

در این شماره بخوانید:
معرفی شرکتهای موفق صنعت در و پنجره

PDF Compressor Free Version

هافمن

پروفیل در و پنجره یوپی‌وی‌سی

HOFFMANN

UPVC PROFILE PRODUCER

تندیس ملی واحد برتر پلیمری
صنعت و معدن سال ۱۴۰۲

دریافت گواهینامه رال
از شرکت GKFP آلمان

گواهینامه ملی رعایت
حقوق مصرف کنندگان



رتبه یک برند محبوب ملی
چهار سال متوالی

واحد منتخب کیفی ملی
استاندارد سال ۱۴۰۲



@hoffmannprofile

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 ولنجک، خیابان
سیزدهم، نبش خیابان ساسان،
پلاک ۳۳، طبقه اول، واحد ۱۳

Plast Insulator Industries Win Class

PDF Compressor Free Version

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

sliding series 90 single rails
sliding series 73 single rails (NEW)
sliding series 70 double rails
series 60 five channels General
series 65 five channels Super (NEW)
series 64 five channels Lux (NEW)
series 64 five channels Super (NEW)

گسترده ترین انتخاب حق شماست...



دفتر مرکزی: ۵۷ ۷۷ ۵۵ ۸۲ - ۰۳۱ (خط ۱۰)

فکس: ۵۷ ۷۷ ۶۳ ۶۸ - ۰۳۱

دفتر تهران: ۲۲ ۱۱ ۱۱ ۱۵

همراه: ۵۷ ۳۳ ۸۸ ۳۸ - ۰۹۱۲





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

PDF Compressor Free Version



صفحه رسمی اینستاگرام ارسی پن



با ما همراه باشید تا از جذاب ترین تخفیفات ارسی پن و آخرین اخبار صنعت UPVC مطلع شوید

نمایندگی فروش پروفیل سی فور در استان های تهران، البرز، قزوین و اراک
آدرس: احمد آباد مستوفی
آقای مهندس حسینی: ۰۹۱۲۶۹۳۵۹۳۴ | خانم کریمی: ۰۹۱۲۶۷۶۲۵۰۱
تلفن: ۰۲۱-۵۶۷۱۷۵۶۷

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



بست ویژن
نوآوری هوشمندانه

www.bestvisionco.com | info@bestvisionco.ir

تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۳۳۱۸

تلفن: ۰۲۱-۲۶۶۱۱۱۶۴

دفتر تهران: خیابان طهر

دفتر اصفهان: خیابان شیخ صدوق شمالی



و آفتابی که حنایش دیگر رنگی ندارد!

PDF Compressor Free Version



۵۰ سال ضمانت ثبات رنگ

www.cfour-profile.com

Instagram

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



کارخانه : شهرک صنعتی پلیس راه نجف آباد

دفتر مرکزی : ۳۳۳۳ ۹۹۹۹ - ۰۳۱

PDF Compressor Free Version



تاراز پلیمر ایرانیان
Taraz Polymer Iranian

تأمین کننده مواد اولیه پروفیل UPVC



www.tarazpolymer.com
Info@tarazpolymer.com

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

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: ۳۳۴۵۹۸۵۵ فکس: ۳۳۸۶۵۹۳۱

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 قوجان جاده سنتو بلوار آزادی ۱۵ سوله های صنعتی واحد ۱۳
فروشگاه توس یراق تلفن: ۳۶۵۱۱۰۶۰۷ - ۵۱

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

شعبه ساری:

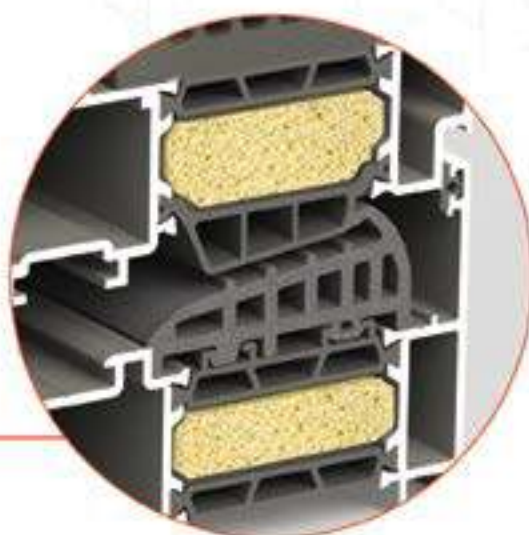
ساری - گمربندی جنوبی ، بین سلیم بهرامی ۱۸ و ۱۶ ، بعد از پست بانک تلفن: ۰۹۱۲۹۳۷۹۱۳۵ و ۰۳۳۶۰۱۹۱۷

PDF Compressor Free Version

تولید پروفیل های فوم دار برای اولین بار در ایران توسط شرکت آکپا ایران



TH90 System



📍 **کارخانه:** تبریز، شهرک سرمایه گذاری خارجی،

خیابان آسپا ۲، خیابان اروپا، میدان صنعت، پلاک ۸۶

☎ **تلفن:** ۰۴۱ - ۳۶۰۳۰۳۰۳ ☎ **فکس:** ۰۴۱ - ۳۲۴۶۶۰۹۹

📍 **دفتر فروش تهران:** زعفرانیه، خیابان مقدس اردبیلی،

نیش خیابان شاد آور، پلاک ۱۵، طبقه ۱۱، واحد ۳

☎ **تلفن:** ۰۲۱ - ۲۶۳۷ ۳۴۵۵ ☎ **فکس:** ۰۲۱ - ۲۶۳۷ ۳۴۶۶

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](https://www.instagram.com/wbh.co) ۰۲۱-۸۶۰۷۰۹۴۰ / ۰۲۱-۸۶۰۷۰۹۳۷



عضو انجمن تولید کنندگان
در و پنجره ایران



murat®

تولید کننده تخصصی ماشین آلات درب و پنجره آلومینیوم و UPVC

۱۷ سال سابقه حضور مستمر در ایران



برش مرکزی آلومینیوم



برش آلومینیوم دوکله اتوماتیک
(قطر ۵۰، ۵۵، ۶۵ mm)



پانچ هیدرولیک آلومینیوم
بدون محدودیت در ارتفاع پروفیل ها



ماشینکاری پروفیل کرتنوال (۴ و ۵ محور)

www.murat.com.tr

murat_machinery

iranbranch@murat.tr

۰۲۱ - ۸۸۵۸۲۶۰۸

۰۹۱۲ - ۸۱۶۱۰۳۸

تلفن :

واحد فروش :

آدرس : شهرک غرب ،

حسن سیف ، کوچه چهارم

elutec✓

PDF Compressor Free Version

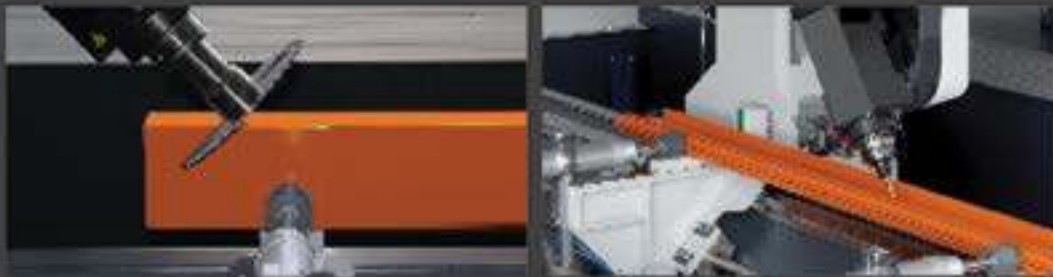


CONTACT US

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 آلومینیوم



سیستم فولکس واگنی



سیستم آکاردئونی آلومینیوم و پی وی سی

📱 [yelkeniran](https://www.yelkeniran.com)

✉ yelkeniran@yahoo.com

دفتر شعبه تبریز : تبریز ، پلیس راه تبریز - مرند

کوچه دانشمند ، پلاک ۸۹

تلفن : ۰۴۱ - ۳۲۸۵۸۱۲۷

گروه صنعتی امرتات

بوریم، هستیم، خواهیم ماند...



- ◉ سنگین ترین پروفیل سری ۶۰ در بازار
- ◉ دارای پائین ترین ضریب انتقال حرارت و هدر رفت انرژی
- ◉ دارای مقاوم ترین جوش و ضربه پذیری
- ◉ خاص ترین پروفیل بازار به لحاظ طراحی
- ◉ بالاترین مقاومت پیچش و خمش در بین پروفیل های تولید ایران

Mundo
Superior Performance 6-chamber Porous profiles system

یک پروفیل خاص که تصویرش را هم نمی‌کردید!

ماندو، تلاقی خلاقیت و تکنولوژی

دارای گواهی ثبت اختراع و مالکیت صنعتی

امرتات تولید کننده انواع پروفیل‌های UPVC

 **Leowin**

 **Mundo**

 **LeoPrime**

 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

روتنبرگ

تولید کننده پروفیل درو پنجره یو پی وی سی

GERMAN Technology



Good together, Strong together.

At home in the whole world

فرا تر از مرزها

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 8000

6 Chamber
80 Series



آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

نوری به وسعت یک پنجره

WWW . averta . ir

0 1 1 - 3 4 0 4

دفتر مرکزی و کارخانه : ساری، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فازیک

www.averta.ir . @Avertaupvc / تلفن: ۳۴۰۴ (۰۱۱) / تلفن فروش: ۳۳۶۸۱۸۱۲ (۰۱۱)

PDF Compressor Free Version



chemson



مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی

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

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

 **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



Homareshtan Industrial Group

HOMARESHTAN

An Ultimate Solution

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 روشنایی 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 بهداشت، درمان و آموزش پزشکی



وزارت راه و ترابری



برند برای صنعت، بازرگانی و خدمات



سازمان استاندارد بین المللی



سازمان استاندارد بین المللی



سازمان استاندارد بین المللی

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

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

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

www.uorwin.com . info@uorwin.com



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



ارز دولتی



با ما در ارتباط باشید:

۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳

www.kraftmuller.ir

۰۹۱۲۸۱۴۰۹۹۱



هورامیس

ابزار و قطعات یدکی

اولین فروشگاه آنلاین ابزار، تجهیزات و قطعات یدکی
صنعت پنجره و نما در ایران



اسکن کنید

www.hooramis.com

آرشیو کامل مجله‌های پنجره ایرانیان را ببین و دانلود کن...



دسترسی آسان به آرشیو کامل مجله‌های منتشر شده پنجره ایرانیان از طریق زیر :

<https://www.panjereh-iranian.com/Archive>

در این شماره می خوانید:

۳۶.....	اخبار پنجره و نما
۴۵.....	اخبار ساخت و ساز
۵۲.....	اخبار انرژی و فناوری
۵۶-۹۱.....	بخش پروفیل
۵۸.....	بازار خاورمیانه را می شناسیم و برای آن برنامه داریم
۶۶.....	وین تک برگزیده فناوران برتر استان آذربایجان شرقی
۶۸.....	ماندو پروفیلی خاص با مقاطع «لانه زنبوری» روانه بازار کرد
۷۴.....	ما شریک مشتریان مان هستیم
۸۰.....	مهمترین هدف، اشتغالزایی است
۸۲.....	نگاهی به استاندارد ملی ایران برای پروفیل های یوپی وی سی و تولیدکنندگان دارای استاندارد
۹۲-۹۷.....	بخش دروپنجره و نما
۹۴.....	بازدید هیات مدیره انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان از واحدهای تولیدی اعضای جدید انجمن
۹۶.....	توان انجام پروژه های بزرگ در هر سطحی را داریم
۱۰۰-۱۰۳.....	بخش ماشین آلات
۱۰۲.....	کرفت مولر ۲۱ سالگی خود را جشن گرفت
۱۰۴-۱۱۵.....	بخش یراق آلات
۱۰۶.....	توسعه شعب، بر اساس روحیه مشتری مداری در ساتیان است
۱۱۰.....	یراق ماکو یک گام رو به جلو
۱۱۶.....	پارامترهای انتخاب پروفیل یوپی وی سی مطابق با اقلیم ساختمان
۱۱۹.....	گره چینی فلزی در معماری ایرانی دوره اسلامی
۱۲۰.....	افزایش ۱۰ درصدی پرمیوم آلومینیوم آلیاژی در اروپا
۱۲۲.....	ریسک تولید پایدار آلومینیوم
۱۲۴.....	مذاکره با ۱۰ شرکت آسیایی و اروپایی برای ساخت مسکن در ایران
۱۲۶.....	روایتی تازه از آمارهای مسکن که در یک جلسه دولتی افشا شد
۱۲۸.....	چرا بازار مسکن باوجود افزایش بازدهی، در رکود به سر می برد؟
۱۲۹.....	افزایش قیمت مسکن در کشور؛ ۱۰ برابر یا ۱۳ برابر؟
۱۳۰.....	انرژی کارآمد با قدمت میلیارد ها سال
۱۳۲.....	راه دسترسی به خانه اول
۱۳۴.....	بازار مسکن در اغما
۱۳۶.....	اخبار معماری
۱۴۳.....	نیازمندی های پنجره

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال هفدهم / شماره ۱۹۶ / بهمن 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: ۳۳-۴۴۴۸۹۴۲۹

www.panjereh-iranian.com

panjereh.iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

♦ مقاله ها و دیدگاه های مندرج لزوما بیانگر

دیدگاه ماهنامه پنجره ایرانیان نیست.

♦ پنجره ایرانیان مسئولیتی در قبال محتوای آگهی ها ندارد.

♦ نشریه در انتخاب و ویرایش متون آزاد است.

♦ استفاده از مطالب و آگهی های نشریه بدون مجوز

کتبی و یا ذکر مآخذ قابل پیگرد قانونی می باشد.

شیشه‌ای با دوربین شفاف در میان آن



پنجره ایرانیان؛ فناوری شیشه‌های هوشمند زایس (Zeiss) می‌تواند یک دوربین شفاف را در وسط یک پنجره یا شیشه خودرو قرار دهد.

شرکت آلمانی مشهور «زایس» امسال نیز به نمایشگاه CES می‌آید تا فناوری شیشه هوشمند چند منظوره خود را به نمایش بگذارد که می‌تواند محتوای هولوگرافیک و واقعیت افزوده را روی سطح شفاف شیشه برای مواردی مانند نمایشگرهای HUD در خودروها، عناصر کنترل سه بعدی در خانه‌های هوشمند و حتی ضبط یک ویدیو از وسط یک صفحه شیشه‌ای ارائه کند.

ایسنا به نقل از نیواطلس نوشته است: نمایشگر اچ یو دی (Head-up display) نمایشگری فراموشناپذیر است که اطلاعات را بدون اینکه بیننده مجبور باشد جایی دیگر را نگاه کند، جلوی دید وی نمایش می‌دهد. نمایشگرهای HUD در آغاز برای هواپیماهای نظامی طراحی شده بودند، ولی هم‌اکنون در هواپیماهای تجاری، تانک و وسایل دیگر از جمله خودروها نیز استفاده می‌شوند.

شرکت زایس اولین بار این خبر را در اوایل سال ۲۰۱۹ اعلام کرد و تا سال گذشته برای استفاده در نمایشگرهای HUD واقعیت افزوده در کابین هواپیما به بلوغ کافی رسید. سپس این شرکت در نمایشگاه IAA Mobility ۲۰۲۳ برنامه‌های خود را برای حرکت به سمت برنامه‌های کاربردی این فناوری در خودروها اعلام کرد و اکنون برای



PDF Compressor Free Version



تولید انبوه آن تلاش می‌کند.

این فناوری با یک لایه پلیمری نازک محقق شده است که می‌تواند هر سطح شیشه‌ای شامل پنجره‌های ساختمان‌ها، صفحه‌های شفاف و پنجره‌های جانبی وسایل نقلیه را به صفحه‌ای برای ارتباطات متناسب با تقاضای کاربران تبدیل کند.

این شرکت می‌گوید که این لایه بیش از ۹۲ درصد شفافیت ارائه می‌دهد و دارای حسگرهای نوری بسیار دقیق است و عملکردهای نمایش، تشخیص، روشنایی و فیلتر کردن را ترکیب می‌کند.

این فناوری شامل نمایشگرهای روبرویی واقعیت افزوده برای رانندگان خودرو خواهد بود. این می‌تواند به این معنی باشد که این شیشه هوشمند علاوه بر نمایش اطلاعات و نقشه و مسیر در میدان دید راننده، می‌تواند محتواهای مختلف از جمله فیلم‌ها را روی شیشه‌های جانبی و عقب خودرو نمایش دهد یا شیشه‌ها را کمی تیره کند یا متون و تصاویر را فقط از داخل یا خارج قابل مشاهده کند.

شرکت زایس همچنین به سطوح جدیدی از آزادی طراحی اشاره می‌کند که راه را برای نمایش هولوگرافیک باز کرده است.

مسلماً جالب‌ترین جنبه این فناوری، تعبیه یک حسگر پنهان در میان شیشه است. این امر به طور موثر نیاز به سوراخ کردن یا برش شیشه برای قرار دادن دوربین و حسگر را رفع می‌کند و حتی می‌تواند به این معنا باشد که دوربین‌ها با تأثیر حداقلی بر درخشندگی و بازتولید تصویر در وسط یک نمایشگر قرار گیرند.

زایس می‌گوید: این تنظیمات را می‌توان برای جمع‌آوری داده‌های محیطی، مانند آلودگی هوا و قرار گرفتن در معرض نور فرابنفش نیز گسترش داد.

سایر امکانات آن عبارتند از سوئیچ‌های شناور که در آن حرکات یا دستورات صوتی، عناصر کنترل هولوگرافیک را در یک سطح صاف در یک وسیله نقلیه یا خانه هوشمند فعال می‌کنند. همچنین این شیشه‌ها در پنجره‌ها می‌توانند روشنایی قابل تنظیم محیط را فراهم کنند و لایه میکرواپتیک در سطوح شیشه می‌تواند نور خورشید را جمع‌آوری کند و آن را به یک سلول خورشیدی مخفی هدایت کند تا انرژی تولید شود.

با این حال، زایس به دنبال بازاریابی محصولات نهایی خود نیست، بلکه به عنوان یک ارائه دهنده برای سایر شرکت‌ها عمل می‌کند و آن را در مقیاس صنعتی و در قالب یک لایه شفاف به تولیدکنندگان یا تأمین‌کنندگانی که می‌خواهند محصولات خود را ارتقا دهند، ارائه می‌کند.

البته تنها نمونه تاکنون به نمایش درآمده از این فناوری محدود به تک رنگ بوده است. اکنون احتمالاً نمونه جدید این شرکت در غرفه آن در سالن نمایشگاه CES ۲۰۲۴ که درهای آن از ۹ ژانویه به روی عموم باز می‌شود، به نمایش درمی‌آید.

یک تولیدکننده پروفیل آلومینیومی در گفت و گو با «فلزات آنلاین» مطرح کرد:

بازگشت تولید به میدان رقابت با...

کارگاه‌ها به قدری قیمت محصولات را کاهش داده‌اند که برخی از مشتریان حاضر به خرید و انتقال پروفیل از تهران به آذربایجان غربی و یا صادرات آن هستند؛ به همین دلیل در این شرایط کارگاه‌های مجاز نمی‌توانند با کارگاه‌های غیرمجاز به رقابت بپردازند.

مهمان‌نواز در پاسخ به این سوال که آیا تاکنون این واحد تولیدی به دلیل استفاده از ضایعات آلومینیومی، با مسائل زیست‌محیطی روبه‌رو شده است، اظهار کرد: ما سابقه طولانی در زمینه تولید پروفیل‌های آلومینیومی داریم و به دلیل رعایت تمام نکات ایمنی و استفاده از بگ فیلترها، در این خصوص با مشکلی مواجه نشده‌ایم. ضمن اینکه این مجموعه دور از شهر و در شهرک صنعتی واقع شده است و ما تمام سعی خود را به کار گرفته‌ایم تا از ورود هرگونه آلودگی به محیط زیست جلوگیری کرده و به نکاتی که مدنظر سازمان حفاظت محیط زیست است، عمل کنیم. به عنوان مثال ضایعاتی را خریداری می‌کنیم که از کیفیت خوبی برخوردار باشند تا در زمان ذوب، آلودگی کمتری را ایجاد کنند؛ در اینجا باید به نکته مهمی اشاره کنم که در برخی از مواقع فروشندگان ضایعات نمونه‌های با کیفیتی را به تولیدکنندگان ارائه می‌دهند اما پس از تحویل ضایعات، صنعتگران متوجه می‌شوند که مقداری از آن‌ها قابل استفاده نیستند. به همین دلیل تولیدکنندگان باید با دقت بیشتری اقدام به خرید ضایعات کرده و با فروشندگان بر سر قیمت و میزان ضایعات غیرقابل استفاده به توافق برسند تا پس از خرید مواد اولیه و تولید محصولات متضرر نشوند. لازم به ذکر است که قیمت ضایعات در اکثر استان‌های کشور، بر اساس قیمت ضایعات در استان تهران تعیین می‌شود.

وی در رابطه با چالش کمبود نیروی انسانی، تصریح کرد: در حال حاضر کمبود نیروی انسانی به یکی از معضلات اصلی تولیدکنندگان تبدیل شده است و واحدهای تولیدی که در شهرهای صنعتی و بزرگ فعالیت دارند، بیشتر با این موضوع درگیر هستند. البته ما به دلیل اینکه فعالیت زیادی نداشته و تنها یک روز در هفته دستگاه‌های مجموعه را روشن می‌کنیم، با چالش کمبود نیروی انسانی درگیر نیستیم. ضمن اینکه امکان به کارگیری افراد تازه‌کار در خطوط تولید پروفیل آلومینیومی وجود دارد و افراد بعد از گذراندن دوره آموزشی می‌توانند در کارگاه‌ها مشغول به فعالیت شوند. اگرچه استفاده از نیروی کار باتجربه هم به نفع افراد بوده و هم به نفع کارفرما است اما نیروی‌های تازه‌کار نیز می‌توانند به صنعت پروفیل آلومینیومی ورود پیدا کنند. هم‌اکنون هفت نفر در این مجموعه فعالیت دارند اما اگر ما با تمام توان خود به تولید محصولات بپردازیم، علاوه بر این تعداد می‌توانیم برای ۱۰ تا ۲۰ نفر دیگر هم زمینه اشتغال را فراهم کنیم.

حباب قیمت‌ها روزبه‌روز بزرگ‌تر می‌شود

این تولیدکننده پروفیل آلومینیومی با بیان اینکه بخش عمده‌ای از ماشین‌آلات و تجهیزات مورد استفاده در صنعت پروفیل آلومینیومی در کشور بومی‌سازی شده است، گفت: دستگاه‌های پرس اکستروژن پنج اینچی که در این مجموعه مورد استفاده قرار می‌گیرند، ساخت داخل بوده و تنها برخی از قطعات آن‌ها خارجی هستند. اگرچه این قطعات در بازارهای داخلی وجود داشته و ما برای تامین قطعات یدکی با مشکلی مواجه نیستیم اما مساله اصلی قیمت بالای قطعات مورد نیاز است. به همین دلیل بزرگ‌ترین نگرانی ما خرابی قطعات و جایگزینی آن‌ها است زیرا قیمت یک قطعه ساده که در گذشته ۶۰ تا ۷۰ هزار تومان بود، اکنون به ۷۰۰ هزار تومان رسیده است. باید اضافه کنم که برخی از همکاران ما اقدام به واردات دستگاه‌های پرس اکستروژن از کشور چین کرده و از ماشین‌آلات اتوماتیک بهره می‌برند؛ با توجه به اینکه این ماشین‌آلات به تازگی ساخته شده و نو هستند، تاکنون کیفیت و عملکرد خوبی داشته‌اند اما باید دید با گذر زمان و در آینده چه عملکردی خواهند داشت.

مهمان‌نواز در پایان خاطرنشان کرد: با کاهش میزان فعالیت‌های مجموعه دیگر با چالش محدودیت‌های انرژی درگیر نیستیم اما در گذشته به دلیل قطع شدن برق واحدهای صنعتی مجبور به خرید مولدهای برق و تامین سوخت مورد نیاز آن‌ها بودیم؛ به همین دلیل یکی از مشکلات اصلی ما در آن زمان فرایند طولانی تخصیص سهمیه سوخت از سوی سازمان‌های مربوطه و بروکراسی‌های اداری پیچیده بود که در برخی از موارد باعث می‌شد تا تولیدکنندگان منصرف شده و گازوئیل را با نرخ آزاد خریداری کنند.

پنجره ایرانیان؛ یک تولیدکننده پروفیل آلومینیومی گفت: در حال حاضر بازار مصرف دچار رکود شدیدی است و تولیدکنندگان با چالش‌های فراوانی روبه‌رو هستند؛ به همین دلیل تنها خواسته ما از مسئولان و سازمان‌های مربوطه رفع مشکلات مالیاتی، ایجاد ثبات اقتصادی و رونق صنعت ساختمان‌سازی در کشور است که با این اقدامات، واحدهای تولیدی جان دوباره‌ای گرفته و می‌توانند با قدرت به فعالیت خود ادامه دهند.

مجید مهمان‌نواز در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: در حال حاضر عدم ثبات قیمت‌ها در بازار و افزایش نرخ تورم، به معضلاتی در دروسر ساز برای تولیدکنندگان تبدیل شده‌اند زیرا با نوسان شدید قیمت مواد اولیه و محصولات، صنعتگران متضرر شده و سرمایه در گردش واحدهای تولیدی به دلیل وجود این مشکل بسیار محدود شده است؛ با افت میزان نقدینگی، تولیدکنندگان در موضع ضعف بوده و از نظر مالی تحت فشار حداکثری قرار دارند؛ به عنوان مثال ما در گذشته مواد اولیه را به صورت نقدی خریداری می‌کردیم اما اکنون به سبب مشکلات به وجود آمده، ناچار به خرید اعتباری هستیم. گفتنی است که مواد اولیه مورد نیاز ما برای تولید محصولات، ضایعات آلومینیومی است که آن را از فروشندگان ضایعات خریداری می‌کنیم؛ به همین دلیل امکان دریافت فاکتور رسمی از فروشندگان ضایعات را نداریم و سازمان امور مالیاتی بی‌توجه به این موضوع با دریافت ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده از تولیدکنندگان، حصار مشکلات را تنگ‌تر کرده است. متأسفانه در این شرایط هیچ راه چاره‌ای پیش روی ما وجود نداشته و نمی‌دانیم برای بهبود شرایط چه اقدامات دیگری باید انجام دهیم. لازم به ذکر است که سازمان امور مالیاتی، ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده را از کل مبلغ فروش محصولات محاسبه کرده و از ما مطالبه می‌کند؛ در صورتی که اگر این مالیات از دستمزد تولیدکنندگان کسر می‌شد، مشکلات زیادی برای واحدهای تولیدی به وجود نمی‌آمد و صنعتگران تمایل بیشتری برای همکاری با این سازمان داشتند.

بازار مصرف درگیر طوفان‌های رکود

وی ابراز کرد: همان طور که ذکر شد مواد اولیه مورد استفاده در این کارگاه، ضایعات آلومینیومی است که به مقدار کافی در دسترس بوده و چالش خاصی برای تامین آن وجود ندارد؛ مسئله اصلی کمبود نقدینگی است که افت میزان تقاضای مشتریان این مشکل را پیچیده‌تر نیز کرده است. متأسفانه در حال حاضر شرایط بازار مصرف به قدری نامناسب است که ما فقط یک روز در هفته فعالیت داشته و دستگاه‌های خود را برای تولید محصولات روشن می‌کنیم؛ این مشکل تنها مختص به یک استان نبوده و اکثر تولیدکنندگان پروفیل آلومینیومی در کشور با چالش رکود بازار مصرف دست به گریبان هستند. از دلایل به وجود آمدن این شرایط، می‌توان به کاهش قدرت خرید مشتریان، افزایش قیمت پروفیل‌های آلومینیومی، کاهش پروژه‌های عمرانی، فعالیت کارگاه‌های غیرمجاز و ورود محصولات «UPVC» به بازار اشاره کرد. لازم به ذکر است که این کارگاه در استان آذربایجان غربی واقع شده و ما فقط در زمینه تولید پروفیل‌هایی با مصارف ساختمانی فعالیت داریم زیرا این استان در حوزه کشاورزی بسیار فعال بوده و بر خلاف کلان شهرهایی مانند تبریز و تهران، واحدهای تولیدی که نیاز به پروفیل‌های اختصاصی و یا صنعتی داشته باشند در استان آذربایجان غربی محدود است. این تولیدکننده پروفیل آلومینیومی در همین راستا ادامه داد: در سال‌های گذشته که صنعت ساختمان‌سازی از رونق خوبی برخوردار بود، شرایط تولیدکنندگان پروفیل آلومینیومی به مراتب مناسب‌تر از امروز بود؛ اگرچه در آن زمان هم مشکلاتی مانند کندی وصول مطالبات از مشتریان وجود داشت اما بازار مصرف دچار رکود نبود. به همین دلیل افزایش پروژه‌های عمرانی و تحقق وعده‌هایی مبنی بر ساخت یک میلیون مسکن در سال می‌تواند زمینه‌ساز رفع مشکلات بسیاری از صنایع و رشد اقتصادی کشور باشد زیرا برای تکمیل پروژه‌ها به محصولات مختلفی مانند سیم و کابل، در و پنجره‌های آلومینیومی، مصالح ساختمانی و... نیاز است. گفتنی است که کارگاه‌های غیرمجاز با تولید محصولات ارزان قیمت، مشتریان زیادی را جذب کرده و شرایط را برای کارگاه‌های مجاز دشوار ساخته‌اند زیرا این کارگاه هزینه‌هایی مانند حق بیمه، مالیات بر ارزش افزوده و... ندارند و تولیدکنندگان مجاز به دلیل عدم تمایل مشتریان برای صدور فاکتور رسمی، باید مالیات بر ارزش افزوده را بپردازند. متأسفانه این

دانشجویان دانشگاه هنر تبریز از وین تک بازدید کردند PDF Compressor Free Version

طراحی صنعتی، علمی است که به بیان اصول مربوط به طراحی محصولات، محیط، وسایل حمل و نقل، سیستم‌ها و خدمات می‌پردازد و فرایندی سیستماتیک است به گونه‌ای که ضمن دارا بودن مراحل مختلف (با ترتیب و توالی مشخص)، ارتباطی قانون‌مند بین این مراحل برقرار می‌کند. مطابق گفته کارشناسان این رشته، روند طراحی با انجام تحقیقات آغاز گشته و پس از تهیه چک‌لیست و ارایه ایده‌های کلی، ضمن ارزیابی این ایده‌ها بر اساس الزامات طراحی، ایده برتر انتخاب شده و به طراحی جزئیات آن پرداخته می‌شود. در این روند لازم است که با دید سیستماتیک، تعاملات چند جانبه موجود میان انسان، محصول و محیط در نظر گرفته شود. در حال حاضر آموزش طراحی صنعتی در ایران، با یک گرایش کلی و تحت عنوان کلی طراحی صنعتی انجام می‌شود. امروزه این رشته با نام طراحی محصول نیز شناخته می‌شود و گستره زیادی از موضوعات را در بر می‌گیرد. مجموعه صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین ضمن میزبانی از دانشجویان، برای بازدید مجموعه‌های دانشگاهی که مرتبط با این صنعت هستند، اعلام آمادگی کرده است.



پنجره ایرانیان؛ دانشجویان گروه طراحی صنعتی دانشگاه هنر اسلامی تبریز از وین تک بازدید کردند

به گزارش پنجره ایرانیان، تعدادی از دانشجویان گروه طراحی صنعتی دانشگاه هنر اسلامی تبریز که از منظر حرفه‌ای رشته آن‌ها عملاً با خلق مفاهیم جدید در حوزه‌های مختلف زندگی انسانی سر و کار دارد، برای بالا بردن سطح دانسته‌های تخصصی خود از مجموعه صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین بازدید کردند. در این بازدید که با همراهی برخی از مدیران مجموعه صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین انجام شد، دانشجویان هنگام بازدید از خطوط تولید این مجموعه، به پاسخ پرسش‌هایی که درباره چگونگی طراحی و ساخت محصولات این مجموعه داشتند، دست یافتند.

بازدید از خط تولید کارخانه در تک به عنوان محصولی دکوراتیو و مرتبط با رشته طراحی صنعتی به عنوان، بخشی از این برنامه آموزشی در برنامه قرار گرفت که آدوپن پلاستیک پرشین، میزبان آن بود.



آغاز پخش تبلیغات تلویزیونی بست ویژن

پنجره ایرانیان؛ شرکت پتروپویا اعلام کرده است که تبلیغات پروفیل بست ویژن از آذرماه گذشته از تلویزیون آغاز شده است.

به گزارش پنجره ایرانیان مدیران شرکت پتروپویا گرانول آریانا می‌گویند: پتروپویا با بهره‌گیری از تکنولوژی برتر و متناسب با نوع پروسه تولید، فرآورده‌های تولیدی و شرایط اقلیمی متفاوت اقدام به تولید انواع مقاطع پروفیل یوپی‌وی‌سی در و پنجره کرده است. این شرکت پروفیل بست ویژن را به عنوان یکی از تولیدات خود وارد بازار کرده و از آذر ماه گذشته نیز تبلیغات تلویزیونی آن پخش می‌شود.



شانزدهمین دوره نمایشگاه در و پنجره تهران PDF Compressor Free Version

در و پنجره ایران شناخته می‌شود، شرکت‌های تولید کننده و عرضه‌کننده ملزومات و خدمات صنعت در و پنجره، آخرین محصولات خود را در معرض دید عموم قرار خواهند داد. گفتنی است بر اساس مجوزی که توسط سازمان توسعه تجارت صادر شده است شرکت بین‌المللی بازرگانی و نمایشگاهی تهران امور اجرایی و برگزاری این نمایشگاه را بر عهده خواهد داشت.

پنجره ایرانیان؛ شانزدهمین نمایشگاه تخصصی صنعت در و پنجره تهران خرداد ۱۴۰۳ برگزار می‌شود.

به گزارش پنجره ایرانیان شانزدهمین نمایشگاه تخصصی صنعت در و پنجره تهران قرار است سال آینده در روزهای ۱۹ الی ۲۲ خرداد ۱۴۰۳ برگزار شود.

بر اساس این گزارش در این نمایشگاه که به عنوان مهمترین رویداد نمایشگاهی صنعت



تقاضای آلومینیوم در بازارهای جهانی افزایش خواهد یافت

واحد رسید که نشان‌دهنده ۱۱٫۷ درصد افزایش نسبت به سال ۲۰۲۲ بود. در میان آمار اعلام شده، انتظار می‌رود فروش خودروهای سرنشین معمولی به ۲۶ میلیون واحد افزایش یابد و فروش خودروهای تجاری به چهار میلیون واحد برسد؛ همچنین این انتظار وجود دارد که در سال ۲۰۲۴، فروش خودروهای چینی همواره افزایش داشته باشد و به ۳۱ میلیون واحد برسد که شامل ۲۶٫۸ میلیون واحد خودروی سرنشین، ۴٫۲ میلیون واحد خودروی تجاری، ۱۱٫۵ میلیون واحد خودروی الکتریکی و ۵٫۵ میلیون واحد خودروی صادراتی است.

این ارقام حاکی از آن است که صنعت حمل‌ونقل، یکی از بزرگ‌ترین عوامل افزایش تقاضا برای فلز آلومینیوم در چین محسوب می‌شود. کاهش سرعت ساخت‌وساز و صنعت ساختمان در چین، کاهش مصرف آلومینیوم را در یک مقطع زمانی به همراه داشت اما افزایش تولید و فروش خودرو، کاهش مصرف آلومینیوم در صنایع ساختمانی را جبران کرده است.

در میان مصرف‌کنندگان نهایی فلز آلومینیوم، بخش حمل‌ونقل به خصوص خودروهای الکتریکی، محرک اصلی مصرف جهانی آلومینیوم خواهد بود.

پنجره ایرانیان؛ به گفته کارشناسان بازار، بخش حمل‌ونقل (به ویژه در چین) در سال ۲۰۲۴ به عنوان بزرگ‌ترین منبع تقاضای آلومینیوم عمل خواهد کرد. این رخداد تنها در چین نخواهد بود بلکه پیش‌بینی می‌شود در سراسر جهان، شاهد افزایش مصرف آلومینیوم در صنعت خودروسازی باشیم.

به گزارش «فلزات آنلاین» در ماه نوامبر ۲۰۲۳، میزان تولید خودروهای چینی ۷ درصد و همچنین فروش آن‌ها ۴٫۱ درصد نسبت به ماه قبل از آن افزایش یافت. بر اساس این آمار در ماه نوامبر سال جاری میلادی، میزان تولید به سه میلیون و ۹۳۰ هزار تن و فروش خودروها به دو میلیون و ۹۷۰ هزار تن رسید. بنابراین میزان تولید خودرو نسبت به سال قبل از آن، ۲۹٫۴ درصد و فروش نسبت به ماه نوامبر قبل، ۲۷٫۴ درصد افزایش یافت. از میان خودروهای به فروش رفته، دو میلیون و ۴۸۸ هزار خودرو در داخل چین فروخته شدند که نشان‌دهنده ۵٫۲ درصد افزایش نسبت به سال ۲۰۲۲ است.

مدیر اتحادیه تولیدکنندگان خودروی چین طی برگزاری اجلاس خودروهای چینی ۲۰۲۴، اظهار داشت: تا پایان سال ۲۰۲۳، فروش خودروهای چینی به ۳۰ میلیون

تولید ماهانه ۱۷۰۰ تن پروفیل یوپی وی سی در روتنبرگ PDF Compressor Free

نمایشگاه‌های دنیا سبب شد تا با سیستم‌های به روز تولید در و پنجره و پروفیل‌های آن در اروپا آشنا شوم. با این پیشینه از زمان همکاری با روتنبرگ، این سیستم‌ها را یکی پس از دیگری در شرکت روتنبرگ بکارگیری کردیم و تجربه‌های بیشتری در این زمینه اندوخته‌ایم که این سطح از فعالیت‌ها در طول عمر این شرکت، امروز روتنبرگ را بیش از هر زمان برای حضور در بازارهای بین‌المللی آماده کرده است. به گفته جعفری، طرح توسعه کارخانه روتنبرگ در استان کردستان در مدت سه ساله خود اکنون با ۲۰ خط اکستروژن تجهیزات به روز و اتومات اروپایی خود و با ظرفیت تولید ۱۷۰۰ تن در ماه با ۱۰ سیستم متنوع در حال فعالیت است و راه به سوی آینده دارد. مشروح این گفت و گو در همین شماره ماهنامه پنجره منتشر شده است.



پنجره ایرانیان؛ روتنبرگ در مدت سه سال با ۲۰ خط اکستروژن و تجهیزات به روز و اتومات اروپایی خود با ظرفیت تولید ۱۷۰۰ تن در ماه در حال فعالیت است. بهرام جعفری مدیر فروش روتنبرگ با بیان مطلب فوق افزود: ما مطابق طرح توسعه شرکت، در حال افزودن خطوط تولیدی دیگر به مجموعه هستیم که برنامه آن در آینده اعلام می‌شود.

جعفری افزود: من سال‌هاست در صنعت در و پنجره و تولید پروفیل یوپی وی سی در مجموعه آلوپلاست فعالیت کردم و بیش از یک دهه در سمت مدیر فنی و فروش آلوپلاست، به کسب دانش و تجربه پرداخته‌ام و در این مدت، با حضور در جلسات فنی و بخش تحقیقات و توسعه شرکت آلمانی آلوپلاست سعی در به روز رسانی دانشم در این حوزه کرده‌ام. طی این مدت، حضور مستمر در معتبرترین



صنعت آلومینیوم آلمان در سایه رکود

میلیون و ۳۰۰ هزار تن اعلام شده است. در واقع این مسئله نشان‌دهنده ۱۱ درصد کاهش تولید نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن است. همچنین تولید محصولات نیمه‌نهایی در سه ماهه سوم سال جاری میلادی با ۸ درصد کاهش نسبت به سال قبل از آن (۲۰۲۲)، به ۶۰۷ هزار تن رسیده است.

در این میان، تولید محصولات اکستروژنی با کاهش بیشتری نسبت به سال گذشته مواجه شده است؛ به طوری که این رقم به ۱۷ درصد رسید و تولید محصولات نوردی آلومینیوم نسبت به سال ۲۰۲۲، ۶ درصد کاهش یافته است. در کل می‌توان گفت طی ۹ ماهه سال جاری میلادی، مجموعاً یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن محصول نیمه‌نهایی در آلمان تولید شد که نشان‌دهنده ۱۰ درصد کاهش در تولید است.

به گفته مسئولان این کشور، در حال حاضر رکود اقتصادی باعث ایجاد بحران شده و هم‌زمان افزایش قیمت انرژی، فعالیت صنایع را مختل ساخته است. صنعت آلومینیوم به عنوان صنعتی پایه روی بسیاری از چارچوب‌های صنعتی و اقتصادی تأثیر گذاشته است. سفارش در بخش‌های مختلف صنعت به شدت کاهش داشته و این افول بیشتر در صنعت ساختمان قابل مشاهده است. از سوی دیگر صنعت خودروسازی آلمان به عنوان یکی از صنایع اصلی و پایه اقتصادی در این کشور، حجم سفارشات خود را کاهش داده و همین مسئله تأثیر ناگواری بر تقاضای فلز آلومینیوم گذاشته است.

بحران اقتصادی آلمان که طی ۶ ماه گذشته این کشور را به شدت درگیر مشکلات کرده است، بسیاری از تولیدکنندگان فلزی را تحت تأثیر قرار داده و موجب نابودی این صنایع شده است.

پنجره ایرانیان؛ بر اساس آمار انستیتوی آلومینیوم آلمان، تولید آلومینیوم اولیه در سه ماهه سوم سال جاری میلادی در واحدهای ذوب این کشور، تقریباً ۵۰ درصد کاهش یافته و تولید محصولات نیمه‌نهایی آلومینیومی نیز با افت مواجه بوده است. بر اساس آمار انستیتوی آلومینیوم آلمان، تولید آلومینیوم اولیه در سه ماهه سوم سال جاری میلادی در واحدهای ذوب این کشور، تقریباً ۵۰ درصد کاهش یافته و تولید محصولات نیمه‌نهایی آلومینیومی نیز با افت مواجه بوده است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از باشگاه آلومینیوم، بر اساس این آمار، تولید آلومینیوم اولیه آلمان در سه ماهه سوم سال جاری میلادی، ۷۷۴ هزار تن گزارش شده و طی ۹ ماهه امسال نیز تولید آلومینیوم اولیه در آلمان دو



دومین سفر استانی سی فور انجام شد



پنجره ایرانیان؛ دومین سفر استانی سی فور که به دیدار با همکاران استانی این شرکت در استان بوشهر اختصاص داشت، انجام شد.

به گزارش پنجره ایرانیان، مطابق گفته مسئولان این شرکت، این بازدیدها که قرار است در قالب یک برنامه منظم در تمام استان‌های ایران انجام شود، فرصتی برای مدیران سی فور فراهم می‌کند تا با نمایندگان و مونتاژکاران این مجموعه در سراسر کشور دیدار کرده و از نزدیک در جریان مشکلات و دغدغه‌های آن‌ها قرار گیرند.

روابط عمومی سی فور در گزارش که به همین منظور منتشر کرده، آورده است: در این بازدید، مهندس حمصیان، عضو هیئت مدیره و معاونت فروش و بازاریابی سی فور، با نمایندگان و عاملین فروش سی فور در استان بوشهر ملاقات کرد و در راستای حل کردن برخی مسائل، همفکری و هماهنگی مشترک صورت گرفت.

شناسایی مشتریان، شنیدن نظرات مشتریان به صورت حضوری، رفع موانع و مسائل تولیدی و تجهیز و به روز رسانی ادوات کارگاه‌ها از اصلی‌ترین اهداف در نظر گرفته شده برای این بازدید بود. مهندس حمصیان و تیم همراهش در این بازدید از کارگاه‌های نمایندگان و مونتاژکاران بازدید کرد و از آن‌ها خواست تا نظرات و پیشنهادات خود را در مورد محصولات و خدمات سی فور بیان کنند. این نظرات برای بهبود محصولات و خدمات سی فور بسیار ارزشمند خواهد بود.

بر اساس برآورد این شرکت؛ دومین بازدید استانی از خانواده سی فور در استان بوشهر با موفقیت انجام شد. این بازدید فرصتی ارزشمند برای سی فور فراهم کرد تا با نمایندگان خود ارتباط نزدیک‌تری برقرار کند و در جریان نیازها و انتظارات آنها قرار گیرد.



بازدید گروه‌های پژوهشی جهاد دانشگاهی از شرکت آلومینای ایران

در نشستی مشترک زمینه‌های همکاری پژوهشی بین دو مجموعه بررسی شد. در این نشست که با حضور مدیر مجتمع، معاونان و تعدادی از مدیران شرکت آلومینای ایران و گروه‌های تخصصی پژوهشی جهاد دانشگاهی کشور برگزار شد، بر توسعه فعالیت‌های پژوهشی مشترک بین دو مجموعه تاکید شد.



پنجره ایرانیان؛ گروه‌های تخصصی پژوهشی جهاد دانشگاهی کشور از معادن بوکسیت جاجرم و از بخش‌های مختلف کارخانه فرآوری مواد معدنی و مجتمع تولیدی شرکت آلومینای ایران بازدید کردند.

گروه‌های تخصصی پژوهشی جهاد دانشگاهی کشور از معادن بوکسیت جاجرم و بخش‌های مختلف کارخانه فرآوری مواد معدنی و مجتمع تولیدی شرکت آلومینای ایران بازدید کردند. به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت آلومینای ایران، در این بازدید دو روزه، گروه‌های تخصصی پژوهشی از دفتر تخصصی فنی و مهندسی معاونت پژوهش و فناوری جهاد دانشگاهی دفتر مرکزی و جهاد دانشگاهی تعدادی از واحدهای مراکز استان‌ها حضور داشتند.

این بازدید در راستای اجرای تفاهم‌نامه همکاری مشترک بین جهاد دانشگاهی و شرکت آلومینای ایران با هدف بررسی زمینه‌های همکاری پژوهشی و آموزشی، احصا و رفع مشکلات این واحد صنعتی و معدنی برگزار شد.

در پایان بازدید دو روزه گروه‌های تخصصی پژوهشی جهاد دانشگاهی کشور از معادن بوکسیت و مجتمع تولیدی شرکت آلومینای ایران در شهرستان جاجرم استان خراسان شمالی،

شعبه ساتیان در ساری افتتاح شد

PDF Compressor Free Version

استان مازندران کرده است. او افزود: شعبه ساتیان در این استان مسبوق به سابقه است. ما پیش از این شعبه‌ای در قائم‌شهر داشتیم اما تصمیم بر این شد برای رفاه بیشتر مشتریان عزیز، آن شعبه به مرکز استان منتقل شود تا در مکانی بزرگتر با امکاناتی بهتر، دسترسی عزیزان از نقاط مختلف استان، به شعبه برای تامین نیازمندی‌هایشان آسان‌تر شود. مشروح گفت‌وگو درباره شعبه ساتیان با مدیر شعب ساتیان در همین شماره منتشر شده است.

پنجره ایرانیان؛ شعبه ساتیان در ساری روز شنبه ۲۳ دی‌ماه، افتتاح شد. به گزارش پنجره ایرانیان از ساری، در ادامه افتتاح شعب مختلف ساتیان در سراسر کشور، این شرکت شعبه خود را در مرکز استان مازندران افتتاح کرد. مجتبی دشتی مدیر شعب ساتیان گفت: شرکت ساتیان به این دلیل که مشتریان را جزو خانواده خود می‌داند و بر همین اساس هم شعارش «ساتیان فامیلی» است؛ برای دسترسی بیشتر و بهتر این عزیزان به نیازمندی‌های خود در این زمینه و ایجاد شرایط سهل برای مشتریان این منطقه، اقدام به راه‌اندازی شعبه‌ای در ساری، مرکز



مدیرعامل بازرگانی آلیا: عرضه ۳۵۰۰ تن پروفیل و گالوانیزه به بازار

نگاهی افزود: مجموعه بازرگانی آلیا در زمینی به مساحت ۱۷۰۰ مترمربع در غرب تهران و جاده ساوه واقع شده است. یک سوله به مساحت ۴۰۰ متر مربع به انبار اختصاص یافته و ساختمان اداری و سایر بخش‌ها هم در این مجموعه قرار دارد. دفتر مرکزی بازرگانی آلیا نیز در بلوار اشرافی اصفهانی قرار دارد. مجموعه دوم که به بخش تولیدی و گروه صنعتی آلیا اختصاص یافته و در جوار بخش بازرگانی است در زمینی به مساحت ۱۷۰۰ مترمربع با فضای مسقف نزدیک به ۸۰۰ مترمربع واقع شده است. در این بخش کارهای ساخت و مونتاژ در و پنجره مربوط به مجموعه آلیا انجام می‌گیرد. مشروح این گفت‌وگو در همین شماره منتشر شده است.

پنجره ایرانیان؛ در سال گذشته مجموعه ۳۵۰۰ تن، پروفیل و گالوانیزه به بازار عرضه کرده‌ایم. جواد نگاهی مدیرعامل بازرگانی آلیا با بیان مطلب فوق افزود: ما در سال گذشته در این مجموعه بازرگانی توانستیم ۱۴۰۰ تن پروفیل وین‌تک و ۲۱۰۰ تن گالوانیزه بفروشیم. به گزارش پنجره ایرانیان جواد نگاهی که میزبان تیم رسانه‌ای این نشریه بود با تشریح اقدامات بازرگانی آلیا از برنامه‌های جاری این شرکت صحبت به میان آورد. او گفت: یکی از اقداماتی که ما در حال انجام آن هستیم، تولید پروفیل اکونومی است که در اصفهان انجام می‌شود. نام این پروفیل آلیا‌وین است که با شیوه مشارکت تولید می‌کنیم.



امرتات پروفیل با مقطع لانه زنبوری وارد بازار PDF Compressor Free Version

او گفت: در دوره اخیر به این جمع‌بندی رسیدیم که پروفیلی با مقطع لانه زنبوری را با برند ماندو، سری پروس به سبد کالای امرتات اضافه کنیم که هم به عنوان یک اختراع ثبت شده و هم مالکیت صنعتی‌اش را ثبت کرده‌ایم.

به گفته قاسمی: مزیت خاص این پروفیل نسبت به دیگر پروفیل‌های معمول بازار این است که مقاومت خمشی و مقاومت پیچشی بالاتری، نسبت به سایر پروفیل‌ها دارد. از مزایای دیگر که این پروفیل دارد، وزن هر متر طول پروفیل است که در میان تمام پروفیل‌های سری ۶۰ که در بازار وجود دارد، وزن بالاتری دارد. با جرات عرض می‌کنم این پروفیل نسبت به سنگین‌ترین پروفیل‌های سری ۶۰ که در بازار است ۱۵ الی ۲۰ درصد سنگین‌تر است.

مشروح این گفت‌وگو در همین شماره ماهنامه پنجره ایرانیان منتشر شده است...



پنجره ایرانیان؛ امیر قاسمی از مدیران امرتات، از ارائه پروفیل با مقطع لانه زنبوری توسط این مجموعه به بازار خبر داد.

قاسمی که با پنجره ایرانیان به گفت‌وگو نشسته بود، افزود: ما همیشه در امرتات از همان روز اول، دنبال این بودیم که محصولی تولید کنیم که با محصولات داخل بازار متفاوت باشد. اما به دلیل نوع محصولی که در این صنعت وجود دارد، خیلی نمی‌شود، کار خلاقانه‌ای انجام داد. با این حال در تحقیقاتی که داشتیم، با صاحبان صنایع و با تجربه‌های این صنعت که از ما بهتر هم هستند، مشاوره کردیم و نهایتاً به این نتیجه رسیدیم، که قالب محصولی را با نام مقاطع لانه زنبوری، وارد بازار کنیم. نام این مقاطع را هم خودمان انتخاب کردیم؛ مقاطع لانه زنبوری. بنابراین، این پروفیل‌ها در سری ماندو پروس این‌ها را به سبد کالای امرتات اضافه کردیم. قبل از این هم سبد کالایی ما خیلی کامل و وسیع بود.



از ابتدای سال ۲۰۲۴ تاکنون، فلز آلومینیوم با قیمت کاهش قابل توجهی روبرو شده است

افزایش عرضه آلومینیوم همراه با کاهش فعالیت بازار (تقاضا) ازجمله دلایلی است که محرک کاهش قیمت خواهند بود.

در سال ۲۰۲۳، شاهد مازاد موجودی آلومینیوم در بازار بودیم به طوری که کمبود ۴۸۴ هزار تنی در بازار، به مازاد موجودی ۸۹ هزار تنی در سال ۲۰۲۳ تبدیل شد.

پیش‌بینی می‌شود که بازار آلومینیوم در سال ۲۰۲۴ با مازاد موجودی آلومینیوم روبرو گردد که چین مهم‌ترین عامل در این مساله خواهد بود. همزمان انتظار نمی‌رود که تا سال ۲۰۲۵ شاهد بازگشایی واحدهای تولیدی باشیم که در سال ۲۰۲۱ تعطیل شده‌اند.

پنجره ایرانیان؛ فلز آلومینیوم سال جدید میلادی را با یک پیک قیمت ۸ ماهه آغاز کرد ولی آرام آرام، این فلز با کاهش قیمت مواجه شد به طوری که روز سه‌شنبه ۱۹ دی ماه، قیمت آلومینیوم به ۲۱۹۹ دلار (تن) رسید. این درحالی است که این فلز نقره‌ای سال میلادی را با ۲۳۳۶ دلار (تن) آغاز کرده بود.

به گزارش باشگاه آلومینیوم، چشم‌انداز بانک جهانی از وضعیت فلز آلومینیوم در سال ۲۰۲۴، کاهش بیش از پیش قیمت آلومینیوم نسبت به سال ۲۰۲۳ است. در سال ۲۰۲۳ شاهد ۱۵ درصد کاهش قیمت آلومینیوم در جهان بودیم.



کاهش قیمت آلومینا، نشانه‌ای احتمالی از نوسانات بالای آلومینیوم

در پایانه نفتی گینه، باعث ایجاد یک هم‌سویی مجدد در موقعیت‌های پوشش ریسک شده که توجه سفته‌بازان را به ثبت قراردادهای جدید جلب کرده است؛ این مسئله موجب افزایش فعالیت‌ها در بورس آتی شانگهای خواهد شد.

لازم به ذکر است ثبت قراردادهای آلومینا در هر دو بورس فلزات لندن (LME) و بورس کالای شیکاگو (CME) فهرست شده‌اند اما تعداد ثبت قراردادهای آلومینا در آن‌ها به اندازه بورس آتی شانگهای افزایشی نبوده است.

گفتنی است ثبت قراردادهای آلومینا در بورس فلزات لندن، از ماه اکتبر سال ۲۰۱۹ آغاز شد اما پس از یک افزایش سریع و موقتی در ثبت معاملات این ماده اولیه با روند شدید نزولی همراه شد؛ به طوری که تعداد ثبت قراردادهای طی سه سال گذشته در این بورس بسیار ناچیز بوده است.

همچنین ثبت قراردادهای آلومینا در بورس کالای شیکاگو نیز از سال ۲۰۱۶ شروع شد و تا ماه می ۲۰۲۳، وضعیت معاملات آن مناسب ارزیابی شد. با این حال، تعداد قراردادهای باز در این بورس تا پایان سال ۲۰۲۳، تنها ۵۰ قرارداد اعلام شد.

البته این اتفاق را نمی‌توان تعجب‌برانگیز قلمداد کرد زیرا حجم معاملات آلومینا در بازار فیزیکی در تمام کشورها به جز چین چندان بالا نیست و بیشتر معاملات انجام شده برای این ماده اولیه مبتنی بر قراردادهای عرضه با زمان تحویل بلندمدت است. در حالی که به نظر می‌رسد قراردادهای آلومینا در بورس آتی شانگهای قرار است به شاخص قیمت این ماده اولیه در بازار تبدیل شود، با این حال بررسی‌های انجام شده نشان از نوسانات جدید در کل زنجیره تامین آلومینیوم دارد.

همچنین افزایش قیمت آلومینا بر وضعیت ثبت قراردادهای آلومینیوم اولیه در بورس آتی شانگهای تاثیر گذاشت و در بحبوحه افزایش محسوس حجم معاملات، به بالاترین حد خود در نزدیک به دو سال گذشته رسید.

لازم به ذکر است که افزایش قیمت آلومینا، از بورس آتی شانگهای به بورس فلزات لندن نیز سرایت کرد و منجر به افزایش قیمت سه ماهه آلومینیوم در این بورس شد. قیمت آلومینا حدود دو هزار و ۴۰۰ دلار در هر تن تعیین شد که بالاترین قیمت از ماه آوریل سال ۲۰۲۳ محسوب می‌شود. با این وجود، قیمت آلومینیوم با توجه به کاهش خطر اختلال جدی در عرضه بوکسیت از کشور گینه، به سرعت روند نزولی را در پیش گرفت.

قیمت آلومینا در بورس آتی شانگهای نیز دوباره با افت قیمت مواجه شد و قیمت آن به حدود سه هزار و ۴۱۰ یوان رسید با این وجود، همچنان رقم آن نسبت به قیمت‌های قبل از وقوع آتش‌سوزی در پایانه کوناکری بالاتر است.

به نظر می‌رسد چین همچنان در تلاش است تا حساسیت فزاینده بازار آلومینای خود را نسبت به رویدادهای کشور گینه کاهش دهد. سایر کشورهای جهان نیز بهتر است مجدداً ارزیابی خود را انجام دهند و بررسی کنند که چگونه ممکن است نوسان قیمت آلومینیوم با تغییر در وضعیت ثبت قراردادهای جدید آلومینا در بورس آتی شانگهای ایجاد شود.



پنجره ایرانیان؛ در تاریخ هشتم ژانویه سال ۲۰۲۴، با آغاز سال جدید میلادی بازار آلومینا در چین تغییرات بزرگی را تجربه کرده است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» قیمت آلومینا در بورس آتی شانگهای طی دو هفته آخر ماه دسامبر ۲۰۲۳، حدود ۳۰ درصد افزایش یافت و در روز سوم ژانویه سال ۲۰۲۴، به اوج خود یعنی سه هزار و ۸۳۸ یوان در هر تن رسید.

یکی از دلایل اصلی این افزایش قیمت آلومینا، وقوع انفجار در پایانه نفتی شهر کوناکری پایتخت گینه بود که تامین‌کننده اصلی بوکسیت پالایشگاه‌های آلومینای چین به شمار می‌رود. با این وجود، این افزایش قیمت به سرعت فروکش کرد زیرا مشخص شد که هیچ اختلال بلندمدتی در وضعیت بخش حمل‌ونقل در گینه وجود نخواهد داشت، در عین حال، وقوع این حادثه وابستگی فزاینده چین به بوکسیت کشور گینه و مطرح شدن یک منبع جدید نوظهور در ایجاد نوسان قیمت آلومینیوم را برجسته کرد.

افزایش وابستگی چین به واردات بوکسیت حجم واردات بوکسیت از گینه به چین طی چند سال گذشته، هم‌زمان با مطرح شدن نام این کشور آفریقایی به عنوان تامین‌کننده اصلی مواد اولیه مورد نیاز پالایشگاه‌های آلومینا در جهان با روند صعودی همراه بوده است.

در همین راستا چین از سال ۲۰۱۵ تا اواخر سال ۲۰۲۳، تنها ۳۳۴ هزار تن بوکسیت از گینه وارد می‌کرد که سهم بسیار پایین این کشور آفریقایی را نسبت به سهم صادرات بوکسیت از مالزی و استرالیا به چین نشان می‌دهد. این میزان در ۱۱ ماهه ابتدایی سال ۲۰۲۳، به حدود ۹۱ میلیون تن رسید؛ سهم گینه از کل واردات بوکسیت به چین حدود ۷۰ درصد بوده است.

این وابستگی فزاینده چین به گینه در واردات بوکسیت، دلیل نوسانات بالای قیمت آلومینا به رویدادهای کوناکری را نشان می‌دهد که گمان می‌رفت موجب اختلال بلندمدت در حمل‌ونقل بوکسیت از معادن گینه به پایانه‌های اصلی کشتیرانی چین خواهد شد؛ البته این اتفاق تاثیر خاصی بر بازار مواد اولیه آلومینیوم چین که با وضعیت محدودیت در دسترسی مواجه بوده، نداشته است.

لازم به ذکر است که روند عرضه بوکسیت از معادن در شمال چین در اواخر سال ۲۰۲۳ به دلیل انجام بازرسی‌های دولتی، به طور موقت با اختلال مواجه شد. از این رو، چندین پالایشگاه آلومینا در چین مجبور شده‌اند در راستای رسیدن به اهداف گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر و کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای ظرفیت تولید خود را کاهش دهند؛ همچنین برخی دیگر از این پالایشگاه‌ها نیز موقتاً فعالیت خود را متوقف کرده‌اند. به گفته موسسه «SMM»، عواملی چون اعمال محدودیت وضع شده توسط دولت چین و کاهش حجم مقدار تولید بوکسیت در این کشور، منجر به افت بیش از ۶ میلیون تن ظرفیت تولید آلومینا در چین شده است.

وقوع انفجار در پایانه نفتی گینه، فعالان بازار آلومینیوم را بسیار نگران کرد. با این حال، هیچ نشانه‌ای وجود ندارد که تاثیرگذاری عمیق این اتفاق بر روند استخراج و تولید و یا ایجاد اختلال در روند حمل‌ونقل کالا در این کشور را نمایان کند.

این اولین بار نیست که بازار آلومینا با مشکل در روند عرضه مواجه می‌شود. با این حال، آنچه که وضعیت کنونی آلومینا را نسبت به دفعات گذشته متفاوت کرده، اعلام قیمت آتی آلومینا در بورس آتی شانگهای است.

در همین راستا، تعیین قیمت آتی آلومینا برای اولین بار در ماه ژوئن سال ۲۰۲۳ در بورس آتی شانگهای ارائه شد که افزایش نوسانات در قیمت‌های این ماده اولیه را در پی داشت.

این جهش قیمت با تعداد ثبت یک میلیون و ۳۰۰ هزار قرارداد معادل ۲۵ میلیون تن آلومینا تا روز سوم ژانویه سال ۲۰۲۴ همراه شد. حجم تجمعی معامله شده آلومینا در بورس مذکور در این ماه، از ۶۸ میلیون تن فراتر رفت. واضح است که اخبار وقایع اخیر



بعد از مسکن مهر و مسکن ملی؛ مسکن استطاعت پذیر هم آمد

PDF Compressor Free Version

اجاره نشینی و رفع دغدغه مستاجران در تهران است. مدیرعامل سازمان نوسازی شهر تهران تاکید کرد: هم اکنون عملیات اجرایی ۵۰۰ واحد مسکونی در تهران شروع شده و همچنین ۲۱۷ هزار واحد مسکونی جدید نیز در مرحله صدور پروانه قرار دارد. هدایت با بیان اینکه در قرارگاه مسکن سازی شهرداری تهران با همکاری بنیاد مستضعفان و وزارت راه و شهرسازی تعهد کرده سالانه ۱۸۰ هزار واحد مسکونی بسازد، گفت: شهر تهران چهار هزار و ۵۰۰ هکتار بافت فرسوده دارد و باید از این ظرفیت برای تولید مسکن استفاده کنیم.

او یادآور شد: ظرفیت مهم دیگری که در مناطق وجود دارد طرح‌هایی است که نیمه تمام رها شده و عمدتاً متعلق به تعاونی‌ها هستند شهرداران مناطق باید این طرح‌ها را شناسایی کنند و در ادامه عوامل توقف آنها را بررسی کرده و برای حل و فصل موانع ادامه طرح از تمام ظرفیت خود استفاده کنند تا این واحدهای مسکونی نیز در چرخه بهره‌برداری قرار گیرند.

مطابق گفته هدایت طرح نهضت مسکن سازی از سال گذشته با دستور شهردار تهران به اجرا در آمده و عمده ساخت مسکن در قالب این طرح در مناطق جنوبی و بافت‌های فرسوده پایتخت است که قرار است بخشی از این واحدها در سال آینده به متقاضیان واگذار می‌شود.



در منطقه ۱۸ و همچنین باغ آذری منطقه ۱۶ و محدوده کوره‌های آجرپزی در منطقه ۱۹ در مرحله اسکلت‌بندی است و تعدادی از این واحدها برای سال آینده آماده واگذاری است.

مدیرعامل سازمان نوسازی شهر تهران ادامه داد: در طرح مجتمع مسکونی آرام در ۲ فاز طراحی شده که در مجموع ۲ هزار و ۵۰۰ واحد مسکونی در حال ساخت است.

هدایت تاکید کرد: یکی از اهداف مهم شهرداری تهران در این موضوع افزایش تولید مسکن و کاهش معضل

پنجره ایرانیان؛ مدیرعامل سازمان نوسازی شهر تهران از ساخت مسکن در قالب طرح مسکن استطاعت برای افراد نیازمند گفت: بخشی از این واحدها که در حال ساخت در بافت فرسوده پایتخت است، سال آینده واگذار می‌شود.

به گزارش ایرنا سید مهدی هدایت گفت: به منظور حمایت از اقشار ضعیف در موضوع مسکن، سال گذشته با حمایت شهردار تهران طرح نهضت مسکن سازی شکل گرفت و مقرر شد سالانه ۱۸۰ واحد مسکونی در مناطق جنوبی تهران ساخته شود.

او افزود: بخشی از این واحدها در مجتمع مسکونی آرام

۲۸۰۰ میلیارد تومان برای تکمیل واحدهای نهضت ملی مسکن تامین شد

باقیمانده بود و وزارتخانه فرایندی برای حل مشکل مالی آن نداشت، هم اکنون به کمک صندوق حل شده است و برخی از پروژه‌های مسکن اولویت دار، تکمیل شده و واحدهای مسکونی در اختیار مردم قرار گرفته است.

او درباره موجودی صندوق نیز اینگونه توضیح داد: هم‌اکنون موجودی صندوق ملی مسکن و تخصیص‌های قطعی این صندوق معادل پنج هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان است که در اختیار صندوق قرار دارد و می‌تواند در آینده به پروژه‌ها و تکمیل آنها اختصاص یابد.



پنجره ایرانیان؛ رئیس هیات‌عامل صندوق ملی مسکن از تامین اعتبار ۲ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومانی صندوق مسکن در سال جاری برای تکمیل واحدهای نهضت ملی مسکن خبر داد.

به گزارش ایرنا، «محمد رضا مهدیار اسماعیلی» درباره کمک‌های مالی صندوق ملی مسکن به اجرای طرح نهضت ملی مسکن و تکمیل واحدهای باقی‌مانده مسکن مهر در سال جاری توسط این صندوق، گفت: رقمی که از ابتدای امسال تاکنون به حوزه مسکن توسط صندوق ملی مسکن تخصیص یافته است، معادل ۲ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان است که از این میزان، یک هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان سهم شهرهای جدید و برای تکمیل واحدهای مسکونی آن بخش و یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان نیز برای تکمیل واحدهای مسکونی استان‌های کشور هزینه می‌شود.

رئیس هیات‌عامل صندوق ملی مسکن در پاسخ به این سوال که «بدهی بانک‌هایی که به تعهدات خود برای پرداخت تسهیلات به بخش مسکن عمل نکردند چه میزان است و چه میزانی از این جریمه‌ها به صندوق برگشته است؟» به اشاره به میزان بدهی بانک‌ها، افزود: برای سال ۱۴۰۰ بدهی بانک‌ها معادل ۶۹ هزار میلیارد تومان و برای سال گذشته نیز بدهی بانک‌ها معادل ۹۰ هزار میلیارد تومان است که در مجموع پیش‌بینی جریمه بانک‌های غیرمتعهد به بخش مسکن ۱۵۹ هزار میلیارد تومان است.

مهدیار اسماعیلی با تاکید بر اینکه پیگیر وصول بدهی بانک‌ها هستیم و از وزارت اقتصاد می‌خواهیم تا در پیگیری این موضوع اهتمام داشته باشد، گفت: در این مقطع زمانی و در یک سالگی صندوق، کنش صندوق در پروژه‌های لاینحل و از پیش گره خورده وزارت راه و شهرسازی مثبت بوده است و بسیاری از پروژه‌هایی که سال‌ها





مربوط به مصالح ساختمانی با هدف کمک به رونق تولید و اشتغال فعال شوند.

حسینی محراب گفت: پیمانکاران، کارخانه‌ها و... باید به صورت متمرکز خرید با کیفیت و ارزان مصالح مورد نیاز خود را از داخل استان تهیه کنند. او خطاب به فرمانداران استان، بیان کرد: ملاک ارزیابی عملکرد فرمانداری طبق درخواست رئیس جمهور میزان پیشرفت طرح نهضت ملی مسکن در شهرها است.

حسینی محراب عنوان کرد: گزارش‌های جلسه آینده شورای مسکن به صورت هوشمند ارائه شود. یعنی ما باید بتوانیم پیشرفت پروژه‌های مسکن را به صورت سبدهای ببینیم و درصد پیشرفت آنها را بررسی کنیم.

او با اشاره به گزارش بانک‌های عامل در پرداخت تسهیلات مسکن، اظهار کرد: پرداخت تسهیلات همه بانک‌ها بالای ۸۰ درصد بود و تنها یک بانک است که به میزان ۶۷ درصد تسهیلات پرداخت کرده بود.

حسینی محراب افزود: در حال حاضر تعدادی واحد مسکن ملی آماده واگذاری است که انتظار می‌رود دستگاه‌های متولی تا فروردین سال آینده شرایطی را فراهم کنند که بین فرمانداران و پیمانکاران برای واگذاری تعداد بیشتر واحدهای مسکن در هر هفته رقابت ایجاد شود.

او گفت: تجربه آبرفتگی شهر اهواز و بندر امام خمینی (ره) در احداث شهرک‌های مسکن ملی لحاظ شود تا این حادثه تکرار نشود و اگر لازم باشد از تجربه سنتی برای دفع آبهای سطحی چه به صورت کانال یا جوی‌های روباز استفاده کنند.

دستگاه‌ها فراهم کردند، گفت: اگر بنا بود این کار توسط پیمانکار انجام شود مطمئناً تمام بودجه طرح ظرف خرید خاک و سنگ مورد نیاز می‌شد.

نماینده عالی دولت در استان خوزستان افزود: آماده سازی زمین‌های طرح باید به سرعت انجام شود. اگر انتظار داشته باشیم توسط مردم آماده شوند ممکن است مدت زمان اجرای طرح طولانی شود.

او با اشاره به حل نشدن مساله واحدهای مسکن مهر که در قالب تعاونی‌ها قرار بود واگذار شوند، گفت: انتظار می‌رود اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی با سعه صدر و بدون نیاز به قضایی شدن مساله در بازه زمانی کوتاه مشکل تعاونی‌ها را حل و تکلیف مسکن نیمه تمام مهر را حل کند. او افزود: هنوز تکلیف تعداد ۲۰ هزار واحد مسکن مهر حل نشده و تا زمانی که حل نشود رتبه استان در این بخش پایین است.

استاندار خوزستان با بیان اینکه در بازدید از برخی سایت‌های احداث مسکن مهر هنوز مدرسه، مسجد، درمانگاه و... احداث نشده است، گفت: چنانچه در کنار اجرای طرح مسکن ملی شرایط احداث این زیرساخت‌ها وجود دارد انتظار می‌رود پیش از بهره‌برداری و استقرار ساکنین این امکانات ایجاد شود.

حسینی محراب با تاکید بر محوریت احداث مسجد در کنار اجرای طرح مسکن ملی، افزود: نباید از بحث فرهنگی و دینی در کنار اجرای این طرح غافل شویم.

او با تاکید بر لزوم بالا بودن کیفیت مصالح ساختمانی به کار گرفته شده در طرح ملی مسکن، عنوان کرد: با توجه به هزینه‌هایی که از متقاضیان گرفته می‌شود باید کیفیت بالا باشد و به موازات آن رشته‌های صنعتی

پنجره ایرانیان؛ «با توجه به اینکه دولت در طرح جوانی جمعیت وعده داده به خانوارها زمین بدهد، واگذاری زمین به خانوارهای واجد شرایط باید در اولویت قرار بگیرد.»

علی اکبر حسینی محراب، استاندار خوزستان که در جلسه شورای مسکن این استان شرکت کرده بود، با بیان مطلب فوق بر خاندان شدن طبقات پایین جامعه تاکید کرد.

به گزارش ایسنا، حسینی محراب در جلسه شورای مسکن استان خوزستان، با تاکید بر اینکه حوزه مسکن بسیار مهم است، گفت: فراهم شدن مسکن امنیت و آرامش بالایی را برای خانواده ایجاد می‌کند و ما موظف هستیم موضوع مسکن را در اولویت همه فعالیت‌هایمان قرار بدهیم.

او با بیان اینکه طرح مسکن مهر در خوزستان به خوبی کار نشده است و اشکالات زیادی دارد، افزود: در برخی شهرهای استان با وجود اینکه متقاضیان از واحدهای مسکن مهر استفاده می‌کنند اما رضایتمندی ندارند.

استاندار خوزستان با تاکید بر اینکه باید از تجربه مسکن مهر در اجرای طرح ملی مسکن استفاده کرد، گفت: زمین‌های طرح نباید خارج از شهر انتخاب شوند. این زمین‌ها باید در مکان‌هایی باشد که برای مردم مشکلی ایجاد شود.

حسینی محراب افزود: خانوارهای متقاضی مسکن از طبقات پایین جامعه هستند برای همین فرمانداران تا آنجایی که امکان دارد امکانات را جهت خاندان شدن این افراد به کار بگیرند.

او با اشاره به اینکه در شهرستان آغاجری حجم زیادی از خاک و سنگ مورد نیاز طرح مسکن ملی را به کمک



۶۵ هزار کارگاه پرخطر شناسایی شد

PDF Compressor Free Version

سطح کشور مورد بازرسی قرار گرفته‌اند. بر لزوم مشارکت دستگاه‌های اجرایی به منظور ارتقای ایمنی نیروی کار در کشور و افزایش بازرسی‌های ایمنی از واحدهای تولیدی و صنعتی تاکید کرد و گفت: استفاده از ظرفیت تشکلهای کارگری و کارفرمایی در ارتقای ایمنی کارگاه‌های کشور و مشارکت آن‌ها در برنامه‌های ایمنی و بهداشت کار در دستور کار وزارت کار قرار دارد. در دو سال فعالیت دولت سیزدهم، اقداماتی در باز مهندسی حوزه ایمنی و سلامت شغلی در سطح کلان صورت گرفته است، به نحوی که با همکاری مجلس شورای اسلامی، تصویب دو مقاوله‌نامه سازمان بین‌المللی کار، مقاوله‌نامه ۸۱ با موضوع "بازرسی کار در صنعت و تجارت" و مقاوله‌نامه شماره ۱۵۵ با موضوع "ایمنی و بهداشت شغلی" به عنوان محورهای راهبردی کلان ارتقای ایمنی و سلامت کار در سطح ملی به تصویب رسید.

در حال حاضر تمام شاغلان در دستگاه‌ها و بنگاه‌های اقتصادی مشمول رعایت مقررات ایمنی و بهداشت شغلی هستند و بر همین اساس نقش و جایگاه بازرسی کار در پیشگیری از وقوع حوادث ناشی از کار و حفظ و صیانت از کارگران شاغل امری مهم و حیاتی است. انجام بازرسی‌های هوشمند از کارگاه‌های پرخطر، افزایش تعداد کمیته‌های حفاظت فنی و بهداشت کار، اعمال ماده ۱۰۵ در کارگاه‌های حادثه آفرین و پرخطر و خودارزیابی ایمنی در واحدهای اقتصادی از جمله برنامه‌های محور اداره کل بازرسی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به شمار می‌رود.

مجموعه صیانت می‌کنند. در همین راستا احمد رضا پرنده؛ مدیرکل بازرسی کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از برنامه‌ریزی برای انجام ۱۴۰ هزار فقره بازرسی از واحدهای پرخطر در کشور تا پایان سال خبر داد و گفت: برنامه بازدید از کارگاه‌های پرخطر به طور کامل محقق شده و ۶۵ هزار کارگاه پرخطر توسط بازرسان کار در سطح کشور مورد بازرسی قرار گرفتند.

او خدمت کردن به حوزه صیانت از نیروی کار را یک اصل در اولویت برشمرد و گفت: درحال حاضر شمار بازرسان فعال کارگاه‌های پرخطر در سطح کشور ۸۰۰ نفر است و ما درصددیم با همین ظرفیت بهترین صیانت از نیروی کار را در بیش از یک میلیون و ۳۰۰ هزار کارگاه داشته باشیم. شناسایی کارگاه‌های پرخطر توسط بازرسان وزارت کار مدیرکل بازرسی کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از تشکیل ۲۵ هزار کمیته حفاظت ایمنی و بهداشت کار در کشور خبر داد و افزود: هم اکنون و طبق داده‌های آماری ۱۰۰ هزار کارگاه با نیروی کار بالای ۲۵ نفر در کشور فعال هستند. اداره کل بازرسی کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی دو برنامه محوری را برای حفظ و صیانت از نیروی کار دنبال می‌کند و در همین راستا نیز کمیته‌های حفاظت ایمنی و بهداشت کار در کارگاه‌های بالای ۲۵ نفر باید تشکیل شود.

احمد رضا پرنده از برنامه‌ریزی برای انجام ۱۴۰ هزار فقره بازرسی از واحدهای پرخطر تا پایان سال خبر داد و گفت: ۶۵ هزار کارگاه پرخطر توسط بازرسان کار در

پنجره ایرانیان؛ بر اساس گزارش‌ها از ابتدای سال جاری تاکنون حوادث ناشی از کار در کشور ۱۴ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش یافته است. وزارت کار با استفاده از ظرفیت بازرسان فعال خود ۶۵ هزار کارگاه پرخطر را شناسایی کرده و درصدد است از این طریق صیانت از نیروی کار را در بیش از یک میلیون و ۳۰۰ هزار کارگاه محقق کند.

به گزارش ایسنا، آموزش ایمنی کار به منظور ارتقاء فرهنگ ایمنی به عنوان یکی از مهم‌ترین راهکارهای ایمن‌سازی محیط کار، ارتقای بهره‌وری و صیانت از منابع انسانی و مادی کشور همواره سرلوحه ماموریت‌های اصلی معاونت روابط کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی قرار داشته است.

درحال حاضر بحث پیشگیری از حوادث کار و پیروی از آیین‌نامه‌های قانونی از جمله اهداف بازرسان کار به شمار می‌رود که نه تنها در کاهش هزینه‌های اضافی ناشی از حوادث موثر است، بلکه به دلیل منافع بلندمدت اجتماعی و اقتصادی نظیر حفظ نیروی کار و افزایش کیفیت تولید موجب ایجاد انگیزه در کارفرمایان می‌شود. سالانه ۴۲۰ هزار بازرسی از کارگاه‌های سطح کشور به منظور نظارت برحفظ و صیانت نیروی کار انجام می‌گیرد و حدود ۳۶۰ هزار ابلاغیه رفع نواقص به کارگاه‌ها ارائه می‌شود.

برابر آمارها حدود ۲۵ هزار کمیته حفاظت فنی در سطح کشور و در کارگاه‌های بالای ۲۵ نفر به منظور حفاظت از نیروی کار تشکیل شده که ضمن خودارزیابی در کارگاه از نیروی کار و سرمایه‌های



ساخت ۲ هزار واحد مسکونی در شهر جدید اندیشه آغاز می‌شود

در این شهر باقی نمانده است. او گفت: با توجه به محدودیت زمین که در شهر جدید اندیشه وجود داشت، پروژه‌های اجرا شده در این شهر در قالب مشارکت با بخش خصوصی در حال اجراست.

مدیرعامل شرکت عمران شهر جدید اندیشه با بیان اینکه برنامه حال حاضر این شهر برای اجرای نهضت ملی مسکن حدود ۳ هزار واحد در قالب مشارکت با بخشی خصوصی است، ادامه داد: در حال حاضر ۹۸۱ واحد نهضت ملی مسکن در هفته‌های گذشته با حضور وزیر راه و شهرسازی افتتاح شد و برنامه‌ریزی کرده‌ایم تا ۹۰۰ واحد دیگر که در مراحل پیشرفت فیزیکی مناسبی قرار دارند در خردادماه سال آتی به بهره‌برداری برسد.

مسلم‌خانی ادامه داد: در مشارکت با بخش خصوصی تا ابتدای سال آینده ۲ هزار واحد دیگر آغاز خواهد شد. او تاکید کرد: شهر جدید اندیشه در مجموع ۳ هزار واحد مسکن مهر داشت که تمامی آنها در سال‌های گذشته افتتاح شد و به بهره‌برداری رسید و هم اکنون در شهر جدید اندیشه واحد مسکن مهر باقیمانده‌ای وجود ندارد.



بهره‌برداری خواهد شد. همچنین عملیات اجرایی ۲ هزار واحد مسکونی در قالب مشارکت با بخش خصوصی به زودی در شهر جدید اندیشه آغاز می‌شود. مسلم‌خانی درباره اجرای طرح نهضت ملی مسکن و تکمیل واحدهای باقیمانده مسکن مهر در شهر جدید اندیشه توضیحاتی داد و افزود: هیچ واحد مسکن مهر

پنجره ایرانیان؛ به زودی ۲ هزار واحد مسکونی در قالب نهضت ملی مسکن در شهر جدید اندیشه آغاز می‌شود. مهدی مسلم‌خانی مدیرعامل شرکت عمران شهر جدید اندیشه به پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی گفت: در شهر جدید اندیشه ۹۸۱ واحد مسکن تحویل شده و ۹۰۰ واحد دیگر نیز در ماه‌های آتی تکمیل و

مردم چهار سال فرصت دارند برای املاک قولنامه‌ای، سند دریافت کنند

نیز فرصت دارند که نسبت به دریافت سند اقدام کنند و در مجموع حدود ۴ سال به مردم برای دریافت اسناد رسمی اراضی و املاک قولنامه‌ای فرصت داده شده است. او ادامه داد: نقل و انتقال‌های بعدی در سامانه ثبت الکترونیک اسناد و در دفاتر اسناد رسمی به صورت قانونی ثبت می‌شوند و اگر این فرآیندها طی نشود، دعوای مطرح در مراجع قضایی با اسناد عادی دیگر قابلیت استناد نخواهند داشت و این اسناد در دادگاه‌ها و ادارات هم قابل قبول نیستند، لذا اسناد عادی در اختیار مردم از اعتبار نمی‌افتند و در این فرآیند به مردم برای تبدیل آن‌ها به اسناد رسمی فرصت داده می‌شود. مطابق مفاد تبصره الحاقی به ماده (۱) طرح الزام به ثبت معاملات اموال غیرمنقول مصوب مجمع تشخیص مصلحت‌نظام "دعای راجع به مستندات معاملات ثبت نشده تا قبل از لازم الاجرا شدن این قانون که قطعیت آن‌ها به تشخیص رئیس قوه قضائیه محرز باشد پذیرفته می‌شود. مجمع تشخیص مصلحت نظام، رسیدگی به سایر مواد اختلافی مجلس شورای اسلامی و شورای نگهبان درباره طرح الزام به ثبت معاملات اموال غیرمنقول را در جلسات آتی خود ادامه خواهد داد



پنجره ایرانیان؛ رئیس سازمان ثبت اسناد و املاک کشور گفت: با تصویب نهایی قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیرمنقول، در مجموع حدود ۴ سال به مردم برای دریافت اسناد رسمی اراضی و املاک قولنامه‌ای فرصت داده شده است.

به گزارش ایسنا، حسن بابایی با قدردانی از مجمع تشخیص مصلحت نظام برای تصویب طرح اعتبار بخشی به اسناد رسمی، گفت: خوشبختانه با مطرح شدن طرح الزام به ثبت معاملات اموال در جلسه مجمع تشخیص مصلحت نظام و تصویب ماده (۱) آن با درایت رئیس و اعضای این مجمع در رفع دغدغه‌های مقام معظم رهبری و رفع مشکلات و موانعی اسناد عادی برای جامعه، گفت: بعد از اینکه طرح از مجلس به مجمع ارسال شد اقدامات خوبی با برگزاری ۲۵ جلسه کارشناسی در دبیرخانه کمیسیون حقوقی قضایی انجام گرفت و برخی ایرادات آن برطرف شد ضمن اینکه ۶ جلسه هم از سوی کمیسیون در این خصوص برگزار شد که با درایت و دیدگاه مترقیانه اعضای مجمع، مشکل ماده (۱) این طرح که مورد اختلاف مجلس و شورای نگهبان بود مرتفع و به تصویب رسید.

رئیس سازمان ثبت اسناد و املاک کشور با تشکر از حمایت‌های رئیس قوه قضائیه و حضور فعال و پیگیرانه در جلسات برای به نتیجه رساندن این طرح، ابراز امیدواری کرد که در جلسات آتی مجمع به سرعت این طرح به تصویب کامل برسد و عدم اعتبار اسناد عادی در مراجع قضایی و اداری به نوعی باشد که بعد از تصویب و اجرایی شدن شاهد کاهش ورودی پرونده‌ها و دعوای در مراجع قضایی باشیم.

بابایی اظهار کرد: قطعاً یکی از آثار خوب این تصویب و نهایی شدن این طرح، حاکمیت بهداشت قضایی و حقوقی در بحث تملک، خرید و فروش و معاملاتی است که در مورد اموال غیرمنقول انجام می‌شود و دغدغه‌های مردم و حاکمیت در بحث این نوع معاملات کاهش خواهد یافت.

او با تاکید بر اینکه مردم نگرانی برای اراضی و املاک قولنامه‌ای نداشته باشند، گفت: با تصویب نهایی قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیرمنقول، سازمان ثبت مکلف است سامانه‌ای را فعال کند و در این سامانه مالکین اراضی و املاک قولنامه‌ای باید مدارک و مستندات مالکیت خود را با مهلت دو ساله بارگذاری کنند و دو سال بعد از بارگذاری مستندات



ساخت مسکن کارگری با تمام ظرفیت دنبال می‌شود



پنجره ایرانیان؛ مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان تهران بر لزوم تشکیل تعاونی‌های مسکن در محلات و مناطق کم برخوردار تاکید کرد و گفت: باید با برنامه‌ریزی برای ساکنان مناطق کم برخوردار که با مشکل مسکن و اشتغال دسته و پنجه نرم می‌کنند، ساخت مسکن کارگری با تمام ظرفیت دنبال شود.

به گزارش ایسنا، طرح «توانمندسازی محلات کم برخوردار ۲۰۲۰» با هدف بهبود و سامان‌دهی وضعیت محلات محروم و کمتر برخوردار از چندی قبل در دستور کار قرار گرفته است. در این راستا محلات کم‌برخوردار در مجموع با جمعیت ۲۰ میلیون نفر در کل کشور شناسایی شده تا با استفاده از ظرفیت‌های بومی و محلی متناسب با هر محله به منظور ایجاد اشتغال و تامین مسکن اقشار ضعیف و محروم اقدامات لازم صورت گیرد.

محلات کم برخوردار و حاشیه‌نشین یکی از مضللات کلان شهرهای کشور به شمار می‌روند که جمعیت گسترده‌ای در آنها سکونت دارند و خدمات بهداشتی درمانی، آموزشی، مهارت آموزی، فرهنگی و عمرانی از جمله خدمات قابل ارائه در این محلات است. تقویت همبستگی محلات و ارتقای تاب‌آوری اجتماعی، حفظ کرامت انسانی مددجویان و توان‌خواهان ساکن در محلات، جبران خسارت‌های وارده ناشی از فقر و آسیب‌های اجتماعی، توانمندسازی ساکنان محلات و مناطق کم برخوردار از جمله اهداف اجرای طرح توانمندسازی محلات کم برخوردار است.

تشکیل تعاونی‌های مسکن در مناطق کم برخوردار حامد ویس کرمی؛ مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان تهران با اظهار نظر درباره این موضوع، به ساخت مسکن و اشتغالزایی برای محلات کم برخوردار، اشاره

کرده و گفته است: وظیفه ما این است که برای ساکنان مناطق کم برخوردار که با مشکل مسکن و اشتغال دسته و پنجه نرم می‌کنند ضمن برنامه‌ریزی برای ساخت مسکن کارگری با تمام ظرفیت اقدام کنیم.

او بر لزوم رفع معضل بیکاری و تشکیل تعاونی برای ساخت مسکن در مناطق محروم و کم برخوردار تاکید کرد و پیگیری جدی‌تر کارها در تمام حوزه‌ها را با استفاده از ظرفیت موجود خواستار شد.

طرح ۲۰۲۰ با محوریت «توانمندسازی و تحول اجتماع محور ۲۰۲۰ محله کم برخوردار» در زمینه‌های اشتغال، مسکن، سلامت، تغذیه، خوراک، پوشاک، تحصیلات و ورزش به جهت تامین نیازهای اولیه، آموزش و امرار معاش افراد در دستور ستاد توانمندسازی محلات قرار گرفته است و در حال حاضر توجه به مناطق محروم جزو تاکیدات دولت سیزدهم است و در طرح توانمندسازی محلات کم برخوردار ۲۰ میلیون نفر در کشور تحت پوشش قرار دارند.

در ادامه گزارش ایسنا آمده است: شناسایی دانش‌آموزان جامانده از تحصیل و ایجاد مشوق برای ادامه تحصیل آنها، تعریف دوره رایگان کسب و کار، ثبت افراد جویای کار و شناسایی ظرفیت‌های شغلی جدید، توسعه بیمه سلامت و پزشک خانواده در حوزه سلامت و توسعه ورزش در محلات کم‌برخوردار از مهم‌ترین برنامه‌های این طرح به شمار می‌رود.

پنجره ایرانیان / سال هفدهم • بهمن ۱۴۰۳ • شماره ۱۹۶

مطالعات اولیه بازنگری طرح جامع تهران آغاز شد



پنجره ایرانیان؛ دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری ایران از آغاز مطالعات اولیه برای بازنگری طرح جامع تهران خبر داد.

خسرو دانشجو دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری ایران در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، با اعلام اینکه مطالعات اولیه برای تدوین طرح جامع تهران در معاونت معماری و شهرسازی در حال انجام است، گفت: مطالعات اولیه برای بازنگری طرح جامع آغاز شده و در این باره شهرداری تهران نیز کارهایی را شروع کرده است. شورای عالی شهرسازی و معماری ایران نیز کمک می‌کند تا در سالی که باید طرح جامع ارایه شود پیشنهادات، جمع‌بندی و تمامی موارد کارشناسی لحاظ شود.

دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری ایران با یادآوری اینکه طرح جامع تهران در سال ۱۳۸۶ با افق ۲۰ ساله مصوب و ابلاغ شد، افزود: طرح تفصیلی مناطق ۲۲ گانه شهر تهران بر اساس طرح جامع تدوین و در حال اجراست و انتظار می‌رود تا تمامی دست‌اندرکاران و ذی‌نفعان در اجرای طرح جامع تهران مشارکت فعال داشته باشند.

دانشجو تصریح کرد: تلاش می‌کنیم تا هیچگونه تخطی از طرح‌های تفصیلی تهیه شده که ذیل طرح جامع تهیه و تصویب شده است، انجام نشود.

اشتغال خالص ایجادی کشور در سالجاری ۹۰۷ هزار نفر بوده است

کریمی بیرانوند با بیان اینکه براساس مرکز آمار ایران اشتغال خالص ایجادی کشور (ورود و خروج بازار کار) در سالجاری ۹۰۷ هزار نفر اعلام شده است، اضافه کرد: نرخ بیکاری دانش آموختگان دانشگاهی ۱۰۳ درصد، زنان ۱۸ درصد و اشتغال ناقص یک درصد کاهش یافته و بیکاری روستایی نیز به پنج درصد رسیده است.

وی با اشاره به اینکه امسال نرخ بیکاری ۲۱ استان در کشور روند کاهشی داشته است، افزود: این نرخ در ۲۵ استان تک رقی، در ۱۹ استان کمتر از هفت درصد، در دو استان کانال پنج و در ۱۰ استان شش درصد گزارش شده است.

معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به تاکید ریاست جمهور در خصوص اشتغال استان‌های زاگرس‌نشین، یادآور شد: دولت نگاه ویژه‌ای به مناطق کمتر توسعه یافته دارد.

کریمی تصریح کرد: با توجه به اینکه میانگین نرخ بیکاری لرستان از کشور بیشتر است، تلاش می‌شود خدمات ویژه‌ای در این راستا صورت گیرد.

درد در استان‌های کمتر توسعه یافته، اقدامات خاص انجام شود. وی با بیان اینکه براین اساس وزیر دستور بررسی و پیگیری دغدغه‌های استان را صادر کرده که با همه دستگاه‌های ذیل وزارت، جلسات خوبی برگزار کنیم و همه پای کار باشند تا بسته پیشنهادی را به وزارت ارائه دهیم، افزود: هدف‌گذاری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در سامانه رصد برای اشتغال امسال یک میلیون و ۸۸ نفر بود که تاکنون ۸۵ درصد آن (۹۲۰ هزار نفر) تحقق یافته و سهم لرستان از این تعداد ۲۹ هزار و ۵۴۴ نفر بود و تاکنون ۲۱ هزار و ۳۳۶ نفر عملیاتی شده است.

معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان این که آخرین نرخ بیکاری اعلام شده در کشور مربوط به تابستان ۱۴۰۲ است که بر اساس اعلام مرکز آمار ایران به ۷۹ درصد رسیده و کمترین مقدار در سه دهه اخیر بوده است، بیان کرد: این در حالیست که نرخ مشارکت اقتصادی نیز شش دهم درصد افزایش یافته و نشان می‌دهد کاهش نرخ بیکاری کشور، حاصل تکاپو و نشاط بازار کار است.

پنج‌شنبه ایرانیان؛ معاون وزیر کار با بیان اینکه براساس مرکز آمار ایران، اشتغال خالص ایجادی کشور در سالجاری ۹۰۷ هزار نفر بوده است، گفت: نرخ بیکاری دانش آموختگان دانشگاهی ۱۰۳ درصد، زنان ۱۸ درصد و اشتغال ناقص یک درصد کاهش یافته و بیکاری روستایی نیز به پنج درصد رسیده است. محمود کریمی بیرانوند ۲۲ آذرماه در جمع خبرنگاران اظهار کرد: وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی دغدغه



لزوم تامین زمین مناسب در ۲۱ شهر چهارمحال برای طرح نهضت ملی مسکن

منابع مالی و بانکی است. دبیر قرارگاه سازندگی نهضت ملی مسکن ادامه داد: بانک‌ها در حال تکمیل پرونده هستند و تاکنون تسهیلاتی ارائه نشده که امید است این مرحله هر چه سریع‌تر انجام شود. اکبری با بیان اینکه از سیاست‌های مهم وزارت راه و شهرسازی بحث مردمی‌سازی طرح نهضت ملی مسکن است، تصریح کرد: این موضوع در قالب واگذاری گروه ساخت است که خود مردم بتوانند به عنوان سازنده باشند یا سازنده را انتخاب کنند، البته لازمه این امر این است که زمین آماده‌سازی و در اختیار مردم قرار داده شود، البته زمین‌هایی که با حجم بالا در برخی از شهرستان‌های استان آماده‌سازی و در اختیار مردم قرار داده می‌شود، به کار ساخت سرعت داده می‌شود.

وی ادامه داد: در برخی از سایت‌ها این اتفاق نیفتاده و در برخی از سایت‌ها از جمله مرکز استان امکان انجام این کار نیست و حتماً باید توسط سازنده و انبوه‌ساز این کار انجام شود. دستیار ویژه وزیر راه و شهرسازی و دبیر قرارگاه سازندگی نهضت ملی مسکن گفت: طرح نهضت ملی مسکن در کشور با پیگیری ریاست جمهور سرعت خوبی گرفته است، به طوری که در سطح کلان کشور عملیات ساخت بیش از یک میلیون و ۹۰۰ هزار واحد از چهار میلیون واحد مسکونی آغاز شده که در مراحل مختلف ساخت قرار دارند.

در ادامه کامران رهی، معاون مسکن و بازآفرینی شهری اداره کل راه و شهرسازی چهارمحال و بختیاری در خصوص تولید مسکن در محله‌های دارای بافت فرسوده بازآفرینی شهری، اظهار کرد: در این زمینه ۷۶۷۴ واحد مسکونی تخصیص یافته بود که براساس سامانه ستاد ملی بازآفرینی شهری در خصوص پروانه‌های ساختمانی صادر شده در محدوده بافت‌های فرسوده ۳۹۷ پروانه ساختمانی برای احداث ۹۰۳ واحد مسکونی صادر شد که حدود ۱۲ درصد از برنامه ابلاغی محقق شد.

وی ادامه داد: باید تمهیداتی از سوی شهرداری‌ها در راستای افزایش نوسازی مسکن از سوی مردم اندیشیده شود، در این راستا اداره کل راه و شهرسازی استان به منظور افزایش آمار نوسازی، سیاست‌های تشویقی ابلاغ شد که شهرداری‌ها موظفند که بسته‌های تشویقی را مطابق طرح‌های فرادست خود ارائه کنند که به جز شهرداری‌های سامان و فرخ‌شهر هیچ شهرداری فعالیتی در این زمینه نداشته است.

پنج‌شنبه ایرانیان؛ استاندار چهارمحال و بختیاری گفت: در ۲۱ شهری که تاکنون اقدامی در زمینه نهضت ملی مسکن انجام نشده، شورای شهر و شهرداری و مسئولان محلی، با رایزنی باید زمین مناسب را تامین کنند.

غلامعلی حیدری ۲۲ آذرماه در شورای تامین مسکن چهارمحال و بختیاری اظهار کرد: باید با جدیت بحث مسکن در شهرستان‌ها دنبال شود زیرا این امر می‌تواند به ایجاد امید منجر شود.

استاندار چهارمحال و بختیاری افزود: بانک‌های عامل موظفند موانع را برطرف کنند، پذیرفتنی نیست که بانک‌ها در حال تشکیل پرونده باشند و پرداخت تسهیلات برای طرح نهضت ملی مسکن را شروع نکنند، در جلسه آینده شورا، بانک‌های دولتی و خصوصی موظف به ارائه گزارش از میزان پرداختی تسهیلات هستند، یعنی سهمیه بانک‌ها از طرح نهضت ملی مسکن، خودمالکی، گروه ساخت و مسکن روستایی مشخص و شفاف ارائه شود. حیدری گفت: در ۲۱ شهری که تاکنون اقدامی در زمینه نهضت ملی مسکن انجام نشده، شورای شهر و شهرداری و مسئولان محلی، با رایزنی باید زمین مناسب را تامین کنند. گرچه فرمانداران در جلسه آینده باید دلیل شروع نکردن این طرح را گزارش دهد.

استاندار چهارمحال و بختیاری در خصوص زمین‌های جوانی جمعیت در استان، تصریح کرد: دلیل اینکه ۸۰۰ قطعه زمین در سامانه ثبت نشده چیست، در جلسه آینده شورای تامین مسکن باید گزارشی از واگذاری زمین‌ها در شهرها و روستاها ارائه شود.

وی با تاکید بر سرعت انجام کار در زمینه طرح‌های هادی روستایی و طرح جامع روستایی، گفت: باید بر این طرح‌ها و الحاقیات در شهر و روستا سرعت داده شود، حتی روستاهایی که در حريم شهر هستند تعیین تکلیف شوند.

در ادامه روح‌الله اکبری، دستیار ویژه وزیر راه و شهرسازی و دبیر قرارگاه سازندگی نهضت ملی مسکن با اشاره به عملکرد استان در طرح نهضت ملی مسکن، اظهار کرد: در بحث تامین زمین چهارمحال و بختیاری جزو ۱۰ استان برتر کشور و در بحث مراحل مختلف ساخت جزو استان‌های میانی جدول قرار دارد.

وی افزود: در طرح نهضت ملی مسکن دشوارترین کار به لحاظ مسائل حقوقی و اجتماعی، تامین و آماده‌سازی زمین است، پس از آماده‌سازی زمین یکی از مسائل اساسی ساخت تامین

بیش از ۴.۵ میلیون خانواده فاقد مسکن هستند

PDF Compressor Free Version

کنیم فشار را روی متقاضی آورده ایم؛ بنابراین قیمت تمام شده بسیار برای ما مهم است. مالکی افزود: آسایش و امنیت در بخش مسکن مهم است و خوشبختانه صنعت فولاد این جاذبه را دارد. رئیس سازمان ملی زمین و مسکن تاکید کرد: دولت هم بایستی پیوند خوردن صنعت با مراکز دانشگاهی و تحقیقاتی را بهبود ببخشد و جاذبه ها را بیشتر کند.

وی خاطر نشان کرد: ما در دولت و حاکمیت وصف مقررات و قوانین را در بخش هایی انجام داده ایم و یکسری چالش های ریزی است که باید توسط دولت برطرف شود و تسهیلات بانکی باید جوری تنظیم شود تا شرکت ها بهتر خرید کنند تا این جاذبه در سازه های فولادی بیشتر شود. مالکی افزود: در تولید سازه ها برای مسکن باید دقت داشته باشیم و نظارت و تقویت تولید این سازه ها مهم است. این مقام مسئول اظهار کرد: در فضای رقابتی سازه های فولادی کسی که کار باکیفیت ارائه می دهد باید رتبه آن مشخص شود و این کار مشترک دولت و شماها است.

رئیس سازمان ملی زمین و مسکن در پایان اظهار کرد: ظرفیت خیلی خوبی در این صنعت است که ما می توانیم بازار کشورهای منطقه را هم داشته باشیم.

خانواده ها در جهاتی تسهیلات دریافت نکرده اند و فاقد مسکن هستند و ما این مطلب را با مدارک و مستندات ارائه می کنیم.

وی به اراده دولت سیزدهم اشاره کرد و افزود: دولت سیزدهم مصمم است و اراده کرده که این جهش را برطرف کند. در طرح نهضت مسکن ملی تاکنون حدود یک میلیون و ۹۰۰ هزار واحد شروع شده است و تاکنون در وزارت راه و شهرسازی بیش از ۳۸ هزار هکتار زمین در محدوده شهرها مهیا شده و در اختیار افراد قرار گرفته است.

رئیس سازمان ملی زمین و مسکن تصریح کرد: در سازمان ملی مسکن ۲۵ هزار هکتار پروژه شروع کردیم و بیش از ۶۰۰۰ کیلومتر جاده سازی شده و این کار بسیار بزرگی بوده است.

معاون وزیر راه و شهرسازی سرعت، کیفیت و قیمت تمام شده را مهم برشمرد و اظهار کرد: در پروژه نهضت ملی سرعت، دوندگی برای ما مهم است و در کار جهادی باید با سرعت پیش برویم همچنین کیفیت و مقاوم بودن و هزینه و قیمت تمام شده بسیار مهم حائز اهمیت است.

وی در ادامه گفت: ما هر چقدر قیمت تمام شده را بیشتر

پنجره ایرانیان؛ رئیس سازمان ملی زمین و مسکن گفت: در بخش مسکن ثبت نامی که از متقاضیان واجد شرایط کشور داشته ایم، بیش از ۴.۵ میلیون خانواده ثبت نام کرده اند و طبق بررسی های ما این خانواده ها تسهیلات دریافت نکرده اند و فاقد مسکن هستند و ما این مطلب را با مدارک و مستندات ارائه می کنیم.

به گزارش ایسنا، ارسال مالکی، معاون وزیر راه و شهرسازی در دوازدهمین کنفرانس ملی سازه و فولاد و اولین کنفرانس ملی نوردکاران فولادی، صنعت فولاد را موتور محرکه بخش مسکن دانست و گفت: اگر بخش مسکن را به عنوان پیشران کشور بدانیم، صنعت فولاد موتور محرکه این بخش به شمار می آید.

وی ادامه داد: امیدواریم با این همایش و اتفاقات خوب، صنعت فولاد در صنعت ساختمان به جایگاه بهتر و در شان شایسته قرار گیرد.

مالکی به عدم تسهیلات در بخش هایی در مسکن ثبت نامی اشاره کرد و گفت: در بخش مسکن ثبت نامی که ما از متقاضیان واجد شرایط کشور داشته ایم بیش از ۴.۵ میلیون خانواده ثبت نام کرده اند و طبق بررسی های ما این

افزایش ۱۷ درصدی آمار شاغلین تمام وقت

تا ۲۰ ساعت در هفته کار می کنند تعدادشان بسیار محدود است و در نرخ بیکاری اثر قابل توجهی ندارند یعنی اگر ۱۰ تا ۲۰ ساعت در هفته را فعالیت اقتصادی در نظر بگیریم و از جمعیت شاغلین کسر کنیم، اثر قابل توجهی در نرخ بیکاری ندارد.

مدیرکل نظارت و هماهنگی طرح های کارآفرینی و اشتغال وزارت کار بهبود فضای کسب و کار را برنامه دوم دولت ذکر کرد و گفت: در همین راستا در فضای مجوزها حداقل سختگیری ها در نظر گرفته شده است. طبق گزارش هیات مقررات زدایی هم اکنون ۹۷ درصد مجوزهای کسب و کار از درگاه ملی مجوزها دریافت می شود که اتفاق خوبی است زیرا زمان صدور مجوزها را کاهش و اقبال عمومی برای ورود به فضای کسب و کار را افزایش داده است.

رستم پور خاطرنشان کرد: با توجه به شرایطی که طی دو سال اخیر داشتیم و افزایش امید به بازار کسب و کار، افرادی که تمایل به حضور در فعالیتهای اقتصادی نداشتند وارد این فضا شده اند لذا با توجه به گزارش مرکز آمار ایران و افزوده شدن آمار شاغلین تمام وقت و مجموعه اقدامات دولت در پشتیبانی و ارائه تسهیلات ارزان قیمت، پیش بینی می شود کاهش نرخ بیکاری نسبت به سال گذشته و افزایش اشتغال پذیری تا پایان سال مداوم یابد.

پنجره ایرانیان؛ گزارش اخیر مرکز آمار ایران از افزایش ۱۷ درصدی آمار شاغلین تمام وقت و ایجاد ۹۰۷ هزار شغل خالص در کشور، تسهیل در صدور مجوزهای کسب و کار و ارائه تسهیلات ارزان قیمت دولت از بهبود فضای کسب و کار و نشانه های مثبت بازار کار تا پایان سال حکایت دارد.

به گزارش ایسنا، قاسم رستم پور، مدیرکل نظارت و هماهنگی طرح های اشتغال وزارت کار روند کاهش نرخ بیکاری و رسیدن به کانال ۷ درصد را تشریح کرد و گفت: بر اساس آخرین گزارش مرکز آمار ایران در تابستان ۱۴۰۲ نرخ بیکاری کاهش داشته و به کانال ۷.۹ درصد رسیده است که این رقم طی دهه های اخیر تجربه نشده است.

وی افزود: طبق گزارش مرکز آمار ایران نرخ بیکاری در ۲۰ استان کاهشی و تک رقمی شده که اتفاق مثبتی به شمار می رود و از تابستان سال گذشته تا تابستان امسال ۹۰۷ هزار شغل خالص ایجاد شده است.

رستم پور در گفت و گویی، افزایش نرخ مشارکت اقتصادی را اتفاق مثبت دیگر در گزارش مرکز آمار ذکر کرد و گفت: به موجب آن نرخ مشارکت اقتصادی ۰۶ درصد افزایش پیدا کرده است که نشان می دهد افراد تمایل بیشتری به حضور در بازار کار و فعالیت اقتصادی داشتند.

مدیرکل نظارت و هماهنگی طرح های کارآفرینی و اشتغال وزارت کار آمار اشتغال تمام وقت را نقطه مثبت دیگر گزارش مرکز آمار ایران عنوان کرد و گفت: طبق این گزارش آمار افزایش شاغلین تمام نسبت به سال گذشته حدود ۱۷ درصد افزایش داشته و ۷۲ درصد شاغلینی که مرکز آمار اعلام کرده است بالای ۴۴ ساعت در هفته فعالیت اقتصادی داشتند.

وی در پاسخ به این پرسش که آیا آمار اشتغال ایجاد پایدار و منطبق با تعاریف و استانداردهای جهانی است؟ گفت: طبق گزارش مرکز آمار ۷۲ درصد افراد شاغل بالای ۴۴ ساعت در هفته کار می کنند و تقریباً تمام وقت اند و مابقی کمتر از ۴۴ ساعت در هفته کار فعالیت دارند که ممکن است برخی از آنها درآمد کمتری داشته باشند. حداقل ساعت کار یک ساعت در هفته است ولی افرادی که بین یک ساعت



افزایش درآمد کشاورزان با تلفیق کشاورزی و نیروگاه خورشیدی

PDF Compressor Free Version

ایجاد سایبان، علاوه بر جلوگیری از آفتاب سوختگی و سرمازدگی گیاهان، شدت تابش آفتاب را کاهش داده و تا ۵۰ درصد از تلفات آب به صورت تبخیر جلوگیری می‌کند. وی افزود: این روش ضمن تامین برق چاه‌های کشاورزی و تامین روشنایی در شب، می‌تواند برای کشاورزان از طریق فروش برق تولید شده، درآمدزایی نیز داشته باشد.

وی کاهش خسارت برف، تگرگ و باران بر گیاهان و افزایش راندمان پل‌های خورشیدی را از دیگر مزایای استفاده از این سامانه خواند.

وی دیگر محصول فناور این گروه را در حوزه انرژی‌های برق آبی خواند و اظهار کرد: این طرح هم اکنون در مسیر خط انتقال آب شرب به یزد با ایجاد پمپ‌هایی به جای توربین موسوم به PAT از انرژی مکانیکی آب برای تولید برق بهره می‌گیرد.

وی طرح دیگر این گروه را در حوزه الکترونیک و کارخانهای هوشمند سوخت ذکر کرد و گفت: برای اولین بار در قالب این طرح نسبت به بومی سازی کارخانهای هوشمند سوخت و با همکاری شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی نسبت به فروش ۲۵۰۰ مورد از آنها اقدام شده است.

وی در پایان از نصب این کارخان‌ها در ۴۰۰ جایگاه عرضه سوخت جدید در کشور خبر داد و گفت: دو طرح اول اعلام شده جزو طرح‌های مورد نظر در سند تحولی یزدنویین است و طرح اگر و ولتائیک این شرکت درمراسمی با حضور وزیر جهادکشاورزی در شهرستان مروست آغاز شده و در حال انجام است.



راهکاری را با بهره گیری از فناوری‌های نوین جهت کاهش خسارت در این حوزه در کنار برخورداری کشاورزان از سود بیشتر از فعالیت‌هایشان ابداع کرده است. این گروه فناوری اولین شرکت فناور در حوزه اگر و ولتائیک یا تلفیق کشاورزی با نیروگاه خورشیدی است که محصول خود را در دهمین نمایشگاه دستاوردهای پژوهش، فناوری و فن بازار استان یزد در معرض دید عموم قرار داده است.

علی رضایی میر عامل این گروه فناور که در قالب هشت شرکت اقماری در حوزه‌های مختلف تجهیزات نیروگاهی فعالیت دارد، در حاشیه این نمایشگاه در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا راجع به این دستاوردها گفت: در این روش با بهره گیری از پل‌های خورشیدی در زمین‌های کشاورزی و حتی روی سقف گلخانه‌ها و

پنجره ایرانیان؛ یک گروه فناور با تلفیق کشاورزی و نیروگاه خورشیدی نه تنها خسارت در بخش کشاورزی را کاهش داده بلکه زمینه برخورداری کشاورزان از سود بیشتر از فعالیت‌هایشان را رقم زد.

به گزارش ایسنا، یزد یک استان خشک و کویری در فلات مرکزی ایران است و نه تنها جزو استان‌های کم بارش و خشک کشور است بلکه از تبخیر بالایی به دلیل شدت تابش آفتاب به میزان ۳۰۰۰ میلیمتر در سال برخوردار است، به همین دلیل نیز همه ساله کشاورزی این استان با خسارت‌های فراوانی مواجه است. البته علاوه بر مشکل کم آبی، هر ساله شاهد سرمازدگی و خسارات ناشی از آن به ویژه در بخش کشاورزی نیز هستیم. در همین راستا یکی از شرکت‌های فناور استان یزد

تولید برق به اندازه سد کارون سه با قرارگیری سلول خورشیدی در مدارس

اب، برق و گاز مدارس هستیم ولی ظرفیتی نیز برای استفاده از انرژی‌های نوین وجود دارد. خان محمدی خاطر نشان کرد: اگر در ۲۰ درصد از پشت‌بام‌های مدارس ما نیروگاه خورشیدی قرار گیرد معادل سد کارون ۳ می‌توانیم برق تولید کنیم، ولی در تولید سلول‌های خورشیدی وابسته به دلار و واردات هستیم. با عقد قرارداد بین سازمان نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس و دانشگاه علم و صنعت که برای اولین بار انجام می‌شود، می‌توان در این زمینه اقداماتی انجام داد. رییس سازمان نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس تاکید کرد: اگر ایران قوی و دانشگاه قوی می‌خواهیم، باید دانش‌آموزان قوی وارد دانشگاه شوند. توجه به آموزش و پرورش مقدمه پیشرفت دانشگاه‌ها است.



پنجره ایرانیان؛ رییس سازمان نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس گفت: اگر در ۲۰ درصد از پشت‌بام‌های مدارس ما سلول خورشیدی قرار گیرد، معادل سد کارون ۳ می‌توانیم برق تولید کنیم.

به گزارش ایسنا، حمیدرضا خان محمدی در جشنواره پژوهش و فناوری و آیین تجلیل از نام‌آوران، پژوهشگران و فناوران نمونه دانشگاه علم و صنعت که روز دوشنبه ۲۰ آذرماه برگزار شد، با اشاره به اهمیت حل مسئله از طریق دانش برای دستگاه‌های اجرایی گفت: در سازمان نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس ۱۰۰ هزار ساختمان در اختیار دانش‌آموزان قرار گرفته است که باید به کیفیت آن‌ها توجه داشت.

وی با اشاره به اهمیت معماری مدارس گفت: معماری مدرسه، معلم سوم دانش‌آموزان است. و در حال حاضر باید روی کیفیت این ساختمان‌ها تمرکز کنیم.

رییس سازمان نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس با اشاره به این که ۶۵ هزار کلاس درس نیازمند مقاوم سازی در کشور داریم، گفت: مقاوم‌سازی تخصص ویژه‌ای است و ۷ سال است که سرعت سازمان نوسازی مدارس در مقاوم‌سازی کاهش یافته است. وی افزود: مرز علم در این موضوع جلو رفته و امیدواریم حکمی که در برنامه هفته توسعه برای این موضوع در نظر گرفته شده است، ما را به جهشی برساند تا برای کلاس‌های موردنیاز به مقاوم‌سازی از فناوری‌های نوین و دانشگاه کمک بگیریم.

رییس سازمان نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس به استفاده از انرژی‌های نو برای تامین برق و آب و گاز مدارس اشاره کرد و گفت: ما در بودجه‌های سنواتی به دنبال رایگان کردن

رشد ۴۰ درصدی قیمت خرید تضمینی برق نیروگاه‌های خورشیدی



پنجره‌ایرانیان؛ وزارت نیرو با هدف حداکثرسازی ضریب تحقق مزایای تولید برق از منابع تجدیدپذیر، نرخ خرید تضمینی برق نیروگاه‌های خورشیدی را ابلاغ کرد.

به گزارش ایسنا، با ابلاغ مصوبه نرخ خرید تضمینی برق نیروگاه‌های تجدیدپذیر توسط وزارت نیرو، قیمت خرید تضمینی از نیروگاه‌های خورشیدی انشعابی مشمول طرح حمایت از اقشار کم‌درآمد به ازای هر کیلو وات ساعت ۳۰ هزار ریال تعیین شده است. امکان خرید برق نیروگاه‌های خورشیدی انشعابی احداث شده توسط خیرین مدرسه ساز در مدارس و موسسات آموزشی با نرخ ۳۰ هزار ریال به ازای هر کیلووات ساعت فراهم شده است.

طبق اعلام وزارت نیرو، این نیروگاه‌ها شامل نیروگاه‌های ساخته شده توسط اقشار کم درآمد و خیرین مدرسه ساز، مشمول اعمال ضرایب کاهشی نرخ خرید (ضریب دوره) در رقم صورت حساب نهایی در ابتدای سال‌های هشتم، دوازدهم و شانزدهم نمی‌شوند. بنابراین گزارش با توجه به در نظر گرفتن تعرفه‌های حمایتی و ویژه برای این دسته از نیروگاه‌ها، افزایش نرخ بابت امتیاز بومی‌سازی به این نیروگاه‌ها اعمال

شده و مجدداً محاسبه نمی‌شود. همچنین قیمت خرید تضمینی برق از نیروگاه‌های خورشیدی کوچک مقیاس با ظرفیت ۲۰ کیلووات و کمتر، برای هر کیلووات ساعت ۲۵ هزار ریال تعیین شده است. علاوه بر آن نرخ خرید تضمینی برای نیروگاه‌های کوچک مقیاس با ظرفیت ۲۰ کیلووات تا یک مگاوات برای هر کیلووات ساعت ۲۲ هزار ریال تعیین شده است. این گزارش حاکی است نرخ‌های جدید تعیین شده برای خرید تضمینی برق نیروگاه‌های تجدیدپذیر رشد حدود ۴۰ درصدی نسبت به سال گذشته داشته است. بنا بر این گزارش در صورت درخواست سرمایه‌گذار، نرخ پایه قراردادهایی که قبل از این مصوبه از محل ماده ۶۱ به قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی مبادله شده‌اند، قابل اصلاح به نرخ‌های جدید ابلاغی با رعایت سایر شرایط اعلام شده در این مصوبه است.

ایران با انرژی خورشیدی می‌تواند هاب انرژی منطقه باشد

سوخت‌های فسیلی به تدریج رو به کاهش است و انرژی‌های تجدیدپذیر سهم بیشتری از تولید و مصرف انرژی در جهان را طی سه دهه آینده به خود اختصاص خواهند داد. مدیر عامل انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر در ادامه گفت: در بیست و هشتمین اجلاس کاپ که در امارات برگزار شد، نمایندگان ۱۹۸ کشور در این اجلاس حضور داشتند و قریب به ۱۵۰ کشور نیز در سطح رییس‌جمهور، پادشاه یا نخست وزیر و وزرا در این اجلاس حاضر بودند، توافق کردند به عنوان هدف اصلی میزان گرمایش جهانی را تا افق ۲۰۵۰ در محدوده ۱.۵ درجه سانتی‌گراد هدف‌گذاری کنند و تا افق ۲۰۳۰ نیز تولید انرژی در حوزه تجدیدپذیرها را با رشد سه برابری توسعه دهند.

موسوی، ظرفیت نصب شده جهانی در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر را ۳۰۰۰ گیگاوات دانست و افزود: با توافق فعلی این میزان باید به ۱۱ هزار گیگاوات افزایش یابد و فعالیت‌های مربوط به حوزه بهره‌وری انرژی نیز دو برابر شود تا اهداف کنترل گرمایش جهانی محقق شود.

این متخصص حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر در ادامه گفت: در حال حاضر ۱۵ درصد از منابع مصرفی انرژی خانگی جهانی از انرژی‌های تجدیدپذیر تامین می‌شود و این شاخص در بخش صنعت ۱۷ درصد و برای بخش حمل و نقل نیز چهار درصد است که در این بخش با رشد بسیار بالایی مواجه است.

وی افزود: در حال حاضر، ظرفیت راه اندازی نیروگاه‌های فسیلی اعم از نیروگاه‌های گازی، سیکل ترکیبی، ذغال سنگ و غیره در جهان رو به کاهش است در حالی که سهم نیروگاه‌های تجدیدپذیر با سرعت رو به افزایش است و این رشد از دهه قبل آغاز شده و ادامه دارد است.

موسوی با اشاره به سرمایه‌گذاری صد هزار میلیارد دلاری جهان برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر تا افق ۲۰۵۰ گفت: جهان به این جمع بندی رسیده است که حتی از این هدفگذاری نیز فراتر رود و مجموع سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر تا ۱۵۰ هزار میلیارد دلار تا افق ۲۰۵۰ افزایش یابد.

پنجره‌ایرانیان؛ یک فعال حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر گفت: در حوزه انواع نیروگاه‌های تجدیدپذیر ظرفیت و پتانسیل بسیار بالایی داریم؛ به نحوی که در سال ۹۰ یکی از کارشناسان آلمانی در سفر به ایران و بازدید از ظرفیت‌های تابش خورشیدی ایران بیان کرد ایران با این ظرفیت انرژی خورشیدی می‌تواند هاب انرژی منطقه باشد.

به گزارش ایسنا، سید مسلم موسوی درچه در دومین روز از همایش اقتصاد ایران، اصلاح ساختارها و رفع ناترازی‌ها با اشاره به جایگاه ایران به عنوان کشور اول جهان به لحاظ داشتن مجموع ذخایر نفت و گاز اظهار کرد: عموم جامعه ایران را به عنوان یک کشور نفت خیر می‌شناسند و از نظر مجموع ذخایر نفت و گاز در جهان رتبه اول را داریم اما نکته جالب این است که در حوزه انواع نیروگاه‌های تجدیدپذیر نیز ما ظرفیت و پتانسیل خیلی بالایی داریم به نحوی که کارشناسان کشورهای دیگری که در کشور ما حضور داشتند نیز به این نکته اذعان کردند.

این فعال حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر در ادامه تصویر کلی از وضعیت انرژی‌های تجدیدپذیر در دنیا را ارائه کرد و در این خصوص گفت: هرچند در حال حاضر هم بیش از ۶۶ درصد از منابع مصرف انرژی جهان از سوخت‌های فسیلی تامین می‌شود، اما سهم



تولید برق آسیا پاک تر شد

PDF Compressor Free Version



و خدمات به غرب است. طبق آمار امبر، این به معنای آن است که آلایندگی حاصل از تولید برق در آسیا همچنان روند صعودی خواهد داشت، در حالی که آلایندگی در آمریکای شمالی و اروپا کاهش پیدا می کند.

با این حال، دولت های آسیایی با اشاره به سرانه بالاتر آلایندگی کشورهای ثروتمندتر و استفاده بدون محدودیت آنها از سوخت های فسیلی در قرن گذشته، می گویند کشورهای ثروتمند جهان باید به کشورهای فقیرتر برای کاهش آلایندگی کمک کنند.

برخی از کشورهای غربی به دنبال محدود کردن تامین مالی برای زغال سنگ هستند و آن را تهدید شماره یک برای اهداف اقلیمی می نامند. با وجود چالش ها، آسیا به همراه اروپا و آمریکای شمالی، سهم زغال سنگ را در استفاده از برق را البته با سرعت کندتری کاهش داده اند. با این حال، اروپا و آمریکای شمالی در حال افزایش استفاده از گاز طبیعی هستند تا بخشی از کاهش تولید برق با استفاده از زغال سنگ را جبران کنند در حالی که گاز سهم کمتری در تولید برق آسیا دارد.

سهم گاز از تولید برق در اروپا، در سال ۲۰۲۲ در مقایسه با سال ۲۰۱۵، رشد سه درصدی پیدا کرده و به ۲۶ درصد رسید در حالی که سهم گاز در تولید برق در آمریکای شمالی با وجود رشد ضعیف تقاضا برای برق، به میزان شش درصد رشد کرده و به ۳۶ درصد رسیده است.

کاهش تولید انرژی هسته ای باعث شده است مبارزه اروپا و آمریکای شمالی برای کاهش انتشار گازهای گلخانه ای، آهسته کرده است هر چند که سهم انرژی هسته ای این دو منطقه در سبد انرژی، بسیار بالاتر از آسیا است.

بر اساس گزارش رویترز، هند که دومین مصرف کننده بزرگ زغال سنگ در جهان است، خواستار توقف کامل استفاده از همه سوخت های فسیلی به جای حذف فقط زغال سنگ شده است و قصد دارد برای برنامه ممنوعیت تامین مالی خصوصی برای زغال سنگ، مخالفت کند. این کشور از کشورهای ثروتمند می خواهد سرمایه گذاری بیشتری در ذخیره سازی انرژی برای حمایت از تجدیدپذیرها انجام دهند.

سهم نیروی پاک در سبد انرژی اروپا، طی همین مدت، بیش از چهار درصد رشد کرد و به ۵۵ درصد رسید. سهم نیروی پاک در آمریکای شمالی هم بیش از شش درصد افزایش داشت و به ۴۶ درصد رسید.

آر کی سینگ، وزیر نیرو و انرژی تجدیدپذیر هند در ۳۰ نوامبر گفت: نمی تواند هیچ فشاری روی هند برای کاهش آلایندگی وجود داشته باشد.

آسیا سهم سوخت های فسیلی در تولید برق را در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۱۵، به میزان هشت درصد کاهش داد و به ۶۸ درصد رساند و استفاده از گاز و زغال سنگ را به میزان بیشتری در مقایسه با اروپا و آمریکای شمالی، محدود کرد.

طی همین مدت، وابستگی اروپا به سوخت های فسیلی، به میزان چهار درصد و آمریکای شمالی به میزان شش درصد کاهش یافت.

هواگوبین روتر که با شرکت های خصوصی به نمایندگی از اتحاد خورشیدی بین المللی کار می کند، در این باره گفت: داده های مذکور نشان می دهد که غرب به حد کافی برای گسترش تجدیدپذیرها و ذخیره سازی نیرو حرکت نمی کند. تاخیرها در تأیید پروژه های تجدیدپذیر، ذخیره سازی و اتصال های شبکه ای در اروپا و آمریکا، مانع رشد استفاده از انرژی پاک در غرب شده است.

البته آسیا که خانه نیمی از جمعیت جهان است و از نرخ رشد سریعی برخوردار است، عامل سه پنجم از آلایندگی جهانی مربوط به تولید برق شامل بخش های صادرات کالای

پنجره ایرانیان؛ آسیا تولید برق پاک را افزایش داده و سهم سوخت های فسیلی در تولید برق را از سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۲، سریع تر از آمریکای شمالی و اروپا کاهش داده است.

به گزارش ایسنا، توافق گسترده ای وجود دارد که افزایش انرژی پاک مانند نیروی بادی و خورشیدی، برای محدود کردن آلایندگی کربن در مبارزه با تغییرات اقلیمی، بسیار مهم است.

در کنفرانس اقلیمی COP۲۸ سازمان ملل، ۱۱۸ دولت که در راس آنها آمریکا و اتحادیه اروپا قرار دارند، متعهد شدند که ظرفیت انرژی های تجدیدپذیر جهان را تا سال ۲۰۳۰، سه برابر کنند. با این حال، چین و هند از این تعهد در کنفرانس COP۲۸ حمایت نکردند زیرا دربرگیرنده محدودیت استفاده از سوخت های فسیلی است که از نظر این دو کشور، برای تضمین تامین تقاضای رو به رشد برای برق، همچنان ضروری هستند.

طبق یافته های بررسی رویترز، حتی با وجود استفاده از زغال سنگ، هزینه های تامین مالی بالاتر و دسترسی ضعیف تر به منابع مالی، آسیا از زمان توافق آب و هوایی پاریس در سال ۲۰۱۵، با اقدامات کلیدی، در مبارزه با تغییرات اقلیمی، از اروپا و آمریکای شمالی، سبقت گرفته است.

بررسی داده های اندیشکده امبر نشان می دهد آسیا، سهم نیروی پاک از جمله نیروی برق آبی و هسته ای از کل تولید نیرو را در فاصله سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۵، به میزان حدود هشت درصد افزایش داد و به ۳۲ درصد رساند. در مقابل،

سمنان می تواند نقش ویژه ای در حوزه انرژی خورشیدی داشته باشد

فارغ التحصیلان دانشگاهی بسیار موثر باشد. وی با اشاره به پتانسیل بالای استان در انرژی های پاک و تجدیدپذیر، بیان کرد: استان سمنان به عنوان استان پایلوت سرمایه گذاری در حوزه انرژی خورشیدی می تواند نقش آفرینی ویژه ای داشته باشد.

هاشمی به توجه ویژه دولت به اشتغال در مناطق محروم اشاره و اظهار کرد: اعتبار مطلوبی در حوزه تسهیلات ارزان قیمت اشتغالزایی و مشاغل خانگی برای استان اختصاص یافته است که باید برای توسعه مشاغل خانگی و ایجاد بستر اشتغال در مناطق کم برخوردار به کار گرفته شود.

رئیس شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان سمنان با بیان اینکه ما در استان سمنان با بحران کم آبی و فرونشست زمین مواجهیم، افزود: تامین آب پایدار برای استان سمنان یکی از ضرورت ها و جزو برنامه ها و اولویت های اصلی است.

پنجره ایرانیان؛ استاندار سمنان با اشاره به ظرفیت های بالای این استان در حوزه صنایع و تعدد واحدهای دانش بنیان، خواستار تقویت و تعمیق ارتباط بین بخش خصوصی و واحدهای دانش بنیان شد.

سید محمدرضا هاشمی روز ۲۱ آذر ماه در نود و نهمین جلسه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان که در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان برگزار شد، اظهار کرد: تحقیق در علم و دانش، موتور محرک جامعه در حال پیشرفت است و باید از ظرفیت پارک های علم و فناوری استان و دانشگاه سمنان در راستای توسعه علم و دانش و رونق اقتصادی و تقویت شرکت های دانش بنیان استفاده کرد.

وی با اشاره به معضل اشتغال فارغ التحصیلان دانشگاهی، ادامه داد: ارتباط بین صنایع و واحدهای دانش بنیان در استان می تواند برای ایجاد اشتغال ویژه

رکورد جهانی تولید هیدروژن با نور خورشید شکسته شد

PDF Compressor Free Version

می‌شود؛ نور مرئی به شدت با الکترون‌های فلز برهم‌کنش می‌کند و باعث می‌شود که آنها به صورت رزونانسی نوسان کنند. این بدان معناست که الکترون‌ها به‌طور جمعی با سرعت بسیار زیادی از یک طرف نانوذره به سمت دیگر حرکت می‌کنند و نوعی مینی آهنربا ایجاد می‌کنند. کارشناسان از آن به‌عنوان یک لحظه دوقطبی یاد می‌کنند. کورتس توضیح می‌دهد: می‌توان این فرآیند را به‌عنوان یک ابرعدسی که انرژی را متمرکز می‌کند، در نظر گرفت. نانومواد ما این کار را انجام می‌دهند، اما در مقیاس مولکولی. این ویژگی به نانوذرات اجازه می‌دهد تا نور خورشید بیشتری را جذب کرده و آن را به الکترون‌های بسیار پر انرژی تبدیل کنند. این‌ها به نوبه خود به تحریک واکنش‌های شیمیایی کمک می‌کنند.

در واقع هات‌اسپات‌های نانویی قدرت کاتالیزوری را آزاد می‌کنند. هرنان می‌گوید: آرایه‌های نانوذرات طلا نور ورودی را بسیار کارآمد، با بازده بالا، متمرکز می‌کنند که اصطلاحاً «نقاط داغ» نامیده می‌شوند. از این نقاط داغ برای انجام واکنش شیمیایی استفاده می‌شود.

محققان با نرخ تولید ۱۳۹ میلی‌مول در ساعت هیدروژن از اسید فرمیک برای هر گرم کاتالیزور، در حال حاضر رکورد جهانی تولید هیدروژن با نور خورشید را شکستند.

امر را جبران می‌کنند. کورتس اما از جهتی دیگر به مشکل نزدیک می‌شود. او با تیم خود در موسسه نانو LMU در حال توسعه نانو ساختارهای پلاسمونیک است که می‌توانند برای متمرکز کردن انرژی خورشیدی استفاده شود.

در این پروژه کورتس، همراه با دکتر ماتیاس هرنان، در مؤسسه فریتز هابر برلین و محققانی از دانشگاه آزاد برلین و دانشگاه هامبورگ، یک ابر بلور دو بعدی را ارائه کردند که با کمک نور خورشید هیدروژن را از اسید فرمیک استخراج می‌کند.

کورتس خاطرنشان می‌کند: در واقع این ماده آنقدر برجسته است که رکورد جهانی تولید هیدروژن با استفاده از نور خورشید را دارد. این خبر خوبی برای صنعت تولید فتوکاتالیست و صنعت تولید هیدروژن است؛ زیرا آنها نقش مهمی در انتقال موفق انرژی دارند.

کورتس و هرنان برای ابر کریستال خود از دو فلز مختلف در مقیاس نانو استفاده کردند. هرنان توضیح می‌دهد: ما ابتدا ذراتی در محدوده ۱۰ تا ۲۰۰ نانومتر از فلز پلاسمونیک طلا ایجاد می‌کنیم.

در این مقیاس، پدیده خاصی در مورد فلزات پلاسمونیک رخ می‌دهد که شامل نقره، مس، آلومینیوم و منیزیم نیز

پنجره‌ایرانیان؛ محققان فتوکاتالیست نانویی ساختند که می‌تواند با بازده بالا از اسیدفرمیک، هیدروژن تولید کند. این کار در حضور نور خورشید انجام می‌شود.

به گزارش ایسنا، زمانی که امیلیانو کورتس به دنبال استفاده از نور خورشید بود، از آینه‌های غول پیکر یا مزارع خورشیدی گسترده استفاده نکرد، بلکه برعکس، او از دنیای نانو برای رسیدن به این هدف استفاده کرد.

کورتس می‌گوید: جایی که فوتون‌ها، ذرات پر انرژی نور خورشید، با ساختارهای اتمی برخورد می‌کنند، جایی است که تحقیقات ما آغاز می‌شود. ما در حال کار بر روی راه‌حلی برای جذب و استفاده مؤثرتر از انرژی خورشیدی هستیم.

یافته‌های او پتانسیل بالایی دارند، زیرا سلول‌های خورشیدی و فتوکاتالیست‌های جدید را فعال می‌کنند. صنعت امید زیادی به فتوکاتالیست‌ها دارد؛ زیرا آنها می‌توانند انرژی نور را برای واکنش‌های شیمیایی در دسترس قرار دهند. اما کورتس می‌داند که یک چالش بزرگ برای استفاده از نور خورشید وجود دارد که در سلول‌های خورشیدی باید با آن مقابله کرد؛ نور خورشید دقیق به زمین می‌رسد، بنابراین انرژی در هر منطقه نسبتاً کم است. پنل‌های خورشیدی با پوشاندن مناطق وسیع این

نیروگاه خورشیدی بهترین گزینه تامین برق چاه‌های کشاورزی استان کرمان

استاندار کرمان با بیان این‌که بخش بزرگی از بورس کشور متعلق به شرکت‌های استان کرمان مانند گل گهر سیرجان، گهرزمین، مس سرچشمه و شهید باهنر کرمان است اما به صورت سنتی از بانک‌ها تسهیلات دریافت می‌کنند، افزود: اگر شرکت‌های بزرگ بارشان را از دوش بانک‌ها بردارند بخش اعظمی از مسائل حل می‌شود که پیگیر این مسئله هستیم.

فداکار به موضوع آب اشاره و با بیان این مطلب که آب برای مصرف صنعت تعریف و در حال اجزاست و برای صنعت رفسنجان به زودی به بهره‌برداری خواهد رسید، یادآور شد: برای تامین آب صنعت شهرستان‌های استان از جمله انار و راور هم از همین خط انتقال آب خلیج فارس اختصاص یافته و مشکل آب صنعت استان کرمان در حال رفع شدن است.



پنجره‌ایرانیان؛ استاندار کرمان گفت: استان کرمان بهترین وضعیت از لحاظ میزان تابش نور خورشید و روزهای گرم را دارد که می‌توان با استفاده از این ظرفیت و احداث نیروگاه‌های خورشیدی هم برق مورد نیاز چاه‌های کشاورزی را تامین کرد و هم درآمدزا است.

محمدمهدی فداکار روز ۱۴ آذرماه در جمع فعالان اقتصادی شهرستان رفسنجان اظهار کرد: ماهیانه در اتاق بازرگانی استان کرمان مسائل و دغدغه‌ها مطرح و چاره اندیشی می‌شود و صنایع و شرکت‌های رفسنجان هم می‌توانند در این جلسات حضور یابند و به بیان مسائل تا رسیدن به راه حل مناسب بپردازند.

وی با اشاره به اینکه کشاورزان درگیر مشکلات برق هستند، تصریح کرد: هر مشکلی راه حلی دارد و در حوزه برق چاه‌های کشاورزی هر چاه نیاز به ۲۰۰ کیلووات برق دارد. در منطقه‌ای زندگی می‌کنیم که تابش نور خورشید بی‌نظیر و قابل تبدیل به برق است لذا با احداث نیروگاه‌های خورشیدی می‌توان برق چاه‌های کشاورزی را تامین کرد. در حال حاضر شرکت‌های بزرگ استان کرمان نیاز برق مصرفی خود را با احداث نیروگاه خورشیدی تأمین می‌کنند.

فداکار پیمان‌سپاری ارزی را یکی از مشکلات عمده کشاورزان دانست و گفت: با پیگیری‌های لازم از سال آینده، پیمان‌سپاری ارزی در برنامه هفتم برای پنج سال آینده در بخش کشاورزی حذف شد و کشاورزان از این لحاظ مشکلی نخواهند داشت. استاندار کرمان بیان کرد: متخصصان علمی دانشگاه ولی عصر رفسنجان هزینه‌های هر هکتار باغ پسته را محاسبه و سندسازی کنند و این پژوهش می‌تواند در نظردهی مسئولان کشوری بسیار کارگشا باشد.

وی با اشاره به اینکه ۸۵ درصد از منابع بانک‌ها تسهیلات است، تصریح کرد: منابع بانک‌ها بیش از این جوابگو نیست و البته اشکال در بانک‌ها نیست و اشکال در این است که سرمایه‌گذاری‌های شرکت‌ها، بانک‌محور شده و حتی شرکت‌های بزرگ و بورسی ما مانند گل گهر از بانک‌ها تسهیلات دریافت می‌کنند در حالی که می‌توانند در بازار سرمایه نسبت به افزایش سرمایه اقدام کنند.

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

رژیم

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت دروپنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

بازار خاورمیانه را می‌شناسیم و برای آن برنامه داریم ۵۸

وین‌تک برگزیده فناوری‌ان برتر استان آذربایجان شرقی ۶۶

ماندو پروفیلی خاص با مقاطع «لانه زنبوری» روانه بازار کرد ۶۸

ما شریک مشتریان مان هستیم ۷۴

مهمترین هدف، اشتغال‌زایی است ۸۰

نگاهی به استاندارد ملی ایران برای پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی و تولید کنندگان دارای استاندارد .. ۸۲

پروفیل

بازار خاورمیانه را می‌شناسیم و برای آن برنامه داریم



اشاره

پنجره ایرانیان؛ روتنبرگ مجموعه بزرگی است که در میان تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی، نامی آشنا دارد. مجموعه‌ای که به قول مدیران آن، به تبع از نامش، تفکری در خود دارد که مطابق با تفکر و برنامه‌هایی است که در شرکت‌های آلمانی، رواج دارد. مجموعه‌ای تولیدی که حالا پس از سال‌ها فعالیت به تولید ماهانه بالغ بر ۱۷۰۰ تن پروفیل یوپی‌وی‌سی رسیده است.

بهرام جعفری مدیر فروش این مجموعه است. او می‌گوید: من سال‌هاست در صنعت در و پنجره و تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی فعالیت کردم در نظر اهالی این صنعت پیش‌تر با مجموعه آلوپلاست شناخته می‌شدم. دلیل این چنین شناختی این است که بیش از یک دهه در سمت مدیر فنی و فروش آلوپلاست، به کسب دانش و تجربه پرداخته‌ام و در این مدت، با حضور در جلسات فنی و بخش تحقیقات و توسعه شرکت آلمانی آلوپلاست سعی در به روز رسانی دانشم در این حوزه کرده‌ام. طی این مدت، حضور مستمر در معتبرترین نمایشگاه‌های دنیا سبب شد تا با سیستم‌های به روز تولید در و پنجره و پروفیل‌های آن در اروپا آشنا شوم و از زمان همکاری با روتنبرگ، این سیستم‌ها را یکی پس از دیگری در شرکت روتنبرگ بکارگیری کردیم. با چنین پیشینه‌ای و این سطح از فعالیت‌ها در طول فعالیت این شرکت، امروز شرکت روتنبرگ را با همراهی سایر همکاران، کاملاً آماده حضور در بازارهای بین‌المللی کرده‌ایم.

به گفته جعفری، آنچه در روتنبرگ رواج دارد محصول سیستم نوین فکری است که در اصل، ارمغانی از شیوه‌هایی است که صنعتگران آلمانی بکار می‌گیرند، او این را هم می‌گوید که با اجرای طرح توسعه، کارخانه روتنبرگ در استان کردستان در مدت سه ساله خود اکنون با ۲۰ خط اکستروژن تجهیزات به روز و اتومات اروپایی و با ظرفیت تولید ۱۷۰۰ تن در ماه با ۱۰ سیستم متنوع در حال فعالیت است و راه به سوی آینده دارد.

یک روز سرد زمستانی در حوالی میانه دی ماه، راهی سهند و بازدید از خطوط تولید روتنبرگ شدیم و یک روز هم در دفتر مرکزی این شرکت، پای صحبت‌های بهرام جعفری مدیر فروش روتنبرگ نشستیم. آنچه در ادامه می‌آید، خلاصه‌ای از این بازدید و گفتگوست:

PDF Compressor Free Version



روزی در روتنبرگ

صنعتی میکسر) با ارتفاع نزدیک به سقف سوله، خودش را نشان می‌دهد که کارش مخلوط کردن پودر پی‌وی‌سی و سایر ترکیبات مورد نیاز برای تبدیل پودر پی‌وی‌سی به یوپی‌وی‌سی است. بعد از این ساختار، فضای بازی وجود دارد.

در بخش اول اکسترودرهای قدیمی و جدید شرکت روتنبرگ به ردیف در حال کار هستند و هر کدام وظیفه‌ای که در خط تولید به گردن گرفته را دارد انجام می‌دهد. مو به مو و مطابق برنامه‌ای که ریخته شده است. کارگران توی خط تولید از این سو به آن سو می‌روند و هر کدام مطابق آنچه در شرح وظایف دارند کار می‌کنند. انبار پروفیل بخش دیگری از مجموعه روتنبرگ است.

انبار روتنبرگ دو بخش دارد. یکی از بخش‌ها که در همان ورودی، خودش را به رخ می‌کشد محل دپوی مواد اولیه از قبیل پودر پی‌وی‌سی و سایر ملزومات تولید است؛ در بخش انتهایی کارخانه هم یک سوله نسبتاً بزرگ به دپوی انواع پروفیل

خورشید سندج طلوع کرده و هوای سرد شب گذشته دارد رو به گرمی می‌رود. روتنبرگ کمی آن طرف‌تر از میدان ۱۲ فروردین است. باید به سمت شرق بروی تا به شهرک صنعتی برسی و تقریباً از هر کس بپرسی، آدرس این مجموعه را می‌داند! تابلویی بزرگ که انگار از دل بافت سنگی یک کوه در آمده، خودش را به رخ می‌کشد و کارخانه پایین این تابلوی بزرگ خودش را نشان می‌دهد.

ورودی کارخانه محل دپوی پودر پی‌وی‌سی است و تا چشم کار می‌کند کیسه‌های بزرگ پودر در دو طرف مسیر (که سوله‌ای با ارتفاع نسبتاً زیاد است)، انباشته شده است. بلافاصله بعد از این سوله، وارد سوله‌ای می‌شوید که همه چیز خطوط تولید روتنبرگ در اینجا مستقر شده است. سوله‌ای بزرگ و طولانی که گویی چند سوله بوده و بعداً به هم پیوند خورده است. همان اول مخلوط کنی بزرگ (در اصطلاح



اختصاص یافته است. پروفیل‌هایی که در سری‌های مختلف تولید شده و پس از بارگیری روانه بازار می‌شوند.

PDF Compressor Free Version

آن طور که از شواهد خطوط تولید و توضیحات مدیر تولید برمی‌آید: براساس سیاست‌های حاکم بر مجموعه والیت به توجه به نیاز بازار و مشتری، کلیه محصولات این مجموعه در سه رده کیفی تولید و به بازار عرضه می‌شوند. سطح اول کیفیت محصولات شامل پروفیل‌های لولایی و کشویی با برند روتنبرگ است که یک سری ویژگی‌های فنی خاص خودش را دارد. او می‌گوید: به‌ویژه در سیستم کشویی که در برخی استان‌ها خواهان بیشتری دارد، این مجموعه سیستم کشویی تک‌ریل سیل اسلاید را پیشنهاد می‌دهد که با استقبال بسیار خوب مصرف‌کنندگان نیز همراه بوده است.

به گفته مدیر تولید روتنبرگ: ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن و تکنولوژی روز دنیا در کنار تجربه و دانش نیروی کار که ما در این مجموعه به کار گرفته‌ایم، بدون اغراق، تضمین‌کننده کیفیت محصولات روتنبرگ است. در حوزه تولید چند عامل مهم بر کیفیت وجود دارد که ما برای تولید و عرضه محصولی باکیفیت و استاندارد این عوامل را همانطور که می‌بینید کنار هم جمع کرده‌ایم. مواد اولیه باکیفیت، روش تولید (شامل فرمولاسیون و شیوه‌های تجربه شده در روند ترکیب مواد) و تکنولوژی تولید مناسب (که ماشین‌آلات را هم دربر می‌گیرد)، نیروی انسانی متخصص، عوامل مهم موثر بر کیفیت هستند که در روتنبرگ در کنار هم جمع شده‌اند و محصولی در تراز کیفی بالا را به بازار عرضه می‌کنند. قالب‌ها و سایر ارکان تولید نیز در بالاترین سطح از استانداردهای کیفی صنعت پروفیل قرار دارد. مخلص کلام اینکه ما با به‌کارگیری تکنولوژی روز و ماشین‌آلات مدرن و با کمک دانش و تجربه نیروی کار ایرانی محصولی مطابق با استانداردهای روز دنیا تولید می‌کنیم طوری که هم برای مصرف‌کننده داخل قابل قبول باشد و هم امکان صادرات و عرضه محصول به سایر کشورها فراهم شود.

آن طور که کارشناسان خط تولید روتنبرگ می‌گویند: یکی از نکات مهم در بحث تولید محصولات یوپی‌وی‌سی، تکنولوژی میکس و ترکیب مواد اولیه است که نقش تعیین‌کننده‌ای در کیفیت نهایی محصول دارد. با توجه به این که این موضوع یکی از ضعف‌های عمده در صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی کشور بود پس از تحقیقات از ماشین‌آلات میکسر شرکت پلاس‌مک، یکی از پیشروترین شرکت‌های تولیدکننده در این زمینه استفاده کردیم که تاثیر زیادی در بالا بردن کیفیت محصولاتمان داشت.

آزمایشگاه کارخانه روتنبرگ نیز فعال است. این آزمایشگاه با در اختیار داشتن دستگاه‌ها و ابزارآلات مورد نیاز برای سنجش میزان مقاوت در پروفیل‌ها در برابر نور، گرما و سایر ویژگی‌های یک پروفیل، همپای دیگر بخش‌های کارخانه در حال فعالیت است.

کارگران در خط تولید روتنبرگ، وضع نسبتاً مناسبی دارند. آزمایش‌های دوره‌ای برای تامین سلامت آنها انجام می‌شود و در صورت مشاهده موارد مشکوک، که ممکن است به دلیل تنفس ترکیبات شیمیایی رخ داده باشد، موضوع پیگیری می‌شود و اقدامات مقتضی انجام می‌شود.

پایان بخش بازدید از مجموعه روتنبرگ، عکس دسته جمعی کارکنان بخش تولید بود که در کنار هم سال‌هاست به تولید یکی از پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی صاحب نام، مشغول هستند.

در دفتر مرکزی

بهرام جعفری مدیر فروش روتنبرگ با قرار قبلی در دفتر مرکزی روتنبرگ میزبان ماهنامه پنجره ایرانیان بود. او پیش از این در مجموعه‌ای به نام «آلوپلاست» مشغول بوده است. مجموعه‌ای که برای اهالی صنعت در و پنجره، کاملاً شناخته شده است. در گفتگوهای قبل از مصاحبه نقدهای زیادی به صنعت در و پنجره داشت که بسیاری از آنها به قول اهل رسانه «آف_در_کورد» بود و شاید هم نه اما این موضوعات و بسیاری دیگر از مواردی که او یا امثال او مطرح نمی‌کنند، اموری نیست که قرار باشد پنهان بماند. جعفری از روند کاری در آلوپلاست و شیوه کاری



PDF Compressor Free Version



آنها با شوق صحبت می کرد اینکه آقای مدیرعامل آلویلاست چطور خودش با قهوه از مهمانان پذیرایی می کرده یا میز اتاق کارش را گردگیری می کرده است. او از قضا همین شیوه را زیر بنای توسعه می دانست. اینکه بزرگ شدن حتما رفتار متناسب با خودش را می خواهد. جعفری در طول صحبت هایش بر این موضوع تاکید داشت که در روتنبرگ، بزرگ شدن بر مبنای نیاز بوده است نه اینکه صرفا کاری دکوراتیو باشد. او موارد زیادی را در حین گفت و گو مطرح کرد که شاید فرصت پرداختن به همه این موضوعات در این مجال کوتاه نباشد. با بهرام جعفری به گفت و گو نشستیم و از چند و چون امور در روتنبرگ با او صحبت کردیم. محصول این گفت و گو در ادامه آمده است:

بیایید از اینجا آغاز کنیم که اهالی صنعت در و پنجره شما را با مجموعه آلو پلاست می شناسند. داستان ورود شما به عرصه کار در صنعت پروفیل و همکاری شما با روتنبرگ چطور رقم خورد؟

زمانی در سال ۸۷-۸۶ وقتی میحت ۱۹ راه افتاد و خیلی هم بر آن تمرکز شد، طرح توجیهی زیادی برای تولید پروفیل روی میز وزارت راه و شهرسازی یا دیگر نهادهای ذی ربط، قرار گرفت. شرکت های زیادی در آن روزها دنبال این رفتند، که بتوانند بر مبنای طرح های توجیهی اقتصادی با ارائه به وزرا صمت و دیگر نهادهای در این حوزه فعالیت کنند. آن زمان شرکت پنجره آریا بر همین مبنا تاسیس شد و قرار شد در صنعت در و پنجره ورود کند. آن زمان تمرکز اصلی ما بر ساخت پروفیل بود و می خواستیم در این حوزه کار کنیم. هم زمان با ما ۴ یا ۵ شرکت بزرگ دیگر هم با همین نیت و هدف تاسیس شد. چند سالی گذشت و طرح مسکن مهر در سپهر صنعت ساختمان ظهور کرد. آن روزها در کنار تولید، ورود پروفیل های خارجی هم آزاد بود و مثل امروز ممنوعیت وجود نداشت (بر خلاف امروز که تعرفه ورود پروفیل ۵۵ درصد است که البته این هم نتیجه اقدامات تولیدکنندگان بوده که پیگیری زیادی کردند و این سوال را داشتند که وقتی ما تولید داخلی داریم چرا باید همین محصول از خارج کشور وارد شود) شرکت ایرانی چه آن روز که ورود پروفیل آزاد بود و چه امروز که ممنوعیت دارد، همواره در فراز و فرود این صنعت بوده و تولید کرده است. اما مسکن مهر که آمد، تب استفاده از پروفیل های اقتصادی ارزان قیمت عود کرد و مطابق برآوردی که ما داشتیم، حدود ۹۰ درصد مسکن مهر با پروفیل های ارزان قیمت ساخته شد. همین موضوع باعث شد که بازار تمایل به استفاده از پروفیل های ارزان قیمت داشته باشد. اگر یادتان باشد در آن زمان که هنوز این فضا وجود نداشت پروفیل های سنگین بود اما وقتی بازار به این سمت استفاده از پروفیل های ارزان قیمت میل پیدا کرد، برخی از تولیدکنندگان به این سمت رفتند که برای حفظ صرفه اقتصادی در فرمولاسیون پروفیل تغییراتی ایجاد کنند. متاسفانه در این زمان کم لطفی به بازار پروفیل کشور زیاد شد. پروفیل های کم کیفیت وارد و حتی در حوزه تولید، مواد اولیه تقلبی وارد خطوط تولید شد که از منظر بسته بندی و برند همان مواد بود اما به لحاظ کیفی عملا مواد اولیه تقلبی محسوب می شد. تیتان اسمش همان بود اما تقلبی بود. همه این موضوعات، باعث شد برخی از تولیدکنندگان شاخص عملا از گرونده رقابت در بازار حذف شوند. همین موضوع باعث شد بازاری بسیار ضعیف در پروفیل های با کیفیت داشته باشیم. تحریم ها هم مضاف بر این وضع بود و مواد اولیه تقلبی چنان شیوع پیدا کرد که تولیدکنندگان صاحب نامی به دلیل این موضوعات از بازار کناره گیری کردند. پنجره آریا هم که آن مقطع به عنوان یکی از تولیدکنندگان پروفیل های با کیفیت کار می کرد، در همان فضا درگیر بازار ضعیفی بود که ایجاد شده بود. این ها را عرض کردم که بدانید من از کجا و با چه تفکری آمده ام. ما از همان زمان ایده مان تولید بوده است. تولید هم به طور قطعی باید تولید کیفی می بود. بعد از گذشت آن دوره من خدمت آقای دکتر اصلانی رسیدم. عرض کردم که ایده، طرح، برنامه، نقشه، قالب، فرمول طرح فروش، و استراتژی ها همه موجود است. نام را هم روتنبرگ گذاشتیم چون زادگاه پروفیل های یوپی وی سی است. این ایده و طرح بر این اساس نبود که فقط اسم آلمانی باشد. تمام ایده ها، طرح ها و حتی زیربنای سازمانی بر اساس همان تفکر بنا شد و آغاز به کار کردیم. همین الان در صنعت تولید پروفیل یوپی وی سی قالب هایی

PDF Compressor Free Version



کردید. درست است؟ یعنی با یک پیشینه تجربی از پنجره آریا. درست است؟

بله. ببینید ماجرا این است که ما برای حضور موثر و قوی در بازار ایران و با توجه به محدودیت‌هایی که (قبلاً عرض کردم) واردات پروفیل و تولیدات کم کیفیت به وجود آورده بود، زمینه همکاری شرکت پنجره آریا با سابقه بیش از ۱۵ سال را در فضای شکلی جدید با این مجموعه فراهم کردیم و تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی را در فضای بیش از ۲۵۰۰۰ متر مربع و با ماشین آلات پیشرفته اروپایی میکسر PLASMEC ایتالیا، اکسترودرهای Cincinnati و قالب‌های Technoplast» آغاز کردیم. از همان آغاز بحث اصلی ما کیفیت بود بر همین مبنا حساسیت زیادی بر به کارگیری نیروهای فنی تولید و کنترل کیفی که هم تجربه بالا داشته باشند و هم توان تخصصی بالا، در دستور کار قرار گرفت تا بتوانند در خط مقدم تولید،

که استفاده می‌شود بر اساس تکنولوژی سی سال پیش است. بر همین اساس ما در آغاز کار تمام قالب‌ها، ایده‌ها و تکنولوژی ساخت را بر اساس مشاوره‌هایی که از دوستان آلمانی گرفتیم، به روز کردیم و کار آغاز شد. به هر حال ما این ایده را داشتیم که اگر صنعتی می‌خواهد زنده بماند باید نوآوری داشته باشد؛ باید خلاصیت داشته باشد و چه از نظر رنگ و تنوع، چه از نظر فرمول و چه از نظر مکانیزم تولید، باید به روز شود. همین الان در اروپا ۷۰ درصد پنجره‌ها، یوپی‌وی‌سی است و در برخی از جاها، ۹۰ درصد پنجره‌ها با این پروفیل‌ها ساخته می‌شود. چون آن‌ها آلومینیوم را ماده‌ای استراتژیک می‌دانند و معتقدند از این ماده باید هواپیما، موبایل و کالای دقیق ساخته شود.

بنابراین اینطور که من فهمیدم، شما در روتنبرگ مستقر شدید و ایده تولید پروفیلی که در قد و قواره نامش باشد را پیگیری



PDF Compressor Free Version



مشخصی در تولید و عرضه داشته باشید. شما چه استراتژی‌ای برای حضور در بازار با این میزان از تعدد عرضه کننده در نظر گرفتید؟

روتنبرگ امروز به عنوان یکی از تولیدکننده‌های خوشنام پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی شناخته می‌شود. ما وقتی روارد بازار شدیم ضعف‌های بازار را شناسایی کردیم و بر اساس شناخت دقیق وارد حوزه تولید شدیم. در این مسیر، تحقیقات ما نشان می‌داد در حالت طبیعی و با اندازه‌های معمولی، مقاومت پروفیل خیلی مساله ساز نیست اما وقتی ارتفاع پنجره‌ها زیاد می‌شود به ویژه در پروفیل‌های کشویی، پروفیل‌ها امکان خم شدن دارند. تجربه کار با اروپایی‌ها هم به ما نشان داد که تولیدکننده پنجره بسته به اینکه ارتفاع کار چقدر است، مثلاً برای برخی پنجره‌ها، پروفیل را از وکا تامین می‌کند و برای برخی از مکان‌های دیگر پروفیل آلوپلاست استفاده خواهد کرد. یعنی بسته‌ای از پروفیل‌ها را در اختیار دارد که می‌تواند به فراغ خاطر با هر

تمام خواسته‌های روتنبرگ را به صورت دقیق دریافت کرده و بتوانند با توجه به ماشین‌آلاتی که در اختیارشان قرا داشت، تامین کنند. ما از همان آغاز کار به نتیجه کار فکر می‌کردیم تا بتوانیم نیازهای بازار را در سطح مختلف پاسخ بدهیم. بر همین اساس واحد فنی این شرکت را با آموزش‌های ضمن خدمت و توان تخصصی که خودشان داشتند در مسیر تولید با کیفیت بر مبنای آزمایش‌های کیفی قرار دادیم و امروز رده‌ای از مشتریان که به طور مستمر با ما همکاری می‌کنند، وجود دارند که رضایت آنها سطح کیفی تولیدات روتنبرگ را نشان می‌دهد.

شما بهتر از من می‌دانید که حضور در بازار تا زمانی که به عنوان تنها تولید و عرضه کننده باشید، کار سختی نیست مثل بازار خودرو که رقابت در آن به دلیل وجود انحصار در بازار، کار بسیار آسانی است اما برای بازار پروفیل، با این تعداد از تولیدکننده باید استراتژی





PDF Compressor Free Version

من عرض کردم ما در روتنبرگ (و پنجره آریا) به پنجره به عنوان یک بسته کامل خدماتی نگاه می‌کنیم و همیشه به این موضوع توجه داشته‌ایم که برخی پنجره‌ها به خاطر شرایط خاص و ابعاد و اندازه ممکن است نیاز به پروفیل، کوپل و ملزومات جانبی داشته باشند که بر همین اساس طراحی‌هایی صورت گرفته که بخشی از آن را به عنوان نمونه خدمت‌تان توضیح دادم. ما بر اساس نیازمندی‌هایی که یک ساختمان با توجه به تعداد طبقات و شرایط خاص آب و هوایی (و دیگر ویژگی‌ها) دارد پروفیل‌های مختلفی را تولید کرده‌ایم که در دسترس مشتریان قرار دارد. روتنبرگ در این حوزه توانسته برای ارتقا سیستم کشویی که ایراد آب‌بندی را به عنوان مهمترین ضعف خود به همراه داشت، راه‌حل پیدا کند و با رفع مشکلات طراحی و تولید در ابعاد بزرگ و همچنین معضل آب‌بندی آن، با صرف هزینه زیاد و سفارش قالب‌ها و سیستم‌های جدید و به‌روز اروپایی، نقش خود را به عنوان شرکتی نوآور ایفا کند به هر حال بازار هدف مجموعه ما، تولیدکنندگان و مونتاژکاران داخلی به‌اضافه بازار کشورهای همسایه و منطقه هستند و ما بر اساس ویژگی‌های این منطقه تولید می‌کنیم.

موقعیت فعلی ما در زمینه ماشین‌آلات و تجهیزات هم بسیار خوب است. ما ماشین‌آلات مدرن و تکنولوژی روز دنیا را وارد کرده‌ایم و خریدهایی دیگر داریم که به زودی وارد کشور می‌شود و سطح کیفی محصولات را از سطحی که هست، بیشتر افزایش می‌دهد. یکی از نکات مهم در بحث تولید محصولات پوی‌وی‌سی، تکنولوژی میکس و ترکیب مواد اولیه است که نقش تعیین‌کننده‌ای در کیفیت نهایی محصول دارد. با توجه به این که این موضوع یکی از ضعف‌های عمده در صنعت تولید پروفیل پوی‌وی‌سی کشور بود، با مشاوره و همفکری یک شرکت خارجی تصمیم گرفتیم از ماشین‌آلات میکسر شرکت پلاس‌مک، یکی از پیشروترین شرکت‌های تولیدکننده در این زمینه استفاده کنیم که تاثیر فراوانی در تامین کیفیت محصولات داشته است.

موقعیت ما در حوزه نیروی انسانی هم موقعیت مناسبی است. شما وقتی در خطوط تولید حاضر می‌شوید می‌توانید تخصص و تجربه را در تیم تولید ما از مدیر تولید، آزمایشگاه تا

مشخصاتی برای پروژه‌های مختلف کار را انجام دهد. بر همین اساس بر طراحی سطوح مقطع مختلف، تمرکز کردیم و امروز کار را به جایی رسانده‌ایم که با سطح مقطع‌های مختلف و به عنوان شرکتی نوآور و پیشرو در صنعت پروفیل پوی‌وی‌سی توانسته‌ایم نقش فعالی در تامین نیاز پیمانکاران و سازندگان ساختمان داشته باشیم. به عنوان نمونه برای تنوع پروفیل‌ها مثلاً در پروفیل‌های کشویی غیر از سری ۶۰ که همه تولید می‌کنند ما سری ۸۶ هم تولید کرده‌ایم. حتی پروفیل سه ریل تولید کرده‌ایم (با توجه به اینکه تولید عموم شرکت‌ها دو ریل است) یا سری ۹۰ هم تولید کرده‌ایم. به عنوان نمونه‌ای دیگر ما برای ارتفاع‌های بیشتر از ۲ متر و ۲۰، از پروفیل‌های ۱۱ سانتی‌متر استفاده می‌کنیم. یا برای ارتفاع‌های دو متر و هشتاد، از پروفیل با سطح مقطع ۱۴ سانتی‌متر استفاده می‌کنیم که به نام اسمارت معروف است و به زودی رونمایی خواهد شد.

یعنی این تولیداتی که با سطوح مقطع مختلف تولید کرده‌اید فقط در حد تغییر در سطح مقطع است یا خیر؟

نه اینطور نیست. وقتی سطح مقطع یک پروفیل تغییر می‌کند، عملاً تمام متغیرها تغییر می‌کند و اینطور نیست که فقط در سطح مقطع بخواهیم تغییر ایجاد کنیم. درباره محصولات هم نکته را باید ذکر کنم که بسیاری از محصولات ما سال‌های پیش وارد بازار شده و پاسخ کیفی مناسبی از آنها گرفته‌ایم و با توجه به اخذ گواهی‌نامه‌های معتبر توانسته‌ایم هم در داخل و هم در دیگر نقاط دنیا به عنوان شرکتی موفق در بازارهای جهانی حضور داشته باشیم. مخلص کلام اینکه سید محصولات ما در روتنبرگ سیدی کامل با تنوع فراوان در سیستم‌های مختلف پنجره است. از سیستم‌های کشویی و لولایی گرفته تا تنوع در رنگ. به طور ویژه کیفیت که بارها تاکید کرده‌ام که به عنوان مهمترین ویژگی سرلوحه شرکت‌های آلمانی است و ما هم این موضوع را به عنوان وجه تمایز مهم در روتنبرگ مورد توجه قرار داده‌ایم.

با توجه به سوابقه‌ای که از گذشته دارید به نظر خودتان امروز روتنبرگ در چه موقعیتی قرار دارد؟



PDF Compressor Free Version

و اضافه شدن ماشین‌آلات جدید تولید این میزان تا ۱۸۰۰۰ تن در سال افزایش خواهد یافت. در حال حاضر سبد کالایی این مجموعه در سیستم کشویی کامل است (تکریل و جفت ریل) و در آینده نزدیک سیستم‌های سیل اسلاید و اسمارت اسلاید و کشویی‌های خیلی آب‌بند را نیز در دستور کار دارند. سیستم لولایی ۴ کانال و ۵ کانال نیز در سبد کالایی همراه با سایر پروفیل‌های جانبی موجود است.

امروز در بازاریابی و سیاست‌گذاری عرضه محصول، کارآمد شده‌ایم و پروفیل روتنبرگ توسط دفتر مرکزی مجموعه در تهران به سراسر کشور عرضه می‌شود، عرضه سایر محصولات هم به‌وسیله نمایندگی‌های فروش استانی و شهرستانی انجام می‌گیرد. بنابراین وقتی عرض می‌کنم در موقعیت مناسبی قرار داریم این گفته بر اساس مستندات موجود است.

تأیجایی که امکان دارد از برنامه‌های آینده هم بگویید...

ما برنامه‌های جدیدی برای تولید سطح مقطعی که عرض کردم، داریم و اقداماتی هم در این زمینه انجام شده است. یکی از موارد دیگر حضور و گسترش حضور در بازار صادراتی خاورمیانه است. ما به عنوان مجموعه‌ای که شناخت کامل از بازار خاورمیانه داریم، می‌خواهیم سهمی از این بازار را در اختیار بگیریم؛ این بازار، بازار بزرگی است به عنوان نمونه فقط پاکستان یک بازار ۲۰۰ میلیون نفری است که نیازهای فراوانی دارد و می‌توان به خوبی با این بازار کار کرد. حتما مشکلاتی دارد اینها که می‌گوییم، به این معنا نیست که سختی وجود ندارد به ویژه در این شرایط حتما کار سختی است اما ما با شناخت وارد این حوزه شده‌ایم چون می‌دانیم داریم چه کار می‌کنیم.

در حوزه تولید سطح مقطعی که عرض کردیم مقدمات کار انجام شده و خریدهایی هم داشته‌ایم که عرض کردم این ملزومات تا قبل از عید وارد کشور می‌شود و مقاطع جدید نیز در شال ۱۴۰۳ رونمایی خواهد شد.

برنامه‌های دیگری هم وجود دارد که در فرصت‌های مناسب‌تر در زمان خودش اعلام خواهد شد.

کارگران فنی و افرادی که با اکسترودرها کار می‌کنند، ببینید. نظم موجود در خطوط تولید، نظم خوبی است. اینها در مدیریت تولید تبلور پیدا کرده است. ما معتقدیم تجربه و دانش نیروی کار تضمین‌کننده کیفیت است. لذا با گردآوری نیروهای کارآمد سعی در فراهم کردن ملزومات اولیه تضمین کیفیت در سطح تولید بودیم. تامین مواد اولیه استاندارد و باکیفیت نیز جزو اصول اولیه کار ماست. ما به هیچ عنوان حاضر نیستم از مواد اولیه با کیفیت کم استفاده کنیم و احتمالا به این دلیل که ممکن است در هزینه‌ها صرفه‌جویی شود، در فرمولاسیون تغییر ایجاد کنیم. به دلیل اهمیت مواد اولیه مورد نیاز را از یکی از شرکت‌های معتبر در این زمینه، یعنی شرکت «آکدنیز» تهیه می‌کنیم. بر همین اساس تمامی استایلیزرها، ایمپکت‌ها و سایر مواد اولیه مورد نیاز را با کدهای مخصوص سفارشی برای پروفیل‌های روتنبرگ از این مجموعه تامین می‌کنیم.

در سطح تولیدات، تنوع محصولات شرکت در کلاس‌های مختلف لولایی - کشویی و سبد محصولات کامل در بازوهای مختلف و تنوع در رنگ و لمینت که با تکنولوژی لمینت گرم در کارخانه انجام می‌شود، در دستور کار بوده است. امروز روتنبرگ با ۵ سیستم کشویی بنام جفت ریل Easy Slide، Multi Slide، مونوریل Seal Slide، Smart Slide و مونوریل اکونومی کامل‌ترین سیستم‌های کشویی موجود در کشور و ۴ نوع سیستم لولایی ۳۰۰۰ Ideal سری ۶۰ سه کانال، سری ۶۰ چهار کانال و سری ۶۰ پنج کانال ۵۰۰۰ Ideal و سری ۸۰ ۸۰۰۰ Ideal، در بازار فعال است. اینها علاوه بر آن سیستم‌های جدید است که قبلا خدمتان عرض کردم. در حال حاضر نیز تعداد ۲۰ خط در این مجموعه فعال است که با توجه به برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته و طرح‌های توسعه‌ای مجموعه و همچنین نیازسنجی بازار، تعداد خطوط تولیدی افزایش خواهد یافت. این خطوط خریداری شده و با آماده شدن زیرساخت‌های مورد نیاز به‌زودی به ظرفیت تولیدی مجموعه افزوده خواهند شد. ظرفیت تولید ماهانه مجموعه در حال حاضر ۱۷۰۰ تن است که با اتمام طرح توسعه



در بیست و چهارمین جشنواره تجلیل از پژوهشگران فناوری استان آذربایجان شرقی



به عنوان برگزیده فناوران برتر استان آذربایجان شرقی، در دو حوزه صنعت و کار آفرینی مورد تجلیل قرار گرفت



دکتر صفر نصراله‌زاده، رئیس دانشگاه تبریز در آیین بزرگداشت هفته پژوهش و قدردانی از روسای دانشگاه‌ها و پژوهشگران و فناوران برگزیده گفت: امروز درباره مسائل پژوهش در گفتار و نوشتار مطالب زیادی درباره اینکه پژوهش‌ها باید نیاز محور، هدفمند، مسئله‌محور و بر اساس نیازهای جامعه و صنعت باشند، بیان می‌شود که اینها اتفاق مبارکی است، ولی آنچه عمل می‌کنیم، ناچیز است.

او افزود: پیشرفت و رشد علمی کشورمان در حال حاضر به خاطر نیروی انسانی متخصص و ماهر همان پژوهشگران، فناوران، دانشمندان، اساتید و دانشجویان بوده است و باید به داشتن چنین نیروی انسانی متخصصی افتخار کنیم.

دکتر جبار علی‌ذاکری، معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری آذربایجان شرقی نیز در این مراسم گفت: پژوهشگران و فناوران دانشگاه‌های کشورمان با وجود برخی موانع و تنگناهای که در حوزه تحقیق و پژوهش دارند، ولی باز هم در تولید علم و فناوری در جایگاه بهتری قرار دارند.

او در ادامه با تأکید بر اینکه امروزه دانشگاه‌ها با توجه به نیاز جامعه و صنعت در حال تغییر و تحول هستند و به سمت دانشگاه‌های نسل سوم و چهارم پیش می‌روند، یادآور شد: در کشورمان برخی دانشگاه‌ها نیز به سمت دانشگاه‌های نسل سوم و چهارم و به عنوان

در جشنواره تجلیل از پژوهشگران و فناوران برگزیده استان آذربایجان شرقی، مجموعه صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین (وین‌تک) به عنوان واحد پژوهشگر و برتر فناوری و برگزیده در دو بخش تولیدگران صنعتی (اداره کل صمت استان) و کار آفرینی (اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان) با اهدای لوح تقدیر مورد تجلیل قرار گرفت. به گزارش پنجره ایرانیان بیست و چهارمین جشنواره تجلیل از پژوهشگران و فناوران برگزیده استان آذربایجان شرقی که به مناسبت هفته پژوهش برگزار شد، با تجلیل از برگزیدگان بخش‌های مختلف به کار خود پایان داد.

در این گزارش آمده است: گروه صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین (وین‌تک) به عنوان بزرگترین تولیدکننده پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی، در کشور در دو بخش و از سوی اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی و نیز سازمان صنعت، معدن و تجارت استان آذربایجان شرقی، برگزیده و به بیست و چهارمین جشنواره تجلیل از پژوهشگران و فناوران استان، معرفی شد. روابط عمومی دانشگاه تبریز نیز گزارش داد: بیست و چهارمین جشنواره تجلیل از پژوهشگران و فناوران برگزیده استان آذربایجان شرقی با حضور معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری آذربایجان شرقی، روسای دانشگاه‌های استان و منتخبین جشنواره به میزبانی دانشگاه تبریز برگزار شد.

PDF Compressor Free Version



معادن و تجارت استان آذربایجان شرقی خطاب به مدیرعامل وین تک آمده است: «پژوهش فرایند تولید علم است و تولید، فناوری و به کارگیری یافته‌های پژوهشی است. تاثیرگذاری پژوهش و فناوری در دنیا امروزی و در آینده آن بسیار روشن و بدیهی است.

از اینکه با روند فعالانه و هوشمندانه، با نواندیشی و نوآوری در اندیشه، به دانش، پژوهش و تولید علم و فهم عمیق و وثیق، ارزش فوق‌العاده داده و به پژوهش و ترویج روحیه علمی با ایجاد محیطی شفاف، پویا و معنوی برای فعالیتی هماهنگ و یکدست جهت تحقیق و مطالعه همه جانبه و استفاده از خرد جمعی کارشناسان و صاحب‌نظران حوزه مختلف نقش موثری ایفا نمودید، سپاسگزاری نموده و به مناسبت انتخاب آن واحد به عنوان پژوهشگر برتر فناوری در هفته پژوهش، این لوح تقدیر تقدیم آن واحد محترم می‌گردد.

امید است با تدبیر و تعمق همراه با قابلیت‌های بالقوه و توانمندی‌های منابع انسانی افق روشنی در تحقق چشم‌انداز آینده ایران پدیدار نماید.» در بخشی از این مراسم که از پژوهش‌گران و واحدهای مختلف، تجلیل به عمل آمد، محمّد کارا عضو هیات مدیره گروه صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین (وین‌تک)، به نمایندگی از این مجموعه، لوح‌های تقدیر اهدایی از سوی مدیرکل سازمان صنعت، معدن و تجارت و استاندار آذربایجان شرقی را دریافت کرد.

دانشگاه‌های پیشرو و جامعه محور می‌روند تا بتوانند مشکلات امروز جامعه و صنعت را برطرف کنند و حرکت به سمت مسئله محوری از جمله مأموریت این نوع دانشگاه‌ها است. بر پایه همین گزارش؛ در این آئین از ۱۵ پژوهشگر برگزیده دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی استان آذربایجان شرقی، یک نفر دانش‌آموز پژوهنده برگزیده، سه پژوهشگر برگزیدگان دستگاه‌ها و سازمان‌های اجرایی، سه نفر برگزیدگان فناوران (شرکت دانش بنیان و واحد فناور مستقر در مراکز رشد) و ۱۲ نفر برگزیده دبیرخانه‌های فرعی استان (دو نفر برگزیدگان دبیرخانه کارآفرینی (اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان)، دو نفر برگزیدگان دبیرخانه جهادکشاوری (اداره کل جهادکشاوری استان)، دو نفر برگزیدگان دبیرخانه تولیدگران صنعتی (اداره کل صمت استان)، یک نفر برگزیده منتخبین دبیرخانه دانشجویی (معاونت دانشجویی دانشگاه معین استان)، سه نفر برگزیده دبیرخانه مدیران فعال پژوهش و فناوری استان و سه نفر برگزیدگان دبیرخانه خیرین در حوزه پژوهش و فناوری استان) تجلیل بعمل آمد که وین‌تک در دو بخش پژوهشگر برتر فناوری تولیدگران صنعتی (منتخب اداره کل صمت استان) و بخش کارآفرینی (منتخب اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان) حائز رتبه شد.

در متن تقدیر نامه محمد جعفر عظمایی مدیرکل سازمان صنعت،

در گفت‌وگو با مدیران گروه صنعتی امرتات مطرح کرد



Mundo پروفیلی خاص با مقاطع «لانه زنبوری» روانه بازار کرد



اشاره

پنجره ایرانیان: گروه صنعتی امرتات در سال ۱۳۹۹ با حضور جمعی از مدیران شناخته شده صنعت یوپی‌وی‌سی کشور که سال‌ها تجربه حضور در این عرصه را داشته‌اند، آغاز به فعالیت کرد. امیر قاسمی یکی از مدیران این مجموعه موفق است که می‌گفت: ما کار را با همان پشتوانه تجربی آغاز کردیم و در این سال‌ها، موفق به طراحی، تولید و عرضه سبد کامل پروفیل در و پنجره یوپی‌وی‌سی به بازار در و پنجره کشور شدیم. پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی با برندهای لئو وین و پروفیل اقتصادی لئوپرایم از جمله محصولات مجموعه گروه صنعتی امرتات است.

آن طور که مدیران مجموعه امرتات به پنجره ایرانیان پیش‌تر هم گفته بودند، طراحی و تولید پروفیل در و پنجره آلومینیومی یوپی‌وی‌سی استایل با نام تجاری «آلماندو» نیز محصولی از این شرکت بوده است. حالا این مجموعه، با پروفیلی وارد بازار شده که طرح آن و اجزای دیگر تولید، همه‌اش در اداره ثبت مالکیت صنعتی به عنوان اختراع، ثبت شده است و آن طور که اشتیاق امرتاتی‌ها نشان می‌دهد و خودشان هم تاکید دارند، این پروفیل، پروفیل خاصی است.

هفته اول دی‌ماه فرصتی دست داد تا در دفتر این مجموعه با تعدادی از مدیران این شرکت به گفت‌وگو بنشینیم. آنچه در ادامه آمده، محصول پرسش‌های نشریه پنجره ایرانیان و پاسخ‌های «امیر قاسمی» و «داریا رازانی» است که در ادامه می‌آید:

که این پروفیل دارد، وزن هر متر طول پروفیل است که در میان تمام پروفیل‌های سری ۶۰ که در بازار وجود دارد، وزن بالایی دارد. با جرات عرض می‌کنم این پروفیل نسبت به سنگین‌ترین پروفیل‌های سری ۶۰ که در بازار است ۱۵ الی ۲۰ درصد سنگین‌تر است.

تولید این پروفیل با این ویژگی‌هایی که گفتید حتماً سختی‌هایی دارد. درست است؟

بله، مساله اول ما قیمت تمام شده محصول بود چون به طور طبیعی هر چه وزن پروفیل بالاتر می‌رود قیمت افزایش خواهد یافت به این دلیل که مواد اولیه بیشتری در آن به کار خواهد رفت و این میزان مواد اولیه، قیمت را افزایش می‌دهد. این از یک سو مزیت کار است که کیفیت را تا حد قابل توجهی بالا برده و از سوی دیگر در شرایطی قرار داریم که توان مالی زیادی در بازار وجود ندارد و در ساختمان هم گاه کیفیت مساله نیست بنابراین باید فکری به حال قیمت می‌کردیم تا مشتری هم توان پرداخت آن را داشته باشد چون در بازار صرفاً نمی‌توان بحث کیفیت را مد نظر داشته باشیم. ما خیلی بر این موضوع متمرکز شدیم که هم کیفیت بالا وجود داشته باشد و هم قیمت مناسب. حالا

با کلی تلاش این پروفیل را به بازار عرضه کرده‌ایم و با اطمینان این را به مصرف‌کننده‌ها نوید می‌دهم که ما با ارائه این سطح مقطع با برند ماندو، هم در قیمت حرف برای گفتن داریم و هم در کیفیت. هم از لحاظ وزن و هم از لحاظ منحصر به فرد بودن نوع سطح، مقطع و تمام ویژگی‌هایی که یک پروفیل باید داشته باشد. اصلاً ما برای ارائه محصولی منحصر به فرد دنبال این قالب رفتیم که بسیار هزینه‌بر هم بود اما در نهایت توانستیم با صرف هزینه بالا و تلاش مستمر، آن را به سبد کالایی امورات اضافه کنیم.

این شبکه‌ها که اسم لانه‌زنبوری را روی آن گذاشتید، به طور طبیعی برای ناظر این فهم را ایجاد می‌کند که طراحی آن برای افزایش مقاومت بوده است. با این حال در پروفیل‌ها تابش نور خورشید هم اهمیت دارد و غیر از تغییرات ظاهری، ترکیبات سمی هم آزاد می‌کند. در تولید این پروفیل فکری برای این ضعف محیط زیستی در پروفیل‌های ایرانی کرده‌اید؟

در تولید پروفیل مواد افزودنی استفاده می‌شود که برخی از آنها پایه سرب هستند. این مواد افزودنی وقتی در معرض نور خورشید قرار می‌گیرد گاز سمی از آن متصاعد می‌شود و به طور طبیعی محیط آلوده می‌شود و استقرار دائم در چنین محیطی به دلیل وجود ترکیبات سمی، می‌تواند خطرناک باشد و مصرف‌کننده را در معرض خطر قرار دهد. ما در مجموعه امورات دو یا سه سالی است که دیگر از مواد پایه سرب استفاده نمی‌کنیم و موادی که با پایه زینک است جایگزین آنها کرده‌ایم. چند شرکت دیگری هم هستند که مثل ما اینکار را انجام می‌دهند و متأسفانه تعداد زیادی از شرکت‌ها هستند که از همان مواد با پایه سرب استفاده می‌کنند و می‌دانید که این کار حدود یک دهه پیش در اروپا انجام می‌شد.

یکی از موضوعاتی که در خلال بحث‌های قبل از مصاحبه اشاره کردید وضع جوی خاص در کشور است. به همین دلیل ممکن است که

آن طور که در صحبت‌های پیش از مصاحبه می‌گفتید، پروفیلی جدید تولید و به بازار عرضه کرده‌اید؟ این محصول را معرفی می‌کنید؟

ما همیشه در امورات از همان روز اول، دنبال این بودیم که محصولی تولید کنیم که با محصولات داخل بازار متفاوت باشد. اما به دلیل نوع محصولی که در این صنعت وجود دارد، خیلی نمی‌شود، کار خلاقانه‌ای انجام داد. با این حال در تحقیقاتی که داشتیم، با صاحبان صنایع و با تجربه‌های این صنعت که از ما بهتر هم هستند، مشاوری کردیم و نهایتاً به این نتیجه رسیدیم، که قالب محصولی را با نام مقاطع لانه‌زنبوری، وارد بازار کنیم. نام این مقاطع را هم خودمان انتخاب کردیم؛ مقاطع لانه‌زنبوری. بنابراین، این پروفیل‌ها در سری ماندو پروس با سرمایه‌گذاری قابل توجه و خریداری قالب‌های خاص و ویژه با تکنولوژی روز دنیا را به سبد کالایی امورات اضافه کردیم. البته شایان ذکر است قبل از این هم سبد کالایی ما خیلی کامل و وسیع بود.

درباره کامل بودن و وسیع بودن سبد تولیدات خود توضیح بدهید تا ابهام از خیلی «کامل بودن»، برطرف شود...

ما سبدهای خاص برای تولیداتمان در امورات معرفی کردیم به این معنا که با سه برند که تفاوت کیفی با هم دارند، محصول تولید کردیم که هر کدام تعریف و ویژگی‌های خودش را داشت و دارد. تولیدات با برند ماندو، تولیدات تاپ ما است. لئو وین محصولاتی کم قیمت‌تر نسبت به ماندو و برند لئو پرایم هم محصولات اقتصادی ما است. البته باید بر این نکته پافشاری کنم که عملاً هندسه پروفیل تولیدی ما دارای بالاترین استانداردها و تضمین کیفی است. لئوپرایم، بر بستر همان قالب‌های تولید می‌شود که دو برند دیگر تولید می‌شوند اما از نظر فرمولاسیون، فرمولاسیون اقتصادی‌تر دارد.

همین موضوع که ما می‌گفتیم پروفیل اقتصادی خودش ما را دچار مشکل می‌کرد چون برخی فکر می‌کردند این پروفیل کیفیت لازم را ندارد در صورتی که هم استاندارد دارد و هم ضمانت. اما در دوره اخیر به این جمع‌بندی رسیدیم که مقطع لانه‌زنبوری را به ماندو سری پروس اضافه کنیم. لذا در همان آغاز کار سعی کردیم اول هم ثبت اختراع کنیم و هم ثبت مالکیت صنعتی. چون فضا در این صنعت طوری است که خیلی زود پروفیل کپی می‌شود و ما قبل از اینکه از این پروفیل رونمایی کنیم و یک متر آن را به بازار بدهیم، این کار را انجام دادیم که بلافاصله مشابه‌اش در بازار تولید نشود.

مگر این پروفیل چه ویژگی‌ای دارد که اقداماتی مانند ثبت و ... را انجام دادید؟

اول اینکه این مدل، صرفاً توسط ما تولید شده است. شبکه بندی داخلی پروفیل که حالت لانه‌زنبوری دارد، به طور انحصاری، متعلق به امورات است و شرکت دیگری نمی‌تواند این پروفیل را تولید کند چون ما هم ثبت اختراع کردیم و هم مالکیت صنعتی این مقاطع را به نام خودمان ثبت کردیم. اما مزیت خاصی که این پروفیل نسبت به دیگر پروفیل‌های معمول بازار دارد، این است که مقاومت خمشی و مقاومت پیچشی بسیار بسیار بالاتری، نسبت به سایر پروفیل‌ها دارد. از مزایای دیگر



برخی از پروفیل‌های شما در شهرهای سردسیر و برخی در مناطق گرمسیر استفاده شود. یعنی از پروفیل‌های شما

در دمای منفی ۱۵ تا ۵۰ یا ۶۰ درجه، استفاده می‌شود. برای حل آسیب‌های حاصل از این معضل چه کرده‌اید؟

من عرض کردم که وضع جوی کشور ما وضع خاصی است. ما در زمستان جاهایی در کشور داریم که منفی ۲۰ درجه است و جاهایی هم هست که دمای ۵۰ درجه هم دارد. اینها جای خود اما مثلاً پارسال زمستان فریمان شب‌های منفی ۲۰-۲۵، را تجربه کرد و ممکن است همان شهر، در تابستان حتی دمای ۴۰ درجه را تجربه کند. یعنی در یک سال پروفیلی که در ایران استفاده می‌شود ممکن است در یک محل، ۶۰ درجه تفاوت گرما را در زمستان و تابستان تجربه کند.

موقی که شما پروفیل تولید می‌کنید و محصول از در کارخانه خارج می‌شود، نمی‌توانید تضمین بدهید این پروفیل در شهری با اقلیم آب و هوایی خاص استفاده نمی‌شود، و صرفاً در شهری معتدل باید استفاده شود. چنین تضمینی وجود ندارد بنابراین باید پروفیلی تولید کنیم که مناطق مختلف آب و هوایی ایران و اقلیم‌هایی که شرایط آب و هوایی خاصی دارند و میزان تابش نور خورشید در مناطق مختلف که عموماً باعث تغییر رنگ در پروفیل می‌شود، را در نظر بگیریم. ما بر همین اساس فرمولاسیون این پروفیل را خیلی قوی در نظر گرفتیم. یکی از دغدغه‌هایمان این بود که جداره‌هایی بالاتر از استاندارد داشته باشد و وزن بالاتر از استاندارد داشته باشیم، از نظر مواد اولیه و محیطی در شرایط مختلف آب و هوایی قابلیت بالایی داشته باشد، این محصول به این دلیل که محصول خاصی است بیشتر زیر ذره‌بین قرار خواهد داشت و بعد از شش ماه واکنش‌های منفی علیه آن آغاز خواهد شد و باعث می‌شود از بازار حذف شود. به همین دلیل ما ابتدا به ساکن، قبل از کار، و در مرحله تولید جلوی آن را گرفته‌ایم. برای همین وزن هر متر طول را بالا بردیم و در فرمولاسیون مواد را با کیفیت در نظر گرفتیم و سعی کردیم قیمت پروفیل هم بالاتر نرود. به همین دلیل این پروفیل در شرایط سخت آب و هوایی سرد یا گرم یا هر طور که می‌خواهد باشد، با تضمین شرکت امرتات فروخته می‌شود. علاوه بر آن بیمه هم روی این محصول وجود دارد و محصول تحت پوشش بیمه آسیاست. البته تاکید می‌کنم بیمه برای فروش‌های کاملاً رسمی است فروش‌هایی که اصطلاحاً به صورت غیر رسمی انجام می‌شود، نمی‌تواند تحت پوشش بیمه باشد. ما تمام این نکات را دیدیم که این پروفیل از نظر مقاومت در تمام شرایط آب و هوایی و از

نظر مواد اولیه کاملاً در شرایط سخت و گسترده بوم ایران، پاسخگو باشد.

یکی از مواردی که در پروفیل‌ها به عنوان ویژگی مطرح می‌شود، ضمانت‌های پیوست به محصول است. برخی از تولیدکنندگان ضمانتی مانند تعویض را به عنوان خدمات پس از فروش دارند. به عنوان نمونه می‌گویند هر اتفاقی افتاد محصول را تعویض می‌کنیم. شما برای این محصول خود چه تضمینی استفاده کرده‌اید.

توجه داشته باشید محصول نهایی ما پنجره نیست ما تولیدکننده پروفیل هستیم. یعنی تولیدات ما به عنوان مواد اولیه در اختیار پنجره‌ساز قرار می‌گیرد و توسط آنها در اختیار تولیدکننده نهایی قرار می‌گیرد. همانطور که در بحث قبل هم در محث فرمولاسیون، صحبت شد، ورود یوپی‌وی‌سی در ایران در ابتدای دهه ۸۰ و توسط کشور آلمان بود. مخترع این پروفیل‌ها شرکت‌های آلمانی بودند و آن زمان پروفیل‌ها بسیار پروفیل‌های باکیفیت بودند (چه از نظر تکنولوژی و چه از نظر هندسی و مواد مصرفی)، اما چون برای اقلیم ایران که خود آلمان به آنها اقلیم‌های استوایی می‌گویند، تعریف نشده بود مشکلاتی را به وجود آورد. آنها پروفیل‌هایی با کیفیت تولید کردند اما در اثر تابش آفتاب زرد می‌شدند و ... به ویژه اینکه ما در برخی از نقاط کشور، UV بالاتر از حد استاندارد داریم. در همان دوره وقتی تولیدکنندگان پروفیل‌های ایرانی شروع به کار کردند این مساله را به عنوان مساله مهم در نظر گرفتند و شرکت‌ها ایرانی سعی کردند به کمک همان آلمانی‌ها، فرمولاسیون را تغییر دهند. چون پودر پی‌وی‌سی بخشی از مواد اولیه یوپی‌وی‌سی، است و بخشی از آن افزودنی‌هایی است که آن را به یوپی‌وی‌سی تبدیل و آن را در برابر آفتاب و ... مقاوم می‌کند. بر این اساس قابلیت‌ها، فرمول پروفیل، بر اساس این افزودنی‌ها، تغییر می‌کند و در برابر هوازدهی، و تابش آفتاب و ... مقاوم‌تر می‌شود. پی‌وی‌سی، ماده اولیه ثابت در تولید یوپی‌وی‌سی است که محصولی بر پایه نفت

PDF Compressor Free Version



است. آن زمان فرمولاسیونی در داخل کشور طراحی شد و بخشی از افزودنی‌ها از آلمان و بخشی هم از یک یا دو شرکت در ترکیه وارد شد. فرمولاسیون نسبتاً خوب بود و حتی ما هم

بر اساس همان خط سیر، با توجه به سال‌هایی که در این حوزه تجربه اندوخته‌ایم، کار را پیش بردیم، و فرمول را تغییراتی دادیم که در محصول نهایی استفاده می‌شود. این تغییر را در پروفیل قبلی‌مان هم استفاده کردیم و در پروفیل جدید هم با همان نسبت مواد اولیه را افزایش دادیم و مقاومت را افزایش داده‌ایم. با این حال در پروفیل جدید یک سری افزودنی‌هایی که قیمت‌هایشان بالاتر است اما به افزایش کیفیت محصول کمک می‌کند را در فرمولاسیون جدید لحاظ کردیم. از نظر مقاومت محصول، سعی کرده‌ایم طوری باشد که در برابر نخستین مساله‌مان یعنی اقلیم ایرانی که آفتاب تندی دارد، مقاومت کافی داشته باشد. ما در این محصول نسبت به تغییرات دمایی، مطمئن هستیم با همه این احوال تاکید من این است تضمین ما برای کیفیت خود پروفیل است. پروفیل یک سری مشخصاتی دارد و استاندارد مانند استاندارد ملی و استاندارد رال آلمان که در چهارچوب آن مشخصات استاندارد ایران مثلاً برای تغییر رنگ، بازه‌ای خاص را در نظر می‌گیرد. در این بازه می‌گوید تغییر از این عدد تا آن عدد استاندارد است. اگر اختلاف از این باشد مشکل از پروفیل است. یا تاب خوردن پروفیل از نظر فیزیکی یا شکست آن در ارتفاع و ... اگر این چهارچوب‌ها را رعایت نکند محصول، دارای کیفیت نیست. ما هم همین‌ها را رعایت کرده‌ایم و بر اساس همان استانداردها هم ضمانت می‌دهیم و این را نباید از یاد ببریم به هر حال این پروفیل‌ها در نهایت محصول پلاستیکی با فرمول خاص هستند و با هر درجه از کیفیت که ساخته شوند قطعاً در نهایت ممکن است در اثر مرور زمان تغییراتی در کیفیت آن ایجاد شود. با هر فرمولاسیونی که انجام دهید تغییر رنگ بر این اساس در اثر مرور زمان وجود دارد. اما تغییر رنگ باید بر اساس همان اعداد و ارقامی باشد که استاندارد اعلام می‌کند.

بنابراین تمام این حرف‌ها را زدم که عرض کنم ما بازه نرمال را تضمین می‌کنیم. چون سیستم کار به این شکل است که شما پروفیل را تولید می‌کنید و بعد پنجره‌ساز از شما پروفیل را می‌خرد و پنجره را می‌سازد و بعد آن را در محل پروژه نصب می‌کند. کار به ساختمان ساز تحویل می‌شود و ساختمان ساز هم واحد را می‌فروشد و در نهایت بعد از چند سال با این شرایط تحویل مصرف‌کننده نهایی می‌شود. اگر ایرادها از منظر پنجره‌سازی باشد ضمانت ما معنایی ندارد اما اگر ایراد کار مرتبط با

پروفیل باشد، آن وقت طرف حساب ما دیگر نه پنجره‌ساز است نه فروشنده، ما برگه کتبی‌ای به عنوان ضمانت‌نامه منتشر کرده‌ایم که ملاک و طرف حساب ما آن است. این ضمانت‌نامه‌های کتبی در محل پروژه پر می‌شود و به عنوان یکی از اسناد ساختمان همراه دیگر

اسناد در اختیار قرار می‌گیرد. در این صورت خریدار با در دست داشتن این اسناد اگر مشکلی در پنجره پیدا کرد تماس می‌گیرد و کارشناس و بازرس ما مراجعه می‌کند و سطح مشکل را می‌سنجد. اگر مشکل پنجره‌ساز باشد که مدلی دیگری حل می‌شود، اگر ایراد از پروفیل باشد بر حسب مورد، صرفاً مشکلات ظاهری مد نظر ما نیست بلکه مواردی که می‌تواند خطراتی را داشته باشد، برای ما بسیار مهم است. در این صورت هم تعویض و در صورت نیاز حتی جبران هزینه‌های ساخت را هم در ضمانت‌نامه‌ها و کاتالوگ‌ها تقبل کرده‌ایم.

شما اگر خودروساز بودید، این سوال پیش نمی‌آمد، چون خودروسازی در ایران بازار انحصاری دارد اما وقتی شما پروفیل یوپی‌وی‌سی تولید می‌کنید، برندهای بسیار صاحب نامی در این حوزه وجود دارد که آنها هم در بازار به عنوان رقیب وجود دارند. شما چه ویژگی‌ای دارید که من به عنوان مشتری وقتی به بازار مراجعه می‌کنم، شما را انتخاب کنم؟

در بخش رقابت ما در بازار بخش‌بندی‌های مختلفی داریم. بخشی از بازار دنبال پروفیل ارزان قیمت است. برای او اصلاً نشان تجاری اهمیت ندارد. بنابراین در چنین بازاری دیگر نمی‌توان مثل قدیم عمل کرد. بگذارید مثال بزنم زمانی وقتی ما

PDF Compressor Free Version

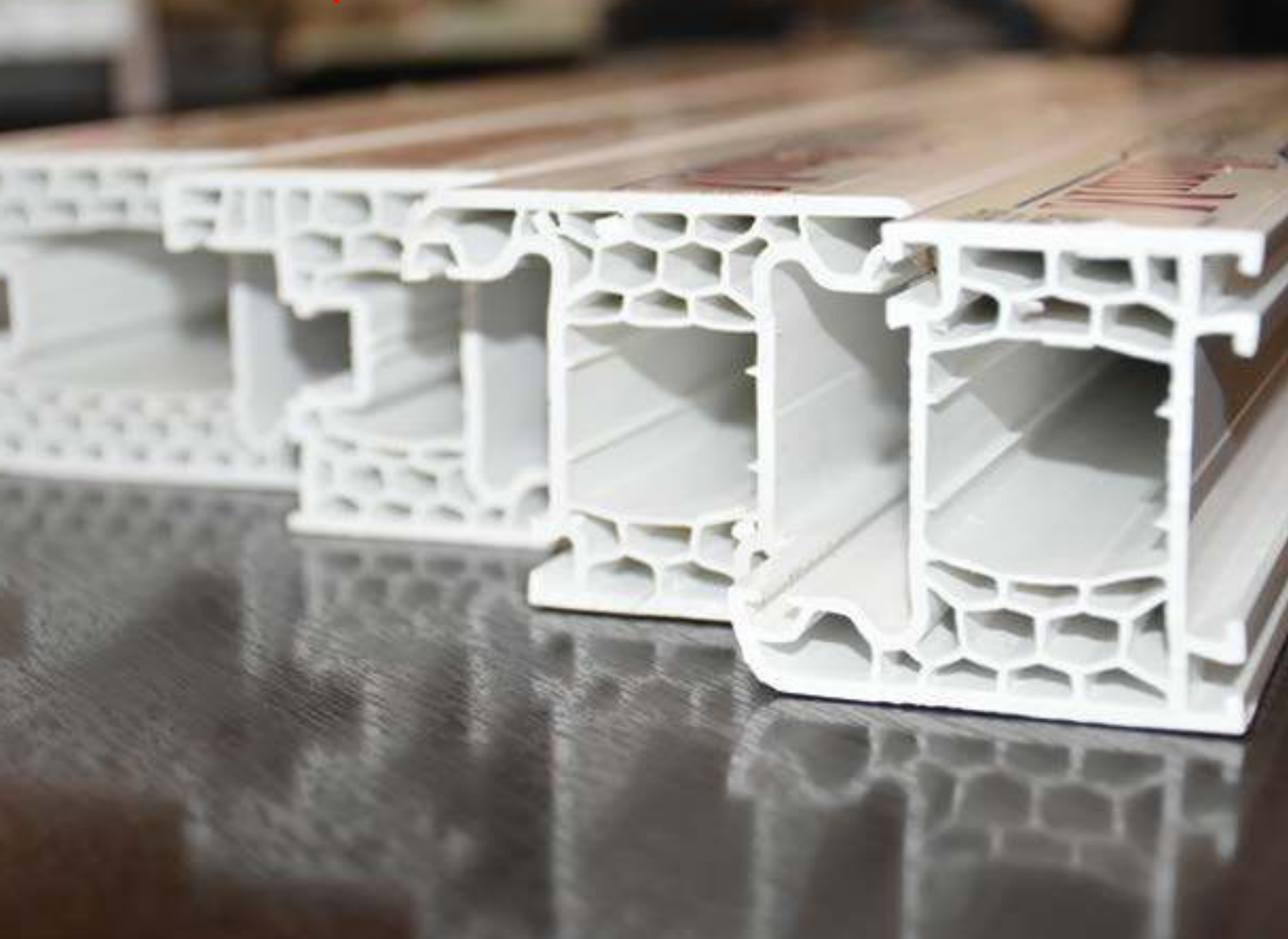
Mundo
Superior Performance 6-cham

که با برند ماندو تولید شده، پروفیل خاصی است. متأسفانه از سال ۹۷ که تغییرات قیمتی بالایی در دلار داشتیم، اتفاقی که افتاد این بود که برخی از پروفیل‌های درجه یک وارداتی عملاً از بازار حذف شدند و همین الان حتی اگر بخواهید هم، نمی‌توانید آنها را خرید کنید، عملاً امکان‌شان را ندارید. آنهایی که داخل ایران تولید می‌شدند آرام آرام کم‌رنگ شدند و نهایتاً حذف شدند. بسیاری از شرکت‌ها یا فعال نیستند یا اصلاً تلاشی نمی‌کنند سهمی از بازار را که در قدیم به دست آورده بودند، حفظ کنند. یا سرمایه‌هایشان را به بخش‌های دیگر سوق دادند بنابراین آنها دیگر حضور ندارند. ما با توجه به همین موضوع، قالب‌ها را در سطحی تعریف کردیم که قیمتش در طبقه متوسط قرار بگیرد اما کیفیتش در بالای هرم باشد. مثل همان پروفیل‌ها که عرض کردم زمانی در بازار ایران بود. به هر حال محصول ما، محصولی نیست که بخواهد با برندهای مشهور که دارند به صورت انبوه تولید می‌کنند، رقابت کند. اساساً فضای بازار این محصول متفاوت است. هدف ما محصولی خاص است با بازار مشخص خودش، بالاخره ما همچنان مشتریانی داریم که در انتخاب کیفیت از دیگران متمایزند. مشتریانی که برای خانه‌های شخصی، یا ویلاهای شخصی خرید دارند و کالای خاص با کیفیت مختص به خود را می‌طلبند.

چطور توانستید قیمت کم و کیفیت بالا را با هم هماهنگ کنید؟

اگر می‌توانستیم این کار را بکنیم در اصل مسأله اصلی و لاینحل اقتصاد را حل کرده

جوان‌تر بودیم بین دوستان مواردی مانند این در حوزه خودرو هم وجود داشت که دوستان یکی می‌گفت عمومی من شورت سوار است یا دیگری می‌گفت پدر من تویوتا سوار است و این افراد اگر خودروهای قدیمی‌تر خود را می‌فروختند، دوباره از همان نشان تجاری خودرو می‌خریدند. بنابراین وضع ثابت، وفاداری به یک نشان تجاری را ایجاد می‌کند. وضع فعلی اما اینطور نیست به لحاظ اقتصادی طوری هستیم که دیگر هیچ کس نمی‌تواند بگوید من مثلاً کره‌ای سوار یا چینی سوارم. الان وضع این طور است که می‌گوییم من مثلاً ۳۰۰ میلیون تومان پول دارم حالا با این مقدار پول، چه می‌توانم بخرم، انتخابات ما محدود شده است. بنابراین برای مشتری که ۳۰۰ میلیون داخل جیب دارد، اصلاً شرکت هیوندا طرف حسابش نیست. در یوپی‌وی‌سی هم یک چنین شرایطی است. ما طراحی‌مان این بوده که بتوانیم بخش‌های مختلف بازار را از آن خود کنیم یا سهم مناسبی را برای خود از بازار در اختیار داشته باشیم. در برندهای ارزان قیمت که بخش انبوه‌سازی یا مسکن مهر مشتری آنها به حساب می‌آیند، یا مشتریان در استان‌های مختلف که هر کدام برای‌شان شرایط قیمتی خاصی وجود دارد دسته‌بندی کرده‌ایم و بر همین اساس برای هر کدام برندی را تعیین کرده‌ایم در این حوزه بازار بر اساس ارزان قیمت، قیمت متوسط، و قیمت بالا برندهایی را طراحی کرده‌ایم که محصولات آن قیمت هر رده از پروفیل‌های ما را پوشش می‌دهد که با عنوان ماندو و لئو و لئو پرایم قبلاً توضیح داده شد. این پروفیل جدید



بودیم من معتقدم هنوز هیچ شرکتی نتوانسته است این کار را بکنند.

رسم بازار این است که تولیدکننده قیمت بالا و کیفیت بالا را ملاک عمل قرار می‌دهد و دوست دارد کیفیت بالا تولید کند و قیمت هم بالا باشد اما مصرف‌کننده یا خریدار در هر سطحی تمایل دارد محصول با کیفیت بالا و قیمت ارزان، در اختیارش قرار بگیرد. رسیدن به نقطه متعادل بین کیفیت و قیمت را چطور انجام دادید؟

این نقطه از نظر من همان نقطه بهینه است بهترین حالت ممکن اما ما سه پروفیل داریم برای سه طبقه قیمتی پایین، متوسط و بالا طراحی شده است. مثالی که همیشه می‌زنم، خطوط هوایی است که یک پروازی از تهران بلند می‌شود، و به مقصدی خاص حرکت می‌کند. سه نوع صندلی در آن هواپیما وجود دارد. فرست کلاس، بزنس کلاس و اکونومی کلاس. وقتی شما در این هواپیما حضور دارید، امنیت پرواز برای همه یکسان است زمان رسیدن به مقصد هم یکسان است. اما حالا پذیرایی فرق می‌کند یا فاصله بین صندلی‌ها. یعنی امنیت و سلامت خط قرمز خطوط هوایی باید باشد نه فاصله صندلی و نوع پذیرایی. ما هم سعی کردیم خط قرمزها را سختگیرانه رعایت کنیم حتی با لئوپرایم که با آن می‌شود یک پنجره خوب بسازید و در شرایط مختلف آب و هوایی از آن استفاده کنید. در عین حال باید این را در نظر بگیریم پنجره هم در ایران و احتمالاً در دنیا یک

محصول کاملاً سفارشی است. اینطور نیست که شما برای یک ساختمان مثل کت شلوار سری بدوزید. هر خانه یک سری پنجره با اندازه‌های استاندارد دارد که شاید مقاومت پروفیل زیادی نداشته باشد چون ابعاد استاندارد دارد و خیلی هم بزرگ نیستند. وقتی وارد منزلی می‌شوید، ممکن است پنجره‌های بسیار بزرگ بر اساس نوع طراحی‌ای که دارد، وجود داشته باشد مثلاً پنجره‌هایی که یک دیوار کامل را می‌گیرد. در این پنجره‌ها پروفیل‌های ارزان‌قیمت‌تر کاربرد ندارد. سری لئوپرام ما به درد این بخش نمی‌خورد. اینها برای ساخت پنجره‌های نرمال ساخته شده است. داشتن چند مدل پروفیل باعث می‌شود دست ما برای ارائه به مشتری باز باشد. ما این‌ها را صادقانه به مشتری عرض می‌کنیم و در نهایت او تصمیم می‌گیرد. وقتی اینطور باشد مشتری اعتماد کامل به پروفیل ساخته شده در این مجموعه دارد و به آنچه در مجموعه درباره کیفیت و قیمت عرضه می‌شود ایمان خواهد داشت.

در پایان اگر نکته باقی مانده بفرمایید...

امیدوارم مشکلاتی که در مسیر تولید وجود دارد هر چه زودتر رفع شود. در پایان از شما و همکارانتان در مجله وزین پنجره تشکر می‌کنیم، با استعانت از درگاه خدای متعال این امید وجود دارد که بیش از پیش بتوانیم شعار امرتات (بودیم، هستیم، خواهیم ماند) را محقق سازیم.

مدیرعامل بازرگانی آلپا در گفتگو با مجله ایرانین



ما شریک مشتریان مان هستیم



اشاره

پنجره ایرانیان: «جواد نگاهی» مدیرعامل بازرگانی آلپا است. مردی که به نظر مصمم می‌رسد تا کارش را گسترش دهد. از توضیحاتش اینطور به نظر می‌رسد که تصمیم دارد در سال‌های آینده از نقطه‌ای که حضور دارد، به سمت جایگاهی بالاتر در بازار قدم بردارد؛ حرف‌هایش خودمانی است و به نظر خیلی سر راست و بدون انداختن کلام در پیچ و خم ابهام، موضوعات را بیان می‌کند. درباره کار اینطور توضیح می‌دهد که: شغل یک مرد، مثل بچه‌اش می‌ماند. «نگاهی» کارش را از یک مغازه ۱۸ یا ۱۹ متری آغاز کرده است. این را خودش توضیح می‌داد و از همان مغازه حالا مجموعه‌ای نسبتاً بزرگ دارد. مجموعه‌ای که در بازرگانی و تولید هم‌زمان در حال فعالیت است. بعد از ظهر یک روز از هفته دوم دی‌ماه، مهمان گروه صنعتی بازرگانی آلپا در دفتر این مجموعه در جاده ساوه بودیم. مجموعه‌ای که شامل انبار پروفیل و یراق‌آلات آنها بود و البته در ساختمانی دیگر نیز، محل تولید در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی که از قضا نقطه شروع کار گروه صنعتی آلپا بوده است. آلپا کار خود را در حوزه ساخت در و پنجره آغاز کرده و پس از آن نیز وارد کار بازرگانی شده است. حالا هم همین چند وقت پیش از پروفیل آلپاوین رونمایی کرده است که به صورت مشارکتی تولید می‌کنند. آنچه در ادامه می‌آید محصول گفت‌وگوی پنجره ایرانیان با «جواد نگاهی» مدیرعامل بازرگانی آلپا است که مشروح آن را در ادامه می‌آید:

PDF Compressor Free Version



سال است که با کسب نمایندگی رسمی پروفیل گالوانیزه آهن و فولاد جهان، عرضه تمامی مقاطع این محصول را هم به سبد کالایی مجموعه اضافه کرده‌ایم. یکی از مواردی که باید تاکید کنم این است که مجموعه آهن و فولاد جهان و شخص جناب آقای مهندس سیروس همتیان، کمک زیادی به مجموعه ما کرده‌اند. به ویژه در زمانی که ما به بازار یراق ورود کردیم، کمک و همیاری ایشان به مجموعه ما، سبب شد ما بتوانیم بخش قابل توجهی از نیازمندی‌های بازرگانی آلپا را از ترکیه، تامین کنیم. به همین دلیل از فرصت پیش آمده استفاده و از مدیریت محترم مجموعه آهن و فولاد جهان تشکر می‌کنم.

در مجموع، بازرگانی آلپا با داشتن سبد کاملی از محصولات و ملزومات صنعت دروپنجره، همه آن چیزی را که شما برای داشتن یک پنجره خوب و استاندارد می‌خواهید، دارد و آماده ارائه این محصولات به مصرف‌کنندگان و مشتریان عزیز در سراسر کشور است. همین‌جا آماری هم خدمت‌تان ارائه می‌کنم، سال گذشته ۱۴۰۰ تن پروفیل وین‌تک فروختیم و ۲۱۰۰ تن گالوانیزه. در حال حاضر هم پروفیل اکونومی آلپا وین را با شیوه مشارکت تولید می‌کنیم.

بازرگانی آلپا دارای مختصات مکانی و اداری خاص خود است که از بخش‌های آن بازدید کردیم، اگر ممکن است درباره آن هم کمی توضیح دهید.

مجموعه بازرگانی آلپا در زمینی به مساحت ۱۷۰۰ مترمربع در غرب تهران و جاده ساوه واقع شده است. یک سوله به مساحت ۴۰۰ متر مربع به انبار اختصاص یافته و ساختمان اداری و سایر بخش‌ها هم در این مجموعه قرار دارد. دفتر مرکزی بازرگانی آلپا نیز در بلوار اشرفی اصفهانی قرار دارد. مجموعه دوم که به بخش تولیدی و گروه صنعتی آلپا اختصاص یافته و در جوار بخش بازرگانی است در زمینی به مساحت ۱۷۰۰ مترمربع با فضای مسقف نزدیک به ۸۰۰ مترمربع واقع شده است. در این بخش کارهای ساخت و مونتاژ در و پنجره مربوط به مجموعه آلپا انجام می‌گیرد.

بازار پنجره و بازار پروفیل نیازهایی دارد و مثل هر بازار دیگر، مختصات

بگذارید اعتراف کنم در سال‌هایی که کار خبرنگاری انجام داده‌ام، همیشه داستان چگونگی شکل‌گیری شرکت‌ها و شروع به کارشان برایم جذابیت داشته است. احتمالاً دیگران هم چنین علاقه‌ای دارند و چنین روایتی برای‌شان جذاب است. پس اگر موافق باشید از همین نقطه آغاز کنیم. کارتان را چطور آغاز کردید؟

شروع کار خود من در اصل از سال ۱۳۷۹ بوده است. آن زمان من از یک مغازه ۱۸ یا ۱۹ متری با حدود ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان سرمایه، کار را با ساخت در و پنجره آلومینیومی آغاز کردم. بعدها که پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی به بازار آمد، ماشین‌آلات مرتبط با آن را هم خریداری کردم اما با گذشت ۶ ماه، حتی ۶۰ تا پنجره هم با آن نساختم. آن زمان وقتی مبحث ۱۹ مطرح شد و گزینه‌های اجباری در آن گنجانده شد، کار را بسیار جدی‌تر شروع کردیم. از بازار هم نشانه‌های خوبی دریافت کردیم و شروع کار ما با پروفیل‌های ترک، کلید خورد. اما اگر قرار باشد به صورت رسمی از کار آلپا بگویم باید عرض کنم، ما فعالیت خود را در صنعت دروپنجره با نام گروه صنعتی آلپا از سال ۱۳۸۵ و در زمینه ساخت و مونتاژ دروپنجره یوپی‌وی‌سی آغاز کردیم. فعالیت پنجره‌سازی ما با پروفیل‌های «ویستاست» و «آریا پروفیل» در آن سال‌ها ادامه داشت تا این که در سال ۱۳۹۰ شرکت بازرگانی آلپا را تأسیس و راه‌اندازی کردیم. فعالیت بازرگانی آلپا با توزیع و فروش «پروفیل دیوا» آغاز شد و تاکنون با افزودن محصولات متنوع مورد استفاده در صنعت در و پنجره، سبد کالایی نسبتاً کاملی را به مشتریان ارائه می‌کنیم. در آن سال‌ها سه سال، سی درصد تولید و پخش شرکت دیوا، را در اختیار داشتیم. با گذشت زمان کم‌کم پروفیل وین‌تک هم وارد بازار شد و ما هم جذب این سیستم شدیم. در کنار این به این دلیل که مجموعه بازرگانی بودیم، پخش پروفیل پلاس‌پین را به بخش پروفیل مجموعه اضافه کردیم و همچنین واردات و توزیع صفر تا صد یراق‌آلات «اندو ترکیه» را نیز تاکنون انجام داده‌ایم. بازرگانی آلپا جزو نماینده‌های رسمی یراق‌آلات اندو در ایران است که تمامی محصولات این برند را با ضمانت و گارانتی مستقیم شرکت به بازار و مشتریانی ایرانی عرضه می‌کند. قریب دو



و ویژگی‌های خاص خود را. سوال این است چه می‌شود که مجموعه‌ای با ۲۰۰ یا ۱ هزار تومان سرمایه تبدیل به مجموعه‌ای نسبتاً بزرگ می‌شود؟

هدف همه این است که کار کنیم و در نهایت با تلاش از مسیر کار در همان حوزه، به شرکتی بزرگتر تبدیل شویم. من یکی از ایده‌ها و اعتقاداتم این است که شغل ما مردها حکم بچه ما را دارد و ما باید حواسمان به این بچه باشد. دلیل آنچه می‌بینید و اگر احساس می‌کنید تجارتی در حد خودش بزرگ است، به این دلیل است که ما حواسمان به این بچه بوده و خوب هم بوده. اما این تنها موضوع نیست چون باید واقعیت را هم قبول کنیم اینکه تمام آن‌هایی که آن روزهای اول، وارد صنعت یوپی‌وی‌سی شده‌اند، در زمان مناسب وارد این کار شده‌اند. ورود آن‌ها به بازار در زمانی بود که استقبال خیلی خوبی از این صنعت شد. یعنی یک بخشش به اینکه من خیلی بلد بوده‌ام ربطی ندارد به این ربط دارد که در زمان مناسب وارد این حوزه شده‌ام. در زمانی که استقبالی خوب از پنجره یوپی‌وی‌سی به عنوان کالای نو شد و بدون تعارف این به ما کمک کرد. بخش دیگر هم این است که هر مجموعه‌ای هدفی دارد. ما هم مثل بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی هدف داشتیم و برای رسیدن به آن برنامه‌هایی را طراحی و اجرا کرده‌ایم. همه این‌ها جای خود اما من اعتقاداتی هم دارم. همین الان در مجموعه ما ۳۳ یا ۳۴ نفر مشغول هستند و من هیچ وقت به فکر این نبودم که حقوق این‌ها قرار است از کجا تامین شود چون معتقدم هر آنکه دندان دهد نان دهد. این کارکنان خودشان روزی‌ای دارند و برای ما هم کارکردشان روزی به همراه دارد. بنابراین همه اینها را گفتم که خدمت‌تان عرض کنم، معتقدم اول لطف خداوند و دوم وضعیت بازار سوم هم روزی کارکنان ما کار ما را به این نقطه رسانده است. این نکته را هم عرض کنم من در مسیر کار، از این شاخه به آن شاخه نپریدم. به عنوان مثال همین حالا اگر به یک پنجره‌ساز بگویند نمایندگی چه پروفیل‌هایی را داری، نام ده دوازده برند را برایتان ردیف می‌کند اما ما اینطور نبودیم کل این ۱۷ یا ۱۸ سال که در این صنعت فعالیت داریم، از آلومینیوم تا یوپی‌وی‌سی گمان نکنم پروفیل بیش از ۷ یا ۸ برند در مجموعه ما آمده باشد. من به تداوم کار اعتقاد دارم. چه در ارتباطات انسانی و چه در تجارت. معتقدم این تداوم، درخت قطورتی می‌سازد. مثل یک کتاب که هر قدر قطورتر باشد، آگاهی بیشتری در آن یافت می‌شود.

پایه کار شما بازرگانی بوده و در این حوزه بزرگ شده‌اید ...

خیر پایه کار ما تولید بوده بعداً در حوزه بازرگانی فعال شده‌ایم ..

منظورم این نبود. منظور این است که شما به هر حال با بازرگانی بزرگ شده‌اید. دست کم آن طور که از گفته‌های خودتان بر می‌آید...

اگر منظورتان بزرگ‌شدن از منظر عددی (درآمد) باشد حرفتان درست است اما به جرات می‌گویم ما هنوز هم در پنجره‌سازی جزو ده نفر اول به لحاظ تیراژ تولید هستیم. این سوالات پینگ‌پنگی برای این مطرح شد که به اینجا برسیم، در حوزه بازرگانی آنهایی که خیلی تمایل دارند دانشگاهی صحبت کنند از اصطلاح تحقیقات بازار حرف می‌زنند اما در بازار آن‌ها که کار اقتصادی به ویژه فروش انجام می‌دهند به نظر نوعی شمم اقتصادی دارند که به خودی خود به آن‌ها در شناخت بازار، جهت بازار و نیازمندی‌های بازار، کمک می‌کند با این گزاره موافقت؟

قطعا اینطور است. اولاً ما مجموعه‌ای را ایجاد کرده‌ایم که براساس محاسبه‌ای درست کار می‌کند. ما در این مجموعه کالاهایی که داریم را ارزان نمی‌فروشیم. نه کالای ارزان خریداری می‌کنیم و نه ارزان می‌فروشیم. یکی از دلایلی که با این قدمت در بازار حضور داریم، این است که سعی کردیم با خوب‌های بازار ارتباط داشته باشیم یعنی آنهایی که از منظر کیفیت مواد اولیه و کیفیت محصول نهایی در صدر بازار شناخته می‌شوند. ما تمام سعی‌مان این بوده که تامین‌کننده‌های خوب را دست‌چین کنیم و این اقدام را انجام داده‌ایم. سعی کرده‌ایم در کنار این‌ها باشیم تا با آن‌ها هم رشد کنیم. به همین دلیل تا کنون توانسته‌ایم به رغم وجود مصیبت و سختی در بازار، فعالیت رو به رشد داشته باشیم. اصلاً ادعا ندارم رشدی عالی داشته‌ایم اما همیشه گفتم رشدمان راضی‌کننده است.



PDF Compressor Free Version



این میزان از توفیق هم کم نیست اما صحبت من این است که مثل شما فروشندگان دیگر هم در بازار هستند. کسانی که همین پروفیل‌ها مثل وین‌تک یا ویستا بست و ... را می‌فروشند. سوال این است آیا چیزی به نام فوت کوزه‌گری در فروش دارید که توانسته‌اید در این بازار با این مشکلات هنوز هم سرپا بایستید؟

اگر می‌خواهید اسم فوت کوزه‌گری رویش بگذارید، ایرادی ندارد اما واقعیت این است که ما همیشه اعداد را مد نظر نداشته‌ایم. مشتری‌مدار بوده‌ایم. به هر قیمتی و به هر کسی هم کالا را نفروخته‌ایم. من خودم پنجره‌ساز بوده‌ام بنابراین مسائل و مشکلاتی که اعضای این صنف درگیر آن هستند را به خوبی می‌فهمم. دغدغه‌ها نقدینگی، کیفیت محصولی که می‌خواهند به دست مشتری بدهند را هم می‌دانم، دردسرهای تولید و ... را می‌شناسم بنابراین با شیوه صحیح برخورد توانسته‌ایم مشتریان وفادار را نگه داریم. ما صرفاً به دید مشتری به آنها نگاه نکرده‌ایم در کنار آنها بوده‌ایم و سعی کرده‌ایم خود را شریک آنها بدانیم.

یعنی به درک متقابلی با آنها رسیده‌اید. درست است؟

در مجموع درست است اما این درک الگوی ثابتی ندارد. درک این شرایط همیشه برای همه یکسان نیست. گاهی این درک این است که کالای با کیفیت در اختیارشان بگذاریم. گاهی هم درک مشترک یعنی اینکه با توجه به وضعیت مشتری، شرایط مناسب پرداخت برایش در نظر بگیریم. یا گاهی هم این است که تخفیف خوب به آنها بدهیم با شرایط خوب. می‌خواهم این را عرض کنم کسی که در این مجموعه را بزند، تمام نیازهایش برآورده می‌شود. دید من این بوده که انبار باید حاوی تمام کالاهایی باشد که یک پنجره‌ساز نیاز دارد. از کوچکترین و جزئی‌ترین کالا تا بزرگترین، از کم‌مصرف‌ترین کالاها تا پر مصرف‌ترین آنها. همیشه این‌ها را در سبد کالایی‌مان داشته‌ایم. این از آنجا ناشی می‌شود که بدانیم سیستم بازرگانی سیستم لحظه‌ای است. ممکن است همین حالا با یک مشتری موجودی انبار ما کاملاً به صفر برسد بنابراین اینکه سبد شما به عنوان تامین کننده خالی نماند بسیار مهم است من همیشه در این فکر بوده‌ام و تا کنون هم این اقدام را انجام داده‌ام. این موضوع برای کسانی که با ما کار می‌کنند، بسیار جذابیت دارد. چون می‌توانند تمام آنچه نیاز دارند را از بازرگانی آنها تامین کنند و نیاز به فرد دیگری ندارند. مشتریان این ویژگی را به عنوان حسن می‌بینند و باعث شده است مشتریان این مجموعه ماندگار شوند.

با این اوصاف چشم‌اندازی هم حتماً برای سازمان‌تان دارید؟

یکی از مهمترین چشم‌اندازها در این مجموعه، تولید پروفیل خودمان بوده که خوشبختانه به مرحله بهره‌برداری رسیده و به بازار هم ارائه شده است. با این حال برای طرح چشم‌انداز باید نگاهی به آینده داشت که من تحلیلیم از شرایط آینده، شرایط مناسبی نیست. سال آینده را سال سختی می‌بینم. به ویژه در صنعت خودمان. یکی از بحث‌هایی که اینجا پیش می‌آید می‌تواند این باشد نگاه افرادی که دستی بر آتش بازرگانی دارند معمولاً چنین است که چرا خودمان که عرضه‌کننده هستیم، سود تولید و عرضه را یکجا از آن خود نکنیم؟ سوال مشخص این است وقتی شما به این حوزه ورود کردید با این نگاه وارد تولید شدید؟

خیر. هدف ما برای ورود به حوزه تولید، برندسازی بوده است. پروفیلی که در حال حاضر تولید و عرضه کرده‌ایم، پروفیل اکونومی است اما اکونومی خوش قیمت است به این معنا که عدد برای ما مهم نبوده است. همین حالا قیمت این پروفیل با این کیفیت، حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد زیر قیمت داریم ارائه می‌کنیم. بنابراین کسب سود خیلی مد نظر ما نبوده است.

بگذارید این بخش پرسش را کمی خودمانی‌تر و کمی بدون تعارف بپرسم. با این تعابیری که استفاده کردید، این بحث پیش می‌آید که پروفیل را محض رضای خدا که تولید و عرضه نمی‌کنید؟

خیر من چنین ادعایی نکردم. اما دو اصل در این زمینه وجود دارد اول اینکه ما برای معرفی پروفیل آلا سراغ، تبلیغات آنچنانی نرفته‌ایم و با این شیوه بیشتر

PDF Compressor Free Version



مشتریان ما می‌رسانند؛ یعنی محصولات ما در این مراکز با همان قیمت دفتر مرکزی به مشتری عرضه می‌شود. ضمن این که مجموعه آلیا با تیم فروش و پشتیبانی قوی که در اختیار دارد آماده عقد قرارداد و عرضه محصول به سراسر کشور و تمامی شهرستان‌هاست و در این راستا دست همکاران را به گرمی می‌فشارد. **با توجه به این که شما در مجموعه آلیا هم در بخش ساخت و مونتاژ و هم در بخش بازرگانی فعالیت دارید مهم‌ترین مولفه‌های یک پنجره خوب و استاندارد را چه می‌دانید؟**

استاندارد یک پنجره شامل مولفه‌های متعددی است اما به نظر من این موضوع از قاب فلزی که سازنده ساختمان باید برای پنجره تعبیه کند شروع می‌شود تا مرحله نصب که آن هم یکی از مهم‌ترین بخش‌های کار است. مواد اولیه خوب و استاندارد اگرچه در تولید یک پنجره استاندارد نقش موثری دارد اما اگر بهترین پروفیل و یراق‌آلات را به یک مونتاژ کار نابلد و کم‌تجربه بدهیم یقیناً پنجره خوبی به ما نخواهد داد. به همین دلیل به نظر من مرحله ساخت و مونتاژ و نکات فنی بسیار زیادی که در این مرحله وجود دارد نقش بسیار مهمی در تولید پنجره استاندارد دارد. درمجموع استفاده از مواد اولیه خوب و به‌کارگیری ماشین‌آلات و دستگاه‌های مدرن به‌اضافه مونتاژ کار باتجربه، پنجره استاندارد تولید می‌کند که باید مرحله نصب آن هم به‌خوبی انجام شود تا شاهد یک پنجره با عملکرد مناسب باشیم. در مرحله بعد، نگهداری درست، نحوه استفاده و رگلاژ دوره‌ای نیز در دوام و کارایی بلندمدت آن پنجره موثر است.

به دلیل این که مجموعه ما از ابتدا در بخش مونتاژ فعالیتش را آغاز کرد تمامی مراحل ساخت یک پنجره را با پوست و گوشت و استخوانمان درک کرده‌ایم و



می‌خواهیم پروفیل را به بازار بشناسانیم. دوم اینکه واقعیت این است ما از پس نام پروفیل‌های دیگر را تکرار کردیم، خسته شدیم. خواستیم نام پروفیلی را تکرار کنیم که متعلق به خودمان باشد.

یک قاعده موفقیت در بازرگانی یا تولید احتمالاً این است که برای محصولات ارائه شده، تضمین‌های کافی ارائه دهیم، شما چه تضمین و خدمات پس از فروشی برای محصولات‌تان دارید؟

تمامی محصولات ما علاوه بر تضمین‌های معتبر شرکتی که از طرف شرکت اصلی خودشان دارند از سوی بازرگانی آلیا نیز تضمین تعویض به هر دلیلی دارند؛ یعنی هر محصولی که از ما دریافت می‌کنید در صورت داشتن هر نوع عیب و ایرادی چه در محصول چه در بسته‌بندی و یا حتی در حین حمل‌ونقل به آن وارد شده باشد بدون قید و شرط تعویض می‌شود. محصولات و یراق‌آلاتی که در پنجره استفاده شده اگر به هر دلیلی دچار مشکل شود نیز شامل این تضمین می‌شود. این نکته را یادآور شوم که ما در طول تمام سال‌هایی که این محصولات را به بازار عرضه می‌کنیم مواردی که نیاز به استفاده از تضمین تعویض داشته باشند واقعاً بسیار ناچیز و انگشت‌شمار بوده با این وجود شرکت خودش را در مقابل این نوع مشکلات درهرصورتی جوابگو می‌داند و آماده ارائه این خدمات است.

وسعت و دایره نفوذتان در زمینه عرضه چطور است. یعنی نمایندگی‌های رسمی در سراسر کشور دارید؟

نماینده رسمی به آن صورت نداریم اما در چند شهر و کلان‌شهر کشور همکاری داریم که محصولات ما را با همسان‌سازی قیمتی که انجام داده‌ایم به دست



PDF Compressor Free Version



همچنان به کار و فعالیت تان در گروه آلیا ادامه داده‌اید؛ این کار چطور میسر شد؟

نکته اول این که در هر زمان و هر مکانی همیشه یک سری مشکلات و سختی‌هایی وجود دارد و کار و فعالیت صنعتی و بازرگانی هم از این قاعده مستثنا نیست. منتها ما در بازرگانی آلیا بر این باوریم که همیشه باید خوش‌بینانه به وقایع و آینده نگاه کنیم و تلاش کنیم تا خودمان را با شرایط سازگار کنیم؛ یعنی قبل از آنکه مشکلات بر ما غلبه کنند با ارائه راهکارهای مفید و دوراندیشی آماده مواجهه با مشکلات شویم. در نوسانات قیمتی که در سال گذشته شاهد آن بودیم و مسائلی مانند تغییرات لحظه‌ای نرخ ارز و کمبود کالا هم وجود داشت، مجموعه آلیا تنها به فکر تامین محصولات مورد نیاز مشتریان بود و لحظه‌ای به این مسئله فکر نکردیم که با بستن فروش و نگاه داشتن کالا مترصد فرصت مناسب باشیم. میزان دپوی کالا در مجموعه آلیا به گونه‌ای است که همواره جوابگوی نیاز و خواسته مشتری باشد و مشتری هیچ‌گونه کم‌وکسری در این زمینه احساس نکند. نوسان و افزایش قیمت محصولات در یک سال گذشته بی‌سابقه بود به نحوی که در برخی اقلام تا ۳۰۰ درصد هم رشد داشت اما مجموعه آلیا تلاش کرد با مدیریت صحیح، قیمت‌ها را به گونه‌ای ارائه کند که کمترین فشار به مشتری وارد شود و حتی سعی کردیم با کاهش سود مجموعه، این بحران‌ها را به سود دو طرف مدیریت کنیم. چون هدف ما ماندن و کار کردن در این صنعت است این اتفاقات را گذرا می‌دانیم و تلاش می‌کنیم با آینده‌نگری و دوراندیشی، این بحران‌های مقطعی را به نفع مجموعه و مشتریانمان مدیریت کنیم.

تجربیات گران قدری که در آن بخش به دست آوردیم به ما کمک کرد تا در سایر زمینه‌ها با دقت نظر بیشتری وارد شویم و اقدامات سنجیده‌تری انجام دهیم. ما در مجموعه آلیا همیشه به بحث آموزش و استفاده از دانش فنی و تکنولوژی روز دنیا توجه داشتیم و هنگام استخدام نیروی‌های فنی و پرسنل نیز بر این امر تاکید ویژه داشتیم. اهمیت استفاده از نیروی فنی ماهر و باتجربه در این است که یک مونتاژکار حرفه‌ای و باتجربه حتی می‌تواند با استفاده از یک متریل معمولی و درجه‌دو نیز پنجره قابل قبولی تولید کند.

در حوزه فعالیت‌های بازرگانی یکی از مشکلات، بحث‌های گمرکی است. مشکلات گمرکی بر کار شما موثر بوده است؟

متأسفانه گمرک و قوانین وارداتی ما دارای ثبات مشخصی نیستند و این مسئله به‌اضافه افزایش تعرفه‌ها که سالی یک مرتبه حداقل اتفاق می‌افتد مشکلات عدیده‌ای برای ما در بخش واردات کالا به وجود آورده است. از سوی دیگر عدم نظارت بر مبادی ورود کالا و ورود حجم زیادی از کالای قاچاق به بازار کشور باعث می‌شود تا بخش بازرگانی که به‌صورت قانونی و با پرداخت هزینه‌های بسیار اقدام به واردات کالا می‌کند نتواند با این محصولات از نظر قیمتی رقابت کند و این مسئله ناهنجاری‌های زیادی در بازار به وجود آورده است. ورود بی‌ضابطه کالای قاچاق در بلندمدت حتی باعث بی‌اعتمادی مشتری به فعالان بازرگانی و محصولاتشان می‌شود.

شما همانطور که ذکر کردید شرایط سخت بازار سال‌های آینده را سخت توصیف می‌کنید. پیش از این هم شرایط سخت را تجربه کرده‌اید به ویژه در زمان تحریم‌ها، نوسان قیمت ارز، افزایش تعرفه‌های گمرکی و...



محسن محمدی، کارآفرین برجسته استان مرکزی

مهمترین هدف، اشتغالزایی است



پنجره ایرانیان؛ می‌گویند وقتی گلف بازی می‌کنید یاد می‌گیرید که چطور پیگیر باشید. آنهایی که گلف بازی کرده‌اند یا آموزش‌اش را دیده‌اند، می‌دانند مربیان تاکید دارند وقتی با چوب گلف به توپ ضربه می‌زنید، کار تمام نیست. اول باید حرکت چوب را پس از اصابت به توپ، تا بالا سر ادامه بدهید. بعد با چشم توپ را دنبال کنید که کجای زمین فرود می‌آید. اینها همه به شما یاد می‌دهد که چطور امور را مدیریت کنید و با پیگیری درست، برای برنامه‌های بعدی آماده باشید. وقتی پای صحبت کارآفرینان و آدم‌های موفق صنعت و تجارت می‌نشینید، همه بر این موضوع تاکید دارند که در طول سال‌های فعالیت در اقتصاد، یادگرفته‌اند که باید موضوعات را پیگیر باشند. باید روی موضوعات تمرکز کنند تا بتوانند قدم به قدم برنامه بریزند و به هدفی خاص نزدیک شوند. مصاحبه‌های مختلفی از آدم‌هایی شبیه برادران خیامی یا دیگران دیده و شنیده شده و همه این موضوع را تایید کرده‌اند. محسن محمدی که نامی آشنا در صنعت آلومینیوم دارد، نیز داستانش خواندنی است. مردی که از کفش فروشی آغاز کرده و در حجره‌های بازار اراک، مشغول کار بود بعدها



سراغ صنعت آلومینیوم آمده است. «پیام کارآفرین» روایتی نسبتاً جذاب از او و زندگی‌اش دارد و درباره او نوشته است: پدرش قصابی داشت و خودش مغازه کفش فروشی؛ یعنی اگر پیشگویی پیدا می‌شد و سعی می‌کرد داستان زندگی او در ۳۰ سال آینده را حدس بزند، احتمالاً نمی‌توانست بیشتر از یک زندگی تقریباً مرفه، با چند باب مغازه بیشتر و کمی شهرت برایش تصور کند. آن موقع یعنی اوایل دهه ۷۰، نه پیشگویی پیدا شد که آینده جوان اراکی را به درستی پیش‌بینی کند و نه حتی اطرافیانش توانستند حدس بزنند که قرار است بیخ گوش‌شان چه اتفاق مهمی رخ بدهد؛ «من صاحب یکی از پرفروش‌ترین مغازه‌های کفش در ایران بودم اما اگر در اینکار می‌ماندم، نمی‌توانستم به آرزویم که اشتغالزایی برای آدم‌های بیشتری بود، برسم.» پس یک روز تصمیم گرفت دارایی‌اش را به پول تبدیل کند و کارگاه تولید محصولات آلومینیوم بزند. «خیلی‌ها گفتند وارد این کار نشو اما من گوش نکردم، چون درباره این صنعت تحقیق کرده بودم و شک نداشتم موفق می‌شوم.»

محسن محمدی، بنیان‌گذار و مدیرعامل کارخانه‌های آلومرول نوین و روان‌گذاز پردیس در اراک است. او را حالا به عنوان یک کفش فروش نمی‌شناسند. آدمی است که به قول خودش در یک لحظه برای رفتن به سوی هدفی خاص، تصمیم درستی گرفته و به سمت آن گام برداشته و حالا او از تولیدکنندگان صاحب نام انواع محصولات آلومینیومی است. همکاری او با بانک کارآفرین از سال ۹۹ شروع شده و تاکنون بر مبنای یک تعامل برد-برد تداوم یافته است. پیام کارآفرین با او به گفت‌وگو نشست و محصول پرسش و پاسخ خود را منتشر کرده است. این روایت را بخوانید:

کنیم. مدتی قبل هم یک شرکت حمل و نقل راه اندازی کردیم. این اقدامات همگی به ما کمک می‌کند تا در چالش‌های اقتصادی تسهیلات درست بگیریم.

بانک کارآفرین چه نقشی در تحقق اهداف توسعه‌ای شما داشته؟
در سال‌های اخیر تغییرات مهمی در بانک کارآفرین اتفاق افتاده و این تفکر که باید گام‌های بزرگتری برداشته شود، به یک نگاه غالب تبدیل شده است. ما هم به دنبال توسعه هستیم و همواره نیاز به همکاری با یک بانک با مختصات کارآفرین داشتیم. گام اول با دریافت تسهیلات شروع شد و به مرور گسترش پیدا کرد به نحوی که ما الان با مجموعه کارآفرین شامل بانک، صرافی، بیمه، کارگزاری و... کار می‌کنیم.

کدام ویژگی بانک کارآفرین باعث تداوم همکاری شده؟
همکاری باید برد - برد باشد؛ یعنی ما هم به منافع خودمان اهمیت می‌دهیم، هم بانک. وقتی همیشه تلاش‌تان این باشد که تعهدات معوق و چک برگشتی نداشته باشید، قراردادهای و وثایق‌تان ناقص نباشد و ... قاعداً طرف مقابل هم مجاب می‌شود تا با شما کار کند. از آنطرف بانک کارآفرین هم دیدگاه‌های ارزشمندی دارد و از تیم مجرب و باانگیزه برخوردار است.

شما از سال ۷۴ با همراهی ۶ نفر وارد صنعت آلومینیوم شدید اما حالا مجموع نیروهای هلدینگ به ۶ هزار نفر رسیده است؛ این نیروی انسانی ارزشمند چقدر در رسیدن به توسعه نقش داشته؟
بگذارید یک خاطره برایتان تعریف کنم؛ من در سال ۸۲ برای کارخانه روان گداز پردیس ۵۰۰ نفر نیرو می‌خواستم اما از آنجا که همیشه دوست داشتم به مصرف کننده‌های مواد مخدر کمک کنم تا به زندگی عادی‌شان برگردند، با حدود ۳۰۰ نفر از آنها قرارداد ۲ ماهه بستم و راهی کمپ ترک اعتیادشان کردم. آنها هم همت به خرج دادند و به غیر از ۲ نفرشان، بقیه پاک شدند و به استخدام شرکت درآمدند. همان افراد مصرف‌کننده بعد از چند سال به ستون‌های اصلی شرکت تبدیل شدند. یعنی کار ما درست بود. می‌خواهم بگویم نیروی انسانی برای ما از اهمیت بالایی برخوردار است و مسلماً آنها نقش محوری در رسیدن به اهداف دارند.

برآیند تمام این اقدامات به اشتغالزایی ختم می‌شود که آن هم مستقیماً به تولید وابسته است؛ به عنوان سوال آخر می‌خواهم بدانم تولید برای شما چه مفهومی دارد؟

مهمترین بخش تولید، اشتغالزایی است. الان اگر کسی پول داشته باشد، خیلی راحت می‌تواند در ملک، ارز یا سکه سرمایه‌گذاری کند و بدون دردرس به سود برسد. در واقع همه جا بیشتر از تولید پول دارد. ما ۶ هزار نفر نیرو داریم. وقتی سر برج حقوق می‌دهیم، همه اراک می‌فهمد. اگر در شغل کفش فروشی می‌مانم، توسعه چندان‌ی اتفاق نمی‌افتاد و تا الان خیلی میشد ۵۰ نفر سر کار بودند اما حالا شده ۶ هزار نفر؛ تا پایان سال هم ۱۰۰۰ الی ۱۵۰۰ نفر به نیروهایمان اضافه می‌شوند. وقتی خطوط تولید توسعه پیدا می‌کند و افراد بیشتری استخدام می‌شوند، می‌فهمم که مسیر درستی را در پیش گرفته‌ام.



شما در سال ۷۴ از کفش فروشی دل‌کندید و سراغ آلومینیوم سازی رفتید؛ این دو حرفه کمتر شباهتی به هم ندارند. چطور موفق شدید؟
آیا شما بین قصابی و کفش فروشی ارتباطی می‌بینید؟ من آن زمان در بازار اراک ۳ باب مغازه کفش فروشی داشتم و ۱۵ نفر هم برایم کار می‌کردند. کفش‌ها را از تبریز و اصفهان می‌آوردیم و می‌فروختم. سود خوبی هم داشتم اما من همیشه می‌خواستم برای افراد بیشتری اشتغالزایی کنم. درحالی‌که فضای بازار محدود است و این امکان را به شما نمی‌دهد. این بود که درباره آلومینیوم تحقیق کردم و حرفه‌ام را تغییر دادم.

سرمایه اولیه برای راه اندازی کارگاه را چطور تامین کردید؟
هر چیزی داشتم فروختم و با ۵۰ میلیون تومان، کارگاه را در سال ۷۴ خریدم. بعد از اینکه کار روی غلتک افتاد، مغازه‌ام را بستم و کارگرانم را هم به کارگاه آوردم.

آن موقع خودتان هم در تولید مشارکت می‌کردید؟
کارگاه من به ۱۰ نفر نیاز داشت اما من فقط ۶ کارگر داشتم. یعنی خودم به اندازه ۴ نفر کار می‌کردم؛ از ساعت ۶ صبح تا ۱۲ شب.

اولین محصولی که تولید کردید یادتان هست؟
چند روز بعد از راه‌اندازی کارگاه، برای بازدید به کوره‌های آجرپزی اصفهان رفتم. آنجا دستگاهی دیدم که یکی از قطعاتش از جنس آهن بود و حدود ۵ کیلوگرم وزن داشت. این قطعه خیلی ضروری بود اما هر ۶ ماه یکبار به دلیل فشار بالا از بین می‌رفت و هزینه اضافه روی دوش تولیدکننده می‌گذاشت. وقتی به اراک برگشتم، همان قطعه را با استفاده از آلومینیوم در کارگاهم ساختم. با این تفاوت که هم وزنش به حدود ۲ کیلوگرم رسید و هم تاب‌آوری اش بیشتر شد. ضمن اینکه بعد از تعویض می‌توانستیم آن را به عنوان ضایعات، دوباره وارد چرخه تولید کنیم. این قطعه اولین محصولی بود که تولید کردم.

قبل از اینکه به اصفهان بروید، کسی به شما گفته بود که کوره‌های آجرپزی به این محصول نیاز دارند؟

نه. من آن موقع یک پیکان داشتم که هر جا می‌خواستم با آن می‌رفتم. اصفهان هم برای بازدید از کوره‌ها رفته بودم و به طور اتفاقی متوجه آن دستگاه شدم. قطعه‌ای که ما ساختیم خیلی پیچیده نبود اما خدا کمک کرد و به یک محصول کاربردی تبدیل شد.

شما به مرور کارتان را توسعه دادید و حالا بعد از ۳ دهه چند شرکت مهم در زمینه تولید آلومینیوم را اداره می‌کنید؛ این روند چطور طی شد؟
ما بدون وقفه و بر مبنای شفافیت کار کردیم برای همین توانستیم کارمان را توسعه بدهیم و در سال ۸۶ شرکت آلومرول نوین را راه‌اندازی کنیم. در سال ۹۶ هم سهامدار عمده ایرالکو شدیم. که آن زمان زیان‌انباشته داشت اما با مدیریت خرید و فروش و جلوگیری از کارهایی که باعث خروج منابع می‌شد، شرکت را به سود رساندیم. شرکت‌های روان گداز پردیس، نورد آلومینیوم و سیلک کاشان را هم در اختیار داریم که مجموعاً در این ۶ شرکت، حدود ۶ هزار نفر کار می‌کنند.

این شرکت‌ها در تولید محصولات آلومینیومی چقدر سهم دارند؟
ما انواع محصولات مرتبط با آلومینیوم را تولید می‌کنیم؛ فقط در یک نمونه، شرکت ایرالکو که قبلاً زیانده بود در حال حاضر ۱۷۰ هزار تن تولید دارد. همچنین ما واردات پروفیل را قطع کردیم. ۲ سال قبل چون دستگاه‌هایمان قدیمی بود و نمی‌توانستیم با ترکیه رقابت کنیم، مجبور بودیم شمش را به کارخانه‌های این کشور بفروستیم و بعد از چند هفته، پروفیل را با ۴ یا ۵ برابر قیمت بخریم. الان اما با تجهیزات جدید توانستیم واردات را قطع کنیم و بخشی از تولید را هم به کشورهای افغانستان، عراق، سوریه، ارمنستان و قرقیزستان صادر کنیم.

در شرایط اقتصادی ویژه، واحدهای تولیدی معمولاً با چالش‌های بزرگی روبرو می‌شوند؛ شما چطور با این شرایط مقابله می‌کنید؟

باید قبل از اینکه چالش‌ها سراغ شما بیایند، متناسب با شرایط، برنامه‌ریزی کنید؛ مثلاً چند وقت پیش، بر مبنای تحلیل شرایط، پیش‌بینی کردیم که احتمالاً منابع‌مان محدود می‌شود؛ بنابراین سراغ انتشار اوراق رفتیم. ما علاوه بر تعدادی شرکت سرمایه‌گذاری که در اختیار داریم، هدفمان این است که یک گروه مالی هم ثبت

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 نامه ای ابلاغ کرد. این فهرست در این شماره و شماره های 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 می کند. بر همین اساس این موسسه، استاندارد برای ارزیابی کیفیت پروفیل های یوپی وی سی تعیین کرده است که به عنوان مبحث ۶۸۴۰ شناخته می شود. به طور کلی هدف از ایجاد این استاندارد یکسان سازی و تعیین ویژگی های پروفیل های با مقاومت ضربه ای بالا است که در تولید پنجره دوجداره یوپی وی سی از آن ها استفاده می شود.

یوپی وی سی تولید شده در برندهای مختلف، چه خارجی باشند و چه داخلی، باید از استانداردهای تعیین شده توسط سازمان ملی استاندارد ایران نیز بهره مند باشند. حتی پروفیل هایی که از سایر استانداردهای بین المللی همچون گواهی نامه 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

واحدهای تولیدی دارای استاندارد 1402/02/19			
ردیف	نام واحد تولیدی	نام تجاری	تاریخ اعتبار
17	شرکت ایلپاد 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 - ماندو 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	کاروانسرای تازنین	Dr.WIN - BLUE WIN	1404/08/10
34	فن پلاست توس	فن پلاست توس	1402/10/13
35	شرکت زرین بنا پارسیان	سیندژ	1405/03/05
36	پنجره آریا	Rothenburg - PETR® Line - awina _Deniz win Smart Line - Royal SARALAY Tech	1404/03/05
37	مجتمع بوتیا صنعت	بوتیا - راین	1403/05/28
38	دنیای پروفیل پی وی سی غرب		1404/09/01
39	آدوین 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 گرانول آریانا	بست ویژن	1405/01/17

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



پراتیک



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



پروفیل جانوس

آلفا صنعت تولید کننده پروفیل UPVC

بدون تغییر رنگ و مناسب برای هر نوع آب و هوایی
۱۵ سال بیمه ایران و ضمانت نامه معتبر
دارای استاندارد ملی

آلفا صنعت تولید کننده پروفیل های UPVC در و پنجره دوجداره
حامی تولید کنندگان محترم در سراسر کشور

پذیرش نمایندگی از سرتاسر کشور

مدیریت: ۰۹۱۲۷۶۵۸۰۱۴

دفتر: ۰۲۱۵۶۷۱۲۲۵۷ / ۰۲۱۵۶۷۱۲۲۵۹

احمد آباد مستوفی

کارشناس فروش: ۰۹۰۲۷۲۸۵۸۵۳۳ - ۴



PDF Compressor Free Version



PROFESSIONAL
EXTRUSION MOULD
MANUFACTURER

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

قالب های اکستروژن پروفیل



Website



Instagram





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



بازرگانی آلیا



نماینده رسمی پروفیل **وین تک**



نماینده گالوانیزه آهن فولاد جهان



وارد کننده یراق آلات **اندو** در ایران



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



OREINT

UPVC PROFILE PRODUCER

PDF Compressor Free Version



اورنت، تولید کننده پروفیل دروپنجره UPVC

اعطای نمایندگی فروش در سراسر کشور پذیرفته می شود

☎ 08134 58 65 53

📍 همدان کیلومتر پنج جاده کرمانشاه

☎ 0918 088 06 78

شهرک صنعتی بیهاران



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

بازدید هیات مدیره انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان
از واحدهای تولیدی اعضای جدید انجمن ۹۴

توان انجام پروژه‌های بزرگ در هر سطحی را داریم ... ۹۶

پنجره ایرانیان

یک بازدید با چهار نسخه PDF Compressor Free Version

هیات مدیره انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره ایران از واحدهای تولیدی اعضای جدید انجمن بازدید کرد



اشاره

پنجره ایرانیان: انجمن‌های صنفی و تشکلهای مختلف چه کارگری باشند و چه کارفرمایی مطابق آنچه در قانون تعریف شده باید عمل کنند. بر این اساس هر چند ارکان انجمن‌های صنفی مانند آنچه در تعریف هیات مدیره آمده، یا دبیرخانه که شامل دبیر و همکاران او به عنوان بدنه اجرایی نهاد است، به عنوان طبقات بالایی هرم انجمن‌ها شناخته می‌شوند اما به تمام این احوال پایه و مبنای فعالیت انجمن‌ها و تشکلهای صنفی اعضا هستند! مطابق آنچه قدیمی‌ها می‌گفتند، «انجمن‌ها روی کاکل سر اعضا می‌چرخند» به این معنا که اگر عضو در این تشکلهای وجود نداشته باشد، عملاً فعالیت آنها معنایی ندارد. به عنوان نمونه در همین قانون «نحوه تشکیل و فعالیت تشکلهای صنفی- تخصصی مصوب اسفند ۱۴۰۱، تمام الزامات تأسیس تشکلهای، یک به یک ذکر و به تمامی در قانون مکتوب شده است. به طور ویژه درباره تعداد اعضای تشکلهای ملی قید حداقل ۵۰۰ عضو، آمده است هر چند این قید به این دلیل که قانون «عطف به ماسبق» نمی‌شود، درباره تشکلهایی که تا آن تاریخ مجوز فعالیت گرفته‌اند، اجرا نمی‌شود. این بخش از قانون به این دلیل آمده که نشان داده شود، اجتماع اعضا در یک تشکیلات، بیش از هر چیز اهمیت دارد.

انجمن تولیدکنندگان در و پنجره ایران نیز آن طور که دبیر این انجمن به پنجره ایرانیان گفته: به دلیل اهمیت ویژه‌ای که برای اعضای خود قائل است، پس از تعطیلی‌هایی دوره کرونا که به طور اجباری کشور را فرا گرفت، بازدیدهایی را از کارخانه‌های اعضای جدید، تدارک دیده است. آخرین روزهای هفته سوم آذرماه، یکی از این بازدیدها برگزار شد و طی آن، از کارخانه‌های پرشیاجام، گروه صنعتی یراق‌سازان ماکو، شیشه میرال و ایلیا صنعت پنجره، بازدید به عمل آمد. گزارش پیش رو، گوشه‌ای از این بازدیدها را بازتاب داده است:

پرشیاجام، نامی در مشکین شهر

یکی از روزهای انتهای هفته سوم آذر ماه «انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران» به همراهی اعضای هیات مدیره و دبیر این تشکل، برنامه‌ای از قبل تدوین شده را برگزار کرد که طی آن از چهار کارخانه پرشیاجام، شیشه مارال، گروه صنعتی یراق‌سازان و بازدید به عمل آمد. در این برنامه اعضای هیات مدیره انجمن شامل «سید رضا اخوان دستمالچی، وحید جلالی پور، حمیدرضا سیدی‌فر، عبدالله انصاری، حسن معماری، محمد صفایی، پیمان خلیل‌زاده، امیر اسمعیلی‌خان، علیرضا صدقی نسب» حضور داشتند. نخستین برنامه بازدید از کارخانه شیشه «پرشیاجام» به عمل آمد در این بازدید اعضای هیات مدیره «انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران» با حضور در محل کارخانه از نزدیک مراحل تولید شیشه‌های دوجداره که در ساخت پنجره‌های یوپی‌وی‌سی، استفاده می‌شود بازدید کردند.

در این بازدید که با حضور برخی از مدیران «شرکت فنی و مهندسی پرشیاجام» انجام شده، پیمان سلیمی مدیرعامل این شرکت گفت: ما کار خود را در سال ۱۳۷۹ آغاز کردیم و از همان ابتدا در زمینه طراحی و تولید انواع شیشه‌های ساختمانی و صنعتی، صنایع ریلی تولیدات خود را سامان دادیم. آن زمان زمینی به متراژ ۱۱۰۰۰ متر مربع با زیر بنای ۶۰۰۰ مترمربع، در شهر مشکین دشت استان البرز به احداث کارخانه اختصاص یافت و سعی کردیم با بهره‌گیری از مدرن‌ترین ماشین‌آلات

روز اروپایی در کنار کادر متخصص و توانا انواع شیشه‌های ایمنی، دوجداره و لمینیت را با بالاترین کیفیت روانه بازار کردیم و در زمره یکی از بهترین و خوشنام‌ترین برندهای ایران و حتی کشورهای منطقه قرار داریم که گواه این ادعا دریافت انواع گواهینامه‌ها از سازمان‌های بین‌المللی مرتبط باکیفیت است.

در خط تولید یراق‌سازان ماکو

مقصد دوم گروه بازدیدکننده، کارخانه گروه صنعتی یراق‌سازان ماکو بود. جایی نزدیک فرودگاه پیام در مهرشهر. همان اول کار، فاصله نسبتاً زیاد بین محل استقرار پرشیاجام تا کارخانه گروه صنعتی یراق‌سازان ماکو، به چشم می‌آمد. امیرحسین قدوسی مدیرعامل این مجموعه، در بازدید از خط تولید کارخانه، با جزئیات مراحل تولید محصولات را به اعضای هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره ایران توضیح می‌داد.

او به پنجره ایرانیان گفت: شرکت تولیدی بازرگانی «ماکو پی‌وی‌سی ساخت» نزدیک به دو دهه در صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی کشور فعالیت می‌کند. سال ۱۳۸۱ کار در این مجموعه از منطقه ویژه اقتصادی ماکو آغاز شده و تا امروز در بخش‌های مختلف، ادامه پیدا کرده است. در طول این سال‌ها، گروه صنعتی یراق‌سازان ماکو از واردات تا تولید را تجربه کرده و در محلی که حضور دارید از سال ۱۳۹۸ وارد پروسه تولید یراق‌آلات شده‌ایم که تا کنون، موفقیت‌های زیادی را پشت سر گذاشته‌ایم.



PDF Compressor Free Version

شیشه میرال نامی از قدیم

شیشه میرال، نامی خوش در صنعت شیشه دارد. به طور ویژه این مجموعه نامی قدیمی است که در چند دوره، مدیریت‌های مختلفی را هم تجربه کرده است. این مجموعه سومین مقصد این بازدید بود. شیشه میرال در شهرک صنعتی اشتهارد واقع شده که عبدالله انصاری به نمایندگی از این مجموعه به عضویت هیات مدیره «انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره ایران» در آمده است.

انصاری به خبرنگار پنجره ایرانیان گفت: هدف تاسیس شیشه میرال در همان آغاز کار در دهه ۴۰، تولیدی شیشه ایمنی با تمرکز بر تولید انواع شیشه‌های آبدیده سکوریت، شیشه‌های سه لایه طلق دار لمینیت، شیشه‌های دو و چند جداره و شیشه‌های صنعتی و تزئینی مورد نیاز متقاضیان و بی‌نیاز ساختن بازار از محصولات مشابه خارجی و پیش‌گیری از خروج ارز، بود خوشبختانه این مجموعه، طی سال‌های فعالیت، نام خوش در این صنعت دارد و همانطور که ملاحظه می‌کنید، کیفیت محصولات هم تا حد بسیار خوبی افزایش یافته است. امروزه نام تجاری میرال باعث خلق درآمد برای کلیه فعالان خرد و کلان در این شاخه از صنعت شده که به عنوان یک افتخار برای ما باقی خواهد ماند.

ایلیا صنعت پنجره

پایان بخش بازدید از اعضای جدید انجمن تولیدکنندگان در و پنجره ایران، شرکت ایلیا صنعت پنجره بود. در این دیدار امیر اسماعیل خانی مدیرعامل شرکت که خود عضو هیات مدیره انجمن است، به توضیح تولیدات این مجموعه پرداخت.

او گفت: مواد اولیه‌ای که برای ساخت در و پنجره‌های آلومینیومی و یوپی‌وی‌سی این شرکت استفاده می‌شود، پروفیل پیش‌ساخته است که از بازار آزاد تهیه می‌شود. به طور مستقیم از بورس کالا خرید نداریم اما ممکن است شرکت‌هایی که گاهی اوقات از آنها پروفیل پیش‌خرید می‌کنیم، این محصول را از بورس خریداری کرده باشند و در نقش واسطه ظاهر شوند. در ترکیب در و پنجره تولیدی علاوه بر پروفیل آلومینیومی و یوپی‌وی‌سی، افزودنی‌های دیگری مانند اکسید تیتانیوم، کربنات کلسیم و... وجود دارد که اکثر این مواد از طریق واردات تامین می‌شدند که اکنون به‌شدت واردات آنها سخت شده است و کسانی که به این مواد دسترسی دارند، با قیمت گزافی آنها را به فروش می‌رسانند.

انجمن متعلق به تمامی فعالان و صنعتگران است

وحید جلالی‌پور دبیر «انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران» در حاشیه این دیدار به پنجره ایرانیان گفت: انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران متعلق به تمامی فعالان و صنعتگرانی است که در زمینه تهیه و تولید انواع در و پنجره اعم از یوپی‌وی‌سی، آلومینیوم، چوب، ایمنی، شیشه دوجداره و اقلام مرتبط با آن فعالیت می‌کنند. بر این اساس تلاش می‌کنیم فضایی صنفی و تخصصی برای ایجاد تعامل و همفکری میان فعالان صنعت در و پنجره در جهت پیگیری مشکلات، رفع موانع و رشد و شکوفایی هرچه بیشتر این صنعت فراهم کنیم.

او افزود: ما برنامه‌ای تدوین کرده‌ایم که با همراهی اعضای محترم هیات مدیره این تشکل صنفی به دیدار اعضای برویم. این دیدارها در اصل دیدارهای معوقی است که باید با اعضای جدید در محل کارخانه آنها انجام می‌شد اما به دلیل شیوع کرونا در سال‌های گذشته و ممنوعیت تجمع، به تعویق افتاده بود. ما در این دیدارها وظیفه خود می‌دانیم 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.

به گفته او تلاش هیات مدیره این است که در هر ماه دستکم دو تور بازدید داشته باشیم که در هر تور بتوانیم از چند واحد بازدید کنیم که با توجه به تراکم درخواست‌ها، کار سختی است اما به سختی آن می‌ارزد.

در پایان بازدید از هر واحد تولیدی، «سید رضا اخوان دستمالچی» به عنوان رئیس هیات مدیره «انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره ایران» به نمایندگی از این انجمن لوح عضویت و میثاقنامه اخلاقی اعضا را به مدیرعامل مجموعه‌های تولیدی تقدیم کرد.



مدیرعامل ایلیا صنعت پنجره: PDF Compressor Free Version

توان انجام پروژه‌های بزرگ در هر سطحی را داریم



اشاره

پنجره ایرانیان: اشتهاارد از مراکز صنعتی است که نامش با تولید عجین شده و به عنوان یکی از مهمترین مراکز صنعتی معروف است. یکی از دلایل اهمیت این شهرک صنعتی، موقعیت مناسب و قرار گرفتن آن با فاصله نسبتاً نزدیک به تهران (به عنوان پایتخت) و استان البرز (به عنوان یکی از مهمترین استان‌های کشور) است. شهرک صنعتی اشتهاارد در فاصله کمی بیشتر از ۱۲۰ کیلومتری از پایتخت، مسیری سهل برای در دسترسی به راه‌های اصلی کشور دارد و به همین دلیل تعداد زیادی از شرکت‌های بزرگ کشور در این منطقه صنعتی مستقر شده‌اند. آذرماه گذشته انجمن صنفی تولیدکنندگان در و پنجره ایران، در ادامه اجرای جدول بازدیدهای خود، برنامه‌ای اجرا کرد که طی آن از کارخانه‌های تولیدی اعضای خود، بازدید به عمل آورد. شرکت ایلیا صنعت پنجره میزبان یکی از این بازدیدها بود. مجموعه‌ای که در زمینه تولید در و پنجره با پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی و آلومینیومی، فعالیت می‌کند و پروژه‌های زیادی را اجرا کرده و هنوز هم پروژه‌هایی را در دست اجرا دارد. فرصتی دست داد تا با مدیرعامل ایلیا صنعت پنجره، در حاشیه این بازدید گپ و گفتی داشته باشیم. اسماعیل خانی ضمن استقبال از این گفت‌وگو، به پرسش‌های مطرح شده از سوی پنجره ایرانیان پاسخ داد. آنچه در ادامه می‌آید، مشروح این پرسش و پاسخ است:



هم متاثر از تحولاتی است که در حوزه‌های اقتصادی روی می‌دهد. **آلتور که مشخص است یکی از مشکلات این روزهای صنعت درو پنجره،**

ورود تعداد بسیار زیادی از تولید کنندگان است که سابقه چندانی هم ندارند و مشتریان را هم سر در گم کرده است. این دریافت را تایید می‌کنید؟

بله ما در ابتدای فعالیت خود که از سال ۱۳۸۴ شروع شد، تمام خطوط تولید را از کشور آلمان وارد کردیم و در آن زمان، صنعت پنجره‌سازی در ایران به‌صورت کلی در انحصار ۲۰ تا ۲۳ نفر بود که موفق به اخذ جواز تولید شده بودند که شرکت ایلیا صنعت پنجره نیز جزو این شرکت‌ها بود اما حالا بین هشت تا ۹ هزار پروانه و جواز تولید درو پنجره در کشور صادر شده است که این تولید بی‌رویه و بعضاً کم‌کیفیت در این صنعت باعث شد تا بازارهایی که در اختیار تولیدکنندگان برتر بود، به‌نوعی از بین برود. این موضوع از یک منظر ممکن است به رقابت بی‌انجامد مشروط به اینکه شرکت‌های تولید کننده در و پنجره از سابقه مشخص و شناسنامه کاری معتبری برخوردار باشند والا ضرر اصلی آن را هم تولیدکنندگان برتر می‌بینند و هم مصرف کنندگان.

در سوابق دیدم که یک بار توضیحی درباره یک شایعه داده بودید که احتمالا می‌تواند به وجود رقابت ناسالم مرتبط باشد. شایعه ظاهراً این بود که از پروفیل‌های چینی در تولید در و پنجره استفاده می‌کنید. درست ذکر کردم؟

بله، یک بار چنین شایعه‌ای را علیه ما رواج دادند. اینکه منبع این شایعه کجا بود جای خود اما این شیوه اگر مرتبط با رقبا باشد، شیوه نادرستی است. آن روزها شایعه کرده بودند که پروفیل‌های وکا ساخت چین و ترکیه است. این اقدام ناشایست در صورتی انجام شد که گروه صنعتی وکای آلمان در سال ۱۹۶۹ توسط هاینریش لومان با نام اولیه وکا پلاست (Veka Plast) با هدف تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی تاسیس شد. این شرکت با تولید دامنه وسیعی از محصولات یوپی‌وی‌سی به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان پروفیل در جهان شناخته می‌شود که تولیداتش با درجاتی، مختص شرایط آب و هوایی گروه خاصی از کشورها طراحی و تولید شده است. سیستم‌های پروفیلی طراحی شده وکا برای ایران موسوم به سری خانواده Soft line بوده که منحصر در مقر اصلی وکا تولید و توسط شرکت ایلیا صنعت پنجره به عنوان نماینده رسمی وکا آلمان وارد و در بازار ایران عرضه می‌شود بنابراین گاهی به دلیل همان تعدد، رقابت‌ها از شکل اخلاقی آن خارج می‌شود و اینگونه در مسیر نادرست قرا می‌گیرد.

چه پروژه‌هایی توسط ایلیا صنعت اجرا شده است که بتوانید درباره آن‌ها به طور ویژه صحبت کنید؟

ما پروژه‌های مختلفی را انجام داده‌ایم و اگر قرار باشد لیست این پروژه‌ها را بیان کنیم هم لیست طولانی است و هم از حوصله بحث خارج خواهد بود با این حال تاکید ما این است با توجه به انواع تولیدات در سطوح مختلف، در مجموعه ایلیا صنعت پنجره که نیروهای متخصص را با دانش روز به کار گرفته، این امکان وجود دارد تا پروژه‌های مختلف را در سطوح متفاوت در نقاط مختلف کشور اجرا کنیم. ایلیا صنعت افتخار دارد با کادری مجرب خدمات خود را مانند سال‌های گذشته در اختیار بدنه صنعت ساختمان کشور قرار دهد. تجربه‌ای که طی سال‌های گذشته توانسته است اعتماد اهالی صنعت ساختمان را جلب کند که به این اعتماد مفتخریم.



اگر موافق باشید در آغاز، درباره شرکت ایلیا صنعت برای مخاطبان ماهنامه پنجره ایرانیان بگویید....

شرکت ایلیا صنعت پنجره، در ساختار خود، مجموعه‌ای است که کارگروهی را به عنوان یک اصل پذیرفته و به مشتریان به عنوان سرمایه‌های اجتماعی خود اهمیت فراوان می‌دهد. این شرکت با بهره‌گیری از سال‌ها تجربه مدیران خود که عموماً جوان هستند، استراتژی‌ها و برنامه‌های مدونی را دارد که حالا پس از گذشت بیش از یک دهه از فعالیتش بدون اغراق از پیشگامان صنعت در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی به شمار می‌آید. خدمات و محصولات ایلیا صنعت پنجره پس از طی سال‌های فعالیت به مرحله مناسبی رسیده که می‌توان با تکیه بر توانمندی‌های موجود، پروژه‌های مختلفی را اجرا کند.

گاهی اوقات برخی شرکت‌ها مبانی خاصی را در کار رعایت می‌کنند. آن طور که از شواهد برمی‌آید این موضوع در ایلیا صنعت هم دیده می‌شود. این برآورد درست است؟

بله. حتماً اینطور است. ما در ایلیا صنعت پنجره، کار گروه‌های مختلف و تخصصی را به صورت مستقل و مجزا از هم در حوزه‌های کاری مرتبط، ایجاد کرده‌ایم به عنوان مثال، در زمینه تحقیق و توسعه، تولید، بازرگانی، تامین کالا، فروش و پشتیبانی محصولات کارگروهایی تشکیل شده که اصل کار آن، ارائه خدمات بر اساس دانش و تخصص نیروهای انسانی است که در شرکت مشغول به کار هستند. اینها جزو مبانی کار ما در ایلیا صنعت پنجره است.

اگر امکان دارد، مختصات و ویژگی‌های مکانی را که در آن حضور داریم نیز توضیح دهید. ویژگی خدمات ارائه شده توسط ایلیا صنعت چیست؟

مضاف بر دفتر مرکزی ما در تهران که بخش اداری و فروش آنجا مستقر است، در این محل که کارخانه را تاسیس کرده‌ایم، بخش تولید مستقر شده است. این مجموعه به مساحت ۲۴۰۰ متر مربع در شهرک صنعتی اشتهارد واقع شده که توان تولید و پشتیبانی قابل توجهی دارد و می‌تواند پروژه‌های بزرگ را پشتیبانی کند. به همین دلیل کارخانه ما در اشتهارد، توانسته اعتماد متولیان صنعت ساختمان کشور را تا حد زیادی به خود و توانایی‌های موجود در آن جلب کند تا بسیاری از پروژه‌های ساختمانی کشور به ایلیا صنعت پنجره سپرده شود طی این سال‌ها با اجرای پروژه‌های مختلف به شهادت کارشناسان به اعتماد بدنه صنعت ساختمان کشور، پاسخ بسیار مناسبی داده شده است. باید بر این نکته تاکید کنم که عصر حاضر، عصر الکترونیک است و ویژگی‌های زندگی در این عصر نیز، منطبق بر همین زمان است لذا ما این موضوع را در دستور کار قرار داده‌ایم و بهره‌گیری از اصول تجارت الکترونیک و ابزارها و وسایل نیز در مجموعه ما جایگاه ویژه دارد تا بتوانیم بر این اساس، بهترین خدمات را در عرصه‌های طراحی، فروش، خدمات پس از فروش و تولید ارائه دهیم.

به طور طبیعی در هر زمینه‌ای، مشکلات و موانعی وجود دارد. صنعت درو پنجره هم از این قاعده مستثنی نیست. به نظر شما مشکلات موجود در مسیر تولید در و پنجره، چیست؟

ببینید این سوالی که می‌پرسید، یک بخش عام دارد و بخش دیگر بیش از هر چیز به تجربیات شرکت‌ها مربوط می‌شود. در بخش عام به عنوان نمونه در ساخت در و پنجره هجوم پروفیل‌های بدون کیفیت از مسائل اصلی صنعت است. ما در بازار حجم انبوهی از این پروفیل‌ها را می‌بینیم که در گوشه و کنار بازار وجود دارند اتفاقی که این بخش رقم می‌زند این است که در و پنجره‌هایی بی‌کیفیت ساخته می‌شود و این امر ذائقه مشتری را تغییر می‌دهد. این امکان وجود دارد که مشتریان به دلیل فشارهای اقتصادی رازی شوند از پروفیل‌های کم کیفیت استفاده کنند که قیمت نسبتاً پائینی هم دارد. لذا عرصه برای کسانی که در چشم‌انداز سازمانی آنها تولید با کیفیت وجود دارد، تنگ و تنگ‌تر می‌شود. بخشی دیگر از کار مربوط به پروفیل‌های آلومینیومی است. ما در این بخش هم مشکلات زیادی داریم. مواد اولیه مورد نیاز برای تولید محصولات آلومینیومی با توجه به نوسانات قیمت ارز و تعیین قیمت جهانی، دچار بی‌ثباتی و گاه افزایش قیمت خارج از عرف است. همین موضوع به طور خاص، در بیشتر موارد موجب افزایش هزینه‌های تولید خواهد شد و گاه رغبت مشتریان برای استفاده از این کالاها از بین می‌رود.

به هر حال ما برای تولید در و پنجره، پروفیل‌ها را از بازار آزاد تهیه می‌کنیم و بازار آزاد



PERSIA JAM ARCHITECTURAL GLASS FUTURE

شرکت فنی مهندسی پرشیا جام

شرکت فنی و مهندسی پرشیا جام در سال ۱۳۷۹ فعالیت خود را در زمینه طراحی و تولید انواع شیشه های ساختمانی و صنعتی و صنایع ربلی واقع در مشکین دشت (کرج) آغاز نموده است.

بهره گیری از مدرن ترین ماشین آلات روز اروپایی در کنار کادر متخصص و توانا این شرکت را در زمینه تولید انواع شیشه های ایمنی و سکوریت در زمره یکی از بهترین و خوشنام ترین برندهای ایران و حتی کشورهای منطقه قرار داده است که گواه این ادعا دریافت انواع گواهینامه ها از سازمانهای بین المللی مرتبط با کیفیت به شرح می باشد:

گواهینامه های AGC بلژیک و SAINT-GOBAIN فرانسه

ISO 14001 , ISO 10002 , ISO 9001 , BS OHSAS 18001 , ISO 10004 , ISO 10003

۱- استاندارد ملی شماره ۲۳۸۵ محصولات شیشه های ساختمانی و سکوریت

۲- استاندارد ملی شماره ۱۶۳۷۳ محصولات شیشه های لایه دار و لمینیت

۳- استاندارد ملی شماره ۸۵۲۱ محصولات شیشه های دوجداره یا چندجداره

۴- استاندارد ملی شماره ۵۰۰۴ محصولات شیشه های مورد مصرف در وسایل گرمایی خانگی

مجهز به بزرگترین و پیشرفته ترین خطوط تولید شیشه های
سکوریت، لمینیت، دوجداره، ضد گلوله و سندبلاست

شرکت فنی مهندسی پرشیا جام

- تولید انواع شیشه های ایمنی و سکوریت با ابعاد جامبو (از 50×50 میلیمتر تا 3500×7000 میلیمتر)
- تولید انواع شیشه های لمینیت ساختمانی، ضد گلوله، دکوراتیو و اسپایدر با ابعاد جامبو
- تولید انواع شیشه های دوجداره، سه جداره و تزئینی (با استفاده از جورجین بار) با ابعاد جامبو
- شیشه های کنترل کننده انرژی، استپ یونیت و اسپندرال
- تولید انواع شیشه های طرحدار (سندبلاست)، استیند گلس
- تولید انواع شیشه های صنعتی، لوازم خانگی و صنایع ریلی
- تعیین ساختار بهینه شیشه از طریق آنالیز مهندسی شیشه های مورد مصرف در پروژه های ساختمانی
- آزمایشگاه پیشرفته مجهز به تجهیزات آزمایشگاهی مدرن جهت تعیین میزان پارامترهای فیزیکی شیشه های تولیدی به صورت تک لایه، دو یا چند لایه لمینیت، دو و سه جداره

افتخارات کسب شده:

- برنده برتر در تولید شیشه های ایمنی، سکوریت، لمینیت، دوجداره، دکوراتیو و ضد گلوله طی سالهای ۱۴۰۰-۱۴۰۱-۱۴۰۲
- چهره نامی صنعت در سالهای ۱۴۰۰-۱۴۰۱
- کسب لوح تقدیر مشتری مداری در سالهای ۱۴۰۰-۱۴۰۱

خاص بودن تجربه می خواهد

+989191080024

persiajam_

www.persiajam.com



PDF Compressor Free Version

Firatmak

تولید کننده مدرنترین ماشین آلات UPVC



www.firatmachine.ir

ارومیه، کیلومتر ۲۸ جاده سلماس، شهرک صنعتی کریم آباد، خیابان دوم، قطعه دوم ماشین سازی نجاتی
همراه: ۰۹۱۴۱۴۶۴۴۳۲
تلفن: ۰۴۴۳۲۴۵۲۳۳۴



نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت دروپنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

گرفت مولر ۲۱ سالگی خود را جشن گرفت..... ۱۰۲

مجله ماشین‌های

PDF Compressor Free Version



۲۱ سالگی خود را جشن گرفت



کرفت مولر، با حضور کارکنان این مجموعه در ایران برگزار شده است. این برنامه با برش کیک به مناسبت بیست و یکمین سالگرد فعالیت کرفت مولر، همراه بود.

شرکت کرفت مولر عرضه‌کننده ماشین‌آلات تولید، مونتاژ و اتوماسیون پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم و ماشین‌آلات خم و لمینت در کشور است که طرح‌هایی مانند طرح تعویض دستگاه‌های فرسوده با دستگاه‌های نو و به‌روز، با نام «تازه‌نفس» اجرا کرده است.

کرفت مولر جشن تولد ۲۱ سالگی فعالیت خود را جشن گرفت. به گزارش پنجره ایرانیان صفحه رسمی کرفت مولر ایران ویدئویی روی خروجی خود قرار داده که در آن ۲۱ سالگی این مجموعه جشن گرفته می‌شود.

«سینا زرنیخی» مدیرعامل شرکت پنجم پنجره در این کلیپ ویدئویی خطاب به مخاطبان صفحه می‌گوید: ۲۱ سال از تولید کرفت مولر می‌گذرد که ما ۱۹ سال با آن‌ها همراه هستیم. آنطور که در این ویدئو به نمایش در می‌آمده، جشن تولد ۲۱ سالگی

PDF Compressor Free Version



از نشان‌های تجاری است که ما ۱۹ سال است با آن‌ها همکاری داریم و در کنار یکدیگر هستیم. گرفت مولر با هدف تولید و عرضه ماشین‌آلات پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم تأسیس شده است. مطالعات نرم افزاری این ماشین‌آلات در شرکت مادر و تولید سخت افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی در کشورهای ثانوی پیش بینی شد.

نخستین کارخانه تولید سخت افزاری این شرکت در ترکیه فعالیت خود را آغاز کرد و در مرحله توسعه به ایران آمد. شناسایی و مبنای تولید و عرضه ماشین‌آلات این شرکت بر مبنای نیازسنجی صورت گرفته در کشور مقصد فروش است که این امکان را برای ارائه خدمات تخصصی مهیا کرده است. این شرکت تاکنون توانسته به بیش از ۵۰ کشور دنیا صادرات داشته باشد که برخی از آنها در اروپا عبارتند از آلمان، ترکیه، روسیه، فرانسه، آلبانی، رومانی و ... از جمله کشورهای خاورمیانه نیز می‌توان به ایران، عراق، افغانستان، لبنان، آذربایجان و ... اشاره کرد.

در طرح فوق که به گفته «زرنیخی» با هدف نوسازی صنعتی و افزایش بهره‌وری در ماشین‌آلات صنعتی کشور در سال ۱۴۰۰ اجرا شد، قصد مجموعه گرفت مولر این بود تا بتواند با جایگزین کردن ماشین‌آلات نو، به جای ماشین‌های کهنه در خط تولید، هم در مصرف انرژی و هم در افزایش بهره‌وری تولید، کاهش خستگی نیرو انسانی و پیشگیری از حوادث احتمالی و ... گامی موثر در مسیر افزایش بهره‌وری در کلان تولید، بردارد.

مدیرعامل پنجم پنجره افزود: در طرح تازه نفس که در سال ۱۴۰۰ اجرا شد، اینطور برنامه‌ریزی شده بود که تمامی ماشین‌آلات و دستگاه‌های کارکرده و فرسوده با دستگاه‌های نو و به‌روز با شرایط ویژه و اقساط ۴ تا ۶ ماهه جایگزین و نوسازی شود.

«زرنیخی» در ادامه گفت: شرکت ما در اصل با نام پنجم پنجره ثبت شده است که در زمینه‌های مختلفی از جمله واردات ماشین‌آلات تولید در و پنجره، واردات پروفیل آلومینیوم و تولید پروفیل آلومینیوم در کشور فعالیت می‌کند و «گرفت مولر» در اصل یکی

البرز پیراق

Alborz

G GEVISS®

WINDOW & DOOR HARDWARE SYSTEMS

وارد کننده و عرضه کننده یراق آلات جی ویس در ایران



رژیم

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت دروپنجره و بهینه سازی انرژی ایران

توسعه شعب، بر اساس روحیه مشتری مداری در
ساتیان است ۱۰۶

یراق ملکوئیک گام روبه جلو ۱۱۰

جستجوی پیرایه

www.geviss.ir



البرز پیرایه



Instagram: alborzy

G GEVISS®

بر اساس روحیه مشتری مداری در ساتیان است



اشاره

پنجره ایرانیان؛ صبح زود، تهران را به مقصد ساری ترک کردیم. از لابه لای کوه های برفی البرز، گذشتیم و از شهرهای سر راه عبور کردیم. شعبه ساتیان در ساری، قرار بود افتتاح شود. برادران صدقی نسب به همراه تعدادی از کارکنان دفتر تهران شرکت ساتیان در این برنامه حضور داشتند. در دفتر ساری، همه چیز برای برنامه افتتاحیه آماده بود. در این مراسم مجتبی دشتی، مدیر شعب ساتیان هم حضور داشت. در حاشیه این مراسم فرصتی دست داد تا با او گفت و گویی دوستانه انجام دهیم. او می گفت: این مراکز هیچ کدام نمایندگی ساتیان نیستند بلکه شعب ما هستند یعنی کارکنان آن نیز کارکنان ساتیان هستند. او بارها تاکید داشت آنچه باعث شده ساتیان شعب مختلفی را افتتاح کند، این است که به مشتریان احترام گذاشته می شود و راحتی و سهولت دسترسی آنها به کالا، دارای اهمیت بالایی است. آنچه در ادامه می آید، مشروح گفت و گوی پنجره ایرانیان با مدیر شعب ساتیان است.

امروز در ساری خدمتتان هستیم تا شعبه جدید ساتیان در شهر ساری به صورت رسمی، افتتاح شود. سوال این است چه نیازی بود تا شعبه جدیدتان را در این شهر، راه اندازی کنید؟

شرکت ساتیان به این دلیل که مشتریان را جزو خانواده خود می داند و بر همین اساس هم شعار «ساتیان فامیلی» را انتخاب کرده است، همواره سعی در این دارد تا با اجرای طرح هایی، رفاه بیشتر اعضای این خانواده را فراهم کند. ما در ذهنمان این بود تا برای دسترسی بیشتر و بهتر مشتریان عزیز به نیازمندی های شان، شرایطی را ایجاد کنیم تا دسترسی بیشتر باشد و تامین نیازمندی ها سهل تر. بنابراین با چنین تلقی ای که می خواستیم موجبات رفاه مشتریان منطقه مازندران، را بیشتر فراهم کنیم، اقدام به راه اندازی شعبه ای در ساری، مرکز استان مازندران کرده ایم.

پیش از این در مازندران، فعالیت خاصی نداشتید؟

کار ما در استان مازندران، مسبقاً به سابقه است و پیش از این، شعبه ای در

قائم شهر داشتیم اما تصمیم بر این شد برای رفاه بیشتر مشتریان عزیز، آن شعبه به مرکز استان منتقل شود تا در مکانی بزرگتر و با امکاناتی بهتر، دسترسی عزیزان از نقاط مختلف استان، برای تامین نیازمندی های شان آسان تر شود. همانطور که مطلع اید، شرکت ساتیان به طور تخصصی در زمینه عرضه یراق آلات فعالیت می کند و برای اینکه مشتریان بتوانند از امکانات شرکت بهره ببرند، این شعبه را راه اندازی کردیم و همانطور که مشاهده می کنید، این شعبه، شعبه ای بسیار مناسب با امکانات خوب است و بنا به ضرورت های این استان و استفاده ای که مشتریان منطقه مازندران از سیستم های کشویی دارند، بیشتر یراق آلاتی که در این شعبه عرضه خواهد شد، سیستم های کشویی است؛ سیستم هایی مانند اینوا، فولکس واگنی، لیفت انداسلاید ۴۰۰ کیلویی در این شعبه عرضه می شود و تقریباً می توانم عرض کنم که جزو معدود شرکت هایی هستیم که این سیستم را ارائه می دهد. هدف ما از راه اندازی شعب در سطح کشور یا حتی در تهران (که در شرق و غرب استان تهران هم شعباتی داریم)



هستیم تمام محصولات ما از منبع اصلی یعنی بخشی از محصولات از VHS ترکیه و برخی دیگر مانند ROTO آلمان هم مستقیم وارد می‌شود که در بازار سخت به دست می‌آیند و ما منبع اصلی فروش در ایران هستیم. گاهی مشتری نیاز دارد این‌ها را از نزدیک ببیند و بتواند به مصرف‌کنندگان هم نمونه‌های آن‌ها را نشان دهد. افتتاح این شعبه این امکان را در اختیار مشتری قرار می‌دهد که بتواند از این امکان استفاده کند که به راحتی برای بازدید از محصولات با صرف وقت کم، اقدام کند و به این باور می‌رسد که کیفیت کالا، کیفیت اصلی است. دلیل این اقدام هم این است که برخی از شرکت‌ها از شیوه‌های دیگر استفاده می‌کنند و وقتی ما محصولات اصلی را با قیمت مناسب در اختیار آنها قرار می‌دهیم، باورشان نمی‌شود به همین دلیل در بازدید از شعبه و مشاهده محصولات که برایشان ملموس است، قدم مهمی در کیفی سازی محصول نهایی که پنجره است، اتفاق می‌افتد.

اینطور که از کلام شما فهمیدم و به نظر می‌رسد نخواستید مستقیم بگویید، برخی از شرکت‌ها کالا فیک و غیر اصلی، وارد بازار می‌کنند و احتمالاً یکی از دلایلی که تصمیم به بازگشایی شعب می‌کنید، همین است که از شیوع استفاده از کالای غیراصلی، جلوگیری شود. درست است؟

بله دقیقاً همینطور است. یکی از اهداف ما این است مجموعه مشتریانی که در سطح استان مازندران حضور دارند، این امکان را داشته باشند که از نزدیک محصولات ارائه شده از سوی ساتیان را مشاهده کنند و با مشاهده کالا و کیفیت آنها، بتوانند از کالا و ملزومات با کیفیت در تولیدات خود استفاده کنند. به طور طبیعی استفاده از این کالاها، کیفیت محصول نهایی این صنعت را افزایش خواهد داد. چنین رویکردی به طور قطع به نفع مصرف‌کننده نهایی خواهد بود. این فضایی که در این شعبه می‌بینید، متعلق به مشتریان است. ما این مکان را در اصل برای مشتریان راه‌اندازی کرده‌ایم به این دلیل که برای بسیاری از آنها اختصاص چنین فضایی، متضمن هزینه‌های بالایی است و ممکن است بیشتر آنها نتوانند چنین فضایی را به امور مشتریان خود اختصاص



در مجموع این است که دسترسی برای پنجره‌سازان و مشتریان مان که در صنعت در و پنجره فعال هستند، راحت‌تر باشد.

اتفاقی که به طور معمول می‌افتد این است که شرکت‌ها بر اساس تحلیلی که از بازار دارند، برنامه‌ای را تدوین می‌کنند و بر اساس آن برنامه توسعه شعب خود را در دستور کار قرار می‌دهند، یکی از موضوعات موثر بر این تحلیل حجم بازارهای بومی و منطقه‌ای است که ممکن است شرکتی را مجبور کند شعبه‌ای را در منطقه‌ای خاص افتتاح کند. شما بر اساس نیاز بازار این اقدامات را انجام می‌دهید یا خیر بر اساس طرحی که خیلی هم نیازهای بازار را در خود ندارد؟

درباره این شعبه به خصوص عرض می‌کنم که ساری مرکز استان مازندران است و بنابراین دسترسی شهرستان‌های مختلف استان به ساری بسیار راحت‌تر از دیگر شهرها است. اساساً یک دلیل جایگزینی شعبه قائم شهر با شعبه ساری، همین دسترسی‌پذیر بودن از نقاط مختلف استان به مرکز استان بود. نکته دوم این است ما راحتی مشتری را در نظر می‌گیریم. ما بر اساس داده‌هایی که از منابع تحلیل بازارمان استخراج کرده‌ایم به این نکته رسیدیم که حجم بالایی از خریده‌ها، خریده‌های پروژه‌ای است و برای این پروژه‌ها ممکن است هزینه حمل و نقل فروش ما، عدد قابل توجهی باشد و افزایش آن، از نظر مدیریت پروژه، نکته‌ای بسیار حایز اهمیت باشد. حتی برای ساخت و سازهای شخصی نیز ممکن است هزینه حمل و نقل (حتی اگر خرید در حد کم باشد) با اینکه رقم قابل توجهی نیست اما ممکن است برای مشتریان مهم باشد بنابراین افتتاح این شعبه یکی از مزایایش، کاهش هزینه‌های مشتری است. ما در همین افتتاحیه مزایای را برای عزیزان در نظر گرفته‌ایم که یکی از آنها حمل رایگان است و یک سری از مزایای دیگر که وقتی با شعبه تماس بگیرند و خرید کنند، به آن‌ها اعلام می‌شود.

نکته دیگر این است که غیر از نزدیکی و دسترسی، مشتریان از نزدیک هم بتواند کالای عرضه شده در این مجموعه و کیفیت آن را ببینند و لمس کنند. ما مدعی





یک کالا در انبار نداشته باشد در این صورت شما باید منتظر تکمیل محصول بمانید و اینطور زمان را برای تکمیل پروژه از دست می‌دهید. بنابراین ما مجموعه‌ای را در ساری فراهم کرده‌ایم که مشتریان این استان وقتی سفارش می‌دهند در هر سطحی که باشد، کمتر از ۲۴ ساعت، کالای سفارش شده، به دست آن‌ها می‌رسد.

نکته بعدی این است که مشتری نیاز دارد پس از خرید کالای مورد نظر را در جایی دپو کند. این اقدام خودش متضمن هزینه است. مشتری در خرید از ساتیان نیاز ندارد تا خودش انباری را برای دپوی کالا در نظر بگیرد و تا هر زمان که نیاز باشد می‌تواند از انبار ما برای این امر استفاده کند. دنیای امروز، دنیای دیجیتال است. شرکت‌های بزرگ نمی‌توانند از این امر چشم‌پوشی کنند. ما هم از این امر مستثنی نیستیم به همین دلیل چند سال است که بخش خرید اینترنتی را هم در ساتیان فعال کرده‌ایم و شما در هر ساعت از شبانه‌روز، می‌توانید سفارش خود را ثبت کنید و خیلی زود فاکتور برای مشتری صادر می‌شود.

نکته بسیار مهم این است در این ۲۰ سال که از فعالیت شرکت ساتیان می‌گذرد، منابع تامین ما هیچ تغییری نکرده و ثابت مانده است. ما همچنان به عنوان منبع اصلی عرضه یراق‌آلات آلمانی و ترک که نام شرکت‌های تولیدکننده را هم در بالا عرض کردم، هستیم و این موضوع در دو دهه گذشته هیچ تغییری نکرده است و در استانداردهای شرکت‌های آلمانی و ترکیه‌ای هیچ تغییری ایجاد نکردیم و نمی‌کنیم. یعنی محصولات ما اگر آلمانی است همان محصولاتی است که در خود آلمان استفاده می‌شود یا اگر ترک است نیز همینطور این موضوع برای پنجره‌سازان بسیار مهم است که خوشبختانه ما توانسته‌ایم این موضوعات را ثابت نگه داریم. موضوع بعدی قیمت است. ما به این دلیل که منبع اصلی عرضه شرکت‌های فوق‌الذکر در ایران هستیم کالا را با قیمت بسیار مناسب در اختیار مشتریان قرار می‌دهیم. موضوع دیگر همان است که شما هم در سواتان درباره کالای فیک گفتید. اینجا مشتری با خیال راحت خرید می‌کند و می‌داند که محصول همان محصول اصلی است و خبری از کالای



بدهند به این دلیل که اختصاص چنین فضایی برای آن‌ها، هزینه گزاف دارد بنابراین آن‌ها می‌توانند از فضای موجود شعبه ساتیان برای بازدید مشتریان خود در پروژه‌های مختلف، استفاده کنند.

فرض کنید من مشتری یراق‌آلات و محصولات هستم که در ساتیان عرضه می‌شود. به طور طبیعی در بازار به موازات شما، عرضه‌کنندگان زیادی حضور دارند و هر کدام هم برای مشتریان خود مزایایی در نظر می‌گیرند، چه چیزی در ساتیان وجود دارد که من به عنوان خریدار مجاب شدم در میان این تعداد از عرضه‌کنندگان، ساتیان را انتخاب کنم؟

برای شما به عنوان مشتری مهم این است که وقتی به یک مجموعه عرضه‌کننده مراجعه می‌کنید، مجموعه کاملی از نیازمندی‌های شما را در حوزه مورد نظرتان، تامین کند. ما در ساتیان یکی از ویژگی‌هایمان این است که تنوع در محصولات داریم. به ویژه در یراق‌آلات آلومینیوم که در این شعبه بر آن تمرکز داریم. ما چه در یراق‌آلات یوپی‌وی‌سی و چه یراق‌آلات آلومینیوم، هم محصولات تولید شده در ترکیه را موجود داریم و هم محصولات آلمانی را. فقط در یراق‌آلات یوپی‌وی‌سی، محصولات سه شرکت صاحب نام را در لیست کالاهای قابل عرضه خود موجود داریم. در یراق‌آلات آلومینیوم هم همینطور. بنابراین بهترین ویژگی یک عرضه‌کننده کامل، که تنوع در محصولات است، در ساتیان به خوبی رعایت شده است. موضوع دوم برای یک عرضه‌کننده در این سطح، در اختیار داشتن محل دپو محصولات و موجودی قابل توجه است که مشتری بتواند با خیال راحت، سفارش بدهد و نگران موجودی محصولات نباشد و این موضوع در برنامه‌ریزی و زمانبندی تکمیل پروژه، عامل مهمی است که بتوان پروژه را مطابق زمان‌بندی به پایان رساند. در اهمیت این موضوع عرض می‌کنم، فرض کنید شما پروژه‌ای بزرگ دارید و می‌خواهید از یراق‌آلات با کیفیت آلمانی استفاده کنید فرض کنید موجودی انبار یک شرکت کامل نباشد یا به اندازه کافی از





توسعه شعب استانی و شهرستانی خود هستید. اگر بازار بد است چه نیازی به شعب جدید وجود دارد؟

ما در ساتیان احوال مشتری برای مان بیشتر از موضوعات اقتصادی اهمیت دارد. وقتی اوضاع اقتصادی مناسب نباشد، برای مشتری تحمیل برخی هزینه‌ها کار درستی نیست بنابراین بخشی از هزینه‌ها را مانند هزینه حمل و نقل که پیش‌تر عرض کردم، با افتتاح شعب خود شرکت تقبل می‌کند چون قیمت محصولات در تمام شعب یکی است و ما هزینه حمل و نقل کالا مثلاً تا مشهد را پای مشتری حساب نمی‌کنیم. می‌خواهم این را عرض کنم توسعه شعب بیشتر بر اساس روحیه مشتری مداری در ساتیان است.

در صحبت‌هایتان چند بار از این مزیت گفتید که مشتریان می‌توانند خرید خود را تا زمانی که نیاز باشند در انبار شرکت، نگهداری کنند.

درباره این انبار چه توضیحی وجود دارد؟

همانطور که عرض کردم، انبار به این دلیل اهمیت دارد که مشتری نگران دپوی خرید خود نیست. دپوی کالا، برای مشتری هزینه‌بردار است. به همین دلیل ما این خدمت را هم برای رفاه حال مشتریان، در لیست خدمات خود قرار داده‌ایم. انبار شرکت ساتیان دارای مساحت ۲۰۰۰ مترمربع با فضای مسقف و ۱۰۰۰ مترمربع فضای آزاد است که در منطقه شورآباد (کهریزک) با امکان ثبت رسید کالا یا صدور حواله خروج کالای موردنظر، واقع شده است. ما از طریق نرم‌افزار یکپارچه انبارداری علاوه بر امکان سفارش‌گذاری آنلاین از طریق نرم‌افزارهای ارتباطی نظیر تلگرام یا واتساپ، استفاده از سیستم انبارداری WMS، امور انبارداری مشتریان را بدون نیاز به حضور نماینده آن‌ها انجام می‌دهیم. کالای دپو شده در محل انبار، با امکانات امنیتی کامل نظیر دوربین، نگهبان شبانه‌روزی، دزدگیر، و... به طور کامل نگهداری می‌شود. دسترسی آسان به شهر تهران و دسترسی باربری‌های ارسال بار، وجود لیفتراک برای تخلیه و بارگیری بار مشتریان در کمترین زمان ممکن و امکان تخلیه و بارگیری هر نوع وسیله نقلیه آماده، از خدماتی است که به فعالان صنعت دروپنچره کشور در انبار ما ارائه می‌شود.

فیک و مجعول، طرح آلمان یا طرح ترک و ... نیست. این هم به نظرم با توجه به وضع بازار و کالاهای متعددی که در آن وجود دارد مساله بسیار مهمی است.

با توجه به این موضوعات که مطرح کردید خواننده این مطلب حدس می‌زند که باید شعب دیگری هم در نقاط مختلف کشور داشته باشید. درست است؟

بله ما چهار شعبه در استان تهران دایر کرده‌ایم. شعب ما در شرق استان در منطقه خاوران و جاجرود واقع شده است. در غرب استان هم در شهریار و چهاردنگه دو شعبه دیگر داریم. در شهر مشهد به عنوان مرکز استان خراسان رضوی هم یک شعبه بسیار فعال داریم. و الان هم که خودتان حضور دارید در حال افتتاح شعبه ساری هستیم.

این شعب هم بر اساس همان نیاز بازار است یا خیر خودتان در طرح توسعه بی‌توجه به نیاز بازار شعب را توسعه داده‌اید؟

ببینید این موضوع به شرایط منطقه‌ای بستگی دارد. درباره ساری همانطور که عرض کردم، ما برای دسترسی بیشتر و رفاه حال مشتریان شعبه را اقدام کردیم اما مثلاً در مشهد اینطور نیست. آنجا بازار بزرگی است و یکی از مراکز و شعب مهم ما چند سالی است آنجا فعالیت دارد. یعنی در مشهد نیاز بازار باعث شد ما شعبه‌ای در آنجا افتتاح کنیم که البته دسترسی و سایر مزایا که عرض کردم هم، به تبع وجود این شعبه برای مشتریان در استان خراسان، ایجاد شده است. ما در برنامه‌های آینده نیز طرح ایجاد سایر شعب و گسترش خدمات را در نقاط دیگر کشور، در ساتیان در حال اجرا داریم و برخی از مقدمات نیز فراهم شده است که به زودی اخبار مربوط به آن را منتشر خواهیم کرد.

وقتی با بسیاری از فعالان صحبت می‌کنیم، در گفته‌هایشان از بدی اوضاع اقتصادی و مناسب نبودن اوضاع اقتصادی حرف می‌زنند و طبیعی است این سوال ایجاد می‌شود شما چطور در حال طرح



در گفتگوی پنجره ایرانیان با مدیر عامل گروه ییوپی ییو سی ماکو، مدیر عامل PDL

یراق ماکو یک گام رو به جلو



اشاره

پنجره ایرانیان: هفته سوم آذر ماه انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره ایران در ادامه بازدیدهای دوره‌ای خود، یک روز کامل را به این موضوع اختصاص داد تا بتواند تعطیلی روزهای کرونا را که اجتماعات از سوی ستاد ملی مدیریت کرونا ممنوع اعلام شده بود، جبران کند و برای دل‌گرمی اعضا هم که شده، در بازدید از کارخانه آنها از نزدیک در جریان نوع تولید، توانایی‌ها و مشکلات آنها قرار بگیرد. امیر حسین قدسی زاده در بازدید از شرکت تولیدی بازرگانی «ماکو پی‌وی‌سی ساخت» که به نام گروه صنعتی یراق‌سازان ماکو معروف است، به عنوان مدیر عامل، میزبان این بازدید بود. او جانشین و میراث‌دار شغل پدری است. کاری را ادامه می‌دهد که پدرش در یکی دو دهه قبل‌تر آغاز کرده و ای امید را داشته که ادامه پیدا کند.

قدسی‌زاده به عنوان میزبان، روی خوشی دارد. در بازدید از خطوط تولید، خودش پیش می‌افتد و یکی به یک کارها و اقدامات انجام شده را در خط تولید توضیح می‌دهد. ماشین‌آلات و اجزایشان را معرفی می‌کند و به سوالات پاسخ می‌دهد. در حاشیه این دیدار با او به گفت و گو نشستیم که در ادامه می‌آید:

قدسی در منطقه ویژه اقتصادی ماکو آغاز شد و در ادامه به استان البرز و منطقه انبار نفت و بعد از آن هم به شهرک صنعتی سیمین دشت کرج نقل مکان کردیم. ما از همان آغاز کار بازرگانی انجام می‌دادیم. به طور طبیعی بخش عمده‌ای از مواد اولیه، ملزومات و یراق‌آلات مورد استفاده صنعت در وپ پنجره ییوپی‌وی‌سی از طریق ترکیه به کشور وارد می‌شد و به دلیل هم‌مرز بودن منطقه ماکو با ترکیه، امکان گسترش و توسعه فعالیت مجموعه ما هم فراهم بود، کار در زمینه بازرگانی در مجموعه ما یک دلیلش این بود تا بتوانیم بخشی از نیاز داخلی بازار، را از این راه وارد کنیم. در سال ۱۳۸۶ واردات پروفیل ترک را هم برای مصرف مجموعه و هم برای عرضه به بازار کشور به فعالیت‌ها و سبد کالایی مجموعه اضافه کردیم. البته به مرور زمان با توجه به رشد و توسعه تولید داخلی پروفیل ییوپی‌وی‌سی، میزان واردات ما هم در این زمینه کمتر شد، درحالی‌که در بخش یراق‌آلات و ملزومات با توان بیشتری به کار ادامه دادیم. از سال ۱۳۹۰ فعالیت عمده و اصلی مجموعه به واردات و عرضه یراق‌آلات اختصاص یافت تا این که در سال ۱۳۹۷ با درگذشت پدر (مرحوم علی قدسی) وظیفه مدیریت مجموعه به من واگذار شد. با توجه به مشکلات عیدیه‌ای که در سال‌های گذشته به‌ویژه سال ۱۳۹۷ در زمینه مسائل ارزی، گمرک و واردات کالا برای فعالان بخش بازرگانی به وجود آمد، در سال ۱۳۹۸ ورود به بخش تولید یراق‌آلات را هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی کردیم

شما پیش از این هم با پنجره ایرانیان به گفتگو نشستید. به طور طبیعی ممکن است در هر شماره مخاطبان جدید، به شمار مخاطبان افزوده شود به همین دلیل برای آغاز بحث کمی درباره شرکت و این مجموعه تولیدی توضیح دهید....

شرکت تولیدی بازرگانی «ماکو پی‌وی‌سی ساخت» نزدیک به دو دهه در صنعت دروپنجره ییوپی‌وی‌سی کشور سابقه فعالیت دارد. تولید در و پنجره ییوپی‌وی‌سی، واردات یراق‌آلات، ملزومات و پروفیل ییوپی‌وی‌سی از جمله زمینه‌هایی است که این مجموعه در آنها فعالیت کرده است. گروه صنعتی یراق‌سازان ماکو، زیرمجموعه و از جمله واپسین دستاوردهای شرکت ماکو پی‌وی‌سی است که مدیریت جدید این مجموعه را در زمینه تولید یراق‌آلات دروپنجره ییوپی‌وی‌سی تأسیس و راه‌اندازی کرده است. یراق‌سازان ماکو که فعالیتش را از سال ۱۳۹۸ آغاز کرده است هم‌اینک با تولید اسپانیولت تک حالت استیل و زاماک و لولای طرح رزه در حوزه تولید حاضر است.

آیا محل کارخانه از همان آغاز اینجا بود و با کار را هم از حوزه تولید آغاز کردید؟

خیر! در سال ۱۳۸۱ کار تولید در و پنجره‌های دوجداره ییوپی‌وی‌سی با مدیریت آقای علی

PDF Compressor Free Version



تولید کردیم. سفارش ساخت و خرید ماشین آلات و دستگاه‌های مورد نیاز هم با مشاوره یک شرکت معتبر ترکیه‌ای که سابقه‌ای ۳۰ ساله در این زمینه دارد انجام شد و با وقفه ۳-۴ ماهه‌ای که به خاطر مسئله کرونا و بستن مرز به وجود آمد دستگاه‌ها و خط تولید از ترکیه به کشور آذربایجان و از آنجا به کشور وارد و در مجموعه مستقر شده‌اند. دستگاه اصلی ما پرس ۴۰۰ تن برند teknik pres دارای ۴ و نیم متر طول، جفت قالب و ساخت کشور ترکیه و از همان کارخانه‌ای است که برندهای مطرح یراق ترک استفاده می‌کنند. خط تولید ما تمام اتوماسیون با ظرفیت تولید ... است. مواد اولیه اسپانپولت یعنی تسمه‌ها و لمه‌ها تماماً از مواد اولیه مورد استفاده در محصولات ترک و با همان کیفیت است. شرکت تخصصی TYM ترکیه با سابقه و تجربه ۳۸ ساله در صنعت ماشین آلات تولید یراق آلات دروپنجره، پشتیبانی فنی و تکنولوژیکی مجموعه ما را به عهده دارند. در مجموع تکنولوژی ساخت، دستگاه‌ها و خط تولید ما مشابه همان دستگاه‌ها و تکنولوژی مورد استفاده در کشور ترکیه و مواد اولیه نیز با همان کیفیت و کاملاً مشابه است لذا محصول تولیدی ما از نظر کیفی تفاوت محسوس و قابل توجهی با نمونه‌های ترک نداشته و علاوه بر آن به دلایل ذکر شده از نظر قیمت بسیار مناسب‌تر و به صرفه‌تر برای مصرف‌کننده ما خواهد بود.

کار شما در زمینه تولید یراق آلات است و به طور طبیعی اطلاعات وسیعی هم در این زمینه دارید و کارشناس حوزه محسوب می‌شوید، با این اوصاف سوال این است به چه دلیل آن طور که در بخش تولید پروفیل در کشور پیشرفت داشته‌ایم و توانسته‌ایم سهم قابل قبولی از نیاز به این محصول را در داخل تولید کنیم، در بخش یراق آلات موفق نبوده‌ایم؟

تولید یراق آلات نسبت به تولید پروفیل از سختی‌ها و پیچیدگی‌های فنی بیشتری برخوردار است. به عنوان مثال برای راه‌اندازی خط تولید یک سیستم پروفیل به یک خط اکسترودر و تعداد قالب نیاز است در صورتی که برای تهیه یراق آلات همان سیستم پروفیل به تعداد زیادی دستگاه و بالغ بر ۳۰ تا ۴۰ عدد قالب مختلف نیاز است و به همین نسبت میزان مواد اولیه و تنوع متریل مصرفی هم گسترده‌تر است. این در حالی است که محاسبات فنی و مهندسی تولید یراق سختی‌ها و پیچیدگی‌های خاص خودش را دارد. علاوه بر این موارد، کشور ما از نظر زیرساخت‌های فنی و مهندسی و تکنولوژیکی در شرایط چندان مناسبی قرار ندارد و با وجود ظرفیت‌ها و توانایی‌های بالای نیروی کار و وجود مواد اولیه مرغوب در این زمینه از رشد قابل قبولی برخوردار نبوده است. از سوی دیگر هزینه یراق آلات مصرفی در فاکتور نهایی تولید پنجره، سهمی در حدود ۱۰ درصد را به خودش اختصاص می‌دهد که نسبت به سایر مؤلفه‌ها شاید سهم چندان زیادی نباشد هر چند از نظر کیفیت عملکرد نقش مهم و قابل توجهی دارد. مجموعه این عوامل دست‌به‌دست هم داده تا در زمینه تولید یراق آلات دروپنجره آن طور که باید و شاید در شرایط مناسبی قرار نداشته باشیم و همچنان بخش عمده‌ای از نیاز داخل توسط واردات تامین شود.

که امیدواریم بتوانیم با استفاده از توان و تجربه چندین ساله مجموعه به اهداف تعیین شده در این بخش نیز دست پیدا کنیم.

با توجه به مشکلات و سختی‌های زیادی که در بخش تولید وجود دارد و مطمئناً خودتان با آنها آشنایی کامل دارید چه عاملی باعث شد که وارد این حوزه شوید؟

واقعیت این است که با توجه به سختی‌های کار تولید از یک سو و از سوی دیگر آسودگی و حتی سودآوری بیشتر کار بازرگانی شاید در نگاه اول چندان منطقی نباشد که ما به عنوان یک مجموعه بازرگانی با سابقه چندین ساله تصمیم بگیریم که وارد کار تولید شویم اما دلایلی وجود داشته که ما را متقاعد و ملزم به این کار کرد. اولین دلیل این بود که ایده اولیه و بخشی از تحقیقات این کار در زمان مدیریت قبلی مجموعه شکل گرفته و آغاز شده بود و به هر تقدیر به سرانجام رساندن آن به بنده محول شده که امیدوارم بتوانم این عهده این کار بر بیاورم. چراکه با تمام ارادتی که به پدرم و صنعت یوپی‌وی‌سی داشته و دارم به نتیجه رساندن این کار را نوعی ادای دین به پدرم و صنعتی که قریب به دو دهه در آن فعالیت کرد، می‌دانم. مورد دیگری که در این میان قابل توجه است مشکلات و فشار مضاعفی است که به دلیل افزایش و نوسانات نرخ ارز به بخش واردات و بازرگانی ما وارد شده است. متأسفانه این شرایط باعث شده برخی محصولات و کالاهایی که وارد کشور می‌شود با وجود کیفیت معمولی و نسبتاً پایین، با قیمت تمام‌شده بالایی به دست مشتری و مصرف‌کننده داخلی برسد. درحالی که ما توانایی این را داریم که همین محصولات را با کیفیت مناسب و در سطح قابل قبولی در داخل تولید کرده و با قیمت مناسب‌تری به دست مشتری برسانیم ضمن این که این کار باعث رونق تولید و بهبود کسب‌وکار داخلی و همچنین ایجاد اشتغال برای جوانان کشورمان می‌شود. در مجموع می‌بینیم فواید و دستاوردهای این کار در حدی هست که ما را قانع کند سختی‌هایی که در این مسیر وجود دارد را بپذیریم. ما باید با انتقال دانش و تکنولوژی روز دنیا و ماشین آلات مدرن، روزبه‌روز وابستگی‌مان به دنیا را در زمینه‌های مختلف کم کنیم به نحوی که مسائلی مانند تحریم‌ها و یا اتفاقاتی مانند پاندمی کرونا نتواند صنعت ما را حتی به صورت مقطعی و کوتاه مدت متوقف کند.

در تولید یکی از وسوسه‌ها این است که تولید را از کالایی آغاز کنیم که بازار به اندازه کافی به آن اقبال داشته باشد تا احتمال شکست به صفر برسد. علاوه بر آن استقرار در مکانی مناسب و ... همه و همه از مشکلاتی است که در زمینه تولید وجود دارد. برای غلبه بر این مشکلات چه اقداماتی انجام دادید؟

ما کار را تحقیق درباره بازار آغاز کردیم و خب تجربه خوبی در مجموعه ما وجود داشت. بعد از تکمیل مرحله تحقیق وارد فاز توسعه شدیم و «گروه تولیدی صنعتی یراق‌سازان ماکو» را تأسیس و راه‌اندازی کردیم. در مرحله بعد مجموعه‌ای در منطقه ویژه اقتصادی پیام را خریداری و اقدام به تجهیز سوله‌ای با متراژ ۳۰۰۰ متر به منظور استقرار ماشین آلات و خط





Nastarvand
Accessories

Phoenix

فونیکس یراق نستر وند تولید کننده بیش از ده ها مدل دستگیره های
آلومینیومی و پلاستیکی در و پنجره در تیپ های

آکونستریک / زامال



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
۳۵- ۳۲- ۳۴- ۳۶- ۳۸



تاکوز زیر شیشه

نظراتش 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

بازرگانی ساسانیان

دکتر

PDF Compressor Free Version

چسب
ایران

تهیه و توزیع انواع چسب‌های صنعتی و عمومی

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

عامل اصلی فروش:

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



ارسال به تمام نقاط کشور

@BAZARGANI.SASANIAN

@DR.CHASB.SASANIAN

@BAZARGANI.SASANIAN

آدرس: تهران، چهارراه حسن آباد

همراه: ۰۹۱۲۵۱۳۰۵۳۰

تلفن: ۰۲۱۶۶۷۳۵۲۱۵ / ۰۲۱۶۶۷۳۸۷۰۸



پارت صنعت اسپادانا

پارت صنعت اسپادانا تولید کننده:

مواد TPE و TPR و TPV

انواع مواد سخت نرم و ترموپلاست الاستومر با استاندارد Din 12025

مواد گسکت نرم و سخت shor A45 تا shor D45

ترموپلاست‌های اختصاصی در انواع رنگ با انواع فرمولاسیون اختصاصی،

مقاوم در مقابل ازون و یووی



مشاوره و راه‌اندازی خطوط و قالب‌های اکسترودر گسکت

با سابقه‌ای ۱۵ ساله و درخشان در صنعت گسکت

آدرس: اصفهان، ورزنه، شهرک صنعتی ورزنه، فاز یک

۰۳۱۱۷۷۵۹۸۸۱

/

۰۹۱۳۱۷۶۰۱۰۴

PDF Compressor Free Version

پارامترهای انتخاب پروفیل یوپی وی سی

مطابق با اقلیم ساختمان

انواع پروفیل یوپی وی سی

پروفیل یوپی وی سی، انواع مختلفی دارد که اگر قرار باشد حتی در حد سفارش دهنده و مصرف کننده نهایی، در صنعت در و پنجره، حضور داشته باشیم، لازم است شناخت جزئی درباره آن‌ها به دست آوریم. بنابراین برای این منظور و برای به دست آوردن این شناخت حداقلی، باید به موارد زیر توجه کرد.

– **پروفیل در و پنجره:** این نوع پروفیل در صنایع در و پنجره سازی به عنوان پروفیل اصلی کاربرد دارد. از لحاظ شکل ظاهری، پروفیل در و پنجره به دو صورت پروفیل سه محفظه ای و پروفیل پنج محفظه ای تقسیم می شود که هر کدام، کاربرد متفاوتی دارند.

– **پروفیل ضد آب** (معمولاً کنار استخرها)

– **پروفیل صنعتی** (در نمای ساختمان)

– **پانل دوجداره** (قابل استفاده در دیوارهای پوششی و سقف کاذب)

معیارهای موثر در عملکرد پروفیل یوپی وی سی

پروفیل ها را می توان با مواد اولیه مناسب و حتی از مواد بازیافتی تولید کرد. پس از طی مراحل شیوه تولید این است که بعد از ترکیب شدن مواد افزودنی و پُرکننده ها، پروفیل، تحت آزمایش هایی قرار می گیرد تا کیفیت آن بررسی شود. به طور کلی، پروفیل یوپی وی سی باید از نظر موارد زیر بررسی شود:

- شکل ظاهری
- مقاومت در برابر ضربه
- عکس العمل پس از گرم شدن
- تست جرم واحد طول
- برگشت حرارت
- تست کجی، ابعاد و هندسه ی پروفیل
- تست جوش

شکل ظاهری: مقطع پروفیل یوپی وی سی نقش بسزایی در مقاومت این پروفیل خواهد داشت. ضخامت دیواره ها و شکل هندسی مقطع باعث افزایش مقاومت پروفیل در برابر پیچش و تغییر شکل دارد. در واقع وزن واحد طول معیاری مناسبی برای سنجش این موضوع است.

نکته: فراموش نکنیم بحث وزن واحد طول با رعایت فرمول طرح اختلاط قابل استناد است، زیرا برخی تولیدکنندگان از طریق بالا بردن وزن هر متر پروفیل از طریق اضافه کردن مواد ضایعاتی و یا افزایش مواد اولیه مصرفی ارزان قیمت در طرح اختلاط، بدنبال ایجاد سوتفاهم برای مصرف کننده نهایی هستند.

طرح اختلاط: در واقع پروفیل های یوپی وی سی مورد استفاده در صنعت در و پنجره همچون بسیاری از مواد پلیمری دارای یک طرح اختلاط ویژه بوده که از چند ماده اولیه تشکیل شده است. هر یک از مواد اولیه مورد استفاده در فرمول دارای ویژگی های خاص و البته قیمت متناسب با کارکرد خود است. بنابراین یکی از پارامترهای تاثیرگذار در قیمت پروفیل یوپی وی سی طرح اختلاط یا مواد اولیه مورد استفاده در پروفیل ها خواهد بود.

تاثیر مواد اولیه مصرفی در تولید پروفیل یوپی وی سی:

پروفیل های یوپی وی سی در معرض تابش نور خورشید و اشعه UV به شدت تاثیر پذیر بوده و چنانچه طرح اختلاط یا مواد اولیه مصرفی در آنها متناسب با شرایط جغرافیایی منطقه نباشد، پروسه تغییر رنگ و نهایتاً تغییر شکل پروفیل ها تسریع یافته و باعث از بین رفتن عملکرد درست پنجره می شود.

در تصویر روبرو اثر گذاری نور خورشید در بازه زمانی یکسان بر روی چند نمونه پروفیل با

در پروژه های ساختمانی، یکی از مباحث دارای اهمیت در مبحث نوزدهم، استفاده از پنجره های دوجداره است. پارامتری که هر چند در بدو امر، عاملی دکوراتیو برای زیبایی از منظر معماری است اما نقش موثری در کاهش آلودگی صوتی، جلوگیری از اتلاف انرژی و مواردی از این قبیل در ساختمان دارد. بدیهی است که نباید فراموش کرد که در و پنجره های ساختمان به دلیل ساختار تولید و البته قرار گرفتن در معرض نیروهای جانبی به عنوان سازه ای الحاقی محسوب می شود اما رعایت برخی پارامترها در ساخت آنها و حتی تولید ملزومات تولید آنها، کاملاً ضروری است. پروفیل های یوپی وی سی و آلومینیوم به عنوان اصلی ترین بخش در و پنجره های دوجداره، از عوامل موثر بر کیفیت محصول نهایی است و افزایش کیفیت این جز از در بالا بردن کیفیت و در نتیجه کارکرد در و پنجره، بسیار موثر است.

طی سال های اخیر به دلیل حضور پرتمدد تولیدکنندگان پروفیل های یوپی وی سی، کارفرمایان ساختمانی با چالش انتخاب مناسب پروفیل برای محصول خود روبرو بوده اند که دو ویژگی کیفیت و بهای تمام شده از عناصر تاثیرگذار در انتخاب آنها به شمار می آید. هرچند بدیهی است در تولید یک محصول با کیفیت، پارامترهای بسیاری از جمله شرایط تولید، نقش دیگر مواد اولیه چون براق آلات و شیشه و نیز انجام پروسه نصب تاثیرگذار خواهد بود اما انتخاب پروفیل های یوپی وی سی یا آلومینیوم با کیفیت و ویژگی های مناسب، برای ساخت در و پنجره دارای اهمیت ویژه است و از این رو، بررسی و شناخت شیوه های انتخاب پروفیل مناسب، اهمیت خاص در این بخش از تامین ملزومات ساختمان دارد که در این مجال درباره پروفیل های یوپی وی سی، نکاتی تقدیم خوانندگان محترم ماهنامه پنجره ایرانیان می شود:

آغاز از پروفیل

پروفیل یوپی وی سی به عنوان یکی از پروفیل های جذاب، تاریخچه ی طولانی دارد. یوپی وی سی تشکیل شده از نفت خام و کلرید سدیم است که اوایل دهه ی ۱۹۶۰ میلادی در کشور آلمان مورد استفاده قرار گرفت. پس از مدتی، از این محصول برای مصارف تجاری استفاده شد. در ایران نیز برای اولین بار، اواخر دهه ۵۰ شمسی، استفاده از این محصول رواج پیدا کرد و پس از گذشت مدتی به دلایلی مانند فقدان شناخت محصول و برخوردارنبودن واحدهای تولیدی از تکنولوژی پیشرفته، استفاده از آن با استقبال زیادی روبه رو نشد. در نهایت، در سال ۱۳۸۰، با مطرح شدن مبحث ۱۹ و توجه به شیوه های صرفه جویی انرژی در ساختمان، استفاده از این محصول افزایش پیدا کرد.

این نوع پروفیل، علاوه بر این که به دلیل شکل ظاهری، از محبوبیت بالایی برخوردار است، با مزایای زیادی همراه است:

- تنوع در رنگ بندی این محصول
- صرفه جویی در انرژی
- مقاوم در برابر زنگ زدگی
- سبک بودن و قابلیت نصب سریع
- استحکام بالا و عایق در برابر نفوذ گرد و غبار
- غیر قابل اشتعال در برابر آتش سوزی
- عدم نیاز به رنگ کاری یا تعمیر مجدد
- کاهش آلودگی های صوتی
- ضد آب
- سازگار با محیط زیست

نکته ی قابل توجه اینجاست که کارکردن با این پروفیل، بسیار راحت و هزینه تمام شده آن پایین است؛ این نوع پروفیل به دلیل مزایا و ویژگی هایی که دارد، پروفیلی است که در مقایسه با پروفیل های دیگر، عیوب کمتری دارد.

ساختمان اندازه گیری می شود و همچنین آزمون مقاومت در برابر فشار باد که در آن میزان خمش اجزای عمودی بر اساس استاندارد ISIRI ۱۳۲۲ و ISIRI ۱۳۲۱ مورد بررسی قرار می گیرد، گاهی با استفاده از پروفیل های مقاومت تا ۹۲٪ بهبود عملکرد حاصل می شود. (مقاله ارایه شده از آزمایشگاه همکار اداره استاندارد)

تأثیر نیروی باد بر روی در و پنجره یوپی وی سی:

میزان نیروی باد بر روی سطوح ساختمان از رابطه $F = p \cdot A$ محاسبه می شود. A مساحت سطح ساختمان و یا مساحت سطح در و پنجره دوجداره که فشار یا مکش P بر آن وارد می شود. P میزان فشار باد است که از فرمول $p = C_e \cdot C_q \cdot q$ محاسبه می شود. q فشار مبنای باد است و C_q ضریب شکل است که از جدول زیر استخراج می شود.

میزان فشار باد	ضریب شکل	ضریب
۰.۵ تا ۱.۵	در و پنجره	۰.۸
۱.۵ تا ۲.۵	در و پنجره	۰.۷
۲.۵ تا ۳.۵	در و پنجره	۰.۶

C_e ضریب اثر تغییر سرعت است که به ارتفاع تراز پنجره در ساختمان و موقعیت ساختمان و پنجره آن به لحاظ تراکم ساختمان و درختان موجود بستگی دارد. در این متغیر، دو ناحیه را مورد بررسی قرار می دهیم:

- الف- نواحی داخلی شهرها با ساختمان های متعدد و درختان انبوه
- ب- در نواحی باز خارج از شهرها با ساختمان ها و درختان پراکنده

تعداد کل درختان بر پایه ارتفاع درختان											
0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100	100-110	110-120
10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	110	120
10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	110	120

ردیف	نام ایستگاه	مختصات
۱	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی
۲	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی
۳	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی
۴	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی
۵	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی
۶	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی
۷	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی
۸	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی
۹	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی
۱۰	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی

طبقه بندی ایستگاه های سینوپتیک کشور از نظر میانگین سرعت باد

ردیف	ایستگاه	مختصات	میانگین سرعت باد (متر بر ثانیه)
۱	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۲	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۳	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۴	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۵	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۶	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۷	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۸	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۹	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۱۰	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵

سرعت و فشار مبنای باد در برخی شهرهای ایران

نتیجه گیری :

در پنجره های دوجداره یوپی وی سی، پروفیل استفاده شده به عنوان سازه اصلی این محصول نقش مهمی در کیفیت و راندمان محصول نهایی ایفا می شود. بدیهی است فارغ از ملاحظات معماری و شرایط زیست محیطی، همچون دیگر مواد ساختمانی برای پروفیل یوپی وی سی شرایط، محدودیت و فرآیندهایی وجود دارد که بر اساس اقلیم هر منطقه باید در نظر گرفته شود. تابش اشعه UV بیش از حد نرمال در بازه زمانی (در اقلیم تابش سخت) باعث تغییر رنگ و در نهایت دفرمگی پروفیل شده که راهکار جلوگیری از بروز چنین اتفاقی استفاده از پروفیل های کلاس S (مناسب جهت اقلیم سخت) است.

در برخی از این مناطق در صورت عدم دسترسی به پروفیل های کلاس S (مناسب جهت اقلیم سخت) ، استفاده از پروفیل های کلاس VM (تولید شده با ماده اولیه دست اول) با روکش لمینیت با کیفیت، تحت تکنولوژی استاندارد از نمای بیرونی پروفیل، می تواند تا حد زیادی تاثیر گذار باشد. لمینیت با کیفیت می تواند به عنوان یک سپر محافظتی در مقابل تابش UV عمل کرده و از بالا رفتن بیش از حد دمای پروفیل جلوگیری کند.

در ارتباط با وزش باد و قرار گرفتن تحت سیکل های ممتد و متعدد دمش و مکش که باعث بروز دفرمگی در پروفیل ها بخصوص المان های عمودی می شود، با توجه به سرعت مبنای باد منطقه، ابعاد پنجره و ارتفاع و طبقه ی نصب پنجره، استفاده از پروفیل های کلاس A (با ضخامت دیواره بیش از ۲.۸ میلیمتر)، طراحی با پروفیل سری مستحکم تر (سری ۷۰) و بکار بردن پروفیل تقویت (گالوانیزه) با ابعاد متناسب با پروفیل و ضخامت بالاتر می تواند نقش بسزایی در ماندگاری و بهبود کیفیت پنجره ها داشته باشد. همچنین بکار بردن لاستیک با کیفیت (EPDM) نیز تا حد قابل قبولی بر کیفیت پنجره تاثیر گذار خواهد بود.

از دیگر عوامل تاثیر گذار بر شرایط پنجره نسبت به وزش باد، میزان تراکم ساختمانی و گیاهی (درختان بلند مرتبه) اطراف پروژه و همچنین جهت رایج وزش باد بصورت رو به باد، پشت به باد و موازی با باد است.

تدوین: فائزه داستان



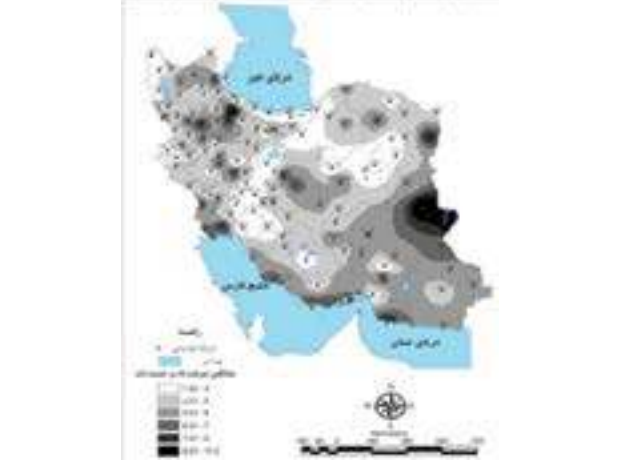
نمونه گواهینامه فنی برای پروفیل مناسب اقلیم عادی (تابش کم UV)
نمونه گواهینامه فنی برای پروفیل مناسب اقلیم سخت (تابش زیاد UV)

ردیف	ایستگاه	مختصات	میانگین سرعت باد (متر بر ثانیه)
۱	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۲	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۳	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۴	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۵	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۶	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۷	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۸	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۹	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵
۱۰	ایستگاه بندر کازرون	۲۸° ۵۵' ۰۰" شمالی - ۵۱° ۳۰' ۰۰" شرقی	۱.۵

جدول شماره ۲ - پیشنهادی جهت انواع شرایط وزش باد



کلاس بندی پروفیل یوپی وی سی بر اساس ضخامت دیواره خارجی



میانگین سرعت وزش سالیانه باد (بر حسب نات)

گره چینی فلزی در معماری ایرانی دوره اسلامی

در حوزه جغرافیایی ایران، انواع گره‌ها شامل گره کند، گره تند، گره شل، گره کند و شل، گره تند و شل، گره در گره و شاه گره می‌شوند. هر کدام از این گره‌ها طرح و زمینه‌های متنوعی را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین، گره چینی فلزی یا چوبی نیز بر اساس نوع شمشه مورد استفاده در گره، به انواعی مانند گره هشت و چهار، شمشه هشت، گل هشت پر، مربع ساده، شمشه دوازده، گل دوازده پر و سایرین تقسیم‌بندی می‌شوند.

چند نکته درباره گره چینی فلزی در معماری ایرانی دوره اسلامی

- کاربردهای گسترده گره چینی فلزی

ساخت در و پنجره‌ها: استفاده از هنر گره چینی فلزی در ساخت انواع در و پنجره‌های سنتی با طرح‌های گرده دار و مدرن.

ساخت پنجره‌های شیشه رنگی با استفاده از گره چینی فلزی.

ساخت نرده‌ها: طراحی و ساخت نرده‌های سنتی و مدرن با هنر گره چینی فلزی.

ساخت سازه‌های فلزی پیچیده: استفاده از گره چینی فلزی در طراحی و ساخت سازه‌های فلزی پیچیده.

ساخت المان‌ها و مبلمان شهری: ساخت المان‌ها و مبلمان شهری با بهره‌گیری از هنر گره چینی فلزی.

ساخت سقف‌های فلزی: ساخت انواع سقف‌های فلزی کاذب با طرح‌های سنتی و مدرن.

طراحی و ساخت در فضاهای مذهبی: طراحی و ساخت گنبد و گلدسته با استفاده از گره چینی فلزی در فضاهای مذهبی.

تولید کاربردی در انواع مختلف: طراحی و تولید کاربردی از نوع یزدی‌بندی، مقرنس و رسمی‌بندی با بهره‌گیری از هنر گره چینی فلزی.

- نقش‌های گره چینی فلزی در در و پنجره مسجیدی

الگوهای گره فلزی نمونه‌ای از طرح‌های هندسی پیچیده هستند که به طور معمول در معماری سنتی ایرانی، به ویژه در گره چینی در و پنجره سنتی و در و پنجره مسجیدی در دوره اسلامی به کار گرفته می‌شوند. این الگوها با تلاطم و تیدگی اشکال هندسی مانند مربع، شش ضلعی و ستاره ایجاد می‌شوند، تا طرح‌های پیچیده و متقارن به وجود آیند. استفاده از نقش گره فلزی در تزئینات مساجد به دوره قرون وسطی اسلامی بازمی‌گردد و نمایانگر تاریخچه و گنجینه‌ای غنی از هنر و معماری در این دوره است.



پنجره ایرانیان؛ گره چینی فلزی از جلوه‌های هنری در معماری سنتی ایرانی دوره اسلامی به شمار می‌آید و می‌تواند در زیبایی بصری و ارتباط طبیعی با محیط اطراف جایگاه ویژه‌ای داشته باشد. در حوزه نقوش هندسی، صنعتگران مختلفی از جمله صنایع فلزی آسبو، با تلاش بی‌وقفه به احیای این هنر زیبا و اصیل ایرانی می‌پردازند. در این مقاله، به بررسی چستی و دلایل توجه به گره چینی فلزی، این هنر زیبا می‌پردازیم.

به گزارش پنجره ایرانیان به نقل از ایسنا، گره چینی نمونه‌ای از هنرهای معماری، کاشی‌کاری و درودگری (نجاری) سنتی است که هنرمندان از موادی مانند چوب، آجر، کاشی و در حال حاضر از فلز، با استفاده از نقوش هندسی، طرح‌هایی زیبا، هندسی و تزئینی را به وجود می‌آورند. این هنر در اماکن سنتی یا مدرن قابل مشاهده است. در ادامه، به کاربردها و انواع گره چینی فلزی خواهیم پرداخت.

تعریف گره چینی فلزی

گره چینی فلزی به هنری اشاره دارد که با استفاده از قطعات فلزی و شیشه‌های رنگی، شکل‌های هندسی متنوع به طور هماهنگ در یک کادر مشخص قرار می‌گیرند و به صورت منظم تکرار می‌شوند. در تعریفی دیگر، گره چینی مجموعه‌ای از ترکیب اشکال هماهنگ هندسی است که به صورت پیچیده، موزون و جذاب از طریق خط‌های راست یا کمانی ایجاد شده‌اند. ویژگی اصلی این هنر در ساخت عناصر با زوایا و اندازه‌های موزون و متناسب است و همین ویژگی‌ها زیبایی، اصالت و ظرافت را به این هنر بخشیده است.

فرایند تولید گره چینی از ابتدا تا انتها

فرآیند تولید گره چینی فلزی با توجه به ابعاد مورد نظر، ابتدا با طراحی و ترسیم الگو در کاغذ یا نرم‌افزارهایی مانند اتوکد و راینو آغاز می‌شود. سپس الگو روی مواد فلزی قرار داده شده و قسمت‌های مورد نیاز برای قالب‌سازی و الگوبرداری مشخص می‌شوند.

پس از برش به اندازه ضخامت مورد نظر، قطعات تکرار شونده با استفاده از قالب‌های آماده تهیه می‌شوند. در مرحله بعد، با برش زدن قطعات فلزی بر اساس زوایا و اتصالات مشخص شده در نقشه و با استفاده از اره آب صابونی، قطعات آماده می‌شوند. این فرآیند همراه با جوشکاری بین قطعات با جوش الکترود یا CO2 ادامه می‌یابد تا طرح نهایی به وجود آید و قطعات به یکدیگر متصل شوند.

انواع گره چینی فلزی:

تنوع و زیبایی گره‌ها آنها را به نمادی از زیبایی و اصالت هنر معماری تبدیل کرده است. در طول تاریخ ایران و در مناطق دیگر کشورهای اسلامی، انواع مختلفی از گره چینی دیده می‌شود که امکان نام‌بردن همه آنها در این مطلب غیرممکن است. به طور کلی، گره‌ها از ترکیب منظم آرایه‌های چندگانه با استفاده از قوانین استاندارد و متنوع به وجود می‌آیند. هر گره نام خاصی دارد که از آرایه‌ها (آلت‌ها) مشتق شده است و هر طرح در زمینه و کادر خود ترسیم می‌شود.



افزایش ۱۰ درصدی پرمیموم آلومینیوم آلیاژی در اروپا

پنجره ایرانیان؛ به نظر می‌رسد هم‌اکنون پرمیموم در بازار آلومینیوم روند افزایشی به خود گرفته است و معامله‌گران پیش‌بینی می‌کنند این پرمیموم پس از افزایش حجم فعالیت مصرف‌کنندگان این فلز در روزهای پس از تعطیلات سال ۲۰۲۴، روند افزایشی با شیب صعودی بالاتری را به ثبت برساند. به نظر می‌رسد هم‌اکنون پرمیموم در بازار آلومینیوم روند افزایشی به خود گرفته است و معامله‌گران پیش‌بینی می‌کنند این پرمیموم پس از افزایش حجم فعالیت مصرف‌کنندگان این فلز در روزهای پس از تعطیلات سال ۲۰۲۴، روند افزایشی با شیب صعودی بالاتری را به ثبت برساند.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، پرمیموم آلومینیوم اولیه با شرط تحویل در بندر روتردام از ابتدای ماه دسامبر ۲۰۲۳، حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش را تجربه کرد و مشارکت‌کنندگان بازار بیان کردند که به نظر می‌رسد پرمیموم در بازار این فلز پس از تجربه ماه‌ها روند کاهشی مداوم، روند افزایشی به خود گرفته است.

مشارکت‌کنندگان بازار خاطرنشان کردند: نگرانی‌های در حال ظهور در سمت عرضه از جمله اعمال تحریم‌های جدید بریتانیا بر فلزات روسیه و اختلالات مداوم در حمل‌ونقل دریایی در دریای سرخ باعث شده است که رقم پیشنهادی فروش آلومینیوم در بازار افزایش یابد زیرا اختلاف قیمت‌های آتی این فلز در معاملات بورس فلزات لندن در حالت کانتنگو بیشتر شده است که نشان از حمایت این بورس در پشت پرده از افزایش پرمیموم آلومینیوم دارد.

در همین راستا، اختلاف قیمت نقدی سه ماهه آلومینیوم، اخیراً به ۴۵ دلار و ۲۵ سنت در هر تن در حالت کانتنگو رسید که نسبت به قیمت نقدی سه ماهه ۴۸ دلار به ازای هر تن در حالت کانتنگو ثبت شده در یک هفته قبل از تاریخ مذکور کاهش یافت اما نسبت به قیمت ۲۱ دلار و ۲۵ سنت در هر تن در حالت کانتنگو تعیین شده در دو ماه قبل از تاریخ مذکور، افزایش را به ثبت رساند.

هم‌اکنون به نظر می‌رسد وضعیت روند نزولی بازار آلومینیوم در حالت تغییر یافتن است. یکی از معامله‌گران فعال در بازار اروپا مطرح کرد: بازار این فلز برای یک مدت طولانی در شرایط نامناسبی قرار داشت و نیاز بود که عاملی تاثیرگذار این شرایط را تغییر دهد.

وی افزود: بعید است که پرمیموم آلومینیوم، افزایش قابل‌توجهی را در سال ۲۰۲۴ تجربه کند اما با این حال برخی مصرف‌کنندگان اظهار داشتند که حجم فروش آن‌ها در سال ۲۰۲۴ تا به این جای کار با این افزایش پرمیموم چندان نیز بد نبوده است.

بر اساس ارزیابی دو بار در یک هفته‌ای موسسه «Fastmarkets»، پرمیموم آلومینیوم آلیاژی «P1020A» با شرط پرداخت تعرفه گمرکی و تحویل در بندر روتردام، حدود ۱۹۰ تا ۲۱۵ دلار در هر تن در روز سه‌شنبه دوم ژانویه ۲۰۲۴ تعیین شد که نسبت به پرمیموم ۱۸۵ تا ۲۱۰ دلار تعیین شده در هر تن طی دو هفته قبل از تاریخ مذکور و نسبت به پرمیموم ۱۷۵ تا ۲۰۰ دلار در هر تن ثبت شده در روز ۱۲ دسامبر ۲۰۲۳ که پایین‌ترین میزان آن از روز ۱۶ مارس ۲۰۲۱ بود، افزایش یافت.

با این وجود، چندین معامله با پرمیموم بالای ۲۰۰ دلار در هر تن در هفته‌های پیش از پایان سال ۲۰۲۳، در بحبوحه افزایش منطقه‌ای حجم نقدینگی بازار فیزیکی هم‌زمان با پایان فرایند انبارتکانی به ثبت رسید که نشان از روند افزایش پرمیموم قبل از آغاز سال ۲۰۲۴ داشت.

یکی دیگر از معامله‌گران بازار خاطرنشان کرد: شکی نیست زمانی که فعالیت مصرف‌کنندگان در بازار پس از پایان تعطیلات ماه ژانویه ۲۰۲۴ افزایش یابد، پرمیموم آلومینیوم رشد بیشتری پیدا خواهد کرد اما در حال حاضر با توجه به کاهش حجم تقاضا در بازار فیزیکی و با در نظر گرفتن تعطیلات بلندمدت سال نو میلادی، پیش‌بینی افزایش چشمگیر پرمیموم آلومینیوم در بازار اروپا کمی دور از ذهن به نظر می‌رسد.

اختلالات ایجاد شده در مسیر عرضه در دریای سرخ

پس از حملات موشکی در دریای سرخ که شرکت‌های بزرگ دریایی را وادار به اجتناب از استفاده از این مسیر کرد، فعالان بازار به دقت تحولات در این منطقه را زیر نظر گرفته‌اند.

برخی از مشارکت‌کنندگان بازار بیان کردند که شاید زمان برای پیش‌بینی تاثیر قابل‌توجه این اختلال ایجاد شده بر تعیین پرمیموم محموله‌های ارسال شده آلومینیوم به بندر روتردام کمی زود به نظر برسد اما با این حال برخی از شرکت‌های حمل‌ونقل هزینه‌های خود برای محموله‌های ارسالی از مبدأ خاورمیانه به مقصد اروپا را افزایش فراوانی داده‌اند که در نتیجه آن، پرمیموم‌های با رقم بالا در بازار بدون در نظر گرفتن تعرفه‌های گمرکی ارائه خواهند شد.

یکی از معامله‌گران بازار آلومینیوم تصریح کرد: محموله‌های آلومینیوم خاورمیانه برای اروپا بسیار حائز اهمیت هستند و هرگونه اختلال در ارسال این محموله‌ها ممکن است بر تغییر پرمیموم این محموله‌های ارسالی تاثیر بگذارد.

وی افزود: میزان پرمیموم تعیین شده و هزینه حمل کالا برای محموله‌های وارداتی از خاورمیانه به اروپا در زمانی که واحدهای تولید آلومینیوم در اروپا هنوز مقدار تولید خود را کاهش نداده بودند، کمتر بود. با این وجود، با شرایط به وجود آمده در دریای سرخ اروپا باید آلومینیوم مورد نیاز خود را از منابع دیگری تامین کند.

ارزیابی روزانه موسسه «Fastmarkets» برای پرمیموم آلومینیوم آلیاژی «P1020A» با شرط پرداخت تعرفه گمرکی و تحویل در بندر روتردام، رقم ۱۳۵ تا ۱۵۵ دلار در هر تن در روز سه‌شنبه دوم ژانویه ۲۰۲۴ را نشان داد که نسبت به پرمیموم ۱۳۰ تا ۱۵۰ دلار در هر تن تعیین شده در روز ۲۱ دسامبر ۲۰۲۳ و نسبت به پرمیموم ۱۱۵ تا ۱۳۵ دلار در هر تن به ثبت رسیده در روز ۱۴ دسامبر ۲۰۲۳ افزایش را تجربه کرد.

با این تفاسیر، رقم مذکور بالاترین سطح پرمیموم به ثبت رسیده از روز اول نوامبر ۲۰۲۳ محسوب می‌شود؛ همچنین برخی از مشارکت‌کنندگان بازار به افزایش پرمیموم در ایتالیا در نتیجه اختلال مذکور اشاره کردند. برخی از پرمیموم‌ها در این منطقه حتی تا حدود ۲۵۰ دلار در هر تن پیشنهاد شده‌اند.

روسیه، کاهش احتمالی نرخ بهره بانکی و افزایش اختلاف قیمت‌های آلومینیوم بورس فلزات لندن، احتمال افزایش پرمیوم‌های تعیین شده را در ادامه سال ۲۰۲۴ دو چندان خواهد کرد. وی در ادامه تصریح کرد: البته باید دو عامل دیگر تاثیرگذار بر تغییر پرمیوم آلومینیوم یعنی کاهش حجم تقاضای مصرف‌کنندگان نهایی و روند نزولی پرمیوم این فلز در بازارهای کشورهای آسیا و کشورهای قاره آمریکا را در نظر گرفت.

در همین راستا، برخی از مشارکت‌کنندگان در بازار آلومینیوم ژاپن، همچنان با وجود افزایش اخیر پرمیوم این فلز در بازارهای اروپا، به ادامه روند کاهش پرمیوم در این منطقه اشاره کردند و به نظر می‌رسد در مذاکرات برای کاهش پرمیوم در سه ماهه اول سال ۲۰۲۴ نسبت به ماه‌های گذشته رضایت داده‌اند.

برخی از منابع در روز ۲۸ دسامبر ۲۰۲۳ به موسسه «Fastmarkets» اعلام کردند که پس از بازنگری نسبت به پیشنهادات اولیه پرمیوم آلومینیوم به میزان ۹۵ دلار در هر تن، چندین قرارداد برای عرضه آلومینیوم آلیاژی «P1020» به مقصد ژاپن در سه ماهه اول سال ۲۰۲۴ با پرمیوم ۹۰ دلار در هر تن به امضا رسید.

بر اساس ارزیابی دو بار در یک هفته‌ای موسسه «Fastmarkets»، پرمیوم آلومینیوم آلیاژی «P1020A» با شرط تحویل در بنادر اصلی ژاپن با تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (cif)، حدود ۷۵ تا ۸۰ دلار در هر تن در روز سه‌شنبه دوم ژانویه ۲۰۲۴ اعلام شد که نسبت به پرمیوم تعیین شده در یک هفته قبل از تاریخ مذکور، تغییری را به ثبت نرساند اما نسبت به پرمیوم ۷۰ تا ۸۰ دلار در هر تن به ثبت رسیده در روز ۲۲ دسامبر سال ۲۰۲۳، حدود پنج دلار در هر تن کاهش را تجربه کرد. یکی از معامله‌گران فلز آلومینیوم فعال در بازار ژاپن یادآور شد: حجم تقاضا برای این فلز در این منطقه ثابت است و اکثر مشارکت‌کنندگان بازار در نظر دارند حجم سفارش خود را کاهش دهند.

یکی از معامله‌گران فعال در بازار آلومینیوم ایتالیا بیان کرد: حجم ذخایر آلومینیوم در انبارهای ایتالیا، مقداری پایین‌تر از حجم ذخایر انبارهای این فلز در شمال اروپا گزارش شده است و آبراه کانال سوئز به دریای مدیترانه، مسیری کلیدی برای ارسال محموله‌های فلزات به خصوص آلومینیوم برای قاره اروپا به شمار می‌رود.

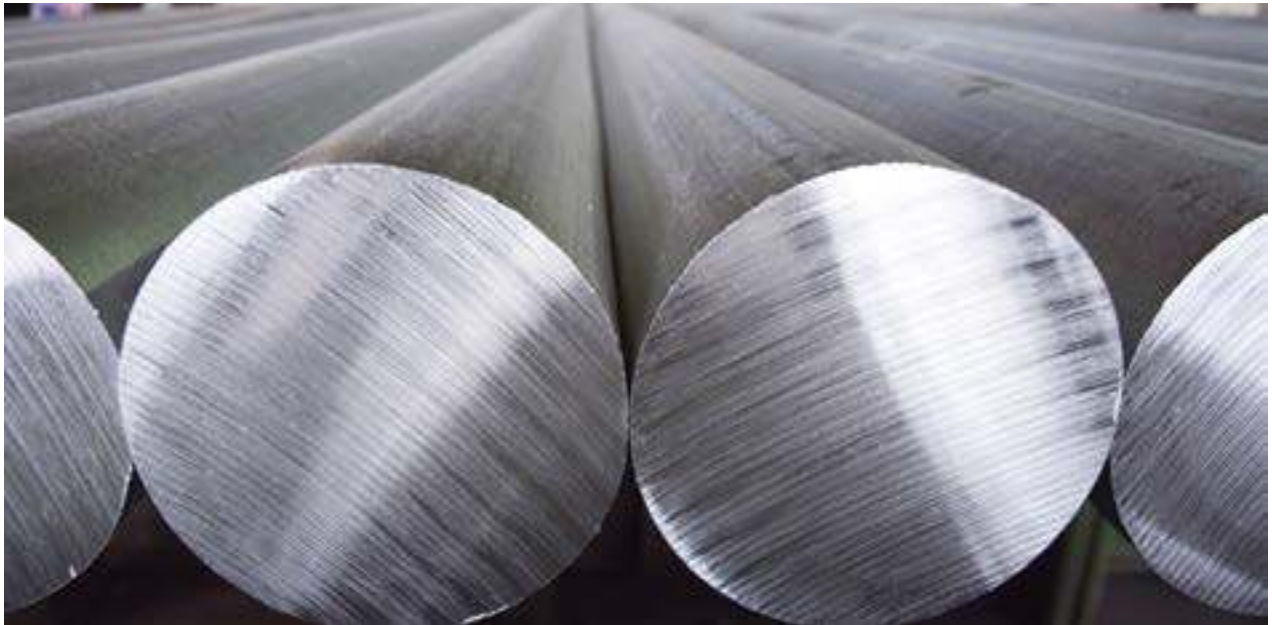
وی اضافه کرد: اگر حجم ذخایر آلومینیوم مصرف‌کنندگان در ایتالیا کاهش یافته باشد، این مصرف‌کنندگان برای خرید محموله‌های جدید باید پرمیوم بالاتری پرداخت کنند.

ارزیابی هفتگی موسسه «Fastmarkets» برای پرمیوم آلومینیوم آلیاژی «P1020A» با شرط پرداخت تعرفه گمرکی و تحویل کالا به حمل‌کننده در محل مقرر در بنادر ایتالیا، حدود ۲۳۰ تا ۲۵۰ دلار در هر تن در روز سه‌شنبه دوم ژانویه ۲۰۲۴ را نشان داد که نسبت به پرمیوم ۲۰۰ تا ۲۳۰ دلار در هر تن تعیین شده طی دو هفته قبل از تاریخ مذکور یعنی بالاترین میزان ثبت شده پرمیوم از روز ۱۷ اکتبر ۲۰۲۳ افزایش یافت.

اندی فریدا، تحلیلگر موسسه «Fastmarkets» در این راستا اظهار داشت: وضعیت ژئوپلیتیکی در قالب اختلال در دریای سرخ، احتمالاً موجب افزایش بیشتر هزینه انتقال کالا به اروپا خواهد شد. وی در ادامه تاکید کرد: با توجه به نزدیک شدن به زمان پایان تعطیلات سال نو میلادی ۲۰۲۴ و احتمال افزایش فعالیت مشارکت‌کنندگان بازار و افزایش حجم تقاضاها و در نتیجه افزایش نقدینگی، در صورتی که اختلال ایجاد شده در دریای سرخ ادامه داشته باشد، پرمیوم‌ها قطع به یقین افزایش را تجربه خواهند کرد.

یکی از فعالان بین‌المللی بازار آلومینیوم در همین راستا عنوان کرد: پرمیوم‌های تعیین شده در سال ۲۰۲۳، اغلب روند کاهشی داشتند اما از اواخر سال ۲۰۲۳ و با آغاز سال ۲۰۲۴ با در نظر گرفتن اختلالات ایجاد شده در دریای سرخ، احتمال اعمال تحریم از سوی بریتانیا بر فلزات تولید شده در

ریسک تولید پایدار آلومینیوم



از منابع داخلی تامین می‌شود. این در حالی است که واردات به دلیل تحریم و موانع موجود با ریسک‌های متعددی همراه است. همچنین به دلیل موانع موجود امکان خرید مستقیم از تولیدکنندگان اصلی با قراردادهای بلندمدت وجود ندارد و این موضوع نیز ریسک‌های تامین و قیمت را بالاتر می‌برد. CPC به عنوان دیگر ماده اولیه مورد نیاز تولید آلومینیوم نیز وابستگی ۱۰۰ درصدی به واردات دارد. این ماده با کیفیت مورد نیاز از پالایشگاه‌های نفت کشور تامین نمی‌شود و واردات آن نیز با ریسک‌های متعددی همراه است. قیر به عنوان دیگر ماده اولیه مورد نیاز تولید با کمبود ظرفیت در تولید همراه است و در این زمینه نیز تولید آلومینیوم با ریسک تامین همراه است. بررسی بازوی پژوهشی مجلس در این زمینه حاکی از این است که آلومینا به عنوان اصلی‌ترین ماده اولیه تولید آلومینیوم، با کمبود عرضه‌ای در بین ۱.۲ تا ۲.۶ میلیون تن در سال ۱۴۰۱ مواجه بوده است. براساس آمار و پیش‌بینی‌های ارائه شده، در سال ۱۴۱۰ تولید ۷۱۳.۱۲۷ تا ۱.۴۳۸.۳۰۰ تن آلومینیوم در ایران، نیازمند واردات ۱.۱۹۳.۷۷۴ تا ۲.۶۴۴.۱۲۰ تن آلومینا در سال است. با توجه به ثبات قیمتی آلومینا در بلندمدت، ۵۰۰ میلیون تا یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار در سال مورد نیاز است. از طرف دیگر با نگاه به آمار ۱۰ سال گذشته میانگین سهم صادرات آلومینیوم حدود ۱۱ درصد از کل میزان تولید آلومینیوم در کشور خواهد بود. بنابراین ارزش حاصل از صادرات آلومینیوم تنها بخش کوچکی از این نیاز ارزی را تامین خواهد کرد.

راهکارهای تامین آلومینا

اما کشورهای پیشرو در صنعت آلومینیوم، برای تامین ماده اولیه عموماً واردکننده بوکسیت هستند یا آلومینا؟ گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس از بررسی آمار واردات و صادرات بوکسیت و آلومینا در سال ۲۰۲۱ در ۱۰ کشور بزرگ تولیدکننده آلومینیوم که در مجموع بیش از ۸۶ درصد آلومینیوم جهان را تامین می‌کنند، نشان می‌دهد با توجه به تراز تجاری منفی در اکثر کشورهای پیشرو در تولید آلومینیوم، هر دو ماده اولیه بوکسیت و آلومینا به مقادیر زیادی به این کشورها وارد می‌شود. مجموع تراز تجاری بوکسیت و آلومینا برای ۱۰ کشور اول دنیا به ترتیب ۷۲.۴ و ۲.۵ میلیون تن است. این اعداد و آمار نشان دهنده این است که کشورهای پیشرو در صنعت آلومینیوم جهان بیشتر به وارد کردن بوکسیت نسبت به آلومینا تمایل دارند. البته این مساله می‌تواند نتیجه سیاست‌های تولیدی

پنجره ایرانیان؛ آمارها حاکی از این است که در حال حاضر ۹۲.۸ درصد مواد اولیه تولید آلومینیوم در ایران وارداتی است و با توجه به روندهای موجود در صنعت آلومینیوم و اسناد بالادستی، کشور تا سال ۱۴۱۰ با کمبود عرضه آلومینا بین ۱.۲ تا ۲.۶ میلیون تن معادل ۵۰۰ تا ۱۱۰۰ میلیون دلار مواجه است. از طرف دیگر وابستگی صنعت آلومینیوم به واردات مواد اولیه و تغییرات قیمت مواد اولیه متناسب با نرخ ارز باعث شده است تا شیب رشد تولید آلومینیوم در سال‌های اخیر با کاهش مواجه شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد که در سال ۱۴۰۱ میزان افزایش تولید، ۲ درصد بود. در بهار ۱۴۰۲ نیز تولید افت ۲ درصدی را ثبت کرد. درآمد این صنعت نیز با کاهش شتاب رشد همراه بوده و نیازمند سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و حمایت دولت در این زمینه است.

صنعت آلومینیوم یکی از صنایع مهم و استراتژیک کشور است و به عنوان فلز مادر بسیاری از صنایع پایین دستی و یکی از رقبای اصلی فولاد در بسیاری از صنایع شناخته می‌شود. نقطه ضعف و پاشنه آشیل این صنعت کلیدی در ایران اما چالش تامین مواد اولیه و شدت بالای وابستگی به واردات انواع مواد اولیه، مواد مصرفی و فناوری است. بوکسیت یا آلومینا، پترولیوم کک اسفنجی، کریولیت و فلوریدهای آلومینیوم و کلسیم از مهم‌ترین مواد اولیه و مواد مصرفی وارداتی صنعت آلومینیوم است که به تامین سالانه ۲۲۰ تا ۲۵۰ میلیون دلار ارز نیاز دارد. بخش زیادی از این نیاز به صورت تهاتر کالا به کالا در قبال صادرات تامین می‌شود. این در حالی است که به دلیل بی‌ثباتی‌ها و نوسانات قیمت ارز، همواره ریسک تولید پایدار و تامین مواد اولیه در زنجیره این محصول وجود دارد. براساس اسناد بالادستی مانند چشم‌انداز بیست ساله و سند برنامه راهبردی وزارت صنعت، معدن و تجارت ابلاغی تیرماه ۱۳۹۴، میزان تولید آلومینیوم به ترتیب ۱.۵ و ۱.۲ میلیون تن در سال هدف‌گذاری شده است. با این حال وابستگی این صنعت به واردات مواد اولیه، مواد مصرفی و فناوری، تحقق این اهداف را تهدید می‌کند.

میزان وابستگی مواد اولیه تولید آلومینیوم به واردات

مواد اولیه تولید آلومینیوم شامل آلومینا، CPC و قیر است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که در هر سه ماده اولیه کلیدی اصلی وابستگی بالایی به واردات وجود دارد. در مورد ماده اولیه آلومینا، وابستگی بالای ۹۵ درصد به واردات وجود دارد و حداکثر ۵ درصد آلومینای مورد نیاز

هزینه برق مصرفی (۱۸ درصد) و هزینه گاز و آب (۰.۴ درصد) و سایر هزینه ها (۵ درصد) در این صنعت تأثیرگذار بوده اند.

PDF Compressor Free Version

تهدیدها و فرصت های صنعت آلومینیوم در ایران

در بررسی و تحلیل نقاط ضعف و قوت، تهدیدها و فرصت های صنعت آلومینیوم ایران، باید گفت وارداتی بودن مواد اولیه مورد نیاز، کمبود بوکسیت از نظر کمی و کیفی و نبود همخوانی میان ظرفیت های حمل و نقل ریلی، بنادر و تجهیزات مورد نیاز با اهداف پیش بینی شده از نقاط ضعف این صنعت در ایران هستند. در مقابل گسترده بودن بازارهای داخلی و بین المللی، روند مثبت جایگزینی آلومینیوم با سایر فلزات از نقاط قوت این صنعت محسوب می شوند. تحریم های اعمال شده بر این صنعت و تامین مواد اولیه و طرح های غیراقتصادی تولید مواد اولیه در کشور نیز از جمله مواردی هستند که به عنوان تهدید در این صنعت شناسایی می شوند. در قابل تجربه طولانی در عرصه تولید آلومینیوم و محصولات پایین دستی و امکان بهره برداری از منابع معدنی جایگزین بوکسیت از جمله فرصت های صنعت آلومینیوم در ایران هستند.

روش تجاری تولید آلومینیوم

روش تجاری تولید آلومینیوم شامل دو فرآیند اصلی است. در مرحله اول بوکسیت در واحد پالایش (ریفاینری) به آلومینا تبدیل می شود و در مرحله دوم آلومینا در واحد احیا (اسلتر) به شمش آلومینیوم تبدیل می شود. براین اساس رفع نیاز مواد اولیه آلومینیوم دو حالت دارد؛ واردات بوکسیت و افزایش ظرفیت واحدهای پالایشی با توجه به اینکه ظرفیت فعلی واحد تولید آلومینا در کشور کافی نیست. حالت دوم نیز واردات آلومیناست. بررسی آمار تجاری کشورهای پیشرو در صنعت آلومینیوم نشان می دهد مسیر اول یعنی واردات بوکسیت و تبدیل آن به آلومینا انتخاب اکثر کشورهاست. این در حالی است که تبدیل بوکسیت به آلومینا به تجهیز و افزایش ظرفیت واحدهای پالایشی نیاز دارد و این امر زمان بر است.

بازار مصرف آلومینیوم

امروز آلومینیوم در بسیاری از صنایع جایگزین آلیاژهای آهنی است. ساخت وساز، حمل و نقل و صنایع برق از مهم ترین بخش های تقاضا برای مصرف و بازار محرک آلومینیوم هستند. بررسی ها نشان می دهد ساخت وساز، ۲۶ درصد، حمل و نقل ۲۶ درصد، صنایع برق ۱۴ درصد، ماشین آلات و تجهیزات ۹ درصد، ورقه های آلومینیومی ۸ درصد، قوطی ها و بسته بندی ۷ درصد، مصارف کالاهای بادوام ۵ درصد و دیگر مصارف ۵ درصد از بازار مصرف آلومینیوم را به خود اختصاص داده اند.

چین بازیگر اصلی بازار آلومینیوم در دنیاست و در صورتی که عرضه و تقاضا در این کشور دچار تغییر شود، بازار جهانی را به شدت متاثر خواهد کرد. در زمینه تقاضای جهانی برای آلومینیوم، چین با سهم حدود ۵۵ درصدی در رتبه اول دنیا قرار دارد. در میان صادرکنندگان عمده آلومینیوم نیز کشورهایی همچون کانادا، امارات، هلند، روسیه، نروژ و استرالیا، حدود ۵۰ درصد بازار را در اختیار دارند. در این میان آمریکا، آلمان، هلند، ژاپن، فرانسه و چین نیز از بزرگ ترین واردکنندگان این محصول به شمار می روند. در منطقه خاورمیانه نیز عربستان سعودی و امارات متحده عربی سهم عمده ای در واردات آلومینیوم دارند. جنگ تجاری میان آمریکا و چین و اعمال تحریم های ایالات متحده آمریکا علیه شرکت روسال روسیه موجب تغییرات غیرقابل پیش بینی در قیمت این فلز شده است.

منبع: دنیای اقتصاد



کشورهای بزرگی مانند چین، عدم توسعه صنایع پالایشگاه آلومینا (تولید پودر آلومینا از بوکسیت) در کشورهای صاحب ذخایر بوکسیت، نفوذ هم زمان فناوری تولید آلومینا و آلومینیوم به یک کشور و... باشد. بنابراین گرچه واردات آلومینا در دنیا امری رایج است، اما کشورهای پیشرو ترجیح داده اند بیشتر واردکننده بوکسیت باشند.

راه حل های موجود در حوزه تامین آلومینا

بررسی بازوی پژوهشی مجلس نشان می دهد راه حل های موجود در حوزه تامین آلومینا در کشور شامل راهکارهای کوتاه مدت و بلندمدت می شود. راهکارهای کوتاه مدت شامل روش هایی است که امکان تامین خوراک واحدهای موجود تولید آلومینیوم کشور را فراهم می سازد. راهکارهای بلندمدت روش هایی است که برای تامین خوراک طرح های تاسیسی و توسعه ای آتی یا در دست اجرا پیشنهاد می شود. بنابراین برای دستیابی به چشم انداز بلندمدت کشور در حوزه صنایع آلومینیوم اجرای هر دو دسته از راهکارهای پیشنهادی راهگشا خواهد بود.

راهکارهای کوتاه مدت شامل تامین پودر آلومینا از طریق واردات و تهاتر شمش آلومینیوم با بوکسیت ونزوئلاست. یکی از راهکارهای در دسترس و مقبول در کوتاه مدت تامین پودر آلومینا از طریق واردات است، اما بررسی ها حاکی از این است که در حال حاضر فقط حدود یک چهارم تقاضای آلومینای کشور از داخل و مابقی از طریق واردات تامین می شود. با توجه به پیش بینی افزایش تقاضا تا سال ۱۴۱۰ فقط ۹ تا ۱۶ درصد از نیاز کشور از طریق آلومینای داخلی و مابقی باید از طریق واردات تامین شود.

از آنجا که براساس معیار متوسط جهانی حدود ۴۵ درصد از قیمت تمام شده شمش آلومینیوم مربوط به هزینه آلومیناست، این صنعت در آینده وابستگی زیادی به واردات پیدا خواهد کرد. از سویی واردات این ماده به تحریم ها حساسیت بالایی داشته و تاکنون عمدتاً از طریق تهاتر با شمش آلومینیوم تهیه می شد. بنابراین تامین پودر آلومینا از طریق واردات صرفاً به عنوان یک راهکار کوتاه مدت قابل قبول است. یکی از راهکارهایی که در حال حاضر شرکت های تولیدکننده شمش آلومینیوم در کشور پیش گرفته اند تهاتر پودر آلومینا با شمش تمام شده آلومینیوم است. این روش به عنوان یک راهکار فوری مطلوب به نظر می رسد، اما از جهت تامین و توسعه پایدار این صنعت مناسب نیست. این روش به دلیل قیمت گذاری مواد اولیه و شمش به صورت توافقی عمدتاً باعث کاهش حاشیه سود آلومینیوم سازان می شود و بخشی از سود به دلیل عبور از تحریم ها و الزام توافق با طرف های خارجی محدود، از بین می رود.

راهکارهای بلندمدت پیشنهاد شده نیز شامل بهره برداری از معدن بوکسیت گینه و فرآوری آن در کشور، سرمایه گذاری مشترک با شرکت های خارجی به منظور تولید پودر آلومینا، تولید آلومینا از بوکسیت کم عیار، تولید پودر آلومینا از نفلین سینیت، تولید پودر آلومینا از آلونیت و عملیات اکتشافی عمیق و کشف ذخایر جدید است.

عوامل موثر بر قیمت تمام شده آلومینیوم

افزایش تقاضا برای آلومینیوم در صنایع مختلف، بحران انرژی در کشورهای بزرگ تولیدکننده، کاهش ظرفیت تولید کشورهای بزرگ تولیدکننده آلومینیوم دنیا جهت رسیدن به اهداف کربنی طبق توافق نامه پاریس، بهبود شرایط اقتصادی پسا کرونا و افزایش تقاضا از جمله دلایلی هستند که باعث رشد قیمت در صنعت آلومینیوم در دنیا شده اند. به عنوان نمونه، تنها در صنعت ساخت وساز تقاضا برای آلومینیوم سالانه تا سال ۲۰۳۰ رشد ۲ درصدی خواهد داشت و به ۲۹ میلیون تن خواهد رسید. همچنین در صنایع حمل و نقل تقاضای این فلز سالانه رشد ۲.۱ درصدی خواهد داشت و تا سال ۲۰۳۰ به ۳۴ میلیون تن تقاضا خواهد رسید. همچنین با توجه به تقاضای روزافزون آلومینیوم در مقابل مس در مصارف برقی تقاضا در این بخش نیز رشد ۳ درصدی سالانه خواهد داشت و به ۱۵ میلیون تن تقاضا تا سال ۲۰۳۰ خواهد رسید. همچنین تقاضای آلومینیوم در صنایع بسته بندی رشد سالانه ۱.۳ درصدی خواهد داشت. پیش بینی ارزش بازار آلومینیوم در سال ۲۰۲۶ نیز حاکی از رشد سالانه ۵ درصدی ارزش بازار و رسیدن ارزش این بازار به محدوده ۲۵۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۶ است. همچنین تخمین زده می شود تولید آلومینیوم با رشد ۲ درصدی سالانه به ۷۵ میلیون تن در سال ۲۰۲۶ خواهد رسید. بررسی عوامل موثر بر قیمت تمام شده آلومینیوم نشان می دهد که هزینه مواد اولیه و مصرفی (۶۵.۷ درصد)، هزینه انرژی (۱۸.۴ درصد)، هزینه استهلاک و قطعات یدکی (۱۰.۹ درصد)،

مذاکره با ۱۰ شرکت آسیایی و اروپایی برای ساخت مسکن در ایران



مسکن مربوط نیست اما بر اساس قانون، منابعی که برای صندوق در نظر گرفته شده به صورت ۱۰۰ درصد تخصیص یافته تلقی می‌شود. درواقع هم از حیث منابع بودجه‌ای و هم به لحاظ منابعی که قانون در نظر گرفته انتظار داریم تمام مبالغ اختصاص یابد تا عملیات ساخت سالانه یک میلیون واحد مسکونی بر اساس قانون جهش تولید و تامین مسکن محقق شود.

تکمیل ۱۵۰ هزار واحد نیمه تمام در ۱۱ ماه اخیر

وی خاطرنشان کرد: از ابتدای شکل‌گیری صندوق ملی مسکن تا امروز وزارت راه و شهرسازی موفق شده بیش از ۱۵۰ هزار واحد مسکونی نیمه‌ساز و در شرف اتمام را افتتاح کند که نقش صندوق ملی مسکن در این زمینه حائز اهمیت بوده است. سرعت اجرای طرح نهضت ملی مسکن افزایش یافته؛ به‌طوری‌که ماه گذشته در یک فقره افتتاح ۱۰۰ هزار واحد مسکونی را شاهد بودیم.

اسماعیلی با اشاره به شکل‌گیری صندوق ملی مسکن در ۱۱ ماه اخیر گفت: طبق قانون، منابع حوزه مسکن، به‌خصوص بخش‌های حمایتی که مأموریت وزارت راه و شهرسازی است صرفاً باید از طریق صندوق ملی مسکن گردش کند. در ماه‌های گذشته با وجود آن که منابع صندوق به شکل حداکثری خود تامین نشده آثار بزرگی را در بخش مسکن شاهد بودیم.

رئیس هیات عامل صندوق ملی مسکن درباره پرداخت ۲ میلیارد دلار به طرح نهضت ملی مسکن از طریق صندوق توسعه ملی بیان کرد: کل رقم ۲ میلیارد دلار به صندوق ملی مسکن خواهد آمد و از این طریق در نهضت ملی مسکن صرف خواهد شد. با توجه به سازوکار گردش این منابع در سیستم بانکی و شرایط کشور حدود ۸۰ هزار میلیارد تومان از این طریق تامین می‌شود.

وی ضمن تشکر از صندوق توسعه ملی جهت تخصیص منابع ارزی به بخش مسکن گفت: درعین حال از صندوق توسعه ملی می‌خواهیم این عملیات را بهانه‌ای برای حل مسائل دیگر خودش قرار ندهد. ما امروز با یک مصوبه هیات‌امنا مواجهیم که در راس آن ریاست جمهوری قرار دارد و عملیات ساخت مسکن از این طریق قابل شکل‌گیری است؛ اما گفته می‌شود صندوق توسعه ملی به دنبال اصلاح

پنجره‌ایرانیان؛ رئیس هیات عامل صندوق ملی مسکن گفت: به‌منظور ارتقاء فناوری و به‌صرفه کردن عملیات ساخت طرح نهضت ملی مسکن با بیش از ۱۰ شرکت بین‌المللی در حال مذاکره هستیم که این شرکت‌ها هم آسیایی هستند هم اروپایی.

محمدرضا اسماعیلی در نشست خبری در پاسخ به سوال ایسنا مبنی بر این که در راستای اجرای طرح نهضت ملی مسکن مذاکره با شرکت‌های خارجی به سرانجام رسیده است یا خیر؟ اظهار کرد: بله با شرکت‌های متعددی در حال مذاکره هستیم که به‌محض به سرانجام رسیدن اطلاع‌رسانی می‌شود. وزارت راه و شهرسازی در حال رایزنی با بیش از ۱۰ کشور است که این شرکت‌ها هم آسیایی هستند و اروپایی. وی در پاسخ به سوالی مبنی بر این که در بحث تهاتر نفت برای ساخت مسکن صرفاً با شرکت‌های داخلی قرارداد امضاء می‌شود یا شرکت‌های خارجی نیز در این فرآیند حضور دارند؟ تصریح کرد: در تعامل بین‌المللی حوزه ساخت و تعاملات بانکی دو حوزه تامین مالی هستند که از وظایف صندوق ملی مسکن محسوب می‌شوند. در این راستا با بانک توسعه اسلامی و دیگر بانک‌های بین‌المللی تعامل داریم.

رئیس هیات عامل صندوق ملی مسکن ادامه داد: اخذ تسهیلات یا ایجاد فرآیندهایی که طی آن تامین ضمانت‌نامه به‌منظور انجام خریدهای بین‌المللی یا انعقاد پروژه‌های بین‌المللی داشته باشیم جزو وظایف ماست که در حال دنبال کردن آن هستیم.

اسماعیلی در ادامه اظهار کرد: شرکت‌هایی امروزه با وزارت راه و شهرسازی برای پروژه‌های عمرانی در حال مذاکره هستند. اولویت وزارتخانه و صندوق ملی مسکن به‌عنوان دستگاه تامین مالی طرح نهضت ملی مسکن استفاده از تولیدکنندگان و پیمانکاران داخلی است

وی بیان کرد: درعین حال هر جا احساس کنیم نیاز به فناوری خارجی داریم که عملیات ساخت را به‌صرفه‌تر کند و انرژی و انگیزه پیمانکاران را افزایش دهد از ظرفیت‌های بین‌المللی به نفع اقتصاد کشور استفاده می‌کنیم.

رئیس هیات عامل صندوق ملی مسکن درباره عمل نکردن بانک‌ها به تعهدات خود در قبال طرح نهضت ملی مسکن گفت: این مسئله به حوزه صندوق ملی

PDF Compressor Free Version



فرآیند ساخت مسکن را تسهیل، تسریع و ارزان کنند. از پرینترهای سه بعدی که سرعت ساخت را بالا می‌برند گرفته تا مصالح پیش‌ساخته و انواع و اقسام دیگر فناوری‌ها می‌تواند در طرح‌های مسکونی استفاده شود. صندوق ملی مسکن وظیفه دارد از این عملیات حمایت و تشویق کند. در این راستا شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در حوزه مسکن را شناسایی و مکاتباتی صورت دادیم.

تامین فولاد و سیمان با قیمت پایه بورس در طرح نهضت ملی مسکن
وی درباره آخرین وضعیت صندوق زمین و ساختمان و همچنین طرح صندوق چند کارایی بیان کرد: آخرین جلسه شورای عالی مسکن به این موضوع پرداخته شد که ترتیبات لازم برای ایجاد امکان در صندوق ملی مسکن به‌منظور خرید فولاد و سیمان طرح نهضت ملی مسکن اتخاذ شود. این طرح مزیت‌های بزرگی دارد از جمله این که افزایش هزینه ساخت در طول مدت پروژه را از بین می‌برد و نگرانی پیمانکاران و سازندگان بابت مخارج پروژه را برطرف می‌کند.

رئیس صندوق ملی مسکن ادامه داد: به‌زودی آیین‌نامه‌ای نوشته می‌شود و به تصویب شورای عالی مسکن می‌رسد که طی یک تعامل سه‌جانبه بین صندوق ملی مسکن، وزارت صمت و وزارت اقتصاد منابعی از حوزه‌های مرتبط با وزارت صمت وارد بورس کالا شود و با قیمت پایه یا فرآیند مشابه که قیمت منصفانه و منطقی داشته باشد به پروژه‌های طرح نهضت ملی مسکن اختصاص یابد.

اسماعیلی با اشاره به پیشنهاد ایجاد اتاق در بورس برای خرید مصالح ساختمانی طرح نهضت ملی مسکن گفت: ما از شفافیت استقبال می‌کنیم. حتی اگر قانون به ما اختیار دهد این آمادگی را داریم تا عملیات خرید سیمان و فولاد طرح نهضت ملی مسکن برای کل کشور قابل مشاهده باشد. فرآیند خرید کالا از محل بورس کالا فرآیند جذاب و قابل انجمنی است. ولی باید توجه داشته باشیم نحوه قیمت‌گذاری به‌گونه‌ای نباشد که نقض غرض کند. ما تمام عملیات را شکل می‌دهیم تا بتوانیم فولاد و سیمان را به قیمت مناسب در اختیار مردم قرار دهیم. اگر فرآیند بورس کالا در نحوه تعیین قیمت و قیمت پایه دچار اشکالاتی است باید برطرف شود تا بتوانیم با نرخ منطقی، مصالح موردنیاز را خریداری کنیم.

اساسنامه برای این عملیات است تا بتواند علاوه بر پرداخت پول به بخش مسکن، موضوعات دیگر را هم به سرانجام برساند. خواهش ما از صندوق توسعه ملی این است که اولویت حل مسائل کشور را ملاک اول تصمیمات قرار دهند و به‌موازات آن مسائل خود صندوق را دنبال کنند.

اسماعیلی در خصوص منابع صندوق ملی مسکن از طریق تهاتر نفت گفت: سال ۱۴۰۱ در بحث تهاتر نفت ۲۰ هزار میلیارد تومان از سوی سازمان برنامه‌بودجه برای صندوق ملی مسکن در نظر گرفته شد. با توجه به مصوبات اخیر این موضوع به سال جاری انتقال یافت و ترتیبات اولیه انجام شده تا صندوق بتواند از منابع مذکور در سال ۱۴۰۲ بهره‌مند شوند.

وی توضیح داد: وزارت نفت بعد از مصوباتی که در سال‌های گذشته داشت برای تسهیل در فروش نفت و تسهیلات عملیات عمرانی کشور این امکان را فراهم کرده تا دستگاه‌ها بتوانند با گرفتن حواله نفتی، بخشی از مشکلات مالی خود را مرتفع کنند. این موضوع قدمت زیادی ندارد و حواله صندوق ملی مسکن هم در راستای این بخش است. به‌موازات منابع بودجه‌ای ما در قانون بودجه که از طریق منابع نفتی، مالیات و اوراق مالی تامین می‌شود بخشی به‌صورت تهاتر نفت است که وزارت نفت در اختیار ما می‌گذارد.

رئیس هیات عامل صندوق ملی مسکن تاکید کرد: سازوکاری در نظر گرفته شده تا عملیات وزارت نفت در این راستا مختل نشود و مصلحت ملی را در جامعه بین‌المللی تحت تاثیر قرار ندهد. نفت ما صادر و منابع آن در کشور استفاده می‌شود. علت این که نام تهاتر بر آن گذاشته می‌شود این است که در بعضی موارد از شرکت‌های خارجی در اجرای پروژه‌ها استفاده کنیم. لذا این امکان را داشته باشیم تا منابع نفتی را به ازای مخارجی که باید به آن شرکت‌ها بدهیم پرداخت کنیم.

اسماعیلی با اشاره به استفاده از فناوری‌های نوین در طرح نهضت ملی مسکن گفت: در شرف مذاکرات موفقیت‌آمیز با صندوق نوآوری و شکوفایی هستیم تا شرکت‌های دانش‌بنیان را در یک نقطه اتصال به عملیات ساخت مسکن متصل کنیم. امروز در کشور ده‌ها شرکت در حوزه فناوری‌های مسکن داریم که می‌توانند

PDF Compressor Free Version

روایتی تازه از آمارهای مسکن که در یک جلسه دولتی افشا شد



در ۹ ماهه ۱۴۰۱ معادل منفی ۱.۸ و در سال ۱۴۰۱ معادل منفی ۲.۳ ثبت شده است. این آمار در ۳ ماهه نخست امسال به مثبت ۴.۷ رسیده است.

تزریق قطره چکانی آمار

اگر از نشت قطره چکانی داده‌های مرتبط با بازار مسکن و تشمت آماری بگذریم، از نتیجه‌گیری‌های مثبت از تصویرهای لحظه‌ای از بازار مسکن نمی‌توان گذشت. چه آنکه این نتیجه‌گیری‌ها نه تنها افکار عمومی را از شرایط حاکم بر بازارها و از جمله بازار مسکن منحرف نمی‌کند و به عبارت دیگر، نه تنها در مردم خوش‌بینی ایجاد نمی‌کند و شوری نمی‌افزاید که آن‌ها را نگران‌تر و نسبت به آینده بدبین‌تر می‌کند.

بر اساس این گزارش، در روزهای آخر تیرماه سال جاری نیز، محمدرضا فرزین، رئیس کل بانک مرکزی در جلسه‌ای به‌طور کلی از کاهش قیمت مسکن به‌واسطه سیاست‌های اجرا شده توسط این نهاد خبر داد. چند روز بعد، مشاور وزیر راه میزان این افت قیمت را ۳۸ درصد اعلام کرد. در روزهای نخست مردادماه سال جاری اما در نشست برخی از مسئولان اقتصادی کشور با رئیس دولت سیزدهم، افت قیمت مسکن در تیرماه سال جاری نسبت به خردادماه ۲.۲ درصد به او گزارش شد.

کشور هستند نیز تنها افزایش قیمت ۴.۹ درصدی در منطقه یک اتفاق افتاده و مناطق ۲ و ۳ به ترتیب ۸.۴ و ۷.۴ درصد با کاهش قیمت مواجه شدند.

کاهش ۳.۳ درصدی چه شد؟

به گزارش تعادل، پیش‌ازاین، در نخستین روزهای مهرماه، وزارت راه و شهرسازی به نقل از بانک مرکزی اعلام کرد متوسط قیمت مسکن در پایتخت طی ۱۸ روز شهریورماه در مقایسه با ۱۹ روز ماه قبل در مناطق شهری تهران ۳.۳ درصد کاهش یافته است. پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی همچنین به نقل از گزارش بانک مرکزی، اعلام کرده بود تغییرات قیمت مسکن در برخی از مناطق تهران همچون منطقه ۴ معادل ۱۸ درصد، منطقه ۷ معادل ۷.۸ درصد، منطقه ۱۱ معادل ۱۲.۹ درصد، منطقه ۱۲ معادل ۵.۷ درصد، منطقه ۱۴ معادل ۰.۴ درصد، منطقه ۱۵ معادل ۷.۲ درصد و منطقه ۱۷ معادل ۱.۳ درصد افزایشی بوده است. بالاین‌حال، دولت سیزدهم هدف‌گذاری کرده تا قیمت مسکن و اجاره مسکن در ماه‌های آتی روند کاهشی داشته باشند.

این گزارش به نقل از مرکز آمار ایران نیز افزوده بود: رشد بخش ساختمان در سه ماه اول سال ۱۴۰۱ معادل منفی ۱.۹، در شش‌ماهه اول ۱۴۰۱ معادل منفی ۰.۶،

پنجره ایرانیان؛ قیمت مسکن در پایتخت طی شهریورماه سال جاری با کاهش ۶ درصدی مواجه شده است و از همین رو، به عقیده کارشناسان بازار وارد دوره رکود طولانی‌مدت شده است. این در حالی است که پیش‌ازاین، مسئولان بانک مرکزی و وزارت راه و شهرسازی از کاهش قیمت مسکن خبر داده بودند و آن را ادامه‌دار توصیف کرده بودند. حتی در روزهای نخست مهرماه سال جاری، وزارت راه از افت ۳.۳ درصدی قیمت مسکن طی ۱۸ روز نخست شهریورماه سال جاری خبر داده بود، اما در ظاهر این کاهش، با افزایش قیمت‌ها طی ۱۳ روز پس‌ازآن، برآیند قیمت‌ها در آخرین ماه تابستان را دچار تغییر قابل‌توجهی کرده است.

بر اساس گزارش وزارت راه و شهرسازی در شورای عالی مسکن نرخ رشد قیمت مسکن پایتخت در شهریورماه ۱۴۰۲ نسبت به ماه قبل ۶ درصد کاهش یافت. بر اساس اطلاعات این گزارش در شهریور ۱۴۰۲ نسبت به مردادماه بیشترین رشد قیمت مربوط به مناطق ۱۱، ۱۲ و ۷ با رشد ۹.۶ درصد، ۹.۴ درصد و ۸.۲ درصد بوده است. از طرفی بیشترین کاهش قیمت مسکن نیز مرتبط با مناطق ۲، ۱۸ و ۱۳ بود که معادل ۱۱.۸ درصد، ۹.۷ درصد و ۹.۴ درصد کاهش یافت. در مناطق ۱، ۲ و ۳ که پیش‌تر قیمت مسکن در تهران و

مجلس اظهار کرد: در چند سال گذشته با انباشت تقاضا مواجه هستیم و در حال حاضر در بازار مسکن ۵ میلیون واحد مسکونی کسری داریم از این رو ناچاریم که در بازار مسکن به سمت قیمت‌گذاری دولتی برویم. محمدرضا رضایی کوچی در گفت‌وگو با ایلنا درباره جزییات قانون پیشنهادی ساماندهی بازار مسکن و اجاره‌بها اظهار کرد: یکی از موضوعات مهم در این قانون تعیین سقف قیمتی در بازار خریدوفروش مسکن و اجاره‌بها است.

وی ادامه داد: به‌طورقطع در شرایط عادی بازارها، قیمت‌گذاری معنا ندارد و کنترل بازار باید از طریق عرضه و تقاضا و افزایش تولید انجام شود، اما از آنجایی که در بخش تولید در چند سال گذشته با انباشت تقاضا مواجه هستیم و در حال حاضر در بازار مسکن ۵ میلیون واحد مسکونی کسری داریم از این رو ناچاریم که در بازار مسکن به سمت قیمت‌گذاری دولتی برویم.

رئیس کمیسیون عمران مجلس با بیان اینکه هم در بخش اجاره‌بها و هم در بخش اجاره دولت قیمت‌گذاری می‌کند، گفت: می‌توان با استفاده از ظرفیت هوش مصنوعی و شرکت‌های دانش‌بنیان، متخصصان وزارت راه و شهرسازی و شهرداری‌ها قیمت‌ها در مسکن را کنترل و ساماندهی کنیم و به‌صورت منطقه‌ای قیمت‌ها تعیین خواهد شد.

رضایی کوچی درباره سازوکار قیمت‌های دولتی در بازار مسکن و اینکه چه کسی این قیمت‌ها را تایید خواهد کرد و کشف قیمت در هر منطقه چگونه خواهد بود، افزود: کشف قیمت بر اساس قیمت سازه و مصالح به کار گرفته شده، دسترسی به خیابان، ارزش زمین و ... انجام و قیمت پایه در آن منطقه تعیین و اعلام می‌شود.

او در پاسخ به اینکه در تجربه تعیین قیمت ۲۰ درصدی برای اجاره‌بها دیدیم که این الزام هم به اجرا نرسید، چه تضمینی وجود دارد که قیمت‌گذاری دولتی در بخش خریدوفروش مسکن رعایت شود، اظهار کرد: باید تاکید کنم که آن موضوع تعیین ۲۰ درصدی سقف اجاره‌بها قانون نبود و مصوبه سران بود و قضات تکلیفی برای اجرای آن نداشتند و ضمانت اجرایی نداشت؛ اما ساماندهی بازار مسکن و اجاره‌بها به قانون تبدیل می‌شود و تمام نهادها مکلف به اجرای آن هستند.

وی ادامه داد: اما قیمت‌گذاری از سوی ستادی انجام می‌شود که مستقیماً زیر نظر وزارت راه و شهرسازی است و سامانه هوشمند در این باره طراحی می‌شود.

رئیس کمیسیون عمران مجلس تاکید کرد: قرار نیست قیمت دقیق و مقطوع برای هر واحد مسکونی مشخص شود بلکه قرار بر این است که برای هر منطقه و محدوده‌ای قیمت حدودی تعیین شود و تمام مشاوران املاک مکلف به اجرا و رعایت این قانون خواهند بود و استکاف از قانون جرم محسوب می‌شود.

PDF Compressor Free Version

ایران، برآوردهای برخی از کارشناسان مسکن نشان می‌دهد، طی ۹ ماهه پس از آذر ۱۴۰۱ متوسط قیمت مسکن در شهر تهران ۱۰۰ درصد افزایش داشته و به این ترتیب از حدود متری ۴۸ میلیون تومان به بیش از متری ۹۶ تومان افزایش یافته است.

برخی مشاهدات میدانی حاکی از تشدید جهش قیمتی در مناطق یک و دو پایتخت است، به گونه‌ای که قیمت‌های پیشنهادی برای واحدهای نوساز هم‌اینک از ۵۰۰ میلیون تومان برای هر مترمربع آغاز می‌شود یا حتی در برخی مواقع، واحدهای این مناطق صرفاً با دلار مبادله و معامله می‌شوند. بی‌گمان، تنها راه شفاف‌سازی قیمت‌ها در بازار مسکن، انتشار «قیمت‌های معاملاتی» است. چون این قیمت‌ها حاصل کشمکش نیروهای عرضه و تقاضا است و درواقع برآیند مبادله و توافق است.

قیمت‌ها در بازار مسکن دولتی می‌شوند

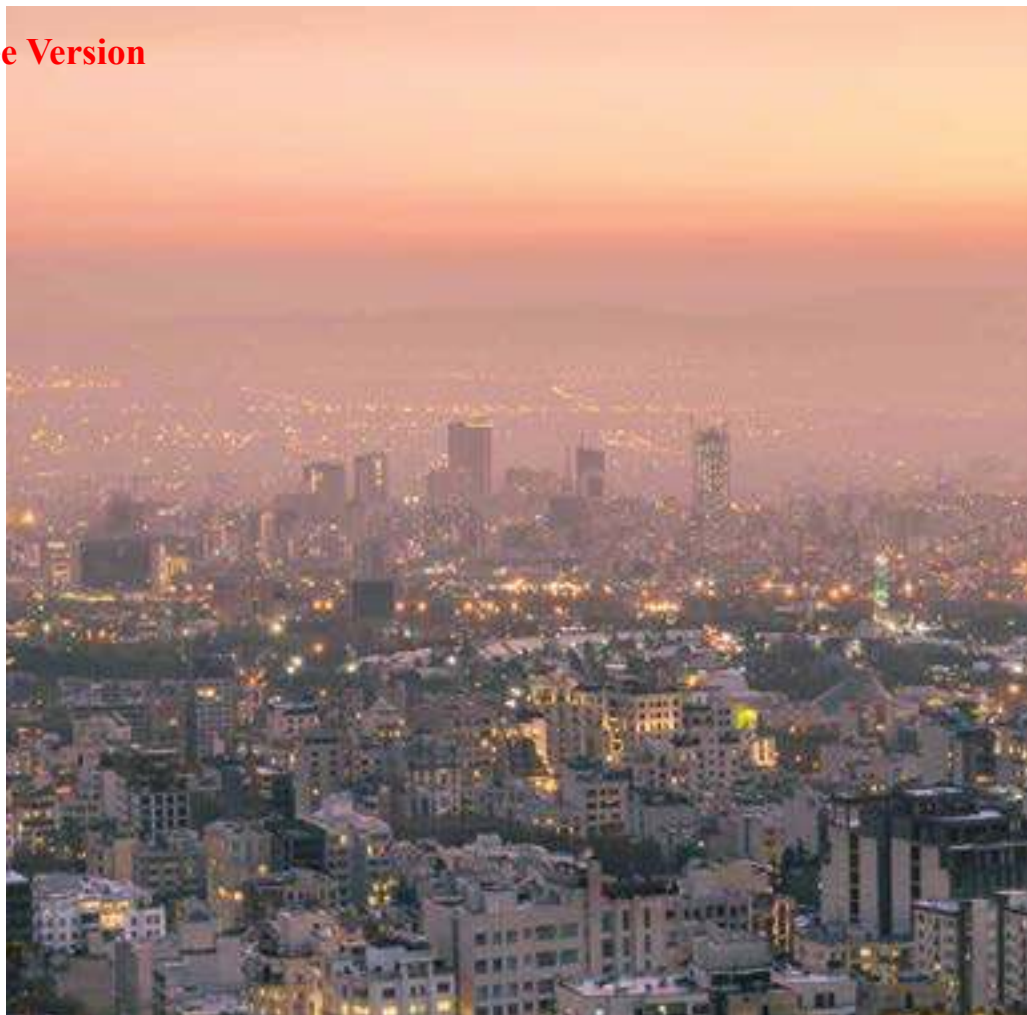
بالین حال، به نظر می‌رسد جیس آمارهای رسمی از تحولات بازار مسکن از نظر نمایندگان و مسئولان دولتی موثر واقع نشده و آن‌ها به دنبال مداخله «مستقیم» و «قانونی» در قیمت‌های معاملاتی و اجاره‌بها هستند.

در همین چهارچوب، رئیس کمیسیون عمران

مسکن کوتاه‌مدت نیست

این در حالی است که از نظر کارشناسان مسکن، تغییرات ماهانه شاخص‌های کلیدی مسکن یک تصویر لحظه‌ای از تحولات این بازار به شمار می‌روند و معنادار نیستند و به همین علت، دستیابی به تحلیلی دقیق، مستلزم رصد و بررسی آمارهای فصلی یا نقطه‌به‌نقطه است. در شرایطی که دوره انتظار برای دستیابی به مسکن در ایران به بیش از ۱۰۰ سال رسیده است و ساخت مسکن نیز معمولاً ۱۸ تا ۲۴ ماه زمان می‌برد و جست‌وجوی خانه برای خرید یا حتی اجاره حدود یک ماه طول می‌کشد و اساساً مقوله مسکن در ذهن خانوار و افکار عمومی به‌عنوان یک مقوله زمان‌بر و طولانی‌مدت حک شده و نیازمند برنامه‌ریزی‌های بلندمدت نیز هست.

بالین حال، بر اساس آمارهای رسمی منتشرشده، از ابتدای سال ۱۴۰۱ تا آذرماه سال گذشته متوسط قیمت مسکن در شهر تهران بیش از ۳۷ درصد رشد داشته است. یا از فروردین سال ۱۳۹۷ تا آخر آذرماه سال ۱۴۰۱ که آمارهای رسمی وجود دارند، متوسط قیمت هر مترمربع مسکن در شهر تهران حدود ۸۶۰ درصد رشد را تجربه کرده. این‌ها در حالی است که به‌رغم جیس آمارهای رسمی در بانک مرکزی و مرکز آمار



PDF Compressor Free Version

چرا بازار مسکن با وجود افزایش بازدهی، در رکود به سر می برد؟

بررسی‌ها نشان می‌دهد بازدهی مسکن در نیمه اول سال جاری نسبت به بازارهای رقیب خود با مقدار ۱۵ درصدی بالاتر ایستاده است. در این مدت بازدهی بورس ۸ درصد، طلا ۳ درصد و سکه منفی ۱۰ درصد بوده است.

دستمزدها یارای مقابله با قیمت مسکن نیستند

اما دستمزدها نیز عامل دیگری است که به گفته نوذریور به رکود و کمبود عرضه منجر شده و در مقابل قیمت مسکن ناتوان شده است. در سال‌های اخیر تضاد این دو مورد در قالب آمارهایی، چون میزان سال‌هایی که یک کارگر باید برای خانه‌دار شدن کار کند، پرداخته شده است. در آخرین مورد آن گفته شده که «یک کارگر حداقل بگیر باید بیش از ۱۷۰ سال کار کند و بخشی از درآمد خود را هر ماه پس‌انداز کند تا بتواند یک آپارتمان ۸۰ متری خریداری کند».

نوذرپور درباره نقش تقاضا در رکود حاکم شده بر این بازار می‌گوید: «مسکن زیرمجموعه اقتصاد است و تنها وقتی که رشد اقتصادی شکل بگیرد، تورم پایین و رکودی نداشته باشیم، در آن موقع عرضه و تولید مسکن هم شکل خواهد گرفت. در سمت تقاضا هم وضع به همین شکل است وقتی دستمزدها پایین است و ثروت به اندازه کافی تولید نمی‌شود، کسی قادر به خرید مسکن نیست و در آخر تقاضایی هم شکل نمی‌گیرد».

طبق گزارش اخیر مرکز آمار فاصله قیمتی مناطق شمالی تهران با مناطق جنوبی شهر کاهش یافته و از پنج برابر سال ۹۶ به ۳ برابر رسیده است، آماري که نشان از فشار مضاعف به دستمزد کارگرانی دارد که عموماً در مناطق جنوبی تهران سکونت دارند.

از حبس آمار تا گرفتن انگشت اتهام به سمت بانکها

این در حالی است که در طول یک سال گذشته دولت به‌رغم آن‌که تامین مسکن را یکی از بزرگ‌ترین وعده‌های خود می‌دانست، برنامه روشنی پیش روی خود نداشته و در کنار آن با اقداماتی، چون حبس آمار مسکن جلوی رشد این بازار را گرفته بود. در این مدت هم توپ گرانی مسکن را یا در زمین بازار سرمایه و عرضه سیمان و فولاد انداخته یا انگشت اتهام را به سمت بانک‌هایی گرفته که در تامین تسهیلات نهضت ملی مسکن همکاری لازم را نداشته‌اند.

گفته شده بانک‌ها در پرداخت تسهیلات به طرح خانه‌سازی دولت فقط به ۱۹ درصد تکالیف خود عمل کرده‌اند و این موضوع به واکنش جدی ابراهیم رئیسی در جلسه شورای عالی مسکن منجر شده است. چندی پیش «روزبه ظهیری» توسعه‌گر و فعال صنعت ساختمان به بررسی این موضوع پرداخته بود.

او در گفتگو با سایت اکو ایران یادآور شده بود تردیدی وجود ندارد که بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات به بخش مسکن از جمله این طرح چندان تمایل ندارند چراکه اولاً با وجود افزایش چهار برابری تکالیف بانک‌ها در پرداخت تسهیلات نسبت به عملکرد سالانه محلی برای تامین منابع بانک‌ها پیش‌بینی نشده است و دوم آنکه این روند پرداخت تسهیلات حتماً ناترازی در بانک‌ها را بیشتر خواهد کرد.

موضوعی که علی نوذرپور نیز ضمن تاکید بر آن می‌گوید: «بانک‌ها هم نیازمند منابع هستند. وقتی آن‌ها منابع کافی در اختیار ندارد چطور می‌توانند به حوزه مسکن کمک کنند. دولت بایستی این منابع را تامین کند و این را ندارد. وقتی دولت به‌اندازه کافی درآمد و ثروت تولید نکرده به تبع آن، بانک‌ها هم دچار مشکل هستند. از سویی منابع بانک‌ها، درواقع منابع در دست مردم است که هم بایستی سود آن را پرداخت کنند و هم قادر باشند تا خود را با آن اداره کنند؛ لذا فشاری هم که دولت وارد می‌کند تعیین‌کننده نیست. همه‌چیز به این بازمی‌گردد که این اقتصاد چقدر اقتصاد توانایی است».

پنجره‌ایرانیان؛ طبق آمار رسمی اعلام‌شده، قیمت مسکن با افزایش ۷۵ درصدی نسبت به شهریور سال قبل چند پله بالاتر ایستاده و نسبت به بازارهای رقیب خود بازدهی بالاتری را به ثبت رسانده است؛ اما چه می‌شود که به‌رغم بازدهی بالا، رونقی در معاملات دیده نمی‌شود و کسی تمایل به سرمایه‌گذاری در این حوزه ندارد؟ چه می‌شود که به گفته علی نوذرپور، کارشناس مسکن به‌رغم بازدهی بالا، رونقی در معاملات دیده نمی‌شود و کسی تمایل به سرمایه‌گذاری در این حوزه را ندارد؟ او در این باره به موانع تولیدی اشاره می‌کند که درنهایت به کمبود عرضه انجامیده است، مسئله‌ای که زمانی حل آن بزرگ‌ترین وعده دولت بود، اما حالا نه تنها به آن عمل نکرده بلکه توپ این ناتوانی را به زمین نهادهای دیگری، چون بانک‌ها و بورس می‌اندازد.

علی نوذرپور در گفتگو با «اقتصاد ۲۴» به دلایل آن پرداخته است. او در این باره می‌گوید: «افزایش قیمت با خودش افزایش رونق و معامله را به همراه نیاورده است، چون بازار منتظر تثبیت قیمت است؛ و حالا، چون این اتفاق روی نداده لذا مشتری وجود ندارد. از همین رو بسیاری رغبت نمی‌کنند در این بازار سرمایه‌گذاری کنند. دومین عامل کمبود عرضه افزایش قیمت مصالح ساختمانی است که به واسطه تورم داخلی و تحریم‌هایی که جلوی واردات را گرفته افزایش یافته است».

بر اساس آخرین گزارش مرکز آمار ایران از شاخص و متوسط قیمت نهادهای ساختمانی شهر تهران در فصل بهار ۱۴۰۲ نسبت به زمستان پارسال معادل ۱۳/۶ درصد رشد داشته و این در حالی است که این شاخص در مقایسه با فصل مشابه سال گذشته ۳۹/۷ درصد افزایش یافته است. همچنین بر اساس این گزارش در بهار ۱۴۰۲ بیشترین تورم نقطه‌به‌نقطه با ۷۵/۱ درصد مربوط به گروه اجرایی «یراق‌آلات دروپنجره» و کمترین تورم نقطه‌به‌نقطه با ۱۹/۴ درصد مربوط به گروه اجرایی «سیمان، بتن، شن و ماسه» بوده است.

نوذرپور درباره چرایی رکود حاکم در بازار مسکن، به افزایش عوارض ساختمانی اشاره می‌کند و می‌افزاید: «این عوارض که توسط شهرداری‌ها اخذ می‌شود هر سال افزایش قابل توجهی دارد. اگر نرخ متوسط پروانه‌های ساختمانی را به تفکیک مسکونی و تجاری آن استخراج کنید، ارقام خیلی بالاست و این خود یکی از عوامل بازدارنده است برای کسی که می‌خواهد ساخت‌وساز کند چراکه می‌بیند در همان بدو ورود باید هزینه زیادی برای خرید پروانه، خرید زمین و بعد مصالح گران صرف کند. درنهایت هم قرار است این‌ها روی دستش بماند چراکه معامله‌ای انجام نمی‌شود. همه این‌ها درنهایت باعث می‌شود علی‌رغم اینکه قیمت مسکن افزایش پیدا کرده، اما رونقی در معامله و بازار دیده نشود».



PDF Compressor Free Version

افزایش قیمت مسکن در کشور؛ ۱۰ برابر یا ۱۳ برابر؟



در غربالگری، مکان‌یابی، پوشش مخاطب حمایتی، استفاده سرمایه‌ای و سودآوری و اثربخشی در بازار مسکن مشاهده نمی‌کنیم.

وی با بیان اینکه ما در مرکز پژوهش‌های مجلس اعتقاد داریم که دوران سیاست‌گذاری ساده به انتها رسیده است، گفت: در حال حاضر در دنیا سیاست‌گذاری و حکمرانی، شامل پیچیده‌ترین امور می‌شود و هر تصمیم‌گیری و سیاست جدید ابعاد مختلف اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی، آمایشی، امنیتی و... دارد. نگاهداری همچنین بیان کرد: با گذشت دو سال از اجرای قانون جهش تولید مسکن، باوجود نقاط مثبت متعدد در تغییر نگاه دولت از نظاره‌گری به کنشگری فعال و تبدیل مسئله مسکن به یکی از اولویت‌های اجرایی دولت، تامین گسترده زمین به‌عنوان پایه و سهم عمده قیمت مسکن، روند شتابان نوسازی بافت فرسوده، بازهم شاخص‌های قیمت و اجاره‌بها، دسترسی، دوره انتظار و استطاعت مسکن نشان می‌دهد که تا رسیدن به شرایط مناسب و رضایت‌مندی مردم فاصله زیادی است و به نظر هم در رویه‌های اجرای قانون جهش تولید مسکن و هم ساماندهی مؤثر بازار مسکن گام‌های جدی موردنیاز است.

وی افزود: باید با ارائه آمار عملکرد با جزئیات و تا سطح پروژه‌ها تصویر شفافی از دورنمای این بخش در اختیار مردم قرار گیرد.

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه پروانه‌های صادره در سال‌های ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۱ و تعداد کل جواز واحدهای مسکونی کمتر از ۵۰۰ هزار واحد بوده است، گفت: این عملکرد با هدف‌گذاری تامین مسکن فاصله زیادی دارد و باید فکری نو درانداخت.

۹۷، حدود ۹.۵ برابر شده است؛ اما در صحبت‌های رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس، عبارت میزان رشد قیمت مسکن در ابتدای ۹۷ نسبت به ابتدای ۱۴۰۲ آمده است که برآوردها برای این بازه زمانی نشان‌دهنده رشد ۱۳ برابری قیمت مسکن در کشور است و نه رشد ۱۰ برابری.

برآوردها درباره تورم مسکن شهر تهران در بازه زمانی ابتدای ۹۷ تا ابتدای ۱۴۰۲ نیز نشان‌دهنده رشد حدود ۱۵ برابری میانگین قیمت مسکن است.

بنابراین، میزان رشد قیمت مسکن هم در تهران و هم در کشور در بازه زمانی ابتدای ۹۷ تا ابتدای ۱۴۰۲ بیش از آن چیزی است که در این خبر اعلام شده است. علت اهمیت اعلام دقیق آمارهای مربوط به رشد قیمت مسکن از آن جهت است که اگر ابعاد درست و دقیقی از تغییرات قیمت مسکن اعلام نشود، سیاست‌گذار به‌درستی قادر به درک آنچه در سال‌های اخیر به‌عنوان یک رخداد تاریخی منجر به خارج شدن مسکن از دایره قدرت خرید خانه‌اولی‌ها و سایر متقاضیان مسکن شده است، نخواهد بود.

بنابراین لازم است برای اطلاع سیاست‌گذار از ابعاد این رخداد تاریخی، برای طراحی و اعمال سیاست‌های کارآمد، حتماً آمارها به‌صورت دقیق و شفاف اعلام شود.

نقد مجلس به مسکن ملی

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس در این نشست همچنین انتقاداتی نسبت به طرح نهضت ملی مسکن مطرح کرد. بایک نگاهداری با اشاره به اینکه تجربه طرح‌های حمایتی مسکن باید سرلوحه اقدامات آتی باشد، تاکید کرد: پندآموزی از نقاط قوت و ضعف طرح مسکن مهر و اقدام ملی مسکن باید به‌طور عملیاتی صورت پذیرد؛ اما این موضوع چندان مدنظر نبوده و آن را

پنجره‌ایرانیان؛ رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس در یک نشست مرتبط با حوزه مسکن و ساختمان، میزان رشد قیمت مسکن در ۵ سال اخیر را اعلام کرد.

آن‌طور که در سایت رسمی اطلاع‌رسانی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی آمده است، بایک نگاهداری با اشاره به افزایش ۱۰ برابری قیمت مسکن در پنج سال گذشته اعلام کرد: «بخش مسکن از ابتدای سال ۱۳۹۷ تا ابتدای سال ۱۴۰۲ بزرگ‌ترین و طولانی‌ترین موج افزایش قیمت مسکن و اجاره را شاهد بوده است.»

به گزارش دنیای اقتصاد، در این خبر در حالی به افزایش ۱۰ برابری قیمت مسکن در کشور در فاصله ابتدای ۹۷ تا ابتدای ۱۴۰۲ اشاره شده است که برآوردها نشان می‌دهد میزان افزایش متوسط کشوری قیمت مسکن در این بازه زمانی معادل ۱۳ برابر بوده است. ابتدای سال ۹۷ متوسط قیمت هر مترمربع مسکن در کشور معادل حدود یک‌میلیون و ۷۰۰ هزار تومان بود. این میزان در ابتدای سال ۱۴۰۲، به حداقل ۲۰ میلیون تومان رسید. البته آخرین آمار رسمی حاوی متوسط کشوری قیمت مسکن مربوط به زمستان سال ۱۴۰۰ است؛ اما از آنجا که به‌طورمعمول در دوره‌های زمانی مختلف، متوسط قیمت مسکن در کشور معادل یک‌سوم متوسط قیمت مسکن در تهران است، برآوردها نشان می‌دهد ابتدای امسال میانگین قیمت هر مترمربع مسکن در کشور به فراتر از ۲۰ میلیون تومان رسیده است. به‌این‌ترتیب، میانگین قیمت مسکن از ابتدای ۹۷ تا ابتدای ۱۴۰۲، حدود ۱۳ برابر شده است و نه ۱۰ برابر. البته اگر تورم سالانه مسکن بر اساس متوسط ۱۲ ماهه قیمت مسکن را ملاک رشد قیمت مسکن قرار دهیم، متوسط سالانه قیمت مسکن در یک سال ۱۴۰۱ نسبت به یک سال

سیر تحول فناوری‌های ساخت **PDF Compressor Free Version**؛ انرژی کارآمد با قدمت میلیاردها سال



«تیرپوس» (Tiberius) ساخته شده بود که می‌خواست بتواند در تمام سال خیار بخورد. امروزه روش کلی یکسانی به کار می‌رود، اما پیشرفت‌های زیادی برای افزایش تنوع و مقدار محصولات کشت‌شده صورت گرفته است.

پس از برداشت مواد غذایی می‌توان از انرژی خورشیدی برای پختن آن‌ها استفاده کرد. اولین اجاق خورشیدی در سال ۱۷۶۷ توسط «هوراس دو سوسور» (Horace de Saussure) فیزیکدان سوئیسی ساخته شد، دمای آن به ۸۷.۸ درجه سلسیوس رسید و برای پختن میوه مورد استفاده قرار می‌گرفت. امروزه انواع متفاوتی از اجاق‌های خورشیدی برای پخت‌وپز، خشک کردن و پاستوریزه کردن استفاده می‌شوند که رشد میکروب‌ها را در مواد غذایی کند می‌کنند. از آنجاکه در این اجاق‌ها از سوخت‌های فسیلی استفاده نمی‌شود، ایمن هستند، آلودگی تولید نمی‌کنند و باعث تخریب جنگل‌ها نمی‌شوند.

از انرژی حرارتی خورشیدی می‌توان برای گرم کردن آب استفاده کرد. آبگرم کن خورشیدی که اولین بار در اواخر دهه ۱۸۰۰ معرفی شد، پیشرفت بزرگی نسبت به نمونه‌هایی بود که چوب یا زغال‌سنگ می‌سوزانند، زیرا تمیزتر بود و هزینه کمتری برای کار کردن داشت. آبگرم‌کن‌های خورشیدی برای خانه‌هایی که در مکان‌های آفتابی آمریکا از جمله ایالت‌های آریزونا، فلوریدا و کالیفرنیا قرار داشتند، بسیار محبوب بودند. با وجود این، در اوایل دهه ۱۹۰۰ نفت و گاز طبیعی ارزان‌قیمت در دسترس قرار گرفتند و جایگزین سیستم‌های خورشیدی شدند. امروزه این سیستم‌های خورشیدی نه تنها دوباره محبوب شده‌اند، بلکه در برخی از کشورها مانند چین، یونان و ژاپن در حال تبدیل شدن به یک هنجار هستند. آن‌ها حتی برای هر ساخت‌وساز جدید در کشورهایی مانند استرالیا و اسپانیا مورد استفاده قرار می‌گیرند.

علاوه بر گرم کردن آب می‌توان از انرژی خورشیدی برای قابل آشامیدن کردن آب نیز استفاده کرد. یکی از این روش‌ها، «ضدغفونی خورشیدی» (SODIS) است. این روش که در دهه ۱۹۸۰ توسعه یافت، شامل پر کردن بطری‌های پلاستیکی با آب و قرار دادن آن‌ها در معرض نور خورشید برای چندین ساعت است. این فرآیند به کاهش ویروس‌ها، باکتری‌ها و تک‌یاخته‌های موجود در آب می‌انجامد. میلیون‌ها نفر در ۲۸ کشور در حال توسعه، روزانه از این روش برای ضدغفونی کردن آب آشامیدنی خود استفاده می‌کنند.

برداشت کردن انرژی خورشیدی

برداشت کردن انرژی خورشیدی، بیشتر با کمک پنل‌های خورشیدی انجام می‌شود که

پنجره‌ایران؛ انرژی خورشیدی، یک انرژی رایگان و پاک است که فناوری‌های گوناگونی برای بهره بردن از آن ابداع شده‌اند، اما بشر هنوز نمی‌تواند از آن به‌طور کامل بهره‌مند شود.

به گزارش ایسنا، خورشید نزدیک‌ترین ستاره به زمین است و کشش گرانشی آن حتی در فاصله ۱۵۰ میلیون کیلومتری، سیاره ما را در مدار نگه می‌دارد. خورشید، نور و گرما یا انرژی خورشیدی را ساطع می‌کند که وجود حیات را در زمین امکان‌پذیر می‌سازند. گیاهان برای رشد کردن به نور خورشید نیاز دارند. حیوانات از جمله انسان برای تولید غذا و اکسیژن، به گیاهان نیاز دارند. بدون گرمای خورشید، زمین یخ می‌زند و باد، جریان‌های اقیانوسی یا ابرهای انتقال‌دهنده آب وجود نخواهند داشت.

طول عمر انرژی خورشیدی به اندازه خود خورشید است و به حدود پنج میلیارد سال می‌رسد. اگرچه انسان به همین اندازه روی زمین نبوده، اما هزاران سال است که از انرژی خورشیدی به روش‌های گوناگون استفاده می‌کند.

انرژی خورشیدی برای همه امور کشاورزی از جمله کشت زمین، تولید محصولات زراعی و همچنین پرورش دام ضروری است. کشاورزی که حدود ۱۰ هزار سال پیش توسعه یافت، یک نقش کلیدی در ظهور تمدن داشت. روش‌های مبتنی بر خورشید مانند تناوب زراعی، برداشت را افزایش دادند. خشک کردن غذا با استفاده از نور خورشید و باد، از فاسدشدن محصولات جلوگیری کرد. توانایی انباشته کردن مواد غذایی، امکان شکل‌گیری جمعیت‌های متراکم‌تر و جوامع ساختاریافته را فراهم کرد.

تمدن‌های اولیه در سراسر جهان، ساختمان‌ها را به سمت جنوب قرار می‌دادند تا گرما و نور را جمع‌آوری کنند. آن‌ها به همین دلیل و همچنین به منظور گردش هوا، از پنجره‌ها و نورگیرها استفاده می‌کردند. این‌ها عناصر معماری خورشیدی هستند. جنبه‌های دیگر شامل استفاده کردن از سایه‌های انتخابی و مصالح ساختمانی با جرم حرارتی مانند سنگ و بتن است که گرما را ذخیره می‌کنند. برنامه‌های رایانه‌ای امروزه برنامه‌ها را آسان‌تر و دقیق‌تر می‌کنند.

گلخانه یکی دیگر از انواع اولیه توسعه خورشیدی است. گلخانه‌ها با تبدیل کردن نور خورشید به گرما، امکان رشد گیاهان را در خارج از فصل و در اقلیم‌هایی که ممکن است برای آن‌ها مناسب نباشد، فراهم می‌کنند. یکی از اولین گلخانه‌ها مربوط به ۳۰ سال پیش از میلاد مسیح و پیش از اختراع شیشه است. این گلخانه از ورقه‌های نیمه‌شفاف میکا ساخته شده که یک ماده معدنی نازک است. گلخانه مذکور برای امپراتور روم

گردش آب‌خنک در میان پنل سیاه بدنه استفاده می‌کند. این از نظر بصری مشابه یک پنل خورشیدی فتوولتائیک است که در آن سطح سیاه به‌طور موثر انرژی حرارتی را جذب می‌کند، سپس توسط آب در گردش خنک می‌شود و در نتیجه آب را گرم می‌کند. آب به‌طور مداوم در این حلقه به گردش درمی‌آید و آب گرم را تولید می‌کند. در چنین سیستم‌هایی باید مخزن ذخیره بالاتر از منبع جذب انرژی خورشیدی باشد.

۴. آبگرم کن خورشیدی لوله وکیوم

سیستم‌های گرمایش آب خورشیدی پیشرفته‌تر و کارآمدتر، از لوله‌های وکیوم و لوله‌های حرارتی مستقل برای انتقال دادن انرژی حرارتی به مخزن ثانویه استفاده می‌کنند. لوله وکیوم اطمینان می‌دهد که انرژی تابشی می‌تواند به سیستم وارد شود، اما تمام انرژی که به انرژی حرارتی تبدیل می‌شود، در لوله وجود دارد. لوله حرارتی، این انرژی را جذب می‌کند و متعاقباً آن را به مخزن بزرگ آب انتقال می‌دهد. این سیستم‌ها برای گرم کردن آب در ماه‌های سرد بسیار کارآمدتر هستند، زیرا کمترین مقدار انرژی حرارتی از لوله وکیوم بیرون می‌رود و تقریباً تمام انرژی تابشی به انرژی حرارتی تبدیل می‌شود.

۵. برداشت انرژی خورشیدی با نمک مذاب

پیشرفت‌های اخیر در سیستم‌های نمک مذاب، مرزهای تولید برق با استفاده از انرژی خورشیدی را تغییر داده‌اند؛ مانند سیستم‌های گرمایش آب مبتنی بر انرژی خورشیدی که قبلاً در مورد آن صحبت شد، نیروگاه‌های نمک مذاب از تابش الکترومغناطیسی برای ذوب کردن نمک استفاده می‌کنند. این نمک مذاب به یک مبدل حرارتی منتقل می‌شود که آب را به بخار گرم تبدیل می‌کند و سپس برای تولید برق، به یک توربین بخار هدایت می‌شود. نیروگاه‌های نمک مذاب، به شبکه گسترده‌ای از آینه‌های هلیواستات متکی هستند تا نور خورشید را به یک نقطه واحد هدایت کنند که اغلب از آن به‌عنوان «برج برق» یا «برج مرکزی» یاد می‌شود. نمک مذاب در مخازن عایق‌بندی‌شده ذخیره می‌شود تا حتی زمانی که خورشید دیگر نمی‌تابد، بتوان از انرژی استفاده کرد.

آینده برداشت انرژی خورشیدی

فناوری برداشت انرژی خورشیدی به‌طور فزاینده‌ای به‌عنوان یک جایگزین برای برق تولیدشده توسط سوخت‌های فسیلی مورد استفاده قرار می‌گیرد. اگرچه روش‌های گوناگونی برای برداشت انرژی خورشیدی وجود دارد، اما همه آن‌ها اساساً از خورشید برای انجام دادن کار به روش دلخواه استفاده می‌کنند. ما به‌طور سنتی برای انجام دادن چنین کارهایی به برق متکی هستیم. افزایش راندمان و بهینه‌سازی فرآیندها، بهره‌وری تلاش‌ها را برای برداشت انرژی خورشیدی در آینده به همراه خواهد داشت و ممکن است نیاز به استفاده کردن از سوخت‌های فسیلی را به‌طور کلی برطرف کنند.

باوجود همه مزیت‌های ذکرشده، چالش‌هایی در مورد انرژی خورشیدی وجود دارد که به شرح زیر هستند.

انرژی خورشیدی، مستمر نیست زیرا وقتی خورشید وجود ندارد، نمی‌توان انرژی تولید کرد. به‌منظور تأمین پیوسته انرژی باید از منابع ذخیره یا سایر منابع انرژی مانند نیروی باد استفاده شود.

اگرچه هر دو انرژی خورشیدی فتوولتائیک و متمرکز را می‌توان تقریباً در هر مکانی به کار برد، اما تجهیزات مورد نیاز آن‌ها فضای زیادی را اشغال می‌کنند.

نصب پنل‌ها در هر جایی به‌جز روی سازه‌های موجود، می‌تواند با تأثیرگذاری بر گیاهان و حیات وحش، تأثیر منفی بر اکوسیستم داشته باشد.

هزینه جمع‌آوری، تبدیل و ذخیره انرژی خورشیدی بسیار بالاست، اما شاید با پیشرفت‌های حوزه فناوری و افزایش تقاضا، هزینه‌ها کاهش یابند.

اگرچه چنین مشکلاتی در مورد انرژی خورشیدی وجود دارد، اما منابع دیگر نیز بدون مشکل نیستند. سوخت‌های فسیلی مانند زغال‌سنگ، نفت و گاز طبیعی در حال حاضر بیشتر نیروی برق ما را تولید می‌کنند، اما از سوی دیگر، مسئول تقریباً تمام آلودگی‌های سیاره ما هستند. به‌علاوه، آن‌ها تجدیدپذیر نیستند و این بدان معناست که عرضه محدودی وجود دارد. از سوی دیگر، خورشید انرژی رایگان و پاک را به‌وفور ارائه می‌دهد. درواقع، انرژی بسیار بیشتری نسبت به آنچه ممکن است استفاده کنیم، توسط خورشید ارائه می‌شود. تنها پرسشی که باقی می‌ماند، این است که چگونه و چه زمانی می‌توانیم بهره کامل را از خورشید ببریم.

روی بام خانه‌ها نصب می‌شوند. باوجود این، استفاده تجاری از برداشت انرژی خورشیدی، کاربردهای متفاوتی را در بر می‌گیرد که مقادیر شگفت‌انگیز انرژی را در اختیار جهان قرار می‌دهند. در این گزارش، پنج فناوری نوآورانه برداشت انرژی خورشیدی را بررسی می‌کنیم.

۱. پنل‌های خورشیدی فتوولتائیک

پنل‌های خورشیدی «فتوولتائیک» (PV) از نیروی خورشید برای ایجاد جریان برق استفاده می‌کنند. امروزه این روش، رایج‌ترین روش برداشت انرژی خورشیدی است. این پنل‌ها که اندازه آن‌ها از چند سانتی‌متر تا چند مترمربع است، از سلول‌های فتوولتائیک زیادی ساخته شده‌اند که در یک ماتریس پیچیده قرار دارند. به‌طور شهودی، هر چه سطح در دسترس برای نفوذ نور خورشید به سلول‌های فتوولتائیک بیشتر باشد، انرژی خورشیدی بیشتری برداشت می‌شود.

هر سلول خورشیدی فتوولتائیک به‌طور کلی از یک ساختار ویفر نیمه‌رسانای مرکب تشکیل شده است که می‌تواند یک ساختار تک کریستالی یا چند کریستالی باشد. دو ویفر نیمه‌رسانای نازک این سازه، هر کدام به‌طور جداگانه کار می‌کنند. دو ویفر روی هم قرار می‌گیرند و واکنش طبیعی که بین آن‌ها رخ می‌دهد، یک منطقه تخلیه را ایجاد می‌کند که بدون تولید کردن برق به نقطه تعادل می‌رسد.

هنگامی که فوتون‌های نور از ویفرهای نیمه‌رسانا عبور می‌کنند، تعامل آن‌ها انرژی کافی را برای ایجاد یک اختلال تعادل در ناحیه تخلیه آزاد می‌کند. این عمل متعاقباً جریان مختصری از برق را به وجود می‌آورد، اما به دلیل حضور مداوم نور، این تعامل به‌طور مداوم رخ می‌دهد و می‌تواند مقادیر زیادی انرژی الکتریکی تولید کند. نیروی تولیدشده از تعامل فوتون، در سراسر سطح سلول فتوولتائیک تکرار می‌شود. این فعل‌وانفعال جزئی در ناحیه تخلیه می‌تواند تکرار شود و به چند برابر برسد. در نتیجه، مقدار قابل توجهی برق تولید می‌شود.

اولین سلول خورشیدی در دهه ۱۸۸۰ ساخته شد و اولین کاربرد عمده آن در ماهواره آمریکایی «وَنگارد-۱» (Vanguard I) بود که در سال ۱۹۵۸ پرتاب شد. یک فرستنده رادیویی با انرژی سلول‌های خورشیدی حدود هفت سال کار کرد، اما فرستنده دیگری که به باتری‌های معمولی مجهز بود، تنها ۲۰ روز دوام آورد. از آن زمان، سلول‌های خورشیدی به منبع ثابت انرژی برای ماهواره‌ها از جمله ماهواره‌هایی که در حوزه مخابرات استفاده می‌شوند، تبدیل شده‌اند.

روی زمین، سلول‌های خورشیدی برای همه‌چیز از ماشین‌حساب و ساعت گرفته تا خانه‌ها، ساختمان‌های تجاری و حتی استادیوم‌ها استفاده می‌شوند.

مشکل اینجاست که مقدار برق تولیدشده توسط هر سلول بسیار کم است؛ بنابراین، تعداد زیادی از آن‌ها باید در کنار هم قرار بگیرند تا برق کافی را تولید کنند.

۲. انرژی تابش الکترومغناطیسی

خورشید طیف گسترده‌ای از تابش را با طول‌موج‌های گوناگون از جمله فروسرخ تولید می‌کند. این طیف، انرژی حرارتی را به‌طور مؤثر به اجسامی که می‌توانند آن را جذب کنند، انتقال می‌دهد. عناصری که می‌توانند این انرژی الکترومغناطیسی حرارتی را به‌طور مؤثر جذب کنند، به‌عنوان «اجزای سیاه» شناخته می‌شوند؛ زیرا رنگ سیاه، تمام طول‌موج‌های تابشی را که برای چشم انسان قابل مشاهده هستند، جذب می‌کند. یک جسم سیاه ایده‌آل می‌تواند تمام طول‌موج‌های طیف الکترومغناطیسی را به‌درستی جذب و ساطع کند.

تابش الکترومغناطیسی از دیرباز در بسیاری از سیستم‌های گرمایشی مانند سیستم پخت تخم‌مرغ، حمام‌های رومی و خانه‌های مصر باستان و همچنین در سیستم‌های مدرن مانند پنل‌های خورشیدی حرارتی و ترموسیفون‌ها استفاده می‌شود. این راهبردهای برداشت انرژی خورشیدی حرارتی به‌شدت بر فیزیک تشعشعات جسم سیاه و توانایی آن‌ها در جذب و انتقال تابش الکترومغناطیسی تکیه دارند. در سطح مسکونی، انرژی حرارتی اغلب برای استفاده در سیستم‌های گرمایش آب برداشت می‌شود، اما این راه‌حل‌ها برای تولید انرژی در مقیاس صنعتی، زیاد مناسب نیستند.

۳. آبگرمکن خورشیدی

یک نمونه عالی از کاربردهای برداشت انرژی خورشیدی حرارتی که معمولاً در آب‌وهوای آفتابی در سراسر جهان اجرا می‌شود، آبگرم کن خورشیدی است که در اوایل گزارش به‌طور مختصر به آن پرداختیم. ساده‌ترین نسخه سیستم آبگرم کن خورشیدی، از یک پمپ برای

راه دسترسی به خانه اول



پنجره ایرانیان؛ آیا فقط ساخت و ساز می‌تواند «خانه‌دار شدن» زوجین را گارانتی کند یا به «جمع‌بازار مکمل» نیاز است؟

شاخص «دسترسی به مسکن» در کشور بر اساس برآورد سطح قیمت آپارتمان‌ها و درآمد خانوار، در حال حاضر ۱۴.۵ سال است که بر اساس آن، شاخص واقعی «مدت‌زمان انتظار برای صاحب‌خانه شدن»، رقم نزدیک به ۴۴ سال را نشان می‌دهد. شاخص دومی به معنای «قدرت پس‌انداز خانوارها برای خرید یک واحد مسکونی متعارف» است. «طول مسیر دسترسی» چگونه کاهش می‌یابد؟

به گزارش دنیای اقتصاد، راه طولانی دسترسی خانه اولی‌ها به مسکن قرار است کوتاه شود. دولت در جریان هدف‌گذاری کمی در بخش مسکن لایحه برنامه هفتم توسعه پیش‌بینی کرد که دسترسی به مسکن در افق برنامه یعنی پایان سال ۱۴۰۷ به ۷.۵ سال کاهش پیدا کند اما این مقدار با هدف واقعی‌سازی اهداف کمی برنامه توسط کمیسیون تلفیق به ۱۲ سال افزایش پیدا کرد. با این حال مجلسی‌ها اوایل هفته جاری از تصویب این ماده سر باز زدند و با توجه به ایراد شکلی و محتوایی در این ماده، به کمیسیون ارجاع دادند و عدد کلیدی ماده ۴۹ لایحه برنامه هفتم را دچار اشکال تشخیص دادند. نکته قابل تأمل این است که شاخص دسترسی به مسکن در کشور در حال حاضر ۱۴.۵ سال برآورد می‌شود و رساندن آن به ۱۲ سال نمی‌تواند

هدف‌گذاری مطلوبی باشد.

بر اساس تعریف استاندارد جهانی، شاخص «دسترسی به مسکن» از نسبت میانگین قیمت یک واحد مسکونی مصرفی و متعارف در بازار به درآمد سالانه خانوار به دست می‌آید.

در واقع این عدد نشان می‌دهد یک خانوار با فرض ثابت ماندن قیمت مسکن یا مقدار برابر تورم مسکن و رشد درآمد خانوار، با احتساب پس‌انداز کل درآمد خود بعد از چند سال می‌تواند صاحب‌خانه شود. در عین حال شاخص دیگری نیز با عنوان «زمان انتظار برای خانه‌دار شدن» وجود دارد که مفروضات اولیه آن قدری متفاوت است. زمان انتظار برای خانه‌دار شدن با فرض پس‌انداز خانوارها که به‌طور معمول می‌تواند یک‌سوم درآمد سالانه خانوار باشد، محاسبه می‌شود و در نتیجه عدد به‌دست‌آمده از آن حدود سه برابر شاخص دسترسی به مسکن است. گذشته از اینکه بر اساس یک گزارش رسمی از سوی مرکز آمار، میزان پس‌انداز خانوارهای کشور در سال‌های اخیر به مقادیری کمتر از استاندارد متعارف جهانی کاهش پیدا کرده و اکنون در بهترین حالت سالانه ۱۶ درصد از درآمد خانوارها به پس‌انداز اختصاص پیدا می‌کند، با فرض اینکه خانوارها در شرایط فعلی بتوانند یک‌سوم درآمد خود را پس‌انداز کنند در حال حاضر شاخص دسترسی به مسکن در کشور ۱۴.۵ سال و شاخص کشوری زمان انتظار برای خانه‌دار شدن ۴۳.۵ سال برآورد می‌شود.

البته این یک برآورد در نبود آمار رسمی از میانگین قیمت مسکن کشوری است که «دنیای اقتصاد» با در نظر گرفتن یک واحد مسکونی ۱۰۰ مترمربعی با میانگین سنی ۱۳ تا ۱۵ سال ساخت انجام داده است. بر این اساس متوسط قیمت هر مترمربع آپارتمان مسکونی در کشور حدود ۲۸ میلیون تومان برآورد می‌شود و زمان انتظار و شاخص دسترسی به مسکن نیز بر این اساس محاسبه شده است. حالا اما یک عدد کلیدی در لایحه برنامه هفتم توسعه گنجانده شده است، مبنی بر اینکه شاخص دسترسی به مسکن در کشور ظرف مدت پنج سال به ۱۲ سال برسد؛ اما این عدد نادرست به نظر می‌رسد چراکه همین حالا شاخص مذکور برای یک واحد میان‌سال ۱۰۰ مترمربعی ۱۴.۵ سال است و کاهش آن به ۱۲ نمی‌تواند هدف‌گذاری مطلوبی باشد.

دفتر اسکان بشر ملل متحد نرخ مطلوب شاخص دسترسی به مسکن را ۳ سال اعلام کرده است که در این صورت، یک خانوار پس از حدود ۱۰ سال می‌تواند با نرخ پس‌انداز طبیعی معادل یک‌سوم درآمد، صاحب‌خانه شود.

بر این اساس، عدد «دسترسی» در لایحه برنامه هفتم باید در بهترین حالت، «۳ سال» باشد و حتی اگر سیاست‌گذار با در نظر گرفتن واقعیت‌های اقتصاد کشور بنا داشته این مقدار را قدری افزایش دهد و هدفی قابل تحقق تعریف کند، می‌تواند مثل آنچه

از سوی دیگر دولت درصدد اجرای مولدسازی است و به نوعی خودیگری را در دی‌نفعان افزایش قیمت زمین محسوب می‌شود؛ بنابراین چشم‌اندازی از کنترل قیمت زمین در کشور نیز وجود ندارد.

وی معتقد است ابزارهایی وجود دارد که اگر سیاست‌گذار بر استفاده از آن‌ها متمرکز شود، امید به کاهش مدت‌زمان انتظار برای خانه‌دار شدن و تسهیل دسترسی خانوارها به مسکن وجود خواهد داشت. از مهم‌ترین این ابزارها کنترل نقدینگی است که به کاهش تقاضای سوداگری در بازار دارایی‌های ملکی می‌انجامد. دولت همچنین باید بستری برای سرازیر شدن نقدینگی به کسب‌وکارهای مولد فراهم کند تا به این ترتیب تا حدودی این اطمینان حاصل شود که در سال‌های اجرای برنامه هفتم قرار نیست موجی از تقاضای سوداگری روانه بازار زمین و مسکن شود.

توصیه دیگر یزدانی به دولت به منظور تحقق هدف کاهش مقدار شاخص دسترسی به مسکن این است که از ورود به این حوزه به شکل یک بنگاه اقتصادی پرهیز کند. وی در این رابطه توضیح داد: بنای دولت این است که از محل فروش زمین‌های دولتی در قالب مولدسازی، منابع صندوق ملی زمین و مسکن را فراهم کند و این یعنی دولت خود ذی‌نفع افزایش قیمت زمین در سال‌های آتی خواهد بود. این نحوه ورود دولت به بخش مسکن به شکل یک بنگاه حتما آسیب‌زا خواهد بود و به نقض غرض می‌انجامد. این صاحب‌نظر ارشد اقتصاد مسکن همچنین بر ضرورت بازنگری در نحوه ایفای نقش دولت در تامین مسکن حمایتی نیز تاکید و خاطرنشان کرد: مسکن حمایتی حتما لازم است اما باید تصدی‌گری دولت در این حوزه به حداقل برسد.

یزدانی امیدوار است در ماده مذکور که برای بررسی بیشتر به کمیسیون تلفیق ارجاع شده است، اصلاحات به نحوی صورت گیرد که به جای تمرکز صرفا بر اهداف کمی، سیاست‌گذاری‌های کلان کیفی نیز برای تحقق این اهداف گنجانده شود.

شاخص دسترسی به مسکن امیدوار بود؛ به عبارت دیگر در طول برنامه پنج ساله هفتم توسعه باید درآمد سرانه سالانه چیزی حدود هفت تا ۱۰ درصد افزایش پیدا کند که این امر مستلزم رشد اقتصادی سالانه حداقل هفت درصدی است. وی با بیان اینکه رشد اقتصادی ۶ درصدی فعلی بیش از هر چیز ناشی از فروش نفت بوده است، گفت: با در نظر گرفتن مجموع شرایط فعلی و متغیرهای اقتصادی کلان، بسیار بعید است که چنین رشدی به شکل پایدار تحقق پیدا کند.

این صاحب‌نظر اقتصاد مسکن سپس به بررسی روند احتمالی تغییرات مسکن در سال‌های اجرای برنامه هفتم پرداخت و گفت: قیمت مسکن تابعی از هزینه تمام شده ساخت و سود سرمایه‌گذار است؛ البته در عین حال تابعی از تورم عمومی و الگوی تقاضا نیز به شمار می‌رود؛ اما در مورد هزینه تمام شده، با توجه به تورم نزدیک ۴۰ درصدی مصالح ساختمانی در ۶ ماه امسال نسبت به ۶ ماه نخست سال گذشته، جهت تغییرات هزینه ساخت با شیب نسبتا بالایی افزایشی است. وی گفت: کاهش هزینه‌های ساخت نیازمند برقراری ثبات پایدار در بازار مصالح و رسیدن تورم سالانه آن به زیر ۲۰ درصد است که حداقل در حال حاضر چشم‌اندازی که موجب شود تحقق این هدف محتمل به نظر برسد، مشاهده نمی‌شود. از طرفی با توجه به نیاز شهرداری‌ها به منابع ملی، حتما هزینه صدور مجوزهای ساختمانی نیز در سال‌های آتی رو به افزایش خواهد بود. در مورد قیمت زمین به‌عنوان مهم‌ترین جزء قیمت تمام‌شده مسکن نیز اگرچه اکنون رکود بر این بازار سایه افکنده است، اما در میان مدت با رشد نقدینگی بدون اینکه راه‌های سوداگری مسدود باشد، طبعا تقاضای زمین افزایش پیدا می‌کند و قیمت‌ها تحت‌تاثیر قرار می‌گیرد.

یزدانی در این رابطه توضیح داد: هزینه زمین تابعی از رشد نقدینگی است؛ چراکه به واسطه افزایش نقدینگی تقاضای سوداگری در بازار زمین افزایش پیدا می‌کند.

دولت از ابتدا پیشنهاد داده بود مقداری نزدیک هشت سال را در برنامه هفتم بگنجانند. به هر روی عدد کلیدی برنامه هفتم در خصوص دسترسی به مسکن آن قدر گنگ بود که رئیس مجلس نیز به این موضوع اشاره کرد و به همین خاطر ماده مذکور را برای بررسی بیشتر و اصلاح به کمیسیون ارجاع داد.

اما گذشته از این، مسئله مهم این است که آیا تامین مسکن برای خانه اولی‌ها در کوتاه‌ترین زمان ممکن، با نسخه‌ای که سیاست‌گذار در قالب مسکن‌سازی انبوه حمایتی توسط دولت آن را دنبال می‌کند، محقق می‌شود یا ابزارهای مکمل دیگری هم نیاز دارد؟ یک صاحب‌نظر برجسته اقتصاد مسکن به این پرسش پاسخ داده است.

نرخ «رشد» ضامن خانه‌دار شدن

فردین یزدانی، صاحب‌نظر ارشد اقتصاد مسکن معتقد است در وضع موجود نمی‌توان آمیدی به تحقق کاهش دوره انتظار خانه‌دار شدن به حداکثر ۱۲ سال داشت. البته برداشت یزدانی این است که مقصود از هدف‌گذاری دوره ۱۲ ساله انتظار برای خانه‌دار شدن در کشور که در ماده «۴۹» لایحه برنامه هفتم توسعه آمده است، همان شاخص دسترسی به مسکن است که بر اساس آن این‌طور فرض می‌شود که قیمت مسکن ثابت بماند و کل درآمد سالانه خانوار نیز به تامین مسکن اختصاص پیدا کند. این در حالی است که اگر مقصود دوره انتظار خانه‌دار شدن باشد، پیش‌فرض این است که یک‌سوم درآمد خانوار برای خرید مسکن پس‌انداز شود و طبعا این دوره انتظار سه برابر خواهد شد.

اما گذشته از گنگ و نامشخص بودن ماهیت این هدف‌گذاری کمی که عاملی برای بازگشت ماده مذکور به کمیسیون تلفیق شده است، یزدانی بر اساس یک برآورد جدید از میانگین قیمت مسکن نوساز با متراژ ۸۰ مترمربع در کشور، مدت‌زمان انتظار برای خانه‌دار شدن در حال حاضر را ۵۱ سال و شاخص دسترسی به مسکن را ۱۷ سال محاسبه کرده است.

وی توضیح داد: استنباط من این است که هدف‌گذاری دولت پیرامون شاخص دسترسی به مسکن بوده است. بر این اساس اگر برآوردهای فعلی در نبود آمار رسمی از تغییرات قیمت مسکن در کشور مبنا قرار گیرد، شاخص دسترسی به مسکن طبق هدف‌گذاری صورت گرفته در مصوبه اولیه کمیسیون تلفیق بنا بوده به ۱۲ سال کاهش پیدا کند؛ یعنی دولت قصد دارد ظرف مدت پنج سال آتی، به مدت پنج سال از زمان انتظار برای خرید خانه با فرض اختصاص کل درآمد به این موضوع بکاهد.

یزدانی با بیان اینکه تحقق این هدف به تغییرات دو متغیر یعنی درآمد خانوار و قیمت مسکن بستگی دارد، گفت: واضح است که تحقق این هدف نیازمند رشد قابل‌ملاحظه درآمد خانوارها بوده و این موضوع هم در گرو رشد بالای اقتصادی است. با فرض اینکه قیمت مسکن ثابت بماند، درآمد کل خانوارها در طول پنج سال باید ۳۰ درصد افزایش پیدا کند تا بتوان به بهبود



PDF Compressor Free Version گزارش از رکود در معاملات مسکن

بازار مسکن در اغما



قبل تا نیمه اول سال جاری به شکل محسوس افزایش یافته است که در مقابل، از تعداد متقاضیان خرید کاسته شده است. این شرایط در پاییز و زمستان سال قبل تا تابستان امسال، معکوس بود یعنی تقاضای زیاد در برابر عرضه و فروش کم!

تغییر جنس تقاضای مسکن

تحقیقات میدانی از هفت پیام متفاوت بازار معاملات مسکن در فصل سرد سال حکایت دارد. اولین پیام مربوط به «معکوس شدن جریان رفتاری بازیگران این بازار» است. بررسی‌ها نشان‌دهنده بی‌میلی محسوس تقاضا و افزایش نسبی فایل فروش مسکن در روزها و هفته‌های اخیر است. در شرایطی که بنا بر اعلام فعالان بازار مسکن در مناطق مختلف شهر تهران تقاضا در محله‌های مختلف پایتخت هم‌اکنون نسبت به ابتدای زمستان سال گذشته بیش از ۵۰ درصد افت داشته، در برخی از مناطق عرضه فایل به شکل محسوس بیش از ۵۰ درصد رشد نشان می‌دهد. پیام دوم مربوط به «تغییر جنس محدود تقاضای حاضر در بازار مسکن» است. بررسی‌ها نشان می‌دهد جنس تقاضا تا حد زیادی از حالت خرید سرمایه‌ای و به شکل کامل از خرید کوتاه‌مدت خارج شده است. هم‌اکنون دو گروه تقاضای عمده در بازار مسکن حضور دارد که وزن بیشتر با تقاضای تبدیل آپارتمان (مصرفی تبدیل به احسن) و دیگری از سمت متقاضیان آپارتمان‌های «قیمت مناسب» است. وزن غالب متقاضیان آپارتمان‌های قیمت مناسب نیز، تقاضای مصرفی یا سرمایه‌گذاری بلندمدت است. آنچه هم‌اکنون بیش از هر زمان دیگری در بازار مسکن شهر تهران رصد می‌شود فروکش کردن هیجان در سمت خرید و افزایش تحرک فروشندگان و سازنده‌ها برای فروش واحدهای مسکونی است.

اختلاف قیمت با بودجه خریدار

سومین پیام زمستانی بازار مسکن مربوط به «برآورد اختلاف موجود بین

پنجره ایرانیان؛ رفتار بازیگران بازار مسکن نسبت به ماه‌های قبل تغییر محسوسی کرده است به این معنا که عرضه زیاد شده و تقاضا به صورت محسوس، کم است. گزارش‌های میدانی از بازار مسکن نشان می‌دهد کارشناسان معاملات مسکن نامتعادل بودن بازار ارزی را علت این اتفاق می‌دانند. آن طور که داده‌های کف بازار نشان می‌دهد: دو گروه، در بازار این روزها خریدارند؛ اما با معضل «بودجه نقد» روبه‌رو هستند.

به گزارش دنیای اقتصاد، بازار مسکن چندی است گرفتار رکود در معاملات شده است طوری که گشتی در بازار نشان می‌دهد معاملات مسکن تا حد زیادی متوقف شده است. در همین راستا «دنیای اقتصاد» در گزارشی میدانی به موضوعات مطرح در بازار مسکن پرداخته و تحلیلی از این حوزه ارائه داده است. در این گزارش آمده: با شکل‌گیری صف متفاوت در بازار مسکن شهر تهران، رفتار بازیگران و جریان معاملاتی این بازار معکوس شد. تازه‌ترین بررسی‌ها از وضعیت بازار معاملات مسکن شهر تهران نشان می‌دهد پاییز امسال، آرایش صف عرضه و تقاضای این بازار تغییر کرد. در حالی که اواخر سال گذشته تا ابتدای تابستان، صف تقاضا در بازار مسکن در برابر عرضه و فروش آپارتمان‌ها، وزن غالب را به خود اختصاص داده بود اما به‌خصوص در پاییز امسال ترکیب این صف تغییر کرده و معکوس شد. یعنی هم «تعداد فایل» و هم «تعداد فروشنده‌ها» نسبت به «تقاضای خرید»، به شکل محسوس افزایش یافت. این تغییر آرایش عرضه و تقاضا در بازار مسکن اگرچه از تابستان امسال و همزمان با بروز ثبات و کاهش قیمت در بازار آغاز شد، اما در ماه پایانی پاییز و ابتدای زمستان به اوج خود رسیده است.

تحقیقات میدانی و روایت فعالان بازار مسکن شهر تهران در مناطق مختلف نشان می‌دهد نه تنها حجم عرضه مسکن به بازار فروش نسبت به مقطع زمانی مشابه سال

میان آگهی‌های ملکی این روزها، همین موضوع است. اینها فایل‌هایی هستند که فروشنده یا مالک آنها در برابر تعیین قیمت متعارف برای فروش مقاومت می‌کند.

معضل «پول نقد» برای خرید

ویژگی ششم بازار مسکن در وضعیت فعلی مربوط به وجود معضل «پول نقد» برای خرید مسکن است. اگرچه هم‌اکنون وزن غالب تقاضا در بازار مسکن مربوط به تقاضای مصرفی است و عرضه فایل هم نسبت به میزان تقاضا بیشتر است، اما معامله خرید حتی در مواردی که هم خریدار و هم فروشنده مصمم به معامله هستند به راحتی انجام نمی‌شود. علت این موضوع آن است که هم‌اکنون عمده تقاضای حاضر در بازار مسکن «متقاضی مصرفی از نوع تبدیل به احسن» است که باید بهای خرید آپارتمان دلخواه خود را با فروش آپارتمان فعلی و تامین مابه‌التفاوت نقدی پرداخت کند. یعنی حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد از بهای ملکی که قرار است خریداری کند را باید از طریق فروش آپارتمان خود تامین کند و تنها درصد ناچیزی از بهای ملک مورد نظر را به صورت پول نقد در اختیار دارد. حتی در بسیاری موارد حتی همان بخش ناچیز هم باید از فروش سایر دارایی‌ها تامین شود. بنابراین این روزها بازار مسکن با «معضل پول نقد» روبه‌روست و این موضوع هم یکی از اصلی‌ترین دلایلی است که در کنار «ضعف قدرت خرید»، «انتظار برای کاهش بیشتر سطح قیمت‌ها» و «مقاومت برخی فروشنده‌ها در تعیین قیمت متعارف»، رکود معاملات مسکن را سنگین‌تر کرده است. مجموعه آنچه این روزها در بازار مسکن شهر تهران تحت‌تاثیر افزایش عرضه فایل و کاهش محسوس تقاضا رخ داده است، خود را به شکل «افزایش مدت زمان رسوب فایل‌ها» در بازار نشان داده است. در شرایطی که سطح قیمت‌ها با توان خریدار مصرفی سازگار باشد افزایش عرضه مسکن به بازار فروش، بعد از چند ماه ثبات و کاهش قیمت می‌تواند به افزایش حجم معاملات خرید منجر شود. اما در شرایط فعلی که به رغم کاهش و ثبات قیمت و افزایش عرضه فایل همچنان بین قدرت خرید و قیمت‌های فروش فاصله محسوس وجود دارد، این وضعیت خود را به شکل افزایش مدت زمان رسوب فایل و دوره انتظار برای فروش آپارتمان‌ها نشان می‌دهد. در حالی که در دوره رونق معاملات مسکن مدت زمان ورود فایل به بازار و فروش آن کمتر از یک هفته است، در شرایط فعلی فعالان بازار از رسیدن دوره فروش آپارتمان‌ها به بیش از یک ماه و حتی تا دو ماه خبر می‌دهند. هر چند مدت زمان دقیق ورود فایل تا فروش مسکن در هر معامله متفاوت است اما این زمان تقریبی از برآیند اظهارات واسطه‌های فروش مسکن در مناطق مصرفی تهران، استخراج شده است.

قیمت نوساز در ۴ منطقه مصرفی

گزارش منتشر شده، با استناد به حجم انبوهی از فایل‌های عرضه شده به بازار مسکن چهار منطقه مصرفی شهر تهران و صحت‌سنجی آن با اظهارات فعالان بازار مسکن، قیمت پیشنهادی فروش آپارتمان نوساز و کلیدنخورده در این مناطق را برآورد کرده است. براین اساس، متوسط قیمت فروش هر مترمربع آپارتمان نوساز معمولی در منطقه ۴ شهر تهران، حول و حوش ۱۱۰ تا ۱۲۰ میلیون تومان، منطقه ۵ حدود ۱۲۰ تا ۱۳۰ میلیون تومان، منطقه ۹ حدود ۶۵ تا ۷۰ میلیون تومان و منطقه ۱۱ حول و حوش ۷۰ تا ۷۵ میلیون تومان برآورد می‌شود. البته این سطح قیمت‌ها براساس بهای پیشنهادی و قطعی فروش آپارتمان‌هایی است که ابتدای زمستان امسال به بازار مسکن این مناطق عرضه شده است و یک سطح میانگین و متعارف است. قطعا در برخی از فایل‌ها قیمت‌های بالاتر و حتی پایین‌تر نیز ممکن است وجود داشته باشد اما بازه متعارف قیمتی برای فروش آپارتمان نوساز و کلیدنخورده در این مناطق به طور میانگین اعدادی است که در بالا به آن اشاره شد.

آینده ارزی مسکن

بررسی‌ها نشان می‌دهد، از نگاه واسطه‌های ملکی، وضع موجود مدیون «ثبات چشمگیر نرخ ارز» در ماه‌های اخیر است که در ۵ ماه اخیر خود را در شکل کاهش و ثبات نسبی قیمت مسکن نیز نشان داد و خریدهای کوتاه‌مدت سرمایه‌ای در این بازار را متوقف کرد. فعالان بازار مسکن معتقدند بازار مسکن تا پایان سال در همین مسیر حرکت می‌کند و تغییر محسوس نخواهد داشت.

قیمت‌های پیشنهادی با بودجه خریداران» است. بررسی‌های «دنیای اقتصاد» نشان داده: اگرچه در پنج ماه اخیر، بازار مسکن شاهد کاهش و ثبات نسبی قیمت بوده است اما کماکان، بین قیمت‌های پیشنهادی و انتظارات خریداران، اختلاف میانگین ۲۰ درصدی وجود دارد که این اختلاف علاوه بر ضعف قدرت خرید متقاضیان و ناتوانی مالی آنها در وهله دوم ناشی از انتظار استمرار کاهش قیمت‌ها در سمت تقاضا است.

رکود سنگین تر نوسازها

یک مشخصه مهم بازار مسکن در مقطع زمانی فعلی که می‌توان از آن به عنوان چهارمین سیگنال بازار مسکن یاد کرد مربوط به «رکود سنگین‌تر در بازار فروش واحدهای مسکونی نوساز و کلیدنخورده» است. در حالی که تا قبل از تابستان امسال، عمده سازنده‌ها ترجیح می‌دادند به جای شروع پروژه جدید واحد نوساز خود را به شکل کلیدنخورده نگهداری کنند و از عرضه و فروش آن خودداری می‌کردند اما هم‌اکنون برخی از آنها وارد بازار شده و قصد فروش دارند. اما با بازار سرد زمستانی برخورد کرده‌اند. اولین دلیل این موضوع به رکود سنگین در کل بازار مسکن برمی‌گردد که طبیعتاً مربوط به فروش نوسازها هم هست؛ اما اختلاف قابل توجه بین بهای فروش نوسازها با واحدهای چندساله در شرایطی که وزن غالب تقاضا در بازار، «مصرفی» است و تقاضای مصرفی هم با ضعف قدرت خرید روبه‌روست، رکود در سمت فروش نوسازها را سنگین‌تر کرده است. همین شرایط برخی سازنده‌های متقاضی فروش را ناچار به استفاده از سه روش مشوق برای خریداران کرده است.

«فروش قسطی»، «معاوضه» و «خام‌فروشی»

بررسی‌های «دنیای اقتصاد» نشان داده: هم‌اکنون سه گروه فروشنده در بازار مسکن شهر تهران حضور دارند که یک گروه از آنها، سازنده‌های مصمم برای فروش آپارتمان‌های نوساز و کلیدنخورده هستند که با توجه به شرایط رکود سنگین در بازار معاملات این واحدها، علاوه بر روش معمول فروش در بازار مسکن، به سه روش دیگر هم متوسل شده‌اند. برخی از این سازنده‌ها که اراده جدی برای فروش آپارتمان دارند، بعضاً پیشنهاد «پرداخت چندمرحله‌ای» را مطرح می‌کنند. به این صورت که فرآیند پرداخت کل بهای آپارتمان را از سه مرحله عرف به ۵ مرحله یا حتی بیشتر افزایش داده‌اند. یک روش دیگر که این روزها در آگهی‌های فروش آپارتمان‌های کلیدنخورده به میزان قابل توجهی به چشم می‌خورد، طرح پیشنهاد «معاوضه» آپارتمان نوساز با ملک کلنگی قابل ساخت است. این پیشنهاد هم در بافت فرسوده و هم در سایر محله‌های شهر تهران به چشم می‌خورد. به تازگی علائمی از بازگشت برخی سازنده‌ها به عرصه ساخت‌وساز ملکی و شروع پروژه‌های جدید به‌خصوص در محله‌های بافت فرسوده تهران رصد شده و در گزارش‌های مختلف نیز منتشر شده است. در برخی از آگهی‌ها نیز ردپای «خام‌فروشی» آپارتمان‌های تازه‌ساز به چشم می‌خورد. برخی از سازنده‌ها با کسر درصد کمی از بهای فروش، آپارتمان‌های تازه‌ساز را ظاهراً با قیمت پایین‌تر از عرف منطقه اما در واقع به دلیل ناقص‌فروشی و عدم‌نصب تجهیزات داخلی ساختمان، به بازار عرضه می‌کنند به این امید که بتوانند زودتر از سایرین واحد را در بازار رکودی فعلی به فروش برسانند. در میان سازنده‌هایی که پیشنهاد معاوضه را مطرح می‌کنند برخی پیشنهاد تهاتر آپارتمان بزرگ‌تر در برابر آپارتمان کوچک‌تر به علاوه پول نقد را دارند. این اقدام با هدف افزایش نقدپذیری دارایی ملکی سازنده‌ها از سوی آنها انجام می‌شود. علاوه بر این گروه از سازنده‌ها دو دسته دیگر فروشنده در بازار مسکن حضور دارند. برخی از آنها «فروشنده‌های واقعی» هستند که با «قیمت متعارف» واحد مسکونی خود را به بازار عرضه کرده‌اند و حتی در میان آنها افرادی هستند که حاضر به اعمال تخفیف در زمان انجام معامله به خریدار هم هستند. یک دسته دیگر اما فروشنده‌هایی هستند که همچنان در برابر کاهش قیمت‌های نامتعارف مقاومت دارند و برای فروش چندان مصمم نیستند مگر آنکه خریدار حاضر شود با قیمت غیرواقعی و بالا آپارتمان را خریداری کند که البته با توجه به شرایط فعلی بازار، عمده آنها موفق به فروش نخواهند شد. علت وجود فایل‌هایی با قیمت‌های بالاتر از سایر فایل‌های مشابه در

بازسازی و مرمت خانه تراب

PDF Compressor Free Version

مجاورت بناهای شاخص شهری مانند امیر چخماق تکیه و مسجد جامع جدید قرار دارد. در نتیجه، عواملی مانند حفظ انسجام محیط تاریخی، استفاده از مصالح و تکنیک‌های سنتی ساخت و ساز را در طول فرآیندهای طراحی و ساخت دیکته می‌کند. فقط در مناطقی که به طور کامل تخریب شده‌اند، بر اساس اسناد موجود، از طراحی مجدد خلاقانه و هماهنگ با ساختار اصلی خانه استفاده شده است. پس از اتمام مرحله طراحی و شروع کارگاه اجرا، شرایط کارگاه از جمله مسائلی در قسمت شمالی خانه و ضرورت حفظ یکپارچگی راه پله اصلی نمایان شده است.

پنجره‌ایرانیان: یک بخش خانه تراب در منطقه تاریخی شهر یزد آسیب قابل توجهی را متحمل شده و بخش‌های مختلف با گذشت زمان دستخوش تغییرات فیزیکی شده بودند.

به نقل از خط معمار، در بخش طراحی در خانه تراب، طراح تلاش کرده است تا طرحی را ایجاد کند که نه تنها نیازهای زندگی معاصر را برآورده کند، بلکه محیط مسکونی را تقویت کرده و فضای فرهنگی مجاور را ارتقا دهد. موقعیت استراتژیک این خانه قابل توجه است زیرا در منطقه ثبت جهانی شهر یزد واقع بوده و در



بازسازی آپارتمان مسکونی پیرا با نمای مدرن

PDF Compressor Free Version

که با ترکیب و چیدمان خاص سنگ‌های بازالت با بافت ناهموار، سایه روشن‌های جذابی ایجاد می‌کند، خود به المان شاخص نما بدل شد. ترکیب رنگی خاکستری و سفید برای نما تلاش دارد تا کمی از اغتشاش و تنوع رنگ در بناهای مجاور و سرتاسر کوچه بکاهد و تا حدی عابران را به مکث وا دارد. در فضای داخلی اما با استفاده از چوب در جداره‌ها، کف و سقف سالن، سعی بر ایجاد فضایی گرم در هم‌نشینی با کف و جداره‌های سفید خانه شده است.

پنجره‌ایرانیان؛ آپارتمان مسکونی پیرا در منطقه ملک آباد شهر مشهد واقع شده است.

به نقل از خط معمار، ساختمان پیرا پس از اینکه چندین سال در پایان مرحله اسکلت و دیوارچینی نیمه کاره مانده بود، مورد بازسازی قرار گرفت. عقب نشینی همسایه شرقی، امکان ایجاد شکستی در نمای اصلی ایجاد کرده بود که تلاش شد تا به فرصتی برای نمایش ساختمان از خیابان اصلی بدل شود. جداره‌ای بلند و ساده



بازسازی خانه رشتان با ساختار بتنی

PDF Compressor Free Version

بودند. خلا موجود در سقف، با فرض نقش فضای واسطه به سمت پایین گسترش یافت. این فضای واسطه، کلید مفصل‌بندی کامل فضایی است و طیفی بین مناطق عمومی و خصوصی ایجاد می‌کند و به جای جدایی قاطع، انسجام را ارائه می‌دهد. این ساختمان دارای ساختار بتنی است و دارای گرمایش از کف از طریق یک سیستم بسته‌بندی شده برای گرمایش و واحدهای اسپلیت برای سرمایش است.

پنجره‌ایرانیان؛ این ساختمان به صورت یک سازه ناتمام بوده که در باغی نزدیک شهر قرار داشته است.

به نقل از خط معمار، تمرکز اولیه تیم طراحی روی حل مسائل و مشکلات ساختاری قبلی بود. طراحی نمای دو طبقه قبلی ارتباطات بصری را چه در داخل و چه در خارج مختل کرده بود. در طراحی مجدد طراحان به دنبال حذف خط جدایی





نور مستقیم خورشید را از غرب دریافت می‌کند. بنابراین، طراحان برای اطمینان از نور گرفتن و همچنین دید مستقیم از بیرون، و همچنان جلوگیری از گرمای خورشید تلاش خود را آغاز کردند. تصمیم گرفته شد فضایی طراحی شود که هم توپر و هم توخالی باشد. این کانسپت همچنین می‌بایست مدرن و جوان پسند و هماهنگ با تمام سنین باشد و مناسب برای موقعیت مکانی یک منطقه تفریحی در منطقه شلوغ شهر باشد.

پنجره‌ایرانیان: بازسازی معماری کافی شاپ فانوس سفید یک پروژه بازسازی معماری یک کافه باغ قدیمی و البته با هزینه اندک بود. به نقل از خط معمار، مشکل اصلی این ساختمان که نیاز به توجه داشته است، قرار دادن یک طرح جدید در ظاهر معماری قدیمی بود تا این دو با یکدیگر هماهنگ شده و همچنین هزینه بازسازی در زمان اوج همه‌گیری کووید به حداقل برسد. این پروژه در یک منطقه شهری واقع شده که درست در گوشه جاده اصلی است و تقریباً

دکوراسیون و طراحی نما کافی شاپ پسین دفتر معماری میان مرز



آوردند. از آنجایی که بهترین دهانه تجاری نسبت به منظر میدان جهت فرایند ساخت و طراحی در اختیار طراح بوده است، به این نتیجه رسیدند که تک مغازه تجاری مورد استفاده را به گونه‌ای شاخص‌سازی شود که از ورودی شهر و میدان بتواند خودنمایی کند و البته شکل بصری یک کافه را پدید آورد. در نمای ساختمان، جهت منفک کردن نمای ساختمان نسبت به همسایگی‌ها از الگوی طاق به جای قاب استفاده شده و نمای آجر قرمز در ترکیب با طاق جهت شاخصه‌سازی و تفکیک نمای ساختمان به کار برده شد.

پنجره ایرانیان؛ کافی شاپ پسین طراحی دکوراسیون کافه پسین در شهرستان سپیدان، شهری طبیعت محور و توریستی که در حدود ۷۰ کیلومتری شیراز و در اصلی‌ترین میدان شهر قرار دارد. به نقل از خط معمار، این ساختمان در دهه ۴۰ شمسی ساخته شده و کاربری آن در طبقه اول به صورت متروکه و نیمه مسکونی مانده و در طبقه همکف با چند دهانه مغازه تجاری، بخشی از پهنه میدان اصلی در برمی گرفته است که همگی بدون در نظر گرفتن منظر زیباشناسانه میدان و مجموعه‌ای ناهمگونی را پدید

PDF Compressor Free Version

نشأت گرفته است، که طراح آن را از طریق یک حیاط مرکزی به هم متصل کرده است. با نزدیک شدن به خانه حیاط، موقعیت دو گوشه آن با یک ارتفاع طراحی شده با دقت که خطوط تمیز و چیدمان‌های هماهنگ پنجره را به نمایش می‌گذارد، توجه را جلب می‌کند، که سایه‌های فریبنده‌ای را ایجاد و به فضای آرام داخل اشاره می‌کنند. جوهر فردیت و حریم خصوصی از طریق طراحی متفکرانه، با ورودی‌های اصلی و پشتی مجزا برای هر خانه حفظ شده است. ورودی‌های اصلی به کاوش اشاره می‌کنند.



سنگ مرمر سیاه در معماری مسکونی خانه حیاط

پنجره‌ایرانیان؛ این پروژه که در هندوستان قرار دارد، یک خلاقیت معماری است. به نقل از خط معمار، این فضا چشم‌انداز دو برادر از یک خانواده مشترک را زنده می‌کند که به دنبال ایجاد دو خانه متمایز و در عین حال به هم پیوسته بودند، با یک حیاط مرکزی مشترک که به‌عنوان نقطه کانونی وحدت و ارتباط عمل می‌کند. پروژه خانه حیاط از تمایل دو برادر، بخشی از یک خانواده مشترک، برای ساختن دو خانه مجزا در مجاورت یکدیگر، که هر کدام دارای ویژگی منحصر به فرد خود هستند،



طراحی ویلا مدرن سنگده با استفاده از کاشی در طراحی نما

مواجهه شده بودند که ظاهری نامناسب در منطقه داشت. برای رفع نامتناسب بودن پروژه، ساختمان بر روی یک پایه سنگی محکم و هماهنگ با محیط اطرافش قرار گرفته است. سقف شیبدار برای کاهش حجم کلی پروژه برداشته شد. حذف سقف شیبدار نمای پانوراما از طبیعت اطراف را ارائه می‌دهد. به دلیل افزایش نور در اتاق‌های شمالی پروژه، امکان اتصال ساختمان با زمین شمالی در ارتفاع بالادست از طریق یک پل فراهم شد. ارتفاع حیاط شمالی کاهش یافت و یک صفحه شبکه برای گسترش تراس اضافه شد.

پنجره ایرانیان: در طراحی ویلا سنگده با ساختمانی دو طبقه روی توپوگرافی با منظره‌ای زیبا روبه‌رو هستیم که حدود ۷ متر از سطح خیابان بالاتر است. به نقل از خط معمار، کارفرما درخواست گسترش ساختمان موجود را در حالی داشت که هرگونه مانعی برای منظره خیره‌کننده را به حداقل برساند. این گسترش مفهوم طراحی را شکل داد که شامل آسانسور، پارکینگ سرپوشیده و سوئیت سرایداری می‌شد. گسترش در سطح خیابان آغاز شده است. در این وضعیت جدید، طراحان با ساختمانی چهار طبقه



PDF Compression 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 مطلوبترین 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 / ۰۲۱-۲۲۱۱۱۱۵

درج نیازمندی‌ها در سایت و نشریه پنجره ایرانیان رایگان است

آگهی فروش

دستگاه برش دوسر دیجیتال Veratec ترکیه در حد نو

دو منظوره آلومینیوم UPVC

طول برش ۵ متر

لوازم پنوماتیک FESTO ایتالیا

شماره تماس: ۰۹۳۵۵۵۵۰۰۴۶

۰۰۱۱۳۳۷۰۱۲۲۳-۴

آگهی فروش

فروش ست شش تکه تکسر .

شماره تماس: ۰۹۹۰۱۹۵۳۵۲۶

آگهی فروش

تمیزکن اوزگنج کارکرده، برش تکسر مورات، کانال تخلیه ۳ کاره مورات کارکرده، 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 دَر 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: GSK

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

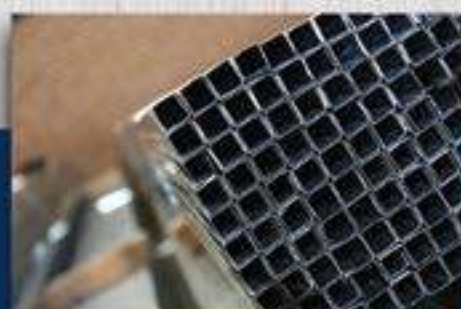


Pars Profile Sazan

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



"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

www.wintech.co.ir