

هفته نامه تاسیسات نیوز

نخستین مجله الکترونیکی تاسیسات ایران
سال هشتم - شماره ۲۹۸



دوازدهمین سالگرد تاسیس آکادمی فنی مهندسی کاشانه

جوایز فناوری ASHREA

ضرورت کنترل و مدیریت
دود در ساختمان‌ها



همکاران گرامی سلام و خداقوت

سال ۱۳۸۸ در همین روزها تصمیم گرفتیم یک جای خالی کوچک در دنیای تاسیسات را پر کنیم. در ابتدا فکر ساده و راه صافی به نظر می رسید. تاسیساتی ها خالقان آسایشند. پس باید محلی برای به اشتراک گذاری ایده های آنها، دانش آنها و تجربه های آنها ایجاد می شد. کنفرانس ها کارکرد خاص خود را دارند و انتظار آموزش های بلند مدت و دائمی از آنها اشتباه است. دانشگاه نیز سازوکار خود و تعاریف خود را دارد. ایده ایجاد دوره های تخصصی تاسیسات در قالب رشته های دانشگاهی با رویکرد دانشگاه برای آموزش های بنیادی مهندسی و نیز مقررات استخدام اساتید به هیچ وجه همگن نیست و عملاً هم شدنی نیست. انجمن های علمی هم به شکل های مختلف وجود دارند و در معرض قضاوت عموم هستند. این ها همه بود ولی این جایگاه خالی به شکل بدی خودنمایی می کرد.

ایده ما به زودی به بار نشست. قرار گذاشتیم در این کاشانه مهندسان تاسیسات ایران، اطلاعات خود را به اشتراک بگذاریم. پس هیچ کس استاد نیست. هیچ کس هم دانشجو نیست. هر کس که می داند به دیگران منتقل می کند. پس یاد دادیم و یاد گرفتیم. در کلاس ها با هم ساعت ها بحث و گفتگو کردیم. اشکال گرفتیم و ایرادها را بیان کردیم. از کتاب ها و مراجع بی فایده و مهمل عبور کردیم و بهترین منابع دنیا را یافتیم. با هم مرور کردیم و در هزاران آزمایشگاه واقعی در تمام ایران یعنی پروژه های اجرا شده و یا در حال اجرا گفته های خود را امتحان کردیم و به حقیقت رسیدیم. نه یک مدرس و یک نفر، چند هزار نفر مهندس و تکنیسین کار کشته خواندند و به اشتراک گذاشتند و عمل کردند. کاشانه چون کاشانه همه است و چون به سیاق اشتراک رفته است پابرجاست. تا وقتی این دو اصل بماند خواهد ماند و خواهیم ماند. کرونا، تهمت ها و کپی برداری های ناشیانه و دزدانه هیچ یک نخواهد توانست این چشمه جوشان را بخشکاند.

اکنون کاشانه مرزهای کشور را درنور دیده و با همکارانی ایرانی و غیر ایرانی در تمام جهان به اشتراک رسیده است. این نه افتخاری تنها برای ما که برای همه جامعه تاسیسات ایران است که با غرور اعلام کنیم ایرانی از دیگران عقب نمی ماند.

در آغاز سال دوازدهم بر همان عهد سابقیم. آموختن بدون هیچ حدو مرزی. هیچ غروری. هیچ بهانه ای. بیاموزیم و به دیگران بیاموزانیم و این سخن پیامبر خدا را تکرار کنیم که اگر دانش در ثریا باشد، مردانی از ایران آنجا حضور دارند.

تا بعد و تا همیشه!



سر دبیر:

مهندس روح اله واصف

هیئت تحریریه:

مهری بهزادپور مهندس نیره
شمشیری

امور آگهی ها:

فرزانه بختیاری

نشانی: سیدخندان، خیابان
ارسباران، کوچه پرستو، پلاک
۲۲ ساختمان کاشانه

www.tasiasatnews.com

تلفن: ۰۲۱۲۲۸۴۳۱۵۴

- کپی برداری از مطالب نشریه بدون اجازه کتبی ممنوع است.
- کلیه حقوق این نشریه متعلق به آکادمی کاشانه است.
- نشریه در تصحیح، حذف و یا خلاصه کردن مقالات رسیده آزاد است.
- نشریه تا اطلاع ثانوی به صورت رایگان منتشر می شود.
- کلیه حقوق متصوره آن متعلق به گردانندگان نشریه است.

اخبار داخلی
صفحه ۴



دوره‌های آموزشی
آنلاین آکادمی کاشانه
صفحه ۵

۷ اصل بازاریابی که همه
مدیران باید بدانند
صفحه ۶



مقاله اشری / جوایز فناوری
Ashrea
صفحه ۹

ضرورت کنترل و مدیریت
دود در ساختمان‌ها
صفحه ۱۳



توالتهای عمومی
که خصوصی می‌شوند!
صفحه ۱۴

توافق نظام مهندسی زاهدان با شهر جدید تیس و ستاد توسعه سواحل مکران

براساس تفاهم نامه منعقد شده سازمان نظام مهندسی ساختمان این استان با شرکت عمران شهر جدید تیس، کلیه خدمات مهندسی، در شهر جدید تیس توسط سازمان نظام مهندسی ساختمان استان سیستان و بلوچستان ارائه خواهد شد. شهر جدید تیس یکی از شهرهای جدید کشور است که در سال ۱۳۹۸ به صورت رسمی آغاز به کار کرد. شهر جدید تیس اولین شهر جدید ساحلی کشور و اولین شهر از نسل نوین شهرهای جدید کشور محسوب می شود.

۲۳ هزار و ۸۰۰ واحد مسکونی تحت مالکیت یک شخصیت حقوقی!

در جریان ورود به فاز اجرایی سامانه املاک و اسکان اعلام شد که یک فرد حقیقی ۶۰۵ واحد و یک شخصیت حقوقی ۲۳ هزار و ۸۰۰ واحد مسکونی را در تملک دارد. سامانه ملی املاک و اسکان کشور به مرحله اجرا رسید. بعد از تحویل سامانه به سازمان امور مالیاتی در بهمن ماه ۱۳۹۸ مجدداً توسط دولت برای رفع ایرادات و اتصال به دستگاه های مربوطه به وزارت راه و شهرسازی عودت داده شد.

ارائه خدمات رایگان مالیاتی در نظام مهندسی گیلان

خدمات اظهارنامه های مالیاتی عملکرد سال ۹۸ ویژه اعضای دارای پروانه اشتغال بر اساس مصوبه هیات مدیره سازمان از محل هزینه های رفاهی سازمان به منظور تسهیل و تسریع در انجام امور مالیاتی و همچنین حفظ شئونات مهندسان در سازمان استان و سایر شهرستانها به صورت رایگان از تاریخ ۲۱ خرداد ۹۹ تاکنون در حال انجام است.

با الهام از خورشید ساخت خورشیدک در ایران اجرایی می شود

بر اساس برآوردها تقاضای انرژی در قرن بیست و یکم از میزان منابع انرژی فراتر می رود، به گونه ای که تا سال ۲۰۳۰ مقدار انرژی مورد نیاز بشر ۶۰ درصد بیشتر از میزان فعلی خواهد بود. محققان کشورمان در دانشگاه صنعتی امیرکبیر اقدام به بومی سازی دستگاه با عنوان توکامک "البرز" با همکاری سازمان نوسازی و گسترش اجرایی شده است. در این پروژه حدود ۴۰ شرکت کوچک و بزرگ در ساخت قطعات این ماشین شرکت داشتند

مهندسان بیکار، معضل نظام مهندسی استانها

میرمحمد سیدهاشمی اظهار کرد: رکود صنعت ساختمان، اشتغال مهندسان جوان، کارگران فاقد کارت مهارت حرفه ای، مصالح ساختمانی غیراستاندارد، سازندگانی که به این صنعت نگاه سودگرایانه دارند و همچنین عدم تناسب مسئولیت های حقوقی مهندسان با تعرفه های خدمات مهندسی از مهمترین چالش های سازمان نظام مهندسی ساختمان استان است.

نظام مهندسی ساختمان دارای «شناسه ملی» شد

با توافق نظام مهندسی، ثبت شرکت ها و دبیرخانه ماده ۹ آیین نامه پایگاه اشخاص حقوقی؛ مشکل اختصاص شناسه ملی به نام نظام مهندسی حل شد در این نشست ماده ۹ آیین نامه پایگاه اشخاص حقوقی، اختصاص شناسه ملی به نام سازمان نظام مهندسی ساختمان در کمترین زمان و با کمترین مدرک ممکن، توافق شد.

کلاس‌های آنلاین آکادمی مهندسی کاشانه

**دوره آموزشی آنلاین نقشه کشی
تاسیسات مکانیکی و برقی با اتوکد**
مدت دوره: ۴۵ ساعت
روزهای برگزاری: یکشنبه
و سه‌شنبه
ساعت برگزاری: ۱۷:۳۰-۲۰:۳۰

**دوره آموزشی آنلاین عایق‌ها در
تاسیسات ساختمان**
مدت دوره: ۶ ساعت
روزهای برگزاری: پنج‌شنبه‌ها
ساعت برگزاری: ۱۴:۰۰-۱۷:۰۰

**دوره آموزشی آنلاین طراحی دریچه،
دمپر و صداگیر همراه با بازدید از کارگاه**
مدت دوره: ۱۵ ساعت
روزهای برگزاری: شنبه‌ها
ساعت برگزاری: ۱۷:۳۰-۲۰:۳۰

**دوره آموزشی آنلاین اصول طراحی
تاسیسات برقی ساختمانی، صنعتی و
بیمارستانی**
مدت دوره: ۵۰ ساعت
روزهای برگزاری: یکشنبه و سه‌شنبه
ساعت برگزاری: ۱۸:۰۰-۲۱:۰۰

**دوره آموزشی آنلاین طراحی و تعمیر
چیلرهای تراکمی**
مدت دوره: ۲۴ ساعت
روزهای برگزاری: چهارشنبه و پنج‌شنبه
ساعت برگزاری: ۱۷:۳۰-۲۰:۳۰
و پنج‌شنبه‌ها ۱۸:۰۰-۱۵:۰۰

**دوره آموزشی آنلاین ساختمان، طراحی
و تعمیر چیلر جذبی**
مدت دوره: ۲۴ ساعت
روزهای برگزاری: چهارشنبه
پنج‌شنبه و جمعه
ساعت برگزاری: ۰۹:۰۰-۱۷:۰۰

**دوره آموزشی آنلاین اصول طراحی
تاسیسات مکانیکی ساختمانی، صنعتی
و بیمارستانی**
مدت دوره: ۹۰ ساعت
روزهای برگزاری: پنج‌شنبه‌ها
ساعت برگزاری: ۱۳:۰۰-۱۹:۰۰

**دوره آموزشی آنلاین طراحی تاسیسات
مکانیکی استخر، سونا و جکوزی**
مدت دوره: ۱۶ ساعت
روزهای برگزاری: دوشنبه و چهارشنبه
ساعت برگزاری: ۱۷:۳۰-۲۰:۳۰

**کارگاه عملی ساختمان، نصب و تعمیر
کولر گازی (اسپلیت)**
مدت دوره: ۱۶ ساعت
روزهای برگزاری: پنجشنبه و جمعه
ساعت برگزاری: ۰۹:۰۰-۱۷:۰۰

۷ اصل بازاریابی که همه مدیران باید بدانند



«بازاریابی مهم تر از آن است که تنها بر عهده بخش بازاریابی گذاشته شود»

دیوید پاکارد، بنیانگذار هلیوت پاکارد

محصولات را به موقعیت فرماندهی در بخش هایی از بازار هدایت کند که قابلیت دفاع از جایگاه خود را داشته باشند. جالب است که تحصیلات «دیویدو» تماما در مهندس الکترونیک بوده و هیچکدام از دوره های دانشگاهی مرتبط با بازاریابی را طی نکرده است. «استیو جابز» نیز یکی دیگر از نوابغ بازاریابی بود که تحصیلات دانشگاهی در این زمینه نداشت و از دانشگاه اخراج شده بود. من نیز کار بازاریابی چندین شرکت های تک را انجام می دهم، در حالی که مدرک هم ندارم. MBA تحصیلی ام فنی است و مدرک بازاریاب های بزرگ بازاریابی را صورت عملی و در طول کار می آموزند. شرکت هایی که تازه شروع به کار کرده اند بهترین محل برای کسب دانش بازاریابی هستند، زیرا تمام تلاش آنها صرف توسعه نوآوری در محصولات و جذب مشتریان می شوند. همچنین معمولا در تلاش برای تهیه پول نقد هستند و نیاز دارند که افراد بیشتری از محصولاتشان خریداری کنند. این دقیقا همان مسیری بود که من ۲۰ سال پیش در بازاریابی طی کردم. در این مدت متوجه ۷ حقیقت شدم که همه مدیران باید نسبت به آنها آگاهی داشته باشند.

اگر از بیست مدیر برجسته بپرسید که تعریفشان از بازاریابی چیست احتمالا بیست پاسخ کاملا متفاوت دریافت خواهید کرد، اما چرا هیچ اتفاق نظری روی مفهوم بازاریابی وجود ندارد؟ احتمالا به این دلیل که اغلب افراد فعال در بازار، خود هم به درستی مفهوم بازاریابی را نمی دانند. بسیاری از افراد خود دامنه فعالیت محدودی برای خود ترسیم می کنند و کمتر پیش می آید که از پوخته ای که به دور خود کشیده اند بیرون بیایند و از فاصله دورتر به تصویر نگاه کنند. «پیترا دراکر» که پدر علم مدیریت نوین نامیده می شود، معتقد بود: «از آنجایی که هدف اصلی هر کسب و کاری خلق مشتری است، هر بنگاهی تنها- و تنها- دو مأموریت اصلی دارد: بازاریابی و نوآوری. از این دو فاکتور، بازاریابی است که مأموریت منحصر به فرد و متمایز کننده بنگاه محسوب می شود» با این اوصاف بازاریابی چیست؟ «بیل دیویدو» سرمایه گذار افسانه ای سیلیکون ولی و مدیر عامل سابق شرکت اینتل که یکی از برجسته ترین نویسندگان و تئوری پردازان بازاریابی صنایع های تک محسوب می شود عنوان می کند که یک مدیر باید بداند که: «بازاریابی مکمل محصولات تولیدی است و باید

زندگی می کنند خریداری می شوند.

۴ افراد نوآور دوباره چرخ را اختراع نمی کنند.

برخی ذاتا نوآور هستند و ایده هایی را مطرح می کنند که به فکر کسی نرسیده است، اما نوآوری های بازاریاب های بزرگ به گونه است که مردم با آنها آشنایی داشته باشند. در واقع بازاریابی هنر استفاده مجدد از ایده های قدیمی به شیوه های جدید است. بازاریابی مهم تر از آن است که به عهده معاونت بازاریابی گذاشته شود.

۵ بازاریابی چرخ دنده مرکزی و چرخ هر کسب و کاری است.

می توان گفت بازاریابی نقطه تلاقی توسعه محصول، تولید، امور مالی، ارتباطات و فروش است. از این نظر بازاریابی روی تمام ارکان یک بنگاه تاثیر گذار است و تمام اعضای تیم مدیریتی را می توان اعضای کمکی معاونت بازاریابی تلقی کرد.

۶ بازارها، بازی با حاصل جمع صفر

برخلاف تصور رایج میان مردم، برنده شدن مهم ترین عامل در هر معامله ای است. هر معامله ای شامل یک خریدار و یک فروشنده است. اگر درست انجام شود، خریدار فروشنده هردو برنده هستند، در غیر این صورت فروشندهگان بازنده هستند. معامله در جهان واقعی به معنی وارد شدن به رقابتی بی رحمانه است.

۷ برای ایجاد یک صدای فراگیر نیازی به بودجه های عظیم نیست.

بازاریاب های بزرگ با انتخاب صحیح و اجرای استراتژی های ارتباطی مناسب، در میان مشتریان شور و هیجان ایجاد کرده و برای محصولاتی که کسی اطلاع دقیقی درباره آنها ندارند، تقاضای ویروسی ایجاد می کنند. معمولا چنین کاری با بودجه مختصر

۱ بازاریابی مانند شویه زندگی است: هر کسی فکر می کند در آن مهارت دارد

معمولا در شرکت ها بازاریابی بیشتر از سایر فعالیت ها مورد توجه قرار می گیرند، احتمالا به این دلیل که کارکرد آن زیاد است، منابع تامین کننده آن کم هستند و به سادگی می توان آن را تقلید کرد. آنگونه که «دوید هورنیک» مدیر شرکت «آگوست کپیتال» اشاره کرده است: «مدیران ارشد تمایل دارند دیگران فکر کنند که آنها نابغه بازاریابی هستند. در واقعیت هم بسیاری اینگونه تصور می کنند.»

۲ هنوز هم برند می تواند موجب برتری باشد

بسیاری فکر می کردند تجارت الکترونیک بازی را تغییر خواهد داد و برند به عنصری بی مصرف تبدیل می شود. نه تنها این اتفاق نیفتاد؛ بلکه دقیقا عکس آن به حقیقت پیوست. «باب پیتمن» مدیر ارشد AOL می گوید: «کوکاکولا در آزمون طعم برنده نشد. مایکروسافت بهترین سیستم عامل را عرضه نمی کند و تنها برند های آنها است که موجب برتری شان شده است.» برند های بزرگ مانند اپل، گوگل، کوکاکولا، IBM، و مایکروسافت امروز از هر زمانی قدرتمند تر هستند.

۳ برای بازاریابی موفق باید مردم را درک کرد

به این معنی که گاهی اوقات حتی قبل از اینکه مشتریان خود متوجه شوند شما بتوانید تشخیص دهید آنها چه می خواهند. اگر چنین مهارتی داشته باشید، می توانید به موفقیت خود اعتماد داشته باشید. گروه قانونی خود را تشکیل دهید و اگر وسوسه شدید که بازار را به عنوان نهاد مجازی و غیر قابل تعریف تلقی کنید به خاطر بیاورید که حتی در معاملات بنگاه با بنگاه نیز در نهایت محصولات توسط افرادی که در دنیای واقعی

بزرگ کم است و اختلاف نظر های زیادی بین همین افراد وجود دارد، پاسخ به این سوال که دقیقا به چی کسی باید اعتماد کنید و امور حیاتی کسب و کار خود را به دست او بسپارید اهمیت زیادی دارد. برای پاسخ به آن عمیقا فکر کنید.
منبع: دنیای اقتصاد

انجام می شود. «استیو جابز» استاد محفوظ نگه داشتن اسرار و کنترل اطلاعات درباره محصولات بود و دقیقا می دانست بهترین زمان برای انتقال قطره چکانی اطلاعات درباره محصولات اپل چه زمانی و به چه افرادی است. در حقیقت چون تعداد بازاریاب های

حرفه‌ای باش!
Be Professional...

دوره آنلاین

طراحی دریچه، دمپر و صداگیر

همراه با بازدید حضوری از کارگاه



www.kaashaaneh.ir

جوایز فناوری ASHREA

جوایز فناوری اشری، به دستاوردهایی از اعضا اعطا می شود که طراحی های نوینی در زمینه تاسیسات ساختمان در حوزه های آسایش ساکنین، کیفیت هوای داخل و حفظ انرژی ارائه می کنند. در شماره های آتی هفته نامه تاسیسات نیوز قصد داریم به معرفی این پروژه ها که شرح آنها در ماهنامه اشری چاپ شده اند، بپردازیم.



ساختمان شوگوکوکان / توکیو



می شود، در نتیجه حرارت تلف شده از وسایل روشنایی از طریق شکاف جذب می شود.

TABS همچنین اجازه می دهد این ساختمان ۱۰ طبقه با محدودیت ارتفاع ساختمان های شهر مطابقت داشته باشد، در حالی که یک ساختمان عادی با یک سقف معلق ۹ طبقه دارد. بعد از یک سال بهره برداری، ساختمان ۳۶ درصد بیشتر از استاندارد ۲۰۰۷-۲۰۱۰، ۹۰ و ۵۲ درصد بیشتر از استاندارد انرژی ژاپن صرفه جویی داشت!

آسایش و بهره وری با سیستم ترمواکتیو

ساختمان شوگوکوکان، ستاد مرکزی یکی از ناشران برتر در ژاپن است. قبل از شروع فرآیند طراحی برای هر ساختمان جدید، آگاهی از اینکه ساکنین از ساختمان موجود چطور استفاده می کنند، مهم است. در حرفه چاپ، معمولاً ساختمان تمام ساعات هفته مشغول به کار است.

به دلیل این زمان بندی کاری و توزیع بار حرارتی متنوع، یک روش منحصر به فرد برای آسایش و راندمان انرژی لازم بود. از این رو یک سیستم ساختمان ترمواکتیو اتخاذ شد.

طراحی **TABS** از تیرهای کف موج دار منحصر به فردی استفاده می کند که تلفیقی از معماری، سازه و تجهیزات ساختمان است و با استفاده از ظرفیت حرارتی ساختار بتون مسلح

ساختمان شوگوکوکان در توکیو پس از زمین لرزه و سونامی سهمگین در سال ۲۰۱۱ که سبب خاموشی و توقف کار راکتور هسته ای فوکوشیما و اختلال در تامین برق شد، ساخته شد. برای کمک به کاهش مصرف انرژی، طراحان ساختمان شوگوکوکان، تکنیکی انتخاب می کند که به تازگی در ژاپن استفاده شده است: سیستم های ساختمان ترمواکتیو (**TABS**).

سیستم های ساختمان ترمواکتیو، ساختمان را برای کمک به گرم و سرد کردن ساختمان فعال می کند. آنها از سیستم های سرمایش تابشی برای کمک به تسهیل این فرآیند استفاده می کنند. **TABS** در این ساختمان نوآوری است که در آن تیرهای بتونی که به عنوان سطوح تابشی عمل می کنند شکل موج داری متشکل از تیرهای عادی و معکوس دارند. این طراحی منحصر به فرد اجازه می دهد لوله کشی آب سرد بالای تیر نصب و با ملاط ثابت شود؛ در نتیجه سطح بتون زیر کف سرد و خطر نشتی آب کم می شود. این طراحی همچنین هوا را برای کف بالا تامین می کند و هوا را برگشت می دهد و اگر است دود از زیر کف را فراهم می سازد. روشنایی خطی بین شکاف های هوای برگشت نصب



به ایجاد ساختمان اسوده و کارآمد کمک می کند. علاوه بر TABS، یک سیستم تهویه مطبوع خشک ساز (desiccant) برای کنترل رطوبت، مخصوصا در تابستان گرم و مرطوب ژاپن، که سیستم های سرمایش تابشی مرسوم نیست، استفاده می شود. این روش طراحی کاملاً یکپارچه هزینه ساخت و ارتفاع بین کف ها را کم می کند و با حذف سقف های معلق اجازه می دهد یک طبقه بیشتر ساخته شود.

راندمان انرژی

کف های اداری، دیوارهای حمال خارجی دارند تا اتاق های بزرگ بدون ستون باشند. همه دیوارهای خارجی عایق خارجی به ضخامت ۴۵۰ میلی متر (۱۷،۷ اینچ) دارند که از قاب بتون مسلح محافظت می کند. به دلیل دیوارهای خارجی ضخیم و پنجره های تورفته، مقدار تابش خورشیدی ورودی از طریق پنجره ها تا ۲۶،۳٪ کاهش می یابد. این مساله مخصوصا در یک ساختمان اداری که بارهای حرارتی داخلی می تواند بسیار زیاد باشد، اهمیت ویژه ای دارد.

مشخصات ساختمان شوگاوکوان در نگاه کلی

محل: توکیو
مالک: شرکت شوگاوکوان
کاربری اصلی: اداری
تعداد کارکنان: ۷۰۰ نفر
مساحت: ۱۷۹۱۰ متر مربع
فضای تهویه شده: ۱۳۱۲۸ متر مربع

به مناسبت دوازدهمین سالگرد تاسیس آکادمی کاشانه

تخفیف های ویژه

فقط تا ۱۲ شهریور ماه



برای کسب اطلاعات بیشتر
به صفحه اینستاگرام کاشانه
مراجعه نمایید.

با ما همراه باشید...!



www.kaashaaneh.ir



BOSTANCHI

Industrial Group

با ما مطمئن نفس بکشید

نمایندگی انحصاری S&P اسپانیا و MyAir انگلستان

ارائه راهکار سیستم های هوشمند تهویه



Soler&Palau
Ventilation Group

EcoVENT



MYAIR
VENTILATION GROUP

دمزده
DAMAN DEHI®



ضرورت کنترل و مدیریت دود در ساختمان‌ها

هدف از سیستم مدیریت و تخلیه دود در ساختمان‌ها تامین ایمنی زندگی افراد است؛ همچنین این سیستم‌ها می‌توانند کیفیت هوای مورد نیاز افراد را برای نفس کشیدن تا زمان ترک محل آتش‌سوزی یا هر مکان پر از دود دیگر تامین کنند.

اتفاق افتاد، ساکنان بدون کوچک‌ترین آسیبی از موقعیت حادثه خارج و عوامل آتش‌نشانی فرصت کافی برای اطفای حریق بدون دغدغه خفگی داشته باشند. برای ایجاد این موقعیت ایده‌آل نیازمند طراحی، محاسبات و مهندسی خاصی برای هر بخش از ساختمان هستیم.

مهدی بستانچی گفت: طی ۸ سال گذشته گروه صنعتی بستانچی مطالعات جدی در مقوله مدیریت دود با همکاری کشورهای توسعه یافته انجام داده و برای دستیابی به حداکثر کیفیت و تبادل دانش با سایر نقاط دنیا، کارشناسان این مجموعه در کشورهای صاحب صنعت دوره‌هایی را برای طراحی سیستم‌های مدیریت دود گذرانده‌اند.

وی در نهایت گفت: این مجموعه با بهره‌گیری از دپارتمان تخصصی طراحی، شبیه‌سازی و مدیریت تخلیه دود و هوای پیشرفته خود، آمادگی دارد راهکار متناسب با پروژه‌های مختلف را به صورت **Total Solution** مطابق به‌روزترین استانداردهای بین‌المللی و همکاری با شرکت‌های اروپایی از جمله **S&P** اسپانیا تهیه و ارائه کند.

در اکثر ساختمان‌ها، سیستم‌های تشخیص و اعلام حریق و همچنین سیستم‌های اطفای حریق وجود دارد و ممکن است این سوال پیش بیاید که با وجود این سیستم‌ها چه نیازی به سیستم کنترل و تخلیه دود است؟ ولی تعداد افرادی که از مسمومیت ناشی از دود کشته شده‌اند بیشتر از افرادی است در اثر سوختگی جان خود را از دست داده‌اند؛ بنابراین می‌توان دریافت که دود بسیار خطرناک‌تر از آتش است. ساختار معماری ساختمان‌ها، تاسیسات مکانیکی و الکتریکی موجود و نوع کاربری ساختمان، عوامل تعیین‌کننده در طراحی سیستم کنترل و تخلیه دود مناسب هستند. بنابراین نیاز به سیستم کنترل و تخلیه دود در ساختمان‌های مسکونی، هتل‌ها، مراکز خرید و بیمارستان‌ها که افراد تردد دارند، بیشتر است.

در همین راستا رئیس هیات‌مدیره گروه صنعتی بستانچی گفت: یکی از مقوله‌های مهم ایمنی مربوط به مدیریت دود است؛ این واژه در کشور ما برخلاف کشورهای توسعه‌یافته، جدید است؛ اصل مدیریت دود به این مفهوم است که اگر در هر قسمت ساختمان مسکونی، اداری و تجاری حرقی

توالت های عمومی که خصوصی می شوند!



با استفاده از یک تکنولوژی جدید، دیوارهای خارجی شیشه ای ساخته شده که وقتی قفل درب بسته می شود مات می شوند، در نتیجه فرد می تواند قبل از ورود داخل آنها را کنترل کند. شب ها هم آنها مثل یک فانوس زیبا پارک ها را روشن می کنند. فناوری جدید مدل عامی از شیشه های هوشمند است. برای شفاف شدن شیشه ها باید ولتاژ اعمال شود و وقتی کسی در را قفل می کند منبع برق قطع می شود و شیشه ها مات می شوند.

این حمام ها در پارک عمومی هارو-نو-اوگاو و پارک یویوگی فوکاماچی در توکیو قرار دارند. تنها فرق بین آنها این است اولی آبی متمایل به سبز، سبز و آبی است، در حالی که دومی زرد، صورتی و ارغوانی است. طراحی شفاف رنگی آنها علاوه بر ظاهر زیبا علت عملی هم دارد. دو مساله در مورد توالت های عمومی، مخصوصا آنهایی که در پارک ها قرار هستند، وجود دارد. اول اینکه آیا داخل آنها تمیز است و دوم اینکه کسی در آنها هست یا نه.

حرفه‌باش!
Be Professional...

دوره آنلاین

اصول طراحی تاسیسات برقی
ساختمانی صنعتی و بیمارستانی



NEW

 **دمنده**
DAMANDEH®

www.damandeh.com
sale@damandeh.com

با دمنده نفس بکشید

شماره تماس : ۰۲۱-۲۱۰۷۰۲۱-۲۱۰۹

