهدید می کند.

پاکمهر با اشاره به اینکه ترویج فرهنگ درختکاری و حفظ جنگل ها و منابع طبیعی، مانع پیشروی تغییر اقلیم شده است، گفت: ورود جدی در این زمینه و درختکاری، ضامن سلامت همه مردم جهان است؛ بنابراین زندگی سالم و تعدیل سازی منابع آب و هوا و خاک باید توسط تمام مدیران و مسئولان با جدیت دنبال شود.

علی اسدی، مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان خراسان شمالی در این مراسم مطرح کرد: تولید و کاشت ۱۶ میلیون اصله نهال در این استان، در قالب طرح ملی تولید و کاشت درخت در مدت چهار سال هدف گذاری شد که کاشت چهار میلیون اصله برای سال جاری پیش بینی شده است.

وی با بیان اینکه مقام معظم رهبری در این زمینه تاکیدات بسیاری داشتند، تصریح کرد: امروز به طور نمادین کاشت درخت هم زمان با سراسر کشور در قالب طرح یک میلیارد درخت و با حضور مسئولان در شهرستان جاجرمد آغاز شد.

اسدی ادامه داد: شرکت آلومینای ایران در جاجرمد در راستای مسئولیت های اجتماعی و مبارزه با بیابان زدایی، طبق تفاهم نامه ای با این اداره کل اقدام به کاشت ۷۰۰ هزار انواع نهال شامل انواع گونه های بیابانی کرده است.

مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان خراسان شمالی تاکید کرد: تعامل دستگاه ها، صنایع و ارگان ها برای اجرای طرح سراسری در کاشت، حفاظت و نگهداری درخت ها ضروری است. بر اساس تعهدات برای هر یک از دستگاه ها و ارگان ها سهمی مشخص شده است که با توجه به افزایش چندین برابر تولید نهال، در این زمینه نیازمند مساعدت بیشتری هستیم.

وی یادآور شد: قبل از این در نهالستان های استان، حداکثر ۱۳۰ هزار نهال تولید می شد اما این میزان هم اکنون به بیش از چهار میلیون در سطح استان در قالب طرح کاشت رسیده است.

پنجره ایرانیان؛ طی آیینی با حضور استاندار خراسان شمالی، مدیرعامل شرکت آلومینای ایران و جمعی دیگر از مسئولان استانی و شهرستانی، طرح کاشت چهار میلیون نهال در خراسان شمالی در ۱۰ هکتار از اراضی ملی محدوده کارخانه آلومینای شهرستان جاجرمد در قالب طرح یک میلیارد درخت آغاز شد.

به گزارش فلزات آنلاین و به نقل از روابط عمومی شرکت آلومینای ایران، عبدالله شه بخش در این آیین ضمن خیرمقدم به مدعوین، حفظ محیط زیست در فعالیت های معدنی و صنایع معدنی را یکی از الزامات مورد تاکید در شرکت آلومینای ایران دانست که بسیار مورد توجه قرار گرفته است.

وی به اقدامات زیست محیطی انجام گرفته در شرکت آلومینای ایران در راستای حفاظت از محیط زیست و منابع طبیعی اشاره کرد و گفت: انعقاد دو تفاهم نامه و چهار قرارداد با اداره کل منابع طبیعی استان، گامیون بندی به تعداد ۱۴ عدد در منطقه بالادست کارخانه و انعقاد قرارداد تولید ۷۰۰ هزار اصله نهال در سال ۱۴۰۲، از جمله این اقدامات است.

مدیرعامل شرکت آلومینای ایران انعقاد قرارداد تولید یک هزار و ۴۰۰ هزار اصله نهال در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴، انجام اقدامات اولیه جهت انعقاد قرارداد ۷۰۰ هکتار کپه کاری و باریجه کاری در منطقه گزی ۲ و مطالعه حوزه آبخیز به مساحت ۴۲ هزار هکتار را از دیگر اقدامات برشمرد.

شه بخش یادآور شد: در حال حاضر میزان فضای سبز کارخانه ۴۸۵ هکتار معادل ۱۳ درصد سطح کارخانه بوده که مجهز به سیستم قطره ای شده است.

وی عنوان کرد: برنامه ریزی لازم جهت کاشت ۲۴ هزار درخت در مجموعه فضای سبز شرکت طی چهار سال، کاشت نهال در شرکت به تعداد ۶ هزار در سال ۱۴۰۱ و کاشت ۱۶ میلیون اصله درخت در استان با برنامه ریزی دقیق در حال انجام است. در ادامه سید محمد پاکمهر، نماینده مردم جاجرمد در مجلس شورای اسلامی نیز بیان کرد: شرکت آلومینای ایران در این منطقه کویری، پیش ساز سایر صنایع برای اجرای این طرح مهم شده و این جای تشکر دارد. در این طرح اجرایی و عملیاتی شدن تولید نهال به میزان دو میلیون و ۱۰۰ هزار اصله نهال در طول سه سال و هر سال حدود ۷۰۰ هزار نهال اجرا می شود که با توجه به اهمیت اساسی که کاشت



در بازدید از پنکس مطرح شد: باید در صنعت پنبی و Free Compression مواد اولیه پلیمر در



خسروشاهی در بخشی از این بازدید گفت: ما در این مجموعه دو بخش داریم. یک بخش مربوط به تولید است و بخش دیگر واحد بازرگانی و فروش. واحد تولیدی مان اینجا مستقر است و واحد بازرگانی و فروش در مجموعه‌ای واقع در مسیر جاده تهران مستقر است. ما حدود ۱۴ سال است در این حوزه مشغول به کار هستیم. کارمان را ابتدا با ساخت درو پنجره آغاز کردیم. بعد از آن هم با واردات یراق آلات و پروفیل پیش رفتیم. یراق آلات و پروفیل را هم از ترکیه وارد می‌کردیم. از سال ۱۴۰۱ هم با تکمیل ساختمان همین مجموعه ای که در خدمتان هستیم، وارد چرخه تولید دستگیره، قفل و دیگر ملزومات پنبی‌وی‌سی شدیم. گفتنی است، مشروح گفت‌وگو با خسروشاهی در همین شماره منتشر شده است.

پنجره ایرانیان؛ موسی خسروشاهی مدیرعامل شرکت پنکس که در برنامه بازدید تیم رسانه‌ای پنجره ایرانیان، از خطوط تولید این مجموعه حاضر بود گفت: وجود پروفیل‌های غیر استاندارد بازار این صنعت را تخریب کرده است. به گزارش پنجره ایرانیان در ادامه بازدیدهای تیم رسانه‌ای ماهنامه پنجره ایرانیان از شهرک‌های صنعتی تبریز که همزمان با برگزاری یازدهمین نمایشگاه درو پنجره یوبی‌وی‌سی و آلومینیوم انجام شد، اوایل هفته دوم آذرماه از خط تولید پنکس بازدید شد. در این برنامه که موسی خسروشاهی مدیرعامل پنکس و مدیران این مجموعه حضور داشتند، او از آفت‌های صنعت در و پنجره بحث به میان آورد و گفت: باید این مشکلات را با همدلی همه اهالی صنعت حل کنیم.

حضور آلومینیوم کوپال اصفهان در نمایشگاه در و پنجره شیراز



پنجره ایرانیان؛ نمایشگاه تخصصی در و پنجره شیراز دی ماه ۱۴۰۲ برگزار می‌شود. به گزارش پنجره ایرانیان، نمایشگاه در و پنجره شیراز ۱۴۰۲، در روزهای ششم الی نهم دی ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های استان فارس واقع در شیراز برگزار می‌شود. در این نمایشگاه فعالان صنعت در و پنجره و صنایع وابسته از جمله شیشه، تجهیزات جانی در و پنجره و ماشین‌آلات، طی چهار روز محصولات یا خدمات خود را در معرض دید عموم قرار خواهند داد.

در این گزارش آمده شرکت کوپال اصفهان در نمایشگاه در و پنجره و صنعت ساختمان شیراز به میزبانی آقای خالقی عاملیت فروش کوپال در استان فارس حضور خواهد یافت.

عامل فروش آلومینیوم کوپال اصفهان در مرند معرفی شد

پنجره ایرانیان؛ عامل فروش شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان در شهرستان مرند معرفی شد. به گزارش پنجره ایرانیان شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان که در حال توسعه فعالیت‌های خود در سراسر کشور است یراق حسین زاده را به عنوان عامل فروش خود در شهرستان مرند معرفی کرد. گفتنی است، مجموعه آلومینیوم کوپال اصفهان یکی از مهم‌ترین تولیدکنندگان آلومینیوم در کشور بوده که در استان اصفهان مشغول فعالیت است.



تاراز پلیمر ایرانیان تامین‌کننده بهترین مواد اولیه پلیمری در ایران

تلفن: ۰۳۱-۳۸۰۲۰۰۰۰

www.tarazpolymer.com

VINYLPACK

PVC Stabilizer
Base on Lead & Ca/Zinc



بازدید انجمن صنفی تولید کنندگان درو پنجره ایران از کارخانه های وابسته به صنعت

و پنجره ایران یک لوح عضویت و یک منشور اخلاقی اعضای انجمن به مدیران کارخانه ها تقدیم شد.

وحید جلالی پور دبیر انجمن تولید کنندگان در و پنجره ایران درباره این بازدیدها به خبرنگار پنجره ایرانیان گفت: این دیدارها در اصل دیدارهای معوقی است که باید با اعضای جدید در محل کارخانه آنها انجام می شد اما به دلیل شیوع کرونا در سال های گذشته و ممنوعیت تجمع، به تعویق افتاده بود. ما در این دیدارها وظیفه خود می دانیم به دیدار اعضای جدید برویم و حضور آنها را به خانواده انجمن خیرمقدم عرض کنیم در همین راستا، لوح عضویت و منشور اخلاقی اعضا هم به اعضای جدید تقدیم شد. گفتنی است، مشروح گزارش این دیدار در شماره بعدی پنجره ایرانیان منتشر می شود.



پنجره ایرانیان؛ اعضای هیات مدیره انجمن صنفی تولید کنندگان در و پنجره ایران از تعدادی کارخانه وابسته به صنعت درو پنجره، بازدید کردند.

به گزارش پنجره ایرانیان هفته سوم آذرماه، تعدادی از اعضای هیات مدیره انجمن تولید کنندگان در و پنجره ایران از کارخانه های دخیل در صنعت در و پنجره که عضو این انجمن شده اند، بازدید کردند. در این دیدار که با حضور رئیس هیات مدیره، دبیر و تعدادی از اعضای اصلی و علی البدل هیات مدیره این تشکل صنفی برگزار شد، اعضای حاضر از کارخانه های گروه صنعتی پرشیا جام، گروه صنعتی یراق سازان ماکو، صنایع شیشه مارال و تولید در و پنجره وکا، بازدید کردند.

در پایان هر کدام از این دیدارها از سوی هیات مدیره انجمن تولید کنندگان در



فروش ارز صادراتی به قیمت نیمی، صرفه اقتصادی صنعت آلومینیوم را از بین می برد

می گوید: صنعت آلومینیوم نیازها و تجهیزات خود را بر اساس قیمت بازار تامین می کند؛ اما ارز صادراتی خود را باید با قیمت نیمی بفروشد و این تیر خلاصی برای این صنعت است.

طبق داده های رسمی وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) شرکت های بخش معدن و صنایع معدنی از ابتدای فروردین ماه تا پایان مهرماه، ۳۵ میلیون و ۸۷۷ هزار و ۴۶ تن محصول به ارزش ۷ میلیارد و ۴۲۰ میلیون و ۷۹۶ هزار دلار صادر کردند. این رقم در مدت مشابه سال گذشته، ۲۶ میلیون و ۳۰ هزار و ۵۳ تن محصول به ارزش ۶ میلیارد و ۹۰۱ میلیون و ۴۰۲ هزار دلار بود.

آماري که نشان از افت حجم صادرات ایران میدهد. موضوعی که از نگاه فعالان صنعت ناشی از موضوع بازگشت ارز صادراتی است. البته آریا صادقی نیت، عضو هیات نمایندگان اتاق ایران می گوید: صنعت آلومینیوم نیازها و تجهیزات خود را بر اساس قیمت بازار تامین می کند؛ اما ارز صادراتی خود را باید با قیمت نیمی بفروشد و این تیر خلاصی برای این صنعت است.

پنجره ایرانیان؛ صنعت آلومینیوم دیگر صرفه اقتصادی ندارد.

به گزارش باشگاه آلومینیوم، آریا صادقی نیت، عضو هیات نمایندگان اتاق ایران



مالیات بر خانه‌های خالی؛ عرضه مسکن را افزایش داد

او با اشاره به این که تعداد زیادی از نهادهای مالی، بانک‌ها و موسسات مالی خانه خالی در اختیار دارند، ادامه داد: بسیاری از انبوه‌سازان نیز واحدهای مسکونی ساخته شده را عرضه نکرده‌اند که با صدور برگه مالیاتی، عرضه مسکن به بازار بیشتر شده و این اتفاق مهمی است.

بذریاش با اشاره به تجربه سایر کشورها برای کنترل بازار مسکن، گفت: همین سیاست را برای جلوگیری از احتکار زمین اجرایی می‌کنیم. بر این اساس مطابق مصوبه شورای عالی شهرسازی و معماری، زمین‌هایی که ۱۰ سال از زمان مجوزهای مربوط به کاربری مسکونی آنها می‌گذرد و مالکان برای صدور پروانه ساخت درخواست نداده‌اند، یا این که پروانه ساخت دارد اما عملیات اجرایی ساخت و ساز را آغاز نکرده‌اند، تغییر کاربری داده خواهند شد.

وزیر راه و شهرسازی تاکید کرد: این کار باعث خروج زمین‌ها از احتکار خارج می‌شود و در واقع با این دو اقدام می‌توانیم قیمت مسکن و زمین را کنترل کنیم.



میزان معرفی خانه‌های خالی مشمول مالیات به سازمان امور مالیاتی طی ۲ دهه اخیر بی‌سابقه بوده است، اظهار کرد: از سوی دیگر تعداد برگه تشخیص مالیاتی صادر شده توسط سازمان امور مالیاتی برای مالکان خانه‌های خالی نیز بی‌سابقه بوده است.

پنجره ایرانیان؛ وزیر راه و شهرسازی با اشاره به مصوبه شورای عالی شهرسازی و معماری برای جلوگیری از احتکار زمین، گفت: با دو اقدام، قیمت مسکن و زمین را در کشور کنترل می‌کنیم. به گزارش تسنیم، مهرداد بذریاش با تاکید بر این که

تجربیات ژاپن در بازآفرینی شهری به ایران می‌آید

دبیر کمیته اسکان بشر جمهوری اسلامی ایران ادامه داد: به‌زودی هیات مستقلی از ژاپن برای انجام پروژه‌های مشترک بازآفرینی شهری به‌ویژه در بافت‌های ارزشمند تاریخی و بافت‌های فرسوده به ایران سفر خواهند کرد.

خورسند افزود: مقرر است تا دو کشور در زمینه بازآفرینی شهری به‌ویژه در بافت‌های ارزشمند تاریخی به تبادل اشتراکات بپردازند. در این میزادله اطلاعات تلاش داریم تا در هنگام بروز بلایای طبیعی، آسیب‌های کمتری متوجه بافت‌های فرسوده و ارزشمند شود. او اشتراک‌گذاری تجربیات ژاپن در زمینه بازآفرینی شهری و سرمایه‌گذاری در این بخش را از جمله موضوعات مورد پیگیری دو کشور برای همکاری برشمرد.

پنجره ایرانیان؛ دبیر کمیته اسکان بشر جمهوری اسلامی ایران از به اشتراک‌گذاری تجربیات دو کشور ایران و ژاپن در زمینه بازآفرینی شهری در بافت‌های ارزشمند تاریخی کشورمان خبر داد.

به گزارش ایرنا، «آرمان خورسند» از آغاز همکاری ایران و ژاپن برای اجرای طرحی مشترک در بافت‌های فرسوده و تاریخی خبر داد و گفت: در ادامه فعالیت «بهتاب ۱ و ۲» که به مطالعه و مقاوم‌سازی اجزای غیرسازه‌ای برخی بیمارستان‌ها از جمله بیمارستان ساری اختصاص یافت و این کار با موفقیت انجام شد، در حوزه بازآفرینی شهری همکاری جدیدی با هیات مستقلی از ژاپن برنامه‌ریزی شد.



تاراز پلیمر ایرانیان تامین‌کننده بهترین مواد اولیه پلیمری در ایران

تلفن: ۰۳۱ - ۳۸۰۲۰۰۰۰

www.tarazpolymer.com

VINYLPACK

PVC Stabilizer
Base on Lead & Ca/Zinc





پنجره ایرانیان؛ وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: کاهش قیمت تولید مسکن در دستور کار دولت قرار دارد. به گزارش مهر، سیداحسان خاندوزی در آئین گرامی‌داشت روز دانشجو که در دانشگاه پیام‌نور مرکز زنجان برگزار شد، با ارائه توضیحی درباره هزینه‌های موثر بر قیمت مسکن، گفت: این حرف که می‌گویند هزینه‌های تولید مسکن باید کاهش پیدا کند، حرف درستی است و در این حوزه مساله مالیات نیز باید به کاهش قیمت کمک کند به همین دلیل برنامه‌هایی تدارک دیده شده و کاهش قیمت تولید مسکن در دستور کار دولت قرار دارد.

او افزود: در لایحه بودجه ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳ برای مجموع پرداخت‌هایی که باید برای طرح مسکن ملی پرداخت شود، برای کاهش هزینه‌ها، به ازای هر واحد مسکونی بیش از ۳۰۰ هزار تومان عوارض گرفته نخواهد شد. خاندوزی با بیان اینکه مساله مالیات در بودجه سال آینده با نظرات رسانه‌ای متفاوت مواجه است، ادامه داد: افزایش درآمدهای مالیاتی در لایحه بودجه سال آینده کمتر از دو سال گذشته خواهد بود. واقعیت این است ترس می‌که جمعی در حال القای آن هستند، درست نیست چون در این موضوع اصلاً افزایش دریافت مالیات از مودیان مطرح نیست بلکه با توجه به اتصال سامانه‌ها، راه‌های فرار مالیاتی بسته شده و درآمد مالیاتی از این طریق افزایش خواهد یافت. وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به افزایش تعداد مودیان مالیاتی در سال ۱۴۰۳، افزود: با توجه به شناسایی فعالان اقتصادی که مالیات پرداخت نمی‌کردند، به تبع تعداد مودیان مالیاتی افزایش خواهد یافت و افزایش میزان مالیات در سال ۱۴۰۳ را رقم خواهد زد ولی درصد مالیات افزایش نمی‌یابد.

او در پاسخ به سوالی درباره مدیریت نرخ ارز در سال جاری، گفت: در ۹ ماهه ابتدای امسال ثباتی در

خصوص نرخ ارز در کشور شکل گرفته و امید است بتوانیم تا پایان سال قیمت‌ها را به همین منوال نگهداریم. خاندوزی با بیان اینکه مساله کنترل نرخ ارز برای دولتی که به مهار تورم تاکید دارد، بسیار حائز اهمیت است، افزود: مجموعه اقدامات طرف عرضه و تقاضای ارز در کنار عنصر روانی موجود در جامعه بر نرخ ارز تأثیر می‌گذارد.

وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به برگزاری نخستین انتخابات بزرگ فراگیر سهام عدالت در کشور، گفت: نخستین انتخابات بزرگ فراگیر سهام عدالت در سرمایه‌گذاری استان زنجان در ماه آتی برگزار خواهد شد و به تدریج در ماه‌های دی، بهمن و اسفند در سایر استان‌ها اجرایی می‌شود.

خاندوزی تاکید کرد: برای اینکه حرف مردمی‌سازی اقتصاد در حد حرف نباشد، تدبیری اندیشیده شده است از این پس اگر سرمایه‌گذاری استانی تشکیل شد و فعالیت کرد، خود فعالان در شرکت سرمایه‌گذاری استان‌ها باشند که کانون‌های سهام عدالت را در کشور انتخاب می‌کنند و این اقدام یک دوره جدیدی از تمرین مردم سالاری در حوزه تصمیمات اقتصاد کشور است. او ادامه داد: تا زمانی که شرایط تحریم‌ها نبود، افزایش درآمد سرانه کشور در سال ۹۰ به بالاترین حد خود رسید به گونه‌ای که اردیبهشت رشد اقتصادی کشور با تحریم ترامپ منفی شد و تاکنون ادامه دارد، همچنان قدرت خرید خانوارها و مردم به ابتدای دهه ۱۳۹۰ بازنگشته است.

وزیر امور اقتصادی و دارایی با بیان اینکه طبق آمارهای اقتصادی موجود سفره‌های مردم نسبت به سال ۱۳۹۰ کوچک‌تر شده است، گفت: زمانی که می‌گوئیم تورم کاهش پیدا کرده است؛ به معنای کاهش قیمت‌ها نیست.

خاندوزی افزود: اقتصاد ایران پیش‌بینی‌پذیر نبوده و بیماری است که دهه‌ها در کشور ما وجود داشته است

و طی ۸ ماه گذشته حدود ۱۹۴ بخشنامه در موضوع تجارت و گمرکات کشور داشتیم و این عدد در مدت مشابه امسال به ۱۰۵ عدد کاهش پیدا کرده و در صدد کاهش بیشتر این موضوع هستیم.

او با بیان اینکه راه اندازی مدرسه تابستانه سال آینده در وزارت امور اقتصادی و دارایی در دستور کار قرار دارد، ادامه داد: این مدرسه برای آشنایی دانشجویان با واقعیت‌های کشور راه‌اندازی شده است.

وزیر امور اقتصادی و دارایی با تاکید بر اینکه اتخاذ تصمیمات نباید به ضرر سپرده‌گذاران و سرمایه‌های خرد مردم باشد، گفت: امروز وظیفه ما این است که خط تولید بانک‌های ورشکسته را متوقف کنیم و دوراندیشی به ما حکم می‌کند از به وجود آمدن بانک جدید خودداری کنیم.

خاندوزی با بیان اینکه مساله مسکن بسیار برای مردم مهم‌تر از مساله خودرو است، اظهار کرد: طی ۹ ماه گذشته وضعیت مسکن از شرایط التهاب ۱۴۰۱ فاصله پیدا کرده است.

او در ادامه در پاسخ به سوالی درباره سهم کم ایران از بازار عراق و سوریه بعد از جنگ، گفت: شرایط اقتصادی در سوریه هنوز به وضعیت عادی بازنگشته به همین دلیل فعال اقتصادی انگیزه‌ای ندارد که وارد بازاری شود که هیچ حمایتی از آن نمی‌شود.

وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: در سفر ریاست جمهوری به سوریه، موفق شدیم بانک مشترک و بیمه تکافلی را ایجاد کنیم و اکنون شرایط فراهم شده است که بتوانند به بازار این کشور ورود کنند.

خاندوزی افزود: برای ایجاد منطقه اقتصادی میان ایران و عراق برای بازار پر تقاضای عراق، مجدداً بعد از کمی‌سویی که برگزار شد، منطقه ویژه اقتصادی بین ایران و عراق ایجاد می‌شود که به عقب‌افتادگی‌ها کمک خواهد کرد.



۱ میلیون و ۹۰۰ هزار مسکونی در حال ساخت است

PDF Compressor Free Version

تقدیم هموطنان شد، حدود ۳ هزار واحد دیگر باقی مانده که تلاش می‌شود بخش قابل توجهی از آن‌ها تا پایان سال به اتمام برسد.

او ادامه داد: حدود ۳ هزار واحد مسکن مهر در شهر جدید مهستان نیز از سال‌های گذشته واگذار شده که نواقص و کسری‌هایی دارند و باید نواقص آن‌ها برطرف شود.

وزیر راه و شهرسازی تاکید کرد: در مجموع در سراسر کشور، در ابتدای دولت ۲۴۰ هزار واحد مسکن مهر باقی مانده از ۱۰ الی ۱۲ سال گذشته به دست دولت رسید و تا الان بیش از ۱۰۸ هزار واحد آن‌ها در شهرهای مختلف تکمیل و تقدیم مردم شده است.

بذریاش یادآور شد: با وجود اینکه مسکن مهر آورده متقاضی، وام بانکی و منابع عمومی بودجه دولت را ندارد، دولت سیزدهم تعهدات دولت قبل را بر عهده گرفت و در شهرهای مختلف پردیس، پرند، مهستان و ... تعداد زیادی از واحدها را تحویل مردم داد و تلاش می‌کنیم تا پایان دولت دیگر واحدهای باقی مانده از مسکن مهر نداشته باشیم.

وی ادامه داد: علاوه بر آن، ساخت یک میلیون و ۹۰۰ هزار واحد نهضت ملی مسکن در قالب‌های مختلف در سراسر کشور انجام شده و شاهد رشد شتابان در ساخت و ساز مسکن طی یک سال گذشته با وجود کم لطفی‌های نظام بانکی بودیم.

وزیر راه و شهرسازی افزود: همچنین تامین زمین از ۵۲ هزار هکتار در سراسر کشور عبور کرد که رکوردی بی سابقه در این حوزه است.

بذریاش رشد تولید در بخش مسکن و ساختمان را نیز قابل توجه دانست و گفت: در سال‌های ۹۸ و ۹۹، رشد منفی ۱۳ و منفی ۱۵ را در این بخش شاهد بودیم که این رشد در مدت ۶ ماه سال جاری به مثبت ۳.۲ درصد رسیده است و نشان حرکت رو به جلو و سرمایه‌گذاری در بخش ساختمان و مسکن است.

بازدید و بهره‌برداری از پروژه‌های مسکن استان البرز، در جمع خبرنگاران حاضر شد و به سوالات آنها پاسخ داد. بذریاش گفت: در دور دوم سفر استانی رئیس جمهور به استان البرز بخشی از کنارگذر شمالی شهر کرج به عنوان یکی از پروژه‌های راهبردی مواصلاتی که مسیر شرق به غرب را تسهیل می‌کند مورد بهره‌برداری قرار گرفت. وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: محور تهران به سمت کرج و مسیر اتصال به استان‌های شمالی و غربی، یکی از پرتراфик‌ترین و پرترددترین محورهای کشور است که با بهره‌برداری از پروژه امروز، سهولت قابل توجهی را ایجاد می‌کند و تا سال آینده سایر بخش‌های این محور نیز تکمیل می‌شود.

بذریاش به بهره‌برداری از پروژه‌های مسکنی استان البرز اشاره کرد و افزود: حدود ۴ هزار و ۱۳۰ واحد مسکونی به بهره‌برداری رسید که ۸۱۴ واحد آن اتمام مسکن‌های مهر باقی مانده از سالیان گذشته بود و در شهر جدید مهستان تقدیم مردم می‌شود.

او گفت: در شهر جدید مهستان، علاوه بر پروژه‌های مسکن، پروژه‌های دیگری از جمله روشنایی معابر فاز ۴ و ۷، محور ۳۵ متری هرمز، دبیرستان ۱۵ کلاسه امام خمینی (ره) جمعاً به ارزش حدود یک هزار میلیارد تومان افتتاح شد.

به گفته وزیر راه و شهرسازی، از ۴ هزار و ۱۳۰ مسکن افتتاح شده در شهر جدید مهستان، بیش از ۲ هزار واحد در قالب بافت فرسوده، ۱۱۰۰ واحد مسکن روستایی، ۸۱۴ واحد مسکن مهر در مهستان و ۱۱۴ واحد نیز مسکن شهری نهضت ملی مسکن در یکی از مناطق شهر کرج و دیگر موارد بود.

بذریاش با بیان اینکه عملیات اجرایی چند سایت در قالب نهضت ملی مسکن امروز آغاز می‌شود، افزود: یکی از مهمترین پروژه‌های شهر جدید مهستان، اتمام مسکن‌های مهر باقی مانده است که امسال در این شهر جدید حدود ۴ هزار واحد مسکن مهر به اتمام رسید و

پنجره ایرانیان؛ سید ابراهیم رئیسی که برای دومین بار طی دوره مسئولیت خود، به استان البرز سفر کرده بود، در جمع مردم این استان در مصالای نماز جمعه شهر کرج، از رفع مشکلات مسکن خبر داد و گفت: رفع این مشکل در دستور کار دولت قرار گرفته است و امروز شاهد ساخت ۱ میلیون و ۹۰۰ هزار واحد مسکونی هستیم که در سراسر کشور در حال انجام است.

رئیس‌ی در ادامه از تخصیص ۵۲ هزار هکتار زمین که برای احداث واحدهای مسکونی آماده شده است، خبر داد و آن را اقدام بزرگی برای تحقق وعده مسکن سازی دولت دانست.

رئیس دولت سیزدهم در ادامه افزود: در ابتدای دولت سیزدهم ۲۴۰ هزار واحد مسکونی به عنوان تعهد دولت در مسکن مهر از دولت‌های قبل بجا مانده بود و دولت سیزدهم تلاش کرد ۱۰۷ هزار مسکنی که فقط در حوزه مسکن مهر تعهد شده بود را به مردم واگذار کند که این تعهدات انجام شده است و تا آخر سال جاری مابقی به مردم واگذار خواهد شد.

رئیس‌جمهوری گفت: مردم ایران تصمیم گرفته‌اند که تهدیدها را به فرصت تبدیل کنند و اگر می‌خواستیم با این قبیل تهدیدها متوقف شویم قطعاً شاهد رشد اقتصادی در کشور نبودیم. دشمن می‌خواست تولید در کشور ما را متوقف کند اما امروزه ما شاهد افزایش کار و تولید در کشور هستیم که افزایش ۲۲ درصدی تولیدات کشاورزی در بخش کالاهای اساسی نیز از نتایج اساسی آن است.

رئیس‌ی علاوه بر این اقتصاد مقاومتی را برای کشور یک ضرورت دانست و اظهار داشت: امروز در حوزه تولید و عرصه‌های مختلف تلاش با قوت ادامه دارد و اقتصاد ما با بحران‌سازی‌های اقتصادی تکان نخورد؛ مردم هم در آن مصمند و دولت هم خودش را خدمتگزار مردم می‌داند.

بیش از چهار هزار واحد مسکونی در البرز به بهره‌برداری رسید. مهرداد بذریاش وزیر راه و شهرسازی نیز در جریان



تاراز پلیمر ایرانیان تامین کننده بهترین مواد اولیه پلیمری در ایران

تلفن: ۰۳۱-۳۸۰۲۰۰۰۰

www.tarazpolymer.com

VINYLPACK

PVC Stabilizer
Base on Lead & Ca/Zinc



نخستین «صنعت شهر» کشور احداث می شود

PDF Compressor Free Version

مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان از تامین زمین ملی مسکن، قدری از مشکلات مردم کاسته شود. او از پیشرفت فیزیکی ۳۰ درصدی نهضت ملی مسکن در خوزستان خبر داد و افزود: اکنون ۱۲ هزار واحد مسکونی در خوزستان در حال ساخت است. مسکن حمایتی برای ۸۶ هزار نفر در این استان خبر داد و گفت: تاکنون ۹۵ درصد زمین لازم برای ساخت در شهرهای استان فراهم شده است.



پنجره ایرانیان؛ مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان با اشاره به آغاز ساخت اولین صنعت شهر کشور در این استان گفت: در یک اقدام جهادی و با کمک دولت، فرآیند خانه دار شدن کارکنان صنایع استان تسهیل شده است.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، مسعود بیات منش با اشاره به اجرای طرح نهضت ملی مسکن در استان بیان کرد: ساخت ۱۰ هزار واحد مسکونی برای شهرهای صنعتی در استان خوزستان پیش بینی شده است. او با بیان اینکه زمین مورد نیاز برای ساخت مسکن کارکنان فولاد اکسین و گروه ملی فولاد تامین شده است، افزود: ساخت اولین «صنعت شهر» کشور با ۳ هزار واحد در ماهشهر آغاز شده است.

مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان گفت: نگاه بدنه کارشناسی و مدیریت این اداره کل، به سمت گسترش صنعت شهرها در استان بوده تا در کنار ابر پروژه نهضت

طرح ساماندهی بازار اجاره‌بهای مسکن اصلاح شد

الحسنه» جایگزین عبارت «معادل عرفی اجاره بهای مبلغ قرض الحسنه دریافتی» و همچنین عبارت «موجر نسبت به آن ملک مشمول تخفیفها» جایگزین عبارت «موجر مشمول تخفیفها» می گردد.

ماده ۱۱: ماده ۱۱ به شرح ذیل اصلاح و تبصره‌های آن حذف می‌شود:
ماده ۱۱- در راستای اجرای مواد ۱ و ۱۸ قانون جهش تولید مسکن مصوب ۱۳۸۲/۵/۱۷ و همچنین مواد ۱۰، ۱۱ و ۱۵ قانون تجارت الکترونیکی مصوب ۱۳۸۲/۱۰/۱۷، سازمان ثبت اسناد و املاک کشور موظف است ظرف شش ماه پس از لازم‌الاجرا شدن این قانون، دسترسی‌های برخی برای استعلامات ثبتی و ثبت هرگونه سند رسمی را از طریق مرکز ملی تبادل اطلاعات برای سامانه «املاک و اسکان» و سامانه «املاک و مستغلات وزارت راه و شهرسازی» و سکوها (پلتفرم‌های) بخش خصوصی به صورت تمام الکترونیک، آنی و شبانه‌روزی به منظور ثبت غیرحضوری سند توسط متعاملین و با رعایت اصل محرمانگی فراهم کند.

ماده ۱۳: در ماده ۱۳، در بند ۱ عبارت «تیم درصد»، در بند ۲ عبارت «دو درصد» و در بند ۳ عبارت «سه درصد» حذف می شود.

در بند (ب) تبصره ۲ ماده ۱۳ عبارت «کنترل ساختمان» جایگزین عبارت «کنترل ساختمانی» می شود و بندهای (ه) و (و) به شرح ذیل اصلاح می شود:
ه - خانواده‌های یک یا دو یا چند نفره به شرح جدول ذیل
و - خانواده‌های یک یا دو یا چند نفره دارای ۴ فرزند زیر بیست سال، خانواده‌های دارای سه فرزند و بیشتر موضوع ماده ۴ قانون حمایت از خانواده و جوانی جمعیت و ایثارگران و خانواده‌های شهدا و خانواده‌های تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی و سازمان بهزیستی به شرح جدول ذیل

در تبصره ۳ ماده (۱۳) عبارت «ارسال کنند» جایگزین عبارت «ارسال کند» و در تبصره ۶ ماده (۱۳) عبارت «یابد» جایگزین عبارت «می‌یابد» می گردد.

متن زیر به انتهای تبصره ۸ الحاق می‌شود:

نمایندگان خارج از دستگاه‌های عضو کمیسیون مذکور، باید دارای شروط وثاقت و امانت باشند. به گزارش ایسنا، همچنین با تصمیم عبدالناصر مصری نایب رئیس مجلس شورای اسلامی که ریاست جلسه را بر عهده داشت، ماده ۱۴ طرح کنترل و ساماندهی اجاره‌بهای املاک مسکونی جهت رسیدگی بیشتر و اصلاح به کمیسیون عمران مجلس ارجاع داده شد.

پنجره ایرانیان؛ نمایندگان مجلس شورای اسلامی برای تامین نظر شورای نگهبان، طرح کنترل و ساماندهی اجاره‌بهای املاک مسکونی را اصلاح کردند.

به گزارش ایسنا، نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جلسه علنی ۱۹ آذر ماه، گزارش کمیسیون عمران درباره طرح دو فوریتی کنترل و ساماندهی اجاره‌بهای املاک مسکونی (اعاده شده از شورای نگهبان) را بررسی و این طرح را به شرح زیر اصلاح کردند:

گزارش کمیسیون عمران درباره طرح دو فوریتی کنترل و ساماندهی اجاره‌بهای املاک مسکونی (اعاده شده از شورای نگهبان)

ماده ۴: در بند ۱ ماده (۴) عبارت «حفظ حریم خصوصی» جایگزین عبارت «رعایت حفظ حریم خصوصی» و عبارت «رعایت محرمانگی» جایگزین عبارت «الزام به محرمانگی» می‌شود. در بند ۲ ماده (۴) عبارت «هیأت رسیدگی به تخلفات اداری» جایگزین عبارت «هیأت تخلفات اداری» می گردد.

ماده ۶: در بند ۲ تبصره ۹ عبارت «شورای حل اختلاف» جایگزین عبارت «مرجع قضایی» و همچنین عبارت «تخلیه، مطالبه اجور موقوفه و مطالبه اجرت المثل» جایگزین عبارت «ارجع به اجاره» می شود.

ماده ۸: در ماده ۸ عبارت «مکلف است» جایگزین عبارت «مجاز است» می شود.
_ در تبصره ۱ ماده ۸ عبارت «یا مراجع رسیدگی به دعاوی اجاره» بعد از عبارت «شورای حل اختلاف» اضافه و همچنین عبارت «به عنوان جرمیه» بعد از عبارت «مبالغ اضافه دریافت شده» الحاق می شود و عبارت «اجاره بهای عرفی بدل مبلغ قرض



پنج برنامه‌ای که شهرهای ایران را نونوار می‌کند

PDF Compressor Free Version

موقت استفاده کنند که در تهران و کلانشهرها ۱۲۰ میلیون تومان و در دیگر شهرها ۹۰ میلیون تومان است. کارشناسان، سرمایه‌گذاری برای تولید مسکن در بافت‌های فرسوده را میانبر طرح نهضت ملی مسکن می‌دانند. مهرداد بذریاش - وزیر راه و شهرسازی نیز مدتی قبل در این زمینه بیان کرد: نوسازی مسکن در بافت‌های فرسوده به اندازه ساخت مسکن در طرح نهضت ملی مهم، بلکه مهم‌تر، زودبازده‌تر، اثربخش‌تر و مفید است. یکی از نگرانی‌ها که بعضاً مطرح می‌شود افزایش تراکم از طریق نوسازی در بافت‌های فرسوده است که البته دولت چنین قصدی ندارد. شهردار تهران در این زمینه با بیان اینکه منظورمان از نوسازی بافت فرسوده، برج‌سازی نیست، گفت: نمی‌خواهیم بافت تاریخی هیچ‌کدام از بخش‌های فرسوده شهر از بین برود. با این حال ارائه یک یا دو طبقه تراکم بیشتر در قالب بسته تشویقی می‌تواند روند نوسازی در بافت‌هایی که اجازه بارگذاری جمعیتی را می‌دهد مناسب باشد. به گفته زاکانی اگر به‌طور مثال در «نفرآباد» مجوز ساخت طبقه سوم داده نمی‌شد، هیچ اتفاق مؤثری برای نوسازی رخ نمی‌داد. در محله کن نیز اتفاق مشابهی به وقوع پیوست. محمد آیینی، معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر مشارکت همه‌جانبه مردم و تشویق آنها با رویکرد مردمی‌سازی برای نوسازی بافت‌های فرسوده توضیح داد: راهبرد به کار گرفته شده در شرکت بازآفرینی شهری ایران متناسب با سیاست‌های مجموعه وزارت راه و شهرسازی ایجاد بسته‌های تشویقی برای این کار و یکی از جامع‌ترین مشوق‌ها در قالب مصوبه ۱۹ بندی اسفندماه سال ۱۴۰۱ به تمامی استان‌های ابلاغ شده و ملاک کار نوسازی در بافت‌های فرسوده است.

آن‌طور که محمد آیینی - مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری - گفته است: در هر شهری که بسته‌های تشویقی اجرایی شده نوسازی بافت‌ها تسهیل و تسریع شده است. از ابتدای اجرای بسته تشویقی تاکنون میزان نوسازی‌ها دو برابر شده و طی دو سال اخیر در تهران نوسازی ۴۰ هزار واحد فرسوده پایتخت آغاز شده است. دولت برای ارائه خدمات مطلوب به سکونتگاه‌های غیررسمی و حاشیه شهرها به مالکان این واحدها سند واگذار می‌کند. تاکنون بیش از ۲۲ هزار متقاضی ساکن در سکونتگاه‌های غیررسمی برای دریافت سند ثبت نام کرده‌اند. از طرف دیگر بررسی‌ها حکایت از همکاری مناسب شهرداری‌ها در زمینه نوسازی بافت‌های فرسوده دارد. بر اساس قانون، شهرداری‌ها مکلف شده‌اند تا حداقل در صدور پروانه ساختمانی نوسازی بافت‌های فرسوده تخفیف ۵۰ درصدی را اعمال کنند و در صدور زمان صدور پروانه نیز تسریع ایجاد کنند. هم‌اکنون در موضوع تأمین مالی علاوه بر منابعی که در گذشته در نظر گرفته شده بود، متقاضیان نوسازی بافت‌های فرسوده می‌توانند در این بافت‌ها از حمایت‌های مالی نهضت ملی مسکن نیز برخوردار شوند. متقاضیان نوسازی بافت‌های فرسوده می‌توانند همانند نهضت ملی مسکن از تسهیلات نوسازی استفاده کنند. در بخش غیر حمایتی میزان و سقف تسهیلات در نظر گرفته شده ۴۵۰ میلیون تومان با بازپرداخت ۲۰ ساله در تهران تعیین شده است. به گفته آیینی، در زمینه تأمین منابع مالی و تسهیلاتی نوسازی مسکن در بافت‌های فرسوده مشکل و مانعی وجود ندارد. ساکنان بافت فرسوده، می‌توانند از ودیعه اسکان

پنجره‌ایرانیان؛ به دنبال ارائه بسته تشویقی، اعطای سند به حاشیه‌نشینان، پرداخت تسهیلات تا سقف ۶۰۰ میلیون تومان و نزدیک کردن سرانه‌های خدماتی مناطق هدف نوسازی به متوسط شهرها، در ماه‌های اخیر طرح «کلید به کلید» رونمایی شد که در سرعت بخشیدن به روند نوسازی بافت‌های فرسوده مؤثر بود. طی دو سال گذشته ۱۷۰ هزار واحد در بافت‌های فرسوده به مرحله ساخت رسید و بیش از ۵۰ هزار واحد تکمیل شده است. به گزارش ایسنا، نوسازی بافت‌های فرسوده در قالب طرح نهضت ملی مسکن سرعت قابل توجهی به خود گرفته است. در دو سال دولت سیزدهم ۱۷۰ هزار واحد مسکونی در بافت‌های فرسوده به مرحله ساخت رسیده که تنها در دو هفته اخیر رشد ۳۷ درصد یافته است. آمار گویای آن است که نوسازی مسکن در مقایسه با دوره‌های گذشته بیش از هشت برابر افزایش یافته است. دولت سیزدهم توانست ۵۰ هزار و ۴۸۹ واحد مسکونی نیمه‌تمام در بافت‌های فرسوده را تکمیل کند و به مرحله افتتاح برساند. شرکت بازآفرینی شهری ایران با رونمایی از بسته‌های متنوع تشویقی، تمایل به نوسازی و بهسازی بافت‌های فرسوده و سکونتگاه‌های غیررسمی را افزایش داده است. به دنبال ارائه مشوق‌های ۱۹ گانه در قالب بسته تشویقی، اعطای سند به حاشیه‌نشینان، پرداخت تسهیلات تا سقف ۶۰۰ میلیون تومان و نزدیک کردن سرانه‌های خدماتی مناطق هدف نوسازی به متوسط شهرها، در ماه‌های اخیر طرح «کلید به کلید» رونمایی شد. در قالب این بسته تشویقی، ساکنان بافت فرسوده می‌توانند واحد خود را با یک واحد نوساز یا زمین دولتی معاوضه کرده و ۴۰ درصد تخفیف بگیرند.

تحویل ۱۲۷ قطعه زمین به متقاضیان طرح جوانی جمعیت در خرمشهر

پنجره‌ایرانیان؛ ۱۲۷ قطعه زمین در خرمشهر در راستای قانون حمایت از خانواده و جوانی جمعیت به متقاضیان تحویل داده شد. الهام قنبری رییس اداره راه و شهرسازی خرمشهر در آیین واگذاری ۱۲۷ قطعه زمین در قالب طرح جوانی جمعیت که امروز، ۲۲ آذرماه در خرمشهر برگزار شد، اظهار کرد: این زمین‌ها براساس ماده ۴ قانون حمایت از خانواده و جوانی جمعیت به متقاضیان داده می‌شود. به گزارش ایسنا، وی افزود: مساحت هر کدام از این زمین‌ها ۲۰۰ متر است و مطابق ضوابط و قوانین تعریف شده به افراد متقاضی اختصاص داده می‌شود. رییس اداره راه و شهرسازی خرمشهر گفت: بیش از ۶۰۰ نفر در این طرح ثبت نام کردند که از این تعداد بیش از ۲۰۰ نفر تأیید نهایی و پالایش شده‌اند. قنبری ادامه داد: تاکنون توانسته‌ایم فقط برای ۱۲۷ نفر از متقاضیان تأیید شده در خرمشهر در قالب طرح جوانی جمعیت زمین تأمین کنیم و در تلاش هستیم با همکاری دستگاه‌های اجرایی دیگر زمین مورد نیاز باقی افراد را تأمین کنیم. به گزارش ایسنا، پیش از این مسعود بیات منش مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان گفته بود حدود ۲۱ هزار نفر در خوزستان در سامانه مربوط به این طرح ثبت‌نام کرده‌اند که بعد از پالایش انجام شده تاکنون حدود ۲ هزار و ۸۰۰ نفر تأیید نهایی شده و مشمول دریافت زمین رایگان در قالب طرح حمایت از خانواده و جوانی جمعیت هستند.



دست بانکها از خرید و فروش ملک کوتاه شد

PDF Compressor Free Version



پنجره‌ایرانیان؛ عضو هیات رئیسه اتحادیه مشاوران املاک ضمن پیش‌بینی بازار مسکن در ماه‌های آینده گفت: در سال‌های اخیر برخی واحدهای مسکونی ظاهراً برای فروش با چندین برابر نرخ متعارف آگهی می‌شد. با بررسی موضوع متوجه شدیم واحدهای مدنظر متعلق به بانکها است که صرفاً برای آلازم افزایش قیمت بود، نه برای فروختن. البته در دو سال اخیر که دولت بانکها را از بنگاهداری منع کرده تا حدودی دست بانکها از خرید و فروش ملک کوتاه شد.

مهدی کرباسیان در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: بررسی روند بازار مسکن در چهار دهه اخیر نشان می‌دهد که تحرکات بازارهای طلا و ارز بر بازار مسکن تأثیر زیادی دارد. اگر فردا قیمت دلار کاهش یابد قیمت مسکن نیز متعاقباً پایین می‌آید. اگر هم بیان شود که دلار روند رو به بالایی را طی می‌کند، فعالان بازار ملک به این نتیجه می‌رسند که قرار است بازار راه بیفتد و این اصلاً خوب نیست.

وی افزود: عامل دیگر به عدم تعادل بین عرضه و تقاضا بر می‌گردد. یکی از دلایل نوسان شدید بازار مسکن از سال ۱۳۹۷ به بعد کمبود ساخت و ساز است که من اعتقاد به ترک فعل دولت قبل دارم.

عضو هیات رئیسه اتحادیه مشاوران املاک، احتکار مسکن را از دیگر عوامل به هم خوردن تناسب عرضه و تقاضا دانست و گفت: در حال حاضر تعداد قابل توجهی واحد مسکونی توسط بانکها احتکار شده است. بانکها اقدام به بنگاهداری می‌کنند که این مسأله اثرات مخربی بر اقتصاد مسکن دارد.

وی توضیح داد: در حال حاضر در شهر تهران چندین هزار آپارتمان در اختیار بانکها است که اگر این واحدها را عرضه کنند بازار مسکن راه می‌افتد. این قیمت‌های نجومی و کذایی مسکن که بعضاً در سایت‌ها مشاهده می‌شود مربوط به واحدهای متعلق به بانکها است. اگر متعلق به شخص حقیقی و فروشنده واقعی باشد بالاخره آن فرد مجبور است با نرخ عرف منطقه واحد خود را بفروشد. اما می‌بینیم که آگهی برخی واحدهای مسکونی چندین برابر قیمت

منطقه مدام تکرار می‌شود. وقتی قضیه را پرس‌وجو می‌کنیم متوجه می‌شویم واحد مدنظر متعلق به یکی از بانکها است که آن را برای نفروختن آگهی کرده و صرفاً قصد قیمت‌سازی دارد. البته در دو سال اخیر که دولت بانکها را از بنگاهداری منع کرده تا حدودی دست بانکها از بخش مسکن، ساخت و ساز و بخر و بفروشی کوتاه شد است.

کرباسیان، قیمت‌سازی در سایت‌ها و پلتفرم‌های فروش ملک را از دیگر عوامل افزایش قیمت مسکن دانست و گفت: زمانی در سراسر کشور مشاوران املاک مبنای تعیین قیمت بودند. کسی که می‌خواست خانه‌ای بخرد یا بفروشد از مشاور املاک محله قیمت می‌گرفت. اما در حال حاضر به این صورت است که فروشنده به سایت نگاه می‌کند که عمدتاً قیمت‌سازی شده است. بعد از روی قیمت‌سازی سایت‌ها نرخ درمی‌آورد و مقداری هم خودش اضافه می‌کند. زمانی در سراسر کشور مشاوران املاک مبنای تعیین قیمت بودند. کسی که می‌خواست خانه‌ای بخرد یا بفروشد از مشاور املاک محله قیمت می‌گرفت. اما در حال حاضر به این صورت است که فروشنده به سایت نگاه می‌کند که عمدتاً قیمت‌سازی شده است. بعد از روی قیمت‌سازی سایت‌ها نرخ درمی‌آورد و مقداری هم

خودش اضافه می‌کند.

نائب رئیس کمیسیون تخصصی مشاوران املاک اتاق اصناف ایران یادآور شد: ممکن است گفته شود که آگهی‌های درج شده در سایت‌ها توسط مشاوران املاک ارائه می‌شود. راه حل این است که اتحادیه املاک در این فرآیند مداخله کند. مثلاً در فلان اپلیکیشن به اتحادیه دسترسی داده شود تا قیمت‌گذاری مسکن را متناسب با موقعیت، امکانات و دیگر مولفه‌ها انجام دهد. در واقع اتحادیه نرخ را تعیین کند و به متعاملین یا مشاوران املاک اجازه دهد با همان نرخ بر روی فایل مورد نظر کار کنند.

وی درباره وضعیت کنونی بازار مسکن گفت: بازار ملک در رکود است و به جرات می‌توان گفت در بعضی دفاتر املاک حتی یک نفر هم برای خرید ورود نمی‌کند. درآمد مشاوران املاک شاید از یک کارمند هم کمتر شده است. دفاتر املاک با هزینه‌های متعددی شامل اجاره، آب، برق، مالیات، بیمه و دیگر هزینه‌های جاری مواجهند اما درآمد نیست. دخالت سایت‌های اینترنتی و اپلیکیشن‌ها در بازار مسکن که بعضاً به موضوع انعقاد قرارداد ورود کرده‌اند نیز به درآمد مشاوران املاک و چرخه اقتصاد مسکن ضربه زده است.

تعریف ۸۰ پروژه عمرانی در مناطق کم برخوردار در قم

پنجره‌ایرانیان؛ معاون شهرسازی و معماری شهرداری قم از تعریف ۸۰ پروژه عمرانی در مناطق کم برخوردار و سکونتگاه‌های غیرمجاز در قم خبر داد.

مجید متین‌فر در یکصد و دوازدهمین جلسه رسمی و علنی شورای اسلامی شهر قم که در ساختمان شهید زین‌الدین برگزار شد، به ابلاغ دستورالعمل اجرایی ماده ۱۱ مبنی بر توسعه مناطق کم برخوردار و سکونتگاه‌های غیرمجاز اشاره و اظهار کرد: یکی از مهم‌ترین اولویت‌های شهرداری، توجه به مناطق کم برخوردار بوده و بر اساس ظرفیت منطقه برای آن پروژه تعریف می‌شود.

وی از تعریف ۸۰ پروژه عمرانی در مناطق کم برخوردار و سکونتگاه‌های غیرمجاز خبر داد و افزود: بر اساس مطالعات انجام‌شده، ۸۰ پروژه برای این مناطق تعریف‌شده

که نیاز است برای استفاده از ماده ۱۱ اولویت‌بندی و به استان ارائه شود. معاون شهرسازی و معماری شهرداری قم ادامه داد: به‌زودی لیست اولویت‌بندی شده‌ای به سازمان برنامه‌بودجه ارائه می‌شود تا بتوانیم از این فرصت که بودجه آن نیز به‌صورت نقدی در اختیار شهر قرار می‌گیرد، استفاده کنیم. وی خواستار تعیین عدد صحیح برای برخورداری شهر از ماده ۱۱ شد و تصریح کرد: عدد ۲۴ درصد عدد صحیحی نیست و بر اساس جمعیت شهر قم و مساحت مناطق کم برخوردار این عدد برای شهر قم به حدود ۱۲ درصد خواهد رسید.

متین‌فر در پایان بیان کرد: از مدیریت استان می‌خواهیم این عدد را پیگیری کنند تا حق شهر به‌صورت کامل پرداخت‌شده و این ۸۰ پروژه بر اساس اولویت‌بندی اجرا شود.

۸۸ خودروی تمام برقی به تاکسیرانی تحویل داده شد

PDF Compressor Free Version

استفاده از انرژی‌های خوب همچون خورشیدی، باد، آب و... برای تولید را فراهم می‌کنیم و به‌مرور به سمت استفاده از انرژی‌های سبز به‌جای سوخت‌های فسیلی خواهیم رفت.

علی‌آبادی خاطرنشان کرد: در حال حاضر در مرحله آزمایش هستیم و همه این خودروها به صورت آزمایشی تولید و وارد چرخه حمل‌ونقل می‌شوند و با استان تهران آغاز شده تا اطلاعات مورد نیاز در این حوزه به تکامل برسد و بدانییم متناسب با کدام اقلیم و شرایط کشور، چه خودروهای برقی متناسب هستند؛ بنابراین با صبوری بایستی رفتار متفاوت خودروهای برقی را مورد بررسی قرار دهیم تا به اطلاعات دقیق و جامع در این حوزه دسترسی پیدا کنیم و بتوانیم خودروی برقی متناسب با فضا، شرایط و امکانات را تولید کنیم.

به گزارش ایسنا، ظهر امروز یکی از شرکت‌های خودروساز در مراسمی با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت، معاون صنایع حمل‌ونقل این وزارتخانه، رئیس سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، شهردار تهران و سایر مسئولان نخستین خودروی تمام برقی تولید داخل با پلاک ملی رونمایی شد. در این مراسم، ۸۸ دستگاه آریزو ۵ که اولین سری تحویل این خودروهاست، به ناوگان حمل‌ونقل عمومی کشور و حوزه تاکسیران کشور تزریق شد.

همچنین در این مراسم، تفاهم‌نامه همکاری میان این شرکت خودروساز، سازمان تاکسیرانی، وزارت صنعت، معدن و تجارت و شهرداری تهران امضا شد.



تعداد خودروهای برقی بیشتری را در سبد محصولات خودروسازان خواهیم داشت. خودروسازان در تلاش اند که هر هفته، روند تزریق خودروهای برقی با ناوگان تاکسیرانی را شاهد باشیم.

وی تصریح کرد: اما در حقیقت در مرحله‌ای هستیم که بایستی با فرهنگ استفاده از خودروهای برقی آشنا شویم و نیاز به آموزش در این حوزه از طریق مدارس، دانشگاه‌ها و همکاری تمام نهادهای کشور ضروری است. باید تناسب با اقلیم‌ها و در کل آموزش رفتار خودروی برقی در نقاط مختلف کشور و اقلیم‌های آب و هوایی آموزش داده شود. این بررسی رفتار یک ضرورت ملی به لحاظ زیست محیطی و البته اقتصادی است که باید اقدام اساسی برای آن صورت گیرد.

وزیر صمت تأکید کرد: مزیت خودروهای برقی تنها در کاهش مصرف سوخت و انرژی نیست؛ اینکه خودروهای برقی امکان تنوع سوختی را فراهم می‌کند و همچنین تبدیل خودروها به خودروهای برقی

پنجره‌ایرانیان؛ وزیر صمت در مراسم رونمایی از نخستین خودروی تمام برقی تولید داخل با پلاک ملی و تحویل تاکسی‌های برقی به ناوگان حمل‌ونقل عمومی کشور، ضمن تأکید بر اینکه در ابتدای مسیر برقی‌سازی صنعت خودروی کشور هستیم، گفت: یکی از مهمترین مزیت‌های خودروهای برقی تنوع استفاده از سوخت و همچنین استفاده از انرژی‌های سبز در کنار مزیت کاهش مصرف سوخت و انرژی است.

به گزارش ایسنا، عباس علی‌آبادی در مراسم رونمایی از اولین خودروی تمام برقی با پلاک ملی و تحویل ۸۸ دستگاه از آن به تاکسیرانی کشور، ضمن ابراز خرسندی از تزریق اولین خودروهای تمام برقی به ناوگان تاکسیرانی کشور، این روز را روز مبارکی خوانده و گفت: مراسم امروز و اینکه اولین خودروهای برقی به تاکسیرانی کشور منتقل شده، بسیار اقدام خوبی است؛ ضمن اینکه اطلاع داریم سایر خودروسازان کشور نیز در این زمینه در تلاش هستند و به‌زودی

اجرای طرح حمایتی برق خورشیدی برای ۴۰۰۰ خانوار کم‌برخوردار یزد

بسیج سازندگی، ۱۰۹۶ خانوار سهمیه مددجویان بهزیستی، ۱۴۵۲ خانوار سهمیه مشمولین مددجویی کمیته امداد و ۷۲۶ خانوار هم سهمیه تخصصی امور توسعه روستایی و عشایری هستند.

به گزارش ایسنا و به نقل از روابط عمومی توزیع برق استان، جم افزود: تاکنون بیش از ۱۲۹ دستگاه نیروگاه خورشیدی پنج کیلووات طرح حمایتی به شبکه توزیع برق متصل شده و تا پایان ماه جاری حدود ۱۵۰ دستگاه نیروگاه خورشیدی پنج کیلووات به شبکه توزیع نیروی برق متصل می‌شود.



پنجره‌ایرانیان؛ مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان یزد از اجرای طرح حمایتی برق خورشیدی ویژه اقشار کم‌برخوردار و بانوان سرپرست خانوار خبر داد.

به گزارش ایسنا، علی جم در نشست با دستیار استاندار در خصوص این طرح، گفت: طرح توانمندسازی اقشار کم‌برخوردار با استفاده از ظرفیت قراردادهای خرید تضمینی ۲۰ ساله برق خورشیدی و ابعاد درآمد پایدار ۲۰ ساله برای این افراد صورت می‌گیرد. وی مزایای این طرح را معرفی به بانک‌های عامل جهت تخصیص و اخذ تسهیلات ویژه تا سقف ۱۵۰ میلیون تومان و کارمزد چهار درصد با اقساط ۸۰ ماه بیان کرد و نظارت بر روند نصب و راهاندازی اجرا و اتصال به شبکه سامانه برق خورشیدی را از دیگر شاخص‌های این طرح برشمرد.

این مسئول یادآور شد: مشمولان این طرح توسط چهار نهاد حمایتی کمیته امداد امام خمینی، سازمان بهزیستی، جهاد کشاورزی و امور توسعه روستایی و عشایری منتخب می‌شوند.

وی سرمایه‌گذاری در بخش مولد و تولید انرژی پاک بدون نیاز به مواد اولیه، نیروی کار و نیزبازاریابی، توانمندسازی و ایجاد درآمد پایدار برای خانوارهای مشمول با حفظ عزت نفس و افزایش خودباوری را از مزیت این طرح بیان کرد.

مدیر عامل توزیع برق استان، سهمیه اولیه تخصیصی به استان یزد جهت اجرای طرح را چهار هزار خانوار ذکر کرد و گفت: از این تعداد ۷۲۶ واحد خانوار سهمیه

از درخت حیات تا مالیات صفر تولیدکنندگان شیشه‌های قابل بازافت

PDF Compressor Free Version

ابوظبی گفت: این شهر بر اساس تحقق توسعه پایدار ساخته شده است و هیچ آلودگی محیط زیستی ندارد. برق شهر مصدر از نیروگاه فتوولتائیک خورشیدی تامین می‌شود. این نیروگاه متشکل از ۸۷ هزار و ۷۷۷ مازول خورشیدی است که در زمینی به مساحت ۲۲ هکتار ساخته شده است. این سیستم حدود ۱۷ هزار و ۵۰۰ مگاوات-ساعت برق در سال تولید می‌کند و ۱۵ هزار تن انتشار کربن در سال را کاهش می‌دهد. در حال احداث مزرعه خورشیدی جدیدی در شش بخش هستند که فاز اول آن ساخته شده است.

وی درباره تفاوت‌های دو مزرعه خورشیدی مصدر توضیح داد: فناوری مزرعه خورشیدی قبلی سلول فتوولتائیک و نوع پنل‌ها و برند یک کاملاً مشابه ماست و هر پنل ۵۰۰ کیلووات برق تولید می‌کند اما در مزرعه خورشیدی جدید از فناوری جدیدی استفاده می‌کنند یعنی از آینه‌های فشرده‌ای بهره می‌برند که نور را به برجی انتقال قرار می‌دهند. در زیر برج مخزنی قرار دارد که انرژی در آن تبدیل به برق و انرژی حرارتی می‌شود. این فناوری جدید محسوب می‌شود.

حسینی با بیان اینکه مصدر برای مدیریت پسماند یک دستگاه زباله‌سوز ۲۰۰۰ تنی دارد، گفت: تمام ساختمان‌ها موظف به داشتن سیستم تفکیک زباله تر و خشک هستند. این شهر حجم زیادی از زباله‌ها را بازیافت می‌کند. زباله‌های تر زیر ۱۰۰۰ تن نیز تبدیل به کمپوست می‌شوند. جالب اینجاست که در سطح شهر هیچ مخزن زباله‌ای ندارند چراکه تمام ساختمان‌ها اتاق پسماند دارند و نیازی به مخزن در سطح شهر وجود ندارد.

پلاستیک در کل موضوعات مربوط به شهر از تولیدات مواد غذایی تا سیمای بصری بود. در این جهت گلدان‌های شهر با بافت چوبی توسط پرینتر سه بعدی چاپ و ایجاد می‌شود. مواد اولیه آن فیبر چوبی است. از این پرینتر علاوه بر ساخت گلدان برای ساخت نیمکت شهری هم استفاده می‌شود.

حسینی درباره اقدامات انجام شده در دایران برای کاهش مصرف پلاستیک اظهار کرد: اگر شیوه نامه آیین‌نامه مصوب شده در هیات وزیران و استاندارد تدوین شده از سوی سازمان استاندارد درباره کاهش مصرف کیسه‌های پلاستیکی ابلاغ شود، به‌طور قطع ما هم می‌توانیم قدم‌های قابل توجهی در این حوزه برداریم و ایران در این زمینه اقدامات خوبی را انجام خواهد داد. البته که هر اقدامی برای جلب مشارکت مردمی و ارتقای فرهنگ نیازمند وجود محرک‌هایی در قالب بسته‌های تشویقی است که امیدواریم سیاست‌های مرتبط با این موضوع نیز پیاده سازی شود.

وی با اشاره به بازدید از درخت حیات اظهار کرد: هدف از پرورش این درختان تنها تولید اکسیژن نیست بلکه از نظر منظر شهری نیز اهمیت داشتند و شبیه ال‌سی‌دی برای پخش تصاویر سه بعدی عمل می‌کنند و آموزش‌هایی مرتبط با ارکان توسعه پایدار ارائه می‌دهند تا مردم و متخصصان برای تحقق پایداری همصدا شوند. حسینی تاکید کرد: ما هم در شهر تهران به دنبال تحقق این موضوع هستیم و از نظر تخصصی آن را بررسی می‌کنیم.

مدیرکل محیط زیست شهرداری تهران با اشاره به بازدید از غرفه از مصدر، شهر واقع شده بین دبی و

پنجره‌ایرانیان؛ مدیرکل محیط زیست شهرداری تهران با اشاره به بازدید از غرفه‌های برپا شده در حاشیه اجلاس بین‌المللی تغییرات اقلیمی اظهار کرد: ملاقات با درخت حیات، آشنایی با استفاده از فیبر چوبی و پرینتر سه‌بعدی برای ساخت گلدان، خودداری از دریافت مالیات از تولیدکنندگان بطری‌های شیشه‌ای و قابل بازیافت در دبی از جمله مواردی بود که ملاحظه کردیم.

حلیاسادات حسینی که به همراه سوده نجفی، نماینده شورای شهر تهران که به دبی سفر کرده بود در گفت و گو با ایسنا اظهار کرد: اجلاس بین‌المللی تغییرات اقلیم سازمان ملل متحد در قالب دو محدوده برگزار می‌شد؛ یکی محدوده آبی که روسا و دیپلمات‌های کشورهای مختلف در آن حاضر بودند و دیگری محدوده سبز که در این بخش عموم مردم و متخصصان علاقه‌مند شرکت کردند. هیات محیط زیستی شهرداری تهران نیز در بخش سبز شرکت کرد.

وی با بیان اینکه بازدید بسیار خوبی از غرفه بلدی شهر دبی داشتیم، گفت: در نشست‌های علمی مرتبط با آن‌ها شرکت کردیم. یکی از جلسات درباره تحقق اقتصاد گردشی برای تحقق توسعه پایدار بود. در این نشست مدیر گروه‌های ساخت و ساز پایدار و مشاور اقتصاد چرخشی حضور داشتند و شاخص‌های اقتصاد چرخشی و سیاست‌های دبی برای دستیابی به این اهداف تا سال ۲۰۴۰ را توضیح دادند.

حسینی با اشاره به شرکت در پنلی در زمینه شهر پایدار گفت: مهمترین اقدام انجام شده در این زمینه در دبی تلاش برای کاهش تا ۸۰ درصدی مصرف

اشتغال آفرینی برای هزار خانواده مددجوی ایلامی با راه‌اندازی نیروگاه‌های خورشیدی

ملی با بازپرداخت ۷۴ قسط تامین می‌شود. به گفته معاون اشتغال کمیته امداد استان، اجرای طرح نیروگاه‌های خورشیدی علاوه بر ایجاد درآمد با ثبات برای مددجویان می‌تواند از مهاجرت آنها به حاشیه شهرها جلوگیری کند.



پنجره‌ایرانیان؛ معاون اشتغال و خودکفایی کمیته امداد استان ایلام از برنامه‌ریزی این نهاد برای ایجاد و راه‌اندازی یک هزار نیروگاه خورشیدی خانگی خبر داد. حمید احمدی در گفت‌وگو با ایسنا با بیان اینکه هم اکنون کار نصب و راه‌اندازی بیش از ۷۰۰ طرح نیروگاه خورشیدی ۵ کیلوواتی برای مددجویان استان در حال انجام است، اظهار کرد: تا پایان سال تعداد این طرح‌ها به بیش از یک هزار مورد خواهد رسید.

وی درآمدزایی آسان و کم‌دردسر برای خانواده‌های مددجو را هدف اصلی از راه‌اندازی این طرح‌ها عنوان کرد و گفت: بستن قرارداد خرید تضمینی برق تولیدی، تامین مالی و قرارداد اجرای طرح توسط پیمانکاران را توسط کمیته امداد از موارد پشتیبان کننده در اجرای این طرح‌ها عنوان کرد.

احمدی در ادامه افزود: اجرای طرح نیروگاه‌های خورشیدی مددجویان براساس تفاهم‌نامه سه جانبه مابین شرکت توزیع نیروی برق استان، بانک ملی و کمیته امداد استان صورت گرفته است.

وی با اشاره به اینکه اجرای طرح توسط پیمانکاران مورد تایید سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر (ساتپا) صورت می‌گیرد، افزود: قرارداد خرید برق تولیدی به مدت ۲۰ سال توسط شرکت توزیع برق استان تضمین و منابع مالی به ازای هر طرح به مبلغ یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون ریال از محل اعتبارات تکلیفی تبصره ۱۸ توسط بانک

رونمایی رولزرویس از ماکت رآکتور سفر به ماه

PDF Compressor Free Version



دارد. اکنون رولزرویس به دنبال راه حل و پاسخی در مورد چگونگی تولید گرما، نحوه انتقال آن گرما و نحوه تبدیل آن به برق خواهد بود.

این ماکت یک پیش‌نمایش است که طراحی اولیه این میکرو رآکتور را با میله‌های سوخت و بخشی از سیستم انتقال حرارت نشان می‌دهد.

به گفته رولزرویس، این دستگاه یک رآکتور شکافت است که بر اساس همان اصل رآکتورهای تجاری روی زمین کار می‌کند، اگرچه از طراحی پیشرفته‌ای مبتنی بر سوخت ذرات ایزوتروپیک استفاده می‌کند که میله‌ها را با گوی‌های سوختی به اندازه توپ بیلیارد که از اورانیوم، کربن و اکسیژن غنی شده تشکیل شده است، جایگزین می‌کند. هسته اورانیوم داخل لایه‌های کربن و سرامیک مهر و موم شده است. این هم ذاتا ایمن‌تر از میله‌های سوختی است و هم تعبیه سیستم خنک کننده گازی ساده‌تری را امکان‌پذیر می‌کند.

آبی کلایتون مدیر برنامه‌های آینده رولزرویس می‌گوید: تامین مالی آژانس فضایی بریتانیا به برنامه میکرو رآکتور رولزرویس اجازه داده است تا با آژانس فضایی بریتانیا، مؤسسات دانشگاهی و شرکای صنعتی بریتانیا همکاری کند تا بهترین نوآوری و دانش بریتانیا در فضا را به نمایش بگذارد.

وی افزود: این بودجه امکان تحقیق و توسعه حیاتی فناوری‌هایی را امکان‌پذیر کرده است که ما را به تحقق میکرو رآکتورها نزدیک‌تر می‌کند. مدل مفهومی میکرو رآکتور فضایی به ما اجازه می‌دهد نشان دهیم که چگونه این فناوری مزایای بسیار زیادی برای فضا و زمین به همراه خواهد داشت.

کلایتون در پایان گفت: فناوری میکرو رآکتور ما توانایی پشتیبانی از موارد استفاده تجاری و دفاعی را در کنار ارائه راه حلی برای کربن‌زدایی از صنعت و تامین انرژی پاک، ایمن و قابل اعتماد ارائه می‌دهد.

اکنون شرکت رولزرویس با حمایت ۳۶ میلیون دلاری از جانب آژانس فضایی بریتانیا، روی یک میکرو رآکتور جدید برای رفع این نیازها کار کرده است.

این رآکتور کوچک و پیشرفته که قرار است در اوایل دهه آینده در کره ماه نمایش داده شود، به گونه‌ای طراحی شده است که پایگاه‌های قمری آینده را با قدرت مورد نیاز، نه تنها برای انجام وظایف بسیار جاه‌طلبانه، بلکه برای گرم کردن پایگاه‌ها همراهی کند تا بتوانند در شرایط فوق‌العاده سرد شب‌های ماه زنده بمانند.

علاوه بر این، این رآکتور جدید به گونه‌ای طراحی شده است که به عنوان منبع انرژی برای سیستم‌های نیروی محرکه الکتریکی و دیگر پیش‌رانه‌ها عمل کند که محدوده مأموریت را به منظومه شمسی بیرونی و فراتر از آن گسترش می‌دهد و به فضایی‌های نگهداری و گشت اجازه می‌دهد تا بین مدارهای زمین با سرعت بسیار بیشتر و انعطاف‌پذیری بالاتر نسبت به امروز حرکت کنند.

اینها خبرهای خوبی است، اما این فقط یک ماکت است و تا تبدیل شدن به یک رآکتور هسته‌ای واقعی فاصله زیادی

پنجره‌ایرانیان؛ شرکت رولزرویس از ماکت رآکتور هسته‌ای آینده خود برای سفر به کره ماه رونمایی کرد.

به گزارش ایسنا و به نقل از نیو اطلس، شرکت رولزرویس در کنفرانس فضایی بریتانیا در بلفاست، با رونمایی از ماکتی از مدل مفهومی میکرو رآکتور فضایی خود نگاهی اجمالی به آینده هسته‌ای نسل بعدی فضایی‌ها و پایگاه‌های ماه به ما داده است.

با افزایش تعداد کشورها و شرکت‌های خصوصی که متعهد به راه‌اندازی تعداد فزاینده‌ای از مأموریت‌های سرنشین‌دار یا بدون سرنشین به ماه و همچنین گسترش فعالیت‌ها در اعماق فضا هستند، یافتن منبع انرژی قابل اعتماد فراتر از صفحات خورشیدی به یک امر ضروری تبدیل شده است.

علاوه بر این، موشک‌های شیمیایی از زمان اولین آزمایش‌ها در طول جنگ جهانی دوم نزدیک به محدودیت‌های نظری خود عمل کرده‌اند. از آنجایی که بشریت به سمت اعماق فضا می‌رود و با افزایش نیاز به اداره، کنترل و نگهداری ماهواره‌ها در مدار زمین، یک سیستم رانش کارآمدتر مورد نیاز است.

واگذاری زمین به متقاضیان احداث نیروگاه خورشیدی در فارس



پنجره‌ایرانیان؛ مدیرکل راه و شهرسازی فارس گفت: به متقاضیان احداث نیروگاه خورشیدی در این استان زمین واگذار می‌شود.

محمودرضا طالبان روز ۱۸ آذرماه با اعلام این خبر گفت: از آنجا که توسعه انرژی‌های پاک و تجدیدپذیر و حفاظت از محیط زیست از اولویت‌های دولت مردمی سیزدهم است، واگذاری این اراضی نیز در راستای همین سیاست انجام می‌شود. وی ادامه داد: قطعا سیاست دولت در واگذاری زمین، کمک شایانی به استقبال سرمایه‌گذاران و متقاضیان احداث نیروگاه خورشیدی در این استان، تولید برق و متعاقب آن تامین برق مورد نیاز به ویژه برای ایام پیک مصرف خواهد کرد.

مدیرکل راه و شهرسازی فارس همچنین یادآور شد: اراضی واقع در حریم شهر و به‌صورت اجاره‌ای در اختیار متقاضیان این طرح قرار می‌گیرد.

به گزارش ایسنا به نقل از روابط عمومی راه و شهرسازی فارس، متقاضیان احداث نیروگاه خورشیدی می‌توانند به اداره کل راه و شهرسازی استان، معاونت املاک و حقوقی مراجعه کنند.

لزوم رفع موانع توسعه تجدیدپذیرها در شرایط ناترازی برق و گاز

PDF Compressor Free Version

مشکل است، اما در این مورد هم شبیه بقیه موارد لازم به هماهنگی‌های بیشتر است. به عنوان مثال همچنان بانک‌های عامل درخواست وثایق سنگین خارج از طرح از سرمایه‌گذاران دارند که عملاً استفاده از منابع صندوق را اگر نه غیر ممکن که بسیار دشوار می‌سازد.

وی اضافه کرد: از طرف دیگر از آن جایی که پرداخت‌ها به سرمایه‌گذاران در صنعت برق به صورت ریالی است، همچنان تکلیف پرداخت اقساط صندوق توسعه ملی پس از احداث نیروگاه‌ها مشخص نیست، لذا لازم است بانک مرکزی مکلف به تبدیل ریال به ارز برای سرمایه‌گذاران شود؛ در غیر این صورت امکان استفاده از تسهیلات صندوق وجود ندارد.

عضو هیات مدیره انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران، در بخش دیگری از سخنان خود همکاری وزارتخانه‌های نیرو و جهاد کشاورزی و سازمان محیط زیست برای تسهیل احداث ۴۵۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر را بسیار ضروری دانست و گفت: در حال حاضر فرآیند تملک و اجاره زمین‌های منابع ملی بسیار پیچیده و طولانی است و در بیشتر موارد به خصوص برای سایت‌های وسیع بین ۹ ماه تا ۱ سال به طول می‌انجامد. در این مورد نیاز به همکاری وزارت جهاد کشاورزی است تا این زمان به حداقل ممکن کاهش یابد.

وی اظهار کرد: فقط این سه ارگان دولتی ذی‌نفع نیستند و نیاز به همکاری و هماهنگی میان وزات‌خانه‌های جهاد کشاورزی (در بحث مجوز زمین)، صمت (در بحث ثبت سفارش)، وزارت امور اقتصادی و دارایی (در بحث گمرکات و مالیات بر ارزش افزوده)، بانک مرکزی (در بحث تخصیص ارز هم برای دوره احداث و هم دوره بازپرداخت تسهیلات) و سازمان برنامه و بودجه (در بحث صدور ضمانت‌نامه پرداخت و تخصیص منابع مالی کافی در بودجه‌های سنواتی برای پرداخت صورت‌وضعیت‌های تولیدکنندگان) است.

وی با توجه به اینکه همزمان گروه کالایی پتل و اینورتر خورشیدی هم به گروه ۲۳ رفته است که عملاً فرآیند تخصیص ارز را دشوار کرده است، اظهار کرد: سوال اینجاست که چرا نگاه به صنعت تجدیدپذیر در چنین سطح کلانی دارای تناقض است؟ آیا نماینده وزارت صمت در جلسات کارگروه رفع موانع تجدیدپذیر حضور ندارد؟

عضو هیات مدیره انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران، مثال دیگر را در مورد پرداخت صورت وضعیت‌های تولیدکنندگان برق تجدیدپذیر دانست و افزود: همان گونه که ذکر شد، در مصوبات شورای اقتصاد که اتفاقاً دبیرخانه آن در سازمان برنامه و بودجه قرار دارد، احداث ۸۵۰۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی به تصویب رسیده است، اما در همین سازمان و در بخش تلفیق، پرداخت مطالبات نیروگاه‌های تجدیدپذیر در هزار توی فرآیند تخصیص به نتیجه نمی‌رسد به گونه‌ای که تولیدکنندگان برق تجدیدپذیر در سال ۱۴۰۱ تنها ۴۰ درصد از صورت وضعیت‌های خود را دریافت کرده‌اند.

عضو هیات مدیره انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران، با بیان اینکه تاکنون چند تصمیم راهگشا و استراتژیک در نشست بررسی طرح‌های آب و برق با حضور معاون اول رئیس‌جمهور گرفته شده است، گفت: از جمله این تصمیمات می‌توان به احداث ۴۵۰۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی به منظور رفع ناترازی سوخت و برق و نیز ایجاد فضایی به منظور ورود صندوق توسعه ملی به تامین مالی طرح‌های تجدیدپذیر اشاره کرد.

طالبی با توجه به اینکه یکی از مشکلات اصلی که سبب عدم توسعه صنعت تجدیدپذیر شده است، دشواری تامین مالی طرح‌ها ناشی از شرایط عمومی صنعت و فضای سرمایه‌گذاری کشور است، اظهار کرد: فراهم کردن فضای ورود صندوق توسعه ملی یک گام اساسی در حل این

پنجره ایرانیان؛ عضو هیات مدیره انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران با اشاره به دستور معاون اول رئیس جمهوری مبنی بر برطرف کردن موانع توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر، گفت: مهم‌ترین موانع، عملکرد جزیره‌ای بخش‌های مختلف دولت و تأثیرپذیری شرایط این صنعت از شرایط کلی اقتصاد کشور و صنعت برق است.

به گزارش ایسنا، امیر طالبی امروز در جمع خبرنگاران با بیان اینکه در حال حاضر کشور در شرایط ناترازی برق و گاز قرار دارد، بنابراین یکی از رویکردهای اصلی در مصوبات مجلس شورای اسلامی، شورای اقتصاد و شورای عالی انرژی توجه به توسعه تجدیدپذیرهاست، اظهار کرد: تصویب احداث ۱۱ هزار و ۵۰۰ مگاوات نیروگاه بادی و خورشیدی و یا شکل‌گیری سازمان بهینه‌سازی مصرف انرژی (به عنوان معاونتی مستقل در ریاست جمهوری) در لایحه برنامه توسعه هفتم نشان‌دهنده این رویکرد است.

عضو هیات مدیره انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران، با بیان این که این مصوبات در گیر و دار مشکلات اداری، ناهماهنگی میان دستگاه‌های مختلف و بخشی‌نگری میان وزارتخانه‌ها و سازمان‌ها عقیم می‌ماند، گفت: برای توضیح تأثیر عملکرد جزیره‌ای دولت، ذکر چند مثال روشن‌کننده خواهد بود، پس از تصویب مصوبه شورای اقتصاد برای احداث ۴۵۰۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی، وزارت صمت ابلاغیه خود در مورد محدودیت‌های ثبت سفارش را ابلاغ کرده است.

طالبی افزود: بر اساس این مصوبه، برای تجهیزاتی که جزو ماشین‌آلات خط تولید قرار ندارند که از نظر وزارت صمت پتل و اینورتر خورشیدی جزو ماشین‌آلات خط تولید نیست، محدودیت‌های گسترده‌ای برای ثبت سفارش اعمال شده است که عملاً توسعه حتی ۱۰۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی را هم غیر ممکن می‌سازد.



PDF Compressor Free Version

آسیا جام پروفیل

تولید کننده پروفیل UPVC

نگاه متفاوت

پنجره متفاوت

کیفیت متفاوت ...

FENSTER MANN
KUNSTSTOFF FENSTER UND TÜREN SYSTEMS

HAMMER plast



آدرس: تبریز، جاده تهران، شهرک صنعتی، عالی نسب

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۵۸۰-۴ فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

info@fenster-mann.com

www.fenster-mann.com

روزنامه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت دروپنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

سال ۱۴۰۳ با برند جدید به بازار می‌آییم..... ۵۶

زنجیره تحقیقات، تولید و صادرات در هافمن کامل
است ۶۸

۷۰ درصد بازار پروفیل‌های تقویتی در اختیار
ماست ۷۸

جنگ قیمت و کیفیت ۸۴

مجهزترین ماشین‌آلات را برای تولید پروفیل
آلومینیومی در اختیار داریم..... ۹۰

سود برای پراتیک، آخرین اولویت است نه اولین... ۹۶

آلتون‌وین نامی‌ست که از آن بیشتر خواهید
شنید ۹۸

پرووفیل‌های غیراستاندارد در بازار جولان
می‌دهند ۱۰۰

نگاهی به استاندارد ملی ایران برای پروفیل‌های
یوپی‌وی‌سی و تولیدکنندگان دارای استاندارد... ۱۰۲

پروفیل



PDF Compressor Free Version

عضو هیات مدیره وین تک در گفتگو با پنجره ایرانیان:



سال ۱۴۰۳ با برند جدید به بازار می آییم

اشاره

پنجره ایرانیان: وین تک در صنعت پروفیل یوپی وی سی ایران، نامی پرآوازه است. این آوازه یکی از دلایلش شروع کار شرکت به عنوان یکی از نخستین مجموعه های تولیدی در این حوزه است. همین نام بازدید از این مجموعه را کمی با هیجان همراه می کند. بازدید از وین تک مطابق قرار قبلی انجام می شود. از همان آغاز و بدو ورود ویژگی مهمی که به چشم می آید، نظم و تشریفات ویژه است. تیم حفاظت فیزیکی این شرکت لباس فرم مرتب و یک رنگ دارند؛ محیط کارخانه تمیز است و تشریفات مطابق دستورالعمل های مدون، یک به یک اجرا می شود و از شواهد چنین برمی آید در اجرای این دستورالعمل ها و شیوه نامه های تشریفات، سخت گیری وجود دارد. پس از طی تشریفات اولیه، وارد اتاق آقای محمّد کارا عضو هیات مدیره این شرکت می شویم.

آقای کارا بسیار خوشرو است. لبخندی بر چهره دارد و مطابق گفته خودش فارسی را تا حد زیادی می فهمد اما چون در محیط تبریز بیشتر آذری صحبت می شود، با آذری عجین شده است. به همین دلیل برای برگردان ترکی استانبولی به فارسی و بالعکس، به مترجم نیاز است که آقای آراز وحدانی از مدیران مجموعه وین تک، زحمت برگردان را بر عهده گرفت.

آغاز صحبت و گفت و گو از ماهنامه پنجره ایرانیان شروع می شود و آقای کارا تاکید دارد که: مجله پنجره ایرانیان را هر ماه پیگیری و مطالعه می کنم. تاکید بیشترش آنجاست که اعلام می کند: پنجره ایرانیان در صنعت پروفیل یوپی وی سی ترکیه هم شناخته شده است و بسیاری از اهالی این صنعت از انتشار این نشریه در صنعت پروفیل یوپی وی سی اطلاع دارند. آنچه در ادامه می آید شرح گفت و گوی پنجره ایرانیان با عضو هیات مدیره مجموعه وین تک است:

PDF Compressor Free Version



کارخانه تولید درهای داخلی «درتک» فعالیت خود را آغاز کرده که بزرگترین کارخانه از نوع خود در خاورمیانه است. در کارخانه «درتک» ظرفیت بسیار خوبی وجود دارد و ظرفیت اسمی خطوط، تولید روزانه نزدیک به ۲۴۰۰ عدد در است که می‌تواند نیاز ۵۰۰ واحد مسکونی را تامین می‌کند. یکی از مزیت‌های این تولیدات این است که هم راحت و هم سریع نصب می‌شوند (با اشاره به در اتاق) همین دری که اینجا می‌بینید ۱۲ سال پیش نصب شده است.

● **بخشی از اقداماتتان در زمینه توسعه و تولید را توضیح دادید. اگر مقدور است درباره برنامه‌های توسعه‌ای وین‌تک هم توضیحاتی بفرمایید؟**

ما در ایران بر اساس سیاست‌های بالا دستی شرکت، سرمایه‌گذاری کلانی را مد نظر داشتیم و داریم. در حال حاضر از آنچه مد نظر گروه صنعتی آدوپن است حدود ده تا ۱۵ درصد انجام شده است. یکی از برنامه‌های توسعه‌ای ما این بود که در نظر داشتیم وارد صنعت پتروشیمی ایران شویم اما به دلیل وجود تحریم‌ها کار سخت شده و امکان پیگیری آنها فعلا وجود ندارد و منتظر فرصت مناسبی هستیم تا این کار انجام شود. اگر در آینده شرایط مناسب باشد حتما وارد صنعت پتروشیمی خواهیم شد. این را هم بگویم که وضع فعلی ما در ایران شکل ثبات را به خود گرفته و برنامه‌های اجرایی مطابق زمان‌بندی خود در حال انجام است. اکنون دفاتر تهران و کارخانجات ما با سرمایه‌های انسانی بالغ بر ۷۵۰ نفر مشغول به کار هستند و وین‌تک در حال حاضر با ۶۵ درصد ظرفیت کار می‌کند. در صورتی که این مقدار قابل افزایش است. در آینده نزدیک اهداف زیادی داریم که بر اساس برنامه‌ریزی‌ها انجام خواهیم داد. ما نزدیک ۲۰ سال است که بر تولید محصول با کیفیت بالا تاکید داریم و علاوه بر آن بر تحقیقات و توسعه نیز تمرکز کرده‌ایم چون کیفیت هدف اولمان بوده است. در این راه هم موفق بوده‌ایم و به شهادت

● **اگر اجازه بدهید گفتگو را با این سوال آغاز کنیم که فعالیت‌تان را در ایران چگونه آغاز کردید؟**

کار ما از دفتری واحد در تهران آغاز شد. ۲۲ سال پیش این مسیر را آغاز کردیم و تا امروز ادامه دارد. طی این مدت همیشه سعی‌مان این بوده تا بتوانیم خدمات بیشتری در قالب‌های مختلف به مشتریان ارائه کنیم. به طور طبیعی کار در ایران برای ما چندان سخت نیست به این دلیل که فرهنگ ایران و ترکیه، نزدیکی زیادی به هم دارند. جامعه ایران و ترکیه مشابهت‌های فراوانی دارند. این نکته را باید عرض کنم که ما جزو پیشگامان این صنعت هستیم و از همان آغاز در حوزه سرمایه‌گذاری و انتقال تجربه تلاش‌های فراوانی کردیم. ما حتی برای انتقال پیچ و یراق‌آلات و شیوه‌های مونتاژ در و پنجره از ترکیه به ایران تلاش کردیم تا بتوانیم از نمایندگی‌هایمان در ایران حمایت کنیم. در حال حاضر هم به دلیل همان نزدیکی فرهنگی دو کشور و ریشه‌های مشترک اجتماعی، به راحتی با بخش‌های مختلف در ایران، ارتباط برقرار کرده‌ایم و نیازهای بازار را به خوبی متوجه‌ایم.

اینکه پرسیدید کار را چطور آغاز کردید باید عرض کنم در آغاز، حدود ده سال ابتدایی واردات پروفیل وین‌تک را در دستور کار داشتیم و از آن پس، با احداث کارخانه حدود ۱۲ سال، بر تولید پروفیل وین‌تک، تمرکز کردیم.

● **یعنی ابتدا کار را با واردات آغاز کردید و بعد تولید پروفیل شروع شد؟**

بله. استقرار کارخانه تولید پروفیل وین‌تک در ایران به این دلیل بود که ما از سرمایه‌گذاری در ایران استقبال می‌کنیم و برای اجرای طرح‌های سرمایه‌گذاری آغوشی باز داریم. سرمایه‌گذاری در زمینه‌های تولیدی فقط در همین حد هم باقی نماند و ما سعی کردیم دامنه کار را گسترش دهیم. بر همین اساس پنج سال پیش کارخانه تولید امدی‌اف «های گلاس آلکی» در ایران تاسیس شد و بعد از آن هم حدود ۳ سال است



PDF Compressor Free Version



می‌توانم بگویم بعد از روسیه، ایران محل بزرگترین سرمایه‌گذاری‌های گروه آدوپن در زمینه تولید پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی است چون ایران را شایسته بهترین‌ها می‌دانیم و به همین دلیل سعی‌مان این است بزرگترین سرمایه‌گذاری و بهترین کیفیت محصول را در این کشور داشته باشیم. باید بر این نکته تاکید کنم این سرمایه‌گذاری که به آن اشاره کردم بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری آدوپن فقط در زمینه تولید پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی به حساب می‌آید چون آدوپن در زمینه‌های دیگری مانند پتروشیمی، سیمان، معادن و انرژی و تولید سموم کشاورزی هم، در ترکیه و سایر کشورها فعالیت دارد که از لحاظ تراکنش مالی این سرمایه‌گذاری‌ها قطعاً سهم بیشتری در گروه سرمایه‌گذاری آدوپن به خود اختصاص داده‌اند.

بگذارید همین‌جا خبری را هم عرض کنم چون معمولاً خبرنگاران همیشه علاقه‌مند به اخباری هستند که مخاطب را شگفت‌زده کند به همین دلیل این خبر را اعلام می‌کنم که سری جدیدی از انواع تولیدات پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی با مشخصات فنی خاصی به بازار ایران عرضه خواهیم کرد که از نظر فناوری و تکنولوژی تولید و از نظر اقتصادی، محصول جدید و منحصر به فردی برای بازار ایران خواهد بود. این سری را در سال ۱۴۰۳ با برند جدید وارد بازار ایران خواهیم کرد. این را بارها عرض کرده‌ایم که برند وین‌تک همیشه اولویت ما است اما به دلیل نیازهای جدید بازار و شرایط اقتصادی یک برند جدید را وارد بازار خواهیم کرد.

یکی از کارهایی که انجام دادیم تاسیس «درتک» بود. ما تجربه خوبی از تولید این

نمایندگان‌مان در سراسر کشور و نیز مصرف‌کنندگان، توانسته‌ایم کیفیت محصولات را در این مدت حفظ کنیم و با این پشتوانه نامی خوش در این صنعت به دست آورده‌ایم. در بازدید از بخش‌های مختلف کارخانه خواهید دید چقدر بر این موضوع حساس هستیم و چقدر سرمایه‌گذاری کرده‌ایم تا بتوانیم کیفیت محصولات را بالا نگه داریم. در حال حاضر برخی موانع هم وجود دارد که تحریم‌ها یکی از آن موانع است. درباره تحریم‌هایی که ایران با آن مواجه شده است، یکی از مشکلات آنجاست که مواد کم کیفیت چینی به وفور وارد کشور شده است اما از آنجا که ما این قابلیت را داریم به ۵۲ کشور تولید و صادرات داشته باشیم، می‌توانیم از این قابلیت استفاده کنیم و مواد اولیه با کیفیت مناسب از کشورهای اروپایی تهیه کنیم و در تولید این محصولات نیز از همین مواد استفاده می‌کنیم. در شرکت‌های بزرگ با پیشینه این رهیافت وجود دارد که برای تولید نهایی با کیفیت، باید مواد اولیه باکیفیت استفاده کرد. ما هم از این قاعده مستثنی نیستیم و بر این موضوع نظارت سخت‌گیرانه‌ای داریم.

به نظرم این توضیح برای مخاطبان لازم است و تاکید می‌کنم برندی که داخل ترکیه تولید می‌شود آدوپن است و وین‌تک برند بین‌المللی ماست که در کشورهای مختلف شناخته شده است و در ایران هم به همین نام شناخته می‌شود. ما در نقاط مختلف دنیا سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. در کشورهای مختلف اعم از روسیه و آذربایجان، الجزایر، تونس، هندوستان و اکراین تولید داریم. البته در اکراین به دلیل شرایط جنگ وضعیت کمی متفاوت است. در پاکستان کارخانه در حال احداث است. در مجموع این را



PDF Compressor Free Version



بین الملل رخ داده است. تغییراتی که فضای عمومی مناسبات را تغییر داده است. همانطور که عرض کردم، ما به فکر سرمایه‌گذاری وسیعی در ایران بودیم. آن زمان در دوره ریاست جمهوری آقای اوباما، تحریم‌ها علیه ایران برداشته شد و کلیه شرکت‌ها علاقمند بودند که داخل ایران سرمایه‌گذاری کنند. به طور طبیعی ما هم آمادگی این را داشتیم که حجم قابل توجهی از سرمایه‌گذاری را داخل ایران انجام دهیم. به ویژه سرمایه‌گذاری در بخش پتروشیمی. با این چشم‌انداز به صورت جدی وارد کار شدیم اما متأسفانه با سیاست‌هایی که بعداً دولت ترامپ اتخاذ کرد، مجبور شدیم آن روند را متوقف کنیم و در انتظار فرصت دوباره باشیم تا بتوانیم برنامه‌هایی که با وسواس خاص تدوین شده است را از سر بگیریم. از جمله دیگر تغییرات این بوده که ما در این بازه اکسترودرهای جدید را خریداری و به خط تولید اضافه کردیم و خطوط تولید را به ۲۴ خط افزایش دادیم. با این ذهنیت که با برداشتن تحریم‌ها خطوط تقویت شده، پاسخگوی نیاز بازار خواهد بود. اما تحریم‌ها در دوره آقای ترامپ بازگشت. با بازگشت تحریم‌ها طبیعی بود که بازار دستخوش تغییر خواهد بود. به همین دلیل ما هم بخشی از ظرفیت تولیدمان آزاد ماند به طوری که اکنون حدوداً با دو سوم ظرفیت کار می‌کنیم. با این حال اصلاً نگاهمان این نبوده که سرمایه‌گذاری در این موضوع را کاری بی‌هوده بدانیم. به جد معتقدیم افزایش خطوط تولید به ۲۴ خط، اصلاً برای ما ضرری ندارد و نه تنها ضرر ندارد که منفعت ماست چون ما می‌توانیم از این خطوط در مسیرهای دیگر استفاده کنیم. ما می‌توانیم به وسیله این خطوط بخش تحقیقات و توسعه را تقویت کنیم و آزمایش‌های مورد نیاز این بخش



سری از محصولات در ترکیه داشته‌ایم. همین حالا در ترکیه سالی ۵۰۰ هزار در، از این نوع می‌فروشیم که نیاز حدود ۱۰۰ هزار واحد مسکونی را تأمین می‌کند خوشبختانه به این دلیل که نصب این درها سریع و راحت است و نیز مقاومت قابل توجهی دارد، استقبال خوبی از تولید آنها شده است. با آن تجربه حالا می‌خواهیم با ساخت و استفاده از این درها، استاندارد جدید را وارد صنعت ساختمان‌سازی ایران کنیم. دقیقاً مشابه همان کاری که در ترکیه انجام دادیم و تجربیات خوبی از آن اقدام در ترکیه داریم. ما در این زمینه در ترکیه استاندارد نداشتیم اما به وسیله فریم‌های در تک که مشخصات خاص خود را از نظر ابعاد دارد، استاندارد را تعریف کردیم که مورد پذیرش همه قرار گرفته است. هم تولید کننده و هم سازنده حالا آن را پذیرفته‌اند و این استاندارد باعث ایمنی بیشتر در ساختمان‌ها شده است. در ایران هم مانند ترکیه امید زیادی به در تک داریم و تلاش می‌کنیم این محصول با ویژگی‌های خاص خود در ایران هم همان نقشی را بازی کند که در ترکیه ایفا کرده است.

● همکاران ما تا کنون چند بار از مجموعه وین تک بازدید داشته‌اند و هر بار هم که به بازدید آمده‌اند تغییراتی را نسبت به قبل مشاهده کرده‌اند. اگر قرار باشد تغییراتی را که در چند سال گذشته در مجموعه وین تک رقم خورده، توصیف کنید، این تغییرات چه بوده و اساساً با چه هدفی انجام شده است؟

حتماً شما هم می‌دانید که در چند سال اخیر تغییرات سیاسی نسبتاً زیادی در عرصه



PDF Compressor Free Version



آقای خداپرست که مدیر عامل وین تک در ایران هستند، به عنوان کارآفرین برتر ملی معرفی شدند. یا اخیراً گواهی نامه نشان کیفیت محصولات موسسه رال آلمان را برای **ششمین سال پی‌درپی** دریافت کرده‌ایم. حتماً در جریان هستید که وین تک اولین مجموعه‌ای در ایران است که توانسته این گواهی نامه کیفی را برای شش سال متوالی تمدید کند، همه فعالین و متولیان صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی، به خوبی می‌دانند که شرایط مراقبتی و نظارتی موسسه رال آلمان چقدر ویژه و سختگیرانه است، و شاید برای یکسال مجموعه‌ای بتواند با تلاش و اهمیت به کیفیت این گواهی نامه را دریافت کند ولی همه دست‌اندرکاران این صنعت در ایران و تمام دنیا به خوبی واقف هستند که نگهداری گواهی نامه کیفیت رال آلمان برای شش سال متوالی بسیار سخت بوده و الزامات موسسه رال آلمان بسیار ویژه است به طوری که در کل دنیا، تعداد محدودی شرکت توانسته‌اند این گواهی نامه را دریافت کنند و حتی پس از دریافت این گواهی نامه برای سال‌های متوالی و متمادی آن را تمدید کنند. دارندگان گواهینامه کیفیت رال در صنعت پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی در دنیا فقط ۱۰ واحد تولیدی است. چون موسسه رال

را بهبود و توسعه ببخشیم، ما می‌توانیم از این خطوط در مسیر افزایش کیفیت محصولات استفاده کنیم که اولویت اصلی شرکت است.

از اتفاقات دیگر که قابل ذکر باشد این است که در سه سال اخیر به طور بسیار محسوس شکایات مشتریان کاهش یافته است. من در دو سه سال اخیر در یاد و خاطر ندارم که محصولی در زمینه پروفیل تولید کرده باشیم و از بازار برگشت خورده باشد. از سوی دیگر شکایات اندکی که وجود داشته قابل پیگیری بوده‌اند و عموماً بررسی‌ها نشان داده این شکایات بیشتر مربوط به نحوه و شیوه مونتاژ کردن توسط نمایندگان بوده است. عموماً هم وقتی با نمایندگان صحبت می‌کنیم و با بررسی مسیر تولید پروفیل تا مونتاژ، ایرادها را تحلیل می‌کنیم، آنها می‌پذیرند که اشکال کار متعلق به بخش مونتاژ بوده است.

در مجموع می‌خواهم عرض کنم وقتی شما به عنوان ناظر از بیرون اوضاع شرکت را بررسی کنید و وضع عمومی شرکت را در سال‌های اخیر تحلیل کنید، تایید خواهید کرد شرکت به دوران بلوغ خود رسیده است و نسبت به قبل بسیار حرفه‌ای‌تر شده است. در این مدت اتفاقات خوب زیادی افتاده است. مثلاً همین چندی پیش جناب



PDF Compressor Free Version



شخصیت سازمانی است که غربی‌ها به آن دیسپلین می‌گویند. این ویژگی را از همان بدو ورود به سازمان می‌توان دید...

دقیقا! به نکته خوبی اشاره کردید. مهمترین عاملی که ما به آن دقت می‌کنیم، نظم و ترتیب است اگر همین حالا داخل سازمان تردد کنید، خواهید دید که مقررات به سختی اجرا می‌شود. ما اعتقاد داریم یک سازمان در تحقق اهدافش موفق نخواهد بود مگر اینکه بتواند به دقت به امور داخلی و پیرامونی خود انتظام ببخشد. اینکه شما بدون ذکر و اشاره از طرف بنده به این نظم اشاره کردید، برای ما جای افتخار و خوشوقتی دارد. این موضوع بسیاری از اوقات توسط میهمانان ما مورد توجه قرار می‌گیرد. بسیاری از میهمانان ما وقتی برای بازدید از مجموعه تشریف می‌آورند به این نکته اشاره دارند. چندی پیش یکی از میهمانان که از انگلستان، برای بازدید تشریف آورده بودند هم بر این موضوع تاکید داشتند. اینها برای ما جای افتخار دارد. همین نظم باعث شده طی ۱۲ سال که به حوزه تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی در ایران وارد شده‌ایم، بدون مشکل کار کنیم. این موضوع در داخل کارخانه‌های ما به وضوح قابل مشاهده است. نظم و ترتیب و با قاعده و اصول

آلمان علاوه بر کیفیت تولید محصولات، نظارت جدی بر کیفیت مواد اولیه تامین شده و کمپاند حاصل از ترکیب این مواد و حتی نظارت بر روش‌های تولیدی و نظارت بر واحدها و روش‌های کنترل کیفی مجموعه‌ها دارد؛ می‌خواهم خیلی راحت بگویم که بسیاری از شرکت‌ها و مجموعه‌های تولیدی حتی یک یا حداکثر دو سال الزامات رال آلمان را رعایت و گواهی‌نامه را دریافت کرده‌اند اما الزامات سختگیرانه و نظارت‌های موسسه رال به قدری جدی است که این شرکت‌ها از ادامه روند تمدید این گواهی‌نامه کیفی منصرف شده‌اند و گر نه هیچ مجموعه تولیدی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی نمی‌تواند بگوید که رال آلمان گواهی‌نامه معتبری نبوده یا تمایل به دریافت این گواهی‌نامه کیفیت ندارد. این را با قطعیت نمی‌گویم اما تصور می‌کنم گواهی‌نامه کیفیت رال، در داخل ایران به اندازه کافی شناخته نشده اما در دنیا به خصوص در کشورهای اروپایی و بالخصوص در کشور آلمان، بالاترین گواهی‌نامه کیفی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی همین گواهی‌نامه کیفی موسسه رال است.

● یکی از ویژگی‌هایی که در مجموعه وین تک دیده می‌شود، نظم و



PDF Compressor Free Version



همین حالا کشوری مثل پاکستان هم مثل ایران علاقه ندارد واردات داشته باشد، آنها هم می‌خواهند کارخانه‌ای داخل این کشور احداث شود و محصولات تولید داخلی خودشان باشد. می‌خواهند در این مسیر مستقل باشند.

در این میان وجه دیگری هم وجود دارد؛ به عنوان نمونه ما به امارات صادرات داریم. بازار آنجا قابلیت گسترده‌تر شدن دارد اما مشتریانی که آنجا هستند و از کشورهای همسایه هم حاضرند، با شرکت‌های آمریکایی مرابده دارند و از آنها خرید می‌کنند و به همین دلیل آنها نمی‌توانند با شرکت‌های ایرانی یا شرکت‌هایی که با ایران مشارکت دارند، وارد مبادلات تجاری شوند. با این حال ما این قدرت و توانایی را داریم که اگر نتوانیم به کشوری به هر دلیل و با هر مانعی از ایران صادرات داشته باشیم، از طریق شرکت مادر در آنتالیا این اقدام را انجام دهیم.

● به طور معمول در بخشی از مذاکرات سرمایه‌گذاری بین کشورها، درباره انتقال تکنولوژی تولید و تربیت نیروی انسانی مورد نیاز صحبت می‌شود. آیا شما در کنار سرمایه‌گذاری‌های انجام شده، تکنولوژی ساخت و تربیت نیروی مورد نیاز صنعت در و پنجره ایران را در برنامه‌هایتان دارید؟

درباره انتقال تکنولوژی هیچ معنی وجود ندارد ضمن اینکه باید تاکید کنم از منظر

کار کردن جزو اولویت‌های درون سازمانی ما است. در وین تک هر زمانی که خواستید می‌توانید بدون هماهنگی و اطلاع قبلی تشریف بیاورید و بازدید کنید و مطمئن باشید در تمام موارد همین نظم و ترتیب را خواهید دید.

● به عنوان یک ایرانی که مقابل شما نشسته دوست دارم سرمایه‌گذاری خارجی در کشورم روز به روز بیشتر شود. بنابراین وقتی به سرمایه‌گذاران خارجی می‌رسیم به آنها پیشنهاد می‌دهیم کارتان را در ایران توسعه دهید. درباره شما هم همین نظر وجود دارد. گاهی سرمایه‌گذاران یک کشور را به عنوان نقطه تمرکز فعالیت‌های خود در یک منطقه در نظر می‌گیرند. شما در کشورهای مختلف خاورمیانه در حال تاسیس کارخانه هستید چرا ایران را به عنوان قطب تولید در خاورمیانه انتخاب نمی‌کنید؟

مطلبی که به آن اشاره کردید چند وجه دارد. یکی اینکه ما در این کشور با مانع بزرگی در تجارت مواجهیم که تحریم‌های اقتصادی است. همانطور که عرض کردم به کشورهای زیادی صادرات داریم. برای صادرات یکی از مهمترین پارامترها انتقال پول است. بنابراین اگر قرار باشد ما از ایران به کشورهای دیگر محصول صادر کنیم و طرف معامله نتواند تراکنش مالی انجام دهد، این مسیر با مانعی جدی روبه‌رو خواهد شد. وجه دیگر این است که برخی دیگر کشورها هم سیاست‌هایی شبیه سیاست‌های ایران دارند.



PDF Compressor Free Version



ما در مسیر تربیت نیروی انسانی آموزش‌های مستمری را در نظر داریم و دوره‌هایی را برگزار می‌کنیم. و نیروهایی که وارد وین‌تک می‌شوند از این آموزش‌ها بهره‌مند می‌شوند و اصلاً هم به این ربط ندارد که آنها ممکن است مدت محدود اینجا کار کنند یا برای طولانی مدت. این آموزش‌ها داده می‌شوند و تجربه هم انتقال داده می‌شود. شما در مجموعه تردد کنید خواهید دید تکنولوژی خوبی وارد شده است. اینها وارد شده و یک سیستم دارد کار می‌کند یعنی حتی اگر ما نباشیم این سیستم خواهد بود چون مجموعه قائم به شخص نیست. اینها همه در ایران باقی می‌ماند.

● به عنوان مدیری که در ساختارهای سازمانی به مدیر استراتژیک معروف‌اند، دورنمای این صنعت را در ایران چطور می‌بینید؟

این را باید بپذیریم که موضوع تحریم در بسیاری از موارد به ویژه در صنعت ایران، مانع ایجاد کرده است. همین الان وضعیت طوری شده که به ازای هر تقاضا، چهار عرضه وجود دارد و چنین فضایی مثل شرایط بازار ترکیه در ۲۰ سال قبل است. آن زمان در ترکیه هم عرضه بیشتر از تقاضا و بازار عملاً راکد بود. با این حال دید ما نسبت به بازار ایران مثبت است. ما تصور می‌کنیم با برداشته شدن تحریم‌ها، بازار ایران پویاتر خواهد شد و به طور قطع وسعت این بازار بزرگتر از این است و هنوز اشباع نشده است. این بازار در آینده بزرگتر و بزرگتر خواهد شد.

تکنولوژی کم و کسری از شرکت مادر (آدوپن) در ترکیه نداریم و ما آزمایشگاهی داریم که دستگاه‌هایی دارد که نظیر آن در ترکیه نیست بنابراین تکنولوژی در ایران در برخی از زمینه‌ها، از شرکت مادر هم پیش‌تر است. در سه کارخانه‌ای که ما سرمایه‌گذاری کرده‌ایم، همیشه هدفمان این بوده که از محل تولیدات آنها، سود حاصل شود اما سود حاصله را باید همین‌جا دوباره سرمایه‌گذاری کنیم. فلسفه پیدایش سه کارخانه در ایران همین بوده است. شاید در نگاه نخست برخی تصورشان این باشد که خارجی‌ها آمده‌اند ایران تا کسب سود کنند و بروند اما نگاه ما این است تمام عواید حاصل از کار دوباره در ایران سرمایه‌گذاری شود این بدان معناست که سیستم‌ها و تولیدات جدید همراه با انتقال کامل تکنولوژی لازم به کشور ایران، را وارد خواهیم کرد. به همین دلیل در مسیر انتقال تکنولوژی و به اشتراک گذاشتن تجربیات مان معنی نداریم. خبری که عرض کردم و خبر شگفت‌آور (سورپرایز) ما بود یعنی تولید کردن سری جدید محصولات، بخشی از همین انتقال تکنولوژی است. دوباره تربیت نیروی انسانی هم همین سیاست را داریم.

اگر به ساختار شرکت نگاهی بیندازید این حرف را تأیید خواهید کرد چون همین الان معاونت مالی و معاونت اداری و منابع انسانی، مدیر عامل و ... همه ایرانی هستند و من به عنوان عضو هیات مدیره و هماهنگ‌کننده با دفتر مرکزی در ایران مأموریت دارم.



PDF Compressor Free Version



مدیر آزمایشگاه و تحقیق توسعه :

آزمایشگاه قلب تپنده شرکت است

آزمایشگاه، مجموعه‌ای از نیروی انسانی است که در تئوری‌های علمی تبحر دارند و به مدد تجهیزات آزمون‌هایی را انجام می‌دهند و برای پارامترهای مختلف، معادل عددی استخراج می‌کنند. بعد این اعداد در مقایسه با جدولی از اعداد معیار، سنجیده می‌شوند و مشخص خواهد شد آیا محصول مورد نظر که آزمون‌ها را پشت سر گذاشته استاندارد است یا خیر؟ یعنی آیا حداقل‌ها را برای مصرف دارد یا فاقد آن است. به همین دلیل مجموعه‌های صنعتی به ویژه مجموعه‌های بزرگ واحد آزمایشگاهی تاسیس می‌کنند تا درباره کیفیت محصولات خود، اطمینان کسب کنند.

در چند سال گذشته مجموعه وین‌تک برای موضوعات علمی و آزمایشگاهی اهمیت ویژه‌ای قائل شده است. بازدید از مجموعه وین‌تک، بخش غیر قابل حذفی دارد. این بخش بی‌هیچ شک و تردید آزمایشگاه این مجموعه است که کلیه کارکنان به ویژه آقای محمت کارا عضو هیأت مدیره وین‌تک، توجه زیادی به آن دارد. در گفت‌وگویی که با آقای کارا داشتیم در میان صحبت‌هایش چند بار به آزمایشگاه اشاره کرد و از هیجانی که هنگام صحبت درباره آزمایشگاه داشت می‌شد فهمید چقدر به این بخش از وین‌تک توجه می‌شود. در یک بعد از ظهر پاییزی درست در پایان ساعت کاری، به این مجموعه سر زدیم و با خانم مهندس زینب مظفری مدیر آزمایشگاه و تحقیق و توسعه وین‌تک به گفت‌وگو نشستیم. مدیر آزمایشگاه آدم زیرکی به نظر می‌رسد به این دلیل که وقتی در خلال صحبت‌ها گفت: آزمایشگاه قلب تپنده وین‌تک است و از او پرسیده شد «قلب تپنده آزمایشگاه چه فردی ست یا کدام دستگاه؟ حاضر نشد جواب مشخصی بدهد و گفت: همه مهم هستند!» آنچه در ادامه آمده، محصول این گفت‌وگو است:



PDF Compressor Free Version



دستگاهی را داریم که به طور تخصصی مختص پنجره به عنوان محصول نهایی است. ما محصول نهایی این زنجیره را با این دستگاه آزمون می‌کنیم. شاید پیرسید دلش پاسخ سخت نیست. با توجه به تعهداتی که شرکت دارد و مسئولیتی که در برابر محصول آخر زنجیره که به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رسد، و حصول اطمینان خاطر بابت کیفیت این محصول که تولید برخی از نمایندگان و مونتاژکاران است، این دستگاه را خریداری و بهره‌برداری کرده‌ایم تا بتوانیم محصول نهایی را هم آزمون کنیم.

همانطور که می‌دانید استانداردهای مربوط به پروفیل استاندارد اجباری است و باید الزامات آن را مطابق تعاریفی که انجام شده، رعایت کنیم اما استاندارد پنجره، استاندارد تشویقی است می‌تواند باشد یا نه، الزامی وجود ندارد. محصول تمام شده شرکت ما هم پنجره نیست با این حال ما دستگاه آزمون مربوط به پنجره‌ها و همچنین درها را در آزمایشگاه مستقر کرده‌ایم.

● سوالی که به ذهن می‌رسد این است که آیا امکان اینکه پنجره‌ها را از شرکت‌های دیگر برای آزمون به آزمایشگاه بیاورند وجود دارد؟ به عبارتی آیا شما خدمات آزمایشگاهی به اهالی این صنعت و صنایع وابسته ارائه می‌دهید؟

بله این امکان وجود دارد که شرکت‌های دیگر محصولات خود را برای آزمون به اینجا بیاورند. در اصل ما خدمات آزمایشگاهی به دیگر شرکت‌ها ارائه می‌دهیم علاوه بر این ما شبکه‌ای از نمایندگی‌های مجاز داریم که این آزمایشگاه برای آنها هم قابل استفاده است. مضاف بر این ما به صورت تصادفی محصولات نمایندگان و کارگاه‌های مجازی

● وقتی با موضوعات آزمایشگاهی برخورد می‌کنیم همه چیز رنگ و بوی کمیت و مقدار می‌گیرد. اینکه اندازه مقاومت کشسانی فلان ماده چقدر است یا میزان مقاومت ماده‌ای دیگر چقدر می‌تواند باشد. بنابراین برای اینکه از اطلاع کلام جلوگیری نشود مستقیم می‌رویم سر اصل مطلب. درباره آزمایشگاه وین تک اطلاعات کلی را در اختیار مخاطبان قرار دهید تا سوالات جزئی‌تر را در میانه گفت‌وگو پرسیم...

آزمایشگاه وین تک در اصل مرکز محاسبات علمی و محل آزمون‌های مختلف است. این آزمایشگاه در مقایسه با همتایان خود، آزمایشگاه کاملی است و تخصصی‌ترین آزمایشگاه در صنعت پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی است. در این آزمایشگاه تمام آنچه مربوط به الزامات ملی و بین‌المللی درباره پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی است، قابل اندازه‌گیری و آزمون است و می‌توانیم آنها را با آزمون‌های معیار و استاندارد مقایسه کنیم. بی‌هیچ اغراقی عرض می‌کنم در حوزه تجهیزات آزمایشگاهی در صنعت پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی، تخصصی‌ترین و پیشرفته‌ترین آزمایشگاه را داریم که علاوه بر آزمون‌های پروفیل، برخی از آزمون‌های دروپنجره‌ها هم انجام می‌شود.

به عنوان نمونه ما دستگاه آزمون تعیین میزان کلاس عایق بندی در و پنجره را در این مجموعه آزمایشگاهی مستقر کرده‌ایم و با آن پنج آزمون تخصصی برای در و پنجره تمام شده، انجام می‌دهیم. یکی از پارامترهایی که با این دستگاه آزمون می‌شود، میزان عایق بودن پنجره‌ها در شرایط مختلف اقلیمی است. ما آزمون‌هایی را با این دستگاه انجام می‌دهیم که عملاً مختص و ویژه صنعت پنجره است یعنی هر چند محصول وین تک پروفیل است اما ما



CERTIFICATE OF PARTICIPATION IN RAL QUALITY ASSURANCE

PDF Compressor Free Version



که در شبکه وین تک هستند و با ما همکاری می کنند را به صورت نمونه انتخاب می کنیم. این نمونه برداری توسط همکاران فنی ما انجام می شود و ما برای اطمینان از کیفیت آنها، آزمون هایی را انجام می دهیم.

● اگر بتوانند این آزمون ها را بگذرانند، چه می شود؟

اگر بتوانند الزامات تایید شده استاندارد را بگذرانند، ما علاوه بر تاییدیه، گواهی نامه ای در دونه فارسی و انگلیسی صادر می کنیم. این گواهی نشان می دهد که محصول تولید شده چه آزمون هایی را گذرانده است و تاییدیه ای برای کیفیت محصول تولید شده است.

● شما چندسال سابقه آزمایشگاهی دارید، این سوال را پاسخ دهید تا ادامه آن را بعد از پاسخ تان ببرسم...

مجموعه وین تک در سال ۹۱ به بهره برداری رسید و بنده هم از اواخر همان سال وارد این مجموعه شدم و ۱۱ سال است که افتخار همکاری را دارم. سابقا نیز در آزمایشگاه های پژوهشی و دانشگاهی به فعالیت مشغول بودم.

● با توجه به تجربه ای که دارید تاسیس چنین آزمایشگاهی که به نظر کامل می رسد، چقدر بودجه نیاز دارد؟ از تجهیزات و ساختمان تا کارکنانش...

تجهیزاتی که در این آزمایشگاه وجود دارد از بهترین ها در نوع خود هستند. تمام تلاش ما در زمان تاسیس و در ادامه، این بوده که بتوانیم تجهیزاتی را تهیه کنیم که از نظر کیفیت و دقت کم و کسر نداشته باشند. بنابراین همه این تجهیزات گلچین شده و دست چین شده از بهترین برندهای اروپایی هستند. ما در مجموعه دستگاه تست زنون و هوازدگی مصنوعی را داریم که در نوع خود بی نظیر است. این دستگاه از شرکت اطلس آمریکا خریداری شده است. خود همین دستگاه آزمون تعیین میزان کلاس عایق بندی در و پنجره که عرض کردم از شرکت KS آلمان خریداری و در سال ۹۵ تحویل و در سال ۹۶ بهره برداری شده است. فقط همین دستگاه، آن زمان بیش از ۱۳۰ هزار یورو خریداری شد. خود دستگاه زنون بسیار گران است.

● این سوال را پرسیدم تا به این سوال اصلی برسم. چه اتفاقی می افتد که یک شرکت حاضر می شود چنین هزینه ای و بودجه ای را برای یک آزمایشگاه اختصاص بدهد؟

کیفیت. تنها چیزی که می توانم عرض کنم این است که چون کیفیت سرلوحه کار وین تک است حاضر می شود برای حفظ و ارتقای آن هر هزینه ای را انجام دهد. سیاست و استراتژی مدیریت و خط مشی شرکت از همان ابتدا حرکت در راستای تولید محصول با کیفیت بوده است و هدف هم این بوده تا محصولی تولید کند که جهانی باشد. در این زمینه بسیار بزرگ فکر شده است. استراتژی، چشم انداز، ماموریت و هدف سازمان تولید محصولاتی بوده که قابل رقابت با محصولات در بازارهای جهانی باشد. این کلان نگرانی از ابتدای بنیان این سازمان بوده است. ما برای اینکه به این هدف برسیم باید سلسله اقداماتی انجام دهیم و لازمه انجام این اقدامات این بوده که به آنها بودجه اختصاص داده شود و هزینه کنیم. یکی از این هزینه ها راه اندازی یک واحد آزمایشگاهی بوده است و مدیریت کلان شرکت هم به این موضوع اعتقاد داشته اند. البته این را هم عرض کنم این آزمایشگاه به مرور زمان وسعت پیدا کرده است و اینطور نبود که از همان روز اول ما واحد آزمایشگاهی با این طول و عرض و تجهیزات داشته باشیم و به مرور که اهداف بزرگ و بزرگ تر شده است آزمایشگاه هم وسعت تجهیزاتی پیدا کرده است. ما در ابتدای شروع، آزمایشگاه را به عنوان یک واحد راه اندازی کردیم و بعد با توجه به نیاز بازار و وسعت کار، به تجهیزات ما هم افزوده شد. واحد آزمایشگاه با تمامی واحدهای شرکت در تعامل و همکاری است، و با تیم فنی و تحقیق و توسعه نیز ارتباط تنگاتنگی دارد. چرا که ما می خواهیم روز به روز علاوه بر افزایش کیفیت، محصولات را هم توسعه دهیم و در تکنولوژی ساخت و دیگر پارامترهای دخیل در تولید، شرایط را بهینه کنیم. ما علاوه بر خلایق در تولید محصولات، به تنوع در محصولات نیز نیاز داریم و همه اینها وجود زیرساخت هایی را در هر مجموعه تولیدی، الزامی می سازد. آزمایشگاه یکی از این زیرساخت ها است اما تنها زیرساخت مورد نیاز نیست. ما تجهیزات و ماشین آلات مان هم از بهترین های دنیاست. نیروی انسانی مجرب و کار آزموده که در شرکت داریم نیز بخشی از الزامات است. بنابراین وقتی یک محصول خوب و با کیفیت وارد چرخه بازار می شود همه



اینها را نیاز دارد که مجموعه مدیریت شرکت سعی کرده‌اند تمام این الزامات را مهیا کنند. در وین تک یک هارمونی وجود دارد و همه اجرا با هم هماهنگ هستند که با همکاری هم به تولید با کیفیت منجر شده است. آزمایشگاه در این میان یکی از نقاط قوت مجموعه است و اگر بخواهم توصیف کنم قلب تپنده مجموعه است. اما در مجموع کار تیمی است از مرحله ورود مواد اولیه تا تولید محصول نهایی همه اجزا به خوبی کار خودشان را انجام می‌دهند. ما اینجا به صورت تمام وقت در خدمت مشتریان هستیم و علاوه بر ضمانت‌نامه‌هایی که برای محصولات ارائه کرده‌ایم و مطابق آن ضمانت‌نامه‌ها هم عمل می‌کنیم، نظرات آنها را دریافت می‌کنیم و به تک تک آنها پاسخ می‌دهیم. تمام این نظرات دریافت می‌شود و پس از پایش نظرات آنها را تحلیل می‌کنیم و آنها را به کار می‌بندیم.

● **در بین صحبت‌هایتان آزمایشگاه را به قلب تپنده کارخانه توصیف کردید، حال این سوال پیش می‌آید که قلب تپنده آزمایشگاه کدام بخش است؟ کدام یک از تجهیزات؟**

به نظر من اینطور نمی‌شود نام‌گذاری کرد چون همه تجهیزات و منابع چه منابع سخت‌افزاری و چه منابع نرم‌افزاری اعم از نیروی انسانی، دارای اهمیت‌اند و همه با هم یک آزمایشگاه را تشکیل می‌دهند؛ با تمامی کارهایی که به صورت سیستمی یا فیزیکی انجام می‌شود. همه اینها به صورت شبانه‌روزی و به صورت مستمر و پیوسته انجام می‌شود حاصل یک کار جمعی است. هر کس با توجه به شرح وظایفی که دارد بخشی از کار را سامان می‌دهد. همه همکاران از صبح که می‌آیند کارها را انجام می‌دهند و من هم به عنوان رهبر گروه نقش خودم را ایفا می‌کنم بنابراین نمی‌توان گفت کدام فرد یا کدام ابزار یا ماشین قلب این مجموعه است. مجموعه موفق بازوهای قوی می‌خواهد و هر کدام از اجزای این مجموعه در حکم بازوان قوی این شرکت هستند. به هر حال مجموعه در کمال صحت مانند یک سیستم کامل در حال انجام وظایف خود است و با وحدت رویه‌ای که وجود دارد توانسته‌ایم به نقطه‌ای که امروز در آن ایستاده‌ایم برسیم. وین تک نام آشنای صنعت ساختمان است و به عنوان یک نشان معتبر در ایران جا افتاده و به عنوان مجموعه‌ای که در سطح جهانی حرفی برای گفتن دارد، شناخته می‌شود.

با توجه به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های مجموعه، تمام تلاش خود را می‌کنیم تا جایگاه خود را ارتقا دهیم و بتوانیم در صنعت کشور عزیزمان ایران بیش از پیش اثرگذار باشیم که طرح‌های توسعه‌ای مجموعه وین تک و راه‌اندازی کارخانه‌های در تک به عنوان بزرگترین و مجهزترین مجموعه صنعتی تولیدکننده درهای داخلی WOOD PVC، ممبران و MDF در منطقه و کشور و با ظرفیت تولید روزانه ۲۴۰۰ در، و کارخانه آلکی پنل (ALKI PANEL) تولیدکننده MDF های روکش شده های گلاس با کیفیت و تنوع رنگ بی‌نظیر موید آن است.

● **وقتی درباره پروفیل صحبت می‌کنیم استانداردهای ویژه‌ای وجود دارد اما سوال این است درباره در و پنجره هم استاندارد تعریف شده‌ای وجود دارد؟**

درباره پروفیل همانطور که می‌دانید استاندارد ۱-۱۲۲۹۱ استاندارد ملی و اجباری این صنعت است که استاندارد مرجع بین‌المللی و معادل آن DIN BS EN 12608-1 است. این استاندارد وجود دارد اما درباره پنجره، استاندارد ملی در ایران، استاندارد ۸۵۱۰ است. این استاندارد وجود دارد اما تشویقی است یعنی کارگاه‌های ساخت در و پنجره الزامی به رعایت آن ندارند. اگر شرکتی در این راستا حرکت کند، بسیار خوب است اما اینکه قرار باشد مرجعی آن را اجبار و الزام کند، خیر! اینطور نیست. استاندارد در اصل مجموعه‌ای از آزمون‌هاست که نشان می‌دهد کالایی که تولید شده است، حداقل ویژگی‌ها را برای مصرف دارد. ما در این مجموعه بخش اعظم آزمون‌های استاندارد مربوط به پنجره را می‌توانیم با استفاده از همان دستگاه پنجره که خدمتان عرض کردم، انجام بدهیم.

● **در پایان اگر نکته‌ای مانده و قابل تاکید است، بفرمایید...**

یکی از برنامه‌ها و چشم‌اندازهایی که ما در شرکت داریم و می‌خواهیم در این جهت حرکت کنیم، گسترش واحد تحقیق و توسعه است. ما می‌خواهیم در افق شرکت هر اقدامی را با فناوری‌های پیشرو و نوآوری‌های روز، انجام دهیم و در این راستا بیش از گذشته، حرکت کنیم تا بتوانیم در زمینه تولید پروفیل، تولید در یا دیگر محصولات تولیدی مجموعه، به یافته‌های تازه‌ای برسیم.



در میزگردی با حضور مدیران گروه صنعتی هافمن بررسی شد

زنجیره تحقیقات، تولید و صادرات در هافمن کامل است



اشاره

پنجره ایرانیان: ماشین‌ها یکی پس از دیگری از هم سبقت می‌گیرند. جاده شلوغ است و سرعت گاهی کم و زیاد می‌شود. ساعت قرار، کمی دیر شده است. هر قدر که پا را روی گاز فشار می‌دهی انگار کار سخت‌تر می‌شود و مسیر طولانی‌تر. تا مقصد ۱۷ کیلومتر راه است. تازه اگر داخل شهر تبریز باشی، چه رسد به اینکه بخواهی از شهرک صنعتی ای در شرق تبریز به مقصدی در شمال غربی بروی. آن هم در جاده تبریز به صوفیان! مقصد شهرک صنعتی سرمایه‌گذاری خارجی تبریز است. گروه صنعتی هافمن. نام هافمن آدم را یاد فیلم‌های آلمانی می‌اندازد؛ یاد زبانی با آن مختصات. آن هم لهجه غلیظ ژرمن‌ها که کلمه را گاهی با خشونت و گاهی هم با فشار روی حروف ادا می‌کنند. راه را هر طور هست سپری می‌کنیم؛ کمی هم سخت! سختی‌اش نه به طولانی بودن ربط دارد نه به جاده. هر چه هست مربوط به تنگنای زمان است. زمان با سرعت نور در حرکت است و ما داخل ماشین، پا را روی گاز می‌فشاریم تا به سرعت برسیم و طبیعی است که این خیال است. بالاخره موتور ماشین پس از حدود یک ساعت، خاموش می‌شود و تن خسته‌اش در داخل حیاط کارخانه هافمن آرام می‌گیرد. وارد ساختمان که می‌شویم بعد عبور از ورودی، عکس تمام کارکنان روی دیوار سمت راست خودنمایی می‌کند. عکسی که مدیران هافمن آن را خانواده خود معرفی می‌کنند. فرقی هم نمی‌کند در خط تولید کار کنی یا در بخش اداری. عکس مدیرعامل آن وسط است و عکس بقیه هم به ترتیب یا شاید بدون هیچ ترتیب خاص، روی دیوار نقش بسته است. همه عکس‌های یک اندازه است و به یک شکل. به طبقه بالای ساختمان اداری می‌رویم. داخل سالن کنفرانس محل استقرار ماست. ما به نمایندگی از نشریه پنجره ایرانیان در یک سو می‌نشینیم و تعدادی از مدیران هافمن در سوی دیگر میز! خیلی زود گپ و گفت در قامت یک میزگرد تمام عیار، آغاز می‌شود. میزگردی که در آن آقایان علی خیری مدیر روابط عمومی گروه صنعتی هافمن، جواد جوادی مدیر رسیدگی به امور مشتریان، مجتبی صفری مدیر صادرات و جواد خدایی مدیر برنامه‌ریزی گروه صنعتی هافمن حضور دارند. آنچه در ادامه می‌آید، شرح این دیدار و گفتگو با مدیران هافمن است: هافمن همانطور که خیلی‌ها می‌شناسند، تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی است. این مجموعه از تولیدکنندگان با سابقه پروفیل یو پی وی سی کشور است که نامش را زیاد شنیده‌ایم. گه‌گاه روی بیلبردهای شهر هم از دور شعار معروفش به چشم می‌خورد «هافمن؛ پیشنهاد اهل فن» شعاری آهنگین که احتمالاً وقتی بخوانید توی ذهن‌تان می‌ماند. این شرکت فعالیتش را از سال ۱۳۸۴ در شهرک سرمایه‌گذاری خارجی تبریز آغاز کرده است. مدیران شرکت بارها تاکید کرده‌اند و همیشه هم در گفتگوها این نکته را گوشزد می‌کند که: «پروفیل هافمن یکی از متنوع‌ترین مقاطع پروفیل دروینچره یو پی وی سی است که با زنجیره‌ای از نمایندگی‌های فروش و مونتاژکاران حرفه‌ای تا دورترین نقاط کشور را پوشش می‌دهد. ارائه خدمات پس از فروش گسترده و سرعت عمل بالا در ارائه خدمات از دیگر نکات قابل توجه و افتخارات مجموعه بزرگ هافمن است که مدیران و نمایندگان این برند همواره بر آن اصرار می‌ورزند. مجموعه هافمن علاوه بر داشتن استاندارد، گواهینامه و ضمانت‌نامه‌های معتبر ملی و بین‌المللی یکی از معدود شرکت‌های دانش‌بنیان در صنعت یو پی وی سی کشور است و همواره جزو شرکت‌های برتر صنعتی است که در همایش‌ها و جشنواره‌های مختلف استانی و کشوری مفتخر به دریافت لوح تقدیر و تندیس ویژه می‌شود.»

خبری می‌گوید بر اساس همین تعریف از روابط عمومی، ما برنامه‌های مختلفی را با همکاری سایر بخش‌ها اجرا کردیم در محافل مختلف هم به نمایندگی از شرکت حضور پیدا کرده‌ایم. همانطور که عرض کردم توان زیادی بر تولید محتوا گذاشته‌ایم و رخدادهای درون شرکت را به روز در قالب‌های مختلف به اطلاع مشتریان محترم و عموم مردم می‌رسانیم. به عنوان نمونه فیلم مستندی از آخرین سفر تیم مدیران هافمن به سیستان و بلوچستان تهیه کرده‌ایم که در پایان همین نشست به سمع و نظراتان خواهد رسید.

لازم است به اطلاع برسانم که ما امسال توانستیم گواهینامه رال آلمان، و عناوین و تندیس‌های ملی رعایت حقوق مصرف‌کنندگان، واحد برتر پلیمری صنعت و معدن در سطح ملی، واحد منتخب کیفی ملی استاندارد و رتبه یک برند محبوب ملی برای چهارمین سال متوالی را از مراجع مختلف کسب کنیم که آنها را از جمله افتخارات هافمن می‌دانیم. وبه تازگی توانسته‌ایم گواهی‌نامه فنی از مرکز تحقیقات مسکن را برای پروفیل وایزروین دریافت کنیم. یکی از اقدامات ما که می‌شود گفت مبتکر آن هافمن بوده است و اگر جای دیگری هم دیدید از این مجموعه الگوبرداری شده است، دیدار چهره به چهره مدیران هافمن با نمایندگی‌های مجاز ما در استان‌هاست. ما به همراه مدیران ارشد هافمن به استان‌ها سفر می‌کنیم و از نزدیک با نمایندگان دیدار می‌کنیم و در جریان مشکلات آنها قرار می‌گیریم. این برنامه بازخورد بسیار مناسبی داشته و در آینده این کار را توسعه خواهیم داد. آخرین سفر ما هم در این قالب مربوط به سفر استان سیستان و بلوچستان بوده است که رضایتمندی خوبی بین نمایندگان ایجاد شده است.

صحبت‌های خبری ادامه پیدا می‌کند و یکی یکی برنامه‌ها را بر می‌شمارد. در میان فعالیت‌ها، به معرفی کتاب که می‌رسد آن را یکی از کارهای ماندگار این مجموعه معرفی می‌کند. کتاب «از پی وی سی تا پنجره» که نویسنده آن آقای جواد می‌دور میز نشسته است. خبری تاکید دارد که: مثل این کتاب تا این لحظه در صنعت در و پنجره منتشر نشده است.



علی خیری مدیر روابط عمومی هافمن

روابط عمومی همه جا حاضر است

نشست بدون تشریفات زائد آغاز می‌شود. آقای علی خیری مدیر روابط عمومی گروه صنعتی هافمن، بعد از انجام تشریفات آغازین دیدار، سخن را به دست می‌گیرد و می‌گوید: امسال و پارسال بخش روابط عمومی هافمن، روزهای پرمشغله‌ای را پشت سر گذاشته است. این شلوغی کار، از میزان تولید محتوایی که در بخش‌های مختلف انجام شده، قابل تخمین است. او می‌گوید: در برخی از مجموعه‌ها، توجه کافی به موضوع روابط عمومی نمی‌شود، این برداشت به این دلیل است که احتمالاً تعریف دقیقی از این حوزه وجود ندارد. اما همانطور که می‌دانید حوزه روابط عمومی، تخصص ویژه خودش را نیاز دارد و ممکن نیست مجموعه‌ای موفق باشد اما نگاه علمی به مقوله روابط عمومی نداشته باشد. خوشبختانه در مجموعه هافمن اینطور نیست و جناب آقای دکتر حمیدیه، توجه ویژه به این حوزه دارند. تعاریف مختلفی برای روابط عمومی وجود دارد اما هافمن روابط عمومی را حوزه‌ای تاثیرگذار می‌داند و معتقد است روابط عمومی چشم، گوش و زبان یک مجموعه است. یعنی باید قبل از اینکه دیگران ایرادات را ببینند، روابط عمومی آن را مشاهده کند و به اصلاح آن با هماهنگی مدیریت، همت گمارد. گوش است به این دلیل که باید صداهای مختلف اعم از آنهایی که نسبت به محصول ایهام دارند یا سوال، یا کسانی که تشویق می‌کنند را بشنود و به اطلاع مدیریت برساند. و در نهایت زبان مجموعه است به این دلیل که باید به نمایندگی از مجموعه در تمام لحظات و هر جا که لازم باشد، حضور داشته باشد و تمام قد از مجموعه دفاع کند.



نویسنده کتاب

«از پی‌وی‌سی تا پنجره» پاسخ می‌دهد

می‌توانند از آن استفاده کنند و هم به درد حرفه‌ای‌های صنعت در و پنجره می‌خورد. پرسش و پاسخ از نویسنده کتاب با این تعریف آنها از محصول مکتوب خود، آغاز می‌شود:

شما معتقدید که کتاب منحصر به فرد است و نظیر ندارد. در این حرف به طور طبیعی موضوع کیفیت مطرح می‌شود که درباره آن حرف خواهیم زد اما اگر یک گام به عقب برویم، آغاز بحث می‌تواند این باشد که هر تولیدی آن هم در این سطح، بر اساس احساس نیاز است. خب طبیعی است سوال ما این است چه شد که این کتاب را نوشتید، چه احساسی نیاز بود؟

من هم با اینکه می‌گویند تولید محصول بر اساس احساس نیاز است، موافقم.

جواد جواد مدیر رسیدگی به امور مشتریان هافمن

«از پی‌وی‌سی تا پنجره» کتابی است که محصول گروه صنعتی هافمن. روی صفحه اول آن، نام نویسنده اینگونه نقش بسته است: «مهندس جواد جواد». درباره این کتاب مدیر روابط عمومی هافمن اینطور توضیح می‌دهد که: «این کتاب، کتاب جامعی است که مثل آن تا کنون منتشر نشده است به این دلیل که هم مردم عادی





PDF Compressor Free Version

شرایط آب و هوایی ایران و مقتضیات کشور آشنا هستم. بنابراین با این ویژگی‌ها شروع به جمع‌آوری داده‌های مورد نیاز کتاب کردم. کتاب در اصل تلفیقی است یعنی در آن رد پای مقالات خارجی هم وجود دارد و دانشی که طی این سال‌ها کسب و بومی‌سازی شده، هم در کتاب گنجانده شده است. می‌خواهم بگویم مباحث علمی کتاب محصول داده‌های منطبق بر نیاز کشور و انطباق آن با مقالات خارجی است.

یکی از مولفه‌های دیگر کار مکتوب، زبان نوشتاری خاص کتاب است. وقتی تاکید می‌شود کتاب ویژگی‌اش این است که ساده نوشته شده و برای بهره‌برداری همه سطوح است اینجا یک بحث بسیار جدی در حوزه نوشتار مطرح می‌شود و آن زبان کتاب است. سوال این است به این ادبیات ساده که همه بتوانند بخوانند، چطور رسیدید؟

من در این زمینه از همان اول به موضوع ساده نویسی توجه داشتم. برای رسیدن به زبان کتاب که ساده‌نویسی را جزء ویژگی‌های خود به شمار می‌آورد، این طور عمل کردم که خودم را جای فردی که دارد کتاب را می‌خواند، گذاشتم. سوالم از خودم این بود فردی که اطلاعات کافی از صنعت در و پنجره ندارد و شاید خیلی هم اهل مطالعه نباشد، چطور باید توجیه شود. چطور باید به او اطلاعات داد که دچار سردرگمی نشود؟ براین اساس سعی کردیم کتاب را طوری بنویسیم و طوری فهرست‌بندی کنیم که هم مورد استفاده خوانندگان عمومی قرار گیرد و هم خوانندگان حرفه‌ای.

همانطور که در خلال صحبت‌ها گفتید، قبل از این، در مجموعه دیگر هم کار کردید و تجربیاتی دارید و الان هم در مجموعه هافمن کار می‌کنید. برای نوشتن کتاب هافمن و تجربیاتی که اینجا کسب کردید، چقدر در نوشتن کتاب به شما کمک کرد؟

قبل از هافمن در مجموعه‌ای کار می‌کردم که متعلق به صنعت آلومینیوم بود بنابراین آن بخش از تجربیاتم خیلی مرتبط با موضوع کتاب نیست. واقعیت این

واقعیت این است که من قبل از اینکه اقدام به نوشتن و چاپ کتاب کنم، به این جمع‌بندی رسیدم که منبع جامعی در زمینه صنعت در و پنجره وجود ندارد. آنچه وجود داشت، مقاله‌های جسته گریخته بود که بعضاً اشتباه هم در آن دیده می‌شد. در سوی دیگر در این صنعت، پروفیل‌ها و پنجره‌های غیر استاندارد به وفور تولید می‌شد. بنابراین نیاز بود منبعی وجود داشته باشد که هم بتوان استانداردها را به صورت مدون و یکجا معرفی کرد و هم منبع قابل اعتنایی در این صنعت باشد.

بنابراین هدفی برای آن متصور هستید. این هدف چه بود؟

ما از نوشتن این کتاب دو هدف داشتیم. همانطور که عرض کردم اول اینکه جای خالی منبع جامعی در صنعت در و پنجره دیده می‌شد و ما می‌خواستیم آن جای خالی را پر کنیم. دوم اینکه وقتی دیدیم به دلیل کم‌اطلاعی مصرف‌کننده نهایی برخی از مونتاژکاران دارند کوتاهی می‌کنند مساله را اینطور دیدیم که اگر مصرف‌کننده نهایی از استانداردها اطلاع کافی داشته باشد، مونتاژکار را مجبور می‌کند که پنجره با کیفیت تولید کند و روی هم رفته، باعث می‌شود که هم مصرف‌کننده به خواسته خودش برسد و هم محصول نهایی در ایران استاندارد باشد. بنابراین هدف کلی اینطور تبیین شد و به همین دلیل شروع به نوشتن کتاب کردیم.

در کتاب‌های این رده، معمولاً دو مولفه داریم. یک از مولفه‌ها ارجاعات علمی است و برای اینکه کتاب از سطح قابل اعتنایی برخوردار باشد باید حاوی ارجاعات علمی باشد. با توجه به اینکه گفتید منابع قابل اعتنایی وجود نداشت، برای ارجاعات علمی کتاب چه کردید؟

من قبل از اینکه در شرکت هافمن مشغول شوم، با مجموعه‌ای دیگر هم حدود دو سال کار کردم. علاوه بر آن دوره‌هایی در ترکیه گذرانده‌ام و آموزش‌هایی تخصصی دیده‌ام و به طور طبیعی در دوران کاری هم مهارت‌هایی کسب کرده‌ام. بر این اساس با استانداردهای بین‌المللی نیز آشنا هستیم. از سوی دیگر به دلیل سوابق کاری با



PDF Compressor Free Version



هم داشته باشند چنین تبلیغاتی کرده‌اند بنابراین این شرایط هم لزوم نوشتن کتابی در این زمینه را ایجاد می‌کند. ما در هافمن سعی کردیم مضاف بر ایجاد منبعی مطمئن، به این دغدغه‌ها هم توجه کنیم و به سوالات مطرح شده در این زمینه پاسخ دهیم.

اگر اشتباه نکرده باشیم با این گفته، می‌شود نتیجه گرفت پشت نوشتن کتاب طراحی فرهنگی هم وجود دارد؟ یعنی خواسته‌اید فرهنگ استفاده از این محصولات را ترویج کنید. درست است؟

کاملاً درست می‌گویید. واقعیت این است این کتاب نه برای من به عنوان نویسنده نفع مادی دارد و نه برای مجموعه هافمن. حتی برای هافمن هزینه هم داشته است یعنی برای ترویج چنین فرهنگی و پاسخ به سوالات موجود، کتاب را به رایگان بین متخصصین توزیع می‌کند. البته ما روشی را هم برای فروش کتاب در نظر گرفته‌ایم و برای اینکه دیگران بتوانند با تهیه کتاب کار خیر هم انجام دهند، درگاهی اینترنتی طراحی شده که در آن کتاب به فروش می‌رسد و عواید حاصل از فروش کتاب در این درگاه به کودکان کار اختصاص خواهد یافت.

اگر نکته خاصی درباره کتاب باقی مانده بفرمایید؟

این کتاب از نظر ما محصولی است که می‌تواند برای تولید محتوا در صنعت یوپی‌وی‌سی مورد استفاده قرار بگیرد. علاوه بر آن در کتاب هدف اشاعه فرهنگ مصرف استاندارد مورد توجه قرار گرفته است و به مردم اطلاعات کافی می‌دهد تا با دیدی روشن و باز از درو پنجره یوپی‌وی‌سی استفاده کنند. این نکته را تاکید می‌کنم که علاقمند دیگران هم در این زمینه یا زمینه‌های مشابه دست به قلم شوند و تجربیات خود را برای بالا بردن سطح کیفی تولیدات استاندارد مکتوب کنند چون خاطره مردم از این محصولات خوب نیست، زیرا آغاز استفاده از این نوع در و پنجره به دوره مسکن مهر باز می‌گردد که مردم خیلی به کیفیت ساخت آن اعتقادی ندارند. بنابراین باید اطلاعات به روز شود و مردم هم در جریان این اطلاعات قرار بگیرند.

است که من سه روز بعد از اتمام خدمت سربازی وارد هافمن شدم، بنابراین شالوده فکری‌ام در حوزه صنعت در این شرکت شکل گرفته است. در بدو ورود این شرکت را به عنوان کار موقت در نظر داشتیم اما اوضاع شرکت را که دیدم تصمیم به ماندن گرفتم. وقتی قرار شد در شرکت بمانم، باید خبره می‌شدم بنابراین شروع به تحقیق و مطالعه کردم شرکت هم از من حمایت کرد. بنابراین تجربیاتی که کسب شده است یا تحقیقات انجام شده همه محصول تجربیاتی است که در هافمن به دست آمده است. من آموزش‌های مختلفی در این شرکت دیده‌ام و دوره‌هایی هم در ایران و خارج از ایران شرکت کرده‌ام که همه توسط شرکت پشتیبانی شده است.

در نوشتن کتاب نام خیلی مهم است. ممکن است چند ماه طول بکشد تا یک نویسنده نامی مناسب برای کتاب خود انتخاب کند. سوال این است چرا «از پی‌وی‌سی تا پنجره»؟ چرا نام دیگری انتخاب نکردید؟

من این نام را به دلیل ساده بودنش انتخاب کردم. طبیعی است کتابی که در صنعت در و پنجره نوشته می‌شود باید نام پنجره نیز در آن باشد. گنجاندن پنجره هم به این دلیل بوده، همچنین طوری انتخاب شده که در جستجوی اینترنتی مخاطب راحت باشد. اینکه از پی‌وی‌سی تا پنجره بود به این دلیل است که تخصص ما پروفیل یوپی‌وی‌سی است. یکی از فصول کتاب مربوط به انواع پروفیل هاست آنجا توضیح داده شده است که پروفیل پی‌وی‌سی عایق‌ترین پروفیل موجود است و ما هم این اعتقاد را داریم بنابراین این نام را انتخاب کنم.

واقعیت این است که طی سال‌های گذشته گاهی درباره کارآمدی پروفیل یوپی‌وی‌سی، تردید ایجاد شده است. بعضی اوقات که از پنجره‌های یوپی‌وی‌سی حرف می‌زنید، شنونده می‌گوید: همان پنجره‌های پلاستیکی را می‌گویید؟ این یعنی اینکه مصرف‌کننده درباره کارآمدی این پنجره‌ها به هر دلیل تردید دارد؛ یا شنیده‌هایش چنین ابهامی را به وجود آورده است یا فرد و افرادی که ممکن است نفعی



PDF Compressor Free Version



محصول را برای مشتریان در خارج از کشور ارسال می‌کردند. این نکته را باید تذکر بدهم که در حوزه صادرات یوپی‌وی‌سی اوضاع کمی متفاوت است چون بازار این محصولات در ایران، بازاریست که تولید کننده ممکن است نیاز نداند وارد بازار جهانی شود.

دلیلش چیست؟

این بازار نسبتاً بازار خوبی است و شما می‌توانید با قیمت‌هایی مشابه همان قیمت‌های بازار جهانی، محصول را بفروشید. بنابراین وقتی بحث از صادرات می‌شود چون قیمت در بازار داخلی با بازار جهانی چندان تفاوتی ندارد، و مشتری هم وجود دارد کسانی که برنامه‌سازمانی ندارند عملاً وارد این حوزه نمی‌شوند. ورود به بازار بین‌المللی یعنی اینکه شما باید در چند حوزه ثبات داشته باشید. اولاً باید در حجم تولید ثبات داشته باشید. دوماً حتماً باید در عرضه ثبات داشته باشید تا بتواند سهمی که از بازار کسب کرده‌اید را حفظ کنید سوماً باید در قیمت ثبات داشته باشید. مجموع اینها می‌تواند کمک کند که بازار صادراتی برای خودتان ایجاد کنید و سهمی در این بازار برای خود داشته باشید.

همانطور که گفتیم پیش از این در صنعت مواد معدنی مشغول به کار بود و بعد هم در صنایع غذایی اما این صنعت با آنها متفاوت است. شما در صنایع غذایی برای مصرف‌کننده نهایی تولید می‌کنید. در این صنعت یعنی تولید پروفیل شما با مصرف‌کننده نهایی فاصله دارید و نه می‌توانید بازار را کنترل کنید و نه قیمت نهایی محصول دست شماست. در صنعت غذایی یا بهداشتی شما محصولی تولید می‌کنید که به مصرف‌کننده نهایی می‌رسد و می‌توانید با سیاست‌هایی، بازار را کنترل کنید.

مجتبی صفری مدیر صادرات هافمن

اگر دانشی در زمینه صادرات داشته باشیم آن را به اشتراک می‌گذاریم



جستن بازارهای جدید و توسعه بازار به سمت مشتری‌های جدیدتر جزو برنامه‌ریزی‌های تمام شرکت‌های بزرگ و موفق است. وقتی روند توسعه شرکت‌های بزرگ امروزی را می‌بینید، در میان تمام برنامه‌های ریز و درشتی که اجرا کرده‌اند از یک جایی به بعد رشد تصاعدی آنها نمایان می‌شود. از کجا؟ از آنجا که وارد بازارهای بین‌المللی می‌شوند. دقیقاً از این نقطه است که گاه شرکت‌ها در اندازه و مقیاس به ناگاه به سطحی بالاتر پرتاب می‌شوند. آقای صفری مدیر صادرات هافمن نیز به سوالات در این حوزه پاسخ داده است:

صحبت کردن درباره اهمیت صادرات کار اضافه‌ایست. اگر موافق باشید از آغاز صادرات در هافمن شروع کنیم...

من از نیمه سال ۹۶ به هافمن پیوستم. قبل از آن در صنایع مختلفی کار کرده بودم و تجربیاتی در زمینه صادرات مواد معدنی، صادرات در صنایع غذایی و ... داشتم. پیش از ورود من به هافمن، شرکت به حوزه صادرات ورود کرده بود اما حجم این صادرات آنچنان نبود که بتوان عنوان قابل توجه را بر آن گذاشت مثلاً سه کانتینر

PDF Compressor Free Version

این حوزه، باید تکنیک‌های پویا انتخاب کنید. شیوه‌هایی که بتوانید در ۲۴ ساعت سیاست‌های فروش را تغییر دهید. همیشه باید شیوه‌های جایگزین داشته باشید (همان‌ها که معروف به پلن بی و سی است) آنهایی که موفق هستند همیشه شیوه جایگزین برای طرح‌های صادراتی دارند و استراتژی‌های سفارشی‌سازی شده برای مشتری. اگر این اقدامات انجام شود، می‌توانید صادرات داشته باشید

بنابراین می‌شود نتیجه گرفت صادرات فوت کوزه‌گری دارد. اما ما در ایران زندگی می‌کنیم که سال‌هاست تحریم‌هایی سخت را تجربه می‌کند. وقتی این حرف‌ها را در کشوری مانند آلمان بزنید، قابل درک است. آنجا شرایط ثابت دارید و به شما کمک می‌کند که برنامه کوتاه مدت بلند و میان مدت داشته باشید. شما در ایران چه می‌کنید؟

شما باید در طول فعالیت خود ارتباطات پیش‌زمینه و زیر ساخت ایجاد کنید. اینهایی که می‌گویم برای حرفه‌ای‌های صادرات کاملاً معنی مشخصی دارد. وقتی چنین زیرساخت‌های ارتباطی را ایجاد کردید هر زمان که نیاز داشتید می‌توانید به آنها رجوع کنید و وقتی هم به مشکل بخورید راه حل همین ارتباطات خواهد بود. ممکن است برای انجام کار نیاز باشد بخشی از سود خودتان را حذف کنید و باید مجموعه این آمادگی را داشته باشد که برای حفظ بازار با کاهش سود کنار بیاید. به هر حال صادرات در کشوری مانند ایران که تحریم شده، کار سختی است اما این سختی‌ها با داشتن طرح و برنامه قابل حل است. به نظر من اینها یک بخش کار است گاهی تصمیمات مدیران هم مشکل ایجاد می‌کند. یکی از مشکلاتی که در روند صادرات پیش آمد، تصمیم دولت بود که می‌گفت باید ارز حاصل از صادرات

هافمن با شناخت این مشکلات وارد کار صادرات شده است. کار را از صادرات پروفیل آغاز کرده و به تازگی صادرات پنجره را هم آغاز کرده است. اگر نحوه شروع را عرض کنم این طور بود که در سال ۹۶ به طور جدی وارد بازار جهانی شدیم و قراردادهای صادراتی‌مان را با سه کشور شروع کردیم اما کار طوری پیش رفت که فعلاً به ۱۴ کشور صادرات داریم. در طول این مدت صادرات‌مان به برخی از کشورها، مثل شمال آفریقا به دلایلی خاص متوقف شد اما کار پیش رفت و هم اکنون به کشوری مانند استرالیا هم محصول صادر می‌کنیم. علاوه بر آن در حال حاضر به تمام کشورهای منطقه از جمله پاکستان، افغانستان، آذربایجان، ارمنستان، عراق، عمان، سوریه، قرقیزستان، تاجیکستان گرجستان و چند کشور دیگر صادرات مستمر داریم. در برخی از کشورها کار به جایی رسیده که برنامه ارسال محصولات را همان آغاز سال طراحی می‌کنیم و تا پایان سال کار را ادامه می‌دهیم. در برخی کشورها مستقیم محصولات را عرضه می‌کنیم و در برخی از کشورها هم توسط نمایندگی محصول صادر می‌کنیم. در مجموع با سه یا چهار شیوه صادرات محصول را انجام می‌دهیم.

صادرات کار پر چالشی است. چطور این چالش‌ها را مدیریت می‌کنید؟
درست می‌گویید. صادرات چالش‌های خاص خودش را دارد اما در کنارش شیرینی‌های خودش را هم دارد. یکی از خاصیت‌های صادرات این است که وقتی در بازار داخلی با چالش مواجه می‌شوید، می‌توانید به بازارهای بین‌المللی پناه ببرید اما این هم به سادگی به دست نمی‌آید چون تجارت بین‌المللی ایران به دلایلی که واقفید، نمی‌تواند جایگاه محکم و باثبات را حفظ کند بنابراین برای حفظ خود در



شما هم این کار را خواهید کرد و در مجموع اشتراک دانش در این زمینه، به نفع کشور خواهد شود.

شما سال‌هاست در زمینه صادرات کار می‌کنید و تجربیاتی خوبی به عنوان کارشناس این حوزه دارید. بازار صادراتی پروفیل یوپی‌وی سی را در آینده چطور ارزیابی می‌کنید؟

پاسخ به این سوال حوزه‌های مختلفی را دخیل می‌کند اما من با توجه به تخصص خودم پاسخ می‌دهم. تصور من این است اگر تغییرات اساسی در حوزه صنعت و تجارت نداشته باشیم، و بخواهیم همه چیز را با معیارها و ذائقه داخلی خودمان سامان دهیم، در سال‌های آینده سهمی در بازارهای صادراتی نخواهیم داشت. ما باید تغییراتی در محصول و حتی کاربرد محصولات ایجاد کنیم. بگذارید مثالی از هافمن بزنم، محصولی به نام محصول اکونومی در برخی کشورها مورد نیاز است که می‌بایست در ساختار، کاربرد و مقاومت محصول تدبیر مهندسی و مالی اندیشیده شود تا پاسخگوی آن قشر بخصوص بازار باشد. و برای تحلیل بازار هر حوزه و کشور

را به کشور برگردانید. در این وضع چند شرکت از همکاران ما بودند که صادراتشان متوقف شد اما ما چون سیستم مالی شفاف داریم این کار را ادامه دادیم.

یکی دیگر از مواردی که باید ذکر کنم این است کاری که شرکت‌ها باید در این شرایط انجام دهند تصمیم‌گیری در لحظه است. صادر کنندگان باید سیاست‌ها و استراتژی‌هایی انتخاب کنند که بتوانند در لحظه اقدام کنند. علاوه بر آن یک مقداری هم باید تکاپو وجود داشته باشد. به نظر من حرکت و پویایی در این زمینه به چالش‌هایش می‌آرد. ما در هافمن وقتی در زمینه صادرات با مشکلاتی مواجه شدیم، گفتیم اگر راهی نیست باید راهی بسازیم.

این را هم اضافه کنم که شما در سوالتان از فوت کوزه‌گری حرف زدید ما در هافمن تاکید داریم دانش تاریخ انقضا دارد. من اگر دانشی در اختیار دارم، نمی‌توانم آن را خیلی نزد خودم نگه دارم. اگر رقیب نداشته باشید نهایتاً ۵ سال اما اگر رقبای صاحب نام داشته باشیم، این دانش بعد از ۵ ماه منقضی می‌شود. بنابراین بهتر است این دانش را به اشتراک بگذاریم. وقتی من یک بار یا دو بار این کار را انجام دهم،



PDF Compressor Free Version



این شکل پیش برویم و با این مختصات، سهم ما از بازار جهانی به نصف و شاید کمتر هم کاهش پیدا کند.

قابلیت‌های داخلی ما برای اقداماتی که گفتید چقدر است؟

ببینید! ما قابلیت‌ها بسیار بالایی داریم اما به شرطی که بخواهیم از آنها استفاده کنیم. از یکی از صادرکنندگان پرسیدم چطور شرکت شما صادرکننده شد، این جمله را گفت: زمانی که رقبای ما در کشورهای همسایه دنبال مشتری بودند ما در غرب آفریقا دنبال مشتری می‌گشتیم. به نظر من باید کمان صادرات را بیشتر بکشیم و به افق‌های دورتر فکر کنیم. نمی‌دانم با آمریکای لاتین به جز ونزوئلا، ارتباط تجاری داریم یا نه اما آنجا بازار بسیار خوبی دارد و می‌توان سیاست‌های کلان دولت و تسهیلات در نظر گرفته شده، طوری باشد که بتوانیم آن بازارها را از آن خود کنیم. آنها مصرف کننده خوبی هستند. رطوبت زیادی در آن جغرافیا وجود دارد طوری که نمی‌توانند از در و پنجره با پروفیل فلزی استفاده کنند. اما بازاریابی ما در این مدت چه طور بوده؟ هیچ. مثلاً تمام تلاش‌مان این بوده که یک نفر را پیدا و هزینه‌ها را

می‌بایست مستقیماً و میدانی ذائقه آنجا را بررسی کرد تا با حداقل خطا و با حداکثر تطبیق نیاز آن بخش بازار را پاسخ گفت.

یادمان باشد موضوع دیگر در برآورد آینده بازار پروفیل یوپی‌وی‌سی، تغییرات کشورهای مقصد است. کشورهای منطقه به سرعت در حال تغییر هستند. همین حالا در دوره‌ای که طالبان در افغانستان سر کار است آنها شروع به تولید پروفیل کرده‌اند. دولت افغانستان سیاست‌های حمایتی را پیش گرفته که محصول تولید داخل داشته باشد. در عمان دو سه سال پیش حتی کالاهای معمول هم تولید نمی‌شد اما الان دارند پروفیل، آن هم با تکنولوژی آلمان و اتریش تولید می‌کنند. کشورهای دیگر منطقه هم دارند این مسیر را طی می‌کنند. چند سال پیش بزرگترین تولیدکنندگان پاکستان با چهار اکسترودر کار می‌کردند اما الان خطوط تولید را با بیش از ده اکسترودر راه‌اندازی کرده‌اند. آنها دارند از تولیدات وطنی خود حمایت می‌کنند. به هر حال این امکان وجود دارد همانطور که ما دست ترکیه را از بازار یوپی‌وی‌سی کوتاه کردیم، آنها هم همین کار را با ما انجام دهند. به هر حال اگر به



PDF Compressor Free Version



دیگری داشته باشد. ما خودمان برای مشتریان افغانستانی سه مدل دریافت ارز داریم که اینها در جای خود قابل انجام است. در مجموع موضوعات به مشتریان شما هم ربط دارد اینکه کشور مقصد با کشور ما چه رابطه‌ای دارد و چگونه می‌توان شیوه‌های جایگزین را اتخاذ کرد. در مجموع من معتقد به ایجاد شبکه پویا در حوزه صادرات هستم که بر روابط استوار است. این وضع هم متعلق به امروز نیست چهار دهه کم یا زیاد این وضع وجود داشته و هنوز هم وجود دارد بنابراین باید راهکارها را بررسی کرد. به نظرم اگر اشراف به موضوع داشته باشیم می‌توان این راهکارها را یافت و به آن عمل کرد.

برخی معتقدند در حال حاضر می‌شود از برخی شیوه‌ها مانند ارز الکترونیک برای مبادلات بین‌المللی استفاده کرد. به این موضوع اعتقاد دارید؟

ما تا امروز این کار را نکردیم اما شنیده‌ام که تعدادی از شرکت‌ها از این شیوه‌ها استفاده می‌کنند. اگر ارز استاندارد و معتبری وجود داشته باشد و به رسمیت شناخته شود امکان انجام معاملات با آن وجود دارد.

با او بررسی کنیم و قرارداد ببندیم. بازاریابی اینطور نیست. ما باید بدانیم در همین آمریکای لاتین، بسیاری پروفیل یوپی‌وی‌سی را نمی‌شناسند. بنابراین باید فرهنگ استفاده از این محصول را آنجا باب کنیم. این کار حتما هزینه اولیه دارد اما در پایان بازار بزرگی را به دست خواهید آورد. یاد در آفریقا هنوز پنجره چوبی دارد استفاده می‌شود. به نظرم اگر دیدمان را وسیع‌تر کنیم، موضوع قابل حل است. ما در دولت آقای هاشمی هیأت بررسی بازار در آفریقا داشتیم. آنها داشتند بازار ساحل عاج را بررسی می‌کردند. متأسفانه کار متوقف شد و موضوعات اینطور، پیگیری نشد.

فرض کنیم اینهایی که گفتید انجام شد و توانستیم در بازارهای جهانی وارد شویم سوال این است ما تحریم هستیم و مشتری نمی‌تواند به ما پول بدهد چون توسط خزانه‌داری آمریکا جریمه می‌شود. برای این چه راهکاری وجود دارد؟

همین حالا هافمن هر سال حدود یک میلیون دلار صادرات دارد. اینها هم ثبت شده و همه چیز شفاف است. مساله این است که باید با مشتری به مفاهیم برسیم و تعامل کنیم. شما می‌خواهید کالایی را بفروشید و مشتری ممکن است امکان‌های



جواد خدایی مدیر برنامه‌ریزی هافمن



تعامل بین بخشی راهکار برنامه‌ریزی مناسب است

کدام مشتری و به چه میزان فروخته شده؛ همه این اطلاعات در مجموعه موجود است. وقتی همه خطوط ما ظرفیت مشخصی دارند با مدیریت محصول قابل قبولی مشخص است که خط تولید تا کی با همین میزان مواد اولیه کار خواهد کرد و ما کی باید سفارش مواد اولیه بدهیم. یکی از مهمترین کارهای واحد برنامه‌ریزی تولید این است که بتواند برنامه‌ای ارائه دهد که نه انباشت مواد اولیه در شرکت داشته باشیم و منابع را بی‌جا تخصیص دهیم و نه مواد اولیه و دیگر منابع تولید طوری باشد که خطوط تولید معطل بماند. ما در این واحد همیشه دنبال نقطه بهینه می‌گردیم.

چطور می‌شود در برنامه‌ریزی تولید کار به نحو احسن انجام شود؟

تجربه‌ای که ما در هافمن داریم این موضوع دو بخش دارد. یکی از موارد داده‌های مناسب است که باید جمع‌آوری کرد. یک بخش هم مربوط به تعامل بین واحدهاست که خوشبختانه ما در هافمن این هماهنگی و تعامل را در بالاترین سطح داریم. برای رسیدن به برنامه‌ریزی مناسب من باید با واحد صادرات در رابطه مستقیم باشم و آنها نظرشان را باید درباره اینکه محصولی با ویژگی‌های خاص آیا فروش خواهد داشت یا خیر، ارائه دهند. از سوی دیگر باید با واحد فروش داخلی هم تعامل داشته باشیم که آنها هم اطلاعات بازار داخلی را در اختیار بگذارند. عملاً واحد تولید و برنامه‌ریزی با تمام واحدها به صورت مستقیم در ارتباط است و با آنها اشتراک عمل دارد.

یک ویژگی مهم در حوزه تولید وجود دارد اینکه فاصله زمانی تبدیل شدن ایده به محصول چقدر است. معمولاً در برنامه‌ریزی تولید این موضوع مورد توجه قرار می‌گیرد. در هافمن کاری کرده‌اید که بتوانید فاصله زمانی تبدیل ایده به محصول را کم کنید؟

واحد تحقیق و توسعه هرچند در هافمن از آغاز به صورت مجزا وجود نداشته است اما اتفاق خوب در هافمن این بوده که از همان آغاز همه بازوهای اجرایی عضو یک گروه تحقیق و توسعه بوده‌اند. اینها چون در خط تولید حضور داشته‌اند با مشکلات، به روز مواجه بودند. یک بخش کار ما این بود که مشکلات جزئی یا کلی را که در حین تولید به آن مواجه می‌شدیم، حل کنیم. بخش دیگر هم این بود که مثلاً می‌خواهیم محصول جدید تولید کنیم. به طور طبیعی چون این عزیزان در جریان جزئیات تولید محصولات بودند، این کار را بسیار راحت‌تر می‌کرد. تفاوت ما با دیگران این است که در بسیاری از بنگاه‌های تولیدی بازوهای اجرایی را وارد این حوزه نمی‌کنند. به همین دلیل گاهی ممکن است مسیر تولید محصول از ایده‌ای خاص، طولانی باشد اما در هافمن ما به این موضوع توجه داشتیم و کار را با همکاری بازوهای اجرایی پیش بردیم و نتیجه خوبی هم گرفتیم. چنین شد که ما بخش تحقیقات و توسعه بسیار خوبی را شکل داده‌ایم که یک بخش آن در کارخانه تبریز است، بخشی هم در مرکز رشد دانشگاه تبریز و بخشی هم در دفتر تهران مستقر است.

نیروی انسانی در زمان حال بسیار مورد توجه قرار گرفته. در دنیا این موضوع، موضوع روز است. شما وضعیتان در هافمن چطور است؟

در دو سال اخیر به موضوع نیروی انسانی بسیار توجه شده است و شرکت هم در موضوعات درون سازمانی و هم سیاست‌های کلان که در دست اجرا دارد و نیز در بخش انتخاب همکاران از آغاز دقت‌های لازم را انجام می‌دهد آموزش‌هایی را هم تدارک می‌بیند و کلاً موضوعی که گفتید مورد توجه خاص قرار دارد. مجموع این بحث‌ها شده که تعهد نیروها به مجموعه هافمن افزایش یافته و آنها هافمن را خانواده خود می‌دانند. این را می‌شود در بخش‌های مختلف چه در خط تولید و چه در بخش‌های اداری مشاهده کرد.

واحد برنامه‌ریزی را برخی قلب هر سازمان تولیدی می‌دانند که کمک فراوانی به کیفی شدن محصولات می‌کند. در هافمن آقای خدایی مدیر این واحد است. کمی دیرتر از دیگران وارد سالن می‌شود و آقای جواد او را اینطور معرفی می‌کند: «آقای دکتر خدایی از اعضای بنیاد ملی نخبگان است. ایشان به تازگی مقاله‌ای را در یکی از نشریات معتبر دنیا که یک نشریه زیست‌محیطی است منتشر کرده‌اند و در آن استفاده از پنجره‌های یوپی‌وی‌سی و اثرات آن را در بهینه‌سازی انرژی پرداخته‌اند». خدایی بحث را درباره واحد صادرات هافمن آغاز می‌کند و می‌گوید: واحد صادرات هافمن یکی از نقاط قوت ماست. این واحد همیشه رو به رشد است. هم از نظر تعداد و تنوع مشتری‌ها و هم از نظر سفارشات. برای ما همیشه این جالب است که هافمن را در ایران می‌شناسند اما در کشورهای منطقه هم این نام دارد شناخته می‌شود. یک از ویژگی که دوستان واحد صادرات داشتند و دارند، این است که اطلاعات خیلی خوبی از کشورهای مقصد، کسب کرده‌اند. پرسش‌های پنجره ایرانیان از مدیر واحد تولید برنامه‌ریزی هافمن هم ادامه پیدا کرد:

در حوزه تولید سه راس در نظر می‌گیرند. مواد اولیه، نیروی انسانی، تکنولوژی تولید که در ذیل آن هم شیوه‌های تولید مطرح می‌شود و هم استفاده از ماشین‌آلات. در این حوزه برای وزن دهی به رئوس مثلث تولید، در واحد خودتان چه کرده‌اید؟

به نکته بسیار خوبی اشاره کردید. قبل از هر چیز باید این را توضیح دهم که در هافمن در این زمینه وضع نسبت به دیگر واحدهای تولیدی کمی پیچیده‌تر است. ما چند نوع محصول داریم که هر کدام ویژه مشتری خاصی است. مثلاً دسته‌ای از محصولات ما مختص مشتری صادراتی است. در این زمینه سفارش کاملاً مشخص است و ویژگی‌های آن را می‌دانیم به طور طبیعی این نوع تولیدات برنامه‌ریزی مختص خودش را دارد. بخشی از محصولات هم سفارشی نیست. در این نوع محصولات داده‌های در اختیار ما، داده‌های عمومی است و برنامه‌ریزی هم بر همین اساس شکل خواهد گرفت. در این زمینه کاری که انجام می‌شود این است که ما بازار را به صورت کلی تحلیل می‌کنیم. رفتار بازار را مثلاً در شش ماه یا یک سال گذشته می‌سنجیم و ذائقه مشتریان را در نظر می‌گیریم. در این وضع ما برنامه‌ریزی می‌کنیم که باید موجودی انبار با توجه به مصرف چقدر باشد. وقتی این موجودی مشخص شد، میزان و نوع مواد اولیه و ... هم قابل تشخیص و برنامه‌ریزی است. به همین میزان کار و نیروی انسانی مورد نیاز هم قابل تحلیل است. بنابراین در زنجیره برنامه‌ریزی ما می‌توانیم به خوبی با در نظر گرفتن مواد اولیه، شیوه‌های تولید و ماشین‌آلات به کار رفته، تعداد و تخصص نیروی انسانی مورد نیاز را هم اعلام کنیم. یعنی ما تمام اطلاعات کنترل تولید را آماده می‌کنیم. همین حالا در هافمن مشخص است هر یک شاخه پروفیل که تولید می‌شود مشخص است از چه ماده‌ای و چه میزان ماده تولید شده است. این مواد چه روزی وارد کارخانه شده، چه کسی و در چه ساعتی اپراتور بوده، کی تحویل انبار شده و ... نهایتاً به





آهن فولاد جهان، یک نام با سه کارکرد

۷۰ درصد بازار

پروفیل‌های تقویتی در اختیار ماست

اشاره

پنجره ایرانیان: آنچه مجموعه‌های صنعتی را از یکدیگر متمایز می‌سازد، شالوده فکری، مسیر اجرایی و افق‌های توسعه‌ای هر واحد صنعتی است، آهن فولاد جهان، از پیشکسوتان سوله‌سازی کشور هم از این قاعده مستثنی نیست. شاید مهمترین ویژگی این مجموعه خانوادگی بودنش باشد. مجموعه‌ای که هنوز هم جو خانوادگی دور میز مدیرانش محسوس است. اینها البته برای جایی مثل کهن‌شهر تبریز عجیب نیست. در امتداد سفر به تبریز برای بازدید از نمایشگاه در و پنجره، میهمان خانواده هم‌تیمان در دفتر شرکت آهن فولاد جهان واقع در شهرک صنعتی شهید سلیمانی بودیم. اولین چیزی که از نمای بیرونی و طراحی داخلی این شرکت به بیننده القا می‌شود، این است که اینجا نظم و اصالت حرف اول را می‌زند. این شرکت در سه زمینه سازه‌های فولادی، پروفیل‌های تقویتی و یراق‌آلات کار می‌کند. این سفر، فرصتی داد تا در جریان پیشینه، برنامه‌های در دست اجرا و افق‌های توسعه‌ای شرکت قرار بگیریم و در باب آشنایی با شرکت آهن و فولاد جهان، دریچه‌ای نو برای مخاطبان نشریه در و پنجره ایرانیان باز کنیم.

۸۰

پیشکسوت سوله‌سازی؛ پیشگام پروفیل‌های تقویتی

مجموعه آهن فولاد جهان مجموعه‌ای خانوادگی است، سنگ بنای آن به ۶۵ سال قبل بر می‌گردد، آن هم زمانی که احمدعلی پدر خانواده فقط ۱۶ سال داشت؛ پدر کار را با اسکلت فلزی آغاز کرده بود، در شرایطی که نمای اکثر خانه‌های تبریزی سنگ و آجر بود، نظاره شکوه کارهایی که احمدعلی انجام می‌داد، کلاه از سر مردم شهر می‌انداخت. قریب به ۳۰ یا ۳۵ سال، مجموعه کار خود را با توزیع و برش‌کاری ورق، پیش برد و به مرور وارد ساخت سازه‌های فلزی هم شد.

با رواج مسکن مهر و مطرح شدن مبحث ۱۹ در استانداردهای ساخت و ساز، در اوایل دهه ۸۰، به تدریج صنعت یو پی‌وی‌سی وارد کشور شد.

این یک فرصت طلایی بود تا شرکت با استفاده از توان و سابقه خود در تولید پروفیل، واحد پروفیل‌های تقویتی را به مجموعه اضافه کند و همگام با مشتریان خود

که اغلب تولیدکنندگان در و پنجره‌های دوجداره بودند، خطوط پروفیل‌های تقویتی خود را افزایش دهد.

این فرصت‌شناسی، نه تنها پای محصولات وارداتی به کشور را کوتاه کرد، بلکه باعث شد شرکت آهن و فولاد جهان، بازار پروفیل‌های تقویتی کشور را تصاحب کرده و تا سال‌ها یکه‌تاز تولید و صادرات پروفیل‌های تقویتی در کشور باشد.

شرکت آهن و فولاد جهان در این مدت ضمن حفظ اصالت کاری خود که طراحی و ساخت سازه‌های فلزی بود و به عبارتی از پیشکسوتان این عرصه محسوب می‌شد، با تقویت جایگاه خود در تولید پروفیل‌های تقویتی به عنوان پیشگام این عرصه، به بازارهای صادراتی و بین‌المللی نیز راه پیدا کرد.

قدمتی ۶۰ ساله در ساخت سازه‌های فلزی

هر چند یک شرکت فولادی است، اما در بخش‌های مختلف اداری زنان مسئولیت‌های

PDF Compressor Free Version



جلیل خیره مسجدی

اینکه چه حجمی از بازار در دست شرکت آهن و فولاد جهان است، منابع آماری دقیقی وجود ندارد، که بتوان با استناد به آن اعداد قابل اتکایی به منابع خبری داد، با این حال طبق برآوردهای واحد فروش شرکت، که اتفاقاً رسمی نیست، حدود ۷۰ تا ۷۲ درصد بازار پروفیل‌های تقویتی کشور در اختیار شرکت آهن و فولاد جهان است.



خیره مسجدی می‌گوید: البته این آمار می‌تواند تا رقم ۸۳ یا ۸۴ درصدی هم برسد، چرا که شواهد نشان می‌دهد بخشی از این محصولات که در مناطق مرزی سفارش داده شده، صادر می‌شوند بنابراین حدود ده درصد از این برآورد جزو بازار داخلی حساب نمی‌شوند.

ولی در مجموع این شرکت از بدو تأسیس تاکنون، ۷۰ تا ۷۲ بازار پروفیل‌های تقویتی را در دست دارد و اینکه در این بازه زمانی این عدد ثابت مانده به سبب، کیفیت بالای محصول و رضایت مشتریان از تولیدات شرکت است.

مدیر عامل شرکت آهن و فولاد جهان نیز در پاسخ به سرانه مصرف پروفیل‌های تقویتی کشور می‌گوید: اینکه بتوان برای تولید پروفیل‌های تقویتی در کشور، سرانه مصرف داخلی در نظر گرفت، موضوعیت ندارد، چرا که محصول تولیدی یک محصول مکمل است. مهندس همتیان ادامه می‌دهد: اما در موضوع پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی، این برآورد هم از طرف شرکت‌های خصوصی و هم از طرف وزارت راه و شهرسازی برآورد شده است و براساس این برآوردها می‌توان روند تولید، میزان تولید و بازارهای هدف را تحلیل کرد.

در تولید پروفیل گالوانیزه، آخرین استانداردها را رعایت می‌کنیم

در سال‌های اخیر استانداردهای تولید پروفیل گالوانیزه، دستخوش تغییراتی شده و ضخامت آن تغییر کرده است.

در تولید ورق گالوانیزه، مولفه بسیار مهمی وجود دارد، استاندارد این ورق‌ها تا قبل از این با ضخامت ۱.۲۵ و در برخی موارد ۱.۵ بود؛ اما در حال حاضر ۲۰ تا ۲۵ درصد این ضخامت کاهش پیدا کرده است؛ این موضوع در بقیه نقاط دنیا خیلی پیش‌تر آغاز شده و این تغییر در کشور ما نیز ضروری بود.

اما نکته‌ای که در بررسی پرونده کاری این شرکت در تولید پروفیل گالوانیزه به چشم

سنگینی را بر عهده گرفته‌اند، برای مثال مسئولیت بخش سازه‌های فلزی با خانم "گلناز افشار" است. خانم افشار در خصوص سازه‌های فلزی و پیشگامی این شرکت در حوزه سوله‌سازی می‌گوید: در عصری که سرعت ساخت و ساز و استقامت سازه‌ها، حرف اول را در شهرسازی می‌زند، قطعاً سازه‌های فولادی پیش‌نیاز توسعه شهری محسوب می‌شوند. او ادامه می‌دهد: هم اکنون یکی از دلایل پیشرفت سریع کشورهای نوظهور و توسعه‌یافته استفاده از سیستم سازه‌های فولادی پیش ساخته در ساخت و سازه‌های سریع است که زیرساخت‌های صنعتی، تجاری، درمانی و مسکونی این کشورها را با کیفیت مطلوب و در اسرع وقت اجرا می‌کند.

شرکت "آهن و فولاد جهان سپاهان"، در بحث فولاد و سازه‌های فولادی، قدمتی ۶۰ ساله دارد و به پشتوانه همین سابقه، به فناوری سازه‌های فولادی پیچ و مهره نیز دست یافته است.

با توجه به فعالیت کارخانه‌های تولید فولاد در کشور و شرایط بهتر کنترل کیفیت آن نسبت به بتن، این کنترل‌ها، سازه‌های فولادی را نسبت به بتن و سایر مصالح ساخت و ساز متمایز می‌سازد.

خانم افشار یادآور می‌شود: آوازه سازه‌های فلزی طراحی و تولید شده در شرکت نیز، شرکت‌های نامدار صنعتی را مجاب کرده تا بنای اصلی واحدهای تولیدی خود را به نام آهن جهان مزین کنند، به طوری که در اکثر نقاط کشور، هم اکنون پروژه‌های مختلفی در دست اجراست.

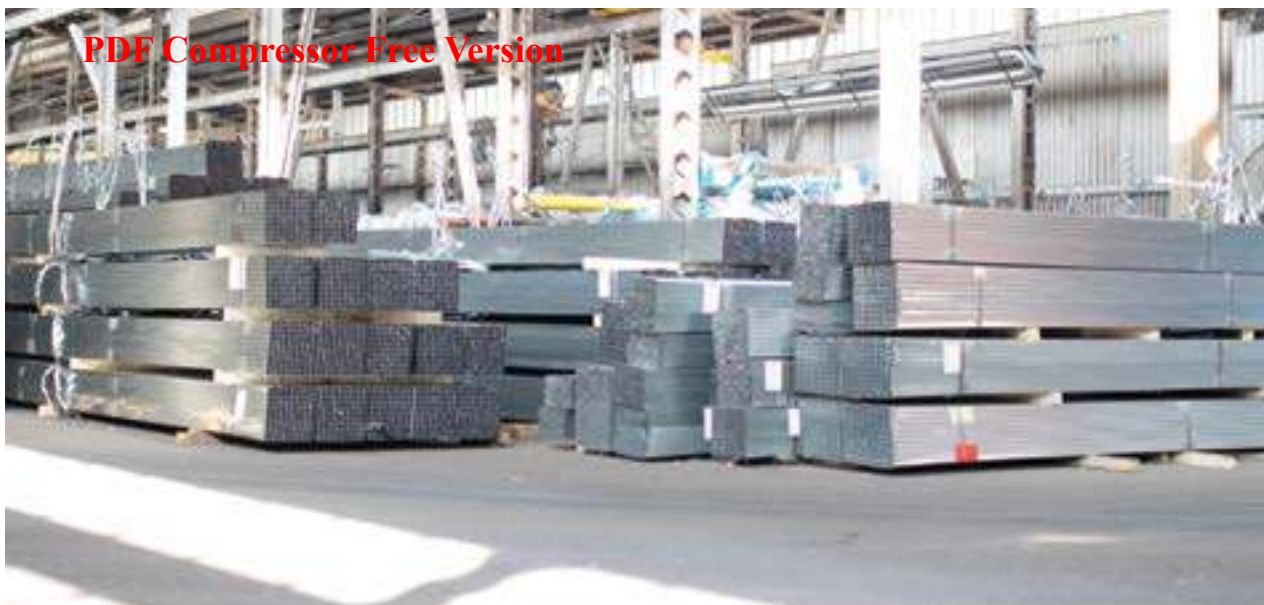
به عنوان مثال اجرای پروژه‌های نوردی فولاد را پذیرفته و با بخش صنایع غذایی نام آشنای کشور نیز در ساخت سوله، همکاری دارد، به طوری که در حال حاضر بین یک میلیون تا دومیلیون متر مربع برای ساخت سازه تفاهمنامه همکاری دارد و در این بخش با ظرفیت کامل کار می‌کند.

تنها صادرکننده پروفیل‌های تقویتی تا سال ۱۳۹۸

آهن فولاد جهان اگر بخواهد، کارنامه درخشان خود در حوزه پروفیل‌های تقویتی را رو کند، باید گفت: تا سال ۱۳۹۸ تنها شرکت صادر کننده پروفیل‌های تقویتی در کشور بود. با توجه به کیفیت بالای تولیدات شرکت، معمولاً پروفیل‌های صادراتی از ایران را نیز با نام آهن و جهان می‌شناسند و هم اکنون نیز تولید پروفیل‌های تقویتی این شرکت به قوت خود ادامه دارد.



PDF Compressor Free Version



می‌خورد این است که از روزی که تولید این محصول در شرکت آغاز شده است، برخلاف سایر کشورها که اغلب از مواد اولیه درجه دو در تولیداتشان استفاده می‌کنند؛ تا کنون یک «کویل» درجه دو وارد مجموعه نشده و تمام تولیدات با مواد اولیه درجه یک تولید و به دست مشتری رسیده است.

سپهر یراق پارسیان، شرکتی نوپا با افق بلند

وقتی صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی رشد و توسعه پیدا کرد، نیازمندی‌های دیگری نیز در این حوزه به چشم خورد، نیازمندی‌هایی که از دید مدیران مجموعه آهن و فولاد جهان پنهان نماند؛ و آن چیزی نبود جزء تأمین یراق آلات در و پنجره های یوپی‌وی‌سی.

این مهم نیز با راه اندازی خط تولید دستگیره های درب و پنجره های یوپی‌وی‌سی تحت عنوان شرکت سپهر یراق پارسیان پا گرفت. مسئولیت فروش این واحد نیز بر عهده خانم "الناز فخیم" است.

او می‌گوید: با توجه به ظرفیت‌های بالایی که در میان مشتریان دستگیره‌های در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی وجود دارد، و توانمندی‌های شرکت در تأمین این نیازها، فاز اول این بخش، با تولید دستگیره‌های یوپی‌وی‌سی آغاز شده و بخش یراق آلات آلومینیومی نیز در آینده به این مجموعه اضافه خواهد شد.

آخرین محصول تولیدی شرکت که دستگیره‌های در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی است، در دو سالگی خود، به ظرفیت ثابتی از تولید رسیده است، با مشتریان داخلی و خارجی ارتباط مناسبی گرفته و هم اکنون بخشی از بازار داخل را نیز به دست آورده است.

شرکت "سپهر یراق پارسیان"، هرچند شرکتی نوپاست، اما در ابتدای راه، افق بلندی در برابر این شرکت قرار گرفته است، چرا که این شرکت از بطن شرکتی بلند آوازه در حوزه ساخت پروفیل‌های تقویتی کشور پا به عرصه تولید گذاشته است.

خانم فخیم ادامه می‌دهد: دستیابی به بازار یراق آلات، برنامه‌ای بود که از ۶ سال پیش، روی میز واحد تحقیق و توسعه شرکت آهن و فولاد جهان قرار داشت، برنامه‌ای که در سال ۹۹ با تأمین منابع مالی و دستیابی به فناوری‌های ساخت، اجرایی شدن آن آغاز شد.

تا اینکه همزمان با ایام الله دهه فجر سال ۱۴۰۱، با افتتاح و بهره‌برداری رسمی نخستین خط تولید تمام اتوماتیک دستگیره‌های در و پنجره یوپی‌وی‌سی کشور با نام "سپهر یراق پارسیان"، افق جدیدی در سپهر تولیدات یراق آلات در و پنجره کشور، باز شد.

خط تولید سپهر یراق پارسیان، مشابه داخلی و خارجی ندارد

شرکت "سپهر یراق پارسیان" با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی سر پا ایستاده است و با بهره‌گیری از تکنولوژی ساخت ربات در تمام مراحل تولید، موفق به افزایش ۳ برابری سرعت تولید شده است.

مسئول فروش یراق آلات در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی می‌گوید: خطوط تولید این شرکت، مشابه خارجی و داخلی ندارد و ضمن اینکه حق ثبت اختراع آن برای شرکت "سپهر یراق

PDF Compressor Free Version



پارسیان" محفوظ است، اقدامات لازم برای اخذ مجوز دانش بنیان برای دستگاه‌های مونتاژ نیز در حال پیگیری است.

به گفته خانم فخیم، هر چند صفر تا صد فرایند تولید به صورت تمام اتوماتیک است، با این حال، برای ۱۰۰ نفر بصورت مستقیم و ۱۲۰ نفر غیر مستقیم اشتغال‌زایی کرده و ماهانه ظرفیت تولید ۲۶۰ هزار دستگیره در و ۴۵۰ هزار دستگیره پنجره را دارد.

مواد اولیه مورد نیاز در ساخت این نوع یراق‌آلات، از قبیل پلاستیک، آلومینیوم و رنگ در کشور تولید می‌شود در حالی که این مواد اولیه پیشتر تحت عنوان مواد خام از کشور خارج و با ایجاد ارزش افزوده در قالب محصول وارد می‌شد و به عبارتی یک مزیت رقابتی برای شرکت محسوب می‌شود.

پایین نگه داشتن قیمت تولید، تضمین ادامه‌دار بودن تولید

با همه توانمندی‌های شرکت در تولید کیفی محصول، یک نکته بسیار حائز اهمیت است و آن، قیمت تمام شده محصول است که در مقایسه با رقیب، پایین است.

شاید به تعبیری این فوت کوزه‌گری باشد، اما مدیر عامل شرکت معتقد است، پایین نگه داشتن قیمت تمام شده، یکی از مهمترین عوامل ادامه‌دار بودن تولید است.

سیروس همتیان می‌گوید: سابقه حضور ما در این صنعت، ما را با چم و خم آن آشنا کرده است، در حال حاضر حدود ۷۰ تا ۷۲ درصد از بازار داخلی پروفیل‌های تقویتی را در اختیار داریم، علاوه بر آن تامین ۴۵ درصد بازار پروفیل‌های تقویتی کشور عراق نیز بر عهده آهن و فولاد جهان است.

او ادامه می‌دهد: همه اینها موید ظرفیت بالای شرکت در زمینه پروفیل‌های تقویتی است، وقتی ظرفیت تولید بالا می‌رود، هم راستا با آن، قدرت خرید در مواد اولیه نیز بالا می‌رود، با افزایش حجم خرید، می‌توان با قیمت‌های مناسب، مواد اولیه تامین کرد.

به تعبیر مهندس همتیان، این یک بازی ساده دو دوتاست، وقتی یک تولید کننده، به حاشیه سود کم قناعت کند، می‌تواند از محل افزایش تولید و جلب رضایت مشتری، به سود قابل توجه در دراز مدت دست پیدا کند.

شاید به این دلیل است، افراد زیادی جرات ورود به این بازار را ندارند، چون در برابر تولیدکنندگان خوش حسابی چون خانواده همتیان، نمی‌توانند برای خود حاشیه سود بالا در نظر بگیرند و در این بازار خیلی زود کم می‌آورند.

این شرکت ۱۲ سال است که همین روال را در پیش گرفته و به این دلیل رقیب زیادی ندارد و می‌تواند صرفاً با افزایش تولید و حاشیه سود ۳ یا ۴ درصدی، کار خود را ادامه دهد.

مزیت‌های رقابتی در بازار فولاد مطلوب است

این وضعیت رقابت و رکود تولید در بخش فولاد، آن چنان به چشم نمی‌خورد، چرا که با توجه به مزیت رقابتی در بازارهای صادراتی حوزه فولاد، این وضع جبران شده است.

او در تشریح این موضوع می‌گوید: با توجه به پایین بودن قیمت‌های تمام شده فولاد و



PDF Compressor Free Version



و در شرایط یکسانی مراودات بین‌المللی آن‌ها صورت گیرد، هیچ کشوری توان رقابت با محصولات فولادی تولیدی در ایران را نخواهد داشت، چرا که بازارهای هدف و مشتری‌های خاص خود را داریم.

بازار پروفیل‌های تقویتی، تابعی از کل است

مهندس سبروس همتیان معتقد است: پروفیل سازه‌ها، بیشتر از تولید کنندگان پروفیل‌های تقویتی چنین برآوردهایی دارند چون می‌خواهند آینده بازار را رصد کنند، البته ما نیز بعضاً از اطلاعات آنها استفاده می‌کنیم.

مدیر فروش پروفیل‌های تقویتی نیز می‌گوید: در رصد بازار بررسی‌های دولت نیز عامل موثری است، برای مثال: برخی معتقدند سال آینده پروفیل یوپی‌وی‌سی بازار بهتری خواهد داشت و به تبع آن مقدار تولید هم افزایش خواهد داشت، براین اساس هر مقدار پروفیل یوپی‌وی‌سی بیشتر تولید شود، تولیدات ما نیز به همان نسبت افزایش خواهد داشت.

"جلیل خیری" می‌گوید: با رصد میزان تولید، فروش و مصرف پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی در شبکه ارتباطی، میزان تولید پروفیل‌های مقاطع گالوانیزه برای شرکت ما نیز ریل‌گذاری می‌شود.

او ادامه می‌دهد: حضور در بازار پروفیل‌های تقویتی، تابعی از کل است، بعبارتی هر قدر بازار عرضه و تقاضای پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی تحت تاثیر عواملی خاص مثلاً اقتصاد باشد، شرکت‌های تولید کننده نیز از آن تاثیر می‌پذیرند.

در هر دو بخش پروفیل‌های تقویتی و پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی به اندازه کافی در کشور ظرفیت وجود دارد، حتی می‌توان گفت، مازاد ظرفیت نیز وجود دارد و اقدام عجیب این است که برخی با ظرفیت‌های فعلی همچنان به این چرخه وارد شده و سرمایه‌گذاری می‌کنند.

مهندس همتیان در تکمیل صحبت‌های مدیر فروش پروفیل‌های تقویتی می‌گوید: در بخش پروفیل‌های تقویتی نیز، نه تنها ظرفیت موجود تا سال‌های سال کفاف می‌دهد، مازاد تولید نیز وجود دارد، تا جایی که حتی اگر بازارهای صادراتی نیز به وجود بیاید، باز می‌توان با همین امکانات پاسخگو بود.

او نمونه ضرورت توازن بازار عرضه و تقاضا را موضوع اجرای مسکن مهر عنوان کرده و ادامه می‌دهد: در زمان اجرای مسکن مهر، ظرفیت تولید پروفیل‌های تقویتی، به اندازه نیاز مسکن مهر افزایش یافت و اکنون بیش از آن افزایش یافته است.

مهندس همتیان با یادآوری موقت بودن طرح مسکن مهر می‌گوید: بر اساس این طرح، در بخش‌های مختلف از جمله تولید میلگرد یا پی‌وی‌سی ظرفیت تولید ایجاد و متناسب با نیاز بازار، تولید افزایش یافت.

حال آنکه وقتی این پروژه تمام شد، بسیاری از این ظرفیت‌های تولیدی یا آزاد شد و یا کارخانه‌هایی که با هزاران امید تاسیس شده بودند، با پایین‌ترین ظرفیت، به تولید خود ادامه می‌دهند.

انرژی ارزان در ایران، هزینه‌های سربار کمتری نسبت به دیگران داریم اما در یوپی‌وی‌سی چنین نیست و هم اکنون اکثر کارخانه‌ها نمی‌توانند با ظرفیت کامل کار کنند.

برای مثال قیمت تمام شده در حوزه فولاد، با وجودی که چین با کشتی از برزیل گنداله وارد و تولید می‌کند، باز هم به سودآوری مطلوب می‌رسد و یا هر چند آمریکا برای واردات تعرفه گمرکی لحاظ می‌کند، با این حال چین می‌تواند محصولی با قیمت تمام شده پایین تولید کند.

دسترسی به منابع و معادن فولادی، دسترسی به نیروی کار ارزان، انرژی ارزان، حمل و نقل ارزان و کم‌رنگ بودن مسائل زیست محیطی همگی باعث می‌شوند که معادلات بازار فولاد متفاوت از بازار پروفیل باشد.

مهندس همتیان ادامه می‌دهد: مولفه‌هایی که در حوزه فولاد در ایران چندان مشکل ساز نیستند، صنعت فولاد کشورهای اروپایی را گریبان گیر کرده‌اند.

وی یادآور می‌شود: تنها مشکل صنعت فولاد ایران، مراودات بین‌المللی و منطقه‌ایست. اگر این مساله حل شود، دیگر مسائل به نفع ماست، تا حدی که حتی کشور چین نیز نمی‌تواند با ایران، مقابله کند.

در صنایع فولادی، ایران، یکی از تامین‌کننده‌های بالا دست چین است. با وجودی که ظرفیت تولید صنایع فولادی در چین بسیار بالاست. چین از ایران نیز واردات زیادی در حوزه شمش و آهن اسفنجی انجام می‌دهد.

از آنجایی که صنایع فولادی در کشور ما همگام با دیگر کشورهاست، در رشد صنعت فولاد، جایگاه خوبی داریم و ایران بین ده کشور اول دنیا قرار دارد چرا که مباحث زیستی محیطی باعث شده چند کشور اروپایی رده‌هایی پایین‌تر از ایران را کسب کنند.

مهندس همتیان با اشاره به سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در بحث صنایع فولادی کشور می‌گوید: این سرمایه‌گذاری‌ها باعث شده دست این صنعت در صادرات بسیار باز باشد، برخلاف صنایع پروفیل که با توجه به قیمت تمام شده بالا، خرید مواد اولیه از بورس و کشف قیمت، قوانین دست و پاگیری دارد.

بطوری که در کارخانه‌های بزرگ فولادی کشور که زنجیره تولید کاملی دارند، قیمت تمام شده آنها در مقایسه با چین بسیار پایین است و اگر مشکلات صادراتی صنعت فولاد کشور حل شود قطعاً صنعت فولاد، رشد قابل ملاحظه‌ای خواهد کرد.

دورنمای صادرات فولادی، مطلوب است؛ اگر قوانین دست و پاگیر نباشند

در تحلیل دورنمای صادراتی کشور مشکلاتی وجود دارد که پایه‌های صادراتی را سست و معادلات صنعتگران را بر هم می‌زند، عراق در تعرفه وارداتی تغییراتی اعمال می‌کند، پاکستان سیستم بانکی خود را تغییر می‌دهد، یا قیمت ارز در کشور بالا و پایین می‌شود، همه آن‌ها بر نوسانات بازار صادراتی فولاد موثر هستند.

در حالی که اگر دست و پا فعالان صنعت فولاد با قوانین دست و پاگیر، محدود نشود،





آینده پراک‌آلات، داستان خودش را دارد

پراک‌آلات نیاز به بازار باز دارد که همه بتوانند راحت صادر کنند، این را مهندس همتیان می‌گوید.

او ادامه می‌دهد: برای پایین آوردن قیمت تمام شده، پراک‌آلات ضمن کاهش قیمت مواد اولیه باید از اتوماسیون استفاده کرد و سیستم‌های به روز داشت، و همه اینها مستلزم این است تولید بالایی داشته باشیم.

از سویی دیگر کشور ما در استفاده از پراک‌آلات مصرف محدودی دارد، بنابراین آینده بازار پراک‌آلات کشور را باز بودن پای صادراتی آن تعیین می‌کند؛ و می‌توان گفت: در حوزه پراک‌آلات مشکلات پیش پای صادرات از نوع اقتصادی است تا فناوری و تولید.

طی سال‌های گذشته در موضوع صادرات، هر کدام از تولیدکنندگان شیوه‌ای برای خود پیدا کرده‌اند تا بتوانند گره‌های صادرات را باز کنند، تا اینکه سامانه نیما را جایگزین نقل و انتقالات پول کردند.

او بر این باور است که بزرگترین مانع صادراتی ایران، جابه‌جا کردن پول نیست، چرا که در کشورهای مختلف، افراد مختلفی هستند که می‌توانند پول را به نفع شرکت، جابه‌جا کنند و در شرایط مناسب و مساعد، می‌توان از وجود سوئیفت بهره برد.

قیمت با عرضه و تقاضا تعیین می‌شود نه با دستور!

مهندس همتیان، اذعان دارد که مشکل صادر کنندگان، بخشنامه‌های خلق‌الساعه دولت است، مثلاً دولت بدون ارزیابی از وضعیت صادر کنندگان، تولید کنندگان را مکلف می‌کند که ارز را به قیمت نیمایی بفروشند.

مدیر عامل شرکت آهن و فولاد جهان، با ابراز تاسف از اینکه مجموعه تصمیم گیران دولتی، بدون توجه به تامین ارز مواد اولیه و دیگر ملزومات تولید از بازار آزاد؛ تولید کنندگان را تحت فشار قرار می‌دهند تا ارز حاصل از صادرات را با قیمت نیمایی بفروشند، و حاصل همه اینها، به ضرر تولید کننده تمام می‌شود.

مهندس همتیان یادآور می‌شود: در صنعت فولاد به دلیل قیمت تمام شده پایین می‌توان در رقابت با دیگر کشورها قدم علم کرد، اما اگر بخواهیم پراک‌آلات را صادر کنیم هیچ امکان رقابتی نداریم.

مگر می‌شود تمام نهادهای تولید را با ارز آزاد خرید و بعد صادر کرد؟ مگر امکان دارد با ارز آزاد تولید کرد، دست به صادرات زد و بعد ارز حاصله را با قیمت نیمایی برگرداند؟ طبیعتاً تولیدکننده باید از جیب خودش پرداخت کند.

اینکه قیمت تمام شده کم است، قبول می‌کنیم؛ اما باید شرایط و ارزش دلار را نیز در نظر گرفت؛ اگر قیمت ارز، واقعی باشد، قیمت تمام شده ما کم است؛ اما اگر به قیمت نیمایی و تکلیفی باشد، نه تنها قیمت تمام شده ما زیاد است بلکه با قیمت تمام شده جهانی نیز برابری می‌کند.

او با بیان اینکه شرکت آهن و فولاد جهان، جزو معدود شرکت‌هایی است که ۹۶ درصد ارز حاصل از صادرات را به داخل کشور منتقل کرده‌است می‌گوید: طبیعی است وقتی اینجا تولید می‌کنیم، باید ارز را هم به اینجا برگردانیم و شرکت بر این اصل متعهد است.

مهندس همتیان ادامه می‌دهد: با این وجود باید ساز و کاری انتخاب شود که خریدار و فروشنده خودشان بتوانند تصمیم بگیرند با چه قیمتی ارز را معامله کنند این یعنی باید قیمت با عرضه و تقاضا تعیین شود نه با دستور.

آنچه در این بازار اهمیت دارد، نه حجم تولید، که سهم ما از بازار است، اینکه چقدر از بازار داخل در اختیار ماست و با اینکه پروفیل‌های تقویتی تولیدی ما، تا چه اندازه در بازار عراق نفوذ پیدا کرده است.

او تشریح می‌کند: طبیعی است، وقتی ۵۰ درصد از ساخت و ساز کشور کم شود، به نسبت همان حجمی که سهم مان از بازار است، تولید می‌کنیم؛ چرا که نمی‌توان ۱۰۰ درصد نیاز بازار را تامین کرد.

شاید دولت به تعهداتش که ساخت یک میلیون واحد مسکونی در سال بود، عمل می‌کرد، سهم ما از تولید و فروش پروفیل در بازار داخل قابل توجه بود؛ اما در شرایط فعلی نمی‌توان دولت را مکلف به انجام تعهداتش کرد، پس شرکت نیز در گام اول سهم خود از بازار را حفظ می‌کند و در گام بعدی با شناسایی بازارهای جدید، تولید خود را افزایش می‌دهد.

استانداردها، حافظ جان مردم ضامن تداوم صادرات

در بررسی و مقایسه استانداردهای بازار داخل و خارج، باید گفت: در بسیاری موارد استانداردهای داخل ایران، سختگیرانه تر است و در برخی موارد نیز استانداردهای داخل خارج مشابه‌اند.

برای مثال استانداردهای کشورهای حاشیه خلیج فارس تقریباً شبیه داخل کشور است، اما در تولیدات در و پنجره، کشورهای پاکستان، افغانستان و عراق استانداردهای سطح پایین‌تری از داخل کشور دارند.

مدیر عامل شرکت آهن و فولاد جهان با تأکید بر اینکه وضع هر گونه استاندارد با هدف تضمین بقای صادرات و حفظ جان مصرف کننده صورت می‌گیرد ادامه می‌دهد: زمانی وقتی نوردی‌ها برای ترکیه محصول ارسال می‌کردند، سعی داشتند برای صادرات میلگردهای سبک به ترکیه مجوز بگیرند، که البته موفق نشدند.

مهندس همتیان، با استناد به واکنش یکی از مسئولان وقت در قبال این همه اصرار برای اخذ مجوز می‌گوید: قطعاً این حجم از میلگرد صادراتی در ساختمان‌سازی ترکیه استفاده خواهد شد، حال آنکه اصرار به کاهش استانداردها برای این است که جان انسان‌ها به بازی گرفته شود.

موضوعی که بعد از زلزله شدید ترکیه همه شاهد عواقب ناشی از ساخت و ساز با مصالح ساختمانی با کیفیت پایین بودیم.





جنگِ قیمت و کیفیت



اشاره

پنجره ایرانیان: تبریز شهر صنعت است. انگار گل این خطه را با کار و تولید سرشته‌اند. اگر اهلش باشی توی هوای شهر، می‌شود بوی تولید را حس کرد. داستان تبریز صنعتی، قصه‌ی شهری است که کمی آن سوتر نشسته و به انتظار بادی است یا حتی نسیمی که بوزد و هوای دل تولیدکنندگان را تازه کند. گاه اما اینگونه نمی‌شود. هوای تولید تنگ می‌شود و نفسش به شماره می‌افتد. آسمانش سیاه می‌شود و گاه مشکلات آنقدر زیاد می‌شود که تولیدکنندگان سنگ صبوری می‌خواهند تا بگویند و بگویند تا آرام شوند. پای صحبت زهره فرجی که می‌نشینی چنین حسی به تو دست می‌دهد. آخرین کلامی هم که می‌گوید این است: «آخی چقدر راحت شدم» انگار حرف‌های نگفته‌اش را جمع کرده و اینجا و در این همنشینی سفره دلش را پهن کرده باشد و بعد از گفتن، نفسی راحت کشیده است.

«زهره فرجی» مدیر عامل شرکت آذر صنعت نورلو پلاست با برند تجاری (نورلو) است. از وجناتش اعتماد به نفس می‌بارد. محکم صحبت می‌کند و گاه با ذوق! به ویژه آنجا که دارد از پیشرفت‌های مجموعه تحت مدیریتش حرف می‌زند، خیلی ذوق می‌کند. انگار درباره فرزندش حرف می‌زند. وقتی بحث از توسعه شرکت می‌شود، می‌گوید: «خیلی دوست دارم سال آینده شما را دعوت کنم و در سالن جدید باهم قدم بزنیم». یا وقتی درباره دستگاه‌ها و ماشین‌ها حرف می‌زند مشخصات فنی را با ذوق بیان می‌کند. جایی هم از اوضاع گله می‌کند. به ویژه آنجا که به فعالان صنعت آلومینیوم اشاره می‌کند و به آنها در قالب یک پیشنهاد می‌گوید: «معتقدم اهالی صنعت آلومینیوم بیشتر از اینکه بُعد مالی را در نظر بگیرند، باید به موضوعاتی مثل کیفیت توجه کنند چون سود در این صنعت سود خوبی است». او می‌گوید: «اگر از ما کیفیت خوب بخواهند در بالاترین سطح حاضر به تولید هستیم اما متأسفانه این درخواست وجود ندارد. بیشتر از ما قیمت پایین می‌خواهند. ما داریم می‌جنگیم؛ می‌جنگیم تا کیفیت را حفظ کنیم و قیمت را پایین نکه داریم».

نیمه اول آذر ماه فرصتی دست داد تا مهمان خانم فرجی در کارخانه نورلو پلاست باشیم؛ هم از خط تولید بازدید کنیم و هم با او درباره وضع موجود نورلوپلاست، گپ و گفتی بزنیم. آنچه در ادامه می‌آید خلاصه این گفت‌وگو است:

PDF Compressor Free Version



سال جاری، چسب‌های نسوز پلی‌آمید و فوم‌های عایق به عنوان محصولات جدید اضافه شده در سبد کالایی نورلو معرفی شدند. به یاری خدا در سال آینده همزمان با تأسیس سالن شماره ۲، در جهت افزایش حجم تولید و توسعه سهم بازارهای خارجی پیش خواهیم رفت.

دلیل افزایش بنا فقط توسعه خط تولید بوده است یا دلایل دیگری هم داشته‌اید؟

چنانچه مستحضر هستید پیشرفت در یک واحد صنعتی بایستی به صورت موازی در تمامی واحدهای سازمان به صورت همزمان صورت بگیرد. در غیر این صورت، با رشد نامتوازن واحد صنعتی یا رشد جابجایی تک بعدی سازمان مواجه خواهیم شد. بنابراین افزایش ظرفیت تولید، مستلزم اضافه کردن خطوط تولید جدید، تجهیزات آزمایشگاهی، قالب‌های جدید، تجهیزات اداری، حجم بالاتری از مواد اولیه در گردش و انبارهای جدید، تجهیزات امنیتی بیشتر، جذب نیروی انسانی و به موازات آن تجهیز واحدهای آموزشی جهت ارتقاء سطح علمی و مهارت‌های نیروی انسانی فعلی است که تمام اینها نیازمند ایجاد فضاهای جدید در کارخانه است. در سالن شماره ۲ فضای کافی برای توسعه موازی تمامی بخش‌های سازمان پیش‌بینی و زیرساخت‌های مورد نیاز فراهم شده است.

اقداماتی هم برای نوسازی یا افزایش ماشین‌آلات انجام داده‌اید؟

بله، افزایش تعداد خطوط تولیدی به موازات توسعه طیف کاری در هر دو واحد پلی‌آمید و پی‌وی‌سی صورت گرفته است. در این حوزه، گسترش دو واحد تحقیق و توسعه و واحد طراحی و مهندسی و سایر اقدامات اولیه جهت بومی‌سازی ساخت قالب‌های اکسترودی با تکنولوژی روز دنیا انجام شده است. واحد کامپاندینگ به میکسرهای جدید مجهز شده تا بتوانیم طیف رنگ محصولات را ایجاد کنیم. به درخواست نمایندگان عزیزمان تجهیزات حک لیزری روی محصولات ریجید پی‌وی‌سی اضافه شده است.

اگر موافق باشید در آغاز بحث را از این نقطه شروع کنیم که اینجا کجاست و چه تولید می‌کنید؟

ما در شرکت آذر صنعت نورلو پلاست هستیم. شرکتی که با برند تجاری نورلو در حال فعالیت است. نورلو اولین تولیدکننده تخصصی محصولات اکسترودی ترموپلاستیکی در ایران است. ما انواع مقاطع اکسترودی پلی‌آمیدی مصرفی پروفیل‌های آلومینیوم ترمال بریک و مقاطع اکسترودی ریجید پی‌وی‌سی در زمینه‌های ساختمانی و صنعتی را تولید می‌کنیم. فعالیت تولیدی ما از اواخر سال ۱۳۹۴ آغاز شده است. تمرکز اولیه شرکت، طراحی و تولید تیغه‌های عایق پلی‌آمید تقویت‌شده با الیاف شیشه با تکنولوژی پیشرفته و بسیار دقیق اکستروژن سرد بود. تیغه‌های پلی‌آمید با طرح‌های بی‌شمار رایج و اختصاصی بر پایه پلی‌آمید ویرجین ۶۶ (PA66 or Nylon 66) برای دوخت در انواع پروفیل‌های آلومینیومی در، پنجره و نما عرضه می‌شد. فاز اول توسعه در سال ۹۸ آغاز شد. در آن زمان خطوط اکسترود هارد پی‌وی‌سی و قالب‌های آن را همراه با تجهیزات و تکنولوژی تولید کامپاندهای مربوطه به مجموعه اضافه کردیم. به این ترتیب انواع پروفیل‌های عمومی و اختصاصی ریجید پی‌وی‌سی نیز در سبد محصولات نورلو جای گرفت. هم زمان با این روند، تکمیل سبد کالایی و ارتقا سطح کمی و کیفی محصولات و با آغاز صادرات به چند کشور همسایه و تلاش برای حضور مستمر و پر قدرت در بازارهای جهانی و منطقه‌ای به مجموعه شرکت نورلو پلاست افزوده شد.

با توجه به آنچه توضیح دادید قاعده این است طرح توسعه بعدی را هم داشته باشید، درست است؟ کمی درباره آن صحبت می‌کنید؟

قطعاً. برنامه جامعی برای توسعه شرکت تدوین شده است. برنامه سال جاری مبتنی بر ارتقای کیفی محصولات و واردات تکنولوژی‌های نوین بود. در نمایشگاه در و پنجره تیرماه



PDF Compressor Free Version



چطور سر از تولید درآوردید؟ اصلا فکر تولید از کجا آمد؟ و آیا به عنوان یک زن در این صنعت دشواری‌هایی هم داشته‌اید؟

پیش از ورود به حوزه تولید، بنده در زمینه واردات و توزیع ماشین آلات مرتبط با راه‌اندازی واحدهای تولیدی بودم، این کار برای من که همواره شیفته تولید بودم، حس ارزش‌آفرینی نداشت.

تولید تیغه‌های پلی‌آمیدی با دریافت پیشنهاد ایجاد دپوی مرکزی پلی‌آمیدهای وارداتی از طرف شرکت ترک تولیدکننده این محصولات در نیمه دوم سال ۹۴ آغاز شد. و در پاسخ به اینکه از کجا آمد باید بگویم ایده اصلی پشت همین یک جمله بود: چرا خودمان نه؟! در پاسخ به بخش دوم پرسش شما، باید با مباحثات بگویم که خوشبختانه از نظر فرهنگی و به خصوص فرهنگ کاری در حوزه‌ای که در آن فعالیت داریم، نگاه جامعه کاری ما، نگاه سطحی و جنسیت‌زده‌ای نیست و شخصا زنان موفق بسیاری را در این حوزه می‌شناسم که بدون هیچ دشواری فعالیت می‌کنند و مسیر رشد هم فردی و هم کاری برایشان هموار است.

نخستین تولیدات‌تان در این زمینه چه بود؟

اولین تولید ما تیغه عایق پلی‌آمیدی بود. تولید در کارخانه با ۴ خط اکسترودر وارداتی شروع شد. حجم اولیه تولید حدودا ۲۰ تن در ماه بود و علیرغم تدوین برنامه دقیق توسعه، حجم ده برابری تولید امروز در آن روزها برایمان بیشتر از آنکه یک هدف پنج ساله باشد شبیه یک رویای شیرین بود! حجم دپوی محدودی داشتیم و اغلب بر مبنای سفارش تولید انجام می‌دادیم.

در حوزه تولید معمولا استراتژی‌هایی وجود دارد که در قامت اولویت‌ها ظهور پیدا می‌کند مثلا یک عده حجم تولید برای‌شان اولویت دارد و گروهی دیگر کیفیت محصولات. شما چه اولویتی برای خودتان تعریف کرده‌اید؟

همانطور که در خصوص ضرورت رشد موازی واحدهای مختلف یک شرکت در راستای توسعه همه جانبه عرض کردم، به نظر بنده حجم و کیفیت را هم نباید فدای یکدیگر کرد. و البته کیفیت هم تا جایی معنا پیدا می‌کند که بتواند مزیت رقابتی قیمتی محصول را حفظ کند. علیرغم رشد چشمگیر صنعت آلومینیوم در کشورمان، متأسفانه با ملاحظه تقاضای موجود در بازار، هنوز موقعیت قیمت در رسته محصولات ما موقعیت ممتازتری است. در حال حاضر ما تنها شرکتی هستیم که با آزمایشات دقیق و تحقیقات گسترده کار پلی‌آمید را در ایران انجام می‌دهیم. وقتی تفکر سیستمی در سازمان حاکم است دیگر امر کیفیت یک موضوع سلیقه‌ای





و انتخابی نیست، و تمام امور بایستی بر اساس پروتکل‌ها و استانداردهای تدوین شده پیش برود. بنابراین گاهی جنگ قیمت و کیفیت هم مطرح است. حدود سه سال پیش به صورت مقطعی بر اساس تقاضای بازار پلی‌آمیدهای سری اکو را با حفظ استانداردهای حداقلی با قیمت پایین‌تری عرضه کردیم. اما این موضوع ادامه پیدا نکرد. با توجه به اهمیت نقش پلی‌امید در پنجره و نمای ساختمان‌ها علی‌الخصوص در طولانی مدت، چشم‌پوشی از کیفیت مطلوب این محصولات می‌تواند خطرات و عوارض جبران ناپذیری ایجاد کند. بنابراین عرضه محصول استاندارد و با کیفیت اصل اول در تولیدات ماست.

چند نوع محصول تولید می‌کنید؟

از منظر متریال محصولات اکسترودی و بازار هدف، محصولات در نورلوپلاست در دو رسته تولید می‌شود. یک رسته ریجید پی‌وی‌سی‌های اکسترودی هستند که در دسته‌بندی‌های ایزولاتور و سپراتور، پروفیل‌های یو و باکس جای می‌گیرند که برای مونتاژ در و پنجره و نما کاربرد دارند و در گروه کاربری یراق‌آلات جای می‌گیرند؛ رسته دیگر پروفیل‌های پلی‌امیدی است که مصرف آنها در تولید پروفیل‌های آلومینیومی ترمال بریک است.

از منظر دیگر باید به تنوع محصولات اشاره کنم. تنوعی که سید کالایی ما را در هر کدام از این رسته‌ها و گروه‌ها تکمیل می‌کند. در حال حاضر بیش از ۱۰۰ سری قالب پلی‌امید و بالغ بر ۸۰ سری قالب پی‌وی‌سی که بخشی از آنها پروفیل‌های اختصاصی مشتریان است و قالب‌هایشان نزد ما امانت است؛ بخشی هم پروفیل‌های عمومی است که برای همه مشتریان تولید می‌شود.

تولید برای مصرف در بازار است. هر چه این بازار بزرگتر باشد رقابت در آن بیشتر خواهد بود با این توضیح سوال مشخص این است حجم بازار محصولات شما چقدر است؟

مشکل اساسی که ما در ایران داریم، مبهم بودن مولفه‌های بازار است. یکی از این مولفه‌ها، فقدان آمار و اطلاعات به روز، دقیق و قابل اتکا است. مشکل اساسی ما تولیدکنندگان این است که داده‌ها در این حوزه، هیچ وقت شفاف نیست و بر همین اساس هم قابلیت برنامه‌ریزی دقیق وجود ندارد. در سایر نقاط دنیا وضعیت متفاوت است. به این معنا که مراکز برای جمع‌آوری داده‌های دقیق و شفاف بازار وجود دارد. مراکز قابل اتکا که ممکن است دولتی باشد یا خصوصی اما به عنوان یک سازمان می‌شود به آنها رجوع کرد. در دنیا سازمان‌های حرفه‌ای وجود دارند که این خدمات را می‌فروشند و با خیال راحت می‌توان به آنها مراجعه کرد و برنامه‌ریزی دقیقی بر اساس داده‌های مطمئن انجام داد. متأسفانه در کشور ما این حوزه سامان کاملی ندارد و ضعف در این حوزه، اساسی است. با این حال با

PDF Compressor Free Version



اینکه آمارها دقیق نیست اما ما در واحد تحقیق و توسعه همواره در حال جمع آوری دیتاهای حوزه کاری خودمان هستیم (و سعی مان هم این است که حداکثر صحت را داشته باشند)، برآوردهایی از بازار داریم. بر اساس اعداد و ارقام برآورد شده خودمان، حدود ۷۰ تا ۷۵ درصد سهم بازار محصولات رده خودمان را در داخل ایران در اختیار داریم.

وقتی شما ادعا می کنید ۷۰ تا ۷۵ درصد بازار محصولات هم رسته خودتان را در اختیار دارید یعنی اینکه مجموع ویژگی هایی سبب این فراگیری در استفاده از محصولات شما شده است. خودتان دلیل را چه می دانید؟

در اختیار داشتن این حجم از سهم بازار هم از بعد کمی و هم بعد کیفی قابل بررسی است. از بعد کمی اساساً بیشترین حجم تولید این محصولات (حتی قبل از توسعه پیش رو) در اختیار نورلو پلاست است. از بعد کیفی همانطور که عرض کردم در حال حاضر تنها شرکت تولیدکننده محصولات استاندارد و آزمایش شده با مطابقت دقیق با استانداردهای بین المللی این محصولات (هم در رسته پلی آمید و هم پی وی سی) متعلق به این شرکت است.

آیا در بخش صادرات هم توانسته اید اعتماد خریداران خارجی را جلب کنید؟
در حال حاضر حدود ۱۵٪ از محصولات تولید شده در شرکت سهم مشتریان خارجی است. به لحاظ کمی تا اجرای طرح توسعه جدید، متأسفانه امکان تخصیص حجم بیشتر محصولات به مشتریان خارج از ایران نداریم. اساساً دلیل عمده اجرای این فاز از طرح توسعه، امکان صادرات حجم بیشتری از محصولات است. و البته امیدوار هستیم که تا آن زمان مشکلات جدی فعلی صادرکنندگان در خصوص نقل و انتقالات ارز حاصل از صادرات حل شده باشد.

منظورتان از مشکلات جدی صادرکنندگان چیست؟

ببینید! ما در حوزه صادرات مشکل مان تولید محصول با کیفیت نیست. محصولی که قیمتش با توجه به کیفیت طوری باشد که خریدار خارجی با توجه به تعدد منابع تامین کالای خود، به ما رجوع کند. اما مسأله شرایط اقتصادی و بین المللی کشور است. به دلیل شرایط تحریمی هم در حوزه تراکنش های مالی و شیوه انتقال پول مشکل داریم و اگر قرار بر صادرات داشته باشیم به طور معمول یا باید با شرکت های واسطه و صراف ها وارد تعامل شویم و یا با توجه به موضوع بازگشت ارز حاصل از صادرات از طریق سیستم بانکی، باید تاثیر مابه تفاوت نرخ ارز بانکی و آزاد در قیمت گذاری صادراتی لحاظ شود. همین موضوع به دلیل نوسانات نرخ ارز گاهی ممکن است در مدت اعتبار قیمت های ارایه شده تاثیر بگذارد. از طرفی با توجه به نابسامانی های گاه به گاه سیستم ثبت سفارشات حتی ممکن است در واردات مواد اولیه تاخیرهایی بوجود بیاید. تمام اینها ممکن است سبب خلف وعده هایی در مواجهه با مشتریان خارجی شود که در بازارهای بین المللی این خلف وعده یعنی پایان همه چیز. شما ممکن است در بازارهای بین المللی با مشتری دیر به توافق برسید و مثلاً ماه ها طول بکشد تا عقد قرارداد کنید. اما وقتی قرارداد بستید باید به تمام اجزای آن پایبند باشید. اگر نتوانید تعهدات زمانی و حجمی قرارداد را رعایت کنید عملاً آن مشتری کارش با شما



PDF Compressor Free Version



تمام می‌شود و به اعتباری که ممکن است مدت‌ها برایش زحمت کشیده باشید، خدش‌های تاثیرگذار وارد می‌شود.

تولیدکنندگان وقتی به سطحی از کیفیت می‌رسند دورنمای فعالیت‌شان این است که خب حالا که در کشور تولیدکنندگان دیگری هم وجود دارد من بازار داخل را به آنها واگذار می‌کنم و خودم در سطح بین‌المللی ظاهر می‌شوم. به این گزاره اعتقاد ندارید؟

خب! تامین نیاز محصول با کیفیت بازار داخلی اولویت اول ماست. در تدوین تمام گام‌های برنامه توسعه، زمان‌بندی و تعیین حجم همواره با محوریت حفظ و توسعه سهم بازار داخل برای نورلوپلاست تعریف شده است. تثبیت و توسعه سهم بازارهای خارجی اولویت بعدی ماست، که البته همزمان با افتتاح سالن شماره ۲ آغاز می‌شود.

یکی دیگر از موضوعات مرتبط با تولید، تکنولوژی تولید است. در این حوزه وضع تان چطور است؟

بالطبع وقتی ادعا می‌کنیم که چنینیم و چنانیم بایستی در عمل هم این را ثابت کنیم. در واحد تحقیق و توسعه همواره پیگیر جدیدترین تکنولوژی‌های روز دنیا در ارتباط با محصولاتمان هستیم. حتی اگر تقاضایی در بازار نباشد خود را موظف به معرفی جدیدترین‌ها می‌دانیم. در عرصه پلی‌آمید با توجه به اهمیت موضوع جلوگیری از اتلاف انرژی در دنیا، مهمترین شاخص کیفی، ضریب انتقال حرارت و پروت است. محصولات پلی‌آمیدی با متریکال لولاندا در حال حاضر پرکاربردترین و به روزترین محصولات در این زمینه اند. در زمینه پی‌وی‌سی متریکال‌های جایگزین (متریکال‌های فاقد عنصر کلر به لحاظ زیست محیطی) در دست بررسی هستند.

دورنمایی از بازار محصولات خودتان دارید؟ چون طبیعی است که این دورنما برنامه‌های شما را تحت تاثیر قرار می‌دهد...

آنچه ما در افق این صنعت می‌بینیم این است که استفاده از پروفیل‌های آلومینیومی رو به افزایش است. کارخانه‌های مختلف در حال تاسیس هستند و سرمایه‌گذاری‌های بزرگی در این حوزه در کشورهای مختلف (در ایران، اروپا و سایر نقاط دنیا) در حال انجام است و افزایش حجم تولید پروفیل آلومینیومی برای پاسخگویی به تقاضای رو به رشد آن در بازارهای جهانی اجتناب‌ناپذیر است. در بدینانه‌ترین حالت، ممکن است نوع متریکال‌های مکمل برای تولید پنجره‌های ترمال بریک تغییر پیدا کند و همگامی با تقاضای رو به رشد بازار در این زمینه نیازمند انعطافی است که ما تلاش می‌کنیم به آن دست پیدا کنیم.

اگر بخواهید به مشکلات دیگر اشاره کنید، چه خواهید گفت؟

اینجا نقطه درد تولیدکنندگان است. متولیان بخش تولید می‌دانند مشکلات این حوزه، یکی دوتا نیست. شک ندارم ذکر این موضوع و روایت آن مثنوی هفتاد من کاغذ است. اما اگر خلاصه بخواهم بگویم این است که تولید کاری تیمی و سازمانی است و نیازمند حمایت، برخورداری از حمایت دولتی اصل است، که متأسفانه کمتر از آن برخورداریم!



محمد رضا جعفری، مدیر عامل آلوترم در گفتگو با پنجره ایرانیان PDF:

مجهزترین ماشین آلات را برای تولید پروفیل آلومینیومی در اختیار داریم



اشاره

پنجره ایرانیان: روایت صنعت آلومینیوم در ایران، روایتی شنیدنی است. روایت خاطراتی است که روزگاری در صنعت ساختمان ایران بیش از امروز بود. اگر ساخت و سازهای اواخر دهه ۶۰ و اوایل دهه ۷۰، در ذهن مخاطب باقی مانده باشد، این حضور ذهن وجود دارد که آن روزها ساختمان‌ها به تازگی از پروفیل‌های آهنی عبور کرده بود و به در و پنجره آلومینیومی رو آورده بود. آن روزها انگار استفاده از آلومینیوم، برای در و پنجره مد شده بود اما کم‌کم در ساختمان‌های لوکس پای در و پنجره چوبی به میان آمد و بعدتر، پای پروفیل‌های پی‌وی‌سی و پوپی‌وی‌سی به میان آمد.

آن روزها وقتی فصل جایگزینی این پروفیل‌ها رسیده بود معلوم نیست از کجا این باور به وجود آمد که آلومینیوم، فلزی بسیار با ارزش است که نباید در در و پنجره ساختمان از آن استفاده کرد. برخی می‌گفتند آلومینیوم، عنصر بسیار مهمی است. سازه‌هایی که از آلومینیوم ساخته می‌شوند، بیشتر در صنایع حساس مانند صنعت هوانوردی و نظایر آن به کار می‌روند. از این فلز باید در ساخت سازه‌هایی استفاده شود که نیازمند پایداری و مقاومت است. برای ساخت در و پنجره باید از مواد اولیه دیگر استفاده کرد چون آلومینیوم به دلیل اهمیت در موارد دیگر نیاز است و نباید به سادگی آن را از دست داد. حتی گروهی به این صنعت، نام صنعت استراتژیک دادند تا احتمالاً حذف آن از سبد کاربرد در صنعت ساختمان، راحت‌تر باشد. البته اینها مفروضاتی است که در میان برخی از اهالی ساختمان مطرح شده است.

بحث درباره پروفیل‌های آلومینیومی هر جا که باشیم ما را پرت می‌کند به تبریز. جایی که قطب انواع پروفیل‌های به کار رفته در ساخت در و پنجره است. در روزهای ۷ تا ۱۰ آذر ماه درست در روزهایی که نمایشگاه صنعت در و پنجره برگزار شد، تیمی از ماهنامه پنجره ایرانیان بازدیدهایی از چند کارخانه در این شهر داشتند. مجموعه آلوترم یکی از این مراکز تولیدی بود. آلوترم تولیدکننده پروفیل‌های آلومینیومی است که در تولید در و پنجره به کار می‌رود. مجموعه‌ای با دویخش که سرمایه‌گذاری بزرگی در تولید این پروفیل‌ها انجام داده است. و توان تولید این مجموعه به گفته مدیرعامل آن ۷۰۰ تا ۷۵۰ تن در ماه است.

محمد رضا جعفری مدیرعامل این مجموعه از قدیمی‌های این صنعت است. صبح اول وقت پذیرای تیم ماهنامه پنجره ایرانیان بود تا ضمن بازدید از کارخانه، در گفت‌وگویی هم حاضر شود. گزارش بازدید از کارخانه آلوترم و گفت‌وگو با مدیرعامل این مجموعه در ادامه آمده است:

PDF Compressor Free Version



خط تولید آلوترم؛ از شمش تا پروفیل

صنعت آلومینیوم، خارج از تمام تعاریفی که شده، از جمله صنایع با اهمیت بالاست طوری که یکی از شاخص‌های توسعه صنعتی در هر کشوری، تولید و میزان مصرف آلومینیوم است. به گفته کارشناسان «صنعت آلومینیوم در ایران این ظرفیت را دارد که به یکی از نقش آفرینان این بازار در جهان تبدیل شود. صنعت آلومینیوم در ایران، یک صنعت استراتژیک به شمار می‌رود و ایران هجدهمین تولیدکننده آلومینیوم در جهان است. در حال حاضر ۴ واحد مهم و بزرگ در ایران مشغول تولید آلومینیوم هستند که ظرفیت فعلی تولید این واحدها در ایران مجموع ظرفیت تولید شمش آلومینیوم را به بیش از ۷۵۰ هزار تن رسانده‌اند.

برای ساخت پروفیل در و پنجره، شمش آلومینیوم باید مرحله نورد را پشت سر

بگذارد. مرحله‌ای که طی آن شمش آلومینیوم بعد از طی مراحل به اشکال قابل استفاده تبدیل می‌شود. آلوترم دارای چنین بخشی‌هایی است. خط تولید آلوترم این امکان را دارد که از شمش آلومینیوم تا مرحله ساخت پروفیل و رنگ (آنادایزینگ) را انجام دهد. البته در دو ساختمان که نسبتاً دور از هم قرار گرفته‌اند. سالن تولید در آلوترم، سالن بزرگی است. حدود یک هکتار وسعت دارد؛ تا چشم کار می‌کند دسته‌های منظم پروفیل آلومینیوم دیده می‌شود. کارگران اینجا مشغول کارند. اکبر محمودیه مدیر کارخانه که دکترای مهندسی شیمی دارد، پیشاپیش همه می‌رود و جلوی هر بخش می‌ایستد و مراحل کار را توضیح می‌دهد. محمودی می‌گوید: پروفیل آلومینیومی یکی از انواع پروفیل‌های در و پنجره است که برای ساخت فریم یا بازشوهای در و پنجره استفاده می‌شود. اگر سالتان این باشد که چرا از آلومینیوم برای ساخت پروفیل استفاده می‌کنیم باید عرض کنم:



PDF Compressor Free Version

شوند. خوشبختانه این امکان در آلوترم به وجود آمده تا با شیوه‌هایی استاندارد پساب خط تولید را رها سازی کند. ما به عنوان بخشی از صنایع این کشور تمام تلاش خود را انجام خواهیم داد تا حتی اگر شده با هزینه‌های بالا هم، دستورالعمل‌ها و شیوه‌نامه‌های سخت‌گیرانه را در محافظت از محیط زیست، به کار بندیم.

اکبر محمودیه در بخش آنادایزینگ (آبکاری) این توضیح را می‌دهد که با تاسیس این مجموعه ما می‌توانیم پروفیل‌هایی با ۱۲ طیف رنگی تولید کنیم.

بخش دیگری از کارخانه آلوترم آزمایشگاهی است که به نظر می‌رسد مدیرعامل این مجموعه، تاکید و توجهی خاص بر آن دارد. آزمایشگاه به نقل از مدیران آلوترم از مهمترین بخش‌های مجموعه است و هزینه زیادی برای تجهیز این بخش صرف شده است.

جعفری می‌گوید: از آنجا که کیفیت برای ما اهمیت ویژه‌ای دارد، سعی کرده‌ایم آزمون‌های ویژه‌ای در طول خط تولید طراحی و تدوین کنیم و پیوسته با انجام این آزمون‌ها، جزئیات کیفیت در تولید را زیرنظر داشته باشیم. ما معتقدیم هر قدر که در این زمینه هزینه کنیم باز هم جای هزینه بیشتر دارد چون آزمایشگاه از مراکز در کارخانه است که کیفیت کار را دائم تحت نظر دارد بنابراین این بخش همانند رصدخانه کیفیت است.

دور از چشم، مدیران با یک از کارگران هم صحبت شد او شرایط کار در مجموعه

آلوترم را مناسب توصیف کرد و تاکید داشت: ما اینجا مثل یک خانواده‌ایم و در کنار هم کار می‌کنیم. واقعیت این است کار در آلوترم برای ما وابستگی ایجاد کرده و ما این کارخانه را از آن خود می‌دانیم.

پایان بازدید از خط تولید آلوترم در بخش فینیشینگ در شهرک صنعتی عالی‌نسب، عکسی بود که با کارکنان بخش پولیش و براش و آبکاری (آنادایزینگ) در پایان خط تولید آلوترم با همراهی مدیران مجموعه به یادگار باقی ماند.

آلومینیوم به دلیل شکل‌پذیری بسیار بالا می‌تواند در شکل‌ها و مقاطع مختلف تولید شود. به دلیل انعطاف بالا، مقاطع آلومینیومی از پرکاربرد مقاطع فلزی در صنعت ساختمان‌سازی است و به طور ویژه پروفیل آلومینیومی در قالب پروفیل پنجره آلومینیومی، بعد از فولاد دومین فلز مورد استفاده در ساختمان‌ها است. انعطاف و شکل‌پذیری بالا، استحکام و تحمل و مقاومت بالا و نیز وزن سبک این فلز باعث شده، پروفیل آلومینیوم بتواند نقش ویژه‌ای در پروژه‌های ساختمانی مدرن ایفا کند. او ادامه می‌دهد: پروفیل‌های پنجره دوجداره با توجه به نوع کاربرد آنها باید متفاوت باشد اینکه آن پروفیل قرار است کجا استفاده شود موضوع مهمی است و باید بر همین اساس پروفیل مناسب را انتخاب کرد. در میان انواع در و پنجره آلومینیومی، می‌توان به پنجره‌های آلومینیومی ترمال بریک و نرمال، نمای کرتین‌وال، سیستم‌های فریم لس، سیستم‌های کشویی «لیفت اند اسلاید»، پنجره‌های چوب آلومینیوم یا آلوود و موارد بسیار دیگر اشاره کرد.

امیر رضا جعفری عضو هیات مدیره آلوترم هم تیم بازدیدکننده را همراهی می‌کند. او نیز بخش‌های مختلف از کارخانه و کارکردها آن را توضیح می‌دهد. بخش پولیش و براش یکی از این قسمت‌هاست. بخش بعدی از کارخانه محلی است که از انواع تانکرهای پلاستیکی تشکیل شده است. تصفیه‌خانه‌ای که آب مورد نیاز کارخانه را تامین و پساب آن را نیز تصفیه می‌کند. جعفری می‌گوید: ما به این دلیل که برای محیط زیست‌مان اهمیت قائلیم، هزینه بالایی برای بخش تصفیه‌خانه انجام داده‌ایم. همانطور که می‌دانید در صنعت آلومینیوم به طور کلی و در تولید پروفیل آلومینیومی به طور خاص آب به وفور مورد نیاز است بنابراین یکی از چالش‌ها تامین آب و چالش بعدی تصفیه آب مصرف شده در بخش آنادایزینگ و ... است. به طور طبیعی این آب‌ها حاوی مواد شیمیایی گاه سمی هستند پس چالش ما این است تا آب‌هایی که به عنوان پساب وجود دارد به سالم‌ترین شیوه تصفیه و بعد رهاسازی



PDF Compressor Free Version



در دفتر مدیرعامل

هوا سرد است. بادی آرامی اما با سوزی ملایم توی تن فضا می‌پیچد. از خط تولید تا ساختمان اداری، راه زیادی نیست. همین راه کم اما سردی سوزناکی را توی استخوان نفوذ می‌دهد. اتاق محمد رضا جعفری مدیرعامل آلوترم در طبقه دوم ساختمان اداری واقع شده است که در حدود ۴۰ یا ۵۰ متر با سوله‌ای که خط تولید در آن واقع است، فاصله دارد. از پنجره اتاق مدیرعامل، به راحتی سوله خط تولید، در دیدرس است. چای گرم دوی درد سوز سرماست که در فضایی صمیمانه صرف می‌شود. فرصت اندک است. با محمد رضا جعفری به گفت و گو می‌نشینیم و از او درباره آلوترم و فعالیت‌هایش می‌پرسیم.

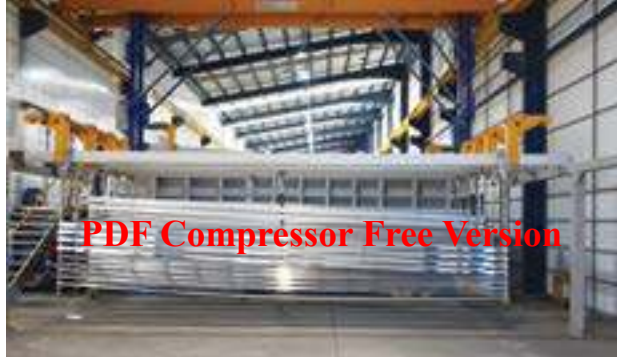
اگر موافق باشید سوالات را از اینکه چطور آلوترم به وجود آمد، شروع کنیم. چرا به سمت تولید روی آوردید؟

تجارت بخشی از اقتصاد است و تولید هم همچنین. اما در نسل ما به این دلیل که علاقمندی‌هایمان با کار و خلق یک محصول عجین بود، تمایل به تولید وجود داشت. واقعیت این است من وقتی می‌بینم محصولی که توان تولید آن در کشور وجود دارد از خارج وارد می‌شود، اذیت می‌شوم. دلیل آمدن ما به سمت تولید و سرمایه‌گذاری در این حوزه هم به همین موضوع ربط دارد.

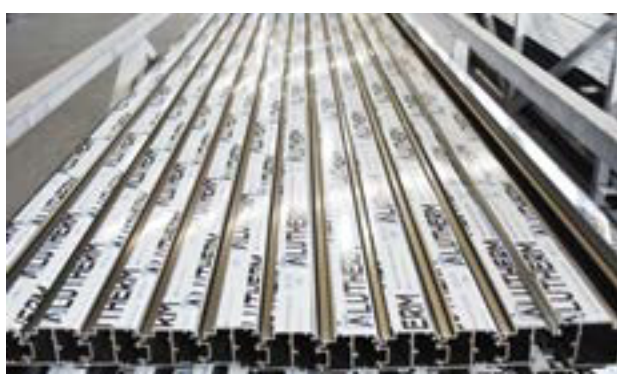
کار را در زمینه تولید چطور آغاز کردید و با چه پشتوانه تجربی؟

نام شرکت ما که با آن ثبت شده‌ایم، شرکت آریا هامون آذر است با نام تجاری آلوترم. در مجموعه ما بیش از ۳۰ سال تجربه و سابقه در این حوزه وجود دارد. به عبارتی این تجربیات به ما کمک کرده است زمینه کاری در حوزه تولید پروفیل‌های آلومینیومی را کامل بشناسیم. همچنین ما سوابق خوبی در مجموعه صنعت آلومینیوم داشتیم و به کمبودها با توجه به میزان واردات، واقف بودیم. از سوی دیگر این شناخت به ما می‌گفت که نیازهای بازار در حال تغییر است. ما در تحلیل‌هایمان





PDF Compressor Free Version



از بازار به نیاز روزافزون آن، چه از نظر کمی و چه از نظر کیفی به مقاطع آلومینیومی واقف بودیم و همین مساله ما را به این سو سوق داد تا تحقیقات بیشتری در این حوزه انجام دهیم. مجموع بررسی‌ها و اقدامات به اینجا رسید که توانستیم در سال ۱۳۹۰ مجوزهای مورد نیاز برای تاسیس این مجموعه را از سازمان صنعت معدن و تجارت دریافت کنیم.

اگر قرار باشد از مختصات نیروی انسانی و دیگر مختصات کارخانه اطلاعاتی بدهید، اولویت‌هایتان چیست؟

همانطور که گفتم، مهمترین اولویت ما تولید بوده و در تولید مهمترین بخش این است که اولاً توانسته‌ایم برای چند صد نفر از جوانان این مرز و بوم، شغل ایجاد کنیم و دوماً در حد خودمان توانسته‌ایم جلوی واردات محصولات آلومینیومی را در صنعت ساختمان بگیریم. اما درباره کارخانه و احداث خط تولید هم باید عرض کنم طی این سال‌ها به دلایلی که بخشی از آن مربوط به بی‌ثباتی‌های اقتصادی است و دیگر موارد که ناآشنا نیست، پستی و بلندی فراوانی را طی کرده‌ایم اما از روزی که تصمیم به احداث خط تولید در زمینه تولید پروفیل‌های آلومینیومی گرفتیم، پس از اخذ مجوزهای مورد نیاز از سازمان صمت استان، در پی دریافت زمینی مناسب برآمدیم و در نهایت در شرکت شهرک‌های صنعتی استان مجوزها دریافت شد و زمینی به مساحت ۱۰۰۰۰ متر مربع در شهرک صنعتی عالی نسب (همین جایی که در آن حضور دارید) به این موضوع اختصاص یافت. مطابق طراحی‌ها در فاز اول بخش پایانی تولید پروفیل‌های آلومینیومی که در اصطلاح به آن فینیشینگ گفته می‌شود در این واحد مستقر و جانمایی شد و بخشی از کار هم در شهرک صنعتی بعثت جای گرفت. کار در این حوزه پیش رفت و محصولات از نظر کیفی به حدی رسید که تقاضاها بیشتر و بیشتر می‌شد. بنابراین برای اینکه بتوانیم به نیازهای به وجود آمده پاسخ مناسب بدهیم، فاز دوم مجموعه را هم با عنوان فاز توسعه طراحی کردیم. در فاز دوم توجه ما به پاسخ‌گویی به نیازهای جدید، تنوع تولید به دلیل تقاضاهای موجود و تکمیل خطوط تولید بود. به همین دلیل در سال ۱۳۹۶ اقدام به احداث فاز دوم با عنوان فاز توسعه کردیم. در این فاز هم زمینی به مساحت حدوداً ۱۰۰۰۰ متر مربع در شهرک صنعتی بعثت تخصیص پیدا کرد تا بتوانیم خط تولید الکترواستاتیک تمام اتوماتیک و خط دکورال تمام اتوماتیک و پرس اکستروژن ۱۱۰۰ تن را در آن راه‌اندازی کنیم.



PDF Compressor Free Version



یکی از موضوعات اصلی در تولید با کیفیت، غیر از مواد اولیه یا نیروی انسانی، تکنولوژی تولید است که آن هم به شیوه‌های تولید و به طور خیلی جدی به ماشین‌آلات ربط دارد. در این زمینه چه کرده‌اید؟ این حرف حرف کاملاً درستی است زیرا اگر ما مواد اولیه خوبی در خط تولید استفاده کنیم و نیروهای ماهر هم داشته باشیم اما تکنولوژی تولید مناسب نباشد یا ماشین‌آلات، ماشین‌آلات نامناسب باشند، به هیچ عنوان نمی‌توان کیفیت را تضمین کرد بنابراین چون کیفیت محصولات برای ما اهمیت ویژه‌ای داشت، در فاز توسعه یکی از جدیدترین و پیشرفته‌ترین خطوط تولید الکترواستاتیک تمام اتوماتیک و خط دکورال تمام اتوماتیک را احداث کرده‌ایم و همچنین در شهرک عالی‌نسب یعنی همین مکان فعلی که حضور دارید و فاز یک مجموعه ما بود، با توجه به اینکه آنادایزینگ در این مجموعه مستقر است، توانسته‌ایم پیشرفته‌ترین دستگاه‌های روز دنیا را برای مجموعه تهیه و راه‌اندازی کنیم. این نکته را تأکید می‌کنم آلوترم با استفاده از ماشین‌آلات و تجهیزات به روز اروپایی و استفاده از دانش روز و متخصصان محلی، به دانشی بومی رسیده که امروز می‌تواند در تولید پروفیل آلومینیومی به عنوان یک مجموعه با کیفیت بالای محصولات، مدعی باشد. به طور طبیعی چنین مجموعه‌ای حتماً دارای چشم‌انداز خاصی است. می‌توانید بخشی از این چشم‌انداز را برای مخاطبان ما ترسیم کنید؟ اول اینکه آلوترم تولید محصولات با کیفیت و قیمت مناسب را در دستور کار خود قرار داده است مضاف بر اینکه تحویل به موقع محصول به مشتریان در سراسر کشور همیشه از اولویتهای ما بوده است. اما در چشم‌انداز آلوترم به طور ویژه نیازهای آینده صنعت را بررسی کرده‌ایم و پاسخ به آنها را در برنامه‌ریزی‌هایمان قرار داده‌ایم. ارتباط مستمر و صادقانه با مشتریان از موضوعات دارای اهمیت بالا در مجموعه آلوترم است به ویژه پاسخ‌گو بودن به مشتریان را در اولویت این بخش از برنامه چشم‌انداز قرار داده‌ایم. همانطور که گفتید نیروی انسانی یکی از اضلاع مثلث تولید است ما در این بخش هم برنامه‌هایی برای توسعه داریم. به کارگیری نیروی انسانی متخصص و افزایش سطح سازمانی در میان کارکنان مجموعه از برنامه‌ها موجود است. کما تمام آنچه گفته شد را برای چند منظور دنبال می‌کنیم. افزایش کیفیت محصولات، رفاه مشتریان، جلوگیری از خروج ارز در حد توان و اشتغال‌زایی. امیدوارم در این مسیر بتوانیم منشا خدمات بیشتر باشیم.



سود برای پراتیک، آخرین اولویت است نه اولین

اشاره

پنجره ایرانیان: نمایشگاه شلوغ است. داخل سالن صداها داخل هم می‌پیچد و گاه آنقدر مبهم می‌شود که چیزی از آن نمی‌شود فهمید. تعدادی از تولیدکنندگان و اهالی صنعت در و پنجره در سالی دور هم جمع شده‌اند و آنچه می‌آفرینند را به نمایش گذاشته‌اند. در میان نام‌های حاضر در نمایشگاه، پراتیک، نامی آشناست. داخل غرفه تعدادی از نمایندگان رسمی این نشان صنعتی، دور هم جمع شده‌اند. آن میانه آقای اکتای قاضی که پراتیک را بنیان گذاشته هم، دیده می‌شود. داستان و روایت او از اینکه چطور به «پراتیک» رسیده؛ جالب و شنیدنی است. خودش همه چیز را از صفر آغاز کرده است. مدتی در و پنجره هم ساخته و به این دلیل که دانش آموخته رشته مهندسی عمران است، به این نتیجه رسیده که باید کار را ارتقاء بدهد و گامی بلند برداشته و مجموعه «پراتیک» را ساخته است. مجموعه‌ای با نگاهی تقریباً منحصر به فرد، چون آقای قاضی معتقد است اساساً سود مرحله آخر کار است؛ بر خلاف خیلی‌ها که سود را مهمترین بخش کار می‌دانند. او می‌گفت که سال ۹۴ تولید پروفیل را آغاز کرده است. وقتی گفت‌وگو آغاز شد، از او پرسیدم: تولید پروفیل کار بچه‌های مهندسی شیمی است شما مهندس عمران هستید چطور وارد این کار شدید؟ با صبر و حوصله پاسخ داد: اینکه صاحب یک ایده باشید یک موضوع است و ربطی به رشته ندارد اما اهالی مهندسی شیمی معمولاً در کارخانه‌ها حضور دارند و در خطوط تولید به ما کمک می‌کنند.

آقای قاضی درست می‌گفت: صاحب ایده بودن یک مساله است و از متخصصین استفاده کردن مساله‌ای دیگر و او آن‌طور که خودش توضیح می‌داد از حضور متخصصین مختلف به خوبی در ساختار پراتیک، استفاده کرده است. در این گفت‌وگو آقای بخشایش نماینده رسمی پراتیک در استان آذربایجان شرقی هم حضور داشت و در برخی موارد او به سوالات پاسخ داد. آنچه در ادامه می‌آید محصول این گفت و شنود است:

هم هست که نان را با عشق می‌پزد. آن که فقط می‌خواهد نان بپزد، ترکیبی را ایجاد می‌کند که اتفاقاً خمیر است اما به اینکه رنگ آرد سفید است یا سیاه توجه ندارد والا آرد، آرد است. اما آنکه با عشق می‌پزد، به تمام ترکیبات توجه دارد چون نان را محصول نمی‌داند، عامل ارتباط خود با انسان می‌داند و همین است که نان او خوشمزه‌تر از نان دیگران می‌شود. ما در پراتیک سعی کرده‌ایم شیوه دوم تولید را انتخاب کنیم.

این سیاست در تولیدتان هم تاثیر داشته است؟

بله. همین که ما در این سال‌ها کار مداوم کرده‌ایم و در میان بزرگان صنعت همچنان داریم کار خود را ادامه می‌دهیم محصول همین نوع نگاه است. در حال حاضر ما بدون اینکه تبلیغات خاصی انجام بدهیم و بدون اینکه هزینه‌های آژانس‌های تبلیغاتی کنیم روز به روز بر حجم تولیداتمان افزوده می‌شود و تعداد مشتریانمان هر روز از روز قبل بیشتر می‌شود. ما در این مسیر طوری رفتار کردیم که مشتریان و کسانی که به ما می‌پیوندند، مجموعه را متعلق به خودشان بدانند و همین باعث می‌شود خودشان هم بخشی از مجموعه باشند و به روند و اصلاح امور کمک کنند.



در صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی، کارخانه‌های مختلف با نام و نشان تجاری متفاوت در حال تولید این محصول هستند. هر کدام هم برای خود ویژگی‌هایی قابل هستند. پراتیک چه مشخصه و ویژگی‌ای دارد که بتوان آن را به عنوان شاخص بیان کرد؟

در مجموعه پراتیک سود آخرین حرف را می‌زند نه نخستین حرف را. باید بپذیریم در کار تجاری، امور بر اساس داد و ستدهای مالی انجام می‌شود. امور بر این اساس انجام می‌شود که محاسبه کنند چند درصد سود به دست آمده است یا چه مقدار زیان شده اما در پراتیک اینگونه نیست. ما در این مجموعه سیاستمان این است که اول باید دوستان خوبی پیدا کنیم. وقتی دوستان خوبی پیدا کردیم این رفاقت باعث می‌شود کیفیت را هم حفظ کنیم. شما می‌توانید بدون اینکه فرمولاسیون تولید را تغییر دهید، سود بیشتری از تولید ببرید شما می‌توانید در بازار به مشتریان دروغ بگویید که مثلاً از فلان ماده در تولید استفاده می‌کنم اما سوال این است آن ماده از کجا تهیه شده و با چه کیفیتی؟ بگذارید یک مثال خودمانی بزنم. تولید در تمام ابعاد، شبیه کار نانواهاست. یکی نفر فقط می‌خواهد نان بپزد. اما نانوای دیگری



PDF Compressor Free Version

این شیوه و روش صرف نظر از این که چقدر شایع باشد، جذابیت دارد. آیا به عنوان شعار هم این نوع نگاه را توسعه داده‌اید یا می‌دهید؟

بله ما این نوع زیست صنعتی را به یک شعار تبدیل کرده‌ایم و بر پیشانی پراتیک حمل می‌کنیم. اینکه «ما به خوب بودن ادامه می‌دهیم»...

آقای بخشایش (نماینده پراتیک در استان آذربایجان شرقی): بگذارید این بخش را من بگویم چون مهندس ممکن است اینها را حمل بر خودستایی بداند. آنچه در اینجا بیان شد مو به مو درباره خود من اجرا شده است. روزی که من به مجموعه وارد شدم؛ آقای مهندس قاضی به من گفت: تو برادر منی و تمام این سال‌ها همین‌گونه که گفتند بوده است. اینجا بخش معنوی کار است که اصل کار هم هست. اما دربخش فنی و تولید هم کار زیادی شده است ما معدود کارخانه‌ای داریم که تمام قالب‌های پروفیل را داشته باشد. پروفیل لولایی، کشویی، پروفیل‌های زهوار تک جداره دو جداره و ... تمام پروفیل‌های کمکی را داریم و همکاران به دلیل همین میزان تنوع به ما مراجعه می‌کنند. در رده پروفیل‌های رنگی سید کاملی داریم و تنوع رنگی‌مان خاص و منحصر به فرد است. برای نخستین بار هم در این نمایشگاه پروفیل لمینیت رنگ شامپینی را ارائه کردیم. مشتری وقتی این پروفیل را می‌بیند با پروفیل ترمال‌بریک اشتباه می‌گیرد. اینجا مزیت‌های ظاهری ماست. از مزایای دیگرمان ثبات در قیمت است. ما به رغم اینکه در سال گذشته نوسانات زیادی در قیمت ارز داشتیم، قیمت پروفیل را ثابت نگه داشته‌ایم و شما بهتر می‌دانید که قیمت ارز در قیمت نهایی محصول پروفیل به دلیل نوع مواد اولیه که در تولید آن به کار می‌رود، چقدر موثر است و این برای مشتری ما مزیت بزرگی به حساب می‌آمده است. ما در نوسانات قیمت ارز و کمبود یا وفور مواد اولیه، کیفیت محصول را هیچ وقت پایین نیاورده‌ایم. مشتریان ما به کیفیت خاص عادت کرده‌اند و ما خود را مجاز نمی‌دانیم با تغییر در کیفیت ماده اولیه، کیفیت نهایی محصول را تغییر دهیم. بحث‌هایی هم که آقای مهندس گفتند هم برقرار است و ما تا مصرف کننده نهایی یک زنجیره تشکیل داده‌ایم که در نهایت به رضایت مصرف کننده نهایی می‌انجامد.

آیا باز خورد این رضایت را دارید و بررسی کرده‌اید؟ چون این رضایتمندی باید معیار داشته باشد و قابلیت سنجش پیدا کند.

بله! درست است ما دوتا معیار داریم. یکی اینکه در این شرایط بد بازار که برخی همکاران باید با تخفیفات بالا محصولشان را بفروشند، ما نمی‌توانیم سفارشات مشتریان را تأمین کنیم. این یعنی اینکه میزانی از رضایتمندی وجود دارد که با وجود تخفیف زیاد در بازار مشتری حاضر نیست به دیگر تولیدکنندگان مراجعه کند. دیگر اینکه یکی از رسانه‌های این حوزه که به صورت صفحه‌ای در اینستاگرام، کار می‌کند، نظرسنجی‌هایی تدارک دیده بود و در آن سلسله نظرسنجی‌ها، پراتیک با تمام غول‌های این صنعت رقابت کرد و با بیش از ده درصد فاصله آنها را پشت سر گذاشت.

یکی از عواملی که باعث می‌شود مشتریان با ما همراهی کنند، ضمانت‌هایی است که در پراتیک وجود دارد. در این نمایشگاه ما شعاری انتخاب کردیم تا نشان دهیم چقدر روی ضمانت‌های خود و کیفیت محصول پافشاری داریم. شعار این است: «پراتیک بخیر؛ کشتی بگیر باختی بیا پولشو بگیر» ما به جد پای این شعار ایستاده‌ایم ...

در ایران وقتی صنایع مختلف را می‌بینید متوجه می‌شوید که ضمانت‌ها خیلی اجرا نمی‌شوند. شما چطور پای ضمانت می‌ایستید؟

سند ما نمایندگی‌های پراتیک در سراسر کشورند. مصرف کننده نهایی یک بار محصول ما را می‌خرد. این درست. می‌توان زیر میز بازی در مواجهه با مصرف کننده نهایی زد اما با نمایندگی‌ها که نمی‌توان این کار را کرد. آنها مشتری دائمی هستند خودشان در مواجهه با مصرف کننده نهایی هستند. اگر شما در تعهد به ضمانت کوتاهی کنید نمایندگی‌ها در کنار شما نخواهند ایستاد. آقای مهندس قاضی هم ابایی از پاسخ دادن ندارند و الان هم می‌بینید که نشسته‌اند داخل غرفه و با تک‌تک مراجعین صحبت می‌کنند.

آقای قاضی: شما درباره باز خورد کار سوال کردید من هم این را عرض کنم که ما به پشتوانه همین مشتریان که روز به روز هم تعدادشان در حال افزایش است، خطوط تولید خود را گسترش داده و در حال حاضر هم آهسته و پیوسته این توسعه و افزایش خطوط تولید به چشم می‌آید. ما نخواستیم کار را با تبلیغات زیاد و سرو صدا پیش ببریم تا بتوانیم به هر کس دلمان خواست محصول را بفروشیم. ما اینطور کار نکردیم و نخواهیم کرد. ما می‌خواهیم مشتریانمان رشد کنند اگر آنها رشد کنند، فروششان بیشتر می‌شود، درآمدشان بیشتر می‌شود و حال بهتری خواهند داشت از قبال این حال خوب است که ما هم به رشد می‌رسیم. ما سعی‌مان این است مشتری بزرگ شود ما هم با او و در کنار او بزرگ می‌شویم.

با این اوصاف قصد ورود به بازار جهانی را ندارید؟

ما چندین بار به کشور ترکمنستان فروش داشته‌ایم اما بحث اصلی ما ظرفیت تولید است همین حالا با توجه به رشد مصرف محصولاتمان در داخل، وضع طوری بوده و هست که بازار داخل اصلاً اجازه نمی‌دهد به صادرات فکر کنیم. یکی از ایرادات کشورهای سی‌ای‌اس این است که توجهی به کیفیت ندارند. من همین چند هفته پیش به عنوان عضو اتاق بازرگانی مشترک ایران ترکمنستان، همراه وزیر راه و شهرسازی به آن کشور رفتم. آنها تمام محصولاتمان را از نظر قالب و رنگ‌بندی دوست دارند و می‌پسندند اما کیفیت برایشان اهمیت ندارد و فقط مساله قیمت دارند آنها می‌گویند کیفیت را پایین بیاورید ما خریداریم و من هم عرض کرده‌ام ما هیچ وقت این کار را نخواهیم کرد. بنابراین محصولات ما با این کیفیت عملاً به درد این کشورها نمی‌خورد. البته این را هم عرض کنم تعدادی از آنها پذیرفته‌اند که محصول با کیفیت بالا را خریداری کنند.



در گفت‌وگو با مدیر عامل آلتون‌وین طرح‌های PDF Compression

آلتون‌وین نامی‌ست که از آن بیشتر خواهید شنید

اشاره

پنجره ایرانیان: علامت تجاری شرکت آلتون وین توجه را جلب می‌کند. این سال‌ها درباره دریاچه ارومیه زیاد شنیده‌ایم. گویا متولیان شرکت که خودشان هم تاکید دارند، دغدغه دریاچه ارومیه را هم داشته‌اند. آقای امیدنیا بر این نکته تاکید دارد که چون به موضوعات محیط زیستی توجه داشتیم در علامت تجاری شرکت، شکل دریاچه ارومیه را قرار دادیم تا پیام ما حمایت از محیط زیست باشد.

نمایشگاه صنعت در و پنجره تبریز با «رضا امیدنیا» مرد شماره یک شرکت آلتون وین دیدار کردیم. پای صحبتش نشستیم و از برنامه‌های او برای آینده شرکت پرسیدیم. «امیدنیا» درباره نام‌گذاری آلتون وین که پرسش قبل از مصاحبه ما بود با حوصله پاسخ داد. اینکه آلتون در زبان ترکی یعنی طلای ناب و به این دلیل که کیفیت تولید برایش مهم بوده سعی کرده نامی را برگزیند که بازتاب دهنده چنین نگاهی باشد. او روایت سال‌های دورتر را می‌گوید: «در سال ۸۷ وارد این صنعت شدیم. سال‌های کار در گذشته کم‌کم ما را به این صرافت انداخت که با سرمایه‌گذاری بر خطوط تولید، پروفیل‌هایی را تولید کنیم که هم از نظر قیمت و هم از نظر کیفیت، برای صاحبان صنایع و کارفرمایان جذابیت داشته باشد.»

رضا امیدنیا شرکت آلتون تجارت میلاد نور را تاسیس کرده و در حال حاضر با نام تجاری آلتون وین در حال فعالیت است. با او به گفت‌وگو نشستیم و درباره نوع تولید، بازار و دیگر فعالیت‌های این مجموعه، صحبت کردیم. مشروح این گفت‌وگو در ادامه آمده است:



پنجره ایرانیان / سال هفدهم • دی ۱۴۰۲ • شماره ۱۹۵

به همین دلیل ماشین‌آلات مورد نیاز را وارد و قالب‌ها را نیز خریداری کردیم و پس از آن خط تولید راه‌اندازی شد.

کارخانه‌ای که در آن پروفیل و دیگر محصولات را تولید می‌کنید چه ویژگی‌هایی دارد؟

اول از همه عرض کنم ما در شهرک صنعتی ارومیه و در فاز دو توسعه مستقر هستیم و کارخانه را در زمین به وسعت ۱۶ هزار متر مربع بنا کرده‌ایم. در این مسیر طرح توسعه هم برای آینده‌ای نزدیک در نظر گرفته‌ایم که بنای کارخانه از میزان فعلی به صورت چشمگیری افزایش خواهد یافت. در حال حاضر ۵ اکسترودر وارد کردیم و دو خط تولید اسپیسر هم در کارخانه فعال است و در سه شیفت کاری به صورت ۲۴ ساعته کار می‌کنیم.

اینکه سه شیفت کار می‌کنید، قابل تقدیر است اما حجم تولید معمولاً بر اساس بازار است. آیا فروش محصولات شما با حجم تولید متناسب است؟

حرف‌تان کاملاً درست است. ما به این دلیل که از قدیم در این حوزه با نام نوین پی‌وی‌سی کار کردیم، ذائقه مشتریان را می‌دانیم بنابراین خطوط تولید ما هم بر همین اساس طراحی شده و طرح توسعه هم بر همین مبنا شکل گرفته است. از سوی دیگر سال‌های سال است ما به نمایشگاه تهران می‌آییم و از این رو به نیازهای بازار کاملاً واقفیم. این را هم عرض کنم ما دو برند داریم. یکی برند آلتون وین و دیگری کارولاین.

اگر موافق باشید برای ورود به بحث، درباره نوع تولیدات و کار در آلتون وین برای‌مان صحبت کنید...

ما در آلتون وین، تولیدکننده پروفیل‌های پی‌وی‌سی هستیم. علاوه بر آن تولیدکننده اسپیسر آلومینیومی هستیم. اسپیسر نوعی از تولیدات فلزی است که داخل شیشه‌های دوجداره به کار می‌رود و در انواع و اندازه‌های مختلف تولید می‌شود. این نکته را هم باید عرض کنم که ما بخشی از ماشین‌آلات را از ایتالیا وارد کردیم و دستگاه‌هایمان این قابلیت را دارند که از سایز ۶ تا ۲۰ تولید می‌کنیم. موضوع بسیار مهم برای ما کیفیت است و ادعا داریم، کیفیت ما عالی است. ما در تولید اسپیسر از ورق‌هایی استفاده می‌کنیم که ضخامت آنها ۱.۸ است یعنی ضخیم‌ترین ورق موجود در بازار که این ورق‌ها را با بهترین کیفیت از اراک تهیه می‌کنیم.

پروفیل به نظر جزو محصولات جدید مجموعه شما است؟
بله! ما پیش از این پانل پی‌وی‌سی تولید می‌کردیم که آن هم بعداً به مجموعه اضافه شد و از سال ۱۳۹۵ شروع به تولید این محصول کردیم. در این مدت از نظر کیفی طوری پیش رفته‌ایم که توانستیم با همین برند آلتون علاوه بر اینکه محصولات را در سرتا سر ایران توزیع کنیم، صادرات هم داشته باشیم. از سال ۱۴۰۲ هم تولید پروفیل پی‌وی‌سی را آغاز کردیم. دلیل تولید این محصول این بود که ما مشتریانی از قدیم داشتیم که از ما پانل‌های مورد نیازشان را تأمین می‌کردند. آنها به پروفیل هم نیاز داشتند و از ما می‌خواستند این محصول را هم تولید کنیم.

یوپی‌وی‌سی را تولید می‌کردیم، سهم‌مان را از بازار گرفته‌ایم. فروش ما، با توجه به اینکه پروفیل پل از نظر فروش رده شده بازار است، همیشه به صورت انبوه بوده است. هدف از حضور در نمایشگاه هم به این دلیل نیست که ما از این نمایشگاه محملی برای فروش پیدا کنیم، صرفاً می‌خواستیم نام شرکت در میان اهالی صنعت بیشتر به چشم بخورد.

صادرات نقش مهمی در ایجاد بازار دارد در این زمینه چه کردید؟

ما در این زمینه هم فعال بوده‌ایم و اقداماتی انجام داده‌ایم. حدود سه سال پیش بیشتر از صد تن از تولیداتمان را به افغانستان صادر کرده‌ایم و برای عراق هم همین حدود. البته صادرات به عراق از محصولی به نام ریل پرده پی‌وی‌سی بوده است. برای آینده هم قرار است در نمایشگاه‌هایی که در اربیل یا سلیمانیه برگزار می‌شود شرکت کنیم تا بتوانیم این بخش از کار را توسعه دهیم.

برنامه دیگری هم برای توسعه دارید؟

بله. ما قرار است پروفیلی به نام آلتون پلاس تولید کنیم. در واقع کیفیت این پروفیل بسیار بهتر از دو پروفیل قبل است. پروفیل‌های ریلی را هم جزو برنامه تولید داریم چون پروفیل‌های فعلی ما لولایی است. این پروفیل‌ها را در دستور تولید داریم به این دلیل که بازار آنها رو به افزایش است. فعلاً هم در حال تهیه قالب‌های این پروفیل‌ها هستیم تا بتوانیم سبد محصولاتمان را کامل کنیم.

گفتید کیفیت برای تان بسیار مهم است. یکی از عوامل موثر بر کیفیت، مواد اولیه و دیگر ماشین‌آلات است. در این زمینه در چه ردهای قرار دارید؟

در بحث مواد اولیه پودر پی‌وی‌سی که حتی برای پروفیل پل‌مان که در صنعت در و پنجره جزو پروفیل‌های درجه سه است، استفاده می‌کنیم، پی‌وی‌سی صادراتی پاکتی است تهیه کردیم. اغلب کارخانه‌ها، پی‌وی‌سی را به صورت فله تهیه می‌کنند اما ما اصرار داریم به رغم هزینه‌های آن، پی‌وی‌سی پاکتی بندر امام را تهیه کنیم و در تولیدات به کار ببریم.

کربنات کلسیم که در تولید استفاده می‌کنیم نیز از تولیدات شرکت اومیا پارس است که همیشه با بالاترین کیفیت است. سایر افزودنی‌ها هم از شرکت‌هایی است که در خاورمیانه به نام بوده‌اند. در رابطه با ماشین‌آلاتی که ما داریم باید تاکید کنم آنها جزو بهترین ماشین‌آلات موجود در بازار هستند که پیش از این امتحان خودشان را پس داده‌اند. قالب‌ها هم از بهترین و به نام‌ترین شرکت‌های ترکیه‌ای بودند و خوب می‌دانید که این قالب‌ها در مقایسه با قالب‌های چینی از قیمت بسیار بالاتری برخوردار هستند اما ما برای افزایش کیفیت به هزینه‌های خط تولید خیلی توجه نداریم. ۳۰ یا ۴۰ درصد قیمت بالاتر اما کیفیت بسیار بهتری دارند.



این دو چه فرقی با هم دارند؟

برند آلتون‌وین در اصل برند اولیه ما است که استانداردهای بی‌نظیری دارد و بی هیچ شکای دارای کیفیتی بسیار بالاست اما مشتری به انواع دیگر پروفیل هم نیاز دارد. بنابراین ما برند کارولاین را هم وارد خط کردیم که در اصل پروفیل اقتصادی و مقرون به صرفه است.

همه شرکت‌ها اقداماتی انجام می‌دهند که بتوانند سهم را از بازار به صورت ثابت از آن خود کنند. شما در این زمینه چه اقداماتی انجام داده‌اید؟ ما از قدیم مقداری از این محصولات را تولید می‌کردیم. دلیل تولید محدود در آن مقطع این بود که بتوانیم با افزایش کیفیت تولید، نامی را در بازار برای مشتریان طالب کیفیت، معرفی کنیم. خوشبختانه در همان روزها، نام ما بین مشتریان معرفی شد و امروز می‌توانم عرض کنم که نام ما در بازار برای مشتریان آشناست و اعتباری در این زمینه کسب شده است. به عنوان نمونه محصولات ما توانسته‌اند در گرمای ۵۰ تا ۶۰ درجه اهواز، دوام بیاورند. سه سال است ما در اهواز نمایندگی داریم و توانسته‌ایم مشتریان خوبی در آن بازار پیدا کنیم در این سه سال ما هیچ‌گونه اعتراضی از سوی مشتریان نداشته‌ایم و نمایندگی رسمی ما در خوزستان به مرکزیت اهواز، یکی از فعال‌ترین نمایندگی‌هاست. همین موضوع نشان می‌دهد که کیفیت ما بسیار مناسب است. این محصول را در آزمایشگاه خودمان آزموده‌ایم که آزمون‌های سختی دارد. استانداردهای مختلف ایزو را هم دریافت کرده‌ایم و برای دریافت رال آلمان هم اقدام کرده‌ایم و کارهای ابتدایی آن انجام شده است. ما سال قبل به عنوان تولیدکننده برتر استان آذربایجان غربی از سوی سازمان صنعت معدن و تجارت استان انتخاب شدیم. اینها اقدامات اولیه است که می‌تواند بخشی از سهم بازار را برای ما حفظ کند. ما در چند سالی که پروفیل‌های کمکی در و پنجره



مهدی اسدی فرد در گفت و گو با پنجره ایرانیان PDF Compressor

پرووفیل‌های غیراستاندارد در بازار جولان می‌دهند

اشاره

پنجره ایرانیان: شهر تبریز بی هیچ تردیدی یکی از قطب‌های صنعتی کشور است. شهری که توسط شهرک‌های صنعتی محاصره شده و ساخت و تولید در کوچه‌ها و خیابان‌های شهر هم نمود دارد. در تبریز هر چند وقت یک‌بار نمایشگاهی در یکی از حوزه‌های صنعت برگزار می‌شود. آذرماه امسال نوبت به صنعت در و پنجره رسید و یازدهمین دوره نمایشگاه صنعت در و پنجره تبریز، ۷ تا ۱۰ آذر ماه برگزار شد. این نمایشگاه از جهاتی با دوره‌های قبل متفاوت بود. به ویژه اینکه در دوره‌ای که کرونای سخت در کشور فراگیر شده بود، بخش بزرگی از اجتماعات عمومی حتی در حد اجتماعات مهم مانند نماز جمعه، تعطیل شد چه رسد به نمایشگاه‌های صنعتی. حالا پس از یک دوره تعطیلی، نمایشگاه‌ها یکی پس از دیگری در دوره‌های بعد از کرونا مجوز برگزاری گرفته‌اند و اهالی صنعت، در آنها گرد هم می‌آیند. در میان غرفه‌های حاضر در نمایشگاه، غرفه بازرگانی اسدی فرد، توجه ما را جلب کرد. در میان همه‌های بازدیدکنندگان نمایشگاه و شلوغی غرفه‌ی بازرگانی اسدی فرد، فرصتی دست داد تا با «مهدی اسدی فرد»، گپ و گفتی صمیمانه داشته باشیم و از کم و کیف برگزاری نمایشگاه و از خدماتی که در غرفه بازرگانی اسدی فرد، ارائه می‌شود، حرف بزنیم.

«مهدی اسدی فرد» در حال حاضر غیر از مدیریت مجموعه خود در قالب بازرگانی اسدی فرد، ریاست اتحادیه صنف آلومینیوم و یوپی‌وی‌سی تبریز را هم بر عهده دارد. آنچه در ادامه خواهد آمد، ماحصل گفت‌وگوی خبرنگار پنجره ایرانیان با اوست که شرح آن در سطور آینده خواهد آمد:



مشخصاً چه محصولی یا محصولاتی را در این نمایشگاه ارائه کرده‌اید؟ همان طور که عرض کردم، کار ما فروش پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی است که در شرکت پرشین پی‌وی‌سی مانا تولید می‌شود و ما به عنوان نمایندگی آذربایجان شرقی، توزیع آنها را در استان بر عهده داریم. در این نمایشگاه هم همین محصولاتی که در رده کاری خودمان است، ارائه کرده‌ایم.

به طور معمول در نمایشگاه‌ها، یک یا چند محصول جدید یا خدمات جدید ارائه می‌شود. شما چه محصول جدیدی در این دوره از نمایشگاه ارائه کرده‌اید؟

ما برای اولین بار در تبریز، نمایندگی پانل‌های دکوراتیو با رویه تمام یوپی‌وی‌سی را ارائه کرده‌ایم این محصولات دارای مقاومت بالایی ست و عایق صوتی و حرارتی بسیار مناسبی است. در این دوره همانطور که محصولات را در غرفه مشاهده می‌کنید، این بخش از

در نمایشگاه که قدم می‌زدیم، شلوغی غرفه شما، توجه را جلب می‌کرد طوری که گاهی فرصت مناسب هم برای صحبت کردن دست نمی‌داد. نخستین سوال این است این شلوغی برای چیست؟ شما در بازرگانی اسدی فرد چه خدماتی ارائه می‌دهید؟

من در حال حاضر مسئولیت بازرگانی اسدی فرد را بر عهده دارم. در این مجموعه کار ما ارائه پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی با دو برند شاخص است. ما به صورت رسمی و مجاز، نمایندگی انحصاری پروفیل‌های گلدوین و پرشین پی‌وی‌سی را در استان آذربایجان شرقی در اختیار داریم و در این مجموعه، فروش پروفیل به صورت انبوه را با تضمین کافی به مشتری، انجام می‌دهیم. فروش یراق‌الات هم بخش دیگری از خدماتی است که در مجموعه بازرگانی اسدی فرد انجام می‌دهیم. علاوه بر اینها، یک مجموعه مجزا و مستقل داریم که کار ساخت و تولید در و پنجره و شیشه دو جداره را انجام می‌دهد.

پروژه‌ها، مشتریان را مجبور می‌کند کیفیت را فدای فشار هزینه‌ها کنند. این وضع باعث جولان پروفیل‌های کم کیفیت شده است.

PDF Compressor Free Version

نمایشگاه چطور بود؟

خداوند را شاکریم نمایشگاه در سطح خوبی برگزار شد. بازدید خوب بود و امیدواریم این نمایشگاه برای تمام همکاران، نمایشگاه خوب و پر از رزق و روزی بوده باشد.

اگر قرار باشد جمع‌بندی‌ای از موفقیت خودتان در این دوره از نمایشگاه صنعت در و پنجره داشته باشید، به نظر خودتان موفق بوده‌اید؟

بله. ما برای اولین بار در نمایشگاه بین‌المللی پروفیل گلدوین و پرشین را معرفی کردیم که با استقبال خوبی هم مواجه شد. اینکه می‌گویم استقبال خوب به این معناست که ما تحلیل ابتدایی از میزان استقبال داشتیم اما حضور مشتریان در غرفه از تحلیل‌های ابتدایی ما بیشتر بود.

استقبالی که گفتید دلیل خاصی داشته است؟

بله. پروفیل گلدوین همانطور که عرض کردم، محصولی ست دارای استانداردهای خوب که بین پروفیل‌های استاندارد در سراسر کشور که تعدادشان انگشت‌شمار است، جای می‌گیرد. این پروفیل گواهینامه‌های بین‌المللی را هم دریافت کرده است. بنابراین از نظر کیفیت تایید شده است. از نظر قیمت هم قیمت مناسبی دارد و این برای مشتریان جذابیت ایجاد می‌کند چون برای آنها دارای صرفه اقتصادی ست.

آیا در دوره‌های قبل نمایشگاه هم شرکت کرده بودید؟

من دو دوره قبل نمایشگاه به عنوان تولیدکننده شرکت کرده بودم و در این دوره نیز همانطور که عرض کردم صرفاً به عنوان فروش انبوه پروفیل پوی‌وی‌سی در نمایشگاه حضور پیدا کرده‌ام.

اگر بخواهید این نمایشگاه را با دوره‌های قبل مقایسه کنید، نظرتان چیست؟

به نظر من نمایشگاه ۱۴۰۲ نسبت به دوره قبل که به گمانم در سال ۱۳۹۹ برگزار شد نمایشگاه خوبی بود. معتقدم بازدیدها در این نمایشگاه، بازدیدهای مثبت و موثری بود و امیدوارم بازخورد اقتصادی این بازدیدها هم بعد از نمایشگاه، هم برای ما و هم برای دیگر همکاران خوب باشد.

از نظر اجرایی نمایشگاه را در چه سطحی ارزیابی می‌کنید؟

من معتقدم از نظر اجرا نمایشگاه ایرادی بزرگ نداشت اگر هم در جزئیات کمی یا کسری هم دیده شد مثلاً در تحویل غرفه‌ها یا در مواردی اینچنین، قابل اغماض است. اما اگر در زمینه اجرا بخواهیم ایرادی بر نمایشگاه وارد بدانیم (با توجه به حضور در نمایشگاه‌های صنعت ساختمان مختلف)، آن ایراد این است که تعداد شرکت‌کنندگان، به نظر کم بودند. در سال‌های قبل یا دیگر نمایشگاه‌ها، اهالی صنعت در و پنجره حضوری فعال داشتند طوری که معمولاً باید چند سالن به این حوزه اختصاص می‌یافت و حتی غرفه‌های فضای باز اختصاص می‌یافت اما در این دوره اختصاص یک سالن هم زیاد بود.

به عنوان سخن پایانی اگر مطلبی باقی مانده است، بفرمایید.

ابوی بنده ۴۰ سال رئیس اتحادیه در و پنجره تبریز بوده‌اند. در دوره اخیر هم افتخار این را دارم که همکاران محترم لطف کردند و با اعتماد خودشان ما را مرهون خود قرار داده‌اند که جا دارد از این فرصت استفاده و از همه آنها به صورت ویژه تشکر کنم.

محصولات، به صورت ویژه ارائه شده است.

یکی ویژگی دیگر نمایشگاه‌ها، این است که طی آن معمولاً قراردادهای جدید با مشتریان تازه، منعقد می‌شود، شما در این زمینه موفقیتی در نمایشگاه کسب کرده‌اید؟

بله! خدا را سپاس؛ در این نمایشگاه توانستیم تعدادی قرارداد هم منعقد کنیم. خوشبختانه این نمایشگاه برای ما نمایشگاه پربازدیدکننده و پر مشتری بوده است.

بازار محصولاتی که در مجموعه بازرگانی اسدی فرد ارائه می‌کنید چطور است؟

باید عرض کنم تبریز و استان آذربایجان شرقی قطب صنعت در و پنجره است. متأسفانه به همین دلیل، عرضه در تبریز بسیار بالاست و تقاضا نسبت به عرضه، در سطح بسیار پائین‌تری قرار دارد. تنوع پروفیل هم بسیار بالاست و به نظر من این وضع، سامان‌دهی اساسی نیاز دارد. ما باید ساماندهی کنیم که بتوانیم صنعت در و پنجره و پروفیل را از این رکود خارج کنیم. بسیار طبیعی است که وقتی بازار در رکود فرو برود، تولیدکنندگان هم دچار مخاطره می‌شوند و بخش خصوصی و دولتی باید دست به دست هم بدهند تا مشکلات را حل کنند.

طی روزهای برای نمایشگاه در و پنجره فرصت دست داد تا با تعداد زیادی از تولیدکنندگان و فعالان صنعت پروفیل و در و پنجره صحبت کنیم؛ آن طور که فعالان این عرصه می‌گویند محصولات غیر استاندارد بازار را فرا گرفته و تولیدکنندگان استاندارد به دلیل همین حضور گسترده، تحت فشار قرار دارند. به نظر شما برای حل این معضل چه باید کرد؟

در تبریز پروفیل غیراستاندارد فوق‌اکونومی که حتی نام اکونومی هم نمی‌توان روی آنها گذاشت، به وفور مشاهده می‌شود. وقتی می‌گویم پروفیل فوق‌اکونومی، یعنی اینکه قیمت بسیار نازل است و به طور طبیعی وقتی قیمت به طور غیر طبیعی پایین باشد، یعنی عملاً کیفیت کاملاً ذبح شده است. متأسفانه پیشگیری از تولید و عرضه این نوع محصولات غیر استاندارد نمی‌تواند زیر نظر اتحادیه باشد. به همین دلیل معتقدم باید از اداره استاندارد و مقامات محترم قضایی کمک بگیریم تا به این حوزه ورود بیشتری داشته باشند. این حوزه اگر مدیریت نشود خطرات زیادی را برای حوزه تولید در صنعت پروفیل پوی‌وی‌سی و در و پنجره خواهد داشت.

شما هم شخصیت حقیقی دارید که مدیر یک مجموعه خصوصی است و هم به عنوان رئیس اتحادیه صنف آلومینیوم و پوی‌وی‌سی تبریز شخصیت حقوقی دارید. به عنوان یک فعال این صنعت و نه به عنوان رئیس اتحادیه، آیا اقدامی در مسیر برخورد با محصولات غیر استاندارد، برداشته‌اید و اقدامی خاص انجام داده‌اید؟

بله! من به صورت گفت‌وگوهای دو یا چند نفره با همکاران بحث و تبادل نظر کرده‌ایم و همیشه هم بر وجود این نوع پروفیل‌ها و لزوم برخورد با عرضه آنها توصیه‌هایی برای همکاری مشترک داشته‌ام. متأسفانه یکی از ایرادات بازار فعلی هم این است که شرایط، حضور این نوع تولیدات را تشدید کرده است. قیمت محصولات به دلایلی که بر کس پوشیده نیست در حال افزایش است و مصرف‌کننده هم شرایط اقتصادی خوبی ندارد بنابراین طبیعی ست که آنها دنبال تولیدات با قیمت کم هستند و گاهی فشار برای تکمیل



انجمن صنایع پروفیل یوپی وی سی دروپنجره در فهرستی واحدهای تولیدی دارای استاندارد ملی ایران را اعلام کرد

اشاره

انجمن صنایع پروفیل یوپی وی سی دروپنجره ایران فهرست شرکتها و واحدهای تولیدی دارای استاندارد اجباری معتبر بر اساس سایت سازمان ملی استاندارد ملی ایران را طی نامه‌ای ابلاغ کرد. این فهرست در این شماره و شماره‌های قبلی نشریه پنجره ایران منتشر شده است.

استاندارد ملی پروفیل یوپی وی سی مبحث ۶۸۴۰

موسسه استاندارد و تحقیقات ایران تنها نهادی در کشور است که استانداردهای ملی ایران را تعیین می‌کند. بر همین اساس این موسسه، استاندارد برای ارزیابی کیفیت پروفیل‌های یوپی وی سی تعیین کرده است که به عنوان مبحث ۶۸۴۰ شناخته می‌شود. به طور کلی هدف از ایجاد این استاندارد یکسان سازی و تعیین ویژگی‌های پروفیل‌های با مقاومت ضربه‌ای بالا است که در تولید پنجره دوجداره یوپی وی سی از آن‌ها استفاده می‌شود.

یوپی وی سی تولیدشده در برندهای مختلف، چه خارجی باشند و چه داخلی، باید از استانداردهای تعیین شده توسط سازمان ملی استاندارد ایران نیز بهره‌مند باشند. حتی پروفیل‌هایی که از سایر استانداردهای بین‌المللی همچون گواهی‌نامه کیفیت رال آلمان (RAL) که بالاترین درجه کیفیت و استاندارد دنیاست، برخوردارند نیز باید داخل کشور توسط سازمان استاندارد ملی بررسی شوند.

واحدهای تولیدی دارای استاندارد 1402/02/19			
ردیف	نام واحد تولیدی	نام تجاری	تاریخ اعتبار
1	مهران جعفری نمین		1404/09/01
2	پدیده صنعت پروفیل ایرانیان		1404/01/31
3	مجید نصیری		1404/08/15
4	شرکت تعاونی آروین فناوران صنعت ناب		
5	شرکت خاوران شیمی پارس تک		1404/12/01
6	شرکت سیکاس پروفیل مایا	C.P.M	1404/06/23
7	سپید پروفیل پیام		1404/02/11
8	جهان پروفیل پادیر	HOFMAN-WISSER WIN-Dr.MULLER	1403/03/12
9	آرتا پروفیل پیشرو صنعت جهان	کرال وین - شفر - الیسا - سانیل	1402/03/21
10	کیمیا صنعت شیما		1404/03/25
11	روزبه توکلی	روزوین	1404/05/01
12	گسترش صنایع قاین		1404/02/17
14	باتیس سازان گیتی		1403/12/04
14	پروفیل صنعت سازان خلخال	اینال	1402/12/28
15	آبایان پروفیل صنعت جنوب	آبایان	1403/08/12
16	بهینه گستر فراتاب	کاتیا - سان تک	1402/05/24

واحد های تولیدی دارای استاندارد 1402/02/19			
ردیف	نام واحد تولیدی	نام تجاری	تاریخ اعتبار
17	شرکت ایلید کار وشمگیر	ودر - پراتیک	1404/03/31
18	آتا تک نما	ATA TECH - WINDOW - DOOR SYSTEMS	1402/12/05
19	آلدورا چلیک درب ارومیه	آلدورا وین	1404/11/04
20	پروفیل صنعت آرات		1404/12/06
21	شرکت ظهور دریچه نو		1402/06/12
22	آسیا جام پروفیل	FENSTER MANN - BREGMANN - HAMMER PLAST	1404/04/01
23	تکنما پی وی سی سپاهان	رویال وین - وانا وین - گلد پی وی سی سپاهان	1403/11/24
24	گروه صنعتی همارشتن		1403/07/07
25	آلتین پلیمر ایرانیان	اور وین - آلتین پروفیل	1403/09/16
26	ویستا بست		1403/12/24
27	پرشین پی وی سی مانا	GOLDWIN - MARYWIN UPVC profile	1404/08/12
28	شرکت تولیدی و صنعتی دیوا بابل		1403/10/01
29	شرکت تولیدی درب و پنجره کیان پن	SHOOKA - ENZO - AVERTA	1404/05/01
30	شرکت صنعتی عایق پلاست خوانسار	دانفیک - لئو وین - وین کلاس استار - ایگل وین - نیو وین کلاس - وین در کلاس - مائو وین	1403/10/15
31	شرکت صنایع فناوری پلاستیک سپاهان	C.PAN - C.FOUR	1404/02/23
32	گروه صنعتی اکسیر آسا آرا	ایده آل	1403/12/06
33	کارواتسرای تازنین	Dr.WIN - BLUE WIN	1404/08/10
34	فن پلاست توس	فن پلاست توس	1402/10/13
35	شرکت زرین پنا پارسپان	سپندژ	1405/03/05
36	پنجره آریا	Rothenburg - PETR® Line - awina _Deniz win Smart Line - Royal SARALAY Tech	1404/03/05
37	مجمع بوتیا صنعت	بوتیا - راین	1403/05/28
38	دنبای پروفیل پی وی سی غرب		1404/09/01
39	آدوپن پلاستیک پرشین	WINTech - PLUS TECH - PLUS PEN	1403/08/02
40	پارس ساحل بوشهر	IMMENS - PSB	1404/04/10
41	شرکت آق پروفیل گلستان	AK PROFILE - AK WIN	1403/12/14
42	شاهین سازه فجر		1403/10/04
43	طلا پروفیل ارس	VITA NOVA	1403/03/05
44	آشیانه پایدار قرن		1403/06/23
45	شرکت پترو پویا گراندول آریانا	بست ویزن	1405/01/17

winsa®

PDF Compressor Free Version



Member Of deceuninck Group



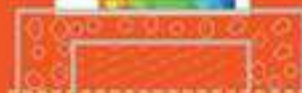
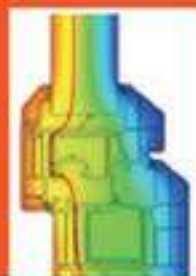
by winsa
Revotech

PIMAPEN

نمایندگی انحصاری محصولات دیاکو پروفیل در غرب کشور

آدرس: آذربایجان غربی، بوکان، خیابان استاد هیمن، خیابان شهید معروفی، شرکت رهاو

۰۹۱۴۳۸۲۸۲۷۰ / ۰۹۱۴۲۰۹۹۹۳۱ / ۰۹۱۴۲۱۲۰۲۹۶ / ۰۹۱۴۲۱۲۰۲۹۷





ATA TECH

UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS



58 Series 4 Channel
60 Series 5 Channel
70 Series 6 Channel
Sliding Series



آتاک پیشرو در صنعت یو پی وی سی

atatech.co



021-4751



سام پروفیل تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



یک پروفیل چهار کاناله واقعی

شرکت آسیا کوشش سهند

آدرس کارخانه: تبریز، جاده صوفیان، شهرک سرمایه گذاری خارجی، خیابان اکو، شماره ۱۱۶
۰۴۱-۳۲۴۶۶۲۴۴

PDF Compressor Free Version



PROFESSIONAL
EXTRUSION MOULD
MANUFACTURER

Tel/WhatsApp: +8613872066591
Web: www.ekomold.com

قالب های اکستروژن پروفیل



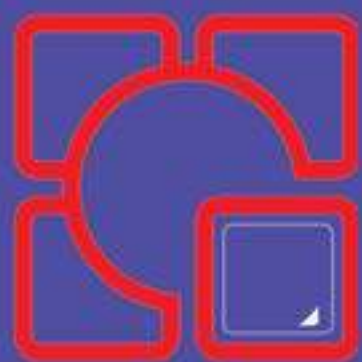
Website



Instagram



PDF Compressor Free Version



ORREENT

UPVC PROFILE PRODUCER

شبیلہ مہاجر

PDF Compressor Free Version



اعطای نمایندگی فروش در سراسر کشور پذیرفته می شود

📞 08134586553 📍 همدان کیلومتر پنج جاده کرمانشاه

📞 09180880678 📍 شهرک صنعتی بهاران



اورنت، تولید کننده پروفیل در و پنجره UPVC

PDF Compressor Free Version

KOSAR

Profile Arak

Aluminium Fabrication Products



TECHNICAL SPECIFICATIONS &
SYSTEM PERFORMANCE
Visible Inner Part : 50mm
Visible Outer Part : 16mm
Glassing Method : Bonding
Applicable Glass Thickness : 24mm
Sash Alternative : Insulated – Uninsulated

www.kosaraluminium.com

info@kosaraluminium.com

آدرس: واک، شهید، جملاتی، شماره ۲، بلوار میرکبیز، خرمیان، تهران، ایران
تلفن: ۰۲۱ ۸۶۲۲۰۷۲۲۷۷ فکس: ۰۲۱ ۸۶۲۲۰۷۲۲۷۷



پروفیل جانوس

آلفا صنعت تولید کننده پروفیل UPVC

مناسب برای هر نوع آب و هوا بدون تغییر رنگ

۱۵ سال بیمه ایران و ضمانت نامه معتبر

دارای علامت استاندارد ملی روی پروفیل

پذیرش نمایندگی از سرتاسر کشور

مدیریت: ۰۹۱۲۷۶۵۸۰۱۴

دفتر: ۰۲۱۵۶۷۱۲۲۵۷ / ۰۲۱۵۶۷۱۲۲۵۹

احمد آباد مستوفی

کارشناس فروش: ۰۹۰۲۷۲۸۵۸۵۳ - ۴



PDF Compressor Free Version



با موبایلتان بارکد را اسکن کنید



شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان

تولید کننده تخصصی پروفیل های درب و پنجره های دوجداره آلومینیوم
اختصاصی، ترمال بریک، نرده، نمای کرتین وال، فریم لس و انواع یراق آلات

www.coopal-co.com



امور مشتریان

۰۳۱-۴۲۲۹۰۷۸۸



COOPALCO
COOPAL_YARAGH
COOPAL_CO

واحد فروش پروفیل : ۴۱۴-۴۲۲۹-۳۱
واحد فروش یراق : ۵۷۲-۴۲۲۹-۳۱



اصفهان، نجف آباد، شهرک صنعتی منتظریه، (ویلا شهر) نبش خیابان ۱۳



PDF Compressor Free Version

ALPA بازرگانی آلیا



نماینده رسمی پروفیل وین تک



نماینده گالوانیزه آهن فولاد جهان



وارد کننده یراق آلات اندو در ایران



محکمتناشربیلیر

@ wintech.alpa

@ endow_alpa

آدرس کارخانه: تهران، جاده ساوه، بعد از میدان قائم اسلامشهر، روبروی

شهرک حصارک خ حیدری، ابتدای خیابان پلک ۱۰۲ و انتهای خیابان پلک ۱۱۴

همراه: ۰۹۱۲۴۹۴۶۴۲۱ | ۰۹۱۲۷۱۲۰۲۵۰ | ۰۹۱۰۱۰۷۴۸۹۸ | تلفن: ۸-۵۶۳۸۷۲۵۷-۰۲۱

PDF Compressor Free Version



یاران بهار گلستان

تولید کننده درب و پنجره های UPVC و آلومینیوم
به متقاضیان واجد شرایط از سراسر کشور نمایندگی فروش اعطا می کند.



☎ ۰۱۷ ۳۳۳۳ ۹۴۷۰-۸۰ | ۰۹۰۱ ۰۵۵ ۶۵۰۲

📧 ybg_window

کارخانه و دفتر مرکزی: گلستان، گنبدکاووس خیابان امام خمینی جنوبی





نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت دروپنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

گواهی A++ شرکت بزرگ آکپا را داریم ۱۱۶

شرکت دروپنجره آکپا

گواهی A++ شرکت بزرگ آکپا را داریم

اشاره



پنجره ایرانیان: شرکت بنا نمای شهر تبریز از سال ۱۳۸۳ با عنوان تجاری نمای شهر، فعالیت خود را در زمینه طراحی و اجرای نمای مدرن ساختمان، تولید در و پنجره ترمال بریک و نرمل و انواع سازه‌های فلزی آغاز کرده است و آن طور که آقای پیمان سلطانی مدیرعامل این شرکت توضیح داده است: تا کنون با بیش از ۳۰۰ پروژه بزرگ و کوچک را اجرا کرده و تعدادی پروژه مطرح پنجره ترمال بریک را در اقصی نقاط کشور انجام داده است. سلطانی می‌گوید: ما در این سال‌ها خواسته‌ایم سهمی هر چند کوچک در آبادانی شهرهای کشور عزیزمان ایران داشته باشیم و برای نیل به اهداف سازمانی شرکت و بالا بردن کیفیت و جذب رضایت مشتری، اقدام به تأسیس کارخانه تمام اتوماتیک ساخت و مونتاژ در و پنجره ترمال بریک، نرمل، اختصاصی و انواع سیستم‌های نمای مدرن کرده‌ایم. با آقای سلطانی در غرفه این شرکت در نمایشگاه در و پنجره تبریز به گفت‌وگو نشستیم که شرح آن در ادامه می‌آید:

این پنجره‌ها چه ویژگی‌ای دارند که نام هوشمند روی آنها گذاشته‌اید؟ این پنجره‌ها روی بوی گاز حساس هستند. وقتی گاز در محیط خانه از حد استاندارد بیشتر شود، این پنجره‌ها خطر را احساس می‌کنند و به صورت اتومات باز می‌شوند.

چه شد که دنبال تولید این نوع پنجره رفتید؟

ما نماینده رسمی و مجاز کارخانه آکپا هستیم. این کارخانه طی سال‌های فعالیت خود همواره تلاش کرده است، در رقابت با شرکت‌های خارجی محصولات نوین را وارد چرخه تولید کند. این کار را همیشه ما و دیگر همکاران تحسین کرده‌ایم و باعث افتخار ماست. آکپا به جای اینکه بیاورد با تولید کنندگان داخلی رقابت کند، همیشه سعی کرده رقابت را در سطحی بالاتر و با شرکت‌های خارجی صاحب نام پیش ببرد. این باعث ایجاد مزیت برای آکپا شده است که همیشه از دیگر تولیدکنندگان داخلی، یک گام جلوتر است. بنابراین تولید این پنجره‌ها ایده خود ما نیست و در اصل الهام گرفته از اقداماتی است که آنها انجام داده‌اند.

دوره‌های قبل هم در این نمایشگاه شرکت کرده‌اید؟

بله. ما در تمام دوره‌های نمایشگاه صنعت ساختمان در تبریز و تهران، شرکت کرده‌ایم. با توجه به اینکه تجربه خوبی از حضور در نمایشگاه‌ها دارید، اگر بخواهید این دوره از نمایشگاه را با دوره‌های دیگر مقایسه کنید، به نظر تان چگونه است؟

به نظر من یکی از نقاط قوت، فصل برگزاری نمایشگاه است. افرادی که در این فصل از سال به نمایشگاه می‌آیند، افرادی نیستند که برای گذراندن وقت و زمان به نمایشگاه آمده باشند، این افراد در اصل مشتریان بالقوه هستند که نیاز واقعی دارند. اما در زمانی که نمایشگاه در تیر یا خرداد برگزار می‌شود، به وفور افرادی را دیده‌ایم که باری به هر جهت به نمایشگاه می‌آیند یا افرادی هستند که صرفاً برای بالابردن اطلاعات خودشان به نمایشگاه می‌آیند. برخی هم هستند که فقط برای بررسی شرایط و تحلیل اوضاع و احوال

در آغاز گفتگو بد نیست درباره‌ی شرکت و اینکه چه محصولاتی تولید می‌کنید، اطلاعاتی برای مخاطبان ارائه دهید؟

شرکت بنا نمای شهر هستیم که حدود ۱۰ سال است در زمینه تولیدات در و پنجره کار می‌کنیم و ۱۸ سال هم در زمینه نماهای خشک. محصولاتمان هم، محصولات آلومینیومی ترمال بریک و نرمل است و همانطور که می‌دانید، این محصولات در زمینه شکست حرارتی و عایق‌بندی صوتی و حرارتی کاربرد دارد. بیشتر محصولاتمان از کارخانجات داخلی مثل کارخانه آکپا است که هم نمایندگی آن را داریم و هم برای تولید پنجره و هم برای اجرای نما با آنها همکاری می‌کنیم. از نظر بازار هم محصولاتمان بیشتر در داخل کشور فروش می‌رود اما به کشورهایمانند عراق، آذربایجان و افغانستان هم صادرات داشته‌ایم.

سوالاتی که مطرح می‌شود این است که چرا نمای شهر؟ چطور شد این نام را برای شرکت انتخاب کردید؟

این نام همان‌طور که توجه کرده‌اید بی دلیل انتخاب نشده است. اصلی‌ترین دلیل ما این بوده که هر فعالیت ما، روی نمای شهر و دید بصری شهرمان تاثیر می‌گذارد. بنابراین سعی کرده‌ایم با انتخاب این نام ارتباط کاری خودمان را با زیباسازی نمای شهرمان نشان دهیم و اعلام کنیم هر کاری که ما انجام می‌دهیم روی نمای شهرمان تاثیرگذار است.

معمولاً مرسوم است شرکت‌ها وقتی که در نمایشگاهی حضور پیدا می‌کنند، یک محصول یا خدمت جدید ارائه می‌کنند. شما در این نمایشگاه چه محصول جدیدی ارائه کرده‌اید؟

ما در این نمایشگاه سعی کرده‌ایم محصولی که به لحاظ کارایی امنیت شهروندان را افزایش دهد ارائه کنیم در این راستا پنجره‌های هوشمند را در نمایشگاه در معرض دید عموم قرار داده‌ایم.

حتی ما در افق شرکت، افق تخیلی هم در نظر می‌گیریم که این ایراد نیست بلکه پیشنهاد تحلیل ترانزیت مدیریت است. چون افق تخیلی باعث الگوبره و مدون برنامه‌هایی می‌شود که اگر صد درصد آن محقق نشود و مثلاً ۷۰ درصد را اجرا کنید، سطح شرکت ارتقا پیدا خواهد کرد اما گاهی شرایط مانع این نوع نگاه توصیه شده، می‌شود.

چرا؟ درباره موانع اطلاعاتی در اختیار مخاطبان قرار می‌دهید؟

متأسفانه گاهی شرایط متغیر یکی از بزرگترین موانع برای برنامه‌ریزی‌ست. ما در بسیاری از کشورها، اندکی تغییر را با خرابی در برنامه‌ریزی لحاظ می‌کنیم اما در کشور ما تغییرات لحظه‌ای‌ست به ویژه به دلیل بی‌ثباتی اقتصادی بسیاری از برنامه‌ها قابل اجرا نیست اما با تمام این شرایط برنامه‌هایی وجود دارد که امیدواریم با کمک دوستان رسانه‌ای مثل شما و همیت همکاران خودمان بتوانیم آنها را اجرا کنیم.

پروژه خارجی هم تا کنون انجام داده‌اید؟

بله، پروژه‌ای در کشور ایرلند توسط یکی از پیمانکاران تبریزی در حال انجام بود. این پروژه در اصل ساخت ۱۰۰۰ واحد ویلا بود که پنجره‌های این پروژه را ما در تبریز ساختیم. البته این را هم تأکید کنم نصب محصولات را خود پیمانکار محترم تعهد کرده بود و فقط کار ساخت و ارسال را ما انجام دادیم.

تا آنجا که من اطلاع دارم برای کار در اروپا استانداردهای خاصی نیاز است..

بله درست است. ما استاندارد C.E اروپا را از شرکت BQS انگلستان داریم و می‌توانیم پروژه‌های اروپایی را انجام دهیم. وقتی پنجره‌ها در پروژه نصب شد توانستیم استاندارد ایرلند را هم دریافت کنیم.

با توجه به اینکه در این تجربه موفق بوده‌اید، سوال این است آیا چنین کارهایی قابلیت توسعه به کشورهای دیگر را دارد و آیا همکاران توان می‌توانند اجرای چنین پروژه‌هایی را بر عهده بگیرند؟

من طی این سال‌ها در یک نمایشگاه اروپایی صنعت ساختمان شرکت کرده‌ام و تعداد زیادی از نمایشگاه‌های آسیایی مانند دوبی، استانبول و ... را دیده‌ام. واقعیت این است سطح کیفی محصولات خودمان و دیگر همکاران، حتماً قابلیت رقابت با محصولات کشورهایمانند ترکیه و امارات را دارد. اما متأسفانه چون در زمینه صادرات، محدودیت‌های فراوانی داریم، خیلی نتوانسته‌ایم در این زمینه موفق باشیم اما امکان کار در خارج از کشور با روشی که عرض شد وجود دارد.

اگر نکته‌ای در میان پرسش‌ها جا مانده یا مطلبی نیاز به تأکید دارد، بفرمائید...

خیر مطلب خاصی نیست اما به عنوان سخن پایانی، شرکت‌هایی مانند آپکا که جزو قدرتهای آلومینیومی کشور هستند، امیدوارم برای بالا رفتن بازدهی تولید، بتوانند استانداردهای الزامی برای سطح کیفی تولیدات در نظر بگیرند و خودشان همکاران را ملزم به رعایت آن کنند تا قابل ارائه به مشتریان باشد و پنجره‌ای که تولید می‌شود در ساختمان‌ها نصب می‌شود رضایت کارفرمایان را جلب کند. احساس می‌کنم برخی از همکاران برای اینکه از گردونه رقابت‌ها در بازار، حذف نشوند، از کیفیت مواد اولیه و یراق‌آلات کم می‌کنند تا تولیداتشان توجیه اقتصادی داشته باشد. این اقدام آسیب جدی‌اش این است که امکان دارد کارفرمایان ایرانی در برخورد با چنین محصولاتی در آینده اعتماد خودشان را نسبت به این تولیدات از دست بدهند و خدای ناکرده این صنعت از دست برود.



راهی نمایشگاه می‌شوند. اما واقعیت این است که در این فصل به‌خصوص، اگر کسی با این شرایط جوی قبول می‌کند که به نمایشگاه بیاید، از سر نیاز است. بنابراین با اطمینان بالا عرض می‌کنم ۸۰ الی ۹۰ درصد بازدیدکنندگان، مشتریان واقعی هستند که برای تأمین نیازهای خود به نمایشگاه می‌آیند.

آنچه از داده‌های آماری، پایش‌های بازار و اطلاعات متخصصین برمی‌آید این است که بازار مسکن در خواب فرو رفته و به تبع آن، میزان ساخت و سازها هم کاهش یافته است، بنابراین طبیعی است اگر بازار شما هم کوچک شده باشد. چه تدبیری برای کار در چنین شرایطی اندیشیده‌اید؟

کاملاً درست است. تمام داده‌ها حاکی از این است که بازار ساخت و ساز به دلایل مختلف در رکود فرو رفته است. نوسانات قیمت و عدم ثبات در قیمت مصالح ساختمانی، تقاضای کم، وضعیت اقتصادی و ... همه باعث رکود در این بازار شده است. اما ما پروژه‌هایی داریم که پروژه‌های عظیم دولتی هستند. ما قرارداد این پروژه‌ها را در سال‌های قبل منعقد کرده‌ایم. بنابراین شرایط فعلی خوشبختانه تأثیر چندانی بر تولیدات ما نداشته است. ما در حال حاضر مشغول تأمین محصول برای قراردادهای سنوات قبل هستیم.

این تدبیر با برنامه قبلی اندیشیده شده است؟

به هر حال ما تحلیلی از بازار داریم. در این تحلیل‌ها به این جمع‌بندی رسیده‌ایم که برای اشتغال در دوره رکود و برای اینکه هزینه‌های جاری شرکت در این دوره ما را دچار ضرر و زیان نکند، پروژه‌های بزرگ و چند ساله را با قیمت مناسب اجرا کنیم. همین موضوع هم به ما کمک کرده تا بتوانیم در این دوره، امور را به خوبی مدیریت کنیم. طبیعی است در بین این پروژه‌های بزرگ، با پروژه‌های کوچک‌تر و پروژه‌های شخصی هم قرارداد می‌بندیم.

ما در شرکت‌های موفق وجود یک دورنما را در میان برنامه‌ها و افق دید مدیریت کلان مشاهده می‌کنیم. این دورنما به تدوین برنامه‌های کوتاه، میان و بلند مدت می‌انجامد و نقطه ایستادن شرکت را در ۵، ۱۰ سال یا چند دهه بعد نشان می‌دهد. شما در بنامی شهر چنین دورنمایی دارید؟

به یقین هر شرکتی برای خودش افق جایگاه در نظر دارد. بیشتر شرکت‌ها حتی شرکت‌های کوچک ولو اینکه این برنامه‌ها را روی کاغذ نیاورده باشند، به عنوان هدف مد نظر دارند. ما هم در بنامی شهر چنین افقی را دیده‌ایم و بر اساس آن افق، برنامه‌هایی در قالب برنامه‌های کوتاه مدت، میان و بلند مدت در دست اجرا یا تدوین داریم. گاهی اوقات





PDF Compressor Free Version

کاسپین یو پی وی سی

نامی آشنا با بیش از ۱۵ سال سابقه



Caspian UPVC
WhatsApp business account



۲ سال گارانتی

ست‌های دستی رومیزی پرتابل،
ست تکسر، ست دوسر و ست
چهارسر همراه با نصب و آموزش

۱۰ سال خدمات

تولید کننده پروفیل یو پی وی سی ADLER با
پیشرفته ترین قالب و متریال با تکنولوژی روز دنیا

پروفیل یو پی وی سی با قالب‌های سری ۶۰ چهارکانال
و سری ۶۰ سه کانال، در رنگ‌های سفید و مشکی و
تحت لیسانس آلمان و دارای تاییده CE اروپا

واردات انواع دستگاه‌های تولید پنجره آلومینیوم
و یو پی وی سی با برندهای ترکیه‌ای، آلمانی، ایتالیایی
و چینی و تحویل به روز

اعطای نمایندگی فروش پروفیل یو پی وی سی

ADLER



caspiakupvc

۰۹۳۰۷۲۶۲۳۲۰

WWW.CUPVC.COM

caspiakupvc

تلفن: ۰۹۰۳۹۰۰۳۸۷۳ / ۰۹۱۲۴۲۶۲۳۲۰

تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۶۳۳۴۰۳۴۱۷



نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت دروپنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

الوتک و پرتیچی، به صورت مشترک در «بیگ فایو»
شرکت کردند ۱۲۰

دستگاه‌های ماشین‌سازی تجاتی را با نشان
فیرات‌ماک بشناسید ۱۲۲

مجله ماشین‌سازی

در گفتگو با پنجره ایرانیان: شرح حال PDF Compressor

الوتک و پرتیچی، به صورت مشترک در «بیگ فایو» شرکت کردند

PERTICI elutec



ایتالیا (Pertici) و الوتاک آلمان (elumatec) در ایران، نیز در این نمایشگاه حاضر شد.

محمد زرین کلاه مدیرعامل الوتک با اعلام این مطلب به پنجره ایرانیان گفت: ما در این دوره با همراهی شرکت پرتیچی ایتالیا، در بزرگترین نمایشگاه صنعت و ساختمان خاورمیانه در دبی که با نام بیگ فایو (BIG5) شناخته می شود به صورت مشترک حضور داشتیم. این نمایشگاه از تاریخ سیزدهم تا شانزدهم آذر ماه ۱۴۰۲ برگزار شد.

به گفته زرین کلاه، شرکت پرتیچی ایتالیا یکی از بزرگترین و معتبرترین سازندگان ماشین آلات ویژه کار با پروفیل های آلومینیومی، آهنی و یوپی وی سی در دنیا است، که پس از همکاری های مثمر ثمر خود با شرکت الوتک در بازارهای ایران، تصمیم به حضور قدرتمند در نمایشگاه دبی به صورت مشترک با الوتک گرفت. در این نمایشگاه که با حضور آقای موریئو چی Maurizio Cei مدیر شرکت پرتیچی ایتالیا و آقای محمد زرین کلاه مدیریت شرکت الوتک ایران برگزار شد، مذاکراتی برای تولید ماشین آلات جدیدتر و توسعه بازار پرتیچی ایتالیا در منطقه خاورمیانه با همکاری شرکت الوتک انجام شد.

زرین کلاه گفت: این نمایشگاه با استقبال گسترده بزرگان صنعت نما و در و پنجره که همگی از مشتریان الوتک در ایران هستند روبه رو شد. شرکت الوتک بعد از راه اندازی بیش از یکصد کارخانه ساخت در و پنجره و نمای آلومینیومی و یوپی وی سی در سراسر ایران، به فکر گسترش بازار خود در منطقه خاورمیانه است. به گفته زرین کلاه تولید چه در سطح محصولات و چه در سطح ماشین آلات نمی تواند منحصر به بازارهای داخلی باشد. به طور عمومی تمام شرکت های بزرگ در طرح های توسعه ای و در چشم انداز خود برنامه هایی تدوین می کنند که مطابق آن

شرکت های الوتک ایران و پرتیچی ایتالیا به صورت مشترک در نمایشگاه صنعت ساختمان دبی _ بیگ فایو (BIG5)، شرکت کردند.

به گزارش پنجره ایرانیان نمایشگاه صنعت ساختمان دبی (Big5) همه ساله در شهر دبی امارات متحده عربی برگزار می شود. این نمایشگاه بنا به گفته کارشناسان، بزرگترین نمایشگاه صنعت ساختمان خاورمیانه است که در بخش های تجاری، ارائه مصالح و محصولات عمرانی برگزار می شود. نمایشگاه دبی همه ساله میزبان بزرگترین گردهمایی متخصصین و مهندسين در حوزه ساخت وساز خاورمیانه است که با برگزاری کارگاه های آموزشی و ارائه هزاران محصول معتبر و برتر دنیا توسط غرفه داران، اطلاعات جامع و کاملی را در اختیار مهندسين و متخصصین این صنعت قرار داده است.

به گفته کارشناسان یکی از عوامل موثر بر تولید کیفی، استفاده از ماشین آلات به روز و مجهز به فناوری های نوین است که می تواند تا حد زیادی بهره وری را افزایش و نیز ضایعات تولید را کاهش دهد. در این مسیر تبادل نظر با متخصصان این حوزه از جمله مواردی است که تا حد زیادی به رهیافت های جدید منجر خواهد شد. نمایشگاه ها به ویژه نمایشگاه های بین المللی معتبر از جمله مراکزی هستند که می توانند این امکان را فراهم کنند که با گردآمدن متخصصان فن، بخشی از تجربیات آنها به اشتراک گذاشته شود و مورد استفاده دیگر تولید کنندگان و متخصصان قرار بگیرد.

بیگ فایو دبی که در این دوره از ۱۳ الی ۱۶ آذر ۱۴۰۲ برگزار شد، علاوه بر اینکه فرصتی برای گرد هم آمدن متخصصان صنعت ساختمان را در بخش های مختلف فراهم کرد، شاهد حضور تولید کنندگان بزرگ نیز بود. در این راستا شرکت تجهیز صنعت آلومینیوم هزاره سوم (الوتک) به عنوان نماینده انحصاری پرتیچی

PDF Compressor Free Version



مدیرعامل الوتک در بخش دیگری از گفته‌های خود، به وسعت و تعداد مشتریان این شرکت در داخل کشور هم اشاره کرد و افزود: شرکت الوتک دارای گستره بزرگی از مشتریان در سراسر ایران است که همگی از بزرگان صنایع آلومینیوم، پوی‌وی‌سی و چوب هستند. این شرکت با دارا بودن بهترین تیم فنی که کاملاً آموزش دیده و با تجربه هستند و همچنین با در اختیار داشتن انبار بزرگی از قطعات یدکی، در بین تمامی شرکت‌های فروش ماشین آلات حاضر در ایران، بهترین خدمات پس از فروش را به مشتریان خود ارائه می‌کند. این شرکت در طول فعالیت‌های خود توانسته است اطمینان بخشی قابل قبولی بین مشتریان داخلی ایجاد کند و قدم موثری در تامین ماشین‌آلات مورد نیاز مشتریان بردارد. ما در الوتک همیشه سعی کرده‌ایم در ارتباطی متقابل با مشتریان قرار گیریم و منافع خودمان را با منافع مشتریان تعریف کنیم. در این مسیر هم مشتریان توانسته‌اند به درک متقابلی با الوتک برسند.

گفتنی است نمایشگاه صنعت ساختمان دویی با سه دهه سابقه توانسته حدود ۳۰۰۰ غرفه‌دار را از ۶۵ کشور و ۸۰۰۰۰ متخصص را به خود جذب کند. برخی از کارشناسان معتقدند برگزاری بیش از ۱۳۰ سمینار رایگان درباره آخرین فناوری‌ها و نوآوری‌های صنعت ساختمان، و نیز حضور بیش از ۳۰۰۰ تولیدکننده و ارائه‌کننده خدمات فنی و مهندسی که قادر به ارائه طیف وسیعی از محصولات هستند از دلایلی است که به این نمایشگاه جایگاه ویژه‌ای داده است. بیگ فایو هر ساله با حضور شرکت‌های معتبر خارجی از کشورهای مختلف مانند آلمان، ایتالیا، فرانسه، چین و اتریش، برگزار می‌شود. سال گذشته نیز این نمایشگاه در روزهای ۱۳ لغایت ۱۷ آذرماه ۱۴۰۱ در مرکز تجارت جهانی دویی برگزار شد که در آن بیش از ۶۷۰۰۰ نفر برای بازدید از ۲۴۲۰ غرفه از ۸۵ کشور دنیا حاضر شدند.

با افزایش سطح ارتباطات بین‌المللی و ایجاد شبکه‌ای از رابطان بتوانند در بازارهای جهانی حضور داشته باشند.

مدیرعامل الوتک افزود: شرکت ما به مرحله‌ای رسیده است که از بازار داخلی فراتر رفته و با پشتوانه تجربی که داخل شرکت وجود دارد و نیز با توجه به ارتباطات بین‌المللی که شرکت پرتیچی ایتالیا دارد، باید بازارهای خود را تا حد امکان گسترش دهد. خوشبختانه راه‌اندازی تعداد زیادی از کارخانه‌های داخلی و نمونه‌های موفق که در این زمینه وجود دارد می‌تواند کمک کند تا بازارهای هدف این مجموعه گسترش پیدا کند.

او گفت: یکی از مهمترین منافع که می‌توان از محل گسترش بازار از دخل به خارج کشور به دست آورد این است که درآمدهای ارزی به داخل کشور گسیل خواهد شد و اگر مسئولان هم به این روند کمک و تسهیلات قانونی که لزوماً منظور تسهیلات مالی نیست را فراهم کنند می‌توان با تسری آن به صنایع دیگر، بخشی از مشکلات ارزی کشور را حل کنند. منفعت دیگری که گسترش بازارهای بین‌المللی خواهد داشت افزایش اشتغال‌زایی در گستره کشور است به طور طبیعی مادامی که صنایع کشور به طور جمعی به بازارهای بین‌المللی راه پیدا کنند، با افزایش سطح تولید، میزان اشتغال به کار نیروی انسانی نیز افزایش خواهد داشت.

زرین کلاه با اشاره به اینکه تحریم‌های تحمیل شده به کشور به طور قطع به عنوان مانع وجود دارند گفت: ما به اینکه تحریم‌ها به عنوان عامل منفی و ترمز گسترش صادرات عمل خواهند کرد واقفیم اما کار مشترک با شرکت ایتالیایی بخشی از مشکلات ما را رفع خواهد کرد. به نظر می‌رسد دیگر صنایع هم می‌تواند از مسیرهای تجربه شده توسط شرکت ما یا دیگر شرکت‌ها که در سطح بین‌المللی فعالیت دارند استفاده کنند. بنابراین اگر مذاکره‌ای در نمایشگاه بیگ‌فایو انجام شده است با بررسی تمام شرایطی است که خدمت‌تان عرض کردم.

دستگاه‌های ماشین‌سازی نجاتی را با نشان فیرات‌ماک بشناسید

اشاره

پنجره‌ایرانیان: توان فنی و مهندسی در ایران به نقل از متخصصان، توان بسیار خوبی است. سال‌ها پیش در مجموعه دولت، بر اساس همین توان، بحثی بسیار جدی با عنوان صادرات خدمات فنی و مهندسی مطرح شد. حالا سال‌ها پس از آن روزها وقتی پای صحبت و درد دل یکی از تولیدکنندگان ماشین‌آلات می‌نشینیم گله‌اش از این است که در بخش صادرات این حوزه، موانعی وجود دارد. آقای نجاتی که مدیرعامل ماشین‌سازی نجاتی است، وقتی صحبت از مشکلات می‌شود، بی‌هیچ مقدمه‌ای به واردات بی‌رویه ماشین‌آلات، اشاره می‌کند. نکته بسیار مهمی که مدیرعامل ماشین‌سازی نجاتی به آن اشاره می‌کند این است که یکی از دستگاه‌هایی که برای صنعت در و پنجره تولید کرده‌ایم، دستگاه دوکله یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم است؛ دستگاه‌هایی که کار ویژه‌شان، جوش و برش است. نمایشگاه صنعت در و پنجره، فرصتی بود تا با برخی از تولیدکنندگان و فعالان صنعت در و پنجره، در بخش‌های مختلف، به گفت‌وگو بنشینیم و بخشی از مشکلات آنها را بشنویم. در یکی از روزهای برپایی نمایشگاه در غرفه ماشین‌سازی نجاتی حاضر شدیم، شرکتی که دو برادر (عادل نجاتی و مصطفی نجاتی) در زمینه ساخت ماشین‌آلات مختلف، فعالیت می‌کنند. شرح گفت‌وگوی خبرنگار پنجره ایرانیان، با عادل نجاتی، مدیرعامل ماشین‌سازی نجاتی در ادامه آمده است:



زنجیره موضوع ادامه پیدا می‌کند و نمایشگاه هم به دلیل همین نوسانات و رکود به طور طبیعی خلوت‌تر از سنوات قبل است.

نمایشگاه به طور طبیعی مکانی است که تولیدات در معرض دید عموم قرار می‌گیرند. در این دوره با چه محصولاتی در نمایشگاه حاضر شدید؟

دستگاه‌های ما به طور عمومی مربوط به ساخت و در و پنجره با پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی و آلومینیومی است. در این نمایشگاه انواع ماشین‌آلاتی که در این زمینه مورد استفاده قرار می‌گیرند در معرض دید قرار گرفته‌اند. ضمن

این دوره از نمایشگاه در و پنجره چطور برگزار شد؟

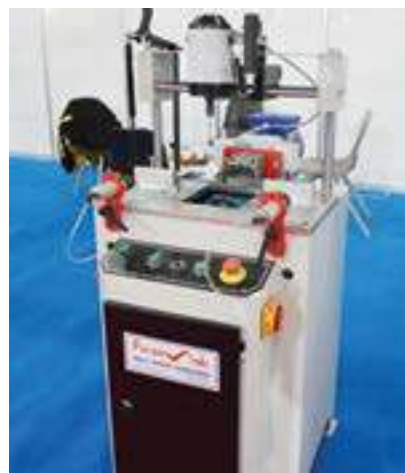
به نظر من این نمایشگاه مانند دوره‌های قبل نبود. دست کم به عنوان فردی که تمام ساعات نمایشگاهی در این محل حاضر بودم، تصورم این است نمایشگاه بازدیدکنندگان کمتری نسبت به سنوات قبل داشت.

تحلیل از این موضوع دارید که چرا نمایشگاه امسال خلوت‌تر بود؟

این موضوع طبیعی است. وقتی بازار خرید و فروش مسکن، راکد باشد به همان ترتیب بازار ساخت و ساز هم ساکن خواهد بود و به همین ترتیب مثل یک

اگر امکان دارد کمی درباره غرفه‌ای که در آن حاضر هستیم، توضیح دهید...

این غرفه، غرفه ماشین‌سازی نجاتی است. غرفه شرکتی که در زمینه ساخت ماشین‌آلات و دستگاه‌های مختلف به ویژه ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم مورد استفاده قرار می‌گیرد. ما در این دوره در نمایشگاه حاضر شدیم تا بتوانیم بخشی از دستگاه‌هایی را که مورد استفاده صنعت در و پنجره است، در معرض نمایش اهالی صنعت قرار دهیم. به همین منظور در نمایشگاه‌های مختلفی حضور پیدا می‌کنیم و به طور ویژه در نمایشگاه تهران در دوره قبل هم شرکت کرده بودیم.



PDF Compressor Free Version



هستند، وارد می‌شود و از طرف دیگر دستگاه کامل به عنوان پایان خط تولید، خارج می‌شوند. در ماشین‌سازی نجاتی ما دستگاه‌ها را بسته به زمان سفارش مشتریان تحویل می‌دهیم برخی در لحظه ماشین را نیاز دارند و برخی در زمان طولانی‌تر اما ما این آمادگی را داریم که با توجه به خواست آنها عمل کنیم.

ماشین‌سازی‌ها گاهی ماشین‌هایی تولید می‌کنند که نمونه قبلی نداشته است. شما هم این سفارش‌ها را قبول می‌کنید؟

بله اما بستگی دارد. این ماشین‌آلات چون نمونه قبلی ندارند کاملاً سفارشی هستند. بنابراین از نظر هزینه و مواد اولیه کاملاً با دیگر دستگاه‌ها تفاوت دارند. تا جایی که این سفارش‌ها هم برای ما و هم برای مشتری مقرون به صرفه باشد، آنها را تولید می‌کنیم. نمونه هم داشته است. مثلاً در نمایشگاه تهران یکی از مشتریان در غرفه حضور پیدا کرد و از تولیدات ما خوشش آمد. بعد از بازدید غرفه هم سفارش دستگاهی را داد که با توجه به کارکردش نمونه قبلی نداشت. ما برای او دستگاه را طراحی کردیم و فعلاً در محله انعقاد قرارداد هستیم. بنابراین توان فنی و مهندسی این کارها در مجموعه وجود دارد.

در این بخش مشکلات عمده شما چیست؟

ما تولیدکننده ماشین آلات هستیم و مهمترین مساله ما این است که در صادرات و واردات مشکل داریم. بخش صادرات که مشکلاتش مشخص است اما مشکل دیگر واردات بی‌رویه است. تجار محترم بدون توجه به توان داخلی و بدون محدودیت، انواع ماشین‌آلات را حتی به صورت دست دوم وارد می‌کنند در حالی که توان ساخت آنها در داخل وجود دارد. این موضوع دست و پای تولید کنندگان را بسته است. سوال این است وقتی توان داخلی وجود دارد چرا نباید محصولات ایرانی خریداری شود. این مهمترین مشکل این بخش از صنعت است.

در اسرع وقت نسبت به تعمیر دستگاه اقدام می‌کنیم یا اینکه در شهر مورد نظر نمایندگی وجود ندارد و ما همکاران تکنسین را به شهرستان مورد نظر اعزام می‌کنیم تا نسبت به تعمیر ماشین‌ها اقدام کنند. ما در بخش خدمات پس از فروش مجموعه‌ای از خدماتی مانند راه‌اندازی، تامین قطعات یدکی، تعویض قطعات، بازدیدهای دوره‌ای و ... را در اختیار مشتریان عزیز قرار می‌دهیم. تکنسین‌های ما هم افرادی هستند که در یک شبکه فنی از گذشته تا حال با هم در حال همکاری هستیم و به طور مداوم دوره‌هایی هم برای آنها در کارخانه برگزار می‌کنیم تا به روز باشند.

تعدادی از تولیدات‌تان را برای آشنایی مخاطبان معرفی می‌کنید؟

حتماً! یکی از دستگاه‌هایی که برای صنعت در و پنجره تولید کرده‌ایم، دستگاه دوکله یوبی‌وی‌سی و آلومینیوم است؛ دستگاه‌هایی که کار ویژه‌شان، جوش و برش است. ما دستگاه‌های مختلفی دیگر هم در زمینه در و پنجره، بسته به نیاز مشتری تولید می‌کنیم. تمام این دستگاه‌ها دارای کارایی بالا و قابل مقایسه با نمونه‌های خارجی است در بسیاری از موارد تاکید داریم که تولیدات ما بهتر از نمونه‌های خارجی است و همه دارای گارانتی و خدمات پس از فروش. از نمونه‌هایی که ساخت ماشین‌سازی نجاتی است، دستگاه پانچ هیدرولیک آلومینیوم، دستگاه مولیون زن آلومینیوم، دستگاه دیگر دستگاه کپی فرز با موتور اسپیندل است. این دستگاه تا حالا با موتور معمولی تولید می‌شده اما ما برای بالا بردن کارایی و قدرت دستگاه، از موتور اسپیندل استفاده کرده‌ایم.

غیر از کیفیت و ارزانی دستگاه‌ها ویژگی دیگری دارند؟

ما نمی‌گوییم ارزان. این دستگاه‌ها، دستگاه‌هایی نیستند که آنها را ارزان بفروشیم اما تمام سعی‌مان این است، آنها را به قیمت واقعی در اختیار مشتریان قرار دهیم. در بازار حتماً دستگاه‌هایی هستند که از دستگاه‌های ما ارزان‌تر خواهند بود اما قابل رقابت به دستگاه‌های ما نیستند. قیمت دستگاه‌های ما به رغم ارزان‌تر بودن از نمونه خارجی‌اش، قیمت واقعی دارند.

اگر امکان دارد اطلاعاتی هم از شرکت خود در اختیار مخاطبان نشریه پنجره ایرانیان قرار دهید.

شرکت ما در شهرک صنعتی کریم‌آباد مستقر است. در جاده سلماس به ارومیه. ۴ سال است در این منطقه مستقر هستیم و صرفاً تا صد ماشین‌آلات سفارش شده را می‌سازیم. یعنی از یک طرف مواد اولیه که همان آهن‌آلات

اینکه خواستیم با ارتباط رو در رو با مشتریان، خودمان را بیشتر معرفی کنیم. ما ۸ سال است به طور ویژه در زمینه ساخت این دستگاه‌ها فعالیت داریم و تجربه بسیار خوبی در این حوزه اندوخته‌ایم و تمام این‌اندوخته را در اختیار فعالان صنعت در و پنجره قرار می‌دهیم. طی این سال‌ها با بخش بزرگی از کارگاه‌های تولیدی در و پنجره ارتباط داریم یا با بخشی از تخصص‌های فنی دیگر که می‌خواهند در کنار کارهایی مثل جوشکاری یا شیشه‌بری، کار جدیدی هم انجام دهند.

معمولاً ماشین‌آلات ساخت داخل را با نمونه‌های خارجی مقایسه می‌کنند این دستگاه‌ها چه ویژگی‌ای در مقایسه با نمونه‌های خارجی دارند؟

دستگاه‌های موجود، دستگاه‌های تولید و مونتاژ پنجره‌های ترمال‌بریک و نرمل هستند که در معرض دید قرار گرفته‌اند. این ماشین‌ها را همگی صفر تا صد در ماشین‌سازی نجاتی ساخته‌ایم که صد درصد قابل رقابت با نمونه‌های خارجی هستند و نسبت به نمونه خارجی ارزان‌تر هم ساخته شده و در اختیار مشتریان عزیز قرار می‌گیرد.

چقدر ارزان‌تر؟ آیا کارایی دستگاه‌ها هم به همان میزان مناسب است؟

این دستگاه در مقایسه با نمونه خارجی حدود ۵۰ درصد ارزان‌تر در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد. کارایی دستگاه‌ها هم با آزمون‌هایی که انجام شده و پاسخ بسیار مثبتی از آزمون‌ها گرفته‌ایم، سنجیده می‌شود و هم با رضایت مشتریان. از نظر کیفیت دستگاه‌ها در سطح بسیار بالایی است. اینها خیلی راحت قابل اثبات است چون ما مشتریان‌مان را از سال‌های گذشته حفظ کرده‌ایم. کار ما طوری است که مشتریان‌مان ما را به دیگران معرفی می‌کنند و از این طریق توسعه پیدا می‌کنیم.

حفظ مشتریان از سال‌های قبل به چه عواملی بستگی داشته است؟

یکی از دلایل این است که آنها به کار ما اعتماد دارند. موضوع بعد این است که کلیه دستگاه‌هایی که توسط ماشین‌سازی نجاتی ساخته می‌شود، شامل گارانتی و خدمات پس از فروش هستند. ما دو سال ماشین‌ها را ضمانت می‌کنیم. اگر در این دو سال دستگاه هر ایرادی پیدا کند، ما قطعه را تعویض می‌کنیم که هیچ هزینه‌ای برای مشتری در بر ندارد. درباره خدمات پس از فروش هم پس از دو سال تا هر زمان که نیاز باشد این خدمات ارائه می‌شود به این شکل که مشتری ایراد ماشین را اعلام می‌کند. یا ما در آن شهر نمایندگی داریم و همکارانمان با مراجعه به واحد صنعتی، دستگاه را عیب‌یابی می‌کنند و



البرز پیراق

Alborz

G GEVISS®

WINDOW & DOOR HARDWARE SYSTEMS

وارد کننده و عرضه کننده یراق آلات جی ویس در ایران



رژیره

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت دروپنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

ممنوعیت واردات یک خسارت است تولید بدون
صادرات محکوم به شکست است ۱۲۶

صداقت، توسعه، رضایتمندی ۱۳۰

یازدهمین نمایشگاه صنعت در و پنجره تبریز با
موفقیت برگزار شد ۱۳۷

جست‌وجوی پیرایه

www.geviss.ir



البرز پیرایه



Alborz



Instagram: alborzy

GEVISS®

خسروشاهی مدیرعامل شرکت آریا کبیر لوتوس (پناکس) در گفتگو با پنجره ایرانیان:



ممنوعیت واردات یک خسارت است تولید بدون صادرات محکوم به شکست است



اشاره

۱۲۸

پنجره ایرانیان: انگار دل پری دارد. دل پر نه از اینکه نمی تواند کار کند اتفاقا خودش هم بر این تاکید دارد که کار را هم به نحو احسن انجام می دهد و امور تولید را پیش می برد. با بسند هم تاکید می کند که کیفیت تولیداتش، طالب خارجی دارد اما گله اش از رابطه بین تولیدکننده و متولی صنعت است. قبل از اینکه گفت و گو را با او آغاز کنیم در دل های زیادی داشت که شاید به صورت رسمی خیلی قابل طرح نباشد اما خاطره ای از ملاقات یکی از وزرای اسبق صنعت، با تولیدکننده ای در آلمان داشت. می گفت: وزیر صنعت وقت از ایران برای ملاقات هایی به آلمان رفته بود. با وزیر صنعت آلمان دیدار کرد و وزیر آلمانی به او گفت که ما در آلمان یک ایرانی داریم که در تولید و صنعت بسیار موفق است و کلی هم از تعداد کارکنان و میزان تولید و کیفیت و ... این ایرانی برای آقای وزیر تعریف کرده و گفته بود ما به او افتخار می کنیم. در آن میان وزیر صنعت ایران که به وجد آمده بود به وزیر آلمانی گفت: بگو صدایش کنند تا بیاید اینجا پیش ما! وزیر آلمانی هم گفته بود: اینجا آلمان است. تولیدکننده نباید بیاید پیش ما؛ ما باید به دیدن او برویم!

آقای خسروشاهی این حرف را با آه و افسوس می گفت و کلی گله مند بود که چرا در کشور ما چنین رابطه ای بین تولیدکننده و متولی امور در حوزه صنعت به وجود نیامده است. داستان صنعت و متولیان صنعتی در این کشور چنان است که بیشتر اهالی تولید بر این گزاره مشترک پای فشاری دارند که: ما هیچ نمی خواهیم فقط با قوانین لحظه ای و با برداشتهای سلیقه ای از قانون فضا را تنگ و تنگ تر نکنند. ما هیچ نمی خواهیم فقط به ما کاری نداشته باشند.

در یک روز پاییزی، با همکاران پنجره ایرانیان راهی شهرک صنعتی شهید سلیمانی تبریز شدیم. پناکس به تازگی در این شهرک، مستقر شده است اما به نظر می رسد مدیریت پناکس تمام تلاشش را به کار بسته تا این مجموعه را در مسیر ترقی و بزرگ شدن قرار دهد. با او درباره تولید یراق آلات در ایران و مشکلات آن به گفت و گو نشستیم.

می توان درباره توسعه و گسترش خطوط تولید، و دیگر معیارهای تولید، تغییر ایجاد کرده و به سمت قطعه بهینه حرکت کرد. آیا در مجموعه شما، کار تحقیقات بازار انجام می شود؟

شک نکنید. من خودم ۱۴ سال است در این صنعت کار می کنم در این مدت نیازهای بازار را به صورت تجربی کاملاً می شناسم با این حال به این میزان هم اکتفا نکردیم. در زمانی که قرار بود این مجموعه تولیدی را تاسیس کنیم می توانستیم وارد حوزه های مختلف تولید یراق آلات اسپانیولت بشویم اما با اصول و شیوه های تحقیقات بازار، داده ها را بررسی کردیم و به این نتیجه رسیدیم که تولید قفل و دستگیره در حال حاضر ارجحیت دارد. قبل از اینکه سوال بپرسید خودم توضیح می دهم که یکی از دلایل این است که تولید اقلامی که ما در نظر گرفتیم نسبت به تولیدات دیگر همگن تر است. و مهمتر از همه برگشت سرمایه در مدت زمان کمتری اتفاق می افتد.

در نظر ندارید این بخش را توسعه دهید؟

ما مجموعه ای رو به توسعه هستیم و برنامه های فراوانی برای گسترش کار داریم. برخی از برنامه ها هم تدوین شده است. اینکه با تحقیقات بیشتر بخواهیم بر این موضوع متمرکز شویم حتماً جزو برنامه هایمان است. از این بخش به طور قطع در برنامه هایی که برای سال های آینده در نظر داریم استفاده خواهیم کرد. ما قرار است در آینده نزدیک، خطوط جدید به مجموعه حاضر اضافه کنیم و به طور قطع برنامه ای جامع برای تکمیل سبد تولید و تنوع محصولات در دست اجرا خواهیم داشت و مهمتر از همه افزایش تولید از نظر حجمی در دستور کار ما قرار دارد.

در اقتصاد یک نقطه تلاقی بین قیمت و کیفیت هر محصول وجود دارد. بازار از تولید کننده قیمت پایین و کیفیت بالا طلب می کند و تولید کننده بدون اینکه بخواهد نام و اعتبار خود را مخدوش کند دوست دارد کیفیت کمتر و قیمت بالاتر باشد. آیا شما به این نقطه رسیده اید که هم رضایت خودتان تامین شود و هم بازار؟

بله. با قیمت گذاری که روی کالاها انجام دادیم. یکی از همان جنبه های تحقیقات بازار که گفتید اینجا نمود می یابد ما با کارهایی که در تحقیقات و بازاریابی انجام دادیم، قیمت خودمان را معقول می بینیم که با توجه به کیفیت کار مشتری هم از آن راضی است. این رضایت که عرض کردم همینطور نیست که یکی چیزی اعلام کنیم، بلکه در بسیاری از موارد حتی با مشتریان به صورت تک تک صحبت شده است.

این چیزی که گفتید کار سختی است چون مشتری معمولاً با توجه به تنوعی که در بازار وجود دارد همیشه ایرادهایی به قیمت وارد می داند...

بله ممکن است آنچه شما می گوئید درست باشد اما کاری که ما خودمان انجام داده ایم و



قبل از این که مصاحبه را به صورت رسمی شروع کنیم صحبت هایی درباره صنعت در و پنجره داشتید. تاکید می کردید باید این صنعت سامان بیشتری پیدا کند...

بله! واقعیت این است که صنعت تولید پروفیل یوپی وی سی و ملحقات آن، صنعت خیلی بزرگی نیست. این صنعت با صنایع دیگر مثلاً صنایع غذایی، اصلاً قابل مقایسه نیست. واردات و صادرات در این حوزه ها را ببینید مثلاً صنعت لوازم خانگی را! اصلاً صحبت از صنایع مادر و صنایعی مانند فولاد و صنعت نفت و پتروشیمی نمی کنم. می خواهم چه بگویم؟ می خواهم بگویم ما باید در این صنعت نگرش مان را تغییر دهیم. باید نگاه متحدی به موضوعات داشته باشیم. اتحاد به این معنا که بخش ها و زیر بخش ها مختلف این صنعت باید کنار یکدیگر جمع شوند و هر کدام وظیفه خود را به درستی بدانند و در همان موضوع ورود کنند. به نظر من اگر هر کدام ما به درستی مطابق وظایف ذاتی خودمان در نقش تولید کننده، فعال صنعتی، سندیکا، رسانه و ... نقش ایفا کنیم وضع صنعت بسیار بهتر خواهد شد و امید بهبودی حتماً وجود خواهد داشت اما اگر قرار باشد خارج از این چهارچوب کار کنیم غیر از موازی کاری و تداخل، و اتلاف وقت و انرژی کاری دیگر انجام نخواهد شد.

کمی درباره مجموعه خودتان توضیح دهید. اینکه چه تولید می کنید و در مسیر سامان دادن به بازار محصولاتی چه اقداماتی انجام داده اید؟

ما در مجموعه خودمان دو بخش داریم. یک بخش مربوط به تولید است و بخش دیگر واحد بازرگانی و فروش. واحد تولیدی مان اینجا مستقر است و واحد بازرگانی و فروش در مجموعه ای واقع در مسیر جاده تهران می باشد. ما حدود ۱۴ سال است در این حوزه مشغول به کار هستیم. کارمان را ابتدا با ساخت درو پنجره آغاز کردیم. بعد از آن هم با واردات یراق آلات و پروفیل پیش رفتیم. یراق آلات را با شرکت کاله همراهی کردیم و تا امروز هم ادامه دارد. پروفیل هم از ترکیه وارد می کردیم. از سال ۱۴۰۱ هم با تکمیل ساختمان همین مجموعه ای که در خدمتان هستیم، وارد چرخه تولید دستگیره، قفل و دیگر ملزومات یوپی وی سی شدیم.

وقتی شما به عنوان وارد کننده قدیمی، وارد تولید می شوید یعنی اینکه برآوردی از بازار این محصولات در کشور دارید. سوال مشخص این است که بازار چگونه است که جاذبه تولید را برای شما ایجاد کرده است؟

واقعیت این است برای امثال ما که سال های زیادی در این حوزه سابقه داریم، نمی شود گفت بازار بد است. و با برآوردهایی هم که خودمان داریم نمی توانم بگویم بسیار خوب است اما در مجموع ما به عنوان یک تولید کننده راضی هستیم و با توجه به محصولات جدید که به بازار ارائه کردیم و پاسخ مثبتی که گرفتیم، میزان رضایتمان در حال افزایش است.

در حوزه تولید سال ها است مفهومی به نام تحقیقات بازار جا افتاده است. تولید کنندگان معتقدند، با اطلاعاتی که از تحقیقات بازار به دست می آید



به سایرین هم پیشنهاد می‌کنیم این است که باید در تولید کمی طمع‌مان را کم کنیم. من این جمله را خیلی خودمانی می‌گویم. همان‌طور که می‌گویند باید حاشیه سود را پایین آورد و به سود پایین‌تر رضایت داد. البته این مسیر دو طرفه است. در آن سو مشتری هم باید یک گام بردارد. وقتی می‌بیند کیفیت محصول مناسب است و قیمت هم با توجه به کیفیت و سایر مشخصه‌ها اعم از هزینه تولید و ... مناسب است خیلی پافشاری بلاوجه نداشته باشد. به نظر من این شیوه می‌تواند تولیدکننده و مشتری را به توافق نهایی برساند و هر دو وارد بازی برد-برد شوند. ببینید ما نمی‌خواهیم محصولاتمان را گران بفروشیم که مشتری نتواند آن را بخرد. نمی‌توانیم ارزان بفروشیم که هزینه‌ها را پوشش ندهد و سود منطقی و متصفانه را هم تأمین نکند. از کیفیت هم بعد از این همه سال نمی‌توانیم بگذریم و نام خودمان را مخدوش کنیم. بنابراین سعی ما همیشه این بوده با تمام این موارد با مشتری به گونه‌ای وارد مذاکره شویم که او هم از تعامل با ما رضایت داشته باشد.

یکی از اهداف تولید، صادرات است و تولیدکننده دوست دارد بازارهای بزرگتری را به دست آورد. شما در این حوزه چه کردید؟

واقعیت این است چون ما در حوزه تولید، جدیدالورود هستیم هنوز وارد بحث عملی صادرات نشده‌ایم اما کار تحقیقات و بررسی بازار را در دست اقدام داریم. صادقانه عرض کنم در همین مدت و با همین اطلاعاتی که کسب کرده‌ایم که البته محصول حضور ۱۴ ساله در بازار هم هست، بعید می‌دانم بتوانیم در این زمینه بحث خیلی جدی در صادرات داشته باشیم. ما صنعت‌مان در همین حوزه خودمان در برابر کشوری مثل ترکیه خیلی بزرگ نیست. چون بسیار طبیعی است که صنعت وقتی به حوزه صادرات می‌تواند ورود کند که در موازنه قیمت، کیفیت به نقطه‌ای که حرفش بود، برسد و این نقطه در حوزه صادراتی زمانی رقم می‌خورد که صنعت بزرگ و بزرگ شود. برای اینکار هم باید برنامه داشت. فعلاً من به این موضوع خوشبین نیستم. هر چند که من در نمایشگاه توپاک ترکیه که آبان‌ماه برگزار شد حضور داشتم و محصولات تولیدی خود را ارائه کردم و یکی از شرکت‌های بازرگانی تولیدی ترکیه گفت آماده همکاری و ارسال محصولات ما به سایر کشورهای همسایه است؛ چون قیمت و کیفیت کالای تولیدی کاملاً مناسب و همخوانی دارد.

به نظر من بالاخره این دیوار بزرگی که اسامش تحریم است، یک جایی فروخواهد ریخت هر چند ممکن است زمان نیاز داشته باشد سه سال یا پنج سال ... تولیدکننده حتی اگر به دلایلی اکنون برنامه صادراتی نداشته باشد باید به آن روز بیندیشد، قبول دارید؟

موافقم. حرفی که می‌زنید، کاملاً درست است. حتماً این جمله درست است که تولید بدون صادرات، محکوم به شکست است. شما اگر وارد صادرات نشوید ممکن است چند سالی فروش خوبی داشته باشید و به درآمدتان روز به روز افزوده شود اما این یک حدی دارد و دوام پیدا نخواهد کرد. این صادرات است که بازار را باز می‌کند و وسعت نگاه در تولید به شما می‌دهد. بنابراین با این موضوع کاملاً موافقم. من هم در عرایض تأکید کردم فعلاً برنامه‌ای وجود ندارد و با توجه به شرایط اگر این وضع ادامه پیدا کند، خیلی دورنمای روشنی وجود ندارد اما اینها به این معنا نیست که برای روزهای پساتحریم نباید برنامه‌ای وجود داشته باشد یا برنامه‌ای وجود ندارد.

روش عملی هم برای آنچه گفتید وجود دارد؟ تولیدکنندگان باید چه کنند؟
نگاه ما به این موضوع باید واقع‌گرایانه باشد. اکنون در صنایع دیگر تولیدکنندگان، صادرات هم انجام می‌دهند موضوعی که عرض کردم مختص برق‌آلات بود اما در عین حال معتقدم بخشی‌اش به تلاش تولیدکننده برمی‌گردد. به عنوان مثال در کشورهای مختلف نمایشگاهی برای عرضه محصولات، برگزار می‌شود مثلاً همین نمایشگاه‌هایی که در عراق برگزار می‌شود. یکی از اقدامات عملی می‌تواند این باشد که تولیدکنندگان برق‌آلات ما در این نمایشگاه‌ها شرکت کنند یا نمایشگاه‌هایی مانند نمایشگاه ترکمنستان و آذربایجان. باید در چنین جمع‌هایی حاضر شد و باب گفت‌وگو با صنعتگران و خریداران آن کشورها را گشود. حتماً راهی وجود دارد اگر نداشت در صنایع غذایی یا دیگر صنایع هم دیگران نمی‌توانستند صادرات انجام دهند.

قبل از مصاحبه وقتی با هم صحبت می‌کردیم از وضع صنعت گلایه‌هایی داشتید. خودتان توضیح می‌دهید از چه گلایه دارید؟

عمده گلایه‌ای که وجود دارد فقدان نظارت است. ما در صنایع اصطلاحی داریم به نام



PDF Compressor Free Version



زیرپله‌ای. ما به هر واحد صنعتی که بدون رعایت اصول تولید اعم از مکان تولید یا مواد اولیه مصرفی و ... مبادرت به تولید می‌کند، تولید زیرپله‌ای می‌گوییم. این را توضیح دادم که ذهنتان نرود سمت اینکه حتما یک واحد تولید باید زیرپله باشد تا این نام را برایش انتخاب کنیم. خیر منظور تولیدات غیر اصولی و غیرعلمی آنهاست. مصرف‌کننده صنعت ما دروپنجره‌سازها هستند. حالا افرادی وارد این صنعت می‌شوند که با غیراستاندارترین حالات مبادرت به تولید می‌کنند.

شما وقتی بررسی کنید ۷۰ درصد از دروپنجره، سه‌م پروفیل است. یراق در ساختار در و پنجره، خیلی به چشم نمی‌آید. برای همین است اهل فن نخستین سوالی که درباره دروپنجره می‌پرسند این است که پروفیل چیست؟ از روی آن تصمیم می‌گیرند. به طور طبیعی وقتی من به عنوان تولیدکننده یراق حتی محصولی با کیفیت ارائه کنم اما پروفیل استاندارد نباشد، نتیجه نهایی کار، حتما نامناسب خواهد بود. گله ما این است که ظاهرا کسی نمی‌خواهد به این اوضاع رسیدگی کند و جلوی تولید پروفیل‌های غیر استاندارد و زیرپله‌ای را بگیرد.

چه اقدام عملی‌ای باید انجام داد؟ چون همین حالا اگر به سازمان استاندارد مراجعه کنید می‌گوید من کارم را انجام داده‌ام و هر تولیدکننده در هر زمینه که مراجعه کرده، اگر محصولش استاندارد بوده، یا نبوده مشخص کرده‌ام...

بله درست است. سازمان استاندارد این حرف را خواهد زد اما سوال این است نظارت بر کالاهای غیر استاندارد و جمع‌آوری آنها از سطح بازار بر عهده کیست؟ واحدهای نظارتی نباید به بازارها مراجعه کنند؟ نباید بازدید شود و این آشفته بازار را سامان بدهند؟ من معتقدم باید برای نظارت بر بازار پروفیل‌های نامتعارف اقدامی انجام داد. آنچه به ذهن می‌رسد یکی‌اش همین واحدهای بازرسی سیار است. ما تشکلهای صنفی هم در این زمینه داریم. به نظر من بخشی از این کار را هم باید اتحادیه‌ها پیگیری کنند و به هر حال نقش اتحادیه‌ها در دنیا دفاع از منافع اعضای خود است. اگر اتحادیه‌ها وارد این چرخه نشوند و با اقداماتی از جمله گزارش‌های فصلی و دوره‌ای درباره میزان شیوع کالاهای تولیدی نامناسب، به متولیان و تصمیم‌سازان هشدار ندهند، بخشی از وظایف خود را در قبال صنف انجام نداده‌اند. در مجموع اعتقاد دارم نقش اتحادیه‌ها در این بازرسی‌ها از سازمان استاندارد پررنگ‌تر است. به طور طبیعی اتحادیه ذیل اتاق اصناف تعریف می‌شود. اتاق اصناف هم زیر مجموعه وزارت صمت است. بنابراین نقش اتحادیه‌ها را باید مداوم به آنها گوشزد کرد و من مدام در این زمینه تاکید می‌کنم: نظارت؛ نظارت؛ نظارت بر کیفیت کالای تولیدی.

نظر شخصی من این است که مخالف ممنوعیت واردات از کشورهای همسایه هستیم. من معتقدم مسیر واردات باید باز باشد مشروط به اینکه کالای باکیفیت وارد شود. چند دلیل هم برای آن دارم. وقتی کالای باکیفیت وارد کشور شود من تولیدکننده داخلی باید کیفیت محصولاتم را به سطح آنها برسانم. چرا؟ چون مشتری حق انتخاب دارد ممکن است آن را ببیند و دیگر تولیدات من را پسند نکند. پس من مجبور می‌شوم در تمام سطوح خودم را به آن برسانم و این یعنی بالابردن کیفیت محصول تولیدی و گرنه از بازار حذف خواهم شد. بنابراین من معتقدم ما نباید با هیجانات موجود همراه شویم و با واردات مخالفت کنیم ما باید ثابت کنیم می‌توانیم با نیروی کار ایرانی با تخصصی ایرانی با خلاقیت ایرانی و ... کالایی ارائه کنیم که با نمونه خارجی قابل رقابت است. ما باید ثابت کنیم، ما می‌توانیم با حضور رقابتی خارجی در بازار حضور داشته باشیم. نمی‌شود دست و پای حریف را ببندی و افتخار کنی که من پیروز شده‌ام. این افتخاری ندارد.

وقتی در را می‌بندید صاحبان نامدار این صنعت، باید با زیرپله‌ای رقابت کنند. اما وقتی واردات آزاد است شما با رقابتی قدرتمند و صاحب نام خارجی، رقابت می‌کنید.

به عنوان سخن پایانی اگر حرفی باقی مانده یا نکته‌ای تاکید وجود دارد بفرمایید...

نکته پایانی اینکه ما باید در این بازار با هم کار کنیم. چه تولیدکننده و چه مصرف‌کننده بنابراین ما باید برخوردی منصفانه با هم داشته باشیم. تولیدکننده باید خود را در جای مشتری قرار دهد بنابراین در تولید باید به کیفیت و قیمت توجه کند و مشتری هم باید محدودیت‌های تولیدکننده را درک کند. اینکه تولیدکننده باید بتواند هزینه‌هایش را پردازد و سودی منصفانه داشته باشد اگر به این درک متقابل برسیم به نظر تمام مسائل قابل حل است.

صداقت، توسعه، رضایتمندی

افق یراق



یوپی‌وی‌سی که توسط مجموعه افق یراق توزیع می‌شود، دارای استاندارد و گواهینامه فنی معتبر تایید شده در کشور است. علاوه بر آن تنوع پروفیل، یراق آلات و لوازم شیشه‌های دو جداره یوپی‌وی‌سی، در این شرکت بسیار بالاست. ما در افق یراق سعی کرده‌ایم تمام نیازهای کارگاه‌های تولیدی در و پنجره را با قید فوریت تهیه کنیم بنابراین همکاری که تا کنون با ما همکاری داشته‌اند با این نگاه ما کاملاً آشنایی دارند.

مدیر عامل افق یراق از طرح توسعه شرکت با اولویت «رضایتمندی مشتریان» و «تاکید بیشتر بر تهیه و توزیع یراق آلات و پروفیل با کیفیت بالاتر در راستای قیمت مناسب‌تر خبر داد» و افزود: ارائه محصولات مورد نیاز کارگاه‌های تولیدی در کمترین زمان؛ رقابت سالم در بازار با رعایت اخلاق حرفه‌ای به منظور رضایتمندی مشتریان و حقوق سایر فروشندگان نیز از دیگر رئوس برنامه توسعه شرکت است.

احمدی تاکید کرد: بدون شک نمایندگی فروش نشان‌های تجاری معتبر و با کیفیت و تبلیغات اصولی و صحیح برای شناخته‌تر شدن مجموعه و بازاریابی درست برای شناخت بازار هدف و توجه به خواسته‌های به حق مشتریان بسیار کارآمد خواهد بود.

به گفته او افق یراق از روزی که با کمترین کالا، شروع به کار کرده تا امروز حدود ۸۰۰ قلم از محصولات را در لیست فروش خود قرار داده است و هیچ امتیاز دولتی، تسهیلات بانکی کارآفرینی و توسعه دریافت نکرده است با این حال با عنایت پروردگار امروز در عالی‌ترین رتبه فروش استان و کار آفرینی از جوانان تحصیل کرده در مسیر پیشرفت و پیشبرد اهداف روبه جلو خود، در حال حرکت است. احمدی تاکید دارد: «معامله پایان هر ارتباط نیست بلکه آغاز یک رابطه است».

کار را ادامه می‌دهیم. احمدی مدیر افق یراق در زمینه فعالیت این شرکت به پنجره ایرانیان گفت: ما در شرکت افق یراق در حال گسترش دفاتر این شرکت هستیم. در حال حاضر دفتر مرکزی شرکت در کرمانشاه مستقر است و یک شعبه هم در شهرستان سنقر افتتاح کرده‌ایم که چند سالی در حال فعالیت است. با این حال در نظر داریم با تلاشی که همکاران دارند و یاری خداوند، به کار وسعت بیشتری بدهیم. به همین دلیل بر راه اندازی شعبات افق یراق در سایر شهرستان‌های استان تمرکز کرده‌ایم و اقدامات مختلفی در این زمینه در دست اجرا داریم.

او افزود: ما در افق یراق معتقدیم اعتبار مثل شهرت است، سخت و دیر بدست می‌آید اما اگر از آن مراقبت نشود و نسبت به آن حساس نباشیم، خیلی زود و آسان از دست می‌رود. به همین دلیل ما شعاری در مجموعه داریم با عنوان «صداقت، توسعه، رضایتمندی» که برایش اهمیت ویژه قائلیم و معتقدیم اگر به این شعار پایند باشیم، می‌توانیم از اعتبار به دست آمده صیانت کنیم.

مدیر عامل شرکت افق یراق به بخشی از فعالیت‌های این شرکت اشاره کرد و گفت: در حال حاضر مجموعه افق یراق نمایندگی انحصاری پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی سیندرز، ویونا، ادوین و عاملیت فروش وین‌تک در استان کرمانشاه را در اختیار دارد. همچنین نماینده گالوانیزه جهان فولاد و یراق آلات جیویس، برگمن و اکادو و لوازم شیشه‌های دوجداره از جمله چسب‌های پلی‌سولفاید با نشان تجاری ندکس، مه‌پلاست و اسپیسرهای مهسان و پروگلکس و چسب‌های ماستیک و سلیکون ماستیک جی مکس در استان کرمانشاه است. احمدی ادامه داد: تمامی محصولات

پنجره ایرانیان: صنعت در و پنجره این روزها بیش از دیگر موارد با پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی شناخته می‌شود. از حرفه‌ای‌های صنعت که درباره جزئیات اطلاع دارند که بگذریم، مخاطبان عادی این صنعت بیش از هر چیز، به رنگ پروفیل‌ها، استقامت آنها در برابر تغییرات حرارتی و واکنش به اقلیم‌های مختلف توجه دارند. برای مشتری معمولی این حوزه این اهمیت دارد که آیا پروفیل نسبت به سرما و گرما مقاوم است یا خیر. به همین دلیل به نقل از یکی از تولیدکنندگان یراق آلات، محصولاتی که در زمینه یراق آلات وجود دارند کمتر در دید است. به عبارتی کمتر مورد توجه عموم قرار می‌گیرد. به همین دلیل به نظر می‌رسد نیاز باشد بیشتر درباره چنین محصولاتی صحبت کنیم. درباره انواع محصولات این رده مطلب بنویسیم و اطلاعات عموم را در این زمینه افزایش دهیم. در این بخش «افق یراق» به عنوان یکی از فعالان این حوزه معرفی می‌شود.

آغاز از کرمانشاه

شرکت افق یراق از سال ۱۳۹۱ با فعالیت در زمینه فروش یراق آلات، لوازم شیشه، گالوانیزه و پروفیل در و پنجره‌های دو جداره یوپی‌وی‌سی شروع به کار کرده است. آغاز کار این مجموعه، محدود به استان کرمانشاه بوده اما حوزه جغرافیایی این مجموعه به تدریج وسعت یافته است. مدیر «افق یراق» می‌گوید: ما بعد از تثبیت در استان کرمانشاه که ابتدای کارمان بود، به تدریج توانستیم کار را گسترش دهیم و در استان‌های همجوار مانند کردستان، لرستان، ایلام و همدان نیز فعالیت خود را ادامه دهیم. کار ما در افق یراق هر چند از یک نقطه آغاز شد اما امروز با ۱۲ نفر نیروی انسانی و در مکانی با وسعت حدود ۸۰۰ متر مربع به عنوان یکی از معتبرتری شرکت‌ها در حوزه فروش یراق آلات،

افق پراق

PDF Compressor Free Version

عرضه و پخش پراق آلات
و ملزومات در و پنجره UPVC

شیدل مبارک

نماینده رسمی فروش پروفیل (سیندر)

 **syndej**

نماینده رسمی فروش پروفیل (ویونا)

Viona 

نماینده رسمی فروش پروفیل (گنوین)

Geno Win

نماینده رسمی فروش گالوانیزه تقویتی (آهن فولاد جهان)

JAHANSTEEL

عاملیت فروش پراق آلات (جی ویس)

GEVISS
BEATRE & KARL GUTTMER

عاملیت فروش پراق آلات (برگ من)

Bregmann

عاملیت فروش پروفیل (ادوین)

AD WIN
UPVC WINDOW & DOOR PROFILE PRODUCER

عاملیت فروش پروفیل (وین تک)

WINTeCH
UPVC WINDOW, DOOR AND GLAZING SYSTEMS

نماینده فروش ملزومات شیشه دوجداره (مہسان پروفیل)



نماینده فروش محصولات استحکام



عاملیت فروش چسب شیشه اتومبیل (اینتکس ان ال)

INTEX

عاملیت فروش پیچ (پیچ مکس)

MAX  MADE IN TAIWAN

عاملیت فروش (ندکس)

NEDEX

عاملیت فروش (مستروین)

MR WIN

آدرس: کرمانشاه، جاده سنندج، روبروی پارکینگ شهربازی، جنب مجتمع سیمرغ

همراه: ۰۹۱۸ ۸۵۹ ۰۶ ۸۸

تلفن: ۴۶ - ۴۵ ۱۲ ۲۳ ۳۴ (۰۸۳)



Nastarvand
Accessories

Phoenix

فونیکس ایراق نستروند تولید کننده بیش از ده ها مدل دستگیره های
آلومینیومی و پلاستیکی در و پنجره در تیپ های اکونستریک / نیمه

PDF Compressor Free Version



اهرم شیشه



نگهدارنده اسپانیولت
زاماک پلی کربنات



LS102
لولای ۹۰ میل لاریسا
لولای های LP102/IP102
۹۰ میل ساده و لبه دار



مولین کانکشن در سایز های
۳۰ - ۳۲ - ۳۴ - ۳۶ - ۳۸



تاکوز زیر شیشه

گزارش تعویض
بدون قید و شرط





PDF Compressor Free Version

Nastarvand
Accessories

Phoenix

فونیکس یراق نستروند

تنوع و کیفیت را با ما تجربه کنید

تولید ایرانی، حمایت ایرانی، افتخار ایرانی



www.nastarvandphoenix.com

همراه: ۰۹۱۲۰۹۶۲۰۶۲ / ۰۹۱۲۱۹۹۵۵۹۶ / تلفن: ۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۵۳ ۰۲۱-۷۶۲۵۱۸۴۸

PDF Compressor Free Version



Ronisa

Aluminium Doors and Windows Accessories

یراق آلات تخمینی آلومینیوم



The Best Choice

ronisa_iran

تهران، بازار آلومینیوم، شماره ۱۹۳، طبقه اول
تلفن: +۹۱ - ۵۵۶۴۱۸۴۳ - +۹۱ - ۵۵۶۵۹۷۱۴
+۹۱ - ۵۵۶۶۷۷۶۶





پارس پلاق



بخشی از محصولات پارس پراق پروفیل ...



کیفیت را از ما بخواهید

تولید و فروش انواع پراق آلات و پروفیل های دکوراتیو و تزئینات داخل شیشه
تولید و فروش انواع پراق آلات و پروفیل توری های ثابت و متحرک
تولید انواع کانکشن مولیون فولادی، آلومینیومی و زامکی تمام پروفیل ها
تولید و فروش انواع پراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی و شیشه های دو جداره
تهیه و توزیع کلیه ابزار آلات و پراق آلات وارداتی یو.پی.وی.سی

آدرس: اتوبان جدید تبریز، شهر سهند، شهید سردار سلیمانی (تبریز ۴) پلاک ۸۰۰۷۲

آدرس شعبه ۲: جاده تهران - تبریز، نرسیده به سه راهی اهر - جنب شهر میل تهران

تلفن: ۰۴۱-۳۴۲۵۸۷۴۱ | فکس: ۰۴۱-۳۴۲۵۸۶۴۸ | همراه: ۰۹۱۴۱۱۴۷۳۲۹ | @parsaccessoriesprofile

تلفن تماس شعبه ۲: ۰۴۱-۳۶۳۷۰۵۹۹ | همراه: ۰۹۱۴۴۷۳۸۵۲۹

بازرگانی ساسانیان

دکتر

PDF Compressor Free Version

چسب
ایران

عامل اصلی فروش:

کاسپین، آرازیم، استارباند، میتراپل، اک فیکس، ترک فیکس و ...

تهیه و توزیع انواع چسب‌های صنعتی و عمومی

چسب ۱.۲.۳ و چسب سیلیکون و اکواریوم، کاغذی، شیشه‌ای و برق ...



ارسال به تمام نقاط کشور

@BAZARGANI.SASANIAN

@DR.CHASB.SASANIAN

@BAZARGANI.SASANIAN

آدرس: تهران، چهارراه حسن آباد

همراه: ۰۹۱۲۵۱۳۰۵۳۰

تلفن: ۰۲۱۶۶۷۳۵۲۵۱ / ۰۲۱۶۶۷۳۸۷۰۸

یازدهمین نمایشگاه صنعت در و پنجره تبریز با موفقیت برگزار شد



اشاره

یازدهمین دوره نمایشگاه تخصصی در و پنجره، ماشین آلات و صنایع وابسته تبریز از ۷ الی ۱۰ آذرماه ۱۴۰۲ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی استان آذربایجان شرقی واقع در تبریز برگزار شد.

به گزارش پنجره ایرانیان نمایشگاه تخصصی صنعت در و پنجره تبریز با سابقه ده دوره برگزاری قبل از دوره جدید، جایگاه ویژه‌ای در این صنعت برای خود دست و پا کرده است که به اعتقاد کارشناسان بعد از نمایشگاه تخصصی تهران، دومین نمایشگاه در این رده، در ایران است. تبریز به عنوان قطب صنعت پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی، هفته دوم آذرماه شاهد حضور تعدادی از فعالان بخش‌های مختلفی از صنعت در و پنجره، اعم از تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان، بود.

در این نمایشگاه که در روزهای سه‌شنبه تا جمعه از هفته دوم آذرماه برگزار شد، حضاران در نمایشگاه سعی کردند با ارائه تازه‌ترین تولیدات یا خدمات خود و غرفه‌آرایی مناسب، توجه بازدیدکنندگان از نمایشگاه را جلب کنند.

طی روزهای برپایی نمایشگاه در و پنجره تبریز، خبرنگار ماهنامه پنجره ایرانیان با غرفه‌داران در سالن‌های شهریار و پروین اعتصامی، به گفت‌وگو پرداخت، در این گفت‌وگوها از حال و هوای نمایشگاه پرسیده شد و از مقایسه این دوره با دوره‌های قبل. یکی از سوالات این بود که محصولات جدید شرکت‌کنندگان چه بوده و آیا نمایشگاه برای غرفه‌داران از نظر مالی موفق بوده است یا خیر؟ در ادامه خلاصه‌ای از گفت‌وگوهای حاضر در ادامه آمده است:

و در... اصلی PDF Compressor Free Version

اصلی افزود: کیفیت ما از ابتدا کیفیت خوب بود اما در این دوره وزن محصول بیشتر شده که نشان از افزایش مقاومت آن دارد.
اصلی گفت: ما دوره اولی است که در نمایشگاه شرکت کرده‌ایم اما به نظرم نمایشگاه خوب برگزار شد بازدیدکننده هم خوب حضور داشت. از نظر نتیجه گرفتن از نمایشگاه هم باید عرض کنم ما توانستیم با اربیل عراق قرارداد مناسبی ببندیم.



در این نمایشگاه با اربیل عراق قرارداد بستیم
سعید اصلی مسئول غرفه و در گفت: ما نمایندگی پروفیل ویدر هستیم که در این دوره از نمایشگاه حضور یافته‌ایم. در کنار نمایندگی ودر، فروش یراق و فروش پنجره هم از خدمات ما است. در این دوره، تنوع رنگ و ویژگی اصلی غرفه ماست طوری که در سنوات قبل، ۳ طیف رنگ داشتیم که در این دوره آن را به ۶ طیف افزایش داده‌ایم.



بازرگانی اعتماد... جعفری

و به طور ویژه عایق صدا و گرما هم از مشخصات آن است.
او گفت: ما در دوره‌های پیشین نمایشگاه حضور داشته‌ایم اما با پروفیل دیگری حضور داشتیم اما به نظرم دوره‌های قبلی نمایشگاه، خیلی بهتر برگزار شد و بازدیدکننده بیشتر بود. در این دوره الان روز چهارم نمایشگاه است اما بازدیدکننده چندان نداریم. با این حال در همین حد هم قراردادهای خوبی بستیم و زمان برگزاری نمایشگاه هم خیلی خوب است. از خدمات نمایشگاه راضی هستیم.



از خدمات نمایشگاه راضی هستم
محمد جعفری در غرفه ایده‌آل گفت: ما با نشان بازرگانی اعتماد کار می‌کنیم که در آن پروفیل ایده‌آل را ارائه می‌دهیم. ویژگی این محصول کیفیت خوب آن در مقایسه با دیگر محصولات است و این امر که مشتریان راضی هستند خود گواه بر این مساله است.
جعفری افزود: یکی از ویژگی‌های این نوع پروفیل، مقاومت آن در مقابل سرما است



اما به طور طبیعی وقتی نمایشگاه برای ما مناسب خواهد بود که تعداد بازدیدکنندگان هم قابل توجه باشد. از این منظر، به نظرم نمایشگاه باید در وقت دیگری برگزار می‌شد او افزود: در مجموع این دوره از نمایشگاه خوب برگزار شد اما من در دوره‌هایی در نمایشگاه حاضر بودم و به طور ویژه در دوره قبل نمایشگاه تهران حضور داشتم به همین دلیل معتقدم اگر نمایشگاه اول پاییز برگزار می‌شد هم از نظر بازدیدکننده و هم از نظر فروش وضعیت بهتر می‌شد.

بهتر بود نمایشگاه اول پاییز برگزار شود

علیرضا حسنى مسئول غرفه آناوین گفت: ما کار مونتاژ و ساخت در و پنجره با انواع پروفیل را انجام می‌دهیم و در این دوره از نمایشگاه به عنوان نماینده انحصاری آناوین شرکت کرده‌ایم. حسنى با اعلام اینکه برای ما تعداد بازدیدکننده دارای اهمیت است، افزود: در کار مونتاژ ما به عنوان سازنده تمام تلاشمان این است تا تنوع در کار را به مشتریان نشان دهیم.



«سهند خاوران»

تمهیدی

سفارش بدهد، تولید می‌کنیم. مسئول غرفه گروه تولیدی سهند خاوران افزود: ما امسال بار دوم است که در نمایشگاه حاضر شده‌ایم. یک بار نمایشگاه اردیبهشت و بار دوم هم همین نمایشگاه حاضر. به نظر این نمایشگاه فرصت خوبی بود که توانستیم در آن شرکت کنیم. او درباره برگزاری نمایشگاه گفت: به نظرم نمایشگاه خیلی خوب برگزار شد. تعداد بازدیدکننده خوب بود و ویژگی این دوره این بود که خواسته‌های مردم از ما بیشتر شده بود چه از بابت کیفیت و چه درباره تنوع. خوشبختانه ما در این نمایشگاه قراردادهای خوبی بستیم.

خواسته‌های مردم از ما بیشتر شده است

مسئول غرفه گروه تولیدی سهند خاوران گفت: اینجا غرفه سهند خاوران است با مدیریت حاج آقا تمهیدی. ما تولیدکننده در و پنجره یوپی‌وی‌سی و ترمال بریک هستیم و نماینده انحصاری پروفیل آرکاوین آذربایجان شرقی. او گفت: محصولات ما کاملاً محصولات به روز و با کیفیت است، چه محصولات ترمال بریک و چه محصولات با پایه یوپی‌وی‌سی ما. به عنوان مثال پروفیل آرکاوین ما ۵ کانال است اما پروفیل‌های موجود در بازار ۴ کانال هستند. ما در این مجموعه هر چه مشتری



گالاروین

عضو غرفه گالاروین در یازدهمین نمایشگاه درو پنجره تبریز با اشاره به برگزاری نمایشگاه در فصل مناسب گفت: من معتقدم این دوره از دوره‌های قبل بهتر برگزار شده است. به این دلیل که انتهای فصل پاییز و سرما، فصلی است که مشتریان به نمایشگاه می‌آیند و تمایل به خرید در این مقطع زمانی نسبت به زمان‌های دیگر بیشتر است. او افزود: در این دوره محصولات مختلف را در معرض دید عموم قرار دادیم و برای سفارش‌های زمان برگزار نمایشگاه هم تخفیف قائل شدیم.

در این فصل تمایل به خرید بیشتر است
محمدرضا جزوه کار مسئول غرفه گالاروین گفت: به نظر من نمایشگاه در زمان خوبی برگزار شده است. او درباره غرفه گالاروین توضیح داد: ما تولیدکننده در و پنجره هستیم و در این دوره محصولاتی را به نمایشگاه آورده‌ایم که با پروفیل گالاروین تولید می‌کنیم. این محصولات همه سفارشات مشتری است و با این اقدام می‌خواهیم به مشتری عرض کنیم که هر چه آنها سفارش بدهند ما قادر به تولید آنها هستیم.



پارلاوین

کرده‌ایم که مشتری هر لمینیتی که بخواهند می‌تواند انتخاب کند و یا هر رنگی که تمایل دارد. محصولات ما نمای آلومینیوم دارند و نمای داخلی‌شان هم پی‌وی‌سی است. مسئول غرفه پارلاوین با اشاره به اینکه در سه دوره قبل نمایشگاه هم حضور داشته، گفت: به نظر من امسال برگزاری نمایشگاه خیلی بهتر بود. چون در فصلی نمایشگاه دایر بود که به نظر من فصل پنجره است با این حال هنوز هم نمایشگاه از نظر ارائه خدمات به غرفه‌دران ضعیف است.

نمایشگاه خوب با خدمات ضعیف
رضا عروجی مسئول غرفه پارلاوین در نمایشگاه صنعت در و پنجره تبریز گفت: ما نمایندگی انحصاری پروفیل کانیا در آذربایجان شرقی را در اختیار داریم و تولیدکننده در و پنجره هستیم. عروجی افزود: ما در محصولاتی که ارائه می‌کنیم، کلیه یراق‌آلات ساخت ترکیه را به دلیل کیفیت با پروفیل‌های ایرانی استفاده کردیم. همچنین پنجره‌های آکاردئونی تولید



«امیری» شیشه آذربایجان

PDF Compressor Free Version

نمایشگاه خوب برگزار شد

عباس امیری از اعضای غرفه شیشه آذربایجان، گفت: ما تولیدکننده ماشین آلات شستشوی شیشه هستیم و در این دوره از نمایشگاه برای پنجمین دوره حاضر شده‌ایم.

امیری برگزاری این دوره از نمایشگاه را خوب ارزیابی کرد و افزود: به نظرم این دوره نسبت به دوره‌های قبل، خوب برگزار شد. دلیل هم این بود که در این دوره کار رسانه‌ای بیشتر انجام شده و به همین دلیل هم رفت و آمدها به نمایشگاه نسبت به دوره‌های قبل زیادتر شده است.

او با تاکید بر اینکه همه چیز جای بهبود دارد، ادامه داد: به نظرم برای بهتر شدن نمایشگاه هنوز خیلی جا دارد چا از لحاظ فنی، چه از نظر مکانی و چه از نظر زمان

برگزاری و خدمات ارائه شده در آن.

امیری گفت: در مجموع نمایشگاه خوب برگزار شد. زمان مناسب بود هم به این دلیل که در ماه آخر پاییز برگزار شد، هم اینکه روزهای آخر هفته به رونق آن کمک کرد و خلاصه اینکه خوب بود.

او درباره محصولاتی که در این دوره توسط شیشه آذربایجان ارائه شده نیز افزود: محصولات ما در این دوره، در اصل همان محصول قبلی است با این تفاوت که در هر دوره، این محصولات به روز می‌شوند و همزمان با تکنولوژی روز دنیا، پیش می‌روند. در این دوره کاری که انجام شده این است که ما دستگاه‌مان را طوری به روز کردیم که موتور آن بسیار ساکت و کم صدا شده است چون سیستم انتقال نیرو را تغییر دادیم و عملاً دستگاه کاملاً ارتقا یافته است.



«داوران» آذر خزر

باید برق غرفه‌ها توسط برگزارکننده تامین شود

آقای داوران مسئول غرفه آذر خزر در نمایشگاه تبریز گفت: ما کارمان مونتاژ و ساخت در و پنجره یوبی‌وی‌سی با شیشه‌های دو جداره است. او افزود: حدود ۸ سال سابقه شرکت در نمایشگاه تبریز را و در مجموع سابقه حضور ۲۰ ساله در این صنعت را داریم. داوران در بخشی از صحبت‌های خود به نقد از برگزاری نمایشگاه پرداخت و گفت: به نظر من برندها حاضر در نمایشگاه، برندهای خوب و چندان بزرگ نیستند و فقدان غرفه‌های خارجی به چشم می‌آید چون من در دوره‌های گذشته، نمایشگاه‌هایی را دیده‌ام که تعداد زیادی غرفه خارجی وجود داشت. به همین دلیل معتقدم کیفیت

نمایشگاه پایین آمده است.

به گفته داوران نمایشگاه در ایران اینطور شده که هزینه دریافت می‌کنند اما خدمات ارائه نمی‌دهند. او تاکید داشت: من غرفه گرفتم که باید برق آن را تامین کنند. ما کلاً ۴ روز در نمایشگاه حضور داریم آن هم هر روز ۶ ساعت، بنابراین کمترین انتظار تامین برق است اما متأسفانه هزینه برق را جدا دریافت می‌کنند.

داوران درباره محصولات جدید ارائه شده در این دوره نمایشگاه توسط آذر خزر گفت: هر سال پروفیل جدید به بازار می‌آید و محصول جدید ما هم در اصل محصولاتی است که تنوع آن به تنوع پروفیل ربط دارد.



او افزود: از نظر من نمایشگاه ضعیف بود. من معتقدم هزینه‌ها بسیار بالاست. شاید یکی از دلایلی که مشارکت‌کننده و غرفه‌دار هم کم آمده‌اند همین باشد. علاوه بر آن بازدیدکننده هم به نظر من ۴۰ درصد نسبت به گذشته کم بود. جاهد گفت: با این حال با تعدادی از مشتریان قرارداد بستیم که البته در دوره‌های قبل وضع بهتر بود. در نمایشگاه‌های داخل معمولاً خدماتی که باید بدهند، ارائه نمی‌شود. دلیل هم این است که اراده‌ای برای حمایت از تولید در این کشور وجود ندارد.

اراده‌ای برای حمایت از تولید در این کشور وجود ندارد
یوسف جاهد مدیر گروه صنعتی توان‌درب تولیدکننده انواع پنجره یوپی‌وی‌سی و ترمال بریک هم گفت: محصولات ما، در و پنجره دوجداره ترمال بریک و یوپی‌وی‌سی است. علاوه بر آن در این دوره پنجره هوشمند هم ارائه کرده‌ایم. مدیر گروه صنعتی توان‌درب درباره پنجره هوشمند گفت: این پنجره‌ها، دارای سنسور هستند طوری که اگر در محیط داخل اتاق هوا کم باشد، به طور اتوماتیک باز می‌شود تا هوا تخلیه شود.



PDF Compressor Free Version

به یک نفر فوق دیپلم اتوماسیون صنعتی (برق ، پنوماتیک، مکانیک) دارای سابقه کار و آشنایی با تعمیرات دستگاههای صنعتی یو پی وی سی ، جهت همکاری فنی در شرکت ماشین آلات کابان نیازمندیم . رزومه کاری خود را به آدرس ایمیل زیر ارسال فرمایید.

p.kaban1400@gmail.com

آگهی فروش

فروش خط تولید شیشه دوجداره

مارک C.M.S ترکیه

۱- شستشو خشک کن ۱۷۰۰

۲- پرس پائل ۱۷۰۰

۳- بوتیل زن

۴- دستگاه تزریق پلی سلفاید

۵- برش اسپیسر

۶- میز گردون، هیتروفریزر.

۷- خم کن اسپیسر دستی

شماره تماس: ۰۹۱۴۱۱۹۷۲۲۵

اعطای نمایندگی پروفیل UPVC

شرکت دنیای پروفیل پی وی سی غرب تولید کننده نانو پروفیل UPVC کایکو در راستای توسعه و گسترش فعالیت خود و همچنین عرضه مطلوب تر این محصول، اقدام به اعطای نمایندگی فعال فروش یا عاملیت فروش به سراسر ایران می نماید.. برای مشاوره و کسب اطلاعات بیشتر با شماره زیر تماس بگیرید.

شماره تماس: ۰۹۹۲۵۲۴۲۳۸۸

جذب نمایندگی و عاملیت فروش

شرکت عایق پلاست خوانسار تولید کننده پروفیل UPVC با برندهای Win class , Win class star و Win door در سراسر کشور نمایندگی و عاملیت فروش می پذیرد..

شماره تماس: ۰۹۱۲۰۳۳۸۸۳۸ / ۲۲۱۱۱۱۵ - ۰۲۱

درج نیازمندی‌ها در سایت و نشریه پنجره ایرانیان رایگان است

آگهی استخدام

شرکت الماس ایرانیان جانوس که در زمینه واردات و پخش ملزومات درو پنجره یو پی وی سی فعالیت دارد، برای تکمیل کادر فروش خود استخدام می کند:

۱- حسابدار خانم با سابقه کاری و آشنا به نرم افزار حسابداری

۲- منش بار و روابط عمومی بالا

۳- کارمند دفتری با فن بیان بالا

افراد با سابقه کار در زمینه فروش پروفیل یو پی وی سی و صنایع وابسته در اولویت می باشند.

تماس: ۰۲۱۵۶۷۱۲۲۵۷ / ۰۹۰۲۷۲۸۵۸۵۳

۰۲۱۵۶۷۱۲۲۵۹

آگهی فروش

فروش ست شش تکه تکسر .

شماره تماس: ۰۹۹۰۱۹۵۳۵۲۶

آگهی فروش

تمیزکن اوزگنج کار کرده، برش تکسر مورات، کانال تخلیه ۳ کاره مورات کار کرده، مکنده برش ترکیه در حد نو.

شماره تماس: ۰۹۳۶۷۶۰۸۴۲۳

جذب نمایندگی امداد UPVC

امداد UPVC جهت دسترسی آسان همکاران گرامی به قطعات ماشین آلات UPVC در سراسر ایران نماینده فعال جذب می کند. متقاضیان محترم با شماره های ذیل تماس حاصل فرمائید.

شماره تماس: ۰۹۳۶۷۶۰۸۴۲۲ / ۰۲۱۴۴۰۹۲۷۹۱

وین دُر WIN DOOR

PDF Compressor Free Version

Door & Window Profile Producer

تولید کننده متنوع ترین تیپ های پروفیل های در و پنجره UPVC



series 60 five channels General
series 65 five channels Super (NEW)
series 64 five channels Lux (NEW)
series 64 five channels Super (NEW)

sliding series 90 single rails
sliding series 73 double rails (NEW)
sliding series 70 double rails

Design: GUSTO

دفتر مرکزی: ۰۳۱ - ۵۷ ۷۷ ۵۵ ۸۲ (خط ۱۰) فکس: ۰۳۱ - ۵۷ ۷۷ ۶۳ ۶۸

همراه: ۰۹۱۲ ۰۳۳ ۸۸ ۳۸

دفتر تهران: ۲۲ ۱۱ ۱۱ ۱۵



— upvc door & window profile —

PDF Compressor Free Version

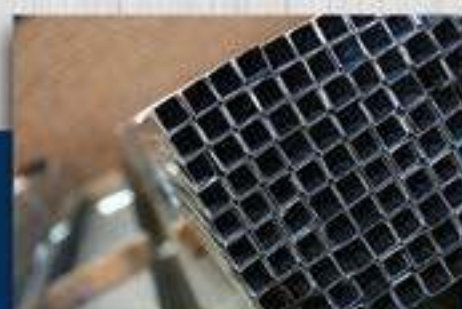


Pars Profile Sazan

Manufacturer Of Galvanized Profiles

تولید کننده انواع پروفیل های تقویتی گالوانیزه و سازه های سقف کاذب

پارس پروفیل سازان



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

تلفن: ۰۲۱-۴۴۰۳۳۲۳۵-۶ ۰۲۱-۴۴۰۳۱۰۸۷

  **PARS_PROFILE**

www.parsprofile.ir

WINTeCH®
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تک، پنجره یک

RAL



“دارنده گواهینامه نشان کیفیت رال آلمان برای **ششمین** سال متوالی”

برگزیده جایزه ملی کیفیت ایران در سال ۱۴۰۲

واحد نمونه کیفی استانی استاندارد در سال ۱۴۰۲