

فلان

آنلاین

ایرودرندیمی،
مدیرعامل شرکت فولاد غرب آسیا

فرصت ایده آل صنعت فولاد برای خودکفایی در تولید ورق سرد

نویسنده: ایرودرندیمی، عضو هیئت مدیره شرکت همت الماس؛
سیاست‌گذارهای دستوری مانع پیشرفت صنعت فولاد است



نویسنده: عزیز قنبرائی، رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد امیرکبیر کاشانه؛
به چرخه کامل تولید ورق گالوانیزه دست یافتیم



نویسنده: علی جلالی، مدیرعامل شرکت کلور ایرانیان شرق؛
واردات ورق سرد دشوار است



پرونده "ورق سرد فولادی"



توسعه معدن و صنایع معدنی

موثرترین راه پویایی اقتصاد کشور

Mobarakeh Steel Group

www.msc.ir

سر مقاله

توسعه بازار ورق سرد، آرمانی دست یافتنی ۴

گفت و گوی ویژه

فرصت ایده آل صنعت فولاد برای خودکفایی در تولید ورق سرد ۶

تولیدکنندگان

سیاست گذاری های دستوری مانع پیشرفت صنعت فولاد است ۱۲

به چرخه کامل تولید ورق گالوانیزه دست یافتیم ۱۶

مصرف کنندگان

واردات ورق سرد دشوار است ۲۰

به داخلی سازی ورق افتخار می کنیم ۲۲

قدرت خرید مردم کاهش یافته است ۲۶

تامین ورق فولادی دشوار است ۲۷

دولتی بودن صنایع بزرگ بالادست، آفت توسعه صنایع پایین دست ۲۸

کیفیت ورق سرد تولید داخل بسیار بالاتر از ورق های وارداتی است ۳۰

جهش صنعت خودروسازی با تولید ورق های بدنه ۳۱

شرایط تامین ورق تسهیل شود ۳۲

بازار

مراکز خدماتی فولاد، دلال نیستند! ۳۸

حاکم شدن رکود نسبی بر بازار ورق سرد فولادی ۴۰

دلالی، عامل ورشکستگی شرکت ما شد ۴۲

تحلیل

کاهش ۶ درصدی تولید آلومینا در دنیا ۴۶

افزایش ۵۰ درصدی درآمد شرکت کارخانجات تولیدی شهید قندی ۴۷

افت عملکرد شرکت مس باهنر در آبان ماه ۴۸

افت میزان تولید و فروش شرکت کابل البرز ۴۹

مهم ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

انتخاب برند برتر آلومینیوم، در راستای ارتقای صنعت کشور ۵۲

گرد همایی تولیدکنندگان در و پنجره آلومینیومی کشور برگزار شد ۵۳

سایر رسانه ها

چالش های تامین پایدار سنگ آهن و راهکارهای آن ۵۶

تولید ۲۵ میلیون تن کنسانتره تا سال ۱۴۰۴ هدف گذاری شده است ۵۷

موفق به ثبت سه رکورد جدید فولادی شده ایم ۵۷

احتمال کاهش قیمت در صنایع پایین دست فولاد وجود دارد ۵۸

استانداردسازی تولیدات داخلی، لازمه حضور در بازارهای جهانی است ۵۹

میزان تولید شمش فولادی به مرز ۱۲ میلیون تن رسید ۶۰

آماده تامین نیازهای ارزی شرکت گل گهر هستیم ۶۱

عقاب طلایی در دستان فولاد خوزستان ۶۱

فولادسازان چینی به دنبال مواد اولیه جایگزین ۶۲

در انتظار آزادسازی صادرات فولاد هستیم ۶۴

کاهش یک میلیون تنی تولید فولاد چین ۶۴

پروژه های زیرساخت چین به کمک صنعت فولاد این کشور آمدند ۶۵

خریداری بوکسیت از معادن کوچک بخش خصوصی ۶۶

تاثیر تغییرات نرخ شمش آلومینیوم بر قیمت تمام شده محصولات ایرکو ۶۶

از فرآوری باطله تا راه اندازی خط کشتی رانی؛ اقدامات EGA در سال ۲۰۱۹ ۶۷

کمبود ورق آلومینیوم در آمریکا با افزایش تولید قوطی های آلومینیومی ۶۸

اعمال تعرفه صادراتی بر کنسانتره مس ۷۰

تحقق برنامه های تولید مس در سه ماهه سوم ۲۰۱۹ ۷۰

افزایش مالیات باعث تعطیلی کسب و کار شده است ۷۲

افزایش میزان نیروگاه های زغال سوز در چین ۷۳

تحریم ها فرصتی برای ارتقای کیفی لوازم خانگی ایرانی است ۷۴

صادرات واحدهای کوچک و متوسط به ۱.۵ میلیارد دلار رسید ۷۵

کشورهای صنعتی از سرمایه گذاری در ایران استقبال می کنند ۷۶

مشکل اساسی ما لوازم خانگی قاچاق است ۷۷

مشکل صنعت خودرو، تعدد نهادهای قانون گذار است ۷۸



فلزات آنلاین
هفته نامه

شماره ۹۳، ۰۹/۰۹/۱۳۹۸



مدیر مسئول:

اتابک خلیلی

دبیر تحریریه:

پوریا رنجبر

تحریریه:

سعید فتاحی منش
مرضیه آزادی
پیمان صفردوست
نسیم نوحه خوان
یسنا کوچک زاده
ساسان خراسانی
جواد کاوندی

طراح گرافیک: مهری باقری

نشانی دفتر نشریه:

تهران | خیابان شریعی | بالاتر از تقاطع سمیه
پلاک ۱۱۴ | طبقه اول | واحد یک
تلفکس: ۷۷۶۵۳۸۴۴-۴۵
وبسایت: www.felezatonline.ir
پست الکترونیکی: info@felezatonline.ir
اینستاگرام: felezatonline
کانال تلگرام: @felezatonline_ir

در لوازم خانگی و خودرویی به کار می‌روند، هنوز در کشور به تولید انبوه نرسیده‌اند؛ هرچند که شرکت فولاد مبارکه برای تولید تجاری آن‌ها تا پایان سال جاری در تلاش است.

تولید ورق سرد در کشور محدود به چند شرکت است که شرکت فولاد مبارکه، بزرگ‌ترین تولیدکننده و تامین‌کننده بازار آن است؛ اما شرکت هفت‌الماس به عنوان دومین تولیدکننده این محصول، بخش عمده‌ای از ورق سرد را در تولید ورق رنگی و گالوانیزه، در خط تولید خود مصرف می‌کند. بنابراین دومین عرضه‌کننده ورق سرد بازار، شرکت فولاد غرب آسیا محسوب می‌شود. تولیدکنندگان دیگر ورق سرد سهم نسبتاً کمی از بازار را به خود اختصاص داده‌اند. بسیاری از مصرف‌کنندگان اعتقاد دارند کیفیت ورق سرد شرکت‌های ایرانی به ویژه مبارکه بسیار بالا و قابل رقابت با نمونه‌های مشابه خارجی است. به همین دلیل توانسته‌اند آن‌را جایگزین ورق وارداتی کنند.

عمده ورق‌های سرد در بازار داخلی، توسط شرکت فولاد مبارکه در بورس کالای ایران عرضه می‌شود و مصرف‌کنندگان می‌توانند طبق سهمیه اعلامی که بر اساس بررسی‌های شرکت فولاد مبارکه محاسبه شده، ورق مورد نیاز خود را خرید کنند. طی هشت ماه ابتدای سال جاری، حدود ۴۷۰ هزار تن ورق سرد در بورس کالای ایران عرضه شده که تقریباً تمامی آن‌ها به فروش رفته است. در این میان، دو طرف بازار ورق سرد انتظار متفاوتی دارند؛ از یک سو، تولیدکنندگان به دنبال تولید بیشتر و بعضاً صادرات هستند، از سوی دیگر، مصرف‌کنندگان راه‌های بهتر و سریع‌تر تامین مواد اولیه از جمله واردات را پیگیری می‌کنند. تولیدکنندگان ورق سرد اعتقاد دارند که بازار نیازی به همه تولیدات ورق ندارد و با توجه به میزان مازاد تولید سالانه، دولت باید مجوز صادرات را به تولیدکنندگان ارائه کند. مصرف‌کنندگان نیز اعتقاد دارند که با توجه به شرایط کنونی، دولت و شرکت فولاد مبارکه باید شرایط خرید ورق از بورس کالا را تسهیل کنند و به آن دسته از مصرف‌کنندگانی که نیاز به ورق‌های خاص دارند، مجوز واردات دهد. ضمن اینکه مصرف‌کنندگان متفق‌القول امیدوار هستند که شرکت فولاد مبارکه بتواند گریدهای ورق سرد مورد نیاز صنعت خودرو و لوازم خانگی را تولید کند. حضور مدیرعامل فولاد مبارکه در برنامه پایش و اعلام آغاز احداث طرح نورد گرم شماره دو شرکت فولاد مبارکه، موسوم به طرح شهید خرازی، موجی از امیدواری‌ها را در تولیدکنندگان ورق سرد ایجاد کرد؛ زیرا ورق گرم ماده اولیه تولید ورق سرد محسوب می‌شود.

در شرایط کنونی سیاست درست تنظیم بازار، بهترین راهکاری است که می‌توان در پیش گرفت. دولت می‌تواند با پایش دقیق بازار، نیازهای تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان را ارزیابی کند و صدور مجوزهای مورد نیاز آن‌ها را برای صادرات و واردات را تسهیل کند؛ اما مهم‌تر از آن، تثبیت شرایط اقتصادی است که قیمت‌ها نیز تثبیت شوند و مصرف‌کنندگان بتوانند با برنامه‌ریزی بهتر، اقدام به خرید ورق و تولید محصول کنند. ضمن اینکه در شرایط پایدار اقتصادی، دست عرضه‌کننده برای ارائه سبدهای متنوع مالی و نیز ال‌سی‌های بلندمدت باز خواهد بود و به این ترتیب دو طرف معامله سود خواهند برد.

توسعه بازار ورق سرد، آرمانی دست‌یافتنی



سعید فتاحی منش

ورق‌های گرم فولادی در فرآیند نورد سرد، تبدیل به ورق سرد می‌شوند و این محصول در صنایع بسیار متنوعی به کار می‌رود. بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان ورق سرد، صنایع خودروسازی، لوازم خانگی و ساختمان‌سازی هستند. ضمن اینکه ورق سرد در تولید سایر محصولات تخت مانند ورق رنگی، ورق گالوانیزه و ورق قلع‌اندود نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد. بنابراین، تنوع مصرف‌کنندگان ورق سرد بسیار بالا است و این محصول در ساخت بسیاری از قطعات و تجهیزات نیز کاربرد دارد.

طی یکی دو سال گذشته به دلیل افزایش نرخ ارز و به تبع آن افزایش قیمت همه محصولات فلزی مانند ورق سرد، بسیاری از مصرف‌کنندگان این محصول نتوانستند خود را با شرایط ایجاد شده وفق دهند. از جمله آن‌ها می‌توان به صنعت خودروسازی اشاره کرد که با کاهش حدود ۵۰ درصدی تولید و مصرف مواجه شد؛ البته در سایر بخش‌ها مانند لوازم خانگی به دلیل قطع واردات و افزایش تولید لوازم خانگی، رشد مصرف ورق سرد داخلی رخ داد که اتفاق مثبتی بود. با این حال، بخش عمده‌ای از صنایع مصرف‌کننده ورق سرد در رکود به سر می‌برند که برای تولیدکنندگان این محصول تبدیل به چالش شده است.

نکته قابل توجه در مورد بازار ورق سرد، تعداد محصولات و تنوع این حوزه بوده که علت آن، گستردگی کاربردهای این ورق‌ها در صنایع گوناگون است؛ محل مصرف ورق‌های سرد می‌تواند قطعات بسیار کوچک خودرویی یا پروفیل‌های بسیار بزرگ ساختمانی باشد. از این رو طبیعی است که تولیدکنندگان ورق سرد نتوانند به نیاز برخی از مصرف‌کنندگان پاسخ دهند و خریداران مجبور به واردات باشند. برخی گریدهای ورق که

ورق سرد فولادی

- تولیدکنندگان
- مصرف کنندگان
- بازار

ابوذر ندیمی، مدیرعامل شرکت فولاد غرب آسیا در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» مطرح کرد:

فرصت ایده‌آل صنعت فولاد برای خودکفایی در تولید ورق سرد



صنعت فولاد کشور در تولید محصولات نهایی به پیشرفت‌های خوبی رسیده و توانسته بخشی از نیاز داخلی به این محصولات را به ویژه در حوزه خودروسازی و لوازم خانگی برطرف کند. با این حال، کشور هنوز تا خودکفایی کامل در تولید این محصولات، راه نسبتاً طولانی در پیش دارد؛ زیرا ورق سرد به عنوان بخشی از مواد اولیه صنایع خودروسازی و لوازم خانگی، به کشور وارد می‌شود. با وجود آنکه بزرگ‌ترین تولیدکننده ورق سرد در کشور شرکت فولاد مبارکه است، اما دیگر تولیدکنندگان نیز توانسته‌اند بازارهای خود را بیابند. نکته مهم دیگر این است که ورق گرم، ماده اولیه تولید ورق سرد محسوب می‌شود و همه تولیدکنندگان ورق سرد ناچار هستند ماده اولیه خود را از فولاد مبارکه، به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده این محصول خریداری کنند. طرح‌های توسعه‌ای نسبتاً خوبی در کشور در حال اجرا هستند و با کمک‌هایی که دولت و سیاست‌گذاران می‌توانند به شرکت‌ها و مجریان طرح‌های توسعه‌ای در حوزه تولید انواع ورق‌های فولادی داشته باشند، ضمن ایجاد ارزش افزوده بیشتر در صنعت فولاد کشور، تولیدکنندگان این نوع ورق‌ها می‌توانند کشور را با افزایش تولید و اجرای طرح‌های توسعه‌ای تقریباً بی‌نیاز کنند. در رابطه با وضعیت تولید ورق سرد، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با ابوذر ندیمی، مدیرعامل شرکت فولاد غرب آسیا به گپ‌وگفت نشست است که متن کامل آن را در ادامه می‌خوانید:

را تسویه کند؛ حتی با وجود تلاطم‌های اقتصادی سال گذشته و امسال، نیروی کار شرکت حفظ شده است.

◀ **مواد اولیه این شرکت چگونه تامین می‌شود؟ آیا چالشی در رابطه با تامین مواد اولیه دارید؟**

میزان تولید ورق سرد در شرکت فولاد غرب آسیا کاملاً وابستگی به عرضه ورق گرم شرکت فولاد مبارکه در بورس کالا دارد؛ زیرا تمام مواد اولیه باید از طریق بورس کالا تامین شود. طبیعی است که اگر مشکلاتی در عرضه مبارکه از نظر تعطیلی یا قیمت‌گذاری پدید آید، در روند تولید شرکت فولاد غرب آسیا نیز مشکلاتی به وجود خواهد آمد. تمام مواد اولیه شرکت فولاد غرب آسیا از طریق بورس کالا تامین می‌شود. هر دو هفته یک بار عرضه ورق گرم از سوی شرکت فولاد مبارکه در بورس کالا انجام می‌شود که شرکت فولاد غرب آسیا بر اساس سهمیه‌ای و قیمت پایانه‌ای که اعلام می‌شود، خرید خود را انجام می‌دهد.

صنعت فولاد جزو صنایع اساسی کشور و بسیار استراتژیک است. طبیعی است با توجه به مسائلی که برای صادرات این محصول به وجود آمده، نیازمند آن هستیم که اولاً در حوزه قیمت‌گذاری اصلاحاتی صورت گیرد؛ دوم اینکه به صنایع بالادست و پایین‌دست به طور یکسان نگاه و کمک شود؛ سوم اینکه باید به تولیدکنندگان برای خرید کالا از بورس کمک‌هایی صورت گیرد. به طور مثال، شرکت ما باید در هر ماه حدود ۳۰ تا ۴۰ هزار تن کلاف ورق گرم را از بورس کالا خریداری کند که قیمت آن در هر کیلوگرم حدود ۶ هزار تومان است. این یعنی باید در هر ماه برای خرید مواد اولیه، حدود ۲۴۰ میلیارد تومان نقدینگی داشته باشیم و تحویل این ورق‌ها دو ماه بعد انجام می‌شود؛ اما تامین این میزان نقدینگی و سرمایه در گردش بسیار دشوار است؛ چراکه باید بیش از این میزان سرمایه در بانک‌ها داشته باشیم تا بتوانیم بخشی از سرمایه را برای تامین مواد اولیه مصرف کنیم. در حال حاضر، نیاز به تامین سرمایه در گردش به میزان نیاز

خوبی در شرکت ایجاد شده که می‌تواند نویدبخش آینده درخشانی در حوزه صنعت باشد.

در شرکت فولاد غرب آسیا محصولات به دو نوع تقسیم‌بندی می‌شود. در نوع اول تقسیم‌بندی، محصولات عموماً بر مبنای ضخامت است؛ این یعنی به ورق‌های کمتر از ۱,۵ میلی‌متر نازک‌بار و به بیشتر از ۱,۵ میلی‌متر ضخیم‌بار گفته می‌شود. در نوع دوم، مشتریان بر اساس سفارشی که می‌دهند، محصول خود را دریافت می‌کنند. یعنی تولید در شرکت فولاد

شرکت فولاد غرب آسیا در سال ۱۳۸۴ با هدف تولید ورق‌های سرد با ظرفیت اسمی ۵۵۰ هزار تن در سال تاسیس شد. شرکت فولاد مبارکه با اختصاص ۳۵ درصد از سهم بازار به خود در رتبه نخست و فولاد غرب با داشتن ۱۴ درصد از این سهم، در رتبه دوم تولیدکنندگان ورق سرد فولادی قرار دارد

غرب بر اساس سفارش‌گذاری و نوع مصرف تعیین می‌شود. ضمن اینکه مواد اولیه یعنی ورق گرم نیز در این نوع تقسیم‌بندی‌ها نقشی اساسی دارد.

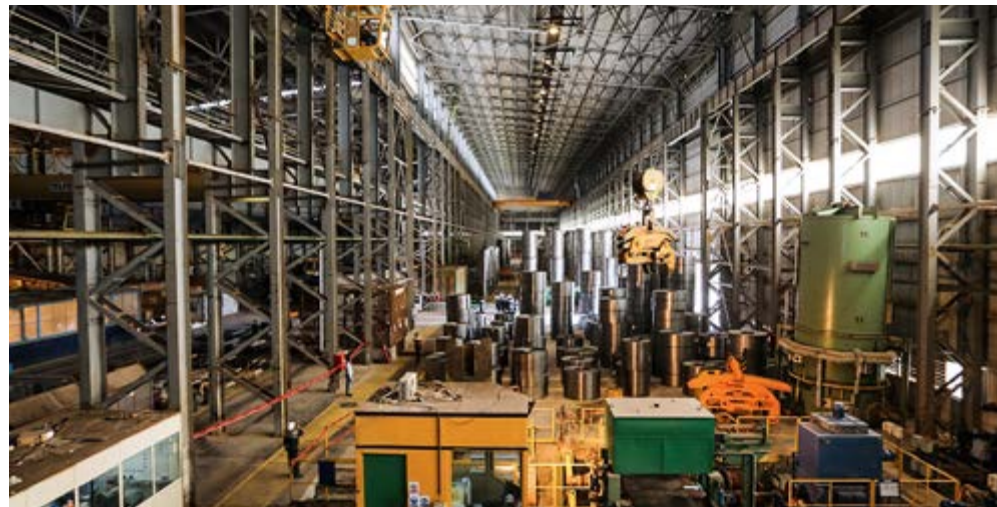
تولید شرکت در هر ماه حدود ۳۵ تا ۴۰ هزار تن است که البته با توجه به تولید انواع ورق‌های سرد بسیار نازک، حجم تولید هر ماه، نسبت به ماه‌های دیگر تفاوت‌هایی خواهد داشت. با این حال، اهمیت تولید ورق‌های سرد بسیار نازک از آن جهت است که به زمان گردش بیشتری در کارخانه برای تولید نیاز دارد؛ اما در مجموع مطابق با هدف‌گذاری‌های صورت گرفته، باید در هر ماه حدود ۴۰ هزار تن ورق سرد در مجموعه تولید شود. شرکت فولاد غرب آسیا توانسته است در سال جاری پس از ۹ سال از آغاز تاسیس خود، به سوددهی برسد و بدهی‌های ریالی خود

◀ توضیحاتی در خصوص وضعیت و توانایی شرکت فولاد غرب آسیا بفرمایید.

شرکت فولاد غرب آسیا در سال ۱۳۸۴ با هدف تولید ورق‌های سرد با ظرفیت اسمی ۵۵۰ هزارتن در سال تاسیس شد. شرکت فولاد مبارکه با اختصاص ۳۵ درصد از سهم بازار به خود در رتبه نخست و فولاد غرب با داشتن ۱۴ درصد از این سهم، در رتبه دوم تولیدکنندگان ورق سرد فولادی قرار دارد.

شرکت فولاد غرب آسیا دارای چند واحد بهره‌برداری شامل واحد اسیدشویی، واحد باز یافت اسید، واحد نورد تک‌قفسه‌ای ۶ غلطکی شماره یک به عرض یک هزار و ۷۰۰ میلی‌متر، واحد نورد تک‌قفسه‌ای ۶ غلطکی شماره دو با عرض یک هزار و ۲۷۰ میلی‌متر، واحد شست‌وشوی الکترولیتی، واحد عملیات حرارتی یا آنیلینگ، واحد نورد پوسته‌ای یا اسکین پاس، واحد اصلاح و بازرسی یا کارکتیوونیز واحد‌های پشتیبانی مانند آزمایشگاه، پست اختصاصی ۶۳ کیلوولت برق، واحد تقلیل فشار گاز طبیعی و... است.

هدف از تاسیس شرکت فولاد غرب آسیا این است که در راستای تامین نیازهای مصرف‌کنندگان مانند خودرو، صنایع ساخت و ساز، لوازم خانگی، قطعه‌سازی‌ها و... گام بردارد و ورق‌های سرد نازک را به صنایع یاد شده تحویل دهد. مشتریان شرکت فولاد غرب آسیا عموماً در سه حوزه فعالیت می‌کنند که شامل صنایع ساختمان‌سازی، خودروسازی و تولید لوازم خانگی و بسته‌بندی می‌شوند. به این ترتیب، تولید ورق سرد در این شرکت باعث شده است، واردات بخشی از ورق‌های بسیار نازک به کشور قطع شود. شرکت فولاد غرب آسیا توانسته است علاوه بر تامین نیازهای خود، فرصت‌هایی را برای صادرات محصولات نهایی از سوی مشتریان و مصرف‌کنندگان فراهم کند. امید می‌رود با توجه به رویکردهایی که اتخاذ کردیم، تا پایان سال بتوانیم به اهداف از پیش تعیین شده مانند بودجه، تامین مالی، ارائه محصول به صنایع پایین‌دست، حفظ رکورد‌های تولید، کاهش وابستگی به خارج و تحقق قراردادهای منعقد شده با استارت‌آپ‌ها دست یابیم. خوشبختانه شرایط



از کارخانه‌های صنایع معدنی در ایران از شرایط کامل برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای برخوردار هستند. به طور مثال، تعداد سوله برای احداث کارخانه در ایران بیش از حد نیاز بوده و همچنین در شهرک‌های صنعتی هزینه‌های زیادی برای زیرساخت‌ها مانند آب، برق و گاز شده است.

بهترین اقدامی که دولت می‌تواند انجام دهد، این است که اولویت نخست طرح توسعه را به همه شرکت‌ها و سرمایه‌گذارانی دهد که شرایط آن‌ها نسبت به دیگر طرح‌های مشابه از نظر زمان، هزینه و دسترسی به منابع بهتر است. در شرایط کنونی باید در هنگام صدور مجوز و احداث کارخانه‌ها، اصل بهره‌وری را مدنظر قرار داد. در این رابطه، دهه‌ها کارخانه در ایران وجود دارند که با دارا بودن مکان، منابع تامین، دسترسی به زیرساخت‌ها و... واجد شرایط اجرای طرح‌های توسعه‌ای هستند و می‌توانند محل احداث طرح‌های توسعه‌ای باشند؛ زیرا دیگر نیازی به طی کردن روند اداری و دریافت مجوز احداث زیرساخت‌ها و... ندارند. این امر، باعث جلوگیری از اتلاف منابع، زمان و احتمالاً شکست طرح خواهد شد. همچنین لازم است که بخش صنعت و معدن در کنار یکدیگر، همراه با سرمایه‌گذاران، از منابع موجود و سودهای سرشار چند سال اخیر برای احداث طرح‌های توسعه‌ای و ایجاد اشتغال بهره‌برند. این اتفاق می‌تواند ۵۰ تا ۷۰ درصد میزان سرمایه‌گذاری برای طرح‌های توسعه‌ای را مدیریت کند.

شرکت، محصولات ما را صادر کنند که اجتناب‌ناپذیر است.

◀ چه طرح‌های توسعه‌ای برای تکمیل زنجیره تولید خود در نظر گرفته‌اید؟

شرکت فولاد غرب آسیا طرح توسعه ورق گالوانیزه را در دستور کار خود قرار داده که پیش از این مجوز آن را اخذ کرده بود. خوشبختانه مسائل زیرساختی آن مانند، زمین، آب، برق، گاز و... حل شده و با نصب سوله‌های مربوط، پیشرفت فیزیکی طرح به ۴۰ درصد رسیده است. در صورتی که بانک عامل، یعنی بانک سپه راهکارهای ارزی را برای پرداخت تعیین کند، بلافاصله مبادرت به سرمایه‌گذاری و خرید تجهیزات و ماشین‌آلات مورد نیاز طرح خواهیم کرد. طرح احداث واحد گالوانیزه برای شرکت فولاد غرب در جهت تکمیل زنجیره تولید بسیار ضروری است. علاوه بر این، برخلاف بسیاری از شرکت‌ها که برای احداث طرح‌های توسعه‌ای، باید از صفر شروع کنند، امکانات پایه در این شرکت وجود دارد.

◀ انتظار شما به عنوان مدیرعامل یکی از شرکت‌های بزرگ فولادی از دولت‌مردان و سیاست‌گذاران برای بهبود شرایط صنعت فولاد چیست؟

برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای در کشور، نیازی نیست که از صفر مجوز داده شود؛ بسیاری

سه ماهه مواد اولیه داریم؛ حتی خواستار سرمایه در گردش یک ساله هم نیستیم. در صورتی که بانک‌ها بتوانند سرمایه در گردش با شرایط یاد شده را در اختیار ما قرار دهند، حداکثر طی مدت سه ماه، با منافع آن، تسهیلات یاد شده را به بانک برمی‌گردانیم.

◀ وضعیت بازار ورق سرد و فروش شرکت فولاد غرب آسیا در سال‌های اخیر چگونه بوده است؟

همان‌طور که پیش‌تر نیز اشاره شد، بیشترین متقاضیان ورق سرد در بازار، خودروسازان، صنایع ساختمانی و تولیدکنندگان لوازم خانگی و بسته‌بندی هستند. با اینکه برخی مشکلات اقتصادی در یکی دو سال اخیر در کشور به وجود آمده اما شرکت ما با کاهش تقاضا در بازار مواجه نشده است؛ چراکه بخشی از تقاضا برای واردات ورق‌های سرد کاهش یافت و مصرف‌کنندگان به تولیدکننده داخلی یعنی شرکت فولاد غرب آسیا مراجعه کردند. بنابراین، هم‌اکنون بازار خوبی در اختیار این شرکت قرار دارد. شرکت فولاد غرب با توجه به مشتریان خوبی که در بازار داخل دارد، تاکنون صادرات انجام نداده و به آن نیاز پیدا نکرده است؛ البته با توجه به شرایط نسبتاً دشوار صادرات مانند یافتن مشتری، انتقال کالا، بازگرداندن ارزش حاصل از صادرات و... ترجیح شرکت آن است که فروش صادراتی نداشته باشد. با این حال، ممکن است برخی مشتریان



1st Iranian Conference
on Continuous Casting
(ICCC 2019)

اولین کنفرانس ملی ریخته‌گری مداوم فولاد


آدرس دبیرخانه: بندرعباس بلوار ساحلی
روبروی بوستان غدیر- دانشگاه صنعتی امیر کبیر
تلفکس: ۰۷۶۳۳۶۲۵۲۴۴
آدرس اینترنتی: iccc.hosco.ir
ایمیل: iccc@hosco.ir

۲۶ و ۲۷ آذر ماه ۹۸
بندرعباس
شرکت فولاد هرمزگان
Bandar Abbas Iran
December 2019, 17-18





تولید کنندگان



نوید ایزدپناه، عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس:
سیاست گذاری های دستوری مانع پیشرفت صنعت فولاد است



عزیز قنواتی، رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد امیر کبیر کاشان
به چرخه کامل تولید ورق گالوانیزه دست یافتیم



عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس:

سیاست گذاری‌های دستوری مانع پیشرفت صنعت فولاد است

عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس، بزرگ‌ترین تولیدکننده ورق سرد متعلق به بخش خصوصی، گفت: با اینکه صنعت فولاد کشور در بسیاری از موارد از جمله تولید به بلوغ کامل رسیده، اما رفتار مسئولان و سیاست‌گذاران کشور با این صنعت صحیح نیست و سعی دارند به صورت دستوری و نابالغ با این صنعت برخورد کنند. این امر جلوی پیشرفت صنایع را می‌گیرد و به معنای واقعی مخل تولید است؛ زیرا صنایع باید در کشور، آزاد باشند و سیاست‌های بازار بر اساس عرضه و تقاضا شکل گیرد.

سرد در هفت الماس، ورق گرم است، خاطر نشان کرد: مواد اولیه این شرکت تماما از شرکت فولاد مبارکه تامین می‌شود. با وجود رشد قیمت مواد اولیه و مشکلات ارزی و اقتصادی که در سال گذشته به وجود آمد، مشکل خاصی برای شرکت هفت الماس جهت تامین مواد اولیه ایجاد نشد. این امر، به دلیل عنایت ویژه و همکاری خوب مسئولان دو شرکت مبارکه و هفت الماس رخ داد؛ البته تلاش کارکنان شرکت و مدیران خطوط تولید نیز در این امر موثر بود.

■ میزان تولید بستگی به سفارش مشتریان دارد

عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس تاکید کرد: شرکت هفت الماس متنوع‌ترین سید محصولات تولیدی کشور را در حوزه ورق دارد و قادر است طیف بسیار وسیعی از محصولات این حوزه را تولید کند. این ورق‌ها می‌توانند از ورق‌های در قوطی کنسرو تا ورق‌های پوشش خودرو، لوازم خانگی، ساختمان‌سازی و... باشند. گرید ورق‌های مصرفی و تولیدی، بستگی به سفارش مشتریان دارد.

ایزدپناه در خصوص ضخامت ورق سرد تولیدی شرکت هفت الماس، خاطر نشان کرد: این شرکت می‌تواند ورق‌های سرد را از ضخامت ۰٫۱۸ تا دو میلی‌متر تولید کند. ضمن اینکه گریدهای ورق سرد در این شرکت بسیار متنوع است و از ورق‌های با کربن بسیار پایین تا ورق‌های با کربن متوسط و بالا در هفت الماس تولید می‌شوند.



ورق روغنی یا ورق سرد است که از ورق گرم به دست می‌آیند، تصریح کرد: دلیل انجام عملیات نورد سرد روی ورق گرم آن است که وقتی یک ورق با نورد گرم تولید می‌شود و عملیات حرارتی روی آن صورت می‌گیرد، به دلیل خواص دینامیکی فولاد و عملیات انجام شده، تنها می‌توان تا ضخامت خاصی ورق تولید کرد.

ایزدپناه ادامه داد: برای کاهش ضخامت ورق تولید شده حاصل از عملیات گرم، باید مجدداً روی این ورق عملیات دیگری انجام داد تا دقت در آن افزایش یابد و محصولاتی با کیفیت تولید شود. ورق تولید شده ضمن دارا بودن کیفیت بالاتر نسبت به ورق گرم، ساختار بهتری برای تولید محصولات با کیفیت بیشتر دارد. وی با اشاره به اینکه ماده اولیه تولید ورق

نوید ایزدپناه در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در خصوص وضعیت شرکت هفت الماس در تولید ورق سرد و نیز سایر محصولات فولادی، اظهار داشت: مجموعه هفت الماس پس از شرکت فولاد مبارکه بزرگ‌ترین تولیدکننده ورق‌های سرد در ایران است که متعلق به بخش خصوصی بوده و ظرفیتی بیش از یک میلیون تن در سال دارد.

وی افزود: شرکت هفت الماس علاوه بر تولید ورق سرد و ارائه بخشی از تولیدات به بازار، با دارا بودن خطوط تولید متنوع، ورق سرد را تبدیل به ورق‌های پوشش‌دار مانند گالوانیزه، گالوالوم و ورق رنگی می‌کند. عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس با بیان اینکه محصول نورد سرد ورق‌های فولادی،

مصرف کنندگان ورق سرد در بازار خودروسازان، تولیدکنندگان لوازم خانگی، صنعت لوله و پروفیل و ساختمان سازی محسوب می شوند. با توجه به کاهش میزان تولید خودرو در کشور که نسبت به سال گذشته حدود ۵۰ درصد کاهش یافته، تقاضای ورق سرد در این حوزه نیز با کاهش ۵۰ درصدی مواجه شده که البته به نظر می رسد تقاضای خودرو نیز با توجه به شرایط بازار در حال بازیابی است.

عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس عنوان کرد: خوشبختانه در حوزه لوازم خانگی این اتفاق نیفتاد و حتی شاهد اندکی افزایش تقاضا در این حوزه نیز بودیم؛ به طوری که برخی تولیدات لوازم خانگی و همچنین صادرات برخی از محصولات در این بخش در مقایسه با سال گذشته با رشد همراه بوده است.

ایزدپناه، تقاضای ورق سرد در حوزه لوله و پروفیل را نسبتا جدید دانست و خاطرنشان کرد: تقاضای این حوزه نیز به طرز عجیبی افزایش داشته است. عمده ورق سرد در این صنایع به صورت گالوانیزه مصرف می شود.

وی اضافه کرد: ورق سرد در تولید پروفیل برای ایجاد سقف کاذب، ساندویچ پنل ها، سقف های ساختمانی که به صورت پروفیل های تخت هستند، مورد استفاده قرار می گیرد. علت استفاده از ورق سرد در تولید این محصولات آن است که سبک و نازک بوده و در کل موجب سبک سازی محصول نهایی می شوند.

وی با اشاره به برنامه های آتی شرکت هفت الماس، بیان کرد: این شرکت در حال بررسی یک طرح توسعه برای تولید ورق های قلع اندود است که مجوزهای آن نیز صادر شده و احتمالا احداث خط تولید آن از سال آینده آغاز به کار خواهد کرد تا سبد تولید ورق های فولادی و پوشش دار این مجموعه بزرگ فولادی، تکمیل تر از گذشته شود.

عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس در تشریح کاربرد انواع ورق سرد در صنایع مختلف، عنوان کرد: برخی از خریداران خواهان ورق های فولادی با میزان کربن پایین هستند که انعطاف پذیری و کشش بیشتری برای تولید محصول دارد؛ به طور مثال، بدنه خودرو نیازمند ورق هایی با کربن بسیار پایین است. به عبارت بهتر، خلوص آهن در ورق های خودرویی بسیار بالا و درصد کربن کمتر از ۰٫۱ درصد است.

ایزدپناه ادامه داد: در مقابل، برخی مشتریان سفارش ورق های با کربن متوسط و بالا را می دهند؛ به طور مثال، ورق های سرد با گرید CK40 و CK50، درصد کربن در ورق فولادی به ۰٫۵ درصد هم می رسد که به این محصولات، فولادهای فنری گفته می شود.

■ صنایع خودروسازی، بزرگترین مصرف کننده ورق سرد هستند

وی با اشاره به تنوع مصرف کنندگان ورق سرد، تصریح کرد: به ترتیب بزرگترین

شرکت هفت الماس متنوع ترین سبد محصولات تولیدی کشور را در حوزه ورق دارد و قادر است طیف بسیار وسیعی از محصولات این حوزه را تولید کند. این ورق ها می توانند از ورق های در قوطی کنسرو تا ورق های پوشش خودرو، لوازم خانگی، ساختمان سازی و... باشند. گرید ورق های مصرفی و تولیدی، بستگی به سفارش مشتریان دارد



که این امر خلاف قانون است.

وی خاطرنشان کرد: اگر شرکت هفت الماس با تمام ظرفیت خود ورق سرد تولید کند، تنها نیمی از آن برای اشباع کردن بازار داخلی کافی است. بنابراین، باید نیمی از تولیدات خود را صادر کند و این در حالی است که اجازه صادرات به این شرکت داده نمی‌شود؛ حتی اگر مجوز صادرات داده شود، این امر با محدودیت و طی کردن بروکراسی‌های اداری فراوان همراه خواهد بود.

عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس در توضیح بروکراسی‌های اداری، اظهار داشت: شرکت هفت الماس برای صادرات هر کانتینر محصول فولادی خود باید مجوزهای خاص را از

■ همبستگی قیمتی فلزات با یکدیگر

عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس به تشریح وضعیت قیمت فولاد در یکی دو سال اخیر پرداخت و بیان کرد: طی یکی دو سال گذشته به دلیل نوسانات ارزی، قیمت مواد اولیه از جمله ورق‌های فولادی با افزایش قابل توجهی مواجه شد؛ اما باید توجه داشت که فولاد یک کالای با دوام و میزان مصرف بسیار بالا در هر کشور است و صرفاً در مورد کاهش یا افزایش قیمت مقطعی فولاد نمی‌توان تحلیل بلندمدت ارائه داد.

ایزدپناه با اشاره به اینکه همه فلزات با یکدیگر ارتباط قیمتی دارند، تصریح کرد: فلزی را نمی‌توان یافت که در بلندمدت رشد قیمت داشته، اما قیمت دیگر فلزات کاهش یافته باشد؛ ضمن اینکه فلزات همه ارزش ذاتی دارند. این یعنی ارزش یک تن فولاد به مرور زمان تغییر نمی‌کند و تغییر قیمت آن‌ها به دلیل ضعیف شدن یا قوی شدن اقتصاد کشورهاست.

وی عنوان کرد: البته قیمت آهن با طلا همبستگی قیمتی بیشتری نسبت به دیگر فلزات دارد. به عبارت بهتر، نوسانات قیمت آهن در بازار، برگرفته از نوسانات قیمت طلاست.

■ قوانین نابالغ، بلای جان صنعت فولاد

عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس با گلایه نسبت به رویه‌های کنونی در دستگاه‌های دولتی نسبت به امر تولید، اظهار کرد: متأسفانه رویه بسیار نادرستی از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت اتخاذ شده و آن ایجاد ممنوعیت و محدودیت برای صادرات است. اتخاذ این رویه در نهایت به کاهش ظرفیت تولید و ورشکستگی کارخانه‌های فعال موجود منجر خواهد شد.

ایزدپناه با اشاره به اینکه مشکل امروز بخش تولید در کشور ما، تصویب و اجرای قوانین محل صادرات و ایجاد محدودیت در آن است، تشریح کرد: شرکت هفت الماس در شرایط سخت کنونی با ممنوعیت و محدودیت صادرات کالای خود مواجه شده

این شرکت در حال بررسی یک طرح توسعه برای تولید ورق‌های قلع‌اندود است که مجوزهای آن نیز صادر شده و احتمالاً احداث خط تولید آن از سال آینده آغاز به کار خواهد کرد تا سبب تولید ورق‌های فولادی و پوشش‌دار این مجموعه بزرگ فولادی، تکمیل‌تر از گذشته شود



گذراندن دوره نونهالی، به دوران بلوغ می‌رسد، تصریح کرد: در این هنگام جهت پابرجا ماندن صنعت، باید اجازه صادرات داده شود. صنعت فولاد کشور نیز به دوره بلوغ خود رسیده و باید در جامعه جهانی و بازارهای صادراتی مشارکت فعال داشته باشد.

ایزدپناه خاطر نشان کرد: قطع ارتباط صنعت فولاد با دنیا از طریق قوانین بازدارنده مطلوب هیچ تولیدکننده‌ای نیست. تولیدکنندگان باید فضای پویا و فعالی برای تبادل کالا و اطلاعات با دیگر کشورها داشته باشند و نمی‌توان به بهانه‌های مختلف این ارتباط را قطع کرد.

■ اجازه تجارت آزاد به همه تولیدکنندگان داده شود

وی با تأکید بر اینکه از واردات محصولات فولادی به کشور استقبال می‌کنیم، عنوان کرد: به عنوان یک تولیدکننده، هیچ ترسی از واردات و وجود رقبای قدر در بازار نداریم؛ چراکه فضا کاملاً رقابتی و آزاد خواهد شد و عیار شرکت‌ها برای رقابت و باقی ماندن در فضای تولید مشخص می‌شود.

عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس ادامه داد: در حال حاضر، واردات ورق سرد و گرم نیز به کشور بسیار محدود شده و با اینکه برخی صنایع مصرف کننده به این محصولات نیاز دارند، اما مجوز واردات نیز با دشواری‌ها و پس از طی مراحل اداری طولانی صادر می‌شود. ایزدپناه نسبت به رویکرد مسئولان مطرح کرد: مسئولان کشور ما به جای ارائه مجوز تجارت به تولیدکنندگان فولاد، هنوز رفتار نابالغی با این صنعت دارند.

وی در پایان درخواست کرد کشور ما در صنعت فولاد باید به سمت تجارت آزاد (آزادی صادرات و واردات) پیش رود و افزود: این یعنی هر چه تقاضای بازار و نیاز مصرف کنندگان خواست، باید به آن سمت حرکت کنیم. اگر در محصولی نیاز به واردات بود، مجوز آن داده شود و بالعکس، اگر یک محصول مازاد بر مصرف بود و متقاضی خارجی داشت، باید اجازه صادرات صادر شود.

فولادی در آن بخشنامه قرار نداشتند. ضمن اینکه در این بخشنامه تنها تولیدکنندگان محصولات نهایی فولاد مانند میلگرد، تیرآهن، لوله و پروفیل قادر به صادرات محصولات خود بدون مجوز خاص هستند.

■ مسئولان محل تولید نشوند

وی از مسئولان تقاضا کرد که جلوی رونق تولید را نگیرند و اجازه دهند تولید رشد یابد؛ زیرا تجارت آزاد در همه جای دنیا بخش جدایی‌ناپذیر از تولید است و کشور ما نیز در این زمینه مستثنی نیست. عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس با بیان اینکه هر صنعت پس از ایجاد شدن و

چند مرجع مانند وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان حمایت از تولیدکننده و مصرف کننده، گمرک جمهوری اسلامی ایران و بانک مرکزی اخذ کند. ضمن اینکه پس از اخذ یک مجوز برای یک محموله، نمی‌دانیم که آیا محموله صادراتی بعدی مجوز خواهد گرفت یا خیر.

ایزدپناه در پاسخ به این سوال که آیا در بخشنامه اخیر صادراتی که اوایل پاییز سال جاری ابلاغ شد، امکان صادرات ورق سرد وجود دارد یا خیر، عنوان کرد: بخشنامه اخیر که از سوی معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت ابلاغ شد، تنها به شرکت فولاد مبارکه اجازه صادرات بدون مجوز داد و سایر تولیدکنندگان ورق





رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد امیرکبیر کاشان:

به چرخه کامل تولید ورق گالوانیزه دست یافتیم

رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد امیرکبیر کاشان گفت: این شرکت با دارا بودن بخش‌های مختلف عملیات روی ورق‌های گرم و سرد، چرخه کامل تولید ورق‌های گالوانیزه را در اختیار دارد و برخلاف شرایط اقتصادی موجود، توانسته در سال جاری فروش نسبتاً خوبی در زمینه ورق‌های گالوانیزه، سرد و آئیل داشته باشد.

کاشان عنوان کرد: در صورتی که عملیات نوردکاری بدون گرم کردن ماده اولیه صورت گیرد، ورق سرد تولید خواهد شد که بسیار سخت است و به آن ورق «Full Hard» گفته می‌شود. این ورق به دلیل سختی، خاصیت فنری دارد و در برخی صنایع خاص به کار می‌رود. ورق «Full Hard» به بخش عملیات حرارتی با دمای بسیار کم انتقال می‌یابد تا خاصیت نرم‌شدگی در آن به وجود آید که در این مرحله

سرد و گالوانیزه را در برمی‌گیرد. وی در توضیح نحوه تولید ورق گرم، افزود: فرآیند تولید ورق گرم به این صورت است که اسلب تولید و سرد شده در مرحله ذوب و ریخته‌گری، مجدداً تا دمای ۱۲۰۰ تا ۱۳۰۰ درجه سانتی‌گراد گرم می‌شود و با انتقال به قفسه‌های نوردکاری و قرار گرفتن آن در میان غلطک‌ها، ورق گرم تولید می‌شود. رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد امیرکبیر

عزیز قنواتی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص وضعیت تولید ورق در شرکت فولاد امیرکبیر کاشان، اظهار داشت: این شرکت در کنار شرکت فولاد مبارکه یک زنجیره کامل تولید ورق فولادی است؛ به این ترتیب که شرکت فولاد امیرکبیر ورق گرم شرکت فولاد مبارکه را دریافت می‌کند و به خطوط تولید انتقال می‌دهد. محصولات کارخانه فولاد امیرکبیر، طیف وسیعی از ورق‌های

به آن ورق آئیل اطلاق می‌شود.

قنواتی تصریح کرد: هر دو ورق «Full Hard» و آئیل در بازار متقاضیان خاص خود را دارند. صنعت خودرو و لوازم خانگی متقاضیان اصلی این ورق‌ها هستند.

وی در ادامه اظهار کرد: نخستین عملیاتی که روی ورق گرم صورت می‌گیرد، اسیدشویی آن است؛ زیرا ورق حاصل از نورد گرم دارای زنگ‌زدگی بخشی بوده و نمی‌توان آن را در فرآیندهای بعدی به ویژه نوردکاری مورد استفاده قرار داد. به همین دلیل، روی سطح ورق گرم را توسط اسید به طور کامل شست‌وشو می‌دهند تا زنگ‌زدگی روی سطح آن به طور کامل برطرف شود. با توجه به استفاده از اسید در این فرآیند، شرکت فولاد امیرکبیر اقدام به استفاده از سیستم بازچرخانی آب در شرکت کرده و مانع از آلودگی محیط زیست توسط اسید می‌شود.

رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد امیرکبیر کاشان با اشاره به اینکه ورق گرم اسیدشویی شده، به قفسه نورد سرد انتقال می‌یابد، خاطر نشان کرد: در این مرحله ورق با غلظت‌هایی نورد می‌شود و به ضخامت‌های مورد نظر حسب سفارش دریافتی و شرایط بازار، درمی‌آید. سپس ورق نورد شده به بخش گالوانیزه منتقل می‌شود و با ایجاد پوشش روی در سطح آن، ورق گالوانیزه تولید و روانه بازار خواهد شد.

قنواتی در خصوص سفارش‌های بازار برای ورق تشریح کرد: برخی مشتریان سفارش ورق بدون نوردکاری را می‌دهند. به این صورت که ورق اسیدشویی شده که «Full Hard» نام دارد، دارای متقاضیان و مصرف‌کنندگان متعددی در صنایع است و با توجه به تقاضای بازار به فروش می‌رود. برخی نیز ورق «Full Hard» را بدون نوردکاری سرد به ورق گالوانیزه تبدیل می‌کنند. وی با تأکید بر این که شرکت فولاد امیرکبیر کاشان چرخه کامل تبدیل ورق گرم به ورق گالوانیزه را در اختیار دارد، عنوان کرد: در پروانه بهره‌برداری شرکت فولاد امیرکبیر، تنها فروش ورق گالوانیزه قید شده و معمولاً این شرکت فروش ورق سرد ندارد؛ هرچند که در فرآیند و چرخه تولید این شرکت، ورق سرد نیز تولید می‌شود.

رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد امیرکبیر کاشان تصریح کرد: این شرکت در بیشتر مواقع، ورق اسیدشویی را نیز در بازار عرضه نمی‌کند؛ البته در مواردی که مازاد بر مصرف داشته باشیم، ورق «Full Hard» و ورق سرد نیز روانه بازار می‌کنیم. به این صورت که تولید گالوانیزه که بر اساس سفارش انجام می‌شود، بیش از تقاضا باشد، در این صورت ناچار هستیم بخشی از ورق گالوانیزه نشده را به صورت ورق «Full Hard»، آئیل و اسیدشویی شده در بازار عرضه کنیم.

قنواتی در مورد ورق دریافتی شرکت فولاد امیرکبیر، اظهار کرد: گرید ورق گرم دریافتی شرکت فولاد امیرکبیر ST22 است و ضخامت آن از دو تا ۳،۵ میلی‌متر تغییر می‌کند. از ورق گالوانیزه عمدتاً در صنایع لوازم خانگی، ساخت و ساز، خودروسازی و راهسازی استفاده می‌شود.

وی با اشاره به وضعیت فروش این شرکت در سال جاری، بیان کرد: شرکت فولاد امیرکبیر در هشت ماه ابتدایی سال توانسته بیش از ۸۰ هزار تن محصول گالوانیزه را در بازار به فروش برساند. همچنین فروش خدمات نورد سرد این شرکت طی همین مدت به بیش از ۲۴ هزار تن رسید. علاوه بر این فولاد امیرکبیر توانست حدود دو هزار و ۲۰۰ تن ورق آئیل را نیز بفروشد. به این ترتیب، این شرکت طی هشت ماه ابتدای سال جاری در وضعیت نسبتاً مناسبی قرار داشت.

رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد امیرکبیر کاشان در پایان در خصوص وضعیت بازار ورق گالوانیزه در کشور، خاطر نشان کرد: در سال گذشته و امسال، نوساناتی در بازار ورق فولاد اتفاق افتاد که اقتصاد کشور را تحت تأثیر قرار داد. به طوری که میزان تولید خودرو تقریباً نصف شد. بنابراین، بخشی از تقاضای بازار در مورد ورق‌های سرد و گالوانیزه از دست رفت و تقریباً نصف شد؛ گرچه دیگر بازارها مانند صنایع لوازم خانگی، ساخت و ساز و راهسازی بازارهای نسبتاً مناسبی دارند؛ حتی در حوزه لوازم خانگی شاهد رشد تولید و صادرات محصولات متعدد از جمله کولر آبی بودیم.

در صورتی که عملیات نوردکاری بدون گرم کردن ماده اولیه صورت گیرد، ورق سرد تولید خواهد شد که بسیار سخت است و به آن ورق «Full Hard» گفته می‌شود. این ورق به دلیل سختی، خاصیت فنری دارد و در برخی صنایع خاص به کار می‌رود. ورق «Full Hard» به بخش عملیات حرارتی با دمای بسیار کم انتقال می‌یابد تا خاصیت نرم‌شدگی در آن به وجود آید



مصرف کنندگان



- به داخلی سازی ورق افتخار می کنیم

- جهش صنعت خودروسازی با تولید ورق های بدنه

- دولتی بودن صنایع بزرگ بالادست، آفت توسعه صنایع پایین دست

مدیرعامل شرکت کلور ایرانیان شرق:

واردات ورق سرد دشوار است

مدیرعامل شرکت کلور ایرانیان شرق، یکی از تولیدکنندگان لوازم خانگی، گفت: در حال حاضر، واردات برخی از ورق‌های مورد نیاز صنعت لوازم خانگی با دشواری‌های بسیاری همراه است و انتظار داریم دستگاه‌های دولتی در این خصوص با تولیدکنندگان همکاری داشته باشند.

علی جلالی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در خصوص پیشینه شرکت کلور ایرانیان شرق، اظهار داشت: گروه صنعتی ایران شرق نیشابور به عنوان شرکت اصلی و مادر، دوزیر مجموعه دارد که شرکت‌های ایران شرق نیشابور و کلور ایرانیان شرق هستند. در حال حاضر، شرکت ایران شرق به عنوان یکی از قدیمی‌ترین تولیدکنندگان لوازم خانگی در کشور، محصولات بسیار متنوعی را در این زمینه روانه بازار می‌کند که شامل انواع بخاری و شومینه گازسوز با ظرفیت‌ها و طرح‌های متنوع، آبگرمکن دیواری و اجاق گاز فرودار می‌شوند. شرکت ایران شرق در راستای افزایش تنوع محصولات خود و توسعه فروش، از سال ۱۳۹۲ برنامه تولید انواع کولر آبی، یخچال و فریزر را در دستور کار خود قرار داده است. شرکت کلور ایرانیان شرق نیز منحصرآ یخچال و فریزر تولید می‌کند.

وی افزود: مواد اولیه اصلی تمامی محصولات یاد شده ورق سرد روغنی است که از شرکت فولاد مبارکه خریداری می‌شود؛ البته در مجموعه کلور ایرانیان شرق، ورق‌های تمام گالوانیزه خودرنگ نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد و متاسفانه در ایران تولیدکننده مناسبی در این زمینه وجود ندارد. بنابراین، با شرایط تحریمی‌هایی که به کشور تحمیل شده، این نوع ورق‌ها بسیار دشوار و از کشورهای کره جنوبی و چین تامین می‌شوند. همین امر، سبب می‌شود برای واردات این محصولات هزینه‌های بسیار گزافی را متحمل شویم.

■ لزوم تسهیل تامین ورق سرد

مدیرعامل شرکت کلور ایرانیان شرق در خصوص نحوه تامین ورق از خارج، عنوان کرد: ورق‌های مورد نیاز خود را از کره جنوبی خریداری می‌کنیم و سپس با انتقال آن‌ها به دبی، ورق از طریق یک شرکت واسطه دیگر، به ایران وارد می‌شود. همین چرخه طولانی هزینه‌های چند برابری تامین را به شرکت ما تحمیل می‌کند؛ به طوری که برای هر واسطه مجبور هستیم هزینه اضافی ۱۰ تا ۱۵ درصدی را به آن‌ها بپردازیم.

جلالی اضافه کرد: برخی تولیدکنندگان ورق برای تولید ورق رنگی و گالوانیزه مخصوص لوازم خانگی دست به کار شدند؛ اما متاسفانه تولیدات آن‌ها هنوز کیفیت مطلوب را پیدا نکرده است و هنوز موفق نشدیم این ورق را با کیفیت مطلوب از داخل تامین کنیم.

وی تصریح کرد: برای تولید یخچال و فریزر، از ورق‌های سرد (روغنی) استفاده می‌کنیم که از شرکت فولاد مبارکه تامین می‌شوند. عمده خرید شرکت ما از فولاد مبارکه، ورق‌های سرد ST12 هستند. به دلیل تنوع تولید در محصولات، ضخامت‌های مختلفی از ورق سرد نیاز است که شامل ۰٫۵، یک و ۱٫۵ میلی‌متر می‌شوند. استفاده از این ورق‌ها بسته به نوع محصول متفاوت است.

مدیرعامل شرکت کلور ایرانیان شرق تصریح کرد: شرکت فولاد مبارکه برای شرکت‌های خریدار محصولات خود که معمولاً به صورت

عمده خرید می‌کنند، سهمیه در نظر گرفته و کد خرید تعیین کرده است. این شرکت در هر سال، از خطوط تولید مشتریان محصولات خود بازدید به عمل می‌آورد که در این فرآیند، مطابق با پروانه بهره‌برداری و ظرفیت فعال شرکت، سهمیه ورق تعیین می‌شود و بر اساس آن، شرکت‌ها قادر به خرید ورق فولاد مبارکه از بورس کالا هستند.

جلالی یادآور شد: در ابتدای سهمیه‌بندی برای دریافت ورق با مشکل مواجه شده بودیم و دریافت این محصول دشوار بود؛ به طوری که نمی‌توانستیم به اندازه کل سهمیه در نظر گرفته شده، خرید انجام دهیم و مجبور بودیم از قزاقستان ورق وارد کنیم؛ اما در حال حاضر شرکت فولاد مبارکه با تولیدکنندگان لوازم خانگی برای تامین ورق همکاری بسیار مناسبی دارد و این شرکت می‌تواند کل سهم تعیین شده را تامین کند و گروه ایران شرق دیگر به واردات ورق سرد نیاز ندارد.

وی ادامه داد: ورق سرد را از فولاد مبارکه به صورت رول خریداری می‌کنیم که این رول با دستگاه رول‌بازکن در دو مجموعه باز شده و با توجه به محصولات مختلف، ورق برش داده می‌شود و با رنگ‌کاری مناسب محصول، در خط تولید قرار می‌گیرد.

مدیرعامل شرکت کلور ایرانیان شرق با اشاره به ظرفیت خالی در دو مجموعه تولیدی، عنوان کرد: در حال حاضر، شرکت ایران شرق با ۷۰ درصد از ظرفیت تولید خود فعالیت می‌کند؛

شرکت فولاد مبارکه برای شرکت‌های خریدار محصولات خود که معمولاً به صورت عمده خرید می‌کنند، سهمیه در نظر گرفته و کد خرید تعیین کرده است. این شرکت در هر سال، از خطوط تولید مشتریان محصولات خود بازدید به عمل می‌آورد که در این فرآیند، مطابق با پروانه بهره‌برداری و ظرفیت فعال شرکت، سهمیه ورق تعیین می‌شود

می‌شود. ضمن اینکه قیمت‌های چندگانه در بازار برای یک محصول خاص به وجود می‌آید و پایداری بازار از بین می‌رود.

وی با بیان اینکه مجموعه‌های بزرگ برای عدم رشد قیمت محصول خود مورد حمایت دولت قرار نمی‌گیرند و ناچار به افزایش قیمت هستند، تصریح کرد: این اتفاق روی بهای تمام شده کالای شرکت ما نیز تأثیر منفی می‌گذارد. بسیاری از تولیدکنندگان لوازم خانگی با مشکلات عدیده‌ای دست و پنجه نرم می‌کنند و شرایط سختی دارند. انتظار می‌رود که دولتمردان در شرایط سخت اقتصادی در موضوع واردات محصولاتی که امکان تولید آن‌ها هنوز در کشور وجود ندارد، با تولیدکنندگان همکاری بیشتری داشته باشند؛ زیرا وقتی تولیدکنندگان اقدام به واردات یک قطعه می‌کنند، به طور حتم برای ادامه تولید به آن نیاز دارند. تثبیت شرایط اقتصادی و در پی آن قیمت‌ها، انتظارات دیگری است که در صورت احقاق آن، می‌تواند قیمت محصولات خود را ثابت نگه دارند.

اما در مجموعه کلور ایرانیان شرق ۴۰ درصد ظرفیت تولیدی فعال است. علت بهره‌وری پایین ظرفیت تولیدی در شرکت کلور ایرانیان شرق، این است که این مجموعه به تازگی تولید خود را آغاز کرده و طبیعتاً در ابتدای تولید خود قادر به فعالیت با تمام ظرفیت نیست. ضمن اینکه در آینده‌نگری‌های صورت گرفته در هر دو شرکت، محصولات جدیدی لحاظ شده است که با تکمیل شدن طراحی محصولات و به تولید رسیدن آن‌ها، قطعاً ظرفیت‌های خالی هر دو شرکت پر خواهد شد.

■ نوسانات قیمتی، آفت توسعه صنایع لوازم خانگی

جلالی مهم‌ترین چالش شرکت‌های تولیدکننده لوازم خانگی را نوسانات بازار دانست؛ زیرا در هنگام افزایش قیمت مواد اولیه، این شرکت‌ها قادر به افزایش قیمت محصولات خود متناسب با شیب قیمت مواد اولیه نیستند و همین امر، سبب کاهش سودآوری این شرکت‌ها





کارشناس ارشد زنجیره تامین و خرید شرکت امرسان گفت: این شرکت همواره در کنار تولیدکنندگان ورق بوده است و به داخلی سازی محصولات خود افتخار می کند؛ زیرا خرید از داخل آسان تر است و باعث گردش مالی بسیار قوی در کشور می شود.

هزینه های جانبی نسبتاً زیادی برای شرکت امرسان همراه است؛ اما به دلیل اینکه شرکت ما به داخلی سازی منابع تامین خود پایبند است، در کنار آن ها قرار گرفته و با این دو شرکت همکاری می کند.

کارشناس ارشد زنجیره تامین و خرید شرکت امرسان با اشاره به میزان پایین مصرف ورق گالوانیزه در این شرکت، بیان کرد: لازم به ذکر است که شرکت فولاد مبارکه قبلاً ورق های ۰،۳ میلی متر گالوانیزه تولید می کرد که متأسفانه تولید این محصول را کنار گذاشت و مجبور شدیم این نوع ورق گالوانیزه را از دیگر شرکت ها تامین کنیم. اخیراً بخشی از ورق های

وی افزود: پیش از تحریم ها ورق های لاکچری از کره جنوبی وارد می شدند؛ اما پس از اعمال تحریم ها شرکت های کره ای همکاری های خود را قطع کردند و اکنون ورق های یاد شده را از چین وارد می کنیم. میزان ورق های وارداتی حدود ۱۰ تا ۲۰ درصد از تولیدات شرکت امرسان را شامل می شود. در حال حاضر، تامین تمامی ورق های خودرنگ مانند VCM، ACM و PCM از کشورهای خارجی صورت می گیرد. شرکت فولاد مبارکه در زمینه تولید ورق اقداماتی را صورت داده است و تولید دو ورق دیگر را نیز دو شرکت دیگر آغاز کرده اند. اگرچه ورق های آن ها با ضایعات و

ابراهیم نوری در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در خصوص مصرف ورق سرد در شرکت امرسان، اظهار داشت: به گفته شرکت فولاد مبارکه، شرکت امرسان بزرگترین مصرف کننده ورق های تولیدی شرکت فولاد مبارکه در صنعت لوازم خانگی ایران است. شرکت امرسان در هر سال حدود چهار تا پنج هزار تن از ورق های سرد شرکت فولاد مبارکه را مورد مصرف قرار می دهد. با این حال، امرسان ناچار است برای برخی از محصولات لاکچری خود، از ورق های خارجی استفاده کند زیرا در این زمینه تولید داخلی وجود ندارد.

گالوانیزه مورد نیاز را از شرکت تاراز چهارمحال و بختیاری تهیه کردیم.

نوری تصریح کرد: در دو محصول یخچال و فریزر شرکت امرسان، ورق سرد به عنوان ماده اولیه به کار می‌رود. این شرکت روزانه ۱۵ تا ۱۸ تن ورق سرد را برای تولید یخچال و فریزر مصرف می‌کند. ورق‌هایی با گریدهای CKD و SKD در ماشین لباس‌شویی استفاده می‌شوند که هنوز این ورق‌ها داخلی‌سازی نشده است؛ البته شرکت فولاد مبارکه تلاش‌هایی در این زمینه داشته است و اگر به جواب برسد، شرکت امرسان نخستین شرکتی خواهد بود که این محصول را خریداری خواهد کرد.

وی در خصوص گریدهای ورق سرد دریافتی، خاطرنشان کرد: شرکت امرسان برای تولید محصول خود، ورق سرد (روغنی) گرید ST12 با ضخامت ۰٫۵ و ۰٫۶ میلی‌متر را خریداری می‌کند که یک میلی‌متر روغن در سطح دارد. با این حال، در برخی مواقع برای بعضی محصولات که باید ورق مناسب کشش عمیق استفاده شود، ورق سرد با گریدهای ST13 و ST14 نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد که میزان آن بسیار اندک است.

کارشناس ارشد زنجیره تامین و خرید شرکت امرسان علت استفاده از گرید خاص ST12 ورق سرد در لوازم خانگی را این دانست که هیچ ماده دیگری نمی‌تواند جایگزین آن شود و سپس در خصوص فرآیند استفاده از ورق، عنوان کرد: ورق روغنی پس از خریداری ابتدا روغن روی آن شسته و چربی‌زدایی می‌شود، سپس سطح ورق با مواد نانوفسفاته پوشانده شده و رنگ پودری نیز روی آن زده می‌شود. با توجه به فرآیند یاد شده، ورق مورد استفاده باید روغنی باشد؛ زیرا بقیه ورق‌ها قابلیت رنگ‌آمیزی مناسب ندارد؛ البته می‌توان در مقیاس بسیار کم ورق‌های ST13 و ST14 را نیز به کار برد؛ اما هزینه آن به مراتب بیشتر از به کارگیری ST12 بوده که برای کشش‌های کم عمق مناسب است.

نوری با بیان اینکه ورق سرد مورد نیاز را از بورس کالا و به طور مستقیم از شرکت فولاد

مبارکه خریداری می‌کنیم، تصریح کرد: به علت حجم بالای خرید، شرکت فولاد مبارکه کد خرید تعیین کرده است و با توجه به پروانه بهره‌برداری و ظرفیت مندرج در آن، فولاد مبارکه به طور مرتب از شرکت بازدید و میزان مصرف را ارزیابی می‌کند، سپس سهمیه شرکت امرسان بر اساس میزان تولید محصول و ورق مورد نیاز تعیین می‌شود.

وی اضافه کرد: ورق سرد به صورت رول خریداری شده و توسط دستگاه رول‌بازکن، باز شده و در ابعاد مورد نیاز جهت تولید محصول برش داده می‌شود. سپس ورق برش داده شده به صورت پانچ، فرم و رول فرم درمی‌آید و برای استفاده در لوازم خانگی رنگ می‌شوند.

کارشناس ارشد زنجیره تامین و خرید شرکت امرسان با بیان اینکه در حال حاضر در مورد تامین ورق با چالش‌هایی مواجه هستیم، خاطرنشان کرد: به نظر می‌رسد در حال حاضر، اولویت نخست شرکت فولاد مبارکه در تولید ورق سرد، شرکت‌های خودروساز است و صنعت لوازم خانگی در اولویت‌های بعدی قرار دارند؛ زیرا مصرف ورق سرد در خودروسازی چند برابر صنایع لوازم خانگی است و به طور طبیعی، فولاد مبارکه اولویت را به شرکت‌های خودروساز می‌دهد.

نوری اضافه کرد: در حال حاضر، شرکت امرسان در مورد تامین مواد اولیه چه در زمینه فولاد و چه در زمینه پلیمر با مشکل مواجه است. شرکت‌های لوازم خانگی در موقعیتی قرار ندارند که مواد اولیه مورد نیاز خود را در زمانی که احتیاج دارند، تحویل بگیرند. در برخی مواقع تحویل سفارش ممکن است یکی دو ماه به تاخیر بیفتد که در این زمان، تولیدکنندگان لوازم خانگی با چالش مواجه می‌شوند و در این شرایط چاره‌ای جز تامین ورق از طریق واسطه‌ها ندارند. متأسفانه کالایی که در بازار وجود دارد و در اختیار دلال است، هم کیفیت پایینی دارد و هم گران‌تر است. در این شرایط حتی نمی‌توان به دلیل گران‌تر بودن مواد اولیه، محصول تولیدی را گران‌تر فروخت؛ زیرا ممکن است بازار از دست برود. به مشکل

در دو محصول یخچال و فریزر شرکت امرسان، ورق سرد به عنوان ماده اولیه به کار می‌رود. این شرکت روزانه ۱۵ تا ۱۸ تن ورق سرد را برای تولید یخچال و فریزر مصرف می‌کند. ورق‌هایی با گریدهای CKD و SKD در ماشین لباس‌شویی استفاده می‌شوند که هنوز این ورق‌ها داخلی‌سازی نشده است؛ البته شرکت فولاد مبارکه تلاش‌هایی در این زمینه داشته است و اگر به جواب برسد، شرکت امرسان نخستین شرکتی خواهد بود که این محصول را خریداری خواهد کرد

تامین داخلی باید بحث واردات و معطلی مواد اولیه در گمرکها را نیز اضافه کرد. وی شرایط شرکت امرسان در زمینه تامین فولاد را نسبتا قابل قبول دانست و تصریح کرد: ارتباط خوبی با بخش فروش شرکت فولاد مبارکه داریم. اما مشکل اصلی شرکت امرسان تامین پلیمر بوده که به بلای جان این صنعت بدل شده است.

■ خبرهای خوب در زمینه تولید ورق لوازم خانگی

کارشناس ارشد زنجیره تامین و خرید شرکت امرسان با اشاره به اینکه در زمینه تامین ورقهای مورد نیاز لوازم خانگی خبرهای خوبی در راه است، عنوان کرد: اخیرا شرکت فولاد مبارکه اعلام کرده که به زودی تولید انبوه انواع ورقهای مورد نیاز صنعت لوازم خانگی را آغاز خواهد کرد. شرکت امرسان از ابتدای تصمیم شرکت فولاد مبارکه مبنی بر تولید این ورقها، در کنار آن قرار گرفت و به صورت داوطلبانه پذیرفت که نخستین تولیدات آزمایشی را در اختیار گیرد. نوری تاکید کرد: سیاست شرکت امرسان، همراهی، همکاری و تعامل با شرکتهای داخلی به ویژه در زمینه بومی سازی مواد اولیه

و تجهیزات است؛ زیرا این شرکت به داخلی سازی مواد اولیه مصرفی خود به ویژه تولیدات فولاد مبارکه افتخار می کند. شرکت فولاد مبارکه اطلاع دارد هر محصولی که بخواهد برای نخستین بار تولید و آزمایش کند، شرکت امرسان داوطلب خرید آن می شود. وی بیان کرد: با اینکه تامین فولاد از داخل باعث دسترسی آسان تر شرکت امرسان به مواد اولیه می شود، اما رویکرد امرسان برای تامین داخلی بلندمدت است؛ زیرا اگر شرکت فولاد مبارکه در تولید فولاد مورد نیاز لوازم خانگی موفق شود، شرکت امرسان در تولید محصول خود مشکلی نخواهد داشت.

■ رقابت در صنعت لوازم خانگی بسیار شدید است

کارشناس ارشد زنجیره تامین و خرید شرکت امرسان خاطرنشان کرد: وضعیت صنعت لوازم خانگی به دلیل اینکه مستقیما با مصرف کنندگان نهایی یعنی مردم سر و کار دارد، از صنایع دیگر متفاوت است. به طور کلی در هر جامعه سه قشر فقیر، متوسط و ثروتمند وجود دارد و بسیاری از مردم قدرت خرید یخچال خارجی را ندارند. نوری ادامه داد: تحریمها باعث کاهش

درآمد مردم و سقوط برخی افراد ثروتمند به طبقه متوسط شده، به طوری که جمعیت این طبقه افزایش یافته است. بنابراین، تولیدکنندگان لوازم خانگی از جمله امرسان تولیدات خود را نسبت به پیش از تحریمها حفظ کرده اند؛ زیرا جامعه هدف این شرکت، عموما از قشر متوسط بودند و تغییری در ذائقه خرید نداشتند؛ حتی برخی از افراد با توجه به افزایش قیمت ارز و واردات، به ناچار به محصولات داخلی روی آورده اند. برخی شرکت های تولیدکننده لوازم خانگی نیز شروع به تولید محصولات لاکچری کرده اند که بتوانند بازار قشر ثروتمند را نیز داشته باشند.

کارشناس ارشد زنجیره تامین و خرید شرکت امرسان در خصوص وضعیت صنعت لوازم خانگی در کشور، اذعان کرد: برعکس صنعت خودرو، از آنجا که شرکت های دولتی در بازار لوازم خانگی حضور ندارند، بازار بسیار باز و رقابت زیاد است؛ البته این موضوع، مزایا و معایب خاص خود را دارد. از جمله معایب بازار لوازم خانگی آن است که شرکت های کوچک به این عرصه وارد می شوند و پس از تولید محصول در یک دوره کوتاه، ورشکسته شده و از بازار کنار می روند. در این میان، خریداران محصولات این شرکتها قادر به





استفاده از خدمات پس از فروش نیستند. متاسفانه هیچ الزامی برای صنعت لوازم خانگی جهت جلوگیری و ایجاد محدودیت برای چنین اتفاقاتی وجود ندارد.

نوری با بیان اینکه با اجبار هم نمی‌توان شرکت‌ها را مجبور به ماندن در بازار کرد، عنوان کرد: شرکت‌های موجود در بازار باید بازار را پیوسته رصد کنند و بخش تحقیق و توسعه آن‌ها برای شناخت نیاز بازار و ذائقه مشتریان جهت تولید محصولات جدید بسیار فعال باشد تا بتوانند محصولاتی با قیمت تمام شده پایین‌تر و کیفیت بالاتر را روانه بازار کنند. وی یادآورد شد: در گذشته نه چندان دور شرکت‌های نام‌آشنایی مانند ارج، آزمایش و... در حوزه لوازم خانگی فعالیت می‌کردند؛ اما در حال حاضر، شرکت‌های دیگری مانند امرسان، الکترواستیل، هیمالیا و... جایگزین آن‌ها شده‌اند. از آنجا که در رقابت بازار آزاد شدید است، اگر کوچک‌ترین لغزشی در فعالیت شرکت‌های موجود رخ دهد، ممکن است شرکت‌های کوچک‌تر و جدید جایگزین آن شوند؛ به طوری که یکی دو شرکت در بازار وجود دارد که در مرحله رشد هستند و به شرکت‌های بزرگ در عرصه لوازم خانگی نزدیک می‌شوند.

کارشناس ارشد زنجیره تامین و خرید شرکت امرسان تصریح کرد: اگر شرکت‌های کوچک حاضر در بازار لوازم خانگی به سرعت ورشکست شوند، چند اتفاق نامطلوب خواهد افتاد؛ نخست آنکه جامعه مصرف‌کننده یکی از منابع تامین‌را از دست خواهند داد و جویی اعتمادی به ویژه برای مشتریان خارجی در مورد تولیدکنندگان لوازم خانگی ایجاد می‌شود. دوم اینکه کارگران شرکت مورد نظر بیکار خواهند شد. سوم اینکه تامین‌کنندگان شرکت ورشکست شده مانند قطعه‌سازان و تولیدکنندگان ورق نیز بازار خود را از دست خواهند داد.

نوری تغییر الزامات راه‌اندازی یک کسب و کار در حوزه لوازم خانگی و حمایت‌های دولت در این زمینه را ضروری دانست و اظهار کرد: در حال حاضر، دولت هیچ الزام یا قانون خاصی برای این حوزه ندارد و هر فردی که سرمایه

داشته باشد، می‌تواند به یک تولیدکننده لوازم خانگی تبدیل شود. ضمن اینکه هیچ آموزش یا الزامی مبنی روش‌های تولید، مدیریت، بازاریابی و... از سوی سازمان‌های ناظر وجود ندارد. بنابر این لازم است نگرش‌ها به این حوزه باید تغییر کنند.

وی با بیان اینکه صنعت لوازم خانگی در کشور ما بسیار سنتی اداره می‌شود، عنوان کرد: به جرات می‌توان گفت اگر این صنعت به صورت علمی و آکادمیک اداره شود، قطعاً بسیاری از تولیدکنندگان بزرگ دنیا مانند ال‌جی و سامسونگ به راحتی قادر به رقابت با صنایع کشور نخواهند بود. علت موفقیت شرکت‌های بزرگ لوازم خانگی در دنیا استفاده از مواد اولیه با کیفیت و تکنیک‌های روز تولید است؛ ضمن اینکه شرکت‌های یاد شده از حمایت‌های دولتی کشورهای متبوع خود برخوردار هستند.

کارشناس ارشد زنجیره تامین و خرید شرکت امرسان خاطرنشان کرد: درست است که رقابت بسیار شدید در صنعت لوازم خانگی و حضور بخش خصوصی، فاکتورهای مهمی در پویایی این بازار محسوب می‌شوند؛ اما وقتی حمایتی از این صنعت به ویژه در حوزه آموزش و مدیریت صحیح کارخانه، بازار و... به عمل نمی‌آید، متاسفانه شاهد ورشکستگی بسیاری از صنایع خواهیم بود.

سیاست شرکت امرسان، همراهی، همکاری و تعامل با شرکت‌های داخلی به ویژه در زمینه بومی‌سازی مواد اولیه و تجهیزات است؛ زیرا این شرکت به داخلی‌سازی مواد اولیه مصرفی خود به ویژه تولیدات فولاد مبارکه افتخار می‌کند. شرکت فولاد مبارکه اطلاع دارد هر محصولی که بخواهد برای نخستین بار تولید و آزمایش کند، شرکت امرسان داوطلب خرید آن می‌شود

مدیرعامل شرکت سازه‌های فلزی نوید لرستان:

قدرت خرید مردم کاهش یافته است

مدیرعامل شرکت سازه‌های فلزی نوید لرستان، یکی از تولیدکنندگان قفسه‌ها و کتابخانه‌های فلزی، گفت: به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، محصولات نهایی نیز با افزایش قیمت مواجه شدند؛ اما در مقابل، میزان نقدینگی در اختیار مردم و قدرت خرید آن‌ها رشد نیافته و همین مسئله باعث کاهش فروش محصولات نهایی به مصرف کنندگان و رکود در صنعت شده است.



میرزا رضانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص وضعیت شرکت سازه‌های فلزی نوید لرستان، اظهار داشت: این شرکت در زمینه تولید انواع کمد، قفسه، بوفه و کتابخانه فلزی فعالیت می‌کند و ظرفیت سالانه آن بیش از یک میلیون و ۲۰۰ هزار عدد از این محصولات است؛ البته در کنار این محصولات، به دلیل نیاز منطقه‌ای، انواع فرغون را نیز تولید می‌کنیم.

وی افزود: برای تولید محصول عمدتاً از ورق‌های روغنی (ورق سرد) شرکت فولاد مبارکه استفاده می‌کنیم. مصرف روزانه فولاد در شرکت ما در حال حاضر حداکثر حدود پنج تن است؛ البته تولید روزانه به شرایط بازار و تقاضای مشتریان بستگی دارد. در صورتی که با تمام ظرفیت فعالیت کنیم، می‌توانیم روزانه هشت تن تا ۹ تن محصول نیز تولید کنیم. به این ترتیب، ظرفیت فعال در این مجموعه حدود ۵۰ تا ۶۰ درصد است. مدیرعامل شرکت سازه‌های فلزی نوید

لرستان با اشاره به کاربرد ورق سرد در تولید محصول، عنوان کرد: از ورق‌های سرد در تولید بدنه و پایه فرغون، بدنه، طبقه و پایه‌های قفسه‌ها استفاده می‌شود. ضخامت ورق‌های به کار رفته در این محصولات یک، ۱،۵ و ۱،۵ میلی‌متر است که بسته به نوع محصول، وزن و محل استفاده تغییر می‌کند. به طور معمول، ورق‌های سرد ضخیم در تولید بدنه و پایه فرغون و پایه قفسه‌ها و ورق‌های نازک‌تر نیز در تولید طبقات قفسه‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد.

رضانی در خصوص نحوه تامین مواد اولیه، تصریح کرد: ورق روغنی را مستقیماً از شرکت فولاد مبارکه خریداری می‌کنیم و کد خرید مربوطه را دریافت کرده‌ایم. قیمت ورق‌های این شرکت نیز نسبتاً مناسب است و در بسیاری از مواقع، به راحتی قادر به تامین مواد اولیه هستیم؛ البته در برخی مواقع به دلیل عدم دسترسی به ورق‌های روغنی فولاد مبارکه، مجبور شدیم از ورق اسیدشویی فولاد امیرکبیر کاشان با نام

ورق‌های فول هارد استفاده کنیم. وی خاطرنشان کرد: به دلیل اینکه محصولات شرکت ما مستقیماً به دست مصرف‌کننده می‌رسد، قدرت خرید و نقدینگی مردم در وضعیت شرکت تأثیر مستقیم دارد. بنابراین، بازار فروش محصولات شرکت ما و بسیاری از شرکت‌های مشابه دچار مشکل شده و رکود بر آن حاکم شده است. با توجه به میزان تولید و فروش شرکت در سال گذشته و مقایسه آن با سال جاری می‌توان دریافت که میزان فروش بیش از ۷۰ درصد نسبت به سال گذشته کاهش یافته است.

مدیرعامل شرکت سازه‌های فلزی نوید لرستان در پایان بیان کرد: قیمت مواد اولیه در یک سال گذشته حدود دو برابر شده و به تبع آن، قیمت محصولات نهایی نیز به طور قابل توجهی افزایش پیدا کرده؛ اما در مقابل قدرت خرید مردم به عنوان مصرف‌کننده نهایی تغییر چندانی نداشته است. به همین دلیل، بسیاری از صنایع هم‌صنف ما با کاهش فروش مواجه شده‌اند.

مسئول بازرگانی داخلی شرکت پاکشوما:

تامین ورق فولادی دشوار است

مسئول بازرگانی داخلی شرکت پاکشوما گفت: با وجود اینکه بسیاری از گریدهای ورق سرد مورد نیاز صنایع لوازم خانگی در کشور تولید می‌شود، اما فرایند تامین آنها نسبتاً طولانی و دشوار بوده و این امر صنایع مصرف‌کننده ورق سرد را با چالش مواجه کرده است.

فیروزی با گلایه نسبت به عملکرد مسئولان، اذعان کرد: متأسفانه مسئولان کشور ما در حمایت از تولید تنها شعار می‌دهند؛ در حالی که این مهم، با شعار محقق نمی‌شود و باید وارد میدان عمل شد. مروری بر تاریخچه صنعت نشان می‌دهد که صنعت فولاد کشور چگونه در این سال‌ها به خوبی رشد کرد و به بالندگی رسید. در سال‌های نه چندان دور برای تولید هر محصولی باید فولاد وارد می‌کردیم اما اکنون با نقطه خودکفایی فاصله چندانی نداریم. این موضوع نشان می‌دهد که با عمل‌گرایی و عملکرد درست، می‌توان از پتانسیل‌های موجود در جهت صحیح استفاده کرد.

وی در پایان تصریح کرد: در صورتی که یک مکانیزم صحیح عرضه و تقاضا در کشور شکل گیرد، ورق فولادی به عنوان ماده اولیه صنعت لوازم خانگی میان دلان توزیع نمی‌شود و مستقیماً به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رسد. در این صورت، صنایع لوازم خانگی با اطمینان خاطر نسبت به تامین مواد اولیه تنها به تولید محصولات با کیفیت بالاتر و قیمت تمام شده کمتر اقدام خواهند کرد.

که به ما شد، خرید ورق‌های خارجی بود که به گمرکات کشور رسیده بود و واردکننده آن قصد فروش آن را داشت؛ در حالی که شرکت ما ترجیح می‌دهد تمام نیاز خود را از تولیدکنندگان داخلی ورق تامین کند؛ زیرا اگر هزینه‌ها و گردش مالی شرکت در ایران باشد، سود بیشتری برای اقتصاد کشور دارد. با وجود اینکه ورق مورد نیاز صنایع لوازم خانگی در کشور تولید می‌شود اما تامین آن دشوار است.

وی با اشاره به اینکه شرکت پاکشوما عمدتاً ورق‌های روغنی ۰٫۸ میلی‌متر را خریداری می‌کند و گرید این ورق‌ها نیز ST14 است، اضافه کرد: مصرف روزانه ورق شرکت به ۲۲ تن می‌رسد؛ این یعنی مصرف ورق در شرکت ما روزانه یک بار کامیون است که در هر ماه به ۶۰۰ تن و سالانه به بیش از ۶ هزار تن می‌رسد؛ البته خط تولید یخچال در شرکت ما در حال راه‌اندازی است و سفارش ورق آن را نیز داده‌ایم که در صورت بهره‌برداری کامل، میزان مصرف ورق در شرکت ما به مراتب افزایش خواهد یافت. با این حال در شرایط کنونی، مشکل تامین ورق این خط تولید را داریم. ضمن اینکه نوسانات قیمت ورق بسیار زیاد است و شرکت‌ها را با چالش مواجه می‌کند.

مسئول بازرگانی داخلی شرکت پاکشوما ادامه داد: ورق‌ها به صورت رول تامین می‌شوند که توسط دستگاه رول‌بازکن و برش، به اندازه دلخواه می‌رسند و طرح‌های مختلف با پرس کاری روی ورق ایجاد می‌شود؛ سپس در مراحل بعدی خم کاری شده و در خط رنگ کامل، ورق برای استفاده در محصول رنگ می‌شود و در نهایت برای مونتاژ به خط تولید انتقال می‌یابد.

حسین فیروزی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص وضعیت شرکت پاکشوما، اظهار داشت: این شرکت در حال حاضر، ماشین‌های ظرف‌شویی، لباس‌شویی اتوماتیک، جاروبرقی، مایکروفر و یخچال تولید می‌کند. هم‌اکنون در حال راه‌اندازی مجموعه دوم هستیم که قرار است در آن یخچال تولید شود. با این حال، شرکت با ۹۰ درصد ظرفیت خود فعالیت می‌کند؛ البته دلیل ظرفیت خالی ۱۰ درصدی شرکت به شرایط بازار و جامعه بازمی‌گردد.

وی با بیان اینکه به جز جاروبرقی، تقریباً در تمام محصولات شرکت از ورق فولادی استفاده می‌شود، عنوان کرد: از ورق‌های سرد فولادی در بدنه ماشین‌های لباس‌شویی و ظرف‌شویی استفاده می‌کنیم و به زودی تولید یخچال در مجموعه ما آغاز می‌شود که این محصول نیز به ورق سرد فولادی نیاز دارد. بخشی از ورق سرد را از شرکت فولاد مبارکه تهیه می‌کنیم و میزان آن بر اساس سهمیه اعلامی مشخص می‌شود و سایر نیازها به ورق را نیز از بازار آزاد تامین می‌کنیم. مسئول بازرگانی داخلی شرکت پاکشوما تصریح کرد: مشکل عمده در تامین ورق آن است که چون ورق مورد نیاز خود را از بورس خریداری می‌کنیم، باید حداقل از دو ماه قبل، بخشی از مبلغ خرید را به حساب شرکت فولاد مبارکه واریز کنیم و تحویل ورق خریداری شده دو تا چهار ماه به طول می‌انجامد. این در حالی است که می‌توان در این مدت، چندصد تن ورق را از بازار آزاد خریداری کرد. نوسانات قیمتی نیز مزید بر علت دشواری تامین ورق شده است.

فیروزی خاطر نشان کرد: یکی از پیشنهادهای



مدیر کارخانه صنایع شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز مطرح کرد:

دولتی بودن صنایع بزرگ بالادست، آفت توسعه صنایع پایین دست

مدیر کارخانه صنایع شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز، یکی از تولیدکنندگان ورق‌های گالوانیزه، گفت: تقریباً تمامی شرکت‌های بزرگ صنایع بالادستی فولاد دولتی هستند و به همین دلیل، شرایط عرضه محصولات خود را به شرکت‌های متعلق به بخش خصوصی در صنایع پایین دستی دیکته می‌کنند و در نتیجه، صنایع پایین دستی نمی‌توانند مواد اولیه را به صورت مناسب دریافت و ارزش افزوده ایجاد کنند.

سرد در تولید گالوانیزه به کار می‌رود که خوشبختانه معادن این فلز در کشور به وفور وجود دارد و مشکل خاصی بابت تامین آن احساس نمی‌شود. با این حال، قیمت‌گذاری فلز روی در کشور بر اساس قیمت‌های جهانی و نرخ ارز انجام می‌شود و قیمت آن با نوسان قیمت‌های جهانی تغییر می‌یابد.

■ تامین مواد اولیه با چالش مواجه است

مدیر کارخانه صنایع شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز در خصوص وضعیت تامین مواد اولیه این شرکت، اذعان کرد: تامین مواد اولیه بزرگ‌ترین چالش پیش روی شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز است؛ زیرا در حال حاضر ورق‌های فولادی به سختی تامین می‌شوند. مغربی ادامه داد: گرچه این شرکت کد و

شهریار تبریز با بیان اینکه این شرکت در فرآیند راه‌اندازی و تولید قرار دارد، عنوان کرد: شرکت تاکنون محصولاتی نیز در زمینه ورق‌های گالوانیزه تولید کرده و فروش داشته است. در حال حاضر، خط تولید شرکت برای تولید انواع ورق‌های ضخیم گالوانیزه تنظیم شده است تا بتواند محصولاتی با ارزش افزوده بسیار بالا تولید کند.

مغربی خاطرنشان کرد: ماده اولیه تولید ورق گالوانیزه شرکت فولاد شهریار، ورق‌های گرم و سرد فولادی است. به این صورت که ورق‌های سرد دارای ضخامت کمتر از دو میلی‌متر و ورق‌های گرم با ضخامت بیش از دو میلی‌متر هستند. گرید ورق سرد مصرفی این شرکت ST12 است.

وی اضافه کرد: فلز روی نیز همراه با ورق

وحید مغربی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص وضعیت شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز، اظهار داشت: این شرکت یکی از شرکت‌های زیرمجموعه گروه صنعتی پارس ساختار است که به بخش خصوصی تعلق دارد؛ صنایع فولاد شهریار یکی از تولیدکنندگان ورق‌های گالوانیزه به روش غوطه‌وری گرم پیوسته است.

وی افزود: ظرفیت اسمی تولید شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز ۹۵ هزار تن در سال است. در طراحی خط تولید این شرکت، امکان تولید انواع ضخامت‌های ورق‌های گالوانیزه از ۰,۳ تا ۳,۵ میلی‌متر وجود دارد و به این ترتیب، شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز می‌تواند ضخیم‌ترین ورق گالوانیزه کشور را تولید کند. مدیر کارخانه صنایع شرکت صنایع فولاد



متحمل می‌شوند. با وجود اینکه بخش خصوصی صنعت فولاد، بارها مسئله انحصار و کمبود مواد اولیه را در این صنعت مطرح کرده؛ اما اقدام موثری از جانب دولتمردان و سیاست‌گذاران صورت نگرفته است و تولیدکنندگان بخش خصوصی و صنایع پایین‌دست باید فعالیت خود را به صورت کج‌دارومریز پیش ببرند.

وی نتیجه دولتی بودن صنایع بالادست را این‌گونه تشریح کرد: وقتی از سویی به دلیل شرایط پیش آمده نمی‌توان ورق را به عنوان ماده اولیه جهت تولید محصول نهایی و با ارزش افزوده بالا وارد کرد و از سوی دیگر، در داخل نیز انحصار و کمبود ماده اولیه برای صنایع پایین‌دست وجود دارد، قطعا این صنایع نمی‌توانند عملکرد قابل قبولی از خود نشان دهند.

مدیر کارخانه صنایع شرکت فولاد شهریار تبریز در پایان خاطرنشان کرد: گرچه صنایع پایین‌دستی قادر به ایجاد ارزش افزوده روی ورق‌های فولادی هستند اما ارزش افزوده این صنایع به اندازه صنایع بالادست نیست و به خاطر چالش‌های تامین مواد اولیه، تنها مجبور به گذران وضعیت ثابت تولید خود هستند و نمی‌توانند برنامه‌های توسعه‌ای را به‌طور مطلوب پیگیری کنند.

دولت دیکته می‌کنند. این یعنی بخشنامه‌ها و برخی قوانین به سود شرکت‌های بزرگ تغییر می‌یابد که نمونه آن را می‌توان در بخشنامه معافیت صادراتی محصولات فولادی مشاهده کرد.

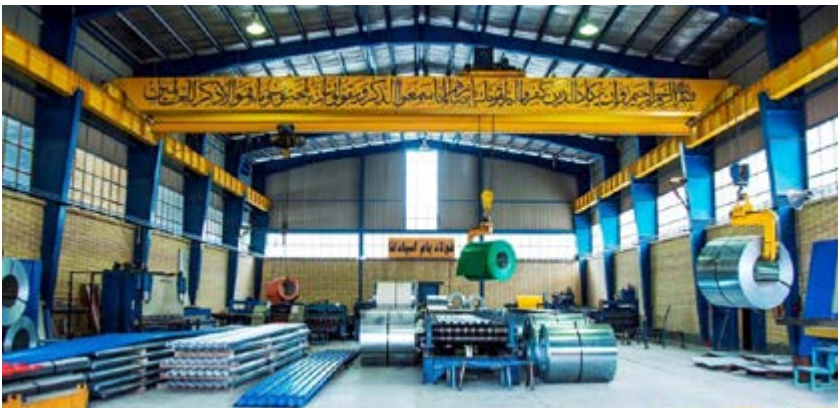
ظرفیت اسمی تولید شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز ۹۵ هزار تن در سال است. در طراحی خط تولید این شرکت، امکان تولید انواع ضخامت‌های ورق‌های گالوانیزه از ۰,۳ تا ۳,۵ میلی‌متر وجود دارد و به این ترتیب، شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز می‌تواند ضخیم‌ترین ورق گالوانیزه کشور را تولید کند

■ **مدیریت انحصاری راه توسعه را بسته است** مغربی تصریح کرد: به دلیل اینکه یک سمت معاملات فولادی کاملا انحصاری و به عبارت بهتر دولتی است، شرکت‌های خصوصی در صنایع پایین‌دست سختی‌های بسیاری را در زمینه تامین مواد اولیه و خرید

سه‌میه خرید ورق سرد و گرم فولاد مبارکه از بورس کالا را دارد، اما خرید مواد اولیه با سختی‌های خاص خود همراه است و به صورت اعتباری یک ماهه و دو ماهه انجام می‌شود. در حال حاضر، قیمت ورق‌های سرد و گرم بالا رفته است و شرکت ما نیز چاره‌ای جز خرید از فولاد مبارکه ندارد.

وی با اشاره به کیفیت نه‌چندان مناسب ورق‌های تولیدی سایر شرکت‌ها، عنوان کرد: هرچند که تلاش‌هایی برای خرید ورق‌های گرم و سرد از سایر تولیدکنندگان صورت گرفت، اما باید اعتراف کرد که کیفیت ورق سایر تولیدکنندگان به اندازه شرکت فولاد مبارکه نیست.

مدیر کارخانه صنایع شرکت فولاد شهریار تبریز نسبت به رویکرد شرکت‌های دولتی گلایه و خاطرنشان کرد: فلسفه تاسیس شرکت‌های دولتی، این است که با تولید محصولات با کیفیت از صنایع پایین‌دستی فولاد مانند شرکت ما پشتیبانی کند. با این حال، به نظر می‌رسد سیاست این نوع شرکت‌ها تغییر یافته و متاسفانه از هر کوششی برای افزایش قیمت محصولات خود دریغ نمی‌کند. مشاهده می‌شود این شرکت‌ها بیشتر به دنبال سود و منافع خود است و بعضا همراه با برخی فولادسازان دیگر، مسائل را به



مدیرعامل شرکت فولاد بام پارس:

کیفیت ورق سرد تولید داخل بسیار بالتر از ورق‌های وارداتی است

مدیرعامل شرکت فولاد بام پارس، یکی از سازندگان قالب‌های صنعتی و ساختمانی، گفت: ورق‌های چینی در چند سال اخیر، شرایط بازار را بهم زدند و برخی مصرف‌کنندگان نیز این ورق‌ها را به عنوان ورق تولیدی شرکت فولاد مبارکه عرضه کردند، اما شرکت ما هرگز کیفیت را فدای قیمت نمی‌کند و تلاش کرده تولیدات خود را با کمترین قیمت و بالاترین کیفیت تحویل مشتریان دهد.

مدیرعامل شرکت فولاد بام پارس بیان کرد: این شرکت هرگز برای ساخت محصول با قیمت تمام شده کمتر، کیفیت را فدای قیمت مواد اولیه ارزان نمی‌کند و تلاش کرده تولیدات خود را با بالاترین کیفیت به مشتریان تحول دهد به طوری که برای جلب مشتری و حفظ بازار و رقابت با سایر تولیدکنندگان، سود خود را کاهش می‌دهیم اما کیفیت را حفظ می‌کنیم.

وی با ابراز ناامیدی نسبت به وضعیت ساخت و ساز، اذعان کرد: وضعیت بازار ساخت و ساز به عنوان یکی از مصرف‌کنندگان ورق سرد بسیار نامطلوب است و هیچ‌امیدی در کوتاه‌مدت و بلندمدت نمی‌توان به بهبودی بازار داشت. رکود در این بازار باعث ناامیدی بسیاری از فعالان شده و برخی نیز صنعت ساخت و ساز در ایران را خاتمه یافته تلقی می‌کنند.

پورمند در پایان تصریح کرد: در این شرایط که رکود بر همه صنایع مصرف‌کننده حاکم شده، دولت باید دست از دخالت در بازار بردارد و آن را به عوامل موثر بر آن یعنی تولیدکننده و مصرف‌کننده واگذار کند. بهترین راهکار رونق در صنایع آن است که مسئولان دست از شعارهای بدون عمل بردارند و چوب لای چرخ تولیدکنندگان نگذارند.

۱,۵ میلی‌متر را مستقیماً از این شرکت خریداری می‌کنیم. البته برخی مواقع به دلیل کاربردهای خاص در برخی صنایع، ممکن است ورق‌های سرد ۰,۵ میلی‌متر را نیز استفاده کنیم. تولیدکنندگان دیگر ورق سرد یعنی شرکت‌های فولاد غرب، هفت الماس و... در فهرست تامین‌کنندگان ماقرار ندارند.

پورمند با بیان اینکه کیفیت ورق سرد فولاد مبارکه بسیار مطلوب است و همواره متقاضیان بازار به دنبال آن هستند، خاطرنشان کرد: هرچند که قیمت این محصول در یکی دو سال اخیر به شدت افزایش پیدا کرده است اما با این وجود، برخی از مصرف‌کنندگان به دنبال ورق سرد چینی هستند. ناگفته نماند که برخی در بازار این محصول را به عنوان ورق تولیدی شرکت فولاد مبارکه به فروش می‌رسانند.

■ ورق وارداتی بازار را بهم ریخته است

وی با اشاره به اثر نامطلوب ورق‌های چینی در بازار، تصریح کرد: برخی از مصرف‌کنندگان ورق سرد به دلیل قیمت پایین ترجیح می‌دهند از ورق وارداتی استفاده کنند. اما شرکت ما این توانایی را دارد که تولید خود را با ورق‌های فولاد مبارکه به گونه‌ای انجام دهد که قیمت تمام شده پایین‌تری مشابه قیمت ورق‌های چینی داشته باشد.

مرتضی پورمند در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص وضعیت شرکت فولاد بام پارس، اظهار داشت: این شرکت یکی از تولیدکنندگان قالب‌های صنعتی، ساختمانی و سازه‌های فلزی است که انواع ورق‌های فولادی شامل ورق گرم، سرد، گالوانیزه و رنگی شرکت فولاد مبارکه را مصرف می‌کند.

وی افزود: در حال حاضر، میزان مصرف ورق سرد حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد از مصرف کل ورق شرکت است. در گذشته از ورق سرد برای تولید در کابینت و برخی محصولات ساختمانی استفاده می‌شد اما از زمانی که برای تولید کابینت آشپزخانه از MDF استفاده می‌شود، کاربرد ورق سرد در تولید در کابینت به حداقل رسیده است؛ زیرا تمایل مصرف‌کنندگان عمدتاً به طرح‌ها و رنگ‌های کابینت‌های MDF دار معطوف شده و این نوع را ترجیح می‌دهند. اکنون این محصول عمدتاً در تولید برخی درب‌های فلزی و قالب‌های بتنی خاص برای صنعت و ساختمان کاربرد دارد.

■ کیفیت ورق فولاد مبارکه درجه یک است

مدیرعامل شرکت فولاد بام پارس عنوان کرد: برای تولید سازه‌ها و قالب‌های فلزی، همه گریدهای ورق سرد شرکت فولاد مبارکه شامل ST12، ST14 و ST16 با ضخامت‌های ۰,۶ تا

دبیر انجمن تولیدکنندگان خودرو مطرح کرد:

جهش صنعت خودروسازی با تولید ورق‌های بدنه

دبیر انجمن تولیدکنندگان خودرو گفت: شرکت فولاد مبارکه طرحی در دستور کار قرار داده است که در آن، تولید انبوه ورق‌های سرد بدنه خودرو که تنها از خارج کشور تامین می‌شود، برنامه‌ریزی شده است. این میزان ورق ۲۰ درصد از کل نیاز صنعت خودروسازی را تشکیل می‌دهد و در صورت تولید آن در فولاد مبارکه، خودروسازان از واردات ورق بی‌نیاز می‌شوند.



احمد نعمت‌بخش در گفت‌وگو با

خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات»

آنلاین، در خصوص اهمیت ورق‌های فولادی در صنعت خودروسازی، اظهار داشت: صنعت خودروسازی کشور در هر سال، حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد از تولیدات شرکت فولاد مبارکه که شامل ورق سرد و گرم می‌شود را مورد استفاده قرار می‌دهد و به این ترتیب، بزرگ‌ترین مشتری فولاد مبارکه خودروسازان هستند. ضمن اینکه صنعت خودروسازی کشور بیش از ۸۰ درصد از ورق‌های خود را از شرکت فولاد مبارکه تامین می‌کند. با این حال، فولاد مبارکه نتوانسته ۲۰ درصد دیگر که به ورق بدنه خودرو مربوط می‌شود را تولید کند زیرا تولید این ورق‌ها بسیار فنی است و باید کیفیت لازم برای به کارگیری در بخش مورد نظر را داشته باشد که با وجود تلاش‌های فراوان از سوی شرکت فولاد مبارکه، تولید این ورق‌ها در مقیاس انبوه میسر نشده است.

وی خبر داد: در حال حاضر، شرکت فولاد مبارکه مشغول انجام مراحل نهایی آزمایش تولید ورق‌های بدنه خودرو است تا بتواند با تولید انبوه این ورق‌ها، کشور را از واردات چنین محصولی بی‌نیاز کند و تولیدکنندگان خودرو

در کشور با

کمال میل از تولید

چنین ورق‌های توسط شرکت فولاد مبارکه استقبال خواهند کرد؛ زیرا در این صورت، وابستگی صنعت خودروی کشور در شرایط سخت تحریمی به خارج قطع می‌شود.

دبیر انجمن تولیدکنندگان خودرو در خصوص نحوه تامین ورق خودروسازان، عنوان کرد: ورق خودروسازان از طریق سهمیه‌بندی تعیین می‌شود و به هر شرکت بر اساس میزان ظرفیت و تولید، سهمیه تعلق می‌گیرد. مکانیزم تامین نیز از طریق عرضه و تقاضا در بورس کالا مشخص می‌شود و با عرضه فولاد مبارکه در بورس کالا، کشف قیمت صورت می‌گیرد و خودروسازان می‌توانند طبق سهمیه خود، خرید را انجام دهند که البته انتقاداتی نیز به این شیوه وارد است؛ زیرا مشتریان باید ابتدا سفارش‌دهی انجام دهند و دو ماه بعد، کالای خود را تحویل گیرند. ضمن اینکه عرضه در بورس باعث ایجاد رقابت و افزایش قیمت کاذب می‌شود که مطلوب صنعت خودروسازی کشور نیست.

نعمت‌بخش در پایان با اشاره به نابسامانی صنعت خودروسازی کشور، بیان کرد: متأسفانه وضعیت صنعت خودروسازی کشور مطلوب نیست و در هفت ماه ابتدایی سال، شاهد کاهش ۳۵ درصدی تولید خودرو بوده‌ایم. مشکل عمده خودروسازان به کمبود نقدینگی بازمی‌گردد؛ زیرا قیمت مواد اولیه در سال گذشته و سال جاری به شدت افزایش یافت و خودروسازان نتوانستند خود را با شرایط ایجاد شده تطبیق دهند و این مسئله، مزید بر علت مشکلات عدیده صنعت خودروسازی کشور شد؛ به طوری که قیمت فروش برخی خودروها از سوی خودروسازان کمتر از قیمت تمام شده است و این باعث زیان‌دهی شدید آن‌ها می‌شود. هر یک از خودروسازان در سال گذشته، حدود هفت تا هشت هزار میلیارد تومان زیان کرده‌اند و در ۶ ماه ابتدای سال جاری نیز میزان زیان آن‌ها به حدود چهار تا پنج هزار میلیارد تومان می‌رسد.



رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان کشور:

شرایط تامین ورق تسهیل شود



رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان کشور گفت: با توجه به شرایط اقتصادی، از شرکت فولاد مبارکه درخواست داریم برای قطعه‌سازان خودروال‌سی‌های بلندمدت و ۶ ماهه را فعال کند که شرایط برای این صنعت تسهیل شود.

دیسک لنت از ورق سرد فولادی است. تخمین زده می‌شود که در بدنه هر خودرو به طور متوسط، ۴۰ متر مربع ورق فولادی به کار می‌رود. رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار و رفع موانع تولید اتاق بازرگانی تهران، عنوان کرد: به دلیل تنوع در قطعات، طبیعی است که ورق‌های فولادی نیز گریدهای متفاوتی داشته باشند. به طور مثال، ورق‌های گرم با کربن نسبتاً بالا، گرید ST37 و ورق‌های اسیدشویی و نورد سرد شده نیز برای بدنه خودروها کربن نسبتاً پایین و گرید M12 را دارد.

نجفی منش در پاسخ به این سوال که برای هر

ورق‌های فولادی بین ۶۰۰ تا ۸۰۰ هزار تن متغیر خواهد بود.

وی افزود: ورق‌های سرد (روغنی) عمدتاً به دلیل دارا بودن خاصیت کششی، در بدنه بسیاری از قطعات مانند تانک سوخت، بدنه خودروها... استفاده می‌شوند.

مدیرعامل شرکت آسیا لنت، عمده‌کاربرد این ورق‌ها را در بدنه خودرو دانست که به نام MB شناخته می‌شود و خاطرنشان کرد: در سایر قطعات نیز بنا به اهمیت و اندازه آن، ورق‌های فولادی به کار گرفته می‌شوند؛ حتی در شرکت ما که لنت ترمز تولید می‌کند، جنس کفشک و

محمد رضا نجفی منش در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در خصوص اهمیت ورق فولادی در صنعت خودروسازی، اظهار داشت: حدود ۳۰ هزار قطعه در تولید یک خودرو مورد استفاده قرار می‌گیرد که جنس بخش عمده‌ای از آن‌ها از ورق‌های فولادی است؛ به طوری که در هر خودرو حدود ۶۰۰ تا ۸۰۰ کیلوگرم ورق فولادی که شامل ورق‌های سرد و گرم می‌شود، مورد مصرف قرار می‌گیرد. اگر در شرایط کنونی، تولید خودرو در کشور را سالانه یک میلیون دستگاه در نظر بگیریم، کل نیاز صنعت خودروسازی کشور به

■ حال صنعت خودروسازی خوش نیست

رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار و رفع موانع تولید اتاق بازرگانی تهران در خصوص وضعیت صنعت خودروسازی، عنوان کرد: صنعت قطعه‌سازی در یکی دو سال اخیر با افزایش قیمت مواد اولیه داخلی و خارجی مواجه شد و نمی‌تواند به سرعت خود را با شرایط تنظیم کند. به همین دلیل با چالش تامین نقدینگی مواجه هستیم. نباید فراموش شود که قیمت‌گذاری صنعت خودرو به صورت دستوری بوده و این امر، زیان‌های بسیاری را برای صنعت یاد شده و صنایع وابسته به آن به بار آورده است. به طوری که زیان انباشته خودروسازان در سال گذشته حدود ۳۵ هزار میلیارد تومان و در ۶ ماه ابتدای سال جاری هشت هزار میلیارد تومان بود که جمعاً به ۴۳ هزار میلیارد تومان می‌رسد. در حال حاضر، طلب قطعه‌سازان از شرکت‌های خودروسازی به بیش از ۲۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد؛ این یعنی حدود نیمی از زیان انباشته خودروسازان مربوط به طلب شرکت‌های تامین‌کننده آن‌ها و قطعه‌سازان است.

نجفی منش با تاکید بر اینکه وضعیت صنعت قطعه‌سازی به طور طبیعی متأثر از وضعیت خودروسازی است، خاطرنشان کرد: افزایش قیمت مواد اولیه باعث کمبود نقدینگی برای شرکت‌های بزرگ خودروسازی و ناتوانی آن‌ها در پرداخت طلب تامین‌کنندگان این صنعت شده است. متأسفانه در سال گذشته و سال جاری تولیدکنندگان خودرو با افت تولید مواجه شدند و زیان‌های بسیار هنگفتی داشته‌اند. بنابراین نتوانستند در موعد مقرر طلب‌های قطعه‌سازان را پرداخت کنند.

رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان کشور در پایان از دولت و متولیان صنعت خودروسازی در خواست کرد که از طریق کمک‌های مالی دولت به خودروسازان و تامین مالی آن‌ها، نیمی از طلب صنایع قطعه‌سازی پرداخت شود. قطعاً شاهد تحول شگرفی در صنعت قطعه‌سازی خواهیم بود و حتی شرایط برای شرکت‌های خودروسازی نیز تسهیل می‌شود که این امر، نیازمند اصلاح سیاست‌گذاری‌های دولت به ویژه در حوزه قیمت‌گذاری خودرو است.

قطعه معمولاً چه گریدی استفاده می‌شود، تاکید کرد: تنوع گریدهای ورق مورد استفاده در صنعت قطعه‌سازی نیز بسیار بالا است و اگر بخواهیم برای هر قطعه، گرید و ضخامت آن را ذکر کنیم، به لیست بلندبالایی نیاز خواهیم داشت. ضمن اینکه بسیاری از آلیاژها در تناژ بسیار کم تولید می‌شوند و کاربرد نسبتاً کمی در خودرو دارند.

■ بزرگ‌ترین تامین‌کننده صنعت خودروسازی

رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان کشور با بیان اینکه شرکت فولاد مبارکه توانایی تولید و تامین بسیاری از نیازهای صنایع خودروسازی و قطعه‌سازی‌های مرتبط با آن را دارد، تصریح کرد: با کمک شرکت فولاد مبارکه، نیاز واردات ورق‌های فولادی بسیار کم است. اگر شرکت فولاد مبارکه تلاش بیشتری از خود نشان دهد و خطوط تولید خود را فعال‌تر کند، قطعاً می‌تواند باقی‌مانده نیاز صنعت خودرویی کشور به ورق را برطرف سازد.

وی اذعان کرد: شرکت فولاد مبارکه به ویژه در سال‌های اخیر، تلاش‌های بسیار خوبی در جهت تامین ورق‌های گرید خودرویی و صنایع قطعه‌سازی مرتبط با آن‌ها داشته است؛ اما در شرایط کنونی که کشور وضعیت چندان مناسبی ندارد، از این شرکت درخواست می‌شود که شرایط را برای تامین و خرید سازندگان قطعات خودرویی تسهیل کند.

مدیرعامل شرکت آسیا لنت با اشاره به اینکه در حال حاضر شرکت فولاد مبارکه ورق را در بورس کالا با ال‌سی یک ماهه و دو ماهه به خریداران می‌فروشد، در خواست کرد: صنایع قطعه‌سازی انتظار دارند که با توجه به شرایط کلی صنعت خودروسازی، ال‌سی‌ها به ۶ ماه افزایش یابند. این امر، باعث می‌شود بار سنگینی از دوش صنعت قطعه‌سازی کشور برداشته شود؛ البته این ال‌سی می‌تواند در بانک قابلیت نقدشوندگی داشته باشد که این موضوع همراهی بانک‌ها را نیز می‌طلبد.

رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار و رفع موانع تولید اتاق بازرگانی تهران، عنوان کرد: به دلیل تنوع در قطعات، طبیعی است که ورق‌های فولادی نیز گریدهای متفاوتی داشته باشند. به طور مثال، ورق‌های گرم با کربن نسبتاً بالا، گرید ST37 و ورق‌های اسیدشویی و نورد سرد شده نیز برای بدنه خودروها کربن نسبتاً پایین و گرید M12 را دارد

شرکت توسعه معدنی و صنعتی

صبانور
(سهامی عام)

✓ سنگ آهن

✓ کنسانتره

✓ گندله

www.sabanour.com

(۰۲۱)۸۸۶۸۱۵۹۷



(۰۲۱)۸۸۶۸۲۳۱۲-۱۳



تهران، سعادت آباد، نرسیده به خروجی نیایش، خیابان ۲۶ یا حق طلب غربی، پلاک ۴۹





شرکت فولاد خوزستان در بالاترین سطح تعالی کشور



محصولات: اسلب، بلوم، بیلت

- ♦ برنده تندیس زرین جایزه ملی تعالی سازمانی
- ♦ موفق ترین شرکت در بومی سازی فناوری صنعت فولاد کشور
- ♦ تنها فولاد ساز دریافت کننده تندیس طلایی رعایت حقوق مصرف کنندگان در ۵ سال متوالی


♦ صادر کننده نمونه کشور
در سال ۱۳۹۶

- ♦ ارتقاء بهره‌وری و تمرکز بر منابع و قابلیت‌ها
- ♦ افزایش تولید و ارتقاء کیفیت
- ♦ تامین نیازها و انتظارات مشتریان داخلی
- ♦ توسعه بازارهای صادراتی
- ♦ صیانت از محیط زیست و تحول در ایمنی و بهداشت حرفه‌ای





بازار

- 
- مراکز خدماتی فولاد، دلال نیستند!
 - دلالی، عامل ورشکستگی شرکت ما شد
 - حاکم شدن رکود نسبی بر بازار ورق سرد فولادی

مدیرعامل شرکت صنایع آهن و فولاد نور:

مراکز خدماتی فولاد، دلال نیستند!

مدیرعامل شرکت صنایع آهن و فولاد نور گفت: متاسفانه دیدگاهی در کشور و میان مسئولان به وجود آمده که مراکز خدماتی فولاد را دلال می‌بینند و به همین دلیل، سهمیه این مراکز کاهش یافته است؛ در حالی که مراکز خدماتی وظیفه عرضه ورق در ابعاد و تناژ مورد نیاز مشتریان خرد را بر عهده دارند و دلال نیستند.

■ شرکت‌های خدماتی فولاد تحت فشار هستند

شکری اذعان کرد: متاسفانه از یک سال گذشته، بسیاری از شرکت‌های خدماتی فولاد به ویژه در حوزه ورق، تحت فشار قرار گرفته‌اند؛ زیرا به دلیل اعتراض برخی شرکت‌ها که حتی ممکن است تولیدی هم نباشند، سهمیه ورق شرکت‌های خدماتی کاهش یافته است. در این رابطه حتی به معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت هم نامه نوشتیم که مراکز خدماتی به مشتریان دارای تقاضای اندک خدمات می‌دهند؛ به طور مثال، مشتریان شرکت آهن و فولاد نور شامل تقریباً ۴۰۰ شرکت، کارخانه و کارگاه کوچک و بزرگ می‌شود.

وی تصریح کرد: بسیاری از مشتریان این شرکت تولیدکننده هستند و ورق‌های فولادی، به عنوان بخشی از محصول نهایی آن‌ها به کار می‌رود. این یعنی شرکت‌های یاد شده به اندازه‌ای مصرف ورق ندارند که بتوانند کد مشتری شرکت فولاد مبارکه را دریافت کنند و بنابراین قادر به خرید اعتباری یا نقدی از بورس کالا نخواهند بود. در نتیجه، ترجیح می‌دهند خرید خود را از مراکز خدماتی انجام دهند.

مدیرعامل شرکت صنایع آهن و فولاد نور ضمن انتقاد نسبت به این فشارها، اظهار کرد: اگر هدف، حمایت از تولید است، باید به فکر همه تولیدکنندگان اعم از کوچک و بزرگ باشیم؛ هم تولیدکنندگان بزرگ با خریدهای عمده و هم تولیدکنندگان کوچک با حجم خرید بسیار کم، نیاز به ورق‌های فولاد مبارکه دارند و وظیفه مراکز خدماتی مانند آهن و فولاد نور عرضه ورق‌های فولادی با حجم کم به تولیدکنندگان

از آن، تولیدکنندگان لوازم خانگی و سیستم‌های آتش‌نشانی مانند کپسول اطفای حریق نیز در رده خریداران عمده ورق سرد فولاد مبارکه در استان مازندران قرار می‌گیرند.

■ بومی‌سازی استاتور خودرو با ورق سرد

وی با بیان اینکه یکی از مهم‌ترین خریداران ورق سرد در استان مازندران، قطعه‌سازها به ویژه تولیدکنندگان قطعات خودرویی هستند، خاطرنشان کرد: سال گذشته یکی از مهم‌ترین قطعات خودرویی که وابستگی کامل به خارج داشت، با کمک قطعه‌سازها و شرکت آهن و فولاد نور بومی‌سازی شد و پس از پشت سر گذاشتن مراحل آزمایشی، خوشبختانه با موفقیت در مرحله تولید قرار گرفته است در این قطعه از ورق روغنی ۰٫۸ میلی‌متر با گرید ST14 شرکت فولاد مبارکه استفاده شده است زیرا این ورق از نظر شرایط فیزیکی و شیمیایی قابلیت قرار گرفتن در شرایط کارکرد قطعه یاد شده را دارد.

مدیرعامل شرکت صنایع آهن و فولاد نور عنوان کرد: قطعه یاد شده استاتور خودرو است که به نام بالشتک دینام معروف است و در ساخت آن ورق روغنی ۰٫۸ میلی‌متر به کار می‌رود. در حال حاضر، این قطعه برای یک مدل ۹۰ آمپری تولید می‌شود. برنامه ما این است که در آینده نزدیک، تولید این قطعه را به دو هزار و ۵۰۰ عدد در روز برسانیم؛ با این حال، میزان تولید شرکت در حال حاضر، تنها ۵۰۰ قطعه در روز است. در صورتی که تمام ظرفیت کارخانه در رابطه با تولید قطعه فعال شود، باید حداقل در هر سال حدود ۵۰۰ تن ورق سرد مورد مصرف قرار گیرد.

احمد شکری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در خصوص وضعیت شرکت آهن و فولاد نور، اظهار داشت: این شرکت یکی از مراکز خدماتی زیرمجموعه فولاد متیل است که وظیفه ارائه انواع ورق‌های فولادی به مشتریان خرد شرکت فولاد مبارکه در استان مازندران را بر عهده دارد. در حال حاضر، عمده خدمات این شرکت روی ورق گرم انجام می‌شود و ورق سرد بخش بسیار کمی از خدمات را تشکیل می‌دهد.

وی افزود: سهمیه شرکت آهن و فولاد نور در هر سال حدود دو تا سه هزار تن ورق است که بالغ بر ۷۰ درصد از آن را ورق گرم شامل می‌شود اما ورق سرد تنها حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد از محصولات و خدمات را تشکیل می‌دهد. رویکرد مراکز خدماتی فروش ورق‌های فولاد مبارکه به تولیدکنندگان خرد است و از این رو، با مصرف‌کنندگان به طور مستقیم سروکار داریم. مدیرعامل شرکت صنایع آهن و فولاد نور بیان کرد: در شرایط کنونی که تولیدکنندگان نیاز به تامین مواد اولیه دارند، شرکت فولاد مبارکه اغلب محصولات خود را به آن‌ها اختصاص می‌دهد و مراکز خدماتی در اولویت‌های بعدی قرار دارند. بنابراین سهمیه شرکت ما به دو تا سه هزار تن در سال کاهش یافته که اغلب آن ورق گرم بوده و میزان دریافتی ورق سرد توسط شرکت ما محدود شده است و بخش بسیار کمی از کل ورق دریافتی را تشکیل می‌دهد؛ به طوری که حدود پنج تا ۱۰ درصد از ورق دریافتی، ورق‌های سرد هستند.

شکری تصریح کرد: عمده خریداران ورق سرد از مرکز فولاد نور، قطعه‌سازها هستند. پس

وی با اشاره به روند کاهشی قیمت‌ها و حاکم شدن رکود نسبی بر بازار ورق، بیان کرد: در چند ماه اخیر فشارها اندکی کمتر شده است، اما تجربه ثابت کرده که هر زمان قیمت‌ها رو به افزایش می‌رود، دوباره فشارها زیادتر می‌شود. از آنجا که شرکت فولاد مبارکه در تولید و عرضه ورق‌های روغنی با محدودیت مواجه است، به مرکز خدماتی آهن و فولاد نور نیز این محصول را به صورت محدود عرضه می‌کند.

شکری در پایان این سوال را از وزارتخانه صنعت، معدن و تجارت و معاون امور معادن و صنایع معدنی آن، پرسید که اگر به مراکز خدماتی ورق عرضه نشود، مشتریان خرد از چه

متاسفانه از یک سال گذشته، بسیاری از شرکت‌های خدماتی فولاد به ویژه در حوزه ورق، تحت فشار قرار گرفته‌اند؛ زیرا به دلیل اعتراض برخی شرکت‌ها که حتی ممکن است تولیدی هم نباشند، سهمیه ورق شرکت‌های خدماتی کاهش یافته است

کارگاهی است؛ البته برخی مشتریان، کارخانه‌های بسیار بزرگی هستند اما چون حجم کمی ورق فولادی خریداری می‌کنند، در دسته مشتریان خرد قرار می‌گیرند.

شکری ادامه داد: متاسفانه فشارهایی به وزارتخانه مبنی بر دلالتی مراکز خدماتی وارد شده است؛ حتی این تصور اشتباه به وجود آمده که مراکز خدماتی، محصولات فولاد مبارکه را با چند برابر قیمت بازار به مشتریان عرضه می‌کنند. در حالی که عکس آن اتفاق افتاده است و شرکت‌هایی که این شایعه را انتشار دادند، بیشترین سود را از نوسانات قیمتی و افزایش نرخ ارز



منبعی می‌توانند نیاز خود را به ورق‌های فولاد مبارکه تامین کنند؟ وی افزود: در حال حاضر، بسیاری از شرکت‌ها مجبور هستند ورق‌های فولاد مبارکه را بدون فاکتور، با قیمت بالاتر و از بازار آزاد تامین کنند و متاسفانه زنجیره تامین از روال عادی خود خارج شده است. اگر به تولیدکننده و مصرف‌کننده (عرضه و تقاضا) بدون فشار، دستورالعمل و... اجازه دهیم که در فضای به دور از حاشیه به تعادل و توازن برسند و در این موضوع به صورت دستوری دخالت نکنیم، همه این مشکلات حل خواهند شد.

شک و تردید به این موضوع نگاه کند؛ در حالی که مرکز خدماتی آهن و فولاد نور نیز یک بنگاه اقتصادی است و از سوی سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مازندران پروانه بهره‌برداری دارد و در هر فصل سه تا چهار میلیارد تومان مالیات بر ارزش افزوده به خزانه دولت پرداخت می‌کند. چرا باید شرکت‌هایی مانند شرکت ما با پرداخت مالیات بر ارزش افزوده بدون مواد اولیه باقی بمانند و دلالت و واسطه‌ها بدون پرداخت مالیات، به راحتی مواد اولیه دریافت کنند؟!

بردند و به نوعی دلالت هستند. حتی شنیده شده برخی از این شرکت‌ها و افراد، محصولات خود را بدون ارائه فاکتور در بازار به فروش می‌رسانند که به معنای آن است این شرکت‌ها حتی یک ریال مالیات نمی‌پردازند و فرار مالیاتی دارند؛ شرکت‌ها و افراد یاد شده فاقد کارگر هستند تا با مقوله بیمه نیز مواجه نشوند.

مدیرعامل شرکت صنایع آهن و فولاد نور خاطرنشان کرد: فضای روانی که در این خصوص شکل گرفته، باعث شده است شرکت فولاد مبارکه هنگام عرضه ورق به مراکز خدماتی، با

مسئول فروش ورق سرد در آهن آنلاین مطرح کرد:

حاکم شدن رکود نسبی بر بازار ورق سرد فولادی

مسئول فروش ورق سرد در آهن آنلاین گفت: به دلیل کاهش تولید خودروسازان در سال گذشته و سال جاری، بازار ورق سرد فولادی نیز به عنوان یکی از مواد اولیه اصلی در این صنعت، با رکود نسبی مواجه شده است و برخی تولیدکنندگان مجبور به کاهش تولید و یا توقف تولید برخی محصولات در این زمینه شدند.

همین دلیل، میزان ورق سرد با ضخامت‌های یاد شده کاهش پیدا کرده است. وی خاطر نشان کرد: مصرف‌کنندگان اصلی ورق‌های سرد، سازندگان قطعات خودرو و برخی از خودروسازان هستند که بیش از ۶۰ درصد از تقاضای بازار را تشکیل می‌دهند؛ پس از آن، تولیدکنندگان لوازم خانگی و مبلمان نیز از ورق سرد در محصولات خود استفاده می‌کنند.

■ **بزرگ‌ترین تولیدکننده ورق سرد در بازار**
مسئول فروش ورق سرد در آهن آنلاین با بیان اینکه قیمت‌گذاری ورق سرد نیز در

که بیشتر در بدنه خودروها و صنایعی مانند بشکه‌سازی که نیاز به انعطاف‌پذیری بالای ورق دارند، مورد استفاده قرار می‌گیرند.

اکبری موحد با اشاره به انواع ضخامت‌های ورق سرد در بازار، بیان کرد: ضخامت ورق سرد در بازار از ۰٫۲۲ میلی‌متر تا سه میلی‌متر متغیر است. تقریباً می‌توان گفت انواع ضخامت‌ها در بازار وجود دارند و در صنایع گوناگون به کار می‌روند؛ اما با این حال، موجودی انبارهای ضخامت‌های ۰٫۶ و ۰٫۷ میلی‌متر در بازار کاهش یافته است؛ زیرا بسیاری از بشکه‌سازها در فصل پاییز خرید عمده خود را انجام می‌دهند و به

مهدی اکبری موحد در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص وضعیت بازار ورق سرد فولادی، اظهار داشت: اخیراً بسیاری از صاحبان صنایع و توزیع‌کنندگان ورق سرد، فروش خود را متوقف کردند و بازار به شدت دچار نوسان شده است؛ گرچه به نظر می‌رسد با توجه به شرایط بازار، قیمت‌ها افزایشی خواهند بود.

وی افزود: از ابتدای سال جاری تا کنون قیمت ورق سرد رو به افزایش بوده است؛ البته بازار این محصول نسبت به سال‌های گذشته با رکود نسبی مواجه بود. ورق روغنی به عنوان یکی از محصولات پرکاربرد در صنعت، به ویژه خودروسازی محسوب می‌شود؛ اما بسیاری از خطوط تولید شرکت‌های خودروساز متوقف شده و تولید خودرو نیز در مقایسه با سال‌های گذشته کاهش یافته است. این امر هم به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، یعنی ورق سرد رخ داد و هم اینکه بسیاری از مشتریان قادر به خرید نقدی نبودند و باید به صورت اعتباری خرید خود را انجام می‌دادند. از آنجا که بازار ورق کشور ما در یکی دو سال اخیر نوسانی است، امکان کمی برای خرید اعتباری وجود دارد.

مسئول فروش ورق سرد در آهن آنلاین، عنوان کرد: ورق‌های سرد که اصولاً فرآیند تولید آن‌ها در نورد سرد انجام می‌شود، به ورق‌های روغنی با گرید ST12، ST14 و ST16 اطلاق می‌شود. به ورق‌های ST12، ورق‌های روغنی معمولی نیز می‌گویند. ضمن اینکه ورق‌های ST14، ورق‌های کششی و ST16، ورق‌های فوق کششی هستند



رول با شیت تقریباً برابر است. ضمن اینکه مجموعه آهن آنلاین، ورق سرد را با خدماتی مانند نواری، پانچ، خمش و شیت طبق سفارش دریافتی به مشتریان تحویل می‌دهد؛ هرچند که مشتریان در صورت خرید رول، باید آن را تبدیل به شیت کنند.

■ کاهش واردات به دلیل تحریم‌ها و رشد نرخ ارز

مسئول فروش ورق سرد در آهن آنلاین اذعان کرد: به دلیل نوسانات نرخ ارز و تحریم‌ها در یکی دو سال اخیر، واردات ورق سرد به کشور به شدت کاهش یافته است. پیش از این، برخی مصرف‌کنندگان برای تولید برخی محصولات به ویژه در حوزه لوازم خانگی، از ورق‌های وارداتی کره جنوبی و قزاقستان استفاده می‌کردند که اخیراً میزان این ورق‌ها در بازار کاهش یافته است. به عبارت بهتر، اثر تحریم‌ها روی واردات و بالا رفتن نرخ ارز موجب شد بسیاری از تجار و واردکنندگان دست از واردات ورق سرد بردارند. اکبری موحد با بیان اینکه برای تولید یک محصول، تقاضای مصرف‌کنندگان تأثیر زیادی روی خط تولید کارخانه‌های بزرگ می‌گذارد، اضافه کرد: این یعنی ممکن است با وجود دارا بودن توانایی و دانش فنی برای تولید یک محصول، بنا به دلایل اقتصادی همچون نبود تقاضای موثر، شرکت‌های بزرگ ترجیح دهند آن محصول را تولید نکنند. در مورد برخی انواع ورق سرد نیز همین موضوع صدق می‌کند؛ این یعنی شرکت فولاد مبارکه توانایی تولید برخی از انواع ورق‌های سرد را از نظر فنی دارد؛ اما از نظر اقتصادی تولید آن در مقیاس پایین هنوز توجیه ندارد.

وی در پایان تصریح کرد: در صورتی که عرضه و تقاضای بازار به طور مستقل و بدون حاشیه و دست‌ورالعمل با یکدیگر تقابل داشته باشند، قیمت‌ها به تدریج تعدیل خواهند شد. علاوه بر این اگر قدرت خرید تولیدکنندگان نیز افزایش یابد، طبیعتاً به سود همه گروه‌ها (تولیدکننده، توزیع‌کننده و مصرف‌کننده) خواهد بود.

پرس‌کاری‌ها و به‌ویژه خم‌کاری‌ها بسیار مناسب‌تر هستند. مشتریانی نیز وجود دارند که برای تولید محصول خود به جای ورق‌های سرد مبارکه، از محصولات فولاد غرب آسیا استفاده می‌کنند؛ زیرا ورق‌های سرد فولاد غرب آسیا از

ضخامت ورق سرد در بازار از ۰,۲۲ میلی‌متر تا سه میلی‌متر متغیر است. تقریباً می‌توان گفت انواع ضخامت‌ها در بازار وجود دارند و در صنایع گوناگون به کار می‌روند؛ اما با این حال، موجودی انبارهای ضخامت‌های ۰,۶ و ۰,۷ میلی‌متر در بازار کاهش یافته است

استحکام بیشتری برخوردار هستند. وی بیشترین ورق سرد موجود در بازار را از نوع رول دانست و خاطر نشان کرد: هر دو نوع شیت و رول متقاضیان خود را دارند و تقاضای

بورس کالا و با عرضه شرکت فولاد مبارکه تعیین می‌شود، تصریح کرد: علاوه بر این، موجودی انبار تجار و صاحبان انبار نیز روی گریدها و ضخامت‌های مختلف ورق سرد نیز تأثیرگذار است. طبیعتاً قیمت ورق گرم به عنوان ماده اولیه تولید ورق سرد نیز عامل تأثیرگذار دیگری روی قیمت نهایی این محصول به شمار می‌رود.

اکبری موحد در مورد میزان تولید و عرضه شرکت‌های تولیدکننده ورق سرد در بازار، عنوان کرد: شرکت فولاد مبارکه، بزرگ‌ترین تامین‌کننده ورق سرد فولادی در بازار است. پس از این شرکت، شرکت‌های فولاد غرب آسیا و هفت الماس در رده‌های بعدی قرار می‌گیرند و حدود ۹۰ درصد ورق سرد موجود در بازار در اختیار این سه شرکت قرار دارد. ضمن اینکه ورق‌های فولاد مبارکه در بین مشتریان از تقاضای بیشتری برخوردار است. علاوه بر این، ورق‌های سرد فولاد مبارکه کیفیت بیشتری نسبت به ورق دوشرکت دیگر دارد. علت این موضوع نیز آن است که ورق‌های سرد این شرکت، انعطاف‌پذیری بیشتری برای انواع فرم‌دهی‌ها دارد و در واقع، برای





مدیرعامل شرکت تات صنعت آسیا:

دلالی، عامل ورشکستگی شرکت ما شد

مدیرعامل شرکت تات صنعت آسیا، یکی از واحدهای برش کاری ورق فولادی، گفت: متأسفانه دلالی ورق در بازار آزاد باعث کاهش حاشیه سود شرکت شد و در سال گذشته، به دلیل افزایش قیمت ورق در بازار، نتوانستیم سود مورد نظر را کسب کنیم و مجبور به تعطیلی کارخانه شدیم.

شهرام یعقوبی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص وضعیت شرکت تات صنعت آسیا، اظهار داشت: در پروانه بهره‌برداری شرکت، ظرفیت تولید ۳۹ هزار تن در سال قید شده، اما در حال حاضر، شرکت به دلیل نوسانات بازار و عدم حمایت تعطیل شده است.

وی افزود: شرکت تات صنعت آسیا در منطقه بسیار محروم جاده فریمان-مشهد و در شهرک صنعتی کاویان فعالیت می‌کرد که طبق قانون، با توجه به قرارگیری در این منطقه محروم، از ۱۵ سال معافیت مالیاتی برخوردار بود. این شرکت برای فعالیت خود بازار صادراتی را در نظر گرفته بود و قصد داشت ۹۰ درصد از محصولات خود را به کشورهای افغانستان، ترکمنستان و تاجیکستان صادر کند. پیش از آنکه شرکت تاسیس شود و فعالیت خود را رسماً آغاز کند، موافقت شرکت فولاد مبارکه نیز اخذ شده بود. طبق توافقات انجام شده، قرار بود شرکت فولاد مبارکه ورق‌های خود را در اختیار شرکت ما بگذارد و این ورق‌ها پس از برشکاری و انجام خدمات روی آن‌ها که موجب ایجاد ارزش افزوده می‌شد، با نام فولاد مبارکه

صادر شوند. چنین فرآیندی برای فولاد مبارکه اتفاق جدیدی نبود و پیش از این نیز انجام شده بود.

مدیرعامل شرکت تات صنعت آسیا عنوان کرد: پس از اخذ موافقت‌های اولیه، کارخانه شروع به کار کرد و منتظر ورود مواد اولیه از سوی شرکت فولاد مبارکه بودیم؛ اما متأسفانه به دلیل تغییر شرایط بازار این امر عملیاتی نشد. بنابراین تصمیم گرفتیم به صورت شخصی بدون حمایت این شرکت به تولید ادامه دهیم. در این فرآیند، ورق را از بازار آزاد تهیه یا از کشورهای دیگر وارد می‌کردیم؛ کد بورسی شرکت‌های فولاد غرب آسیا و فولاد مبارکه نیز را دریافت کردیم و با انجام خدمات روی ورق‌های این شرکت‌ها، آن‌ها را به بازارهای صادراتی یا شرکت‌های نیازمند داخلی عرضه می‌کردیم.

■ آسیب‌رسانی نوسانات ارزی و دلالی

یعقوبی با اشاره به نوسانات ارزی سال گذشته، خاطر نشان کرد: در سال گذشته که مشکلات ارزی برای کشور پدید آمد، تامین ورق با قیمت مناسب بسیار دشوار شد و حتی در نیمه نخست سال، تولید مقرون به صرفه

نبود و صادرات نیز ممنوع شد؛ اما پس از آن توانستیم مجوز صادرات را اخذ کنیم؛ ولی مشکلات محدودیت عرضه ورق فولادی به وجود آمد. به دلیل افزایش نرخ ارز و احتمال کمبود ورق، وزارت صمت تصمیم گرفت ورق فولادی تنها به تولیدکنندگان محصول عرضه شود؛ بنابراین ناچار شدیم ورق مورد نیاز خود را از بازار آزاد تامین کنیم.

وی ادامه داد: قیمت ورق در سال گذشته به شدت افزایش یافت؛ اما سرمایه شرکت تغییری نکرد؛ بنابراین به نقطه‌ای رسیدیم که سرعت افزایش قیمت مواد اولیه بیشتر از درآمد ما شد و حد سودآوری نسبت به هزینه‌ها به شدت کاهش یافت. به طور مثال، زمانی که شروع به کار کردیم، قیمت ورق حدود ۲۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم بود که با انجام خدمات روی آن، محصول را با حاشیه سود ۲۰۰ تومانی، ۴۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم به فروش می‌رساندیم. در حال حاضر که قیمت خرید مواد اولیه حدود ۶ تا هفت هزار تومان به ازای هر کیلوگرم است، حاشیه سود همان ۲۰۰ تومان است. به این ترتیب، تولید توجیه اقتصادی نخواهد داشت.



مدیرعامل شرکت تات صنعت آسیا با بیان اینکه متأسفانه هیچ حمایتی از سوی سازمان صنعت، معدن و تجارت استانی از شرکت ما به عمل نیامد، تصریح کرد: شرکت فولاد مبارکه نیز بنا با تصمیم وزارت صنعت، معدن و تجارت مجبور شد به شرکت‌های تولیدی، سهمیه ورق اختصاص دهد. ضمن اینکه بخش عمده‌ای از مواد اولیه شرکت تات صنعت آسیا ورق روغنی بود که شرکت فولاد مبارکه نتوانست در اختیار شرکت ما قرار دهد. بنابراین ترجیح دادیم موقتاً کارخانه را تا عادی شدن شرایط و برقراری ال‌سی‌های بلندمدت جهت خرید از فولاد مبارکه، تعطیل کنیم.

■ دلای دو شرکت خودروساز در بازار!

یعقوبی با اشاره به وضعیت آشفته بازار آزاد، بیان کرد: نکته جالب آن است که در برخی مواقع، شرکت‌های سایپا و ایران‌خودرو، ورق‌های عرضه شده فولاد مبارکه در بورس را در حجم بالا و با قیمت‌هایی بسیار نازل از بورس خریداری می‌کردند و متأسفانه ورق‌های سفارشی دو شرکت خودروساز با قیمتی کمتر از قیمت بازار آزاد در دسترس بودند.

قیمت ورق در سال گذشته به شدت افزایش یافت؛ اما سرمایه شرکت تغییری نکرد؛ بنابراین به نقطه‌ای رسیدیم که سرعت افزایش قیمت مواد اولیه بیشتر از درآمد ما شد و حد سودآوری نسبت به هزینه‌ها به شدت کاهش یافت

وی عامل اصلی ورشکستگی صنایع وابسته به خودروسازی را دو شرکت بزرگ خودروساز یعنی ایران‌خودرو و سایپا دانست و افزود: البته این دو شرکت از دو جهت سود می‌بردند؛ از یک سو واردات ورق با نرخ ارز دولتی انجام می‌دادند و هم اینکه ورق تولیدی فولاد مبارکه با قیمت ارزان در اختیار آن‌ها قرار می‌گرفت.

■ صنایع لوازم خانگی، مشتری اصلی ورق سرد
مدیرعامل شرکت تات صنعت آسیا در خصوص مصرف ورق‌های سرد در بازار، عنوان کرد: تولیدکنندگان لوازم خانگی شامل اجاق گاز، تخت، مبل، صندلی و... متقاضیان اصلی

ورق سرد هستند؛ پس از آن، خودروسازی و تولیدکنندگان قطعات خودرو متقاضیان اصلی ورق سرد محسوب می‌شوند. ورق‌های مورد استفاده کارخانه ما، دارای ضخامت‌های ۰٫۶ تا ۱٫۲۵ میلی‌متر با عرض‌های مختلف بود که بسته به هر فصلی، تغییر می‌کرد؛ به طور مثال، در اوایل بهار ورق ۰٫۷ میلی‌متر تقاضای بیشتری داشت. در فصل پاییز نیز ورق ۱٫۲۵ میلی‌متر با متقاضیان بیشتری مواجه می‌شد. در عین حال، ورق‌های ۰٫۸ و ۰٫۹ میلی‌متر معمولاً تقاضا و قیمت نسبتاً ثابتی در طول سال داشت.

یعقوبی اضافه کرد: گرید مورد مصرف شرکت ما معمولاً ST12 بود؛ اما بعضی مواقع در صورت وجود سفارش، ST14 نیز مصرف می‌کردیم.

وی در پایان خاطر نشان کرد: در آن زمان هر ماه حدود یک هزار تن ورق روغنی را برای انجام خدمات خریداری می‌کردیم که ۱۰۰ تن آن از شرکت فولاد مبارکه تامین می‌شد. به این ترتیب، هر ماه مجبور بودیم که ۹۰۰ تن ورق روغنی را از بازار آزاد یا از طریق واردات تامین کنیم که در سال‌های اخیر واردات به شدت محدود و در سال گذشته نیز قطع شد.



تحليل

- کاهش ۶ درصدی تولید آلومینا در دنیا
- افته عملکرد شرکت مس باهنر در آبان ماه
- افته میزان تولید و فروش شرکت کابل البرز

در ماه سپتامبر رخ داد:

کاهش ۶ درصدی تولید آلومینا در دنیا



تولید جهانی آلومینا در ماه سپتامبر نسبت به ماه اوت ۶ درصد کاهش یافت و از ۱۱ میلیون و ۳۵۰ هزار تن به ۱۰ میلیون و ۷۲۳ هزار تن رسید.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، همانطور که در نمودار ۱ آمده است، میزان تولید آلومینا در جهان از ۱۱ میلیون و ۳۵۰ هزار تن در ماه اوت به ۱۰ میلیون و ۷۲۳ هزار تن در ماه سپتامبر رسید، به گونه‌ای که افت ۶ درصدی را در این حوزه شاهد هستیم. همچنین، تولید آلومینا در ماه سپتامبر، نسبت به دو فصل اخیر کاهش چشمگیری و بی‌سابقه‌ای داشته است، به گونه‌ای که میانگین تولید آلومینا در فصل گذشته ۱۱ میلیون و ۲۲۷ هزار تن و در دو فصل گذشته ۱۰ میلیون و ۸۸۷ هزار تن بوده است.

آمریکای جنوبی در ماه سپتامبر، بیشترین میزان کاهش تولید را در میان مناطق تولیدکننده آلومینا داشته است؛ به نحوی که حدود ۱۱ درصد یا معادل ۱۱۶ هزار تن افت تولید را در آمریکای جنوبی شاهد هستیم و میزان تولیدات این منطقه از یک میلیون و ۴۷ هزار تن به ۹۳۱ هزار تن رسیده است. با اینکه روند تولید امسال آلومینا در چین، دارای شیب صعودی مناسبی بود اما در ماه سپتامبر فعالیت تولیدی این کشور به شدت کاهش یافت؛ در این ماه کشور چین حدود پنج میلیون و ۷۲۸ هزار تن آلومینا تولید کرده

است که نسبت به ماه قبل از آن (اوت) که میزان تولیدات این کشور ۶ میلیون و ۱۵۰ هزار تن بود، ۴۲۲ هزار تن یا معادل هفت درصد افت داشته است.

به طور کلی، نیمی از تولیدات آلومینا در جهان در چین انجام می‌شود که به همین خاطر، افزایش یا کاهش فعالیت تولیدی در این کشور، در میزان تولیدات آلومینا در جهان تأثیرگذار است.

فعالیت تولیدی آلومینا در اقیانوسیه نیز نزولی بوده؛ به گونه‌ای که از یک میلیون و ۶۴۰ هزار تن به یک میلیون و ۶۱۶ هزار تن رسیده و یک درصد یا معادل ۲۴ هزار تن افت داشته است.

گفتنی است، میزان تولیدات آلومینا در قاره آسیا و آفریقا (به جز چین)، در ماه اوت کاهش یافته و از ۸۷۰ هزار تن به ۸۲۰ هزار تن رسیده است. علی‌رغم اینکه تولیدات آلومینا در این دو قاره در ماه‌های اخیر، رشد چشمگیری نداشت اما کاهش ۶ درصدی فعالیت تولیدی در این دومنطقه، افت قابل توجهی را نشان می‌دهد.

همچنین، میزان تولیدات آلومینای اروپای غربی در ماه سپتامبر، نسبت به ماه اوت، سه درصد یا معادل ۱۵ هزار تن، افزایش یافت. به گونه‌ای که از ۴۷۴ هزار تن به ۴۸۹ هزار تن رسید. به طور کلی میزان تولیدات آلومینا در این قاره، همواره به همین میزان بوده و افزایش یا کاهش قابل توجهی در ماه‌های اخیر در میزان تولیدات این منطقه شاهد نیستیم.

میزان تولیدات آلومینا اروپای شرقی و مرکزی در ماه سپتامبر نسبت به ماه قبل از آن، یک درصد یا معادل چهار هزار تن رشد داشت؛ به گونه‌ای که در ماه اوت در این منطقه ۲۶۷ هزار تن آلومینا تولید شد که این میزان تولیدات در ماه سپتامبر به ۳۷۱ هزار تن رسید.

فعالیت تولیدی در آمریکای شمالی، در ماه سپتامبر کاهش یافته است؛ به گونه‌ای که در ماه سپتامبر میزان تولیدات این منطقه ۲۴۳ هزار تن بود و نسبت به ماه قبل از آن که میزان تولیدات ۲۵۹ هزار تن بود، ۶ درصد یا معادل ۱۶ هزار تن افت داشته است.



افزایش ۵۰ درصدی درآمد شرکت کارخانجات تولیدی شهید قندی

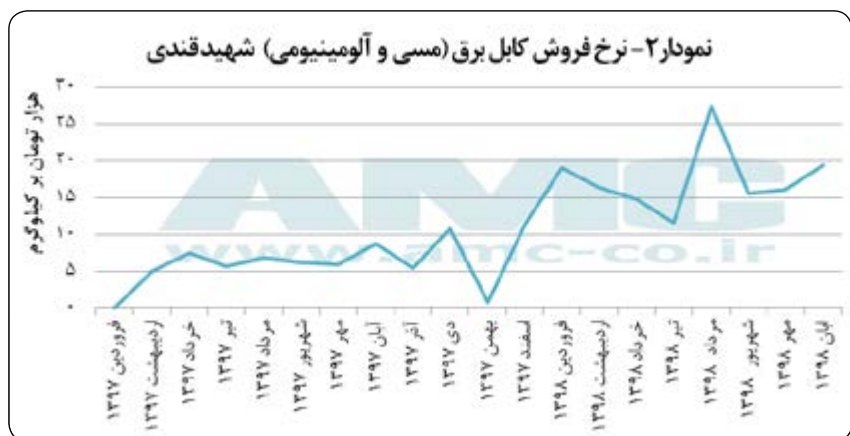
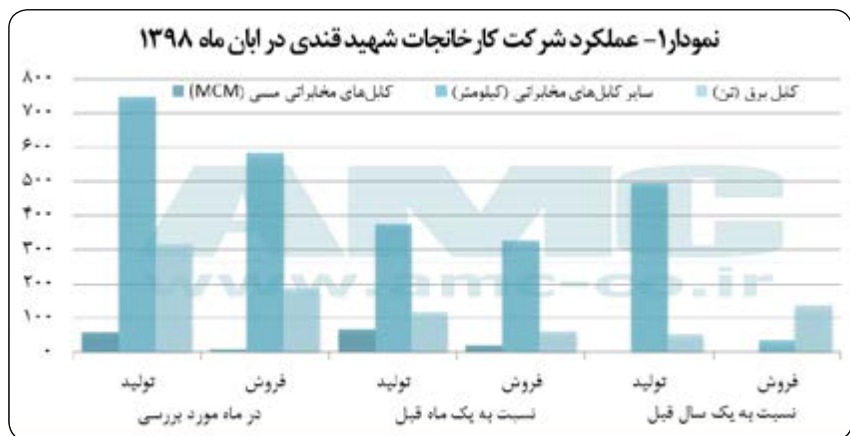
به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، نمودار ۱ میزان تولید و فروش شرکت کارخانجات شهید قندی را در آبان ماه ۱۳۹۸ نشان می‌دهد. طبق نمودار، این شرکت در آبان ماه به میزان ۵۹ MCM کابل مخابراتی مسی، ۷۴۸ کیلومتر سایر کابل‌های مخابراتی که شامل کابل مخابراتی نوری، شبکه و FTTH می‌شود و ۳۱۵ تن کابل برق تولید کرد. با این میزان تولید، کابل‌های مخابراتی مسی و سایر کابل‌های مخابراتی به ترتیب افت ۱۳،۲ درصدی و رشد ۹۸،۴ درصدی نسبت به ماه گذشته داشته و همچنین میزان تولید سایر کابل‌های مخابراتی با ۵۱،۴ درصد رشد نسبت به ماه مشابه سال گذشته همراه بوده است. همچنین، کابل برق این شرکت نیز رشد ۱۶۶،۹ درصدی نسبت به ماه پیش و رشد ۵۰۵،۸ درصدی نسبت به آبان ماه سال ۹۷ داشته است.

طبق نمودار ۱، شرکت کارخانجات تولیدی شهید قندی، در آبان ماه هفت MCM کابل مخابرات مسی و ۵۸۳ کیلومتر سایر کابل‌های مخابراتی و ۱۸۶ تن کابل برق فروخت که کابل مخابراتی مسی نسبت به ماه گذشته با افت ۶۶،۷ درصدی همراه بوده، همچنین سایر کابل‌های مخابراتی، با رشد ۷۸،۸ درصدی و کابل برق نیز با رشد ۱۹۰،۶ درصدی نسبت به ماه گذشته گزارش شده است. کابل‌های مخابراتی مسی ۱۳۳،۳ درصد رشد، سایر کابل‌های مخابراتی، ۱۶۱۴،۷ درصد رشد و کابل‌های برق نیز ۳۴،۸ درصد رشد نسبت به آبان ماه سال گذشته داشته است.

نمودار ۲ نرخ فروش کابل برق (مس و آلومینیومی) شهید قندی را نشان می‌دهد. این شرکت در آبان ماه به میزان ۱۷ میلیارد تومان درآمد کسب کرد که ۵۳،۳ درصد رشد نسبت به ماه گذشته و ۲۳۷،۳ درصد رشد نسبت به آبان ماه سال ۹۷ داشته است.



بررسی عملکرد شرکت کارخانجات تولیدی شهید قندی نشان می‌دهد که میزان فروش و درآمد حاصل از فعالیت این شرکت نسبت به آبان ماه سال گذشته و همچنین نسبت به ماه پیش رشد قابل ملاحظه‌ای داشته است.



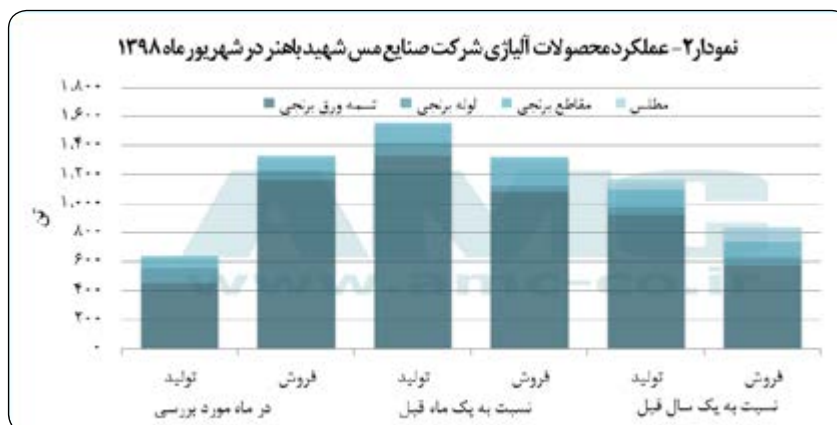
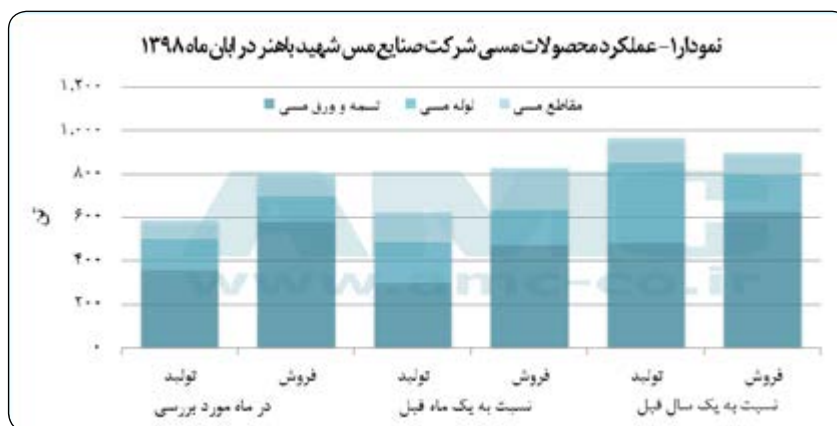
افت عملکرد شرکت مس باهنر در آبان ماه

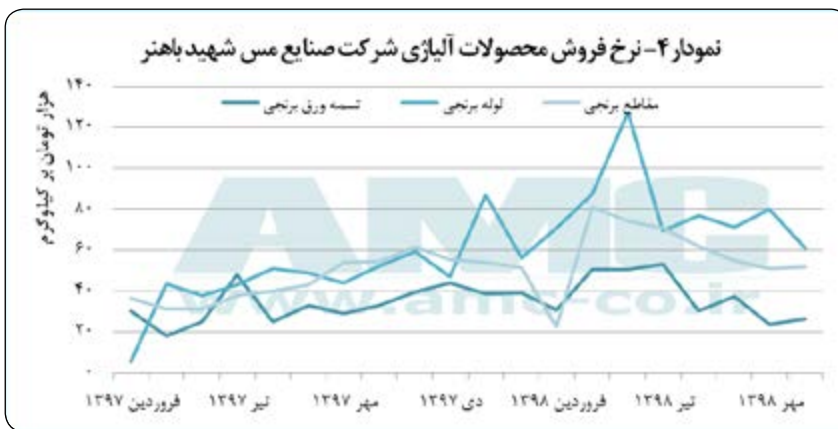
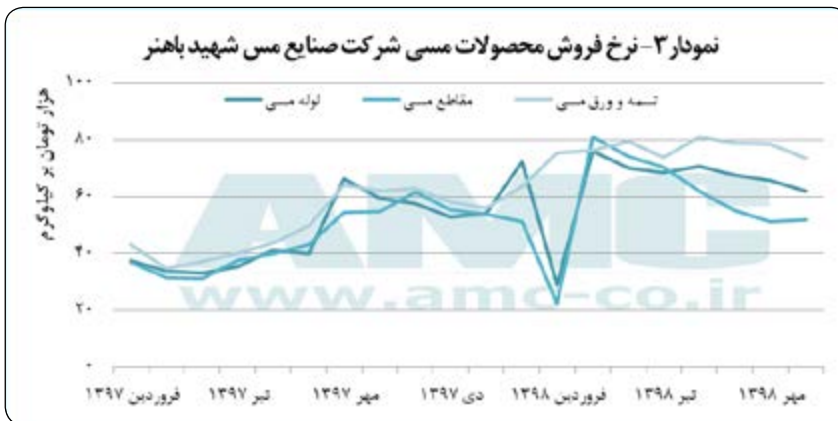


عملکرد شرکت صنایع مس شهید باهنر نشان می‌دهد که این مجموعه در آبان ماه سال ۹۸ در تولید، فروش و درآمد حاصل از محصولات مسی با افت قابل توجهی نسبت به مهر ماه سال جاری همراه بوده است.

پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در این گزارش به بررسی عملکرد شرکت صنایع مس باهنر در آبان ماه سال ۹۸ پرداخته است. نمودار ۱ میزان تولید و فروش محصولات مسی شرکت صنایع باهنر در آبان ماه را روایت می‌کند. طبق نمودار ۱، این شرکت در ماه گذشته به میزان ۵۸۸ تن محصولات مسی تولید کرد که ۶,۲ درصد افت نسبت به ماه گذشته و همچنین ۳۹,۱ درصد افت نسبت به ماه مشابه سال گذشته داشته است. همچنین نمودار ۱ نشان می‌دهد، شرکت صنایع مس باهنر در آبان ماه، ۸۰۴ تن محصولات مسی فروخته است که ۲,۹ درصد افت نسبت به ماه گذشته و ۱۰,۸ درصد افت نسبت به آبان ماه سال ۹۷ داشته است.

طبق نمودار ۲ شرکت صنایع مس باهنر در آبان ماه سال جاری، ۹۳۵ تن محصولات آلیاژی تولید کرد که ۵۴ درصد افت نسبت به مهر ماه امسال و ۴۲,۴ درصد افت نسبت به آبان ماه سال گذشته داشته است. همچنین این نمودار گویای آن است که شرکت صنایع مس باهنر در آبان ماه،





یک هزار و ۶۸۹ تن محصولات آلایزی فروخت که ۱ درصد افت نسبت به ماه گذشته و ۴۰٫۹ درصد رشد نسبت به ماه مشابه سال گذشته داشته است.

نمودار ۳ نرخ فروش محصولات مسی شرکت صنایع مس شهید باهنر را در آبان ماه روایت می‌کند. طبق این نمودار، شرکت صنایع مس باهنر در آبان ماه به ترتیب هر کیلوگرم تسمه و ورق، مقاطع و لوله مسی را ۷۳ هزار و ۵۲۱ تومان، ۵۱ هزار و ۹۹۵ تومان و ۶۲ هزار و ۳۰ تومان فروخته است.

بر اساس نمودار ۴ نرخ فروش محصولات آلایزی این شرکت در آبان ماه، هر کیلوگرم مقطع برنجی ۴۳ هزار و ۹۴۳ تومان، لوله برنجی ۶۱ هزار و ۲۷۴ تومان و تسمه و ورق برنجی ۲۶ هزار و ۲۰۹ تومان بوده است.

شرکت صنایع مس شهید باهنر در آبان ماه سال جاری، ۱۱۶ میلیارد تومان درآمد کسب کرده که ۷٫۶ درصد افت نسبت به ماه گذشته و ۱۰٫۵ درصد رشد نسبت به آبان ماه سال گذشته داشته است.

بررسی عملکرد شرکت بالبر؛

افت میزان تولید و فروش شرکت کابل البرز

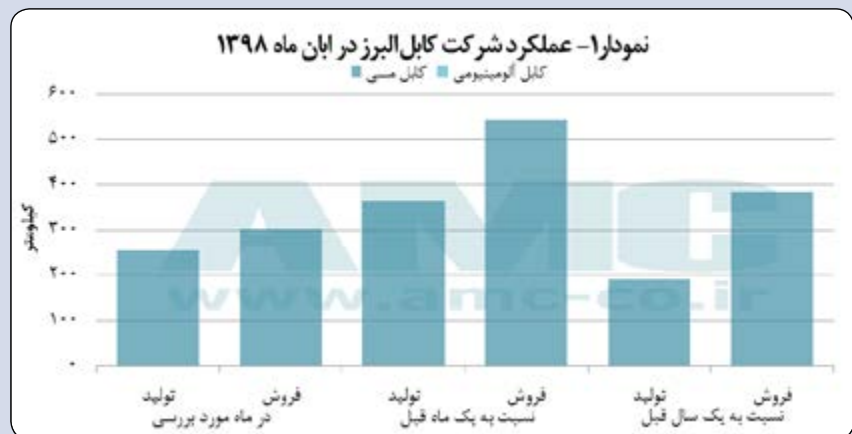
شرکت کابل البرز از نظر میزان تولید و درآمد افت قابل توجهی نسبت به ماه گذشته داشته است.

۲۵۶ کیلوگرم کابل مسی تولید کرد که به ترتیب ۲۹٫۹ درصد افت نسبت به ماه گذشته و ۳۳٫۳ درصد رشد نسبت به آبان ماه سال ۹۷ داشته است. علاوه بر این، نمودار ۱ نشان می‌دهد که این شرکت از این میزان تولید توانسته ۳۰۳ کیلوگرم کابل مسی را بفروشد که به ترتیب ۴۴٫۱ درصد افت نسبت به مهر ماه سال جاری و ۲۰٫۹ درصد افت نسبت به مدت مشابه سال گذشته داشته است.

شرکت کابل البرز در آبان ماه ۱۶ میلیارد تومان درآمد کسب کرده است که ۶۷٫۱ درصد افت نسبت به ماه گذشته و ۲۳٫۹ درصد رشد نسبت به آبان ماه سال ۹۷ داشته است.

بر اساس نمودار ۱ بدین شرح است. طبق این نمودار شرکت کابل البرز طی ماه گذشته

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، عملکرد شرکت کابل البرز در آبان ماه



فلزات آنلاین

صفحه اصلی فلزات آلومینیوم مس سرب و روی فلزات آلیاژی و آلیاژها فلزات گرانبها بورس و اقتصاد معدن

آخرین اخبار رشد ۳۵ درصدی قیمت آلومینیوم طی یک هفته

هفتهنامه فلزات آنلاین منتشر شد



رشد تولیدات شرکت ملی مس



روی دیگر صنایع فلزی کشور



ارتباط صنعت فولاد با صنایع نفت و گاز



هفتهنامه فلزات آنلاین منتشر شد

گفت و گو



امیرحسین کاود، مدیرعامل شرکت گروز صنعتی سدید در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» رونق صنعت لوله‌سازی در تسهیل صادرات است



محمود لوریان، مدیرعامل شرکت معدنی و فلزات صنعتی چادرملو در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» بنگاه اقتصادی می‌تواند در هر ماه فائونی فعالیت کند/ از ورود لادسازان به حوزه معدن استقبال می‌کنیم



امین ابراهیمی، مدیرعامل شرکت فولاد مبارک اصفهان در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» خورسناد، در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» صنایع مس ایران در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»



اردشیر سعید محمدی، مدیرعامل شرکت فولاد مبارک اصفهان در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» صنایع مس ایران در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»

مهم ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

مشاهده همه


یادداشت فلزات آلومینیوم مس سرب و روی فلزات آلیاژی و آلیاژها فلزات گرانبها بورس و اقتصاد معدن

عبور از تحریم با اراده فولادی



آمارهای منتشر شده از عملکرد صادراتی ۶ ماهه فولادسازان



- 
- انتخاب برند برتر آلومینیوم، در راستای ارتقای صنعت کشور
 - گردهمایی تولیدکنندگان در و پنجره آلومینیومی کشور برگزار شد

در جلسه سندیکای آلومینیوم ایران مطرح شد؛

انتخاب برنده برتر صنعت آلومینیوم، در راستای ارتقای صنعت کشور

انتخاب برنده برتر صنعت آلومینیوم کشور، یکی از برنامه‌های مهم سندیکای صنایع آلومینیوم ایران به شمار می‌آید که هر ساله برگزار می‌شود؛ البته برگزاری این برنامه همواره با چالش‌ها و مشکلاتی مواجه بوده که به همین خاطر این سندیکا به منظور اجرای هرچه دقیق‌تر این برنامه در نظر دارد با برنامه‌ریزی مشخص شده و مدون به بررسی و ارزیابی شرکت‌های تولیدکننده محصولات آلومینیومی در کشور بپردازد.

اجرای برنامه، باید در کارگروه‌های تخصصی توانمندی‌ها بررسی و ضعف‌ها مطرح شود. اسداله ملتجی، عضو هیئت مدیره شرکت خاتم عنوان کرد: طرحی که برای اجرای برنامه برنده برتر مشخص شده، برنامه کاملی است؛ اما خیلی از اهدافی که ما داریم در قالب این طرح نمی‌گنجد. موضوع مهمی که باید به آن توجه داشت این است که برنده برتر باید دارای یک ساختار مستقل و بی‌طرفانه باشد.

آریا صادق نیت حقیقی، مدیرعامل شرکت قم آلیاژ بیان کرد: سندیکای صنایع آلومینیوم ایران قصد و اجازه کسب درآمد از این پروژه را ندارد. ارزش برنده برتری که سندیکا معرفی می‌کند، نباید از بین برود. اگر ملاک انتخاب برنده برتر، در حال توسعه و ارتقا بودن یک شرکت باشد، شاید تمام تولیدکنندگان معرفی شوند؛ اما این اقدام در نهایت، ارزش برنامه و رقابت را از بین می‌برد؛ به این ترتیب باید معیارهایی که مرتبط با آینده ترسیم شده صنعت آلومینیوم هست را نیز در این خصوص لحاظ کنیم.

هبت اله فاضلی، رئیس هیئت مدیره شرکت آبسکون عنوان کرد: هدف از این برنامه تقدیر و تشکر از افرادی است که درست و اصولی در حوزه تولید آلومینیوم، سرمایه‌گذاری و برای بهبود کیفیت و ارتقای صنعت تولید محصولات آلومینیومی تلاش می‌کنند و هدف ما این نیست که تنها یک برنده را انتخاب کنیم؛ بلکه هدف این است که شرکت‌ها اعتبارسنجی شوند و معایب و پتانسیل‌هایی که در هر بخش این صنعت داریم، مشخص شود. در حقیقت، قصد ما این است که به تولیدکنندگان راهکار

اولین نکته‌ای که باید در این زمینه در نظر داشته باشیم، این است که مهم‌ترین دستاورد این برنامه باید جذب شرکت‌های بیشتر به سندیکای صنایع آلومینیوم و همچنین ایجاد علاقه برای سرمایه‌گذاری در صنعت آلومینیوم باشد. شاهین مارکاریان، مدیرعامل شرکت سوان غرب بیان کرد: فردی که مسئولیت انتخاب برنده برتر را برعهده می‌گیرد باید در گام نخست، نیازهای مالی اجرای این برنامه را مشخص کند؛ همچنین مجری، باید برنامه زمان‌بندی شده‌ای داشته باشد که تاکنون این جدول زمان‌بندی و همچنین نیازسنجی (مالی، اعتباری و...) انجام نشده است که اگر اجرای این برنامه با چنین نواقصی پیش برود، مطمئناً نتیجه خوبی به همراه نخواهد داشت.

حسین قنطار، مدیرعامل شرکت پایندسازان دانا مطرح کرد: در چند برنامه انتخاب برنده برتر حضور داشته‌ام و امسال، ششمین دوره انتخاب برترین برنده است. به همین خاطر، با توجه به تجربه‌ای که در این زمینه دارم، برنامه و طرحی که مهندس مرادی، مشخص کرده، قابل تقدیر است؛ چراکه در مقایسه با برنامه‌های وزارت صمت، این برنامه می‌تواند نتایج بهتری را به همراه داشته باشد.

ابوالفضل رضایی، دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران توضیح داد: در سال‌های گذشته، اجرای این برنامه نواقصی را به همراه داشت که باید با بررسی این نواقص طی کارگروه‌های تخصصی توانمندی‌ها، این برنامه را تدوین کرد؛ همچنین برای اینکه این رویداد جذابیت بیشتری داشته باشد، باید چند برنده معرفی شود. قبل از

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در راستای برنامه‌ریزی مدون به منظور برگزاری مطلوب برنامه انتخاب برنده برتر، جلسه‌ای در سندیکای صنایع آلومینیوم ایران با حضور هوشنگ گودرزی (رئیس سندیکای صنایع آلومینیوم ایران و مدیر اجرایی شرکت آلومینیوم پارس)، ابوالفضل رضایی (دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران و دبیر انجمن در و پنجره و نما)، شاهین مارکاریان (مدیرعامل شرکت سوان غرب)، علی قربانی (نماینده شرکت آلومینای ایران)، آریا صادق نیت حقیقی (مدیرعامل شرکت قم آلیاژ)، حسن آوازی (فعال حوزه آلومینیوم)، هبت اله فاضلی (رئیس هیئت مدیره شرکت آبسکون)، حسین قنطار (مدیرعامل شرکت پایندسازان دانا) و حمید مرادی (مشاور و طراح سندیکای صنایع آلومینیوم در خصوص انتخاب برنده برتر)، اسداله ملتجی (عضو هیئت مدیره شرکت خاتم) برگزار شد. حمید مرادی، مشاور و طراح سندیکای صنایع آلومینیوم ایران در این خصوص، اظهار داشت: انتخاب برنده برتر آلومینیوم علاوه بر این که به معرفی بهترین شرکت‌های حوزه آلومینیوم می‌پردازد، می‌تواند زمینه‌هایی را برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی فراهم آورد. شرکت‌های خارجی باید اطمینان یابند که مدیران شرکت‌های تولیدکننده و فعال در این حوزه به اندازه‌ای توانمند هستند که بتوانند با حمایت‌های بخش خارجی توسعه پیدا کنند.

هوشنگ گودرزی، رئیس سندیکای صنایع آلومینیوم ایران در خصوص معرفی بهترین‌های صنعت آلومینیوم، اذعان کرد: این رویداد را باید با یک برنامه‌ریزی جامع و کامل پیش ببریم؛ اما

زیادی داشت؛ اما از چند سال گذشته که توجه بیشتری به این موضوع شد، اقدامات خوبی در این زمینه صورت پذیرفت که باعث ارتقای جایگاه برخی شرکت‌های آلومینیومی در سطح بین‌المللی شد.

گواهی‌های عالی سازمانی به شرکت‌ها بدهد و از شرکت‌هایی که توانسته‌اند سطح حضور خود را ارتقا و سرمایه‌گذاری‌های بیشتری را انجام بدهند، تقدیر و تشکر کند. در سال‌های گذشته، سندیکا در زمینه برندسازی ضعف‌های

نشان دهیم و هدایت‌شان کنیم که در هر بخشی به چه ابزارهایی نیاز دارند.

در پایان گفتنی است، برنامه سندیکای صنایع آلومینیوم ایران این است که علاوه بر انتخاب برندهای برتر، در بخش‌های مختلف

گردهمایی تولیدکنندگان درو پنجره آلومینیومی کشور برگزار شد

تعداد کثیری از تولیدکنندگان در، پنجره و نما و همچنین فعالان و کارشناسان این حوزه، طی مراسمی گرد هم آمدند و درباره مسائل و مشکلات صنعت در و پنجره، گفت‌وگو و تصمیم‌گیری کردند.

در کارخانه‌ها شود. در نتیجه، پردازش کارخانه‌ها با سهولت بیشتری انجام خواهد شد که البته اعضای هیئت مدیره انجمن در و پنجره و نما به دلیل تجربه‌ای که در زمینه رتبه‌بندی شرکت‌های در و پنجره دارند، مخالف اجرای این طرح بودند و آن را در شرایط فعلی تنها موجب کاهش تعداد اعضا و عدم همکاری تولیدکنندگان می‌دانستند.

در این میان افرادی نیز بودند که به بیان مشکلات شرکت‌های خودشان پرداختند؛ برای مثال، تولیدکننده و واردکننده‌ای عقیده داشت که ممانعت از واردات در و پنجره نمی‌تواند به پیشرفت و توسعه کشور کمک کند و راهکار مناسبی برای افزایش میزان فروش محصولات داخلی نیست؛ زیرا برخی پروفیل‌ها در داخل کشور تولید نمی‌شود و میزان مصرف آن به اندازه‌ای کم است که واردات آن مقرون به صرفه نیست.

آنچه که اکثر تولیدکنندگان بر آن توافق داشتند، ایجاد شدن رقابت منفی در میان تولیدکنندگان در و پنجره است؛ به این صورت که شرکت‌ها برای به دست آوردن قرارداد، قیمت پایینی را برای تولید و نصب در و پنجره پیشنهاد می‌دهند و این اقدام موجب می‌شوند که قیمت تمام پروفیل‌های در و پنجره در کشور، سرشکن شود و همچنین کیفیت محصولات نیز کاهش یابد. در نهایت، اینگونه اقدامات موجب می‌شود که دیدگاه مصرف‌کنندگان نسبت به سفارش و کارکرد در و پنجره آلومینیومی منفی شود.

آلومات، اسپیرال، آلومینیوم میهن کار، سائال ساخت، پنجره دیبا، والاد، پنجره نما نیکان، فرا پیش‌تاز هونام، توری کاشان، رایمند تجارت مرز، مانا ساختار مسلط، پرشین پوشش زرین، ارتاخه بنای پارس، نیکان، کیانیت، ایران قدر شقایق، توسعه ابنیه یکان، شیشه ایمنی شرق، پارسان صنعت آریا، پنجره آسا، ویرا کاوش نما، هونام ابزار نوین، اروم آلیاژ، آتیه نمایان سازان، افتخار صنعت نما، آلومینیوم البرز و آلومینیوم مازندران حضور داشتند.

گفتنی است، در این نشست تخصصی، در مورد مشخص کردن استانداردهای ضروری که تمام تولیدکنندگان باید آن را رعایت کنند، نظراتی مطرح شد که برخی از تولیدکنندگان عقیده داشتند استانداردهای محصولات، هزینه مضاعفی را برای تولیدکنندگان به همراه دارد که اجرای این موضوع در شرایط رکود اقتصادی کشور، امکان‌پذیر نیست و مطمئناً از سوی بسیاری از تولیدکنندگان کوچک رعایت نمی‌شود؛ البته بیشتر تولیدکنندگان با این نظر مخالف بودند و اعتقاد داشتند که این هزینه‌ای است که تمام شرکت‌ها باید پرداخت کنند و جز الزامات اساسی تولید به شمار می‌آید.

در این همایش، در خصوص درجه‌بندی یا رتبه‌بندی شرکت‌های تولیدکننده در و پنجره نیز بحث‌هایی مطرح شد که در این زمینه، عده‌ای باور داشتند انجام چنین اقدامی می‌تواند موجب افزایش سطح کیفی محصولات تولیدی

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، انجمن تولیدکنندگان در و پنجره و نما، جلسه‌ای را با حضور صاحب نظران، افراد پیشکسوت و با تجربه به منظور همفکری و ارائه پیشنهادات کاربردی برای بهبود شرایط تولید در کشور، برگزار کرد که در آن، تولیدکنندگان نظرات خود را پیرامون مشکلاتی که در صنعت در و پنجره وجود دارد، مطرح کردند و راه‌حلی‌هایی را در زمینه برطرف کردن چالش‌های موجود ارائه دادند.

در این گردهمایی، حاضرین در مورد تقویت کارگروه‌های فعالی که در انجمن تبیین شده است و به اعضا مشاوره و خدمات حقوقی و آموزشی و... ارائه می‌دهند، پیشنهاداتی را مطرح کردند. هشت کارگروه تخصصی در موضوعات مختلف تعریف شده و هر کارگروه اهداف، چشم‌انداز و موضوعات اصلی مربوط به سیاست‌های خود را تدوین کرده است که برای رسیدن به این اهداف و چشم‌اندازهای تبیین شده، تنها حمایت و حضور تولیدکنندگان را برای برگزاری جلسات به صورت مداوم می‌طلبد. این هشت کارگروه اصلی شامل کارگروه‌های «آموزش»، «استاندارد»، «امور حقوقی»، «ارتباط با نهادهای ارگان‌های دولتی»، «ارتباط با کارفرمایان»، «اعضا و بانک اطلاعات»، «بازاریابی، تبلیغات و روابط عمومی» و «مالی و بودجه» است.

در این همایش، نمایندگان شرکت‌های



سایر رسانه‌ها

- موفق به ثبت سه رکورد جدید فولادی شده ایم
- چالش‌های تامین پایدار سنگ آهن و راهکارهای آن
- استانداردسازی تولیدات داخلی، لازمه حضور در بازارهای جهانی است

در نشست تخصصی شرکت‌های بزرگ فولادساز کشور مطرح شد:

چالش‌های تامین پایدار سنگ آهن و راهکارهای آن

نشست تخصصی شرکت‌های بزرگ فولادساز کشور با حضور حمیدرضا عظیمیان مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه، منصور یزدی زاده مدیرعامل ذوب آهن اصفهان، بهرام سبحانی رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران، علی محمدی مدیرعامل فولاد خوزستان و کسری غفوری مدیرعامل فولاد خراسان به همراه هیئت مدیره انجمن با هدف بررسی مسائل و چالش‌های تامین پایدار سنگ آهن و راهکارهای آن، در محل انجمن تولیدکنندگان فولاد برگزار شد.

تشدید شده است. با این اوصاف چرا صادرات سنگ آهن هنوز پابرجاست؟

یزدی زاده با اشاره به این که علی رغم وضع عوارض صادراتی سنگ آهن، صادرات این ماده اولیه همچنان ادامه دارد گفت: عوارض ۲۵ درصدی که برای صادرات سنگ آهن تصویب شده به هیچ عنوان بازدارنده نیست و پیشنهاد ما وضع عوارض ۴۰ درصدی است.

■ مدیرعامل فولاد خوزستان: دولت قیمت شمش فولاد را در بورس واقعی کند

علی محمدی، مدیرعامل فولاد خوزستان نیز در این نشست با اشاره به قیمت گذاری تولیدات در بورس گفت: اگر در بورس کالا، سرکوب قیمتی بر شمش اعمال نشود و قیمت شمش بر اساس عرضه و تقاضای واقعی کشف شود، صرفه اقتصادی در زنجیره فولاد برای عرضه سنگ آهن به بازار داخل ایجاد می شود.

■ مدیرعامل فولاد خراسان: نظارت بیشتر از طرف معاونت معدنی وزارت صمت

کسری غفوری، مدیرعامل فولاد خراسان نیز در این نشست درباره تامین مواد اولیه برای شرکت‌های فولادی گفت: معاونت معدنی وزارت صمت برای تامین سنگ آهن مورد نیاز فولادسازان جدولی ابلاغ کرده است اما لازم است نظارت بیشتری بر اجرای این سهمیه‌ها داشته باشد.

■ رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران:

نباید منافع بنگاهی جای منافع ملی را بگیرد بهرام سبحانی، رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران نیز در این نشست با اشاره به این که ریشه عدم تامین پایدار سنگ آهن برای فولادسازان را باید در خصوصی سازی نادرست دنبال کرد، گفت: چندین سال قبل انجمن درباره ورود معادن به فولادسازی هشدار داد. در آن زمان هنوز مشکل تامین سنگ آهن واحدهای فولادی این قدر شدید نشده بود و معادن در ابتدای توسعه فعالیت خود به سمت پایین دست بودند اما متأسفانه توجه لازم نشد و منافع بنگاهی جای منافع ملی را گرفت.

تولیدات دقت شود. به عنوان نمونه، شرکت فولاد مبارکه چند سال قبل ۵.۳ میلیون تن تولید داشت، در حالی که اکنون این میزان به ۶ میلیون تن رسیده است. بنابراین این شرکت به حمایت بیشتری در تامین مواد اولیه نیاز دارد.

عظیمیان با اشاره به این که باید موانع تولید فولاد برطرف شود تصریح کرد: کاهش ۷۰۰ هزار تنی واردات ورق به کشور گواه آن است که فولاد مبارکه به خوبی ماموریت‌های ملی خود را انجام می دهد اما لازم است تولیدکنندگان بزرگ سنگ آهن هم به وظایف ملی خود در تامین مواد اولیه فولادسازان عمل کنند.

وی افزود: دولت هم باید با نظارت کامل و جدی خود مانع کاهش تولید فولاد در کشور در شرایط فعلی شود، چراکه اگر روند عدم تامین پایدار سنگ آهن برای فولادسازان مدتی دیگر ادامه یابد، کوره‌های فولاد یکی پس از دیگری خاموش خواهد شد.

■ مدیرعامل ذوب آهن اصفهان: عوارض صادراتی سنگ آهن به ۴۰ درصد برسد

در ادامه این نشست، منصور یزدی زاده، مدیرعامل ذوب آهن اصفهان، با تاکید بر اینکه تامین سنگ آهن دانه بندی برای ذوب آهن تبدیل به بحران شده است، گفت: خام فروشی در همه جای دنیا مورد نکوهش است. مقام معظم رهبری هم بر مقابله با خام فروشی تأکید کرده اند. نیاز داخلی به سنگ آهن هم که

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، در این جلسه، حمیدرضا عظیمیان با اشاره به کاهش موجودی دپوهای استراتژیک این شرکت گفت: در فولاد مبارکه به دلیل عدم تامین سنگ آهن مورد نیاز مجبور شده ایم از دپوهای استراتژیک استفاده کنیم که به طور اصولی نباید این اجبار برای شرکتی مثل فولاد مبارکه پیش بیاید؛ فولاد مبارکه باید طبق برنامه ریزی هایی که از چندین سال قبل صورت گرفته، سنگ آهن مورد نیازش را از چادرمو، گل گهر و معادن دیگر در کشور تامین کند.

■ مدیرعامل فولاد مبارکه: تولیدکنندگان سنگ آهن به وظایف ملی خود عمل کنند

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه با تاکید بر این که ما نباید دغدغه تامین سنگ آهن داشته باشیم، گفت: از دولت و مجموعه وزارت صمت انتظار داریم که برنامه ریزی لازم برای تامین سنگ آهن فولاد مبارکه را تدوین و عملیاتی کنند. عظیمیان ادامه داد: انجمن نیز باید در این زمینه، نقش صنفی خود را ایفا کند و زمینه لازم برای رفع چالش‌های این مسیر را فراهم آورد.

مدیرعامل فولاد مبارکه به اهمیت تامین مواد اولیه فولادسازان اشاره کرد و گفت: برای این که دولت در زمینه تامین سنگ آهن به خوبی برنامه ریزی و اقدام کند، لازم است به پیشرفت‌های شرکت‌های فولادی در بخش

انتقال آب و مدول یک آب شیرین کن، واحدهای گندله‌سازی، خردایش ۲ و بریکت‌سازی، واحد احیای مستقیم شماره ۲ و چند طرح دیگر تا پایان امسال به بهره‌برداری می‌رسند.

وی در مورد سرمایه مورد نیاز برای اجرای این طرح‌ها افزود: میزان سرمایه‌گذاری برای توسعه این طرح‌ها حدود پنج هزار و ۱۰۰ میلیارد ریال است.

ملارحمان در ادامه در خصوص تخمین میزان سود شرکت گل‌گهر در سال‌های آینده، با توجه به میزان سود فعلی و پروژه‌های در دست اجرا، تصریح کرد: طی سال ۹۷ سود خالص شرکت چهار هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان بوده است که پیش‌بینی شده تا سال ۱۴۰۴ این رقم تا ۲۲ هزار میلیارد تومان افزایش یابد.

مدیرعامل شرکت گل‌گهر در پایان درباره اهمیت طرح‌های در دست مطالعه این شرکت در راستای توسعه و افزایش تولید، خاطرنشان کرد: پروژه‌های خردایش در معدن، تولید کک سوزنی در منطقه ارونند و فولاد خلیج فارس از جمله این طرح‌های در دست مطالعه هستند.

مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر:

تولید ۲۵ میلیون تن کنسانتره تا سال ۱۴۰۴ هدف گذاری شده است

مدیرعامل شرکت گل‌گهر در نشست بررسی طرح‌های توسعه منطقه گل‌گهر گفت: در راستای توسعه زنجیره ارزش در سطح منطقه گل‌گهر، تولید ۲۵ میلیون تن کنسانتره، ۲۱ میلیون تن گندله و ۶,۴ میلیون تن آهن اسفنجی تا سال ۱۴۰۴ هدف گذاری شده است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، جمشید ملارحمان ضمن اعلام این مطلب، اظهار داشت: جمع‌داری‌های بلندمدت این شرکت از هفت هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان در سال ۹۷ به هشت هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان طی ۶ ماهه نخست امسال رسیده است.

مدیرعامل شرکت گل‌گهر با اشاره به این نکته که طرح‌های این شرکت تا پایان سال جاری به بهره‌برداری می‌رسد، بیان کرد: قطعه نخست



مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان:

موفق به ثبت سه رکورد جدید فولادی شده‌ایم

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان گفت: رشد تولیدات «فولاد خراسان» بی‌اعتنا به تحریم‌ها پرسرعت‌تر از گذشته ادامه دارد و در سه ناحیه از نواحی تولید این شرکت، شاهد ثبت رکوردهای ماهانه جدیدی در تولید محصولات فولادی بودیم.

خراسان» بر توسعه ساخت داخل (بومی سازی) و بهینه‌سازی مصارف با هدف کاهش قیمت تمام شده محصولات است.

غفوری با قدردانی مجدد از زحمات کلیه همکاران و پرسنل مجتمع فولاد خراسان، خواستار تلاش مضاعف و هم‌افزایی در راستای رونق تولید شد و ابراز امیدواری کرد که با استفاده حداکثری از توان فکری و عملیاتی همه همکاران و با استعانت از خداوند متعال، چالش‌های پیش‌روی تولید مرتفع گشته و شعار «رونق تولید» به بهترین وجه تحقق یابد.

فولادسازی شماره دو، سبب دستیابی به رکورد تجمیعی تولید ۱۰۳ هزار و ۳۵۱ تن شمش در آبان ماه در مقایسه با رکورد پیشین تولید فولاد خام در این شرکت شد که با تناژ ۱۰۱ هزار و ۸۱۷ تن در مردادماه سال گذشته به دست آمده بود. رکورد تولید ۱۳۱ هزار و ۴۵۰ تن آهن اسفنجی نیز در حالی در فولاد خراسان رقم خورد که مردادماه امسال ناحیه احیای مستقیم شرکت، نصاب ۱۳۱ هزار و ۲۸۵ تنی را در تولید آهن اسفنجی ثبت کرده بود.

مدیرعامل فولاد خراسان با اشاره به تحریم‌های علیه کشورمان گفت: تمرکز «مجتمع فولاد

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی مجتمع فولاد خراسان، کسری غفوری اظهار داشت: آبان ماه امسال در کارخانه‌های فولادسازی، احیای مستقیم، و همچنین گندله‌سازی این مجتمع، به ترتیب شاهد افزایش یک هزار و ۶۳۲ تنی رکورد تولید شمش، ۱۶۵ تنی تولید آهن اسفنجی و نیز ثبت چهار هزار و ۶۵۴ تن افزایش ماهانه تولید گندله نسبت به آخرین نصاب‌های کسب شده در ماه‌های پیشین بوده‌ایم. وی بیان کرد: رشد تولید شمش در کارخانه

بدون تغییر قیمت در بورس کالا عرضه شود. کاوه عوامل موثر بر قیمت محصولات صنایع پایین دستی فولاد را نرخ ارز، قیمت جهانی و بازار فولاد عنوان کرد و افزود: حتی در مواقعی که قیمت ارز یا قیمت‌های جهانی بالا می‌رود، تولیدکنندگان می‌توانند با بالا بردن میزان عرضه خود، جلوی افزایش قیمت محصولات را بگیرند که این روش در شرایط کنونی نیز می‌تواند در صورت پیشی گرفتن عرضه بر تقاضا، منجر به کاهش قیمت‌ها شود.

دبیر سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران با تاکید بر لزوم ثبات قیمت در بخش ورق‌های فولادی که مواد اولیه صدها گروه کالایی است، تصریح کرد: قیمت انواع مواد اولیه در بورس کالا تعیین می‌شود و با توجه به اینکه عرضه‌کنندگان بورس کالا عموماً وابسته به دولت هستند، به راحتی می‌توانند افزایش و کاهش قیمت را مدیریت کنند. بنابراین اگر وزارت صنعت، معدن و تجارت به دنبال کنترل قیمت است، باید ذره‌بین و نورافکن خود را بر سر بورس کالا روشن کند.

وی همچنین با بیان اینکه تولیدکنندگان صنایع پایین دستی فولاد متعهد شدند که محصولات خود را ۱۰ درصد بالاتر از قیمت مواد اولیه عرضه کنند، اظهار کرد: اگر قیمت مواد اولیه کنترل شود، با توجه به اینکه در فصل زمستان رکود نسبی وجود دارد و افزایش ساخت و ساز نیز وجود نداشته؛ احتمال دارد در صنایع پایین دستی فولاد با کاهش قیمت نیز مواجه شویم.

بنا بر گزارشی از ایسنا، کاوه در پایان با اشاره به مصرف ۶۰۰ نوع تولیدات لوله پروفیل در صنایع خودروسازی، لوازم خانگی، کشاورزی، مبلمان شهری، میز و صندلی، روشنایی، بیمارستانی و ساختمان‌های خطرناک کرد: در صورت کنترل قیمت ورق فولادی که ماده اولیه ۶۰۰ گروه کالایی است، خودبه‌خود چرخه بعدی نیز کنترل می‌شود.

دبیر سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران:

احتمال کاهش قیمت در صنایع پایین دست فولاد وجود دارد



دبیر سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران گفت: قیمت پروفیل بر مبنای قیمت قبل از اصلاح نرخ بنزین مورد تایید و حمایت تولیدکنندگان است، بنابراین اگر وزارت صنعت، معدن و تجارت به دنبال کنترل قیمت است، باید ذره‌بین و نورافکن خود را بر سر بورس کالا روشن کند.

رشد قیمت بنزین بهانه‌ای برای افزایش قیمت در بازار فولاد نشود و امیدواریم که مواد اولیه لوله پروفیل از جمله انواع ورق فولادی نیز

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، امیرحسین کاوه اظهار داشت: تلاش صنایع پایین دستی فولاد این است که



مدیرعامل مجتمع فولاد بناب:

استانداردسازی تولیدات داخلی، لازمه حضور در بازارهای جهانی است

مدیرعامل مجتمع فولاد بناب با تأکید بر لزوم رعایت استانداردهای لازم در تولید محصولات کیفی، گفت: از آنجا که استانداردها در جهان امروز یکی از شاخص‌ترین معیارهای توسعه یافتگی تعریف می‌شود و نقش مهمی در مبادلات تجاری و اقتصادی ایفا می‌کند، این موضوع ابزاری برای حضور موثر کشورهای قدرتمند صنعتی و تولیدکننده در بازارهای جهانی محسوب می‌شود و تولیدکنندگان داخلی نیز باید برای رقابت در بازارهای صادراتی، خود را در رعایت استانداردها ملزم بدانند.

یاری مقابله و رقابت در عرصه‌های بین‌المللی را نخواهند داشت؛ لذا می‌طلبند که حمایت‌های لازم در راستای صادرات محوری صورت پذیرد و همچنین کنترل‌های لازم برای تولید محصولی کیفی و رقابت‌پذیر صورت گیرد چرا که در غیر این صورت بازارهای صادراتی را از دست خواهیم داد و از طرفی برای فروش در بازارهای خارجی به هر قیمتی، شاهد ارزان‌فروشی خواهیم بود که سمی مهلک برای تولید داخلی است.

لازم به ذکر است که مجتمع فولاد صنعت بناب در حال حاضر با بهره‌گیری از خطوط ذوب و نورد توان تولید انواع شمش فولادی، میلگرد از سایز ۸ الی ۳۲ میلی‌متر در گریدهای مختلف، تیرآهن، نبشی و ناودانی در قالب سبد کامل محصولات فولادی مطابق با استانداردهای جهانی را دارد.

داخلی و خارجی را داریم و اخیراً گواهی استاندارد اجباری اروپا (CE) را نیز اخذ کرده‌ایم و انواع مقاطع نوردی با گریدهای مختلف و مطابق نیاز بازارهای خارجی را تولید می‌کنیم که سفارشات و عقد قراردادهایی نیز در این زمینه صورت گرفته است که در دست اجرا است.

بر اساس گزارشی از ایلنا، فاضل در پایان با اشاره به اسناد توسعه ملی در این زمینه اشاره کرد و گفت: با توجه به اسناد توسعه ملی که محوریت آن الحاق به سازمان تجارت جهانی، گسترش صادرات غیرنفتی و نوین‌سازی شبکه‌های توزیع است، یکی از بندهای قانون برنامه چهارم فراهم آوردن تسهیلات و مشوق‌های لازم برای ایجاد شرکت‌های توانمند و بزرگ صادراتی است و بر این اساس با توجه به شرایط اقتصادی و تحریم‌های فعلی، طبیعی است که شرکت‌های ضعیف و کوچک

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، ابوتراب فاضل استانداردهای تولید محصول قابل اعتماد برای مصرف‌کننده را امری ضروری دانست و اظهار داشت: جلب اعتماد مصرف‌کننده و ایفای نقش سازنده در آبادانی و توسعه عمرانی ایمن و مطمئن، نیازمند رعایت تمام استانداردهای لازم در تولید محصولات ساختمانی از جمله محصولات فولادی در این مجتمع است و آزمایشگاه‌های متعدد و مجهز با بهره‌گیری از نیروی انسانی توانمند، متخصص و متعهد با همکاری مستمر با اداره استاندارد تحت عنوان آزمایشگاه همکار مورد استفاده قرار می‌گیرد.

مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب در خصوص توانمندی‌های صادراتی و قابل رقابت با شرکت‌های خارجی نیز عنوان کرد: در حال حاضر تمام استانداردهای لازم برای تولید و فروش محصول در بازارهای



در هفت ماهه ابتدایی امسال رقم خورد؛ میزان تولید شمش فولادی به مرز ۱۲ میلیون تن رسید

آمارهای سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران در دوره هفت ماهه ابتدایی امسال، گویای آن است که ۱۰ واحد بزرگ فولادسازی کشور ۱۱ میلیون و ۹۲۳ هزار و ۹۹۳ تن تولید شمش داشتند که فولاد مبارکه و واحدهای وابسته ۴۶ درصد از این رقم را به خود اختصاص دادند.

مشابه سال ۹۷ از لحاظ ارزشی ۱۱.۷ درصد و از لحاظ وزنی ۲۷.۳ درصد افزایش را ثبت کرد. شمش فولادی به عنوان مهم‌ترین محصول صادراتی بخش معدنی فلزی در نیمه نخست امسال با یک میلیارد و ۱۹۸ میلیون دلار به وزن سه میلیون و ۱۶۶ تن و پس از آن سنگ و کنسانتره آهن به ارزش ۶۱۷ میلیون دلار، محصولات طویل فولادی به ارزش ۵۷۵ میلیون دلار، محصولات تخت نورد شده فولادی به ارزش ۲۳۰ میلیون دلار بخشی از این ارقام محسوب می‌شوند.

بر اساس خبر ایرنا، ایران برای سال ۱۴۰۴ در قالب سند چشم‌انداز، ظرفیت‌سازی ۵۵ میلیون تن فولاد را برنامه‌ریزی کرده که از این رقم حدود ۴۰ درصد برای بازارهای صادراتی پیش‌بینی شده و بقیه در بازار داخلی جذب خواهد شد.

امسال انتظار می‌رود ظرفیت فولادسازی کشور حداقل به ۴۰ میلیون تن برسد و میزان تولید ۲۶ تا ۲۸ میلیون تن برآورد شده است.

دومین تولیدکننده شاخص در دوره مورد بررسی محسوب می‌شود.

همچنین ذوب آهن اصفهان در هفت ماهه ۹۸، تولید شمش خود را به رقم یک میلیون و ۳۸۴ هزار تن رساند که سهم ۱۱.۶ درصد از مجموع عملکرد این مدت را از آن خود ساخت.

شمش‌های واحدهای تولیدی مزبور به شکل بیلت، بلوم و اسلب بوده و برخی واحدها تک‌محصولی و بعضی تولید خود را در هر سه شکل شمش انجام دادند.

آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت مربوط به نیمه نخست امسال، گویای صادرات ۱۵.۸ میلیون تن کالاهای بخش معدن و صنایع معدنی به ارزش سه میلیارد و ۸۹۱ میلیون دلار است که نشان دهنده تحقق نزدیک به ۴۰ درصد هدف صادرات این بخش است.

آمارهای مورد بررسی مربوط به صادرات محصولات معدنی فلزی، شامل مواد و محصولات معدنی در نیمه نخست سال ۹۸ نسبت به مدت

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، بررسی‌های آماری عملکرد مجموعه‌های فولاد مبارکه (سبا و هرمزگان)، فولاد خوزستان، ذوب آهن اصفهان، فولاد خراسان، گروه ملی صنعتی فولاد، شرکت فولاد آلیاژی ایران، طرح ثامن چادرملو، شرکت فولاد صنعت بناب، فولاد کاوه جنوب کیش و شرکت آهن و فولاد ارفع در این گزارش مورد استناد قرار گرفته‌اند.

این بررسی نشان می‌دهد که شرکت فولاد مبارکه به همراه سبا و هرمزگان در هفت ماهه امسال در مجموع پنج میلیون و ۴۹۴ هزار و ۸۵ تن تولید شمش داشتند که در آن، سهم فولاد مبارکه سه میلیون و ۸۲۸ هزار و ۷۷۹ تن، فولاد سبا با ۸۱۶ هزار و ۸۹۳ تن و فولاد هرمزگان ۸۴۸ هزار و ۴۱۳ تن بوده است.

شرکت فولاد خوزستان نیز با سهم ۱۸.۴ درصدی از تولید هفت ماهه، دو میلیون و ۱۹۷ هزار و ۸۹۰ تن شمش تولید کرد که به عنوان

رئیس هیئت عامل ایمیدرو:

آماده تامین نیازهای ارزی شرکت گل گهر هستیم



رئیس هیئت عامل ایمیدرو در نشست بررسی طرح‌های توسعه منطقه گل گهر گفت: ایمیدرو آماده تامین نیازهای ارزی شرکت گل گهر است و این شرکت می‌تواند با افزایش سرمایه، منابع خود را صرف اقدامات توسعه‌ای کند.

داشت: با توجه به ظرفیت‌های گل گهر، پیشنهاد می‌شود برنامه ریزی برای افزایش سرمایه تا ۱۰ هزار میلیارد تومان می‌تواند در دستور کار این شرکت قرار بگیرد.

وی با تاکید بر اینکه سود بنگاه‌ها باید صرف توسعه شود، افزود: توسعه بخش معدن از باید از بنگاه‌های بزرگ معدنی آغاز شود. در این زمینه تشکیل کنسرسیوم‌های معدنی با هدف رونق تولید، اکتشافات و... اجرا و این روند ادامه دارد.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو با اشاره به اقدامات موثر گل گهر در تامین خوراک صنایع فولادی، عنوان کرد: گل گهر طی ماه‌های اخیر با توجه به سیاست‌های ابلاغی وزارت صنعت، معدن و تجارت، نقش موثر و کلیدی در تامین خوراک صنایع ایفا کرد که جای تقدیر دارد.

غریب‌پور با تاکید بر توسعه اکتشافات، اعلام کرد: با توجه به چالش این شرکت در تامین سنگ، توسعه عملیات‌های اکتشافی توسط این مجموعه ضروری است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، خداداد غریب‌پور در نشست بررسی عملکرد و برنامه‌های توسعه‌ای منطقه گل گهر اظهار

در اجلاس توسعه صادرات ایران رقم خورد:

عقاب طلایی در دستان فولاد خوزستان

شرکت فولاد خوزستان در اجلاس توسعه صادرات ایران (iran exportex)، نشان عقاب طلایی مدیریت موفق در تجارت صنعت فولاد و صنایع وابسته را به خود اختصاص داد.



جایزه بین‌المللی (MLL-BEST PRODUCT EXPORT AWARDS ۲۰۱۹) تولید برترین محصول منطبق با شاخص‌های بازار جهانی صادرات و نشان ملی برترین توان علمی و رقابتی در تولید و کیفیت صنایع فولاد، دو عنوان دیگری بود که با تلاش کارکنان فولاد خوزستان به مجموعه افتخارات این شرکت اضافه شد.

در بخش دیگری از این اجلاس، نمایندگان برنده‌های مختلف صنعت کشور با حضور در کارگاه «آموزش صادرات و توسعه بازارهای هدف» وضعیت بازارهای صادراتی و بهترین

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان، در این رویداد که بزرگ‌ترین اجلاس مشترک سرآمدان تولید و صادرات ایران به شمار می‌رود، در حضور جمع زیادی از مقامات و مدیران شرکت‌های دولتی و خصوصی، از شرکت فولاد خوزستان در سه زمینه کاری تقدیر شد.

بر این اساس، نشان عقاب طلایی مدیریت موفق در تجارت صنعت فولاد و صنایع وابسته به علی محمدی مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان تعلق گرفت. همچنین استاندار و

راهکارها برای پیشبرد این امر مهم در شرایط سخت کنونی را مورد بررسی قرار دادند.

گفتنی است، سخنرانی برخی از مقامات و مدیران بخش دولتی و خصوصی و مدیران اتاق‌های بازرگانی کشورهای روسیه، افغانستان، ترکیه، عمان و هند در ایران پایان بخش اجلاس توسعه صادرات بود.



فولادسازان چینی به دنبال مواد اولیه جایگزین

با وجود قیمت قوی تر فولاد چین در سال جاری نسبت به بسیاری از بازارهای اصلی جهانی، افزایش هزینه مواد اولیه گریبان گیر تولیدکنندگان چین شده است. در نتیجه افزایش قیمت مواد اولیه، فولادسازان چین به دنبال جایگزین هستند تا بتوانند حاشیه سود خود را حفظ کنند؛ در این میان، آهن اسفنجی و چدن گرید تجاری گزینه‌های مناسبی به جای قراضه هستند که عرضه آن‌ها در چین محدود شده است.

سطح بالا حفظ خواهد کرد. در ماه اکتبر، پرمیوم قراضه سنگین داخلی چین نسبت به فلز مذاب به بالاترین سطح خود یعنی ۵۶ دلار بر تن رسید و قیمت قراضه نسبت به ماه پیش افزایش غیرمنتظره‌ای را ثبت کرد. با بازیابی پرمیوم قراضه نسبت به فلز مذاب در ماه آگوست، واحدهای BOF چین شروع به کاهش مصرف قراضه در کانورترهای خود کردند؛ با این وجود، قیمت قراضه به دلیل کاهش عرضه در مناطق کلیدی و منع واردات قراضه از ماه ژانویه، در سطوح بالا حفظ شده است.

بالاترین قیمت قراضه در شمال چین است. شمال این کشور بزرگ‌ترین منطقه تولید فولاد این کشور است. رشد تولید فولاد این منطقه سریع‌تر از سایر مناطق در سال جاری از افزایش

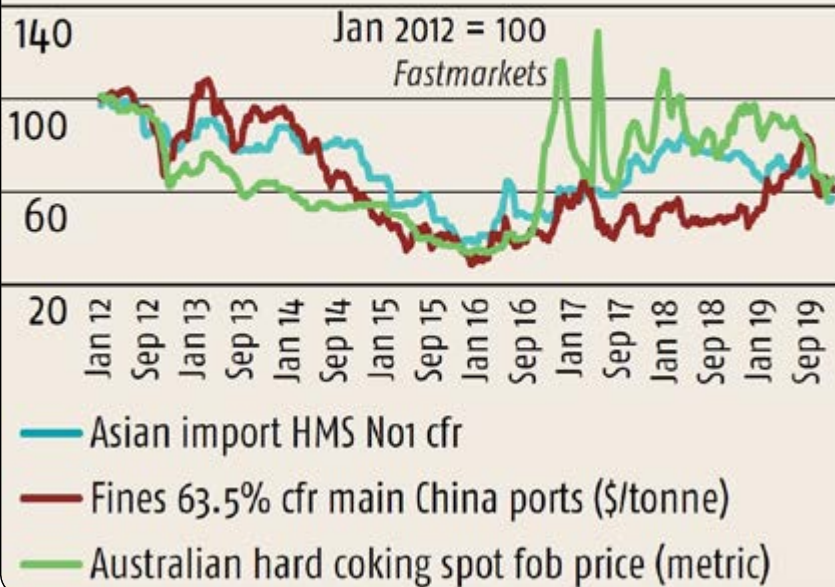
سنگ آهن به دلیل افزایش عرضه، افت داشته است. افزایش تولید معدن Brucutu واله و همچنین رشد تولید پروژه معدنی S11D این شرکت احتمالاً باعث رشد فروش و کاهش قیمت جهانی در کوتاه‌مدت خواهد شد. پرمیوم زغال سنگ کک‌شوی سخت که از ماه ژوئن تا سپتامبر روند نزولی داشت، در ماه اکتبر به پایین‌ترین سطح بازار رسید؛ با این حال انتظار می‌رود که با افزایش واردات چین قبل از تمدید سهمیه واردات در ژانویه، روند تغییرات پرمیوم در ماه‌های آینده ثابت یا افزایشی باشد.

همچنین انتظار می‌رود که قیمت قراضه بین ماه‌های نوامبر تا دسامبر افت داشته باشد، اما محدودیت‌های سمت عرضه قیمت را در

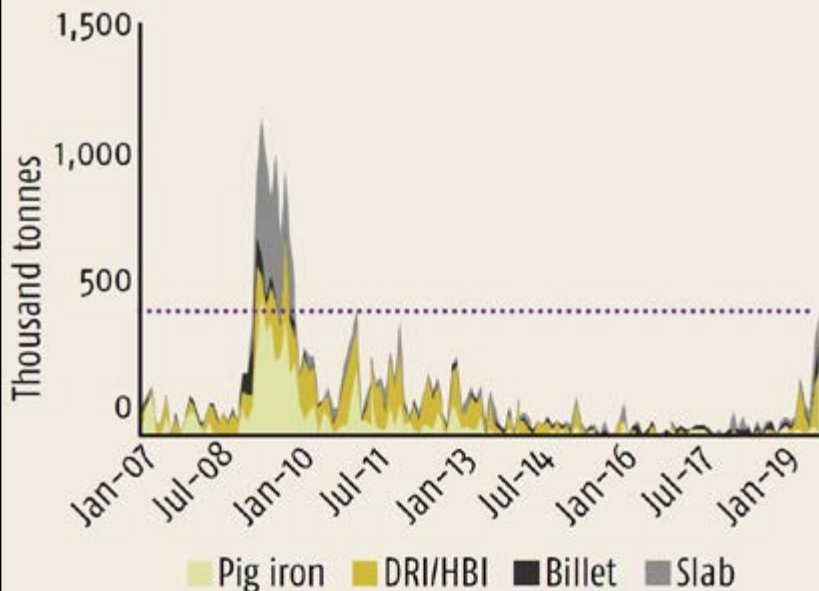
به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، قیمت ورق گرم فولادی در بازار شرق چین، از ابتدای سال جاری به طور میانگین کاهش ۷٫۸ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته داشته و قیمت میلگرد در این بازه زمانی کاهش میانگین ۵٫۹ درصدی داشته است. در همین مدت، میانگین هزینه فلز مذاب (Hot Metal) بالغ بر ۱۰٫۱ درصد افزایش داشت که باعث کاهش چشم‌گیر حاشیه سود فولادسازان شد.

مطابق انتظار، هزینه فلز مذاب برخلاف عملکرد قوی‌تر در سال جاری، همراه با کاهش هزینه زغال سنگ کک‌شو و سنگ آهن در ماه‌های اخیر کاهش داشته است. قیمت

Fastmarkets MB steelmaking raw materials indices



China's combined imports of metallics and semis hit a highest level since 2009* in August



*Except January 2011's 464,080 tonnes compared with 453,099 tonnes in August 2019

Source: ISSB, Chinese customs via Steelhome

نرخ بهره‌برداری کوره‌های بلند سبقت گرفته است که به معنی مصرف بیشتر قراضه است. با وجود این تقاضای بزرگ از قراضه، منطقه شمال چین سهم تنها ۴,۵ درصدی از تولید خودرو در سال گذشته داشت و حدود ۱۲ درصد کل تعداد خودروهای موجود چین را دارد؛ این دو عامل به ترتیب باعث کاهش دسترسی این منطقه به قراضه نو (به دلیل آمار پایین تولید خودرو) و کهنه (به دلیل تعداد کم خودرو) شده است.

در نتیجه افزایش قیمت مواد اولیه، فولادسازان چین به دنبال جایگزین هستند تا بتوانند حاشیه سود خود را حفظ کنند. تفاوت قیمت آهن اسفنجی و چدن گرید تجاری و همچنین محصولات نیمه‌ساخته فولادی نسبت به سنگ آهن از ابتدای سال تا به حال، نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش شدیدی داشته است که باعث افزایش جذابیت واردات این محصولات برای برخی تولیدکنندگان چین شده است. از ژانویه تا آگوست واردات آهن اسفنجی چین به ۶۸۶ هزار ۹۶۴ تن رسید که در همین مدت در سال گذشته ۷۹ هزار ۴۷۵ تن بود. واردات چدن گرید تجاری در این مدت به ۱۹۳ هزار و ۸۱۷ تن افزایش داشت که در هشت ماه نخست سال ۲۰۱۸ تنها ۲۲ هزار ۸۰۲ تن بود؛ این حجم واردات، از میزان واردات سالانه در پنج سال گذشته فراتر رفته است. واردات بیلت و اسلب نیز با افزایش دو برابری به ۵۲۲ هزار و ۱۳۵ تن رسید.

انتظار می‌رود که واردات محصولات نیمه‌ساخته فولادی توسط چین موقتی باشد زیرا افت قیمت داخلی فولاد چین در سه‌ماهه پایانی سال ادامه خواهد داشت که باعث کاهش حاشیه سود تبدیل محصولات نیمه‌ساخته به محصولات فولادی خواهد شد؛ اما تا زمانی که قیمت وارداتی آهن اسفنجی و چدن نسبت به سنگ آهن و قراضه چینی رقابتی باقی بماند، منع واردات قراضه چین باعث ادامه واردات این محصولات خواهد شد.

نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد:

در انتظار آزادسازی صادرات فولاد هستیم



نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد گفت: با آزادسازی صادرات فولاد، می‌توانیم مازاد تولید خود را با قیمتی معقول صادر کنیم.

بتوانیم بازارهای خود را حفظ کنیم. نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد با بیان اینکه ما در زمینه تولید داخل نیز با کاهش سرمایه‌گذاری در بخش معدن روبه‌رو هستیم، افزود: اخذ عوارض صادراتی از محصولات معدنی موثر نخواهد بود و حتی رغبت سرمایه‌گذاران را برای ورود به این حوزه‌ها کاهش می‌دهد؛ به عنوان نمونه، در سنگ آهن عوارض صادراتی اعمال شده که همین موضوع مشکلاتی برای این حوزه به وجود آورده است.

بر اساس خبر اعتماد آنلاین، احرامیان با تاکید بر اینکه میزان تولید سنگ آهن کشور ۸۰ میلیون تن است گفت: این در حالی است که کارخانه‌های فولاد نیازمند ۱۵۰ میلیون تن سنگ آهن هستند. برای حل این موضوع باید سرمایه‌گذاری در بخش معدن توسعه پیدا کند تا نیاز واحدهای تولیدی در تامین مواد اولیه برقرار شود. وی مهم‌ترین مشکل فعلی صنعت فولاد را صادرات عنوان کرد و گفت: بعد از صادرات باید به تشویق سرمایه‌گذاری در بخش معدن و تامین مواد اولیه صنایع توجه کرد.

علاوه‌براین در داخل کشور نیز فقط شرکت‌ها امکان صادرات فولاد دارند و هنوز تجار به صورت کامل به این حوزه ورود پیدا نکرده‌اند. وی با بیان اینکه با آزادسازی صادرات فولاد می‌توانیم محصولات را با قیمتی معقول مازاد تولید خود را صادر کنیم افزود: در حال حاضر، محصولات را با قیمتی کمتر در بازار صادراتی به فروش می‌رسانیم تا

رقابت در بازار وارداتی ویتنام اخیراً تشدید شده است و صادرکنندگان روسیه و هند و سایر کشورها محصولات خود را ارزان‌تر از چین ارائه کردند و باعث کاهش سطح قیمت ورق گرم چینی شدند «فلزات آنلاین»، سید بهادر احرامیان با اشاره به اینکه همچنان محدودیت‌ها در صادرات فولاد وجود دارد، اظهار داشت: کشورهای همسایه برای فولاد ایران عوارض تنظیم کرده‌اند؛

در ماه اکتبر ۲۰۱۹ اتفاق افتاد؛

کاهش یک میلیون تنی تولید فولاد چین

تولید فولاد چین طی اکتبر ۲۰۱۹ میلادی با یک میلیون تن کاهش نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ثبت رسید. پیش‌بینی‌ها نیز نشان می‌دهد تولید سه ماه پایانی فولاد چین با افت همراه شود.

میلادی واردات سنگ آهن چین ۸۷۷ میلیون تن ثبت شد که نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۱۸ میلادی شاهد کاهش ۱٫۶ درصدی است.



آهسته تولید ناخالص داخلی (GDP) در چین و توجه به آلودگی‌های زیست‌محیطی دانست. با این حال مجموع تولید فولاد چین طی ۱۰ ماه نخست سال ۲۰۱۹ میلادی با رشد ۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۱۸ میلادی، به ۸۲۹ میلیون تن افزایش یافت. اگرچه با توجه به افت تولید در ماه اکتبر می‌توان انتظار داشت که مجموع تولید سه ماهه پایانی سال ۲۰۱۹ نسبت به سه ماهه سوم کاهش یابد. بر اساس گزارش وبسایت Hellenic Shipping News طی ۱۰ ماه نخست سال جاری،

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» به نقل از روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، تولید فولاد چین طی اکتبر سال جاری میلادی با کاهش یک میلیون تنی، به ۸۱ میلیون تن رسید که حاکی از افت ۱٫۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۱۸ میلادی است. این میزان تولید به عنوان نخستین افت تولید سالانه از دسامبر ۲۰۱۷ میلادی به ثبت رسید. علت کاهش تولید این محصول طی اکتبر ۲۰۱۹ میلادی را تا حدودی می‌توان به دلیل رشد

پروژه‌های زیرساخت چین به کمک صنعت فولاد این کشور آمدند

به دلیل کاهش رشد اقتصادی چین، انتظار توازن در سال جاری به خوبی نیمه نخست سال نیست، اما با این وجود واحدهای فولاد چین امید دارند که پروژه‌های زیرساخت داخلی به جبران بازار منفی سال ۲۰۱۹ کمک کند.

■ چشم‌انداز سال ۲۰۲۰

برای حضور در بخش پروژه‌های زیرساخت، فولادسازان باید جستجوی خود را در این زمینه سرعت دهند. در غیر این صورت، ممکن است در کوتاه‌مدت اوضاع سخت‌تری داشته باشند. چین بیشتر اوراق قرضه ویژه دولتی سال ۲۰۱۹ را تا اواخر سپتامبر عرضه کرد و احتمالاً سرمایه‌گذاری بیشتری در سه ماهه پایانی سال نخواهد داشت. به گفته یک منبع خبری در یک بانک در شانگهای، معمولاً سه ماه طول می‌کشد تا تامین مالی به پروژه‌های واقعی برسد، به همین دلیل دولت دستور داد که تامین مالی سه ماه قبل از پایان سال عرضه شود. اما مشخص نیست که آیا تامین مالی بیشتر به اندازه کافی برای پروژه‌های زیرساخت در ماه‌های آینده به ویژه سه ماهه نخست سال ۲۰۲۰ انجام خواهد شد؛ این موضوع می‌تواند باعث عدم قطعیت تقاضا در زیرساخت شود. البته چین قرار است بخشی از اوراق قرضه ویژه سال آینده را به صورت پیش‌عرضه از اکتبر تا دسامبر صادر کند، اما حجم دقیق آن مشخص نیست.

پروژه‌های کلیدی زیرساخت و سفارش‌های ماشین‌آلات سنگین، بیشتر به نفع تولیدکنندگان با تکنولوژی پیشرفته یا اقتصاد بزرگ‌تر است تا شرکت‌های کوچک یا متوسط، به ویژه شرکت‌های کوچک تجاری که در بازار نقدی فعالیت می‌کنند. صنعت فولاد چین به طور افزایشی در حال متمرکز شدن است و شرکت‌های بزرگ‌تر سهم بزرگ‌تری از بازار دارند، در حالی که شرکت‌های کوچک یا استارت‌آپ‌ها باید برای رقابتی شدن، راه‌هایی برای به‌روزرسانی پیدا کنند.

شرکت‌ها که فولاد مورد نیاز برخی بخش‌های صنعتی کلیدی چین مانند املاک، کشتی‌سازی و خودروسازی را تامین می‌کردند، شاهد افت درآمد بودند.

هرچند درآمد برخی شرکت‌ها نیز رشد داشت، اما در واقع سود آن‌ها دچار افت بود. به عنوان مثال درآمد شرکت Nanjing Nangang در سه ماهه نخست سال، افزایش ۱۱٫۸ میلیارد یوانی داشت که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۳٫۹۵ درصد رشد داشت اما سود آن در همین مدت ۴٫۲۷ درصد افت داشت. این شرکت در ماه مارس اعلام کرد که قسمت بزرگی از درآمد شرکت از پروژه‌های اصلی زیرساخت در سراسر کشور حاصل می‌شود.

افت قیمت فولاد چین در سال جاری باعث ناامیدی تولیدکنندگان شد، به ویژه اینکه شاخص‌های قیمت میلگرد و ورق گرم بین ۱۵ تا ۱۷ درصد نسبت به سال گذشته افت داشت و کاهش تقاضا و رشد تولید نیز باعث افزایش موجودی شد. همچنین افزایش قیمت مواد اولیه، حاشیه سود تولیدکنندگان را تضعیف کرد.

در روز ۲۱ اکتبر، قیمت ورق گرم در شرق چین بین سه هزار و ۵۰۰ تا سه هزار و ۵۱۰ یوان بر تن (معادل ۴۹۴ تا ۴۹۶ دلار بر تن) بود که در همین تاریخ در سال گذشته بین چهار هزار و ۲۱۰ تا چهار هزار و ۲۲۰ یوان بر تن بود. قیمت میلگرد در این منطقه در همان روز بین سه هزار و ۵۸۰ تا سه هزار و ۶۱۰ یوان بر تن بود که نسبت به چهار هزار و ۶۲۰ تا چهار هزار و ۶۵۰ یوان بر تن در سال گذشته کاهش داشت. اما این تغییرات قیمت به معنی متضرر شدن تمام فروشندگان نخواهد بود.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، برخی بخش‌ها رشد کافی برای ایجاد تقاضای فولاد در نیمه نخست سال داشته‌اند، به ویژه بخش‌هایی که فولاد مورد نیاز زیرساخت و صنایع ماشین‌آلات سنگین را تامین می‌کنند. تولیدکنندگان بزرگ که قراردادهای بلندمدت با پروژه‌های زیرساخت داشتند در سال ۲۰۱۹ نسبت به سال گذشته سفارش بیشتری داشتند. چین در تاریخ ۲۲ سپتامبر اوراق قرضه ویژه دولتی به ارزش ۴٫۰۲ هزار میلیارد یوان (معادل ۵۶۰ میلیارد دلار) صادر کرد؛ همچنین سرمایه‌گذاری زیرساخت نیز در ۹ ماهه نخست سال نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۴٫۵ درصدی داشت. سرمایه‌گذاری زیرساخت چین از سپتامبر سال ۲۰۱۸ بهبود داشته است.

اوراق قرضه ویژه دولتی عمدتاً برای تامین مالی کافی جهت توسعه زیرساخت مانند ساخت‌وساز برای المپیک زمستانی سال ۲۰۲۲، نوسازی محلات و شهرهای قدیمی و توسعه شهری ارابه شده‌اند. صنایع ماشین‌آلات سنگین چین در ماه‌های ژانویه و فوریه رشد ۲۵٫۳ درصدی در فروش تجهیزات داشت.

به گفته مدیر صادرات Tianjin Juncheng یک شرکت صنعتی خط لوله، درآمد این شرکت در نیمه نخست سال پس از عقد قرارداد پروژه‌های زیرساخت برای توسعه شبکه آب و کنترل حریق خانگی، رشد ۲۰ درصدی داشته است. اما با وجود رشد این شرکت به دلیل پروژه‌های زیرساخت و همچنین قراردادهای صادرات مانند تامین لوله یک پروژه نیروگاهی در بنگلادش، سایر



مدیر مجتمع آلومینای ایران خبر داد:

خریداری بوکسیت از معادن کوچک بخش خصوصی

مدیر مجتمع آلومینای ایران گفت: این مجتمع، برای تامین مواد اولیه مورد نیاز خود، بوکسیت معادن کوچک بخش خصوصی را در مناطق مختلف کشور خریداری می‌کند.

کرمان و یک معدن در کهگیلویه و بویراحمد در اختیار آلومینای جاجرم است.

مدیر مجتمع آلومینای ایران تصریح کرد: نیمی از ماده اولیه این شرکت، از معدن تاش در استان سمنان تامین می‌شود.

تردال توضیح داد: شرکت آلومینای ایران، در قالب طرح سراسری اکتشاف بوکسیت، پهنه‌های مختلفی را در ایران مورد بررسی و مطالعه قرار داده است و تلاش داریم تا منابع جدید بوکسیت را شناسایی کنیم.

وی خاطرنشان کرد: آلومینای جاجرم، ظرفیت‌های بسیار برای ایجاد و توسعه صنایع پایین‌دستی در این استان و حتی در سایر استان‌های نیمه شرقی کشور دارد و بخش خصوصی می‌تواند در این زمینه وارد عرصه شود.

مجتمع آلومینای ایران در شهرستان جاجرم در ۱۵۰ کیلومتری جنوب بجنورد و پنج کیلومتری شمال شهر جاجرم واقع است که در سال ۱۳۷۵ به بهره‌برداری رسیده است.

این مجتمع صنعتی به عنوان قطب تولید پودر آلومینیوم در کشور تاکنون دو هزار فرصت شغلی مستقیم ایجاد کرده است.

خرید مواد معدنی بخش خصوصی هم در حال انجام است.

وی افزود: اکنون ۲۰ معدن در جاجرم، سه معدن در یزد، دو معدن در سمنان، دو معدن در

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» امیر تردال اظهار داشت: شرکت آلومینای ایران در شهرستان جاجرم، معادن زیادی در استان‌های مختلف در اختیار دارد اما

تأثیر تغییرات نرخ شمش آلومینیوم بر قیمت تمام شده محصولات ایرالکو

شرکت آلومینیوم ایران در صورت‌های مالی میان دوره‌ای حسابرسی شده منتهی به ۳۱ شهریور ماه سال ۱۳۹۸ سود هر سهم را ۷۱۵ ریال اعلام کرد.

بر اساس گزارشی از بازار سرمایه ایران (سنا)، این شرکت به دلیل وابستگی تولیدات به مواد اولیه و کمکی وارداتی مانند پودر آلومینا و آند، تغییرات نرخ ارز و تغییرات نرخ شمش آلومینیوم در LME و وضعیت تولید و عرضه تولیدکنندگان اصلی پودر آلومینا، تأثیر مستقیم بر بهای تمام شده محصولات تولیدی شرکت دارد.

«فایرا» در حال حاضر پیگیری موضوع استفاده از مزایای ماده ۴۶ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر است و همچنین قصد دارد نظام مالی کشور در خصوص بدهی تسهیلات ارزی دریافتی از بانک صادرات ایران را ارتقا بخشد.

تولید بیشتر و با کیفیت بالاتر محصولات با اولویت فروش در داخل کشور و سپس صادرات مابقی محصولات می‌شود. همچنین برآوردی که شرکت از تغییرات نرخ فروش محصولات و نرخ خرید مواد اولیه دارد به مقدار فروش محصولات خود در سال جاری باز می‌گردد که با توجه به میزان تولید دوره مزبور، به مقدار ۱۹۰ هزار تن با نرخ یک هزار و ۷۰۰ الی یک هزار و ۸۰۰ دلار در هر تن در بورس فلزات لندن (LME) به عنوان مبنای تعیین نرخ فروش در داخل و خارج از کشور با نرخ میانگین ارز (دلار) ۱۲۰ هزار ریال (نیمه) برآورد می‌کند.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت آلومینیوم ایران صورت‌های مالی میان دوره‌ای حسابرسی شده منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۳۹۸ را منتشر کرد. این شرکت با سرمایه پنج هزار و ۱۹۷ میلیارد ریالی، سود عملیاتی را چهار هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال، سود خالص را سه هزار و ۷۱۷ میلیارد ریال و سود انباشته را ۶ هزار و ۳۱۷ میلیارد ریال منتشر کرده است. اهداف و برنامه‌های راهبردی که این شرکت در خصوص تولید و فروش محصولات دارد شامل استفاده حداکثری از ظرفیت‌های موجود جهت

سال پر رویداد برای صنعت آلومینیوم امارات؛

از فرآوری باطله تاراه اندازی خط کشتی رانی؛ اقدامات EGA در سال ۲۰۱۹

سال ۲۰۱۹ برای شرکت EGA سالی پر از رویداد بود. این شرکت در ماه می از آغاز به کار تاسیسات جدید سنگ شکن و پیش فرآوری باطله دیگ احیا (SPL) به ارزش ۱۵ میلیون دینار خبر داد.

اروپا در نمایشگاه GIFA در Düsseldorf آلمان در پایان ماه ژوئن پررنگ تر کرد. این شرکت به طور مستقیم آلومینیوم دو شرکت خودروسازی اروپایی و همچنین بیش از ۱۵ شرکت تولیدکننده قطعات خودرو در زنجیره تامین صنعت خودروسازی اروپا را تامین می کند. اروپا سهم حدود ۲۵ درصدی از فروش جهانی این شرکت دارد. تقریباً یک سوم محصولات صادر شده EGA به اروپا در بخش خودروسازی مصرف می شود.

این شرکت از سال ۱۹۷۹ همزمان با شروع به کار واحد ذوب جبل علی صادرات آلومینیوم به اروپا را آغاز کرده و حالا بیش از ۱۰ درصد نیاز آلومینیوم اولیه اروپای غربی را تامین می کند. با وجود فروش مستقیم آلومینیوم به شرکت های خودروسازی و تولیدکنندگان قطعات در زنجیره تامین آن ها، تقریباً تمام تولیدکنندگان اصلی خودرو در اروپا از آلومینیوم ساخت امارات در خودروهای خود استفاده می کنند.

همچنین شرکت EGA یکی از بزرگترین تامین کنندگان محصولات آلایژی ریختگی برای صنایع خودروسازی در سراسر جهان و دارنده گواهی استاندارد IATF 16949:2016 است؛ این یک استاندارد جهانی است که توسط صنعت خودروسازی ایجاد شده تا از مدیریت کیفیت هرچه سخت گیرانه تر در زنجیره تامین جهانی خودروسازی اطمینان حاصل شود.

بزرگترین کشتی های باری در جهان هستند. این کشتی ها ۳۰۰ متر طول و ۵۰ متر عرض و توان حمل حدود ۱۸۰ هزار تن بوکسیت دارند.

به گفته عبدالله کلبان مدیر اجرایی و مدیر عامل شرکت EGA، «رسیدن کشتی Cape Taweelah لحظه مهمی برای شرکت است، اما در سال های آینده دیدن این کشتی های بزرگ در بندر خلیفه عادی خواهد بود. خوشحالیم که Abu Dhabi Ports به نیاز ما برای کشتی های کیپسایز رسیدگی کرد و تصمیم به توسعه قابلیت های بندر خلیفه گرفت که به طور گسترده تر به تجارت در ابوظبی و امارات متحده نیز کمک می کند.»

واحد Al Taweelah اولین پالایشگاه آلومینا در امارات متحده و دومین در خاورمیانه است. این واحد، بوکسیت را به آلومینا تبدیل می کند و انتظار می رود بعد از تکمیل ظرفیت، حدود ۴۰ درصد نیاز آلومینای EGA را تامین کند. برای ساخت این پالایشگاه، شرکت EGA حدود ۳,۳ میلیارد دلار سرمایه گذاری کرد که در ماه آوریل به بهره برداری رسید.

شرکت K-Line و واحد امارات آن با نام Sharaf Shipping کشتی Cape Taweelah را مدیریت می کنند؛ این کشتی یکی از چندین کشتی های کیپسایز ساخته شده برای انتقال بوکسیت مورد نیاز EGA به امارات است. در بخش پایین دستی، واحد ذوب EGA نقش آلومینیوم امارات را در صنعت خودروسازی

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، واحد جدید فرآوری باطله شرکت EGA، باطله دیگ احیا (SPL) را برای استفاده مجدد صنعت داخلی سیمان پیش فرآوری می کند. این واحد متشکل از سنگ شکنی با ظرفیت خرد کردن ۶۰ هزار تن باطله دیگ احیا است.

شرکت EGA از سال ۲۰۱۰ با شرکت های سیمان امارات متحده عربی همکاری داشته است. سال گذشته این شرکت بیش از ۴۱ هزار تن باطله دیگ احیا به شرکت های سیمان تحویل داد و حجم انباشته سال های گذشته را کاهش داد. این واحد جدید سنگ شکن و پیش فرآوری در سایت Al Taweelah واقع شده است.

در ماه ژوئن شرکت EGA و Abu Dhabi Ports از بزرگترین کشتی های باری در بندر خلیفه (بین ابوظبی و دبئی) استقبال کردند؛ EGA برای واردات بوکسیت مورد نیاز پالایشگاه جدید شروع به استفاده از کشتی هایی در ابعاد کیپسایز کرده است. این کشتی با نام Cape Taweelah اولین کشتی کیپسایز بارگیری شده با تمام ظرفیت در بنادر کشورهای حوزه خلیج فارس بوده است.

شرکت EGA بوکسیت را برای تامین مواد اولیه پالایشگاه آلومینای Al Taweelah از جمهوری گینه وارد می کند. استفاده از کشتی های کیپسایز باعث کاهش هزینه حمل و نقل خواهد شد. کشتی های کیپسایز از



کمبود ورق آلومینیوم در آمریکا با افزایش تولید قوطی‌های آلومینیومی

موج تغییر محصولات برای سازگاری با محیط زیست، به بازار نوشیدنی آمریکا رسوخ کرده است؛ پلاستیک در هر چیزی از لیوان‌های یک‌بار مصرف قرمز Solo تا بطری‌های آب پستی و کوکاکولا در حال جایگزینی است.

سهام شرکت Ball در ۱۲ ماه گذشته ۵۷ درصد رشد داشته است و در بین ۱۰ شرکت برتر شاخص S&P ۵۰۰ قرار گرفته است. ارزش هر سهم این شرکت در روز چهارشنبه ۱۶ اکتبر با ۰٫۴ درصد افزایش به ۷۲٫۴۶ دلار رسید. در تلاش برای افزایش جذابیت ظروف آلومینیومی، این شرکت با یک محصول رقیب از جنس فلز، به مصاف لیوان‌های پلاستیکی قرمز Solo رفت تا جایگزین آن‌ها شود. این لیوان‌های قرمز، در حاشیه بازی‌های فوتبال در دانشگاه‌های آمریکا بسیار رایج هستند.

انتظار می‌رود که با تصاحب سهم بیشتری از بازار توسط قوطی‌های آلومینیومی نسبت به پلاستیک، تقاضا برای ورق آلومینیومی برای تولید قوطی نوشیدنی دست‌کم تا سال ۲۰۲۵ رشد سه تا پنج درصدی خواهد داشت، اما در ۲۰ سال اخیر،

بطری‌های پلاستیکی این میزان ۲۹ درصد است. شرکت‌ها به این موضوع واکنش نشان داده‌اند. از جمله، شرکت‌های نستله و یونیلور برنامه‌هایی مانند تغییر مواد بسته‌بندی و ساختن بسته‌بندی قابل بازیافت یا قابل استفاده مجدد اعلام کرده‌اند. شرکت کوکاکولا در ماه آگوست اعلام کرد که برند آب Dasani خود را در قوطی‌های آلومینیومی بسته‌بندی می‌کند و شرکت رقیب آن یعنی پستی نیز پیش‌تر اعلام کرده بود که آب معدنی برند خود یعنی Aquafina را در قوطی‌های آلومینیومی به صورت آزمایشی در رستوران‌ها و استادیوم‌ها می‌فروشد.

به گفته John Hayes مدیر عامل شرکت Ball «این رشد آن‌قدر سریع بود که ما هنوز تلاش می‌کنیم به تقاضا برسیم. تمام عامل این موضوع، مصرف‌کننده بوده است.»

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از Bloomberg، به عنوان یک جایگزین پایدارتر برای مصرف‌کنندگانی که به محیط زیست اهمیت می‌دهند، مصرف آلومینیوم به جای این ماده پتروشیمی (پلاستیک) در حال رشد است. این تغییر، جایگاه محکم پلاستیک را در صنعت نوشیدنی آمریکا تهدید می‌کند، اما سهام شرکت‌هایی مانند Ball Corp. بزرگ‌ترین تولیدکننده قوطی آلومینیومی دنیا را تقویت کرده است.

عمده پلاستیکی که تا به حال در دنیا تولید شده، به زباله تبدیل شده است که با آلوده کردن اقیانوس‌ها، سالانه باعث زیان زیست‌محیطی و اجتماعی به میزان دو هزار و ۲۰۰ میلیارد دلار می‌شود. مطابق برآورد انجمن آلومینیوم، حدود ۵۰ درصد قوطی‌های تولید شده از آلومینیوم در آمریکا بازیافت می‌شود، در حالی که در خصوص



■ موانع احتمالی

با این وجود، عزم جایگزینی پلاستیک با آلومینیوم در آمریکا با چند چالش مواجه است. فواید زیست‌محیطی آلومینیوم نسبت به پلاستیک بیشتر به فواصل زمانی بازیافت این ظروف توسط مصرف‌کننده بستگی دارد. گفتنی است که سالانه حدود ۱۰۰ میلیارد قوطی در آمریکا مصرف می‌شود. مشکل دیگر، شکاف عرضه احتمالی در صنعت آلومینیوم آمریکا است. سرعت تولید لازم برای جایگزینی بطری‌های پلاستیکی با قوطی هنوز مشخص نیست.

■ وابستگی وارداتی

انتظار می‌رود حدود ۱۵ درصد مصرف ورق قوطی آلومینیومی آمریکا در سال جاری از محل واردات تامین شود. این مقدار در سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۷ به ترتیب ۱۰ و ۷ درصد بود. همچنین انتظار می‌رود که بازار آمریکا امسال کمبود ۲۰۰ هزار تنی داشته باشد؛ این کمبود در سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۷ به ترتیب ۸۰ و ۱۱۵ هزار تن بود.

واردات ورق قوطی آلومینیومی شرکت Ball رو به افزایش است و افزایش حتی یک درصدی تقاضا برابر با ۱۹ تا ۲۰ میلیارد قوطی خواهد بود. این شرکت در تلاش است تا با وجود موجودی کم، با تقاضای موجود همگام شود. بزرگ‌ترین چالش این شرکت، تامین آلومینیوم کافی مورد نیاز برای تولید است.

رشد تولید ورق قوطی کاملاً راکد بود و باعث تعطیلی تمام واحدهای تولیدی در بازار آمریکا به استثنای یک واحد شد.

به گفته مدیر عامل شرکت Ball، صاحبان برند مانند Aquafina و Dasani و بسیاری دیگر از شرکت‌ها از موضوع استفاده از آلومینیوم استقبال کرده‌اند و حتی سازمان‌های مردم‌نهاد (NGO) نیز به این موضوع توجه کرده‌اند.

پیش از این، تولیدکنندگان ورق آلومینیومی در آمریکا روی صنعت خودروسازی تمرکز می‌کردند و نیاز تولیدکنندگان قوطی از طریق واردات تامین می‌شد. شرکت Alcoa بزرگ‌ترین تولیدکننده آلومینیوم در آمریکا یکی از شرکت‌هایی بود که در سال ۲۰۱۴ مطابق با توافق‌نامه تامین با شرکت خودروسازی فورد تولید ورق مخصوص خودرو را افزایش داد. تولید ورق خودروی این شرکت در سال ۲۰۱۶ جدا شد و به شرکت Arconic تبدیل شد.

اما حالا شرکت Alcoa به آینده سری ورق‌های مورد استفاده برای تولید قوطی امید زیادی دارد. به گفته Tim Reyes معاون آلومینیوم شرکت Alcoa «نشانه‌های رشد در تجارت قوطی آمریکایی مشاهده می‌شود. قطعاً مزایای در استفاده از آلومینیوم وجود دارد و فکر می‌کنم بیشتر شاهد این روند هستیم تا معایب ظروف نوشیدنی پلاستیکی یک‌بار مصرف».

عمده پلاستیکی که تا به حال در دنیا تولید شده، به زباله تبدیل شده است که با آلوده کردن اقیانوس‌ها، سالانه باعث زیان زیست‌محیطی و اجتماعی به میزان دو هزار و ۲۰۰ میلیارد دلار می‌شود. مطابق برآورد انجمن آلومینیوم، حدود ۵۰ درصد قوطی‌های تولید شده از آلومینیوم در آمریکا بازیافت می‌شود، در حالی که در خصوص بطری‌های پلاستیکی این میزان ۲۹ درصد است



اعمال تعرفه صادراتی بر کنسانتره مس

وزارت صمت به بهانه افزایش قیمت سنگ آهن، بخشنامه‌ای را مبنی بر اعمال تعرفه صادراتی بر کنسانتره مس صادر کرد.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اعمال تعرفه صادراتی بر مواد معدنی و کنسانتره مس به بهانه افزایش قیمت سنگ آهن،

کنسانتره و گندله آهن در بازارهای جهانی و تامین نیاز فولادسازان داخلی باعث حیرت کارشناسان شده است، زیرا کنسانتره مس به روشنی ارتباطی



با صنعت فولاد و کارخانه‌های وابسته ندارد. بررسی قیمت‌های جهانی نشان می‌دهد که سنگ مس، روی، سرب، کروم و کنسانتره آن‌ها که مشمول تعرفه صادراتی شده‌اند نه تنها افزایش قیمت نداشته‌اند بلکه با کاهش قیمت هم همراه بوده‌اند و کنسانتره حاصل از فرآیند تولید آن‌ها که نیاز به سرمایه‌گذاری کافی دارد و اشتغال‌زا نیز هست را نمی‌توان مصداق خام‌فروشی دانست.

بر اساس گزارشی از تسنیم، عمده کنسانتره صادراتی کشور توسط شرکت ملی مس صادر می‌شود و مازاد قابل توجهی در بازار داخلی وجود دارد و افزایش تعرفه بر کنسانتره مس به بهانه افزایش قیمت سنگ آهن فاقد توضیحات کارشناسی است و وزارت صمت تاکنون توضیح روشنی ارائه نکرده است.

در دوره کاهش فروش نفت و نیاز کشور به استفاده از منابع معدنی و جایگزین‌های پایدار برای تنظیم جریان ارز وارداتی، بخشنامه‌هایی که بدون توجه به جزئیات بازارهای مختلف صادر می‌شود بر صادرات کشور اثر منفی دارد.

کمپانی معدنی Hudbay اعلام کرد؛

تحقق برنامه‌های تولید مس در سه ماهه سوم ۲۰۱۹

کمپانی Hudbay Minerals نتایج عملیاتی و مالی خود در سه ماهه سوم را اعلام کرد که این نتایج منطبق با تولید هدف گذاری شده کمپانی برای سال ۲۰۱۹ بوده و تولید کلی مس این کمپانی در سه ماهه سوم برابر با ۳۶ هزار و ۴۲۲ تن بوده است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، بر اساس گزارشی از متال بولتن که در مس پرس منتشر شده است، کل هزینه‌های نقدی برای حفظ تولید کمپانی به ازای هر پوند مس با در نظر گرفتن محصولات جانبی برابر با ۱۰۹ دلار (چهار هزار و ۱۸۹ دلار بر تن) بوده است.

عملیات Manitoba موجب تولید ۵ هزار و ۳۳۱ تن مس، ۲۸ هزار و ۶۳۹ تن روی و ۲۶ هزار و ۱۵۳ اونس طلا شده است. انتظار می‌رود هزینه‌های تولید این واحد در کل سال در

حدود نرخ هدف گذاری شده و نزدیک به سقف این نرخ و در حدود ۱۱۵ تا ۱۳۵ دلار به ازای هر تن سنگ معدن فرآوری شده قرار گیرد. حجم تولید از واحدهای تولیدی این کمپانی در کشور پرو به ۳۱ هزار و ۹۱ تن مس محتوی ۱۵ هزار و ۳۶۹ اونس فلزات گران بها رسیده است. همچنین، هزینه نقدی برای حفظ تولید این کمپانی نیز با در نظر گرفتن محصولات جانبی برابر با ۱,۷۳ دلار به ازای هر پوند مس (سه هزار و ۸۱۴ دلار بر تن) گزارش شده است.

کمپانی Hudbay برای این بازه سه ماهه و

پس از تصمیم دادگاه منطقه‌ای آمریکا در روز ۳۱ ژانویه مبنی بر توقف تولید و درخواست مجدد مجوزهای پروژه Rosemont copper در ایالت آریزونا، رکورد جدیدی در کاهش ارزش دفتری دارایی‌ها و به میزان ۲۴۲,۱ میلیون دلار به ثبت رساند. در ماه اکتبر، دادگاه منطقه‌ای آمریکا در ایالت آریزونا درخواست این کمپانی برای تجدیدنظر در حکم صادره را رد کرد. پروژه Rosemont به عنوان واحد تولید مس در نظر گرفته شده که سالانه ظرفیت تولید ۱۲۷ هزار تن مس را دارد.



شرکت توسعه آهن وفولاد گل‌گهر

بزرگ‌ترین عرضه کننده
آهن اسفنجی در خاورمیانه

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

دفتر تهران: میدان آرژانتین، خیابان الوند، سی و یکم غربی، پلاک ۲۲
شماره تماس: ۰۴-۸۸۱۹۷۶۷۰-۲۱ نمابر: ۰۳-۸۸۱۹۹۴۰۳-۲۱
کارخانه: سیرجان، کیلومتر ۵۰ جاده شیراز، کیلومتر ۵ جاده اختصاصی گل‌گهر
کد پستی: ۷۸۱۷۹۹۹۷۳۸ شماره تماس: ۰۳-۴۱۴۲۴۱۹۲-۳۴

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم شوفاژ و تهویه مطبوع:

افزایش مالیات باعث تعطیلی کسب و کار شده است

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم شوفاژ و تهویه مطبوع، در خصوص بررسی افزایش مالیات صنوف در دولت و اثرگذاری آن بر روی صنف مطبوع خود، گفت: با توجه به اینکه کالاهای ما قیمت بالایی دارند و در هر معامله مبالغ زیادی جابه‌جا می‌شوند، معمولاً واردکنندگان و فروشندگان به صورت قانونی، دفاتر حسابداری دارند؛ به طوری که بیشترین میزان پرداخت مالیات در بین صنوف تهران متعلق به ما است و این طور به نظر می‌رسد که قرار است، باز هم فشار مالیاتی بر روی ما بیشتر شود.

و از همان ابتدا اعلام کردیم که در صورت اجرای درست قانون صندوق‌های مکانیزه، باعث خواهد شد که صنوف به صورت واقعی مالیات بردرآمد خود را پرداخت کنند. ما این را باور داریم که اگر این صندوق‌ها در صنف ما نصب شود، بسیاری اعضا از پرداخت مالیات معاف خواهند شد.

معتمد در خصوص فعالیت‌های صنف فروشندگان کالاهای سرمایه‌اشی و گرمایشی، یادآور شد: ما نزدیک به هزار عضو در این اتحادیه داریم و پنج کمیسیون شکایات حل اختلاف، آموزش و بازرسی به صورت منظم فعالیت می‌کنند.

وی در خصوص شکایات، اضافه کرد: ۹۹ درصد شکایاتی که از اعضای صنف ما می‌کنند، در اتحادیه به طور کامل حل و فصل می‌شود؛ زیرا کارشناسانی که در این کمیسیون حضور دارند، همگی دارای تجربه بالایی هستند و به صورت کامل کالا را می‌شناسند و حتی از سوابق واحدهای صنفی نیز و نحوه کارکرد آن‌ها کاملاً اطلاع دارند؛ تا آنجا که نامه‌هایی که از تعزیرات برای اعمال نظر کارشناسی به اتحادیه ارجاع داده می‌شود، ما خودمان سعی می‌کنیم که با دو طرف تماس بگیریم و اختلاف را حل کنیم حتی بارها شده که در جواب نامه کارشناسی تعزیرات، نامه حل اختلاف را به سازمان تعزیرات ارسال کردیم. عمده شکایات‌ها در بخش قیمت و نصب کالا است؛ با وجود آنکه این اتحادیه مسئولیت در بخش نصب ندارد اما ما سعی می‌کنیم برای عدم اتلاف وقت، حتی این موارد را حل کنیم.

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم شوفاژ و تهویه مطبوع، افزود: تعداد زیادی از افراد را می‌شناسم که در صنف ما مشغول بودند اما مجبور شدند به خاطر فشار مالیاتی و افزایش بدون حساب و کتاب آن، شغل خود را تغییر دهند؛ اکنون در خیابان طالقانی که بورس این لوازم است، می‌توانید به راحتی ببینید که تعداد زیادی از مغازه‌ها تبدیل به بانک شده‌اند. وقتی ممیز مالیاتی می‌گوید من کاری به میزان خرید و فروش و رکود بازار ندارم، باید هر سال فلان درصد به مبلغ مالیات اضافه کنیم و تمام ادله و دفاتر را رد می‌کند، وضعیت همین می‌شود.

معتمد اذعان داشت: کمیسیون مالیات اتاق اصناف تهران و ایران، در رابطه با لایحه جدید دولت در خصوص اصلاح پایه‌های مالیاتی، پیشنهادات خود را ارائه داده و جلسات زیادی با رئیس سازمان مالیات و کارشناسان آن داشته که امیدواریم دو طرف به یک جمع‌بندی مناسب برسند.

وی اضافه کرد: یک پکیج گرمایشی از کارخانه، به قیمت چهار میلیون و ۳۵۰ هزار تومان خریداری می‌شود و در نهایت به دست مصرف‌کننده نهایی به قیمت چهار میلیون و ۴۰۰ هزار تومان می‌رسد. افزایش ۵۰ هزار تومانی در پایه قیمتی چهار میلیون تومانی، یعنی یک درصد بسیار کم اما مأمور مالیات این را متوجه نمی‌شود و باز حرف خود را می‌زند.

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم شوفاژ و تهویه مطبوع، در خصوص استفاده صندوق‌های مکانیزه فروش، اظهار داشت: ما همواره طرفدار شفافیت و اصلاح نظام پرداخت مالیاتی هستیم

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، محمدباقر معتمد در خصوص آخرین وضعیت فروش وسایل گرمایشی در نیمه دوم سال، اظهار داشت: اقلامی که شامل حرارت مرکزی، دیگ، مشعل، شوفاژ و لوازم موتورخانه‌ای می‌شود، اکنون با قیمت مناسب و به تعداد کافی در بازار موجود است. در بخش شوفاژهای دیواری و زمینی نیز با توجه به اینکه ۹۵ درصد این کالاها در داخل تولید می‌شود، بدون هیچ محدودیتی و با خدمات پس از فروش متعهدانه در دسترس مشتریان است.

وی در خصوص تغییرات قیمتی پکیج‌های حرارتی در سال جاری یادآور شد: با توجه به رکود حاکم در بازار، می‌توان تاکید کرد که ما نسبت به سال گذشته در همان زمان، حتی با کاهش قیمت روبرو بودیم، واحدهای تولیدی در قالب جشنواره‌های مختلف، تخفیفات ویژه‌ای را برای مشتریان قائل شدند تا آن‌ها بتوانند سهم خود را از همین بازار را کد بیشتر کنند. رکود مسکن به صورت مستقیم بر این صنعت اثر گذاشته است. به طور معمول انجام کارهای تهویه مطبوع، اعم از حرارتی و سرمایه‌اشی، معمولاً در مرحله آخر ساختمان‌سازی صورت می‌گیرد؛ اکنون نیز با توجه به کمبود نقدینگی در جامعه، معمولاً سازندگان ابتدا منتظر می‌مانند که واحد ساخته شده را به فروش برسانند و سپس از محل نقدینگی آن، وسایل مورد نیاز گرمایشی و سرمایه‌اشی را تهیه کنند. تمام این عوامل باعث شده که ما نسبت به سال گذشته ۴۰ درصد کاهش فروش داشته باشیم.

افزایش میزان نیروگاه‌های زغال‌سوز در چین

در حالی که چین، بیش از هر کشوری دیگری روی توسعه انرژی پاک کار می‌کند، میزان گازهای گلخانه‌ای که با افزایش ظرفیت تولید نیرو با استفاده از زغال‌سنگ تولید می‌شوند، توسعه انرژی پاک این کشور را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.



به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در حالی که همه دنیا در ۱۸ ماه گذشته تولید برق با استفاده از زغال‌سنگ را کاهش داده‌اند، اما چین به حدی به تعداد نیروگاه‌های زغال‌سوز اضافه کرده که برای تامین برق ۳۱ میلیون خانه کافی است.

علاقه چین به نیروگاه‌های زغال‌سوز اتفاق جدیدی نیست؛ این کشور از سال ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۵ روی برنامه ساخت یک نیروگاه زغال‌سوز در هفته عمل کرده است. با این حال، در سال ۲۰۱۵ دولت چین تلاش کرد روند رشد استفاده از زغال‌سنگ را آهسته‌تر کند زیرا معلوم شد برنامه ساخت یک نیروگاه در هفته تبعات وخیمی دارد و مقادیر بالایی دود تولید می‌کند که آسمان‌های شهرهای چین را تاریک کرده و روی محیط زیست و سلامت مردم تاثیر منفی می‌گذارد؛ با این حال کندی این روند ناموفق بود.

درواقع به قدری ناموفق بود که روند پروژه‌های زغال‌سنگ جدید شتاب پیدا کرد؛ زیرا پکن به دولت‌های منطقه‌ای اجازه داد مجوزهای نیروگاه‌های زغال‌سوز جدید را صادر کنند و در نتیجه، مقامات محلی با ساخت نیروگاه‌های زغال‌سوز، پنج برابر بیشتر از سابق موافقت کردند.

با روندی که اکنون چین به افزودن نیروگاه‌های زغال‌سوز ادامه می‌دهد، به زودی ظرفیت تولید نیرو با استفاده از زغال‌سنگ، معادل کل ظرفیت تولیدی اتحادیه اروپا خواهد داشت. بخش زیادی (حدود ۲۵ درصد) از طرح‌های نیروگاه‌های زغال‌سوزی که چین

در دست اجرا دارد، قرار است در کشورهای دیگر ساخته شوند. در مقایسه با سایر نقاط دنیا، چین حدود ۵۰ درصد بیشتر نیروگاه‌های زغال‌سوز در دست ساخت دارد.

چنین روندی توانایی جهان برای تحقق اهداف کاهش آلاینده‌گی که در توافق جوی پاریس تعیین شده است (چین به عنوان یکی از امضاکنندگان آن) را تضعیف می‌کند. گزارش جدید گروه غیرانتفاعی گلوبال انرژی مونیتور نشان داده که چین قرار است تا سال ۲۰۲۰ ظرفیت تولید نیرو با استفاده از زغال‌سنگ را به یک هزار و ۱۰۰ گیگاوات محدود کند. با این حال گروه‌های صنعت زغال‌سنگ و نیروی این کشور توسعه بیشتر این ظرفیت از یک هزار و ۲۰۰ به یک هزار و ۴۰۰ گیگاوات تا سال ۲۰۳۵ را پیشنهاد کرده‌اند. اگر چنین پیشنهادی اجرایی شود، چین بیش

از سه برابر محدودیت جهانی در خصوص نیروی زغالی که در توافق جوی پاریس تعیین شده است، محدودیت خواهد داشت.

بر اساس گزارشی از ایسنا، چین تلاش کرده است با تاکید بر روی زغال‌سنگ پاک، اذهان عمومی را منحرف کند؛ اما همان‌طور که نشریه ساوت چاینا مورنینگ پست اشاره کرده است، مشکل اصلی، بطن این داستان است؛ زیرا چیزی به اسم زغال‌سنگ پاک وجود ندارد. سوزاندن میزان زیادی زغال‌سنگ، مشکل بزرگی نه تنها برای چین بلکه برای کل دنیا محسوب می‌شود. هنگامی که آمریکا به عنوان بزرگ‌ترین اقتصاد جهان از توافق جوی پاریس خارج شد و چین به عنوان دومین اقتصاد بزرگ جهان به توسعه نیروی زغالی می‌پردازد، پیامدهای احتمالی برای وضعیت جوی جهانی فاجعه‌آمیز است.

قائم مقام وزیر صمت در امور بازرگانی:

تحریم‌ها فرصتی برای ارتقای کیفی لوازم خانگی ایرانی است

قائم مقام وزیر صمت، معدن و تجارت در امور بازرگانی گفت: باید از فرصت تحریم‌ها برای ارتقای کیفی و قیمتی لوازم خانگی ایرانی، همچنین جهش واقعی در داخلی‌سازی قطعات و تجهیزات بهره ببریم که البته این موارد می‌تواند اشتغال‌زایی بالایی به همراه داشته باشد.

تعمیق ساخت داخل برای لوازم خانگی، خاطرنشان کرد: در تلاش هستیم تا بین صنایع کوچک و صنوف تولیدی که قادر به تامین نیازمندی‌های صنایع خانگی هستند، ارتباط ایجاد کنیم و به همین دلیل معاونت امور صنایع وزارت صمت، به عنوان متولی میز ساخت داخل معرفی شده است.

مدرس خیابانی افزود: مطابق آمارها، تولید لوازم خانگی در نیمه نخست امسال در مقایسه با مدت مشابه پارسال، ۱۵ درصد رشد داشته و قیمت‌ها نیز در مقایسه با ماه گذشته کاهش یافته است.

وی خاطرنشان کرد: رفع مشکلات در زمینه تامین مواد اولیه، توسعه تجارت و بازرگانی، تامین نقدینگی و ترویج مصرف کالای ایرانی، در اولویت برنامه‌های مقرر دارد.

هدف اصلی از برگزاری نمایشگاه حاضر نیز توسعه صادرات شرکت‌های داخلی است.

قائم مقام وزیر صمت، معدن و تجارت در امور بازرگانی یادآوری کرد: نقطه تماس کالای ایرانی با مردم و مشتریان، شبکه توزیع است و در تلاش هستیم تا افتخار شبکه توزیع، وجود کالای ایرانی در ویتترین مغازه‌ها باشد.

مدرس خیابانی اضافه کرد: برای کاهش قاچاق لوازم خانگی، در مرحله نخست، واردات رسمی این کالاها را ممنوع کردیم، هر چند به دلیل ثبات نرخ ارز، بخش عمده‌ای از قاچاق در وضعیت امروز اقتصادی و به صرفه نیست.

وی تاکید کرد: راهکار اصلی محدود شدن قاچاق، ارتقای کیفی و بهبود قیمت کالای ایرانی است.

قائم مقام وزیر صمت با اشاره به برگزاری میز

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، حسین مدرس خیابانی در مراسم آغاز به کار نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی اظهار داشت: لوازم خانگی، صنعتی است که سال‌ها از واردات بی‌رویه در رنج بود و همیشه سایه تهدید واردات کالاهای خارجی را بر سر داشت، اما امروز و با اعمال تحریم‌ها، شاهد اتفاقات خوبی هستیم.

وی بیان کرد: دولت با ممنوع کردن واردات لوازم خانگی خارجی، از تولید داخلی حمایت کرد و اکنون بیش از دو برابر نیاز کشور، ظرفیت تولید وجود دارد.

قائم مقام وزیر صمت، معدن و تجارت در امور بازرگانی با بیان اینکه اکنون فقط در زمینه کولرگازی در کشور کمبود وجود دارد، تاکید کرد: تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران باید تلاش کنند با فرصت ساختن از محدودیت‌های بین‌المللی، به ارتقای کیفیت تولیدات و خدمات پس از فروش مناسب پرداخته و برند ایرانی را بیش از پیش به مردم معرفی کنند.

خیابانی یادآور شد: باید در این حوزه‌ها سرمایه‌گذاری‌های بیشتری انجام شود تا شاهد به کارگیری فناوری‌های روز در لوازم خانگی باشیم و علاوه بر آن، درباره نحوه استفاده از لوازم خانگی ایرانی، فرهنگ‌سازی کنیم.

وی به صادرات بیش از ۴۰۰ میلیون دلاری این محصولات و صنایع جانبی آن اشاره کرد و افزود: عمده صادرات محصولات ما، به کشورهای همسایه، اروپایی و آفریقایی انجام می‌شود و





معاون صنایع کوچک سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران:

صادرات واحدهای کوچک و متوسط به ۱.۵ میلیارد دلار رسید

معاون صنایع کوچک سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران گفت: از ابتدای امسال تا پانزدهم مهرماه واحدهای کوچک و متوسط (SME) مستقر در شهرک‌های صنعتی یک میلیارد و ۴۹۰ میلیون دلار صادرات داشتند که در مقایسه با مدت مشابه پارسال، یک میلیارد و ۴۰ میلیون دلار، افزایش داشته است.

شدن می‌پردازند که تاکنون موفق به شناسایی ۴۳۳ واحد شده‌اند.

مصاحب، بیان داشت: در یک سال گذشته، ۵۷ رویداد با هدف حمایت از استارت‌آپ‌ها از سوی سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی برگزار شده و در سه حوزه زیرساختی، توسعه فناوری و تجاری سازی و توسعه بازار از آن‌ها حمایت می‌شود.

وی عنوان کرد: تاکنون ۲۲۸ ایده برتر در رویدادهای یاد شده شناسایی شده است.

■ **بازفعال‌سازی واحدهای راکد و نیمه فعال**
معاون صنایع کوچک سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، از بازفعال‌سازی بیش از ۶۰۰ واحد راکد و نیمه‌فعال حاضر در شهرک‌های صنعتی خبر داد که از طریق ارائه خدمات کلینیکی و مشاوره‌ای، معرفی سرمایه‌گذاران جدید به آن‌ها یا در تعامل با بانک‌ها به انجام رسیده است.

مصاحب خاطر نشان کرد: این سازمان در هفت ماهه امسال به ۱۲ شرکت کوچک و متوسط کمک کرده تا بتوانند پذیرش فرابورس را اخذ کنند و عرضه سهام داشته باشند.

بر اساس گزارشی از ایرنا، نزدیک به ۸۰ هزار واحد کوچک و متوسط (SME) در کشور وجود دارد که ۴۳ هزار واحد آن‌ها در شهرک‌های صنعتی مجوز فعالیت داشته و ۷۵ درصد آن‌ها فعال هستند.

مواد غذایی) قرار داشتند که امسال به دلیل محدودیت‌های تعرفه‌ای وضع شده از سوی عراقی‌ها، به رتبه هشتم نزل کرد.

معاون صنایع کوچک سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، خاطر نشان کرد: تمرکز بر صادرات به کشورهای همسایه از جمله محورهای هفت‌گانه وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال جاری است که یک هزار و ۳۰۰ میلیارد دلار ظرفیت وارداتی دارند.

مصاحب، بیان داشت: کمک به راه‌اندازی شرکت‌های مدیریت صادرات و تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی (تجمیع واحدهای تولیدکننده و صادراتی برای عرضه کالاهایشان با برند مشترک یا به صورت متحدالشکل)، دو فعالیت عمده‌ای است که از سوی این سازمان برای توسعه صادرات بنگاه‌های کوچک و متوسط انجام می‌شود.

وی افزود: تا امروز ۷۲ کنسرسیوم صادراتی و ۶۵ شرکت مدیریت صادرات شکل گرفته و فعالیت دارند.

■ **حمایت از دانش‌بنیان‌ها و استارت‌آپ‌ها**
معاون صنایع کوچک سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، همچنین از استقرار ۳۱۲ شرکت دانش‌بنیان در شهرک‌ها و نواحی صنعتی خبر داد و افزود: این سازمان از طریق مشاوران خود به شناسایی شرکت‌های مستعد دانش‌بنیان

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، علی‌اصغر مصاحب اظهار کرد: این میزان صادرات توسط ۹۰۰ واحد مستقر در شهرک‌های صنعتی انجام شد؛ این در حالی است که به دلیل محدودیت‌های صادراتی، در مقایسه با مدت مشابه پارسال تعداد شرکت‌های صادرکننده کاهش یافته، اما میزان صادرات آن‌ها افزایش داشته است.

وی یادآور شد: در نیمه نخست امسال نیز یک میلیارد و ۳۰ میلیون دلار صادرات از سوی بنگاه‌های کوچک و متوسط مستقر در شهرک‌های صنعتی انجام شد که در مقایسه با مدت مشابه پارسال بیش از ۳۰ درصد رشد داشت.

معاون صنایع کوچک سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، خاطر نشان کرد: عراق با ۳۲۰ میلیون دلار، افغانستان ۲۱۶ میلیون دلار و پاکستان ۵۱ میلیون دلار، سه مقصد نخست صادرات این واحدها در مدت یاد شده بودند و پس از آن‌ها امارات متحده عربی و ترکمنستان در مکان‌های چهارم و پنجم قرار گرفتند.

مصاحب، ادامه داد: مواد غذایی، لوازم خانگی، مواد پلیمری و پلاستیکی، مواد شیمیایی، فرش، چرم و کیف دستی، عمده کالاهای صادراتی را تشکیل می‌دهند.

وی اضافه کرد: در مدت مشابه پارسال، سیمان، گچ و سنگ در رتبه دوم بیشترین صادرات بنگاه‌های کوچک و متوسط (پس از

بر اساس آمار نیمه نخست امسال؛

کشورهای صنعتی از سرمایه‌گذاری در ایران استقبال می‌کنند

بررسی آمارهای مزبور گویای آن است که برپایه مجوزهای صادره در هیئت سرمایه‌گذاری خارجی در شش ماهه نخست امسال حاکی از تصویب تعداد ۵۲ طرح به ارزش ۷۶۷ میلیون دلار در ایران با مشارکت سرمایه‌گذار خارجی در بخش صنعت، معدن و تجارت است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، بررسی آمارهای مزبور گویای آن است که برپایه مجوزهای صادره در هیئت سرمایه‌گذاری خارجی در شش ماهه نخست امسال حاکی از تصویب تعداد ۵۲ طرح به ارزش ۷۶۷ میلیون دلار در ایران با مشارکت سرمایه‌گذار خارجی در بخش صنعت، معدن و تجارت است. بنا بر این اطلاعات، سرمایه‌گذاری ۳۷۲ میلیون دلاری هلندی‌ها در بخش صنعت، معدن و تجارت کشورمان در نیمه نخست و سهم ۴۸.۲ درصدی آن‌ها گویای آن است که در صدر سرمایه‌گذاران خارجی این بخش قرار گرفته‌اند.

برپایه این آمارها، هلندی‌ها با سرمایه‌گذاری ۳۷۲ میلیون دلاری در چهار طرح، امارات متحده عربی با ۱۷۸ میلیون دلار سرمایه‌گذاری در پنج طرح، آلمان با ۷۱ میلیون دلار سرمایه‌گذاری در سه طرح، ترکیه با ۶۶ میلیون دلار سرمایه‌گذاری در ۱۰ طرح و چینی‌ها با ۲۸ میلیون دلار سرمایه‌گذاری در چهار طرح به ترتیب بیشترین حجم سرمایه‌گذاری خارجی مصوب در این بازه زمانی در بخش صنعت، معدن و تجارت را داشته‌اند.

آمارها نشان‌دهنده سهم بالای تعداد سرمایه‌گذاری‌ها توسط ترکیه است و افغانستان و امارات متحده عربی در رتبه‌های بعدی قرار دارند. هلند، چین و هند در رتبه چهارم و آلمان و روسیه هم به‌طور مشترک رتبه پنجم را در تعداد سرمایه‌گذاری‌های مصوب در ایران دارند. بررسی آمارهای مزبور نشان می‌دهد از میان

هندی و هنگ‌کنگ، استخراج و فرآوری منیزیت و تولید کنسانتره نفلین سینیت بوده است.

سرمایه‌گذاری در حوزه تجارت شامل ساخت رستوران، سفارش کالا در فضای مجازی از طریق تارنما و نرم‌افزار، ساخت و تولید محصولات صنایع دستی و چرمی (مجوز صنفی، تولیدی) است.

بیشترین حجم سرمایه‌گذاری خارجی در این بازه زمانی در گروه‌های صنعتی شامل «محصولات از توتون و تنباکو»، «محصولات غذایی و آشامیدنی‌ها»، «ساخت مواد و محصولات شیمیایی»، «کک و فرآورده‌های حاصل از نفت» و «سایر محصولات کانی غیرفلزی» بوده است.

■ مهم‌ترین عناوین هر یک از گروه‌های صنعتی به شرح زیر است:

در گروه صنعتی «محصولات از توتون و تنباکو»، می‌توان از تولید سیگار فیلتردار و فرآوری توتون سیگار نام برد.

همچنین از سرمایه‌گذاری در گروه صنعتی «محصولات غذایی و آشامیدنی‌ها» می‌توان به تولید خمیرمایه، تولید انواع پودر نشیدنی فوری، تولید خوراک آماده دام، طیور و آبزیان اشاره کرد.

بر اساس گزارشی از ایرنا، تولید گازهای صنعتی و طبی، تولید خمیر الکتروگرافیتی و تولید انواع مواد استرل کننده بر پایه پروکسی اسیدها در گروه صنعتی «ساخت مواد و محصولات شیمیایی» هستند.

در گروه صنعتی «کک و فرآورده‌های حاصل از نفت» می‌توان به ساخت پالایشگاه میعانات گازی، تولید هیدروکربن‌های سبک و سنگین، تولید و فرآوری مواد شیمیایی اشاره کرد.

تولید انواع کاشی و نانو سرامیک‌های پیشرفته، تولید لوازم بهداشتی چینی و تولید دانه‌های شیشه‌ای در گروه صنعتی «سایر محصولات کانی غیرفلزی» قرار دارند.

در نیمه نخست پارسال، ۳۲ فقره طرح صنعتی، معدنی و تجاری به ارزش ۵۷۸ میلیون دلار در هیئت سرمایه‌گذاری خارجی به تصویب رسیده بود.

۵۲ طرح مورد بررسی، ۱۹ شرکت دارای سهم ۱۰۰ درصدی سرمایه‌گذاری خارجی، ۳۲ شرکت با مشارکت سرمایه‌گذاران داخلی و یک مورد تحت عنوان ترتیبات قراردادی سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

■ خراسان رضوی، بیشترین مقصد سرمایه‌گذاری‌های خارجی

آمارها نشان‌دهنده سهم بالای سرمایه‌گذار خارجی در استان خراسان رضوی (تعداد ۱۲ طرح) است. استان تهران با شش طرح در رتبه دوم و استان‌های قزوین، آذربایجان شرقی و خوزستان، هر استان با تعداد چهار طرح به‌طور مشترک در رتبه سوم در نیمه نخست امسال جای گرفتند. استان‌های زنجان، خراسان رضوی، فارس، قزوین و بوشهر، بیشترین حجم از سرمایه‌گذاری‌های خارجی را در این مدت به خود اختصاص داده‌اند.

چهار استان یاد شده حدود ۷۵ درصد سرمایه‌گذاری خارجی مصوب در کشور را در این دوره به خود اختصاص داده‌اند و بقیه استان‌ها روی هم سهم ۲۵ درصدی جذب سرمایه‌گذاری داشته‌اند.

■ طرح‌های صنعت، بیشترین جذب سرمایه‌گذاری‌ها

نگاهی به آمارها نشان می‌دهد که سهم صنعت ۹۷.۸ درصد، سهم معدن ۰.۱ درصد و سهم تجارت ۲.۱ درصد است.

گروه‌های معدنی جذاب برای سرمایه‌گذاران

تولیدکننده لوازم خانگی:

مشکل اساسی ما لوازم خانگی قاچاق است



یک تولیدکننده لوازم خانگی با اعلام اینکه سرمایه‌گذاری در زمینه لوازم خانگی کاهش یافته است، گفت: امروز قاچاقچی به راحتی به صورت شبکه‌ای، کالا را با قیمت ارزان و بدون پرداخت گمرکات و عوارض وارد کشور می‌کند و ظاهراً کسی توانایی برخورد با آن‌ها را ندارد.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، حسین فتاحی با اشاره به اینکه مقام معظم رهبری در جلسه اخیر خود با تولیدکنندگان تاکید کردند که نباید منتظر رفع تحریم‌ها یا امید به خارجی‌ها داشته باشیم، اظهار داشت: رهبری اعلام کردند که ۴۰ سال کشور مورد تحریم قرار گرفته و ما باید به جای تکیه بر کشورهای خارجی به توانمندی خود تکیه کرده و رشد اقتصادی کشور را بیش از پیش فراهم کنیم.

وی با اعلام اینکه ما باید در حوزه لوازم خانگی به خودکفایی رسیده و مانع تهدیدها در این حوزه شویم، افزود: امروز مهم‌ترین مشکل تولیدکننده در حوزه لوازم خانگی افزایش قاچاق است. این موضوع نیز به دلیل کاهش تولید در بخش لوازم خانگی اتفاق افتاده است؛ به نوعی که تولیدکننده به دلیل تشدید مشکلات امکان افزایش تولید را نداشته و با کاهش ظرفیت تولید، توانایی تامین بازار را ندارد. در این شرایط،

قاچاقچی نیاز بازار را تشخیص داده و اقدام به توزیع کالا در سطح بازار می‌کند.

این تولیدکننده لوازم خانگی با اعلام اینکه سرمایه‌گذاری در حوزه لوازم خانگی کاهش یافته است، عنوان کرد: نیاز نقدینگی در واحدهای تولیدی طی دو سال اخیر ۲,۵ برابر شده و همین موضوع در کاهش سرمایه در گردش بخش لوازم خانگی موثر بوده است و این موضوعات عاملی شده تا حجم تولید در سطح کارخانجات کاهش پیدا کند.

بر اساس گزارشی از تسنیم، فتاحی با تاکید بر اینکه درآمد مردم نیز کاهش پیدا کرده است، یادآور شد: امروز قاچاقچی به راحتی به صورت شبکه‌ای کالا را با قیمت ارزان و بدون پرداخت گمرکات و عوارض وارد کشور می‌کند و گویا هیچ‌کس توانایی برخورد با آن‌ها را ندارد. البته اقداماتی در این رابطه صورت گرفته ولی کافی نیست، چراکه بازار از

لوازم خانگی قاچاق پر شده است.

وی با اشاره به اینکه قاچاقچیان به راحتی می‌توانند روزانه نیاز بازار را تامین کنند، تصریح کرد: مصرف‌کنندگان باید بدانند وقتی محصولی خارجی به صورت قاچاق یا قانونی خریداری می‌کنند به اشتغال پایدار آن کشورها کمک کرده و ضربه به تولیدکننده داخلی می‌زنند. امروز تولیدکننده برای معرفی بهتر کیفیت محصولات خود سه سال گارانتی را به مصرف‌کننده ارائه می‌دهد و این موضوع به صورت ابلاغیه به تمام تولیدکنندگان اعلام شده تا مصرف‌کننده در خرید کالای ایرانی با اطمینان بیشتری اقدام کند.

این تولیدکننده لوازم خانگی در پایان با اعلام اینکه در حال حاضر ارز آزاد و نیمایی فاصله قیمتی کمی دارند، خاطر نشان کرد: تولیدکننده در صف ارز نیمایی قرار دارد از آن طرف قاچاقچی به راحتی با ارز آزاد محصول را وارد بازار می‌کند.

دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودروی ایران:

مشکل صنعت خودرو، تعدد نهادهای قانون گذار است

دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودروی ایران، با گلایه از تعدد قوانین و نهادهای رسیدگی به جرائم گفت: پیشنهادهای انجمن این است که فقط یک نهاد، متولی صنعت خودرو باشد که پیشنهادهای انجمن سازمان بازرسی کل کشور است؛ چون بر اساس اطلاعات سال‌ها گذشته در این باره مشکلات را با دقت زیادی بررسی می‌کند.

باشیم. به این ترتیب، یک نهاد قوانین را برای ما وضع و مصوب کند و همان نهاد هم ناظر و رسیدگی کننده جرائم صنعتگران حوزه خودرو سازی کشور باشد. این باعث می‌شود صنعتگر درگیر قوانین ضد و نقض نشود.

وی در پاسخ به این پرسش که آیا شدنی است برای هر صنعتی تنها یک نهاد خاص تعیین کننده قوانین و نظارت و رسیدگی کننده به جرائم قانونی باشد، خاطر نشان کرد: همان طور که دادگاه‌های ویژه برای جرائم گوناگون داریم، قطعه‌سازان هم باید دارای این دادسرای ویژه باشند. صنعت خودرو صنعتی پیچیده است چه در شبکه خرید مواد اولیه چه در توزیع قطعات؛ تولید خودش به لحاظ فنی پیچیدگی‌های خاص خود را دارد. وقتی گفته می‌شود یک نهاد یا یک دادسرای ویژه برای این صنعت وجود داشته باشد، به این دلیل است که با توجه به تجربه، روی موضوع تسلط کامل خواهد داشت.

دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودروی ایران، اظهار داشت: عمده مشکلی که ما داریم این است که وقتی یکی از نهادهای ناظر و امنیتی، مدارک و مستندات می‌خواهد، هنوز دو ماه از این موضوع نگذشته، نهاد ناظر دیگری دوباره همان مدارک را طلب می‌کند. این روند با همان ۹ نهاد نظارتی ادامه پیدا می‌کند. تعدد، تکرار و تفسیرهایی که هر یک از این نهادها از قوانین و بعضاً قوانین خاص خودشان دارند (زیرا بعضی قوانین از نظر حقوقی شمولیت ندارد و آن نهاد وضع کرده است) برای صنعتگر و تولید در دسرساز شده است.

نمونه‌ای بود که نشان می‌دهد که چگونه یک مسئله ساده، تمام صنعت قطعه کشور را درگیر خود کرده است.

دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودروی ایران، تصریح کرد: طی مذاکره که با حجت‌الاسلام حسن درویشیان رئیس سازمان بازرسی کل کشور داشتیم عنوان کردیم، مشکل نخست، تعدد نهادهای قانون گذار است؛ وزارت صنعت، معدن و تجارت یک قانونی وضع می‌کند، وزارت اقتصاد و دارایی قانونی دیگر. در نهایت هم قوه قضاییه یک سلسله قوانین وضع می‌کند. مشکل دومی در ادامه این چالش به وجود می‌آید اینکه نهادهای رسیدگی کننده به تخلفات قانونی هم متعدد هستند. در این باره انجمن، فهرست ۹ نهاد را در آورده است؛ سازمان بازرسی کل کشور، دادگاه‌ها و دادسراها، وزارت اطلاعات، حفاظت سپاه، سازمان امور مالیاتی، نیروی انتظامی و... نهادهایی هستند که به جرائم اقتصادی صنعتگران رسیدگی می‌کنند. در کنار چندین نهاد قانون گذار، تعدد قوانین چه در وضع آن و چه در بخش بررسی جرائم، موجب شده تا صنعتگران دچار مشکلات زیادی شوند.

بر اساس گزارشی از روزنامه صمت، بیگلو با اشاره به راهکار این مسئله، اضافه کرد: پیشنهاد انجمن این است که فقط یک نهاد، متولی صنعت خودرو باشد که پیشنهاد انجمن سازمان بازرسی کل کشور است؛ چون بر اساس اطلاعات سال‌ها گذشته در این باره مشکلات را با دقت زیادی بررسی می‌کند. همچنین نهاد نظارتی هم خود سازمان باشد و این گونه نباشد که قطعه‌ساز به چندین دادگاه و نهادهای گوناگون پاسخ‌گو

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودروی ایران، با گلایه از تعدد قوانین و نهادهای رسیدگی به جرائم، اظهار کرد: مشکل نخست، تعدد نهادهای قانون گذار است؛ وزارت صنعت، معدن و تجارت یک قانون وضع می‌کند، وزارت اقتصاد و دارایی قانونی دیگر. در نهایت هم قوه قضاییه یک سلسله قوانین وضع می‌کند. مشکل دومی در ادامه این چالش به وجود می‌آید؛ اینکه نهادهای رسیدگی کننده به تخلفات قانونی هم متعدد هستند.

■ در هر صورت متهم هستیم

مازیار بیگلو، در باره قوانین موجود در کشور خاطر نشان کرد: مشکلات قوانین در حوزه کسب و کار را با یک مصداق در صنعت قطعه پاسخ می‌دهم؛ به دلیل تحریم، صنعتگر ناگزیر است یک سلسله از حواله‌ها را برای کشورهای خارجی به وسیله صرافی‌های شخصی انجام دهد. روند بانک مرکزی مانند گذشتن از سامانه نیما و... زمان زیادی از تولید کننده می‌گیرد. حال در این باره قطعه‌سازان با دو مشکل قانونی روبه‌رو هستند؛ اگر ارز را به وسیله صرافی‌های شخصی حواله کنیم، متهم به پولشویی می‌شویم؛ اگر ارز هم حواله نشود و قطعاتی که متعهد به تامین آن شدیم، به موقع نرسانیم، سبب می‌شود تولید خودرو ساز متوقف شده و قانون به عنوان اختلال در نظام تولید برخورد کند. قطعه‌ساز بین این دو قانون ضد و نقیض در شرایط تحریم، مانده است.

وی افزود: قطعه‌ساز از هر شیوه‌ای استفاده کند، مشمول مجازات می‌شود. این



سمپوزیوم فولاد ۱۳۹۸



نمایشگاه بین المللی فولاد ۱۳۹۸

INTERNATIONAL STEEL EXHIBITION 2020

۶ تا ۸ اسفند ۱۳۹۸ جزیره کیش، مرکز نمایشگاه های بین المللی

25 - 27 February 2020 Kish International Exhibitions Center , Iran

۷۷ ۶۴ ۸۱ ۷۸ ، ۷۷ ۶۸ ۲۸ ۵۸ - ۰۲۱ (۶ خط)

۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۶ فکس: ۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۷

www.iranstelexpo.com



شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران



شرکت فولاد ایران



شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان



شرکت فولاد خوزستان



مجمع فولاد مبارکه

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر (سهامی عام)
GOL-E-GOHAR MINING & INDUSTRIAL Co.



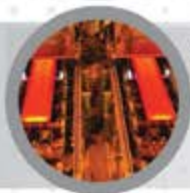
گل گهر ۱۳۹۸



۲۴ میلیون تن کنسانتره



۲۱ میلیون تن گندله



۵ میلیون تن فولاد



رویش باور باد در کویر