

فاز

آناج

نویسنده ویژه

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع هشت الماس ۸

سیاست تثبیت قیمت، بزرگ‌ترین معضل صنعت کشور است

جمال فهیمی، مدیر بازرگانی گروه صنعتی فولاد بهمن:
تسهیل در واردات، باعث ایجاد فضای رقابتی می‌شود



داریوش مرادی، معاون بازرگانی گروه صنعتی بارلو:
لزوم فعال‌سازی پروژه‌های عمرانی برای رشد مصرف ورق رنگی



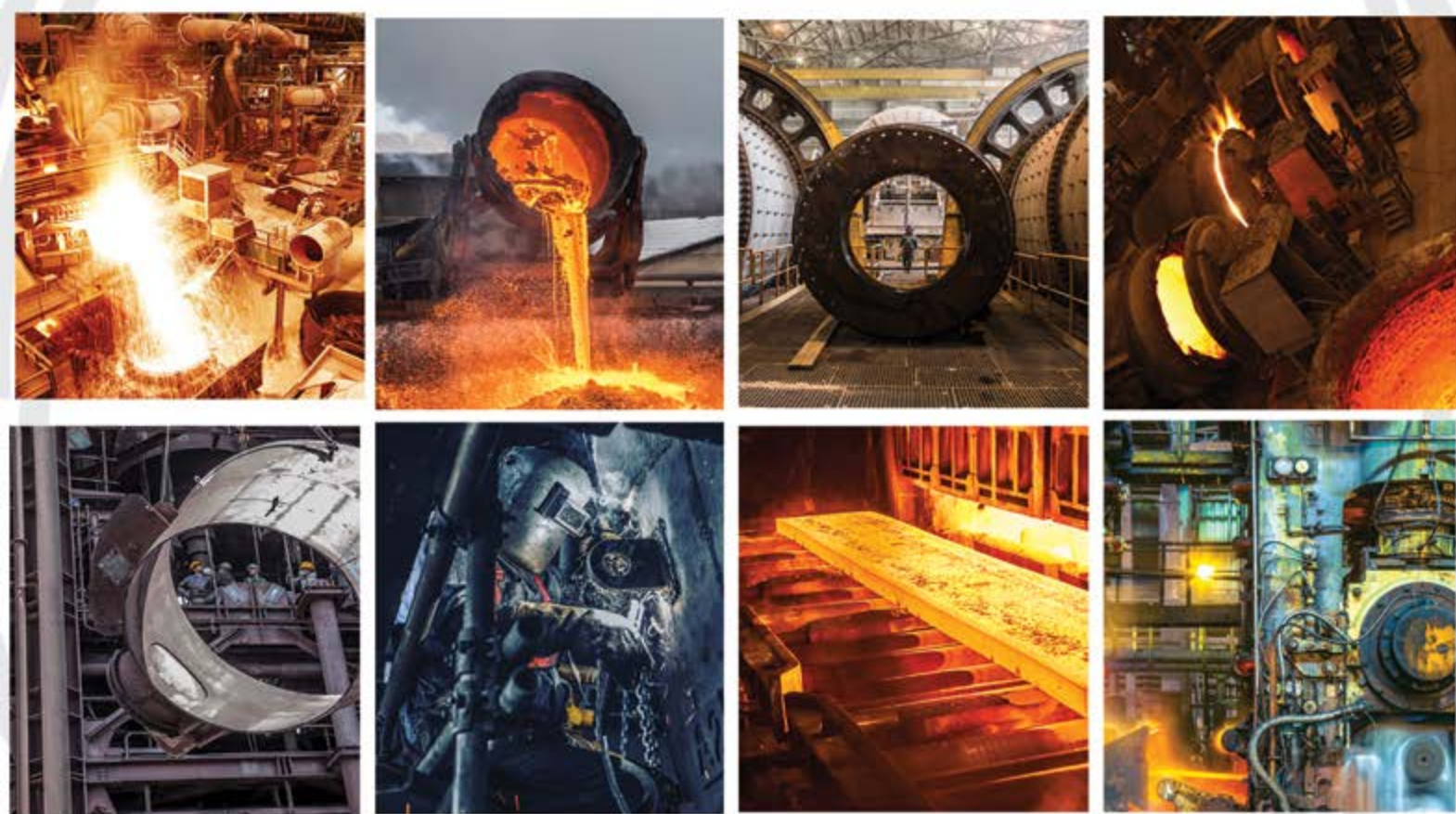
سمیه علیزاده، رئیس هیئت مدیره شرکت فولادسل:
برخی از ورق‌های رنگی همچنان به کشور وارد می‌شوند



پرونده "ورق رنگی"



شرکت فولاد مبارکه
بزرگترین تولید کننده فولاد تخت
در خاور میانه و شمال آفریقا



Mobarakeh Steel Co .
www.msc.ir

سر مقاله

توازن که نباشد، رنگ به ورق نخواهد ماند!..... ۴

گفت و گوی ویژه

سیاست تثبیت قیمت، بزرگ‌ترین معضل صنعت کشور است ۶

تولیدکنندگان

میزان تولید ورق رنگی در شرایط تحریمی افزایش یافته است ۱۴

تسهیل در واردات، باعث ایجاد فضای رقابتی می‌شود ۱۶

لزوم فعال‌سازی پروژه‌های عمرانی برای رشد مصرف ورق رنگی ۲۰

مصرف‌کنندگان

کیفیت ورق‌های رنگی دچار افت شده است ۲۶

امکان جایگزینی ورق رنگی با دیگر محصولات مشابه وجود دارد ۲۸

ناچار به تامین ورق رنگی از خارج هستیم ۳۰

امید صنایع لوازم خانگی به تولید ورق رنگی در داخل است ۳۲

وجود کارگاه‌های کوچک، تهدیدی برای کارخانه‌های بزرگ ۳۳

خطر تعطیلی صنعت کانکس‌سازی در ایران ۳۴

ماشین‌آلات روز، نیاز صنعت است ۳۶

بازار

برخی از ورق‌های رنگی همچنان به کشور وارد می‌شوند ۴۰

تقاضای ورق رنگی بستگی به نوسان نرخ ارز دارد ۴۲

تحلیل

افزایش بی‌سابقه درآمد شرکت ایرالکو در آذر ماه ۴۶

بیش از ۵۰ درصد از فروش فملی صادراتی است ۴۸

مهم‌ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

در پی شکوفا کردن توانمندی‌های بالقوه صنعت فولاد هستیم ۵۲

اولین نمونه‌گیری مذاب سالکو امروز انجام شد ۵۳

در جشنواره ملی فولاد، سازندگان داخلی دیده می‌شوند ۵۴

سایر رسانه‌ها

اجرای پروژه‌های زیرساختی، تمایل به سرمایه‌گذاری را افزایش داده است ۵۸

ذوب آهن اصفهان به عنوان صادرکننده نمونه ملی این استان انتخاب شد ۵۹

پروژه تولید تختال‌های API نفت و گاز ترش به بهره‌برداری رسید ۶۰

افزایش ۴ درصدی تولید کنسانتره و گندله آهن شرکت‌های بزرگ ۶۱

قیمت پایه‌ای فولاد و سایر فلزات در اعلام به بورس کالا افزایش نمی‌یابد ۶۲

تولید محصولات محیط ترش، ۲۷۰ میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی دارد ۶۳

تقدیر از مدیرعامل فولاد اکسین خوزستان به عنوان مدیر جهادی کشور ۶۴

نقش توسعه‌ای ایمیدرو در تامین پودر آلومینا سالکو ۶۵

برای پیشگامی در نهضت تولید ملی به ظرفیت‌های مس آذربایجان توجه کنید ۶۶

سرمایه‌گذاری یک میلیارد یورویی در ۱۷ طرح مجتمع مس سونگون ۷۰

برنامه‌ریزی برای افزایش ظرفیت تولید مس کشور به ۵۰۰ هزار تن ۷۲

بومی‌سازی معادن و صنایع معدنی بدون کسب دانش فنی بی‌معنا است ۷۴

پلتفرمی برای هوشمندسازی بخش معدن و صنایع معدنی ایران ایجاد شود ۷۵

ثبت‌نام ۶ هزار بنگاه صنعتی، تجاری و معدنی در سامانه تاپ ۷۶

رشد صادرات ایران به ازبکستان ۷۷

زغال‌سنگ‌های وال استریت به پایان دوران خوش نزدیک می‌شوند ۷۸

ساخت ۲۸ واگن جدید برای شرکت حمل‌ونقل ریلی رجا ۷۹

قطعه‌سازی به کما رفته است ۸۰

هرم‌زگان در فعال‌سازی معادن کوچک مقیاس پیشرو است ۸۱



شماره ۹۷، ۰۷/۱۰/۱۳۹۸



مدیر مسئول:

اتابک خلیلی

دبیر تحریریه:

پوریا رنجبر

تحریریه:

سعید فتاحی‌منش
مرضیه آزادی
پیمان صفردوست
نسیم نوحه‌خوان
جواد کاوندی

طراح گرافیک:

مهری باقری

نشانی:

تهران | خیابان شریعی | بالاتر از تقاطع سمیه

پلاک ۱۱۴ | واحد یک

تلفکس: ۴۵-۷۷۶۵۳۸۴۴

وبسایت: www.felezatonline.ir

پست الکترونیکی: info@felezatonline.ir

اینستاگرام: felezatonline

کانال تلگرام: @felezatonline_ir

از آنجا که ورق رنگی تنها یک حلقه با مصرف کنندگان نهایی یعنی جامعه فاصله دارد، شرایط اقتصادی تاثیر زیادی روی رونق یا رکود صنعت آن می‌گذارد. به گفته بسیاری از فعالان اقتصادی، صنایع کشور چند سال است که در رکود به سر می‌برند و به این شرایط باید تورم افسارگسیخته را نیز اضافه کرد. بنابراین بخش زیادی از جامعه قدرت خرید کافی برای مصرف محصولات مختلفی مانند لوازم خانگی را نخواهند داشت. ضمن اینکه پروژه‌های عمرانی نیز به عنوان یکی از مصرف کنندگان نهایی تقریباً متوقف شده‌اند.

تولیدکنندگان لوازم خانگی به دلیل نیاز مبرم به ظرافت و زیبایی در محصول برای جلب نظر مصرف کنندگان نهایی، هم باید از ورق‌های بسیار نازک استفاده کنند و هم اینکه طرح‌ها و رنگ‌های خاصی را در نظر بگیرند. این یعنی تقریباً بخش عمده‌ای از ورق رنگی مصرفی در این صنعت باید از شرکت‌های خارجی تامین شود. پیش از تحریم‌ها این ورق‌ها از کره جنوبی و چین وارد می‌شدند اما اکنون تقریباً تمامی تولیدکنندگان در واردات این محصول دچار مشکل هستند و بعضاً هزینه‌های هنگفتی برای دور زدن تحریم‌ها متحمل می‌شوند. با این وجود تولیدکنندگان لوازم خانگی تحریم‌ها و قطع واردات را فرصتی برای رشد تلقی می‌کنند زیرا این موضوع باعث شده توجهات به تولیدات داخلی معطوف شود و در صورتی که مواد اولیه از جمله ورق‌های رنگی این تولیدکنندگان تامین شود، وضعیت این صنعت بهبود خواهد یافت. بنا به گفته تولیدکنندگان این حوزه، آن‌ها قادر خواهند بود به سرعت خود را با شرایط جدید و نیازهای مشتریان تطبیق دهند و محصولات جدید را روانه بازار کنند.

در مقابل تولیدکنندگان لوازم خانگی، سوله‌سازان و تولیدکنندگان خودرو، عمدتاً از ورق‌های رنگی ضخیم استفاده می‌کنند ورق‌های رنگی ضخیم در کشور به میزان کافی و حتی مازاد بر مصرف وجود دارد و این صنایع نیازی به واردات ندارند. با این وجود، مسائلی که این صنعت را تهدید می‌کند تعدد تولیدکنندگان بزرگ و کوچک و کمبود نقدینگی در بخش خصوصی و نبود اعتبارات عمرانی در بخش دولتی است که باعث شده بسیاری از فعالان این حوزه با ظرفیت پائینی فعالیت کنند و برخی نیز به تدریج از بازار خارج شوند.

پایین بودن میزان تولید صنایع لوازم خانگی باعث شده تقاضای ورق رنگی نازک‌بار به اندازه‌ای نباشد که تولید این نوع ورق‌ها برای تولیدکنندگان ورق فولادی توجیه اقتصادی داشته باشد. بنابراین بهتر است تقاضاها برای ورق رنگی نازک‌بار تجمیع شوند تا تولیدکنندگان بزرگ انگیزه لازم برای تولید آن را داشته باشند. در خصوص ورق‌های رنگی ضخیم‌بار نیز با فعال‌سازی پروژه‌های عمرانی و تزریق نقدینگی به حوزه ساخت و ساز، می‌توان مازاد تولید را روانه حوزه ساخت کرد. در عین حال باید به تولیدکنندگان ورق فولادی، به خصوص ورق رنگی تا زمان بهبود شرایط بازار داخلی و افزایش تقاضا مجوز صادرات اعطا شود تا به جای کاهش میزان تولید، فروش صادراتی خود را افزایش دهند و جایگاه خود را در صنعت حفظ کنند.

توازن که نباشد رنگ به ورق نخواهد ماند!



سعید فتاحی منش

یکی از معضلات زنجیره فولاد، عدم توازن میان بخش‌های تولید و مصرف است که بارها در سرمقاله‌های پیشین هفته‌نامه فلزات آنلاین از ابعاد گوناگون به آن پرداخته شده است. متأسفانه این عدم توازن از ابتدای زنجیره یعنی معدن و کنسانتره تا انتها یعنی ورق‌های فولادی رنگی مشاهده می‌شود. ورق‌های رنگی فولادی با آنکه در زنجیره فولاد کشور سهم بسیار اندکی دارند، اما نقش آن‌ها در صنایع مصرف کننده بسیار پررنگ است و در حقیقت مصنوعات حاصل از ورق رنگی مستقیماً در اختیار مصرف کنندگان نهایی قرار می‌گیرد.

مصرف کنندگان اصلی ورق‌های رنگی فولادی، صنایع لوازم خانگی، سوله‌سازان و ساختمان‌سازان، خودروسازان و میزان کمی هم دیگر صنایع مانند تانکرسازی، کانکس‌سازی و ماشین‌آلات صنعتی هستند. با این حال، سوله‌سازی‌ها و تولیدکنندگان لوازم خانگی در حال حاضر بیشترین تقاضای ورق‌های رنگی را به خود اختصاص داده‌اند. نکته قابل توجه در مورد مصرف ورق رنگی ضخامت‌های مورد نیاز هر طیف است.

در کشور ما جز شرکت فولاد مبارکه، شرکت‌های هفت الماس، گروه صنعتی فولاد بهمن، نورد و لوله سمnan و گروه صنعتی پارلو تولیدکنندگان عمده ورق رنگی هستند. باید توجه داشت که به طور معمول در بازار، ورق رنگی به دو طیف نازک‌بار با ضخامت کمتر از ۰٫۴ میلی‌متر و ضخیم‌بار با ضخامت بیشتر از ۰٫۴ میلی‌متر تقسیم می‌شود. حال آنکه تولیدکنندگان ورق رنگی در کشور عموماً ورق ضخیم‌تر از ۰٫۴ میلی‌متر را تولید می‌کنند. بنابراین از یک سو، در حوزه نازک‌بار به شدت کمبود ورق رنگی در کشور احساس می‌شود و از سوی دیگر، در حوزه ضخیم‌بار (به دلیل تعدد تولیدکنندگان) بعضاً شاهد مازاد تولید هستیم؛ اما با ممنوعیتی که برای صادرات ورق‌های رنگی لحاظ شده است، تولیدکنندگان نمی‌توانند مازاد تولید خود را صادر کنند و بسیاری از آن‌ها میزان تولیدات خود را به شدت کاهش دادند و حتی کمتر از ظرفیت اقتصادی فعالیت می‌کنند.

ورق رنگی

- تولیدکنندگان
- مصرف کنندگان
- بازار

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع هفت الماس در
گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

سیاست تثبیت قیمت، بزرگ‌ترین معضل صنعت کشور است

◀ منع فروش صادراتی ورق فولادی، مایه
عبرت خواهد شد



ورق رنگی آخرین محصول حلقه زنجیره فولادسازی و دارای بیشترین ارزش افزوده میان تمام محصولات فولادی است و تنها یک حلقه با مصرف‌کنندگان نهایی فاصله دارد. این محصول تولید و مصرف چندانی در کشور ندارد و با توجه به رکود در صنایعی نظیر ساختمان‌سازی، همواره بخشی از ورق‌های رنگی تولید داخل به صورت مازاد در می‌آیند؛ اما اخیراً به بهانه کنترل بازار و تثبیت دستوری قیمت‌ها در داخل، از صادرات ورق‌های فولادی به ویژه ورق رنگی ممانعت به عمل می‌آید و عملاً باعث کاهش میزان تولیدات شرکت‌ها به کمتر از ۵۰ درصد از ظرفیت تولید شده است. شرکت صنایع هفت الماس از جمله شرکت‌هایی است که بخشی از چرخه تولید ورق فولادی را در کشور در اختیار دارد و از ورق سرد تا ورق گالوانوم رنگی را به عنوان محصول نهایی تولید می‌کند اما اخیراً این شرکت به دلیل توقف صادرات محصولات خود مجبور به کاهش میزان تولید به ویژه ورق رنگی شده است؛ زیرا تقاضای کافی برای ورق رنگی در کشور وجود ندارد. برای بررسی وضعیت تولید و مصرف ورق گالوانیزه رنگی، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با نوید ایزدپناه، عضو هیئت مدیره شرکت صنایع هفت الماس به گپ‌وگفت نشست است که متن کامل آن را در ادامه می‌خوانید:

◀ توانایی شرکت هفت الماس در تولید ورق رنگی به چه میزان بوده و چند درصد از این ظرفیت فعال است؟

شرکت هفت الماس با توجه به ظرفیت تولید خود می‌تواند در هر ماه حدود ۱۲ هزار تن ورق رنگی تولید کند. ورق‌های رنگی تولید شده در این شرکت عموماً با رنگ پلی‌استر و پلی‌اورتان رنگ شده‌اند. دو نوع رنگ یاد شده رنگ‌های پلیمری و جزو پوشش‌های رزینی محسوب می‌شوند. از کل ظرفیت کنونی حدود ۵ تا ۶ هزار تن یعنی حدود ۴۰ تا ۵۰ درصد ظرفیت، فعال و مشغول به تولید است.

◀ فرآیند تولید ورق رنگی چگونه است؟

ورق‌های رنگی معمولاً پایه فلزی دارند و از جنس آلومینیوم یا فولاد هستند. ورق‌های فولادی رنگی معمولاً به سه صورت مورد استفاده قرار می‌گیرند. یکی از این اشکال به کارگیری، ورق روغنی معمولی است که تنها روی آن رنگ‌آمیزی می‌شود. در حال حاضر، بسیاری از ورق‌های رنگی وارداتی از چین، از این نوع ورق‌ها هستند. طبیعی است که عمر استفاده از این نوع ورق‌ها نسبت به محصولات مشابه کوتاه‌تر و حدوداً ۵ تا ۶ سال خواهد بود. با این وجود، ورق‌های روغنی رنگی برای بسیاری از کاربردها قابل مصرف است و متقاضیان خاص خود را دارد. پایه نوع دیگری از ورق‌های رنگی، ورق‌های گالوانیزه هستند که چند شرکت مانند فولاد مبارکه، فولاد بهمن، نورد و لوله سمنان و نورد و گالوانیزه سروش این نوع ورق‌ها را تولید می‌کنند.

شرکت هفت الماس از ورق‌های گالوالوم برای تولید ورق‌های رنگی استفاده می‌کند. در حال حاضر این ورق‌ها در بازار بهترین فلز پایه برای تولید ورق رنگی محسوب می‌شوند. بازار مصرف این نوع ورق‌های رنگی، صنعت لوازم خانگی (مانند ساخت بدنه یخچال) و اخیراً نیز صنعت خودروسازی هستند که در واقع جایگزین روش‌های قبلی الکتروستاتیک در رنگ شده است؛ زیرا هم مقاومت بهتری نسبت به هوازگی دارد و هم از کیفیت رنگ بالاتری

نسبت به دیگر ورق‌ها برخوردار است. در شرکت هفت الماس پس از اینکه ورق گالوالوم تولید شد، روی آن فرآیند اسکین پاس یا نورد صورت می‌گیرد تا با ایجاد زبری روی سطح، ورق برای رنگ‌پذیری آماده شود. سپس ورق به خط رنگ انتقال می‌یابد که در این مرحله عملیات آماده‌سازی سطح اتفاق می‌افتد که شامل تمیز کردن، اسیدشویی، قلیایی کردن و اچ کردن ورق می‌شود. با انجام این عملیات و به کارگیری چند محلول روی سطح، ورق اکتیو و برای پذیرش پوشش رنگ مناسب خواهد شد. در این مرحله، ورق برای اعمال رنگ اولیه (Precoating) آماده می‌شود که در آن رنگ با ضخامت حدود پنج تا هفت میکرون هم به زیر و هم بر روی ورق زده و پخته می‌شود. پس از آن ورق به خط رنگ نهایی (Finishing Coat) انتقال می‌یابد و رنگ نهایی روی آن زده و پخت نهایی انجام می‌شود. با این حال، روی رنگ با یک پوشش (فیلم) محافظ پوشانده شده و در انتهای خط، ورق به صورت رول جمع می‌شود.

◀ تقسیم‌بندی ورق‌های رنگی در شرکت

صنایع هفت الماس به چه صورت است؟

به طور کلی ورق‌های رنگی دو تقسیم‌بندی عمده دارند که VCM و PCM هستند. VCها ورق‌های رنگی بوده که پوشش روی آن‌ها پلاستیکی است و بر سطح ورق چسبانده و در نهایت «هات لمینیت» می‌شود. معمولاً جنس مواد پلاستیکی PVC است و ضخامتی حدود ۳۰ میکرون دارد که روی سطح ورق چسبانده می‌شود. به طور کلی در یخچال‌هایی که طرح‌های مختلفی مانند استیل، برنز، رنگ‌های متالیک و اصطلاحاً لاکچری دارند، عموماً ورق رنگی با رنگ VCM هستند. در ایران شرکت فولاد مبارکه تنها شرکتی است که قابلیت تولید ورق رنگ VCM را دارد.

شرکت هفت الماس ورق رنگی PCM تولید می‌کند. همان‌طور که اشاره شد، رنگ‌های PCM محلول‌های رنگی هستند که روی ورق با یک رولر پوشانده و پخته می‌شوند تا به کیفیت

شرکت هفت الماس از ورق‌های گالوالوم برای تولید ورق‌های رنگی استفاده می‌کند. در حال حاضر این ورق‌ها در بازار بهترین فلز پایه برای تولید ورق رنگی محسوب می‌شوند. بازار مصرف این نوع ورق‌های رنگی، صنعت لوازم خانگی (مانند ساخت بدنه یخچال) و اخیراً نیز صنعت خودروسازی هستند

مورد نظر برای استفاده در صنایع مختلف برسند. خوشبختانه رنگ مورد استفاده در شرکت هفت الماس تولید داخلی بوده و مشکلی بابت تامین آن وجود ندارد. در زمینه تولید رنگ PCM چند تولیدکننده معتبر و بسیار خوب در کشور وجود دارد که کیفیت رنگ آن‌ها برای رنگ آمیزی ورق بسیار مناسب است.

در هر دو نوع ورق رنگی، می‌توان بر حسب سفارش مشتری، انواع رنگ‌ها و طرح‌ها را روی ورق اعمال و روانه بازار مصرف کرد. حتی ضخامت فیلم و رنگ نیز قابلیت تغییر دارد. به طور مثال، برخی از رنگ‌های VCM حالت‌ها و اشکال گوناگون مانند چرمی، چرب، براق و... دارند و تولید فیلم VCM خود یک کسب و کار مجزا برای بسیاری از صنایع مرتبط است. البته کشور ما در تولید این نوع رنگ‌ها هنوز به شرکت‌های خارجی وابسته است و بسیاری از رنگ‌ها و برخی مواد اولیه آن‌ها در داخل تولید نمی‌شود. از این رو یکی از دلایل واردات ورق رنگی VCM، می‌تواند کمبود تولید رنگ این محصولات باشد.

در بخش PCM محدودیت‌ها عموماً بر مبنای رنگ‌سازی است. به طوری که در مورد پوشش رنگی روی ورق نمی‌توان، ضخامت رنگ

را از یک حد خاص فراتر برد زیرا رنگ به صورت مایع است و اگر ضخامت آن افزایش یابد ممکن است بر اثر فشار و جابه‌جایی ورق ریخته شود که در این صورت باید فرآیند رنگ آمیزی تکرار شود. با این حال، انواع رنگ‌ها و حالت‌های گوناگون در PCM‌ها وجود دارد که باعث ایجاد تنوع در تولیدات می‌شود.

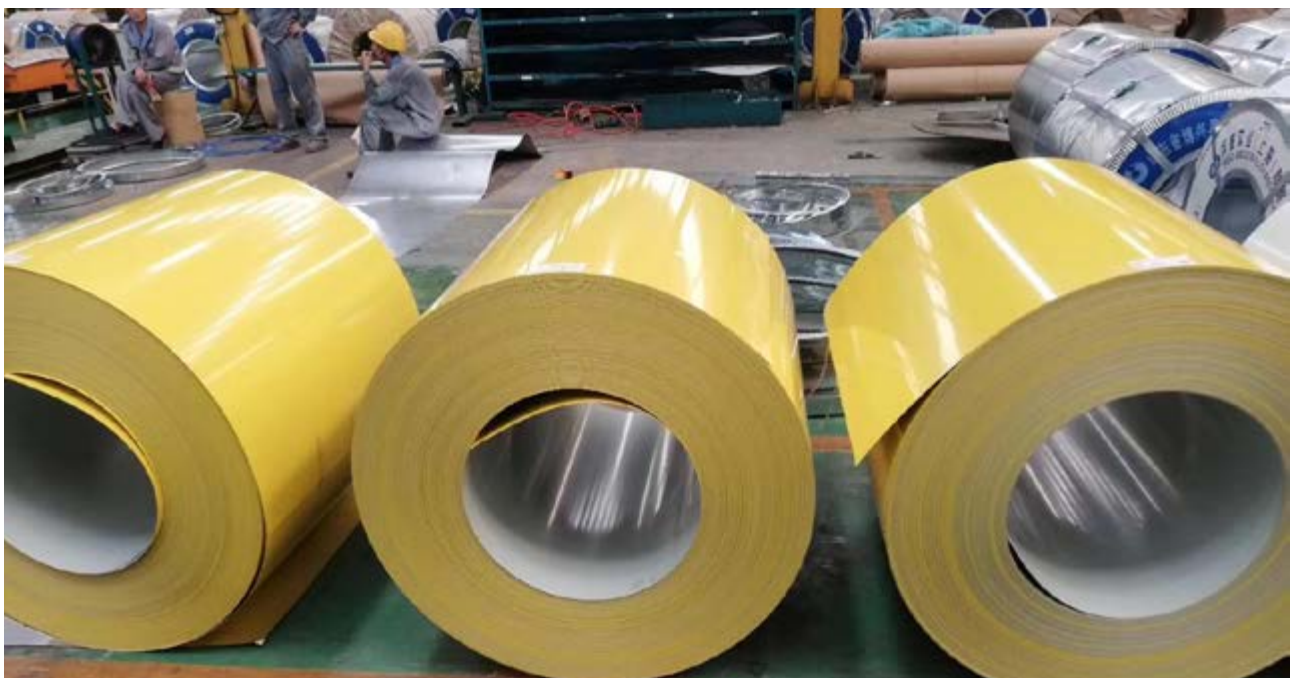
تولیدکنندگان لوازم خانگی از ورق‌های رنگی دارای ضخامت ۰,۳۵ تا ۰,۷ میلی‌متر استفاده می‌کنند ولی خودروسازان حتی ورق‌های تا ۰,۹ میلی‌متر را نیز به کار می‌برند. این طیف ضخامت ورق رنگی، بخش اصلی بازار را تشکیل می‌دهد.

◀ وضعیت بازار مصرف ورق‌های رنگی را در کشور چگونه ارزیابی می‌کنید؟

همان‌طور که گفته شد، تنها ۵۰ درصد از ظرفیت تولید ورق رنگی در شرکت هفت الماس فعال است که متأسفانه این امر به تقاضای بازار بازمی‌گردد. چراکه صنعت تولید ورق رنگی هنوز به خوبی شکل نگرفته است و کل مصرف سالانه ورق رنگی در کشور ما ممکن است حداکثر به ۱۵۰ هزار تا ۲۰۰ هزار تن برسد. ضمن اینکه سهم شرکت‌های

هفت الماس و مبارکه در تولید ورق رنگی هر یک حدود ۴۰ درصد است و سایر شرکت‌ها سهم نسبتاً کمی در این بازار دارند.

ورق رنگی در صنایع مصرف‌کننده به آرامی در حال به دست آوردن جایگاه مطلوبی در بازار است؛ زیرا مصرف‌کنندگان به تدریج به این محصول باور پیدا می‌کنند. مسلم است که به دست آوردن بازار هیچ‌گاه در مدت زمان کوتاه میسر نخواهد شد. به طور مثال، یک کارخانه معتبر خودرو در سال‌های طولانی تنها با طیف محدودی از ورق محصول خود را تولید کرده و توانسته است متقاضیانی را برای محصولات خود پیدا کند؛ بنابراین نمی‌تواند در کوتاه‌مدت و یکباره محصولات خود را تغییر دهد. چرا که ابتدا باید به صورت آزمایشی مواد اولیه برخی از محصولات خود را تغییر دهد و بازار آن را در کوتاه‌مدت و میان‌مدت بسنجد تا در نهایت، محصول با کیفیت مورد نظر و متناسب با نظر مشتریان تولید شود. با این حال، بسیاری از مصرف‌کنندگان ورق رنگی مرحله آزمون را پشت سر گذاشته‌اند و برای مصرف ورق‌های رنگی در فرآیند تولید محصولات خود ترغیب شده‌اند. گفتنی است که سال گذشته، مصرف‌کنندگان کمتری به دنبال خرید ورق



رنگی بودند اما اکنون تقاضا بیشتر شده است. کشور ما هم از نظر رنگ و هم از نظر ورق گالوانیزه و گالوالوم، تکنولوژی تولید ورق رنگی را دارد اما برای افزایش تولید و مصرف، باید همراهی و همگامی بیشتری میان تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان رقم بخورد تا با ارائه نقطه نظرات دوجانبه، دو طرف برای ادامه همکاری و افزایش تولید، به یکدیگر اعتماد کنند.

◀ آیا واردات ورق رنگی به کشور انجام می‌شود؟ نظر جنابعالی در خصوص واردات این محصول و مواجهه با آن چیست؟

به طور سنتی برخی از مصرف‌کنندگان ورق رنگی را به کشور وارد می‌کردند اما در سال جاری با استراتژی جدید وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر افزایش استفاده از محصولات ساخت داخل، تنها مجوز واردات به ورق‌هایی داده می‌شود که از نظر وزنی اندک هستند و همچنین هنوز امکان تولید آن در کشور به میزان اقتصادی وجود ندارد. ضمن اینکه واردات برخی از ورق‌ها به ویژه در حوزه VCMها نیز به دلیل اینکه ساخت برخی طرح‌ها و رنگ‌های خاص آن هنوز در داخل میسر نشده است نیز انجام می‌شود.

◀ یکی از حلقه‌های اصلی میان تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان ورق، قالب‌سازی‌ها یا مراکز برشکاری هستند. ارتباط میان تولیدکنندگان ورق با مصرف‌کنندگان از طریق این حلقه چگونه برقرار می‌شود؟

در تمام دنیا قالب‌کاری به ویژه در حوزه خودرو یک کسب و کار جدا است؛ زیرا ورق به صورت کویل در مراکز فولادسازی تولید می‌شود و طبعا به همین صورت در کارخانه‌های خریدار قابل مصرف نیست. بنابراین ورق باید به مراکزی منتقل شود که عملیات قالب‌کاری (Blanking) روی آن اتفاق بیفتد. بسیاری از خودروسازان معتبر در دنیا، معمولا قالب‌کاری ورق را در کنار خود دارند. چراکه جدا کردن قالب بخش‌های مختلف خودرو از ورق با کمترین ضایعات یک هنر است و باید در این صنعت علاوه بر تولید

قالب‌های در و بدنه خودرو از ورق، از سایر بخش‌های استفاده نشده ورق نیز قطعات لازم دیگر را تولید کرد.

در کشور ما نیز کارخانه‌های قالب‌کاری ورق وجود دارند که می‌توانند انواع قالب‌های ورق را برای صنایع مختلف از جمله خودروسازی تولید کنند. اگر گاهی مشتریان شرکت ما نیز قالب خاصی را مدنظر داشته باشند، ورق را به صورت کویل به کارخانه برش‌کاری مورد نظر ارسال می‌کنیم تا محصول مورد نیاز را برای مشتری آماده کند. این شرکت‌ها به صورت کارمزدی و بر اساس سفارش فعالیت می‌کنند.

جالب توجه است که حتی پیش از ورود صنعت فولاد و تولید ورق در کشور، برشکاری‌های ورق برای تولید قطعات بدنه خودرو و سایر صنایع در کشور وجود داشتند و در واقع قدمت این صنایع از صنعت فولاد کشور بیشتر است. زیرا وقتی واردات ورق به صورت کویل به کشور انجام می‌شد، برشکاری‌ها برای صنعت خودرو و لوازم خانگی، فرآیند تولید قالب را انجام می‌دادند.

◀ با توجه به وضعیت بازار، آیا به مقوله صادرات ورق رنگی وارد شده‌اید؟

متأسفانه مدت‌ها است که صادرات ورق از کشور به جز در مورد یک شرکت، ممنوعیت دارد. اتخاذ این استراتژی از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت اشتباهی استراتژیک است زیرا به دست آوردن بازار صادراتی، آن هم در شرایط کنونی بسیار دشوار است و مدت‌ها به طول می‌انجامد و در صورتی که این بازار از دست برود، کسب آن تقریبا غیرممکن است. چراکه صادرکنندگان کشور چند سال با مشتریان خود ارتباط داشتند و به تجارت پرداختند و با توقف صادرات، اعتبار و جایگاه خود را پیش این شرکت‌ها از دست خواهند داد. متأسفانه تنها با یک بخشنامه، نه تنها صادرات لغو شد، بلکه دستور دادند که ارز حاصل از صادرات و کالای صادر شده را نیز بازگردانیم. این استراتژی باعث می‌شود تا

ورق رنگی در صنایع مصرف‌کننده به آرامی در حال به دست آوردن جایگاه مطلوبی در بازار است؛ زیرا مصرف‌کنندگان به تدریج به این محصول باور پیدا می‌کنند. مسلم است که به دست آوردن بازار هیچ‌گاه در مدت زمان کوتاه میسر نخواهد شد. به طور مثال، یک کارخانه معتبر خودرو در سال‌های طولانی تنها با طیف محدودی از ورق محصول خود را تولید کرده و توانسته است متقاضیانی را برای محصولات خود پیدا کند



مشتریان یاد شده دیگر به شرکت‌های ایرانی اعتماد نداشته باشند.

شرکت ما بیش از پنج هزار تن کالای صادراتی در زمینه ورق رنگی و محصولات دیگر دارد که تا کنون هزینه آن را دریافت کردیم و در اختیار سامانه نیما گذاشتیم اما مجوز خروج این کالا صادر نمی‌شود! حتی اگر بتوانیم هزینه صادرات را از دولت دریافت کنیم و به مشتری بازگردانیم، قطعاً بازار ایجاد شده برای همیشه از بین خواهد رفت. متأسفانه برخوردهای دولت در زمینه صادرات، غیر کارشناسی و غیر عقلانی است و این رویه غلط بازتاب داده نمی‌شود و سکوت خبری در این خصوص حاکم است.

تلقی وزارتخانه صنعت، معدن و تجارت از صادرات ورق فولادی، ماده خام است در حالی این امر به هیچ وجه صحیح نیست. چراکه دولت خود به صادرات نفت خام می‌پردازد که به معنای واقعی ماده خام است و صادرات ماده خام خلاف قوانین و مقررات موجود است؛ همچنانکه سنگ‌آهن نیز به عنوان ماده خام به راحتی صادر می‌شود. در حالی که سنگ‌آهن برای صادرات باید در بورس کالا عرضه شود و در صورت نبود مشتری برای آن در سه نوبت، سپس صادر شود.

در مقابل سنگ‌آهن و نفت خام، فولاد یک محصول نهایی صنعتی با ارزش افزوده بسیار بالا محسوب می‌شود. از سنگ‌آهن با قیمت ۶۰ تا ۷۰ دلار، می‌توان ورق فولادی با قیمت ۵۰۰ تا ۶۰۰ دلار تولید کرد. این یعنی تولید ورق فولادی حدود ۱۰ برابر ارزش افزوده ایجاد می‌کند و در هیچ کشوری به ورق فولادی ماده خام اطلاق نمی‌شود.

◀ توجیه دولتمردان برای جلوگیری از صادرات چیست؟

همان‌طور که گفته شد، توجیه عقلانی برای جلوگیری از صادرات ورق فولادی وجود ندارد. با این حال، توجیه غیر عقلانی که از سوی دولتمردان و سیاست‌گذاران مطرح می‌شود، کنترل قیمت بازار است. متأسفانه همان بلایی که بر سر قیمت دلار بر اثر کنترل دستوری آمد، بر سر فولاد نیز خواهد آمد. در حالی که پیش از این مشخص شد که سیاست کنترل دستوری قیمت در نهایت با شکست مواجه می‌شود. به عبارت بهتر، «آزموده را آزمون خطاست» اما این خطا برای دولتمردان کشور ما خاطره است. با اینکه همه می‌دانند در ۵۰ سال گذشته یعنی از سال ۱۳۴۸ که سیاست دستوری بودن قیمت‌ها صادر شد،

همواره با شکست مواجه شدیم اما این تجربه همچنان در کالاهای مختلف تکرار می‌شود.

هر نوع مکانیزم تثبیت قیمت و یارانه قیمتی دو نتیجه دارد: نخست کاهش بهره‌وری در زنجیره تولید و مصرف و دوم آماده شدن کالا برای جهش قیمت شدید. مکانیزم تثبیت قیمت باعث می‌شود تا هم تولیدکننده و هم مصرف‌کننده نسبت به رشد بهره‌وری بی‌انگیزه شوند. در عین حال، دولت تا یک زمان مشخص می‌تواند با دستور عمل کند اما بازار در نهایت راه خود را خواهد یافت و از دستورات تبعیت نخواهد کرد؛ درست مانند جهش‌های پیاپی ارزی که سال‌ها است در کشور ما رخ می‌دهد و بدون اینکه دولت‌ها عبرت بگیرند، تکرار می‌شود. در خصوص صنعت فولاد و بحث ورق فولادی هم پس از پایان دوره گذار، همه از جمله دولت این وضعیت را محکوم خواهند کرد.

تثبیت قیمت فولاد برای تولیدکننده، سودی برای مصرف‌کننده نخواهد داشت. بلکه نخستین حلقه پس از تولیدکننده از یارانه تثبیت قیمت بیشترین استفاده را خواهد برد که عموماً این حلقه واسطه‌ها هستند. باید توجه داشت که عمده مشکل صنایع کشور ما ناشی از تثبیت قیمت‌ها به صورت دستوری است.

انجمن تولید کنندگان فولاد ایران برگزار می کند



فولاد ایران

2nd

National Iranian Steel Festival and Exhibition (N.I.S.F)

جشنواره و نمایشگاه ملی دومین



نمایشگاه جامع ارائه فرصت های بومی سازی و حمایت از تولید داخلی

بزرگترین گردهمایی تولید کنندگان، تامین کنندگان، بازرگانان و متخصصان زنجیره آهن و فولاد ایران

به همراه معرفی و اهدای جایزه ملی فولاد ایران به برگزیدگان

۲۳ الی ۲۶ دی ماه ۱۳۹۸ - تهران، برج میلاد

TEHRAN. MILAD TOWER. 13 - 16 JANUARY 2020

تشکل های حامی

با حمایت



با مشارکت




www.chilanonline.com : اطلاعات بیشتر
www.steeliran.org

دبیر خانه و ثبت نام: events.steeliran.org
۰۲۱ - ۸۸۵۵ ۱۷۰۱ - ۴



تولید کنندگان

- 
- تسهیل در واردات، باعث ایجاد فضای رقابتی می شود
 - میزان تولید ورق رنگی در شرایط تحریمی افزایش یافته است
 - لزوم فعال سازی پروژه های عمرانی برای رشد مصرف ورق رنگی

مدیر کارخانه شرکت نورد و لوله سمنان:

میزان تولید ورق رنگی در شرایط تحریمی افزایش یافته است

مدیر کارخانه شرکت نورد و لوله سمنان گفت: در سال‌های گذشته ورق‌های رنگی بی کیفیت و ارزان قیمت چینی بازار کشور ما را تصاحب کرده بود اما با اعمال تحریم‌ها، افزایش نرخ ارز و کاهش واردات، تمایل مصرف‌کنندگان برای استفاده از ورق رنگی تولید داخلی افزایش یافت و همین امر موجب افزایش میزان تولید شرکت‌ها شد.

مدیر کارخانه شرکت نورد و لوله سمنان با گریزی به گذشته، در مورد مهم‌ترین چالش‌های پیش روی تولیدکنندگان ورق رنگی، اظهار کرد: در سال‌های نه چندان دور، ورق رنگی چینی در بازار کشور فراوان بود و باعث شده بود تا تولیدکنندگان از این وضعیت صدمه زیادی ببینند. ورق‌های رنگی چینی کیفیت کمتری داشت و با پوشش رنگ و حتی گالوانیزه کمتر در سطح ورق، با قیمت ارزان‌تری به ایران وارد و در بازار عرضه می‌شد. این امر، رقابت را برای تولیدکنندگان داخلی سخت کرده بود اما در حال حاضر، این مشکل با کاهش واردات تا حدودی برطرف شده است.

پیوندی با تاکید بر بهبود شرایط تولید بعد از کاهش واردات، خاطرنشان کرد: اخیراً تمامی ورق‌های رنگی شرکت به فروش رفت و در واقع تمامی موجودی انبار شرکت نورد و لوله سمنان به دست مشتریان رسید. این امر نشان می‌دهد که قطع واردات می‌تواند به افزایش تقاضا برای تولید داخلی کمک بسیاری کند و در این صورت، کالاهای بی کیفیت چینی دیگر در کشور جایگاهی نخواهند داشت.

دلخواه با توجه به سفارش مشتریان صورت می‌گیرد و ورق رنگ شده خام به بخش کوره منتقل می‌شود. در این مرحله، پخت رنگ ورق اتفاق می‌افتد و پس از آن، ورق آماده عرضه به بازار است.

پیوندی با اشاره به توانایی شرکت نورد و لوله سمنان در تولید انواع ورق رنگی، بیان کرد: خوشبختانه پتانسیل خوبی در شرکت وجود دارد و می‌توانیم ورق‌های رنگی با ضخامت ۰٫۲۵ تا ۱٫۲۵ میلی‌متر را تولید کنیم. ضمن اینکه قادر به تولید عرض‌های مختلفی از ۶۵۰ تا یک هزار و ۲۵۰ میلی‌متر هستیم. گفتنی است که متناسب با نیاز بازار و سفارش دریافتی، رنگ ورق‌ها تغییر می‌کند.

وی با بیان اینکه عمده ورق نورد و لوله سمنان در بازار آزاد به فروش می‌رسد، تصریح کرد: بیشترین مصرف ورق‌های رنگی شرکت در بخش ساختمانی و صنعتی است و در حال حاضر، بسیاری از سوله‌های صنعتی و همچنین سقف تعداد زیادی از ویلاها در شمال کشور با ورق رنگی ساخته می‌شود. مشتریان نیز ورق نورد و لوله سمنان را از توزیع‌کنندگان کشور به ویژه فروشندگان در تهران تامین می‌کنند.

پیوندی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص توانایی شرکت نورد و لوله سمنان در تولید ورق رنگی، اظهار داشت: ظرفیت تولید ورق رنگی در این شرکت حدود ۱۰۰ هزار تن در سال است که با توجه به شرایط اقتصادی نامطلوب و مشکلات تامین مواد اولیه، تنها نیمی از ظرفیت آن یعنی حدود ۵۰ هزار تن در سال فعال است. با این حال، در برخی مواقع ممکن است این میزان با توجه به شرایط بازار و سفارش‌های دریافتی افزایش یا کاهش یابد.

وی افزود: ماده اولیه تولید ورق رنگی، ورق گالوانیزه و رنگ مخصوص است. ناگفته نماند که ورق گالوانیزه نیز در شرکت نورد و لوله سمنان تولید می‌شود و از این نظر تامین مواد اولیه تولید ورق رنگی در بخش دیگری از کارخانه صورت می‌گیرد.

مدیر کارخانه شرکت نورد و لوله سمنان در تشریح فرآیند تولید ورق رنگی، عنوان کرد: ورق گالوانیزه پس از تولید در بخش دیگری از کارخانه، وارد مرحله شست‌وشو شده که در آن سطح ورق به طور کامل با مواد شوینده خاص شسته و آماده مراحل بعدی می‌شود. سپس ورق به بخش رنگ انتقال می‌یابد و رنگ‌آمیزی



وی اضافه کرد: مشکل کنونی تولید ورق رنگی، گران بودن رنگ است و تولیدکنندگان رنگ نیز با توجه به مشکلات اقتصادی به ویژه تحریم‌ها، دشواری واردات مواد اولیه را علت گرانی رنگ می‌دانند که البته به نظر می‌رسد تا حدودی حق با آن‌ها باشد.

مدیر کارخانه شرکت نورد و لوله سمنان بازار مصرف را مهم‌ترین چالش کنونی تولید ورق رنگی دانست و عنوان کرد: با توجه به اینکه کشور ما در رکود اقتصادی قرار دارد و بخش‌های مسکن و صنعت با معضلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کنند، بازار ورق رنگی نیز به عنوان یکی از مهم‌ترین تامین‌کنندگان این دو بخش با اختلال مواجه شده است. با این وجود، کاهش واردات و ترغیب مصرف‌کنندگان به استفاده از تولیدات داخلی اندکی از فضای رکود کاسته است.

پیوندی خاطرنشان کرد: تحریم‌ها در صنعت فولاد سبب خیر شده‌اند. در حال حاضر، شرکت نورد و لوله سمنان دو خط تولید ورق گالوانیزه و یک خط تولید ورق رنگی در اختیار دارد. خوشبختانه با وجود تحریم‌ها دو خط گالوانیزه شرکت با ظرفیت بالایی مشغول به تولید هستند. ظرفیت اسمی شرکت ۳۹۰ هزار تن ورق گالوانیزه در سال است که در حال حاضر می‌توانیم ۲۵۰ هزار تن در سال تولید داشته باشیم. از این میزان، حدود ۵۰ هزار تن به خط تولید ورق رنگی انتقال می‌یابد.

وی در پایان چالش عمده شرکت نورد و لوله سمنان را تامین مواد اولیه اعلام و تاکید کرد: با توجه به اینکه بخش عمده‌ای از مواد اولیه از فولاد مبارکه تامین می‌شود، انتظار داریم این شرکت سهمیه بیشتری را به ما اختصاص دهد تا بتوانیم تولید پایدار و مستمری داشته باشیم. در حال حاضر، بخشی از تولیدات ما به سمت محصولات کارمزدی رفته که علت این موضوع نیز آن است که دیگر نمی‌توانیم ورق را به صورت پایدار تامین کنیم و به همین دلیل به صورت کارمزدی، روی ورق‌ها خدمات انجام می‌دهیم.

مدیر بازرگانی گروه صنعتی فولاد بهمن:

تسهیل در واردات، باعث ایجاد فضای رقابتی می شود

مدیر بازرگانی گروه صنعتی فولاد بهمن گفت: زمانی که واردات آسان تر از مقطع کنونی انجام می شود، فضای رقابتی میان تامین کنندگان ورق وجود داشت و این شرکتها نسبت به افزایش تولیدات و کیفیت محصولات خود تلاش می کردند اما قطع واردات باعث کمرنگ شدن این فضا شد و کیفیت برخی از ورقها افت داشته است.



عنوان کرد: یکی از مهم ترین موانع، طبیعتاً تحریمها است اما شرکت برای حل این مشکل، از تصمیم خود برای پیشرفت عقب نشینی نکرد و تصمیم گرفت خط تولید رنگ را نیز در کنار تولید ورقهای رنگی به خطوط تولیدی خود بیفزاید. از این رو واحد تولید رنگی به نام «سرامد رنگ شمال» را راه اندازی کردیم که فعالیت خود را از چند ماه قبل آغاز کرده است. وی تصریح کرد: در فاز نخست این واحد، رنگهای مربوط به کویل کوتینگ (Coil Coating) تولید می شود که برای رنگ آمیزی ورقهای گالوانیزه و کلافهای آلومینیومی کاربرد دارد. خوشبختانه کارخانه «سرامد رنگ شمال» در بخش رنگهای ترافیکی، رنگهای روی چوب و طرح چوب، دارای یکی از بهترین خطوط تولیدی در ایران و خاورمیانه است.

مدیر بازرگانی گروه صنعتی فولاد بهمن بیان کرد: تمرکز اصلی این شرکت بر تولید ورقهای

اولیه به میزان کافی، تنها در یک شیفت به فعالیت می پردازیم و حدود چهار هزار تن در ماه ورق گالوانیزه رنگی تولید می کنیم. در حالی که توان اسمی شرکت حدود ۱۰ هزار تن در ماه است.

مدیر بازرگانی گروه صنعتی فولاد بهمن اضافه کرد: شرکت ما در حال حاضر تولید ورق رنگی از ضخامت ۰,۴ تا ۰,۷ میلی متر را انجام می دهد اما توان خط تولید شرکت از ۰,۲ تا یک میلی متر است. در عین حال با توجه محدودیتی که در تامین مواد اولیه به ویژه در مورد ورقهای نازک تر از ۰,۴ میلی متر وجود دارد، بخشی از خط تولید شرکت بدون استفاده باقی مانده است.

■ افزایش خطوط تولید و تنوع در آن

فهمی با بیان اینکه در راه پیشرفت شرکت و صنعت فولاد، موانعی نیز وجود داشته است،

جمال فهمی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص سابقه فعالیت گروه صنعتی فولاد بهمن، اظهار داشت: این گروه حدود ۵۰ سال است که در صنعت فولاد به فعالیت می پردازد. در ابتدای کار، شرکت تنها روی ورقهای فولادی خدماتی مانند فرم دهی و برش زنی انجام می داد اما از پنج سال گذشته، به عرصه تولید ورقهای رنگی از کلافهای گالوانیزه وارد شده است. خوشبختانه با مدیریت مناسب، تمام تلاشها در جهت پیشرفت شرکت و برآورده کردن نیاز مشتریان به ورقهای رنگی است و به نظر بسیاری از متقاضیان، تاکنون در این زمینه موفق بوده ایم.

وی افزود: ظرفیت اسمی تولید گروه صنعتی فولاد بهمن ۱۲۰ هزار تن در سال است اما متاسفانه به دلیل مشکلات اقتصادی کشور ناشی از تحریمها و عدم تامین مواد

می‌گیرد، به سود کشور است و مزایای بسیاری دارد اما این موضوع باعث می‌شود شرکت‌های داخلی از حالت رقابت خارج شوند. به عبارت دیگر، وقتی این شرکت‌ها خود را در تامین مواد اولیه صنایع پایین‌دستی تنها و بدون رقیب می‌بینند، انگیزه مضاعفی برای افزایش کیفیت محصولات خود نخواهند داشت.

وی مشکل دیگر صنعت فولاد را قوانین و مقررات دست و پاگیر دانست و تاکید کرد: این قوانین بیشتر از آن که بتواند دست واسطه‌ها را کوتاه کند، به تولیدکنندگان آسیب می‌رساند. به عنوان مثال، یک کالا چهار ماه پس از ثبت سفارش خرید از شرکت خارجی به دست تولیدکننده می‌رسد و متاسفانه در این مدت، بارها و بارها قوانین و مقررات واردات دچار تغییر و تحول می‌شوند. به این ترتیب، شرکت‌ها همواره برای واردات با نوعی سردرگمی مواجه هستند و نمی‌توانند برنامه‌ریزی دقیقی در این خصوص داشته باشند.

■ تاثیر واردات کالا بر رشد کیفی محصولات

مدیر بازرگانی گروه صنعتی فولاد بهمن خاطرنشان کرد: یکی از شرکت‌هایی که از تغییر قوانین و مقررات به ویژه در امر واردات صدمه خورده است، گروه صنعتی فولاد بهمن بود که سفارش واردات کالایی را در بهمن ماه سال ۱۳۹۶ ثبت کرد و این کالا در فروردین سال بعد به کشور وارد شد و متاسفانه دولت و بانک عامل شرکت بهمن را موظف کردند که مابه‌التفاوت نرخ ارز را پرداخت کند. وقتی یک شرکت برای واردات و تامین مواد اولیه خود برنامه‌ریزی می‌کند، نباید با بخشنامه‌ها و مقررات خلق‌الساعه روند آن را تغییر داد. تغییر قوانین و مقررات به تولیدکنندگان فشار زیادی را وارد می‌کند و انگیزه را از تولیدکننده می‌گیرد.

فهمی با اشاره به اینکه گروه صنعتی فولاد بهمن در منطقه محرومی در استان مازندران واقع شده و حدود ۲۰۰ نفر اشتغال‌زایی داشته است، تصریح کرد: متاسفانه به جای آنکه تولیدکنندگان به دنبال افزایش تولید و اجرای طرح‌های توسعه‌ای باشند، باید بخشی از زمان

ساختمانی است اما در دو سال گذشته توانستیم محصولات خود را گسترش دهیم و در حوزه تولید ورق‌های رنگی مورد استفاده در صنایع لوازم خانگی نیز وارد شویم که این امر در میان مصرف‌کنندگان جدید شرکت بازخورد بسیار خوبی داشت و محصولات مناسبی نیز در این زمینه تولید شد.

فهمی در خصوص برنامه‌های توسعه‌ای این شرکت، اذعان کرد: علاوه بر این تولید رنگ‌های وایت‌بوردی که جزو رنگ‌های وارداتی محسوب می‌شوند را نیز در دستور کار قرار دادیم که تولید این محصول قطعا به کاهش واردات در این زمینه و جلوگیری از خروج ارز کمک خواهد کرد. همچنین یکی از طرح‌های مهم شرکت فولاد بهمن، تولید ورق‌های گالوانیزه است که پروژه راه‌اندازی کارخانه آن در حال پیشرفت بوده و قراردادهای مربوط به خرید دستگاه‌ها و ماشین‌آلات نیز به امضا رسیده که امیدواریم این طرح به زودی به بهره‌برداری برسد.

■ کمبود همیشگی مواد اولیه

مدیر بازرگانی گروه صنعتی فولاد بهمن با اشاره به اینکه این شرکت برای تولید محصول خود، ورق گالوانیزه را به صورت کلاف استفاده می‌کند، عنوان کرد: با توجه به تحریم‌ها طبیعتاً چاره‌ای جز تامین مواد اولیه از تولیدکنندگان داخلی نداریم. در حال حاضر، شرکت ورق خودرودر چهارمحال و بختیاری از زیر مجموعه‌های شرکت فولاد مبارکه، مهم‌ترین تامین‌کننده شرکت است. این شرکت حدود ۶۰ درصد از کل تولیدات گروه فولاد بهمن را تامین می‌کند و تقریباً هر ماه حدود چهار هزار تن ورق گالوانیزه از این شرکت خریداری می‌کنیم.

فهمی با بیان اینکه گروه صنعتی فولاد بهمن برای تامین مواد اولیه با چالش مواجه است، یادآور شد: زمانی که تحریم‌ها مطرح نبودند، واردات مواد اولیه دشواری چندانی نداشت اما متاسفانه با شروع تحریم‌ها تامین برخی از مواد اولیه وارداتی با موانع زیادی همراه شد. گرچه کاهش واردات به ویژه در مورد اقلامی که ساخت آن‌ها در داخل صورت

این گروه حدود ۵۰ سال است که در صنعت فولاد به فعالیت می‌پردازد. در ابتدای کار، شرکت تنها روی ورق‌های فولادی خدماتی مانند فرم‌دهی و برش‌زنی انجام می‌داد اما از پنج سال گذشته، به عرصه تولید ورق‌های رنگی از کلاف‌های گالوانیزه وارد شده است. خوشبختانه با مدیریت مناسب، تمام تلاش‌ها در جهت پیشرفت شرکت و برآورده کردن نیاز مشتریان به ورق‌های رنگی است و به نظر بسیاری از متقاضیان، تاکنون در این زمینه موفق بوده‌ایم

خود را صرف برطرف کردن مشکلاتی کنند که به دلیل تغییر قوانین و مقررات ایجاد شده است. علی‌رغم برگزاری جلسات متعدد میان مدیران شرکت و مسئولان امر و وزارت صنعت، معدن و تجارت، هنوز مشکل دریافت مابه‌التفاوت ارز حل نشده است.

وی خاطرنشان کرد: با توجه به مشکلات ناشی از تحریم‌ها و قوانین دولتی برای انجام واردات، گروه صنعتی فولاد بهمن ناچار است از منابع داخلی مواد اولیه خود را تامین کند. این یعنی عملاً رقابتی در این زمینه وجود ندارد و عمده قیمت‌های کشف شده در بورس کالا رقابتی نیستند. درحقیقت تولیدکنندگان چاره‌ای جز خرید از بورس کالا ندارند؛ زیرا عرضه‌کننده عمده دیگری در کشور وجود ندارد. اگر هم تولیدکنندگان قصد خرید از بورس کالا را نداشته باشند، باید فعالیت خود را تعطیل کنند. بنابراین برای ادامه تولید، شرکت‌ها باید با قیمت‌های کشف شده در بورس کالا کنار بیایند.

مدیر بازرگانی گروه صنعتی فولاد بهمن در ادامه یادآور شد: واردات به تولیدکنندگان اجازه می‌داد از میان ۲۰ تا ۳۰ شرکت معتبر در دنیا، برند مورد نظر خود را انتخاب کنند. به طوری که تولیدکننده می‌توانست به راحتی از شرکت‌های معتبر شرایط فروش ورق را استعلام بگیرد و هم‌زمان با تامین‌کنندگان داخلی نیز به

مذاکره بپردازد. در این فرآیند تفاوت قیمت‌ها و نوسانات مورد سنجش قرار می‌گرفت. قطع واردات به دلایل مختلف از جمله افزایش نرخ ارز باعث از بین رفتن فضای رقابتی میان تامین‌کنندگان شده است. این در حالی است که پیشرفت صنعت همواره در فضای رقابتی رقم می‌خورد. یک شرکت زمانی پیشرفت می‌کند که در کنار آن رقبای قوی وجود داشته باشند؛ زیرا اگر یک شرکت احساس کند که تولیدکنندگان رقیب می‌توانند جای آن را در بازار بگیرند، برای باقی ماندن در بازار چاره‌ای جز تولیدات بهتر و ایجاد شرایط جدید نخواهد داشت.

وی با اشاره به اینکه گروه صنعتی فولاد بهمن در برخی مواقع ناچار است برای تامین برخی از قطعات خط تولید خود واردات انجام دهد، اذعان کرد: در این زمینه با مشکلات بسیاری دست و پنجه نرم می‌کنیم و در عین حال ناچار هستیم برخی کالاهایی نسبتاً بی‌کیفیت که به اسم با کیفیت عرضه می‌شوند را نیز از تولیدکنندگان داخلی خریداری کنیم. علت این امر را هم تنها می‌توان عدم واردات و نبود فضای رقابتی در بازار داخلی دانست.

■ بازار صادراتی از دست رفت

مدیر بازرگانی گروه صنعتی فولاد بهمن در خصوص بازارهای صادراتی این شرکت، اظهار

کرد: محصولات شرکت به کشورهایی مانند افغانستان، ترکمنستان، عراق و تاجیکستان صادر می‌شدند اما در برخی مواقع این صادرات متوقف شد و دلایل عمده آن را می‌توان بروز جنگ داخلی در دیگر کشورها به ویژه عراق دانست. با این وجود، در سال گذشته یک محموله یک هزار تنی به عراق صادر کردیم که متأسفانه دولت در آن زمان بخشنامه‌ای مبنی بر بازگشت ارز حاصل از صادرات را ابلاغ کرد. این در حالی است که طبق برخی از بخشنامه‌ها صادرکنندگان می‌توانستند مبلغ کالای عرضه شده به کشورهای عراق و افغانستان را به صورت ریالی دریافت کنند. بنابراین شرکت‌هایی که به دو کشور یاد شده صادرات دارند، طبیعتاً ارز نیز برای تحویل به سامانه نیما نخواهند داشت.

وی تغییر بی‌پایه قوانین و مقررات گمرکی و صادراتی را باعث کم‌رنگ شدن صادرات کالا دانست و عنوان کرد: لازمه صدور این قوانین و دستورالعمل‌ها این است که یک اتاق فکر پیش از صدور آن‌ها، اثرات این بخشنامه‌ها را مورد مطالعه و بررسی کامل قرار می‌داد. ضمن اینکه باید از تولیدکنندگان به ویژه بخش خصوصی در این زمینه نظرخواهی کرد. طبیعی است که در این فرآیند باید برخی از قوانین و مقررات به طور کامل تغییر یابند.



را مطرح کند اما گروه صنعتی فولاد بهمن همواره تلاش کرده رضایت مشتریان را جلب کند و تاکنون رضایت مشتریان از محصولات شرکت بالای ۹۵ درصد بوده است. رضایت مشتری همواره در اولویت گروه صنعتی فولاد بهمن قرار دارد و این موفقیت در سایه مدیریت مناسب شرکت و همچنین همکاری صمیمانه مشتریان حاصل شده است؛ چراکه مشتریان همواره با نقطه نظرات خود به بهبود و ارتقای فرآیند تولید کمک کرده‌اند.

فهمی در پایان شفافیت را یکی دیگر از اصول گروه صنعتی فولاد بهمن دانست و خاطرنشان کرد: مشتریان در هر ساعت که بخواهند می‌توانند برای شفاف‌سازی، از خطوط تولید گروه صنعتی فولاد بهمن بازدید کنند و از چگونگی فرآیندهای تولید و نیز آماده‌سازی محصولات آگاه شوند. اگر مشتریان حداقل سفارش را از شرکت داشته باشند، می‌توانند با بازدید از خطوط، نسبت به توانایی شرکت در خصوص تولید انواع محصولات اطمینان حاصل کنند. در مقابل، شرکت‌های بزرگ، بروکراسی و ضوابط خاص و طولانی را برای بازدید مشتریان اعمال می‌کنند و به دلیل برخی مسائل، نسبت به حضور افراد غیر متخصص در خطوط تولید سخت‌گیری زیادی می‌شود و محدودیت‌های بسیاری در این زمینه وجود دارد.

فهمی تاکید کرد: کشور ما برای برقراری امنیت در کشورهای همسایه به ویژه عراق و سوریه هزینه‌های مالی و جانی زیادی را متحمل شده است اما آیا به نسبت این هزینه‌ها کشور ما می‌تواند به دو کشور یاد شده صادرات داشته باشد؟ دولت باید از صادرات به کشورهای همسایه حمایت کند زیرا در صورت توسعه صادرات، قطعاً بخشی از منافع آن به دولت بازمی‌گردد.

■ مشتری‌مداری، اصل نخست فولاد بهمن

مدیر بازرگانی گروه صنعتی فولاد بهمن با بیان اینکه این شرکت نسبت به تولیدات خود به اندازه‌ای مطمئن است که روی رول ورق‌های خود، به فاصله هر دو متر لوگو و اسم شرکت را درج می‌کند، اظهار کرد: اگر یک خریدار از محصول ناراضی بود و قصد بازگرداندن آن را به شرکت تولیدکننده داشت، حق دارد که بداند چه شرکتی آن را تولید کرده است و کالای تولیدی همیشه باید در داخل و خارج کشور قابل ردیابی باشد. این در حالی است که بسیاری از کلاف‌های ورق رنگی در کشور بدون اسم و لوگوی شرکت تولیدکننده هستند.

وی اذعان کرد: قطعاً هرگز نمی‌توان به رضایت صد درصدی در تولید دست یافت و هیچ شرکتی در سطح جهان نمی‌تواند این ادعا

واردات به تولیدکنندگان اجازه می‌داد از میان ۲۰ تا ۳۰ شرکت معتبر در دنیا، برند مورد نظر خود را انتخاب کنند. به طوری که تولیدکننده می‌توانست به راحتی از شرکت‌های معتبر شرایط فروش ورق را استعلام بگیرد و همزمان با تامین‌کنندگان داخلی نیز به مذاکره بپردازد





معاون بازرگانی گروه صنعتی پارلو:

لزوم فعال سازی پروژه‌های عمرانی برای رشد مصرف ورق رنگی

معاون بازرگانی گروه صنعتی پارلو گفت: متأسفانه در سال‌های اخیر پروژه‌های عمرانی به عنوان اصلی‌ترین مصرف‌کنندگان ورق رنگی غیرفعال شده‌اند و همین امر بر صنایع تولیدی اثر منفی گذاشته است. از این رو، تزریق نقدینگی و اختصاص بودجه بیشتر به پروژه‌های عمرانی می‌تواند به افزایش تولید ورق رنگی منجر شود.

می‌توان با افزایش تولید و کسب بازارهای جدید به ویژه در صادرات و پروژه‌های بزرگ کشور، میزان تولیدات را افزایش داد. با این وجود، به دلیل مشکلات اقتصادی و نبود سرمایه در گردش به میزان کافی، در حال حاضر با یک پنجم ظرفیت تولید، فعالیت می‌کنیم.

وی به تشریح خط تولید ورق رنگی در گروه صنعتی پارلو پرداخت و خاطر نشان کرد: در فرآیند تولید، ورق گالوانیزه به عنوان ماده اولیه، ابتدا به خط رنگ منتقل و در این مرحله سطح آن با مواد شوینده مخصوص شسته و بخار داده می‌شود تا سطح آن تمیز شده و برای مراحل بعدی آماده شود. ورق شسته شده به خط رنگ انتقال می‌یابد تا براساس تقاضای مشتریان، رنگ مورد نظر روی سطح ورق گالوانیزه قرار گیرد. پس از آن ورق رنگ شده به داخل کوره منتقل می‌شود تا رنگ پخته و خشک شود و عملیات تثبیت

مشتریان، رنگ‌آمیزی کرده و در نهایت آن را به ساندویچ پانل تبدیل کند.

معاون بازرگانی گروه صنعتی پارلو اضافه کرد: بسیاری از تولیدکنندگان ساندویچ پانل ناچار هستند که ورق رنگی مورد نیاز خود را از بازار آزاد و یا بورس کالا تامین کنند که این امر قطعاً دشواری‌هایی را برای آن‌ها به همراه دارد؛ اما گروه صنعتی پارلو می‌تواند ورق گالوانیزه را با هر نوع رنگی که مشتری سفارش دهد، تولید کند و با تبدیل ورق به ساندویچ پانل، آن را در اختیار متقاضیان قرار دهد.

■ یک پنجم از ظرفیت تولید فعال است

مرادی با بیان اینکه گروه صنعتی پارلو توانایی تولید ۱۶۰ تا ۱۷۰ هزار تن ورق رنگی در سال را دارد، اذعان کرد: با توجه به مشکلات اقتصادی موجود در کشور، تنها حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد از این ظرفیت فعال است. بنابراین

داریوش مرادی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص فعالیت تولیدی گروه صنعتی پارلو، اظهار داشت: عمده محصول تولیدی گروه پارلو ساندویچ پانل است که از ورق‌های رنگی تولید می‌شود. این ورق‌ها دارای سه عایق پلی‌اورتان، پلی‌استایرن و پشم سنگ هستند و ما تنها تولیدکننده ساندویچ پانل با عایق پشم سنگ در کشور هستیم و هیچ شرکت دیگری به تولید چنین محصولی نمی‌پردازد. البته گروه صنعتی پارلو یک کارخانه تولید پشم سنگ نیز دارد که محصول آن به گروه صنعتی پارلو انتقال می‌یابد و در ساخت ساندویچ پانل استفاده می‌شود.

وی افزود: گروه صنعتی پارلو ورق گالوانیزه را از تولیدکنندگان داخلی یا بعضاً خارجی تامین می‌کند و با دارا بودن چند خط تولید می‌تواند این ورق را با رنگ‌های مورد نظر



در گردش شرکت دارد، ترجیح می‌دهیم ورق شرکت فولاد مبارکه را از بازار آزاد تامین کنیم. معاون بازرگانی گروه صنعتی پارلو ادامه داد: با توجه به نوسانات اقتصادی به ویژه نوسانات نرخ ارز، قطعا شرکت ما با چالش تامین مواد اولیه مواجه است. بعضا اتفاق افتاده که پس از دریافت سفارش از مشتریان با مدت تحویل محصول نهایی ۱۰ تا ۱۵ روز، نوسانات نرخ ارز باعث شده که تامین کنندگان (شامل تولیدکنندگان و تجار بازار) ورق گالوانیزه را با قیمت بالاتر از سفارش دریافتی، به ما بفروشند و یا اینکه ممکن است حتی هیچ ورقی از سوی تامین کننده در بازار عرضه نشود. این مسئله شرکت ما را در یکی دو سال اخیر به شدت دچار مشکل کرده است و به این ترتیب قادر نیستیم در زمان مناسب به نیاز مشتریان پاسخ دهیم.

■ قابلیت تولید انواع ساندویچ پانل‌ها را داریم

مرادی در خصوص تولید ساندویچ پانل و بازار مصرف این محصول، خاطرنشان کرد: عمده ورق رنگی تولیدی شرکت، برای تولید ساندویچ پانل‌های مورد نیاز در سقف منازل، کانتینر سازی‌ها و سقف و دیوار سوله به همراه فلاشینگ‌های آن، با ضخامت‌های مختلف بسته به نظر و سفارش مشتریان به کار می‌رود. در مناطقی که سرمای هوا زیاد

می‌شود. به طوری که سهم خرید از بازار و تولیدکنندگان تقریبا برابر است.

وی در پاسخ به این سوال که چرا از شرکت فولاد مبارکه به طور مستقیم خریداری نمی‌کنید، تصریح کرد: خرید مستقیم از شرکت فولاد مبارکه به این دلیل انجام

ما تنها تولیدکننده ساندویچ پانل با عایق پشم سنگ در کشور هستیم و هیچ شرکت دیگری به تولید چنین محصولی نمی‌پردازد. البته گروه صنعتی پارلو یک کارخانه تولید پشم سنگ نیز دارد که محصول آن به گروه صنعتی پارلو انتقال می‌یابد و در ساخت ساندویچ پانل استفاده می‌شود

نمی‌شود که برای خرید از این شرکت باید در بورس کالا حضور یافت که این امر شرایط خاص خود را دارد؛ به این صورت که خریدار باید کد معاملاتی را دریافت کند و پس از ثبت سفارش برای خرید، سه ماه بعد، کالا را تحویل می‌گیرد. از آنجا که باید به مدت سه ماه سرمایه شرکت متقاضی برای خرید بدون استفاده بماند و شرکت ما نیز مشکل سرمایه

آن صورت گیرد. گفتنی است که رول ورق در ابتدای خط تولید باز شده و در انتها نیز بعد از رنگ شدن مجددا رول می‌شود. معاون بازرگانی گروه صنعتی پارلو با اشاره به اینکه در نهایت ورق رنگی تولیدی برای تولید ساندویچ پانل به خط نهایی انتقال می‌یابد، عنوان کرد: در این بخش از کارخانه نیز طبق نیاز مشتریان، ساندویچ پانل‌هایی با ضخامت، ابعاد و رنگ‌های گوناگون تولید و روانه بازار مصرف می‌شود. البته جهت تولید ساندویچ پانل، سه عایق یاد شده یعنی پلی‌اورتان، پلی‌استایرن و پشم سنگ نیز طبق خواسته مشتری به محصول نهایی اضافه می‌شود.

■ چالش تامین مواد اولیه به دلیل نوسانات اقتصادی

مرادی در خصوص تامین ورق گالوانیزه به عنوان ماده اولیه، اظهار کرد: ضخامت ورق گالوانیزه مورد نیاز در گروه صنعتی پارلو تقریبا از ۰.۴ تا یک میلی‌متر است که عمدتا از بازار آزاد خریداری می‌شود. البته تلاش می‌کنیم از برندهای معتبر مانند شرکت فولاد مبارکه، فولاد امیرکبیر، هفت الماس و... بر اساس سفارش مشتریان خریداری کنیم که بتوانیم بازار خود را حفظ کنیم. با این حال در برخی از مواقع، خرید مستقیم از شرکت‌های یاد شده، به جز شرکت فولاد مبارکه نیز انجام

صادرات یکی از گزینه‌های محتمل شرکت در آینده نه چندان دور خواهد بود.

■ تولیدکننده آرامش می‌خواهد

وی با اشاره به تلاطم‌های اقتصادی در کشور، تاکید کرد: امر تولید در شرایط کنونی اقتصادی کشور با ریسک بسیاری همراه است و قطعا سرمایه‌گذاری در عرصه تولید شجاعت فراوانی را می‌طلبد. در این وضعیت تنها خواسته تولیدکنندگان ایجاد آرامش اقتصادی از سوی مسئولان و سیاست‌گذاران است. چراکه نوسانات شدید نرخ ارز در یکی دو سال اخیر تاثیر منفی بر اقتصاد کشور گذاشته و به شدت به صنعت کشور ما آسیب رسانده است.

معاون بازرگانی گروه صنعتی پارلو در خصوص حمایت‌های از تولید، خاطرنشان کرد: برخی از سازمان‌ها مانند تامین اجتماعی و سازمان امور مالیاتی می‌توانند از تولیدکنندگان واقعی بیش از گذشته حمایت کنند. همچنین بانک‌ها نیز می‌توانند تسهیلات سرمایه در گردش شرکت‌ها را با نرخ بهره کمتر در اختیار تولیدکنندگان بگذارند و از قوانین و مقررات دست و پاگیر چشم‌پوشی کنند. در این صورت می‌توان به آینده اقتصادی کشور امیدوار شد. باید توجه داشت که صنعت موتور محرک اقتصاد کشور است.

وی در پایان بیان کرد: در صورتی که صنعت با مشکل مواجه شود، به طور حتم اقتصاد کشور نیز با مشکل مواجه می‌شود. از این رو حمایت‌های قانون‌گذاران از تولیدکنندگان به ویژه در امر اخذ تسهیلات بانکی با بهره پایین، باعث خواهد شد سرمایه در گردش شرکت ما افزایش یابد و قدرت مانور شرکت در مواجهه با شرایط کنونی بیشتر شود. تولیدکنندگان بخش خصوصی به اندازه‌ای باهوش هستند که در سایه حمایت مسئولان، بتوانند راه خود را پیدا کند و به مسیر خود ادامه دهد.

است، معمولا ساندویچ پانل با عایق پلی‌اورتان استفاده می‌شود؛ در مناطقی که برای مشتری صوت و حرارت اهمیت دارد، قطعا ساندویچ پانل با عایق پشم سنگ مورد استفاده قرار می‌گیرد؛ ساندویچ پانل‌ها در دیوار و سقف تمام سوله‌ها در ایران به کار می‌رود.

وی با اشاره به رکود در بازار مصرف، اذعان کرد: متأسفانه در کشور ما بسیاری از پروژه‌های عمرانی که مصرف‌کننده ورق رنگی و ساندویچ پانل هستند، به طور کامل متوقف شده‌اند. این امر در پی کاهش بودجه عمرانی کشور و عدم تزریق نقدینگی مناسب به پروژه‌ها رخ داده است. بسیاری از صاحبان پروژه‌ها خواستار آن هستند که با شرکت ما به صورت مدت‌دار کار کنند اما به دلیل نبود سرمایه در گردش کافی در شرکت، هم‌اکنون قادر به انجام کار مدت‌دار نیستیم.

معاون بازرگانی گروه صنعتی پارلو اضافه کرد: طبیعی است که در شرایط اقتصادی کنونی نیز مجریان و صاحبان پروژه‌ها با مشکلات مالی دست و پنجه نرم می‌کنند و قادر به اجرای پروژه‌ها به صورت نقدی نیستند و تمایل دارند این کمبود نقدینگی به تولیدکننده منتقل شود اما تولیدکنندگان نیز برای اجرای پروژه‌های مدت‌دار باید سرمایه در گردش کافی داشته باشد تا بتواند خواب سرمایه خود را در مدت اجرا جبران کند.

مرادی تقاضا را برای صادرات محصولات ساندویچ پانلی مناسب دانست و تصریح کرد: کشورهای همجوار از جمله حاشیه خلیج فارس و اوراسیا تقاضای فراوانی برای محصولات ما دارند اما مشکل اساسی در کشور نوسانات اقتصادی است که مانع جدی شکل‌گیری صادرات تلقی می‌شوند. ضمن اینکه مشکلات داخلی از جمله سرمایه در گردش نیز دیگر موانع صادرات شرکت هستند و امیدواریم به تدریج این مشکلات کاهش یابند و راه برای صادرات شرکت با ظرفیت کامل تولید هموار شود. قطعا با توجه به تقاضای شدید بازارهای جهانی،

با توجه به نوسانات اقتصادی به ویژه نوسانات نرخ ارز، قطعا شرکت ما با چالش تامین مواد اولیه مواجه است. بعضا اتفاق افتاده که پس از دریافت سفارش از مشتریان با مدت تحویل محصول نهایی ۱۰ تا ۱۵ روز، نوسانات نرخ ارز باعث شده که تامین‌کنندگان (شامل تولیدکنندگان و تجار بازار) ورق گالوانیزه را با قیمت بالاتر از سفارش دریافتی، به ما بفروشند



تولید اقتصادی، ارتقاء کیفیت، توسعه زنجیره ارزش

شرکت فولاد هرمزگان

پیشرفته‌ترین کارخانه فولادی کشور



شرکت فولاد هرمزگان

امکان تولید تختال به دو ضخامت ۲۰۰ و ۲۵۰ میلی متر به منظور تنوع تولید و کسب جایگاه برتر در بازار تولید عریض ترین تختال کشور به عرض ۲۰۰۰ میلی متر جهت تولید لوله های انتقال نفت و گاز دارای یکی از پیشرفته ترین ماشین ریخته گری تمام اتوماسیون جهت تولید تختال

بالا ترین سرعت ریخته گری تختال در کشور با سرعت ۱/۶ متر بر دقیقه به منظور افزایش راندمان بکار گیری از سیستم ریخته گری عمودی قوسی جهت تولید فولادهای کیفی، افزایش تولید ذوب با کیفیت بالا و کاهش ناخالصی تولید سنگین ترین تختال کشور به وزن ۴۶ تن

استفاده از سیستم کنترل آلودگی DOG HOUSE جهت کنترل و کاهش آلودگی دارای یکی از پیشرفته ترین آب شیرین کن های جنوب کشور تولید فولادهای پر کربن جهت تولید فولادهایی با استحکام بالا

The image shows a large industrial building with a blue corrugated metal upper section and a light-colored brick lower section. A green banner is overlaid on the right side of the image, containing the Persian text 'مصرف کنندگان'. The building has several rectangular openings, possibly for ventilation or access, and a small white pipe protrudes from the top edge. The sky is a clear, pale blue.

مصرف کنندگان

- کیفیت ورق‌های رنگی دچار افت شده است
- وجود کارگاه‌های کوچک، تجدیدی برای کارخانه‌های بزرگ
- امکان جایگزینی ورق رنگی با دیگر محصولات مشابه وجود دارد



مدیرعامل گروه صنعتی سبلان:

کیفیت ورق‌های رنگی دچار افت شده است

مدیرعامل گروه صنعتی سبلان، یکی از تولیدکنندگان یخچال‌های خودروهای باری، گفت: در گذشته کیفیت ورق‌های رنگی تولید داخل بالاتر بود اما اکنون، مشاهده می‌شود که این ورق‌ها پس از گذشت مدتی دچار زنگ‌زدگی و پوسیدگی می‌شوند.

نداریم، ناچار هستیم از این ورق‌ها برای تولید محصول استفاده کنیم.

وی در توضیح پایین بودن کیفیت ورق‌ها، عنوان کرد: متأسفانه ورق‌ها از محل برش دچار زنگ‌زدگی می‌شوند؛ به طوری که در برخی مواقع که ورق یا یخچال به مدت طولانی در انبار یا محوطه باقی می‌ماند، از محل برش و جوش، زنگ می‌زند. حتی مشاهده می‌شود در برخی مواقع رنگ از ورق جدا شده و کیفیت یخچال نیز به تبع آن کاهش یافته است. با این حال، ورق‌ها هنگام خم‌کاری و فرم‌دهی دچار مشکل نمی‌شوند و رنگ بدون تغییر باقی می‌ماند.

مدیرعامل گروه صنعتی سبلان ادامه داد: پس از اینکه ورق دچار زنگ‌زدگی و پوسیدگی رنگ شد، باید دوباره کل آن را رنگ کنیم؛ زیرا اگر بخواهیم تنها بخش زنگ‌زده را مجدداً رنگ کنیم، دودستگی میان رنگ جدید و قدیمی پدید می‌آید و چندان مطلوب شرکت و مشتریان نیست.

آبداری تصریح کرد: برای تولید یخچال، عموماً ورق رنگی را به صورت صاف مورد استفاده قرار می‌دهیم و تنها در برخی مواقع بنا به سفارش مشتریان، ممکن است تغییراتی در ورق رخ دهد.

وی بزرگ‌ترین مشکل صنعت یخچال‌سازی خودرو را تامین مواد اولیه دانست و خاطرنشان کرد: ورق رنگی و پلی‌اورتان مهم‌ترین مواد اولیه تولید یخچال ماشین محسوب می‌شوند. ممکن است بتوانیم برای مدت یک یا دو ماه مواد اولیه خود را از بازار داخلی یا حتی واردات

■ کیفیت پایین ورق‌های رنگی

مدیرعامل گروه صنعتی سبلان با بیان اینکه در کشور ما در حال حاضر کیفیت ورق مصرفی میان تولیدکنندگان یخچال‌های خودرو از اهمیت کمی برخوردار است، اذعان کرد: تنها دسترسی به ورق برای تولیدکنندگان این حوزه اهمیت دارد. زیرا رقابت برای دریافت ورق بسیار زیاد و عرضه نسبتاً کم است. با این حال، ورق‌های رنگی تولید داخل از ورق‌های چینی کیفیت بالاتری دارد.

آبداری اضافه کرد: در حال حاضر، ورق‌های تولید داخل از کیفیت نسبتاً پایینی برخوردار هستند. زیرا این ورق‌ها بعضاً پس از مدت کوتاهی که در معرض آفتاب و باران قرار می‌گیرند، دچار زنگ‌زدگی میشوند اما به دلیل اینکه به ورق با کیفیت‌تری دسترسی

علی آبداری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در خصوص تولیدات شرکت گروه صنعتی سبلان، اظهار داشت: شرکت ما یکی از تولیدکنندگان یخچال‌های خودروهای باری در سایزهای گوناگون است که از ورق‌های سفید رنگ گالوانیزه از سایز ۰،۵ تا ۱،۶ میلی‌متر استفاده می‌کنیم. ورق مورد نیاز خود را از بازار آزاد تامین می‌کنیم که عمدتاً تولید شده در شرکت فولاد مبارکه است.

وی افزود: ورق‌ها را به صورت رول خریداری می‌کنیم و با توجه وجود دستگاه‌های رول‌بازکن و برش، ورق‌های رنگی را به سایزهای دلخواه برش می‌دهیم، سپس با دستگاه مختص فرم‌دهی، بدنه یخچال خودرو را تولید می‌کنیم.



یخچال‌های خودرو در کشور به جایگاه خوبی رسیده و تولیدات داخلی در این زمینه قادر به رقابت با نمونه‌های خارجی، به ویژه محصولات کشور ترکیه است. گرچه به نظر می‌رسد کیفیت ورق مصرفی در ترکیه از ورق‌های تولید داخل بالاتر است؛ اما تولیدکنندگان ایرانی برای تولید یخچال‌های مدرن با همین شرایط و امکانات، توانایی بالاتری دارند.

وی در ادامه اذعان کرد: ۲۰ سال قبل، از ورق‌هایی برای تولید یخچال استفاده می‌کردیم که می‌توانست سرمایه تا ۳۵ درجه سانتی‌گراد زیر صفر را ایجاد کند که حتی پس از خاموش شدن یخچال، شرایط سرما حدود حداقل ۱۰ ساعت باقی می‌ماند اما با مواد اولیه کنونی، حتی با تجربه ۲۵ ساله در تولید یخچال، نمی‌توانیم اتاقی بسازیم که دمای آن از ۲۶ درجه سانتی‌گراد زیر صفر فراتر رود و بیش از پنج ساعت شرایط فریز را نگه دارد.

مدیرعامل گروه صنعتی سبلان در پایان ناپایداری اقتصادی را از جمله آفت‌های تولید دانست و خاطرنشان کرد: افزایش یا کاهش قیمت ارز باعث تغییر شرایط بازار می‌شود. در هنگام نوسان، بسیاری از عرضه‌کنندگان از ارائه محصول در بازار خودداری می‌کنند و شرایط برای مصرف‌کنندگان سخت می‌شود. ضمن اینکه نوسانات قیمتی به ویژه برای قراردادهای بلندمدت، معمولاً زیان‌دهی را به همراه دارد.

تامین کنیم اما به راحتی هیچ اطمینانی نسبت به تامین مواد اولیه وجود ندارد و حتی ممکن است مواقعی بازار دچار کمبود شود.

مدیرعامل گروه صنعتی سبلان اذعان کرد: ممکن است برندی که مواد اولیه آن اکنون در بازار وجود دارد، طی یکی دو ماه آینده وجود نداشته باشد. تغییر مواد اولیه در صنعت یخچال‌سازی بسیار مهم است و باعث وارد آمدن زیان‌های هنگفتی به تولیدکنندگان می‌شود. در این شرایط تولیدکنندگان ممکن است برای یکی دو مرتبه زیان‌های ناشی از تغییرات برند مواد اولیه را تحمل کنند اما در طولانی‌مدت قادر به تولید با زیان نخواهند بود.

■ بازار مصرف بسیار ضعیف است

آبداری با بیان اینکه بازار مصرف یخچال‌های خودرو طی چند سال اخیر به شدت تضعیف شده است، عنوان کرد: تولید یخچال‌های خودرو در چند سال اخیر به طور محسوسی کاهش یافته که در حقیقت افزایش قیمت مواد اولیه و به تبع آن محصول نهایی باعث ایجاد چنین وضعیتی شده است.

وی اضافه کرد: چند سال قبل قیمت هر یخچال برای نیشان باری حدود سه میلیون تومان و قیمت خود نیشان نیز حدود ۱۰ میلیون تومان بود. در آن زمان بسیاری از افراد می‌توانستند این دو محصول را خریداری و با آن امرار معاش کنند. در حال حاضر قیمت هر نیشان به ۱۰۰ میلیون تومان و یخچال آن به ۲۵ میلیون تومان رسیده است. طبیعی است که در این شرایط بسیاری از افراد قادر به خرید آن نخواهند بود. بر اساس چنین شرایطی، بازار کار تولیدکنندگان یخچال خودرو نیز رفته‌رفته از دست خواهد رفت.

مدیرعامل گروه صنعتی سبلان با اشاره به افزایش تولیدکنندگان یخچال، تصریح کرد: متأسفانه در چند سال اخیر تعداد تولیدکنندگان یخچال نیز به طور غیر منتظره‌ای افزایش یافته و به نوعی شاهد رقابت منفی میان این تولیدکنندگان هستیم.

آبداری در خصوص تکنولوژی مناسب صنعت یخچال‌سازی، بیان کرد: صنعت تولید

شرکت ما یکی از تولیدکنندگان یخچال‌های خودروهای باری در سایزهای گوناگون است که از ورق‌های سفید رنگ گالوانیزه از سایز ۰,۵ تا ۱,۶ میلیمتر استفاده می‌کنیم. ورق مورد نیاز خود را از بازار آزاد تامین میکنیم که عمدتاً تولید شده در شرکت فولاد مبارکه است





مدیرعامل شرکت مهندسی صنایع حرارتی
آروین بخار:

امکان جایگزینی ورق رنگی با دیگر محصولات مشابه وجود دارد

مدیرعامل شرکت مهندسی صنایع حرارتی آروین بخار گفت: برای زیبایی و حفظ محصولات شرکت از هوازدگی و پوسیدگی، از ورق‌های گالوانیزه رنگی استفاده می‌کنیم اما این ورق‌ها به راحتی قابلیت جایگزینی با ورق‌های دیگر مانند ورق آلومینیوم، ورق گالوانیزه معمولی و ورق استنلس را دارند.

حدودی ارزان‌ترین گزینه، ورق رنگی فولادی است. البته ورق رنگی، پشم سنگ از دیگ بخار در مقابل هوازدگی و پوسیدگی نیز حفظ می‌کند؛ زیرا اگر آب و رطوبت به پشم سنگ برسد، ممکن است دیگ دچار پوسیدگی شود. ضخامت ورق‌های رنگی فولادی معمولاً ۰٫۷۵ میلی‌متر است.

وی در خصوص احتمال جایگزینی ورق رنگی با دیگر ورق‌ها، تصریح کرد: در حال حاضر، برخی از تولیدکنندگان دیگ بخار از سایر ورق‌ها مانند استنلس استیل، ورق گالوانیزه معمولی بدون رنگ و حتی برخی از ورق آلومینیوم نیز برای عایق‌کاری استفاده می‌کنند. حتی می‌توان پلاستیک را نیز به عنوان روکش مورد مصرف قرار داد. البته یکی از گزینه‌ها نیز می‌تواند خرید ورق‌های معمولی فولادی با ضخامت ۰٫۷۵ میلی‌متر تا یک میلی‌متر باشد که پس از نصب آن روی دیگ بخار، رنگ‌آمیزی

شرکت فولاد مبارکه تامین‌کننده اصلی ورق رنگی شرکت ما است.

مدیرعامل شرکت مهندسی صنایع حرارتی آروین بخار در خصوص علت استفاده از ورق رنگی، عنوان کرد: روی سطح بیرونی هر یک از تولیدات شرکت، باید عایق کاری انجام شود زیرا صنعت تولید دیگ‌های بخار به نوعی با حرارت سر و کار دارد و جلوگیری از هدررفت گرما به نوعی باید هدف نخست این حوزه باشد.

بهبودمهر در تشریح فرآیند استفاده ورق رنگی، خاطرنشان کرد: دیگ بخار در هنگام فعالیت داغ می‌شود و ممکن است در این فرآیند گرما تا حدودی هدر برود. برای جلوگیری از این امر باید روی دیگ بخار عملیات عایق‌کاری انجام داد که این فرآیند با پشم سنگ صورت می‌گیرد. با این حال، باید روی پشم سنگ عایق نیز ورق دیگری به کار رود تا جنبه زیبایی محصول حفظ شود که بهترین و تا

محمد بهزادمهر در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص فعالیت شرکت صنایع حرارتی آروین بخار، اظهار داشت: شرکت ما در سال ۱۳۷۳ تاسیس شد و در زمینه طراحی و ساخت دیگ بخار از جمله دیگ بخار تک‌کوره و دیگ بخار دوکوره از ظرفیت ۵۰۰ کیلوگرم بر ساعت تا ۳۵ تن، دیگ روغن داغ، دیگ آب گرم، انواع اتوکلاو، مخازن تحت فشار، ویست هیت بویلر، مبدل حرارتی، سختی‌گیر، توربولاتور، منبع کندانس، فیلترشنی، آکومولاتور، CHP، غبارسوز، مخزن ذخیره گاز مایع از ۱۲۵ گالن تا ۳۰ هزار گالن فعالیت می‌کند.

وی افزود: مصرف فولاد شرکت به حدود یک هزار تن در سال می‌رسد. همچنین شرکت ما ورق رنگی را عموماً برای روکش استفاده می‌کند که جنس آن‌ها از گالوانیزه است. عمده ورق مصرفی را از بازار آزاد تامین می‌کنیم و

مصرف فولاد شرکت به حدود یک هزار تن در سال می‌رسد. همچنین شرکت ما ورق رنگی را عموماً برای روکش استفاده می‌کند که جنس آن‌ها از گالوانیزه است. عمده ورق مصرفی را از بازار آزاد تامین می‌کنیم و شرکت فولاد مبارک که تامین کننده اصلی ورق رنگی شرکت ما است

در بازار ۲۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم و قیمت ورق رنگی گالوانیزه حدود ۹ تا ۱۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم بوده اما چگالی آلومینیوم حدود یک سوم فولاد است. این یعنی یک متر مربع ورق آلومینیوم در بدترین حالت یک سوم یک متر مربع ورق گالوانیزه وزن دارد. در نتیجه، قیمت خرید آن نیز به نسبت ارزان تر می‌شود؛ اما همان طور که گفته شد، آلومینیوم بسیار نرم است و برای دیگ‌های بخار بسیار سنگین مناسب نیست. با این حال، بسیاری از تولیدکنندگان این حوزه جهت حفظ زیبایی و جلب رضایت مشتری، ورق گالوانیزه رنگی را ترجیح می‌دهند.

وی ادامه داد: تولیدکننده شرایط بازار را به دقت مورد بررسی قرار می‌دهد و در نهایت محصولات خود را با رقبای دیگر مقایسه می‌کند تا بتواند محصولاتی رقابتی و قابل عرضه تولید کند. باید توجه داشت که قیمت برخی از ورق‌ها مانند ورق گرم سه میلی‌متر ممکن است از ورق چهار میلی‌متر بیشتر باشد. با این حال، شرایط اقتصادی و روش‌های تولید ممکن است بر نوع محصول تاثیر بگذارد. در این شرایط تولیدکننده تشخیص می‌دهد که استفاده از چه ماده اولیه‌ای برای تولید محصول مورد پسند مشتریان واقع می‌شود و پاسخگوی هزینه‌ها خواهد بود.

شود؛ اما این راهکار نیز با هزینه‌های نسبتاً بالایی همراه است. ضمن اینکه استفاده از هر ورق فولادی دیگری به جای ورق گالوانیزه معمولی، باعث می‌شود محصول در مقابل هوازدگی به ویژه رطوبت نسبتاً بالا دوام چندانی نیاورد لذا بهترین گزینه همان ورق گالوانیزه رنگی معمولی باشد.

مدیرعامل شرکت مهندسی صنایع حرارتی آروین بخار با بیان اینکه استفاده از ورق آلومینیوم برای عایق کاری و روکش دیگ بخار نیز از سوی برخی تولیدکنندگان محتمل است، اضافه کرد: هرچند که ممکن است در نگاه اول، قیمت آلومینیوم نسبت به فولاد بیشتر باشد اما تولیدکنندگان محصول خود را به گونه‌ای تولید خواهند کرد که هزینه‌های استفاده از آلومینیوم به عنوان روکش خنثی شود. با این حال، در شرکت ما استفاده از آلومینیوم به عنوان روکش در دستور کار قرار ندارد؛ زیرا یکی از خواص آلومینیوم ضمن مقاومت بسیار بالا در مقابل هوازدگی، نرمی آن است که این ویژگی سبب می‌شود محصول هنگام حمل و نقل دچار آسیب جزئی شود.

بهباد مهر در پاسخ به این سوال که با توجه به قیمت بالای آلومینیوم نسبت به فولاد، چگونه برخی از تولیدکنندگان از ورق آلومینیوم، استفاده می‌کنند، اظهار کرد: قیمت آلومینیوم



مدیرعامل شرکت نیکسان صنعت ساوه:

ناچار به تامین ورق رنگی از خارج هستیم

◀ روی خوش تحریم به صنایع لوازم خانگی

مدیرعامل شرکت نیکسان صنعت ساوه گفت: علی‌رغم اینکه تحریم‌ها باعث شد تا بار دیگر رونق به صنعت لوازم خانگی برگردد اما چالش‌های فراوانی را برای واردات ورق رنگی ایجاد کرد.

را برای صنایع لوازم خانگی تولید کنند. رضوانی در خصوص واردات تصریح کرد: واردات ورق رنگی عمدتاً از دو کشور کره جنوبی و چین انجام می‌شود که متأسفانه در این رابطه با چالش‌های بسیاری مواجه هستیم. این چالش‌ها از ابتدای کار یعنی تامین ارز، ثبت سفارش و مراحل راستی‌آزمایی‌های وزارتخانه وجود دارند که باعث تاخیر و تعلل در دریافت مواد اولیه می‌شود. ضمن اینکه تحریم‌ها نیز چالش بزرگ دیگری برای خرید ورق رنگی از شرکت‌های تولیدکننده خارجی، انتقال ارز و حمل محصولات به کشور به وجود آورده است.

وی اضافه کرد: باید در شرایط کنونی نسبت به وضعیت تامین مواد اولیه و قیمت آن واقع بین بود. زیرا قیمت محصولات نهایی صنایع لوازم خانگی مانند یخچال فقط ۲،۲ برابر نسبت به قیمت قبل از افزایش نرخ ارز در سال گذشته افزایش یافته است. در حالی که نرخ ارز و قیمت مواد اولیه بیش از سه برابر افزایش یافته‌اند. بنابراین می‌توان نتیجه گرفت در صنایع برودتی افزایش قیمت محصول متناسب با افزایش قیمت مواد اولیه هنوز اعمال نشده است.

مدیرعامل شرکت نیکسان صنعت ساوه با اشاره به اینکه در حال حاضر تامین مواد اولیه دشوار است، تاکید کرد: تسهیل مسیر تامین مواد اولیه می‌تواند به تحولی عظیم در این صنعت بینجامد. به طور مثال، اگر بتوان مسیر

توسعه این شرکت‌ها به شدت مشغول کار کردن روی تولید ورق‌های رنگی هستند و توانسته‌اند به صورت آزمایشی این نوع ورق‌ها



سید سعید رضوانی در گفت‌وگو با خبرنگار «فلزات آنلاین» اظهار داشت: ظرفیت تولید یخچال در شرکت نیکسان صنعت ساوه ۴۵۰ هزار دستگاه در سال است و اکنون تنها با ۴۰ درصد از ظرفیت مشغول به کار هستیم. ورق رنگی گالوانیزه تقریباً در اغلب بخش‌های یخچال مانند کابین، دروشاسی کشی مورد استفاده قرار می‌گیرد. به عبارت بهتر، این نوع ورق جزو مواد اولیه مصرفی و بسیار بااهمیت صنایع لوازم خانگی است.

وی افزود: برای تولید یخچال و فریزر حدود سه هزار تن ورق رنگی مصرف می‌کنیم که این ورق‌ها را به صورت رول یا شیت خریداری می‌کنیم که نوع خرید بستگی به نوع محصول و کاربرد آن در صنعت دارد. خوشبختانه شرکت ما دستگاه برش ورق فولادی در اختیار دارد و می‌تواند ورق فولادی را پس از خریداری، در سایزهای دلخواه برش و مورد مصرف قرار دهد.

■ دشواری‌های تامین ورق رنگی

مدیرعامل شرکت نیکسان صنعت ساوه با بیان اینکه در حال حاضر اغلب ورق‌های پیش‌رنگ فولادی وارداتی هستند، عنوان کرد: با این حال، یکی دو کارخانه داخلی از جمله شرکت فولاد مبارکه به موضوع تولید ورق رنگی وارد شده‌اند که بتوانند این نوع ورق‌ها را داخلی‌سازی کنند؛ اما هنوز به مرحله تولید انبوه و تجاری نرسیده‌اند. البته طبق اخبار واصله، به نظر می‌رسد واحدهای تحقیق و



برای تولید یخچال و فریزر حدود سه هزار تن ورق رنگی مصرف می‌کنیم که این ورق‌ها را به صورت رول یا شیت خریداری می‌کنیم که نوع خرید بستگی به نوع محصول و کاربرد آن در صنعت دارد. خوشبختانه شرکت ما دستگاه برش ورق فولادی در اختیار دارد و می‌تواند ورق فولادی را پس از خریداری، در سایزهای دلخواه برش و مورد مصرف قرار دهد

زیرا واردات امان این صنعت را بریده بود و شاید این صنعت در ورطه نابودی قرار گرفته بود. از یک سو واردات بی‌رویه وجود داشت و بازار به هیچ عنوان کنترل نمی‌شد و متأسفانه از سوی دیگر، برخی تاجرانماها با دو برند شناخته شده کره‌ای در حال نابود کردن صنعت لوازم خانگی ایران بودند. با این وجود، تحریم‌ها و افزایش نرخ ارز باعث شد تا وضعیت برای شرکت‌های تولیدکننده لوازم خانگی اندکی بهبود یابد و در این شرایط سخت دوام بیاورند. گرچه بستر برای بازار صنعت لوازم خانگی بیش از گذشته مهیا شده اما باید در گذشته از فرصت‌ها استفاده بیشتری به عمل می‌آمد.

مدیرعامل شرکت نیکسان صنعت ساوه در پایان توصیه کرد: یکی از مهم‌ترین اقداماتی که مسئولان می‌توانند برای صنعت و تولید ملی انجام دهند، این است که همه تصمیم‌گیری‌ها و تصمیم‌سازی‌ها را با مشورت صاحبان صنایع انجام داده و سپس اجرایی کنند. این فرآیند می‌تواند به بهبود شرایط صنایع کمک کند؛ زیرا هم دولت می‌تواند تصمیم‌های صحیحی را به موقع اجرا کند و هم اینکه کمترین صدمه به صنایع کشور وارد می‌شود. بخش دولتی باید به همه صنایع از جمله بالادست و پایین‌دست به یک چشم نگاه کند و برای تصمیم‌گیری تمام زنجیره را به صورت یکپارچه در نظر بگیرد.

تامین ورق رنگی را برای صنایع لوازم خانگی هموارتر کرد و تولیدکننده بتواند بهتر به فعالیت بپردازد، طبیعتاً این صنایع بیش از گذشته رونق خواهند یافت. تولید داخلی ورق‌های رنگی، یکی از بهترین گزینه‌ها برای تسهیل دسترسی تولیدکنندگان لوازم خانگی به مواد اولیه است. رضوانی تصریح کرد: علت عدم افزایش شدید قیمت در صنایع لوازم خانگی آن است که خوشبختانه در صنعت مورد نظر، رقابت میان تولیدکنندگان بسیار زیاد بوده و بخش خصوصی در امر تولید بسیار فعال است. از این رو شاهد افزایش شدید قیمت‌ها در این صنعت نبودیم. به طور مثال، اگر قیمت یک یخچال معمولی پیش از افزایش نرخ ارز حدود چهار میلیون تومان بود، اکنون این میزان به ۱۰ میلیون تومان رسیده است. در مقابل آن، صنعت خودرو وضعیت دیگری دارد و قیمت برخی خودروها بیش از سه برابر افزایش یافته است. بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که بخش خصوصی بیشترین فشار را از جانب تحریم‌ها، افزایش نرخ ارز و افزایش قیمت مواد اولیه تحمل کرده اما کمترین تغییر قیمت را داشته است.

■ تحریم، صنعت لوازم خانگی را از بحران نجات داد

وی تحریم را نعمتی برای صنایع لوازم خانگی دانست و خاطر نشان کرد: اگر تحریم‌های آمریکا علیه ایران نبود، مشخص نبود چه بلایی سر صنعت لوازم خانگی کشور می‌آمد؛

مدیرعامل شرکت تولیدی پرتو سرد توان:

امید صنایع لوازم خانگی به تولید ورق رنگی در داخل است

مدیرعامل شرکت تولیدی پرتو سرد توان گفت: عمده ورق رنگی مورد نیاز خود را از خارج وارد می‌کنیم که در این راه، مشکلات زیادی وجود دارد و در صورتی که تولیدکنندگان بتوانند نیاز صنایع لوازم خانگی را به این نوع ورق‌ها برطرف کنند، قطعاً شرایط تولیدی این صنعت بهبود خواهد یافت.

رنگی از کشورهای کره جنوبی و چین هستیم؛ زیرا تولیدکنندگان داخلی هنوز به عرصه تولید ورق‌های مورد نیاز شرکت وارد نشده‌اند و متأسفانه در این امر نیز دشواری‌های بسیاری از جمله تحریم‌ها وجود دارد. به طوری که در بسیاری از مواقع باید توسط چند واسطه ورق را از تامین‌کنندگان خارجی خریداری کنیم. با این حال، تلاش‌هایی برای تامین ورق از داخل انجام دادیم که امیدواریم این تلاش‌ها توسط تولیدکنندگان داخلی پاسخ داده شود و بتوانیم با خیالی آسوده‌تر به تامین مواد اولیه و تولید محصول بپردازیم.

وی نحوه مصرف ورق رنگی را این‌گونه تشریح کرد: ورق‌ها تماماً به صورت رول خریداری می‌شود و در محل کارخانه، دستگاه رول‌بازکن وجود دارد که پس از باز کردن رول، ورق در ابعاد مناسب منطبق با محصول تولیدی، برش داده می‌شود و به خط تولید کارخانه انتقال می‌یابد.

مدیرعامل شرکت تولیدی پرتو سرد توان با اشاره به قیمت ورق رنگی، تصریح کرد: متأسفانه در سال گذشته قیمت ورق‌های فولادی به شدت افزایش یافت و همین مسئله در ابتدا بر خریداران ورق‌های فولادی تأثیر منفی گذاشت. با این حال، تولیدکنندگان لوازم

غلامرضا دامن‌افشان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص فعالیت شرکت تولیدی پرتو سرد توان، اظهار داشت: این شرکت حدود ۴۰ سال است که در زمینه تولید انواع یخچال و فریزر با نام تجاری هیمالیا فعالیت می‌کند و توانسته در میان تولیدکنندگان لوازم خانگی، جزو برندهای مطرح باشد.

وی افزود: پس از یک دوره رکود در چند سال اخیر، خوشبختانه طی چند ماه گذشته به دلیل کاهش واردات لوازم خانگی، میزان تولیدات شرکت افزایش یافت و اکنون با حدود ۶۰ درصد از ظرفیت فعالیت می‌کنیم.

مدیرعامل شرکت تولیدی پرتو سرد توان با بیان اینکه ورق فولادی مهم‌ترین ماده اولیه تولید یخچال و فریزر است، عنوان کرد: شرکت ما برای تولید یخچال و فریزر از ورق‌های رنگی که در بازار با نام ورق پیش‌رنگ، شناخته می‌شوند، به عنوان ماده اولیه بدنه و در استفاده می‌کند. میزان مصرف ورق رنگی در شرکت ما، حدود ۱۵۰ تن در ماه است و در صورتی که با تمام ظرفیت فعالیت کنیم، میزان ورق مصرفی به حدود سه هزار تن در سال خواهد رسید.

دامن‌افشان خاطر نشان کرد: در حال حاضر برای تولید یخچال و فریزر، ناچار به واردات ورق



خانگی برای جلوگیری از افزایش قیمت محصول خود، مسیر کاهش سود را در پیش گرفتند و با توجه به وضعیت اقتصادی جامعه، به تدریج بازار پذیرای قیمت‌های جدید شد.

دامن‌افشان تأکید کرد: در صورتی که وضعیت تامین مواد اولیه بهبود یابد، قطعاً تولیدکنندگان لوازم خانگی در کشور با حداکثر توان و ظرفیت خود فعالیت خواهند کرد و قادر خواهند بود محصولات خود را مطابق با سلیقه و توان خرید مشتریان تنظیم کنند.

وی در پایان قاجاق لوازم خانگی را دیگر مشکل این صنعت دانست و اذعان کرد: متأسفانه با وجود رشد نرخ ارز و کاهش تدریجی واردات، همچنان معضل قاجاق این صنعت را تهدید می‌کند که امیدواریم با آن به صورت قانونی برخورد شود.



مدیرعامل شرکت فولاد اترک گلستان مطرح کرد:

وجود کارگاه‌های کوچک، تهدیدی برای کارخانه‌های بزرگ

مدیرعامل شرکت فولاد اترک گلستان گفت: اخیراً تعداد تولیدکنندگان کوچک سقف و سوله زیاد شده که این امر یک رقابت منفی میان تولیدکنندگان این حوزه به وجود آورده است و از آنجایی که تولیدکنندگان کوچک هزینه زیادی برای تامین مواد اولیه نمی‌پردازند و نیروی انسانی کمتری دارند، تهدیدی برای کارخانه‌های بزرگ تلقی می‌شوند.

نیز در رکود نسبی به سر می‌برند و به طور کلی وضعیت تقاضای این بخش چندان جالب نیست.

توفیقی راد مهم‌ترین چالشی که شرکت‌های تولیدکننده فرم‌های ورق رنگی با آن مواجه هستند را تامین مواد اولیه دانست و عنوان کرد: مواد اولیه به دلیل کمبود تولید و بعضاً قیمت بالا به سختی تامین می‌شود و به همین دلیل تولید شرکت مستمر نیست.

وی در پایان وجود تولیدکنندگان متعدد در این حوزه را تهدیدی برای بازار تلقی کرد و اظهار داشت: در سال‌های اخیر تعداد تولیدکنندگان کوچک کرکره و شیروانی که صورت کارگاهی فعالیت می‌کنند، زیاد شده و به همین دلیل، رقابت منفی میان تولیدکنندگان شکل گرفته است. ضمن اینکه برخی تولیدکنندگان از مواد اولیه با کیفیت پایین استفاده می‌کنند. همچنین این شرکت‌ها به صورت تک‌محصولی فعالیت می‌کنند که با توجه به هزینه کمتر تولید در این حالت، محصولات آن‌ها قیمت کمتری دارد. در این شرایط، تولیدکنندگان با سابقه که محصولات با کیفیتی تولید می‌کنند، به تدریج از بازار خارج می‌شوند.

دارد. البته با توجه به نزدیکی به مرز می‌توانستیم نیاز خود به ورق را از طریق واردات برطرف کنیم اما ترجیح می‌دهیم که محصولات مصرفی ما تولید داخلی باشد.

توفیقی راد خاطرنشان کرد: در گذشته نه چندان دور کد خرید شرکت فولاد مبارکه را داشتیم اما در این چند ماه اخیر دیگر مستقیماً از این شرکت خریداری نمی‌کنیم و تلاش ما بر این است که مواد اولیه خود را از بازار آزاد تامین کنیم.

وی با اشاره به استفاده از رنگ‌های متنوع در تولید محصول، تصریح کرد: برای تولید محصول، عمدتاً ضخامت‌های ۰٫۴۵ تا ۰٫۵ میلی‌متر را مورد مصرف قرار می‌دهیم. رنگ‌های قرمز و نارنجی، اصلی‌ترین رنگ‌های مورد پسند متقاضیان هستند که از آن‌ها برای تولید محصول استفاده می‌کنیم.

مدیرعامل شرکت فولاد اترک گلستان با بیان اینکه وضعیت بازار محصولات ورق رنگی جدا از وضعیت اقتصادی نیست، تاکید کرد: همانند همه بخش‌های اقتصادی در کشور، مصرف‌کنندگان اصلی ورق رنگی مانند ساختمان‌سازها، سوله‌سازها و مغازه‌داران

عبدالرحمان توفیقی راد در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص توانایی شرکت فولاد اترک گلستان، اظهار داشت: شرکت ما در شهرک صنعتی آق‌قلا در استان گلستان قرار دارد و در زمینه تولید سقف و سوله و همچنین فرمینگ ورق رنگی برای پروژه‌های ساختمانی و صنعتی فعالیت می‌کند. ضمن اینکه بخش عمده‌ای از تولیدات ما به کرکره اختصاص دارد. توانایی شرکت ما، تولید حدود چهار تا پنج هزار متر مربع سقف و سوله در ماه است. با توجه به قرارگیری شرکت فولاد اترک در استان‌های شمالی، تقاضا برای شیروانی و سقف رنگی نسبت به دیگر نقاط کشور بیشتر است.

وی افزود: بخش اصلی خدمات شرکت ما مربوط به فرم‌دهی ورق‌های رنگی به صورت کرکره‌ای است که برای ساخت درهای واحدهای صنعتی کاربرد دارند.

مدیرعامل شرکت فولاد اترک گلستان در خصوص تامین ورق رنگی برای تولید، عنوان کرد: در حال حاضر، عمده ورق رنگی خود را از بازار آزاد تامین می‌کنیم و شرکت فولاد مبارکه در صدر برندهای تامین‌کننده شرکت ما قرار

مدیرعامل شرکت آذر پارلای تبریز مطرح کرد:

خطر تعطیلی صنعت کانکس سازی در ایران

مدیرعامل شرکت آذر پارلای تبریز یکی از تولیدکنندگان کانکس، گفت: به دلیل کاهش فعالیت‌های عمرانی، تولید کانکس نیز کاهش پیدا کرده است و اگر وضع به همین منوال ادامه یابد، ناچار به تعطیلی کارخانه خواهیم بود.

قیمت مواد اولیه، این میزان به دو هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر متر مربع می‌رسد. این در حالی است که اکنون قیمت هر کانکس یک هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر متر مربع است. حتی قیمت دو هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر متر مربع نیز توجیه اقتصادی ندارد.

وی ادامه داد: در یک سال اخیر سود شرکت تقریباً به صفر رسید و تولیدکنندگان کانکس عمدتاً وارد حاشیه زیان شدند. تعداد زیادی از کانکس‌سازان به همین دلیل فعالیت خود را کاهش دادند و برخی دیگر تولید کانکس به روش‌های غیر معمول را برگزیدند که متأسفانه تعداد این شرکت‌ها کم نیست. برخی دیگر نیز برای ماندن در عرصه تولید، از کیفیت محصولات خود کاسته‌اند. با این وجود، تولیدکنندگان معتبر که کانکس با کیفیت تولید می‌کنند، با معضلات متعددی مواجه هستند.

مدیرعامل شرکت آذر پارلای تبریز با اشاره به کاهش شدید بودجه عمرانی کشور در سال‌های اخیر، بیان کرد: شرکت‌های ساختمانی و راهسازی به عنوان مصرف‌کنندگان اصلی کانکس به تدریج از فعالیت دست کشیدند و در نتیجه، بازار فروش کانکس از دست رفته است. این شرکت‌ها نه تنها دیگر خریدار کانکس نیستند بلکه خود ناچار به فروش کانکس‌هایی شدند که پیش از این از خریداری کرده بودند.

■ یک زلزله بازار را می‌لرزاند!

علیزاده رامی اضافه کرد: علت از بین رفتن

رنگی درجه یکی استفاده می‌کنیم که از شرکت‌های حاضر در تبریز تامین می‌شوند. البته در گذشته تعداد تامین‌کنندگان نسبتاً زیاد بود و فعالیت در این زمینه رونق فراوانی داشت اما برخی از آن‌ها به تدریج تعطیل شدند و اکنون دو یا سه کارخانه در زمینه تولید پروفیل و ساندویچ پانل رنگی فعالیت می‌کنند.

■ با پروژه‌های عمرانی نفس می‌کشیم!

مدیرعامل شرکت آذر پارلای تبریز با بیان اینکه شرایط تولید خوب نیست، عنوان کرد: در حال حاضر، از ۱۰ درصد توان و پتانسیل شرکت استفاده می‌کنیم و اگر وضع به همین منوال پیش برود، باید تا یک سال دیگر فعالیت خود را تعطیل کنیم. در سال‌های نه چندان دور تعداد پرسنل شرکت ما به ۲۰۰ نفر می‌رسید اما اکنون به ۱۵ نفر کاهش یافته است!

مدیرعامل شرکت آذر پارلای تبریز گسترش پروژه‌های عمرانی را بر وضعیت صنعت کانکس‌سازی موثر دانست و تصریح کرد: عمده متقاضیان کانکس‌ها، شرکت‌های ساختمانی هستند؛ زیرا این شرکت‌ها در دوره فعالیت‌های عمرانی خود، کانکس‌ها را در محل پروژه جهت انجام امور اداری و خوابگاه کارگران نصب می‌کنند. به دلیل کاهش فعالیت‌های عمرانی و توقف بسیاری از پروژه‌های ساخت و ساز، بازار تولید کانکس به شدت رو به افول رفته است. نکته مهم دیگر اینکه سه سال قبل قیمت هر متر مربع کانکس حدود ۸۰۰ تا ۸۵۰ تومان به ازای هر متر مربع بود که با افزایش سه برابری

مهرداد محمد علیزاده رامی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص فعالیت شرکت آذر پارلای تبریز، اظهار داشت: ورق‌های گالوانیزه و گالوانیزه رنگی را تنها به صورت ساندویچ پانل خریداری می‌کنیم و با استفاده از آن‌ها، اقدام به ساخت کانکس‌های اداری، مسکونی، نگهبانی، ویلایی و... می‌کنیم.

وی افزود: ساندویچ پنل مورد نیاز خود را به طور مستقیم از تولیدکنندگان این محصول خریداری می‌کنیم و آن‌ها را طی فرآیندی بر اساس ابعاد مورد نظر، برش می‌دهیم.

مدیرعامل شرکت آذر پارلای تبریز اضافه کرد: در تمام کشور خرید ورق رنگی در قالب ساندویچ پنل، به صورت متر مربعی انجام می‌شود و قیمت ورق گالوانیزه رنگی به طور متوسط حدود دو هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر متر مربع است. ورق گالوانیزه رنگی، ارزان‌ترین ورق برای ساخت کانکس محسوب می‌شود؛ گرچه قیمت آن در یکی دو سال اخیر حداقل سه برابر شده است.

علیزاده رامی در خصوص نحوه تولید کانکس، ابراز کرد: عمده ساندویچ پانل دریافتی شرکت به صورت پروفیل است و ضخامت ورق رنگی گالوانیزه آن بین ۰٫۴ تا ۰٫۶ میلی‌متر است. البته پیش از این، ورق با ضخامت ۰٫۷ میلی‌متر را استفاده می‌کردیم اما به دلیل سنگینی احتمالی و افزایش قیمت در واحد متر مربع، ورق با ضخامت‌های پایین‌تر را جایگزین کردیم. وی در ادامه گفت: ما همواره از ورق‌های



دیگر بازار فروش کانکس، حوادث طبیعی مانند زلزله و سیل است. در زمان حوادث طبیعی بسیاری از کانکس‌سازان به سرعت وارد عمل می‌شوند تا محصولات خود را به فروش برسانند اما پس از اسکان زلزله‌زدگان در منازل، کانکس‌های مستعمل مجدداً با قیمت‌های بسیار نازل به فروش می‌روند.

وی تصریح کرد: در فرآیند فروش کانکس توسط شرکت‌های عمرانی یا حادثه‌دیدگان دیگر قیمت فروش مطرح نیست و متأسفانه کانکس به پایین‌ترین قیمت ممکن به فروش می‌رسد. به طوری که در این هنگام ممکن است یک کانکس با قیمت ۱۰ میلیون تومان حتی به قیمت دو میلیون تومان نیز فروخته شود. همواره این اتفاق باعث برهم خوردن نظم بازار می‌شود.

مدیرعامل شرکت آذرپارلای تبریز اذعان کرد: متأسفانه در زمان حوادث طبیعی برای تولید کانکس دیگر کیفیت مورد توجه قرار نمی‌گیرد؛ زیرا زمان برای تولید کانکس جهت اسکان حادثه‌دیدگان بسیار کم است. کانکس‌سازهایی که کیفیت، سرلوحه کار آن‌ها قرار دارد، زمان طولانی‌تری را برای تولید نیاز دارند، در حالی که برخی دیگر از این فضا استفاده می‌کنند و حتی ۲۰ روزه تا یک ماهه نیز کانکس‌های بی‌کیفیت را به حادثه‌دیدگان تحویل می‌دهند. در این فضا حتی یک جوشکار نیز می‌تواند به سرعت به کانکس‌سازی بپردازد!

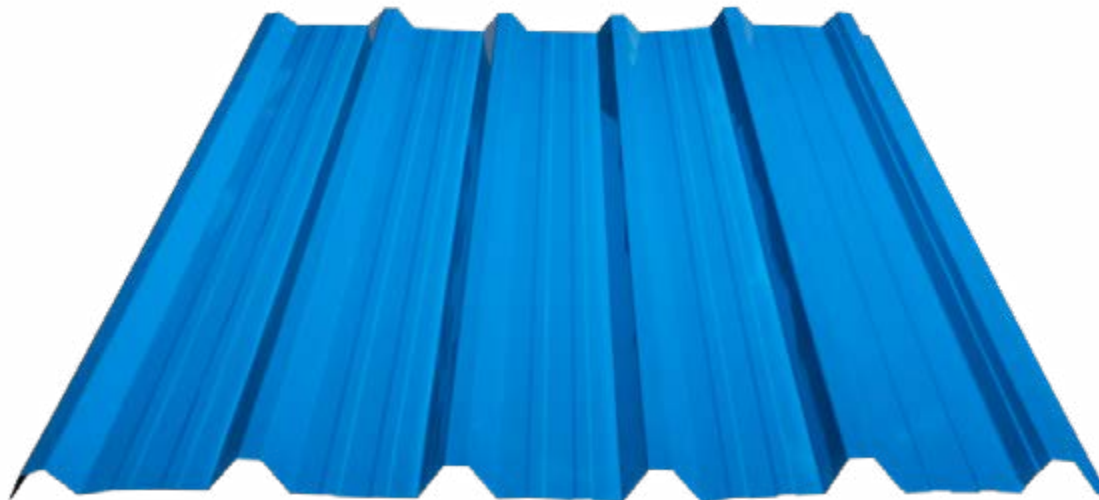
در تمام کشور خرید ورق رنگی در قالب ساندویچ پنل، به صورت متر مربعی انجام می‌شود و قیمت ورق گالوانیزه رنگی به طور متوسط حدود دو هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر متر مربع است. ورق گالوانیزه رنگی، ارزان‌ترین ورق برای ساخت کانکس محسوب می‌شود؛ گرچه قیمت آن در یکی دو سال اخیر حداقل سه برابر شده است

■ لزوم فعال‌سازی پروژه‌های عمرانی

مدیرعامل شرکت آذرپارلای تبریز با بیان اینکه اقتصاد به صورت هر می‌است، خاطرنشان کرد: اگر فعالیت‌های عمرانی دچار وقفه شوند، به تدریج حلقه‌های بعدی زنجیره تولید نیز دچار وقفه در تولید خواهند شد و در نهایت کل اقتصاد کشور ضربه خواهد دید. ضمن اینکه فعالیت‌های عمرانی باعث گردش چرخ اقتصاد کشور می‌شود، اگر بودجه پروژه‌های عمرانی به همین صورت کاهش یابد، به تدریج بسیاری از صنایع مرتبط حتی در پرداخت حقوق کارمندان خود نیز دچار مشکل خواهند شد.

مدیرعامل شرکت فولاد بام اسپادانا:

ماشین آلات روز، نیاز صنعت است



مدیرعامل شرکت فولاد بام اسپادانا گفت: با تغییر شکل ورق‌های رنگی فولادی در هنگام خم کاری یا برش کاری، ممکن است کیفیت این ورق‌ها کاهش یابد که برای جلوگیری از این امر، باید از دستگاه‌ها و ماشین‌آلات مدرن استفاده کرد.

دلیل شرکت ما از دستگاه‌های استاندارد برای تولید محصولات خود استفاده می‌کند و توانسته جایگاه خود را در بازار تثبیت کند.

عظیمی خاطرنشان کرد: استفاده از دستگاه‌های غیراستاندارد باعث می‌شود که ورق در هنگام انجام فرمینگ یا برش، هدررفت زیادی داشته باشد. هرگونه تغییر رنگ یا شکل غیرقابل طبیعی، نشان‌دهنده استفاده از دستگاه‌های نامناسب است؛ چراکه ورق‌های رنگی تولید داخل، استحکام لازم را برای انواع تغییر شکل‌های شدید دارند.

وی در پایان با اشاره به رکود در اقتصاد کشور، بیان کرد: با توجه سفارش‌های دریافتی، تنها با ظرفیت کامل در یک شیفت کاری فعالیت می‌کنیم؛ زیرا متأسفانه هر سال رکود در صنعت کشور عمیق‌تر می‌شود. به طوری که هر سال ۱۰ تا ۱۵ درصد از بازار کار از دست می‌رود و رکود عمیق‌تر می‌شود. به این موضوع باید تورم شدید را نیز اضافه کرد که طی یکی دو سال اخیر گریبان صنایع مصرف‌کننده را گرفته است.

که ورق‌های رنگی را از تامین‌کنندگان تهیه می‌کنیم و مطابق با سفارش مشتری روی آن‌ها خدماتی نظیر خم و برش انجام می‌دهیم.

وی در خصوص چگونگی تامین ورق رنگی، ابراز کرد: شرکت‌های فولاد مبارکه، تاراز، هفت الماس و نورد و لوله سمنان تامین‌کنندگان ورق رنگی هستند؛ اما تامین‌کننده اصلی برای شرکت ما فولاد مبارکه است. زیرا ورق این شرکت در مقایسه با تامین‌کنندگان دیگر کیفیت نسبتاً بالاتری دارد. ورق‌های تولیدی این شرکت‌ها را می‌توانیم از منابع مختلفی تهیه کنیم و در این زمینه مشکل حادی وجود ندارد.

مدیرعامل شرکت فولاد بام اسپادانا با بیان اینکه به دلیل شرایط سخت و رقابتی بازار باید از دستگاه‌های استاندارد استفاده کرد، عنوان کرد: در برخی مواقع مشاهده می‌شود که به دلیل کیفیت پایین دستگاه، هنگام فرم‌دهی، برش و یا تغییر شکل ورق، ممکن است رنگ یا پوشش روی آن دچار خدشه شود و محصول نهایی کیفیت مطلوبی نداشته باشد. به همین

امیرحسین عظیمی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص فعالیت شرکت فولاد بام اسپادانا، اظهار داشت: این شرکت فعالیت خود را از سال ۱۳۸۰ در زمینه فرمینگ ورق‌های گالوانیزه و گالوانیزه رنگی (کرکره) آغاز کرد و در حال حاضر با انجام انواع فرمینگ روی ورق‌های رنگی، به تولید ۱۲ نوع کرکره مشغول است. این ورق‌ها طبق سفارش مشتری تولید می‌شوند. ضمن اینکه خدمات روی ورق‌های فولادی مانند خم، برش Z و... نیز انجام می‌دهیم.

وی افزود: در زمینه تولید ورق‌های طرح کاشی (تایل‌های سقفی) که جزو محصولات فانتزی ورق رنگی به شمار می‌روند نیز فعالیت داریم؛ این محصول به صورت پلاک تولید می‌شود و جنس این پلاک‌ها نیز از ورق‌های گالوانیزه بوده که رنگ استاتیک سطح آن را پوشانده است.

مدیرعامل شرکت فولاد بام اسپادانا تصریح کرد: حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد از فعالیت شرکت ما مربوط به ورق رنگی است. به این صورت

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده
آهن اسفنجی در کشور



GISD co.

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN


شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر
GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.



دفتر تهران: میدان آرژانتین، خیابان الوند، سی و یکم غربی، پلاک ۲۲
شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۱۹۶۷۰۴ | نمابر: ۰۲۱-۸۸۱۹۹۴۰۳
کارخانه: سیرجان، کیلومتر ۵ جاده شیراز، کیلومتر ۵ جاده اختصاصی گل گهر
کد پستی: ۷۸۱۷۹۹۷۳۸ | شماره تماس: ۰۳۴-۴۱۴۲۶۱۹۲۰۳



بازار

- 
- تقاضای ورق رنگی بستگی به نوسان نرخ ارز دارد
 - برخی از ورق‌های رنگی همچنان به کشور وارد می‌شوند

رئیس هیئت مدیره شرکت فولادسل:

برخی از ورق‌های رنگی همچنان به کشور وارد می‌شوند

رئیس هیئت مدیره شرکت فولادسل گفت: کشور ما با وجود پیشرفت‌های گوناگون در صنعت فولاد، در تولید ورق رنگی به ویژه ضخامت پایین آن به خودکفایی نرسیده و مصرف‌کنندگان مجبور هستند ورق رنگی با ضخامت کمتر از ۰,۴ میلی‌متر را به کشور وارد کنند که سهم قابل توجهی از بازار ورق رنگی را به خود اختصاص داده است.

شرکت‌های هفت الماس و نورد و لوله سمنان نسبت به فولاد مبارکه سهم بیشتری در بازار آزاد دارند.

رئیس هیئت مدیره شرکت فولادسل اضافه کرد: با وجود نوسانات بازار، انتظار می‌رفت میزان ورق وارداتی کاهش یابد؛ اما با وجود اینکه ورق داخلی نسبت به ورق وارداتی از سهم بازار بیشتری برخوردار است، همچنان واردات، تناژ قابل توجهی را به خود اختصاص داده است.

علیزاده یادآور شد: در زمستان سال گذشته، چندین محموله بزرگ ورق رنگی وارداتی در بندرعباس و بندر امام خمینی (ره) وجود داشت و متقاضیان به هر میزان که می‌خواستند، می‌توانستند سفارش دهند ولی هم‌اکنون حتی یک کیلوگرم محموله ورق رنگی در بنادر یاد شده وجود ندارد.

وی و تصریح کرد: عمده ورق تولیدی شرکت‌های هفت الماس و نورد و لوله سمنان دارای ضخامت ۰,۴۸ میلی‌متر و ۰,۵۰ میلی‌متر است. بعضی مواقع ورق ۰,۴ میلی‌متر را نیز تولید می‌کنند که میزان آن نسبتاً کم است. معمولاً ضخامت‌های نازک در کشور ما

سمیه علیزاده در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص بازار ورق‌های گالوانیزه رنگی در کشور، اظهار داشت: عموماً ورق‌های رنگی به دو نوع تولید داخلی و وارداتی تقسیم‌بندی می‌شوند. تولیدکنندگان ایرانی این حوزه عمدتاً شرکت‌های فولاد مبارکه، نورد و لوله سمنان، هفت الماس و فولاد بهمن هستند. ورق‌های وارداتی هم تنها از کشور چین تامین می‌شود. البته در سال‌های گذشته برخی از ورق‌های رنگی از امارات نیز وارد می‌شد اما این روند اکنون متوقف شده است. ورق‌های رنگی وارداتی از بندرعباس و بندر امام خمینی (ره) به کشور وارد می‌شود و برخی تجار آن‌ها را به تهران منتقل می‌کنند تا سریع‌تر و راحت‌تر به متقاضیان عرضه کنند.

وی افزود: برخی از انواع ورق رنگی عمدتاً از واردات تامین می‌شوند که البته رنگ ورق نیز در این موضوع بی‌تاثیر نیست. با این وجود، ورق شرکت فولاد مبارکه درصد نسبتاً کمی از بازار آزاد را به خود اختصاص می‌دهد؛ زیرا برای خرید محصول از این شرکت، مصرف‌کننده باید کد خرید داشته باشد. ورق



در صورتی که تولیدکنندگان دیگر مانند نورد و لوله سمنان و هفت الماس اقدام به عرضه ورق رنگی در بازار کنند، به سرعت به فروش می‌رود زیرا ضخامت ورق این تولیدکنندگان ۰,۴۸ میلی‌متر بوده و برای متقاضیان بسیار مناسب است. در مقابل ورق فولاد مبارکه ضخامت ۰,۵ میلی‌متر دارد که نسبت به سایر تولیدکنندگان اندکی سنگین‌تر است. در حال حاضر سهم ورق وارداتی از چین نسبت به تولیدکنندگان ایران بالاتر است.

رئیس هیئت مدیره شرکت فولادسل اضافه کرد: نکته مهم در مورد ورق فولاد مبارکه این است که کمترین سهم ورق رنگی در بازار آزاد از آن این شرکت است؛ زیرا تنها شرکت‌هایی می‌توانند این ورق را مستقیماً از فولاد مبارکه خریداری کنند که تولیدکننده باشند و در ضمن، کد خرید این شرکت را داشته باشند. بنابراین ورق رنگی مبارکه تنها در صورتی در بازار موجود است که یک شرکت مازاد بر مصرف داشته باشد و بخواهد آن را در بازار آزاد عرضه کند. این یعنی توزیع کنندگان و بسیاری از شرکت‌های خدماتی و برشکاری نمی‌توانند از شرکت فولاد مبارکه مستقیماً خریداری کنند. در حالی که تجار و توزیع کنندگان می‌توانند از کارخانه‌های مانند هفت الماس، نورد و لوله سمنان و گروه فولاد بهمن ورق رنگی را تأمین کنند.

علیزاده در پایان، مهم‌ترین چالش بازار ورق رنگی را عدم ثبات دانست و تأکید کرد: بازار ورق رنگی متأثر از وضعیت کلی اقتصاد کشور است و در صورتی که اقتصاد و به ویژه نرخ ارز ثبات نداشته باشد، این بازار متزلزل می‌شود. این یعنی ممکن است سفارش‌گذاری ورق رنگی با یک قیمت انجام شود اما کاهش نرخ ارز در ادامه سال موجب شود فروش با قیمتی پایین‌تر صورت گیرد و به خریدار زیان وارد کند. در مقابل، دیگر محصولات فولادی مانند میلگرد و تیرآهن، حتی با وجود نوسانات شدید اقتصادی، از ثبات بازار برخوردار هستند که علت این امر را می‌توان خودکفایی کشور در تولید این دو محصول عنوان کرد. در حالی که در مورد ورق رنگی، کشور ما هنوز یک واردکننده به شمار می‌رود.

قیمت ورق گالوانیزه است که هزینه رنگ نیز به آن اضافه می‌شود.

علیزاده خاطرنشان کرد: مهم‌ترین مصرف‌کنندگان ورق رنگی تولیدکنندگان ساندویچ پنل‌ها هستند. پس از آن، تولیدکنندگان سقف‌های شیروانی به ویژه برای ساخت ویلا تقاضای نسبتاً بالایی دارند. در عین حال سوله‌سازان نیز متقاضی ورق رنگی گالوانیزه هستند.

وی به سهم هر یک از تولیدکنندگان ورق رنگی در بازار اشاره و عنوان کرد: به دلیل اینکه تولید ورق رنگی از سوی شرکت‌ها عموماً بر اساس سفارش و مقطعی است. نمی‌توان به طور قطعی در مورد سهم هر یک از تولیدکنندگان در بازار اظهار نظر کرد. با این وجود، ورق فولاد مبارکه از تقاضای بالایی برخوردار است اما با توجه به شرایط موجود،

وارداتی از چین هستند که ضخامت‌های این ورق‌ها معمولاً ۰,۱۸ میلی‌متر تا ۰,۴۰ میلی‌متر است. گفتنی است که در حال حاضر ورق رنگ آبی در بازار نسبتاً کم است و تقاضای نسبتاً بالایی دارد. در صورتی که تولیدکنندگان یا تجار بتوانند این محصول را عرضه کنند، متقاضیان به سرعت آن را خریداری می‌کنند. رئیس هیئت مدیره شرکت فولادسل در خصوص نحوه قیمت‌گذاری ورق رنگی، اظهار کرد: مهم‌ترین ملاک قیمت‌گذاری این نوع ورق‌ها عرضه و تقاضای موجود در بازار است. به طور مثال، در حال حاضر موجوی انبار بسیاری از کارخانه‌ها به ویژه هفت الماس و نورد و لوله سمنان به اتمام رسیده و تقاضا برای این محصولات نسبتاً زیاد است. این امر، باعث می‌شود قیمت انواع ورق رنگی افزایش یابد. با این حال پایه اصلی قیمت ورق رنگی،





مدیر تیم ورق فولادی در آهن آنلاین:

تقاضای ورق رنگی بستگی به نوسان نرخ ارز دارد

مدیر تیم ورق فولادی در آهن آنلاین گفت: نوسانات نرخ ارز مستقیماً روی بازار ورق رنگی تأثیر می‌گذارد؛ به طوری که در هنگام افزایش نرخ ارز، متقاضیان به دنبال خرید ورق رنگی هستند اما در مقابل، کاهش نرخ ارز باعث می‌شود تا کارخانه‌ها عرضه خود را متوقف کنند.

قیمت ورق رنگی نیز با رشد مواجه شود. زیرا باید به رشد نرخ ارز، افزایش قیمت جهانی انواع محصولات فولادی از جمله ورق رنگی را نیز اضافه کرد که احتمالاً این اتفاق در اواسط دی ماه رخ خواهد داد. ضمن اینکه بازار از وضعیت رکود خارج شده و تقاضا برای ورق رنگی افزایش یافته است.

مدیر تیم ورق فولادی در آهن آنلاین اضافه کرد: قیمت ورق رنگی از قیمت ورق پایه آن یعنی گالوانیزه تبعیت می‌کند و بر اساس قیمت ورق گالوانیزه به همراه اجرت رنگ روی آن محاسبه می‌شود. با این وجود، قیمت ورق‌های رنگی با ضخامت نازک، گران‌تر از ورق‌های ضخیم‌تر هستند.

صادقی تصریح کرد: در حال حاضر، قیمت ورق رنگی تولید داخل و ضخیم‌تر از ۰,۴ میلی‌متر، حدود ۱۲ تا ۱۳ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم و نازک‌تر از آن یعنی وارداتی از چین حدود ۱۵ تا ۱۸ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم است.

وی با اشاره اینکه تقسیم‌بندی بازار در

امین صادقی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص بازار ورق رنگی در کشور، اظهار داشت: وضعیت بازار ورق رنگی با نوسان نرخ ارز تغییر می‌کند؛ به طوری که با افزایش نرخ ارز، تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان شروع به انجام معامله می‌کنند اما در هنگام کاهش نرخ ارز، معامله‌ای صورت نمی‌گیرد. این موضوع به دلیل آن اتفاق می‌افتد که از یک سو، تولیدکنندگان به امید افزایش قیمت در هنگام افزایش نرخ ارز شروع به عرضه محصول خود می‌کنند و از سوی دیگر مصرف‌کنندگان نیز به دلیل نگرانی از رشد نرخ ارز در آینده و عدم توانایی در خرید احتمالی، خریدهای خود را انجام می‌دهند.

وی افزود: در اواخر آذر ماه و اوایل دی ماه سال جاری شاهد رشد نرخ ارز در بازار بودیم اما به دلیل نبود تقاضا از سوی مصرف‌کنندگان، معامله‌ای در زمینه ورق رنگی صورت نگرفت. با این وجود، پیش‌بینی می‌شود که نرخ ارز افزایش یابد و به تبع آن،

داده‌اند. با این وجود، ضخامت ورق‌های وارداتی بسیار خاص هستند. ضمن اینکه عمده ورق‌های رنگی نازک برای مصرف‌کنندگان داخلی، از کشورهای دیگر و عموماً از چین وارد می‌شود؛ زیرا تولیدکنندگان کشور به دلایل تکنولوژیکی و اقتصادی هنوز به صورت فعال به حوزه تولید ورق‌های گالوانیزه نازک (یعنی کمتر از ۰,۴ میلی‌متر) که ماده اولیه ورق رنگی محسوب می‌شوند، وارد نشده‌اند

وی ادامه داد: شرکت فولاد مبارکه به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده ورق رنگی در کشور، ترجیح می‌دهد ورق‌های ضخیم‌تر از ۰,۴۵ میلی‌متر را تولید کند. همچنین شرکت هفت الماس نیز در موارد معدودی به تولید ورق رنگی با ضخامت ۰,۳۵ میلی‌متر پرداخته است و اساساً تولید این ورق‌ها تنها در صورتی انجام می‌شود که حجم سفارش از سوی متقاضیان به اندازه‌ای زیاد باشد که تولید آن برای فولادسازان صرفه اقتصادی داشته باشند. بنابراین با توجه به وضعیت بازار مصرف، بعید به نظر می‌رسد که تولیدکنندگان به حوزه ورق‌های رنگی نازک وارد شوند.

مدیر تیم ورق فولادی در آهن آنلاین در خصوص تقاضای ورق رنگی در بازار، عنوان کرد: در حال حاضر، سوله‌سازان بیشترین متقاضیان ورق رنگی محسوب می‌شوند که برای تولید سقف و دیواره سوله‌ها این نوع ورق‌ها را استفاده می‌کنند. پس از آن، تولیدکنندگان لوازم خانگی متقاضی ورق رنگی برای تولید در و بدنه لوازمی مانند یخچال هستند. لازم به ذکر است که عمده ورق‌های رنگی ضخیم‌تر از ۰,۴ میلی‌متر توسط سوله‌سازان و تولیدکنندگان ساندویچ پنل و نازک‌تر از ۰,۴ میلی‌متر توسط تولیدکنندگان لوازم خانگی خریداری می‌شود. البته ورق‌های ضخیم‌تر از ۰,۷ میلی‌متر نیز بعضاً توسط برخی از خودروسازان مصرف می‌شود؛ هرچند که میزان سفارش آن‌ها از بازار کم است و خودروسازان ورق رنگی را عمدتاً مستقیماً از تولیدکنندگان خریداری می‌کنند.

مورد ورق‌های رنگی عموماً بر اساس عرض، ضخامت و رنگ است، بیان کرد: تمام ورق‌های رنگی موجود در بازار از نوع گالوانیزه هستند. بنابراین از نظر گرید یا آلیاژ تقسیم‌بندی خاصی برای ورق رنگی وجود ندارد. در حال حاضر، رنگ‌های آبی، قرمز، سفید و نارنجی، جزو پرمقاضی‌ترین رنگ‌های ورق‌های رنگی هستند اما رنگ‌های دیگری نیز وجود دارند که بسته به سفارش مشتریان یا از خارج وارد شده و یا در داخل تولید می‌شوند. تقسیم‌بندی بر اساس ضخامت نیز

قیمت ورق رنگی از قیمت ورق پایه آن یعنی گالوانیزه تبعیت می‌کند و بر اساس قیمت ورق گالوانیزه به همراه اجرت رنگ روی آن محاسبه می‌شود. با این وجود، قیمت ورق‌های رنگی با ضخامت نازک، گران‌تر از ورق‌های ضخیم‌تر هستند

اصولاً به دو دسته نازک‌بار و ضخیم‌بار انجام می‌شود که نازک‌بارها ضخامتی کمتر از ۰,۴۰ میلی‌متر دارند و بیشتر از آن ضخیم‌بار هستند. با این وجود، عرض ورق نیز یکی دیگر از ملاک‌ها برای تقسیم‌بندی ورق‌های رنگی به شمار می‌رود.

مدیر تیم ورق فولادی در آهن آنلاین در خصوص ضخامت‌های ورق‌های رنگی موجود در بازار اظهار کرد: این نوع ورق‌ها از ضخامت ۰,۱۴ تا ۰,۸ میلی‌متر در بازار وجود دارند اما موجودی ورق‌های ضخیم‌تر از آن در بازار بسیار کم است و اصولاً متقاضیان به دنبال ورق‌های نازک‌تر هستند.

صادقی اضافه کرد: در حال حاضر شرکت‌های فولاد مبارکه، هفت الماس و تولیدکنندگان چینی، بیشترین حجم ورق‌های رنگی در بازار داخلی را به خود اختصاص





تحليل

- افزایش بی‌سابقه درآمد شرکت ایرالکو در آذر ماه
- بیش از ۵۰ درصد از فروش فملی صادراتی است

افزایش بی سابقه در آمد شرکت ایرالکو در آذر ماه



میزان درآمد شرکت آلومینیوم ایران در آذر ماه نسبت به آبان ماه و مدت زمان مشابه در سال گذشته، رشد قابل ملاحظه‌ای داشت؛ البته عامل اصلی افزایش درآمد شرکت، رشد میزان تقاضا و فروش شمش خالص بوده است.

که به این ترتیب کاهش ۱۲ درصدی را در این زمینه شاهد هستیم.

افزایش میزان تولید این شرکت در حوزه بیلت آلومینیومی با رشد قابل توجه تقاضا در بازار برای خرید و استفاده از این محصول آلومینیومی همراه بوده، به گونه‌ای که میزان فروش بیلت ۱۱۱ درصد بیشتر از میزان تولید آن در آذر ماه بوده است. چنانچه مشاهده می‌کنیم شرکت ایرالکو در این ماه ۶۸۴ تن بیلت تولید کرده، در حالی که میزان فروش این شرکت یک هزار و ۴۴۲ تن بوده است. به این ترتیب، شرکت ایرالکو توانست بخشی از مازاد تولیدی خود که در ماه‌های آغازین

خود را هر ماه به منظور تهیه مواد اولیه از طریق تهران به سایر کشورها صادر می‌کند.

■ افزایش چشمگیر فروش بیلت آلومینیومی

شرکت آلومینیوم ایران در آذر ماه، ۶۸۴ تن بیلت تولید کرده که در مقایسه با آبان ماه که این شرکت ۶۰۱ تن تولید داشته، افزایش میزان تولید را در این زمینه شاهد هستیم. فعالیت این شرکت در فصل پاییز، صعودی بوده اما این میزان از تولید در مقایسه با مدت زمان مشابه در سال گذشته دارای روند کاهشی بوده است؛ به گونه‌ای که در آذر ماه ۱۳۹۷، این شرکت ۷۷۷ تن بیلت تولید و عرضه کرد

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، همانطور که در نمودار ۱ آمده است، میزان درآمد شرکت آلومینیوم ایران در آذر ماه نسبت به آبان ماه و مدت زمان مشابه در سال گذشته، چشمگیر بوده و دارای روند صعودی قابل ملاحظه‌ای است. بر اساس عملکرد این شرکت، میزان فروش شمش خالص در آذر ماه دو برابر شده و این موضوع، علت اصلی افزایش میزان درآمد ایرالکو محسوب می‌شود.

محصولات شرکت آلومینیوم ایران شامل شمش خالص، شمش آلیاژی و بیلت است که البته بخشی از شمش خالص آلومینیومی

■ روند توسعه‌ای شرکت ایرالکو در آذر ماه

در پایان گفتنی است، همان‌طور که در نمودار ۲ نشان داده شده، ایرالکو در آذر ماه سال ۱۳۹۸، جمعا حدود ۱۴ هزار و ۴۸۹ تن آلومینیوم تولید کرد که نسبت به ماه پیش از آن ۱,۵ درصد کاهش داشت و این میزان نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۴,۹ درصد رشد پیدا کرده است. همچنین میزان فروش این شرکت در آذر ماه، جمعا حدود ۲۲ هزار و ۱۵۸ تن بوده که نسبت به ماه پیش از آن ۸۶ درصد و نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۱۴۰ درصد رشد یافته است. در نهایت، این شرکت در آذرماه، حدود چهار هزار و ۶۸۰ میلیارد و ۸۵۸ میلیون ریال از محل فروش آلومینیوم درآمد کسب کرد که نسبت به ماه پیش از آن ۸۹,۵ درصد افزایش درآمد داشته و این میزان نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۱۲۵,۵ درصد رشد یافته است.

واردات آمیزان‌ها مورد نیاز برای تولید این محصول آلومینیومی، ترجیح داده است که در آذر ماه فعالیتی در زمینه تولید شمش آلیاژی نداشته باشد.

علی‌رغم عدم فعالیت و تولید شمش آلیاژی در آذر ماه اما فروش شرکت ایرالکو نسبت به آبان ماه افزایش یافته، به گونه‌ای که در آذر ماه این شرکت توانست ۶۸۰ تن شمش آلیاژی خود را در بازار به فروش رساند. در صورتی که میزان فروش شمش آلیاژی این شرکت در ماه قبل ۵۰ تن بود.

نرخ فروش شمش آلیاژی از ۲۳ هزار و ۲۴۴ تومان به ازای هر کیلوگرم به ۲۲ هزار و ۴۷۵ تومان به ازای هر کیلوگرم رسید که به این ترتیب کاهش ۳,۳ درصدی را در این زمینه شاهد هستیم. البته نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، نرخ فروش ۲۲,۹ درصد کاهش داشته است.

سال داشته را به فروش برساند.

فروش بیلت شرکت آلومینیوم ایران نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، ۴۵ درصد رشد داشته است؛ به نحوی که این شرکت در آذر ماه ۱۳۹۷، ۹۹۵ تن فروش بیلت داشت.

نرخ فروش بیلت آلومینیومی در آذر ماه نسبت به ماه قبل از آن، افزایش ۱,۷ درصدی داشته است و در مقایسه با مدت زمان مشابه در سال گذشته، چهار درصد کاهش داشته و از ۲۳ هزار و ۶۸۵ ریال به ازای هر کیلوگرم به ۲۲ هزار و ۷۳۷ ریال به ازای هر تن رسیده است.

■ افزایش فروش شمش خالص

شرکت آلومینیوم ایران میزان تولیدات خود را در زمینه شمش خالص آلومینیومی ۴ درصد نسبت به ماه قبل (آبان ماه) افزایش داده، به گونه‌ای که میزان تولیدات شمش از ۱۳ هزار و ۲۷۹ تن به ۱۳ هزار و ۸۰۵ تن رسیده و روند تولید این شرکت نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته، ۱۲ درصد افزایش یافته است.

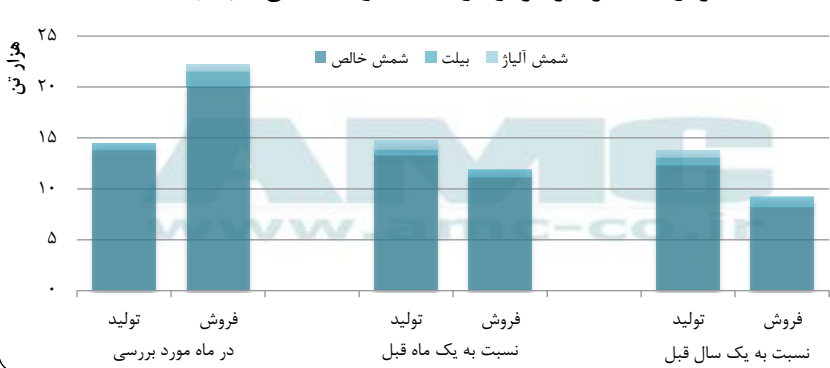
گفتنی است، میزان فروش شمش خالص آلومینیوم در آذر ماه، بیشتر شده است؛ به این صورت که از ۱۱ هزار و ۱۱۸ تن به ۲۰ هزار و ۳۶ تن رسیده (۸۰,۲ درصد رشد)، البته نسبت به آذر ماه سال ۱۳۹۷ که فروش این شرکت هشت هزار و ۱۷۷ تن بوده، ۱۴۵ درصد میزان فروش افزایش یافته است.

همچنین مبلغ فروش شمش خالص آلومینیومی از ۲۰ هزار و ۵۹۷ تومان به ازای هر کیلوگرم در آبان ماه به ۲۰ هزار و ۹۶۳ تومان به ازای هر کیلوگرم در آذر ماه رسیده که رشد ۱,۸ درصدی را در این زمینه شاهد هستیم، البته مبلغ فروش نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، افت چشمگیری داشته است؛ به گونه‌ای که مبلغ فروش نسبت به آذر ماه سال ۱۳۹۷، ۶,۱ درصد افت را تجربه کرد.

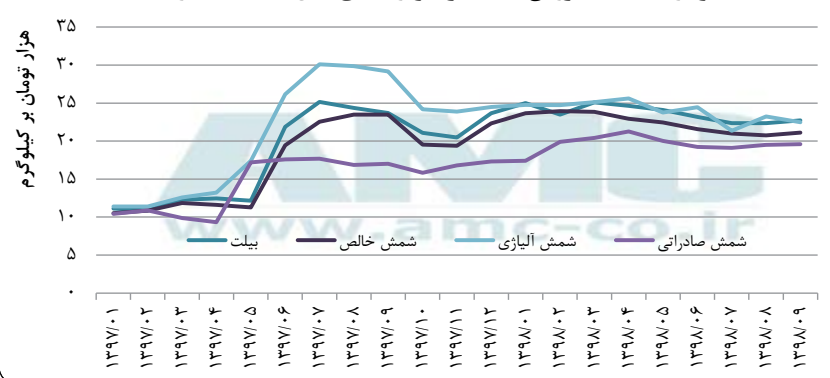
■ عدم فعالیت شرکت ایرالکو در زمینه شمش آلیاژی

شرکت آلومینیوم ایران به دلیل عدم فروش شمش آلیاژی در آبان ماه و همچنین مشکلات

نمودار ۱- عملکرد ایرالکو در آذر ماه ۱۳۹۸ و مقایسه آن نسبت به گذشته



نمودار ۲- قیمت فروش ماهانه ایرالکو از ابتدای سال گذشته تا آذر ۱۳۹۸



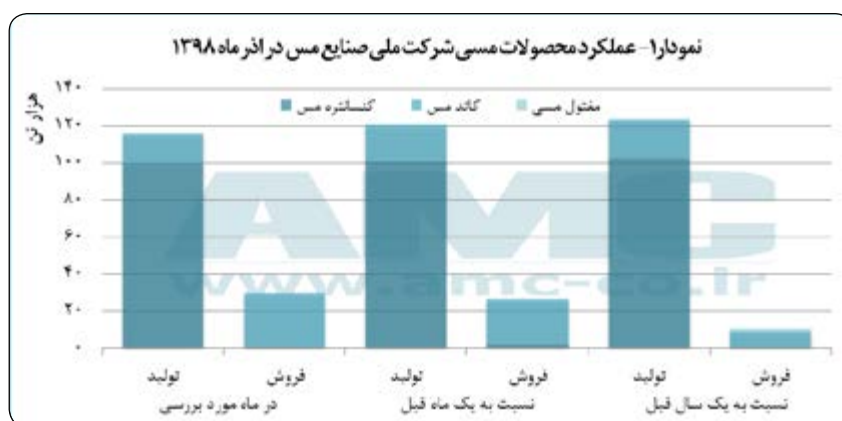
بیش از ۵۰ درصد از فروش فملی صادراتی است

◀ فروش ۱۵ هزار میلیارد تومانی شرکت ملی مس در ۹ ماه ۹۸



شرکت ملی صنایع مس ایران در آذر ماه ۹۸ عملکرد بسیار مطلوبی را در فروش کاتد مسی از خود به نمایش گذاشته و همین امر باعث شده میزان درآمد کسب شده فملی در آذر ماه سال ۹۸، نسبت به ماه قبل و مدت مشابه سال گذشته رشد چشمگیری داشته باشد.

پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در این گزارش به بررسی عملکرد شرکت ملی صنایع مس ایران در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ آذر ماه سال ۹۸ پرداخته است. نمودار ۱ میزان تولید و فروش محصولات مسی شرکت ملی صنایع مس را نشان می‌دهد. بر اساس این نمودار، این شرکت در گروه محصولات مسی در ماه آبان، ۱۰۰ هزار تن کنسانتره و ۱۶ هزار تن کاتد تولید کرد. میزان تولید کنسانتره و یک‌درصد افت نسبت به ماه گذشته و



شرکت ملی صنایع مس ایران در آذر ماه سال ۹۸، دو هزار و ۱۹۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرده که نسبت به ماه آبان ۲۹,۴ درصد و همچنین ۲۳۳ درصد نسبت به مدت مشابه سال ۹۷ رشد داشته است

کل مبلغ فروش شرکت ملی مس تا پایان آذر ماه سال جاری، ۱۵۵ هزار و ۸۸۶ میلیارد و ۷۳۰ میلیون است که از این میزان، ۷۲ هزار و ۸۶۱ میلیارد و ۱۱۴ میلیون مربوط به فروش داخلی و ۸۳ هزار و ۲۵ میلیارد و ۶۱۶ میلیون حاصل از فروش خارجی است. صادرات این شرکت شامل ۸۹ هزار و ۲۴۵ تن کاتد مس و ۷۰۵ تن اکسید مولیبدن بود.

۲,۴ درصد افت نسبت به ماه مشابه سال گذشته داشت، همچنین میزان تولید کاتد ۱۸,۸ درصد افت نسبت به آبان ماه و ۲۲,۶ درصد افت در مقایسه با آذر ماه سال ۹۷ را به ثبت رسانده است. لازم به ذکر است که شرکت ملی صنایع مس در آذر ماه مفتول تولید نکرده است.

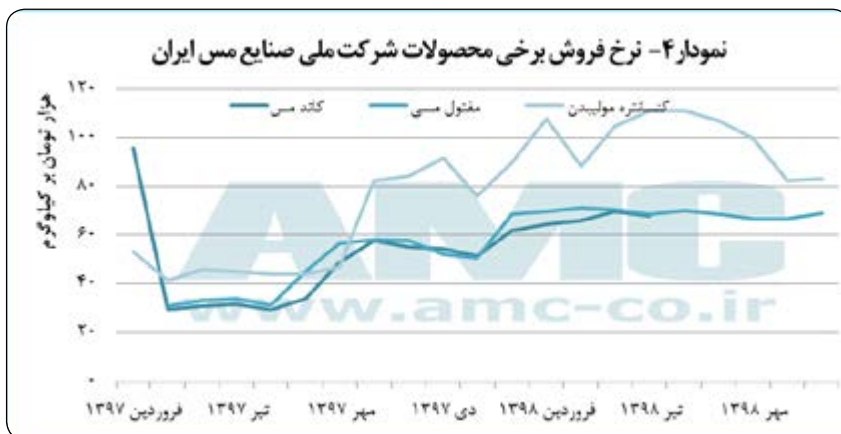
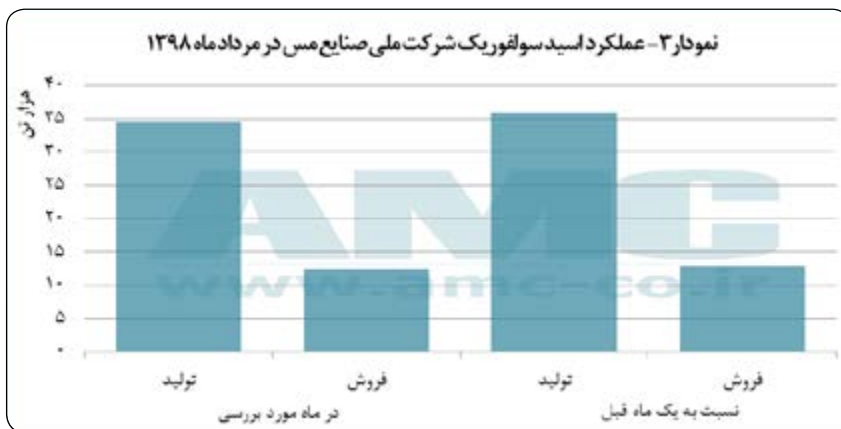
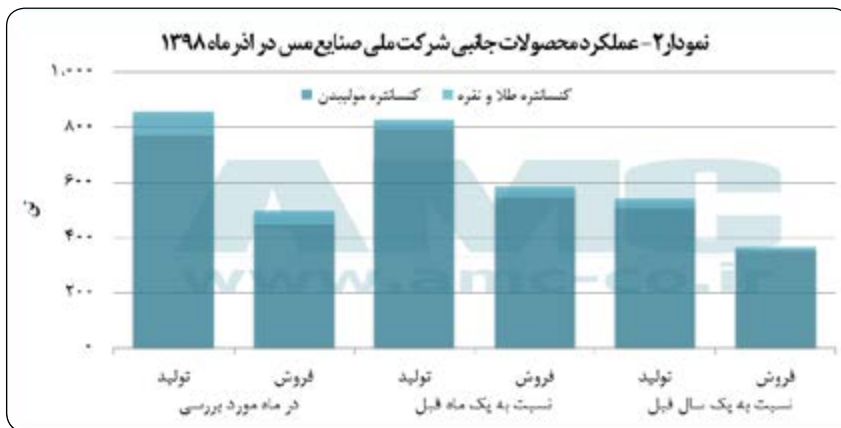
نمودار ۱ همچنین نشان می‌دهد که شرکت ملی صنایع مس ایران در آذر ماه کنسانتره مس نفروخته است. این شرکت با فروش ۳۰ هزار تن کاتد مسی، ۲۴,۴ درصد رشد نسبت به آبان ماه و ۲۳۶,۱ درصد رشد نسبت به آذر ماه سال گذشته داشته است. شرکت ملی صنایع مس در آذر ماه ۱۹۷ تن مفتول فروخت که به ترتیب ۳۲,۲ درصد افت نسبت به آبان ماه سال جاری و ۸۹,۶ درصد افت نسبت به آذر ماه سال گذشته داشته است.

نمودار ۲ عملکرد محصولات جانبی شرکت ملی صنایع مس که شامل کنسانتره طلا، نقره و مولیبدنیت می‌شود را بازگو می‌کند. طبق این نمودار در آذر ماه سال ۹۸ میزان تولید کنسانتره طلا و نقره ۸۷ تن و کنسانتره مولیبدنیت ۷۷۱ تن بوده است. از این میزان تولید، ۵۰ تن کنسانتره طلا و نقره و ۴۴۹ تن کنسانتره مولیبدنیت به فروش رسیده است.

نمودار ۳ میزان تولید و فروش اسید سولفوریک شرکت ملی صنایع مس را برای ماه آذر نشان می‌دهد، براساس این نمودار میزان تولید اسید سولفوریک ۳۴ هزار و ۵۵۵ تن و میزان فروش این محصول ۱۲ هزار و ۳۶۳ تن بوده است.

طبق نمودار ۴، نرخ فروش کنسانتره مولیبدن در ماه مورد بررسی نسبت به آبان ماه با رشد همراه بوده است، همچنین نرخ فروش مفتول و کاتد مسی نیز به رشد را تجربه کرده است. این محصولات، از جمله پرطرفدارترین محصولات شرکت ملی صنایع مس ایران به حساب می‌آیند.

شرکت ملی صنایع مس ایران در آذر ماه سال ۹۸، دو هزار و ۱۹۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرده که نسبت به ماه آبان ۲۹,۴ درصد و همچنین ۲۳۳ درصد نسبت به مدت مشابه سال ۹۷ رشد داشته است.



فلزات آنلاین

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

آخرین اخبار رشد ۳۵ دلاری 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 لوله فولادی به عنوان یک محصول استراتژیک، در صنایع بسیار متنوعی کاربرد دارد که از جمله ...



محمود لوریان، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» بنگاه اقتصادی می‌تواند در هر ماه فائونی فعالیت کند/ از ورود لادسازان به حوزه معدن استقبال می‌کنیم شرکت معدنی و صنعتی چادرملو یکی از نام‌های آشنا در عرصه تولید فولاد کشور است که ...



امین ابراهیمی، مدیرعامل شرکت فولاد اکسین، خوزستان، در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»



اردشیر سدید محمدی، مدیرعامل شرکت فلزات آنلاین، 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



- 
- اولین نمونه‌گیری مذاب سالکو امروز انجام شد
 - در جشنواره ملی فولاد، سازندگان داخلی دیده می‌شوند
 - در پی شکوفا کردن توانمندی‌های بالقوه صنعت فولاد هستیم

عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران:

در پی شکوفا کردن توانمندی‌های بالقوه صنعت فولاد هستیم

◀ نمایشگاه ملی فولاد یک عرصه متفاوت!

شده و از آن‌ها تقدیر به عمل می‌آید. فرشاد درباره اهداف و اولویت‌های محور نمایشگاهی جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران نیز گفت: محور دوم که نمایشگاه فولاد است علاوه بر ویژگی‌های مشترکی که با سایر نمایشگاه‌ها دارد، تفاوتی نیز با سایر نمایشگاه‌ها دارد و آن این است که در آن‌ها صرفاً توانمندی‌های شرکت‌کنندگان به تصویر کشیده می‌شود و محصولاتی که تولید و طراحی شده‌اند عرضه می‌شود که البته بسیار هم ارزشمند است زیرا شرکت‌کنندگان در نمایشگاه از دستاوردها اطلاع حاصل می‌کنند؛ اما موضوعی که در این نمایشگاه تاکید و تمرکز خاصی بر آن شده است، معرفی نیازهای شرکت‌های مختلف است که هم در بخش فنی و مهندسی و هم در تجهیزاتی که تاکنون در ایران ساخته نشده است، ارائه می‌شود.

عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران درباره تاثیر معرفی نیازهای فولادسازان در این نمایشگاه، تصریح کرد: با توجه به تحریم‌های موجود علیه ایران، مشکلات زیادی در خصوص تامین تجهیزات صنعت فولاد از کشورهای دیگر وجود دارد و رفع نیازهای زنجیره فولاد با کاهش میزان واردات نقش مهمی در پیشرفت این صنعت در کشور دارد؛ ما با توجه به شناخت از توانمندی‌های متخصصان و کارشناسان داخلی، اعتقاد داریم که توان داخلی می‌تواند پاسخگوی تامین این نیازها باشد. بنابراین با یک فراخوان، از شرکت‌های دانش‌بنیان، نیروهای کارآفرین و کارآمد و شرکت‌های توانمند داخلی درخواست کردیم تا در مورد تامین این نیازها فکر کنند. تاثیر این نمایشگاه متناسب با کاهش سهم ارزی



عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران گفت: تفاوت‌هایی که دومین دوره جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران با جشنواره‌ها و نمایشگاه‌های دیگر صنعت فولاد دارد، موجب می‌شود تا صنعتگران حوزه فولاد بتوانند با جامعه دانشگاهی و شرکت‌های دانش‌بنیان ارتباط پیدا کنند و به این ترتیب، تعامل نیازها و دانش موجود در کنار یکدیگر، موجب شکوفایی توانمندی‌های بالقوه صنعت فولاد کشور می‌شود.

رویداد همان‌طور که از نام آن پیداست در دو محور اصلی جشنواره و نمایشگاه دنبال می‌شود که هر یک اهداف جداگانه و در عین حال در امتداد هم را در برنامه خود دارند.

وی درباره بخش جشنواره عنوان کرد: محور اول جشنواره است که در آن، برگزیدگان صنعت فولاد کشور اعم از مدیران، کارشناسان و صاحبان صنعت که در پنج دهه اخیر در این حوزه فعالیت داشته‌اند، متناسب با سهم تاثیر و زحمات آن‌ها در توسعه صنایع فولاد و در تحقق اهداف صنعتی و معدنی کشور، به عنوان چهره‌های ملی صنایع و معادن کشور معرفی

اسداله فرشاد در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: در درجه اول، دوره دوم جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران مانند تمام نمایشگاه‌های دیگر این حوزه، وظیفه معرفی توانمندی‌های ساخت و قابلیت‌های فنی و مهندسی سازندگان داخلی و شرکت‌های فنی مهندسی را بر عهده دارد اما تفاوت‌هایی نیز با سایر جشنواره‌ها و نمایشگاه‌های فولادی دارد.

عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران درباره اهداف و محورهای اصلی دومین دوره نمایشگاه و جشنواره ملی فولاد ایران، بیان کرد: این

عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران با بیان اینکه همچنان در مورد تامین برخی تجهیزات حساس و با فناوری ویژه همچنان نیازمند واردات هستیم خاطرنشان کرد: طبیعی است که در حال حاضر همچنان برای تامین برخی قطعات و مواد به واردات از خارج کشور متکی باشیم ولی مهم این است که در هر حال فرآیند ساخت داخل، سهم ارزشی را به شکل قابل توجهی کاهش می دهد و در بلندمدت می تواند به خودکفایی کامل منجر شود.

گفتنی است، دومین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران با محوریت نمایشگاه جامع ارائه فرصت های بومی سازی و حمایت از تولید داخلی، از سوی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران و با مشارکت شرکت های مختلف فعال در عرصه فولاد کشور از تاریخ ۲۳ تا ۲۶ دی ماه ۱۳۹۸ در محل برج میلاد تهران برگزار می شود.

نمایشگاه ها نیازهای خود را معرفی کنند و یا اسناد و مدارک این نیازها در اختیار شرکت های دانش بنیان قرار بگیرد، این امکان وجود دارد که در جهت رفع این وابستگی ها و تامین نیازها گام های موثری برداشته شود.

وی نمایشگاه و جشنواره ملی فولاد ایران را جایگاهی برای حضور دانشمندان، فرهیختگان، دانش آموزان و دانشجویان مقاطع مختلف دانشگاه های فنی مهندسی کشور و یک پل ارتباطی بین دانشگاه و صنعت آهن و فولاد دانست و تاکید کرد: بدون شک این پتانسیل و در شرکت های داخلی ما وجود دارد و کافی است که تولیدکنندگان فولاد با طرح مشکلات و نیازهای خود، فرصت شکوفایی را در اختیار متخصصان داخلی قرار دهند؛ همان طور که می دانید تا چند سال پیش توربین هم در داخل کشور تولید نمی شد ولی در حال حاضر توربین های گازی کلاس اف توسط شرکت توگا تولید می شود.

صنایع آهن و فولاد ارزش گذار است. وی در این مورد افزود: در واقع هدف انجمن تولیدکنندگان فولاد این بوده که اطلاعات و توانمندی ها مبادله شوند و صاحبان صنایع بتوانند از امکانات بالقوه موجود داخلی برای تامین نیازهای صنعت فولاد کشور و کاهش وابستگی به واردات و رهایی از مشکلات ناشی از تحریم ها استفاده کنند.

فرشاد درباره نمونه های عینی نتایج این نوع معرفی نیازها در صنعت فولاد، یادآور شد: نمونه های زیادی از تاثیر این موضوع در صنعت فولاد دیده می شود. مثلاً اگر تا چند سال پیش سهم ارزشی تولید هر تن فولاد، اسلب یا ورق در کشور، ۱۰۰ تا ۱۲۰ دلار بود که با ترویج ساخت داخل، ارتقا سطح توانمندی های داخلی و شناخت تولیدکنندگان مواد و تجهیزات مورد نیاز صنعت فولاد و تولید آن ها در کشور، این ارزشی به ۷۵ دلار تقلیل پیدا کرده است و اگر شرکت های فولادی چند نوبت در این گونه

اولین نمونه گیری مذاب سالکو انجام شد

نمونه گیری از اولین مذاب تولید شده دیگ های احیا با تکنولوژی ۴۳۰ کیلوآمپر در شرکت آلومینیوم جنوب صورت گرفت.



به گزارش «فلزات آنلاین»، شهریار طاهرپور مدیرعامل شرکت آلومینیوم جنوب که در برنامه اولین نمونه گیری مذاب این کارخانه حضور داشت، این اتفاق را نویدبخش تحولی عظیم در صنعت آلومینیوم کشور دانست. طاهرپور تاکید کرد: برنامه های اجرایی شرکت سالکو در جهت رسیدن به حداکثر ظرفیت تولید، طبق زمان بندی پیش بینی شده در جریان است و هیچ گونه وقفه و تعویقی در آن ایجاد نشده است. یادآور می شود، شرکت آلومینیوم در منطقه ویژه اقتصادی لامرد واقع شده و قرار است طی سه فاز به ظرفیت تولید ۹۰۰ هزار تن آلومینیوم در سال برسد که فاز نخست آن به ظرفیت ۳۰۰ هزار تن اخیراً به بهره برداری رسید.

نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد:

در جشنواره ملی فولاد، سازندگان داخلی دیده می شوند

برای ارتباط و شبکه شدن خانواده بزرگ فولاد کشور است و این امکان را به شرکت کنندگان می دهد تا نقطه نظرات و نکات فنی را با یکدیگر به اشتراک بگذارند و درباره برنامه ریزی ها و سیاست گذاری های صنعت فولاد کشور به گفت و گو بنشینند.

وی در این باره افزود: در واقع این جشنواره علاوه بر ایفای نقش مسئولیت اجتماعی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران، نیاز روز صنعت فولاد کشور در پی کم شدن ارتباط شرکت های فولادی با تامین کنندگان تجهیزات و مواد اولیه خارجی را نیز مد نظر داشته است.

احرامیان یادآور شد: بر اساس تجربه به دست آمده از برگزاری دوره اول این جشنواره در امضای تفاهم نامه های همکاری بین گروه های مختلف شرکت کننده که بسیاری از آن ها هم اکنون در جریان است، می خواهیم که این روند ادامه پیدا کند و از توانایی گروه های سازنده قطعات، شرکت های دانش بنیان و تامین کنندگان تجهیزات داخلی هرچه بیشتر برای توسعه و پیشرفت صنعت فولاد کشور استفاده کنیم.

نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد، استقبال از دومین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران را مطلوب توصیف کرد و افزود: با توجه به موفقیت هایی این نمایشگاه در اولین دوره برگزاری به دست آورده است، شرکت های فولادی و فعالان عرصه صنعت فولاد کشور، از اهمیت حضور در این گردهمایی ملی مطلع هستند و از فراخوان دومین دوره نمایشگاه به خوبی استقبال کرده اند و امیدواریم که با برنامه ریزی های انجام شده، دومین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران، گامی موثر در جهت توسعه و پیشرفت این صنعت در کشور باشد.



نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد گفت: ارتباط شرکت های فولادی و سازندگان قطعات و تجهیزات در جشنواره ملی فولاد، می تواند کم شدن روابط فولادسازان داخلی با شرکت های تامین کننده خارجی را جبران کند و باعث شناسایی و استفاده از توانمندی های سازندگان داخلی قطعات شود.

مورد برنامه های این جشنواره برای شرکت های فولادسازی کوچک و متوسط، تصریح کرد: شرکت های بزرگ در بسیاری موارد می توانند بدون نیاز به تجمیع، به عنوان یک قطب صنعتی نیازهای خود را با تولیدکنندگان و سازندگان قطعات مطرح کنند و با توجه به اشل بزرگی که دارند، برای تامین نیازهای خود با این شرکت ها به تفاهم برسند. در واقع، تجمیع نیازهای صنعت فولاد، بیشتر برای شرکت های کوچک و متوسط مفید خواهد بود زیرا آن ها می توانند با این روش به تولید تجهیزات توجیه اقتصادی ببخشند و با سازندگان و تامین کنندگان داخلی وارد تعامل شوند.

نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد در ادامه گفت: جشنواره همچنین فرصت مناسبی

بهدار احرامیان در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: دومین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران، به دنبال موفقیت اولین دوره این رویداد و با موضوع بومی سازی تجهیزات و حمایت از تولید داخلی، توسط انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران برگزار می شود.

وی در مورد پرداختن به موضوع بومی سازی و اهمیت آن در صنعت فولاد، بیان کرد: خوشبختانه تا امروز تلاش های فراوانی در این باره انجام شده است ولی با این حال به نظر می رسد که هنوز جای کار وجود دارد و می توان با تجمیع نیازهای صنایع و انتقال آن به سازندگان داخلی، قدم های بیشتر و موثرتری در این مسیر برداریم. احرامیان در پاسخ به خبرنگار فلزات آنلاین در



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





سایر رسانه‌ها

- نقش توسعه‌ای ایمیدرو در تامین پودر آلومیناسالکو
- ساخت ۲۸ واگن جدید برای شرکت حمل و نقل ریلی رجا
- افزایش ۴ درصدی تولید کنسانتره و گندله آهن شرکت‌های بزرگ

مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس:

اجرای پروژه‌های زیرساختی، تمایل به سرمایه‌گذاری را افزایش داده است

مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس گفت: سرمایه‌گذار جدید خارجی برای دو طرح در زمینه تولید فروآلیاژها و مواد پتروشیمی با سرمایه‌گذاری ۲۱ میلیون دلار جذب شده است.

وی تصریح کرد: در حال حاضر ۱۷ شرکت عمدتاً در حوزه‌های فولاد و آلومینیوم و محصولات پتروشیمی در حال تولید محصول در این منطقه هستند و ۱۸ کارخانه و طرح جدید نیز در حال اجرا است. مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس در پایان خاطرنشان کرد: در حال حاضر مراحل و تشریفات قانونی واگذاری زمین به ۱۱ سرمایه‌گذار دیگر نیز در حال انجام است.

طرح‌های در حال بهره‌برداری بوده است. وی عنوان کرد: با اجرای پروژه‌های زیرساختی در منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس، جذابیت این منطقه برای سرمایه‌گذاران خارجی افزایش یافته است. خاج طهرانی افزود: منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس تلاش می‌کند با برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت، آب، برق و گاز مورد نیاز سرمایه‌گذاران را در حد مطلوب مهیا سازد.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل روابط عمومی ایمیدرو، حسن خلج طهرانی اظهار داشت: امسال با حمایت سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران و تأکید رییس هیئت‌عامل ایمیدرو مبنی بر جذب سرمایه‌گذار خارجی، این مهم انجام شد. مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس گفت: کل سرمایه‌گذاری‌ها در منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس تاکنون بالغ بر سه هزار و ۸۷۲ میلیون دلار در

معاون بهره‌برداری مجتمع فولاد خراسان:

رشد ۱۱۳ درصدی تولید گندله را ثبت کردیم

معاون بهره‌برداری مجتمع فولاد خراسان گفت: این مجتمع ضمن افزایش نصاب ماهانه تولید گندله در آذرماه، موفق به ثبت رشد ۱۱۳ درصدی تولید گندله در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸ شد.

تولید فولاد خراسان، به ویژه پرسنل واحد گندله‌سازی بوده است. وی در پایان ضمن تبریک این موفقیت به مدیران و کلیه همکاران مجتمع ابراز امیدواری کرد که در آینده‌ای نزدیک با تلاش مضاعف، شاهد به ثبت رسیدن ظرفیت اسمی کارخانه گندله‌سازی مجتمع فولاد خراسان باشیم. شایان ذکر است کارخانه گندله‌سازی مجتمع فولاد خراسان که سال گذشته و با حضور رئیس جمهور آغاز به کار کرد، دارای ۲,۵ میلیون تن ظرفیت تولید گندله از کنسانتره سنگ آهن است.

جمله آماده به کاری بالای تجهیزات و کاهش توقفات در مسیر دستیابی به ظرفیت اسمی بوده است. وی افزود: عملکرد تولید هشت ماهه این کارخانه تازه تاسیس، با تولید ۸۹۸ هزار و ۱۳۰ تن، رشد ۱۱۳ درصدی نسبت به مدت مشابه پارسال داشته است و امید است که این رشد تا پایان سال ادامه یابد. معاون بهره‌برداری مجتمع فولاد خراسان بیان کرد: ثبت این توفیقات، پیامد همکاری و هم‌افزایی همه دست‌اندرکاران تأمین، پشتیبانی و

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی مجتمع فولاد خراسان، حمیدرضا زارع با بیان این که رشد تولید در این کارخانه در مسیر دستیابی به ظرفیت اسمی، نتیجه توکل، تلاش و تکیه بر توان داخلی به عنوان مثلث موفقیت فولاد خراسان بوده است، اظهار داشت: ثبت رکورد ۱۶۶ هزار و ۹۰۲ تنی تولید گندله در آذرماه توسط کارکنان سختکوش این واحد که افزایش پنج هزار و ۵۷۴ تنی نسبت به آبان ماه امسال را نشان می‌دهد، حاکی از حرکت صحیح عوامل تولید از



در مراسمی با حضور وزیر صمت؛

ذوب آهن اصفهان به عنوان صادرکننده نمونه ملی این استان انتخاب شد

در مراسم تجلیل از صادرکنندگان نمونه استان اصفهان با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت، شرکت ذوب آهن اصفهان به عنوان صادرکننده ممتاز استانی مورد تجلیل قرار گرفت.

عنوان کرد: در این زمینه با چالش‌های بیرونی و داخلی مواجه هستیم که عمده موانع بیرونی مربوط به تحریم‌های ظالمانه غرب است. موانع داخلی هم مربوط به تعدد بخش‌نامه‌های دولتی است که وزیر صنعت، معدن و تجارت در خصوص رفع این موانع، برنامه‌های سازنده‌ای را اعلام نمود و با شکل‌گیری کارگروه‌های مربوطه، به زودی شاهد رفع این موانع و توسعه صادرات خواهیم بود.

مدیرعامل ذوب آهن با اشاره به اینکه مجموعه مشکلات، موجب سختی صادرات در سال جاری شده است، بیان کرد: با اقدامات و تلاش‌های صورت گرفته، امسال نیز صادرات خوبی خواهیم داشت و به زودی خبرهای خوشی در این زمینه منتشر می‌شود.

گفتنی است شرکت ذوب آهن اصفهان تاکنون هفت بار در سال‌های ۱۳۸۰، ۱۳۸۵، ۱۳۸۸، ۱۳۹۱، ۱۳۹۲، ۱۳۹۵ و ۱۳۹۷ به عنوان صادرکننده نمونه ملی کشور و در سال ۱۳۹۳ صادرکننده ممتاز کشور انتخاب شده بود.

بالاتر، تنوع در روش‌های پرداخت، حفظ کیفیت برتر محصولات، همکاری نزدیک با مؤسسات مالی و اعتباری نظیر صندوق ضمانت صادرات ایران، ثبت جهانی برند و لوگوی ذوب آهن اصفهان ZOBESCO، ESCO حضور موفق و پررنگ در همایش‌ها و سمینارهای تخصصی بین‌المللی و ایراد سخنرانی، استفاده بهینه از قوانین مرتبط بر واردات و صادرات کالا به ویژه در ارتباط با استرداد حقوق ورودی و رفع تعهد از پروانه‌های کالاهای وارداتی از محل صادرات از مهم‌ترین عوامل موثر بر کسب این موفقیت بودند.

مهندس یزدی‌زاده با اشاره به رشد تولید محصولات ساختمانی در کشور گفت: ذوب آهن اصفهان به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده این محصولات، دو هدف عمده را مد نظر دارد که شامل تولید محصولات صنعتی جدید و توسعه صادرات است که تمامی تلاشگران ذوب آهن در دستیابی به این دو هدف، نقش‌آفرین هستند.

وی در خصوص موانع توسعه صادرات نیز

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ذوب آهن اصفهان، در این مراسم که با حضور رضا رحمانی وزیر صنعت، معدن و تجارت و هیئت همراه، استاندار اصفهان، جمعی از مسئولان بخش‌های دولتی و خصوصی و همچنین فعالان عرصه صادرات در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار شد، لوح و تندیس ویژه صادرکننده نمونه ملی استان اصفهان، به مهندس یزدی‌زاده مدیرعامل ذوب آهن اصفهان اهدا شد.

منصور یزدی‌زاده در حاشیه این مراسم ضمن تبریک کسب این موفقیت به کلیه کارکنان تلاشگر ذوب آهنی، درباره عوامل انتخاب این شرکت به عنوان صادرکننده ممتاز استانی اظهار داشت: تداوم رشد صادرات این شرکت در طی سال‌های اخیر، افزایش تعداد بازارهای هدف صادراتی، توجه خاص به صادرات محصولات به کشورهای آفریقایی، آسیای جنوب شرقی و کشورهای اروپایی، صادرات محصولات فولادی با ارزش افزوده

با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت؛

پروژه تولید تختال‌های API نفت و گاز ترش به بهره‌برداری رسید

با حضور رضا رحمانی وزیر صنعت و معدن و تجارت، سعید زرنندی معاون طرح و برنامه وزارت صمت، منصور یزدی زاده مدیرعامل شرکت ذوب آهن، زهرا سعیدی مبارکه نماینده شهرستان مبارکه، خداداد غریب پور رئیس هیئت عامل ایמידرو، حمیدرضا عظیمیان مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه و جمعی دیگر از مسئولان استانی، پروژه تولید تختال‌های API نفت و گاز ترش شرکت فولاد مبارکه به بهره‌برداری رسید.

به گزارش «فلزات آنلاین»، با هدف تولید تختال جهت انتقال لوله‌های نفت و گاز ترش و افزایش تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر و جلوگیری از واردات این محصول و خروج ۲۵۰ میلیون یورو ارز در سال از کشور و راهیابی به بازار تولیدکنندگان فولاد مورد استفاده در انتقال نفت و گاز در محیط ترش و تأمین خط لوله یک هزار و ۱۰۰ کیلومتری انتقال یک میلیون بشکه نفت خام از منطقه

کوره به جاسک در این مرحله انجام گرفت. مدت اجرای این پروژه یک سال است و طراحی و اجرا به طور کامل توسط مهندسان نفت و شرکت فولاد مبارکه انجام گرفته است. فولاد مبارکه اولین تولیدکننده این محصول در کشور برطرف‌کننده نیاز کشور از واردات یک میلیون تن محصولات فوق است و صرفه‌جویی در خروج منابع مالی به میزان ۲۵۰ میلیون در سال را به ارمغان دارد. تخصصی

بودن تکنولوژی تولید این محصول از ویژگی‌های مهم آن است.

بر اساس گزارشی از مهر، فرایند خط تولید فولاد API در کوره‌های قوس الکتریکی فولاد مذاب محصول تولید می‌شود و عناصری مانند گوگرد تحت کنترل قرار می‌گیرد.

از موارد دیگر فرایند خط تولید به مواد مذاب تولید شده وارد واحد پیشرفته تحت خلا RH TOP شده و عملیات هیدروژن‌زدایی از فولاد مذاب به همراه تنظیم نهایی آنالیز شیمیایی و دما انجام می‌گیرد. همچنین مذاب تولید شده وارد ماشین ریخته‌گری شده و اسلب با ضخامت ۲۵۰ میلی‌متر تولید می‌شود.

ظرفیت تولید تختال‌های نفت و گاز ترش ۳۰۰ هزار تن است؛ تکنولوژی مورد استفاده در تولید این فولاد سیستم گوگردزدایی (DS) و گاززدایی (RH) است.

مشخصات این محصول ترکیب شیمیایی خاص با گوگرد و هیدروژن بسیار پایین، مقاوم در مقابل خورگی محیط اسیدی، ناخالصی فلزی بسیار کم و بدون جدایش انجمادی است.

انجمن جهانی فولاد اعلام کرد؛

افزایش تولید فولاد ایران ۲.۶ درصد بالاتر از میانگین جهانی

بر اساس آمارهای انجمن جهانی فولاد، رشد تولید فولاد خام ایران همچنان دو برابر رشد جهانی است؛ بر این اساس تولید فولاد در ۱۱ ماه نخست سال ۲۰۱۹ میلادی به ۵,۳ درصد رسید در حالی که تولید جهانی این محصول شاهد رشد ۲,۷ درصدی بود.

به گزارش «فلزات آنلاین» به نقل از روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، طی ۱۱ ماهه نخست سال جاری میلادی، ایران ۲۳ میلیون و ۶۴۸ هزارتن فولاد خام تولید کرد که در مقایسه با تولید سال گذشته (۲۲ میلیون و ۴۵۲ هزار تن)، ۵,۳ درصد رشد نشان می‌دهد.

هرچند تولید فولاد خام ایران در نوامبر ۲۰۱۹ میلادی با کاهش ۲,۶ درصدی به دومیلیون و ۱۳۰ هزار تن رسید. این رقم در

مدت مشابه سال گذشته دو میلیون و ۱۸۷ هزار تن بود.

تولید ۶۴ کشور فولادساز جهان نیز از ابتدای ژانویه تا پایان اکتبر سال جاری میلادی یک میلیارد و ۶۸۴ میلیون و ۱۹۴ هزار تن ثبت شد که حاکی از رشد ۲,۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته است. همچنین میزان تولید فولادسازان جهان در نوامبر ۲۰۱۹ میلادی، با یک درصد افت نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ۱۴۷ میلیون و ۷۹۱ هزارتن

رسید. این رقم در نوامبر سال گذشته ۱۴۹ میلیون و ۳۵۶ هزار تن ثبت شد.

بر اساس آمار انجمن جهانی فولاد (World Steel Association)، طی ۱۱ ماهه نخست سال ۲۰۱۹ میلادی به ترتیب چین با تولید ۹۰۴ میلیون و ۱۷۷ هزار تن، هند با ۱۰۱ میلیون و ۹۵۴ هزار تن، ژاپن با ۹۱ میلیون و ۵۲۷ هزار تن، آمریکا با ۸۰ میلیون و ۶۱۵ هزار تن و کره جنوبی با ۶۶ میلیون و ۳۲ هزار تن پنج کشور برتر فولادساز جهان بودند.

گزارش هشت ماهه سال ۹۸ منتشر شد؛

افزایش ۴ درصدی تولید کنسانتره و گندله آهن شرکت‌های بزرگ

میزان تولید کنسانتره و گندله شرکت‌های بزرگ فرآوری سنگ آهن طی هشت ماهه ۹۸ افزایش ۴ درصدی یافت و از ۳۱,۵ میلیون تن عبور کرد.

شرکت‌های صبانور (یک میلیون و ۵۰۴ هزار و ۹۴۲ تن)، سنگ آهن مرکزی (۲۸۵ هزار و ۵۵۵ هزار تن)، فلات مرکزی (۵۸۴ هزار و ۲۴۹ تن)، چادرملو (۳۱۴ هزار تن و سنگ آهن سنگان (۲۴۷ هزار و ۴۷۷ تن) بود.

۹۹۵ هزار و ۷۵۶ تن، اپال پارسیان سنگان دومیلیون و دوهزار و ۲۶ تن، صنعتی و معدنی توسعه ملی یک میلیون و ۵۲۸ هزار و ۷۵۹ تن، صبانور ۶۹۳ هزار و ۱۲ تن و جلال آباد ۳۳۰ هزار و ۶۲۳ تن کنسانتره سنگ آهن تولید کردند.

به گزارش «فلزات آنلاین» به نقل از روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، تولیدکنندگان بزرگ سنگ آهن کشور از ابتدای فروردین تا پایان آبان، ۳۱ میلیون و ۵۴۸ هزار و ۸۲۹ تن کنسانتره سنگ آهن تولید کردند که در مقایسه با میزان تولید مدت مشابه سال گذشته (۳۰ میلیون و ۴۵۱ هزار و ۱۴۱ تن)، حاکی از رشد حدود ۴ درصدی است.

از این میزان، شرکت‌های گل‌گهر ۱۰ میلیون و ۷۳۴ هزار و ۱۲۹ تن، چادرملو ۶ میلیون و ۴۵۶ هزار و ۹۳۹ تن، سنگ آهن مرکزی سه میلیون و ۳۰۷ هزار و ۷۷۵ تن، توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه سه میلیون و ۴۹۹ هزار و ۸۱۰ تن، گهرزمین دو میلیون و

■ تولید بیش از ۱۸ میلیون تن گندله

تولید گندله سنگ آهن در ۶ شرکت بزرگ گندله‌ساز (چادرملو، گل‌گهر، توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه، اپال پارسیان سنگان، صنایع معدنی فولاد سنگان و صبانور) از ابتدای فروردین تا پایان آبان ۹۸، حدود ۱۸ میلیون و ۸۶ هزار و ۵۹۹ تن بوده است که در مقایسه با رقم مدت مشابه سال ۹۷ (۱۸ میلیون و ۲۸ هزار و ۵۱۳ تن)، ۳,۳۲ درصد افزایش نشان می‌دهد.

■ تولید بیش از سه میلیون تن سنگ آهن

دانه‌بندی

بنا به این گزارش، پنج شرکت بزرگ معدنی طی هشت ماهه سال ۹۸، حدود سه میلیون و ۳۵ هزار و ۷۲۴ تن سنگ آهن دانه‌بندی تولید کردند. این رقم نسبت به برنامه (چهار میلیون و ۹۴۴ هزار و ۷۵۷ تن)، ۳۹ درصد کاهش نشان می‌دهد. بیشترین تولید از این میزان متعلق به

در نشست گزارش عملکرد ۹ ماهه انجام شد؛

تشریح سیاست‌ها و برنامه‌های بلندمدت تولید شرکت گل‌گهر

در نشست گزارش عملکرد ۹ ماهه شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر، گزارش عملکرد مدیریت انرژی و همچنین گزارشی از برگزاری اولین جشنواره فرهنگی ورزشی گل‌گهر توسط مدیران ذی‌ربط به حضار ارائه شد.

می‌خواهم که از امکانات این شرکت در انتخابات مجلس شورای اسلامی له یا علیه هیچ شخص و جریان سیاسی استفاده نشود.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر، در این نشست گزارش عملکرد ۹ ماهه شرکت، گزارش عملکرد مدیریت انرژی و گزارشی از برگزاری اولین جشنواره فرهنگی ورزشی گل‌گهر توسط مدیران ذی‌ربط به حضار ارائه شد. جمشید ملارحمان نیز در این نشست، ضمن تشریح سیاست‌ها و برنامه‌های بلندمدت تولید، بر دستیابی به اهداف تولید تا پایان سال تاکید کرد. مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر همچنین ضمن تاکید بر وظیفه همه همکاران در تمام سطوح و با هر سلیقه‌ای برای حضور با بصیرت در انتخابات پیش رو گفت: از همه مدیران گل‌گهر و شرکت‌های زیرمجموعه

معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت:

قیمت پایه‌ای فولاد و سایر فلزات در اعلام به بورس کالا افزایش نمی‌یابد

به گزارش «فلزات آنلاین» به نقل از شاتا، جعفر سرقینی تاکید کرد: رویه وزارت صنعت، معدن و تجارت در این خصوص پایدار است و مطمئناً هیچ افزایش قیمت پایه‌ای در خصوص فولاد و سایر فلزات در اعلام به بورس کالا نخواهیم داشت.

وی تصریح کرد: برخی موارد مطرح شده پیرامون این موضوع مورد تایید این وزارتخانه نبوده و تصمیمات اعلام شده، صرفاً نظر اولیه کارشناسی بوده است که در شرایط حاضر اجرایی نیست.

معاون وزیر صمت خاطرنشان کرد: شرایط حاکم بر بازار فولاد و سایر فلزات هم‌اکنون تعادلی است و اتخاذ هر تصمیمی که به تغییر این وضعیت بینجامد، مورد تایید معاونت امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت نیست.



معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد: این وزارتخانه هیچ‌گونه برنامه‌ای برای تغییر روش تعیین قیمت پایه فولاد و سایر فلزات را در دستور کار ندارد و همان فرمول قبلی پا برجاست.

در طرح فولاد سفیددشت به انجام رسید؛

تولید ۵۵۰ هزار تن آهن اسفنجی تا پایان آذر

فولاد سفیددشت با تولید ۵۵۰ هزار تن آهن اسفنجی طی ۹ ماهه امسال، برابر با ۱۲ ماه سال ۹۷ محصول تولید کرد.



تولید شود تا عملکرد تولید امسال این مجموعه، به حدود ۷۴۰ هزار تن برسد. شرکت فولاد سفیددشت با مشارکت فولاد مبارکه و ایمیدرو به عنوان نخستین طرح فولاد استانی، در آبان ماه سال ۹۵ فاز نخست واحد احیاء مستقیم را راه‌اندازی کرد. در حال حاضر فاز دوم در قالب پروژه فولادسازی این مجموعه در حال ساخت و تکمیل است.

به گزارش «فلزات آنلاین» به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، طرح فولاد سفیددشت طی آذر امسال با تولید بیش از ۶۵ هزار تن آهن اسفنجی، رکورد تولید طی ۹ ماه را در بین طرح‌های هفتگانه فولادی، به نام خود ثبت کرد. بنابر اعلام مسئولان، قرار است در زمستان، ۱۹۰ هزار تن آهن اسفنجی در فولاد سفیددشت

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه:

تولید محصولات محیط ترش، ۲۷۰ میلیون دلار صرفه جویی ارزی دارد

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه گفت: در حال حاضر امکان تولید سالانه ۳۰۰ هزار تن محصولات محیط ترش در فولاد مبارکه وجود دارد و تولید این محصولات ۲۷۰ میلیون دلار صرفه جویی ارزی در پی خواهد داشت.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، حمیدرضا عظیمیان در مراسم رونمایی از خط تولید انبوه تختال API ویژه ساخت لوله‌های انتقال نفت و گاز ترش، با ارائه گزارشی از عملکرد فولاد مبارکه و با تاکید بر اینکه این شرکت برنامه‌های بسیار هدفمندی در توسعه‌های کمی و کیفی خود ترسیم کرده است، اظهار داشت: فولاد مبارکه با ۳۰ سال تجربه تولید انواع محصولات فولادی اکنون پا در عرصه تکنولوژی شدن گذاشته است و به زودی کشور ایران را به یکی از کشورهای صاحب تکنولوژی صنعت فولاد مبدل خواهد کرد.

وی عنوان کرد: مدیران و کارکنان بلندهمت فولاد مبارکه در این راه و افق روشن توانستند برای اولین بار در کشور با همکاری مهندسان نفت به دانش فنی تولید فولادهای خاص مورد استفاده در صنعت نفت و گاز، لوازم خانگی و خودروسازی دست یابند که شاهد رونمایی از خط تولید انبوه تختال API مورد استفاده در صنایع نفت و گاز ترش بودیم.

مهندس عظیمیان با اشاره به نقش شرکت فولاد مبارکه در تولید لوله‌های API محیط ترش ادامه داد: برای تولید لوله‌های API و مخازن محیط ترش، ابتدا تختال در شرکت فولاد مبارکه تولید و پس از ارسال به شرکت

فولاد اکسین خوزستان تبدیل به ورق شده و در نهایت، تولید لوله در یک شرکت لوله‌سازی مانند لوله‌سازی اهواز انجام می‌گیرد.

وی تصریح کرد: محصول لوله محیط ترش در مقایسه با محیط شیرین، با چند مشخصه (حاصل از تست‌های خوردگی) متمایز می‌شود که شکل‌گیری این مشخصات، حاصل فناوری و دانش موجود در فولاد مبارکه است.

مدیرعامل فولاد مبارکه در خصوص منافع حاصل از تولید محصولات محیط ترش در داخل کشور گفت: با تولید این محصول در فولاد مبارکه سالانه به میزان ۲۷۰ میلیون دلار صرفه جویی ارزی به

دست خواهد آمد. همچنین بومی‌سازی و تدوین دانش فنی تولید محصول محیط ترش و امکان تولید محصولات با گرید بالاتر برای پروژه‌های نفت و گاز و رونق تولید و ایجاد اشتغال در کارخانجات پایین‌دستی (تولید ورق و لوله) و صنایع جانبی از دیگر مزایای تولید این محصول جدید در فولاد مبارکه است.

وی در بخش پایانی سخنان خود یادآور شد: در حال حاضر امکان تولید سالانه ۳۰۰ هزار تن از این محصول در فولاد مبارکه وجود دارد و این میزان تولید تا یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن نیز قابل افزایش است.

با حضور رئیس قوه قضاییه و وزرای کشور از مدیران جهادی کشور صورت گرفت؛

تقدیر از مدیر عامل فولاد اکسین خوزستان به عنوان مدیر جهادی کشور

ششمین همایش ملی مدیریت جهادی در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا با حضور جمعی از مدیران کشور جهادی برگزار و از ۳۰ مدیر جهادی تجلیل به عمل آمد.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد اکسین، در این همایش سید ابراهیم رئیسی رئیس قوه قضائیه ایران، عبدالرضا رحمانی فضلی وزیر کشور، امیر دریادار سپاری معاون هماهنگ کننده ارتش و رحمانی وزیر صنعت و معدن و تجارت و دیگر مقامات لشکری و کشوری حضور داشتند و سخنرانی کردند.

همچنین امین ابراهیمی مدیرعامل شرکت فولاد اکسین خوزستان نیز با توجه به عملکرد وی در این شرکت از سوی انجمن مدیریت جهادی کشور از میان صدها مدیر معرفی شده به عنوان مدیر جهادی معرفی شد و با ارائه لوح از وی تقدیر به عمل آمد.

بخشی از عملکرد شرکت فولاد اکسین در سال ۱۳۹۸ که منجر به کسب این عنوان شد، به شرح زیر است:

* تغییر اساسی در روند تولید و بازرگانی شرکت از تولید کارمزدی به فروش مستقیم بدون بهره‌گیری از سرمایه در گردش و اعتبارات بانکی

* سودآوری شرکت فولاد اکسین در حسابرسی

۶ ماهه نخست سال ۱۳۹۸ پس از چهار سال * تسویه بیش از ۲۵۰ میلیارد تومان از بدهی‌های سال‌های گذشته شامل مطالبات مربوط به فروش ورق، مطالبات بازار، هزینه‌های انرژی و خدمات شهرداری و اقساط بانکی

* بومی‌سازی و تولید انبوه ورق‌های API محیط‌ترش و انعقاد قراردادهای مختلف در حوزه نفت و گاز جمله تولید ورق خط لوله گوره به جاسک که منجر به خودکفایی کشور در شرایط تحریم شده است

* ثبت رکورد بالاترین صادرات سالانه ورق‌های

فولادی به میزان ۳۶ هزار تن تا پایان آذرماه ۹۸
* راه‌اندازی بزرگ‌ترین آزمایشگاه خوردگی کشور برای تست ورق‌های لوله‌های نفتی جهت ارائه محصولات با کیفیت و اخذ استانداردهای لازم از سوی وزارت نفت

* تجاری‌سازی تولید ورق‌های ۲۷۰ XY برای اولین بار در خاورمیانه جهت لوله 5L API گرید ۲۷۰ XY با قطر ۵۶ اینچ با استفاده از آسیب‌های داخلی

* ثبت مالکیت و تولید تجاری ورق‌های استحکام بالای مقاوم به سایش با نام اختصاصی اکسین آر جهت استفاده در صنایع سیمان، فولاد، معادن، راه‌سازی و غیره

* خرید و تامین بیش از ۸۰۰ قلم از قطعات اضطراری کارخانه که منجر به کاهش توقفات شد
* سفارش‌گذاری و خرید غلطک‌های پشتیبان برای نخستین بار از تاریخ تاسیس شرکت

* انجام عملیات اولین اورهال برنامه‌ریزی شده تولید شرکت در آبان ماه سال جاری و بدون نیاز به کارشناسان خارجی

* کسب عنوان محصول برتر تحقیق و توسعه کشور برای تولید ورق عریض فولادی وارداتی

گرید (CK45) که برای اولین بار در کشور با هدف تامین نیاز مصرف‌کنندگان صنایع معدنی، ماشین‌آلات و ابزارهای صنعتی، قطعات یدکی مورد استفاده در موتور خودرو و سیستم‌های حمل و نقل تولید شده است

* تدوین و به کارگیری چندین دستورالعمل در حوزه نیروی انسانی با هدف ایجاد ضوابط ارتقا شغلی و استفاده کارکنان از تسهیلات رفاهی به منظور رفع تبعیض

* انجام مسئولیت‌های اجتماعی از جمله بسیج امکانات و نیروی انسانی شرکت در زمان سیل فروردین ۱۳۹۸ و اربعین حسینی

* اهدای ده‌ها قلم تجهیزات آموزشی و وسایل رفاهی به مدارس روستاهای اطراف شرکت

موارد یاد شده از جمله اقدامات شاخصی بوده که در سال ۱۳۹۸ در شرکت فولاد اکسین خوزستان صورت گرفته که علاوه بر حرکت روبه رشد شرکت و بازگرداندن اکسین به رسالت اصلی خود و تولید ورق‌های با ارزش افزوده بالا، عامل انتخاب مدیرعامل شرکت به عنوان مدیر جهادی در سال جاری شده است.

مدیرعامل آلومینیوم جنوب مطرح کرد:

نقش توسعه‌ای ایمیدرو در تامین پودر آلومینا سالکو

◀ برنامه احداث کارخانه یک میلیون تنی آلومینا با مشارکت ایمیدرو در لامرد

مدیرعامل شرکت آلومینیوم جنوب اعلام کرد: ایمیدرو در تامین ۶۰ هزار تن پودر آلومینا سالکو از محل واردات و کارخانه جاجرم نقش توسعه‌ای و حمایتی خود را ایفا کرد.

وی افزود: یکی دیگر از اقدامات بزرگ زیست‌محیطی آلومینیوم جنوب، ایجاد نخلستان ۳۰ هکتاری در اطراف کارخانه است که در حال اجراست و در نوع خود، بزرگ‌ترین نخلستان جنوب کشور خواهد بود.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم جنوب در خصوص برنامه‌های فروش این کارخانه، گفت: شرکت‌های المهدی و ایرالکو ظرفیت تامین تقاضا داخل به آلومینیوم را دارند و سالکو بخش زیادی از ظرفیت فروش خود را به صادرات اختصاص خواهد داد.

طاهرپور افزود: ایمیدرو و شرکت سرمایه‌گذاری غدیر تحقق این مهم را محور برنامه‌های خود قرار داده‌اند و افزایش سرمایه از سازمان خصوصی‌سازی در حال پیگیری است.

وی در پایان با بیان اینکه اشتغال این مجموعه به یک هزار و ۵۰۰ نفر خواهد رسید، گفت: برنامه جذب نیرو در مقاطع دیپلم و فوق دیپلم به نیروهای بومی اختصاص خواهد یافت که ۷۰ درصد نیروها در مقطع کارشناسی نیز از مردم بومی منطقه خواهند بود.

۴۳۰ کیلوآمپر است. طی چهار ماه آینده، ۸۶ دیگ در مدار تولید قرار خواهد گرفت.

■ برنامه احداث کارخانه آلومینا

وی در بخش دیگری از سخنان خود از برنامه احداث کارخانه آلومینا در منطقه اقتصادی لامرد خبر داد و اعلام کرد: در این پروژه آلومینیوم جنوب ۳۵ درصد، بخش خصوصی ۵۵ درصد و ایمیدرو ۱۰ درصد مشارکت خواهند داشت.

مدیرعامل آلومینیوم جنوب ادامه داد: خوشبختانه ذخایر بوکسیت در استان بوشهر شناسایی شده که در تامین خوراک این کارخانه نقش به‌سزایی خواهد داشت.

■ اقدامات زیست‌محیطی

طاهرپور با بیان اینکه استانداردهای زیست‌محیطی این مجموعه در دنیا کم‌نظیر است، عنوان کرد: ذرات معلق در پروژه ۶ میلی‌گرم در متر مکعب است که فراتر از استاندارد به‌شمار می‌آید.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، به نقل از ایمیدرو، شهریار طاهرپور در نشست خبری با رسانه‌های استان فارس که در محل کارخانه آلومینیوم جنوب برگزار شد، اظهار داشت: حمایت‌های ایمیدرو در تامین پودر آلومینا موجب شد، ۳۰ هزار تن از این ماده از کارخانه جاجرم و ۳۰ هزار تن از محل واردات برای این کارخانه تامین خوراک شود.

وی با بیان اینکه این میزان پودر آلومینا تا خرداد سال آتی پاسخگوی نیاز کامل‌ترین خط تولید آلومینیوم کشور خواهد بود، گفت: تامین پودر آلومینا قبل از آغاز سال آینده، در دستور کار است.

مدیرعامل آلومینیوم جنوب در تشریح تجهیزات، اقدامات و برنامه‌های این مجموعه اعلام کرد: پروژه با چهار دیگ راه‌اندازی شد و طی ماه‌های آتی مجموع دیگ‌ها (سلول‌های احیا) به ۲۵۸ می‌رسد.

طاهرپور ادامه داد: تکنولوژی به کار رفته در سالکو، یکی از بهترین تکنولوژی‌های روز دنیا و با



طی میزگردی در آذربایجان شرقی مطرح شد؛

برای پیشگامی در نهضت تولید ملی به ظرفیت‌های مس آذربایجان توجه کنید

معدنی مس شناسایی شده است و کانسار «مس سونگون»، بزرگ‌ترین ناحیه مس در شمال غرب ایران است.

توسعه صنعت مس آذربایجان در چند سال گذشته روند مناسبی داشته و در صورت حمایت و پرهیز از سنگ‌اندازی‌ها نه تنها می‌تواند محرک بسیاری از صنایع استان باشد، بلکه از ظرفیت‌های بالایی برای ایجاد ارزش افزوده بالا از طریق صادرات برخوردار است؛ در تبیین این موضوع می‌توان به واردات سالانه ۵۰۰ هزار تنی مس کاتدی از قزاقستان توسط ترکیه اشاره کرد که این نیاز می‌تواند توسط صنایع مس آذربایجان برطرف شود که فاصله آن با مرزهای ترکیه کمتر از ۲۰۰ کیلومتر است.

در واقع صنایع مس آذربایجان که در دهه‌های اخیر به دلیل قرار گرفتن در زیر سایه مس سرچشمه، ظرفیت‌های آن به طرز شایسته‌ای نمود بیرونی نیافته و در نتیجه سرمایه‌گذاری مناسبی برای توسعه صنایع پایین دست آن صورت نگرفته بود، نه تنها استعداد بالایی برای پویا کردن اقتصاد منطقه شمال غرب دارد، بلکه می‌تواند موتور محرکه صنعت معدن ایران زمین باشد.

اهمیت این موضوع به ویژه زمانی مشخص می‌شود که بدانیم هم‌اکنون ۱۷ طرح توسعه با یک میلیارد یورو سرمایه‌گذاری در مجتمع مس سونگون به عنوان قلب تپنده صنایع مس آذربایجان و دومین معدن مس بزرگ کشورمان با بیش از یک میلیارد تن ذخیره شناسایی شده و در حال اجرا است که بهره‌برداری از آن‌ها علاوه بر ایجاد ارزش افزوده و اشتغال‌زایی بالا از منظر تلاش برای تقویت نهضت تولید داخل نیز حایز اهمیت مضاعف است.

بر اساس گزارشی از ایرنا، با درک این مهم و با



آذربایجان شرقی دارای ذخایر معدنی قابل توجه و متنوعی است و وجود معادن مس با ذخیره و عیار بالا، سرمایه‌گذاری در استخراج، فرآوری و تولید محصولاتی با ارزش افزوده بالا در صنعت معدن را موجه می‌کند، ضمن آنکه اجرای طرح‌های توسعه مجتمع مس سونگون با تکیه بر توان داخلی، نویدبخش چشم‌اندازی روشن در این بخش و نیز پیشگامی در تحقق نهضت تولید ملی است.

و نقلین سینیت است. مناطق شمالی استان آذربایجان شرقی با قرار گرفتن بر روی کمربند آلپ - هیمالیا دارای ناحیه‌های معدنی مس و عناصر فلزی دیگر نظیر سرب، روی و آهن است. کمربند یاد شده از کوه‌های آلپ در اروپای غربی شروع و پس از عبور از کشورهای اروپای شرقی از ناحیه مرزی جلفا وارد ایران شده و در نهایت با عبور از کشورهای پاکستان و هندوستان به کوه‌های هیمالیای ختم می‌شود. در شهرستان ورزقان در ۷۰ کیلومتری شمال شرق تبریز بر روی این کمربند بیش از ۳۰ ناحیه

به گزارش «فلزات آنلاین»، تنوع عوامل زمین‌شناسی آذربایجان شرقی و شرایط ویژه حوضه‌های رسوبی موجود در این مناطق باعث شده مجموعه‌ای غنی از ذخایر معدنی فلزی و غیرفلزی در این استان وجود داشته باشد، به گونه‌ای که تاکنون وجود ۵۲ نوع ماده معدنی از مجموع ۶۵ نوع ماده معدنی موجود در کشور در آذربایجان شرقی شناسایی شده است.

این مواد معدنی شامل مواد اولیه مصالح ساختمانی و کانی‌های فلزی شامل مس و آهن و منگنز و کانی‌های غیرفلزی شامل کائولن، زرنیخ، سیلیس، پرلیت، ژئولیت، ورمیکولیت، دیاتومیت

گرفت و به مرور صنایع های تک و متوسط به بالا در استان به چرخه تولید وارد شد.

سخت‌و خیرخواه، فرسوده بودن ماشین‌آلات و سطح پایین فناوری را از عمده مشکلات و موانع اصلی تولید در آذربایجان شرقی عنوان کرد و افزود: دانش فناوری در بیش از ۹۰ درصد واحدهای استان متوسط به پایین است.

وی با اشاره به اینکه در سند تدبیر توسعه استان آذربایجان شرقی، صنایع معدنی یکی از محورهای توسعه در نظر گرفته شده است، عنوان کرد: صنعت مس جایگاه مهمی در این توسعه دارد.

مدیر منطقه آذربایجان شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی با بیان اینکه ذخیره قابل استخراج معدن مس سونگون در ابتدای اکتشاف ۶۰ سال برآورد شده بود، افزود: در مراحل بعدی اکتشاف این برهه زمانی به ۱۰۰ سال افزایش یافته است و بر این اساس برنامه‌ریزی مناسبی احساس شد.

خیرخواه با اشاره به راه‌اندازی دو واحد تغلیظ در این مجتمع با ظرفیت تولید ۳۲۰ هزار تن یادآور شد: برای تکمیل چرخ صنعت مس آذربایجان، خط ذوب نیاز است و با پیگیری‌های انجام شده مجوز ۱۰۰ هزار تنی ذوب کاتد صادر شده و در صورت فعال شدن به حداقل ۴۵۰ هزار تن کنسانتره در سال نیاز دارد.

وی اعلام کرد: مجوز فاز سوم واحد تغلیظ هم با ظرفیت ۱۵۰ هزار تن صادر و مراحل عملیاتی آن آغاز و ۳۰ درصد تجهیزات آن خریداری شده است.

وی از مس آذربایجان به عنوان محرک توسعه استان و لوکوموتیو سایر صنایع یاد کرد و اضافه کرد: توسعه معدنی یکی از راهبردهای هفت‌گانه وزارت صمت در جهت رونق تولید است که با عنوان انقلاب معدنی نام‌گذاری شده است.

■ چالش‌های صنعت مس آذربایجان شرقی

رئیس خانه معدن آذربایجان شرقی، با اشاره به اینکه در قانون معادن کشور تنها تکالیف بهره‌بردار مشخص شده و وظایفی برای سازمان‌های مرتبط از جمله صنعت

برگزاری میزگردی با حضور رئیس اداره صنایع معدنی استان، رئیس خانه معدن استان و مدیر منطقه آذربایجان شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی بر آن شد وضعیت موجود، چشم‌انداز آینده و راهکارهای برون رفت از مشکلات مبتلابه صنایع مس آذربایجان به عنوان بستر عینی تحقق نهضت تولید داخل را بررسی کند.

■ ظرفیت‌های آذربایجان شرقی در صنعت مس

رئیس خانه معدن آذربایجان شرقی با اشاره به ظرفیت‌های معدنی استان اظهار کرد: ۵۰ گواهی کشف و پروانه در رابطه با مس و پلی‌متال در استان صادر شده است و مجتمع مس سونگون، مس انجرد، خرس سفید شمال و کارگاه‌های کوچک در شهرک‌های صنعتی فعال هستند.

نصیر نوری با بیان اینکه برنامه جامعی برای توسعه صنعت مس استان تعریف نشده و به نظر می‌رسد دولت هم تکلیفی در این خصوص معین نکرده است، افزود: در صورت وجود برنامه جامع و مشخص شدن نیاز داخلی و برنامه صادراتی می‌توان برای تولید سرمایه‌گذاری کرد.

رئیس اداره صنایع معدنی سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی هم با بیان اینکه ظرفیت‌های بیشتری برای سرمایه‌گذاری در این بخش وجود دارد، یادآور شد: با بهره‌برداری از فاز سوم کنسانتره مس سونگون، ظرفیت تولید کنسانتره مس استان دو برابر شده، خوراک مورد نیاز واحد ذوب تامین و واحد مس کاتد هم راه‌اندازی می‌شود.

حسین جعفری به ضعف کشورمان در مورد اکتشافات معدنی اشاره کرد و اضافه کرد: در زمان حاضر بیشتر اکتشافات سطحی و در مناطق کم‌عیار اتفاق می‌افتد که موجب افزایش هزینه تولید می‌شود.

مدیر منطقه آذربایجان شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی هم با اشاره به اینکه بیشترین واحدهای تولیدی استان آذربایجان شرقی پس از صنایع فلزی و غذایی در بخش صنایع غیر فلزی فعال هستند، خاطرنشان کرد: توسعه صنعتی استان از سال یک هزار ۳۴۳ پا

در مورد اکتشافات معدنی اشاره کرد و اضافه کرد: در زمان حاضر بیشتر اکتشافات سطحی و در مناطق کم‌عیار اتفاق می‌افتد که موجب افزایش هزینه تولید می‌شود

معادن و تجارت، محیط زیست و منابع طبیعی تعیین نشده است، اظهار داشت: این در حالی است که ایجاد زیر ساخت جزو وظایف دولت است.

نوری با اشاره به اخذ حقوق دولتی از مکتشفان و بهره‌برداران معدنی، افزود: بخشی از این حقوق باید برای زیرساخت هزینه و به مکتشف خدمات ارائه و اطلاعات پایه داده شود. وی با بیان اینکه مطالبات به حق معدنی در ماده ۱۹ قانون معادن هم آمده است، ادامه داد: این در حالی است که در زمان حاضر به ازای اطلاعات نداده هزینه اخذ می‌شود.

رئیس خانه معدن آذربایجان شرقی، با بیان اینکه در سیاست‌های اقتصاد مقاومتی و برنامه ششم توسعه بر جذب سرمایه‌گذار خارجی تاکید شده است، یادآور شد: متأسفانه در زمینه فعالیت‌های معدنی سرمایه‌گذار به عنوان غارتگر دیده می‌شود.

نوری با اشاره به اینکه در فعالیت‌های معدنی، میزان خطرپذیری عملیات بالا و رسیدن به محصول زمان‌بر است، اشاره کرد: فشارهای اجتماعی و زیست‌محیطی هم موجب کاهش تمایل سرمایه‌گذاران و گاهی انصراف آنان از ادامه فعالیت می‌شود.

وی بر بسترسازی مناسب فرهنگی در میان عامه مردم به خصوص مسئولان تاکید کرد و افزود: برای رونق فعالیت‌های معدنی نیازمند اصلاح ذهنیت عمومی از

سرمایه‌گذاران هستیم.

رئیس خانه معدن آذربایجان شرقی، با اشاره به اینکه بانک‌ها پروانه بهره‌برداری معدن را به عنوان وثیقه قبول نمی‌کنند، خاطرنشان کرد: پروانه بهره‌برداری، سندی ارزشمند و در بسیاری موارد تنها دارایی بهره‌بردار معدنی است.

نوری بر لزوم نهادینه کردن توسعه پایدار تاکید کرد و یادآور شد: با الزام معدن کار به اصلاح محیط زیست و استفاده از روش‌های کم‌آسیب می‌توان گام‌های بلندتری در جهت رونق تولید برداشت.

رئیس اداره صنایع معدنی سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی نیز با بیان اینکه قانون معادن باید در زمینه مالکیت زمین و الزامات زیست‌محیطی شفاف‌سازی شود، افزود: در بسیاری موارد پس از شروع بهره‌برداری، سرمایه‌گذار با مشکل معارض مواجه و گاهی هم الزامات زیست‌محیطی دچار وقفه در کار می‌شود.

جعفری با بیان اینکه مناطق چهارگانه محیط زیست تعریف شده است، ولی برای فرآیند فراوری الزامات دیگری مطرح می‌شود، اظهار کرد: الزامات محیط‌زیست در زمان صدور مجوز باید مراحل فرآوری را هم لحاظ کند تا بهره‌بردار با مشکل مواجه نشود و توجیه اقتصادی معدن از بین نرود.

وی ناآگاهی از قوانین را از جمله موانع فعالیت‌های معدنی عنوان و خاطرنشان کرد:

ماده ۹۰ قانون معادن که بر اساس آن معدن کار در صورت راه‌اندازی واحد فراوری مشمول امتیازهایی می‌شود، مغفول مانده است.

مدیر منطقه آذربایجان شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی هم فهم نادرست از قانون را مشکل‌زا دانست و اظهار داشت: در جهت حمایت از تولید و اشتغال، سازمان حفاظت محیط‌زیست باید انعطاف بیشتری در زمینه فعالیت‌های معدنی داشته باشد.

خیرخواه با بیان اینکه با استفاده از فناوری‌های بالا و سازگار با محیط‌زیست در فعالیت‌های معدنی، لطمه‌ای به داشته‌های طبیعی و سرمایه‌های اقلیمی وارد نمی‌شود، خاطرنشان کرد: اعمال تحریم‌ها، استفاده از این فناوری‌ها را با مشکل مواجه کرده و بر این اساس درصدد بومی‌سازی و استفاده از دانش داخلی هستیم.

■ راهکارهای توسعه صنعت مس

مدیر منطقه آذربایجان شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی بر تکمیل چرخه صنعت مس در آذربایجان شرقی تاکید کرد و اظهار داشت: با کامل شدن چرخه مس کاند از انتقال کنسانتره جلوگیری می‌شود.

خیرخواه با اشاره به اینکه در کنار واحد سوم کنسانتره و واحد ذوب مس سونگون ۶ پروژه دیگر اجرا می‌شود، افزود: با تکمیل چرخه صنعت مس



بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی، موفقیت نهضت ساخت داخل را در گروی حمایت از تولیدکننده‌های داخلی دانست و افزود: صنایع مس آذربایجان در کنار مسئولیت‌های اجتماعی به رونق تولید در استان توجه دارد.

وی با اشاره به اینکه ۱۷ طرح در مس آذربایجان در حال اجراست، یادآور شد: با بهره‌برداری از واحد ذوب و تولید محصول نهایی کاتد ضمن افزایش قابل توجه ارزش افزوده تولید در این مجتمع، محصول مورد نیاز بسیاری از صنایع داخلی فراهم شده و زمینه اشتغال و رونق تولید در صنایع پایین دستی صنعت مس فراهم می‌شود.

رئیس خانه معدن آذربایجان شرقی هم توجه به عناصر نادر خاکی در فعالیت‌های معدنی را ضروری دانست و پیشنهاد کرد کارگروهی به منظور برنامه‌ریزی جامع در زمینه صنعت مس استان تشکیل شود.

نوری بر لزوم سرمایه‌گذاری مشترک در صنعت مس آذربایجان به صورت کنسرسیوم تاکید کرد و افزود: در این صورت می‌توان از تمام ظرفیت‌های موجود بیشترین بهره‌رایی را برد.

جعفری، رئیس اداره صنایع معدنی سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی هم با اشاره به اینکه آینده صنعت مس در میان سایر صنایع معدنی روشن‌تر است، خاطرنشان کرد: مصرف مس رو به افزایش است و در زمینه IT و تولید خودروهای برقی کاربرد دارد.

مس سونگون نیز از سوئد و استرالیا وارد می‌شد که اکنون در زمینه تولید این قطعه در استان خودکفا شده‌ایم و به کرمان هم ارسال می‌کنیم.

خیرخواه از افزایش بیش از دو برابری خرید قطعات مصرفی مجتمع سونگون از شرکت‌های داخلی استان آذربایجان شرقی در سال جاری خبر داد و آن را نشانه ظرفیت‌های بالای صنعتی استان دانست و افزود: این رویکرد مس سونگون واحدهای دیگر را فعال می‌کند و به رونق تولید و اشتغال اثر می‌گذارد.

مدیر منطقه آذربایجان شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی، یادآور شد: اتفاق ویژه در مس سونگون پس از اعلام برنامه نهضت ساخت داخل، ایجاد کارگروهی است که یک هزار و ۷۱۵ قطعه را در فرایند ساخت داخل قرار داده است.

وی با اشاره به اینکه در این کارگروه ۳۱۶ قطعه تعیین تکلیف شده و برای آن‌ها سازنده مشخص شده است، خاطرنشان کرد: ۱۱۸ قطعه از این تعداد نمونه خارجی هم ندارد.

خیرخواه با بیان اینکه سعی داریم از توان شرکت‌های دانش بنیان و پارک‌های علم و فناوری برای تولید این قطعات استفاده کنیم، اضافه کرد: در نمایشگاه رینوتکس تبریز تفاهم‌نامه ۱۸ قطعه امضا شد که خرید داخلی آن ۶۸ درصد ارزانتر تمام شده و از خروج ارز هم جلوگیری می‌شود.

مدیر منطقه آذربایجان شرکت خدمات

و امکان تولید کاتد مس درآمد دو هزار میلیارد تومانی مس آذربایجان به هفت هزار میلیارد تومان افزایش می‌یابد.

مدیر منطقه آذربایجان شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی، با اشاره به اینکه از سال ۱۳۹۴ حمایت از ساخت داخل برجسته شده است، اشاره کرد: در راستای نهضت ساخت داخل، بومی‌سازی قطعات در مس آذربایجان آغاز شده است.

وی با اشاره به اینکه روزانه ۲۰ کامیون مواد مصرفی، تجهیزات و قطعات مصرفی وارد مجتمع مس سونگون و ۴۰ کامیون محصول خارج می‌شود، اضافه کرد: مواد مصرفی شامل هفت هزار قلم از جمله سولفور سدیم است.

خیرخواه عنوان کرد: در راستای نهضت ساخت داخل سالانه حدود یک هزار ۲۰۰ قطعه در برنامه ساخت داخل مجتمع مس سونگون قرار گرفته و تاکنون ۵۸۴ قطعه صنعتی مکانیکی ساخت و تحویل شده است.

مدیر منطقه آذربایجان شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی، به عنوان نمونه اظهار کرد: شیر استفاده شده در یکی از خطوط که تولید آمریکا یا برزیل بود و به قیمت چهار میلیارد تومان تهیه می‌شد، اکنون توسط یک شرکت وطنی در تبریز، داخلی‌سازی شده و با قیمت تقریبی ۶۲۰ میلیون تومان در اختیار مجتمع مس سونگون قرار گرفته است.

وی خاطرنشان کرد: سرند مورد نیاز مجتمع





وزیر صمت در مجتمع مس سونگون
تاکید کرد:

سرمایه‌گذاری یک میلیارد یورویی در ۱۷ طرح مجتمع مس سونگون

◀ رکورد افزایش تولید در صنعت مس

وزیر صنعت، معدن و تجارت در مراسم آغاز عملیات اجرایی فاز ۳ تغلیظ و واحدهای ذوب و پالایش مجتمع مس سونگون گفت: همزمان با آغاز مسئولیتیم در وزارت صمت که همزمان با دور جدید تحریم‌ها بود، هم در تولیدات عمده انواع کالا و هم در موضوع تنظیم بازار با چالش‌هایی مواجه بودیم که با همراهی ارزشمند همه صنعتگران و تولیدکنندگان و همچنین در سایه تلاش خستگی‌ناپذیر همه دست‌اندرکاران، امروز شاهدیم که عموم تولیدات منتخب کشور رشد داشته است.

پیگیری‌های صورت گرفته و اقدامات انجام شده میزان تولید مس در کشور افزایش قابل توجهی داشته و امسال در تولید این محصول رکورددار شده‌ایم.

رحمانی با اشاره به برنامه افتتاح طرح‌های مجتمع مس سونگون خاطر نشان کرد: مجموعاً ۱۷ پروژه شرکت ملی مس در این مجتمع اجرا می‌شود که سرمایه‌گذاری بالغ بر یک میلیارد یورو را شامل می‌شود که معادل ۱۴ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری است و سال آینده اولین کاند مس را در این واحد استحصال می‌کنیم.

وی تصریح کرد: در توسعه صنایع معدنی، لحاظ مسائل زیست‌محیطی مینا و پایه عملکرد ما است و از اول اجازه احداث واحد آلاینده را

وی با اشاره به محورهای هفت‌گانه فعالیت وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال جاری گفت: انقلاب معدنی و توسعه صنایع معدنی امسال به صورت ویژه در دستور کار است. وزیر صمت افزود: امسال یکی از ویژگی‌های کار در حوزه صنایع و معادن، براساس برنامه و مطابق آمایش سرزمینی، اجرایی می‌شود. رحمانی یادآور شد: یکی از برنامه‌های وزارت صمت در سال جاری توجه خاص به مناطق محروم و کم‌برخوردار است و این در حالی است که کم‌ترین اتکارا به بودجه‌های دولتی داریم.

■ کشور در تولید مس رکورد دار شده است
وزیر صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد: با

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، رضا رحمانی افزود: با وجود تشدید تحریم‌ها در سال ۱۳۹۸، شرایط به وجود آمده مؤید عبارت "ما می‌توانیم" در میدان عمل بوده است.

وی ادامه داد: در هشت ماهه سال جاری تولیدات منتخب کالایی از جمله فولاد بیش از ۶,۵ درصد، محصولات فولادی ۸,۵ درصد، انواع شیشه و جام بالای ۱۷ درصد، کاشی و سرامیک ۶,۵ درصد، سیمان ۵ درصد، صنایع غذایی مجموعاً ۱۵ درصد، انواع داروهای انسانی بالای ۳۰ درصد افزایش تولید داشته‌ایم. رحمانی تصریح کرد: توسعه صنعتی در همه نقاط کشور و در همه رشته‌های صنعتی مورد توجه بوده است.

نمی‌دهیم، لذا احداث کارخانه اسید سولفوریک در مجتمع مس سونگون در حال پیگیری است.

وی ادامه داد: فعال‌سازی ظرفیت‌های معدنی و صنایع معدنی استان‌های همجوار با استان آذربایجان شرقی نیز در دستور کار است.

وزیر صمت بیان کرد: از همه سرمایه‌گذاران برای توسعه طرح‌های معدنی و صنایع معدنی این منطقه از جمله شهرک صنعتی تخصصی مس و صنایع پایین‌دستی در این منطقه دعوت می‌کنیم.

رحمانی افزود: یکی از سیاست‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت که به همه استان‌ها ابلاغ شده است، انتقال حساب‌ها و گردش مالی شرکت‌ها به استان‌های محل استقرار، تامین تدارکات و همچنین جذب نیرو از مناطق همجوار طرح‌ها بوده است.

وی ادامه داد: باید آثار فعالیت و سرمایه‌گذاری‌های انجام شده برای مردم مناطق مجاور ملموس باشد، همچنین انتظار می‌رود در حوزه کمک‌ها و مسئولیت‌های اجتماعی نیز واحدها این رویکرد را دنبال کنند.

رحمانی مطرح کرد: طبق قانون مقرر شده است، ۱۵ درصد از درآمدهای واحدهای معدنی صرف شهرهای محل استقرار و تامین برخی زیرساخت‌های مورد نیاز در آن مناطق شود. تکمیل طرح ذوب پالایش و همچنین فاز ۳ تغلیظ در این مجتمع دنبال می‌شود و امیدوارم با ظرفیت‌های خوبی که در این منطقه وجود دارد، گام‌های خوبی برای توسعه واحد برداشته شود.

وزیر صمت خاطرنشان کرد: در حوزه اکتشافات کارهای بسیار بزرگی در کشور انجام شده است و استان آذربایجان شرقی نیز از جمله یکی از مناطق محوری در اکتشافات معدنی کشور است.

وی با اشاره به اهمیت توسعه معادن کوچک در سطح کشور افزود: این مهم به عنوان یکی از برنامه‌های ۳۴ گانه وزارت صمت در سال جاری دنبال می‌شود و تمامی تولیدات این معادن از سوی شرکت‌های بزرگ معدنی به

صورت تضمینی و بلندمدت با نرخ روز خریداری خواهد شد.

رحمانی ادامه داد: تمامی طرح‌های بزرگ صنعتی و معدنی در سطح کشور به طور همزمان در حال رصد و دنبال به ثمر نشستن هر یک از آن‌ها هستیم. فقط در قالب طرح‌های در دست اجرای ایمیدرو امسال بیش از ۳,۶ میلیارد دلار طرح افتتاح و یا آماده بهره‌برداری است.

رحمانی اذعان کرد: به عنوان مثال، طرح آلومینیوم جنوب با ظرفیت ۳۰۰ هزار تن تولید شمش با سرمایه‌گذاری بالغ بر ۱,۲ میلیارد دلار هم اکنون آماده افتتاح است و ظرفیت تولید این محصول را در کشور به میزان قابل توجهی افزایش خواهد داد.

■ ساخت داخل محور رونق تولید

وزیر صنعت، معدن و تجارت در پایان سخنان خود با اشاره به سفر اخیر خود به استان اصفهان و افتتاح طرح تختال‌های API در شرکت فولاد که موجب صرفه‌جویی ارزی بالا و ۲۵۰ میلیون دلار در سال می‌شود، یادآور شد: ما تا افق ۱۴۰۰ داخلی‌سازی بیش از ۱۰ میلیارد دلار انواع واردات را در دستور کار قرار دادیم.

رحمانی افزود: از شرکت ملی مس انتظار دارم در حوزه تخصصی خود نمایشگاه بومی‌سازی و ساخت داخل را دایر و تا ساخت داخل آخرین قطعه وارداتی مورد نیازش این برنامه را با جدیت پیگیری کند.

وی تصریح کرد: سامانه دائمی توانیران نیز به عنوان نمایشگاه دائمی معرفی نیازمندی و عرضه توانمندی‌ها تا چند روز آینده عملیاتی خواهد شد.

وزیر صمت خاطر نشان کرد: این صنعت باید ارتباط خود را با دانشگاه‌ها تقویت کند و عملکرد مناسب در تنظیم بازار این کالا را تداوم بخشد.

رحمانی توضیح داد: صنعت مس سال گذشته در صادرات و بازگشت ارز ناشی از صادرات نیز عملکرد قابل قبولی داشته است.

در حوزه اکتشافات کارهای بسیار بزرگی در کشور انجام شده است و استان آذربایجان شرقی نیز از جمله یکی از مناطق محوری در اکتشافات معدنی کشور است

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران اعلام کرد:

برنامه ریزی برای افزایش ظرفیت تولید مس کشور به ۵۰۰ هزار تن

مدیرعامل شرکت ملی مس ایران در مراسم آغاز عملیات اجرایی فاز ۳ تغلیظ، کارخانه‌های ذوب، پالایشگاه و اسید سولفوریک مجتمع مس سونگون گفت: با شروع عملیات اجرایی این طرح، کار راه‌اندازی کارخانه‌های ذوب، پالایشگاه و کارخانه اسید سولفوریک آغاز شده و فرآیند تکمیل چرخه تولید در مجتمع مس سونگون فراهم می‌شود.

۱۷ زیر پروژه به اجرا درخواهد آمد. وی خاطرنشان کرد: با توجه به افزایش درخواست جهانی مس، به دنبال آن هستیم که علاوه بر تامین ۲۰ درصد از سهم صادرات به کشورهای همسایه، سهم مناسبی نیز از تامین مس دنیا را به خود اختصاص دهیم. مدیرعامل شرکت ملی مس ایران در پایان تصریح تاکید کرد: عیار مس تولید شده در بهترین شرایط در سطح دنیا ۹۹،۹۹ است در صورتی که در کشور ما توان تولید مس با عیار ۹۹،۹۹۹ را داریم و حتماً از این ظرفیت بهره‌برداری خواهیم کرد.

با هدف افزایش بهره‌وری و بازیابی مس موجود در سرباره‌های ایجاد شده در مراحل ذوب آغاز خواهد شد. مدیرعامل شرکت ملی مس ایران با اشاره به دستور ویژه وزیر صمت برای رعایت الزامات زیست‌محیطی در اجرای طرح‌های صنایع معدنی در کشور بیان کرد: متعهد هستیم تمامی الگوهای زیست‌محیطی را به دقت رعایت کنیم و آخرین فناوری‌های روز را در این صنایع به کار بندیم. سعد محمدی تصریح کرد: امروز شاهد عملیاتی شدن فاز ۳ مجتمع مس سونگون هستیم که واحد ذوب و پالایش آن عملیاتی خواهد شد و

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، اردشیر سعد محمدی اظهار داشت: ظرفیت تولیدی طرح، ۱۰۰ هزار تن مس کاتدی خواهد بود و تا پایان سال جاری ظرفیت کارخانه‌های ذوب مس کشور به ۴۰۰ هزار تن می‌رسد. وی ادامه داد: با بهره‌برداری از کارخانه ذوب سونگون در آینده ظرفیت ذوب در شرکت مس به ۵۰۰ هزار تن مس آندی حاصل از فرآیند پیرومتالورژی خواهد رسید. سعد محمدی اضافه کرد: همچنین امروز عملیات اجرایی کارخانه فلوتاسیون سرباره مس سونگون با ظرفیت ورودی ۹۰۰ تن سرباره در روز و

مدیر مجتمع مس سونگون:

با کشفیات جدید، ذخایر مس مجتمع سونگون بیش از یک میلیارد تن برآورد شده است

مدیر مجتمع مس سونگون در آغاز مراسم عملیات اجرایی طرح‌های تکمیل چرخه تولید این مجتمع گفت: با توجه به مزیت نسبی منطقه در حوزه معادن، توسعه این بخش در این شهرستان مورد توجه ویژه قرار گرفته است.

شریفی تصریح کرد: همزمان با اجرای طرح‌های توسعه این معدن و صنایع معدنی مرتبط با آن، انجام خدمات اجتماعی و کمک به تامین برخی زیرساخت‌های لازم در سطح شهرستان و روستاهای اطراف نیز در حال پیگیری است. مدیر مجتمع مس سونگون اعلام کرد: این مجتمع اشتغال مستقیم برای چهار هزار و ۲۱۰ نفر را فراهم آورده است که فقط طی یک سال گذشته فرصت اشتغال‌زایی مستقیم آن بیش از ۵۰۰ نفر بوده است.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، رضا شریفی اظهار داشت: شناسایی ذخایر جدید این معدن در یک سال اخیر در دستور کار بوده و خوشبختانه با کشفیات جدید، ذخیره ۳۴۰ میلیون تنی این معدن هم اکنون بالای یک میلیارد تن برآورد می‌شود. وی ادامه داد: وسعت کنونی این مجتمع صنعتی معدنی بالغ بر پنج میلیون متر مکعب است و اکتشافات جدید، راه‌اندازی فازهای ۴ و ۵ و ۶ این مجتمع در چند سال آینده پیش‌بینی و در حال پیگیری است.





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 ۱۳۹۸

- ♦ 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



قائم مقام و عضو هیئت عامل ایمیدرو:

بومی سازی معادن و صنایع معدنی بدون کسب دانش فنی بی معناست

قائم مقام و عضو هیئت عامل ایمیدرو، در نشست بررسی بومی سازی و ساخت داخل در معدن و صنایع معدنی، مهم ترین گام در بومی سازی را کسب دانش فنی در این حوزه اعلام و اظهار کرد: اولویت مهم بعدی نیز بومی سازی ساخت قطعات و وسایل مصرفی در بخش معدن و صنایع معدنی است.

بخش معدن و صنایع معدنی، اظهار کرد: باید شاخص‌ها و اقدام‌های کلیدی شناسایی شوند. به عنوان مثال برای اینکه ارزیابی در صنعت فولاد را کاهش یابد ابتدا باید پی برد که چه بخشی بیشترین ارزیابی را دارد و سپس اقدام لازم در این مورد را انجام داد.

وی به اقدام قابل تحسین ایمیدرو در تفکیک وظایف در حوزه بومی سازی اشاره کرد و عنوان کرد: در تفکیک وظایف موفقیت در هر بخش، کل صنعت را تحت تاثیر قرار خواهد داد.

مشاور رئیس هیئت عامل ایمیدرو، خاطرنشان کرد: بومی سازی و ساخت داخل در بخش معدن و صنایع معدنی منجر به افزایش ثروت و درآمد ناخالص داخلی و همچنین ایجاد اشتغال خواهد شد.

امیرخرمی شاد معاون برنامه‌ریزی و توانمندسازی ایمیدرو نیز در این نشست ضمن تاکید بر اهمیت بومی سازی و ساخت داخل اظهار کرد: با توجه به اهمیت بومی سازی و ساخت داخل در تحریم‌های ظالمانه علیه ایران باید هدف گذاری بلندمدت در این حوزه صورت گیرد و این کار را مقطعی و کوتاه مدت در نظر نگرفت.

همچنین محمد آقاجانلو معاون طرح‌های توسعه معدن و صنایع معدنی ایمیدرو، خاطرنشان کرد: برای کسب دانش فنی، ابتدا باید فرآیندها و نیازها مشخص شوند و پس از آن شرکت‌ها ریسک‌های پروژه و نحوه تامین مالی را تعیین کنند. وی استفاده از مشاور در بومی سازی دانش فنی را موثر دانست.



معدنی، اضافه کرد: یکی از نکات ضروری و مهم ایجاد بخش مربوط به بومی سازی در کارخانه‌ها و ارتباط متصدی آن با ایمیدرو است.

نعیمی بر لزوم تمرکز بر نقاط قوت و فرصت‌های این حوزه تاکید کرد و یادآور شد: تحریم‌های ظالمانه علیه ایران به مراتب فرصت‌های بیشتری نسبت به تهدیدها فراهم کرده است. بنابراین باید از این فرصت‌ها برای رسیدن به نتیجه مطلوب، کمال استفاده را برد.

در این نشست که با حضور مدیران این سازمان برگزار شد چشم‌انداز، استراتژی‌ها، نقاط قوت و ضعف و همچنین فرصت‌ها و تهدیدهای پیش رو در بومی سازی و ساخت داخل در بخش معدن و صنایع معدنی مورد بررسی قرار گرفت.

امیرحسین نادری، مشاور رئیس هیئت عامل ایمیدرو نیز ضمن ارائه گزارشی از استراتژی‌ها و محورهای مهم در بومی سازی در

به گزارش «فلزات آنلاین»، به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، عباس نعیمی اظهار کرد: اولویت مهم بعدی نیز بومی سازی ساخت قطعات و وسایل مصرفی در بخش معدن و صنایع معدنی است.

وی با اعلام اینکه تنها ۳۳ درصد مردم جهان از دانش مالی برخوردار هستند، افزود: ایران برای رسیدن به جایگاه کشوری توسعه یافته تا سال ۱۴۰۴، نیازمند افزایش دانش مالی و دانش فنی است. در همین راستا نیز ابتدا باید دانش فنی بومی شود؛ گرچه تاکنون کارهایی صورت گرفته و ما در نقطه آغازین قرار نداریم.

■ به سمت هدایت گری بومی سازی

قائم مقام و عضو هیئت عامل ایمیدرو، با تاکید بر حرکت از تصدی گری به هدایت گری ایمیدرو در بومی سازی بخش معدن و صنایع

مرکز پژوهش‌های مجلس:

پلتفرمی برای هوشمندسازی بخش معدن و صنایع معدنی ایران ایجاد شود

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی به جهت هوشمندسازی بخش معدن و صنایع معدنی ایران، وجود یک پلتفرم با هدف برقراری انسجام و هماهنگی میان دستگاه‌های اجرایی و انجام آزمایش سرزمینی را پیشنهاد داد و بر ضرورت حرکت به سمت هوشمندسازی فرآیندها و ارتقای سامانه‌های الکترونیکی بخش معدن و صنایع معدنی تاکید کرد.

تضمین می‌شود. سامانه‌های الکترونیکی بخش معدن و صنایع معدنی ضمن کاهش ریسک سرمایه‌گذاری و بهبود فضای کسب‌وکار، امکان توسعه پایدار در بخش معدن و صنایع معدنی کشور را فراهم خواهد کرد.

■ راهکارهای هوشمندسازی بخش معدن و صنایع معدنی

این گزارش با اشاره به راهکارهای هوشمندسازی بخش معدن و صنایع معدنی، بیان می‌دارد: پیاده‌سازی پلتفرم یکپارچه اینترنت اشیا، ایجاد سیستم‌های مبتنی بر تحلیل کلان-داده، ایجاد بازار تبادلات طرح‌های معدنی و صنایع معدنی و ایجاد شبکه اجتماعی متشکل از همه فعالان اکوسیستم معدن و صنایع معدنی از جمله راهکارهای هوشمندسازی بخش معدن و صنایع معدنی است.

اجرای این برنامه‌ها، نیازمند تقویت زیرساخت‌ها، تدوین قوانین و مقررات و تشویق معادن و صنایع معدنی در جهت استفاده از ابزارهای هوشمند به منظور افزایش بهره‌وری، ایجاد امکان نظارت مستمر، شفافیت، کاهش هزینه‌های تولید، صرفه‌جویی در انرژی و زمان، ارتقای ایمنی و ایفای مسئولیت‌های زیست‌محیطی و اجتماعی است.

زنجیره تولید و تجارت محصولات معدنی و فلزی در این پلتفرم ارائه شود.

گزارش مذکور درباره نحوه کارکرد پلتفرم پیشنهادی آورده است: در این پلتفرم، همه ذی‌نفعان و مرتبطان حوزه معادن و صنایع معدنی دارای یک حساب کاربری بوده و بر اساس صلاحیت‌های مدیریتی، فنی و مالی، سطح دسترسی مشخصی به اطلاعات و فرآیندهای این پلتفرم خواهند داشت. این پلتفرم ضمن ارائه الکترونیکی و هوشمند، همه اطلاعات و خدمات مربوط به بخش معادن و صنایع معدنی، امکان پایش و نظارت معادن و واحدهای فرآوری و تولیدی را داشته و مدیران و سیاست‌گذاران ارشد می‌توانند به صورت برخط، اطلاعات و آمارهای کلان مربوط به حوزه معادن و صنایع معدنی را دریافت کنند.

■ مزایای پلتفرم

از جمله مزایای این طرح اینکه، اعلان هشدارها و خطاهای سیستم، به مدیران ارشد و ارائه تصویری کلان‌از وضعیت این بخش، موجب سیاست‌گذاری و تصمیم‌سازی مطلوب و با خطای حداقلی خواهد شد. همه ذی‌نفعان بخش معدن و صنایع معدنی نیز امکان دسترسی به اطلاعات مختلف را داشته و شفافیت و سلامت اداری و مالی این بخش

به گزارش «فلزات آنلاین»، به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در گزارشی تحت عنوان «ارزیابی عملکرد سامانه‌های الکترونیکی و الزامات هوشمندسازی بخش معدن و صنایع معدنی ایران»، بر ضرورت حرکت به سمت هوشمندسازی فرآیندها و ارتقای سامانه‌های الکترونیکی بخش معدن و صنایع معدنی تاکید می‌کند.

یکی از مهم‌ترین راهکارهای بهبود فضای کسب و کار، ایجاد جذابیت سرمایه‌گذاری و کاهش ریسک فعالیت اقتصادی محسوب می‌شود. گام برداشتن در مسیر توسعه پایدار بخش معدن و صنایع معدنی، بدون توجه به فناوری‌های نوین امکان‌پذیر نخواهد بود.

■ ارائه فرآیندها و خدمات زنجیره تولید در قالب پلتفرم

از طرفی به کارگیری فناوری‌های نوین هوشمند و ارتقای سامانه‌های الکترونیکی بخش معدن و صنایع معدنی کشور در گام نخست، نیازمند انسجام و هماهنگی میان دستگاه‌های اجرایی و انجام آزمایش سرزمینی است. همچنین این برنامه می‌تواند در قالب ایجاد پلتفرم انجام و همه سامانه ملی معادن و صنایع معدنی فرآیندها و خدمات مربوط به

معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت، خبر داد:

ثبت نام ۶ هزار بنگاه صنعتی، تجاری و معدنی در سامانه تاپ

معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت، با اشاره به اینکه در طرح تاپ، یک هزار و ۴۰۶ محصول با برآورد حدود ۱۰ میلیارد دلار ارزش آوری برای کشور شناسایی شده است، گفت: یک بخش این طرح مربوط به بنگاه‌های صنعتی، تجاری و معدنی است که تاکنون بالغ بر ۶ هزار بنگاه در سامانه تاپ ثبت نام کرده و در این سامانه یک هزار و ۵۰۰ پروژه تعریف شده است.

طرح هستند و نخبگان در چارچوب این طرح در یک هزار و ۵۰۰ پروژه قرارداد می‌بندند.

وی اصلاح الگوی کار دانشگاه، صنایع و معادن، بومی‌سازی فناوری ارزبر، اجرای اقدامات زیرساخت‌های انقلاب صنعتی چهارم، و طرح ملی (تاپ) را موثر در اقتصاد کشور دانست و بیان کرد: طرح توانمندسازی تولید و توسعه اشتغال پایدار با مشارکت دانشگاه و صنعت امکان‌پذیر است.

بر اساس گزارشی از ایرنا، معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صمت، یادآور شد: دانشگاه از نظر ساختار و فرهنگ سازمانی هدفمند و همانند کارآفرین است، بنابراین پژوهش ثمربخش دانشگاه باید تولید ثروت کند.

قبادیان یادآور شد: همکاری موثر و مشارکت دانشگاه و صنعت در ۹ شاخص اقتصاد، حکمرانی، آزادی فردی، سلامت، محیط زیست، کارآفرینی و فرصت سرمایه اجتماعی، آموزش، امنیت باعث توسعه سرمایه‌های انسانی است.

وی برنامه‌ریزی مدون را یکی از راه‌های برون‌رفت از مشکلات اقتصادی کشور دانست و اضافه کرد: برای خروج از رکود اقتصادی باید راه‌هایی که اشتباه رفتیم را اصلاح کنیم و اداره امور بر اساس شاخص‌های رفاه اجتماعی با برنامه‌ریزی درازمدت باشد.

در این آیین از ۵۰ پژوهشگر نمونه در منطقه آزاد اروند تقدیر شد.

برای نیروهای جوان و به ویژه تحصیل کرده دانشگاهی است.

معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صمت، با اعلام اینکه طرح تاپ از دو بخش تشکیل شده است، ادامه داد: یک بخش این طرح مربوط به بنگاه‌های صنعتی، تجاری و معدنی است که تاکنون بالغ بر ۶ هزار بنگاه در سامانه تاپ ثبت نام کرده و در این سامانه یک هزار و ۵۰۰ پروژه تعریف شده است.

قبادیان افزود: دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان و نخبگان صنعتی، بخش دوم این

به گزارش «فلزات آنلاین»، برات قبادیان در آیین پایانی هفته پژوهش در سرسرای اجتماعات منطقه آزاد اروند در خوزستان اظهار کرد: پارسال نیز محصولات شناسایی شده به ارزش هشت میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار بود و همه این‌ها به دانشگاه‌ها معرفی شدند.

وی در ادامه درباره طرح ملی توانمندسازی تولید و توسعه اشتغال پایدار (تاپ)، افزود: این طرح اهداف بسیار گسترده‌ای را مدنظر دارد که نتیجه آن توانمندسازی تولید، ارتقای دانش و فناوری در داخل و در نهایت اشتغال پایدار



رئیس سازمان توسعه تجارت ایران، اعلام کرد؛

رشد صادرات ایران به ازبکستان

◀ تهاتر راهی برای توسعه روابط تجاری

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران، با اشاره به اینکه تهاتر یکی از راه‌های توسعه مبادلات تجاری بین دو کشور است، گفت: میزان صادرات ما به کشور ازبکستان معادل ۱۵۲ میلیون دلار بوده است و صادرات آن‌ها هم به ایران تا حدودی افزایش داشته است.



به گزارش «فلزات آنلاین»، حمید زادبوم درباره وضعیت تجارت ایران و ازبکستان، اظهار کرد: صادرات ما به ازبکستان از نظر ارزشی ۶۰ درصد و از نظر وزنی ۶۷ درصد در هشت ماهه ابتدای امسال نسبت به مدت مشابه سال ۹۷ رشد داشته است.

وی افزود: در هشت ماهه ابتدای سال ۹۸، میزان صادرات ما به کشور ازبکستان معادل ۱۵۲ میلیون دلار بوده است و صادرات آن‌ها هم به ایران تا حدودی افزایش داشته است.

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران، با بیان اینکه فعلا تمرکز تجاری ما بر ۱۵ کشور همسایه به اضافه هند و چین است، بیان داشت: به توسعه تجارت با کشورهایمانند ویتنام، اندونزی و ازبکستان هم که کمیسیون مشترک داریم، توجه می‌کنیم.

زادبوم با اشاره به روابط دیرینه ایران و ازبکستان، اضافه کرد: به‌علت جمعیت و احساس نزدیکی فرهنگی مردم این کشور با فارسی‌زبانان ازبکستان در آسیای میانه، یکی از مهم‌ترین کشورهای هدف صادراتی ما به‌شمار می‌رود.

وی بیان داشت: ازبکستان با جمعیت ۳۳ میلیون نفری و تولید ناخالص داخلی بیش از ۴۰ میلیارد دلار، یکی از کشورهای ثروتمند محسوب می‌شود که دارای چشم‌انداز تجاری خوبی است.

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران، یادآور شد: عمده‌ترین اقلام صادراتی ما به ازبکستان دستگاه‌های سنگ‌شکن، سیمان، پروپیلن، شیشه جام، سنگ‌های ساختمان و تا حدودی میلان است و از ازبکستان به ایران هم پنبه، نخ، کلرید پتاسیم، کود فسفات و لوبیا چیتی

اتفاق بخشی از مشکلات تجار دو کشور را کاهش داده است.

زادبوم با تأکید بر اینکه بر روابط ایران و ازبکستان خوش‌بین است، بیان داشت: مشکلی در حمل‌ونقل ریلی بین دو کشور وجود ندارد و در زمینه حمل‌ونقل زمینی هم در کمیسیون مشترک مقرر شد تا از طریق وزارت حمل‌ونقل ازبکستان و راه و شهرسازی ما مشکلات احتمالی حل شود.

وی در پایان با اشاره به برگزاری سیزدهمین کمیسیون مشترک ایران و ازبکستان در ۲۱ و ۲۲ آذرماه ۹۸، خاطرنشان کرد: اصولاً برگزاری کمیسیون‌های مشترک به دلیل مطرح شدن مشکلات بین دو کشور است و با حضور دستگاه‌های مختلف در این کمیسیون مشترک و تشکیل کارگروه‌های مختلف تفاهم‌نامه‌ها و توافق‌نامه‌های بین‌طرفین به امضای رسید.

وارد می‌شود که البته واردات این کالاها مربوط به سال ۹۷ است.

زادبوم اظهار داشت: ما از پتانسیل خوبی در زمینه صادرات محصولات پتروشیمی، دارو، تجهیزات پزشکی و مواد غذایی به ازبکستان برخوردار هستیم و می‌توانیم در بخش خدمات در ساخت کارخانجات، راه‌سازی و جاده‌سازی و حتی در حوزه آب و برق به این کشور وارد شویم. وی با اشاره به مشکل نقل و انتقالات مالی و بانکی عنوان کرد: شکی نیست که برای توسعه روابط باید بخشی از مبادلات به شکل تهاتر انجام شود و به همین خاطر در این زمینه بخش خصوصی در حال انجام اقداماتی است تا از نقل و انتقالات مالی بکاهد.

بر اساس گزارشی از فارس، رئیس سازمان توسعه تجارت ایران، اشاره به بازگشایی پروازهای مستقیم تهران و تاشکند، افزود: این

بلومبرگ عنوان می‌کند؛

زغال سنگ‌های وال استریت به پایان دوران خوش نزدیک می‌شوند

شرکت‌های زغال سنگ آمریکا طی دو سال گذشته، بازپرداخت‌های کلانی به سرمایه‌گذاران پرداخته‌اند؛ حتی در شرایط سقوط ارزش سهام این شرکت‌ها، پرداخت غرامت در دوره کوتاه از جمله پیشنهاداتی است که از سوی این شرکت‌ها ارائه شده است.

نیز در این باره یادآور شد: ظرفیت ما برای بازگشت پول به سهام‌داران بستگی به توانایی در تولید وجه نقد دارد.

■ سود کوتاه‌مدت

بر اساس گزارشی از اقتصاد آنلاین، سایر شرکت‌ها نسبت به تغییر برنامه‌های خود عملکرد سهل‌گیرانه‌تری داشته‌اند. شرکت Arch Coal Inc، دومین تولیدکننده بزرگ ایالات متحده بیش از ۲۵۰ میلیون دلار در سه ماهه اول سال ۲۰۱۹ و بیشتر از طریق خریدهای اینترنتی موفق به بازگرداندن سود سهام به سهام‌دارانش شد. این شرکت در ماه اکتبر اعلام کرد که انتظار دارد در تعدیل خرید سهام در طول سه ماهه بعدی، با روش «اعتدال» پیشروی کند که دلیل عمده در پیش گرفتن اعتدال وجود رکود بارز در بازار زغال سنگ متالورژی است.

در ماه می شرکت Contura Energy Inc. اعلام کرد قصد دارد ۲۵۰ میلیون دلار سود سهام‌داران و خرید سهام آن‌ها را بازگرداند. شرکت همچنان موفق به پرداخت این مبالغ نشده و در ماه نوامبر اعلام کرد که این معاملات متوقف شده است.

به گفته دانیل اسکات تحلیل‌گر مسائل معدنی چنانچه قیمت‌ها به میزان قابل توجهی افزایش نداشته باشد، احتمالاً این روند در سال آینده با تغییر چندانی روبرو نخواهد شد. واقعیت این است که زغال سنگ با کاهش ۳۰ درصدی در سال جاری، در بازگرداندن سود سهام شرکت‌ها به سهام‌داران آن‌ها را دچار مشکلات عمده کرده است.

و دومین کاهش قیمت سهم را پس از بازگشت از دوران ورشکستگی تجربه کرده است. با این وجود، این شرکت بیشترین سود سهام خود را در ماه مارس پرداخت و عنوان کرده که قصد دارد همه جریان آزاد نقدی خود را در سال جاری به سهام‌داران بازگرداند. بر این مبنای بازپرداخت سود سهام ۱۲ ماهه، ۲۵ درصد اعلام شده است. شرکت Warrior Met Coal Inc هم در سال ۲۰۱۹ در دومین کاهش پیش‌بینی شده سالانه، افت ۱۲ درصدی را پشت سر گذاشت. در ماه می شرکت ۴.۴۲ دلار سود سهام به سهام‌داران خود پرداخت و عملکرد ۱۲ ماهه خود را به ۲۲ درصد رساند. گفتنی است که میانگین سود تقسیم شده میان سهام‌داران شرکت S&P برای شاخص ۵۰۰ معادل ۲ درصد بوده است. دلیل بویل مدیر ارشد مالی شرکت در این باره در کنفرانسی که ماه اکتبر برگزار شد، عنوان کرد: شرکت قصد ندارد بازده سرمایه خود را مسکوت بگذارد.

شرکت Peabody Energy Corp از ۲۹۸ میلیون دلار نقدینگی در سه ماهه سوم سال گذشته در سال جاری تنها به ۹۲ میلیون رسیده است.

گلن کلو مدیر ارشد اجرایی این شرکت در ماه اکتبر در این باره توضیح داد: شرکت همچنان تعهد خود را به بازدهی سود به سهام‌داران حفظ می‌کند. او با اشاره به اینکه شرکت رویکرد مالی چهار مرحله‌ای دارد که با تولید پول نقد، تقویت ترازنامه و سرمایه‌گذاری شروع می‌شود، اظهار کرد: بازگشت پول نقد به سهام‌داران آخرین مرحله است که به اجرا گذاشته می‌شود.

ویک اسوک سخنگوی Peabody Energy Corp

به گزارش «فلزات آنلاین»، بلمبرگ در گزارشی درباره وضعیت شرکت‌های زغال سنگ آمریکا نوشته است: شرکت Warrior Met Coal و Peabody Energy Corp Inc در میان شرکت‌هایی هستند که بیش از ۱,۲۵ میلیارد دلار سود به سهام‌داران خود پرداخته‌اند. این رقم نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیش از ۱,۵ میلیارد دلار کاهش داشته و با ادامه شرایط کنونی ممکن است در سال ۲۰۲۰ حتی نسبت به این رقم شاهد کاهش بیشتری باشیم. قیمت زغال سنگ مورد استفاده در صنایع فولادی از ماه می بیش از ۳۰ درصد کاهش داشته و این صنعت را در روند کند شدن رشد اقتصاد جهانی آسیب‌پذیرتر کرده است. کاهش مشابهی در سایر فرآورده‌های گرمایشی که برای تولید نیروی برق مورد استفاده قرار می‌گیرد وجود دارد: قیمت سوخت Central Appalachian در سال جاری ۲۴ درصد کاهش یافته است که این میزان خود ۱,۷ درصد نسبت به ذخایر حوضه رودخانه پودر کاهش داشته است. نگاهی به این جریانات خود بیانگر شکستی است که در ارزش سهام شرکت‌های معدنی از این دست می‌توان مشاهده کرد.

وانیا دیمووا مدیر موسسه ارزیابی جهانی S&P Global Ratings در این باره معتقد است: هدف این است که بازده سهام‌داران در سال ۲۰۲۰ کاهش یابد.

■ عملکرد شرکت‌های زغال سنگ

شرکت Peabody Energy Corp به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده زغال سنگ ایالات متحده در قیمت هر سهم خود افت ۶۸ درصدی داشته

مدیرعامل شرکت واگن پارس خبر داد:

ساخت ۲۸ واگن جدید برای شرکت حمل و نقل ریلی رجا

مدیرعامل شرکت واگن پارس، با اشاره به اینکه رجا یکی از حامیان بزرگ واگن‌سازی داخلی است، گفت: با توجه به توافقات صورت گرفته، ۲۸ واگن نو برای رجا ساخته خواهد شد. علاوه بر این بازسازی ۵۵ دستگاه واگن مسافری رجا نیز از محل تبصره ۱۸ مورد موافقت قرار گرفت.

مناسبی جهت پرداخت تسهیلات به شرکت‌های بهره‌بردار مانند شرکت رجا ایجاد کرده است که با اجرایی شدن آن گشایشی برای متقاضیان محصولات ریلی ایجاد می‌شود و رونق تولید در مجموعه واگن پارس و صنایع زیردستی آن نیز اتفاق می‌افتد. امیدواریم جهت توسعه صنایع ریلی در کشور روزنه‌ای ایجاد شود.

بر اساس گزارشی از ایسنا، این شرکت به عنوان بزرگ‌ترین سازنده انواع لوکوموتیو، واگن‌های باری، مسافربری و مترو در خاورمیانه شناخته می‌شود و محوریت تولید و تعمیر خودروهای حمل و نقل ریلی ایران را دارد.

همکاری‌های مشترک، اظهار کرد: رجا یکی از حامیان بزرگ واگن‌سازی داخلی است. مختاری در ادامه افزود: تسهیلات ارائه شده از محل تبصره ۱۸ قانون بودجه حاصل توافق صورت پذیرفته فی‌مابین وزارت راه و شهرسازی و سازمان برنامه و بودجه بوده و مسئولین راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران در این خصوص پیگیری‌های فراوانی داشته‌اند.

وی ابراز امیدواری کرد که راه‌آهن به عنوان اصلی‌ترین متولی صنعت ریلی در کشور به حمایت‌های خود از واگن‌سازان داخلی ادامه دهد و افزود: تبصره ۱۸ قانون بودجه امسال امکان

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمدرضا مختاری اظهار کرد: در گام اول از این همکاری مشترک، بازسازی اساسی تعداد ۲۵ دستگاه واگن با اعتباری معادل ۴۱۰ میلیارد ریال آغاز شده است.

وی افزود: ساخت هشت دستگاه واگن مسافری نو شرکت حمل و نقل ریلی رجا نیز در این کارخانه در حال انجام است و هم‌اکنون در حال توافقات نهایی برای ساخت ۲۰ دستگاه واگن مسافری نو دیگر برای این شرکت از محل تبصره ۱۸ به ارزش یک هزار ۵۰۰ میلیارد ریال هستیم.

مدیرعامل شرکت واگن پارس، ضمن قدردانی از شرکت حمل و نقل ریلی رجا برای گسترش

طی جلسه مدیران و معدن‌داران سرب و روی استان مرکزی اعلام شد؛

فعال سازی معادن سرب و روی استان مرکزی با استفاده از روش‌های دانش بنیان

با حضور ریاست سازمان صمت استان مرکزی، مدیر اجرایی و دبیر شورای هماهنگی و معدن‌داران سرب و روی استان مرکزی، طرح احیا، فعال‌سازی و توسعه معادن کوچک مقیاس و نیز روش‌های جدید دانش بنیان با استفاده از تکنولوژی بومی به منظور افزایش اولیه عیار ماده معدنی قبل از حمل به کارخانه فرآوری، مطرح شد.



از نقاط قوت این جلسه حضور اسدی، بخشدار بخش قورچی‌باشی شهرستان خمین و اعلام حمایت وی برای توسعه اشتغال و مرتفع کردن معارضین محلی بود که قوت قلبی برای حضور معدن‌کاران و سرمایه‌گذاران جهت حضور در منطقه خواهد بود. در انتهای جلسه نیز پیشنهاد شد به منظور هم‌افزایی در امور فنی و اجرایی کمیته سرب و روی معادن استان مرکزی از طریق خانه معدن این استان تشکیل شود.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران، استقبال پنج معدن‌کار از انجام تست‌های اولیه جهت مشارکت و استقرار تجهیزات در معادن و هماهنگی یک قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک جهت اکتشاف و بهره‌برداری و فروش تضمینی محصول نتیجه جلسه و گفت‌وگویی بود که با حضور مشاور تخصصی طرح و بررسی کلینیکی پیشنهاد شده برای فعال‌سازی معادن صورت پذیرفت.



رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه
و قطعه‌سازان خودروی کشور:

قطعه‌سازی به کما رفته است

رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور، گفت: امروز صنعت قطعه‌سازی که از سوی آمریکایی‌ها تحریم شده، با مشکلاتی همچون بحران نقدینگی و مطالبات معوق سرسام‌آور، مشکل قیمت فروش خودرو و قطعات، دشواری تامین مواد اولیه داخلی و خارجی، کاهش شدید شمارگان تولید و ساختار معیوب صنعت خودرو مواجه است.

وی اکنون مطالبات کل زنجیره تامین داخلی از خودروسازان به بیش از ۲۳ هزار میلیارد تومان رسیده که بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان آن مطالبات معوق است.

بر اساس گزارشی از ایرنا، رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور، درباره افزایش حد اعتباری ۱۰ هزار میلیارد تومانی صنعت خودرو که به تازگی به تصویب شورای پول و اعتبار رسیده، افزود: این اعتبار در صورت تایید پرداخت، باید با اولویت به قطعه‌سازان کوچک و متوسط و پس از آن قطعه‌سازان بزرگ پرداخت شود.

نجفی‌منش ابراز امیدواری کرد بانک‌های عامل برای پرداخت این اعتبار سنگ‌اندازی نکنند، بلکه در سال مزین به رونق تولید همراهی داشته باشند.

از دست رفته تاکنون احیا شده باشد. حدود هزار و ۲۰۰ قطعه‌ساز رسمی در کشور فعال هستند که تاکنون نزدیک به ۴۰۰ واحد آن‌ها تعطیل یا نیمه تعطیل شده‌اند.

■ موفقیت میزهای تعمیق ساخت داخل در گرو تامین سرمایه

رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور، با اشاره به برگزاری میزهای تعمیق داخلی‌سازی با حمایت وزارت صنعت، تاکید کرد: هرچند این برنامه‌ها برای ارتقای داخلی‌سازی در صنعت خودرو و قطعه‌سازی بسیار مفید است، اما بدون پول و سرمایه امکان موفقیت ندارد. نجفی‌منش بیان داشت: اگر مطالبات قطعه‌سازان پرداخت شود، قادر به تعمیق ساخت داخل خواهند بود.

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمدرضا نجفی‌منش: اظهار کرد: توجه نکردن مسئولان و سیاستگذاران صنعت خودرو می‌تواند به بروز فاجعه‌ای همراه با موج تعطیلی وسیع قطعه‌سازی، بیکاری تعداد زیادی از شاغلان صنعت خودرو، ضرر و زیان هنگفت زنجیره تامین خودروسازان و تسری بحران به ۶۴ صنعت وابسته خودروسازی بی‌انجامد.

شاغلان مستقیم زنجیره تامین خودروسازی در رده‌های یک، دو و سه از کل ۵۵۰ هزار نفر در سه موج بیکاری سال ۹۷، نزدیک به ۲۸۰ هزار نفر تعدیل یا تعلیق شده‌اند.

بخشی از نیروهای تعلیق شده با تزریق چهار هزار میلیارد تومان تسهیلات در پایان سال ۹۷، به‌طور موقت به کار بازگشتند و برآورد شده با آغاز نهضت ساخت داخل قطعات خودرو، نزدیک به ۵۰ هزار نفر اشتغال

هرمزگان در فعال سازی معادن کوچک مقیاس پیشرو است

شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران، جلسه تخصصی با دارندگان مجوز بهره‌برداری معادن کرومیت استان هرمزگان و با حضور سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در جهت اجرایی کردن اقدامات کلینیکی به منظور فعال سازی و توسعه معادن کوچک مقیاس کرومیت این استان برای مناطق رودان، حاجی آباد و کوشا برگزار کرد.

معادن استان هرمزگان هستند که پس از نهایی شدن هماهنگی‌های هماتیت در قالب طرح منهای، گچ ایجاد و توسعه زیرساخت و کرومیت آخرین مرحله اقدام استان جهت بررسی کلینیکی و احداث واحد فرآوری برای تامین مشترک مواد اولیه از طریق معادن اطراف انجام شد.

در این جلسه از جمله مشکلات مشترکی که توسط عمده معدن داران مطرح شد، وضع عوارض صادراتی ۲۵ درصد برای کرومیت بود که خوشبختانه با ابلاغ اخیر به ۱۰ درصد کاهش یافته و خبر خوبی بود که در جلسه اعلام شد.

تامین خوراک این کارخانه را امضا کردند. برنامه‌ریزی برای انجام اکتشافات سیستماتیک و معرفی سرمایه‌گذار برای اکتشاف، استخراج و تولید از جمله مواردی بود که هماهنگی آن برای معدن داران صورت پذیرفت.

استقبال ۸۵ درصد از معدن داران کرومیت و حضور در این جلسه که در دو مرحله عمومی و جداگانه فی‌مابین معدن دار و سرمایه‌گذار برگزار شد، دلیل بر اهمیت و توجه به معادن کوچک است.

معادن هماتیت، گچ و کرومیت از جمله

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران، این جلسه با مدیریت معاونت معدنی سازمان صنعت، معدن و تجارت استان هرمزگان، مدیر اجرایی و دبیر شورای هماهنگی طرح احیا، فعال سازی و توسعه معادن کوچک مقیاس، سرپرست سرمایه‌گذاری طرح و ریاست خانه معدن استان برگزار شد.

احداث یک کارخانه فرآوری برای فعال شدن معادن کرومیت کم‌عیار مهم‌ترین تصمیم این جلسه بود که بهره‌بردار پنج معدن موافقت همکاری و مشارکت در

سازمان محیط زیست:

تا اطلاع ثانوی فعالیت‌های معدنی در تهران ممنوع است

مسئولان سازمان حفاظت محیط زیست استان اعلام کردند که با توجه به تداوم انتشار آلاینده‌ها از سوی صنایع بزرگ، همه فعالیت‌های معدنی واقع در تهران، شامل فعالیت معادن شن، ماسه، آسفالت و حتی ریخته‌گری‌ها تا اطلاع ثانوی ممنوع خواهد بود. همچنین ورود همه کامیون‌ها به جز حاملان مواد سوختی به شهر تهران ممنوع شده است.

پایبند شبنامه محیط زیست از واحدهای آلاینده ادامه دارد و اختاریه‌های متعدد محیط زیستی برای واحدهای آلاینده در شهرستان‌های بهارستان، پیشوا، شهریار، شهر قدس، رباط کریم و شهرک‌های صنعتی این مناطق صادر می‌شود، اما به نظر نمی‌رسد این اقدام‌های مقطعی چاره‌ساز باشد.

در سکون هوای پایتخت، آنچه مسلم است هر لحظه بر غلظت آلاینده‌های جوی افزوده می‌شود و شاید برای رفع خطر از گروه‌های حساس، باید به انتظار باد، برف یا بارانی دیگر بنشینیم

همچنین نیروگاه «بعثت» که از سوخت گازوئیل استفاده می‌کرد، تذکر کتبی دریافت کرد. مسئولان این نیروگاه قول دادند که در ادامه از سوخت گاز استفاده خواهند کرد.

به گفته مسئولان سازمان حفاظت محیط زیست استان، فعالیت معادن شن، ماسه، آسفالت و همه فعالیت‌های معدنی، بتنی و حتی ریخته‌گری‌ها تا اطلاع بعدی ممنوع خواهد بود. همچنین ورود همه کامیون‌ها به جز حاملان مواد سوختی به شهر تهران ممنوع شده است.

بر اساس گزارشی از ایرنا، با اینکه گشت و

به گزارش «فلزات آنلاین»، بررسی اخبار منتشره در هفته‌ای که گذشت، نشان از برخورد مسئولان سازمان حفاظت محیط زیست با برخی صنایع آلاینده داشت. به طور مثال هفته گذشته در این استان، با دو کارخانه سیمان تهران و شمال که از سوخت مازوت استفاده می‌کردند، برخورد و از فعالیت آن‌ها جلوگیری شد.

در این بین، کارخانه سیمان تهران اقدام به تامین سوخت گاز کرد و با مجوز اداره کل حفاظت محیط زیست استان فعالیت آن دوباره از سر گرفته شد.

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

دفتر تهران: خیابان فاطمی، روبروی هتل لاله - ساختمان نکین، پلاک ۴۷۳ تلفن: ۷ - ۸۸۹۷۷۲۶۱ - ۴۱ فکس: ۸۸۹۷۷۲۶۰ - ۴۱
کارخانه: سیرجان، کیلومتر ۵۵ جاده شیراز، شرکت معدنی و صنعتی گل گهر تلفن: ۹ - ۴۲۲۵۹۰۰۱ - ۳۴ فکس: ۴۲۲۵۹۰۰۰ - ۳۴
داخلی روابط عمومی و امور بین الملل: ۳۰۲۷ - ۳۰۲۶ Email: info@golgohar.com www.geg.ir