

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)

نمایندگان

نماینده رسمی فروش پروفیل های

KURTOĞLU **LorenzLine**
 aluminum profile system

تلفکس: ۰۴۴-۳۳۳۴۴۷۰۳۵

**خرید و فروش انواع
 شمش، بیلت و ضایعات
 آلومینیوم**

۰۹۱۲۱۰۶۹۹۵۸
 ۵۶۲۳۲۵۷۵

emmegi
 ALUMINUM, STEEL AND PVC TECHNOLOGY

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

تلفن: ۰۴-۸۸۶۷۹۳
 فکس: ۰۴۱۳-۸۸۸۵

پارسان صنعت آریا
 نماینده رسمی ماشین آلات Emmegi آریا

آلومینیوم

نشریه خبری - اقتصادی آلومینیوم



سال هفدهم - شماره ۶۸۴ - هفته دوم آبانماه ۱۳۹۵

گروه تأمین منابع مالی پروژه آندسازی ایرالکو در شهرک صنعتی خیرآباد اراک گشوده شد

مؤسسه بین‌المللی آلومینیوم اعلام کرد: رکورد متوسط تولید روزانه آلومینیوم اولیه در جهان

برگزاری دومین همایش سراسری کیفیت در ساخت و ساز؛ آلوکد (آلوم کار دینه) بهترین بود

گفت‌وگویی اختصاصی نشریه آلومینیوم با: مهندس احمدی، مدیرعامل شرکت ماهد آلومینیوم

اشتباهات رایج در مذاکرات قیمتی

آلومینیوم و صنایع پایین دستی این فلز در کشور عمان

نگاهی به صنعت قالب اکستروژن آلومینیوم از دیدگاه یک قالب ساز ایتالیایی

تجهیزات پاشش رنگ پودری

WAGNER

پاشش رنگ

تضمین کاهش چشمگیر مصرف رنگ پودری با استفاده از تکنولوژی روز واگنر آلمان

تلفن تماس : ۰۲۱-۸۲۱۷۴۱۱۱

● ریخته‌گری بیلت به روش DC
 ● اکستروژن انواع آلیاژهای آلومینیوم و منیزیم
 ● رنگ الکترواستاتیک
 ● آنادایزینگ
 ● انواع عملیات حرارتی (سولوشن، هموژن، آنیل و ایچ)

آلیاژ سازی و اکستروژن مقاطع خاص آلومینیومی را از ما بخواهید

BAHMAN PROFILE

Extrusion
 Anodizing
 Powder Coating
 Directchill casting DC
 www.bahmanprofile.com

تهران، شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار نگارستان، خیابان آبان، آبان یکم، پلاک ۶۴، تلفکس: ۰۴-۵۶۲۳۱۴۰۴ - ۰۲۱
 No. 64, Aban1 Ave, Shams Abad, Industrial Area, Tehran, Iran, Telefax: +98 21 56231404
 info@bahmanprofile.com

design: 09123132017

پارس آلومان کار، برند برتر در صنعت آلومینیوم (کوئل و ورق) کشور



شرکت پارس آلومان کار
PARS ALUMAN KAR COMPANY

www.parsaluman.com

021 - 22971298

www.simrodsama.com
TEL: +982166344000

سیم راد سما
تولید کننده راد، سیم و کابل آلومینیومی



شرکت سیم راد سما، شما را به بازدید از غرفه این شرکت در

شانزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت برق ایران

که از تاریخ ۱۵ الی ۱۸ آبانماه در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار می گردد، دعوت می نماید.

وعده ما سالن ۴۱ طبقه بالا غرفه ۸۳۲



شرکت آکپا ایران AKPA IRAN Co.



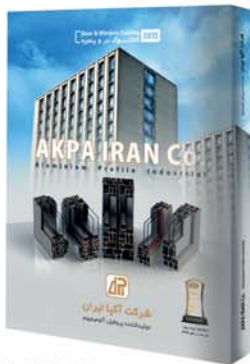
نشان "برند برتر" در سال ۱۳۹۲

- 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 سرمایه گذاری خارجی، خیابان آسیای ۲، خیابان اروپا، میدان صنعت، پلاک ۸۶ کدپستی: ۵۳۶۸۱-۱۱۱۱۱
 تلفن: ۰۲۱-۳۲۴۶۶۰۹۵-۹۸ و ۰۲۱-۳۲۴۶۶۰۶۷-۶۹ و ۰۲۱-۳۲۴۶۶۰۷۷-۷۷ کدپستی: ۵۳۶۸۱-۱۱۱۱۱
 فکس: ۰۲۱-۳۲۴۶۶۰۹۹ و ۰۲۱-۳۲۴۶۶۰۷۶

تلفن (۳۰ خط): ۰۲۱ ۳۱۰۳



PETROCIS

FONDERMAT S.P.A.



PRODUCTS AND EQUIPMENT FOR FOUNDRY



آلومینیوم - منیزیم - زاماک

برترین رها ساز های پایه آبی و روغنی ، روانکارهای پیستون و روانکارهای کمکی دایکست

FONDERMAT
Release Agents

FONDERMAT
Release Agents

تلفن : ۰۲۱۸۸۵۴۱۵۰۱-۲

سفارش آنلاین

www.petrocis.ir

شرکت مهندسی دقیق فلز ایرانیا

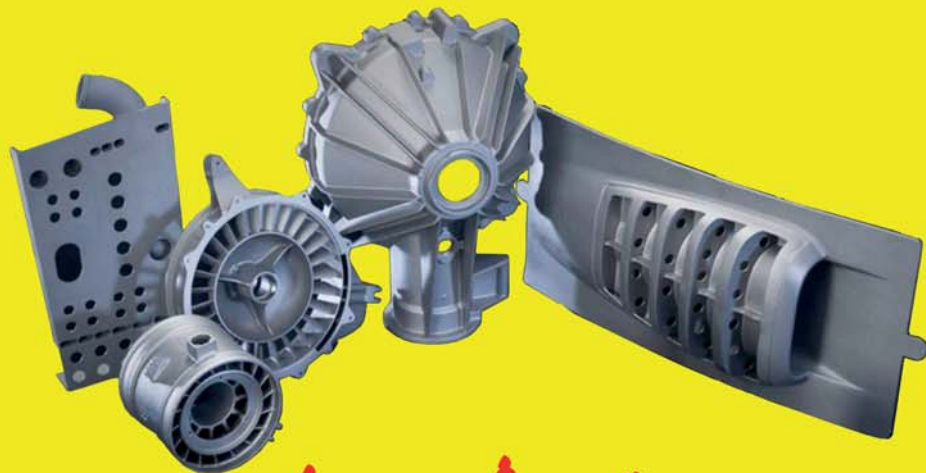
تولید کننده قطعات ریختگی گرید A و B
آلیاژهای آلومینیوم و منیزیم

با مدیریت اساتید دانشگاه

رادیوگرافی صنعتی مطابق با استاندارد ASTM E155

ریخته گری در قالبهای ماسه ای و فلزی به روش

LOW Pressure Casting, Differential Pressure Casting,
Tilt Casting, Gravity Casting



عملیات حرارتی، جوشکاری و ماشینکاری

آلیاژهای آلومینیوم و منیزیم ریختگی و کارپذیر

آدرس: شهرک صنعتی عباس آباد - انتهای بلوار ابن سینا - کوشاوران - کوی ۱۶ - پلاک ۲۵۸۹

تلفن: ۰۹۱۲۱۸۵۴۹۸۱ ، ۳۶۴۲۶۲۲۰

آلومینیوم (201 ، 206 ، 356 ، 357 ، ...)

منیزیم (AZ91 ، QE22 ، ZK60 ، ZK61 ، ...)

با حضور رئیس جمهور؛

امضاء سه تفاهم نامه در جلسه توسعه و سرمایه گذاری استان مرکزی

شهرک صنعتی نیز در این تفاهم نامه گنجانده شده است. اجرای تقاطع غیرهمسطح شهرک صنعتی در خیرآباد و تأمین ۲۰۰ لیتر آب در ثانیه از کسری آب مورد نیاز در شهرک ها و نواحی صنعتی از سهمیه تخصیصی در برنامه ششم توسعه از دیگر مفاد این تفاهم نامه است. دومین تفاهم نامه نیز بین معاون اقتصادی استانداری و یک سرمایه گذار چینی با اعتبار دو میلیارد یورو به منظور حمایت از صنایع مولد استان مرکزی منعقد شده است.

سومین تفاهم نامه نیز بین معاون اقتصادی استاندار و معاون اقتصادی کمیته امداد امام خمینی (ره) کشور در قالب ایجاد پنج هزار فرصت شغلی برای مددجویان کمیته امداد در قالب تسهیلات قرض الحسنه و ساخت مسکن شهری و روستایی نیازمندان استان به امضاء رسید.

در جلسه توسعه و سرمایه گذاری استان مرکزی با حضور رئیس جمهور سه تفاهم نامه به امضاء رسید.

اولین تفاهم نامه بین معاونت هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع انسانی استانداری مرکزی و مدیرعامل سازمان صنایع و شهرک های صنعتی ایران به امضاء رسید.

این تفاهم نامه در رابطه با همکاری در زمینه توسعه و تکمیل زیرساخت های صنعتی در شهرک های صنعتی، ایجاد شهرک فناوری صنایع پیشرفته و پیاده سازی خوشه های صنعت آلومینیوم و قطعات خودرو به مبلغ ۱۰۰ میلیارد تومان است.

ایجاد و توسعه پنج تصفیه خانه در شهرستان های خمین، تفرش، دلپجان، کمیجان و شازند در شهرک های صنعتی و تکمیل زیرساخت ها در ۲۷ ناحیه

گروه تأمین منابع مالی پروژه آندسازی ایرالکو در شهرک صنعتی خیرآباد اراک گشوده شد

پنجاه میلیون دلار اعتبار ارزی مورد نیاز احداث کارخانه آندسازی ایرالکو از محل صندوق توسعه ملی با عاملیت بانک ملت در نشست مورخ ۹۵/۷/۲۸ بانک مرکزی با حضور معاون اجرایی رئیس جمهور، رئیس کل بانک مرکزی، استاندار مرکزی، مدیران عامل بانک های کشور و مدیرعامل ایرالکو در آستانه سفر رئیس جمهور و هیأت وزیران به اراک به تصویب رسید.

با این مصوبه منابع ارزی مورد نیاز این پروژه ۴۲۰ میلیارد تومانی که تاکنون ۱۲۰ میلیارد تومان در آن هزینه شده است، تأمین شد و دولت تدبیر و امید نشان داد که در عمل نسبت به مسائل اراک اهتمام جدی دارد و برای نخستین بار گروه کور این طرح بزرگ را باز کرد.

مؤسسه بین المللی آلومینیوم اعلام کرد:

رکورد متوسط تولید روزانه آلومینیوم اولیه در جهان

متوسط تولید روزانه آلومینیوم اولیه در جهان در ماه قبل رکورد زد و به ۱۶۴ هزار و ۶۰۰ تن رسید. تولید آلومینیوم اولیه چین در ماه سپتامبر به ۲۷۵ میلیون تن رسید که بالاترین رقم طی ۱۵ ماه اخیر است. تولید جهانی آلومینیوم اولیه در سپتامبر ۲۰۱۶ با رشد ۱۲ درصدی به ۴ میلیون و ۹۳۷ هزار تن رسید. کارولین بین تحلیلگر اقتصادی در این باره گفت: افزایش قیمت آلومینیوم شانگهای در سال جاری تاکنون، سود شرکت ها را بالا برده و در نتیجه شرکت ها متمایل به افزایش تولید شده اند.

حل مسئله تخصص ماست

گروه فنی-مهندسی مرکز تحقیقات آلومینیوم ایران، با در اختیار داشتن نیروی متخصص و آگاه به دانش روز و همچنین با تکیه بر توان فنی، تجربه و سابقه همکاری با طیف صنایع فلزی کشور، آماده ارائه خدمات مشاوره فنی و مهندسی به صنایع بالادستی و پایین دستی فلزی می باشد.



هفته نامه خبری - اقتصادی

آلومینیوم

شماره ثبت مجوز انتشار

از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی: ۱۳۴/۸۲۴۷

با همکاری:



مرکز تحقیقات آلومینیوم و سندیکی صنایع آلومینیوم ایران

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: دکتر محمد تقی صالحی

سر دبیر و مدیر اجرایی: مهندس حسین سراجیان

Serajian@iust.ac.ir

همکاران این شماره:

سعید احمدوند- رضا عودی- رعنا عودی

الهام شجرکار- سمانه خوشنرم- میترا مظفری

آدرس: تهران - دانشگاه علم و صنعت - صندوق پستی ۱۸۵-۱۶۸۴۵

تلفن: ۷۷۲۴۰۵۰ و ۷۷۲۴۰۵۰۱

iranalumag@gmail.com



حل مسائل فرایند تولید و بهینه سازی (Tech. Consulting, Process Optimization)

تدوین طرح پیشنهادی و پروپوزال نویسی (Business Plan & Proposal)

انجام مطالعات امکان سنجی و تدوین طرح توجیهی (Feasibility Study)

مطالعات و تحلیل بازار (Market Study & Analysis)

تدوین طرح های تحقیق و توسعه (R&D)

تنظیم مستندات خطوط تولید و سیاهه مواد (BOM, TDS, SDS, MANUAL)

با مشاوران ما تماس بگیرید:

۷۷۲۴۰۵۰۰-۷۷۲۴۰۵۰۱-۰۹۱۲۵۳۶۰۷۲۶

برگزاری دومین همایش سراسری کیفیت در ساخت و ساز؛ آلوکد (آلوم کار دینه) بهترین بود



باشگاه آلومینیوم - دومین همایش سراسری کیفیت در تولید و خدمات با رویکرد نقش کیفیت برتر در کسب رضایتمندی مشتری، روز شنبه مورخ ۹۵/۸/۱ در محل ساختمان همایش های صدا و سیما برگزار شد. انجمن دارندگان نشان استاندارد ایران در راستای تبیین سیاست های کلان اقتصاد مقاومتی و اجرای آیین نامه نظارت بر استانداردهای اجباری با هدف جلب توجه مخاطبان به اهمیت استاندارد و کیفیت در بخش مسکن و شهرسازی کشور، دومین همایش سراسری کیفیت در ساخت و ساز با رویکرد نقش کیفیت برتر در معماری، مسکن و شهرسازی را برگزار نمود. در این همایش شرکت آلوکد (آلوم کار دینه) تولید کننده در و پنجره و سقف و نمای آلومینیوم و کامپوزیت موفق به دریافت تندیس بهترین کیفیت در ساخت و ساز از انجمن دارندگان نشان استاندارد شد.

صورت های مالی حسابرسی نشده شش ماهه فناوال منتشر شد

از سود ناخالص دوره نیز هزینه های فروش، اداری و عمومی و هزینه های عملیاتی کسر شد و سود عملیاتی دوره به مبلغ ۳۶ میلیارد و ۸۱۵ میلیون ریال محاسبه شد. همچنین از سود عملیاتی دوره، هزینه های مالی و مالیات کسر و با افزوده شدن درآمدهای غیر عملیاتی به آن سود خالص دوره به مبلغ ۱۲ میلیارد و ۲۱۳ میلیون ریال رسید و بر این اساس مبلغ ۱۸ ریال سود به ازای هر سهم محقق شد. از طرفی به سود خالص دوره، سود انباشته ابتدای سال اضافه شد و در نهایت مبلغ ۸ میلیارد و ۲۳ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب های "فناوال" منظور گردید.

گروه کارخانه های تولیدی نورد آلومینیوم، صورت های مالی شش ماهه منتهی به ۳۱ شهریورماه ۹۵ را به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. به گزارش اکوویژن، شرکت گروه کارخانه های تولیدی نورد آلومینیوم، در نیمه نخست سال مالی جاری، با سرمایه ۶۷۸ میلیارد و ۳۴۷ میلیون ریال، مبلغ ۱۸ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت. گروه کارخانه های تولیدی نورد آلومینیوم در نیمه نخست سال مالی جاری مبلغ ۵۴۱ میلیارد و ۹۰۰ میلیون ریال درآمدهای عملیاتی داشت. از درآمد این شرکت بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی کسر شد و سود ناخالص دوره به مبلغ ۸۱ میلیارد و ۵۳ میلیون ریال رسید.

آلبا در آستانه دریافت وام ۱/۵ میلیارد دلاری

شرکت آلبا به زودی با دریافت وامی ۷۵ میلیارد دلاری به بزرگترین تولید کننده آلومینیوم جهان تبدیل خواهد شد. به گزارش ماین نیوز، شرکت آلومینیوم بحرین (آلبا) در تلاش است تا با اجرای پروژه توسعه خط ۶ ظرفیت تولید شمش آلومینیوم خود را با ۵۴۰ هزار تن افزایش از سالانه ۹۶۰ هزار تن فعلی به ۷۵ میلیون تن برساند. آلبا در حال مذاکره با تعدادی از بانک های بین المللی و منطقه ای برای دریافت وام ۷۵ میلیارد دلاری جهت اجرای این پروژه است که اعلام نموده مذاکرات به مراحل نهایی خود رسیده است.

اشتباهات رایج در مذاکرات قیمتی

صرف کند.

۲- مقایسه قیمت با قیمت رقبا

ممکن است در ابتدا این استراتژی، استراتژی هوشمندانه ای به نظر برسد اما امروزه دیگر کاربردی ندارد. مشتریان امروزی آن قدر اطلاعات دارند که خیلی زود و سریع تشخیص دهند، محصولی که قیمت پایین تری دارد به احتمال زیاد از نظر کیفیت نیز در سطح پایین تری قرار دارد. هر چند هنوز هم قیمت برای برخی از مشتریان مهم است اما اغلب خریداران به دنبال ارزش هستند.

بنابراین به جای اینکه قیمت خود را با قیمت رقبا مقایسه کنیم تا نشان دهیم که ما ارزان تر می فروشیم باید به مشتری ثابت کنیم که ارزشی که ما با محصول یا خدماتمان برای او ایجاد می کنیم به مراتب بالاتر از قیمتی است که پرداخت می کند.

۳- ضعف در ارائه خدمات

اگر همه چیز درباره قیمت درست باشد اما فروشنده در ارائه آن به مشتری ضعیف عمل کند، تمایلی به خرید در مشتری ایجاد نمی شود. کارشناسان فروش باید همواره سعی کنند همسو با سیاست های شرکت خود از ابزار قیمت به بهترین نحو استفاده کنند تا بتوانند سهم بیشتری از فروش در بازارهای رقابتی داشته باشند.

نواب مصلحی - مدیر بازاریابی شرکت سیم راد سما

زمانی که توافقات اولیه با خریدار در خصوص محصولات و خدمات مورد نیازشان صورت می گیرد، ترس اصلی فروشندگان هم خود را نشان می دهد. از یک طرف مشتری در اغلب موارد به دنبال تخفیف گرفتن است و از طرف دیگر فروشنده نمی تواند خارج از ضوابط شرکت عمل کند و محصول خود را با قیمتی پایین تر از حد تعیین شده به فروش برساند. با این حال اگر در مذاکرات قیمتی اصول ساده ای توسط کارشناس فروش رعایت شود، قیمت نه تنها مانعی برای فروش نخواهد بود بلکه به ابزاری قدرتمند برای فروش بیشتر تبدیل می شود. در این بخش به ۳ اشتباه اصلی که فروشندگان در مذاکرات قیمتی با مشتریان مرتکب می شوند اشاره می کنیم:

۱- عدم رعایت شفافیت و سادگی

تجربه نشان داده اعداد رند حس بهتری به مشتریان منتقل می کنند زیرا زمانی که عددی رند به خریدار گفته می شود وی می تواند به سرعت ارزش چیزی را که قرار است بخرد بررسی کند و سریع تر تصمیم خرید خود را بگیرد. زمانی که قرار است قیمت محصول یا خدمات خود را به مشتری اعلام کنید، بهترین استراتژی این است که از اعداد پیچیده استفاده نکنید. گفتن قیمتی مثل ۴۹۹۰ تومان به جای ۵ هزار تومان نه تنها سودی ندارد بلکه موجب می شود مشتری گیج شده و برای تصمیم گیری وقت بیشتری را



گفت و گوی اختصاصی نشریه آلومینیوم با: مهندس احمدی، مدیر عامل شرکت ماهد آلومینیوم



سرآمد هست و بسیاری از صنوف به آن وابسته اند؛ مطمئناً اگر حرکتی در آن رخ دهد سایر اصناف و تولیدکنندگانی که ارتباط مستقیم با آن دارند، موفق خواهند شد.

زمانی که بحث رکود در یک جامعه پیش می آید، شرکت هایی که می خواهند "بمانند"، معمولاً از راهکارهایی خاص برای بقا استفاده می کنند و شرکت هایی از این وضعیت رکود کمال سوء استفاده را می کنند. به عنوان مثال با خرید یک دستگاه کوچک و راه اندازی آن در یک کارگاه، جنس هایی نامرغوب و با کیفیت پایین و ارزان تولید می کنند. شما راهکار یاروشی برای مقابله با این مسأله پیشنهاد می کنید؟

می دانیم در این بازار آشفته که همه به آن اشاره دارند، کار کردن چقدر سخت است. تمام فشارها مستقیم به سمت تولیدکننده است. حتی مصرف کننده نهایی هم بار خود را به دوش تولیدکننده می اندازد. از آنجا که ما یک سری هزینه های جاری داریم، باید روشی را اتخاذ کنیم که کیفیت افزایش یابد و شرایطی را برای مشتریان خودمان ایجاد کنیم که کار آنها را تصحیح کند. در این شرایط و با این اقدام این شرکت ها، بازار به سختی دوام می آورد و نمی تواند از رکود بگذرد. ما در این شرایط دوام آورده ایم و رکود همچنان باقی است. زمانی ما با ۱۰ درصد ظرفیت کار می کردیم و الان با ۵۰ درصد ظرفیت کار می کنیم و به این شکل شرایط رکود کنونی را می گذرانیم.

× آیا شرکت ماهد آلومینیوم محصول جدیدی را به بازار ارائه کرده و موفقیت جدیدی را کسب نموده است؟

شرکت ماهد آلومینیوم به تازگی تحت لیسانس شرکت فرو (Ferro) ایتالیا قرار گرفته و لیسانس این شرکت را گرفته و وارد عرصه نماهای مجتمع های بلندمرتبه شده است. ما لیسانس این شرکت را به واسطه محصولات کترین وال گرفته ایم که مدت دو ماه است به سرانجام رسیده است.

این اولین بار است که سیستم های یونی تائیز از صفر تا صد، از ساخت تا نصب، در کشور انجام می شود که تحت نظر مستقیم شرکت فرو صورت می گیرد. شرکت فرو ایتالیا یک نیروی مستقیم مقیم ایران دارد که در هر پروژه شرکت ما نظارت کامل دارد.

محصولات جدید و برنامه توسعه ای نیز در برنامه کاری خود داریم که به زودی رسانه ای خواهد شد.

مذاکره ریوتینتو برای فروش اسملتر آلومینیوم فورت ویلیام (Fort William) اسکاتلند

ایرپاتور اسملتر آلومینیومی فورت ویلیام تأیید کرده که در حال مذاکره برای فروش این کارخانه می باشند.

این کارخانه با قدمت ۹۰ سال، ۱۷۰ کارمند دارد و تنها کارخانه اسملتر آلومینیوم فعال ریوتینتو در بریتانیا می باشد. پیش از این در ماه ژانویه این گروه معدن کاری و فلزی اعلام کرده بود که در حال بازمبانی عملکرد خود در این کارخانه است.

البته به تازگی به کارکنان این شرکت اعلام شده که فروش این کارخانه ممکن است تعلیق گردد.

گروه تولیدی ماهد آلومینیوم، تولیدکننده انواع مقاطع پروفیل های آلومینیومی، در سال ۱۳۸۶ با نصب خطوط متعدد تمام اتوماتیک، ماشین آلات و ابزارهای مدرن آغاز به کار نمود. بهره گیری از ماشین آلات منحصربه فرد در صنعت آلومینیوم ایران در کنار توانمندی پرسنل آموزش دیده، موجب حضور قدرتمند گروه تولیدی ماهد آلومینیوم در عرصه صنایع آلومینیوم کشور شده است. نشریه آلومینیوم طی گفت و گویی صمیمانه با جناب آقای مهندس احمدی، مدیرعامل محترم شرکت ماهد آلومینیوم، جوای نظرات کارشناسی ایشان در خصوص صنعت آلومینیوم و مسائل پیرامون حوزه کاری ایشان شد که در ادامه می خوانیم:

× به نظر شما در حال حاضر مشکلات پیش روی صنعت آلومینیوم چیست؟

در زمینه کمک به صنعت مشکلات به همان شکل قبل است و هنوز هیچ اتفاقی نیفتاده است و فقط شکل قضایا تغییر کرده است مثلاً تا دیروز می گفتند کمیته صیانت و حالا می گویند رونق اقتصادی. ماهیت همه یکی بوده و فقط در حد شعار باقی مانده است.

× در حال حاضر پرمیوم آلومینیوم، ۱۵۰ دلار شده است. به نظر شما کاهش ۱۰۰ دلاری پرمیوم چه تأثیری خواهد داشت؟

مطمئناً مؤثر خواهد بود. هر چه قیمت ها کاسته شود، مشتری برای خرید بیشتر ترغیب می شود و بحث رقابت بین تولیدکننده و خارجی ها بهتر می شود، فاصله ها کم می شود و واردات مقاطع آلومینیومی کم می شود.

زمانی که ما مواد اولیه را با قیمت روز خریداری می کنیم، می توانیم بهتر و ارزان تر بفروشیم و اگر در گذشته همکاری، پروفیل را از خارج کشور وارد می کرد، الان دیگر این کار را نمی کند، چراکه دیگر برای او منفعتی ندارد.

× با توجه به اینکه پرمیوم پایین آمده است، انتظار یک شوک قیمتی را داشتیم. البته همانطور که می دانید، در پی این کاهش پرمیوم، قیمت در LME در حدود ۱۰۰ دلار افزایش یافت. انتظار می رفت قبل از اینکه LME افزایش یابد، قیمت آلومینیوم کاهش یابد، اما این اتفاق نیفتاد. چرا؟

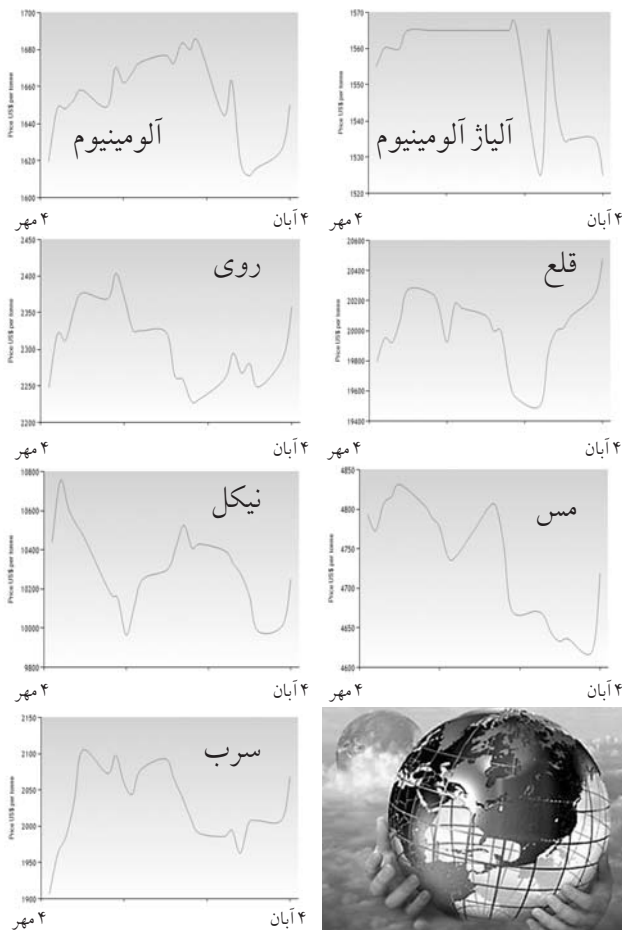
به نظر من شرایطی وجود دارد که این اتفاق به سرعت رخ ندهد و به یمن این اتفاق، اگر LME بالا نمی رفت، قیمت آلومینیوم پایین می آمد.

× آیا در این رابطه کاهش عرضه آلومینیوم را مؤثر می دانید؟

بله قطعاً مؤثر خواهد بود. من نمی دانم که چه کسی این مسأله را رقم زده است، اما وجود دارد. اگر عرضه صورت می گرفت، کمبود کاذب از بین می رفت و قیمت ها متعادل تر می شد. کما اینکه بنده به عنوان یک تولیدکننده با میل خریداری نمی کنم و فقط به اندازه سقفی خرید می کنم که فعالیت داشته باشم و کار گاهم تعطیل نشود. در حال حاضر نوسانات شدیدی وجود دارد. اگر عرضه به موقع صورت نمی گرفت و آن کاهش ۱۰۰ دلاری پرمیوم تداوم داشت، مطمئناً قیمت ها کاهش می یافت.

× انتظار می رفت که سال ۹۵، سال شکوفایی مسکن باشد و به تبع آن تمام صنایع وابسته به مسکن رونق پیدا کنند، اما این اتفاق ظاهراً نیفتاده است. پیش بینی شما برای امسال و سال آینده چیست؟ به دلایلی این اتفاق نیفتاد. کار ما ارتباط مستقیم با ساختمان دارد و جزء لاینفک ساختمان هستیم. به زعم من شاید بحث انتخابات بود و شاید زیرساخت های بحث ساختمان مهیا نبود و شاید به علت این بود که بخش مسکن مهر تعیین تکلیف نشده بود و واگذاری آن به پایان نرسیده بود. همه این موارد دست به دست هم داد تا بخش مسکن رونق نداشته باشد. این شکوفایی در سایر بخش ها نیز بوجود نیامد و امیدواریم این رونق اقتصادی در تمام سطوح رخ دهد و نه فقط در بحث ساختمان. اما از آنجا که صنعت ساختمان، یک بخش

منحنی تغییرات قیمت بعضی فلزات در بورس فلزات لندن از ۴ مهر الی ۴ آبان ۱۳۹۵



هفتم نام خیرین - اقتصاد آلومینیوم

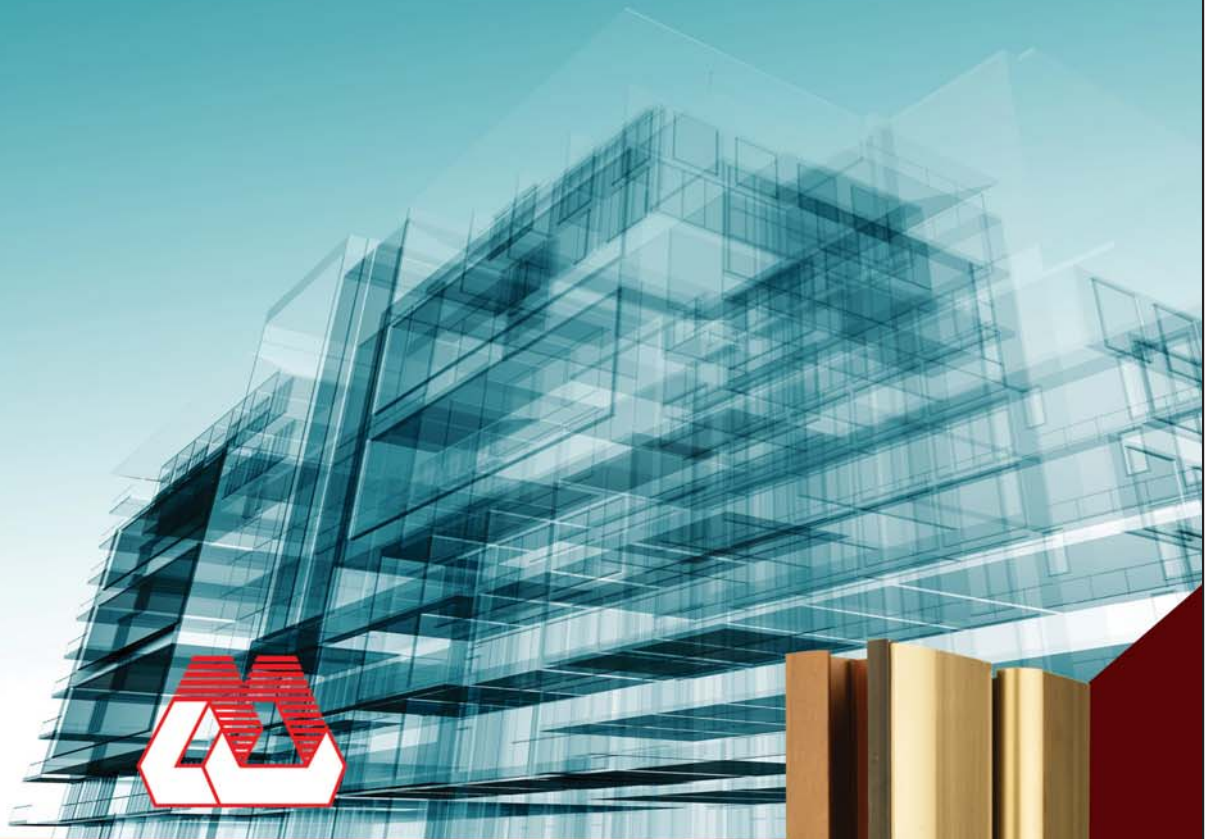
حاوی آخرین اطلاعات و اخبار
مربوط به صنایع آلومینیوم و بورس فلزات

خواهشمند است جهت اشتراک نشریه آلومینیوم
با شماره تلفن: ۰۱ ۷۷۲۴۰۵ - ۷۷۲۴۰۵۰۰
تماس حاصل فرمایید

نام محصولات	قیمت به تومان
پروفیل خام عمده فروشی (قوطی و کرنه)	۸۹۰۰
پروفیل خام خرده فروشی (قوطی و کرنه)	۹۲۰۰
پروفیل آبکاری عمده فروشی (قوطی و کرنه)	۹۴۰۰
پروفیل آبکاری خرده فروشی (قوطی و کرنه)	۹۷۰۰
شمس با خلوص ۹۹/۸	ایرالکو - المهدی ۶۷۲۰ (تحویلی)
	هرمال ۶۷۴۰ (تحویلی)
بیلت	ایرالکو ۷۷۰۰
گرده متفرقه	درجه (۱) ۹۱۵۰ - درجه (۲) ۷۱۵۰
ورق خام ۰/۳ تا ۰/۴ عمده آلیاژ ۳۱۰۵ (بازار)	نورد اراک ۹۲۰۰
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) ۸۹۰۰
ورق خام ۰/۵ تا ۰/۹ عمده آلیاژ ۳۱۰۵ (بازار)	نورد اراک ۹۰۰۰
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) ۸۸۰۰
ورق خام ۱ تا ۱/۵ عمده آلیاژ ۳۱۰۵ (بازار)	نورد اراک ۹۰۰۰
ورق خام ۱ تا ۱/۵ عمده آلیاژ ۳۱۰۵	آلوم پارس -
ورق خام ۱ تا ۱/۵ عمده آلیاژ ۱۰۵۰	پارس آلومان (درب کارخانه) ۸۸۰۰
ورق آبکاری ۱ تا ۱/۵ عمده آلیاژ ۳۱۰۵ (بازار)	نورد اراک ۹۵۰۰
ورق آبکاری ۱ تا ۱/۵ عمده (بازار)	آلوم پارس -
ورق آبکاری ۱ تا ۱/۵ عمده (بازار)	پارس آلومان ۹۳۰۰
بیلت شرکتی دی سی هموزن / غیر هموزن / دست ریز	۶۲۰۰ / ۷۴۰۰ / ۷۶۵۰
ضایعات پروفیل درهم (شاخه)	۵۳۰۰ (۵۴۰۰)
شمس خشک کارتلی / شمس خشک آلیاژی	۵۱۰۰ / ۵۵۰۰
ضایعات خشک درهم	۴۰۰۰ - (درشت بار) ۴۴۰۰
ضایعات براده / ضایعات زینک چاپخانه	۳۵۰۰ / ۵۹۰۰
پارتیشن عمده خام	۷۶۰۰ - تیغه کرکره دستی ۸۱۰۰
پارتیشن رنگ چکشی عمده	۸۶۰۰
پارتیشن رنگ الوان عمده	۸۵۰۰ - تیغه کرکره دستی سفیدچغالی 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
۹۵/۷/۲۸	نقدی	۱۵۴۵	۱۶۲۱	۴۶۴۲	۱۹۶۳	۱۰۲۷۰	۱۹۹۹۵	۲۲۶۸
۹۵/۷/۲۹	نقدی	۱۵۳۵	۱۶۱۲	۴۶۳۳	۲۰۰۴	۱۰۱۶۰	۲۰۰۲۰	۲۲۸۰/۵
۹۵/۷/۳۰	نقدی	۱۵۳۵	۱۶۱۶	۴۶۳۶	۲۰۰۸	۹۹۸۵	۲۰۱۵۰۰	۲۲۴۸/۵
۹۵/۸/۳	نقدی	۱۵۳۵	۱۶۲۶	۴۶۲۰	۲۰۰۹	۱۰۰۱۵	۲۰۲۴۰	۲۲۹۰
۹۵/۸/۴	نقدی	۱۵۲۵	۱۶۵۰	۴۷۱۹	۲۰۶۸/۵	۱۰۲۵۰	۲۰۴۷۵	۲۳۵۷/۵



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



ما دنیای اکستروژن را دگرگون ساخته ایم ...



Jilin Liyuan, China; 45 MN Direct-Indirect-Tube Extrusion Press



بهروری بالا با کیفیت عالی مقاطع

یکی دیگر از شاخص های مهم این سیستم تکنولوژی تزریق بیلت ها با بیشینه طول و وزن استاندارد است. شما می توانید با بهره گیری از یک نرم افزار هوشمند و پیشگام، تمامی خدمات از قبیل ثبت سفارش، کنترل پروسه محصول، مدیریت قالب ها و ضایعات بیلت و ردیابی فرآیند تولید را دریافت و پارامتر های حیاتی تولید را کنترل نمایید.

SMS group یکی از مدرن ترین سازندگان اکستروژن جهان است که با طراحی پیشرفته و منحصر به فرد، خود توانایی تولید کلیه مقاطع اعم از لوله های بدون درز، آلیاژهای متفاوت جهت تولید مقاطع اتومبیل، کشتیرانی، صنایع هوا فضا و نیز صنعت ریلی و دیگر مقاطع ساختمانی را دارد. قابلیت ویژه این پرس ها بارگذاری بیلت ها از جلوی کانتهیتر می باشد که با بهینه سازی این تکنولوژی به توان تولید بالاتر و نیز رسیدن به یک مقطع بی نقص و ایده آل رسید.

PAYA AFZAR GROUP
#129, Jashnvarah St, Tehranpars
Tehran, Iran

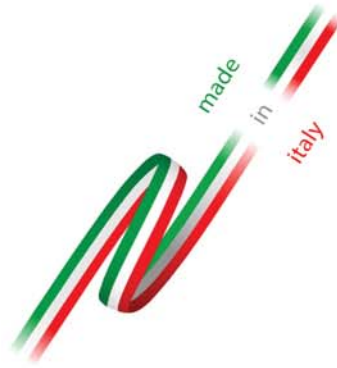
Phone: +98 21 777 33 617
Fax: +98 21 777 33 154
Mobile: +98 912 377 5590

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

SMS group

Coming Soon . . .

به زودی . . .



هونام ایزان نوین

www.hoonamco.ir

مقدس اردبیلی، ساختمان اکیاس | ۰۵۰۴۴۴۳۵ (۰۲۱)

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



تولید کننده: • پروفیل ساختمانی • پروفیل صنعتی • پروفیل اختصاصی
 • کرکره های اتوماتیک برند آکرا (Akra) • تهیه و توزیع شمش و بیلت
 • کنترل کیفیت مواد و محصولات با دستگاه های به روز و مدرن در
 واحد آزمایشگاهی • رنگ آمیزی با دستگاه های مکانیزه به روش الکترواستاتیک

Palar

Pishgam Sanat

پیشگام در صنعت
 همگام با کیفیت



AKRA

Please Remove The Tape After Installation



پیشگام صنعت پالار

086 - 34131497

086 - 34131891

086 - 34131898

Email: pishgamsanat.palar@yahoo.com

http://www.pishgamsanatpalar.com



کرتین وال (یونی تاز و استیک)
سیستم اجرای نمای خشک
انواع سیستمهای لولایی
انواع سیستم درب
انواع سیستم کشویی و لیفت
انواع سیستم رولر شاتر
پارتیشن

www.etem.ir

پایین تر از میدان ونک، نبش پل همت کوچه
سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۵-۸۸۶۷۹۳۰۴ فکس: ۸۸۸۵۰۴۱۳

پارسان صنعت آریا
نماینده انحصاری پروفیل etem در ایران





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 ۹۵/۶/۳۰ الی ۹۵/۸/۵

در این هفته نیز آلومینیوم در بورس کالا عرضه نشد. با توجه به شمش های آلومینیوم موجود در بازار مشخص نیست شمش و بیلت مورد نیاز بازار از کجا و از طریق چه کانالی تامین می شود. همچنین این شائبه به وجود آمده است که شرکت ها شمش و بیلت آلومینیوم را خارج از بورس می فروشند. اگر این مورد صحت داشته باشد باید پرسید کدامیک از شرکت های ایراکو، المهدی و یا هر مزال مجوز فروش در بازار به صورت مستقیم را دارند و شرکت های خریدار به چه روشی می توانند از این طریق شمش و بیلت مورد نیاز خود را به صورت مستقیم خریداری نمایند؟!

تأکید کرباسیان بر ایجاد کارگروه های دانشگاهی برای رفع گلوگاه های معدن

بخشی از دلایل این امر می تواند به نبود استقبال کافی از سوی دانشگاه ها و مراکز تحقیقاتی و پژوهشی مربوط باشد. این در حالی است که کشورهای پیشرفته سازمان توسعه ای دارند و در کارهای پیرسک و فعالیت هایی که بخش خصوصی ورود پیدا نمی کند، مشارکت می کنند.

۳۰۰ میلیارد ریال بودجه برای آموزش و پژوهش

رئیس هیأت عامل ایمیدرو با بیان اینکه این سازمان طی ۳ سال اخیر برای ارتقای حوزه آموزش و پژوهش بخش معدن و صنایع معدنی کل کشور - و نه شرکت های تحت پوشش - ۳۰۰ میلیارد ریال بودجه صرف کرده است، گفت: در این حوزه طی این مدت پیشرفت خوبی انجام شده و اکنون ظرفیت های بالایی وجود دارد و می توان با ایجاد چارچوبی، فعالیت ها را گسترده تر کرد. وی ادامه داد: برای توسعه این امر از دانشگاه ها دعوت به همکاری کرده ایم که خوشبختانه برخی از این نهاد های علمی، فعال تر برخورد کرده اند. کرباسیان اذعان کرد: به دلیل تحریم های سال های قبل، علاوه بر مسائل مالی، از فناوری های روز دنیا عقب افتادیم در حالی که با فناوری می توان کارها را با بهره وری بیشتر و هزینه کمتر پیش برد و دانشگاه ها می توانند با انتقال فناوری و بومی سازی آن در داخل کشور، ما را حمایت کنند. وی افزود: باید تلاش کنیم موضوع بروکراسی را به عنوان یکی از مشکلات موجود میان ایمیدرو و دانشگاه برطرف کنیم تا فعالیت ها در کمترین زمان به نتیجه برسند و بتوان فعالیت های جدید را طراحی و اجرا کرد.

قرارداد طرح تیتانیوم کهنوج با شرکت معتبر

رئیس هیأت عامل ایمیدرو با بیان اینکه ذخیره قطعی معدن تیتانیوم کهنوج ۴۰۰ میلیون تن است که به دلیل نبود فناوری ۳۰ سال معطل مانده است، گفت: ایمیدرو اکنون توانسته با یکی از شرکت های معتبر دنیا در فناوری (شرکت استرالیایی) قراردادی منعقد کند که قرار است تا اواخر آبان ماه مراسم کلنگ زنی آن برگزار شود.

دنیای معدن - رئیس هیأت عامل سازمان امیدرو بر ایجاد کارگروه هایی برای رفع گلوگاه های بخش معدن و صنایع معدنی در دانشگاه صنعتی شریف تأکید کرد.

مهدی کرباسیان در مراسم انعقاد تفاهم نامه همکاری های آموزشی و پژوهشی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران و دانشگاه صنعتی شریف برای توسعه بخش معدن و صنایع معدنی کشور با بیان این مطلب گفت: ارزش افزوده ناشی از فرآوری مواد معدنی کشور به ۳ است که البته در برخی مواد معدنی این میزان بسیار بالاتر می رود. یکی از ظرفیت های اساسی اقتصاد مقاومتی، استفاده از منابع داخلی و معدن است. با استفاده از انرژی گاز می توانیم، ارزش افزوده ناشی از فرآوری صنایعی نظیر فولاد، مس و آلومینیوم را چند برابر کنیم. این ارزش افزوده اقتصاد ملی را توانمند می سازد.

وی با اشاره به تأکید مقام معظم رهبری بر اقتصاد مقاومتی و جلوگیری از خام فروشی و استفاده از ظرفیت های موجود کشور، ادامه داد: ما کشوری معدن خیز در دنیا هستیم و برخی مناطق کشور مرکز نفت و گاز، زغال سنگ، سنگ آهن، طلا، مس و عناصر نادر خاکی است و برخی شرکت ها برای پیش خرید عناصر نادر خاکی جهت تولید صنایع پیشرفته آماده شده اند و از این رو، معادن موجود کشور باید به خط تولید برسند. همچنین، اکثر معادن در مناطق محروم کشور واقع شده که با فعال شدن آنها، اشتغال و توسعه به همراه خواهد داشت.

کرباسیان با بیان اینکه ایمیدرو به عنوان یک سازمان توسعه ای اساسنامه خوبی دارد، تصریح کرد: طبق قانون، ۲۵ درصد سود خالص ایمیدرو باید به بخش آموزش و پژوهش اختصاص یابد که در واقع، هم زمینه قانونی و هم بودجه لازم را برای این بخش داریم.

وی ادامه داد: طی سال های گذشته نسبت به سازمان های توسعه ای کم توجهی شده و اعتبارات پیش بینی شده در قانون، طی این سال ها تحقق نیافته است که

رقابت نامزدهای انتخابات ریاست جمهوری آمریکا بر سر قدرت و اقتصاد چین و آمریکا

افتتاح شد. این واقعیت که گروه املاک ترامپ از چین مصالح خریداری کرده، پنهان مانده است چرا که شرکت در جزایر ویرجین بریتانیا ثبت شده است.

تنها با بررسی اسناد می توان فهمید که این شرکت وابسته به چین بوده و در زمینه تولید مصالح ساختمانی در چین فعال است. یکی دیگر از ساختمان های ساخته شده توسط ترامپ، هتل و برج شیکاگو است که در سال ۲۰۰۹ میلادی افتتاح شد و فلز مورد نیاز آن هم از چین تهیه شد. برای این پروژه، شرکت ترامپ از دویچ بانک و سه صندوق تأمین کننده گرفته بود که وابسته به جورج سوروس بودند. سوروس خود یکی از محافظه کاران و نزدیکان به جمهوری خواهان است. این ساختمان برای ساخته شدن نیازمند ده تن آلومینیوم بود و ترامپ تصمیم گرفت از شرکت «آلکوا» و سایر شرکت های مشابه تولید کننده آمریکایی خرید نکند و در عوض به شرکت تابعه ای از یک تولید کننده آلومینیوم چین رجوع کرد.

به گزارش آفتاب نیوز؛ سایت «کاترپانچ» با انتشار مطلبی اشاره می کند که هیلاری کلینتون می تواند تهدیدی جدی برای چین باشد و در این باره می نویسد: «هیلاری کلینتون» در سال ۲۰۱۱ میلادی مقاله ای را درباره لزوم گرایش آمریکا به سوی آسیا تحت عنوان «اقیانوس آرام در آمریکا» است، نوشته بود.

درباره موضوع نامزدهای انتخاباتی آمریکا در قبال چین، نشریه «نیوزویک» با انتشار گزارشی اشاره می کند که اکثر کارگران آمریکایی به شعارهای دونالد ترامپ دل بسته اند؛ شعاری که دفاع از صنایع داخلی است و ایجاد کار برای کارگران فولاد است. این نشریه فاش می کند که ترامپ در ساخت پروژه اقتصادی عمرانی اش برای ساخت و ساز و به دلیل هزینه کمتر از آلومینیوم و فولاد شرکت های چینی استفاده کرده است.

این نشریه می نویسد: یکی از تازه ترین پروژه های ترامپ استفاده از فولاد چین برای ساخت هتل بین المللی لاس و گاس بود که در سال ۲۰۰۸ میلادی

لغو برگزاری یک نمایشگاه

به مرکز شهر و برگزاری نمایشگاه‌های مشابه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی بیشتر محتمل است. این در حالی است که در هفته گذشته معاون مالی و اقتصاد شهری شهرداری تهران بر عدم برگزاری هرگونه نمایشگاه در مجموعه نمایشگاه‌های بین‌المللی در محدوده اتوبان چمران تأکید کرد و گفت: مجموعه ۲۷۵ هکتاری شهر آفتاب با توافق دولت، شورای شهر و شهرداری تهران ساخته شده و قرار است تا تمام نمایشگاه‌ها به آنجا منتقل شوند و مردم داخل شهر تهران در آسایش بیشتری زندگی کنند. به گفته دبیرخانه نمایشگاه شهر آفتاب، برگزاری این نمایشگاه به سال آینده موکول شده است.

اولین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی فناوری‌های نوین ساختمان، درب و پنجره، کف، سقف، نما و تجهیزات وابسته لغو گردید. براساس خبری که در اختیار باشگاه آلومینیوم قرار گرفت، اولین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی فناوری‌های نوین ساختمان، درب و پنجره، کف، سقف، نما و تجهیزات وابسته که قرار بود از روز سه شنبه چهارم آبان ماه لغایت جمعه هفتم آبان ۱۳۹۵ در مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی شهر آفتاب برگزار شود، لغو گردید. به نظر می‌رسد عدم استقبال شرکت‌های مربوط به صنعت ساختمان از این نمایشگاه دلایل گوناگونی دارد که از میان این دلایل دور بودن این نمایشگاه

آلومینیوم و صنایع پایین دستی این فلز در کشور عمان

از جمله صنایع مهم عمان، این کشور کوچک حاشیه خلیج فارس، آلومینیوم بوده که در سال‌های اخیر، توسعه قابل توجهی داشته است. واحد ذوب آلومینیوم صحار با تولید حدود ۳۷۷ هزار تن آلومینیوم در سال ۲۰۱۵ (مجموع تولید انواع آلومینیوم در سه واحد ذوب ایران در حدود ۳۳۵ هزار تن بوده است) اصلی‌ترین واحد صنعتی این حوزه و تنها تولیدکننده آلومینیوم در عمان است. در این حوزه کشور عمان علی‌رغم نبود مواد اولیه در داخل کشور، با تکیه بر واردات آلومینا، نه تنها ظرفیت‌های قابل ملاحظه‌ای

از جمله صنایع مهم عمان، این کشور کوچک حاشیه خلیج فارس، آلومینیوم بوده که در سال‌های اخیر، توسعه قابل توجهی داشته است. واحد ذوب آلومینیوم صحار با تولید حدود ۳۷۷ هزار تن آلومینیوم در سال ۲۰۱۵ (مجموع تولید انواع آلومینیوم در سه واحد ذوب ایران در حدود ۳۳۵ هزار تن بوده است) اصلی‌ترین واحد صنعتی این حوزه و تنها تولیدکننده آلومینیوم در عمان است. در این حوزه کشور عمان علی‌رغم نبود مواد اولیه در داخل کشور، با تکیه بر واردات آلومینا، نه تنها ظرفیت‌های قابل ملاحظه‌ای

توسعه هولدینگ معادن (Maaden)

به ۱/۸ میلیون تن در سال برسد. در این شرایط این پالایشگاه نه تنها آلومینای مورد نیاز برای اسملتر معادن (Maaden) (با ظرفیت پذیرش ۱/۴ میلیون تن آلومینا) را تأمین خواهد کرد بلکه مازاد تولید خود را نیز می‌تواند به بازارهای داخلی و خارجی بفروشد. تأثیر درآمدهای این تولید تجاری در شاخص‌های تجاری فصل چهارم سال ۲۰۱۶ قابل مشاهده خواهد بود.

شرکت هولدینگ معادن عربستان سعودی (Maaden) اعلام نموده که تولید تجاری از معدن بوکسیت و پالایشگاه آلومینیوم شرکت زیرمجموعه خود را آغاز نموده است. پالایشگاه آلومینیوم این شرکت از نظر عملیاتی به ثبات رسیده است و تولید خود را تا زمانی که به سقف ظرفیت تولیدی طراحی شده برسد، افزایش خواهد داد. پیش‌بینی می‌شود ظرفیت تولید آلومینای این شرکت در اوایل سال ۲۰۱۷

کارخانه نولیس در چین، آلومینیوم مورد نیاز تمام سری‌های خودروی جگوار (Jaguar XFL) را تأمین می‌کند



شرکت نولیس به تازگی اعلام نموده که آلومینیوم مورد نیاز خودروهای جدید جگوار XFL که اولین مدل از سری خودروهای شرکت چری جگوار لندروور (Chery Jaguar Land Rover Automotive co) است را تأمین خواهد کرد. ۷۵ درصد از بدنه خام خودروهای XFL را آلومینیوم تشکیل می‌دهد که بیشترین مقدار استفاده از آلومینیوم در بازار خودروهای چین تاکنون است. تولید این خودروها از تاریخ ۲۹ اگوست سال جاری آغاز شده است. کارخانه چانگ ژو (Changzhou) نولیس، تأمین‌کننده داخلی کارخانه چانگ شو (Changshu) شرکت چری جگوار لندروور است. این کارخانه اولین کارخانه چینی است که با هدف تولید آلیاژهای بدنه آلومینیومی ساخته شده است. بیشتر آلیاژهای آلومینیوم مورد استفاده در جگوار XFL از این کارخانه و مابقی آن نیز از کارخانه نولیس در سیر سوئیس (Sierre Switzerland) تأمین می‌شود.

سقوط ارزش سهام آلکوا

به ۵۸۶ هزار تن و تولید پودر آلومینا با افت ۱۶/۴٪ به ۳/۳ میلیون تن رسیده است. به علاوه فروش شرکت نیز در سه ماهه سوم ۶/۴٪ کاهش داشته و به ۵/۲ میلیارد دلار رسیده است. در بخش آلومینیوم تقاضا ۵٪ و عرضه ۳٪ رشد کرده و بازار با کمبود ۶۱۵ هزار تنی در سال ۲۰۱۶ مواجه است که با توجه به روند کاهش موجودی انبار LME منجر به رشد قیمت می‌شود. به علاوه پودر آلومینا نیز با مازاد تقاضای ۵٪ نسبت به عرضه ۱٪ مواجه شد که خبر خوبی است.

ارزش سهام آلکوا در آمریکا ۱۷/۴٪ سقوط داشته که این ناشی از گرانبودن قیمت برق نسبت به چین، روسیه، نروژ و خاورمیانه بوده و لذا آلکوا، غول آلومینیوم دنیا، استراتژی خود را بر کاهش تولید شمش و رشد تولید محصولات پایین دستی بنا نهاده است. اما انتشار عملکرد سه ماهه سوم نشان می‌دهد که برخلاف تصور، آلکوا هم در بخش بالادست (آلومینا و شمش آلومینیوم) و هم در پایین دست (هوافضا، خودرو و ...) در حال سقوط است. عملکرد سه ماهه سوم نشان می‌دهد که تولید شمش آلومینیوم با کاهش ۱۶/۲٪

نگاهی به صنعت قالب اکستروژن آلومینیوم از دیدگاه یک قالب ساز ایتالیایی



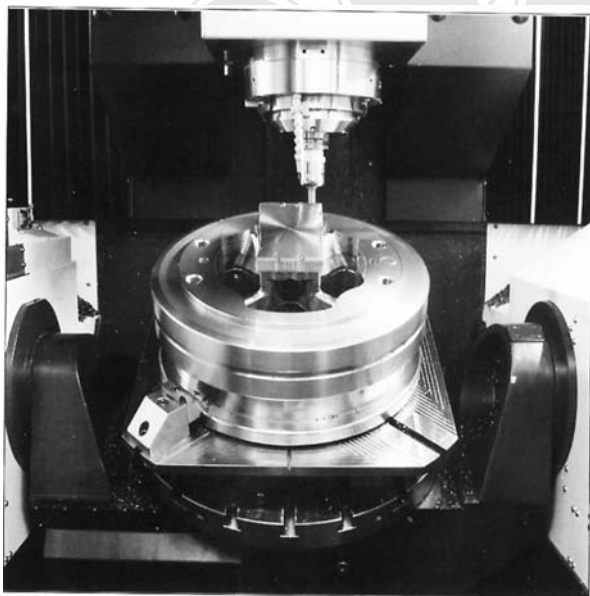
سرمايه گذاري بيشتري كنند.

شرکت آلومات و آلماکس موری (Alumat & Alumat Mori) چگونه خود را با این تغییرات در صنعت قالب سازی تطبیق می دهد؟ چه چیزی می تواند این شرکت را در صدر رقابت در این زمینه قرار دهد؟

من معتقدم بخش طراحی، قلب تپنده شرکت ماست. لذا ما جزو اولین شرکت هایی محسوب می شویم که در زمینه شبیه سازی تکنولوژی اکستروژن سرمايه گذاري می کنند و علت این امر کمک به طراحان و مهندسان ماست تا بتوانند نیاز بخش های دیگر را برآورده کرده و همواره آن ها را راضی نگاه دارند. امروز، بعد از به کارگیری نرم افزار هایپر اکستروژن (Hypextrude) در چرخه تولیدی خود، به خوبی متوجه می شویم که آیا مشتریان ما می توانند پروفیل داده شده را قبل از اینکه بخواهند خود آن قطعه را تولید کنند، اکستروژن کنند یا خیر؟ این امر با تلاش های فراوان بخش R&D شرکت ما و شناخت مناسب آن ها از فرآیند اکستروژن، محقق شده است.

قالب سازان و به خصوص اکستروژن کاران به دنبال آن هستند که در قالب های جدید، آزمایش های لازم برای امتحان پرس و برطرف کردن عيوب قالب را به حداقل برسانند. نرم افزارهایی نظیر Thango چه کمکی به تحقق این مهم می کند؟

اکستروژن کاران همواره به دنبال آن هستند تا دوره آزمایش و بررسی قالب را به حداقل برسانند تا در هزینه صرفه جویی شده و از زمان به بهترین نحو استفاده شود. Thango می تواند این عملکرد را به خوبی دربر گیرد. توجه داشته باشید که بدون باز خورد به موقع و سازمان یافته از بازار قالب، ممکن نیست قالب سازان بتوانند محصولات خود را به گونه ای توسعه بخشند که کیفیت و بهره وری مدنظر اکستروژن کاران تحقق یابد.



فرز کاری ۵ محوره در Alumat & Alumat Mori

مصاحبه با توماس پینتر (Tommaso Pinter) از شرکت آلومات و آلماکس موری (Alumat & Alumat Mori)

به منظور بررسی وضعیت صنعت قالب اکستروژن آلومینیومی در اروپا و ایتالیا، مجله آلومینیوم مصاحبه ای با توماس پینتر، مدیر توسعه شرکت آلومات و آلماکس موری (Alumat & Alumat Mori)، انجام داده تا از نقطه نظر یک قالب ساز به این مسئله نگاهی داشته باشد.

پینتر در حدود ده سال است که به عنوان طراح قالب های اکستروژن وارد این صنعت شده و در این مدت، جزئیات کار را با راهنمایی های پدر خود، کلاودیو پینتر (Claudio pinter) فرا گرفته است. وی که دانش خود را در این زمینه از راه کسب تجربه در خط تولید و شرکت در کنفرانس های بین المللی بدست آورده، معتقد است برای پیشرفت در عرصه قالب سازی با وجود رقابت شدید نه تنها باید بازارهای جدید را پیدا کرد بلکه می بایست جهت تولید محصولات بهتر در زمینه های تکنولوژیکی پیشرفت نمود.

مختصری در مورد فعالیت شرکت خود توضیح بفرمایید.

ما در سال ۲۰۱۳ رکورد خود را در صادرات به کشورهای اروپای شرقی و سایر کشورهای غیراروپایی شکستیم. این در حالی است که در بازارهای محلی تولیدات ما کمتر از ۴۰٪ در صد بوده است. در ایتالیا، اکستروژن با تقاضای ضعیف داخلی روبرو است بنابراین به نظر من حجم صادرات ما به رشد خود ادامه خواهد داد. در سال ۲۰۱۴، در معاملات با حجم بالغ بر ۱۶ میلیون یورو در ۳ منطقه به طراحی و تولید قالب های اکستروژن پرداختیم و این امر سبب شد که علاوه بر این حجم معاملات، ۱۰۰ فرصت شغلی جدید نیز ایجاد گردد.

آیا آلومات و آلماکس موری در آینده قصد توسعه فعالیت خود را در مناطق جدید نیز دارد؟

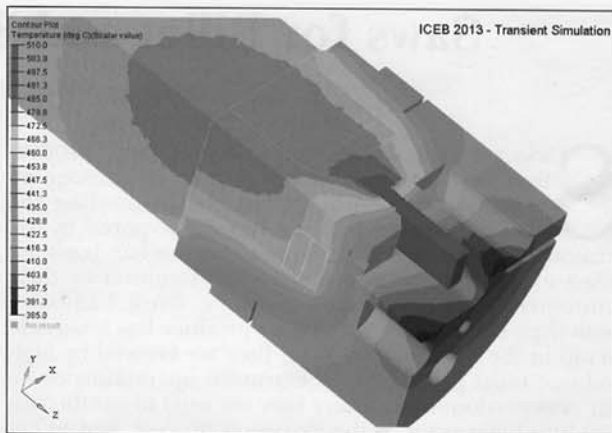
من شخصاً گروهی را موظف کرده ام که به این امر بپردازند. طی سال ۲۰۱۴، ما حجم مبادلاتی خود را با کشورهای (مثل ژاپن، آمریکای شمالی و مکزیک) که در زمینه تولید محصولات با کیفیت بالا سرمايه گذاري کرده اند و بنابراین به قالب هایی با کیفیت بالا نیاز دارند، افزایش دادیم. البته کشور چین هم مدنظر است به خصوص اینکه در ماه های اخیر نماینده ما در شانگهای پیشنهادهای جذابی به ما ارائه نمود.

روند استفاده از تکنولوژی قالب (die technology) توسط اکستروژن کاران در سال های اخیر به چه صورت است؟

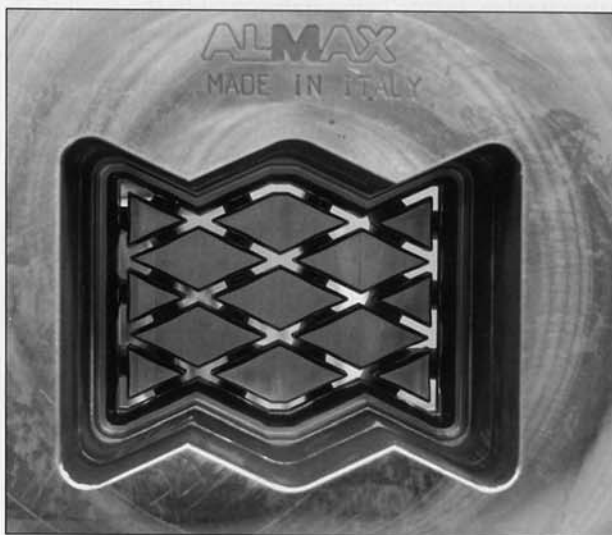
تقریباً برای تمامی اکستروژن کاران اروپایی در سال های اخیر، مأموریت مشتری تعریف شده است: کاهش هزینه های تولیدی و تسهیل در عملیات. از دیدگاه ما، این یعنی ضرورت تولید قالب هایی با امکان تولید سریع تر قطعات همراه با ضایعات کمتر بدون تأثیر زیاد در عمر کاری قطعات.

اما این همه کار نیست. اکستروژن کاران کم کم مسئولیت کنترل تجهیزات در طی عملیات را به قالب سازان می سپارند. مشکل اینجاست که برای تولید قالب هایی با کارکرد بالای فشاری، به طراحی بسیار پیشرفته، ماشین کاری عالی و مهارت های جدید نیاز است. این سبب تحمیل هزینه های ثابت و متغیر بر اکستروژن کاران می شود و این در حالی است که آن ها همواره تمایلی به صرف هزینه ندارند.

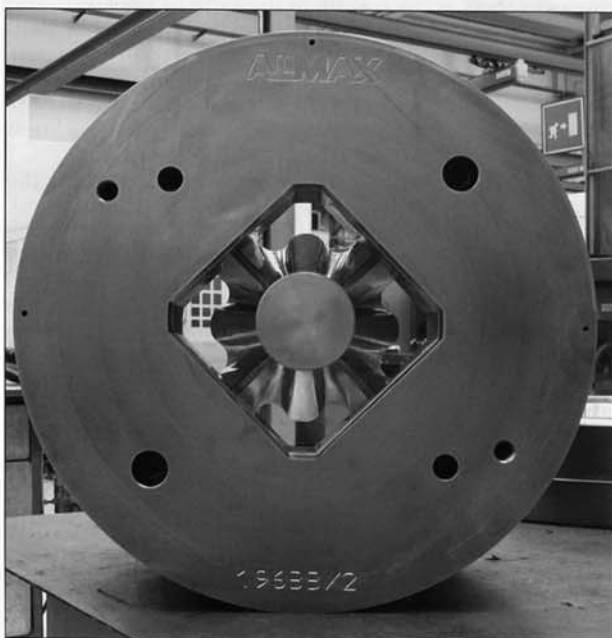
یکی از نتایج مستقیم به کارگیری این رویکرد در سال های اخیر، کاهش شدید سوددهی در شرکت هایی است که کیفیت محصولات و خدمات ارائه شده مربوط به خود را بهبود بخشیده اند. برخی از رقبای ما توانایی تولید خود را کاهش دادند و حتی برخی خط تولید خود را تعطیل کردند. تمرکززدایی از بازارهای محلی به ندرت می تواند راه حل مناسبی باشد به خصوص زمانی که محصولات با کیفیت تکنولوژیکی بالا تولید می شود بنابراین به عقیده من اکستروژن کاران اروپایی برای کسب سود بالاتر، می بایست در زمینه قالب



آنالیز FEM یا Hyper Xtrude



قالب پروانه‌ای - برای ساخت پروفیل‌های ساختمانی پیچیده



قالب سوراخ‌دار برای بدنه پمپ ساخته شده از AA۶۰۸۲

ما در حال بحث و گفتگو با همکارانمان هستیم تا بتوانیم محصولات خود را آزاد و به آسانی در اختیار همگان قرار دهیم.

آلومات و آلماکس موری "طراحی قالب (Butterfly Die Tm) پروانه‌ای را برای افزایش سرعت اکستروژن به پایان رسانده است. ممکن است مکانیسم حرکت فلز در این قالب را که منجر به افزایش سرعت اکستروژن می‌شود توضیح دهید؟ در صورتی که از آلیاژهای مختلف و شکل اکستروژنی متفاوت استفاده شود چه میزان افزایش سرعت قابل انتظار است؟

قالب پروانه‌ای که یکی از طراحی‌های ویژه ماست، توسعه یافته تا تقاضای در حال افزایش برای اکستروژن‌های سریع را پاسخ بگوید. پایه و اساس راه‌حل این طرح بسیار ساده است: کاهش مقاومت در برابر جریان آلومینیوم برهم‌زننده ثابت سنبه (mandrel). میزان افزایش سرعت خیلی متفاوت است به همین دلیل عدد خاصی نمی‌توان به آن اطلاق کرد.

قالب یکی از فاکتورهای اصلی در این زمینه است. از طرفی چگونگی انجام پروسه و تجهیزات نیز می‌توانند پتانسیل‌های این قالب را بالا برده و یا بر روی آن تأثیر منفی بگذارند.

تعدادی از پروژه‌های اجرا شده و یا در حال اجرای شرکت در آلومات و آلماکس موری را معرفی کنید.

گروه آلومات و آلوماکس موری یک بخش R&D (تحقیق و توسعه) دارد که دو مهندس FEM (Finite Element) و دو کاربر سیستم‌های CAD-CAM در آن مشغول به کار هستند. از طرفی با همکاری دانشگاه بولونیا به تازگی پروژه‌ای را تکمیل کرده‌ایم که بخشی از آن توسط وزارت امور خارجه ایتالیا حمایت مالی می‌شد و موضوع آن اکستروژن آلیاژهای منیزیم بود. همچنین در پروژه‌ای به نام Reinforced Aluminum NAP-REAL "Nano Particles" فعالیت داشته‌ایم که هدف آن یافتن ماده جدیدی برای استفاده در قالب برای اکستروژن آلیاژهای سخت است.

حدود یک سال پیش، قالب‌سازان تعداد قالب‌های جدید خود را دو برابر کردند در حالی که قالب‌های تکراری کمتر از نصف شده‌اند. آیا این گرایش به تولید قالب‌های جدید و منحصر به فرد ادامه خواهد داشت؟

حتی اگر ما با کاهش تقاضای قالب‌های تکراری روبه‌رو باشیم، در مورد آن نمی‌توانیم به طور کامل صحبت کنیم. به عنوان مثال در اروپا، این مسئله از یک منطقه به منطقه دیگر و از یک کارخانه به کارخانه دیگر بر اساس محصول آنها متفاوت است. امروز یک شرکت اکستروژنی بزرگ در اروپای مرکزی در هر ماه به تعداد کمی قالب تکراری نیاز دارد در حالی که یک شرکت کوچک در شرق اروپا می‌تواند به تعداد بسیار کمی قالب و ابزار در یک سال نیاز داشته باشد. چیزی که مشخص است، کاهش قابل توجه تقاضای قالب طی ۱۰ سال گذشته است و این به خاطر افزایش طول عمر میانه قالب است. علت این امر آن است که اکستروژن‌کاران مهارت خود را در نگهداری قالب بهبود بخشیده‌اند و همچنین قالب‌سازان قالب‌هایی با کیفیت بهتر تولید می‌کنند.

در اروپا، تقاضای شدیدی برای آلیاژهای سخت تر (۷XXX) دیده می‌شود و این امر بازار خوبی در سهام پیدا می‌کند. با توجه به اینکه قوانین داخلی برای طراحی قالب بر اساس آلیاژهای سری ۶XXX است، این تقاضا چگونه قالب‌سازان را تحت تأثیر قرار می‌دهد؟ درست است که تقاضا برای پروفیل‌های اکستروژنه شده سری AA۷XXX در حال افزایش است اما اکستروژن آلیاژهای سخت همچنان بازار خوبی ندارد و این به دلیل هزینه‌های بالای تولید است. قالب‌سازان مجبورند طراحی‌های خاصی را در نظر بگیرند تا ابزار اجرایی را تأمین کنند و از چرخه‌های عملیات حرارتی متفاوتی برای افزایش طول عمر قالب استفاده کنند. لازم به ذکر است که جزئیات فرآیند اکستروژن و استفاده از بهترین‌ها، بیشترین تفاوت را در اکستروژن آلیاژهای سخت ایجاد خواهد کرد.

EFAM
MACHINES & SERVICES

شرکت افام ماشین آلات خدمات

شرکت LGF ایتالیا بزرگترین تولید کننده ماشین آلات درب، پنجره و نما در دنیا
و تامین کننده ماشین آلات برای شرکت های ماشین ساز آلمانی، ایتالیایی و انگلیسی
هم اکنون در ایران



شرکت افام ماشین آلات و خدمات
تهران، باغ فیض، خیابان باهنر، خیابان کاشفی نیک، کوچه پاییزان، کوچه وحدت ۴ شمالی، ساختمان بهار، پلاک ۱۱، طبقه اول، واحد ۱
تلفن: ۰۲۱-۴۴۰۱۳۷۷۶ ۰۲۱-۴۴۰۴۳۵۴۹ ۰۲۱-۴۴۰۴۹۳۲۸ فکس: ۰۲۱-۴۴۹۷۷۵۶۷

سایتال ساخت
SAYTAL SAKHT
 تهران - شهرک غرب - بلوار فرحزادی
 خیابان سیمای ایران - پلاک ۲۶-۲۴

Phone Number
021-85504

برند برتر
 مهندسی و اجرایی فنا
 سال ۱۳۹۴
 شرکت سایتال ساخت
 کنفرانس بین المللی آلومینیوم ایران
 ۱۳۳-۲۲، تیرماه ۱۳۹۵
 IRAN INTERNATIONAL ALUMINIUM CONFERENCE
 11-12 MAY 2016

سایتال ساخت برند برتر مهندسی و اجرای نما در سال ۱۳۹۴

SCHÜCO Starwood NEOLITH KURTOĞLU LorenzoLine

آلمان

ایتالیا

اسپانیا

ترکیه



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 ۲۷۷۶ - فکس: ۰۲۲۳ ۳۸۸۰ (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 !!



مدیرانه تجارت کنید!!

مدیر تجارت آریا

شرکت خدمات بازرگانی (سهامی خاص)
Modabber Tejarat Arya

تامین و توزیع مواد اولیه مرتبط با صنعت آلومینیوم بر اساس استانداردهای جهانی و موتورهای ساید و توبلار

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

« آمیزان های پایه آلومینیوم: مغنول آلومینیوم تیتانیوم ۵٪ بر 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 ساید AC و DC
تمامی موتورها با سیم پیچی مسی می باشد.



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

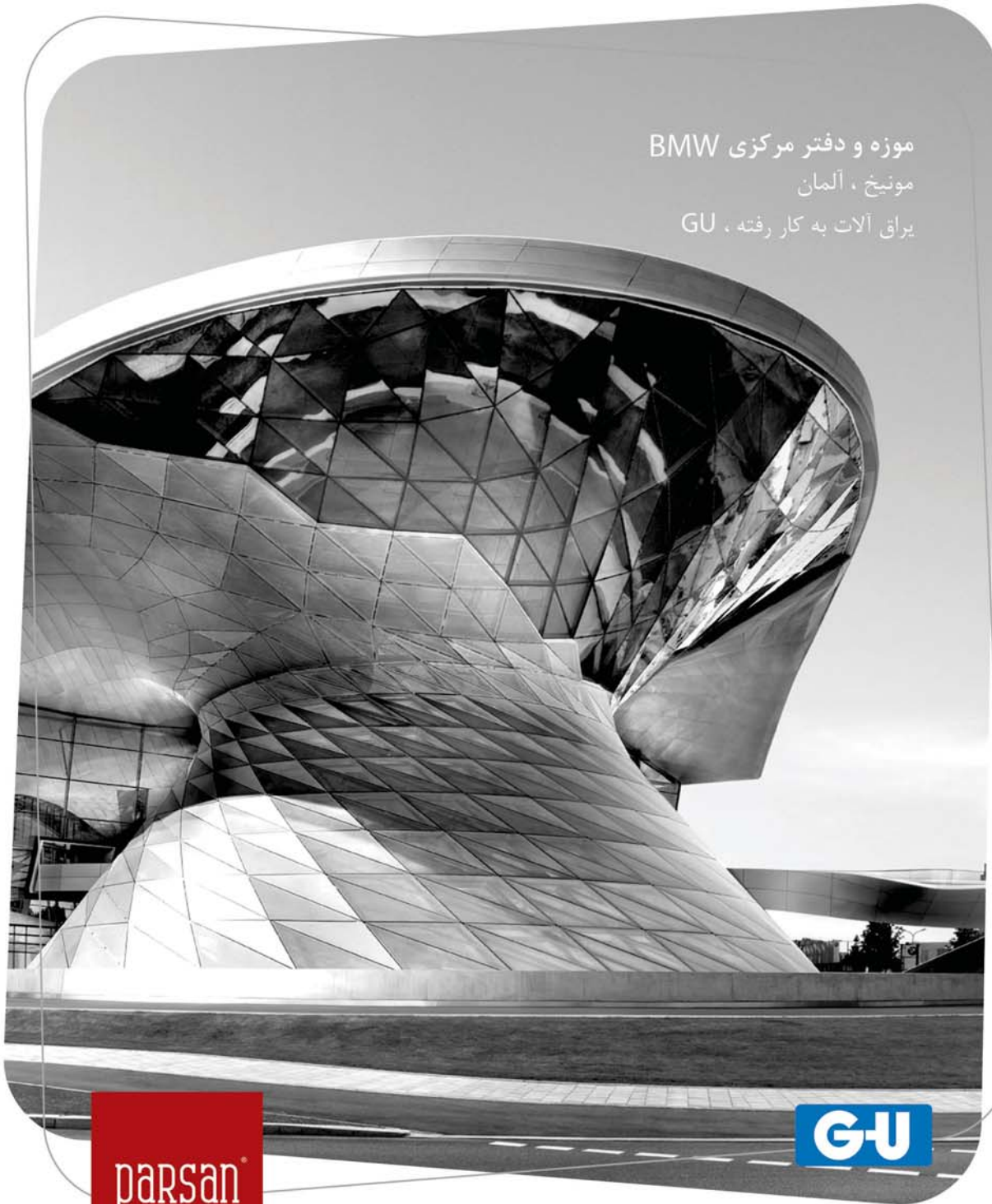
(واحد سفارشات) : مواد اولیه ریخته گری: ۳۳۱۳۴۹۶۶ - ۸۶ - ۰۹۱۸۲۵۵۶۴۹۷

واحد فروش موتور: ۳۳۱۳۴۱۴۱ - ۸۶ - ۰ ، ۳۳۱۳۴۱۴۲ - ۸۶ - ۰

نمابر ۳۳۱۳۴۵۵۰ - ۸۶ - ۰

www.Modabberta.com

info@modabberta.com



موزه و دفتر مرکزی BMW
 مونیخ ، آلمان
 یراق آلات به کار رفته ، GU



www.parsansanat.com

پارسان صنعت آریا
 نماینده رسمی GU آلمان

جهت اخذ نمایندگی فروش در سراسر کشور با ما تماس بگیرید



پایین تر از میدان ونک، نبش پل همت کوچه
 سیدالشهدا، پلاک ۱، طبقه اول، واحد ۱۰۱
 تلفن: ۵-۴۱۳-۸۸۸۵۰ فکس: ۸۸۶۷۹۳۰۴
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com