

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و پهنه‌سازی انرژی

اطلاع‌رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی، پژوهشی | تلفن: ۳۳-۴۴۸۹۲۲۹

ایرانیان | www.panjereh-iranian.ir

# پنجره

پنجره‌های آلومینیوم، در و پنجره‌های UPVC، پهنه‌سازان

PDF Compressor Free Version

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



## ABAYAN

پروفیل مستحکم در و پنجره UPVC

# ۱۴۰۳

## نوروز مبارک!

## HAPPY NOWRUZ!

in X @ f ABAYANPROFILE 061-3800

## HOFMANN



## هافمن

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

### فصل صلح با طبیعت

### پنجره‌های سبز بدون سرب

نوروز ۱۴۰۳ مبارک

www.hofmannprofile.com



PDF Compressor Free Version

رخش پهن سرو،  
توسن ایام رام ما  
سازنوب کر  
نوروز ۱۳۰۳



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

TEL: 041-7172

WWW.JAHANSTEEL.COM



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

شرکت سپهر پارسین  
Sepher Parshin Co.





PDF Compressor Free Version



ما به پلاستیک شخصیت می دهیم

One-Pack Stabilizer  
Calcium/zinc  
Lead  
OBS  
Impact Modifier  
Processing Aids  
Lubricants



پلاستیک



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  
سبزه‌دهم، نبش خیابان ساسان،  
پلاک ۳۳، طبقه اول، واحد ۱۳

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)



گنجه ترین انتخاب حوق شامته...



دفتر مرکزی: ۰۳۱ - ۵۷ ۷۷ ۵۵ ۸۲ (خط ۱۰)

فکس: ۰۳۱ - ۵۷ ۷۷ ۶۳ ۶۸

دفتر تهران: ۲۲ ۱۱ ۱۱ ۱۵

همراه: ۰۹۱۲ ۰۳۳ ۸۸ ۳۸







بوتیا

PDF Compressor Free Version



website



Instagram



تماس: ۰۲۱-۴۳۰۸۵

follow us on  
instagram: butia.ir

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

# سال نو مبارک.

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی

شیشه های دو جداره

PDF Compressor Free Version



صفحه رسمی اینستاگرام ارسی پن



روزگار

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

تلفن: ۰۲۱-۵۶۷۱۷۵۶۷

آدرس: احمد آباد مستوفی

خانم کریمی: ۰۹۱۲۶۷۶۲۵۰۱

آقای مهندس حسینی: ۰۹۱۲۶۹۳۵۹۳۴



PDF Compressor Free Version



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

سال نو مبارک

GenoWin

گنووین، پروفیل اقتصادی گروه سیندرژ



[www.syndej.com](http://www.syndej.com)

۰۲۱ - ۲۳۴۸



PDF Compressor Free Version



# BEST VISION بست ویژن

بست ویژن نوآوری هوشمندانه

## سازمان اعتبار



[www.bestvisionco.com](http://www.bestvisionco.com) | [info@bestvisionco.ir](mailto:info@bestvisionco.ir)

تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۳۳۱۸

دفتر تهران: خیابان طهر

تلفن: ۰۲۱-۲۶۶۱۱۱۶۴

دفتر اصفهان: بازار شایخ صدوق شمالی



ISO 9001 - 2015



ISO 14001 - 2004



ISO 9001 - 2008



ISO 14001 - 2004



PDF Compressor Free Version



پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

ہفت سین سی فور



سازگار با محیط زیست

سر بلند و استوار

سکوتی پابرجا

سبز اوار ایرانی

سبذ کامل محصولات

سالها تجربه

سارود آرامش

[www.cfour-profile.com](http://www.cfour-profile.com)

Instagram

[cfour.upvc](http://cfour.upvc)



کارخانه : شهرک صنعتی پلیس راه نجف آباد

دفتر مرکزی : 031 - 3333 9999

PDF Compressor Free Version



تاراز پلیمر ایرانیان  
Taraz Polymer Iranian

تأمین کننده مواد اولیه پروفیل UPVC



[www.tarazpolymer.com](http://www.tarazpolymer.com)  
[Info@tarazpolymer.com](mailto: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



PDF Compressor Free Version

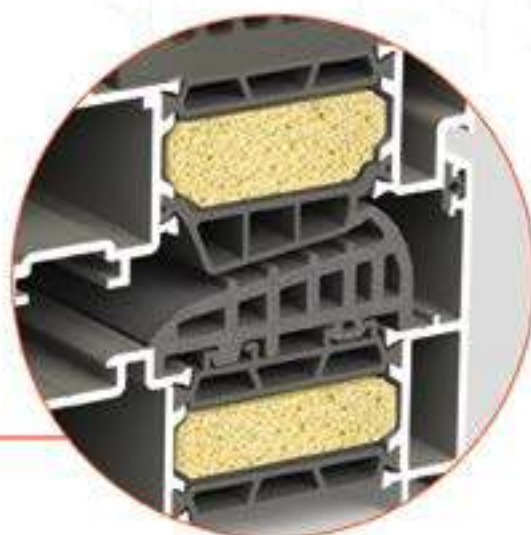


PDF Compressor Free Version

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



## TH90 System



**کارخانه :** تبریز، شهرک سرمایه گذاری خارجی،  
خیابان آسیا ۲، خیابان اروپا، میدان صنعت، پلاک ۸۶  
**تلفن :** ۰۴۱ - ۳۶۰۳      **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 پنجره‌های یو پی وی سی و آلومینیوم



نماینده رسمی شرکت کاله ترکیه در ایران



آیدیس ارجان نماینده رسمی کاله در ایران

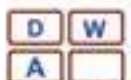


www.wbh.co.ir



wbh.co

تلفن: ۰۲۱-۸۶۰۷۰۹۳۷ / ۰۲۱-۸۶۰۷۰۹۴۰



عضو انجمن تولید کنندگان  
دریچه‌ها و پنجره‌ها ایران



PDF Compressor Free Version



# تولید کننده تخصصی ماشین آلات درب و پنجره آلومینیوم و UPVC

۱۷ سال سابقه حضور مستمر در ایران



NEW

برش مرکزی آلومینیوم



NEW

برش آلومینیوم دوکله اتوماتیک (قطر تیغه ۵۰۰، ۵۵۰، ۶۵۰ mm)



پانچ هیدرولیک آلومینیوم بدون محدودیت در ارتفاع پروفیل ها



ماشینکاری پروفیل کرتنوال (۴ و ۵ محور)

www.murat.com.tr

تلفن : ۰۲۱ - ۸۸۵۸۲۶۰۸

آدرس : شهرک غرب ،

murat\_machinery

واحد فروش : ۰۹۱۲ - ۸۱۶۱۰۳۸

حسن سیف ، کوچه چهارم

iranbranch@murat.tr



elutec

PDF Compressor Free Version



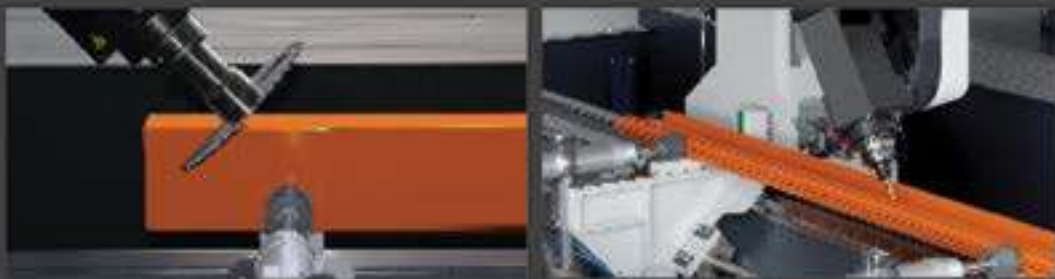
**CONTACT US**

[WWW.ELUTEC.IR](http://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](http://www.fornax-co.com)

دفتر فروش مرکزی تهران

شهرک غرب ، حسن سیف ، کوچه چهارم





PDF Compressor Free Version



سیستم کشویی لیفت آکومینیوم



سیستم فولکس واگنی



سیستم آکاردئون آکومینیوم و پی 95 سی

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

✉ [yelkeniran@yahoo.com](mailto:yelkeniran@yahoo.com)

دفتر شعبه تبریز : تبریز ، پلیس راه تبریز - مرند

کوچه دانشمند ، پلاک ۸۹

تلفن : ۰۴۱ - ۳۲۸۵۸۱۲۷



PDF Compressor Free Version



Amertat-Group

بوریم، هستیم، خواهیم ماند...

گروه صنعتی امرتات

**Mundo**  
Superior Performance 6-chamber Porous profiles system

ماندو، تلاقی خلاقیت و تکنولوژی

سال و مشاورک

دارای گواهی ثبت اختراع و مالکیت صنعتی

امرتات تولید کننده انواع پروفیل های UPVC



amertatupvc

+989025350065

www.amertat-group.ir

نشانی دفتر: تهران، بزرگراه ستاری شمال،

خیابان پیامبر مرکزی، پلاک ۸۴، ساختمان امرتات

تلفن: ۲۷ ۵ ۲۷ - ۴۴۰ - ۲۱

تلفن: ۵۱۵۸ - ۴۴۰۴ - ۲۱





Fmc470

ماشین ستر ۴ محور



Blitz 60

برش دو سر



Mistral 26A

دستگاه مولیون



Matisse

دستگاه کپی روتر



Baiha L

دستگاه پرس گوشه (پنج)

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 ۶، واحد ۳۴

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



021- 222 56 212

021- 222 56 012

fom\_industrie\_iran

fomindustrie.com

PDF Compressor Free Version

اروتنبرگ

تولید کننده پروفیل درو پنجره یو پی وی سی

GERMAN Technology



سال نو مبارک

We Think About The **RESULT**





# Rothenburg

BDE Compressor Free Version

kunststoff-Fenstersysteme

UPVC Window & Door Profile Manufacturer

## 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



+98 21 8657

rothenburg.iran.co

www.rothenburg.co

PDF Compressor Free Version

# آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

ساز نو مبک

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

تلفن: ۰۴۰۴ (۰۱۱) / تلفن فروش: ۰۱۱ (۰۱۱) ۳۳۶۸۱۸۱۲ | [www.averta.ir](http://www.averta.ir) | [@Avertaupvc](https://www.instagram.com/Avertaupvc)



PDF Compressor Free Version



UPVC Window & Door Profile

0 1 1 - 3 4 0 4

W W W . a v e r t a . i r



chemson



ISO 9001

مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی

# KARA

GLASS & UPVC MACHINERY CENTER

PDF Compressor Free Version

NEW



کارا، تنها تولید کننده  
شستشوی های حرفه ای در ایران



سال نو مبارک



011-33701223-4  
0035-555-0046  
0035-555-0049  
0035-555-0001  
0035-555-0001

WWW.KARA-MACHINERY.COM  
KARA\_MACHINERY  
مکانی شهرک 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



سال نو مبارک

**Winac**  
هیناک  
طراح و تولید کننده مجموعه  
یراق آلات درب و پنجره



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

واحد نمونه تحقیق و توسعه سال های ۹۲ و ۹۴  
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

# هما رشتن



Homareshtan Industrial Group

## HOMARESHTAN

An Ultimate Solution

سازمان پارس  
فخرت به بار و همکاران  
مقدم به بار



مرکز تحقیقات و توسعه انرژی



مرکز تحقیقات و توسعه انرژی



مرکز تحقیقات و توسعه انرژی

IR BRANDS

مرکز تحقیقات و توسعه انرژی



مرکز تحقیقات و توسعه انرژی



مرکز تحقیقات و توسعه انرژی



مرکز تحقیقات و توسعه انرژی

[www.homareshtan.com](http://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

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 ژنومبران PVC جهت عایق بندی و  
آب بندی در پی ساختمان ها، دیواره تونل ها و پشت بام ها ...

همار شدن، پنجره ای برای تمام فصول

Homarshian Industrial Group  
**HOMAPRO**  
An Ultimate Solution

تولید کننده پروفیل های در و پنجره UPVC

Homarshian Industrial Group  
**HOMASHEET**  
An Ultimate Solution

تولید کننده ورق های نرم و سخت PVC

دفتر مرکزی: خیابان سید جمال الدین اسدآبادی خیابان ۶۶، پلاک ۳۸

تلفن: ۸۸۶۰۹۰۰۰ (خط ۱۰)



# ALUTHERM

PDF Compressor Free Version

## ALUMINIUM PROFILE

تولید کننده پروفیل آلومینیوم در و پنجره و نما



سال نو مبارک

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](http://www.alutherm.ir)

☎ ۰۴۱۳۶۳۰۹۵۷۳  
📧 [@alutherm.co](mailto:@alutherm.co)



PDF Compressor Free Version



# اوروین UORWIN

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



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

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

تولید کننده لاستیک های درزگیر دو جزئی از نوع TVP

تولید پوشش سقف پارکینگی

**دارنده استاندارد CE اروپا**



**UORWIN**



ISO 9001  
CERTIFIED

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

[www.uorwin.com](http://www.uorwin.com) . [info@uorwin.com](mailto:info@uorwin.com)

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



PDF Compressor Free Version



گروه صنعتی یراق سازان ماکو  
طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات درب و پنجره

فرخنده باد بر شما مقدم بهار



پذیرش نه‌ایندگی استانی از سراسر کشور

کرج، منطقه ویژه اقتصادی پیام، فاز یک خیابان نهم

۰۲۶ ۳۴۹۲۲۲۴۱  
۰۲۶ ۳۴۹۲۲۲۴۷  
۰۹۱۲ ۲۶۸ ۳۲ ۸۸

[www.makuaccessories.com](http://www.makuaccessories.com)





PDF Compressor Free Version

**PENAX**

**Accessories Technology**

**توليد كننده قفل و دستگيره**

**UPVC door & window lock and handle**

**ميدان پارس پارس پارس پارس پارس**

۰۴۱-۳۳۸۰۰۱۸۲

۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

PDF Compressor Free Version



توزیع پروفیل و یراق آلات UPVC

مبارکباد ۲۵ ساله همسایه

VITA  NOVA | **Rothenburg** | **PETRO** Line

اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر  
تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰ | فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹  
همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶ | ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴





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



PDF Compressor Free Version

سال نو مبارک





PDF Compressor Free Version



[www.kimiyasanat.com](http://www.kimiyasanat.com)

[info@kimiyasanat.com](mailto:info@kimiyasanat.com)

آدرس: اتوبان تهران قم، شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار بهارستان، بلوار بوعلی سینا، کوچه بهار ۱، پلاک ۷  
تلفن: ۵۲۸۸۸۹۹۹-۰۲۱





PDF Compressor Free Version



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

تولید کننده سیستم های معماری پنجره و نماهای آلومینیومی

تولید کننده لاستیک های درزگیر EPDM



با ما در ارتباط باشید:

۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳

[www.kraftmuller.ir](http://www.kraftmuller.ir)

۰۹۱۲۸۱۴۰۹۹۱





PDF Compressor Free Version



1974 - 2024

**fapim**<sup>®</sup>

Life in evolution



پنجاه سال قدمت

اورین آلومینیوم تجارت نماینده رسمی یراق آلات دروپنجره و نمای آلومینیومی فاپیم ایتالیا در ایران

 Made in Italy  
[www.aati.ir](http://www.aati.ir)

آدرس دفتر تبریز: خیابان گلگشت، کوی ماندانا، کوچه میخک، ۱، پلاک ۱۵۴

همراه: ۰۵۰ ۷۰ ۹۹۹ ۹۱۴

تلفکس: ۰۴۱-۳۳۳۳۳۳۳ (PBX)

PDF Compressor Free Version  
سال مبارک

# بازرگانی آبان

سبد کامل پروفیل و یراق آلات درو پنجره دو جداره UPVC و آلومینیوم

Royal SARALAY Tech  
UPVC PROFILE

Rothenburg  
kunststoff-Fenstersysteme  
UPVC Window & Door Profile

PETRO Line  
UPVC WINDOW & DOOR PROFILE PRODUCER



انواع دستگیره، پیچ، غلطک، سیلندر، لولا طرح رزه و ...

ACCADO VHS VORNE HEYWIN

آدرس: شهرک صنعتی خاوران سایت آهنکاران انتهای خیابان ۱۰ غربی پلاک ۴۶۰۳

تماس: ۳۳۲۸۸۴۶۵ - ۳۳۲۸۸۴۶۶ - ۳۳۲۸۸۴۷۷ - همراه: ۰۹۱۲۴۹۷۸۰۷۳

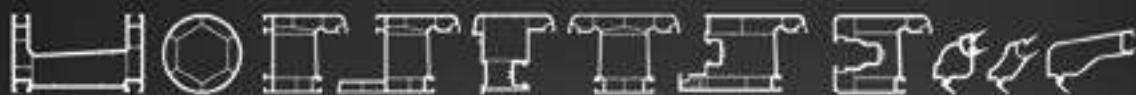


PDF Compressor Free Version



## UPVC Door & window systems

بازرگانی ارس، تولید کننده انواع پروفیل های لولایی، اسلاید و کھکی با برند "آوا"



سالن نمایش

نوروز باستانی و فرا رسیدن سال نو را با **آوایی** نو شادباش عرض می‌نماییم

021-6523-9597 / 021-6523-9789 / 0912-365-2850 / 0912-769-1173 / 0912-769-1174

نشانی کارخانه : تهران ، اتوبان فتح ، بعد از سه راه شهریار

نشانی دفتر مرکزی : تهران ، جاده شهریار

PDF Compressor Free Version

زمانے

آبیہ جان مارشخ بزقصر



دقت، ظرافت، کیفیت

www.zamanitoolmaking.com | ۰۹۱۳۲۶۹۱۵۸۹  
info@zamanitoolmaking.com | ۰۹۱۲۰۰۶۷۱۳۶  
zamanitoolmaking | ۰۹۱۳۴۲۶۵۲۴۱



ماهنامه تخصصی صنعت دروپنجره و بهینه سازی انرژی

## در این شماره می خوانید:

- ۴۲..... اخبار پنجره و نما
- ۵۰..... اخبار ساخت و ساز.....
- ۶۰..... اخبار انرژی و فناوری.....
- بخش پروفیل ..... صفحه ۱۰۷- ۶۸
- ۷۰..... بوتیا آینده صنعت پروفیل را روشن می بینیم.....
- ۸۰..... به فکر پنجره مردم هستیم.....
- ۸۸..... موفقیت های هافمن در یک قاب.....
- ۹۲..... نگاهی به استاندارد ملی ایران برای پروفیل های یو پی وی سی و تولیدکنندگان دارای استاندارد.....
- ۹۴..... آدلر تولید ملی افتخار ماست.....
- بخش دروپنجره و نما ..... صفحه ۱۱۳- ۱۰۸
- ۱۱۰..... مانی وین کیفیت تنها اولویت ماست.....
- بخش یراق آلات..... صفحه ۱۲۵- ۱۱۴
- ۱۲۶..... تولید واحدهای ذوب آلومینیوم در آمریکا نزولی شد.....
- ۱۲۸..... نگاهی به بازار آلومینیوم با آغاز سال نو چینی.....
- ۱۲۹..... با کاهش مصرف پروفیل آلومینیوم در صنعت ساختمان مواجهیم.....
- ۱۳۰..... مسکن رتبه اول بازدهی امسال.....
- ۱۳۲..... اخبار معماری.....
- نیازمندی های پنجره..... ۱۴۱

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال هفدهم / شماره ۱۹۷-۱۹۸ / اسفند ۱۴۰۲ - فروردین ۱۴۰۳

صاحب امتیاز: موسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیات مدیره: امیر شیبری

مدیر مسئول: امیر شیبری

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

## PDF Compressor Free Version

## تاریخ نمایشگاه دروپنجره تهران تغییر کرد

تاریخ برگزاری شانزدهمین نمایشگاه تخصصی صنعت دروپنجره تهران که قرار بود در خردادماه برگزار شود، تغییر کرد. به گزارش پنجره‌ایرانیان تاریخ برگزاری شانزدهمین نمایشگاه تخصصی صنعت دروپنجره تهران که قرار بود سال آینده در روزهای ۱۹ الی ۲۲ خرداد ۱۴۰۳ برگزار شود، تغییر کرد. بر اساس اعلام برگزارکننده این نمایشگاه قرار است شانزدهمین نمایشگاه دروپنجره تهران در تاریخ ۸ الی ۱۱ خردادماه ۱۴۰۳ برگزار شود. در این نمایشگاه که به‌عنوان مهم‌ترین رویداد نمایشگاهی صنعت دروپنجره ایران شناخته می‌شود، شرکت‌های تولیدکننده و عرضه‌کننده ملزومات و خدمات صنعت دروپنجره، 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.



## محیط زیست سرمایه بین نسلی است

مدیرعامل شرکت آلومینای ایران همچنین در خصوص اهمیت و حفظ محیط زیست، عنوان کرد: باید به محیط زیست به طور جدی به عنوان یک سرمایه بین نسلی نگاه ویژه داشت و در حفظ آن توجه جدی کرد. وی، تعاملات اثربخش و ارتباطات درون سازمانی را نیز مورد تاکید قرار داد و گفت: گفت‌وگوی سازنده درون‌سازمانی، کلید حل مسائل سازمانی است که توجه و رعایت آن بسیاری از مشکلات را مرتفع می‌سازد. شهبخش همچنین بر شناسایی تهدیدات و ریسک‌های حوزه‌های مختلف و ارائه راهکارهای مناسب آن نیز تاکید کرد. گفتنی است در این جلسه پس از تبادل نظر و ارائه راهکارهای پیشنهادی، تصمیمات لازم اتخاذ شد.

پنجره‌ایرانیان؛ مدیرعامل شرکت آلومینای ایران بر لزوم برخورداری از نگاه پیشگیرانه در تمام موارد مربوط به تولید تاکید کرد و گفت: گفت‌وگوی سازنده درون‌سازمانی، کلید حل مسائل سازمانی است. به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت آلومینای ایران، جلسه کمیته مدیریت بحران و پدافند غیرعامل شرکت آلومینای ایران با حضور عبدالله شهبخش، مدیرعامل، رئیس کمیته پدافند غیرعامل و اعضای کمیته مذکور در روز سه‌شنبه ۱۰ بهمن برگزار شد. شهبخش و رئیس کمیته پدافند غیرعامل شرکت آلومینای ایران در این نشست با تاکید بر اینکه نگاه پیشگیرانه باید در همه مسائل تولید داشته باشیم، اظهار داشتند: این توجه سبب عدم بروز خسارات و آسیب‌های احتمالی می‌شود.





## از مدیر کنترل کیفیت وین تک تجلیل شد

(به عنوان مدیر کنترل کیفی نمونه استاندارد استان آذربایجان شرقی) برای پنجمین بار با اهدای لوح تقدیر و تندیس تجلیل به عمل آمد. بر اساس این گزارش گروه صنعتی آدوین پلاستیک پرشین با اتکا به دانش مدیران لایق و توانمند، همواره بر قله‌های کیفیت ایستاده و در این مسیر موفقیت‌های زیادی را به دست آورده است. از مجموعه صنعتی وین تک به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد استان آذربایجان شرقی و برگزیده جایزه ملی کیفیت ایران در سال ۱۴۰۲ همزمان با بزرگداشت روز ملی کیفیت مورد تجلیل قرار گرفت.

پنجره ایرانیان؛ آیین تجلیل از مدیران کنترل کیفی نمونه آذربایجان شرقی با حضور مصطفی صحرایی مدیرکل استاندارد استان آذربایجان شرقی، محمد کلامی معاون اقتصادی استاندار و با حضور واحدهای تولیدی منتخب و برخی دیگر از مقامات استانی، در سالن آمفی‌تئاتر اداره کل استاندارد آذربایجان شرقی برگزار شد. به گزارش گروه صنعتی آدوین پلاستیک پرشین (وین تک) در این مراسم که روز شانزدهم بهمن‌ماه با هدف معرفی مدیران کنترل کیفی نمونه استان برگزار شد، از زینب مظفری



## ۲۰۲۴ سال خوبی برای مس و آلومینیوم

مدت ۲ سال از سطح ۳ هزار و ۹۰۰ دلار تا ۲ هزار و ۲۰۰ دلار کاهش پیدا کرد و اگر پیش‌بینی رویترز محقق شود در همین محدوده به نوسان خود ادامه خواهد داد. با این حال شرایط پیش‌بینی برای مس و آلومینیوم به مراتب بهتر از روی و نیکل است. رویترز از احتمال افت ۳.۲ درصدی قیمت روی برای سال ۲۰۲۴ خبر می‌دهد. قیمت هر تن فلز روی از سطح ۴ هزار و ۴۰۰ دلار در سال ۲۰۲۲ ریزشی شد و اکنون در کانال ۲ هزار و ۴۵۰ دلار نوسان می‌کند. اگر قیمت آن ۳.۲ درصد در سال ۲۰۲۴ کاهش پیدا کند به کانال ۲ هزار و ۳۰۰ دلار وارد خواهد شد. شرایط فلز نیکل نیز در این پیش‌بینی خوب نیست. زیرا فلز نیکل هم مانند روی بخش بزرگی از ارزش خود را طی دو سال گذشته از دست داده است. سال ۲۰۲۲ قیمت هر تن فلز نیکل به نزدیک ۵۰ هزار دلار نزدیک شد ولی اکنون در محدوده ۱۶ هزار دلار نوسان می‌کند. اگر پیش‌بینی مورد نظر رویترز در مورد فلز نیکل تحقق پیدا کند قیمت آن در سال ۲۰۲۴ به سطح ۱۲ هزار دلار سقوط خواهد کرد. چشم‌انداز این فلز برای سال ۲۰۲۵ نیز مثبت نیست. این پیش‌بینی نشان می‌دهد ۲۰۲۴ سال خوبی برای نیکل، روی، قلع و سرب نیست و روند ریزشی قیمت آن‌ها ادامه دارد.

پنجره ایرانیان؛ رویترز در گزارشی روند قیمتی فلزات پایه در سال ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵ را تخمین زد. نتایج این تخمین نشان می‌دهد سال ۲۰۲۴، سال خوبی برای مس و آلومینیوم است ولی سال خوبی در انتظار فلز روی، نیکل، قلع و سرب نیست. شاید قیمت فلز نیکل به کانال ۱۲ هزار دلار سقوط کند. به گزارش ایراسین؛ این نتایج نشان می‌دهد قیمت مس و آلومینیوم در سال ۲۰۲۴ به ترتیب ۲.۸ درصد و ۲.۱ درصد افزایش پیدا می‌کند. برای سال ۲۰۲۵ نیز این دو فلز چشم‌انداز مثبتی وجود دارند ولی باید در نظر داشت مس با رشد احتمالی ۲.۸ درصدی حتی به کانال ۹ هزار دلار نیز نمی‌رسد. درحالی که پیش‌از این پیش‌بینی می‌شد قیمت مس در نیمه دوم سال ۲۰۲۳ به محدوده ۱۱ هزار دلار برسد. گزارش‌ها از تقاضای پایین برای مس خبر می‌دهد. اگرچه اقدامات جدید دولت چین و تسهیل فرآیند وام‌دهی بخش ساخت‌وساز چین را متأثر کرده است ولی تا خروج کامل بخش مسکن چین از رکود، مصرف مس به حالت عادی بازمی‌گردد. بخش مسکن چین بزرگترین مصرف‌کننده برای سه فلز مس، آلومینیوم و روی است. این پیش‌بینی خوش‌بینانه برای قیمت آلومینیوم نیز جذاب نیست. قیمت آلومینیوم در

## جشنواره خرید مستروین تا ۷ اسفند ادامه دارد PDF Compressor Free Version

پنجره ایرانیان؛ جشنواره زمستانی فروش ویژه نرم افزار طراحی در و پنجره (مستر وین) از تاریخ ۲۳ بهمن آغاز شده و تا ۷ اسفندماه ۱۴۰۲ ادامه خواهد داشت. به گزارش روابط عمومی شرکت فناوری داده پوشگر، این شرکت به عنوان اولین شرکت دانش بنیان، تولیدکننده نرم افزارهای تخصصی صنعت در، پنجره و شیشه های چند جداره در ایران، جشنواره زمستانی فروش ویژه نرم افزار طراحی در و پنجره اقدام کرده است. این جشنواره از تاریخ ۲۳ بهمن آغاز شده و تا ۷ اسفندماه ۱۴۰۲ ادامه خواهد داشت.

بر اساس این گزارش؛ در این جشنواره ضمن ارائه طرح به روزرسانی نرم افزار مستروین کلاسیک به مستروین پلاس جامع، کلیه نسخه های این نرم افزار نیز بروز رسانی می شود. در این طرح می توانید ضمن بهره برداری از امکان پرداخت شرایطی، ۱۰ الی ۳۰ درصد تخفیف ویژه فروش نیز برخوردار شوید. لازم به ذکر است که بهای پرداخت شده بابت نرم افزار قدیمی در نظر گرفته شده و تنها مابه التفاوت نسخه جدید نرم افزار مطالبه می شود. علاوه بر آن علاقه مندان به نسخه کارگاهی نرم افزار مستروین پلاس تنها با پرداخت ۹۲۲ هزار تومان به صورت شرایطی می توانند نسبت به خرید این محصول اقدام کند.



## آلومینیوم کوپال اصفهان در نمایشگاه در و پنجره شیراز

تجهیزات جانبی و ماشین آلات طی چهار روز محصولات یا خدمات خود را در معرض دید عموم قرار دادند. در این گزارش آمده: شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان در نمایشگاه در و پنجره و صنعت ساختمان شیراز به میزبانی آقای خالقی عاملیت فروش کوپال در استان فارس حضور پیدا کرد. گفتنی است تیم تکواندو آلومینیوم کوپال نیز در روزهای برپایی نمایشگاه در غرفه کوپال حضور پیدا کرد و مورد تقدیر مدیرعامل این مجموعه قرار گرفت.

پنجره ایرانیان؛ آلومینیوم کوپال در نمایشگاه تخصصی در و پنجره شیراز حضور پیدا کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت کوپال، نمایشگاه در و پنجره شیراز ۱۴۰۲، که در دی ماه برگزار شده بود با موفقیت به کار خود در محل دائمی نمایشگاه های استان فارس پایان داد. در این نمایشگاه فعالان صنعت در و پنجره و صنایع وابسته از جمله شیشه،





## آلومینیوم کوپال در میان تاثیر گذاران صنعت ساختمان



پنجره ایرانیان؛ پنجمین اجلاس روسای صنعت حمل و نقل، ساختمان و راه و شهرسازی (HETCO) هم‌زمان با مراسم تجلیل از برترین و تأثیرگذارترین شرکت‌های تولیدی و خدماتی در صنعت حمل و نقل و ساختمان ۱۰ بهمن ۱۴۰۲ در محل مرکز همایش‌های بین‌المللی سازمان صداوسیما برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان در این همایش که با حضور مقامات کشوری و مسئولان این حوزه برگزار شد، شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان به عنوان واحد نمونه و شایسته انتخاب و از مهران رضائیان به عنوان مدیر عامل این مجموعه با اهداء نشان افتخار و تندیس، تقدیر به عمل آمد.

### رابطه متقابل تحریم روسیه با صنعت آلومینیوم

اروپا، یکی از طریق دریای بالتیک از روسیه و دیگری از خاورمیانه، هند و قاره آسیا از طریق کانال سوئز اشاره کرد.

مدیرعامل شرکت «Extrusax» بیان کرد: رسیدگی به اهداف بلندپروازانه فرایند کربن‌زدایی که از طریق اتحادیه اروپا در قالب قوانینی به تصویب رسید و ارائه شد، با گذر زمان بیش از پیش دشوارتر خواهد شد و به همین دلیل، درک این مسئله از سوی فعالان بازار ضروری به نظر می‌رسد.

گومز در ادامه عنوان کرد: تحقق این اهداف هزینه‌بر خواهد بود و به همین دلیل اگر تولید آلومینیوم کم‌کربن به دلیل اعمال تحریم‌ها علیه صنعت آلومینیوم روسیه افزایش پیدا نکند، چگونه می‌توان انتظار داشت که قیمت آلومینیوم سبز افزایش نیابد و حجم عرضه آن کم نشود؟

او تصریح کرد: باید از ظرفیت شرکت‌های بزرگ تولیدکننده آلومینیوم همچون شرکت «Rusal» که سالانه بیش از ۴٫۳ میلیون تن از این فلز و آلیاژ آلومینیوم اولیه در سراسر جهان را تولید و عرضه می‌کند، بهره برد.

مدیرعامل شرکت «Extrusax» خاطرنشان کرد: فعالان بازار مخالف و موافق اعمال تحریم بر صنعت آلومینیوم روسیه، هر کدام منافع خود را در نظر می‌گیرند و واضح است که بورس فلزات لندن هر تصمیمی در رابطه با آلومینیوم روسیه بگیرد، نمی‌تواند هر دو گروه مخالف و موافق را به طور کامل راضی نگه دارد.

گومز ادامه داد: از این رو، با توجه به اینکه مبدا تولید حدود ۹۰ درصد از آلومینیوم ذخیره شده در انبارهای بورس فلزات لندن از کشور روسیه است، رفع فشار وارد شده بر روی این بورس به منظور تصمیم‌گیری در رابطه با فلزات با مبدا تولید روسیه زمان‌بر خواهد بود.

پنجره ایرانیان؛ طبق نظر تحلیلگران بورس فلزات لندن «LME»، زمانی که سخن از فلز آلومینیوم به میان می‌آید، نمی‌توان به سهم آلومینیوم تولیدی با مبدا روسیه و نقش این کشور در این صنعت اشاره‌ای نکرد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از موسس «Fastmarkets»، برخی فعالان بازار معتقدند که با افزایش حجم آلومینیوم با مبدا تولید روسیه در انبارهای بورس فلزات لندن و عدم تمایل بسیاری از فعالان بازار کشورهای غربی به معامله یا مصرف آن‌ها، به نظر می‌رسد که اختلاف قیمت مبادلات این فلز در بورس کالاها و قیمت آلومینیوم در بازار فیزیکی افزایش پیدا کرده است.

این فعالان بر این باورند که بورس فلزات لندن باید با تحریم فلزات با مبدا تولید روسیه، علاوه بر افزایش پویایی در بازار این فلز و اعتباربخشی مجدد به آن، شرایط را برای کاهش اختلاف قیمت‌ها در بورس کالاها و بازار فیزیکی فراهم کند.

از سوی دیگر، برخی فعالان و مشارکت‌کنندگان بازار در اروپا عنوان کردند که با توجه به کاهش ظرفیت واحدهای تولید آلومینیوم در این قاره، اختلالات مداوم ایجاد شده در زنجیره تامین کالاها در کانال پاناما و همچنین بحران به وجود آمده در مسیر کشتیرانی در دریای سرخ، عرضه آلومینیوم روسیه در بازار امری کاملاً ضروری است.

به گفته خورخه گومز، مدیرعامل شرکت «Extrusax» که دفتر مرکزی آن در اسپانیا قرار دارد، صنعت فرآوری منطقه‌ای در قاره اروپا همچنان به طور مستقیم و یا غیرمستقیم به واردات آلومینیوم اولیه، آلیاژها و یا عناصر آلیاژی دیگر از روسیه متکی است.

او در گفت‌وگوی خود با موسس «Fastmarkets» به ارتباط تنگاتنگ زنجیره‌های تامین جهانی با در نظر گرفتن دو کانال اصلی واردات فلز به کشورهای عضو اتحادیه



## وین تک برگزیده جشنواره امتنان

## PDF Compressor Free Version

«جشنواره ملی امتنان از کارگران نخبه»؛ مجتبی جلالیان مدیرکل خدمات اجتماعی کارگران وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با همراهی دو تن از داروان اعزامی وزارتخانه، از گروه صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین (وین تک) بازدید کرده و از نزدیک با فعالیتها و اقدامات این شرکت در راستای امتنان از کارکنان و کارگران مجموعه آشنا شدند

گفتنی است سال گذشته نیز وین تک مفتخر به دریافت عنوان کارآفرین برتر در سطح استانی و ملی شده بود.

گروه صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین (وین تک) به عنوان یکی از واحدهای صنعتی برگزیده جشنواره امتنان از کارگران نخبه، انتخاب شد

سی و پنجمین جشنواره امتنان از کارگران نخبه، گروههای کار و واحدهای نمونه آذربایجان شرقی روز یکشنبه ۱۵ بهمن ماه در سالن پتروشیمی تبریز برگزار شد و طی آن از کارآفرینان برتر و کارگران نمونه تجلیل به عمل آمد.

به گزارش پنجره ایرانیان مراسم تجلیل از برگزیدگان سی و پنجمین جشنواره «امتنان از کارگران نخبه»، گروههای کار و واحدهای نمونه استان آذربایجان شرقی، پانزدهم بهمن ماه در تالار پتروشیمی تبریز برگزار و طی آن از کارگران نمونه و نخبگان جامعه کار و تولید تجلیل شد.



در این مراسم که با حضور استاندار آذربایجان شرقی، مدیرکل خدمات اجتماعی امور کارگران وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی، و جمعی از نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی و مسئولان منطقه ای آذربایجان شرقی در تالار پتروشیمی تبریز برگزار شد، با اهدای لوح تقدیر و تندیس، از گروه صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین (وین تک) به عنوان یکی از واحدهای صنعتی برگزیده جشنواره، تجلیل و تقدیر به عمل آمد.



گروه صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین (وین تک) اعلام کرده است: در خاتمه این مراسم با توجه به انتخاب وین تک به عنوان تنها نماینده استان آذربایجان شرقی در

## ارتقای کیفیتی، رمز توسعه صنعت آلومینیوم

در حوزه تولید نداشته ایم. برخی موضوعات تنها در حد شعار بود اما امیدواریم دولت جدید موانع تولید را از میان بردارد.

وی همچنین اظهار کرد: امروز در صنعت آلومینیوم مهمترین موضوع بحث کیفیت است. متأسفانه برخی شرکتها از کیفیت محصول کم می کنند. اگر همکاران محصول با کیفیت تولید کنند، می توان شاهد توسعه هرچه بیشتر صنعت آلومینیوم بود.

پنجره ایرانیان؛ مدیرعامل شرکت آکپا معتقد است، افزایش کیفیت محصولات تولیدی منجر به توسعه صنعت آلومینیوم می شود.

به گزارش باشگاه آلومینیوم، غلامرضا حکیمی مدیرعامل شرکت آکپا ایران با اشاره به وضعیت تولید در صنعت آلومینیوم در یک سال اخیر، بیان کرد: با توجه به اینکه شرکت آکپا شرکتی مطرح در صنعت آلومینیوم است، خوشبختانه مشکلات موجود تأثیری بر روند تولید ما نداشت.

حکیمی با اشاره به تولید محصولات جدید و رونمایی در نمایشگاه امسال، بیان کرد: در واقع ۶ سیستم را برای رونمایی به نمایشگاه امسال آورده ایم. ما امسال ۵ سری پنجره های هوشمند را رونمایی کرده ایم. این پنجره ها برای حالت لیفت اند اسلاید و پنجره های کشویی و در و پنجره لولایی استفاده می شود. محصول جدید دیگر ما پنجره گیوتینی است.

او درباره طرح توسعه در این مجموعه اظهار کرد: در سال جاری یک پرس اکستروژن جدید ۸ اینچ به مجموعه اضافه می شود.

حکیمی با اشاره به انتظارات از دولت سیزدهم نیز گفت: انتظار ما این است که شعار مقام معظم رهبری در تولید اجرایی شود زیرا تا به امروز حمایتی از سوی دولت





## مدیر عامل مانی وین خبر داد: لمینت طلایی وارد بازار می‌گردد

مدیر عامل مانی وین با بیان مطلب فوق، گفت: ما در مانی وین توجه ویژه‌ای به سلیقه مشتریان داریم و به زودی لمینت طلایی را وارد بازار خواهیم کرد. به گزارش پنجره ایرانیان، او به توصیف کالایی که به زودی وارد بازار خواهد شد پرداخت و افزود: ما پیش از این لمینت‌هایی به رنگ شامپاینی و برنزیلاتین را برای نخستین بار وارد بازار کرده‌ایم و از آنجا که سلیقه مشتری و تنوع انتخاب آن‌ها برای ما مهم است، به زودی هم یک لمینت به رنگ طلایی وارد بازار می‌کنیم. من خودم وقتی این رنگ را دیدم، از آن لذت می‌برم.



پندآموز گفت: به نظرم این رنگ صنعت در و پنجره را متحول می‌کند و انتخاب‌های زیادی در اختیار مشتریان قرار می‌دهد همانطور که لمینت‌های شامپاینی و برنزیلاتین ما این کار را کرد. من معتقدم بسیاری از مشتریان، وقتی این رنگ‌ها را می‌بینند از انتخاب قالب آلومینیوم عبور می‌کنند. چون آلومینیوم این حس که لمینت‌های رنگی به ما می‌دهد را ندارد.

مدیر عامل مانی وین با بیان اینکه کار ما در این مجموعه یک کار هنری است، تصریح کرد: ما به این دلیل که سبک و سیاق‌مان از جنس کار هنری است دست روی با کیفیت‌ترین و گران‌ترین طرح‌ها و رنگ‌های دنیا گذاشته‌ام و آن‌ها را وارد این صنعت کرده‌ایم. تا از نزدیک آن زیبایی برای هم‌وطنان مان لمس شود. او در پاسخ به این سوال که به نظر شما آلومینیوم یا یوپی‌وی‌سی با روکش لمینت، کدام نیاز بازار است، گفت: من معتقدم ما به هر دو کار نیاز داریم هم آلومینیوم هم یوپی‌وی‌سی. چون هر کدام از این کارها، مختصات و ویژگی‌های خود را دارند. با این حال بر این نظر هم پای می‌فشارم که باید انتخاب کار را به خود مخاطب واگذاریم. مخاطب هم با توجه به ماده اولیه و برندهایی که در بازار مشخص است با توجه به کیفیت آن‌ها، کالای مورد نیاز خود را انتخاب می‌کند. اما مساله این است که ما به عنوان تولید کننده باید اطلاعات کاملی به مردم بدهیم. اینکه این کار از چه تولید شده و چطور. با چه

## قیمت ارز، موجب افزایش صادرات شد

پنجره ایرانیان؛ دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران گفت: با کاهش نرخ دلار هر چه مواد اولیه ارزان‌تر خریداری شود نرخ محصول نهایی ارزان‌تر می‌شود و زیاد روی سود شرکت‌ها تاثیرگذار نیست مگر آنکه بتوان صادرات انجام داد.

به گزارش بورس نیوز، آریا صادق نیت حقیقی اظهار کرد: تحریم‌ها موجب رونق در تولید و صنایع داخلی و دولتمردان را ناچار کرد تا نگاه به داخل داشته باشند. دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران افزود: امیدواریم برجام موجب گشایش‌های اقتصادی شود و در روابط مالی و بانکی گشایش‌هایی ایجاد شود تا تبادلات با دنیا به راحتی صورت گیرد که برای صنعت آلومینیوم بسیار مناسب است هر چند گشایش‌های اقتصادی نباید منجر به این شود که مجدداً دولت نگاه به خارج را در دستور کار قرار دهد.

او با اشاره به پیش‌بینی‌ها مبنی بر کاهش نرخ ارز گفت: تمام مواد اولیه صنعت هر چند داخلی است، اما بر اساس نرخ دلار قیمت گذاری می‌شود و کاهش نرخ دلار می‌تواند به پایین آمدن نرخ مواد اولیه کمک کند و موجب تقویت شرکت‌ها شود. صادق نیت حقیقی بیان کرد: هر چند افزایش قیمت و تورم به نفع شرکت‌ها بود، اما از طرفی سرمایه در گردش شرکت‌ها را با مشکل مواجه و آن‌ها را نیازمند دریافت تسهیلات از نظام بانکی کرد که با توجه به نرخ بالای این تسهیلات، تولیدکنندگان در رقابت با رقبا با مشکلاتی مواجه شدند.

دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران افزود: به دلیل برگشت خطوط تولید المهدی و هرمزال و وارد مدار شدن آلومینیوم جاجرم و جنوب در سال گذشته ظرفیت تولید آلومینیوم در کشور به ۴۰۰ هزار تن رسید و برای سال ۱۴۰۰ نیز پیش‌بینی تولید ۶۰۰ هزار تن صورت گرفته است.

او با بیان اینکه چه برجام به نتیجه برسد یا به نتیجه نرسد دولت نباید این روزها را فراموش کند، گفت: نگاه به داخل و صنایع داخلی هم می‌تواند مشکل اشتغال را حل کند و هم صنعت را رونق ببخشد بنابراین باید به تقویت و پشتیبانی از صنایع ادامه دهد.

او با بیان اینکه کار ما در این مجموعه یک کار هنری است، تصریح کرد: ما به این دلیل که سبک و سیاق‌مان از جنس کار هنری است دست روی با کیفیت‌ترین و گران‌ترین طرح‌ها و رنگ‌های دنیا گذاشته‌ام و آن‌ها را وارد این صنعت کرده‌ایم. تا از نزدیک آن زیبایی برای هم‌وطنان مان لمس شود.

او در پاسخ به این سوال که به نظر شما آلومینیوم یا یوپی‌وی‌سی با روکش لمینت، کدام نیاز بازار است، گفت: من معتقدم ما به هر دو کار نیاز داریم هم آلومینیوم هم یوپی‌وی‌سی. چون هر کدام از این کارها، مختصات و ویژگی‌های خود را دارند. با این حال بر این نظر هم پای می‌فشارم که باید انتخاب کار را به خود مخاطب واگذاریم. مخاطب هم با توجه به ماده اولیه و برندهایی که در بازار مشخص است با توجه به کیفیت آن‌ها، کالای مورد نیاز خود را انتخاب می‌کند. اما مساله این است که ما به عنوان تولید کننده باید اطلاعات کاملی به مردم بدهیم. اینکه این کار از چه تولید شده و چطور. با چه

او با اشاره به پیش‌بینی‌ها مبنی بر کاهش نرخ ارز گفت: تمام مواد اولیه صنعت هر چند داخلی است، اما بر اساس نرخ دلار قیمت گذاری می‌شود و کاهش نرخ دلار می‌تواند به پایین آمدن نرخ مواد اولیه کمک کند و موجب تقویت شرکت‌ها شود. صادق نیت حقیقی بیان کرد: هر چند افزایش قیمت و تورم به نفع شرکت‌ها بود، اما از طرفی سرمایه در گردش شرکت‌ها را با مشکل مواجه و آن‌ها را نیازمند دریافت تسهیلات از نظام بانکی کرد که با توجه به نرخ بالای این تسهیلات، تولیدکنندگان در رقابت با رقبا با مشکلاتی مواجه شدند.

دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران خاطر نشان کرد: امیدواریم کاهش نرخ ارز موجب افزایش توان مصرف کنندگان و رونق بازار و کسب و کار صنایع داخلی شود.



## اطهری؛ مدیر عامل آتاکک: نوآوری در آتاکک Adobe PDF Compressor Free Version

داخلی و ... ما هدفمان این بود ۵ اسفند این پروفیل را رونمایی کنیم حتی اقدامات اولیه هم انجام شده بود اما نشد.

او با بیان اینکه کاری که در آتاکک انجام می‌شود، منحصر به فرد است، افزود: کاری که ما در تولید پروفیل یک طرف رنگی انجام می‌دهیم، تزریق با دو دستگاه است که حتی در ترکیه و آلمان هم وجود ندارد. ما برای رنگ وقتی با آلمان هم مذاکره می‌کردیم می‌گفتند در صنعت پنجره ما از این رنگ‌ها و این نوع کار در نیست این کار یک نوآوری است که برای صنعت پنجره مفید خواهد بود.

مدیرعامل آتاکک گفت: متأسفانه در این کارهای نوبی که انجام می‌شود ما یک مسأله اساسی داریم، در چشم بر هم زدنی آن را کپی می‌کنند و چون اصل ایده و چگونگی اجرا را نمی‌دانند، نهایتاً تبدیل به چیزی می‌شود، غیر از خودش. این کار هم به این دلیل است که (یکی از دلایل این است) که اصلاً نظارت وجود ندارد.

چیزی که دارد به این صنعت ضربه می‌زند به نظر من همین کپی کاری‌های بدون مینا و مضاف بر آن، لیبل‌هایی است که دارد تولید می‌شود. درباره ایرادات کار لیبل همه کارشناسان حرف زده‌اند اما سوال درست این است: لیبل را چه کسی می‌زند؟ و پاسخ سر راست آن هم این است که تولیدکننده. به عنوان مثال شما و صد نفر دیگر دارید پروفیل لیبل توزیع می‌کنید. دنبال این صد نفر که نمی‌شود کوچک به کوچک راه رفت. شما باید جلوی من تولیدکننده را بگیرید.



پنجره ایرانیان؛ مدیر عامل آتاکک گفت: در آتاکک نوآوری همچنان ادامه دارد و این نوآوری است که ما را استوار نگه می‌دارد

حمید اطهری با بیان این مطلب خبر داد: به زودی قرار است دو تا پروفیل جدید رونمایی کنیم که به گمانم بتوانیم تا پایان سال اقدام کنیم. در این پروفیل قسمت بیرونی که تزریقی است، حدود دو میل و نیم ضخامت دارد و به رنگ مشکی است و طرف داخل هم به طور معمول سفید است.

او افزود: این ترکیب به دلیل سفارشی است که از نظر معماری کارشناسان انجام داده‌اند که داخل کار، رنگ تیره استفاده نشود. من به دو دلیل این کار را کردم. اولین دلیل این است که من چهار، پنج سال است دنبال پنجره شب‌نما هستم تا نورپردازی ساختمان‌ها با این کار تکمیل شود. تعریف شب‌نما این است که وقتی نور به آن می‌تابد بازتاب می‌دهد اما ما می‌خواهیم کاری کنیم که کار در تاریکی هم نور بدهد. این کار را تا اندازه‌ای پیش بردیم و توفیقاتی هم حاصل کرده‌ایم. اما به قدری ماده اولیه گران است که نمی‌توان تمام کار پروفیل را از این مواد استفاده کرد.

اطهری تصریح کرد: در تولید این محصول مشکل این بود که اگر قرار بود داخل کار هم نور بدهد دچار مزاحمت در منزل می‌شود. برای همین ما این کار را با دو دستگاه تولید می‌کنیم که به جای آن رنگ مشکی در پروفیل دو رنگ، بخش بیرونی را شبرنگ می‌کنیم. این‌ها در طراحی بحث‌های دارد مثلاً دید و خنثی کردن نور



## تقاضای آلومینیوم در بازارهای جهانی افزایش خواهد یافت

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.

به گفته کارشناسان بازار، بخش حمل‌ونقل 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 پایگاه خبری و تحلیلی «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 واحد





## خانه بهداشت کارگری آلومینیوم کوپال، افتتاح شد

استان اصفهان به ۵۲۲ خانه رسید که جمعیتی نزدیک به ۹۸ هزار کارگر را تحت پوشش قرار می‌دهد.

او با بیان اینکه کارگاه‌های دارای ۵۰ تا ۵۰۰ کارگر می‌توانند از این ظرفیت استفاده کنند، گفت: برای ساخت و راه‌اندازی ۵۱ خانه بهداشت کارگری در استان اصفهان ۱۰ میلیارد تومان هزینه شده است.

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان اصفهان اضافه کرد: از مزایای افتتاح خانه‌های بهداشت کارگری، تشکیل پرونده سلامت برای کارگران است که در تصمیم‌گیری‌های مختلف در حوزه‌های سخت و زیان آور و از کارافتادگی سودمند است.

مداحی تصریح کرد: تشکیل و افتتاح خانه‌های بهداشت کارگری و ایستگاه‌های «بهبگر» امسال رشد ۳۰۰ درصدی در مقایسه با سال‌های گذشته در استان اصفهان داشته است.

آئین افتتاح خانه بهداشت کارگری شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان با حضور معاون مدیرکل اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی و نمایندگان از شبکه بهداشت نجف آباد، فرمانداری نجف آباد، خانه کارگر و اداره صنعت، معدن و تجارت این شهرستان برگزار شد.

به گزارش پنجره ایرانیان در این مراسم که با حضور مسئولان محلی برگزار شد، از خدمات مجموعه آلومینیوم کوپال در جهت ارائه خدمات بهداشتی به کارگران، تقدیر به عمل آمد. در این گزارش آمده: همزمان با افتتاح خانه بهداشت کارگری آلومینیوم کوپال در نجف‌آباد اصفهان، ۵۱ خانه بهداشت کارگری دیگر نیز در سراسر استان اصفهان افتتاح شد و به بهره‌برداری رسید.

میثم مداحی، مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان اصفهان درباره این موضوع گفت: با افتتاح همزمان ۵۱ خانه بهداشت کارگری، جمع خانه‌های بهداشت کارگری در



## نوسان قیمت‌ها و شرایط تورمی موجب برهم خوردن تعادل بازار می‌شود

شرایط اقتصادی و سیاسی و میزان تقاضا برای آلومینیوم بر روی قیمت‌ها تاثیرگذار هستند؛ به عنوان مثال با نوسان نرخ ارز و با تغییر قیمت آلومینیوم در بورس فلزات لندن، بهای آن در کشور نیز تغییر می‌کند. اگر چه در برخی مواقع شاهد بودیم که پس از افزایش قیمت‌ها، تب بازار فروکش کرده و قیمت آلومینیوم روند نزولی به خود گرفته است اما اکنون قیمت این فلز در مسیر صعود قرار دارد، به طوری که قیمت آلومینیوم در حال حاضر از مرز ۱۴۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم عبور کرده است و ما پیش‌بینی می‌کنیم که این روند افزایشی همچنان ادامه پیدا کند. در حالی که در ماه‌های پایانی سال گذشته، قیمت آلومینیوم ۱۱۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم بود و بعد از دو ماه وارد مدار نزولی شد و قیمت آن تا ۱۰۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم کاهش یافت.

این فعال صنعت آلومینیوم درباره شرایط بازار مصرف، اظهار داشت: در سال جاری وضعیت بازار مصرف نسبت به سال‌های گذشته چندان تعریفی ندارد و تولیدکنندگان از ابتدای سال شاهد رکود شدید آن هستند؛ در حالی که در گذشته این شرایط برای مدت محدودی به وجود می‌آمد و مجدداً بازار از رونق خوبی برخوردار می‌شد. لازم به ذکر است که بروز شرایط تورمی در سال‌های گذشته یکی از دلایل هجوم خریداران و افزایش تمایل آن‌ها به خرید بوده است. نگرانی مشتریان از صعود بیشتر قیمت‌ها، باعث رونق بازار در چند سال اخیر شده است اما در سال ۱۴۰۲، شاهد رکود تورمی در بازار هستیم. البته این مجموعه به دلیل تولید محصولات باکیفیت و شهرت برند خود، از شرایط مناسبی برخوردار بوده است. در این میان باید این مسئله را در نظر داشت که شرایط تورمی، تنها تاثیرات مثبت به همراه ندارد زیرا علاوه بر رونق بازار مصرف، سبب افزایش قیمت آلومینیوم نیز می‌شود. زمانی که قیمت مواد اولیه روند صعودی به خود بگیرد، تولیدکنندگان با مشکلاتی در زمینه خرید آلومینیوم مواجه خواهند شد.

پنجره ایرانیان؛ یک تولیدکننده در صنعت آلومینیوم گفت: با توجه به رقابت تنگاتنگی که میان کسب‌وکارها به وجود آمده است، تولیدکنندگان باید در کنار کیفیت و قیمت، توسعه سبد محصولات را نیز در اولویت قرار دهند. بی‌شک با متنوع‌سازی سبد محصولات، بازارهای هدف واحدهای تولیدی گسترش می‌یابد و این مسئله افزایش میزان فروش آن‌ها را به دنبال دارد.

امیرحسین کاظمی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: در هفته اخیر قیمت آلومینیوم حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد افزایش پیدا کرده که همین مسئله باعث شده است تا تامین‌کنندگان مواد اولیه، تمایلی به فروش شمش آلومینیوم نداشته باشند. باید گفت که نوسان قیمت‌ها و شرایط تورمی موجب برهم خوردن تعادل بازار می‌شود. در برخی موارد، فروشندگان آلومینیوم به تعهدات خود عمل نمی‌کنند و مواد اولیه را در اختیار تولیدکنندگان قرار نمی‌دهند، این در حالی است که تولیدکنندگان بهای خرید آلومینیوم را به طور کامل پرداخت کرده‌اند و فروشندگان به دلیل نوسان قیمت‌ها محصول را تحویل نمی‌دهند. لازم به ذکر است که با توجه به وضعیت بازار، امکان خرید آلومینیوم تنها به صورت نقدی برای مشتریان وجود دارد، به شکلی که پس از تحویل آلومینیوم، وجه آن به حساب فروشندگان واریز می‌شود اما با این شرایط هم تامین‌کنندگان، به طور کامل مواد اولیه را در اختیار واحدهای تولیدی قرار نمی‌دهند و اعلام می‌کنند که برای تحویل کامل بار باید هزینه بیشتری پرداخت شود. این اتفاقات در حالی رخ می‌دهد که در زمان رکود بازار، فروشندگان آلومینیوم تمایلی زیادی به فروش دارند و با تولیدکنندگان همکاری می‌کنند اما با نوسان قیمت‌ها، شرایط دستخوش تغییرات زیادی شده و آلومینیوم در بازار عرضه نمی‌شود.

او با اشاره به عوامل تاثیرگذار بر قیمت‌ها، عنوان کرد: دلایل مختلفی از جمله



۲۱۶ هزار پروانه ساختمانی در بافت‌های فرسوده صادر شد



او با بیان اینکه با حمایت‌های بانک مسکن تاکنون بیش از ۴۴ هزار فقره تسهیلات نوسازی در محلات هدف بازآفرینی شهری پرداخت شده است، ادامه داد: ۴۸ هزار واحد مسکن در بافت‌های فرسوده در استان تهران در حال ساخت است.

آیینی توضیح داد: متوسط زمان ساخت پروژه‌ها در بافت‌های فرسوده، حدود ۱۸ ماه است که این امر می‌تواند به سرعت ساخت مسکن و رسیدن به نقطه تعادل عرضه و تقاضا این بازار کمک شایانی کند.

دبیر ستاد ملی بازآفرینی شهری پایدار با اشاره به اینکه عوارض صدور پروانه ساختمانی در بافت‌های فرسوده شهر تهران رایگان است، گفت: انشعابات آب و برق و گاز در محلات هدف بازآفرینی شهری محفوظ و انشعابات جدید باید در اسرع وقت صادر شود.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه متقاضیان نوسازی مسکن در بافت‌های فرسوده از همه حمایت‌ها و معافیت‌های نهضت ملی مسکن برخوردار می‌شوند، توضیح داد: بر اساس برنامه هفتم توسعه کشور، پیش‌بینی شده که صدور پروانه ساختمانی توسط شهرداری‌ها، حداکثر در مدت سه ماه باید انجام شود.

آیینی تصریح کرد: همه مالکان و سازندگان توسعه‌گران از فرصت طلایی به دست آمده در نوسازی بافت‌های فرسوده استفاده کنند و در ایام دهه فجر در زمینه دریافت پروانه ساختمانی خود اقدام کنند.

نوسازی مرتب در حال افزایش است.

مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری کشور یادآور شد: با اجرای بسته‌های تشویقی شاهد رشد جدی در نوسازی بافت‌های فرسوده هستیم و از ابتدای شروع نهضت ملی مسکن در کشور تا روز ۱۰ بهمن ماه ۲۱۶ هزار و ۱۱۲ واحد پروانه ساختمانی در بافت‌های فرسوده توسط شهرداری‌ها صادر شده که از این میان قریب به ۶۰ هزار واحد به بهره برداری رسیده است.

۴۸ هزار واحد مسکن در بافت فرسوده تهران در حال ساخت است

مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری ایران با تأکید بر اینکه نوسازی محله‌ای و بلوکی، اولویت نوسازی مسکن در بافت فرسوده است، گفت: ۴۸ هزار واحد مسکن در بافت فرسوده تهران در حال ساخت است.

به گزارش ایرنا، «محمد آیینی» در آیین کلنگ‌زنی پروژه مجتمع مسکونی ۳۲۰ واحدی در محله فرسوده «مقدم» در منطقه ۱۷ تهران اظهار داشت: یکی از محورهای درخشان در سند تحول دولت مردمی دولت سیزدهم در حوزه نوسازی بافت‌های فرسوده، موضوع نوسازی محله‌ای یا بلوکی است.

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: سرعت نوسازی مسکن در محلات هدف بازآفرینی شهری با توجه به وجود امکانات زیربنایی و روبنایی در این محدوده‌ها از سرعت بالای برخوردار است.

پنجره ایرانیان؛ معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: روند نوسازی بافت‌های فرسوده در حال افزایش است به طوری که تعداد پروانه‌های ساختمانی در این زمینه به ۲۱۶ هزار واحد رسیده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان؛ معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: روند نوسازی بافت‌های فرسوده در کشور در حال افزایش است به طوری که در حال حاضر تعداد واحدهای نوسازی شده به بیش از ۵۷ هزار و ۱۷۰ واحد رسیده و تعداد پروانه‌های ساختمانی هم در این زمینه به ۲۱۶ هزار واحد رسیده است.

محمد آیینی، مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری ایران افزود: اجرای طرح نوسازی بافت‌های فرسوده در کشور بسیار مهم است و نقش موثری در بهبود وضعیت تولید مسکن در کشور دارد که همین امر خود می‌تواند بازار مسکن را به رونق هدایت کند. با اجرای طرح نوسازی بافت‌های فرسوده از ابتدای دولت تا به امروز ۵۷ هزار و ۱۷۰ واحد دیگر در بافت‌های فرسوده به بهره برداری رسیده است. به گفته او با افتتاح واحدهای نوسازی شده در هفته گذشته در شهرهای جنوبی کشور میزان واحدهای نوسازی در این بافت‌ها به ۵۷ هزار و ۸۶۱ واحد رسید. آیینی بیان کرد: طی دولت سیزدهم تاکنون بیش از ۲۱۶ هزار واحد مسکونی در دست نوسازی قرار گرفت که از این میزان ۵۷ هزار و ۸۶۱ واحد نوسازی و تحویل شد و مابقی نیز در دست انجام است و میزان واحدهای در حال



## ایرج رهبر: با اصلاح مدیریت ساخت سالیانه یک میلیون مسکن امکان پذیر است

خصوصی انجام داد. او یادآور شد: عدم پرداخت به موقع در مسکن مهر و همچنین آورده نقدی متقاضیان، پروژه‌ها را طولانی کرد و به درازا کشانید و مساله تورم و عدم پرداخت ما به التفاوت قیمت مصالح ساختمانی نیز بر مشکلات افزوده است.

رهبر اضافه کرد: عدم اعتماد بین دولت و بخش خصوصی و همچنین عدم تصمیم گیری به موقع، یکی دیگر از مشکلات اساسی کار است.

او افزود: مهیا نبودن آماده‌سازی زمین‌ها و همچنین کمبود نیروی انسانی جزو دیگر موانع پیش پا افتاده‌ای است که اجازه نمی‌دهد طرح ساخت سالیانه یک میلیون واحد مسکونی که در مجلس نیز مصوب شده است، به خوبی پیش برود.

رئیس هیات مدیره انجمن امور سازان استان تهران همچنین خواستار سیستمی شدن صدور پروانه‌های ساخت شد تا بتوان به راحتی مدارک، نقشه‌ها و غیره را آپلود کرد تا در کمتر از یک هفته مجوز صادر شود. او یکی دیگر از مشکلات را موضوع نظارت سازمان نظام مهندسی ساختمان عنوان کرد و گفت: اگر خواهان آن هستیم که ساختمان‌های خوب ساخته شود باید سازندگان افرادی فنی و متخصص باشند، زیرا صرف حضور ناظران فایده‌ای ندارد و باید تکنسین‌ها و مهندسان را طوری تربیت کنیم که ساختمان‌ها را درست بسازند.

«عباس آخوندی» وزیر اسبق راه و شهرسازی مسکن مهر راه پروژه‌ای «مزخرف» توصیف می‌کرد و در آن سال‌ها شاهد بودیم مصوبات دولت به بخش خصوصی زیان زیادی وارد کرد.

رئیس هیات مدیره انجمن امور سازان استان تهران با اشاره به سوء مدیریت‌ها در کشور، گفت: با اینکه ساخت سالیانه یک میلیون واحد مسکونی به قانون تبدیل شده و منابع آن نیز از صندوق ملی مسکن پیش‌بینی شده است، اما عدم هماهنگی‌هایی را در این زمینه شاهد هستیم که به پروژه‌ها لطمه می‌زند.

وی یادآور شد: با اینکه برای ساخت این واحدهای مسکونی تفاهنامه‌های سه جانبه در قانون پیش‌بینی شده است، اما اکنون شاهدیم بانک خود را از این تفاهم جدا کرده و در عمل به تفاهم دوجانبه تبدیل شده است که به معنای عدم هماهنگی است.

رهبر گفت: هنوز با مشکل تامین زمین، ناهماهنگی بانک‌ها در مسائل مالی و همچنین ناکافی بودن آورده متقاضیان مواجه هستیم.

او معتقد است: اگر مدیریت‌ها در کشور درست شود، ساخت سالیانه یک میلیون واحد مسکونی دور از دسترس نیست؛ زیرا از نظر مصالح ساختمانی همچون آهن، سیمان و غیره هیچ مشکلی وجود ندارد.

این مقام صنفی ادامه داد: وقتی تامین مالی پروژه از سوی بانک کافی نیست و آورده نقدی متقاضیان نیز اندک است، می‌توان تزریق مالی را از سوی بخش

پنجره ایرانیان؛ رئیس هیات مدیره انجمن انبوه‌سازان استان تهران با اشاره به بی‌مهری‌های دولت قبل به مسکن مهر، گفت: اگر مدیریت‌ها در کشور درست شود، ساخت سالیانه یک میلیون واحد مسکونی امکان‌پذیر است. به گزارش ایرنا «ایرج رهبر» در نشست تخصصی «بررسی موانع و ایرادات موجود در فرایندهای حوزه ساخت و ساز (گلوگاه‌های فساد، ایرادات و تخلفات شایع)» با اشاره به تاسیس انجمن انبوه سازان از سال ۸۰ تأکید کرد: از همان زمان این انجمن سعی داشته تا بازوی کمک رسانی کشور باشد، به طوری که در پروژه‌های همچون مسکن مهر این انجمن پیش قدم بوده است و در شهر جدید پردیس ۱۰ هزار واحد صنعتی توسط فعالان این انجمن ساخته شده است.

او اظهار داشت: هرچند شرکت ترکیه‌ای «کوزو» را همواره به رخ ما می‌کشیدند، اما ثابت کردیم کیفیت کارمان خوب است و حتی محاسباتمان در ساخت و سازها از ترک‌ها بهتر و دقیق‌تر بود.

رهبر خاطر نشان کرد: ایران از نظر مهندسی در رتبه دوم یا سوم جهان است و همه ساله شاهد فارغ التحصیل شدن دست کم ۲۰۰ هزار نفر از دانشجویان در رشته‌های فنی و مهندسی هستیم که از این نظر حتی آمریکا به ما نمی‌رسد. او بیان داشت: در دولت‌های نهم و دهم برای صنعتی‌سازی اعلام آمادگی کردیم و حتی تجهیز کارگاه نیز انجام شد، اما با روی کار آمدن دولت یازدهم بی‌مهری‌ها به مسکن مهر را شاهد بودیم، به طوری که



## وضع پروژه‌های نهضت ملی مسکن است

## PDF Compressor Free Version

است؛ پروژه‌هایی که پیشرفت فیزیکی آن‌ها مشخص نیست و شخص مسئول در این رابطه (معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی) علاقه چندانی به اطلاع‌رسانی آن ندارد. هادی عباسی پیش از این، در یکی از محدود اظهاراتش درباره نهضت ملی مسکن گفته بود: هم اکنون ساخت ۲ میلیون واحد مسکونی نهضت ملی در کشور شروع شده که هر کدام از این واحدها در مراحل مختلفی قرار دارد.

او افزود: برخی از این واحدها در مرحله آماده‌سازی اراضی هستند و فرآیند تخصیص زمین و شروع عملیات آماده سازی انجام شده و برخی نیز به اتمام رسیده و به متقاضیان تحویل داده شده است.

یکی از نقدهایی که به عملکرد معاونت مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی وارد است، عدم اطلاع‌رسانی در خصوص وضعیت پروژه‌های نهضت ملی است. این که واحدهای مذکور پس از ۲ سال و ۷ ماه در چه وضعیتی به سر می‌برند، پیشرفت فیزیکی آن‌ها چه میزانی است؟ در چه مناطقی در حال ساخت هستند؟ و ...

بر طبق گفته تسنیم در این بین برخی نمایندگان مجلس شورای اسلامی جور این کم‌کاری را بر دوش می‌کشند. به‌عنوان نمونه رئیس کمیسیون عمران مجلس اواخر مهرماه امسال با اشاره به اینکه تاکنون برای ۲ میلیون واحد طرح نهضت ملی مسکن، زمین احصا شده است، گفته بود: طبق آمار وزارت راه و شهرسازی ۱.۵ میلیون واحد مسکونی با میانگین پیشرفت ۲۵ درصد در حال ساخت است.



واحد نهضت ملی مسکن خبر داده که از جزئیات این پروژه‌ها (از جمله پیشرفت فیزیکی و مکان‌یابی آن‌ها) اطلاعاتی وجود ندارد.

به گزارش تسنیم، بر اساس قانون جهش تولید مسکن دولت سیزدهم باید تا سال ۱۴۰۴ سالانه یک میلیون واحد مسکونی در قالب طرح نهضت ملی مسکن احداث کند.

در این راستا طبق اظهارات وزیر راه و شهرسازی تاکنون ساخت بیش از ۲ میلیون واحد مسکونی آغاز شده است. مهرداد بذریاش در حاشیه سفر هیات دولت به استان هرمزگان گفته بود: ۲ میلیون و ۴۰ هزار واحد نهضت ملی مسکن در سراسر کشور در حال ساخت است و این عدد مرتب افزوده می‌شود. در تلاشیم تا تمامی هدف‌گذاری در دولت در زمینه مسکن به اجرا درآید.

حدود ۳۱ ماه از آغاز به کار دولت سیزدهم می‌گذرد و ساخت نیمی از واحدهای نهضت ملی مسکن آغاز شده

پنجره ایرانیان؛ صنعت ساختمان را به عنوان موتور محرک اقتصاد می‌داند. اینکه این موضوع تا چه حد به واقعیت اقتصاد نزدیک است جای خود اما این نکته طبیعی است که وقتی ساختمان سازی رونق بگیرد تمام کسب و کارهای وابسته به آن نیز رونق خواهند گرفت. دولت سیزدهم در همان دوره انتخابات وعده ساخت سالانه یک میلیون واحد مسکونی را به مردم داده است. وعده‌ای که در آغاز با این خاطره که طرح مسکن مهر در ذهن سازندگان ایجاد کرده بود، این نوید را داد با رونق ساختمان سازی در کشور، بخش بزرگی از صنایع به ویژه صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی هم به تبع آن رونق خواهند گرفت. حالا اما با گذشت دو سال از آغاز به کار دولت، این نظر نزد کارشناسان وجود دارد که طرح مسکن ملی چندان موفق نبوده و از حد آمار و ارقام روی کاغذ فراتر نرفته است. حالا نیز درحالی وزیر راه و شهرسازی از ساخت حدود ۲ میلیون

## ساخت و ساز در بافت‌های فرسوده افزایش یافته است

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: ساخت و ساز در بافت‌های فرسوده افزایش یافته و تسهیلات نوسازی بافت‌های فرسوده نیز افزایش خواهد یافت و طبق دستور رئیس‌جمهور باید همکاری بانک‌ها در این زمینه بیشتر شود.

او گفت: باید تمامی بانک‌ها در پرداخت تسهیلات ساخت همکاری لازم را داشته باشند و طبق دستور رئیس‌جمهور تمامی بانک‌ها از جمله بانک‌های خصوصی در پرداخت تسهیلات همکاری کنند و در صورت عدم همکاری قدرت اعتباری آن‌ها کاهش می‌یابد.



به گزارش «پنجره ایرانیان» به نقل از باشگاه خبرنگاران، محمد آیینی، مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری ایران گفت: در حال حاضر روند ساخت و نوسازی واحدهای فرسوده در بسیاری از مناطق کشور رو به رشد است و در این زمینه بسیاری از مالکان این بافت‌ها هم به دلیل فرهنگ‌سازی مناسب و ارائه بسته‌های تشویقی ۱۹ بندی و افزایش تسهیلات، راغب به نوسازی واحدهای خود شده‌اند.

به گفته او در حال حاضر روند ساخت و نوسازی واحدهای مسکن فرسوده بیشتر شده و این امر خود باعث شده که متقاضیان نوسازی مسکن در محلات بافت فرسوده بتوانند از وام نهضت ملی مسکن استفاده کنند که میزان این وام در تهران ۴۵۰ میلیون تومان، در کلان‌شهرها ۴۰۰ میلیون تومان، در مراکز استان ۳۵۰ میلیون تومان و در سایر شهرها ۳۰۰ میلیون تومان بوده و سود این وام ۲۳ درصد و بازپرداخت آن ۲۰ ساله است.

آیینی وام نوسازی مسکن را از دیگر تسهیلات در این زمینه عنوان کرد که میزان آن ۵۵۰ میلیون تومان برای همه شهرهاست و گفت: ۱۸۵ میلیون تومان این وام با





## مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی نیازمند ساختاری هوشمندانه

شورای پژوهش و فناوری ستاد وزارت، اعتبارسنجی، اولویت‌بندی و دسته‌بندی شود.

رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی اظهار داشت: با توجه به زیرساخت‌های علمی و تجهیزاتی و نقش حاکمیتی مرکز در حوزه ماموریتی در کشور، شبکه ملی پاسخ‌دهی با محوریت مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی راه‌اندازی شده و در قالب هیات‌های اندیشه‌ورز و میزهای تخصصی، موضوعات پژوهش و فناوری مراکز علم و فناوری کشور را در راستای نیازهای واقعی و اولویت‌دار وزارت راه و شهرسازی و صنعت عمرانی کشور، هدایت و راهبری می‌کند.

او گفت: رسوب دانشی تجربیات و نظام پاسخ‌دهی ملی، در نهایت در قالب مدیریت دانش از طریق تجربه‌نگاری و مستندسازی، تدوین سرفصل‌های آموزشی در رشته- گرایش‌های مصوب وزارت آموزش و پرورش و وزارت علوم، تحقیقات و فناوری و تولید متن- محتوای آموزشی برای تدریس محتوای کاربردی، توسعه‌ای و بنیادی در دانشگاه‌ها و سازمان نظام مهندسی برای تربیت و به‌روزرسانی نیروی انسانی کارآمد و موردنیاز صنعت بروز و ظهور پیدا خواهد کرد. حیدری، کلان برنامه‌های مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی را در پنج حوزه پژوهش و فناوری، قانون جهش تولید مسکن، کاهش ریسک و ارتقای تاب‌آوری (حیطه مسئولیتی راه و شهرسازی)، آموزش و ترویج و پروژه‌های ملی تقسیم‌بندی کرد.

ظرفیت‌ها و قابلیت‌های علمی و تخصصی در حوزه ساختمان و مسکن و حمل‌ونقل تلاش کرده است.

حیدری خاطر نشان کرد: اکنون این مرکز با بهره‌گیری از دانش تخصصی و کارشناسی، بر خورداری از نیروهای متخصص و مجرب و امکانات پژوهشی و آزمایشگاه‌های مجهز، مجموعه‌ای توانمند و اثرگذار را گردآوری و فراهم آورده که در سطح منطقه و جهان قابل توجه است.

رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی معتقد است: این مرکز به عنوان بازوی فکری و تحقیقات کاربردی وزارت راه و شهرسازی، باید ضمن پیش‌رونده بودن در حوزه‌های ماموریتی و در راستای حل نظام مسایل راهبردی، بتواند نقش پیش‌برندگی را برای همه بخش‌های تابعه وزارت راه و شهرسازی ایفا کند. او معتقد است: برای دستیابی به این چشم‌انداز، لازم است که ساختاری هوشمندانه مبتنی بر حکمرانی فناورانه در مرکز پیاده‌سازی شود.

حیدری ادامه داد: در همین راستا باید در گام نخست نظام مسایل راهبردی وزارت راه و شهرسازی و موضوعات صنعت با توجه به سیاست‌ها و دکتین‌ها، رصد و آینده‌پژوهی، حضور میدانی در صنعت و پروژه‌های عمرانی و مسایل درگیر ذینفعان و مخاطبان احصا شود.

وی اضافه کرد: در گام بعدی، موضوعات احصا شده توسط نخبان دانشگاهی و خبرگان صنعت در

پنجره ایرانیان؛ رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی گفت: این مرکز به عنوان بازوی فکری و تحقیقات کاربردی وزارت راه و شهرسازی، برای پیش‌رونده بودن در حوزه‌های ماموریتی و ایفای نقش پیش‌برندگی برای همه بخش‌های تابعه وزارت راه و شهرسازی، نیازمند ساختاری هوشمندانه مبتنی بر حکمرانی فناورانه است.

به گزارش ایران‌زا از وزارت راه و شهرسازی، «محمد مهدی حیدری» با تأکید بر جایگاه ویژه این مرکز در صنعت راه و ساختمان کشور توضیح داد: این مرکز با بیش از نیم قرن تجربه علمی و کار پژوهشی و آموزشی، در حال حاضر به‌عنوان یکی از مراکز علمی و پژوهشی شناخته شده در کشور است. این مرکز از آغاز تاسیس تاکنون، موفق شده است با انتشار فرآیند و نتایج تحقیقات، همچنین تدوین و ارائه برنامه‌های آموزشی خود نقش فراگیر و تاثیرگذاری در برنامه‌های توسعه کشور در بخش ساختمان، مسکن و حمل‌ونقل و رشد جامعه فنی و مهندسی کشور ایفا کند.

او بیان داشت: بر این اساس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی به‌عنوان پایگاه ملی و متولی بخش پژوهش در زمینه‌های ساخت‌وساز و حمل‌ونقل در کشور، همواره سعی و اهتمام خود را مصروف شناسایی مشکلات و تنگناهای این بخش کرده و در برنامه‌های مطالعاتی و به‌ویژه در اجرای طرح‌های تحقیقاتی و کاربردی، به‌منظور ارتقای کیفیت افزایش

## نسخه زنانه برج خلیفه ساخته می‌شود

او گفت که طرح مربوط به اولین نمای این برج در چند ماه آینده منتشر خواهد شد و این شرکت، برج کریک را به عنوان نسخه زنانه برج خلیفه در نظر گرفته است. پروژه بندر کریک دبی بیش از شش میلیون متر مربع وسعت خواهد داشت و انتظار می‌رود که به داون تاون جدید تبدیل شود.



پنجره ایرانیان؛ محمد العبار بنیانگذار «شرکت سازنده املاک اعمار»، از برنامه‌هایی برای ساخت برج جدیدی خبر داد که آن را نسخه زنانه «برج خلیفه» نامیده است. به گزارش «عربین بیزینس» این مرکز خرید در دبی به مشتریان این امکان را می‌دهد که با خودروهای برقی از آن عبور کنند. این را محمد العبار، بنیانگذار «شرکت سازنده املاک اعمار» فاش کرد.

او در سخنرانی خود در جشنواره کارآفرینی شارجه SEF 2024، این نکته را نیز فاش کرد که این مرکز خرید در بندر کریک دبی واقع خواهد شد. او گفت: «ما در حال تلاش برای یک چیز هیجان‌انگیز هستیم. این اولین باری است که خودروها می‌توانند وارد یک مرکز خرید شوند، بنابراین بسیار منحصر به فرد خواهد بود» العبار بر این نکته تأکید کرد «شرکت سازنده املاک اعمار» یک برج زیبا خواهد داشت، البته کوچکتر از برج خلیفه. او گفت: ما به تازگی این برج را تأیید کرده‌ایم و اکنون در حال ساخت آن هستیم. از نظر ظرافت، شما را به یاد مرلین مونرو می‌اندازد. العبار توضیح داد که چرا این شرکت تصمیم گرفت برنامه‌های خود را برای ساخت برج یک کیلومتری در کریک هاربور را لغو کند. او گفت: «ما متوجه شدیم که اشتباه کردیم. ما این برج‌ها را می‌سازیم زیرا از آپارتمان‌هایی که به برج نگاه می‌کنند درآمد کسب می‌کنیم. ما از برج پول در نمی‌آوریم. مثل اینکه همه در پاریس آپارتمانی مشرف به برج ایفل می‌خواهند. ساختمان‌های ما فقط ۵۰ طبقه هستند، پس چرا باید برجی با ارتفاع یک کیلومتر بسازیم؟»



## PDF Compressor Free Version

### نهضت ملی مسکن با سرعت دو برابر اجرا می شود

تامین منابع مالی هستند که بخشی از این منابع هم از سوی بانکها در قالب پرداخت تسهیلات ساخت ۵۵۰ میلیون تومان تامین می شود. او می گوید: بانکهایی که در این زمینه همکاری می کنند سرمایه های آن ها افزایش خواهد یافت و بانکهایی که همکاری نمی کنند اعتبارات آن ها کاهش خواهد یافت. مالکی افزود: به طور قطع با افزایش تسهیلات مسکن سرعت اجرای پروژه های نهضت ملی مسکن دو برابر خواهد شد.

پنجره ایرانیان؛ معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: با افزایش سرمایه و اعتبارات بانکها در پرداخت تسهیلات ساخت روند اجرای پروژه های نهضت ملی مسکن در شهرها دو برابر می شود. به گزارش باشگاه خبرنگاران، مالکی معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: در حال حاضر ساخت ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار پروژه نهضت ملی مسکن در کشور آغاز شده است که برای اجرای این پروژه ها نیازمند تزریق منابع مالی هستیم. به گفته وی پروژه های نهضت ملی مسکن نیازمند



### استفاده از پیمانکاران خارجی در پروژه های نهضت ملی مسکن ممنوع است

معماری شهرسازی را که الگوی معماری اسلامی و ایرانی است، خیلی بهتر می توانیم در حوزه مسکن و ساختمان رعایت کنیم. این در حالی است که مورد کم لطفی دولت قرار گرفته ایم. او افزود: بعید می دانم دولت از ظرفیت های بخش خصوصی داخل کشور استفاده نکند و به سراغ پیمانکاران و سازندگان خارجی برود.



پنجره ایرانیان؛ دبیر انجمن انبوه سازان مسکن کشور گفت: استفاده از پیمانکاران چینی و خارجی در پروژه های نهضت ملی مسکن به بهانه کاهش قیمت مسکن ممنوع بوده و تاثیری ندارد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان فرشید پور حاجت دبیر انجمن انبوه سازان مسکن کشور گفت: در حال حاضر یک جامعه بزرگ مهندسی در کشور داریم که ظرفیت و پتانسیل بسیاری در حوزه صنعت ساختمان می توانند داشته باشند بنابراین استفاده از ظرفیت و پیمانکاران خارجی در این شرایط کاملاً غیر منطقی است. به گفته او اینکه امروز به این نتیجه رسیدند که پروژه های عمرانی و به طور خاص، پروژه های مسکن و ساختمان را به شرکت های غیر ایرانی واگذار کنند، برای ما یک علامت سوال خیلی بزرگ است که آیا این ظرفیت در کشور وجود نداشته است در حالی که ایران در حوزه ساخت و ساز و استفاده از فناوری های نوین رتبه اول را در بین کشورهای همسایه را دارد. دبیر کانون سراسری انبوه سازان مسکن تصریح می کند: پیش از این از ظرفیت کشورهای خارجی به ویژه ترکیه در پروژه های مسکن مهر استفاده شده که نتیجه آن کاملاً مشخص بوده و شاهد کیفیت پایین این پروژه ها بوده ایم. پور حاجت تصریح کرد: در خصوص بحث بازار، اقتصاد بازار و حوزه رقابت، بخش خصوصی کشور این آمادگی را دارد که با یک شرایط عادلانه وارد عرصه تولید و عرضه مسکن شود. به طور قطع چه به لحاظ کیفیت و چه به لحاظ سرعت و چه به لحاظ هزینه، می توانیم مسکن مناسب تری را نسبت به شرکت های غیر ایرانی تولید کنیم. عضو کانون سراسری انبوه سازان مسکن ادامه می دهد: مضاف بر این که الگوی

### قرارداد تسهیلات ۳۱۴ هزار واحد نهضت ملی مسکن امضا شد

بانک مسکن تاکنون قرارداد ۳۱۴ هزار و ۷۴۲ فقره وام نهضت ملی مسکن به مبلغ حدود ۱۳۲ هزار میلیارد تومان امضا شده است. همچنین ۴۳ هزار و ۵۴۵ فقره تسهیلات مسکن روستایی به مبلغ حدود ۶۳ هزار میلیارد تومان امضا شده است. در بخش تسهیلات حادثه دیدگان ناشی از حوادث غیرمترقبه نیز حدود ۱۶۷۰ میلیارد تومان قرارداد امضا شده است. بانک مسکن از امضا حدود ۲۹ هزار فقره وام فرزندآوری به مبلغ حدود ۱۳۷۰ میلیارد تومان خبر داده است.

پنجره ایرانیان؛ رکود در صنعت ساختمان و کاهش ساخت و سازها، فعالان این صنعت را در انتظار رونق دوباره نگه داشته است. بر این اساس بخش ها مختلف صنعت مسکن و به طور ویژه صنعت درو پنجره، از کاهش درآمدهای شان در دوره رکود خبر داده اند. با این حال برخی از اخبار نشان از تلاش برای رونق دوباره صنعت ساختمان می دهد. بر همین اساس بانک مسکن از امضای قرارداد ۳۱۴ هزار فقره تسهیلات ساخت واحدهای نهضت ملی مسکن به ارزش حدود ۱۳۲ هزار میلیارد تومان خبر داده است. به گزارش خبرنگار اقتصادی تسنیم، مطابق اعلام







پنجره ایرانیان؛ آلمان با بزرگترین بحران املاک و مستغلات در ۱۵ سال گذشته روبرو است. به گزارش ایسنا، پی‌بی‌بی بانک (Pfandbriefbank) بانک آلمانی متمرکز بر املاک تجاری، به آخرین وام‌دهنده در این کشور تبدیل شده که گزارش می‌دهد در بحبوحه آنچه بدترین ارزش املاک تجاری از زمان بحران مالی جهانی نامیده می‌شود، منابع بیشتری را برای سید وام گذاشته شده است. این بانک ذخایر خود را در سه ماه چهارم افزایش داده و طی بیانیه‌ای اعلام کرد که ۲۱۵ میلیون یورو (۲۳۱۰۷ میلیون دلار) را برای وام‌های معوق به دلیل ادامه ضعف بازارهای املاک و مستغلات کنار گذاشته شده است، با این حال، این موسسه افزود که با وجود

این گام، بانک به کمک قدرت مالی خود حتی در بزرگترین بحران املاک و مستغلات از زمان بحران مالی سودآور باقی می‌ماند. سهام این بانک در روز جمعه بیش از سه درصد کاهش یافت و در سال جاری ۲۷ درصد و در ۶ ماه گذشته ۴۰ درصد کاهش یافته است. بانک در روز پنج‌شنبه، به دنبال این بود، به سرمایه‌گذاران اطمینان دهد که می‌توانند دارایی‌های نقدی و نقدینگی را در ترازنامه خود داشته باشند تا به مدت ۶ ماه بدون سرمایه‌گذاری جدید از سوی سرمایه‌گذاران کار کند. نگرانی‌ها در مورد سلامت ترازنامه بانک‌ها از زمانی که بزرگترین وام‌دهنده آلمان، دیوچه بانک، هفته

گذشته اعلام کرد که ۱۲۳ میلیون یورو در سه ماه چهارم سال گذشته برای جذب نکول احتمالی وام‌های تجاری املاک تجاری ایالات متحده اختصاص داده، افزایش یافته است. این رقم بیش از چهار برابر مقداری است که در مدت مشابه سال ۲۰۲۲ کنار گذاشته شد. در روزهای اخیر، بانک‌های ایالات متحده، ژاپن و سوئیس گزارش‌هایی را ارائه کردند که بخش‌های دارای مشکلات تجاری افزایش یافته‌اند. این هشدارها یک سال پس از بحرانی منتشر شده که منجر به سقوط سه وام‌دهنده منطقه‌ای ایالات متحده و تصرف اضطراری کردیت سوییس توسط رقیب آن، یو بی اس بانک شد.

## با بانک‌های متخلف در حوزه مسکن برخورد قاطع می‌شود

پنجره ایرانیان؛ معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: با تمامی بانک‌هایی که در حوزه مسکن همکاری لازم را ندارند علاوه بر جریمه طبق دستور رئیس با آن‌ها برخورد قاطع می‌شود.

به گزارش باشگاه خبرنگاران در حالی که برای اجرای طرح‌های نهضت ملی مسکن طبق قانون جهش تولید مسکن باید تمامی بانک‌ها اقدام به پرداخت ۲۰ درصد از تسهیلات خود به حوزه مسکن کنند، اما متأسفانه در این زمینه طی دو سال گذشته کوتاهی‌های صورت گرفته و تنها تعدادی از بانک‌ها به این قانون پایبند بوده و همکاری بانک‌های دیگر در پرداخت تسهیلات ساخت مسکن صفر بوده است. طبق قانون بانک‌های که در این زمینه همکاری نمی‌کنند باید جریمه شوند و جریمه مالیاتی پرداخت کنند، اما تا به امروز این قانون اجرایی نشده است. در برنامه هفتم برنامه‌های برای این بانک‌ها در نظر گرفته شده است به طوری که کاهش اعتبارات بانک‌های متخلف و یا افزایش سرمایه بانک‌ها که تا به امروز در دولت اجرایی نشده است.

پیش از این ابوالفضل نوروزی سرپرست دفتر اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفته بود که بانک‌های متخلف باید طبق قانون جریمه شوند و ۴ بانک در این زمینه هیچ تسهیلاتی پرداخت نکرده‌اند.

همچنین ارسال مالکی معاون وزیر راه و شهرسازی هم گفته بود که با تمامی بانک‌های متخلف در حوزه مسکن برخورد قاطع خواهیم کرد و طبق قانون باید تمامی آن‌ها اقدام به پرداخت تسهیلات کنند.



او گفت: کاهش قدرت اعتبار دهی آن‌ها و همچنین افزایش سرمایه این بانک‌ها از جمله اقداماتی است که باید اجرایی شود.

## رئیس بنیاد مسکن: مقاومتی و مقاوم سازی واحدهای مسکونی در دولت سیزدهم ۱.۷ درصد رشد داشت

طرح صدور سند برای اماکن روستایی و شهری تاکنون در مجموع ۴ میلیون و ۳۲ هزار و ۸۹۶ جلد سند صادر شده که ۳ میلیون و ۶۶۲ هزار و ۶۲۷ جلد سند در روستاها و ۳۷۰ هزار و ۸۶۹ جلد سند در شهرها، صادر شده است.

درصد مقاومتی و مقاوم سازی در روستاها و شهرهای کوچک به ۵۴ درصد رسید

صالحی در خصوص مقاومتی و مقاوم سازی واحدهای مسکونی در روستاها و شهرهای تحت مسئولیت بنیاد مسکن، توضیح داد: هم اکنون درصد مقاومتی و مقاوم سازی در کشور به ۵۴ درصد رسیده است که نسبت به دولت قبل ۱.۷ درصد مقاومتی و مقاوم سازی در روستاها و شهرهای تحت مسئولیت بنیاد مسکن، رشد داشته است.

پنجره ایرانیان؛ غلامرضا صالحی رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی با بیان اینکه تاکنون بیش از ۴ میلیون جلد سند در بخش اماکن روستایی و شهری صادر شده است، گفت: مقاومتی و مقاوم سازی واحدهای مسکونی در دولت سیزدهم ۱.۷ درصد رشد داشت.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی وزارت راه و شهرسازی غلامرضا صالحی رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری این وزارتخانه بخشی از عملکرد آن بنیاد را در موضوع مقاومتی و مقاوم سازی واحدهای مسکونی روستایی و همچنین ارایه سند به اماکن روستایی و شهری، تشریح کرد. رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی گفت: از ابتدای اجرای



## صدور پروانه های ساختمانی طی سه ماه گذشته افزایش یافت

۵۵۰ مورد معامله املاک در سطح تهران به ثبت رسید که در مقایسه با متوسط ۱۰ هزار معامله در ماه که به عنوان نقطه تعادلی معاملات عنوان می شود، بسیار اندک بوده و نشان دهنده رکود معاملات است.

او با اشاره به انجام بیشترین معاملات در این ماه به ترتیب در مناطق پنج، ۱۰، ۲ و چهار تهران، ادامه داد: تغییری در قیمت و نرخ معاملات نیز در این ماه مشاهده نمی شود.

او گفت: طبق برنامه هفتم بانک های که عملکرد مناسبی نداشته اند باید قدرت اعتباری آن ها کاهش یابد و سرمایه بانک های که در این زمینه همکاری بهتری داشته اند افزایش یابد.

پنجره ایرانیان؛ نایب رئیس اول اتحادیه مشاوران املاک تهران گفت: میزان صدور پروانه های ساختمانی همزمان با افزایش سرمایه بانک ها در پرداخت تسهیلات ساخت رشد ۲۰ درصدی داشته است

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان بیگی نژاد، نایب رییس اتحادیه مشاوران املاک گفت: تاکنون و با گذشت بیش از ۹ ماه از سال عملکرد خوبی از سوی بانک ها در پرداخت تسهیلات ساخت مسکن شاهد نبودیم، به طوری که عملکرد بانک های خصوصی در حد صفر بوده و فقط بانک های مسکن و ملت عملکردی قابل قبول داشته اند. این مقام صنفی اظهار داشت: مطابق آمارهای رسمی، آذرماه امسال سه هزار و

## «یراق آلات در و پنجره» بیشترین تورم فصل پائیز

فصل منتهی به فصل جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل (تورم سالانه) ۴۵،۳ درصد بوده است که در مقایسه با همین اطلاع در فصل قبل (۴۳،۵ درصد) ۱،۸ واحد درصد افزایش داشته است. در این فصل در بین گروه های اجرایی بیشترین تورم سالانه با ۷۰،۷ درصد مربوط به گروه اجرایی «یراق آلات در و پنجره» و کمترین تورم با ۳۴،۸ درصد مربوط به گروه «سنگ» بوده است.

واحد درصد کاهش داشته است. در این فصل، در بین گروه های اجرایی، بیشترین تورم فصلی با ۳،۹ درصد مربوط به گروه اجرایی «موزاییک، کاشی، سرامیک» می باشد، این در حالی است که گروه اجرایی «آهن آلات، میلگرد، پروفیل درب و پنجره و نرده» با ۴،۸ درصد کاهش نسبت به دوره قبل مواجه شده است.

کاهش تورم نقطه به نقطه در فصل پاییز ۱۴۰۲ درصد تغییرات شاخص قیمت نهاده های ساختمان های مسکونی شهر تهران نسبت به فصل مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه) ۴۱،۲ درصد می باشد که در مقایسه با همین اطلاع در فصل قبل (۴۷،۳ درصد) ۶،۱ واحد درصد کاهش داشته است. در این فصل در بین گروه های اجرایی، بیشترین تورم نقطه به نقطه با ۷۲،۶ درصد مربوط به گروه اجرایی «یراق آلات درب و پنجره» و کمترین تورم نقطه به نقطه با ۲۹،۶ درصد مربوط به گروه اجرایی «آهن آلات، میلگرد، پروفیل درب و پنجره و نرده» می باشد. افزایش تورم سالانه

در فصل پاییز ۱۴۰۲ درصد تغییرات شاخص قیمت نهاده های ساختمان های مسکونی شهر تهران در چهار

پنجره ایرانیان؛ آمارهای ارائه شده از سوی مراکز رسمی نشان می دهد تورم نهاده های ساختمانی کاهش یافته است. مرکز آمار روز ۲۳ بهمن ماه، گزارش تورم نهاده های ساختمانی شهر تهران را منتشر کرد که بر اساس آن، تورم نقطه به نقطه از ۴۷،۳ در پایان تابستان به ۴۱،۲ درصد در پایان پاییز ۱۴۰۲ کاهش یافته است.

به گزارش ایرنا، مرکز آمار گزارش شاخص و متوسط قیمت نهاده های ساختمانی شهر تهران فصل پاییز ۱۴۰۲ (بر مبنای سال پایه ۱۳۹۰) را منتشر کرد. طبق این گزارش، در فصل پاییز ۱۴۰۲ شاخص قیمت نهاده های ساختمان های مسکونی شهر تهران ۲۲۰۳،۹ می باشد که نسبت به فصل قبل ۰،۳ درصد، نسبت به فصل مشابه سال قبل ۴۱،۲ درصد و در چهار فصل منتهی به فصل جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل ۴۵،۳ درصد افزایش داشته است.

کاهش تورم فصلی در فصل پاییز ۱۴۰۲ درصد تغییرات شاخص قیمت نهاده های ساختمان های مسکونی شهر تهران نسبت به فصل قبل (تورم فصلی) ۰،۳ درصد می باشد، که در مقایسه با همین اطلاع در فصل قبل (۱،۹ درصد) ۱،۶







پنجره‌ایرانیان؛ مالکی مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن از انجام مطالعات و شناسایی نقاط مناسب برای شهرک‌سازی در خوارزمی پاکدشت، اعتمادیه پرند و ملارد واقع در استان تهران خبر داد.

ارسلان مالکی معاون وزیر راه و شهرسازی و مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی به توضیح اقدامات انجام شده در زمینه تأمین زمین برای نهضت ملی مسکن به روش‌های مختلف پرداخت.

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن توضیح داد: در طرح نهضت ملی مسکن چند روش برای تأمین زمین تعریف شده که یکی از آن‌ها شناسایی اراضی چسبیده به محدوده شهر و الحاق آن به محدوده شهرهای موجود برای ساخت واحدهای مسکونی است.

معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: یکی از روش‌های جدید در طرح نهضت ملی مسکن، شهرک‌سازی است که بر اساس آن، خارج از حریم شهر، مکانی برای ایجاد یک شهرک مستقل به‌منظور ساخت‌وساز با شرایط خاص و تراکم کم شناسایی می‌شود تا اگر کسی بخواهد بافاصله منطقی از شهر، سکونتگاه ویلایی داشته، این امکان فراهم شود.

او افزود: طبق دستور وزیر راه و شهرسازی علاوه بر استفاده از سایر روش‌ها برای شناسایی ۵۰ نقطه به‌منظور ساخت‌وساز به این شکل اقدام کردیم.

به گفته مالکی در حال حاضر ۵۰ نقطه شناسایی شده و بیش از ۲۳ نقطه در شورای عالی شهرسازی و معماری تصویب شده است.

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن یادآور شد: سایر نقاط نیز در مراحل مختلف قرار دارد و یزد و قم دو استانی هستند که ساخت‌وساز در قالب شهرک در آن‌ها

واحد به صنعت شهرها اختصاص داده‌شده و در بخشی از آن‌ها در شهرهایی مثل ماهشهر (استان خوزستان) و خواف (جنوب شرقی استان خراسان رضوی، کلنگ‌زنی و آماده‌سازی شروع شده است.

به گفته مالکی شهرهایی مثل خواف باوجود صنایع بزرگ و فعال، ظرفیت شهرک‌سازی برای کارکنان صنایع را دارند.

ایجاد صنعت شهر در اشتهارد تهران مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن گفت: در تهران هم تلاش می‌کنیم در یکی از شهرهای اطراف مثل اشتهارد تأمین اراضی مناسب در قالب صنعت شهرها انجام شود.

او صنعت شهر را مهم‌ترین رویکرد دولت سیزدهم برای استفاده از مشارکت واحدهای تولیدی و صنعتی در فرآیند تأمین زمین کارکنان و کارگران آن‌ها دانست و گفت: در این راستا دولت تسهیلات و تخفیف‌ها و مجوزهای لازم را تأمین و ابلاغ می‌کند و واحدهای تولیدی در تأمین زمین و احداث واحدهای مسکونی کارکنان خود مشارکت خواهند داشت.

آغاز شده است. او افزود: در تهران نیز مطالعات و شناسایی نقاط مناسب برای شهرک‌سازی آغاز شده و تاکنون در خوارزمی پاکدشت، اعتمادیه پرند، ملارد و... شناسایی اراضی انجام شده است.

مکان‌یابی ۲۷ نقطه ساحلی برای سکونت، سرمایه‌گذاری و اشتغال

مالکی درباره موضوع سکونتگاه‌های ساحلی بایبان اینکه متولی این امر شرکت عمران شهرهای جدید است، گفت:

این سیاست در شورای عالی مسکن مصوب شد که ۲۷ نقطه ساحلی در سواحل جنوب شناسایی و مکان‌یابی شود که جنبه سکونت، سرمایه‌گذاری و اشتغال دارد.

معاون وزیر راه و شهرسازی تأکید کرد: امکان‌سنجی این ۲۷ نقطه در شورای عالی مصوب و به استان ابلاغ شد تا مراحل بعدی را طی کند.

اختصاص زمین برای ساخت بیش از ۱۱۰ هزار واحد مسکونی در صنعت شهرها

او در ادامه به موضوع صنعت شهرها اشاره کرد و توضیح داد: تاکنون زمین به استعداد ساخت بیش از ۱۱۰ هزار

## قیمت تمام شده پروژه‌های نهضت ملی کاهش می‌یابد

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: برای تمامی پروژه‌های نهضت ملی مسکن هم‌زمان با پرداخت تسهیلات ساخت قیمت تمام شده و مصالح ساختمانی کاهش خواهند یافت.

غفوری سرپرست شرکت عمران شهرهای جدید کشور گفت: روند همکاری بانک‌ها در پرداخت تسهیلات ساخت مناسب بوده، اما برای تسریع در اجرای پروژه‌های نهضت ملی مسکن در شهرهای جدید باید تمامی بانک‌ها پای کار بیایند تا شاهد اجرای هرچه بهتر پروژه‌ها در مناطق مختلف باشیم.

او گفت: پرداخت تسهیلات مسکن خود زمینه ساز ورود بهتر و بیشتر سازندگان و پیمانکاران و همچنین قیمت تمام شده ساخت پروژه‌های نهضت ملی مسکن می‌شود. سرپرست شرکت عمران شهرهای جدید کشور یادآور شد: هم‌زمان با کاهش قیمت تمام شده شاهد کاهش قیمت مصالح ساختمانی هم خواهیم بود چراکه تزریق منابع مالی توسط تمامی بانک‌ها اثرات مستقیم در روند اجرای پروژه‌ها در تمامی بخش‌ها خواهد داشت.

او افزود: افزایش سرمایه بانک‌های همکار در این زمینه نقش موثری خواهد داشت.



## طبق اعلام مرکز آمار ایران؛ نرخ تورم مسکن تهران به ۸۲٫۸ درصد کاهش یافت

مسکونی شهر تهران به عدد ۴۶٫۵ درصد رسیده است. تورم نقطه به نقطه این ماه در مقایسه با ماه قبل (۵۷٫۵ درصد) ۱۱ واحد درصد کاهش داشته است.

کاهش تورم سالانه منظور از نرخ تورم سالانه، درصد تغییر میانگین اعداد شاخص قیمت در یک سال منتهی به ماه جاری، نسبت به شاخص دوره مشابه سال قبل است. نرخ تورم سالانه دی ماه ۱۴۰۲ آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به عدد ۸۲٫۸ درصد رسیده که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل (۸۵٫۷ درصد)، ۲٫۹ واحد درصد کاهش داشته است.

منطقه یک و ۱۸ رکورددار بیشترین و کمترین قیمت در دی ماه ۱۴۰۲ متوسط وزنی و حسابی قیمت آپارتمان‌های مسکونی فروش رفته در شهر تهران به ترتیب به ۸۰ و ۷۷ میلیون تومان رسیده است. در این ماه منطقه یک با متوسط وزنی قیمت ۱۶۶ میلیون تومان، بیشترین و منطقه ۱۸ با متوسط وزنی قیمت ۴۲ میلیون تومان کمترین قیمت را در بین مناطق ۲۲ گانه شهر تهران به خود اختصاص داده‌اند.

که نسبت به ۵۷٫۵ درصد در پایان آذر، کاهش ۱۱ واحد درصدی را نشان می‌دهد.

مرکز آمار ایران گزارش شاخص و متوسط قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در دی ماه امسال را منتشر کرد. طبق این گزارش، شاخص قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در دی ماه ۱۴۰۲ به عدد ۲۸۰٫۴ رسیده که نسبت به ماه قبل (۲۷۴٫۴)، ۲٫۲ درصد افزایش داشته است.

افزایش تورم ماهانه منظور از تورم ماهانه، درصد تغییر عدد شاخص قیمت ماه جاری، نسبت به ماه قبل است. در دی ماه ۱۴۰۲ تورم ماهانه قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران ۲٫۲ درصد بوده است که در مقایسه با همین اطلاع در ماه قبل (۲٫۹- درصد)، ۰٫۱ واحد درصد افزایش داشته است.

کاهش تورم نقطه به نقطه منظور از تورم نقطه به نقطه، درصد تغییر عدد شاخص قیمت نسبت به ماه مشابه سال قبل می‌باشد. در دی ماه ۱۴۰۲ تورم نقطه به نقطه قیمت آپارتمان‌های

پنجره ایرانیان؛ طبق گزارش مرکز آمار، نرخ تورم سالانه دی ماه ۱۴۰۲ آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به عدد ۸۲٫۸ درصد رسیده که نسبت به ماه قبل (۸۵٫۷ درصد)، ۲٫۹ واحد درصد کاهش داشته است. به گزارش تسنیم، مرکز آمار گزارش شاخص و متوسط قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در دی ماه امسال را منتشر کرد که نشان می‌دهد تورم نقطه به نقطه مسکن در این ماه به ۴۶٫۵ درصد رسیده



## قیمت مسکن ملی، تابع تورم است

داشت که قیمت تمام شده مسکن تابعی از تورم است اما همواره یکی از خواسته‌های ما این بوده بخش‌ها و متغیرهایی که قیمت تمام شده مسکن را تحت الشعاع قرار می‌دهند به‌ویژه فولاد و سیمان در حوزه مصالح مورد توجه قرار گیرند که در جلسه آینده شورای عالی مسکن تصمیمات خوبی اتخاذ می‌شود.

وزیر راه و شهرسازی یادآور شد: با وجود پیگیری‌های وزارت راه و شهرسازی عده‌ای با خروج این دو مصالح از بورس کالا مخالف بودند، اما امیدواریم سال آینده مصالح ساختمانی به‌ویژه فولاد و سیمان با تمهیدات وزارت اقتصاد و دارایی ارزان‌تر در اختیار سازندگان و پروژه‌ها قرار بگیرد. بذریاش همچنین از همکاری با وزارت کشور و شهرداری‌ها برای افزایش حداقلی عوارض ساخت و ساز در سال آینده خبر داد.

پنجره ایرانیان؛ مهرداد بذریاش وزیر راه و شهرسازی گفت: یکی از سیاست‌های وزارت راه و شهرسازی در طرح نهضت ملی مسکن این است که هر کجا فضا و مساحت زمین اجازه دهد، مبادا احداث ساختمان‌های تک طبقه یا دو طبقه ویلایی حیاط دار است، چراکه با استقبال و رضایتمندی بیشتری روبروست.

به گزارش تسنیم، وزیر راه و شهرسازی از ساخت ۲۰۱ میلیون واحد نهضت ملی مسکن خبر داد و افزود: شاهد اتفاقات بسیار خوبی در خصوص تأمین زمین و ساخت مسکن روستایی در کشوریم و امیدواریم سال آینده سال شکوفایی تأمین مالی گسترده‌تر برای پروژه‌های نهضت ملی از سوی شبکه بانکی کشور باشد.

بذریاش درباره قیمت تمام شده نهضت ملی مسکن در سال آینده، اضافه کرد: باید توجه





## PDF Compressor Free Version ممنوعیت ساخت و ساز در حریم گسلی تهران، مشهد و کرج رعایت می‌شود

از جمله بیمارستان‌ها، مدارس و مخازن سوخت و غیره، همچنین احداث ساختمان‌های بلند در حریم گسلی ممنوع شده است.

رئیس زلزله‌شناسی مهندسی و خطرپذیری مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی با تأکید بر اینکه اعلام‌ها نشان‌دهنده رعایت ممنوعیت ساخت و ساز

در حریم گسل‌های کلان‌شهرهایی از جمله تهران، مشهد و کرج دارد، گفت: چنانچه ممنوعیت ساخت و ساز در حریم گسلی از دهه‌های پیش رعایت می‌شد، این گونه نبود که هم‌اکنون در شهر تهران ۱۲ هزار پلاک ساخته شده روی گسل، نزدیک به ۱۰۰ برج ۱۲ طبقه، نزدیک به ۱۶ بیمارستان، مخازن سوخت و اماکن مهم دیگر احداث شده روی گسل داشته باشیم.

بیت‌اللهی یادآور شد: توصیه شورای عالی شهرسازی و معماری این است که این گونه ساختمان‌ها در اولویت مقاومت‌سازی قرار بگیرند و از توسعه و گسترش آن‌ها جلوگیری شود.

عضو هیات علمی مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی میزان مقاومت‌سازی مدارس را به دلیل تعطیلی به موقع آن‌ها رضایت‌بخش و مقاومت‌سازی بیمارستان‌ها را به دلیل فعالیت شبانه‌روزی آن‌ها به‌کندی عنوان کرد.

۱۲ طبقه، نزدیک به ۱۶ بیمارستان، مخازن سوخت و اماکن مهم دیگر احداث شده روی گسل داشته باشیم.

بیت‌اللهی یادآور شد: توصیه شورای عالی شهرسازی و معماری این است که این گونه ساختمان‌ها در اولویت مقاومت‌سازی قرار بگیرند و از توسعه و گسترش آن‌ها جلوگیری شود.

عضو هیات علمی مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی میزان مقاومت‌سازی مدارس را به دلیل تعطیلی به موقع آن‌ها رضایت‌بخش و مقاومت‌سازی بیمارستان‌ها را به دلیل فعالیت شبانه‌روزی آن‌ها به‌کندی عنوان کرد.

پنجره‌ایرانیان؛ علی بیت‌اللهی رئیس زلزله‌شناسی مهندسی و خطرپذیری مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی با یادآوری اینکه ساخت و ساز ساختمان‌های با جمعیت بالا و عمومی در حریم گسلی ممنوع شده است، از رعایت ممنوعیت ساخت و سازها در حریم گسلی کلان‌شهرهایی همچون تهران، مشهد و کرج خبر داد.

به گزارش ایسنا، بیت‌اللهی درباره بررسی‌های مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی برای رعایت ضوابط ممنوعیت ساخت و ساز ساختمان‌های با جمعیت بالا و عمومی در حریم گسلی، توضیح داد: مطابق آیین‌نامه ۲۸۰۰ احداث ساختمان‌های با جمعیت بسیار بالا

پنجره‌ایرانیان؛ علی بیت‌اللهی رئیس زلزله‌شناسی مهندسی و خطرپذیری مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی با یادآوری اینکه ساخت و ساز ساختمان‌های با جمعیت بالا و عمومی در حریم گسلی ممنوع شده است، از رعایت ممنوعیت ساخت و سازها در حریم گسلی کلان‌شهرهایی همچون تهران، مشهد و کرج خبر داد.

به گزارش ایسنا، بیت‌اللهی درباره بررسی‌های مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی برای رعایت ضوابط ممنوعیت ساخت و ساز ساختمان‌های با جمعیت بالا و عمومی در حریم گسلی، توضیح داد: مطابق آیین‌نامه ۲۸۰۰ احداث ساختمان‌های با جمعیت بسیار بالا از جمله بیمارستان‌ها، مدارس و مخازن سوخت و غیره، همچنین احداث ساختمان‌های بلند در حریم گسلی ممنوع شده است.

رئیس زلزله‌شناسی مهندسی و خطرپذیری مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی با تأکید بر اینکه اعلام‌ها نشان‌دهنده رعایت ممنوعیت ساخت و ساز در حریم گسل‌های کلان‌شهرهایی از جمله تهران، مشهد و کرج دارد، گفت: چنانچه ممنوعیت ساخت و ساز در حریم گسلی از دهه‌های پیش رعایت می‌شد، این گونه نبود که هم‌اکنون در شهر تهران ۱۲ هزار پلاک ساخته شده روی گسل، نزدیک به ۱۰۰ برج

## وزارت راه و شهرسازی گزارش داد: اتمام ۹۰۰۰ میلیارد تومان پروژه در شهرهای جدید

همچنین تکمیل ۷۲ پروژه در راستای ایجاد زیرساخت‌های عمومی و اجتماعی در شهرهای جدید با ارزشی بالغ بر ۵ هزار و ۵۵۰ میلیارد ریال، تأسیس سه شرکت عمران شهرهای جدید در استان‌های آذربایجان غربی (گلستان)، فارس (تایناک) و قزوین (مهرگان) از جمله اقداماتی است که در حوزه مسکن و شهرسازی در دولت سیزدهم انجام شده است.

پنجره ایرانیان؛ وزارت راه و شهرسازی از اتمام بیش از ۹۰۰۰ میلیارد تومان پروژه زیربنایی و روئینایی در شهرهای جدید خبر داد.

به گزارش تسنیم، بر اساس اعلام وزارت راه و شهرسازی بخشی از مهمترین عملکردهای بخش مسکن و شهرسازی به شرح زیر است؛

۱۳۸ پروژه به ارزش ۹ هزار و ۱۱۹ میلیارد تومان در زمینه پروژه‌های زیربنایی و روئینایی و احداث واحدهای مسکونی (۱۱ هزار و ۳۵۴ واحد مسکونی نهضت ملی مسکن و مسکن مهر) در شهرهای جدید، ۹۵ پروژه در زمینه احداث فضاهای آموزشی، درمانی، فرهنگی، ورزشی در بافت‌های فرسوده به ارزش ۹۹۸ میلیارد تومان از جمله اقدامات کلانی است که در حوزه شهرهای جدید و بافت‌های فرسوده انجام شد.

اتمام ساخت ۵ بیمارستان با ظرفیت ۹۷۱ تخت شامل بیمارستان آموزشی تربت‌حیدریه، بیمارستان جایگزین شهید رجایی گچساران، بیمارستان جایگزین ۱۵ خرداد مهدی شهر، بیمارستان آموزشی چهارم و بیمارستان جایگزین بیمارستان امام‌خمینی خمین، احداث ۱۸ هزار و ۵۵۰ مترمربع ساختمان و تأسیسات دولتی و عمومی (ورزشی، فرهنگی، آموزشی و...) و تکمیل و تحویل ۷ بلوک منازل مسکونی نمایندگان مجلس شورای اسلامی از دیگر اقداماتی است که در دولت سیزدهم انجام شده است.

نوسازی ۱۲۷ هزار و ۶۷۷ واحد مسکونی در بافت فرسوده شهری، نوسازی ۲۲ هزار و ۸۲۳ واحد مسکونی، انجام ۱۶۲ پروژه روئینایی بافت‌های فرسوده در راستای محرومیت‌زدایی که ۵۶ درصد از پروژه‌های ناتمام در ابتدای دولت، به اتمام رسیده است، بهسازی ۲۰۵۰ کیلومتر آسفالت معابر بافت‌های فرسوده تحت عنوان نهضت آسفالت معابر خاکی از ابتدای دولت سیزدهم اجرایی شد.



## ۱۶۶۰ نیروگاه خورشیدی ۵ کیلوواتی حمایتی در ۱۷ استان افتتاح شد

خراسان رضوی، لرستان، چهارمحال و بختیاری، گلستان، قزوین، البرز، هرمزگان، گیلان اصفهان، ایلام و سمنان به بهره‌برداری می‌رسند. از جمله پروژه‌های آماده افتتاح دفتر سامانه‌های مقیاس کوچک سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) می‌توان به ساخت ۲۵۰ نیروگاه خورشیدی ۵ کیلوواتی تحت پوشش شرکت توزیع برق شمال کرمان با همکاری کمیته امداد امام (ره)، ۱۸۵ نیروگاه خورشیدی با همکاری کمیته امداد در استان زنجان، ۵۰ نیروگاه در شهرستان‌های میان‌دوآب، ارومیه، شاهین‌دژ و مهاباد در استان آذربایجان غربی و ۱۴۷ نیروگاه در استان یزد اشاره کرد.

پنجره ایرانیان؛ همزمان با دهه فجر، ۱۶۶۰ نیروگاه خورشیدی ۵ کیلوواتی برای خانواده‌های تحت پوشش نهادهای حمایتی با میزان سرمایه‌گذاری بیش از ۲۲۰ میلیارد تومان در سراسر کشور افتتاح می‌شود. به گزارش ایرنا از وزارت نیرو، همزمان با دهه فجر، ۱۶۶۰ نیروگاه خورشیدی ۵ کیلوواتی برای خانواده‌های تحت پوشش نهادهای حمایتی با میزان سرمایه‌گذاری بیش از ۲۲۰ میلیارد تومان با همکاری ساتبا و نهادهای حمایتی شامل بسیج سازندگی، کمیته امداد (ره) و بهزیستی در ۱۷ استان شامل استان‌های آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، زنجان، یزد، بوشهر، فارس،



## افزایش ۷.۲ مگاواتی ظرفیت تجدیدپذیرها در طرح فاضلاب تهران

فسیلی در حدود ۷۵ هزار بشکه نفت خام یا ۲۴ میلیون مترمکعب گاز در سال و کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای سالیانه در حدود ۲۲۵ هزار تن دی‌اکسیدکربن (معادل سه هزار هکتار فضای سبز برای جذب دی‌اکسیدکربن) می‌شود. به گزارش ایرنا، نخستین نیروگاه تجدیدپذیر در بخش تصفیه فاضلاب شهری در سال ۱۳۸۹ با ظرفیت اسمی پنج مگاوات در واحدهای یک تا چهار تصفیه‌خانه فاضلاب جنوب تهران راه‌اندازی و در فروردین ماه امسال دومین نیروگاه در واحدهای پنج و ۶ تصفیه‌خانه فاضلاب جنوب تهران با ظرفیت اسمی ۲.۴ مگاوات با حضور وزیر نیرو افتتاح شد. با راه‌اندازی نیروگاه تصفیه‌خانه فاضلاب غرب تهران، مجموع برق تولیدی نیروگاه‌های فاضلاب شهر تهران به میزان ۱۴.۶ مگاوات در ساعت یا ۱۳۰ هزار مگاوات در سال خواهد رسید که برای تامین برق یک شهر ۱۷۰ هزار نفری (معادل تامین برق مصرفی شهر مسکونی شاهرود) است.

پنجره ایرانیان؛ مدیرعامل شرکت فاضلاب تهران از راه‌اندازی سومین نیروگاه حاصل از تصفیه فاضلاب شهری در تصفیه‌خانه فاضلاب غرب تهران با ظرفیت اسمی ۷.۲ مگاوات خبر داد و گفت: بهره‌برداری از این نیروگاه، ظرفیت نیروگاه‌های تجدیدپذیر و بیوگاز را در طرح فاضلاب پایتخت به ۱۴.۶ مگاوات می‌رساند. به گزارش ایرنا از شرکت آب و فاضلاب استان تهران، «عباسعلی مصرزاده» افزود: نیروگاه بیوگاز تصفیه‌خانه فاضلاب «فیروزبهرام» متشکل از ۶ دستگاه CHP (تولید همزمان برق و حرارت - Combined Heat and Power) امکان تولید برق به میزان ۶۰ هزار مگاوات در سال معادل تامین برق مصرفی یک شهرک مسکونی ۸۰ هزار نفری و گرمای مورد نیاز برای هشت‌هزار نفر را داراست. وی با بیان این‌که این پروژه با سرمایه‌گذاری هفت‌هزار میلیارد ریال اجرا و به‌زودی به بهره‌برداری می‌رسد، خاطر نشان کرد: فعالیت این نیروگاه موجب صرفه‌جویی انرژی

## ۱۰ دستگاه پمپ خورشیدی در مناطق عشایری خاش نصب و راه‌اندازی شد

مراد دامنی یکی دیگر از عشایر گفت: هم اکنون بیشترین دغدغه مردم مناطق عشایری حوزه ایرندگان دسترسی به آب آشامیدنی، برق، راه مناسب است و برق مهمترین نیاز مردم به شمار می‌رود و از مسوولان انتظار داریم در این زمینه مشکل ما را برطرف کنند.

توجه هستند. وی اظهارداشت: بیش از ۲۰۰ خانوار در دهستان کرستان و مناطق عشایری کلاگور، گواتامی، کوت گندم، چشمه کندور از خدمات آب، برق، راه، مدرسه، مخابرات و بهداشت محروم هستند.

پنجره ایرانیان؛ رییس اداره امور عشایری خاش سیستان و بلوچستان گفت: ۱۰ دستگاه پمپ خورشیدی به پیشنهاد بخشداران تابعه، حمایت‌های فرماندار گرمیادشت دهه فجر انقلاب اسلامی در نقاط عشایری فاقد برق این شهرستان نصب و راه‌اندازی شد.

نعمت الله کردی کوشه روز جمعه در گفت‌وگو با خبرنگار ایرنا افزود: برای اجرای طرح‌های خدمت رسانی و خرید لوله ۱۰ میلیارد ریال هزینه شده است.

وی اظهارکرد: هدف از خریداری، نصب و راه‌اندازی این پمپ‌های خورشیدی تامین آب آشامیدنی مورد نیاز مردم بوده که هیچ‌گونه دسترسی آسانی به آب ندارند.

رییس اداره امور عشایری خاش گفت: سابق بر این مردم روستای کلاگور از توابع بخش ایرندگان خاش از فاصله ۴۰۰ متری چاه آب آشامیدنی تا محیط روستا با مشقت فراوان آب مورد نیاز خود را تامین می‌کردند، اما در حال حاضر آب درب منازل شان رسیده و به فضل پروردگار متعال شاهد رضایتمندی مردم هستیم.

محمدانور دامنی از ساکنان دهستان روندان کرستان از توابع بخش ایرندگان خاش گفت: برخی از خانوارهای عشایری فاصله چند کیلومتری را برای تامین آب آشامیدنی مورد نیاز خود طی می‌کنند و هم اینک نیازمند





## تورید اروپا برای مقابله با واردات محصولات خورشیدی چین PDF Compressor Free Version

سرمایه‌گذاری در یک کارخانه فوتولتائیک خورشیدی در سیسیلی را اعلام کرد.

بر اساس گزارش رویترز، خود این صنعت هم درباره راهکار، اختلاف نظر دارد. تولیدکنندگان خورشیدی از دولت‌ها خواسته‌اند با خرید مازاد اضافی ماژول‌های خورشیدی و کاستن از مازاد عرضه، قدم جلو بگذارند و اگر نمی‌توانند این کار را سریعاً انجام دهند، به فکر موانع تجاری باشند. اما صنعت انرژی سبز با محدودیت‌های وارداتی مخالف است.



سیاست‌گذاران تلاش می‌کنند به این وضعیت واکنش نشان دهند اما بر سر نحوه پاسخگویی، اختلاف نظر دارند.

رابرت هابک، وزیر اقتصاد آلمان در نوامبر، به کمیسیون اروپا نامه نوشت و درباره محدودیت‌های تجاری اعمال شده برای واردات خورشیدی چین، ابراز نگرانی کرد. هابک هشدار داد محدود شدن واردات چینی ممکن است توسعه سریع انرژی سبز اروپا را سرکوب کرده و ۹۰ درصد از بازار فوتولتائیک خورشیدی را گران‌تر کند. این اقدام ریسک ورشکستگی شرکت‌های اتحادیه اروپا که پنل‌های خورشیدی را با استفاده از قطعات وارداتی، مونتاژ و نصب می‌کنند را افزایش می‌دهد.

برنامه حمایتی آلمان برای این بخش به دلیل بحران بودجه دولت، به مشکل برخورد کرده است. در میان کشورهای دیگر، اسپانیا، اعمال تعرفه برای واردات مواد پنل‌های خورشیدی را منتفی نکرده است. هلند می‌خواهد واردات فوتولتائیک خورشیدی را مشمول مالیات مرزی کربن اتحادیه اروپا قرار دهد. ایتالیا هفته گذشته ۹۰ میلیون یورو (۹۷ میلیون دلار)

پنجره‌ایرانیان؛ واردات پنل‌های خورشیدی ارزان چینی در عین این که به رشد تاسیسات انرژی خورشیدی اروپا کمک کرده اما به محدود تولیدکنندگان خورشیدی این منطقه، ضربه زده است.

به گزارش ایسنا، عبور اروپا به سوی انرژی پاک، در وضعیت دشواری گرفتار شده و دولت‌ها و صنعت بر سر نحوه واکنش به این وضعیت، اختلاف نظر دارند.

اروپا سال پررونقی برای انرژی سبز داشت. کشورهای اتحادیه اروپا، در نصب ظرفیت خورشیدی رکورد زدند و سطح تاسیسات نصب‌شده، در مقایسه با سال ۲۰۲۲، بیش از ۴۰ درصد افزایش یافت. آمار آژانس بین‌المللی انرژی نشان داد بخش عمده و در برخی از موارد تا ۹۵ درصد از پنل‌ها و قطعات خورشیدی، از چین وارد شد. اما رونق انرژی سبز به محدود تولیدکنندگان پنل خورشیدی اروپا کمکی نکرده و واردات ارزان‌تر و مازاد عرضه، به آن‌ها ضربه زده است. اعلامیه‌های تعطیلی تولید، روی هم تلنبار می‌شود و صنعت تولیدکنندگان خورشیدی هشدار داده است نیمی از ظرفیتش ممکن است ظرف مدت چند هفته تعطیل شود مگر این که دولت‌ها با پیش گذاشته و اقدامی انجام دهند.

## ۱۷ میلیون یورو برای ساخت تجهیزات کارخانه توربین بادی در سیستان

اجزا از جمله پره و برج است چراکه کامپوننت‌ها جز قطعاتی هستند که حمل و نقل آن‌ها مسائل خاص خودش را دارد.

مدیر کسب‌وکار توربین بادی در گروه مینا ادامه داد: با توجه به اینکه منطقه سیستان ظرفیت خوبی دارد و یکی از مناطق بسیار مستعد برای نصب توربین‌های بادی است گروه مینا تصمیم گرفت کارخانه ساخت تجهیزات پره و برج را نزدیک پروژه اجرا کند.

او بیان کرد: کارخانه ساخت پره به عنوان یکی از اجزای بزرگ و قابل ملاحظه در این منطقه به شمار می‌رود زمین این کارخانه با وسعت ۲۰ تا ۳۰ هکتار مناسب برای ساخت پره و برج و دیگر اجزا خواهد بود که پیگیری شده تا بحث توربین سازی را اینجا داشته باشیم.

گلی گفت: هزینه ۱۷ میلیون یوروی برای ساخت کارخانه تولید پره برای توربین‌های بادی به همراه تجهیزات مورد نظر آن برآورد شده است.

به گزارش ایرنا، استفاده از تجدیدپذیرها گرچه هنوز در کشورمان جای کار زیادی دارد اما با این وجود براساس گزارش تازه سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری برق ایران در مهرماه امسال توانسته مانع انتشار ۷۰۰ تن آلاینده‌های محلی شده‌اند. مزیت دیگری که استفاده از این نوع انرژی به همراه دارد صرفه‌جویی در مصرف آب است زیرا نیروگاه‌های حرارتی برای تولید برق نیاز شدیدی به مصرف آب دارند اما نیروگاه‌های تجدیدپذیر نه تنها نیازی به آب ندارند بلکه مصرف آن را نیز کاهش می‌دهند.

صرفه‌جویی در مصرف سوخت‌های فسیلی یکی از مهم‌ترین مزیت‌های استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر است زیرا این نوع انرژی از منابعی مانند نور خورشید و وزش باد برای تامین برق سود می‌برد.

منطقه سیستان با پنج شهرستان زابل، نیمروز، هیرمند، زهک و هامون در شمال استان سیستان و بلوچستان واقع شده و با توجه به وزش بادهای موسمی ۱۲۰ روزه سیستان دارای ظرفیت زیادی در تولید انرژی بادی است.

پنجره ایرانیان؛ مدیر کسب و کار توربین بادی در گروه مینا گفت: هزینه ۱۷ میلیون یوروی برای ساخت کارخانه تولید پره برای توربین‌های بادی به همراه تجهیزات مورد نظر در منطقه میل نادر سیستان برآورد شده است.

مجتبی گلی در حاشیه مراسم عملیات اجرایی کارخانه تولید پره توربین در شهرستان نیمروز در گفت‌وگو با خبرنگار ایرنا اظهار کرد: از ۱۰ سال پیش فعالیت ساخت توربین‌های بادی در کشور شروع شده که یکی از پروژه‌های بزرگ این گروه پروژه میل نادر در منطقه سیستان است.

او عنوان کرد: این پروژه ۵۰ مگاواتی که در این منطقه در حال فعالیت و تولید است یکی از مشکلاتی که در تولید توربین‌های بادی به وجود آمده بحث حمل و نقل



## شیخ‌نشینان عرب برای تبدیل شدن به هاب انرژی‌های نو، خیز برداشتن

PDF Compressor Free Version

پنجره ایرانیان؛ کشورهای حوزه خلیج فارس با وجود وابستگی شدید به صنعت نفت و گاز، در سال‌های اخیر اهداف جدید و نسبتاً مشابه و گسترده‌ای را برای کسب بیشتر انرژی‌های غیر فسیلی به ویژه انرژی خورشیدی اعلام کرده‌اند.

از میان ۶ کشور عضو شورای همکاری خلیج فارس، دو کشور امارات و عربستان سعودی در این گروه به دلیل قرابت موقعیت جغرافیایی درصدد هستند با برنامه‌های کوتاه و بلندمدت با کربن‌زدایی در صنایع خود، بازار انرژی‌های تجدیدپذیر و کنترل مسائل مرتبط با آب‌وهوا در این منطقه را تحت رهبری خود داشته باشند.

جایگزینی انرژی‌های تجدیدپذیر و نو در منطقه شورای همکاری خلیج فارس کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس شامل بحرین، کویت، عمان، قطر، عربستان سعودی و امارات، تقریباً ۳۰ درصد از کل ذخایر اثبات‌شده نفت جهان و حدود ۲۰ درصد از کل ذخایر اثبات‌شده گاز طبیعی را در اختیار دارند.

کارشناسان می‌گویند این کشورها اگرچه دارای منابع انرژی تجدیدپذیر فراوان مانند خورشید و باد هستند، اما این حال، مصرف انرژی اولیه شورای همکاری خلیج فارس همچنان تحت سلطه سوخت‌های فسیلی است و سهم انرژی‌های تجدیدپذیر در این کشورها هنوز از ۱ درصد تجاوز نکرده است.

به همین علت این کشورها با آگاهی از این موضوع، با پیگیری برنامه‌های مختلف درصدد هستند تا وابستگی خود به انرژی‌های فسیلی را کاهش داده و به سمت جایگزین کردن منابع غیر فسیلی با سرعت بیشتری نسبت به گذشته حرکت کنند.

طبق گزارش‌های رسانه‌ای، تا پایان سال ۲۰۲۱، حدود ۹۰ درصد از ظرفیت تأسیس شده انرژی‌های تجدیدپذیر به کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس تعلق داشت که امارات به تنهایی ۷۷ درصد از این میزان را به خود اختصاص داده بود.

این کشورها همچنین در برنامه‌های جاه‌طلبانه و بلندمدت خود که در دهه‌های اخیر از آن رونمایی کرده‌اند، اعلام نمودند که درصددند تا به نقطه صفر انتشار کربن در صنایع خود برسند.

بنابراین انرژی‌های تجدیدپذیر بخش مهمی از نقشه‌های راه‌آب و هوایی اکثر کشورهای این بلوک هستند. طبق برنامه‌های این کشورها برای جایگزین کردن انرژی‌های غیر فسیلی، انتظار می‌رود این منطقه در دهه‌های نزدیک و آتی شاهد پروژه‌های روزافزون بهره‌برداری و استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر باشد.

توافقنامه آب و هوایی پاریس همه امضاءکنندگان را ملزم کرده است که صنایع خود را به سمت استفاده از منابع غیر فسیلی سوق دهند تا روند پرسرعت گرمایش زمین و تغییرات اقلیمی و تبعات سنگین آن بر کره زمین و ساکنان

آن، کاهش یابد.

نکته حائز اهمیت این است که صنایع تولید کننده برق منبع اصلی انتشار گازهای گلخانه‌ای در جهان هستند. این گازها مسئولیت نخست گرمایش زمین را برعهده دارند. امارات و عربستان به عنوان دو کشوری که بیشترین انتشار گازهای گلخانه‌ای (GHG) را در شورای همکاری خلیج فارس به صورت مطلق تولید می‌کنند، در یک دهه اخیر سرمایه‌گذاری‌های کلانی را برای کسب انرژی‌های تجدیدپذیر انجام داده‌اند و برنامه‌های خود در این زمینه را در عرصه بین‌المللی پرشتاب دنبال می‌کنند.

نقشه راه آژانس بین‌المللی انرژی به سمت صفر خالص یا عدم استفاده از انرژی‌های فسیلی به گونه‌ای است که از دولت‌ها خواسته شده تا ظرفیت انرژی‌های تجدیدپذیر را تا سال ۲۰۳۰ سه برابر کنند.

در برنامه استراتژیک انرژی‌های تجدیدپذیر تا سال ۲۰۵۰ امارات تأکید کرده است که کربن‌زدایی در صنایع تبدیلی برق برای این کشور یک اولویت کلیدی است. هدف مطرح‌شده امارات این است که انرژی پاک را تا سال ۲۰۳۰ به میزان ۳۰ درصد و تا سال ۲۰۵۰ به میزان ۵۰ درصد در انرژی مصرفی خود تأمین کند.

در سال ۲۰۲۱، عربستان هم اعلام کرد تا سال ۲۰۳۰ حدود ۵۰ درصد از انرژی خود را از منابع تجدیدپذیر تولید می‌کند. این کشور نیز افق زمانی خود را برای استفاده کامل از انرژی پاک و به صفر رساندن تولید کربن، سال ۲۰۶۰ قرار داده است.

انرژی خورشیدی و مزارع خورشیدی کشورهای شورای همکاری خلیج فارس تا به امروز، بیش از هر فناوری تجدیدپذیر دیگری از انرژی خورشیدی استفاده کرده‌اند. طبق گزارش‌های رسانه‌ای تا سال ۲۰۲۱، حدود ۹۷ درصد از ظرفیت نصب‌شده برای انرژی‌های تجدیدپذیر در شورای همکاری خلیج فارس مربوط به انرژی خورشیدی است که حاکی از شتاب ۶ کشور عضو این منطقه در این زمینه است. دلایل این کشورها برای تولید و استفاده از انرژی خورشیدی به عنوان مهم‌ترین عامل تولید انرژی پاک در منطقه شامل موارد زیر است:

۱ سطوح بالای تابش خورشیدی و بهره‌مندی از ساعات زیاد نور خورشید در تمام طول سال

۲ برخورداری از سطوح زمین مسطح و وسیع

۳ روند رو به رشد تقاضای استفاده از انرژی خورشیدی و پاک امارات در این زمینه به طور مثال گفته است که احتمالاً نیروگاه الظفره در ابوظبی در سال ۲۰۲۳ به طور کامل عملیاتی شود. این نیروگاه در زمان راه‌اندازی دارای ظرفیت ۲.۱ گیگاوات خواهد بود و انتشار CO<sub>2</sub> را حدود ۲.۴ میلیون تن در سال کاهش می‌دهد.

انرژی باد و مزارع بادی

اگرچه انرژی خورشیدی شکل غالب تولید انرژی‌های تجدیدپذیر در بیشتر کشورهای شورای همکاری خلیج فارس است، اما برخی از این کشورها مانند بحرین،

کویت، عربستان سعودی و عمان، مزارع بادی را نیز تا پایان سال ۲۰۲۱ در ترکیب سبد انرژی‌های تجدیدپذیر خود گنجانده بودند.

«دومات الجندل» عربستان اولین مزرعه بادی عربستان، بزرگ‌ترین دارایی بادی در حال بهره‌برداری در منطقه است.

کارشناسان برآورد کردند احتمالاً این مرکز مصرف سالانه نزدیک به یک میلیون تن CO<sub>2</sub> را کاهش دهد. راه‌اندازی این پروژه ۴۰۰ مگاواتی ظرفیت کل انرژی‌های تجدیدپذیر کشور را به میزان قابل توجهی افزایش داده است.

عربستان همچنین در حال توسعه پروژه‌های بادی بزرگ‌تر در سایر بخش‌ها از جمله «ینبع با ظرفیت ۷۰۰ مگاوات، عد الشمال با ظرفیت ۵۰۰ مگاوات و الغات با ظرفیت ۶۰۰ مگاوات» است.

چرا شورای همکاری خلیج فارس برای کسب انرژی‌های تجدیدپذیر شتاب دارند؟

یارانه دادن به برق برای مصرف کننده در منطقه خلیج فارس کاملاً رایج است، اما افزایش هزینه‌های این یارانه‌ها بر بودجه‌های ملی این کشورها فشار می‌آورد. به همین دلیل متخصصان ارشد می‌گویند نیروگاه‌های بادی و انرژی خورشیدی، نسبت به نیروگاه‌های حرارتی برق ارزان‌تر تولید می‌کنند.

علاوه بر این پس از جنگ روسیه علیه اوکراین که باعث افزایش قیمت نفت و گاز شد، هوشیاری این کشورها برای تأمین منابع پایدار و متنوع انرژی داخلی بیشتر شده است.

انرژی‌های تجدیدپذیر ۳۸.۳ درصد از کل ظرفیت برق را در سطح جهان در سال ۲۰۲۱ تشکیل داده‌اند؛ آماري که همواره روبه افزایش است. در اتحادیه اروپا، این رقم معادل ۵۲.۵ درصد بود. برای امارات، انرژی‌های تجدیدپذیر تنها ۷.۲ درصد از کل ظرفیت برق این کشور را در سال مذکور تشکیل داده‌اند.

اکنون منابع بادی و خورشیدی بیش از ۹۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌های انرژی‌های تجدیدپذیر در حوزه جی‌سی‌سی را به خود اختصاص داده که دلیل اصلی آن پتانسیل بالای آن‌ها و پیشرفت‌های اخیر در فناوری‌ها است که دستیابی به آن را به‌مراتب ساده‌تر و ارزان‌تر از کشف و استخراج نفت و گاز، کرده است.

اما رشد یا سرعت گرفتن برنامه‌های بهره‌برداری از انرژی‌های غیر فسیلی در این کشورها به یک موضوع مهم کارشناسی نیز ارتباط دارد. طبق نظر کارشناسان اقدامات برنامه‌ریزی شده برای افزایش سهم دارایی‌های تجدیدپذیر در ترکیب انرژی‌های موردنیاز، هزینه تولید برق داخلی را به طرز چشمگیری کاهش می‌دهد. علاوه بر این روی آوردن به انرژی‌های تجدیدپذیر منابع بیشتری از نفت و گاز را برای صادرات آزاد می‌کند و با افزایش درآمد دولت‌ها، در نهایت امکان سرمایه‌گذاری در سایر بخش‌های داخلی و خارجی را افزایش می‌دهد.



## ۲۰ سال خرید تضمینی برق از خانواده‌های محروم دارای نیروگاه خورشیدی

امام (ره) نسبت به دیگر نهادهای حمایتی افراد بیشتری را معرفی کرده است و امید است که با همکاری بانک‌ها این آمار افزایش پیدا کند. سخنگوی ساتبا گفت: در این روزها حدود ۵ هزار سامانه احداث شده وجود دارد و نزدیک به ۴ هزار و ۳۰۰ سامانه دیگر هم در حال احداث است.

محمدنژاد سیگاردی درباره چالش‌های این طرح خاطرنشان کرد: یکی از چالش‌های پروژه احداث نیروگاه خورشیدی حمایتی ناآشنایی افراد درگیر با این طرح در سال‌های اولیه بود که شاید مقاومتی را رقم می‌زد.

او افزود: البته ساتبا همه اقدام‌ها (برگزاری سمینار، همایش، اجلاس و بازدید میدانی) لازم را برای اطلاع‌رسانی انجام داده است و با این تلاش‌ها دیگر تمام افراد درگیر آشنایی کافی را با این طرح دارند.

این مقام مسئول گفت: دیگر چالش آن که شاید گلوگاه طرح نیز باشد، آمادگی بانک‌ها برای اعطای تسهیلات است؛ بنابراین در شرایط فعلی جز موارد مطرح شده هیچ چالشی در فرایند اجرایی آن وجود ندارد.

تا عملیات احداث نیروگاه خورشیدی آغاز شود. از طرفی شرکت‌های توزیع هم در سراسر کشور مسئولیت نظارت بر روند عملیات احداث این نیروگاه‌ها را برعهده دارند.

خانواده‌ها مالک نیروگاه هستند

او در باره نحوه عقد قرارداد خرید تضمینی برق میان ساتبا و خانواده تحت حمایت ادامه داد: قراردادهای طوری است که قیمت تعدیل هم به آن اضافه می‌شود و هر سال این نرخ افزایش پیدا می‌کند.

این مقام مسئول گفت: همچنین قرارداد خرید تضمینی برق میان ساتبا و خانواده تحت حمایت تا ۲۰ سال ادامه خواهد داشت و از ابتدا اجرایی شدن طرح، این افراد مالک نیروگاه هستند، فقط مدت تسویه وام ۷ سال است که بعد از این مدت، قرارداد همچنان با ساتبا ادامه دارد.

محمدنژاد سیگاردی افزود: البته آمار سال قبل گواه این است که برخی استان‌ها مانند کرمان، اصفهان، یزد و حتی گلستان عملکرد خوبی در احداث نیروگاه خورشیدی حمایتی داشتند. او خاطرنشان کرد: در سال جاری هم کمیته امداد

پنجره ایرانیان؛ سخنگوی سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری برق ایران درباره طرح احداث نیروگاه‌های حمایتی، گفت: قرارداد خرید تضمینی برق سامانه‌های حمایتی خورشیدی میان ساتبا و خانواده تحت حمایت تا ۲۰ سال ادامه خواهد داشت.

به گزارش ایرنا از وزارت نیرو، "جعفر محمدنژاد سیگاردی" درباره طرح احداث نیروگاه‌های حمایتی ادامه داد: طرح احداث سامانه‌های حمایتی خورشیدی ۵ کیلوواتی مصوب معاون اول رئیس‌جمهور است.

او افزود: بر اساس این مصوبه، در مردادماه سال گذشته با حضور نهادهای حمایتی (کمیته امداد امام (ره) و سازمان بهزیستی)، بسیج سازندگی، معاونت سازندگی روستائی و ساتبا (نماینده وزارت نیرو) تفاهم‌نامه‌ای در حضور معاون اول رئیس‌جمهور مبادله شد. این مقام مسئول خاطرنشان کرد: این مصوبه تأکید دارد ۵۵۰ هزار سامانه یا نیروگاه خورشیدی ۵ کیلوواتی حمایتی در طول ۵ سال توسط نهادهای حمایتی طرف تفاهم‌نامه ساخته شود.

محمدنژاد سیگاردی گفت: در واقع هر سال ۱۱۰ هزار نیروگاه خورشیدی با همکاری نهادهای حمایتی و البته مساعدت ساتبا به نمایندگی وزارت نیرو ساخته می‌شود.

۴۲ شرکت صلاحیت ساخت نیروگاه را دارند او در باره مدل احداث این نیروگاه‌ها خاطرنشان کرد: ابتدا خانواده‌ها از سوی نهادهای حمایتی به شرکت‌های توزیع و ساتبا (در بحث نظارت و کنترل) معرفی می‌شوند.

سخنگوی ساتبا افزود: همچنین نهادهای حمایتی وظیفه دارند که کل هزینه احداث پروژه را از طریق تخصیص تسهیلات با نرخ سود پایین تأمین کنند. این تسهیلات به نام خانواده و یکی از ۴۲ شرکت مورد تأیید وزارت نیرو اعطا می‌شود.

محمدنژاد ادامه داد: در نتیجه این وام به نام خانواده تحت حمایت و به حساب شرکت منتخب واریز خواهد شد



## شهرک تخصصی «انرژی پاک» در مشهد تأسیس می‌شود

کنار شهر فرودگاهی، دهکده لجستیک، گمرک شهید مطهری، خط ریلی مشهد به تهران و آزادراه حرم به حرم بهترین موقعیت را برای صاحبان تولید و صنعتگران دارند.

او اظهار کرد: خوشبختانه طی یک سال مشکل تأمین زمین در استان خراسان رضوی برای واحدهای صنعتی حل شد، در بحث زیرساخت‌های شهرک‌های صنعتی، پارسل هفت قرارداد در جهت ایجاد پست برق منعقد و نیازهای برقی شهرک‌های صنعتی نیز مرتفع شد. به گفته فرشچی، برای تأمین گاز هم با شرکت گاز مذاکراتی انجام گرفت تا بتوان گاز را برای واحدهای صنعتی به طور کامل تأمین کرد.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی خراسان رضوی با تأکید بر لزوم سوق یافتن صنعتگران به سمت استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر گفت: در خصوص قطعی برق و گاز در استان تمهیداتی اندیشیده شده است تا کمترین قطعی انرژی را در شهرک‌های صنعتی داشته باشیم. محسن داوری، فرماندار مشهد امروز از چند واحد صنعتی مجهز به تولید انرژی‌های پاک در این کلان‌شهر بازدید کرد.

منطقه خراسان رضوی از ظرفیت‌های فوق‌العاده و کم‌نظیری به خصوص در زمینه تابش آفتاب برخوردار است، به طور متوسط سالانه ۳۵۰ روز آفتابی با حرارت متوسط در این استان وجود دارد که میزان تابش آفتاب آن نیز برای مولدهای خورشیدی مناسب است.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی خراسان رضوی گفت: طبق مصوبه استانی به‌زودی شهرک تخصصی ویژه «انرژی‌های پاک» یا انرژی‌های تجدیدپذیر در حوالی مشهد راه‌اندازی می‌شود.

به گزارش ایرنا، جعفر فرشچی در حاشیه بازدید فرماندار مشهد از برخی واحدهای صنعتی این شهر افزود: ایجاد شهرک تخصصی انرژی‌های تجدیدپذیر در نزدیکی شهرک صنعتی مشهد (کلات) با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی ایجاد خواهد شد و در کنار آن، شهرک‌های صنعتی دیگری که زمین‌هایشان قابل استفاده برای تولید انرژی تجدیدپذیر باشد، در اختیار سرمایه‌گذاران برای تولید انرژی برق قرار خواهد گرفت.

او به مشکل تأمین زمین برای واحدهای صنعتی و تولیدی در مشهد اشاره و بیان کرد: موضوع مهمی که در سال گذشته در استان با آن مواجه بودیم، کمبود زمین در مشهد برای واحدهای صنعتی متقاضی بود، اما با کمک دستگاه‌های اجرایی و نظارتی استان، موفق شدیم شهرک صنعتی رضوی (مشهد ۵) را به عنوان بزرگ‌ترین شهرک صنعتی شرق کشور راه‌اندازی کنیم که امیدواریم با توسعه زیرساختی آن به بزرگ‌ترین شهرک صنعتی کشور هم تبدیل شود.

فرشچی مزیت‌های شهرک صنعتی رضوی را متمایز دانست و گفت: با قرار داشتن آن در

## دولت از ساخت نیروگاه‌های تجدیدپذیر همه جانبه حمایت می‌کند



خراسان می‌تواند در توسعه این نوع نیروگاه‌ها حائز اهمیت باشد.

محمودی به منافع ارزشمند حاصل از احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر اشاره و بیان کرد: علاوه بر تصویب قوانین حمایتی در صورتی که مازاد بر یک درصد، سرمایه‌گذاری و تولید انرژی تجدیدپذیر از سوی صنایع انجام گیرد، این تولید اضافی از سوی دولت با قیمت‌های خوبی خریداری خواهد شد، از سوی دیگر راه‌اندازی تابلوی بورس سبز نیز مشوقی برای خرید و فروش مازاد انرژی‌های تجدیدپذیر است.

او حمایت از شهرک‌های خورشیدی و تصویب قوانین برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در شهرک‌های صنعتی را از دیگر مشوق‌های دولت در این زمینه برای صاحبان صنایع ذکر و اظهار امیدواری کرد، با احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر در کشور نا ترازای تولید انرژی در کشور حل شود.

به گزارش ایرنا، ظرفیت منصوب نیروگاهی برق در استان‌های خراسان پنج هزار و ۳۰۰ مگاوات است که چهار هزار مگاوات از این میزان در داخل خراسان رضوی قرار دارد، هم‌اکنون سه هزار و ۵۰۰ مگاوات نیروگاه جدید در استان‌های خراسان رضوی، جنوبی و شمالی در حال نصب بوده که برخی از آن‌ها به بهره‌برداری رسیده است.

تولید برق در تابستان امسال برای استان‌های خراسان چهار هزار و ۷۹۰ مگاوات و سقف مصرف برق در این مدت پنج هزار و ۹۹۹ مگاوات بود.

اتخاذ شود، اغلب نیروگاه‌های کشور از سوخت فسیلی مانند گاز استفاده می‌کنند، لذا با توجه به محدودیت‌های تولید گاز، در صورتی که نگاه تحولی در خصوص احداث نیروگاه‌ها نداشته باشیم در آینده با مشکل مواجه خواهیم شد.

محمودی ادامه داد: در حال حاضر ۹۰ هزار مگاوات ظرفیت منصوبه نیروگاهی در کشور از نوع نیروگاه حرارتی است که سوخت فسیلی اعم از گاز، گازوئیل و مازوت نیاز دارند، با توجه به محدودیت گاز در کشور و آلاینده‌ی محیط زیستی سایر سوخت‌ها، در سال‌های اخیر قوانین مهمی در خصوص تغییر رویه تولید انرژی در کشور تصویب و پشتوانه اجرایی آن نیز مصوب شده است.

دولت از ساخت نیروگاه‌های تجدیدپذیر همه جانبه حمایت می‌کند

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خراسان گفت: یکی از قوانین مهمی که تصویب شده است، تولید یک درصد انرژی مصرفی صنایع بزرگ توسط نیروگاه‌های تجدیدپذیر است که در این خصوص مشوق‌های مهمی برای صنایع به منظور حرکت به این سمت در نظر گرفته شده که خرید تضمینی تولید نیروگاه‌های تجدیدپذیر از آن جمله است.

او بیان کرد: طبق آمار اعلام شده توسط متخصصین ذی‌ربط، قیمت جهانی پنل‌های خورشیدی در حال کاهش است، این مهم نیز یک فرصت برای توسعه نیروگاه‌های خورشیدی است و در کنار آن وجود تونل‌های مهم باد در کشور به‌ویژه در استان‌های

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خراسان با تاکید بر حمایت همه جانبه دولت از ساخت نیروگاه‌های تجدیدپذیر، از مدیران صنایع بزرگ استان‌های خراسان خواست نسبت به ایجاد این نیروگاه‌ها وارد عمل شوند.

به گزارش ایرنا، حسین محمودی در نشست هم‌اندیشی با مدیران صنایع بزرگ استان‌های خراسان درباره گذر از اوج بار ۱۴۰۳، در مشهد با اشاره به میزان سرمایه‌گذاری دولت طی ۲ سال اخیر در صنعت برق کشور افزود: در این مدت هشت هزار مگاوات نیروگاه حرارتی در کشور ایجاد شده که یک رکورد محسوب می‌شود.

او بیان کرد: در حال حاضر دنیا به سمت احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر در حرکت است، در این راستا با قوانین جدیدی که از سوی مجلس شورای اسلامی و دولت تصویب شده است، سرمایه‌گذاران با خیال راحت می‌توانند نسبت به سرمایه‌گذاری در ایجاد نیروگاه‌های تجدیدپذیر وارد عمل شوند و نسبت به بازگشت سرمایه خودنگرانی نداشته باشند.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خراسان اظهار کرد: خوشبختانه صاحبان صنعت متوجه وخامت اوضاع شده‌اند و می‌دانند که دیگر نمی‌شود با در پیش گرفتن رویه‌های گذشته انرژی تولید کرد و باید در این بخش تغییراتی لحاظ شود.

او رشد مصرف سالانه برق در کشور را بیش از ۶ درصد دانست و گفت: در این راستا باید رویکرد جدیدی در تولید انرژی و نحوه مصرف آن در کشور



## مدیر عامل توانیر: امکان صادرات برق تجدیدپذیر فراهم شد

رجبی مشهدی درباره تمهید دیگری که در این دستورالعمل برای سرمایه‌گذاران در نظر گرفته شده، افزود: در مواقعی که سرمایه‌گذاران نتوانند به دلایلی نظیر تعمیرات یا موارد مشابه، برق موردنیاز را تامین کنند وزارت نیرو، از بازار منطقه‌ای برق یا تابلوی بین‌المللی برق بورس انرژی اقدام به خرید برق و صادرات آن می‌کند. او گفت: وزارت نیرو شرایط لازم را برای سرمایه‌گذاران جهت امکان تبادل برق یا واردات آن جهت مشارکت در تامین برق موردنیاز کشور در دوره اوج مصرف تابستان نیز فراهم کرده است.

مدیر عامل شرکت توانیر ادامه داد: انتظار می‌رود با ابلاغ این دستورالعمل سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های تجدیدپذیر کشور رشد قابل توجهی داشته باشد و به واسطه اختلاف قیمت بسیار بالایی که در کشورهای همسایه باقیمت داخلی وجود دارد سرمایه‌گذاران بتوانند با احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر در کشور برق موردنیاز آن کشورها را تامین کنند و علاوه بر کمک به شبکه سراسری برق کشور در ایام ناترازی از سود قابل توجهی نیز برخوردار شوند.



پنجره‌ایران؛ مدیر عامل شرکت تولید، انتقال و توزیع نیروی برق ایران (توانیر) گفت: امکان تخصیص بخشی از ظرفیت مبادی صادراتی به نیروگاه‌های تجدیدپذیر با ابلاغ مصوبه وزارت نیرو مبنی بر صادرات برق تجدیدپذیر فراهم شد. به گزارش ایرنا، علی‌اکبر محرابیان وزیر نیرو چندی پیش از تلاش برای فراهم کردن امکان صادرات برق برای تولیدکنندگان نیروگاه‌های تجدیدپذیر خبر داد. محمود کمانی معاون وزیر نیرو هم گفته بود که تولیدکنندگان برق از نیروگاه‌های تجدیدپذیر می‌توانند ۸ ماه از سال برق خود را صادر کنند. او تاکید داشت: سه کشور ترکیه، پاکستان و افغانستان می‌تواند مقصد صادرات برق تجدیدپذیرها باشند.

مصطفی رجبی مشهدی، سخنگوی صنعت برق نیز در گفت‌وگو با ایرنا گفته است: بر اساس این مصوبه در صورتی که ظرفیت مازاد برای خطوط صادراتی برق کشور وجود داشته باشد مجوزهای لازم جهت سرمایه‌گذاری در حوزه نیروگاه‌های تجدیدپذیر، برقایی و حتی ذغال سنگ سوز به سرمایه‌گذاران متقاضی واگذار خواهد شد.

او در باره دستورالعمل ذکر شده خاطر نشان کرد: امکان صادرات برق برای سرمایه‌گذاران این نیروگاه‌ها به مدت ۸ ماه در سال فراهم شده و سرمایه‌گذاران می‌توانند علاوه بر احداث نیروگاه تجدیدپذیر یا برق‌آبی نسبت به افزایش ظرفیت صادراتی شبکه برق کشور اقدام کنند.

سخنگوی صنعت برق با تاکید بر اینکه تامین برق هموطنان در داخل کشور همیشه در اولویت بوده و هست افزود: در ۴ ماه ایام اوج مصرف برق در کشور که با ناترازی تولید و مصرف مواجه هستیم، این نیروگاه‌ها موظف به عرضه برق برای مصارف داخلی در بورس انرژی هستند.

رجبی مشهدی ادامه داد: سرمایه‌گذاران می‌توانند با افزایش ظرفیت شبکه صادراتی، امتیاز استفاده از آن شبکه را برای مدت معینی در اختیار داشته باشند که موجب کسب درآمد صادراتی نیروگاه‌ها خواهد شد و با افزایش تبادلات ظرفیت صادرات و واردات کشور می‌تواند به پایداری شبکه برق کشور هم کمک کند.

مدیر عامل شرکت توانیر خاطر نشان کرد: در این دستورالعمل پیش‌بینی شده که در بورس انرژی یک بازار برای مبادلات برون‌مرزی جهت صادرات و واردات کشور فراهم شود و صنایع یا نیروگاه‌های مختلف و سرمایه‌گذاران از آن استفاده کنند.

## منابع حساب بهینه‌سازی مصرف انرژی در سال ۱۴۰۳ تعیین شد

مطابق سازوکار مندرج در ماده (۴۶) قانون برنامه پنج‌ساله هفتم پیشرفت نسبت به صدور گواهی صرفه جویی انرژی، با اولویت گواهی‌های مربوط به صرفه جویی مردم و همچنین طرح (پروژه) های بهینه سازی انرژی به شرح زیر اقدام نماید:

۱-۲- از طریق وزارت کشور (با همکاری شهرداری های کشور) تا سقف پنجاه هزار میلیارد (۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰) ریال در قالب ارتقاء و نوسازی ناوگان حمل و نقل درون شهری

۲-۲- از طریق وزارت نیرو تا سقف چهار هزار میلیارد (۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰) ریال در طرح های تولید برق تجدیدپذیر و همچنین طرح های تعویض کولرهای آبی و گازی فرسوده با کولرهای کم مصرف

۳-۲- از طریق وزارت صنعت، معدن و تجارت تا سقف سی هزار میلیارد (۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰) ریال در طرح های اسقاط خودروهای فرسوده و جایگزینی با خودروهای کم مصرف، هیبریدی و برقی

۴-۲- از طریق وزارت راه و شهرسازی با همکاری وزارت کشور تا سقف پنجاه میلیارد (۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰) لایر در طرح‌های نوسازی ناوگان فرسوده برون شهری

۵-۲- از طریق وزارت نفت تا سقف چهار هزار میلیارد (۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰) ریال در طرح های جایگزینی و نصب بخاری کم‌مصرف و بهسازی سامانه (سیستم) گرمایشی در موتورخانه های موجود. (با اولویت مدارس و مراکز نیروهای مسلح)

پنجره ایرانیان؛ نمایندگان مجلس شورای اسلامی دولت را مکلف کردند تا در سال ۱۴۰۳ یک درصد از منابع حاصل از صادرات نفت خام، میعانات گازی و خالص صادرات گازی طبیعی و پنج درصد از سود شرکت‌های تابعه وزارتخانه‌های نفت و نیرو را به صورت ماهانه به حساب بهینه سازی مصرف انرژی واریز کند.

به گزارش ایسنا، نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جلسه علنی بررسی گزارش کمیسیون تلفیق لایحه بودجه ۱۴۰۳ کل کشور در بخش درآمدی، بند الحاقی ۴ تبصره ۴ لایحه را به تصویب رساندند.

بر اساس بخش درآمدی بند الحاقی ۴ تبصره ۴ لایحه بودجه:

۱. دولت مکلف است یک درصد از منابع حاصل از صادرات نفت خام، میعانات گازی و خالص صادرات گازی طبیعی و پنج درصد از سود شرکت های تابعه وزارتخانه های نفت و نیرو (به صورت علی الحساب) و نیز ده درصد از منابع حاصل از عواید فروش پروپان و بوتان (گاز مایع) و مایعات گازی شرکت‌های تابعه وزارت نفت را به صورت ماهانه به حساب بهینه سازی مصرف انرژی واریز نماید. همچنین وزارت نفت مکلف است نسبت به پرداخت عوارض معادل پنج هزار (۵۰۰۰) ریال به ازای هر مترمکعب گاز مشعل از محل منابع داخلی شرکت‌های تابعه ذیربط خود به حساب بهینه سازی مصرف انرژی به صورت ماهانه اقدام نماید.

۲. به منظور شکل گیری بازار بهینه سازی مصرف انرژی، دولت مکلف است

## کاهش گازهای گلخانه‌ای معطل استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر

PDF Compressor Free Version



خودکفایی در زمینه تامین انرژی صورت پذیرد. مهندس نصری، مدیر عامل یکی از شرکت‌های صنعتی نیز در این مراسم به معرفی اهداف این همایش پرداخت و گفت: فناوری الکترونیکی کاربردهای متنوع و متفاوتی دارد. عمده‌ترین این کاربردها در صنایع پتروشیمی و بخصوص صنعت کلرآلکالی، تولید PVC و همچنین فناوری مبتنی بر تولید هیدروژن سبز با الکترولیز آب است که بومی‌سازی این صنعت را برای آینده کشور اجتناب‌ناپذیر می‌کند.

او افزود: هیدروژن سبز سوخت آینده است. تا سال ۲۰۵۰ میزان انتشار هیدروکربورها به فضا به صفر خواهد رسید. سرمایه‌گذاری تدریجی و منظم ادواری باید در دستور کار قرار گیرد و تا ۱۰ سال آینده وابستگی ما به بازار جهانی بسیار زیاد خواهد شد. تا سال ۲۰۵۰ بیش از هزار میلیارد دلار در این بخش سرمایه‌گذاری خواهد شد و تمامی کشورهای دنیا و در رأس آن‌ها چین، هند و آمریکا سرمایه‌گذاری در این بخش را شروع کردند. لذا تامین انرژی آینده کشور و ایجاد بستر عدم وابستگی از اهم وظایف ماست.

فریدون محمدی، مدیر عامل یکی دیگر از شرکت‌ها به معرفی دستاوردهای این شرکت دانش‌بنیان در زمینه صنعت کلر آلکالی پرداخت و گفت: این شرکت دانش‌بنیان اولین و تنها تولیدکننده محلول و غشای پلیمری تبادل یونی (نیونو فلمیون) در ایران و غرب آسیاست. این شرکت پس از سال‌ها تحقیق و توسعه تحت لیسانس پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران محصولات غشایی پرفلوتورینه خود را برای طیف وسیعی از مصرف‌کنندگان عرضه می‌کند.

فناوری حاصل از دانش با راه‌اندازی معاونت فناوری، گفت: در زمینه کلرآلکالی ما از همان ۲۰ سال پیش فعالیت خود را در سطح آزمایشگاهی آغاز کردیم و پایلوت نیمه‌صنعتی غشاهای کلرآلکالی را ساختیم و هم‌اکنون خط تولید صنعتی غشاء آماده راه‌اندازی است. رئیس پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران با اشاره به اهمیت محیط‌زیست و حفاظت از آن، گفت: طبق برنامه‌ریزی مجامع علمی دنیا تا سال ۲۰۵۰ میلادی (۱۴۳۰ شمسی) میزان انتشار گازهای هیدروکربونی به فضا به صفر خواهد رسید. بهترین جایگزین شناخته شده برای جایگزینی انرژی فسیلی انرژی حاصل از هیدروژن، انرژی خورشیدی و انرژی باد است. به صفر رسیدن مصرف انرژی فسیلی به عنوان از دست رفتن بخش مهمی از منابع مالی کشورهایی مانند ایران است، لذا لازم است که برنامه‌ریزی لازم برای حفظ و ارتقاء منابع مالی و

پنجره ایرانیان؛ مسعود اسفنده رئیس پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران با بیان اینکه تا ۱۴۳۰ میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای جهان باید به صفر برسد، گفت: برای تحقق آن نیاز است به سمت انرژی تجدیدپذیر حرکت کنیم.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران، رئیس پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران در افتتاحیه اولین همایش بومی‌سازی صنعت کلرآلکالی که با همکاری این پژوهشگاه و شرکت‌های دانش‌بنیان در محل پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران برگزار شد، به معرفی این پژوهشگاه پرداخت و از آمادگی این پژوهشگاه در گروه‌های مختلف پژوهشی برای تقویت ارتباط با صنایع پتروشیمی در زمینه توسعه دانش و فناوری کلرآلکالی خبر داد. او با اشاره به تلاش ۲۰ ساله پژوهشگاه برای ایجاد

## مرکز ارائه خدمات انرژی‌های تجدیدپذیر راه‌اندازی شد

و سایر ارگان‌ها حضور دارند؛ بنابراین مراجعین به مرکز می‌توانند پرسش‌های خود را با نمایندگان ارگان‌ها در میان بگذارند.

صالحی گفت: همچنین مرکز خدمات دارای بخش نمایشگاه دائم است و در این نمایشگاه، محصولات و تجهیزات نیروگاه‌های تجدیدپذیر قرار دارد و شرکت‌های فعال در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر پاسخگوی سؤالات مراجعین هستند و مشاوره‌های لازم را به صنایع ارائه می‌دهند.

او خاطر نشان کرد: در مرکز خدمات سالی برای ارائه مطالب به مراجعین وجود دارد. در این بخش قوانین و مقررات، موارد فنی و اقتصادی مرتبط با احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر به مراجعین توضیح داده می‌شود.

رئیس هیات مدیره ساتکا گفت: باتوجه به تصویب قوانینی مانند ماده ۱۶ قانون جهش تولید دانش‌بنیان مبنی بر الزام صنایع با دیامند بیشتر از یک مگاوات به تامین ۱ تا ۵ درصد از برق مصرفی خود از انرژی‌های تجدیدپذیر، استقبال صنایع بزرگ برای احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر زیاد شده است و صنایع سؤالات بسیاری دارند که می‌باید پاسخ داده شود.

صالحی افزود: ما ضمن برگزاری سری سمینارهایی در استان‌های کشور، تصمیم گرفتیم که یک مرکز خدمات نیز راه‌اندازی شود تا صنایع بتوانند به‌صورت حضوری مراجعه و سؤالات خود را در میان بگذارند.

پنجره ایرانیان؛ رئیس هیات مدیره انجمن سازندگان و تامین‌کنندگان کالا و خدمات انرژی‌های تجدیدپذیر (ساتکا) گفت: مرکز خدمات انرژی‌های تجدیدپذیر این انجمن باهدف تسهیل و تسریع در کار احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر امروز راه‌اندازی شد. به گزارش ایسنا، حمیدرضا صالحی، در مراسم افتتاح مرکز خدمات انرژی‌های تجدیدپذیر، گفت: مراجعین به مرکز خدمات، صنایع متقاضی احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر (خورشیدی) و همچنین مشترکان خانگی هستند. همیشه این نیاز احساس می‌شد که متقاضیان احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر نیازمند مشاوره حضوری و اختصاصی از طرف بخش خصوصی و نیز ارگان‌های مرتبط در یک محل متمرکز هستند.

او هدف از راه‌اندازی این مرکز را مشاوره حضوری و تخصصی به متقاضیان احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر (خورشیدی) دانست و افزود: بدین ترتیب که به متقاضیان از قبل وقتی اختصاص داده می‌شود، تا در آن زمان مشخص شده در محل حاضر شده و به بخش پنجره واحد ارگان‌ها، بخش ارائه و بخش نمایشگاه دائمی مراجعه کنند.

رئیس هیات مدیره انجمن ساتکا خاطر نشان کرد: در مرکز خدمات، بخش پنجره واحد ارگان‌ها وجود دارد. در این بخش نمایندگان ارگان‌های مرتبط با نیروگاه‌های تجدیدپذیر شامل شرکت‌های توزیع برق، برق منطقه‌ای، سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری برق ایران (ساتبا)، بورس انرژی، شرکت شهرک‌های صنعتی



## وزیر نیرو اعلام کرد: تجدیدپذیرها به سه روش امکان صادرات برق دارند

آلودگی‌ها و مشکلاتی که در محیط‌زیست وجود دارد، ناشی از حرکت خودروها و استفاده از خودروهای فرسوده است هرچند که در گذشته قوانینی برای حل این مشکلات ایجاد شد اما آن طور که باید مورد توجه قرار نگرفت.

وزیر نیرو با تأکید بر این که خودروهای برقی بخشی از مشکلات محیط‌زیست را برطرف خواهد کرد، اظهار کرد: در حد امکانات خودمان در این زمینه حرکت خواهیم کرد و امیدواریم طرح جامع برای ایستگاه‌های شارژ داشته باشیم. به گفته محرابیان طبیعتا در حد خودروهای موجود مشکلی برای تأمین برق نخواهیم داشت اما در مسیر توسعه باید به فکر ایستگاه‌های شارژ و ذخیره‌سازی باشیم. تراز سالانه ۸۰ درصد صادرات و ۲۰ درصد واردات است او با اشاره به آخرین وضعیت صادرات و واردات برق در کشور، گفت: بر مبنای انرژی، ۸۰ درصد ظرفیت صادرات و ۲۰ درصد ظرفیت واردات وجود دارد اما سیاست دولت مبادله انرژی است. محرابیان بایان اینکه تراز سالانه ۸۰ درصد صادرات و ۲۰ درصد واردات است و میزان آن در شرایط مختلف متفاوت است.

او بایان اینکه مجموع سرمایه‌گذاری در بخش برق ۷۵۷ هزار میلیارد تومان بود، البته در این عدد نیروگاه‌های تجدیدپذیر نیست، اظهار کرد: در بخش آب و فاضلاب ۱۰۵ هزار میلیارد تومان پروژه هدف‌گذاری شده و در بخش آب ۳۶۲ هزار میلیارد تومان پروژه هدف‌گذاری کردیم و مجموعا ۱۲۲۴ هزار میلیارد تومان بالغ بر ۳۰ میلیارد یورو پروژه هدف‌گذاری شد.

به گفته وی از مجموع این پروژه‌ها بیش از ۴۰۰ هزار میلیارد تومان به بهره‌برداری رسیده است، بخش تولید و افزایش ظرفیت برق سه عدد ۱۰ هزار مگاوات را وعده دادیم که اقداماتی در این باره انجام شد.

بهره‌برداری رسیده که از طریق پست بکتوبک تأمین ۶۰۰ مگاوات برق را فراهم کرده است.

او بایان اینکه این خط می‌تواند عکس عمل کند، یعنی در زمان نیاز برق وارد کنیم، گفت: تجدیدپذیرها از طریق تابلوی سبز در طول چهار ماه برق را به بخش داخلی به فروش می‌رسانند و در هشت ماه دیگر سال امکان صادرات برق دارند.

آغاز احداث ۱۱ هزار مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر وزیر نیرو با اشاره به احداث ۱۰ هزار مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر نیز گفت: نیازمند یک جراحی اقتصادی بودیم تا احداث و بهره‌برداری از نیروگاه تجدیدپذیر را بدون یارانه دولتی اقتصادی کنیم که این جراحی به خوبی انجام شد و امروز شاهد آغاز احداث ۱۱ هزار مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر هستیم و به‌زودی یک ساختگاه ۱۰۰۰ مگاواتی برای سرمایه‌گذاری ارائه خواهد شد.

محرابیان بایان این که در مناقصه ۴۵۰۰ مگاوات انرژی تجدیدپذیر جمعی از سرمایه‌گذاران کشور حضور داشتند که در این بین پنج سرمایه‌گذار مناقصه را برنده شدند اظهار کرد: ظرفیت بالایی در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر داریم که باید برای رفع ناترازی برق در کشور و حفظ محیط‌زیست از این پتانسیل بهره بیشتری ببریم.

او بایان این که نباید مصرف آب و برق توسط مشترکان پرمصرف فشار روی مشترکان دیگر بگذارد، گفت: برداشت یارانه آب و برق برای مشترکان پرمصرف و بالاتر از الگو به صورت مرحله‌ای در حال اجرا است و در دو سال اخیر در همین مسیر حرکت کرده‌ایم.

باید به فکر ایستگاه‌های شارژ و ذخیره‌سازی باشیم محرابیان به اقدامات صورت گرفته برای تأمین برق خودروهای برقی نیز اشاره کرد و گفت: بیش از ۹۰ درصد

وزیر نیرو گفت: صادرات برق توسط بخش تجدیدپذیر به سه شکل امکان‌پذیر است و اکنون این بخش می‌تواند در طول هشت ماه برق تولیدی خود را صادر کند.

به گزارش ایسنا، علی اکبر محرابیان در نشست خبری به مناسبت دهه فجر در پاسخ به سوالی درباره وضعیت صادرات برق توسط تجدیدپذیرها، اظهار کرد: یکی از جراحی‌های اقتصادی موضوع امکان صادرات برق تجدیدپذیرهاست؛ تقاضا برای تحقق این مساله سابقه طولانی دارد که تاکنون اراده انجام این کار وجود نداشت. او افزود: اکنون این ظرفیت ایجاد شده که می‌توان از آن بهره برد و با توجه به اینکه در دو سال اخیر با ناترازی برق در تابستان مواجهیم، امکان صادرات برق در دیگر فصول فراهم است.

وزیر نیرو بایان اینکه از حدود ۷۵ هزار مگاوات تقاضای مصرف برق در اوج تابستان حدود ۳۰ هزار مگاوات مربوط به وسایل سرمایشی است، گفت: با کسر این تقاضا در هشت ماه از سال امکان صادرات فراهم است.

به گفته محرابیان طبق آیین‌نامه‌ای که اخیرا مصوب شده، در نظر گرفتیم که در هشت ماه سال امکان صادرات وجود داشته باشد که بخش خصوصی می‌تواند این موضوع را امکان‌پذیر کند.

وزیر نیرو بایان اینکه بخش تجدیدپذیر می‌تواند از طریق خطوط ارتباطی وزارت نیرو و یا ایجاد کریدور اختصاصی با هماهنگی مدیریت شبکه اقدام به صادرات برق کند، اظهار کرد: در کشورهای اطراف امکان صادرات برق به صورت روزانه نیز فراهم است که می‌توان از این پتانسیل استفاده کرد.

به گفته محرابیان اخیرا دو و سه خط را افتتاح کردیم؛ یک خط برای پاکستان و یک خط بین ایران و ترکیه به



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



# رزومه

## نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت دروپنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

بوتیا آینده صنعت پروفیل را روشن می‌بینیم ... ۷۰

به فکر پنجره مردم هستیم ..... ۸۰

موفقیت‌های هافمن در یک قاب ..... ۸۸

نگاهی به استاندارد ملی ایران برای پروفیل‌های  
یوپی‌وی‌سی و تولید کنندگان دارای استاندارد .. ۹۲

آدلر تولید ملی افتخار ماست ..... ۹۴

پنجره پروفیل



# آینده صنعت پروفیل

## را روشن می بینم



### اشاره

پنجره ایرانیان: بوتیا صنعت آن طور که در معرفی شرکت در سایت رسمی آن آمده، نخستین شرکتی است که به تولید پروفیل یوپی وی سی در ایران اقدام کرده است. ایده کار هم مطابق آنچه مدیرعامل این شرکت می گفت، براساس نگاه ملی است که موسس این مجموعه داشته است. نگاهی که در آن به این موضوع توجه شده است که باید از نفت به عنوان سرمایه این کشور صیانت شود و این کار ممکن نیست مگر اینکه شیوه هایی انتخاب کنیم که به صرفه جویی بیشتر انرژی ختم شود. در منشور اجرایی و تولید این مجموعه و تعاریف اصلی آن مطابق آنچه مدیران شرکت می گویند، آمده است: سیاست اصلی و جهت گیری نهایی مجموعه بوتیا صنعت تولید و ارائه پروفیل در و پنجره یوپی وی سی با کیفیت، مطابق با استانداردهای روز صنعت و در پی آن رضایتمندی مشتریان و مصرف کنندگان در و پنجره با نام تجاری بوتیا است. لذا در این راستا این شرکت در گام اول با استفاده از مواد اولیه درجه یک تهیه شده از تأمین کنندگان معتبر و بر اساس الزامات فنی استانداردهای معتبر این صنعت اقدام به تولید پروفیل در و پنجره یوپی وی سی با کیفیت بالا و مطابق با استانداردهای داخلی و بین المللی کرده است. پروفیل یوپی وی سی بوتیا علاوه بر کیفیت بسیار بالا که قابل رقابت با بهترین پروفیل های روز دنیا است. به لحاظ تنوع سیستم های باز شو و همچنین تنوع طرح و رنگ، سبک محصول کاملی را در اختیار تولید کنندگان، شرکای تجاری و مصرف کنندگان قرار می دهد.

چندی پیش در اوایل بهمن ماه فرصتی دست داد تا در این مجموعه، مهمان آقای شهریار طهماسبی مدیرعامل و علی قاجار مدیر بازاریابی و توسعه بازار مجتمع بوتیا صنعت باشیم و درباره موضوعات مرتبط با این شرکت، گفت و گو کنیم. آنچه در ادامه آمده مشروح این گفت و گو است:





و ایده اصلی تاسیس هم همانطور که عرض کردم بر مبنای صرفه‌جویی در مصرف انرژی کار را شکل داده است.

در ایران ما یک تضاد اصلی و جنگ طولانی بین تجارت و تولید وجود دارد. اهالی تجارت معتقدند آنچه را که نیاز است، باید وارد کرد تا با سهولت در اختیار مردم قرار گیرد. بخش تولید معتقد است که خیر! اگر مزیت تولید کالایی در کشور وجود دارد مشروط به وجود توان تولید باید آن را در داخل تولید کنیم. این تضاد فکری، جنگ طولانی زیر پوست بازار ایجاد کرده است. بنابراین ممکن است مشکلاتی در مسیر تولید برای شما، مثل دیگر تولیدکنندگان وجود داشته باشد. این مشکلات چه بوده است؟

همین اول اعلام کنم که من اصلاً اعتقاد ندارم همه چیز باید در داخل کشور تولید شود. این نگاه اصلاً عقلایی هم نیست. هر کشوری یکسری مزیت‌هایی مانند مزیت جغرافیایی، مزیت اقتصادی و سایر این‌ها را دارد و می‌تواند یک یا نهایتاً چند کالا را تولید کند. اگر کشور چین را کنار بگذاریم، که هم وسعت زیادی دارد و هم جمعیت بسیار بالایی که شاید بتوانند در تمام حوزه‌ها ورود کنند، مابقی کشورها اینطور نیستند. با این حال همان کشور چین هم در تمام موضوعات اقتصادی هم‌زمان ورود نکرده‌اند و اگر دقت کنید هر چند سال یکبار در یکی از بخش‌ها متمرکز می‌شوند. در ایران با توجه به محدودیت‌هایش، به هیچ عنوان ورود به زمینه‌های مختلف

در صحبت‌های پیش از مصاحبه حرفی زدید که توجهم به آن جلب شد و در سوایقتان که در سایت هم وجود دارد، دیدم نوشته‌اید: اولین تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی در ایران. بنابراین شما احتمالاً پیش از ورود طرح و نقشه‌ای برای این کار داشته‌اید، به ویژه اینکه بر مفاهیم عرضه و تقاضا هم تاکید دارید و این نشان می‌دهد از مسائل حوزه اقتصاد نظری مطلع هستید. چرا وارد تولید یوپی‌وی‌سی شدید؟ چطور؟

بنیان این مجموعه را مرحوم پدرم آقای مهندس داریوش طهماسبی گذاشتند. ایشان در تاسیس این مجموعه دید ملی داشتند. دیدی که البته در دیگر زوایای زندگی هم کاملاً نمایان بود. در کشور ما نفت و مشتقات نفتی از سرمایه‌های اصلی است و نظر پدر این بود که باید از این ثروت ملی محافظت شود. باید اقداماتی انجام داد که این ثروت به دست نسل‌های آینده جامعه ایرانی هم برسد. ایشان می‌گفتند که نسل جدید پنجره‌ها، نسل پنجره‌های یوپی‌وی‌سی، خواهد بود. ایشان معتقد بودند باید در موضوع ذخیره انرژی جدی باشیم. یکی از مواردی که می‌تواند در صرفه‌جویی انرژی ما را یاری کند، وجود همین پنجره‌هاست. آن زمان مرحوم پدر، در اتریش با این صنعت آشنا شده و تحقیقاتی هم در این زمینه انجام داده بودند؛ تحقیقاتی که تمام جنبه‌های تولید پنجره یوپی‌وی‌سی از پروفیل تا شیشه دوجداره را در بر می‌گرفت و در نوع خود بسیار کامل بود. با انجام این تحقیقات کار شروع شد



در سایت نوشته بودند اولین تولید کننده پروفیل یوبی وی سی. اولین تولید کننده که هستید؟

بله! شرکت سال ۸۱ ثبت شد و سال ۸۴ اولین تولیدات خود را به بازار عرضه کرد. وقتی به عنوان اولین تولید کننده شروع به فعالیت می کنید با موضوعی به نام تقاضا مواجه هستید. اگر تقاضا نباشد هر تولید کننده ای که باشد با هر کیفیت محصول، با شکست مواجه خواهد شد. بنابراین شما باید بازار ایجاد می کردید چون بیش از شما این محصول به عنوان محصولی فراگیر وجود نداشته و در خاطرات بازار هم اثری از آن نبوده. به عنوان مثال وقت درباره بازار میوه ای مانند پرتقال حرف می زنید آن کالا در خاطره مشتری وجود دارد اما اگر اولین تولید کننده یوبی وی سی باشید، این محصول در خاطره مشتری نیست پس باید بازار ایجاد می کردید. تا آن مقطع مشتری پنجره با پروفیل آهنی یا آلومینیومی آشنا بود، اما اطلاعاتی از محصول شما نداشت. برای ایجاد تقاضا در بازار چه اقداماتی انجام دادید؟

آن زمان که مجموعه کار خود را شروع کرد؛ یکی از اقدامات مهم و موثر شرکت کردن در محافل تخصصی بود. یکی از مهمترین این محافل، نمایشگاه صنعت ساختمان بود که به نظرم دارای اهمیت خاصی بود چرا اینکه در آن زمان

تولیدی، توجیه اقتصادی ندارد. نمونه های زیادی هم در این زمینه وجود دارد. مثلا کشوری داریم که فقط گل تولید می کند آن هم با منابع کمتر با آبی کمتر و قیمت مناسب تر. آن کشور می شود هلند که همه بهترین گل ها را از این کشور تهیه می کنند و این موضوع کاملا عقلانی و اقتصادی است. با این توضیح عرض می کنم آن اوایل که ما کار را آغاز کرده بودیم، بیشترین مشکل ما تامین اجزای مورد نیاز بود. مثلا در آن زمان در تامین یراق آلات مشکل داشتیم بنابراین وضع طوری بود که خودمان یراق آلات مورد نیاز را وارد می کردیم. چون تامین کننده ای در داخل وجود نداشت. یا سایر اقلام را به استثنای پودر پی وی سی، صد در صد خودمان وارد می کردیم. آن زمان ما دو مساله اساسی در زمینه ارتقاء یوبی وی سی داشتیم یکی این بود که علم این کار در کشور وجود نداشت، ما کارشناسان خبره ای نداشتیم که بتوانند موضوعات مبتلا به این صنعت را به خوبی باز نمایند و به تولید کنندگان هم ایده و طرح بدهند. یکی از مشکلات این بود که آن زمان در حوزه نظری، دانش و علم کافی در این زمینه وجود نداشت. برای پر کردن این حفره کارشناسی راه از اتریش دعوت کردیم تا بیایند و به ما آموزش دهند. ما آن زمان در سه سرفصل، آموزش هایی را در زمینه پروفیل، شیشه دوجداره و در و پنجره، طراحی کردیم و با استفاده از دانش کارشناسان اتریشی، بیش از ۱۵۰ کارگاه را در این برنامه مشارکت دادیم. آن زمان کار و زمان زیادی صرف شد و به نظرم یکی از کارهای خوبی بود که در این زمینه انجام شد.







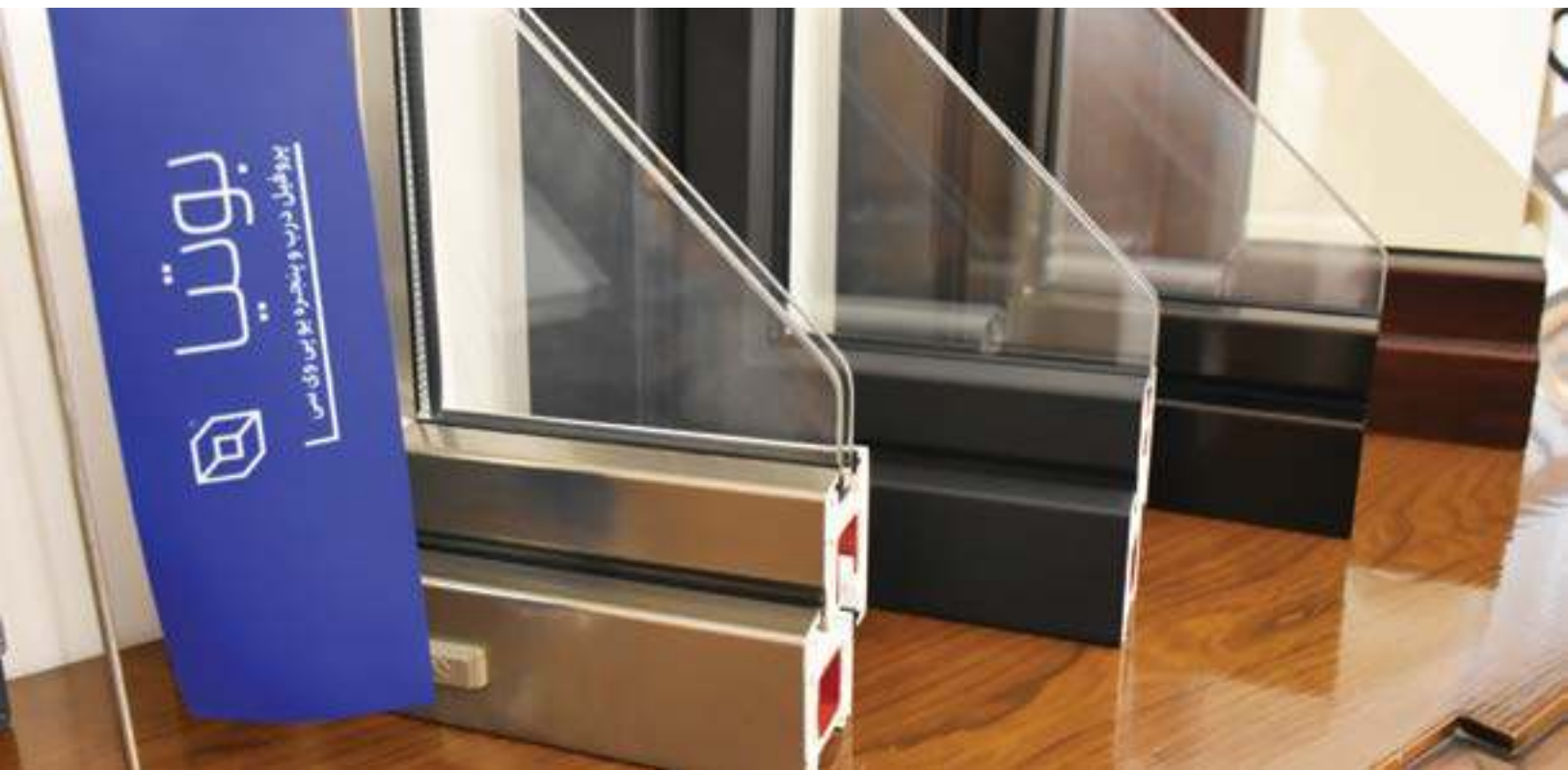
بوتیا را ببینید تایید خواهید کرد برخی از این تولیدات یک گام جلوتر از بازار است. البته تیم‌هایی هم داریم که وظیفه تحقیقات بازار را بر عهده دارد. آن‌ها مسئول این هستند تا به این اطلاع دست پیدا کنند که نیاز بازار چیست و سلیقه مشتریان چه نوعی از محصولات را بیشتر می‌پسندد. این‌ها جزو کار تیم تحقیق بازار است، که در سیاست‌های تولید در حوزه مدیریت و برنامه‌ریزی تولید لحاظ می‌شود. اما شرکت همیشه دنبال نوع‌آوری و تولید محصولات جدید است. این موضوع هم خیلی به تقاضا ربطی ندارد، گاهی محصولاتی تولید می‌کنیم که مستقل از وجود تقاضا روانه بازار می‌شوند. در مجموعه بوتیا محصولاتی تولید کرده‌ایم که تقاضای چندانی هم برای آن وجود نداشته اما سیاست شرکت این بوده که آن‌ها را تولید کند تا سید کاملی از محصولات در معرض انتخاب مشتریان باشد.

در تحقیقات بازار دو موضوع وجود دارد که به نظر با اهمیت هستند. یکی سلیقه‌یابی است و دیگری سلیقه‌سازی. در سلیقه‌یابی آن طور که در اصول تحقیقات بازار هم معرف است، فرم‌های خاصی وجود دارد که به افراد داده می‌شود و آن‌ها به سوالات پاسخ می‌دهند و از جمع‌بندی این داده‌ها ما متوجه می‌شویم که مشتری مثلا به چه رنگی علاقه دارد یا در هر کالا به چه ویژگی‌هایی توجه دارد. در این حال تولیدکننده مطابق سلیقه مشتری، محصولی را تولید و به بازار عرضه

نمایشگاه تخصصی در و پنجره وجود نداشت و چون محصول جدید بود و به قول شما خاطره‌ای از آن در ذهن مشتری وجود نداشت، در نمایشگاه‌های آن روز با همان مختصات زمان خودش، شرکت می‌کردیم و با توجه به اینکه این محصول مزایای خوبی در مقایسه با آلومینیوم سنتی و پروفیل‌های آهنی داشت، استقبال خوب بود. هم سازنده‌های ساختمان و هم کسانی که در و پنجره ساز بودند، علاقمند شدند و به سمت در و پنجره یوپی‌وی‌سی متمایل شدند. طبیعی هم بود این پنجره‌ها متعلق به آینده بود و کشش بازار به سمت آن زیاد شد.

در روند رو به جلوی بازار، به طور معمول پس از تولید و ایجاد باور در مشتری برای اینکه از این کالا استفاده کند، مساله انتخاب پیش روی مشتری مطرح می‌شود و کالا باید منطبق بر سلیقه مشتری باشد. به طور طبیعی در این موارد تیم تحقیقات بازار، وارد می‌شود و با توجه به اطلاعاتی که از بازار به دست می‌آورد، پارامترهایی را برای تولید محصولی خاص اعلام می‌کند که به طور طبیعی به تنوع در تولید می‌انجامد. شما در این زمینه چه کرده‌اید؟

ما همیشه یک قدم از بازار جلوتر بوده‌ایم به عنوان نمونه پروفیل با روکش لمینت را از همان آغاز تولید می‌کردیم و برای ما چیز جدیدی نبود. همیشه سعی کرده‌ایم در تولید محصولات، فراتر از بازار حرکت کنیم. شما اگر همین الان تنوع محصولات





## uPVC Door & Window Profile Systems

تامین کننده‌ها، تهیه می‌کنیم و از کیفیت این مواد اطمینان داریم. در این مقطع حتی اگر هزینه تولید هم افزایش یافته و به طور طبیعی مشکلاتی هم برای شرکت به وجود آمده است، اما هیچ وقت تغییری ایجاد نکرده‌ایم که مثلاً بگوییم مواد اولیه گران است و نمی‌توانیم مواد اولیه خوب تهیه کنیم و مواد اولیه دیگری جایگزین کنیم برای همین در طول زمان، حفظ کیفیت بوده است که برای بوتیا مزیت نسبی ایجاد کرده است و اگر با اهالی بازار هم صحبت کنید همه پروفیل بوتیا را با این ویژگی می‌شناسند. همیشه سطح کیفی محصولات را حفظ کرده‌ایم. به همین دلیل هم خیلی وارد موضوعات تبلیغاتی نشده‌ایم. کیفیت همچنان معیار محک مشتریان است. سیاست اصلی مجموعه بوتیا هم از روز اول همین بوده است که قرار بوده ما محصولی با کیفیت تولید کنیم و همکاری‌ها هم که با ما کار می‌کنند، دست‌چین می‌شوند. اعتقاد نداریم محصولات با برند بوتیا باید به هر قیمتی و در هر کارگاهی، پیدا شود. معتقدیم این پروفیل باید در کارگاه تولیدکننده‌ای باشد که با ساخت پنجره با کیفیت، اعتبار برند را حفظ کند. حفظ کیفیت در طول زمان عاملی است که در بازار ما را موفق ساخته است.

یکی از موضوعات که درباره شما گفته شده و منابع موثقی هم آن را تایید می‌کنند همین وجود ثبات در مجموعه شماست. برداشت عموم کارشناسان این است که وقتی خروجی خط تولید، خروجی خوب و قابل دفاعی است، یعنی اینکه تمام اجزا دارد خوب کار می‌کند. وقتی کیفیت محصول خوب باشد یعنی اینکه بخش اداری هم خوب کار می‌کند. سوال این است این ثبات چطور در مجموعه شما حفظ شده است؟

چند اتفاق هم زمان افتاده است. یکی اینکه به طور طبیعی در روند کار چیزهایی وجود دارد که شما به عنوان تولیدکننده بلد نیستید. ما این ویژگی را داشتیم هر جا که چیزی را بلد نبودیم، از آن‌هایی که بلد بودند، پرسیدیم و یاد گرفتیم. روز اول در خط تولید پروفیل یا شیشه، ما چیزی را نمی‌دانستیم. از کارشناسان خبره دعوت کردیم تا راه و مسیر درست را به ما یاد دهند. دوم اینکه سعی کردیم همیشه از تامین‌کنندگان معتبر که در سطح جهانی کار می‌کنند و نامی خوب دارند، استفاده کنیم. سوم اینکه مواد اولیه‌ای که وارد کارخانه می‌شود، هیچ‌کدام بدون تست وارد خط نمی‌شوند. چه تست‌هایی که داخل شرکت انجام می‌شود و چه تست‌هایی که بیرون از شرکت انجام می‌شود. موضوع بحث خود تولید است. ما

می‌کند. در سلیقه‌سازی اینطور نیست شما به عنوان تولیدکننده با استخدام کارشناسانی مطابق با مقوله‌های علمی، رنگ، فرم و ... را انتخاب می‌کنید و محصول به بازار عرضه می‌شود و مشتری به سمت محصول شما متمایل می‌شود و سلیقه‌اش را در این تولید می‌بیند. در این مسیر با کدام یک از این رویکردها وارد بازار شدید؟

با هر دو شیوه. به عنوان نمونه برای تولید پروفیل رنگی از مشاورین هنری در حوزه طراحی و معماری کمک گرفتیم و آن‌ها پیشنهادهای دادند. در بخش دیگر هم کالا و محصولاتی که در بهترین بازارهای دنیا عرضه می‌شده، آورده‌ایم، نمایش داده‌ایم و توسط مشتریان انتخاب شده است.

بازار تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی، بازار بسیار گسترده‌ای است. همین الان وقتی در بازار گشتی بزیند انواع و اقسام پروفیل را با نام‌ها مختلف می‌بینید. هر کدام از این تولیدکنندگان هم مجموعه‌ای از ادعاها را دارند. من به عنوان مشتری که در معرض بازار قرار دارم و می‌توانم انتخاب‌های مختلفی را داشته باشم، چرا باید پروفیل‌های بوتیا را انتخاب کنم؟ چه ویژگی‌هایی مرا به این سمت میل می‌دهد؟ ما همواره سعی کرده‌ایم بهترین محصول و خدماتی را که می‌توانیم تولید و ارائه کنیم، تولید کرده و در اختیار مشتریان قرار دهیم.

با پوزش از اینکه کلام‌تان را قطع می‌کنم. بهترین یک صفت است و قابلیت سنجش ندارد. وقتی از پسوند «ترین» برای توصیف استفاده می‌کنیم مانده بهترین، خوب‌ترین و ... باید شواهدی در دست باشد که بتوانیم این صفات را با آن بسنجیم. درست است؟

مهمترین ویژگی‌ای که داریم استمرار حرکت شرکت بر مدار کیفیت است. ما ۲۰ سال است که پروفیل یوپی‌وی‌سی، تولید می‌کنیم. در این مدت با پشتکار و زحمات همکاری‌هایی که در این حوزه با بوتیا در زمینه ساخت پنجره همکاری داشتند به حفظ کیفیت در طول زمان مشهور شده‌ایم. به این معنا که در طول سال‌هایی که در حال تولید پروفیل بوده‌ایم، فراز و فرود کیفی نداشته‌ایم. اینطور نبوده که چند سال با ماه کیفیت محصولاتمان بد باشد، بعد خوب شود یا برعکس. همیشه بر مدار حفظ کیفیت حرکت کرده‌ایم و آن را ادامه خواهیم داد. در زمانی که تحریم شدید یا در زمان‌های مختلف نوسان قیمت ارز، هیچ وقت از کیفیت محصول بوتیا کاسته نشد. حتی تامین‌کننده‌ها را هم تغییر نداده‌ایم و طی این سال‌ها، مواد اولیه را از بهترین





لمینیشن تولید و در اختیار همکاران محترم قرار می‌گیرد. محصول دیگر این مجتمع شیشه‌های دو و سه جداره و شیشه‌های تزئین شده (دکوراتیو) است. شیشه‌های دو جداره تولیدی به صورت صنعتی به روش Inline gas filling در بالاترین سطح کیفیت به بازار عرضه می‌شود. در زمینه شیشه‌های تزئین شده نیز با تنوع طرح و رنگ بالا قدرت انتخاب بسیاری در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد.

**حالا که بحث تولید پروفیل است بد نیست این سوال هم پاسخ داده شود یکی از مواردی که در ارزیابی پروفیل‌ها همواره گفته می‌شود و عده‌ای بر آن تاکید دارند، تعداد کانال‌های پروفیل است. این کانال‌ها چه ویژگی‌ای دارند؟**

احتمالا بارها اصطلاح سه‌کاناله، چهارکاناله و پنج کاناله را در میان پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی شنیده‌اید. داستان از این قرار است که عرض متداول پروفیل در ایران عرض ۶۰ میلی‌متر است که به آن پروفیل سری ۶۰ می‌گویند. در دنیا استفاده از پروفیل سه کاناله مرسوم است. شما می‌توانید این کانال‌ها را زیاد کنید اما چه اتفاقی می‌افتد؟ اولین اتفاق این است که باعث می‌شود آن کانال میانی که محل استقرار پروفیل تقویتی است، کوچک و کوچکتر می‌شود. در دنیا زمانیکه پروفیل با عرض بیشتر تولید می‌شود تعداد کانال‌ها را اضافه می‌کنند، یعنی پروفیل سری ۶۰ معمولا بصورت سه کاناله تولید می‌شود و پروفیل‌های با عرض بیشتر مثلا سری ۷۰ و ۷۵ و ... با تعداد کانال‌های بیشتر تولید می‌شود. اما در ایران به‌نای پروفیل همان ۶۰ باقی مانده و تعداد کانال‌ها هر روز افزایش یافته است نتیجه این که آن کانال میانی که محل قرار گرفتن گالوانیزه است، کوچک و کوچکتر شده است و به طور طبیعی در این حالت مقاومت مکانیکی پروفیل هم، کم و کمتر می‌شود. ضمن اینکه در این مورد باید به این نکته هم توجه کرد که همان پروفیل که مثلا می‌گویند ۵ کانال است، کانال‌های پروفیل با چه ضخامتی تولید می‌شود؟ بنابراین تعداد کانال‌ها یا محفظه‌ها به خودی خود پارامتر مثبت و مزیت خاصی محسوب نمی‌شود.

**در میان تولیدکنندگان صنایع مختلف کشور موضوعی رسوم شده که خیلی‌ها از دورن همین صنایع، به آن نقد دارند و آن هم موضوع تحقیقات بازار است. این نقد وجود دارد که تحقیقات بازار در حد پر کردن تعدادی فرم توسط مشتریان یا جامعه هدف است. کارشناسان معتقدند این موضوع به دلیل محدودیت در حجم نمونه‌گیری، خیلی قابل اعتنا نیست. اول این که آیا شما بخشی به نام تحقیقات بازار**

کلیه محصولاتمان را بر اساس استاندارد معتبر روز دنیا تولید می‌کنیم. ملاک کار ما در تست‌های تولید و دیگر جزئیات، همین استانداردهای خارجی و داخلی است و خیلی سخت‌گیرانه هم اینکار انجام می‌شود. که نتیجه آن صدور گواهینامه فنی مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی است که بصورت مداوم از سال ۱۳۸۸ با درجه کیفی A برای پروفیل بوتیا صادر شده است.

**در حوزه تولید، یک مثلث متصور است که یک راس آن مواد اولیه، راس دیگر ماشین‌آلات و تکنولوژی تولید و راس سوم هم نیروی انسانی است. مجموعه‌ای موفق است که به تمام این موارد دقت کند و راس‌ها را به حد استاندارد برساند تا مثلث تولید به شکل یک مثلث متساوی‌الاضلاع دربیاید. برای هر کدام از این موضوعات چه کرده‌اید؟**

کاملا با شما موافقم. در تولید با کیفیت همه این موارد با وزنی خاص دخیل هستند. شما مواد اولیه خوب داشته باشید، نیروی انسانی ماهر و ماشین‌آلات خوب نداشته باشید، کار خوب پیش نمی‌رود. ماشین‌آلات خوب داشته باشید مواد اولیه و نیروی انسانی متخصص نداشته باشد باز هم کار درست در نمی‌آید به همان نسبت ماشین‌آلات خوب داشته باشید اما نیروی انسانی و مواد اولیه خوب نداشته باشید باز هم تولید کالای با کیفیت، امکان‌پذیر نخواهد بود. این‌ها همه باید به صورت متوازن با هم رشد کند و کیفیت آن‌ها حفظ شود. ما در بخش‌های مختلف با قراردادن فیلترهایی مناسب، سعی در حفظ و ارتقای وضع موجود این سه رکن داشته‌ایم. به این دلیل که هیچ وقت دنبال سود حداکثری نبودیم، هزینه‌های زیادی در هر بخش انجام داده‌ایم تا بتوانیم کیفیت را حفظ کنیم و بر همین اساس هم برای رعایت استانداردها هیچ وقت محدودتی قائل نشدیم که قرار باشد از کیفیت این سه راس بزنیم تا در نهایت کیفیت محصول، خراب شود. دلیل موضوع هم این است که کیفیت برای بوتیا خط قرمز است و این موضوع را در طول این سال‌ها همواره ثابت کرده‌ایم.

**در حال حاضر چه محصولات تولید می‌کنید؟**

تولیدات این مجتمع شامل انواع مقاطع پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی در قالب سیستم‌های لولایی و کشویی است. علاوه بر پروفیل‌های سفید یوپی‌وی‌سی، پروفیل‌های تولید شده این شرکت با تنوع طرح و رنگ فراوان با استفاده از بهترین روکش‌های لمینت تولید شرکت Renolit آلمان به وسیله به روزترین ماشین‌آلات



درباره بخش اول سوال باید بگویم که «بستگی دارد». ما برنامه‌ای خاص را در این زمینه اجرا می‌کنیم و کسانی که با پروفیل بوتیا کار می‌کنند باید حداقل‌هایی را در کار رعایت کنند. هر مجموعه‌ای که برای خرید پروفیل بوتیا در خواست می‌دهد، سعی ما این بوده و هست که قبل از فروش پروفیل ارزیابی کاملی از شرایط تولید متقاضی صورت بگیرد و پس از احراز شرایط شرکت فروش انجام شود. حالا اینکه صددرصد در این کار موفق بوده‌ایم یا نه، یک بحث است که می‌توان بر اساس معیارهای درست، آن را بررسی کرد. اما این موضوع در برنامه‌های ما با جدیت دنبال می‌شود. اتفاقی که متأسفانه در صنعت ما افتاده این است که مصرف‌کننده فرق پروفیل و پنجره را لحاظ نمی‌کند و تصور این است که اگر پنجره‌ای با پروفیل برند «ایکس» ساخته شده است، لزوماً کارخانه تولید کننده پروفیل مسئولیت صفر تا صد کیفیت محصول نهایی را بر عهده دارد. در صورتی که در کیفیت پنجره موارد زیادی از قبیل پروفیل، براق‌آلات، لاستیک درزبندی، شرایط تولید سازنده‌ی در و پنجره، شیشه دوجداره، نصب و اندازه‌گیری سهیم هستند. هر کدام از این عوامل که کیفیت مناسب نداشته باشد، محصول نهایی را با ایراد روبرو می‌کند. همه این‌ها بهترین باشد اما مثلاً اندازه‌گیری خطا داشته باشد محصول با ایراد به بازار ارائه می‌شود. همه عوامل درست و با کیفیت باشند اما لاستیک درزگیر کیفیت نامناسب داشته باشد، کیفیت نهایی با اشکال مواجه خواهد شد. پروفیل خوب و پروفیل تقویتی با کیفیت فقط یک بخش کار است. هر کدام از این اجزاء که عرض کردم اگر با مشکل مواجه باشد، محصول نهایی با کیفیت نازل به بازار عرضه می‌شود و متأسفانه مصرف‌کننده نهایی، این ایراد را به حساب پروفیل ساز می‌گذارد، چون نام نشان سایر اجزاء دیده نمی‌شود. به هر حال این مجموعه عوامل است که در افزایش کیفیت موثر هستند. از این موضوع، حرفه‌ای‌ها و پیمانکاران ساختمانی که تجربه کافی دارند اطلاع دارند اما مصرف‌کننده نهایی چنین اطلاعی ندارد.

**تبلیغات وسیع که در دید مردم قرار دارد ممکن است به این موضوع دامن زده باشد. برای رفع و حل این معضل چه کاری می‌توان انجام داد؟**  
به نظرم اینکه در ذهن مصرف‌کننده نهایی، چنین نقش بسته باشد تا حدی طبیعی است چون او، لیبل روی پروفیل را می‌بیند و این گمان را دارد که آن لیبل محصول

#### در مجموعه خودتان دارید؟ و اگر دارید بر چه مبنایی، کار می‌کنند؟

ما در بحث تحقیقات بازار از متد مرسوم‌ی که وجود دارد و پرسش محور است، استفاده می‌کنیم. دلیل هم این است که مخاطب این پرسش‌ها همه مردم نیستند که بخواهیم با شیوه‌هایی فراگیر آماری و بر مبنای نمونه‌های وسیع انجام دهیم. کار ما به این دلیل با روش پرسش محور انجام می‌شود که محصول ما یک محصول تخصصی است و جامعه هدف ما محدود است. جامعه هدف ما تولیدکنندگان در و پنجره و سازندگان ساختمانی هستند و با توجه به اینکه آن‌ها هم بطور مستقیم با مصرف‌کننده نهایی در ارتباط و از نظرات آن‌ها آگاه هستند، با واسطه نظرات مصرف‌کنندگان که جامعه هدف بزرگتری هستند از طریق ایشان کسب می‌شود. به همین دلیل به همان شیوه مرسوم پرسش و پاسخ، کار تحقیقات بازار انجام می‌شود. باید این را هم توجه داشته باشیم در بازار ما مخاطب‌ها در دو بخش حضور دارند. این بازار شامل بازار نوسازی و یا بازار بازسازی است. به طور طبیعی ایده‌آل‌هایی در هر کدام از بخش‌های نوسازی یا بازسازی وجود دارد. پنجره‌سازها، مواردی را مطرح می‌کنند و ساختمان‌سازها هم موضوعاتی مد نظر دارند و ممکن است حتی مصرف‌کننده نهایی هم موضوعاتی مد نظر داشته باشد. سعی ما این است با شیوه‌هایی که در سازمان تعریف شده چه از طریق سایت، چه از طریق کاربران، با شیوه‌هایی مختلف سالی حداقل یک بار ارتباط مستقیم داشته باشیم و خواست آن‌ها را مورد توجه قرار دهیم. دوباره تاکید می‌کنم در صنایعی مانند پوشاک که مصرف‌کننده فراگیر است، شیوه‌های تحقیقات بازار به کلی متفاوت است و در صنعت ما به دلیل محدود بودن مصرف‌کنندگان ما که مونتاژ کاران هستند، شیوه‌های دستیابی به خواست آن‌ها راحت‌تر است.

**فرض کنید من مونتاژ کار هستم. اگر به شما مراجعه کنم و درخواست این را بدهم که نماینده شما باشم، می‌پذیرید؟ شما پروفیل خوب و با کیفیت عالی به بازار ارائه می‌کنید اما محصول وقتی به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رسد، ممکن است به دلیل اتفاقاتی که در مرحله مونتاژ و نصب می‌افتد، خیلی مناسب نباشد. برای تصحیح ایرادهای این مسیر چه کرده‌اید؟**





### در روند کار اختلال کیفی ایجاد شود آن هم به دلیل انحصار؟ چون خاصیت انحصار این است..

البته که ما این سیاست را نداریم که در هر منطقه، شهر یا هر تقسیم‌بندی که وجود دارد فقط یک شریک تجاری یا به قول عموم، نماینده داشته باشیم. ما به ظرفیت بازار نگاه می‌کنیم و دنبال پاسخ به این سوال هستیم که آیا در آن منطقه ظرفیت اضافه کردن یک همکار جدید وجود دارد یا خیر؟ آیا آن همکار ما در منطقه می‌تواند به نیازهای بازار و درخواست‌های موجود به موقع پاسخ مناسب بدهد؟ اگر این توان در همکاری که از قدیم در آن منطقه فعال است، وجود داشته باشد و بتواند به درخواست‌ها به موقع پاسخ مناسب بدهد که اساسا نیاز به اضافه کردن همکار جدید نیست. اما اگر جواب این پرسش منفی باشد، با رعایت آنچه درباره شرایط و ضوابط جذب همکار جدید گفته شد، از پروژه‌های قبلی که توسط متقاضی نمایندگی انجام شده، بازدید می‌کنیم و یک ارزیابی اولیه برای کیفیت کار، به دست می‌آوریم و بعد سایر مراحل طی خواهد شد. این امکان وجود دارد که فردی تقاضای همکاری داشته باشد و بر این موضوع هم تاکید کند که می‌خواهم خیلی خوب کار کنم، اما این ادعا باید پشتوانه داشته باشد. باید در گذشته کارهای خوبی انجام داده باشد. بنابراین بحث انحصار را به آن معنا نداریم، اما همکاری که از گذشته در خدمتشان بودیم، سال‌های طولانی است با ما در حال همکاری هستند و از این منظر ثبات داریم. بررسی‌هایی که داشته‌ایم نشان می‌دهد، بیشترین فروشی که داریم، به همکاری است که بیش از ده سال سابقه همکاری با بوتیا دارند. برخی هم از ابتدا با ما بودند. کسانی بوده‌اند که کیفی کار می‌کردند و می‌کنند و هنوز هم این همکاری ادامه دارد و چنین ثباتی در مجموعه ما وجود دارد و با جدیت به حفظ این روند هم اصرار داریم. ما معتقد بودیم و هستیم منافع پنجره‌ساز منافع ماست. اعتقاد داریم اگر پنجره‌ساز منافعی با هر پروفیلی تامین نشود، ممکن است با اجبار با آن شرکت همکاری‌اش را ادامه بدهد اما این همکاری شکننده است و دلبستگی بین آن‌ها وجود نخواهد داشت و در هر فرصتی امکان دارد این همکاری تمام شود بنابراین معتقد به بازی برد \_ برد هستیم.

در ایران ما خدمات پس از فروش بسیار ضعیف است. برخلاف سایر

تمام شده را هم تایید می‌کند. اما سازندگان دانش این کار را دارند با این حال ما برای حل این معضل سعی کرده‌ایم، پروفیل بوتیا در اختیار هر تولیدکننده‌ای نباشد. در گام اول پروفیل بوتیا را در اختیار کسانی قرار می‌دهیم که متخصص و کاربلد باشند. کسی که آموزش کافی دیده یا تجربه مناسب در ساخت، مونتاژ و نصب پنجره داشته باشد و به موازات این مهارت‌ها، این اعتقاد را دارد که باید کیفیت کارش بالا باشد. به همین دلیل محصول نهایی که با برند بوتیا کار می‌شود از کیفیت لازم برخوردار است. کسی که دنبال تقلب و کار کم کیفیت و این روش‌ها باشد، عموماً سراغ پروفیل بوتیا نمی‌آید. علاوه بر اینها که عرض کردم، ما در کنار این اقدامات، آموزش را هم در برنامه‌های شرکت گنجانده‌ایم. یعنی جدای از بحث تولید محصولات با کیفیت، با افرادی که با ما در حال همکاری هستند، موضوع آموزش را هم به صورت مستمر ارائه می‌دهیم. این را باید ذکر کنم که در مجموعه بوتیا صنعت، کار با این گروه‌های فنی و متخصص، نام نمایندگی ندارد، چون ما آن‌ها را جزو شرکای تجاری خود می‌دانیم. این نگاه از آنجا ناشی می‌شود که آن‌ها هم عملاً در راستای سیاست‌هایی که شرکت دارد، تلاش می‌کنند. به همین دلیل ما آموزش‌های دوره‌ای برای تیم‌های تولید، تیم‌های نصب تدارک دیده‌ایم. بخشی از این آموزش‌ها در خلال همان بازدیدهای دوره‌ای انجام می‌شود. یکی از دلایل این نوع آموزش که به صورت دوره‌ای انجام می‌شود، این است که احتمال دارد نیروهای خط تولید واحد تولیدی در و پنجره، تغییر کرده باشند و نیروهای جدید به آن‌ها اضافه شده باشند همین‌طور ممکن است ما محصول جدیدی به بازار داده باشیم. این آموزش‌ها یا به صورت گروهی انجام می‌شود یا کارگاه به کارگاه وقتی بازدید می‌شود، این آموزش‌ها هم ارائه خواهد شد. تمام این اقدامات هم برای این است که ما بتوانیم در راستای حفظ و ارتقای کیفیت نهایی، گام برداریم.

**درباره نمایندگان یا همان شرکای تجاری که می‌گویید، یکی از مسائل این است که برخی معتقدند باید ثبات در ترکیب آن‌ها وجود داشته باشد. سوال این است آیا شما در اعطای نمایندگی یا اختیار کردن شرکای تجاری، کار را به صورت انحصاری پیش برده‌اید؟ اگر پاسخ مثبت است آیا این موضوع این امکان را به وجود نمی‌آورد که**



PDF Compressor Free Version



Butia

پروفیل یو پی وی سی باروکش آلومینیوم



گواهینامه فنی مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی

استمرار کیفیت ۱۳۸۸ - ۱۴۰۲

ALUSKIN DESIGN

در یک گروه محصول مثلا پروفیل فریم یک طیف رنگ و باز شو رنگی دیگر داشته باشد و هنگامی که پنجره ساخته می شود و پروفیلها در کنار هم قرار می گیرند رنگ آنها متفاوت باشد. این مشکل ایجاد می کند. رنگ تمام تولیدات یک کارخانه در ماههای متوالی و سنوات مختلف باید یکسان باشد. و این موضوع با رعایت شرایط و ضوابط فنی و کنترل کیفیت محصول تولیدی قابل دستیابی است. شما روزی وارد مسیر تولید پروفیل شدید. کار را از یک جایی شروع کردید و مسیری نسبتا طولانی به قدمت ۲۰ سال را طی کرده اید. الان در صنعت در و پنجره کجا هستید؟

اول راه

این اول راه چه مختصاتی دارد. چرا اول راه؟ چرا وسط راه نه؟

کلا تولید محصول، چیزی نیست که به جایی برسد و بگوییم تمام شد. در تولید پایان راه معلوم نیست که بشود وسط و میانه آن را مشخص کرد. در تولید، در همه بخشها ماهیت همین است که نمی شود انتهای راه را مشخص کرد. به نظر من اگر یک مجموعه به جایی رسید که فکر کرد کار همین است و دیگر نمی توان بیشتر انجام داد، تمام است و دیگر ما در زمینه کیفیت و ... همه اقدامات را انجام داده ایم و در آخر راهش هستیم، آنجا روزی است که عملا آن مجموعه به پایان کارش نزدیک شده است.

با این اوصاف می شود گفت بوتیا مجموعه ای است که آهسته و پیوسته بوده و هست و ادامه می دهد؟ بله.

آهستگی و پیوستگی استمرار را می طلبد. به مثابه همان شعر که می گویند: رهرو آن است که آهسته و پیوسته رود؛ می شود درباره بوتیا این را ذکر کرد؟

این را باید بازار بگوید ما خودمان نمی توانیم اظهار نظری درباره این موضوع داشته باشیم

شما جایی هستید که وقتی از شما می پرسیم کجا قرار دارید می گویند: اول راه. اما اگر هم وسط و پایان کار مشخص نباشد، می توان برآوردی از آینده داد. شما آینده را در این صنعت به چه شکل می بینید؟

از چه نظر؟

نقاط دنیا که خدمات پس از فروش موضوعی بسیار مهم است در ایران این بحث جدی گرفته نشده است. مثلا در بیمه ها، هزار و یک بهانه آورده می شود تا خسارت پرداخت نشود. از سوی دیگر در بازار برای اینکه مجموعه عرضه و تقاضا در یک فرمول مناسب جا بگیرد و استحکام داشته باشد تضمین هایی برای محصول تولید شده در نظر گرفته می شود. من این را می دانم که شما با مصرف کننده نهایی رابطه مستقیم ندارید. شما پروفیل را به پنجره ساز می فروشید و او هم پنجره می سازد و در اختیار مصرف کننده نهایی قرار می دهد. شما برای کاهش این خطاهای تولید و از این دست موارد چه راهکاری اندیشیده اید؟

سیستم فرایند تولید در شرکت ما به صورت کامل اتومات است. از ابتدای فرایند یعنی نسبت ترکیب مواد و فرمولاسیون، تا فرایند اکستروژن پروفیل در مرحله تولید، هر کدام از پارامترها اگر کم یا زیاد باشد، قابل کنترل است و سیستم به صورت مدام کنترل می شود و در مواردی به صورت اتومات تغییرات را هشدار می دهد. در مبحث کنترل کیفیت نهایی محصول دو مرحله وجود دارد، مرحله اول کنترل کیفیت فرایندی محصول است که در حین فرآیند تولید انجام می شود. در این مرحله، فعالیتها، ایستگاه به ایستگاه کنترل می شود. مرحله دوم تضمین کیفیت است. در این فرآیند، یک کارشناس پس از نمونه گیری از محصول نهایی و تطابق آن با شاخص های فنی تدوین شده، تایید نهایی کیفیت محصول را صادر می کند. تضمین کیفیت تایید می کند که تمام مراحل به درستی انجام شده است. این فرایندهای کنترلی به ما کمک کرده خطاهای تولید را در مجموعه خود به حداقل برسانیم.

بگذارید تجربه خودم را از یکی از کارخانه ها که نام نمی برم، بگویم. در بازدید از یکی از کارخانه ها در حین بازدید از خط تولید، وقتی متصدی برای نشان دادن کیفیت پروفیل و رنگ آن، دستگاه را روی پروفیل قرار می داد خروجی از هر کدام از اکسترودرها که با دستگاه کنترل شد، نشان می داد رنگ پروفیلها تماما مشکل دارد. اینکه کیفیت محصول شما خوب است جای خود منظور چنین مواردی است که به هر حال ممکن است به عنوان خطای انسانی رخ دهد.

در مورد رنگ و موضوعی که مطرح کردید باید بگویم که هر نوع طیف رنگ سفیدی به تنهایی چیز بدی نیست و با توجه به انتخاب و سلیقه تولید کننده و نوع فرمولاسیون محصول به وجود می آید. موضوع رنگ موقعی مشکل ساز می شود که





## ELEGANT DESIGN

کیفیت، آینده روشنی دارد و زیاد نباید دغدغه داشت. نیاز به توسعه دارید؟

بله حتما

اگر دارید قرار است برای توسعه چه کنید؟

این موضوع چیزی نیست که تنها به ما بستگی داشته باشد. بخش بزرگ آن به سیاست‌های اقتصادی کلان کشور بستگی دارد. این موضوع بخشی به ما ربط دارد اما بخش دیگر واقعا به تولیدکننده مرتبط نیست. عوامل بیرونی زیادی در آن دخیل است. اگر الان کسی به شما بگوید به کجا خواهیم رفت، من خیلی به آن توجه ندارم چون تحلیل آینده در این شرایط بسیار مشکل است. با این حال من معتقدم آینده بسیار خوب است.

**سوالات من تمام شده است اگر موضوعی باقی مانده که ممکن است در سوالات ما نبوده یا موردی است که می‌خواهید مطرح کنید بفرمایید...**

خیر سوالات بسیار کامل بود اما مایلیم این را عرض کنم که امیدوارم تمام همکاران ما در مسیری که انتخاب کرده‌اند موفق باشند.

بحث من بازار پروفیل یوپی‌وی‌سی است. اینکه بازار آینده چگونه است و شما می‌خواهید در این بازار چه کنید؟ بگذارید کمی اقتصادی‌تر صحبت کنم. شما به عنوان تولیدکننده محصولی را به بازار ارائه می‌دهید. این در طرف عرضه است. مادامی که تقاضا وجود نداشته باشد، عرضه به تنهایی شکست می‌خورد و بازار از نظر اقتصادی فرومی باشد بنابراین در طرف دیگر بازار باید تقاضا وجود داشته باشد. تا معادله عرضه و تقاضا چفت و بست پیدا کند. بنابراین باید برآورد درستی از حال و آینده داشته باشیم. شما امیدوارانه صحبت می‌کنید و این امیدواری حتما بر اساس یک برآورد است. درست می‌گوییم؟

به نظر من آینده صنعت، آینده خوبی است. همانطور که گفتید بازار از خودش تعریف دارد. وقتی صحبت از بازار می‌کنیم باید این را هم بگوییم چه بازاری را مد نظر داریم. بازاری که مورد توجه و هدف ماست ممکن است فراز و فرود داشته باشد اما همیشه هست. وجود دارد. به هر حال عده‌ای همیشه هستند که دنبال کالای با کیفیت باشند. ممکن است در طول زمان و برحسب شرایط تعداد آن‌ها کم یا زیاد شود اما همیشه این گروه وجود خواهند داشت. به همین دلیل معتقدم آینده محصولات با



## به فکر پنجره مردم هستیم

### اشاره

پنجره ایرانیان؛ شهرک نظرآباد در اتوبان تهران-قزوین واقع شده است. جایی که در دهه ۸۰، تاسیس شد تا بخشی از واحدهای صنعتی را در خود جای دهد و نبض تولید در بخش‌های مختلف را در دست بگیرد. کارخانه آتاتک که از تولیدکنندگان پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی است، در این شهرک واقع شده است.

ساختمان آتاتک از داخل بولوار کاملاً مشخص است. نشان آتاتک روی سنگ گرانیبی نسبتاً بزرگ نقش بسته و مخاطب را با خود همراه و نقش راهنما را هم‌بازی می‌کند. حمید اطهری، مدیرعامل این مجموعه، پذیرای ماست. گفت‌وگو با احوال‌پرسی‌ها متداول اهالی صنعت آغاز می‌شود. انگار اطهری پر از درد دل است. گویی سیاست‌گذاران صنعت این کشور خیلی با اهالی‌اش، سر مدارا نداشته و خواسته یا ناخواسته فضایی را به وجود آورده‌اند که مشکلات در مسیر تولید، روزبه‌روز بیشتر می‌شود. اطهری هم بر این موضوع تاکید دارد. همان آغاز بحث را با صحبت از اوضاع کارگران شروع می‌کند. می‌گوید: همیشه این تصور در ذهنم بود که شاید بتوانیم مجموعه‌ای ایجاد کنیم که بتوان در آن تعدادی از نیروهای انسانی را گرد هم آوریم و مجموعه‌ای باکیفیت ایجاد کنیم. در تصورم این بود که شاید بتوانیم در این مجموعه خدمات مناسبی به کارگران بدهیم. در ذهنم این بود که بتوانیم برای این آدم‌ها کاری کنیم که از سطح رفاه نسبی برخوردار باشند. به‌رحال آغاز کار از این ایده من بود که می‌خواستیم مجموعه‌ای را ایجاد کنیم که متشکل از آدم‌های راضی باشد. اما شرایط این اجازه را به من نمی‌دهد. اوضاع طوری شده که دیگر نه من حرف آن‌ها را می‌فهمم نه آن‌ها حرف من را.

آتاتک را خیلی‌ها می‌شناسند کافی است از اهالی صنعت ساختمان باشی تا نامش را شنیده باشی، چون این مجموعه برخی از اولین‌ها را در صنعت دروپنجره انجام داده است. این مجموعه در مقطعی هم پروفیل و هم یراق‌آلات تولید می‌کرد و حالا صرفاً پروفیل تولید می‌کند. هفته اول بهمن ماه در دفتر کارخانه واقع در شهرک صنعتی نظرآباد پای صحبت‌های حمید اطهری، مدیرعامل آتاتک نشستیم و با او از مصائب و مشکلات تولید گفتیم و شنیدیم و از اقداماتی اطلاع کسب کردیم که این مجموعه تولید قرار است در بازار پروفیل انجام دهد. مشروح این گفتگو در ادامه آمده است:



جدید آمده و پایان کارها در صورتی صادر می‌شود که از این پنجره‌ها استفاده شود. بعد که با این نوع پنجره آشنا شدیم رفتیم و در اشتیهاد مکانی را تهیه کردیم و شروع به ساخت پنجره کردیم. من آن زمان یک ماه تا ۴۰ روز پنجره‌سازی کار کردم. پس از آن کار، بخش پروفیل‌هایی را آغاز کردیم که خودمان از ترکیه وارد می‌کردیم. کم‌کم با رشد بازار داخلی و میزان مصرف به این فکر افتادیم که خودمان پروفیل تولید کنیم.

یادم می‌آید زمانی که واردات پروفیل انجام می‌دادیم، یک پیری در ترکیه از فرهنگ تولید ایران بسیار تعریف می‌کرد و معتقد بود صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی ایران و کره با هم شروع

ما در هر شماره ممکن است مخاطبان جدیدی داشته باشیم که این احتمال هم وجود دارد بین خوانندگان مخاطبانی باشند که اطلاعی از کم و کیف صنعت دروپنجره ندارند. اگر موافق باشید در ابتدا از آغاز کارتان برای ما بگویید.

کار اصلی من ساختمان‌سازی بود و همین‌ان هم عضو انجمن انبوه‌سازان ایران هستم. آن زمان انجمن، زمانی عضویت شما را می‌پذیرفت که حداقل ۲۰۰ واحد در حال ساخت داشته باشید. آن زمان که مبحث ۱۹ رواج پیدا کرده بود، در شهرداری می‌گفتند که پنجره‌ای



بیرونی را شبرنگ می‌کنیم. این‌ها در طراحی بحث‌هایی دارد مثلا دید و خنثی کردن نور داخلی و... ما مهندسین این بود که اسفند این پروفیل را رونمایی کنیم حتی اقدامات اولیه هم انجام شده بود؛ اما نشد.

**قاعدتا فرد برای پروفیل رنگی، کار یک طرفه لمینت را انتخاب می‌کند. کاری هم که شما توصیف کردید، کار پردردسری است. حالا سوال این است چرا کسی باید این کار را انجام دهد، یعنی به سمت تولید پروفیل رنگی، یک طرف رنگی و ... برود؟**

کاری که ما در تولید پروفیل یک طرف رنگی انجام می‌دهیم، تزریق با دو دستگاه است که حتی در ترکیه و آلمان هم وجود ندارد. ما برای رنگ وقتی با آلمان هم مذاکره می‌کردیم می‌گفتند در صنعت پنجره ما از این رنگ‌ها و این نوع کار در آلمان نداریم. این کار یک نوآوری است که برای صنعت پنجره مفید خواهد بود.

**این نوآوری را خودتان انجام داده‌اید؟ منظور از ایده تا انجام است...**

بله و از کسی هم اصلا کمک نگرفتیم. کار محصول شخصی است هم ایده آن و هم اجرای آن.

**معمولا این چیزی که می‌گویید، مشکلات زیادی دارد. چون باید تزریق هم‌زمان انجام شود و به نظر می‌رسد یک مقدار سخت باشد....**

یک مقدار که نه، خیلی سخت است. دو تا قالب و «کوئست» وجود دارد و باید دو تا اکسترودر کنار هم قرار بگیرند و تزریق را انجام دهد. همین الان هم گسکت‌های ما دارند همین کار را انجام می‌دهند. ما دو نوع گسکت داریم. گسکت نرم که شیشه را نگه می‌دارد و یک گسکت سخت که در دل پروفیل می‌رود و دیگر در نمی‌آید. وقتی رفت داخل جان پروفیل دیگر خارج نمی‌شود؛ یک جایی است که این دو رویه باهم قفل می‌شوند. حالا دقیقا همین کار را در پروفیل انجام می‌دهیم. دو مواد از یک جنس است و به هم قفل می‌شوند. حالا در بخش یک طرف شبرنگ هم همین است. متاسفانه در این کارهای نوبی که انجام می‌شود، ما یک مساله اساسی داریم، در چشم بر هم زدن آن را کپی می‌کنند و چون اصل ایده و چگونگی اجرا را نمی‌دانند، نهایتا تبدیل به چیزی می‌شود، غیر از خودش. این کار هم یکی از دلایل این است که اصلا نظارت وجود ندارد. چیزی که دارد به این صنعت ضربه می‌زند به نظر من همین کپی‌های بدون مینا و مضاف بر آن، لیبل‌هایی است که دارد تولید می‌شود. درباره ایرادات کار لیبل همه کارشناسان حرف زده‌اند اما سوال درست این است: لیبل را چه کسی می‌زند؟ و پاسخ سراسر آن هم، این است که تولیدکننده. به عنوان مثال شما و صد نفر دیگر کارتان توزیع پروفیل لیبل است. دنبال این صد نفر که نمی‌شود کوجه به کوجه راه رفت و آن‌ها را رصد کرد. شما باید جلوی من تولیدکننده را بگیرید. من مجوز دارم؛ کاملا مشخص است چه چیزی باید تولید کنیم. با چه معیار و مشخصاتی. کسی که لیبل‌زدن را خط قرمز می‌داند

هم از نظر فرهنگی

و هم از نظر

به کار کرده‌اند و کره‌ای‌ها در استفاده از چوب جنگلی به جای گالوانیزه، خطا کرده‌اند. او می‌گفت که ایرانی‌ها در این صنعت، همان راه ترکیه و آلمان را می‌روند. ۵، ۶ سال بعد که ما شروع به تولید کردیم، برای خرید دستگاه به ترکیه رفتیم و برای مشورت درباره اینکه چه دستگاهی بخیریم و با چه الزاماتی، دوباره خدمت ایشان رسیدیم. او می‌گفت یادت مانده چه حرف‌هایی درباره تولید یوپی‌وی‌سی سسی زدم؟ گفت: کره هنوز چوب را به جای گالوانیزه در پروفیل‌ها استفاده می‌کند اما در ایران برخی گالوانیزه را حذف کرده‌اند و بعد چیزهایی گفت که بسیار اذیت شدم و از رفتنم پیش او کاملا پشیمان شدم. او درست می‌گفت، همین حالا به گمانم ۵۰ یا ۶۰ درصد از پنجره‌ها، اصلا گالوانیزه ندارند.

**شاید قضاوت او بر اساس یک یا دو نمونه باشد و این ممکن است خیلی به واقعیت نزدیک نباشد....**

من هم موافقم قضاوت طبق یک یا دو نمونه اساسا درست نیست اما از این موضوعات ما زیاد می‌شنویم. بگذارید یک ماجرا را روایت کنم. یکی از اعضای انجمن انبوه‌سازان تعریف می‌کرد: من با یکی از آقایان برای تولید دروینجره یوپی‌وی‌سی قرارداد بستیم. پروژه یک مجموعه دولتی بود و به‌طرف قرارداد عرض کردم روزی که بخواهم کار را تحویل بگیرم، تک‌تک پنجره‌ها را با آهن‌ریا کنترل می‌کنم. اگر یک جای پنجره آهن‌ریا را قبول نکنند، محصول را برمی‌گردانم. او هم قبول کرد. من خیلی سخت‌گیری کردم و او هم کار را تحویل داد و پول را کامل دریافت کرد. چون از سخت‌گیری‌ها اذیت شده بود یک روز با من تماس گرفت و گفت: آقای مهندس! یادت هست چقدر ما را اذیت کردی؟ خیالت راحت شده که کار را درست تحویل گرفتی؟ اما یادت باشد من داخل کار به‌جای گالوانیزه، ورقه کانال کولر استفاده کرده‌ام. این‌ها موارد مستند و نقل شده از منبع اصلی است. این موضوعات در ایران ما و موارد شبیه این مشکلات، زیاد است و مشکلاتی را در صنعت دروینجره ایجاد کرده است. ما تنها شانسسی که آورده‌ایم این است که این پنجره‌ها مثل پنجره‌های قدیم زیاد باز و بسته نمی‌شوند. زمستان می‌خواهیم گرمای داخل را حفظ کنیم و تابستان می‌خواهیم سرما را حفظ کنیم. اگر قرار بود این پنجره‌ها زیاد باز و بسته شود با توجه به گالوانیزه‌ای که برخی در آن کار می‌کنند، بسیار خطرناک است. چون لنگه پنجره، شیشه‌ای بسیار سنگین دارد و این گالوانیزه‌های ضعیف، اصلا تحمل براق و وزن لنگه پنجره را ندارد. من معتقدم اگر این‌طور پیش برویم ۵ سال دیگر از این صنعت، یک صنعت کاملا تضعیف شده باقی خواهد ماند. مضاف بر اینکه برخی از رقبای بازار هم، دارند فشارهایی می‌آورند که این محصول را از بازار حذف کنند که به نظر من تا حد زیادی موفق شده‌اند. مگر اینکه بتوانیم در تولید نوآوری داشته باشیم و در تولید محصول نهایی نیز، که همان پنجره است با همکاری انجمن‌ها نظارت بیشتری داشته باشیم.

**در شبکه اطلاع‌رسانی‌تان تعدادی از تولید برخی اولین‌ها در صنعت پروفیل، به شما نسبت داده شده است. چه مواردی هستند؟**

بله ما تعدادی از اولین‌ها را در این صنعت، انجام داده‌ایم، به عنوان نمونه اولین پروفیل پنج کانال این صنف را ما تولید کردیم اولین پروفیل رنگی را هم ما شروع کردیم که الان دوستان همه دارند تولید می‌کنند و این پروفیل را به قیمتی می‌فروشند که من خودم تصمیم گرفته‌ام آن را از چرخه تولید حذف کنم.

به‌زودی قرار است دو تا پروفیل جدید رونمایی کنیم که به گمانم بتوانیم تا پایان سال اقدام کنیم. در این پروفیل قسمت بیرونی که تزریقی است، حدود دو میل و نیم ضخامت دارد و به رنگ مشکی است و طرف داخل هم به‌طور معمول سفید است. این هم به دلیل سفارشی است که از نظر معماری کارشناسان انجام داده‌اند که داخل کار، رنگ تیره استفاده نشود. من به دو دلیل این کار را کردم. اولین دلیل این است که من چهار، پنج سال است دنبال پنجره شب‌نما هستم تا نورپردازی ساختمان‌ها با این کار تکمیل شود. تعریف شب‌نما این است که وقتی نور به آن می‌تابد، بازتاب می‌دهد اما ما می‌خواهیم کاری کنیم که پنجره در تاریکی هم نور بدهد. این کار را تا اندازه‌ای پیش بردیم و توفیقاتی هم حاصل کرده‌ایم. اما به قدری ماده اولیه گران است که نمی‌توان تمام کار پروفیل را از این مواد استفاده کرد. در تولید این محصول مشکل این بود که اگر قرار باشد داخل کار هم نور بدهد دچار مزاحمت در منزل می‌شود. برای همین ما این کار را با دو دستگاه تولید می‌کنیم که به جای آن رنگ مشکی در پروفیل دو رنگ، بخش





PDF Compressor Free Version

سال همیشه بچه‌ها را جمع می‌کنم و در فضای دوستانه با هم گپ می‌زنیم. آغاز سال جاری هم، این موضوع را خدمتشان عرض کردم؛ من اگر سرمایه‌ام را هر جای دیگر متمرکز می‌کردم، هم راحت‌تر بودم، هم سود بیشتری داشتم. اگر در اینجا را ببندم من کمترین ضرر ممکن را می‌کنم اما باز فکر که می‌کنم دلم می‌سوزد که امثال من با شوق و ذوق و با نیت خوب چنین مجموعه‌هایی را تاسیس کردیم و باید به این فکر باشیم که اگر شرایط همین‌طور باشد باید جمع کنیم و این خوب نیست. اینکه می‌گویم شرایط خوب نیست هم، کاملا واضح است با این شرایط به نظرم انتهای کار کاملا مشخص است و برای فهمیدن آن، نیاز به زور زدن نداریم.

**شما آن‌طور که در توصیف مسیری که آمده‌اید گفتید، انبوه‌ساز بوده‌اید و پنجره‌سازی هم دایر کرده بودید. به طور طبیعی می‌توانستید آنجا کارفرمای خوبی باشید. چه نیازی بود به این حوزه ورود کنید. چرا وارد تولید پروفیل شدید؟**

ببینید در فرهنگ ساختمان‌سازی ما، فرهنگ پیمانکاری حاکم است یعنی طرف حساب شما یک نفر است و با کارگران هیچ رابطه‌ای ندارید. در پنجره‌سازی هم فضا محدود است. شما عملا کارگاهی دارید با ۵ نفر یا ۱۰ نفر نیروی انسانی و باید منتظر باشید تا پنجره فروش برود تا بعد پنجره دیگر سفارش بدهند و بسازید. نمی‌توانید کار پیوسته و مداوم انجام دهید. اما همین الان انبارهای مرا ببینید کاملا پر است. من تصمیم گرفتم و بر اساس آن تصمیم، کاری را آغاز کردم که هم نسبتا بزرگ است و هم قابل توسعه، و می‌توانم کارگران زیادی را استخدام کنم و نحوه اداره کار این‌طور است که خودم با آن‌ها سروکار دارم. آن

شخصیتی آن را عملی نادرست می‌داند. من خودم به لحاظ شخصیتی و فرهنگی این کار را در شان خودم نمی‌دانم بنابراین لیبیل نمی‌زنم حتی اگر هیچ کار دیگری نداشته باشم و قرار شود تمام دستگاه‌ها خاموش باشد. ولی بسیاری از دوستان از این اقدامات انجام می‌دهند و از قضا افتخار هم می‌کنند. من بارها به خود همکاران گفته‌ام ما با این کار داریم جامعه را خراب می‌کنیم این هیچ افتخاری ندارد. ببینید ما در صنعت دچار مسائلی گوناگونی شده‌ایم. ما کارهایی می‌کنیم که آینده‌ای در آن نمی‌بینیم. این کارها ممکن است کل کیفیت در صنعت را تنزل دهد. به‌هرحال در تولید کار لیبیل، این ما (به عنوان تولید کننده) هستیم که ماشین‌آلات داریم و این اقدام را انجام می‌دهیم. این یک بخش کار است.

در این صنعت اتفاقات بدتری هم دارد می‌افتد. ما همین‌الان در صنعت دروپنجره، پروفیلی داریم که در تبریز تولید می‌شود و بازار بسیار خوبی هم دارد اما فقط قوطی است و تمام. حتی بی‌وی‌سی نیست. بی‌وی‌سی است. تولیدکننده به شوخی عنوان می‌کند که خریدار این نوع جنس در دو مقطع زمانی احساس خوشحالی می‌کند ۱- زمانی که ارزان می‌خرد. ۲- زمانی که پنجره بهتری را جایگزین می‌کند و از شر پنجره اولی خلاص می‌شود. برای تولیدکننده این بخش اصلا مهم نیست مهم، تولید یک محصول دارای بازار است. چون بازار دارد، پس تولید می‌شود.

#### دلیل شیوع این نوع تولید چیست؟

دلایل این اقدام که متعدد است اما سوال اصلی این است وقتی کنترل باشد و نظارت، آیا این افراد می‌توانند کار کنند؟ معلوم است که نه. من با تمام دورنمای انسان‌محورانه که داشتم و وارد این کار شدم، الان دیگر خسته شده‌ام. مطابق یک روال و رسم جمعی، ابتدای





## PDF Compressor Free Version



قطعاً شما این را بهتر از من می‌دانید. علاوه بر این چنانکه در سایت‌تان هم مشهود است، مجموعه شما با همکاری سازمان فنی و حرفه‌ای، کار آموزشی هم کرده است که آموزش نیروی کار اگر به معنی واقعی غیرانتفاعی باشد، در راستای انجام مسئولیت اجتماعی است. درباره این موضوع هم توضیح می‌دهید که چطور و با چه هدفی کار را انجام داده‌اید؟

من در طول کار در صنعت دروپنجره، نصاب‌هایی را دیدم که کار را به شیوه خودشان انجام می‌دادند و من را قانع می‌کردند که کار را درست انجام می‌دهند. در صورتی که کار کاملاً اشتباه بود و به دلیل نوع آموزشی که دیده بودند، باورش‌شان شده بود که کار دستی را انجام می‌دهند. همین موضوع یعنی تصحیح روندهای اشتباه، من را به این فکر انداخت که مجموعه‌ای آموزشی در این حوزه راه‌اندازی کنم. کار سختی هم بود و دو \_ سه سال هم زمان ما را گرفت. یعنی من طی این مدت مدام با سازمان در حال رایزنی بودم که بتوانم مجوز این کار را بگیرم. بگذارید داستان این را هم بگویم که چطور مجوز را گرفته‌ام. یادم نیست فامیل آن مسئول محترم سازمان چه بود. یادم می‌آید رفتم تا امضای نهایی مجوز را بگیرم. به او گفتم: ساختمان شما پنجره دارد؟ گفت: بله. گفتم راضی هستید؟ گفت: نه؛ به همین دلیل هم نمی‌خواهم این مجموعه باشد. به او گفتم: اجازه می‌دهی بیایم این‌ها را رگلاژ کنیم شاید موضوع حل شد. گفت: من از این حرف‌ها زیاد شنیدم و ... در نهایت من به‌اتفاق یکی از همکاران فنی رفتیم و پنجره را رگلاژ کردیم. پنجره درست و ایرادهایی که مدنظر او بود، برطرف شد. به همین دلیل هم امضای نهایی را انجام داد و مجوز آموزشگاه صادر شد. یک شب زمستانی او با من تماس گرفت. من تعجب کرده بودم که چه شده

موقع اصلاً به سود فکر نمی‌کردم. دیدم هم کار نوبی است و هم می‌توانم از پس آن بر بیایم و آن را انجام دهم. از همان زمان هم کار را تا امروز پیش برده‌ایم چون یک وظیفه اجتماعی نسبت به جامعه داریم و تا آینده هم پیش خواهیم برد. همین‌الان اگر اوضاع ما را مشاهده کنید، تبلیغات چندانی نداریم. بر همین اساس هم بسیاری از دوستان می‌گفتند: آتاتک دو \_ سه سال می‌رود و پنهان می‌شود و بعد به یک‌باره دورخیز می‌کند و با کاری نو خودش را نشان می‌دهد. یکبار با پروفیل پنج کانال، یکبار با پروفیل‌های دو رنگ و ... اما روند جاری در تبلیغات را ببینید؛ من به این روند متقدم. روندی که دائم توی تلویزیون و بیلبوردهای سطح شهر، در چشم باشید. خوب اگر من هم همین کار را می‌کردم و سراسر شهر را از بیلبورد پر می‌کردم و ۲۴ ساعت هم در تلویزیون می‌بودم، نهایتش می‌شد همین. سوال من از آن دوستانی که هزینه می‌کنند، این است آیا پولش را درمی‌آورند؟ من که در این صنف هستم و استخوان خرد کرده‌ام با ناکید می‌گویم بعید می‌دانم با این شیوه‌ها پول در بیاید. این‌ها هم نهایتاً یا از میدان خارج می‌شوند یا اینکه پول اضافه‌ای داشته‌اند و خواسته‌اند در این مسیر خرج کنند. در نهایت هم از بازار حذف می‌شوند. حفظ نمی‌شوند چون برای تبلیغات ۲ درصد از سود را می‌توانیم هزینه کنیم نه هر مبلغی که دلمان بخواهد.

من تصورم این است با این کارم یعنی ورود به حوزه تولید در این سطح، کاری انسان دوستانه در جهت منافع جامعه انجام داده‌ام و آن‌هایی که درک موضوع را دارند می‌دانند این‌ها اقدامات اولیه است و با توجه به شرایط اگر حرکت نوبی انجام نشود و این صنعت به حال خودش رها باشد، عملاً کار تمام است.

این‌هایی که می‌گویید در علوم اجتماعی، نامش مسئولیت اجتماعی است و







PDF Compressor Free Version



این آقای مسئول شب با من تماس گرفته است؟ گفت: من هر سال زمستان یک پتوی سربازی روی پنجره می‌کشیدم تا سرما نفوذ نکند که شاید خوابم ببرد. چند سال اسیر بودیم از وقتی این پنجره‌ها را کار گذاشته‌ایم، تنها سالی است که من لای پنجره را باز می‌گذارم تا از گرمای درون اتاق کم شود. اینقدر هوای داخل اتاق خوب شده است. به او گفتم: من دقیقاً به همین دلیل این مجموعه آموزشی را راه‌اندازی کردم. من می‌توانستم برای منزل خودم پنجره بگذارم اما به فکر پنجره شما و دیگر مردم هم بودم اما شما به عنوان یک مسئول سه سال این مجوز را به تعویق انداختید و زمان برد تا آن را تایید کنید. من بارها به دست‌اندرکاران صنعت دروینجره، به انجمن‌ها عرض کرده‌ام بیایید از این امکان استفاده کنیم و آن را توسعه بدهیم که به درد همه بخورد. با همه صحبت و عرض کرده‌ام من این مجموعه را راه‌اندازی کردم و اصلاً قصد سود از آن ندارم اگر شما احساس می‌کنید اینجا سودی مالی هم دارد بیایید این درآمد و سود متعلق به خودتان فقط آن را توسعه بدهید تا بتوان تعداد بیشتری از نیروهای دخیل در صنعت دروینجره را آموزش دهیم. بیایید فرهنگ را رواج دهیم تا کسانی بتوانند به عنوان نصاب در کار ساخت پنجره ورود کنند که مدرک آموزشگاه فنی و حرفه‌ای را داشته باشند. به سازندگان دروینجره هم همین افراد را معرفی کنیم. تا نشان دهید کسی که قرار است بیاید پنجره را نصب کند، دوره‌ای خاص را دیده است و باید دیده باشد. متأسفانه در این مسیر با ما همکاری نشد و از آن طرف هم، هر کسی که از راه می‌رسد، این صنعت را می‌زند. ما هنوز هم این کار را ادامه می‌دهیم اما کار بسیار سختی است. همه می‌گویند مسیر طولانی است چه کسی برای آموزش این همه راه را طی می‌کند؟ به‌رحال کسی که می‌خواهد دوره آموزشی را بگذراند باید هزینه بدهد اما ما گفته‌ایم ما هزینه نمی‌خواهیم. باینکه گفتیم هزینه هم نمی‌خواهیم اما استقبال چندانی از موضوع وجود ندارد. اخیراً تصمیم گرفته‌ایم و اعلام هم کرده‌ایم که هر کس می‌خواهد با پروفیل آتاک کار کند باید دوره آموزشی را بگذراند و مدرک را داشته باشد. مدرک هم طوری است که در تمام دنیا معتبر است؛ در خود اروپا به فردی که دارای این مدرک است





PDF Compressor Free Version



کار می‌دهند اما متأسفانه ما نتوانسته‌ایم این فرهنگ را ایجاد کنیم چون کار بزرگ است و ما هم دست تنها هستیم. این‌هایی که گفتیم نه برای مسئولان مهم است نه برای فنی‌حرفه‌ای مهم است و نه برای تشکل‌های صنفی اهمیت دارد.

محصول آموزش، تقویت دانسته‌ها و مهارت‌های نیروی کار است. نیروی صفر کیلومتر را با آموزش به اندازه‌ای از مهارت می‌رساند و نیروی کار در حال اشتغال را با آموزش به سطح بالاتری از مهارت می‌رساند. به طور طبیعی این میزان از آموزش می‌تواند به اشتغال نیروی کم مهارت که در این دوره‌ها شرکت می‌کند بیانجامد. این‌ها را به مسئولان انتقال داده‌اید که حتی به صورت محدود چه میزان از اشتغال‌زایی برای این دوره‌ها متصور است؟ بگذارید اینطور بگویم یک ساختمان همین نزدیک ساختند به این دلیل که بتوانند به بچه‌های بی‌سرپرست آموزش بدهند. متولی این کار، دادستان وقت بود. ساختمانی را ساختند و بسیاری از اهالی شهرک کمک کردند تا این ساختمان تکمیل شود. من به آن‌ها این پیشنهاد را دادم و گفتم شما هر قدر نیرو دارید من به آن‌ها رایگان آموزش می‌دهم و حتی آن‌ها را مشغول به کار خواهم کرد. چون بین همکاران و هم‌صنفان ما همه دنبال نیروی کاربلد و آموزش دیده هستند و می‌توان اشتغال این تعداد را تضمین کرد. اما هیچ استقبالی نشد. به‌رحال یکی از شیوه‌های کاهش جرم در مناطق جرم‌خیز، افزایش اشتغال است. خوب سوال من این است چطور باید پیشنهاد داد؟ چطور باید کار را پیش برد؟ فرض کنید این بچه‌های بد سرپرست یا بی‌سرپرست یا حتی کارتن‌خواب‌ها را جمع کردید. بعد چه؟ من آینده‌نگری کردم و برای اشتغال آن‌ها هم فکر کرده‌ام. بدون هزینه و با ضمانت اما نشد.

مطابق تعریف، دوره‌های پودمانی بر اساس نیازسنجی شغل، ایجاد می‌شود. در پودمان‌ها شیوه این است که برای شغلی خاص نیازها را در نظر می‌گیرند و آموزش‌ها بر اساس استاندارد خاصی طراحی می‌شود. سوال این است در صنعت دروپنجره استاندارد خاصی برای این آموزش‌ها وجود





**دارد و آیا شما بر اساس این استانداردها دوره آموزشی طراحی کرده‌اید؟**  
 بله، در همین زمینه با هزینه‌های زیادی کتابی در حال انتشار داریم که مدیر تولید این مجموعه مهندس سعیدی به اتفاق مهندس اولادی یکی از مسئولین فنی حرفه‌ای تدارک دیده اند و این جزوه‌ها هنوز هم برای آموزش استفاده می‌شود. درباره تمام موضوعات این صنعت مطابق استاندارد در این جزوه‌ها اطلاع‌رسانی شده است. مثلا اینکه درجه جوش چیست و چگونه باید انجام شود اما با ویراستاری جدید آن را به کتاب تبدیل کرده‌ایم و همین الان زیر چاپ است و با این نیت کار را انجام دادیم که یادگاری از ما بماند. ما این‌ها را انجام نمی‌دهیم که کسی برای ما هورا بکشد. زحماتی که کشیده می‌شود و تلاش‌هایی که برای فرهنگ‌سازی انجام می‌شود، کارهای خوبی است که باید از آن‌ها استفاده شود اما متأسفانه کسی نیست این‌ها را ببیند و از آن حمایت کند. من تصور می‌کردم با وجود این آموزشگاه صداوسیما و فنی حرفه‌ای پای کار بیایند و خودشان این مجموعه واقعا غیرانتفاعی را تبلیغ می‌کنند چون تصورمان این بود کار اساسی انجام داده‌ایم اما هیچ‌کدام از این‌ها به اهمیت موضوع پی نبردند و شاید هم برای‌شان اهمیت نداشته است. ما هم به‌رحال وقت و زمانی داریم و نمی‌شود با وجود این همه مشغله مدام پی این مساله بدویم آن‌هم جایی که صدای آدم را کسی نمی‌شنود و عملا هیچ بازخوردی ندارد.

**علاوه بر این امور که بخشی از آن واقعا امور عام‌المنفعه است، به‌رحال شما یک تولیدکننده‌اید. درباره محصولاتتان هم بگویید؟**

همان‌طور که قبل از گفت‌وگو عرض کردم ما براق‌آلات هم تولید می‌کردیم اما آن را کنار گذاشته‌ایم. ما از ابتدا پروفیل پنج‌کانال را طراحی و تولید کردیم که پروفیل خوب و باکیفیتی بود و بقیه هم آن را وارد خطوط تولید خود کردند. الان هم همین تولید را ادامه می‌دهیم چون بدون تعارف دارای کیفیت بالایی است و هنوز هم جزو پروفیل‌های خوب بازار به‌حساب می‌آید.

**طی این سال‌ها کیفیت محصول یا قالب آن را تغییر نداده‌اید؟**

نه. قالب همان قالب است. تنها کاری که کرده‌ایم این است که ما مواد اولیه قابل استفاده در تولید این پروفیل را بدون تغییر نگاه داشته‌ایم. یعنی ما اصلا مواد داخلی استفاده نمی‌کنیم و کلیه مواد اولیه‌مان خارجی است. این برای تولیدکنندگان کاملا مفهومی است که یعنی چه؟ چون بازار فراز و فرود بسیاری دارد و تامین همان مواد اولیه‌ای که از روز اول در تولید پروفیل استفاده می‌شده و با همان کیفیت به ویژه با وضع گمرک و نوسان قیمت ارز، کار بسیار سختی است. من با همکاری یک شرکت ترکیه‌ای مواد اولیه را از آلمان وارد می‌کنم. مثلا تیتان ۲۲۲۰ استفاده می‌کنیم که تمام تولیدکنندگان و متخصصان امر آن را می‌شناسند. ما در صنعت دروپنجره سه تا مقطع گالوانیزه داریم که اندازه‌های مختلفی دارند اما ما پروفیل را طوری طراحی کرده‌ایم که این سه مقطع، به یک مقطع تبدیل شود و به صورت استاندارد در پروفیل‌ها به کار برود. ما نوآوری‌های زیادی داشته‌ایم. معتقدیم اگر قرار بر درجا زدن بود که همان محصول را داشتیم و نیازی به تلاش نبود. به عنوان یک نمونه عرض می‌کنم، من دیدم جامعه نیاز به پروفیل رنگی دارد و اگر قرار باشد پروفیل را رنگ کنیم مشتری باید کلی پول لمینت بدهد یا رنگ بشود. خب این نیاز بازار را شناختیم و تولید پروفیل رنگی هم کار خیلی سختی است. بعدازآن هم به فکر شیرنگ شدن پروفیل‌ها افتادیم یا به فکر دورنگ کردن پروفیل. همه این‌ها به این دلیل است که یک قدم از سال گذشته جلوتر باشیم. ما پروفیل پنج‌کاناله را وارد بازار کردیم. این پروفیل حتی در آلمان هم نبود. به پروفیل چهار کاناله، یک کانال اضافه کردیم که کلی در عایق صدا و گرما بودن، تغییر ایجاد کرد. انجام این کار در سری ۶۰ حتی برای ترک‌ها هم بسیار جالب و جذاب بود. ما از همان آغاز در این زمینه قدم برداشته‌ایم اما وقتی انگیزه را از آدم‌ها بگیرد، کار کند می‌شود و قدم برداشتن بسیار سخت خواهد بود. وقتی من هر کاری می‌کنم و بعد یک نفر به موازات من همان کار را با لیبیل انجام می‌دهد آن‌هم با قیمت بسیار نازل (به این دلیل که از کیفیت می‌کاهد و مشتری هم دنبال قیمت پایین است و گاه به کیفیت هم توجه ندارد) نوآوری من می‌شود صفر. این‌ها که همه‌اش برای سود نیست. من نوآوری می‌کنم حتی برای این نوآوری هزینه هم می‌کنم و ممکن است سودی هم از آن نبرم اما چرا نوآوری می‌کنم؟ چون بتوانم در حد خودم به بازار روح بدهم تا بازار در تکاپو باشد. من وقتی ۵ تا ایده دارم سه تا از آن‌ها مطلقا با شکست مواجه می‌شود و از میان آن‌ها دو ایده موفق می‌شود اما همان دو تا را بعد از مدت بسیار کوتاهی کپی‌برداری می‌کنند. فقط





## PDF Compressor Free Version



کپی نمی‌کنند؛ ضعیف می‌کنند و زیر سوال می‌برند. این کار شش ماه هم، دوام نمی‌آورد. آن طرف هم نه ممنوعیتی وجود دارد، نه کنترلی وجود دارد و نه به ثبت اختراع اهمیت داده می‌شود. هیچ، وقتی فضا این‌طور پیش می‌رود، این است که واقعا انگیزه‌های ما گرفته می‌شود. وقتی من ایده‌ای را به بازار می‌آورم و هنوز به بازار نیامده آن را خراب می‌کنند، دیگر چیزی وجود نخواهد داشت. من معتقدم هیچ ایرادی ندارد که این کارها را کپی کنند اما پس از کپی، با کیفیت تولید کنند تا کار خراب و ضعیف نشود.

### قاعدا تا همه چیز استاندارد دارد و پروفیل هم همین. درست است؟

استاندارد خودش مشکل دارد. ما امسال سه ماه با استاندارد گلاویز بودیم تا بالاخره توانستیم به آن‌ها موضوعی بسیار معمولی را بقبولانیم که به نفع تمام پروفیل‌سازها باشد. روند این است که از ابتدا یک قرارداد با یک آزمایشگاه می‌بندیم که استاندارد در سال هر تعداد که نیاز باشد نمونه‌برداری می‌کند و شما این نمونه‌ها را به آزمایشگاه می‌دهید تا آزمایش و نتیجه را اعلام کنند حالا اینکه تست ضربه، تست جوش یا دیگر تست‌ها می‌تواند باشد. یک تست حرارتی هم در استاندارد تعریف شده که هر سه تا پنج سال (اگر تغییر مواد اولیه نداشته باشید)، باید یکبار انجام شود. این‌ها می‌گویند باید هر سال انجام شود. ما هم می‌گوییم کار از محکم‌کاری عیب نمی‌کند. مشکلی نیست انجام می‌دهیم. حالا من با شما به عنوان آزمایشگاه قرارداد می‌بندم اگر در سال ده بار هم آزمایش بخواهند، شما موظفی انجام دهی. بقیه لیست آزمایش ۲۰ میلیون تومان هزینه دارد اما آزمایش حرارتی ۷۰ میلیون تومان. به آزمایش حرارتی که می‌رسیم اداره استاندارد می‌گوید باید یک آزمایشگاه دیگر آزمایش انجام دهد و ما باید ۷۰ میلیون تومان به آزمایشگاه جدید بدهیم. بحث ما با آن‌ها این بود که ایرادی ندارد شما آن آزمایش‌ها که ۲۰ میلیون هزینه دارد را از ما به‌عنوان عنصر ثابت در قرارداد بپذیرید این آزمایش که ۷۰ میلیون هزینه دارد هر جا که شما بگویی ما آنجا انجام می‌دهیم و هزینه‌اش را هم می‌پردازیم. اینطور نباشد که ما ۹۰ میلیون اول سال با آزمایشگاه قرارداد ببندیم اما عملا در حد ۲۰ میلیون تومان از آن‌ها خدمات بگیریم و بعد ۷۰ میلیون تومان دیگر هم به آزمایشگاهی بپردازیم که استاندارد معرفی می‌کند. ما سه ماه دوندگی کردیم تا به آن‌ها بفهمانیم که این کار بسیار راحت حل می‌شود و هزینه‌های اضافی هم بر کارخانه‌ها بار نخواهد شد. در نهایت آن‌ها پذیرفته‌اند که موضوع چیست و الان استاندارد البرز این را پذیرفته است.

### اگر استاندارد اینطور است و اینقدر سخت می‌گیرد و برای پروفیل هم استاندارد اجباری وجود دارد پس چرا بازار در این وضع است که پروفیل بی‌کیفیت بدون استاندارد بازار را فرار گرفته است؟

آن را دیگر من نمی‌دانم باید از خود آقایان دست‌اندرکار بپرسید. این سوال را ما هم داریم و تا امروز هم پاسخی برای آن پیدا نکرده‌ایم.

### استاندارد می‌گوید وظیفه من کنترل نیست. وظیفه من این است که هر کالای جدیدی که تولید می‌شود با یک سری آزمایش‌ها بسنجم و تعیین کنیم که آیا حداقل کیفیت را دارد یا خیر؟ وظیفه بازرسی احتمالا باید در جای دیگری باشد. آیا اهالی صنف اقدامی انجام داده‌اند که تعیین کنند وظیفه بازرسی بر عهده کیست؟

بارها در صنف و صنعت درباره این موضوع بحث شده است. ما با انجمن‌ها و تشکل‌ها هم صحبت کرده‌ایم، آن‌ها هم می‌گویند ما چنین وظیفه‌ای نداریم اما سوال من این است مجوز را از چه کسی می‌گیریم؟ طبیعی است از وزارت صمت. خب همان وزارت صمت هم وظیفه دارد در جهت کنترل کیفیت در بازار اقداماتی انجام دهد. آن‌ها وقتی به من مجوز داده‌اند که در این محل پروفیل تولید کنم. آیا می‌توانم اینجا میل تولید کنیم؟ یا خارج از آن تعریف تولید کنم. این‌ها به ما مجوز داده‌اند و می‌توانند کنترل و بازخواست هم انجام دهند. همین حالا شهرک نظرآباد را ذون بندی کرده‌اند یک بخش مربوط به مواد شیمیایی، یا این ذون متعلق به بخش مواد غذایی است. سوال این است وزارت صمت که می‌تواند تا این حد کنترل کند، چرا از این تولیدکنندگان نمی‌پرسد این‌ها چیست که تولید کرده‌اید؟

مخلص کلام اینکه ما در شرایطی هستیم که یک تولیدکننده نمی‌تواند هیچ وقت پیش‌بینی و آینده‌نگری داشته باشد نمی‌تواند برنامه راه داشته باشد که آینده را به تصویر بکشد. چون هیچ چیز در صنعت ما سرچایش نیست که بتوانیم چشم‌انداز شش‌ماهه داشته باشیم و اینطور رفتن به سوی آینده، خیلی مهم می‌شود.

## موفقیت‌های هافمن در یک قاب



### اشاره

پنجره ایرانیان؛ گروه صنعتی هافمن در صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی نامی شناخته شده است. این گروه سال ۱۳۸۴ مراحل احداث کارخانه خود را آغاز کرده و در بخشی از شهرک سرمایه‌گذاری خارجی تبریز مستقر شده است. در سایت اطلاع‌رسانی این مجموعه، تاکید شده است که هافمن نخستین واحد تولیدی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی در استان آذربایجان شرقی است و کار تولید را نیز در سال ۱۳۸۶، با ۴ خط آغاز کرده است. از آن پس بارها و بارها با طرح‌های توسعه‌ای شرکت را گسترش داده‌اند و حالا به نقل از روابط عمومی این شرکت: هافمن با تبدیل شدن به یکی از برندهای معتبر بازار در سال‌های اخیر و سهم عمده‌ای از فروش بازار را به دست آورده است. هافمن در راستای رضایتمندی مشتری، درصدد اجرای طرح‌های توسعه برآمد و در نیمه دوم سال ۱۳۹۹ اقدام به راه‌اندازی کارخانه دوم خود در شهر کرد کرد. این موضوع ظرفیت تولید هافمن را در حد قابل قبولی متناسب با گسترش بازار، افزایش داده است. شعار این مجموعه مطابق آنچه «علی خیری» مدیر روابط عمومی هافمن می‌گوید «هافمن؛ پیشنهاد اهل فن» است. او این را هم می‌گوید که: پروفیل هافمن یکی از متنوع‌ترین مقاطع پروفیل دروینچره یوپی‌وی‌سی است که با زنجیره‌ای از نمایندگی‌های فروش و مونتاژکاران حرفه‌ای تا دورترین نقاط کشور را پوشش می‌دهد. ارائه خدمات پس از فروش گسترده و سرعت عمل بالا در ارائه خدمات از دیگر نکات قابل توجه و افتخارات مجموعه بزرگ هافمن است که مدیران و نمایندگان این برند همواره بر آن اصرار می‌ورزند. مجموعه هافمن علاوه بر داشتن استاندارد، گواهی‌نامه و ضمانت‌نامه‌های معتبر ملی و بین‌المللی از معدود شرکت‌های دانش‌بنیان در صنعت کشور است و همواره جزو شرکت‌های برتر صنعتی است که در همایش‌ها و جشنواره‌های مختلف استانی و کشوری مفتخر به دریافت لوح تقدیر و تندیس ویژه می‌شود.

این‌ها همه جای خود به این دلیل که برخی موفقیت‌هایی است که در زمینه تولید مطرح است و بیشتر درون سازمانی است. حتی اگر نمایی بیرونی هم داشته باشد باز هم موضوعاتی است که از درون سازمان گفته می‌شود اما همین چند وقت پیش در بهمن ماه گروه صنعتی هافمن در همایش‌ها و جشنواره‌های مختلف، موفقیت‌هایی کسب کرد. موفقیت‌هایی که با انتخاب افراد از بیرون سازمان رقم خورده و با هر چرتکه‌ای حساب کنیم، بخشی از آن مربوط به نوع مدیریت مجموعه است. مدیریتی که به قول مدیران این مجموعه از نگرهبانی شروع می‌شود و تا نقطه پایانی خط تولید امتداد پیدا می‌کند. گروه صنعتی هافمن اخیراً در چند همایش شرکت کرده و در جشنواره‌هایی هم با انتخاب هیات داوران، مفتخر به دریافت تندیس‌هایی شده است. جشنواره «امتان از کارگران نخبه»، آیین تجلیل از مدیران کنترل کیفی نمونه استان آذربایجان شرقی و جشنواره فرهنگی اقتصادی آگهی‌های بازرگانی از این قبیل است. در این مجال مروری کوتاه بر این موضوعات خواهیم داشت:



مراسم اعطای جوایز این جشنواره نیز نیمه بهمن با حضور مسئولان مختلف در سطح ملی و منطقه‌ای برگزار شد. **PDF Compressor Free Version**

مراسم تجلیل از برگزیدگان سی و پنجمین جشنواره «امتنان از کارگران نخبه، گروه‌های کار و واحدهای نمونه استان آذربایجان شرقی»، پانزدهم بهمن ماه هم‌زمان با دهه فجر در تالار پتروشیمی تبریز برگزار و طی آن از کارگران نمونه و نخبگان جامعه کار و تولید تجلیل شد.

به گزارش روابط عمومی گروه صنعتی هافمن در این جشنواره که با حضور مقامات بلندپایه استان از جمله مالک رحمتی استاندار آذربایجان شرقی، جلالیان مدیرکل خدمات اجتماعی امور کارگران وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی، حسین فتحی مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی و تعدادی از نمایندگان تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس شورای اسلامی برگزار شد، هافمنی‌ها خوش درخشیدند.

در این گزارش آمده؛ کارکنان هافمن موفق شدند در تمامی بخش‌های این جشنواره از جمله واحد نمونه، کارگروه نمونه، کارگر نمونه، روابط عمومی نمونه و رابط اداری نمونه عناوین برتر را از آن خود کنند.

شایان ذکر است گروه صنعتی هافمن در سال‌های گذشته نیز توانسته بود با به دست آوردن عناوین برتر این جشنواره، به عنوان یکی از موفق‌ترین شرکت‌های استان در زمینه منابع انسانی مطرح شود.

## درخشش مجدد هافمن با کسب ۵ عنوان برتر

سی و پنجمین جشنواره امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید در حالی منتخبان خود را معرفی کرد که کار اجرایی آن، پیش از این در چهارم مهرماه، با ثبت نام واحدهای تولیدی در این همایش شروع شده بود. مسئولان وزارت کار درباره برگزاری این همایش بارها گفته‌اند: در اجرای ماده ۱۹۵ قانون کار و با هدف نهادینه‌سازی فرهنگ خلاقیت و نوآوری، ترویج و تقویت فرهنگ کار و تلاش و تجلیل از کارگران، گروه‌های کار و واحدهای اقتصادی نمونه، جشنواره امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید هر سال برگزار می‌شود. انگیزه‌بخشی، اعتمادآفرینی و ترویج حاکمیت روح صداقت و همدلی در جامعه کار و تلاش با توجه به مسائل جامعه، نیازها و انتظارات جامعه کارگری، ایجاد زمینه و فضای مناسب برای رشد و پرورش نیروی کار و نقش آفرینی و تأثیرگذاری نخبگان جامعه کار از جمله مهم‌ترین اهداف برگزاری سی و پنجمین جشنواره امتنان ذکر شده است.

در این جشنواره ارائه شیوه‌های نوین در کار شامل بهبود مصرف انرژی و تولید، کاهش ضایعات و زمان تولید، افزایش بهره‌وری، اختراع و ابتکار شامل ساخت قطعه، دستگاه یا اصلاح فرآیند تولید، راه‌اندازی خط تولید جدید، مهندسی معکوس در انتقال و بومی‌سازی دانش و فناوری، افزایش بهره‌وری و کیفیت نسبت به نمونه‌های داخلی و خارجی از جمله شاخص‌های کارگران و گروه‌های کار و واحدهای نمونه است که در جشنواره مدنظر قرار می‌گیرد.



## انتخاب مجدد مدیر کنترل کیفی نمونه استان، از هافمن

بر اساس این گزارش گروه صنعتی هافمن همواره توجه به کنترل کیفی مستمر تولید را با هدف رسیدن با کیفیت‌ترین محصولات به بازار و جلب رضایت مصرف‌کنندگان به عنوان یکی از اصول اساسی خود در نظر گرفته و دریافت این تندیس نشان از موفقیت هافمن در این زمینه دارد.

پیش از این صحرایی مدیر کل استاندارد استان آذربایجان شرقی درباره شاخص‌های انتخاب واحدهای نمونه کیفی گفته بود: شاخص‌های مختلفی در سازمان استاندارد وجود دارد که بر اساس آن واحدهای نمونه کیفی انتخاب می‌شوند از جمله کیفیت کالا، نحوه بسته‌بندی، کمیت کالا و ... ویژگی‌های مختلف دیگر که هر کدام از آن‌ها بر اساس تعاریف مشخص انتخاب شده‌اند. او درباره انتخاب‌های واحدهای نمونه نیز افزود: آذربایجان شرقی دارای یک هزار و ۲۰۰ واحد صنعتی است که همگی واحدهای خوبی هستند ولی ما محدودیت انتخاب داریم ولی کمیت انتخاب امسال خوب بود.



## برگ زرین هافمن در جشنواره ملی

نخستین جشنواره فرهنگی \_ اقتصادی آگهی‌های بازرگانی روز دوشنبه، دوم بهمن ماه در مرکز همایش‌های صداوسیما برگزار شد.

در این مراسم که با حضور فعالان فرهنگی و هنری و مدیران سازمان صدا و سیما برگزار شد، منتخبان بخش‌های مختلف معرفی شدند. در حاشیه مراسم، نشست «نقش برندسازی در آینده اقتصاد»، و نمایشگاه کانوان‌های تبلیغاتی تاثیرگذار نیز برگزار شد.

گروه صنعتی هافمن در نخستین دوره برگزاری جشنواره فرهنگی\_اقتصادی آگهی‌های بازرگانی، جایزه جلوه‌های ویژه را برای آگهی تبلیغاتی غبار بی غبار از آن خود کرد.

در همایش «نقش برندسازی در آینده اقتصاد» درباره موضوعات مختلفی از جمله عوامل موثر در برندسازی؛ مزایای برند سازی، شخصی‌سازی برند و موضوعات موثر در این حوزه، بحث و تبادل نظر شد.

گفتنی است بر اساس نظر کارشناسان ضرورت برند سازی تا اندازه‌ای است که حتی شرکت‌هایی که سال‌هاست در این وادی گام برمی‌دارند و همه‌ی مردم آن‌ها را می‌شناسند هم باز بخشی از درآمد خود را صرف این مصالح می‌کنند زیرا باور دارند ذهن مشتری حتی برای لحظه‌ای رو به رقیب آن‌ها برمی‌گردد و در نتیجه فروش آن‌ها را کاهش داده و در بلندمدت آسیب‌های جبران‌ناپذیری را به آن‌ها وارد می‌کند.

ایجاد تمایز، ارتباط، ارزش و شناخت محصول، از عامل‌های تاثیرگذار در برندسازی است. بازاریابی و تولید محتوای مناسب در جهت حرکت و هدف لازم به قوای آن کسب‌کار نیروی بیشتری می‌بخشد بازاریابی محتوا امروزه از مهم‌ترین و تاثیرگذارترین روش‌های بازاریابی است، همچنین یکی از ارکان اصلی بهینه‌سازی است.

کارشناسان معتقدند: یکپارچگی و هماهنگی گرافیکی در تمام عناصر بصری باعث می‌شود تا جایگاه و تصویر برند ذهن مخاطبان تقویت شود، بدین شکل که آن‌ها پس از مدتی، حتی با شن دیدن نام برند خاصی، تصویر، رنگ‌ها، المان‌های گرافیکی به‌صورت ناخودآگاه در ذهن مخاطبان تداعی می‌شود. با استفاده از روانشناسی رنگ‌ها و شناخت تاثیرگذار آن‌ها در مخاطب طرح اختصاصی برای برند خود طراحی کنید. برای مثال یک برند موفق مانند کوکاکولا با استفاده از این ویژگی‌ها کاری کرده است که سال‌های سال است وقتی از نوشابه حرف می‌زنیم ناخودآگاه به یاد شکل و شمایل و رنگ‌های کوکالا می‌افتیم. و یا وقتی از محصولات ورزشی سخن به میان می‌آید به‌طور پیش‌فرض در ذهنمان، نایک و آدیداس تداعی می‌شود. بنابراین توجه به گرافیک جذاب و تبلیغات نوآورانه می‌تواند ذهن مخاطب را برای پذیرش برند و ایجاد ارتباط حسی و عاطفی با آن کاملاً آماده کند.

این نکته قابل تاکید است که گروه صنعتی هافمن در میان رقبای صاحب نام و قدر به کسب این عنوان نائل آمده است.





PDF Compressor Free Version



### مدیرکل استاندارد آذربایجان شرقی از «هافمن» بازدید کرد

مصطفی صحرایی مدیرکل استاندارد استان آذربایجان شرقی از گروه صنعتی هافمن بازدید کرد.

به گزارش روابط عمومی گروه صنعتی هافمن، مدیرکل استاندارد استان آذربایجان شرقی که با هیات همراه مهمان گروه صنعتی هافمن بود، از سایت تولید پروفیل گروه صنعتی هافمن بازدید کرد.

در این برنامه، صحرایی پس از بازدید خطوط تولید هافمن، با حضور در جلسه‌ای که در محل سالن اجلاس هافمن برگزار شد، از تلاش‌های این مجموعه برای حفظ کیفیت محصولات، تقدیر کرد و گفت: فعالیت‌های گروه صنعتی هافمن باعث افتخار این استان است. از نظر ما هم خودتان نمونه‌اید هم این واحد صنعتی.

در ادامه مراسم تنی چند از مدیران گروه صنعتی هافمن، توضیحاتی را درباره

بخش‌های مختلف تولید، ارائه کردند. محمد الماسی، معاون تولید و برنامه‌ریزی گروه صنعتی هافمن درباره تولیدات هافمن و نحوه بررسی کیفی محصولات و نیز صدور ضمانت‌نامه‌های این شرکت گفت: هافمن، بیشترین ضمانت را (هم از نظر مدت زمانی و هم از نظر شاخصه‌های ضمانت محصول) در ایران ارائه می‌دهد. الماسی در بخش پایانی سخنان خود درباره طرح‌های توسعه هافمن در بخش‌های مختلف سخنانی ایراد کرد. گفتنی است در طول این برنامه از واحدهای مختلف هافمن بازدید شد و به‌طور ویژه عملکرد واحد کنترل کیفی و آزمایشگاه هافمن که آزمایشگاه همکار اداره استاندارد است، مورد بررسی قرار گرفت. این نکته قابل تاکید است بر اساس گزارش روابط عمومی هافمن، در جشنواره تجلیل از پژوهشگران و فناوران برگزیده استان آذربایجان شرقی که در دانشگاه تبریز برگزار شد، هافمن تنها واحد کیفی منتخب اداره کل استاندارد در صنعت یوپی‌وی‌سی بود.



# انجمن صنایع پروفیل یوپی وی سی دروپنجره در تهرسی

## 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 گواهینامه کیفیت رال آلمان (RAL) که بالاترین درجه کیفیت و استاندارد دنیاست، برخوردارند نیز باید داخل کشور توسط سازمان استاندارد ملی بررسی شوند.

| واحدهای تولیدی دارای استاندارد 1402/02/19 |                                    |                               |              |
|---|------------------------------------|-------------------------------|--------------|
| ردیف                                      | نام واحد تولیدی                    | نام تجاری                     | تاریخ اعتبار |
| 1   | مهران جعفری نمین                   |                               | 1404/09/01   |
| 2   | پدیده صنعت پروفیل ایرانیان         |                               | 1404/01/31   |
| 3   | مجید نصیری                         |                               | 1404/08/15   |
| 4   | شرکت تعاونی آروین فناوران صنعت ناب |                               |              |
| 5   | شرکت خاوران شیمی پارس تک           |                               | 1404/12/01   |
| 6   | شرکت سیکاس پروفیل مایا             | C.P.M                         | 1404/06/23   |
| 7   | سپید پروفیل پیام                   |                               | 1404/02/11   |
| 8   | جهان پروفیل پادیر                  | HOFMAN-WISSER WIN-Dr.MULLER   | 1403/03/12   |
| 9   | آرتا پروفیل پیشرو صنعت جهان        | کرال وین - شفر - ایسا - سانیل | 1402/03/21   |
| 10  | کیمیا صنعت شیما                    |                               | 1404/03/25   |
| 11  | روزبه توکلی                        | روزوبین                       | 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 گیان پن  | SHOOKA - ENZO - AVERTA  | 1404/05/01   |
| 30   | شرکت صنعتی عایق پلاست خوانسار    | دانفیگ - 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            | سیندز   | 1405/03/05   |
| 36   | پنجره آریا                       | Rothenburg - PETR® Line - awina_Deniz win<br>Smart Line - Royal SARALAY Tech          | 1404/03/05   |
| 37   | مجتمع بوتیا صنعت                 | بوتیا - راین  | 1403/05/28   |
| 38   | دنبای 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 ویزن  | 1405/01/17   |

## تولید ملی افتخار ماست

# ADLER

## تولیدکننده پروفیل UPVC

پنجره ایرانیان؛ بازار پروفیل یوپی‌وی‌سی در ایران، بازاری رقابتی است. بازاری که در آن تولیدکنندگان زیادی در حال تولید محصولات در این خانواده هستند. پروفیل آدلر یکی از این تولیدکنندگان است که مطابق اطلاعات منتشر شده در سایت این مجموعه، در مدت کوتاهی توانسته به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کند. در صفحه نخست سایت این مجموعه آمده است: پروفیل یوپی‌وی‌سی آدلر، پروفیلی با کیفیت بالا و قیمت رقابتی و دارای گواهینامه‌های بین‌المللی است که توانسته در ۱۰۰ شهر ایران حضور داشته باشد و به کشورهای عراق، عمان، کویت، افغانستان، تاجیکستان، ترکمنستان، پاکستان، قطر، ارمنستان، جمهوری آذربایجان، قزاقستان، یمن، امارات متحده عربی صادرات داشته باشد.

فرصتی دست داد تا به پویان جعفری مدیرفروش این مجموعه گپ و گفتی کوتاه داشته باشیم. خلاصه این گفت‌وگو در ادامه آمده است:

است. درباره ایجاد چنین جذابیتی چه اقداماتی انجام داده‌اید؟ ضمانت محصولاتتان چیست؟

به طور طبیعی هر مجموعه تولید سعی می‌کند ویژگی‌هایی برای خود ایجاد کند که بتواند با دیگر تولیدکنندگان در این زمینه تمایز داشته باشد ما در مجموعه خودمان تحویل سریع محصولات از طریق نمایندگی‌های سراسر کشور، پشتیبانی و پاسخگویی سریع شبانه‌روزی و به طور ویژه ۱۰ سال ضمانت و خدمات پس از فروش را در نظر گرفته‌ایم تا بتوانیم خدمات مناسب‌تری در اختیار مشتریان، قرار دهیم.

علاوه بر موضوع ضمانت یکی از جاذبه‌های دیگر برای مشتریان، شرایط پرداخت توسط آن‌هاست. آیا شرایط خاص یا ویژه برای این موضوع، در نظر گرفته‌اید؟

ما اهمیت توانان کیفیت و قیمت را در نظر داریم و معتقدیم می‌توان با حذف هزینه‌های جانبی و به حداقل رساندن آن، محصول نهایی را با قیمت مناسب و کیفیت خوب روانه بازار کرد. از این رو قیمت رقابتی و تخفیفات ویژه و شرایط پرداخت آسان برای نمایندگان محترم، از دیگر جذابیت‌هایی است که در بازار ایجاد کرده‌ایم.

اگر سوالی مانده که پرسیده نشده یا نکته‌ای که مغفول مانده یا هر کلامی که به نظر تان ضروری است؛ بفرمایید ...

خیر بحثی باقی نمانده اما در پایان بر این نکته تاکید می‌کنم که شعار ما «تولید ملی افتخار» است. و این شعار را به عنوان میثاق مشترک مجموعه در بخش‌های مختلف در نظر گرفته‌ایم.

برای آشنایی بیشتر مخاطبان ماهنامه پنجره ایرانیان ابتدا درباره مجموعه تولید پروفیل آدلر، توضیح دهید. اینکه این مجموعه چطور مراحل تاسیس و رسیدن به مرحله تولید را پشت سر گذاشته است؟

کارخانه آدلر از سال ۱۴۰۰ تاسیس شد و فعالیت‌های خود را از این سال آغاز کرد. در ابتدا، ما نام آدلر را برای این مجموعه انتخاب کردیم که ریشه‌ای آلمانی دارد و به معنی عقاب است. از همان آغاز هدف‌گذاری این مجموعه تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی بود. ما کار را از آن نقطه آغاز کردیم و اکنون ظرفیت ماهانه تولید را به ۲۵۰ تن رسانده‌ایم. این مجموعه در حال حاضر ۷۰ نفر از کارکنان متخصص را در بخش‌های مختلف به کار گمارده است که به صورت مستقیم فعال هستند و تعداد زیادی هم در نمایندگی‌های ما مشغول فعالیت هستند. مساحت کارخانه ۱۰۰۰۰ مترمربع است که توانسته با بومی‌سازی تکنولوژی‌های روز دنیا، تولید ملی را در بالاترین کیفیت تحقق بخشد همچنین این شرکت توانسته با همکاری نمایندگی‌ها و شعب مختلفی که در سراسر کشور حضور دارند بازار این محصول را روز به روز گسترش دهند.

در حال حاضر مجموعه شما چه محصولاتی تولید و عرضه می‌کند؟ همانطور که عرض شد، از همان آغاز هدفی که برای مجموعه در نظر گرفته شده، تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی بود که اکنون نیز همان مسیر دنبال می‌شود اما تمرکز ما بر تولید پروفیل سری ۶۰ چهار کاناله است. همچنین سری کشویی را نیز تولید می‌کنیم و در این زمینه سید کالای کاملی را در اختیار مشتریان قرار داده‌ایم.

یکی از جاذبه‌ها برای مشتریان، داشتن ضمانت کافی برای محصولات



PDF Compressor Free Version

**ADLER**

توليدكننده پروفيل UPVC

[WWW.ADLERUPVC.COM](http://WWW.ADLERUPVC.COM)

تلفن: ۰۲۶۳۳۴۰۳۴۱۷ / ۰۹۱۲۴۲۶۲۳۲۰ / ۰۹۳۰۷۲۶۲۳۲۰



PDF Compressor Free Version

# winsa®

Member Of deceuninck Group

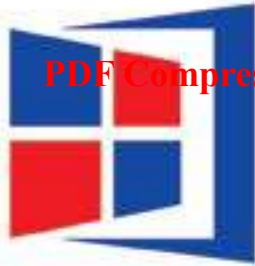
## سازنوسب کر

Revotech

Dorado

نماینده انحصاری محصولات دیاکو پروفیل در غرب کشور  
آدرس: آذربایجان غربی، بوکان، خیابان استاد هیمن، خیابان شهید معروفی، شرکت رهاو  
۰۹۱۴۳۸۲۸۲۷۰ / ۰۹۱۴۲۰۹۹۹۳۱ / ۰۹۱۴۲۱۲۰۲۹۶ / ۰۹۱۴۲۱۲۰۲۹۷





PDF Compressor Free Version

# ATA TECH

UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS



## آتاتک پیشرو در صنعت یو پی وی سی



سال نو مبارک

۱۴۰۳



Keya

Tehran 021 4751

021 4443 6170



insta: atatech.co

www.atatech.co

PDF Compressor Free Version

# sam profile



سام پروفیل تولید کننده پروفیل یو پی وی سی



## مبارک پارس مهندسی



یک پروفیل چهار کاناله واقعی ...

### شرکت آسیا کوشش سهند

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



PDF Compressor Free Version



PROFESSIONAL  
**EXTRUSION MOULD**  
MANUFACTURER

Tel/Whatapp: +9613872066591  
Web: www.ekomold.com

قالب‌های اکستروژن پروفیل



Website



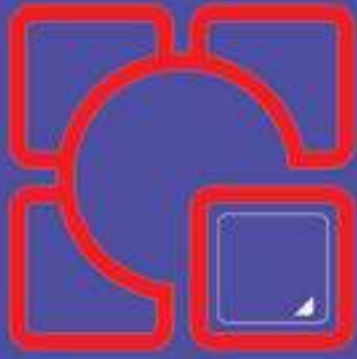
Instagram



PDF Compressor Free Version

ذکر کار میاید نسیم باد و نور روز

ال نومبارک



**ORRENT**

UPVC PROFILE PRODUCER



PDF Compressor Free Version



اورنت، تولید کننده پروفیل در و پنجره UPVC

اعطای نمایندگی فروش در سراسر کشور پذیرفته می شود

همدان کیلومتر پنج جاده کرمانشاه

شهرک صنعتی بهاران

☎ 0918 088 0678



PDF Compressor Free Version  
**KOSAR**

**Profile Arak**  
Aluminium Fabrication Products



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

[www.kosaraluminium.com](http://www.kosaraluminium.com)

[info@kosaraluminium.com](mailto:info@kosaraluminium.com)

آدرس: آراک، شهیت صنعتی، شماره ۲، بلوار امیرکبیر، خرابان، اراک، شماره ۴۱۹۰  
تلفن: (۰۸۶۲۲۰۷۲۲۷۷) فکس: (۰۸۶۲۲۰۷۲۲۷۷)





پراتیک

شرکت ایلپاد کار و شمگیر

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

تلفن: ۰۱۷۳۵۸۸۸۰۰۰ / فکس: ۰۱۷۳۵۸۸۸۰۱۷ / کدپستی ۴۹۵۱۱۴۶۳۹۳



PDF Compressor Free Version

سازنومب کر



Pratique

UPVC PROFILE INDUSTRIES



PDF Compressor Free Version



با موبایلتان بارکد را اسکن کنید

# کوپال

شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان

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

[www.coopal-co.com](http://www.coopal-co.com)

# سازندگی



امور مشتریان

۰۳۱-۴۲۲۹۰۷۸۸



COOPALCO  
COOPAL\_YARAGH  
COOPAL\_CO

واحد فروش پروفیل : ۰۳۱-۴۲۲۹۰۴۱۴

واحد فروش یراق : ۰۳۱-۴۲۲۹۰۵۷۲



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





PDF Compressor Free Version

# ALPA

## بازرگانی آلپا

سازمان مبارکبار



تولید کننده پروفیل آلپاوین



نماینده رسمی پروفیل وین تک



نماینده گالوانیزه آهن فولاد جهان



وارد کننده یراق آلات اندو در ایران



آدرس کارخانه: تهران، جاده ساوه، بعد از میدان قائم اسلامشهر، روبروی  
شهرک حصارک خ حیدری، ابتدای خیابان پلاک ۱۰۲ و انتهای خیابان پلاک ۱۱۴  
همراه: ۰۹۱۰۱۰۷۴۸۹۸ | ۰۹۱۲۷۱۲۰۲۵۰ | ۰۹۱۲۴۹۴۶۴۲۱  
تلفن: ۰۲۱-۵۶۳۸۷۲۵۷-۸

Instagram: [wintech.alpa](https://www.instagram.com/wintech.alpa)

Instagram: [endow\\_alpa](https://www.instagram.com/endow_alpa)



PDF Compressor Free Version  
وانا وین

وانا وین، پنجره‌های نوین

شرکت تکنما پی وی سی سپاهان | تولید کننده پروفیل های یو پی وی سی

سازنومب کر



وانا وین



گرد و غبار

صوت

گرمای

سرمای

GOLD PVC

vanawin.com

vanawin.ir





# پیمان پروفیل آسیا

PDF Compressor Free Version

## Peyman Profile Asia

- تهیه و توزیع انواع مواد اولیه مرتبط با صنعت آلومینیوم (مس، منیزیم، روی، سیلیس)
- ریخته‌گری بیلت در سایزهای ۵، ۶، ۷، ۸ اینچ در آلیاژهای ۱۰۰۰ - ۷۰۰۰ به روش DC
- ریخته‌گری شمش در آلیاژهای ۱۰۰۰ - ۷۰۰۰
- طراحی و ساخت انواع قالب‌های صنعتی، ساختمانی، اختصاصی
- تولید انواع مقاطع ساختمانی، اختصاصی و صنعتی (لوله‌ها، میلگردها و تسمه‌ها) در آلیاژهای گروه ۱۰۰۰ - ۷۰۰۰ با عملیات حرارتی T۴, T۵, T۶
- ارائه خدمات رنگ پودری الکترو استاتیک توسط دستگاه‌های تمام اتوماتیک با توجه به تنوع بی‌نهایت رنگ و کلیه خدمات دکورال، آبکاری، آنادایز
- تهیه و فروش انواع ورق در ابعاد و ضخامت‌های مختلف منطبق با سفارش مشتری

کیفیت دوام زیبایی تعهد است

سال نو مبارک



PDF Compressor Free Version



Zagros  
Glass

مبارکبادت ایمن سال و همه سال  
چایونبارت ایمن روز و همه روز



تولیدکننده انواع شیشه‌های  
دوجداره و سه‌جداره صنعتی  
انواع شیشه‌های سکوریت،  
لمینت و ضدگلوله (PVB)



دفتر مرکزی: شهران جنوبی، پایین‌تر از فلکه اول، جنب زیرگذر، نبش خیابان قدس، ساختمان افرا، پلاک ۲ واحد ۵۶

تلفن: ۰۲۱-۴۴۴۹۰۹۷ | ۰۲۱-۴۴۴۶۰۶۷

کارخانه: شهریار، بابا سلمان | ۰۹۹۰۱۹۱۵۲۸۲ : | @zagrosglass.ir



# رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت دروپنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

مانی‌وین کیفیت تنها اولویت ماست ..... ۱۱۰

پنجره  
دروپنجره  
نما

## کیفیت تنها اولویت ماست

### اشاره

پنجره ایرانیان؛ جایی چسبیده به پایتخت، مجموعه‌ای خانوادگی ایجاد شده که خودشان می‌گفتند: «ما پروفیل‌ها را نقاشی می‌کنیم». نامش مانی‌وین است و اگر قرار باشد آن را تقسیم‌بندی کنیم باید این مجموعه را جزو مجموعه‌های صنعتی به حساب بیاوریم اما از روی صحبت‌های «مرجان خسروی (پندآموز)» مدیر عامل این مجموعه می‌شود فهمید هنری به شمار آمدن شاید مهم‌تر از صنعتی بودن باشد. هر چند او بارها تاکید می‌کند «ما همه در صنعت دروپنجره، یک خانواده هستیم». گروه صنعتی مانی‌وین زمینه کاری‌اش لمینت و رنگ‌کاری پروفیل یوپی‌وی‌سی است. مدیر عامل این مجموعه آن را کلینیک زیبایی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی توصیف می‌کند و اهمیت آن را به این دلیل می‌داند که بخش مهمی از زیبایی فضای درون منزل و ساختمان‌ها، به پنجره‌هایش بستگی دارد.

«مانی‌وین با لمینت و رنگ پروفیل با تنوع طرح و رنگ بالا، انتخاب‌های زیادی را پیش روی مشتریان قرار می‌دهد تا مطابق با آخرین متدهای روز دنیا، ظاهر پنجره با معماری و طراحی داخلی مناسب به کمک ساختمان بیاید» این‌ها را مدیر عامل مانی‌وین با شوق و ذوق می‌گفت و از اینکه توانسته مجموعه‌ای را سامان دهد تا به حال خوب آدم‌ها در داخل ساختمان کمک کند، لبخندی به نشانه رضایت می‌زد. او می‌گفت: «فعالیت اصلی مانی‌وین در دو بخش لمینت و رنگ‌کاری دروپنجره، فرایندی است که علاوه بر تامین زیبایی ظاهری در بهبود شرایط حفظ و نگهداری پروفیل نیز مفید واقع می‌شود». یک روز بعد از ظهر در هفته اول بهمن، مهمان مدیران و کارکنان «مانی‌وین» بودیم. مشروح گفت‌وگو با مرجان خسروی (پندآموز) مدیر عامل این مجموعه در ادامه آمده است:



### احتمالاً بخشی از کیفیت کارها به مواد اولیه مناسب برمی‌گردد؟

بله. همین‌طور است. ما پروفیل‌ها را وارد می‌کنیم. این پروفیل‌های آلمانی هستند و علاوه بر آن، تنها نماینده شرکت آل‌جی در ایران هستیم و به‌طور انحصاری این برند با ما کار می‌کند. در کار لمینت غیر از پروفیل، چسب هم در کیفیت مهم است. که ما از دو نوع چسب استفاده می‌کنیم. برند اصلی کالایریت آلمان و برند دوم که به لحاظ قیمتی بسیار بالاست (و من هم علاقه خاصی به آن دارم) اچ‌پی‌فولر آمریکا است. این مواد بسیار سخت وارد می‌شود و از نظر هزینه هم، فراتر از آن است که یک تولید کننده بتواند آن را به راحتی تهیه کند. این‌ها در اصل مواد اولیه کار ما در بخش لمینت است.

### غیر از لمینت، ظاهراً بخش رنگ‌کاری هم دارید. درست است؟

همین‌طور است. ما یک بخش رنگ‌کاری داریم که بخش خاص و زیبایی است. آن بخش تحت مدیریت خواهرم است. چون او نقاش و طراح است و علاقه شدیدی به این موضوعات دارد. مدیریت این بخش را بر عهده دارد. ما پروفیل دروپنجره را در این بخش نقاشی می‌کنیم در واقع آن‌ها را آرایش می‌کنیم. پروفیل‌های ما در این بخش ضد خش می‌شوند و بنا به درخواست مشتری، به هر رنگی که دوست داشته باشند، در می‌آیند و با پخت بسیار مطلوب به آن‌ها تحویل می‌شود. ما حتی رنگ‌هایی داریم که مشابه پروفیل‌های آلومینیوم آنادایز شده هستند. علاوه بر آن یک سری لمینت‌های وارد کرده‌ایم که مشابه آلومینیوم‌های آنادایز است و زیبایی‌های خاص خودش را دارد.

یکی از رسم‌های مطبوعاتی این است که چون ما این پیش‌فرض را نداریم که همه گذشته را می‌دانند بنابراین معمولاً بحث را از «آغاز» شروع می‌کنیم. شما در مجموعه «مانی‌وین» چه می‌کنید؟ چطور شد کار در این زمینه را آغاز کردید؟ ماجرا از کجا شروع شد؟

ما مجموعه‌ای صنعتی بازرگانی در صنف در و پنجره‌سازها هستیم که تقریباً از سال ۱۳۹۲ آماده کار در زمینه رنگ‌کاری و لمینت بوده‌ایم. ما کار را با برندهای بسیار حرفه‌ای شروع کردیم. برندهایی که جزو برندهای منتخب دنیا بودند مثل رنولیت، بونشوخ آلمان (که استقبال بسیار زیاد از آن شد). در واقع پایه و اساس برنامه‌ریزی استفاده از پروفیل‌های رنولیت را شرکت مانی‌وین گذاشت. در آن سال‌ها که ما کار را آغاز کردیم، لمینت خیلی شناخته شده نبود. وضع طوری بود که بسیاری از شرکت‌ها حتی نمی‌دانستند فلان برند متعلق به کدام کشور است. کجا تولید می‌شود و چه ویژگی‌هایی دارد؟ و چطور وارد ایران می‌شود. ما کار را با نمایندگان این برندهای خوش‌نام آغاز کردیم. در آغاز، برآورد خود ما این بود که شاید خیلی از این خدمات استقبال نشود اما وقتی شروع کردیم و مدتی در بازار حاضر شدیم، گمان نمی‌کردیم این میزان استقبال از لمینت را شاهد باشیم و خوشبختانه امروز وضع خوبی را شاهد هستیم. دلیل این میزان از استقبال هم این است که از همان ابتدا سعی کردیم کیفیت را در اولویت امور شرکت قرار دهیم و این موضوع را در منشور شرکت مانی‌وین قرار دادیم.





PDF Compressor Free Version



## از آنادایز صحبت کردید که در پروفیل‌های آلومینیومی به کار می‌رود. تفاوت آنادایز در پروفیل‌های آلومینیومی و رنگ کاری در پروفیل‌های یوپی‌وی سی چیست؟

بسیار متفاوت است. یکی‌اش این است که شما نمی‌توانید پروفیل یوپی‌وی سی را در آن درجه حرارت که در پروسه آنادایزینگ مورد استفاده قرار می‌گیرد، قرار دهید. یوپی‌وی سی را نمی‌توانید در کوره قرار دهید اما آلومینیوم در کوره قرار می‌گیرد و در جایی مانند استخر غوطه می‌خورد و کامل با برق الکتروستاتیک می‌شود. ولی ما در یوپی‌وی سی امکان این کار را نداریم به این دلیل که پروفیل یوپی‌وی سی از مواد پلاستیکی تشکیل شده است و حرارت باعث خوردگی و ذوب شدن آن می‌شود و انعطاف به حدی زیاد می‌شود که حتی در یک سری از پروفیل‌ها (که در رده سه بازار محسوب می‌شوند)، وقتی زیر سشوارها و غلتک‌های ما قرار می‌گیرند، با اینکه دمای سشوارها ۳۶ درجه بیشتر نیست، تاب برمی‌دارند و استقامت خود را از دست می‌دهند و این به دلیل تیتان‌ها و استابلایزرهای نامرغوب است که در تولید استفاده می‌شود. البته کار ما در اصل این است که پروفیل‌های یوپی‌وی سی را زیبا می‌کنیم اما اینکه این‌ها تبدیل به پنجره و سرکار نصب می‌شوند و شکل خود را از دست می‌دهند، همه برمی‌گردد به کیفیت و مواد اولیه یوپی‌وی سی.

## در روند کارتان از دستگاه‌هایی استفاده می‌کنید که طبیعتاً بخشی از کیفیت محصول نهایی را تضمین می‌کند. درباره آن‌ها چه توضیحی می‌توان داد؟

ما در حال حاضر در ایران شرکت‌هایی داریم که در اصفهان ماشین‌های رینگ تولید می‌کنند. قیمت کار آن‌ها نیز خیلی مناسب است اما ما به‌رغم اینکه می‌توانستیم از همین ماشین‌ها استفاده کنیم، از ماشین‌های سفارشی استفاده کردیم. ماشین‌آلات خط گرم ما در ایران، با قیمت ارزی حدود ۵۴ هزار یورو قیمت دارند. خط «ورماک» که وارد کرده‌ایم، در اختیار هیچ کدام از شرکت‌های دارای این کسب‌وکار نیست به این دلیل که تمام سشوارها را خودمان تغییر داده‌ایم و بر اساس سفارش ما ساخته شده است و در تمام جزئیات و روند طراحی آن‌ها، مشارکت داشته‌ایم. بخش حساسی در این ماشین‌آلات وجود دارد که به چشمی معروف هستند این‌ها از سوئیچ خریداری شده و چنان دقیق است که ناترازی در حد چند میکرون را هم برطرف می‌کند.

در بخش تولید صرف نظر از اینکه در کدام صنعت باشیم، به‌طور معمول کالاها، کیفیت‌های مختلفی دارند. من به عنوان مشتری وقتی قرار است از کالای تولید شده توسط شرکتی خاص استفاده کنم، باید پارامترهای کیفیت را بدانم تا کالای مناسب انتخاب کنم. حالا من به عنوان مشتری‌ای که ممکن است اطلاع چندانی هم از جزئیات تولیدات شما نداشته باشد، چطور باید این کیفیت را در کار شما تشخیص بدهم؟

ما در مانی‌وین کیفیت را به عنوان اولویت خدشه‌ناپذیر خود، تعریف کرده‌ایم و استقبال مشتریان صاحب نام هم این روند را تایید می‌کند. کیفیت مانی وین به این دلیل است که از

نقطه صفر تولید تا محصول نهایی روندها بر اساس تعاریف دقیق کیفی و کنترل‌های منظم، در حال انجام است، ما علاوه بر پروفیل‌های یوپی‌وی سی، آلومینیوم را هم لمینت می‌کنیم. شکل پوشش‌های ما، شکل بسته‌بندی‌ها ما و حتی کیفیت «رینگ» ما با تمام آنچه که در بازار وجود دارد، متفاوت است. یک بخش کیفیت مربوط به مواد اولیه است؛ فویل‌های ما از برند «ال.جی» تهیه می‌شود که به‌صورت انحصاری آن‌ها را در اختیار داریم. اگر هم جای دیگری آن‌ها را دیدید؛ به این دلیل است که فقط به دو یا سه شرکت پروفیل‌ساز خیلی معتبر می‌فروشیم و باید تاکید کنم تا حالا، به هیچ شرکت خدماتی، این‌ها را نفروخته‌ایم اما در این فکر هستیم که بخشی از این محصولات را به صورت عمومی هم در بازار عرضه کنیم. در این بخش سعی‌مان این بوده تنوعی مناسب به رنگ‌ها بدهیم و به همین دلیل رنگ‌های خاصی را وارد کرده‌ایم که در مباحث زیباشناسی پس از قرار گرفتن روی پروفیل‌های یوپی‌وی سی، از کار آلومینیوم هم زیباتر هستند.

دلیل دیگر کیفیت مانی‌وین این است که ما چسب مناسبی استفاده می‌کنیم و عملکرد آن تجربه شده است. از منظر کنترل کیفی واحدهای «کیو.سی.» در هر دستگاه مستقر هستند و برچسب‌های مورد نظر پس از کنترل کیفیت هر واحد راه‌الصاق می‌کنند. اندازه‌گیری‌های حرارتی ما در مانی‌وین، اندازه‌گیری‌های عادی نیست. دماسنج‌های دقیق ما به‌طور مستمر دمای فویل، دستگاه، چسب و ... را کنترل می‌کنند. شما هرگز نمی‌توانید مجموعه مانی‌وین را با مجموعه‌هایی که زیرپله‌ای، با حداقل امکانات و با دستگاه‌های بسیار معمولی کار را شروع کرده‌اند، مقایسه کنید. این موضوع را حتی با کنار هم قرار دادن کار نهایی و با مقایسه ظاهری هم می‌توانید تشخیص دهید. به عنوان ویژگی مهم، شما حباب در کار ما هرگز نخواهید دید. به هیچ عنوان گرد و غبار یا شئی اضافه، حتی در حد میکرو متر هم نمی‌بینید چون تمام سطوح، قبل از ورود به چرخه لمینت، با فشار باد بسیار قوی تمیز می‌شوند. همه گمان می‌کنند رینگ پروفیل با یک مرحله عبور انجام می‌شود. ما به‌هیچ‌عنوان با این شیوه کار انجام نمی‌دهیم و شیوه‌ها و ترفندهایی در کار داریم که تجربه به ما آموخته و از آن به خوبی استفاده می‌کنیم. اینکه مانی‌وین در حال حاضر به عنوان یک شرکت قابل اعتنا و پیشرو در این حوزه شناخته می‌شود، فقط و فقط به دلیل کیفیت و خدمات پس از فروش آن است.

همین سطح کیفی محصولات بود که چند سال پیش با مجموعه بزرگ وین‌تک قرارداد همکاری بستیم. آن‌ها ابتدا از مجموعه ما بازدید کردند و گواهی انحصاری به مانی‌وین دادند که بر اساس این قرارداد، لمینت پروفیل‌های آن‌ها را در سراسر ایران انجام دهیم. کار که شروع شد نیز از این موضوع استقبال بسیار خوبی شد. هم وین‌تک و هم مونتاژ کارها و هم مشتری از این موضوع استقبال کردند. هم ما و هم وین‌تک روی این کارها ضمانت قرار داده‌ایم. خود شرکت وین‌تک این کار را سه سال ضمانت کرد و ما هم ۱۵ سال علاوه بر وین‌تک، تمام لمینت‌ها را گارانتی می‌کنیم. پوشش‌هایی را که شبیه آنادایز هستند نیز، ۳۰ سال گارانتی دارند.







ما، سرمایه‌گذاری بسیار هنگفتی را به خود اختصاص داده است. اگر بخواهیم کار را توسعه بدهیم نیاز به سرمایه فراوان وجود دارد. به عنوان یک نمونه عرض می‌کنم همین حالا وقتی می‌گویند در فلان شهر نمایندگی بدهید با مخالفت ما مواجه می‌شود به این دلیل که روحیه من این است که باید در تمام امور و جزئیات کار حضور داشته باشم و هنوز کسی را پیدا نکردم که بتوانم به او اعتماد کنم چون کار لمینت کار دقیقی است و جزئیات بسیار دارد و نمی‌شود به بهانه توسعه کیفیت را از دست داد به همین دلیل معتقدم من باید در تمام جزئیات حضور داشته باشم. این کار به قدری دقیق است که حتی با بالا و پایین کردن یک میلیمتر فویل، ممکن است صد شاخه پروفیل تبدیل به ضایعات شود. صد شاخه‌ای که اگر این‌طور شود، عملاً کارش تمام است چون امکان جدا کردن روکش از آن نیست.

نکته دیگری که در سوالاتان بود درباره هنری بودن این کار است. کار هنری از جنس حس است، من به عنوان بخش کوچکی از این صنعت احساس تعلق فراوانی به آن دارم، در این حد که مثلاً شخصاً تمام نام‌ها را برای طرح‌ها، انتخاب کرده‌ام، تمام این نام‌ها، با عشق انتخاب شده است و هر کدام از این رنگ‌ها و کدها مانند خانواده من هستند و جالب است که در صنعت در و پنجره پروفیل هم این رنگ‌ها و طرح‌ها را با همان نام‌هایی که ما نام‌گذاری کردیم، می‌شناسند. کدهای ما این‌طور در بازار جاافتاده و این حس خوبی به ما داده است.

#### شنیده‌ایم که در مانی‌وین رنگ و لمینت را هم باهم به صورت تلفیقی کار می‌کنید. کمی درباره این موضوع توضیح می‌دهید؟

بله! ما علاوه بر اینکه کارهای یک‌طرف لمینت را داریم، پنجره‌هایی هستند که دو رو لمینت می‌شوند. در این نوع کار به این دلیل که پوشش‌ها در دو طرف و روی سطح خارجی است، مغز کار، سفید و به رنگ پروفیل اصلی باقی می‌ماند. ما می‌توانیم میان یا همان مغز کار را هم به صورت شاخه رنگ کنیم یا هر رنگی که تمایل داشته باشید. این کار برای شرکت‌های پروفیل‌ساز مقدور نیست. صرفه اقتصادی هم ندارد که بخواهند در رنگ‌بندی‌های مختلف، پروفیل تولید کنند. شرکت مانی‌وین همین حالا ۳۲ رنگ لمینت دارد یعنی کالیت ما کامل‌ترین کالیت رنگی در این صنعت است. غیر از این گاهی خواسته می‌شود ما پنجره را طراحی کنیم. این کار در یکی از موزه‌های کشور انجام شده. که محصول نهایی کار بسیار زیبایی شد و استقبال زیادی از آن کردند. در این کار از رنگ‌های مختلفی استفاده شد این‌طور که «سش» کار یک رنگ است، فریم کار یک رنگ و مولین کار یک رنگ دیگر که در نهایت، ترکیب این‌ها کار بسیار زیبایی را ایجاد کرده است.

#### بین کار آلومینیوم و یوبی‌وی‌سی با لمینت، حتما تفاوت قیمت وجود دارد. چرا من به عنوان مشتری باید لمینت را انتخاب کنم؟

ببینید ما انسان‌ها به ظاهر و زیبایی توجه زیادی داریم طوری که به طور معمول زیبایی ظاهر برای بسیاری از آدم‌ها اولویت است. حتی برای خرید یک بسته شکلات هم در حالت کلی انتخاب شما آن بسته‌ای است که رنگ‌های مناسب‌تر و تنوع رنگی داشته باشد. در پنجره هم همین‌طور است. در کاری که ما انجام می‌دهیم وقتی پروفیل‌ها روکش می‌شوند، به نظر ما با آلومینیوم قابل مقایسه نیست به این دلیل که آلومینیوم آن گرمای بصری و حس مناسب را به شما القا نمی‌کند. حتی اگر آن‌دازیم هم باشند. در دنیا هم شرکت‌های بزرگی وجود دارند که به این سمت متمایل شده‌اند و خطوط رینگینگ را راه‌اندازی کرده‌اند و با پایه پروفیل‌های قوی، دنبال استفاده از لمینت هستند چون ساختار ذهنی شما این‌طور است که با زیبایی حال شما خوب می‌شود. به عنوان نمونه ما لمینت سبز داریم، آبی، قرمز و رنگ‌بندی‌های مختلف و

#### در کار شما قاعدتاً استانداردهایی باید وجود داشته باشد که به طور عام، منطقه‌ای یا جهانی تعریف شده باشد. درباره این استانداردها چه اطلاعاتی می‌توان در اختیار مخاطب قرار داد؟

متأسفانه در ایران چنین استانداردی نداریم. در آلمان استاندارد رال وجود دارد که پارامترهایی دارند و کیفیت لمینت روی پروفیل‌ها را با معیارهای تعریف‌شده خود، مطابقت می‌دهند اما در ایران ما حتی مجموعه‌ای نداریم که بخواهیم درباره لمینت حرف بزنیم؛ حتی دوستانی که همکاران و الا مقام ما هستند و سال‌های سال در این حوزه تجربه دارند، به اهمیت این موضوع واقف نیستند، در صورتی که لمینت موضوعی بسیار با اهمیت است. شما با کالایی مواجه هستید که گران قیمت است و حتی اگر آن را روی پروفیل درجه شش کار کنید، کیفیتش بسیار مهم است. همین الان در اثر بی‌توجهی به موضوع، برای برخی از پروفیل‌ها، لمینت‌های «این‌در» استفاده می‌کنند که متأسفانه بعد از کار خودش را نشان می‌دهد و بعد چیدمان دکوراتیو پنجره را با اشکال مواجه می‌کند. این موضوع چنان مهم است که هر چند به نظر فقط یک پوشش روی پروفیل، می‌آید اما در نهایت این موضوع صنعت در و پنجره را با سوال مواجه می‌کند. اینکه ما در مانی‌وین استاندارد را چطور کشف کردیم، در اصل حاصل دوازده سال تجربه است. تجربه‌ای که به صورت مشترک بین مدیران، تیم فنی و خانواده ما به اشتراک گذاشته شده است. ما بابت این تجربه هزینه‌های زیادی هم انجام داده‌ایم و سفرهای آموزشی به کشور ترکیه توسط بخش‌های مختلف مانی‌وین نیز انجام شده است تا در نهایت به پارامترهای کیفیت دست پیدا کنیم.

#### کار شما به این دلیل که کار هنری است، به طور طبیعی با سلیقه مردم سرو کار دارد. یک بخش کار هنری معرفی آن است. این معرفی می‌تواند به بازاری‌شناسی (علاوه بر بازاریابی) به شما کمک کند. در این بخش‌ها چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

بگذارید پاسخ به این سوال را از این‌جا شروع کنم که من سال ۸۸ وارد بازار پی‌وی‌سی شدم. تا آن زمان به عنوان آدمی که تازه درسش تمام و وارد بازار کار شده بود، وقتی به بسیاری از مشتریان، از پنجره یوبی‌وی‌سی حرف می‌زدیم، واکنش منفی داشتند و می‌گفتند: یعنی ما پنجره پلاستیکی در خانه‌مان استفاده کنیم؟ آن زمان پنجره با پروفیل‌های آهنی و آلومینیومی نرمال، در بازار جا افتاده بود و هنوز هم کسی از یوبی‌وی‌سی چندان استفاده نمی‌کرد اما خوشبختانه تا سال ۹۱، مصرف این محصول جای خود را در بازار با ضریب بسیار مناسب، باز کرد طوری که مردم در شهرهای مختلف، حتی شهرهای بسیار کوچک هم این محصول را می‌شناختند.

در لمینت هم همین‌طور است و مردم کم‌کم دارند با این نوع کار آشنا می‌شوند. اما درباره بازاری‌شناسی که موضوعی متفاوت با بازاریابی است، صادقانه عرض می‌کنم رتبه خوبی نداریم به این دلیل که هر چند تیم ما به عنوان تیم تحصیل کرده و بسیار زحمتکش و کارآزموده، توانستیم کاری تجاری را پایه‌گذاری کنیم که بتوانیم در رنگ و لعاب دادن به ساختمان، نقشی داشته باشیم اما در این مرحله تمام سعی و تلاش ما شناساندن محصول به تولیدکنندگان بزرگ بوده است. موضوع بازاری‌شناسی هم چیزی نیست که به تنهایی از ما بریاید چون موضوعی است که به پارامترهای مختلف وابسته است. یکی از این موارد توسعه خطوط تولید است. باید محصول به اندازه بازارهای جدیدی که کشف می‌شود، تولید شده باشد. این کار نیاز به توسعه و توسعه نیاز به سرمایه‌گذاری دارد. همین الان ۴ خط لمینت





PDF Compressor Free Version

شرکت‌ها می‌آیند و می‌روند. ما از سال ۸۸ در بازار هستیم در این مدت، یک سری شرکت آمده‌اند و مثلاً ۴ سال کار کرده‌اند و بعد هم جمع کرده‌اند یک تعدادی از شرکت‌ها هم با چیدمان مناسب و کار کرده‌اند و مانده‌اند.

با این حال اینکه شما به عنوان مشتری هنوز می‌گویید چرا باید لمینت را انتخاب کنم به این دلیل است در بخش رنگ و لمینت کسی کار نکرده است. حتی شرکت‌های بزرگ ما که در کار تولید یوپی‌وی‌سی هستند رنگ‌های خیلی محدودی دارند. از نظر من در زمینه رینگ پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی چون تخصص‌شان هم این نیست، نمی‌تواند خوب کار کنند. این حوزه به کار تخصصی نیاز دارد. در نهایت می‌خواهم این را هم بگویم که شما به عنوان مشتری باید به این نکته توجه داشته باشید که کار ما روکش کشیدن روی پروفیل است. ما یک پوشش رنگی روی پروفیل ایجاد می‌کنیم و کیفیت پروفیل در اختیار ما نیست. مثلاً خیلی‌ها با ما تماس می‌گیرند و از کیفیت پروفیل‌ها می‌پرسند. ما به عنوان کسی که در حال انجام کار رینگ هستیم، برای‌مان کاملاً کیفیت مشخص است و میزان مقاومت، شکنندگی ... و هر پروفیل را تشخیص می‌دهیم اما مرجع بیان این موضوعات نیستیم و نمی‌توانیم درباره موضوع اعلام نظر کنیم. به عنوان نمونه یک بار به صورت لایو برنامه‌ای داشتیم و درباره یکی از پروفیل‌ها صحبت کردیم که مثلاً در بسته‌بندی دچار ایراد است چون باعث تابندگی شده بود، مدیرعامل آن شرکت تماس گرفت و تاکیدش این بود که شما دارید برند ما را خراب می‌کنید. ما چنین قصدی نداریم همه ما در این صنعت همکار و عضو یک خانواده هستیم و معتمد باید به هم کمک کنیم تا صنعت‌مان رشد بیشتری داشته باشد. اگر کیفیت برایمان مهم است، باید اقداماتی انجام بدهیم تا بتوانیم این کیفیت را تا حد زیادی رشد بدهیم.

**در پایان اگر موضوع مغفولی در سوالات ما بوده یا نکته‌ای مدنظرتان است، بفرمایید...**

همینجا از همه اهالی صنعت که قدمی در مسیر ارتقای صنعت دروپنچره برمی‌دارند تشکر می‌کنم. دوباره تاکید دارم همه ما عضو خانواده صنعت در و پنچره هستیم و باید در کنار هم به ارتقای این صنعت کمک کنیم. از فرصت استفاده و همکاران را دعوت می‌کنم برای بازدید از مانی‌وین به این مجموعه تشریف بیاورند و از نزدیک شاهد کارهای ما باشند. این موضوع هم آن‌ها را با مجموعه ما آشنا می‌کند هم سطح اطلاعات تخصصی آن‌ها را افزایش می‌دهد.

این‌ها انتخاب‌های مناسبی را در اختیار مشتری قرار می‌دهد. به‌زودی هم یک لمینت طلایی وارد بازار می‌کنیم که خودم از رنگ آن لذت می‌برم. به نظرم این رنگ صنعت دروپنچره را متحول می‌کنند. همان‌طور که رنگ شامپاینی و برنزپلاتین ما این کار را کرد. خیلی‌ها وقتی این رنگ‌ها را می‌بینند از انتخاب قالب آلومینیوم خارج می‌شوند. چون آلومینیوم این حس را به آدم نمی‌دهد.

ما به‌عنوان اینکه سبک و سیاق‌مان از جنس کار هنری است دست روی باکیفیت‌ترین و گران‌ترین طرح‌ها و رنگ‌های دنیا گذاشته‌ایم و آن‌ها را وارد این صنعت کرده‌ایم. تا از نزدیک آن زیبایی برای هم‌وطنانمان لمس شود.

با این حال معتمد ما به هر دو کار نیاز داریم هم آلومینیوم هم یوپی‌وی‌سی. باید انتخاب کار را به خود مخاطب واگذاریم. مخاطب هم باتوجه به ماده اولیه و برندهایی که در بازار مشخص است با توجه به کیفیت آن را انتخاب می‌کنند. مساله این است که ما به‌عنوان تولیدکننده باید اطلاعات کاملی به مردم بدهیم. اینکه این کار از چه تولیدشده و چطور. با چه مواد اولیه‌ای تولید شده و با چه ترکیباتی؛ بقیه‌اش باید در اختیار مردم باشد اما به نظر من گویی هیچ کدام از دوستان عزیز من به عنوان تولیدکننده، خیلی دلشان نمی‌خواهد درباره کیفیت محصول‌شان صحبت کنند و جزئیات دقیقی از مواد اولیه‌ای که استفاده می‌کنند به مردم بدهند. این موارد در این صنعت باعث می‌شود کالای جایگزین آن رشد کند. در صنعت آلومینیوم برای ساخت پروفیل‌های آلومینیومی هم از مواد اولیه با کیفیت‌های مختلف استفاده می‌شود. اما این آگاهی نزد مشتریان بعضاً وجود ندارد. مشتری آنجا فقط یک سطح فلزی که براق است را می‌بیند. اما آنجا هم ما برندهایی مثل آکپا یا لورنزوی ایتالیا داریم که سطح کیفی‌شان با دیگر کارها متفاوت است. اما در یوپی‌وی‌سی بحث‌ها کلی است مثلاً می‌گوییم این پروفیل وین‌تک است آن یکی ویستا است! فرق‌شان در چیست؟ هیچ کدام از این شرکت‌های عزیز درباره جزئیات تولیداتشان چیزی نگفته‌اند.

در کار خود ما هم گاهی چنینی است. همه آمده‌اند و گفته‌اند ما اولین هستیم یا بهترین! من خودم را مثال می‌زنم همیشه می‌گویم اولین و بهترین هستم. سوال این است این‌ها را چه کسی تشخیص می‌دهد؟ تبلیغات یا کیفیت و اینکه چه مواد اولیه‌ای استفاده می‌کنم؟ به نظرم هنوز شناخت واقعی از بازار یوپی‌وی‌سی وجود ندارد به همین دلیل است که برخی



البرز پیراق



Alborz

**G GEVISS®**

WINDOW & DOOR HARDWARE SYSTEMS

وارد کننده و عرضه کننده پیراق آلات جی ویس در ایران

سالِ نو مبارک





PDF Compressor Free Version

ایرانیان

# رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت درو پنجره و بهینه‌سازی انرژی ایران

بخش پیرایه آلودگی

www.geviss.ir



البرز پیرایه



Alborz



Instagram: alborzy

**G** GEVISS®



Nastarvand  
Accessories

Phoenix

فونیکس ایراق نستروند تولید کننده بیش از دهها مدل دستگیره های  
آلومینیومی و پلاستیکی در و پنجره در تیپهای اکونومیک / نیمه



آدنیس



آیتک



آتنا



آرتمیس



آلتین



آدنیس



آیتک



آتنا



آرتمیس



آلتین



آوین

### 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 سایزهای  
۳۵- ۳۲- ۳۴- ۳۶- ۳۸



تکوز زیر شیشه

تعمیراتی 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



ساز نومسک



[www.nastarvandphoenix.com](http://www.nastarvandphoenix.com)

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




# افق پیراق

عرضه و پخش پیراق آلات  
و ملزومات در و پنجره UPVC

## ال نومبارک

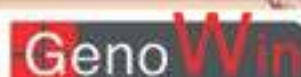
نماینده رسمی فروش پروفیل (سیندر)

 syndej

نماینده رسمی فروش پروفیل (اویوتا)

 Viona

نماینده رسمی فروش پروفیل (کتروین)

 Geno Win

نماینده رسمی فروش گالوانیزه تقویتی (آهن فولاد جهان)

 JAHANSTEEL

عاملیت فروش پیراق آلات (حی ویس)

 GEVISS®  
POMPEY & KAHN SYSTEM F&E

عاملیت فروش پیراق آلات (برگ من)

 Bregmann

عاملیت فروش پروفیل (ادوین)

 AD WIN  
UPVC WINDOW & DOOR PROFILE PRODUCER

عاملیت فروش پروفیل (وین تک)

 WINTeCH®  
UPVC WINDOW, DOOR AND PROFILE SYSTEM

نماینده فروش ملزومات شیشه دو جداره (مهسان پروفیل)



نماینده فروش محصولات استحکام



عاملیت فروش چسب شیشه اتومبیل (انستگن ان ال)

 INTEX

عاملیت فروش پیچ (پیچ مکس)

 MAX  
MADE IN TAIWAN

عاملیت فروش (ندکس)

 NEDEX

عاملیت فروش (مستر وین)

 MR WIN

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

همراه: ۰۹۱۸ ۸۵۹ ۰۶ ۸۸

تلفن: ۴۶ - ۳۴ ۲۳ ۱۲ ۴۵ (۰۸۳)



تبریز

PDF Compressor Free Version



بخشی از محصولات پارس پراق پروفیل ...

کیفیت را از ما بخواهید

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

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

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

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

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



# یراق آلات انور

PDF Compressor Free Version

تولید کننده یراق آلات در و پنجره

تولید لولای در و پنجره و کانکشن و کیپ زامکی

سال نو مبارک



انوکس

ANVEX

آذربایجان شرقی، تبریز، نرسیده به پلیس راه خسروشاه، جاده آخولا، روبه روی کارخانه سهند سیلیس  
همراه: ۱۱۸۶۵۷۴ - ۰۹۱۴ / ۰۹۱۲۵۹۸۱۷۶۷ / تلفن: ۰۴۱۳۳۱۲۱۴۱۶



PDF Compressor Free Version

# AKP

## آكام ابزار پارسيان

# سال نو مبارک



نماینده رسمی یراق آلات **ACCADO** ترکیه در ایران دارای  
استانداردهای RAL و IFT آلمان

[www.akamabzar.com](http://www.akamabzar.com) [info@akamabzar.com](mailto:info@akamabzar.com)

آدرس: تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان پاکستان، کوچه ۱۴، پلاک ۱۲، طبقه ۱، واحد ۱  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۳۵۶۱۴-۱۵-۶۱-۰۲۱-۸۸۵۲۳۷۶۰-۶۱ فکس: ۰۲۱-۸۸۵۳۶۹۰۶

# ARTMEN

PDF Compressor Free Version

ARTMEN-High Quality UPVC Doors & Windows  
عرضه کننده يراق آلت يو.پي.وي.سي با برترين  
كيفيت و مطابق با استانداردهاي بين المللي  
پذيرش نمايندگي فعال از سراسر كشور



اسپانيولت

دستگيره دربي  
ELENA/النا

كانكتور

آرتمن يراق ايمن

لولا

دستگيره الينا/ELENA

دستگيره هنزا/HENZA

سال نو مبارک

محصول جديد شرکت آرتمن:

كيبير زاماكي اكس ۱۳، لوكس سنگين

كيبير زاماكي اكس ۹

كيبير زاماكي اكس ۱۳



PDF Compressor Free Version



## بازرگانی دلتا (بناد کوکی)

پانل‌های یک تکه دکوراتیو

YILDIZ DECOPAN



# سال نو مبارک

جدیدترین ها را از ما بخواهید ...



[WWW.BAZARGANIDELTA.COM](http://WWW.BAZARGANIDELTA.COM)

فروشگاه مرکزی: کرج، کمالشهر      همراه: ۰۹۱۲۶۶۲۳۴۸۹      تلفن: ۰۲۶۳۴۷۰۲۲۲۳  
شعبه تهران خاوران: تلفن: ۰۲۱۳۳۲۸۸۲۹۵      همراه: ۰۹۱۲۳۷۶۰۶۹۲  
شعبه تهران جاجرود:      همراه: ۰۹۱۲۰۲۷۴۷۹۲  
شعبه قزوین:      همراه: ۰۹۱۲۳۸۲۷۷۱۸      تلفن: ۰۲۸۳۳۶۸۹۵۹۷  
 deltaupvc      bazarganidelta@gmail.com       bazarganidelta

PDF Compressor Free Version



## The Best Choice

ronisa\_iran

تهران، بازار آلومینیوم، شماره ۱۹۳، طبقه اول  
تلفن: +۹۱-۵۵۶۴۱۸۴۳ - +۹۱-۵۵۶۵۹۷۱۴  
+۹۱-۵۵۶۹۷۷۶۶





## 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>

# تولید واحدهای ذوب آلومینیوم در آمریکا نزولی شد



سوالی که ذهن فعالان در این بخش را مشغول کرده، این است که آیا امکان نجات بخش ذوب آلومینیوم اولیه در این کشور وجود دارد و اگر نه، در صورت ورشکستگی این موضوع تا چه میزان اهمیت خواهد داشت؟

## هدف‌گذاری که ناکام ماند

ترفعه‌های دریافت عوارض ۱۰ درصدی واردات که به منظور معکوس کردن روند رو به کاهش بلندمدت بخش آلومینیوم اولیه در ایالات متحده آمریکا ارائه شده بود، چندان نتوانسته است تاثیر مثبت مداوم خود در این بخش را حفظ کند.

در همین راستا، تلاش شرکت «Alcoa» برای راه‌اندازی مجدد واحد ذوب اینتالکو در واشنگتن آمریکا در سال ۲۰۲۳ با شکست مواجه شد و این شرکت تعطیلی دائمی این واحد ذوب را در ماه مارس سال مذکور اعلام کرد. در همین حال در ماه جولای ۲۰۲۲، فعالیت واحد ذوب «Hawesville» متعلق به شرکت «Century Aluminium» واقع در ایالت کنتاکی به طور کامل متوقف شد.

با این حال، شرکت «Century Aluminium» هنوز در واحدهای ذوب آلومینیوم اولیه خود با نام‌های «Sebree» و «Mt Holly» فرایند تولید را ادامه می‌دهد که البته ظرفیت تولید در واحد ذوب دوم کاهش یافته است. در این میان، هنوز دو واحد ذوب اولیه آلومینیوم «Massena» و «Warrick» متعلق به شرکت «Alcoa» همچنان به فعالیت خود ادامه می‌دهند.

گفتنی است واحد ذوب اولیه آلومینیوم «Massena» مستقر در ایالت نیویورک، قدیمی‌ترین واحد ذوب آلومینیوم جهان است که به طور مداوم فعالیت در آن جریان دارد و ظرفیت تولید سالانه آن ۱۳۰ هزار تن برآورد می‌شود.

ظرفیت تولید در واحد ذوب اولیه آلومینیوم «Warrick» مستقر در ایالت ایندیانا آمریکا در ابتدا حدود ۲۶۹ هزار تن بود اما از اواسط سال ۲۰۲۲، تنها در دو خط تولید این واحد فعالیت برقرار است.

لازم به ذکر است که میزان تولید آلومینیوم اولیه در آمریکا طی سال‌های ۱۹-

پنج‌هزاره ایرانیان؛ یکی از واحدهای ذوب آلومینیوم اولیه در ایالات متحده آمریکا اعلام کرد که ظرفیت تولید خود را کاهش خواهد داد. هم‌زمان با کاهش ظرفیت تولید یکی دیگر از واحدهای ذوب آلومینیوم اولیه در شهر نیومادرید در ایالت میسوری آمریکا، تنها چهار تولیدکننده آلومینیوم اولیه در خاک این کشور با ظرفیت کامل در حال فعالیت هستند.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری رویترز، در ابتدای قرن ۲۱، آمریکا حدود ۲۰ واحد ذوب آلومینیوم اولیه داشت که همه این واحدها در آن زمان به جز یکی فعال بودند. بخش ذوب آلومینیوم اولیه در آمریکا به دلیل مسائلی همچون افزایش قیمت انرژی برق به عنوان متغیر اصلی هزینه در فرایند تولید الکترولیز و افزایش حجم صادرات آلومینیوم اولیه از میدا چین بسیار تحت فشار قرار گرفته است. واحد تولید آلومینیوم اولیه در شهر نیومادرید، در حال حاضر آخرین واحد ذوبی است که به فهرست دیگر واحدهای ذوب آلومینیوم مستقر در آمریکا که ظرفیت تولید خود را کاهش داده‌اند، اضافه شده است. این واحد ذوب پس از اعلام ورشکستگی در سال ۲۰۱۸ خریداری شده و تنها چند ماه پس از قانون اعمال عوارض ۱۰ درصدی واردات در سال ۲۰۱۸ که توسط دولت ترامپ وضع شد، دوباره فعالیت خود را آغاز کرد. با این وجود، حتی اعمال عوارض ۱۰ درصدی واردات به آمریکا نیز نمی‌تواند این واحد ذوب را از احتمال تعطیلی مجدد نجات دهد.

تخصیص هزینه‌های هنگفت دولت بایستن برای بازسازی زنجیره‌های تامین مواد معدنی حیاتی در آمریکا نیز مانع از کاهش فعالیت و یا توقف فعالیت در واحدهای ذوب آلومینیوم اولیه در آمریکا نشد.

در واقع می‌توان گفت که اگرچه بخش آلومینیوم اولیه به عنوان هسته اصلی صنعت دفاع ملی و گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر به شمار می‌رود اما به علت شکاف میان سیاست‌گذاری‌های ارائه شده با خطر ورشکستگی کامل در آمریکا مواجه شده است.



این بخش به واردات اطلاق می‌شود اما به نظر می‌رسد ماهیت این وابستگی در حال تغییر است.

## PDF Compressor Free Version

در همین راستا تعیین تعرفه‌های واردات آلومینیوم از روسیه که در ماه فوریه ۲۰۲۳ اعمال شد، عملاً راه را بر روی منبع اصلی سابق تامین مواد اولیه این بخش در بازار ایالات متحده آمریکا بسته است؛ همچنین وضع تعرفه‌های ضد دامپینگ بر محصولات نیمه‌ساخته چینی نیز به طور چشمگیری حجم واردات از بزرگ‌ترین تولیدکننده آلومینیوم جهان را به آمریکا کاهش داده است.

کاهش حجم واردات از کشورهای دارای تضاد منافع با آمریکا همچون چین و روسیه، به نفع کشورهایی مانند کانادا بوده که از دیرباز بزرگ‌ترین تامین‌کننده مواد اولیه تولید آلومینیوم اولیه در ایالات متحده آمریکا بوده است.

در رابطه با کانادا باید اعلام کرد که این کشور بخشی از زنجیره تامین صنعت دفاعی ایالات متحده آمریکا محسوب می‌شود. در همین راستا، برق مورد نیاز برای فعالیت واحد ذوب شرکت کانادایی «Rio Tinto» که در مرز این کشور با آمریکا قرار دارد، از نیروگاه برقی سبز تامین می‌شود.

این شرکت اخیراً از گسترش فعالیت واحد ذوب «AP60» مبتنی بر استفاده از فناوری‌های مدرن به منظور جایگزینی با واحد ذوب فرسوده «Arvida» این شرکت در همان محل خبر داده است. آن‌طور که به نظر می‌رسد، اگر ایالات متحده آمریکا به آلومینیوم اولیه بیشتری نیاز داشته باشد، تامین آن از طریق کانادا به عنوان کشور همسایه گزینه بسیار منطقی‌تری در نظر گرفته می‌شود. همچنین با افزایش سرمایه‌گذاری در ظرفیت واحدهای بازیافت در آمریکا کاهش مقدار تولید آلومینیوم اولیه در این کشور جبران خواهد شد.

بر اساس گزارش ارائه شده در سال ۲۰۲۲ که توسط مرکز تحقیقات کنگره آمریکا تهیه شده است، میزان تولید آلومینیوم ثانویه به طور پیوسته در ۲۰ سال گذشته در این کشور رشد کرده است. در همین خصوص مقدار تولید آلومینیوم ثانویه در ایالات متحده آمریکا، حدود ۷۸ درصد از حجم کل آلومینیوم تولید شده در این کشور در سال ۲۰۲۱ را به خود اختصاص داده است.

شایان ذکر است که پس از ارائه قانون کاهش تورم آمریکا «IRA»، سرعت سرمایه‌گذاری در ظرفیت بازیافت و ذوب مجدد آلومینیوم در این کشور افزایش بیشتری پیدا کرده است.

با این تفاسیر می‌توان بیان کرد که اگر آینده صنعت آلومینیوم اولیه مبتنی بر استفاده از انرژی‌های سبز است، ایالات متحده آمریکا با کمبود تامین آلومینیوم سبز، چه در شکل آلومینیوم اولیه از کانادا و چه از طریق آلومینیوم ثانویه در واحدهای بازیافت در آمریکا که به سرعت در حال رشد هستند، مواجه نخواهد شد.

در پایان می‌توان اعلام کرد که در صورت عدم مداخله فوری از سوی دولت ایالات متحده آمریکا، اینکه آیا واحدهای ذوب آلومینیوم اولیه فرسوده در این کشور توانایی ادامه فعالیت در آینده را خواهند داشت یا خیر، هنوز مشخص نیست.

۲۰۱۸ به لطف راه‌اندازی مجدد واحد ذوب مستقر در شهر نیومادرید، با روند صعودی مواجه شد اما از آن زمان به بعد، هر ساله این میزان تولید کاهش یافته است.

تولید آلومینیوم اولیه در سال ۲۰۲۳ در واحد ذوب در نیومادرید ۷۸۵ هزار تن بود؛ این در حالی است که این میزان در سال ۲۰۱۷ یعنی یک سال قبل از اعمال تعرفه ۱۰ درصدی واردات، حدود ۷۴۰ هزار تن اعلام شد. با کاهش میزان تولید آلومینیوم در واحد مذکور به ۲۶۳ هزار تن در سال، نرخ تولید کلی در آمریکا به پایین‌ترین مقدار تاریخی خود می‌رسد.

### چالش تامین برق

شرکت «magnitude 7 Metals» که مدیریت واحد ذوب آلومینیوم در شهر نیومادرید را بر عهده دارد، دلیل این کاهش میزان تولید را آب‌وهوای سرد غیرعادی عنوان کرد که باعث اختلال در عملکرد این واحد ذوب شده است. در حالی که از زمان راه‌اندازی مجدد در سال ۲۰۱۸، در این واحد ذوب تلاش شده است که حاشیه سود افزایش پیدا کند.

چارلز رئالی، مدیر اجرایی این شرکت در ماه فوریه ۲۰۲۰ به رویترز اعلام کرد که هر ماه، ظرفیت تولید در این واحد ذوب با کاهش همراه بوده است.

این مشکل تا حدودی به قدمت این واحد ذوب مربوط می‌شود که در سال ۱۹۷۱ ساخته شد. به علاوه به علت فعالیت تولید در این واحد که منجر به آلودگی شدید هوا در آمریکا در سال ۲۰۱۹ شد، این واحد تولید اخطارهای دریافت کرد. علت اصلی این مسئله، تامین برق این واحد ذوب از طریق نیروگاه برق مبتنی بر سوخت زغال سنگ است.

این موضوع در مقابل رقبای جهانی که بسیاری از آن‌ها به ویژه در چین به استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر روی آورده‌اند، یک نقطه ضعف برای این واحد ذوب به شمار می‌رود و ممکن است این واحد ذوب را در معرض زیان‌های تجاری بیشتری قرار دهد.

### تغییر رویکرد

به طور کلی اجماع گسترده‌ای در مورد آنچه جلوگیری از زوال بخش آلومینیوم اولیه ایالات متحده آمریکا نامیده می‌شود، وجود دارد. به گفته بن جیلوس، مدیر اجرایی سازمان «Sierra Club»، کاهش ظرفیت اعلام شده در واحد ذوب آلومینیوم اولیه در شهر نیومادرید، یک هشدار آشکار در راستای نیاز این بخش به استفاده از انرژی‌های پاک مقرون به صرفه در خاک آمریکا است.

مصرف‌کنندگان آلومینیوم در این کشور با تاکید بر این موضوع در ماه سپتامبر ۲۰۲۳، از وزارت انرژی (DOE) درخواست کردند که به منظور حفظ و ایجاد مشاغل تولیدی، کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای صنعتی و رشد آلومینیوم اولیه آمریکا، شرایط لازم برای ورود و سرمایه‌گذاری بر انرژی‌های تجدیدپذیر در این بخش را فراهم کند.

این درخواست در قالب یک نامه که به امضای شرکت‌هایی چون فورد موتور، جنرال موتورز، پپسی، شرکت بال، ریویان، سان پاور و هشت تولیدکننده رسانای الکتریکی و مشروبات الکلی رسیده است، خطاب به جنیفر گرانهولم، وزیر دفاع آمریکا ارائه شد.

در حالی که یکی از اهداف قانون کاهش تورم آمریکا (IRA) تقویت بخش استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر در این کشور و شامل تخصیص اعتبار مالیاتی برای تولید آلومینیوم اولیه است اما به نظر می‌رسد که هیچ استراتژی فراگیری در مورد چگونگی پیوند این دو در آمریکا وجود ندارد.

### پیش‌بینی وضعیت آینده بخش آلومینیوم اولیه در آمریکا

به منظور ادامه فعالیت واحدهای ذوب آلومینیوم اولیه باقیمانده در ایالات متحده آمریکا، ارائه زودتر از موعد یک برنامه عملیاتی در راستای نوسازی تاسیسات و واحدهای ذوب آلومینیوم اولیه قدیمی و پیوند آن با انرژی‌های تجدیدپذیر ضروری است. سوال مهمی که در این حین مطرح می‌شود، این است که آیا قدم گذاشتن در این مسیر ارزش اجرای آن را دارد یا خیر؟

یکی از دلایل ادامه فعالیت واحدهای ذوب آلومینیوم اولیه آمریکا، وابستگی بالای

Reuters Base Metals Analysts Poll



# نگاهی به بازار آلومینیوم با آغاز سال نو چینی



در نمودار زیر نگاهی به موجودی انبارهای آلومینیوم بورس فلزات لندن در یک ماه اخیر می‌اندازیم.



ظرف هفته گذشته با کاهش ۶۲۲۵ تنی ذخائر انبارهای کالایی مواجه بودیم که طی آن قیمت نیز در هفته گذشته (منتهی به تعطیلات بهمن ماه) ۲ دلار افزایش داشته است.

نگاهی به معاملات بورس کالای ایران در هفته سوم بهمن حکایت از این دارد که به میزان ۵۹۵۰ تن شمش آلومینیوم معامله شده است. همچنین بیشترین درصد رقابت نسبت به قیمت پایه مربوط به آلومینیوم ایران با ۳۴ درصد رقابت بود. میانگین نرخ معامله شمش آلومینیوم طی هفته گذشته حدود ۱۲۲ هزار تومان بود که نسبت به هفته قبل آن فقط ۲۷ تومان افت داشته است.

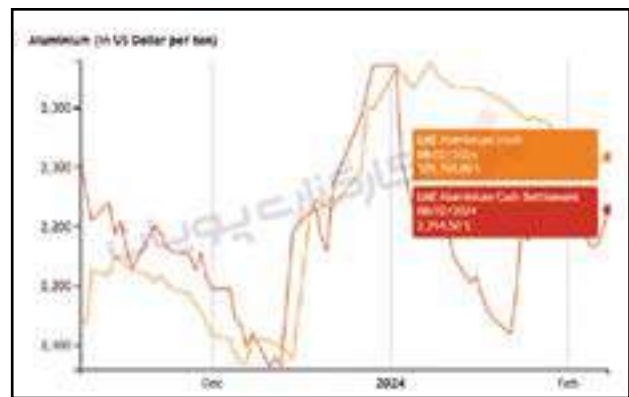


منابع:

- بورس کالای ایران
- Fast Markets
- metal.com
- Shanghai Futures Exchange ("SHFE")
- London Metal Exchange ("LME")
- CRU Group

پنجره ایرانیان؛ با فرارسیدن سال نوی چینی میزان موجودی آلومینیوم همزمان با کاهش مصرف این کالا افزایش یافته است. در هفته منتهی به تعطیلات بهمن ماه، معاملات بازار نقدی مطابق انتظارات کم رونق بود از دید کلان امیدها برای کاهش نرخ بهره توسط فدرال رزرو در ماه مارس نیز به ابهام مواجه بود. دولت چین با توجه به چنین فضایی، فشارها را برای بازگرداندن اعتماد به بازار افزایش داده و در این مسیر اقداماتی را انجام داده است. بر این اساس در کوتاه مدت می‌توان انتظار داشت قیمت آلومینیوم با نوسانات محدود همراه باشد. تحلیل گران بازار آلومینیوم نیز با اطلاع از اقدامات دولت چین و توجه به دیگر مولفه‌های موثر بر بازار، منتظر خبرهای جدیدی در بخش‌های مختلف اقتصادی به ویژه حوزه اقتصاد کلان هستند. اخباری که ممکن است بازار را تحت تاثیر قرار بدهند.

توجه به بازارهای بین‌المللی بخشی از تغییرات بازار آلومینیوم را نشان می‌دهد. به عنوان نمونه قیمت نهایی بازار شانگهای در روز پنجشنبه ۸ فوریه ۲۰۲۴ مصادف با ۱۹ بهمن، عدد ۲۶۵۳ دلار به ازای هر تن را نشان می‌دهد. در نمودار زیر تحولات سه ماه اخیر قیمت آلومینیوم در بازار لندن مشاهده می‌شود که در آخرین معاملات روی ۲۲۱۴٫۵ دلار متوقف شده است.



وضعیت بازار آتی در یکسال گذشته که حکایت از بی ثباتی در وضعیت کنتانگو دارد که به شرح آمده در جدول است. انطور که داده‌های جدول نشان می‌دهد، از ماه اکتبر ۲۰۲۳ این شاخص مهم کالایی (کنتانگو) که حاوی انتظارات از قیمت‌های آینده است جهت صعودی ملایمی به خود گرفته بود و در هفته‌های اخیر مجدد افت پیدا کرده است.



وضعیت کنتانگو (بکواردیشن) ظرف یک ماه گذشته نیز در نمودار زیر آورده شده است و کاهش ۱۵ دلاری نسبت به پایان هفته قبل آن تا مرز ۲۳٫۵ دلار فعلی را نشان می‌دهد.



## یک فعال صنعت آلومینیوم، PDF Compressor Free

# با کاهش مصرف پروفیل آلومینیوم در صنعت ساختمان مواجهیم



موفق به صادرات آن‌ها به ایران شدند. تبلیغات و فروش در و پنجره‌های پی‌وی‌سی و یوپی‌وی‌سی با قیمت‌های پایین‌تر سبب شد که در بازار داخلی تمایل زیادی به خرید این محصولات ایجاد شود. همچنین استفاده از در و پنجره‌های پی‌وی‌سی و یوپی‌وی‌سی در پروژه‌های بزرگ ساختمان‌سازی که هزینه کمتری داشتند، منجر به افزایش محبوبیت آن‌ها شد. اکنون با گذشت زمان، تولیدکنندگان ایرانی در این مسیر گام بر می‌دارند و در و پنجره‌های پی‌وی‌سی و یوپی‌وی‌سی را در بازار عرضه می‌کنند. لازم به ذکر است که تا قبل از واردات این محصولات از ترکیه، شرایط بازار مصرف پروفیل‌های آلومینیومی و واحدهای تولیدی بسیار مناسب بود.

این تولیدکننده پروفیل آلومینیومی با اشاره به چالش‌هایی که در مسیر تولید وجود دارد، تصریح کرد: افزایش قیمت مواد اولیه، یکی از عواملی است که باعث رشد قیمت تمام شده محصولات می‌شود؛ در حال حاضر قیمت پروفیل‌های آلومینیومی به دلیل قیمت بالای بیلت آلومینیوم، نسبت به محصولات پی‌وی‌سی و یوپی‌وی‌سی بالاتر است. بی‌شک با افزایش اختلاف قیمت محصولات، مشکلات اقتصادی و کاهش توان خرید مشتریان، انتخاب آن‌ها محصول ارزان‌قیمت است. همان‌طور که پیش‌تر ذکر شد زمانی که بازار مصرف دچار رکود شدیدی شود، فعالان صنعت محصولات خود را در تناژهای بالایی تولید نمی‌کنند و محتاطانه در مسیر تولید قدم برمی‌دارند. از سوی دیگر برخی از واحدهای تولیدی برای اینکه همچنان به فعالیت خود ادامه دهند و محصولاتی با قیمت پایین‌تر تولید کنند، راهکار دیگری به جز کاهش کیفیت محصول ندارند. لازم به ذکر است که تولیدکنندگان ایرانی، آلومینیوم را با قیمت‌های بالاتری از قیمت‌های جهانی خریداری می‌کنند؛ این در حالی است که صادرات شمش آلومینیوم با قیمت‌های پایین‌تر به ترکیه، باعث شده است که تولیدکنندگان ترکیه‌ای به مواد اولیه ارزان‌قیمت دسترسی داشته باشند. در نتیجه قیمت تمام شده محصولات ترکیه‌ای نسبت به ایرانی پایین‌تر است و تولیدکنندگان این کشور، قدرت رقابت‌پذیری بیشتری در بازارهای صادراتی دارند.

پنجره ایرانیان؛ یک تولیدکننده پروفیل آلومینیومی گفت: در سال‌های گذشته به دلیل رونق پروژه‌های ساختمان‌سازی در کشور، نسبت به اجرای طرح‌های توسعه‌ای و خرید ماشین‌آلات جدید اقدام کردیم اما علی‌رغم افزایش ظرفیت مجموعه، تقاضای بازار برای پروفیل آلومینیومی کاهش یافت؛ علت اصلی رکود بازار مصرف محصولات آلومینیومی را می‌توان به واردات و تولید در و پنجره‌های پی‌وی‌سی و یوپی‌وی‌سی نسبت داد.

اسماعیل فتحی با اشاره به وضعیت صنعت پروفیل آلومینیومی در کشور، به «فلزات آنلاین» گفت: متأسفانه در حال حاضر با ورود محصولات جدیدی مانند پی‌وی‌سی و یوپی‌وی‌سی به بازار، میزان تقاضای مشتریان برای پروفیل آلومینیومی با مصارف ساختمانی (در و پنجره) بسیار کاهش یافته است؛ البته قیمت و وزن پایین‌تر این محصولات جدید نسبت به پروفیل‌های آلومینیومی نیز بر رکود بازار مصرف بی‌تأثیر نیست زیرا برخی از مشتریان در زمان خرید محصولات، قیمت را در اولویت قرار می‌دهند. به همین دلیل اکنون با کاهش مصرف پروفیل آلومینیومی در صنایع ساختمان‌سازی مواجهیم و عمده سفارشات واحدهای تولیدی برای تولید پروفیل‌های آلومینیومی به مصارف صنعتی تعلق دارد. این مسئله تأثیری منفی بر فعالیت تولیدکنندگانی دارد که صرفاً پروفیل‌های ساختمانی تولید می‌کنند، زیرا اکثر آن‌ها به دلیل رکود بازار و کاهش میزان تقاضا، در شرایط مناسبی قرار ندارند و مجبور به غیرفعال کردن خطوط تولید خود شده‌اند.

### واردات، بالای جان صنعت پروفیل آلومینیوم

او درباره عرضه در و پنجره‌های پی‌وی‌سی و یوپی‌وی‌سی در بازار توضیحات بیشتری ارائه داد و گفت: چند سال است که با ورود این محصولات به بازار، صنعت پروفیل آلومینیومی کشور تضعیف شده است. باید گفت که تولیدکنندگان ترکیه‌ای با خرید تکنولوژی و دستگاه‌های تولید در و پنجره‌های پی‌وی‌سی و یوپی‌وی‌سی از کشور آلمان، به این حوزه ورود پیدا کردند و پس از تولید انبوه این محصولات

# مسکن رتبه اول بازدهی امسال



شهر تهران در حبس است، روز گذشته مرکز آمار با انتشار یک گزارش، از اعلام رسمی سطح میانگین قیمت مسکن، رفع توقیف کرد. آمار رسمی تحولات بازار مسکن شهر تهران، یکی از مهم‌ترین آمارهای اقتصادی است که در ماه‌های اخیر «دنیای اقتصاد» و طیف گسترده‌ای از کارشناسان اقتصاد مسکن نسبت به پیامدهای منفی و تبعات عدم انتشار و حبس این آمارها هشدار داده بودند.

مرکز آمار ایران از دو سال قبل، اقدام به انتشار گزارش رسمی از تحولات بازار مسکن شهر تهران (متوسط قیمت، حجم معاملات خرید و فروش و تحولات آن‌ها در بازه‌های ماهانه و نقطه به نقطه) کرد. در این گزارش علاوه بر اینکه میانگین حسابی قیمت مسکن شامل متوسط بهای همه آپارتمان‌های فروخته شده در یک ماه در بازار مسکن پایتخت بدون در نظر گرفتن مولفه‌هایی نظیر سن، متراژ، منطقه و... اعلام می‌شود، با استفاده از روش «هدنیک» و پس از حذف موارد اثرگذار بر میانگین قیمت مسکن (نویزهای مربوط به سن، مساحت و... آپارتمان‌های فروخته شده)، میانگین وزنی قیمت مسکن در شهر تهران نیز اعلام می‌شود.

## هر متر مربع ۷۷ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان

بر اساس گزارش مرکز آمار ایران، در شهریور ماه امسال میانگین حسابی قیمت هر متر مربع واحدهای مسکونی شهر تهران به ۷۷ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسید که این میزان در مقایسه با ماه قبل یعنی مرداد ۱۴۰۲، معادل ۱۰۷ درصد کاهش نشان می‌دهد. همچنین میانگین قیمت مسکن شهر تهران بر اساس متوسط حسابی، در شهریور ماه امسال نسبت به شهریور سال گذشته ۷۹ درصد افزایش یافته است.

برآوردهای «دنیای اقتصاد» بر اساس داده‌های رسمی مرکز آمار نشان‌دهنده آن است که میانگین قیمت مسکن در شهر تهران در پایان شهریور ماه نسبت به ابتدای تابستان (ابتدای تیرماه)، ۵۰ درصد کاهش یافته است. این کاهش در نتیجه منفی شدن تورم ماهانه مسکن، در سه ماه متوالی تیر، مرداد و شهریور رقم خورده است. آمارهای رسمی نشان می‌دهد متوسط قیمت مسکن در شهر تهران تیرماه امسال در مقایسه با خردادماه، ۲۸ درصد کاهش یافته است. این میزان کاهش ماهانه در مرداد ۰۷ درصد و در شهریور ماه ۱۰۷ درصد بوده است.

در این گزارش همچنین، مرکز آمار اقدام به اعلام میانگین وزنی قیمت مسکن

پنج‌گانه ایرانیان؛ مرکز آمار ایران به «حبس ۷ ماهه اطلاعات مربوط به قیمت مسکن»، پایان داد و با انتشار گزارش مربوط به سطح میانگین قیمت آپارتمان در شهریور امسال، چراغ یکی از مهم‌ترین بازارهای اقتصاد ایران را برای خانوارها و سایر بازیگران این بخش، روشن کرد.

هرچند آمارهای ماهانه بانک مرکزی، همچنان در حبس ۸ ماهه به سر می‌برد، اما داده‌های مرکز آمار نشان می‌دهد میانگین قیمت هر مترمربع آپارتمان در اسفند پارسال با رشد ماهانه بی‌سابقه نزدیک به ۱۴ درصدی مواجه می‌شود و از حدود ۵۹ میلیون به ۶۷ میلیون تومان می‌رسد. روند صعود تند قیمت تا پایان خرداد امسال تا سطح ۸۱ میلیون تومان ادامه می‌یابد؛ اما سه ماه کاهش پی‌درپی طی تابستان، سطح قیمت را به ۷۷ میلیون تومان برمی‌گرداند. میانگین وزنی قیمت البته، بیش از این است. «دنیای اقتصاد» در بررسی‌های خود از این گزارش جدید، داده نامرئی را شناسایی کرده است که مهم‌ترین آن، «رکود بسیار سنگین خرید آپارتمان» در پایتخت است که البته یکی از علل آن، «فروکش انتظارات تورمی» می‌تواند باشد. آمار رسمی مربوط به تحولات بازار مسکن شهر تهران بعد از ۷ ماه حبس آزاد شد. این آمار در عین حال که روایت رسمی از تحولات قیمت، تورم و حجم معاملات مسکن را ارائه می‌دهد، حاوی ۶ داده کلیدی اما نامرئی است که بررسی‌های «دنیای اقتصاد» آن‌ها را نمایان می‌کند. داده‌های این گزارش تایید می‌کند، متوسط قیمت مسکن در پایتخت در سه ماه متوالی تابستان امسال کاهشی شد.

دیروز مرکز آمار ایران بعد از ۷ ماه، گزارش ماهانه مربوط به تحولات بازار معاملات مسکن شهر تهران شامل «میانگین حسابی» و «متوسط وزنی» قیمت مسکن (بر مبنای شاخص هدنیک) و همچنین تورم ماهانه و نقطه به نقطه مسکن مربوط به شهریورماه ۱۴۰۲ را منتشر کرد. مرکز آمار ایران بعد از انتشار ماهانه تحولات بازار مسکن شهر تهران در دی ماه ۱۴۰۱، انتشار این آمار را متوقف کرده بود. همچنین بانک مرکزی نیز که هر ماه به طور منظم اقدام به انتشار آمار رسمی قیمت و معاملات مسکن شهر تهران می‌کرد از دی‌ماه سال گذشته، (۸ ماه قبل) انتشار این آمار را متوقف کرده بود.

در حالی که همچنان آمار رسمی بانک مرکزی از تحولات ماهانه بازار مسکن



گشایش‌های سیاسی مرتبط با موضوع مذاکرات برجام از یک طرف و همچنین افت شدید رشد نقدینگی در تابستان امسال و زسین نرخ رشد نقدینگی به سطح نرمال سه دهه اخیر است. این دو عامل باعث شد تابستان امسال تقاضای سرمایه‌گذاری و سفته‌بازی ملکی تا مرز صفر کاهش پیدا کند. این در حالی است که دست کم طی سه سال اخیر و در نتیجه استمرار جهش قیمت مسکن، خریداران مصرفی به خصوص خانه‌اولی‌ها نیز به اجبار به حاشیه بازار رانده شدند. نتیجه آن شد که سردترین تابستان بازار مسکن تهران در تابستان ۱۴۰۲ تجربه شد.

### مسکن رتبه اول بازدهی ۱۴۰۲

پنجمین داده کلیدی نامرئی کشف شده از گزارش روز گذشته مرکز آمار ایران، مسکن را به عنوان رتبه اول بازدهی بین بازارهای رقیب در ۶ماه اول سال جاری معرفی می‌کند. برآوردهای «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد بازدهی مسکن در نیمه اول سال جاری ۱۵درصد بوده است؛ این در حالی است که در این مدت بازدهی بورس ۸ درصد، طلا ۳درصد و سکه منفی ۱۰درصد بوده است.

### اطلاعات نادرست در نبود آمار رسمی

یک نکته مهم که به عنوان ششمین داده کلیدی نامرئی از گزارش روز گذشته مرکز آمار از تحولات بازار مسکن شهر تهران می‌توان به آن اشاره کرد، مربوط به تبعات و اثر منفی حبس آمار رسمی و خاموش شدن چراغ راهنمای کشف قیمت فروش واحدهای مسکونی است. انتشار آمار رسمی از تحولات ماه‌های اخیر بازار معاملات مسکن شهر تهران نشان داد در نبود آمار رسمی حتی مسوولان مسکن هم در کشف قیمت و رصد دقیق تحولات بازار مسکن دچار خطا و اشتباه می‌شوند. در یک نمونه، تیرماه امسال، یکی از مسوولان ارشد بخش مسکن، تورم ماهانه مسکن شهر تهران را معادل منفی ۳٫۸درصد اعلام کرد. در حالی که آمارهای رسمی نشان داد این میزان (تورم ماهانه مسکن شهر تهران در تیرماه ۱۴۰۲) معادل منفی ۲٫۸درصد بوده است. یا اخیراً اعلام شد که متوسط قیمت مسکن شهر تهران در شهریور ماه امسال نسبت به مردادماه ۰٫۶درصد کاهش داشته است در حالی که آمارهای رسمی مرکز آمار نشان داد این میزان کاهش در مرز ۲ درصدی و به طور دقیق منفی ۱٫۷درصد بوده است. در واقع، روز گذشته، با انتشار آمار رسمی اثبات شد که حبس آمارهای رسمی بخش مسکن و خاموش شدن چراغ راهنمای کشف درست قیمت در این بازار نه تنها کمکی به بازار و متقاضیان آن نخواهد کرد که برعکس عملاً به زیان بازار و متقاضیان است. چرا که به خصوص در برهه کاهش قیمت مسکن، حبس و توقف آمارها می‌تواند منجر به کم‌نمایی در اعلام میزان کاهش قیمت‌ها شود و خود این موضوع در نهایت به زیان مصرف‌کننده و روند تعدیل قیمت مسکن خواهد بود.

شهر تهران بر اساس شاخص هدانیک کرده است. در روش محاسبه متوسط حسابی قیمت مسکن، مشخصات و کیفیت واحدهای فروش رفته در دوره‌های مختلف در محاسبه متوسط قیمت قابل شناسایی نیست. به عنوان مثال، تعداد واحدهای فروش رفته نوساز در یک دوره امکان دارد بسیار بیشتر از دوره قبل باشد که در این حالت متوسط قیمت دو دوره متوالی با یکدیگر قابل مقایسه نخواهند بود. شاخص قیمت محاسبه شده به روش هدانیک این مشکل را برطرف می‌کند و اثر تغییرات کیفیت در طول دوره‌های مختلف را از بین می‌برد، بنابراین با وجود اینکه متوسط «حسابی» قیمت آپارتمان‌های مسکونی برای عامه جامعه ملموس‌تر است با این حال به دلیل حذف تغییرات کیفیت در محاسبه شاخص قیمت به روش هدانیک (متوسط وزنی قیمت مسکن) تغییرات قیمت در این روش بسیار دقیق‌تر از تغییرات قیمت در روش متوسط حسابی است.

اما، به طور کلی، استفاده از سطح متوسط حسابی قیمت مسکن هم برای عامه ملموس‌تر است و هم برای کارشناسان و تحلیلگران بازار مسکن بیشتر مورد استناد و استفاده قرار می‌گیرد. بر اساس اعلام مرکز آمار ایران، متوسط وزنی قیمت مسکن در شهریور ماه امسال در پایتخت به حدود ۸۰ میلیون و ۸۰۰هزار تومان رسید. در این ماه منطقه ۱ با متوسط وزنی قیمت حدود ۱۵۸ میلیون تومان بیشترین و منطقه ۱۸ با متوسط وزنی قیمت ۴۱ میلیون و ۵۰۰هزار تومان، کمترین قیمت را در بین مناطق ۲۲ گانه شهر تهران به خود اختصاص داده‌اند.

### سطح قیمت مسکن در سال ۱۴۰۱

مرکز آمار ایران در حالی بعد از ۷ ماه توقف انتشار آمار رسمی از تحولات بازار مسکن شهر تهران، داده‌های رسمی از قیمت و حجم معاملات آپارتمان‌های مسکونی پایتخت را منتشر کرد که این آمار رسمی ۶ داده کلیدی و نامرئی را در خود جای داده است. اولین موضوع کلیدی و نامرئی در این گزارش به کشف رسمی میانگین قیمت مسکن در یکسال ۱۴۰۱ منجر شد. بر این اساس، برآوردهای «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد میانگین قیمت هر مترمربع مسکن در شهر تهران در سال ۱۴۰۱ به ۴۶ میلیون و ۲۰۰هزار تومان رسیده است که این میزان در مقایسه با سال قبل از آن (۱۴۰۰)، ۳۱درصد رشد را نشان می‌دهد.

### متوسط قیمت در ۶ ماه اول امسال

داده کلیدی مهم اما نامرئی دوم، مربوط به محاسبه سطح متوسط قیمت هر مترمربع مسکن شهر تهران در ۶ ماه اول امسال است. این سطح متوسط ماهانه قیمت بر اساس رشد ماهانه شاخص قیمت مسکن که در گزارش مرکز آمار درج شده است از سوی «دنیای اقتصاد» برآورد شده است. بر این اساس، میانگین قیمت هر مترمربع مسکن در شهر تهران در ۶ ماه اول سال جاری به ۷۸ میلیون و ۱۰۰هزار تومان رسید. متوسط قیمت هر مترمربع مسکن در فروردین ماه ۷۳ میلیون تومان، در اردیبهشت ماه ۸۰ میلیون تومان، در خردادماه ۸۱ میلیون تومان، در تیر ۷۸ میلیون و ۵۰۰هزار تومان، در مردادماه ۷۹ میلیون تومان و در شهریور ماه نیز ۷۷ میلیون و ۴۰۰ میلیون تومان بوده است.

این در حالی است که سومین داده کلیدی نامرئی حاکی از آن است که در نیمه اول سال جاری متوسط قیمت مسکن در شهر تهران نوعی رفت و برگشت کانالی را تجربه کرده است؛ یعنی سطح قیمت در دو کانال ۷۰ میلیون تومانی و ۸۰ میلیون تومانی رفت و برگشت کرده و نوسان داشته است.

### سردترین تابستان بازار مسکن

چهارمین نکته نامرئی در بطن گزارش مرکز آمار، از نوعی ابررکود معاملاتی در این بازار حکایت دارد. بر اساس این گزارش سطح معاملات خرید واحدهای مسکونی در شهر تهران در شهریور ماه امسال به ۳هزار فقره رسیده است که صرف‌نظر از ماه‌های فروردین که در واقع ماه تعطیل بازار مسکن محسوب می‌شود، این تعداد معاملات خرید مسکن به لحاظ کمترین حجم معاملات، از شهریور ۹۸ به بعد بی‌سابقه بوده است. ماجرای این ابررکود معاملاتی طی سه ماه گذشته در گزارش‌های مختلف «دنیای اقتصاد» مورد تحلیل قرار گرفته است. یک علت بروز این ابررکود معاملاتی ناشی از کاهش شدید انتظارات تورمی پس از برخی



## ادغام اصول طراحی سنتی ایرانی با نبوغ معماری معاصر در خانه گالری

می‌شوند. این مخلفه‌ها کیفیت‌های فضایی متنوعی را به ارمغان می‌آورند و تأثیر عمیقی بر رفاه ساکنان دارند.

### استفاده از عناصر طبیعت در طراحی داخلی

وجود آب، عنصری جدایی‌ناپذیر در خانه‌های ایرانی است که فضایی آرام‌بخش را تقویت می‌کند و تصاویر را منعکس می‌کند. همچنین فضا را با حس آرامش آغشته می‌کند. گنجاندن درختان به تزئین طراوت، اکسیژن‌رسانی و هوای مطلوب کمک می‌کند، درحالی‌که نور کافی به‌عنوان یک جنبه مکمل برای افزایش بیشتر جذابیت کلی عمل می‌کند. یک کاربرد خلاقانه از فضا به شکل یک بهارخواب سبز ظاهر می‌شود که قبلاً استفاده نشده بود اما اکنون به‌عنوان یک ویژگی گیاه‌شناسی پیوسته از زیرزمین تا طبقه بالا گسترش می‌یابد. این گودال باغ واقعی هر دو سطح خانه را به‌طور هماهنگ زنده می‌کند.

نکته قابل توجه، حفره‌های طراحی‌شده استراتژیک در این فضا نه تنها هجوم نور طبیعی را تسهیل می‌کنند، بلکه امکان اتصال بصری در امتداد محور Z را فراهم می‌کنند و تجربه فضایی منسجم‌تری را تقویت می‌کنند.

علاوه بر این، معرفی یک سیستم گردش هوای دوطرفه در داخل خانه، همراه با وجود یک استخر مرکزی، باعث ایجاد تعاملات جدیدی در محیط زندگی شده است و گفت‌وگوی بدیع و پویا را بین عناصر خانه ایجاد کرده است. در اصل، ادغام اصول طراحی سنتی ایرانی با نبوغ معماری معاصر، جان تازه‌ای به خانه دمیده و آن را به فضای زندگی یکپارچه و هماهنگ تبدیل کرده است.

پنجره ایرانیان؛ برای بررسی ادغام و تلفیق معماری سنتی با معماری امروزی، ساختار پیش‌بینی‌شده شامل یک‌خانه دوطبقه است که دارای دو ورودی مجزا است که هر کدام به اتاق‌های جداگانه منتهی می‌شوند. طبقه مسکونی از طریق شش پله قابل دسترسی است، درحالی‌که مجموعه‌ای از شش پله اضافی اجازه ورود از حیاط به طبقه زیرزمین را می‌دهد که برای اهداف ذخیره‌سازی طراحی شده است.

### حفظ انسجام در معماری مسکونی

هدف اولیه مالک، حفظ ساختمان موجود، استفاده از طبقه فوقانی به‌عنوان محل زندگی و وقف زیرزمین برای نگهداری مجسمه‌ها و کالاهای وارداتی بوده است. با این حال، دید اولیه مالک، دوباره تصور شده است و خانه و انبار در یک موجودیت منسجم ادغام شده است. مفهوم معاصر حاصل به‌عنوان یک فضای گالری تحقق یافته و به نام «گالری خانه» نام‌گذاری شده است. این رویکرد دگرگون‌کننده به خانه هویتی کاملاً جدید بخشیده و آن را از یک طبیعت دوگانه به یک وحدت تجزیه‌ناپذیر تغییر داده است.

### امکان‌سنجی در استفاده مجدد از پتانسیل بندرها معماری مسکونی

چالش اولیه در تبدیل انبار به یک فضای قابل سکونت ظاهر شده است. وظیفه‌ای که شناسایی و ایجاد یک محیط زندگی مناسب را درجایی که زمانی منطقه‌ای نامشخص، کم‌نور و غیرشخصی بوده، ضروری می‌کند. راه‌حل این معضل در الهام گرفتن از فضای منحصربه‌فرد حاکم بر خانه‌های ایرانی بوده است. شایان‌ذکر است، خانه‌های ایرانی با ترکیب عناصر ضروری مانند حوضچه‌های آب، درختان و جریان هوای دلپذیر متمایز





## استفاده از چوب و القا گرما در طراحی داخلی دفتر کار PDF Compressor Free Version

است که از پایه قوی، پایدار، فرهنگ مترقی متعادل و مأموریت بهبود زندگی از طریق سرمایه‌گذاری‌های پایدار الهام گرفته شده است. عناصر "ریشه‌دار" که در مواد اصلی و محلی - سنگ، مرمر و چوب پایه‌گذاری شده‌اند - به یکپارچگی و استحکام شرکت اشاره دارد. عناصر «تصفیه‌شده» ظریف‌تر و انعطاف‌پذیرتر هستند - منحنی‌های نرم، نور غیرمستقیم و بافت‌ها - که با فرهنگ قابل‌دسترس سازمان صحبت می‌کند. این ترکیب پالت از نمونه‌های از برنج و چوب‌های گرم به همراه رنگ‌هایی استفاده می‌کند که نشان‌دهنده قدرت، گرما و انرژی است.

### برآیند استفاده مناسب از مصالح در فضای داخلی اداری

مناطق کاربردی و پشتیبانی کاری و همچنین فضاهای استراحت بهره‌وری را افزایش می‌دهند اما لحظات آرامش و اجتماعی شدن را نیز تشویق می‌کنند. ایستگاه‌های کاری برای همکاری به محله‌ها تقسیم می‌شوند و هواپیماهای سقفی شانور از اکوستیک خوبی برای مناطق اداری باز پشتیبانی می‌کنند که حرفه‌ای هستند اما شرکتی نیستند. گیاهان و آثار هنری محلی در سراسر اهمیت رشد را با اشاره‌ای ظریف به زیبایی‌شناسی آستین و ارتباط با جامعه خلاق برجسته می‌کنند.

پنجره ایرانیان؛ چوب و القا گرما در طراحی داخلی دفتر کار موضوع پروژه‌های است که در این مقاله معرفی می‌شود. معماران داخلی دفتر IA، فضایی پایدار و تصفیه‌شده را برای دفاتر Brown Advisory طراحی کردند که دارای ترکیبی از مواد معتبر و محلی، مناطق کار کاربردی و اشاره به زیبایی شهر است.

### مفهوم پایداری در طراحی داخلی اداری

مأموریت اصلی مشاوره براون مفهوم پایداری است، که به ارائه یک محیط کاری سالم برای کارکنان خود که نیازهای آن‌ها را پشتیبانی می‌کند گسترش می‌یابد. آن‌ها می‌گویند "هر چیزی که می‌درخشد طلا است"، در این مورد LEED Gold است. این پروژه ۶۱ امتیاز از ۱۱۰ امتیاز را با ۵ از ۵ در رده نوآوری به دست آورده که شامل: اجرای پاک‌سازی سبزی، خرید لامپ، کمپوت جامع، دسترسی LTC به حمل‌ونقل باکیفیت و استفاده از محصولات با اعلامیه محصولات زیست‌محیطی است.

### مصالح

هدف اصلی شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری ایجاد یک مقصد محلی بوده که ارزش‌های اصلی شرکت را بیان کند. مفهوم طراحی "ریشه‌دار + پالایش‌شده"



## دکوراسیون داخلی کلینیک دندانپزشکی مدرن و ساده PDF Compressor Free Version

پنجره ایرانیان؛ دکوراسیون داخلی کلینیک دندانپزشکی مدرن و ساده ارتودنسی سمفونیک، یک کلینیک ۱۵۰۰ فوت مربعی است که توسط یک متخصص ارتودنسی در منطقه‌ای از ویرجینیا با تقاضای نهفته برای درمان تاسیس شده است. مشتری به دنبال یک استراتژی استقبال کننده و فراگیر برای اولین پست خود بود تا اعتماد بیماران جدید را به دست آورد. طراحی کلینیک جدید همچنین نیاز به احساس نوآوری داشته است تا منعکس کننده پیشرفته‌ترین درمان‌های ارائه شده و ایجاد سروصدایی در جامعه باشد. در ادامه به بررسی این پروژه دکوراسیون داخلی کلینیک خواهیم پرداخت.

### تاکید بر پایداری پروژه

در طول پروژه بر پایداری تاکید شده است. همه مواد، حتی دیوارهای شیشه‌ای منحنی و بسیار شفاف، از منابع محلی تهیه شده است. هر چراغ یک لامپ LED و حسگر حرکت، از جمله وسایل تزئینی چشمگیر دریافت می‌کرد. دم‌پهای موتوری هوای بیرون و درزگیرهای درهای بیرونی بارهای HVAC را کاهش می‌دهند، درحالی که دیوارهای عایق شده و حفره‌های سقفی مقادیر R را افزایش داده است. حجمها و سطوح سفید یکپارچه، همراه با سقف‌های بلند، جریان نور و هوا را در سراسر فضا به حداکثر می‌رساند. گیاهان زنده کیفیت هوا را بهبود می‌بخشند. کفپوش LVT که برای دوام انتخاب شده است، مطابق با استانداردهای گواهینامه WELL و LEED بوده و فاقد فتالات است (به‌ویژه برای کودکان مضر).

### جمع‌بندی نهایی

طراحی به‌دست‌آمده برداشت جدیدی از بالینی ارائه می‌دهد: فضایی تمیز و خنثی که در آن گوشه‌های خشن نرم می‌شوند و استرس و تنش با آرامش جایگزین می‌شود، تجسم رویکرد کلینیک و بازگرداندن لبخند به بیماران جوان.

رویکرد درمانی در طراحی داخلی کلینیک  
برای مقابله با این چالش، با استفاده از معماری OLI مجموعه‌ای از فضاهای باز و بسته روان با خطوط ارگانیک سینوسی طراحی شده است. ادغام سطوح سفید (که سطوح نور طبیعی را افزایش می‌دهد) و درختان زنده در سراسر فضا، استراتژی‌هایی هستند که در طراحی مبتنی بر شواهد (EBD) برای ارتقاء بهبود و کاهش استرس به کار گرفته شده‌اند.

در نهایت، تمایل به این موضوع بوده است که فضا را فراتر از یک محیط پزشکی، با توجه به سطوح آسیب کاری سفارشی، از یک میز پذیرایی منحنی و چراغ‌های حجاری حجمی گرفته تا درهای چوبی منحنی بدون قاب، ارتقا دهیم. کیفیت ساخت و جزئیات سفارشی بر محصولات تجاری آماده اولویت دارد تا رویکرد درمانی سفارشی کلینیک را برجسته کند.

### حفظ حریم خصوصی

ترکیب یک برنامه پیچیده و متنوع در یک ردپای باریک و خطی یک چالش طراحی





PDF Compressor Free Version



Vizient است که در کل طرح دفتر منعکس می‌شود. با در نظر داشتن این نکته در ذهن، گروه طراحی فضایی را ایجاد کرده است که مانند بلواری مرکزی، ستون فقراتی عریض در فضای کاری لنگرانداخته و فرصت اتصال میان همکاران و تعامل بین ها را ایجاد می‌کند. این محیط برجسته و محصور در دنده‌های چوبی خمیده و دراماتیک، درحالی که از تابلوهای نئونی و کره‌های الهام گرفته از چراغ‌های خیابانی با قرارگیری استراتژی‌هایی مسیرها را برجسته می‌کنند و یک مرجع بصری ارائه می‌دهند که نسبت فرد با فضای این بلوار ایجادشده را بلوار را قاب می‌کند. این فضا با انواع فضاهای کاری و تفریحی پرشده است تا بهترین تجربه ممکن برای کارمندان از جمله تالار شهر بزرگ، یک منطقه چندمنظوره پر از نور مشرف به رودخانه شیکاگو را تضمین کند.

**جمع‌بندی نهایی**

طراحان این پروژه با همکاری با گروه‌ها و بخش‌های مختلف این پروژه تلاش کردند تا ضمن حفظ و تأکید بر ارزش‌های کارفرما و کارکنان آن فضایی ایجاد شود که الهام‌بخش و شگفت‌انگیز باشد.

پنجره ایرانیان؛ زیبایی‌شناسی مدرن در دکوراسیون اداری توسط دفتر معماری Partners by Design یک فضای کاری پویا برای شرکت Vizient در حلقه غربی شیکاگو ایجاد کرده است که زیبایی‌شناسی مدرن را با معماری و جزئیات اداره پست قدیمی تاریخی ادغام کرده است. این مقاله به بررسی و شرح ویژگی‌ها و کلیات این پروژه داخلی اداری می‌پردازد.

**زیبایی‌شناسی مدرن در دفتر اداری**

این پروژه که به‌عنوان مکانی طراحی‌شده است که «شهرها و پارک‌ها در آن در کنار هم قرار می‌گیرند»، زیبایی‌شناسی مدرن، پیچیده و پیشرفته را با جزئیات آرت دکو اداره پست قدیمی ادغام کرده است. این پروژه که به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت بهبود عملکرد مراقبت‌های بهداشتی برای ارائه‌کشور، نیازها و ترکیبات متنوع برنامه‌های تطبیق دو دفتر اداری شیکاگو لندن را در فضای کاری ۱۱۰۰۰۰ فوت مربعی مورد طراحی کرده است.

**طراحی فضای تعامل و همکاری در محیط اداری**

اولویت اصلی در طراحی داخلی اداری این پروژه تأکید بر ارزش‌های شرکت

## طراحی نمای سبز در معماری ساختمان مسکونی

PDF Compressor Free Version



کشت و رشد درختان طراحی شده است. درختان و گیاهان به دلیل انعطاف پذیری و سازگاری با این اقلیم با دقت انتخاب و از جنگل های هیرکانی آورده می شوند. یکی از جنبه های مهم و تاثیرگذار پروژه، حضور جریان آب در کنار ساختمان بود که بخشی از طراحی شده است. به طور معمول، چنین مسیرهای آبی غیرقابل دسترس و متروک هستند. با این حال، این بخش خاص از زمین به یک فضای عمومی با تفکر طراحی شده تبدیل شده است که همچنین به عنوان یک منطقه آماده برای مواقع اضطراری عمل می کند.

### طراحی پلان ساختمان

طبقه اول ساختمان شامل یک لابی و یک سالن اجتماعات است، در حالی که طبقه دوم میزبان یک سالن ورزشی است. ۹ طبقه بعدی هر کدام یک واحد مسکونی را در خود جای می دهند. سطوح زیرزمین امکانات پارکینگ و استخر شنا را برای ساکنین فراهم می کند.

پرسیکا با توجه به موقعیت خود در داخل شهر، منظره ای دیدنی از تهران دارد. در حالی که فقدان شرایط زندگی ایده آل را به شهروندان یادآوری می کند، فضایی آرام و دلپذیر برای تماشای شهر را برای ساکنان فراهم می کند.

پنجره ایرانیان؛ پرسیکا یک ساختمان مسکونی یازده طبقه است که پس از ساخت سازه به دفتر معماری بوژگان تحویل داده شد. قرار بود ظاهری معمولی شبیه به اکثر ساختمان های این منطقه به خود بگیرد اما در طول مسیر، مسیر خود را تغییر داد و به ساختمانی پویا و سرسبز تبدیل شده است. پرسیکا با بهار خواب های سبز خود حضور خود را در محله برجسته کرده است و محیطی دلپذیر را برای ساکنانش فراهم کرده است.

### موقعیت سایت

این ساختمان در پایتخت ایران، تهران واقع شده است. شهری که توسط ساخت و سازهای عظیم با انواع آلودگی ها بلعیده شده است که ویژگی های مهمی مانند باغ ها و فضاهای باز عمومی را از دست می دهد. ساختمان ها یکی پس از دیگری به اشکال مختلف ساخته می شوند و شهر درازای فضاهای سبز از دست رفته سود کافی نمی برد.

### احداث فضای سبز در معماری آپارتمان

با در نظر گرفتن این عوامل، تصمیم به ایجاد یک فضای سبز عمودی در چندین طبقه گرفته شده است تا راه حلی برای محیط شهری ارائه دهد. این شامل ادغام سطوح اضافی با عمق و ضخامت کافی در ساختار موجود است که به طور خاص برای



## قوس در فضای داخلی رستوران

### PDF Compressor Free Version

با گنجاندن یک مجسمه سقفی قوس دار، پشتی برجسته‌ای ایجاد کرده است. این مجسمه از صفحه نمایش نیمه باز آشپزخانه تقلید می‌کند و نقطه کانونی داخلی را فراهم می‌کند. مجسمه سقف به طنین صدا کمک می‌کند. در ارتباط با قوس‌ها، بافت‌هایی با دقت انتخاب شده با استفاده از لایه بندی کاشی، روکش‌های چوبی، کاشت و کف‌های طرح‌دار اضافه شدند. میز اشتراکی مرکزی سفارشی توسط صندلی‌های ضیافت پیچیده شده است تا اطمینان حاصل شود که همه گزینه‌های غذاخوری به خوبی قرار گرفته‌اند و هر مکان مانند یکدیگر احساس می‌کند.

پنجره ایرانیان؛ استفاده از قوس در طراحی داخلی کافه رستوران در کنار مواد اولیه یا مصالحی که فضایی گرم و صمیمی را ایجاد می‌کنند، می‌تواند جذابیت‌های زیادی برای رستوران شما و دعوت رهگذران به داخل آن داشته باشد. برای مثال Rozzis رستوران در گوشه‌ای از مرکز خرید Chadston، پایتخت مد، در ملبورن استرالیا واقع شده است. که همراه داشتن این ویژگی‌ها در فضای مرکز خریدی که در آن قرار گرفته است آن را پر بازدید کرده است. با حجم بالای ترافیک عابر پیاده، در موقعیت این رستوران نمایش مواد غذایی در خط بازار بسیار مهم است. دفتر معماری Corso Interior Architecture







فضاها و بازتعریف آن به سبک امروزی یک موقعیت انتقالی ایجاد کرده است. دولتی که به سامون ویلا این ویژگی را می‌دهد که همیشه خود را در تضاد سنت و مدرنیته می‌یابد.

### بازسازی مفهوم حیاط در طبقه همکف

ایده پروژه حفظ طبقه همکف به‌عنوان بستری برای شکل‌گیری فعالیت‌های مختلف در ابعاد کل سایت پروژه است. توده و فضاها داخلی با اشغال کمترین ردپای ممکن بر روی زمین معلق می‌شوند و با قرار گرفتن فضای داخلی در سطح بالایی، کل سطح زمین آزادانه مفهوم حیاط را بازتعریف می‌کند.

تعریف و شکل‌گیری توده معلق ساختمان در طبقه همکف با ایجاد کمترین سطح اشغال به‌منظور حفظ کیفیت فضای حیاط در خدمت ایده اصلی پروژه است. این توده (رو به شهر) به‌طور رسمی با فرم ساختمان‌های اطراف هماهنگ می‌شود و حریم فضای باز با پرده متحرکی فراهم می‌شود که گاهی کارکرد سنتی خود را حفظ می‌کند و صفحه بزرگی به شهر می‌بخشد. از طرفی توده در مقابله با طبیعت برای ورود به نور و ایجاد تنوع فضایی فعال و پویا ناکام مانده است.

شمال ایران به‌عنوان منطقه‌ای سرسبز بازمی‌نهای وسیع و حاصلخیز شناخته می‌شود. در گذشته ساختار شهری این منطقه به‌گونه‌ای تعریف می‌شده که زمین‌ها دارای تقسیمات نسبتاً بزرگی با عملکرد کشاورزی بودند و خانه‌ها در ابعاد و نسبت‌هایی کوچک‌تر از فضای بیرونی در مرکز این زمین‌ها قرار داشتند. بنابراین، بخش عمده‌ای از فعالیت‌های ساکنان به فضای بیرونی سرازیر می‌شده است. اما در سال‌های اخیر ساختار و تقسیم زمین دستخوش تغییراتی شده و به تدریج کوچک‌شده است.

### تضاد سنت و مدرنیته در معماری

امروزه ابعاد زمین به حدی رسیده است که عمل پس از ساخت بنا، فضای مفید و قابل‌استفاده چندانی در زمین وجود نخواهد داشت و به معنای مرگ فعالیت‌های روزمره در فضای بیرونی است. به‌نحوی که با حذف فضای باز در این خانه‌ها، زندگی و فرهنگ خاص این منطقه که در فضای بیرون جریان داشت، به کلی از بین رفته است. در فرآیند طراحی، خانه‌های قدیمی در این اقلیم توسط گروه طراحی بررسی شده است. حیاط تضادی بین سبک زندگی داخلی و خارجی این خانه‌ها ایجاد می‌کند. حفظ ایده این



## معماری مسکونی با پیوند معماری سنتی و رویکردهای مدرن

**الگوی نوین در معماری اصیل و مدرن ایرانی**  
ساختمان‌هایی که در طول قرن‌ها تغییرات متعددی را تجربه کرده‌اند، هنوز الگوی مناسبی برای تکامل در دنیای مدرن پیدا نکرده‌اند. به همین منظور در این پروژه، تلاش شده است الگوی ایجاد شود که از یک‌سو، خانه حیاط مرکزی را به یک‌خانه مسکونی مدرن و به‌روز تبدیل کند و از سوی دیگر، آشتی بین ساختارهای قدیمی و شهری جدید برقرار کند. تغییرات جدید در نهایت با ساختار قدیمی به‌طور شفاف روبرو می‌شود، سطح حیاط را بالا و پایین می‌آورد، یک بخش سیال ایجاد می‌کند و در پایان، کل خانه را به‌عنوان پرده‌ای در برابر خاطرات حیاط قدیمی و کلیسا در سراسر کوچه تعریف می‌کند.

### رویکردهای اصلی پروژه

تعریف کل خانه به‌عنوان حجاب، حفظ خاطرات حیاط قدیمی و کلیسای مجاور هست. و به‌صورت موردی در دو مورد می‌توان این‌گونه توضیح داد:  
حفظ، تقویت و مرمت بخش قدیمی موجود. ادغام یک ساختار مدرن و پویا در بافت موجود. در نهایت پیوند این دو قسمت به خانه شکل می‌دهد، خانه‌ای با پلان باز که برای یک زوج جوان منعطف و مدرن دعوت‌کننده است. خانه‌ای برای کودکان، مهمانان، ورزش، شننا، مطالعه و آرامش است - خانه‌ای خلوت و درعین حال شفاف در میان بافت متراکم و شلوغ شهر اصفهان.

پنجره ایرانیان؛ با پیدایش زندگی شهری مدرن، بافت تاریخی اصفهان مانند سایر مناطق تاریخی ایران مرکزی دستخوش دگرگونی‌های چشمگیری شده است. در طول قرن گذشته، تسلط خودروها در شهرها و شبکه گسترده خیابان‌ها، محله‌های تاریخی را تکه‌تکه کرده و منجر به جدا شدن خانه‌های قدیمی با حیاط مرکزی شده است که حدود ۶۰ درصد از مساحت شمالی هر قطعه را تشکیل می‌دهد و چیش شهر را به شدت تغییر داده است. تا جایی که تنها بقایای پراکنده و منزوی از خانه‌های حیاطی به هم پیوسته در شهر باقی مانده است. در این مقاله به معماری خانه‌ای اصیل مسکونی می‌پردازیم که با ویژگی‌ها و نیازهای مدرن بازسازی شده است.

### تغییر کاربری و بافت شهری

بناهای تاریخی با کارکردهای عمومی مانند مساجد، مدارس، بازارها و کلیساها با رویکردی موزه وار حفظ و بازسازی شده‌اند و از هدف اصلی خود جدا شده‌اند و اکنون در خدمت منافع توریستی هستند. خانه‌های قدیمی که از هجوم زندگی مدرن شهری جان سالم به در برده‌اند، اما فاقد سازگاری مناسب برای زندگی معاصر هستند، به کاربری‌های مسکونی و رستورانی تبدیل شده‌اند. ساکنان این خانه‌های قدیمی رویای تخریب آن‌ها و ساختن آپارتمان‌ها را در سر می‌پروراندند، درحالی که تعداد کمی از آن‌ها به گزینه ادامه زندگی خود در این خانه‌های سنتی فکر می‌کنند.



## نمای آجری در معماری ویلای یک طبقه مدرن

### PDF Compressor Free Version

تعالد می‌رساند و فضایی گرم و صمیمی و "گوشه‌ای دنج" را برای خانواده‌ی آقای رودباری ساخته است.

#### دیدگاه طراح در پروژه

در دفتر معماری خانه آرش مدنی انتزاعی از یک‌خانه سرشار از انگیزه و اشتیاق به تجربه‌ها و چالش‌های نو که طیفی از زندگی در آن جریان می‌یابد، آنالیز و تجزیه می‌گردد و در نهایت، رنگ، حس و خیال خروجی این خانه خواهد بود. رسالت‌مان طراحی برپایه دانش معماری است که جسورانه، استایلش، دراماتیک، پرنرژئی و درعین‌حال کارآمد باشد تا بتواند فرد را به‌طور معنادار با فضا مرتبط کند. این پروژه می‌خواهد تمایز خود را در مطالعه سبک زندگی و نیاز کاربر فضا القا کند تا ضمن توانمند کردن بنا، حس رضایت و لذت زیستن در چنین مکانی را افزایش دهد و سبک زندگی اختصاصی او را بازتعریف کند؛ بنابراین پروژه هر کاربر همانند اثرانگشت او در دفترخانه آرش مدنی طراحی می‌شود. تابش طیفی از شخصیت شما بر این منشور، فضایی از جنس رنگ، حس و خیال می‌آفریند.

پنجره ایرانیان؛ نمای آجری در معماری ویلای یک طبقه مدرن ویلا گوشه، در زمینی به مساحت ۵۱۰ متر مربع در سرخاب کرج قرار دارد. رویکرد اصلی در طراحی این پروژه، طراحی بر اساس سبک زندگی کاربر بوده است. در ادامه این مقاله به معرفی این پروژه ویلای مسکونی می‌پردازیم.

#### مصالح متناسب

در فرآیند بررسی نیازها و لایف استایل کارفرما تصمیمات اصلی طراحی مانند جانمایی حیاط در قسمت پشتی بنا و جدا شدن محیط خواب از نشیمن اصلی و ایجاد فضای نیمه‌باز گسترده به‌واسطه‌ی بهارخواب‌های بزرگ و سایه‌انداز، گرفته‌شده است. از چالش‌های پروژه می‌توان به دسترسی سخت به سایت اشاره کرد، که همین موضوع باعث شد مصالحی انتخاب شود که پروسه نازک‌کاری و عملیات اجرایی را به حداقل برساند؛ بنابراین از بتن و آجر به‌گونه‌ای استفاده شد که نمای خارجی و داخلی را هم‌زمان سامان دهند؛ پترن ایجادشده به‌واسطه چینش آجرها هم نور را به فیلتر می‌کند و هم به‌عنوان عنصری دکوراتیو در طراحی داخلی سردی بتن را به





## 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 مطلوبتر این محصول، اقدام به اعطای نمایندگی فعال فروش یا عاملیت فروش به سراسر ایران می نماید..  
برای مشاوره و کسب اطلاعات بیشتر با شماره زیر تماس بگیرید.

شماره تماس: ۰۹۹۲۵۲۴۳۳۸۸

## 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

دومنظوره آلومینیوم UPVC

طول برش ۵ متر

لوازم پنوماتیک FESTO ایتالیا

شماره تماس: ۰۹۳۵۵۵۰۰۴۶

۰۰۱۱۳۳۷۰۱۲۲۳-۴

### آگهی فروش

شرکت سوین سبحان جهت تکمیل نیروی انسانی

خود دعوت به همکاری می کند:

محل کار خانه ملایر: مدیر کارخانه دارای تجربه، مدیر

تولید مسلط به سیستم یو پی وی سی و آلومینیوم،

نیروی خط تولید آشنا به یو پی وی سی و آلومینیوم

محل کار تهران: مدیر فروش با سابقه کار، کارشناس

فروش با سابقه کار، ویزیتور با سابقه کار، نصاب با

سابقه کار

شماره تماس: ۰۹۱۲۵۵۷۵۶۲۳

### 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

PDF Compressor Free Version

WOLLMER



سال نو مبارک



WOLLMER تولید کننده ماشین آلات تخصصی ساخت درب و پنجره دو جداره UPVC و آلومینیومی  
سال نو و بهار پر برکت بر تمام مردم این سرزمین فرخنده باد

نشانی: تهران، جاده شهریار، شهرک باغستان،  
روبهروی خیابان رسول اکرم، پلاک ۱۴۰

/ 0912-365-2850 / 0912-769-1173 / 0912-769-1174

/ 021-6523-9597 / 021-6523-9789

www.WOLLMER-CO.com





جمهوری اسلامی ایران  
سازمان امور اقتصادی و تأسیسات دولتی  
وزارت امور اقتصادی و دارایی

**TITEX**  
سازمان توسعه تجارت ایران

PDF Compressor Free Version

شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی

# در و پنجره

## و صنایع وابسته

### The 16th DOORS & WINDOWS

Technology & Related Industries International Exhibition (Do-WinTech 2024)

Tehran International  
Permanent Fairground

28-31 May 2024



محل دائمی نمایشگاه‌های  
بین‌المللی تهران

۸-۱۱ خرداد ۱۴۰۳

برگزار کننده: شرکت بین‌المللی بازرگانی و نمایشگاهی تهران

Tehran International Trading & Exhibition Co.

☎ ۰۲۱-۷۹۰۴۵

☎ ۰۲۱-۲۶۳۷۸۲۴۹

☎ ۰۲۱-۲۶۳۷۸۲۵۱

[www.Titexgroup.com](http://www.Titexgroup.com)

با مجوز سازمان توسعه تجارت ایران به شماره ۱۴۰۲/۳۲۰/۴۵۸۰ مورخ ۱۴۰۲/۰۹/۰۸





# وینا در WIN DOOR

PDF Compressor Free Version

## Door & Window Profile Producer

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



گنبدترین انتخاب حوت شامیت...

مبارکبادت ایست سال و همه سال

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: Q&A

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

# PPS

## Pars Profile Sazan

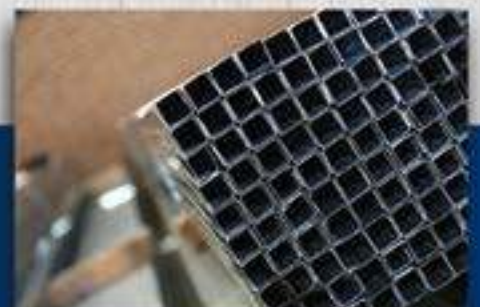
Manufacturer Of Galvanized Profiles

تولید کننده انواع پروفیل های تقویتی گالوانیزه و سازه های سقف کاذب

سازنده

# پارس پروفیل سازان

مژده ای دل که دگر باره بهار آمده است  
خوش خرامیده و با حسن و وقار آمده است



تهران، فلکه دوم صادقیه، بزرگراه اشرفی اصفهانی، برج نگین رضا، طبقه ۲۰ جنوبی

تلفن: ۰۲۱-۴۴۰۳۳۲۳۵-۶ ۰۲۱-۴۴۰۳۱۰۸۷

  PARS\_PROFILE

[www.parsprofile.ir](http://www.parsprofile.ir)

**WINTeCH**  
UPVC WINDOWS, DOORS AND SHUTTER SYSTEMS

وین تک ، پنجره یک



“ دارنده گواهینامه نشان کیفیت رال آلمان برای **ششمین** سال متوالی ”

واحد نمونه استانی جشنواره امتنان در سال ۱۴۰۲

واحد نمونه کیفی استانی استاندارد در سال ۱۴۰۲

برگزیده جایزه ملی کیفیت ایران در سال ۱۴۰۲

www.wintech.co.ir