

# فاز ۳

## آغاز

رضا باقرزاده خورشیدی،

رئیس هیئت مدیره شرکت نورد فولاد کاران اقم:

## کشور می‌تواند از واردات مفتول بی‌نیاز شود

ناصر میرشاه‌ولایی، قائم مقام مدیر عامل شرکت صنایع مفتولی زنجان: قادر به تولید انواع مفتول‌های های تک هستیم



سید علی اصغر ظریف‌کار فرد، مدیر عامل شرکت شیراز فولاد نورد: صادرات مفتول، از رکود در صنایع جلوگیری می‌کند



وحید حبیب‌الله زاده صرمه، مدیر عامل شرکت پارت صنعت پایا آذر سپهر: تحریم، صنعت قطعه‌سازی را نجات داد



## پرونده "مفتول فولادی"

# اقتصاد فولاد

پس از احداث واحد نورد گرم شماره ۲ شرکت فولاد مبارکه اصفهان، ایـران از واردات ورق‌های فولادی ویژه خطوط انتقال نفت و گازی نیاز می‌گردد.





# فلزات آنلاین

هفته‌نامه

شماره ۱۰۱، ۱۳۹۸/۱۱/۰۵



**مدیر مسئول:**  
اتابک خلیلی

**سردبیر:**  
پوریا رنجبر

**تحریریه:**  
سعید فتاحی‌منش  
مرضیه آزادی  
پیمان صفردوست  
نسیم نوحه‌خوان  
جواد کاوندی

**طراح گرافیک:**  
مهری باقری

**نشانی:**

تهران | خیابان شریعتی | بالاتر از تقاطع سمیه  
پلاک ۱۱۴ | واحد یک

@Felezatonline\_ir

۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴

Felezatonline

۰۲۱-۷۷۶۵۳۷۰۷

Felezatonline

Info@felezatonline.ir

www.Felezatonline.ir

## سر مقاله

۴ ..... راه رفتن روی یک سیم!

## گفت‌وگوی ویژه

۶ ..... کشور می‌تواند از واردات مفتول بی‌نیاز شود

## تولیدکنندگان

۱۰ ..... قادر به تولید انواع مفتول‌های های‌تک هستیم  
۱۴ ..... مشکلی برای تامین مواد اولیه وجود ندارد  
۱۶ ..... امکان صادرات مفتول به کشورهای همسایه را نداریم  
۱۸ ..... واردات، باعث ورشکستگی تولیدکنندگان شد  
۲۰ ..... احتمال دارد تولید مفتول فتری را متوقف کنیم  
۲۳ ..... صادرات مفتول، از رکود در صنایع جلوگیری می‌کند  
۲۴ ..... کمبود مواد اولیه صنعت مفتول فولادی را به تعطیلی کشانده است

## مصرف‌کنندگان

۲۸ ..... تحریم، صنعت قطعه‌سازی را نجات داد  
۳۰ ..... کابل فولادی جایگزین میلگرد در پل‌های بتنی شده است  
۳۲ ..... توسعه شبکه برق کشور به مفتول گالوانیزه نیاز دارد  
۳۴ ..... تجار مفتول‌های ایرانی را به چینی ترجیح می‌دهند  
۳۶ ..... رونق تولید میان بروکراسی‌های اداری گم شده است  
۳۹ ..... رکود در بازار داخلی، معضل صنایع مفتولی

## مهم‌ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

۴۴ ..... دستاوردهای حوزه معادن و صنایع فلزات غیرآهنی بی‌شمار است  
۴۸ ..... تریبون گلابه‌های فولادی!  
۵۴ ..... آغاز عملیات اجرایی بزرگ‌ترین طرح تولید مواد اولیه آلومینیوم و فولاد در لامرد

## سایر رسانه‌ها

۵۸ ..... صدور بیش از ۵.۲ میلیون تن فولاد در ۹ ماه امسال  
۵۹ ..... فولاد ایران در ریل «تغییر رویکرد در مسیر بومی‌سازی» قرار گرفته است  
۶۰ ..... تامین پایدار مواد اولیه حق ذوب آهن اصفهان است  
۶۱ ..... بازارهای صادراتی رویکرد مهم شرکت فولاد هرمزگان است  
۶۲ ..... اعتراض اهالی صنعت فولاد به صادرات سنگ‌آهن  
۶۳ ..... ۹۰ درصد از محصولات شرکت ما صادر می‌شوند  
۶۴ ..... آیا کاهش عرضه باعث رشد قیمت ورق گرم می‌شود؟  
۶۶ ..... قیمت مواد اولیه فولادسازی در ماه‌های پایانی سال ۲۰۱۹، افزایش یافت  
۶۷ ..... کاهش تقاضای ورق سرد در خودروسازی چین  
۶۸ ..... ۱۰۰ شرکت برتر کشور معرفی و تقدیر شدند  
۶۹ ..... کسب لوح تقدیر رتبه برتر آلومینای جاجریم به دلیل رشد سریع در توسعه  
۷۰ ..... افزایش سرمایه دو هزار و ۳۰۰ میلیارد تومانی برای توسعه  
۷۱ ..... شرکت بولیدن، انتشارات کربنی را با حمل‌ونقل برقی کاهش می‌دهد  
۷۱ ..... واردات قراضه آلومینیوم باعث خروج ارز زیادی از هند می‌شود  
۷۲ ..... عدم حمایت دولت یعنی عدم تولید داخلی  
۷۳ ..... نهضت ساخت داخل در صنایع راهبردی کشور تدوین شده است  
۷۴ ..... تعهد ارزی هم عرض تعهد شکست  
۷۵ ..... افزایش سرمایه، ضامن توسعه و پویایی شرکت مس است  
۷۶ ..... بیش از ۴۰۰ بخش‌نامه تجارت فرامرزی صادر شده است



## راه رفتن روی یک سیم!



سعید فتاحی منش

تولید برخی محصولات مانند توری، میخ، سوزن و فنس تقریباً خودکفایی کامل حاصل شده است.

تولید برخی از محصولات مفتولی نیازمند سطح بالایی از دانش و تکنولوژی، هم در سطح مواد اولیه و هم در سطح محصول است. ظرافت ساخت برخی از محصولات مفتولی و تعدد فرآیندهای تولید تا محصول نهایی باعث می‌شود تنها شرکت‌هایی گام به این حوزه بگذارند که به معنای واقعی دانش‌بنیان باشند. از آنجا که حوزه محصولات مفتول فولادی با قطرها و اندازه‌ها تغییر می‌کند، بنابراین باید در تولید محصولات نیز بی‌نهایت دقت داشت تا محصول مطابق با استانداردها و نیاز مشتری تولید شود. در این زمینه نیاز است دستگاه‌ها و ماشین‌آلات به‌روز و مدرن باشند.

کشور ما در صنایع مفتول فولادی جزو کشورهای برتر در منطقه است و برخی مصنوعات مفتولی ایران توانستند حتی جای محصولات چینی را از نظر کیفیت و قیمت بگیرند. این یعنی تولیدکنندگان مفتول در کشور می‌توانند حتی با وجود مشکلات متعدد اقتصادی و فشارهای تحریمی، راه خود را در بازارهای بین‌المللی پیدا کنند و مانند راه رفتن روی یک سیم، ریسک اقتصادی صادرات را بپذیرند. این شرکت‌ها نیازمند گسترش بازار مصرف از طریق ایجاد تحرک اقتصادی هستند؛ زیرا رکود در اقتصاد باعث شده بسیاری از تولیدکنندگان مفتول از تولید خود بکاهند و حتی در آستانه تعطیلی قرار گیرند. در این شرایط دولت می‌تواند با تعریف بسته‌های تشویقی برای صنایع و تقویت ارتباط با کشورهای همسایه، به خروج اقتصاد و صنایع از رکود کمک کند. ارتباط با کشورهای همسایه از دو جنبه بسیار مهم است؛ نخست آنکه فشار تحریم موجب شده تا صادرات ایران به کشورهای اروپایی محدود شود و بهترین و نزدیک‌ترین فضای فروش، بازارهای کشورهای همسایه است؛ دوم آنکه تقویت ارتباط با کشورهای همسایه باعث می‌شود تا این کشورها نقش واسطه را ایفا کنند و بتوان از طریق این واسطه‌ها، نیاز کشور به ماشین‌آلات، دستگاه‌ها و دانش فنی صنایع تامین شود.

دولت نیز باید بتواند با هوشمندی و اتخاذ سیاست‌های صحیح در جهت ایجاد رونق در صنایع گام بردارد. ایجاد تسهیل در اموری همچون بیمه، مالیات، گمرک و تسهیلات مالی و بانکی، موضوعی است که دولت باید با تصویب قوانین تازه آن را به انجام برساند و موانع تولید و رونق کسب و کارها را یکی پس از دیگری بردارد. باید توجه داشت که صنایع تولیدکننده و مصرف‌کننده مفتولی در رده صنایع کوچک و متوسط قرار می‌گیرند که حدود ۷۰ درصد از اشتغال کشور را برعهده دارند. از این رو، خدشه در فعالیت این صنایع می‌تواند به بیکار شدن قشر عظیمی از جامعه منجر شود.

صنایع مفتول فولادی بخش ظریف صنعت فولاد را تشکیل می‌دهند؛ کاربرد و مصارف این محصولات که گاهی ضخامت آن‌ها به ۰٫۱ میلی‌متر نیز می‌رسد، بسته به آلیاژ مواد اولیه خود یعنی بیلت و میلگرد می‌تواند گوناگون باشد. صنایع توری، سیم خاردار، فنس، میخ و سوزن و منگنه، آرماتوربندی، سیم و کابل، پیچ و مهره، فنر، سیم جوش و ده‌ها صنعت دیگر، در تولید محصولات خود از مفتول فولادی استفاده می‌کنند.

با وجود آنکه کشور ما در تولید میلگردهای ساختمانی به خودکفایی رسیده است اما جای خالی تولید برخی از میلگردهای صنعتی به عنوان ماده اولیه صنایع مفتولی در کشور احساس می‌شود. آلیاژهای گوناگونی از بیلت و میلگرد به عنوان مواد اولیه صنایع مفتول‌سازی وجود دارد که نشان از تنوع این صنعت دارد. البته تولید برخی از این آلیاژها نیازمند مواد اولیه آلیاژی خاصی است که برای تامین آن‌ها همچنان به خارج وابسته هستیم. این یعنی خودکفایی کشور در تولید برخی از فولادهای آلیاژی صنایع مفتولی محقق نشده و باید مواد اولیه و محصولات این صنعت به کشور وارد شوند.

مفتول فولادی محصولی استراتژیک و ظریفی است که می‌تواند در قطرها و اندازه‌های مختلف تولید شود. برای هر یک از مفتول‌های فولادی با ضخامت و آلیاژ متفاوت، کاربرد منحصر به فردی تعریف شده است. به عبارت دیگر، تولید محصول با استفاده از مفتول، هم می‌تواند مانند سوزن آسان و هم مانند کابل‌های ACSR پیچیده باشد. کشور ما در تولید برخی محصولات مفتولی مانند گریدهای آلیاژی نسبتاً پرکربن و سخت، کمک فنر، پیچ و مهره، هنوز به خودکفایی نرسیده است و در حال حاضر، در تولید آلیاژ و محصولات مفتولی به واردات وابسته هستیم. در مقابل، در

# مفتول فولادی

- تولیدکنندگان
- مصرف کنندگان

رضا باقرزاده خورسندی، رئیس هیئت مدیره شرکت نورد فولادکاران افق در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

### کشور می‌تواند از واردات مفتول بی‌نیاز شود



تولید مفتول فولادی در کشور ما از آن جهت اهمیت دارد که طیف وسیعی از محصولات مصرفی را در بر می‌گیرد و مصرف‌کنندگان آن، جامعه پرجمعیتی را تشکیل می‌دهند. به عبارت دیگر، تقریباً گسترده‌ترین طیف محصولات فولادی در این حوزه قرار می‌گیرند. گرچه کشور ما نیز از دیرباز به تولید این محصول وارد شده است اما برخی از انواع مفتول‌ها هنوز به کشور وارد می‌شوند و در این زمینه همچنان وابستگی به کشورهای دیگر وجود دارد؛ مگر اینکه طرح‌های توسعه‌ای موجود در این صنعت، به بهره‌برداری برسند. برای بررسی وضعیت تولید مفتول‌های فولادی، گریدها و آلیاژها، خبرنگار پایگاه خبری «فلزات آنلاین» با رضا باقرزاده خورسندی، رئیس هیئت مدیره شرکت نورد فولادکاران افق به گفت‌وگو نشست است که معتقد است طرح توسعه‌ای این شرکت می‌تواند ضمن افزایش سهم این مجموعه در بازار مفتول فولادی کشور، قطعه‌سازان به ویژه تولیدکنندگان پیچ و مهره را از واردات مفتول فولادی مورد نیاز خود بی‌نیاز کند. متن کامل این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:

بازار مفتول به ویژه گریدهای آلیاژی مناسب است و در زمینه فروش این محصولات مشکلی وجود ندارد. ضمن اینکه صادرات نیز به رونق بیشتر شرکت ما و افزایش تولید کمک کرده است. با این حال، طبیعی است که در برخی مقاطع زمانی، نوساناتی در بازار به ویژه در مورد صادرات رخ دهد.

## ◀ از دیدگاه شما، مهم‌ترین چالش‌های صنعت تولید مفتول فولادی چه مواردی هستند؟

مهم‌ترین چالش این صنعت، تامین مواد اولیه است. در عین حال، نوسان قیمت مواد اولیه و عدم ثبات بازار نیز باعث بروز مشکلاتی در امر تولید شرکت‌ها می‌شود. چالش‌های یاد شده مهم‌ترین موانع تامین مواد اولیه صنایع مصرف‌کننده مفتول نیز به شمار می‌روند؛ در صورت بروز مشکل در امر تولید مفتول‌سازان، مصرف‌کنندگان این محصول نیز در تولید خود با مشکل مواجه می‌شوند و بازار دچار بی‌نظمی می‌شوند.

## ◀ انتظار شما به عنوان تولیدکننده از مسئولان برای تسهیل در امر تولید چیست؟

روشی که دولت اخیراً برای صنعت فولاد در جهت سهمیه‌بندی مواد اولیه در پیش گرفته، بسیار مطلوب است زیرا مقرر شده تولیدکنندگان بیلت فولادی، پیش از صادرات محصول خود ابتدا نیاز بازار داخلی و مصرف‌کنندگان این محصول را تامین کنند. این سیاست گام بزرگی در جهت رونق تولید صنایع مصرف‌کننده بیلت فولادی به ویژه تولیدکنندگان مفتول محسوب می‌شود. در صورتی که با ادامه این استراتژی بهای بیشتری به مصرف‌کنندگان داخلی داده شود، بازار مفتول کشور از وابستگی به خارج رها خواهد شد. در حال حاضر، بخش بسیار کمی از مفتول‌های آلیاژی با گریدهای خاص مانند ۱۰۲۱ و ۱۰۳۸ که در صنایع پیچ‌سازی کاربرد دارد، از خارج کشور وارد می‌شود. امیدواریم با حمایت دولت، طی روزهای آینده با افتتاح طرح جدید شرکت، نیاز کشور به این نوع مفتول‌ها را نیز برطرف کنیم.

تاسیس شرکت، میلگرد و مفتول الکترودی کاملاً از خارج کشور تامین می‌شدند و هیچ تولیدکننده‌ای در این زمینه وجود نداشت. محصول دیگر ما، مفتول SG2 است که برای صنایع مفتول جوش تولید می‌شود. مفتول کربن بالا نیز جزو محصولات ما تلقی می‌شود که در صنایع تشک‌سازی مورد استفاده قرار می‌گیرد و خوشبختانه مصرف آن در کشور رونق فراوانی دارد. علاوه بر این موارد، مفتول با قطر ۶۸ تا ۷۲ میلی‌متر را هم تولید می‌کنیم که از کیفیت بسیار خوبی برخوردار است. صنایع لاستیک‌سازی مشتریان پر و پاقرص این نوع مفتول‌ها هستند. در عین حال قادر به تولید

## شرکت ما بزرگ‌ترین تولیدکننده مفتول فولادی در کشور است و ظرفیتی حدود ۳۱۰ هزار تن دارد که قرار است این میزان با اجرای طرح توسعه‌ای افزایش یابد. با اجرای این طرح، شرکت ما قادر خواهد مواد اولیه تولید صنایع پیچ و مهره را تامین کند؛ پیش‌بینی می‌شود در ماه جاری این طرح برای بهره‌برداری آماده شود

مفتول با قطر ۸۲ میلی‌متر هم هستیم که صنایع استراند این مفتول‌ها را استفاده می‌کنند.

در اواسط بهمن ماه سال جاری، مفتول با گرید ۱۰۰۸ و قطر ۲۲ و ۱۸ میلی‌متر را تولید خواهیم کرد که در صنایع تولید پیچ و مهره کاربرد فراوانی دارد. در کنار آن به تولید مفتول گرید ۱۰۲۱ و ۱۰۲۸ با قطرهای گوناگون نیز می‌پردازیم. پرواضح است که سبد محصولات شرکت ما در زمینه انواع مفتول‌های فولادی بسیار گسترده است و به جرات می‌توان گفت که قادر به تولید تمام مفتول‌های موجود در بازار هستیم.

## ◀ وضعیت بازار مفتول را در کشور چگونه ارزیابی می‌کنید؟

خوشبختانه به دلیل تقاضای زیاد، وضعیت

## ◀ توضیحاتی در خصوص وضعیت شرکت نورد فولادکاران افق بفرمایید.

شرکت ما بزرگ‌ترین تولیدکننده مفتول فولادی در کشور است و ظرفیتی حدود ۳۱۰ هزار تن دارد که قرار است این میزان با اجرای طرح توسعه‌ای افزایش یابد. با اجرای این طرح، شرکت ما قادر خواهد مواد اولیه تولید صنایع پیچ و مهره را تامین کند؛ پیش‌بینی می‌شود در ماه جاری این طرح برای بهره‌برداری آماده شود. شرکت نورد فولادکاران افق در حال حاضر، با فعال بودن سه شیفت کاری و تولید با تمام ظرفیت، حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد از بازار مفتول کشور را بسته به شرایط بازار، در اختیار دارد و به طور تخصصی در زمینه تولید مفتول‌های آلیاژی فعالیت می‌کند.

## ◀ ماده اولیه تولید مفتول چیست و برای تولید محصول از چه گریدهایی استفاده می‌کنید؟

شرکت نورد فولادکاران افق به دلیل اینکه از یک واحد نورد بهره می‌برد، از بیلت به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کند که با توجه صادرات این محصول فولادی در سال‌های اخیر، تامین آن دشوارتر شده است. با این حال، می‌توانیم نیازهای خود را در این زمینه از بازار تامین کنیم. برای تولید مفتول الکترو، باید گریدهای SG2 و SWRY11 بیلت خریداری شود که تامین آن‌ها از صنایع داخلی صورت می‌گیرد. همچنین مفتول‌هایی با گرید RSG34 و ۱۰۰۶، ۱۰۰۸، ۱۰۲۱ و ۱۰۳۸ نیز برای صنایع پیچ و مهره تولید می‌شوند.

## ◀ فرآیند تولید مفتول در شرکت نورد فولادکاران افق به چه صورت است؟

بیلت فولادی پس از ورود به خط تولید به صورت گرم نورد شده و کلاف تولید می‌شود. نکته مهم این است که برای تولید مفتول‌های با قطر بیش از ۵٫۵ میلی‌متر، فرآیند نورد گرم و برای کمتر از آن، فرآیند نورد سرد به کار برده می‌شود. بعد از نورد سرد، کشش مفتول انجام می‌شود.

## ◀ چه انواعی از مفتول را تولید می‌کنید؟


مهم‌ترین محصول تولیدی شرکت نورد فولادکاران افق، مفتول الکترودی است. پیش از





تولید کنندگان



- 
- A large spool of steel wire is the central focus of the image, set against a background of industrial machinery. The spool is made of a dark material and is covered in a dense, tightly wound coil of silver-colored steel wire. The wire has a slightly textured appearance. The background shows various metal components, including what looks like a conveyor belt or a series of rollers, all in a monochromatic grey and white color scheme. The lighting is dramatic, highlighting the texture of the wire and the metallic surfaces.
- مشکلی برای تامین مواد اولیه وجود ندارد
  - امکان صادرات مفتول به کشورهای همسایه را نداریم
  - کمبود مواد اولیه صنعت مفتول فولادی را به تعطیلی کشانده است



قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع  
مفتولی زنجان:

## قادر به تولید انواع مفتول های های تک هستیم

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی زنجان گفت: شرکت ما حدود ۳۵ سال است که در زمینه تولید انواع مفتول های فولادی فعالیت می کند؛ هدف اصلی این شرکت تولید مفتول های گالوانیزه، پرکربن، کم کربن و مغزی کابل های ACSR در کشور است.

Tensional و Extra Tensional یا فوق تنشی تولید شود. در عین حال، تولید مفتول های گالوانیزه تجاری برای کاربردهایی مانند فنس، توری، گابیون، قفسه های مورد نیاز صنعت مرغداری، و سایر صنایع مشابه را نیز انجام می دهیم. بقیه تولیدات ما به مفتول های پتل برای ۳D پتل ها اختصاص می یابد. ضمن اینکه مفتول گالوانیزه را به صورت مغزی و حتی بافته شده نیز تولید می کنیم.

وی ابراز کرد: محصولات یاد شده عمدتاً مربوط به بخش گالوانیزه گرم بودند که قطر این مفتول ها از حدود ۰,۳ تا ۶ میلی متر هستند. شرکت ما از خط تولید مفتول گالوانیزه سرد نیز برخوردار است که برای مصارف تجاری و کاربری های عمومی استفاده می شود. این محصولات شامل مفتول هایی با قطر ۰,۲ تا دومیلی متر هستند.

مدیر تولید شرکت صنایع مفتولی زنجان ادامه داد: بخش دیگر تولیدات شرکت ما شامل مفتول های مسوار، سیم جوش CO<sub>2</sub>، سیم جوشکاری با گاز محافظ، الیاف فولادی برای بتن، مفتول قطع شده، کشیده شده با مقاطع مختلف نیز است.

تولید انواع کابل های فولادی مورد استفاده در طرح های عمرانی می پردازد. حدود یک هزار و ۵۰۰ نفر در این ۶ کارخانه مشغول به کار هستند.

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی زنجان اضافه کرد: فعالیت اصلی این شرکت تولید مفتول های گالوانیزه، پرکربن و کم کربن برای مصارف کابل سازی است که عموماً این کابل ها آرمورینگ دار محسوب می شوند. علاوه بر این، می توانیم مغزی کابل های آلومینیومی هوایی موسوم به ACSR را تولید کنیم که به نظر می رسد در این زمینه تنها تولیدکننده در ایران هستیم. البته در زمینه تولید این نوع کابل ها چند شرکت دورخیز کرده اند که با وجود رسیدن به مرحله بهره برداری، اما هنوز به تولید نرسیده اند.

میر شاه ولایتی عنوان کرد: شرکت صنایع مفتولی زنجان علاوه بر تولید مفتول گالوانیزه، مفتول های میش متال یا گالفان را نیز تولید می کند که در کشور تنها تولیدکننده این محصولات نیز به حساب می آید. این محصول می تواند در گریدهای مختلف پوشش، استحکام نرمال، Ultra، High Tensional، Tensional

ناصر میر شاه ولایتی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص فعالیت شرکت صنایع مفتولی زنجان، اظهار داشت: شرکت ما در اصل زیرمجموعه گروه صنعتی الکتروود یزد محسوب می شود. این گروه شامل ۶ کارخانه الکتروود یزد، صنایع مفتولی زنجان، بیدوایر ایران، جوش ایران، بهسازان سیمین و صنایع پیش تنیده خوانسار است. دو کارخانه صنایع مفتولی زنجان و بیدوایر در استان قزوین قرار دارند که بیدوایر مفتول های طوقه لاستیکی را تولید می کند. شرکت بهسازان سیمین وظیفه تولید ماشین آلات صنایع مفتولی را برعهده دارد که در کرج واقع شده است؛ ضمن اینکه این شرکت مفتول سیم بکسل نیز تولید می کند.

معاون تولید گروه صنعتی الکتروود یزد افزود: شرکت جوش ایران به تولید فیلرهای جوشکاری، سیم جوش زیرپودری و انواع محصولات جوش می پردازد. شرکت الکتروود یزد نیز تولیدکننده الکتروودهای روکش دار جوشکاری است. در نهایت، شرکت صنایع پیش تنیده خوانسار در استان اصفهان به



### ■ نرخ بهره‌برداری از ظرفیت مفتول ساز باید بر اساس قطر-تناژ سنجیه شود

میر شاه ولایتی در خصوص میزان تولید شرکت صنایع مفتولی زنجان، عنوان کرد: میزان تولید شرکت ما حدود چهار هزار تن در ماه است که سالانه به حدود ۵۰ هزار تن می‌رسد. ظرفیت اسمی تولید شرکت نیز به مراتب بیش از این میزان و بالغ بر ۸۰ هزار تن است اما بنا به دلایلی کمتر از این ظرفیت تولید می‌کنیم. به این ترتیب، حدود ۶۰ تا ۶۵ درصد از ظرفیت تولید فعال است. با این وجود، در سال گذشته حدود ۴۰ هزار تن انواع مفتول تولید کردیم و با توجه به روند تولید، به نظر می‌رسد تا انتهای سال جاری به تولید ۵۰ هزار تن محصول دست یابیم.

وی با اشاره به پایین بودن میزان تولید نسبت به ظرفیت اسمی، خاطرنشان کرد: ظرفیت اسمی همه شرکت‌ها بر اساس تناژ تولید همه محصولات فارغ از قطر و آلیاژ مفتول سنجیده می‌شود. در حالی این موضوع، معیار چندان مناسب نیست زیرا در صنایع تولید مفتول فولادی، هنگامی که قطر محصولات کاهش می‌یابد، طبیعتاً با توجه به دشواری تولید، تناژ تولید نیز با افت مواجه می‌شود. از این رو به نظر می‌رسد معیار صحیح سنجش ظرفیت واقعی شرکت‌های مفتول‌ساز باید بر اساس قطر-تناژ باشد. با این وجود، یکی از دلایل فاصله میان تولید واقعی و ظرفیت اسمی شرکت ما این است که به دنبال تولید سایزهای نسبتاً پایین از مفتول فولادی هستیم و این محصولات را با حداکثر توان تولید می‌کنیم. هرچند که به دلیل ارزش افزوده نسبتاً بالای مفتول‌های با قطر کم، فاصله میان ظرفیت عملیاتی و ظرفیت اسمی جبران می‌شود.

### ■ محصولات شرکت ما دانش‌بنیان هستند

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتول زنجان تصریح کرد: یکی از دلایل تداوم تولید در شرکت ما، تولید محصولات کیفی بوده است. کیفیت بالا و رضایتمندی مشتریان از

محصولات، ازجمله دلایل رشد تولید شرکت به شمار می‌روند که این امر متأثر از رویه تحقیق و توسعه و دانش‌بنیان بودن پایه محصولات شرکت ما است.

میر شاه ولایتی اظهار کرد: مزیت رقابتی صنایع مفتولی زنجان، دانش فنی است که در همه محصولات اعمال می‌شود. رسالت این شرکت در استراتژی تعریف شده این است که هر سال دو محصول دانش‌بنیان جدید را روانه بازار کنیم که این محصول جدید تعریف تکنولوژیکی خاص خود را دارد. شرکت برای واحد تحقیق و توسعه خود ماموریتی را مشخص کرده و این بخش طبق این ماموریت، سبد محصولات به اضافه کیفیت را سرلوحه کار خود قرار داده که این امر موجب شده میزان تولید محصولات خاص شرکت ما بالا باشد. ضمن اینکه کار همراه با دانش و سرمایه‌گذاری روی آن به عنوان مزیت‌های رقابتی شرکت صنایع مفتولی زنجان محسوب می‌شود.

### ■ چالش‌های تولید عمدتاً به سوءمدیریت‌ها بازمی‌گردد

معاون تولید شرکت صنایع مفتولی زنجان در خصوص چالش‌های امر تولید، ابراز کرد: مهم‌ترین چالش‌های پیش روی شرکت ما ناشی از سوءمدیریت‌های خارج از شرکت و درون صنعت فولاد است. متأسفانه برخی از قوانین که به صورت کاملاً ناگهانی و کارشناسی نشده تغییر می‌کنند، یکی از معضلات بزرگ تولیدکنندگان به شمار می‌روند. با این حال، تولیدکنندگان انتظار دریافت تسهیلات برای فعالیت خود را ندارند اما موانعی در رابطه با انجام کار تولیدی وجود دارد که کار آن‌ها را برای ادامه راه سخت‌تر کرده و ممکن است از رقابت با تولیدکنندگان منطقه‌ای و جهانی بازمانند.

وی با ذکر مثالی در زمینه سوءمدیریت‌ها، عنوان کرد: در سال گذشته، مسئولان شرکت گاز به یکباره تصمیم به سه برابر کردن قیمت این نهاد مهم انرژی برای واحدهای فولادسازی گرفتند که شرکت‌های تولیدکننده مفتول نیز

شرکت صنایع مفتولی زنجان علاوه بر تولید مفتول گالوانیزه، مفتول‌های میش‌متال یا گالفان را نیز تولید می‌کند که در کشور تنها تولیدکننده این محصولات نیز به حساب می‌آید. این محصول می‌تواند در گریدهای مختلف پوشش، استحکام نرمال، Tensional، High و Tensional، Ultra Tensional یا فوق‌تنشی تولید شود

جزو این تصمیم بودند. این اقدام قطعا به صورت کارشناسی شده و با مطالعات فنی و اقتصادی لازم انجام نشد.

میر شاه ولایتی با ابراز تعجب نسبت به این تصمیم، گفت: شرکت‌های تولیدکننده مفتول فولادی اساسا فولادساز نیستند ولی افزایش غیر کارشناسی قیمت گاز، آن هم به میزان سه برابر به صورت یکباره، برای روند تولید شرکت‌های مفتول‌ساز چالش به وجود می‌آورد و باعث افزایش قیمت تمام شده محصول آن‌ها می‌شود. باید توجه داشت که افزایش قیمت تمام شده، توان رقابتی تولیدکنندگان را در بازارهای صادراتی در مقابل رقبا کاهش می‌دهد. تنها می‌توان در مورد این تغییر یکباره قوانین و مقررات، تعبیر خودزنی را به کار برد. به طوری که صادرات مزیت‌محور کشور به دست خودمان کاهش می‌یابد.

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی زنجان با اشاره به محدودیت‌های ایجاد شده برای صادرات، بیان کرد: شرکت ما مرتباً آمار تولید، فروش و صادرات خود را در سایت وزارت صنعت، معدن و تجارت به صورت آنلاین بارگزاری می‌کند. این در حالی است که باید برای هر بار صادرات باید به اداره صمت برای فعال بودن و تولید تعهد ارائه دهیم. هرچند که این مشکل اخیرا حل شد؛ اما این نوع بروکراسی‌های سنگین اداری در مقابل تولیدکنندگان چالش بزرگی ایجاد می‌کنند و مانع فعالیت تولیدی آن‌ها می‌شوند.

معاون تولید شرکت صنایع مفتولی زنجان در مورد مشکل دریافت کارت بازرگانی نیز عنوان کرد: اخیرا زمان اعتبار کارت بازرگانی در استان قزوین دو ساله شده است و دلیل این موضوع نیز مشخص نیست. در صورتی که در تهران و دیگر شرکت‌های حاضر در گروه، کارت بازرگانی پنج ساله صادر می‌شود. از این رو از یک طرف در استان قزوین یعنی محل شرکت صنایع مفتولی زنجان، برای دریافت کارت بازرگانی دو ساله باید بروکراسی اداری پیچیده‌ای طی شود و از طرف دیگر باید نامه‌ای را مبنی بر انجام فعالیت اقتصادی





به عنوان صاحب پروژه، مطالبات تولیدکنندگان کابل را پرداخت نمی‌کند و به تبع آن، کابل‌سازان نیز قادر به پرداخت مطالبات شرکت ما نیستند.

معاون تولید شرکت صنایع مفتولی زنجان با بیان اینکه مواد اولیه صنایع مفتول‌سازی فولادی داخلی شده است، خاطر نشان کرد: هنوز در بحث تامین مواد اولیه از داخل دچار چالش هستیم. هر چند که برخی از مواد اولیه های تک خود را توانستیم با منابع داخلی جایگزین واردات کنیم. این امر نشان می‌دهد شرکت ما از نظر فنی رو به جلو حرکت می‌کند اما از نظر مدیریت کلان کشور، این احساس در میان تولیدکنندگان وجود دارد که به تولیدکنندگان کمک نمی‌شود.

### ■ توقف اجرای طرح‌های توسعه‌ای!

میر شاه ولایتی با اشاره به طرح توسعه شرکت صنایع مفتولی زنجان، اذعان کرد: شرکت ما در بافت روستایی استان قزوین واقع شده و همین امر دست ما را برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای بسته است. این کارخانه در سال ۱۳۶۳ به بهره‌برداری رسیده و در نتیجه، برای موضوعات توسعه‌ای خود در خصوص محیط زیست و تامین منابع آب دچار مشکل است. در حالی که بارها مسئولان استانی قول همکاری را برای صدور مجوزها داده‌اند اما متاسفانه تاکنون اقدامی در این خصوص صورت نگرفته و مشکلات توسعه‌ای به قوت خود باقی هستند.

وی تاکید کرد: شرکت ما سال‌ها است به دلیل عملکرد خوب زیست‌محیطی خود، به عنوان صنعت سبز برگزیده کشوری مطرح است. چراکه سرمایه‌گذاری‌های کلانی در مورد صرفه‌جویی مکانیزه آب، تصفیه پساب‌های صنعتی و کنترل آلاینده‌ها صورت دادیم. به همین دلیل توانستیم جوایز صنعت سبز را در سطح کشور دریافت کنیم. ضمن اینکه تیم تحقیق و توسعه شرکت توانست عنوان تیم برگزیده کشوری را در زمینه تحقیق و توسعه از آن خود کند.

و بازگانی دریافت کنیم که این مراحل هر دو سال یک بار تکرار می‌شوند. در حالی که شرکت صنایع مفتولی زنجان حدود ۴۰ سال است که به فعالیت تولیدی مشغول است و جزو بزرگ‌ترین تولیدکننده صنایع مفتولی های تک در خاورمیانه محسوب می‌شود.

میر شاه ولایتی اذعان کرد: در کشور ما تولیدکنندگان با سلايق مختلف مسئولان مواجه هستند که هر از چندگاهی با تغییر آن‌ها قوانین و مقررات نیز تغییر می‌کند. در حوزه مالیاتی نیز شاهد همین موضوع هستیم و این موارد بر عملکرد تولیدکنندگان تاثیر منفی می‌گذارد.

وی تاکید کرد: شرکت ما هیچ مشکلی در رابطه با تولید و فرآیندهای آن ندارد و می‌تواند در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی رقابت‌پذیر باشد. گفتنی است که در سال جاری برای نخستین بار توانستیم مفتول را به ایتالیا صادر کنیم. این موضوع نشان‌دهنده کیفیت و رقابت‌پذیری محصول شرکت ما حتی در بازارهای اروپایی است که خود مهد تولید محصولات کیفی صنعت فولاد به شمار می‌روند. این در حالی است که متاسفانه صادرات به کشورهای اروپایی و حتی کشورهای همسایه در نظر مسئولان اهمیت چندانی ندارد. البته شرکت ما انتظار ندارد که از مسئولان کمک مالی یا تسهیلات بانکی دریافت کند؛ انتظار ما تسهیل در امر تولید و صادرات است و همه تولیدکنندگان دیگر بیش از این توانایی مقابله با دستورالعمل‌های خلق‌الساعه را ندارند.

### ■ مطالبات دولتی تولیدکنندگان تسویه نمی‌شود

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی زنجان یکی دیگر از مشکلات تولیدکنندگان را وصول نشدن مطالبات آن‌ها برشمرد و تصریح کرد: بخش عمده‌ای از مشکلات شرکت ما به عدم وصول مطالباتی بازمی‌گردد که یک پای آن‌ها دولت است. مفتول فولادی شرکت ما در اختیار صنایع کابل‌سازی قرار می‌گیرد و این صنایع نیز عمدتاً محصولات خود را در اختیار پروژه‌های دولتی قرار می‌دهند؛ اما وزارت نیرو

عضو هیئت مدیره شرکت فرد شاهین تپه:

## مشکلی برای تامین مواد اولیه وجود ندارد

عضو هیئت مدیره شرکت فرد شاهین تپه گفت: به دلیل تعدد تولیدکنندگان میلگرد صنعتی در کشور، برای تامین مواد اولیه تولید مفتول مشکلی نداریم و قادر به تهیه گریدهای مورد نیاز خود از تولیدکنندگان هستیم.



احمد فرد شاهین تپه در گفت‌وگو با خبرنگار «فلزات آنلاین» در خصوص وضعیت شرکت فرد شاهین تپه، اظهار داشت: این شرکت مفتول گالوانیزه تولید می‌کند و ماده اولیه برای تولید این محصول، میلگرد بوده که از سایزهای ۵،۵ تا هشت میلی‌متر به صورت آجدار است. فولاد مورد استفاده برای تولید مفتول گالوانیزه در شرکت ما ساده کربنی است.

وی افزود: پس از تولید مفتول از میلگرد، این مفتول در فرآیند کشش قرار می‌گیرد و سپس به بخش گالوانیزه انتقال می‌یابد که فرآیند آن به صورت غوطه‌وری گرم است. مفتول گالوانیزه برای تولید محصولات پایین‌دستی به کار می‌رود که از جمله آن‌ها می‌توان به توری فنس، گابیون و سیم خاردار اشاره کرد.

عضو هیئت مدیره شرکت فرد شاهین تپه اضافه کرد: ظرفیت اسمی شرکت حدود ۵۰ هزار تن در سال است ولی با توجه به شرایط اقتصادی کشور، کمتر از این میزان محصول تولید می‌کنیم.

فرد شاهین تپه تصریح کرد: بخشی از محصول تولیدی شرکت در قسمت واحد تولید مفتول گالوانیزه به طور مستقیم به فروش می‌رسد و بخشی دیگر به واحد تولید سیم خاردار انتقال می‌یابد.

وی خاطرنشان کرد: مفتول گالوانیزه در شرکت ما گریدهای خاصی ندارد و از نوع کربن پایین است. انواع مفتول تنها بر حسب قطر تغییر می‌شود و عموماً سایز آن از ۱،۵ تا ۵،۵ میلی‌متر است. در نظر داریم که خط تولید فولادهای

دارای کربن بالا نیز به مجموعه اضافه شود.

عضو هیئت مدیره شرکت فرد شاهین تپه در خصوص وضعیت بازار داخلی مفتول فولادی، عنوان کرد: طی یکی دو سال اخیر بازار مفتول کشور از این محصول تقریباً اشباع شده است و با توجه به میزان تولید مفتول، می‌توان گفت که کمبودی در این خصوص احساس نمی‌شود.

فرد شاهین تپه، صادرات را یکی از راهکارهای رونق در تولید مفتول فولادی دانست و تصریح کرد: اگر قرار باشد شرکت‌ها از وضعیت رکود خارج شوند، بهترین راه صادرات بوده و به همین دلیل شرکت ما به مقوله صادرات به صورت جدی وارد شده است. به طوری که از سال گذشته که نرخ ارز به میزان قابل توجهی افزایش یافت، صادرات به عنوان یکی از استراتژی‌های شرکت در دستور کار قرار گرفت و هم‌اکنون بیش از

۶۰ درصد از محصولات شرکت فرد شاهین تپه صادر می‌شود.

وی با ابراز خرسندی نسبت به پیشرفت صنعت فولاد، بیان کرد: خوشبختانه در چند سال گذشته، واحدهای بزرگی در زمینه تولید میلگرد در کشور توسط بخش خصوصی احداث شدند که توانستند کشور را از واردات این محصول بی‌نیاز کنند. لازم به ذکر است که ماده اولیه تولید مفتول میلگرد ساختمانی نیست و عموماً به میلگردهای مورد استفاده در صنعت مفتول، میلگردهای صنعتی گفته می‌شود. بنابراین شرکت ما در تامین مواد اولیه خود با هیچ کمبودی مواجه نیست.

عضو هیئت مدیره شرکت فرد شاهین تپه با اشاره به کاربرد مفتول گالوانیزه در صنعت، اظهار کرد: حدود ۴۰ تا ۵۰ درصد از مفتول تولیدی شرکت برای محصولات بعدی یعنی در



تولید سیم خاردار، فنس، توری گابیون مورد استفاده قرار می‌گیرد. میزان تولید این محصولات بستگی به سفارش دریافتی دارد. توری گابیون و سیم خاردار عمده‌ترین تولیدات شرکت را تشکیل می‌دهند.

فرد شاهین تپه خاطر نشان کرد: توری گابیون محصولی است که برای تولید فنس‌های کنار جاده‌ای به ویژه در کوهستان‌ها جهت جلوگیری از ریزش سنگ به جاده مورد استفاده قرار می‌گیرد. نحوه استفاده توری به این صورت که از مفتول سبدهایی تولید می‌شود که درون آن‌ها با سنگ پر شده و همین سنگ‌ها مانع ریزش کوه و سقوط سنگ به جاده می‌شوند.

وی با بیان اینکه عمده تولیدکنندگان مفتول بخش خصوصی هستند، تصریح کرد: خوشبختانه مشکل چندانی به ویژه در امر تولید برای بخش مفتول‌سازی فولادی به چشم نمی‌خورد. تامین کنندگان با تولیدکنندگان در این بازار بدون دخالت و یا فرآیند خاصی می‌توانند با یکدیگر در مورد قیمت مواد اولیه و محصولات به تفاهم برسند. با این حال، مشکلات عمومی تولیدکنندگان این حوزه که به شدت آن‌ها را درگیر خود کرده، مالیات و بیمه هستند.

عضو هیئت مدیره شرکت فرد شاهین تپه خاطر نشان کرد: قوانین دست و پاگیر بیمه‌ای و مالیاتی چالش عمده تولیدکنندگان است. البته در مورد بیمه، تخفیف‌ها و ملاحظاتی از سوی دستگاه‌های متولی در مورد تولیدکنندگان صورت می‌گیرد. با این حال، در خصوص

مالیات سختگیری‌هایی از سوی دستگاه‌های متولی انجام می‌شود که از اختیار آن‌ها خارج است و در این رابطه نیازمند تغییر و تلطیف قوانین به سود تولیدکنندگان هستیم. این یعنی حتی اگر فرد مسئول در اداره‌های مالیاتی قصد تغییر در مالیات تولیدکنندگان به سود آن‌ها داشته باشد، قانون این اجازه را به آن شخص نمی‌دهد و ممکن است تبعاتی داشته باشد.

فرد شاهین تپه اذعان کرد: مسئولان قصد کمک به تولیدکنندگان را دارند اما باید توجه داشت که صرف شعار دادن برای حمایت از تولید کافی نیست و قوانین و مقررات محل تولید باید اصلاح شوند. مالیات عملکرد و به ویژه مالیات بر ارزش افزوده، فشار زیادی را به تولیدکنندگان وارد می‌کند. به طوری که یک ممیز مالیاتی، ممکن است یک کارخانه با قدمت ۴۰ تا ۵۰ سال را به چالش بکشد و یا دچار مشکل حقوقی کند.

وی عنوان کرد: در سال‌های اخیر اتفاقات خوبی به ویژه در حوزه بیمه برای تولیدکنندگان افتاده اما کافی نیست و برای حل مشکل تولیدکنندگان، باید متولیان به اصلاح قوانین مالیات بر ارزش افزوده توجه زیادی داشته باشند. سال‌های زیادی می‌شود که قانون مالیات بر ارزش افزوده تعلیق یا تصحیح نمی‌شود؛ چرا که مهلت این قانون که قرار بود چند سال به صورت آزمایشی به اجرا درآید، به اتمام رسیده است اما هر سال در بودجه تمدید می‌شود.

**اگر قرار باشد شرکت‌ها از وضعیت رکود خارج شوند، بهترین راه صادرات بوده و به همین دلیل شرکت ما به مقوله صادرات به صورت جدی وارد شده است. به طوری که از سال گذشته که نرخ ارز به میزان قابل توجهی افزایش یافت، صادرات به عنوان یکی از استراتژی‌های شرکت در دستور کار قرار گرفت و هم‌اکنون بیش از ۶۰ درصد از تپه صادر می‌شود**



مدیرعامل شرکت آلیاژ مفتول سپاهان:

## امکان صادرات مفتول به کشورهای همسایه را نداریم

مدیرعامل شرکت آلیاژ مفتول سپاهان گفت: به دلیل اینکه محصولات شرکت ما عمدتاً در بخش خودروسازی مورد استفاده قرار می‌گیرند و مصرف‌کننده‌ای در کشورهای همسایه وجود ندارد، امکان صادرات به کشورهای همسایه را نداریم.

■ با ۵۰ درصد از ظرفیت فعالیت می‌کنیم  
مدیرعامل شرکت آلیاژ مفتول سپاهان خاطرنشان کرد: ظرفیت تولیدی شرکت ما در حال حاضر حدود ۱۵ هزار تن در سال است که با توجه به شرایط بازار با حدود ۵۰ درصد ظرفیت اسمی فعالیت می‌کنیم. برای تولید محصول، شرکت ما گریدهای کم‌آلیاژ و پرکربن فولادی را به محصول تبدیل می‌کند که از جمله آن می‌توان به گرید ۱۰۲۰، ۱۰۲۱ و ۱۰۲۸ اشاره کرد. به این ترتیب، به دلیل تولید محصولات خاص، شرکت ما کمتر به دنبال دریافت فولادهای کم‌کربن و ساده رفته است.  
اربابیون تصریح کرد: ماده اولیه تولید مفتول در شرکت آلیاژ مفتول سپاهان کلاف میلگرد است که با میلگردهای ساده تفاوت داشته و از نوع صنعتی است. در شرکت ما کلاف میلگرد به

تولید شده و آن را به دو تامین‌کننده ارائه دادیم که تولید بلبرینگ را در کشور انجام می‌دهند.  
اربابیون در ارتباط با پیچ و مهره و قطعات فورج سرد نیز عنوان کرد: حدود دو سال است که فعالیت خود را آغاز کرده‌ایم و در ابتدای امر نیز قرار بود داخلی‌سازی این محصولات صورت گیرد. بنابراین چرخه تولید این محصولات با حضور وزارت صنعت، معدن و تجارت، خودروسازان، قطعه‌سازان و فولادسازان (یعنی کل زنجیره شامل فولاد آلیاژی، نوردکاران مانند شرکت تولیدی سپید فراب کاشان و چند نوردکار و فرآوری‌کننده محصول) عملاً داخلی‌سازی قطعات خودرویی با موفقیت آزمایش و محصول مورد نیاز خودروسازان تولید شد. به طوری که تولید این محصولات اکنون در مقیاس تجاری صورت می‌گیرد.

امید اربابیون در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت آلیاژ مفتول سپاهان در زمینه تولید مفتول‌های کله‌زنی سرد فعالیت می‌کند. به عبارت دیگر، تولید مواد اولیه قطعات فورج سرد از جمله پیچ و مهره و برخی قطعات خودرویی در دستور کار شرکت ما قرار دارد.  
وی افزود: در ارتباط با برخی از مفتول‌های ویژه، قصد داریم با همین تجهیزات و ماشین‌آلات کنونی سبد محصولات خود را گسترش دهیم و برخی از محصولاتی که تاکنون کشور به واردات آن وابستگی زیادی داشت را در شرکت تولید کنیم.  
مدیرعامل شرکت آلیاژ مفتول سپاهان اضافه کرد: با توجه به اینکه امکانات و زیرساخت‌های مناسب از جمله مواد اولیه تولید انواع بلبرینگ در کشور وجود دارد، نمونه اولیه فولاد این محصول



پیچ و مهره و محصولات فورج سرد در آسیای شرقی قرار دارند. در حالی که در منطقه خاورمیانه هیچ کشوری نتوانسته است این صنعت را به اندازه ایران توسعه دهد؛ یعنی عملاً بازار صادراتی قابل توجهی در این زمینه در کشورهای همسایه ما وجود ندارد.

وی با اشاره به این که تولید پیچ و مهره و فورج سرد عمدتاً در کشورهای چین و تایوان تولید می‌شوند، تصریح کرد: این دو کشور، بیشترین تولیدات در این زمینه را در دنیا به خود اختصاص داده‌اند. به همین دلیل صادرات به کشورهای آسیای شرقی به دلیل حضور این دو کشور مقدور نیست. صادرات به بازار اروپا نیز با وجود دارا بودن جذابیت و مصرف‌کنندگان متعدد یعنی خودروسازان، به دلیل تحریم‌ها امکان‌پذیر نیست.

مدیرعامل شرکت آلیاژ مفتول سپاهان خاطرنشان کرد: کاربرد پیچ و مهره و محصولات فورج سرد تولیدی در شرکت ما، عموماً در صنایع خودروسازی است و علاوه بر این، محصولات یاد شده در بسیاری از صنایع که با پیچ و مهره سر و کار دارند، مورد استفاده قرار می‌گیرند اما نکته قابل توجه آن است که در منطقه خاورمیانه به دلیل نبود مصرف‌کننده عمده به ویژه صنعت خودروسازی قابل توجه، بازار مناسبی برای شرکت ما وجود ندارد.

وی در پایان، عنوان کرد: امر تولید در همه کشورها با چالش همراه است و مشکلات کنونی به ویژه در کشور ما جنبه مالی و بانکی دارند. در شرایط حال حاضر، بسیاری از شرکت‌ها توانایی گشایش آل‌سی‌های چند ماهه را ندارند و نیاز دارند که مطالبات خود را در زمان‌های کوتاه‌تری وصول کنند. از این رو نیاز است که سرمایه در گردش تولیدکنندگان با توجه به افزایش شدید قیمت مواد اولیه تامین شود و افزایش یابد. در صورتی که بانک‌ها در کشور ما بتوانند خطوط اعتباری یا آل‌سی‌های ریالی را برای تولیدکنندگان فراهم کنند و همکاری بهتری با آن‌ها داشته باشند، قطعاً شرایط تامین مواد اولیه و فروش برای تولیدکنندگان بهتر خواهد شد.

گونه‌ای فرآوری می‌شود که قابلیت تغییر فرم و شکل به صورت سرد داشته باشد.

اربابیون با اشاره به خطوط تولید شرکت آلیاژ مفتول سپاهان، بیان کرد: شرکت ما دارای سه کارگاه تولیدی است که شامل کارگاه کشش مفتول، کارگاه آنیل تحت اتمسفر کنترل شده و در نهایت خط اسیدشویی و پوشش فسفات می‌شود. با توجه به محصول سفارش شده، نحوه فرآوری می‌تواند بسیار متنوع باشد که از جمله آن می‌توان به یک مرحله آنیل، دو مرحله آنیل یا حتی بدون آنیل شدن مفتول و کشش مفتول و پوشش فسفات اشاره کرد؛ یعنی با توجه به شرایط بازار و سفارش دریافتی، می‌توانیم طیف بسیار وسیعی از محصولات مرتبط با مفتول تولید کنیم.

وی در خصوص گریدهای گوناگون مفتول تولیدی، اذعان کرد: مفتول را با چهار تا پنج گریه اصلی تولید می‌کنیم که سایزهای آن نیز متنوع بوده و محصولات متفاوتی با سایزهای مختلف تولید می‌شوند. این مفتول‌ها از سایز چهار میلی‌متر تا حتی سایز ۲۸ میلی‌متر نیز قابلیت کشش دارند. با این حال قابلیت تولید محصولات نوردی در کشور ما تنها تا سایز ۲۳ میلی‌متر است.

### ■ وضعیت مطلوب بازار داخلی

مدیرعامل شرکت آلیاژ مفتول سپاهان بیان کرد: وضعیت بازار مفتول به ویژه برای محصولات شرکت ما نسبتاً مناسب است و با وجود فعالیت با ۵۰ درصد از ظرفیت تولید، از وضعیت موجود ناراضی نیستیم. با این وجود، رکود نسبی در بازار به ویژه حوزه قطعه‌سازی وجود دارد که این امر نیز به وضعیت تولید نسبتاً پایین صنعت خودروسازی بازمی‌گردد. شرکت ما تأثیر نسبتاً زیادی از صنعت خودرومی‌پذیرد و اگر این صنعت بتواند میزان تولید خود را متناسب با ظرفیت افزایش دهد، شرکت ما نیز می‌تواند میزان تولید خود را حتی تا ظرفیت اسمی افزایش دهد.

اربابیون اذعان کرد: شرکت ما از نظر کیفیت، قابلیت صادرات همه محصولات را دارد اما مسئله مهم این است که عمده تولیدکنندگان

**حدود دو سال است که فعالیت خود را آغاز کرده‌ایم و در ابتدای امر نیز قرار بود داخلی‌سازی این محصولات صورت گیرد. بنابراین چرخه تولید این محصولات با حضور وزارت صنعت، معدن و تجارت، خودروسازان، قطعه‌سازان و فولادسازان (یعنی کل زنجیره شامل فولاد آلیاژی، نوردکاران مانند شرکت تولیدی سپید فراب کاشان و چند نوردکار و فرآوری‌کننده محصول) عملاً داخلی‌سازی قطعات خودرویی با موفقیت آزمایش و محصول مورد نیاز خودروسازان تولید شد**



مدیرعامل شرکت دیاموند البرز:

## واردات، باعث ورشکستگی تولیدکنندگان شد

مدیرعامل شرکت دیاموند البرز گفت: متأسفانه در سال‌های اخیر به دلیل عدم حمایت دولت از تولیدکنندگان داخلی، واردات آسان برخی از انواع مفتول به کشور با قیمت کمتر از محصولات داخلی صورت می‌گیرد و این مسئله باعث ورشکستگی بسیاری از تولیدکنندگان داخلی شده است

همچنین عملیات ساینده‌بندی مفتول نیز بعد از کشش صورت می‌گیرد. محصولات این شرکت، با توجه به نوع سفارش‌هایی که کارخانه‌های صنایع پایین‌دستی اعلام می‌کنند، تولید می‌شود. این مفتول‌ها می‌توانند در تولید

می‌دهد؛ به عبارت دیگر، شرکت دیاموند البرز از مفتول فولادی به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کند. وی افزود: شرکت ما مفتول را دریافت می‌کند و عمل کشش را روی آن انجام می‌دهد.

سید حسن خاتمی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت ما با دارا بودن ظرفیت تولید ۳۵ هزار تن محصول در سال، یکی از واحدهایی است که کشش مفتول فولادی را انجام



محصولاتی مانند پیچ، مهره، فنس، سیم خاردار، توری‌های صنعتی و... مورد استفاده قرار گیرند.

### ■ وجود تنوع در مواد اولیه

مدیرعامل شرکت دیاموند البرز اضافه کرد: گرید ماده اولیه دریافتی شرکت ما بستگی به سفارش مشتریان دارد و بسیار متنوع است. این گریدها می‌تواند شامل ۱۰۰۶، ۱۰۰۸، ۱۰۱۰، ۱۰۲۱ و... باشد. حتی برای تولید مفتول می‌توان از گریدهایی مانند ST۳۶، ST۳۷ نیز با توجه سفارش و مشخصات محصولات استفاده کرد. البته علت انتخاب این گریدها نیز آن است که قابلیت کشش بیشتری نسبت به سایر گریدها دارند. این ویژگی دقیقاً عکس فولادهای ساختمانی است.

### ■ روش تولید منحصر به فرد

خاتمی با اشاره به روش تولید مفتول در شرکت دیاموند البرز، بیان کرد: در شرکت ما کشش مفتول به روش سرد انجام می‌شود اما تولید مفتول در این شرکت، با سایر شرکت‌ها متفاوت است. باید توجه داشت که مفتول‌های فولادی دارای دو سختی هستند که یکی سختی مغز و دیگری سختی سطح نام دارد. به این ترتیب که با توجه نوع پیچ تولیدی از مفتول شرکت ما، باید مفتول‌ها را به گونه‌ای تولید کنیم که سختی سطح با مغز آن‌ها متفاوت باشد. از این رو برای رسیدن به این ویژگی خاص، باید فرآیندهای متفاوتی در موضوع کشش طی شود. با این حال پس از فرآیند کشش، فرآیند فسفات‌دهی کردن مفتول نیز صورت می‌گیرد که پس از انجام این کار، ماده اولیه تولید پیچ و مهره آماده عرضه به بازار و مشتریان است.

### ■ زنگ خطر برای تولید داخلی!

مدیرعامل شرکت دیاموند البرز در خصوص وضعیت بازار، اذعان کرد: وضعیت بازار شرکت‌هایی که محصولات آن‌ها در تولید پیچ و مهره به کار می‌روند، بسیار نامناسب است. در حال حاضر، عمده شرکت‌های تولیدکننده پیچ و مهره و تولیدکنندگان محصولات

بالادستی آن‌ها از جمله شرکت ما به دلیل واردات بی‌رویه پیچ و مهره و مفتول‌های فولادی به عنوان ماده اولیه آن‌ها تعطیل شده‌اند و یا در آستانه تعطیلی قرار گرفته‌اند. شرکت دیاموند البرز نیز به همین دلیل، طی دو ماه اخیر تعطیل شده است. متأسفانه بازار محصولات شرکت ما کاملاً در اختیار شرکت‌ها و تجاری قرار گرفته که عموماً از چین واردات انجام می‌دهند.

وی تأکید کرد: متأسفانه واردات محصولات مفتول فولادی برای تولید پیچ و مهره با قیمتی ارزان‌تر از محصول مشابه در داخل کشور صورت می‌گیرد و تولیدکنندگان داخلی توان رقابت با شرکت‌های چینی را ندارند. ارزان‌تر بودن قیمت واردات حتی با وجود رشد نرخ ارز دو علت دارد؛ نخست آنکه چینی‌ها از تکنولوژی‌های نوینی برای تولید محصولات خود استفاده می‌کنند و همین امر هزینه‌های تولید آن‌ها را کاهش می‌دهد. دوم اینکه دولت چین به صادرکنندگان این کشور یارانه و جایزه صادراتی اعطا می‌کند تا قدرت رقابت این شرکت‌ها را در بازارهای صادرات افزایش دهد. علت اتخاذ این سیاست نیز از سوی دولت چین حفظ و افزایش تولید و اشتغال در این کشور عنوان شده است.

### ■ قادر به رقابت با چینی‌ها نیستیم

خاتمی در پایان خاطرنشان کرد: سال‌ها است که با وجود تأکید فراوان از سوی تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی، یارانه و جوایز صادراتی برای تولیدکنندگان وجود ندارد. در نتیجه، تولیدکنندگان ایرانی حتی در کشور قادر به رقابت با محصولات چینی نیستند. بهترین سیاست و استراتژی برای بازگرداندن رونق تولید به تولیدکنندگان این عرصه، منع واردات و یا حداقل وضع عوارض سنگین در این زمینه است تا این محصولات با قیمتی ارزان‌تر به دست مصرف‌کنندگان ایرانی نرسد. ضمن اینکه یارانه‌ها و مشوق‌ها برای تولیدکنندگان برقرار شود تا این شرکت‌ها که تعطیل شده‌اند، مجدداً فعالیت خود را از سر گیرند.

شرکت ما مفتول را دریافت می‌کند و عمل کشش را روی آن انجام می‌دهد. همچنین عملیات سایزبندی مفتول نیز بعد از کشش صورت می‌گیرد. محصولات این شرکت، با توجه به نوع سفارش‌هایی که کارخانه‌های صنایع پایین‌دستی اعلام می‌کنند، تولید می‌شود. این مفتول‌ها می‌توانند در تولید محصولات مانند پیچ، مهره، فنس، سیم خاردار، توری‌های صنعتی و... مورد استفاده قرار گیرند

مدیرعامل شرکت جهان نورد فولاد:

## احتمال دارد تولید مفتول فنی را متوقف کنیم



مدیرعامل شرکت جهان نورد فولاد گفت: با وجود مکفی بودن تولید مواد اولیه مفتول فولادی در کشور و توانایی تولیدکنندگان آن، تامین این ماده اولیه به دلیل صادرات از سوی تولیدکنندگان و گران بودن، دشوار است و شرکت ما را در آستانه تعطیلی قرار داده است.

مواد اولیه مواجه است. به طوری که وقتی مجوز صادرات محصولات فولادی از سوی مسئولان صادر شد، دیگر تامین کنندگان مواد اولیه محصولات خود را در اختیار شرکت ما قرار ندادند. به طوری که شرکت ما حدود دو ماه است که با کمترین ظرفیت تاریخ فعالیت خود تولید می‌کند. این موضوع باعث شده تا در شرکت بی‌نظمی رخ دهد و در عین حال به دلیل کاهش میزان تولید و عدم تحویل به موقع محصول، مشتریان ناراضی باشند. عدم تولید و فروش نیز در شرکت منجر به تعدیل نیرو در شرکت شده است. به نظر می‌رسد با ادامه روند کنونی شرکت در نهایت تعطیل شود.

وی با اشاره به همه گیر بودن کمبود ماده اولیه برای بسیاری از واحدهای تولیدی مفتول، بیان کرد: در حال حاضر حدود ۱۰ شرکت

به آن اضافه شود. پس از آن، به خط تولید انتقال می‌یابد تا به روش سرد فرایند کشش روی آن صورت گیرد؛ بسته به نوع کشش، سایزهای مختلف مفتول به دست می‌آید.

قربانی در خصوص موارد مصرف محصولات شرکت جهان نورد فولاد، عنوان کرد: محصول تولید شده توسط فرسازان مورد استفاده قرار می‌گیرد که در فنرهای خودرویی، فنرهای صنعتی، تشک‌های خوش‌خواب، چادرهای مسافرتی، توری فنی، واشر فنی و... کاربرد دارد.

### ■ تامین مواد اولیه، مشکل شدید

#### تولیدکنندگان مفتول

مدیرعامل شرکت جهان نورد فولاد اذعان کرد: در حال حاضر شرکت ما با مشکل تامین

احمد قربانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: ظرفیت اسمی شرکت جهان نورد فولاد حدود ۱۰هزار تن در سال است و انواع مفتول‌های فنی را تولید می‌کند. برای تولید این محصول از مفتول‌های با گرید پرکربن یا SWRST با آلیاژهای گوناگون استفاده می‌کنیم.

وی افزود: با افزایش یا کاهش نسبت کربن در فولاد، آلیاژ و سختی نیز تغییر می‌کند. در کشور ما تنها دو تولیدکننده مفتول‌های با گرید پرکربن وجود دارد که یکی از آن‌ها شرکت فولاد کویر و دیگری شرکت افق البرز در ابرهر است.

مدیرعامل شرکت جهان نورد فولاد اضافه کرد: شرکت ما برای تولید مفتول از روش کشش سرد استفاده می‌کند. به این صورت که ابتدا میله گرد تمیز می‌شود تا مواد فسفات و بوراکس



انتخاب این شرکت به عنوان تامین کننده آن است که شرکت فولاد کویر در شهر کاشان استان اصفهان قرار دارد و فاصله چندانی با شرکت ما که در استان قم قرار دارد، ندارد. ضمن اینکه کیفیت محصولات این شرکت قابل قبول است.

قربانی خاطرنشان کرد: شرکت فولاد کویر با یکی از زیرمجموعه‌های خود یعنی شرکت تولیدی سپید فراب کاشان، میلگردهای خود را در بورس کالای ایران عرضه می‌کند که تماما از جنس ساختمانی هستند و متاسفانه عرضه میلگرد صنعتی که ماده اولیه تولید مفتول به شمار می‌رود، در بورس کالا صورت نمی‌گیرد.

### ■ قیمت ماده اولیه نسبت به فرمول وزارت صمت گران است

مدیرعامل شرکت جهان نورد فولاد اظهار کرد: نرخ ارز باعث شده است هزینه واردات افزایش یابد و برای تولیدکنندگان واردات مواد اولیه صرفه اقتصادی نداشته باشد اما متاسفانه تامین کنندگان داخلی به دلیل اجبار خریداران، هر قیمتی که بخواهند دیکته می‌کنند و شرکت ما چاره‌ای جز خرید ندارد. این یعنی ممکن است قیمت میلگرد صنعتی به عنوان ماده اولیه مفتول‌سازی با فرمول‌های کنونی وزارت صمت حدود پنج هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم باشد اما تامین کننده، محصول خود را به نرخ ۶ هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم به فروش می‌رساند که تقریباً با نرخ جهانی و واردات یکسان است. علاوه بر قطع واردات، تامین مواد اولیه از داخل کشور نیز برای بسیاری از تولیدکنندگان مفتول دشوار شده است. حتی اگر قصد واردات را داشته باشیم، به دلیل ریسک‌های بالای آن، از جمله خواب سرمایه و وقفه حدود دو ماهه میان سفارش و دریافت محصول، تامین از طریق شرکت‌های داخلی را ترجیح می‌دهیم.

### ■ خبری از رونق تولید نیست

وی با بیان اینکه در سالی که به نام رونق تولید نام‌گذاری شد، بسیاری از شرکت‌های

همانند شرکت ما از از مفتول‌های با گرید پرکربن یا SWRST به عنوان ماده اولیه برای تولید خود استفاده می‌کنند که همگی با مشکل عدم تامین مواد اولیه مواجه هستند. البته شرکت‌های نسبتاً بزرگی در کشور وجود دارند که بعضاً هر ماه یک هزار و ۵۰۰ تا دوهزارتن تولید دارند.

### ■ صادرات آسان مواد اولیه مفتول‌سازی

قربانی در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه آیا تامین کنندگان ماده اولیه تولید مفتول توانایی تامین همه نیازهای کشور را دارند یا خیر، تصریح کرد: به طور حتم تولیدکننده مفتول اولیه پرکربن، با توجه به ظرفیت تولید خود قادر به تامین بخش اعظم نیازهای کشور است و توانایی نسبتاً بالایی در تولید انواع محصولات دارد. با این وجود، زمانی که صادرات مزیت و سود بیشتری نسبت به فروش داخلی داشته باشد، طبیعی است که با توجه به مجوزهای صادر شده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر صادرات مفتول اولیه، این شرکت محصول خود را در بازار داخلی به اندازه نیاز شرکت‌ها عرضه نخواهد کرد و صادرات را ترجیح خواهد داد.

وی ادامه داد: البته ممکن است شرکت مذکور با توجه به وضعیت بازارهای صادراتی، اقدام به انعقاد قراردادهای سنگین کرده باشد و با توجه به تعهدی که داده است، به نظر می‌رسد باید حجم نسبتاً قابل توجهی از میزان محصول تولیدی خود را به صادرات اختصاص دهد. در این شرایط طبیعی است که نتوان به تقاضای داخلی پاسخ داد و باید ابتدا تعهد صادراتی انجام شود. در نتیجه، در تامین مواد اولیه شرکت ما وقفه به وجود می‌آید و با توجه به کمبود مواد اولیه قادر به تولید محصول و پاسخگویی به مشتریان ثابت خود نیستیم.

مدیرعامل شرکت جهان نورد فولاد اذعان کرد: شرکت ما پس از ایجاد توانایی تولید مفتول‌های پرکربن در شرکت فولاد کویر، ترجیح داد تمامی مواد اولیه مورد نیاز خود را از این شرکت خریداری کند. یکی از دلایل علت

در حال حاضر شرکت ما با مشکل تامین مواد اولیه مواجه است. به طوری که وقتی مجوز صادرات محصولات فولادی از سوی مسئولان صادر شد، دیگر تامین کنندگان مواد اولیه محصولات خود را در اختیار شرکت ما قرار ندادند. به طوری که شرکت ما حدود دو ماه است که با کمترین ظرفیت تاریخ فعالیت خود تولید می‌کند

تصریح کرد: خوشبختانه عملکرد مالی و تولیدی شرکت ما به صورت ماهانه در سایت وزارت صنعت، معدن و تجارت ثبت می‌شود و نقطه ابهام یا تاریکی در عملکرد شرکت جهان نورد فولاد وجود ندارد؛ چراکه همواره در تلاش هستیم شفافیت را سرلوحه کار خود قرار دهیم. با این حال، بخشی از چالش‌های شرکت ما به بیمه و مالیات در ارتباط است. در حالی که برخی شرکت‌های کوچک اخیراً که در این صنف به وجود آمده‌اند، به صورت زیرزمینی فعالیت دارند و از ارائه آمارهای تولیدی و مالی خود به مراکز ذی‌ربط سر باز می‌زنند. متأسفانه به دلیل کیفیت پایین محصولات این شرکت‌ها، هزینه تولید آن‌ها پایین‌تر است و محصول خود را با قیمت پایین‌تر در بازار عرضه می‌کنند. البته ممکن است به دلیل کیفیت پایین محصولات، نتوانند پاسخ‌گوی بازار باشند، اما نظم بازار را به هم می‌ریزند.

قربانی در خصوص تأثیر مخرب شرکت‌های زیرزمینی گفت: زمانی که قصد داشته باشیم محصول خود را به مشتریان به فروش برسانیم، مشتریان عنوان می‌کنند که برخی شرکت‌ها محصول خود را ارزان‌تر به فروش می‌رسانند. این یعنی شرکت‌های زیرزمینی محل فعالیت شرکت‌های ریشه‌دار و بزرگ شده‌اند و رقابت در این بازار و همچنین قانع کردن مشتریان به خرید کالای با کیفیت دشوار شده است.

**شرکت فولاد کویر با یکی از زیرمجموعه‌های خود یعنی شرکت تولیدی سپید فراب کاشان، میلگردهای خود را در بورس کالای ایران عرضه می‌کند که تماماً از جنس ساختمانی هستند و متأسفانه عرضه میلگرد صنعتی که ماده اولیه تولید مفتول به شمار می‌رود، در بورس کالا صورت نمی‌گیرد**

تولیدی تعطیل شدند، عنوان کرد: مشکل اصلی شرکت ما تامین مواد اولیه است. ضمن اینکه نقدینگی و سرمایه در گردش بسیاری از شرکت‌ها با توجه به رشد نرخ ارز و قیمت مواد اولیه به شدت کاهش پیدا کرده است و در عین حال معاملات بازار عموماً به صورت نقدی انجام می‌شود که این امر با توجه به کمبود نقدینگی برای بسیاری از شرکت‌ها مطابق با ظرفیت تولید آن‌ها مقدور نیست. ضمن اینکه بسیاری از مشتریان شرکت ما خواهان معاملات اعتباری هستند. چراکه کمبود نقدینگی باعث شده است که هیچ شرکتی توانایی خرید از شرکت ما به صورت نقدی را نداشته باشد.

قربانی یادآور شد: در سال‌های گذشته که مشکلات اقتصادی به تولیدکنندگان فشار وارد نکرده بود، معاملات روال نسبتاً خوبی داشت. در آن زمان، از سویی شرکت ما قادر بود با ضمانتنامه‌های بانکی خود، به صورت مدت‌دار مواد اولیه خود را خریداری کند و از سوی دیگر این امکان را داشتیم که با مشتریان خود به صورت مدت‌دار قرارداد منعقد کنیم و تسویه حساب به صورت مدت‌دار انجام شود. انجام معاملات به صورت مدت‌دار و پرداخت‌ها به صورت چک غیر نقدی باعث می‌شد نقدینگی در شرکت‌ها حفظ شود و تولید در جریان باشد؛ اما با توجه به شرایط به وجود آمده، تمامی محاسبات دچار بی‌نظمی شده و بازار دچار تلاطم شده است.

وی تأکید کرد: تنها راه باقی ماندن در بازار، انجام معامله به صورت نقدی است. هم‌تأمین‌کنندگان و هم‌تولیدکنندگان تنها با انجام معاملات نقدی قادر به ادامه حیات خواهند بود. البته حتی در صورت پرداخت نقدی هزینه به تأمین‌کننده ممکن است تحویل محصول با تأخیر انجام شود و این امر روی تولید تأثیر منفی بگذارد.

#### ■ شرکت‌های زیرزمینی، آفت بازار مفتول

مدیرعامل شرکت جهان نورد فولاد با اشاره به شفافیت عملکرد شرکت جهان فولاد نورد،





مدیرعامل شرکت شیراز پولاد نورد:

## صادرات مفتول، از رکود در صنایع جلوگیری می‌کند

مدیرعامل شرکت شیراز پولاد نورد گفت: بازار مفتول کشور به دلیل تعدد تولیدکنندگان و فزونی عرضه نسبت به تقاضا به اشباع رسیده و باید صادرات این محصول انجام شود تا رونق به صنایع فعال در این عرصه بازگردد؛ در غیر این صورت، دیر یا زود رکود گریبان بسیاری از تولیدکنندگان به ویژه بخش خصوصی را خواهد گرفت.

از زمانی که بخشنامه‌های پیاپی در خصوص صادرات اعمال شد، فروش صادراتی محصولات ما رسماً متوقف شد.

ظریف کار فرد اظهار کرد: با وجود افزایش نرخ ارز و جذابیت‌های صادرات برای تولیدکنندگان، بخشنامه‌هایی که به تازگی وضع شده‌اند، مانع از حضور تولیدکنندگان در این بازار می‌شود. در صورت ادامه‌دار بودن توقف صادرات، به دلیل فزونی عرضه بر تقاضا، رکود در صنعت تشدید خواهد شد.

وی تصریح کرد: یکی از قوانین که باعث محدودیت صادرات شد، قانون الزام بازگرداندن ارز حاصل از صادرات بود که بر اساس آن، اداره‌های مالیاتی جرائمی را برای تولیدکنندگانی که ارز حاصل از صادرات خود را به سیستم ارزی یعنی سامانه نیما منتقل نمی‌کردند، در نظر می‌گرفت. به همین دلیل، شرکت ما و بسیاری از شرکت‌های متعلق به بخش خصوصی صنعت فولاد از بازار صادراتی عقب ماندند و همچنان شاهد حضور فعال شرکت‌های دولتی این صنعت در امر صادرات هستیم. بخش خصوصی قدرت‌چندانی برای اعمال نفوذ یا سیستم مالی و بانکی قدرتمندی برای بازگرداندن ارز حاصل از صادرات ندارد.

در شرکت ما، هم به صورت شاخه و هم به صورت کلاف است که قطر آن‌ها به حدود ۱۰، ۱۶ و ۲۰ میلی‌متر می‌رسد. به این ترتیب، مفتول تولید شده در شرکت ما عموماً قطور است و در تولید محصول خاصی به کار نمی‌رود و باید به خطوط بعدی زنجیره انتقال یابد. ضمن اینکه میلگردها نیز دارای گرید A1 تا A4 هستند.

وی خاطرنشان کرد: شرکت شیراز پولاد نورد عموماً مفتول‌هایی را تولید می‌کند که در اختیار صنایع پایین‌دستی این محصول یعنی تولیدکنندگان مفتول‌های نازک‌تر قرار می‌گیرد. صنایع مفتول‌سازی عمده مشتریان شرکت ما هستند. ضمن اینکه میلگردها نیز برای ساختمان‌سازی به کار می‌روند.

مدیرعامل شرکت شیراز پولاد نورد، در خصوص وضعیت بازار مفتول، اذعان کرد: بازار داخلی این محصول مدت‌ها است که اشباع شده و باید صادرات آن رونق گیرد. در صورت انجام صادرات، وضعیت بسیاری از شرکت‌ها مناسب خواهد شد و بازار فروش مفتول رونق تازه‌ای می‌گیرد. شرکت ما در گذشته صادرات محور بود و مفتول و میلگرد تولیدی خود را به کشورهای همسایه صادر می‌کرد اما

سید علی اصغر ظریف کار فرد در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص زمینه فعالیت شرکت شیراز پولاد نورد، اظهار داشت: این شرکت در زمینه تولید میلگرد و مفتول فولادی فعالیت می‌کند و ظرفیت آن حدود ۱۵۰ هزار تن در سال است. عمده محصولات شرکت را میلگردهای آجدار و بخش کمی از آن را مفتول تشکیل می‌دهد که می‌توانند به صورت کلاف یا شاخه باشند.

وی افزود: ماده اولیه مورد استفاده ما، شمش فولاد است و به دلیل قرار گرفتن این شرکت در استان فارس، می‌توانیم مواد اولیه مورد نیاز خود را از طریق مجموعه‌های خصوصی تولیدکننده شمش تامین کنیم. البته هنگام عرضه شمش فولاد در بورس کالا، تقاضا زیاد است و رقابت شدیدی میان خریداران وجود دارد.

مدیرعامل شرکت شیراز پولاد نورد با اشاره به فرآیند تولید مفتول فولادی، بیان کرد: در شرکت ما شمش فولادی پس از ورود به خط تولید، به بخش نورد انتقال می‌یابد و بعد از نورد شدن، به میلگرد و مفتول تبدیل می‌شود. ظریف کار فرد عنوان کرد: مفتول تولیدی



مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی ذوالفقار ملایر:

## کمبود مواد اولیه صنعت مفتول فولادی را به تعطیلی کشانده است

مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی ذوالفقار ملایر گفت: در شرایطی که بسیاری از تولیدکنندگان مفتول فولاد با کمتر از ظرفیت اسمی خود فعالیت می‌کنند، مواد اولیه این صنعت به راحتی صادر می‌شود و دولت اقدام خاصی برای جلوگیری از آن انجام نمی‌دهد.

صنعتی توسط حدود سه شرکت داخلی تولید می‌شود، اما به نظر می‌رسد میزان تولید آن کافی نیست و نمی‌تواند نیاز همه مصرف‌کنندگان را پاسخ دهد.

وی در خصوص محصولات شرکت صنایع مفتولی ذوالفقار ملایر، اظهار کرد: عمده تولیدات شرکت ما در تولید پیچ و مهره به کار می‌روند که در تولید قطعات به ویژه برای صنعت خودروسازی مورد استفاده قرار می‌گیرند.

مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی ذوالفقار ملایر با انتقاد نسبت به رویکرد مسئولان در خصوص حمایت از تولید داخلی، تصریح کرد: در شرایطی که بسیاری از تولیدکنندگان صنایع پایین‌دستی از کمبود مواد اولیه رنج می‌برند، متأسفانه بسیاری از مواد اولیه این صنعت از سوی تولیدکنندگان بالادستی به راحتی صادر می‌شود و مسئولان حمایت از تولید داخلی را در حد شعار باقی گذاشته‌اند. کمبود مواد اولیه در صنایع پایین‌دستی و تعطیلی تدریجی آن‌ها دارد.

مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی ذوالفقار ملایر اذعان کرد: تولید به میزان کمتر از ظرفیت اسمی کارخانه ما، به دلیل عدم توازن در زنجیره تولید است؛ چراکه ماده اولیه تولید مفتول یعنی میلگرد صنعتی به میزان کافی در اختیار شرکت صنایع مفتولی ذوالفقار قرار نمی‌گیرد. وضعیت تامین مواد اولیه کاملاً نامشخص است و میلگرد به صورت نامنظم در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد. این امر باعث می‌شود تا تولیدکنندگان مفتول نتوانند برنامه‌ریزی مناسبی برای تولید و سفارش‌گیری محصول از سوی مشتریان داشته باشند؛ چراکه نسبت به تامین مواد اولیه هیچ اطمینانی وجود ندارد.

نوروزی یادآور شد: شرکت‌های تولیدکننده مفتول، از نوع صنعتی میلگرد برای تولید محصول خود استفاده می‌کنند. میلگرد صنعتی برخلاف میلگرد ساختمانی که مازاد تولید آن در کشور وجود دارد، اخیراً به سبب تولید برخی شرکت‌ها اضافه شده و سابقاً تولیدکنندگان مفتول ناچار بودند آن را از کشورهای دیگر تامین کنند. با اینکه میلگرد

مصطفی نوروزی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» درباره پیشینه فعالیت شرکت صنایع مفتولی ذوالفقار ملایر، اظهار داشت: این شرکت بیش از ۲۰ سال است که در تولید انواع مفتول فولادی کم‌کربن، پرکربن و آلیاژی فعالیت می‌کند و ظرفیت اسمی آن حدود ۱۵ هزار تن در سال است؛ اما میزان تولید مفتول فولادی در شرکت ما بستگی به شرایط بازار دارد و در حال حاضر، ماهانه به حدود ۲۰۰ تا ۳۰۰ تن می‌رسد و در واقع، میزان تولید در شرکت ما کمتر از ۲۰ درصد از ظرفیت اسمی است.

وی افزود: برای تولید مفتول از میلگرد تا قطر ۲۲ میلی‌متر به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کنیم. گرید این میلگردها ۱۰۰۸، ۱۰۱۰، ۱۰۱۲ و بیشتر از آن بوده و روش تولید نیز به صورت کشش سرد است. در این روش میلگرد به عنوان ماده اولیه وارد خط تولید شده و با توجه به آلیاژ آن، عملیات کشش با استفاده از دستگاه‌های مخصوص انجام شده و مفتول تولید می‌شود.





## شرکت فولاد خوزستان در بالاترین سطح تعالی کشور

- 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



### محصولات: اسلب، بلوم، بیلت

- برنده تندیس زرین جایزه ملی تعالی سازمانی
- موفق‌ترین شرکت در بومی‌سازی فناوری صنعت فولاد کشور
- تنها فولاد ساز دریافت‌کننده تندیس طلایی رعایت حقوق مصرف‌کنندگان در ۵ سال متوالی

♦ صادرکننده نمونه کشور  
در سال ۱۳۹۸







مصرف کنندگان



- تحریم، صنعت قطعه‌سازی را نجات داد
- توسعه شبکه برق کشور به مفتول گالوانیزه نیاز دارد
- رونق تولید میان پروگراسی‌های اداری گم شده است



مدیرعامل شرکت پارت صنعت پایا آذر سپهر:

## تحریم، صنعت قطعه‌سازی را نجات داد

مدیرعامل شرکت پارت صنعت پایا آذر سپهر گفت: با وجود آنکه تحریم به بخش‌های مختلف اقتصادی ضربه زد اما برای صنایع قطعه‌سازی مثبت بود و باعث افزایش توجهات به تولید داخلی شد. به طوری که صنایع قطعه‌سازی که تا آستانه ورشکستگی پیش رفته بودند با استفاده از تولید داخلی به پیشرفت‌های تازه‌ای دست پیدا کردند.

نیز باید روی آن انجام داد تا بتوان کمک‌فنر را به صورت یک قطعه در تولید خودرو به کار برد.

### ■ بازار کمک‌فنر خودرو پرنوسان است

مدیرعامل شرکت پارت صنعت پایا آذر سپهر در خصوص وضعیت بازار کمک‌فنرهای خودرو، تصریح کرد: وضعیت فروش این محصولات به صورت یکنواخت و دارای روند مشخص نیست و ممکن است در یک ماه رونق و در ماه دیگر رکود بر بازار حکم‌فرما باشد. چراکه شرایط بازار

دلیل حساسیت بالای این صنعت و ارتباط غیر مستقیم آن با مصرف‌کننده نهایی، تکنولوژی و فرآیند تولید فنرهای خودرویی نسبتاً پیچیده است. به طوری که در ابتدا باید روی مفتول عملیات ماشین‌کاری انجام داد. پس از آن، فرآیندهای سنگ‌زنی و پوشش‌دهی روی مفتول صورت می‌گیرد و بعد از طی این مراحل، محصول نهایی یعنی کمک‌فنر خودرو تولید می‌شود. حتی پس از تولید این محصول به صورت خام، عملیات جوشکاری و رنگ‌کاری

وحید عبدالله زاده صومعه در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص صنعت فنرسازی با استفاده از مفتول فولادی، اظهار داشت: تقریباً در تمام اجزا و قطعات فنر خودرو مفتول فولادی مورد استفاده قرار می‌گیرد. برای تولید این محصولات باید گرید مفتول یا میله‌گرد مورد مصرف CK45 شرکت فولاد آلیاژی یزد باشد. به این ترتیب، ماده اولیه این محصول داخلی است و در این خصوص وابستگی به خارج کشور نداریم.

وی افزود: علت استفاده از آلیاژ یاد شده برای تولید فنر، استانداردهای بین‌المللی است و شرکت سازنده با استفاده از علم و دانش مواد و متالورژی به این نتیجه رسیده که استفاده از فولاد آلیاژی با گرید CK45 بهترین گزینه است. تولیدکنندگان داخلی نیز به تبعیت از این موضوع، فنرهای خودرویی را با استفاده از مفتول دارای گرید مذکور تولید می‌کنند.

مدیرعامل شرکت پارت صنعت پایا آذر سپهر اضافه کرد: معمولاً برای ساخت کمک‌فنر، بسته به نوع خودرو از مفتول‌هایی با قطر ۱۲ تا ۳۰ میلی‌متر استفاده می‌شود. طبیعی است که قطر مفتول مورد استفاده با نوع خودرو ارتباط دارد و معمولاً خودروهای سبک نیاز به مفتول‌هایی با قطر کم و خودروهای سنگین به مفتول‌های با قطر بالا نیاز دارند.

عبدالله زاده صومعه خاطر نشان کرد: به



با این وجود، طی یکی دو سال اخیر تحریم‌ها شرایط را تغییر داده و واردات کم‌رنگ‌تر از گذشته شده است. متأسفانه در سال‌های گذشته با وجود توانایی تولید داخلی، واردات انجام می‌شد و بسیاری از تولیدکنندگان نتوانسته‌اند آنگونه که باید و شاید از توانایی‌های خود استفاده کنند.

مدیرعامل شرکت پارت صنعت پایا آذر سپهر اظهار کرد: افزایش تعرفه‌های وارداتی در مورد کم‌فتر خودرو در شرایط کنونی می‌تواند به ایجاد رونق در صنایع تولیدکننده داخلی بینجامد و بهترین استراتژی نیز محسوب می‌شود. البته در گذشته واردات یکی از معضلات و تهدیدات این صنعت بود که با اعمال تحریم‌ها میزان واردات به طور قابل توجهی کاهش یافته است. با این وجود، چندین سال فعالان و تولیدکنندگان صنایع قطعه‌سازی به ویژه در زمینه کم‌فتر تلاش کرده بودند که از طریق رایزنی با مسئولان مختلف و سیاست‌گذاران، بر واردات قطعات خودرو نیز تعرفه اعمال شود.

### ■ اثرات مثبت وضع تحریم‌ها!

عبدالله زاده صومعه عنوان کرد: پیش از

کم‌فتر کاملاً به شرایط تولیدکنندگان خودرو بستگی دارد. به این ترتیب، هر زمان خودروسازان از نظر تولید و فروش وضعیت مناسبی داشته باشند، خرید کم‌فتر را از تولیدکنندگان انجام می‌دهند و در مقابل، هنگامی که کاهش تولید اتفاق بیفتد، مانند شرایط کنونی که تولید خودرو در کشور کاهش یافته، میزان سفارش آن‌ها کاهش می‌یابد.

عبدالله زاده صومعه ادامه داد: علاوه بر این موارد، شرایط واردات نیز در رونق یا رکود این بازار به ویژه برای تولیدکنندگان تأثیر می‌گذارد. سفارش می‌تواند در هر فصل، نسبت به فصول دیگر متغیر باشد. ضمن اینکه قیمت تمام شده محصول در میزان فروش و قدرت رقابت تولیدکننده تأثیر زیادی دارد. به طوری که تولیدکنندگانی که می‌توانند محصول خود را با قیمت تمام شده کمتری تولید کنند، قطعا شرایط فروش و بازار بهتری خواهند داشت.

وی با اشاره به واردات کم‌فتر به کشور در سال‌های گذشته، اذعان کرد: واردات کم‌فتر به کشور همواره وجود داشته و در حال حاضر نیز انجام می‌شود. به طوری که تخمین زده می‌شود در سال‌های گذشته حدود ۵۰ درصد از بازار مصرف این محصولات وارداتی بوده است.

مدیرعامل شرکت پارت صنعت پایا آذر سپهر تأکید کرد: هر چند سال یک بار در کشور موضوع تحریم و داخلی‌سازی تجربه می‌شود اما هنوز از آن درس نگرفته‌ایم. زمانی که ارتباط کشور با دنیا به ویژه کشورهای اروپایی در شرایط عادی است، مسئولان به دنبال تشویق خودروسازان و قطعه‌سازان به استفاده از توان داخلی نیستند. واردات قطعه از چین، کمک کشور ما به صنعت این کشور، اشتغال‌زایی سودآوری برای آن، و در مقابل خروج ارز و ورشکستگی قطعه‌سازان داخلی است.

عبدالله زاده صومعه در پایان تصریح کرد: تحریم‌ها علیه کشور در یکی دو سال اخیر به داد قطعه‌سازان رسیده و آن‌ها را به دلیل چرخش توجهات از واردات به صنایع داخلی، از ورشکستگی نجات داده است. هرچند که واردات ماشین‌آلات و تجهیزات نیز دشوار شده است. البته اگر همین روند ادامه یابد، به طور حتم صنعت قطعه‌سازی کشور متحول می‌شود.







مدیر فروش شرکت صنایع پیش تنیده خوانسار:

## کابل فولادی جایگزین میلگرد در پل‌های بتنی شده است

مدیر فروش شرکت صنایع پیش تنیده خوانسار گفت: اخیراً بسیاری از بیمان کاران و صاحبان پروژه‌های عمرانی به ویژه در مورد پل‌ها به سمت استفاده از کابل‌های فولادی رفته‌اند و عملاً استفاده از میلگرد را کنار گذاشته‌اند.

می‌شود. به طوری که قادر به سفارش هر میزان مواد اولیه از تامین کننده یعنی شرکت فولاد کویر، هستیم. هر چند که ممکن است در تحویل ماده اولیه تاخیرهای صورت گیرد اما به طور کلی فرآیند تامین مواد اولیه بهتر از گذشته شده است.

### ■ افزایش تولید مفتول با رونق بازار

مدیر فروش شرکت صنایع پیش تنیده خوانسار خاطرنشان کرد: ظرفیت فعال شرکت کاملاً به بازار و فصول وابسته است. البته در یکی دو ماه اخیر خوشبختانه به دلیل فراوانی سفارش‌های دریافتی از سوی مشتریان، شرکت با ظرفیت کامل مشغول به تولید بوده است. به دلیل آنکه دو سه پروژه بزرگ در ارتباط با طرح‌های عمرانی به شرکت ما سفارش شده است و باید مفتول مورد نیاز آن‌ها را تامین می‌کردیم. در حال حاضر، با یکی از صاحبان پروژه‌ها در حال امضای قراردادی به میزان دو هزار و ۵۰۰ تن مفتول هستیم که مربوط به پلی است که در بندر چابهار قرار دارد. اگر این قرارداد نهایی شود، باز هم شاهد افزایش میزان تولید خواهیم بود و ممکن است مجبور به تولید مفتول حتی بیش از ظرفیت اسمی در ماه شویم.

دیگر نیز مفتولی با قطر کم است که به صورت هفت رشته بافته می‌شود و به آن، کابل پیش تنیده فولادی گفته می‌شود. غلامی در خصوص کاربرد مفتول‌های تولیدی، عنوان کرد: این محصولات عموماً در ساخت پل‌های بتنی مورد استفاده قرار می‌گیرند. فرآیند به کارگیری این مفتول‌ها در پل بتنی دقیقاً مانند میلگرد است. با این تفاوت که به جای استفاده از میلگرد فولادی، مفتول فولادی در بتن قرار می‌گیرد. به طوری که در پل‌ها حتی می‌توان از مفتول‌هایی به طول ۱۸ تا ۲۰ متر در تاج آن استفاده کرد. علاوه بر این، مفتول فولادی در سقف ساختمان‌ها نیز به جای میلگرد استفاده می‌شود. محل‌های دیگر استفاده از مفتول کابلی در گودبرداری‌ها، تراورس‌های بتنی راه آهن، لوله‌های فشار قوی آب و فاضلاب و همچنین تیرهای گرد و بتنی چراغ برق است. وی با اشاره به وضعیت تامین مواد اولیه، بیان کرد: در گذشته به دلیل کمبود مواد اولیه ناچار به واردات برخی آلیاژهای میلگرد به کشور بودیم که در این زمینه مشکلات بسیاری داشتیم. اما خوشبختانه با شروع تولید این ماده اولیه حیاتی در برخی شرکت‌ها، بخشی از تامین مواد اولیه به صورت پایدار انجام

علی غلامی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت صنایع پیش تنیده خوانسار، مفتول تک‌رشته و کابل پیش تنیده فولادی تولید می‌کند و برای تولید محصولات خود، مفتول اولیه یا Wire Rod با گرید آلیاژی خاص را از تولیدکنندگان بالادستی خریداری می‌کند. البته در گذشته این نوع مفتول‌ها کاملاً وارداتی بودند اما اخیراً شرکت تولید سپید فراب کویر اقدام به تولید آن به عنوان ماده اولیه کرده است و شرکت ما آن را از داخل کشور تامین می‌کند.

وی افزود: پس از دریافت مفتول اولیه، مراحل مختلفی برای تولید محصول روی آن اعمال می‌شود که از جمله آن می‌توان به اسیدشویی و کشش اشاره کرد. قطر برخی از مفتول‌های دریافتی نسبتاً بالا و حدود ۱۱ تا ۱۳ میلی‌متر است. در مرحله کشش، این مفتول‌ها به قطر ۶ تا ۷ میلی‌متر می‌رسند.

مدیر فروش شرکت صنایع پیش تنیده خوانسار اضافه کرد: پس از حصول مفتول با قطر مورد نظر، دو محصول از آن تولید می‌شود که یکی از آن‌ها مفتول به صورت تک‌رشته است. این محصول طی عملیات حرارتی و پوشش دهی، پیش تنیده می‌شود. محصول



### ■ پروژه‌هایی که تسویه حساب نمی‌شوند

مدیر فروش شرکت صنایع پیش‌تنیده خوانسار در پایان تصریح کرد: با وجود تامین آسان مواد اولیه از داخل کشور، گرید تمام مفتول‌های مورد مصرف شرکت ما آلیاژی است و باید برخی آلیاژهای مورد نیاز را از خارج وارد کنیم. ضمن اینکه تامین‌کننده شرکت ما نیز ناچار است برخی از مواد اولیه خود را برای ساخت برخی گریدهای آلیاژی از خارج تامین کند و به همین دلیل ممکن است تحویل برخی از گریدهای آلیاژی مواد اولیه با تاخیر انجام شود. ضمن اینکه نرخ ارز با نوسان زیادی همراه است و همین امر فرآیند تامین از خارج را به ویژه هنگام افزایش قیمت آن، به شدت تحت تاثیر قرار می‌دهد.

چالش دیگری که شرکت‌ها به ویژه آن‌هایی که با پروژه‌ها سر و کار دارند، عدم تسویه به موقع است. این موضوع بیشتر در مورد پروژه‌های دولتی صدق می‌کند. شرکت ما در کنار فروش معمول، به کارهای پیمانکاری نیز می‌پردازد و گاهی مشاهده می‌شود که در بسیاری از پروژه‌ها پس از اتمام کار و قرارداد، تسویه حساب انجام نمی‌شود.

**ظرفیت فعال شرکت کاملاً به بازار و فصول وابسته است. البته در یکی دو ماه اخیر خوشبختانه به دلیل فراوانی سفارش‌های دریافتی از سوی مشتریان، شرکت با ظرفیت کامل مشغول به تولید بوده است. به دلیل آنکه دو سه پروژه بزرگ در ارتباط با طرح‌های عمرانی به شرکت ما سفارش شده است و باید مفتول مورد نیاز آن‌ها را تامین می‌کردیم**

غلامی تاکید کرد: شرکت ما تنها تولیدکننده کابل‌های پیش‌تنیده فولادی ساخته شده از مفتول در ایران است. در دنیا امروزه اغلب پل‌های بتنی با استفاده از کابل‌های پیش‌تنیده فولادی ساخته می‌شود و میلگرد در ساخت آن حذف شده است. پیش از فعال‌سازی پروژه‌ها، رکود بر صنایع تولیدکننده مفتول حاکم بود و بسیاری از تولیدکنندگان با کمتر از ظرفیت اسمی خود فعالیت می‌کردند اما به طرز عجیبی در یکی دو ماه اخیر برخی از پروژه‌ها فعال شده‌اند و سفارش‌های خوبی دریافت کردیم. وی اظهار کرد: علاوه بر فروش داخلی مناسب و انعقاد قراردادهای جدید، شرکت ما در زمینه صادرات نیز نسبتاً فعال است و توانستیم علی‌رغم رکود در بخش مصرف داخلی، صادرات خود را افزایش دهیم. البته نباید فراموش شود که برخی پروژه‌ها از اواخر زمستان فعال می‌شوند و برخی دیگر باید تا پیش از آغاز سال جدید به اتمام برسند. به همین دلیل فعالیت خود را افزایش می‌دهند و تلاش می‌کنند که خریدهای خود به ویژه در زمینه مفتول فولادی را سریع‌تر انجام دهند. بنابراین اواخر پاییز و زمستان، فروش محصولات مفتولی نسبت به اوایل پاییز بهتر است.



مدیر فنی شرکت صنایع کابل کاشان:

## توسعه شبکه برق کشور به مفتول گالوانیزه نیاز دارد

مدیر فنی شرکت صنایع کابل کاشان گفت: شبکه انتقال و توزیع برق کشور همواره در حال توسعه است و این امر نیز مستلزم به کارگیری کابل خاصی به نام ACSR بوده که هسته اصلی آن را مفتول گالوانیزه تشکیل می‌دهد.

■ تولید کابل ACSR بر اساس استاندارد است  
وی تصریح کرد: در برخی از انواع سیم و کابل، قطر رشته آلومینیومی با قطر مفتول یکسان و در برخی دیگر متفاوت است؛ قطر سیم‌های آلومینیومی، به سطح ولتاژ بستگی دارد که آن را استاندارد مورد استفاده توانیر، تعیین کرده است. سازندگان این نوع کابل از جمله شرکت صنایع کابل کاشان بر اساس همین استانداردهای موجود فعالیت می‌کنند.  
مدیر فنی شرکت صنایع کابل کاشان بیان کرد: زمانی که کارفرما سفارشی می‌دهد که در جداول استاندارد نمی‌گنجد، شرکت ما اقدام به طراحی سیم و کابل خاص برای کارفرما می‌کند. در این طراحی مشخص می‌شود تعداد رشته آلومینیومی همراه با

مفتول فولادی با فلز روی پوشانده می‌شود تا بتواند خواص مورد نیاز کابل را برآورده سازد.  
معمار در زمینه قطر مفتول فولادی در کابل ACSR عنوان کرد: سیم و کابل معمولاً در سطح ولتاژ مورد استفاده با قطر دسته‌بندی نمی‌شوند. هر نوع هادی جریان الکتریکی بر اساس استاندارد به گروه‌های مختلف دسته‌بندی می‌شود؛ به طور مثال، کابل‌های KU برای ولتاژهای ۴۰۰ کیلوولت مورد استفاده قرار می‌گیرند و کابل لینکس نیز برای سطح ولتاژ ۶۳ کیلوولت به کار می‌رود. برای هر یک از این نوع کابل‌ها باید مفتول‌های متفاوتی را استفاده کرد. ضمن اینکه قطر و حجم رشته‌های آلومینیومی دور مفتول فولادی نیز بسته به کاربرد کابل، متغیر است.

کامران معمار در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص مصرف مفتول فولادی در صنایع سیم و کابل برق، اظهار داشت: در تولید کابل ACSR، مفتول فولادی عمدتاً مورد مصرف قرار می‌گیرد؛ این نوع کابل بدون روکش بوده و دارای دو بخش فولادی و آلومینیومی است.  
وی افزود: مغزی کابل از جنس مفتول فولادی گالوانیزه است که روی این مغز فولادی رشته‌های آلومینیومی تنیده می‌شود و هر دو با هم تشکیل یک کابل ACSR می‌دهند. این نوع کابل می‌تواند قطرها و مقاطع متنوعی داشته باشد که بر اساس نیاز کارفرما و سفارش دریافتی، به حداکثر سطح جریان برق و مقاومت کششی و پارگی مد نظر بستگی دارد. سطح



فولادی در تعداد رشته‌های مختلف که بعضاً می‌تواند به ۳۷ رشته برسد، رشته‌های دیگر فولادی روی آن تابانده می‌شود. به این ترتیب، مغزی سیم به دست می‌آید. این مغزی مجدداً در دستگاه استراندر قرار می‌گیرد و رشته‌های آلومینیومی روی آن بافته می‌شود تا یک کابل ACSR تولید شود.

### ■ صنعت برق نیازمند کابل ACSR است

معمار در خصوص وضعیت بازار سیم و کابل ACSR، تصریح کرد: مشتریان همواره خواهان این نوع کابل‌ها هستند اما مشکل نقدینگی در بازار وجود دارد. شرکت‌هایی که از نقدینگی کافی برخوردار باشند، از طریق مناقصه، اقدام به خریداری کابل ACSR از تولیدکنندگان می‌کنند. در غیر این صورت، ناچار به عقب انداختن پروژه خود تا زمان دریافت نقدینگی هستند.

وی در پایان خاطرنشان کرد: باید توجه داشت که شبکه برق کشور دائماً در حال توسعه است و کابل‌های ACSR نیز همواره در آن به کار برده می‌شوند. ضمن اینکه بازار صادراتی این محصول نیز برای تولیدکنندگان فراهم است؛ چراکه کشورهای همسایه ما نیز نیاز به توسعه شبکه برق خود دارند.

تولید مفتول فولادی با قطر بالا یعنی حدود ۸ تا ۹ میلی‌متر، فرآیند کشش اتفاق می‌افتد و قطر آن به اندازه سفارش و نیاز مشتریان می‌رسد و نازک می‌شود. در این بین، مفتول از مذاب فلز روی گذشته و سطح آن با فلز روی پوشانده می‌شود. مفتول‌های تولید شده به صورت رول درمی‌آیند و پس از بستن آن‌ها به قرقره مخصوص، در دستگاه دیگری به نام استراندر به یکدیگر با طول تاب‌های متفاوت بسته به نیاز مشتریان و مشخصات استاندارد کابل، بافته می‌شوند.

وی ابراز کرد: پس از آماده‌سازی مفتول

**مغزی کابل از جنس مفتول فولادی گالوانیزه است که روی این مغز فولادی رشته‌های آلومینیومی تنیده می‌شود و هر دو با هم تشکیل یک کابل ACSR می‌دهند. این نوع کابل می‌تواند قطر‌ها و مقاطع متنوعی داشته باشد که بر اساس نیاز کارفرما و سفارش دریافتی، به حداکثر سطح جریان برق و مقاومت کششی و پارگی مد نظر بستگی دارد**

مفتول فولادی برای تولید کابل ACSR، سطح مقطع، قطر سیم‌های آلومینیومی، تعداد رشته‌ها، میزان هدایت الکتریکی و دیگر موارد باید به چه میزان باشند.

### ■ تامین مفتول فولادی از داخل کشور

معمار خاطرنشان کرد: شرکت ما عمده مفتول گالوانیزه خود را از شرکت صنایع مفتولی زنجان تامین می‌کند. البته شرکت‌های دیگری نیز در زمینه تولید مفتول گالوانیزه فعال هستند ولی شرکت ما از آن‌ها خرید نمی‌کند. برخی از مفتول‌های فولادی را از خارج وارد می‌کنیم؛ تفاوت مفتول وارداتی با تولید داخلی آن است که روکش آن به جای گالوانیزه از جنس آلومینیوم است.

وی اظهار کرد: برخی از مفتول‌های فولادی که به آن‌ها می‌شمال گفته می‌شود، فولادهای گالوانیزه‌ای هستند که ۵ درصد از روکش گالوانیزه سطح مفتول، حاوی عناصر کمیاب است. ضمن اینکه ما کزیم تنش کششی این نوع مفتول‌ها از مفتول گالوانیزه معمولی بیشتر است.

### ■ فرآیند تولید کابل ACSR

مدیر فنی شرکت صنایع کابل در خصوص فرآیند تولید کابل ACSR، عنوان کرد: پس از



نایب رئیس هیئت مدیره شرکت کارخانجات صنایع فلزی و  
میخ‌سازی رشت:

## تجار مفتول‌های ایرانی را به چینی ترجیح می‌دهند



نایب رئیس هیئت مدیره شرکت کارخانجات صنایع فلزی و میخ‌سازی رشت گفت: با افزایش نرخ ارز در یکی دو سال اخیر، صادرات مزیت پیدا کرده و بسیاری از تجار کشورهای همسایه به جای واردات مفتول‌های فولادی از چین، به سمت مفتول‌های ایرانی تمایل پیدا کرده‌اند.

یک تا ۶,۵ میلی‌متر است که این محصول به طور معمول در ساختمان‌سازی مورد استفاده قرار می‌گیرد. البته میزان تولید این محصولات و قطر آن‌ها بستگی به سفارش بازار دارد. طبیعی است که مصرف‌کنندگان مختلف متناسب با شرایط خود، قطرهای مختلفی را سفارش دهند.

وی در مورد فرآیند تولید محصول با استفاده از مفتول، عنوان کرد: بعد از ورود مفتول به شرکت، اولین فرآیند کشش آن است. مفتول برای ورود به خط تولید سایزبندی می‌شود تا به بخش‌های مختلف خطوط تولیدی یعنی سیم‌خاردار، میخ و توری انتقال یابد. پس از فرآیند کشش، تولید محصول بر حسب قطر و طول صورت می‌گیرد. در نهایت بعد از تولید، محصولات برای ارسال، بسته‌بندی می‌شوند.

■ **جذابیت بازار صادراتی برای مفتول‌های ایران**  
نایب رئیس هیئت مدیره شرکت

کیفیتی تولید می‌کنند که تامین مواد اولیه شرکت ما از این دو شرکت صورت می‌گیرد.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت کارخانجات صنایع فلزی و میخ‌سازی رشت با اشاره به ظرفیت تولید و انواع محصولات این شرکت، بیان کرد: توانایی تولید شرکت ما در تولید سیم خاردار، روزانه حدود یک تا ۱,۵ تن است و با توجه به شرایط بازار، در این زمینه تولید چندانی نداریم. علاوه بر این، قادر به تولید انواع توری و میخ و مفتول‌های تجاری هستیم که ماده اولیه این محصولات، مفتول فولادی است. البته تولید توری و میخ را تقریباً با تمام ظرفیت انجام می‌دهیم. به طوری که روزانه حدود ۴۰ تن توری و پنج تن میخ تولید می‌کنیم. تمامی محصولات شرکت ما قطری در حدود یک تا ۶ میلی‌متر دارند.

مرتضوی اضافه کرد: قطر سیم خاردار معمولاً ۲,۵ میلی‌متر، میخ یک تا ۶,۵ میلی‌متر، توری کمتر از دو میلی‌متر و مفتول‌های تجاری

مهدی مرتضوی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص استفاده از مفتول در تولید محصولات شرکت صنایع میخ‌سازی رشت، اظهار داشت: به طور کلی سیستم تولیدی صنایع مفتولی استفاده از دو گرید SA یا RST است که جزو فولادهای کم کربن و گرید معمولی بازار محسوب می‌شوند. در عین حال، گرید SA شامل ۱۰۰۶ و ۱۰۰۸ است و گریدهای SA و ST معمولاً به فولادهای کششی اطلاق می‌شود که می‌توان آن‌ها را در تولید انواع مفتول‌ها به دلیل خواص کششی استفاده کرد.

وی افزود: شرکت ما معمولاً برای تولید محصولات خود یعنی توری، میخ و سیم خاردار از مفتول‌هایی با گرید ST34، ۱۰۰۶ و ۱۰۰۸ استفاده می‌کند. ضمن اینکه قطر مفتول‌های دریافتی شرکت، ۶,۵ میلی‌متر است که ۹۵ درصد از مواد اولیه را شامل می‌شود. در این میان دو کارخانه نورد فولادکاران افق در اهر و شرکت فولاد کویر، مفتول‌های نسبتاً با



کارخانجات صنایع فلزی و میخسازي رشت تصريح کرد: با توجه به شرایط بازار در یکی دو سال اخیر، با افزایش نرخ ارز، توجه خود را بیش از پیش به صادرات معطوف کردیم. در این شرایط طبیعی بود که تولیدکنندگان به دلیل صرفه اقتصادی، صادرات را به عرضه داخلی ترجیح دهند.

مرتضوی یادآور شد: در سال‌های گذشته تمام کشورهای همسایه محصولات مفتولی خود را از چین وارد می‌کردند اما از زمانی که نرخ ارز در کشور افزایش یافت و صادرات جذابیت پیدا کرد، قیمت محصولات ایرانی نیز رقابتی شد؛ در نتیجه، کشورهای همسایه به خرید محصولات مفتولی از کشور ما تمایل بیشتری پیدا کردند. در حال حاضر، قیمت محصولات مفتولی ایرانی از مفتول‌های چینی ارزان‌تر است و تجار، مفتول‌های تولید ایران را به محصولات مشابه ساخت چین ترجیح می‌دهند.

### ■ صادرات با چالش همراه است

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت کارخانجات صنایع فلزی و میخسازي رشت با اشاره به وجود مشکلات در زمینه صادرات، خاطر نشان کرد: مهم‌ترین مشکل شرکت ما که در زمینه صادرات فعال است، نقل و انتقالات ارزی محسوب می‌شود. در عین حال، تعهدات ارزی که دولت برای بازگرداندن ارز حاصل از صادرات برای صادرکنندگان مقرر کرده است، چالش بسیار مهمی تلقی می‌شود. در این تعهد مقرر شده که صادرکنندگان باید محصولات خود را با ارز کشور مقصد یا دلار به فروش برسانند.

وی ادامه داد: حمل و نقل نیز دیگر چالش صادرات به شمار می‌رود؛ زیرا کشور ما زیرساخت حمل و نقل صادراتی مناسبی ندارد. این امر به دلیل کمبود وسایل حمل و نقل اتفاق می‌افتد و به محض اینکه چند محموله به مقاصد صادراتی انتقال می‌یابد، وسایل حمل و نقل کمیاب شده و کرایه‌ها به طور قابل توجهی بارش مواجه می‌شوند.

مرتضوی مشکل اصلی تولیدکنندگان را

تامین مواد اولیه دانست و تصریح کرد: وزارت صنعت، معدن و تجارت باید در وهله اول تامین مواد اولیه کارخانه‌ها را تسهیل کند و حتی در صورت لزوم، صادرات مواد اولیه کارخانه‌های مفتولی ممنوع شود. چراکه می‌توان محصولات با ارزش افزوده بالاتر از مفتول تولید و صادر کرد.

وی اظهار کرد: در حال حاضر، مصرف‌کنندگان مفتول نیازمند مواد اولیه هستند و لازم است مواد اولیه آن‌ها تامین شود. صادرات ماده اولیه باعث کمیاب شدن آن در بازار داخلی و در نتیجه، گرانی آن برای خریداران خواهد شد. از این رو مصرف‌کنندگان مفتول نمی‌توانند مواد اولیه خود را با قیمت‌های بالا تامین کنند. در صورتی که مفتول به صورت خام صادر نشود و در اختیار مصرف‌کنندگان قرار گیرد، چرخه تولید، اشتغال و ارزش افزوده در کشور حفظ می‌شود و چرخ صنعت بهتر از گذشته خواهد چرخید.

قادر به تولید انواع توری و میخ و مفتول‌های تجاری هستیم که ماده اولیه این محصولات، مفتول فولادی است. البته تولید توری و میخ را تقریباً با تمام ظرفیت انجام می‌دهیم. به طوری که روزانه حدود ۴۰ تن توری و پنج تن میخ تولید می‌کنیم. تمامی محصولات شرکت ما قطری در حدود یک تا ۶ میلی‌متر دارند



مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر پارس:

## رونق تولید میان بروکرسی های اداری گم شده است

مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر پارس گفت: با وجود رشد تولید فولاد در کشور و جایگاه مطلوب این صنعت، برنامه ریزی ها در جهت حمایت از تولید نیست و طرح های توسعه ای شرکت ما به عنوان مصرف کننده مفتول فولادی در میان بروکرسی های اداری و مشکلات اقتصادی کشور مغفول مانده است، به طوری که نتوانسته ایم طرح توسعه خود را طبق برنامه پیش ببریم.

حدود یک هزار و ۵۰۰ تن از این ظرفیت فعال است. این یعنی شرکت ما تنها با حدود یک ششم ظرفیت فعالیت می کند. محمدی اندرود در خصوص فعالیت این شرکت، عنوان کرد: شرکت ما پیچ و مهره مصرفی در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی و سازه های فولادی را تولید می کند. تولید پیچ و مهره در شرکت فراسازان پیچ گستر پارس دارای فرآیندهایی مانند تراش، رولینگ و فورج است که بسته به نوع پیچ و مهره و محل مورد مصرف آن، فرآیند تولید متفاوت خواهد بود. قطر پیچ و مهره های تولیدی شرکت، بین ۱۰ تا ۱۳۰ میلی متر متغیر بوده و وزن پیچ های

اندازه نیاز آن را تهیه کنیم. محمدی اندرود اضافه کرد: شرکت فولاد آلیاژی ایران به عنوان بزرگ ترین تولیدکننده فولاد آلیاژی در کشور، محصولات با کیفیتی تولید می کند که ۹۵ درصد از مواد اولیه شرکت ما از آن تامین می شود. نحوه خرید ما از شرکت فولاد آلیاژی به صورت سفارش گذاری است.

■ شرایط اقتصادی میزان تولید را کاهش داد  
مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر پارس اظهار کرد: ظرفیت اسمی شرکت ما حدود ۹ هزار تن در سال است که در حال حاضر،

حسن محمدی اندرود در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص مصرف مفتول در شرکت فراسازان پیچ گستر پارس، اظهار داشت: شرکت ما انواع پیچ و مهره را تولید می کند که همه آن ها از مفتول فولادی ساخته می شوند. وی افزود: گرید این مفتول ها عموماً ST37، ST52، CK15، A105، MO40، CK45 و استنلس استیل است. گفتنی است که به جز استنلس استیل، سایر مفتول های فولادی از شرکت های داخلی تامین می شوند. ماده اولیه یعنی مفتول فولادی به میزان کافی در کشور تولید می شود و می توانیم به



کشور یک ارزش نیست، خاطر نشان کرد: بسیاری از افراد جامعه به دنبال یافتن یک شغل بدون دردسر و راحت هستند که دغدغه دریافت حقوق را نداشته باشند. هنگامی که این افراد در مقام مسئول مقابل تولیدکننده قرار می‌گیرند، به تولیدکنندگان نگاه مطلوبی ندارند و باعث ایجاد دردسر برای تولیدکنندگان می‌شوند. این در حالی است که باید تک‌تک افراد جامعه نقش خود را در راه پیشرفت مملکت ایفا کنند.

### ■ خودتحریمی، مشکل سازتر از تحریم‌ها هستند

مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر پارس تحریم‌ها را مشکل جدی برای تولیدکنندگان ندانست و تصریح کرد: خودتحریمی بیش از تحریم دامن تولیدکنندگان را گرفته است. همین قوانین و مقررات وضع شده بیش از تحریم‌ها برای تولیدکنندگان چالش ایجاد می‌کنند. بسیاری از مسئولان از تولید حمایت نمی‌کنند و در واقع با تولید آشنا نیستند. همین امر نیز باعث ایجاد چالش برای تولیدکنندگان می‌شود. تولیدکنندگان هر روز با قوانین و مقررات جدیدی مواجه می‌شوند که قوانین قبلی را نقض می‌کند و باعث سردرگمی آن‌ها می‌شود.

کشور ضد تولید عمل می‌کند و تلقی بسیاری از تولیدکنندگان این است که سیستم اقتصادی قصد حذف تولیدکننده را دارد؛ به طوری که هر روز یکی از اداره‌های دولتی برای تولیدکنندگان دغدغه ایجاد می‌کند.

**شرکت ما پیچ و مهره مصرفی در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی و سازه‌های فولادی را تولید می‌کند. تولید پیچ و مهره در شرکت فراسازان پیچ گستر پارس دارای فرآیندهایی مانند تراش، رولینگ و فورج است که بسته به نوع پیچ و مهره و محل مورد مصرف آن، فرآیند تولید متفاوت خواهد بود**

مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر پارس نسبت به وضع قوانین و مقررات این گونه گلایه کرد: افرادی قوانین و مقررات را وضع می‌کنند که تخصص صنعتی ندارند و هرگز محصولی را تولید نکرده‌اند.

محمدی اندرود با بیان اینکه تولید در

تولیدی ما نیز از ۱۰۰ گرم تا ۱۸۰ کیلوگرم است. وی تصریح کرد: شرایط اقتصادی کشور بسیار مبهم و نامشخص است و بازار ثبات لازم را ندارد. در این وضعیت هم تولیدکنندگان و هم مصرف‌کنندگان قادر به تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی برای زمان‌های حتی کوتاه‌مدت نیز نیستند.

مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر پارس خاطر نشان کرد: تحریم‌ها و عدم تسویه حساب به موقع شرکت‌های خریدار پیچ و مهره باعث شده است بازار دچار هرج و مرج شود. در این میان، بانک‌ها نیز هیچ حمایتی از تولیدکنندگان نمی‌کنند.

محمدی اندرود مهم‌ترین مشکلات تولید را مالیات، بیمه و قوانین و مقررات دولتی دانست و اظهار کرد: مشکل شرکت ما عدم توانایی فنی برای تولید نیست؛ چراکه می‌توانیم با تلاش بیشتر و آموزش نیروی انسانی، بهترین و با کیفیت‌ترین محصولات را تولید کنیم. حدود ۸۰ درصد چالش‌های تولیدکنندگان به مسائل اداری و دولتی نظیر مالیات، بیمه و... برمی‌گردد و به نوعی قوانین متعدد دولتی، موانع زیادی در راه تولید و توسعه ایجاد می‌کنند.

وی اذعان کرد: متأسفانه ساختار اقتصادی



وی عنوان کرد: تولید، قواعد و قوانین خواص خود را دارد و در بسیاری از کشورها طبق اصول انجام می‌شود. ضمن اینکه دولت و حاکمیت از تولیدکنندگان حمایت‌های مادی و معنوی می‌کنند. تولید طبق اصول، دارای فرآیندهایی مانند توجه به کیفیت، بازاریابی و فروش است اما هیچ یک از این موارد در کشور ما مورد توجه قرار نمی‌گیرند.

محمدی اندرود اظهار کرد: در شهرک‌های صنعتی که محل تولید و اشتغال هستند، تولیدکنندگان مورد حمایت نیستند. شرکت ما با وجود واقع شدن در یکی از بزرگ‌ترین شهرک‌های صنعتی کشور یعنی شهرک صنعتی شمس آباد تهران، بهره‌ای از حمایت‌ها از تولید نبرده است. حداقل توقع این است که روند حمایت‌ها از تولیدکنندگان در شهرک‌های صنعتی مانند دیگر نقاط دنیا باشد. به طور مثال، در دیگر کشورها بهره بانکی برای تولیدکنندگان حدود ۲ تا ۳ درصد است؛ در حالی که این میزان در کشور ما در بهترین حالت به ۱۸ تا ۲۰ درصد می‌رسد. حتی در برخی کشورهای صنعتی، مشوق‌هایی نیز برای تولیدکنندگان لحاظ می‌کنند.

## ■ بروکرسی اداری، سدی در برابر توسعه

مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر پارس با ذکر مثالی در خصوص عدم حمایت از تولید، خاطرنشان کرد: برای اجرای طرح توسعه در شرکت نیازمند برق هستیم که هزینه آن حدود یک میلیارد تومان می‌شود. در شرایط کنونی این مبلغ برای یک تولیدکننده بسیار سنگین است و هیچ حمایتی از ما برای اجرای طرح توسعه شرکت انجام نمی‌شود.

وی تصریح کرد: برخورد مسئولان دولتی به ویژه اداره‌های گمرک، مالیات و بیمه برای یک تولیدکننده دردآور است. به طوری که حتی برای کوچک‌ترین مسائل به گونه‌ای با تولیدکنندگان رفتار می‌کنند که تولیدکننده از حضور در صنعت پشیمان می‌شود. به طور مثال، شرکت ما سفارش واردات یک دستگاه کوانتومتر را داده بود که برای ساخت

محصولات کیفی و دقیق از اهمیت بسیاری برخوردار است. این دستگاه با وجود تحریم‌ها با مشقت فراوانی از یکی از نمایندگی‌های آن خریداری و به کشور انتقال داده شد. با وجود طی کردن مراحل قانونی فرآیند واردات مانند تامین ارز، مشخص بودن مبدا و مقصد، حدود یک ماه است به دلیل بسته بودن سایت اداره گمرک از این نهاد، ترخیص نمی‌شود و متأسفانه در این شرایط، هیچ فردی پاسخگوی تولیدکنندگان نیست.

محمدی اندرود عنوان کرد: استفاده از دستگاه کوانتومتر از آن جهت اهمیت دارد که باید محصول از هر جهت مورد سنجش و آزمایش قرار گیرد تا تولیدکننده نسبت به عملکرد محصول اطمینان حاصل کند. متأسفانه حدود یک ماه است که تمام انرژی خود را روی ترخیص کوانتومتر از گمرک گذاشته‌ایم اما موفق به انجام این کار نشده‌ایم. لازم به ذکر است که قیمت این دستگاه نیز به حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ میلیون تومان می‌رسد. بنابراین، شرکت ما باید ۸۰ درصد انرژی و وقت خود را روی حل مسائل حاشیه‌ای متمرکز کند و تنها ۲۰ درصد دیگر را به مسائل فنی و تکنولوژیکی تولید اختصاص دهد.

مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر پارس با بیان اینکه شرکت ما عضو انجمن سازندگان صنعت نفت ایران است، تاکید کرد: در این انجمن طی یکی دو سال اخیر، بحث ساخت داخلی بسیاری از قطعات مصرفی در صنعت نفت از جمله پیچ و مهره را دنبال می‌کنیم. هرچند که در بودجه ارائه شده برای سال ۱۳۹۹، بخش ساخت و ساز همچنان در تنگنا و رکود به سر می‌برد.

محمدی اندرود در پایان با اشاره به رتبه دهم ایران در رده‌بندی تولیدکنندگان فولاد جهان، بیان کرد: رسیدن به این عنوان اتفاقی نبوده و بسیار ارزشمند است و نشان از توانمندی بالای صنعتگران ایرانی دارد. به همین دلیل باید از این پتانسیل‌ها بیشتر بهره برد؛ اما این عنوان برای مسئولان اهمیت چندانی ندارد زیرا باز هم مشاهده می‌شود برنامه‌ریزی‌ها در جهت افزایش و حمایت از تولید نیست.

**خودتحریمی بیش از تحریم است. همین قوانین و مقررات وضع شده بیش از تحریم‌ها برای تولیدکنندگان چالش ایجاد می‌کنند. بسیاری از مسئولان از تولید حمایت نمی‌کنند و در واقع با تولید آشنا نیستند. همین امر نیز باعث ایجاد چالش برای تولیدکنندگان می‌شود.**

**تولیدکنندگان هر روز با قوانین و مقررات جدیدی مواجه می‌شوند که قوانین قبلی را نقض می‌کند و باعث سردرگمی آن‌ها می‌شود.**



مدیرعامل شرکت صفا بست ساز قم مطرح کرد:

## رکود در بازار داخلی، معضل صنایع مفتولی



مدیرعامل شرکت صفا بست ساز قم گفت: با وجود توانایی شرکت در تولید انواع سوزن‌های منگنه و سوزن معمولی، رکود در بازار داخلی بزرگ‌ترین چالش پیش روی ما است و حتی حضور در بازار صادراتی نیز نتوانسته به اندازه کافی رکود در بازار داخلی را جبران کند.

وی با اشاره به وضعیت اقتصادی کشور، بیان کرد: متأسفانه در یکی دو سال اخیر بازار محصولات سوزنی، به فاز رکود وارد شده و با وجود توانایی یک هزار و ۵۰۰ تنی شرکت ما در تولید انواع محصولات، میزان تولید به شدت کاهش یافته و کمتر از نصف شده است. در حال حاضر رکود در بازار، بزرگ‌ترین معضل شرکت ما تلقی می‌شود.

مدیرعامل شرکت صفا بست ساز قم تصریح کرد: با وجود اینکه تمام مواد اولیه خود را از داخل تامین می‌کنیم و توانایی تولید انواع محصولات را داریم؛ اما تقاضا در بازار داخلی برای محصولات سوزنی زیاد نیست و ممکن است نتوانیم همه محصولات خود را در داخل کشور به فروش برسانیم. البته تا حدودی به مقوله صادرات نیز وارد شده‌ایم تا بتوانیم رکود بازار داخلی را جبران کنیم اما تحریم‌ها و قوانین و مقررات مربوط به صادرات، موانع اصلی گسترش بازارهای صادراتی هستند. هرچند که صادرات در شرایط کنونی نمی‌تواند کمبود تقاضای داخلی را برای شرکت ما به طور کامل جبران کند.

گرید ۱۰۰۸ را برای تولید محصولات خود مورد استفاده قرار می‌دهیم که تماماً از تولیدکنندگان داخلی تامین می‌شود چرا که به دلیل رشد تولید مفتول‌های فولادی در سال‌های اخیر، تمامی مواد اولیه مورد نیاز شرکت از بازار داخلی قابل تامین است.

بارانی در خصوص تکنولوژی و تولید انواع سوزن، عنوان کرد: با توجه به تجربه ۲۰ ساله شرکت در ساخت محصولات، توانستیم خط تولید خود را به‌روزرسانی کنیم به طوری که خطوط آبکاری و خطوط کشش سیم را نیز به مجموعه خود اضافه کردیم. علت استفاده از آبکاری نیز لعاب دادن به محصولات با رنگ‌های متنوع مطابق با سلیقه مشتریان است. در این رابطه از دستگاه‌های خودکار و نیمه خودکار برای تولید سوزن منگنه، سوزن دوخت، سوزن شانه و سایر محصولات مشابه استفاده می‌کنیم. در نتیجه، محصولات شرکت صفا بست ساز قم هم در بازارهای داخلی و هم بین‌المللی، قادر به رقابت با نمونه‌های مشابه خارجی به ویژه محصولات چینی هستند.

سید اهر بارانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص فعالیت‌های شرکت صفا بست ساز قم، اظهار داشت: شرکت ما در سال ۱۳۷۶ با هدف تولید محصولات سوزنی از مفتول فولادی در استان قم آغاز به کار کرد. محصولات شرکت صفا بست ساز قم در زمینه مصنوعات سوزنی بسیار متنوع بوده و شامل سوزن منگنه، سوزن شانه، میخ کوب، منگنه کوب، میخ زنجیری و کارتن دوز می‌شود.

وی افزود: هر یک از محصولات یاد شده دارای گریدهای و سایزهای مختلفی هستند. به طوری که سوزن منگنه دارای ۶ نوع، میخ شانه دارای سه نوع، میخ کوب دارای ۹ نوع، منگنه کوب چهار نوع و کارتن دوز دو نوع محصول دارند. به این ترتیب، شرکت ما قادر به تولید ۲۴ نوع محصول است.

مدیرعامل شرکت صفا بست ساز قم اضافه کرد: قطر مفتول‌های مورد استفاده در این شرکت، برای تولید محصولات سوزنی از ۰.۵ تا ۲.۲ میلی‌متر متغیر است. ضمن اینکه مفتول با



# سمپوزیوم فولاد ۱۳۹۸



## نمایشگاه بین المللی فولاد ۱۳۹۸

INTERNATIONAL STEEL EXHIBITION 2020

## 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

۷۷۶۴۸۱۷۸ ، ۷۷۶۸۲۸۵۸ - ۰۲۱ (۶ خط)

۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۶ فکس: ۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۷

[www.iranstelexpo.com](http://www.iranstelexpo.com)



شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران



شرکت فولاد خوزستان





تولید اقتصادی، ارتقاء کیفیت، توسعه زنجیره ارزش

**شرکت فولاد هرمزگان**

**HOSCO HORMOZGAN STEEL COMPANY**



**۱۲ دیماه سالروز افتتاح شرکت فولاد هرمزگان گرامی باد**

[WWW.HOSCO.IR](http://WWW.HOSCO.IR)

[INFO@HOSCO.IR](mailto:INFO@HOSCO.IR)

[HORMOZGAN.STEEL.COMPANY](https://www.instagram.com/HORMOZGAN.STEEL.COMPANY)

[@HORMOZGANSTEEL](https://www.facebook.com/@HORMOZGANSTEEL)



# فلزات آنلاین

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

آخرین اخبار رشد ۳۵ درصدی قیمت آلومینیوم طی یک هفته

هفتهنامه فلزات آنلاین منتشر شد



رشد تولیدات شرکت ملی مس



روی دیگر صنایع فلزی کشور



ارتباط صنعت فولاد با صنایع نفت و گاز



هفتهنامه فلزات آنلاین منتشر شد

گفت و گو



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



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



اردشیر سید محمدی، مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران، در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»

## مهم ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

مشاهده همه

یادداشت فولاد 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





● تریبون گلایه‌های فولادی!

● دستاوردهای حوزه معادن و صنایع فلزات غیر آهنی بی‌شمار است

● آغاز عملیات اجرایی بزرگ‌ترین طرح تولید مواد اولیه آلومینیوم و

فولاد در لامرد

گزارشی از دومین همایش و نمایشگاه تخصصی معادن و صنایع فلزات غیرآهنی؛

## دستاوردهای حوزه معادن و صنایع فلزات غیر آهنی بی شمار است

دومین همایش و نمایشگاه تخصصی معادن و صنایع فلزات غیرآهنی در آخرین روزهای دی ماه ۱۳۹۸ آغاز به کار کرد و مراسم افتتاحیه آن در سالن همایش‌های هتل المپیک برگزار شد. نمایشگاه تخصصی معادن و صنایع فلزات غیرآهنی نیز در محوطه هتل همزمان با همایش، میزبان بازدیدکنندگان بود. در این نمایشگاه شرکت‌های طراح و تولیدکننده ماشین‌آلات معدنی، ارائه‌دهندگان خدمات مهندسی و مشاوره، اکتشاف معادن، زمین‌شناسی، حفاری اکتشافی، استخراج و ... حضور داشتند.

سهم عمده‌ای در توسعه و رشد کشور ایفا کنند. وی اظهار داشت: فعال شدن معادن، منجر به امنیت بیشتر کشور می‌شود اما نباید معدن را به چشم ذخایر مهم ببینیم و تنها به استخراج و صادرات مواد خام سرب، روی، مس و ... بپردازیم بلکه باید با فراهم آوردن زیرساخت‌های لازم جهت تولید محصولاتی با ارزش افزوده بالا به فکر درآمدزایی و افزایش میزان سود باشیم. همچنین باید در نظر داشته باشیم که کامل کردن زنجیره

### ■ فعال شدن معادن منجر به امنیت بیشتر کشور می‌شود

سده‌ی رئیس انجمن صنفی معدنکاران سرب و روی، به عنوان اولین سخنران این مراسم ضمن خوشامدگویی و قدردانی از حضور شرکت‌های فعال در حوزه معادن، گفت: شرکت‌هایی که در زمینه اکتشاف، استخراج و فرآوری معادن فعالیت می‌کنند باید مسئله اشتغال‌زایی را نیز در نظر داشته باشند، شرکت‌های معدنی می‌توانند

به گزارش «فلزات آنلاین»، مراسم افتتاحیه دومین همایش و نمایشگاه تخصصی معادن و صنایع فلزات غیرآهنی با حضور علی سده‌ی رئیس انجمن صنفی معدنکاران سرب و روی، محمد آقاجانلو معاون طرح‌های توسعه معدن و صنایع معدنی ایمیدرو، بهرام شکوری رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی، غلامرضا ملاطاهری مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو آغاز شد.





وی تصریح کرد: در حال حاضر، سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران در کنار تولیدکنندگان بخش معدن و صنایع معدنی قرار دارد و در چارچوب برنامه توسعه، اکتشاف مواد معدنی ۶۵۰ هزار کیلومتر مربع را تحت پوشش قرار داده است تا زمینه ریسک بهره‌برداران را کاهش دهد.

■ رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی  
اتاق بازرگانی: اکثر آمارها فریب‌دهنده و  
نادرست هستند

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی



اتاق بازرگانی سومین سخنران این برنامه بود؛ وی در خصوص فعالیت‌های ایمیدرو برای توسعه معادن گفت: رسالت سازمان ایمیدرو توسعه معدن و صنایع معدنی است و باید در تمام بخش‌ها نقش توسعه‌ای خود را ایفا کند و با اینکه در سال‌های اخیر، فعالیت این نهاد به گونه‌ای بوده که منجر به توسعه بسیاری از صنایع در کشور شده است اما همچنان در برخی از بخش‌ها نواقصی وجود دارد.

شکوری مطرح کرد: یکی از بخش‌هایی که ضعف و نواقص بی‌شماری در آن مشاهده می‌شود، بخش آمارگیری است؛ به گونه‌ای که محاسبات انجام شده در کشور برای مقایسه با معادن دنیا فریب‌دهنده است و اعداد و ارقام درستی در این زمینه وجود ندارد.

وی با اشاره به آمار استخراج فلزات غیرآهنی در کشور، تأکید کرد: از ۲۱ میلیون مس استخراج

مواد معدنی با کمک ذی‌نفع‌های بخش خصوصی در حال تهیه است، تصریح کرد: در حال حاضر تهیه طرح‌های جامع مس و آلومینیوم در دست بررسی است که شرح خدمات آن‌ها با همکاری دولت، مجلس و انجمن‌ها تهیه می‌شود.

آقاجانلو با اشاره به آمار معادن، اعلام کرد: شمار معادن فعال بالغ بر پنج هزار و ۵۰۰ معدن ذکر شده و به‌طور متوسط سالانه ۴۰۰ میلیون تن انواع مواد معدنی از آن‌ها استخراج می‌شود که ۶۰ تا ۶۵ درصد مواد معدنی استخراجی، شامل مصالح ساختمانی است.

وی تصریح کرد: موضوع خام‌فروشی مواد



معدنی نیازمند بازنگری به تعریف قانونی آن است و تعریف‌ها باید دقیق‌تر در زنجیره تولید باشد. بر اساس برخی آمارها ایران دوازدهمین کشور معدنی جهان محسوب می‌شود و معدن و صنایع معدنی سهم ۵ درصدی در GDP کشور را دارند و پارسال ارزش تولیدات بخش معدن و صنایع معدنی به حدود ۲۰ میلیارد دلار رسید.

معاون طرح‌های توسعه معدن و صنایع معدنی ایمیدرو یادآور شد: تولید کاتد مس اکنون به ۲۵۰ هزار تن رسیده و ظرفیت مس کشور بالغ بر ۴۵۰ هزار تن است که ۶۰ درصد ظرفیت مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد و ۴۰ درصد از ظرفیت این حوزه خالی است.

آقاجانلو افزود: تولید فلز روی نسبت به ظرفیت ایجاد شده بالغ بر ۴۵ درصد است و حدود ۵۵ درصد به دلیل نبود خاک روی، معطل مانده است.

تولید به توسعه صنایع در کشور کمک بیشتری می‌کند و همانند سایر کشورهای فعال در این حوزه، فعال شدن و بهره‌برداری از معادن را باید به عنوان یک مولفه استراتژیک در نظر داشته باشیم.

■ معاون طرح‌های توسعه معدن و صنایع  
معدنی ایمیدرو: تمرکز ایمیدرو بر تکمیل  
پروژه‌های نیمه‌تمام است

سخنران بعدی مراسم افتتاحیه همایش و نمایشگاه تخصصی معادن و صنایع فلزات غیرآهنی محمد آقاجانلو، معاون طرح‌های توسعه معدن و صنایع معدنی ایمیدرو بود، وی با اشاره



به تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام در کشور، بیان کرد: ایمیدرو تمرکز بر پروژه‌های نیمه‌تمام برای رسیدن به توازن در زنجیره محصولات را در اولویت برنامه‌های خود قرار داده است و به منظور رسیدن به این هدف، خواهان مشارکت با بخش‌های خصوصی توانمند در این زمینه است البته اقداماتی را نیز در این خصوص انجام داده است که در سال‌های آتی روند همکاری و توسعه‌ای بهبود خواهد یافت.

وی با بیان اینکه امسال حدود ۳٫۷ میلیارد دلار طرح در این حوزه به بهره‌برداری می‌رسد، عنوان کرد: در زمینه راه‌اندازی طرح‌ها، از پروژه‌های تیتانیوم کهنوج، الکتروگرافیتی و پترولیوم کک می‌توان به عنوان نمونه بارز مشارکت دولت و بخش خصوصی یاد کرد.

معاون طرح‌های توسعه معدن و صنایع معدنی ایمیدرو با اشاره به اینکه طرح‌های جامع

شده در دنیا، ۲۹۶ هزار تن آن متعلق به کشور ما است. همچنین، میزان استخراج جهان در فلز روی ۱۲ میلیون تن که سهم ایران ۲۵۰ هزار تن است. به این ترتیب، فعالیت اکتشافی ما در هر دو زمینه روی و مس، امیدوارکننده بوده اما باید در خصوص بهبود روند تولید محصولات فلزی برنامه ریزی جامعی داشته باشیم.

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی تصریح کرد: سرانه مصرف فلز سرب در کشور ۱.۱ درصد است و به همین خاطر، باید در این حوزه سرمایه گذاری بیشتری صورت بگیرد، همچنین باید در نظر داشت که ۶۵ درصد شمش روی تولید شده در کشور صادر می شود که این امر نشان دهنده داشتن بازار صادراتی و فروش مناسب این فلز در بازارهای بین المللی است.

شکوری افزود: اقدامات بنیادین و ساختن زیرساخت های مناسب در زمینه تولید و صنایع در تمام دنیا بر عهده دولت ها است اما در کشور، بخش خصوصی و فعالین توجه بیشتری به این مسئله دارند و سهم دولت در این زمینه بسیار اندک است.

وی با انتقاد از تصمیمات دولت در حوزه معدن، مطرح کرد: با اینکه معتقد هستم در بحث خام فروشی باید توجه بیشتری به محصولات با ارزش افزوده بالا داشته باشیم اما بخش نامه های متعدد دولتی امکان توسعه فعالیت را از تولیدکنندگان گرفته است و پرسشی که در اینجا مطرح می شود این است که چرا تولیدکنندگانی که مازاد تولید را صادر می کنند، تنبیه می شوند؟!

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی در ادامه خاطر نشان کرد: ایرادات قانونی بسیاری در زمینه عوارض صادراتی وجود دارد که غالباً شاهد این هستیم که تصمیم گیری های دولتی در این زمینه یک طرفه بوده و موجب خسارت و آسیب به بخش های خصوصی شده است.

شکوری اذعان کرد: قیمت گذاری دستوری جز فساد و رانت دستاورد دیگری به همراه نداشته، در صورتی که قیمت گذاری آزاد و تابع

عرضه و تقاضا باشد، می تواند موجب رشد و توسعه بیشتری در کشور شود و در این زمینه، دولت با اعتماد کردن به تشکلهای صنفی می تواند رونق مناسبی را در این حوزه ایجاد کند.

#### ■ معرفی عناصر نادر خاکی در کشور

مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو یکی از سخنرانان این همایش تخصصی بود که در مورد عناصر نادر خاکی صحبت کرد، وی گفت: بیشترین تقاضا برای عناصر نادر خاکی در دنیا متعلق به کشور چین است و باید در نظر داشت که استخراج عناصر نادر خاکی جزو پیچیده ترین اقدامات صورت گرفته در زمینه فلزات به شمار می آید.

**موضوع خام فروشی مواد معدنی نیازمند بازنگری به تعریف قانونی آن است و تعریفها باید دقیق تر در زنجیره تولید باشد. بر اساس برخی آمارها ایران دوازدهمین کشور معدنی جهان محسوب می شود و معدن و صنایع معدنی سهم پنج درصدی در GDP کشور را دارند و پارسال ارزش تولیدات بخش معدن و صنایع معدنی به حدود ۲۰ میلیارد دلار رسید**

غلامرضا ملاطهری اظهار کرد: قیمت عناصر نادر خاکی در کشور در مقایسه با بازارهای جهانی، پایین است البته باید در نظر داشت، عناصر نادر خاکی به دلیل اینکه عناصر استراتژیکی هستند، در دنیا با احتیاط صورت می گیرد.

وی افزود: عیار عناصر نادر خاکی بسیار پایین است و به همین خاطر، فرآیند استحصال زمان بر است. در کشور ما نیز، عیار عناصر نادر خاکی پایین تر از سایر کشورها است، به همین منظور، از روش پیش تغلیض برای

استحصال آن استفاده می شود. از طرفی، عناصر نادر خاکی در کشور به صورت خالص وجود ندارد و با برخی فلزات دیگر درهم تنیده و ترکیب شده اند و برای جداسازی ترکیبات باید تلاش های خود را افزایش دهیم.

#### ■ پنل تخصصی احیای معادن کوچک مقیاس

بعد از اتمام افتتاحیه و بازدید از نمایشگاه، پنل های تخصصی برگزار شد که اولین پنل تخصصی دومین همایش و نمایشگاه معادن و صنایع فلزات غیر آهنی با محوریت توسعه معادن کوچک مقیاس در سالن همایش های هتل المپیک با حضور سیدرضا عظیمی، مجری طرح احیا، فعال سازی و توسعه معادن کوچک مقیاس برگزار شد. در این پنل، عظیمی بیان کرد: خانه معدن و اتاق بازرگانی سال ۱۳۹۶ طرح احیای معادن متروکه را مطرح کرد که در برخی از استان ها این طرح اجرا شد و به ثمر رسید.

مجری طرح احیا، فعال سازی و توسعه معادن کوچک مقیاس عنوان کرد: در سال ۱۳۹۸، برنامه احیای معادن متروکه به عنوان طرح مقاومت اقتصادی شناخته شد و تاکنون یک هزار و ۲۰۰ معدن شناسایی و ۱۲۸ معدن احیا شده است و این طرح، می توانست نتایج بهتری را به همراه داشته باشد اما به دلیل عدم هم افزای، همکاری و مدیریت مناسب، به اهداف و برنامه هایی که برای آن تبیین شده بود، نرسید.

#### ■ برگزاری کارگاه های تخصصی

کارگاه تخصصی آشنایی با ذخایر طلای اپی ترمال با ارائه سید احمد مشکانی، مدیر ارشد گروه معدنی و بازرگانی زرمش و به همت سازمان نظام مهندسی معدن ایران برگزار شد، همچنین کارگاه تخصصی ارزیابی اقتصادی پروژه های معدنی و صنعتی با ارائه دکتر سلطانی و به همت سازمان نظام مهندسی معدن از دیگر برنامه های دومین همایش و نمایشگاه معادن و صنایع فلزات غیر آهنی در روز اول بود.

در روز دوم، پنل تخصصی بررسی مشکلات



پیش روی اکتشاف با حضور اسدالله کشاورز مدیر کل امور اکتشافات، کوروش شعبانی رئیس کمیته اکتشافات خانه معدن، مهندس مرادی و مهندس خادم در سالن همایش های هتل المپیک برگزار شد.

کشاورز، مدیرکل امور اکتشافات اظهار داشت: ذات فعالیت معدنی با عملیات اکتشاف، استخراج و عرصه های سرزمینی و محیط زیست عجین است البته در کنار عملیات اکتشافی فعالیت های محیط زیستی نیز انجام می دهیم.



در ادامه کوروش شعبانی رئیس کمیته اکتشاف خانه معدن بیان کرد: بخشی از معادن موجود در کشور، متعلق به بخش خصوصی است و به همین خاطر، مطالبه گری در این بخش اندک و محدود است که این عامل موجب شده عموماً معدن داران به به تخریب محیط زیست متهم شوند البته در سال های اخیر اقداماتی در جهت حمایت از معدن داران صورت گرفته است.



همچنین، اسدالله کشاورز، مدیرکل امور اکتشافات معدنی در حاشیه دومین نمایشگاه معادن و صنایع فلزات غیرآهنی، عنوان کرد: یکی از اهداف ما شناسایی ذخایر پنهان است که طی پنج سال گذشته به نتایج خوبی در این زمینه رسیده ایم؛ اهداف و برنامه های بلندمدتی در حوزه اکتشاف معادن تبیین شده و گام های موثری در این زمینه برداشته شده است؛ به گونه ای که در فاز پهنه بندی بالغ بر ۶۰۰ ناهنجاری شناسایی شده است که می تواند در آینده نزدیک به ذخایر مناسبی تبدیل شوند.



وی افزود: ذخایر خوبی در پهنه خواف یافت شده که کمتر از معدن انگوران نیست و می تواند به عنوان پشتوانه صنعت سرب و روی کشور محسوب شود.

برگزاری پنل ها و کارگاه های تخصصی در کنار نمایشگاه نمایشگاه تخصصی معادن و صنایع فلزات غیرآهنی تا روز پایانی این رویداد در مجموعه هتل المپیک ادامه یافت و فعالان حوزه معدن با توجه به نیاز، در این کارگاه ها حضور پیدا کردند.



نگاهی به همایش و نمایشگاه چشم انداز صنعت فولاد و سنگ آهن ایران؛

## تریبون گلابه های فولادی!

در ترافیک برگزاری گردهمایی های زمستانی بخش صنعت کشور و در اولین روزهای بهمن ماه، دهمین همایش و نمایشگاه چشم انداز صنعت فولاد و سنگ آهن ایران، به همت گروه رسانه ای دنیای اقتصاد، مطابق معمول سال های گذشته برگزار شد. همایش دو روزه ای که نشست ها و میزگردهای آن در سال های اخیر به محلی برای طرح و بررسی مباحث و چالش های جدی صنعت فولاد کشور بدل شده و با توجه به سابقه ۱۰ ساله آن مورد استقبال فراوان فعالان این عرصه و همچنین اصحاب رسانه قرار گرفته است.



اصلی این همایش بود.

محمد ابکا در سخنان خود با اشاره به کاهش واردات کشور در حوزه فولاد، اظهار داشت: در سال ۱۳۹۷ حدود ۹ میلیون تن صادرات داشته ایم که ۵,۵ میلیون تن آن فولاد خام بوده و پیش بینی ما این است که این میزان در سال ۱۳۹۸ به بیش از ۱۰ میلیون تن خواهد رسید که ۶,۵ میلیون تن آن را فولاد خام تشکیل می دهد.

ابکا همچنین با ذکر این نکته که در سال ۱۴۰۴ زیرساخت های مناسب صنعت فولاد در کشور وجود نخواهد داشت، عنوان کرد: در سند چشم انداز سهم ۴ درصدی از صادرات جهانی برای کشور هدف گذاری شده است اما در عین حال شاهد هستیم که در سال های ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷، ارزش افزوده در تمامی بخش ها به جز

افتتاحیه، محمد ابکا مدیرعامل شرکت مهندسی بین المللی فولاد تکنیک، خداداد غریب پور، رئیس هیئت عامل ایمیدرو، بهرام شکوری رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و حمیدرضا عظیمیان مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه اصفهان بودند.

نکته جالب توجه دیگر در این مراسم حضور نیافتن رضارحمانی وزیر صنعت، معدن و تجارت علی رغم اعلام قبلی بود.

### ■ هدف گذاری ۱۴۰۴ نیاز به بازنگری دارد

مدیرعامل شرکت مهندسی بین المللی فولاد تکنیک در مراسم افتتاحیه همایش صنعت فولاد و سنگ آهن یکی از سخنرانان

به گزارش «فلزات آنلاین»، دهمین همایش و نمایشگاه چشم انداز صنعت فولاد و سنگ آهن ایران، در اول و دوم بهمن ماه امسال، با فاصله چند هفته ای از نمایشگاه متافو و تنها چهار روز پس از مراسم اختتامیه جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران در حالی برگزار شد که تداخل زمانی یک روزه ای نیز با نمایشگاه فلزات غیرآهنی داشت. مراسم افتتاحیه با اندکی تاخیر در مرکز همایش های صدا و سیما آغاز شد و پس از مقدمات و معرفی سخنرانان، سروش فولادچی دبیر همایش و مدیر امور همایش های گروه رسانه ای دنیای اقتصاد و علیرضا بختیاری، مدیرمسئول گروه رسانه ای دنیای اقتصاد به خوشامدگویی و معرفی برنامه ها و اهداف همایش دهم پرداختند. از دیگر سخنرانان مراسم

بخش معدن، کاهش چشمگیر داشته است. مدیرعامل شرکت مهندسی بین‌المللی فولاد تکنیک در پایان با اشاره به رتبه کشور در حوزه کسب کار جهانی که در بین ۱۹۰ کشور دنیا، ۱۲۷ است، تصریح کرد: ما در بحث تولید فولاد به ۷۰ درصد اهداف سند چشم‌انداز رسیده‌ایم ولی در حمل و نقل و سایر زیرساخت‌ها همچنان عقب هستیم و از ظرفیت‌هایی مثل بنادر تجاری خود، به صورت کافی استفاده نمی‌کنیم؛ بنابراین با توجه به عدم همخوانی توسعه فولاد نسبت به سایر برنامه‌ها، به نظر می‌رسد باید اهداف را برای موعده ۱۴۰۴ مورد بازنگری قرار داد.

#### ■ باید به طرح جامع فولاد عمل کنیم

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی سخنران دیگر همایش بود. بهرام شکوری در سخنان خود درباره ذخایر موجود سنگ‌آهن در کشور هشدار داد.

شکوری اظهار داشت: اگر با ظرفیت ۸۰ درصد کنونی صنعت فولاد بدون افزایش ذخایر عمل کنیم، از ۱۴۰۴ به بعد تا ۱۹ سال سنگ‌آهن داریم.

وی افزود: اگر سالانه ۱.۵ درصد افزایش ذخایر داشته باشیم تا ۲۷ سال بعد از ۱۴۰۴ در کشور سنگ‌آهن خواهیم داشت.

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی همچنین خاطرنشان کرد: اگر طرح ۲۰ میلیون تن را به سمت سواحل جنوبی ببریم، بیش از ۳۰ سال پس از ۱۴۰۴ مشکل سنگ‌آهن نخواهیم داشت ضمن اینکه در این سناریو مشکل کمبود آب هم برطرف می‌شود.

شکوری همچنین درباره مدیریت مصرف آب در صنعت یادآور شد: کشور ما کم‌آب است؛ بنابراین علی‌رغم اینکه بیشترین مصرف و هدررفت آب کشور در کشاورزی است، این شرایط ایجاد می‌کند تا صنعت فولاد با میزان ۲ درصد مصرف آب کشور، مدیریت در این مورد را انجام دهد.

وی در این مورد خاطرنشان کرد: در صنعت فولاد برنامه‌های تدوین شده و برای مدیریت

مصرف آب، آن را از هر مزگان به مرکز کشور انتقال خواهند داد.

شکوری همچنین تأکید کرد: برای رسیدن به اهداف این صنعت باید به طرح جامع فولاد عمل کنیم و امیدواریم در راستای تحقق اهداف این طرح، صدور دستورالعمل‌ها و بخش‌نامه‌های مداوم در این حوزه کاهش پیدا کند.

#### ■ برنامه ما رسیدن به فرآیندسازی است

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه یکی دیگر از سخنرانان نوبت صبح همایش صنعت فولاد و سنگ‌آهن بود.

**در سال ۱۳۹۷ حدود ۹ میلیون تن صادرات داشته‌ایم که ۵,۵ میلیون تن آن فولاد خام بوده و پیش‌بینی ما این است که این میزان در سال ۱۳۹۸ به بیش از ۱۰ میلیون تن خواهد رسید که ۶,۵ میلیون تن آن را فولاد خام تشکیل می‌دهد**

حمیدرضا عظیمیان در صحبت‌های خود با تأکید بر لزوم توجه به دانش جدید در صنعت فولاد کشور گفت: در سال‌های آینده درخواست فولادهای خاص به ۳۵ درصد می‌رسد و باید به فکر تولید این محصولات باشیم؛ ما اگر بخواهیم با قدرت در بازار فولاد حضور داشته باشیم، باید به سمت تکنولوژی‌های جدید برویم.

عظیمیان توجه به سه موضوع صادرات، بومی‌سازی و مسائل زیست‌محیطی را به عنوان الزام‌های صنعت فولاد در سال‌های آینده برشمرد و اظهار داشت: در سال ۱۴۰۴، با توجه به میزان مصرف داخلی، صادرات برای ما یک الزام است و بومی‌سازی که با توجه به تحریم‌ها، بقای ما را تضمین می‌کند و همچنین مسائل زیست‌محیطی، الزام‌های دیگر صنعت فولاد هستند.

وی از تکمیل طرح نورد گرم دو فولاد مبارکه به عنوان یکی از مهم‌ترین اولویت‌های این شرکت

یاد کرد و درباره هدف‌گذاری‌های آتی این مجموعه ابراز کرد: در حال حاضر نقشه راه تکنولوژی شدن فولاد مبارکه را کامل کرده‌ایم و برنامه ما گذر از قطعه‌سازی و رسیدن به فرآیندسازی است.

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه در خصوص انتقادهایی که به این شرکت به دلیل ورود به بخش معدن شده است نیز بیان کرد: ما با توجه به چالش کمبود مواد اولیه، معاونت معدن را در فولاد مبارکه ایجاد کردیم و به ناچار به حوزه معدن ورود کردیم.

وی گفت: فولاد مبارکه تحت شدیدترین تحریم‌ها است و درخواست می‌کنم که برای عدم توازن حرکت زنجیره فولاد کشور راهکاری اندیشیده شود و از نهادهای ذی‌ربط نیز خواستار همکاری هستیم.

#### ■ مسیر درست را انتخاب کرده‌ایم!

رئیس هیئت عامل ایمیدرو، از آخرین سخنرانان نوبت صبح همایش چشم‌انداز صنعت فولاد و سنگ‌آهن ایران بود که بیشتر به اهمیت صنعت فولاد کشور از نظر استراتژیکی پرداخت.

خداداد غریب‌پور گفت: تحریم‌های جدید آمریکا، صادرات فولاد کشور را هدف قرار داده چون برای کشور ارزآوری داشته است.

غریب‌پور در مورد اهمیت صنعت فولاد در جهان خاطرنشان کرد: در جهان حدود ۶ میلیون نفر به طور مستقیم در صنعت فولاد اشتغال دارند و نقش این صنعت در رشد و توسعه بسیار بالا است و به طور مثال، کشور چین در حال حاضر ۱۵۰ میلیون تن ظرفیت مازاد ایجاد کرده است که این موضوع نشان از اهمیت این صنعت در جهان دارد.

وی در مورد سیاست‌گذاری‌های ایمیدرو در صنعت فولاد عنوان کرد: ما متناسب با دنیا مسیر درستی را انتخاب کرده‌ایم و در عین حال باید به سمت تولید فولاد پیشرفته حرکت کنیم.

غریب‌پور ادامه داد: ایمیدرو به عنوان یک سازمان توسعه‌ای افزایش سرمایه را برای بنگاه‌های بزرگ مدنظر قرار داده است به طوری که هفته گذشته دو افزایش سرمایه



سنگین در فولاد مبارکه و شرکت ملی مس داشته‌ایم که البته فولاد مبارکه با توجه به اینکه همین امسال ۱۵ هزار میلیارد تومان سود خواهد داشت، باید از الان به فکر افزایش سرمایه بعدی باشد.

وی در این مورد تأکید کرد: افزایش سرمایه باید در مسیر توسعه باشد و این یک رویکرد جدی برای ایمیدرو است.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو با اشاره به اینکه تمام برنامه‌ها در حوزه صادرات، باید در جهت تسهیل این امر باشد، خاطرنشان کرد: رویکرد ما این است که این صنعت را یکپارچه ببینیم و تصمیماتی که می‌گیریم باید با مشارکت و مشورت همه بخش‌ها باشد.

#### ■ یک نشست چالشی!

یکی از بخش‌های جذاب همایش چشم‌انداز صنعت فولاد و سنگ‌آهن در این دوره، میزگرد «تعامل متقابل دو حوزه سنگ‌آهن و فولاد، هم‌افزایی و چالش‌ها» بود که در سالن خواجه نصیر مرکز همایش‌های صدا و سیما برگزار شد. مصطفی موذن‌زاده، جعفر سرقینی معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت، حمیدرضا عظیمیان مدیرعامل فولاد مبارکه، محمود نوریان مدیرعامل چادرملو، منصور یزدی‌زاده مدیرعامل ذوب آهن اصفهان و مهرداد اکبری‌ان رئیس انجمن سنگ‌آهن از اعضای این نشست بودند.

#### ■ مدیرعامل ذوب آهن اصفهان: بقای

زغال‌سنگ ایران وابسته به ذوب آهن اصفهان است

منصور یزدی‌زاده در نشست تعامل دو حوزه سنگ‌آهن و فولاد، گفت: ما در تامین مواد اولیه دچار مشکل هستیم و این در حالی است که اگر شرکت ذوب آهن به هر دلیلی نتواند به فعالیت ادامه دهد، زغال‌سنگ کشور کاملاً از بین می‌رود.

وی گفت: در حال حاضر ذوب آهن اصفهان نه تنها مانند شرکت‌های فولادی دیگر از یارانه گاز کشور استفاده نمی‌کند بلکه حتی با خرید

زغال‌سنگ، به نوعی به دولت یارانه نیز می‌دهد اما در تامین مواد اولیه به شدت دچار مشکل است.

#### ■ مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه: دپوی

مواد اولیه ما به اتمام رسیده است

حمیدرضا عظیمیان نیز در نشست تعامل دو حوزه سنگ‌آهن و فولاد گلایه‌های مشابهی در مورد تامین مواد اولیه برای خطوط تولید فولاد مبارکه داشت.

وی در این مورد گفت: در حال حاضر، بخش معدن به سمت فولادسازی پیش رفته است و سنگ‌آهن تولیدی خود را نیاز دارد و دست فولادسازها از مواد اولیه خالی مانده است و به همین دلیل، دپوی مواد اولیه فولاد مبارکه که طی ۱۰ سال به دست آمده بود، به خاطر جبران کمبود این مواد، مصرف شده است.

عظیمیان ورود فولادسازان به حوزه معدن را به همین دلیل دانست و عنوان کرد: در صورتی که وضع به همین منوال ادامه پیدا کند، سال آینده به دلیل کمبود مواد اولیه و خالی شدن دپو، باید به اجبار تولید را کاهش دهیم.

مدیرعامل فولاد مبارکه در این مورد توضیح داد: ما امسال ۸.۷ میلیون تن تولید داریم در حالی که ظرفیت ما ۱۰.۲ میلیون تن است و با توجه به شرایط موجود، سال آینده تولید ما به حدود ۸.۲ میلیون تن تنزل می‌یابد و ضرر آن متوجه صنعت کشور است.

وی مشکل فعلی اصلی فولاد مبارکه را کمبود مواد اولیه دانست و گفت: ما حتی تا سه سال آینده الکتروود مورد نیاز خود را نیز خریداری کرده‌ایم ولی برای تامین سنگ‌آهن مشکل جدی داریم.

#### ■ مدیرعامل شرکت چادرملو: فولادسازان

نمی‌خواهند خصوصی‌سازی را قبول کنند

محمود نوریان نیز در این نشست، به عنوان نماینده یکی از دو شرکت معدنی بزرگ کشور در حوزه تولید سنگ‌آهن دیدگاه‌های خود را در این باره مطرح کرد.

وی گفت: در گذشته به بخش معدن ظلم زیادی انجام شده است و پس از مدت‌ها این بخش برای سودآوری و بقا به بخش خصوصی رفت ولی گویا فولادسازان نمی‌خواهند خصوصی‌سازی را بپذیرند.

نوریان یادآور شد: در حالی که کشور ۹.۸ میلیون تن کمبود گندله دارد، چرا اجازه نمی‌دهند ما گندله تولید کنیم؟! به نظر می‌رسد دلیل اصلی این کار این است که فولاد مبارکه بدون کنسانتره نماند!

مدیرعامل چادرملو در این مورد یادآور شد: کیفیت کنسانتره چادرملو بسیار بالاتر از سایر شرکت‌ها است و فولاد مبارکه می‌خواهد همه کنسانتره خود را از ما تامین کند؛ درحالی که اگر بخشی از نیاز خود را از شرکت‌های دیگر تامین



گفت: ما در حال حاضر سنگ آهن را خیلی پایین تر قیمت آزاد می فروشیم و این کار با توجه به شرایط کنونی اقتصادی کشور انجام می شود و خوب می دانید که اگر قیمت ها از ابتدای زنجیره آزاد شود، ما تا آخر زنجیره دچار مشکلات جدی می شویم.

غریب پور با اشاره به صحبت های مدیرعامل شرکت چادرملو عنوان کرد: اگر یک نهاد غیر مرتبط، با فشار سیاسی مجوز گرفته، کار غلطی بوده و توجیهی برای مجوز گرفتن بقیه ندارد؛ ما نباید کار غلط را با یک کار غلط دیگر پاسخ دهیم.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو با ذکر این نکته که کشور در شرایط کنونی به مواد اولیه فولادسازی نیاز دارد تصریح کرد: در این شرایط احداث فولادسازی در منطقه ای مثل سنگان خیانت به صنعت فولاد کشور است.

وی در پایان با تاکید بر لزوم نیازسنجی دقیق در مورد ظرفیت ها و نیازهای صنعت فولاد کشور گفت: نیاز به اصلاح قوانین در این زمینه احساس می شود.

#### ■ نوبت عصر روز اول

همایش و نمایشگاه چشم انداز صنعت فولاد و سنگ آهن ایران در نوبت عصر روز اول با چند سخنرانی و برگزاری میزگرد ادامه یافت. این بخش با سخنرانی های افرادی از جمله مهدی کرباسیان رئیس سابق هیئت عامل ایمیدرو، یحیی آل اسحاق

۱۳۹۲ هیچ مجوزی برای فولادسازی ارائه نشده است و مجوزهایی که اشاره می کنند، پیش از سال ۱۳۹۲ ارائه شده است.

#### ■ ژن ما دولتی است!

مدیرعامل فولاد مبارکه در بخش دیگری از این نشست خطاب به مدیرعامل چادرملو گفت: اینکه تصور کنیم و بگوییم خصوصی هستیم، درست نیست؛ شاید شکل شرکت های معدنی خصوصی شده باشد ولی ژن آن ها دولتی است! همه این شرکت ها از امکاناتی استفاده می کنند که دولت در اختیار آن ها گذاشته است.

وی در این باره عنوان کرد: حقیقت این است که ما همه در یک کشتی نشستیم و باید همه جوانب را در نظر بگیریم. باید در صنعت فولاد، منافع ملی کشور در نظر گرفته شود و نباید به این موضوع به صورت شخصی نگاه شود.

#### ■ صدور آن مجوزها غلط بوده است!

بالا گرفتن بحث میان نمایندگان بخش معدن و فولادسازان در نشست تعامل دوحوزه سنگ آهن و فولاد موجب شد تا رئیس هیئت عامل ایمیدرو که قبلا سخنرانی خود را انجام داده بود، مجددا پشت تریبون بازگردد و یک سخنرانی کوتاه خارج از برنامه انجام دهد.

خداداد غریب پور در سخنان خود، با اشاره به گفت و گوهای انجام شده در این نشست

کند، مشکلی برای مواد اولیه نخواهد داشت. وی تصریح کرد: به نظر می رسد فولادسازان نمی خواهند خصوصی سازی را قبول کنند، در حالی که اگر این اتفاق بیفتد، قیمت ها باید به صورت رقابتی درمی آید.

نوریان ضمن تاکید بر این نکته که باید به همه فعالان صنعت فولاد به یک چشم نگاه شود، گفت: چرا هر نهاد بی ربط به صنعت فولاد، می تواند مجوز فولادسازی بگیرد ولی چادرملو و گل گهر از این کار منع می شوند؟! اگر ظرفیت فولادسازی اشباع شده است، نباید فقط منع برای چادرملو و گل گهر باشد.

#### ■ معاون وزارت صمت: صادرات سنگ آهن حفظ بازار نیست

جعفر سرقینی نیز که به عنوان نماینده وزارت صمت در این نشست حضور داشت، موضوع مواد اولیه فولادسازی را از منظری دیگر مورد بررسی قرار داد.

وی گفت: نمی توان عدم صادرات سنگ آهن را از دست رفتن بازار دانست؛ زیرا همین امروز می توان به راحتی برای ۳۰ میلیون تن سنگ آهن، در چین بازار پیدا کرد ولی برای فروش یک میلیون تن شمش فولاد به مشکل بر می خوریم.

سرقینی عنوان کرد: باید به این سمت برویم که ارزش افزوده ایجاد و از انحصارطلبی در معادن جلوگیری کنیم.

معاون وزارت صمت تاکید کرد: بعد از سال



### ■ میزگردی برای بررسی مهم ترین مسائل روز صنعت فولاد

یکی دیگر از بخش های همایش چشم انداز صنعت فولاد و سنگ آهن ایران، میزگرد بررسی مهم ترین مسائل روز صنعت فولاد و صنایع وابسته بود که در نوبت عصر روز اول همایش، برگزار شد. این میزگرد با حضور خداداد غریب پور رئیس هیئت عامل ایمیدرو، داریوش اسماعیلی رئیس سازمان مهندسی معدن ایران، سیف الله امیری مدیرکل دفتر صنایع معدنی وزارت صمت و بهرام شکوری رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی تشکیل شد.

البته جعفر سرقینی معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت و حامد سلطانی نژاد مدیرعامل بورس کالا علی رغم اعلام قبلی، در این میزگرد حضور نیافتند.

### ■ ما به دنبال کیفیت هستیم

خداداد غریب پور در میزگرد بررسی مهم ترین مسائل روز صنعت فولاد و صنایع وابسته اظهار داشت: ما بیش از اینکه به دنبال افزایش کمیت تولید باشیم، به دنبال افزایش کیفیت تولید هستیم؛ ما باید به دنبال تولید فولادهای پیشرفته باشیم و خود را به کشورهای پیشرفته در این زمینه برسانیم.

وی درباره مفهوم خام فروشی در بخش نامه های ایمیدرو تصریح کرد: منظور از خام فروشی بیش از آن که یک کلمه مطلق در فرهنگنامه باشد، یک اصطلاح است و منظور آن فروش سنگ آهن، گندله و کنسانتره است.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو در پاسخ به این پرسش که آیا صادرات فولاد خام، مصداق خام فروشی نیست، یادآور شد: فروش فولاد خام نیز ایده آل ما نیست و ترجیح می دهیم به تولید و فروش محصول نهایی برسیم اما تصمیم گیری در این موارد بسته به شرایط و امکانات تولید ما تعیین می شود.

### ■ تامین مواد اولیه برای داخل اولویت دارد

داریوش اسماعیلی رئیس سازمان نظام مهندسی معدن نیز در این نشست درباره



وی همچنین توصیه کرد فعالان فولاد جلوی فشارهای سیاسی بایستند و تصریح کرد: از این به بعد به طرح جامع دو بیندیشید و مسیر را بعد از تولید ۵۵ میلیون تن را در نظر بگیرید.

### ■ برای اقتصاد، متر اقتصادی لازم است

در ادامه سخنرانی های نوبت عصر، رئیس هیئت مدیره هلدینگ گسترش صنایع معدنی کاوه پارس به ایراد سخنرانی پرداخت. یحیی آل اسحاق در سخنان خود با انتقاد از اقتصاد سیاست زده، عنوان کرد: برای رسیدن به نتیجه مطلوب باید اقتصاد را با متر اقتصاد بسنجیم نه متر سیاسی؛ تقاضای من از دولت این است که لااقل برای یک دوره اقتصاد را از سیاست منفک کنند.

وی افزود: باید منافع همه بخش ها در صنعت در نظر گرفته شود و نمی توانیم انتظار داشته باشیم که بخش معدن از سود خود صرف نظر کند تا فولادسازان به منفعت برسند؛ در نظر نگرفتن توسعه و سودآوری بخش معدن در صنعت فولاد باعث مشکلات جدی در سال های آینده می شود.

رئیس هیئت مدیره هلدینگ گسترش صنایع معدنی کاوه پارس تاکید کرد: صنعت فولاد باید خود مشکلات خود را حل و فصل و بخش های مختلف باید تضاد منافع را مدیریت کنند؛ این مشکلات اقتصادی در صنعت اگر مدیریت نشوند، مشکلات بزرگتری را در آینده نزدیک در پی خواهند داشت.

رئیس هیئت مدیره هلدینگ گسترش صنایع معدنی کاوه پارس و آقای Han Dong رییس دانشکده علوم و مهندسی مواد دانشگاه شانگهای آغاز شد.

### ■ به «طرح جامع دو» بیندیشیم!

رئیس سابق هیئت عامل ایمیدرو اولین سخنران نوبت عصر روز اول همایش بود. مهدی کرباسیان در سخنان خود با انتقاد از بخش نامه های متعدد و خلق الساعه در حوزه فولاد کشور گفت: اگر دستورات عمل های خلق الساعه نبود، صادرات ما حتی با وجود تحریم ها بیش از این بود.

وی با اشاره به این موضوع که کشور تا سال ۱۴۰۴ به میزان تولید ۵۵ میلیون تن فولاد می رسد، عنوان کرد: بیشترین هدف گذاری های موفق در کشور، در حوزه صنعت و معدن بوده که صنعت فولاد بیشترین نقش را در آن داشته است.

کرباسیان در این مورد افزود: صنعت فولاد با وجود اینکه سه بار مورد تحریم قرار گرفته، همچنان در مسیر خود در حال حرکت است و برای توسعه هرچه بیشتر این صنعت، به بهره وری، قیمت تمام شده و جذب سرمایه گذاری توجه کرده و تمرکز ویژه ای روی اکتشاف داشته باشیم. رئیس سابق هیئت عامل ایمیدرو با تاکید بر این موضوع که دیگر معدن بزرگ روباز در کشور وجود ندارد ابراز داشت: پیشنهاد و تاکید من پیش رفتن به سوی معادن عمقی است که این امر تنها با حمایت ایمیدرو امکان پذیر است.



رسیده بود در حالی که این رقم در بحث واردات از ۱۲۰۰ دلار فراتر می‌رفت. مدرس خیابانی در این خصوص عنوان کرد: فولادساز داخلی ما در حالی که از کمبود مواد اولیه رنج می‌برد، می‌دید که مواد اولیه در جاده برای صادرات حمل می‌شود و سعی ما در اصلاح این روند بود.

#### ■ سه کارگاه تخصصی

در روز دوم همایش علاوه بر برگزاری میزگرد صادرات، چالش‌های داخلی و بین‌المللی در تالار اصلی، چهار کارگاه تخصصی نیز توسط شرکت بین‌المللی فولاد تکنیک و شرکت فولاد مبارکه در سالن‌های فرعی برگزار شد تا بار علمی روز دوم همایش بیشتر شود. علاوه بر این نمایشگاهی نیز در بخش جانبی همایش چشم‌انداز صنعت فولاد و سنگ آهن ایران برپا شده بود که اگرچه شور و حال نمایشگاه‌های بازدید عمومی صنایع فلزی را نداشت ولی فرصتی را فراهم کرد تا فعالان این حوزه به دور از دغدغه‌های عمومی نمایشگاهی، به تبادل اطلاعات و مشورت با یکدیگر در این حوزه بپردازند.

در نهایت دهمین همایش و نمایشگاه چشم‌انداز صنعت فولاد و سنگ آهن ایران، با اهدای تندیس یادبود به شرکت‌های حاضر در نمایشگاه به کار خود پایان داد.

در این نشست، حسین مدرس خیابانی قائم مقام وزیر صمت در امور بازرگانی اظهار داشت: دولت و وزارت صمت هیچ‌گاه با صادرات در حوزه صنعت فولاد مخالف نیستند بلکه اعتقاد دارند که صادرات ما باید به سمت ارزش افزوده برود.

### صنعت فولاد با وجود اینکه سه بار مورد تحریم قرار گرفته، همچنان در مسیر خود در حال حرکت است و برای توسعه هرچه بیشتر این صنعت، به بهره‌وری، قیمت تمام شده و جذب سرمایه‌گذاری توجه کرده و تمرکز ویژه‌ای روی اکتشاف داشته باشیم

وی افزود: با روندی که در حوزه صادرات شکل گرفته‌بود، مسیر معکوس شده بود و ما مواد با ارزش افزوده پایین صادر می‌کردیم و در مقابل تجهیزاتی با ارزش افزوده بالا به کشور وارد می‌شد؛ در این شرایط، ارزش افزوده در صادرات این صنعت به میانگین پایین‌تر از ۴۰۰ دلار

سیاست دولت درباره صدور یا عدم صدور مواد خام معدنی عنوان کرد: تامین مواد اولیه برای آن دسته از صنایع معدنی که امروز به امید تامین مواد اولیه از داخل کشور وارد این عرصه شده‌اند، باید انجام شود.

وی در عین حال یادآور شد: باید زمینه‌سازی در صنعت به نحوی باشد که تولیدکننده احساس کند تولید محصول نهایی به نفع اوست و وارد زنجیره شود.

اسماعیلی تصریح کرد: ما نمی‌توانیم تولید را بر این مبنا بگذاریم که اگر مواد اولیه در کشور به اتمام رسید، به سراغ واردات می‌رویم و توجیه آن را نیز استراتژی ژاپن در تولید فولاد قرار دهیم. سرمایه‌گذار ما بر اساس تامین مواد اولیه از داخل برنامه‌ریزی کرده و این موضوع را نباید با صنعت فولاد ژاپن که برنامه‌ریزی خود را از ابتدا بر مبنای واردات مواد اولیه قرار داده، مقایسه کرد.

#### ■ روز دوم؛ کم‌رنگ‌تر و تخصصی‌تر

دهمین همایش و نمایشگاه چشم‌انداز صنعت فولاد و سنگ آهن ایران در روز دوم نیز با تشکیل یک میزگرد و سه کارگاه تخصصی ادامه یافت که اگرچه مخاطبان کمتری را نسبت به روز اول به محل برگزاری کشاند، ولی به عقیده اکثر شرکت‌کنندگان، از نظر محتوایی بسیار مفید بود.

#### ■ صادرات، چالش‌های داخلی و بین‌المللی

میزگرد صادرات، چالش‌های داخلی و بین‌المللی به عنوان اولین نشست روز دوم همایش، در سالن خواجه نصیر مرکز همایش‌های صدا و سیما برگزار شد. اعضای حاضر در این نشست، حسین مدرس خیابانی قائم مقام وزیر صمت در امور بازرگانی، افروز بهرامی مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران، محسن جلال پور رئیس پیشین اتاق بازرگانی و علی شکرریز مدیرعامل شرکت پارس دیبا بنیان بودند که هریک از منظری متفاوت بحث صادرات صنایع فولادی کشور را مورد بررسی قرار دادند.





## آغاز عملیات اجرایی بزرگ‌ترین طرح تولید مواد اولیه آلومینیوم و فولاد در لامرد

عملیات اجرایی کارخانه بزرگ ۵۰۰ هزار تنی تولید کک نفتی کلسینه (CPC) و دیگر فرآورده‌های پایه صنایع آلومینیوم و فولاد در منطقه ویژه اقتصادی لامرد آغاز شد.



مورد بازبینی و به عنوان نقشه راه جدید به سرمایه‌گذاران متقاضی معرفی شود. فدایی دولت عنوان کرد: با توجه به اینکه آلومینیوم جنوب به مرحله بهره‌برداری رسیده و در آینده با تکمیل چرخه تولید این کارخانه، ۱۵۰ هزار تن آلومینیوم مذاب برای تولید انواع ورق‌های عریض، صنایع آلیاژی، پروفیل آلومینیوم، قطعات خودرو و دیگر صنایع مرتبط با این فلز گرانبها در دسترس است، علاوه بر طراحی و تدوین بسته‌های سرمایه‌گذاری مرتبط در این حوزه، با رایزنی‌های به عمل آمده از ظرفیت‌های سندیکای آلومینیوم ایران نیز برای تبیین قابلیت‌های سرشار این منطقه استفاده می‌شود.

در ادامه این عملیات، حسینی سرمایه‌گذار طرح مزبور با تقدیر از پیگیری و مساعدت مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی لامرد، بیان کرد: بر اساس پیش‌بینی‌ها، مقرر بود این طرح در نقطه دیگری عملیاتی شود اما با درخواست و

سرمایه‌گذاران، مطرح کرد: هرکدام از ظرفیت‌ها و قابلیت‌های منطقه ویژه لامرد به عنوان یک راهبرد جدید می‌تواند تعریف شود و اهداف ذاتی تشکیل مناطق ویژه یعنی رونق اقتصادی و افزایش ظرفیت تولیدی کشور با تکیه بر توانمندی‌های داخلی، افزایش توان صادراتی، محرومیت‌زدایی و اشتغال پایدار، بهبود وضعیت معیشتی مردم را تحقق سازد که این منطقه در پرتو همکاری‌ها و حمایت‌های رئیس هیئت عامل ایمیدرو، استاندار فارس، نماینده مردم لامرد و مهر در مجلس شورای اسلامی، در کانون توجه ملی قرار گرفته است.

مشاور اقتصادی و سرمایه‌گذاری رئیس هیئت عامل ایمیدرو در ادامه تلاش مدیریت این کانون صنعتی را معطوف قرار دادن ظرفیت‌های نهفته در معادن غنی مبتنی بر رهیافت مطالعات دقیق عنوان کرد و افزود: طرح تولید انرژی کشور در این منطقه ویژه با توجه به شرایط مناسب مورد تایید وزارت نیرو

به گزارش «فلزات آنلاین»، فریدون فدایی دولت، مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی لامرد در آیین آغاز عملیات اجرایی این طرح بزرگ که سرمایه‌گذار و مجری آن بخش خصوصی است، گفت: تامین مواد اولیه فولاد و آلومینیوم از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است که با تکیه بر توان مهندسی و اجرایی، طرح جامع مطالعاتی احداث کارخانه ۵۰۰ هزار تنی تولید کک نفتی کلسینه (CPC) و دیگر فرآورده‌های پایه صنایع آلومینیوم و فولاد تهیه شد.

مجری طرح صنایع انرژی بر لامرد و پارسیان بیان کرد: اجرای این طرح با مشارکت بخش خصوصی در شرایطی که دشمنان و نظام سلطه درصد تحریم صنایع فلزی کشور هستند، حاکی از عزم صنعت‌گران برای نقش‌آفرینی فعال در توسعه اقتصادی کشور و بهره‌مندی از ظرفیت بی‌بدیل این منطقه اقتصادی است.

وی ضمن برشمردن مزایای منطقه ویژه اقتصادی لامرد برای تولیدکنندگان و

حمایت‌های مدیرعامل این مجموعه و همچنین ارزیابی دقیقی که از مزیت‌ها و مشوق‌های منطقه ویژه اقتصادی لامرد صورت گرفت، لذا تصمیم شرکا بر این شد تا این طرح در منطقه لامرد اجرا شود.

به گفته وی، با احداث این کارخانه، که در فاز نخست موجبات اشتغال‌زایی برای ۵۰۰ نفر به صورت مستقیم را فراهم می‌کند، دغدغه‌های سرمایه‌گذاران در تامین CPC (کک نفتی کلسینه) را برطرف می‌کند و همچنین این حجم تولید می‌تواند بخش اعظمی از نیاز کشور را تامین کند.

این سرمایه‌گذار با بیان اینکه مواد اولیه فاز نخست این کارخانه در کشور قابل تامین خواهد بود، اضافه کرد: حدود ۱۲۰ میلیون یورو اعتبار اولیه برای احداث این کارخانه است و این مبلغ به طور کامل توسط شرکا تامین می‌شود.

لازم به ذکر است، کک نفتی کلسینه شده (CPC) در صنایع آلومینیوم و فولاد و سایر صنایع کاربرد فراوان دارد.

منطقه ویژه اقتصادی لامرد از زیر مجموعه‌های ایلمیدرو در جنوب استان فارس واقع شده است که میزبان صنایع آلومینیوم جنوب، نیروگاه خورشیدی ۱۰ مگاواتی، نیروگاه سیکل ترکیبی ۹۳۰ مگاواتی، کارخانه‌های تولید سنگ مصنوعی و آسفالت است.

علی‌رغم محدودیت‌های منابع در کشور با پیگیری‌های انجام شده، ناوگان حمل‌ونقل منطقه ویژه اقتصادی لامرد به روز می‌شود و به زودی طرح‌های جدید ساختمان‌های درمانگاه، آتش نشانی، روشنایی، فضای سبز و چند پروژه دیگر به منظور تکمیل زیرساخت‌های منطقه ویژه اقتصادی لامرد به مرحله اجرا در می‌آید و با توجه به افزایش حجم ترانزیت‌ها به این منطقه، ارتقا راه‌های ارتباطی در اولویت مدیران ارشد قرار دارد.

در طرح جامع منطقه ویژه اقتصادی لامرد نیز تولید شمش منیزیم، فولاد، آلومینیوم و صنایع مرتبط با پایین‌دست، نیروگاه‌های برق و صنایع پتروشیمی، نفت و گاز، سیمان و استقرار صنایع مادر پیش‌بینی شده است.







## سایر رسانه‌ها



- صدور بیش از ۵.۲ میلیون تن فولاد در ۹ ماه امسال
- تامین پایدار مواد اولیه حق ذوب آهن اصفهان است
- بازارهای صادراتی رویکرد مهم شرکت فولاد هرمزگان است

عملکرد ۱۰ مجموعه فولادسازی کشور در حوزه صادرات؛

## صدور بیش از ۵.۲ میلیون تن فولاد در ۹ ماه امسال

بررسی کارنامه عملکرد ۱۰ مجموعه فولادسازی کشور در دوره ۹ ماهه امسال، حاکی از صدور پنج میلیون و ۲۰۹ هزار و ۲۵۸ تن است که در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته افزایش ۱۹ درصدی را نشان می‌دهد.

خوزستان، ذوب آهن، فولاد آلیاژی، گروه ملی فولاد، کاوه جنوب، خراسان، چادرملو، فولاد ارفع، بناب در آذرماه در زمینه شمش نیز رقم یک میلیون و ۷۲۹ هزار و ۱۴۲ تن را نشان می‌دهد که نسبت به ماه مشابه در سال ۹۷ افزایش ۳ درصدی دارد.

بیشترین تولید شمش در بین واحدهای مزبور در مدت ۹ ماهه امسال مربوط به فولاد مبارکه با رقم هفت میلیون و ۶۴ هزار و ۴۱۸ تن است که نسبت به دوره مشابه در سال ۹۷ تغییری ندارد، در عین حال بیشترین رشد عملکرد به فولاد بناب با رقم تولید ۱۹۹ هزار و ۳۲۱ تن شمش نسبت به ۹ ماهه سال گذشته ۶۹۰ درصد رشد را ثبت کرد.

خوزستان است، اما در مقایسه با آذرماه ۹۷ کاهش ۲۲ درصدی دارد.

آمار مورد بررسی آذرماه ۹۸ نشان می‌دهد بیشترین رشد صادرات در بین فولادسازان یاد شده، از آن فولاد مبارکه با رقم ۹۹ هزار و ۴۷ تن است که رقم ۶۴۸ درصدی را ثبت کرد.

بنا به گزارش ایرنا، آمار عملکرد تعداد ۱۰ شرکت بزرگ بخش معدن و صنایع معدنی گویای آن است که در دوره ۹ ماهه امسال ۱۵ میلیون و ۳۹۸ هزار و ۳۷۰ تن شمش فولادی تولید شد که نسبت به دوره مشابه سال گذشته رشد ۴ درصدی را نشان می‌دهد. بررسی تولیدات واحدهای فولاد مبارکه،

به گزارش «فلزات آنلاین» آمارهای صادرات کارخانه‌های ذوب آهن، فولاد مبارکه اصفهان، خوزستان، هرمزگان، فولاد آلیاژی، خراسان، کاوه جنوب، صبا فولاد، بناب و چادرملو در آذرماه ۹۸ نیز نشان می‌دهد که در مجموع ۴۸۵ هزار و ۶۱۱ تن صادرات داشتند که در مقایسه با ماه مشابه در سال ۹۷ رشد ۹۱ درصدی را ثبت کرد.

جدول ارقام صادرات گویای جهش ۹۱ درصدی صادرات فولاد نسبت به ۹ ماهه ابتدایی پارسال است و برخی از اخبار منتشر شده حاکی از پیش فروش سه ماهه صادرات فولادسازان کشور است که با توجه به رشد قیمت‌های جهانی این فلز راهبردی، می‌تواند در روند فعالیت این بخش نقش موثری داشته باشد.

بررسی عملکرد مجموعه‌های مزبور گویای آن است که بالاترین میزان صادرات مربوط به فولاد خوزستان با رقم یک میلیون و ۳۷۴ هزار و ۲۸۴ تن بود که در مقایسه با عملکرد دوره مشابه در سال ۹۷ کاهش ۱۷ درصدی را نشان می‌دهد.

همچنین بالاترین میزان رشد صادرات در ۹ ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته، مربوط به فولاد بناب با صدور ۲۹ هزار و ۷۲۲ تن میلگرد است که رشد یک هزار و ۷۵۰ درصدی را رقم زد.

علاوه بر این در آذر ماه بیشترین میزان صادرات با رقم ۱۰۸ هزار و ۱۲۷ تن مربوط به فولاد



رئیس هیئت عامل ایمیدرو:

# فولاد ایران در ریل «تغییر رویکرد در مسیر بومی سازی» قرار گرفته است

معاون وزیر صمت و رئیس هیئت عامل ایمیدرو گفت: بومی سازی مفهوم وسیعی است که باید برای تحقق ابعاد آن، تشکیلاتی با حضور بخش خصوصی ایجاد کرد تا بتوان حرکتی منسجم انجام داد و در نهایت دستاوردهای ملموسی نصیب اقتصاد کشور کرد؛ صنعت فولاد ایران، اکنون در ریل «تغییر رویکرد در مسیر بومی سازی» قرار گرفته است.

سازمانی که توسعه و توانمندسازی را به عنوان دو اصل مهم پیش رو دارد، قرار می گیرد. هرچند پیش تر نیز اینجانب همکاری با تشکل‌ها و ارتباط نزدیک با بخش خصوصی را مورد تاکید قرار داده‌ام.

یکی از مزایای دیگر چنین ساختاری همگرایی و یکپارچگی در اجرای سیاست‌ها است، به گونه‌ای که نیازمندی‌ها در یک وبسایت یا بانک اطلاعاتی مطرح و سازنده‌ای که توان برطرف کردن نیاز را دارد، برای ساخت آن اعلام آمادگی می کند و به این ترتیب ارتباط دوسویه شکلی هدفمند می گیرد. از سوی دیگر، در ذیل مفهوم بومی سازی، چنانچه معیاری مانند کاهش ارزشی مدنظر قرار گیرد، می توان شرکت‌هایی که ضمن حفظ کیفیت تولید، در این مسیر حرکت کرده‌اند را مورد تشویق قرار داد. علاوه بر این بخش پژوهش به عنوان حوزه تاثیرگذار و زیربنایی، همراستا با حوزه تولید نیز به معرفی برترین‌ها، بپردازد. به بیانی دیگر مجموعه‌ای که کاهش ارزشی را رقم زده‌اند، معرفی شوند و مورد تقدیر قرار گیرند. به یاد داشته باشیم که بومی سازی فرصتی برای رشد و توسعه ایجاد کرده که باید حداکثر بهره‌برداری را از آن به عمل آورد. اکنون در نقطه عطفی هستیم که منافع آتی آن نصیب همگان خواهد شد.



یکی از نکات قابل توجه صنعت فولاد این است که سازندگان داخلی سهم تقریبی ۵۰۰ میلیون دلاری در تامین تجهیزات مورد نیاز این صنعت دارند. این عدد گویای توان ساخت و البته دانشی است که در اختیار شرکت‌های داخلی قرار دارد، در همین حال فرصتی برای ایجاد زیربنا و سازماندهی در مسیر بومی سازی است. صاحبان صنایع فولاد و شرکت‌های سازنده تجهیزات، خواهان شکل‌گیری تشکیلی هستند که بتواند در قالب انجمن قطعه‌سازان فولاد پا به عرصه گذارد و به رفع دغدغه شرکت‌های تولیدکننده فولاد بپردازد. چنین ساختاری مورد حمایت ایمیدرو به عنوان

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، خداداد غریب‌پور در یادداشتی به بررسی تغییر رویکرد در مسیر بومی سازی صنعت فولاد کشور و لزوم وجود تشکیلی برای قطعه‌سازان فعال در این صنعت پرداخت. در این یادداشت آمده است: در این شرایط که مقامات تراز اول کشور، بومی سازی و استفاده از ظرفیت‌های داخلی را مورد تاکید قرار داده‌اند، باید بتوان مسیر پیش رو را به درستی تعریف کرد که سازندگان تجهیزات، قطعات، همچنین شرکت‌های فولادی قادر باشند با آگاهی کامل، هر کدام بخشی از چرخ این جریان را به حرکت درآورند.



در بازدید مسئولان شستا و تاسیکو از شرکت ذوب آهن اصفهان عنوان شد؛

## تامین پایدار مواد اولیه حق ذوب آهن اصفهان است

مدیرعامل شرکت صدر تامین گفت: فولاد کشور مرهون خدمات ذوب آهن اصفهان است و حق این شرکت است که برای تامین پایدار مواد اولیه تولید دچار مشکلات عدیده نباشد.

تمام قد در خدمت صنعت و از جمله ذوب آهن اصفهان هستیم چرا که هرچه تولید این شرکت بیشتر باشد رونق ملی را شاهد خواهیم بود.

### ■ مشکل نقدینگی قابل رفع است

رضا مسرور عضو هیئت مدیره هلدینگ شستا و مشاور اقتصادی سازمان تامین اجتماعی نیز گفت: اقدامات و طرح‌هایی که در ذوب آهن اصفهان در جهت رونق تولید انجام شده، بسیار مثبت است.

وی یادآور شد: مشکل نقدینگی این شرکت در هلدینگ شستا قابل بررسی است و می‌توان آن را مرتفع نمود.

مسرور در این خصوص افزود: ذوب آهن اصفهان با توجه به انجام طرح‌های توسعه‌ای، در صورتی که مشکل نقدینگی نداشته باشد، به ظرفیت تولید اسمی خود خواهد رسید.

وی در این مورد افزود: تلاش جهادی مدیریت و مجموعه کارکنان در تولید ریل به عنوان یک محصول استراتژیک، باعث شد که این شرکت اعتبار صنعت فولاد در کشور باشد.

لطفی بیان کرد: این شرکت برای اولین بار تولید ریل را در کارنامه خود ثبت کرد و از خروج ارز برای واردات این محصول جلوگیری نمود.

وی نقش‌آفرینی ذوب آهن را در صنعت فولاد بی‌بدیل دانست و افزود: این شرکت با تربیت منابع انسانی خلاق، با تجربه و با دانش، خدمات ارزنده‌ای را به صنعت فولاد ارائه نموده است.

این عضو هیئت مدیره تامین اجتماعی با اشاره به این که در چند سال اخیر ذوب آهن رشد چشمگیری داشته است تصریح کرد:

به گزارش «فلزات آنلاین» به نقل از روابط عمومی شرکت ذوب آهن اصفهان، عضو هیئت مدیره سازمان تامین اجتماعی، عضو هیئت مدیره هلدینگ شستا، رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل هلدینگ صدر تامین و هیئت همراه آن‌ها، با حضور در شرکت ذوب آهن اصفهان، از بخش‌های مختلف این شرکت از جمله بیمارستان شهید مطهری، خط تولید و پروژه‌های توسعه بازدید کردند و سپس جلساتی پیرامون آخرین شرایط ذوب آهن با هیئت مدیره و معاونان این شرکت برگزار کردند.

### ■ ذوب آهن، پرچم برافراشته صنعت فولاد است

مرتضی لطفی عضو هیئت مدیره سازمان تامین اجتماعی و دبیر کمیته سرمایه‌گذاری و اقتصادی این سازمان در حاشیه این بازدید اظهار داشت: ذوب آهن اصفهان، پرچم برافراشته صنعت فولاد است.



توانایی بالایی در تولید محصولات با ارزش افزوده بالا دارد، خاطرنشان کرد: با پتانسیلی که تلاشگران این شرکت دارند بسیاری از طرح‌های توسعه‌ای در فاز اجرایی قرار گرفته است. وی افزود: اولویت اصلی ما تامین مواد اولیه است تا بتوانیم ظرفیت اسمی شرکت که سه میلیون و ۶۰۰ هزار تن است را تحقق بخشیم. یزدی‌زاده ذوب آهن اصفهان را یکی از توسعه‌دهنده‌های اصلی زیرساخت‌های تولید فولاد در کشور دانست و عنوان کرد: تولید در ذوب آهن اصفهان به روش کوره بلند است و این شرکت یارانه انرژی را دریافت نمی‌کند. همین این امر باعث شده تا قیمت تمام‌شده محصول بالاتر از سایر شرکت‌های فولادی باشد که از یارانه انرژی برخوردار هستند.

سنگ آهن جهت تامین مواد اولیه را از راهکارهای حل مشکلات ذوب آهن در شرایط موجود دانست و بیان کرد: فولاد کشور مرهون خدمات ذوب آهن اصفهان است و حق این شرکت است که برای تامین پایدار مواد اولیه تولید دچار مشکلات عدیده نباشد.

حسین امیری، سرپرست معاونت اقتصادی و برنامه‌ریزی سازمان تامین اجتماعی نیز در این نشست اظهار کرد: این شرکت دارای پتانسیل زیادی در تولید است و از نیروی انسانی توانمندی در صنعت فولاد برخوردار است.

### ■ اولویت ما تامین مواد اولیه است

منصور یزدی‌زاده مدیرعامل ذوب آهن اصفهان نیز با اشاره به این که این مجتمع عظیم صنعتی

### ■ ذوب آهن نباید با مشکل تامین مواد اولیه مواجه باشد

غلامرضا سلیمانی، مدیرعامل شرکت صدر تامین نیز ضمن قدردانی از مدیرعامل ذوب آهن به منظور اجرای طرح‌های توسعه‌ای، مطرح کرد: ذوب آهن اصفهان در چند سال گذشته روند رو به رشدی داشته است و در راستای اقتصاد مقاومتی، پروژه‌های مختلفی را انجام داده و در بومی‌سازی نیز دستاوردهای چشمگیری دارد.

وی یادآور شد: تنوع محصول و تولید محصولات با ارزش افزوده بالا یکی از راهکارهای این شرکت در شرایط بحران است که به خوبی به انجام رسیده است.

سلیمانی افزایش سرمایه و تخصیص معدن

مدیر فروش و بازاریابی شرکت فولاد هرمزگان:

## بازارهای صادراتی رویکرد مهم شرکت فولاد هرمزگان است

مدیر فروش و بازاریابی شرکت فولاد هرمزگان گفت: موقعیت منطقه‌ای شرکت فولاد هرمزگان ایجاب می‌کند تا این شرکت به عنوان پایگاه صادراتی کشور به عنوان چشم‌انداز آتی سیاست‌گذاران مطرح باشد و از این رو همواره تلاش بر آن بوده تا برنامه‌ها و ارائه محصولات این شرکت مطابق استانداردهای روز دنیا باشد.

بازارهای صادراتی مستلزم حمایت‌های وسیع دولت است و انتظار داریم که دولت با ایجاد مشوق‌های صادراتی شامل جوایز صادراتی، تسهیلات ویژه، تخصیص یارانه تولید، تسهیل در قوانین و مقررات گمرکی، کاهش یا حذف هزینه‌های مترتب بر محصولات صادراتی در مناطق ویژه مانند حقوق و عوارض بندری و هزینه صدور گواهی تولید، تامین زیرساخت‌های مناسب از طریق توسعه ناوگان حمل و نقل و ایجاد اسکله اختصاصی، برطرف کردن محدودیت‌های مربوط به ناوگان کشتی‌رانی و تسهیل روابط و مبادلات بانکی بین‌المللی، شرکت‌های صادرات محور را در امر صادرات یاری کند.

اهداف و برنامه‌های خود را تهیه و تدوین نماید و این موضوع باعث شده تا اسلب هرمزگان به عنوان یک محصول شناخته شده در بازارهای جهانی، رضایت مشتریان را جلب کند.

وی در این مورد بیان کرد: با مطالعات صورت گرفته در راستای حفظ و توسعه بازارها، در قالب سناریوهایی سعی کرده‌ایم تا آثار تحریم‌ها را به حداقل برسانیم.

مدیر فروش و بازاریابی شرکت فولاد هرمزگان در ادامه افزود: با توجه به شدت رقابت، محدودیت بازار تقاضا، محدودیت‌های تجاری در بازارهای بین‌المللی و افزایش تولید در کشورهای مطرح صادرکننده، حضور مستمر در

به گزارش «فلزات آنلاین» به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد هرمزگان، مهدی شکرزاده با اشاره به کسب عنوان صادرکننده نمونه استان هرمزگان برای پنجمین سال متوالی، اظهار داشت: موقعیت منطقه‌ای شرکت فولاد هرمزگان ایجاب می‌کند تا این شرکت به عنوان پایگاه صادراتی کشور به عنوان چشم‌انداز آتی سیاست‌گذاران مطرح باشد و از این رو با ایفای نقش راهبردی در توسعه صنعتی در منطقه جنوب کشور، همواره برآن بوده تا با استراتژی‌های توسعه بازار، در راستای جلب نظر مشتریان و ارائه محصولات مطابق استانداردهای روز دنیا،

مدیرعامل شرکت صنایع ورق‌های پوشش‌دار تاراز چهارمحال مطرح کرد:

## اعتراض اهالی صنعت فولاد به صادرات سنگ آهن

مدیرعامل شرکت صنایع ورق‌های پوشش‌دار تاراز چهارمحال گفت: اعتقاد داریم که تحریم‌ها نه به صورت شعاری بلکه به صورت واقعی، پوسته‌شکننده‌ای دارند و خوشبختانه تحریم‌ها در حوزه فولاد، اثر گذاری که مورد انتظار تحریم‌کنندگان است را نداشته‌اند.

می‌شود. مهم‌ترین مشکل، بحث سنگ معدن است و صادر کردن آن در چنین شرایطی به صورت خام، عاقلانه به نظر نمی‌رسد و باید تدبیری در این خصوص در نظر گرفته شود.

وی در خصوص موضوع توان رقابت شرکت‌های فولادی کشور با سایر کشورها گفت: بنده اگر بخواهم جمله‌ای کلی درمورد همه شرکت‌ها در سطح کشور بگویم، کار اشتباهی است زیرا شرایط مختلفی دارند اما در خصوص شرکت تاراز باید گفت که توانمندی ارسال بار به ایتالیا که صاحب تکنولوژی و دانش بالا در حوزه فولاد است را دارد و این امر استاندارد خوب و پذیرفته شده تولیدات را در سطح دنیا نشان می‌دهد.

بر اساس گزارشی از اقتصاد آنلاین، بزرگی در خصوص حمایت دولت و وزارتخانه از شرکت‌های فولادی اظهار داشت: یقیناً حمایت‌ها می‌تواند بیشتر و بهتر شود. نمی‌توان گفت که حمایتی وجود ندارد اما انتظار می‌رود که پشتیبانی‌های بیشتری صورت گیرد.

مدیرعامل شرکت تاراز در پایان گفت: در حال حاضر فولاد، یکی از حوزه‌هایی است که نیاز ارزی کشور را تامین می‌کند و موتور محرک صنعت و اشتغال در کشور است و باید پذیرفت در زمان اعمال تحریم‌ها و رقابت گسترده تا زمانی که شرکت‌ها و بخش خصوصی بزرگ در صنایع ما شکل نگیرند، نمی‌توانیم از آینده اطمینان حاصل کنیم.



هرچند مشکلاتی وجود دارد اما واردات این کالاها متوقف نشده است.

وی اضافه کرد: البته کار برای همه فعالان حوزه فولاد سخت شده است و نیاز به تلاش جدی وجود دارد. تولید در حال پیش رفتن است و توانسته‌ایم از تحریم‌ها عبور کنیم.

مدیرعامل شرکت صنایع ورق‌های پوشش‌دار تاراز چهارمحال در خصوص مهم‌ترین مشکلاتی که در این حوزه وجود دارد، گفت: شاید بتوان مهم‌ترین مشکل را عدم مدیریت درست در داخل کشور دانست. متأسفانه در شرایطی که دنیا در حال تلاش است تا دسترسی ما را به مواد اولیه فولاد محروم کند، برخی در حال تلاش هستند تا سنگ آهن کشور را که از ارزش بالایی برخوردار است، به سرعت صادر کنند.

بزرگی افزود: متأسفانه به دلیل منافع مادی که در این حوزه وجود دارد، اگر اعتراضی به این موضوع صورت گیرد به شدت با آن مقابله

به گزارش «فلزات آنلاین»، سعید بزرگی گفت: دولت برخلاف حوزه نفت، در حوزه فولاد این اجازه را صادر کرده است که از تمرکز بخش دولتی کاسته شود و بخش خصوصی، فعالان تعاونی‌های مختلف و شرکت‌ها در این حوزه، حضور یابند.

وی افزود: صنعت فولاد توانسته است تحریم‌ها را به خوبی دور بزند. همانگونه که صادرات و واردات شرکت‌هایی مانند فولاد مبارکه که نام آن در چهار تحریم مختلف است، رشد داشته و این شرکت برای مصرف ۲,۵ سال، الکتروود گرافیتی خود را تهیه کرده است. این موضوع شکسته شدن تحریم‌ها را نشان می‌دهد.

بزرگی تصریح کرد: اکثر مواد اولیه مورد مصرف در صنعت فولاد، داخلی است و نیازی به واردات نداریم البته برای تولید برخی از موارد، کالاهای وارداتی مورد نیاز است.



و با حل این مشکلات می‌توانیم به واحدهای تولیدی کمک کنیم.

### ■ بومی‌سازی ۹۵ درصد قطعات

مدیرعامل شرکت فولاد آتیه خلیج فارس با اشاره به بهره‌گیری از توان داخلی در تولید تجهیزات خاطرنشان کرد: با توجه به اینکه ۹۵ درصد قطعات ما بومی است، به فناوری خارجی‌هایمان نیاز نداریم.

### ■ مشوق‌های صادراتی برای رونق صادرات

قنواتی وضعیت صادرات در حوزه فولاد را خوب ارزیابی کرد و افزود: ما امسال می‌توانیم رشد صادرات خود را بیشتر کنیم و این قضیه نیازمند آن است که با تعامل و همکاری به ایجاد قوانین و مقررات، مزیت‌های انگیزشی و مشوق‌های صادراتی به رونق صادرات و کسب بازارهای جدید بیندیشیم. مجتمع فولاد آتیه خلیج فارس بیش از ۹۰ درصد محصولات تولیدی خود را صادر می‌کند.

وی توجه به ظرفیت بازارهای اطراف کشورمان را لازم و ضروری دانست و خاطرنشان کرد: برای در اختیار گرفتن این ظرفیت نیازمند یک عزم ملی، همدلی و هم‌زبانی برای رفع مشکلات بخش خصوصی هستیم.

مدیرعامل فولاد آتیه خلیج فارس در ادامه به موضوع تامین مواد اولیه پرداخت و گفت: در زمینه تامین مواد اولیه مشکلی نداریم و سیاست‌گذاری دولت و همچنین صادرکنندگان باید توجه به داخل باشد و در صورت تامین نیاز داخلی کار صادرات را انجام دهند.

بر اساس گزارشی از گسترش نیوز، وی در ادامه به وضع عوارض ۲۵ درصدی در صادرات سنگ آهن اشاره کرد و ادامه داد: هدف از اجرای این قانون تامین مواد اولیه فولادسازان است و در صورتی که فولادسازان بخواهند مواد خام صادر کنند، نوردی‌هایشان دچار مشکل خواهند شد.

قنواتی در پایان گفت: دولت باید در سیاست‌گذاری‌های خود تامین زنجیره تامین مواد اولیه را به صورت کامل در نظر بگیرد تا بتوانیم محصول نهایی را صادر کنیم.

مدیرعامل شرکت فولاد آتیه خلیج فارس:

## ۹۰ درصد از محصولات شرکت ما صادر می‌شوند

مدیرعامل شرکت فولاد آتیه خلیج فارس در ارتباط با وضعیت ایجاد اشتغال این مجتمع گفت: در این واحد صنعتی ۳۵۰ نفر مشغول به کار هستند و به دنبال آن هستیم تا سال آینده ۳۰۰ تا ۴۰۰ نفر به این تعداد افزوده شود.



به‌سوی واحدهای تولید است. دولت باید با اختصاص بودجه به این واحدها کمک کرده تا سرمایه در گردش آن‌ها تامین شود در نتیجه این واحدها با خرید قطعات مورد نیاز خود به افزایش راندمان و کاهش هزینه‌ها کمک کنند.

قنواتی یکی از موارد لازم و ضروری برای هر واحد نوردی و تولیدی را رعایت قوانین و مقررات HSE دانست و گفت: ما در این زمینه کلیه الزامات و قوانین و آموزش را رعایت می‌کنیم و هدف ما استفاده از تجهیزات مناسب و بهره‌گیری از آخرین متد و روش‌های HSE مورد نیاز صنعت و نورد و فولاد به منظور کاهش حوادث روحی روانی و جسمی نیروهای خود در مجموعه است.

وی در پاسخ به این سوال که چه سیاست‌گذاری‌هایی در بخش فولاد مفعول مانده که باید به آن‌ها رسیدگی شود، تصریح کرد: تکمیل زنجیره فولاد و وضع قوانین و مقررات انگیزشی و ثبات بعضی از این قوانین، اقدام عملی در جهت رونق تولید و همچنین توجه عملی مسئولان به واحدهای تولیدی و پرهیز از شعارزدگی از جمله مهم‌ترین چالش‌های موجود در سیاست‌گذاری هستند

به گزارش «فلزات آنلاین»، عزیز قنواتی، در ارتباط با تولید محصولات اظهار داشت: امسال نسبت به سال گذشته رشد ۴۰ درصدی را شاهد بودیم و نگاه ما در چشم‌انداز ۱۴۰۴ رسیدن به ظرفیت اسمی ۴۵۰ هزار تن است.

قنواتی در ارتباط با اشتغال‌زایی در فولاد آتیه خلیج فارس بیان کرد: در این مجموعه برای ۳۵۰ نفر اشتغال ایجاد شده و ما به دنبال این هستیم که تا سال آینده ۳۰۰ تا ۴۰۰ نفر به این تعداد افزوده شود.

وی در ادامه مهم‌ترین مشکلات حوزه فولاد را سرمایه در گردش، نقدینگی و تامین مواد اولیه عنوان کرد و ادامه داد: اگر این نیاز از طریق نظام بانکی تامین نشود، فولادسازان به سمت فروش اعتباری می‌روند، زیرا اکنون بازار کشتش خرید نقدی را ندارد و به سمت عرضه در بورس به صورت اعتباری خواهد رفت.

مدیرعامل فولاد آتیه خلیج فارس خاطرنشان کرد: مشکلات واحدهای تولیدی ما به تحریم ارتباطی نداشته و داخلی است و نیاز است تا دولت به سرمایه در گردش توجه کرده و مواد اولیه را تامین کند. یکی از مشکلات نظام بانکی را عدم تمایل بانک‌ها به سوق دادن نقدینگی



قیمت ورق گرم فولادی اروپا در ۲۰۱۹؛

## آیا کاهش عرضه باعث رشد قیمت ورق گرم می‌شود؟

سال ۲۰۱۹ برای محصولات تخت فولادی اروپا سالی پرچالش بود زیرا کاهش تقاضا باعث روند نزولی قیمت شد که از سپتامبر ۲۰۱۸ تا اکتبر ۲۰۱۹ ادامه داشت.

فوس الکتریکی و کوره بلند اروپا معمولاً همزمان تغییر می‌کردند و در پنج سال گذشته میانگین تفاوت قیمت بین هر تن قراضه و ورق گرم ۲۲۰ یورو و بین هر تن فلز مذاب و ورق گرم ۲۰۴ یورو بود. اما جهش قیمت سنگ‌آهن در سال جاری باعث افزایش چشمگیر هزینه تولید فلز مذاب شد.

تفاوت قیمت فلز مذاب و ورق گرم تا سپتامبر به ۱۱۰ یورو بر تن افت داشت؛ این سطح تفاوت قبلاً در اواخر ۲۰۱۵ و اوایل ۲۰۱۶ مشاهده شده بود که بیشتر تولیدکنندگان اروپایی دچار زیان مالی شدند. تولیدکنندگانی که از قراضه به‌عنوان ماده اولیه استفاده می‌کنند در سال جاری

که ۴۳،۲ درصد تولید واحدهای فولادی را به خود اختصاص می‌دهد.

تأثیر منفی کاهش تقاضا بر قیمت‌ها در اروپا، با افزایش واردات در پایان سال ۲۰۱۸ تا اوایل سال ۲۰۱۹ تشدید شد؛ علت اصلی افزایش واردات، معرفی سهمیه حفاظتی واردات بر اساس اولویت نوبتی توسط کمیسیون اروپا در سال ۲۰۱۸ بود. در نتیجه این سهمیه، سطح موجودی زنجیره تأمین بالا رفت در حالی که تقاضا برای کالاهای داخلی اروپا در ادامه سال افت داشت.

روند نزولی قیمت ورق گرم فولادی اروپا باعث افت شدید حاشیه سود تولیدکنندگان شد. حاشیه سود واحدهای فولادسازی به روش

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، تقاضای ورق گرم فولادی اتحادیه اروپا در ۶ ماهه نخست سال ۲۰۱۹ نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن کاهش ۳،۷ درصدی تجربه کرد، در حالی که تقاضای فولاد خام ۲،۷ درصد کاهش داشت.

یکی از عوامل اصلی کاهش تقاضای محصولات تخت فولادی در اروپا، رکود بخش خودروسازی بود. تولید خودرو در آلمان در ۹ ماهه نخست سال ۲۰۱۹ نسبت به مدت مشابه سال پیش از آن ۹،۲ درصد افت داشت؛ خودروسازی در ایتالیا نیز ۲۰،۲ درصد کاهش داشت. بخش خودرو بزرگ‌ترین مصرف‌کننده محصولات تخت فولادی در اتحادیه اروپا است



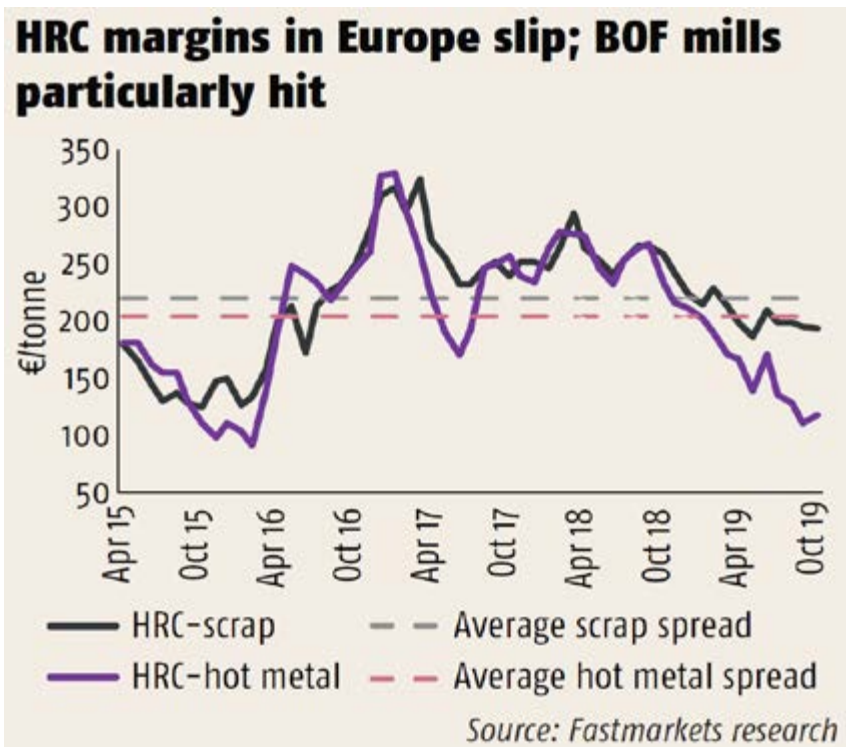
به دلیل روند نزولی قیمت قراضه، عملکرد بهتری داشتند، اما حتی سودآوری تولید ورق گرم از قراضه نیز از ماه ژوئن از بین رفت؛ زیرا تفاوت قیمت این دو محصول به زیر ۲۰۰ یورو بر تن تنزل یافت.

فولادسازان اروپایی در این شرایط در تلاش برای کاهش عرضه، مجبور به کاهش تولید شدند. شرکت ArcelorMittal اولین شرکتی بود که کاهش ۴,۲ میلیون تنی تولید برای ۶ ماهه دوم سال ۲۰۱۹ اعلام کرد. سایر شرکت‌های فولادی نیز با بستن کوره‌های خود یا برنامه‌ریزی تعمیر و نگهداری در آخر سال، از این رویه پیروی کردند. فعالان بازار از کافی بودن کاهش تولید برای بالا بردن قیمت محصولات تخت اطمینان نداشتند؛ اگرچه روند نزولی در اواخر اکتبر متوقف شد، اما قیمت همچنان در نزدیک کف نوسان داشت.

در اوایل نوامبر با اعلام ArcelorMittal در خصوص خروج از توافق خرید واحد Ilva در شهر بندری تارانو در ایتالیا و توقف فوری تولید در این واحد، وضعیت به کلی تغییر کرد. ضرب‌الاجل برای تعطیلی این واحد در پایان ژانویه به زمان دیگری موکول شده است تا این شرکت با دولت ایتالیا مذاکره کند، اما تولید این واحد کاهش داشته است و محصولات آن در بازار نقدی حضور نداشته است.

در زمانی که خریداران باید سفارش سه‌ماهه نخست خود را ثبت می‌کردند، تولیدکنندگان اروپایی از کاهش عرضه استفاده کردند و قیمت ورق گرم را در اواخر نوامبر و اوایل دسامبر افزایش دادند. قیمت نقدی شروع به افزایش کرد و انتظار می‌رود این روند در سه‌ماهه نخست سال ۲۰۲۰ ادامه داشته باشد.

اما در بلندمدت اگر مالکیت Ilva تغییر کند، این ریسک اندک وجود دارد که این واحد (با مدیریت دولتی) شروع به فروش ورق گرم زیر قیمت بازار کند تا جریان نقدی خود را تضمین کند (گفته شده که قبلاً نیز چنین سیاستی در پیش گرفته بود) و دوباره باعث کاهش قیمت ورق گرم اروپا شود.





بررسی قیمت مواد اولیه فولادسازی در سال ۲۰۱۹؛

## قیمت مواد اولیه فولادسازی در ماه‌های پایانی سال ۲۰۱۹، افزایش یافت

قیمت مواد اولیه فولادسازی در سال ۲۰۱۹ به ویژه در دو ماه آخر سال روند پر فراز و نشیبی را پشت سر گذاشته است. با این حال، در اواخر سال، با افزایش تولید فولاد و تسهیل محدودیت‌های زمستانه فولادسازی در چین، تقاضا برای بسیاری از مواد اولیه افزایش یافت و از رشد قیمت آن‌ها حمایت کرد.

فولادی آمریکا که رابطه نزدیکی با تغییرات قیمت قراضه این کشور در سال ۲۰۱۹ داشت، از قیمت قراضه داخلی آمریکا حمایت کرد؛ همچنین قیمت وارداتی ترکیه و داخلی آمریکا نیز به دلیل کاهش نرخ جمع‌آوری فصلی، افزایش داشته‌است.

با پایان سال ۲۰۱۹، سال ۲۰۲۰ سال جالبی برای بازار مواد اولیه خواهد بود. با وجود عملکرد قوی اخیر سنگ‌آهن، چشم‌انداز این ماده همچنان کاهشی است زیرا انتظار می‌رود رشد تولید فولاد خام چین در ماه‌های آینده کاهش داشته باشد. این عامل به همراه رشد محموله‌های دریایی از استرالیا و برزیل، در نهایت باعث کاهش بیشتر قیمت خواهد شد.

با وجود عوامل حمایتی برای زغال سنگ کک‌شو و قراضه آهنی در سه ماهه نخست سال آینده، سال ۲۰۲۰ برای این دو ماده نیز ضعیف‌تر خواهد بود؛ همچنین در ژانویه ۲۰۲۰ هزینه باربری کشتی‌های کیپ‌سایز با لایحه ممنوعیت استفاده از سوخت‌های پرگوگرد افزایش خواهد داشت. اما باید در نظر داشت که این موارد همگی تنها پیش‌بینی هستند و تجربه سال ۲۰۱۹ نشان داده است که امکان هرگونه تغییر در روند بازار وجود دارد.

پایین‌تر از سطح ۲۰۱۸ باقی ماند. قیمت سنگ‌آهن در اواخر نوامبر دوباره به سطح ۹۰ دلار بر تن افزایش داشت. کاهش عرضه و همچنین اعمال محدودیت بر روی انتشار ذرات معلق در چین به جای کاهش تولید فولاد از کوره‌های بلند، از دلایل اصلی این افزایش قیمت بودند که از تقاضای سنگ‌آهن با کیفیت برزیلی حمایت کردند.

جهش قیمت سنگ‌آهن در اوایل سال ۲۰۱۹ باعث افزایش قیمت سایر مواد اولیه فرآوری شده نیز شد. واحدهای فولادی خاورمیانه که برای کوره‌های قوس الکتریکی خود به آهن اسفنجی وابسته بودند، با افزایش قیمت گندله احیای مستقیم و آهن اسفنجی در سه‌ماهه دوم سال مواجه شدند. این واحدها اعلام کردند که به دلیل قیمت نسبتاً پایین قراضه آهنی، در حال بررسی افزایش استفاده قراضه و کاهش استفاده آهن اسفنجی بودند؛ یکی از این واحدها واردات حجم زیادی از قراضه را برای اولین بار بررسی می‌کرد.

اما حتی قیمت قراضه نیز در اواخر سال عمدتاً به دلیل افزایش تقاضای واحدهای فولادی ترکیه افزایش یافت؛ این واحدها از ماه جولای تا اکتبر قراضه را به قیمت پایین خریداری می‌کردند. افزایش مجدد قیمت ورق گرم

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، قیمت سنگ‌آهن در ماه‌های سپتامبر و اکتبر کاهش داشت، اما تسهیل محدودیت‌های تولید فولاد در چین باعث افزایش تقاضا برای سنگ‌آهن و متعاقباً رشد قیمت آن در اواخر نوامبر و دسامبر شد. قیمت قراضه فولادی در بازارهای اصلی مانند آمریکا و ترکیه مطابق با پیش‌بینی، در بیشتر مدت سال ۲۰۱۹ نسبت به سال گذشته عملکرد ضعیف‌تری داشت، اما این قیمت نیز سال را با روند صعودی به پایان رساند.

روند صعودی قیمت‌ها همچنین به بازار زغال سنگ کک‌شو نیز سرایت کرد؛ بهبود حاشیه سود واحدهای فولادسازی چین (که امکان خرید مواد اولیه با قیمت بالاتر را ایجاد می‌کرد)، در ابتدا باعث تثبیت قیمت زغال سنگ کک‌شو و سپس افزایش آن در ماه‌های نوامبر و دسامبر شد.

بازار مواد اولیه سال ۲۰۱۹ با شکستن سد باطله واله در ماه ژانویه، آغاز پر مخاطره‌ای را رقم زد. کاهش عرضه سنگ‌آهن از غول معدنی برزیل باعث افزایش قیمت سنگ‌آهن دانه‌بندی شده ۶۲ درصد شده بود که در ماه مارس به ۲۱۶ دلار بر تن CFR چینگ دانورسیده بود و باعث کاهش حاشیه سود واحدهای کوره بلند شده بود. جهش قیمت برای برخی شرکت‌های تجاری نیز شوک بزرگی بود؛ این شرکت‌ها برای مقابله با کاهش سود در سفته‌بازی‌ها و استفاده حداکثری از فرصت‌ها، منابع مالی خود را به سمت سنگ‌آهن معطوف کردند.

قیمت سنگ‌آهن دانه‌بندی شده ۶۲ درصد در ۱۱ نوامبر با بازبایی عرضه و کاهش تقاضا، به کمترین سطح خود پس از فاجعه واله رسید. اما عرضه کلی از برزیل و استرالیا همچنان بسیار



افت تولید و فروش خودرو در چین در سال ۲۰۱۹؛

## کاهش تقاضای ورق سرد در خودروسازی چین

طبق داده‌های انجمن خودروسازان چین، تولید و فروش خودروی این کشور در سال ۲۰۱۹ نیز با وجود بازبایی در نیمه دوم سال، افت داشت. در پی این امر تقاضای فولاد در خودروسازی در مقایسه با سایر صنایع مصرف‌کننده فولاد با وجود بازبایی در اواخر سال، ضعیف‌تر بوده است.

در شرق چین اظهار داشتند که در ماه‌های اکتبر تا دسامبر معاملات بیشتری در ورق سرد انجام دادند، اما سال ۲۰۱۹ به طور کلی سال سخت‌تری نسبت به ۲۰۱۸ بود. گفتنی است که خودروسازی، از مهم‌ترین مصرف‌کنندگان ورق سرد فولادی به‌شمار می‌رود. در روز ۱۰ ژانویه، قیمت هفتگی ورق سرد داخلی در شرق چین بین چهار هزار و ۴۵۰ یوان تا چهار هزار و ۴۹۰ یوان بر تن بود، در حالی که این رنج قیمتی در اول نوامبر برابر با چهار هزار و ۱۹۰ تا چهار هزار و ۲۲۰ یوان بر تن ارزیابی شده بود. لازم به ذکر است که قیمت ورق سرد از اوایل نوامبر رو به افزایش بوده است.

اما قیمت ورق گرم در مقایسه با ورق سرد افزایش بیشتری داشت که نشان می‌دهد تقاضای فولاد در خودروسازی در مقایسه با سایر صنایع مصرف‌کننده فولاد با وجود بازبایی در اواخر سال، ضعیف‌تر بوده است. قیمت ورق گرم در شرق چین در ۱۳ ژانویه نسبت به اول نوامبر حدود ۳۷۰ تا ۳۸۰ یوان بر تن افزایش داشت. صنایع دیگر چین مانند ماشین‌آلات سنگین و توسعه زیرساخت رشد سریع‌تری نسبت به بخش خودروسازی ثبت کردند.

طبق داده‌های انجمن خودروسازان چین، تولید کامیون‌های سنگین در سال ۲۰۱۹ با ۷،۳ درصد رشد به یک میلیون و ۱۹۳ هزار دستگاه رسید، اما فروش با ۲،۳ درصد افزایش به یک میلیون و ۱۷۴ هزار دستگاه رسید. این انجمن علت رشد را افزایش سرمایه‌گذاری در زیرساخت عنوان کرد. سرمایه‌گذاری در دارایی‌های ثابت از ژانویه تا نوامبر سال گذشته با رشد ۵،۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۱۸ به ۵۳،۳۷ تریلیون یوان رسید.



سیاست‌گذاری عنوان کرد. دولت چین استانداردهای زیست‌محیطی را در دو سال گذشته ارتقا داده است که بسیاری از این قوانین بخش خودروسازی را تحت تأثیر قرار دادند. همچنین این کشور یارانه برای خودروهای انرژی نوین را کاهش داد که باعث افت فروش این خودروها شد. کل تولید خودروهای انرژی نوین در سال ۲۰۱۹ به یک میلیون و ۲۴۲ هزار دستگاه رسید که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲،۳ درصد کاهش داشت، اما فروش این خودروها با افت ۴ درصدی به یک میلیون و ۲۰۶ هزار دستگاه رسید. به گفته یکی از اعضای ارشد این انجمن، دلیل دیگر افت فروش خودروهای انرژی نوین، عدم محبوبیت این خودروها در میان مصرف‌کنندگان چینی بود. به همین جهت، او چشم‌انداز محافظه‌کارانه‌ای برای فروش این خودروها در سال ۲۰۲۰ ترسیم می‌کند. در تایید این داده‌ها، برخی فعالان بازار فولاد

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، چین در سال ۲۰۱۹ حدود ۲۵ میلیون و ۷۲۱ هزار دستگاه خودرو تولید کرد که نسبت به سال گذشته ۷،۵ درصد افت داشت که نسبت به این میزان در سال ۲۰۱۸، بالغ بر ۴،۲ واحد درصد بیشتر بود. همچنین فروش خودرو نیز با افت ۸،۲ درصدی به ۲۵ میلیون و ۷۶۹ هزار دستگاه رسید که نسبت به نرخ کاهش فروش سال ۲۰۱۸، بالغ بر ۵،۴ واحد درصد بیشتر بود. با این وجود، چین همچنان بزرگ‌ترین تولیدکننده و فروشنده خودرو است. اگرچه بخش خودروسازی چین در نیمه دوم سال تا حدودی بازبایی داشت، اما کل تولید و فروش هر دو افت بیشتری نسبت به سال ۲۰۱۸ داشتند. انجمن خودروسازان چین علت این افت را چالش‌های ناشی از تنش تجاری با آمریکا، دگرگونی صنعت خودروسازی و تغییرات

## ۱۰۰ شرکت برتر کشور معرفی و تقدیر شدند

۱۰۰ شرکت برتر کشور در جریان بیست و دومین همایش شرکت‌های برتر ایران، بر پایه شاخص اصلی میزان فروش شرکت‌ها و ۳۲ شاخص دیگر معرفی و تقدیر شدند.

### ارزش بازر

رتبه نخست بالاترین ارزش بازر به فولاد مبارکه اصفهان با ارزش ۴۵۶ هزار و ۹۵۰ میلیارد ریال رسید و پس از آن صنایع پتروشیمی خلیج فارس، بانک تجارت، شرکت ملی صنایع مس ایران و پتروشیمی مارون قرار گرفتند.

### ■ پراکندگی استانی ۵۰۰ شرکت برتر

بر پایه این گزارش، سهم استان تهران از نظر تعداد شرکت‌های برتر یاد شده (با حذف بانک‌ها و شرکت‌های بیمه‌ای از آمار) ۵۰.۳ درصد است و از این نظر در رتبه نخست قرار دارد.

پس از تهران، استان‌های اصفهان با ۷.۴ درصد، هرمزگان با ۴.۴ درصد، قزوین با ۳.۴ درصد و خراسان رضوی با ۳.۲ درصد قرار دارند.

این گزارش می‌افزاید: ۱۰۰ شرکت نخست یاد شده حدود ۸۸.۸ درصد از مجموع فروش ۵۰۰ شرکت برتر کشور را به خود اختصاص داده‌اند.

سازمان مدیریت صنعتی همه ساله اقدام به رتبه بندی شرکت‌های برتر ایران می‌کند. این رتبه‌بندی که ۵۰۰ شرکت بزرگ و تاثیرگذار در اقتصاد کشور را معرفی می‌کند با هدف شناسایی جایگاه بنگاه‌های اقتصادی و گروه‌های صنعتی (رشته‌های مختلف کسب و کار)، گسترش رقابت بین بنگاه‌های اقتصادی و کمک به سیاست‌گذاران اقتصادی کشور انجام می‌شود.

### ارزش دارایی

از نظر بیشترین ارزش دارایی، بانک ملت، بانک صادرات ایران، بانک تجارت، بانک کشاورزی و سرمایه‌گذاری پارس آریان در رتبه‌های نخست تا پنجم قرار گرفتند.

### اشتغال‌زایی

از نظر اشتغال‌زایی، عنوان برترین شرکت ایرانی به سرمایه‌گذاری پارس آریان با ۵۳ هزار و ۷۹۱ نفر رسید و پس از آن ایران خودرو با ۵۱ هزار و ۸۴۵ نفر، سایپا با ۳۵ هزار و ۶۱۶ نفر، بانک صادرات ایران با ۲۷ هزار و ۵۴۲ نفر و بانک ملت با ۲۷ هزار و ۳۱۱ نفر قرار گرفتند.

### سودآوری

در این رتبه‌بندی، صنایع پتروشیمی خلیج فارس حائز رتبه نخست شرکت‌های ایرانی از نظر بیشترین سودآوری شد و پس از آن فولاد مبارکه اصفهان، بانک ملت، سرمایه‌گذاری غدیر و پالایش نفت اصفهان قرار گرفتند.

### صادرات

صنایع پتروشیمی خلیج فارس با صادرات ۲.۶۸ میلیارد دلاری در رتبه نخست برترین شرکت‌های ایرانی ایستاد.

پس از آن، شرکت‌های پالایش نفت بندرعباس با ۱.۱۳ میلیارد دلار، سرمایه‌گذاری غدیر با ۱.۱۱ میلیارد دلار، گروه گسترش نفت و گاز پارسیان با ۹۶۳ میلیون دلار و پتروشیمی زاگرس با ۹۸۴ میلیون دلار در مکان‌های دوم تا پنجم قرار گرفتند.

به گزارش «فلزات آنلاین»، در این مراسم که در محل مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد، هلدینگ صنایع پتروشیمی خلیج فارس، شرکت پالایش نفت اصفهان، شرکت پالایش نفت بندرعباس، هلدینگ بانک ملت و هلدینگ فولاد مبارکه اصفهان به ترتیب پنج شرکت برتر کشور شناخته شدند.

انتخاب شرکت‌های برتر از سوی سازمان مدیریت صنعتی به این ترتیب بود که ابتدا ۵۰۰ شرکت برتر کشور براساس میزان فروش به پنج دسته ۱۰۰ تایی تقسیم و شرکت‌های هر دسته بر پایه ۳۲ شاخص دیگر با هم مقایسه و رتبه‌بندی شدند.

بر اساس گزارشی از ایرنا، شاخص‌های رتبه‌بندی، شاخص‌های کمی (مقداری) بوده و مقادیر آن‌ها از صورت‌های مالی حسابرسی و تایید شده شرکت‌ها استخراج شد.

### فروش

بر پایه این گزارش، شرکت‌های صنایع پتروشیمی خلیج فارس، پالایش نفت اصفهان، پالایش نفت بندرعباس، بانک ملت و فولاد مبارکه اصفهان به عنوان برترین شرکت‌ها از نظر بالاترین رتبه فروش شناخته شدند.

### خلق ارزش افزوده

صنایع پتروشیمی خلیج فارس، فولاد مبارکه اصفهان، بانک ملت، مخابرات ایران و سرمایه‌گذاری غدیر، پنج شرکت برتر ایرانی از نظر خلق بالاترین ارزش افزوده شدند.





مدیرعامل شرکت آلومینای جاجرم اعلام کرد:

## کسب لوح تقدیر رتبه برتر آلومینای جاجرم به دلیل رشد سریع در توسعه

مدیرعامل مجتمع آلومینای جاجرم اعلام کرد: کسب لوح تقدیر رتبه برتر توسط این مجتمع برای نخستین بار در همایش شرکت‌های برتر، به دلیل رشد سریع آن در توسعه بود.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی امیدرو، مدیرعامل مجتمع آلومینای جاجرم در حاشیه همایش شرکت‌های برتر ایران اظهار داشت: موفقیت مجتمع آلومینای ایران در این همایش، حاصل تدوین استراتژی و اهداف توسعه‌ای و تلاش فراوان کارکنان این مجموعه در بخش‌های معدن، کارخانه تولید پودر آلومینا و کارخانه شمش آلومینیوم بود.

تورج زارع بیان کرد: طی پنج سال اخیر در هر سه بخش مذکور، با شناخت فرصت‌ها، تهدیدها و نیز ارزش‌گذاری به نیروی انسانی، اهداف توسعه‌ای را محقق کردیم.

وی با اشاره به بهره‌برداری از کارخانه شمش آلومینیوم جاجرم به عنوان سومین کارخانه تولید شمش آلومینیوم کشور در تیر امسال، تصریح کرد: این طرح طی سال ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۳، به دلیل تحریم‌ها، تنها ۴۰ درصد پیشرفت داشت.

مدیرعامل مجتمع آلومینای جاجرم ادامه داد: ۶۰ درصد باقی‌مانده طرح، با برنامه‌ریزی‌های انجام شده از سال ۱۳۹۴ و با اعتماد به نیروهای متخصص و پرسنل مجتمع آلومینای جاجرم، به رغم تحریم‌های بسیار سخت، اجرایی شده و به بهره‌برداری رسید.

زارع با بیان اینکه مجموع اشتغال مستقیم مجتمع آلومینیوم جاجرم (معدن و کارخانه‌های تولید شمش و پودر آلومینا) سه هزار نفر است، خاطرنشان کرد: میزان سرمایه‌گذاری در طرح مذکور، یک هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان بوده و اشتغال‌زایی مستقیم و غیرمستقیم آن

ذخایر بوکسیت، جزو برنامه‌های توسعه‌ای این شرکت قرار گرفت.

### ■ افزایش حجم ذخایر بوکسیت به ۱۱۰ میلیون تن

مدیرعامل مجتمع آلومینای جاجرم با اشاره به افزایش حجم ذخایر بوکسیت این مجتمع به حدود ۱۱۰ میلیون تن در چهار استان کشور، گفت: این شرکت در ابتدای سال ۱۳۹۴ با مشکل تامین بوکسیت مواجه بود، اما با انجام اکتشافات تکمیلی جدید، ۷۰ میلیون تن بوکسیت شیلی و ۲۸ میلیون تن بوکسیت‌های سخت (دیاسپوری) حاصل شد.

زارع ادامه داد: با توجه به نیاز سالانه کارخانه کنونی به یک میلیون تن بوکسیت سخت به روش بایر، تا ۳۰-۴۰ سال ذخیره ماده اولیه داریم. همچنین، با حجم ذخایر اکتشاف شده بوکسیت شیل و نیاز سالانه کارخانه ۵۰۰ هزار تنی به دو میلیون تن بوکسیت، تا ۳۵ سال امکان ذخیره وجود دارد.

به ترتیب ۵۰۰ نفر و دو هزار نفر است. وی ادامه داد: «آلومینای ایران» تنها کارخانه تولید پودر آلومینا در کشور است که ۳۰ درصد نیاز داخل را تامین می‌کند.

مدیرعامل مجتمع آلومینای جاجرم ادامه داد: کارخانه آلومینیوم این مجتمع از ابتدای بهره‌برداری تاکنون، حدود هفت هزار تن شمش تولید کرده است.

### ■ فاز دوم کارخانه تولید پودر آلومینا با ظرفیت ۵۰۰ هزار تن

زارع با اشاره به طرح توسعه مجتمع آلومینای جاجرم برای تولید پودر آلومینا به ظرفیت ۵۰۰ هزار تن (دو برابر ظرفیت کنونی)، اذعان کرد: در حال حاضر، ۷۰ درصد پودر آلومینای مورد نیاز کشور وارد می‌شود که با احداث این کارخانه، ۵۰ درصد این نیاز، تامین خواهد شد.

وی ادامه داد: اجرای فاز دوم کارخانه تولید پودر آلومینا نیز با توجه به افزایش

معاون مالی اقتصادی شرکت ملی صنایع مس ایران خبر داد:

## افزایش سرمایه دو هزار و ۳۰۰ میلیارد تومانی برای توسعه

معاون مالی اقتصادی شرکت ملی صنایع مس ایران با اشاره به برگزاری مجمع فوق‌العاده این شرکت در هفته جاری، گفت: شرکت مس با هدف تامین مالی طرح‌های توسعه، تصمیم دارد سرمایه‌اش را از هفت هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان به میزان ۳۰ درصد افزایش دهد.

برنامه‌ریزی هستیم و در همین راستا می‌خواهیم صندوق پروژه‌ای تاسیس کنیم و بخشی از منابع را از طریق بازار سرمایه تامین کنیم.

مهرانی توضیح داد: با توجه به نرخ بازدهی بالایی که صنعت مس دارد، ما می‌توانیم بخشی از منابع مورد نیاز را از سهامداران بگیریم که پیش‌بینی من حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان است و ۱۳ هزار میلیارد مابقی را هم با صندوق‌های بازار سرمایه و ابزارهای مالی رایج بازار سرمایه تامین کنیم؛ بنابراین، ما یک برنامه ساده داریم تا این پروژه‌ها به لطف پروردگار ظرف سه سال آینده، یعنی تا پایان برنامه ششم توسعه، اجرایی شود.

معاون مالی اقتصادی شرکت مس با تاکید بر این که صنعت مس یکی از صنایع پیشران اقتصاد کشور است، تصریح کرد: حاشیه سود شرکت مس در حال حاضر حاشیه سود بسیار خوبی است و بالای ۵۰ درصد است و بازدهی هم که صنعت مس در میان مدت داشته، بازده دلاری بوده، یعنی جزو صناعی بوده که صادرات محور و ارزآور بوده و بازدهی دلاری داشته است.

وی عنوان کرد: اگر کسی بخواهد سرمایه‌گذاری کند، پیشنهاد ما این است که افراد به جای خرید دلار و سکه، سرمایه‌های خود را در صنعت مس سرمایه‌گذاری کنند؛ چراکه این صنعت در کنار ظرفیت‌های عظیم آن، دانش فنی، معادن دارای پتانسیل بالا، نیروی انسانی دارای تجربه بین‌المللی و ویژگی‌های ارزشمند دیگری دارد که به پربازده بودن صنعت مس کمک می‌کند.



پیشبرد همه طرح‌های توسعه‌ای به حدود ۲۳ هزار میلیارد تومان سرمایه جدید نیاز دارد که در برنامه‌ریزی‌های انجام شده، حدود نیمی از آن را از محل منابع داخلی و از محل سود انباشته تامین خواهیم کرد و بخش دیگر را از طریق تامین منابع مبتنی بر پروژه انجام خواهیم داد.

معاون مالی اقتصادی شرکت مس افزود: با افزایش سرمایه سال جاری، سرمایه شرکت مس از هفت هزار و ۸۰۰ میلیارد حداقل به ۱۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد؛ همچنین برای سال‌های آینده و برنامه‌های آینده ۱۰ هزار میلیارد را به حدود ۲۳ هزار میلیارد تومان خواهیم رساند که بخشی از محل سود انباشته است و بخشی از محل Project finance که برای آن در حال

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس‌پرس، کیارش مهرانی با بیان این که شرکت‌های بزرگ صنعتی راه‌های مختلفی برای تامین منابع مالی دارند و یکی از این راه‌ها استفاده از منابع و سود به دست آمده در شرکت برای افزایش سرمایه است، اظهار داشت: بنا بر افزایش سرمایه‌ای که در دستور کار داریم، مجموعه شرکت مس تصمیم دارد سرمایه‌اش را از هفت هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان به میزان ۳۰ درصد (دو هزار و ۳۴۰ میلیارد تومان) افزایش دهد و از آن برای تامین مالی طرح‌های توسعه که در دستور کار دارد، استفاده کند. وی با اشاره به این که سود انباشته یکی از منابع داخلی است که شرکت‌ها می‌توانند از آن استفاده کنند، ادامه داد: شرکت مس برای

# شرکت بولیدن، انتشارات کربنی را با حمل و نقل برقی کاهش می‌دهد

شرکت سوئدی بولیدن در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ برابر با ۳۰۰ میلیون کرون سوئد (معادل ۳۲ میلیون دلار) برای گسترش پروژه آزمایشی حمل و نقل برقی در معدن مس روباز Aitik سرمایه‌گذاری خواهد کرد.

معدن روباز در دست اقدام است. معدن Aitik خط برقی را تا سه کیلومتر دیگر گسترش خواهد داد و ۱۰ کامیون نیز برای این خط برقی تبدیل خواهد شد. به گفته بولیدن، این یک پیشرفت به سوی توسعه پایدار است و این سرمایه‌گذاری باعث کاهش ۱۵ درصدی انتشار گازهای گلخانه‌ای در حمل و نقل معدن خواهد شد. همچنین، در معدن Kevista تعداد ۱۳ عدد کامیون برقی در دست تبدیل و خط برقی به طول ۱٫۸ کیلومتر در حال احداث است. انتشار گازهای گلخانه‌ای در طول عمر این معدن ۹ درصد کاهش خواهد یافت.

بیشتری حرکت کنند و در عین حال با کاهش میزان صدا، باعث بهبود محیط کار برای راننده‌ها می‌شوند. با تکمیل این سرمایه‌گذاری، مصرف سوخت دیزل به میزان پنج هزار و ۵۰۰ متر مکعب در سال کاهش خواهد داشت. این پروژه از سال ۲۰۱۸ در معدن Aitik در حال اجرا است که حدود ۷۰۰ متر خط برقی برای آن ایجاد شده است و چهار کامیون معدنی به کامیون برقی تبدیل شده است. به گفته مدیر عامل شرکت بولیدن، برنامه‌های بیشتری برای بهبود بهره‌وری و همچنین تأثیرات زیست‌محیطی در این دو

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، معدن مس روباز Aitik در جنوب شهر یالیواره در شمال سوئد قرار دارد. شرکت بولیدن از سرمایه‌گذاری ۳۲ میلیون دلاری در پروژه آزمایشی حمل و نقل برقی این معدن در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ خبر داده است. همچنین، بولیدن این تکنولوژی را در معدن روباز Kevitsa در شمال فنلاند پیاده خواهد کرد. از مزیت‌های این پروژه، علاوه بر افزایش بهره‌وری و کاهش مصرف سوخت دیزل، این کامیون‌های برقی می‌توانند با سرعت

درخواست صنعت آلومینیوم هند از دولت برای کاهش تعرفه مواد اولیه

## واردات قراضه آلومینیوم باعث خروج ارز زیادی از هند می‌شود

صنعت آلومینیوم هند از دولت خواست که تعرفه گمرکی را برای آلومینیوم فلوراید و سایر مواد اولیه مورد نیاز برای تولید آلومینیوم کاهش دهد، زیرا این تعرفه‌ها رقابت در سطح جهانی را برای تولیدکنندگان داخلی غیرممکن می‌سازد.

واردات قراضه آلومینیومی ضربه بزرگی به واحدهای ذوب آلومینیوم در هند وارد می‌کند زیرا ۵۸ درصد کل واردات آلومینیوم را شامل می‌شود و در آخرین سال مالی باعث خروج ارز برابر با ۱۷۲ میلیارد روپیه شد. این انجمن خواستار حذف مالیات زغال سنگ به منظور حمایت از بخش تولید انرژی و کاهش قیمت انرژی برای مصرف‌کنندگان برق در صنعت آلومینیوم شد. مالیات زغال سنگ در حال حاضر ۴۰۰ روپیه بر تن است. گفتنی است که وزیر مالی هند در روز اول فوریه بودجه سال مالی آینده ارائه خواهد کرد.

مواد اولیه یک مشکل بزرگ برای تولیدکنندگان داخلی است که وابستگی زیادی به واردات مواد اولیه دارند. این تعرفه‌ها باعث افزایش هزینه تولید و کاهش مزیت رقابتی در بازارهای جهانی می‌شود؛ این امر باعث زیان تولیدات داخلی و کاهش انگیزه افزایش ارزش افزوده در کشور خواهد شد. انجمن آلومینیوم هند همچنین گفت که افزایش تعرفه واردات قراضه آلومینیومی با کد تعرفه ۷۶۰۲ به ۱۰ درصد باعث تشویق باز یافت داخلی خواهد شد. تعرفه وارداتی قراضه آلومینیوم در حال حاضر ۲٫۵ درصد است.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Aluminium Insider، انجمن آلومینیوم هند در خصوص بودجه پیشنهادی سال مالی بعدی از دولت درخواست کرده که تعرفه گمرکی آلومینیوم فلوراید، سدیم هیدروکسید و آند کربنی پیش‌پخت شده یا آند سبز را با ۵ درصد کاهش به ۲٫۵ درصد برساند. این انجمن، دلیل این درخواست را بهبود ساختار هزینه‌ای و افزایش رقابت‌پذیری صنعت آلومینیوم هند ذکر کرده است. انجمن آلومینیوم هند اظهار داشت که تعرفه‌های سنگین واردات



دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان یادآور شد:

## عدم حمایت دولت یعنی عدم تولید داخلی

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان گفت: خودروسازان حداقل سه برابر میزان فعلی، نقدینگی لازم دارند؛ چراکه قیمت نهاده‌های تولید نیز به همین میزان افزایش پیدا کرده است. در کشوری که نه خودرو وارد می‌شود و نه در صورت واردات، مردم توان خرید دارند، چاره‌ای جز اتکا به تولید داخل نیست که با وجود حمایت نکردن دولت، تولید داخلی هم نخواهیم داشت.

نیست که با وجود حمایت نکردن دولت، تولید داخلی هم نخواهیم داشت.

وی تصریح کرد: در همه کشورها نظام بانکی در کنار صنایع تولیدی است، حتی در کشورهایایی که مثل ما تورم بالا و صعود چشمگیر قیمت مواد اولیه ندارند نیز شاهد حمایت‌های دولتی و بانکی هستیم؛ زیان فعلی خودروسازان به خاطر سیاست‌های نادرست دولت ایجاد شده و به همین دلیل، دولت موظف به حمایت از صنعت خودرو است.

بر اساس گزارشی از اقتصاد آنلاین، دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان، با تاکید بر ضرورت پرداخت تسهیلات اعطایی به مطالبات قطعه‌سازان تاکید کرد: این تسهیلات از روز اول برای پرداخت بدهی زنجیره تامین پیش‌بینی شده است و قرار بود خودروسازان صرفاً گیرنده وام باشند، اما شنیده شده که خودروسازان می‌خواهند بخشی از این تسهیلات را به سایر بدهی‌های خود اختصاص دهند.

محبی‌نژاد گفت: بخشی از بدهی خودروسازان، چک‌های برگشتی است که ما در پرداخت آن‌ها حرفی نداریم چرا که در نهایت به نفع قطعه‌سازان خواهد بود اما سایر بدهی خودروسازان باید از منابع جاری آن‌ها تامین شود نه از طریق این وام.

به گفته دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان، وزارت صمت به این موضوع ورود کرده و قرار است به مراحل تخصیص و پرداخت پول نظارت داشته باشد.



حل مشکل خودروسازان دانست و تاکید کرد: پرداخت تسهیلات با این روش صرفاً یک مسکن موقت برای عقب انداختن مشکل اصلی است؛ راهکار اساسی برای حل معضل نقدینگی خودروسازان اولاً حذف سیاست قیمت‌گذاری دستوری و اصلاح قیمت‌هاست تا دارایی خودروساز و قطعه‌ساز در میان‌مدت از بین نرود و ثانیاً اینکه نقدینگی مورد نیاز خودروسازان توسط نظام بانکی به طور کامل تامین شود.

محبی‌نژاد یادآور شد: اگر می‌خواهیم تیراژ به میزان سال‌های قبل برسد، باید نقدینگی مورد نیاز صنعت خودرو تامین شود؛ همچنین نیاز خودروسازان، سه برابر نقدینگی فعلی آن‌ها است و پرداخت وام صرفاً مشکل صنعت خودرو را به تعویق می‌اندازد. در کشوری که نه خودرو وارد می‌شود و نه در صورت واردات، مردم توان خرید دارند، چاره‌ای جز اتکا به تولید داخل

به گزارش «فلزات آنلاین»، آرش محبی‌نژاد با اشاره به وام هفت هزار و ۲۰۰ میلیارد تومانی در نظر گرفته شده برای خودروسازان، اظهار کرد: طبق مصوبه شورای پول و اعتبار، قرار است هفت هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان نقدینگی در اختیار خودروسازان قرار گیرد تا بدهی قطعه‌سازان را پرداخت کنند اما فعلاً مشخص نیست که چرا رئیس بانک مرکزی زمان و نحوه تخصیص این وام را تعیین و تکلیف نمی‌کند.

وی اضافه کرد: مقرر شده که از این مبلغ، پنج هزار میلیارد تومان به صورت ریالی و دو هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان به صورت اوراق مشارکت پرداخت شود؛ در حالی که از ابتدا قرار بود تمام تسهیلات به صورت ریالی پرداخت شود و صحبتی از فروش اوراق نشده بود.

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان، پرداخت وام را راهکار موقتی برای

سرپرست معاونت امور صنایع وزارت صمت:

## نهضت ساخت داخل در صنایع راهبردی کشور تدوین شده است

سرپرست معاونت امور صنایع وزارت صمت گفت: بر اساس پروژه‌های راهبردی که در قالب پروژه نهضت ساخت داخل تدوین شده در صنایعی نظیر فولاد، ریلی، خودرو، دانش‌بنیان و... هدایت و ساماندهی نیازهای اساسی در کشور سرعت خواهد گرفت و کشور با آهنگ مناسب‌تری به سمت توسعه صنعتی حرکت خواهد کرد.



جهاد دانشگاهی به عنوان یک نهاد فناور اجرای پروژه‌های بزرگ ملی را براساس توانمندی‌های ساخت داخل و بومی‌سازی فناوری در دستور کار دارد و انتظار می‌رود بخش‌های دولتی حمایت لازم را به منظور اشتغال مولد و بومی‌سازی فناوری داشته باشند.

وی پروژه‌های فناورانه جهاد در حوزه تامین منابع تغذیه صنعتی (UPS) و رکتیفایرهای پر قدرت صنعتی ایستگاه‌های مترو (قطار شهری) را یادآور شد و تامین نیازهای فناورانه حوزه نفت و گاز به ویژه طراحی و ساخت دکل حفاری خشکی و بازوهای بارگیری نفت، راه‌اندازی خط تولید مته حفاری پرداخت را خاطر نشان ساخت.

طیبه افزود: چنانچه جهاد دانشگاهی مورد حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار گیرد، می‌تواند گلوگاه‌های فناورانه کشور را حل کند.

رئیس جهاد دانشگاهی توضیحاتی در مورد پروژه‌های جاری جهاد دانشگاهی که در حوزه تولید کاتالیست خودرو، موتورهای درون چاهی، تاسیسات فرآورش نفت و گاز و پمپ‌های ESP، سیستم رانش واگن‌های مترو و الکتروموتورهای دور متغیر VFD ارائه داد و خواستار حمایت وزارت صنعت برای تاسیس آزمایشگاه مرجع شد.

خدماتی کشور و حمایت از کالای ایرانی باید در برابر خرید خارجی حمایت شود و نگاه دیگر که بسیار حائز اهمیت است و کار اصلی جهاد دانشگاهی می‌تواند تعریف بشود؛ ساماندهی نیازهای صنعتی و معدنی است.

صادقی نیارکی یادآور شد: حضور جهاد دانشگاهی و صنایعی که نیازهای آن شناسایی شده و همچنین سازمان متولی آن صنعت، می‌تواند به شکل پروژه راهبردی از ظرفیت‌های دانشی و تولیدی جهاد دانشگاهی بهره‌مند شود.

وی گفت: این نشست با هدف توسعه ساخت داخل در صنایع راهبردی نظیر نفت، گاز، پتروشیمی، صنایع ریلی و برق الکترونیک برگزار شد.

سرپرست معاونت امور صنایع وزارت صمت، یکی دیگر از رویکردهای وزارت صنعت را شناسایی شاخص‌هایی برای ایجاد محدودیت به منظور توسعه صنایع تکراری برشمرده و خاطر نشان کرد: منشور سیاستی برای مدیریت این صنایع تدوین شده که با اجرای این سیاست‌ها، انتظار می‌رود سرمایه به سمت صنایع مزیت‌دار و نوین سوق داده شود.

صادقی نیارکی پیشنهاد انعقاد یک تفاهم‌نامه میان معاونت امور صنایع و جهاد دانشگاهی را به منظور تعریف پروژه‌های راهبردی در نهضت ساخت داخل ارائه داد.

وی همچنین بر ضرورت ایجاد آزمایشگاه‌های مرجع به منظور بررسی این موضوع راهبردی در هیئت نظارت بر اجرای قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و حمایت از کالای ایرانی تاکید کرد.

بر اساس گزارشی از ایرنا، حمیدرضا طیبه رئیس جهاد دانشگاهی در این نشست گفت:

به گزارش «فلزات آنلاین»، مهدی صادقی نیارکی ضمن تبیین سیاست‌های حمایتی از صنایع داخلی و مدیریت واردات محصولات دارای مشابه داخلی، به تبیین مهم‌ترین برنامه اجرایی وزارت صنعت با عنوان نهضت ساخت داخل پرداخت.

وی با اشاره به راه‌اندازی فاز اول سامانه توانیران با محوریت ثبت توانمندی‌های صنعتی در سراسر کشور افزود: این سامانه در چارچوب اجرای قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و حمایت از کالای ایرانی و با محوریت به‌مهرسانی توانمندی‌ها و نیازهای صنعتی به شکل خودکار اجرایی و وارد فاز عملیاتی شد.

سرپرست معاونت امور صنایع وزارت صمت، موضوع ابلاغ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و حمایت از کالای ایرانی را یادآور شد و گفت: هدف از این قانون ارجاع طراحی ساخت پروژه‌ها و قراردادهای خرید تجهیزات به شرکت‌های سازنده ایرانی است.

صادقی نیارکی توضیح داد: فرصت مناسبی است که از ساخت داخل با اتکا به این قانون حمایت حداکثری به عمل آید.

وی ادامه داد: امروز جهاد دانشگاهی دارای ظرفیت‌هایی است که در کشور می‌توان برای ساخت محور صنایع ماشین‌سازی و تجهیزات صنعتی و انواع فناوری‌ها در حوزه‌های مختلف بهره گرفت، بنابراین جهاد دانشگاهی با دورویکرد می‌تواند در کنار صنعت کشور باشد.

سرپرست معاونت امور صنایع وزارت صمت پیشنهاد داد: جهاد دانشگاهی به عنوان تولیدکننده داخلی که همانند سایر تولیدکنندگان در سایه قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران عنوان کرد:

## تعهد ارزی هم عرض تعهد شکست

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با بیان اینکه صادرکنندگان به هیچ عنوان موافق با ارائه تعهد ارزی نیستند، گفت: باید بار دیگر تاکید کرد که صادرکنندگان در ضرورت بازگشت ارز صادراتی به چرخه اقتصاد ایران، هیچ‌گونه شک و تردیدی نداشته و کاملاً موافق و همراه با بانک مرکزی هستند؛ اما به هر حال روش‌هایی که به عنوان رفع تعهد ارزی در نظر گرفته شده، با اشکالاتی همراه است؛ اگرچه بخش عمده‌ای از ایراد این روش‌ها از ابتدای اجرای آن تاکنون، برطرف شده است.



به گزارش «فلزات آنلاین»، محمد لاهوتی با بیان اینکه صادرکنندگان به هیچ عنوان موافق با ارائه تعهد ارزی به دلیل مشکلاتی که از این بابت، پیش روی آن‌ها گذاشته شده است، نیستند، اظهار داشت: به نظر می‌رسد که اخذ تعهد ارزی یک سیاست شکست‌خورده است؛ اما باید بار دیگر تاکید کرد که صادرکنندگان در ضرورت بازگشت ارز صادراتی به چرخه اقتصاد ایران، هیچ‌گونه شک و تردیدی نداشته و کاملاً موافق و همراه با بانک مرکزی هستند؛ اما به هر حال روش‌هایی که به عنوان رفع تعهد ارزی در نظر گرفته شده، با اشکالاتی همراه است؛ اگرچه بخش عمده‌ای از ایرادات این روش‌ها از ابتدای اجرای آن تاکنون، برطرف شده است.

شده و واردات نیز منوط به لحاظ کردن یکسری شرایط است؛ ضمن اینکه ۴ درصد به صورت علی‌الحساب واردات، از کارت‌های بازرگانی اخذ می‌شود؛ در حالی که فرار مالیاتی و استفاده از کارت‌های بازرگانی یکبارمصرف، قطعاً به صفر نمی‌رسد؛ بنابراین با یکسری ابزارها، دقیقاً یکسری تالی فاسدها و گپ‌های موجود را ایجاد می‌کنیم؛ در حالی که سوال اینجا است که چرا سیاست دوگانه اعمال می‌شود و خبری از آن در صادرات نیست.

وی در توضیح این مطلب اضافه کرد: علی‌رغم اینکه برای واردات کارت‌های بازرگانی سقف قرار داده شده است، اما باز هم از صادرکنندگانی که سابقه بالایی در صادرات دارند، تعهد ارزی اخذ می‌شود؛ در حالی که برای صادرکننده‌ای که کارت بازرگانی خود را به تازگی دریافت کرده است، هیچ سقفی برای صادرات در نظر گرفته نمی‌شود.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران تصریح کرد: بر این اساس درخواست ما این است که کارت‌های بازرگانی نیز در مورد صادرات، باید

رئیس کمیسیون تسهیل تجارت اتاق تهران، تصریح کرد: صادرکننده واقعی به دلیل اینکه نیاز به استمرار فعالیت تولیدی و صادراتی خود دارد و یک فعالیت مداوم را مطابق با کارنامه خود طی سنوات گذشته انجام داده، چه شرایط اخذ تعهد ارزی پیش رویش باشد یا نباشد، ارز حاصل از صادرات خود را لاجرم به چرخه اقتصادی برمی‌گرداند و عملکرد کاملاً شفاف و روشنی در این رابطه نه تنها در یکسال و نیم گذشته که بانک مرکزی از وی تعهدنامه ارزی دریافت می‌کرد، بلکه در تمامی سنوات گذشته داشته است؛ این در حالی است که باید روش‌های مناسبی نیز برای بازگشت ارز صادراتی در نظر گرفته شود که صادرکنندگان را با مشکل مواجه نکند؛ البته بانک مرکزی هم باید با روش‌هایی غیر از تعهدنامه ارزی، به این موضوع نظارت نماید.

لاهورتی یادآور شد: سیاست‌های به کار گرفته شده در عرصه تجارت خارجی کشور در برخی بخش‌ها دوگانه بوده است؛ به این معنا که در بحث واردات، سقف مشخصی برای کارت‌های بازرگانی تازه صادر شده قرار داده

وی افزود: بازگشت ارز صادراتی از سوی صادرکنندگان، با اعمال برخی روش‌های غیر از اخذ تعهد ارزی، قابل اثبات است؛ به این معنا که روش‌های در نظر گرفته شده برای بازگشت ارز صادراتی در شرایط کنونی اقتصاد ایران و با توجه به تحریم‌ها، فقط دست و پای صادرکنندگان را می‌بندد؛ به خصوص اینکه واردات در مقابل صادرات، واگذاری ارز حاصل از صادرات به واردکننده، فروش ارز به سیستم صرافی‌های مجاز تحت نظارت بانک مرکزی هم اکنون روش‌هایی هستند که وجود دارند و طبق آن، صادرکنندگان ارز حاصل از صادرات را به چرخه اقتصادی برمی‌گردانند؛ اما نیازی به اخذ تعهد ارزی نیست که در نهایت، به بازگشت مالیات بر ارزش افزوده گره بخورد و بخش عمده‌ای از نقدینگی واحدهای تولیدی را همچون یکسال و نیم گذشته، در سازمان امور مالیاتی بلوکه کند.



عضویت دارند، قائل شود.

وی گفت: هم‌اکنون بانک مرکزی با برخی از کارت‌های بازرگانی یک‌بار مصرفی مواجه است که صادرات انجام داده‌اند، اما ارزش حاصل از صادرات را به چرخه اقتصادی بازنگردانده‌اند در حالی که با تعهد ارزی هم که این بانک در اختیار دارد، اما نمی‌تواند برای بازگشت ارزش این بخش از صادرکنندگان، گام عملیاتی بردارد.

صادرات بالاتر می‌رود، سقف بیشتری برای صادرات در اختیار آن قرار گیرد.

بر اساس گزارشی از مهر، لاهوتی ادامه داد: با هر میزان ارزی که به کشور برگردانده می‌شود، اجازه صادرات تمدید صادر شود. ضمن اینکه با ابزار پرننگ تشکل‌ها، دولت می‌تواند اهلیت کارت‌ها را شناسایی و امتیازات ویژه‌ای را برای کسانی که در یک تشکل ملی

رتبه‌بندی شوند؛ البته این رتبه‌بندی از نظر کارت بازرگانی است که باید اعتبارسنجی لازم در مورد آن صورت گیرد؛ به نحوی که به عنوان مثال، کارت بازرگانی که یک‌سال و یا کمتر از زمان صدور آن می‌گذرد، یک سقف داشته باشد و کارت بازرگانی که دو سال سقف بالاتری نسبت به آن داشته باشد؛ پس هر چقدر که قدمت کارت‌های بازرگانی در

معاون توسعه و اکتشافات شرکت ملی صنایع مس ایران:

## افزایش سرمایه، ضامن توسعه و پویایی شرکت مس است

ظرفیت تولید و انجام طرح‌های توسعه در شرکت‌ها است و در تمام دنیا، شرکت‌هایی که طرح‌های توسعه را انجام نداده‌اند، در درازمدت محکوم به حذف از گردونه رقابت اقتصاد جهانی خواهند بود؛ بنابراین، شرکتی که توسعه ندارد پویا نیست.

رحمتی با اشاره به این که اکنون شرایط سرمایه‌گذاری پایدار در کشور چندان وجود ندارد و خیلی از سهامداران ممکن است به دلیل اطلاعات کمی که دارند سراغ بازارهای دیگری بروند که مولد نیستند، عنوان کرد: بهتر است سودی که در پایان سال مالی نصیب سهامدار می‌شود، در قالب افزایش سرمایه صرف انجام طرح‌های توسعه مولد شود تا برای سال‌های طولانی برای سهامداری که در صنعت مس سرمایه‌گذاری کرده، برکت و سودآوری ماندگار داشته باشد.

وی تصریح کرد: در حوزه مس، پتانسیل بسیار قوی است و هم‌اکنون تیم مدیریت ارشدی که در شرکت مسئولیت دارند، تیم توسعه‌محوری هستند که در نظر دارند توسعه صنعت مس را با شدت بیشتری انجام دهند که این مهم، نیازمند موافقت سهامداران محترم در مجمع عمومی فوق‌العاده شرکت است و انتظار همراهی بیشتر وجود دارد تا با انجام افزایش سرمایه و افزایش ظرفیت تولید بتوانیم به سودآوری پایدار شرکت کمک کنیم.

معاون توسعه و اکتشافات شرکت ملی صنایع مس ایران با اشاره به برگزاری مجمع فوق‌العاده شرکت مس و بحث افزایش سرمایه، گفت: خوشبختانه شرکت مس، بحث طرح‌های توسعه را جدی گرفته و در همین راستا بحث افزایش سرمایه را در دستور کار خودش قرار داده است.



تامین مالی پروژه‌های بزرگ مس از منابع داخلی مثل بانک‌ها با نرخ بالای سود بانکی دشوار است و مقرون به صرفه نیست، بنابراین، بهترین، سهل‌الوصول‌ترین و کم‌هزینه‌ترین راه تامین مالی، افزایش سرمایه است؛ یعنی از محل منابع سودی که در خود شرکت ایجاد می‌شود، این سود به جای تقسیم، برای افزایش سرمایه به کار گرفته شود.

معاون توسعه و اکتشافات شرکت مس با تاکید بر این که وظیفه هر شرکت و مدیران ارشد آن‌ها، حفظ و صیانت از دارایی سهامداران و افزایش برکت و رشد بازدهی برای سهامداران است، توضیح داد: یکی از بهترین روش‌های افزایش ثروت سهامداران، افزایش

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس‌پرس، بهروز رحمتی با بیان این که یکی از بهترین روش‌های افزایش ثروت سهامداران، افزایش ظرفیت تولید و انجام طرح‌های توسعه در شرکت‌ها است، اظهار داشت: برای انجام طرح‌های توسعه، بحث تامین مالی از کلیدی‌ترین و مهم‌ترین موضوعات است؛ طرح‌های توسعه صنعت نیز، همه پارامترهای لازم برای انجام را دارا است و تمام شرایط فنی را داریم؛ یعنی ذخایر معدنی این صنعت سودآور را داریم و تقاضا برای مس، بیش از عرضه است.

وی ادامه داد: از سوی دیگر، با توجه با شرایط فعلی که تامین مالی خارجی به علت تحریم‌های بین‌المللی بسیار سخت و امکان

رئیس مرکز ملی مطالعات وزارت اقتصاد:

## بیش از ۴۰۰ بخش نامه تجارت فرامرزی صادر شده است

رئیس مرکز ملی مطالعات وزارت اقتصاد با بیان اینکه موتور پر قدرت مقررات‌زایی در کشور حاکم و مدام نیز در حال فعالیت است، گفت: چهار هزار تخانه، نهاد و سازمان بیش از ۴۰۰ بخشنامه برای تجارت فرامرزی در یک سال صادر کرده‌اند.

و گفت: در این باره، مقررات‌زدایی و جلوگیری از تورم مقرراتی، ساماندهی نظام مجوزدهی و تسهیل کسب و کارها، تسهیل و ارتقای امنیت سرمایه‌گذاری و ارتقای ساختارهای بهبود محیط کسب و کار ملی و بین‌المللی، باید در پیش گرفته شود.

فیروزی ادامه داد: تا سال ۱۳۹۳ تعداد عناوین مجوزهای کشور نامشخص بود، اما تا سال ۱۳۹۵ تعداد دو هزار و ۱۱۱ عنوان مجوز در کشور شناسایی شد که این میزان در حال حاضر به یک هزار و ۵۸۲ عنوان کاهش یافته است.

وی بر مطالعه و بررسی تجربه موفق کشورهای دنیا در این زمینه تاکید کرد و یادآور شد: در حال حاضر در بهترین حالت، متقاضیان باید به دستگاه‌های صادرکننده مجوزها مراجعه کرده و درخواست خود را در آنجا ثبت کنند و سپس یا به صورت دستی یا الکترونیکی استعلامات را تبادل و در پایان مجوز خود را دریافت کنند، این در حالی است که در آینده، متقاضیان درخواست خود را به صورت الکترونیکی به مرکز ملی پایش محیط کسب و کار ارائه داده و این مرکز طی تعامل مستقیم با مرکز ملی تبادلات اطلاعات، استعلام‌های مورد نیاز برای مجوز را دریافت و متقاضیان مجوز خود را از مرکز ملی پایش محیط کسب و کار دریافت می‌کنند.

بر اساس گزارشی از ایلنا، رئیس مرکز ملی مطالعات وزارت اقتصاد همچنین حمایت از کسب و کارهای کوچک و متوسط را راهکاری عملیاتی برای بهبود وضعیت شاخص ایران در تسهیل کسب و کار بیان کرد و تغییر الگوها در صدور مجوزها را اقدام دیگری دانست که باید در پیش گرفته شود.



کشور را کتابی با یک هزار و ۸۰۰ صفحه عنوان کرد و افزود: برای یک هزار و ۵۸۲ عنوان مجوز رسمی در کشور، ۱۰ هزار و ۵۹۸ مدرک مورد نیاز است و این یعنی به طور میانگین برای هر عنوان مجوز هفت مدرک مورد نیاز است.

وی با اشاره به وضع رتبه ایران در شاخص سهولت کسب و کار بانک جهانی در سه سال اخیر، گفت: رتبه ایران در سال ۲۰۱۴ میلادی برابر با ۱۵۲ بود که در سال ۲۰۱۹ این رتبه به ۱۲۸ رسید. فیروزی بدترین وضع نماگر مربوط به ایران روی شاخص‌های این بخش را نمایانگر شروع کسب و کار با رتبه ۱۷۳ در میان ۱۹۷ کشور جهان بیان کرد و ادامه داد: دولت با تدوین لایحه‌ای در ارتباط با سهامداران خرد و ارسال آن به مجلس، در تلاش است تا با تصویب و اجرای آن رتبه ایران در این شاخص را تا ۲۰ پله تنزل دهد.

رئیس مرکز ملی مطالعات وزارت اقتصاد به راهکارهای به دست آمده برای بهبود رتبه‌های ایران در شاخص تسهیل کسب و کار اشاره کرد

به گزارش «فلزات آنلاین»، علی فیروزی اظهار کرد: بررسی‌های ما نشان می‌دهد که بیش از ۴۰۰ بخشنامه برای تجارت فرامرزی در یک سال از سوی وزارت صمت، بانک مرکزی، سازمان استاندارد و وزارت بهداشت صادر شده است.

وی در دهمین نشست هیئت نمایندگان اتاق تهران با بیان اینکه موتور پر قدرت مقررات‌زایی در کشور حاکم و مدام نیز در حال فعالیت است، افزود: یکی از بزرگ‌ترین آسیب‌های محیط کسب و کار در کشور، بهم ریختگی و نبود نظام یکپارچه مجوزدهی است. رئیس مرکز ملی مطالعات وزارت اقتصاد به برخی اعداد و ارقام خرید و فروش مجوزها در کشور اشاره کرد و یادآور شد: در حال حاضر مجوز نانوایی تا ۸۰۰ میلیون تومان، رستوران‌های سیار تا ۶۵۰ میلیون تومان و دفاتر اسناد رسمی تا ۳۰۵ میلیارد تومان خرید و فروش می‌شود. فیروزی در ادامه نسخه استعلام مجوزهای



# 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: ۰۳۴-۴۱۴۲۴۱۹۲۰۳



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



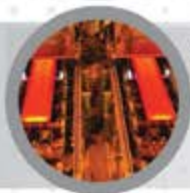
گل گهر ۱۳۹۸



۲۴ میلیون تن کنسانتره



۲۱ میلیون تن گندله



۵ میلیون تن فولاد



رویش باور باد در کویر