

فاز

آیا

علیرضا چایچی یزدی،
مدیرعامل شرکت فولاد آلیاژی ایران:

نیاز کشور به
محصولات تخت
آلیاژی بیش از
محصولات طویل
است

احمد خورشیدی، مدیرعامل شرکت فولاد کویر:
فولاد آلیاژی مورد نیاز خود را تولید خواهیم کرد



علیرضا پویافر، مدیرعامل شرکت صنایع فولاد پیمان آلیاژ یزد:
بازار فولاد آلیاژی از تعادل خارج شده است



فاضل همایمی، مدیرعامل شرکت تعاونی تولیدی ذوب و نورد هرمس فولاد ایرانیا:
قوانین دولتی تعادل بازار فولاد را برهم زده است



پرونده "فولاد آلیاژی"

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 ۱۰۳، ۱۳۹۸/۱۱/۱۹



مدیر مسئول:

اتابک خلیلی

سردبیر:

پوریا رنجبر

تحریریه:

سعید فتاحی‌مش

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

استراتژی خاص، برای محصولات خاص! ۴

گفت‌وگوی ویژه

نیاز کشور به محصولات تخت آلیاژی بیش از محصولات طویل است ۶

شمش

استفاده از فولاد آلیاژی ضربه‌پذیر در قطعات خودروبی ۱۲

قوانین دولتی تعادل بازار فولاد را برهم زده است ۱۴

ریخته‌گری

شرایط تامین فولاد آلیاژی، تولید را با مشکل مواجه کرده است ۱۸

تحریم‌ها باعث شد تولید داخلی جای واردات را بگیرد ۲۲

مقاطع طویل

فولاد آلیاژی مورد نیاز خود را تولید خواهیم کرد ۲۸

متقاضیان فولاد آلیاژی در صف انتظار دریافت مواد اولیه قرار دارند ۳۲

بازار فولاد آلیاژی از تعادل خارج شده است ۳۴

مقاطع تخت

کشور ما در زمینه تولید فولادهای آلیاژی نسبتاً جوان است ۳۸

تولید پروفیل آلیاژی در کشور متوقف شده است ۴۰

بازار

کاهش تدریجی خرده‌فروشی در بازار فولاد آلیاژی ۴۴

خرده‌فروشان بازار فولاد آلیاژی بیکار می‌شوند! ۴۶

گفت‌وگو با مدیران معدن و صنایع معدنی

فولاد

تحریم‌ها را از تهدید، به فرصت تبدیل می‌کنیم ۵۲

صادرات سنگ آهن تناقضی با تامین نیاز داخلی ندارد ۵۳

صنعت فولاد کشور نیاز به تصمیمات کارشناسی شده دارد ۵۴

آلومینیوم

قراردادهای احداث کارخانه آلومینا منعقد شده است ۵۸

توانایی بومی‌سازی دستگاه‌هایی که در اروپا تولید می‌شود را نداریم ۶۱

موانع گمرکی اجازه صادرات را از ما گرفته است ۶۲

مس

شیلدها وظایف مختلفی در کابل‌ها دارند ۶۶

صنایع معدنی مشکل زیرساختی دارند ۶۸

مجادله منابع طبیعی با معدنکاران ۶۹

مهم‌ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

برگزاری جلسه اصلاح شاخصه‌های ارزیابی انتخاب برنز در حوزه در، پنجره و نما ۷۲

کنفرانس و نمایشگاه بین‌المللی باید به صورت هدفمند باشد ۷۴

حق عضویت‌ها در سال جاری پرداخت نشد ۷۶

۱۵۰ هزار میلیارد تومان واگذاری انجام شده است ۷۸

ایمیدارو به دنبال فرآیندسازی ذیل آینده‌پژوهی است ۸۱

تحقق انقلاب صنعتی و معدنی در گروی حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان ۸۲

سایر رسانه‌ها

صادرات شمش و تولیدات فولادی به ۷.۷ میلیون تن رسید ۸۶

ممیزی مدل CI-Marking در صنایع کشور ۸۷

صادرات مواد معدنی در راستای تصمیمات خلق‌الساعه کاهش یافته است ۸۸

تولید حدود ۲۰ میلیون تن مس تصفیه شده ۸۹

بازار پالادیوم پر از حباب است ۹۰

در تهیه شمش از کنسانتره سرب سولفوریک یک ابداع ملی رخ داده است ۹۱

تشکیل کمیته بررسی شیوه ارزش‌گذاری کالاهای صادراتی به اوراسیا ۹۲

در زمینه تولید خودرو، به طور حتم از محصولات آلیاژی برای ساخت قطعات خودرویی بهره می‌برد و این امر در مورد صنایع لوازم خانگی ژاپن و دیگر صنایع پیشرفته کشورهای صنعتی نیز قابل مشاهده است. بنابراین فولادهای آلیاژی بخشی مهم و بعضاً جدایی ناپذیر صنایع مهم محسوب می‌شوند.

تولید فولاد آلیاژی در کشور ما بیش از دو دهه می‌شود که آغاز شده است اما می‌توان گفت که در آغاز راه قرار دارد و هنوز گریدهای پیچیده در کشور ما قابل تولید نیست؛ به دلیل نبود تولیدکننده داخلی برخی از انواع فولادهای آلیاژی، بسیاری از صنایع ناچار به واردات هستند و برای انجام این امر، به دلیل تحریم‌ها سختی‌های فراوانی را هم متحمل می‌شوند.

در کشور ما تنها یکی دو شرکت به صورت عمده به تولید محصولات فولاد آلیاژی مشغول هستند و بقیه شرکت‌ها یا در حد پروژه باقی مانده‌اند و یا اینکه تنها گریدهای ساختمانی فولاد را تولید می‌کنند. کشور ما قرار است در افق ۱۴۰۴ به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد دست یابد اما روند تولید محصولات مختلف مشخص نیست. در حالی که باید مشخص شود هر بخش از صنعت فولاد مانند محصولات تخت، محصولات طویل و آلیاژی در چه جایگاهی قرار دارد. بسیاری از طرح‌های توسعه‌ای که برای صنعت فولاد در نظر گرفته شده است، ماهیت تجاری دارند و اساساً فولاد آلیاژی یکی از محصولاتی به حساب می‌آید که در میان استراتژی‌ها به صورت مشهود گم شده است.

به واقع اگر چرخ تولید شرکت فولاد آلیاژی ایران در استان یزد نمی‌چرخید، بسیاری از صنایع مصرف‌کننده با چالش‌های زیادی برای تامین مواد اولیه روبه‌رو بودند. صنعت فولاد کشور به چند شرکت در مقیاس شرکت فولاد آلیاژی ایران نیاز دارد زیرا یکی از نقاط ضعف صنایع بزرگ کشور مانند خودروسازی، نبود کیفیت محصول است که با به‌کارگیری فولادهای آلیاژی استاندارد در قطعات آن، می‌توان خودروهایی با کیفیت تولید و حتی صادر کرد.

صنعت فولاد آلیاژی در همه کشورهای صنعتی خاص تلقی می‌شود که دانش فنی آن در انحصار چند شرکت محدود است. اگر شرکتی به این حوزه وارد شود، باید جرات و جسارتی به مراتب بیش از فولادسازی‌های معمولی داشته باشد زیرا گرید به گرید محصولات آلیاژی در صنایع مصرف‌کننده بسیار مهم است و در صورت نبود کیفیت در آلیاژ، صنعت با شکست مواجه خواهد شد. از این رو، صنعت فولاد آلیاژی به عنوان یک صنعت بسیار خاص، باید دارای استراتژی ویژه و مجزا از محصولات تجاری صنعت فولاد باشد تا مصرف‌کنندگان این محصولات آلیاژی نسبت به چشم‌انداز تامین مواد اولیه خود اطمینان داشته باشند. دنیای امروز صنایع، بسیار رقابتی، پیچیده و فشرده است و تنها آن‌هایی در آن باقی می‌مانند که به معنای واقعی «خاص» باشند!

استراتژی خاص برای محصولات خاص!



سعید فتاحی منش

پیشرفت کشورهای صنعتی عمدتاً بر پایه امکان تولید و استفاده از مواد اولیه منحصر به فردی بوده است که قابلیت‌های بیشتری را برای قطعات کیفی صنعتی و تجاری فراهم آورده است؛ این قابلیت همواره در حال رشد و توسعه بوده که نتیجه آن دستیابی به انواع مواد اولیه مهندسی توسط بشر بوده است. فولادهای آلیاژی از جمله این نوع مواد مهندسی است که تولید و استفاده از آن‌ها از یک طرف و تحقیق و توسعه مداوم باعث ایجاد طیف وسیعی از آلیاژهای فولاد شده است که هر یک کاربردهای ویژه خود را دارند. اگر قرار باشد پیشرفتی از نظر ساخت و توسعه در صنعت رخ دهد، یکی از پیش‌نیازهای آن استفاده از مواد اولیه با کیفیت و دارای ویژگی‌های منحصر به فرد همچون فولادهای آلیاژی است.

صنعت فولاد به عنوان یکی از صنایع مادر در کشورهای پیشرفته، همیشه مورد توجه مسئولان و دولت‌مردان بوده است و برنامه‌ریزی‌ها برای توسعه صنعتی اغلب بر مبنای صنعت فولاد صورت می‌گیرد. به طور مشخص، کشورهایمانند آلمان، کره جنوبی، ژاپن و ایتالیا به عنوان کشورهای پیشرو در صنعت فولاد، توسعه خود را مرهون پیشرفت در صنعت فولاد هستند اما نکته مهم در مورد صنایع فولادی این کشورها، عبور آن‌ها از تولید محصولات ساختمانی به سمت محصولات خاص بوده است. به طور مثال، حدود یک‌پنجم از تولید ۴۰ میلیون تنی فولاد آلمان، به محصولات آلیاژی اختصاص دارد. این موضوع در صنعت فولاد ژاپن، ایتالیا و کره جنوبی نیز مشاهده می‌شود.

کاربرد فولادهای آلیاژی و باکیفیت در صنایع مصرف‌کننده باعث ارتقای کیفیت محصولات نهایی می‌شود. آلمان به عنوان برترین کشور

فولاد آياژي

- شمش
- ريخته گري
- مقاطع طويل
- مقاطع تخت
- بازار

علیرضا چایچی یزدی، مدیرعامل شرکت فولاد آلیاژی ایران در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

نیاز کشور به محصولات تخت آلیاژی بیش از محصولات طویل است

محصولات فولادی با گریدهای معمولی در اغلب کشورها جای خود را به فولادهای آلیاژی داده است. این یعنی اغلب کشورهای پیشرفته به جای تولید محصولات فولادی معمولی، اقدام به تولید محصولات آلیاژی برای مصارف خاص می‌کنند زیرا بخش‌های مختلف صنعت نیازمند آلیاژهایی از فولاد است که دارای ویژگی‌های فیزیکی و شیمیایی خاصی باشد. فولادهای آلیاژی به دلیل ترکیبات خاص خود می‌توانند بسته به تغییر عناصر آلیاژی در شرایط مختلف مورد استفاده قرار گیرند. کشور ما نیز با وجود آنکه در زمره ۱۰ تولیدکننده برتر فولاد دنیا قرار گرفته است اما تولید محصولات آلیاژی هنوز در دستور کار بسیاری از سرمایه‌گذاران قرار ندارد و محدود شرکت‌هایی از جمله شرکت فولاد آلیاژی ایران به این حوزه وارد شده‌اند. در رابطه با وضعیت صنعت فولاد آلیاژی، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با علیرضا چایچی یزدی، مدیرعامل شرکت فولاد آلیاژی ایران به‌گپ‌وگفت نشست است که اعتقاد دارد کشور می‌تواند از واردات محصولات طویل آلیاژی بی‌نیاز شود؛ هرچند که اغلب محصولات آلیاژی وارداتی، محصولات تخت، ورق و لوله‌های بدون درز هستند. متن کامل این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:

گرفته‌های آلیاژی نیز در شرکت فولاد آلیاژی ایران با رشد قابل توجه چهار برابری، از مرز ۴۰۰ گرید گذشته است. قطعا به تولید این ۴۰۰ نوع اکتفا نخواهیم کرد و بر اساس استراتژی‌هایی که ترسیم شده است و سفارش‌هایی که مشتریان به شرکت ما می‌دهد، قابلیت تولید انواع دیگر فولادهای آلیاژی در اشکال گرد، تسمه و چهارگوش، شمش و برخی از کلاف‌ها و مفتول‌ها در شرکت وجود دارد.

هم‌اکنون می‌توانیم ابعاد میلگردهای قابل تولید خود را هم به قطرهای پایین‌تر از ۲۰ میلی‌متر و هم بالاتر از ۱۲۰ میلی‌متر توسعه دهیم.

مهم‌ترین مواد مصرفی و مواد اولیه تولید فولادهای آلیاژی چیست؟

مهم‌ترین ماده اولیه مورد نیاز تولید فولادهای آلیاژی، ترکیب آهن اسفنجی و قراضه است. در کنار آن، مواد دیگری نیز برای تولید این نوع فولادها لازم است که به صورت جزئی به ترکیب فولاد اضافه می‌شوند و فولادهای آلیاژی را تشکیل می‌دهند. از جمله آن‌ها می‌توان به فروسیلکومنگنز، فرومولیبیدن، فروکروم، فرووانادیوم، فروتنگستن، فرونیکل و... اشاره کرد. در این زمینه بخش نسبتا کمی از عناصر آلیاژی از داخل تامین می‌شوند. البته به نظر می‌رسد بخشی از فروآلیاژها در کشور قابل تولید باشد و آمادگی این را داریم که اگر تولیدکننده‌ای بتواند نیاز شرکت به فروآلیاژ با کیفیت را تامین کند، با توجه به رویکرد شرکت در زمینه بومی‌سازی اقلام مصرفی، خرید از آن را در دستور کار قرار دهیم. به جز این موارد، الکتروود گرافیتی نیز از دیگر اقلام مصرفی در شرکت فولاد آلیاژی ایران است. در این حوزه نیز تمام نیازهای شرکت ما از خارج تامین می‌شود. در حال حاضر که مبحث بومی‌سازی به صورت جدی در میان فعالان صنعت فولاد مطرح شده است، امیدواریم در کنار تجهیزات و قطعات، بخشی از مواد اولیه نیز بومی‌سازی شود.

مشتریان اصلی شرکت فولاد آلیاژی ایران را چه گروه‌هایی تشکیل می‌دهند؟ آیا به مقوله

توضیحاتی در خصوص تاریخچه و فعالیت شرکت فولاد آلیاژی ایران بفرمایید.

شرکت فولاد آلیاژی ایران از اسفند ماه سال ۱۳۷۷ به طور رسمی به بهره‌برداری رسید. در آن زمان، تجهیزات این شرکت از شرکت دانیلی ایتالیا و دانش فنی تولید آن نیز از بوهرل اتریش تامین شد. در ابتدای امر ظرفیت تولید شرکت فولاد آلیاژی ایران که مشتمل بر چهار واحد اصلی فولادسازی، نورد سنگین، نورد سبک، عملیات حرارتی و تکمیل کاری می‌شد، بالغ بر ۱۴۰ هزار تن انواع محصولات آلیاژی بود. انواع فولادهای آلیاژی تولیدی این شرکت در آن بازه زمانی، شامل میلگرد، تسمه، چهارگوش و انواع شمش و بیلت بود. ضمن اینکه می‌توانستیم میلگردهایی با قطر ۲۰ تا ۱۲۰ میلی‌متر تولید کنیم. در عین حال قادر به تولید حدود ۱۱۸ گرید فولاد آلیاژی بودیم.

لازم به یادآوری است که در گذشته، بخشی از محصولات شرکت به فولادهای ساختمانی اختصاص داشتند اما خوشبختانه طی دو سال اخیر با همت کارکنان بخش‌های مختلف تولیدی و فروش توانستیم سهم فولادهای ساختمانی را به شدت کاهش دهیم و عملا به صفر برسانیم. به طوری که اکنون تمام تولیدات شرکت را فولادهای آلیاژی تشکیل می‌دهند و هیچ عرضه‌ای در زمینه فولادهای ساختمانی از سوی شرکت فولاد آلیاژی ایران در بازار صورت نمی‌گیرد.

چه محصولاتی بر اساس گرید و نوع مصرف در شرکت فولاد آلیاژی ایران تولید می‌شوند؟

شرکت فولاد آلیاژی ایران با توجه به خط تولید پیشرفته خود قادر است ۲۰ گروه آلیاژی را برای مصارف گوناگون تولید کند. خوشبختانه پس از گذشت بیش از ۲۰ سال از افتتاح شرکت فولاد آلیاژی ایران و بالا رفتن توان تخصصی این شرکت در همه ابعاد و زمینه‌های صنعت فولاد آلیاژی، در حال حاضر شاهد این هستیم که ظرفیت تولید در این کارخانه به بیش از ۵۰۰ هزار تن در سال رسیده است. علاوه بر این توان تولید محصولات و

شرکت فولاد آلیاژی ایران با توجه به خط تولید پیشرفته خود قادر است ۲۰ گروه آلیاژی را برای مصارف گوناگون تولید کند. خوشبختانه پس از گذشت بیش از ۲۰ سال از افتتاح شرکت فولاد آلیاژی ایران و بالا رفتن توان تخصصی این شرکت در همه ابعاد و زمینه‌های صنعت فولاد آلیاژی، در حال حاضر شاهد این هستیم که ظرفیت تولید در این کارخانه به بیش از ۵۰۰ هزار تن در سال رسیده است

صادرات هم وارد شده‌اید؟

در شرایط کنونی حدود ۱۵ صنعت اصلی و مادر تخصصی کشور از جمله خودروسازی، ساخت ابزارآلات، ماشین‌سازی، صنایع ریلی، صنایع دریایی، پتروشیمی، صنایع شیمیایی و... مصرف‌کنندگان اصلی فولادهای آلیاژی شرکت فولاد آلیاژی ایران محسوب می‌شوند. این شرکت به صورت مستمر از سال ۱۳۸۱ صادرات محصولات آلیاژی خود را به کشورهای مختلف، به ویژه کشورهای مستقر در غرب آسیا آغاز کرده است. حتی موفق شدیم محصولات خود را به مهد تولید فولادهای آلیاژی یعنی کشورهای اروپایی نیز صادر کنیم. در سال جاری نیز در تلاش هستیم تا پایان سال به رکورد صادراتی ۶۰ هزار تن دست یابیم که این میزان در مقایسه با سال گذشته که حدود ۴۰ هزار تن بود، ۵۰ درصد رشد را نشان می‌دهد.

◀ وضعیت بازار فولادهای آلیاژی را در کشور چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بر اساس آمارهای سال ۱۳۹۷ بالغ بر ۳۵۰ هزار تن انواع این گونه فولادها به کشور وارد شده است که ۵۰ هزار تن از آن را محصولات طولی و ۳۰۰ هزار تن دیگر را محصولات تخت و ورق تشکیل می‌دادند. در کنار آن، مصنوعات فولادی آلیاژی مانند لوله‌های بدون درز فولادی نیز به میزان ۲۰۰ هزار تن به کشور وارد شده است. در رابطه با واردات فولادهای آلیاژی نیاز است

که سرمایه‌گذاران جدیدی که قصد داشته باشد در زمینه واردات فولادهای خاص و آلیاژی فعالیت کنند، به تولید آن‌ها بپردازند؛ چراکه هم نیاز صنایع مصرف‌کننده کشور است و هم تولید آن‌ها در کشور انجام نمی‌شود. در این راستا، نیاز کشور اکنون به ورق‌های آلیاژی و زنگ‌نزن و نیز لوله‌های بدون درز بیش از سایر محصولات فولاد آلیاژی است. البته شرکت فولاد آلیاژی ایران می‌تواند با تامین مواد اولیه تولید لوله‌های بدون درز که شامل بیلت و بلوم آلیاژی می‌شود، به تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران این عرصه کمک کند و این شرکت‌ها تنها نورد لوله‌ها را انجام دهند. در عین حال در خصوص محصولات تخت و ورق‌های فولادی نیز خوشبختانه شرکت‌های بزرگی مانند فولاد مبارکه، فولاد اکسین و فولاد هرمزگان در کشور وجود دارند و این شرکت‌ها می‌توانند با بهره‌گیری از دانش فنی خود فولادهای آلیاژی را تولید کنند. در نهایت می‌توان یک برنامه‌ریزی دقیق انجام داد تا ورود به تولید مقاطع طولی فولاد آلیاژی از سوی تولیدکنندگان جدید انجام نشود.

◀ به نظر می‌رسد که صنایع کشور هنوز به سمت مصرف فولادهای آلیاژی و با کیفیت تمایل زیادی ندارند؛ استراتژی شرکت فولاد آلیاژی ایران برای بازاریابی،

شناساندن محصولات خود و فروش به جامعه هدف چیست؟

در زمینه محصولات طولی فولادهای آلیاژی، واردات نسبتاً کمی به کشور صورت می‌گیرد و تقریباً سایر گریدها و ابعاد مورد نیاز مصرف‌کنندگان این نوع فولادها در کشور توسط شرکت فولاد آلیاژی ایران، مجتمع صنعتی اسفراین و فولاد آلیاژی اصفهان و دیگر شرکت‌های خصوص فعال در این زمینه تامین می‌شود. تولیدکنندگان محصولات طولی آلیاژی از نظر بازار مصرف جایگاه نسبتاً خوبی در کشور دارند و شرکت فولاد آلیاژی نیز توانسته است بخشی از نیاز بازار را به خوبی پوشش دهد. ضمن اینکه بخش عمده‌ای از نیاز کشور به سیم و مفتول فولاد آلیاژی نیز با استفاده از بیلت و بلوم تولیدی شرکت فولاد آلیاژی ایران با همکاری شرکت‌های نوردکار تولیدکننده کلاف و مفتول مانند شرکت فولاد کویر کاشان و نورد فولادکاران افق قابل تامین بوده و اقدامات بسیار مناسبی در این زمینه صورت گرفته است.

کشور ما بیشتر به تولید محصولات تخت فولاد آلیاژی مانند ورق و لوله‌های بدون درز نیاز دارد و تولیدکنندگان می‌توانند به این عرصه وارد شوند. البته این امر سرمایه‌گذاری جدید و نسبتاً سنگینی را نیاز دارد. همچنین لازم است شرکت‌هایی به این حوزه وارد شوند که از قبل توانایی تولید ورق یا لوله‌های بدون درز را داشته باشند.





شرکت فولاد خوزستان در بالاترین سطح تعالی کشور

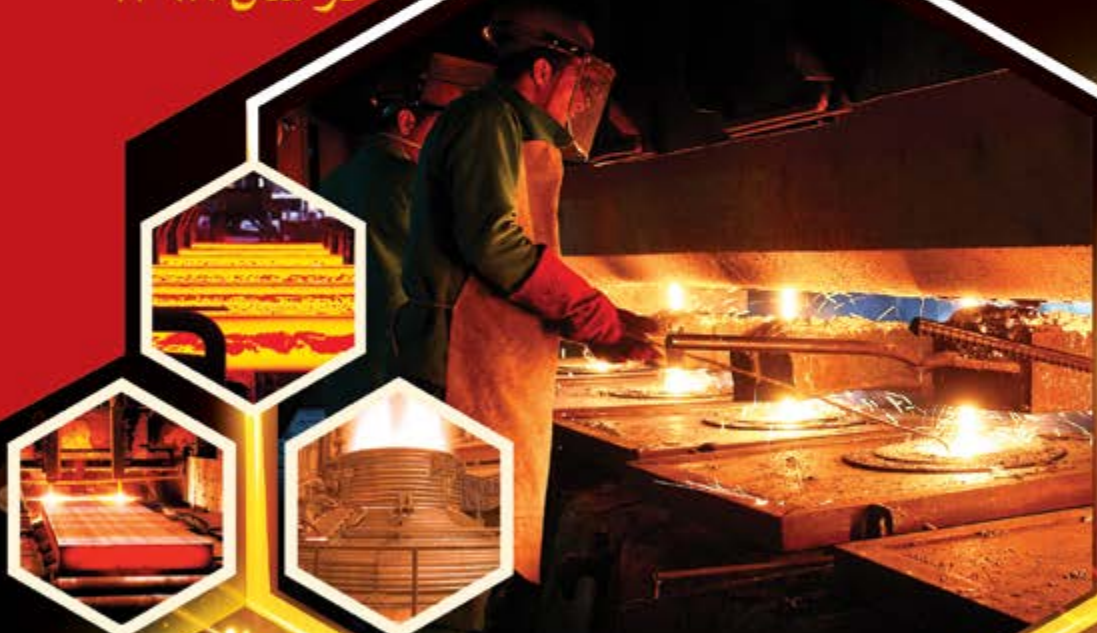
- ارتقاء بهره‌وری و تمرکز بر منابع و قابلیت‌ها
- افزایش تولید و ارتقاء کیفیت
- تامین نیازها و انتظارات مشتریان داخلی
- توسعه بازارهای صادراتی
- صیانت از محیط زیست و تحول در ایمنی و بهداشت حرفه‌ای



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





شمش

- 
- قوانین دولتی تعادل بازار فولاد را برهم زده است
 - استفاده از فولاد آلیاژی ضربه پذیر در قطعات خودرویی

مدیرعامل شرکت مجموعه سازان سهند مطرح کرد:

استفاده از فولاد آلیاژی ضربه پذیر در قطعات خودرویی

مدیرعامل شرکت مجموعه سازان سهند گفت: برای تولید قطعات خودرویی باید استانداردهای خاصی به کار رود و در این رابطه فولادهای ضربه پذیر با آلیاژهای خاص کاربرد زیادی دارند.

زیادی دارد. به طوری که ممکن است طی چند روز شاهد افزایش چشمگیر قیمت محصولات این شرکت باشیم.

■ مراحل تولید قطعات خودرویی

مدیرعامل شرکت مجموعه سازان سهند با اشاره به اینکه مراحل و فرآیندهای تولید قطعات خودرو از فولاد آلیاژی متفاوت است، ابراز کرد: هر قطعه فرآیند تولید مختص خود را دارد اما به طور کلی، ماشین کاری، عملیات حرارتی، صاف کاری، سنگ زنی، برشکاری، فرمینگ، کشش و فورج از اصلی ترین مراحل تولید قطعات هستند. به گونه ای که ممکن است تولید یک قطعه همه مراحل یاد شده را داشته باشد؛ در حالی که برای تولید قطعه دیگر تنها یکی از این عملیات انجام شود.

اکبرپور پایدار ادامه داد: پس از تولید قطعه در هر یک از مراحل یاد شده، می توان آن را در جعبه دنده به صورت پک کامل تعبیه و به مصرف کنندگان ارائه کرد. در عین حال ممکن است پس از تولید، قطعه به صورت تک نیز تحویل مشتریان شود.

مدیرعامل شرکت مجموعه سازان سهند تاکید کرد: نخستین گام در تولید قطعه، انتخاب مواد اولیه و آلیاژ مناسب برای قطعه سازی است. قطعات تولیدی مجموعه سازان سهند عموماً به دلیل ضربه پذیری بسیار بالا در خودرو باید از جنس فولاد آلیاژی ضربه پذیر باشند. در صورتی که انتخاب آلیاژ به درستی صورت نگیرد، قطعه نهایی تولیدی نیز از کیفیت مطلوب برخوردار نخواهد بود. در نهایت خودروی تولید شده ای که قطعه

در شرکت مجموعه سازان طبق سفارش مشتریان و شرایط بازار متفاوت بوده و به طور متوسط در هر ماه حدود ۵۰ تا ۶۰ تن است؛ اما در مجموعه آذر پگاه میزان مصرف این محصول به مراتب بیشتر بوده و حتی ممکن است به ۱۵۰ تن در ماه نیز برسد.

■ تامین مواد اولیه از داخل کشور

اکبرپور پایدار در خصوص نحوه تامین مواد اولیه، عنوان کرد: برای دریافت مواد اولیه به ویژه از شرکت فولاد آلیاژی ایران به عنوان تامین کننده اصلی، معمولاً ثبت سفارش انجام می دهیم و این شرکت نیز بعد از حدود یک تا دو ماه سفارش ما را تحویل می دهد. ضمن اینکه ثبت سفارش می تواند هم به صورت نقدی و هم به صورت ال سی انجام شود. البته شمش آلیاژی مورد نیاز از شرکت فولاد آلیاژی تامین می شود و خرید میلگرد آلیاژی از شرکت های معتبر دیگری صورت می گیرد.

وی تصریح کرد: خوشبختانه در زمینه تامین مواد اولیه و تناژ مصرفی مشکلی وجود ندارد اما قیمت این مواد نسبتاً بالا است و نوسان زیادی دارد. شرکت فولاد آلیاژی ایران به عنوان بزرگترین تولیدکننده فولاد آلیاژی در کشور، محصولات با کیفیتی تولید می کند و می توانیم حدود ۸۰ تا ۹۰ درصد از نیاز خود را از این شرکت تامین کنیم. با این حال، این شرکت در برخی مواقع ممکن است در تولید آلیاژهای خاص تاخیر کند و آن را با تاخیر تحویل دهد. ضمن اینکه روند قیمت فروش این شرکت نیز مشخص نیست و نوسان نسبتاً

محمدعلی اکبرپور پایدار در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت مجموعه سازان سهند در زمینه تولید قطعات خودرویی به ویژه شفت های جعبه دنده فعالیت می کند و برای تولید محصولات خود، فولادهای آلیاژی را به عنوان ماده اولیه مورد استفاده قرار می دهد. ظرفیت تولید مجموعه ما حدود ۱۰۰ هزار قطعه اکسل خودرو در سال بوده اما در حال حاضر تنها ۱۰ تا ۱۵ درصد از این ظرفیت فعال است.

وی افزود: ماده اولیه تولید محصول شرکت مجموعه سازان سهند عمدتاً شامل فولاد آلیاژی ۷۱ کروم و CK45 است که فولاد دومی بیشتر مورد مصرف قرار می گیرد. بخشی از مواد اولیه شرکت ما به صورت شمش و بخشی دیگر به صورت میلگرد است که تولیدکننده اصلی آن شرکت فولاد آلیاژی ایران است. تولید هر قطعه باید مطابق با ویژگی ها و کاربردهای آن قطعه انجام شود. به همین دلیل باید آلیاژهای خاصی در تولید به کار برد. به طور مثال، برای تولید قطعات توپی باید از فولاد آلیاژی با گرید CK22 استفاده کرد. علاوه بر این قطعه، در تولید میل پولوس، فولاد با گرید CK45 مورد مصرف قرار می گیرد. برای تولید سگ دست خودرو نیز از فولادهای آلیاژی کروم دار یعنی $CHCrMo4$ استفاده می شود.

مدیرعامل شرکت مجموعه سازان سهند اضافه کرد: شرکت ما دارای دو مجموعه تولیدی قطعات خودرو است که فولاد آلیاژی مصرف می کنند. میزان مصرف فولاد آلیاژی،

نامرغوب در آن به کار رفته باشد، ممکن است برای تولیدکننده خودرو و خریدار خسارت‌های زیادی را به بار آورد.

اکبرپور پایدار به تشریح وضعیت بازار قطعه‌سازی پرداخت و تصریح کرد: مشتریان اصلی محصولات شرکت مجموعه‌سازان سهند، واحدهای خودروسازی هستند و بازار این شرکت نیز کاملاً به وضعیت صنعت خودروی کشور بستگی دارد. قطعاً همیشه بازار خودروسازی به قطعه نیاز دارد اما وضعیت خودروسازان طی یکی دو سال اخیر چندان مناسب نبوده است.

■ چالش‌های ساخت قطعات خودرویی

مدیرعامل شرکت مجموعه‌سازان سهند خاطرنشان کرد: به دلیل افزایش شدید قیمت مواد اولیه، خودروسازان نتوانستند مطابق با رشد قیمت، نقدینگی لازم را تامین کنند و مطالبات قطعه‌سازان را پرداخت کنند. ضمن اینکه تحریم‌ها نیز باعث عدم تامین برخی از قطعات خودروها شد و خودروسازان نتوانستند به موقع سفارش‌ها را به خریداران تحویل دهند. به همین دلیل شرکت ما نیز به عنوان یکی از تامین‌کنندگان قطعات خودرویی همواره با چالش عدم پرداخت مطالبات از سوی خودروسازان مواجه بوده است. اکبرپور پایدار اذعان کرد: چالش دیگری که

برای قطعه‌سازان وجود دارد، ناپایداری و افزایش شدید قیمت مواد اولیه است. به طور مثال، قطعه‌سازان با خودروسازان قراردادی مدت‌دار را با یکدیگر بر مبنای قیمت روز منعقد می‌کنند اما قطعه‌ساز پس از یکی دو ماه ناچار است به دلیل رشد قیمت مواد اولیه، فولاد آلیاژی خود را گران‌تر از قبل خریداری کند. طبیعی است که در این شرایط قیمت تمام شده محصول به مراتب بیش از قیمت فروش خواهد بود و این صنعت را با چالش جدی مواجه خواهد کرد. حتی اگر قطعه‌ساز قصد افزایش قیمت محصول خود را مطابق با قیمت مواد اولیه داشته باشد، خودروساز توانایی خرید قطعه را نخواهد داشت و زیر بار آن نمی‌رود.

وی با اشاره به واردات برخی قطعات خودرویی بیان کرد: برخی قطعات خودرویی که خاص بوده و در ایران قابل تولید نیستند، به ناچار وارد می‌شوند. به طور مثال، بلبرینگ، چرخ‌دنده و سیبک‌های خاص در ایران تولید نمی‌شوند. از آنجا که قطعه تولید شده نیز باید از نظر شکل، اندازه و آلیاژ استاندارد باشد، باید از قطعات مرغوب خارجی استفاده کنیم. به طور مثال، تولید سیبک تنها در دو کشور ایتالیا و ژاپن انجام می‌شود؛ از این رو جهت اطمینان بیشتر نسبت به استاندارد بودن قطعه، قطعه را مستقیماً از تولیدکنندگان آن، خریداری و در کشور مونتاژ می‌کنیم.

خوشبختانه در زمینه تامین مواد اولیه و تناژ مصرفی مشکلی وجود ندارد اما قیمت این مواد نسبتاً بالا است و نوسان زیادی دارد. شرکت فولاد آلیاژی ایران به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد آلیاژی در کشور، محصولات با کیفیتی تولید می‌کند و می‌توانیم حدود ۸۰ تا ۹۰ درصد از نیاز خود را از این شرکت تامین کنیم



مدیرعامل شرکت تعاونی تولیدی ذوب و نورد هرمس فولاد ایرانیان:

قوانین دولتی تعادل بازار فولاد را برهم زده است

مدیرعامل شرکت تعاونی تولیدی ذوب و نورد هرمس فولاد ایرانیان گفت: بهترین استراتژی برای بازار فولاد آن است که دولت با وضع قوانین و مقررات بی‌مورد در این بازار دخالت نکند و به تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان اجازه دهد در یک فضای تعاملی به فعالیت اقتصادی خود بپردازند. همواره دخالت دولت در قالب قوانین ضد تولید منجر به ایجاد چالش در بازار فولاد کشور می‌شود.



فاضل همایی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت فولاد هرمس بیش از ۲۵ سال است که در صنعت فولاد به فعالیت می‌پردازد و کار اصلی آن تولید تسمه از فولادهای آلیاژی 55Cr3 و 72Cr3 است. شرکت ما برای تولید محصولات خود، شمش با سطح مقطع ۱۲۵*۱۲۵ میلی‌متر مربع را مصرف کرده و از آن فولاد فنر و فولاد تسمه فنر تولید می‌کند.

وی افزود: تولیدکنندگان شمش با استفاده از عناصر آلیاژی مانند کروم، نیکل و... اقدام به تولید شمش آلیاژی مناسب برای عملیات‌هایی مانند نورد فولاد و فرسایش می‌کنند. استفاده از عناصر آلیاژی به ویژه کروم در تولید فولاد به استحکام بیشتر آن در مقابل دما و فشارهای نسبتاً بالا و مقاومت در برابر خوردگی می‌انجامد و شرکت‌های مصرف‌کننده به ویژه فرسازان این نوع فولادها را مورد استفاده قرار می‌دهند.

مدیرعامل اتحادیه تعاونی‌های سراسری فولاد و معدن کشور اضافه کرد: شرکت ما پس از دریافت شمش فولاد آلیاژی، با انجام

فرآیندهایی روی آن، این محصول را آماده فرساز می‌کند. فعالیت اصلی شرکت ما تغییر سایز فولادهای آلیاژی به وسیله کشش است و به این ترتیب، تولید محصول و عرضه آن در بازار بخش کمتری از فعالیت‌های ما را شامل می‌شود.

همامی عنوان کرد: مشکلات بسیاری در رابطه با تولید وجود دارد که از جمله آن‌ها می‌توان به تامین مواد اولیه، مسائل مربوط به مالیات، بیمه، نقدینگی و... اشاره کرد که شرکت ما نیز مجبور است با این چالش‌ها دست و پنجه نرم کند. البته در یکی دو سال اخیر تامین شمش با کیفیت مهم‌ترین دغدغه شرکت فولاد هرمس در زمینه تولید بوده است؛ به طوری که با کاهش کیفیت شمش فولاد آلیاژی، تعداد محصول مرجوعی یا ضایعات حاصل از تولید آن افزایش می‌یابد و میزان تولید نیز به همان نسبت کم می‌شود. این در حالی است که واردات فولاد آلیاژی و فنر خودرو در حال حاضر انجام می‌شود و این امر زوال رونق تولید را تشدید می‌کند.

■ واردات، چالش اصلی بازار فولاد آلیاژی

مدیرعامل شرکت تعاونی تولیدی ذوب و نورد هرمس فولاد ایرانیان واردات را چالش دیگری برای بازار دانست و بیان کرد: اغلب مشتریان شرکت ما، فرسازهای هستند و متاسفانه واردات قطعات خودرویی همچنان وجود دارد. هرچند که طی یکی دو سال اخیر واردات کاهش یافته اما این موضوع فعالیت قطعه‌سازان را کاهش داده است. ضمن اینکه صنعت خودروسازی نیز به عنوان مشتری اصلی قطعه‌سازان با مشکلات بسیاری از جمله کاهش تولید و کمبود نقدینگی دست و پنجه نرم می‌کند. علاوه بر واردات قطعه، شاهد واردات فولادهای فنر نیز هستیم؛ در حالی که پتانسیل تولید این محصول در کشور وجود دارد. واردات فولادهای فنر باعث شد میزان خرید از شرکت ما به شدت کاهش یابد و نتوانیم بیش از ۵۰ درصد از ظرفیت شرکت را فعال کنیم البته تحریم‌ها باعث کاهش

واردات شده است و امیدوار هستیم به این خاطر، خرید از تولیدکنندگان داخلی نسبت به گذشته افزایش یابد و باعث رونق فعالیت‌های آن‌ها شود.

همامی اذعان کرد: به دلیل مشکلات موجود تنها با نیمی از ظرفیت فعالیت می‌کنیم و میزان تولید شرکت ما به حدود یک‌هزار تن در سال می‌رسد. مهم‌ترین تامین‌کننده شرکت ما فولاد آلیاژی ایران است و علت کاهش تولید شرکت فولاد هرمس به کاهش میزان نقدینگی بازمی‌گردد که باعث شده قدرت خرید کاهش یابد و نتوانیم مواد اولیه خود را به موقع تامین کنیم.

■ عملکرد مسئولان دولتی ضد تولید است

مدیرعامل اتحادیه تعاونی‌های سراسری فولاد و معدن کشور یکی از معضلات بازار فولاد کشور را دخالت‌های دولت در این بازار دانست و گفت: بهترین اقدامی که دولت می‌تواند برای بهبود شرایط کنونی صورت دهد، عدم دخالت مستقیم در تنظیم بازار است. اگر دولت‌مردان سعی نکنند که نبض صنعت و اقتصاد کشور را در دست بگیرند، وضعیت اقتصادی و تولید به مراتب بهتر از شرایط کنونی خواهد بود زیرا بعضاً تصمیم‌های از سوی آن‌ها در سطوح خرد و کلان گرفته می‌شود که ده‌ها تولیدکننده را با مشکل مواجه می‌کند و این تولیدکنندگان نمی‌توانند با چالش ایجاد شده از سوی دولت مقابله کنند.

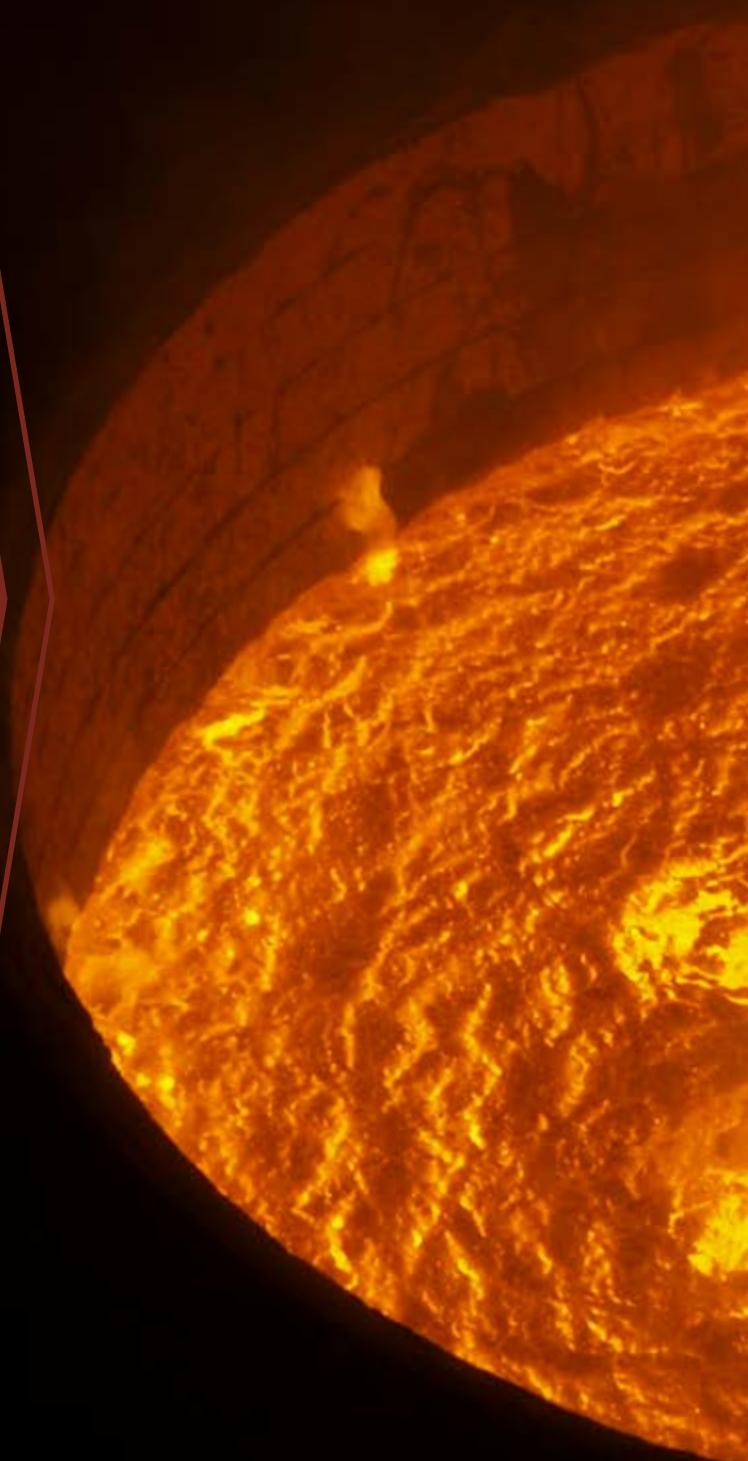
وی تاکید کرد: متاسفانه مشاهده می‌شود که برخلاف شعار سال جاری یعنی رونق تولید، بسیاری از جهت‌گیری‌های مسئولان به ویژه در حوزه مقررات‌گذاری و تصمیم‌گیری خلاف این شعار است و به جای آنکه رونق در تولید ایجاد شود، روز به روز شاهد کاهش فعالیت‌های تولیدی از سوی صنعتگران هستیم. حدود ۱۱ ماه از سال ۱۳۹۸ می‌گذرد و هیچ‌یک از تولیدکنندگان نه تنها حمایتی از تولید ندیده‌اند، بلکه رفته‌رفته عرصه تولید را به دلیل عملکرد ضد تولیدی مسئولان ترک می‌کنند.

شرکت فولاد هرمس بیش از ۲۵ سال است که در صنعت فولاد به فعالیت می‌پردازد و کار اصلی آن تولید تسمه از فولادهای آلیاژی $۵۵Cr۳$ و $۷۲Cr۳$ است. شرکت ما برای تولید محصولات خود، شمش با سطح مقطع $۱۲۵*۱۲۵$ میلی‌متر مربع را مصرف کرده و از آن فولاد فنر و فولاد تسمه فنر تولید می‌کند

A large, glowing orange and yellow lava flow inside a circular stone chamber. The lava is highly textured and turbulent, filling most of the lower half of the frame. The stone walls of the chamber are visible in the upper half, showing a brick-like pattern. The overall scene is dramatic and intense, with a strong contrast between the bright lava and the dark stone.

ریخته‌گری

- تحریم‌ها باعث شد تولید داخلی جای واردات را بگیرد
- شرایط تامین فولاد آلیاژی، تولید را با مشکل مواجه کرده است



مدیرعامل شرکت سیلندرسازی تهران:

شرایط تامین فولاد آلیاژی، تولید را با مشکل مواجه کرده است

مدیرعامل شرکت سیلندرسازی تهران گفت: با وجود آنکه تنها تولیدکننده مته و ابزارآلات حفاری نفت در کشور هستیم اما به خاطر چالش‌های بزرگ تامین مواد اولیه، میزان تولید شرکت ما کاهش یافته است.



می‌شود. باید توجه داشت که با افزایش میزان کربن در فولاد آلیاژی، سختی فولاد افزایش می‌یابد. علت استفاده از فولادهای کم کربن در این صنعت آن است که فولاد باید علاوه بر داشتن سختی مناسب، انعطاف‌پذیر هم باشد.

مدیرعامل شرکت سیلندرسازی تهران، اضافه کرد: فولاد آلیاژی مورد استفاده در زمینه حفاری نفت و گاز باید ویژگی‌های خاصی مانند ضربه‌پذیری، مقاومت به سایش و حرارت داشته باشد. این نوع فولادهای آلیاژی به صورت استاندارد در محصولات مرتبط با صنعت حفاری مورد استفاده قرار می‌گیرند.

متأسفانه تولیدکنندگان فولادهای آلیاژی در کشور توانایی تولید آن را ندارند. گرچه تولید این نوع فولادها به تکنولوژی پیچیده‌ای نیاز ندارد اما شرکت‌هایی هم که قادر به تولید این نوع فولاد آلیاژی هستند نیز محصول خود را با قیمت‌های سرسام‌آوری عرضه می‌کنند. فولاد آلیاژی مورد استفاده در شرکت ما معمولاً کم کربن است و در خود، فلزات آلیاژی مانند نیکل، کروم و مولیبدن دارد که این فلزات در فولاد آلیاژی باعث ایجاد ویژگی‌هایی مانند مقاومت به سایش و خوردگی در محیط‌های خشن و خورنده‌ای مانند چاه‌های نفت و گاز

محمود تبریزی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت سیلندرسازی تهران تنها تولیدکننده مته‌های حفاری نفت، ادوات حفاری نفت، ابزارآلات حفاری و تجهیزات مرتبط با حفاری در صنعت نفت و گاز بوده و تنوع محصولات شرکت ما بسیار بالا است. در تولید تمام محصولات خود به نوعی از فولاد آلیاژی استفاده می‌کنیم.

وی افزود: از آنجا که محصولات خاصی تولید می‌کنیم، در نتیجه باید فولادهای آلیاژی خاصی در تولید این محصولات به کار روند ولی

محدودیت مواجهه بوده و اخذ مجوز برای این امر بسیار دشوار است.

تبریزی خاطر نشان کرد: در حال حاضر مجتمع صنعتی اسفراین و فولاد آلیاژی اصفهان، فولاد آلیاژی مختص مته و ابزارآلات حفاری نفت را تولید می‌کنند. مجتمع اسفراین سفارش‌هایی با تناژ ۳۵ تا ۴۰ تن را می‌پذیرد و حداقل سفارش نیز در شرکت فولاد آلیاژی اصفهان به ۳۰ تن رسیده است. در حالی که شرکت ما با توجه به میزان و نوع تولیدات خود، نیازی به تامین مواد اولیه در حجم بالا ندارد.

وی اظهار کرد: فولاد آلیاژی را به صورت شمش ریخته‌گری شده خریداری می‌کنیم که بسته به نیاز می‌تواند دارای سطح مقطع گرد، مربعی یا مستطیلی باشد که پس از طی مراحل به محصول نهایی تبدیل می‌شود. این مراحل می‌تواند شامل فورج کردن، ماشین‌کاری و فرم‌دهی فولاد تا تولید محصول نهایی باشد. البته در برخی از مواقع، اسلب‌های آلیاژی با ضخامت ۲۰ سانتی‌متر را نیز دریافت می‌کنیم. مدیرعامل شرکت سیلندر سازی تهران ابراز کرد: به دلیل وجود برخی مشکلات در تامین مواد اولیه، به دنبال معادل‌یابی برخی محصولات و مواد اولیه هستیم؛ اما در برخی از مواقع، ماده اولیه جایگزین شده کیفیت و خواص لازم را ندارد. به طور مثال، تولیدات شرکت ما باید در مقابل خوردگی و هوازگی مقاومت داشته باشند که برای این منظور میزان کروم در آلیاژهای فولادی نسبتاً بالا است؛ اما از آنجایی که برخی مواد اولیه جایگزین شده، درصد کروم پایین‌تری نسبت به ماده اولیه اصلی دارند، ممکن است در محیط زنگ‌بزنند و در آن‌ها ترک‌ها به وجود آید. به این ترتیب، عمر قطعه کاهش می‌یابد. البته در برخی مواقع، ماده اولیه جایگزین به خوبی پاسخ‌گوی نیاز بوده است.

■ بروکرسی سنگین اداری

تبریزی با گلایه نسبت به بروکرسی‌های اداری، تصریح کرد: متأسفانه مرجع پاسخ‌گوی سریعی برای تایید یا عدم تایید تولید محصولات

■ تغییر شرایط تامین مواد اولیه

تبریزی در خصوص نحوه تامین مواد اولیه عنوان کرد: در گذشته نه چندان دور، شرکت‌های تولیدکننده فولاد آلیاژی، سفارش‌های این محصول را در ظرفیت‌های کمتر از ۱۰ تن قبول می‌کردند و به تولید آن می‌پرداختند. این در حالی است که اکنون این شرکت‌ها سفارش کمتر از ۳۰ تن فولاد آلیاژی را قبول نمی‌کنند. ناگفته نماند که شرکت ما برای تولید محصولات خود نیازی به سفارش ۳۰ تن فولاد آلیاژی ندارد. با شرایط اقتصادی کنونی مانند کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش، تامین این میزان ماده اولیه برای شرکت ما دشوار است و در عین حال انبارهای شرکت نیز گنجایش نگهداری این میزان ماده اولیه را ندارد.

وی اذعان کرد: به دلیل تغییر شرایط خرید، شرکت سیلندر سازی تهران در شرایط خوبی قرار ندارد و مجبور به کاهش میزان تولید خود شده است. به این موضوع باید تحریم‌ها را نیز اضافه کرد که باعث شده حتی امکان واردات فولادهای آلیاژی به عنوان ماده اولیه تولید وجود نداشته باشد. چالش تامین مواد اولیه به اندازه‌ای بر شرکت ما اثر گذاشته که ناچار به حذف برخی از محصولات استراتژیک از سبد تولیدات خود شدیم که ممکن است شرکت نفت به عنوان بزرگ‌ترین خریدار محصولات شرکت ما، به آن احتیاج داشته باشد و حتی اگر با این شرکت قرارداد داشته باشیم، به دلیل عدم تامین مواد اولیه به موقع، قادر به اجرای تعهدات خود بر اساس قراردادها نیستیم.

مدیرعامل شرکت سیلندر سازی ابراز کرد: ممکن است برای تولید یک محصول و اجرای پروژه تنها به خرید ۵ تا ۱۰ تن ماده اولیه در ماه نیاز داشته باشیم؛ بنابراین خرید ۳۰ تنی از توان شرکت ما خارج است. کاهش تولید محصول در شرایط کنونی تنها راه پیش روی ما است؛ حتی در این برهه زمانی قادر به انجام واردات نیز نیستیم، زیرا توان داخلی بسیار خوبی در زمینه تولید فولاد آلیاژی در کشور وجود دارد و واردات فولاد آلیاژی به دلیل وجود تولیدکننده داخلی با

از آنجا که محصولات خاصی تولید می‌کنیم، در نتیجه باید فولادهای آلیاژی خاصی در تولید این محصولات به کار روند ولی متأسفانه تولیدکنندگان فولادهای آلیاژی در کشور توانایی تولید آن را ندارند. گرچه تولید این نوع فولادها به تکنولوژی پیچیده‌ای نیاز ندارد اما شرکت‌هایی هم که قادر به تولید این نوع فولاد آلیاژی هستند نیز محصول خود را با قیمت‌های سرسام‌آوری عرضه می‌کنند

در کشور وجود ندارد و شرکت ما اگر به دنبال واردات فولاد آلیاژی به عنوان ماده اولیه باشد، باید ابتدا ثابت کند که این نوع فولادها در کشور تولید نمی‌شوند و متاسفانه این فرآیند بسیار طولانی و از عهده شرکت ما خارج است. قطعاً هدف تولیدکنندگان داخلی از واردات، تولید محصول و ایجاد ارزش افزوده است اما برخی گمان می‌کنند که واردات محصول به تولید داخلی ضربه می‌زند؛ در حالی که چنین دیدگاهی صحیح نیست. همه تولیدکنندگان نیاز به حمایت دارند و باید همه مسائل از جمله واردات در قالب حمایت دیده شود.

وی اذعان کرد: همه مشتریان شرکت ما دولتی هستند و سیستم شرکت نفت به عنوان بزرگ‌ترین مصرف‌کننده مته‌ها و ابزارآلات حفاری، همواره برای تامین این محصولات مناقصه برگزار می‌کند و شرکت ما نیز به عنوان یکی از تولیدکنندگان ابزارآلات حفاری در مناقصه‌ها حضور دارد. در مناقصات قیمت‌ها با قیمت‌های جهانی مقایسه می‌شود و سابقه همکاری طرفین در

برنده شدن یک شرکت، موثر است.

مدیرعامل شرکت سیلندر سازی تهران، ادامه داد: اخیراً که بحث حمایت از تولید داخلی مطرح شده است، شرکت نفت رویکرد خود را به سمت همکاری با تولیدکنندگان داخلی تغییر داده است و ما نیز طی مذاکراتی به همکاری با این شرکت پرداخته‌ایم. البته در مواردی نیز با وجود اینکه شرکت سیلندر سازی تنها تولیدکننده برخی محصولات در کشور است، بنا به دلایلی مانند کم بودن میزان تولید، امکان همکاری وجود نداشته است.

تبریزی با اشاره به وضعیت صنعت فولاد کشور، بیان کرد: در حال حاضر، چند مسئله باید مورد توجه قرار گیرد. نخست آنکه یک سامانه آماری راه‌اندازی شود که تمام اطلاعات کارخانه‌های فولاد سازی در آن درج شود. در صنایع پایین دستی قطعاً تولید می‌شود که ماده اولیه آن باید ریخته‌گری شود. متاسفانه مرکز جامعی از تولیدکنندگان برای دستیابی متقاضیان به اطلاعاتی مانند نوع و آلیاژ

محصولات وجود ندارد. برخی سرمایه‌گذاران به حوزه صنایع پایین دستی فولاد وارد شده‌اند و با توجه به نبود اطلاعات جامع در مورد توانایی‌ها، تولیدکنندگان باید به روش آزمون و خطا امور خود را پیش ببرند.

وی خاطرنشان کرد: در کشور ما با وجود تعدد فولادسازان و پیشرفت قابل ملاحظه این صنعت در سال‌های اخیر، عموم فولادسازان تنها به تولید فولادهای ساختمانی می‌پردازند. در حالی که این توانایی برای فولادسازان کشور وجود دارد که روی تولید و عرضه انواع فولادهای آلیاژی تمرکز کنند. قیمت این محصولات نسبت به فولادهای معمولی گران‌تر است اما تولیدکنندگان می‌توانند با توجه به مزیت‌های تولید این نوع فولاد در کشور و ایجاد ارزش افزوده در صنایع پایین دستی، به خریداران تخفیف دهند. فرآیند تولید فولادهای آلیاژی بسیار تخصصی است و با توجه وجود مواد اولیه مناسب، به نظر می‌رسد تنها چالش برای انجام آن در کشور، دانش فنی باشد.





سمپوزیوم فولاد ۱۳۹۸



نمایشگاه بین المللی فولاد ۱۳۹۸

INTERNATIONAL STEEL EXHIBITION 2020

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

25 - 27 February 2020 Kish International Exhibitions Center , Iran

۰۲۱-۷۷۶۸۲۸۵۸ (خط ۶) . ۷۷۶۴۸۱۷۸

۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۶ فکس: ۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۷

www.iranstelexpo.com



شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران



مدیرعامل شرکت صنایع ذوب و تکمیل آپادانا:

تحریم‌ها باعث شد تولید داخلی جای واردات را بگیرد

مدیرعامل شرکت صنایع ذوب و تکمیل آپادانا گفت: تحریم‌ها باعث تغییر رویه بسیاری از صنایع بزرگ از واردات به تولید داخلی شده است، هرچند که فرآیند بومی‌سازی و تغییر فرهنگ واردات دشوار به نظر می‌رسد و صنایع بزرگ با روندی آرام به سمت تامین مواد اولیه از داخل کشور تغییر جهت داده‌اند.



ریخته‌گری کند. مراحل تولید در شرکت صنایع ذوب و تکمیل آپادانا شامل ریخته‌گری، طراحی، عملیات حرارتی و مدل‌سازی است. باید توجه داشت که تنوع فولادهای آلیاژی بسیار زیاد است و با تغییر درصد عناصر آلیاژی در فولاد، نام و گرید محصول نیز تغییر می‌کند و با توجه به آلیاژ محتوی، دسته‌بندی‌های زیادی برای فولادهای آلیاژی وجود دارد که برخی از آن‌ها در بازار رواج دارد که از جمله آن‌ها می‌توان به

، (155-HK, HH, HP, HL, HN, Multimet (N, A297 استنلس استیل، چدن‌های پرسلیسیم، فولادهای نسوز و منگنزی. به این ترتیب، شرکت ما قادر است طیف بسیاری وسیعی از فولادهای آلیاژی و آلیاژها را بسته به سفارش مشتری ریخته‌گری کند و به صنایع قطعه‌سازی تحویل دهد. وی افزود: شرکت ما دو کوره ۳۰۰ کیلوگرمی و ۵۰۰ کیلوگرمی القایی برخوردار است و می‌تواند در هر ماه حدود ۶۰ تن محصول

مرتضی رضایی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت صنایع ذوب و تکمیل آپادانا در زمینه ریخته‌گری قطعات فولاد آلیاژی و چدنی فعالیت می‌کند. از جمله محصولات ریخته‌گری این شرکت عبارتند از انواع فولادهای ساده کربنی و آلیاژی از قبیل 20Mn5, VCN, MO40 و همچنین فولادهای گرمکار، ریخته‌گری، مقاوم به حرارت، ASTM

فولادهای گرمکار، سردکار، تندبر و... اشاره کرد که این تقسیم‌بندی عموماً بر اساس محل مصرف آن‌ها صورت می‌گیرد.

مدیرعامل شرکت صنایع ذوب و تکمیل آپادانا اضافه کرد: برای ریخته‌گری و تولید قطعات آلیاژی باید برخی عناصر آلیاژی را به کشور وارد کنیم که در این زمینه مشکلاتی وجود دارد؛ به جز فروکروم، فروسیلیسیم، فرومولیبدن و بخشی از فرومنگنز که منشا داخلی دارند، اکثر عناصر آلیاژی همچون فرونیکل، فروتیتانیم، فرووانادیم و فروکبالت و به ویژه عناصر نادر خاکی باید از خارج کشور تامین شوند. واردات این فروآلیاژها تا سال گذشته با ضعف و قوت انجام می‌شد اما اکنون صنایع بزرگ به صورت واسطه‌گری با دور زدن تحریم‌ها اقدام به واردات فروآلیاژها با تناژ پایین می‌کنند و مشکل تحریم را به نوعی حل کرده‌اند.

رضایی خاطر نشان کرد: مهم‌ترین مصرف‌کنندگان قطعات فولاد آلیاژی، صنایع فولاد، پتروشیمی، سیمان و خودرو هستند. البته صنایع دیگر نیز به صورت جزئی قطعات فولاد آلیاژی را مصرف می‌کنند که اغلب، تجهیزات تکمیلی این صنعت را به کار می‌برند. به طور مثال، صنعت نیشکر یکی از مشتریان اصلی این نوع قطعات است و صنایع غذایی نیز در خطوط تولید خود، قطعات آلیاژی را به کار می‌برد.

وی تصریح کرد: واردات قطعات ریخته‌گری آلیاژی در یکی دو سال اخیر به شدت کاهش یافته است. این امر به ویژه در مورد قطعات های تک بیشتر به چشم می‌خورد. در شرایط تحریمی، صنایع بزرگ و مادر برای واردات و تامین قطعات یدکی خود با مشکلات بسیاری مواجه شده‌اند.

مدیرعامل شرکت صنایع ذوب و تکمیل آپادانا عنوان کرد: در حال کار با دو شرکت بزرگ فولاد کشور یعنی ذوب آهن اصفهان و فولاد مبارکه هستیم که بخش بومی‌سازی خود را فعال کرده‌اند و از پیمانکاران دعوت به عمل آورده‌اند که به داخلی‌سازی قطعات یدکی آن‌ها

کمک کنند. خوشبختانه شرکت ما توانست در یکی دو پروژه این دو شرکت حضور داشته باشد و در حال حاضر به آن‌ها خدمات ارائه می‌دهد.

رضایی اذعان کرد: حسن اصلی تحریم‌ها علیه کشور ما این است که اغلب رویکردهای شرکت‌ها به ویژه در زمینه قطعات و ماشین‌آلات از تامین خارجی به تولید داخلی تغییر کرده است. بنابراین عدم ورود قطعات یدکی به کشور به نوعی می‌تواند به خودکفایی اجباری صنایع کشور در این زمینه منجر شود.

■ عدم حمایت از تامین‌کنندگان داخلی

مدیرعامل شرکت صنایع ذوب و تکمیل آپادانا با اشاره به به چالش‌های این صنعت، بیان کرد: در صنعت فولاد آلیاژی بخشی از مشکلات، داخلی و بخشی دیگر خارجی است. شاید در خصوص مشکلات خارجی، نتوان اقدام خاصی را انجام داد زیرا تحریم‌ها به عنوان بخشی از کار پذیرفته شده است و صنایع با آن به نوعی کنار آمده‌اند؛ از جمله این مشکلات می‌توان به عدم ورود تجهیزات و تکنولوژی‌های روز، عدم تامین مواد اولیه اشاره کرد. این در شرایطی است که چالش‌های داخلی قابل حل هستند اما متأسفانه برای برطرف کردن آن‌ها اقدام خاصی صورت نمی‌گیرد.

رضایی خاطر نشان کرد: عدم حمایت از تولیدکننده به ویژه در مواردی مانند مالیات، مالیات بر ارزش افزوده، بیمه و... باعث اختلال در روند تولید ملی شده است. البته در سال جاری شاهد همکاری بیشتر بانک‌ها با تولیدکنندگان بودیم که این مسئله جای تقدیر دارد. بانک‌ها در سال جاری توانستند نقش بهتری به ویژه برای تامین مالی و سرمایه در گردش شرکت‌ها ایفا کنند.

وی اظهار کرد: متولیان حمایت از صنایع که وزارت صنعت، معدن و تجارت، اتاق‌های بازرگانی و سایر تشکلهای هستند، در عمل هیچ تلاشی برای بهبود شرایط تولیدکنندگان صنعت فولاد از خود نشان نمی‌دهند.

مدیرعامل شرکت صنایع ذوب و تکمیل

شرکت ما دو کوره ۳۰۰ کیلوگرمی و ۵۰۰ کیلوگرمی القایی برخوردار است و می‌تواند در هر ماه حدود ۶۰ تن محصول ریخته‌گری کند. مراحل تولید در شرکت صنایع ذوب و تکمیل آپادانا شامل ریخته‌گری، طراحی، عملیات حرارتی و مدل‌سازی است. باید توجه داشت که تنوع فولادهای آلیاژی بسیار زیاد است و با تغییر درصد عناصر آلیاژی در فولاد، نام و گرید محصول نیز تغییر می‌کند و با توجه به آلیاژ محتوی، دسته‌بندی‌های زیادی برای فولادهای آلیاژی وجود دارد

آپادانا اذعان کرد: هنگامی که تحریم‌ها به صنایعی که پیش از این، بخشی از نیاز خود را از خارج تامین می‌کردند، فشار مضاعفی وارد آورده است، این صنایع به سمت تولید ملی و استفاده از توان تولیدکنندگان داخلی روی آورده‌اند. در این شرایط تامین‌کنندگانی همچون شرکت ما انتظار دارند در مقابل تحریم‌های خارجی و تامین صنایع بزرگ کشور، مشوق‌های خاصی دریافت کنند اما در عمل چنین اتفاقی نیفتاده و وضعیت مانند گذشته است. در حالی که این رویکرد باعث دلسردی بسیاری از تامین‌کنندگان می‌شود؛ هرچند که شرکت‌های بزرگ به صنایع کوچک روی آورده‌اند و این یک اتفاق مثبت است.

■ دشواری‌های فرآیند بومی‌سازی

رضایی تاکید کرد: فرآیند بومی‌سازی به ویژه برای کشور ما بسیار دشوار است زیرا بسیاری از صنایع سال‌ها با واردات عجین شده‌اند و امکان تغییر رویکرد آن‌ها در کوتاه‌مدت به استفاده از توان داخلی وجود ندارد. بومی‌سازی با آزمون و خطای بسیاری همراه است؛ وقتی یک شرکت برای ساخت قطعه به تامین‌کننده‌ای مراجعه می‌کند، علاوه بر اینکه باید دانش فنی آن قطعه را داشته باشد، هزینه‌های تولید را نیز باید برای انجام آزمون و خطا صرف کند تا بتواند یک قطعه با کیفیت مشابه قطعات خارجی دریافت کند.

وی عنوان کرد: برخی از صنایع کشور ما از قیمت وارداتی قطعات اطلاع دارند که تامین‌کنندگان خارجی آن قطعات را به آن‌ها نمی‌فروشند اما توقع دارند تامین قطعات از سوی تولیدکنندگان داخلی برای آن‌ها هزینه کمتری نسبت قطعه خارجی داشته باشد؛ در حالی که این رویکرد صحیح نیست.

■ تحقق چشم‌انداز صنعت فولاد در هاله‌ای

از ابهام است

مدیرعامل شرکت صنایع ذوب و تکمیل آپادانا تصریح کرد: همه صنعتگران حوزه آهن و فولاد با مشکلاتی مواجه هستند و در حال

حاضر، تمام اهداف صنعت فولاد کشور به تحقق چشم‌انداز این صنعت در افق ۱۴۰۴ معطوف شده است. این موضوع در شرایطی رقم می‌خورد که متاسفانه چشم‌انداز صنعت فولاد کشور برای پنج سال آینده و حتی سال آتی مشخص نیست. در نتیجه، بسیاری از صنایع قادر به برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت چندماهه و تصمیم‌گیری برای تولید و توسعه فعالیت‌های خود نیستند. با ادامه شرایط کنونی، سرمایه‌گذاری در صنعت و نحوه ماندگاری در صنعت برای بسیاری از فعالان بازار مشخص نیست.

رضایی مشکل نبود چشم‌انداز برای صنعت فولاد کشور را برای کل اقتصاد کشور دانست و خاطر نشان کرد: متاسفانه شرایط اقتصادی کشور از ثبات مناسب برای ابتکار عمل تولیدکنندگان برخوردار نیست و همین مسئله باعث می‌شود سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان به بخش صنعت با دیده تردید نگاه کنند. سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور در تولید فولاد با وجود آنکه ۱۲ سال از

تدوین آن می‌گذرد، تحقق آن در هاله‌ای از ابهام قرار دارد. هنوز چالش‌های اصلی توسعه صنعت فولاد به ویژه آب و انرژی حل نشده است؛ چراکه بسیاری از طرح‌های توسعه‌ای صنعت فولاد در مناطقی رقم خورده که کم‌آب بوده و دسترسی آن‌ها به مناطق دارای انرژی با محدودیت مواجه بوده است. عمدتاً این طرح‌ها بعضاً بدون توجه فنی و اقتصادی، تنها با فشارهای سیاسی ادامه یافته‌اند.

وی در پایان سال آینده را برای صنعت فولاد بسیار دشوار توصیف کرد و گفت: با توجه به اینکه شرایط صادرات برای کشور ما دشوار شده است و طرح‌های فولادی یکی پس از دیگری به بهره‌برداری می‌رسند، به نظر می‌آید سال آینده صنعت فولاد کشور به دلیل وجود طرح‌های نوپا، هم در بخش تولید و هم در بخش صادرات با مشکل مواجه شود. امیدوار هستیم از الان برای مشکلاتی که ممکن است در سال‌های آینده برای این صنعت پدید آید، چاره‌ای اندیشیده شود.



GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده
آهن اسفنجی در کشور



GISD co.

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN

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



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



مقاطع طويل

- بازار فولاد آلیاژی از تعادل خارج شده است
- فولاد آلیاژی مورد نیاز خود را تولید خواهیم کرد
- متقاضیان فولاد آلیاژی در صف انتظار دریافت مواد اولیه قرار دارند



مدیرعامل شرکت فولاد کویر:

فولاد آلیاژی مورد نیاز خود را تولید خواهیم کرد

مدیرعامل شرکت فولاد کویر گفت: با اجرایی شدن طرح توسعه‌ای شرکت که طبق آن، یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن شمش فولاد آلیاژی تولید می‌شود، تمام مواد اولیه تولید میلگرد ساختمانی و صنعتی را بدون چالش و اتکا به شرکت‌های دیگر تولید خواهیم کرد.

سپید فراب میلگرد صنعتی تولید می‌شود. وی افزود: بخش قابل توجه تولید شرکت فولاد کویر به میلگردهای صنعتی که ترکیبی آلیاژی دارند، اختصاص یافته است و در حال حاضر حدود ۳۰ درصد از تولیدات شرکت ما

بزرگ‌ترین تولیدکننده این محصول محسوب می‌شویم. البته دو مجموعه به نام‌های شرکت تولیدی فولاد سپید فراب در کاشان و مجتمع فولاد آران و بیدگل در اختیار داریم که در شرکت فولاد آران و بیدگل میلگرد ساختمانی و در شرکت

احمد خوروش در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: ظرفیت تولید شرکت فولاد کویر یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن میلگرد و کلاف است و در حال حاضر با توجه به میزان تولید میلگرد در کشور،

اتخاذ شده، مشکلات یکی پس از دیگری رفع خواهند شد. در حال حاضر، بخش عمده مواد اولیه شرکت ما از شرکت فولاد آلیاژی ایران و دیگر شرکت‌های فعال در این زمینه تامین می‌شود و همکاری و هماهنگی نسبتاً خوبی میان دو طرف شکل گرفته است؛ به طوری که قادر به تامین آلیاژهای مورد نظر خود از تامین‌کنندگان هستیم. وی اظهار کرد: شرکت ما برای تولید مقاطع آلیاژی، از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را آغاز کرد و در سال ۱۳۹۲ نخستین محصولات تولیدی این مجموعه فولادهای آسان‌تر و پرکربن‌تر بودند و به تدریج به تولید فولادهای نسبتاً دشوار و کم کربن وارد شدیم. در ادامه، شرکت فولاد کویر در زمینه تولید مقاطع آلیاژی، دانش روز دنیا را کسب کرد تا آن را به صنعت کشور منتقل کند. خوشبختانه با یکی از شرکت‌های اتریشی که از تولیدکنندگان مهم فولادهای آلیاژی در دنیا به شمار می‌رود، ارتباط بسیار نزدیکی برقرار کردیم که هنوز هم این ارتباط در حد مشاوره در مورد دانش فولادهای آلیاژی حتی با وجود تحریم‌ها ادامه دارد. به همین ترتیب، تلاش کردیم محصول خود را به گونه‌ای تولید کنیم که بتوانیم پاسخ‌گوی نیاز مصرف‌کنندگان و صنایع مرتبط باشیم.

■ خود را ملزم به رعایت استانداردها کردیم

مدیرعامل شرکت فولاد کویر تاکید کرد: هر نوع تولیدی باید مطابق با پارامترها و موارد مورد نیاز باشد. در این رابطه شرکت فولاد کویر برای تولید مقاطع آلیاژی، خود را ملزم به رعایت دقیق استانداردها کرده است. با این وجود، ممکن است دستگاه‌هایی که برای تولید فولادهای آلیاژی در کشور وجود دارد، برای دهه‌های گذشته باشد و مجبور باشیم به گونه‌ای از این دستگاه‌ها استفاده کنیم که مفید واقع شوند. یک شرکت در اصفهان وجود دارد که پیشرفته بوده و می‌تواند انواع فولادها را به شکل دقیقی آنالیز کرده و فولادهای آلیاژی را به صورت گاززدایی آماده کند که این فولادها برای تولید پیچ و مهره‌های سخت و بسیار حساس به کار برده می‌شوند؛ تولید این نوع فولادهای آلیاژی نیاز به ایجاد شرایط خاص دارد.

میلگردهای صنعتی و آلیاژی هستند و به صورت تخصصی و به‌روز در این زمینه فعالیت می‌کنیم. حتی می‌توانیم تمام تولیدات خود را به این زمینه اختصاص دهیم. در آینده نزدیک نیز تولید شمش آلیاژی فولاد را که در حال حاضر از دیگر شرکت‌ها تامین می‌کنیم، آغاز خواهیم کرد. فولادهای آلیاژی طیف بسیار وسیعی دارند و عموماً به دو گروه کربن بالا و کربن پایین تقسیم می‌شوند. تولید هر یک از این نوع فولادها به سفارش دریافتی و مصرف‌کنندگان آن‌ها بستگی دارد. به طور کلی مصرف‌کنندگان میلگردهای صنعتی شامل واحدهای الکتروسازی، فنرسازی، تولید پیچ و مهره، شفت‌های چاه‌های آب و نفت و... می‌شود. هر یک از این مصرف‌کنندگان باید فولادهای آلیاژی مخصوص خود را دریافت کنند؛ چرا که هر آلیاژ، مصرف‌مختص خود را دارد.

مدیرعامل شرکت فولاد کویر اضافه کرد: از آنجا که ترکیبات فولادهای آلیاژی بسیار زیاد است، در شرکت فولاد کویر یک درخت‌واره برای آن تعریف کردیم که مشخص می‌کند هر طیف از این فولادها در کدام بخش مورد مصرف قرار می‌گیرند. در این درخت‌واره، تولید فولاد آلیاژی از شمش تا محصول نهایی تعریف شده است. فولادهای آلیاژی عموماً در صنایع خودروسازی، هواپیمایی، حمل‌ونقل عمومی و... مصرف می‌شوند. در حال حاضر، گریدهای SWRY11 و SWRY21 جزو گریدهای تولیدی این شرکت هستند و عمده تولیدات را تشکیل می‌دهند. واپس‌رود به عنوان یک محصول اصلی در حال حاضر در سایز ۶،۵ میلی‌متر تولید می‌شود و تولید سایز ۵،۵ میلی‌متر آن نیز در برنامه قرار دارد.

■ چالش تامین مواد اولیه

خوروش در خصوص نحوه تامین مواد اولیه شرکت فولاد کویر برای میلگردهای آلیاژی، عنوان کرد: به دلیل ظرفیت بالای شرکت ما برای تولید میلگرد و در مقابل، میزان کم تولید شمش فولاد آلیاژی به عنوان ماده اولیه تولید میلگرد، میزان تولید شرکت کمتر از ظرفیت است. به همین دلیل بزرگ‌ترین چالش بزرگ شرکت فولاد کویر تامین شمش فولاد آلیاژی است ولی با تدابیر

شرکت ما برای تولید مقاطع آلیاژی، از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را آغاز کرد و در سال ۱۳۹۲ نخستین محصولات تولیدی این مجموعه فولادهای آسان‌تر و پرکربن‌تر بودند و به تدریج به تولید فولادهای نسبتاً دشوار و کم کربن وارد شدیم. در ادامه، شرکت فولاد کویر در زمینه تولید مقاطع آلیاژی، دانش روز دنیا را کسب کرد

خورش با بیان رضایت بسیاری از مشتریان از محصولات آلیاژی شرکت فولاد کویر، تصریح کرد: علت رضایت مشتریان از این شرکت به دلیل دقت و ظرافت در تولید محصول مطابق با درخواست آن‌ها و خدمات پس از فروش است؛ چراکه بخش فروش بلافاصله پس از خریداری محصول توسط مشتری به خط تولید آن مراجعه می‌کند و نسبتاً به کیفیت محصول فروخته شده به مصرف‌کننده اطمینان حاصل می‌کند. به این ترتیب، مشتریان نیز به طور کامل با شرکت ما ارتباط دوستانه و ناشی از اطمینان برقرار می‌کنند؛ در صنایع خودروسازی به ویژه شرکت سایکو حضور فعالی داریم و این مجموعه از محصولات شرکت ما استفاده می‌کند.

وی خاطرنشان کرد: شرکت فولاد کویر تا آنجا که امکان دارد، به همه درخواست‌ها برای تولید میلگردهای آلیاژی پاسخ مثبت داده است و موردی وجود ندارد که شرکت ما نتوانسته باشد محصول درخواست شده را تولید کند. به طور مثال، شرکت ما برای مشارکت در ساخت نیروگاه هسته‌ای تحقیقات مفصلی انجام داده است تا بتواند یک نوع میلگرد خاص آلیاژی که در کشور تولید نمی‌شود و در دنیا تنها دو تا سه شرکت تولیدکننده آن هستند را تولید کند. این

محصول در حال حاضر متقاضیان بسیاری در سطح جهان دارد. اما به دلیل اینکه برای شرکت فولاد کویر پاسخ به تقاضای داخلی از اهمیت بیشتری برخوردار است، آن را تنها در اختیار شرکت اتم روس ایران قرار داده‌ایم. به این ترتیب، عمده تقاضای داخلی را در مورد میلگردهای آلیاژی تامین کرده‌ایم و کمبود خاصی مشاهده نمی‌شود.

خورش در خصوص مصارف میلگردهای آلیاژی تولید شده در شرکت فولاد کویر، عنوان کرد: میلگردهای پرکربن نرم عمدتاً برای تولید الکتروود جوشکاری، مصارف کششی و توری‌های مختلف، پیچ و مهره‌های نرم و سوزن‌های مختلف به کار می‌روند. در عین حال میلگردهای پرکربن سخت جهت تولید پیچ و مهره راه‌آهن و پیچ و مهره داخل موتور خودرو مورد استفاده قرار می‌گیرند. حدود ۴۰۰ نوع گرید آلیاژی میلگرد در شرکت فولاد کویر در حال تولید است که هر یک از آن‌ها کاربردهای خاص خود را دارند و قصد داریم این میزان را به ۷۵۰ گرید برسانیم.

■ اجرای طرح توسعه‌ای در آینده نزدیک

مدیرعامل شرکت فولاد کویر ابراز کرد: برای افزایش تولید و کیفیت محصولات، طرح

توسعه‌ای را نیز در دستور کار قرار دادیم و طبق آن قرار است دو برابر میزان کنونی کلاف آلیاژی تولید کنیم. به این ترتیب، با افزایش دو برابری تولید، رویکرد صادراتی نیز در پیش خواهیم گرفت؛ همچنان که در حال حاضر نیز بخشی از تولیدات ما صادر می‌شوند. گرچه تامین داخلی اولویت بیشتری برای ما دارد.

وی با اشاره به طرح توسعه شرکت فولاد کویر برای تولید شمش آلیاژی، بیان کرد: طرح تولید شمش آلیاژی از سال‌ها قبل در دست اقدام بود که متأسفانه با اعمال تحریم‌ها طی یکی دو سال اخیر متوقف شد. چراکه شرکت اس‌ام‌اس آلمان به عنوان طرف قرارداد با ما به صورت یکجانبه اقدام به فسخ قرارداد و خروج از طرح کرد. در نتیجه برای تکمیل طرح به دنبال شرکت‌های اروپایی معتبر دیگر رفتیم که خوشبختانه فعالیت پروژه مجدداً آغاز شد و قراردادهای تازه‌ای منعقد شده است. امیدوار هستیم تا اواخر سال ۱۳۹۹ یا اوایل ۱۴۰۰ بتوانیم تولید شمش آلیاژی را آغاز کنیم.

مدیرعامل شرکت فولاد کویر در پایان خاطرنشان کرد: طرح تولید یک میلیون و ۲۰۰ هزار تنی شمش فولاد آلیاژی شرکت فولاد کویر قرار است تمام مواد اولیه مورد نیاز برای تولید میلگرد آلیاژی در این شرکت را تامین کند.



شرکت توسعه معدن و صنعت



(سهامی عام)

✓ سنگ آهن

✓ کنسانتره

✓ گندله



www.sabanour.com



(۰۲۱)۸۸۶۸۱۵۹۷



(۰۲۱)۸۸۶۸۲۳۱۲-۱۳



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



مدیرعامل شرکت یاران آذرخش رانا:

متقاضیان فولاد آلیاژی در صف انتظار دریافت مواد اولیه قرار دارند

مدیرعامل شرکت یاران آذرخش رانا گفت: تنها تولیدکننده فولاد آلیاژی مخصوص شاتون خودرو، شرکت فولاد آلیاژی ایران است که تامین مواد اولیه بسیاری از قطعه‌سازان خودرو را انجام می‌دهد و به همین دلیل تولیدکنندگان قطعات خودرویی برای دریافت مواد اولیه باید مدت‌ها در صف انتظار باشند.

تکنولوژی و کیفیت می‌تواند با نمونه‌های مشابه خارجی رقابت کند.

مدیرعامل شرکت یاران آذرخش رانا ادامه داد: هر کدام از بازرگانانی که در حوزه واردات قطعات خودرویی فعالیت می‌کردند، با مقایسه تولیدات شرکت ما با نمونه‌های خارجی، نسبت به کیفیت بهتر محصول اعتراف کردند. ضمن اینکه مصرف‌کنندگان قطعات شرکت ما نیز هنگامی که این محصولات را در کنار قطعات وارداتی در تولیدات خود مورد استفاده قرار دادند، به کیفیت بهتر آن نسبت به قطعات خارجی اذعان کردند. برخی مصرف‌کنندگان تصور نمی‌کردند که شرکت ما بتواند محصولی را تولید کند که کیفیتی بهتر از نمونه خارجی داشته باشد؛ به همین دلیل طی چند ماه اخیر شاهد افزایش تقاضا برای محصولات خود بودیم.

صبری یادآوری کرد: در چند سال اخیر، برخی از تجار اقدام به واردات شاتون‌های بسیار بی کیفیت می‌کردند که این محصولاتی با این حد کیفیت نازل عموماً در خطوط تولید شرکت ما به عنوان ضایعات تولید محسوب می‌شود. متأسفانه آلیاژ این شاتون‌ها برای ساخت قطعه مناسب نبود و اساساً حتی خود

شاتون خودرو به شمار می‌رود. به همین دلیل تامین مواد اولیه از این شرکت اندکی دشوار است. هرچند که شرکت فولاد آلیاژی ایران عمده تولید خود را برای خودروسازان انجام می‌دهد اما به دلیل تقاضای زیاد این نوع فولادهای آلیاژی از سوی قطعه‌سازان، متقاضیان برای دریافت فولاد باید در صف انتظار قرار گیرند.

صبری خاطرنشان کرد: کیفیت تولید فولاد آلیاژی شرکت فولاد آلیاژی ایران بسیار مناسب است و تولیدکنندگان از آلیاژها و کیفیت تولیدات این شرکت راضی هستند. گفتنی است که واردات فولاد آلیاژی برای ساخت شاتون صرفه اقتصادی ندارد. البته قبل از جهش نرخ ارز، واردات مقرون به صرفه بود اما در حال حاضر تمام مواد اولیه شرکت ما تولید داخلی است.

وی با اشاره به کیفیت محصولات شرکت یاران آذرخش رانا، اظهار کرد: با توجه به پیشرفت تکنولوژی در صنعت قطعه‌سازی کشور طی یکی دو سال اخیر، به جرات می‌توان ادعا کرد که کیفیت این محصولات از جمله شاتون خودرو حتی از نمونه‌های مشابه خارجی نیز بهتر است و شرکت ما از نظر

محمد حامد صبری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت یاران آذرخش رانا در زمینه تولید شاتون خودرو فعالیت می‌کند. برای تولید این قطعه خودرویی بیشتر باید فولادهای میکروآلیاژی مورد استفاده قرار گیرند. از جمله گریدهای این نوع فولادها می‌توان به ۱۱۲۸ و ۱۲۴۹ اشاره کرد که آن‌ها را به صورت میلگرد از تولیدکنندگان خریداری می‌کنیم.

وی افزود: علت استفاده از میکروآلیاژها در تولید شاتون خودرو این است که پس از انجام فرآیند فورج روی فولاد، قطعه دیگر نیازی به انجام عملیات حرارتی ندارد و به دلیل عناصر آلیاژی مورد استفاده در آن، بر اساس نمودار دما و زمان تا هنگام خنک شدن قطعه، به سختی مورد نظر و ساختار مولکولی مناسب دست می‌یابد. بعد از فرآیند فورج توسط شرکت ما، فرآیند ماشین‌کاری توسط یک شرکت دیگر انجام می‌شود.

مدیرعامل شرکت یاران آذرخش رانا مشکل اصلی تولید قطعات شاتون خودرو را تامین مواد اولیه دانست و تصریح کرد: مشکل اصلی بازار فولادهای آلیاژی این است که شرکت فولاد آلیاژی ایران، تنها تولیدکننده ماده اولیه

سال اخیر به دلیل تحریم‌ها و رشد نرخ ارز به میزان قابل توجهی کاهش یافته است. از این رو تمایل به استفاده از قطعات تولید داخلی با رشد مواجه شده است.

صبری تاکید کرد: با توجه به کاهش واردات، مراجعه برخی مصرف‌کنندگان به تولیدکنندگان قطعه در کشور افزایش یافته و بازار داخلی رونق گرفته است. البته رفتار خودروسازان با قطعه‌سازان متفاوت از ارائه‌دهندگان لوازم یدکی است زیرا خودروسازان بر اساس پارامترهای خاص خود قطعات خودرویی را سفارش می‌دهند و بر

واردکنندگان نیز نسبت به استانداردها و آلیاژهای آن بی‌اطلاع بودند. از آنجا که هیچ نظارت و آزمایشی بر بازار لوازم یدکی وجود ندارد، نمی‌توان نسبت به کیفیت و آلیاژ قطعات مورد نیاز اطمینان حاصل کرد.

وی ابراز کرد: برای حصول اطمینان نسبت به عملکرد یک قطعه جهت استفاده در محصول نهایی، باید آزمایش‌هایی مانند مقاومت به سایش، خستگی، کرنش و... را روی آن انجام داد. قطعه‌سازان کشور همه این آزمایش‌ها را روی محصولات خود انجام می‌دهند؛ در حالی که این آزمایش‌ها روی

کیفیت تولید فولاد آلیاژی شرکت فولاد آلیاژی ایران بسیار مناسب است و تولیدکنندگان از آلیاژها و کیفیت تولیدات این شرکت راضی هستند. گفتنی است که واردات فولاد آلیاژی برای ساخت شاتون صرفه اقتصادی ندارد. البته قبل از جهش نرخ ارز، واردات مقرون به صرفه بود



بازار قطعات خودرویی از نظر کیفیت و قیمت نظارت کافی دارند. نکته مهم این است که تعداد تولیدکنندگان شاتون خودرو بسیار کم بوده و بازار این محصول محدود است.

وی در پایان اذعان کرد: مشکل صنعت فولاد و صنایع خودرویی کشور مدیریت غلط است؛ زیرا خودروسازان و قطعه‌سازان از نظر امکانات، تجهیزات و نیروی انسانی، در وضعیت مناسبی قرار دارند و می‌توانند با یکدیگر ارتباط دوسویه برقرار کنند اما به دلیل سیاست‌گذاری‌های نامطلوب، این ارتباط برقرار نمی‌شود و هر دو گروه با مشکل مواجه هستند.

قطعات وارداتی وجود ندارد.

مدیرعامل شرکت یاران آذرخش رانا در خصوص وضعیت بازار قطعات خودرویی، عنوان کرد: خوشبختانه شاتون خودرو ۱۰۰ درصد تولید داخلی بوده و وضعیت بازار آن بسیار مطلوب است. البته چالش‌هایی در این بازار وجود دارد؛ به طوری که برای بازار قطعات یدکی از لحاظ خدمات پس از فروش، مشکلاتی به چشم می‌خورد زیرا بخشی از این قطعات یدکی ممکن است از خارج تامین شوند و این مسئله می‌تواند بازار قطعات خودرویی به ویژه شاتون را دچار چالش کند البته واردات قطعات خودرویی طی یکی دو

مدیرعامل شرکت صنایع فولاد پیمان آلیاژ یزد:

بازار فولاد آلیاژی از تعادل خارج شده است

مدیرعامل شرکت صنایع فولاد پیمان آلیاژ یزد گفت: به دلیل افزایش قیمت‌های پیاپی فولادهای آلیاژی، بازار آن از حالت تعادل خارج شده است و بسیاری از مصرف‌کنندگان نیز متضرر شده‌اند.

این زمینه مدعی هستیم. روش ساینزینگ میلگرد در شرکت ما سرد است و به همین دلیل هزینه انرژی در شرکت تنها به مصرف برق محدود می‌شود.

مدیرعامل شرکت صنایع فولاد پیمان آلیاژ یزد با اشاره به تولید میلگردهای استنلس استیل در ایران، بیان کرد: شرکت فولاد آلیاژی ایران دو سال قبل، برای نخستین بار به این عرصه وارد شده است و بسیاری از فعالان صنعت فولاد نسبت به این موضوع آگاهی ندارند و همچنان این نوع فولاد آلیاژی را از کشورهای دیگر وارد می‌کنند. این در حالی است که هزینه واردات این نوع فولادها به ویژه میلگردهای ساینز شده آن نسبت به محصولات مشابه داخلی بسیار گزاف و دشوار است.

پویافر با بیان اینکه هر مصرف‌کننده گرید و ساینز مورد نیاز خود را سفارش می‌دهد، خاطرنشان کرد: تولید قطعه از فولادهای آلیاژی باید طبق استانداردهای جهانی صورت گیرد و نمی‌توان آلیاژ مختص یک قطعه را برای

تولید می‌کند که تغییرات قطر آن کمتر یا بیشتر از ۰,۵ میلی‌متر بوده و این موضوع به صورت استاندارد پذیرفته شده است؛ اما بعضاً مشتریان خواهان میلگرد با قطر ۱۸ میلی‌متر یا تیرانس ۰,۲ میلی‌متر هستند. در این زمینه نقش شرکت ما به عنوان واحد ساینزینگ میلگرد مطرح می‌شود؛ به این صورت که مشتری یا شرکت ما طبق سفارش اقدام به تامین میلگرد با قطر ۲۰ میلی‌متر می‌کند و آن را به ساینز مورد انتظار مشتری می‌رساند. در این رابطه شرکت صنایع فولاد پیمان آلیاژ یزد حتی مواردی همچون برطرف کردن کجی میلگرد و لنگی آن را نیز انجام می‌دهد. به عنوان نمونه، برای میل‌لنگ‌سازان صاف بودن میلگرد بسیار مهم است؛ چراکه در صورت عدم وجود تقارن و صافی در میلگرد، قطعه به خوبی کار نمی‌کند و در نتیجه تولید میل‌لنگ با مشکل مواجه می‌شود.

وی تاکید کرد: شرکت ما نخستین ساینزدهنده میلگرد به صورت ابعادی و با دقت بالا در کشور محسوب می‌شود و در

علیرضا پویافر در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: فعالیت شرکت صنایع فولاد پیمان آلیاژ یزد ساینز بندی میلگردهای صنعتی با ترکیب آلیاژی (پراکلیاژ یا کم‌آلیاژ) است و میلگرد آلیاژی مورد نیاز خود را از شرکت فولاد آلیاژی ایران خریداری می‌کند.

وی افزود: میلگردهای آلیاژی عمدتاً در صنایع خودروسازی و به ویژه واحدهای قطعه‌سازی، الکتروموتورسازی، فنرسازی و تولید پیچ و مهره به کار می‌روند. این صنایع باید گریدهای خاصی از میلگردهای آلیاژی را مصرف کنند. میلگرد لزوماً آج‌دار نیست و بخش عمده‌ای از میلگردهای مصرفی در ایران و جهان، میلگردهای دارای سطح صاف در ساینزها و آلیاژهای مختلف است.

مدیرعامل شرکت صنایع فولاد پیمان آلیاژ یزد اضافه کرد: ساینز میلگرد تولید شده در بسیاری از کارخانه‌های فولادسازی، مضرری از دو میلی‌متر یا پنج میلی‌متر است. شرکت فولاد آلیاژی ایران میلگرد را با قطر ۲۰ میلی‌متر



فروشنندگان فولاد آلیاژی به دلیل افزایش قیمت اعلامی از سوی شرکت فولاد آلیاژی، سودهای کلانی کسب می‌کنند و در نهایت، این اتفاق باعث ایجاد عدم تعادل در بازار فولاد آلیاژی می‌شود.

مدیرعامل شرکت صنایع فولاد پیمان آلیاژ یزد نسبت به وضعیت بازار فولاد آلیاژی این‌گونه گلایه کرد: هر چند که میزان فروش فولادهای آلیاژی تولید داخلی به‌طور چشمگیری افزایش یافته اما بازار در ماه‌های اخیر به دلیل افزایش مکرر قیمت فولادهای آلیاژی کاملاً غیر قابل پیش‌بینی شده است. به عبارت بهتر، بسته شدن پنجره فروش از سوی شرکت‌های داخلی و عدم عرضه از سوی این شرکت‌ها در مقاطع زمانی مختلف باعث ایجاد شوک‌هایی در بازار می‌شود که مصرف‌کنندگان را ناچار به خرید می‌کند. متأسفانه این فرهنگ نیز در کشور ما وجود دارد که هنگام افزایش شدید قیمت، تمایل به خرید کالای گران شده به شدت افزایش می‌یابد و همین امر موجب گران‌تر شدن کالا و عدم تعادل در بازار می‌شود.

پویافر افزایش قیمت بدون برنامه را باعث ایجاد زیان برای مصرف‌کنندگان دانست و ابراز کرد: بسیاری از مصرف‌کنندگان فولادهای آلیاژی به صورت قرارداد مدت‌دار کار می‌کنند و قیمت فروش خود را بر مبنای قیمت هنگام قرارداد لحاظ می‌کنند اما زمانی که قیمت‌ها افزایش می‌یابد، دیگر نمی‌توان قرارداد را تغییر داد و با افزایش قیمت فولاد آلیاژی در نهایت مصرف‌کننده متضرر می‌شود. در این شرایط، مصرف‌کننده تنها اقدامی که می‌تواند انجام دهد، خرید سریع‌تر مواد اولیه و جلوگیری از زیان بیشتر است.

وی در پایان تصریح کرد: مصرف‌کنندگان قدیمی که فولادهای آلیاژی مورد نیاز خود را از داخل کشور تامین می‌کردند، همچنان در این بازار حضور دارند و شرکت‌های نسبتاً کمی که واردات انجام می‌دادند به تولیدکنندگان داخلی روی آورده‌اند و حجم سفارش‌های داخلی نسبتاً افزایش یافته است.

آورده‌اند. البته مهم ادامه همکاری شرکت‌های طلبکار با مجموعه‌های قطعه‌سازی است چراکه برخی از شرکت‌های قطعه‌سازی، طلب‌های چند میلیارد تومانی از خودروسازان دارند.

پویافر با ابراز تأسف نسبت به وقوع برخی مسائل اقتصادی، اذعان کرد: برخی مسائل باعث بهم خوردن تعادل و محاسبات در بازار می‌شود که از کنترل شرکت‌های مصرف‌کننده فولاد آلیاژی خارج است. شرکت فولاد آلیاژی ایران به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فولادهای آلیاژی با

میلگردهای آلیاژی عمدتاً در صنایع خودروسازی و به ویژه واحدهای قطعه‌سازی، الکتروموتورسازی، فنر سازی و تولید پیچ و مهره به کار می‌روند. این صنایع باید آلیاژی را مصرف کنند. میلگرد لزوماً آج‌دار نیست و بخش عمده‌ای از میلگردهای مصرفی در ایران و جهان، میلگردهای دارای سطح صاف در سایزها و آلیاژهای مختلف است

گریدهای گوناگون در کشور، به دلیل تلاطم‌های اقتصادی و به ویژه رشد نرخ ارز، قیمت‌های فروش خود را مرتباً افزایش داده است.

وی ادامه داد: این شرکت هنگامی که قصد افزایش قیمت در محصولات خود را داشته باشد، از یک هفته قبل فروش خود را به عاملین فروش متوقف می‌کند و عاملین فروش نیز فروش از موجودی انبارهای خود را متوقف می‌کنند تا به دلیل کمبود فولاد آلیاژی، زمینه برای افزایش قیمت فراهم شود. به این ترتیب، افزایش قیمت پس از یک هفته تا ۱۰ روز توقف در فروش رخ می‌دهد. در این فاصله زمانی،


قطعه دیگر به کار برد. در حال حاضر، فولاد آلیاژی که بیشترین مصرف را دارد، CK45 است. البته صنعت خودروسازی علاوه بر گرید یاد شده، CK35 را نیز مصرف می‌کند. ضمن اینکه صنایع تولیدکننده الکتروموتور نیز مصرف گرید CK45 را در دستور کار خود دارند. در عین حال تولیدکنندگان پیچ و مهره الزاماً گریدهای Mo40 یا 42CrMo4 را به کار می‌برند. صنایع فولادسازی نیز از فولادهای فنر استفاده می‌کنند که 55Cr3 نامیده می‌شود. علاوه بر موارد مذکور، آلیاژهای خاص‌تری نیز وجود دارد که میزان تولید و مصرف آن‌ها به مراتب کمتر از آلیاژهای معمولی است.

وی اظهار کرد: بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان فولاد آلیاژی در کشور ما، قطعه‌سازی‌ها و صنایع مرتبط با خودروسازی هستند که شرایط آن‌ها با اصول اقتصادی همخوانی ندارد. به طور کلی خودروسازان نقدینگی مطلوبی دارند و پس از اتمام نقدینگی مجدداً وارد دوره رکود می‌شوند. این امر بر صنایع تامین‌کننده آن‌ها به ویژه قطعه‌سازان نیز تاثیر می‌گذارد. شرکت ما حدود یک سال بود که با مجموعه‌های خودروسازی کار نمی‌کرد. چراکه آن‌ها به دلیل وجود مشکلاتی مانند بدهی و کاهش تولید، بدهی قطعه‌سازان را پرداخت نکردند و شرکت ما نیز در این امر مستثنی نبود. طی یکی دو ماه اخیر تحرکاتی از جانب خودروسازان برای پرداخت بدهی‌های قطعه‌سازان مشاهده شد. به همین دلیل یک ماه است که همکاری خود را با مجموعه‌های خودروسازی از سر گرفتیم.

مدیرعامل شرکت صنایع فولاد پیمان آلیاژ یزد تصریح کرد: شرکت‌های سازه‌گستر و سایکو از مهم‌ترین قطعه‌سازان طرف قرارداد با تولیدکنندگان خودرو هستند و به صورت سنتی اغلب نیازهای خود در رابطه فولادهای آلیاژی را از داخل کشور تامین می‌کنند. گرچه بخشی از فولادهای آلیاژی خود را از کشورهای دیگر تامین می‌کردند، طی یک سال اخیر به دلیل دشواری واردات و رشد نرخ ارز، به ناچار به تولیدات داخلی روی



مقاطع تخت

- 
- تولید پروفیل آلایژی در کشور متوقف شده است
 - کشور مادر زمینه تولید فولادهای آلایژی نسبتاً جوان است

مدیر فولادسازی و ریخته‌گری مداوم شرکت فولاد هرمزگان:

کشور ما در زمینه تولید فولادهای آلیاژی نسبتاً جوان است

مدیر فولادسازی و ریخته‌گری مداوم شرکت فولاد هرمزگان گفت: با وجود پیشرفت‌های خیره‌کننده در صنعت فولاد کشور به ویژه در بخش تولید، این صنعت در حوزه فولادهای خاص و آلیاژی نسبتاً جوان است و انتظار می‌رود فعالیت بیشتری در این زمینه انجام شود.

احسان رسولی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: فولادهای آلیاژی طیف بسیار وسیعی از محصولات را در بر می‌گیرند و در شرکت فولاد هرمزگان فولادهای میکروآلیاژی تولید می‌شوند. در حال حاضر، تولید فولادهای آلیاژی در شرکت‌های فولاد آلیاژی ایران، فولاد آلیاژی اصفهان و فولاد اسفراین انجام می‌شود.

وی افزود: تفاوت میان فولاد آلیاژی و میکروآلیاژی، میزان عناصر آلیاژ به کار رفته در آن‌ها است؛ به طوری که تعداد عناصر آلیاژی در میکروآلیاژها زیاد نیست و در برخی از فولادها برخی عناصر خاص آلیاژی در حد ۱,۵ تا ۲ درصد مورد استفاده قرار می‌گیرند. در مقابل، به طور مثال در استنلس استیل، کروم تا ۱۲ درصد و نیکل تا ۸ درصد به کار می‌رود.

مدیر فولادسازی و ریخته‌گری مداوم شرکت فولاد هرمزگان اضافه کرد: در شرکت فولاد هرمزگان، اسلب‌های میکروآلیاژی یا HSLA، فولادهای استحکام بالا و کم‌آلیاژ، تولید و عمدتاً توسط فولاد اکسین خریداری می‌شوند. در حال حاضر، با توجه به گرانی نسبی قیمت بنزین و افزایش احتمال گازسوز کردن خودروها، تولید اسلب برای تولید ورق مصرفی مخازن CNG به دلیل افزایش نسبی تقاضا، افزایش یافته و از این رو شرکت فولاد هرمزگان جهت

پاسخگویی به این نیاز کشور، در کنار فولاد اکسین قرار گرفته است.

رسولی تصریح کرد: گریدهای دریایی اسلب میکروآلیاژی مورد استفاده در صنایع کشتی‌سازی و نفت و گاز نیز در شرکت فولاد هرمزگان تولید می‌شود. البته تجهیزات گاززدا در شرکت وجود ندارد و به همین دلیل در طرح‌های توسعه‌ای به دنبال این هستیم که با اجرای طرح گاززدایی، بتوانیم میزان گاز، به ویژه هیدروژن را در محصولات کاهش دهیم و به این ترتیب، قادر به تولید برخی گریدهای فولادی مانند اسلب‌های API با گرید X70 و X80 مورد استفاده در صنایع نفت و گاز ترش خواهیم بود. تلاش می‌کنیم با توجه به امکانات فعلی شرکت فولاد هرمزگان و ماشین‌ریخته‌گری موجود، بتوانیم دامنه وسیعی از فولادهای میکروآلیاژی را تولید کنیم. البته با اجرای طرح‌های توسعه‌ای در شرکت فولاد هرمزگان و نصب تجهیزات گاززدا، می‌توانیم میزان سولفور در محصول را کاهش دهیم و گازهایی مانند هیدروژن، نیتروژن و در نهایت کربن را کاهش دهیم تا گستره بیشتری از میکروآلیاژها قابل تولید باشند. به این ترتیب، کشور از واردات برخی مواد اولیه برای مصارف خاص بی‌نیاز می‌شود.

وی اذعان کرد: خوشبختانه شرکت فولاد مبارکه توانسته است طی یکی دو سال گذشته با نصب تجهیزات گاززدایی از فولاد، بخش عمده‌ای از نیاز بازار به اسلب‌های خاص از جمله اسلب‌های مصرفی در صنایع نفت و گاز ترش را تامین کند.

مدیر فولادسازی و ریخته‌گری مداوم شرکت فولاد هرمزگان با اشاره به تغییر آلیاژهای فولاد با توجه به نوع فلز به کار رفته در فولاد، بیان کرد: در صورتی که میکروآلیاژ بر پایه نیکل و کروم باشد، فولاد در بخش‌هایی مورد استفاده قرار می‌گیرد که نیاز به مقاومت به خوردگی است. اگر مولیبدن و وانادیم در تولید فولاد به کار رود، مصرف آن در بخش‌هایی خواهد بود که نیاز به تحمل دمایی بالا دارد. با این حال، شرکت فولاد هرمزگان محصولات میکروآلیاژی خود را در حوزه‌هایی مانند تولید گریدهای ST52 و فولادهای ابزار CK45 متمرکز کرده است که در تولید ابزار و قطعات مورد استفاده قرار می‌گیرند. همچنین 34MoCr4 نیز گریدی است که برای تولید مخازن CNG به کار می‌رود.

رسولی خاطر نشان کرد: تولید محصولات میکروآلیاژی در فولاد هرمزگان تماماً بر اساس سفارش انجام می‌شود و مصرف‌کنندگان با اعلام تناژ فولاد آلیاژی مورد نیاز خود به شرکت فولاد هرمزگان، از مدتی قبل، سفارش



می‌دهند و تولید آن نیز طبق سفارش و بر اساس مدتی که مشخص شده، صورت می‌گیرد.

وی اذعان کرد: با وجود پیشرفت‌های خیره‌کننده صنعت فولاد کشور طی سال‌های اخیر، هنوز این صنعت به ویژه حوزه فولادهای آلیاژی جای کار دارد. چراکه عمده تولیدات فولادی کشور را فولادهای معمولی تشکیل می‌دهد و فولاد آلیاژی در آن نقش کم‌رنگی ایفا می‌کند. به طور مثال، صنعت فولاد کشور هنوز به حوزه فولادهای زنگ‌نزن به صورت جدی و تجاری وارد نشده و می‌توان گفت کشور ما در زمینه تولید فولادهای آلیاژی نسبتاً جوان است.

مدیر فولادسازی و ریخته‌گری مداوم شرکت فولاد هرمزگان تاکید کرد: ارزش افزوده تولید فولادهای خاص و آلیاژی به مراتب بیش از فولادهای معمولی است و صنایع فولادی کشور ما نیز باید هم در حوزه تولید و هم در بخش مصرف به سمت این نوع فولادها حرکت کند. باید پذیرفت که کشور ما در زمینه تولید فولادهای آلیاژی هنوز در حال توسعه است و اغلب تولیدات و مصارف این حوزه به فولادهای ساختمانی تعلق دارد. البته این استراتژی از سوی فولادسازان با توجه به نیاز داخلی دنبال می‌شود.

رسولی عنوان کرد: با توجه به نیاز بازار داخلی هنوز گریدهای خاصی از فولادهای آلیاژی امکان تولید ندارند و وارد می‌شوند. از این رو امیدواریم در طرح‌های توسعه‌ای شرکت فولاد مبارکه و فولاد هرمزگان، تولید این گریدها نیز در دستور کار قرار گیرد و بتوانیم گستره بیشتری از فولادهای آلیاژی را که عناصر آلیاژی بیشتری را نیاز دارند، تولید کنیم. به این ترتیب، بخشی از نیازهای کشور به گریدهای خاص آلیاژی در داخل تامین شود. در این رابطه شرکت فولاد هرمزگان قصد دارد تجهیز جدیدی را برای گاززدایی نصب کند. علاوه بر این، با توجه به توسعه زیر سقف و همچنین ایجاد تغییرات در ماشین ریخته‌گری، قصد داریم حوزه تولیدات خود در زمینه فولادهای میکروآلیاژی را گسترش دهیم.

مدیرعامل شرکت پروفیل فخر خاورمیانه:

تولید پروفیل آلیاژی در کشور متوقف شده است

مدیرعامل شرکت پروفیل فخر خاورمیانه گفت: با توجه به شرایط تحریمی، میزان واردات ورق‌های آلیاژی به کشور کاهش یافته است و در عین حال، بسیاری از مصرف‌کنندگان این نوع ورق‌ها نیز اقدام به خرید و نصب تجهیزات برشکاری کرده‌اند؛ به همین دلیل طی یکی دو سال اخیر شاهد کاهش تدریجی تولید پروفیل آلیاژی و در نهایت توقف آن بوده‌ایم.

صنایع به دلیل اینکه با محیط‌های خورنده سرو کار دارند، باید از آلیاژهای خاصی استفاده کنند. مهم‌ترین تولیدکننده ورق‌های آلیاژی در کشور فولاد اکسین خوزستان است که می‌تواند انواع ورق‌های دریایی با گریدهای گوناگون را تولید کند.

■ خرید مستقیم از تولیدکنندگان

مدیرعامل شرکت پروفیل فخر خاورمیانه تصریح کرد: در گذشته میزان خرید پروفیل و ورق برش خورده از سوی صنایع مصرف‌کننده به ویژه کشتی‌سازی‌ها و پتروشیمی‌ها بیشتر بود اما این مصرف‌کنندگان ترجیح دادند ورق را به طور مستقیم از تولیدکنندگان دریافت یا از شرکت‌های خارجی خریداری کنند. ضمن اینکه اغلب آن‌ها اقدام به نصب دستگاه برش در کارگاه‌های خود کرده‌اند و به همین دلیل تولیدکنندگان پروفیل از چرخه حذف شده‌اند. فخری خاطرنشان کرد: عمده ورق‌های گرم مورد نیاز خود را از فولاد مبارکه تامین می‌کنیم. البته در برخی مواقع با توجه به سفارش، ورق سرد نیز خریداری می‌کنیم. زیرا ورق گرم

کاهش واردات، در حال حاضر تنها محصول فولاد آلیاژی که در شرکت ما تولید می‌شود، لوله‌های مانیسمان است. البته مهم‌ترین آلیاژهایی که برای تولید این محصول به کار می‌روند ST52 و ST37 هستند اما با این وجود، ممکن است سفارش تولید آلیاژهای دیگری را نیز داشته باشیم. به طور مثال، می‌توان به لوله‌های ضد زنگ، لوله‌های آتشخوار، لوله‌های انتقال نفت و گاز با گریدهای X70، X65، X60، Mo40، CK45، CK22 و... نیز در این رابطه اشاره کرد.

■ مهم‌ترین مصرف‌کنندگان ورق و پروفیل آلیاژی

فخری با بیان اینکه، سفارش مقاطع تخت آلیاژی کاهش یافته، عنوان کرد: شرکت ما تنها بر اساس سفارش کار می‌کند و هر آنچه از مقاطع فولادی که وجود دارد، قادر به تولید آن هستیم. ضمن اینکه سفارش پروفیل با گرید ST37 بیشترین حجم تقاضای بازار را تشکیل می‌دهد. وی اظهار کرد: مهم‌ترین مصرف‌کنندگان ورق و پروفیل آلیاژی، تولیدکنندگان کشتی و صنایع پتروشیمی محسوب می‌شوند. این

محسن فخری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت پروفیل فخر خاورمیانه به تولید انواع مقاطع فولادی مانند پروفیل، لوله، تسمه، نبشی، چارچوب و... با استفاده از ورق‌های فولادی می‌پردازد و میزان فعالیت شرکت ما در فصل‌های مختلف، متفاوت است. به عبارت دیگر، تقاضا در زمستان با تابستان متفاوت است و در این فصول، محصولات متفاوتی را تولید می‌کنیم.

وی افزود: به طور مثال در تابستان مصرف نبشی و تسمه نسبتاً بالا است و زمستان، لوله بیش از دیگر محصولات متقاضی دارد. به همین دلیل نمی‌توان تخمین دقیقی و واقعی از میزان تولید محصولات ارائه کرد. ظرفیت نهایی شرکت ما برای تولید مقاطع تخت فولادی حدود ۲۵ هزار تن در سال است.

■ کاهش سفارش مقاطع آلیاژی

مدیرعامل شرکت پروفیل فخر خاورمیانه اضافه کرد: با توجه به تغییر شرایط بازار به ویژه

بسیاری از دلالتان به بازار راه یابند و حتی برخی مصرف کنندگان خواهان خرید بدون فاکتور هستند که این امر باعث می شود بازار وارد فضای غیر شفاف شود. البته تقاضا در بازار برای تولیدکنندگانی که سید محصولات متنوعی دارند، مناسب است و آن ها می توانند با تغییر شرایط بازار، خطوط تولید خود را تغییر دهند زیرا حتی در شرایط کنونی که در بازار رکود وجود دارد، مقاطع تخت فولادی مصرف کنندگان خاص خود را دارد اما مشکلات مالیاتی مانع از فعالیت آزاد تولیدکنندگان می شود.

■ ورق و پروفیل قیمت یکسانی دارند!

فخری با اشاره به قیمت بالای مواد اولیه مورد نیاز برای تولید محصولات تخت، تصریح کرد: با توجه به خرید اعتباری از بورس کالا و تحویل سه ماهه کالای خریداری شده، واریز صد درصدی وجه و کمبود نقدینگی تولیدکنندگان، شرایط به گونه ای پیش رفته که قیمت خرید ورق با قیمت پروفیل تقریباً یکسان شده و همین امر موجب شده است تولیدکنندگان پروفیل و مقاطع تخت فولادی دچار زیان شوند البته به این موضوع باید افزایش هزینه های تولید را نیز اضافه کرد.

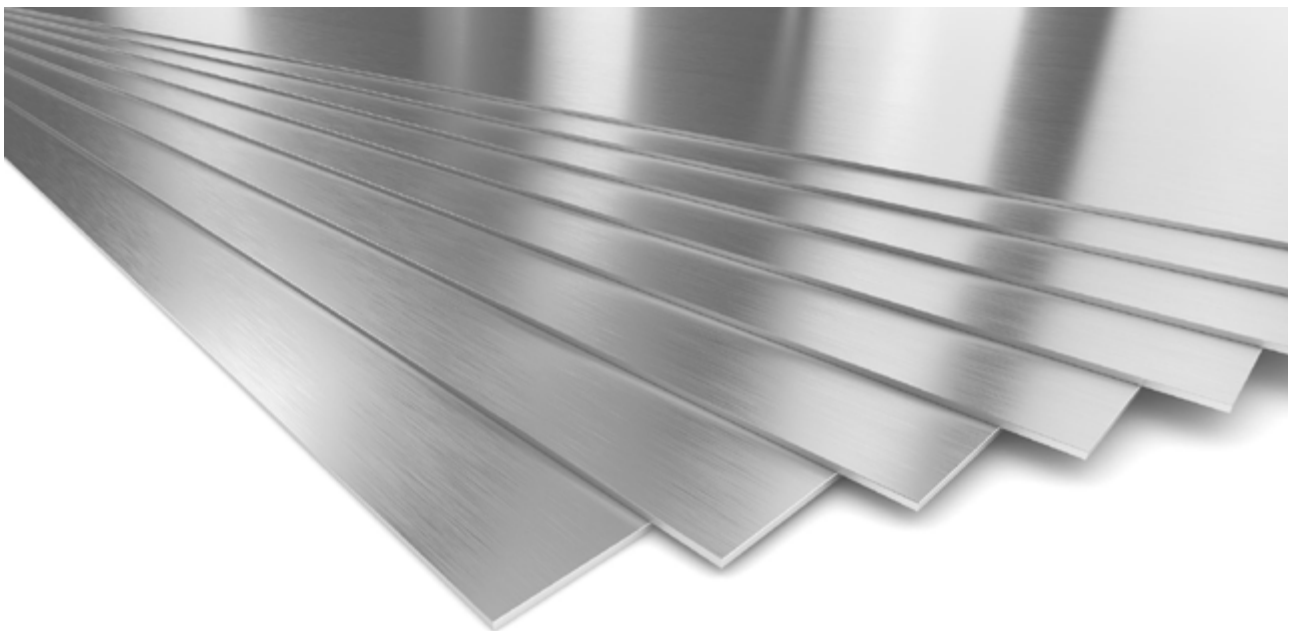
معمولاً ضخامتی حدود ۱،۵ تا دو میلی متر دارد و در صورتی که مشتری سفارش محصولی با ضخامت کمتر از ۱،۵ میلی متر را ارائه بدهد، باید از ورق سرد استفاده کنیم که البته قیمت آن نسبتاً گران تر از ورق گرم است.

وی در خصوص وضعیت بازار فولادهای آلیاژی، اظهار کرد: واردات فولادهای آلیاژی به ویژه در زمینه ورق بسیار محدود شده و بسیاری از پروفیل سازان که از ورق های آلیاژی وارداتی استفاده می کردند، ورق معمولی را جایگزین ورق های آلیاژی وارداتی کردند که تولید این محصول هم تقریباً در انحصار یک شرکت است و در بورس کالا عرضه می شود. رقابت شدید خریداران در بورس کالا نیز موجب شده قیمت خرید ورق برای تولیدکنندگان پروفیل با محصول نهایی تقریباً یکسان باشد البته شرکت هایی که سهمیه دارند، می توانند از این وضعیت عبور کنند ولی بسیاری از تولیدکنندگان کوچک از گردونه رقابت خارج خواهند شد.

■ سنگینی مالیات بر دوش تولیدکنندگان

مدیرعامل شرکت پروفیل فخر خاورمیانه اذعان کرد: فشار مالیاتی به ویژه در خصوص مالیات بر ارزش افزوده، باعث شده است

مهم ترین مصرف کنندگان ورق و پروفیل آلیاژی، تولیدکنندگان کشتی و صنایع پتروشیمی محسوب می شوند. این صنایع به دلیل اینکه با محیط های خورنده سرو کار دارند، باید از آلیاژهای خاصی استفاده کنند. مهم ترین تولیدکننده ورق های آلیاژی در کشور فولاد اکسین خوزستان است که می تواند انواع ورق های دریایی با گریدهای گوناگون را تولید کند





بازار

- کاهش تدریجی خرده‌فروشی در بازار فولاد آلیاژی
- خرده‌فروشان بازار فولاد آلیاژی بیکار می‌شوند!

یک کارشناس بازار فولاد مطرح کرد:

کاهش تدریجی خرده‌فروشی در بازار فولاد آلیاژی

یک کارشناس بازار فولاد گفت: به دلیل تعطیلی واحدهای کوچک مصرف‌کننده فولادهای آلیاژی از جمله قطعه‌سازان، بازار این نوع فولادها در حال حرکت به سمت عمده‌فروشی است و به تدریج، خرده‌فروشی از بین می‌رود.

صنعتی هر کشور، عامل بسیار تاثیرگذاری در بازار مصرف و تقاضای واقعی فولادهای آلیاژی به شمار می‌رود. به عبارت بهتر، هر اندازه که شرایط تولید این محصولات دشوارتر باشد، تقاضای کمتری نیز در بازار نسبت به محصولات آلیاژی دیده می‌شود. البته تجربه نشان داده است که نوسان قیمت فولادهای آلیاژی نیز تقریباً با نوسان قیمت فولادهای ساختمانی ارتباط دارد اما در عین حال تولید این دو محصول، از نظر فنی فرآیند متفاوتی را طی می‌کند. کشور ما در سال‌های گذشته یک تولیدکننده نسبتاً خوب محصولات آلیاژی به شمار می‌رفت اما برای صادرات باید مشکلاتی مانند حمل‌ونقل و بازگشت ارز حاصل از آن را در این زمینه لحاظ کرد.

وی در خصوص سهم بازار داخلی و وارداتی محصولات آلیاژی، عنوان کرد: در سال‌های گذشته که وضعیت برای واردات این محصولات نسبتاً مناسب بود، حجم واردات ممکن بود به حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد از تقاضای بازار برسد اما در حال حاضر شرایط بسیار متفاوت است. زیرا برآورد دقیقی از حجم این بازار شامل تولید، واردات و مصرف وجود ندارد. در این شرایط، توجه به حجم مصرف، تولید برخی از انواع فولادهای آلیاژی در کشور از توجیه اقتصادی برخوردار نیست و ممکن است نیاز متقاضیان از طریق واردات تامین شود. ضمن اینکه بالا بودن

فولاد آلیاژی سه تولیدکننده اصلی در کشور فعالیت می‌کنند که مهم‌ترین آن، شرکت فولاد آلیاژی ایران است و محصولات نسبتاً با کیفیتی تولید می‌کند. وی افزود: تولید فولادهای آلیاژی با توجه به فروآلیاژهایی که در آن‌ها مورد مصرف قرار می‌گیرد، از قیمت تمام شده بالاتری در مقایسه با فولادهای معمولی برخوردار هستند. ضمن اینکه به دلیل نوسانات نرخ ارز و وارداتی بودن برخی از مواد مصرفی و فروآلیاژها، این محصولات نوسانات قیمت تمام شده بالاتری دارند. کارشناس بازار فولاد اضافه کرد: ویژگی‌های

محمدحسین بابالو در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص وضعیت بازار فولادهای آلیاژی در کشور اظهار داشت: به طور معمول فعالان بازار، به فولادهای آلیاژی فولادهای خاص اطلاق می‌کنند زیرا ترکیب و خواص بسیار متفاوتی نسبت به فولادهای معمولی دارند و به همین دلیل از بازار چندان گسترده‌ای از نظر تناژ نسبت به فولادهای معمولی برخوردار نیستند. به همین دلیل کوچک بودن بازار مصرف، موضوعاتی مانند واسطه‌گری در این حوزه نسبت به محصولات ساختمانی کمتر به چشم می‌خورد. در حال حاضر، در زمینه محصولات



می‌شود؛ شرکت فولاد آلیاژی ایران به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده این محصولات در کشور، تولیدات خود را مستقیماً به خریداران بزرگ عرضه می‌کند؛ واردات برای بخشی از مصرف‌کنندگان بزرگ به دلیل حجم خرید بالا امکان‌پذیر است و خود مبادرت به واردات محصول می‌کنند. خرده‌فروشی فولادهای آلیاژی بیشتر بنگاه‌های کوچک را دربر می‌گیرد. بازار اصلی این نوع تجارت نیز در شادآباد تهران است و عمده خرید و فروش‌ها به صورت خرد، در این بازار انجام می‌شود. در سال‌های گذشته خرده‌فروشی فولاد آلیاژی گسترده‌تر از زمان کنونی بود اما اکنون به دلیل تعطیلی واحدهای کوچک، زنجیره خرده‌فروشی نسبتاً محدود شده و بسیاری از فروشندگان فولادهای آلیاژی در بازار آهن شادآباد مجبور به تعطیلی فروشگاه‌های خود شدند.

بابالو در پایان اذعان کرد: چند ماه است که به دلایلی همچون تحریم‌ها، اداره گمرک از ارائه جزئیات تجارت‌های بین‌المللی کشور از جمله واردات و صادرات فولادهای آلیاژی خودداری می‌کند و همین امر باعث شده تا آمارهای دقیقی از وضعیت بازار فولاد آلیاژی وجود نداشته باشد. به طور کلی می‌توان گفت که مصرف فولادهای آلیاژی به دلیل کاهش رشد اقتصادی و رکود صنعت کشور اندکی کاهش یافته است.

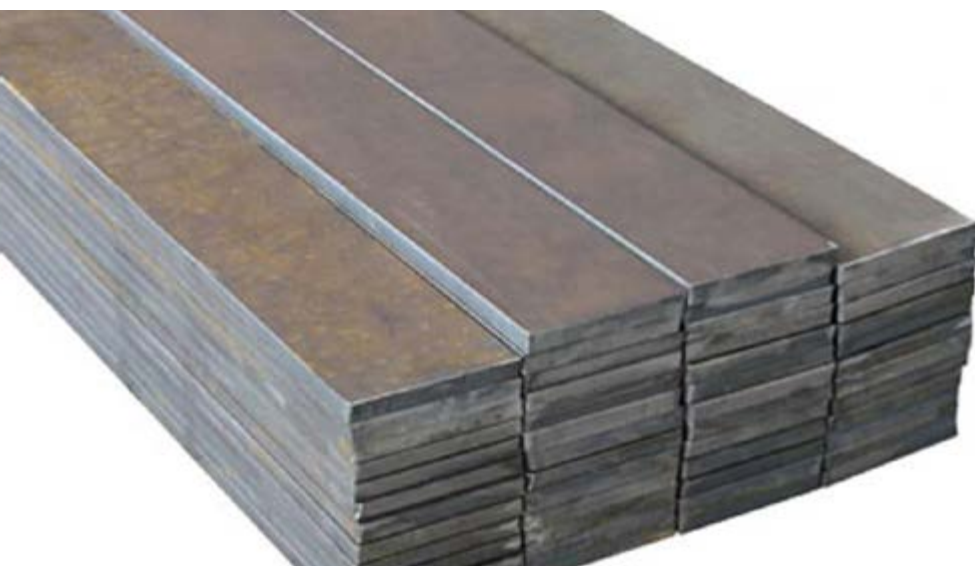
قیمت مواد اولیه این محصولات نیز عامل مهم دیگری برای توجیه‌پذیر نبودن تولید آن‌ها در کشور به شمار می‌رود.

این کارشناس بازار فولاد متغیر بودن شرایط تولید و مصرف فولادهای آلیاژی را یکی از عوامل غیرقابل پیش‌بینی بودن این بازار دانست و خاطرنشان کرد: با وجود تحریم‌های فولادی، کاهش تقاضای عمده‌ای در این زمینه رخ نداد اما در برخی صنایع، به ویژه صنعت خودرو و یا قالب‌سازی، کاهش تقاضا مشاهده می‌شود. این تغییرات باعث می‌شوند که بازار محصولات آلیاژی به شدت پرنوسان باشد و به این موضوع باید هزاران نوع فولاد آلیاژی را نیز اضافه کرد به پیچیدگی بازار افزوده است. در این شرایط برخی از مصرف‌کنندگان بزرگ محصولات آلیاژی ترجیح می‌دهند که فولادهای مورد نیاز خود را از کشورهای دیگر وارد کنند.

بابالو با اشاره به انواع فولادهای آلیاژی مورد استفاده در کشور، تصریح کرد: فولادهای خوش‌تراش که به آن فولاد اتومات نیز گفته می‌شود، بخش مهمی از تقاضای بازار را تشکیل می‌دهد و خواصی همچون ماشین‌کاری عالی، انعطاف‌پذیری و استحکام بالا دارند که این امر باعث می‌شود این نوع فولادها برای ساخت قطعات خودرو در تیراژ بالا و قطعات ماشین‌آلات صنعتی بسیار مناسب باشند. محصول آلیاژی دیگر، فولاد زنگ‌نزن است که به دلیل نیکل به کار رفته در آن، قیمت بالاتری دارد و بعضاً مصرف‌کنندگان ترجیح می‌دهند از جایگزین‌های کم‌کیفیت‌تر آن استفاده کنند. فولادهای با استحکام بالا محصولات مهم دیگری در زمینه فولادهای آلیاژی محسوب می‌شوند که این گرید نیز عموماً در صنایع معدنی و بخش‌هایی همچون سنگ‌شکن مورد استفاده قرار می‌گیرد. فولاد ابزار نیز به دلیل مقاومت به سایش و حرارت کاربردهای بسیار زیادی در صنعت و به ویژه در صنایع معدنی و فلزی دارند.

وی با اشاره به وجود خرده‌فروشی در بازار، اظهار کرد: عمده‌فروشی بیشتر توسط تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان بزرگ انجام

ولید فولادهای آلیاژی با توجه به فروآلیاژی‌هایی که در آن‌ها مورد مصرف قرار می‌گیرد، از قیمت تمام شده بالاتری در مقایسه با فولادهای معمولی برخوردار هستند. ضمن اینکه به دلیل نوسانات نرخ ارز و وارداتی بودن برخی از مواد مصرفی و فروآلیاژها، این محصولات نوسانات قیمت تمام شده بالاتری دارند



مدیر فروشگاه فولاد دنا:

خرده‌فروشان بازار فولاد آلیاژی بیکار می‌شوند!

مدیر فروشگاه فولاد دنا گفت: به دلیل کاهش مصرف فولادهای آلیاژی در کشور، به زحمت هفته‌ای یک بار سفارش دریافت می‌کنیم و در صورت ادامه این وضع، ناچار به توقف فعالیت خود هستیم و در نتیجه بسیاری از فعالیت‌های وابسته به فروشندگان نیز تعطیل خواهند شد.

سفارش دریافت کنند که اگر این اتفاق بیفتد، همین یک سفارش نیز مایه مسرت و خوشحالی آن‌ها خواهد بود. بسیاری از فروشندگان سرمایه خود را در بازار هزینه کرده‌اند اما رکود باعث دلسردی و سرخوردگی آن‌ها شده است.

افشاری ادامه داد: علاوه بر رکود اقتصادی، سازمان‌های دولتی مانند اداره‌های مالیات و بیمه نیز به فعالان بازار فشار نسبتاً زیادی وارد می‌کنند. این فشارها باعث شده است بسیاری از فعالان بازار تصور کنند مانع اصلی فعالیت آن‌ها همین سازمان‌های دولتی هستند. مالیات بر ارزش افزوده به معنای واقعی بلای جان همه تولیدکنندگان، توزیع‌کنندگان و مصرف‌کنندگان شده است و علت اصلی گرفتاری‌های فعالان بازار محسوب می‌شود. در صورتی که علت تعطیلی بسیاری از واحدهای تولیدی و فعالان بازار آهن شادآباد مورد بررسی قرار گیرد، بسیاری از آن‌ها مالیات بر ارزش افزوده را عامل تعطیلی می‌دانند.

وی خاطرنشان کرد: بسیاری از توزیع‌کنندگان تمایل نسبتاً زیادی به استفاده از محصولات ایرانی از جمله تولیدکنندگان یزد و اصفهان دارند و مالیات بر ارزش افزوده خرید خود را نیز پرداخت می‌کنند اما هنگامی که مصرف‌کننده

تولیدکنندگان ایرانی گرید CK را نیز در بازار عرضه کرده‌اند که متأسفانه مصرف‌کنندگان از کیفیت آن رضایت ندارند.

افشاری تصریح کرد: تأمین سایر گریدهای فولادهای آلیاژی عمدتاً از طریق واردات صورت می‌گیرد که این نوع فولادها شامل فولادهای گرم کار، CK و خوش‌تراش هستند و تقاضا برای واردات آن‌ها نسبت به گریدهای دیگر بیشتر است.

وی اذعان کرد: حدود ۳۰ درصد از حجم بازار عمده‌فروشی و خرده‌فروشی فولادهای آلیاژی تولید داخلی و ۷۰ درصد دیگر واردات است؛ دلیل سهم کمتر تولید داخلی از این بازار این است که عمده تولیدکنندگان بزرگ فولادهای آلیاژی در کشور، محصول خود را مستقیماً به مصرف‌کننده عرضه می‌کنند و سهم کمی از بازار دارند.

مدیر فروشگاه فولاد دنا با اشاره به رکود در بازار، این‌گونه گلایه کرد: مصرف‌کنندگان تقاضای خود را در یکی دو سال اخیر به شدت کاهش داده‌اند و علت این موضوع نیز رکود بسیاری عمیق در اقتصاد کشور است. به طوری که در بازار آهن شادآباد، بسیاری از فروشندگان فولادهای آلیاژی به زحمت در هفته یک

رضا افشاری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: با وجود توانایی تولید فولاد آلیاژی در کشور، برخی از مصرف‌کنندگان نسبتاً بزرگ این حوزه همچنان فولادهای وارداتی را ترجیح می‌دهند و اغلب به مصرف فولادهای آلیاژی چینی تمایل دارند و به این ترتیب، حدود ۸۰ درصد از فولادهای آلیاژی وارداتی از چین هستند.

وی افزود: علت استفاده از فولادهای وارداتی آلیاژی کیفیت نسبتاً پایین تولیدات داخلی است. به عنوان مثال، یکی از تولیدکنندگان داخلی اقدام به تولید محصولاتی با گرید CK کرده است اما برخی از مشتریان هنگام خرید و مصرف آن، رضایت کافی از کیفیت این محصول نداشتند و به همین دلیل همچنان محصولات وارداتی را در این حوزه ترجیح می‌دهند.

مدیر فروشگاه فولاد دنا در خصوص گریدهای عمده تولیدی در کشور، عنوان کرد: بیشترین گرید تولیدی فولادهای آلیاژی به CK45 تعلق دارد. پس از آن، گرید MO40 بیشترین مصرف را به خود اختصاص می‌دهد. ضمن اینکه گریدهای VCN نیز درصد نسبتاً بالایی از مصرف را تشکیل می‌دهند. البته اخیر



ترجیح خواهند داد؛ هرچند که موانعی مانند مالیات بر ارزش افزوده در راه آن باشد. زیرا واردات به مراتب ریسک بالاتری دارد.

مدیر فروشگاه فولاد دنا با بیان اینکه حجم سفارش‌ها کاهش یافته است، خاطرنشان کرد: به خاطر رکود اقتصادی، سفارش‌ها در پایین‌ترین سطح تاریخ خود قرار دارند و خرده‌فروشی فولادهای آلیاژی بر عمده‌فروشی آن غالب است. به این موضوع گران بودن فولادهای آلیاژی را نیز باید اضافه کرد که باعث کاهش قدرت خرید شده و حجم خریدها را کاهش داده است.


افشاری در پایان ابراز کرد: در صورتی که رکود در بازار ادامه داشته باشد، ممکن است مجبور به تعطیلی فروشگاه شویم و تعطیلی چند مرکز توزیع محصولات فولاد مانند فروشگاه ما، می‌تواند به بیکاری تعداد زیادی به صورت مستقیم و ده‌ها نفر نیز به صورت غیر مستقیم منجر شود.

مصرف‌کنندگان تقاضای خود را در یکی دو سال اخیر به شدت کاهش داده‌اند و علت این موضوع نیز رکود بسیاری عمیق در اقتصاد کشور است. به طوری که در بازار آهن شادآباد، بسیاری از فروشندگان فولادهای آلیاژی به زحمت در هفته یک سفارش دریافت کنند که اگر این اتفاق بیفتد، همین یک سفارش نیز مایه مسرت و خوشحالی آنها خواهد بود

فاکتور خرید را مشاهده می‌کند، به دلیل اضافه شدن مالیات بر ارزش افزوده، از خرید منصرف می‌شود و به دنبال بازار غیر شفاف می‌رود. در مقابل، فعالان شفاف به تدریج این بازار را ترک خواهند کرد.

افشاری با بیان اینکه واردات همچنان با وجود تحریم‌ها ادامه دارد، عنوان کرد: تحریم‌ها مانع از انجام واردات نشده است. مشخص نیست که واردکنندگان با وجود آنکه فولادهای آلیاژی مستقیماً در لیست تحریم‌ها قرار دارند، از چه راه‌هایی تحریم‌ها را دور می‌زنند و واردات انجام می‌دهند. به طوری که فاصله زمانی دریافت سفارش از مصرف‌کننده تا واردات فولادهای آلیاژی تنها ۲۰ روز تا یک ماه زمان می‌برد.

وی اظهار کرد: در صورتی که فولادهای آلیاژی در کشور هم تراز با کیفیت محصول وارداتی تولید شوند، به طور حتم مصرف‌کنندگان تولید داخلی را به واردات




گفت و گو با مدیران
معدن و صنایع معدنی

- فولاد
- آلومینیوم
- مس





فولاد

- 
- تحریم هارالز تعدید، به فرصت تبدیل می کنیم
 - صادرات سنگ آهن تناقضی با تامین نیاز داخلی ندارد
 - صنعت فولاد کشور نیاز به تصمیمات کارشناسی شده دارد

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان:

تحریم‌ها را از تهدید، به فرصت تبدیل می‌کنیم

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان گفت: بحث تحریم‌های اعمال شده توسط آمریکا علیه صنعت ایران، صحبت امروز و دیروز نیست و کشور ما سال‌ها می‌شود که با آن مواجه است و به همین دلیل این توانایی را داریم که آن را از تهدید به فرصت تبدیل کنیم.

محمدی در خصوص تاثیر تحریم‌های اخیر دولت آمریکا که نام شرکت‌های فعال آن به طور ویژه صنعت فولاد کشور را هدف گرفته است نیز خاطرنشان کرد: صنعت فولاد کشور که در فهرست اخیر تحریم‌های دولت آمریکا دیده می‌شود، پیش از این نیز با همه این تحریم‌ها روبه‌رو بوده و در این سال‌ها آموخته است که چگونه از این تحریم‌ها به نفع خود استفاده کند.

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان در این زمینه افزود: نام بسیاری از این شرکت‌های داخلی برای چندمین بار است که در چند سال اخیر در فهرست رسمی این تحریم‌ها قرار گرفته است و به نظر می‌رسد بیشتر از هر چیز جنبه نمایشی داشته باشد و با تلاش متخصصان داخلی در همه بخش‌های صنعت فولاد، مانند گذشته این تهدیدها را بی‌اثر خواهیم کرد.

محمدی در پایان ضمن قدردانی از تلاش‌های همه بدنه صنعت فولاد کشور برای برافراشته نگاه داشتن پرچم این صنعت، تاکید کرد: خوشبختانه تولیدات صنعت فولاد کشور در شرایط کنونی چه از نظر کمی و چه از نظر کیفی در جایگاهی در دنیا قرار گرفته است که با وجود تحریم‌های اعمال شده از سوی آمریکا، همچنان بسیاری از کشورها، خواستار معامله با شرکت‌های فولادی داخلی و خرید محصولات آن‌ها هستند.



کنترل بازار ارز در کشور باشد.

محمدی در این باره اضافه کرد: یکی از برنامه‌های شرکت فولاد خوزستان در راستای خودکفایی صنایع کشور، حرکت در مسیر نهضت بومی‌سازی و تحقق این موضوع بوده که بسیار مورد تاکید قرار گرفته است.

وی در خصوص قابلیت‌های موجود در کشور برای دستیابی به اهداف بلندمدت صنعت فولاد، عنوان کرد: با توجه به قابلیت‌هایی که در متخصصان و کارشناسان داخلی صنعت فولاد وجود دارد، سعی می‌کنیم بیشترین سرمایه‌گذاری را برای بومی‌سازی انجام دهیم تا در این صنعت به‌طور کامل خودکفا شویم.

علی محمدی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت فولاد خوزستان برنامه‌های بسیار منسجمی را برای تولید دارد که تا کنون به همه هدف‌گذاری‌های خود در این زمینه رسیده است و با حداکثر توان به تولید می‌پردازد؛ دستیابی به عنوان صادرکننده نمونه کشور نیز گواهی بر این ادعا است.

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان عمل به تعهدات صادراتی این شرکت را یکی از دستاوردهای مهم دانست و ابراز کرد: ما اولین شرکتی هستیم که تمام ارزهای حاصل از صادرات را به سامانه نیما ارائه می‌کنیم و به بانک مرکزی تحویل می‌دهیم تا کمکی برای

رئیس انجمن سنگ آهن ایران:

صادرات سنگ آهن تناقضی با تامین نیاز داخلی ندارد

رئیس انجمن سنگ آهن ایران گفت: اگر شرکتی به وسعت و قدمت ذوب آهن اصفهان نمی تواند سنگ آهن مورد نیاز خود را از میزان تولید داخلی تامین کند، ارتباط چندانی با صادرات سنگ آهن ندارد و ریشه این موضوع باید در جای دیگری جست و جو شود.



مهرداد اکبریان در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در حاشیه برگزاری همایش چشم انداز صنعت فولاد و سنگ آهن فولاد ایران، اظهار داشت: برگزاری این نوع گردهمایی ها بسیار مفید است زیرا یکی از مسایل و مصائبی که اهالی فولاد کشور در حل مشکلات زنجیره فولاد از آن رنج می برند، این است که طرف های قرارداد، در یک محیط دوستانه و صمیمی به طور مستقیم با هم به گفت و گو نمی نشینند. اکبریان در این مورد افزود: فعالان این حوزه عادت کرده اند همواره از طریق واسطه ها با هم ارتباط پیدا کنند که این واسطه ها معمولاً یا مسئولان دولتی و یا قوانین دولتی هستند و چون ارتباط از طریق این واسطه ها در اغلب موارد با اعمال حد و حدود همراه است، نتیجه مطلوبی از آن حاصل نمی شود.

وی تصریح کرد: در واقع ریشه بسیاری از مشکلات موجود در ارتباط واحدهای مختلف در صنعت فولاد، کلی گویی ها و خودداری از ورود به جزئیات است که این رویه باید به تدریج اصلاح شود. مثلاً با توجه به میزان تولید، مصرف و صادرات سنگ آهن دانه بندی که مورد نیاز شرکت ذوب آهن اصفهان است و همچنین محاسبه تعداد کارخانه هایی که توانایی تامین این نیاز را دارند، می توان کارگروهی متشکل از شرکت ذوب آهن اصفهان، انجمن سنگ آهن و تامین کنندگان سنگ آهن تشکیل داد تا پشت درهای بسته با

کشور است و از این چرخه، فقط ۱۰ میلیون تن آن صادر شده است. یعنی ۱۸۰ میلیون تن آن در کشور خرید و فروش شده است؛ اینکه شرکت ذوب آهن نتوانسته از این چرخه ۱۸۰ میلیونی، پنج میلیون تن نیاز خود را تامین کند، مشکلی است که باید در جای دیگری ریشه یابی شود.

وی در پایان درباره راهکار عملی برای رفع مشکل مواد اولیه صنعت فولاد کشور گفت: تشکیل کارگروه ها و تاسیس شورای آهن و فولاد در سطح کلان به عنوان یک مرجع می تواند در این موضوع کمک کننده باشد که در آن کنار کمیته های فرعی و زیرمجموعه، بحث تامین فولاد مورد نیاز کشور را مطرح کرده، بر آن نظارت داشته و در نهایت به نتیجه برساند.

یکدیگر تعامل کرده و برای مدت معین سنگ آهن ذوب آهن اصفهان تامین شود.

رئیس انجمن سنگ آهن ایران ابراز داشت: وقتی که مسئله ای را می توان به این سادگی حل و فصل کرد، چه لزومی دارد که کل صنعت فولاد و مسائلی مثل معادن هماتیت، معادن مگنتیت، سنگ آهن عیار بالا، صادرات، عوارض و سایر موضوعات را در آن دخیل کرد؛ نتیجه چنین رویکردی، مشکلاتی است که ما امروز با آن مواجه هستیم.

اکبریان در این خصوص تاکید کرد: در واقع بحث صادرات مواد اولیه صنعت فولاد در کشور ما تناقضی با تامین این مواد برای شرکت ذوب آهن ندارد. آمارها نشان می دهد که در حال حاضر حدود ۱۹۰ میلیون تن چرخش بازار سنگ آهن، کنسانتره و گندله در

مدیرعامل شرکت ققنوس آسیا:

صنعت فولاد کشور نیاز به تصمیمات کارشناسی شده دارد

در شرایطی که تحریم‌ها علیه صنعت فولاد کشور وارد مرحله جدیدی شده، بسیاری از تولیدکنندگان حوزه فولاد کشور از مشکلات دیگری از جمله اتخاذ تصمیمات غیر کارشناسی و دست‌ورعمل‌های آبی و خلق‌الساعه در این حوزه گلایه دارند. به این بهانه با یکی از بانوان فعال و شناخته شده در عرصه فولاد کشور، یعنی فرزانه معصومی، مدیرعامل شرکت ققنوس آسیا و همچنین عضو هیئت مدیره شرکت امیرسنگان پارسینان به گفت‌وگو پرداختیم که شرح آن را ادامه می‌خوانید:



می‌خواهند با شرایط محدودیت‌ها و تحریم‌ها منطبق شوند، خود را با وضع موجود وفق دهند و به کسب و کار بپردازند، یک دستورالعمل یا قانون خلق‌الساعه به شکل صاعقه به این سیستم وارد می‌کنند و مشکلات مضاعف می‌شود.

◀ دلیل این موضوع چیست؟

به نظر می‌رسد اصلی‌ترین دلیل این اتفاق، بزرگی و فرقه‌ی دولت است. حضور افراد غیرکارشناس در این حوزه و ابلاغ دستورالعمل‌های غیرکارشناسی، در این مدت صنعت کشور را دچار آسیب‌هایی کردند که تحریم نیز این کار را با ما نکرد! صنعت فولاد کشور نیاز دارد که تصمیمات کارشناسی در مورد آن اتخاذ شود و دستورالعمل‌ها به گونه‌ای باشد که صنعتگران این حوزه را دچار چالش‌های بیشتر نکنند.

داخلی سنگینی می‌کند. با این حال این تحریم‌ها نیستند که فعالان صنعت را تحت فشار قرار داده‌اند!

◀ چه عوامل دیگری بر صنعت کشور تأثیر منفی می‌گذارد؟

اگر بنا بر تحریم باشد، این موضوع، بحث امروز و دیروز نیست؛ ما چهل سال است که در مقاطع زمانی گوناگون و به شکل‌های مختلف در تحریم هستیم و به این سبک فعالیت عادت کرده‌ایم. مشکل ما در این زمینه این است که ظاهراً دولتمردان ما هنوز به این باور نرسیده‌اند. زیرا با توجه به تمام آگاهی‌های که از مشکلات موجود دارند، باز گویی که از کشور یا سیاره دیگری آمده‌اند و تصمیماتی می‌گیرند که شرایط را بدتر از گذشته می‌کند. در واقع تا اهالی صنعت

◀ با توجه به اینکه صنعت فولاد کشور در شرایط فعلی با موج جدیدی از تحریم‌ها مواجه شده است، فکر می‌کنید این تحریم‌ها چه تأثیری بر این صنعت خواهد گذاشت؟

این که تصور کنیم تحریم‌ها هیچ اثری بر اقتصاد صنعتی کشور ندارد، درست نیست. تحریم‌ها بدون شک تأثیرگذار هستند و تولیدکنندگان ما را در تامین مواد، قطعات و تجهیزات دچار مشکل می‌کنند. مثلاً ما در دوره قبلی همین تحریم‌ها، برای خرید و انتقال یک قطعه از آفریقای جنوبی، مجبور شدیم که برنامه‌های خود برای راه‌اندازی پروژه را چهار ماه به تعویق بیندازیم؛ زیرا بسیاری از بنادر قبول نمی‌کردند این محموله به مقصد ایران را بارگیری کنند. در این وضعیت افزایش هزینه‌های مربوط به خرید و حمل‌ونقل، مشکلات تبدیل ارز و بسیاری موارد دیگر، همه و همه بر دوش تولیدکننده

◀ به نظر شما رسیدن به ایده آرمانی تولید ۵۵ میلیون تن فولاد هم از همین تصمیمات بوده؟

تعیین هدف ۵۵ میلیون تن فولاد علاوه بر این که یک تصمیم کارشناسی نبوده، اصلاً آرمان نیست. در یکی از جلسات در آن ایام، کسی گفت ما می‌توانیم به میزان تولید ۳۵ تن فولاد در سال برسیم و کس دیگری گفت چرا ۳۵ میلیون؟! ما می‌توانیم به ۵۵ میلیون تن برسیم و این طور شد که رسیدن به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در کشور هدف‌گذاری شد! بدون شک این هدف‌گذاری کارشناسی شده نبود؛ البته هدف بزرگی است و امیدوارم به این میزان تولید برسیم. در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ تامین زنجیره‌های قبل از آن در نظر گرفته نشد و می‌بینیم که بعد از ۱۰ سال از تعیین این هدف به این شکل، آسیب‌ها و فشارهای زیادی به تولیدکنندگان وارد شده است.

◀ مشکل اصلی این هدف‌گذاری چیست؟
در این مدت نقدهای زیادی به این هدف‌گذاری وارد شده ولی از نظر من یکی از عمده‌ترین مشکلات آن، این است که ما با این برنامه، سرعت اکتشاف را پایین آورده و تمرکز را بر فرآوری گذاشته‌ایم در حالی که در هیچ جای دنیا چنین روندی وجود ندارد و هیچ کشوری اکتشاف را فدای صنعت فرآوری نمی‌کند. در واقع ما اول باید بدانیم در چه بستری از یک فضای معدنی در حال فعالیت هستیم و بعد برای فرآوری آن هدف‌گذاری کنیم. البته مشکل فقط این نبود؛ در خلال این برنامه، به واحدهای معدنی که قرار بود تامین‌کننده مواد اولیه این هدف باشند، مجوز داده شد تا در تولید فولاد نیز پیش بروند که این کار هم غیرکارشناسی بود و موجب کاهش میزان مواد اولیه صنایع فولادسازی کشور شد.

◀ آیا نمی‌توان برای جبران این کمبود به سراغ منابع هماتیتی کشور رفت؟

این امکان در کشور ما وجود دارد ولی در این موضوع هم باید بحث اکتشاف را جدی

گرفت. ضمن اینکه متأسفانه چون برنامه‌ریزی در کشور ما بر مبنای سنگ‌های مگنتیتی بوده، کلاً با هماتیت‌آشنایی خاصی نداریم و در این سال‌ها این منابع را فراموش کرده‌ایم. در حالی که بیشتر ذخیره‌های کوچک و متوسط ما هماتیت و اکثراً به صرفه هستند. در کل هماتیت در کشور ما هیچ وقت به شکل گسترده و جدی مورد بررسی قرار نگرفته است.

◀ ظاهراً خود شما هم در زمینه استفاده از منابع هماتیتی فعالیت داشته‌اید؟

بله؛ ما در زنگان یک معدن هماتیت آلوزیست با ظرفیت ۳۰ هزار تن داریم که برای همین ظرفیت، طرح فرآوری اجرا کردیم. یک کارخانه کوچک کنسانتره که عیار ۳۰ تا ۳۵ درصد را تا عیار ۶۱ درصد با دانسیته ۴.۷ افزایش می‌دهد.

◀ یکی از مشکلاتی که فعالان صنعت فولاد از آن گلایه دارند، این است که گویا تصمیم‌گیری‌های صنعت فولاد بر اساس چند شرکت بزرگ انجام شده و شرکت‌های کوچک و متوسط در این برنامه‌ریزی‌ها در نظر گرفته نمی‌شوند؛ نظر شما در این باره چیست؟

متأسفانه همین‌طور است؛ اگرچه مدیران ارشد ما دارای تفکر اسلامی هستند اما متأسفانه در مدیران میانی، نوعی تفکر سوسیالیستی وجود دارد که بر کشور حکم فرماست. این طرز تفکر مدام در پی پاسخ این پرسش است که «ما کجای این جریان جای داریم» و همین نگرش باعث بزرگ و فربه شدن دولت و در عین حال نادیده گرفته شدن صنایع کوچک و متوسط شود.

در یک نگاه کلی باید بگویم که من با تجارت دولتی کاملاً مخالف هستم و معتقدم دولت باید تصدی‌گری خود را از کل اقتصاد کشور بردارد. ما باید به سمت کشوری با خرید و فروش و تجارت آزاد و بدون عملکرد دستوری پیش برویم زیرا هر چقدر به سمت دولتی شدن برویم، کمتر در مهیا کردن بستر رشد و تجمع سرمایه توفیق خواهیم داشت.

حضور افراد غیرکارشناس در این حوزه و ابلاغ دستورالعمل‌های غیرکارشناسی، در این مدت صنعت کشور را دچار آسیب‌هایی کردند که تحریم نیز این کار را با ما نکرد. صنعت فولاد کشور نیاز دارد که تصمیمات کارشناسی در مورد آن اتخاذ شود و دستورالعمل‌ها به گونه باشند که صنعتگران این حوزه را دچار چالش‌های بیشتر نکند



ألومنيوم



- موانع گمرکی اجازه صادرات را از ما گرفته است
- قراردادهای احداث کارخانه آلومینا منعقد شده است
- توانایی بومی سازی دستگاههایی که در اروپا تولید می شود را نداریم

مدیرعامل شرکت آلومینای آرال:

قراردادهای احداث کارخانه آلومینا منعقد شده است

صنایع تولید آلومینا و آلومینیوم از صنایع انرژی‌بر هستند که سهم هزینه انرژی در کل هزینه‌های تولید و قیمت تمام شده آن‌ها بالا است اما در کشور به دلیل ذخایر بالای نفت و گاز از این لحاظ با مشکل یا مانعی مواجه نیست. احداث واحد تولید پودر آلومینا به عنوان ماده اولیه صنعت آلومینیوم با توجه به نیاز داخلی بالفعل ۱,۶ میلیون تنی از سال آتی همچنین اشتغال‌زایی مناسبی نیز به همراه خواهد داشت. طرح تولید پودر آلومینا از بوکسیت سال‌ها قبل توسط دولت و ایمیدرو تعریف شد اما از سال گذشته، در قالب یک مشارکت خصوصی در دست پیگیری قرار گرفت. با توجه به اینکه به دلیل نیاز کشور به پودر آلومینا پروژه آلومینای آرال به عنوان اولویت کشوری معرفی شده است در همین راستا، با پانته‌آ گرامی‌شعار، مدیرعامل شرکت آلومینای آرال به گفت‌وگو نشستیم که شرح آن در ادامه آمده است:



◀ چه برنامه‌ها و اهدافی برای شرکت آرال ترسیم کرده‌اید؟

فعالیتی که به عنوان هدف برای شرکت آرال تعیین شده، احداث کارخانه‌ای برای تولید پودر آلومینا از معدن بوکسیت است که در فاز اول، ظرفیت تولید یک میلیون تن را دارد و البته قابلیت توسعه تا دو میلیون تن را نیز خواهد داشت.

◀ از چه زمانی فعالیت خود را در این زمینه آغاز کردید؟

پروژه آلومینا، یکی از پروژه‌های نسبتاً قدیمی در کشور به شمار می‌آید اما به دلایلی تاکنون در این زمینه عملکرد موفقی را شاهد نبوده‌ایم البته در گذشته این پروژه دولتی بود و برای اینکه پروژه تامین آلومینا به نتیجه برسد ایمیدرو مالک قبلی آن، شرکت را سال گذشته طی فراخوانی خصوصی کرد که در حال حاضر، این شرکت دارای سه سهام‌دار است.

◀ برای تامین بوکسیت چه برنامه‌هایی دارید؟

بوکسیت را باید به کشور وارد کنیم که در این زمینه، دو قرارداد طولانی‌مدت با هند و گینه منعقد کردیم همچنین تقاضا کردیم معادنی را که نزدیک کارخانه آرال در منطقه ویژه پارسین قرار دارد را به ما اختصاص بدهند. به شرکت آرال ۱۶۲ هکتار زمین در منطقه ویژه پارسین در مجاورت اسکله به منظور احداث

کارخانه تخصیص یافته و به همین منظور، ترجیح می‌دهیم اگر معادنی در جنوب کشور وجود دارد به ما اختصاص دهند.

البته ما باید در سال چهار میلیون تن، بوکسیت وارد کنیم تا بتوانیم آلومینای مورد نیاز کشور را تامین کنیم که برای رسیدن به این هدف، قراردادهای بلندمدتی منعقد کرده‌ایم و به دنبال توسعه و تجارت بوکسیت در جهان نیز هستیم.

◀ چه میزان سرمایه‌گذاری بر این پروژه انجام شده است؟

ما در آلومینای آرال پس از برگزاری مناقصه

قراردادی را به منظور اجرایی شدن این طرح منعقد کردیم که حدود ۷۵۰ میلیون یورو برای یک میلیون تن، سرمایه‌گذاری لازم داریم. البته تاکنون پولی را در این زمینه هزینه نکردیم اما با توجه به قرارداد یک میلیون تنی که با شرکت فکور صنعت بستیم، برنامه کارهای زود هنگام را در شرکت تعریف کردیم و برنامه ما این است که از بهمن ماه اقدامات اجرایی را در سایت آغاز کنیم و از آن به بعد، برای پروژه تامین آلومینا هزینه خواهیم کرد. اولین فاز پروژه‌هایی که به عنوان پروژه‌های زود هنگام (early work)، تعریف کردیم، حدود ۳۸ میلیون یورو سرمایه لازم دارد.

◀ بازگشت سرمایه در پروژه‌های تامین آلومینا، چه میزان زمان می‌برد؟

زمانی که سرمایه‌گذاری ۷۵۰ میلیون یورویی برای یک میلیون تن انجام شود و کارخانه شروع به فعالیت کند، حدوداً هفت سال زمان نیاز داریم تا بازگشت سرمایه داشته باشیم.

◀ چرا شرکت تامین‌کننده آلومینا به بخش خصوصی واگذار شد؟

الزام قانونی وجود دارد که سازمان‌های توسعه‌ای پس از برگزاری فراخوان جذب سرمایه‌گذار و در صورت اطمینان از نبود شرکت‌های علاقه‌مند به مشارکت، اقدام به اجرای پروژه‌ها کنند. در همین راستا در سال ۱۳۹۶ ایمیدرو فراخوان را برگزار کرد که سهام‌داران فعلی ابراز تمایل برای شراکت داشت و شرکت آرال با ساختاری خصوصی تشکیل شد.

◀ واردات آلومینا در سال باید به چه میزانی باشد؟ نیاز کشور به آلومینا چقدر است؟

از سال آینده که آلومینیوم جنوب (سالکو) با ظرفیت ۳۰۰ هزار تن شمش آلومینیوم به طور کامل به مدار تولید وارد می‌شود به ۱،۶ میلیون تن آلومینا نیاز داریم که در حال حاضر، حدود ۲۵۰ هزار تن آلومینا در شرکت جاجرم تولید می‌شود، بنابراین کمبود ۱،۳ میلیون تنی خواهیم داشت که باید این میزان آلومینا به کشور وارد شود.

با توجه به اینکه میزان تولید آلومینا در داخل کشور بسیار اندک است و به دلیل تحریم‌ها، نداشتن بیمه، مشکلات انتقال ارز، حمل و نقل و... هزینه خرید این ماده اولیه حدوداً دو برابر هزینه‌ای است که کشورهای حوزه خلیج فارس می‌پردازند؛ همچنین کشورهای رقیب ما در حوزه خلیج فارس امکان بستن قراردادهای طولانی‌مدت را دارند اگرچه قراردادهای بلندمدت برای خرید آلومینا در جهان تا حدودی منسوخ شده است. در حال حاضر، شرکت‌های تولیدکننده آلومینا در جهان تمایل به فروش نقدی دارند و یا ترجیح می‌دهند خودشان مصرف‌کننده این ماده اولیه باشند. از طرفی

بر اساس بررسی‌های موسسه WoodMackenzie، واردات آلومینای چین امسال نسبت به سال گذشته رشدی بیش از ۳۰۰ درصد داشته است و پیش‌بینی می‌شود که این کشور تا سال ۲۰۳۰ واردات بیشتر آلومینای جهان را به خود اختصاص دهد و جهان را با خلا در این زمینه مواجه کند. در آن زمان کشورهای هم‌اند ما که هیچ‌گونه حاشیه امنی برای تامین مواد اولیه ندارند، با مشکل روبه‌رو می‌شوند.

شرکت آرال از شرکت‌های تولیدکننده شمش در کشور درخواست کرد که به عنوان سهامدار در پروژه تامین آلومینا حضور داشته باشند اما متأسفانه تولیدکنندگان مزیت رقابتی را فقط در تولید شمش می‌دانند و حاضر به ورود در هیچ بخش دیگری نیستند، در حالی که شرکت‌های بزرگ در دنیا برای اینکه هسته اصلی مزیت رقابتی را از دست ندهند مجبور شده‌اند به حلقه‌های تامین از زنجیره ورود کنند اما در ایران این دیدگاه وجود ندارد و در واقع عدم مشارکت در تامین ماده اولیه، نقطه ضعف عملکرد تولیدکنندگان آلومینیوم در کشور به شمار می‌آید. اگر در این زمینه، سرمایه‌گذاری درستی انجام نشود، تمام سرمایه‌گذاری‌های چندین میلیارد دلاری که در این حوزه صورت گرفته، بی‌فایده خواهد ماند.

عموماً کشورهای حوزه خلیج فارس قراردادهای طولانی‌مدت منعقد می‌کنند. دقیقاً مثل قراردادی که ما برای تامین بوکسیت به مدت پنج سال با قیمت مشخص بستیم؛ البته انعقاد قرارداد در زمینه بوکسیت به دلیل فراوانی آن در جهان خیلی راحت‌تر از خرید آلومینا است. در حقیقت با توجه به اینکه تولیدکنندگان آلومینا محصول خود را برای مصرف‌کنندگان مشخصی ارسال می‌کنند، خرید از بازار دسته سوم (بازار آزاد یا third party) برای تولیدکنندگان آلومینیوم وابسته دشوار است.

سرمایه‌گذاری در صنعت آلومینا محدود است. عدم ورود به حوزه تولید آلومینا، به دلیل سرمایه‌بری و انرژی‌بری آن است. ۳۵ درصد هزینه تمام شده هر تن آلومینا مربوط به هزینه‌های انرژی می‌شود. اگر چه امروز

پروژه آلومینا، یکی از پروژه‌های نسبتاً قدیمی در کشور به شمار می‌آید اما به دلایلی تاکنون در این زمینه عملکرد موفقی را شاهد نبوده‌ایم البته در گذشته این پروژه دولتی بود و برای اینکه پروژه تامین آلومینا به نتیجه برسد ایمیدرو مالک قبلی آن، شرکت را سال گذشته طی فراخوانی خصوصی کرد که در حال حاضر، این شرکت دارای سه سهام‌دار است

قیمت‌های آلومینا کاهش یافته اما می‌توان گفت مازاد در بازار این محصول موقتی است و بازار به کاهش تولید بسیار حساس است، به گونه‌ای که سال گذشته زمانی که پالایشگاه تولید آلومینا در برزیل به نام آلونورت دچار مشکل شد، قیمت آلومینا از ۴۰۰ دلار به ازای هر تن به ۸۰۰ دلار به ازای هر تن افزایش یافت.

شرکت‌های خاورمیانه با روابطی که با سایر کشورها دارند از طریق راه‌هایی می‌توانند واردات آلومینا داشته باشند؛ البته آن کشورها نیز با توجه به مطالعات بازار مطمئن هستند که در آینده برای تامین آلومینا با مشکل مواجه می‌شوند، به همین منظور حتی شرکت‌های حوزه خلیج فارس نیز واحدهای تامین آلومینا تاسیس کرده‌اند. شرکت EGA (دوبال سابق)، سرمایه‌گذاری سه میلیارد دلاری انجام داده و واحد ۱٫۸ میلیون تنی آلومینا به نام شاهین یا ATA احداث کرده که اخیراً تولید خود را نیز شروع کرده است. با اینکه این شرکت‌ها امکان خرید طولانی‌مدت آلومینا و بوکسیت را دارند اما به دلیل پیش‌بینی که از آینده این صنعت دارند، فعالیت تولیدی خود را از سال جاری در این زمینه آغاز کرده‌اند.

◀ **شرکتی مثل ایرالکو چرا تمایلی به سرمایه‌گذاری در این زمینه ندارد؟**
شرکت‌های تولیدکننده شمش آلومینیومی در کشور، حاشیه سود اندکی دارند و نمی‌توانند برای طرح‌های توسعه‌ای آلومینا، سرمایه‌گذاری‌های کلانی انجام بدهند اما

می‌توانند سهام‌دار بخشی از سهام شرکت آرال باشند. پروژه تامین آلومینا چهار سال طول می‌کشد و قرار نیست تمام میزان سرمایه‌گذاری، به صورت نقدی باشد، به گونه‌ای که بخشی از آن، به صورت وام فاینانس است و با توجه به اینکه شرکت‌های تولیدکننده آلومینیوم دارای درآمد و منابع داخلی مناسب هستند، می‌توانند بخشی از سود را به تامین مالی پروژه حیاتی آلومینا اختصاص دهند. در زمینه مشارکت شرکت‌های تولیدکننده آلومینیوم با مدیران شرکت‌های ایرالکو و المهدی مکاتباتی داشته‌ایم اما آن‌ها تمایلی به سرمایه‌گذاری در حوزه آلومینا نداشتند. مزیت رقابتی این شرکت‌ها تولید شمش است اما تولید شمش وابسته به مسائل دیگری نیز هست که اگر آن‌ها نادیده گرفته شود، این مزیت رقابتی از بین می‌رود. به خصوص در زمینه آلومینیوم اگر شرکتی بخواهد به پیشرفت برسد باید شرکت‌های بالادستی خود را تامین کند که البته این دید در کشور وجود ندارد.

زمانی که خطوط اعتباری ایران و چین باز شود، این پروژه تامین مالی خواهد شد و با توجه به اینکه پروژه تامین آلومینا، به عنوان اولویت اول وزارت صمت شناسایی شده و در حقیقت این پروژه از سوی وزیر صمت به وزیر اقتصاد معرفی شده است؛ اگر فاینانس باز شود قطعاً مشکل تامین اعتبار برطرف خواهد شد.

بخش نقدی پروژه‌ها که معمولاً ۱۵ درصد میزان سهام و آورده سرمایه‌گذاران است، باید در ابتدا تامین شود؛ در این زمینه، سرمایه‌گذاران

اصلی شرکت، می‌توانند سرمایه مورد نیاز را تامین کنند.

◀ **سرمایه‌گذاری در معادن کدام کشور برای تامین بوکسیت منطقی‌تر است؟**

خرید بوکسیت از هند مقرون به صرفه‌تر است زیرا هزینه حمل‌ونقل کمتری برای ما به همراه دارد. البته قراردادی که با هند منعقد کردیم، بهتر است اما ترجیح دادیم که با دومعدن بوکسیت قرارداد داشته باشیم که اگر احیاناً کشوری لغو قرارداد کرد، فعالیت ما مختل نشود.

در زمینه تبادل ارزی با مشکلی مواجه نخواهیم شد زیرا تمام اقدامات سرمایه‌گذاری و انتقال ارز را به پیمان کار و اگذار کردیم که البته به صورت ریالی انجام می‌شود و پیمانکار مد نظر نیز با ارتباطاتی که دارد به راحتی می‌تواند جابه‌جایی ارزی داشته باشد. البته اگر خطوط فاینانس باز شود، ارتباطات مالی به صورت مشخص شده و از طریق لینک‌های رسمی دولت با دولت صورت خواهد گرفت.

◀ **تحریم‌ها تا چه اندازه بر فعالیت شما تاثیرگذار بوده است؟**

در سال‌های گذشته تمام دستگاه‌های مورد نیاز در زمینه تولید آلومینیوم، اروپایی بود اما امروز این تکنولوژی قابل تامین و دسترس است و بخش عمده‌ای از ماشین‌آلات در داخل قابل ساخت است و علی‌رغم تحریم‌ها همچنان می‌توان واحد آلومینا را در کشور تاسیس کنیم.



رئیس هیئت مدیره شرکت طراحی و مهندسی آذر آهنگام البرز:

توانایی بومی سازی دستگاههایی که در اروپا تولید می شود را نداریم

رئیس هیئت مدیره شرکت طراحی و مهندسی آذر آهنگام البرز گفت: کیفیت ماشین آلات تولیدی در کشور با محصولات اروپایی قابل مقایسه نیست و نمی توان دستگاههایی با همان سطح استاندارد طراحی و تهیه کرد زیرا هزینه تولید در کشور بسیار زیاد بوده و کیفیت محصولات ما به درخواست مشتری کاهش یافته است و در کشور قادر نیستیم به بومی سازی دستگاههایی که در اروپا تولید می شود، بپردازیم.

بردن سطح استاندارد و کیفیت محصولات تولیدی ما شده است و درخواست های جدید عاملی شده که شرکت نیز در زمینه طراحی و ساخت دستگاه های نوین فعالیت بیشتری داشته باشد.

وی توضیح داد: یکی از عوامل تأثیرگذار بر کارایی شرکت های فعال در زمینه ریخته گری، اپراتور است که در ماشین آلات تولید شده در کشورهای اروپایی، اقداماتی صورت گرفته تا تأثیر اپراتور بر تولیدات کاهش یابد و خودکار شدن ماشین ها موجب شده محصولات یکنواختی تولید شود که این عامل به توسعه و بهبود تولیدات کمک زیادی می کند.

رئیس هیئت مدیره شرکت طراحی و مهندسی آذر آهنگام البرز در پایان گفت: رکود موجود در جامعه موجب شده که هزینه تولید ماشین آلات به صورت چشمگیری افزایش یابد، در حالی که قدرت خرید مصرف کنندگان دستگاه های ریخته گری کاهش یافته است، به همین خاطر، مجبور شدیم کیفیت محصول نهایی را کاهش دهیم تا در سطح توان تولیدکنندگان قطعات ریخته گری باشد.

استاندارد محصول نهایی را کاهش نمی دهد. وی در ادامه خاطرنشان کرد: در حال حاضر، با توجه به اینکه استفاده از تجهیزات جانبی، ضرورت چندانی ندارد و مصرف کنندگان به دلیل شرایط اقتصادی نامناسب کشور، تمایلی به خرید ماشین آلاتی با هزینه بالا ندارند به همین خاطر، زمانی که سفارش می گیریم، مشتریان درخواستی مبنی بر ساخت ماشین آلاتی با تجهیزات اضافه ندارند.

رئیس هیئت مدیره شرکت طراحی و مهندسی آذر آهنگام البرز اذعان کرد: در سال های اخیر، میزان واردات دستگاه های ساخت اروپا به کشور به شدت کاهش یافته است، به همین خاطر، میزان تقاضا برای خرید ماشین آلات تولید داخل افزایش یافته و مشتریان نمونه های مشابه خارجی را بررسی می کنند و تقاضاهایی در همان استاندارد دارند و قابلیت می دهند.

قابلیتی اظهار کرد: مقایسه کردن تولیدات شرکت ما با ماشین آلات تولید اروپا در ارتقای کیفیت دستگاه ها تأثیر زیادی گذاشته، در سال های اخیر تقاضاهایی شده که موجب بالا

حسین قابشی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: از سال ۱۳۹۱ فعالیت خود را در زمینه ساخت و تولید ماشین آلات صنعتی که شامل کوره و دستگاه های ریخته گری می شود، آغاز کردیم.

وی بیان کرد: به لحاظ طراحی تفاوت چندانی میان ماشین آلات صنعتی تولید شده در شرکت ما با نمونه های مشابه خارجی وجود ندارد، به گونه ای که اگر ماشین آلات تولید داخل را در کنار نمونه های مشابه خارجی قرار بدهیم، به سختی می توان بین آن ها تفاوتی قائل شد؛ اما به لحاظ مواد به کار برده شده و استانداردهای لحاظ شده، تفاوت های زیادی وجود دارد.

رئیس هیئت مدیره شرکت طراحی و مهندسی آذر آهنگام البرز توضیح داد: شرکت ما در صورتی که بخواهد مواد اولیه را از کشورهای اروپایی تهیه و در کشور مونتاژ و ماشین آلاتی را تولید کند، قیمت تمام شده محصول نهایی تولید شده در کشور از قیمت نهایی محصول تولید شده در کشورهای اروپایی بیشتر خواهد شد، به همین خاطر، چنین اقدامی مقرون به صرفه نیست و بومی سازی امکان پذیر نیست.

قابشی مطرح کرد: ماشین آلات مورد نیاز در صنعت ریخته گری در صورتی که با استفاده از مواد اولیه ایرانی و چینی تهیه شود، ارزان تر از محصولات اروپایی تولید می شود البته به همان نسبت کیفیت نیز کاهش پیدا می کند البته کشورهای اروپایی تجهیزاتی را روی دستگاه هایی که تولید می کنند، قرار می دهند که ما نمی توانیم آن دستگاه ها را وارد یا داخلی سازی کنیم گرچه ماشین آلاتی که در کارخانه تولید می شوند کیفیت مطلوبی دارند و به سطح



مدیرعامل شرکت تعاونی ظروف آلومینیومی:

موانع گمرکی اجازه صادرات را از ما گرفته است

◀ تولیدات سالکو باید امکان دسترسی را بهبود ببخشد

مدیرعامل شرکت تعاونی ظروف آلومینیومی گفت: در سال گذشته با مشکلاتی نظیر افزایش شدید قیمت مواد اولیه، در دسترس نبودن شمش و توزیع نامناسب آن در بازارها مواجه بودیم که با راه اندازی و شروع به کار شرکت آلومینیوم جنوب امیدواریم که روند توزیع مواد اولیه در کشور بهبود یابد.

آلومینیومی در کشور تاحدودی برطرف شده است و اگر دولت موانع تولید را نیز برطرف کند، مسلماً میزان تولید بیشتر از سال گذشته خواهد شد.

زراندوز اعلام کرد: تمام تولیدکنندگان محصولات آلومینیومی در کشور با مشکلاتی نظیر دارایی، مالیات ارزش افزوده، اداره کار، بیمه تامین اجتماعی و ... مواجه اند که اگر این موانع

وی بیان کرد: در سال جاری، مشکلات توزیع شمش آلومینیومی در بورس، به نسبت سال گذشته تا حدودی بهبود پیدا کرده البته هنوز وضعیت توزیع مواد ضروری در کشور مناسب و قانون مند نشده اما مشکلات تهیه مواد اولیه کمتر از سال های گذشته شده است. دبیر اجرایی اتحادیه ظروف آلومینیومی تهران توضیح داد: مشکلات توزیع مواد اولیه

احمد زراندوز در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: در حال حاضر، وضعیت تولید محصولات آلومینیومی در کشور، نسبت به سال گذشته که در بازار شاهد مشکلات تهیه مواد اولیه آلومینیومی بودیم، بهتر شده، به همین خاطر، میزان تولید ظروف آلومینیومی بیشتر از سال گذشته شده است.



زراندوز مطرح کرد: در سال گذشته، موانع تهیه مواد اولیه برای شرکت‌های تولیدکننده محصولات آلومینیومی بسیار زیاد بود که در سال جاری، با اضافه شدن شرکت آلومینیوم جنوب به جمع تولیدکنندگان شمش در کشور، انتظار می‌رود که میزان تولید مواد اولیه در کشور بیشتر و توزیع آن بهبود پیدا کند و شاید مشکلاتی که در این یک سال برای تامین مواد اولیه داشتیم، برطرف شود.

وی تصریح کرد: برخی از افراد و شرکت‌هایی که در بورس حضور دارند، مانع عرضه و فروش مناسب شمش در کشور می‌شوند و آن شفاف‌سازی که باید از طریق سهمیه‌بندی بورس بوجود می‌آمد را شاهد نیستیم.

دبیر اجرایی اتحادیه ظروف آلومینیومی تهران بیان کرد: در حال حاضر، میزان نقدینگی شرکت‌ها بسیار کمتر از سال گذشته شده و تمام سرمایه تولیدکنندگان محدود به خرید مواد اولیه شده است، به همین خاطر، امکان اجرایی شدن طرح‌های توسعه‌ای در شرکت‌ها از بین رفته است.

زراندوز افزود: به دلیل مشکلاتی که بورس کالا در زمینه توزیع مواد اولیه برای تولیدکنندگان ایجاد کرد، به وزارت صمت، مجلس و نهاد رهبری مراجعه کردیم اما نتیجه‌ای از پیگیری‌ها و بیان شکایات حاصل نشد و همچنان شاهد همان اشکالات در بورس کالا هستیم.

وی خاطر نشان کرد: ساختار بورس باید به گونه‌ای باشد که تنها وظیفه عرضه محصولات را برعهده گیرد و شرکت‌های خریدار و فروشنده براساس تقاضا و رقابتی که وجود دارد، قیمت محصولات را تعیین کنند و در حقیقت رقابت تعیین‌کننده قیمت باشد. البته شرایط توزیع در حال حاضر، تا حدودی بهتر از گذشته است. به گونه‌ای که در سال گذشته، قیمت شمش آلومینیومی از هشت هزار تومان در مدت چند ماه به ۳۶ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم رسید که در سال جاری، قیمت این محصول در ۲۶ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم ثابت مانده است.

عنوان کرد: صنف ما این توانایی را دارد که از طریق صادرات محصولات آلومینیومی ارزآوری داشته باشد، حتی می‌توانیم کرده آلومینیومی نیز به کشورهای همسایه صادر کنیم، زیرا تولیدات ما در سطح استاندارد است اما موانع تولید همانند کمبود نقدینگی شرکت‌های تولیدکننده و همچنین مشکلات گمرکی مانع از صادرات محصولات می‌شود.

زراندوز در ادامه تصریح کرد: هر سال چندین جلسه برای حل مشکلات موجود برگزار می‌کنیم اما هیچگاه به جمع‌بندی نمی‌رسیم و معضلات این حوزه همچنان وجود دارد.

وی بیان کرد: در حال حاضر، ظروف

در حال حاضر، وضعیت تولید محصولات آلومینیومی در کشور، نسبت به سال گذشته که در بازار شاهد مشکلات تهیه مواد اولیه آلومینیومی بودیم، بهتر شده، به همین خاطر، میزان تولید ظروف آلومینیومی بیشتر از سال گذشته شده است

بی کیفیت به کشور عراق صادر می‌شود، البته دلیل عمده این امر آن است که مصرف‌کنندگان عراقی، خواهان محصولات بی کیفیت هستند و زمانی که قطر آلومینیوم نازک باشد، به کیفیت نهایی محصول صدمه می‌رساند اما در این میان، استانداردهایی برای ظروف مشخص و به اداره گمرک ابلاغ شده اما آن‌ها نظارتی بر محصولات صادراتی ندارند؛ البته محصولات با کیفیت و استاندارد نیز صادر می‌شود اما میزان صادرات محصولات مرغوب بسیار کم است.

مدیرعامل شرکت تعاونی ظروف آلومینیومی اظهار کرد: تولیدکنندگان غیرمجازی که محصولات غیراستاندارد تولید می‌کنند، عمدتاً در تهران، قم و اراک فعالیت دارند که محصولات این کارگاه‌ها، پس از مدتی به علت نازک بودن آلومینیوم مصرفی، زودآبیل می‌شود.

را برطرف کنند، می‌توانیم میزان تولیدات را افزایش داده و نیاز بازار داخل و حتی کشورهای همسایه را برطرف کنیم.

■ امکان ارزآوری وجود داشت، اگر اجازه می‌دادند

وی مطرح کرد: زیرساخت‌های تولید در کشور فراهم است و اگر موانع برطرف شود، قطعاً می‌توانیم ظرفیت تولید را ارتقا دهیم چنانچه در حال حاضر، کارخانه‌های به روز شده‌ای در کشور وجود دارند که می‌توانند تولیداتی در سطح بازارهای اروپایی داشته باشند و فقط انتظار داریم که حمایت بیشتری از تولیدکنندگان به عمل بیاید تا بتوانیم بدون دغدغه بیمه، دارایی و مالیات، فعالیت داشته باشیم.

مدیرعامل شرکت تعاونی ظروف آلومینیومی افزود: در زمینه ظروف آلومینیومی با اینکه در این یکسال اخیر میزان تولید و فروش بهتر از سال گذشته شده است اما نتوانستیم در زمینه صادرات فعالیتی داشته باشیم.


زراندوز اذعان کرد: موانع و مشکلات گمرکی در کشور ما به اندازه‌ای زیاد است که امکان توسعه فعالیت و صادرات را از ما گرفته‌اند، در زمینه صادرات با چالش‌های عدیده‌ای مواجه شده‌ایم و اگر بخواهیم محصولی را صادر کنیم، باید ماه‌ها وقت بگذاریم که انجام چنین اقداماتی، هزینه زیادی برای شرکت به همراه دارد و در نهایت سود حاصل از صادرات را کاهش می‌دهد.

وی در ادامه خاطر نشان کرد: این مسائل و موانع صادراتی در این یک سال اخیر، شدت بیشتری پیدا کرده؛ به گونه‌ای که تمایل تولیدکنندگان برای صادرات کاهش یافته است که برای رفع این معضل، باید مدیران دولتی در جلساتی که اتحادیه‌ها و تعاونی‌ها برگزار می‌کنند، حضور داشته باشند تا با چالش‌های فعالیت تولیدی در کشور آشنا شوند و راه‌حلی کاربردی برای از بین بردن آن مشکلات اتخاذ کنند. در غیر این صورت، وضعیت تولید و صادرات هر سال شیب نزولی بیشتری به خود می‌گیرد.

دبیر اجرایی اتحادیه ظروف آلومینیومی تهران



مس

- 
- مجادله منابع طبیعی بامعدنکاران
 - صنایع معدنی مشکل زیرساختی دارند
 - شیلدها و ژایف‌های مختلفی در کابل‌ها دارند

رئیس طراحی کابل شرکت سیمکو:

شیلدها وظایف مختلفی در کابل‌ها دارند

سیم و کابل‌های فشار در بازار داخلی و خارجی شناخته شده است، همچنین در تولید سایر سیم و کابل‌ها مانند کابل‌های کنترل، مخابراتی، انتقال اطلاعات و انواع سیم و کابل‌های هوایی موفق عمل کرده و استفاده از سیم‌های هوایی در سال‌های اخیر به طور چشمگیری افزایش یافته است.

وی افزود: بزرگ‌ترین رسالت سیمکو تولید محصول باکیفیت بوده و در این راستا اولین گام رعایت تمام استانداردهای تعریف شده داخلی و بین‌المللی است. بر این اساس گواهینامه‌های بسیاری از بخش‌های مختلف مانند موسسه داخلی استاندارد، شرکت توانیر، پژوهشگاه نیرو، آزمایشگاه تما و سایر آزمایشگاه‌های معتبر جهانی به انواع محصولات سیمکو اختصاص یافته است.

رئیس طراحی کابل شرکت سیمکو با بیان اینکه نوع مواد اولیه بر کیفیت محصول نهایی تاثیر مستقیم می‌گذارد، تصریح کرد: یکی از مهم‌ترین ملاک‌های تعیین کیفیت محصول، نوع مواد اولیه است، علی‌رغم تمام مشکلات ناشی از تحریم‌ها و بحران‌های اقتصادی که در سال‌های اخیر گریبان‌گیر کشور شده، سیمکو با تعهد به مشتریان خود همچنان از بهترین نوع مواد اولیه داخلی و خارجی استفاده کرده و کنترل‌های علمی و فنی دقیق را پیش از تهیه و پس از خرید مواد اولیه، بر روی مواد انجام می‌دهد. تمام تامین‌کنندگان مواد اولیه شرکت



رئیس طراحی کابل شرکت سیمکو گفت: یکی از اجزای مهم و اساسی در ساختار سیم و کابل، شیلد است. شیلدها که به طور عمده جنسی از مس و آلومینیوم دارند در ابعاد مختلف به شکل نوار و مفتول بافته شده و برای وظایف متفاوت در انواع کابل تعبیه می‌شوند.

کابل‌های فشار فوق قوی، قوی، متوسط و ضعیف را نام برد. ما در شرکت سیمکو سیم‌های مسی و آلومینیومی را تا ولتاژ ۴۰۰ کیلوولت تولید و روانه بازار می‌کنیم، سیم و کابل‌های سیمکو در پایگاه‌های مختلفی مورد آزمایش قرار گرفته و با پشت‌سر گذاشتن مراحل مختلف سنجش از نظر سطح استاندارد و کیفیت، به عنوان محصول موفق در کیفیت و تولید انواع

سارا تقوی‌زاد در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت سیمکو از قدیمی‌ترین شرکت‌ها و جزو بزرگ‌ترین تولیدکننده‌های سیم و کابل در ایران است. این شرکت با سابقه بیش از ۵۰ سال در زمینه تولید انواع سیم و کابل فعالیت می‌کند. از جمله محصولات شرکت سیمکو می‌توان کابل‌های قدرت در تمام رنج‌های ولتاژ،

را به صورت منظم ارزیابی می‌کنیم و در صورت عدم وجود ملاک‌های مدنظر ما از لیست شرکت خارج می‌شوند.

سارا تقوی‌زاد در ادامه بیان کرد: مس و آلومینیوم مهم‌ترین فلزاتی هستند که در ساخت سیم استفاده می‌شوند، در ساخت کابل، فولاد و برخی فلزات دیگر نیز کاربرد دارند. فلزات به شکل مفتول و انواع نوار خریداری شده و در کارخانه در مصارف گوناگون به کار می‌روند. مواد پلیمری مانند PVC و پلی‌اتیلن در انواع شکل‌ها برای بخش‌های مختلف سیم و کابل استفاده می‌شوند. قسمتی از مواد پلیمری تولید داخل هستند اما در ساخت کابل‌ها با ولتاژ بالا از مواد خارجی استفاده می‌کنیم.

وی با توضیح درباره شیلد به کار رفته در انواع سیم و کابل، ادامه داد: شیلدها در سیم و کابل‌های مختلف وظایف متفاوتی دارند. شیلدها در کابل‌های انتقال اطلاعات، وظیفه حفاظت الکترومغناطیسی از سیگنال‌های داخل سیم را بر عهده دارند. شیلد معمولاً از یک لایه فلزی ضخیم ساخته می‌شود و به صورت دیواره جهت حفاظت از هسته اصلی کابل، در داخل کابل قرار می‌گیرد. در کابل‌های قدرت فشار قوی و متوسط، شیلدهای فلزی به نوعی برگشت‌دهنده جریان‌های ناشی هستند، به طور کلی شیلدها در سیم و کابل‌های مختلف مسئولیت‌های متفاوتی دارند.

رئیس طراحی کابل شرکت سیمکو ابراز کرد: شیلدها می‌توانند به شکل نوار و یا مفتول‌های بافته شده نیز طراحی شوند. مفتول‌های بافته شده معمولاً از مس و مس قلع‌اندود تهیه می‌شوند و نوارها عمدتاً آلومینیومی و یا مسی هستند که به شکل‌های مختلف از آن‌ها استفاده می‌شود. شیلدها نیز در سبب تولیدات شرکت سیمکو با استفاده از بهترین مواد اولیه قرار گرفته است. مواد پایه تولید شیلد نیز مفتول بوده اما مراحل فرآوری و عملیات‌های بسیاری روی مفتول پیاده می‌شود تا به شکل شیلد درآید، اما ممکن است به شکل نوارها و سیم‌های نازک آلومینیومی نیز باشند که در آن صورت از مواد

اولیه خارجی استفاده می‌شود.

تقوی‌زاد بیان کرد: میزان تولید سالانه مجموعه سیمکو بیش از ظرفیت اسمی مقرر، است. مهم‌ترین مشتریان کابل‌های قدرت سیمکو، در وهله اول شرکت‌های دولتی برق، شرکت برق منطقه‌ای، شرکت توزیع برق و در ادامه انواع شرکت‌های پتروشیمی، پالایشگاه‌ها و بسیاری از بخش‌های زیر ساختی که در بخش انتقال اطلاعات فعالیت دارند، هستند. در بخش خصوصی نیز مصارف عمومی، مسکن و ساختمان‌سازی از دیگر فضاها کار بردی سیم و کابل است.

وی عنوان کرد: با توجه به شرایط دو سال اخیر کشور، مشکلات بسیاری در مسیر تولید بوجود آمد، اما شرکت با استفاده از روش‌های علمی و تغییر سیاست‌های مدیریتی و فروش توانسته این مشکلات را از سر راه خود بردارد و به شرایط بهتری نیز دست یابد. شرکت سیمکو در حال حاضر، محصولات خود را به کشورهای همسایه ارسال می‌کند و افزایش صادرات جزو برنامه‌های آینده نزدیک این مجموعه است.

رئیس طراحی کابل شرکت سیمکو در پایان گفت: سیمکو در طول سال‌های فعالیت خود موفق شده نام نیکی را در بین مصرف‌کنندگان سیم و کابل به جای بگذارد، اولین گام برای تولید به یک محصول با کیفیت، تهیه مواد اولیه مرغوب بوده و قدم بعدی بهره‌گیری از دانش روز دنیا و تکنولوژی مدرن است و شرکت سیمکو همواره سعی بر آن داشته که از به روزترین ماشین‌آلات و تجهیزات استفاده کند. البته دسترسی به این‌گونه دستگاه‌ها به خصوص برای کابل‌های ولتاژ بالا راحت نیست و کارخانه‌های انگشت شماری هستند که بتوانند دستگاه‌های تولید این نوع محصول را تهیه کنند که مجموعه ما یکی از آن شرکت‌ها است. شرکت ما در بخش تحقیق و توسعه جهت دست‌یابی به محصولات مرغوب و متفاوت سرمایه‌گذاری کلانی می‌کند و امیدواریم که به زودی به نتایج مطلوبی دست یابیم.

بزرگ‌ترین رسالت سیمکو تولید محصول باکیفیت بوده و در این راستا اولین گام رعایت تمام استانداردهای تعریف شده داخلی و بین‌المللی است



مدیرعامل شرکت زمین پویان فراز آسیا:

صنایع معدنی مشکل زیرساختی دارند

مدیرعامل شرکت زمین پویان فراز آسیا گفت: ایران یک کشور ثروتمند از لحاظ وجود معادن مس است و واحدهای معدنی نیز در عرصه فرآوری و تولید مواد معدنی به ویژه مس عملکرد خوبی را از خود به نمایش گذاشته‌اند، اما کمبود زیرساخت‌هایی همچون آب و برق سرعت رشد و ترقی این واحدهای صنعتی را می‌گیرد که مجموعه ما نیز از این قضیه مستثنی نیست.

مس محتوی یا مس کاتد است و برای افزایش ظرفیت تولید برنامه مدون داریم و در تلاش هستیم به زودی به این مهم دست یابیم. مشکل عمده ما عدم وجود زیرساخت‌ها است و این موضوع باعث کند شدن روند افزایش ظرفیت شده است. زیرساخت‌های مورد نظر ما، آب و برق بوده و متأسفانه در منطقه جنوب استان سمنان این امکانات به خوبی توزیع نشده و یک معضل اساسی به حساب می‌آید. در حال حاضر، تامین آب و برق از روستاهای اطراف و از شهرستان دامغان تامین می‌شود. با تمام مشکلات ظرفیت تولید ماهانه مجموعه بیش از ظرفیت اسمی تعریف شده است و در تلاش هستیم که این میزان را نیز افزایش دهیم. با میزان تولید فعلی، می‌توان نرخ فروش ماهانه را ۴۰ تن پودر مس ۸۰ درصد در نظر گرفت.

وی در رابطه با چشم‌انداز آینده شرکت زمین پویان فراز آسیا، تصریح کرد: برای افزایش ظرفیت تولید و ترقی مجموعه، توجه ویژه‌ای به واحد تحقیق و توسعه اختصاص داده‌ایم. ما به کمک این واحد، در حال بهینه کردن روش لیچینگ پیوسته هستیم. در حال حاضر، در چندین منطقه

خام مورد نیاز ما هستند، اما ما یک برنامه‌ریزی جدی برای خرید مواد اولیه از معادن فعال کوچک مقیاس منطقه نیز داریم و در حال حاضر، بخشی از نیاز خود را از معادن منطقه تامین می‌کنیم. ماده اولیه معادن کوچک مقیاس درصد خلوص بالاتری دارند و به این دلیل فقط به خاک معادن خود اکتفا نمی‌کنیم.

مدیرعامل شرکت زمین پویان فراز آسیا در خصوص فروش داخلی و خارجی محصول خود، عنوان کرد: محصول تولیدی ما یک کالای خاص و ویژه تلقی می‌شود و مصارف داخلی آن بسیار زیاد است، گرچه امکان و شرایط صادرات مهیا است، اما ترجیح می‌دهیم در شرایط فعلی، بازار داخلی را پوشش دهیم. صنایع جدید مصرف‌کننده محصول تولیدی ما تعریف شده که از جمله این صنایع می‌توان به رنگ‌سازی، تولید کود شیمیایی، داروسازی، آلیاژسازی اشاره کرد. نیازهای داخلی به قدری زیاد است که ما نیاز به فروش خارجی را احساس نمی‌کنیم.

عزیزیان در ادامه توضیح داد: با توجه به نیاز گسترده بازار داخلی و طبق پروانه بهره‌برداری ظرفیت تولید سالانه مجموعه، معادل ۲۸۵ تن

احسان عزیزیان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: ما از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را در بخش معدن آغاز کردیم و همچنین از سال ۱۳۹۵ با یک روش انحصاری تحت عنوان لیچینگ پیوسته یا CVL وارد حوزه فرآوری مس شدیم، در واقع به عنوان اولین واحد در کشور از این روش جهت فرآوری مس استفاده کردیم. مجموعه زمین پویان فراز آسیا در ۶ فاز طراحی شده است؛ فاز اول و دوم تکمیل و به مرحله بهره‌برداری رسیده و یک بخش مربوط به بحث افزایش ظرفیت و فازهای دیگر در ارتباط با ورود به صنایع پایین دستی مانند تولید قطعات مس و آلیاژی است. در حال حاضر، پودر مس ۸۰ درصد تولید می‌کنیم.

وی افزود: از بدو تاسیس مجموعه توانسته‌ایم برای ۸۲ نفر به صورت مستقیم و بیش از ۱۰۰ نفر غیر مستقیم، اشتغال و درآمدزایی کنیم. میزان سرمایه مصرفی از مراحل ابتدایی تا تولید محصول حدود ۳۰۰ میلیارد ریال برآورد شده است. مواد اولیه مورد نیاز کارخانه را از معادن متعلق به مجموعه تهیه می‌کنیم، معدن مس دیان و ربایی از جمله معادن تامین‌کننده مواد

عزیزان در پایان اذعان کرد: واحدهای فرآوری مس، فلزات و صنایع معدنی مورد بی‌مهری قرار گرفته‌اند، با توجه به اینکه عمده تجهیزات باید در داخل معادن قرار گیرد تا عیارهای پایین نیز قابل فرآوری باشد و رسیدگی به زیرساخت‌های این واحد از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است؛ بنابراین عزم جدی دولت را جهت حمایت صنایع معدنی تمامی استان‌ها می‌طلبد که امکانات لازم را در اختیار این واحدها قرار دهد.

و اهمیت انرژی‌های تجدیدپذیر، خودروهایی برقی و هیبریدی در دنیا و به طور کلی برقی شدن صنایع، آینده مس نیز درخشان خواهد بود و نیاز به سرمایه‌گذاری اساسی دارد. خوشبختانه ایران، بر روی کمر بند معادن مس قرار دارد و از این لحاظ یک کشور ثروتمند محسوب می‌شود، از نظر حجمی و قیمتی چشم‌انداز روشنی را برای مس می‌توان پیش‌بینی کرد و ما نیز به ادامه کار مجموعه خوش بین هستیم.

در داخل و خارج از کشور بحث ساخت واحدهای لیچینگ را پیش می‌بریم و آینده روشنی را برای مجموعه متصور هستیم، اما مشروط به اینکه حمایت‌های زیرساختی از جانب دولت لحاظ شود. ما چهار طرح توسعه در دست داریم و قصد داریم علاوه بر ورود به صنایع پایین‌دستی، ظرفیت تولید را به یک هزار تن در سال برسانیم. این مدیرعامل ادامه داد: در دو سال اخیر قیمت مس رشد چشمگیری داشته و به جز نوسانات مقطعی و کوتاه‌مدت، با توجه به رشد

مدیرعامل شرکت نوید فرآیند البرز مطرح کرد:

مجادله منابع طبیعی با معدنکاران

مدیرعامل شرکت نوید فرآیند البرز گفت: مشکل اساسی معدنکاران به ویژه در معادن کوچک مقیاس، مداخله اداره منابع طبیعی به حوزه معدنی است. معدنکاران با وجود مجوزهای لازم گاهی مجبور به پرداخت جریمه به این اداره هستند.

و نوسانات ارزی اشاره کرد. چالش اصلی معدنکاران با محیط زیست، منابع طبیعی و مسئولین فعال در این حوزه است. به عنوان مثال، معدنکار پروانه بهره‌برداری را از ارگان‌های مربوطه اخذ کرده و استخراج را آغاز می‌کند؛ سپس اداره منابع طبیعی به بهانه تخریب محیط زیست، برای معدنکاران مبلغی را به عنوان جریمه در نظر می‌گیرند، در صورتی که معدنکار تحت نظارت سازمان صمت و با در دست داشتن مجوزهای لازم در راستای تولید و اشتغالزایی شروع به کار می‌کند. این معضل در تمام مقیاس‌های معدنکاری وجود دارد، اما در مقیاس‌های کوچک‌تر بیشتر به چشم می‌خورد. وی در پایان تصریح کرد: چشم‌انداز آینده شرکت جذب سرمایه‌گذار است و در ادامه برای ساخت کارخانه اقدام کرده و کنسانتره مس تولید خواهیم کرد.

و صنایع مرتبط با آن پیش‌بینی می‌شود که قیمت جهانی مس به بیش از ۶ هزار و ۵۰۰ دلار خواهد رسید و این میزان رشد قیمت جهانی، افزایش قیمت داخلی را نیز به دنبال خواهد داشت. با توجه به وجود معادن مس بسیار در ایران، آینده روشنی را می‌توان برای صنعت مس و اقتصاد کشور متصور شد و شرکت‌های مسی رشد قابل توجهی خواهند داشت و ارزش سهام آن‌ها نیز افزایش می‌یابد. طبیعتاً هر چه سوددهی یک شرکت افزایش یابد محصولات تولیدی آن نیز از نظر کمی و کیفی رشد خواهد داشت. این مدیرعامل در خصوص مشکلات موجود در حوزه معدنکاری، توضیح داد: دغدغه‌های صنعت مس و فعالان در این حوزه بسیار زیاد است، اما مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به شرایط نابه‌سامان اقتصادی کشور، عدم ثبات قیمت‌ها

علی‌علیزادگان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: ما در حال حاضر، ۳۳ منطقه را در کل کشور مورد بررسی قرار داده و مراحل پی‌جویی، اکتشافات مقدماتی، نیمه تفضیلی و تفضیلی این نقاط را انجام داده‌ایم و تمام این فعالیت‌ها منجر به ذخیره مس در یک منطقه شد و این ذخیره در شهرستان ساوه واقع شده است. اکنون اکتشاف به پایان رسیده و گزارش پایان عملیات اکتشاف را به سازمان صمت ارائه کردیم و در حال حاضر، در مرحله اخذ گواهی کشف هستیم. ما طبق میزان تخمین ذخیره تا کنون یک میلیون تن مس اکتشاف کرده و گواهی کشف این مقدار را نیز اخذ کرده‌ایم. وی در خصوص وضعیت قیمت مس در آینده، عنوان کرد: با توجه به رشد صنعت برق



فلزات آنلاین

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

آخرین اخبار رشد ۳۵ درصدی قیمت آلومینیوم طی یک هفته

هفتهنامه فلزات آنلاین منتشر شد



رشد تولیدات شرکت ملی مس



روی دیگر صنایع فلزی کشور



ارتباط صنعت فولاد با صنایع نفت و گاز



هفتهنامه فلزات آنلاین منتشر شد

گفت و گو



امیرحسین کاود، مدیرعامل شرکت گروز صنعتی سدید در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» رونق صنعت لوله‌سازی در تسهیل صادرات است لوله فولادی به عنوان یک محصول استراتژیک، در صنایع بسیار متنوعی کاربرد دارد که از جمله ...



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



اسیم ابراهیمی، مدیرعامل شرکت فولاد اکسین، خورسنان، در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» صنایع مس ایران در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»



امیرحسین کاود، مدیرعامل شرکت گروز صنعتی سدید در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»

مهم ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

مشاهده همه


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

عبور از تحریم با اراده فولادی



آمارهای منتشر شده از عملکرد صادراتی ۶ ماهه فولادسازان



- 
- حق عضویت‌ها در سال جاری پرداخت نشد
 - ۱۵۰ هزار میلیارد تومان واگذاری انجام شده است
 - امیدوارم به دنبال فرآیندسازی ذیل آینده پژوهی است

سندیکای صنایع آلومینیوم ایران برگزار کرد؛

برگزاری جلسه اصلاح شاخصه‌های ارزیابی انتخاب برنده برتر در حوزه در، پنجره و نما

سومین جلسه کارگروه تدوین و اصلاح شاخصه‌های ارزیابی انتخاب برنده برتر در، پنجره و نما در دفتر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران با حضور جمعی از مدیران و فعالان این حوزه برگزار شد؛ در این جلسه تغییراتی به منظور انتخاب برترین شرکت تولیدکننده در، پنجره و نمای آلومینیومی پیشنهاد و اعمال شد.

محصولات آلومینیومی، اصول و شاخص‌هایی انتخاب شده تا به این وسیله در جهت هماهنگ‌سازی و انطباق اصول تولید با روش‌های روز دنیا، شاخص‌های به روز شده‌ای مطرح شود. وی افزود: در سومین جلسه کارگروه تدوین و اصلاح شاخصه‌های ارزیابی انتخاب برنده برتر در، پنجره و نما شاخص‌های ارزیابی دوره‌های گذشته مورد بازنگری فعالان این حوزه قرار گرفت تا آخرین دستاوردها و روش‌های محاسباتی در شاخصه‌های آتی، مدنظر قرار بگیرد.

■ مدیرعامل شرکت والاد: آشنایی مدیران با

ملزومات و انطباق دادن شرکت‌ها با آخرین

فرآیندهای نوین

مدیرعامل شرکت والاد عنوان کرد: هدف از

که هر دو سال یکبار در اردیبهشت ماه برگزار می‌شود، برترین شرکت‌های تولیدکننده محصولات آلومینیومی در کشور را انتخاب و معرفی می‌کند.

■ دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران: ترغیب و تقدیر از تولیدکنندگان برتر و شرکت‌های پیشرو

دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران گفت: در سندیکای صنایع آلومینیوم ایران به منظور ترغیب و تقدیر از تولیدکنندگان برتر و شرکت‌های پیشرو در زمینه نوآوری‌های نوین، اقدام به انتخاب شرکت‌های فعال در این حوزه به عنوان برنده برتر می‌کند.

ابوالفضل رضایی اظهار داشت: در جلساتی که در دفتر سندیکا برگزار می‌شود، به منظور شناخت و بررسی شرکت‌های تولیدکننده

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، سومین جلسه کارگروه تدوین و اصلاح شاخصه‌های ارزیابی انتخاب برنده برتر در، پنجره و نمای آلومینیوم در دفتر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران با حضور ابوالفضل رضایی دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران، محمد حسین فریور مدیرعامل شرکت والاد، شهرام علیزاده مدیرعامل شرکت آلوم کاردینه، فرخ ظفرفرخی رئیس هیئت مدیره شرکت گروتمان، میرمطهر مدیرعامل رنگین پروفیل کویر، نوری شرکت بندینی، قاسمیان شرکت نماسازان پالار، محمد بخشی مدیرعامل شرکت آلومینیوم البرز، احمد سلطانی مدیرعامل شرکت مثلث برگزار شد.

سندیکای صنایع آلومینیوم ایران همزمان با برگزاری کنفرانس بین‌المللی آلومینیوم در کشور



صادرات محور کردن محصولات تولید شده است که در این راستا نیز اقدامات اساسی و موثری صورت گرفته تا با استفاده از پتانسیل ها و توانمندی های شرکت های تولیدکننده داخلی شاهد فعالیت بیشتر شرکت های فعال در این زمینه، در بازارهای بین المللی باشیم.

■ مدیرعامل رنگین پروفیل کویر: اهمیت فاکتورهای استانداردسازی، افزایش حجم بازاری صادرات در انتخاب برند برتر

مدیرعامل رنگین پروفیل کویر تاکید کرد: در این دوره بیشتر بر استانداردسازی، افزایش حجم بازار و صادرات محصولات تولید شده، تاکید شده، همچنین در کارگروه هایی که برگزار می شود به رضایتمندی مشتریان نیز توجه بیش از پیشی شده است و این عامل را نیز به عنوان یک فاکتور مهم برای ارتقا و پیشرفت شرکت های تولیدکننده در نظر گرفته اند.

میرمطهر توضیح داد: این دوره از انتخاب برند برتر تفاوت های اساسی با دوره های گذشته دارد، به این گونه که در دوره های گذشته تنها انتخاب برند برتر صورت می گرفت، به همین خاطر تنها شرکت های بزرگ که از لحاظ جغرافیایی در حیطه های وسیع تری فعالیت می کنند، امکان حضور داشتند؛ اما در این دوره به منظور ایجاد انگیزه برای شرکت های متوسط و کوچک؛ زمینه سازی مناسبی انجام گرفته است، به این ترتیب که شرکت های فعالی که در مدت دو سال اخیر (۱۳۹۷ و ۱۳۹۸) سرمایه گذاری های کلانی انجام داده و پیشرفت های مناسبی داشته اند، به گونه ای که میزان تولیدات خود را با این شاخص های برند برتر تطبیق داده اند، زمینه سازی موثری برای حضور آن ها صورت گرفته است.

گفتنی است که جلسات تدوین شاخص های ارزیابی کارگروه های صنایع آلومینیوم هر یکشنبه در دفتر سندیکا برگزار می شود و شرکت هایی که تمایل به حضور و مشارکت در بخش ارزیابی و انتخاب برند برتر را دارند، می توانند آمادگی شرکت خود را به دفتر سندیکا اعلام کنند.

این اقدام ارتقای جایگاه صنعت در، پنجره و نما و همچنین آشنایی مدیران با ملزومات و انطباق دادن شرکت ها با آخرین فرآیندها و روش های تولید، نسب و اجرا است.

محمدحسین فریور توضیح داد: در این سلسله جلسات، به منظور جلب مشارکت، ایجاد انگیزه و حضور بیشتر تولیدکنندگان در جهت حضور شرکت ها و واحدهای تولیدی بزرگ و کوچک، مقرر شده است که علاوه بر انتخاب برند برتر، شرکت هایی که در مدت این دو سال (۱۳۹۷ و ۱۳۹۸)، پیشرفت های چشمگیری داشته یا در جهت تعالی سازمانی عمل کرده اند، مورد ارزیابی قرار بگیرند و دو شرکت نیز در بخش تعالی سازمانی در کنفرانس آئی معرفی و از آن ها تقدیر و تشکر شود.

■ رئیس هیئت مدیره شرکت گروتیمان: برند برتر مرجع اصلی تولیدکنندگان و فعالان این حوزه است

رئیس هیئت مدیره شرکت گروتیمان اذعان کرد: مقرر شده است که یک یا دو پروژه برتر شرکت های تولیدکننده داخلی که با تکیه بر توانمندی های کشور اجرا شده از طرف سندیکای صنایع آلومینیوم ایران معرفی شود. فرخ ظرفرخی افزود: سندیکای صنایع آلومینیوم ایران یکی از تشکلهای پیشرو در بخش معرفی برندهای برتر و برندسازی است که در سال های اخیر این مهم را با دقت بیشتری انجام می دهد زیرا به عنوان مرجع اصلی تولیدکنندگان صنایع آلومینیومی در کشور شناخته می شود.

■ مدیرعامل شرکت آلوم کاردینه: به برندینگ توجه بیشتری شده است

مدیرعامل شرکت آلوم کاردینه اعلام کرد: در مدت برگزاری و بررسی شرکت های برند برتر، پیشرفت های قابل توجهی در زمینه برندینگ و معرفی محصولات صنایع آلومینیومی در کشور صورت گرفته است.

شهرام علیزاده بیان کرد: یکی از برنامه های انتخاب برند برتر علاوه بر ارتقا جایگاه داخلی شرکت ها، ایجاد پیش زمینه های لازم برای

در جلساتی که در دفتر سندیکا برگزار می شود، به منظور شناخت و بررسی شرکت های تولیدکننده محصولات آلومینیومی، اصول و شاخص هایی انتخاب شده تا به این وسیله در جهت هماهنگ سازی و انطباق اصول تولید با روش های روز دنیا، شاخص های به روز شده ای مطرح شود

نشست هم‌اندیشی برگزاری ششمین کنفرانس آلومینیوم ایران؛

کنفرانس و نمایشگاه بین‌المللی باید به صورت هدفمند باشد

نشست هم‌اندیشی برگزاری ششمین کنفرانس آلومینیوم ایران با حضور فعالان و تصمیم‌گیران این حوزه در سازمان ایمیدرو برگزار شد و علی‌رغم اینکه قائم مقام ایمیدرو و رئیس و دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران در خصوص برگزاری این نمایشگاه و همایش نظر مساعدی داشتند اما مدیرعامل آلومینیوم جنوب و مدیرعامل آلومینیوم ایران در مورد برگزاری اینگونه مراسم‌ها در حوزه صنعت آلومینیوم انتقادهایی داشتند.

■ مدیرعامل آلومینیوم ایران: برگزاری اینگونه نمایش‌ها فایده‌ای ندارد

احمد مجیدی عنوان کرد: چندین سال است که کنفرانس و نمایشگاه بین‌المللی آلومینیوم ایران در کشور برگزار می‌شود اما برگزاری آن هیچگونه ثمر و نتیجه‌ای برای حاضران، فعالان و صنعت‌گران نداشته است و برگزارکننده این برنامه باید چشم‌اندازی از صنعت آلومینیوم داشته و به موضوعات و مشکلات اشراف کامل داشته باشد.

وی افزود: زمانی که دوره‌های پیشین کنفرانس و نمایشگاه بین‌المللی آلومینیوم ایران بررسی و مورد بازبینی قرار می‌دهیم متوجه می‌شویم که اینگونه برنامه‌ها هیچ‌گونه فایده و دستاوردی برای صنعت آلومینیوم به همراه نداشته است و معتقدم که این همایش‌ها فقط زمان‌گیر است و نمی‌توان انتظار داشت که در این برنامه‌ها راه‌حلی برای بهبود و افزایش روند تولید در کشور ارائه شود.

■ رئیس سندیکای صنایع آلومینیوم ایران: تامین قطعات و مواد اولیه، مشکل صنایع بالادستی و

اینگونه نشست‌ها، از ماه‌ها قبل برنامه‌ریزی مشخصی در مورد آن انجام شود تا در نهایت پس از اتمام آن شاهد دستاوردی جدید در حوزه صنعت آلومینیوم کشور باشیم. وی اظهار داشت: باید چند عنوان اصلی برای این همایش و نمایشگاه مشخص شود و صرفاً حضور در نمایشگاه و گرفتن غرفه مهم تلقی نشود، همچنین در خصوص موضوعات اساسی و چالش‌هایی که در صنعت آلومینیوم کشور وجود دارد، باید جلساتی برگزار گردد تا مشکلات تولیدکنندگان در آن جلسات مطرح شود؛ البته برای به نتیجه رسیدن تمام این اقدامات، حضور نمایندگان و مدیران دولتی الزامی است تا درخصوص برطرف کردن موانع تولید، راه‌حلهایی پیشنهاد دهند.

مدیرعامل آلومینیوم جنوب بیان کرد: ششمین کنفرانس آلومینیوم ایران باید هدفمند باشد و برگزارکنندگان این همایش باید تدبیری درخصوص بهبود روند این همایش داشته باشد، به گونه‌ای که امسال شاهد برگزاری همایش آلومینیوم به شیوه‌ای متفاوت باشیم.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، جلسه هماهنگی ششمین کنفرانس و نمایشگاه بین‌المللی آلومینیوم ایران با حضور عباس نعیمی (قائم مقام ایمیدرو)، محمد آقاجانلو (معاون طرح‌های توسعه معدن و صنایع معدنی ایمیدرو)، هوشنگ گودرزی (رئیس سندیکای صنایع آلومینیوم ایران و مدیر اجرایی شرکت آلومینیوم پارس)، ابوالفضل رضایی (دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران)، آریا صادق نیت حقیقی (مدیرعامل شرکت قم آلیاژ)، شاهین مارکاریان (مدیرعامل شرکت سوان غرب)، احمد مجیدی (مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران)، شهریار طاهرپور (مدیرعامل شرکت آلومینیوم جنوب)، در ایمیدرو برگزار شد.

■ مدیرعامل آلومینیوم جنوب: هدفمندسازی نمایشگاه باید در دستور کار قرار گیرد

شهریار طاهرپور در این نشست گفت: همایش و نمایشگاه آلومینیوم هر دو سال یک‌بار برگزار می‌شود و در حقیقت نشستی از تولیدکنندگان و فعالان صنعت آلومینیوم کشور است که باید برای نتیجه‌بخش و ثمربخش شدن



پایین دستی آلومینیوم در کشور است

رئیس سندیکای صنایع آلومینیوم ایران در جلسه هم اندیشی برگزاری ششمین کنفرانس آلومینیوم ایران گفت: برگزاری کنفرانس‌ها و نشست‌های هم اندیشی در حوزه صنعت آلومینیوم کشور می‌تواند به یافتن راه‌حل و حل مشکلات صنعت کمک کند، به شرط آنکه قبل از برگزاری، مشکلات این صنعت شناخته و راه‌حل‌های آن نیز بررسی و با دعوت از کارشناسان خبره و فعالان این حوزه به حل مشکلات کمک بسیاری شود.

هوشنگ گودرزی در این نشست، اظهار داشت: در صنایع بالادستی و پایین دستی مشکلات مشابهی داریم که اصلی‌ترین آن در شرایط تحریم، تامین قطعات و مواد اولیه است. وی بیان کرد: بسیاری از مشکلات صنعت می‌تواند به دست صنعت گران داخلی حل شود و این مستلزم شناسایی آن‌هاست همچنین از دیگر مشکلات صنایع، مباحث محیط‌زیستی است که باید معضلات آن شناسایی و به آن توجه بیشتری شود البته در حال حاضر، به دلیل شرایط تحریمی وضعیت صنایع پایین دستی و تولیدکننده محصولات نهایی آلومینیومی رونق پیدا کرده

است و بر افزایش کیفیت محصولات تولید شده، توجه زیادی صورت گرفته است که این موضوع تحریم‌ها را به فرصت تبدیل کرده است.

■ قائم مقام ایמידرو: بومی سازی تولید باید به عنوان اصلی ترین هدف و شعار این همایش شناخته شود

عباس نعیمی گفت: با توجه به شرایط تحریم در کشور و بهره‌مندی از این فرصت در جهت تامین نیازهای شرکت‌ها با توان داخلی، رویکرد این کنفرانس بر مبنای بررسی نیازهای شرکت‌ها و ارائه راهکارها خواهد بود.

وی اظهار کرد: با برگزاری هدفمند و حضور شرکت‌های تقاضامند در این کنفرانس، می‌تواند بیش از پیش برنامه‌های توسعه‌ای بخش آلومینیوم را دنبال کرد.

عضو هیئت عامل ایמידرو، مشارکت شرکت‌های آلومینیوم در تعیین عناوین کارگاه‌های آموزشی و پنل‌های تخصصی کنفرانس را مهم خواند و افزود: شرکت‌ها، سندیکای صنایع آلومینیوم ایران و مجریان این کنفرانس با تشکیل کارگروه می‌توانند، نیازهای اساسی این صنعت را مورد بررسی قرار دهند.

همایش و نمایشگاه آلومینیوم هر دو سال یکبار برگزار می‌شود و در حقیقت نشست‌های تولیدکنندگان و فعالان صنعت آلومینیوم کشور است که باید برای نتیجه‌بخش و ثمربخش شدن اینگونه نشست‌ها، از ماه‌ها قبل برنامه‌ریزی مشخصی در مورد آن انجام شود تا در نهایت پس از اتمام آن شاهد دستاوردی جدید در حوزه صنعت آلومینیوم کشور باشیم

مجمع عمومی عادی سالیانه سندیکای صنایع آلومینیوم ایران:

حق عضویت‌ها در سال جاری پرداخت نشد

◀ به اهداف مشخص شده نرسیدیم

مجمع عمومی عادی سالیانه سندیکای صنایع آلومینیوم ایران با حضور نمایندگان بیش از ۲۵ شرکت فعال در حوزه آلومینیوم به منظور مشخص کردن بازرسی، تعیین میزان حق عضویت برای شرکت‌های بالادستی و پایین دستی، گزارش هیئت مدیره، گزارش بازرسی، طرح و تصویب بیلان مالی سال ۱۳۹۷، تعیین روزنامه کثیرالانتشار جهت درج آگهی و دعوت‌نامه‌ها، بحث و بررسی پیرامون خط مشی آتی سندیکا در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران برگزار شد.

هستیم که علاوه بر افزایش توان تولید از خام‌فروشی صنایع بالادستی نیز کاسته شده است و از این طریق صدمات و نوسانات قیمت آلومینیوم را به حداقل رسانده‌ایم.

■ بازرسی سندیکا: اعضا حق عضویت خود را پرداخت نمی‌کنند

امیرسعید میرمطهر اذعان کرد: این شکل در جهت حمایت از تولیدکنندگان فعالیت می‌کند و به جهت افزایش تولید و اشتغال در کشور به نقش آفرینی می‌پردازد و به منظور ارتباط هرچه بیشتر سندیکا با بدنه و قشرهای مختلف صنعت آلومینیوم سعی شده با تشکیل کارگروه‌های تخصصی به مسائل و مشکلات هر صنف رسیدگی و آن‌ها را برطرف کند که البته برای انجام این امور نیاز به حمایت بیش از پیش تولیدکنندگان و فعالان این حوزه داریم.

وی تصریح کرد: پرداختی حق عضویت اعضا به صورت متداول صورت نگرفته که این امر موجب توقف در اجرای طرح‌های آتی سندیکا، عدم پویایی لازم و عدم به کارگیری از نیروهای مجرب و متخصص شده است. به همین خاطر در مجمع باید حق عضویت مشخص شود.

■ عضو هیئت مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم ایران: دلیل عدم پرداخت اعضا مشخص است

مارکاریان تاکید کرد: سیاست‌های سندیکا عمدتاً در حمایت از برخی حوزه‌ها و صنوف بوده

مدیراجرایی شرکت آلومینیوم پارس توضیح داد: با توجه به روند تولید آلومینیوم در کشور و عدم تناسب در نظام تولید و تقاضای یکی از دغدغه‌های سندیکا مبحث قیمت‌گذاری و توزیع و تامین مواد اولیه در بازار داخلی است که در سال‌های گذشته زمان‌بندی مشخصی در نظام عرضه و تقاضا وجود نداشته و به همین خاطر سبب ایجاد نوسانات و کمبود در تامین مواد اولیه صنایع شده است که صدمات بسیاری را به بدنه صنعت آلومینیوم وارد کرده است؛ به همین خاطر، سندیکا تلاش کرده که عرضه و قیمت آلومینیوم را به حداقل خود برساند.

■ دبیر سندیکای صنایع آلومینیوم ایران: نقش تاثیرگذار سندیکا در تعدیل قیمت آلومینیوم

ابوالفضل رضایی عنوان کرد: سندیکا با کمک شرکت‌های توزیع‌کننده به خصوص شرکت آلومینیوم ایران، توانسته ثبات نسبی در بازار عرضه و تقاضای آلومینیوم ایجاد کند، همچنین با برگزاری جلسات مستمر با وزارت صمت، ستاد تنظیم بازار، بورس کالا، شورای رقابت و ... به منظور حمایت از تولید و بازار داخلی با اصلاح نظام تقاضا، سامانه بهین‌یاب و تخصیص سهمیه به واحدهای فعال تلاش کرده به مشکلات تولیدکنندگان رسیدگی و موانع موجود در کشور را برطرف کند.

وی خاطرنشان کرد: با فعالیتهایی که سندیکا در سال ۱۳۹۷ انجام داده شاهد تعدیل فرمول‌های قیمت‌گذاری آلومینیوم در کشور

در این مجمع، نمایندگان شرکت‌های آلومینیوم پارس، آلومینیوم المهدی، آلومینیوم ایران (ایرالکو)، نورد آلومینیوم اراک، صنایع آلومینیوم خاتم اراک، مجتمع آلومینیوم البرز، پانیدسازان البرز، نوین‌گداز امین، زسانا صنعت اشتهارد، روان‌گداز پردیس، رنگین پروفیل کویر، آبسکون، آلومینیوم هزار، آلومینیوم مازندران، انجمن دایکست ایران، ایمیدرو، اتاق بازرگانی صنایع و معادن ایران و ... حضور داشتند.

■ رئیس سندیکای صنایع آلومینیوم ایران: تعداد اعضای سندیکا به دلیل قوانین تصویب شده، کاهش یافته است

هوشنگ گودرزی، رئیس سندیکای صنایع آلومینیوم ایران ضمن خوشامدگویی به مدیران حاضر در این مجمع، با رای حاضرین آوازی و مارکاریان را به عنوان ناظرین و رضایی را به عنوان منشی این مجمع معرفی کرد.

وی گفت: سندیکا در راستای تکالیف ذاتی و تشکلی خود همواره در جهت حمایت از منافع جمعی گام برداشته و هیئت مدیره وفق وظایف محوله از طرف مجامع و اعضا تلاش کرده تا در جهت رفع موانع تولید و کسب‌وکار اعضا، صنف و صنعت گام بردارد. در این راستا هیئت مدیره در سال ۱۳۹۷ با تشکیل حدود ۲۲ جلسه داخلی که به صورت حداقل ماهیانه دو بار در دفتر سندیکا برگزار شده و همچنین جلسات متعددی با مسئولین، نهادهای ارگان‌ها و وزارت صمت سعی داشته که این موانع را برطرف کند.

کارگری، مالی و ... می شد که به دلیل پرداخت نشدن حق عضویت ها اینگونه اقدامات به تاخیر افتاد.

قنطار مدیرعامل شرکت پانیدسازان اذعان کرد: سندیکا باید جاذبه داشته باشد و تعیین حق عضویت بالا تنها دافعهای است که مانع از جذب افراد و شرکت ها می شود. باید حق عضویت ها به گونه ای باشد که شرکت های پایین دستی به حضور در این سندیکا تمایل بیشتری نشان دهند و هر سال ما با کاهش اعضا مواجه نشویم.

■ مشخص کردن بازرس :

در مجمع مذکور، هیئت مدیره و بازرسان بخشی از فعالیت های انجام شده را گزارش دادند و همچنین صورت های مالی و بودجه پیشنهادی مطرح شد و قرار شد اعضای هیئت مدیره در مورد آن تصمیم گیری کنند. در نهایت نیز چند نفر به عنوان بازرس داوطلب شدند که رای گیری در این زمینه انجام شد و حمیدرضا مقدسی از شرکت آلومینیوم ایران و روح اله هاشمی از شرکت آلومینیوم هزار به عنوان بازرسان اصلی و امیرسعید میرمطهر از شرکت رنگین پروفیل کویر به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شد.

وی افزود: حضور نمایندگان مختلف هر صنف در این تشکل الزامی است که حضور محدود نمایندگان دایکست و اسملتر مشهود است.

■ مدیرعامل شرکت آبسکون: عملکرد ضعیف سندیکا در زمینه عضوگیری مشهود است

هبت اله فاضلی اظهار کرد: در زمینه عضوگیری عملکرد سندیکا ضعیف بوده، در حالی که در سال جاری باید تعداد اعضا به بیش از ۱۰۰ نفر می رسید و این هدف تحقق پیدا نکرد.

وی بیان کرد: سندیکا در تنظیم بازار نقش موثری داشته است و در سال گذشته با اقدامات خود توانست قیمت شمش آلومینیومی را از ۳۸ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم به ۲۲ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم برساند و این تلاش سندیکا بسیار تاثیر گذار بوده است.

آوازی، عضو هیئت مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم ایران، عنوان کرد: حق عضویت هشت میلیون تومانی سالیانه که برای سندیکا مشخص شده، چیزی حدود روزانه ۲۰ هزار تومان می شود که مبلغ بسیار کمی است.

وی تصریح کرد: ما در سندیکا اهدافی داشتیم که شامل ایجاد بخش حقوقی،

است به همین خاطر، به عقیده من، دلیل عدم پرداخت برخی از شرکت ها کاملا مشخص است. سندیکا ۵۰ نفر عضو دارد در صورتی که شرکت های فراوان و بی شماری در حال حاضر در زمینه تولید محصولات آلومینیومی در کشور فعالیت می کنند و تعداد شرکت ها با تعداد اعضای سندیکا سنخیت ندارد.

وی بیان کرد: امسال شاهد ریزش اعضا بودیم که دلیل اصلی آن قانونی است که اتاق بازرگانی تصویب کرده، بدین معنا که انجمن ها، اتحادیه ها و تعاونی ها نمی توانند عضو سندیکا شوند.

رئیس انجمن دایکست ایران در خصوص مبحث عدم پرداخت حق عضویت انجمن دایکست مباحثی را مطرح کرد و پرسید: در زمینه دریافت بدهی ها چه اقداماتی از سوی سندیکا صورت گرفته است؟ این ضعف از سوی اعضا نیست بلکه سندیکا در این زمینه عملکرد ضعیفی داشته است.

میرمطهر بازرس سندیکا در جواب مارکاریان گفت: در دوره های گذشته اقداماتی در جهت دریافت حق عضویت انجام شد و در مجموع حق عضویت دریافتی در سال جاری از سوی اعضا کمتر از ۱۰۰ میلیون تومان است که به این ترتیب امکان رشد و انجام فعالیت ها از میان رفته است.



رئیس سازمان خصوصی سازی:

۱۵۰ هزار میلیارد تومان واگذاری انجام شده است

رئیس سازمان خصوصی سازی در نشست خبری پیرامون گزارش عملکرد و برنامه های آینده این سازمان در محل سازمان خصوصی سازی کشور، گفت: تاکنون ۱۵۰ هزار میلیارد تومان واگذار کرده ایم که ۹۱ هزار میلیارد تومان آن به عامه مردم بوده و مابقی واگذاری ها به بخش سهام عدالت و بدهی های دولت اختصاص داده شده است.



تحقق تصمیم گیری های دقیق در زمینه واگذاری ها، ارتقای کارایی است. صالح ادامه داد: باید کارایی انسانی و منابع طبیعی را ذیل واگذاری ها افزایش دهیم. وی به عدالت اجتماعی به عنوان هدف دیگر واگذاری ها اشاره و اظهار داشت: عدالت اجتماعی هدف دیگری است که سازمان خصوصی سازی به دنبال آن است.

■ شفاف سازی اولویت نخست ماست

رئیس سازمان خصوصی سازی گفت: اولین برنامه ما شفاف سازی و اطلاع رسانی عمومی در واگذاری ها است به طوری که یکی از یکی از شروط رقابتی را عدم وابستگی به رانت اطلاعاتی می دانیم. صالح اظهار داشت: باید سازمان خصوصی سازی را به صورت یک اتاق شیشه ای

روبرو بوده است. همچنین در این زمینه حدود هشت شرکت هستند که ذیل واگذاری چالش جدی برای ما ایجاد کرده اند. با این حال بیش از ۹۵ درصد از واگذاری ها عملکرد موفقی داشته است. صالح در رابطه با واگذاری هلدینگ یادآور شد: واگذاری هلدینگ خلیج فارس در همین واگذاری ها صورت گرفته که مبلغی بالغ بر دو میلیارد یورو سرمایه گذاری در آن انجام شده است.

■ هدف ارتقای کارایی است

معاون وزیر اقتصاد با اشاره اینکه هدف ارتقا کارایی هاست، عنوان کرد: بخش اعظم سیاست هایی که در اصل ۴۴ مطرح شده، تصمیم گیری را در حوزه اختیار بخش خصوصی قرار داده است به طور که یکی از اهداف برای

به گزارش خبرنگار «فلزات آنلاین»، علیرضا صالح در نشست خبری پیرامون گزارش عملکرد و برنامه های آینده این سازمان اظهار کرد: سیاست های ابلاغی اصل ۴۴ به عنوان انقلاب اقتصادی در کشور مطرح شده است و بر اساس آن دولت ها برای این به وجود آمده اند که کار خوب و تخصصی انجام بدهند. وی افزود: دولت ها همچنانکه در پی سود و منافع خود هستند، باید برای ملت ها منافعی را ایجاد نمایند تا عدالت اجتماعی به طور دقیق اجرایی شود.

رئیس سازمان خصوصی سازی کشور گفت: از سال ۸۰ تاکنون، ۱۵۰ هزار میلیارد تومان واگذاری توسط این سازمان صورت گرفته است که حدود پنج هزار میلیارد تومان از این واگذاری (۴ درصد) با چالش اساسی

در بیاوریم تا از این طریق اطلاعات به صورت آزاد و یکسان منتشر شود، به طوری که ابتدا بر روی سایت و سپس فراخوان آن از طریق دو روزنامه رسمی منتشر شود و ما برای تحقق این فرآیند، برنامه‌های جدی، مهم و عملی مد نظر قرار داده‌ایم.

وی افزود: یکی از اهداف اتاق شیشه‌ای، رسیدن به شفافیت بدون رانت در فرآیندها و قیمت گذاری‌ها حین واگذاری‌ها است.

معاون وزیر اقتصاد بر ایجاد تالار گفتگو برای تبادل نظر میان سازمان و اصحاب رسانه تاکید و عنوان کرد: درصدد هستیم تالار گفتگویی را برقرار کنیم تا اصحاب رسانه بتوانند در این زمینه به سازمان خصوصی سازی یاری رسانند.

صالح ادامه داد: تمام واگذاری‌ها بر روی نقشه‌ای که بر روی سایت سازمان قرار گرفته به تفکیک استان‌های کشور است و هم‌اکنون نیز در دسترس عموم قرار دارد.

رئیس سازمان خصوصی سازی یادآور شد: تمامی داده‌های سازمان باید به صورت شفاف به جراید محلی استان‌های سراسر کشور ارسال شود تا از این طریق گستره و امنیت شفافیت، افزایش و ارتقا یابد.

وی افزود: در حال حاضر واگذاری‌هایی که از طریق بازار سرمایه صورت گرفته است، کمترین ایراد ممکن را داراست.

■ غالب گلایه‌های مردمی ذیل اهلیت‌سنجی واگذاری‌هاست

معاون وزیر اقتصاد عنوان کرد: چالش دیگر سازمان که گلایه‌های مردمی بسیاری را به همراه داشته، اهلیت‌سنجی است. لذا آیین‌نامه اهلیت‌سنجی به جهت کنترل فرآیندها تدوین و ابلاغ شده است تا فرآیند واگذاری‌ها دقیق و کاربردی پیش برود.

صالح ادامه داد: هر نوع واگذاری از ابتدای سال ۹۸، تنها از طریق اهلیت‌سنجی مشتری و به دور از اعمال سلیقه انجام شده و تحقق کامل و بدون نقص این فرآیند، یک برنامه راهبردی در سازمان خصوصی سازی است.

■ توسعه بازار سرمایه از طریق مردم

رئیس سازمان خصوصی سازی اظهار داشت: یکی دیگر از اهداف ما توسعه بازار سرمایه از طریق مردم است که به طور دقیق و مشخص در راستای سیاست‌های اصل ۴۴ پیش خواهد رفت.

صالح افزود: در راستای توسعه بازار سرمایه، صندوقی با نام سرمایه‌گذاری معامله‌پذیر شکل داده‌ایم که واگذاری‌ها از ابتدای سال ۹۹، از طریق این صندوق‌ها عملی خواهد شد.

وی گفت: در راستای حفظ منافع مردم و به جهت اینکه حقی از کسی تضییع نشود، امکان ثبت سفارش را از طریق کد ملی ایجاد کردیم.

معاون وزیر اقتصاد در همین زمینه عنوان کرد: پیش‌بینی ما درباره روند ثبت سفارش‌های موجود، ورود چهار تا پنج میلیون نفر از مردم به بازار بورس است.

صالح گفت: ما به دنبال وارد کردن پس‌اندازهای اندک مردم تا ۵ میلیون تومان به بازار سرمایه هستیم تا از این طریق عموم مردم را در بازار سرمایه سهیم کنیم.

■ واگذاری شفاف هلدینگ‌های صنعتی

رئیس سازمان خصوصی سازی گفت: واگذاری هلدینگ‌های صنعتی به صورت دقیق و شفاف و در حضور عموم صورت خواهد گرفت.

صالح ادامه داد: یکی از اهداف این برنامه آن است که امکان اهلیت مدیریت واحدها از طریق بورس ایجاد شود. در این راستا، شخصی سازی مدیریت رانت توسط مدیران عامل برای گماردن مدیران زیرمجموعه یا واحدها کاهش یابد.

وی عنوان کرد: ما می‌خواهیم شرکت‌های مادر تخصصی (به‌طور مثال شرکت تهیه و تولید و یا ایمیدرو) را از طریق بورس کنترل کنیم تا بتوانیم از این طریق، نظارت دقیق‌تری بر واحدهای زیرمجموعه این شرکت‌ها داشته باشیم.

■ ایجاد تابلو در بورس

معاون وزیر اقتصاد گفت: درصدد هستیم تا از طریق گذاشتن تابلویی در بورس، امکان

بخش اعظم سیاست‌هایی
که در اصل ۴۴ مطرح شده،
تصمیم‌گیری را در حوزه اختیار
بخش خصوصی قرار داده است
به طور که یکی از اهداف برای
تحقق تصمیم‌گیری‌های
دقیق در زمینه واگذاری‌ها،
ارتقاء کارایی است

ورود برخی شرکت‌های محجور به بازار سرمایه را ایجاد کنیم.

صالح ادامه داد: یکی از ساز و کارهای ما از طریق ایجاد این تابلو، به حداقل رساندن ارتباط مشتری با سازمان خصوصی سازی است به طوری که مذاکره و مزایده از طریق این تابلو صورت پذیرد؛ در واقع همه سرمایه گذاران به صورت شفاف بتوانند قیمت‌های خود را در تابلو ارائه دهند تا نهایت واگذاری از طریق تابلو در بورس صورت بگیرد.

رئیس سازمان خصوصی سازی اظهار داشت: مرجع دعاوی واگذاری‌ها، هیئت داور است که در قانون، رئیس آن قاضی زیرمجموعه قوه قضائیه است که پاسخ و داور در باره ابهامات واگذاری‌ها توسط این هیئت اعلام و ابلاغ می‌شود.

■ سهام عدالت به مردم واگذار می‌شود

معاون وزیر اقتصاد گفت: ما می‌خواهیم سهام عدالت را بر اساس قاعده‌های خاص خود به مردم واگذار کنیم و یکی از روش‌های این واگذاری، ایجاد شرکت‌های سرمایه گذاری استانی در سراسر کشور است.

صالح ادامه داد: اگر بتوانیم تا پایان سال جاری، سازوکار قانونی این کار را فراهم کنیم، بدون تردید تا پایان آبان ماه سال ۹۹، سهام به سمت معامله پذیر شدن سوق پیدا خواهد کرد و مردم از دو طریق خرید مستقیم از بورس و شرکت‌های سرمایه گذاری استانی، می‌توانند مشارکت خود را اعلام نمایند.

وی افزود: شرط ورود شرکت‌ها به بورس، داشتن یک برنامه کسب و کار سه ساله است. همچنین در این هفته و از طریق بورس، عرضه‌های خرد زیر یک درصد انجام خواهند شد.

رئیس سازمان خصوصی سازی گفت: پالایشگاه‌های تهران، تبریز، شیراز، لاوان و بندرعباس، از طریق بازار سرمایه، آگهی و عرضه کرده‌ایم که مبلغ این پنج پالایشگاه در حدود پنج هزار میلیارد تومان است و امیدواریم در بهمن ماه سال جاری، هر پنج پالایشگاه واگذار شوند.

■ برنامه دو ساله برای هپکو تنظیم کرده‌ایم

صالح اظهار داشت: برای واگذاری شرکت هپکو، پیچیدگی‌ها و موانع قانونی وجود دارد لذا امیدوار هستیم طی برنامه دو ساله‌ای که تنظیم کرده‌ایم، واگذاری کامل این شرکت صورت پذیرد.

■ ایجاد سامانه نظارتی

رئیس سازمان خصوصی سازی گفت: برای جلوگیری از آسیب‌های نظارتی پس از واگذاری‌ها، سامانه کنترل میزان تولید و حقوق‌های پرداختی شرکت‌های مختلف را ایجاد کرده‌ایم.

صالح ادامه داد: یکی از مهم‌ترین ساز و کارهای این سامانه، گزارش دقیق و آنلاین به صورت ماهانه به سازمان خصوصی سازی است، تا این سازمان بتواند ارزیابی درست و دقیقی از واگذاری‌ها و روند صعودی و نزولی آن‌ها داشته باشد.

وی در همین زمینه افزود: تا پایان سال جاری، زیرساخت‌های امنیتی سایت تکمیل خواهد شد تا گستره نظارت‌ها از این طریق افزایش یابد.

■ ۳۰۰ شرکت واگذار نشده داریم

معاون وزیر اقتصاد عنوان کرد: کل شرکت‌های واگذار نشده حدود ۳۰۰ شرکت هستند که به لحاظ ارزش، حدود ۳۰ درصد کل سرمایه را دارا هستند.

صالح اظهار داشت: در بازار سرمایه همه افراد و شرکت‌ها برابر هستند و نهاد‌های شبه دولتی هم در یک سیستم کاملاً برابر می‌توانند رقابت کنند، ولی با این حال سهم نهاد‌های خصوصی و تعاونی‌ها از تسهیلات ارائه شده بیشتر خواهد بود به طوری که پرداخت نرخ سود اقساطی بخش خصوصی ۲ و بخش تعاونی ۳ درصد است.

وی افزود: تاکنون ۱۵۰ هزار میلیارد تومان واگذار کرده‌ایم که ۹۱ هزار میلیارد تومان آن به عامه مردم بوده و مابقی واگذاری‌ها در بخش سهام عدالت و بدهی‌های دولت صورت گرفته است.

هر نوع واگذاری از ابتدای سال ۹۸، تنها از طریق اهلیت سنجی مشتری و به دور از اعمال سلیقه انجام شده و تحقق کامل و بدون نقص این فرآیند، یک برنامه راهبردی در سازمان خصوصی سازی است

رئیس هیئت عامل ایمیدرو:

ایمیدرو به دنبال فرآیندسازی ذیل آینده پژوهی است

رئیس هیئت عامل ایمیدرو گفت: ایمیدرو به طور مشخص و بر اساس یک برنامه مدون و ساختارمند، به دنبال فرآیندسازی ذیل آینده پژوهی است. در واقع ابتدا نقش و جایگاه دانشگاه‌ها و واحدهای صنعتی را مشخص و پس از آن و با ایجاد نهادسازی میان این دو بازوی تئوری-اجرایی در کشور، نیازها را سیستماتیک و سپس ذیل یک برنامه مدون، آن‌ها را عملیاتی خواهیم کرد تا به نوعی پیشاپیش تمامی موانع توسعه در آینده را شناسایی کنیم و سپس در مسیر حل آن، گام‌های جدی، عملی و لازم را برداریم.

جریان‌سازی در ارتباط با این مرکز نوآوری، اشاره کرد: برای هدفی که مدنظر ما در این مسیر وجود دارد، توجه صرف به آمار شرکت‌های دانش‌بنیانی که در این مرکز حضور پیدا خواهند کرد، اولویت ندارد بلکه تمرکز و اولویت مهم ما در این مرکز بر جریان‌سازی روندهای توسعه‌ای ذیل چنین مراکزی است. البته پویایی و چابکی این مرکز به عنوان یک امر مهم و اولویت ضروری، مد نظر ما قرار دارد به طوری که پس از اینکه شرکت‌های دانش‌بنیان مستقر در این مرکز، موفق به مشارکت مستقیم با واحدهای صنعتی برای تجاری‌سازی ایده‌های خود شدند، گروه‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان و نوآور جدیدتری به مرکز ورود پیدا خواهند کرد تا خلاءها پیش از آنکه دیر شود، شناسایی و در جهت رفع آن‌ها، اقدام تئوری و عملی لازم صورت پذیرد.

غریب‌پور در پایان خاطرنشان کرد: خیلی از ایده‌های نوآور متعلق به برخی از شرکت‌های دانش‌بنیان که از طریق جشنواره اینوماین و سایر فعالیت‌های ایمیدرو، شناسایی و مورد توجه کارشناسان و خبرگان قرار گرفته بود، در حال حاضر در مسیر تجاری‌سازی هستند، بنابراین مجموعه ما، فعالیت جدی خود را پیش از افتتاح این مرکز آغاز کرده بود و در ادامه نیز با ایجاد این مرکز، تمامی برنامه‌های مربوط به ارتباط ایده‌های خلاق شرکت‌های دانش‌بنیان با واحدهای معدنی-صنعتی و دانشگاه‌ها، به صورت سیستماتیک و برنامه‌ریزی شده پیش خواهند رفت.

هستیم تا نهادهایی را به عنوان نهادهای واسط میان دانشگاه و صنعت ایجاد، و از طریق آن، اتصال میان دانشگاه و صنعت را برای رفع نیازهای واقعی صنعت و معدن کشور ایجاد نماییم. غریب‌پور اظهار داشت: اینکه تا به حال واحدهای صنعتی و معدنی، سراغ ایده‌های جدید و دانشگاهی نرفته‌اند، کاملاً نادرست است چرا که واحدهای صنعتی و معدنی به فراخور نیاز و با توجه به شرایطی که در آن دست به تولید می‌زنند، تصمیمات راهبردی و عملی بسیاری در این زمینه اتخاذ کرده‌اند. بنابراین واحدها به طور مجزا کارهای مختلفی برای رفع نیازمندی خود از طریق شرکت‌های دانش‌بنیان و یا دانشگاه‌ها انجام داده و می‌دهند؛ با این تفاوت که کارهای آن‌ها تا به امروز پراکنده و غیر مدون بوده است.

وی ادامه داد: هدف ما مدون کردن فرآیند نیازسنجی واحدهای صنعتی و معدنی ذیل ارتباط‌گیری مستقیم شرکت‌های دانش‌بنیان با این واحدهاست. در واقع ایمیدرو به دنبال فرآیندسازی ذیل آینده‌پژوهی است. یعنی ابتدا نقش و جایگاه دانشگاه‌ها و واحدهای صنعتی را مشخص و پس از آن با ایجاد نهادسازی میان این دو بازوی تئوری-اجرایی در کشور، نیازها را سیستماتیک و آن‌ها را ذیل یک برنامه مدون پیش خواهیم برد تا به نوعی در مسیر رسیدن به آینده، تمام موانع را پیشاپیش مرتفع نماییم.

■ **جریان‌سازی مهم‌ترین هدف این مرکز است**
رئیس هیئت عامل ایمیدرو درباره کیفیت

خداداد غریب‌پور در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در حاشیه افتتاح مرکز استارت‌آپ‌های معدنی کشور اظهار داشت: ما به طور جدی به دنبال عملی کردن ارتباط میان دانشگاه و صنعت هستیم و امروز هم شاهد گام عملی آن بودیم که با حضور روسا و مسئولان سه دانشگاه مهم کشور (دانشگاه تهران، صنعتی امیرکبیر و صنعتی شریف)، اولین مرکز استارت‌آپ‌های معدنی در کشور را افتتاح و امیدوار هستیم با جدیتی که در دانشگاه‌ها و نهادهای علمی در کشور وجود دارد، این پروسه نیز به سرانجامی موفق و سازنده برسد.

■ **توجه به نوآوری، تضمین تحقق انقلاب معدنی است**

رئیس هیئت عامل ایمیدرو یکی از راه‌های تحقق انقلاب معدنی را توجه به شرکت‌های دانش‌بنیان عنوان و تاکید کرد: برای رسیدن به انقلاب معدنی از طریق شرکت‌های دانش‌بنیان، نیاز به فرآیندسازی و نهادسازی داریم که ما در مرحله اول، با ایجاد این مرکز، سعی در حمایت همه‌جانبه از شرکت‌های نوآور داریم تا بتوانیم با ایجاد یک سیستم مدون و برنامه‌ریزی شده، توسعه بخش معدن و صنایع معدنی را با ایده‌های خلاق و به روز پیش ببریم.

وی اضافه کرد: وجود نشست‌های مشترک و عملی میان واحدهای صنعتی و نهادهای علمی تا آنجا مهم است که اگر در این برهه از وضعیت صنعت و معدن کشور، مورد توجه قرار نگیرد، می‌تواند این بخش را با آسیب‌های جدی مواجه نماید، بنابراین ما در مجموعه ایمیدرو درصدد

در مراسم افتتاح مرکز استارت‌آپ‌های معدنی عنوان شد؛

تحقق انقلاب صنعتی و معدنی در گروی حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان

در مراسم افتتاح مرکز استارت‌آپ‌های معدنی که با حضور خداداد غریب‌پور رئیس هیئت عامل ایمیدرو، محمود نیلی احمدآبادی رئیس دانشگاه تهران، احمد معتمدی رئیس دانشگاه صنعتی امیرکبیر و جمعی از مدیران دولتی در محل مرکز استارت‌آپ‌های معدنی برگزار شد، حمایت از شرکت‌های نوآور و دانش‌بنیان در مسیر تحقق انقلاب صنعتی و معدنی کشور، به عنوان یک ضرورت مهم مطرح شد.

ایده‌ها معرفی شوند. لذا در ادامه مسیر این مرکز، شرکت‌های بزرگ در کشور را برای اتصال به این نوآوران عرصه معدن، دعوت خواهیم کرد و به طور مفصل پذیرای حضور آن‌ها خواهیم بود. رئیس هیئت عامل ایمیدرو افزود: بدون ارتباط مستقیم شرکت‌های بزرگ صنعتی با شرکت‌های دانش‌بنیان، وجود چنین مراکزی بی‌معنا است؛ چرا که هدف از برپایی این مراکز، تبادل شرکت‌های نوآور با واحدهای صنعتی برای شناخت نیازهای واقعی صنعت و به خصوص معدن و صنایع معدنی است.

■ **تدوین اساس‌نامه مرکز تا پایان بهمن‌ماه**
رئیس هیئت عامل ایمیدرو از زمان نهایی تدوین اساس‌نامه این مرکز خبر داد و عنوان کرد: تا پایان بهمن‌ماه سال جاری، اساس‌نامه این مرکز نوشته و منتشر خواهد شد تا همه

صنعتی و معدنی است و پیش‌بینی ما این است که تا ۱۰ شرکت دانش‌بنیان بتوانند در این مرکز مستقر و فعالیت خود را آغاز کنند. غریب‌پور ادامه داد: ما به حضور ۱۰ شرکت در این مرکز اکتفا نخواهیم کرد و حتما در ادامه توسعه این مرکز به عنوان یک مرکز نوآور معدنی، پذیرای تعداد بیشتری از شرکت‌های استارت‌آپی خواهیم بود. علاوه بر این روند این مرکز به صورتی است که شرکت‌ها پس از طی کردن مراحل که منجر به اتصال آن‌ها به واحدهای صنعتی و معدنی می‌شود، جای خود را به سایر شرکت‌های دانش‌بنیان در این مرکز خواهند داد تا به نوعی پویایی و چابکی این مرکز حفظ و اشاعه شود.

وی گفت: باید هر کدام از این شرکت‌های دانش‌بنیان که در این مرکز مستقر می‌شوند، به واحدهای بزرگ معدنی به جهت صنعتی شدن

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، خداداد غریب‌پور در مراسم افتتاح مرکز استارت‌آپ‌های معدنی اظهار کرد: در سال جاری کارهای بزرگی با دانشگاه‌ها انجام داده‌ایم که در ادامه تلاش ما بر عملی کردن برنامه‌های مختلف صنعتی و معدنی با این نهادهای علمی در کشور است. وی افزود: چندی پیش یک استاد دانشگاه در زمینه اکتشاف از کشور کره جنوبی به کشور دعوت و بلافاصله به دانشگاه‌ها معرفی کردیم و در این زمینه تبادل بسیار خوبی صورت گرفت.

■ **ضرورت اتصال شرکت‌های دانش‌بنیان به واحدهای بزرگ صنعتی**
رئیس هیئت عامل ایمیدرو یادآور شد: هدف از افتتاح این مرکز، معرفی و حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان ذیل تحقق انقلاب



دانشگاه‌ها و مراکز و نهادهای علمی، صنعتی و معدنی کشور از سازوکارهای این مرکز مطلع و برای حضور در این مرکز اعلام آمادگی کنند.

غریب‌پور تاکید کرد: تا پایان بهمن‌ماه مرکز را تکمیل و عملیات اجرایی آن را آغاز خواهیم کرد.

■ ایجاد دبیرخانه دائمی جشنواره اینوماین

رئیس هیئت عامل ایمیدرو اظهار کرد: یکی از نقاط ضعف جشنواره اینوماین، عدم دسترسی دائم با شرکت‌ها و ایده‌پردازان جوان صنعتی بود که به زودی و پس از تأمین اعتبار در ایمیدرو، دبیرخانه دائمی این جشنواره در مرکز استارت‌آپ‌های معدنی راه‌اندازی خواهد شد. وی افزود: هدف ما ایجاد محلی است که تمامی ایده‌پردازان و نوآوران عرصه صنعت و به خصوص صنایع معدنی بتوانند علاوه بر عرضه و تبادل ایده‌های خود، مراحل اجرایی آن را نیز ایجاد و عملیاتی کنند.

■ امکان برگزاری رویدادهای معدنی به صورت هفتگی

رئیس هیئت عامل ایمیدرو عنوان کرد: در این مرکز قابلیت برگزاری هفتگی رویداد صنعتی و معدنی وجود دارد و ما به جهت تحقق این امر، از هیچ تلاشی دریغ نمی‌کنیم.

■ نوآوری مهم‌ترین مولفه شرکت‌های دانش‌بنیان است

در ادامه محمود نیلی احمدآبادی رئیس دانشگاه تهران، ضمن تأکید بر ضرورت وجود چنین مراکز نوآور برای اتصال دانشگاه به صنعت و معدن کشور، اظهار داشت: ما باید در این مراکز به ایده‌پردازان نوآور کمک کنیم تا بتوانند پس از تکمیل شرکت خود، به شرکت‌های بزرگ صنعتی و معدنی معرفی و متصل شوند.

وی افزود: خوشختانه نگاه آقای دکتر غریب‌پور به دانشگاه‌ها نگاه پیشرویی است و می‌تواند در نتیجه این نگاه و همکاری با مجموعه ایشان، اتفاقات مهمی را در صنعت و معدن کشور رقم زد.

■ ایده‌های نهفته در پایان‌نامه‌های دانشجویی

رئیس دانشگاه تهران عنوان کرد: همانطور که پیشتر در اختتامیه جشنواره اینوماین اشاره کردم، با توجه به اینکه سالانه در دانشگاه‌های کشور، حجم زیادی از پایان‌نامه‌های دانشجویی (که جهانی از ایده‌های نهفته است) تولید می‌شود، لذا ضرورت دارد که از این پتانسیل بالقوه برای رفع نیازهای صنعت کشور بهره‌برد.

نیلی احمدآبادی یادآور شد: باید به طور دقیق زنجیره صنعت کشور را بررسی و ببینیم کجا نقصی وجود دارد و پس از آن و از طریق شرکت‌های نوآور، مشکلات را مرتفع کنیم. وی گفت: باید ببینیم ایمیدرو دنبال چه مولفه‌ای برای رفع نیاز صنایع معدنی کشور است و بر اساس آن موانع قانونی آن را بررسی و نهایت کار را از طریق شرکت‌های دانش‌بنیان جلو ببریم.

■ نیازسنجی عامل تحرک است

در ادامه احمد معتمدی رئیس دانشگاه صنعتی امیرکبیر گفت: نیازسنجی به واسطه وجود چنین مراکزی، عامل تحرک است که می‌تواند نقش دانشگاه را در این زمینه، فعال‌تر، بیشتر و پویاتر کند.

وی اظهار کرد: اتصال این مراکز به دانشگاه‌ها می‌تواند بسیاری از مشکلات صنعتی و معدنی کشور را حل کند به طوری که نتیجه آن بدل می‌شود به پروژه‌های مشترک میان دانشگاه و مراکز استارت‌آپی که ما در این زمینه آمادگی خود را اعلام می‌کنیم.

رئیس دانشگاه صنعتی امیرکبیر افزود: ورود مشاوران خبره از دانشگاه‌های خارجی می‌تواند به پیش‌برد چنین مراکزی کمک دهند.

احمد معتمدی در پایان مراسم افتتاحیه خاطر نشان کرد: دانشگاه امیرکبیر پتانسیل زیادی در زمینه‌های صنعتی و معدنی دارد که اگر اتصال آن به این حوزه فراهم شود، انقلابی در حل مشکلات صنعتی ایجاد خواهد شد.

بدون ارتباط مستقیم شرکت‌های بزرگ صنعتی با شرکت‌های دانش‌بنیان، وجود چنین مراکزی بی‌معنا است؛ چرا که هدف از برپایی این مراکز، تبادل شرکت‌های نوآور با واحدهای صنعتی برای شناخت نیازهای واقعی صنعت و به خصوص معدن و صنایع معدنی است



سایر رسانه‌ها

- بازار پالادیوم پر از حباب است
- تولید حدود ۲۰ میلیون تن مس تصفیه شده
- صادرات شمش و تولیدات فولادی به ۷.۷ میلیون تن رسید

بر اساس آمارهای ۹ ماهه فولاد کشور؛

صادرات شمش و تولیدات فولادی به ۷.۷ میلیون تن رسید

در دوره ۹ ماهه امسال (منتهی به آذر) در مجموع هفت میلیون و ۷۹۷ هزار تن شمش و تولیدات فولادی صادر شد که در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته رشد ۴۶ درصدی دارد.



میزان آهن اسفنجی تولیدی دوره مورد بررسی هم ۲۱ میلیون و ۴۳۳ هزار تن بود که در مقایسه با ۹ ماهه ۹۷ افزایش ۸ درصدی را ثبت کرد.

■ تداوم سیر نزولی واردات فولادی

آمارهای واردات نیز در دوره مورد بررسی حاکی از تداوم سیر نزولی اقلام فولادی است که این امر مربوط به شمش و محصولات فولادی می‌شود و در دامنه ۱۶ تا ۹۲ درصد کاهش نشان می‌دهد.

بر اساس گزارشی از ایرنا، واردات در زمینه شمش فولادی رقم سه هزار تن ثبت شده و در مقایسه با ۹ ماهه ۹۷ که ۲۷ هزار تن بود، ۸۹ درصد افت کرد.

همچنین واردات تولیدات فولادی (مقاطع طولی و تخت) هم ۳۹۲ هزار تن در ۹ ماهه امسال بود که در مقایسه با ۷۳۰ هزار تن در دوره مشابه سال گذشته کاهش ۴۶ درصدی دارد.

سال گذشته افزایش ۲۷ درصدی دارد. مجموع مقاطع طولی فولادی (تیرآهن، میلگرد، نبشی، ناودانی و سایر مقاطع) صادراتی رقم دو میلیون و ۷۴ هزار تن را در دوره این گزارش نشان می‌دهد که در مقایسه با یک میلیون و ۴۶۸ هزار تن مدت مشابه در سال ۹۷ رشد ۴۱ درصدی را ثبت کرد.

همچنین صدور مقاطع تخت فولادی (ورق گرم، سرد، پوشش‌دار) در ۹ ماهه ۹۸ برابر با ۶۵۴ هزار تن بود که نسبت به صادرات ۶۸۰ هزار تنی دوره مشابه سال گذشته، افت ۴ درصدی دارد.

■ افزایش ۹۱ درصدی صدور آهن اسفنجی

آمارهای مورد بررسی حاکی از آن است که در ۹ ماهه امسال بالغ بر ۸۲۳ هزار تن آهن اسفنجی صادر شد و نسبت به دوره مشابه سال گذشته که ۴۳۲ هزار تن بود، رشد ۹۱ درصدی را نشان می‌دهد.

به گزارش «فلزات آنلاین»، بررسی آمار صادرات بر پایه جداول انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران حاکی است، شمش فولادی در این مدت به میزان پنج میلیون و ۶۹ هزار تن راهی بازارهای صادراتی شد که در مقایسه با رقم سه میلیون و ۶۷۵ هزار تن عملکرد دوره مشابه سال گذشته رشد ۳۸ درصدی دارد.

میزان صدور شمش بیلت و بلوم به میزان سه میلیون و ۵۲۹ هزار تن با رشد ۵۴ درصدی نسبت به ۹ ماهه سال گذشته که دو میلیون و ۲۹۸ هزار تن بود، ثبت شد و در عین حال شمش اسلب نیز با افزایش ۱۲ درصدی نسبت به دوره این گذشته در سال ۹۷ به یک میلیون و ۵۴۰ هزار تن رسید.

■ رشد ۲۷ درصدی محصولات فولادی

برابر آمار مورد بررسی کل صادرات محصولات فولادی در مدت ۹ ماهه امسال به دو میلیون و ۷۲۸ هزار تن رسید و در مقایسه با دو میلیون و ۱۴۸ هزار تن عملکرد دوره مشابه

افتتاح ۵۷۵ میلیارد تومان پروژه در لامرد

همزمان با چهل و یکمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی، ۵۷۵ میلیارد تومان پروژه در حوزه صنعت برق در منطقه ویژه اقتصادی لامرد افتتاح شد.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، روز دوشنبه ۱۴ بهمن و در سومین روز از دهه فجر، دو پست ۴۰۰ و ۲۳۰ کیلوولت به همراه خطوط انتقال به ارزش ۵۷۵ میلیارد تومان، در منطقه ویژه اقتصادی لامرد افتتاح شد.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای استان فارس در این مراسم گفت: میزان و نحوه دسترسی به انرژی برق، از شاخص‌های توسعه‌یافتگی هر کشور به شمار می‌رود.

براساس گزارشی از ایسنا، کریمی با بیان اینکه هیچ مشکلی برای تامین برق پروژه سرمایه‌گذاری در استان فارس نداریم، اظهار داشت: برای تامین برق منطقه ویژه اقتصادی و مجتمع آلومینیوم جنوب در لامرد، چندین گزینه وجود داشت، یکی از این گزینه‌ها احداث نیروگاه ۹۳۰ مگاواتی بود که به دلیل تحریم‌های ظالمانه متوقف شد.

وی افزود: با توجه به زیرساخت‌های فراهم شده و تلاش‌های شبانه‌روزی و تیمی در مدت سه ماه پروژه تامین برق مجتمع آلومینیوم جنوب انجام شد.

مدیرعامل شرکت غدیر انرژی لامرد بیان کرد: مجتمع آلومینیوم جنوب به ۵۲۰ کیلوولت برق نیاز دارد که با احداث پست‌های ۲۳۰ و ۴۰۰ کیلوولت با اعتباری بالغ بر ۵۵۰ میلیارد تومان، این نیاز مرتفع شد.

علی مسعودی افزود: احداث خط انتقال ۴۰۰ کیلوولت دو مداره عسلیویه به لامرد به طول ۱۱ کیلومتر خط ۴۰۰ دو مداره هم با اعتبار ۲۱ میلیارد تومان و خط ۲۳۰ کیلوولت دودره بین مجتمع آلومینیوم و پست به طول ۷۰۰ متر با اعتباری بالغ بر چهار میلیارد تومان توسط این شرکت انجام شده است.

وی با بیان اینکه هم اکنون در حال افزایش ضریب اطمینان برق انتقالی هستیم، گفت: این شرکت از طریق آزمون ۳۰ نفر از نیروهای بومی منطقه را جذب کرده است.

فرماندار شهرستان لامرد هم در آیین افتتاح این طرح‌ها، مطرح کرد: شرکت غدیر انرژی نیاز اساسی مجتمع بزرگ آلومینیوم جنوب را تامین می‌کند و متخصصان و عوامل این شرکت مسئولیت مهم و بزرگی بر عهده دارند.

حسین شبانی‌نژاد خاطرنشان کرد: تلاش نیروهای متخصص و مسئولان و همکاری و همراهی شورای تامین شهرستان منجر به حل مشکلات موجود بر سر راه اجرا و راه‌اندازی این پروژه بوده است.

در شرکت فولاد هرمزگان انجام شد؛

ممیزی مدل CI-Marking در صنایع کشور

ممیزی مدل CI-Marking توسط سرممیز موسسه اسپانیایی ICDQ و تیم همراه از سازمان ملی استاندارد کشور، انجمن تولیدکنندگان فولاد، دانشگاه صنعتی اصفهان و شرکت فولاد مبارکه اصفهان، در شرکت فولاد هرمزگان انجام گرفت.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی فولاد هرمزگان، علیرضا کاظمی معاون تکنولوژی و توسعه شرکت فولاد هرمزگان در تشریح این مدل ممیزی گفت: در ادامه پروژه طراحی و استقرار مدل ارزیابی انطباق کیفی CI-Marking در صنایع کشور و پس از انجام این ارزیابی برای فرآیند تولید شمش در ذوب آهن اصفهان، ممیزی این مدل ارزیابی که یک مدل انطباق بومی و ایرانی است و به همت متخصصان و صاحب نظران حوزه استاندارد و کیفیت در صنایع فولاد کشور مانند شرکت فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان، ذوب آهن اصفهان، شرکت فولاد خوزستان و سایر صنایع فولادی و پژوهشکده فولاد ایران، سازمان ملی استاندارد و انجمن تولیدکنندگان فولاد و با الگوبرداری از مدل CE-Marking تدوین شده است. برای فرآیند تولید تختال در شرکت فولاد هرمزگان به عنوان یکی دیگر از پایلوت‌های منتخب و برای اولین بار در کشور انجام پذیرفت.

وی تفاوت عمده مدل CI-Marking با مدل CE-Marking را محدوده و دامنه کاربرد آن عنوان کرد و افزود: محدوده مدل CE-Marking در صنعت فولاد، فولادهای نورد شده برای کاربردهای ساختمانی است در حالی که محدوده کاربرد CI-Marking وسیع‌تر بوده و محصولات نیمه‌تمام نظیر شمشه، شمشال، تختال و محصولات پوشش دار نظیر ورق‌های گالوانیزه و قلع‌اندود را نیز در برمی‌گیرد.

معاون تکنولوژی و توسعه شرکت فولاد هرمزگان ضمن یادآوری این که در سال جاری و برای اولین بار در جهان، استانداردهای ملی شمش و تختال هم تدوین و به تصویب سازمان ملی استاندارد رسیده است، گفت: تدوین این استانداردها نقش بسزایی در تکمیل مدل ارزیابی CI-Marking داشته است.

وی در ادامه گفت: شرکت فولاد هرمزگان بر اساس مسئولیت اجتماعی خود در پیاده‌سازی این مدل به صورت پایلوت پیشقدم بوده و برای اولین بار به صورت داوطلبانه از این مدل برای تختال‌های تولیدی خود بر اساس استاندارد ملی ایران استفاده نموده و الزامات مدل ارزیابی انطباق کیفی CI را برآورده ساخته است.



نایب رئیس انجمن صادرکنندگان
مواد معدنی:

صادرات مواد معدنی در راستای تصمیمات خلق الساعه کاهش یافته است

نایب رئیس انجمن صادرکنندگان مواد معدنی گفت: در شرایطی که ما حتی به یک دلار صادراتی هم احتیاج داشتیم، وزارت صمت تصمیمی در ماه‌های گذشته در خصوص صادرات گذشته اخذ کرد و اکنون کار به جایی رسیده که صادرات ما در حوزه‌های مختلف معدنی از ۴۰ تا ۱۰۰ درصد کاهش داشته است.

تعداد اشتغال ایجاد شده و خواهد شد یا این بخش توسعه پیدا کرد. اما برعکس اکنون سوالات زیادی پیش آمده مثلاً ما اگر به دنبال رسیدن به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد هستیم با این اقدام عملاً سرمایه‌گذاری و توسعه در صنایع بالادستی را محدود کردیم.

وی در پایان تصریح کرد: اتاق بازرگانی و تمام تشکلهای معدنی با این تصمیم مخالفت کردند و به صورت کتبی و در جلسات حضوری مخالفت خود را با دلیل و مدرک اعلام کردند اما تاکنون هیچ پاسخی به آن‌ها داده نشده است. فقط در یک جلسه اتاق بازرگانی گفتند، پنج شاگرد اولی که ارزش خود را وارد کشور کرده‌اند را اعلام کنید که اصلاً هیچ ربطی به موضوع اخذ عوارض ۲۵ درصدی از صادرات نداشت اما با این وجود اتاق بازرگانی ایران به صورت مکتوب میزان بازگشت ارزش زیر مجموعه‌های پنج تشکل را به وزارت صمت اعلام کرد. ضمن آنکه آقایان باید بدانند اگر مجموعه‌های ارزش خود را در کمتر از یکسال برنگرداند عملاً دیگر نمی‌تواند در کشور کار کند و با انواع و اقسام محدودیت‌ها و جریمه‌ها روبرو خواهد شد؛ پس هیچ دلیلی وجود ندارد مجموعه که میلیاردها تومان سرمایه‌گذاری کرده فقط به دنبال یک بار صادرات باشد.

نایب رئیس انجمن صادرکنندگان مواد معدنی یادآور شد: نحوه اخذ این ۲۵ درصد نیز جالب است در حالی که عدالت مالیاتی می‌گوید که مالیات و عوارض از سود و کارکرد باید اخذ شود اما این ۲۵ درصد از کالای FOB یعنی محموله‌ای که روی کشتی و آماده صادرات است گرفته می‌شود. همچنین این محموله پس از خروج از کارخانه هزینه حمل و نقل داشته و پس از آن هزینه بارگیری، انبارداری و انتقال به کشتی را طی کرده که به ازای هر تن سه دلار است و پس از جمع تمام این اعداد، ۲۵ درصد محاسبه می‌شود. جالب آنکه صادرکننده و تولیدکننده هیچ نقشی در این اعداد نداشته و در هیچ کجا هزینه، مالیات گرفته نمی‌شود.

بر اساس گزارشی از ایلنا، غرقی در خصوص اینکه آیا در این مدت وزارت صمت با اتخاذ عوارض ۲۵ درصدی توانسته به اهداف خود دست پیدا کند، گفت: موضوع این است که ما نمی‌دانیم این اهداف چه بوده و فقط جمله «جهت جلوگیری از خام‌فروشی» به همه گفته می‌شود. ما در شرایط عادی به سر نمی‌بریم و کشور به دلارهای صادراتی نیاز مبرم دارد پس اگر چنین تصمیماتی گرفته می‌شود حتماً باید ما به ازای آن دستاورد مهم‌تر و با ارزش‌تری برای کشور داشته باشد؛ مثلاً بگویند با این تصمیم این

به گزارش «فلزات آنلاین»، سجاد غرقی در خصوص آخرین وضعیت صادرات مواد معدنی گفت: با تصمیم عجیبی که وزارت صمت در ماه‌های گذشته اتخاذ کرد، کار به جایی رسیده که صادرات ما در حوزه‌های مختلف معدنی از ۴۰ تا ۱۰۰ درصد کاهش داشته است.

وی افزود: شعار جلوگیری از خام‌فروشی برای برخی افراد تبدیل به ابزاری شده که به پشتوانه آن و بدون کار کارشناسی تصمیم‌گیری و بخشنامه صادر کنند. مثلاً اخذ عوارض ۲۵ درصدی از صادرات مواد معدنی بر مبنای کدام کار کارشناسی بوده؟ ما به عنوان نمایندگان بخش خصوصی و تشکلهای معدنی تا الان یک صفحه پژوهش یا مطالعه برای این تصمیم ندیدیم. حتی نمی‌دانیم بر چه اساس یک دفعه برای تمام مواد معدنی ۲۵ درصد تعیین شده است؛ در حالی که ارزش ظرفیت توان تولید داخل نیاز بازار در مواد مختلف گوناگون است و چرا ۲۰ یا ۳۰ اعلام نشد؟ این‌ها تماماً مواردی است که برای ما سوال است و متأسفانه به رغم جلسات و مکاتباتی که اتاق بازرگانی ایران و تهران و تشکلهای معدنی با وزارت صمت داشته‌اند اما هنوز هیچ جوابی دریافت نشده و نتیجه آن این شده که در ۶ ماه پایانی سال صادرات مواد معدنی با افت وحشتناکی روبه‌رو شده است.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران:

«در آلو» کلیدی ترین طرح توسعه شرکت مس است

مدیرعامل شرکت مس با بیان این که کلیدی ترین طرح توسعه ما در حال حاضر، معدن مس در آلو است که ظرفیت تولید ۱۵۰ هزار تن کنساتره مس را خواهد داشت، گفت: تمام تلاش خود را خواهیم کرد که این پروژه تا پایان سال آینده وارد مدار تولید شود.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس پرس، اردشیر سعدمحمدی افزود: این پروژه به تنهایی بیش از یک هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان به گردش مالی شرکت مس اضافه خواهد کرد. وی تصریح کرد: علاوه بر این، برای فاز ۳ تغلیظ سرچشمه و فاز ۲ میدوک برنامه ریزی کرده ایم تا این پروژه‌ها را طراحی و عملیاتی کنیم. سعد محمدی ادامه داد: با بهره‌برداری از کارخانه‌های اسید و با توجه به قیمت کم اسید در نظر داریم با مشارکت بخش خصوصی کارخانه تولید اسید فسفریک که قیمت جهانی حدود ۶۰۰ دلار است را طراحی و راه اندازی کنیم. مدیرعامل شرکت مس با اعلام این که مذاکرات مربوط به نوسازی و خرید تجهیزات روز انجام شده و در حال عملیاتی شدن است، توضیح داد: برای پیشبرد طرح‌های توسعه نیازمند افزایش حجم عملیات معدنکاری هستیم که در حال حاضر در حدود ۱۸۰ میلیون متر مکعب است و برای تحقق این اهداف نیاز داریم که به بیش از ۳۰۰ میلیون تن در سال برسیم. سعدمحمدی در پایان با تشکر از همراهی تمامی پرسنل صنعت مس و سهامداران شرکت برای خلق این موفقیت‌های پی در پی عنوان کرد: برای توسعه شرکت مس برنامه داریم و مس هدفمند است و با همراهی همه پرسنل و سهامداران روزهای قشنگی را برای مس به وجود می‌آوریم و شرکت مس را به شرکت اول کشور تبدیل خواهیم کرد.

آمار ۱۰ ماهه ۲۰۱۹ تولید مس جهانی منتشر شد؛

تولید حدود ۲۰ میلیون تن مس تصفیه شده

کارخانه‌های مس جهانی طی ۱۰ ماهه ۲۰۱۹ میلادی، حدود ۲۰ میلیون تن مس تصفیه شده تولید کردند.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، جدیدترین گزارش گروه مطالعات بین‌المللی مس (ICSG) حاکی است شرکت‌های دنیا در زمینه تولید مس از ابتدای ماه ژانویه تا پایان اکتبر ۲۰۱۹، حدود ۱۹ میلیون و ۸۹۴ هزار تن مس تصفیه شده تولید کردند. این رقم در مدت مشابه سال ۲۰۱۸ میلادی، ۱۹ میلیون و ۹۵۷ هزار تن بود که نشان دهنده کاهش ۰,۳۱ درصدی است. ظرفیت کارخانه‌های مس تصفیه شده طی ۱۰ ماهه سال گذشته میلادی به ۲۳ میلیون و ۹۲۰ هزار تن رسید که نسبت به رقم مدت مشابه سال ۲۰۱۸ میلادی (۲۳ میلیون و ۱۶۴ هزار تن)، ۳,۳ درصد افزایش نشان می‌دهد.

■ افزایش ظرفیت معادن مس جهانی و کاهش تولید آن‌ها

شرکت‌های مس در دنیا طی ۱۰ ماهه ۲۰۱۹، حدود ۱۶ میلیون و ۸۹۵ هزار تن ماده معدنی تولید کردند. این رقم در مدت مشابه سال ۲۰۱۸ میلادی، ۱۶ میلیون و ۹۴۵ هزار تن بود که حاکی از کاهش حدود ۰,۳ درصدی میزان تولید است. از این میزان، ۹ میلیون و ۳۹۱ هزار و ۹۰۰ تن مربوط به قاره «آمریکا»، سه میلیون و ۳۵۰ هزار و ۶۰۰ تن «آسیا»، یک میلیون و ۷۹۱ هزار و ۵۰۰ تن «آفریقا»، یک میلیون و ۴۸۹ هزار و ۱۰۰ تن «اروپا» و ۸۷۲ هزار و ۱۰۰ تن مربوط به «اقیانوسیه» بوده است. همچنین، ظرفیت معادن مس جهانی از ابتدای ژانویه تا پایان اکتبر سال ۲۰۱۹ میلادی، ۲۰ میلیون و ۶۳۲ هزار تن شد که نسبت به رقم مدت مشابه سال ۲۰۱۸ میلادی (۲۰ میلیون و ۵۴۲ هزار تن)، ۰,۴۴ درصد افزایش یافت.

■ قیمت جهانی مس در مسیر صعود

بنا به این گزارش، قیمت جهانی مس که اخیراً به حدود ۶ هزار و ۳۰ دلار در تن رسیده بود، به دلیل تاثیر ناشی از ویروس کرونا و کاهش فعالیت‌های اقتصادی چین به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده و مصرف‌کننده مس در جهان، به حدود پنج هزار و ۶۰۴ دلار در تن طی روزهای اخیر رسیده است.

رئیس تحلیل و توسعه بازار شرکت نورنیکل:

بازار پالادیوم پر از حباب است

رئیس تحلیل و توسعه بازار شرکت نورنیکل، ضمن اشاره به اینکه دلان مالی در بازار پالادیوم حبابی ایجاد کرده‌اند که می‌تواند این صنعت را با مشکل روبرو کند، گفت: فقدان شمش منجر به افزایش میزان، عقب‌ماندگی‌های بزرگ در این بازار و همچنین ایجاد آشفستگی بازار می‌شود. بر همین اساس نورنیکل قصد دارد تا با فروش شمش‌های تولید شده به مشتریان همیشگی خود آن‌ها را به استفاده از این فلز در معاملات مالی همچون وثیقه‌ای برای تامین اعتبار بانکی تشویق کند.



برلین در ادامه خاطرنشان کرد: شرایط فعلی بازار ایجاد حباب کرده است. تقاضای صنعتی اصلی و اساسی شامل آن سرعتی که قیمت‌ها در پیش گرفته‌اند نمی‌شود و تحولات به این سرعت قابل مشاهده نیست.

قیمت پالادیوم در سال ۲۰۲۰ در بازار با افزایش ۱۹ درصدی قیمت مواجه شده است؛ و فرضیه‌ای وجود دارد مبنی بر اینکه شرکت‌های معدنی نمی‌توانند به موازات افزایش تقاضا برای خودروهای با آلایندگی کمتر، عرضه را هم افزایش داده و بازار را متعادل کنند. گفتنی است این فلز بخش مهمی از اوتو کاتالیست‌هاست که دودهای سمی را فیلتر می‌کند، فلزی که از دیدگاه سرمایه‌گذاران فلزات گران‌بها از ارزش بالایی برخوردار است. قیمت روز چهارشنبه این فلز در مقایسه با روز گذشته و با کاهش ۰.۵ درصدی به ۲ هزار و ۲۷۳ دلار در هر اونس رسید.

پالادیوم پودر شده که محصول اصلی شرکت نورنیکل است، در حال حاضر مورد توجه سرمایه‌گذاران مالی قرار ندارد، و این همان محصولی است که بیشترین تقاضا برای پالادیوم در جهان را به خود اختصاص داده است. با این وجود شرکت نورنیکل با تغییر تولید مخلوط به میله‌های بیشتر و پودر کمتر امیدوار است که بتواند نوسانات موجود در بازار را کاهش دهد.

آنتون برلین همچنین در این باره عنوان می‌کند: فقدان شمش منجر به افزایش میزان، عقب‌ماندگی‌های بزرگ در این بازار و همچنین ایجاد آشفستگی بازار می‌شود. بر همین اساس نورنیکل قصد دارد تا با فروش شمش‌های تولید شده به مشتریان همیشگی خود آن‌ها را به

به گزارش «فلزات آنلاین»، ماده معدنی پالادیوم تاکنون بیشتر در صنعت خودروسازی مورد استفاده قرار گرفته و گازهای سمی خروجی از آگروز را به ترکیبات بی‌خطر یا کم‌خطر تبدیل می‌کند؛ این فلز در صنایع الکترونیک، پزشکی، دندانپزشکی، تلخیص هیدروژن، صنایع شیمیایی، هواپیماسازی و جواهرسازی (مثل تولید طلای سفید) نیز استفاده می‌شود. پالادیوم را می‌توان یکی از گران‌بهارترین فلزات دنیا دانست که هر گونه تغییراتی در بازار آن می‌تواند بر بازارهای دیگر نیز تأثیرگذار باشد. در این راستا بلومبرگ نیوز در گزارشی که روز گذشته منتشر شده است، نگاهی به بازار این ماده معدنی در سال ۲۰۲۰ داشته است.

بزرگ‌ترین تولیدکننده فلز جهان (MMC Norilsk Nickel PJSC) به تازگی اعلام کرده است که دلان مالی در بازار پالادیوم حبابی ایجاد کرده‌اند که می‌تواند این صنعت را با مشکل روبرو کند.

به گفته آنتون برلین رئیس تحلیل و توسعه بازار شرکت نورنیکل «برنامه‌ریزی‌ها به این سمت است که با ایجاد تغییراتی در فروش نورنیکل گام‌هایی را در راستای سهولت در بازار بردارد؛ بر این اساس در شرایط کنونی تلاش‌ها بر این است که بیشتر رتبه‌های سرمایه‌گذاری به سمت تولید میله به جای فرم پودری مورد استفاده مصرف‌کنندگان صنعتی هدایت شود، اقداماتی که از آن به عنوان تلاش برای ایجاد سهولت در بازار یاد شده است.»

وی در ادامه از اعلام آمار دقیق میزان تولید میله‌های نورنیکل خودداری کرد.

استفاده از این فلز در معاملات مالی همچون وثیقه‌ای برای تامین اعتبار بانکی تشویق کند.

برلین در این باره تصریح کرده است: رکورد قیمت‌های پالادیوم باعث ایجاد نگرانی‌هایی در میان مصرف‌کنندگان و کاربران این بازار شده که مصرف‌کنندگان در نهایت با ادامه وضعیت فعلی به استفاده از گزینه‌های ارزان‌تر و نیز فلزات دیگری مانند پلاتین ترغیب خواهند شد؛ اگرچه هنوز نشانه‌ای از وقوع این مسئله وجود ندارد چرا که تولیدکنندگان خودرو در حال حاضر بیشتر بر روی اهداف کاهش انتشار آلاینده‌ها و ساخت اتومبیل‌های برقی متمرکز هستند.

برلین در ادامه خبر داد: بر این اساس شرکت معدنی نورنیکل سه تن شمش را از صندوق پالادیوم خود برای تامین امداد کوتاه‌مدت به بازار تحویل خواهد داد.

بر اساس گزارشی از اقتصاد آنلاین، نورنیکل قصد دارد تا پایان سال ۲۰۲۰ حدود ۸۵ تن (۲.۷۳ میلیون اونس) پالادیوم تولید کند.

مدیرعامل هلدینگ زرین:

در تهیه شمش از کنسانتره سرب سولفور ه یک ابداع ملی رخ داده است

مدیرعامل هلدینگ زرین به ثبت اختراع گروه زرین و تهیه شمش از کنسانتره سرب سولفور اشاره کرد و گفت: تعدادی از تولیدکنندگان سرب سولفور از طرح ما استقبال کردند و در جلسات اتاق بازرگانی ایران هم اعلام شد که این طرح در مراحل اولیه و راندمان آن حدود ۹۰ درصد است و باید به ۹۶ درصد برسد که نیازمند عزم ملی و تداوم مسیر است.

آن‌ها می‌گذارد. این پژوهشکده در آینده قطعا موفقیت بیشتری کسب خواهد کرد و آینده برای کسانی است که از خلاقیت‌های جوانان استفاده می‌کنند. وی ادامه داد: یکی از برنامه‌های شرکت ما ارتباط با دانشگاه، پژوهشگران جوان و جلوگیری از مهاجرت نخبگان است.

وی با انتقاد به نگاه دولت در مورد وضع عوارض و حقوق دولتی به تمام مواد معدنی با یک دید بیان داشت: من معترض به این نوع وضع حقوق و عوارض دولتی هستم ولی بدین معنا که نباید معادن متفاوت از نظر نوع ماده، کیفیت و هزینه‌های تمام شده به یک شکل عوارض و حقوق دولتی را پرداخت کنند. فعالان بخش خصوصی پرداخت حقوق و عوارض دولتی را وظیفه می‌دانند ولی آیا این حقوق و عوارض دولتی باعث تعطیلی معادن می‌شود؟

رئیس خانه اقتصاد ایران گفت: در رابطه با عوارض بر سنگ‌های تزئینی، کرومیت، مس و ... دولت باید سیاست‌ها را دوباره بررسی کند که بعد از ایجاد ارزش افزوده و در صورت مازاد محصول، به چه شکل می‌توان صادرات کرد که نیازمند یک برنامه‌ریزی دقیق است. خوشبختانه نظام مهندسی معدن ایران نقشه راه معدن برای این بخش طراحی کرد، لذا باید دید این نقشه را می‌توان ادامه داد یا باید آن را تخصصی‌تر کند. در کشور حدود ۵۲ نوع ماده معدنی استخراج می‌شود که باید برای هر کدام یک برنامه تعریف کرد.

بر اساس گزارشی از اقتصاد آنلاین، جمیلی در پایان خاطر نشان کرد: باید بخش خصوصی تقویت شود و دولت و مجلس باید از آن حمایت ویژه‌تری داشته باشد.

سولفور اشاره کرد و اظهار کرد: تعدادی از تولیدکنندگان سرب سولفور از طرح ما استقبال کردند و در جلسات اتاق بازرگانی ایران هم اعلام شد که این طرح در مراحل اولیه است و راندمان آن حدود ۹۰ درصد است و باید به ۹۶ درصد برسد که نیازمند عزم ملی و تداوم مسیر است.

شرکت زرین یک گروه دانش‌بنیان است و پژوهشکده‌ای دارد که با حمایت از دانشجویان در این حوزه پیشرو است.

جمیلی افزود: همه وظیفه دارند معنای واقعی ارزش افزوده بیشتر رو در کشور محقق کنند. وقتی مجموعه‌ای تحقیقات پژوهشی انجام می‌دهد و منجر به نتیجه و سپس به تولید صنعتی می‌شود، از سوی مسئولان باید مورد تشویق قرار گیرد.

وی به قوانین سخت خام‌فروشی در کشورهای معدنی مانند کانادا و استرالیا نیز اشاره کرد و گفت: در این کشورها اگر قرار است به ماده ارزش افزوده بیشتری تعلق گیرد، قطعا مورد حمایت ویژه دولت‌های خود قرار می‌گیرند.

مدیرعامل هلدینگ زرین مطرح کرد: به نظر من در شرایط سختی که کشور در آن است، اولین موردی که باید به آن فکر شود اشتغال است و هر طرحی که منجر به اشتغال‌زایی بیشتر شود باید مورد حمایت ویژه مجلس، دولت و بخش خصوصی قرار گیرد.

جمیلی یادآور شد: گروه زرین پژوهشکده‌ای تاسیس کرده که دانشجویان علاقه‌مند به پژوهش را در یک‌جا جمع کرده و با دادن طرح و امکانات به نخبگان جوان اجرای آن را برعهده

به گزارش «فلزات آنلاین»، ابراهیم جمیلی در خصوص عوارض صادراتی و ابهامات آن اظهار کرد: عوارض صادرات مواد معدنی از قبل بوده ولی به صورت پلکانی و دولت در اقدامی بدون مشورت با بخش خصوصی آن را افزایش داد.

وی افزود: اینکه تصمیم دولت مبنی بر افزایش تعرفه خوب است یا بد را خود دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت باید پاسخگو باشد.

مدیرعامل هلدینگ زرین یکی از دلایل دولت برای افزایش عوارض صادراتی را جلوگیری از خام‌فروشی عنوان و یادآور شد: باید با ایجاد ارزش افزوده بیشتر بتوانیم مشکلات صنعت را برطرف کنیم. در مورد معنی خام‌فروشی بین فعالان این حوزه اختلاف نظر وجود دارد، در قانون آمده وقتی ماده از معدن استخراج و خردایش صورت می‌گیرد، فرآوری شده است اما اینکه چقدر می‌توان این ماده را به محصول جدید با ارزش افزوده بیشتر تبدیل کنیم مورد اختلاف نظر کارشناسان است.

جمیلی بیان کرد: میزان عوارض به تصمیم شورای اقتصاد بستگی دارد. به نظر من شورای اقتصاد قبل از گرفتن هر نوع تصمیمی باید با بخش خصوصی مشورت می‌کرد که متأسفانه این اتفاق نیفتاد و شاهد این افزایش بی‌سابقه بودیم که مورد اعتراض اهالی صنعت و معدن واقع شد.

وی ادامه داد: اینکه برخی از دوستان با هیاهو اعتراض می‌کنند مورد قبول نیست.

رئیس خانه اقتصاد ایران به ثبت اختراع گروه زرین و تهیه شمش از کنسانتره سرب

طی نشست در اتاق ایران عنوان شد؛

تشکیل کمیته بررسی شیوه ارزش‌گذاری کالاهای صادراتی به اوراسیا



با توجه به انتقاد فعالان اقتصادی که در منطقه اوراسیا فعال هستند نسبت به بالا بودن ارزش پایه صادراتی کالاهای مشمول تعرفه ترجیحی، معاونت بین‌الملل اتاق ایران پیشنهاد داد کمیته‌ای از طرف معاونت کسب‌وکار اتاق ایران که در این حوزه فعال است و با حضور نمایندگان اتاق‌های مشترک ایران و کشورهای عضو اوراسیا، تشکیل شود و در آن لیستی از کالاها به تفکیک کشورهای عضو تهیه و جمع‌بندی نهایی در اختیار کمیته صادرات قرار گیرد.

اتحادیه اوراسیا اعطا کرده است. وی ادامه داد: پس از اجرایی شدن توافق‌نامه، حجم کل صادرات ایران به اوراسیا بیش از ۲۰۷ میلیون دلار بوده که حدود ۴۸ میلیون دلار آن یعنی ۲۳.۲ درصد به صادرات بر اساس تعرفه‌های ترجیحی اختصاص دارد. همچنین حجم صادرات کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا به ایران بیش از ۳۲۱ میلیون دلار

۳۵۴ قلم کالا در کد ده رقمی اوراسیا میسر شده است. ایران نیز در مقابل برای ۱۰۰ قلم کالای صنعتی صادراتی اوراسیا به ایران در کد شش رقمی نظام هماهنگ و ۱۸۰ قلم در کد هشت رقمی ایران، امتیازات تعرفه‌ای در نظر گرفته است. ایران همچنین در زمینه محصولات کشاورزی نیز در ۹۸ ردیف تعرفه‌ای در سطح کدهای ۸ رقمی نظام هماهنگ امتیازاتی را به

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمدرضا کرباسی امضای توافق‌نامه تعرفه ترجیحی ایران با اتحادیه اقتصادی اوراسیا را فصل جدیدی در گسترش روابط تجاری ایران با کشورهای منطقه دانست و تصریح کرد: در حال حاضر بهره‌برداری از ترجیحات تعرفه‌ای در ۱۱۴ قلم کالای صنعتی صادراتی ایران به اوراسیا در کد شش رقمی نظام هماهنگ و

بود که ۸۶.۳ درصد آن بر اساس تعرفه‌های ترجیحی بوده است.

معاون بین‌الملل اتاق ایران تشریح کرد: با وجود اختصاص تعرفه‌های ترجیحی آنچه مانع از بهره‌مندی واقعی تجار ایرانی از این تعرفه‌ها شده، ارزش‌گذاری غیرواقعی کالا در گمرکات کشورهای مقصد است و ارزش‌گذاری بالاتر از میزان واقعی، قدرت رقابت کالای ایرانی در کشورهای مقصد را کاهش داده است.

کرباسی یادآور شد: با توجه به انتقادات مطرح شده از سوی تجار قرار شد با بررسی قیمت تمام شده کالا پس از حمل و با در نظر گرفتن مؤلفه‌های تاثیرگذار، توسط اعضای اتاق‌های مشترک ایران و کشورهای عضو اوراسیا، ارزش واقعی کالا را برای مذاکره گمرک ایران با گمرک کشورهای هدف اعلام کنیم. طبق توافق انجام شده، پنجم آبان ماه سال ۱۳۹۹ یک سال از زمان اجرای این موافقت‌نامه می‌گذرد، در پایان این دوره امکان مذاکرات تکمیلی در مورد تعرفه‌ها و نوع کالاهای مشمول وجود دارد.

وی تاکید کرد: لازم است با همکاری گمرک و اتاق‌های مشترک لیست و قیمت کالاهایی که درصد بالایی در حجم تجارت دوجانبه با کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا به خود اختصاص داده‌اند و جز لیست تعرفه‌های ترجیحی هستند، به تفکیک کشورها به همراه کرایه حمل و هزینه‌های گمرکی FOB استخراج شود. در نهایت این لیست در اختیار مقامات دولتی برای استفاده از آن در مذاکرات با کشورهای هدف قرار می‌گیرد.

امیر عابدی، رئیس اتاق مشترک ایران و قزاقستان در مورد بالا بودن ارزش‌های تعیین شده برای کالاهای مشمول موافقت‌نامه تجارت ترجیحی با اوراسیا گفت: در صورتی که اصلاحات لازم روی این بخش صورت نگیرد، صادرکنندگان ایرانی بازار اوراسیا را از دست خواهند داد. چرا که با وجود تعیین تعرفه‌های پایین برای کالاهای مشخص شده در موافقت‌نامه، فعالان اقتصادی به دلیل تحریم‌ها، با انواع هزینه‌های نامتعارف در صحنه تجارت

بین‌المللی مواجه هستند و حتی گاهی با کاهش تعرفه‌ها هم این افراد قدرت رقابت در بازار اوراسیا را از دست می‌دهند.

در این بین برخی دیگر از مشکلات و نواقص موجود در موافقت‌نامه مطرح و بررسی شد. بر اساس اظهارات مجتبی شیشه‌چی‌ها، مدیرکل دفتر تعرفه گمرک یکی از اصلی‌ترین مشکلات موافقت‌نامه، این است که در آن ۱۲۶ کالایی که اصلی‌ترین صادرات ایران به منطقه اوراسیا هستند را غیر ارزشی دیدند؛ به این معنا که حتی اگر ارزش پایه صادراتی آنها را هم کاهش دهیم، تعرفه آن‌ها تغییری نمی‌کند. در کنار آن ۵۰۰ کالا را ارزشی در نظر گرفتند که میزان صادرات آن‌ها از ایران در سال رقم قابل توجهی نیست.

وی تصریح کرد: از سوی دیگر این موافقت‌نامه بر اساس سیاست‌های سازمان جهانی تجارت (WTO) نگاشته شده است، در حالی که هنوز شاخص‌های اقتصادی ایران ارتباطی با سیاست‌های WTO ندارد. در نتیجه اگر در حین اجرا با مشکلی روبه‌رو شویم، توان حل آن را نخواهیم داشت؛ در حقیقت موافقت‌نامه‌ای را امضا کردیم که اصول و پایه‌های آن را همچنان نپذیرفته‌ایم.

بر اساس گزارشی از ایلنا، در نهایت با توجه به مشکلات مطرح شده، کرباسی پیشنهاد داد با وجود مشکلاتی که وجود دارد، ما موظف هستیم حداکثر بهره‌برداری را از این فرصت ببریم. در نتیجه تمام تلاش خود را می‌کنیم تا حد ممکن ارزش‌های پایه صادراتی محصولات مشمول موافقت‌نامه را اصلاح کنیم. برای این منظور در اتاق، کمیته‌ای به همت معاونت کسب‌وکار اتاق ایران و با حضور نمایندگان اتاق‌های مشترک ایران با کشورهای عضو اوراسیا تشکیل می‌دهیم و در مورد کالاها و میزان ارزش آنها به تفکیک هر کشور بحث می‌کنیم تا به یک جمع‌بندی برسیم. نظر نهایی کمیته را با نماینده گمرک در میان می‌گذاریم و بعد از رسیدن به یک فهم مشترک، نظر نهایی را به اعضای کمیته صادرات ارائه می‌دهیم.

ارزش‌گذاری غیرواقعی که در گمرکات کشورهای مقصد وضع می‌شود، رقابت در بازارهای جهانی را دشوار می‌سازد

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



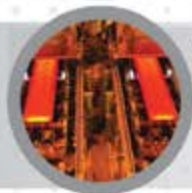
گل گهر ۱۳۹۸



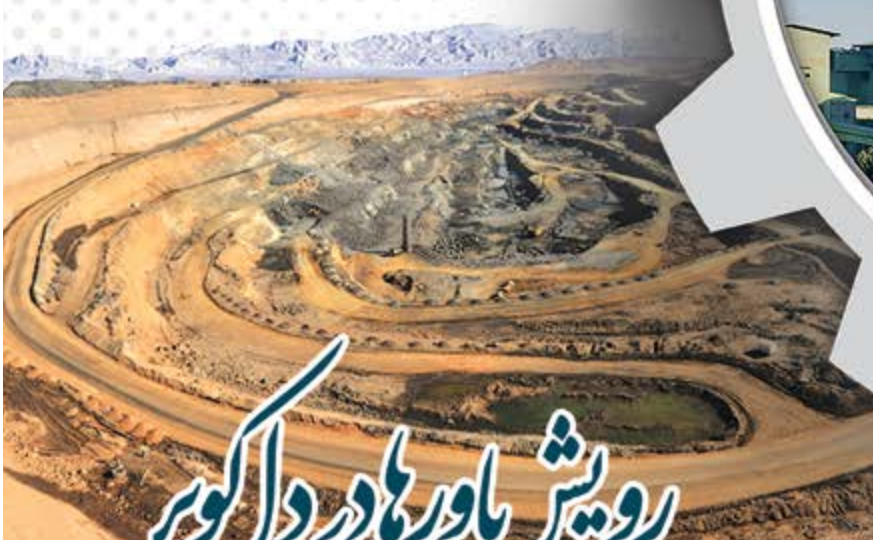
۲۴ میلیون تن کنسانتره



۲۱ میلیون تن گندله



۵ میلیون تن فولاد



رویش باور باد در کویر