

آلومینیوم



نشریه خبری - اقتصادی آلومینیوم

سال هفدهم - شماره ۶۷۰ - هفته چهارم تیرماه ۱۳۹۵

- فروش یک دستگاه خط تولید
پروفیل های ترمال بریک آلومینیوم
OEMME ایتالیا
(سال ساخت ۲۰۰۷)

- فروش ۱۰ تن بیلت آلومینیوم دوبال
با مشخصات:
178*65047
6063 HO

تلفن: ۰۱۷-۰۱۸-۴۴۹۰۹۰

کوره سازی مهدی یار
ساخت کوره تابش آلومینیوم
۰۹۱۲۲۹۶۱۵۴۹ - ۰۳۸-۳۶۴۶۹۰۲۱-۰ قاسمی



emmegi
ALUMINIUM, STEEL AND PVC TECHNOLOGY

بزرگترین تولیدکننده ماشین آلات
درب، پنجره و نماهای آلومینیومی و UPVC در دنیا

تلفن: ۰۲-۸۸۶۷۹۳۰۴
فکس: ۰۴۱۳-۸۸۸۵۰۴۱۳

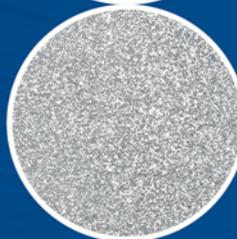
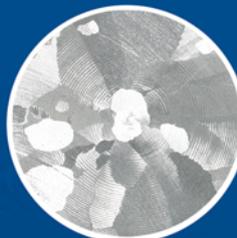
پارسان صنعت آریا
تولید کننده رسمی ماشین آلات Emmegi ایتالیا

AOBAL
ALUFOUR
SYSTEM SERIES
فروش پروفیل های درب و پنجره و نمای کرتین وال
تحویل در بهترین زمان از انبار ایران
تلفن: ۱۴ ۱۴ ۳۵۵۵ (۰۴۱)

PEKA
تولیدکننده رنگ پودری ۰۲۱-۸۲۸۲۴

— AlTiB
— AlTiC
— AlTi
— AlB
— AlSr
— AlZr

ALEASTUR
ASTURIANA DE ALEACIONES S.A.



www.aleastur.com
aluminium@aleastur.com
aitco@dpimail.net

تلفن تماس نمایندگی ایران:
۸۸۸۰۴۴۶۶ - ۸۸۸۰۴۴۵۵

تولید کننده انواع جوانه زا و آمیزان های آلومینیوم

آلومXس

ALUMAX U.S.A.

آلومXس

ورق کامپوزیت نما

ALUMAX U.S.A.

آلومXس

ALUMAX U.S.A.



سایتال ساخت
SAYTAL SAKHT

تهران - شهرک غرب - بلوار فرحزادی
خیابان سیمای ایران - پلاک ۲۶-۲۴

Phone Number
021-85504

SCHÜCO Starwood NEOLITH KURTOĞLU LorenzoLine®

آلمان

ایتالیا

اسپانیا

ترکیه



برجهای چهار قلو دانا



مجمع مسکونی پرشین ۲



پروژه اداری، تجاری مگا پارس



ترمینال سلام فرودگاه امام خمینی



مجمع تجاری بم سنتر



فرودگاه بین المللی کیش



ترمینال سلام فرودگاه امام



برج اداری، تجاری آر میثاژ



نمایان سازه

نمایندگی رسمی

Lorenzoline
aluminium profile system

KURTOĞLU
ALUMINIUM

ARDIÇ CAM
SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ



- فروش انواع پروفیل آلومینیومی ترمال بریک و نانترمال
- تولید انواع پنجره های ترمال بریک و نانترمال
- اجرای انواع نماهای کرتین وال
- واردات انواع شیشه های نماهای ساختمان، تولیدی آردیچ جام ترکیه

تلفن : ۳۵ ۷۰ ۴۴ ۳۳ - ۴۴

۸-۷۷ ۹۲ ۴۷ ۳۳ - ۴۴

فاکس: ۱۲ ۱۰ ۴۴ ۳۳ - ۴۴

 NEMAYANSAZEH

 @NEMAYANCO

www.nemayanco.com

info@nemayanco



شرکت آکپا ایران AKPA IRAN Co.



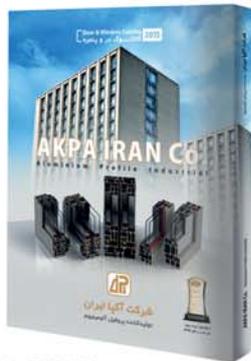
نشان "برند برتر" در سال ۱۳۹۲

- تولید کننده انواع پروفیل های اختصاصی و ترمال بریک
- رنگ آمیزی الکترواستاتیک ، دکورال و آنادایز
- فروش پیراق آلات و ماشین آلات جهت مونتاژ درب و پنجره اختصاصی
- مشاور و راه اندازی

NEW GENERAL CATALOGS AKPA 2015



نشان "برند برتر" در سال ۱۳۹۴



DOOR & WINDOW



CURTAIN WALL SYSTEM



برای دریافت کاتالوگ تخصصی در و پنجره و نما ۰۲۱-۸۸۷۱۳۶۱۳ با شرکت آکپا ایران تماس حاصل نمایید.



www.akpairan.com info@akpairan.com

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، برج سرو ساعی، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۰۱ و ۱۱۰۲
 تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۰۷۱۵۲۴ و ۰۲۱-۸۸۷۱۴۵۰۳ و ۰۲۱-۸۸۷۱۳۶۱۳ و ۰۲۱-۸۸۷۱۳۳۳۱
 کارخانه: تبریز، شهرک سرمایه‌گذاری خارجی، خیابان آسیای ۲، خیابان ارویا، میدان صنعت، پلاک ۸۶ کدپستی: ۵۳۶۸۱-۱۱۱۱۱
 تلفن: ۰۲۱-۳۲۴۶۶۰۹۵-۹۸-۶۷-۶۹-۳۲۴۶۶۰۷۷ و ۳۲۴۶۶۰۷۷-۳۲۴۶۶۰۷۷ (۰۴۱)
 فکس: ۳۲۴۶۶۰۹۹ و ۳۲۴۶۶۰۷۶ (۰۴۱)

تلفن (۳۰ خط): ۰۴۱ ۳۱۰۳

جذب سرمایه گذار خارجی در پروژه بزرگ پایین دستی صنعت آلومینیوم؛ شرط برگزاری مناقصه آلومینای خلیج فارس

از نهایه شدن مذاکرات مربوطه اعلام خواهد شد. آقاجانلو درباره آخرین وضعیت برگزاری مناقصه احداث واحد آلومینای خلیج فارس نیز توضیح داد: در حال حاضر مذاکره با منابع تأمین بوکسیت در جهان هستیم. حدود ۲۰ روز پیش با ریوتنتو در این زمینه مذاکره داشتیم. با گینه هم مذاکره انجام دادیم. از تعدادی از شرکت‌ها نیز پیشنهادهایی دریافت کردیم. با توجه به این پیشنهادها و چگونگی تأمین بوکسیت مورد نیاز، مناقصه احداث واحد آلومینای خلیج فارس را برگزار خواهیم کرد.

وی در پاسخ به سوال دیگر درباره آخرین وضعیت پروژه معدن بوکسیت ایران در گینه نیز اظهار کرد: در حال حاضر منطقه خلیج فارس بالغ بر ۵ میلیون تن تولید آلومینیوم دارد و در نتیجه نیاز این منطقه به آلومینا به بیش از ۱۰ میلیون تن می‌رسد، بنابراین منطقه خلیج فارس تشنه آلومینا است.

برخی کشورهای این منطقه هم به جای واردات آلومینا از استرالیا و چین به تأمین نیاز خود از آن سوی خلیج فارس و از گینه رو آورده‌اند.

در حال حاضر در معدن بوکسیت ایران در گینه یک شرکت آلمانی-انگلیسی در حال به‌روز کردن مطالعات فنی و اقتصادی است و اینکه در نهایت به ما اعلام خواهد کرد بهترین راه استخراج بوکسیت از این معدن و بهترین شیوه برای جذب سرمایه گذاری چیست. قرار است این شرکت گزارش نهایی خود را تا پایان ماه اکتبر سال جاری به ما ارائه دهد.

مدیر صنایع معدنی ایمیدرو درباره آخرین وضعیت پروژه پترولیوم کک و احداث واحد تولید انبوه آن نیز اظهار کرد: با شرکت فرانسوی "اکسن" قرارداد بستیم تا مطالعات فنی و اقتصادی مربوط به این پروژه را انجام دهد که طبق برنامه ریزی انجام شده این گزارش تا حدود سه ماه دیگر به ما ارائه خواهد شد. برای جذب سرمایه گذاری در این پروژه نیز اعلام آمادگی کرده‌ایم.

۶۰۰ هزار تن به تولید آلومینیوم کشور اضافه می‌شود و در نتیجه نیاز صنعت آلومینیوم ایران به بوکسیت و آلومینا به شدت افزایش خواهد یافت. بنابراین احداث واحد تولید آلومینا در کشور به عنوان یکی از استراتژیک‌ترین بخش‌های صنعت آلومینیوم مورد نیاز است. قطعاً با حل کردن مشکل تأمین بوکسیت احداث واحد جدید آلومینا در کشور نیز دنبال خواهد شد.

مدیر صنایع معدنی ایمیدرو با بیان اینکه ایران از مزیت داشتن ذخایر عظیم گاز برخوردار است و باید هر چه سریعتر از این مزیت استفاده کند، اظهار کرد: پیش‌بینی شده است تا سال ۲۰۲۷ قیمت تمام‌شده تولید انرژی‌های نو از قیمت تمام‌شده سوخت‌های فسیلی کمتر خواهد شد و در نتیجه اگر قرار است تا ۲۰ سال آینده مزیت استفاده از گاز و دیگر سوخت‌های فسیلی را از دست بدهیم باید از هر چه زودتر از این مزیت‌های کشور استفاده کنیم. تأکید ما بر این است که واحدهای اسمولتر باید هر چه زودتر راه‌اندازی شوند تا صنایع پایین دستی صنعت آلومینیوم در کشور نیز رونق بگیرد.

او از تعریف چند طرح بزرگ در بخش پایین دستی صنعت آلومینیوم کشور توسط ایمیدرو خبر داد و گفت: برای این طرح‌ها سرمایه‌گذار خارجی هم جذب شده که تأمین مالی هم خواهد داشت. در یک مورد طرحی را در زمینه تولید محصولات عریض به صورت نورد گرم و سرد آلومینیوم تعریف کردیم که توانایی تولید ورق، ورق قوطی و فویل را دارد که نظیر چین و وادی در کشور وجود ندارد. قرار است قرارداد فروش محصولات این کارخانه هم با یکی از واحدهای خودروسازی دنیا بسته شود چرا که خودروسازان داخلی فعلاً از چنین محصولاتی استفاده نمی‌کنند. سرمایه‌گذار این پروژه یک شرکت خارجی است که فعلاً نمی‌توانم نام آن را اعلام کنم اما جزئیات آن پس

مدیر صنایع معدنی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) از تعریف یک پروژه بزرگ در بخش پایین دستی صنعت آلومینیوم کشور خبر داد و گفت: یک شرکت معتبر خارجی برای حضور در این پروژه، سرمایه‌گذاری و تأمین مالی این پروژه اعلام آمادگی کرده که ظرف چند ماه آینده تکلیف آن مشخص می‌شود.

محمد آقاجانلو در گفت‌وگو با ماین نیوز درباره آخرین برنامه‌های ایمیدرو برای توسعه صنعت آلومینیوم کشور توضیح داد: در فضای جدیدی که به وجود آمده شرکت‌های بزرگ بین‌المللی برای اجرای پروژه و سرمایه‌گذاری در ایران از بخش بالادستی صنعت آلومینیوم تا بخش پایین دستی آن اعلام آمادگی کرده و ایمیدرو پیشنهادات متعددی را در این زمینه‌ها دریافت کرده است.

وی افزود: در زمینه تأمین بوکسیت مورد نیاز صنعت آلومینیوم کشور به دنبال پیدا کردن بهترین منابع با بهترین قیمت ممکن هستیم. در این زمینه مناقصه واحد آلومینای خلیج فارس به زودی برگزار خواهد شد و بخش بالادست صنعت آلومینیوم کشور نیز تقویت خواهد شد.

وی با بیان اینکه تولید آلومینای جاجرک کفاف نیاز آلومینای صنعت آلومینیوم کشور را نمی‌دهد، اظهار کرد: از سوی دیگر واحد آلومینیوم جنوب نیز تا حدود ۳ سال دیگر وارد مدار تولید شده و حدود



هفته‌نامه خبری - اقتصادی

آلمینیوم

شماره ثبت مجوز انتشار

از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی: ۱۲۴/۸۲۴۷

با همکاری:



مرکز تحقیقات آلومینیوم ایران
Iran Aluminum Research Center

مرکز تحقیقات آلومینیوم و سندیکی صنایع آلومینیوم ایران

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: دکتر محمد تقی صالحی
سرمدیر و مدیر اجرایی: مهندس حسین سراجیان
Serajian@iust.ac.ir

همکاران این شماره:

مهندس رعنا عودی - الهام شجرکار

آدرس: تهران - دانشگاه علم و صنعت - صندوق پستی ۱۸۵-۱۶۸۴۵
تلفن: ۷۷۲۴۰۵۰ و ۷۷۲۴۰۵۰۱
iranalumag@gmail.com

آهنگ رشد صنعت آلومینیوم کشور باید شتاب گیرد



آلومینیوم کشور را از دست داده ایم و این خلاء را کشورهای کوچک حاشیه خلیج فارس پر کردند و ظرفیت آن‌ها در حال حاضر بالای ۵ میلیون تن هست و امیدواریم به سهم و جایگاه خود در چند سال آینده دست پیدا کنیم. وی اذعان داشت: از آنجایی که پایه این صنعت انرژی هست و کشور ما در سکوی نخست ذخایر هیدروکربنی جهان از جمله گاز ایستاده، بنابراین باید

بیشترین ظرفیت تولید آلومینیوم در منطقه را ایجاد کنیم. پورعطار در خصوص روند فعالیت فولاد در صنعت کشور گفت: در صنعت فولاد همچنان لازم است سرمایه گذاری‌ها ادامه پیدا کند چراکه برای توسعه این صنعت با وجود مزیت سنگ آهن و انرژی، ظرفیت کافی وجود دارد و علاوه بر این بازار رو به رشد مصرف بیانگر این است که تولید فولاد نباید متوقف شود.

وی در پایان بیان کرد: باید آهنگ توسعه تولید سرمایه گذاری در صنعت آلومینیوم را شتاب دهیم و این امر از صنعت فولاد باید شتاب بیشتری داشته باشد اما نباید توسعه صنعت فولاد را به هیچ وجه متوقف کنیم زیرا این دو صنعت هیچ تضادی با هم ندارند.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران گفت: با توجه به جایگاه آلومینیوم در صنایع مختلف باید برای ایجاد ظرفیت‌های بیشتر اقدامات لازم را انجام دهیم. مجید پورعطار مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران در گفتگو با باشگاه خبرنگاران جوان در خصوص استفاده گسترده از آلومینیوم گفت: با توجه به نوع مصرف در بخش‌های مختلف صنایع که تابع وزن هستند، مانند صنعت هواپیمایی، کشتی، قطار و وسایل حمل و نقل جاده‌ای با کاهش وزن آن‌ها میزان مصرف انرژی نیز کاهش می‌یابد معمولاً آلومینیوم جایگزین مناسبی برای آلیاژهای آهن و فولاد است.

وی در ادامه افزود: در صنعت ساختمان به خاطر ویژگی مقاومت آلومینیوم در برابر خوردگی در ساخت در و پنجره و همچنین به دلیل وجود خاصیت انعکاس سطحی آلومینیوم در نمای ساختمان به منظور مقاومت در برابر تغییرات دما و اتلاف انرژی استفاده می‌شود.

پورعطار تصریح کرد: همچنین در صنعت بسته بندی به خاطر رابطه مسالمت آمیزی که آلومینیوم با محیط‌های غذایی دارد و شرایط مناسب بهداشتی برای نگهداری مواد غذایی، آلومینیوم جایگزین سایر محصولات شده و با توجه به ویژگی قابلیت هدایت الکتریکی آلومینیوم در صنعت برق نیز جایگزین مس شده است.

وی اظهار داشت: این فلز از آنجایی که قابلیت نگهداشت دائمی انرژی را دارد به دفعات می‌تواند بازیافت شود و تمام ویژگی‌های ذکر شده سبب شد تا آلومینیوم جایگزین فولاد شود و بدون تردید آلومینیوم فلز قرن ۲۱ به شمار می‌آید و به سرعت جایگزین فولاد و محصولات پتروشیمی مانند پلاستیک در صنعت می‌شود و آهنگ جایگزینی آلومینیوم با شتاب در حال پیشرفت است.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران در ادامه ظرفیت تولید آلومینیوم کشور را چنین عنوان کرد: در کشور حدود یک میلیون تن ظرفیت تولید آلومینیوم ایجاد شده ولی این قابلیت در این صنعت وجود دارد تا به ۵ میلیون تن تولید دست پیدا کند.

پورعطار بیان کرد: در سال‌های ۹۲-۸۴ فرصت طلایی برای رشد صنعت

فعالیت شرکت توسعه صنایع و معادن غدیر در حوزه‌های اکتشافی، معادن، صنایع معدنی و غیر معدنی

خان داداش پور در مورد پروژه‌های داخلی این شرکت نیز خاطر نشان کرد: فولاد آلیاژی، فولاد غدیر ایرانیان، فولاد غدیر نیریز، مجتمع آلومینیوم جنوب، سنگ آهن گهر زمین، موتوژن، تخته شپید باهنر، توسعه آهن و فولاد گل گهر، شرکت آهن و فولاد ارفع و حوزه معدن و اکتشافات در داخل کشور است.

وی در پاسخ به این پرسش که آیا تاکنون برای سرمایه گذاری خارجی مراجعاتی داشته‌اید؟، تصریح کرد: مراجعه از کشورهای مختلف داشته‌ایم اما هنوز تبدیل به قرارداد نشده است که عموماً از کشورهای اروپایی نظیر آلمان، ایتالیا و فنلاند بودند.

خان داداش پور خاطر نشان کرد: آنها آمادگی برای سرمایه گذاری دارند و مذاکرات هم انجام شده اما هنوز منتهی به قرارداد نشده است و ما معتقدیم علاوه بر بحث تکنولوژی و تجهیزات که اجباراً باید از خارج از کشور بیاوریم استفاده از ساخت تجهیزات داخل هم مدنظر است.

وی گفت: البته مراجعات خارجی بیش از سرمایه گذاری در ایران به صادرات ماشین آلات و تجهیزات خود به ایران می‌اندیشند.

وی در پاسخ به این پرسش که آیا ماشین آلات شما دست دوم هستند گفت: خیر، این ماشین آلات نو هستند و ماشین آلاتی هم که از خارج تأمین می‌شوند نو و دست اول هستند و ما مطلقاً به دنبال ماشین آلات دست دوم نیستیم.

شرکت توسعه صنایع و معادن غدیر در چهار حوزه پهنه‌های اکتشاف داخلی و خارجی، معادن (استخراج و فرآوری) صنایع معدنی شامل: آهنی، غیر آهنی آلومینیوم، مس و نیکل، صنایع غیر معدنی شامل: خودروسازی، صنایع وابسته و صنایع سلولوزی فعالیت دارد.

محمد خان داداش پور در گفت و گو با ایلنا در مورد شرکت بین المللی توسعه صنایع و معادن غدیر اظهار داشت: شرکت بین المللی توسعه معادن و صنایع معدنی غدیر یکی از هلدینگ‌های زیر مجموعه سرمایه گذاری غدیر است که در سال ۱۳۹۰ تأسیس شده است. وی افزود: زمینه فعالیت این شرکت سرمایه گذاری و سیاست گذاری در حوزه معادن و صنایع معدنی است.

قائم مقام شرکت بین المللی توسعه صنایع و معادن غدیر در مورد پروژه‌های این شرکت نیز افزود: یکسری از این شرکت‌ها در حال تولید و بهره برداری محصول هستند و یکسری دیگر به جز تولید در طرح‌های توسعه‌ای نیز فعالیت می‌کنند و یکسری از شرکت‌ها نیز پروژه‌ای هستند مانند پروژه آلومینیوم جنوب در لامرد که به صورت پروژه‌ای است و یا فولاد غدیر نیریز که آن هم به صورت پروژه‌ای فعالیت دارند.

وی در مورد پروژه‌های خارج از کشور این شرکت افزود: ما در پروژه قزاقستان ورود پیدا کردیم که در زمینه معدن است اما هنوز به صورت کامل وارد نشده‌ایم و در افغانستان نیز بررسی‌های اولیه در این حوزه انجام شده است.

کرباسیان: بیمه‌های اروپایی آماده همکاری با ایران هستند

همچنین به سفر نخست وزیر هند به ایران و امضای قرارداد با شرکت نالکو هند اشاره کرد و گفت: قرار است که تیم عملیاتی تا یک ماه آینده مذاکرات و نحوه اجرایی شدن همکاری‌ها را شروع کنند.

نخست وزیر ژاپن در راه ایران

کرباسیان همچنین از برنامه سفر نخست وزیر ژاپن به ایران در مردادماه آینده خبر داد و افزود: شرکت‌های ژاپنی نیز که در مردادماه آینده با نخست وزیرشان به ایران می‌آیند، از هم اکنون مذاکرات مقدماتی خود را شروع کرده‌اند؛ از این رو پیش‌بینی می‌شود تا پایان امسال تعدادی از یادداشت تفاهم‌های ذکر شده عملیاتی شوند. وی درباره عملیاتی شدن سرمایه‌گذاری‌ها توضیح داد: باید بپذیریم که نظام بانکی در همه جای دنیا محافظه‌کار است. به عنوان مثال پروژه تیتانیم که هنوز که یکی از تاریخی‌ترین پروژه‌هایی است که بین ۲۰ تا ۲۵ سال بر روی زمین ماند و به دلایل مختلف شروع نشده، اما پس از برجام شرکت‌های مشترک پیمانکاری ایرانی خارجی برای همکاری در این زمینه اعلام آمادگی کرده‌اند به گونه‌ای که برخی شرکت‌های معتبر انگلیسی، استرالیایی و لهستانی در مناقصه شرکت و با یکدیگر رقابت می‌کنند. این مسأله نشان‌دهنده این است که در حوزه فاینانس مشکلات در حال مرتفع شدن است.

پیش‌بینی افزایش ۵ درصدی تقاضای آلومینیوم

خواهد شد که به دنبال آن ارزش سهام شرکت‌های آلومینیومی افزایش خواهد یافت. به گفته وی، تقاضای آلومینیوم کشور چین در سه ماهه دوم سال میلادی با افزایش ۵/۶ درصدی همراه بوده است. قوچی فر افزود: محصولات نیمه ساخته آلومینیومی در سال‌های گذشته افزایش داشته است که پیش‌بینی می‌شود این روند در سال‌های آتی نیز ادامه داشته باشد. از این رو پیش‌بینی می‌شود هر ساله با افزایش ۵ درصدی تقاضای آلومینیوم مواجه باشیم که این روند به رشد قیمت این محصول در بازارهای جهانی کمک خواهد کرد. این کارشناس بورس با اشاره به اینکه تقاضا برای مواد اولیه آلومینیوم نیز در بازارهای جهانی افزایش خواهد یافت، تصریح کرد: پیش‌بینی می‌شود با افزایش تقاضای آلومینیوم، تقاضا برای مواد اولیه این محصول نیز سالانه تا ۴ درصد افزایش یابد اما عرضه مواد اولیه همچنان کمتر از میزان تقاضا خواهد بود.

رئیس سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران اعلام کرد: مشکلات صندوق ضمانت فرانسه و ایتالیا (کوفاس) و (ساجه) برطرف شده و حل مشکلات بیمه هرمس نیز در حال نهایی شدن است.

مهدی کرباسیان گفت: این مهم بعد از سفر دکتر روحانی رئیس جمهوری به کشورهای فرانسه و ایتالیا، حاصل شده است.

وی ادامه داد: به عنوان مثال برای وصول طلب شرکت بیمه هرمس آلمان از شرکت آلومینیوم المهدی، ایمیدرو با همکاری کرد و با توجه به اینکه جزو وظایف ایمیدرو نبود اما برای پرداختن بدهی‌های المهدی به هرمس واسطه شد که بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت هم همکاری کردند. وی با بیان اینکه مذاکره با شرکت‌های معتبر بین‌المللی برای سرمایه‌گذاری در ایران از نیمه دوم سال ۱۳۹۲ شروع شده است، افزود: این مذاکرات پس از برجام افزایش یافته و با برخی شرکت‌های مهم از کشورهای ایتالیا، فرانسه، کره، هند و کشورهای دیگر منجر به امضای یادداشت تفاهم و انعقاد تفاهمنامه همکاری شده است.

کرباسیان در عین حال تصریح کرد که تا جابه‌جایی پول به سهولت انجام نگیرد، عملیاتی شدن روند سرمایه‌گذاری‌ها کند خواهد بود. رئیس هیأت عامل ایمیدرو

به گزارش معدن‌نویز یک کارشناس بورس گفت: بازار جهانی آلومینیوم هر ساله به دلیل مصرف بیشتر در صنایع پیشرفته و خودروسازی با افزایش ۵ درصدی همراه خواهد شد این در حالی است که عرضه آلومینیوم تقریباً کمتر از میزان تقاضا رشد خواهد داشت. حمزه قوچی فر با اشاره به اینکه میزان عرضه آلومینیوم در کشور چین به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان این محصول کاهش داشته است، اظهار کرد: کاهش عرضه تولیدکننده‌های چینی به معنای مصرف داخلی است از این رو پیش‌بینی می‌شود کسری آلومینیوم در بازارهای جهانی افزایش یابد. وی افزود: در سال گذشته میلادی صادرات آلومینیوم از کشور چین ۱۰ درصد افزایش داشته است که به گفته مسئولان آلومینیوم چین، این برنامه تنها کاهش تولید مازاد است بر همین مبنای روند کاهش تولید خود را آغاز کرده‌اند که ادامه این روند منجر به افزایش قیمت آلومینیوم در بازارهای جهانی

اطلاعیه

آغاز عضوگیری رسمی انجمن در، پنجره، نما و صنایع وابسته ایران

سایت انجمن قرار داده شده است. مزید امتنان خواهد بود چنانچه تمایل به حضور و مشارکت در هر یک از کارگروه‌ها را دارید، کارگروه مدنظر خود را در فرم پیوست مشخص نمایید تا هماهنگی‌های مقتضی در زمان تشکیل کارگروه‌های مربوطه با آن مدیریت محترم صورت پذیرد. شایان ذکر است که محدودیتی برای حضور هر عضو در چند کارگروه وجود ندارد.

کارگروه‌های انجمن در و پنجره و نما و صنایع وابسته ایران عبارتند از:

۱. کارگروه آموزش
۲. کارگروه استاندارد
۳. کارگروه امور حقوقی و قراردادها
۴. کارگروه بازاریابی
۵. کارگروه روابط عمومی و تبلیغات
۶. کارگروه امور کارفرمایان و امور فرهنگی
۷. کارگروه اعضا و خدمات رسانی به اعضا
۸. کارگروه ارتباط با سازمان‌ها و نهادها
۹. کارگروه بودجه و مالی

بدینوسیله شروع فعالیت و عضوگیری رسمی انجمن در، پنجره، نما و صنایع وابسته ایران را به اطلاع مدیران و فعالین صنعت در، پنجره و نما رسانده و ضمن دعوت از کلیه عزیزان و بزرگان، پیشکسوتان و فعالین بخش‌های مختلف این صنعت جهت مشارکت و عضویت در انجمن، امید است تا بتوان از تجارب و نظرات ارزشمند صاحب نظران این عرصه در پیشبرد اهداف صنعت در، پنجره، نما و صنایع وابسته و ایجاد همگرایی و حمایت و صیانت از منافع صنفی بهره‌مند گردیم.

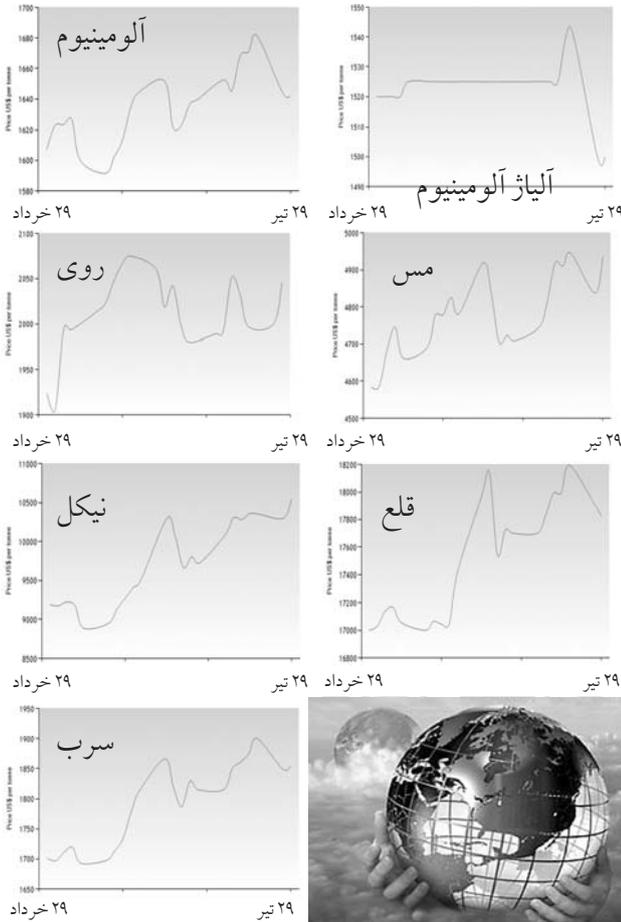
لذا بدینوسیله از آن مدیریت محترم تقاضا می‌گردد تا دستورات مقتضی مبنی بر درخواست عضویت از طریق وب سایت رسمی انجمن به آدرس www.fawindo.com در سرشاخه باشگاه اعضا و یا تکمیل فرم پیوست و ارسال آن از طریق نمابر ۸۸۱۷۱۰۶۲ یا آدرس ایمیل info@fawindo.com را مبذول فرمایید.

جهت مزید استحضار به منظور تسریع در ارائه خدمات و دستیابی به اهداف گروهی و جمعی، کارگروه‌های تخصصی در ۹ بخش (به شرح ذیل) به همراه استراتژی و چشم‌نوا هر بخش تدوین و جهت اطلاع اعضای محترم در





منحنی تغییرات قیمت بعضی فلزات در بورس فلزات لندن از ۲۹ خرداد الی ۲۹ تیر ۱۳۹۵



هفتام نامه خبری - اقتصاد آلومینیوم

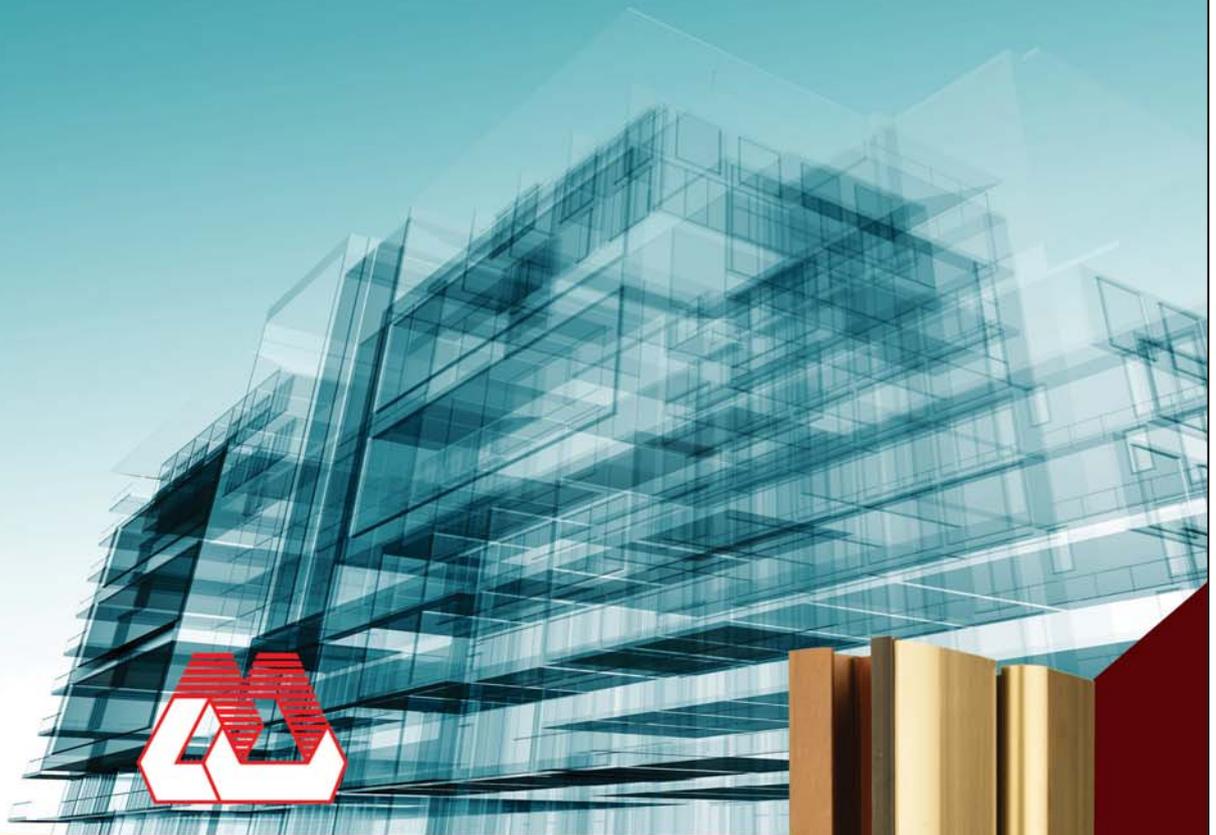
حاوی آخرین اطلاعات و اخبار مربوط به صنایع آلومینیوم و بورس فلزات

خواهشمند است جهت اشتراک نشریه آلومینیوم با شماره تلفن: ۰۱ ۷۷۲۴۰۵ - ۷۷۲۴۰۵۵۰ تماس حاصل فرمایید

نام محصولات	قیمت به تومان
پروفیل خام عمده فروشی (قوطی و کرنه)	۸۷۰۰
پروفیل خام خرده فروشی (قوطی و کرنه)	۹۰۰۰
پروفیل آبکاری عمده فروشی (قوطی و کرنه)	۹۲۰۰
پروفیل آبکاری خرده فروشی (قوطی و کرنه)	۹۵۰۰
شمس با خلوص ۹۹/۷	ایرالکو ۶۶۳۰ (تحویل تهران) المهدی هرمزال ۶۶۶۰ (تحویل تهران)
بیلت	ایرالکو ۷۴۰۰
گرده متفرقه	درجه (۱) ۹۱۰۰ - درجه (۲) ۷۱۰۰
ورق خام ۰/۳ تا ۰/۴ عمده آلیاژ ۳۱۰۵ (بازار)	نورد اراک ۹۱۰۰
ورق خام ۰/۳ تا ۰/۴ عمده آلیاژ ۳۱۰۵	آلوم پارس -
ورق خام ۰/۳ تا ۰/۴ عمده آلیاژ ۱۰۵۰	پارس آلومان (درب کارخانه) ۸۷۵۰
ورق خام ۰/۵ تا ۰/۹ عمده آلیاژ ۳۱۰۵ (بازار)	نورد اراک ۸۹۰۰
ورق خام ۰/۵ تا ۰/۹ عمده آلیاژ ۳۱۰۵	آلوم پارس -
ورق خام ۰/۵ تا ۰/۹ عمده آلیاژ ۱۰۵۰	پارس آلومان (درب کارخانه) ۸۶۵۰
ورق خام ۱ تا ۷۵ عمده آلیاژ ۳۱۰۵ (بازار)	نورد اراک ۸۸۰۰
ورق خام ۱ تا ۷۵ عمده آلیاژ ۳۱۰۵	آلوم پارس -
ورق خام ۱ تا ۷۵ عمده آلیاژ ۱۰۵۰	پارس آلومان (درب کارخانه) ۸۶۵۰
ورق آبکاری ۱ تا ۷۵ عمده آلیاژ ۳۱۰۵ (بازار)	نورد اراک ۹۳۰۰
ورق آبکاری ۱ تا ۷۵ عمده (بازار)	آلوم پارس -
ورق آبکاری ۱ تا ۷۵ عمده (بازار)	پارس آلومان ۹۰۵۰
بیلت شرکتی دی سی هموزن / غیر هموزن / دست ریز	۶۰۰۰ / ۷۲۰۰ / ۷۳۵۰
ضایعات پروفیل درهم (شاخه)	۵۱۰۰ (۵۳۰۰)
شمس خشک کارتلی شمس خشک آلیاژی	۵۰۰۰ ۵۵۰۰
ضایعات خشک درهم	۴۰۰۰ - (درشت بار) ۴۴۰۰
ضایعات براده ضایعات زینک چاپخانه	۳۵۰۰ ۵۷۰۰
پارتیشن عمده خام	۷۶۰۰ - تیغه کرکره دستی ۸۱۰۰
پارتیشن رنگ چکشی عمده	۸۶۰۰
پارتیشن رنگ الوان عمده	۸۵۰۰ - تیغه کرکره دستی سفیدپنجالی ۹۴۰۰

نرخ روزانه و پیش فروش فلزات غیر آهنی در بورس لندن (هر تن به دلار آمریکا)

تاریخ	نرخ	آلیاژ آلومینیوم	آلومینیوم	مس	سرب	نیکل	قلع	روی
۹۵/۴/۲۳	نقدی	۱۵۲۵	۱۶۶۸/۵	۴۹۱۸	۱۸۶۱	۱۰۲۸۵	۱۷۹۹۰	۲۱۸۶/۵
۹۵/۴/۲۴	نقدی	۱۵۴۰	۱۶۷۱	۴۹۱۱	۱۸۷۵	۱۰۳۶۰	۱۷۹۹۵	۲۱۹۷
۹۵/۴/۲۵	نقدی	۱۵۴۰	۱۶۸۱/۵	۴۹۴۵	۱۹۰۰/۵	۱۰۳۵۵	۱۸۱۹۵	۲۲۱۵/۵
۹۵/۴/۲۸	نقدی	۱۵۰۰	۱۶۴۴/۵	۴۸۳۸	۱۸۵۰	۱۰۳۰۰	۱۷۹۲۵	۲۲۰۷
۹۵/۴/۲۹	نقدی	۱۵۰۰	۱۶۴۲	۴۹۳۶	۱۸۵۴	۱۰۵۵۰	۱۷۸۲۵	۲۲۲۶



گروه تولیدی

ماهد آلومینیوم

تولیدکننده انواع مقاطع پروفیل‌های آلومینیوم



■ ماهد آلومینیوم:

اراک، شهرک صنعتی خیرآباد، فاز ۲، خیابان ۳۰۷

تلفن: ۰۸۶-۳۳۵۵۳۶۱۸-۱۹

فکس: ۰۸۶-۳۳۵۵۳۶۲۰

■ Mahed Aluminium:

Street No. 307, Phase 2,

Kheyrbad Industrial Zone, Arak - IRAN

Tel: +9886-33553618-19

Fax: +9886-33553620

www.mahedaluminium.com



دستگاه پولیش پروفیل آلومینیوم

تکنولوژی روز اروپا
ساخت کشور ترکیه
هم اکنون با ۳ ریفرنس معتبر در ایران
شرایط فروش ویژه



شرکت فنی مهندسی

پایا افزار فلز



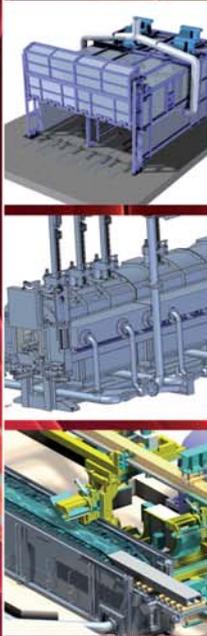
Phone: +982177733617 / +982177745987

Fax: +982177733154

Cell phone: +989123775590 / +989126210145

A.ahmadi@paya-eng.com www.Paya-ENG.com

SINCE 1952



Quality Reliability Service

ALUMINUM EXTRUSION HANDLING SYSTEM



ALUMINUM FURNACES AND COMPLETE CASTHOUSE PLANT



پایا افزار فلز

- ۲۱۷۷۷۳۳۶۱۷
- ۲۱۷۷۷۳۳۱۵۴

OMAV S.p.A.

Via Stacca, 2 - 25050 Rodengo Saiano (Brescia) Italy - Tel. +39 030 681621 - Fax +39 030 6816288
E-mail: Sales@omav.com - www.omav.com



KOSAR

ALUMINIUM CO.



- تولید کننده انواع پروفیل های اختصاصی
- سازنده انواع درب و پنجره اختصاصی
- دوجداره ترمال بریک
- رنگ آمیزی الکترواستاتیک دکورال
- یراق آلات اختصاصی ترکیه

0912 106 2685



نشانی کارخانه: زنجان، شهرک صنعتی شماره ۱، بلوار پروفیسور ثبوتی، انتهای آذر جنوبی تلفن: ۴-۳۲۲۲۱۲۶۳-۰۲۴ فکس: ۰۲۴-۳۲۲۲۱۲۶۵

www.aluminiumkosar.com

info@aluminiumkosar.com



واردکننده فولادهای گرم کار و سرد کار از ایتالیا با آلیاژهای

1.2344 • 1.2436 • 1.2379 • 1.2080 •

- از قطر ۸۵ میلیمتر الی ۸۵۰ میلیمتر
- با آنالیزی ایده آل برای ساخت قالب های اکستروژن و کانتینر شما
- افزایش عمر قالب و کانتینر شما



Made in Italy



www.aluminiumkosar.com

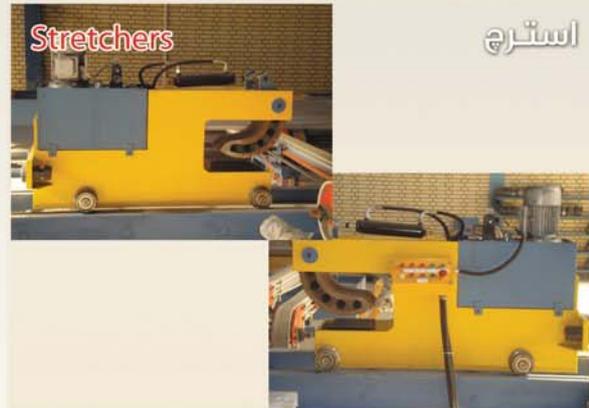
info@aluminiumkosar.com

شرکت پیشرو صنعت

کریمی ۰۹۱۲۵۱۱۹۱۸۳
 کریمی ۰۹۱۲۶۷۷۲۰۰۴
www.doublepuller.ir
info@doublepuller.ir

سازنده کلیه خطوط آلومینیوم

اولین سازنده میزهای اتومات و دبل پولر، همراه با سیستم باسبار و رادیویی در ایران



شرکت نگین تاج ماکو



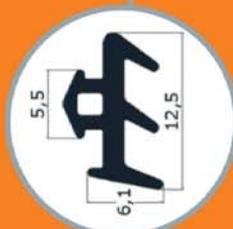
نماینده انحصاری ماشین آلات صنعتی شرکت ۴ال ماکینا ترکیه
نماینده انحصاری قالب های صنعتی شرکت ۴ال کالپ ترکیه

4ELKALIP
4ELMAKINA



ALFA SOLARE

نماینده انحصاری پلی آمید شرکت آفا سولار ایتالیا



KORFIT
Fitol

نماینده انحصاری لاستیک EPDM شرکت کورفیت



KORAKS
Aluminum

نماینده انحصاری پیراق آلات شرکت کوراکس

۰۴۴-۳۴۲۵۱۸۸۲-۳
۰۹۱۴-۱۶۲۴۰۰۷

تلفن ثابت:

تلفن همراه:

دفتر مرکزی:

منطقه آزاد ماکو، شهرستان ماکو، ابتدای بلوار رسالت،
ساختمان شیشه ای سبز، طبقه دوم، واحد سوم
انبار مرکزی: تبریز، جنب پلیس راه تبریز، مرند



نخلت کیفیت،
رضایت مشتری

شرکت صنایع نکلین آلومینیوم گلپایگان

- ✓ تولید انواع شمش آلومینیوم
- ✓ تهیه و توزیع انواع مواد اولیه مرتبط با صنعت آلومینیوم
- ✓ امکان خرید محصولات شرکت از طریق بورس کالا با تخفیفی ویژه

نسلی نو

تجربه ای متفاوت



www.negincompany.com

نشانی: گلپایگان شهرک صنعتی
گلپایگان فاز اول خیابان تعاون ۲ پلاک ۲۰۲
تلفن: ۵۷۲۴۸۰۶۷ - ۰۳۱
تلفکس: ۵۷۲۴۵۷۶۶ - ۰۳۱

آلومینیوم در معاملات انجام شده در بورس کالای ایران از ۹۵/۴/۱۶ الی ۹۵/۴/۳۰

نام کالا	تولید کننده	نوع قرارداد	کمترین قیمت (ریال)	بیشترین قیمت (ریال)	عرضه (تن)	پایه تقاضا (تن)	قیمت		ارزش معامله (هزارریال)	تاریخ معامله	تاریخ تحویل	محل تحویل	عرضه کننده	کارگزار عرضه کننده
							پایه	عرضه (ریال)						
شمش 1000p-99.8 پوندی	ایرالکو	نقدی	63,277	63,277	200	20	63,277	0	0	1395/04/20	1395/04/23	انبار کارخانه	ایرالکو	بانک توسعه صادرات
شمش 1000p-99.8 پوندی	ایرالکو	نقدی	63,277	63,277	400	0	63,277	0	0	1395/04/21	1395/04/26	انبار کارخانه	ایرالکو	بانک توسعه صادرات
بیلت 6063-7	ایرالکو	نقدی	67,707	67,707	400	0	67,707	0	0	1395/04/21	1395/04/26	انبار کارخانه	ایرالکو	بانک توسعه صادرات
شمش 1000p-99.8 پوندی	ایرالکو	نقدی	63,277	63,277	200	200	63,277	200	12,655,400	1395/04/22	1395/04/27	انبار کارخانه	ایرالکو	بانک توسعه صادرات
بیلت 6063-7	ایرالکو	نقدی	67,707	67,707	1000	0	67,707	0	0	1395/04/22	1395/04/27	انبار کارخانه	ایرالکو	بانک توسعه صادرات
شمش 1000p-99.8 پوندی	ایرالکو	نقدی	63,277	63,277	500	0	63,277	0	0	1395/04/22	1395/04/27	تهران	آلومینای ایران	اراد ایرانیان
شمش 1000p-99.8 پوندی	ایرالکو	نقدی	63,277	63,277	200	0	63,277	0	0	1395/04/23	1395/04/28	انبار کارخانه	ایرالکو	بانک توسعه صادرات
بیلت 6063-7	ایرالکو	نقدی	67,707	67,707	1000	0	67,707	0	0	1395/04/23	1395/04/28	انبار کارخانه	ایرالکو	بانک توسعه صادرات
شمش 1000p-99.8 پوندی	ایرالکو	نقدی	64,353	64,353	200	20	64,353	20	0	1395/04/27	1395/04/30	انبار کارخانه	ایرالکو	پارس ایده بنیان
بیلت 6063-7	ایرالکو	نقدی	68,858	68,858	500	0	68,858	0	0	1395/04/27	1395/04/30	انبار کارخانه	ایرالکو	پارس ایده بنیان
شمش 1000p-99.8 پوندی	ایرالکو	نقدی	64,353	64,353	200	0	64,353	0	0	1395/04/28	1395/05/02	انبار کارخانه	ایرالکو	پارس ایده بنیان
بیلت 6063-7	ایرالکو	نقدی	68,858	68,858	800	40	68,858	40	2,754,320	1395/04/28	1395/05/02	انبار کارخانه	ایرالکو	پارس ایده بنیان
شمش 1000p-99.8 پوندی	ایرالکو	نقدی	64,353	64,353	200	0	64,353	0	0	1395/04/29	1395/05/03	انبار کارخانه	ایرالکو	پارس ایده بنیان
بیلت 6063-7	ایرالکو	نقدی	68,858	68,858	800	0	68,858	0	0	1395/04/29	1395/05/03	انبار کارخانه	ایرالکو	پارس ایده بنیان
بیلت 6063-7	ایرالکو	نقدی	68,858	68,858	800	0	68,858	0	0	1395/04/30	1395/05/04	انبار کارخانه	ایرالکو	پارس ایده بنیان
شمش 1000p-99.8 پوندی	ایرالکو	نقدی	64,353	64,353	200	0	64,353	0	0	1395/04/30	1395/05/04	انبار کارخانه	ایرالکو	پارس ایده بنیان

همکاری تولیدکنندگان آلومینیوم با مراکز تحقیق و توسعه و دانشگاه ها

افزایش عمر دیگ های آلومینیومی

صمت می گوید: شرکت های تولیدکننده آلومینیوم همکاری مناسبی با دانشگاه ها برقرار و قراردادهایی را با این مراکز منعقد کرده اند. محمد آشفته آج بیشه تصریح می کند: از جمله شرکت هایی که در زمینه همکاری با دانشگاه ها فعال هستند شرکت آلومینیوم المهدی و هر مز آل است اما درباره فعالیت بخش خصوصی با دانشگاه ها و مراکز تحقیق و توسعه اطلاعی ندارم.

آشفته آج بیشه با بیان اینکه همواره رابطه مناسبی بین صنعت آلومینیوم و دانشگاه وجود داشته، می گوید: برای به روز کردن فناوری و تولید آلومینیوم های آلیاژی، باید تولیدکنندگان با واحدهای تحقیق و توسعه همکاری مناسبی داشته باشند. مشاور آلومینیومی ایمیدرو عنوان می کند: آلومینیوم علم متالورژی است و این علم نیز باید همواره بروز و جدید باشد. آلومینیوم، طبخ فلز است و با توجه به مصرف روزافزون آن در صنایع خودرو و صنایع فضایی و همچنین برای مزوج کردن فلزات با آن نیاز به همکاری با واحدهای تحقیق و توسعه احساس می شود. آشفته آج بیشه با اشاره به تجربه سایر کشورها در زمینه همکاری تولیدکنندگان آلومینیوم با مراکز تحقیق و توسعه خاطر نشان می کند: صنعت آلومینیوم در سایر کشورها از طریق همکاری با واحدهای تحقیق و توسعه و دانشگاه ها توانسته به موفقیت های چشمگیری دست پیدا کند به عنوان مثال می توان به کشور آمریکا اشاره کرد که تولیدکنندگان این کشور با همکاری واحدهای تحقیق و توسعه، عمر دیگ های تولید آلومینیوم را افزایش داده اند. وی ادامه می دهد: افزایش عمر دیگ ها برای صنعت آلومینیوم بسیار اهمیت دارد که تحقق آن از طریق افزایش همکاری با دانشگاه ها و مراکز تحقیق و توسعه میسر می شود.

مشاور آلومینیومی ایمیدرو عنوان می کند: در بحث متالورژی باید همواره از علم روز استفاده کرد. ما به دنبال این هستیم که یک مرکز علمی کاربردی برای صنعت آلومینیوم ایجاد کنیم. ارتقای کیفیت و کاهش هزینه تولید، در شرایط کنونی شرکت هایی موفق هستند که با استفاده از فناوری های روز دنیا در تولید محصولات خود نوآور باشند که البته این موضوع باعث می شود میزان تقاضا برای محصولات آنها در کشورهای خارجی افزایش پیدا کند و در نهایت تحقق این امر ارزش افزوده بالایی را در این شرکت ها ایجاد می کند.

همکاری تولیدکنندگان آلومینیوم با مراکز تحقیق و توسعه و دانشگاه ها منجر به رشد این صنعت و ارتقای جایگاه این تولیدکنندگان می شود. با شناسایی ضعف های موجود در این صنعت و ارتباط با مراکز پژوهشی می توان درصدی از مشکلات برآمد.

یکی از چالش های صنعت آلومینیوم، قدیمی بودن فناوری های این صنعت است در حالی که استفاده از دانش روز و تجهیزات جدید منجر به تولید محصولات باکیفیت و رقابتی برای ورود به بازارهای جهانی خواهد شد. حرکت به سمت تولید آلومینیوم های ویژه با توجه به بازارهای جهانی مناسب، بهترین گزینه برای پیشرفت کشور است. صنعت آلومینیوم نیازمند این است که در بازارهای جهانی جایگاه مناسبی به دست آورد و پایه پای فناوری های نوین جهان پیش برود زیرا در حال حاضر بسیاری از صنایع جهان از آلومینیوم استفاده می کنند و هرگونه عقب ماندگی در این بخش به ضرر کشور تمام می شود. دنیای جدید، دنیای فناوری است و فناوری به عنوان عامل ارتقای مداوم فرآیندها، بهبود کیفیت و کاهش قیمت تمام شده محصولات تولیدی، اساسی ترین عامل در رقابت پذیری یعنی مهم ترین رکن پایداری در بازارهای پیچیده امروز به شمار می رود. بخش تحقیق و توسعه نیز بخشی لازم و حیاتی برای تمام صنایعی است که هدف شان حضور فعال در بازارهای داخلی و خارجی است. درحقیقت بخش تحقیق و توسعه (R&D) هر مجموعه ای برای رقابت در بازارهای داخلی و بین المللی از اهمیت غیرقابل انکاری برخوردار است. بهره گیری از جدیدترین دانش روز فلز آلومینیوم با داشتن مزایای متنوع جایگاه ویژه ای برای خود در صنایع پیشرفته روز ایجاد کرده است. ساختار آلیاژی مقاوم آلومینیوم اعتماد و اطمینان در استفاده از آن را در صنایع هوایماسازی دوچندان کرده است. قوانین سخت برای کاهش آلایندگی خودروها و نیاز به مصرف پایین سوخت آنها، خودروسازان را ناگزیر به استفاده از این فلز گرانبها در محصولات خود کرده است. صنایع حمل و نقل ریلی، الکتریکی، تجهیزات مخابراتی احداث ساختمان، ظروف غذا و ... همگی به نوعی سعی در بهره مند شدن از مزایای آلومینیوم دارند. در این باره مشاور آلومینیومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) به

گزارشی از روند فعالیت های صورت گرفته در انجمن در، پنجره، نما و صنایع وابسته



استاندارد و الگوگیری در اجرای امور، نشست با انجمن در و پنجره ترکیه و انجمن vff آلمان صورت گرفت و راه های همکاری های دوجانبه مورد بررسی قرار گرفت.

اما آنچه بیشتر از همه مدنظر هیأت رئیسه انجمن قرار داشت افزایش سطح خدمات به شرکت های بزرگ و کوچک و ایجاد منافع و وحدت رویه مشترک در بین اعضای انجمن بوده و هست و به منظور تسریع در تحقق اهداف و مصالح پیش روی این صنف و دستیابی به آرمان های همگرایانه و منافع جمعی و گروهی بالغ بر ۵ جلسه راهکارها و اهداف و دستاوردهای پیش روی این صنعت بررسی و در قالب ۹ گروه کارشناسی طبقه بندی و مقرر شد تا استراتژی پیش روی هر گروه به همراه تدوین اهداف کوتاه و بلندمدت هر بخش تهیه و سپس این اهداف با تشکیل کارگروه های تخصصی هر بخش متشکل از شرکت های این صنعت راهکارهای تحقق این اهداف و شرایط و نحوه اجرا حسب نقطه نظرات پیشنهادی اعضای محترم صورت پذیرد که ذیلاً کارگروه های پیشنهادی و استراتژی هر یک به اختصار به استحضار عزیزان می رسد:

۱. کارگروه آموزش

ارکان: این کارگروه شامل حداقل ۵ عضو (۲ نفر از اعضا هیأت رئیسه و ۳ نفر از اعضا) در هر بخش می باشد.

اهداف: کارگروه آموزش وظیفه ارتقای سطح کیفی دانش تئوری و عملی اعضای انجمن و فعالان غیر عضو مرتبط با انجمن را برعهده دارد.

گروه های مخاطب شامل دسته بندی زیر خواهند بود:

■ تولیدکنندگان و مجریان در، پنجره، نمای آلومینیوم و شیشه و کلادینگ (ورق، ورق های کامپوزیت، سرامیک و انواع پوشش های خشک نمای غیرشیشه)

■ مشاورین و پیمانکاران ساختمانی

■ پرسنل تلفنی

■ متقاضیان ورود به صنعت

موضوعات آموزش عبارتند از: (شایان ذکر است که این موضوعات آموزش محدود به موارد ذیل نخواهد بود و تنها قسمتی از مباحث آموزشی تاکنون مشخص شده است)

الف) محاسبات

■ مبحث ۶ مقررات ملی ساختمان، روش و نحوه محاسبات در و پنجره و نما و مقایسه استانداردهای مختلف در زمینه محاسبات ایستایی، هواپندی و آب بندی و ...

ب) طراحی

■ سیستم های مختلف نما، در و پنجره

■ مسایل و رویکردها و نکات کلیدی در طراحی سیستم ها

ج) یراق آلات

■ کارکرد یراق آلات، انتخاب یراق آلات، محاسبات و نحوه بکارگیری و نصب صحیح

د) انرژی

■ روش های محاسبات و موضوعات مرتبط با ضریب انتقال حرارت فریم

■ روش های محاسبات و موضوعات مرتبط با ضریب انتقال حرارت پنجره (فریم و شیشه)

■ آموزش مسایل دخیل و مربوط به حفظ انرژی در ساختمان به جز پنجره (مانند دیوارها و سایبان ها)

ه) ساخت در، پنجره و نما و تکنیک ها و عوامل مؤثر در آنها

و) نصب در، پنجره و نما و تکنیک ها و عوامل مؤثر در آنها

ی) نصب و تعمیرات ماشین آلات

در برنامه های شناسایی واحدهای فعال و برتر توسط سندیکای صنایع آلومینیوم ایران طی فراخوان صورت گرفته از شرکت های فعال در بخش در، پنجره، نما و صنایع وابسته دعوت به عمل آمد تا با حضور خود و تدوین پارامترهای مرتبط با هر بخش صنعت و با تکیه بر توان تولید داخل سندیکای آلومینیوم را در برنامه تقدیر از شرکت های فعال یاری نمایند. در همین راستا ضمن دعوت عمومی از صاحب نظران و پیشکسوتان و فعالین این صنعت در بیش از ۱۰ جلسه، پارامترهای مربوط به بخش در، پنجره و نما و با لحاظ جمیع نظرات تدوین و نهایی گردید در اثنا این جلسات بررسی های میدانی به منظور شناسایی کاستی ها و مشکلات این بخش صنعت آلومینیوم از طریق ارائه نظرات کارشناسی و پیگیری تبادل نظرات در فضای مجازی در دستور کار قرار گرفت که تجزیه و تحلیل این تبادل افکار و آراء نبود و خلاء یک پایگاه و جایگاه قانونی به منظور رصد مشکلات و اقدام در جهت رفع موانع این بخش صنعت کاملاً مشهود و ضروری می نمود. به همین منظور سندیکای آلومینیوم در جهت هماهنگی امور مربوط به این صنعت و اتخاذ تصمیمات اصولی و فنی که متضمن منافع جمیع فعالین این صنف و صنعت باشد اقدام به برگزاری گردهمایی و دعوت از صاحب نظران و صنعتگران نموده و به منظور شروع حرکت گروهی در گردهمایی با اتخاذ آراء کتبی از بین حضار شرکت کننده و براساس تنها یک حق رأی برای هر شرکت حاضر از بین داوطلبینی که در گردهمایی اعلام آمادگی نمودند در بخش های مختلف صنعت در، پنجره، نما و صنایع مرتبط ۹ نفر را به عنوان نمایندگان این بخش (در بخش نما، در و پنجره، یراق و ماشین آلات) و به عنوان هیأت رئیسه این انجمن جهت تدوین و پیشبرد اهداف مدنظر و حقوق صنفی انتخاب نمودند. پس از آن به منظور ساماندهی و تثبیت جایگاه صنفی در قالب ایجاد یک تشکل قانونی اعضای منتخب پیش زمینه و اقدامات لازم جهت ایجاد یک تشکل قانونی را مدنظر قرار داده و طی چهار جلسه متمادی بحث و بررسی پیرامون بندها و تبصره های اساسنامه پیشنهادی و تأثیرات آن بر هر بخش، صنف و صنعت صورت گرفته و در نهایت پیش نویس اساسنامه پیشنهادی تدوین و پس از نهایی شدن به وزارت مربوطه جهت اقدامات ثبتی انجمن قانونی تحت عنوان «انجمن در، پنجره، نما و صنایع وابسته» تقدیم گردید که مراحل ثبت آن در دست پیگیری است. سپس در راستای ارائه خدمات و گسترش سطح اطلاع رسانی به کارفرمایان مقرر شد تا علاوه بر طرح و انتخاب لوگوی مربوط به انجمن سایت تخصصی انجمن در، پنجره و نما راه اندازی گردد که در این رابطه طی پنج جلسه مباحث مربوط به سایت و شرایط و ضوابط خدمات به اعضا مورد بررسی و در نهایت پس از عقد قرارداد با یکی از شرکت های طراح در این بخش سایت انجمن به آدرس: www.fawindo.com ثبت و راه اندازی به موازات آن برای شناساندن بهتر انجمن از بین ده لوگوی پیشنهادی، لوگوی منتخب انجمن نیز تعیین و اقدامات اولیه جهت ثبت آن صورت گرفت. همچنین در راستای اقدامات انجام شده برای موضوع

۲-۲-ب) بررسی سودها و زیان‌های ناشی از اتخاذ هر یک از انواع قراردادها و در نهایت انتخاب بهترین شیوه.

۲-۳-ب) شرکت در مذاکرات حقوقی و فنی جهت حذف یا اضافه نمودن بندهایی در قراردادها از طرف کارفرمایان یا نمایندگان حقوقی آنها.

۲-ج) اقدامات کلی پس از قرارداد:

۲-۱-ج) آموزش و پیش‌نحوه مستندسازی‌های مورد نیاز هنگام اجرای قرارداد
۲-۲-ج) پیش‌بینی‌های زمانی و حجم ریالی پیمان‌ها در مقاطع مختلف و انجام عملیات یا ارائه پیشنهادات (clame) به منظور جلوگیری از تضییع حقوق احتمالی یا تسهیل شرایط پیمان

۲-۳-ج) برگزاری جلسات رفع مجادلات به صورت توافقی با برخی از طرفین با کمک گرفتن از محمل کمیته داورى انجمن.

۲-۴-ج) آغاز طرح دعوی و اقدام جهت مراجع قانونی تا حصول کامل و قطعی نتیجه.

۴. کارگروه بازاریابی

ارکان:

■ زیرگروه مطالعات بازار (اطلاعات ثانویه)

گروهی متشکل از دو نفر از اعضا هیأت رئیسه و ۵ نفر از اعضا که سیاست‌های این گروه عبارتند از:

الف) همکاری با اتاق‌های بازرگانی و سفارتخانه‌ها در راستای دستیابی به اطلاعات بازارهای کشورهای همسایه و یا کشورهای تولیدکننده مواد اولیه و صنایع وابسته

ب) همکاری با سندیکای آلومینیوم و استفاده از کلیه کارگروه‌های عضو این سندیکا در راستای دستیابی به اطلاعات صنعت

ج) همکاری با شرکت‌های مطالعات بازار در راستای دستیابی به اطلاعات مورد نیاز در این صنف

د) گردآوری اطلاعات و قوانین مربوط به واردات و صادرات کشور ایران و سایر کشورهای همسایه برای سرمایه‌گذاری

ه) گردآوری اطلاعات نمایشگاه‌های داخلی و خارجی و ارزش‌گذاری بر روی کیفیت و باخورد این نمایشگاه‌ها

و) گردآوری اطلاعات بانکی در راستای اخذ LC و ...

ز) همکاری با سایر انجمن‌های داخلی و خارجی برای تبادل اطلاعات

■ زیرگروه بازاریابی

گروهی متشکل از یک نفر از اعضای هیأت رئیسه و ۶ نفر از اعضا که به سیاست‌های این گروه عبارتند از:

الف) مشخص نمودن بازارهای هدف (بخشی از بازار که بتواند برای انجمن دارای بازده مادی یا معنوی باشد)

ب) انجام مطالعات میدانی برای هر یک از کارگروه‌های دیگر (مانند آموزش، استاندارد و تبلیغات و ...) و ارایه اولویت‌بندی پیشنهادی براساس نیاز یا خواست اعضا و بازار مانند برگزاری نمایشگاه و دوره‌های آموزشی و ...

ج) ایجاد ارتباط با شرکت‌های خدماتی مانند بیمه و مشاوره‌های مدیریتی و سایر در راستای بالابردن سطح امنیت و دانش شرکت‌های عضو

د) انجام تحقیقات بازار و مشخص نمودن بازارهای درآمدزا برای انجمن در راستای اهداف سایر کارگروه‌ها و همچنین نحوه برقراری ارتباط با آن بازارها

ه) انجام تحقیقات بازار برای تأیید رزومه‌های شرکت‌ها در راستای ایجاد اعتبار برای انجمن در زمینه اهداف برندینگ.

و) ارایه پیشنهادات به سایر کارگروه‌ها در راستای تغییرات بازار یا تغییر نیاز بازار

اهداف: ارایه اطلاعات ثانویه (اطلاعاتی که در توسط شرکت‌های معتبر تولید شده است) از بازار ایران و عرصه بین‌المللی و همچنین انجام مطالعات بازار در راستای حمایت از اهداف انجمن و اعضا.

این آموزش‌ها از طریق برگزاری سمینار آموزشی، کلاس‌های تئوری، کارگاه‌های آموزشی، عملی و ترجمه و تدوین مقالات علمی کاربردی انجام خواهد شد.

۲. کارگروه استاندارد

ارکان: این کارگروه شامل ۵ عضو می‌باشد که ۲ نفر از آنها از هیأت رئیسه و ۳ نفر از اعضا می‌باشد.

اهداف: تهیه و تنظیم الزامات اولیه درب و پنجره آلومینیومی و نماهای مدرن به منظور رسیدن به ایمنی، امنیت، هزینه‌های بهینه

سیاست‌های این کارگروه

■ تشکیل جلسات فنی و همفکری با صاحب‌نظران و متخصصین در زمینه فنی در، پنجره، نما و صنایع وابسته در راستای تدوین حداقل استانداردهای مهندسی ساخت و نصب در، پنجره، نما و مواد اولیه از قبیل: پروفیل، شیشه، گسکت، یراق، روش‌های نصب و غیره.

■ هماهنگی با واحد تدوین استانداردسازی اداره استاندارد ایران و مرکز تحقیقات ساختمان جهت حضور در کارگروه‌های مربوطه

■ بحث و بررسی جهت تدوین استاندارد اجباری از طریق اداره استاندارد ایران و مرکز تحقیقات ساختمان

■ نشست همفکری با تولیدکنندگان مواد اولیه

■ مقابله و تطبیق استانداردهای تصویب‌شده با مقررات ملی ساختمان (مباحث ۶ و ۱۹ و آیین‌نامه ۲۸۰۰)

۳. کارگروه امور حقوقی و قراردادها

ارکان: دارای دو رکن اصلی است:

۱- کارگروه و کمیته داورى

۲- کانون مشاوره حقوقی

۱- کارگروه و کمیته داورى: براساس راهکارهای پیش‌بینی‌شده در قراردادهای تیپ، و در بخش حل اختلافات به جای حکم مرضی‌الطرفین که در قراردادها معمول است، نوشته شود: "به داورى انجمن صنفی" تا محملی برای ارجاع و حل اختلافات اولیه در انجمن وجود داشته باشد.

این کارگروه متشکل از داوطلبان از اعضا منتخب انجمن می‌باشند که انفر از آنان از هیأت رئیسه بوده و مابقی دیگر از متقاضیان در عضویت این کمیته و با رأی هیأت رئیسه انتخاب و در خصوص پرونده‌های ارجاعی به تناسب موضوع ۳ نفر از کارگروه به علاوه ۲ کارشناس مرتبط با موضوع خارج از کارگروه (در صورت نیاز) مأمور رسیدگی و اعلام نظر کارشناسی می‌شوند. کارگروه و کمیته داورى جهت تدوین مشکلات حقوقی و همچنین بحث و بررسی پرونده‌های ارجاعی جلسات مستمر و منظمی را برگزار می‌نماید.

۲- کانون مشاوره حقوقی: این کانون در سه مرحله و بخش امکان‌خداوند رسانی دارد:

۲-الف) اقدامات کلی پیش از قرارداد:

۱-۲-الف) آسیب‌شناسی مشکلات حقوقی در کلیه مبادلات به وجودآمده در این صنف و پیش‌بینی معضلات آتی به صورت ارائه مثال.

۲-۲-الف) تبیین انواع قراردادهای قابل‌اجراء یا مبتلا به این صنف.

۲-۳-الف) تدوین پیش‌نویس‌های انواع قرارداد‌های خام بند ۲ به نحوی که جهت کلیه مشکلات بند ۱-۲-الف پاسخ و راهکار داشته باشد.

ارائه مثال در بند (۱-۲-الف): بدین جهت است که این قسمت تماماً باید توسط انجمن و کارگروه مربوطه تهیه و تدوین و سپس به مشاوران حقوقی تحویل شود.

۲-ب) اقدامات کلی حین قرارداد:

۱-۲-ب) تشخیص نوع کار و به تبع آن نوع قرارداد مناسب آن کار

۵. کارگروه روابط عمومی و تبلیغات

ارکان: این گروه شامل حداقل ۵ عضو (۲ نفر از اعضای هیأت رئیسه و سه نفر از اعضا) در هر بخش می باشد.

اهداف:

- طراحی و راه اندازی سایت رسمی انجمن و ایجاد بخش های مختلف در آن به صورت دوزبانه به نحوی که کلیه اعضای انجمن قابلیت و انگیزه بهره برداری از آن را داشته باشند.
- استفاده از ظرفیت های رسانه ای و تبلیغات محیطی و مجازی اعم از بنر، پوستر، بروشور، دعوتنامه، پیامک، تیزر، زیرنویس تلویزیونی و اطلاع رسانی از طریق سایت و خبرگزاری ها و ... تبلیغات و شناسایی انجمن به شکل های هدف.
- شناسایی و جمع آوری اطلاعات مربوط به اعضای که قابلیت عضویت در انجمن را دارا می باشند.
- تدوین، چاپ و نشر کلیه اقلام مورد نیاز انجمن (بولتن ها، فصلنامه، گزارش ها و ...)
- برنامه ریزی و برگزاری و هماهنگی برگزاری دوره ها و مراسم و کلیه بازدیدهای برنامه ریزی شده از طرف انجمن.
- بازتاب کلیه مصوبات هیأت مدیره انجمن به اعضا و جامعه هدف انجمن.
- ایجاد بسترهای مناسب و مشاوره در خصوص نحوه بازارسازی و ارائه محصولات و خدمات به اعضا انجمن.
- ایجاد ارتباط انجمن با سایر انجمن های مرتبط (صنعتی)
- برنامه ریزی و تعیین اهداف انجمن در جهت شرکت (حمایت) از نمایشگاه ها، سمینارها، کنفرانس ها و ...
- ثبت مجموعه مباحث، اقدامات و عملکرد علمی، پژوهشی، حقوقی انجمن و مستندسازی و اطلاع رسانی آنها.
- انجام سایر موارد ارجاعی از سوی هیأت مدیره و ارتباط با سایر کمیته ها
- هویت سازی و برندینگ انجمن

۷. کارگروه اعضا و خدمات رسانی به اعضا

ارکان: این کارگروه شامل حداقل ۵ عضو (۲ نفر از اعضای هیأت رئیسه و ۳ نفر از اعضا) در هر بخش می باشد.

اهداف:

- رسیدگی به شکایات و پیشنهادهای و انتقادهای اعضا
- رایزنی با شرکت های خدماتی و ارائه خدمات جمعی مانند بیمه ها، گواهی نامه ها و ... با تخفیفات ویژه
- هماهنگی با سایر کارگروه ها جهت برگزاری گردهمایی ها
- هماهنگی با اعضا جهت بازدیدها و ارزیابی ها
- هماهنگی جهت بازدید گروهی از نمایشگاه های داخلی و خارجی
- ایجاد بانک اطلاعاتی شرکت های فعال در بخش در و پنجره و نما و صنایع وابسته

۸. کارگروه ارتباط با سازمان ها و نهادها

ارکان: این گروه شامل ۵ عضو می باشد که ۲ نفر از آنها از هیأت رئیسه و ۳ نفر آنها از اعضا می باشند.

اهداف: ایجاد ارتباط مستمر و حضور در نهادها و ارگان های دولتی ذیربط در راستای:

- دفاع از حقوق صنفی در نهادها و قوانین دولتی
- ایجاد مقررات و دستورالعمل های لازم الاجرا برای فعالان صنعت
- حمایت از تولیدکنندگان داخلی، کاهش وابستگی به کالاها و تجهیزات وارداتی و توسعه تولید
- ایجاد زمینه های قانونی جهت بومی سازی و انتقال دانش و تکنولوژی

نهاد های مخاطب شامل موارد زیر می باشند:

- * اتاق بازرگانی، صنایع و معادن ایران
- * دفتر امور مقررات ملی ساختمان

۹. کارگروه بودجه و مالی

اهداف: انجام امور مالی انجمن و مشخص نمودن بودجه مورد نیاز سالیانه ارکان: این کارگروه شامل حداقل ۵ عضو می باشد که ۲ نفر از آنها از هیأت رئیسه و ۳ نفر از اعضا می باشد.

سیاست های این کارگروه به شرح ذیل می باشد:

- انجام امور مالی انجمن
 - برآورد بودجه سالیانه و بودجه سایر کارگروه ها
 - مشخص نمودن حق عضویت و سایر دریافتی های انجمن (همانند هزینه دوره های آموزشی و هزینه های نمایشگاهی)
 - ارزیابی طرح های پیشنهادی سایر کارگروه ها در راستای سودآوری مالی
 - ارائه پیشنهادهای و آماده کردن طرح های تشویقی به اعضا برای طرح در هیأت رئیسه همانند راه اندازی صندوق تعاون و ...
 - ارائه مشاوره های مالی به اعضا در راستای حمایت معنوی از نوع سرمایه گذاری
 - مذاکره با بانک ها در راستای اخذ تسهیلات برای اعضا
- که در اولین فراخوان از شرکت های محترم دعوت به عمل می آید تا ضمن مشارکت و حضور گسترده در هر یک از کارگروه های مدنظر ما را در پیشبرد اهداف صنف و صنعت در، پنجره، نما و صنایع وابسته یاری نمایند تا در قالب یک تشکل منسجم بتوانیم نسبت به ارتقاء جایگاه صنفی این صنعت که شایسته آن است، یابیم.
- بدون شک در دنیای تجارت و عرصه رقابت جهانی، دوام و بقای صنایع، بومی سازی و افزایش سطح دانش فنی محقق نخواهد شد مگر با همت عالی و اتحاد و یکدلی.

۶. کارگروه امور کارفرمایان و امور فرهنگی

ارکان: این کارگروه شامل حداقل ۵ عضو (۲ نفر از اعضا هیأت رئیسه و ۳ نفر از اعضا) در هر بخش می باشد.

اهداف: هدف از ایجاد این کارگروه ایجاد حلقه های مشترک با کارگروه و تشکلات مختلف فعال در زمینه ساختمان و سازه های ساختمانی است و انتقال چکیده دستاوردهای انجمن به این گروه ها است. ایجاد فرمت های قراردادی انتقال استانداردهای مرجع در زمینه پنجره و نما و شناساندن توانایی های اعضا انجمن در اجرای پروژه های خاص و انتقال مشکلات کارفرمایان و دغدغه های آن به انجمن می باشد.

در زمینه بین المللی نیز این کارگروه می تواند با ایجاد حلقه های ارتباطی با اتاق های بازرگانی کشورهای مختلف نسبت به بازاریابی و شناسایی بازار اهداف به کارگروه های دیگر کمک شایانی کند.

برای تحقق این اهداف موارد زیر به عنوان سرفصل کارگروه تعیین می شود:

- ایجاد حلقه های مشترک و تشکیل جلسات مختلف با انجمن کارفرمایان ساختمانی و پیمانکاران معتبر در تهران و شهرستان ها
- ارایه اطلاعات فنی سیستم ها و استانداردهای نما و پنجره در جهت ارایه اصل استانداردهای سازی به اعضا کارفرمایی و دادن مشاوره های فنی از کارگروه های دیگر برای انتخاب متریال و سطح کیفی مورد استفاده
- دریافت نقطه نظرات و دغدغه های کارفرمایان و پیمانکارهای ساختمانی در جهت بهبود کیفیت و صحت اجرای قراردادها
- تهیه بانک اطلاعاتی شرکت های مشاوره ساختمان و پیمانکاران
- ارجاع مشکلات حقوقی کارفرمایان به کارگروه اعضا و حقوقی
- دعوت از کارفرمایان برای شرکت در کارگروه

گروه کارخانجات ذوب و نورد آلومینیوم نورد پارس



✓ مجهز به مدرن ترین آزمایشگاه جهت آنالیز فلزات آهنی و غیر آهنی

✓ با پیشرفته ترین

ماشین آلات ریختگری

عمودی (DC) و نورد گرم

✓ تولید کننده ورق و بلوکهای آلومینیوم آلیاژی از سری ۱۰۰۰ الی ۸۰۰۰

و نورد سرد.

✓ تنها تولید کننده عریض ترین ورقهای آلومینیومی

تا عرض ۱۸۵ سانتی متر در ایران

✓ تولید کننده بلوک و ورق آلومینیوم آلیاژی جهت قالبسازان

آدرس کارخانه: تهران - جاده خاوران - بعد از پلیس راه شریف آباد - شهرک صنعتی پایتخت (علی آباد) - روبروی مسجد نسترن ۲ - پلاک ۴ - تلفن: ۰۲۲۳ ۴۵۷۲۲۴۲-۵
آدرس جدید: تهران - انتهای بزرگراه امام علی - بلوار ارتش - جنب خیابان بهاران - ساختمان کیمیا - پلاک ۷۷ - طبقه ۵ - واحد ۱۶ - تلفن: ۰۲۲۴۶۵۴۶۰-۳

ZAFER NAVARD MORRIS



تولیدکننده ورق آلومینیومی



تولیدکننده گرده آلومینیومی

Zafer Navard Tehran Co.

شرکت ظفرنورد تهران

نشانی: تهران، شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار گلستان، گلشن ۱۰ پلاک ۹ - تلفن: ۰۲۲۳ ۲۷۷۶۰۶ (۰۲۱) - فکس: ۰۲۲۳ ۳۸۸۰۰ (۰۲۱)



**RAVAN
GODAZ
PARDIS.CO**

روان گداز پردیس

تولیدکننده:

- * شمش آلیاژی مطابق استاندارد های بین المللی به سفارش مشتری
- * بیلت در گروه های آلیاژی مختلف ۷XXX - ۱XXX با قطر ۶ الی ۱۲ اینچ
- * مقاطع نیم کره مخروط گرانول آلومینیومی (جهت اکسیژن زدایی مذاب فولاد)
- * مفتول آلومینیومی (جهت استفاده در صنایع سیم و کابل)

دفتر فروش تهران : خیابان ملاصدرا
جنب بیمارستان ، بقیه الله ، ساختمان ۲۰۸
طبقه چهارم ، واحد ۱۳۳
تلفن دفتر فروش : ۸-۸۸۶۱۴۰۷۴ (۰۲۱)
نمبر دفتر فروش : ۸۸۶۲۳۵۶۸ (۰۲۱)

TRADE WISE !!



مدیران تجارت کنید!!!

مدیر تجارت آریا

شرکت خدمات بازرگانی (سهامی خاص)
Modabber Tejarat Aryaتأمین و توزیع مواد اولیه مرتبط با صنعت آلومینیوم
بر اساس استانداردهای جهانی و موتورهای سایید و توبلار

۱. افزودنی ها و اقلام مصرفی کمک ذوب ریخته گری آلومینیوم

« آمیزان های پایه آلومینیوم: مغنول آلومینیوم تیتانیوم ۵٪ بُر ۱٪ - قرص آلومینیوم تیتانیوم ۷۵٪

قرص آلومینیوم منگنز ۸۰٪ - قرص آلومینیوم کروم ۸۰٪ - آلومینیوم وانادیوم ۱۰٪

آلومینیوم زیرکونیم ۱۰٪ - آلومینیوم استرانسیم ۱۰٪ - آلومینیوم بیسموت ۹٪ - آلومینیوم بُر ۴٪

« فلزات غیر آهنی: شمش منیزیم ۹۹.۹٪ سیلیکون متال ۴۱، شمش روی ۹۹.۹٪

« فیلترهای فوم سرامیکی و توری های نسوز (اروپایی)

۲. فروش موتورهای آکرول

« موتورهای توبلار

« موتورهای سایید AC و DC

تمامی موتورها با سیم پیچی مسی می باشد.



آدرس: اراک، کیلومتر ۴ جاده تهران، روبروی شهربازی لاله

واحد سفارشات): مواد اولیه ریخته گری: ۳۳۱۳۴۹۶۶ - ۸۶ - ۹۱۸۲۵۵۶۴۹۷

واحد فروش موتور: ۳۳۱۳۴۱۴۱ - ۸۶ - ۳۳۱۳۴۱۴۲

نمبر ۳۳۱۳۴۵۵ - ۸۶

www.Modabberta.com

info@modabberta.com

murat®



✓ انتخاب صحیح، کیفیت و خدمات برتر حق شماست

تهران: خیابان آزادی، روبروی بلوار استادمعین، بلوار شهید جواد اکبرری، نبش کوچه عباس شرقی، پلاک ۱۰
۰۲۱-۶۶۰۸۹۳۲۴-۷

Email: iranbranch@murat.com.tr