



گزارش اختصاصی نشریه در و پنجره و نما

حضور ویروس کرونا، دوازدهمین نمایشگاه در و پنجره را تخصصی‌تر کرد



اخبار شرکت‌ها:

آکیا، آلاکس، AATI، هافمن، رایمند، گزدمان، همسو صنعت، آلومینیوم کوپال



گزارش:

بازار داخلی PVC با واردات سامان‌دهی شود



مصاحبه:

مدیرعامل مجتمع آلومینیوم البرز: همواره برای محصولات باکیفیت، تقاضا وجود دارد





طراحی و تولید کننده
سیستم‌ها آلومینیومی



دفتر مرکزی : تهران ، کیلومتر ۶ اتوبان فتح ، پلاک ۵۸۴
کارخانه : اراک ، شهرک صنعتی حاجی آباد ، خیابان صنعت
۰۲۱- ۸۸۳۷۰۰۱۱ ۰۹۱۲۹۰۰۹ ۳۷۰

آبایان پروفیل

تولید کننده مقاطع پروفیل upvc

همراه همیلتی شما

www.abayanprofile.ir

@ abayanprofile



آبایان، آرامش بی پایان

پنجره‌های دوجداره آبایان، بهترین محافظ در برابر سرما و گرما



PLASPEN[®]
UPVC WINDOW & DOOR SYSTEMS

ADOOPEN Persian



کیفیت دوام مے آورد... پلاس پن

۰۲۱-۲۹۸۹



@plaspeniran



اولین و بزرگترین تولید کننده پروفیل های تقویتی در کشور
تولید کننده و مجری سازه های فلزی و پروژه های پالایشگاهی و پتروشیمی



تبریز، میدان راه آهن، بلوار کارگر، ایستگاه علیزاده، پلاک ۶۹
تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۰۲۰۰۰ فکس: ۰۴۱-۳۴۴۰۲۰۰۵
www.jahansteel.com jsp@jahansteel.com



دارنده گواهینامه ISO9001:2015
از شرکت DQS آلمان

Plast Insulator Industries

تسویت صنعتی عایق پلاست
ویین کلاس

UPVC Producer Profile

تولید کننده انواع پروفیل درب و پنجره های دو جداره UPVC

تولید کننده انواع پروفیل های در و پنجره UPVC

اولین تولید کننده روکش های آلومینیوم در ایران

سری ۶۰ پنج کانال

سری ۶۰ چهار کانال

سری ۷۰ جفت ریل

سری ۹۰ تک ریل



دفتر مرکزی : ۰۳۱-۵۷۷۷۵۵۸۲ (خط ۱۰) فکس : ۰۳۱-۵۷۷۷۶۳۶۸
دفتر تهران : ۰۲۲۱۱۱۱۱۵ فکس : ۰۲۲۱۳۰۹۴۷ همراه : ۰۹۱۲۰۳۳۸۸۳۸

KSAN

UPVC Door & Windows System

تولید کننده پروفیل UPVC

محصول جدید پروفیل کیسان چسب سیلیکون ماستیک **NSK**
تحت لیسانس پروفیل کیسان



دفتر مرکزی: تهران ، بزرگراه اشرفی اصفهانی، مجتمع اداری گنجینه، طبقه ۴ واحد ۱۳

۰۲۱-۴۶۱۳۰۲۸۵

۰۲۱-۴۶۱۳۰۵۱۸

۰۲۱-۴۶۱۳۰۷۲۴



Ksan-Profile

www.ksan.ir



Ksan-Profile



DEMME[®]
S.p.A.

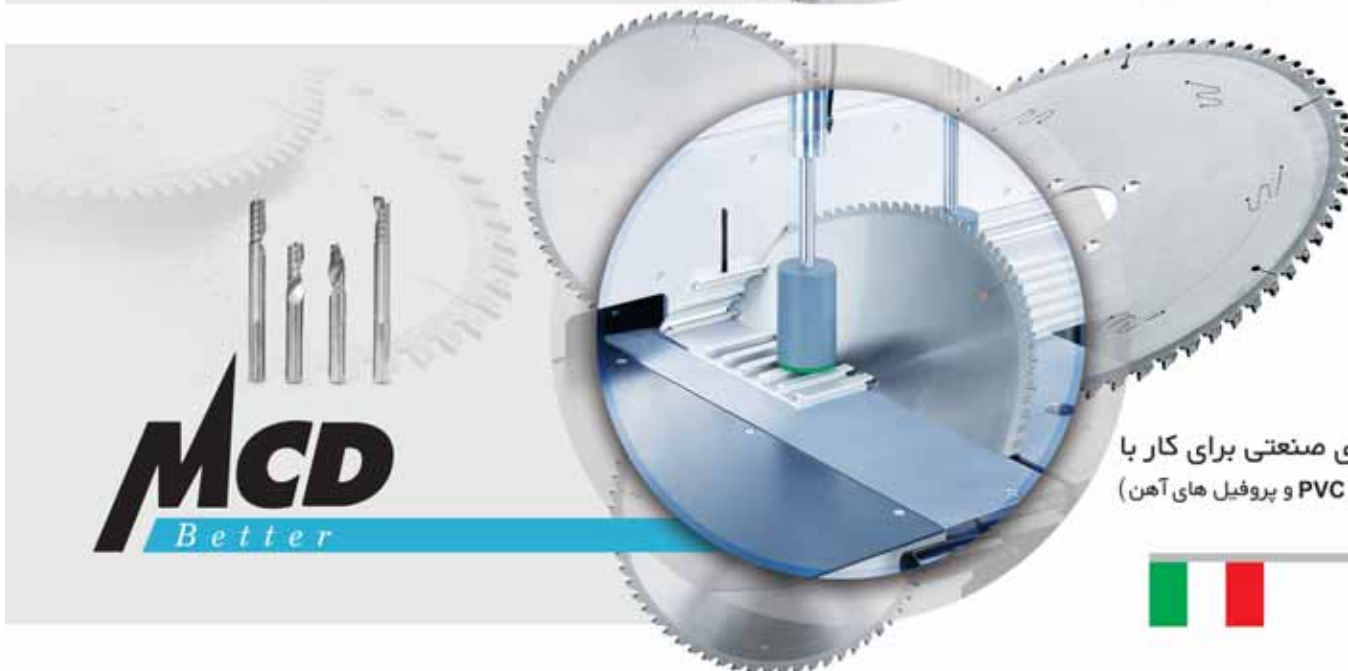
تولید کننده ماشین آلات درب و پنجره سازی
و دستگاه دوخت ترمال بربیک



BOSSY[®]
EXTERIOR ACCESSORIES



تولید کننده یراق آلات درب و پنجره



MCD
Better

تولید کننده ابزارهای صنعتی برای کار با
آلیاژ سبک (آلومینیوم، PVC و پروفیل های آهن)
تیغ اره، مته



۰۲۱ - ۸۸۰۶۶۸۸۰
۰۲۱ - ۸۸۰۶۶۸۸۱
۰۲۱ - ۸۸۰۴۷۲۹۹

AP
آرمان پوشش پرشین
سهامی خاص
Arman Pooshesh Persian

نماینده فروش
بهترین محصولات ایتالیایی
مربوط به صنعت آلومینیوم در ایران



SILBER
Aluminum Profile Systems

سیلبر

برند برتر پروفیل آلومینیومی



تولید کننده پروفیل آلومینیوم در انواع
مقاطع اختصاصی صنعتی و ساختمانی و
ارائه خدمات آنودایزینگ در رنگهای
متنوع براق و مات و خدمات رنگ
پودری الکترواستاتیک و دکرال طرح
چوب و ساخت درب و پنجره های
اختصاصی دوجداره ترمال برک و نرمال

**مجموعه منحصر به فرد
شمال غرب کشور**



محصول کارخانجات آلومرول نوین

Product of Sanaye Alumroll Novin co.

بزرگترین مرکز تخصصی تولید آلومینیوم کشور

تولید کننده انواع پروفیل های در و پنجره، نما و نرده

www.alumroll.com

tel: 0 2 1 - 4 5 3 6 4



پنجره ۲ و ۳
با دکتروین جداره

DR. WIN

دکتروین ، فناوری نوین UPVC Profile
تولید کننده پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

پذیرش نماینده انحصاری
پخش و فروش پروفیل از استان ها

تلفن : ۰۳-۳۴۲۳۹۱۴۲-۲۶ دفتر مرکزی : ۰۵۵-۰۷۴۵۱-۲۱۸۸۵ فکس : ۰۱-۲۱۸۸۵۱۶۶۰۱



www.drwinupvc.com



info@drwinupvc.com



[DrWinUpvc](https://www.instagram.com/DrWinUpvc)



پنجره ۲ و ۳ جداره با دکتروین

۶ کانال سری ۷۷ ۵ کانال سری ۷۰

۴ کانال سری ۶۰ سری کامل کشویی

پذیرش نماینده انحصاری
پخش و فروش پروفیل از استان ها



 www.drwinupvc.com

 info@drwinupvc.com

 DrWinUpvc

 DrWinUpvcGroup

 DrWinUpvcProfile

 Dr-Win

تلفن : ۰۳-۳۴۲۳۹۱۴۲-۲۶ دفتر مرکزی : ۰۵۵-۰۲۱۸۸۵۰۷۴۵۱ فکس : ۰۲۱۸۸۵۱۶۶۰۱



روزوین

پروفیل پنجره یو پی وی سی

Hybrid Solace 7000+

سری پروفیل سولاس هیبرید ۷۰۰۰+، ۷۰ میلی متره کاناله، طراحی و تولید شده فراتر از استاندارد RAL آلمان

تکنولوژی CSI

Center Seal Isolation
نوار درزبندی ردیف سوم که در بخش میانی پروفیل قرار میگردد. با طراحی منحصریفرود و انعطاف پذیری بالا درزبندی مضاعف در برابر نفوذ آب و گرد و غبار ایجاد مینماید.

تکنولوژی RGI

Round Gasket Isolation
نوار درزبندی منحصریفرود، افزایش قدرت درزبندی، جلوگیری از ورود گرد و غبار و آلودگی هوا و دوام طولانی مدت با مواد اولیه درجه یک آروماتیک



Grade A Wall Thickness

ضخامت بدنه پروفیل ۳ میلی متر، مقاومت بالا در برابر ضربه و تغییر شکل، جلوگیری از اتلاف انرژی و کاهش هزینه های تهویه مطبوع

تکنولوژی AWI

Built in Acoustic Wall
علیق بندی صوتی بیشتر پروفیل در مقایسه با پروفیل های سری ۶۰ دیگر با طراحی دیوار آکوستیک

تکنولوژی SBW

Sound Break Wall
علیق بندی صوتی مضاعف و تقویت شده پروفیل در برابر فرکانسهای بالا با تکنولوژی دیوار شکست صوت

تکنولوژی HDS

High Definition Surfaces
سطوح صدفی با براقیت بالا با استفاده از مواد اولیه درجه یک اروپایی و فرمولاسیون تحت لیسانس کمسون اتریش

کفی آلومینیومی ZBE

Zero Barrier Entrance
کفی آلومینیومی اختصاصی، به منظور عبور و مرور راحت و بدون مانع در مکان های عمومی بدون تضعیف علیق بندی

هونام ابزار نوین

نماینده رسمی آکادو، جی یو، مستر، سچیل

ماندگار خوشنام



hoonamabzarnovin

خیابان پاسداران، خیابان شهید کاشی ها، پلاک ۱۰، واحد ۴، طبقه ۴

۵۹ ۴۴ ۸۸ ۲۲ (۰۲۱)



بیراق آلات و ملزومات دروینجره دو جداره یو پی وی سی و آلومینیوم

ACCADO

MASTER

GU BKS FERCO

SEÇİL

KAYA-PEN

واردات و فروش مستقیم محصولات UPVC در ایران



Daliya



بانیان صنعت

Banian Sanat

(حسی فراتر از اعتماد)
این تنها محصول ماست.

تهران | شهر قدس | شهرک صنعتی زاگرس | تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۱۸ | ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۳۸

شهرآه: ۰۹۱۲۸۶۹۸۴۹۸ | ۰۹۱۲۸۴۳۸۸۷۰

فکس: ۰۲۱-۴۶۸۹۴۸۷۳

@Baniansanat

@Baniansanat

پاسارگاد

PASARGAD

(سید نورانی و عباسی)

پروفیل گالوانیزه پروفیل یو.پی.وی.سی



نماینده رسمی فروش پروفیل **VITA NOVA** در استان تهران
UPVC SUPER PROFILES PRODUCER
نماینده رسمی فروش چسب و اسپیسر **KSS** در استان تهران
Kimiya Banat Shima



خدمات ویژه مجموعه پاسارگاد ارائه کلاف آماده

قیمت و شرایط ویژه

(مخصوص موتاژ کاران، نصابان و پیمانکاران ساختمانی)

پروفیل + گالوانیزه = کلاف آماده



تلگرام:
۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰
۰۹۱۲-۹۲۰۰۵۸۰
سیستم پاسخگویی تلگرام:
@Galvanized_bot

فکس:
۰۲۱-۸۹۷۷۹۲۰۰
۰۲۱-۸۹۷۸۶۶۲۰
pasargad.se.ab@gmail.com

تلفن فروش:
۰۲۱-۳۳۴۰۲۹۸۵-۷
۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰
۰۹۱۲-۹۲۰۰۵۸۰



صنایع آلومینیوم ماندگار



با نیم قرن تجربه در صنعت آلومینیوم



خط جدید و توسعه یافته آندایزینگ آلومینیوم

در قطب آلومینیوم ایران

آدرس: اراک، شهرک صنعتی شماره ۳ (خیرآباد)، انتهای خیابان ۳۰۱ تلفن: ۰۸۶-۳۳۵۵۴۶۱۰-۱۴

www.mandegargroup.co

نیم قرن تجربه

مجتمع تولیدی صنعتی

اوم آلیاز

UROM ALYAZH

The Industrial & Manufacturing Complex

کیفیت راز ماندگاری ماست



- تولید پروفیل های آلومینیومی اختصاصی ، صنعتی و ساختمانی (ترمال بریک)
- تولید و مونتاژ درب و پنجره آلومینیومی دوجداره با طرح ایتالیایی نرمال و ترمال بریک
- لوور ، توری ، نمای شیشه ای فریم لس ، کرتین وال و سازه های مختلف آلومینیومی

آدرس کارخانه : ارومیه ، کیلومتر ۷ جاده دریا

تلفن : ۰۴۴ - ۳۲ ۳۷ ۳۷ ۳۷ - ۰۴۴ - ۳۲ ۳۷ ۳۶ ۳۶ فکس : ۰۴۴ - ۳۲ ۳۵ ۰۲۶۱

www.uromalyazhco.com

info@uromalyazhco.com

پنجرہ یعنی وینٹانا

77

۷۷ میلیمٹر

۶ کانال



VENTANA
UPVC PROFILE





آسیاوین
پلاس

کایزن

۶ کانال

۵ کانال

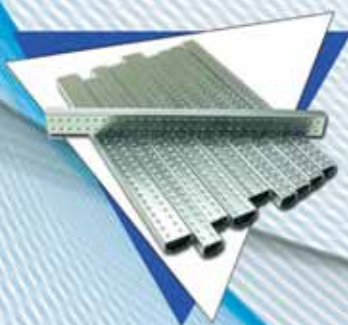
اولین و تنها پروفیل 6 کانال سری 60

پروفیل مقرون به صرفه کایزن

از پنجره آسیاوین فقط صدای مشتری شنیده میشود

فولاد پیچ foolad pitch

نماینده انحصاری فروش پروفیل **OFMANN** در استان قم و مرکزی
 توزیع چسب‌های پلی‌سولفاید و اسپیسر و رطوبت‌گیر با برند **KSS**
 نماینده رسمی یراق آلات **ENDOW**



ENDOW
 DOOR & WINDOW SYSTEMS

OFMANN

KSS



ENDOW KSS Wincc GYX

دفتر مرکزی: اراک، خیابان امام خمینی، نبش خیابان پیرزوی
 تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴ | ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴ | فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹
 شعبه قم: کمر بندی امام علی، ترسیده به بوستان جوان، جنب سوهان صبا
 همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶
 ۰۲۵-۳۸۹۶۲۸۴۸



Amertat-Group

گروه امرتات تولید کننده
انواع پروفیل یو.پی.وی.سی

بوریم، هتیم، خواهیم ماند...



Mundo 
Superior Performance 4-chamber uPVC profiles system

 **Leowin**
Perfect design UPVC profiles system

آدرس دفتر: تهران، بزرگراه ستاری، خیابان پیامبر مرکزی،
پلاک ۸۴، ساختمان امرتات / تلفن: ۲۷ ۵ ۲۷ - ۴۴۰ - ۲۱
www.amertat-group.ir

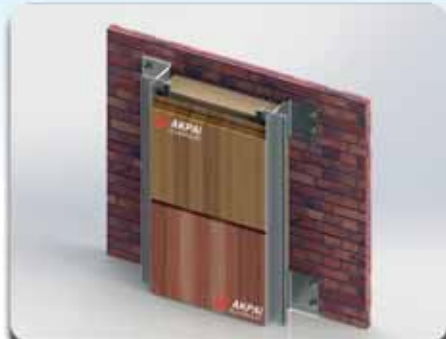


AKPAI
ALUMINIUM

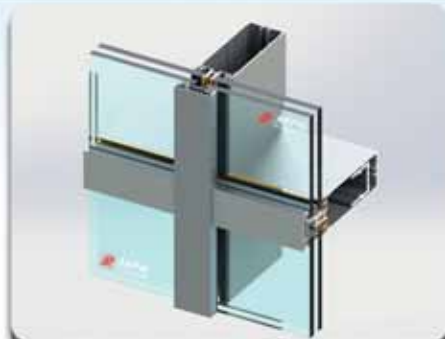
آکیا، مرکز سبکوت و صدار

طراحی و تولید انواع پروفیل‌های آلومینیوم
اختصاصی و ترمال بریک

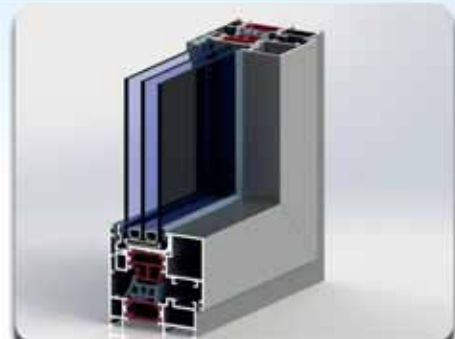
سیستم‌ها و محصولات جدید شرکت آکیا ایران



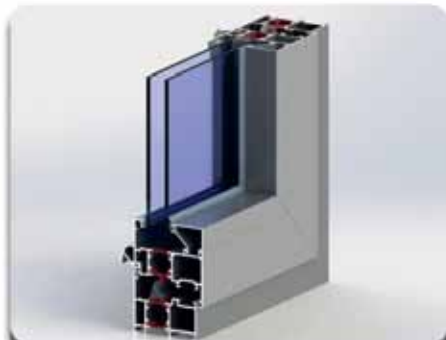
نمای آلومینیومی
Cotal



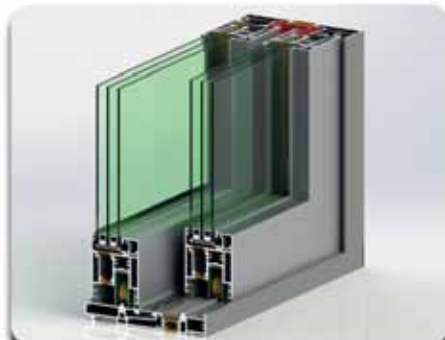
کرتین وال ۶۰ میلی متری کپ دار
60-system



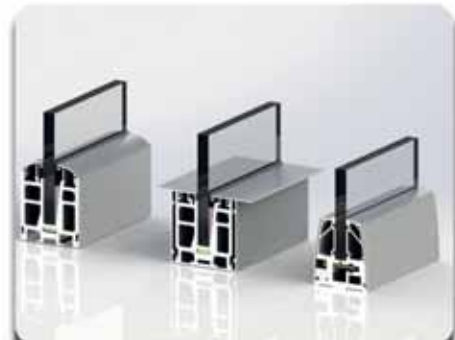
لولایی لنگه مخفی
TH 78-Hidden Vent



لولایی
TH 68



کشویی فریم دفتی ترمال بریک
TS 168



نرده شیشه‌ای دفتی و روی سطح



دارنده گواهینامه فنی از مرکز تحقیقات
وزارت راه مسکن و شهرسازی از سال ۱۳۹۱-۱۳۹۹



برند برتر تولید پروفیل‌های آلومینیومی از طرف سندیکای
صنایع آلومینیوم ایران، طی ۸ سال متوالی از سال ۱۳۹۲-۱۳۹۸



www.akpairan.com

041- 3103 (30 Lines)

www.akpairan.ir



ATA POLYMER Polyamide Producer

تولید مقاطع عایق پلی آمید برای پروفیل‌های آلومینیومی ترمال بریک

تلاش برای بهینه سازی مصرف انرژی

شریکی مطمئن و ایده آل، با تمرکز بر خدمات جامع و باکیفیت



■ Polyamide

ATA POLYMER
Polyamide thermal barrier
strip manufacturer

Head agent : +98 (41) 4227 7961-2

Factory : +98 (41) 4203 2606 - 7

Factory : Aras free Zone

atapolymer@gmail.com

www.atapolymer.com

www.atapolymer.ir

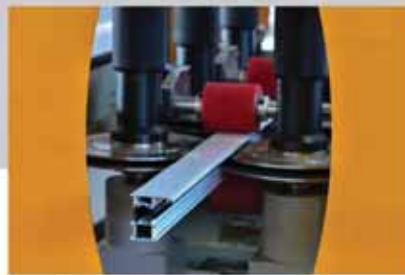




kimiaal

کیمیا آلومینیوم پاسارگاد

- تولیدکننده انواع مقاطع آلومینیومی اختصاصی، ترمال بریک و نماهای کرتین وال
- بزرگترین تولیدکننده پلی آمیدهای نسوز در ایران بصورت رول و شاخه با استفاده از فرمولاسیون اروپا
- خط تولید اتوماتیک دوخت پروفیل های ترمال بریک مطابق با استانداردهای اروپا
- دارای گواهینامه استاندارد ISO و CE اروپا
- دارای گواهینامه تایید کیفیت و آنالیز محصول از آزمایشگاه رازی
- دارای دستگاه اتوماتیک حک برند روی پلی آمید



☎ ۰۸۶-۳۳۵۵۳۸۷۷ ۰۸۶-۳۳۵۵۳۸۷۶

✉ kimiya.al.co@gmail.com

📍 @kimiaaluminium

🌐 www.kimiaaluminium.com

kimiaal

کیمیا آلومینیوم پاسارگاد

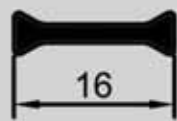
- بزرگترین تولیدکننده پلی آمیدهای نسوز در ایران بصورت رول و شاخه با استفاده از فرمولاسیون اروپا
- دارای گواهینامه استاندارد ISO و CE اروپا
- دارای گواهینامه تایید کیفیت و آنالیز محصول از آزمایشگاه رازی
- دارای دستگاه اتوماتیک حک برند روی پلی آمید



KA-10I



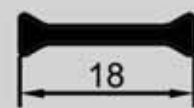
KA-12I



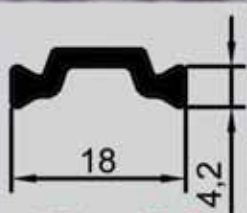
KA-16I



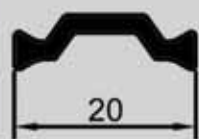
KA-16L



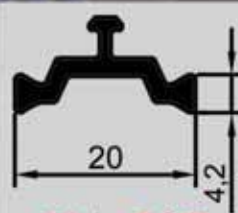
KA-18I



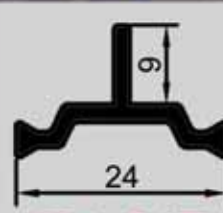
KA-18C



KA-20C



KA-20T



KA-24T



KA-24C



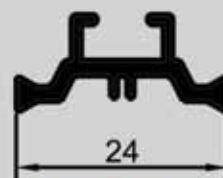
KA-14.8C



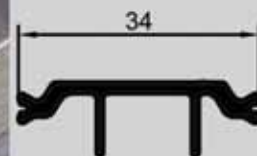
KA-14.8T



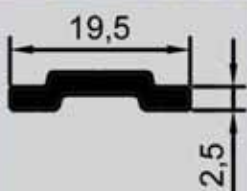
KA-14.8I



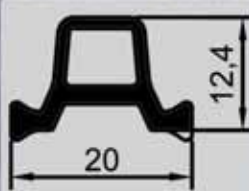
KA-24U



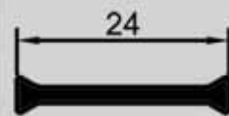
KA-34E



KA-19R



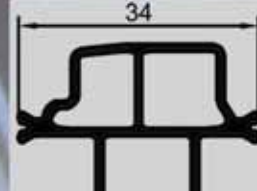
KA-20G



KA-24I



KA-25E



KA-34G

☎ ۰۸۶-۳۳۵۵۳۸۷۷ ۰۸۶-۳۳۵۵۳۸۷۶

✉ kimiya.al.co@gmail.com

📍 @kimiaaluminium

🌐 www.kimiaaluminium.com



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

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



دفتر خدمات مهندسی فروش

تهران، پاسداران، نیش نارنجستان چهارم، برج آرتمیس، طبقه نهم
تلفن: ۷۲۲۸۶ نمایر: ۲۶۰۵ ۲۶۲۵
www.venusglass.net sales@venusglass.net

بیمارستان آتیه ۲



مرکز تجاری اطلس مال



برج میلاد





دفتر مرکزی: تهران، خیابان بهار جنوبی، کوچه نیلوفر، پلاک ۵
کارخانه: آمل، شهرک صنعتی جمشیدآباد

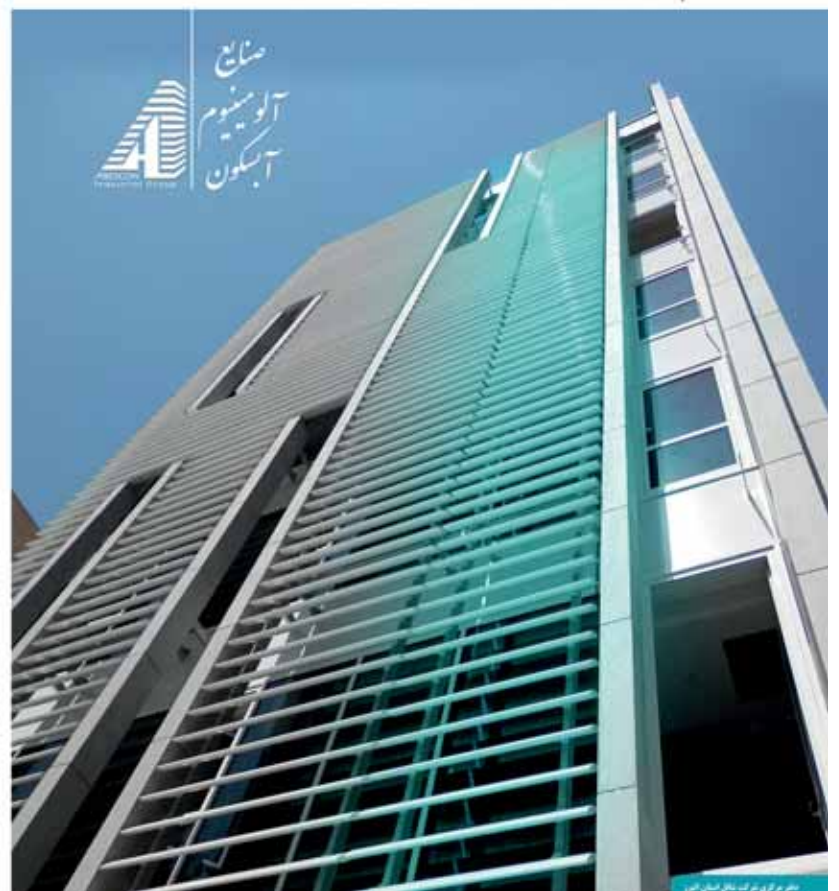
www.abescon.co

تلفن: ۰۲۱-۷۲۵۶۴

شرکت صنایع آلومینیوم آبسکون

برند برتر تولید پروفیل آلومینیوم ۱۳۹۰

تولیدکننده انواع مقاطع صنعتی و ساختمانی آلومینیومی
ارائه دهنده خدمات پوشش دهی آلومینیوم پاورکوتینگ و آنودایز
سازنده و مجری درب و پنجره های ترمال بریک و نماهای کرتین وال



STAC

آذر یراق پروفیل

نماینده انحصاری یراق آلات در و پنجره آلومینیوم

استاک اسپانیا



گارانتی ۵ ساله تمام محصولات

آدرس: تبریز، جاده سنتو، شهرک مایان، بعد از پل قطار، پلاک ۳۶

۰۴۱-۳۲۸۵۳۱۷۴ | ۰۴۱-۳۲۸۵۳۱۷۵ | ۰۴۱-۳۲۸۵۲۵۴۰ | ۰۴۱-۳۲۸۵۲۵۳۹

۰۹۰۲۹۲۱۶۷۲۵ | babakvazife@yahoo.com | ۰۹۱۴۴۷۸۹۵۲۴

http://t.me/azaryaragh_profile | [@AZARALUMINIUM](https://www.instagram.com/AZARALUMINIUM) | stac.es





ALUMINIUM MAZANDARAN

مجتمع تولیدی و صنعتی آلومینیوم مازندران

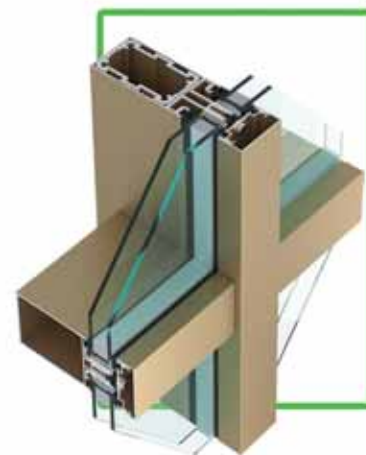
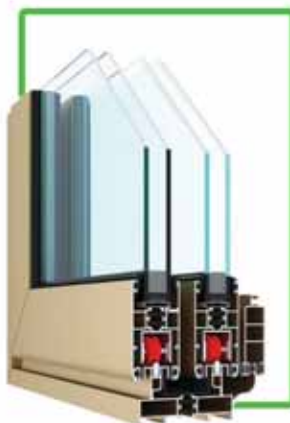
آلومینیوم مازندران شرکت تولیدی و صنعتی

دارای مجهزترین خطوط دکورال، آنادایزینگ

تولید کننده انواع مقاطع پروفیل های ساختمانی و صنعتی



بزرگ ترین تولیدکننده انواع مقاطع پروفیل های
ساختمانی و صنعتی در شمال کشور



۰۱۱-۴۳۲۵۲۴۶۹



۰۱۱-۴۴۳۲۱ (خط ۳۰)



۰۹۱۱ ۱۲۱۴۳۶۱



۰۹۱۱ ۱۲۱۴۳۶۱

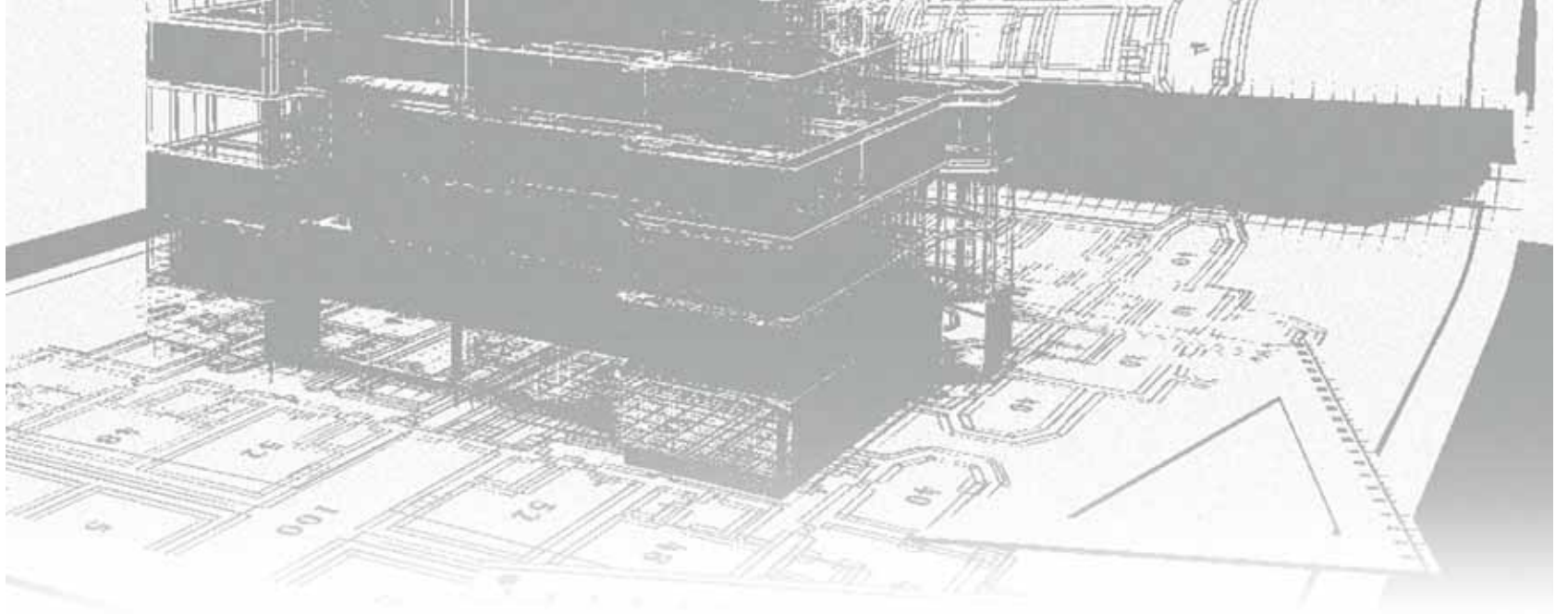


Ranginaluminiumnava@yahoo.com



مازندران، آمل، میدان هزارسنگر، کیلومتر ۳ جاده بابل، شرکت آلومینیوم مازندران، صندوق پستی ۴۸۳





EXALCO

Aluminium Fabrication Products

شرکت آلومینیوم کوثر زنجان با برند تجاری EXALCO

**تولیدکننده انواع مقاطع آلومینیومی
مقاطع ترمال بریک و نمای کرتین وال**

آدرس کارخانه: زنجان، شهرک صنعتی شماره ۱ ،
بلوار پرفسور ثبوتی، روبروی خیابان آذر جنوبی

تلفن: ۰۲۴-۳۲۲۲۱۲۶۳ فکس: ۰۲۴-۳۲۲۲۱۲۶۵



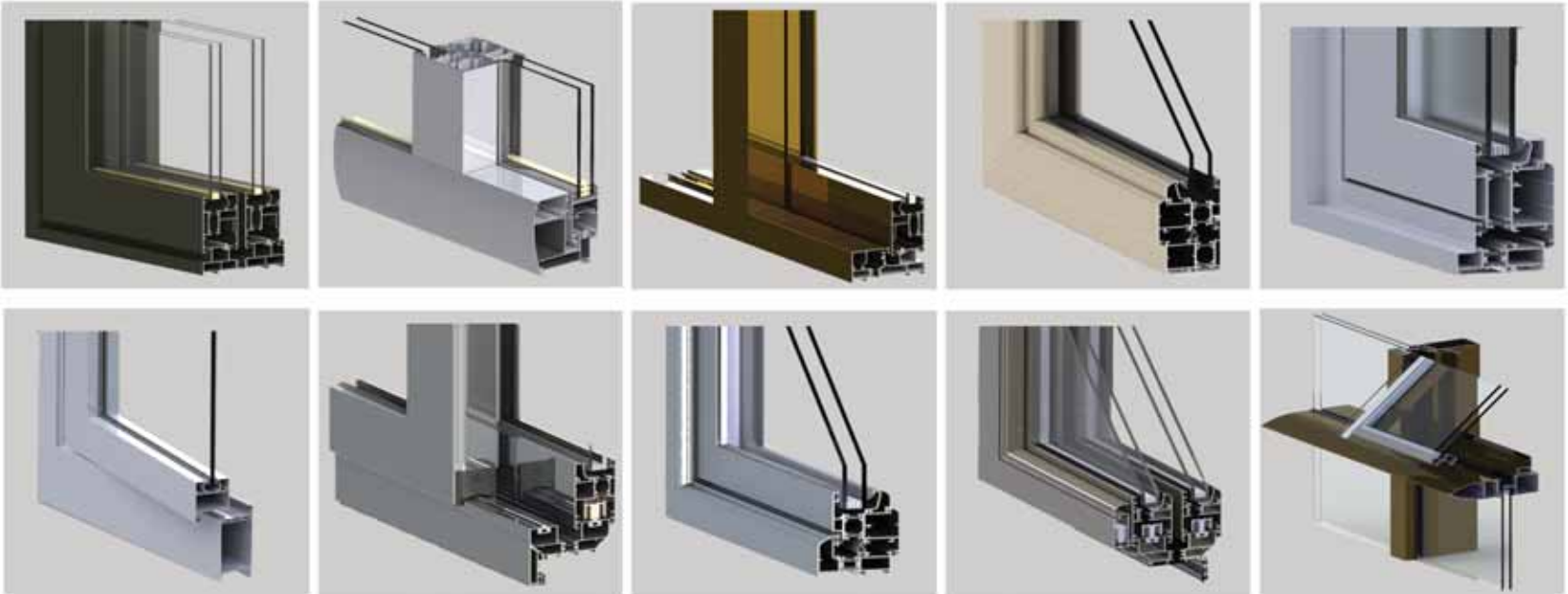


شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان

کوپال

تولید کننده انواع پروفیل های ساختمانی و صنعتی

- اختصاصی - ترمال بربک - کرتین وال - فریم لس - پارتیشن - نرده
- آندایز - الکترو استاتیک
- طراحی، مشاوره و آموزش راه اندازی سیستم های جدید درب و پنجره



اصفهان ، نجف آباد ، شهرک صنعتی منتظریه (ویلاشهر)، نبش خیابان ۱۰۳ و شهید قادری

۰۳۱-۴۲۲۹۰۴۱۴ ۰۳۱-۴۲۲۹۰۵۵۸ coopal_co@yahoo.com

www.coopal-co.com http://t.me/coopalco coopal.official



فهرست مطالب



نشریه اختصاصی در و پنجره و نما
حاوی اخبار، اطلاعات، مقالات آموزشی و تحلیلی و...
سال چهارم | شماره بیست و دوم | مرداد و شهریور ۱۳۹۹
شماره ثبت مجوز انتشار ۷۹۱۱۴

صاحب امتیاز و مدیر مسوول

حسین سراجیان

Serajian@iust.ac.ir

مدیر پروژه

مجتبی چاره جو

سرمدبیر

حسین سراجیان

همکاران این شماره

نیکو هوشمند، میرزا مظفری، سمانه خوشمیرام، رعنا عودی، محدثه آرزومندی

صفحه آرا: سحر شریفی

لیتوگرافی: هزاره

چاپ: هنر آفاق

صحافی: حرم

آدرس دفتر شرق: تهران - نارمک - دانشگاه علم و صنعت - صندوق پستی ۱۳۵-۱۶۸۴۵

تلفکس: ۷۷۲۴۰۵۰۳ - ۷۷۲۴۰۵۰۲

آدرس دفتر غرب: تهران - خیابان گیشا - نبش خیابان سی ام - پلاک ۲۲۵ - طبقه ۴

تلفکس: ۲۲۹۲۴۰۲۲ - ۳ و ۲۲۹۲۴۶۲۲ - ۳

آدرس الکترونیکی:

info@namawin.ir

پایگاه خبری و بانک اطلاعاتی صنعت در و پنجره و نما:

www.namawin.com

www.namawin.ir

● استفاده از مطالب و آگهی های مجله ملزم به دریافت مجوز و ذکر مأخذ است؛ در غیر این صورت حق پیگرد قانونی برای مجله محفوظ است.

● مقالات، دیدگاه های و نظرهای افراد که در این مجله می خوانید، لزوماً دیدگاه مجله در و پنجره و نما نیست.

● بازار داخلی PVC با واردات سامان دهی شود **صفحه ۲۲**

● اصلاح زمان فرآیند صدور پروانه ساختمانی آغاز شد **صفحه ۳۵**

● اسامی پرخطرترین ساختمان های مناطق ۲۲ گانه تهران منتشر شد **صفحه ۳۷**

● حتی ۱۰۰ نقشه باکیفیت معماری هم نداریم **صفحه ۳۹**

● ساختمان ها شناسنامه انرژی می گیرند **صفحه ۴۰**

● ظاهر و باطن عملکرد کمیته های نما در پایتخت **صفحه ۴۱**

● جایزه بین المللی نوآورترین دفتر معماری مدرن به سه پروژه از ایران تعلق گرفت **صفحه ۴۳**

● اخبار شرکت ها: آکپا، آلاکس، AATI، هافمن، رایمنند، گردمان، همسو صنعت، کوپال **صفحه ۴۴-۵۰**

● مدیرعامل مجتمع آلومینیوم البرز: همواره برای محصولات باکیفیت، تقاضا وجود دارد **صفحه ۵۱**

● حضور ۱۷۵ شرکت در شرایط بحرانی، نشانه پویایی صنعت در و پنجره است **صفحه ۵۴**

● در شرایط رکود؛ برپایی نمایشگاه های تخصصی منجر به رونق کسب و کار می شود **صفحه ۵۸**

● مدیرعامل آبسکون: تنها محصولات استاندارد در رقابت های جهانی پیروز می شوند **صفحه ۷۱**

● گزارش اختصاصی مجله در و پنجره و نما از دوازدهمین نمایشگاه در و پنجره و صنایع وابسته؛

حضور ویروس کرونا نمایشگاه را تخصصی تر کرد **صفحه ۷۲-۷۸**

● اخبار مسکن: سرمایه گذاری جهانی بخش مسکن / طرح ملی مسکن / ساماندهی بازار مسکن **صفحه ۹۰-۹۲**

● معرفی درب و پنجره لیفت اند اسلاید **صفحه ۹۳**

● تحقیق: خطاهای دیده شده در سیستم های نمای شیشه ای در بلندمدت و بررسی دلایل آنها **صفحه ۹۴**

پیشنهاد انجمن ملی صنایع پلیمر برای پایان دادن به اختلالات بازار

بازار داخلی PVC با واردات سامان دهی شود



محصول کم شده و یا اراده‌ای در تأمین بازار ندارند؛ در هر صورت این مسأله باید هرچه زودتر حل شود چراکه بخش زیادی از صنایع پایین دستی به PVC احتیاج دارند. این فعال اقتصادی ادامه داد: امروز که میزان عرضه این محصول کاهش یافته بخش زیادی از صنایع مجبورند به جای PVC از پلی اتیلن استفاده کنند درحالی که این محصول برای لوله و اتصالات کیفیت لازم را ندارد و می‌تواند آسیب‌زا و هزینه‌بر باشد.

وی با توجه به مشخص بودن میزان استفاده PVC در صنایع مختلف، پیشنهاد داد: از این پس عرضه این کالا برای هر رشته صنعتی طبق سهمیه اعلام شده، انجام شود. از طرفی پتروشیمی‌ها می‌توانند حدود ۲۰ هزار تن از ۵۰ هزار تن PVC موردنیاز را وارد و به صورت ترکیبی در بورس عرضه کنند تا قیمت متعادل شود. برای راستی آزمایی میزان مصرف در هر صنعت نیز می‌توان از میزان ارزش افزوده آن صنعت استفاده کرد.

آریاصادق نیت‌حقیقی عضو هیأت‌مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم ایران نیز در این نشست گفت: این است که روز مشخصی برای عرضه آلومینیوم نداریم. این امر یک نوسان و بهم ریختگی در



بازار ایجاد می‌کند.

همچنین نوع عرضه‌ها از هیچ‌الگوی خاصی تبعیت نمی‌کند، به طوری که یک روز عرضه اعتباری است و یک روز نقدی. همچنین در نظر بگیرید که کل عرضه ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ تن است. درحالی که هر کد می‌تواند ۶۰۰ تن تقاضا داشته باشد.

التهابات ناشی از کاهش عرضه PVC در بورس کالا، بی‌نظمی در عرضه‌ی آلومینیوم و فعالیت دلان در این بازارها موجب شده که فعالان این حوزه خواستار برقراری نظم در عرضه‌ها و واردات ۲۰ هزار تن از ۵۰ هزار تن PVC موردنیاز و عرضه ترکیبی آن در بورس شوند.

به گزارش مجله آلومینیوم به نقل از اتاق ایران، ارائه مجوز واردات PVC به پتروشیمی‌ها، راهکاری است که فعالان این حوزه برای جبران اثرات کاهش عرضه این محصول در بورس و پایان دادن به التهابات ۹ ماهه در بازار، مطرح می‌کنند. کمبود PVC در بازار موجب شده که مصرف پلی اتیلن افزایش پیدا کند درحالی که این محصول برای لوله و اتصالات کیفیت لازم را ندارد و می‌تواند در آینده خسارت‌های جبران‌ناپذیری در پی داشته باشد.

از سویی بی‌نظمی در عرضه‌ی آلومینیوم در بورس کالا، نوساناتی را در پی داشته و موجب شده صنایع پایین دستی در تأمین مواد اولیه خود دچار مشکل شوند؛ لازم است عرضه‌ها طبق زمان بندی مشخصی انجام شود تا تولید در صنایع پایین دستی مختل نشود.

با توجه به بروز این مشکلات و لزوم رسیدگی به آن نشستی با حضور نایب‌رئیس اتاق ایران، مدیرعامل بورس کالا، معاون عملیات و نظارت بورس کالا و جمعی از فعالان اقتصادی در اتاق ایران برگزار شد.

در این نشست **حسین سلح‌ورزی، نایب‌رئیس اتاق ایران** با بیان این مطلب که این روزها اختلال در بازار پلیمر و PVC موجب شده بخشی از صنایع پایین دستی کشور دچار مشکل شوند، از مدیرعامل بورس کالا خواست برای حل این مسأله، پیشنهادهای بخش خصوصی را مورد توجه قرار دهد.



براساس اظهارات او PVC از جمله محصولاتی است که مصرف بسیار بالایی دارد و از سوی شرکت‌های پتروشیمی به بازار عرضه می‌شود. اما مدتی است که میزان عرضه این محصول نسبت به تقاضا کاهش چشمگیری پیدا کرده و صنایع پایین دستی را با مشکل روبه‌رو کرده است.

سعید ترکمان‌دهنوی، رئیس انجمن ملی صنایع پلیمر ایران نیز از التهابات ۹ ماهه در بازار PVC انتقاد کرد و گفت: در این وضعیت یا توان شرکت‌های پتروشیمی در عرضه این



عرضه‌ها باید براساس زمان‌بندی مشخصی صورت بگیرد. میزان و کف عرضه‌ها نیز باید اعلام شود. درحقیقت بی‌نظمی در عرضه‌ها باید به‌عنوان اختلال در کشور محسوب شده و نهادهای حاکمیتی نیز وارد عمل شوند.

رضا محتشمی‌پور، معاون عملیات و نظارت بورس کالا

عرضه سلف PVC در بازار سرمایه را پیش‌فروش این محصول در ماه‌های گذشته دانست و تأکید کرد: امروز حدود ۱۰ هزار تن به‌صورت هفتگی عرضه می‌شود؛ اما اگر قرار باشد سلف



عرضه نشود این رقم به ۳ تا ۴ هزار تن می‌رسد. اگر این میزان عرضه کافی است باید برای یک ماه به همین منوال جلو برویم تا فروش‌های سلف تمام شود.

او نزدیک‌شدن تولید به تقاضا در بازار PVC را نگران‌کننده توصیف کرد و گفت: هرگاه در هر محصولی این اتفاق بیفتد، شرایط ملتهب می‌شود.

معاون عملیات و نظارت بورس کالا در ادامه از واردات PVC با ارز آزاد توسط پتروشیمی‌ها سخن گفت و تأکید کرد: واردات به‌عنوان راه‌حل مطرح شده؛ اما در گذشته تجربه‌ای مشابه این را داشتیم.

محصولی را با ارز آزاد برای ساماندهی بازار وارد کردند اما همین‌که وارد شد، ستاد تنظیم بازار اعلام کرد باید با قیمت تعیین‌شده از سوی ستاد عرضه شود. امروز هم اگر قرار باشد چنین اتفاقی بیفتد، پتروشیمی‌ها می‌گویند این مجوز را بدهید که بعد از واردات مجبور نباشیم به قیمت دولتی بفروشیم.

در پایان سلاح‌ورزی، با انتقاد از عملکرد مداخله‌گر وزارت صنعت، معدن و تجارت در شرایط تحریمی

پیشنهاد داد: انجمن مربوطه بسته پیشنهادی خود را در مورد بازار تهیه و از طریق شورای گفت‌وگو و یا با جلب حمایت قوه قضائیه و شورای عالی هماهنگی اقتصادی سران قوا پیگیری کنند.

وی ادامه داد: در مورد استفاده از میزان ارزش‌افزوده هر صنعت به‌عنوان شاخص و تعیین سهمیه‌ها در استفاده از مواد اولیه نیز پیشنهاد خود را به‌صورت مکتوب تهیه کنید و در اختیار وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار دهید. امیدوارم این پیشنهاد عملیاتی شود.



یعنی یک کد می‌تواند یک‌سوم عرضه را درخواست دهد. اما هنگامی‌که عرضه محدود است بهتر است که تقاضای هر کد محدودتر باشد.

در آخرین جلسه ستاد تنظیم بازار که برای آلومینیوم تشکیل شد قرار بر این بود که ۴۲۰۰ تن آلومینیوم در هفته در بورس عرضه شود. اما هیچ‌وقت این اتفاق رخ نداد. تقاضا به‌راحتی دو برابر عرضه است. بنابراین شرایط ایجاب می‌کند که عرضه و تقاضا از روال مشخصی پیروی کنند. متأسفانه بزرگترین واسطه‌گران به‌نوعی بزرگ‌ترین خریداران محسوب می‌شوند زیرا از پتانسیل در اختیار داشتن چند کد برخوردارند.

در ادامه حامد سلطانی‌نژاد، مدیرعامل بورس کالا با توجه

به تغییر سیاست‌گذاری‌ها از اسفند ۹۸ در مورد تولید و عرضه یک نوع خاص از PVC و اثرات آن بر بازار، گفت: این تغییر در



سیاست‌گذاری موجب شده تا بازار تا حدی مختل شود. موضوع واردات PVC نیز مطرح شده و قرار است در نشست بررسی شود هرچند تأمین ارز آن مشکل اصلی است.

وی تأکید کرد: به‌نظر می‌رسد در این شرایط انجمن‌ها و تشکل‌های مربوط باید میزان تقاضا و مصرف را مدیریت کنند. البته پیشنهاد بخش خصوصی در مورد تقسیم‌بندی و به‌دنبال آن سهمیه‌بندی صنایع، موضوع خوبی است که می‌توان انجام داد فقط در این رابطه وزارت صنعت، معدن و تجارت باید لیست شرکت‌ها را تأیید کند.

مدیرعامل بورس در مورد عرضه‌های نامنظم برخی محصولات از جمله آلومینیوم نیز گفت: این مسأله باید رسیدگی شود.

فرآیند صدور پروانه رقابتی و الکترونیکی شود



دیگر معماران خود را در اختیار سازندگان قرار دادند و آنچه در شهر ارائه شده قابل دفاع نیست و ما نمی‌توانیم روز معمار از صد بنای فاخر و باکیفیت نام ببریم.

رئیس کمیسیون معماری و شهرسازی شورای شهر عنوان کرد: این شهر متعلق به همه است و متأسفانه توجه به حقوق عامه در اولویت آخر است و درباره حقوق باغات معماران با طراحان و سازندگان در گذشته همکاری کردند و کل باغات از بین رفت.

وی با بیان اینکه کار درستی کردیم که مصوبه برج باغ را لغو کردیم چون برای درآمدزایی شهرداری بود، اظهار کرد: به تدریج درختی باقی نماند و تصمیم‌گیری‌ها افراطی و بر مبنای اصول نبود.

درخت خیلی ارزشمند است، اما با رویکردهای سلبی نمی‌توانیم جریمه سنگین ببندیم.

سالاری ادامه داد: اگر امروز شهرداری ملکی را باغ کرد باید حقوق منتصب به طرح تفصیلی را بدهند تا فرد جای دیگری برود و ساخت‌وساز انجام دهد. به‌عنوان ایجادکننده کمیته نما خیلی ناامید شدم، چون سلیقه‌ای کار می‌شود.

سالاری گفت: تصمیم‌سازی کیفی و تدابیر ما با شهرداری این است که معمار و اساتید هم باشند، اما این حوزه مشکلاتی دارد. فرآیند تشخیص باغ در صدور پروانه طولانی‌ترین مرحله است و باید تلاش می‌کردیم اصلاح شود و همچنین آتش‌نشانی هم نیازی به استعلام ندارد و این کارها موجب تسریع در صدور پروانه خواهد شد.

محمد سالاری معتقد است در زمان کرباسچی خدمات فنی و مهندسی داشتیم و خدمات دفاتر الکترونیک آنجا صادر می‌شد و همیشه معتقد بودم فرآیند صدور پروانه باید رقابتی و الکترونیکی شود. به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از صما، پنل پرسش و پاسخ با سازندگان در «بررسی چالش‌های صدور پروانه» با حضور محمد سالاری (رئیس کمیسیون معماری و شهرسازی شورای شهر) برگزار شد.

در ابتدای این پنل، سالاری رئیس کمیسیون معماری و شهرسازی شورای شهر گفت: یکی از محورهایی که شورای شهر، معماری و سازنده‌ها به آن معتقدند، فرآیند صدور پروانه به‌رغم آمارهای گمراه‌کننده‌ی بسیار طولانی است و همین باعث می‌شود نتوانند مشکل را حل کنند.

سالاری با بیان اینکه فرآیند صدور پروانه موجب می‌شود کسب‌وکار مردم تحت تأثیر قرار گیرد و مأموریت شهرداری‌ها را دچار مشکل کند، افزود: گاهی معاونت‌ها می‌گفتند ایزو گرفتیم که زمان صدور پروانه را به این صورت درآوردیم، اما علت اصلی این است که نمی‌خواهیم باور کنیم این فرآیند بسیار طولانی است.

رئیس کمیسیون معماری و شهرسازی شورای شهر ادامه داد: در سال‌های اخیر هم اتفاقی افتاد که در زمان کرباسچی خدمات فنی و مهندسی داشتیم و خدمات دفاتر الکترونیک آنجا صادر می‌شد و همیشه معتقد بودم فرآیند صدور پروانه باید رقابتی و الکترونیکی شود.

وی خاطرنشان کرد: میزان فساد و رانت در اسناد رسمی به‌شدت پایین‌تر از ثبت است، چون فضا رقابتی است و سازمان ثبت می‌تواند جای آن دفترخانه دیگری معرفی کند. اصل دفاتر اسناد رسمی درست بود و قرار بود دفتر خدمات الکترونیک رقابتی شود و این دفاتر ایجاد شد و ۱۸۰۰ نفر جذب شدند.

سالاری با اشاره به اینکه سابقه شهرداری‌ها از لحاظ اصول معماری و شهرسازی خوب نبوده است، افزود: سازنده‌ها کسب و کاری دارند و از طرف

با انعقاد تفاهم‌نامه بین شهرداری تهران و سازمان نظام مهندسی صورت گرفت:

اصلاح زمان فرآیند صدور پروانه ساختمانی آغاز شد



ژئوتکنیک جهت کنترل (مبحث دوم مقررات ملی ساختمان) به سازمان نظام مهندسی ارسال شود.

گلپایگانی افزود: نظام مهندسی پس از بررسی نقشه‌ها، اشکالات را به مهندس طراح عضو خود اعلام می‌کند و طراح لازم است نقشه‌ها را اصلاح نماید؛ در آیین‌نامه زمان لازم برای این کنترل، ۳۰ روز پیش‌بینی شده است.

معاون شهردار تهران بیان کرد: طبق این تفاهم‌نامه مبلغ دستمزد مهندس ناظر از فیش عوارض شهرداری جدا شده و توسط سازمان نظام مهندسی ساختمان و بر مبنای تعرفه مصوب از طریق "سامانه تهران من" به مالک اعلام می‌شود.

گلپایگانی گفت: همچنین به منظور توزیع عادلانه‌تر کار بین همه مهندسان در استان تهران پیش‌بینی شده است که پذیرش برگه تعهد مهندسان طراح و کنترل ظرفیت طراحان از طریق ارتباط سیستمی شهرداری تهران با نظام مهندسی، به صورت یکپارچه و در کل استان صورت گیرد که امیدواریم با این کار بتوانیم گام‌های مؤثری برای بهبود کیفیت طراحی و ارتقا پایگاه اجتماعی مهندسان برداریم.

وی تأکید کرد: تعیین سقف زمانی ۶ روز، برای معرفی مهندسان ناظر و تشکیل کارگروه مشترک برای پیگیری رفع اشکالات ارجاع انتخابی نظارت از دیگر مفاد این تفاهم‌نامه هست و قرار شد به منظور تحقق برنامه‌های دولت الکترونیک و شتاب‌دادن به ارائه خدمات فنی و مهندسی، سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران همه ظرفیت‌های خود را برای فعال‌سازی امضای الکترونیکی به کار بندد.

گلپایگانی در پایان گفت: یکی از نکات مهم این تفاهم‌نامه، پافشاری بر رویکرد شفاف‌سازی کارهای شهرداری تهران و سازمان نظام مهندسی استان تهران است؛ بر این اساس قرار شد چگونگی روند ارجاع نظارت توسط سازمان نظام مهندسی ساختمان در سامانه شفافیت شهرداری تهران بارگذاری شود تا همه مردم و مهندسان عضو سازمان، به صورت آشکار بر چگونگی توزیع کار نظارت و دیدبانی داشته باشند.

به‌منظور کاهش زمان صدور پروانه ساختمانی، اجرای دقیق قانون و اصلاح فرآیندهای مرتبط با سازمان نظام مهندسی، طی تفاهم‌نامه‌ای با امضاء عبدالرضا گلپایگانی معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران، محمد سالاری رئیس کمیسیون شهرسازی و معماری شورای اسلامی شهر تهران و سعید سعیدیان رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران، بازنگری تعاملات فی‌مابین شهرداری تهران و سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران در دستورکار قرار گرفت.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از روابط عمومی معاونت شهرسازی و معماری شهرداری تهران، عبدالرضا گلپایگانی معاون شهردار تهران در این خصوص گفت: نوع تعامل شهرداری با نهادهای مؤثر در ساخت‌وسازها از جمله سازمان نظام مهندسی ساختمان در زمان صدور پروانه مؤثر است، در این جهت آسیب‌شناسی فرآیندهای موجود و بازنگری تعاملات به‌منظور تسهیل در امور جاری و سرعت‌بخشی در خدمت‌رسانی به شهروندان محترم امری ضروری است.

وی افزود: با این هدف و با همراهی سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران، تفاهم‌نامه‌ای بین معاونت شهرسازی و معماری شهرداری تهران و این سازمان منعقد شد که ثمره آن می‌تواند موجب کاهش زمان صدور پروانه، ارتقاء کیفیت طراحی، شفافیت، اجرای دقیق قانون و مبارزه با برگه‌فروشی باشد.

گلپایگانی در توضیح مفاد این تفاهم‌نامه گفت: براساس مبحث دوم مقررات ملی ساختمان پیش‌بینی شده است که کنترل نقشه‌های اجرائی توسط سازمان نظام مهندسی صورت پذیرد که در این تفاهم‌نامه با توجه به تجربه چندین ساله نظام مهندسی و برای جلوگیری از طولانی‌شدن زمان صدور پروانه ساختمانی قرار شد کنترل نقشه‌های فاز دو توسط سازمان نظام مهندسی از مرحله فرآیند صدور پروانه حذف شود و پس از وصول قطعی عوارض شهرداری، کلیه نقشه‌های معماری، سازه، برق و مکانیک و همچنین مطالعات



ساختمان آلومینیوم ایمن سازی شد

بزرگی برای جان شهروندان ایجاد می‌کرد. شهردار منطقه ۱۱ تهران افزود: با همکاری آتش‌نشانی، تمامی نواقص شناسایی شد و به دستور و همکاری دادستان طی نامه‌نگاری اداری به مالکین و ذینفعان اطلاع‌رسانی شد تا نسبت به رفع موارد مخاطره‌آمیز اقدام کنند. آبدیان خاطر نشان کرد: پس از رفع مشکلات حقوقی و بازدیدهای مکرر اعضای شورای شهر، مدیران شهری و مجریان حقوقی، با صدور دستور نقشه و معرفی شرکت متولی از سوی مالکین، ایمن‌سازی این دو ساختمان آغاز شد. وی همچنین در ادامه به روند ایمن‌سازی ساختمان تجاری ۲۰۱ در ناحیه ۳ منطقه ۱۱ اشاره کرد و گفت: با همکاری مالکین، مخاطرات سازه این ساختمان رفع شد و نسبت به نگهداری و استانداردسازی سیستم‌های هشدار در این مجموعه اقدام شد. شهردار منطقه ۱۱ تهران با اشاره به وضعیت ساختمان آلومینیوم در ناحیه ۱ این منطقه، گفت: تعویض سیستم برق‌رسانی ساختمان، استانداردسازی آسانسورها و بالابرهای مخصوص اجناس و استحکام کلی ساختمان براساس استانداردهای مشخص از جمله موارد مهمی بود که در ایمن‌سازی این ساختمان لحاظ شد. وی خاطر نشان کرد: ایمن‌سازی ۱۲ ساختمان دیگر با کاربری درمانی، تجاری، فرهنگی و آموزشی در منطقه ۱۱ در دستور کار است.

شهردار منطقه ۱۱ تهران از اتمام پروژه ایمن‌سازی ساختمان تجاری آلومینیوم و همچنین ساختمان ۲۰۱ در مرکز پایتخت خبر داد. به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از همشهری آنلاین، نصراله آبدیان، شهردار منطقه ۱۱ تهران درباره اتمام پروژه ایمن‌سازی دو ساختمان مهم تجاری نایمن در منطقه ۱۱ تهران اظهار داشت: روند ایمن‌سازی دو ساختمان تجاری مهم در منطقه ۱۱ به نام‌های ساختمان آلومینیوم و ساختمان ۲۰۱ به اتمام رسید.

وی با بیان اینکه منطقه ۱۱ تهران در بحث ایمن‌سازی ساختمان‌های نایمن پیش‌تاز بوده است، گفت: نواقص ایمنی دو ساختمان آلومینیوم و ۲۰۱ که کاربری تجاری داشته و محل گذر شهروندان است، مخاطره



موافقت کمیسیون ماده پنج

با کلیات ضوابط عام نمای ساختمان



بررسی مبسوط اعضا، قرار گرفت و با کلیات پروژه موافقت شد. اشراقی گفت: ضمن تأیید روال صورت‌گرفته قرار شد معاونت شهرسازی و معماری شهرداری تهران با هماهنگی کمیسیون شهرسازی و معماری شورای اسلامی شهر تهران نسبت به تکمیل و ابلاغ ضوابط عام نماسازی به همراه دفترچه راهنمای طراحی نماهای ساختمانی شهر تهران اقدام لازم را به عمل آورد. رئیس دبیرخانه کمیسیون ماده پنج بیان کرد: همچنین در این جلسه گزارش جمع‌بندی اشکالات موجود در طرح تفصیلی مورد رسیدگی قرار گرفت که با عنایت به اصلاحات به عمل آمده و تأییدیه کارگروه فنی، با موارد درخواستی موافقت شد.

جلسه کمیسیون ماده پنج شهر تهران با حضور، محسن هاشمی‌رفسنجانی رئیس شورای اسلامی شهر تهران، عبدالرضا گلپایگانی معاون شهرسازی و معماری، علی اشراقی رئیس دبیرخانه کمیسیون ماده پنج و سایر اعضا، به ریاست پیروز حناچی شهردار تهران تشکیل و با کلیات ضوابط عام نمای ساختمان موافقت شد.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از خبرگزاری برنا؛ علی اشراقی، رئیس دبیرخانه کمیسیون ماده پنج پنج گفت: با توجه به اهمیت ارتقاء کیفی سیما و منظر شهری به عنوان یکی از تکالیف فرادست، در هفتمین جلسه کمیسیون ماده پنج سال جاری با کلیات ضوابط عام نمای ساختمان موافقت شد.

وی افزود: اخذ تأییدیه نماهای ساختمانی در فرآیند صدور پروانه امری الزامی است؛ بدین منظور برای جلوگیری از سردرگمی طراحان و سازندگان و آشفتگی بصری نماهای ساختمانی، پروژه "تدوین ضوابط هماهنگی، تدویم و انسجام بصری نماهای ساختمان در مناطق ۲۲ گانه شهر تهران" در دستور کار قرار گرفت که پس از توضیحات معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران، مدیرکل معماری و ساختمان شهرداری تهران و مشاور تهیه‌کننده طرح، موضوع مورد بحث و

اسامی پرخطرترین ساختمان‌های مناطق ۲۲ گانه تهران منتشر شد



دارند ایمن هست یا خیر؛ باید در شهرداری تهران برای اعلام ساختمان‌های نایمن، سامانه سوت‌زنی تشکیل دهیم. چند روز قبل ترازا هاشمی، زهرانژاد بهرام، عضو هیأت رئیسه شورای شهر تهران در ارتباط با ساختمان‌های نایمن کلانشهر تهران گفت: براساس بررسی‌های انجام‌شده تاکنون ۲۶۰۰۰ ساختمان نایمن در سطح شهر تهران وجود دارد. در این میان ۴۳۰ مورد آن جزء ساختمان‌های پرخطر بوده که ابلاغیه‌های لازم برای آنها ارسال شده است. بیشترین تعداد ساختمان‌های نایمن در مناطق ۱۱ و ۱۲ وجود دارد. این مناطق جزء مناطق قدیمی هستند که بیشترین میزان سکونت و ساختمان‌سازی از گذشته در این مناطق وجود داشته و ازسوی دیگر تعداد زیادی ساختمان‌های بلندمرتبه در این محدوده‌ها موجود است.

سامانه برخط پایش ایمنی ساختمان‌های شهر تهران قرار است، طبق اعلام رئیس کمیته شفافیت شورای شهر تهران، اطلاعات ۳۳ هزار ساختمان نایمن تهران تا پایان تابستان ۹۹ منتشر کند. وی در پاسخ به این سوال که برخی از ساختمان‌ها امنیتی هستند، گفت: اطلاعات سازمان آتش‌نشانی منتشر می‌شود و سعی می‌کنیم درمورد برخی ساختمان‌های حساس که مردم مراجعه روزانه دارند، اطلاعات را منتشر کنیم، اما اطلاعات سایر ساختمان‌ها که مردم مراجعه روزانه ندارند برای دستگاه قضایی قابل اشتراک است.

در لیست منتشرشده توسط این سامانه نام برخی از ساختمان‌های شناخته‌شده از جمله بیمارستان‌ها، هتل‌ها و مراکز اداری و تجاری به چشم می‌خورد:

ساختمان شهرداری منطقه ۱، بیمارستان شهدای تجریش، مجتمع تجاری نگین الهیه، برج‌های مسکونی نیاوران، بیمارستان باهنر، بیمارستان امام خمینی، بیمارستان آتیه، مجتمع اریکه ایرانیان، مجتمع تجاری ایران زمین، سازمان اسناد ملی ایران، بیمارستان دی، ساختمان اداری بنیاد مستضعفان، برج مسکونی صدا و سیما، هتل ارم، هتل تاویژ، بیمارستان چشم‌پزشکی نگاه، انبار مؤسسه انصار، شرکت رز دارو، فاز ۱ تا ۳ شهرک اکباتان، مجموعه فرهنگی برج آزادی، وزارت آموزش و پرورش، بیمارستان هاجر، هتل بولوار، هتل لاله، بازار کامپیوتر رضا، سینما آزادی و سینما استقلال.

اسامی پرخطرترین ساختمان‌های مناطق ۲۲ گانه شهر تهران اعلام شد. روزنامه فرهیختگان، در تاریخ ۳۱ تیر ۹۹ برای نخستین بار، فهرست صدها ساختمان پرخطر و نایمن شهر تهران را اعلام کرد که قبلاً، اخطار عدم ایمن بودن بنا را دریافت کرده بودند.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از آنلین، مدیرعامل سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری تهران ۳ سال پیش اعلام کرده بود که تهران، ۲۴۳ ساختمان پرخطر در حد ساختمان پلاسکو دارد. پلاسکو ساختمان نوستالژیک پایتخت، تراژدی تلخی را در ۸ بهمن ۱۳۹۵ در خیابان جمهوری تهران رقم زد.

در فهرست پرخطرترین و نایمن‌ترین سازه‌های شهر تهران، اسامی هتل‌ها و سینماها و پاساژهای تجاری معروف در مناطق ۲۲ گانه شهر تهران به چشم می‌خورد. اکثر این بناها، قدیمی نیستند و بعضاً در ۳۰ سال اخیر ساخته شده است اما در فهرست پرخطرترین سازه‌های تهران قرار گرفته‌اند.

آتش‌سوزی‌های مکرر در بازار قدیمی تهران و خسارت‌های میلیاردی که به اموال صنوف در این مدت وارد شده است نشان می‌دهد که بازار تهران، یکی از معروف‌ترین مقصدهای گردشگری و تجاری جنوب شهر، بایستی در اسرع وقت ایمن‌سازی شود تا از حوادث تلخی در ایران عصر ۱۴۰۰ جلوگیری کند.

مقوله بهداشت ایمنی و حرفه‌ای (HSE) برای کارگران، مهندسان و کارفرمایان و کارمندان ایرانی و حتی مسئولان، جدی نیست و همین موضوع باعث شده که حوادث ناشی از کار و عدم توجه به ایمن‌سازی بناهای نوساز و ابنیه قدیمی، سالانه میلیون‌ها دلار خسارت به اقتصاد ایران وارد کند.

اواسط تیرماه ۹۹ و بعد از ماجرای تلخ آتش‌سوزی و انفجار ساختمان مرکز سینما مهر شمشیران، محسن هاشمی، رئیس شورای شهر تهران ضمن اعلام آماری از تعداد ساختمان‌های نایمن در پایتخت گفت: «در تهران بعد از حادثه پلاسکو، ۳۳۰۰۰ ساختمان نایمن شناسایی شدند، اما ما به تنهایی امکان مقابله با این ساختمان‌ها را نداریم و مقرر شد با همکاری دستگاه قضایی این مشکل رفع شود.

نکته بعد این بود که در مسیر ایمن‌شدن ساختمان‌ها تنها ۲۰۰ ساختمان ایمن شده است و سه‌هزار ساختمان هم در مسیر ایمن‌سازی قرار دارند، اما ۲۹ هزار ساختمان هیچ اقدامی انجام نداده‌اند. مردم باید بدانند آیا ساختمانی که قصد ورود به آن را



گردهمایی طراحان و سازندگان منطقه سه برگزار شد

از پروژه‌های موفق منطقه ۳ و حتی کشور می‌باشد، پرداخته و همچنین چالش‌ها و دغدغه‌های خود در این حوزه را مطرح کردند.

در بخش دیگری از مراسم پنل بررسی چالش‌های صدور پروانه ساختمانی از نگاه سازندگان مناطق ۲۲ گانه تهران و سیاست‌گذاران اجرا شد و در این راستا داود دوست‌محمدی، محمدرضا انتصاری، علیمراد فولادوند و حمید سلیمان‌زاده در پنل سازندگان و همچنین محمد سالاری رئیس کمیسیون شهرسازی و معماری شورای شهر تهران، زهره عمارت‌کار معاون اداره کل تدوین ضوابط نظارت و صدور پروانه معاونت شهرسازی شهرداری تهران، مهدی صالحی مدیرکل معماری و ساختمان معاونت شهرسازی و معماری شهرداری تهران و سعید سعیدیان رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران در پنل مدیران شهری چالش‌های موجود در روند صدور پروانه‌های ساختمانی را بررسی کردند و نظرات و پیشنهادات خود در رابطه با بهبود کیفی صدور پروانه‌ها و کوتاه‌شدن زمان این فرآیند را ارائه دادند.

پایان بخش مراسم روز سه‌شنبه جلسه پرسش و پاسخ بود که در این برنامه تعدادی از طراحان و سازندگان سوالات خود را مطرح کردند و اعضای پنل مدیران شهری به سوالات مطرح‌شده که بیشتر در مورد فرآیند صدور پروانه بود، پاسخ دادند.

دومین روز فعالیت این گردهمایی از صبح روز چهارشنبه با پنل‌های پروژه‌های اداری-تجاری آغاز شد و طی آن عباس ریاحی‌فرد معمار پروژه "دوراهی قلعهک" مهران خوش‌رو معمار پروژه "ساختمان گندم" و بهمن مهربانی معمار پروژه "میگا ۹۱۱" به ویژگی‌های بارز این پروژه‌های شاخص منطقه پرداخته و مشکلات و موانع موجود در فرآیند اجرای پروژه‌های خود را بیان کردند.

در ادامه هومن بالا‌زاده و عباس ریاحی‌فرد به‌عنوان دبیران پنل‌های همایش که در مدت دو روز معماران را در پنل‌های مختلف همراهی می‌کردند، به جمع‌بندی موضوعات این گردهمایی پرداخته و ابراز امیدواری کردند چالش‌ها و مسائل مطرح‌شده در این مراسم نتایج مثبتی به‌دنبال داشته باشد.

برگزاری کارگاه آموزشی «نمای آجر» پایان‌بخش این گردهمایی دو روزه بود که در این بخش دکتر حمید جعفریان از گروه آجرنماچین، مطالب ارزشمندی در رابطه با انواع نماهای آجری و نحوه استفاده از آنها در ساختمان بیان کرد.

تجلیل از معماران و سازندگان برتر منطقه ۳ با اهدای لوح تقدیر و برگزاری نمایشگاه جانبی محصولات ساختمانی در حاشیه این مراسم از دیگر برنامه‌های این گردهمایی دو روزه بود.

گردهمایی طراحان و سازندگان منطقه ۳ به میزبانی شهرداری منطقه ۳ تهران و به همت مجتمع رسانه‌ای راه و ساختمان «صما» با کمپین «نما هویت شهر ما» به مدت دو روز در روزهای سه‌شنبه ۱۷ و چهارشنبه ۱۸ تیرماه در سالن همایش‌های باغ موزه دفاع مقدس با رعایت پروتکل‌های بهداشتی برگزار شد.



به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از صما، در این گردهمایی که عبدالرضا گلپایگانی معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران، سعید ظریف مدیرعامل مجتمع رسانه‌ای راه و ساختمان، جلیلیان معاون شهرسازی و معماری شهرداری منطقه ۳، محمد سالاری رئیس کمیسیون شهرسازی و معماری شورای شهر تهران، زهره عمارت‌کار معاون اداره کل تدوین ضوابط نظارت و صدور پروانه معاونت شهرسازی شهرداری تهران، مهدی صالحی مدیرکل معماری و ساختمان معاونت شهرسازی و معماری شهرداری تهران، سعید سعیدیان رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران و جمعی از طراحان و سازندگان شاخص حضور داشتند، برنامه‌های متنوعی از جمله سخنرانی معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران، پنل‌های ارائه پروژه‌های باکیفیت از منظر معماری و اقتصادی، پنل صدور پروانه ساختمانی، کارگاه آموزشی، جلسه پرسش و پاسخ و نمایشگاه جانبی محصولات ساختمانی برگزار شد.

این مراسم صبح روز سه‌شنبه با سخنرانی جلیلیان و گلپایگانی آغاز شد و در ادامه دو پنل در قالب پروژه‌های فرهنگی و مسکونی توسط معماران این پروژه‌ها اجرا شد که در پنل اول علیرضا بهزادی معمار پروژه "پل طبیعت"، رضا حبیب‌زاده معمار مجتمع مسکونی "باغ ونک" و کامران افشارنادری معمار "خانه عظیمی" و همچنین در پنل دوم حامد بدری احمدی معمار پروژه "ساختمان سسی" و علیرضا شرافتی معمار پروژه "ساختمان دولت" به تشریح روند ساخت پروژه‌های خود که

معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران:

حتی ۱۰۰ نقشه با کیفیت معماری هم نداریم



عبدالرضا گلپایگانی در گردهمایی طراحان و سازندگان منطقه ۳ گفت: ۱۰ هزار نقشه را کنترل کردیم، اما حتی ۱۰۰ نقشه واجد کیفیت معمارانه به دست نیامد.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از صما، گردهمایی طراحان و سازندگان منطقه ۳، در باغ موزه دفاع مقدس با حضور عبدالرضا گلپایگانی معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران و محمدرضا جلیلیان معاون شهرسازی و معماری شهرداری منطقه سه تهران و جمعی دیگر از مسئولان این حوزه در باغ موزه دفاع مقدس برگزار شد.

در این برنامه، گلپایگانی معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران عنوان کرد: معماری حرفه‌ای است که با جان و دل آدم مرتبط است و بودن در این جمع ما را به هیجان می‌آورد، چون معماران خالقان فضای باکیفیت هستند که در زیباسازی محیط شهری نقش بسزایی دارند.

وی با اشاره به اینکه سعی کردیم در این دو سال فرآیند صدور پروانه را بهتر کنیم، اما با ایده‌آل‌ها هنوز فاصله داریم، افزود: ما در شهر تهران ۱۲ میلیون مترمربع پروانه ساختمانی صادر می‌کنیم و مراحل ساختمان‌سازی فرآیندی پیچیده است که برای تسهیل این روند باید توجه ویژه‌ای به آن داشته باشیم.

معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران با اشاره به اینکه در حال حاضر ۱۷ هزار کارگاه ساختمانی فعال هستند، ادامه داد: باید نسبت به مقوله معماری ساختمان‌ها توجه ویژه‌ای شود، چون با دستورالعمل‌های حاکمیتی نمی‌توانیم آثار هنری خلق کنیم.

گلپایگانی با اشاره به اینکه معتمد ۹۰ درصد چیزی که ساخته می‌شود را ما معماران نمی‌سازیم و امضافروشی اتفاق می‌افتد، گفت: قرار بود بانک نقشه‌ای با استفاده از نقشه‌های پرتکرار داشته باشیم و متقاضی با استفاده از این بانک نقشه می‌تواند کار خود را انجام دهد و حقوق مؤلف را به حساب طراح نقشه بریزد.

وی افزود: مسابقه طراحی را برای غنی‌کردن این بانک نقشه راه انداختیم و تبدیل به مکانی برای خلق کیفیت و رقابت شود و ۱۰ هزار نقشه را کنترل کردیم، اما حتی

۱۰۰ نقشه واجد کیفیت معمارانه به دست نیامد.

گلپایگانی با تأکید بر کوتاه‌کردن زمان صدور پروانه گفت: صدور پروانه در شهر لندن براساس نقشه‌های تأییدشده مدیریت شهری است که پس از ارائه نقشه، شهرداری موظف است در مدت ۴۸ ساعت تغییرات را اعلام کند و در صورتی که تغییرات اعلام نشود براساس نقشه پیش طراحی شده کار شروع می‌شود.

وی با بیان اینکه به‌کارگیری چنین روش‌هایی در صدور پروانه نتایج خوبی دارد، اضافه کرد: در همین راستا اقدامات خوبی داشتیم و در سال ۷۶ در قیام‌دشت که زمین‌ها به‌صورت قطعه‌بندی بود، نقشه‌هایی را در منطقه ۱۵ از پیش آماده کرده بودیم و صدور پروانه در مدت یک روز انجام می‌شد.

معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران بیان کرد: جریان ساخت‌وسازها در گذشته و حال دست معمارهای خوب نبوده و لذا مجبور شدیم کمیته‌هایی برای ارتقای کیفیت ایجاد کنیم.

وی یادآوری کرد: در بحث معماری ساختمان‌ها از یک سال پیش در برخی نقاط شهر طرحی را شروع کردیم که متناسب با پهنه از نظر مساحت قطعات طبق ظرفیت‌های اجتماعی و زیست‌محیطی و آن چیزی که مطابق ضوابط ساخته شده طراحی و ساخت‌وساز صورت بگیرد.

معاون شهرسازی و معماری شهرداری تهران گفت: در هیچ جای دنیا تعداد طبقات را به مساحت قطعه گره نمی‌زنند و در ۷۰ درصد پروانه‌های صادره در دوره گذشته ضوابط رعایت نشده است.

مطابق با اعلام معاونت شهرسازی و معماری شهرداری تهران:

ساختمان‌ها شناسنامه انرژی می‌گیرند



مدیرکل معماری و ساختمان معاونت معماری و شهرسازی شهرداری تهران اعلام کرد: قرار است شناسنامه انرژی برای ساختمان‌ها تهیه شده و همچنین تسهیلاتی هم به سازندگانی که بهینه‌سازی مصرف انرژی را رعایت می‌کنند داده شود.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از اقتصاد آنلاین، مهدی صالحی، مدیرکل معماری و ساختمان معاونت معماری و شهرسازی شهرداری تهران درباره این موضوع گفت: دو برنامه از سال گذشته در زمینه بهینه‌سازی مصرف انرژی در ساختمان‌ها در حال دنبال شدن است، نخست اینکه شناسنامه انرژی برای ساختمان‌ها تهیه شود که در نهایت این موضوع منتهی می‌شود به ارائه برچسب انرژی، چراکه ساختمان هم به‌عنوان یک کالا مانند تمام کالاهای تولیدی دیگر نیاز به برچسب انرژی دارد اما درحالی‌که در آمارها عنوان می‌شود که ۴۰ درصد آلودگی هوای مربوط به ساختمان‌هاست تاکنون تدوین ضوابط برچسب انرژی در این اماکن مغفول مانده است.

وی افزود: از همین رو قرار بر این شد که به‌سمت صدور برچسب انرژی در ساختمان‌ها حرکت شود که زیرساخت لازم برای آن شناسنامه انرژی ساختمان بود بنابراین تهیه شناسنامه انرژی به‌عنوان هدف سال ۱۳۹۹ اداره کل ساختمان در نظر گرفته و به این منظور از سال گذشته زیرساخت‌هایی هم آماده شد. بر این اساس باید مبنای علمی آن تکمیل می‌شد که با تصویب مبحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان ویرایش جدید، عملاً این موضوع انجام و براساس آن ساختمان‌ها به سه دسته تقسیم شد، در رده نخست ساختمان‌هایی که حداقل‌ها را در مصرف بهینه انرژی رعایت کرده، رده دوم ساختمان‌هایی که حد متوسط را رعایت و در نهایت ساختمان‌هایی که حداکثر استفاده بهینه از انرژی را رعایت می‌کنند، قرار گرفت.

صالحی درباره حمایت‌های شهرداری و دولت از ساختمان‌هایی که بهینه‌سازی مصرف انرژی را رعایت می‌کنند، بیان کرد: از سال گذشته با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، وزارت راه و شهرسازی و نظام مهندسی ساختمان کار مشترکی شروع شد که می‌باید شناسنامه انرژی ساختمان‌ها آغاز شود، این برنامه مراحل آخر را طی می‌کند اما با وجود تصویب هنوز ابلاغ نشده است. زیرساخت‌ها برای این موضوع در حال تکمیل شدن بوده و پیش‌بینی این است که نیمه دوم امسال به ساختمان‌ها شناسنامه انرژی داده شود. از سوی

دیگر با اجازه از شورای شهر تهران قرار شد در بودجه سالانه شهرداری، ۱۰ درصد تخفیف در عوارض برای ساختمان‌هایی که طراحی آن به نوعی باشد که به حد متوسط یا حداکثری بهینه‌سازی مصرف انرژی برسند، لحاظ شود. در واقع به دنبال این هستیم که این موضوع در قانون مصوب مجلس به‌عنوان مطالبه شهرداری از دولت لحاظ شود چراکه در قانون هم آمده اگر دستگاهی بتواند با اقدامات خود صرفه‌جویی در مصرف انرژی به‌وجود آورد، دولت باید یارانه‌ای پرداخت کند از همین رو شهرداری این تخفیف را پیشاپیش به مردم می‌دهد و بعد به دنبال این می‌رود که از دولت پس بگیرد.

مدیرکل معماری و ساختمان معاونت معماری و شهرسازی شهرداری تهران در پاسخ به این سوال که بهینه‌سازی مصرف انرژی در ساختمان‌ها چه میزان از صرفه‌جویی را به‌وجود می‌آورد گفت: اراده دولت بر این است که به نوعی با بحث حامل‌های انرژی به‌سمت واقعی‌سازی قیمت‌ها برود، اکنون یارانه زیادی از سوی دولت برای گاز و برق پرداخت می‌شود و در این شرایط شاید بهینه‌سازی مصرف انرژی نمود آنچنانی نداشته باشد اما به‌نظر می‌رسد که سیاست کلان در نهایت به‌سمت بهینه‌سازی می‌رود. بنابراین در شرایط فعلی شاید در بازه ۵ تا ۱۰ ساله هزینه‌های آن برگردد اما اگر قیمت‌ها واقعی شود در بازه‌ی زمانی کوتاهی تأثیر خود را خواهد گذاشت. از سوی دیگر اکنون هم ساختمان‌هایی داریم که با وجود اینکه هیچ الزامی در مبحث بهینه‌سازی مصرف انرژی وجود ندارد، خودشان برای برندسازی شخصی خود استفاده بهینه از انرژی را رعایت می‌کنند.

ظاهر و باطن عملکرد کمیته‌های نما در پایتخت



به‌گفته‌ی این شهروند، طرح وی در اولین جلسه این کمیته در سال جاری به‌دلیل قطع شدن اینترنت دو عضو کمیته مورد بررسی قرار نگرفت و در عمل زندگی و کارم برای یک هفته دیگر هم معلق باقی ماند.

وی افزود: حدود ۶ ماه است که پیگیر انجام یک اصلاح ساده در نمای یک ساختمان کوچک دو واحدی هستیم و هر هفته به بهانه‌ای جدید و پیش‌پاافتاده کار من به هفته بعد حواله می‌شود و طی این مدت بیش از ۲ میلیارد تومان به هزینه‌های پیش‌بینی شده ساختمانم اضافه شده و اکنون تنها واحدی را که برای دوران بازنشستگی و کمک خرج زندگی‌ام پیش‌بینی کرده بودم را برای پرداخت اصل و فرع تسهیلات بانک باید واگذار کنم.

افراد دیگری هم در طبقه دوم شهرداری منطقه یک تهران هستند که مشابه این شهروند اظهار گلایه می‌کنند ولی معتقدند که نباید با این افراد در افتاد؛ و به همین خاطر حاضر به مصاحبه و درد دل با ما نشدند. البته دو سازنده هم ادبیات دیگری داشتند که معلوم بود آنان زبان پیش‌برد کارشان در شهرداری را بلد هستند.

مدیرکل معماری و ساختمان شهرداری تهران نیز با اشاره به روند شکل‌گیری این کمیته‌ها توضیح داد که نخستین کمیته‌های نما در مناطق ۲۲ گانه شهرداری تهران به تدریج و از سال ۱۳۹۳ شکل گرفت و اسناد پشتیبان آن تهیه شد.

مهدی صالحی تأکید می‌کند که بدون شک و با تأیید کارشناسان مربوطه، حضور کمیته‌های نما مطلوب بوده اما نباید ضعف‌های این حوزه مغفول بماند و به تدریج باید بر این ضعف فائق آمد و این موضوع در دستورکار شهرداری تهران قرار دارد.

وی ادامه می‌دهد: هفته پیش کمیسیون ماده ۵ تهران دستورالعمل ضوابط عام نما را مورد تأیید قرارداد و اجازه داده شد حتی ضوابط خاص منطقه‌ای نیز تهیه و به تدریج ابلاغ شود.

او همچنین با تأکید بر اینکه باید بیدیریم همه موضوع نمای ساختمان صرفاً با ضابطه قابل کنترل نخواهد بود، تصریح کرد: نما جنسی کیفی دارد و زیبایی‌شناسی در آن مطرح است

اینکه اعضای کمیته‌های نظارت بر نمای ساختمان‌ها در پایتخت چگونه انتخاب می‌شوند و حوزه اختیار و عملکرد آنها طی سال‌های اخیر چه بوده است؟ بخش کوچکی از هزاران پرسش شهروندان و دست‌اندرکاران حوزه ساخت‌وساز درباره این مجموعه تازه تأسیس در شهرداری‌هاست.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از ایرنا، ساماندهی نمای ساختمان‌ها با تصویب ضوابط و مقرراتی به‌وسیله اعضای شورای عالی معماری و شهرسازی در دهه ۸۰ مورد توجه قرار گرفت و پس از حدود یک دهه و در سال ۱۳۹۴ شورای چهارم لایحه‌ای را به‌منظور ساماندهی فضا و نمای شهری پایتخت تهیه و تصویب کرد.

موضوع نما و منظر شهری در برنامه پنج‌ساله سوم توسعه شهر تهران هم مورد توجه مسئولان شهری قرار گرفت و به‌دنبال این اقدامات کمیته‌هایی برای آنچه که ساماندهی و نظارت بر ساخت‌وساز در حوزه نما اعلام شد، در شهرداری‌ها شکل گرفت.

اکنون بسیاری از شهروندان و فعالان حوزه ساخت‌وساز معتقدند که نبود قوانین مدون و یکپارچه در حوزه نما، نگاه‌های غیرکارشناسانه، قهری یا حتی دستوری برخی اعضای این کمیته‌ها، مشکلات و خسارت‌های جبران‌ناپذیری به جامعه شهری وارد کرده که به‌دلیل عدم نظارت مستمر یا حتی دوره‌ای دستگاه‌های نظارتی، روزبه‌روز به خودکامگی اعضای این نهاد حوزه شهری افزوده شده است.

کمتر کسی است که با سال‌ها سابقه فعالیت در شهرداری یا شورای اسلامی شهر بتواند حتی تعداد و ترکیب دقیق اعضای این گروه یا کمیته در شهرداری‌های مناطق مختلف را نام ببرد.

اعضای این کمیته اخیراً چند ماه ساخت‌وساز را در چند منطقه تهران ازجمله منطقه یک به‌طور کامل تعطیل کرده بودند و طی ۲ ماه اخیر هم که به‌صورت مجدد به کار بازگشته‌اند، به‌دلیل نگرانی از حفظ سلامتی‌شان جلساتشان را به‌صورت غیرحضوری و اینترنتی برگزار می‌کنند.

یکی از شهروندانی که یک ساختمان دو واحدی در زمینی ۱۵۰ متری برای مصرف خانوادگی‌اش در شمال‌شرق تهران می‌سازد، مدعی است که ظاهراً اعضای این کمیته به شهرداری تحمیل شده‌اند و حتی شهردار منطقه هم قدرت کافی برای نظارت بر عملکرد این افراد را ندارد.

وی که خواست نامش فاش نشود، گفت: این کمیته فعالیت‌های ساخت‌وساز را از اواخر بهمن‌ماه به‌طور کامل تعطیل کرد و پس از چند ماه و با اعتراض گسترده شهروندان، بالاخره از حدود ۲ ماه پیش این افراد پذیرفتند که به‌صورت اینترنتی فعالیت کنند و مجوزهایی که به‌دلیل نداشتن تأییدیه نما معلق مانده بود را به‌گردونه تولید بازگردانند.



بنابراین تابع زمان بوده و نیاز است به مصالح ساختمانی و موارد دیگر توجه شود.

ضابطه‌ای خاص برای نمای ساختمان در شهر تهران وجود دارد

مدیرکل معماری و ساختمان شهرداری تهران همچنین تأکید می‌کند که برخلاف ادعای برخی‌ها، ضابطه برای نمای ساختمان‌ها وجود دارد اما این ضابطه حداقلی است. صالحی با بیان اینکه در این ضابطه مواردی که مالک نمی‌تواند از آنها در نما استفاده کند مطرح شده است، ادامه می‌دهد: به‌عنوان مثال استفاده از المان و نمادهایی که با فرهنگ ما مغایرت دارد، ممنوع است یا ما از استفاده مصالح سنگین بر روی نما که احتمال ریزش و افتادن آن وجود دارد، جلوگیری می‌کنیم؛ چیزی که در گذشته به راحتی بر روی نمای ساختمان‌ها بارگذاری می‌شد.

وی همچنین تأکید می‌کند که ممنوعیت‌های قانونی برای نماهای ساختمان مشخص است اما «بایدها» نه؛ ممنوعیت‌ها در قالب ضوابط نما در سال ۹۳ ابلاغ شد اما بایدها را در این حوزه نمی‌توان ابلاغ کرد چراکه موضوع کیفی است و تاحدی هم باید اجازه بدهیم شهروندان سلیقه خود را تا جایی که در تعارض با منافع شهر قرار نمی‌گیرد، اجرا کنند.

کمیته‌های نما ۵ عضو دارند

مدیرکل معماری و ساختمان شهرداری تهران می‌گوید: هر کمیته پنج عضو صاحب رأی و یک عضو ناظر دارد؛ معاون معماری و شهرسازی منطقه به‌عنوان رئیس، یک استاد معماری، یک استاد شهرسازی، یک عضو جامعه مهندسیین مشاور به‌عنوان فردی که بر قوانین و اجرا مسلط است، یک نفر هم از اداره کل راه و ساختمان که ضوابط را کنترل می‌کند.

به‌گفته وی عضو ناظر در کمیته‌های نمای مناطق، نماینده کمیسیون شهرسازی و معماری شورای اسلامی شهر تهران است. وی با بیان اینکه طراحی نما پیش از صدور پروانه باید به کمیته ارسال شود، تصریح می‌کند: در موضوع طراحی نما، صلاحیت همان صلاحیت نظام مهندسی است؛ معمار عضو نظام مهندسی ساختمان به‌عنوان یک آدم دارای صلاحیت برای طراحی شناخته می‌شود بنابراین زمان بر بودن روند تأیید نما بستگی به وی دارد که اگر صاحب سبک و ماهر باشد به سرعت می‌تواند تأییدیه بگیرد و اگر نه تا چهار یا پنج جلسه این پروسه طول می‌کشد.

به‌گفته صالحی ارزیابی‌ها نشان می‌دهد که به‌طور معمول نماهای ساختمان در ۲ تا سه جلسه تأیید می‌شود و از سوی دیگر جلسات کمیته نما نیز هر هفته در مناطق ۲۲ گانه برگزار می‌شود. او تأکید می‌کند که در سال جدید جلسات حضوری کمیته برگزار شده و با توجه به بحث شیوع کرونا، این جلسات به‌صورت هفتگی و به‌صورت آنلاین تشکیل می‌شود. صالحی ادامه می‌دهد: این جلسات با کارشناسی دقیق

پیش می‌رود و اتفاقاً دسترسی به اعضای کمیته با توجه به آنلاین برگزار شدن جلسات، فراهم‌تر است.

به‌گفته این مقام مسئول، آنلاین بودن جلسات کیفیت را بالا برده است و تعداد پرونده‌های بیشتری در یک جلسه بررسی شده و از سوی دیگر تلاش می‌شود که دسترسی به طراحان نمای ساختمان‌ها در این جلسات آنلاین محقق شود تا کار با سرعت و دقت بیشتری پیش رود.

وی تأکید می‌کند: جلسات کمیته نما طی ۲ ماه اول امسال تشکیل نشد که با مصوبه شورای اسلامی شهر بنا شد با اخذ تعهد از مالک برای نما، پروانه‌ها صادر شود.

صالحی یادآور شد: از اول خرداد جلسات به‌صورت هفتگی تشکیل شده و برای رسمیت داشتن جلسه، حضور سه عضو الزامی است که با توجه به دسترس بودن اینترنت جلسات به‌طور منظمی برگزار می‌شود.

مدیرکل معماری و ساختمان شهرداری تهران همچنین به مالکان توصیه کرد تا برای تهیه نقشه‌های پلان و نمای ساختمان تنها از یک معمار کمک بگیرند تا روند تأیید نمای ساختمان‌شان تسهیل شود.

از ظاهر و باطن عملکرد کمیته‌های نما در پایتخت که بگذریم، کافی است چند دقیقه‌ای در کوچه پس‌کوچه‌های پایتخت قدم بزنید تا ساختمان‌های جورواجوری با نماهای متفاوت را ببینید؛ یکی نمای سنگ و دیگری آجر سه سانتی، یکی سردری بزرگ مزین به آیه‌ای از قرآن و دیگری تزئین شده با مجسمه‌ای از یک حیوان؛ در این میان یک سری ساختمان‌های قدیمی با نمای آجری و بعضاً سراسر سبز شده با یاسمن و عطر شمعدانی هم دیده می‌شود.

واقعیت این است که نمای ساختمان‌ها در شکل‌دهی سیمای عمومی شهرها همانند تکه‌های یک پازل است که باید در کل، یک هارمونی و انسجام را نمایش دهد اما ناهماهنگی میان ابعاد و ارتفاع ساختمان‌ها و گستره بی‌انتهای مصالح و مواد تشکیل‌دهنده نمای ساختمان‌های جدید در بسیاری موارد چهره‌ای ناهمگون و آشفتنه را به پایتخت تحمیل کرده است.



جایزه بین‌المللی نوآورترین دفتر معماری مدرن

به سه پروژه از ایران تعلق گرفت



مدرن در سراسر جهان را بر این اساس، مورد بررسی قرار داده‌اند.

جایزه بین‌المللی نوآورترین دفتر معماری مدرن به سه پروژه ارسی خانه، پردیس خانه و کاشی خانه اختصاص یافت. به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از ستاوبین، نیما و سینا کیوانی، امسال توانستند جایزه نوآورترین دفتر معماری مدرن (Most Innovative Modern Architecture Studio) در سال ۲۰۲۰ را از آن خود کنند.



ارسی خانه

هدف از اعطای این جایزه که مراسم آن در کشور انگلستان برگزار می‌شود، گسترش ایده‌های نو، افزایش خلاقیت و استمرار نوآوری در زمینه معماری معاصر است؛ منظور از ایده‌های نو هم شیوه‌هایی است که به پایداری بیشتر و ارتقای کیفی معماری مدرن در جهان کمک کند.



کاشی خانه

جایزه "نوآورترین دفتر معماری مدرن" در سال ۲۰۲۰ برای نخستین بار به ایران به دلیل طراحی و ساخت پروژه‌هایی چون "ارسی خانه، پردیس خانه و کاشی خانه" اختصاص یافته است.



پردیس خانه

احترام به مخاطب و تعهد به پیشبرد معماری مدرن از دیگر مواردی است که هیأت داوران ششمین دوره جایزه معماری BUILD به آن توجه کرده و فعالیت شرکت‌ها و دفاتر معماری



برگزاری دوره‌های آموزشی در آکپا

ویژگی‌های هدف، هفت ابزار کنترل کیفیت، شناسایی و انتخاب مسأله، تجزیه و تحلیل مسأله، ارائه راه‌حل‌های ممکن، ارزیابی راه‌حل‌های مختلف، اجرای راه‌حل، و ارزیابی نتایج مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

■ برگزاری دوره آموزشی پایش فنی، تخصصی و ایمنی کار با جرثقیل در آکپا

دوره آموزشی پایش فنی، تخصصی و ایمنی کار با جرثقیل در محل نمایشگاه دائمی و سالن همایش‌های شرکت آکپا ایران در روز دوشنبه تاریخ ۲۷ مرداد ۱۳۹۹ برگزار شد. بنابراین گزارش، دوره پایش فنی، تخصصی و ایمنی کار با جرثقیل با هدف ارتقاء سطح دانش پرسنل برگزار گردید.

شایان ذکر است این دوره‌های آموزشی با مشارکت شرکت شهرک‌های صنعتی آذربایجان شرقی و شرکت آکپا ایران برگزار گردید.

شرکت آکپا ایران همواره به‌عنوان یک مجموعه پیشرو در مباحث آموزشی منابع انسانی مطرح بوده و در مقاطع مختلف زمانی با هدف ارتقاء سطح فنی نیروی انسانی نسبت به برگزاری دوره‌های تخصصی مختلف اقدام می‌نماید.

■ دوره آموزشی برنامه‌ریزی تولید و محصول

دوره آموزشی برنامه‌ریزی تولید و محصول در محل نمایشگاه دائمی و سالن همایش‌های شرکت آکپا ایران در تاریخ دوشنبه ۱۳ مرداد ۱۳۹۹ برگزار شد.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از روابط عمومی آکپا، در این دوره آموزشی که با هدف ارتقاء سطح دانش پرسنل و آشنایی با جدیدترین روش‌های برنامه‌ریزی سیستم‌های تولیدی جهت رسیدن به الگوی تولید بهره‌وری برگزار گردید، مواردی مانند اهرم‌های تولیدی، سیستم‌های تولیدی، خروجی‌های تولیدی، سطوح توانایی تولید، چرخه حیات محصول و برنامه‌ریزی تولید و محصول مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

■ دوره آموزشی روش‌های حل مسأله و کار تیمی

دوره آموزشی روش‌های حل مسأله و کار تیمی در تاریخ دوشنبه ۲۰ مرداد ۱۳۹۹ در محل نمایشگاه دائمی و سالن همایش‌های شرکت آکپا ایران برگزار شد.

بنابر این گزارش، در این دوره آموزشی که با هدف ارتقاء سطح دانش پرسنل و آشنایی با جدیدترین روش‌های حل مسأله و کار تیمی برگزار گردید، مواردی مانند تعریف مشکل، شناخت انواع مشکلات، مزایای تیم، انواع تیم‌های حل مسأله، هدف تیم،



تغییر آدرس دفتر انبار فروش اصفهان شرکت آکپا ایران

شماره‌تلفن‌های: ۰۳۱-۳۳۸۰۱۵۷۰-۴ و ۰۹۱۲۷۷۴۹۰۸۸



مدیریت شرکت آکپا ایران همواره برنامه‌هایی را در جهت گسترش و بهینه‌سازی سیستم فروش محصولات در سراسر کشور در دست اقدام داشته و تمامی تلاش خود را به ارائه خدمات مطلوب و باکیفیت در راستای مشتری‌مداری معطوف نموده است. آدرس دفتر فروش جدید این شرکت در اصفهان به قرار زیر است: اصفهان، فلکه دانشگاه صنعتی (میدان استقلال)، خیابان شهدای محمودآباد، نبش فرعی ۴، به

شرکت آکپا ایران، جهت رفاه حال مشتریان خود، آدرس دفتر اصفهان خود را تغییر داد.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از روابط عمومی شرکت آکپا، به‌دلیل استقبال گسترده از محصولات تولیدی شرکت آکپا ایران در طی سالیان گذشته، این شرکت گام مهمی در جهت رفاه حال مشتریان برداشته و با راه‌اندازی دفتر فروش و انبار جدید خود در اصفهان سعی در کاهش مدت زمان تحویل و دسترسی آسان نموده است.

در هتل اسپیناس پالاس برگزار شد:

همایش آکپا و آلاکس

آکپاست و خوشبختانه ایچ یا سختی که پروفیل‌های آکپا دارد بین ۱۱ تا ۱۴ وبستر است. پروفیل‌هایی که کیفیت پایینی داشته یا ضایعاتی باشند، معمولاً ایچ زیر ۱۱ وبستر دارند. همچنین دقت بالای محصولات آکپا در بحث ایچینگ موجب شده که کیفیت سطحی پروفیل‌هایی که در آکپا تولید می‌شود به‌صورتی باشد که بهترین کیفیت آندایز را ارائه داده و از کیفیت سطحی بسیار خوبی برخوردار باشد.

مهندس حکیمی با تأکید بر اینکه رنگ پودری یا الکترواستاتیک آکپا یکی از باکیفیت‌ترین رنگ‌های استفاده‌شده در بازار است، افزود: در بحث خط رنگ پودری یا الکترواستاتیک ما از رنگ‌های تریبو استفاده می‌کنیم. استفاده از این رنگ یکی از نقاط تمایز آکپا با سایر شرکت‌هاست که بهترین کیفیت رنگ را ارائه می‌دهد.

مدیرعامل شرکت آکپا ایران در پایان با تشکر از حاضران در گردهمایی اظهار کرد: امیدواریم به‌زودی با برگزاری یک گردهمایی بزرگ با حضور تمامی نمایندگان و عاملیت‌های محترم فروش آکپا از سراسر کشور در تبریز، میزبان شما عزیزان باشیم.

در ادامه مهندس فرید حسینی به‌عنوان کارشناس فنی، با معرفی کامل محصولات شرکت آکپا ایران، مزایا و برتری‌های این محصولات را نسبت به سایر برندها توضیح داد.

همچنین در بخشی از برنامه تعدادی از انیمیشن‌های آموزشی تولیدشده توسط واحد طراحی شرکت رونمایی شد که مورد استقبال گرم حاضران در مراسم قرار گرفت. این انیمیشن‌های آموزشی که برای اولین بار در کشور به‌صورت جامع برای کلیه‌ی سیستم‌ها و در شرکت آکپا ایران تولید می‌شود، از طریق وبسایت جدید شرکت که به‌زودی به بهره‌برداری کامل می‌رسد، در اختیار عموم قرار خواهد گرفت.

این همایش با سخنرانی مدیران ارشد شرکت آلاکس ایران و شرکت آذر صنعت نورلوا ادامه یافت.

گردهمایی مشترک شرکت‌های آکپا ایران و آلاکس ایران ۱۴ تیرماه ۱۳۹۹ در هتل اسپیناس پالاس تهران برگزار شد.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از به‌نقل از روابط عمومی آکپا، گردهمایی مشترک شرکت‌های آکپا ایران و آلاکس ایران همزمان با برگزاری نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته تهران در تاریخ ۱۴ تیرماه با حضور مدیران عامل دو مجموعه بزرگ صنعتی، مدیران ارشد آکپا و آلاکس و نمایندگان شرکت آکپا ایران از سراسر کشور در هتل اسپیناس پالاس تهران برگزار شد. در این همایش دو شرکت به معرفی جدیدترین محصولات و خدمات خود پرداختند.

این همایش با سخنرانی مهندس غلامرضا حکیمی، مدیرعامل شرکت آکپا ایران آغاز شد. ایشان با اشاره به روند رشد و توسعه شرکت تاکنون و چشم‌اندازهای توسعه شرکت و ارائه خدمات و محصولات جدید، برنامه‌های آینده این مجموعه را تشریح کرد.

مهندس حکیمی در ابتدای سخنان خود ضمن معرفی شرکت اظهار داشت: شرکت آکپا ایران در طول ۱۱ سال گذشته توانسته است از یک دستگاه پرس اکستروژن و یک خط رنگ پودری به مرحله‌ای برسد که علاوه بر راه‌اندازی خط دوم، خط سوم پرس را هم در شش‌ماهه سال جاری راه‌اندازی کند.

وی همچنین با اشاره به اینکه آکپا تولید خود را از ۲ هزار تن در شروع فعالیت به ۱۰ هزار تن در سال افزایش داده است، افزود: تفاوت و تمایز اصلی شرکت آکپا با دیگر شرکت‌ها استفاده از بیلت آلومینیومی استاندارد با آلیاژ خاص این شرکت است. آلیاژ استفاده‌شده در محصولات شرکت آکپا ایران، آلیاژ ۶۰۶۳ با آنالیز خاص است که در آندایزینگ کیفیت بسیار خوبی ارائه می‌دهد.

مدیرعامل شرکت آکپا ایران با تأکید بر این نکته که پروفیل‌های آکپا بیشترین میزان ایچ را در بین پروفیل‌های تولیدشده در کشور دارند، گفت: ما از مواد اولیه‌ای استفاده می‌کنیم که آنالیز خاص شرکت



راه‌اندازی خط تولید شات بلاست پروفیل آلومینیوم در شرکت آکپا ایران

بنابراین جهت برخورداری از یک سطح یکنواخت و سوپر مات مخملی و همچنین حذف خطوط سایه اکستروژن، می‌توان از خدمات شات بلاست مکانیکی قبل از مرحله آندایزینگ استفاده نمود.

علاوه بر ایجاد سطح یکنواخت و بدون سایه و ایجاد سطح سوپر مخملی بر روی پروفیل، خدمات شات بلاست با پرتاب ساچمه‌ها با کمک نیروی باد به سمت پروفیل موجب برطرف شدن تمامی سطوح ناهموار پروفیل شده و به ارائه کیفیت عالی تر پروفیل در مرحله آندایزینگ کمک می‌کند.

شرکت آکپا ایران به‌عنوان یکی از برترین تولیدکنندگان پروفیل‌های اختصاصی آلومینیومی در کشور که برای ۸ سال متوالی موفق به اخذ تندیس‌های برنر برتر کشور شده است، همواره برنامه‌هایی برای توسعه خدمات خود در راستای افزایش تنوع محصول و ارائه خدمات نوین در صنعت پروفیل آلومینیوم را دارد.

خط تولید شات بلاست پروفیل آلومینیوم به‌صورت سوپر مات مخملی در شرکت آکپا ایران راه‌اندازی شد.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از روابط عمومی شرکت آکپا ایران، این شرکت جزو معدود شرکت‌های تولیدکننده‌ی پروفیل‌های اختصاصی آلومینیومی کشور است که نسبت به راه‌اندازی خدمات شات بلاست پروفیل آلومینیومی اقدام نموده است.

شات بلاست در مرحله قبل از آندایزینگ یک سطح یکنواخت در روی پروفیل ایجاد می‌کند که موجب ارائه کیفیت بهتر در مرحله آندایزینگ می‌شود.

قابل ذکر است که فرآیند اکستروژن آلومینیوم و تبدیل آن به پروفیل به‌صورت گذر خمیر آلومینیوم از داخل قالب اکستروژن صورت می‌گیرد که باعث ایجاد خطوط طولی نامنظم بر روی پروفیل می‌شود که بعضاً به‌صورت سایه پدیدار می‌گردد.



تقدیر از شرکت آکپا ایران به‌دلیل اجرای کامل پروتکل‌های بهداشتی



به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از روابط عمومی آکپا، شرکت آکپا ایران به‌دلیل اجرای پروتکل‌های ابلاغی و رعایت موازین بهداشتی در مبارزه با شیوع بیماری کرونا در دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته تهران مورد تقدیر قرار گرفت. شایان ذکر است شرکت آکپا ایران در زمینه رعایت و اجرای پروتکل‌های بهداشتی در محیط کار نیز جزو شرکت‌های نمونه بوده و از روزهای ابتدایی شیوع بیماری کرونا تمامی اقدامات لازم در خصوص اجرای موازین بهداشتی را به‌انجام رسانده است.



آغاز فعالیت دفتر تهران شرکت اورین آلومینیوم تجارت (AATi)

شرکت اورین آلومینیوم تجارت دفتر خود را در تهران جهت ارائه خدمات به مشتریان، راه‌اندازی کرد.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از روابط عمومی اورین آلومینیوم تجارت، شرکت اورین تجارت، تنها نماینده Fapim ایتالیا در ایران، ارائه‌دهنده یراق‌آلات درب و پنجره و نمای آلومینیومی به‌منظور تسهیل ارائه خدمات به مشتریان، راه‌اندازی کرد.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از روابط عمومی اورین آلومینیوم تجارت، شرکت اورین تجارت، تنها نماینده Fapim ایتالیا در ایران، ارائه‌دهنده یراق‌آلات درب و پنجره و نمای آلومینیومی به‌منظور تسهیل ارائه خدمات به مشتریان، راه‌اندازی کرد.

آدرس دفتر شرکت اورین آلومینیوم تجارت، خیابان ولیعصر، نرسیده به بیمارستان مهرگان، بن‌بست ۳۶، پلاک ۶، واحد ۲۵۵ و همچنین راه ارتباطی با این شرکت از طریق شماره ۰۲۱-۸۸۲۰۹۸۱۱ می‌باشد.



سری جدید پروفیل‌های تک‌ریل کشویی در هافمن



پکیج کامل پروفیل سری تک‌ریل کشویی هافمن شامل ۶ عدد پروفیل است که شامل:

- فریم یا چارچوب تک‌ریل کشویی
- لنگه
- میانی
- آداپتور لنگه کشویی
- کاور فریم
- آداپتور مقابل آداپتور لنگه کشویی

وجود تک‌تک این پروفیل‌ها برای ساخت یک پنجره خوب و عایق ضروری است. دلیل عایق‌کاری بیشتر این پنجره‌ها نسبت به سایر پنجره‌های موجود در بازار، وجود پروفیل آداپتور مقابل آداپتور لنگه است.

شرکت هافمن یک پکیج کامل از پروفیل‌های تک‌ریل کشویی را به بازار عرضه کرد.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از روابط عمومی هافمن، مهندس جوادی، مدیر رسیدگی به امور مشتریان هافمن، به بررسی کامل این محصول پرداخت.

به‌گفته ایشان، پروفیل‌های تک‌ریل کشویی هافمن، اولین بار توسط شرکت هافمن متناسب با شرایط آب‌وهوایی ایران طراحی و ساخته شد.

اکنون، پکیج جدید پروفیل‌های تک‌ریل، در واقع سری جدید پروفیل‌های قدیمی هستند که تحت عنوان wissner win شناخته می‌شوند. این دو محصول تفاوت چندانی باهم ندارند، اندازه‌ها یکسان هستند و تفاوت تنها در طراحی فریم است.

در واقع در سری wissner win قسمت شیشه‌خور کمی پایین‌تر از قسمت ریل خور است.

ولی در سری جدید، قسمت شیشه‌خور تقریباً مماس با قسمت ریل خور است. مماس بودن قسمت شیشه‌خور با قسمت ریلی موجب می‌شود که موقع نصب شیشه، سرعت عمل نصاب بالاتر رود.

تفاوت دوم پروفیل‌های سری جدید در دیواره‌های داخلی پروفیل فریم است.

۳ محفظه تقویتی پروفیل گالوانیزه وجود دارد. در محفظه‌ای که به سمت ریل است وجود گالوانیزه الزامی است ولی در محفظه‌هایی که به سمت شیشه هستند، به‌کار بردن یک گالوانیزه کافی است.

دریافت نشان استاندارد ISO10002 توف نورد آلمان

توسط هافمن



شرکت هافمن موفق به دریافت گواهینامه استاندارد ISO 10002:2018 از مؤسسه TÜV NORD آلمان شد. به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از روابط عمومی هافمن، این شرکت، موفق به اخذ گواهینامه استاندارد ISO 10002:2018 از مؤسسه TÜV NORD شد.

استاندارد ISO 10002 راهنمایی برای طراحی و توسعه یک سیستم اثربخش و کارآمد در فرآیند رسیدگی به شکایتهای مشتری در تمامی سازمان‌های تجاری و غیرتجاری است. "هدف این استاندارد، کمک به حفظ و ارتقاء سیستم مدیریت درخواست‌ها و شکایتهای مشتریان و کلیه طرف‌های ذینفع سازمان است."

با ۱۶۴۴ از هافمن رایگان مشاوره بگیرید

هافمن به صورت رایگان مشاوره تلفنی انجام می‌دهد و به مشتریان خود راهکار می‌دهد. به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از روابط عمومی هافمن، هافمن همیشه تلاش کرده است تا در کنار عرضه محصولات باکیفیت، خدمات خوب و منظمی به مشتریان ارائه کند. در همین راستا از هر کجای ایران می‌توانید با شماره ۱۶۴۴ تماس بگیرید، از مشاورین هافمن سوالات خودتان را بپرسید و راهکارهای هافمن را بشنوید. فراموش نکنید که این تماس نیاز به گرفتن پیش شماره ندارد و کاملاً رایگان است



بازدید نماینده مردم آذرشهر، اسکو و تبریز از مجموعه هافمن



دکتر متفکر آزاد، نماینده مردم آذرشهر، اسکو و تبریز و عضو هیأت رئیسه مجلس شورای اسلامی ایران و هیأت‌همراه در محل مجموعه هافمن دیداری با مدیرعامل و قائم‌مقام این مجموعه داشتند.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از روابط عمومی هافمن، دکتر حمیدیه، مدیرعامل هافمن ضمن خیرمقدم و تبریک به آقای دکتر متفکر آزاد درخصوص عضویت هیأت رئیسه مجلس شورای اسلامی، تاریخچه‌ای از سوابق و فعالیت‌های هافمن و همچنین توضیحاتی درخصوص تولیدات و طرح‌های توسعه آتی این مجموعه ارائه دادند و درخصوص مشکلات و موانع سر راه تولید و تولیدکننده نیز با آقای دکتر متفکر آزاد همفکری نمودند. در ادامه ضمن بازدید از مجموعه خطوط تولید هافمن، عضو هیأت رئیسه مجلس، ضمن ابراز خرسندی از قرارگرفتن این مجموعه در استان آذربایجان شرقی و اذعان به اینکه پتانسیل تولیدی خوبی در این استان علاوه بر کارآفرینی ایجاد شده است، برای مجموعه و کارکنان آن آرزوی پیروزی و بهروزی نمود.



"همزمان با راهاندازی سایت جدید رایمند"

راهاندازی محاسبه‌کننده میزان مصرف چسب و درزگیر در رایمند

دورریز است که با دقت بسیار بالا میزان مصرف چسب برای مصرف‌کننده به دست می‌آید.

علاقه‌مندان می‌توانند برای استفاده از این محاسبه‌کننده وارد سایت رایمند تجارت به آدرس <http://www.raymandtejarat.com> شوند و از گزینه محاسبه‌کننده میزان چسب در گوشه پایین برای محاسبه میزان چسب مورد نیاز خود استفاده کنند.

از این محاسبه‌کننده می‌توان جهت محاسبه و برآورد میزان مصرف چسب سیلیکون، چسب آکوارיום، چسب پلی اورتان، درزگیر ماستیک، ماستیک پلی اورتان سوسیسی، چسب سیلیکون نوترال، چسب پلی اورتان سوسیسی و چسب سیلیکون خنثی سوسیسی استفاده کرد.



شرکت رایمند موفق به راهاندازی محاسبه‌کننده میزان مصرف چسب برای اولین بار در ایران شد.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از روابط عمومی شرکت رایمند، شرکت رایمند تجارت مرز، ضمن راهاندازی سایت جدید خود، برای اولین بار در کشور محاسبه‌کننده میزان مصرف چسب

را نیز برای مصارف مختلف چسب راهاندازی کرده است.

این محاسبه‌کننده ویژگی‌های خاصی دارد که با توجه به انتخاب حجم چسب مورد استفاده دست مشتری را برای انتخاب و هزینه‌ای که می‌خواهد بابت خرید انجام دهد، باز می‌گذارد. از ویژگی‌های این محاسبه‌کننده میزان مصرف با احتساب

آغاز تولید محصولات جام بالکن

توسط شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان

بالا در بازار محصول عرصه‌ای نو رو به پیشرفت باز کند. یکی از نکات مهمی که همیشه مورد توجه مدیریت محترم شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان بوده، تولید محصولات جدید مطابق با تکنولوژی روز دنیا بوده که بتوان دست مصرف‌کننده را در انتخاب محصولات باز گذاشته و سبب خرید آن را تکمیل نماییم. در حال حاضر سیستم پنجره جام بالکنی یکی از جدیدترین نمونه‌های پنجره در سرتاسر دنیا می‌باشد که بیشتر مورد توجه اهل فن قرار گرفته است. این سیستم علاوه بر نمای زیبایی که به بالکن و فضای بیرونی ساختمان می‌دهد، عایق رطوبتی، حرارتی و صوتی با محیط بیرون ایجاد می‌کند، بنابراین از هدررفت انرژی جلوگیری شده و در مصرف آن صرفه‌جویی می‌شود.

شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان، تولید محصولات جام بالکن را آغاز نمود.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از روابط عمومی کوپال اصفهان، در سال جدید با شیوع بیماری کرونا انتظار می‌رفت که بسیاری از واحدهای صنعتی به علت همه‌گیر شدن این بیماری از میزان تولید خود کاسته یا حتی دچار رکود شوند اما خوشبختانه شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان به غیر از حفظ میزان تولید خود همانند ادوار گذشته، به تولید محصولات با فناوری جدید همسو با فناوری روز دنیا رو آورده است از این رو با توجه به نام‌گذاری سال جدید به نام سال جهش تولید توسط مقام معظم رهبری شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان مفتخر است با معرفی محصولات جدید جام بالکن با کیفیت



اقدامات پیشگیرانه شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان در بحران کرونا

کارخانه با هدف انجام عمل تب‌سنجی از همه کارکنان و به خصوص مراجعه‌کنندگان به کارخانه ایجاد کرده و خوشبختانه تا به امروز موارد مبتلا به این بیماری وجود نداشته است. از دیگر اقدامات این شرکت موجودی هفتگی انبار برای اطلاع از موجودی‌های ماسک و دستکش، شوینده‌ها، مواد ضدعفونی و گندزدایی است که باعث شده کمبودی در موجودی اینگونه موارد نداشته و وقفه‌ایی در حفظ و رعایت موارد بهداشتی رخ ندهد.

شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان از همان ابتدای شیوع بیماری کرونا پروتکل‌های بهداشتی را برای عدم شیوع این بیماری در مجموعه خود شروع کرده که از آن جمله می‌توان به تشکیل کمیته‌های مدیریت بحران و همچنین کمیته تهدیدهای زیستی و امنیت غذایی، گندزدایی روزانه و مکرر محل ورود و خروج کارکنان و ماشین‌آلات صنعتی کارخانه اشاره نمود.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از روابط عمومی شرکت آلومینیوم کوپال، این شرکت در راستای جلوگیری از بیماری کووید ۱۹ اقداماتی همچون عدم تردد مداوم پرسنل و همچنین ضرورت حفظ فاصله‌گذاری اجتماعی بین آنان، لغو مأموریت‌های غیرضرور کارکنان شرکت، ضرورت استفاده همگی کارکنان بالاخص کارگران بخش تولید در رعایت موارد بهداشتی از جمله: زدن ماسک و دستکش و استفاده از مواد ضدعفونی را انجام داده است.

شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان با خرید دستگاه‌های تب‌سنجی دیجیتال از اسفندماه و با آغاز همه‌گیر شدن بیماری کرونا، ایستگاه‌های تب‌سنجی خود را در محل‌های ورودی و خروجی



دریافت گواهینامه فنی کیفیت توسط آلومینیوم کوپال



شرکت آلومینیوم کوپال موفق به دریافت گواهینامه فنی کیفیت محصول شد. به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از روابط عمومی شرکت آلومینیوم کوپال، این شرکت تولیدکننده پروفیل در و پنجره آلومینیومی با برند کوپال موفق به دریافت گواهینامه فنی کیفیت محصولات از مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی ایران شد. برند کوپال پس از بررسی‌های فنی و نتایج آزمون‌های انجام شده، بر اساس بند ۲ ماده دوم اساسنامه مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن، گواهینامه فنی کیفیت محصول را از مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی ایران اخذ کرد.

معرفی محصولات جدید سیستم کرتین‌وال و پنجره

ترمال بریک گُردمان

فعالیت می‌کند، به تازگی سیستم‌های کرتین‌وال KM50، پنجره ترمال بریک KW 56 و KW65، ترمال لیفت اند اسلاید KS150 و پنجره بازشو مخفی (هیدن ونت) KW70 را در این مجموعه طراحی، تولید و به بازار معرفی کرده است.

گردمان محصولات جدید خود را طراحی، تولید و به بازار کشور معرفی کرد. شرکت بنیان‌سازان اساس گُردمان (گروتمان) که در زمینه واردات ماشین‌آلات ساخت در و پنجره و پروفیل‌های آساش



محصولات جدید در مجموعه همسو صنعت

مجموعه همسو صنعت در طراحی ویژه نوارهای آب‌بندی سچیل از قبیل گسکت‌های دومنظوره، 06، 02، ado01، Pak05 و Nt01 را با قیمتی مناسب و رقابتی به مشتریان خود در سراسر ایران عرضه می‌نماید؛ ارسال رایگان با شرایط خاص از دیگر ویژگی‌های این طرح می‌باشد. لازم به ذکر است که مجموعه همسو صنعت عرضه و پخش پروفیل وینتک و پلاس پن را از ابتدای سال ۹۹ به سبد محصولات خود اضافه کرده است.



همواره برای محصولات باکیفیت، تقاضا وجود دارد



بهره‌گیری از دانش روز و مدیریت مجرب، در راستای اعتلای صنعت کشور، فعالیت خود را در بخش پوشش‌های آبکاری (آندایزینگ)، پودری (الکترواستاتیک) و طرح چوب (دکورال) و ... گسترش داده است. کیفیت بالا، رضایت مشتری، تولید براساس استانداردهای بین‌المللی و دستیابی به بازارهای جهانی از اهداف تأسیس این مجتمع آلومینیومی است. ظرفیت تولید در مجتمع آلومینیوم البرز بیش از پنج هزار تن در سال است، البته اخیراً اقداماتی در جهت افزایش و بهبود تولید در مجموعه انجام داده‌ایم.

• در شرایط کنونی وضعیت بازار را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در سال‌های اخیر بازار و اقتصاد کشور به‌خاطر مسائل سیاسی، وارد رکود توری شده اما همواره خط مشی ما بر این بوده است که به‌جای پذیرش شرایط، در تلاش برای ساختن فضای مطلوب باشیم. به همین منظور با نوآوری‌هایی که در عرصه کیفیت و تنوع فینیشینگ‌های تخصصی آلومینیوم داشته‌ایم، از هدف سال ۱۳۹۸ عبور کردیم و در سال ۱۳۹۹ نیز هدف‌گذاری مجموعه البرز افزایش سطح کیفی، کمی و رضایت‌مندی مشتریان نسبت به سال ۱۳۹۸ خواهد بود.

علی‌رغم روند نامطلوب بازار، تجربه حدود ۴۰ ساله در این رشته به ما می‌گوید که همواره هرچه پیش می‌رویم مصرف‌کنندگان بیشتر و بهتر از گذشته کیفیت را می‌شناسند و درک می‌کنند؛ به همین جهت، اطمینان داریم تقاضا برای محصولات و خدمات کیفیت‌محور افزایش یابد.

• در شرایط نامطلوب اقتصادی کشور، به‌نظر شما کدام دسته از تولیدکنندگان موفق خواهند بود؟

در شرایط اقتصادی موجود، تولیدکنندگانی که با تعهد تمام پایبند ارزش‌آفرینی و تولید کالای با دوام و باکیفیت باشند،

صنعت پروفیل و ورق آلومینیومی چند دهه می‌شود که به یکی از صنایع در حال توسعه کشور تبدیل شده است و با وجود اینکه رقابت منفی، اقتصاد ناسالم، نبود استاندارد تعریف‌شده و ... به این صنعت لطمات بسیار زیادی وارد کرده و موجب شده بسیاری از تولیدکنندگان به استفاده از ضایعات یا مواد اولیه نامرغوب روی بیاورند اما بسیاری از مجموعه‌ها همانند مجتمع آلومینیوم البرز توانسته است در این سال‌ها علاوه بر افزایش فروش، بهبود کیفیت و ایجاد تنوع در محصولات در جهت بهبود میزان رضایت‌مندی مشتریان نیز گام بردارد.

به‌گزارش مجله‌ی در و پنجره و نما محمد بخشی، مدیرعامل مجتمع آلومینیوم البرز گفت‌وگویی را با فلزات آنلاین انجام داده است که در ادامه می‌خوانیم:

• در خصوص پیشینه فعالیت مجتمع آلومینیوم البرز توضیحاتی بفرمایید؟

مجتمع آلومینیوم البرز فعالیت خود را در زمینه پروفیل و ورق آلومینیوم رنگی از سال ۱۳۶۱ آغاز کرده است و با





اروپایی مطابق آخرین تکنولوژی روز دنیا و استاندارد (DIN EN 12020-2) در کشور وجود دارد که با بیلت پرایمری (خالص)، قالب ایتالیایی و فرآیند ایزوترم، در حال کار است.

• آیا تولید در و پنجره در کشور مطابق با استانداردها صورت می‌گیرد؟

استانداردهایی برای تولید در و پنجره تعیین شده که همان استاندارد رایج اروپا با شماره (BS4873 انگلیسی) است اما با وجود برنامه‌های کارگروه استاندارد انجمن در و پنجره و نما و تلاش‌های چشمگیر و ارزشمندی که در حوزه ارتقای کیفیت در و پنجره صورت گرفته، شاهد هستیم که در سطح قابل توجهی از بازار، رقابت ناسالم جریان دارد و سوءاستفاده از نبود نظارت فنی و کیفی، سبب نادیده گرفته شدن استانداردهای حیاتی شده است.

از جمله این موارد می‌توان به فعالیت برخی از تولیدکنندگان و واردکنندگان اشاره کرد که با بی‌توجهی سلامت و ایمنی شهروندان، را به مخاطره انداخته‌اند و اقدام به واردات یا تولید پروفیل‌های ترمال بریک با تیغه PVC یا پلی‌آمید غیراستاندارد، به جای پلی‌آمید باکیفیت و استاندارد می‌کنند و فینیشینگ‌ها، رنگ‌ها یا آندایزهایی که حداقل الزامات کیفی را نیز پاس نمی‌کند استفاده می‌کنند، بنابراین پس از چند ماه یا چند سال، پوشش‌ها و فینیشینگ‌های این پنجره‌ها تخریب می‌شود. این‌گونه اقدامات علاوه بر اینکه برای مصرف‌کننده هزینه‌ی مضاعفی را به همراه دارد، موجب کاهش اعتبار محصولات آلومینیومی از نگاه مصرف‌کنندگان نیز می‌شود، البته لازم به ذکر است که علی‌رغم وجود شرکت‌های فاقد کیفیت و استاندارد در کشور، شرکت‌هایی نیز هستند که توانایی تولید پنجره‌هایی مطابق با کیفیت و الزامات بین‌المللی روز اروپا را تولید و عرضه کنند.

• ایجاد تنوع در سبدها محصولات جزو برنامه‌های شرکت آلومینیوم البرز بوده است؟

مجمع آلومینیوم البرز با ارائه بیشترین تنوع فینیشینگ در

همواره فعال می‌مانند و مصرف‌کنندگان و متخصصین روزبه‌روز با آگاهی بیشتری به دنبال تهیه و ارائه باکیفیت‌ترین محصولات هستند.

مشتریان نیز همواره در تلاش هستند که باکیفیت‌ترین محصول را تهیه کنند و هیچ زمان تنها به خاطر قیمت، تصمیم به خرید یا عدم خرید کالایی نمی‌گیرند و اصلی‌ترین معیار افراد در انتخاب محصولات، کیفیت بوده است.

در صورتی‌که برای تهیه خدمات و محصولات، تنها به قیمت نگاه کنیم و این فاکتور را در نظر داشته باشیم، حتماً در آینده، هزینه‌های نگهداری و تجدید خرید به ما تحمیل می‌شود و در نهایت، کالای کم‌کیفیت و ارزان، بسیار گران‌تر از کالای باکیفیت ممتاز برای ما تمام خواهد شد.

• فروش صادراتی مجتمع آلومینیوم البرز در چه وضعیتی قرار دارد؟

با توجه به فعالیت B2B آلومینیوم البرز و عدم ارتباط مستقیم با مصرف‌کننده نهایی، ما در بازاریابی در جهت ارائه محصول نهایی فعالیت نمی‌کنیم، اما لازم به ذکر است که همواره محصولات آلومینیوم البرز صادرات محور تولید شده است و به صورت غیرمستقیم به کشورهای سوئد، آلمان، انگلیس، ترکیه، ترکمنستان، عراق، ارمنستان، گرجستان، عمان و ... صادرات داشته‌ایم، البته باید در نظر داشت که قوانین و سیاست‌های فعلی کشور برای فعالیت صادراتی، مناسب نیست.

برای مثال، صادرات شرکت آلومینیوم البرز به کشور سوئد از طریق حمل‌ونقل هوایی صورت می‌گرفت و به اظهار در و پنجره‌سازان و ساختمان‌سازان کشور سوئد، محصولات ما نسبت به تولیدات شرکت شوکو آلمان، مزیت‌های رقابتی بسیاری دارد و با اینکه به خاطر تحریم‌های جدید، مسائل و مشکلات صادراتی ما افزایش یافته است، اما این جریان صادراتی از مسیرهای دیگر همچنان انجام می‌شود و جدیدترین محموله در نوروز سال ۱۳۹۹ به کشور سوئد ارسال شد، البته باید در نظر داشت که اگر قوانین سهل‌الوصول می‌شد به مراتب ما در زمینه‌ی صادرات موفق‌تر عمل می‌کردیم.

• تکنولوژی رایج در ایران برای اکستروژن آلومینیوم چیست و وضعیت این صنعت نسبت به جهان چگونه است؟

تکنولوژی رایج برای روش اکستروژن در کشور مربوط به دهه ۵۰ شمسی می‌شود. به علت کاهش ارزش پول در کشور، بیشتر فعالان این حوزه علی‌رغم تمام تلاش خود نتوانستند ماشین‌آلات خود را به نحو مطلوب به‌روزرسانی کنند.

در حال حاضر، تنها یک پرس و خط تولید اکستروژن

البرز به صورت سیستمی طی فرآیندی که تعریف شده، فیلتر می‌شود و نمک‌های حاصل از آن به کارخانجات تولید مواد شیمیایی به فروش می‌رسد.

یکی از مزیت‌های استفاده از خدمات آلومینیوم البرز این است که حفاظت همه‌جانبه از محیط زیست، سلامت و ایمنی، از طریق مدیریت فراگیر، پارامترهای محیط زیستی و رعایت دقیق استانداردها با نگاه پیشگیرانه و داوطلبانه، آن‌طور که شایسته است، صورت می‌گیرد.

• به غیر از تأمین مواد اولیه، چه چیزی بیشترین سهم را در هزینه‌ی تولید دارد؟

بیشترین سهم در هزینه تولید علاوه بر تأمین مواد اولیه و ماشین‌آلات اروپایی، مربوط به هزینه تأمین منابع انسانی متخصص با آموزش پیوسته، شامل کارشناسان و تکنسین‌های بخش برنامه‌ریزی، تولید، کنترل و تضمین کیفیت، تحقیق و توسعه و ... می‌شود.

• شرکت آلومینیوم البرز چه مزیت‌های رقابتی نسبت به سایر رقبا دارد؟

اولین خط‌شات بلاست پروفیل آلومینیوم (مطابق افکت سطحی محصولات شرکت اپل آمریکا) به صورت سوپر مات مخملی در ایران در مجتمع آلومینیوم البرز قرار دارد و همچنین، این شرکت دارای اولین و تنها خط تولید گریندینگ پروفیل آلومینیوم در ایران با قابلیت ایجاد طرح‌های خشدار منحصر به فرد است.

مجتمع آلومینیوم البرز، اولین ارائه‌دهنده اندازه‌زدخس پروفیل آلومینیوم در خاورمیانه و اولین ارائه‌دهنده طرح چوب دکورال سفید با افکت لمس چوب در ایران محسوب می‌شود. علاوه بر این، توانایی اجرای انواع رنگ‌های الکترواستاتیک تکسچر و مات با افکت‌های ویژه را بر محصولات داریم. همچنین خدمات آلومینیوم البرز تحت استاندارد سیستم مدیریت کیفیت و رضایت‌مندی مشتری با تأییدیه مرکز ملی، تأیید صلاحیت ایران به مشتریان ارائه می‌شود.

خاورمیانه شامل بیش از ۷۰ طیف رنگ و طرح آندایز، بیش از ۳۰ طیف رنگ و طرح دکورال (طرح چوب) و بیش از دو هزار رنگ و طرح پودری الکترواستاتیک در حوزه‌ی فینیشینگ تخصصی و کیفیت‌محور، دست معماران و طراحان را در تمام جوانب باز گذاشته تا در راستای معماری نوین، سنتی و تلفیق این دو، پاسخی برای تمام نیازها و سلیقه‌ی متفاوت، باکیفیت روز اروپا را داشته باشند.

• فینیشینگ آلومینیوم چه میزان دارای اهمیت است؟

همان‌طور که مطلع هستید براساس نظر کارشناسان بین‌المللی، در هر محصول و کالا، بیشترین مشخصه‌ای که با مخاطب و مصرف‌کننده ارتباط برقرار می‌کند و در واقع، بیشترین تأثیر را روی برداشت ارزش کیفی و احساسی مصرف‌کننده و بیننده هر کالا یا محصول دارد، فینیشینگ و پوشش آن محصول است. به همین دلیل، تمرکز آلومینیوم البرز روی این حوزه بوده و با تمام توان این بخش از زنجیره تولید را مطابق کیفیت و تنوع روز اروپا توسعه داده است.

در بین پوشش‌های آلومینیوم البرز، بیشترین استقبال فنی از آندایزینگ می‌شود. این استقبال به این خاطر بوده که اگر آندایزینگ با مواد اولیه باکیفیت و فرآیند استاندارد صورت پذیرد، طول عمر پوشش، مقاومت و خواص مکانیکی آن بیش از ۱۰ برابر پوشش‌های دیگر (مثل پودری الکترواستاتیک، دکورال و ...) خواهد بود و می‌توان از آن به‌عنوان پوشش مادام‌العمر نام برد.

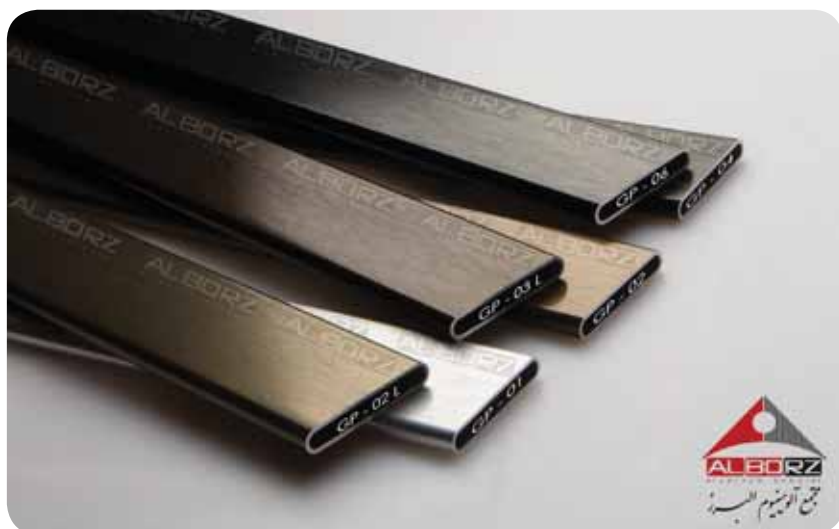
برای درک بهتر تمایز پوشش‌های آندایزینگ محصولات مجتمع آلومینیوم البرز، می‌توان به دمای ذوب بالای ۲۰۰۰ درجه این پوشش‌های سرامیکی اشاره کرد.

مزیت دیگری که آندایز نسبت به سایر پوشش‌ها دارد، این است که در و پنجره یا محصول آندایز شده، این اطمینان را برای مصرف‌کننده به وجود می‌آورد که آلیاژ و پروفیل زیر پوشش آندایز حداقل‌های کیفی و فنی را داشته است اما در رنگ‌های پودری الکترواستاتیک، کیفیت آلیاژ و پروفیل زیر رنگ به راحتی قابل

تشخیص نیست و رنگ پودری روی پروفیل تولیدشده از آلیاژ غیراستاندارد هم قابل اجرا است که سبب پوسیده و سولفاته شدن پروفیل پس از یک یا دو سال که در معرض رطوبت و شرایط جوی باشد، می‌شود. لازم به ذکر است که هم‌اکنون فینیشینگ‌های آندایز البرز با حداقل ۲۰ سال تضمین ثبات کیفیت و فینیشینگ‌های دکورال و الکترواستاتیک با حداقل ۱۰ سال تضمین ثبات کیفیت عرضه می‌شوند.

• چه نکات زیست‌محیطی را در فرآیند آندایزینگ مدنظر قرار داده‌اید؟

پسماندهای فرآیند آندایزینگ آلومینیوم



رئیس ستاد برگزاری دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره:

حضور ۱۷۵ شرکت در شرایط بحرانی، نشانه پویایی صنعت در و پنجره است



دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته، ۱۲ تا ۱۵ تیرماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. فرهاد امینیان، رئیس ستاد برگزاری دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره گفت: حضور ۱۷۵ شرکت در شرایط بحرانی، نشانه پویایی صنعت در و پنجره است. به‌گزارش مجله در و پنجره و نما، نمایشگاه در و پنجره تهران Do-Win Tech 2020 یک رویداد بین‌المللی بزرگ در صنعت ساختمان و صنایع مربوط به آن است که هر ساله با قدرت و گستردگی برگزار می‌شود. صنعت ساخت در و پنجره در ایران پیشرفت مطلوبی داشته است، به‌نحوی که مصالح و مدل‌های متنوع و متفاوتی برای ساخت آنها به‌کار برده می‌شود. در واقع صنعت در و پنجره ایران با مدرنیته شدن، کم از رقبای جهانی خود ندارد. فرهاد امینیان، رئیس ستاد برگزاری نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و مدیرعامل شرکت بین‌المللی بازرگانی و نمایشگاهی تهران، درباره‌ی خصوصیات برگزاری دوازدهمین دوره نمایشگاه در و پنجره و صنایع وابسته، توضیحاتی به «اقتصاد و نمایشگاه» داده است که می‌خوانید:

دانش‌بنیان نسبت به سال‌های گذشته حضور بیشتری داشته باشند، هرچند به‌خاطر محدودیت‌های ناشی از کرونا شرکت‌ها برای حضورشان در نمایشگاه دچار مشکل بودند، ولی در هر صورت با وجود شرایط دشوار، توانستیم تمام این مجموعه‌ها را در نمایشگاه داشته باشیم. سعی کردیم که تمام فعالیت‌هایی که برای ثبت‌نام و مشارکت شرکت‌ها ضرورت داشته به‌صورت آنلاین باشد و مراجعه حضوری در مدت ثبت‌نام شرکت‌ها نداشته‌ایم و تمام فرآیندها از طریق سیستم نرم‌افزاری و به‌طور آنلاین انجام شده است.

اقدامات انجام‌شده برای پویاتر برگزار شدن نمایشگاه دوازدهم در و پنجره

با توجه به اینکه امسال نمایشگاه تخصصی‌تر نسبت به سال پیش برگزار شد، تلاشمان این بوده که اطلاع‌رسانی به واحدهای تخصصی ذیربط صنعت در و پنجره بیشتر از سال‌های قبل باشد. امسال تمرکزمان بر روی دعوت از انجمن‌ها و تشکلهای ساختمانی و تشکلهای صنعت در و پنجره، خانه‌های صنعت و معدن، کانون سراسری انبوه‌سازان ایران و شرکت‌های ساختمانی متمرکز بوده است و برای حضورشان در این دوره نمایشگاه بیشتر از سال‌های قبل کوشیده‌ایم تا بتوانیم به‌طور بهینه جای خالی بازدیدکنندگان عمومی را پر کنیم. از جمله اقدامات دیگر، تبلیغات محیطی در سطح شهر بوده که بیشتر از سال گذشته صورت گرفت. اکنون ۱۱ واحد بیل‌بورد در سطح شهر تهران اکران کرده‌ایم که نسبت به سال‌های قبل بیشتر است. به‌هر حال ستاد برگزاری توانسته تعداد بیشتری از مخاطبین حرفه‌ای نمایشگاه را رصد کند و به طرق مختلف از آنها دعوت شد تا برای بازدید و عقد قرارداد با شرکت‌ها در نمایشگاه حضور داشته باشند. همچنین تلاش شد تا شرکت‌های

چالش‌های پیش‌روی مجریان نمایشگاه‌ها

از چند سال گذشته تاکنون، چالش‌های مزمن در برگزاری نمایشگاه‌ها وجود داشته است. مانند بحث تحریم‌های خارجی که باعث کاهش حضور شرکت‌ها و کشورهای خارجی شده و نوسان نرخ ارز که باعث شده نمایندگی‌های خارجی نتوانند در نمایشگاه شرکت کنند، چراکه با یوروی ۲۲ هزار تومان، شرکت‌ها برای حضورشان در نمایشگاه با مشکل جدی مواجه هستند و امکان تأمین هزینه‌ها را ندارند. ضمن اینکه شرایط خاص امسال که شیوع بیماری کرونا است، باعث شده شرکت‌های خارجی اصلاً امکان حضور در نمایشگاه را نداشته باشند زیرا باید مقررات قرنطینه را رعایت کنند و در بازگشت به کشورشان هم قرنطینه شوند، پس حضورشان در نمایشگاه توجیهی ندارد. چالش برگزارکنندگان نمایشگاه‌ها تا حدود زیادی با چالش‌های مشارکت‌کنندگان مشترک است. مشارکت‌کنندگان در نمایشگاه‌ها تابع شرایط ویژه‌ای هستند مانند افزایش نرخ ارز که باعث شده هزینه تولید برای شرکت‌ها بسیار افزایش یابد. همین‌طور رکود

• تعداد شرکت‌کنندگان و فضای اشغال شده

امسال ۱۷۵ شرکت ایرانی در نمایشگاه حضور داشتند که به‌طور طبیعی نسبت به سال گذشته با توجه به بیماری که در سطح کشور گسترده است، تعدادشان کمتر شده است. نمایشگاه دوازدهم در فضایی بالغ بر ۲۱ هزار مترمربع برپا شد. اما به هر حال این نمایشگاه نیز با فضای نسبتاً معقول و قابل‌قبولی برگزار شده و به‌عنوان اولین نمایشگاه تقویمی که در سال ۹۹ برگزار گردید، به‌نظر من شرایط قابل‌قبولی را دارا بود. گروه‌های عمده حاضر در نمایشگاه شامل گروه درهای ساختمانی و ضدسرقت، محصولات در و پنجره UPVC و آلومینیومی، پروفیل UPVC، ماشین‌آلات و تجهیزات، یراق‌آلات، شیشه پنجره، توری پنجره و نشریات تخصصی بوده و سایر حوزه‌های مرتبط و خدمات وابسته نیز در کنار گروه‌های اصلی استقرار یافتند.

• شعار یا محوریت اصلی فعالیت نمایشگاه

در ارتباط با محوریت اصلی نمایشگاه باید بگویم که تقویت بخش داخلی و تمرکز بر تولیدات داخلی، مهم‌ترین محورهای نمایشگاه دوازدهم است. با توجه به اینکه چند سال است که در زمینه تقویت بنیه بخش داخلی در نمایشگاه‌ها تأکید بیشتری می‌شود، ما نیز تلاشمان این بوده که شرکت‌های توانمند و فعال در صنعت در و پنجره، حتماً در نمایشگاه حضور داشته باشند، تا رکودی که صنعت ساختمان را دربر گرفته، پویایی خود را باز یابد و تحرک بیشتری در آن ایجاد شود. به‌رحال همه فرآیندی که برای برگزاری نمایشگاه داشتیم تحت‌تأثیر شرایط خاص کشور بوده است، ولی تا جایی که امکانش بود تلاشمان این بوده که جنبه‌های منفی خنثی شود و شرکت‌ها بتوانند در نمایشگاه حضور فعال داشته باشند.

• ارائه تسهیلات برای شرکت‌کنندگان در نمایشگاه و بازدیدکنندگان

تسهیلاتی که برای شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان لحاظ شده است، بیشتر تابع شرایط ویژه‌ای است که به‌دلیل شیوع بیماری کرونا در نمایشگاه حاکم بوده است. درمورد موازین و پروتکل‌های بهداشتی، سعی کردیم تا حد امکان به‌طور کامل این مقررات رعایت شود. گیت‌های ضدعفونی برقرار شود و پکیج‌های بهداشتی شامل ماسک و مواد ضدعفونی‌کننده چه برای شرکت‌کنندگان و چه بازدیدکنندگان برای فروش عرضه شود. همین‌طور داخل سالن‌ها فاصله‌گذاری بین غرفه‌داران و بازدیدکنندگان رعایت می‌شد. خوشبختانه شرکت سهامی نمایشگاه‌ها همکاری مطلوبی با ما داشته است و تدابیر لازم را درنظر گرفته و پیاده کردند.

صنعت ساختمان که به هر حال فعالیت شرکت‌هایی که در صنعت ساختمان کار می‌کنند را دچار مشکل ساخته و بازارشان کم‌رونق شده است. طبیعتاً وقتی شرکت‌کننده و واحد تولیدی یا بازرگانی دچار چالش در بازار می‌شود، حضورش در نمایشگاه هم تحت‌تأثیر قرار می‌گیرد و با قدرت قبلی نمی‌تواند در نمایشگاه حاضر باشد.

باید برای این معضلاتی که وجود دارد به‌خصوص حضور شرکت‌های خارجی تدابیری درنظر گرفته شود. با توجه به شرایطی که وجود دارد، به‌خصوص عدم امکان انتقال ارز به کشور، حضور شرکت‌ها و کشورهای خارجی در نمایشگاه‌ها به‌شدت دشوار شده، چون امکان حواله ارز به ایران را ندارند و از حمل پول نقد با خودشان به ایران اجتناب می‌کنند.

از نمایندگی‌های خارجی هم نمی‌شود انتظار داشت که با یوروی ۲۱ هزار تومان شانسی حضور در نمایشگاه را داشته باشند. در این راستا باید تعادلی بین نرخ مشارکت بخش خارجی و داخلی برقرار شود تا شرکت‌های ایرانی که نمایندگی شرکت‌های خارجی هستند با هزینه کمتری امکان حضور در نمایشگاه را داشته باشند و از کتمان اینکه نمایندگی خارجی و شرکت واردکننده هستند خودداری کنند.

این تفاوت که بین نرخ مشارکت شرکت‌های ایرانی و داخلی وجود دارد، باعث می‌شود که شرکت‌های ایرانی که نمایندگی خارجی‌ها را دارند، یا در نمایشگاه حضور پیدا نمی‌کنند و یا در صورت حضور فعالیت خارجی خود را کتمان می‌کنند. راهکار این موضوع تغییر قوانین است.

هیچ چاره‌ای نیست و باید این اتفاق دیر یا زود بیافتد، چراکه اگر تغییر قوانین را نداشته باشیم، وضعیت از این هم بدتر خواهد شد.





احمد پورفلاح در دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته:

دولت‌ها بخش خصوصی را همواره جدی بگیرند

با هر پدیده‌ای که می‌تواند دستاوردهای خوبی داشته باشد اگر مطلوب و درخور آن پدیده رفتار نشود نمی‌توان به نتیجه دلخواه رسید. یعنی فرصت از دست می‌رود و بیهوده هزینه می‌شود، بدون آنکه در عمل بهره‌برداری مناسب از آن به عمل آید. در دهه‌های اخیر نمایشگاه بین‌المللی تهران سعی کرد تا به نحوی خود را به‌روز نگه دارد و بازسازی و سیستم‌سازی کند. ولی به دلایلی از جمله مشکلات تولید نمایشگاه، موقعیت جغرافیایی نمایشگاه و تأثیر آن در ایجاد مشکلات محیطی، شاید به آن صورت که باید به نسبت نمایشگاه‌های روز دنیا به آن بها داده نشده است و حتی با نگاه به نمایشگاه‌های کشورهای اطراف مانند ترکیه و دومی، درمی‌یابیم که صنعت نمایشگاهی کشور ما به مقدار زیادی عقب مانده است.

مدیریت نمایشگاه کار پیچیده و سختی است. در آن همه نوع فعالیت‌هایی وجود دارد. از غرفه‌سازی و اطلاع‌رسانی و باغبانی و کترینگ و تهیه غذا تا پذیرایی از مهمانان خارجی و انجام امور گمرکی. یعنی یک فعالیت تک‌بعدی نیست و باید مدیریت نمایشگاه‌ها اشراف و تسلط به بسیاری از تخصص‌ها داشته باشند. این هماهنگی را در نمایشگاه‌های خارجی در گذشته و حال می‌بینیم. من ۲۰ سال پیش در نمایشگاه اکسپوی سیدنی شرکت کردم و در آن زمان برای افرادی که از کشورهای مختلف غرفه رزرو کرده بودند به ازای هر خواسته‌شان برنامه‌ریزی شده بود. مثلاً از مشارکت‌کننده خارجی می‌پرسیدند وقتی نمایشگاه تمام شد علاقه دارید از زمانتان چطور استفاده کنید، یکی می‌گفت می‌خواهم به موزه بروم، دیگری علاقه داشت مناظر طبیعی را ببیند و برای همه برنامه‌ریزی می‌شد.

جالب است بدانید که در آنجا به‌طور سیستماتیک آمار فعالیت غرفه، تعداد بازدیدکنندگان و حتی قراردادهایی که بسته می‌شد، ثبت و اطلاع‌رسانی می‌گردید.

به‌رحال در مجموع به نمایشگاه تهران از ۱۰۰ نمره ۷۰ نمره را می‌دهم چون محدودیت‌هایی که دارند باعث می‌شود که به رکوردهایی که در نظر دارند، نرسند. این تقصیر مسئولان نمایشگاهی نیست. لازم است دستگاه‌ها و سازمان‌های مختلف به مدیریت نمایشگاه کمک کنند. باید ببینیم که نمایشگاه و نمایشگاه‌داری یک علم و تخصص است. صرفاً براساس تجربه و یا توانمندی شخصی نمی‌شود نمایشگاه را اداره کرد.

احمد پورفلاح، مدیرعامل و نایب رئیس هیأت‌مدیره شرکت سکو ایران گفت: دولت‌ها بخش خصوصی را همواره جدی بگیرند؛ نه فقط در روزهای بحرانی. به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از پایگاه خبری-تحلیلی ایران مراسم نیوز، به‌گفته احمد پورفلاح، مدیرعامل و نایب‌رئیس هیأت‌مدیره شرکت سکو ایران، یک نتیجه ملموس حضور در نمایشگاه این است که موجودیت یک شرکت مجدداً به اذهان متبادر می‌شود و رقبا و مصرف‌کنندگان می‌بینند که هنوز این شرکت در صحنه حضور دارد.

درحقیقت نمایشگاه صحنه‌ای است که یک شرکت با حضور خود می‌تواند رقبا را از نزدیک ببیند و صنایع و محصولات خود را درمقایسه با آنها بسنجد تا بتواند برای رقابت بعدی آماده شود. حتی کادر سازمانی یک تشکیلات وقتی می‌بینند که شرکت آنها در نمایشگاه غرفه دارد، می‌توانند دلگرم‌تر کار کنند و این می‌تواند تأثیر بسزایی در کارایی آنها داشته باشد. ادامه گفت‌وگوی ما را با احمد پورفلاح بخوانید:

۱۰ چراپی این مشارکت و حضور در نمایشگاه برایمان بگویید. انتظار شما از این بخش چیست؟

اعتقاد دارم که تبلیغات جزو لاینفک برنامه‌های هر بنگاه رو به رشد است. نمایشگاه یکی از ابزارهای تبلیغات است.

نمایشگاه جایی است که مصرف‌کنندگان از نزدیک محصول را لمس می‌کنند و با مسئولان صحبت می‌کنند و این امکان وجود دارد که رقبا را هم‌زمان ببینند تا انتخاب درستی برای نوآوری و تولید محصول داشته باشند. به همین دلیل به‌رغم اینکه می‌بینیم حضور در فضای دیجیتال روز به روز بیشتر و پررنگ‌تر می‌شود، ولی نمایشگاه همچنان خاصیت خود را از دست نداده و در سراسر دنیا تشکیلات بزرگ نمایشگاهی هنوز حضور دارند. حتی نمایشگاهی مانند اکسپو با آن عظمت هنوز هر ۵ سال یکبار برگزار می‌شود.

در ایران هم فعالیت صنعت نمایشگاهی به قبل از انقلاب برمی‌گردد. درحقیقت محل دائمی نمایشگاه‌های امروز تهران نزدیک به یک دهه قبل از انقلاب شروع به‌کار کرده و بعد در استان‌ها تکثیر شد و در بخش‌هایی مانند تبریز و مشهد و اصفهان و شیراز می‌بینیم که نمایشگاه‌های خوبی داریم.





تولیدکنندگانی مثل سکوا ایران نیاز به نقدینگی بالا دارند. روزی سهامداران براساس دلار ۳ هزار تومان نقدینگی را تأمین کرده‌اند و ما با دلار ۷ تومان کارخانه را ساخته‌ایم و از آن زمان تاکنون ۳۰۰ برابر خرید می‌کنیم. باید سیستم بانکی برای گردش نقدینگی واحدهای صنعتی فکری کند و نرخ دلار امیدوارم بالاخره ثابت شود. این بی‌ثباتی که ایجاد شده است، مانع از گرفتن سفارش کار می‌شود.

درست است که دولت در شرایط خاصی قرار دارد و تحریم‌ها مشکلاتی را ایجاد کرده است و باعث شده درآمدهای نفتی ما از حدود ۱۰۰ میلیارد دلار به ۸ میلیارد دلار در سال برسد و دولت با کسری بودجه شدید مواجه شود و علاوه بر این کرونا هزینه‌های دولت را بالا برده و دست دولت تنگ است، اما می‌توان اولویت‌ها را تعیین کرد و باید کمک کنند که واحدهای تولیدی بتوانند بعد از تأمین نیاز نقدینگی خود، مواد اولیه خود را به راحتی وارد کنند.

به عنوان مدیری که حداقل ۴۰ سال است در فضای کسب و کار هستم می‌گویم دولت‌ها زمانی که جیب‌شان پر پول می‌شود، فراموش می‌کنند بخش خصوصی وجود دارد. زمانی که شرایطشان مطلوب نیست به این فکر می‌افتند که بخش خصوصی را به تولید دعوت کنند تا صادر کنند و دلار بیاورند.

انتظارمان از دولت این است که در چهار فصل، چه فصل بهارانی و چه آفتابی، بخش خصوصی را در کنار خودشان جدی بگیرند و سعی کنند مشکلات را حل کنند. امیدوارم منابع کشور به طرف تولید هدایت شود. بازار بورس راه حل خوبی است و امیدوارم منطقی بزرگ شود و حباب در آن نباشد، بلکه از آن طریق بنگاه‌هایی که در بورس هستند و تعدادشان زیاد نیست، حداقل به رشد برسند.

همچنین انتظار داریم که سازمان تأمین اجتماعی در مقوله کرونا، مهلت بیشتری در اختیار بنگاه‌های تولیدی بگذارد ولی این اتفاق به شکلی که می‌خواستیم نیفتاد.

مشکلات به قدری زیاد بوده و هست که اگر از ابتدا یک فرد علاقه‌مند و عاشق با مجموعه سکو حرکت نکرده بود شاید تاکنون این مجموعه مانند بسیاری از واحدهای دیگر بسته می‌شد. بعد از ارج و آزمایش و یک سری کارخانه‌های معدود دیگر، سکو از واحدهایی است که کارش را از قبل از انقلاب شروع کرده و هنوز به فعالیت خود ادامه می‌دهد.

تولید در و پنجره در دنیا کار سختی است چون باید ساختمان شما تمام شود و بعد تعیین شود که در و پنجره‌اش با چه عرض و ارتفاع و رنگ و با چه سمت بازشو و با چه دستگیره و یراق‌آلاتی ساخته شود. بنابراین هیچ در و پنجره‌ای را نمی‌توانیم انبار کنیم تا شما روزی بگویید چه می‌خواهید.

به خاطر همین هم در بحران شوری سابق که پیش آمد، سکوهایی مانند یوگوسلاوی، چکاسلاواکی، بلغارستان، لهستان همه ورشکست شدند، چون نمی‌توانستند تولید و انبار کنند تا روزی فردی بیاورد و آن‌ها را بخرد.

یک کار گروهی است و باید یک تیم توانمند و حرفه‌ای و هماهنگ نه فقط در حوزه‌ی نمایشگاه‌ها که در همه وزارتخانه‌ها و نهادهای مرتبط حضور داشته باشد تا بتواند به خواسته‌ها براساس فرمول‌های متعارفی که امروز در دنیا وجود دارد جواب دهند ضمن اینکه به بودجه متناسب نیز نیاز دارند که امروز در اختیارشان نیست.

توصیه من به‌عنوان یک مدیر قدیمی بخش صنعت این است که در این شرایط -نه فقط به‌خاطر پدیده نامبارک کرونا که به‌طور کلی برای بالابردن سرعت و کیفیت و فراگیری تأثیر نمایشگاه‌ها- اگر به‌طور سیستماتیک برنامه‌ریزی شود که نمایشگاه‌های مجازی در سیستم نمایشگاهی کشور اجرا شود، می‌تواند تأثیرگذاری بیشتری داشته باشد.

چون همه امروز برایشان سخت است که از شهرستان به تهران بیایند و غرفه‌های نمایشگاه‌ها را ببینند. بنابراین می‌توان از این فرصت استفاده کرد. در برخی از این نمایشگاه‌ها به دلیل کمبود فضا، امکان مشارکت برای همه متقاضیان فراهم نمی‌شود. از سوی دیگر به دلیل اینکه ممکن است پدیده کرونا ادامه داشته باشد و کسانی که در خارج می‌خواهند با ایران کار کنند امکان حضور ندارند، نمایشگاه مجازی به آنها این امکان را می‌دهد که رویدادهای نمایشگاه را رصد کنند.

توصیه‌ام این است که فضای مجازی را جدی بگیرند و تیم قوی دعوت کنند. ما آمادگی داریم در اتاق بازرگانی تجربیاتی را که در این زمینه داریم، در اختیارشان بگذاریم.

کمبودی که در نمایشگاه‌ها در سال اخیر دیده می‌شود تبلیغات شهری است. البته تبلیغات محیطی صورت گرفته اما انتظارمان این است که نمایشگاه در این زمینه برای جذب بازدیدکننده تخصصی، اقدامات بیشتری انجام دهد. هنوز هم فرصت هست و توصیه‌ام این است که در رادیو اقتصاد و رادیوهای مرتبط و تلویزیون بتوانند میزگرد داشته باشند و نمایشگاه را معرفی کنند یا تبلیغات محیطی داشته باشند تا باعث شود بازدیدکننده متخصص وارد شود.

• به موانع و مشکلاتی که در مسیر تولید با آن روبه‌رو هستید، اشاره کنید.

براساس نظرسنجی که در اتاق ایران از بنگاه‌داران داشته‌ایم، بزرگ‌ترین معضل واحدهای تولیدی ایران بحث نقدینگی در گردش به خصوص برای تأمین مواد اولیه است. بی‌ثباتی نرخ ارز امکان هرگونه برنامه‌ریزی را از اینگونه شرکت‌ها گرفته است. به خصوص برای محصولات مانند در و پنجره انبارشده نیست. باید اول زمان برآست. محصولات در و پنجره انبارشده نیست. باید اول اندازه‌گیری و بعد طراحی و تولید کنیم و انجام این کار، سه چهار ماه برای یک ویلا و آپارتمان کوچک و برای مجتمع‌های بزرگ دو سال طول می‌کشد.

ظرف چهار سال دلار از ۳ هزار تومان به بالای ۲۰ هزار تومان رسید. این بی‌ثباتی امکان هرگونه برنامه‌ریزی را از شرکت‌ها می‌گیرد.

در شرایط رکود؛

برپایی نمایشگاه‌های تخصصی منجر به رونق کسب‌وکار می‌شود



نایب‌رئیس انجمن تولیدکنندگان در و پنجره ایران گفت: یکی از مؤثرترین راه‌های توسعه تولید و پیشرفت در امر تولید، برپایی نمایشگاه‌های تخصصی حتی در شرایط رکود است که می‌تواند موجب رونق فضای کسب‌وکار شود.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از جهان اقتصاد، وحید جلالی‌پور با بیان اینکه حدود ۴۰۰۰ واحد تولیدی کوچک و بزرگ در صنعت در و پنجره کشور مشغول به فعالیت هستند، گفت: عدم ثبات قیمت مواد اولیه، سیاست‌ها و دستورالعمل‌های مربوط به صادرات و واردات، عملاً امکان برنامه‌ریزی جهت یک صادرات پایدار را از تولیدکننده ایرانی سلب کرده است.

وی افزود: تولیدکنندگان داخلی در و پنجره برای صادرات نیاز جدی به حمایت ارگان‌های دولتی نظیر وزارت صمت، سازمان توسعه تجارت و شرکت سهامی نمایشگاه‌ها دارند.

جلالی‌پور با اشاره به تنوع سلیق تصمیم‌گیری در میان متولیان تولید کشور اظهار داشت: متأسفانه این سلیقه‌ها بدون در نظر گرفتن نظرات و دیدگاه‌های تشکل‌های صنفی از جمله انجمن تولیدکنندگان در و پنجره ایران که متشکل از افراد اهل فن و متخصص در این صنعت است، اعمال و اجرا می‌شود.

وی ادامه داد: به‌طور قطع بهترین راهکار برای توسعه تولید و صادرات در کشور، تدوین و اجرای سیاست‌های حمایتی متأثر از نظرات مشورتی تشکل‌های صنفی همان صنعت است.

جلالی‌پور در خصوص کیفیت و استاندارد در و پنجره‌های تولیدی ایران گفت: تمامی واحدهای تولیدی که زیر نظر انجمن تولیدکنندگان در و پنجره فعالیت می‌کنند، تولیداتشان براساس استانداردهای ملی و جهانی انجام می‌شود.

وی افزود: از آنجایی که تولیدات در و پنجره ایران براساس آخرین دانش فنی روز ساخته می‌شوند، بنابراین قابل رقابت با انواع مشابه خارجی و حتی اروپایی می‌باشند.

به‌گفته جلالی‌پور، تولیدکنندگان در و پنجره کشور، تاکنون محصولات خود را به کشورهای ونزوئلا، آفریقای جنوبی، الجزایر، بلژیک، انگلیس، استرالیا، عمان، امارات، عراق، افغانستان و کشورهای CIS صادر کرده‌اند.

وی ادامه داد: البته به‌دلیل عملکرد ضعیف متولیان تولید در کشور، هیچ روند سیستماتیکی برای حمایت و حفظ صادرات محصولات صنعتی و تولیدی وجود ندارد. به‌طور مثال روند صادرات در ایران به‌هیچ‌وجه با کشورهای

پیشرفته و یا حتی کشورهای همسایه شباهتی ندارد، چراکه در این کشورها در قالب یک روند سیستماتیک، دولت‌ها به‌شکلی پایدار از صادرات حمایت می‌کنند در نتیجه آهنگ توسعه تولید و صادرات هیچ‌گاه به‌دلیل سیاست‌های لحظه‌ای و موقتی دولت‌ها و افراد، کند یا متوقف نمی‌شود.

دبیر انجمن تولیدکنندگان در و پنجره، در خصوص میزان تولید در و پنجره نیز گفت: ۸ تا ۱۰ هزار یونیت در و پنجره و شیشه دوجداره در روز توسط واحدهای تولیدی عضو انجمن تولید می‌شود که این ظرفیت در صورت بالارفتن تقاضا قابل افزایش است.

وی تعداد شاغلین در این حوزه را به‌صورت مستقیم ۳۰ هزار و غیرمستقیم ۶۰ هزار تن بیان کرد و گفت: رکود صنعت ساختمان و همچنین تورم، طی دو سال گذشته لطمه‌ی شدیدی به این صنعت وارد کرده است.

جلالی‌پور در پاسخ به این پرسش که برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی چه تأثیری می‌تواند بر تولید و صادرات محصولات به‌ویژه در زمان رکود داشته باشد، گفت: یکی از بهترین و مؤثرترین راه‌های توسعه و پیشرفت در امر تولید، برپایی نمایشگاه‌های تخصصی حتی در شرایط رکود اقتصادی است که می‌تواند موجب رونق فضای کسب‌وکار باشد.

وی ادامه داد: برای توسعه بازارهای جدید می‌بایست مسئولین ذیربط اقدام به برگزاری جلسات هم‌اندیشی با تشکل‌های بخش خصوصی از جمله انجمن تولیدکنندگان در و پنجره داشته باشند. البته نمایشگاه یکی از بهترین محمل‌ها برای برپایی این جلسات است.

به‌گفته دبیر انجمن تولیدکنندگان در و پنجره، برپایی یک نمایشگاه تخصصی بسیار بهتر از برگزاری چندین نمایشگاه غیرتخصصی و عمومی است که به‌جز تحمیل هزینه‌های اضافی دستاورد دیگری ندارد.

fapim®

Life in evolution

اورین آکومینیوم تجارت
نماینده رسمی فاپیم ایتالیا در ایران

Lift & Slide

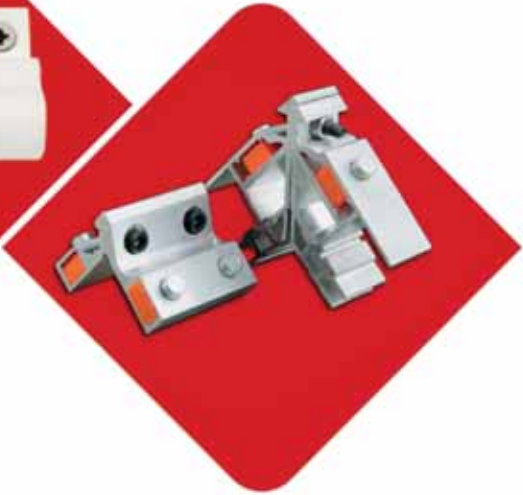
Prisma
330 kg



 Made in Italy
www.aati.ir

آدرس دفتر تهران: خیابان ولیعصر، نرسیده به
بیمارستان مهرگان، بن بست ۳۶، پلاک ۶، واحد ۲۵۵
تلفن: ۰۲۱ ۸۸ ۲۰ ۹۸ ۱۱

آدرس دفتر تبریز: خیابان امام، جنب بانک انصار،
ساختمان خاوران، طبقه سوم، واحد D3
تلفکس: ۰۴۱ - ۳۳ ۳۴ ۳۵ ۹۷ (PBX)



@parswinplus95



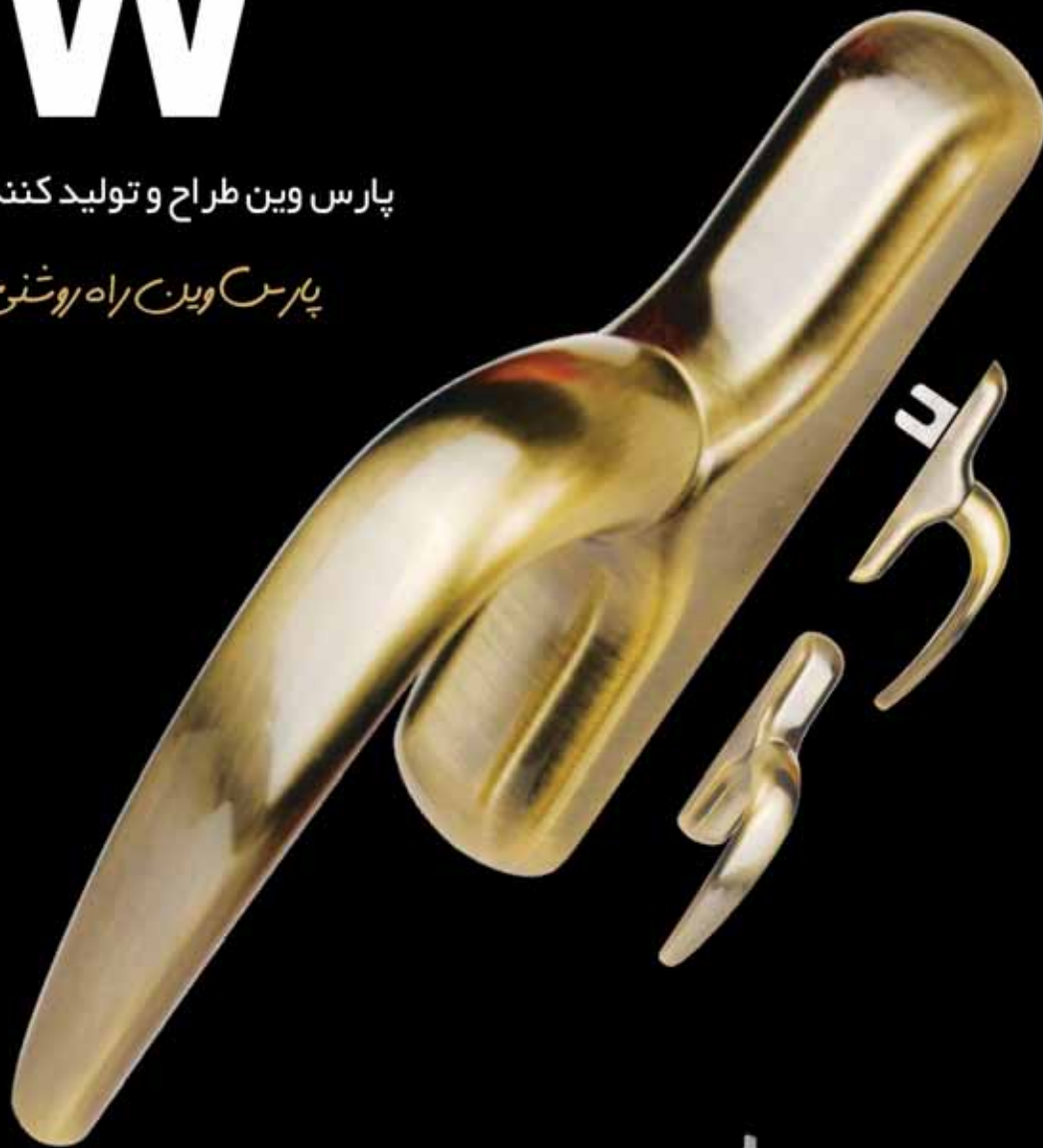
آدرس: تهران، شهرک صنعتی چهار دانگه، خیابان ۲۳/۵ اشکان، پلاک ۱۷
تلفن: +۹۸ ۲۱ ۵۵۲۷۴۲۷۹
فکس: +۹۸ ۲۱ ۵۵۲۸۰۸۴۹
NO,17, 23/5 Ashkan Street, Chahardangeh Industrial Zone,
Tehran, iran Tel:+98 21 55274279 +98 21 55284011



PW

پارس وین طرح و تولید کننده یراق آلات اختصاصی

پارس وین راه روشنی به دنیای نوین



ALAKS

Design and Production of Aluminium Metal Accessories



□ عرضه کننده انواع گسگت های EPDM و TPE
■ عرضه کننده انواع یراق و ملزومات کرتین وال

■ عرضه کننده ست های دو حالتی اروپایی
□ عرضه کننده یراق lift and slide و فولکس واگنی

طراحی و تولید انواع یراق آلات آلومینیومی و UPVC

WWW.ALAKSIRAN.COM
INFO@ALAKSIRAN.COM

📞 041-3109

تلفن: ۱۰ - ۳۲۴۶۶۰۰۶ (۰۴۱)
فکس: ۳۲۴۶۶۱۲۸ - ۳۲۴۶۶۲۵۸ (۰۴۱)



آدرس: تبریز - شهرک سرمایه گذاری خارجی - خیابان آسیای ۲ - خیابان اروپا - نرسیده به میدان صنعت

یراق آلات انور

تولید کننده یراق آلات در و پنجره

انوکس



دستگیره آلومینیومی پنجره

ANVEX

AN04



کانکشن زامکی سایز ۳۲

AN03



کانکشن زامکی سایز ۳۶

AN02



کانکشن زامکی سایز ۳۸

AN01



کانکشن زامکی سایز ۳۴

AN08



کیپ زامکی آکس ۱۳ یونیورسال

AN07



کیپ زامکی آکس ۱۱

AN06



کیپ زامکی آکس ۱۳ لیون

AN05



کیپ زامکی آکس ۹

AN12



کیپ زامکی آکس ۱۳ دوسوراخ

AN11



کیپ زامکی آکس ۱۳ سنگین

AN10



کیپ زامکی آکس ۱۳
آک پروفیل و آورتا

AN09



لولای پلاستیکی با مغزی فولادی

نشانی: تبریز، خیابان قطر ان شمالی، خیابان باهنر ۲، ۲۴ متری شهید کارپیشه، نبش کوچه میلاد

تلفن: ۰۲۲ ۴۲ ۲۲ ۱۶ - ۳۴ ۴۳ ۵۶ ۹۲ - فکس: ۰۴۱ - ۳۴ ۴۴ ۱۶ ۸۸ - موبایل: ۰۹۱۴ - ۱۱۸ ۶۵ ۷۴

KamyarPEN

پخش ملزومات درب و پنجره UPVC و شیشه های دو جداره



نماینده انحصاری پخش پروفیل های همارشتن و واناوین در کردستان و آذربایجان غربی

Email: kamyarpen@gmail.com

www.kampen.ir

دفتر مرکزی: آذربایجان غربی، بوکان، کیلومتر سه جاده مهاباد (برهان)، ابتدای شیخلر

تلفن: ۰۴۴) ۴۶۲۴۴۸۰۳ :: ۰۴۴) ۴۶۲۴۲۶۶۹

همراه: ۰۹۱۲۹۶۲۱۳۱۶ :: ۰۹۱۲۹۶۲۱۳۱۷

Kamyarpen

فروش و راه اندازی ماشین الات تولید درب و پنجره UPVC



شعبه سنندج: شهرک صنعتی شماره یک، خ تعاون، جنب بازرگانی ادیب کردستان | تلفن: ۰۸۷۳۳۳۸۴۳۴۸

شعبه ارومیه: کمربندی خاتم الانبیا، شهرک صنعتی فلز کاران | تلفن: ۰۴۴۳۲۷۵۸۱۸۳



(**آکس وین**) نماینده فروشن یراق آلات
در و پنجره UPVC (**بکا**) ترکیه در ایران

تبریز، جاده تهران، ۵۰۰ متر بالاتر از بستنی وحید

۰۴۱-۳۶۳۷۲۸۸۳

۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

مهر وین



نماینده انحصاری فروش پروفیل **WINER** ترکیه

اعطای نمایندگی در سراسر کشور
آماده همکاری با پیمانکاران و انبوه سازان مسکن

نماینده انحصاری پروفیل **Win Class**
در شمال غرب کشور

آدرس : تبریز، جاده تهران، ۵۰۰ متر بالاتر از بستنی وحید

تلفن : ۰۴۱-۳۶۳۷۲۸۸۳

همراه : ۰۹۱۴۳۰۷۰۸۲۵

www.Mehrwin.ir

بازرگانی پیچ مکث

تنها وارد کننده تخصصی پیچهای مته دار و سوزنی مخصوص شیروانی
در و پنجره های UPVC, سازه های LSF و سقفهای کاذب (کناف)
با برند MAX تایوان در ایران



www.maxscrew.ir



آدرس: تهران، شهرک صنعتی چهاردانگه - تلفن: ۵۵۲۵۳۱۸۰ - ۵۵۲۷۰۲۹۹ - تلفکس: ۵۵۲۶۲۳۴۴



INTERNATIONAL.CO.LTD

Screw MAX Trading



Self-Drilling Screws
MADE IN TAIWAN



Design by: kagmay/12



t.me/maxpich



[max_screw_taiwan](https://www.instagram.com/max_screw_taiwan)

E-mail: info@maxscrew.ir - corpiranpich@yahoo.com

Negin Aluminum Golpayegan

نگین آلومینیوم گلپایگان



صنایع نگین آلومینیوم گلپایگان



- تولید آلیاژ آلومینیوم به صورت شمش، بیلت و پیگ هزار پوندی
- تولید گرانول آلومینیومی (نیم کره آلومینیومی) جهت اکسیژن زدایی در فولاد
- تامین و توزیع مواد اولیه مرتبط با صنعت آلومینیوم

- Aluminium Alloys Ingots For Founries
- Aluminium De-oxidants Granule For Steel Mills
- Supply And Distribution Of Raw Materials Related To The Aluminium Industry



توزیع انواع بوته با کیفیت عالی

توانایی تولید هر نوع شمش و بیلت آلیاژی
به درخواست مشتری

The ability to produce any kind of billet and
aluminium ingot alloy on request customer

هر نقطه از دنیا هستید، فقط سفارش دهید
در کمترین زمان، تولید و ارسال می کنیم

Order from anywhere in the world, we will produce
and supply in the shortest possible time

دفتر تهران:

بلوار آیت الله کاشانی، بین وفا آذر شمالی و عقیل، پلاک ۳۴۸، طبقه ۳، واحد ۱۰

تلفن: ۰۲۱-۴۹۱۵۴۰۰۰

تلفن: ۰۲۱-۵۷۰۳۰

کارخانه:

فکس: ۰۲۱-۵۷۲۴۵۷۶۶

گلپایگان، شهرک صنعتی گلپایگان، خیابان تعاون ۲، پلاک ۳۰۲

Tehran Office :

Unit 10, 3rd Floor, Num. 348, Between the northern Azar St. and Aghil St., Ayatollah Kashani Blvd
Tehran, Iran Tel : +98 21 49 154 000

Factory :

Num. 202, Taavon 2 St., Golpayegan Industrial park, Golpayegan, Esfahan, Iran
Tel : +98 31 57 030 Fax : +98 572 45766

SMS system: +98 100048067

@neginaluminium

www.negincompany.com
sales@negincompany.com



هبت‌اله فاضلی، مدیر عامل شرکت صنایع آلومینیوم آبسکون: تنها محصولات استاندارد در رقابت‌های جهانی پیروز می‌شوند

شمش و بیلت جز شرکت‌های المهدی و هرمزال و ایرالکو، برای خرید از سایر شرکت‌ها احتیاط زیادی می‌کنیم.

در کشورهای جهان سوم، تولیدکنندگان بیلت بی کیفیت با قیمت کمتر به‌وفور یافت می‌شوند که این مشکل در رابطه با سایر کالاها نیز وجود دارد و هنوز مسئولین به این نتیجه نرسیدند که کالاها باید دارای استاندارد و دقت جهانی باشد.

اگرچه عده‌ای از مدیران و تولیدکنندگان داخلی، استانداردهایی تعریف کرده‌اند که با استانداردهای جهانی هم‌راستا است. در منطقه خاورمیانه، شرکت دویال در کشور امارات متحده عربی علی‌رغم اینکه نسبت به شرکت‌های ایرانی قدمت کمتری دارد، از نظر کیفیت بیلت و شمش، حرف اول را می‌زند و در فرآیند آندایز هیچ خطایی ندارد؛ اما ایران، هنوز در حوزه بیلت و شمش آلومینیومی، جای بیشتری برای رشد و توسعه صادرات دارد.

کشور ایران افتخار پیشرفت در حوزه فلزات را دارد و متوقع هستیم این استانداردها اجباری شود و واردات به حداقل برسد. همچنین باید تولیدکنندگانی که طبق استانداردهای بین‌المللی دست به تولید محصول می‌زنند را تشویق کنیم تا سایر تولیدکنندگان نیز از آن‌ها پیروی کنند.

تولیدکنندگان پروفیل ایرانی، قالب‌های خود را اغلب از کشور ترکیه تهیه می‌کنند و ما در این زمینه نیاز داریم که به خودکفایی برسیم. کشور ما در مسیر رونق تولید، قدم‌های مفیدی بر داشته است؛ به‌عنوان نمونه برای تولید پلی‌آمیدهای موردنیاز به پیشرفتی رسیده‌ایم که برای تأمین آن، دیگر به کشور ایتالیا نیازمند نیستیم. همچنین طبق آخرین گزارش‌ها، شرکت‌های بالادستی جاجرم و سالکو پیشرفت‌های بسیار ارزشمندی داشته‌اند که موجب بی‌نیازی صنعت آلومینیوم در زمینه مواد اولیه خواهد شد.

• برای بهبود مصرف انرژی در پروژه‌های خود چه تدابیری اندیشیده‌اید؟

یکی از زیبایی‌های ساختمان، پنجره است که میزان هدررفت انرژی باید در آن کنترل شود و برای تولید و به‌کاربردن آن در ساختمان باید نهایت دقت لازم را داشت. کترین‌وال در برابر حرارت، صوت و رطوبت عایق است. همچنین با توجه به کاربرد آلومینیوم در آن، علاوه بر اینکه وزن زیادی از ساختمان کم می‌شود و در برابر زلزله نیز مقاوم است، نمای منحصربه‌فردی به ساختمان می‌دهد. شرکت آبسکون از تجهیزات پیشرفته‌ای نیز برای تولید ترمال بریک برخوردار است و همچنین در پنجره‌ها از شیشه‌های دوجداره استفاده می‌کنیم که هم نسبت به گرما و هم صدا استاندارد است. با تلاش برای ساخت دستگاه‌ها و سیستم‌های پیشرفته، پیش‌بینی می‌کنم اگر به همین منوال پیش‌روی کنیم و با برداشته شدن تحریم‌ها به پیشرفت و توسعه‌های بسیاری در این زمینه خواهیم رسید.

مجله در و پنجره و نما - با رشد و توسعه صنعت ساختمان‌سازی در کشور، تأمین‌کنندگان فلزی این صنعت برای آنکه در رقابت پیروز شوند، دست‌به‌ارتقای تکنولوژی تولید و گسترش سبد محصولات خود زدند. در این میان، شرکت‌هایی که سال‌های زیادی را به تولید در و پنجره به شیوه سنتی می‌پرداختند، با بهره‌گیری از تجهیزات و ماشین‌آلات پیشرفته، توانستند محصولات با کیفیتی را مطابق با استانداردهای جهانی تولید کنند. برخی از این شرکت‌ها به نحوی پله‌های ترقی را طی کردند که علاوه بر مشارکت در اجرای پروژه‌های بزرگ ساختمانی در کشور، در بازارهای بین‌المللی نیز خوش درخشیدند. با توجه به اینکه ۴۸ درصد مصرف انرژی مربوط به ساختمان است؛ به حداقل رساندن هدررفت انرژی در ساختمان، اهمیت زیادی پیدا می‌کند که این موضوع به استانداردسازی در، پنجره و کترین‌وال ارتباط مستقیم دارد. شرکت آبسکون، یکی از شرکت‌های فعال در این عرصه است که از تجهیزات نوینی برای تولید پروفیل‌های آلومینیومی استفاده می‌کند. به‌منظور پی‌بردن به برنامه‌های اجرایی شرکت، فلزات آنلاین گفتگویی با هبت‌اله فاضلی، مدیر عامل شرکت آبسکون انجام داده که در ادامه می‌خوانیم:

صنعت پروفیل آلومینیومی در مدت اخیر دو موفقیت داشته است؛ در سال‌های گذشته، حدود ۵ هزار تن پروفیل آلومینیومی از کشورهای ترکیه و ایتالیا، وارد می‌کردیم که در حال حاضر تمام نیاز کشور توسط تولیدکنندگان داخلی رفع شده است. در زمینه اجرای نمای برج‌ها که توسط شرکت‌های خارجی صورت می‌گرفت نیز بی‌نیاز شده‌ایم.

عملکرد در ستاد تنظیم بازار نیز روند مطلوبی داشته، محصولات در بورس به میزان نیاز کشور عرضه شده و قیمت‌ها نیز نسبت به سال گذشته از تعادل نسبی برخوردار است. اعضای سندیکا و مدیران بخش در ایجاد هماهنگی در بورس همکاری خوبی داشته‌اند، البته قیمت‌ها تا حدودی افزایش داشته که با توجه به وابستگی صنعت آلومینیوم به نرخ ارز، طبیعی بوده و قابل تحمل است.

با وجود تحریم‌ها، کاهش شدید فروش نفت و عدم دسترسی به گشایش‌السی برای ایران، صادرات با توجه به پتانسیل محصولات و قابل رقابت بودن آن‌ها باید در دستور کار قرار بگیرد. امید داریم زمینه برای صادرات محصولات فراهم شود و با برنامه‌ریزی، بتوانیم بر مشکلات تحریمی فائق آییم.

• مواد اولیه موردنیاز خود را از چه منابعی تأمین می‌کنید؟
کیفیت پروفیل به کیفیت بیلت آلومینیومی و ترکیبات آن بستگی دارد و اگر بیلت استاندارد باشد با هر اکستروژن و آندایزی، امکان تولید پروفیل با کیفیت و استاندارد وجود دارد. برای این منظور درصد خلوص بیلت مورد استفاده باید حداقل ۶۳ درصد باشد؛ از این رو عمدتاً از شرکت ایرالکو بیلت تهیه می‌کنیم و با توجه به عرضه این مواد در بورس کالا، چالشی در زمینه تأمین آن نداریم.

در حال حاضر، کیفیت بیلت‌ها تا حدودی قابل قبول است که البته کسانی که ضایعات را تبدیل به بیلت می‌کنند مورد تأیید ما نیستند، زیرا استفاده از بیلت‌های ضایعاتی فرآیند تولید را کند می‌کند. ما برای تهیه

دوازدهمین نمایشگاه دروپنجره و صنایع وابسته؛

حضور ویروس کرونا نمایشگاه را تخصصی تر کرد

تجهیزات سبک‌سازی و مقاوم‌سازی ساختمان‌ها بود. یکی از ویژگی‌های این نمایشگاه، حضور شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها است که در کنار آن‌ها چندین کارگاه علمی، آموزشی و تخصصی نیز برپا شد. مجله در و پنجره و نما ضمن حضور در این نمایشگاه و توزیع مجلات خود با اهالی این صنعت نیز گفتگو داشت که در ادامه برخی از این گفتگوها را می‌خوانیم:

پس از چندین ماه تعطیلی صنعت نمایشگاهی کشور، دوازدهمین نمایشگاه در و پنجره از ۱۲ الی ۱۵ تیرماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. این نمایشگاه با هشت سالن نمایشگاهی میزبان شرکت‌های تولیدکننده در و پنجره ساختمانی، صنعتی و بیمارستانی و همچنین تولیدکنندگان تجهیزات ضدسرقت و آتش‌سوزی، سیستم‌های هوشمند و سیستم‌های کنترل ساختمانی و

توضیح داد: محصولات ما دارای ضمانت است و برای آندایز تا ۳۳ سال، رنگ پودری و دکورال ۱۳ سال ضمانت داریم. اگر موقع ساخت هم محصول هر نوع مشکلی داشته باشد که ثابت شود از تولید بوده محصول را تعویض می‌کنیم و مشتری هم هر نوع مشکلی داشته باشد در کنار آن‌ها خواهیم بود و آموزش‌های لازم را به آن‌ها می‌دهیم. در تولید و فروش سعی می‌کنیم از زاویه مشتری نگاه کنیم. اگر مشتری خواسته یا انتقادی دارد سعی می‌کنیم خودمان را در جایگاه مشتری قرار دهیم و از آن زاویه مسئله را حل کنیم. اگر مشتری اعتراض و انتقاد نکند یعنی نمی‌خواهد با ما کار کند. مشتری که اعتراض می‌کند و نظرش را عنوان می‌کند هدفش ادامه همکاری با ماست. سعی می‌کنیم به گفته‌هایش توجه کنیم و در رفع مشکلات مشتریان بکوشیم.

نوایی درباره عرضه محصول جدید در نمایشگاه در و پنجره بیان کرد: از پروفیل‌های اسکای لایت در نمایشگاه رونمایی کردیم. همچنین پروفیل‌های برآش شده و پروفیل برای سیستم لیفت‌انداسلاید را به محصولات خود اضافه کرده و در نمایشگاه عرضه کرده‌ایم.

وی با اشاره به بازار محصولات این شرکت، بیان کرد: با تمامی صنایع مصرف‌کننده پروفیل‌های آلومینیوم از جمله صنایع ساختمانی، خودروبی و لوازم خانگی همکاری داریم و محصولاتمان را به آنها ارائه می‌کنیم. نوایی تأکید کرد: خوش‌بختانه پروفیل‌های اکستروژن بازار خوبی در اختیار دارند. مدیرعامل شرکت آلومینیوم مازندران ادامه داد: در دنیا پس از فولاد، آلومینیوم پرمصرف‌ترین فلز محسوب می‌شود و به‌عنوان فلز سبز نام‌گذاری می‌شود زیرا در عین حال که سختی بالایی دارد، تولید آن راحت است و همچنین قابل بازیافت است. این موضوع باعث شده تا در بسیاری از کشورها، صنایع به سمت استفاده از آلومینیوم به‌جای فلزات دیگر بروند و این موضوع کمک زیادی به افزایش مصرف آن کرده است.

نوایی با اشاره به مشکلات این صنعت افزود: بیشتر مشکلات ما از نحوه قانون‌گذاری و مصوبه‌هایی هست که ثبات ندارد و همچنین تهیه مواد اولیه که معضل مهمی است. شاید اصلی‌ترین مشکل در حوزه تأمین مواد اولیه، به‌ویژه مواد وارداتی باشد. زیرا آلومینیوم جزو اولین فلزاتی بود که توسط آمریکا تحریم شد. از سویی دیگر در حوزه نقل و انتقالات پولی نیز با مشکل روبرو هستیم. از طرفی برخی خودتحریمی‌ها ساختی‌هایی ایجاد کرده است که باید برطرف شود.

وی در پایان تأکید کرد: بحران کرونا بر دوازدهمین نمایشگاه در و پنجره اثرگذار بود اما به‌طور کلی می‌توان برداشتی مثبت از نمایشگاه داشت.



مدیرعامل شرکت آلومینیوم مازندران:
بازار پروفیل‌های آلومینیومی داغ است

افشین نوایی، مدیرعامل شرکت آلومینیوم مازندران، درباره فعالیت این شرکت گفت: شرکت آلومینیوم مازندران از سال ۱۳۵۴، کار خود را آغاز کرد. فاز اول کارخانه با آبکاری و آندایزینگ شروع شد و پس از آن خط رنگ پودری اضافه شد. همچنین از سال ۱۳۹۰ به بعد نیز با اضافه کردن پرس اکستروژن تولید پروفیل را آغاز کردیم. وی افزود: در همین زمان اقدام به نوسازی خطوط کردیم و خطوط مختلف را اضافه کرده تا بتوانیم محصولات تولید کنیم که با محصولات روز دنیا همخوانی داشته باشد. در حال حاضر ما در سه شیفت در حال تولید هستیم. ولی باز هم میزان تحویل بار به مشتری‌های ما از نظر زمانی مورد تأیید خود ما نیست و گاهی شرمنده مشتری‌ها می‌شویم و به‌دنبال آن هستیم که با اضافه کردن خط تولید پروفیل ظرفیت تولید را بالاتر ببریم. همچنین برای بالا بردن کیفیت بیلت‌های مصرفی به‌دنبال خرید و نصب کوره‌های DC با تکنولوژی روز دنیا هستیم.

وی در مورد امکان صادرات محصولات آلومینیوم مازندران گفت: واقعیت این است که صنعت آلومینیوم در ایران در یک مقطع زمانی از دنیا عقب افتاده بود، ولی با تلاش همکاران در چند سال اخیر با رشد کیفی همراه شده است و در حال حاضر میزان مصرف داخلی آنقدر زیاد است که باعث شده کمتر به فکر بازارهای خارجی باشیم، طبیعتاً مصرف‌کنندگان ایرانی در اولویت هستند. ولی به‌صورت محدود به کشورهای حوزه دریای خزر و عراق صادرات داریم. نوایی در مورد مشتری‌مداری و خدمات پس از فروش آلومینیوم مازندران



وی درباره‌ی تأمین مواد اولیه، تصریح کرد: زمانی که عرضه‌های بورس به صورت منظم انجام می‌شود، مشکلی در این باره وجود ندارد اما در مواردی که عرضه‌ها به صورت مهندسی شده انجام شود، شاهد کمبود عرضه و افزایش قیمت خواهیم بود و به نوعی شمش کمیاب می‌شود. اما در موارد مواد اولیه وارداتی نیز مشکلاتی وجود دارد که البته در هر صورت تهیه می‌شود.

مدیرعامل مجتمع صنایع آلومینیوم حکمتی با اشاره به رکود در صنعت ساختمان بیان کرد: با توجه به اینکه تنوع محصولات ما زیاد و اختصاصی است در نتیجه رکود صنعت ساختمان چندان تأثیری بر سفارشات ما نداشته است. در حال حاضر با توجه به بحران کرونا، همکاران ما در کارخانه به صورت سه شیفت فعالیت دارند.

به گفته حکمتی، در حال حاضر فعالیت در بازارهای صادراتی به دلیل کرونا کم‌رنگ شده است اما در نظر داریم در نمایشگاه‌های خارجی حضور یافته و سهم بیشتری از بازار کشورهای همسایه داشته باشیم.

وی درباره نمایشگاه در و پنجره نیز افزود: تعداد بازدیدکنندگان کمی کاهش پیدا کرده است اما نکته مهم حضور افراد متخصص است. به طور کلی ارزیابی بنده از این نمایشگاه مثبت است امیدواریم در آینده نتیجه این نمایشگاه را در خریدها مشاهده کنیم. حکمتی درباره تولید محصولات جدید این مجتمع، اظهار کرد: محصول جدید ما تلفیق چوب و آلومینیوم «آلوود» است که در حال حاضر تنها تولیدکننده آن در کشور هستیم. همچنین سیستم گلخانه‌های شیشه‌ای که پیش‌تر از هلند وارد می‌شد را به تولید انبوه رسانده و یک پروژه در این باره کار کرده‌ایم.

آندایز استفاده می‌شود.

به گفته حکیمی، شرکت آکپا همواره در حال افزایش تنوع تولیدات خود است و همواره پروفیل‌های اختصاصی و سیستم‌های به روز به مجموعه تولیداتمان اضافه می‌شود و هر روز سیستم‌های جدید اضافه می‌شود.

وی ادامه داد: تولید شات پلاست را نیز در دست‌ورکار امسال قرار دادیم. همچنین تولید پروفیل‌ها با سری جدید نیز به برنامه اضافه شد.

حکیمی ادامه داد: ۳ سیستم جدید به تازگی اضافه شده است که مهم‌ترین آن سیستم ۱۶۸ است که نیمه دلفنی است. در این مجموعه ۵۵ سری لولایی و کشویی در اختیار داریم و اضافه بر آن سیستم‌های الحاقی نیز داریم.

مدیرعامل شرکت آکپا ایران بیان کرد: تکنولوژی‌های مورد استفاده ما از کشورهای ترکیه، چین، آلمان، ژاپن و ایتالیا است.

البته تولیدات ما اختصاصی است و تحت لیسانس جایی نیست، و فقط تکنولوژی آن برای آکپا ترکیه است.

در حال حاضر محصولات آکپا به کشورهای عراق، افغانستان، ارمنستان، ترکمنستان و تاجیکستان صادر می‌شود. البته تقاضا در بازار ایران بسیار زیاد بوده و همین موضوع باعث کاهش تمرکز بر صادرات شده است.



مدیرعامل مجتمع صنایع آلومینیوم حکمتی: «آلوود» محصول جدیدی که به بازار عرضه شد

مجید حکمتی، مدیرعامل مجتمع صنایع آلومینیوم حکمتی

درباره فعالیت‌های این شرکت اظهار کرد: صنایع آلومینیوم حکمتی نزدیک به نیم قرن در زمینه تولید پروفیل آلومینیوم سابقه فعالیت دارد. وی ادامه داد: مجموعه ما جزو معدود واحدهای تولیدی است که از فرآیند تولید بیلت تا ساخت در و پنجره، ابتدا تا انتهای تولید را در اختیار دارد. در واقع فعالیت ما از ذوب شمش تولید بیلت آغاز و تمامی تجهیزات از ریخته‌گری بیلت، هموژنایزینگ، اکستروژن، آندایزینگ، رنگ پودری، طرح چوب و محصول نهایی یعنی پنجره را نیز در اختیار داریم.

حکمتی افزود: شاید در میان واحدهای تولیدی چنین موقعیتی کم باشد و به همین دلیل در شمال غرب کشور یک واحد منحصر به فرد هستیم.



مدیرعامل شرکت آکپا ایران: مشتری مداری در اولویت برنامه‌های آکپا است

غلامرضا حکیمی، مدیرعامل شرکت آکپا ایران، درباره این

شرکت بیان کرد: آکپای ایران فعالیت خود را در سال ۸۷ با مشارکت شرکت آکپای ترکیه در زمینه تولید پروفیل آغاز کرد.

وی ادامه داد: فعالیت این شرکت با یک پرس اکستروژن و خط رنگ پودری آغاز شد و امروز شاهد افزایش ظرفیت تولید و افزایش خطوط، سیستم آندایزینگ و ... هستیم به نحوی که جدیداً خط شات پلاست را نیز اضافه کرده‌ایم که در بخش

می‌کنند را امتیازدهی کنیم و تقسیم بندی از گرید A+ تا C انجام شد. حکیمی ادامه داد: در بخش روابط عمومی تحول عظیمی ایجاد کردیم. همچنین در کنار موارد یادشده به دنبال توسعه زیرساخت‌های آنلاین هستیم تا مشتریان بتوانند به صورت آنلاین خدمات دریافت کنند و با محصولات جدید ما نیز آشنا شوند. به عنوان مثال برای هر محصول کد QR تعریف کردیم که مشتریان می‌توانند با اسکن آن علاوه بر مشخصات محصول فیلم مونتاژ و نصب سیستم‌های مختلف را نیز دریافت و مشاهده کنند. در این زمینه کاتالوگ‌های کاملی را تهیه کرده‌ایم که شامل کاتالوگ عمومی و اختصاصی است که حتی در فضای مجازی ورودی سایت آپیا نیز در دسترس مشتریان است و خوشبختانه این موضوع نتایج خوبی به همراه داشته است.

حکیمی پیش‌بینی کرد که اگر قیمت‌ها به همین صورت نوسان داشته باشد و قیمت مواد اولیه کنترل نشود امکان دارد بازار دچار رکود شود و مشتریان در خریدهای خود دست نگر دارند.

در واقع سال ۹۸، ۱۵ درصد از تولید ما وارد بازارهای صادراتی شد. حکیمی از اولویت برای خرید و راه‌اندازی یک خط پرس اکستروژن جدید در مجموعه آپیا خبر داد و همچنین در اولویت بعدی بیلت ریزی را از برنامه‌های آپیا عنوان کرد.

حکیمی افزود: از دیگر اقدامات ما راه‌اندازی نمایشگاه دائمی از محصولات را در اصفهان است که به زودی عملی خواهد شد.

وی با اشاره به افزایش نمایندگی‌های فروش کشوری گفت: سیاست کاری ما به این صورت است که به دلیل تنوع محصول به دنبال افزایش دفاتر نمایندگی هستیم. در واقع نمایندگی‌ها براساس رنگ و محصول و تقاضا دارای دیوی خاص خود هستند. در حال حاضر بیش از ۲۰ نمایندگی در کشور داریم که مشتریان می‌توانند به راحتی از آن‌ها خرید داشته باشند. در واقع مشتری‌مداری از مهمترین اولویت‌های ما است.

سال گذشته خوشبختانه توانستیم بر اساس بازرسی‌های میدانی، تولیدکنندگانی که از پروفیل ما برای تولید در و پنجره استفاده

شده است اما برای اولین بار با طراحی‌هایی که انجام داده‌ایم، این سری را با قابلیت داخل بازشو ارائه کرده‌ایم.

حقانی همچنین با اشاره به دوازدهمین نمایشگاه در و پنجره اظهار کرد: نمایشگاه در و پنجره اولین نمایشگاه پس از گذر از دوران بحرانی کرونا بود، اما شیوع دوباره این ویروس باعث شد تا استقبال چندان خوب نباشد.

اما در کنار این موضوع شاهد حضور متخصصان بودیم که شاید نکته مثبت برای این نمایشگاه باشد. اگر چنین روندی ادامه داشته باشد می‌توان نتایج بهتری از آنها کسب کرد.



تولیدکننده پروفیل با برند دکتر وین:
نوسان قیمت مواد اولیه بزرگترین مشکل تولیدکنندگان است

وی همچنین با اشاره به افزایش قیمت مواد اولیه، گفت: نوسان قیمت مواد اولیه بزرگترین ضربه را به تولیدکننده وارد می‌کند.

کامران حقانی، مدیرعامل شرکت کاروانسرای نازنین تولیدکننده پروفیل UPVC با برند دکتر وین، با اشاره به آغاز فعالیت این شرکت از سال ۱۳۹۱، بیان کرد: در ابتدا کار را با تولید محدود آغاز و امروز متناسب با بازار مشغول به کار هستیم.

این اتفاق باعث می‌شود هر روز و هر ساعت قیمت‌های جدید ارائه شود که مصرف‌کننده نیز با نوسان همراه می‌شود و متضرر خواهد بود. از سویی دیگر ما نیز به‌عنوان تولیدکننده نمی‌توانیم خرید داشته باشیم زیرا بخش زیادی از مواد اولیه خود را از بازار آزاد تهیه می‌کنیم.

وی ادامه داد: از ۴۸ نوع قالبی که در اختیار داریم، ۷۷ قالب انحصاری در اختیار دکتر وین است و شرکت دیگری در ایران این قالب‌ها را ندارد. در واقع فراخور حال مشتریان تولید را انجام می‌دهیم.

پیشنهاد ما این است که پتروشیمی‌ها به صورت مستقیم با تولیدکنندگان لوله و پروفیل PVC همکاری داشته باشند.

حقانی تصریح کرد: محصول و سری جدید تولیدمان که برای نمایشگاه در و پنجره از آن رونمایی کردیم سری ۳۸ است که امیدوار هستیم وزارت راه و شهرسازی با توجه به پیگیری‌های صورت‌گرفته، مجوز لازم را صادر کرده تا بتوانیم در شهرهای کوچک و روستاها پنجره دوجداره را با قیمت اقتصادی عرضه کنیم. از مزایای سری ۳۸، به سبک بودن و مقرون به صرفه بودن آن می‌توان اشاره کرد.

حقانی افزود: این در حالی است که بخش زیادی از مواد اولیه ما وارداتی بوده و با نوسان نرخ ارز شاهد افزایش قیمت این دسته از مواد خواهیم بود. با چنین اتفاقاتی تحقق شعار «جهش تولید» بسیار سخت خواهد بود.

وی افزود: در دنیا اولین شرکتی هستیم که سری ۳۸ بازشو را تولید کرده‌ایم. پیش‌تر در ترکیه سیستم بیرون بازشو تولید

وی تأکید کرد: نوسان قیمت در بازار در و پنجره مشتری را متزلزل می‌کند. این موضوع حتی در بازار در و پنجره آهنی نیز دیده می‌شود. شاید بهتر باشد دولت قیمت ارز را تک‌نرخ کرده یا ثبات قیمت در تولیدات داخلی را فراهم کند.



بیشتر نقاط کشور دفاتر فروش و نمایندگی دارد و بحث صادرات به کشورهای افغانستان، عراق و سوریه را نیز در دستورکار داریم.

به گفته مدیرعامل وین کلاس، این شرکت ۱۲ خط تولید پروفیل یو پی وی سی دارد که طرح اولیه ۵ هزار متر مربع بود و در طرح توسعه ۹۵۰۰ متر مربع دیگر به آن اضافه شده است.

زمانی درباره محصولات عرضه شده در نمایشگاه در و پنجره، بیان کرد: برای این نمایشگاه، سیستم لمینیت و پروفیل یو پی وی سی با مغزی رنگی را که پیش تر به صورت انبوه تولید نمی شد را به نمایش گذاشته ایم و همچنین سری ۶۰ لولایی ۵ کانال به صورت لمینیت و با فانکشن بلند یعنی ۴۴ عرضه کرده ایم.

وی ادامه داد: همچنین محصول جدید و بسیار متفاوت دیگری برای عرضه در دستورکار بود که در خاورمیانه اولین بار تولید می شود اما به دلیل بحران کرونا ظرف ۳ ماه آینده این کار انجام می شود.

زمانی با وجود بحران کرونا نمایشگاه در و پنجره را مثبت ارزیابی کرد و گفت: این نمایشگاه سختی خاص خود را داشت اما خوب بود و رضایت ما را جلب کرد. به نوعی حضور تخصصی ها در این نمایشگاه نکته ای مهم و مثبت بود.

زمانی در پایان گفت: در حوزه تأمین مواد اولیه با مشکلات بسیار روبرو هستیم. محصولات ما در گروه ۲ کالایی قرار می گیرد و شامل دریافت ارز بانکی است که الان ارزی تخصیص نمی دهند.

در مورد سهمیه مواد اولیه از پتروشیمی ها نیز با اینکه ما با شرایط کنونی ۶۰۰ تن تولید ماهیانه داریم ولی ۱۸۰ تن به ما تخصیص می دهند و مابقی را از بازار آزاد با قیمت های بالاتر تأمین می کنیم و شاید بهتر باشد در این زمینه تصمیمات بهتر و جدی تری از سوی مسئولان اتخاذ شود.

وی اضافه کرد: در واقع امسال با پروفیل های ۶ کاناله به نام آسیا وین پلاست به نمایشگاه در و پنجره آمده ایم که از نظر عایق و دوام در بازار حرفی برای گفتن دارد. در کنار این محصول، محصولات دیگری از جمله پروفیل ۵ پرده زیرا را در اختیار داریم اما ارتباطی با نمایشگاه در و پنجره ندارد.

حبیبی با اشاره به تأمین مواد اولیه، ادامه داد: در حال حاضر تمامی تولیدکنندگان با مشکل تأمین مواد اولیه مواجه هستند اما با توجه به اینکه ماده اولیه صنف ما از زیرشاخه های مواد نفتی است بیشترین تأثیر را از نوسانات قیمت های نفت و ارز می بیند. متأسفانه وضعیت تأمین مواد اولیه بسیار نگران کننده است و از اواخر فروردین تا به امروز بیش از ۱۲۰ درصد افزایش قیمت داشته ایم.

این مدیر بازرگانی افزود: افزایش قیمت صنف ما را که تحویل های بلندمدت دارد، متضرر می کند.

با این وضعیت نمی توان آینده خوشی را برای این صنعت متصور بود.

وی تأکید کرد: اگر تمامی موارد از فردا فراهم شود صنف ما تا ۳ ماه با کمبود مواد اولیه مواجه است و این یعنی توقف فعالیت های صنعت.



مدیرعامل شرکت صنعتی عایق پلاست خوانسار با برند وین کلاس:
منحصر بفرودترین محصول پروفیل یو پی وی سی را به زودی به بازار ارسال خواهیم کرد

غلامرضا زمانی، مدیرعامل شرکت صنعتی عایق پلاست خوانسار با برند تجاری وین کلاس و وین کلاس استار

با اشاره به فعالیت های این شرکت، اظهار کرد: شرکت ما تولیدکننده پروفیل های UPVC با فناوری نانو است که سبب محصولات متنوعی در اختیار داریم.

وی ادامه داد: سری ۶۰ لولایی ۴ و ۵ کانال، سیستم لمینیت برای تمامی مقاطع، سری ۷۰ جفت ریل و سری ۶۰ تک ریل نمونه ای از محصولات شرکت بوده که سری ۷۰ و ۹۰ کشویی هستند.

همچنین محصول لوکس ما پروفیل یو پی وی سی با کاورهای آلومینیوم است.

زمانی تصریح کرد: شرکت عایق پلاست با قدمت ۱۰ ساله در



مدیر بازرگانی شرکت آکام فرمهین (آسیا وین پلاست):
وضعیت تأمین مواد اولیه نگران کننده است

نادر حبیبی مدیر بازرگانی آکام فرمهین (آسیا وین پلاست)

درباره فعالیت های این شرکت بیان کرد: شرکت آکام فرمهین در سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را در زمینه تولید پروفیل در و پنجره یو پی وی سی با نام تجاری آسیا وین آغاز کرد. ما پروفیل های UPVC در و پنجره ۴، ۵ و ۶ کانال را تولید می کنیم و این سومین نمایشگاهی است که در آن حضور داریم.

خریداری کنیم قیمت آن از PVC داخل کشور ارزان تر خواهد بود. در نتیجه این اتفاق، صادرات نیز با مشکل همراه می شود زیرا صادرات نیازمند ثبات بازار است. هرچند نرخ ارز با افزایش همراه شده و صادرات با جذابیت مواجه شده اما زمانی به صرفه خواهد بود که بتوانیم مواد اولیه را به راحتی تأمین کنیم. وی اضافه کرد: با وضعیت فعلی باید صادرات به صورت چمدانی باشد که با نرخ دلار آزاد با ریسک بالایی همراه است. حبیبی در پایان تأکید کرد: ما برای فروش به نمایشگاه نیامده ایم بلکه تنها برای حضور در آن شرکت کرده ایم. در واقع فروش نمایشگاهی نداریم تنها برای معرفی محصولات جدید و ارائه اطلاعات به مشتریان حضور یافته ایم.

حبیبی با اشاره به رقابت های بورس، تصریح کرد: در دو هفته اواخر خرداد و اوایل تیرماه رقابت در بورس به ۸۰ درصد رسید، اما معاملات باطل شد. البته در روزهای اخیر این رقابت به ۳۸ درصد رسید، که علت آن پخش یک مستند بود که فردای آن دلال ها در بورس شرکت نکردند. در غیر این صورت رقابت بین ۵۰ تا ۷۰ درصد است. این در حالی است که پیش تر ما بدون رقابت خریدها را انجام می دادیم. وی ادامه داد: حجم تقاضای بازار کشور نصف تولید است، حال این سوال مطرح می شود که چرا باید این روزها تهیه مواد اولیه با مشکل همراه باشد. حبیبی تصریح کرد: امروز اگر PVC تولید ایران را از ترکیه

انوری با اشاره به تولید محصول جدید این شرکت نیز بیان کرد: محصول جدیدی ما "اکووین" است که در نمایشگاه صنعت ساختمان کرج در دی ماه سال ۹۸ از آن رونمایی نمودیم. پروفیل یوپی وی سی اکووین یک محصول اقتصادی (اکونومی) است که برای پوشش بخش های گسترده تری از بازار کشور توسط گروه صنعتی کالوین طراحی، تولید و عرضه شده است.

انوری درباره برگزاری نمایشگاه در بحران کرونا، گفت: شاید بهتر بود این نمایشگاه برگزار نمی شد، زیرا تعداد بازدیدکنندگان بسیار کم بود و از شهرستان های دور بازدیدکننده نداشتیم. مدیر شرکت پروفیل کالوین با اشاره به مشکلات این صنعت گفت: متأسفانه مواد اولیه به سختی تأمین می شود و دلالت مشکلات زیادی ایجاد کرده اند و مجبور هستیم مواد مورد نیاز را از بازار آزاد با قیمت بالا تهیه کنیم. در واقع میزان ظرفیت ارائه شده در بورس بسیار کم است و مجبور هستیم از بازار آزاد نیاز خود را تأمین کنیم.

انوری بیان کرد: نمایشگاه را در تاریخ ۱۲ تیرماه با دلار ۱۹ هزار تومانی شروع کردیم و امروز در تاریخ ۱۵ تیرماه با دلار ۲۲ هزار تومانی آن را ترک می کنیم و این نوسان برای تولیدکنندگان مشکلات زیادی را به همراه داشته است.

فرخ ظفرفرخی مدیرعامل شرکت جدید التاسیس اساس سازان بنیاد گردمان اظهار کرد: مجموعه جدیدی را برای تولید راه اندازی کرده ایم و تلاش ما بر این است که یک سری سیستم های پروفیل جدید را طراحی و تولید کنیم که خوشبختانه در نمایشگاه در و پنجره توانستیم از سه سیستم رونمایی کرده و دو سیستم دیگر هم آماده است و در حال طی کردن فرآیند تولید هستند که تا یک ماه آینده به بهره برداری می رسند. وی افزود: در نظر داریم سبک جدیدی از طراحی و تولید ارائه کنیم.

فرخی تصریح کرد: با توجه به شناختی که از بازار ایران داریم و سابقه ای که در واردات پروفیل آلومینیوم داشتیم و دانشی که آنجا به دست آوردیم، می خواهیم سیستم های به روزتری که



مدیر شرکت پروفیل کالوین:
اکووین محصول جدید سال ۹۹ است

موسی انوری، مدیر شرکت گروه تولیدی و صنعتی کالوین با حضور در دوازدهمین نمایشگاه در و پنجره تهران بیان کرد: این شرکت امسال افزایش ظرفیت را در دستور کار خود قرار داده تا بتواند تا پایان سال به تولید ۵۰۰۰ تن دست پیدا کند. به گفته وی این شرکت اخیراً یک خط تولید جدید گسکت نیز راه اندازی کرده است.



فرخ ظفرفرخی:
به دنبال تولید محصولات به روز هستیم

وی ادامه داد: نقطه قوت دوم این سیستم‌ها این است که ما فقط آلومینیوم عرضه نمی‌کنیم بلکه تمامی اکسسوری‌های مرتبط با آن مثل گسکت و EPDM و سایر موارد آب بندی را نیز تامین می‌کنیم در واقع ما تامین‌کننده سیستم هستیم.

وی درخصوص واحد R&D شرکت خود اظهار کرد: واحد R&D فعالی داریم، حدود یک سال است که این سیستم‌ها طراحی، پرینت و عیب‌یابی می‌شوند. خوشبختانه توانستیم با اطمینان و اعتماد مشتریان ۵ محصول را عرضه کنیم. ظرفرخی درباره وضعیت نمایشگاه با توجه به شیوع کرونا، بیان کرد: انتظار چندانی از این نمایشگاه نداشتیم، حتی با وجود قرارداد با غرفه‌سازی قرار دقیقی برای حضور در نمایشگاه نداشتیم. شرایط کرونا وضعیت جدیدی را اعمال کرده اما بهانه خوبی برای رونمایی از محصول ما در شرایط کنونی بود که امید برای خودمان و دیگر شرکت‌هاست که در این شرایط اقتصادی باز هم می‌شود فعالیت کرد.

صادرات نیز بیان کرد: متأسفانه درحال حاضر حمایت چندانی از صنعت آلومینیوم انجام نمی‌شود و در سال ۹۹ اعلام شد، هیچگونه ارزش‌نمایی به ما تعلق نمی‌گیرد. حتی ارزش از محل صادرات نیز از سوی بانک مرکزی تأیید نمی‌شود.

وی ادامه داد: بارهای وارداتی ما از اردیبهشت در گمرک باقی مانده و امکان ترخیص آنها وجود ندارد. این اتفاق برای شرکت نیز مشکلاتی را ایجاد کرده است که می‌توان گفت به نوعی در مرز تعطیل شدن قرار گرفته‌ایم. مهدوی تصریح کرد: در سال گذشته صادرات به کشور چین را داشتیم درحالی‌که بیشتر بازرگانان به دنبال واردات از این کشور هستند اما ما به دنبال صادرات به آنها بودیم و تا به امروز شمش آلیاژی به چین را صادر کرده‌ایم که به نوعی محصول میانه محسوب می‌شود. متأسفانه به دلیل تعهدات ارزی و اختلاف ارزش‌نمایی و آزاد، نتوانستیم صادرات را ادامه دهیم.

وی درباره‌ی تأمین مواد اولیه بیان کرد: بیشتر مواد اولیه ما شمش‌های ثانویه و ضایعاتی است که عمدتاً از کشور عراق وارد می‌شود که در این باره هم با مشکل تخصیص ارزش مواجه هستیم.

به گفته مهدوی، با توجه به شرایط فعلی، تنها برای یک ماه ماده اولیه دپو شده داریم. درحال حاضر بخش زیادی از مواد اولیه را از داخل کشور تأمین می‌کنیم اما قیمت تمام‌شده آنها بسیار بالا است و نمی‌توانیم فروش خوبی داشته باشیم.

وی در پایان با اشاره به نمایشگاه در و پنجره اظهار کرد: انتظار ما بر این بود در این شرایط بازدیدکنندگان تخصصی حضور داشته باشند اما استقبال خوبی را شاهد نبودیم.

هم با سیستم‌های روز دنیا منطبق باشد و هم بومی‌سازی شده باشد را ارائه دهیم، یعنی کارگاه‌ها و خطوط تولید ایرانی به راحتی بتواند با آن برخورد کند.

فرخی درخصوص کاربرد این صنایع پروفیلی در صنایع پایین‌دستی، بیان کرد: همه سیستم‌ها کاربرد معماری دارند، بیشتر در بخش صنعت ساختمان به صورت پنجره، نما یا پارتیشن استفاده می‌شود.

وی درخصوص تأمین سه محصول رونمایی‌شده در کشور تاکنون، گفت: متأسفانه عمده سیستم‌های موجود در ایران، کپی هستند. به دلایل متعدد شرکت‌های ایرانی حاضر به سرمایه‌گذاری در طراحی سیستم نیستند اما ما هر سیستمی که عرضه کردیم، نامش طراحی است.

ظرفرخی تصریح کرد: در واقع هر پروفیلی که ۱۵ درصد با پروفیل دیگر تفاوت داشته باشد، طرح جدیدی می‌شود و ما در بسیاری از موارد بیش از ۴۰ درصد تغییر را ایجاد کرده‌ایم و این نقطه قوت این سیستم است.



رئیس هیأت‌مدیره نگین آلومینیوم گلپایگان:
صادرات به چین متوقف شده است

میثم مهدوی، رئیس هیأت‌مدیره نگین آلومینیوم گلپایگان، بیان کرد: شرکت نگین آلومینیوم، تولیدکننده انواع شمش آلومینیوم آلیاژی، بیلت آلیاژی و نیمکره‌های آلومینیومی در سطح کشور است.

وی افزود: این شرکت با توجه به نیازهای صنایع پروفیل آلومینیومی و بیلت آلومینیوم در این نمایشگاه شرکت کرده است.

به گفته مهدوی، این شرکت درحال حاضر توان تولید روزانه ۲۵ تن انواع بیلت‌های آلیاژی در سایزهای ۷ و ۸ را در اختیار دارد که در طرح توسعه تا ۲ ماه آینده، سایز ۶ نیز به بهره‌برداری می‌رسد.

وی اظهار کرد: درحال حاضر بیلت تنها مختص پروفیل‌های آلومینیومی استفاده می‌شود و برای تولید برخی یراق‌آلات در و پنجره از آلیاژهای آلومینیوم استفاده می‌شود که خوشبختانه توان تولید این محصولات را داریم.

رئیس هیأت‌مدیره نگین آلومینیوم گلپایگان درباره وضعیت



مدیر فروش شرکت ماوی:
نسبت به تولید سال جاری خوش بین هستیم

فعالیت دارد. وی با اشاره به تأثیر نرخ ارز بر وضعیت بازارهای صادراتی، اضافه کرد: مجموعه ما چندین محصول دارد که به راحتی آنها را صادر می‌کند و حاشیه سود مناسبی به همراه دارد. تنها محصولی که به هیچ وجه قابل صادرات نیست، UPVC است.

عمرانی ادامه داد: مواد و ترکیبات مربوط به تولید پروفیل UPVC از یک شرکت اتریشی ovdnhvd می‌شود و با توجه به استانداردی که در UPVC رعایت می‌کنیم قیمت تمام شده‌ی آن بالاست و به هیچ وجه امکان صادرات برای آن وجود ندارد. امروز پروفیل‌های UPVC ترکیه در بازار عراق و افغانستان با قیمت ارزان تری نسبت به ایران عرضه می‌شود به همین دلیل امکان رقابت صادراتی وجود ندارد.

وی درباره تأمین مواد اولیه نیز بیان کرد: به دلیل حضور کارخانه در منطقه آزاد ماکو، از برخی حمایت‌های دولتی جهت حفظ اشتغالزایی برخوردار هستیم. سهمیه ما در بورس بالاست و به راحتی مواد اولیه داخلی از بورس خریداری می‌شوند اما شاید مشکل اصلی ما مسافت زیاد و هزینه حمل از پتروشیمی‌هاست که هزینه‌ها را افزایش می‌دهد.

عمرانی اضافه کرد: در سال گذشته خالص فروش پروفیل حدود ۶۸ میلیارد تومان بوده است. البته در سال جاری از دهم تا پایان اردیبهشت ماه دو برابر تولید سال گذشته را ثبت کرده ایم، در نتیجه نسبت به تولید سال جاری خوش بین هستیم.

وی در پایان تأکید کرد: دوازدهمین نمایشگاه در و پنجره در شرایط بحران کرونا برگزار شد به همین دلیل تمام تمرکز را معطوف به این رویداد نکردیم.

حسین عمرانی مدیر فروش شرکت ماوی درباره فعالیت‌های این شرکت، بیان کرد: شرکت ماوی از سال ۱۳۴۰ فعالیت خود را در زمینه تولید نوارهای PVC آغاز کرده است که برای کابینت، ام‌دی اف و... استفاده می‌شود.

این محصول در ۳۶۰ رنگ تولید و به کشورهای عراق، روسیه، افغانستان و عمان صادر می‌شود.

به گفته وی، در زمینه نوار پی وی سی ۸۰ درصد بازار داخلی در اختیار شرکت ماوی است.

عمرانی در ادامه اضافه کرد: از دیگر محصولات ما کاغذ شبکه هانی کامپ است که در داخل درهای چوبی برای استحکام استفاده می‌شود و انحصار تولید آن در اختیار ما است. همچنین پروفیل‌های UPVC هم از دیگر محصولات تولیدی است.

همچنین شرکت ما در زمینه جواهرات، با دو برند الی گلد گالری و ماوی گلد گالری با حدود ۱۵۰۰ نفر پرسنل

به نیاز صنعت آلومینیوم به ماشین‌آلات که تمامی آنها وارداتی بود، شروع به کپی برداری، مهندسی معکوس و ساخت برخی قطعات کردیم.

وی ادامه داد: در حال حاضر با ۳۵ نفر نیروی کار، مشغول به تولید ماشین‌آلات هستیم و می‌توان گفت قوی ترین شرکت تولیدکننده‌ی ماشین‌آلات صنعت و در و پنجره‌ی آلومینیوم در ایران هستیم.

همچنین ماشین‌آلات مربوط به تولید پروفیل آلومینیوم را نیز در دستورکار داریم و با شرکت‌های بزرگ تولید پروفیل همکاری داریم.

کرباسی افزود: در حال حاضر موفق به تولید چند دستگاه شده ایم، در واقع با ۵ نوع دستگاه توانستیم برای ۳۵ نفر اشتغالزایی داشته باشیم، حال اگر بتوانیم ۵۰ الی ۶۰ دستگاه فعال در این صنعت را تولید کنیم، میزان اشتغالزایی افزایش یافته و شرکت‌ها می‌توانند این ماشین‌آلات را یک سوم قیمت نمونه خارجی تهیه کنند.



مدیر عامل شرکت بنیان صنعت نوین:
در حال حاضر قوی ترین شرکت تولید ماشین‌آلات
صنعت در و پنجره هستیم

حسین کرباسی مدیر عامل شرکت بنیان صنعت نوین درباره این شرکت اظهار کرد: ما در سال ۱۳۸۰ در شهرک صنعتی مرند فعالیت خود را آغاز کردیم. در واقع با توجه

است. در سال‌هایی که مشغول به تولید هستیم تجارب خود را در اختیار تولیدکنندگان قرار داده‌ایم تا بتوانند به راحتی از این دستگاه‌ها استفاده کنند. کرباسی درباره صادرات ماشین‌آلات، اظهار کرد: در حال حاضر به صورت مستمر با کشور عراق همکاری داریم. همچنین به ارمنستان و ازبکستان، آذربایجان و غیرمستقیم به افغانستان صادرات داشته‌ایم. وی همچنین افزود: بیشتر ماشین‌ها براساس سفارش مشتریان تولید می‌شود. در سال ۹۸ برای خط پنجره‌سازی ۱۱۰ خط تولید شد اما تک‌فروشی به کشور عراق بیش از این عدد بوده است. وی در پایان از برگزاری دوازدهمین نمایشگاه در و پنجره به دلیل اختصاصی شدن آن ابراز رضایت کرد.

وی با اشاره به خط دوخت ترمال بریک بیان کرد: قیمت این خط که ما تولید کرده‌ایم حدود ۶۰۰ میلیون است در حالی که مدل چینی آن با کیفیت پایین‌تر حدود ۱ میلیارد و ۵۰۰ میلیون است. کرباسی اظهار کرد: تمامی ماشین‌آلات ۱۸ ماه گارانتی و ۱۰ سال خدمات پس از فروش دارند. وی درباره بومی‌سازی ماشین‌آلات افزود: صفر تا ۱۰۰ تولید دستگاه به طور کامل توسط خودمان انجام می‌شود. البته برخی قطعات مانند قطعات برقی یا الکترونیکی که استاندارد بالایی باید داشته باشند را از بازار تهیه و روی دستگاه نصب می‌کنیم. به عنوان مثال خط تولید پنجره ۹۹ درصد تولید خودمان

حکیمی تصریح کرد: در کنار این موضوع در تلاش هستیم تا ۶ ماه آینده یک برند اقتصادی نیز وارد بازار کنیم. این برند هم با مشارکت کشور ترکیه وارد بازار می‌شود.

وی درباره اهمیت بومی‌سازی در این مجموعه، اظهار کرد: بدون شک اولویت اصلی آلاکس R&D است زیرا به دنبال کپی کردن نیستیم. سختی‌های زیادی در این زمینه تجربه کرده‌ایم اما توانستیم از آنها عبور کرده و امروز آلاکس را در رده اول یراق کشور مشاهده کنیم.

حکیمی با اشاره به تأمین مواد اولیه، بیان کرد: خوشبختانه بیشتر مواد اولیه امروز در داخل مجموعه تأمین می‌شود. البته برخی کارخانه‌های زیرمجموعه با مشکلاتی در زمینه مواد اولیه مواجه هستند که شاید بهتر باشد آنها نیز به سمت بومی‌سازی در حرکت باشند.

وی درباره صادرات نیز اظهار کرد: در حال حاضر صادرات به کشورهای همجوار را در دستور کار داریم. البته قرار بود در سال ۲۰۲۰ برای اولین بار به ترکیه صادرات داشته باشیم که متأسفانه مشکلات کرونا اجازه اجرای آن را نداد.

اگر مشکلی پیش نیاید در اواخر سال میلادی به دنبال تأسیس دفتر فروش در استانبول هستیم تا بتوانیم از این طریق به کشورهای اروپایی صادرات داشته باشیم.

حکیمی تصریح کرد: رقیب ما در منطقه ترکیه است اما توانستیم در بازار عراق آن را حذف کنیم زیرا کیفیت ما از محصولات ترک بالاتر است.

وی با اشاره به پروژه جدید این شرکت در سال جاری، تصریح کرد: قرار است در سال جاری برای پروژه‌های ساختمانی که صفر تا ۱۰۰ کار آن از سوی آلاکس انجام و زیر نظر مجموعه تأیید می‌شود، گارانتی طلایی ۵ ساله بدون قید و شرط صادر شود.

وی افزود: در کنار این موارد به دنبال خرید تجهیزات آبکاری هستیم تا در این زمینه نیز فعالیت را آغاز کنیم.



مدیرعامل شرکت آلاکس:
«ویکا» برند لوکس آلاکس به بازار می‌آید

مسعود حکیمی، مدیرعامل شرکت آلاکس درباره فعالیت‌های این شرکت بیان کرد: این شرکت از سال ۸۹ فعالیت خود را آغاز کرد و امروز بیش از ۸۰۰ نوع محصول را به صورت اختصاصی تولید می‌کند.

وی ادامه داد: امروز تنها تولیدکننده‌ای هستیم که تمامی محصولات را در زمینه در و پنجره به مشتریان خود ارائه می‌دهیم.

حکیمی افزود: در دوازدهمین نمایشگاه در و پنجره محصولات جدیدی را ارائه کردیم. البته قرار بود از برند لوکس مجموعه در نمایشگاه رونمایی کنیم اما به دلیل بحران کرونا این اتفاق عملی نشد. نام این برند ویکا است.

مدیرعامل شرکت آلاکس تصریح کرد: این برند با مشارکت کشور سوئد ایجاد شد. در واقع در شرایط تحریم موفق شدیم تکنولوژی کشور سوئد را در اختیار داشته و برای اولین بار در ایران آن را ارائه کنیم.

وی درباره این برند، توضیح داد: محصولات این برند با محصولات آلاکس کاملاً متفاوت بوده و یک سیستم مجزا و متفاوت با محصولات آلاکس است. این برند با مشارکت تکنولوژیکی سوئد وارد بازار می‌شود.

صالحی افزود: ما بیش از ۸۵۰ قالب تنها برای در و پنجره داریم. اما در بخش‌های دیگر مثل حوزه محصولات پزشکی، لوازم خانگی و محصولات مادر و کودک و همچنین آب و فاضلاب نیز فعالیت داریم.

به‌گفته وی، عمده محصولات ما مربوط به سیلیکون می‌شود و این ماده یک پلیمر کم‌نظیر و خاص است که در همه قسمت‌ها می‌توان از آن استفاده کرد. صالحی با اشاره به تأمین مواد اولیه افزود: سیلیکون جز موادی است که وارداتی بوده و در دنیا تنها ۶ الی ۷ کشور تولیدکننده آن هستند و باقی کشورها از جمله ایران این مواد را خریداری و وارد می‌کنند.

وی با اشاره به واردات بیان کرد: خوشبختانه در زمینه واردات این محصول با توجه به اینکه تأمین‌کننده مواد اولیه کارخانه‌های داخلی هستیم، مشکلی نداریم. البته ما از طریق ارز آزاد واردات را انجام می‌دهیم اما ثبت سفارش انجام می‌شود.

صالحی ادامه داد: محصولات ما در قسمت‌های مختلف کارخانه‌های داخلی قرار گرفته و در نهایت محصول نهایی وارد بازار صادراتی می‌شود. در واقع ما به نوعی صنعت بالادستی هستیم که تلاش می‌کنیم صادرات کارخانه‌های کشور بدون کمترین مشکل انجام شود.

ما گرید A بوده که بهترین گرید تولیدی در کشور است. انشاله تا ۳ ماه دیگر پروفیل‌های ۴ کاناله و کشویی آلمان نیز به سبد محصولات اضافه می‌شود. قلعه‌گیر اضافه کرد: در حال حاضر برای صادرات تنها با کشور آذربایجان قرارداد داریم که ماهانه نزدیک ۱۰۰ تن محصول به باکو صادر می‌شود.

وی درباره تأمین مواد اولیه بیان کرد: متأسفانه همه تولیدکنندگان در زمینه تأمین مواد اولیه و تخصیص ارز با مشکل همراه هستند و این کار تنها با ارز آزاد انجام می‌شود. وی افزود: با توجه به نوسانات قیمت دلار، رقابت‌پذیری در بازارهای صادراتی دشوار شده است اما تلاش ما بر این است تا با کمترین افزایش قیمت در بازار حضور داشته باشیم زیرا بیشتر مشتریان ما قدیمی بوده و دوست نداریم قیمت‌ها را افزایش دهیم.

قلعه‌گیر با اشاره به برگزاری نمایشگاه در بحران کرونا، بیان کرد: شاید مزیت این نمایشگاه اختصاصی شدن آن بود، یعنی تنها افرادی که برای خرید و یا فعالیت در این صنف بودند بازدید داشتند، اما در کنار این مزیت شاهد کاهش بازدیدکنندگان بودیم.

وی افزود: خوشبختانه کرونا در زمینه‌ی تولید شرکت ما بی‌تأثیر بود اما توانست قیمت را تحت‌تأثیر قرار دهد. ما امیدوار هستیم قیمت‌های پتروشیمی ثابت شود تا بتوانیم شعار مشتری‌مداری خود را محقق کنیم.



مدیر فروش گروه صنعتی فراز پلیمر ایرانیان: سیلیکون مورد نیاز کارخانه‌های داخلی را تأمین می‌کنیم

زهرا صالحی، مدیر فروش گروه صنعتی فراز پلیمر ایرانیان اظهار کرد: این شرکت در قسمت‌های مختلف در محصولات سیلیکونی و EPDM مشغول فعالیت است و سابقه‌ای بیش از ۳۰ سال دارد، ضمن آنکه ما در قسمت‌های مختلفی فعالیت داریم. وی ادامه داد: یکی از حوزه‌های فعالیت ما در بخش در و پنجره مربوط به درزگیرهای و گسکت‌ها می‌باشد که به واسطه این فعالیت در نمایشگاه در و پنجره حضور پیدا کردیم.



مدیر شرکت آرتا پروفیل: کرونا قیمت‌ها را تحت‌تأثیر قرار داد

مجید قلعه‌گیر مدیر شرکت آرتا پروفیل، اظهار کرد: این شرکت در زمینه تولید در و پنجره‌های UPVC فعالیت دارد.

وی ادامه داد: در سال‌های ابتدایی پروفیل را از ترکیه وارد و در ایران پخش می‌کردیم، همچنین در دوره‌ای کار مونتاژ انجام می‌دادیم اما از سال ۱۳۹۸ تولید پروفیل با برند ترالوین و شفر را در استان اردبیل آغاز کردیم. قلعه‌گیر بیان کرد: محصولات جدید شدید پروفیل‌های شفر و ترالوین را در نمایشگاه عرضه کردیم. در واقع تنها پروفیل ۵ کاناله سری ۶۰ را در این رویداد به نمایش گذاشته‌ایم.

وی با اشاره به گریدهای تولیدی این مجموعه، افزود: گرید

فعالیت خود ادامه دهد.

مسگر نژاد درباره‌ی نوسانات ارزی اظهار کرد: ما نیز مجبور شدیم این نوسانات را بر قیمت اعمال کنیم تا به روز شود.

مسگر نژاد با توجه به نزدیکی این واحد تولیدی به بنادر کشور در خصوص صادرات افزود: متقاضیان زیادی در عراق داریم، اگر بخواهیم اقدام به صادرات کنیم شاید بتوانیم کل محصولاتمان را صادر کنیم. اما با توجه به استقبال از محصولات ما در داخل کشور، نمایندگان مختلفی که در سطح کشور داریم صلاح نبود که بخش یا تمام محصولات خود را صادر کنیم.

وی ادامه داد: مواردی داشتیم که صادر شد و مورد استقبال هم قرار گرفت. البته خودمان مایل نبودیم که بخواهیم خیلی قوی در حوزه صادرات ادامه بدهیم.

مسگر نژاد تصریح کرد: برنامه‌هایی برای این موضوع داریم و با تعدادی از منابع بازرگان عراقی که بسیار توانمند هستند در حال حاضر ارتباط داریم که قرار است یک خط تولید ویژه آنها راه‌اندازی شود.

اینگونه، هم نیاز داخل کشور برطرف می‌شود و در نهایت می‌توانیم تولید و ارسال به صورت مازاد با خط تولید ویژه داشته باشیم.

مدیرعامل واحد تولیدی آبایان پروفیل و تولیدکننده مقاطع پروفیل UPVC جنوب کشور در استان خوزستان، در پایان پیرامون ارزیابی نمایشگاه با وجود شیوع ویروس کرونا، بیان کرد: نمایشگاه بهتر از آن چیزی بود که تصورش را می‌کردیم و استقبال نمایندگان و حتی مشتریان جدید زیاد دیده شد. زمانی که نمایندگان از استان‌های خیلی دور حضور پیدا کردند و گفتگویی با هم داشتیم، در واقع این موضوع استنباط می‌شود که چقدر از ما حمایت می‌کنند.



مدیرعامل شرکت آبایان پروفیل:
صادرات به عراق مورد استقبال قرار گرفت

امیر مسگر نژاد، مدیرعامل شرکت آبایان پروفیل

درباره‌ی محصول جدید رونمایی شده در نمایشگاه در پنجره و تقسیم سبد محصولات شرکت، بیان کرد: محصولات جدید یکسری مقاطع جدید بوده که ما امسال تهیه کرده‌ایم.

وی گفت: از ۶ پروفیل جدید در سبد محصولات امسال در نمایشگاه رونمایی کردیم. این محصولات دارای ۶ قالب هستند که قالب‌های جانبی هستند و برای اتصالات پروفیل استفاده می‌شوند و شامل اتصالات فریم، لوله و پروفیل لوله هستند.

مسگر نژاد در ارتباط با تأمین مواد اولیه گفت: در خصوص تأمین مواد اولیه با توجه به وجود نوسانات بازار به دلیل اینکه اجناس وارداتی هستند، نرخ با دلار حساب می‌شود.

وی ادامه داد: ما با ایجاد راهکارهایی در وضعیت موجود، از طریق مجموعه‌های مختلف، بازرگانان قوی و ارتباطاتی که با کشورهای خارجی از جمله ترکیه و چین داشتیم، توانستیم مواد مورد نیاز خود را تأمین کنیم تا کارخانه به

گفت: شرکت پارس یراق پروفیل، تولیدکننده یراق‌آلات و پروفیل دکوراتیو و تزئینات داخل شیشه، توری‌های ثابت و متحرک لولایی، پلیسه، رولینگ و پنسان و همچنین تولیدکننده‌ی کانکشن مولیون‌های فولادی، آلومینیومی و ریخته‌گری است.

همچنین تولید انواع پروفیل‌های ریل نیز از دیگر فعالیت‌های شرکت است.

به گفته وی از دیگر محصولات شرکت می‌توان به تولید انواع پروفیل‌های دکوراتیو ظریف و انواع گل‌های دکوراتیو نقره‌ای، طلایی، قهوه‌ای و سفید اشاره داشت.

وی گفت: تمام خدمات فنی و ساخت قالب برخی شرکت‌های تولیدکننده نظیر آپ پروفیل، پترو پویا، هافمن و شرکت‌هایی مانند کار تجارت فربد از دیگر فعالیت‌های ما است.

محبوبی ملکی اضافه کرد: این شرکت در سال ۱۳۸۰



مدیرعامل شرکت پارس یراق پروفیل بیان کرد:
تولید انواع محصولات دکوراتیو در کشور و صادرات آن
به کشورهای منطقه

یغسوب محبوبی ملکی، مدیرعامل شرکت پارس یراق پروفیل، با اشاره به فعالیت‌های این شرکت،

آنرا ارائه دهد را در اختیار داریم. از سویی دیگر در حوزه صادرات در کشور عراق، نخجوان، آذربایجان و افغانستان فعالیت داشته‌ایم. به‌گفته وی، تأمین مواد اولیه با توجه به توانایی فنی شرکت به‌خوبی در حال انجام است و به‌راحتی انجام می‌شود. محبوبی‌ملکی افزود: هرچند بحران کرونا بازدیدکنندگان را ازیت می‌کرد اما با این وجود ما استقبال بی‌نظیری داشتیم. در واقع اخذ کارت‌های ویزیت و کاتالوگ نشانه استقبال بازدیدکنندگان است.

تأسیس شد و خوشبختانه هر سال فروشی بهتر از سال قبل را تجربه کرده‌ایم. همچنین در نمایشگاه اخیر نیز شاهد استقبال بسیار خوبی بوده‌ایم. این در حالی است که نمایشگاه از رکود بی‌سابقه‌ای برخوردار بود. وی درباره تنوع محصولات شرکت، تصریح کرد: بخش عمده فروش ما بر روی محصولات دکوراتیو متمرکز شده است. تا به این لحظه تمامی گل‌هایی که در کشورهای دیگر تولید و عرضه می‌شود را در داخل کشور بومی‌سازی کرده‌ایم. از سویی دیگر توانایی تولید هر گلی که مشتری تصویر

قبول اکستروکاران قرار گرفته است. چرا که تولید را با رعایت استاندارد جهانی انجام می‌دهیم. اما در آینده تنوع سایز بیلت‌ها را افزایش می‌دهیم و سایزهای ۶ و ۸ را به سبد تولید اضافه خواهیم کرد. رضاییان درباره خرید از بورس نیز اضافه کرد: نوسان قیمت در بورس مشکل تمام تولیدکنندگان است. در ۱۰ سال اخیر این نوسان روزمره شده است اما امید داریم این مشکل برطرف شود. به گفته وی، در حال حاضر خرید از بورس به صورت نقدی انجام می‌شود. البته خرید اعتباری هم وجود دارد اما شاید صرف اقتصادی به همراه ندارد. وی همچنین اظهار کرد: پیش‌تر در بورس برای خرید، یک ظرفیت مشخص ارائه می‌شد و با توجه به اینکه در پروانه تولید افزایش ظرفیت را ذکر کرده‌ایم از این نظر مشکلی نداریم. ما خوشبختانه در خرید از بورس مشکلی نداریم. البته رقابت‌های کاذب در بورس همچنان وجود دارد که امیدواریم با آن مقابله شود. رضاییان با اشاره به صادرات بیان کرد: رقابت صادراتی ما به دلیل بالا بودن قیمت مواد اولیه بسیار دشوار است در حالی که از نظر استاندارد در حد جهانی تولید را انجام می‌دهیم اما متأسفانه قیمت تمام شده ما بالا بوده و همین موضوع باعث می‌شود چندان تمایلی به صادرات نداشته باشیم. از سویی دیگر برخی مشتریان خارجی ما نیز با توجه به قیمت تمام شده ترجیح می‌دهند به سراغ کشورهای دیگر بروند. وی با بیان اینکه نمایشگاه در و پنجره خروجی مثبتی داشت، افزود: اصلی‌ترین دلیل برای این اتفاق، بحران کرونا بود. شاید بهتر بود این نمایشگاه کنسل می‌شد. رضاییان درباره بحران کرونا افزود: شاید کرونا در صنعت تولید پروفیل چندان تأثیری نداشته ولی مشکلات دیگر که می‌توان از آن به عنوان خودتحریمی یاد کرد موانع بیشتری برای تولید ایجاد کرده است.



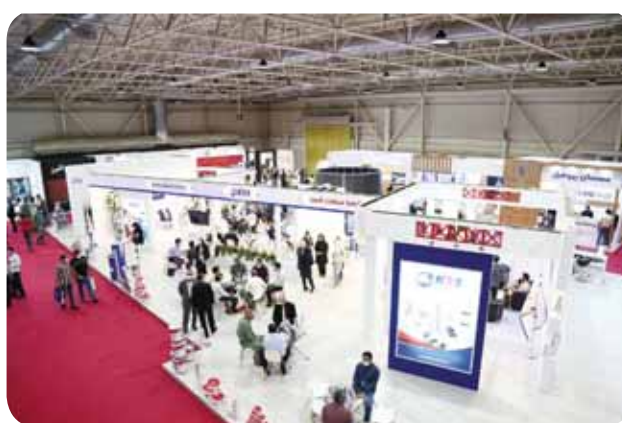
مدیرعامل شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان: قیمت تمام شده توان صادراتی را از ما می‌گیرد

مهران رضاییان مدیرعامل شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان درباره فعالیت این شرکت، اظهار کرد: این شرکت بیش از ۲۰ سال است در زمینه تولید پروفیل‌های آلومینیومی فعالیت دارد. در واقع فعالیت این شرکت در زمینه تولید بیلت، اکستروژن، آندایز، پولیش و... بوده است. وی با اشاره به ارائه محصولات جدید در نمایشگاه در و پنجره، افزود: برای این نمایشگاه پروفیل لیفت اند اسلاید مونوریل و دو ریل را ارائه کرده‌ایم. از سویی دیگر می‌توان به پروفیل مونوریل اختصاصی، پروفیل جام بالکنی، نرده شیشه‌ای، پروفیل ترمال بریک ۲۴ و همچنین در زمینه خدمات به دو رنگ آندایز جدید مشکی متالیک و مات اشاره کرد که در نمایشگاه به نمایش گذاشته‌ایم. رضاییان درباره برنامه‌های جدید این شرکت در حوزه تولید نیز تصریح کرد: تنوع در حوزه تولید بیلت مانند تولید پروفیل نیست، در واقع ابعاد بیلت تنوع آن محسوب می‌شود. در تلاش هستیم در سال‌های آینده بیلت‌هایی در ابعاد مختلف را تولید کنیم. مدیرعامل شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان در ادامه اظهار کرد: در حال حاضر کیفیت بیلت‌های تولیدی ما مورد

گزارش تصویری مجله درو پنجره و نما از دوازدهمین نمایشگاه درو پنجره و صنایع وابسته

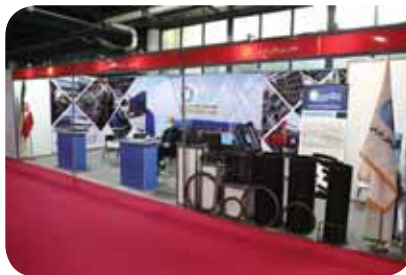












محصولات بی کیفیت آلومینیومی خریدار بیشتری دارد!

گذشته شد؛ به نحوی که میزان فعالیت ما به یک سوم کاهش یافت و تنها ۳۰ درصد ظرفیت اسمی شرکت فعال بود.

احمدی تصریح کرد: نوسانات نرخ ارز به میزانی بود که امکان برنامه ریزی و پیش بینی وضعیت آینده را از ما گرفت و قادر به تصمیم گیری در خصوص میزان خرید مواد اولیه و فروش محصولات نهایی نبودیم، البته این موضوع تنها منحصر به تولیدکنندگان و صنعتگران نمی شود بلکه در تمام حوزه ها شاهد تغییر قیمت ها بودیم.

احمدی تأکید کرد: کیفیت بعضی از قالب های ایرانی به نحوی است که علاوه بر کاهش سرعت تولید و راندمان، به محصول نهایی نیز آسیب می رساند یا کیفیت محصول نهایی را کاهش می دهد. در صورتی که محصول تولید شده با استفاده از قالب ایرانی را در کنار محصول تولید شده با استفاده از قالب خارجی کنار هم قرار دهیم، کاهش کیفیت کاملاً محسوس است و خطوط بسیاری در پروفیل تولید شده مشاهده می شود. هرچند که در سال های اخیر شاهد بهبود کیفیت در تولید قالب ها بودیم اما همچنان نواقص و ضعف های بی شماری در این زمینه مشاهده می شود.

وی مطرح کرد: برخی از تولیدکنندگان پروفیل و مقاطع آلومینیومی بنا به شرایط بازار و میزان سفارش هایی که وجود دارد، به سمت استفاده از ضایعات آلومینیومی تمایل پیدا کرده اند و از ضایعات به جای مواد اولیه خالص استفاده می کنند که این امر، کیفیت محصول نهایی را کاهش می دهد. گرچه به دلیل کاهش میزان نقدینگی در کشور، تمایل به استفاده از ضایعات آلومینیومی از گذشته بیشتر شده است و در نهایت، شرکت هایی که محصول با کیفیت تولید و عرضه می کنند، با مشکلاتی نظیر کاهش میزان تقاضا و فروش مواجه هستند. او در پایان اضافه کرد: تولید مقاطع و پروفیل های آلومینیومی با استفاده از ضایعات سودآوری بهتری دارد و تولیدکنندگان محصولات ضایعاتی در مدت زمان کوتاهی با برگشت سرمایه مواجه می شوند.



وضعیت نابه سامان اقتصادی و شرایط تحریمی موجب شده که میزان ساخت و ساز در کشور کاهش یابد و به همین ترتیب حجم تقاضا برای محصولات آلومینیومی کمتر از گذشته شود و در این میان، شرکت هایی که از ضایعات استفاده می کنند به سوددهی بیشتری برسند و بتوانند میزان درآمد و فروش خود را افزایش دهند.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از فلزات آنلاین، مصطفی احمدی مدیرعامل شرکت ارالکو اظهار داشت: بیش از یک دهه است که در زمینه تولید پروفیل و مقاطع آلومینیومی فعالیت می کنیم و با اینکه فعالیت در این حوزه، هیچ گاه آسان نبوده است اما در سال ۱۳۹۸، مشکلات تولیدکنندگان و فعالان صنعت آلومینیوم بسیار سخت تر از گذشته شد؛ به نحوی که در تمام مراحل تولید با چالش های بی شماری مواجه بودیم.

وی بیان کرد: در سال گذشته، یکی از مشکلاتی که ما با آن مواجه شدیم در زمینه ی تأمین مواد اولیه بود؛ قیمت این مواد به اندازه ای افزایش یافت که امکان قیمت گذاری مشخص برای محصولات نهایی را برای ما دشوار ساخت.

احمدی توضیح داد: در ابتدای سال گذشته، سفارش ها تا حدودی بهبود یافت و شاهد افزایش راندمان کاری و میزان بهره وری در اکثر شرکت های تولیدکننده بودیم اما با تشدید تحریم ها و افزایش میزان رکود اقتصادی در کشور، میزان ساخت و سازها بسیار کاهش یافت و در نهایت تقاضا برای محصول ما نیز کمتر از

جزئیات دومین گام برای ساماندهی بازار مسکن

مالیات بر عایدی سرمایه قرار است معاملات مکرر در حوزه‌هایی همچون مسکن، خودرو، ارز و طلا را هدف قرار دهد. کارشناسان می‌گویند اگر این قانون به نتیجه برسد خرید و فروش به قصد سرمایه‌گذاری و سود از حوزه مسکن حذف خواهد شد.

چندی پیش نیز در نشست کمیسیون عمران بر ضرورت اخذ مالیات از عایدی سرمایه مسکن و مالیات بر نقل و انتقالات به‌عنوان یکی از ابزارهای مؤثر مدیریت بازار مسکن تأکید شد. محمدرضا رضایی‌کوچی، رئیس کمیسیون عمران مجلس درباره این طرح گفت: «خلاف قانونی در حوزه معاملات مسکن موجب شده که دلالت سالانه واحدهای بسیاری را خرید و فروش کنند و با این روش عملاً قیمت مسکن در کشور بالا رفته است بنابراین ساماندهی این حوزه می‌تواند بخشی از تلاطمات را کاهش دهد.»

همچنین علیرضا پاک‌فطرت، عضو کمیسیون عمران اظهار کرد: «به‌نظر من مالیات از عایدی سرمایه باید به‌صورت همه‌جانبه و در تمام بازارهای اقتصادی اجرایی شود. اگر این قانون تنها در بازار مسکن اجرا شود سرمایه و نقدینگی از این بازار به بازارهای دیگر اقتصادی منتقل خواهد شد.»

لزوم معافیت سازندگان از مالیات

در این جلسه همچنین علی نیکزاد، نایب‌رئیس مجلس و عضو کمیسیون عمران با اشاره به محورهای فصل ششم طرح جهش تولید و عرضه مسکن درباره‌ی اخذ مالیات از عایدی سرمایه مسکن و مالیات بر نقل و انتقالات گفت: «براساس این طرح انبوه‌سازان و تولیدکنندگان مسکن در اولین نقل و انتقالات پس از ساخت و ساز از پرداخت مالیات معاف هستند.»

مالیات بر عایدی سرمایه با هدف جلوگیری از معاملات سوداگران در بازار مسکن در دستورکار دولت و مجلس قرار گرفت؛ این دومین گام برای ساماندهی بازار مسکن پس از اقدامات مقدماتی برای دریافت مالیات از خانه‌های خالی است.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از ایسنا، به اعتقاد کارشناسان، رهاشدگی بازار مسکن در ایران ناشی از غفلت سیاست‌گذار در وضع مالیات بر معاملات سوداگران در کنار نوسانات بازارهای موازی، بخش مسکن را طی دهه‌های اخیر با تلاطمات قیمتی مواجه کرده و در این فرآیند دلالت بیشترین سود را می‌برند.

طبق یک پژوهش ۷۷ درصد معاملات در بازار مسکن ایران از نوع سفته‌بازانه و سوداگرانه است. به بیان دیگر واحدهای مسکونی مرتباً از یک سرمایه‌گذار به سرمایه‌گذار دیگر دست به دست می‌شوند. خروجی این روند به رشد قیمت و دورشدن متقاضیان واقعی از مسکن منجر می‌شود. از طرف دیگر حذف متقاضیان مصرفی به‌شکل کاهش ساخت‌وساز بروز می‌یابد؛ به‌طوری‌که با وجود نیاز سالانه به حدود یک میلیون واحد مسکونی، هم‌اکنون ساخت‌وساز در محدوده ۳۰۰ تا ۳۵۰ هزار واحد قرار دارد.

لایحه دولت هنوز نیامده است

مالیات بر عایدی سرمایه و املاک که در بیش از ۱۸۰ کشور جهان اجرایی می‌شود، در سال ۱۳۹۷ مجلس ارائه شد اما دولت از آبان‌ماه همان سال قول داد که لایحه‌ای را در این خصوص به مجلس می‌آورد که هنوز تحقق نیافته است. البته بنا به‌گفته‌ی محمود محمودزاده، معاون وزیر راه و شهرسازی، تلاش‌ها در دولت برای نیل به این هدف در حال انجام است و هیچ دلیلی برای عدم تحقق آن وجود ندارد.



خرید مسکن آماده ارزان تر از ساخت مسکن!

مناطق شاهد کاهش قیمت مسکن هستیم، اظهار داشت: به دلیل رشد قیمت نهاده‌های مسکن، سازندگان کوچک اگر مسکن آماده خریداری کنند، ارزان تر از ساخت یک واحد مسکونی برای آنها تمام خواهد شد.

برزرگر در پاسخ به این سؤال که صدور پروانه‌های ساختمانی در این ماه‌هایی که رکود بخش مسکن را شاهد هستیم به چه شکل بوده است، گفت: وضعیت ساخت و ساز فعلاً به دلیل اینکه این ساخت و سازها در سال‌های گذشته انجام شده و پروانه ساختمانی آنها اخذ شده در حال انجام است، اما این رکود باعث شده تا صدور پروانه‌های ساختمانی ۳۵ تا ۵۰ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش یابد.

انبوه سازان تجربه تلخ گذشته را تکرار نمی‌کنند

وی با تأکید بر اینکه برخی سازندگان تا زمانی که واحد مسکونی آنها به مرحله ۷۰ درصد پیشرفت نرسد پیش‌فروش نمی‌کنند، گفت: این سازنده‌ها قصد ندارند تجربه تلخ سال‌های قبل را مجدداً تجربه کنند.

برزرگر ادامه داد: اگر دولت می‌خواهد فاصله زیادی میان عرضه و تقاضا ایجاد نشود، باید سمت عرضه مسکن را تحریک کند و از سازندگان به نوعی حمایت و پشتیبانی کند، چراکه سالهاست تقاضا از عرضه پیشی گرفته و این یکی از دلایل افزایش قیمت مسکن در سنوات قبل بوده است.

وی ادامه داد: به‌رحال تورم اثر خود را در ساخت و ساز گذاشته است و متأسفانه عوارض شهرداری و حتی انشعابات آب و برق رشد بالایی داشته است.

متوسط قیمت تمام شده هر متر مسکن ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان

وی در پاسخ به این سؤال که در حال حاضر قیمت متوسط ساخت مسکن به چه شکل است، گفت: قیمت تمام شده مسکن طبق آمارهای بانک مرکزی و مرکز آمار افزایش یافته است، چراکه تا سه سال پیش متوسط قیمت تمام شده هر متر مسکن ۸۰۰ هزار تومان بود، اما هم‌اکنون این عدد به ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان رسیده است، پس بنابراین رشد قیمت تمام شده مسکن در قیمت نهایی یک واحد مسکونی تأثیرگذار است.

گفتنی است: افت ۷۰ درصدی معاملات مسکن و به تبع آن کاهش قیمت مسکن در برخی نقاط باعث شده تا سازنده‌ها این روزها با احتیاط بیشتری به ساخت و ساز بپردازند.

کارشناسان بر این باور هستند که فاصله عرضه و تقاضا در بخش مسکن زیاد است، بنابراین اگر دولت راهکاری برای کاهش این فاصله نیندیشد، در آینده شرایط سختی برای بخش مسکن حاکم خواهد بود.

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان با اشاره به کاهش ۳۵ درصدی تا ۵۰ درصدی صدور پروانه‌های ساختمانی گفت: در حال حاضر وضعیت ساخت و ساز به گونه‌ای شده که مسکن آماده ارزان تر از ساخت یک واحد مسکونی برای سازنده خواهد بود.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از پیام ساختمان، جمشید برزرگر در پاسخ به این سؤال که با توجه به رکود بخش مسکن و افت قیمت‌ها آیا سازنده‌ها و انبوه‌سازان تمایل خود را برای ساخت مسکن از دست داده‌اند یا خیر، گفت: تولیدکنندگان واقعی به هر قیمتی باشد به صنف خود وفادار هستند و حتی اگر بخش مسکن دچار رکود شود، واحدهای مسکونی پیش‌فروش را در موعد مقرر تحویل می‌دهند، اما در هر حال عده‌ای از سازندگان کوچک به دلیل نبود ثبات قیمت‌ها در هر مقطعی دچار ضرر و زیان می‌شوند.

وی با بیان اینکه سازندگان واقعی و تولیدکنندگان مسکن تا زمانی که واحدهای مسکونی خود به مرحله مناسبی برای پیش‌فروش نرسد از پیش‌فروش خودداری می‌کنند، گفت: به‌رحال در سال‌های گذشته در دو مقطع زمانی تولیدکنندگان واقعی به سبب پیش‌فروش به نوعی ورشکسته شدند.

برزرگر با اشاره به اینکه علیرغم افزایش قیمت مصالح ساختمانی و کاهش ارزش پول ملی، تولیدکنندگان واقعی مسکن به صنف خود وفادار هستند و ساخت و ساز را انجام می‌دهند، گفت: به نظر می‌رسد سال آینده نیز برای بخش مسکن اتفاق خاصی رخ ندهد، در حالی که قیمت مسکن تا حدودی روند نزولی پیدا کرده، این سازندگان واقعی باز هم پیش‌فروش مسکن را انجام می‌دهند.

برای سازندگان کوچک خرید مسکن آماده ارزان تر از ساخت واحد مسکونی تمام می‌شود

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان با بیان اینکه به‌رحال در ماه‌های گذشته قیمت مسکن به شکل حساب افزایش یافته بود و حال این حساب تا حدودی ترکیده و تا حدودی در برخی



سرمایه‌گذاری جهانی بخش مسکن ۳۳ درصد کاهش یافت

۴/۹ درصد کاهش یابد. گیتا گوپیناک، اقتصاددان ارشد صندوق بین‌المللی پول عقیده دارد اقتصاد جهان در سال جاری میلادی و سال آینده به خاطر رکود به وجود آمده ۱۲/۵ تریلیون دلار از دست می‌دهد.

ولی کاهش سرمایه‌گذاری هنوز هم به شدت آغاز بحران مالی نیمه اول ۲۰۰۸ نرسیده است. سرمایه‌گذاری در آن زمان ۴۹ درصد کاهش یافت و روند نزولی آن تا اواسط ۲۰۰۹ ادامه داشت.



سرمایه‌گذاری در بخش مسکن در کل جهان در نیمه اول سال جاری میلادی به خاطر تأثیر مخرب همه‌گیری ویروس کرونا بر اقتصادها و معاملات ۳۳ درصد کاهش یافته است.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از بلومبرگ، منطقه آسیا-پاسیفیک بیشترین آسیب را دیده است چون همه‌گیری ویروس کرونا اول از این منطقه آغاز شد. سرمایه‌گذاری در بخش املاک در منطقه آسیا-پاسیفیک ۴۵ درصد در سال جاری میلادی نسبت به سال قبل کاهش یافته است. این رقم برای قاره آمریکا ۳۶ درصد و برای اروپا، خاورمیانه و آفریقا ۱۹ درصد است.

با متوقف شدن صنعت گردشگری به خاطر تعطیلی‌های اعمال شده جهت مهار گسترش ویروس کرونا، هتل‌ها شاهد ۴۱ درصد کاهش سرمایه‌گذاری بوده‌اند. خرده‌فروشی هم ۴۱ درصد کاهش یافته است.

انتظار می‌رود سرمایه‌گذاری در ادامه سال ۲۰۲۰ همچنان پایین‌تر از سطح قبل از بحران کرونا باقی بماند چون سرمایه‌گذاران منتظر روشن شدن شرایط بازار هستند.

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده تولید ناخالص داخلی جهان در سال جاری میلادی به خاطر همه‌گیری ویروس کرونا

طرح ملی مسکن روی کاغذ باقی ماند

وی با اشاره به تصویب دوفوریت طرح اخذ مالیات از خانه‌های خالی توسط مجلس شورای اسلامی، افزود: در شرایط کنونی بازار مسکن بسیار نابسامان است، حال برای رفع مشکلات این حوزه باید برنامه‌ریزی دقیقی صورت گیرد، از این رو اخذ مالیات از خانه‌های خالی یکی از اقداماتی است که بازار مسکن را به سمت بهبود و ثبات هدایت می‌کند.

وی درباره طرح ملی مسکن تصریح کرد: قرار بود طرح ملی مسکن به سرعت اجرایی شود تا اثرات مثبت آن بر بازار مسکن به‌ویژه در فصل تابستان دیده شود، اما متأسفانه تاکنون این طرح روی کاغذ باقی مانده است.

عضو کمیسیون عمران مجلس گفت: طرح اقدام ملی مسکن کنار سایر طرح‌های تولید مسکن مفید خواهد بود، در شرایط کنونی برای افزایش آمار تولید مسکن در کشور باید اقدام به ارائه زمین رایگان یا ارزان قیمت کنیم، همچنین تسهیلات ارزان قیمت نیز به سازندگان ارائه شود، البته تمام این اقدامات و فرآیند تولید مسکن باید با نظارت دقیق باشد.

به‌گفته سرگزی، برای افزایش تولید مسکن در کشور باید محدوده‌ی شهرهای بزرگ گسترش یابد، همچنین به‌میزان منطقی مجوز تراکم به سازندگان در برخی از مناطق کلان‌شهرها داده شود.

عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی با بیان این‌که طرح ملی مسکن روی کاغذ مانده است، گفت: برای افزایش تولید مسکن در کشور باید محدوده شهرهای بزرگ گسترش یابد.

به گزارش مجله در و پنجره و نما به نقل از خبرگزاری تسنیم، محمد سرگزی ابراز کرد: متأسفانه طی ۷ سال گذشته دولت هیچ اقدامی برای تولید مسکن انجام نداده است و عملاً این بازار رها شده است، مسأله‌ای که موجب شده است مردم در شرایط کنونی برای خرید یا اجاره مسکن با مشکلات بسیاری مواجه باشند.



درب و پنجره لیفت اند اسلاید

Lift & Slide Aluminium Door & Window

یکی دیگر از قابلیت‌های خاص سیستم لیفت اند اسلاید، طراحی آن برای استفاده‌ی هرچه بیشتر از فضاهای بزرگ بوده که همین امر باعث شده محدودیت ابعاد وجود نداشته و بنابراین در ساختمان‌هایی با چشم‌انداز زیبا که دغدغه افراد داشتن دید بیشتر و وسیع‌تر می‌باشد این مشکل حل گردد.

در این سیستم استفاده از آلومینیوم باکیفیت باعث می‌شود که لنگه‌های بازشو وزن بالای شیشه‌های دوجداره و یا چندجداره یک‌تکه را تحمل کنند که همین امر باعث می‌شود تا پنجره نیاز به کتیبه، قید و مولیون نداشته باشد. وقتی شما منظره‌ای مانند باغ، جنگل، دریا و ... داشته باشید وجود هرگونه قید یا مولیون لذت تماشای آن را از شما می‌گیرد اما پنجره لیفت بدون داشتن قید و مولیون اضافه این امکان را به شما می‌دهد تا از تماشای منظره لذت ببرید. بنابراین آلومینیوم به‌عنوان یکی از اجزای اصلی تشکیل‌دهنده این سیستم نقش به‌سزایی را ایفا کرده و از اهمیت بالایی برخوردار است در واقع می‌توان گفت مقاومت فلز آلومینیوم در برابر شرایط جوی، قابلیت درزگیری قوی، رنگ‌های متنوع و طراحی منحصر به فرد قاب‌های درب آلومینیومی، باعث شده است که آلومینیوم جز، بهترین طراحی‌های معاصر قلمداد شود.

مزیت‌های سیستم لیفت اند اسلاید

۱. مهندسی این درب‌ها به‌شکلی است که روی دو ریل چندچرخه سوار می‌شوند و به این ترتیب، حداکثر حمایت و جابجایی فوق‌العاده نرمی را به ارمغان می‌آورند.
۲. وقتی درب روی حالت قفل قرار دارد، قابلیت‌های درزگیری ممتاز آن فعال می‌شود. درزگیرهای دوگانه آب و هوا در بالا، پایین و اطراف آن، در واقع با بزرگ‌تر شدن درب محکم‌تر می‌شود.
۳. سیستم‌های لیفت برای مقاومت بهتر از سایر درب‌های کشویی در مقابل نفوذ آب و هوا طراحی شده‌اند. چندین پانل درب قابل کنترل به‌صورت کشویی حرکت می‌کنند و روی هم قرار می‌گیرند که در نتیجه، فضای بسیار زیادی باز می‌شود. پانل‌های کشویی قابل کنترل در ترکیب با پانل‌های ثابت باعث تنوع قابل توجهی در اندازه و شکل درب‌ها، شامل درب‌های گوشه‌ای می‌شود.
۴. قابلیت تولید درب‌های کشویی یک تکه تا ارتفاع ۳ متر بدون نیاز به کتیبه
۵. استفاده از یراق‌آلات نیمه و تمام اتوماتیک آلمانی و ایتالیایی
۶. قطر فریم از ۱۲ تا ۱۶ سانتیمتر
۷. قابلیت تحمل وزن تا ۹۰۰ کیلو در هر لنگه بازشو
۸. بازشوی آسان
۹. قابلیت نصب انواع شیشه خاص و ضدگلوله

واحد تحقیق و توسعه شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان



در سال‌های اخیر با افزایش جمعیت و تغییر نحوه زندگی بحث استفاده از فضای درونی و بیرونی خانه و آپارتمان از نکاتی است که مورد توجه قرار گرفته، بدیهی است با گسترش آپارتمان‌نشینی، استفاده هرچه بیشتر از نور خورشید و کاهش آلودگی‌های صوتی و هدررفت انرژی می‌تواند از جمله دلایلی باشد که باعث شده اکثراً به دنبال حل این موضوع در فضای آپارتمان و منزل خود باشند. به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از آلومینیوم کوپال اصفهان، یکی از جدیدترین تکنولوژی‌ها در صنعت ساختمان، درب و پنجره‌های لیفت اند اسلاید می‌باشد که به‌عنوان یکی از بهترین و پرکارترین سیستم‌ها در بازشوی آلومینیومی استفاده می‌گردد. پنجره‌ها از لحاظ نوع بازشو به دو بخش اصلی لولایی و کشویی تقسیم‌بندی می‌شوند که هر کدام مزایا و معایب خاص خود را دارند. عمده‌ترین مشکل در پنجره‌های کشویی بحث هوابندی و آب‌بندی این نوع از پنجره‌هاست که در سیستم‌های Lift and Slide این نقص کاملاً مرتفع گردیده است و شما می‌توانید با اطمینان کامل در پروژه خود از این سیستم بهره ببرید. کلمه (لیفت و ساید به انگلیسی) تعریف شده است که پنجره در زمان حرکت ابتدا از محل خود بلند شده لاستیک‌ها را از پروفیل جدا نموده و به راحتی در سطح لنگه حرکت کرده و پس از بستن دستگیره مجدداً درگیر می‌شوند به عبارت دیگر این نوع از پنجره‌ها در دو حالت بسته و باز و به صورت LIFT عمل می‌کنند و طریقه عملکرد آن‌ها به این صورت است که دستگیره را باید به سمت بالا چرخاند و با این کار سبب می‌شود که پنجره به اندازه ۵ میلیمتر از روی فریم بلند شود و لاستیک با فریم برخورد نمی‌کند و به راحتی می‌توانید پنجره را حرکت دهید. در این سیستم هوابندی به جای مویی که در پنجره‌های کشویی ساده انجام می‌شود از طریق لاستیک‌های EPDM انجام می‌گیرد. اما از آنجاکه لاستیک‌ها به دلیل اصطکاک با هم جلوی حرکت پنجره را می‌گیرد طراحان با ساخت مکانیسم Lift and Slide نوعی از پنجره کشویی را طراحی و ارائه کرده‌اند که پنجره در زمان حرکت ابتدا از محل خود بلند شده، لاستیک‌ها را از پروفیل جدا نموده و در هنگام قفل شدن پنجره‌ها لاستیک‌ها درگیر می‌شوند. به عبارت دیگر در زمان بسته‌بودن به این صورت است که پنجره کاملاً بر روی فریم قرار دارد و لاستیک‌ها در هر ۴ طرف درگیر هستند و منجر می‌شود که هوابندی به‌صورت کامل و مناسب از طریق لاستیک‌ها انجام شود.

تحقیقی در خصوص خطاهای دیده شده در سیستم‌های نمای شیشه‌ای در بلندمدت و بررسی دلایل آنها



تهیه و تنظیم:
مهندس شهرام علیزاده

از زمان رونق معماری در ساختمان‌ها از اوایل قرن بیستم، مصالح ساختمانی نیز با تحول‌های فراوانی روبه‌رو بوده‌اند. در این بین جداکننده‌های فضاهای بیرونی از فضاهای داخلی (دیوارهای پیرامونی بناها) به خصوص در ساختمان‌های بلند از پیشرفت زیادی برخوردار بوده‌اند.

دیوارهای آجری و بلوک‌های سیمانی به مرور جای خود را با مصالح سبک، ظریف، مقاوم و با طراحی‌های دینامیکی و استاتیک، عوض نموده است. از جمله این مصالح، نما از ترکیب شیشه و آلومینیوم است که امروزه در بیشتر بناهای در حال ساخت از این مصالح در حجم‌های بالایی استفاده می‌گردد.

پوسته‌ی خارجی بناها از لحاظ کیفیت و کمیت باید از دوام طولانی مناسب با عمر بنا برخوردار باشند. لیکن مطابق جدول زیر عواملی باعث کاهش عمر مفید اینگونه بناها می‌باشد که با شناخت درست این ایرادات و رفع آنها کیفیت و طول عمر نماهای شیشه‌ای بیشتر خواهد شد.

تأثیرات	عوامل مؤثر	مثال
اثرات مکانیکی	جاذبه زمین، مقاومت بیجستی، اثری جنبشی، لرزش و صوت	بار برف و باران، یخ‌زدگی، انقباض و انقباض، خربه و لرزش‌های ناشی از ترافیک سنگین
اثرات الکترومغناطیسی	تشنه‌نما، الکتروسیته، مغناطیس	آفتاب و یا اشعه‌های حاصل از تابش آفتاب (UV)، پرتوهای رادیواکتیو، رعدوبرق، فضا‌های مغناطیسی
اثرات حرارتی	تغییرات دمایی شدید	در گرما و سرما، حرارت آتش‌سوزی
اثرات شیمیایی	آب و حلال‌ها، اکسیدشدن، اسیدها، مواد قلیایی، نمک مواد شیمیایی	رطوبت هوا، آب‌های سطحی، مواد شوینده شیمیایی، سفیدکننده‌ها، مدفوع پرندگان، نیترات، فسفات کلراید روغن‌ها، جرم گرفتگی (شوره)
اثرات بیولوژیکی	گیاهان، میکروبیوم، حیوانات	باکتری‌ها، قارچ‌ها، ریشه‌های گیاهان، حیوانات چوند، کره‌ها، پرندگان

تأثیر کیفیت نماهای شیشه‌ای فقط بر روی بهره‌برداران نیست، بلکه تأثیر مهمی نیز بر روی کیفیت کلی و عمر بنا خواهد داشت.

بنابراین در سیستم‌های نمای شیشه‌ای عواملی که تأثیرات نامطلوبی بر کاربری بلندمدت این نوع سیستم‌ها دارند می‌بایست شناسایی شده و نسبت به رفع و یا به حداقل رساندن آنها اقدام گردد.

در این مطالعه و تحقیق عوامل مؤثر مطرح‌شده از مرحله طراحی این سیستم‌ها تا اجرای آنها و حتی پس از بهره‌برداری، مورد بررسی قرار گرفته است.

البته کارایی سیستم‌های نمای شیشه‌ای در ابتدا توسط مراجع ذیصلاح تست و کنترل می‌گردد ولی این بدین معنی نیست که این

تست‌ها در شرایط زمانی و مکانی پروژه و بهره‌برداری نامناسب و عدم نظارت متناوب در بلندمدت نیز قابل استناد باشند. لذا به این دلیل دانستن عوامل مؤثری که در طول زمان، تأثیرات منفی در کاربری سیستم خواهند داشت، برای تولیدکنندگان و مجریان این نوع سیستم‌ها بسیار مهم است.

در این تحقیق نماهای اجرا شده مابین سال‌های ۱۹۹۶ تا ۲۰۱۲ در ۲۹ ساختمان که توسط شرکت‌های مختلف اجرا شده است، به‌عنوان نمونه آماری مورد بررسی قرار گرفته‌اند.

نتایج بدست آمده براساس عوامل تأثیرگذار، دلایل عوامل تأثیرگذار و کارایی نماها دسته‌بندی شده‌اند. این نتایج براساس عواملی از جمله نفوذ آب، نفوذ هوا و تغییرات استاتیکی اسکلت در اینگونه نماها صورت گرفته است. البته بایستی توجه نمود که این مطالعه آماری در بازه زمانی محدود و در منطقه جغرافیایی محدود انجام شده است.

نحوه مطالعه

نحوه انجام این مطالعه براساس آنالیز عوامل مؤثر و استانداردهای پایه‌ای سیستم نماهای شیشه‌ای می‌باشد. نماهای شیشه‌ای ۲۹ ساختمان در شهر استانبول کشور ترکیه مورد بررسی دقیق قرار گرفته‌اند، نام این ساختمان‌ها بیان نشده ولی نوع نما، سال ساخت و نحوه نگهداری بنا در حین بهره‌برداری در سال‌های بعد از اجرا مورد بررسی بوده است. فاکتورهای مهم مؤثر در نماهای شیشه‌ای بر روی این ساختمان‌ها مورد توجه قرار گرفته و نتایج این مطالعات مشخص گردیده است.



همچنین در هنگام تولید شیشه‌های دوجداره در کارخانه، عدم رعایت استانداردهای این صنعت از جمله چسب مناسب و نحوه انجام پروسه دوجداره‌نمودن یکی از نمونه‌های بسیار بارز در به‌وجود آمدن ایرادات منتهی به سازه اصلی و کلیت نمای شیشه‌ای است.

۱-۳- خطاهای ناشی از اجرای نماهای شیشه‌ای

روش اجرای نماهای شیشه‌ای اهمیت بسیار بالایی در کارایی مراحل قبل دارد. هرچند طراحی درست، محاسبات مهندسی صحیح و پروفیل و قطعات و اتصالات متناسب فراهم گردند، ولی عدم دقت و مهارت کافی در اجرا و مونتاژ موارد فوق، کارایی مراحل قبلی را کم‌اثر خواهد نمود. مونتاژ و اجرای ناصحیح، گاه صدمات غیرقابل جبرانی را در اینگونه سازه‌ها ایجاد می‌نماید. عدم اجرای درزهای انقباض و انبساط متناسب با طراحی سازه نیز از جمله خطاهای رایج در اینگونه سازه‌هاست.

استفاده از نیروهای ماهر و حرفه‌ای در بدست آمدن نتایج مطلوب در بلندمدت از اهمیت خاصی برخوردار است. در اجرای نماهای شیشه‌ای با سیستم استیک که مونتاژ قطعات و اتصالات در محل پروژه انجام می‌شود، در صورت استفاده نکردن از گروه اجرایی و نظارتی ماهر ممکن است در بلندمدت ایراداتی ایجاد شود.

۱-۴- خطاهای ناشی از عدم نگهداری صحیح از نمای

شیشه‌ای در حین بهره‌برداری

عدم نگهداری صحیح از نمای شیشه‌ای اجرا شده در حین بهره‌برداری، در بلندمدت می‌تواند باعث به‌وجود آمدن خطاهایی گردد. به‌عنوان مثال: باز ماندن بازشوی‌های نمای شیشه‌ای به مدت طولانی و مداوم باعث از رگلاژ خارج شدن لولاها و در نتیجه نفوذ آب و هوا خواهد شد.

برای افزایش عمر و بهره‌وری بدون ایراد از نماهای شیشه‌ای می‌بایست سیستم رسیدگی به نما هم‌زمان با اتمام نصب وارد عمل گردد. این مراقبت می‌بایست توسط افراد ذی‌صلاح و ماهر در امر نگهداری نما انجام شود و با انجام بازرسی‌های دوره‌ای مداوم نسبت به رفع ایرادات به‌وجود آمده اقدام گردد.

البته در حین انجام بازرسی و رفع ایرادات احتمالی موجود باید دقت نمود به نما آسیبی جدیدی نرسد و منجر به ایجاد ایرادات جدید نگردد. همانگونه که ذکر شد بازرسی یکی از فاکتورهای مهم می‌باشد. بازرسی و نظارت از زمان طراحی سیستم شروع و تا پس از بهره‌برداری ادامه می‌یابد.



۱-۱- تقسیم‌بندی ایرادات براساس فاکتورهای مختلف

ایرادات قابل مشاهده در نماهای شیشه‌ای براساس طراحی سیستم، تولید پروفیل، مونتاژ و نصب سیستم و نگهداری در حال بهره‌برداری از نمای شیشه‌ای تقسیم‌بندی می‌شوند. در این بین در بررسی این موارد فاکتور کنترل و نظارت در هنگام تولید پروفیل، مونتاژ، نصب و نگهداری از نمای شیشه‌ای در حال بهره‌برداری نیز بسیار بااهمیت می‌باشد. همچنین عوامل محیطی محل اجرای نماهای شیشه‌ای نیز می‌بایست در بررسی‌ها لحاظ گردد.

۱-۱-۱- خطاهای ناشی از طراحی نمای شیشه‌ای

این بخش نیز به دو قسمت طراحی سیستم نما براساس مبانی از منظر معماری و طراحی براساس مبانی از منظر محاسبات استاتیکی (مهندسی) قابل تقسیم می‌باشد. در قسمت مربوط به ایرادات طراحی (معماری) می‌توان به فرم نمای شیشه‌ای، طراحی جزئیات و اتصالات نما به بنای اصلی، طراحی جزئیات نمای شیشه‌ای و عدم هم‌پوشانی موارد فوق با سازه اصلی اشاره نمود.

در قسمت مربوط به ایرادات محاسبات استاتیکی (مهندسی) می‌توان به نحوه محاسبه و انتخاب المان‌های اصلی و باربر سازه نما و نحوه انتقال صحیح بارهای وارده، نحوه امکان حرکت صحیح و مناسب سازه نما می‌توان اشاره نمود.

در این خصوص بررسی و محاسبه صحیح سازه اصلی نما براساس نیروهای وارده و اعمال ضرایب احتیاطی براساس موقعیت جغرافیایی و محیطی بنا نیز بسیار قابل توجه است.

۱-۲- خطاهای ناشی از تولید پروفیل و قطعات و اتصالات

سیستم‌های نمای شیشه‌ای

پروفیل‌ها قطعاً باید براساس استانداردهای رایج و توصیه‌شده تولید شوند و نظارت بسیار دقیقی در این خصوص انجام شود. دقت در تدارکات تهیه پروفیل‌ها (تأمین بیلتهای آلومینیومی) در این بین بسیار مهم است. تولید محصول در شرایط استاندارد و نحوه صحیح جابه‌جایی و محل نگهداری محصول نیز از فاکتورهای قابل توجه است.



۱-۵- خطاهای ناشی از نقاط اتصالات سازه نما با سازه اصلی بنا

نحوه اتصال سازه نما با سازه اصلی بنا براساس نوع سیستم اجرایی، نوع سازه اصلی بنا و بررسی رفتار سازه‌ای بنا بسیار مهم است و در صورت عدم هم‌پوشانی موارد فوق، ایراداتی را در بلندمدت و پس از بهره‌برداری شاهد خواهیم بود. نحوه اتصال سازه‌های باربر نمای شیشه‌ای به سازه اصلی بنا و اتصالات افقی که نقش نگهداری شیشه و آب‌بندی و هوابندی را نیز برعهده دارند در این قسمت بسیار مهم می‌باشند. در این تحقیق خطاهای حاصل از ترکیب سه‌گانه شامل: اتصالات اصلی سازه نما- آب‌بندی- محاسبات صحیح سازه باربر دیده شده است. همچنین خطاهایی در بلندمدت می‌تواند به دلیل ضعف‌های اجرایی در تولید شیشه دوجداره، انبساط و انقباض‌های حرارتی سازه، شکست شیشه‌ها به دلایل سازه‌ای و بادهای با سرعت بالا به وجود بیایند. واشرهای آب‌بندی و هوابندی نیز در بلندمدت و در عمر مفید و طولانی نماهای شیشه‌ای نقش مؤثر دارند.

مطروحه فوق، از سه جهت مهم و حائز اهمیت است. همراه با این درجه‌بندی، در سیستم‌های نماهای شیشه مختلف (یونی‌تایز- استیک) هم مقایسه‌هایی صورت گرفته و نتایج حاصل از ایرادات و خطاهای ناشی از هرکدام مطرح شده است.

۲-۱- در بررسی عوامل چندگانه (طراحی- تولید- اجرا- بهره‌برداری- نگهداری و نظارت مداوم) نتایج حاصله به شرح است:



۲-۲- نتایج حاصل در بخش خطاهای طراحی و محاسباتی



۲-۳- نتایج خطاهای ناشی از اجرا

۱-۶- خطاهای ناشی از عوامل محیطی

وجود رطوبت بالای محیط از اینگونه عوامل می‌باشند، همچنین حرارت بالای محیط به‌عنوان مثال: تابش نور خورشید و حرارت ناشی از این تابش و یا سرمای شدید و یخ‌زدگی نمای شیشه‌ای در بلندمدت تأثیرات بسیار عمیقی بر نما دارند. البته تأثیرات UV (اشعه‌های مضر) نور خورشید نیز به تغییر رنگ پروفیل‌ها و به‌وجود آمدن ایراداتی در واشرها منجر می‌گردد. همچنین زلزله‌خیزی منطقه و لرزش‌هایی متناوب در طی سالیان طولانی نیز از عوامل قابل توجه هستند.

۲- مطالعه اثرات موارد فوق بر روی بناهای نمونه (بررسی‌شده) در این تحقیق

این بررسی بر روی ۲۹ ساختمان که بین سال‌های ۲۰۱۲-۱۹۹۲ بهره‌برداری شده‌اند، انجام شده است. این ۲۹ ساختمان به ترتیب زیر هستند:

۱۲ ساختمان اداری، ۵ هتل، ۴ مرکز تجاری، ۳ برج مسکونی، ۲ ساختمان آموزشی و ۳ ساختمان مرکز هنری.

از این ۲۹ ساختمان نمای ۸ ساختمان به‌صورت یونی‌تایز و ۱۵ ساختمان به‌صورت استیک و ۲ ساختمان تولید در کارگاه اجرا گردیده و در ۴ ساختمان سیستم اسکای لایت اجرا شده است. در تمامی این ساختمان‌ها، تاریخ‌های بهره‌برداری و نگهداری از بنا در ادوار مختلف تثبیت شده است و نتایج به‌دست‌آمده در این خصوص بسیار حائز اهمیت است. تعمیم نتایج به‌دست‌آمده و رفع ایرادات احتمالی در این خصوص برای تمامی تولیدکننده‌ها و مجری‌ها و استفاده‌کننده‌ها از این ساختمان‌ها قابل اتکاء است.

توضیحات کلی در خصوص این مطالعه

همانطورکه توضیح داده شد این مطالعه علاوه بر بررسی موارد

نتیجه‌گیری:

در بررسی ساختمان‌ها و درجه‌بندی سیستم‌های اجرایی آنها خطاهای حاصل از زمان اجرا و عمر نماها به صورت زیر است (این موارد در ۲۹ ساختمان انتخابی در تحقیق بررسی شده است) نفوذ هوا- شکست شیشه- نفوذ آب- خرابی یراق‌آلات- خطاهای ناشی از اجرای سازه آلومینیومی- خرابی بازشوها- خطاهای ناشی از خمیدگی و یا پیچش المان‌های افقی و یا عمودی سازه آلومینیومی از جمله موارد بارز بوده است.

۳۲ درصد موارد بررسی شده تأثیرات خطاهای قابل مشاهده در سازه نما بوده‌اند.

۱۸ درصد موارد بررسی شده تأثیرات خطاهای ناشی از نفوذ آب و هوا بوده‌اند.

۱۸ درصد موارد بررسی شده تأثیرات خطاهای ناشی از استفاده ناصحیح از محصول بوده‌اند.

۱۶ درصد موارد بررسی شده تأثیرات خطاهای ناشی از باز و بسته شدن مداوم بازشوها بوده‌اند.

۷ درصد موارد بررسی شده تأثیرات خطاهای ناشی از سازه آلومینیومی بوده‌اند.

۵ درصد موارد بررسی شده تأثیرات خطاهای ناشی از پیچش و خمیدگی بوده‌اند.

۲ درصد موارد بررسی شده تأثیرات خطاهای ناشی از بار باد بوده‌اند.

۲ درصد موارد بررسی شده تأثیرات خطاهای ناشی از حفاظت و نگهداری بوده‌اند.

آنچه در این تحقیق قابل توجه است بیشترین خطاهای دیده شده مربوط به نفوذ هوا و آب و مجموعه عوامل تأثیرگذار در سازه نگهدارنده نمای شیشه‌ای می‌باشند. در نماهای شیشه‌ای که دارای بازشو هستند خطاهای قابل توجه مشاهده شده است و همچنین خطاهای موجود در سیستم اجرایی استیک از سیستم اجرایی یونی تایلز بیشتر است.

البته تابش مستقیم آفتاب و بار ناشی از فشار باد به بیشترین خطاها در این نوع سازه‌ها منجر می‌شوند.

تابش آفتاب شدید مستقیم به نما موجب بروز خطاهایی در سیستم واشربندی سازه و شکست شیشه‌ها می‌شود و وزش بادهای شدید و مداوم باعث خطاهایی در سازه اصلی (آلومینیومی) نمای شیشه‌ای می‌گردد. آنچه مسلم است توجه به نتایج مذکور موجب استفاده مطلوب و طولانی مدت از این نوع نماها در بناها خواهد بود و البته مهمترین موضوع نگهداری و نظارت متناوب این نوع نماها پس از بهره‌برداری است.

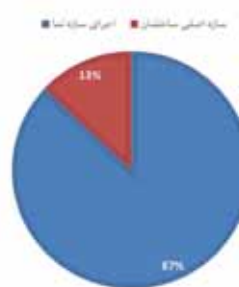
منابع:

- 1- Prof. Dr. Aslihan Tavit- 2016
- 2- Prof. Dr. Oguz Cem Celik- 2016
- 3- Elif Tugba Yalaz- 2016

۴- وزارت علوم ترکیه - تکنولوژی ساختمان - نماهای شیشه‌ای ۲۰۱۲

۸۷ درصد خطاها مربوط به اجرای سازه نما و ۱۳ درصد مربوط به سازه اصلی است. البته خطاهای ناشی از سازه اصلی تأثیر بسیاری بر روی خطاهای اجرایی دارند. به عنوان مثال: محاسبات ضعیف لرزه‌ای ساختمان تأثیر مستقیم بر محاسبات لرزه‌ای نمای شیشه‌ای دارد هر چند محاسبات مربوط به نمای شیشه‌ای دقیق و کامل باشند.

خطاهای ناشی از اجرا



۴-۲- نتایج خطاهای ناشی از نقاط اتصالات سازه نما با سازه اصلی بنا و آب‌بندی



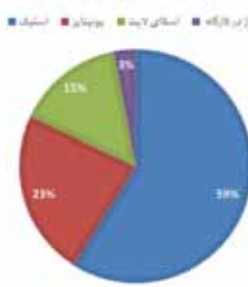
۵-۲- نتایج خطاهای ناشی از عوامل محیطی

عوامل محیطی



۶-۲- درصد بروز خطا در سیستم‌های مورد بررسی

نسبت خطا در سیستم‌ها



بیستمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران به تعویق افتاد



بیستمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان تهران لغو نشده و تنها با تأخیری چندروزه برگزار خواهد شد. اتاق تعاون ایران به‌عنوان مجری این نمایشگاه از صبر و شکیبایی شما عزیزان سپاسگزار است و امید دارد هرچه سریع‌تر بیماری مهار، و اوضاع به حالت قبل بازگردد.

زمان برگزاری بیستمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران به تعویق افتاد.

به‌گزارش مجله در و پنجره و نما به‌نقل از ستاد برگزاری نمایشگاه صنعت ساختمان؛ در اطلاعیه‌ای که ستاد برگزاری بیستمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان به همین منظور صادر کرده، آمده است:

به‌اطلاع مشارکت‌کنندگان محترم می‌رساند:

باتوجه به ابلاغ ستاد مقابله با کرونای استان تهران، استانداری تهران و شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ج.ا.م.ب. بر تعویق زمان برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی، احتمالاً بیستمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان تهران به‌دلیل تغییر زمانی سایر نمایشگاه‌ها در تاریخ مقرر برگزار نخواهد شد. لذا با توجه به پیگیری‌های انجام‌شده، به‌محض تأیید ستاد کرونا، زمان برگزاری متعاقباً اعلام خواهد شد. لازم به‌ذکر است

نخستین نمایشگاه اختصاصی خدمات فنی و مهندسی و صنعت ساختمان ایران در افغانستان



صنعت ساختمان و تأسیسات ج.ا.ایران در افغانستان، مهرماه سال جاری با مجوز سازمان توسعه تجارت ایران و حمایت سفارت کشورمان در کابل برگزار شود. علاقه‌مندان جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن: ۰۵۱-۳۶۱۵۸ تماس حاصل فرمایند.

نخستین نمایشگاه اختصاصی خدمات فنی و مهندسی، انرژی (آب و برق)، صنعت ساختمان و تأسیسات ایران مهرماه سال جاری در افغانستان برگزار می‌شود.

نخستین نمایشگاه تخصصی و اختصاصی خدمات فنی و مهندسی، انرژی (آب و برق)، صنعت ساختمان و تأسیسات جمهوری اسلامی ایران در افغانستان از تاریخ ۱ تا ۳ مهرماه ۱۳۹۹ در کابل برگزار می‌شود.

پیرو تأکید مقام عالی وزارت نیرو و رئیس کمیسیون همکاری‌های مشترک اقتصادی ایران و افغانستان مبنی بر توسعه همکاری‌های دو کشور در حوزه انرژی و حوزه‌های وابسته به آن و همچنین ظرفیت‌های بالقوه افغانستان در بخش‌های مذکور، مقرر شد اولین نمایشگاه تخصصی و اختصاصی خدمات فنی و مهندسی، انرژی (آب و برق)،



کانال تلگرامی مجله در و پنجره و نما
@namawin
t.me/namawin



اینستاگرام مجله در و پنجره و نما
@namawin.ir
instagram.com/namawin.ir

انواع یراق آلات درب و پنجره upvc برند اندو



انواع یراق آلات درب و پنجره upvc برند فورنکس



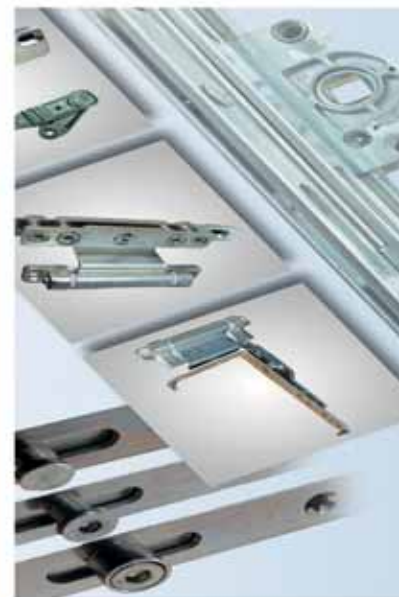
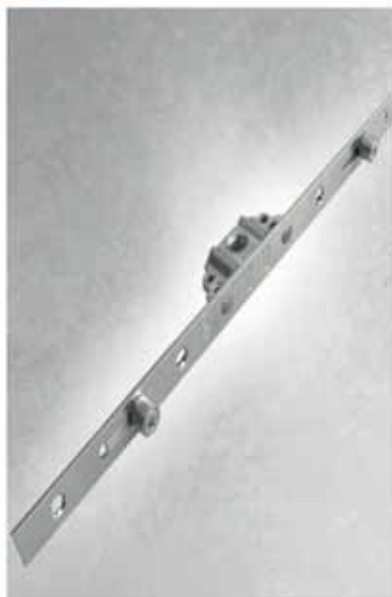
انواع چسب ، رطوبت گیر و اسپیسر برند کیمیا صنعت شیما



انواع پیچ های سرمته و سر سوزنی



عاملیت فروش پروفیل های تقویتی گالوانیزه با برند آهن فولاد جهان



بازرگانی سوین

همدان ابتدای بلوار ارتش جنب نمایندگی ایرانخودرو بازرگانی سوین

تماس: ۰۹۱۸۶۷۱۷۰۱۷ - ۰۸۱۳۴۲۳۹۷۱۶

www.takyaragh.ir



SHEFFER
UPVC WINDOW & DOOR PROFILES SYSTEM

GERMAN TECHNOLOGY

شِرفِر

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

تجربه ای از کیفیت و فن آوری



۲۰ سال ضمانت کتبی کیفیت
۱۰ سال تضمین بیمه ایران



گروه صنعتی آرتا پروفیل

تولید کننده پروفیل یو پی وی سی

آدرس: اردبیل - کیلومتر ۷ جاده اردبیل به آستارا

نرسیده به فرودگاه تماس: ۷ - ۳۳۸۷۰۰۰۳ - ۰۴۵

بمدیریت قلعه گیر

www.SHEFFERPROFILE.com



KRALWIN
UPVC WINDOW & DOOR PROFILES

GERMAN TECHNOLOGY



۲۰ سال ضمانت کتبی کیفیت
۱۰ سال تضمین بیمه ایران



گرالوین

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

تجربه اک از کیفیت و فن آوری

گروه صنعتی آرتا پروفیل

تولید کننده پروفیل یو پی وی سی

آدرس: اردبیل - کیلومتر ۷ جاده اردبیل به آستارا

نرسیده به فرودگاه تماس: ۷ - ۳۳۸۷۰۰۰۳ - ۰۴۵

بمدیریت قلعه گیر

www.KRALWIN.ir

Kraftmüller



تهیه کننده انواع گسکت های EPDM و TPV و NBR و
گسکت های آب بندی و هوا بندی مورد استفاده در
صنایع ساختمان و در و پنجره و نما



تامین کننده ماشین آلات تولید، مونتاژ و اتوماسیون
پنجره دوجداره آلومینیوم و یو.پی.وی.سی ماشین آلات خم و لمینیت

www.kraftmuller.org

آدرس: تهران، میدان ونک، انتهای خیابان ونک، نبش کردستان، ساختمان آینه ونک طبقه ۷ واحد ۷۰۷

 kraftmuller

تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۲۱۲-۳ / شماره تماس: ۰۹۱۲۸۱۴۰۹۹۱



Hamsu tech

همسو صنعت

گروه تولیدی بازرگانی

درب و پنجره دوجداره UPVC
ویستابست، وینتک، پلاس پن ، پلاس تک
نمایندگی پروفیل پلاس تک
پخش انواع پروفیل و پنل و ریل آلومینیومی
وینتک ، پلاس پن ، پلاس تک ، انزو ، کنت وین ، ویتا نوا
نمایندگی فروش لاستیک سچیل (دومنظوره ویستابست و ...)
فروش انواع مقاطع گالوانیزه (آهن و فولاد جهان)
انواع یراق آلات ACCADO , VHS , ENDOW



ACCADO



VISTA BEST®
UPVC Profile Producer Best of the Best



PLASPEN®
plaspen is a product of ADOPEN

تهران ، شهران ، قبل از میدان اول ، ساختمان قائم
تلفن : ۴۴۳۵۸۳۱۵ - ۰۲۱ همراه : ۰۹۱۲۳۹۵۹۹۰۸

تے پے اس

نمایندہ شرکت
TPS تایوان در ایران

 @tavanpich
 tps_group



Let your last choice be the best



پذیرش نمایندگی از سراسر کشور



شعبه تهران: میدان حسن آباد، جنب بانک ملی، بازارچه حسن آباد، پلاک ۲۰، فروشگاه توان پیچ
تلفن: ۰۲۱ ۶۶ ۷۶ ۹۹ ۵۶-۶۶ ۸۱ ۸۰-۰۲۱ ۶۶ ۷۰ ۸۱ ۸۰ تلفکس: ۰۲۱ ۶۶ ۷۲ ۲۸ ۴۹

بازرگانی کریمیان

نمایندگی انحصاری پیراق الات **NORM** در ایران




NORM PVC

Design by: Karimianco

شماره تماس: ۰۹۱۴۹۹۸۹۸۱۸

شعبه ۱ بوکان . شعبه ۲ تبریز

 t.me/karimianco

پروفیل درب و پنجره یو پی وی سی



Design by: kgghy/12



www.kalwinupvc.com

نشانی : استان البرز، کرج، چهارراه نبوت، مجتمع هیراد، طبقه اول، واحد ۱۰۳

info@kalwinupvc.com ۰۲۶-۳۲۵۴۹۸۵۲ ۰۲۶-۳۲۵۴۸۵۷۷



نیارش نما تولید کننده و مجری انواع درب، پنجره و نما اختصاصی آلومینیومی



تهران، میدان ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی،
خیابان دانشور شرقی، پلاک ۲۶، طبقه ۷، واحد ۷C
آدرس کارخانه: تهران، جاجرود، شهرک صنعتی خرمدشت
تلفن: ۰۲۱۸۸۶۱۸۲۰۷ فکس: ۰۲۱۸۸۰۶۸۹۰۲
همراه: ۰۹۱۲۷۲۲۹۶۲۶ Info@niareshnama.com
www.niareshnama.com

شرکت تدبیر صنعت پلاست

TADBIR SANAT PLAST

اولین تولید کننده نسل سوم روکش محافظ با چسب نانو حلالی



ما به حساب را برای شما معرفی می کنیم

بدون اثر در تمام شرایط آب و هوایی با یکسال ضمانت

جهت صنایع پروفیل آلومینیوم (پودری - آنادایز)
پروفیل UPVC، کامپوزیت، شیشه و استیل تا عمق ۲۵ سانتیمتر

Design: Momeni



۰۲۱-۴۷۶۲۴۰۸۸
۰۲۱-۴۲۶۹۴۰۸۸



www.tadbirplast.com
info@tadbirplast.com



AKPAi
ALUMINIUM

آرکپا، مرکز سکونت و صدا



بامشارکت ایران و ترکیه

برند برتر تولید پروفیل های آلومینیومی از طرف سندیکای
صنایع آلومینیوم ایران ، طی ۸ سال متوالی از سال ۱۳۹۲ - ۱۳۹۸



Border of
Silence and Voice
Ses ve Sessizliğin Sınırı

آکپا ایران

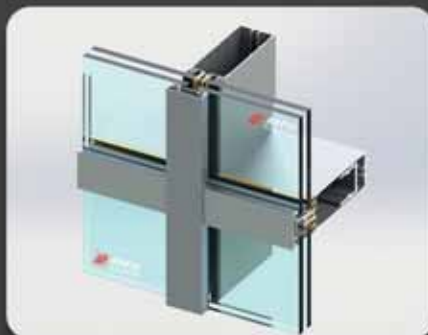


تولید کننده انواع پروفیل آلومینیوم

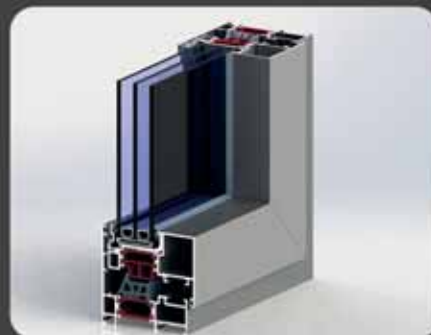
سیستم ها و محصولات جدید شرکت آکپا ایران



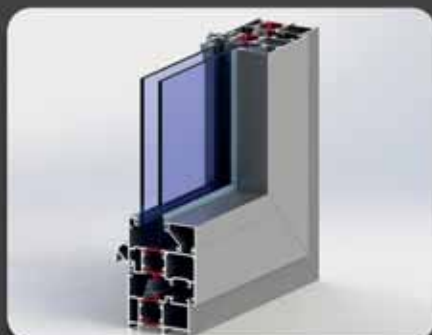
نمای آلومینیومی
Cottal



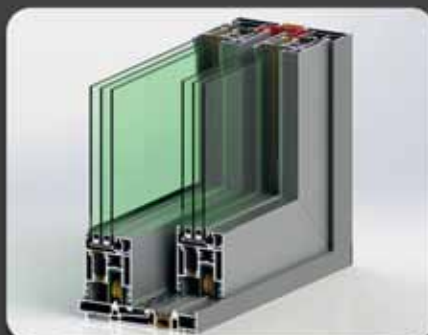
کرتین وال 60 میلی متری کپ دار
60-system



لولایی لنگه مخفی
TH 78-Hidden Vent



لولایی
TH 68



کشویی فریم دفنی ترمال بریک
TS 168



نرده شیشه‌ای دفنی و روی سطح



دارنده گواهینامه فنی از مرکز تحقیقات
وزارت راه مسکن و شهرسازی از سال ۱۳۹۱-۱۳۹۹



برند برتر تولید پروفیل‌های آلومینیومی از طرف سندیکای
صنایع آلومینیوم ایران، طی ۸ سال متوالی از سال ۱۳۹۲-۱۳۹۸

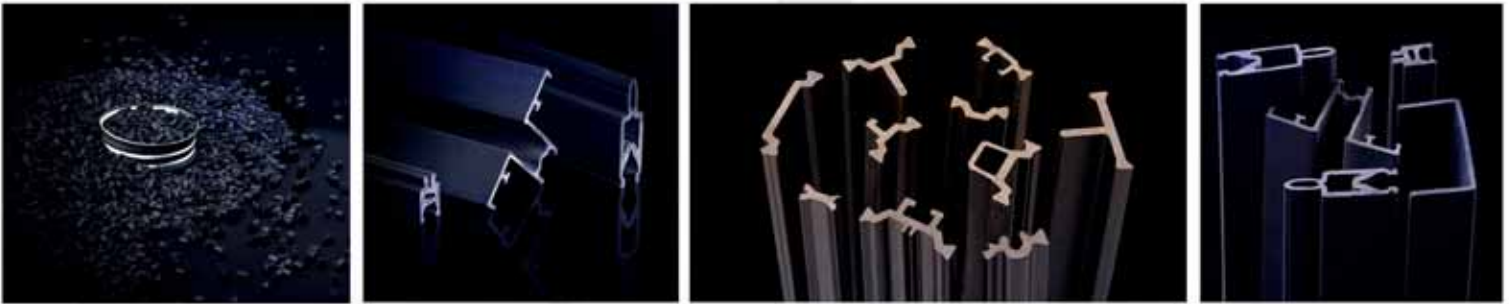


www.akpairan.com

041- 3103 (30 Lines)

www.akpairan.ir

تولیدکننده تیغه‌های عایق
 پلی‌آمید و PVC در ایران



سایت رسمی تولیدی
 NURLU Makina Turkey در ایران

تولید تیغه‌های پلی‌آمید ترمال بریک با قالب‌های عمومی و اختصاصی
 تولید تسمه پلی‌آمید با کامپاند مخصوص تسمه، مقاوم در برابر ضربه
 تولید تیغه‌های هارد PVC با قالب‌های عمومی و اختصاصی، انواع ایزولاتورهای کرتین‌وال و نما، انواع U و درپوش پشت لنگه سیستم‌های کشویی



آدرس : تبریز - شهرک سرمایه گذاری خارجی - میدان صنعت - خیابان آفریقا - پلاک ۱۰۳
 تلفن: ۰۴۱-۳۳۱۰۶۰۲۷-۲۸ فکس: ۰۲۱-۸۹۷۸۲۷۰۶
 وب سایت: www.nurlu.ir ایمیل: sales@nurlu.ir & info@nurlu.ir



همپار تولیدکننده استابیلایزر های
U-PVC با مشارکت و تحت لیسانس
BÄRLOCHER آلمان

ما به پلاستیک شخصیت می دهیم

Stabilizer, One-Pack
Lead
Calcium - Zinc
Impact Modifier

www.hampar.com



تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از
جام جم، خیابان گلستان، پلاک ۷۳
Tel: + 9821- 9100 3000
E-mail: info@hampar.com





HOFMANN
 UPVC PROFILE PRODUCER
 هافمن پیشنهاد اهل فن

پروفیل یو پی وی سی

hofmannprofile.com

☎ ۱۶۴۴

📷 @hofmannprofile