

فازان

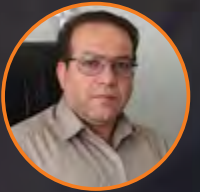
آناج

سید امیر علی همایی
مدیر عامل شرکت آلودراد:

با برنامه‌ریزی
دقیق می‌توانیم
در توسعه صنعتی
کشور سهیم
باشیم



احمد شبانی، رئیس واحد مشاوره‌ری اندرو بالایشگاه و ریخته‌گری مجتمع مس سرچشمه؛
برای صادرات مفتول‌های مسی با کیفیت برنامه داریم



قاسمی چپاری، مدیر عامل شرکت پروفیل فولادی اصفهان؛
توسعه کشاورزی گلخانه‌ای موجب رشد تولید لوله‌های گالوانیزه شد



رضا کاظمی، مدیر عامل شرکت دی‌رام سازه پارسپاج (شرکتی)؛
قانون منع واردات شمشیر دولبه است





شرکت آلومتک (سهامی عام)




- تولید انواع هادی های خطوط توزیع و انتقال با ظرفیت ۴۲ هزار تن در سال
- تولید پروفیل های ساختمانی و صنعتی و لوله های باس بار با ظرفیت ۸ هزار تن در سال


Head Office: No. 21, Varsho Street, Nejatollahi Street, Karimkhan zand Street, Tehran 1598689821, Iran

 (+98 21) 88809634

 (+9821) 88890163

Factory: Ayatollah Khamenehee Blvd, GHAZVIN 3416668516 , Iran

 (+98 281) 33246071

 (+98 281) 33227056

هادی های AAAC و
لوله های باس بار آلومینیومی
در خطوط و پست های برق



شرکت آلومتک (سهامی عام)

متعلق به شرکت سرمایه گذاری ملی ایران

پیشرو در صنعت برق کشور
با بیش از نیم قرن سابقه

www.alumtekcorp.com

سر مقاله

۴..... بعد از این فرود، پروازی باید.....

گفت و گوی ویژه

۶..... با برنامه‌ریزی دقیق می‌توانیم در توسعه صنعتی کشور سهمیم باشیم.....

فولاد

۱۲..... توسعه کشاورزی گلخانه‌ای موجب رشد تولید لوله‌های گالوانیزه شد.....

۱۴..... لزوم جذب سرمایه‌های سرگردان برای اجرای پروژه‌های آب‌رسانی.....

۱۶..... «جهش تولید» به توسعه بازارهای مصرف نیاز دارد.....

آلومینیوم

۲۰..... شیوع ویروس کرونا باعث توقف تولید شد.....

۲۲..... انتخاب روش ریخته‌گری بر کیفیت قطعات موثر است.....

۲۴..... واردات محصولات آلومینیومی به تولید داخلی آسیب زده است.....

مس

۲۸..... برای صادرات مفتول‌های مسی با کیفیت برنامه داریم.....

۳۰..... سوء مدیریت گریبان صنعت را گرفته است.....

۳۱..... صنعت کشور به جان تازه‌ای نیاز دارد.....

صنایع تامین کننده

۳۴..... معادن زغال سنگ نیازمند حمایت دولت در شرایط آسیب کرونا هستند.....

۳۶..... واردات، بلای جان صنعت نسوز.....

صنایع مصرف کننده

۴۰..... قانون منع واردات شمشیر دولبه است.....

۴۲..... صنعت بلبرینگ کشور دچار رکود شده است.....

۴۴..... الزام استفاده از آلومینیوم جکت در سکویهای نفتی.....

۴۶..... واردات قطعات ضروری ناممکن شده است.....

۴۸..... رشد اقتصاد و صنعت با بهره‌گیری از دانش روز دنیا.....

سایر رسانه‌ها

۵۲..... رکوردهای کم‌نظیری را در سال گذشته ثبت کردیم.....

۵۳..... فولاد بناب یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن تولید خواهد داشت.....

۵۴..... افزایش ۴۲ درصدی صادرات فولاد در سال ۹۸.....

۵۵..... جزئیات برنامه وزارت صمت در سال «جهش تولید».....

۵۶..... هدف گذاری برای افزایش واگذاری‌ها به بخش خصوصی در حوزه معدن.....

۵۸..... گام‌های مهم ایمیدرو در مسیر توسعه بخش معدن و صنایع معدنی.....

۶۰..... نمایش توانمندی داخلی با تعمیر و ترمیم فیلتر پرس‌های تغلیظ مجتمع مس سرچشمه.....

۶۴..... بومی سازی نمایشگاه‌ها و بهره‌برداری از پایلوت عناصر نادر خاکی در سال ۹۸.....

۶۵..... ۱۶۰ هزار تن مس تصفیه شده در بازار داخلی مصرف شد.....

۶۶..... مدیریت علمی و حرفه‌ای دارایی‌ها با هدف بهره‌گیری حداکثری از فرصت‌های بازار سرمایه.....

۶۸..... وزارت صمت و یک گام به جلو در برنامه‌ریزی.....

۷۰..... ظرفیت افزایش صادرات غیرنفتی وجود دارد.....

۷۱..... رشد ۲۰ درصدی پوشش بیمه‌ای در سال ۹۸.....

۷۲..... توسعه صنعتی از طریق صنعتی کردن دستمزدها.....

۷۳..... ضرورت حمایت دولت از صنعت طلا و جواهر در دوره رکود.....

۷۴..... لزوم سرمایه‌گذاری ۲۴۷ میلیاردی در معادن کوچک مقیاس.....



فلزات آنلاین
هفته‌نامه

شماره ۱۱۰، ۱۳۹۹/۰۱/۳۰



مدیر مسئول:

اتابک خلیلی

سر دبیر:

پوریا رنجبر

تحریریه:

سعید فتاحی‌منش

مرضیه آزادی

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

بعد از این فرود، پروازی باید...



مرضیه آزادی

مفتول آلومینیومی یکی از محصولات است که از پتانسیل تقاضای بالایی برخوردار است ولی به خاطر مشکلات مختلفی، این تقاضا در کشور هنوز بالفعل نشده است. چنانچه سرمایه گذاری مناسبی در زمینه تولید مفتول صورت بگیرد، می تواند درآمدزایی و سودآوری بالایی برای تولیدکنندگان به همراه داشته باشد، البته فعالان این حوزه سالها قبل در این زمینه سرمایه گذاری های مناسبی انجام دادند اما در حال حاضر، این صنعت با چالش ها و مسائلی مواجه شده که حل و از میان بردن آن، نیازمند سیاست گذاری های نوینی است.

مهم ترین چالشی که شرکت های فعال در صنعت مفتول آلومینیومی با آن مواجه هستند و روند فعالیت تولیدی آن ها را با چالش روبه رو کرده، عدم امکان به روزرسانی ماشین آلات و تکنولوژی هایی است که در اختیار دارند؛ برای تولید با کیفیت این نوع محصول، شرکت ها به خط تولید ریخته گری پیوسته که با تکنولوژی روز جهانی سازگار باشند نیاز دارند. عموماً خط تولید مفتول شامل کوره ذوب، کوره های نگهدارنده، ماشین ریخته گری، دستگاه نورد و کویلر است؛ در گذشته شرکت های فعال در این زمینه، ماشین آلات و قطعات یدکی مورد نیاز خود را از کشورهای ایتالیا و فرانسه خریداری و وارد می کردند اما در حال حاضر با ممنوعیت واردات از سوی دولت و تحریم های وضع شده علیه ایران، امکان ورود این نوع تجهیزات وجود ندارد و به همین دلیل تجهیزات موجود در این حوزه بسیار قدیمی و مستهلک شده است و بازسازی آن ها نیز به سادگی امکان پذیر نیست. وقتی که قدمت ساخت این ماشین آلات مربوط به ۴۰ یا ۵۰ سال پیش باشد، به طور حتم، سرعت و کیفیت تولید کاهش می یابد.

همچنین میزان تولید مفتول آلومینیومی وابستگی زیادی به در دسترس بودن شمش خالص آلومینیوم دارد و دسترسی به شمش های اولیه با کیفیت برای واحدهای تولیدکننده مفتول همواره از اهمیت بالایی برخوردار است؛ چراکه وجود کوچک ترین ناخالصی در شمش، موجب بروز آخال و رسوب در ساختار مفتول یا پاره شدن آن حین فرآیند کشش می شود و از طرفی دیگر، مفتول بی کیفیت نمی تواند در مصارف الکتریکی کاربردی داشته باشد.

در شرایط فعلی که شمش آلومینیومی با قیمت گذاری دستوری و رقابت کاذب در بازار بورس کالا توزیع می شود، تولیدکنندگان مفتول در زمینه تامین مواد اولیه با معضل مواجه هستند؛ البته در سال گذشته بخش عمده ای از این موانع و مشکلات در حوزه قیمت گذاری تا حدودی برطرف

شد اما تا واقعی شدن رقابت، همچنان فاصله وجود دارد.

باید گفت که مهم ترین مصرف مفتول آلومینیومی در هادی های الکتریکی است که در خطوط انتقال و توزیع برق استفاده می شود و به طور معمول، هزینه های مربوط به نوسازی یا توسعه این خطوط را دولت پرداخت می کند. به همین دلیل، تولیدکننده های مفتول به بودجه های عمرانی دولت وابسته هستند. در سال های اخیر با کاهش میزان فعالیت های عمرانی، تقاضا برای خرید این نوع محصولات نیز کاهش یافته است. در حقیقت به دلیل وابستگی زیاد این صنعت به بودجه و اعتبار دولت، نمی توان انتظار داشت بتواند در آینده منفک از تصمیم گیری های دولتی عمل کرده و برنامه ریزی مستقلی داشته باشد.

در شرایط فعلی که وضعیت بازار داخلی مطلوب نیست، حضور در مناقصات و بازارهای بین المللی می تواند موجب رشد این صنعت شود که البته لازمه آن کاهش تنش های سیاسی و ایجاد ارتباط بانکی با سایر کشورها است. در ماه های اخیر شاهد کاهش فعالیت صادراتی شرکت های فعال در صنعت مفتول آلومینیومی بودیم، در حالی که سال گذشته امکان صادرات برای برخی از شرکت ها وجود داشت اما موانع دولتی همانند بازگرداندن ارزش حاصل از فروش صادراتی به سامانه نیما برای بسیاری از شرکت ها مشکل آفرین شده بود. این بوروکراسی اداری به نحوی بود که شرکت ها علی رغم داشتن تقاضا در بازارهای خارجی، از صادرات آن کناره گیری کردند.

در بحث صادرات، محصول تولیدی باید قابلیت رقابت با تولیدات سایر کشورها را نیز داشته باشد که البته در این زمینه به دلیل مشکلات عدیده، امکان توسعه شرکت های ایرانی و بهبود سطح قدرت رقابت آن ها در طی دهه های اخیر فراهم نشده است. برخی از کشورها علی رغم اینکه اخیراً به صنعت مفتول آلومینیومی وارد شده اند، توانسته اند در بازارهای صادراتی، حضور پررنگی داشته باشند و رقابت را برای تولیدکنندگان ایرانی با چالش همراه سازند.

بر اساس آمار، عمده مفتول آلومینیومی در کشور چین و منطقه خاورمیانه تولید می شود. پس از آن اروپای شرقی، بیشترین شتاب در افزایش تولید را دارد. طی سال های گذشته، در چین و خاورمیانه، ظرفیت های مفتول سازی عظیمی توسعه یافته اند که به اتکای نیروی انسانی ارزان قیمت و قیمت تمام شده پایین تر نسبت به سایر نقاط، موفق به فروش و متعاقباً تولید بیشتر شدند. علاوه بر این در یافت یارانه های هنگفت برای تولیدکنندگان چینی و همچنین وجود انرژی ارزان قیمت در خاورمیانه از عوامل دیگر موفقیت این دو منطقه بوده است. در خاورمیانه، کشورهای بحرین و عربستان در سال های اخیر در این حوزه فعال بودند. سرمایه گذاری در این دو کشور به میزانی بوده که نیاز کشورهای آسیایی به مفتول را پاسخ گو خواهند بود. ایران علی رغم در اختیار داشتن منابع مختلف انرژی از این غافل عقب مانده است و به نظر می رسد سودآوری این صنعت می تواند رونق توسعه زنجیره آلومینیوم کشور را به ارمغان آورد اما این موضوع برنامه ریزی دقیق مسئولان امر را می طلبد که بال های پرواز فعالان این صنعت را آزاد کند.



● فولاد

● آلومینیوم

● مس

● صنایع تامین کننده

● صنایع مصرف کننده



سید امیرعلی همایی، مدیرعامل شرکت آلومراد در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

با برنامه‌ریزی دقیق می‌توانیم در توسعه صنعتی کشور سهیم باشیم

رسیدن به ارزش افزوده بیشتر در صنایع فلزی، به افزایش سرمایه‌گذاری در صنایع پایین‌دستی بستگی دارد. یکی از این صنایع در حوزه آلومینیوم، صنعت مفتول و راد است. شرکت آلومراد یکی از شرکت‌های فعال در این صنعت است که بیش از نیم قرن تجربه فعالیت دارد. این شرکت در سال گذشته، با تغییراتی که در ساختاری مدیریتی و سیاست‌گذاری خود انجام داد توانست مسیر تازه‌ای از پیشرفت و رکوردشکنی در تولید را پیش روی خود ایجاد کند. به منظور آگاهی از برنامه‌های توسعه‌ای این شرکت، با سید امیرعلی همایی، مدیرعامل شرکت آلومراد به گفت‌وگو نشستیم که شرح آن را در ادامه می‌خوانید:

◀ شرکت آلومراد چه محصولاتی تولید می‌کند؟

شرکت آلومراد (سهامی عام) اولین شرکت تولیدکننده مفتول آلومینیومی (راد آلومینیومی) در کشور است که بیش از ۵۵ سال سابقه فعالیت دارد. عمده سهام این شرکت متعلق به

شرکت آلومتک بوده و هدف از تاسیس شرکت آلومراد، تامین مواد اولیه برای شرکت آلومتک به منظور تولید انواع هادی‌های آلومینیومی، انتقال، فوق توزیع و توزیع جهت مصرف در صنعت برق کشور است. شرکت آلومراد به صورت مستقیم در بورس

پذیره‌نویسی شده و بیش از ۱۵ سال است که سهام‌دار حقیقی داشته و به عنوان شخصیت حقوقی مستقل مطرح شده است. محصولات شرکت آلومراد شامل راد ۹،۵ و ۱۲ میلی‌متری ساده و آلیاژی و انواع بیلتهای ۶، ۷، ۸ و ۱۲ اینچ در گروه‌های مختلف آلیاژی

حال حاضر ۲۰ هزار تن در سال است و این میزان باید در آینده افزایش یابد. این هدف با اورهال کردن تجهیزات، حفظ تولید و نوسازی های پیش رو (کوره ۳۴ تنی) محقق خواهد شد.

قصد داریم برنامه‌ای در جهت استفاده بهینه از مصارف و منابع داشته باشیم و پاسخ‌گویی و خدمات‌رسانی به مشتریان نیز به یکی از اولویت‌های اصلی شرکت ما تبدیل شده است زیرا این شرکت در سال‌های گذشته، تولیدکننده مناسبی بابت واگذاری محصولات نبود؛ به همین خاطر، رضایتمندی مشتریان نسبت به محصولات خریداری شده کاهش یافته است.

قصد داریم با بیش از نیم قرن تجربه تولید در زمینه تولید راد، به جایگاه اصلی خودمان در صنعت آلومینیوم برگردیم.

◀ با توجه به اینکه در گذشته، تمام محصول تولیدی به شرکت آلومتک داده می‌شد و صادرات نیز از طریق واسطه صورت می‌گرفت، آیا تغییر ایجاد شده در قرارداد می‌تواند موجب استقلال این شرکت در زمینه صادرات نیز شود؟

در گذشته، شرکت آلومتک صاحب تمام محصولات کارخانه آلومراد بود و حتی قراردادهای صادراتی ما توسط آن شرکت بسته می‌شد؛ اما در طول این یک سال، توانستیم قرارداد صادراتی به صورت مستقیم داشته باشیم. شرکت آلومراد اولین قرارداد بدون واسطه خود را منعقد کرده و در آینده، تمام سودهای حاصل از تولیدات آلومراد (صادراتی یا فروش در بازار داخلی) با شخص حقوقی آلومراد بوده و سودی که به شرکت آلومتک پرداخت می‌کنیم، به صورت سالیانه خواهد بود. به همین ترتیب، افزایش میزان سرمایه برای محصولات تولیدی شرکت را پیش‌بینی می‌کنیم.

◀ با توجه به محل احداث کارخانه آلومراد که نزدیک شهر قزوین واقع شده است، آیا فعالیت تولیدی این شرکت موجب آلاینده‌گی شهر نمی‌شود؟

شرکت آلومراد با رعایت الزامات استاندارد

الکترودی است که در شرکت‌های تولیدکننده شمش آلومینیوم استفاده می‌شود و توانایی تولید این آند را شرکت آلومراد داشته و همچنان دارد.

علاوه بر این، در برنامه‌های آتی تعداد صفحات ریخته‌گری بیلت شرکت را افزایش می‌دهیم و همچنین به منظور افزایش سید محصولات شرکت، بیلتهایی با سایزهای بالاتر تولید خواهد شد.

تعیین سهام‌دار اصلی شرکت آلومراد منجر به دور شدن شرکت از حواشی‌ها شده و این امر امکان تمرکز بیشتر مدیران شرکت را بر مسائل اساسی کارخانه که بر پایه تولید بوده، فراهم کرده است.

شرکت آلومراد در ماه‌های اخیر میزان تولید خود را بهبود بخشیده و رکورد تازه‌ای از لحاظ افزایش میزان تولید راد در کشور ثبت کرد. دلیل اصلی افزایش میزان تولید کارخانه آلومراد این است که توانستیم در زمینه تولید محصولات کارمزدی و غیر کارمزدی برنامه‌ریزی دقیقی انجام دهیم

◀ چه تغییراتی در ماه‌های اخیر در شرکت رخ داده است؟

یکی از عمده‌تغییراتی که در شرکت آلومراد به وجود آمده، این است که این شرکت طبق قراردادی که با شرکت آلومتک داشت، موظف بود به عنوان اولویت اول راد مورد نیاز شرکت آلومتک را تامین کند که آن قرارداد با حمایت سهام‌دار اصلی شرکت، تغییر پیدا کرد. به گونه‌ای که در حال حاضر، راد تولیدی شرکت را به قیمت واقعی و سود مشخص به شرکت آلومتک عرضه می‌کنیم و این موضوع را در کدال نیز اطلاع‌رسانی کرده‌ایم؛ حسن این اقدام حفظ حقوق سهام‌داران است.

برنامه‌ای نیز در جهت افزایش توان تولید شرکت داریم، به گونه‌ای که توان تولید ما، در

راد یا مفتول آلومینیومی که در شرکت آلومراد تولید می‌شود، مصارف متنوعی دارد؛ عمده مصرف راد آلومینیومی برای تولید هادی‌های آلومینیومی است. به این صورت که مفتول توسط دستگاه کشش کشیده شده و به قطره‌های مورد نیاز بر اساس استاندارد تبدیل می‌شود و سپس در ساختار هادی‌های آلومینیومی به مصرف می‌رسند. یکی از مصارف دیگر رادهای آلومینیومی، استفاده از آن به عنوان اکسیژن‌زدا، در کوره‌های ذوب فولاد و فلزات سنگین‌تر است.

راد تیتانیوم‌دار از محصولات دیگر این شرکت به حساب می‌آید که در فرآیند تولید انواع لوله‌های آلومینیومی به منظور استفاده در انواع فریزر، یخچال و صنایع خودروسازی استفاده می‌شود.

محصول دیگر این شرکت، بیلتهای ۶، ۷، ۸ و ۱۲ اینچی است که در گروه‌های آلیاژی مختلف از جمله ۶۰۶۱، ۶۲۰۱ و ۶۰۶۳ تولید می‌شود و در تمام دستگاه‌های پرس و برای تولید انواع مقاطع اکستروژن قابل استفاده است.

بیلتهای آلومینیومی تولید شده در شرکت آلومراد، توسط دستگاه پرس در شرکت آلومتک به باسبار (لوله‌های توخالی مورد استفاده در پست‌های برق) و پروفیل‌های در و پنجره، کرکره‌های برقی و محصولات ویژه استراتژیکی مانند ریل سوم مترو (که وظیفه تامین برق قطار مترو را بر عهده دارد) تبدیل می‌شود.

◀ چه برنامه‌هایی در دستور کار این شرکت قرار دارد؟

بازسازی و یا نوسازی کوره اصلی ذوب ۳۴ تنی خط تولید که یکی از برنامه‌هایی است که در حال حاضر فاز عملیاتی ساخت آن در دست اجرا بوده و تا پایان فصل بهار به بهره‌برداری خواهد رسید. سامان‌دهی این موضوع سال‌ها است که نیمه‌کاره رها شده و تصمیمی در خصوص آن گرفته نشده بود که به همین دلیل سعی کردیم این پروژه را نهایی کنیم.

یکی از اقداماتی که در دوران مدیریت قبلی قرار بود انجام گیرد، تولید آند راد بود. آند راد،

ISO 14001 (سیستم مدیریت محیط زیست) نسبت به حفظ و نگهداری محیط زیست پایبند بوده و از طرفی صنعت آلومینیوم در مجموع، صنعت پاک است و آلاینده‌گی زیادی ندارد. کوره‌های ذوب نیز بین ۶۰۰ تا ۷۰۰ درجه دما دارند که نسبت به صنایع مس و فولاد کمتر است. به طور کلی در صنعت آلومینیوم، احیای آلومینیوم موجب بروز آلودگی می‌شود. در صورتی که در کوره‌های این شرکت فرآیند ذوب به صورتی انجام می‌شود که فاقد آلودگی خاصی است. برای تولید محصولات نیز از شمش خالص ۹۹٫۷ درصد استفاده می‌کنیم. زمانی که کارخانه آلومراد را تاسیس کردند، کارخانه کیلومترها از شهر فاصله داشت و به مرور زمان به دلیل قدمتی که کارخانه دارد و همچنین گسترش شهر قزوین، موجب شد که این کارخانه در ورودی شهر قرار بگیرد. ضمن آنکه طرح توسعه شرکت آلومراد در یکی از شهرک‌های صنعتی اطراف استان در برنامه‌های آتی ما قرار دارد. ما از جابه‌جایی یا حتی ساخت خطوط جدید در شهرک‌های صنعتی اطراف استان استقبال می‌کنیم زیرا

زمین کارخانه آلومراد ارزش افزوده داشته و این ارزش افزوده برای مالک عمده و سهام‌داران، مطمئناً مثر ثمر خواهد بود. هدف شرکت آلومراد تولید بوده، از این رو فرقی ندارد که این تولیدات در مرکز و یا در آستانه شهر باشد.

◀ با توجه به اینکه مواد اولیه مورد استفاده در کارخانه آلومراد باید خالص باشد، آیا برای تهیه این مواد با چالشی مواجه شده‌اید؟

برای حمایت از تولید داخلی، چند سالی است که از شرکت‌های تولیدکننده شمش آلومینیومی مانند ایرالکو و المهدی مواد اولیه مورد نیاز را خریداری می‌کنیم. در این خصوص با چالش‌هایی نظیر عدم عرضه مناسب در بورس (نامناسب بودن مهندسی عرضه)، نوسانات بسیار بالای قیمت مواد اولیه (به دلیل تأثیرپذیری از نرخ ارز) و همچنین نرخ‌گذاری نامناسب در بورس فلزات مواجه هستیم.

◀ آیا سیاست یا برنامه شما برای تولید رادهای آلومینیومی تغییر پیدا کرده است؟

ما در شرکت آلومراد در زمینه فروش و بازاریابی سیاست خود را بر مبنای مشتری‌مداری و ایجاد رضایت حداکثری مشتریان خود قرار داده‌ایم و خواهیم داد. با توجه به نام‌گذاری امسال توسط مقام معظم رهبری به سال «جهش تولید»، تلاش حداکثری خود را در این زمینه انجام خواهیم داد. به طور کلی هر شرکتی می‌تواند با برنامه‌ریزی دقیق و مهندسی شده در توسعه صنعتی کشور سهیم باشد.

◀ با توجه به اینکه تولید راد کارمزدی ریسک کمتری را به همراه دارد، آیا شما تمایل بیشتری برای تولید محصولات کارمزدی ندارید؟

برای تولید هر دو نوع محصول، باید مواد اولیه را از بورس کالا خریداری کنیم و تنها تفاوتی که وجود دارد این است که هزینه خرید شمش خالص آلومینیومی برای تولید راد کارمزدی را مشتریان پرداخت می‌کنند؛ اما در مجموع، تغییری در هزینه تولید و قیمت تمام شده ایجاد نمی‌شود و میزان هزینه خرید شمش از بورس کالا مشخص است و ما تنها میزان سود را محاسبه می‌کنیم.



شود، این کوره را در دو شیفت کاری برای تولید راد استفاده می‌کنیم و کوره ۲۰ تنی را برای تولید بیلت به کار می‌بریم تا دو خط مجزای این کارخانه، با تمام ظرفیت بتوانند کار کنند. برنامه اصلی شرکت آلومراد این بود که همواره دو کوره در کارخانه فعال باشند تا اگر کوره‌ای دچار مشکل شد، فعالیت شرکت متوقف نشود. به همین خاطر، احداث کوره جدید، ضریب ایمنی تولید مستمر را دو برابر می‌کند.

◀ در زمینه تولید بیلت چه برنامه‌ای دارید؟

در خصوص افزایش روند تولید بیلت بازاریابی دقیقی انجام داده‌ایم و در نظر داریم سبد تولیدی محصول بیلت را گسترش دهیم. این در حالی است که در گذشته تنها بیلت سایز ۶، ۷ و ۸ اینچ در این شرکت تولید می‌شد و در حال حاضر، صفحه ۱۲ و ۱۵ اینچی را طراحی می‌کنیم. با برنامه‌ریزی‌های به عمل آمده در نظر داریم انحصار تولید بیلت ۱۲ اینچی را از میان برداریم و این محصول استراتژیک خاص را در شرکت تولید کنیم. بیلت ۵ اینچی نیز که جزو بیلت‌های پرمصرف بازار است، را طراحی کردیم و تا یک ماه آینده، این دو محصول نیز به سبد محصولات تولیدی ما اضافه می‌شوند و قصد داریم بیلت تولید شده در کارخانه را در بورس کالای ایران عرضه کنیم.

کیفیت و ارزش بیلت‌های تولید شده شرکت آلومراد در بازار جایگاه ویژه خود را دارد زیرا با تخصصی که در زمینه آلیاژسازی داریم، قادر هستیم بیلت‌های سری ۱۰۰۰، ۵۰۰۰ و ۶۰۰۰ را به راحتی تولید کنیم.

◀ چه برنامه‌های در زمینه تولید راد دارید؟

در پی اضافه شدن کوره نوسازی شده ۳۴ تنی امکان افزایش سهم بازار برای ما وجود خواهد داشت. حفظ بازارهای موجود و افزایش فروش رادهای EC، آلیاژی و تیتانیوم‌دار در برنامه آتی قرار خواهد گرفت. در نظر است با افزایش شیفت‌های کاری، سرعت در تحویل محصولات، در برنامه آتی ما قرار گیرد. همچنین قصد داریم راد را در بورس کالای ایران عرضه کنیم.

بشناسند. در حالی که نقش این شرکت در سال‌های گذشته بسیار کم‌رنگ و ناچیز بود. اولویت آلومراد همچنان شرکت آلومتک است؛ اما اختیاری که در سال جاری به منظور فروش و بازاریابی به شرکت ما داده‌اند، موجب رشد این شرکت شد.

◀ آیا برنامه‌ای برای افزایش ظرفیت کوره‌ها دارید؟

افزایش ظرفیت کوره‌ها باید متناسب با ظرفیت خط تولیدی راد (نورد) باشد. یکی از

بیلت‌های آلومینیومی تولید شده در شرکت آلومراد، توسط دستگاه پرس در شرکت آلومتک به باسبار و پروفیل‌های در و پنجره، کرکره‌های برقی و محصولات ویژه استراتژیکی مانند ریل سوم مترو (که وظیفه تامین برق قطار مترو را بر عهده دارد) تبدیل می‌شود

عوامل تاثیرگذار در میزان تولید شرکت آلومراد، کوره‌هایی است که در اختیار دارد. شرکت دارای دو کوره ۳۴ تنی و ۲۰ تنی است. کوره ۳۴ تنی در ابتدای سال ۱۳۹۷ به علت استفاده نادرست، دچار مشکل و خاموش شد. از ابتدای دوره مدیریتی جدید، قرار بر این شد که برنامه‌ریزی مشخصی انجام دهیم و کوره اصلی شرکت را احیا کنیم. پس از بررسی‌های لازم به این نتیجه رسیدیم که بازسازی فایده‌ای ندارد و برنامه نوسازی در دستور کار قرار گرفت.

پیش‌بینی ما این است که تا پایان فصل بهار ۱۳۹۹، کوره جدید شرکت مورد بهره‌برداری قرار گیرد و در این صورت ظرفیت تولید ما در آن زمان، دو برابر خواهد شد.

در حال حاضر، با استفاده از کوره ۲۰ تنی، روزانه در دو شیفت ۴۵ تن راد تولید می‌کنیم و زمانی که کوره ۳۴ تنی به خط تولید اضافه

شده خریداری شده توسط مشتری به نام همان شرکت، در کارخانه ثبت می‌شود و ما به صورت امانی آن را در کارخانه نگه می‌داریم اما اگر مشتری به صورت پیش فاکتور به ما هزینه پرداخت کند، ما شمش خریداری شده را به صورت پیش‌فروش به نام شرکت خریدار ثبت می‌کنیم.

هزینه خرید مواد اولیه آلومینیومی در بازار آزاد بیشتر از بورس کالا است و برخی از شرکت‌های پایین‌دستی که مصرف‌کننده راد هستند، در بورس کالا سهمیه خرید شمش دارند و ترجیح می‌دهند از سهمیه‌ای که دارند برای خرید شمش استفاده کنند. به همین خاطر، آن شرکت‌ها، شمش را خریداری و با شرکت‌های تولیدکننده راد، قرارداد کارمزدی منعقد می‌کنند.

شرکت آلومراد در ماه‌های اخیر میزان تولید خود را بهبود بخشیده و رکورد تازه‌ای از لحاظ افزایش میزان تولید راد در کشور ثبت کرد. دلیل اصلی افزایش میزان تولید کارخانه آلومراد این است که توانستیم در زمینه تولید محصولات کارمزدی و غیرکارمزدی برنامه‌ریزی دقیقی انجام دهیم.


◀ عامل اصلی افزایش میزان فروش شرکت آلومراد چیست؟

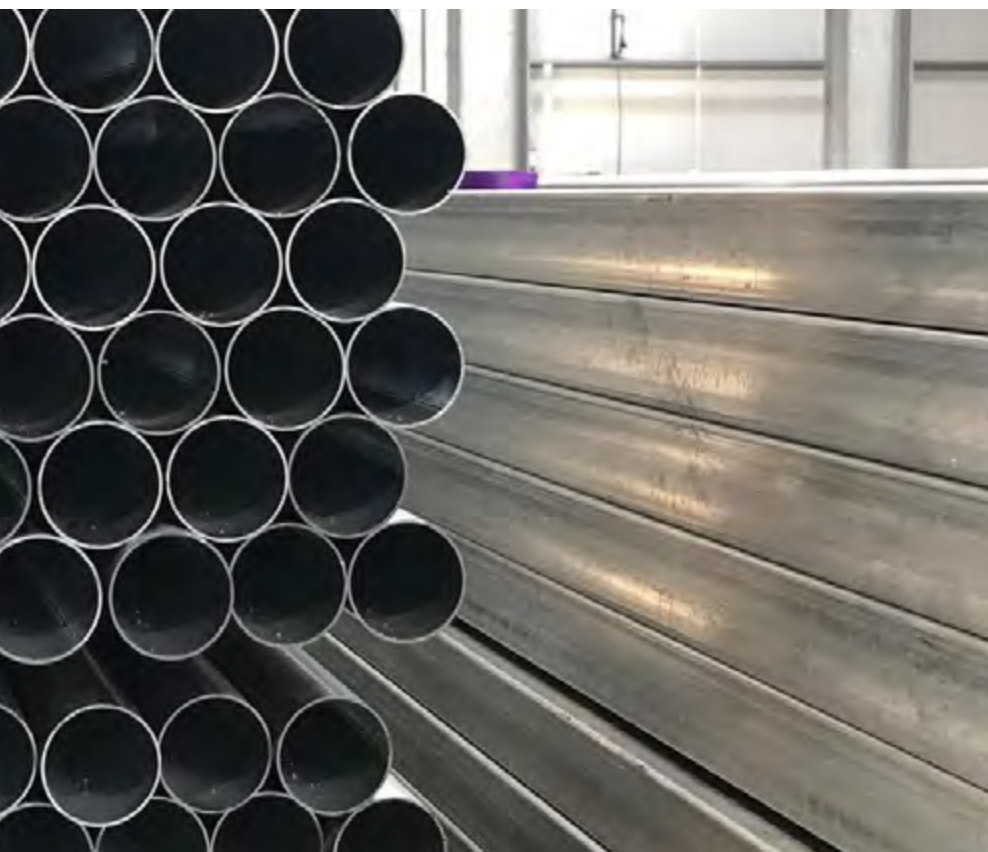
عامل اصلی افزایش فروش شرکت بر اساس تغییر سیاست و تفکرات تولید و یکپارچگی سهام‌داران بوده است. از زمانی که فرآیند بازاریابی را در شرکت تغییر داده و بهبود بخشیده‌ایم و ظرفیت تولید محصولات راد کارخانه را ارتقا داده‌ایم، توانستیم میزان تولید شرکت را افزایش دهیم. در حال حاضر، ۸۰ درصد تولیدات شرکت آلومراد در بازار آزاد عرضه و به فروش می‌رسد و برحسب نیاز شرکت آلومتک، ۲۰ درصد محصولات شرکت آلومراد در اختیار این شرکت قرار می‌گیرد.

این تغییرات موجب شد، میزان فروش شرکت چند برابر بیشتر از سال گذشته شود و سایر شرکت‌های فعال در این حوزه، آلومراد را به عنوان تولیدکننده راد آلومینیومی در کشور



فولاد

- 
- «جیش تولید» به توسعه بازارهای مصرفی نیاز دارد
 - توسعه کشاورزی گلخانه‌ای موجب رشد تولید لوله‌های گالوانیزه شد
 - لزوم جذب سرمایه‌های سرگردان برای اجرای پروژه‌های آب‌رسانی



مدیرعامل شرکت پروفیل فولادی اصفهان:

توسعه کشاورزی گلخانه‌ای موجب رشد تولید لوله‌های گالوانیزه شد

مدیرعامل شرکت پروفیل فولادی اصفهان گفت: در سال گذشته علی‌رغم رکود صنایع خودروسازی و ساختمان‌سازی، کشاورزی نوین کم‌مصرف رشد قابل ملاحظه‌ای داشت و ما با تولید لوله‌های گالوانیزه مورد استفاده در گلخانه‌ها که ارزش افزوده بالایی نیز دارند، توانستیم به سود مطلوبی دست پیدا کنیم.

شرایط مطلوبی برای شرکت ما رقم خورد. جباری دیزپچه تصریح کرد: شرکت پروفیل فولادی اصفهان به طور مرتب ماشین‌آلات خود را به‌روز کرده و دستگاه‌های جدیدی را به خطوط تولید خود اضافه کرده است. ضمن اینکه میزان تولید شرکت ما در سال گذشته بیش از ظرفیت اسمی بود و با فعالیت در یک شیفت کاری به این میزان تولید دست یافتیم. در حالی که در گذشته شرکت پروفیل فولادی اصفهان با فعالیت در سه شیفت کاری به تولید محصول می‌پرداخت.

وی ادامه داد: با وجود فعالیت در یک شیفت کاری، به دلیل به‌کارگیری دستگاه‌ها و ماشین‌آلات نوین، توانستیم ضایعات خود را به حداقل برسانیم و مصرف انرژی را نیز تا پایین‌ترین حد ممکن کاهش دهیم.

برطرف شد و همکاری شرکت پروفیل فولادی اصفهان با خریداران باعث شد تا وضعیت این شرکت بحرانی نشود.

مدیرعامل شرکت پروفیل فولادی اصفهان با اشاره به محصولات تولیدی این شرکت، بیان کرد: محصولات شرکت ما شامل پروفیل‌های ساختمانی، پروفیل‌های صنعتی، سازه‌های فولادی و سازه‌های مورد نیاز گلخانه‌ها مانند لوله‌ها و پروفیل‌های گالوانیزه می‌شود. در این میان، تولید محصولات گالوانیزه مورد استفاده در گلخانه‌ها در اولویت شرکت ما قرار دارد زیرا به دلیل خشکسالی و کم‌آبی کشور، در چند سال اخیر استفاده از کشاورزی گلخانه‌ای رونق گرفته است. به این ترتیب، در سال گذشته با تولید این محصولات که ارزش افزوده بالایی دارند،

قاسمعلی جباری دیزپچه در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: سال گذشته صنعت کشور شرایط نسبتاً متفاوتی را پشت سر گذاشت و به دلیل مشکلات تحریمی، صادرات شرکت پروفیل فولادی اصفهان به کشورهای همسایه کاهش یافت اما در حوزه داخلی توانستیم بازارها و میزان تولید خود را حفظ کنیم.

وی افزود: شرکت ما در سال گذشته سفارش‌های داخلی نسبتاً خوبی داشت و توانست با تولید محصولات دارای ارزش افزوده، به سود مطلوبی برسد. اگر این سفارش‌ها در شرایط کنونی اقتصاد کشور کاهش می‌یافت، طبعاً وضعیت نامناسبی را در شرکت شاهد بودیم. با سفارش‌گذاری از سوی مشتریان، بسیاری از موانع و مشکلات

که ساختمان‌سازی و خودروسازی رونق داشته باشند، تولید لوله و پروفیل نیز رونق خواهد داشت. البته در سال گذشته شاهد رکود شدید در صنایع ساختمانی و توسعه صنعتی بودیم. در حالی که کشاورزی نوین کم‌مصرف و پربرداشت توسعه خوبی داشت و به همین دلیل فعالیت‌های گلخانه‌ای در کشور افزایش یافت. به این ترتیب، در سال گذشته توانستیم با تولید محصولات مورد استفاده در کشاورزی گلخانه‌ای، کمبود تقاضای صنعتی و ساختمانی را جبران کنیم. امروزه در صنایع پایین‌دستی، کیفیت محصول حرف اول را می‌زند و از این رو، می‌توان با صادرات این محصولات، بر بازارهای منطقه‌ای اثرگذار بود.

وی در خصوص چالش‌های صادرات لوله و پروفیل اظهار کرد: شرکت‌هایی که صادرات انجام می‌دهند باید بخشی از ارز حاصل از آن را طبق دستورالعمل‌های ابلاغی به صورت کالا، خدمات یا قطعات و ماشین‌آلات به کشور وارد کنند و بخش دیگر را در اختیار سامانه نیما قرار دهند. در شرایط کنونی با توجه به مشکلات تحریمی، بازگرداندن ارز حاصل از صادرات بسیار دشوار است و دانش و تجربه جداگانه‌ای را می‌طلبد. خریداران خارجی به راحتی قادر به پرداخت ارز به صادرکنندگان ایرانی نیستند و نمی‌توانند پول به مقصد ایران و به نام شرکت‌های ایرانی حواله کنند. به همین دلیل تاخیر در انتقال ارز رخ می‌دهد. در صورت پرداخت، انتقال آن به کشور نیز به صورت مستقیم امکان‌پذیر نیست.

مدیرعامل شرکت پروفیل فولادی اصفهان در پایان تاکید کرد: اگر یک صادرکننده نتواند به موقع ارز صادراتی خود را طبق دستورالعمل‌های ابلاغی تسویه کند، ممکن است جلوی صادرات آن گرفته شود و حتی مورد بازخواست قرار گیرد و باید تعهد دهد در مدت معین ارز خود را به سیستم بازگرداند؛ اما اگر بتواند طبق وظایفی که تعریف شده ارز خود را تسویه کند، به راحتی و بدون مشکل قادر خواهد بود کالای خود را صادر کند.



محصولات شرکت ما شامل پروفیل‌های ساختمانی، پروفیل‌های صنعتی، سازه‌های فولادی و سازه‌های مورد نیاز گلخانه‌ها مانند لوله‌ها و پروفیل‌های گالوانیزه می‌شود. در این میان، تولید محصولات گالوانیزه مورد استفاده در گلخانه‌ها در اولویت شرکت ما قرار دارد

به عبارت بهتر، محصولات تولیدی شرکت ما به عنوان محصولات دوست‌دار محیط زیست شناخته می‌شوند؛ در این زمینه نیز توانستیم نشان طلای جهانی را کسب کنیم. در راستای این رویکرد به کارکنان آموزش داده می‌شود که تولید فعالیت صنعتی، برای بهتر زندگی کردن است و برای این منظور، نیاز به محیط زیست پاک داریم.

مدیرعامل شرکت پروفیل فولادی اصفهان در خصوص الزامات تحقق «جهش تولید» در صنعت لوله و پروفیل، عنوان کرد: محصولات این صنعت کالای میانی محسوب می‌شوند. مصرف‌کنندگان اصلی این محصولات نیز صنایع گوناگون مانند ساختمان‌سازی است. زمانی که ساخت و ساز و توسعه صنایع رونق داشته باشد، طبیعی است که صنعت لوله و پروفیل نیز رونق خواهد داشت. بنابراین توسعه صنعت لوله و پروفیل به طور کامل تابع توسعه فیزیکی و اقتصادی کشور است. جباری دیزپچه خاطر نشان کرد: در صورتی

مدیرعامل شرکت لوله و تجهیزات سدید مطرح کرد:

لزوم جذب سرمایه‌های سرگردان برای اجرای پروژه‌های آبرسانی

◀ اجرای ابر پروژه انتقال آب خلیج فارس

مدیرعامل شرکت لوله و تجهیزات سدید گفت: شرکت ما مبتکر بسیاری از تولیدات لوله در ایران و جهان بوده و برای نخستین بار در جهان تولید لوله‌های اسپیرال با گرید X70 و ضخامت ۷۸، اینچ را انجام دادیم اما مشکل اساسی شرکت لوله و تجهیزات سدید عدم اجرای پروژه‌های بزرگ انتقال آب به صورت منظم است؛ به طوری که بعد از اجرای یک پروژه تا مدت‌ها قادر به تولید متناسب با ظرفیت نیستیم. در این رابطه لازم است مشوق‌های مورد نیاز برای اجرای پروژه‌های بزرگ از سوی دولت تعریف شود تا شاهد جذب سرمایه‌های سرگردان و نقدینگی موجود در کشور باشیم.

است. البته این نوع لوله‌ها به روش درز مستقیم تولید می‌شدند. کوپل این لوله توسط شرکت پوسکو در کره جنوبی و لوله آن در ایران تولید شد. وی ادامه داد: تا سال ۱۳۸۸ عمده تولیدات شرکت لوله و تجهیزات سدید لوله‌های گاز بود اما زمانی که تولید لوله‌های گاز به روش درز مستقیم در کشور تقویت شد و تولیدکنندگان جدیدی به این عرصه وارد شدند، عملاً سفارش لوله‌های گاز شرکت ما کاهش یافت و از آن زمان تاکنون، به صورت پراکنده و با دریافت سفارش و فعال‌سازی پروژه‌های عمرانی مرتبط با آب، با حداکثر ظرفیت به تولید لوله آب می‌پردازیم. البته از آن زمان دو پروژه انتقال آب گرمسیری برای مهار آب‌های مرزی و پروژه انتقال آب خلیج فارس به استان‌ها و معادن مرکزی کشور نیز اضافه شد که طی آن حدود ۳۵۰ هزار تن لوله به کارفرما تحویل دادیم.

■ نقش اساسی طرح انتقال آب خلیج فارس

مدیرعامل شرکت لوله و تجهیزات سدید در خصوص ویژگی‌های ابر پروژه انتقال آب خلیج فارس تصریح کرد: این پروژه در سه قطعه از خلیج فارس تا معادن گل‌گهر سیرجان، از سیرجان تا معادن مس سرچشمه و از سرچشمه تا معادن چادرملو در استان یزد تعریف شده که بخش

پروفیل و مقاطع ریز فولادی خارج شد و تنها تولید لوله‌های قطور اسپیرال را در دستور کار قرار داد. در نتیجه شرکت لوله و تجهیزات سدید نخستین تولیدکننده لوله‌های قطور فولادی به روش اسپیرال در کشور بود که پس از این شرکت، ۲۰ تولیدکننده دیگر به این حوزه اضافه شدند. با این حال شرکت ما از سال ۱۳۷۲ تا ۱۳۸۰ تنها لوله برای انتقال آب تولید می‌کرد و نخستین پروژه نیز آب تبریز بود. برای پروژه‌های آبرسانی مختلف موفق شدیم بیش از دو هزار و ۵۰۰ کیلومتر لوله تولید کنیم. از سال ۱۳۸۰ تا سال ۱۳۸۸ با توجه به نیاز کشور، به تولید لوله انتقال گاز نیز پرداختیم که در این رابطه نیز توانستیم حدود دو هزار کیلومتر لوله گاز تولید کنیم. لازم به ذکر است که شرکت لوله و تجهیزات سدید نخستین تولیدکننده لوله گازرسانی به روش اسپیرال در ایران است. همچنین برای جلوگیری از خوردگی، جدار خارجی لوله را با پلی‌اتیلن سه لایه یا پلی‌اورتان و داخل لوله را نیز با اپوکسی بدون حلال بهداشتی و دارای قابلیت انتقال آب شرب، پوشش می‌دهیم.

ترشیزی عنوان کرد: شرکت لوله و تجهیزات سدید یک رکورد جهانی را نیز در اختیار دارد و آن نخستین تولیدکننده لوله ۵۶ اینچ با گرید X70 و ضخامت ۱۹،۸ میلی‌متر به روش اسپیرال در دنیا

هادی ترشیزی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت لوله و تجهیزات سدید یکی از شرکت‌های تابعه هلدینگ گروه صنعتی سدید بوده و در حال حاضر سازنده لوله‌های قطور فولادی با قطر ۱۲۰ الی ۱۲۸ اینچ است. این لوله‌ها برای انتقال آب، نفت و گاز در مسیرهای اصلی به کار می‌روند.

وی افزود: شرکت لوله و تجهیزات سدید یکی از تولیدکنندگان نسبتاً قدیمی محصولات فولادی است و از سال ۱۳۴۲ تاکنون یعنی حدود ۵۶ سال فعالیت می‌کند. البته در گذشته این شرکت تنها پروفیل فولادی با مقاطع باز وبسته تولید می‌کرد و می‌توان گفت نخستین تولیدکننده پروفیل فولادی در ایران بوده است. این شرکت پس از انقلاب اسلامی و تا سال ۱۳۶۷ بزرگ‌ترین تولیدکننده پروفیل فولادی در کشور بود اما از آن زمان با توجه به مطالعاتی که انجام شد و در آن نیازهای کشور به انتقال آب مورد بررسی قرار گرفت، مسئولان شرکت از آلمان یک خط تولید لوله‌های اسپیرال خریداری کردند. این خط جدید در سال ۱۳۷۲ راه‌اندازی و به این ترتیب شرکت لوله و تجهیزات سدید به جرگه تولیدکنندگان لوله‌های قطور فولادی در کشور پیوست.

مدیرعامل شرکت لوله و تجهیزات سدید اضافه کرد: پس از نصب خط لوله، شرکت از تولید



سمت منابع اشتغال‌زا باعث شکوفایی اقتصاد کشور و جلوگیری از دلالی در دیگر بخش‌ها خواهد شد.

وی با ذکر مثالی در خصوص فعال‌سازی ابرپروژه انتقال آب خلیج فارس، اظهار کرد: شرکت‌های معدنی استان کرمان و یزد به‌عنوان تامین‌کننده مواد اولیه صنایع فولاد کشور از جمله مبارکه، به دلیل دارا بودن سود انباشته بالا و نیاز مبرم به آب، توانستند ۸۵ درصد از منابع مالی پروژه را تامین کنند. این پروژه از نظر اجرایی بسیار مطلوب انجام شد. دیگر شرکت‌های بزرگ صنایع فلزی به ویژه در استان اصفهان نیز با کمبود آب مواجه هستند و در صورتی که قصد تامین آب داشته باشند، پروژه بزرگ دیگری در این رابطه تعریف می‌شود که خود مبارکه می‌تواند تامین‌کننده کوپل آن را برعهده گیرد تا مشکل تامین آب آن حل شود.

مدیرعامل شرکت لوله و تجهیزات سدید گفت، در صورتی که سرمایه‌گذاری در ابر پروژه‌های انتقال آب مدیریت شود و ارزش افزوده خوبی ایجاد کند، به‌طور حتم شاهد حضور گسترده سرمایه‌گذاران در پروژه‌های عمرانی نیز خواهیم بود. در این رابطه لازم است به مردم شهرهایی که از نظر آبی در مضیقه هستند، سریع‌تر اطلاع‌رسانی و نسبت به راه‌های جذب سرمایه از آن شهرها اقدام شود. در این صورت می‌توان بسیاری از منابع مالی پروژه را از مردم شهرهای محل انجام پروژه به راحتی جذب و مشکلات مالی اجرای پروژه‌های بزرگ را برطرف کرد.

لوله و تجهیزات سدید در بخشی از زنجیره پروژه انتقال آب قرار می‌گیرد که به ساخت لوله‌های قطور فولادی همراه با پوشش‌های محافظتی آن‌ها مربوط است و می‌تواند نقش عمده‌ای را در اجرای این پروژه‌ها ایفا کند.

■ **مزایای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های عمرانی**
مدیرعامل شرکت لوله و تجهیزات سدید خاطر نشان کرد: می‌توان با راهکارهایی، نسبت به جذب نقدینگی موجود در کشور نیز اقدام کرد. میزان نقدینگی کشور بسیار بالا بوده و هر از چندگاهی در بخش مسکن، ارز، طلا و ... به جریان می‌افتد. طبعاً بسیاری از سرمایه‌گذاران نقدینگی خود را به بخشی انتقال می‌دهند که احساس کنند سود بالاتری برای آن‌ها به ارمغان می‌آورد. در این میان بخش صنعت و حتی کشاورزی به دلیل تبلیغات ضعیف، نتوانسته‌اند آن‌گونه که باید و شاید نقدینگی موجود در کشور را جذب کنند. در صورتی که برای سرمایه‌گذاران اطمینان کافی نسبت به حضور در صنعت ایجاد شود، به راحتی می‌توان سرمایه‌های لازم برای اجرای پروژه‌های عمرانی را جذب کرد. مزیت عمده سرمایه‌گذاری در پروژه‌های عمرانی این است که مشکل اشتغال را نیز حل می‌کند.

ترشیزی مطرح کرد: در صورتی که چرخه صنعت فعال شود، بسیاری از مشکلات اساسی کشور حل خواهد شد. این چرخه با تامین به موقع منابع مالی فعال می‌شود. مدیریت منابع مالی و نقدینگی موجود در کشور و هدایت آن به

عمده لوله‌های قطعه یک و دو توسط شرکت ما تولید شده است. در حال حاضر تنها لاین یک یعنی از خلیج فارس تا معادن گل‌گهر اجرا شده است. با این حال شرکت ما عمده لوله‌های قطعه یک و دو را تولید کرده است.

وی ادامه داد، قراردادهای دیگری نیز منعقد شده اما این قراردادها به دلیل اینکه مواد اولیه آن یعنی کوپل، توسط کارفرما تامین نشده، غیرفعال بوده و هنوز روی کاغذ مانده‌اند. از جمله این پروژه‌ها می‌توان به آب کرمان، آب رفسنجان و ... اشاره کرد. برای انتقال آب، عمده کوپل دریافتی شرکت؛ از فولاد مبارکه است اما در گذشته برای لوله گاز از خارج کوپل وارد می‌کردیم که خوشبختانه اخیراً مبارکه به تولید کوپل مناسب انتقال گاز نیز وارد شده است.

■ **نقش حیاتی پروژه‌های آب‌رسانی**
ترشیزی با اشاره به پروژه‌های متعدد انتقال آب در کشور، بیان کرد: باید توجه داشت که کشور ما در منطقه خشک و کم‌آب واقع شده و در این رابطه وزارت نیرو میلیون‌ها تن پروژه برای انتقال آب در نقاط مختلف کشور تعریف نموده است. از جمله این پروژه‌ها می‌توان، انتقال آب دریای عمان به سه استان شرقی کشور یعنی سیستان و بلوچستان، خراسان جنوبی و خراسان رضوی را نام برد. در این پروژه نیز قرار است آب شیرین از دریای عمان به مصرف صنایع و خانگی برسد. اجرای این نوع پروژه‌ها در ظاهر نیازمند حل مسائل مالی در وهله نخست هستند اما مدیریت این فرآیند بسیار مهم‌تر است. شرکت

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی زنجان:

«جهش تولید» به توسعه بازارهای مصرف نیاز دارد

◀ سال پرباری را پشت سر گذاشتیم

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی زنجان گفت: به دلیل توسعه بازارهای صادراتی سال نسبتاً خوبی را پشت سر گذاشتیم و فروش شرکت بسیار مناسب بود اما با توجه به تحریم‌ها و شرایط خاص کنونی و احتمال کاهش صادرات، نیازمند توسعه بازارهای داخلی با تعریف پروژه‌های جدید و بازسازی زیرساخت‌ها هستیم. این امر نه تنها به جهش تولید صنایع مفتولی کمک خواهد کرد، بلکه باعث جهش تولید بسیاری از صنایع دیگر خواهد شد.

و به این ترتیب فعالیت‌های اقتصادی و تجاری در این مدت به صورت جدی آغاز خواهد شد. میرشاه‌ولایتی شرایط کنونی را برای اقتصاد کشور و این شرکت نامطلوب دانست و عنوان کرد: قطعاً در چهار ماه ابتدایی سال جاری فعالیت تولیدی شرکت‌ها با رکود مواجه خواهد بود که البته امیدوار هستیم در ادامه سال با سیاست‌های اتخاذ شده توسط مسئولان و تغییراتی که در قوانین و مقررات به وجود خواهد آمد، شرایط مطلوب‌تری برای تولیدکنندگان رقم بخورد.

■ برنامه‌های تولید در سال جاری

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی زنجان با اشاره به برنامه‌های این شرکت، تصریح کرد: شرکت ما هر سال دو محصول استراتژیک و دانش‌بنیان را روانه بازار می‌کند و در سال جاری نیز این استراتژی را پیگیری خواهد کرد. محصولات جدیدی که شرکت صنایع مفتولی زنجان در سال گذشته روانه بازار کرد، توانست به خوبی به مشتریان معرفی شود. در سال جاری نیز اگر بازار مصرف مانند سال گذشته حفظ شود و یا حتی توسعه یابد، قطعاً محصولات جدیدی را روانه بازار خواهیم کرد البته چشم‌انداز بازار تا

های تک خود را در بازارهای معتبر اروپایی نیز به فروش برسانیم. البته از نظر بازگشت ارز حاصل از صادرات و نیز قوانین گمرکی با دشواری‌های بسیاری مواجه بودیم.

میرشاه‌ولایتی اذعان کرد: به قدری درگیر بروکراسی اداری، قوانین و مقررات دست و پاگیر گمرکی و صادراتی شدیم که حتی تحریم و بازگشت ارز صادراتی به کشور برای شرکت ما چالش‌برانگیز نبود! ضمن اینکه مشتریان خارجی با مشاهده کیفیت محصول شرکت صنایع مفتولی زنجان، آن را می‌پذیرفتند و مشکلی بابت فروش نداشتیم.

وی سال جاری را برای صادرات دشوار دانست و خاطر نشان کرد: با توجه به اینکه حلقه تحریم در سال جاری نسبت به سال گذشته تنگ‌تر و از فروردین ماه صادرات فولاد و محصولات فولادی با محدودیت‌های جدیدی مواجه می‌شود، به نظر می‌رسد که چشم‌انداز صادرات چندان روشن نیست. به این مشکلات باید تأثیر همه‌گیری ویروس کرونا بر اقتصاد دنیا را اضافه کرد که معضل قابل چشم‌پوشی نیست.

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی زنجان پیش‌بینی کرد که احتمالاً کشور تا حداقل یک ماه آینده درگیر اثرات ویروس کرونا خواهد بود

ناصر میرشاه‌ولایتی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: سال گذشته به دلیل ظهور برخی از بازارهای صادراتی در آسیای میانه، عراق و افغانستان و با توجه به تغییراتی که در نرخ ارز به وجود آمد و رشد یافت، همچنین مستثنی کردن برخی از کشورها از تحریم‌ها و مهلت‌هایی که از سوی آمریکا به طرف‌های صادراتی ایران برای صنایع فلزی داده بود، شرکت صنایع مفتولی زنجان سال نسبتاً پرباری را از نظر فروش و صادرات پشت سر گذاشت.

وی افزود: سال گذشته شرکت صنایع مفتولی زنجان با افزایش فروش و تولید مواجه شد و علت آن، وجود تقاضای مطلوب در بازارهای صادراتی بود. با این وجود، چشم‌انداز صادراتی سال جاری چندان شفاف و خوش‌بینانه مانند سال گذشته به نظر نمی‌رسد.

■ دشواری‌های فروش صادراتی

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی زنجان با اشاره به جهش صادراتی این شرکت در سال گذشته، بیان کرد: افزایش صادرات در بازارهای بین‌المللی باعث رشد چشمگیر درآمد شرکت ما شد و حتی توانستیم محصولات

حدود زیادی در حاله‌ای از ابهام قرار دارد. به عبارت بهتر، عدم قطعیت در مورد آینده بازار بیش از هر زمان دیگری دیده می‌شود و این امر باعث سردرگمی تولیدکنندگان و صادرکنندگان نیز شده است.

میرشاهولایتی تاکید کرد: با وجود چشم‌انداز نامشخص بازار، شرکت صنایع مفتولی زنجان همچنان به ماموریت و هدفی که تعیین کرده، پایبند است زیرا این استراتژی را به عنوان موتور محرک خود تلقی می‌کند.

■ الزامات تحقق جهش تولید

قائم مقام مدیرعامل شرکت صنایع مفتولی زنجان در خصوص الزامات جهش تولید در صنعت، اظهار کرد: برای تحقق جهش تولید نیاز است که اقتصاد کشور پویایی لازم داشته باشد؛ به طوری که تقاضا برای محصولات صنایع پایین‌دستی صنعت به وجود آید. شرکت صنایع مفتولی زنجان محصولاتی را تولید می‌کند که در حلقه میانی زنجیره فولاد قرار می‌گیرد. مشتریان شرکت ما کارخانه‌هایی هستند که محصولات نهایی فولاد را تولید می‌کنند. اگر قرار است که تولید شرکت ما جهش داشته باشد، قطعاً باید در کارخانه‌های کابل‌سازی به عنوان مشتریان شرکت ما نیز جهش تولید رخ دهد. به همین ترتیب برای ایجاد جهش در تولید، نیاز است که در تقاضای بازار مصرف جهش ایجاد شود.

میرشاهولایتی خاطرنشان کرد: برای ایجاد جهش در تولید، باید جهش در انتهای زنجیره یعنی در بازار به وجود آید. این امر در کشور محقق نمی‌شود مگر اینکه نوسازی و تعریف پروژه‌های جدید و بازسازی زیرساخت‌ها اتفاق بیفتد. قطعاً با تعریف پروژه‌های زیربنایی نیاز به توسعه شبکه برق و به تبع آن کابل، ملزومات ساختمانی و جوشکاری به وجود خواهد آمد. این یعنی اگر نوسازی و تعریف پروژه‌های بزرگ زیرساختی در کشور به صورت جدی و فعال تعریف شود و برای اجرای آن‌ها عزم واقعی وجود داشته باشد، قطعاً بازار برای جهش تولید شرکت ما نیز فراهم خواهد بود. تولیدکنندگان انتظار دارند مسئولان بازسازی و نوسازی زیرساخت‌های کشور را در دستور کار قرار دهند.

میرشاهولایتی تصریح کرد: تسهیل در امر صادرات و کاهش بروکراسی‌های اداری، نقش بسیار موثری در جهش تولید خواهد داشت. در عین حال موانع سیاسی نیز باید با تدبیر و دوراندیشی برطرف شوند. انتظار صادرکنندگان این است بروکراسی‌های اداری، قوانین دست و پاگیر گمرکی و شرایط بازگشت ارز حاصل از صادرات تسهیل شود، قطعاً در بازارهای خارجی موفق‌تر از گذشته عمل خواهیم کرد. تسهیل در صادرات باعث می‌شود تولیدکنندگان با خاطری آسوده سرمایه خود را به جریان اندازند و از بازگشت سرمایه مطمئن باشند.

سال گذشته شرکت صنایع مفتولی زنجان با افزایش فروش و تولید مواجه شد و علت آن، وجود تقاضای مطلوب در بازارهای صادراتی بود





آلومینیوم



- شیوع ویروس کرونا باعث توقف تولید شد
- انتخاب روش ریخته‌گری بر کیفیت قطعات موثر است
- واردات محصولات آلومینیومی به تولید داخلی آسیب زده است

مدیرعامل شرکت تریز بازرگان کاسپین:

شیوع ویروس کرونا باعث توقف تولید شد

کاهش ۹۰ درصدی تقاضا برای قطعات خودرو

مدیرعامل شرکت تریز کاسپین گفت: تاثیر بیماری کرونا بر میزان فعالیت ما بسیار چشمگیر و قابل توجه بوده است؛ به نحوی که مجبور به تعطیلی کارخانه شدیم و تنها به فروش محصولاتمان که سال گذشته تولید شده‌اند، مشغول هستیم.

که اقداماتی چون بسته شدن مرزها به دلایل مسائل سیاسی، امکان تامین این مواد اولیه را از ما گرفته و هزینه تولید به دلیل کمبود این مواد، افزایش یافته است البته باید در نظر داشت، شمش‌های ضایعاتی که از عراق وارد می‌شد، بدون آلیاژسازی بود و بقیه مراحل لازم در کشور انجام می‌شد.

حسین‌پور در خصوص وضعیت تولید قطعات آلومینیومی، گفت: فعالیت تولیدکنندگان قطعات آلومینیومی در کشور بسیار کمتر شده و بسیاری از قطعات وارداتی است. به همین دلیل، ضایعاتی در کشور تولید نمی‌شود و از سوی دیگر تقاضای کافی نیز برای قطعات ایرانی در بازار وجود دارند؛ در حالی که اگر حمایتی از تولید داخلی وجود داشت، روند تولید به طور قطع اینگونه نمی‌شد.

وی در ادامه بیان کرد: بخشی از مواد اولیه ما، آمیزان‌ها است که شامل سیلیس و منیزیم می‌شود؛ عمده تامین کننده این مواد کشور چین است که خوشبختانه امکان واردات آن برای ما میسر است. عمده مواد اولیه را از بازار آزاد خریداری می‌کنیم و تمایلی به حضور در بورس نداریم زیرا قیمت‌گذاری‌های بورس تابع هیچ قانونی نیست و افرادی هم که از بورس خرید می‌کنند دلالاتی هستند که توانسته‌اند کد معاملاتی بگیرند.

مدیرعامل شرکت تریز بازرگان کاسپین در پایان اظهار کرد: در شرکت می‌توانیم حدود ۱۰ هزار تن شمش آلیاژی تولید کنیم اما در حال حاضر تنها ۱۰ درصد از ظرفیت شرکت فعال است.

وی مطرح کرد: بخش عمده‌ای از قطعات خودرو، وارداتی است و تولیدکنندگان داخلی امکان زیادی برای فعالیت در این زمینه ندارند. در حال حاضر نیز با کاهش میزان تولید در صنعت خودروسازی، بیش از ۹۰ درصد تقاضا برای محصولات خود را از دست دادیم البته بر بازار سایر حوزه‌های صنعت ریخته‌گری و دایکست تمرکز کرده‌ایم.

مدیرعامل شرکت تریز بازرگان کاسپین تشریح کرد: در کشور، دانش فنی، تکنولوژی و تجهیزات لازم برای تولید قطعات خودرو، در بهترین سطح ممکن وجود دارد و امکان تولید هرگونه قطعه‌ای را در کشور داریم اما نوسانات قیمتی مواد اولیه و نبود تقاضای کافی در بازار داخلی، موجب شده تمام سرمایه‌گذاران در این حوزه، متضرر شوند.

حسین‌پور بیان کرد: تصمیمات دولتی و مصوبات به‌گونه‌ای است که موجب شده ثباتی در بازار وجود نداشته باشد و در سال ۱۳۹۸، انجام هرگونه فعالیت تولیدی با ریسک بسیار زیادی همراه بود؛ به همین خاطر، مهم‌ترین درخواست ما عدم دخالت مستقیم دولت در مسائل اقتصادی است.

وی بیان کرد: بخش عمده‌ای از مواد اولیه مورد نیاز ما، ضایعات آلومینیومی است؛ به همین دلیل، با موانع و مشکلاتی که در زمینه واردات ضایعات در سال گذشته ایجاد شد، دسترسی ما به این مواد اولیه بسیار محدودتر از گذشته شده است.

مدیرعامل شرکت تریز بازرگان کاسپین ادامه داد: عراقی‌ها ضایعات آلومینیومی که در اختیار دارند را به شمش تبدیل و به ایران ارسال می‌کنند

رشاد حسین‌پور در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: ما در زمینه تولید شمش‌های آلیاژی که شامل شمش آلیاژی ADC12، AS5U3GR، AS7U3G و... می‌شود و همچنین ماشین‌کاری قطعات فعالیت می‌کنیم و به تمام تولیدکنندگان قطعات خودرو، دایکست کاران، ریخته‌گران ریژه، ظروف و... مواد اولیه عرضه می‌کنیم.

وی عنوان کرد: تاثیر بیماری کرونا بر میزان فعالیت ما بسیار چشمگیر و قابل توجه بوده است؛ به نحوی که مجبور به تعطیلی کارخانه شدیم البته باید توجه داشت که در ماه‌های پایانی سال‌های گذشته، فعالیت بسیار زیادی داشتیم اما روند تولید در سال ۱۳۹۹، کاملاً برعکس و متفاوت بود و تنها به انبارداری و فروش پرداختیم.

مدیرعامل شرکت تریز بازرگان کاسپین تصریح کرد: در مدت شیوع بیماری کرونا در کشور حدود ۶۰ میلیون تومان متضرر شدیم و در صورتی که روند توقف تولید ادامه یابد و تقاضا در کشور به همین میزان باشد، بیشتر از این میزان ضرر خواهیم کرد.

حسین‌پور توضیح داد: در این مدت، فعالیت شرکت‌های بالادستی نیز بسیار کاهش یافته و مشکلات ما در زمینه تامین مواد اولیه بیشتر از گذشته شده و ذخیره مواد اولیه ما رو به اتمام است. در ابتدای شیوع این بیماری، تامین مواد اولیه کارخانه‌ها با مشکل مواجه شد و در حال حاضر، در زمینه فروش و عرضه محصولات تولید شده نیز با مشکلاتی مواجه هستیم.

شرکت آلومراد (سهامی عام)

پیشرو در صنعت برق کشور
با بیش از نیم قرن سابقه

● تولید مفتول (راد) آلومینیومی خاص و آلیاژی
با ظرفیت ۲۷ هزار تن در سال

● تولید بیلت های آلومینیومی و آلیاژی
با ظرفیت ۱۰ هزار تن در سال

Head Office: No. 21, Varsho Street, Nejatollahi Street,
Karimkhan zand Street, Tehran 1598689821, Iran

☎ (+98 21) 88809634 🏠 (+98 21) 88890163

Factory: Ayatollah Khamenehee Blvd, Ghazvin
3416668516, Iran

☎ (+98 281) 333246071 🏠 (+98 281) 33227056



شرکت آلومراد (سهامی عام)

www.alumteckcorp.com

مدیرعامل شرکت فرآوری آمیژه‌های رنگین فتح (فارکو):

انتخاب روش ریخته‌گری بر کیفیت قطعات موثر است

مدیرعامل شرکت فرآوری آمیژه‌های رنگین فتح (فارکو) گفت: برای تولید یراق‌آلات مورد استفاده در صنعت برق باید از روش ریژه استفاده کرد و روش دایکست مناسب نیست زیرا برای تولید برخی قطعات آلومینیومی، استفاده از ریخته‌گری تحت فشار موجب ایجاد تخلخل و مک‌گازی در محصول نهایی می‌شود.

سعید فتحی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت فرآوری آمیژه‌های رنگین فتح (فارکو) با هدف طراحی، ساخت و تولید انواع قالب‌های دایکست، انواع قطعات از جنس فلزات رنگین به خصوص آلومینیوم و روی و آلیاژهای آن‌ها در اسفند ۱۳۸۰ تاسیس شد. این شرکت در سال‌های اخیر توانسته محصولات متنوعی را به صنایع مختلف از جمله صنایع الکتریکی، لوازم خانگی، خودرو، روشنایی و... عرضه کند.

وی بیان کرد: شرکت فارکو در سال‌های اخیر با توجه به تخصص تولید انواع یراق‌آلات مورد مصرف در صنایع برق قسمت اعظم حجم تولید یعنی در حدود ۶۰ درصد را به تولید قطعات مصرفی در صنعت برق اختصاص داده است. به طور مثال، قطعات مورد استفاده در چراغ‌های خیابانی و انواع مهتابی‌های داخلی ساختمان در این شرکت تولید می‌شود.

مدیرعامل شرکت فارکو مطرح کرد: انتقال برق از نیروگاه‌ها به شهرها و منازل، به سه بخش تقسیم می‌شود که شامل انتقال، فوق توزیع و توزیع برق است. برق زمانی که در نیروگاه‌ها تولید می‌شود با استفاده از خطوط «انتقال» به نزدیکی شهر منتقل می‌گردد؛ در مرحله انتقال، ولتاژ برق می‌تواند کم شود یا همچنان با ولتاژ زیاد به شهرها منتقل شود، به همین منظور، برای کاهش ولتاژ قبل از ورودی شهرها، پست برق قرار می‌دهند که برق ورودی این پست، از خطوط انتقال است (برقی که مستقیم از نیروگاه آمده است) و خروجی آن هم به داخل شهر می‌رود. در هر کدام از این سه بخش، انواع کابل‌ها، یراق‌آلات

و قطعات فلزی استفاده می‌شود. فتحی اضافه کرد: منظور از یراق‌آلات انتقال و توزیع نیرو، قطعات فلزی هستند که برای اتصال مقره‌ها و قطعات هادی در پست‌های فشار قوی استفاده می‌شوند. جنس این تجهیزات عموماً از آلیاژ آلومینیوم و برخی از آن‌ها از چدن یا فولاد گالوانیزه بوده که البته دارای ابعاد، انداره و اشکال بسیار متفاوتی هستند و هر کدام برای انجام کاری طراحی و ساخته می‌شوند.

وی در ادامه گفت: فعالیت تولیدی این شرکت، به صورت سفارشی بوده و محصول را به صورت نیمه‌ساخته به کارفرمایان خود تحویل می‌دهیم. به طور مستقیم با بازار داخلی یا کارفرمایان دولتی ارتباط نداریم و بر اساس سفارش مشتریان مختلف، انواع یراق‌آلات مورد مصرف در زمینه پست، انتقال، توزیع برق را به شکل ریخته‌گری ماسه، ریژه و دایکست تولید و عرضه می‌کنیم.

■ قطعات بی کیفیت سهم زیادی در بازار دارند

مدیرعامل شرکت فارکو مطرح کرد: در دو سال اخیر با توجه به افزایش قیمت ارز و همچنین کنترل واردات قطعات بدون کیفیت خارجی که با قیمت‌های نازل به ایران وارد می‌شد، افزایش سفارش و تولید در زمینه یراق‌آلات داشتیم و میزان تولید در شرکت حدود ۳۰ درصد افزایش پیدا کرده است.

فتحی افزود: در سال‌های اخیر با توجه به تنوع استفاده از انواع مقره‌ها و یراق‌آلات سیلیکونی به جای مقره‌های سرامیکی، تنوع

قطعات در این صنعت افزایش داشته و با توجه به تخصص این شرکت مبادرت بر ساخت و تولید قطعات جدید کردیم.

وی در خصوص عرضه یراق‌آلات بی کیفیت، اذعان کرد: در کشور، برخی از تولیدکنندگان بدون در نظر گرفتن انواع خواص مکانیکی مورد نیاز در صنعت تولید مقره از قبیل مقاومت به کشش، خمش، هدایت الکتریکی مبادرت به تولید بی کیفیت این یراق‌آلات و توزیع آن‌ها را در بازار کرده‌اند. در حالی که این قطعات، به مواد اولیه و عملیات حرارتی خاصی نیاز دارد، اما برخی از شرکت‌ها توجهی به مراحل تولید نمی‌کنند و محصول نهایی را با کیفیت بسیار پایین عرضه می‌کنند.

مدیرعامل شرکت فارکو در ادامه خاطر نشان کرد: محصولاتی که این شرکت‌ها به بازار ارائه می‌دهند، به دلیل کیفیت پایین، قیمت کمتری نیز دارد و امکان رقابت با این شرکت‌ها که موارد ضروری را در نظر نمی‌گیرند، وجود ندارد البته باید در نظر داشت که قطعات مورد مصرف در پروژه‌های اصلی وزارت نیرو، همگی باید گواهی کیفیت از پژوهشگاه را داشته باشند و در آن موارد عملاً شرکت‌های سابقه‌دار که محصولات با کیفیت تولید می‌کنند، موفق به فروش می‌شوند.

فتحی در خصوص تفاوت میان روش‌های دایکست و ریژه، اظهار کرد: در چند سال اخیر، برخی از تولیدکنندگان سعی کرده‌اند که استفاده از روش دایکست را جایگزین ریژه کنند و در حقیقت استفاده از دایکست را یک روش جدید و نوین و با بازده بالا می‌دانند؛ در صورتی که برخی



از قطعات مانند مقره‌ها باید به روش ریخته‌تولید شود زیرا برای محصولات آلومینیومی با ضخامت بیش از سه میلی‌متر، استفاده از ریخته‌گری تحت فشار موجب ایجاد تخلخل و مک‌گازی در محصول نهایی می‌شود که به مرور زمان دچار شکستگی، خم، آتش‌سوزی و... می‌شوند اما با این حال، به دلیل هزینه کمتر تولید به روش دایکست، تولیدکنندگان همچنان از این روش استفاده می‌کنند.

■ تاثیر کرونا بر فعالیت‌های صنعتی

مدیرعامل شرکت فارکو مطرح کرد: شیوع ویروس کرونا بر فعالیت‌های تولیدی و صنعتی تاثیر زیادی داشت و موجب کاهش میزان تولید و تقاضا شده است. آغاز همه‌گیری این بیماری مصادف با پایان سال کاری واحدهای تولیدی شد و عملاً ضربه جبران‌ناپذیری در شروع سال جدید به صنایع مختلف وارد کرد. در ابتدا مدیران و مسئولان اجرایی اطلاعات دقیقی در خصوص این بیماری نداشتند و عدم آگاهی افراد و ترس، موجب کاهش فعالیت‌ها در اسفند ماه ۱۳۹۸ شد.



فتحي در ادامه گفت: برخلاف سال‌های گذشته، در ماه بهمن و نیمه اول ماه اسفند افزایش تولید و فروش داشتیم، اما امسال میزان سفارشات کاهش و شوک شدیدی به صنایع وارد شد و به همین دلیل واحدهای تولیدی سعی کردند که میزان فعالیت خود را کاهش دهند تا خسارات کمتری متحمل شوند البته شیوع ویروس کرونا تا این لحظه ضربه جبران‌ناپذیری به کلیه واحدهای تولیدی زده است. چنانچه بسته‌های حمایتی شامل صنایع کوچک و متوسط نشود، امکان احیای این صنایع بسیار مشکل خواهد بود.



وی تاکید کرد: همکاری سازمان تامین اجتماعی، وزارت اقتصاد دارایی و صدور بخشنامه‌های اجرایی مناسب، می‌تواند به بازگشت این واحدهای صنعتی به روال سابق کمک کند. در غیر این صورت حتماً با بحران تعطیلی این واحدها و اخراج تعداد زیادی از کارگران مواجه خواهیم بود.

مدیرعامل شرکت آلومکس:

واردات محصولات آلومینیومی به تولید داخلی آسیب زده است

◀ وضع مالیات‌های سنگین برای تولیدکنندگان

مدیرعامل شرکت آلومکس گفت: کیفیت محصولات آلومینیومی تولید شده در کشور، با محصولات اروپایی قابل رقابت است اما واردات محصولات آلومینیومی از ترکیه، موجب شده ما بازار داخلی را از دست بدهیم و میزان فروش ما کاهش یابد و در صورتی که این روند ادامه یابد، صنعت گران فعال در این حوزه ورشکست خواهند شد.

کرد: کاهش میزان نقدینگی شرکت‌ها نیز یکی دیگر از مشکلاتی است که با آن مواجه هستیم. هزینه تهیه و خرید مواد اولیه را باید به صورت نقدی پرداخت کنیم اما روند تولید و فروش محصولات نهایی تولید شده، فرآیند طولانی و زمان‌بری است که موجب می‌شود که نقدینگی ما در برخی از ماه‌ها به شدت کاهش یابد و برای تهیه مواد اولیه با چالش‌های زیادی مواجه می‌شویم.

انواع محصولات آلومینیومی وجود دارد، برای تمام فعالان در صنعت آلومینیوم یکسان است؛ برای مثال تامین مواد اولیه، یکی از اساسی‌ترین چالش‌های ما در زمینه تولید محصولات آلومینیومی است. چالش تامین مواد اولیه مورد نیاز، به دلیل نوسانات ارزی و قیمتی که همواره وجود دارد، امکان توسعه فعالیت‌های بیشتر را از ما گرفته است. مدیرعامل شرکت آلومکس در ادامه مطرح

احمد آرمان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: در زمینه تولید و تامین ورق‌های کامپوزیت آلومینیوم نما و پروفیل ۱۵ سال سابقه فعالیت داریم و در حال حاضر، با سه خط تولید و ظرفیت اسمی ۱۲۰ هزار مترمربع در ماه به عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان این محصول در بازار شناخته می‌شویم. وی بیان کرد: مشکلاتی که در زمینه تولید

فعالیت را از ما گرفته است. در سالی که فعالیت ما به نحو چشمگیری کاهش یافته و دولت به جای رفع یا کاهش مشکلات و فراهم آوردن تسهیلاتی برای کمک و حمایت، با وضع برخی از قوانین، امکان افزایش بهره‌وری را از ما گرفته است.

آرمان بیان کرد: کیفیت محصولات آلومینیومی تولید داخلی در سطح بسیار مطلوبی قرار دارد و قادر هستیم با محصولات سایر کشورها رقابت کنیم؛ با این حال روند بهبود کیفیت و کمیت محصولات آلومینیومی در کشور، روند کند و زمان‌بری است. ۱۵ سال پیش، کشور ترکیه، تعداد محدودی دستگاه اکستروژن در اختیار داشت و برای به دست آوردن دانش فنی از تولیدکنندگان ایرانی کمک می‌گرفت اما در حال حاضر، میزان تولید محصولات آلومینیومی در ترکیه، چند برابر میزان آن در کشور ما شده است.

وی افزود: دسترسی به تکنولوژی‌های نوین یکی از مزیت‌هایی است که کشور ترکیه، در اختیار دارد؛ به نحوی که در حال حاضر، بهترین دستگاه‌های اکستروژن در اختیار تولیدکنندگان این کشور است اما تولیدکنندگان ایرانی همچنان از همان دستگاه‌های قدیمی استفاده می‌کنند.

مدیرعامل شرکت آلومکس عنوان کرد: واردات محصولات آلومینیومی نیز یکی از عواملی است که به فعالیت ما صدمه زده است. در شرایط فعلی که میزان تولید ما به میزان کافی است و می‌توانیم در تمام زمینه‌ها تولید داشته باشیم، واردات این‌گونه محصولات، میزان فروش ما را کاهش می‌دهد.

آرمان اظهار کرد: مواد اولیه آلومینیومی در کشور تولید می‌شود اما تولیدکنندگان در کشور ترکیه، شمش آلومینیومی را باید وارد کنند. با این حال، به دلیل حمایت‌های دولتی، روند تولید در آن کشور، صعودی و رو به رشد است.

وی در پایان گفت: قیمت محصولات نهایی تولید داخلی از محصولات وارداتی ارزان‌تر است؛ اما با این حال شاهد هستیم که محصولات خارجی بهتر در بازارهای داخلی به فروش می‌رسد و توزیع بهتری برای آن‌ها در بازار داخلی صورت می‌گیرد.

آرمان در ادامه گفت: میزان تولید شرکت همواره در سطح مطلوبی قرار داشت؛ اما در حال حاضر نوسانات قیمتی بیشتر از سال‌های گذشته شده و به همین خاطر، میزان تولید در شرکت آلومکس به نصف ظرفیت اسمی، کاهش یافته است. میزان تقاضا نیز به صورت چشمگیری کاهش یافته و ما مجبور شدیم متناسب با نیاز بازار میزان تولید را نیز کاهش دهیم.

وی افزود: از ابتدای سال تاکنون، حتی به اندازه ۱۰ روز نیز قیمت محصولات آلومینیومی ثبات قیمتی نداشته و افزایش یا کاهش قیمت‌ها، امکان فروش محصولات را برای ما مشکل‌تر از گذشته ساخته است.

مدیرعامل شرکت آلومکس تصریح کرد: توانایی تولید پروفیل‌های اختصاصی و صنعتی را داریم که البته به علت کاهش میزان ساخت و ساز در کشور، میزان تقاضا برای این‌گونه محصولات نیز بسیار کاهش یافته است. آلیاژ در و پنجره، آلیاژ ۶۰۶۳ و ۶۰۶۱ است که در برخی از موارد برای محصولات اختصاصی از آلیاژهای ۷۰۷۵ و ۲۰۲۴ نیز استفاده می‌کنیم.

آرمان توضیح داد: آلیاژ ۶۰۶۳ نرم است و انجام فرآیند ماشین‌کاری بر این آلیاژ به سختی صورت می‌گیرد اما آلیاژ ۷۰۷۵ که فلز روی به عنوان عنصر اصلی آلیاژی آن محسوب می‌شود، دارای استحکام بسیار بالایی است و از این آلیاژ که استحکام آن از برخی فولادهای آلیاژی نیز بیشتر است، به طور عمده در صنایع هوافضا، دفاعی و نظامی استفاده می‌شود.


وی مطرح کرد: در حال حاضر تنها بر تامین نیازهای داخلی تمرکز داریم؛ در حالی که در گذشته، این مجموعه محصولات خود را به کشورهایی از جمله عراق، تاجیکستان، گرجستان، روسیه و ترکمنستان نیز صادر می‌کرد اما با توجه به مشکلاتی که در زمینه صادرات و تبادل ارزی و بانکی ایجاد شده، تمایل ما به صادرات کمتر از گذشته شده است.

مدیرعامل شرکت آلومکس اذعان کرد: یکی از موانع تولیدی در سال جاری، مالیات‌های وضع شده از سوی دولت است؛ به نحوی که مالیات‌هایی که وضع کرده‌اند، امکان توسعه

تامین مواد اولیه، یکی از اساسی‌ترین چالش‌های ما در زمینه تولید محصولات آلومینیومی است. چالش تامین مواد اولیه مورد نیاز، به دلیل نوسانات ارزی و قیمتی که همواره وجود دارد، امکان توسعه فعالیت‌های بیشتر را از ما گرفته است



مس

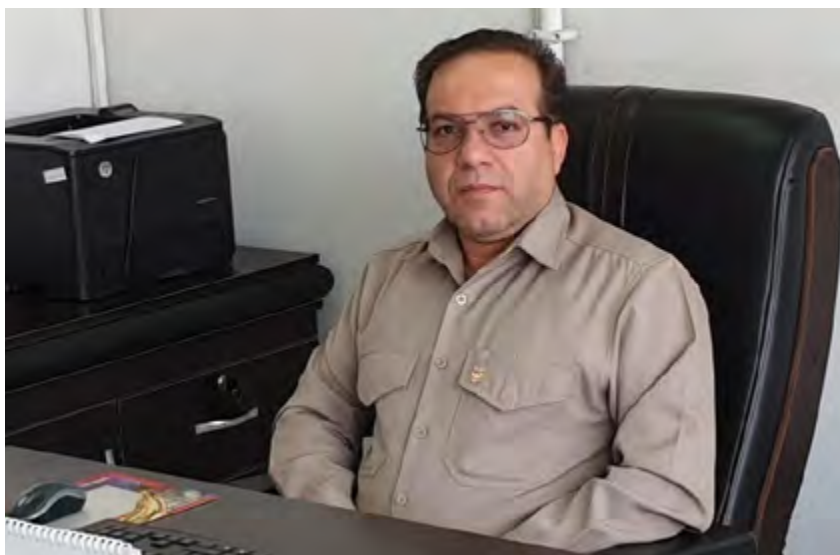
- 
- صنعت کشور به جان تازه‌ای نیاز دارد
 - سو، مدیریت گریبان صنعت را گرفته است
 - برای صادرات مفتول‌های مسی با کیفیت برنامه داریم

رئیس واحد متالورژی امور پالایشگاه و ریخته‌گری مجتمع مس سرچشمه:

برای صادرات مفتول‌های مسی با کیفیت برنامه داریم

رئیس واحد متالورژی امور پالایشگاه و ریخته‌گری مجتمع مس سرچشمه گفت: با توجه به اینکه شرکت‌های داخلی دیگر نیز توانایی و ظرفیت مناسبی برای تولید مفتول مسی دارند و عرضه این محصول بیش از نیاز بازار داخلی صورت می‌گیرد، شرکت ملی مس صادرات مفتول مسی را در برنامه آتی خود قرار داده است.

واضح است که مس دارای خواص رسانایی قوی است و در نتیجه از مفتول هشت میلی‌متری به عنوان ماده اولیه برای ساخت تمام انواع سیم و کابل‌ها از نوع هوایی با قطرهای بالا گرفته تا سیم‌های لاک‌ی با قطر کم که در صنایع الکترونیکی کاربرد دارند، استفاده می‌شود. شایان به ذکر است که کارخانه‌های تولیدکننده سیم و کابل مهم‌ترین مشتریان مفتول مسی در دنیا هستند و عمده مشتریان داخلی ما را نیز این صنف تشکیل می‌دهند و گفتنی است که مفتول شرکت مس تنها بازار داخلی را پوشش می‌دهد و در حال حاضر، صادرات مفتول این شرکت نامدار به صفر رسیده است.



شبان‌ی در رابطه با مشکلات موجود در صنعت مفتول، تصریح کرد: مشکلات این صنعت را می‌توان به دو بخش اصلی تقسیم کرد، بخش اول که مختص شرکت ملی مس به عنوان تولیدکننده مفتول به روش کانتیراد در کشور است. همان‌طور که پیش‌تر ذکر شد این روش دارای تکنولوژی آمریکایی بوده و در شرایط تحریمی کشور تامین و تعویض قطعات اصلی، یدکی و برخی از مواد مصرفی با مشکل مواجه شده است و بخش دوم مشکلات که گسترده‌تر بوده و به کل کشور اختصاص دارد، ظرفیت بالای تولید مفتول در کشور است که در واقع ظرفیت عرضه بیشتر از تقاضا بوده که

دارد که بر اساس ظرفیت تولید، ساوث‌وایر، کانتی‌راد، پراپری و روش آپکست نامیده می‌شوند. تکنولوژی دو روش اول متعلق به کشور آمریکا بوده و روش پراپری نیز حاصل تکنولوژی شرکت‌های ایتالیایی است و تکنولوژی روش آپکست را اغلب کشورها به ویژه انگلستان دارا هستند. گفتنی است که ما در مجتمع مس سرچشمه از روش کانتی‌راد برای تولید مفتول با بالاترین ظرفیت استفاده می‌کنیم. رئیس واحد متالورژی امور پالایشگاه و ریخته‌گری مجتمع مس سرچشمه در رابطه با صنایع مصرف‌کننده مفتول مسی، توضیح داد:

احمد شبانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: ازجمله محصولات مهمی که در مجتمع مس سرچشمه تولید می‌شود می‌توان به کاند و مفتول مس اشاره کرد. برای تولید مفتول نیز از کاند مسی که در پالایشگاه مجتمع ساخته می‌شود به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کنیم. مادر مجتمع برای تولید مفتول هشت میلی‌متری از روش ریخته‌گری پیوسته که به اختصار CCM نامیده می‌شود، بهره می‌بریم. وی افزود: در واقع، چهار نوع تکنولوژی برای تولید مفتول هشت میلی‌متری در دنیا وجود

کارخانه دارد و میزان تولید نیز به عوامل گوناگونی وابسته است.

وی ادامه داد: با تمام پیش‌بینی‌هایی که برای رشد قیمت جهانی مس متصور بودند اما مشاهده کردیم که با بروز اتفاقاتی مانند ویروس کرونا قیمت تا چه میزان افت داشت. به طور کلی می‌توان گفت از سال ۲۰۰۶ تا کنون به طور متوسط سالانه ۲,۴ درصد رشد در تولید داشته‌ایم و با این میزان تولید قاعدتا آینده روشنی را برای صنعت مس کشور متصور هستیم.

رئیس واحد متالورژی امور پالایشگاه و ریخته‌گری مجتمع مس سرچشمه در پایان یادآور شد: با توجه به اینکه شرکت‌های داخلی دیگر نیز توانایی و ظرفیت مناسبی برای تولید مفتول دارند و عرضه این محصول بیش از نیاز بازار داخلی صورت می‌گیرد، شرکت ملی مس صادرات مفتول مسی را در برنامه آتی خود قرار داده است و در این راستا قدم برمی‌دارد. برای رسیدن به این هدف در سال ۱۳۹۹، در حال آماده‌سازی خط تولید هستیم که پس از سپری کردن دوره اورهال و تعمیرات اساسی، خط تولید را در نیمه دوم سال راه‌اندازی کرده و صادرات را نیز آغاز کنیم. اولین هدف برای این چشم‌انداز، افزایش کیفیت مفتول‌های تولیدی در سطح بین‌المللی است که بتوانیم در بازارهای خارجی نیز به رقابت با سایر تولیدکنندگان بپردازیم و با توجه به توان مالی شرکت مس و بدون در نظر گرفتن حوادث غیرمترقبه قطعاً به این مهم دست پیدا خواهیم کرد.

البته تا حدودی در شرایط فعلی این موضوع کنترل شده است.

وی اضافه کرد: ظرفیت خط ریخته‌گری شرکت مس بر مبنای ساعت بیان می‌شود و خط تولید ما توانایی تولید ۳۰ تن در ساعت را دارد و به طور کلی ظرفیت اسمی تولید مفتول شرکت مس ۱۲۵ هزار تن در سال است. در حال حاضر، خط تولید مفتول در حالت اورهال قرار دارد که به زودی با تمهیدات جدید و با قوای بیشتری خط تولید را به کار بیندازیم.

رئیس واحد متالورژی با بیان اینکه کیفیت یک محصول مرغوب تحت تأثیر عوامل متعددی است، تأکید کرد: یکی از فاکتورهای مهم و موثر بر افزایش کیفیت مفتول مس، نوع تکنولوژی تولید است، کیفیت مواد اولیه و قطعات یدکی خط تولید در رتبه بعدی این عوامل قرار دارد. تداوم و پیوستگی خط تولید را به عنوان مولفه سوم می‌توان نام برد و در نهایت تجربه و آموزش نیروی فنی و پرسنل مجتمع از جمله عوامل موثر در تولید مفتول با کیفیت هستند.

شبانای عنوان کرد: سودآوری محصولی مانند مفتول به شدت به میزان تولید و رسیدن به ظرفیت اسمی بستگی دارد. با توجه به اینکه چقدر از ظرفیت تولید را بتوان استفاده کرد، میزان سودآوری متغیر است و به یک عدد ثابت ختم نمی‌شود اما قابل ذکر است که شرکت ملی مس در چند سال گذشته بین ۷۰ دلار بر تن تا ۱۶۰ دلار بر تن، نرخ بهره‌بری داشته و این عدد بستگی به میزان تولید

از سال ۲۰۰۶ تا کنون به طور متوسط سالانه ۲,۴ درصد رشد در تولید داشته‌ایم و با این میزان تولید قاعدتا آینده روشنی را برای صنعت مس کشور متصور هستیم



مدیرعامل شرکت مس هفشجان:

سوء مدیریت گریبان صنعت را گرفته است

◀ تولید ماهانه پنج هزار تن مفتول مسی

مدیرعامل شرکت مس هفشجان گفت: در کنار تمام مشکلات موجود در صنعت، عدم وجود تدبیر و برنامه مدیران ارشد حوزه صنعت و اقتصاد کشور، بیشتر از سایر معضلات احساس می‌شود. هر مملکتی متناسب با وضعیت اقتصادی خود مشکلات و دغدغه‌های خاص خود را دارد که با مدیریت صحیح می‌توان آن‌ها را مدیریت کرد که این مسئله در کشور ما به شدت کمرنگ است.

قیمت مس در ایران را دو مولفه تعیین می‌کند، اولین مورد قیمت جهانی مس و دومین مولفه نرخ ارز نیمایی است که در دو سال اخیر با رشد مشکلات سیاسی و اقتصادی کشور قیمت ارز به چندین برابر قیمت گذشته رسیده است. از طرفی قیمت جهانی مس نیز از قافله رشد قیمت‌ها عقب نمانده و هر روز در حال افزایش است و به طور طبیعی این دو عامل موجب افزایش قیمت داخلی مس می‌شوند. این موضوع مسیر تهیه مواد اولیه و تولید محصول را با مشکلات جدی روبه‌رو می‌کند و به مرور زمان باعث کاهش تقاضای مس می‌شود.

مدیرعامل شرکت مس هفشجان تاکید کرد: در واقع، افزایش قیمت‌ها در بورس کالا اصلاً رضایت‌بخش نیست و فروش داخلی را به شدت کاهش داده است. همچنین با جهش قیمت‌ها و اعمال تحریم‌ها فروش خارجی همچون فروش داخلی با مشکلات جدیدی مواجه شده و در واقع در حال حاضر، صادرات مفتول مس به شدت محدود شده است.

مرادپور در پایان مطرح کرد: هر صنعتگری برای ادامه فعالیت خود نیاز به برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری دارد و با وجود تغییر قیمت مواد اولیه و نوسانات نرخ ارز عملاً در آینده نزدیک به ثبات قیمتی نخواهیم رسید و در چنین شرایطی برنامه‌ریزی و پیش‌بینی چشم‌انداز تولید ناممکن و دشوار خواهد بود.

شده است و همچنین به دلیل خاصیت رسانایی بالای این فلز در بسیاری از صنایع الکترونیکی مورد استفاده قرار می‌گیرد. مهم‌ترین مصرف‌کننده مفتول کارخانه‌های تولیدی سیم و کابل هستند. از طرفی نیز ایران دارای معادن مس با کیفیت بسیاری است، در نتیجه مفتول و سیم و کابل‌های تولیدی نیز از کیفیت مطلوبی برخوردار هستند.

مرادپور در خصوص مشکلات موجود در صنعت تولید مفتول تصریح کرد: صنعت مفتول مانند هر صنعت و کسب و کار دیگری مشکلات خاص خود را دارد، اما مس صنعت گسترده‌ای بوده و مشکلات بزرگ‌تری آن را احاطه کرده است. مهم‌ترین چالش این صنعت، سوء مدیریت در حوزه اقتصاد و عدم استراتژی مدون صنعتی بوده که این بی‌برنامه بودن مدیران ارشد دامن تولیدکنندگان فعال در حوزه مس را گرفته است. علاوه بر این موارد، عدم حمایت‌های دولتی نیز از مشکلات دیگر صنعتگران محسوب می‌شود؛ چراکه در چنین شرایط نابسامان اقتصادی به جای پشتیبانی‌های صحیح و ارائه خدمات ویژه به تولیدکنندگان، قوانین جدید وضع می‌کنند و همچنین نرخ‌های نجومی تسهیلات ویژه تولید نیز به عرصه تولید ضربه محکمی وارد کرده است.

وی با بیان اینکه فروش داخلی و خارجی تحت تأثیر عوامل گوناگونی است، اضافه کرد:

محمدعلی مرادپور در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت مس هفشجان در سال ۱۳۹۰ در شهرستان شهرکرد به بهره‌برداری رسید. این شرکت تولیدکننده مفتول مسی به روش Continuous Casting & Rolling است؛ این روش ریخته‌گری پیوسته نورد نامیده می‌شود. نورد یک روش شکل‌دهی موادی مانند فلزات بوده که این تغییر شکل از طریق عبور دادن فلز از بین دو غلتک که در حال حرکت هستند، حاصل می‌شود. ماده پایه تولید مفتول مس است و ما مس را به شکل کاتد از بورس کالا تهیه می‌کنیم و در واقع کاتد مس تحت عملیات ریخته‌گری و نورد قرار می‌گیرد تا به شکل مفتول درآید.

وی افزود: مجموعه مس هفشجان توان تولید ۶۰ هزار تن مفتول در سال را دارد و در واقع پنج هزار تن مفتول در ماه تولید می‌کنیم. تولید یک محصول با کیفیت به عوامل مختلفی بستگی دارد؛ از جمله این عوامل می‌توان به نوع مواد اولیه، تکنولوژی تولید و نوع ماشین‌آلات خط تولید اشاره کرد که ما از ابتدای فعالیت خود سعی داشته‌ایم که مفتول با کیفیتی را به بازار ارائه کنیم.

مدیرعامل شرکت مس هفشجان در رابطه با عمده مشتریان مفتول مسی، توضیح داد: مس به عنوان سومین فلز گران‌بها در دنیا شناخته

سیم جوش بوده که اغلب در صنعت جوشکاری مورد استقبال قرار می‌گیرد. کارخانه‌های تولیدکننده شیرآلات نیز از مشتریان دیگر ما محسوب می‌شوند.

حاجی‌علیان در رابطه با مشکلات احاطه‌کننده صنعت مفتول، توضیح داد: اولین و بزرگ‌ترین معضل تولیدکنندگان کوچک همچون مجموعه ما، کمبود سرمایه در گردش و پول است و این موضوع باعث بروز مسائل مختلفی در ادامه کار می‌شود. در این ۱۵ سال روزهای خوب و بد زیادی در عرصه تولید را گذرانده‌ایم و اگر این علاقه به تولید و کارآفرینی نبود، همان سال‌های ابتدایی تولید را متوقف می‌کردیم و به دنبال شغلی با ریسک کمتر می‌رفتیم. در حال حاضر، توان مبارزه با اتفاقات ناگهانی در عرصه صنعت و قیمت‌گذاری‌های هیجانی را نداریم و سعی می‌کنیم به صورت سفارشی محصول تولید کنیم. در واقع ۱۰ درصد کارخانه فعال است و فقط هزینه گذران زندگی عاید ما می‌شود.

وی در پایان مطرح کرد: روزگاری صنعت در کشور سودآور بود و طبق سیاست‌های داخلی و خارجی می‌توانستیم برای آینده شرکت و تولید برنامه‌ریزی کنیم و طبق اهداف خود گام برداریم؛ اما در چند سال اخیر اقتصاد کشور دچار شوک‌های اساسی شده که این موضوع ضربه سهمگینی به صنعت وارد کرده است و با این شرایط، تولید عملاً رشد نخواهد کرد و روز به روز به عقب بازمی‌گردد. شرکت صنعت نقره جوش صدف نیز از این قضیه مستثنی نبوده و با تمام این مشکلات فعالیت خود را به حداقل رسانده است.

مدیرعامل شرکت صنعت نقره جوش صدف:

صنعت کشور به جان تازه‌ای نیاز دارد

◀ زنگ خطر برای واحدهای کوچک تولیدکننده مفتول مسی

مدیرعامل شرکت صنعت نقره جوش صدف گفت: در چند سال اخیر صنعتگران با مشکلات اساسی همچون افزایش تصاعدی قیمت‌ها و کمبود سرمایه مواجه هستند که این موضوع تولید صنعتی را وارد چالش جدیدی کرده است و در این بین، برخی از واحدهای کوچک تولیدکننده مفتول ناچار به توقف فعالیت خود خواهند شد.

شروع کار شرایط تولید، قیمت مواد اولیه و میزان فروش داخلی بسیار مناسب بود و فروش خوبی داشتیم اما با بروز شرایط نامساعد اقتصادی کشور، فعالیت تولیدی‌های کوچک همچون مجموعه ما با افت مواجه شدند. قیمت مواد اولیه روز به روز در حال افزایش است و این موضوع به مرور زمان باعث کاهش سرمایه در گردش می‌شود. در حال حاضر، روند تولید مجموعه به صورت مداوم نیست و به ازای هر سفارش خط تولید محصول را مجدد راه‌اندازی می‌کنیم و با این شرایط فروش خارجی نیز نداریم.

مدیرعامل شرکت صنعت نقره جوش صدف در خصوص صنایع مصرف‌کننده محصولات تولیدی این واحد تولیدی، تصریح کرد: کارخانه‌هایی که لوله‌های آب و گاز تولید می‌کنند از مشتریان اصلی ما هستند. همچنین قطعات تولیدی مجموعه برای ساخت انواع ماشین‌آلات صنعتی به مصرف کارخانه‌های تولید انواع دستگاه می‌رسد. محصول دیگر ما

محمدحسن حاجی‌علیان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت صنعت نقره جوش صدف در بین تولیدکنندگان بزرگ مفتول مسی، یک واحد تولیدی کوچک و گمنام محسوب می‌شود که از سال ۱۳۸۴ آغاز به کار کرده است. در این مجموعه یک دستگاه ریخته‌گری پیوسته که تکنولوژی آن متعلق به کشور انگلستان است، وجود دارد که مفتول‌های بیست تا ۱۲۰ میلی‌متر تولید می‌کند. همچنین این ماشین، لوله، میلگرد، مقاطع ۴ پر و ۶ پر با آلیاژهای مختلف را نیز می‌سازد. دستگاه دیگری که کوچک‌تر از آن است را نیز به کار گرفته‌ایم که مفتول با قطرهای سه تا ۱۲ میلی‌متری تولید می‌کند. با این دو دستگاه علاوه بر مفتول میلگرد نیز تولید می‌کنیم.

وی افزود: ماده اولیه اصلی محصولات تولیدی مجموعه، مس بوده و برای ساخت قطعات گوناگون، آلیاژهای مختلف را مورد استفاده قرار می‌دهیم. مس را نیز به صورت ضایعات از بازار آزاد تهیه می‌کنیم. در ابتدای





صنایع تامین کننده

A close-up photograph of a rusted metal surface, likely a coin or a small plaque. The metal is heavily corroded, showing a brownish-orange patina. Several Persian characters are embossed into the surface. The most prominent character is a large 'س' (S) in the center, with a 'ز' (Z) to its right and a 'ن' (N) above it. The background is a dark, textured surface, possibly a book cover or a wall.

● واردات، بلای جان صنعت نسوز

● معادن زغال سنگ نیازمند حمایت دولت در شرایط آسیب‌گرونا هستند

دبیر انجمن زغال سنگ ایران:

معادن زغال سنگ نیازمند حمایت دولت در شرایط آسیب کرونا هستند

◀ ایجاد چالش برای فولادسازان در صورت تعطیلی معادن

دبیر انجمن زغال سنگ ایران گفت: به دلیل اینکه معادن زغال سنگ کشور زیرزمینی بوده و به اجبار نیروی انسانی نسبتاً زیادی در آن‌ها مشغول به کار هستند، احتمال شیوع ویروس کرونا در آن‌ها بالا است؛ از این رو این معادن نیازمند کمک و حمایت از سوی دولت برای جلوگیری از شیوع بیماری هستند

سعید صمدی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شواهد حاکی از آن است که شیوع ویروس کرونا در حوزه صنعت و معدن به ویژه در حوزه معادن، تأثیر چندانی نداشته است. این امر به ویژه در مورد معادن بزرگ کشور مانند مس و سنگ آهن روباز بیشتر صدق می‌کند. در حالی که معادن زغال سنگ ایران نسبت به دیگر معادن معمول، متفاوت بوده و عمدتاً زیرزمینی هستند.

وی افزود: طبیعتاً در معادن زیرزمینی با تجمع کارگر مواجه هستیم. ضمن اینکه پایه‌گذاری معادن زغال سنگ ایران بر نیروی انسانی است و به همین دلیل تعداد کارگران شاغل در این معادن نسبت به سایر معادن کشور بیشتر است. از این رو در هر مکان که تعداد افراد زیادی تجمع داشته باشند، خطر شیوع ویروس کرونا میان افراد بیشتر می‌شود.

دبیر انجمن زغال سنگ ایران اضافه کرد: به دلیل خطر شیوع ویروس کرونا، برخی از معادن زغال سنگ از اواسط اسفند ماه سال گذشته اقدام به تعطیلی معادن کرده بودند حتی برخی از معادن زغال سنگ در سال جدید فعال نشده‌اند.

صمدی تصریح کرد: معادن زغال سنگ تولیدکننده ماده اولیه فولادسازی یعنی کک هستند؛ در صورتی که تعطیلی این معادن ادامه دار باشد و تولید از این معادن صورت نگیرد، در میان مدت و بلندمدت صنایع پایین دستی نیز

با مشکل کمبود مواد اولیه مواجه خواهند شد. به دلیل کاهش تولید زغال سنگ در یک ماه گذشته، تولیدکنندگان در حال فروش محصول از انبارهای خود به ذوب آهن هستند و حتی برخی از انبارها خالی شده است.

وی با اشاره به نامه‌ای که انجمن زغال سنگ به وزارت صنعت، معدن و تجارت نوشته است، بیان کرد: در این نامه قید شده که می‌توان معادن زغال سنگ را با حفظ فاصله فیزیکی و رعایت کردن استانداردهای بهداشتی که در شرایط عادی معادن ملزم به اجرای آن‌ها نیستند، فعال کرد. معادن زغال سنگ نیروی انسانی زیادی دارند و بسیاری از این نیروها با اتوبوس به محل معدن می‌روند که در این موضوع می‌توان با افزایش تعداد اتوبوس‌ها و کاهش نیروی انسانی در آن‌ها، فاصله ایمن را میان نیروی کار ایجاد کرد. همچنین می‌توان فواصل کارگران را در کارگاه استخراج زیاد کرد و به جای اینکه در یک کارگاه ۲۰ نفر مشغول به کار باشند، تنها پنج نفر را مشغول به کار کرد. با انجام این راهکارها می‌توان تولید را در معادن زغال سنگ آغاز کرد. هر چند که این اقدامات برای حفظ تولید و ایمنی کارکنان ضروری است اما روی قیمت تمام شده محصول نیز تأثیر می‌گذارد.

دبیر انجمن زغال سنگ ایران خاطر نشان کرد: دولت یک لیست بلندبالا از مشاغل آسیب دیده از ویروس کرونا را اعلام کرده است که برای این مشاغل بسته‌های حمایتی مانند تأخیر در پرداخت مالیات، بیمه، اقساط تسهیلات و... در نظر گرفته است. متأسفانه معادن

زغال سنگ در میان مشاغل آسیب دیده کرونا گنجانده نشده‌اند که بتوانند از بسته‌های حمایتی استفاده کنند. در این میان، ایמידرو به عنوان متولی بخش معدن کشور به معادن کشور جهت پیشگیری از شیوع ویروس کرونا کمک می‌کند؛ این سازمان می‌تواند معادن زغال سنگ را نیز ذیل کمک‌های خود قرار دهد که از جمله این کمک‌ها توزیع ماسک، مواد ضد عفونی کننده و... است تا این معادن بتوانند فعالیت خود را آغاز کنند.

صمدی چشم‌انداز معادن زغال سنگ کشور را به شرطی مثبت دانست که دستورالعمل‌ها و پروتکل‌های بهداشتی و ایمنی را رعایت کنند و اذعان کرد: در حقیقت این معادن چاره‌ای جز بازگشایی و آغاز تولید ندارند زیرا نمی‌توان این معادن را برای مدت طولانی تعطیل کرد. ده‌ها هزار نیروی انسانی در این معادن مشغول به کار هستند و تعطیلی به پایداری این مشاغل آسیب فراوانی خواهد زد. علاوه بر این، با تعطیلی معادن زغال سنگ طی یک تا یک ماه و نیم آینده، فولادسازی‌ها و مصرف‌کنندگان زغال سنگ نیز دچار مشکل خواهند شد که این امر می‌تواند بر تولید فولاد کشور نیز تأثیر منفی بگذارد.

وی در پایان ابراز امیدواری کرد انجمن زغال سنگ با متولیان بخش معدن برای آغاز به کار معادن زغال سنگ به توافق برسد و با رعایت دستورالعمل‌های بهداشتی تولید از این معادن با شرایط بهتر از سر گرفته شود.



شرکت فولاد خوزستان در بالاترین سطح تعالی کشور



محصولات: اسلب، بلوم، بیلت

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

♦ صادر کننده نمونه کشور
در سال ۱۳۹۸

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





مدیرعامل شرکت صنایع دیرگداز آمل مطرح کرد:

واردات، بلای جان صنعت نسوز

مدیرعامل شرکت صنایع دیرگداز آمل گفت: با اینکه کشور ما تحریم شده اما نگاهها به واردات محصولات نسوز از سوی شرکت‌های دولتی تغییر نکرده است و این امر همچنان در مقیاس انبوه صورت می‌گیرد؛ به طوری که بسیاری از تولیدکنندگان نسوز نتوانسته‌اند متناسب با ظرفیت خود تولید داشته باشند.

بسیاری از شرکت‌ها مسیرهای واردات را از سال‌های گذشته آموخته بودند و اکنون که فشار حلقه تحریم تنگ‌تر شده، مشاهده می‌شود که باز هم حاضر به ترک واردات نیستند.

شفیق تصریح کرد: شرکت دیرگداز آمل با توجه به اتکا به منابع داخلی و توان فنی داخلی، همواره تلاش کرده است که در حال پیشرفت باشد. خوشبختانه از نظر فنی و تامین مواد اولیه، شرکت ما مشکل خاصی ندارد و توانسته‌ایم بر بسیاری از مشکلات عمده، فائق بیاییم اما مهم‌ترین مشکل ما عدم حمایت از صنایع داخلی است. بازار صنایع دیرگداز از دیرباز متکی بر واردات بوده و به دلیل واردات

هستند که مشابه آن در کارخانه‌های داخلی تولید می‌شود. به همین سبب صنایع دیرگداز نمی‌توانند مطابق با ظرفیت و توانایی خود پیشرفت داشته باشند.

مدیرعامل شرکت دیرگداز آمل با اشاره به تحریم‌ها علیه کشور ما در خصوص واردات محصولات دیرگداز و رویکرد صنایع مصرف‌کننده، بیان کرد: در هیچ کشوری، هیچ صنعتی با دستور و خواهش حرکت نمی‌کند و رویکرد خود را تغییر نمی‌دهد. با این حال انگیزه برخی از شرکت‌ها از واردات محصولات دیرگداز فراتر از تحریم بوده و به نظر می‌رسد که پای منافع شخصی در میان است. ضمن اینکه

علی شفیق در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: وضعیت صنعت دیرگداز در سال ۱۳۹۸ نسبتاً مناسب بود و شرکت دیرگداز آمل نیز با تکیه بر توان داخلی توانست تولیدات خوبی داشته باشد اما واردات بی‌رویه دیرگدازها و محصولات مشابهی که توان تولید آن‌ها در کشور وجود دارد، اجازه نداد تولیدکنندگان دیرگداز طبق انتظار پیش بروند.

وی افزود: توانایی صنعت دیرگداز کشور بیش از شرایط کنونی است. مصرف‌کنندگان اصلی این محصولات، کارخانه‌های دولتی هستند که به راحتی قادر به واردات محصولاتی

نسوز نیز خود مصرف کننده سیمان نسوز هستند اما به دلیل اینکه سیمان نسوز توسط بازرگانان به کشور وارد می شود، این شرکت ها نیز خرید وارداتی را ترجیح می دهند.

وی در خصوص فروش صادراتی محصولات نسوز، گفت: با اینکه پتانسیل های لازم را برای صادرات داریم، به دلیل دشواری این امر به ویژه در مورد بازگرداندن ارز، به این حوزه وارد نشده ایم. متأسفانه بانک های کشور از واردات بیشتر حمایت می کنند و ارز لازم را به واردکننده تخصیص می دهند. در حالی که صادرکننده برای وارد کردن ارز خود نمی تواند از طریق بانک این کار را انجام دهد و بعضاً ارز به صورت چمدانی به کشور وارد می شود و معضلاتی را برای اشخاص صادرکننده به وجود می آورد.

مدیرعامل شرکت صنایع دیرگداز آمل در پایان تاکید کرد: نگاه شرکت ما همواره برای تولید محصولات جدید و افزایش میزان تولید رو به جلو بوده است و تنها نقطه تاریک فعالیت شرکت ما بازار مصرف است که اگر نگاه وارداتی مشتریان تغییر کند، قطعاً میزان تولید شرکت ما متناسب با بازار مصرف و ظرفیت اسمی، افزایش خواهد یافت.

اولیه از داخل کشور نداریم و تمامی ماشین آلات و دانش فنی تولید محصولات نسوز نیز کاملاً بومی شده است.

شفیق اضافه کرد: با اینکه ظرفیت تولید شرکت ما حدود ۲۰۰ هزار قالب نسوز در سال است و بزرگترین تولیدکننده این محصولات در خاورمیانه محسوب می شویم اما عدم توجه به صنایع داخلی از سوی خریداران باعث شد تا نتوانیم مطابق با ظرفیت اسمی تولید داشته باشیم. در این شرایط باید با واردکنندگان بجنگیم و مشتریان خود را با چنگ و دندان حفظ کنیم. ضمن اینکه بسیاری از خریداران با تاخیر هزینه خود را پرداخت می کنند و این امر معضلاتی را برای شرکت ما به وجود آورده است.

■ نگاهها به سوی واردات است!

مدیرعامل شرکت صنایع دیرگداز آمل مطرح کرد: تمام شرکت های فولادی شامل ریخته گری و احیا مستقیم، پتروشیمی ها، پالایشگاه ها و شرکت هایی که به نوعی با گرما و حرارت بسیار بالا سر و کار دارند، مشتریان شرکت ما محسوب می شوند. این شرکت ها عموماً آجر و جرم نسوز خریداری می کنند. در این میان، شرکت های تولیدکننده جرم

از سوی مصرف کنندگان دولتی، در حق واحدهای تولیدی داخلی اجحاف می شود.

■ تولید انواع محصولات نسوز

شفیق در خصوص محصولات تولیدی شرکت دیرگداز آمل، عنوان کرد: شرکت ما تقریباً تمام طیف های دمایی آجرهای نسوز را تولید می کند. ضمن اینکه قادر به تولید انواع جرم های نسوز از عایق سبک تا سنگین نیز هستیم. استورهای گرافیتی نیز محصول نسوز با ارزش شرکت ما برای استفاده در صنایع ریخته گری چدن و مس است. در عین حال، فیلترهای فومی و سیمان های نسوز نیز محصولات دیگر شرکت ما محسوب می شوند. البته شرکت دیرگداز آمل محصولات دیگری نظیر انواع فیلترهای سرامیکی استرینر برای ریخته گری قطعات، انواع نازل و استوپر آلومینائی نیز تولید می کند.

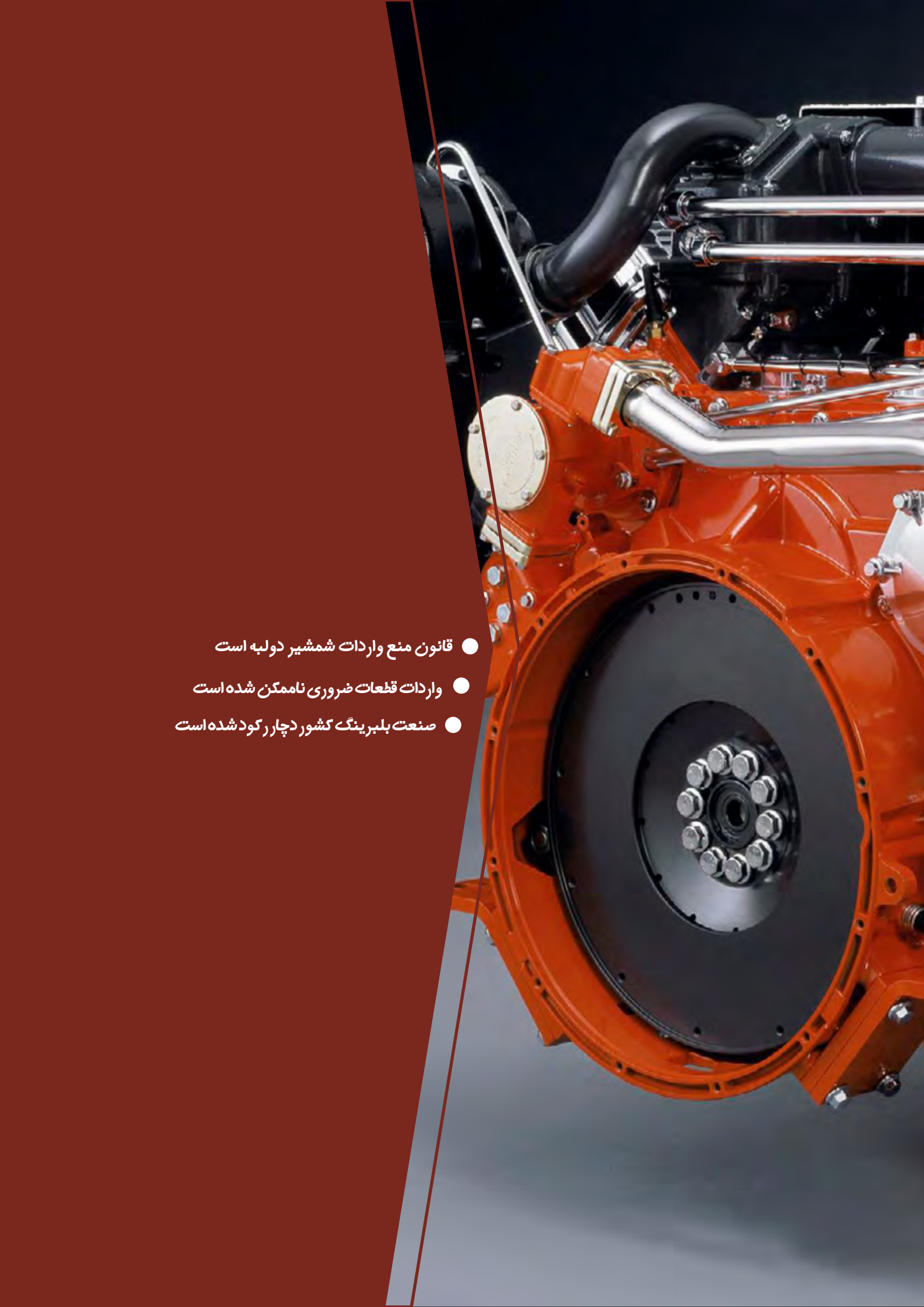
■ تامین آسان مواد اولیه

مدیرعامل شرکت صنایع دیرگداز آمل اظهار کرد: عمده مواد اولیه ما را کائولن و اکسید آلومینیوم به میزان ۹۵ درصد تشکیل می دهد و باقی مانده نیز گرافیت است. خوشبختانه هیچ محدودیتی برای تامین مواد





صنایع مصرف کنندہ

- 
- قانون منع واردات شمشیر دولبه است
 - واردات قطعات ضروری ناممکن شده است
 - صنعت بلبرینگ کشور دچار رکود شده است

مدیرعامل شرکت هورام سازه پارسین (هورامکو):

قانون منع واردات شمشیر دولبه است

مدیرعامل شرکت هورام سازه پارسین (هورامکو) گفت: قانون منع واردات در بعضی از حوزه‌ها به کمک تولیدکنندگان داخلی آمد اما در برخی از صنایع موجب شد تولیدکنندگان نتوانند مواد اولیه مورد نیاز یا قطعات ضروری را از کشورهای دیگر تامین کنند و این موضوع باعث سودجویی واسطه‌ها از طریق فروش مواد اولیه و قطعات نامرغوب و گران شد.

تبادل میان میزان عرضه و تقاضا از میان می‌رود، تقاضا برای محصولات بی کیفیت بیشتر می‌شود. به همین دلیل، صنعتگرانی که محصولات با کیفیت و مرغوب تولید می‌کردند، بیشتر متضرر شدند. وی افزود: افزایش قیمت ارز نیز یکی دیگر از عوامل تاثیرگذار بر کاهش فعالیت در این حوزه

میان عرضه و تقاضا از میان برود و عرضه در و پنجره‌های آلومینیومی بسیار بیشتر از تقاضای آن در بازار داخلی باشد. هورامکو تصریح کرد: در سال گذشته، بیشتر کارگاه‌های تولیدی پروفیل آلومینیومی نیز تنها با ۳۰ درصد ظرفیت اسمی خود فعالیت کردند. باید توجه داشت زمانی که

رضا کاظمی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت هورام سازه پارسین (هورامکو) طراح، تولیدکننده و مجری سیستم‌های در و پنجره آلومینیومی است. در سال گذشته عوامل متعددی نظیر رکود ساختمان‌سازی بر کاهش فعالیت ما تاثیرگذار بود که موجب شد تعادل



بود. افزایش ناگهانی نرخ ارز در ماه‌های پایانی سال منجر شد که قیمت مواد اولیه افزایش یابد و شرکت‌ها با مشکل تامین مواد اولیه مواجه شوند و نتوانند به تعهدات خود عمل کنند یا هیچ‌گونه سفارش جدیدی را برای تولید محصولات خود بپذیرند.

کاظمی اذعان کرد: قانون منع واردات، یکی از دستورات عمل‌هایی بود که در سال گذشته، تصویب و اجرا شد؛ این قانون در بعضی از حوزه‌ها به کمک تولیدکنندگان داخلی آمد و موجب رشد و توسعه برخی از صنایع شد اما در برخی از حوزه‌ها به تولیدکنندگان خسارت زیادی وارد کرد. یکی دیگر از موضوعاتی که در این قانون به آن توجهی نشده، واردات قطعات ضروری و مواد اولیه است و به علت اطلاعات غلطی که اتاق بازرگانی، اداره گمرک و وزارت صمت در این خصوص داشتند، جلوی واردات بسیاری از مواد و قطعاتی را گرفتند که در داخل، جایگزینی برای آن‌ها وجود ندارد. در سال گذشته بارها و بارها این موضوع را با مدیران در میان گذاشتیم، اما فایده‌ای نداشت.

هورامکو تاکید کرد: منع واردات در برخی از حوزه‌ها موجب شد تولیدکنندگان نتوانند مواد اولیه مورد نیاز یا قطعات ضروری را تامین کنند که در این میان، برخی از دلالت از این موقعیت استفاده کردند و توانستند مواد اولیه نامرغوبی را با قیمت بسیار بالا به تولیدکنندگان بفروشند که این امر موجب افزایش بهای تمام شده محصول نهایی نیز شد.

وی ادامه داد: با تصویب قانون منع واردات، واردات برخی مواد و محصولاتی که مشابه داخلی با کیفیت آن وجود نداشت، ممنوع شده است و به این ترتیب، تولیدکنندگان که بازار را رقابتی نمی‌بینند، تلاشی برای افزایش کیفیت محصولات خود نمی‌کنند. برای مثال در ۱۰ سال گذشته، محصولات با کیفیت خارجی به کشور وارد می‌شد و تولیدکنندگان ایرانی سعی می‌کردند با ارتقای کیفیت محصولات خود، بتوانند با نمونه‌های مشابه خارجی رقابت کنند.

کاظمی خاطر نشان کرد: قانون منع واردات

تنها در صورتی که نظارت از سوی وزارت صمت وجود داشته باشد و همچنین امکان فعالیت برای سودجویان و دلالان وجود نداشته باشد، می‌تواند مفید باشد. در شرایطی که این قانون اجرا می‌شود، مشتریان نمی‌توانند معیاری برای مقایسه داشته باشند و هر محصول بی کیفیتی که در کشور تولید می‌شود، به فروش می‌رسد.

هورامکو مطرح کرد: شرکت‌هایی که کد مالیاتی و کد معاملاتی دارند و به صورت قانونی و با مجوز فعالیت می‌کنند، نمی‌توانند با کارگاه‌های غیرقانونی رقابت کنند زیرا در حال حاضر، هزینه‌های این شرکت‌ها افزایش چشمگیری داشته است اما شرکت‌های غیرقانونی، حقوق، بیمه کارگران، مالیات، عوارض و... را پرداخت نمی‌کنند و هزینه تولید این واحدها بسیار کمتر است و البته محصولاتی را عرضه می‌کنند که کیفیت لازم را ندارد. به همین دلیل رقابت سالم در کشور از میان رفته است و تنها شرکت‌های غیرقانونی می‌توانند در شرایط فعلی فعالیت و فروش مطلوبی داشته باشند.

وی بیان کرد: ما در شرکت هورامکو، پروفیل‌های آلومینیومی را مطابق با استانداردهای جهانی تولید می‌کنیم همچنین سعی کردیم قالب‌هایی که در ترکیه و کشورهای اروپایی برای تولید این محصولات استفاده می‌شود را در کشور، بومی‌سازی کنیم.

هورامکو در خصوص کیفیت بیلت و پروفیل‌های آلومینیومی، اظهار کرد: کیفیت بیلت آلومینیومی در کشور در سطح متوسط و قابل قبولی قرار دارد اما برخی تولیدکنندگان پروفیل آلومینیومی از ضایعات به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کنند. طبیعتاً استفاده از ضایعات، قیمت محصول نهایی را کاهش می‌دهد و کیفیت نیز به همان نسبت کاهش می‌یابد ولی شرکت‌های معتبر از ضایعات آلومینیومی استفاده نمی‌کنند و تنها شرکت‌های غیرقانونی و کوچک هستند که به این طریق پروفیل‌ها تولید می‌کنند و در این شرایط بازار، محصولات خود را به راحتی می‌توانند به فروش برسانند.

زمانی که تعادل میان میزان عرضه و تقاضا از میان می‌رود، تقاضا برای محصولات بی کیفیت بیشتر می‌شود. به همین دلیل، صنعتگرانی که محصولات با کیفیت و مرغوب تولید می‌کردند، بیشتر متضرر شدند

مدیرعامل شرکت صدرا بلبرینگ پارسیان:

صنعت بلبرینگ کشور دچار رکود شده است

مدیرعامل شرکت صدرا بلبرینگ پارسیان گفت: کیفیت و میزان تولید انواع بلبرینگ، ارتباط مستقیمی با تکنولوژی دارد؛ وقتی تکنولوژی به روز و پیشرفته تولید بلبرینگ در کشور وجود نداشته باشد، نباید انتظار جذب سرمایه گذاران به این صنعت را داشت. فعالیت در این صنعت سرمایه زیادی را نیاز دارد و واردات تجهیزات و تکنولوژی در شرایط تحریمی ممکن نیست.

■ بازار چند نرخ بسیار آسیب رسان است

رونور در رابطه با سومین مشکل تولید بلبرینگ در ایران، عنوان کرد: سومین مشکل بحث نوسانات قیمت و مواد اولیه است. اساسا نوسانات قیمت و اینکه تولیدکننده نمی داند که بازار بر اساس چه اصولی اداره می شود، امنیت تولیدکنندگان را به خطر می اندازد. به طور مثال در گذشته به صورت روزانه نوسان قیمت وجود داشت اما در وضعیت امروز، نوسانات قیمت ها به صورت لحظه ای جابه جا می شود و در این میان هم، هیچ کس پاسخ گو نیست که چرا وضع این چنین است. با وجود نوسانات شدید قیمتی، نباید انتظار تولید پایداری را داشته باشیم.

وی ادامه داد: وقتی نفس تولیدکننده به واسطه نوسانات قیمتی گرفته می شود، خب معلوم است که همان تولیدکننده توان تهیه یا خرید مواد اولیه را نداشته باشد. ضمنا فراموش نشود که بحث تحریم ها هم در به وجود آمدن چنین وضعیتی بی تاثیر نیست و نمی توان اثر وجودی آن بر صنعت قطعات خودرو و سایر صنایع مادر را کتمان کرد.

مدیرعامل شرکت صدرا بلبرینگ پارسیان با اشاره به کیفیت کالاهای داخلی در مقایسه با نمونه های خارجی، اضافه کرد: برخی از محصولات ایرانی دارای کیفیت قابل قبولی است که در موارد خاصی می توان آن ها را با نمونه های مشابه خارجی مقایسه کرد ولی مسئله ای که در این میان وجود دارد، این است که برخی از شرکت های داخلی، کمیت تولید را



صنعتی کشور باشند حتی پیش از انقلاب برخی از شرکت های کوچکی که به صورت غیررسمی در زمینه بلبرینگ فعالیت می کردند هم وجود داشتند که فعالیت خود را پس از انقلاب، به صورت رسمی ادامه دادند؛ اما متاسفانه پس از چندین سال کار در این عرصه، یا به طور کامل تعطیل شدند و یا فعالیت آن ها در عرصه تولید به حداقل ممکن رسید.

مدیرعامل شرکت صدرا بلبرینگ پارسیان یادآور شد: یکی از مواردی که در تداوم فعالیت شرکت های بلبرینگ ضروری است، تضمین پشتوانه ای به نام بیمه است که غالب بیمه ها بدون پشتوانه واقعی هستند و در اغلب موارد توان پشتیبانی از شرکت های فعال در این زمینه را ندارند. دومین مشکل بحث مالیات و قوانین سرسخت دولتی است که عملا مانع بزرگی در مسیر تولید همه صنایع کشور است.

محمد رونور در گفتوگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، درباره تولید بلبرینگ در کشور، اظهار داشت: تولید بلبرینگ از پیش از انقلاب در ایران وجود داشت و از همان زمان شرکت بلبرینگ ایران (تبریز) در رقابت تنگاتنگ با شرکت های اروپایی بود و در برخی موارد فراتر از آن ها عمل می کرد که متاسفانه در حال حاضر این شرکت به صورت نیمه تعطیل درآمد است.

وی با اشاره به مخاطرات سرمایه گذاری در صنعت بلبرینگ، افزود: تولید بلبرینگ نیاز به سرمایه زیادی دارد؛ یعنی نمی توان با سرمایه اندک در صنعت بلبرینگ فعالیت و در این زمینه شرکتی را تاسیس کرد. در زمینه بلبرینگ، چندین شرکت در ایران وجود دارد ولی باید در نظر گرفت که غالب این شرکت ها کوچک هستند و به واقع نمی توانند جواب گوی نیاز

چینی، به خاطر فروش و رقابت بیشتر به جهت در دست گرفتن بازار محصولات خودرویی و موتور آسیا، خدمات پس از فروش ویژه‌ای به مشتریان ارائه می‌دهند. به عنوان مثال، مشتری می‌تواند پس از مشاهده کردن خرابی بلبرینگ، آن را تعویض نماید؛ خدماتی که متأسفانه در کشور ما مغفول باقی مانده است.

■ ۹۰ درصد بلبرینگ کشور، وارداتی است

مدیرعامل شرکت صدرا بلبرینگ پارسین با اشاره به اینکه ۹۰ درصد بلبرینگ مصرفی در ایران، وارداتی است، تشریح کرد: با توجه به اینکه مواد اولیه ساخت بلبرینگ، مثل برخی آلیاژهای خاص و... در ایران تولید نمی‌شود، بنابراین میزان واردات از میزان تولید یا این محصول در کشور بیشتر است. گرچه از لحاظ مونتاژ بلبرینگ به وسیله دستگاه تراش، پیشرفت زیادی داشته‌ایم.

رونور تاکید کرد: یکی از مهم‌ترین دلایل پیشی گرفتن میزان واردات انواع بلبرینگ بر تولید آن در کشور، دسترسی نداشتن به تکنولوژی، آن هم به دلیل تحریم‌های بین‌المللی است البته سرمایه‌بر بودن صنعت بلبرینگ نیز در این موضوع بی‌تأثیر نبوده است.

وی ادامه داد: در اغلب موارد برای صنعت قطعات خودرویی، امکان وارد کردن تکنولوژی پیشرفته به ایران وجود ندارد، اما باید پذیرفت که برای ادامه حیات این صنعت در وضعیت امروز کشور، راهی جز واردات وجود ندارد. از طرفی باید در نظر داشت که بحث کیفیت، ارتباط مستقیمی با وجود تکنولوژی دارد. وقتی تکنولوژی وجود نداشته باشد معلوم است که کسی شجاعت وارد شدن به این حوزه را پیدا نمی‌کند؛ حال در نظر بگیرید که سرمایه‌گذاری در صنعت بلبرینگ بلندمدت است و نمی‌توان یک‌ساله سرمایه آن را بازگرداند و باید چندین سال صبر کرد تا سرمایه اولیه بازگردد. بنابراین چنین مواردی در کنار تغییر لحظه‌ای قوانین در کشور، باعث می‌شود که سرمایه‌گذاران کمتری جذب این صنعت شوند.

به کیفیت آن ترجیح می‌دهند و فضا را به سمت فرهنگ مصارف کوتاه‌مدت سوق می‌دهند و این در نوع خود چالشی اساسی در زمینه صنعت قطعات خودرو است.

■ در فضای رقابتی دلالتی معنایی ندارد

مدیرعامل شرکت صدرا بلبرینگ پارسین با رابطه با انحصاری بودن صنعت خودرو، تصریح کرد: به طور کلی آن خرده شرکت‌هایی که با شرکت‌های بزرگ ماشین‌سازی کار می‌کنند، ممکن است بازار را در حوزه قطعات خودرو به انحصار خود درآورند ولی در حوزه افترمارکت و فروش، انحصار بی‌معنا است و به نوعی بازار، بدون انحصار مدیریت می‌شود. دلایل این مسئله هم به رقابت و کیفیت برمی‌گردد؛ یعنی آن قدر کیفیت در بالا بردن رقابت تجاری مهم است که نمی‌توان در چنین مواردی، کل فضا را انحصاری کرد. حتی در بخش واردات بلبرینگ هم انحصار وجود ندارد و همین مسئله باعث شده که میزان دلالتی در این بخش به شدت کاهش یابد؛ چراکه همه فروشندگان با رقابت شدید در حال فروش محصولات خود هستند. بنابراین دلالتی که حاصل انباشت کالاهای صنعتی است، در چنین فضای رقابتی به حداقل ممکن می‌رسد؛ چون در حال حاضر فصل فروش است و کسی کالا نگهداری یا دپو نمی‌کند.

رونور با اشاره به واردات بلبرینگ، افزود: بیشتر بلبرینگ‌های وارداتی ساخت کشورهای همچون ژاپن و چین هستند که از طریق کشورهای مثل امارات و ترکیه وارد کشور می‌شوند. شرکت‌هایی که بتوانند بلبرینگ‌های با کیفیت‌تری وارد کنند و خدمات بهتری به مشتری ارائه دهند، می‌توانند سهم بیشتری از بازار را به خود اختصاص دهند.

وی اضافه کرد: برخی کالاهای ژاپنی در صنعت بلبرینگ، گارانتی ندارند و در مواردی هم این مسئله خیلی مهم نیست. ولی نکته این است که همین مسئله در مواردی به معنای نقطه‌قوت محسوب می‌شود.

مدیرعامل شرکت صدرا بلبرینگ پارسین خاطرنشان کرد: به تازگی خیلی از قطعه‌سازان

۹۰ درصد بلبرینگ مصرفی، وارداتی است و آلیاژهای خاص مورد نیاز برای تولید آن‌ها در کشور تولید نمی‌شود

مدیر فروش شرکت جهان عایق پارس مطرح کرد:

الزام استفاده از آلومینیوم جکت در سکوی نفتی

◀ کاربرد آلومینیوم بسیار محدود است

مدیر فروش شرکت جهان عایق پارس گفت: از آلومینیوم جکت در تمام مناطق کشور می توان استفاده کرد و این نوع جکت های حرارتی کاربرد فراوانی در صنایع مختلف نظیر صنایع نفت و پتروشیمی دارند و توانسته اند جایگزین عایق های تولید شده از ورق گالوانیزه شوند.

می شوند. مواد آلی مصرفی که به صورت لایه ای میان ورق های آلومینیومی قرار می گیرد را نیز از شرکت های مختلفی خریداری و پس از انجام چند فعالیت فرآوری در کارخانه، آن ها را به الیاف تبدیل می کنیم تا امکان قرار گرفتن میان ورق های آلومینیومی فراهم شود. این کاورهای آلومینیومی به عنوان پوشش روی عایق و حفاظت از آن طراحی و تولید می شود و ضخامت این کاورها را مشتریان تعیین می کنند که معمولا حدود یک میلی متر است.

خدایی بیان کرد: نیاز روزافزونی که در زمینه بهینه سازی مصرف انرژی در صنایع مختلف وجود دارد، موجب افزایش میزان تقاضا برای عایق های حرارتی شده است؛ به گونه ای که تولید و استفاده از این محصول در کشورهای مختلف روایح گسترده ای یافته و همچنین صاحبان صنایع در کشور نیز به استفاده از عایق ملزم شده اند. در حقیقت شرکت ما تامین کننده اصلی عایق های حرارتی برای پتروشیمی، نیروگاه، پالایشگاه، فازهای مختلف عسلویه و صنعت ساختمان است که با توجه به تقاضایی که در این زمینه وجود دارد، سعی داشته کیفیت و کمیت محصولات خود را بهبود ببخشد.

وی در ادامه مطرح کرد: در سال جاری، وضع تحریم های پولی و بانکی بر شرایط خرید و فروش محصولات تولید شده تاثیر گذاشته و

عایق های حرارتی استفاده می کنیم. توانایی تولید ورق آلومینیومی مورد استفاده را نداریم و ضرورتی هم در این زمینه وجود ندارد که یک کارخانه جداگانه برای رفع این نیاز احداث کنیم. ورق و مواد اولیه آلومینیومی مورد نیاز را از شرکت های نورد اراک، آلومینیوم پارس، پارس آلمان کار و... تهیه می کنیم؛ کیفیت مواد اولیه تولید شده در این کارخانه ها در سطح مطلوبی قرار دارند.

مدیر فروش شرکت جهان عایق پارس توضیح داد: ورق های آلومینیومی در زمینه تولید عایق های حرارتی کاربردی ندارند؛ به خاطر اینکه قیمت بالایی دارند و برای کاربردهای خاص تولید

مهدی خدایی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت جهان عایق پارس از سال ۱۳۸۴ فعالیت تولیدی خود را در زمینه تولید عایق آغاز کرد و پس از چند سال، با راه اندازی خطوط مدرن و پیشرفته قادر به تولید عایق گرم، سرد با پوشش آلومینیومی شد و در حال حاضر، یکی از بزرگ ترین تولیدکنندگان عایق های صنعتی در کشور به شمار می آید.

وی افزود: ظرفیت اسمی کارخانه سالانه حدود ۱۵۰ هزار مترمربع کاور عایق آلومینیومی است و از مواد آلی همانند پلی ایزو و ورق آلومینیومی به عنوان ماده اولیه برای تولید



قیمت پایین‌تری نسبت به آلومینیوم جکت دارد. مدیر فروش شرکت جهان عایق پارس تصریح کرد: از جکت‌های حرارتی که پوشش ورق گالوانیزه دارند تنها در اصفهان و تهران می‌توان استفاده کرد؛ چنانچه در سال‌های گذشته استفاده از این نوع جکت‌ها در سکوه‌های نفتی کاربرد فراوانی داشت اما در سال‌های اخیر آلومینیوم جکت جایگزین آن شده است و تنها استفاده از این نوع ورق‌ها مطلوب است.

■ تقاضا برای آلوزینک کم است

خدایی در خصوص ورق‌های آلوزینک، عنوان کرد: در کشور تنها یک شرکت تولیدکننده آلوزینک وجود دارد و در این زمینه فعالیت تولیدی محدودی را شاهد هستیم. تقاضا برای آلوزینک که ترکیب آلومینیوم و روی بوده بسیار اندک است و ورق آلومینیومی به دلیل سبکی و مقاومت بیشتر کاربرد بیشتری دارد.

وی افزود: با اینکه آلوزینک نسبت به گالوانیزه مزایای بیشتری دارد اما به دلیل اینکه ورق گالوانیزه توسط چند شرکت بزرگ فولادی کشور تولید می‌شود، کاربرد گالوانیزه بیشتر از آلوزینک شده است. همچنین دستگاه‌های مخصوص تولید آلوزینک در کشور موجود نیست و ترکیب دو فلز آلومینیوم و روی، با دستگاه‌ها و تجهیزات مشابه به سختی صورت می‌گیرد.

■ در تمام مناطق کشور، می‌توان از آلومینیوم جکت استفاده کرد

مدیر فروش شرکت جهان عایق پارس عنوان کرد: برای تولید آلومینیوم جکت، شمش خالص را از بورس خریداری و ورق مورد نیاز را سفارش می‌دهیم؛ این ورق‌های خریداری شده در کارخانه ما موج‌دار می‌شوند و تغییر شکل پیدا می‌کنند؛ به این دلیل که ورق‌های مورد استفاده در آلومینیوم جکت باید کروکیت (موج‌دار) باشند.

خدایی اظهار کرد: از آلومینیوم جکت می‌توان در تمام مناطق گرمسیر، مرطوب، سرد و... استفاده کرد. به کار بردن این نوع ورق‌ها در سکوه‌های نفت و گاز اجباری شده است و شرکت‌هایی مانند توتال، شل، امی و... که در این زمینه سرمایه‌گذاری کردند، استفاده از این ورق‌ها را رواج داده‌اند زیرا در صورت وجود نداشتن این ورق‌ها، عایق‌ها از میان می‌روند.

وی بیان کرد: برای تولید جکت‌های حرارتی می‌توان از ورق گالوانیزه نیز استفاده کرد، اما عمر مفید جکت‌های تولید شده از ورق گالوانیزه نسبت به آلومینیوم جکت (پلی کرافت) کمتر است، زیرا گالوانیزه در مناطق مرطوب شوره می‌زند و دچار خوردگی می‌شود؛ در حالی که آلومینیوم خیلی دچار خوردگی نمی‌شود البته جکت‌های حرارتی تولید شده از ورق گالوانیزه

۴۰ درصد میزان فروش ما نسبت به سال گذشته کاهش داشته است، البته با ارائه تسهیلات و حمایت از صنایع تولیدکننده امکان بهبود روند تولید بیشتر شده اما در حال حاضر، میزان فروش و درآمد کمتر از سال‌های گذشته شده است.

■ واردات مواد اولیه ضروری به سختی صورت می‌گیرد

مدیر فروش شرکت جهان عایق پارس بیان کرد: در سال‌های اخیر، چالش‌های مربوط به مسائل گمرکی و نقل و انتقال ارز وجود دارد، تامین مواد اولیه، قطعات ماشین‌آلات (بیرینگ، تجهیزات برق، ابزار دقیق و...) و لوازم یدکی را با مشکل مواجه کرده است. برای اینکه بتوانیم یک خط تولید جدید را وارد کارخانه نصب و راه‌اندازی کنیم باید پروسه ثبت سفارش و وارد کردن خط تولید را طی کنیم که به طور معمول بیش از هشت ماه به طول می‌انجامد که این توقف بسیار زیاد تجهیزات در گمرک به روند فعالیت تولیدی ما آسیب وارد می‌کند.

خدایی افزود: عدم ترخیص به موقع و نگه‌داشت ماشین‌آلات برای مدت طولانی، به آن تجهیزات سفارش داده شده، صدمه می‌رساند؛ این درحالی است که این اقداماتی که گمرک در کشور انجام می‌دهد، نتیجه نادرست بودن روند اداری است که برای شرکت‌ها هزینه بسیاری به همراه دارد و بسیاری از تولیدکنندگان را در سال‌های اخیر، متضرر کرده است.

وی در ادامه گفت: تعرفه‌های گمرکی و کنترل واردات کالا به خودی خود بد نیست و دولت می‌تواند با افزایش تعرفه گمرکی محصولات که در کشور به میزان کافی تهیه و تولید می‌شود، به روند تولید داخلی کمک بیشتری کند. باید توجه داشت، شرکت‌های تولیدکننده داخلی به این گونه حمایت‌ها احتیاج دارند، چنانچه دولت برای حمایت از شرکت‌های خودروساز، امکان ورود خودروهای خارجی را با وضع تعرفه‌های گمرکی بالا گرفته است، در صنعت تولید عایق‌های حرارتی نیز می‌تواند از فعالان و صنعت‌گران حمایت کند.



مدیرعامل شرکت نوآوران سویاب صنعت:

واردات قطعات ضروری ناممکن شده است

مدیرعامل شرکت نوآوران سویاب صنعت گفت: برخی از قطعات مورد نیاز برای تولید موتورها در کشور تولید نمی‌شود و باید این قطعات را وارد کنیم اما تعرفه‌های گمرکی واردات را سخت‌تر از گذشته کرده است و دولت با اینکه از وجود این مانع در روند تولید آگاهی دارد اما اقدامی در جهت تسهیل واردات قطعات ضروری انجام نمی‌دهد.

فروش مواجه نشده‌ایم. محصولات ما براساس بازاریابی‌ها و سفارش مشتریان تولید و عرضه می‌شوند و به دلیل تنوع محصولاتی که داریم، هیچ‌گاه با کمبود تقاضا یا تولید مازاد مواجه نشده‌ایم. همچنین باید در نظر داشت، تعداد شرکت‌های فعال در این صنعت محدود هستند.

مدیرعامل شرکت نوآوران سویاب صنعت مطرح کرد: با توجه به رکود تورمی، شرایط نابه‌سامان اقتصادی، کاهش نقدینگی و... فعالیت بسیاری از صنعت‌گران و تولیدکنندگان روند نزولی به خود گرفته اما این عوامل تاثیر چندانی بر میزان تولیدات ما نداشته است. عمده مواد اولیه ما، فلزاتی مانند آهن، آلومینیوم، بولبیرینگ، آهن‌ریا و... است که در زمینه تامین این مواد اولیه با چالش یا مشکلی مواجه نبوده‌ایم و روند تولیدی مناسبی در سال‌های اخیر داشته‌ایم.

موسوی افزود: برخی از قطعات مورد استفاده در این صنعت باید وارد شود و امکان ساخت یا تولید آن در کشور وجود ندارد اما مشکلاتی در زمینه تامین ارز و پرداخت تعرفه‌های گمرکی داریم که تا زمانی این

در صنایع دیگر به شمار می‌آید. محصولات شرکت شامل موتورهای زغال‌دار (محصولات خودرویی)، موتورهای براسلس AC و موتورهای براسلس DC است.

وی بیان کرد: موتورهای DC که شامل موتورهای کولر و بخاری خودرو، رادیاتور، پمپ سوخت خودرو و... می‌شود را در شرکت خود تولید می‌کنیم. تنوع محصولات ما بسیار زیاد است و به همین دلیل با مشکلی در زمینه

سید حسن موسوی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت نوآوران سویاب صنعت در سال ۱۳۷۵ در زمینه طراحی و تولید انواع موتورهای AC و DC و تجهیزات کنترل و ابزار دقیق فعالیت خود را آغاز کرد و در حال حاضر این شرکت یکی از تامین‌کنندگان اصلی موتورهای الکتریکی مورد نیاز در صنعت خودرو، تجهیزات الکترومکانیک و ابزار دقیق



نداده است و در واقع، دولت را نمی‌توان به عنوان تسهیل‌کننده امور تولیدی دانست؛ زیرا قوانین مالیاتی، تعرفه‌های وارداتی و صادراتی و... موانعی بر سر راه تولید هستند که دولت علی‌رغم آگاهی به این چالش‌ها، اقدامی در جهت رفع و بهبود آن تاکنون انجام نداده است.

وی اضافه کرد: در سال جاری، برنامه‌هایی در جهت بازاریابی صادراتی داشتیم اما به دلیل مسائل و مشکلاتی که در زمینه تبادل ارزی وجود داشت، نتوانستیم این هدف‌گذاری را اجرایی کنیم البته در نظر داریم در سال آتی، اقداماتی در جهت فروش صادراتی انجام دهیم.

وی در پاسخ به این سوال که آیا می‌توان برای ساخت بدنه‌های موتورهای الکتریکی از آلومینیوم استفاده کرد یا خیر، گفت: پوسته‌های موتورهای کولر و بخاری نیاز به ماشین‌کاری دارد و ما در شرکت دستگاه‌ها و ماشین‌آلات ضروری را در اختیار داریم و امور مربوط به ماشین‌کاری را انجام می‌دهیم. پوسته‌های این موتورها برای ایجاد القای الکتریکی لازم، باید از آهن تهیه شود و نمی‌توان از آلومینیوم به جای آن موتور استفاده کرد البته دو در پوش بر موتورها قرار دارد که آن در پوش‌ها آلومینیومی است و از طریق فرآیند دایکست تولید می‌شود.

مشکلات مرتفع نشود، قادر نیستیم به راحتی نیازمندی‌های خود را از کشورهای دیگر تامین کنیم. به این ترتیب، از برنامه‌های توسعه‌ای خود نیز عقب خواهیم ماند.

وی اذعان کرد: برخی از قطعات نیز در داخل کشور تولید می‌شود اما کیفیت آن‌ها از محصولات مشابه خارجی پایین‌تر است، به همین دلیل مجبور هستیم آن‌ها نیز را وارد کنیم. در صورتی که اگر کیفیت محصولات داخلی استاندارد بود، هزینه کمتری را پرداخت می‌کردیم و تولید محصولات سودآوری بیشتری برای ما به همراه داشت. افزایش تحریم‌ها و قیمت ارز در سال اخیر باعث شد که خرید برخی از قطعات وارداتی به سختی صورت بگیرد. نوسانات قیمتی که در داخل کشور وجود دارد نیز موجب افزایش قیمت مواد اولیه شد که در نهایت این عوامل بر فعالیت تولیدی ما تاثیر گذاشت و ما مجبور شدیم قیمت محصول نهایی را افزایش دهیم.

مدیرعامل شرکت نوآوران سویاب صنعت مطرح کرد: در سال جاری، بیش از ۳۰۰ هزار موتور کمپرسور کولر، ۱۵۰ هزار موتور بخاری و ۱۵۰ هزار پمپ سوخت تولید کرده‌ایم و روند تولید در شرکت ما در سال ۱۳۹۸ افزایشی و صعودی بوده است.

موسوی بیان کرد: دولت اقدام موثری برای بهبود وضعیت تولید و بازار انجام

با توجه به رکود تورمی، شرایط نابه‌سامان اقتصادی، کاهش نقدینگی و... فعالیت بسیاری از صنعت‌گران و تولیدکنندگان روند نزولی به خود گرفته اما این عوامل تاثیر چندانی بر میزان تولیدات ما نداشته است. عمده مواد اولیه ما، فلزاتی مانند آهن، آلومینیوم، بولبیرینگ، آهن‌ربا و... است



مدیر فنی شرکت ایستا توان اتصال مطرح کرد:

رشد اقتصاد و صنعت با بهره‌گیری از دانش روز دنیا

◀ برای صادرات به دنبال راهکار هستیم

مدیر فنی شرکت ایستا توان اتصال گفت: اقتصاد هر کشوری در گروی رشد صنعتی آن است و استفاده از نوآوری، خلاقیت و تکنولوژی به بهبود این روند کمک بسزایی می‌کند. هر صنعتگر موظف است علاوه بر درآمذایی به واردات دانش فنی روز دنیا نیز اقدام کند؛ اما شرایط تحریمی باعث شده است که واردات تجهیزات و تکنولوژی با چالش‌های زیادی همراه باشد.

هستند. پیش از شروع تحریم‌ها به صورت منظم محصولات خود را صادر می‌کردیم؛ اما با مختل شدن شرایط سیاسی و اقتصادی کشور، میزان فروش خارجی محصولات به صورت چشمگیری کاهش یافت. پیش‌تر، محصولات را به کشورهای عراق، افغانستان و کشورهای حوزه خلیج فارس صادر می‌کردیم و در شرایط کنونی، در حال مکاتبه با کشورهای مذکور جهت یافتن راه‌حلی جدید برای ادامه همکاری هستیم.

وی در مورد چشم‌انداز شرکت ایستا توان اتصال، عنوان کرد: ما از ابتدای تاسیس کارخانه در تلاش هستیم که کمبودها و نیازهای صنعت برق را پیدا کنیم و با کمک تکنولوژی و دانش روز دنیا آن‌ها را تامین کنیم، همچنین دانش فنی و تجهیزاتی را که نداریم وارد کشور کنیم و به نوعی باعث توسعه و پیشرفت صنعت برق شویم. در واقع، هدف مجموعه واردات دانش فنی از کشورهای صنعتی دنیا است.

مدیر فنی شرکت ایستا توان اتصال در ادامه اظهار کرد: در حال حاضر، واردات قطعات و دانش فنی روز دنیا، با چالش‌های فراوانی مواجه است و به دلیل شرایط تحریمی نمی‌توان نقل و انتقالات مالی بین‌المللی را انجام داد. ما پیش از شروع تحریم‌ها، دستگاه‌های مورد نیاز کارخانه را خریداری کرده بودیم و این همگام بودن با دنیا باعث شد که در شرایط کنونی خلل کمتری به چرخه تولید ما وارد شود. گرچه در تامین بسیاری از قطعات نیز با مشکل مواجه شدیم اما توانستیم این قطعات را بومی‌سازی کنیم.

یراق آلات خودنگهدار، تحت لیسانس شرکت MICHAUD فرانسه هستیم؛ این شرکت فرانسوی با بیش از ۵۰ سال سابقه در تولید و عرضه تجهیزات برقی با کمترین خطا و قابلیت اطمینان بالا در میان سایر رقبای خود خوش درخشیده است. خرید هر نوع مواد اولیه داخلی و یا خارجی را با تایید این دو شرکت انجام می‌دهیم؛ بنابراین با کیفیت‌ترین مواد را در ساخت محصولات به کار می‌بریم. برای ساخت بدنه محصولات از موادی مانند سرامیک و مواد پلی‌آمیدی استفاده می‌کنیم. مواد پلی‌آمیدی را به دلیل کیفیت بالای این نوع مواد، از کشورهای اروپایی تهیه می‌کنیم. در ساخت یراق‌آلات از ترمینال‌های مسی و قطعات آلومینیومی نیز استفاده می‌شود که بعد از تایید شرکت‌های نام برده شده، آن‌ها را از تولیدی‌های داخلی تهیه می‌کنیم.

مدیر فنی شرکت ایستا توان اتصال در ادامه توضیح داد: ترمینال‌های مسی و آلومینیومی در کلیدها وظیفه انتقال برق را بر عهده دارند؛ به طوری که کابل مسی را ترمینال می‌کنند و با اتصال به برق، این کابل‌های مسی به دلیل قدرت رسانایی بالایی که دارند باعث برقراری جریان برق ترمینال به کلید می‌شوند.

حسینی در رابطه با فروش داخلی و خارجی محصولات شرکت، مطرح کرد: شرایط فروش داخلی مطلوب است و در این خصوص مشکل خاصی نداریم. شرکت‌های توزیع برق و شرکت‌های تابلوسازی از جمله مهم‌ترین مشتریان کلید و تجهیزات تولیدی شرکت ایستا توان اتصال

سید وحید حسینی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت ایستا توان اتصال از سال ۱۳۸۸ فعالیت خود را آغاز نموده است و ما در این شرکت، اقدام به واردات تکنولوژی روز و بومی‌سازی آن جهت تولید و تامین نسل جدید کلید ادوات شبکه‌های توزیع خودنگهدار از جمله انواع کلید فیوزهای هوایی و اتصالات شبکه توزیع خودنگهدار با مشخصه IP بالا و مقاوم در برابر اشعه خورشید، کلیدهای مینیاتوری و کلیدهای اتوماتیک در حوزه فشار ضعیف براساس آخرین استانداردها و گارانتی معتبر تولید و توزیع کرده‌ایم. بخش دیگر فعالیت مجموعه، شامل تولید یراق‌آلات، کابل‌های خودنگهدار حفاظتی و ارتباطی مانند کانکتورها، فیوزها و رابط‌های حفاظتی می‌شود.

وی افزود: ما در زمینه تولید کلیدهای مینیاتوری تحت لیسانس شرکت ETI و در بخش



WWW.MPM.IR لوله سازی ماهشهر



M.P.M

دفتر مرکزی
تهران، خ میرداماد
بین پمپ بنزین و
شمس تبریزی، پ ۱۸۵
گروه صنعتی سدید

آدرس کارخانه
منطقه ویژه اقتصادی
پتروشیمی ماهشهر
سایت ۱، خیابان آزادی





سایر رسانه‌ها

- افزایش ۴۲ درصدی صادرات فولاد در سال ۹۸
- جزئیات برنامه وزارت صمت در سال «جهش تولید»
- فولاد بناب یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن تولید خواهد داشت

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان:

رکوردهای کم‌نظیری را در سال گذشته ثبت کردیم

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان با تشریح دستاوردهای تولیدی این مجتمع در سال ۹۸ از دستیابی به رکوردهای کم‌نظیر تولید در این سال و ادامه رکوردزنی‌های این شرکت خبر داد و گفت: سال ۹۸ به گونه‌ای پشت سر گذاشته شد که علی‌رغم مشکلات ناشی از تحریم‌های ظالمانه و شرایط حاکم بر صنعت و تولید، جهادگران جبهه صنعت در شرکت فولاد خراسان با تلاش شبانه‌روزی در بخش‌های «فولادسازی»، «گندله‌سازی»، «آهن‌سازی و تولید بریکت»، عملکردی درخشانی را در کارنامه فولاد خراسان ثبت کردند.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی فولاد خراسان، کسری غفوری اظهار داشت: با تلاش شبانه‌روزی جهادگران جبهه صنعت در شرکت فولاد خراسان در سال ۹۸، عملکردی درخشان در بخش‌های «فولادسازی»، «گندله‌سازی»، «آهن‌سازی و تولید بریکت» فولاد خراسان ثبت شد.

وی افزود: در بخش آهن‌سازی و بریکت، با وجود محدودیت‌های مصرف گاز در فصل زمستان، با هفت هزار و ۸۱۷ تن افزایش تولید این محصولات، نصاب یک میلیون و ۳۴۲ هزار و ۸۴۴ تن تولید آهن اسفنجی و بریکت رقم خورد.

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان گفت: همکاران پرتلاش در کارخانه گندله‌سازی شرکت نیز موفق شدند با افزایش ۶۰۹ هزار و ۳۲۵ تن گندله نسبت به سال گذشته، رکورد یک میلیون و ۴۵۲ هزار و ۷۷۳ تن برای تولید سالانه گندله را ثبت کنند.

غفوری با اشاره به اینکه تامین به موقع مواد اولیه، یکی از دلایل مهم ثبت این موفقیت‌ها و رونق تولید فولاد خراسان در سال ۹۸ بوده، تصریح کرد: در حوزه تامین مواد اولیه اصلی، ثبت رکورد تامین یک میلیون و ۶۵۹ هزار و ۲۲۰ تن کنسانتره سنگ آهن و ارتقای ۲۱۵ هزار و ۱۰۰ تنی میزان تامین نسبت به رکورد قبلی، نشان از عملکرد قابل تقدیر همکاران در این واحد دارد.

وی تولید یک میلیون و ۷۴۸ هزار و ۹۰ تن تولید شمش در سال ۹۸ و ارتقای تولید سالانه این مجتمع را به میزان ۳۴ هزار و ۳۰۰ تن،

وی درباره میزان صادرات میلگرد و شمش فولاد خراسان گفت: نظر به کیفیت و استحکام محصولات این مجتمع، تولیدات فولاد خراسان با استقبال خوبی در بازارهای صادراتی هدف مواجه است و ثبت رکورد فروش ۲۳۵ هزار و ۶۳ تنی (۱۲ هزار و ۷۹۹ تن میلگرد و ۲۲۲ هزار و ۲۶۴ تن شمش) را شاهدی بر این استقبال عنوان کرد.

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان، افتخارات کسب شده در سال ۹۸ را ماحصل رهنمودها و حمایت بی‌دریغ سهام‌داران عمده و هیئت‌مدیره و تلاش‌های خستگی‌ناپذیر همه همکاران دانست و ابراز امیدواری کرد: در سال «جهش تولید» با تکمیل زنجیره تولید از طریق تمرکز بر تکمیل پروژه کنسانتره سنگان، گام موثری در مسیر تحقق چشم‌انداز فولاد خراسان و تولید پایدار فولاد در منطقه برداشته شود.

موفقیت دیگری برای بزرگ‌ترین واحد صنعتی شرق کشور اعلام کرد.

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان با بیان اینکه کارخانه تازه تاسیس «فولادسازی شماره ۲» این شرکت نیز خوشبختانه در کنار دیگر بخش‌های مجتمع، موفق به ارتقای تولید خود شد، یادآور شد: این واحد در سال ۹۸ رکورد ۵۰۷ هزار و ۳۶۸ تنی را از خود به جا گذاشت که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۲ هزار و ۷۷ تن ارتقا داشته است.

غفوری با اشاره به فروش محصولات فولاد خراسان، فروش داخلی میلگرد نیشابور را در سال گذشته، ۶۰۹ هزار و ۱۸۷ تن اعلام کرد و گفت: رکورد فروش سال قبل از آن، ۴۸۱ هزار و ۵۹۳ تن محصول نهایی بوده که ۸۲ هزار و ۸۴۹ تن رشد را نشان می‌دهد.

مدیرعامل هلدینگ صنایع و معادن ماهان:

فولاد بناب یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن تولید خواهد داشت

خطیبی، مدیرعامل هلدینگ صنایع و معادن ماهان و سرپرست و عضو هیئت‌مدیره مجتمع فولاد بناب گفت: پیش‌بینی شده است که در سال جاری ۴۵۰ هزار تن شمش فولادی تولید شود و در حوزه نورد نیز تولید ۷۵۰ هزار تن مقاطع نوردی را در دستور کار خواهیم داشت که در مجموع، به میزان یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن فولاد تولید خواهیم کرد.

باعث شده است که بی‌نیاز از واردات قطعات و ملزومات خارجی نیز باشیم که علاوه بر صرفه‌جویی ارزی در زمان و میزان دقت انجام امورات نیز موثر بوده و تماماً بدون هیچ‌گونه برون‌سپاری در داخل مجموعه انجام گرفته است؛ به طوری که این مجتمع آمادگی لازم را برای ارائه خدمات در این حوزه به سایر شرکت‌های فولادی منطقه را دارد.

وی حفظ و صیانت از نیروی انسانی را نیز حائز اهمیت فروان دانسته و در خصوص اقدامات انجام گرفته در برهه زمانی شیوع بیماری کرونا، نیز، تاکید کرد: از زمان شیوع ویروس کرونا، در این مجتمع فولادی تمهیدات لازم صورت گرفت و به مرور در روزهای پایانی سال با تراکم نیروی کمتر، فعالیت‌ها با رعایت مقررات و موارد ایمنی و بهداشتی انجام شد و هماهنگی و همکاری با مسئولین شهرستان برای مدیریت شرایط انجام گرفت که در حال حاضر نیز با اجرای پروتکل‌های بهداشتی در حال تولید و فعالیت هستیم که به صورت مکرر و مرتب غربال‌گری، پایش سلامتی و ارائه خدمات لازم برای تب‌سنجی، استفاده از ماسک و اقلام مراقبتی و ضدعفونی انجام می‌شود.

در این جلسه مدیران واحدهای مختلف به اظهار نظر پرداخته و نظرات و برنامه‌های خود در سال جاری را عنوان کردند.

لازم به ذکر است که مجتمع فولاد صنعت بناب به عنوان یکی از شرکت‌های تابعه هلدینگ گسترش صنایع و معادن ماهان، در حال حاضر با دو واحد فولادسازی و خطوط نورد متعدد انواع محصولات فولادی را به صورت سید کامل و با کیفیت بالا روانه بازارهای داخلی و خارجی می‌کند.



۲۰۰ هزار تن محصول تولید خواهیم کرد. مدیرعامل هلدینگ صنایع و معادن ماهان از برنامه‌ریزی برای افزایش پنج برابری صادرات نیز خبر داد و یادآور شد: در سال ۹۸ موفق شدیم که بیش از ۳۰ هزار تن صادرات محصول به خارج از کشور داشته باشیم که این میزان بالاترین رشد میزان صادرات در بین شرکت‌های فولادی کشور در سال گذشته بود و نسبت به سال ۹۷ که سه هزار تن صادرات داشتیم، افزایش بیش از ۱۰ برابری را شاهد بوده است و برای سال ۹۹ هم برنامه‌ریزی برای صادرات ۱۵۰ هزار تن انجام گرفته که می‌تواند در بازارهای خارجی نیز حضوری پررنگ داشته باشیم.

خطیبی توان فنی و دانش بالای مهندسی این شرکت را ستودنی دانست و گفت: آنچه که در بازسازی، اصلاح، تعمیرات و بهینه‌سازی خطوط تولید این مجموعه در مدت زمان تعطیلات عید انجام شده است و در بازدید از اقدامات مشاهده شد، نشان از توان بالای مهندسی و پرسنل متخصص و تلاشگر است که در زمینه طراحی، ساخت و اجرا کارهای فوق‌العاده‌ای را انجام داده‌اند که در برخی موارد

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی مجتمع فولاد صنعت بناب، صادق جاهد خطیبی سرپرست و عضو هیئت‌مدیره این مجتمع با اشاره به رونق تولید انجام گرفته در سال گذشته از جهش تولید در سال جاری خبر داد و اظهار داشت: سال ۹۹ به نام سال «جهش تولید» از سوی مقام معظم رهبری نام‌گذاری گردیده است و با توجه به اینکه در سال ۹۸ در مجموعه هلدینگ ماهان اعم از معدن، فولاد بافت و فولاد بناب شاهد رونق تولید و افزایش چشمگیر استخراج و تولید محصول بوده‌ایم و پیش‌بینی می‌شود در سال جاری هم با برنامه‌ریزی انجام گرفته شاهد یک جهش در این زمینه خواهیم بود.

وی با اشاره به ارتقای رکورد تولید در فولادسازی این مجتمع از بدو تاسیس، افزود: سال گذشته رکورد فولادسازی از بدو تاسیس این مجتمع شکسته شد و پیش‌بینی شده است که در سال جاری ۴۵۰ هزار تن شمش فولادی تولید شود و در حوزه نورد نیز تولید ۷۵۰ هزار تن مقاطع نوردی را در دستور کار خواهیم داشت که با احتساب ذوب و نورد در سال ۹۹، به میزان یک میلیون و



افزایش ۴۲ درصدی صادرات فولاد در سال ۹۸

بر اساس آمار منتشر شده از سوی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران، عملکرد ۱۱ ماهه سال ۹۸ نشان می‌دهد که صادرات شمش فولادی در مقایسه با دوره مشابه در سال ۹۷، با رشد ۴۲ درصدی به رقم ۶ میلیون و ۳۵۱ هزار تن رسیده است. میزان واردات شمش فولادی در ۱۱ ماهه سال گذشته نیز به رقم سه هزار تن رسید و در مقایسه با مدت مشابه در سال ۹۷ که ۲۸ هزار تن بود، ۸۹ درصد کاهش داشت.

وارداتی با کاهش ۵۳ درصدی در مقایسه با ۱۱ ماهه سال ۹۷، به رقم ۳۹۲ هزار تن رسید. این آمار نشان می‌دهد که مقاطع طولی فولادی هم با افت ۵۷ درصدی در سال گذشته نسبت به ۱۱ ماهه ۹۷ برابر با ۵۳ هزار تن شد.

■ رشد ۱۰ درصدی تولید

کل تولید شمش فولادی هم در ۱۱ ماهه پارسال به میزان ۲۴ میلیون و ۹۳۷ هزار تن بود و در مقایسه با مدت مشابه سال ۹۷، افزایش ۱۰ درصدی دارد.

تولید شمش فولادی در ۱۱ ماهه سال ۹۷، به رقم ۲۲ میلیون و ۶۹۶ هزار تن رسید.

همچنین کل تولیدات فولادی (مجموع مقاطع طولی و تخت) با رشد ۵ درصدی در مقایسه با ۱۱ ماهه سال ۹۷ به سطح ۱۸ میلیون و ۳۵۰ هزار تن رسید.

بر اساس گزارشی ایرنا، ایران اکنون در بین ۱۰ فولادساز شاخص جهان جای گرفته و انتظار می‌رود در افق ۱۴۰۴ با دستیابی به ظرفیت ۵۵ میلیون تن فولاد در جایگاه هفتم جهانی جای گیرد.

مجموع مقاطع طولی فولاد (تیرآهن، میلگرد، نبشی، ناودانی و سایر مقاطع) صادراتی هم در ۱۱ ماهه سال ۹۸، دو میلیون و ۴۹۸ هزار تن ثبت شد و در مقایسه با یک میلیون و ۸۵۰ هزار تن عملکرد سال ۹۷، رشد ۳۵ درصدی را نشان می‌دهد.

بر اساس جداول مورد بررسی، رشد ۴۲ درصدی صادرات فولاد طی ۱۱ ماهه در حالی محقق شد که واردات شمش فولادی با کاهش ۸۹ درصدی روبرو شد.

■ کاهش ۸۹ درصدی واردات شمش

بر پایه بررسی داده‌های انجمن مزبور، میزان واردات شمش فولادی در ۱۱ ماهه پارسال به رقم سه هزار تن رسید و در مقایسه با دوره مشابه در سال ۹۷ که ۲۸ هزار تن بود، ۸۹ درصد کاهش یافت.

همچنین تولیدات فولاد وارداتی هم در ۱۱ ماهه ۹۸ نسبت به دوره مشابه سال ماقبل، با ۵۴ درصد افت به سطح ۴۴۵ هزار تن رسید؛ در حالی که دوره پیش از آن ۹۶۲ هزار تن بود. علاوه بر این سهم مقاطع تخت فولادی

به گزارش «فلزات آنلاین»، بر پایه جداول آماری انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران حاکی است، صادرات شمش در قالب بیلت و بلوم در ۱۱ ماهه سال گذشته به چهار میلیون و ۴۴۱ هزار تن رسید؛ که در مقایسه با دو میلیون و ۹۳۰ هزار تن عملکرد ۱۱ ماهه سال ۹۷ (منتهی به بهمن)، ۵۲ درصد افزایش دارد.

همچنین اسلب صادراتی در دوره این گزارش بالغ بر یک میلیون و ۹۱۰ هزار تن بود که در مقایسه با یک میلیون و ۵۵۴ هزار تن عملکرد ۱۱ ماهه سال ۹۷، رشد ۲۳ درصدی را نشان می‌دهد.

مجموع تولیدات فولاد صادراتی در ۱۱ ماهه پارسال (منتهی به بهمن) سه میلیون و ۲۷۵ هزار تن بود و نسبت به دو میلیون و ۶۱۲ هزار تن عملکرد ۱۱ ماهه سال ۹۷، افزایش ۲۵ درصدی یافت.

سهم مقاطع تخت فولادی (ورق گرم، سرد، پوشش‌دار) از مجموع صادرات فولادی ۷۷۷ هزار تن در ۱۱ ماهه پارسال ثبت شد که در مقایسه با ۷۶۲ هزار تن عملکرد دوره مشابه در سال ۹۷، رشد ۲ درصدی دارد.

جزئیات برنامه وزارت صمت در سال «جهش تولید»

مهم‌ترین برنامه‌های سال جهش تولید در بخش صنعت، معدن و تجارت نهایی و توسط وزیر صمت ابلاغ شد که این برنامه‌ها در هفت محور و ۴۰ برنامه در راستای جهش تولید شامل جایگزینی ۳.۲۸ میلیارد دلار تولید داخلی به جای واردات، افزایش ۳۹ میلیارد دلاری صادرات به ۱۵ کشور همسایه، تولید ۱۵ هزار خودرو برقی و ۵۰ هزار موتورسیکلت برقی، راه‌اندازی سه شهرک صنفی و ۱۵۰ هزار میلیارد تومان تامین مالی از طریق ابزارهای نوین، تنظیم شده است.

به گزارش «فلزات آنلاین»، این برنامه‌ها در هفت محور و ۴۰ برنامه شامل توسعه و تعمیق ساخت داخل در راستای جهش تولید با ۱۱ برنامه، مدیریت واردات و توسعه صادرات غیرنفتی با پنج برنامه، توسعه معدن و صنایع معدنی با اجرای نقشه راه با پنج برنامه، توسعه فناوری و محصولات دانش‌بنیان با پنج برنامه، مدیریت بازار و ساماندهی لجستیک تجاری با پنج برنامه، بهبود فضای کسب‌وکار مرتبط با بخش صنعت، معدن و تجارت با پنج برنامه و تامین منابع مالی و توسعه سرمایه‌گذاری با چهار برنامه تنظیم شده است.

■ جایگزینی ۳.۲۸ میلیارد دلار تولید داخلی به جای واردات

برای مثال در محور اول، یعنی توسعه و تعمیق ساخت داخل، می‌توان به هدف‌گذاری جایگزینی ۳.۲۸ میلیارد دلار تولید به جای واردات، فعال‌سازی یک هزار و ۵۰۰ واحد صنعتی راکد در شهرک‌ها و نواحی صنعتی، تکمیل ۶۰ طرح ملی و طرح‌های صنایع پیشران و بهره‌برداری از ظرفیت خالی واحدها با اولویت صنایع پیشران در قالب چهار برنامه این محور اشاره کرد.

همچنین نوسازی ۴۲ هزار و ۳۴۱ دستگاه خودرو سنگین، تولید دو هزار و ۱۸۰ دستگاه انواع واگن و ساخت ۷۸ فرود انواع شناور از جمله مهم‌ترین اهداف سه برنامه بعدی محور اول است.

■ افزایش ۳۹ میلیارد دلاری صادرات به ۱۵ کشور همسایه

در محور دوم که موضوع آن مدیریت واردات و توسعه صادرات غیرنفتی است؛ افزایش تنوع محصولات صادراتی و افزایش صادرات به میزان ۳۹ میلیارد دلار به ۱۵ کشور همسایه و ۱۰ میلیارد دلار به چین و هند، ارزش تهاثر پنج میلیارد دلاری، صدور سه میلیارد دلار بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه اعتباری به کشورهای هدف، از جمله اهداف مهم است.

احیای حداقل ۱۵۰ معدن غیرفعال، انجام ۴۰ هزار نقطه ژئوفیزیک زمینی و ۱۰۰ هزار متر حفاری نیز از جمله اهداف مهم محور توسعه معدن و صنایع معدنی است.

■ تولید ۱۵ هزار خودرو برقی و ۵۰ هزار موتورسیکلت برقی

در محور چهارم یعنی توسعه فناوری و محصولات دانش‌بنیان نیز می‌توان به هدف‌گذاری اندازه‌گیری و بهبود بهره‌وری عوامل تولید در ۲۰ بنگاه بزرگ صنعتی، اجرای طرح توانمندسازی تولید و توسعه اشتغال پایدار (طرح ملی تاپ) در حداقل یک هزار بنگاه اقتصادی، بازسازی و نوسازی حداقل ۵۰ واحد صنعتی بزرگ و یک هزار و ۵۰۰ واحد صنفی تولیدی در راستای ارتقای بهره‌وری، تولید ۱۵ هزار خودرو برقی و هیبریدی و تولید ۵۰ هزار موتورسیکلت برقی اشاره کرد.

■ راه‌اندازی سه شهرک صنفی

افزایش ۲۰ درصدی سهم فروشگاه‌های زنجیره‌ای، راه‌اندازی سه شهرک صنفی، کاهش نوسانات قیمت کالا و خدمات اساسی و جلوگیری از بحران با استفاده از سیاست‌های وارداتی و تعرفه‌ها، افزایش تجارت الکترونیکی به ۸۰۰ هزار میلیارد تومان از جمله اهداف محور مدیریت بازاری و ساماندهی لجستیک تجاری است.

بر اساس گزارشی از ایسنا، در محور ششم که به موضوع بهبود فضای کسب‌وکار مرتبط با بخش صنعت پرداخته شده، کاهش زمان صدور مجوزها، ایجاد و توسعه سامانه‌های جامع اطلاعاتی، تکمیل پروژه سامانه انبارها و سامانه جامع تجارت و تهیه اپلیکیشن‌های کلیه سامانه‌های مربوطه و اجرای پروژه الکترونیکی کردن فرآیند ثبت و سفارش از جمله اهداف مهم در نظر گرفته شده است.

■ ۱۵۰ هزار میلیارد تومان تامین مالی از

طریق ابزارهای نوین

در محور آخر هم که مربوط به تامین منابع مالی و توسعه سرمایه‌گذاری است، تامین مالی از طریق ابزارهای نوین مانند انتشار اوراق، بازار سرمایه، لیزینگ، صندوق قابل معامله و... به میزان ۱۵۰ هزار میلیارد ریال، راه‌اندازی سه هلدینگ سرمایه‌گذاری استانی و تخصصی و جذب حداقل یک میلیارد دلار سرمایه خارجی و ترغیب سرمایه‌گذاری شرکت‌های خارجی دارای سهم بازاری در ایران از جمله اهداف مهم در نظر گرفته شده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد:

هدف گذاری برای افزایش واگذاری‌ها به بخش خصوصی در حوزه معدن

وزیر صنعت، معدن و تجارت در اولین جلسه شورای عالی معادن این وزارتخانه در سال ۹۹، گفت: هدف گذاری امسال، افزایش واگذاری‌ها در بخش معادن و صنایع معدنی به مردم و بخش خصوصی بوده و این امر منوط به سرمایه گذاری موثر و افزایش تولیدات و استخراج مواد معدنی است که بر اساس برنامه تدوین شده در بخش معدن و در حوزه بهره‌برداری و استخراج ۲۵ تا ۳۰ درصد افزایش مورد نظر است که مسلماً می‌تواند منشا تحول بزرگی در بخش معدن و صنایع پایین دستی آن شود.

در این حوزه برداشته شد و برخلاف تحلیل دشمنان که منتظر تعطیلی صنعت کشورمان در اواخر سال ۹۷ بودند، در سال ۹۸، نه تنها شاهد افزایش تولید بودیم بلکه در بسیاری از بخش‌ها رونق تولید به معنای واقعی کلمه تحقق یافت.

وی اشاره کرد: در طول سال ۹۸ تولیدات بیش از دوسوم کالاهای منتخب صنعتی و معدنی کشور افزایشی بوده و فقط در صنعت مس با ثبت رکورد در تولید نسبت به ۴۰ سال گذشته، صادرات برای اولین بار در این حوزه دو برابر افزایش داشت و برای اولین بار کارخانه اسید سولفوریک در مجتمع مس سرچشمه راه‌اندازی شد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت یادآور شد: در این مدت ۱۴۶ معدن کوچک احیا و مجدداً فعال شدند و در بخش اکتشافات اقدامات بزرگی صورت پذیرفت؛ به تعبیری مجموعاً در حوزه معادن در سال رونق تولید شاهد توفیقات خوبی بودیم.

رحمانی اضافه کرد: سال ۹۹ که از سوی مقام معظم رهبری با عنوان «جهش تولید» نام گذاری شده است در واقع ادامه سال رونق تولید و مکمل اهداف عالی آن است؛ لذا باید همه رشته‌ها و بخش‌های مختلف صنعتی و معدنی کشور خود را مهیا کنند تا به نتایج و



این بخش مهم و مولد در سطح کشور دارد. وزیر صنعت، معدن و تجارت در این جلسه با اشاره به بخشی از اقدامات وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال ۹۸ برای رونق تولید در کشور، گفت: فقط در حوزه ساخت داخل رقمی بیش از سه میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار کالا و تجهیزات داخلی‌سازی شده و شاهد کاهش ارزشی ارقام وارداتی مشابه بوده‌ایم.

رحمانی تصریح کرد: نتایج داخلی‌سازی کالاها و تجهیزات در سطح کشور کاملاً مشهود است و خوشبختانه با توجه به استقبال خوب مردم و تولیدکنندگان، گام‌های بسیار خوبی نیز

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، رضا رحمانی اظهار داشت: شورای عالی معادن به عنوان تنظیم کننده امور این بخش می‌تواند به توسعه بخش معدنی و صنایع معدنی در کشور کمک شایان توجهی کند؛ البته عملکرد این شورا با توجه به حضور با انگیزه و نگاه کارشناسانه اعضا در طول سال گذشته قابل تقدیر بوده است.

وی افزود: فقط یکی از وجوه کاری این شورا، رسیدگی به پرونده‌های ارسالی از استان‌ها است؛ در اصل شورای عالی معادن وظیفه مهمی در حوزه معادن و صنایع معدنی و توسعه

اساسی در دنیا برای چند ماه آینده ارائه می‌شود؛ شخصا معتقدم که معادن و صنایع معدنی کشورمان از ظرفیت‌های مناسبی برای جهش برخوردار است و حتی با لحاظ تمامی سناریوها، در این بخش می‌توانیم گام‌های موثری برداریم و با اولویت‌گذاری‌های دقیق، تهدیدها را به فرصت تبدیل کنیم و مانع توقف تولید در این حوزه شویم.

رحمانی بیان کرد: خوشبختانه اکثر مرزهای صادراتی ما فعال هستند و حمل‌ونقل ریلی و جاده‌ای کالاهای کشور به فعالیت مشغول هستند؛ ما نیز تمام تلاش خود را انجام می‌دهیم تا صادرات متوقف نشود؛ در همین یک ماه اخیر و پس از شیوع بیماری کرونا، حمل‌ونقل کالا حتی با افزایش نیز مواجه بوده است.

وی تاکید کرد: با توجه به اکتشافات موجود، پتانسیل‌های بسیار خوبی در حوزه معادن داریم و باید در تامین مالی و سرمایه‌گذاری سراغ شیوه‌های جدید و نو برویم و خوشبختانه آمادگی لازم هم برای سرمایه‌گذاری در این حوزه وجود دارد و ضرورت است تا روند سرمایه‌گذاری‌ها را تسهیل و به بخش خصوصی اعتماد کافی داشته باشیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت یادآور شد: هدف‌گذاری امسال ما افزایش واگذاری‌ها در بخش معادن و صنایع معدنی به مردم و بخش خصوصی است، البته این امر منوط به سرمایه‌گذاری موثر و افزایش تولیدات و استخراج مواد معدنی است که بر اساس برنامه تدوین شده در بخش معدن و در حوزه بهره‌برداری و استخراج ۲۵ تا ۳۰ درصد افزایش مورد نظر است و این امر مسلماً می‌تواند منشا تحول بزرگی در بخش معدن و صنایع پایین دستی آن شود.

رحمانی در پایان خاطرنشان کرد: در سال جهش تولید یکی از پیشران‌های اقتصاد حوزه معدن و صنایع معدنی است؛ خوشبختانه در این حوزه و در سال رونق تولید عملکرد خوبی داشتیم و باید اقدامات انجام شده در طول سال جدید تداوم یابند و تقویت شوند.

اهداف حداکثری نام‌گذاری سال ۹۹ نیز دست پیدا کنیم.

وی ادامه داد: با توجه به نتایج مثبت و موفق محورهای هفتگانه فعالیت وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال رونق تولید، همه هفت محور در سال ۹۹ نیز در دستور کار خواهند بود؛ البته در روند اجرا، برنامه‌ها و پیوست‌هایی برای حصول نتایج موثرتر مدنظر قرار گرفته که به عنوان نمونه در بخش توسعه صادرات، در برنامه سال ۹۹ پیوستی نیز با عنوان مدیریت واردات با رویکرد تقویت و توسعه بازارهای داخلی در دستور کار قرار گرفته که این امر در راستای منویات و تاکیدات مقام معظم رهبری است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: همچنین در حوزه فناوری، امسال تولید محصولات دانش‌بنیان در دستور کار است و در صدد این هستیم سهم مناسبی از صادرات غیرنفتی را به صادرات محصولات دانش‌بنیان اختصاص دهیم و در این خصوص بر روی شاخص‌های کمی و کیفی توسعه‌ای این حوزه تاکید ویژه شده است.

رحمانی تصریح کرد: در سال ۹۸ به برکت نام‌گذاری سال «رونق تولید» موج و روحیه جدیدی در بخش‌های مرتبط و موثر در حوزه تولید و صنعت کشور ایجاد شد و امسال امیدواریم برای تحقق «جهش تولید» اتفاقات بزرگ‌تری را شاهد باشیم و این نیازمند هم‌افزایی و نگاه همسوی همه مردم است که ضرورت دارد اقدامات فرهنگی متناسبی را نیز مدنظر قرار دهیم.

وی با اشاره به فرمایش رهبری در خصوص اینکه «راهکار اصلی حل مشکلات کشور توجه به بخش تولید است»، ادامه داد: این نگرش باید به یک فرهنگ عام در سطح کشور و در میان آحاد مردم تبدیل شود و باید باور کنیم که یکی از آثار و جلوه‌های توجه به تولید، رفع بیکاری در مناطق مختلف کشور است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: حتی در شرایط موجود و به دنبال شیوع جهانی کرونا، پیش‌بینی‌هایی که از روند بازار فلزات

**فقط در حوزه ساخت داخل رقمی
بیش از سه میلیارد و ۴۰۰ میلیون
دلار کالا و تجهیزات داخلی‌سازی
شده و شاهد کاهش ارزش‌بری اقلام
وارداتی مشابه بوده‌ایم**

رئیس هیئت عامل ایمیدرو مطرح کرد:

گام‌های مهم ایمیدرو در مسیر توسعه بخش معدن و صنایع معدنی

رئیس هیئت عامل ایمیدرو گفت: با توجه به نام‌گذاری سال ۹۹ به سال «جهش تولید»، ایمیدرو در نظر دارد با برنامه‌ای بلندمدت و هدف‌دار در بخش معدن و صنایع معدنی با مشارکت و همراهی بخش خصوصی و در راستای سیاست‌های دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت به جهت رسیدن به نقطه مطلوب این بخش در کشور، گام‌هایی اساسی و مهم در این زمینه بردارد.

سال ۹۹ نیز کارگروهی را با حضور نمایندگان همه شرکت‌های بزرگ برای تحقق جهش تولید بخش معدن و صنایع معدنی و رفع موانع آن ایجاد کنیم.

غریب‌پور ادامه داد: در ماه‌های پایانی سال گذشته اتفاقاتی رخ داد که دستیابی به جهش تولید را ملموس‌تر می‌کند، یکی از عینی‌ترین مثال‌ها، به تولید رسیدن بزرگ‌ترین و مدرن‌ترین کارخانه آلومینیوم در ایران به نام آلومینیوم جنوب (سالکو) است که به تنهایی ۱۰۰ درصد به ظرفیت تولید این فلز در کشور می‌افزاید.

وی اضافه کرد: علاوه بر این، سال جدید، زمان به ثمر رسیدن بخش فولادسازی طرح‌های فولاد استانی است. از سوی دیگر سنگان به عنوان پایتخت سنگ آهن ایران که لقب عسلویه شرق کشور را در اختیار دارد، میزبان کارخانه‌های جدید تولید کنسانتره و گندله سنگ آهن خواهد بود. در این میان، انتخاب دو پیمانکار (الف و ب) با هدف باطله‌برداری و استخراج ماده معدنی، برای مدت پنج سال، تامین خوراک برای کارخانه‌های فعال و در دست راه‌اندازی را انجام می‌دهد. مجتمع معدنی سنگان که در حال تحقق هدف ۱۷.۵ میلیون تنی کنسانتره و ۱۵ میلیون تنی گندله سنگ آهن است، اینک واقعیتی ملموس را به منظور تحقق «جهش تولید» برای ناظران و فعالان حوزه معدن رقم زده است.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو تاکید کرد:

خصوصی‌امسال برنامه‌راه‌اندازی ۲.۳ میلیارد دلار طرح توسعه و جدید را پیش رو دارد. این طرح‌ها هشت هزار و ۳۰۰ شغل مستقیم و ۶۴ هزار شغل غیرمستقیم ایجاد می‌کند که در مجموع، بیش از ۷۰ هزار نفر به طور مستقیم و غیرمستقیم از این حوزه صاحب کار و درآمد می‌شوند. بُعد دیگر این طرح‌ها این است که کشورمان نیز از ثمرات افزایش تولیدات این بخش، بهره‌مند خواهد شد.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو گفت: این سازمان پیش از این، برای تحقق اهداف توسعه‌ای، کارگروهی را ناظر بر اجرای طرح‌ها کرده است که پایش مستمر، بررسی و برطرف کردن نقاط بحرانی حوزه‌های تولید و توسعه را برعهده دارد. با چنین تجربه‌ای بنا داریم در

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، خداداد غریب‌پور اظهار داشت: «جهش تولید» مفهومی است عینی که بخش معدن و صنایع معدنی در سال ۹۹ آن را به همراه خواهد داشت؛ زیرا این جهش مرهون مجموعه برنامه‌ها و اقداماتی است که سازمان ایمیدرو طی سال‌های اخیر با مشارکت بخش خصوصی و در راستای سیاست‌های دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت اجرایی کرده است.

وی افزود: سرعت گرفتن اجرای طرح‌های توسعه در زنجیره فولاد، مس، آلومینیوم، سرب و روی، طلا و... از یک سو و ورود گام به گام پروژه‌های جدید به مدار تولید، دلیلی آشکار بر چنین امری است. ایمیدرو با هماهنگی بخش



صندوق زیرمجموعه ایمیدرو، از ۱۱۰ میلیارد به ۳۵۰ میلیارد تومان رسیده بود و این رقم برای سال پیش رو ۵۰۰ میلیارد تومان خواهد شد.

وی عنوان کرد: به این موارد باید برنامه رسیدن ظرفیت تولید فولاد به ۱۰ میلیون تن در منطقه ویژه خلیج فارس را باید اضافه کرد. بخشی از این برنامه تاکنون اجرایی شده و به تولید رسیده و بخش دیگر آن با مشارکت شرکت‌های واقع در منطقه عملی می‌شود. همچنین در شرقی‌ترین ساحل کشور یعنی چابهار برنامه‌های مشابه در دست اجراست به طوری که سواحل مکران میزبان اجرای ۱۰ میلیون تن فولاد شود. خوشبختانه با پیگیری‌های ایمیدرو، موضوع تامین انرژی آن با موافقت دستگاه‌های بالادستی همراه شده و شورای عالی مناطق آزاد هم همکاری نزدیکی با این سازمان - برای تحقق برنامه فوق - دارد.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو اظهار کرد: نکته‌ای که در پایان باید یادآور شد سهم ارزآوری بخش معدن و صنایع معدنی است که ضمن رشد دو رقمی صادرات طی ۱۱ ماه سال قبل، سهم رو به افزایش از صادرات کل کشور را برعهده گرفته و امروز نقش ویژه‌ای در صادرات غیرنفتی کشور ایفا می‌کند.

غریب‌پور گفت: دستاوردهای فوق در شرایطی برای اقتصاد کشور به ارمغان رسیده که این حوزه تحت تحریم‌های چندباره و پیچیده دولت امریکا قرار گرفته اما توانمندی‌های این بخش همراه با راهبری سازمان ایمیدرو و نیز حمایت‌های وزارت صنعت معدن و تجارت و به ویژه بانک مرکزی، سبب شکستن سد تحریم‌ها در برابر ارزآوری کشور شد.

وی در پایان خاطرنشان کرد: به واقع رشد تولید، صادرات، ارزآوری، اکتشافات، اجرای طرح‌های توسعه و مدیریت کلان حاکم بر آن، جملگی نویدبخش رونقی از جنس «جهش تولید» برای این حوزه از اقتصاد خواهد بود که در سال جاری ملموس‌تر از گذشته به ثمر می‌نشیند.

اکتشافات تاکنون کشف ۷۶۰ محدوده امیدبخش بوده که برای ۲۸۰ محدوده آن، درخواست صدور پروانه شده است.

وی اضافه کرد: این اکتشافات معادن جدیدی را به کشور معرفی خواهد کرد که قطعاً در جهش تولید نقش کلیدی خواهد داشت.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو گفت: سازمان ایمیدرو همچنین در سال ۹۹ همچون سال قبل، پروژه احیای معادن راکد بخش خصوصی را با برنامه‌ای وسیع‌تر به اجرا در می‌آورد که خود گامی در جهت تامین خوراک و جهش

خصوصی امسال برنامه راهاندازی ۲.۳ میلیارد دلار طرح توسعه و جدید را پیش رو دارد. این طرح‌ها هشت هزار و ۳۰۰ شغل مستقیم و ۶۴ هزار شغل غیرمستقیم ایجاد می‌کند که در مجموع، بیش از ۷۰ هزار نفر به طور مستقیم و غیرمستقیم از این حوزه صاحب کار و درآمد می‌شوند

تولید در بخش معدن و صنایع معدنی به شمار می‌آید. در سال گذشته ۱۴۶ معدن احیا شد که بخشی از آن‌ها وارد مدار تولید شده‌اند و برای سال جدید نیز احیای ۲۰۰ معدن را در برنامه داریم و پیش‌بینی این است که با فعال‌سازی کامل این معادن سالانه سه هزار شغل در این بخش ایجاد و بخش قابل توجهی از خوراک کارخانه‌های فرآوری از این معادن تامین شود.

غریب‌پور افزود: در این میان افزایش دوباره سرمایه‌صندوق بیمه‌سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی (رسیدن به رقم ۵۰۰ میلیارد تومان)، یکی از اجزای این برنامه توسعه‌ای است که هدف جهش تولید را پیگیری می‌کند. لازم به یادآوری است که سال گذشته سرمایه این

خوشبختانه وارد مدار شدن کنسانتره پنج‌میلیون تنی فولاد مبارکه در سنگان و ۲.۵ میلیون تنی گندله فولاد خوزستان در سنگان، می‌تواند بخش مهمی از جهش تولید در بخش فولاد را به ارمغان بیاورد.

غریب‌پور تصریح کرد: از دیگر سو، به دلیل اینکه تیم مدیریتی سازمان ایمیدرو طی چند سال اخیر توسعه را در قالب استراتژی جدید پیگیری می‌کند، توجهی وافر به سایر اجزای این پیکره داشته است به طوری که در جایگاه سازمان راهبر بخش معدن و صنایع معدنی، ضمن پیگیری توسعه و پشتیبانی از شرکت‌های خصوصی، افزایش سرمایه و هدایت سود انباشته بنگاه‌های بزرگ را در همین مسیر تعریف کرده که اینک ثمرات آن در حال عیان شدن است.

وی ادامه داد: همچنین در واپسین هفته‌های سال گذشته، دو شرکت فولاد مبارکه و ملی صنایع مس افزایش سرمایه را محقق ساختند و گل‌گهر نیز در همین مسیر قرار گرفته اما به سبب مشکلات ناشی از وپروس کرونا، افزایش سرمایه را به آینده‌ای نزدیک موکول کرده است و پس از آن نیز، دیگر شرکت بزرگ سنگ آهن (چادرملو)، قرار دارد.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو یادآور شد: این برنامه (افزایش سرمایه) در واقع ضامن رشد و جهش تولید در زنجیره فولاد خواهد بود و در همین حال هدایت هزاران میلیارد تومان از سود انباشته شرکت‌های بزرگ به سمت توسعه، اوج‌گیری اجرای پروژه‌ها را در پی خواهد داشت. برنامه‌ای که ایمیدرو طی دو سال اخیر همواره پیگیر آن بوده که اثر آن در سرعت گرفتن طرح‌های توسعه مشاهده می‌شود.

غریب‌پور اشاره کرد: البته باید تاکید کرد که پایه فعالیت بخش‌های معدن و صنایع معدنی اکتشافات است، از این رو طی یک سال و نیم گذشته ۴۰۰ هزار کیلومتر مربع، به فعالیت‌های این بخش افزوده شده که بی‌سابقه‌ترین فعالیت اکتشافی در طول تاریخ معدنی کشور را رقم زده است. حاصل این

نمایش توانمندی داخلی با تعمیر و ترمیم فیلتر پرس‌های تغلیظ مجتمع مس سرچشمه

در شرایطی که دامنه تحریم‌های دشمنان علیه ملت ایران روز به روز گسترده‌تر می‌شود، مهندسان و متخصصان مجتمع مس سرچشمه بار دیگر با اثبات توانمندی خود نشان دادند که سیاست تحریم یک سیاست شکست خورده است و صنعت مس در سخت‌ترین تحریم‌ها نیز راه خود را پیدا می‌کند و با اتکای به توانایی‌های داخلی به رشد و توسعه خود ادامه خواهد داد.

در حال حاضر می‌توانیم فیلترهای دیسکی قدیمی را از خط خارج کنیم و برای اولین بار در تغلیظ بدون استفاده از درایر و فیلترهای دیسکی عملیات خشک کردن کنسانتره را با فیلتر پرس‌ها انجام دهیم.

دباغی به مستندسازی و روش‌های نگهداری و تعمیرات فیلتر پرس‌ها به عنوان یکی دیگر از اقدامات این امور اشاره و بیان کرد: در کنار تعمیر و راه‌اندازی فیلتر پرس‌های شماره چهار و پنج به دو مقوله توجه کردیم که یکی بومی‌سازی قطعات و تهیه نقشه از تمامی قطعات و دیگری آموزش پرسنل در حین راه‌اندازی فیلتر پرس‌ها و مستندسازی فنی روش‌های تعمیر و نگهداری این فیلتر پرس‌ها بود که این فیلتر پرس‌ها در آینده از آماده‌بکاری قابل قبولی برخوردار باشند.

وی در خصوص میزان اهمیت ترمیم و داخلی‌سازی قطعات فیلتر پرس‌ها توضیح داد:

تعدادی از قطعات فیلتر پرس شماره چهار از جمله غشا فیلترپلیت‌ها را برای نخستین بار در اصفهان بومی‌سازی و نصب کردیم.

وی بیان کرد: پلیت‌های معیوبی که داشتیم تعمیر کردیم و از فیلترپلیت ترمیم شده در فیلتر پرس شماره چهار استفاده کردیم تا در نهایت به همت پرسنل سختکوش امور و متخصصان خود شرکت فیلتر پرس شماره چهار نیز سال ۹۸ راه‌اندازی و وارد مدار شد.

دباغی عنوان کرد: اقدام دیگر افزایش ساعت کاری فیلتر پرس شماره پنج بود به نحوی که در حالی این فیلتر پرس در سال گذشته نزدیک به ۳۳۹ ساعت کار کرده بود امسال نزدیک به یک‌هزار و ۸۰۰ ساعت از آن کار گرفتیم.

معاون تعمیر و نگهداری امور تغلیظ مجتمع مس سرچشمه از رده خارج شدن فیلترهای دیسکی در امور تغلیظ برای نخستین بار گفت:

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی مجتمع مس سرچشمه، پرسنل سخت‌کوش و مهندسان متخصص امور تغلیظ، با ترمیم و تعمیر فیلتر پرس‌های امور تغلیظ، علاوه بر صرفه‌جویی انرژی، بومی‌سازی قطعات این فیلتر پرس‌ها را نیز انجام دادند.

معاون تعمیر و نگهداری امور تغلیظ مجتمع مس سرچشمه در این رابطه اظهار کرد: امور تغلیظ پنج فیلتر پرس دارد که در واقع نقش اصلی آن‌ها آگیری از کیک کنسانتره است که آب را از کنسانتره گرفته تا کنسانتره خشک با رطوبت ۹ درصد تحویل ذوب شود.

علی دباغی افزود: فیلتر پرس‌های یک و دو ساخت شرکت سوئدی هستند که سال ۸۳ در تغلیظ نصب شدند و سه فیلتر پرس ساخت داخل نیز در سال ۹۱ نصب شدند که متأسفانه به دلیل مشکلات فنی که داشتند نتوانستیم از آن‌ها استفاده کنیم.

وی ادامه داد: در سال ۹۷ مجموعه تعمیرات تغلیظ مصمم شد یکی از این فیلتر پرس‌ها را به هر شکل که هست وارد مدار کند بنابراین با تغییراتی که در طرح آن‌ها داده شد، توانستیم فیلتر پرس شماره ۵ را وارد خط کنیم که نزدیک به ۳۳۰ ساعت کار کرد.

معاون تعمیر و نگهداری امور تغلیظ مجتمع مس سرچشمه با اشاره به اینکه در سال گذشته تصمیم گرفته شد آماده‌بکار فیلتر پرس شماره ۵ را افزایش داده و فیلتر پرس شماره چهار نیز راه‌اندازی شود، خاطر نشان کرد: در این رابطه با مشکلاتی از جمله عدم وجود قطعات و بحث تحریم‌ها در ارسال قطعات مواجه بودیم لذا



فیلترپرس‌ها جزو تجهیزات انتهایی خط در تغلیظ به شمار می‌روند و خاکی که از معدن می‌آید بعد از خردایش و فراوری و تبدیل به کنسانتره اگر از خط خارج شود، مجبور هستیم تجهیزات بالادستی آن از جمله آسیاب‌ها نیز از خط خارج شود، که اثر قابل توجهی در کاهش تولید خواهد داشت، لذا این فیلترپرس‌ها باید آماده بکار باشند. از سوی دیگر مصرف انرژی فیلترپرس‌های کنونی تا قبلی که دیسکی و درایر بودند بسیار پایین‌تر بوده و فقط برق مصرف کرده و مصرف گاز ندارند.

معاون تعمیر و نگهداری امور تغلیظ مجتمع مس سرچشمه در انتها با قدردانی از پرسنل سخت‌کوش امور تعمیرات و نگهداری امور تغلیظ یادآور شد: این اتفاق ارزشمند توسط سرپرست تعمیرات آقای نعمت‌زاده و سرپرست عملیات علی ترابی رقم خورد و اگر پشتکار این دو نفر نبود این موضوع میسر نمی‌شد. همچنین جا دارد از پرسنل این مجموعه از جمله آقایان حامد مهاجری، تکنیسین آن‌ها امیرطرامی، حسین حسینی و غلامعلی ایران‌نژاد صمیمانه تشکر کنم که زحمات زیادی در این خصوص متحمل شدند.

سرپرست تعمیرات مکانیک مولیبدن فیلترخشک کن آهک مجتمع مس سرچشمه نیز در این رابطه اظهار کرد: فعالیت‌های تعمیراتی جهت ترمیم و تعمیر فیلترپرس‌ها به صورت جدی از ۱۵ اردیبهشت ماه امسال آغاز شد و ۱۵ اسفندماه به پایان رسید.

جواد نعمت‌زاده با بیان اینکه تمامی کارهای تعمیر و ترمیم فیلترپرس توسط مهندسین و تکنیسین‌های واحد تعمیرات مکانیک خشک کن و آبگیری مجتمع مس سرچشمه صورت گرفت، افزود: تمامی منوال و کاتالوگ‌های مربوطه این نوع فیلترپرس مطالعه و نقشه‌های آن به طور کامل استخراج گردید. همچنین تمامی قطعات آن به ریز تفکیک و شناسایی شد و برای تمام قطعاتی که شماره انبارش یا استاک نداشتند، شماره تخصیص یافت و در انبار نگهداری شد و هر کدام از قطعات که موجودی نداشتند طبق شماره فنی و یا نقشه آن دستور تهیه و

درخواست خرید صادر شد.

وی اذعان کرد: در صورت نبودن هر یک از کوچک‌ترین قطعه این تجهیز امکان راه‌اندازی آن وجود ندارد، در این صورت داشتن یک عقبه قطعات بدکی برای این تجهیزات ضروری است.

سرپرست تعمیرات مکانیک مولیبدن فیلترخشک کن آهک مجتمع مس سرچشمه با برشمردن مزایای فیلترپرس نسبت به خشک کن و درایر، تصریح کرد: در ناحیه فیلترپرس نیروی انسانی مراقبت کار کمتری نسبت به درایر نیاز دارد. مزیت دیگر کاهش مصرف انرژی در حدود ۴۰ درصد است که این کاهش مصرف انرژی شامل مصرف سوخت گاز طبیعی، مصرف انرژی الکتریکی است. در درایر جهت خشک کردن کنسانتره از سوخت‌های فسیلی استفاده می‌شود که هزینه زیادی دارد ولی در فیلترپرس‌ها از هوای فشرده استفاده می‌شود. همچنین وجود الکتروموتورهای زیاد باعث مصرف انرژی الکتریکی بیش از اندازه در ناحیه درایر نسبت به فیلترپرس‌ها است.

نعمت‌زاده با بیان اینکه کاهش زمان تحویل هر تن کنسانتره یکی دیگر از مزایای آن است به طور تقریبی هر تن کنسانتره در فیلترپرس‌ها یک دقیقه آبگیری می‌شود، که در درایرها زمان بیشتری نیاز دارد، خاطرنشان کرد: مصرف آب در درایرها بسیار زیاد است (جهت پمپ‌های خلا) در صورتی که در فیلترپرس‌ها هیچگونه مصرف آب را نداریم و حتی آب فیلترینگ و شستشو به تیکنر بازمی‌گردد.

سرپرست تعمیرات مکانیک مولیبدن فیلترخشک کن آهک مجتمع مس سرچشمه با تاکید بر این مطلب که پس از تعمیر و راه‌اندازی این فیلترپرس، پر واضح است که این توانمندی در بازوی مهندسین این مجتمع وجود دارد، عنوان کرد: فیلترپرس‌ها در انتهای خط تولید امور تغلیظ قرار گرفته‌اند که بسیار حائز اهمیت هستند. از این جهت که کانس تولیدی کارخانجات تغلیظ ۱ و ۲ در تیکنرهای نهایی مس دپو شده و نیاز به آبگیری دارند و وجود این چنین دستگاہی (فیلترپرس) در امر تولید بسیار موثر است، هر چند درصد آماده بکاری این

در کنار تعمیر و راه‌اندازی فیلترپرس‌های شماره چهار و پنج به دو مقوله توجه کردیم که یکی بومی‌سازی قطعات و تهیه نقشه از تمامی قطعات و دیگری آموزش پرسنل در حین راه‌اندازی فیلترپرس‌ها و مستندسازی فنی روش‌های تعمیر و نگهداری این فیلترپرس‌ها بود

تجهیزات بالاتر باشد قطعا تولید مجتمع بالاتر خواهد بود.

نعمت زاده یادآور شد: در مقطعی از زمان با توجه به عدم آماده به کاری تعدادی از این تجهیزات گاهی درصدی از آسیاب‌های اولیه متوقف می‌شد، چون تیکنرهای نهایی مس گنجایش لازم را نداشت و فیلترها جوابگوی آبگیری کانس انباشته شده نبودند. اینجا نقش فیلتر پرس‌ها و آماده بکاری آن‌ها به طور واضح مشخص می‌شود.

سرپرست تعمیرات مکانیک مولیبدن فیلتر خشک کن آهک مجتمع مس سرچشمه خاطرنشان کرد: این واحد جمله «ما می‌توانیم» را جامه عمل پوشانید و در راستای اهداف استراتژیک شرکت ملی صنایع مس ایران گام موثری برداشت و سخن مقام معظم رهبری مبنی بر رونق تولید و بومی‌سازی را سرلوحه کار خود قرار داد.

نعمت زاده در پایان گفت: جا دارد از حمایت و پیگیری‌های مجدانه مدیریت محترم امور تغلیظ مهندس فاضلی، معاونت محترم تعمیرات مکانیک مهندس دباغی و ریاست محترم تعمیرات مکانیک مهندس عبدی تشکر و قدردانی کنم.

سرپرست واحد آبگیری کنسانتره آهک نیز در این رابطه اظهار داشت: با توجه به نام‌گذاری امسال و سال گذشته، به نام رونق تولید و لزوم

شکوفایی صنعت با اقتصاد مقاومتی بر آن شدیم که فیلتر پرس‌هایی که موجود و نصب بود و کارکردی نداشتند را بتوانیم با قطعات بومی و نیروهای متخصص بومی راه‌اندازی کنیم که خدا را شاکریم به این موفقیت دست پیدا کردیم.

مهدی ترابی افزود: فیلتر پرس‌های ۳، ۴ و ۵ تغلیظ مدتی بود که از کار افتاده بودند که با همکاری پرسنل تعمیرات، عملیات، برق و ابزار دقیق، توانستیم فیلتر پرس ۵ را سال ۹۷ وارد مدار کنیم و سال گذشته نیز فیلتر پرس ۴ را وارد خط کردیم.

وی بیان کرد: کارهایی که انجام شد شامل بحث پلیت‌ها، فیت پمپ، هیدرولیک برق و ابزار دقیق بود، که توانستیم واحد فیلتر پرس پنج‌را که سال ۹۷ وارد مدار کردیم، بومی‌سازی نماییم. همچنین توانستیم فیلتر پرس‌هایی که سال‌های سال از مدار خارج بودند، با همکاری همکاران محترم و دستور مدیران ارشد شرکت راه‌اندازی و وارد مدار کنیم که اتفاق بسیار خوبی رخ داد و با این کار توانستیم سیستم قدیمی شامل خشک‌کن‌ها و فیلترها را تا حدی از مدار خارج کنیم و کارایی آن‌ها را به حداقل برسانیم و مصرف بسیار زیادی از گاز، برق و آب را کاهش دهیم.

سرپرست واحد آبگیری کنسانتره آهک تصریح کرد: خدا را شاکریم که توانستیم در پایان سال ۹۸ به طور کلی فیلترهای دیسکی و

خشک‌کن‌ها را از مدار خارج کنیم و فقط با فیلتر پرس‌ها با آماده بکار پرس‌های ۱، ۲، ۴ و ۵ کار کنیم.

ترابی با بیان اینکه فیلتر پرس‌های ۱ و ۲ ساخت شرکت سوئدی و پرس ۴ و ۵ ایرانی هستند، یادآور شد: چون اولین تجربه ساخت فیلتر پرس در ایران بود یک سری مشکلات عدیده داشتند که تا حد زیادی مرتفع شده است.

وی ادامه داد: شیرها و وردیف‌های پرس‌های ۴ و ۵ خراب بوده و موجود نبودند که شیرهای ایرانی استفاده شد، فیلتر پلیت، میمبرفلت، فیکسی پلیت در ایران موجود نبود و لذا از موجودی که خودمان داشتیم ترمیم کردیم به نحوی که از جنس خود پلیت ترمیم کردیم و جواب داد. بحث کیسه‌ها را با شرکت‌های مختلف و با شکل آزمون و خطا پیش بردیم، تا اینکه کیسه‌های کاملاً بومی و تولید ایران در حال استفاده شدن است، ضمن اینکه پارچه‌ای که هم استفاده می‌کنیم کاملاً بومی است.

ترابی اضافه کرد: در زمینه پلیت‌ها و پارچه‌ها به فرمولی دست یافتیم که آن‌ها را اسیدشویی کرده و از آن‌ها استفاده می‌کنیم و یک سری کارهای برقی و ابزار دقیق و کنترلی نیز انجام شد که همکاران کنترلی توانستند خط به خط برنامه‌های کنترلی پرس را بنویسند و نصب کنند که در حال حاضر روزانه ۲ هزار تن کنسانتره با فیلتر پرس‌ها تولید می‌کنیم.



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



مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو تشریح کرد:

بومی سازی نمایشگاه‌ها و بهره‌برداری از پایلوت عناصر نادر خاکی در سال ۹۸

◀ برگزاری اینوماین ۲ و حمایت از صندوق پژوهش و فناوری فولاد در سال ۹۹

مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو ضمن اشاره به اینکه برگزاری جشنواره اینوماین، بهره‌برداری از پایلوت عناصر نادر خاکی و برگزاری نمایشگاه بومی سازی در استان‌ها از دستاوردهای سال ۹۸ این سازمان است، گفت: عملیات اجرایی مرکز نوآوری و توسعه کسب‌وکار در حوزه معادن و صنایع معدنی با مشارکت دانشگاه‌های برتر کشور و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در سال ۹۹ به اتمام رسیده و مورد بهره‌برداری قرار خواهد گرفت. همچنین ایمیدرو از صندوق پژوهش و فناوری فولاد با مشارکت صندوق فناوری و شکوفایی (معاونت فناوری ریاست جمهوری) و شرکت‌های بزرگ فولادی و انجمن آهن و فولاد ایران حمایت می‌کند و موضوع در حال عملیاتی شدن است.

وی افزود: همچنین ایمیدرو از ۱۹۴ پایان‌نامه بخش معدن و صنایع معدنی حمایت کرده است. بودجه حوزه پژوهش، رشد ۵۰ درصدی و بودجه بخش آموزش، رشد ۱۰۰ درصدی در مقایسه با سال ۹۷ داشته است.

ملاحظاتی اذعان کرد: ایمیدرو از ایجاد «صندوق پژوهش و فناوری فولاد» که با مشارکت صندوق فناوری و شکوفایی (معاونت فناوری ریاست جمهوری) و شرکت‌های بزرگ فولادی و انجمن آهن و فولاد ایران در حال تاسیس است، حمایت کرده و موضوع در حال عملیاتی شدن است.

وی تاکید کرد: میزان کل سرمایه این صندوق، ۱۰۰ میلیارد تومان برآورده شده که صندوق فناوری و شکوفایی معادل ۹ برابر آن را تسهیلات و خط اعتباری ارائه می‌کند.

مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو، بومی‌سازی بخش معدن و صنایع معدنی را به عنوان یکی از استراتژی‌های این سازمان برشمرد و خاطر نشان کرد: برای این منظور و با هدف حمایت از سازندگان داخلی، نمایشگاه‌های متعدد بومی‌سازی در استان‌های دارای معادن و صنایع معدنی بزرگ، برگزار شده است.

نویسن در بخش معدن و صنایع معدنی فراهم شد. مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو با اشاره به افتتاح نخستین پایلوت تولید عناصر نادر خاکی در بهمن ماه سال ۹۸ با حضور معاون علمی رئیس جمهور و وزیر صنعت معدن و تجارت، بیان داشت: این پایلوت با استفاده از دانش متخصصان داخلی راه‌اندازی شده که انعطاف‌پذیری بالایی در استحصال عناصر استراتژیک با معیارهای مختلف دارد.

ملاحظاتی یادآور شد: با توجه به اینکه پایلوت عناصر نادر خاکی از روش‌های مختلف فرآوری از جمله روش‌های فیزیکی و هیدرومتالورژی استفاده شده، امکان حذف همه ناخالصی‌ها را دارد. راه‌اندازی این پایلوت، به کامل شدن زنجیره دانش استحصال مواد معدنی و استراتژیک از جمله عناصر نادر و کمیاب، آهن و تیتان کمک شایانی می‌کند.

مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو با اشاره به اقدامات صورت گرفته برای تقویت ارتباط صنعت و دانشگاه، گفت: این سازمان طبق تفاهم‌نامه‌های امضا شده، با ۱۱ دانشگاه و مراکز علمی در حال همکاری است و ۲۰ پروژه تقاضا محور بخش صنعت را در حال اجرا دارد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، غلامرضا ملاطهری با اشاره به تداوم حمایت ایمیدرو از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های مرتبط با معدن و صنایع معدنی اظهار داشت: این سازمان با همکاری معاونت فناوری ریاست جمهوری، صندوق نوآوری و شکوفایی و دانشگاه تهران، جشنواره ایده‌های ارزش‌آفرین (اینوماین ۲) را در بهمن ماه سال ۹۸ برگزار کرد.

وی افزود: در جشنواره اینوماین ۲، بیش از ۱۳۰ ایده ارائه شد و حدود ۳۰۰ شرکت برای ارائه توانمندی‌ها ثبت نام کردند که نزدیک به سه برابر شرکت‌کنندگان سال ۹۷ بود. در این جشنواره، ۱۰ ایده برتر این حوزه برای حمایت، انتخاب شدند.

مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو گفت: عملیات اجرایی مرکز نوآوری و توسعه کسب‌وکار در حوزه معادن و صنایع معدنی با مشارکت دانشگاه‌های صنعتی شریف، امیرکبیر، تهران و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در سال ۹۹ به اتمام رسیده و مورد بهره‌برداری قرار خواهد گرفت.

ملاحظاتی ادامه داد: با احداث این مرکز، بستر مورد نیاز توسعه ایده‌های دانشی و فناوری

معاون طرح‌های توسعه معدن و صنایع معدنی ایمیدرو:

۱۶۰ هزار تن مس تصفیه شده در بازار داخلی مصرف شد



معاون طرح‌های توسعه معدن و صنایع معدنی ایمیدرو گفت: سال‌های ۹۷ و ۹۸ مصرف ظاهری مس تصفیه شده در کشور حدود ۱۶۰ هزار تن بود که دو سوم آن به شکل کاتد استفاده شد.

می‌شود که از بالاترین حاشیه سود در بین کلیه محصولات زنجیره تولید مس برخوردار است. وی بیان کرد: انتظار می‌رود در دوره چهار ساله آینده با راه‌اندازی طرح‌های توسعه در بخش مس، بیش از ۷۰ درصد به ظرفیت کنسانتره افزوده خواهد شد.

معاون طرح‌های توسعه معدن و صنایع معدنی ایمیدرو خاطر نشان کرد: امروز ذخایر غنی معدنی، موقعیت ممتاز جغرافیایی و دیگر فاکتورهای شاخصی که در کشور وجود دارد، می‌تواند بستر مناسبی برای توسعه در بخش‌های مختلف به ویژه صنایع معدنی و صادرات باشد. آقاجانلو برقراری روابط تجاری - اقتصادی سازنده و بلند مدت در عرصه بین‌المللی را ضامن ارتقای صادرات با پرهیز از مداخلات سیاسی در مبحث فنی - اقتصادی و اصلاح قوانین و مقررات دانست.

کنسانتره به عنوان محصول میانی شرکت مس محسوب می‌شود که بخشی از آن برای تبدیل به محصول کاتد و بخشی دیگر به عنوان محصول میانی به منظور صادرات، تولید می‌شود.

وی تصریح کرد: صادرات کنسانتره مس، خام‌فروشی محسوب نمی‌شود و در صنایع معدنی، خام‌فروشی در هر زنجیره‌ای بنا بر تکامل واحدهای بالادستی و پایین‌دستی شرایط خاص خود را دارد که مدام باید از سوی ستادهای تخصصی به روزآوری شود. همچنین شرکت مس از تولید بیش از یک میلیون و ۱۸۰ هزار تن کنسانتره در سال ۹۸ خبر داد که در تاریخ فعالیت آن بی سابقه است.

آقاجانلو اضافه کرد: امروز بهره‌برداری سریع‌تر از طرح‌های در دست اجرای بخش مس که اکنون در دستور کار قرار دارد، موجب افزایش تولید محصول اقتصادی کنسانتره مس

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمد آقاجانلو اظهار داشت: سال‌های ۹۷ و ۹۸ مصرف ظاهری مس تصفیه شده در کشور حدود ۱۶۰ هزار تن بود که دو سوم آن به شکل کاتد استفاده شد. علاوه بر مصرف مشتریان داخلی، بقیه تولید توسط شرکت ملی صنایع مس ایران برای تبدیل به مفتول به مصرف رسید.

وی یادآور شد: انتظار می‌رود به دلیل رکود بازار، مصرف واقعی از میزان یاد شده نیز کمتر شود و گمرک ایران نیز آمارهایی از صدور مس کار نشده دارد که احتمال می‌رود به صادرات غیر متعارف کاتد مس توسط برخی شرکت‌ها اختصاص دارد. تولید کاتد برای نخستین بار در تاریخ فعالیت این شرکت در پایان سال ۹۸ به ۲۵۰ هزار و ۱۳۳ تن رسید.

بر اساس گزارشی از ایرنا، آقاجانلو در ارتباط با موضوع صادرات کنسانتره مس توضیح داد:

مدیرعامل هلدینگ سرمایه‌گذاری آتیه‌اندیشان مس عنوان کرد:

مدیریت علمی و حرفه‌ای دارایی‌ها با هدف بهره‌گیری حداکثری از فرصت‌های بازار سرمایه

مدیرعامل هلدینگ سرمایه‌گذاری آتیه‌اندیشان مس با بیان اینکه این هلدینگ در بخش فعال سبد سرمایه‌گذاری خود به بازده بیش از بازده شاخص کل بورس دست یافته است، گفت: دکتر سعید محمدی مدیرعامل شرکت مس از ابتدای حضور خود در مجموعه شرکت مس تأکید بسیار زیادی بر مدیریت علمی و حرفه‌ای دارایی‌های صندوق و هلدینگ داشته‌اند تا منجر به بهره‌گیری حداکثری از فرصت‌های موجود در بازار سرمایه شود.

سبد سرمایه‌گذاری خود به بازده بیش از بازده شاخص دست‌یافته است، ابراز کرد: بخش دوم برنامه‌های شرکت، متمرکز بر حمایت از سهام شرکت‌های تابعه صندوق باننشستگی مس و سهام شرکت مس بوده است که با تکیه بر پتانسیل‌های موجود در شرکت مس و شرکت سرمایه‌گذاری مس سرچشمه و تأکید بر متغیرهای بنیادی اثرگذار بر قیمت سهام این شرکت‌ها این امر تا حدود زیادی منجر به نتیجه‌گرديده به‌طوری‌که بازده سهام شرکت ملی مس در سال ۹۸ بالغ بر ۱۴۰ درصد و بازده سهام شرکت سرمایه‌گذاری مس سرچشمه بالغ بر ۱۶۰ درصد بوده است.

شیرمحمدپور تأکید کرد: با تغییرات افزایشی در قیمت سهام در شرکت‌های مذکور ارزش دارایی‌های صندوق بیش از پنج‌هزار میلیارد تومان افزایش یافته است.

بر اساس گزارشی از مس پرس، مدیرعامل هلدینگ آتیه‌اندیشان مس با اشاره به اینکه بخش سوم برنامه‌های شرکت معطوف به ایجاد تنوع در جهت مدیریت ریسک در سبد سرمایه‌گذاری‌های شرکت بود اظهار داشت: تغییرات ایجادشده در سبد دارایی‌های شرکت

با حمایت‌های قابل‌تقدیر ایشان نتایج بسیار مثبتی برای هلدینگ ایجاد شد.

مدیرعامل شرکت آتیه‌اندیشان مس با بیان اینکه فعالیت‌های این هلدینگ علاوه بر بازار سهام در راستای تجمیع و هم‌افزایی و تکمیل چرخه مالی و اقتصادی گسترش پیدا کرده است عنوان کرد: شرکت سرمایه‌گذاری آتیه‌اندیشان مس طی سال‌های فعالیت خود به عنوان یکی از شرکت‌های زیرمجموعه موسسه صندوق باننشستگی شرکت مس و یکی از بازوان پرتوان صندوق در انجام امور محوله تلاش‌های زیادی به عمل آورده و برنامه‌های مختلفی را در زمینه هم‌افزایی و خلق ارزش در دست اجرا داشته و دارد.

وی اضافه کرد: کسب بازده بالاتر از شاخص در بخش فعال پرتفوی بورسی مهم‌ترین و اولین دستور کار هلدینگ در سال گذشته بوده است. این سیاست از طریق خرید و فروش فعالانه سهام در بازار سرمایه مورد پیگیری قرار گرفته است و با گزینش مبتنی بر تحلیل سهام شرکت‌های مختلف در صنایع پیشروی بازار سرمایه دنبال شده است. وی با تأکید بر اینکه شرکت در بخش فعال

به گزارش «فلزات آنلاین»، عبدالله شیرمحمدپور با بیان این‌که این رویکرد از ابتدای سال ۱۳۹۸ در دستور کار هلدینگ آتیه‌اندیشان مس قرار گرفت، اظهار داشت: با عنایت به این رویکرد مدیریت علمی دارایی شرکت به‌نحوی که ارتقای ارزش ذخایر و سرمایه‌گذاری‌های بیمه‌شدگان را فراهم نماید و مانع از بروز کسری دارایی‌ها نسبت به تعهدات صندوق و در مرحله بعد مازاد مناسبی نیز برای ذی‌نفعان صندوق ایجاد نماید در دستور کار قرار گرفت.

مدیرعامل هلدینگ آتیه‌اندیشان مس با تأکید بر اینکه مهم‌ترین مأموریت هلدینگ آتیه‌اندیشان مس در سال گذشته تحقق این هدف بوده است، افزود: تکمیل زنجیره ارزش و ارائه خدمات مالی کامل در مجموعه توسط هلدینگ آتیه‌اندیشان و ایجاد اتحاد رویه در اتخاذ تصمیمات در بازار سرمایه از دیگر محورهای مورد تأکید آقای سعیدمحمدی در مدیریت هلدینگ آتیه‌اندیشان بوده است. وی تصریح کرد: در این بخش نیز هلدینگ آتیه‌اندیشان مس به عنوان بازوی مجموعه در بازار سرمایه این نقش را به عهده داشته است و



وی ادامه داد: فرض دومی که در مدیریت دارایی‌ها هلدینگ و افزایش اطمینان خاطر بازنشستگان نسبت به سودآوری دارایی‌هایشان مدنظر قرار گرفته است مدیریت ریسک دارایی‌ها است به نحوی که ارزش دارایی‌ها در معرض خطر بسیار کمتری قرار داشته و در راستای پرهیز از ریسک نوسانات غیرعادی قیمت و ریسک‌های غیر سیستماتیک اقدام به ایجاد تنوع در سبد سهام گردیده است.

شیر محمد پور مطرح کرد: این دو عامل در کنار هم شرایطی را ایجاد کرده است که بازده بالای دارایی‌های شرکت منجر به افزایش در سود سرمایه‌ای و درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها برای شرکت فراهم شود.

وی با بیان اینکه همین امر در نهایت باعث بهبود قابل‌ملاحظه‌ای در اکچوئری صندوق شده است یادآور شد: در نتیجه این استراتژی و با رشد قیمت سهام شرکت‌های تابعه صندوق و مدیریت سهام در بازار سرمایه و نیز بازده بالای شرکت آتیه اندیشان مس، کسری اکچوئری صندوق در حال حاضر تبدیل به مانده مثبت شده است.

کسب بازده بالاتر از شاخص در بخش فعال پرتفوی بورسی مهم‌ترین و اولین دستور کار هلدینگ در سال گذشته بوده است. این سیاست از طریق خرید و فروش فعالانه سهام در بازار سرمایه مورد پیگیری قرار گرفته است و با گزینش مبتنی بر تحلیل سهام شرکت‌های مختلف در صنایع پیشروی بازار سرمایه دنبال شده است

با تقویت صناعی از قبیل تولید مواد دارویی، پتروشیمی، پالایشگاهی و سنگ‌آهن تا حدود زیادی منجر به نتیجه شده است.

شیر محمد پور با بیان اینکه منابع موجود در شرکت هلدینگ آتیه اندیشان مس متعلق به کارکنان و بازنشستگان مس بوده و به‌عنوان پشتوانه دوران بازنشستگی این افراد در این شرکت است، توضیح داد: در این راستا و برای اطمینان خاطر بازنشستگان از آینده صندوق دو فرض اساسی را در مدیریت منابع مدنظر قرار داده‌ایم. اول اینکه سرمایه‌گذاری‌ها به نحوی باشند که دارای نقدشوندگی بسیار بالایی بوده و سود تقسیمی مناسبی برای شرکت ایجاد کنند که این امر در دوران پرداخت مستمری بازنشستگان بسیار با اهمیت خواهد بود.

به گفته مدیرعامل هلدینگ آتیه اندیشان مس با عنایت به این استراتژی سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌هایی که در عین دارا بودن بازده سرمایه‌ای مناسب دارای نقدشوندگی مناسبی هستند و سهام شرکت‌هایی که سود نقدی مناسبی در مجامع تقسیم می‌نمایند مورد توجه جدی تر هلدینگ است.

امیرحسین کاوه مطرح کرد:

وزارت صمت و یک گام به جلو در برنامه‌ریزی



فعال حوزه صنعت گفت: حرکت در مسیر تولید و جهش، نیازمند تامین منابع مالی جهت تامین مواد اولیه، سرمایه‌گذاری‌های جدید و اجرای پروژه‌های نیمه تمام کشور بر اساس ظرفیت‌های نقدینگی موجود در جامعه و هدایت آن به سمت تولید با شیوه‌های مختلف از جمله بازار سرمایه است که این تفکر صحیح به عنوان یکی از محورهای اتخاذی معاونت طرح و برنامه وزارت صمت شناسایی شده است.

تعیین شده و حرکت در مسیر رونق و جهش تولید، محقق شود.

این فعال صنعتی و تشکلی در خصوص ارزیابی برنامه‌های وزارت صمت افزود: وزارت صمت در سال ۹۸ و ۹۹ هفت محور اصلی را به عنوان سیاست‌های کلان جهت ارتقا سطح کمی و کیفی تولید ارزش‌آفرین در کشور، ارائه کرد که شامل توسعه تولید و تعمیق ساخت داخل، توسعه صادرات غیرنفتی، توسعه معادن و صنایع معدنی، توسعه فناوری و شرکت‌های دانش‌بنیان، مدیریت بازار و سامان‌دهی لجستیک، بهبود فضای کسب و کار و تامین

کرد که کشور ایران همواره با چالش‌های گوناگون مواجه بوده و چه بسا در عبور از گذرگاه مین‌گذاری شده با تحریم و دشمنی‌های سابقه‌دار برخی افراد و اخیراً نیز بیماری کرونا، نباید تمرکز برنامه‌ریزان کشور همچون افراد عادی برهم ریزد؛ بلکه اینجاست که اگر کادر پزشکی مشغول انجام وظیفه در حد اعلاى خود هستند؛ باید کادر برنامه‌ریزی وزارت صمت نیز به درستی وظایف خود را انجام داده و برنامه‌ریزی‌های جهش تولید را در راس فعالیت‌های خود در نظر داشته تا دستیابی به اهداف از پیش

به گزارش «فلزات آنلاین»، امیرحسین کاوه پیرامون محورهای برنامه‌های وزارت صمت در سال جهش تولید اظهار داشت: وزارت صمت به عنوان متولی نظارت و پایش صنایع در کشور، عهده‌دار تدوین برنامه‌های مناسب با ظرفیت‌ها و شرایط موجود اقتصادی کشور است. سال جدید نیز در کنار مهمان ناخوانده، بیماری کرونا بر سر سفره‌های هفت سین شروع شد و در ادامه با وجود وضعیت رکود و تعطیلی واحدهای صنعتی و صنعتی، شاید در نگاه اول انتظار برنامه‌ریزی برای جهش و یا حتی رونق تولید کمی دور از ذهن باشد؛ اما نباید فراموش

منابع مالی و سرمایه‌گذاری است. کاوه اظهار کرد: خوشبختانه در سال جدید معاونت طرح و برنامه وزارت صمت، در راستای اجرای دقیق‌تر این محورها و بر اساس نگاه علمی و حقیقی‌تر به فرآیند برنامه‌ریزی در بخش معدن و صنایع معدنی، بخش تجارت و برخی محصولات و صنایع منتخب، نسبت به تدوین شاخص‌های کمی برنامه‌های عملیاتی در غالب یک نگاه جامع‌تر اقدام کرده که بیانگر نگاه عمیق‌تر و کاربردی به برنامه‌های قبلی استراتژی توسعه صنعتی کشور و یک گام به جلو در برنامه‌ریزی است که جای قدردانی دارد.

وی در این راستا بیان کرد: محور توسعه تولید و تعمیق ساخت داخل با رویکرد فعال‌سازی ظرفیت‌های خالی واحدهای صنفی، شناسایی اقلام گلوگاهی تولید و نیز توسعه هدفمند صنایع کوچک و متوسط و پیوند با صنایع بزرگ و مادر در راستای تعادل در زنجیره صنایع، از محورهای اساسی معرفی شده وزارت صمت بوده که توجه به ظرفیت‌ها و نیازهای صنایع و مصرف کشور در بخش‌های پایین دست و بازار، اتکا به تولید و ساخت داخل را مورد توجه قرار می‌دهد.

کاوه ادامه داد: محورهای بهبود کسب و کار و نیز توسعه صادرات غیرنفتی، به عنوان دو سیاست کلان لازم و ملزوم یکدیگر بوده و با توجه به کاهش درآمد ارزی کشور و نیز توان و پتانسیل بالای صنایع تکمیلی مختلف در رویکرد صادرات غیرنفتی به ۱۵ کشور همسایه و با نگاه پرهیز از خام‌فروشی مواد اولیه کشور، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و در صورت اجرای برنامه‌های اشاره شده در این بخش از جمله گسترش تهاثر کالا با کالا و نیز حرکت در مسیر رفع قوانین محل در مسیر تولید و صادرات و نیز مشورت با بخش خصوصی و تشکل‌های تخصصی پیرامون تدوین بخش‌نامه‌های مختلف، در نهایت می‌تواند منتج به بهبود محیط کسب و کار، افزایش درآمد ارزی کشور و جایگزینی آن با صادرات نفتی شود.

این فعال صنعتی با بیان اینکه پتانسیل موجود در معادن و صنایع معدنی کشور و زنجیره مربوطه، جایگزین مناسبی برای صادرات نفتی بوده، اظهار کرد: در این خصوص توسعه و تکمیل زنجیره ارزش فلزات اساسی (فولاد، مس، آلومینیوم) با تمرکز بر حلقه‌های مفقوده با ارزش افزوده بالا، به درستی از سوی متولیان وزارت صمت هدف‌گذاری شده است. ضمن آنکه در گزارشات جدید وزارت صمت به صنایع اشباع شده کشور، اشاره شده که بی‌شک در این بخش مد نظر قرار گرفته است و این اقدام وزارتخانه در معرفی صنایع اشباع شده می‌تواند مسیر سرمایه‌گذاری را به راه درست‌تر هدایت کند.

وی خاطر نشان کرد: حرکت در مسیر تولید و جهش مربوطه نیازمند تامین منابع مالی جهت تامین مواد اولیه، سرمایه‌گذاری‌های جدید و اجرای پروژه‌های نیمه تمام کشور بر اساس ظرفیت‌های نقدینگی موجود در جامعه و هدایت آن به سمت تولید با شیوه‌های مختلف از جمله بازار سرمایه است که این تفکر صحیح به عنوان یکی از محورهای اتخاذی معاونت طرح و برنامه وزارت صمت شناسایی شده است.

بر اساس گزارشی از ایلنا، دبیر تشکل صنفی فولادی در انتها سیاست مدیریت بازار و سامان‌دهی لجستیک تجاری با برنامه‌هایی نظیر تقویت سیستم‌های نظارتی و سیاست‌گذاری و تنظیم بازار کالا، کاهش نوسان قیمت و جلوگیری از بحران کالا از طریق واردات مواد اولیه و همچنین تنظیم تعرفه‌ها را بسیار مناسب ارزیابی کرد و اشاره داشت که این موارد از درخواست‌های اساسی سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی پیرامون تامین ورق فولادی به عنوان ماده اولیه تولید بوده که در محورهای هفت‌گانه وزارت صمت نیز ارائه شده است که بی‌شک با اجرای کامل برنامه‌های متنوع محورهای اتخاذ شده و حرکت در مسیر جاده برنامه‌ریزی صحیح، در یک بازه زمانی مناسب شاهد رشد و تعالی در تولید و صنعت کشور خواهیم بود.

کشور ایران همواره با چالش‌های گوناگون مواجه بوده و چه بسا در عبور از گذرگاه مین‌گذاری شده با تحریم و دشمنی‌های سابقه‌دار برخی افراد و اخیراً نیز بیماری کرونا، نباید تمرکز برنامه‌ریزان کشور همچون افراد عادی برهم ریزد

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران:

ظرفیت افزایش صادرات غیر نفتی وجود دارد

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران گفت: با توجه به اینکه سهم ما از اقتصاد دنیا ناچیز است اما اعتقاد داریم که در برخی از کالاها مانند کالاهای غیر نفتی، اگر شرایط صدور کالا فراهم باشد، می‌توانیم علاوه بر اینکه میزان صادرات سال ۹۸ را حفظ کنیم، حتی در صد افزایش آن نیز باشیم.

به‌داشتی به منظور صدور کالا، بین ایران و کشورهای همسایه تدوین شده است بنابراین به مرور شاهد بازگشایی بعضی از مرزها خواهیم بود.

لاهوتی با بیان اینکه امیدواریم که این پروتکل‌ها هرچه زودتر اجرایی شود، گفت: از این طریق فعالان بخش خصوصی در حوزه اجرا و دستگاه‌های نظارتی تمام دغدغه، سیاست‌ها و هدف‌شان این باشد که طبق ضوابط و پروتکل‌های بهداشتی کالا صادر کنند؛ تا کم کاری از طرف ما موجب ایجاد نگرانی در کشورهای همسایه نشود.

وی در خصوص وضعیت صادرات در سال جاری نیز اشاره کرد: به دلیل شرایط غیر قابل پیش‌بینی، اظهار نظر در مورد وضعیت صادرات سال آینده بسیار سخت است و بر اساس اعلام مدیر سازمان تجارت جهانی در خوشبینانه‌ترین حالت، ۱۳ درصد و در بدبینانه‌ترین حالت بیش از ۳۲ درصد در میزان صادرات کاهش خواهیم داشت.

بر اساس گزارشی از ایلنا، رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با بیان اینکه تاثیر کرونا در اقتصاد به زمان مهار شدن آن بستگی دارد و هرچه این زمان طولانی‌تر باشد تاثیر بیشتری خواهد داشت، خاطرنشان کرد: علی‌رغم آنکه سهم بزرگی از اقتصاد در دنیا نداریم اما از آن تاثیر می‌پذیریم و معتقد هستیم که در بعضی از کالاها مانند کالاهای غیر نفتی اگر شرایط صدور کالا فراهم باشد، می‌توانیم میزان صادرات سال ۹۸ را حفظ کرده و حتی افزایش دهیم.

در این سازمان‌ها تدوین شد؛ که در حال حاضر در دستور کار کمیته تسهیل صادرات سازمان توسعه تجارت قرار دارد.

وی ادامه داد: تقریباً سه سال است که ردیف بودجه برای مشوق‌های صادراتی در نظر گرفته می‌شود و متأسفانه علی‌رغم آنکه میزان آن به تصویب مجلس می‌رسد، در یک سال کمتر از ۲ درصد و در یک سال هیچ میزانی از این مقدار محقق نمی‌شود. بنابراین صادرکنندگان دیگر به این بسته‌ها اعتماد ندارند زیرا به نوعی می‌توان آن را به نام صادرات و به کام دیگران خواند.

لاهوتی با بیان اینکه فقط سه سال است که این بودجه‌ها عملیاتی می‌شود، گفت: در واقع سه سال است که دولت آن را به رسمیت شناخته و برای آن بودجه در نظر می‌گیرد، و تقریباً هیچ خروجی خاصی ندارد.

وی در خصوص تاثیر کرونا در میزان صادرات نیز گفت: در همه دنیا کرونا ابتدا تاثیر خود را در سلامت و بعد در اقتصاد نشان داد و به دلیل اینکه ما نیز در این بیماری درگیر هستیم متأسفانه بسیاری از کشورهای همسایه اقدام به بستن مرزهای مشترک خود کرده‌اند.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با بیان اینکه تاثیر کرونا در کاهش میزان صادرات دو ماه اخیر اجتناب‌ناپذیر است، افزود: بر اساس آمارهای مشخص، کاهش حداقل ۱۷ درصدی صادرات در اسفند ماه را داشتیم که قطعاً این اعداد در فروردین ماه بیشتر خواهد شد. اما با تلاش‌ها و مذاکرات صورت گرفته پروتکل‌های

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمد لاهوتی در خصوص بسته‌های حمایتی دولت از صادرات اظهار داشت: این بسته‌های حمایتی در دو بخش است که بخش اول آن از محل تسهیلات ارزان قیمت و از منابع صندوق توسعه ملی و بخش دیگر مشوق‌هایی است که مربوط به حضور دفاتر شرکت‌های بازرگانی، حضور در نمایشگاه‌ها، حمایت از پرداخت بخشی از هزینه‌های حمل‌ونقل و یا ثبت برند در خارج از کشور است.

وی افزود: مسلم این است که در سال ۹۷ بسته یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومانی در بخش مشوق‌ها تصویب شد که تنها ۲۰ میلیارد تومان آن محقق شد و در سال ۹۸ نیز بر اساس مصوبه ۷۶۰ میلیارد تومان بودجه در نظر گرفته شد که معاون اول رئیس‌جمهور تخصیص ۶۸۰ میلیارد تومان آن را به مجلس ابلاغ کرد، اما توسط سازمان برنامه و بودجه حتی یک ریال منبع برای تامین آن در نظر گرفته نشد.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با بیان اینکه در بخش تسهیلات ارزان قیمت در سال ۹۷ تقریباً یک هزار میلیارد تومان توسط صندوق توسعه ملی و یک هزار میلیارد تومان با نرخ ۱۴،۵ درصد و در سال ۹۸ نیز حدود ۷۰۰ میلیارد تومان تسهیلات توسط بانک‌ها تامین شد، گفت: علی‌رغم اینکه در دو سال گذشته در بخش مشوق‌ها هیچ بودجه‌ای برای این بخش در نظر گرفته نشده بود، اما در سال ۹۹ بسته حمایتی سازمان توسعه تجارت و وزارت صمت به دستور معاون اول رئیس‌جمهور

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران خبر داد:

رشد ۲۰ درصدی پوشش بیمه‌ای در سال ۹۸

◀ ابزارهای ده‌گانه صندوق برای تحقق «جهش تولید»

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران با بیان اینکه طی سال ۹۸، این صندوق دو هزار و ۶۰۱ میلیون دلار پوشش بیمه‌ای داشته که نسبت به سال قبل از آن، رشد ۲۰ درصدی داشته است، گفت: در راستای تحقق «جهش تولید»، ابزارهای ده‌گانه برای صندوق در نظر گرفته شده است که تقویت بنیه مالی و سرمایه‌های صندوق ضمانت صادرات ایران به منظور ارتقای ظرفیت پوشش ریسک و تسهیل واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات بنگاه‌های تولیدی و صادراتی، در کنار ضمانت‌نامه اعتبار صادراتی برای توسعه صادرات به کشورهای هدف با اولویت کشورهای اوراسیا، از جمله این ابزارهای ده‌گانه به‌شمار می‌آید.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، افروز بهرامی اظهار داشت: پوشش‌های بیمه‌نامه کوتاه مدت، یک هزار و ۲۰۱ میلیون دلار بوده است که در مقایسه با سال ۹۷، ۴۲ درصد رشد یافت.

وی افزود: بیمه‌نامه میان و بلندمدت نیز ۸۳۴ میلیون دلار با رشد ۱۶ درصدی نسبت به مدت مشابه در سال ماقبل آن بوده است.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران گفت: ضمانت‌نامه‌های اعتباری ریالی با هشت هزار و ۱۲۱ میلیارد ریال، با رشد ۱۰ درصدی نسبت به مدت مشابه در سال ۹۷ همراه بود و علاوه بر این ضمانت‌نامه اعتباری و بانکی ارزی نیز به ارزش ۵۳۷ میلیون دلار، ۲ درصد رشد داشته است.

بهرامی با بیان اینکه با افزایش دقت در اعتبارسنجی و مدیریت هرچه دقیق‌تر ریسک، میزان خسارت‌های پرداخت شده در سال ۹۸ نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۶۳ درصد کاهش یافته است، خاطر نشان کرد: علاوه بر این در راستای عملیاتی کردن استراتژی‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت و به منظور توسعه صادرات به کشورهای همسایه، خدمات صندوق در خصوص این کشورهای نسبت به سال گذشته ۶۶ درصد رشد داشت.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران با اشاره به بسته حمایتی ویژه صندوق در راستای تحقق جهش تولید در سال ۹۹ نیز گفت: در راستای تحقق «جهش تولید» و کاهش آثار زیان‌بار تحریم در سال ۹۹، ابزارهای ده‌گانه برای

پیمانکاران برای ورود به مناقصات خارجی به عنوان جایگزین سیستم بانکی و گسترش دسترسی صادرکنندگان به تامین مالی از طریق بازار سرمایه ویژه طرح‌های صادرات‌محور نیز در این ابزارهای ده‌گانه در نظر گرفته شده است.

بهرامی با اشاره به برنامه‌هایی برای تسهیل و ایجاد مزیت برای فروش کالا در بورس کالا و انرژی در رینگ صادراتی به صورت مدت‌دار در این ابزارهای ده‌گانه گفت: همکاری با موسسات همتا برای طراحی ابزارهای جانشین محصولات بانکی در شرایط تحریم و تجهیز منابع مالی جدید برای صادرات با همکاری شعب خارجی بانک‌های ایرانی جهت خرید دین اسناد صادراتی نیز از موارد دیگر هستند.

وی در پایان خاطر نشان کرد: همکاری برای اجرای کامل بسته حمایت از صادرات سال ۹۸ و همچنین پرداخت یارانه کارمزد، حق بیمه به صادرکنندگان از محل بسته حمایتی نیز در این ابزارهای ده‌گانه در نظر گرفته شده است.

صندوق در نظر گرفته شده است که یکی از موارد آن پوشش ۲.۳ میلیارد دلاری ریسک صادراتی کالاهاست.

بهرامی ادامه داد: از موارد دیگر این ابزارهای ده‌گانه، پوشش ۷۰۰ میلیون دلار ضمانت‌نامه اعتبار صادراتی برای توسعه صادرات به کشورهای هدف با اولویت کشورهای اوراسیا نیز هست. وی با اشاره به اینکه پوشش ریسک پروژه‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی و صدور ضمانت‌نامه‌های مبتنی بر قرارداد جهت ایمن‌سازی صادرات با اولویت کشورهای همسایه نیز در این بسته حمایتی در نظر گرفته شده است، یادآور شد: تقویت بنیه مالی و سرمایه‌های صندوق ضمانت صادرات ایران به منظور ارتقای ظرفیت پوشش ریسک و تسهیل واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات بنگاه‌های تولیدی و صادراتی نیز از مصادیق دیگر هستند.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران افزود: صدور ضمانت‌نامه‌های مستقیم مورد نیاز

عضو خانه صنعت استان تهران مطرح کرد:

توسعه صنعتی از طریق صنعتی کردن دستمزدها

عضو خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران گفت: صنعتی شدن حقوق و مزایا، یکی از راه‌های توسعه بخش صنعت در کشور محسوب می‌شود. باید میان دستمزدهای پرداختی به کارگران بخش‌های مختلف صنعتی، معدنی، تجاری و خدماتی، تفکیک قائل شد تا بتوان در این زمینه شاهد صنعتی شدن کشور بود.

مراتب سخت‌تر از سایر نقاط است، مسئولان آن منطقه می‌توانند تصمیم بگیرند که کارگران از حقوق و دستمزد بالاتری برخوردار باشند.

عضو هیئت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران ادامه داد: شیوه سوم، اما فرمول صنعتی است؛ یعنی حقوق، دستمزد و مزایای کارگران از یک صنعت به صنعت دیگر متفاوت بوده و با تشکیل کمیته‌ای، دستمزدها تعیین می‌شود.

حائری توضیح داد: در این شیوه که در کشورها و جوامع صنعتی بیشتر رایج است، برای صنایع مختلف نمایندگان کارگری، اتحادیه‌های کارگری و انجمن‌های کارفرمایی با نظارت دولت برای آن صنعت تصمیم‌گیری کرده و حقوق و دستمزد تعیین می‌کنند.

وی گفت: اگر هدف توسعه صنعتی کشور را دنبال می‌کنیم، پیشنهاد می‌شود از شیوه صنعتی برای تعیین حقوق و دستمزد استفاده شود.

عضو هیئت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران بیان داشت: در ایران با طیف متنوع و وسیعی از صنایع متفاوت مواجه هستیم؛ به عنوان مثال پتروشیمی که صنعتی سرمایه‌بر بوده و با تعداد پرسنل و کارگران کمتر سال‌هاست از افزایش نرخ ارز بهره‌مند می‌شود. صنعت خودروسازی که با پیش‌فروش محصولات خود، ماه‌ها پس از ثبت‌نام افراد، خودروها را تحویل مشتریان می‌دهد، صنعتی نظیر صنایع غذایی که بسیار پرتوان است و غیره، بنابراین تفاوت‌های بسیاری را در این صنایع شاهد هستیم.

حائری پیشنهاد کرد: تعیین حقوق و دستمزد بر مبنای عرضه و تقاضای بازار کار تعیین حقوق در اختیار اتحادیه‌های کارگری



وی افزود: در این روش که در کشورمان نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد، کمیته‌ای متشکل از نمایندگان دولت، کارگر و کارفرما، شورای عالی کار و غیره، حداقل دستمزد را برای همه افراد تحت پوشش سازمان تامین اجتماعی صرف نظر از نوع صنعت، سختی کار، منطقه جغرافیایی و نوع خدمات تعیین می‌کند.

عضو هیئت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران گفت: این شیوه تعیین دستمزد سال‌هاست که در کشورمان جا افتاده و در حقیقت راحت‌ترین شیوه است.

حائری ادامه داد: شیوه دوم، فرمول منطقه‌ای یا جغرافیایی است که در کشورهای با وسعت زیاد از جمله روسیه، چین، کانادا، آمریکا و غیره اجرایی می‌شود.

وی اضافه کرد: در این شیوه دستمزدها بر مبنای مناطق جغرافیایی تعیین می‌شود؛ به طور مثال در جنوب کشورمان که هوا گرم و شرجی است و کار کردن در این شرایط به

به گزارش «فلزات آنلاین»، پنجشنبه هفته گذشته بود که چهارمین جلسه شورای عالی کار برای تعیین دستمزد کارگران در سال ۹۹ با حضور وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، نماینده کارگران، کارفرمایان در محل این وزارتخانه برگزار شد و در پی آن افزایش ۲۱ درصدی حداقل مزد کارگران تصویب شد.

تعیین دستمزد سال ۹۹ کارگران با حاشیه‌های زیادی از جمله امضا نکردن صورت جلسه شورای عالی کار توسط نمایندگان کارگری همراه بود. با بالا گرفتن انتقادهای ذی‌نفعان در این موضوع مذاکرات برای بازنگری دستمزد سال ۹۹ را شروع کردند و جلساتی در وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی برای رسیدن به اجماع شروع شده است.

در این زمینه، علیرضا حائری عضو هیئت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران، اظهار داشت: در جهان سه شیوه در مورد تعیین حقوق و دستمزد کارگران وجود دارد که عمومی‌ترین آن، روش ملی است.

خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران خاطرنشان کرد: اینک افرادی از خانه کارگر به عنوان نمایندگان کارگران در مباحث مربوط به تعیین حقوق و دستمزد کارگران شرکت می‌کنند که شاید اشراف کافی به همه صنایع کشور نداشته باشند.

برای تعدیل حقوق و دستمزد در صنایع مختلف است، اما تحقق آن نیازمند یک سری زیرساخت از جمله اتحادیه‌های کارگری قوی و انجمن‌های صنفی کارفرمایی توانمند است و باید در مرحله نخست در مجلس به قانون تبدیل شود. بر اساس گزارشی از ایرنا، عضو هیئت مدیره

و کارفرمایی همان صنعت قرار داده شود تا با نظارت دولت بر سر ارقام آن‌ها به توافق برسند؛ شیوه‌ای که در بسیاری از کشورهای صنعتی جهان به ویژه آلمان مورد استفاده قرار می‌گیرد. وی ادامه داد: این شیوه یک روش عادلانه‌تر

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران مطرح کرد:

ضرورت حمایت دولت از صنعت طلا و جواهر در دوره رکود

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران گفت: برای جلوگیری از تعطیلی و ورشکستگی صنعت طلا و جواهر، تسریع در اجرای قانون جدید مالیات بر ارزش افزوده و حمایت‌های دولت در دوره رکود، امری ضروری است.



به گزارش «فلزات آنلاین»، ابراهیم محمدولی در رابطه با اجرایی شدن اصلاح مالیات بر ارزش افزوده اظهار داشت: دل خوش بودیم که از ابتدای امسال، اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده، بخش‌نامه و اجرایی شود که متأسفانه هنوز اتفاق نیفتاده است. درخواست ما این است که هر چه زودتر اصلاح قانون ارزش افزوده بخش‌نامه و اصل طلا از مالیات بر ارزش افزوده معاف شود.

وی افزود: از اواخر سال گذشته تاکنون صنعت طلا و جواهر تعطیل است و در ماه‌های بهمن و اسفند پارسال نیز در رکود به سر می‌برد که سبب ضرر و زیان همه اصناف به ویژه صنف طلا و جواهر شده است. از سوی دیگر هر سال در ماه‌های اسفند و فروردین به دلیل مناسبت‌ها و سنت‌ها و به ویژه طی یکی-دو سال اخیر که ماه‌های رجب و شعبان هم در اسفند و فروردین بوده است، خرید و فروش نسبت به ماه‌های دیگر سال بهتر بود که امیدواریم با از بین رفتن ویروس کرونا، آرامش به بازار بازگردد و داد و ستد انجام شود.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران با اشاره به تعطیلی دوماهه بازار طلا و جواهر گفت: از دولت تقاضا داریم در بخش‌های مربوط به مالیات، مالیات بر ارزش افزوده و بیمه، مساعدت‌ها و

طلا و جواهر با وجود داشتن ۲۰ تا ۷۰ نیروی کار، به خود اجازه تعدیل نیروهایشان را نمی‌دهند و با این شرایط حقوق کارگران را می‌پردازند، گفت: با تداوم وضعیت موجود، آن‌ها تا چه زمانی می‌توانند به این روال ادامه دهند؟

بر اساس گزارشی از ایستنا، رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران در پایان ضمن ابراز امیدواری به اینکه واحدهای صنفی فعالیت‌های خود را هرچه زودتر آغاز کنند، خاطرنشان کرد: با شرایطی که وزارت بهداشت اعلام کرده، این آمادگی وجود دارد که همه واحدهای صنعت طلا و جواهر شرایط لازم را مراعات کنند و واحدها راه‌اندازی شوند.

بخشودگی‌هایی را لحاظ کند. همچنین به بانک‌ها دستور دهد چک‌هایی که این روزها سررسید تاریخ آن فرارسیده را برگشت زنند و در بخش هزینه‌های آب، برق، گاز و تلفن نیز تولیدکنندگان را همراهی کند تا وضعیت به روال عادی بازگردد.

محمدولی اضافه کرد: اصناف تا اواخر فروردین امسال فرصت دارند که اظهارنامه‌های مالیاتی را ارسال کنند و از سوی دیگر باید پرداختی‌ها در اردیبهشت ماه صورت گیرد که با توجه به شرایط موجود چنین کاری سخت و سنگین است. وی با بیان اینکه صاحبان کارخانه‌های تولید

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران:

لزوم سرمایه گذاری ۲۴۷ میلیاردی در معادن کوچک مقیاس

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران گفت: بر اساس برنامه «جهش تولید» در قالب تجهیز و نوسازی معادن، سالانه ۲۴۷,۶ میلیارد تومان در معادن کوچک مقیاس، نیاز به سرمایه گذاری وجود دارد.



به گزارش «فلزات آنلاین»، بهرام شکوری اظهار داشت: بر اساس برنامه «جهش تولید» در قالب تجهیز و نوسازی معادن، سالانه ۲۴۷,۶ میلیارد تومان در معادن کوچک مقیاس، نیاز به سرمایه گذاری وجود دارد.

وی افزود: تامین مالی همواره یکی از بزرگترین چالش‌های فعالین این بخش بوده و انتظار می‌رود در سال ۱۳۹۹ زمینه امکان استفاده از پروانه معدنی برای رهن‌گذاری و ضمانت تسهیلات بانکی و امکان ترهین محصولات تولیدی به منظور اخذ تسهیلات سرمایه در گردش برای تسهیل تامین مالی واحدهای معدنی به ویژه معادن کوچک مقیاس میسر شود.

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران اضافه کرد: تامین مالی در بخش معادن کوچک مقیاس، با ارائه تسهیلات به پیمانکاران و معدن کاران به وسیله صندوق بیمه سرمایه گذاری فعالیت‌های معدنی، بر مبنای تقویت و افزایش سرمایه صندوق و همچنین تامین مالی در بخش معادن بزرگ مقیاس را فراهم می‌سازد.

شکوری یادآور شد: تامین مالی معدن بزرگ مقیاس به وسیله شرکت‌های بزرگ معدنی (کارفرمایان) از محل منابع حاصل از فروش محصولات صادراتی خود و با ارائه تضامین، پیمانکاران خود را مورد حمایت قرار داده و کارفرما اقساط مربوطه را از محل صورت وضعیت‌های آنان کسر کند.

وی ادامه داد: همچنین شرکت‌های بزرگ معدنی (کارفرمایان)، با دریافت مجوز از نهادهای مربوطه، اقدام به خرید ماشین‌آلات برای پیمانکاران خود کنند و به شکل اجاره به شرط تملیک در اختیار آنان قرار دهند.

تولیدی آن‌ها متقاضی در داخل و خارج وجود ندارد، نه تنها «جهش تولید» محقق نمی‌شود، بلکه بیم رکود تولید نیز ممکن است، پدید آید.

شکوری اشاره کرد: امسال از سوی رهبر معظم انقلاب سال «جهش تولید» نام‌گذاری شده، بنابراین عملکرد فزاینده از سال گذشته مورد انتظار است، اما ویروس کرونا بر تمام فعالیت‌های اقتصادی سایه خود را تحمیل کرده، بنابراین تسهیل و بهبود فضای کسب و کار، بهترین راهکار در رویارویی با چالش‌های «جهش تولید» و مقابله با آثار اقتصادی ناشی از ویروس کرونا است.

بر اساس گزارشی از ایرنا، آمارهای منتشر شده حاکی است که سهم بخش معدن و صنایع معدنی از ارزش صادرات غیرنفتی، بالغ بر ۳۱ درصد است و انتظار می‌رود تا سطح یک‌چهارم ارزش مربوطه ارتقا یابد. ایران هم اکنون دهمین فولادساز جهان محسوب می‌شود و با توجه به سهم ۴۰ تا ۴۵ درصدی فولاد در ارزش صادرات بخش معدن و صنایع معدنی، بنابراین سهم مربوطه باید افزوده شود.

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران تصریح کرد: اکنون با توجه به شرایط موجود می‌توان به استفاده از منابع ارزی صندوق توسعه ملی هم متکی شد و این امر امکان‌پذیر است.

شکوری تاکید کرد: امروز در حوزه تجارت خارجی بخش معدن و صنایع معدنی، در کنار تحریم‌های آمریکا، گسترش ویروس کرونا از یک طرف باعث کاهش تقاضای جهانی شده و از طرف دیگر اختلال در صادرات و واردات از مرزهای زمینی و هوایی، کاهش قیمت محصولات صادراتی، اختلال تجارت با شریک اول تجاری کشور (چین) و شرکای کشورهای همسایه را موجب شده است.

وی تصریح کرد: امسال بیش از هر زمان دیگری نیاز به تقویت دیپلماسی اقتصادی و فعال شدن رابرتان اقتصادی برای توسعه صادرات و برندسازی محصولات معدن و صنایع معدنی، احساس می‌شود.

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران گفت: امروز چنانچه فعالان حوزه معدن و صنایع معدنی احساس کنند برای محصولات



بهترین روش پیش بین آینده؛ خلق آن است...

نوع متفاوتی از خدمات مشاوره در صنایع معدنی و فلزی

بازار • تکنولوژی • مالی • استراتژی

سنگ آهن • آهن و فولاد • فروآلیاژها • مس • آلومینیوم • سرب • روی

Market • Technology • Finance • Strategy

Iron Ore • Steel • Ferro Alloys • Copper • Aluminum • Lead • Zinc

AMC

شرکت مشاوره و خدمات مدیریت

فلزات و مواد

AMC Metals & Materials Consultants

تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از سمیه، پلاک ۱۱۴، واحد ۱۱
تلفن: ۵-۷۷۶۵۳۸۴۴-۲۱ • فکس: ۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴
www.amc-co.ir info@amc-co.ir

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 مادر در کویر