

سریع تر از امروز فردا را خلق کنید...

آناج



فلز

احمد صابری،

مدیرعامل شرکت نورد لوله و پروفیل صابری؛

عدم به‌روزرسانی تکنولوژی تولید پروفیل، ناشی از ضعف در تقاضا است

بهرام شکوری، رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران؛
لزوم تدوین استراتژی صادرات برای تمام محصولات زنجیره فولاد



سید رکن‌الدین سید آقامیری، مدیرعامل شرکت مهر تابان نوره؛
برخی از واحدهای تولید سرب تعطیل شده‌اند



محمد گل محمدی، مدیر تولید شرکت کلبار پروفیل؛
با کمبود مواد اولیه مواجه نیستیم



شرکت فولاد اکسین خوزستان

تولید کننده

ورق های تحت استاندارد API5L

مورد مصرف در صنایع نفت و گاز

X60MS X70PSL2



ورق های API5L

API 5L X70 PSL2
API 5L X60MS

ضخامت: تا ۲۵ میلیمتر
عرض: تا ۴۵۰۰ میلیمتر
طول: تا ۱۲۰۰۰ میلیمتر

جهت ساخت لوله های
انتقال نفت و گاز

ورق های مخازن

A573-Gr70

ضخامت: از ۱۰ میلیمتر به بالا
عرض: تا ۴۵۰۰ میلیمتر
طول: تا ۱۵۰۰۰ میلیمتر

جهت ساخت مخازن
تحت فشار

ورق های مخازن

A516-Gr70

ضخامت: از ۱۰ میلیمتر به بالا
عرض: تا ۴۵۰۰ میلیمتر
طول: تا ۱۵۰۰۰ میلیمتر

جهت ساخت مخازن
تحت فشار

اهواز- کیلومتر ۱۰ جاده بندر امام خمینی(ره) کدپستی: ۱۳۱۱۱-۶۱۷۸۸

امور فروش وبازاریابی تلفن: ۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۰-۶ فاکس: ۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۷



آخرین اخبار و رویدادهای شرکت را در شبکه های اجتماعی شرکت به آدرس @OXINSTEEL دنبال نمایید.



مدیر مسئول:
اتابک خلیلی

سردبیر:
پوریا رنجبر

تحریریه:
سعید فتاحی منش
نسیم نوحه‌خوان
فاطمه حفیظی
عالیه نعمت‌اللهی

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

سرمقاله

۴.....تکنولوژی و صادرات؛ دو بال پرواز برای صنعت پروفیل.

گفت‌وگوی ویژه

۶.....عدم به‌روزرسانی تکنولوژی تولید پروفیل، ناشی از ضعف در تقاضا است

فولاد

۱۴.....لرزم تدوین استراتژی صادرات برای تمام محصولات زنجیره فولاد

۱۶.....به دنبال احداث یک خط نورد اسلب هستیم

۱۸.....تنوع در خط تولید پروفیل نیازمند به‌کارگیری قالب‌های متنوع است

آلومینیوم

۲۲.....با کمبود مواد اولیه مواجه نیستیم

۲۳.....افزایش کیفیت محصولات، تأثیر زیادی بر میزان فروش دارد

۲۴.....نیازمند تبیین سیاست‌های تازه برای صادرات هستیم

مس

۲۸.....تولید کاتد به روش لیچینگ آلایندگی کمتری دارد

۲۹.....ضایعات مس کابلی قرمز بیشترین متقاضی را دارد

۳۰.....تقاضا برای بیلت برنجی بیش از عرضه است

سرب و روی

۳۴.....برخی از واحدهای تولید سرب تعطیل شده‌اند

تحلیل

۳۸.....فروش «فخوز» از ۱۷ هزار میلیارد تومان فراتر رفت

۴۲.....رکوردشکنی‌های «کچاد» در تولید و فروش ادامه دارد

۴۵.....بررسی عملکرد «بکاب» در هشتمین ماه سال

۴۶.....رشد ۹,۵ درصدی درآمد «فملی»

۴۸.....افزایش تولید شمش خالص آلومینیومی «فایرا»

سایر رسانه‌ها

۵۲.....دستیابی به رکورد بالاترین حفاری اکتشافی طی هفت سال اخیر

۵۳.....نظام مدیریت پروژه در منطقه ویژه اقتصادی لامرد طراحی می‌شود

۵۴.....دومین رکورد تولید ماهانه، نشان از عزم راسخ در کسب رکورد سالیانه دارد

۵۵.....صدور پروانه اکتشاف سه محدوده معدنی ایلام

۵۶.....طراحی و تولید گرید ۱۹Mn۶ ویژه ساخت بدنه بویلر

۵۷.....روند رو به رشد تولید لوازم خانگی در کشور

۵۸.....رکوردشکنی چادرملو در آبان ماه

۵۹.....یکی از اهداف استراتژیک صنعت فولاد کاهش مصرف آب است

۶۰.....برنامه‌های توسعه‌ای فولاد بافت در نیمه دوم سال

۶۱.....عبور تولید هفت ماهه گندله سنگ‌آهن از ۱۸ میلیون تن

۶۲.....افزایش سرمایه سنگین «وسدید» به تأیید حسابرسان و بازرس قانونی رسید

۶۳.....اجرای سه طرح توسعه‌ای در مس سونگون

۶۴.....افزایش سهم قطعه‌سازان خراسان رضوی در تولید خودرو

۶۵.....صادرات ۱۰۰ هزار دلاری خودرو به اسپانیا

۶۶.....رشد بیش از ۲۰ درصدی تولید خودروی سواری

۶۷.....ضرورت سرمایه‌گذاری در صنعت خودروسازی برای رسیدن به فناوری‌های نوین جهانی

۶۸.....امکان تولید ۱,۴ میلیون دستگاه خودرو وجود دارد

۶۹.....سرمایه‌گذاری ۹ هزار میلیارد ریالی در تولید محصولات فولادی

۷۰.....استقبال از روح حاکم بر «شبوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد»

۷۱.....افزایش ۷۵ درصدی درآمدهای عملیاتی فولاد خوزستان

۷۲.....برتری نقاط قوت «شبوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد» بر ضعف‌های آن

۷۳.....شکوفایی دانش فنی و کاهش هزینه ارزی در

۷۳.....مجتمع فولاد صنعت بناب با بومی‌سازی قطعات

تکنولوژی و صادرات؛ دو بال پرواز برای صنعت پروفیل



سعید فتاحی منش

که طی سال‌های گذشته همواره شاهد کاهش مصرف پروفیل فولادی در حوزه مصرف یعنی صنایع ساختمان، خودرو، لوازم خانگی و... بوده‌ایم. ضمن اینکه صنایع مصرف‌کننده هرگز نتوانسته‌اند خود را با تکنولوژی‌های روز دنیا که به مسائلی همچون سبک‌سازی محصول برای کاهش قیمت تمام شده، کاهش مصرف انرژی، استفاده از مواد اولیه خاص و با کیفیت برای تولید محصولات با کیفیت توجه دارد، تطبیق دهند. به طور مثال، در صنعت ساختمان استفاده از پروفیل‌های فولادی برای سبک‌سازی ساختمان، مقاوم‌سازی آن در مقابل زلزله با استفاده از صفحات میراگر فولادی، به کارگیری ورق‌های پوشش‌دار برای مقاومت به هوازدگی و خوردگی برای ماندگاری ساختمان و نیز زیباسازی نمای ساختمان به شدت مورد توجه انبوه‌سازان و مسکن‌سازان روز دنیا است ولی در داخل کشور به صورت محدود، موارد یاد شده در برخی از ساختمان‌های نوین به کار رفته‌اند اما هرگز در مقیاس وسیع مورد توجه نیستند. ضمن اینکه صنایع دیگر مصرف‌کننده پروفیل فولادی، همچون خودروسازی طی سال‌های اخیر با افت تولید مواجه شده‌اند. عدم تقاضای موثر برای محصولات نوین و خاص موجب شده تا صنعت پروفیل به عنوان تامین‌کننده این صنایع نتواند خود را با تکنولوژی‌های روز دنیا همراه سازد.

تحریم‌ها، کمبود تولید ورق و عدم واردات مواد اولیه در یکی دو سال اخیر باعث شده است تا ظرفیت فعال صنعت پروفیل فولادی از ۴۰ تا ۵۰ درصد به ۲۰ تا ۳۰ درصد تنزل یابد و بسیاری از تولیدکنندگان برای تامین مواد اولیه مورد نیاز خود دچار مشکل مالی شوند و سرنوشتی جز تعطیلی کارخانه نداشته باشند. آن دسته از تولیدکنندگانی هم که باقی مانده‌اند، عموماً ظرفیت‌های بالایی داشته و تنها سرگرم تامین مواد اولیه شده‌اند تا بتوانند از پس مخارج عادی و روزانه خود برآیند. به همین دلیل یکی از پر محصول‌ترین و متنوع‌ترین صنایع دنیا یعنی پروفیل‌سازی، از به‌روزرسانی تکنولوژی و تولید محصولات خاص تقریباً غافل شده و در روزمرگی غرق شده است. هرچند شرکت‌های بسیار معدودی که تعداد آن‌ها به انگشتان یک دست هم نمی‌رسد، توانسته‌اند به‌روزترین تجهیزات و ماشین‌آلات تولید پروفیل فولادی را حتی در شرایط تحریمی با دشواری‌های بسیار، تهیه و نصب کنند اما این تولیدکنندگان با تقاضای ضعیفی از سوی صنایع مصرف‌کننده مواجه هستند و چاره‌ای جز ساخت پروفیل‌های غیر خاص و رایج ندارند.

بنابراین برای شکوفایی این صنعت، چاره‌ای جز گشایش مسیر صادرات وجود ندارد. اتفاقی که در گذشته رخ داده بود اما تشدید تحریم‌ها در دو سال اخیر و تغییر مداوم قوانین و مقررات گمرکی موجب شده تولیدکنندگان این حوزه به تدریج بازارهای صادراتی که به سختی به دست آمده بود را از دست بدهند اما هنوز دیر نیست و می‌توان با تکنولوژی‌های وارد شده، محصولات خاص این صنعت را به کشورهای همسایه که عموماً نیاز به توسعه زیرساخت دارند، صادر کرد. صادراتی که می‌تواند علاوه بر کسب منفعت برای صنعت پروفیل فولادی با ۱۸ میلیون تن ظرفیت، یکی از منابع درآمد ارزی برای اقتصاد کشور باشد.

صنعت پروفیل فولادی کشور، قدمتی بیش از ۵۰ سال دارد و طی سال‌های فعالیت خود همواره توانسته است نیازهای اساسی مصرف‌کنندگان را تامین کند. این صنعت با ظرفیت بیش از ۱۸ میلیون تنی در مقابل ظرفیت ۱۰ میلیون تنی ورق فولادی به عنوان ماده اولیه، همواره از کمبود مواد اولیه رنج برده و حتی بزرگان صنعت پروفیل در بهترین دوران و رونق اقتصادی نتوانسته‌اند بیش از ۵۰ درصد از ظرفیت‌های خود را فعال کنند. از این رو، عمده تولیدکنندگان کوچک این حوزه تعطیل شده‌اند و یا به حالت نیمه‌تعطیل درآمدده‌اند و به صورت سفارشی فعالیت می‌کنند.

یکی از مهم‌ترین علل افزایش ظرفیت تولید پروفیل فولادی در کشور، کم بودن نسبی هزینه سرمایه‌گذاری در این حوزه در مقابل سایر بخش‌های زنجیره صنعت فولاد از جمله معدن و محصولات میانی بوده است. با وجود تلاش زیاد تامین‌کنندگان ورق فولادی در راستای افزایش ظرفیت و تولید ورق فولادی، به دلیل حجم بالای سرمایه‌گذاری مورد نیاز و زمان بر بودن احداث واحدهای نورد ورق، سرعت افزایش ظرفیت تولید ورق در مقایسه با افزایش ظرفیت مصرف‌کنندگان ورق پایین‌تر بوده است. در زمان‌هایی که بهانه رشد اشتغال در صنعت و ایجاد ارزش افزوده در محصولات میانی، مجوزهای فراوانی برای احداث کارخانه‌های پروفیل فولادی بدون ظرفیت‌سنجی واقعی برای نیاز کشور و نیز اطمینان از تامین مواد اولیه صادر شد. صدور مجوزهای بی‌رویه در نهایت احداث بیش از ۱۶۰ کارخانه لوله و پروفیل فولادی با ظرفیت بیش از ۱۸ میلیون تن را در پی داشت. متأسفانه هیچ‌یک از تولیدکنندگان این حوزه قادر به تولید محصول با ظرفیت کامل نیستند و کمبود ماده اولیه یعنی ورق فولادی موجب عدم شکوفایی پتانسیل‌های این صنعت شده است.

در سمت دیگر، صنایع مصرف‌کننده پروفیل فولادی وجود دارند که به شدت در رکود به سر می‌برند و در مدت اخیر نتوانسته‌اند تقاضای چندانی برای محصولات معمول پروفیل فولادی داشته باشند. به طوری

- 
- فولاد
 - آلومینیوم
 - مس
 - سرب و روی

احمد صابری، مدیرعامل شرکت نورد لوله و پروفیل صابری در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

عدم به‌روزرسانی تکنولوژی تولید پروفیل، ناشی از ضعف در تقاضا است

صنعت پروفیل فولادی، یکی از گسترده‌ترین و کاربردی‌ترین صنایع کشور بوده که طی سال‌های گذشته، ظرفیت‌های بسیاری در این صنعت ایجاد شده است. به طوری که این صنعت با مازاد ظرفیت تولید مواجه شده و این امر به کمبود مواد اولیه و در نهایت کاهش تولید نسبت به ظرفیت اسمی منجر شده است. ضمن اینکه بسیاری از تولیدکنندگان نتوانسته‌اند خطوط تولید خود را مطابق با تکنولوژی‌های روز دنیا نوسازی کنند و توانایی تولید پروفیل‌های خاص را ندارند. تنها شرکت‌های انگشت‌شماری توانسته‌اند با به‌روزرسانی خطوط تولید و نصب ماشین‌آلات نوین، ضمن کاستن از هزینه‌های سربار و افزایش ظرفیت تولید، پروفیل‌های متنوعی را تولید کنند. هرچند که تقاضای محصولات متنوع و خاص از سوی مشتریان چشمگیر نبوده است. در رابطه با وضعیت صنعت پروفیل فولادی و تکنولوژی‌های تولید این محصول، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با احمد صابری، مدیرعامل شرکت نورد لوله و پروفیل صابری به گفت‌وگفت نشست است که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:



◀ توضیحاتی در خصوص شرکت نورد لوله و پروفیل صابری بفرمایید.

شرکت ما در سال ۱۳۸۷ با ظرفیت تولید حدود ۵۰۰ هزار تن انواع لوله، پروفیل و قوطی به بهره‌برداری رسید و قادر به تولید متنوع و با کیفیت انواع پروفیل‌های فولادی درزجوش و باز برای مشتریان داخلی و صادراتی است. البته یک دستگاه جدید خریداری کرده‌ایم که تا چند ماه آینده آن را نصب خواهیم کرد و ظرفیت تولید را افزایش خواهیم داد.

شرکت ما برای تولید محصول، تنها از ورق گرم استفاده می‌کند. پروفیل‌های تولید شده در شرکت ما، در صنایعی همچون ساختمان‌سازی، سازه‌های فلزی، پل‌سازی، در و پنجره فولادی، نفت و پتروشیمی، آب و فاضلاب، خودروسازی، مبلمان خانگی و شهری و ماشین‌آلات صنعتی کاربرد دارند.

روش تولید پروفیل در شرکت صابری، به این صورت است که ابتدا ورق فولادی با عبور از تیغه‌هایی در بخش برش، به صورت نوارهایی با سایز دلخواه مطابق با سفارش مشتریان در می‌آید. عرض ورق‌ها معمولاً یک تا ۱,۲۵ متر است. نوارهای برش خورده با عرض مناسب به بخش فرمینگ هدایت می‌شوند و پس از عبور از قالب‌ها به تدریج به شکل لوله درمی‌آیند. لوله تولید شده دارای درز است و باید دو لبه به یکدیگر با جوش القایی متصل شوند. بنابراین لوله به بخش جوش منتقل شده و دو لبه آن با عبور از دروازه جوش، به یکدیگر متصل می‌شوند. مرحله نهایی تولید پروفیل، سایزینگ است. البته لوله تولید شده در این مرحله در صورت داشتن مشتری به بخش انبار انتقال می‌یابد تا به سمت مقاصد فروش ارسال شود اما برای تولید پروفیل، لوله باید از یک قالب دیگر عبور کند و به شکل مقاطع مربعی و مستطیلی درآید که در نهایت، پروفیل در ابعاد و طول مورد نظر برش داده شده و آماده بارگیری به مقاصد فروش می‌شود.

◀ آیا در یک واحد تولید پروفیل، امکان تولید محصولات متنوع وجود دارد؟

برای تولید محصولات متنوع، باید ماشین‌آلات

بیشتری را به کار گرفت. هرچه تعداد ماشین‌آلات بیشتر و تکنولوژی جدیدتر باشد، می‌توان تنوع بیشتری به پروفیل‌ها داد. ناگفته نماند که با خطوط تولید کنونی بیش از سه یا چهار نوع پروفیل نمی‌توان تولید کرد زیرا برای ایجاد تنوع باید قالب پروفیل را تغییر داد که تغییر قالب در خط تولید، فرایندی زمان‌بر است. به طور مثال، با یک قالب ۲۰ در ۲۰ سانتی‌متر نمی‌توان پروفیل‌های ۴۰ در ۸۰ سانتی‌متر تولید کرد. چراکه هر یک از انواع پروفیل به ماشین‌آلات و قالب‌های مخصوص به خود نیاز دارد.

تولیدکنندگان معمولاً طبق سفارش دریافتی، پروفیل تولید می‌کنند و اگر لازم باشد، قالب‌ها برای ایجاد تنوع در محصول و پاسخ دادن به سفارش‌ها تعویض می‌شوند. حتی ممکن است نیاز به افزایش تعداد خطوط تولید برای ایجاد تنوع در محصول و افزایش ظرفیت تولید باشد. البته شرط اصلی تولید هر محصولی، مقرون‌به‌صرفه بودن است زیرا تولیدکننده باید ملاحظاتی همچون هزینه برق، موتورها، حجم قالب، شفت و... را در نظر بگیرد. معمولاً با یک قالب می‌توان چهار تا پنج نوع پروفیل تولید کرد و تنوع بیش از آن صرفه اقتصادی ندارد.

◀ مهم‌ترین نقطه قوت تولیدکنندگان لوله و پروفیل فعال در کشور چه مواردی است؟

پروفیل محصولی است که تقریباً در همه صنایع از جمله صنعت ساختمان، خودروسازی، لوازم خانگی و... به کار می‌رود. در هر صنعت

یکی دیگر از نقاط قوت صنعت پروفیل فولادی در کشور ما، صادراتی بودن آن است زیرا ایران، بزرگ‌ترین تولیدکننده پروفیل فولادی در منطقه محسوب می‌شود و در سال‌های گذشته صادرات پروفیل رونق داشت



به نوعی نقش پروفیل فولادی دیده می‌شود. کشورها برای پیشرفت، عمران و آبادانی خود در اقتصاد و صنعت نیاز به فولاد دارند که یکی از مهم‌ترین محصولات پرکاربرد آن، پروفیل فولادی است. تنوع در این محصول فولادی، باعث گسترش کاربردهای آن می‌شود.

اخیرا در بسیاری از ساختمان‌ها با استفاده از ورق و برش آن، می‌توان پروفیل‌های بسته (قوطی) را تولید و به عنوان یک ستون استفاده کرد. این نوع پروفیل‌ها در ایران کمتر به کار می‌روند و باید برای کاهش هزینه‌ها، افزایش استحکام و زیبایی ساختمان، از این نوع پروفیل‌ها را استفاده کرد. البته شرکت ما اخیرا به تولید این نوع پروفیل‌ها روی آورده و یکی از خطوط تولید نیز به آن اختصاص یافته است. با این حال، هنوز راه طولانی برای استفاده پیشرفته از پروفیل‌های فولادی خاص برای کاربردهای صنعتی و ساختمانی داریم.

یکی دیگر از نقاط قوت صنعت پروفیل فولادی در کشور ما، صادراتی بودن آن است زیرا ایران، بزرگ‌ترین تولیدکننده پروفیل فولادی در منطقه محسوب می‌شود و در سال‌های گذشته صادرات پروفیل رونق داشت. لازم به ذکر است که کشورهای منطقه حتی با وجود نصب

دستگاه‌های تولید پروفیل فولادی نتوانسته‌اند جای تولیدکنندگان ایرانی را در بازارهای بین‌المللی بگیرند زیرا تولید پروفیل، نیازمند دقت، تخصص و دانش فنی بسیار بالا است که معمولا این کشورها فاقد این سه مشخصه یاد شده هستند. به همین دلیل پروفیل‌های تولید شده در کشور ما همچنان در منطقه بی‌رقیب هستند و تولیدکنندگان ایرانی این محصول می‌توانند حداقل تا ۱۰ سال آینده نیاز منطقه را تامین کنند. البته آن‌ها باید ظرفیت و محصولات خود را نیز متناسب با نیاز روز توسعه دهند.

◀ صنعت پروفیل فولادی در حال حاضر با چه چالش‌هایی دست و پنجه نرم می‌کند؟

در شرایط کنونی، بزرگ‌ترین چالش و نقطه ضعف صنعت پروفیل فولادی، کمبود مواد اولیه یعنی ورق فولادی است. زمانی که تحریم وجود نداشت، بخش صادرات پروفیل فعال بود؛ به طوری که تولیدکنندگان می‌توانستند به شرط صادرات، ورق فولادی وارد کنند. در این فرایند دیگر نیاز به تامین ورق فولادی از داخل کشور نبود و تولیدکننده پروفیل می‌توانست واردات آن را بدون پرداخت تعرفه واردات و ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده انجام دهد که شرکت ما نیز در

سال‌های گذشته از این روش بارها استفاده کرد. در آن زمان، پروفیل‌های فولادی تولید داخلی به راحتی در بازارهای منطقه‌ای به فروش می‌رفت و با پروفیل‌های تولید کشورهای نظیر ترکیه نیز قابل رقابت بود.

در حال حاضر، با توجه به تحریم‌ها و افزایش شدید نرخ ارز، تولیدکنندگان قادر به واردات ورق فولادی نیستند و تامین‌کنندگان خارجی این محصول نیز به دلیل شرایط تحریمی از عرضه آن به ایران خودداری می‌کنند. اگر تحریم‌ها برداشته شود، قادر هستیم ورق ST37 با ضخامت‌های گوناگون را حتی ارزان‌تر از بازار داخلی تامین کنیم. هرچند که ورق‌های تولید داخل، بسیار باکیفیت هستند اما واردات آن بدون مالیات بر ارزش افزوده و تعرفه‌های گمرکی، برای تولیدکنندگان پروفیل ارزان‌تر تمام می‌شود. تولیدکنندگان می‌توانند ورق‌های آسیای میانه و حتی اوکراین را به طور موقت وارد کنند و با تبدیل به پروفیل آن را صادر کنند. با این شیوه ظرفیت خالی تولیدکنندگان پروفیل پر می‌شود. متأسفانه دولت در این زمینه اقدامی نکرده است و تولیدکنندگان در شرایط تحریمی قادر به تجارت بین‌المللی نیستند. علاوه بر این افزایش تقاضا برای ورق‌های



که آن را در بازار آزاد با قیمت‌هایی بیشتر بورس کالا بفروشند.

◀ آیا تولیدکنندگان بزرگ، سهم بیشتری از بازار پروفیل دارند؟ بزرگ یا کوچک بودن تولیدکننده چه نقشی در قیمت تمام شده تولید ایفا می‌کند؟

معمولا کارخانه‌های دارای خطوط تولید بیشتر و محصولات با کیفیت‌تر، می‌توانند نقش بیشتری در بازار ایفا کنند. چرا که خطوط تولید و توان تولیدکنندگان بزرگ‌تر به آن‌ها اجازه تامین مواد اولیه بیشتر را می‌دهد و آن‌ها می‌توانند با تولید محصولات بیشتر، مشتریان داخلی و صادراتی خود را حفظ کنند. تولیدکنندگان بزرگ همچنین تنوع بیشتری به محصولات خود می‌دهند و همین امر، دست آن‌ها را برای کسب سهم بیشتر از بازار باز می‌گذارد. ضمن اینکه تکنولوژی‌ها و ماشین‌آلات نوین به تولیدکنندگان بزرگ اجازه تولید محصولات با کیفیت بیشتر را می‌دهد که این امر باعث می‌شود آن‌ها بتوانند سهم بیشتری از بازار داشته باشند.

بزرگ‌تر بودن تولیدکننده، باعث کاهش هزینه‌های سربار به ویژه در بخش نیروی انسانی می‌شود. به طور مثال، خط تولید چه بزرگ باشد چه کوچک، نیازمند کارگر، مهندس برق و... است و در دو حالت، هزینه‌های سربار تقریبا یکسان است. در حالی که خطوط تولید بزرگ‌تر، محصولات بیشتری تولید می‌کنند و هزینه‌ها در آن کمتر خواهد بود.

◀ تکنولوژی تولید پروفیل در ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا در این خصوص بومی‌سازی صورت گرفته است؟

کشور ما هنوز با بومی‌سازی خطوط تولید پروفیل فولادی و به‌روزرسانی آن‌ها مطابق با تکنولوژی‌های جهانی فاصله دارد و نتوانسته است همگام با تولیدکنندگان روز دنیا پیش برود. در حال حاضر، خرید دستگاه‌ها و ماشین‌آلات نوین تولید پروفیل فولادی برای تولیدکنندگان این حوزه مقرون به‌صرفه نیست.

ساخت داخل، باعث شده تا قیمت این ماده اولیه حتی از قیمت جهانی نیز فراتر رود. در این زمینه لازم است با کمک دولت، چندین محموله ورق فولادی برای جبران کمبود نیاز داخلی، به کشور وارد شود تا قیمت این محصول به تعادل برسد.

تحریم‌ها و افزایش قیمت ورق فولادی تولید داخل، باعث شده است تولیدکنندگان پروفیل مزیت صادراتی خود را از دست بدهند؛ به طوری که شرکت ما سال‌ها به عنوان یک صادرکننده مطرح بود، نتوانست در سال جاری صادراتی انجام دهد. در حال حاضر، قیمت ورق گرم داخلی بیش از ۱۸ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم است؛ هر چند که این قیمت حتی در مقطعی از ۲۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم نیز فراتر رفته بود. با این قیمت، هیچ یک از تولیدکنندگان لوله و پروفیل قادر به صادرات نخواهند بود.

◀ توان مالی تولیدکنندگان پروفیل فولادی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا این تولیدکنندگان از توانایی مالی بالایی برخوردار هستند؟

به دلیل گران شدن قیمت مواد اولیه، تقریبا توان مالی همه تولیدکنندگان پروفیل به شدت کاهش یافته است. علاوه بر این، معاملات در بورس کالا کاملا نقدی انجام می‌شود؛ در حالی که در گذشته، ورق فولادی در بورس کالا به صورت اعتباری (دو ماهه و سه ماهه) به مصرف‌کنندگان عرضه می‌شد. در حال حاضر، معاملات به صورت نقدی و تحویل آن در مدت دو ماهه یا سه ماهه است. این شیوه عرضه، توان مالی تولیدکنندگان را به شدت کاهش داده است و تولیدکننده ترجیح می‌دهد حتی در صورت داشتن توان مالی واردات دستگاه و ماشین‌آلات نوین برای به‌روزرسانی خط تولید، تامین مواد اولیه را در اولویت خود قرار دهد.

هنگامی که شیوه عرضه تغییر کرد و توان مالی تولیدکننده کاهش یافت، واسطه‌ها به میدان آمدند. واسطه با داشتن نقدینگی کافی، بخشی از مواد اولیه تولیدکننده را تامین می‌کنند و سهمی را نیز برای خود برمی‌دارد

بزرگ‌ترین چالش و نقطه ضعف صنعت پروفیل فولادی، کمبود مواد اولیه یعنی ورق فولادی است. زمانی که تحریم وجود نداشت، بخش صادرات پروفیل فعال بود؛ به طوری که تولیدکنندگان می‌توانستند به شرط صادرات، ورق فولادی وارد کنند

خطوط تولید روز دنیا عموماً قیمت و کیفیت بهتری نسبت به خطوط ساخت داخل دارند. البته دانش فنی ساخت ماشین‌آلات و کار کردن با آن‌ها در کشور بومی شده است اما ابزارهای نوینی برای ساخت خطوط تولید پروفیل فولادی در کشور به کار گرفته نمی‌شود و به همین دلیل، ماشین‌آلات ساخته شده نیز کیفیت کمتری در مقایسه با خطوط تولید روز دنیا دارند. متأسفانه شرکت‌های ماشین‌سازی به سمت سرمایه‌گذاری بر نوسازی و به‌روزرسانی خطوط تولید خود نرفته‌اند.

در حال حاضر، بهترین خطوط تولید پروفیل فولادی متعلق به کشور آلمان است. این کشور یک کارخانه ساخت ماشین‌آلات تولید پروفیل فولادی دارد که محصولات خود را به اقصی نقاط جهان صادر می‌کند. کشور چین نیز اخیراً به عرصه ساخت ماشین‌آلات تولید پروفیل فولادی وارد شده است و دستگاه‌های نسبتاً خوبی را تولید می‌کند.

باید به این نکته توجه داشت که شرکت‌های ماشین‌سازی نیز به دلیل هزینه‌های بسیار بالای نوسازی و بهینه‌سازی خطوط تولید خود، به این امر وارد نشده‌اند. ضمن اینکه خطوط تولید جدید بسیار گران هستند و تنها شرکت‌های بسیار انگشت‌شماری می‌توانند آن‌ها را خریداری کنند. به همین دلیل، ممکن است تولیدکنندگان ماشین‌آلات با مشکل کمبود تقاضای داخلی مواجه شوند و با توجه به تحریم‌ها، حتی قادر به صادرات نیز نباشند.

واردات ماشین‌آلات تولید پروفیل فولادی نیز برای بسیاری از شرکت‌ها صرفه اقتصادی ندارد. به طوری که از ثبت سفارش و پرداخت هزینه تا دریافت آن ممکن است ماه‌ها به طول انجامد. ضمن اینکه تولیدکننده باید هزینه‌ای را برای نصب ماشین‌آلات جدید و از کار انداختن ماشین‌آلات قدیمی صرف کند تا بتواند محصول تازه‌ای را تولید کند. همچنین باید خط جدید مدت‌ها به تولید بپردازد تا هزینه خرید تولیدکننده جبران شود. بنابراین تنها تولیدکنندگان واقعی و افرادی که به دنبال اشتغال‌زایی و تولید محصولات جدید هستند،

اقدام به نوسازی خطوط خود می‌کنند.

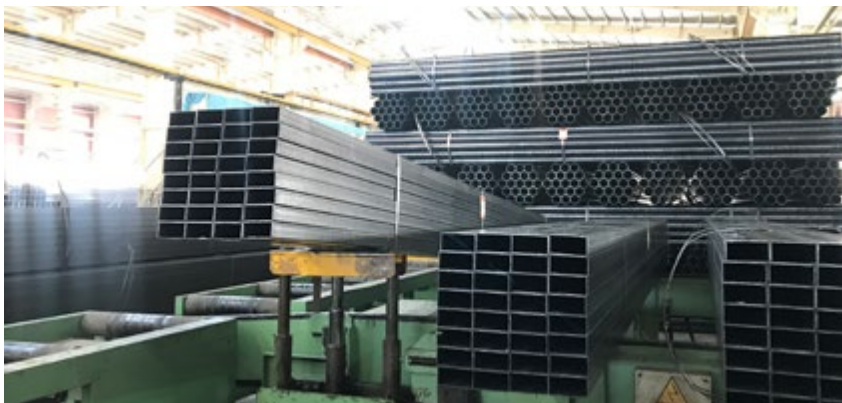
◀ آیا نمونه‌ای از تکنولوژی‌های جدید با قابلیت‌های بالا سراغ دارید؟

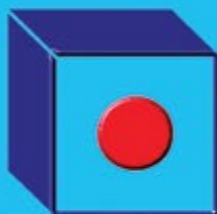
اخیراً ماشین‌آلات جدیدی به بازار وارد شده‌اند که معمولاً نیاز به تعویض قالب ندارند و تولیدکننده با این ماشین‌آلات می‌تواند حتی بدون تغییر قالب، محصولات متنوعی را تولید کند. این خط تولید اخیراً به ایران وارد شده و در چند واحد تولیدی نصب شده است. یکی از این خطوط را نیز شرکت ما خریداری کرد. این خط تولید می‌تواند توسط ورق فولادی با ضخامت حتی ۲۰ میلی‌متر، پروفیل‌هایی با قطر ۲۷ اینچ را تولید کند.

◀ قیمت‌گذاری پروفیل فولادی به چه صورت است؟

در کشور ما بازار ورق فولادی، قیمت‌نهایی پروفیل را تعیین می‌کند که البته تولیدکننده هزینه تولید و ۴ تا ۵ درصد سود را به هزینه تامین ورق فولادی اضافه و قیمت‌نهایی پروفیل را تعیین می‌کند. به طور مثال، اگر قیمت ورق ۲۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم باشد، هزینه‌های حمل به همراه هزینه‌های تولید موجب می‌شود قیمت تمام شده پروفیل حدود ۲۱ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم شود. به‌طور کلی تولیدکنندگان پروفیل، قیمت‌نهایی این محصول را تعیین نمی‌کنند و علت گرانی پروفیل در ماه‌های اخیر تنها به دلیل گرانی شدن ورق فولادی است. چاره کاهش قیمت پروفیل نیز جبران کمبود مواد اولیه از طریق واردات خواهد بود.

بزرگ‌تر بودن تولیدکننده، باعث کاهش هزینه‌های سربرار به ویژه در بخش نیروی انسانی می‌شود. به طور مثال، خط تولید چه بزرگ باشد چه کوچک، نیازمند کارگر، مهندس برق و... است و در دو حالت، هزینه‌های سربرار تقریباً یکسان است





KSC.CO

شرکت مجتمع
فولاد خراسان

Khorasan Steel
Complex Co.

استحکام پایدار / آرامش ماندگار

فولاد خراسان تولید کننده انواع مقاطع سبک فولادهای ساختمانی

کارخانه: نیشابور، کیلومتر ۱۵ جاده نیشابور به شهر فیروزه صندوق پستی : ۴۸۸

تلفن : ۰۵۱-۴۲۴۵۳۲۱۰-۲۰ و ۰۵۱-۴۲۴۵۳۲۳۱-۳۳ دورنگار:


www.khorasansteel.ir | info@khorasansteel.ir

Design B: M. Amine
+989120447691





فولاد

- 
- به دنبال احداث یک خط نورد اسلب هستیم
 - لزوم تدوین استراتژی صادرات برای تمام محصولات زنجیره فولاد
 - تنوع در خط تولید پروفیل نیازمند به کارگیری قالب‌های متنوع است

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران مطرح کرد:

لزوم تدوین استراتژی صادرات برای تمام محصولات زنجیره فولاد

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران گفت: در راستای توسعه صادرات غیر نفتی، باید زمینه صادرات تمام حلقه‌های زنجیره فولاد فراهم شود تا اگر زمانی صادرات یک محصول فولادی دچار چالش شد، صادرات سایر محصولات ادامه داشته باشد و ارزآوری این صنعت متوقف نشود.

از مصرف‌کننده داخلی حمایت کند. ضمن اینکه سیستم‌های نظارتی نیز با رصد بازار، در صورت وقوع تخلف، فرد یا شرکت متخلف را مورد پیگرد قانونی قرار دهند.

شکوری با بیان اینکه به دلیل وقوع یک تخلف نباید کل بازار را به هم ریخت، عنوان کرد: باید به تولیدکننده و مصرف‌کننده اجازه داد در فضایی به دور از دخالت دولت و تحت نظر دستگاه‌های نظارتی، تنظیم بازار را به عهده بگیرند و هر فردی که در این سیستم اختلال ایجاد کرد، به سیستم تعزیرات و قضایی کشور معرفی شود.

وی در ادامه گفت: باید به تولیدکنندگان اجازه داد که بخشی از محصول خود را به جهت کشف قیمت صادر کنند و تنها محدود به سیستم‌های تعریف شده بازار داخلی مانند بورس کالا نباشند. کشف قیمت باعث می‌شود مکانیزم عرضه و تقاضا مشخص شود. یکی از اشکالات کنونی بازار داخلی به عرضه مواد اولیه فولاد، قیمت‌گذاری دستوری و اجبار عرضه برمی‌گردد. در حالی که قیمت صادرات به مراتب بیش از قیمت دستوری داخلی است و بسیاری از تولیدکنندگان مواد اولیه به همین دلیل صادرات را به عرضه داخلی ترجیح می‌دهند.



تولیدکننده به صورت دستوری مجبور به تولید و عرضه محصول به مصرف‌کنندگان خاصی باشد، قطعاً عرضه داخلی مقرون به‌صرفه نخواهد بود و تولیدکننده تمام تلاش خود را در جهت صادرات به کار خواهد بست.

■ نظارت دقیق بر بازار

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی خاطرنشان کرد: هنگامی که عرضه یک محصول در بازار کاهش می‌یابد، تقاضا افزایش می‌یابد و قیمت نیز بالا می‌رود. در این میان، تجار و بازرگانان با رصد دقیق بازار، هر زمان که بخشی از بازار دچار کمبود شود، دست به کار شده و تقاضا را با عرضه مناسب پاسخ می‌دهند. دولت به عنوان تنظیم‌کننده بازار باید با ابزار تعرفه یعنی صفر کردن تعرفه واردات و افزایش تعرفه صادرات

بهرام شکوری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: یکی از ابزارهایی که دولت‌ها برای کنترل بازار در اختیار دارند، تعرفه بوده و رسالت دولت‌ها، حمایت از تولیدکننده و مصرف‌کننده است اما متأسفانه در کشور ما مسائل به صورت صفر و صد دیده می‌شوند و در صدور دستورات عملی یا تولیدکننده و یا مصرف‌کننده ضرر می‌کنند.

وی افزود: تولیدکنندگان باید بتوانند مازاد محصول تولیدی خود را در صورت نبود مشتری در بازار داخلی صادر کنند و در این رابطه هیچ محدودیتی نباید گذاشت. البته عرضه داخلی به مراتب به سود تولیدکننده است زیرا هم دریافت هزینه فروش سریع‌تر انجام می‌شود و هم دردهای صادرات را نخواهد داشت اما اگر

■ احداث واحدهای صادراتی در کنار

سواحل جنوبی

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران اذعان کرد: متأسفانه استراتژی صحیح و ثابتی برای تنظیم بازار و رسیدن به اهداف کلان وجود ندارد. از جمله اهداف کلان، رسیدن به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در افق ۱۴۰۴ است. اتاق بازرگانی بر مبنای

یاد شده سال‌ها درگیر جنگ بوده‌اند و برای بازسازی خود به فولاد نیاز دارند.

شکوری با اشاره به اینکه باید از متنوع کردن بازار فولاد غافل نشد، خاطر نشان کرد: باید به سمت تولید محصولات پیچیده فولادی با تکنولوژی بالا برویم و متنوع سازی بازار نیز سبب می‌شود که در برخی از مقاطع زمانی، کمتر آسیب ببینیم. البته باید تلاش کنیم مشارکت‌های سرمایه‌گذاری با کشورهای همسایه را بیشتر کنیم.

وی توضیح داد: منظور از مشارکت سرمایه‌گذاری تنیدگی اقتصادی کشور ما با کشورهای همسایه و سایر قدرت‌های اقتصادی دنیا است. به عبارتی باید به گونه‌ای در کشورهای مختلف سرمایه‌گذاری کرد و باشند و نتوان آن‌ها را از یکدیگر جدا کرد تا ارتباط اقتصادی از تجارت محض، به روابط اقتصادی مشترک ارتقا یابد. این امر سبب پایداری اقتصادی می‌شود و هیچ تحریمی هم نمی‌تواند روی آن اثر بگذارد.

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران با تاکید بر اینکه محصولات صادراتی باید متنوع شوند، عنوان کرد: پس از تحریم نفتی و حذف درآمدهای ارزی آن، تاکید بر صنعت فولاد است. در حالی که باید محصولات صادراتی را نیز متنوع کرد زیرا هر لحظه ممکن است در مورد بازار فولاد اتفاقی غیر قابل پیش‌بینی بیفتد. در این صورت تمام زنجیره دچار مشکل می‌شود و بخشی از درآمدهای صادراتی نیز از دست می‌رود. به همین دلیل تمام بخش‌های زنجیره یعنی آهن اسفنجی، گندله و کنسانتره و محصولات نهایی، باید بازار صادراتی خود را داشته باشند تا در مواقع ضروری بتوان آن‌ها را جایگزین کرد.

شکوری اذعان کرد: هر یک از محصولات زنجیره فولاد باید سهمی از بازار صادراتی را کسب کند که گرفتن سهم بازار به سادگی امکان‌پذیر نیست و قطعاً به یک‌باره اتفاق نمی‌افتد اما پس از گرفتن سهم، قطعاً می‌توانیم در تمام زنجیره، بازار صادراتی را توسعه دهیم.

این موضوع را می‌توان در صنعتی مانند خودروسازی مشاهده کرد. علاوه بر این، صنعت فولاد کشور از عدم ثبات مدیریتی و تحمیل نیروهای انسانی مازاد به ویژه در شرکت‌های بزرگ دولتی رنج می‌برد. به همین دلیل شرکت‌ها نمی‌توانند یک استراتژی بلندمدت بر مبنای بازارهای جهانی داشته باشند.

شکوری ابراز کرد: به همه تولیدکنندگان زنجیره فولاد کشور باید اجازه داد با قیمت‌های معقول جهانی و با مکانیزم‌های عرضه و تقاضا به انجام معاملات بپردازند و در صورت وجود مازاد محصول، پس از عرضه در بورس کالا و در صورت نبود مشتری، صادرات انجام دهند. در مورد صادرات باید همه زنجیره را به یک چشم نگاه کرد زیرا همه تولیدکنندگان در اشتغال‌زایی و ارزآوری سهم دارند.

باید به تولیدکنندگان اجازه داد که بخشی از محصول خود را به جهت کشف قیمت صادر کنند و تنها محدود به سیستم‌های تعریف شده بازار داخلی مانند بورس کالا نباشند

■ هدف‌گذاری برای صادرات به کشورهای همسایه

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران تاکید کرد: یکی از بازارهایی که می‌توان به صادرات در آن اندیشید، کشورهای همسایه و جمعیت ۶۰۰ میلیونی آن است. این منطقه ۱۲ درصد از اقتصاد جهان را در اختیار دارد و بازار نسبتاً بکری محسوب می‌شود. البته روابط اقتصادی کشور ما با برخی از کشورهای منطقه چندان تعریفی ندارد.

وی تاکید کرد: اکثر کشورهای همسایه از نظر اقتصادی پیشرفت زیادی ندارند و برای توسعه اقتصادی و شهری خود باید فولاد زیادی مصرف کنند. از جمله این کشورها می‌توان به افغانستان، پاکستان، سوریه، یمن و عراق نام برد. کشورهای

اقتصادسنجی، رشد جمعیت و سایر پارامترهای دخیل، سرانه مصرف فولاد را در سال ۱۴۰۴، حدود ۲۷۰ کیلوگرم به ازای هر نفر تخمین زده است. ضمن اینکه با تخمین فعال بودن ۸۰ درصد ظرفیت فولادسازی، تولید فولاد در آن زمان به ۴۵ میلیون تن خواهد رسید. به این ترتیب حدود ۲۰ میلیون تن مازاد فولاد خواهیم داشت و بقیه آن باید صادر شود.

شکوری اضافه کرد: از طرفی صنعت فولاد، یک صنعت آب‌بر بوده و از طرف دیگر، صادرات نیز یکی از استراتژی‌های آن است. از این رو، احداث ظرفیت تولید فولاد در سواحل جنوبی که به آب دسترسی وجود دارد، ضرورت می‌یابد. تخمین زده می‌شود هم‌اکنون حدود ۱۰ میلیون تن ظرفیت در سواحل جنوبی کشور ایجاد شده و یا در حال احداث است که این میزان باید حداقل به دو برابر میزان کنونی افزایش یابد.

وی با اشاره به مزیت‌های احداث واحدهای فولادی در سواحل جنوبی، بیان کرد: در صورتی که میزان تولید سنگ‌آهن در کشور کفاف تامین مواد اولیه واحدهای فولادی احداث شده در سواحل جنوبی را ندهد، می‌توان با واردات مواد اولیه از تولیدکنندگان عمده همچون هند، برزیل و استرالیا، فولاد را تولید و آن را به یک محصول دارای ارزش افزوده تبدیل کرد و با صادرات آن به مشتریان خارجی، برای کشور ارزآوری داشت. می‌توان به جای فشار به تولیدکنندگان سنگ‌آهن در داخل، با واردات مواد اولیه برای تولیدکنندگان حاضر در سواحل و تولید فولاد، صادرات را در دستور کار قرار داد.

■ قیمت‌گذاری دستوری حذف شود

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران مطرح کرد: قیمت‌گذاری دستوری و پایین بودن تصنیعی قیمت سنگ‌آهن در کشور باعث شده تا فولادسازان تامین مواد اولیه از داخل را به واردات ترجیح دهند اما باید توجه داشت صنعتی که نتواند خود را با بازارهای جهانی تنظیم کند، باید آن را تعطیل کرد. نمونه

مدیرعامل مجتمع فولاد اردستان:

به دنبال احداث یک خط نورد اسلب هستیم

مدیرعامل مجتمع فولاد اردستان گفت: کمبود مواد اولیه در صنعت لوله و پروفیل باعث شده است تا به دنبال احداث یک خط نورد اسلب برای تولید ورق فولادی و جبران این کمبود باشیم.

بخش خصوصی به این نتیجه رسیده است در بخش‌هایی نظیر نورد شمش و اسلب، فعالیت‌های خود را گسترش دهد. این یعنی تولیدکنندگان بخش خصوصی حوزه ورق گرم و تا حدودی ورق سرد به گونه‌ای در کشور افزایش یابند که عرضه این محصول رقابتی و کاملاً غیر انحصاری شود.

وی با ذکر مثالی در مورد افزایش نقش بخش خصوصی در صنعت فولاد کشور، بیان کرد: در گذشته انحصار تولید میلگرد، تیرآهن و نبشی‌تها در اختیار شرکت ذوب آهن بود و این شرکت، تعیین‌کننده قیمت و شرایط عرضه این محصولات در کشور به شمار می‌رفت اما با فعال شدن بخش خصوصی در حوزه سه محصول یاد شده، ذوب آهن، دیگر بزرگ‌ترین تولیدکننده این دو محصول نیست و به ناچار باید برای عرضه و فروش محصول خود در بازار داخلی، با بخش خصوصی به رقابت بپردازد.

ساوچی ادامه داد: در حوزه ورق نیز بخش خصوصی باید بیش از گذشته فعال شود و نقشی بیشتری در بازار ورق ایفا کند.

■ قیمت ورق در بازار آزاد با بورس کالا

تفاوت چشمگیری دارد

مدیرعامل مجتمع فولاد اردستان عنوان کرد: یکی از معضلات صنعت فولاد کشور، نحوه قیمت‌گذاری محصولات فولادی است. در حال حاضر، هر کیلوگرم سنگ آهن ۷۰۰ هزار تومان، کنسانتره یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان، گندله یک میلیون و ۹۰۰ هزار تومان و آهن اسفنجی حدود سه هزار و ۸۰۰ تومان قیمت‌گذاری می‌شود. اگر

ریخته‌گری به ظرفیت سالانه ۵۰۰ هزار تن اخیراً آغاز شده است. شمش فولادی در این واحد با هر گرمی که مشتریان درخواست کنند، تولید می‌شود و این شرکت توانایی تولید شمش‌های معمولی و آلیاژی با گریدهای 3SP، 4SP، 5SP، CK45، CK60 و بسیاری دیگر از گریدها را دارد.

وی اضافه کرد: مواد اولیه تولید شمش فولادی به میزان کافی وجود دارد و در این خصوص با چالشی مواجه نیستیم. شرکت ما، سنگ آهن نیز در اختیار دارد و حتی در صورتی که نتوانیم آهن اسفنجی مورد نیاز را از بازار تامین کنیم، سنگ آهن موجود را با آهن اسفنجی مبادله خواهیم کرد.

مدیرعامل مجتمع فولاد اردستان مطرح کرد: واحد تولید لوله و پروفیل که پیش‌تر به بهره‌برداری رسیده است، ظرفیت ۹۰ هزار تن در سال دارد. این واحد قادر به تولید قوطی ۲۰ در ۲۰ سانتی‌متر تا ۱۳۰ در ۱۳۰ سانتی‌متر است. همچنین در واحد لوله و پروفیل می‌توانیم لوله‌هایی با قطر ۱،۵ اینچ تا ۶ اینچ، لوله هشت اینچ، ۱۰ اینچ و ۱۲ اینچ را نیز تولید کنیم. ماده اولیه تولید قوطی و لوله شرکت ما، ورق گرم است اما در سال جاری به دلیل اینکه به واحد تولید لوله و پروفیل، ورق فولادی کمتری از سوی تامین‌کنندگان تعلق گرفت، این کارخانه تقریباً به حالت نیمه‌تعطیل درآمده زیرا تنها حدود ۱۰ درصد از ظرفیت ۹۰ هزار تنی آن فعال است.

■ کمبود ورق برای تولید لوله و پروفیل

ساوچی اظهار کرد: با توجه به وضعیت تامین مواد اولیه به ویژه حوزه نورد شمش و اسلب،

مجید ساوچی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: خوشبختانه با وجود چالش‌های فراوان، صنعت فولاد کشور در سال‌های اخیر همواره رو به رشد بوده است و بخش خصوصی در هر سال بیش از گذشته در آن نقش ایفا می‌کند.

وی افزود: از شواهد موجود پیدا است که طی چهار تا پنج سال آینده، بخش خصوصی در تولید و صادرات بتواند از بخش دولتی پیشی بگیرد. این روند از چند سال گذشته در صنعت فولاد کشور آغاز شده و از سوی بخش خصوصی، سرمایه‌گذاری‌های نسبتاً سنگینی تقریباً در بسیاری از بخش‌های این صنعت صورت گرفته است.

مدیرعامل مجتمع فولاد اردستان خاطرنشان کرد: در گذشته، صنعت فولاد کشور عمدتاً در قبضه تولیدکنندگان دولتی و خصوصی بود و عمده تولید محصولات فولادی کشور توسط این فولادسازان صورت می‌گرفت اما خوشبختانه در سال‌های اخیر، فولادسازان بخش خصوصی توانستند نقش پررنگ‌تری در این صنعت هم در حوزه معادن و هم در زمینه محصولات نهایی ایفا کنند.

■ ظرفیت ۵۰۰ هزار تنی شمش فولادی با

گریدهای گوناگون

ساوچی در خصوص فعالیت شرکت فولاد اردستان، تصریح کرد: شرکت ما واحدهای تولید شمش، میلگرد، لوله و پروفیل را در اختیار دارد که احداث واحدهای تولید شمش و میلگرد به تازگی به پایان رسیده و تولید شمش در واحد ذوب و

ساوچی خاطر نشان کرد: الزام عرضه در بورس کالا از سوی خریداران سهمیه‌ای مواد اولیه، در حالی است که برخی از نوردکاران اسلب با وجود اینکه مواد اولیه خود را از بورس کالا تامین می‌کنند، اما از عرضه ورق خود در بورس سرباز می‌زنند. این تولیدکنندگان، اسلب را از بورس کالا به قیمت ۱۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم خریداری می‌کنند اما ورق تولیدی خود را در بورس کالا به قیمت ۲۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم به فروش می‌رسانند. متأسفانه هیچ نظارتی بر توزیع ورق فولادی وجود ندارد.

■ احداث یک خط نورد

مدیرعامل مجتمع فولاد اردستان خاطر نشان کرد: در صدد هستیم تا بتوانیم یک خط نورد اسلب با ظرفیت یک تا ۱,۵ میلیون تن برای تولید ورق از هر جای دنیا تامین و راه‌اندازی کنیم و به تولید ورق کلاف پردازیم. طی ۶ ماه گذشته نیز روی طرح مطالعاتی خط نورد تمرکز کرده بودیم و امیدوار هستیم با احداث این خط، علاوه بر تامین مواد اولیه واحد لوله و پروفیل خود، ورق مورد نیاز سایر تولیدکنندگان لوله و پروفیل را نیز تامین کنیم.

می‌شود و سایر تولیدکنندگان این حوزه در بورس حاضر نیستند. به همین دلیل، خریداران چاره‌ای جز هجوم به سمت بورس کالا و ماندن در صف تامین مواد اولیه ندارند که این امر باعث می‌شود قیمت‌ها در بورس افزایش یابد. در همین حال، تولیدکنندگان دیگر نیز ورق خود را در بازار آزاد عرضه می‌کنند که به التهاب قیمتی دامن می‌زند.

وی با اشاره به وضعیت تامین مواد اولیه حوزه محصولات طول فولادی، بیان کرد: در حال حاضر، میزان تولید شمش هم به وسیله کوره القایی و هم قوس الکتریکی بیش از میزان مصرف آن در کشور است و نوردکاران مشکلی برای تامین مواد اولیه خود ندارند. البته در بخش تامین مواد اولیه شمش فولادی یعنی آهن اسفنجی مشکلاتی وجود داشت که خوشبختانه وزارت صنعت، معدن و تجارت تمهیداتی اندیشیده و به اکثر شرکت‌های خصوصی مصرف‌کننده آهن اسفنجی مطابق با نیاز آن‌ها سهمیه داده است. در سمت دیگر، وزارتخانه مصرف‌کنندگان آهن اسفنجی سهمیه‌ای را ملزم به عرضه محصول خود در بورس کالا کرده است که روش بسیار خوبی برای تامین مواد اولیه تولیدکنندگان و کنترل قیمت‌ها است.

بهای ذوب و ریخته‌گری به همراه سود آن را پنج‌هزار تومان در نظر بگیریم، قیمت اسلب حدود ۹ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم خواهد شد؛ در حالی که قیمت ورق گرم در بورس کالا حدود ۱۳ هزار تومان (۴۰ درصد تفاوت قیمت) و در بازار آزاد حدود ۲۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم قیمت‌گذاری می‌شود. به همین دلیل بخش خصوصی به ویژه در حوزه تولید انواع ورق فولادی باید وارد عمل شود و از افزایش بی‌رویه قیمت جلوگیری کند.

وی ابراز کرد: تفاوت قیمت محصولات فولادی در بورس کالا با بازار آزاد بعضاً غیر قابل باور است. به طور مثال، هم‌اکنون قیمت میلگرد در بورس کالا حدود ۱۱ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم و در بازار آزاد حدود ۱۲ تا ۱۳ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم است. همچنین شمش فولادی نیز به حدود ۹ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم در بورس کالا و ۱۰ تا ۱۱ هزار تومان در بازار آزاد می‌رسد. در حالی که ورق فولادی این‌گونه نیست و بعضاً تفاوت ۱۰۰ درصدی میان قیمت بورس کالا و بازار آزاد وجود دارد.

مدیرعامل مجتمع فولاد اردستان اذعان کرد: متأسفانه عرضه انواع ورق فولادی در بورس کالا تنها توسط فولاد مبارکه انجام



مدیرعامل شرکت فولاد صنعت کاوه قم:

تنوع در خط تولید پروفیل نیازمند به کارگیری قالب‌های متنوع است

مدیرعامل شرکت فولاد صنعت کاوه قم گفت: خطوط تولید پروفیل فولادی معمولاً قادر به تولید انواع پروفیل‌ها هستند اما برای این منظور، باید قالب‌های مخصوص و متناسب با سفارش در یافتی به کار گرفته شود.

خط درزجوش دارند و پس از بسته شدن قالب پروفیلی، جوش داده می‌شوند. مدیرعامل شرکت فولاد صنعت کاوه قم اضافه کرد: ضخامت پروفیل تولیدی نیز می‌تواند در این فرایند متغیر باشد و از ۱,۵ تا ۳,۵ میلی‌متر تغییر کند. در همین حال، تولید پروفیل باز تقریباً در تمام شرکت‌ها حتی واحدهای برش کاری معمول که یک دستگاه خم کاری داشته باشند، امکان‌پذیر است. ضمن اینکه شرکت ما در زمان فعالیت قادر به تولید پروفیل چارچوب فرانسه به شکل Z (زد) بود که در ساخت سقف و سوله به کار می‌رود. وی ادعان کرد: یکی از نقاط ضعف صنعت پروفیل فولادی کشور ما، عدم تولید پروفیل‌های خاص است؛ به طوری که تقریباً تمامی شرکت‌های این حوزه قادر به تولید همه انواع پروفیل‌های معمولی هستند. البته محصولات پروفیلی خاص نیازمند سفارش از سوی مشتریان و در کنار آن تکنولوژی و خطوط تولید متناسب با آن است.

۹۰ سانتی‌متر بودند. وی خاطر نشان کرد: انواع پروفیل در یک خط قابل تولید است اما تولید تنها با یک خط، زمان بیشتری را صرف می‌کند. با این حال، تولیدکنندگان تلاش می‌کنند با نصب خطوط بیشتر، به محصولات خود تنوع ببخشند. برای ایجاد تنوع در محصولات باید دائماً قالب‌ها تعویض شوند که در صورت داشتن یک خط تولید، میزان تولید کارخانه کاهش می‌یابد. به همین دلیل، کارخانه ما در هنگام فعالیت دو خط تولید مجزا داشت. هاتفی‌نیا با تاکید بر اینکه هر یک از ابعاد پروفیل فولادی قالب مخصوص به خود را دارد، بیان کرد: پس از اینکه ورق از بخش برش و نواربری خارج و برای ورود به خط تولید و قالب آماده می‌شود، از همان ابتدا به لوله تبدیل و سپس وارد قالب پروفیل می‌شود. لوله تولیدی پس از عبور از قالب پروفیل تغییر شکل داده و به شکل و سایز مورد نظر درمی‌آید. این فرایند برای تولید پروفیل بسته است. این نوع پروفیل‌ها یک

علیرضا هاتفی‌نیا در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت فولاد صنعت کاوه قم از سال ۱۳۹۷ تا کنون به دلیل مشکلات مالیاتی و بانکی تعطیل شده و فعالیت ندارد. ظرفیت تولید شرکت ما در هنگام فعالیت ۱۰۰ هزار تن لوله و پروفیل فولادی در سال بود. وی افزود: بعد از آغاز فعالیت، برای تامین نقدینگی لازم، از یکی از بانک‌ها تسهیلات دریافت کردیم اما شرایط به گونه‌ای پیش رفت که نتوانستیم اقساط وام را پرداخت کنیم. در کنار آن، پرداخت مالیات نیز فشار زیادی بر شرکت وارد می‌کرد که در نهایت، ناچار به تعطیلی کارخانه شدیم. با این حال، منتظر اجرای مصوبات ستاد رفع موانع تولید و تبدیل شعارها به عمل هستیم که در این صورت، احتمالاً تا دو سه ماه آینده بتوانیم مجدداً کارخانه را فعال کنیم.

■ تنظیم خط تولید پروفیل با قالب

مدیرعامل شرکت فولاد صنعت کاوه قم در خصوص تنوع تولید محصولات پروفیل فولادی در یک واحد تولیدی، عنوان کرد: هر واحد تولیدکننده پروفیل، در صورتی که توجه فنی و اقتصادی داشته باشد، می‌تواند انواع پروفیل‌ها را تولید کند. با این حال، تولیدکنندگان برای تنظیم خط خود از قالب استفاده می‌کنند که این قالب‌ها سایزهای گوناگونی دارند و بر اساس سفارش دریافتی، انتخاب و نصب می‌شوند. معمولاً سایز قالب‌های پروفیلی که در خط تولید استفاده می‌کردیم، ۲۰ در ۲۰ سانتی‌متر تا ۹۰ در





BAFT STEEL

شرکت احیاء اسفنج فولاد بافت

تولیدکننده برتر آهن اسفنجی

- حمل مواد و شارژ گندله
- عملیات احیا مستقیم
- عملیات تامین و تصفیه آب
- بارگیری و ارسال آهن اسفنجی





آلومینیوم

- با کمبود مواد اولیه مواجه نیستیم
- نیازمند تبیین سیاست‌های تازه برای صادرات هستیم
- افزایش کیفیت محصولات، تاثیر زیادی بر میزان فروش دارد



مدیر تولید شرکت گلبار پروفیل:

با کمبود مواد اولیه مواجه نیستیم

مدیر تولید شرکت گلبار پروفیل گفت: به خاطر افزایش قیمت‌ها که تحت تاثیر تحریم‌ها و جهش نرخ ارز رخ داده، هزینه‌های تولید افزایش یافته اما خوشبختانه مواد اولیه آلومینیومی مورد نیاز شرکت همیشه در دسترس بوده است زیرا عمده آن از منابع داخلی تامین می‌شود.

گلبار پروفیل، اذعان کرد: از سال گذشته برای ایجاد یک خط تولید جدید در این کارخانه برنامه‌ریزی شده و در حال حاضر، بخشی از این طرح نیز پیاده‌سازی و اجرا شده است. تولید مقاطع و پروفیل‌های با کیفیت بالاتر و با آلیاژهای متفاوت در دستور کار شرکت قرار دارد که امیدوار هستیم در آینده نزدیک به وقوع بپیوندد.

■ چند نرخ‌ی بودن شمش آلومینیومی

گل محمدی در مورد کاهش معاملات شمش آلومینیومی در بورس کالا، تشریح کرد: متأسفانه شمش آلومینیومی در بازار بورس تقریباً بین ۶ تا ۷ هزار تومان گران‌تر از بازار آزاد عرضه می‌شود. شمش آلومینیومی موجود در بازار آزاد، کیفیتی مشابه شمش عرضه شده در بورس کالا دارد و نه تنها دسترسی به آن نیز آسان است بلکه به هر میزان می‌توان خریداری کرد و حداقلی برای آن تعیین نشده است. این امر تاثیر چندان خوبی در فروش محصولات شرکت‌هایی که ماده اولیه خود را از بورس کالا تامین می‌کند ندارد زیرا آن‌ها به دلیل اینکه شمش آلومینیومی را گران‌تر از بازار آزاد خریداری می‌کنند، مجبور هستند تا پروفیل تولیدی را نیز گران‌تر بفروشند اما با توجه به اینکه مشتریان به هزینه تولید دقت ندارند و تنها قیمت نهایی را ملاک قرار می‌دهند، از خرید پروفیل گران‌تر امتناع می‌کنند. به این ترتیب، این عدم همخوانی قیمت شمش آلومینیومی در بورس کالا و بازار آزاد، موجب کاهش معاملات آلومینیومی در بورس کالا و همچنین کاهش فروش برخی از شرکت‌های تولیدکننده محصولات آلومینیومی شده است.

خرید همان بیلت‌های خالص است.

■ خطوط تولید مجموعه به‌روز است

گل محمدی درباره تکنولوژی مورد استفاده این شرکت، بیان کرد: در شرکت گلبار پروفیل، دو دستگاه پرس اکسترورژن ۸ اینچ، خط رنگ ۴۰ متری کوره‌رنگ، خط تمام اتوماتیک DC، کوره هوایی و خط آبکاری وجود دارد. وجه تمایز این شرکت در به‌روز بودن تمام دستگاه‌ها و تکنولوژی‌های خطوط تولید و همچنین فعالیت اتوماتیک آن‌ها است. کلیه خطوط تولید به صورت اتومات فعالیت دارند اما در عمده شرکت‌های دیگر، خطوط تولید وابسته به نیروی انسانی است.

وی در خصوص فعالیت تجاری مجموعه در حوزه بین‌المللی، عنوان کرد: بخشی از شمش آلومینیومی مورد نیاز خود را از کشور عراق وارد می‌کنیم. پروفیل آلومینیومی این شرکت نیز به کشور افغانستان صادر می‌شود.

■ عدم کمبود شمش آلومینیومی

مدیر تولید شرکت گلبار پروفیل در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» در ارتباط با اثر تحریم‌ها بر فعالیت شرکت، خاطر نشان کرد: در تامین مواد اولیه مورد نیاز خود در حال حاضر به کمبود برنخورده‌ایم اما به خاطر افزایش قیمت‌ها که تحت تاثیر تحریم‌ها و جهش نرخ ارز رخ داده، هزینه‌های تولید افزایش یافته است. خوشبختانه مواد اولیه آلومینیومی مورد نیاز شرکت همیشه در دسترس بوده است زیرا عمده آن از منابع داخلی تامین می‌شود. وی در ارتباط با برنامه‌های توسعه‌ای شرکت

محمد گل محمدی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت گلبار پروفیل در زمینه ریخته‌گری آلومینیوم، تولید پروفیل و مقاطع آلومینیومی فعالیت دارد و از رنگ الکترواستاتیک (پودری) برای محصولات خود استفاده می‌کند. این شرکت دارای ظرفیت تولید سالانه سه هزار و ۵۰۰ تن است.

وی مطرح کرد: جهش قیمت‌ها، تولید را برای این شرکت به شدت مشکل ساخت و این مجموعه در فروش و سوددهی متحمل فشارهای سنگینی شد زیرا طبق تعهدات خود در قبال مشتریان باید محصول را با همان قیمت ذکر شده در قرارداد به فروش می‌رساندیم اما هر روز بر قیمت مواد اولیه افزوده شد و هزینه‌های تولید بالا رفت و همین امر سبب ضرردهی این شرکت شد. البته گفتنی است که شیوع بیماری کرونا تاثیر به‌سزایی بر فعالیت شرکت نداشت؛ چراکه با رعایت اصول بهداشتی به راحتی از شیوع آن بین افراد کارخانه جلوگیری کردیم و در خصوص افزایش قیمت‌ها نیز باید گفت که تاثیر نرخ ارز بیشتر از شیوع کرونا بوده است.

مدیر تولید شرکت گلبار پروفیل در پاسخ به این سوال که ماده اولیه خود را از چه منابعی تامین می‌کنید، گفت: بیلت‌های مورد نیاز خود را از شرکت‌های ایرالکو و المهدی خریداری می‌کنیم زیرا بیلت‌های آلیاژی ۷-۶۰۶۳ این شرکت‌ها از نظر استانداردهای جهانی، کیفیت مطلوبی را دارد و برای تولید پروفیل‌ها و مقاطع آلومینیومی کارآمد هستند. در کنار این مواد اولیه، بیلت‌های تبدیلی (باز یافتی) نیز خریداری می‌کنیم اما عمده

مدیرعامل شرکت آلومینیوم کهن بنیاد اراک:

افزایش کیفیت محصولات، تاثیر زیادی بر میزان فروش دارد

◀ نرخ دوگانه آلومینیوم

مدیرعامل شرکت آلومینیوم کهن بنیاد اراک گفت: در طی یک سال اخیر، علی‌رغم تشدید تحریم‌ها و تاثیر شیوع کرونا بر بازار فلزات، هیچگونه افتی در کیفیت مواد اولیه مشاهده نکرده‌ایم و با به‌روزرسانی و ارتقای خطوط تولید توانسته‌ایم کیفیت محصولات خود را افزایش دهیم که نتیجه آن، حفظ مشتریان قدیمی و جذب متقاضیان جدید بوده است.

مجموعه بومی‌سازی شده است و در تلاش بوده‌ایم در تامین یا تعمیر ماشین‌آلات مجموعه به واردات متکی نباشیم.

توانستیم مشتریان چند ساله خود را در این شرایط بحرانی نیز حفظ کنیم.

مصطفی دخایی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت آلومینیوم کهن بنیاد اراک حدود ۲۰ سال سابقه کار در زمینه تولید دروپنجره دارد و حدود پنج سال است که در زمینه تولید تیغه کرکره آلومینیومی و درهای اتوماتیک، فعالیت می‌کند. ظرفیت تولید این شرکت ماهانه ۱۲۰ تا ۱۳۰ تن بوده که تمام ظرفیت آن نیز فعال است.

■ ارتقای کیفیت، افزایش تقاضا

دخایی درباره تغییر کیفیت محصولات تولید شده از آغاز سال جاری تا کنون، خاطرنشان کرد: از ابتدای سال جاری تا کنون نه تنها کاهش کیفیت نداشته‌ایم بلکه به واسطه به‌روزرسانی خطوط تولید، موفق شده‌ایم کیفیت محصولات را نیز افزایش دهیم. همواره تلاش کرده‌ایم تا در جلب رضایت مشتری موفق عمل کنیم تا علاوه بر حفظ مشتریان چند ساله، بتوانیم میزان تقاضا برای محصولات شرکت را نیز افزایش دهیم.

■ کرونا، به بدتر کردن این اوضاع دامن زده است

دخایی در تشریح چالش‌های به وجود آمده در این مدت، بیان کرد: بیش از هر چیزی، نوسانات نرخ ارز ما را دچار سردرگمی کرده است. علاوه بر تولیدکنندگان، مشتریان محصولات نهایی نیز، تصمیم گرفته‌اند که میزان خرید را کاهش دهند تا ثبات قیمتی بر نرخ ارز و سایر قیمت‌ها حکمفرما شود. علاوه بر جهش نرخ ارز و تاثیر آن بر بازار، شیوع کرونا نیز به این وضعیت دامن زده و شرایط معاملات را بیش از پیش آشفته‌تر کرده است. البته در همین آشفتنی بازار، برخی افراد سودجو همچنان از طریق رانت به سودآوری مشغول هستند و حتی توانسته‌اند منافع بیشتری از قبل به دست آورند.

وی عنوان کرد: وضعیت فروش این شرکت در ۶ ماه ابتدایی سال جاری از نظر سفارش و سودآوری مطلوب و رضایت‌بخش بود. اگرچه از ابتدای امسال تاکنون، افزایش بیش از اندازه نرخ ارز و به دنبال آن، افزایش قیمت آلومینیوم، تمام تولیدکنندگان از جمله شرکت ما را تحت فشار قرار داده است.

■ تحریم، تاثیر بر کیفیت شمش آلومینیومی نداشت

مدیرعامل شرکت آلومینیوم کهن بنیاد اراک به تاثیر تحریم‌ها بر صنایع فلزی کشور اشاره کرد و گفت: ما برای تولید محصولات خود از ضایعات و شمش خالص آلومینیومی استفاده می‌کنیم. لازم به ذکر است که شمش خالص آلومینیومی مورد استفاده، محصول شرکت ایرالکو است که از طریق بورس کالا آن را تهیه می‌کنیم. در طی یک سال اخیر، علی‌رغم تشدید تحریم‌ها و تاثیر شیوع کرونا بر بازار فلزات، هیچگونه افتی در کیفیت مواد اولیه مشاهده نکرده‌ایم؛ در نتیجه، کیفیت محصولات تولیدی شرکت بنیاد کهن اراک نیز مانند سابق بوده است. به همین دلیل

■ به‌روزرسانی خطوط تولید

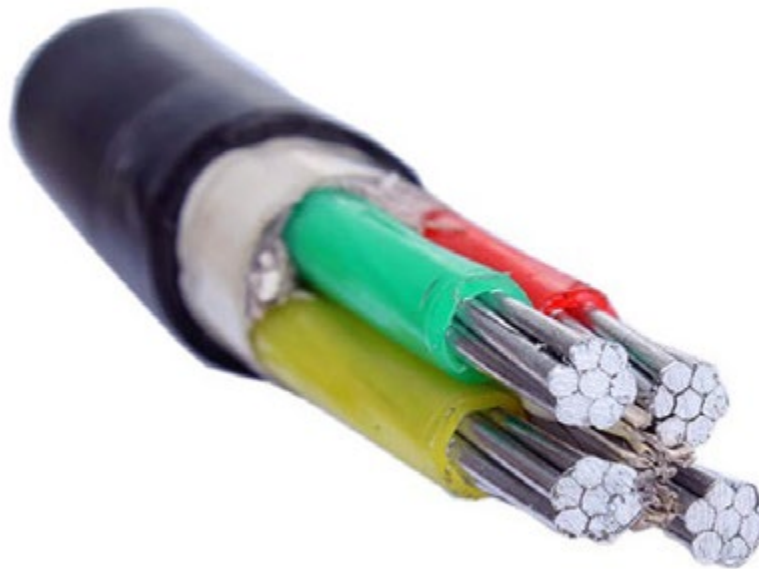
مدیرعامل شرکت آلومینیوم کهن بنیاد اراک در خصوص برنامه توسعه‌ای این شرکت، اظهار کرد: از سال گذشته تا کنون در نظر داشته‌ایم که از کوره‌های DC جدیدتر و پیشرفته‌تری بهره‌مند شویم و همچنین خط آنودایزینگ مجموعه را به‌روزرسانی کنیم. در سال گذشته موفق شدیم یک دستگاه پرس اکستروژن به خط تولید اضافه کنیم و امیدوار هستیم این روند به‌روزرسانی برای سایر تجهیزات و ماشین‌آلات مجموعه نیز ادامه داشته باشد. لازم به ذکر بوده خط الکترواستاتیک و دستگاه اکستروژن

■ هجوم تقاضا به بازار آزاد

مدیرعامل شرکت آلومینیوم کهن بنیاد اراک در پایان اذعان کرد: معاملات شمش آلومینیومی در مدت اخیر کاهش یافته است که یکی از دلایلی آن بالاتر بودن نرخ محصولات در بورس کالا نسبت به بازار آزاد است. به این ترتیب، اختلاف چند هزار تومانی بین این دو نرخ، باعث شده تا تقاضاها به سمت بازار آزاد سرازیر شود و اکثر تولیدکنندگان برای کم کردن هزینه‌های تولید، ترجیح می‌دهند تا ماده اولیه مورد نیاز خود را از بازار آزاد تامین کنند. علت دوم نیز این است که بخشی از خریداران شمش آلومینیومی از بورس کالا، در واقع دلان هستند که در ماه‌های قبل به میزان کافی محصول خریداری و انبارهای خود را پر کرده‌اند و نیازی به خرید تازه آن هم در شرایط متلاطم ندارند.

مدیرعامل شرکت سیم و کابل نورا الکتریک:

نیازمند تبیین سیاست‌های تازه برای صادرات هستیم



مدیرعامل شرکت سیم و کابل نورا الکتریک گفت: در شرایطی که اقتصاد کشور با بحران مواجه شده و بازار با رکود مواجه است، صادرات می‌تواند هم برای تولیدکنندگان گره‌گشا باشد و هم درآمد ارزی قابل توجهی را برای کشور به ارمغان آورد.

تقریباً متوقف شده است، تولیدکنندگان، مواد اولیه مورد نیاز خود را تنها می‌توانند از بازار داخلی تامین کنند و انتظار می‌رود با محدودیت‌های صادراتی که وجود دارد، صنایع بالادستی نیز این مواد اولیه را تنها در بازار داخلی عرضه کنند اما آنچه اکنون شاهد آن هستیم کاهش عرضه یا عدم توزیع متوازن مفتول آلومینیومی در بازار بوده که علاوه بر افزایش نرخ ارز، به رشد قیمت این ماده اولیه دامن زده است. به این ترتیب، صادرات مفتول، جزو عوامل تأثیرگذار بر افزایش قیمت آن در بازار بوده است.

یحیی‌زاده ادامه داد: در حال حاضر، تولیدکنندگان سیم و کابل، مفتول‌های آلومینیومی و مسی مورد نیاز خود را با قیمت

هستند که همه این تجهیزات از منابع داخلی تامین شده است. از مواد اولیه مصرفی کارخانه نیز می‌توان به مفتول‌هایی آلومینیوم و مسی و همچنین گرانول PVC در گریدهای مختلف اشاره کرد. در حال حاضر علی‌رغم نابسامانی‌های موجود در بازار، دچار هیچ کمبود یا معضل خاصی در تامین مواد اولیه مورد نیاز خود نشده‌ایم اما تنها چالشی که در این خصوص وجود دارد، چند نرخ بودن ماده اولیه و نوسانات شدید قیمت آن است.

■ بی‌ثباتی در بازار

مدیرعامل شرکت سیم و کابل نورا الکتریک مطرح کرد: در شرایطی که شدیدترین تحریم‌ها علیه کشور اعمال شده و تجارت بین‌المللی

حسین یحیی‌زاده در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت سیم و کابل نورا الکتریک در زمینه تولید سیم و کابل‌های قابل انعطاف و غیر قابل انعطاف، قدرت و کنترل در دو دسته فشار قوی و فشار ضعیف، با ظرفیت اسمی یک هزار و ۲۵۰ تن در سال فعالیت دارد که میزان یک سوم از این ظرفیت در حال حاضر، فعال است. وضعیت بازار از ابتدای سال جاری تا مهر ماه، روند نزولی را طی کرد و در دو ماه اخیر راکد شده است. به همین دلیل، میزان تولید محصول را متناسب با تقاضا و فروش، کاهش داده‌ایم.

وی افزود: ماشین‌آلات مورد استفاده این شرکت، دستگاه‌های تابنده، کشش، پرس اکستروژن و دستگاه روکش‌زنی و بسته‌بندی

وقت یک بار جهت بازرسی خط تولید و بررسی اسناد و مدارک، مراجعه می کنند اما به نظر می رسد نظارت یا برخوردی در خصوص فعالیت واحدهای غیرقانونی که سیم و کابل های بی کیفیت و غیر استاندارد را در بازار عرضه می کنند، وجود ندارد.

مدیرعامل شرکت سیم و کابل نورا الکترونیک خاطرنشان کرد: واحدهای به اصطلاح زیرزمینی وجود دارند که به راحتی و بدون هیچ مانعی به تولید سیم و کابل غیراستاندارد می پردازند و محصولات خود را به صورت انبوه در بازار عرضه می کنند. طبیعی است همه مشتریان نمی توانند در تشخیص اصل و فرع کیفیت یک کالا تخصص داشته باشند اما مراکز فروشی که عرضه محصولات از برندهای مختلف را بر عهده دارند، نیز با آگاهی از کیفیت این محصولات، برای کسب سود بیشتر از فروش این محصولات امتناع نمی کنند زیرا عمده این سیم و کابل های غیراستاندارد قیمت کمتری از سایر سیم و کابل های با کیفیت دارند و مشتریان بیشتری را می تواند به خود اختصاص دهد.

وی اذعان کرد: یکی از راه هایی که می توان آگاهی مشتریان را افزایش داد تا بتوانند کیفیت سیم و کابل ها را تشخیص دهند، اطلاع رسانی از طریق تبلیغات است اما تعرفه های این امر به حدی گزاف است که مقرون به صرفه به نظر نمی رسد.

■ سود بانکی کاهش یابد

یحیی زاده در پایان در خصوص وضعیت سرمایه در گردش شرکت سیم و کابل نورا الکترونیک، اظهار کرد: طی سال های گذشته از نظر نقدینگی، کمی دچار مشکل شده بودیم که با گذشت زمان، توانستیم تا حدودی منابع مالی شرکت را تقویت کنیم. اگرچه در شرایط کنونی، فعالیت برای همه تولیدکنندگان دشوار شده است. در این خصوص، یکی از حداقل ترین حمایت هایی که دولت می تواند داشته باشد، این که نرخ سود بانک ها برای ارائه تسهیلات کاهش و یا مدت آن را افزایش دهد.

متذکر شد: مسئولین باید سیاست گذاری جدیدی برای آغاز مجدد صادرات، پایه گذاری کنند و به آن جامه عمل بپوشانند. در ظاهر فقط صحبت از تشویق تولیدکنندگان برای انجام صادرات است اما در واقعیت، با چیزی جز بسته بودن راه ها مواجه نیستیم. در شرایطی که اقتصاد کشور با بحران مواجه شده و بازار با رکود مواجه است، صادرات می تواند هم برای تولیدکنندگان گره گشا باشد و هم درآمد ارزی قابل توجهی را برای کشور به ارمغان آورد.

در شرایطی که شدیدترین تحریم ها علیه کشور اعمال شده و تجارت بین المللی تقریباً متوقف شده است، تولیدکنندگان، مواد اولیه مورد نیاز خود را تنها می توانند از بازار داخلی تامین کنند و انتظار می رود با محدودیت های صادراتی که وجود دارد، صنایع بالادستی نیز این مواد اولیه را تنها در بازار داخلی عرضه کنند اما آنچه اکنون شاهد آن هستیم کاهش عرضه یا عدم توزیع متوازن مفتول آلومینیومی در بازار بوده که علاوه بر افزایش نرخ ارز، به رشد قیمت این ماده اولیه دامن زده است

■ بازار در احاطه سیم و کابل های بی کیفیت

یحیی زاده در پاسخ به سوالات خبرنگار «فلزات آنلاین» در خصوص وجود رقابت ناسالم در بازار سیم و کابل، تصریح کرد: گفتنی است که محصولات بی کیفیت و غیراستاندارد این بازار را احاطه کرده است که از دلایل آن می توان به عدم وجود نظارت کافی از سوی مسئولان ذی ربط در سطح بازار اشاره کرد. به عنوان مثال، سازمان استاندارد بیشترین تمرکز خود را بر واحدهای قانونی قرار داده است؛ نمایندگان این سازمان هر چند

گزافی از بازار تهیه می کنند. این در حالی است که به دلیل کاهش طرح های مرتبط با صنعت برق کشور، فعالیت های عمرانی و ساختمان سازی، میزان تقاضا برای محصولات سیم و کابلی کاهش یافته و تولید مقرون به صرفه به نظر نمی رسد. به همین دلیل، واحدهای تولیدی سیم و کابل، میزان تولید خود را کاهش داده اند.

وی در مورد برنامه های توسعه ای شرکت سیم و کابل نورا الکترونیک، گفت: از سال گذشته، تولید کابل های تلفنی و اتصال باتری را در دستور کار خود داشتیم که قرار بر این شد تا در نیمه اول سال ۱۳۹۹، این خط تولید را راه اندازی کنیم که متأسفانه به دلیل نوسانات بیش از حد قیمت ها بازار نتوانستیم آن را به سرانجام برسانیم. سرمایه گذاری در هر طرحی، باید در شرایطی که ثبات در بازار وجود دارد، انجام شود تا سرمایه از بین نرود و شرکت دچار ضرردهی نشود. علاوه بر این میزان تقاضا برای محصولات جدید نیز بر اقتصادی بودن یک طرح توسعه، تاثیر دارد.

■ عدم حمایت مطلوب در شرایط بحرانی

مدیرعامل شرکت سیم و کابل نورا الکترونیک با اشاره به ارائه تسهیلات ویژه وعده داده شده توسط دولت، عنوان کرد: گفتنی است تاکنون تسهیلاتی در راستای حمایت از تولیدکنندگان در شرایط بحرانی ناشی از شیوع کرونا، به ما تعلق نگرفته است. در حالی که به بانک اعلام شده، مراجعه کردیم و چند مرحله را نیز به انجام رساندیم اما آنقدر دریافت این تسهیلات پیچ و خم های اداری فراوانی دارد که کمتر کسی قادر به رسیدن به مراحل پایانی و دریافت وام مورد نظر است. در کنار این بحث، باید بگویم مبلغ در نظر گرفته شده نیز، برای جبران خسارات وارد آمده به تولیدکنندگان، کافی نیست و به این همه در دسر و صرف وقت نمی ارزد. ضمن اینکه نرخ سود تسهیلات بانکی، زیاد است و طبیعی است که دریافت وام و بازپرداخت آن برای تولیدکنندگان مقرون به صرفه نباشد.

وی از توقعات تولیدکنندگان یاد کرد و



مس

- تقاضا برای بیلت برنجی بیش از عرضه است
- ضایعات مس کابلی قرمز بیشترین متقاضی را دارد
- تولید کاتد به روش لیچینگ آلاینده‌گی کمتری دارد

فعال حوزه کاتد مس:

تولید کاتد به روش لیچینگ آلاینده‌گی کمتری دارد

فعال حوزه کاتد مس گفت: زمانی که تولیدکننده کاتد مس به مواد معدنی دسترسی داشته باشد، روند تولید کاتد بسیار سهیل‌تر خواهد بود که شرکت ما این شرایط را دارد و برای تولید کاتد از روش لیچینگ استفاده می‌کنیم. این روش نسبت به سایر روش‌ها، آلاینده‌گی کمتری دارد و محصول تولیدی آن نیز از کیفیت و خلوص کافی بهره‌مند است.

وی تاکید کرد: در طی سال‌های فعالیت خود در صنعت مس، تاکنون شاهد این میزان نوسان قیمتی برای این فلز سرخ نبودم. عملاً نرخ مس به صورت افسار گسیخته رشد می‌کند و معدن‌دار، تولیدکننده و مصرف‌کننده تنها قادر به نظاره این روند هستند. در این شرایط، شرکت‌ها و معدن‌داران کوچک از رونق افتاده‌اند زیرا جهش نرخ ارز نه تنها بر قیمت مس موثر بوده بلکه با تاثیر بر سایر قیمت‌ها، موجب افزایش شدید هزینه‌های تولید شده است.

این فعال حوزه کاتد مس در پایان یادآور شد: بر اساس گزارش‌ها و پیش‌بینی‌هایی که شرکت‌های معتبر انجام می‌دهند، می‌توان دریافت که مس در سال ۲۰۲۱ از کانال هفت‌هزار دلار پیشروی خواهد کرد که دلیل عمده آن نیز افزایش سرانه مصرف جهانی مس است. با پیشرفت تکنولوژی، میزان استفاده از مس رو به فزونی می‌رود که بر همین مبنا، نرخ جهانی مس به این روند صعودی ادامه خواهد داد و قطعاً سیر افزایش قیمتی شدیدتری را در کشور شاهد خواهیم بود.

می‌کنند که مهم‌ترین آن‌ها شرکت ملی صنایع مس ایران است و چند شرکت خصوصی بزرگ نیز در معدن تال مسی (واقع در ۳۵ کیلومتری شمال باختری انارک) و چهارگنبد به تولید کاتد مس مشغول هستند. این شرکت‌ها از صفر تا ۱۰۰ تولید کاتد یعنی تمام مراحل استخراج ماده معدنی، تولید کنسانتره و کاتد را خود انجام می‌دهند. در شرایط فعلی کشور، عملاً تولید هیچ محصولی صرفه اقتصادی ندارد و ما نیز حدود یک سال و نیم است که مشغول به استخراج و دپو سنگ معدنی هستیم و به نوعی تولید را متوقف کرده‌ایم.

جهانشاهی عنوان کرد: کاتد مس به عنوان ماده اولیه در بسیاری از صنایع مورد استفاده قرار می‌گیرد. این محصول دارای خلوص ۹۹٫۹۹ درصد است و برای ساخت مفتول، سیم و کابل و همچنین سیم‌پیچ‌های کلید و پریزهای برق به کار گرفته می‌شود. در تابلو برق، صفحات مسی و ترانس‌های برق نیز از کاتد مس استفاده می‌شود. مس، سومین فلز با رسانایی قوی محسوب می‌شود و به همین دلیل بهترین عنصر مصرفی در صنایع الکترونیک است.

علیرضا جهانشاهی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: ما در حوزه‌های استخراج سنگ مس اکسیدی و تولید کاتد مس فعالیت داریم و تاکنون وارد حیطه تولید کنسانتره نشده‌ایم زیرا این امر به خط تغلیظ نیاز دارد. کاتد مس را به روش لیچینگ تولید می‌کنیم که در این روش، سنگ مس اکسیدی از معدن استخراج شده و بعد از خرد شدن، وارد مرحله دانه‌بندی و سپس دپو می‌شود. در ادامه، آب و اسید سولفوریک را به سنگ خرد شده اضافه می‌کنیم که در این مرحله، یک محلول باردار به نام PLS که حدود چهار تا پنج گرم مس دارد، حاصل می‌شود. این محلول را وارد خط تولید می‌کنیم و طی مراحلی پر عیار می‌شود و توسط جریان برق مس به صفحاتی می‌چسبد که تجمیع آن‌ها کاتد مس را تشکیل می‌دهد.

وی افزود: آب و اسید سولفوریک از جمله مهم‌ترین مواد برای تولید کاتد به روش لیچینگ هستند. میزان استفاده از اسید سولفوریک به عنوان حلال اصلی به نوع سنگ و اسیدخوری آن بستگی دارد. لازم به ذکر است که این نوع اسید از قیمت بالایی برخوردار است و در شرایط کنونی قیمت‌ها نرخ اسید سولفوریک در قیمت‌گذاری نهایی کاتد بسیار موثر است. تولید کاتد مس لیچینگ به عنوان یک روش پاک نسبت به سایر روش‌ها شناخته می‌شود و کمترین آلاینده‌گی را برای محیط زیست به همراه دارد.

این فعال حوزه کاتد مس تصریح کرد: کارخانه‌های کمی در کشور کاتد مس تولید



مدیر بنگاه ضایعاتی عبدی:

ضایعات مس کابلی قرمز بیشترین متقاضی را دارد

مدیر بنگاه ضایعاتی عبدی گفت: ضایعات مس کابلی قرمز نسبت به ضایعات مس ذوبی، از خلوص بالاتر و قیمت بیشتری برخوردار است و به دلیل عیار بالای آن، در صنعت سیم و کابل مورد استفاده قرار می‌گیرد.

می‌شود و در نهایت اگر محصولی تولید و فروخته نشود، سرمایه‌ای هم به دست نمی‌آید که این ضربه مستقیم به بدنه اقتصاد کشور خواهد بود.

مدیر بنگاه ضایعاتی عبدی مطرح کرد: قیمت‌گذاری در ایران بر اساس نرخ‌های معاملاتی بورس کالا تعیین می‌شود. در واقع، فروشنده ضایعات، قیمت بورس کالا را معیار قرار می‌دهد و کمتر از آن قیمت، وارد معامله نمی‌شود. از سوی دیگر، یک بنگاه ضایعاتی در هنگام فروش قراضه fvhD مشتری نیز نمی‌تواند بیشتر از قیمت معاملاتی بورس کالا، رقمی تعیین کند زیرا برای نرخ‌های بالاتر خریداری وجود ندارد و در این میان، منفعتی برای بنگاه باقی نمی‌ماند. وقتی که بازار حدود ۱۰ روز وارد رکود می‌شود، بنگاه‌های ضایعاتی چون مطمئن هستند بعد از این مدت، موجودی مواد اولیه کارخانه‌ها تمام می‌شود، قدرت بیشتری برای قیمت‌گذاری پیدا می‌کنند زیرا مشتریان در این شرایط حاضر هستند با هر قیمتی ماده اولیه را خریداری کنند.

عبدی در پایان اضافه کرد: تعادل بازار دست عده‌ای خاص است و بنگاه‌های ضایعاتی و کارخانه‌دارها تعیین‌کننده میزان نوسانات قیمتی نیستند. قیمت ضایعات مس در هشت ماهه ابتدایی سال به اندازه کافی رشد داشته و پیش‌بینی می‌شود فراتر از این قیمت نرود. گفته می‌شود نرخ ضایعات مسی تا پایان سال در کانال ۱۲۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم قرار داشته باشد که البته این قیمت در حد یک حدس و گمان است.

بالاتر و قیمت بیشتری برخوردار است. ضایعات مس کابلی قرمز با عیار ۹۹،۹۹ درصد، به طور مستقیم وارد کارخانه‌های تولید سیم و کابل می‌شود و هیچگونه اضافاتی ندارد اما برای از بین بردن لاک و روکش ضایعات مس ذوبی، باید آن را بسوزانیم که این امر باعث کاهش وزن کل ضایعات می‌شود. ضایعات مس کابلی قرمز ۱۰ تا ۱۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم گران‌تر از مس ذوبی است و متقاضی بیشتری نیز دارد.

وی تاکید کرد: خالص‌ترین ضایعات مسی، کابلی قرمز است که مشتریان اغلب خواهان آن هستند. ضایعات مس دینام نیز دارای روکش و لاک است که کمترین قیمت و مشتری را نیز دارد.

مدیر بنگاه ضایعاتی عبدی در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه ضایعات مسی در بازارهای بین‌المللی نیز عرضه می‌شود یا خیر، بیان کرد: فروش ضایعات مس فقط مختص بازار داخلی نیست بلکه برخی از مجموعه‌ها این نوع مواد را به عنوان ماده اولیه به کشورهای همسایه ارسال می‌کنند.

وی عنوان کرد: به دلیل نوسانات قیمتی، فعالیت مجموعه متوقف شده و به اصطلاح، دستگاه‌پرس ضایعات از حرکت ایستاده است! مشکل اصلی صنعت مس و صنایع وابسته به آن، عدم ثبات در بازار است که مانع عدم برنامه‌ریزی ما می‌شود. تمام بخش‌های صنعت به یکدیگر متصل هستند؛ اگر تامین ماده اولیه صورت نپذیرد، در روند تولید نیز اختلال ایجاد

علی عبدی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: نوسانات بازار به حدی زیاد است که فروشنده و خریدار هر دو نمی‌توانند هیچ برنامه‌ریزی برای خرید و فروش داشته باشند. در واقع، خریدار منتظر افت قیمت است تا ماده مورد نظر را بخرد و فروشنده به انتظار رشد قیمت نشسته تا محصول را به بیشترین قیمت ممکن در بازار عرضه کند؛ در نهایت، آنچه شاهد آن هستیم، وجود رکود شدید معاملاتی در بازار است.

وی مطرح کرد: در بنگاه خود، انواع ضایعات مسی و برنجی شامل ضایعات سیم و کابلی، ذوبی و سایر فلزات رنگی را خرید و فروش می‌کنیم و عمده مشتریان ما، کارگاه‌ها و کارخانه‌های ریخته‌گری هستند. ضایعات به صورت خرد به دست ما می‌رسد اما کارخانه‌های بزرگی همچون تولیدکنندگان سیم و کابل، ضایعات مورد نیاز خود را به صورت عمده تهیه می‌کنند که تامین این میزان ضایعات از توان بنگاه ما خارج است.

مدیر بنگاه ضایعاتی عبدی افزود: میزان ضایعات ورودی بنگاه حداکثر ۱۰ تن در روز برآورد می‌شود و اگر به عنوان مثال، در مزایده اداره برق برنده شده باشیم، میزان زیادی ضایعات به دست خواهیم آورد که در این صورت، آن را به صورت مستقیم به کارخانه مشتری ارسال می‌کنیم.

عبدی عنوان کرد: ضایعات مس کابلی قرمز نسبت به ضایعات مس ذوبی، از خلوص

مدیرعامل شرکت مهان شمش:

تقاضا برای بیلت برنجی بیش از عرضه است

مدیرعامل شرکت مهان شمش گفت: در هر شرایطی تقاضا برای بیلت برنجی از سوی صنایع تولیدکننده شیرآلات وجود دارد و میزان تقاضا برای بیلت برنجی کاهش نیافته اما به دلیل نوسانات قیمتی و افزایش هزینه‌های تولید، میزان تولید و عرضه این محصول کاهش یافته است.

فلز سرخ در دنیا بستگی دارد که تغییر هر کدام موجب ایجاد نوسان در قیمت جهانی می‌شود. قیمت داخلی مس نیز بی‌تأثیر از این اتفاقات نیست.

مدیرعامل شرکت مهان شمش مطرح کرد: با وجود مشکلات موجود روزانه دو تن بیلت برنجی تولید می‌کنیم اما در سال‌های گذشته که آرامش بر بازار حاکم بود، می‌توانستیم روزانه چهار تن محصول تولید کنیم. در حال حاضر، ممکن است بعضی از روزها به دلیل عدم عرضه ماده اولیه در بازار، قادر به فعالیت نباشیم و محصولی تولید نکنیم. پیش‌تر، به ازای هر کیلوگرم مس، ۶۰ هزار تومان پرداخت می‌کردیم که اکنون این مبلغ به حدود ۱۶۰ هزار تومان رسیده است و با ادامه این روند، برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری برای گسترش خطوط تولید و افزایش ظرفیت تولید عملی غیر منطقی به نظر می‌رسد.

یوسفی خاطر نشان کرد: در حال حاضر، برای صادرات محصول نیز برنامه‌ای نداریم. به دلیل تشدید تحریم‌ها، با محدودیت صادراتی مواجه هستیم البته بیلت برنجی نیز نوعی ماده اولیه برای صنایع مختلف محسوب می‌شود و صادرات ماده اولیه نیز با ممنوعیت‌هایی از سوی دولت روبه‌رو است. در نتیجه، این امر در آینده نزدیک تحقق نخواهد یافت، اما در مجموع برنامه صادرات را جزو چشم‌اندازهای شرکت ترسیم کرده‌ایم و در صورت مساعد شدن شرایط، قطعاً در این خصوص اقدام خواهیم کرد.

اگر میزان مواد اولیه در بازار کافی باشد، ما به صورت روزانه ضایعات مس، برنج و روی تهیه می‌کنیم و به صورت ممتد و بدون وقفه به تولید بیلت ادامه می‌دهیم و بازار داخلی را نیز به طور کامل پوشش می‌دهیم، اما افت و خیز قیمت‌ها برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت را هم از ما سلب کرده است. به طوری که قیمت انواع ضایعات با سرعت زیادی طی هر روز تغییر می‌کند و در تامین هزینه خرید دچار مشکل می‌شویم.

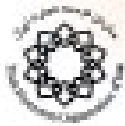
یوسفی ابراز کرد: در شرایط فعلی که وضعیت اقتصاد کشور آشفته است، عملاً وجود ثبات در بازار امری محال شده و هر لحظه شاهد نوسان هستیم. در حال حاضر، پیش‌بینی قیمت‌ها به خصوص نرخ فلزات غیر ممکن شده و به عوامل مختلفی وابسته است. این موضوع در حالی است که قیمت مس در بورس فلزات لندن ثبات نسبی دارد و در کانال هفت هزار دلار با تغییر چند دلاری قرار گرفته است.

وی ادامه داد: طبق تجربیات سال‌های گذشته، اغلب با نزدیک شدن به سال میلادی جدید، میزان تقاضای جهانی برای مس کاهش می‌یابد و قیمت آن نیز با افت اندکی مواجه خواهد شد اما بعد از ورود به سال جدید میلادی، قیمت مس در بورس فلزات لندن وارد کانال‌های بالاتر می‌شود و رشد را تجربه می‌کند. قیمت‌گذاری جهانی مس به میزان فعالیت معادن، سیاست‌های کشورهای همچون چین و آمریکا و میزان تقاضا برای این

وحید یوسفی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: مجموعه مهان شمش به عنوان تولیدکننده بیلت برنجی در سطح کشور شناخته شده است و برای این منظور از آلیاژ مس، سرب و روی به عنوان مواد اولیه استفاده می‌کند. بیلت برنجی نیز در بسیاری از صنایع، به عنوان ماده اولیه به کار گرفته می‌شود. در بین انواع بیلت برنجی در اندازه‌های مختلف، گرده ۲۰ تا ۳۰ سانتی‌متر بیشترین تقاضای مشتری را دارد. بیلت برنجی در اندازه ذکر شده اغلب در صنایع شیرآلات بهداشتی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

وی افزود: با وجود نوسانات بازار و افزایش نرخ ارز، همچنان کارخانه‌ها در حال فعالیت هستند اما سرعت رشد قیمت‌ها، تامین مواد اولیه را با چالش‌هایی مواجه کرده است. اغلب از ضایعات برنج به عنوان ماده پایه استفاده می‌کنیم که به هنگام رقابت قیمت‌ها، بنگاه‌های ضایعاتی از عرضه این نوع ضایعات در بازار خودداری می‌کنند و در آن زمان، با کمبود شدید ماده اولیه مواجه می‌شویم. این در حالی است که در هر شرایطی تقاضا برای بیلت برنجی از سوی صنایع تولیدکننده شیرآلات وجود دارد. در حال حاضر، میزان تقاضا برای بیلت برنجی تولیدی مجموعه کاهش نیافته اما به دلیل مشکل ذکر شده تا حدودی تولید محصول دشوار شده و میزان آن کاهش یافته است.

مدیرعامل شرکت مهان شمش تصریح کرد:



هفدهمین نمایشگاه بین المللی متالورژی

ایران متافو

The 17th INTERNATIONAL EXHIBITION OF
IRAN METAFO

STEELEXPO • NOFEREXPO • THERMEXPO • MINEXPO

فولاد - صنایع معدنی - قطرات پیر آهنی - مس - آلومینیوم - روی - ... - ریخته گری
تآب سازی - ماشین کاری - آهنکاری - نسوزها - کوره های صنعتی و عملیات حرارتی



پرنسپال نمایشگاه:



نمانگر
TASBEH SADEGH



9 - 12 Dec,
2020
Tehran
International
Permanent
Fairground



۱۹-۲۲
آذر
۱۳۹۹
محل دائمی
نمایشگاههای
بین المللی
تهران



تلفن : ۰۲۱ - ۸۸۲۰ ۳۰۲۰

www.iranmetafo.com

Member of:



حامیان:



سرب و روی



● برخی از واحدهای تولید سرب تعطیل شده‌اند

مدیرعامل شرکت مهر تابان نور:

برخی از واحدهای تولید سرب تعطیل شده‌اند



مدیرعامل شرکت مهر تابان گفت: معضل اصلی صنعت سرب، کمبود ماده اولیه است؛ به طوری که واردات باتری فرسوده با محدودیت‌هایی مواجه شده است و برخی از تولیدکنندگان باتری نیز به جرگه مصرف‌کنندگان باتری فرسوده اضافه شده‌اند و به باز یافت سرب، می‌پردازند. در این شرایط، بسیاری از واحدهای تولید شمش سرب با حدود ۲۰ درصد از ظرفیت، به فعالیت مشغول هستند و برخی تولیدکنندگان نیز کارخانه‌های خود را تعطیل کرده‌اند.

متخصصی در نهادهای نظارتی و صنفی منصوب شوند تا در حل این معضلات به کمک تولیدکننده بیایند و به تولید رونق بخشند. طی ۲۰ سال گذشته توانسته‌ایم از پس انواع مشکلات فنی کار، افزایش هزینه تولید و... برایم اما در این مسیر نه تنها حمایت جدی از جانب متولیان امر صورت نگرفته بلکه تصمیم‌گیری‌های ناقص، نپخته و غیر جامع توسط آن‌ها نیز موانع تولید را دوچندان کرده است.

آقامیری در ادامه، تصریح کرد: به عنوان مثال، در یک جلسه تعیین می‌کنند که آن دسته از تولیدکنندگانی که در سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ صادرات انجام داده‌اند شامل تعهد ارزی می‌شوند. سوال این است که بر چه اساسی تولیدکنندگانی که به تهاوتر (نه صادرات)

فلزات لندن که این اواخر و به خصوص طی یک سال گذشته به علت شیوع و پروس کرونا و گستردگی آن در سراسر جهان، دارای نوسانات زیادی بوده و دومین متغیر نیز نرخ ارز است. افزایش نرخ ارز باعث شده تا در تامین مواد اولیه مورد نیاز و همچنین تولید و فروش محصولات خود در مانده شویم و هیچ اطمینانی از حتمی بودن فروش محصولات و سودآوری نداشته باشیم.

■ از گرداب تصمیمات نا کارآمد رهایی نیافته‌ایم!
مدیرعامل شرکت مهر تابان عنوان کرد: در هر صنف با هر زمینه فعالیت، مسائل و مشکلات خاصی وجود دارد و برای همه آن‌ها نیز می‌توان راه‌حل‌های مختلف و متعددی را نیز در نظر گرفت اما به شرط آنکه مدیران

سید رکن‌الدین سید آقامیری در گفت‌وگو با پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت مهر تابان نور از سال ۱۳۷۹ در زمینه تولید شمش سرب ثانویه با ظرفیت تولید ۱۰ هزار تن در سال فعالیت دارد که با توجه به کمبود مواد اولیه و شرایط ناشی از شیوع کرونا، کمتر از نصف ظرفیت فعال است. برای تولید این شمش‌ها از باتری‌های فرسوده که عمدتاً از کشور عراق و افغانستان وارد می‌شوند، استفاده می‌کنیم. البته به صورت کم‌وبیش از کشورهای ارمنستان، تاجیکستان و قرقیزستان نیز باتری فرسوده وارد می‌شود.

وی مطرح کرد: برای تفسیر وضعیت بازار، باید به این نکته اشاره کرد که بازار فلزات تابع دو متغیر است؛ یکی قیمت‌گذاری در بورس

در ارتباط با میزان وجود سرب قابل استحصال در باتری فرسوده و نحوه قیمت گذاری آن، گفت: معمولا به طور متوسط در هر باتری فرسوده، حدود ۶۰ درصد سرب وجود دارد و تقریبا به همین اندازه نیز قابل استحصال است. قیمت هر باتری فرسوده روزانه بر اساس قیمت جهانی شمش سرب، نرخ ارز و همچنین میزان سرب موجود در باتری محاسبه می‌شود. عمدتا با تغییرات قیمتی چشمگیر در قیمت شمش سرب، قیمت باتری نیز تغییر می‌کند اما نوسانات ناچیز بر آن تأثیری ندارد.

آقامیری در ارتباط با دیپو کردن باتری‌های فرسوده و شرایط نگهداری آن‌ها در انبار، مطرح کرد: اصولا کف انبار مورد نظر باید بتن‌ریزی ضد اسید شده و سقف آن ارتفاع معینی داشته باشد. در انبار باید از هواکش استفاده کرد و نباید در داخل یا کنار محل دیپو هیچ‌گونه مواد اشتعال‌زا وجود نداشته باشد؛ اگرچه در عمل کمتر دیده شده که حادثه‌ای در این خصوص رخ داده باشد زیرا معمولا انبار شرکت‌ها در فضاهای بزرگ و باز ساخته می‌شوند و دارای تهویه مناسب هستند. میزان دیپوی باتری‌های فرسوده نیز بستگی به ظرفیت تولید هر کارخانه دارد. به عنوان مثال، در انبار شرکت ما عمدتا حدود یک‌هزار تن باتری فرسوده دیپوشده است.

■ **آیا در آینده مصرف سرب کاهش می‌یابد؟**
مدیرعامل شرکت مهر تابان نور در پایان در ارتباط با آینده صنعت سرب با توجه به جایگزینی تدریجی باتری‌های لیتیوم-یون با باتری‌های سرب-اسید، اظهار کرد: گفتنی است حدود ۹۰ درصد شمش سرب تولید شده در کشور برای تولید باتری مصرف می‌شود اما جایگزینی باتری‌های لیتیوم-یون با باتری‌های سرب-اسید به سرعت انجام نخواهد شد. به عنوان مثال، تقریبا ۱۰ تا ۱۵ سال طول کشید تا باتری‌های یک‌بارمصرف جایگزین باتری‌های شارژی شوند. به طوری که اکنون باتری بین ۱۸ ماه تا دو سال عمر می‌کند و پس از آن احتیاج به تعویض باتری است.

بخشنامه‌های مربوطه، اظهار کرد: ما یک شرکت خصوصی هستیم و دپارتمان مخصوصی نداریم که به جستجو و تفحص بپردازد که در کدام سال و کدام ماه از سوی چه سازمان و نهادی مشمول جریمه شده‌ایم تا نسبت به رفع آن اقدامات لازم را انجام دهیم. این معضل برای همه تولیدکنندگان شمش سرب، این ترس را به وجود آورده که تا چه مدت زمان دیگری می‌توانند دوام بیاورند و به فعالیت خود ادامه دهند.

در هر صنف با هر زمینه فعالیت، مسائل و مشکلات خاصی وجود دارد و برای همه آن‌ها نیز می‌توان راه‌حل‌های مختلف و متعددی را نیز در نظر گرفت اما به شرط آنکه مدیران متخصصی در نهادهای نظارتی و صنفی منصوب شوند تا در حل این معضلات به کمک تولیدکننده بیایند و به تولید رونق ببخشند

■ باتری فرسوده داخلی کم است

مدیرعامل شرکت مهر تابان نور مشکل اصلی صنعت سرب را کمبود ماده اولیه دانست و گفت: میزان باتری فرسوده موجود در بازار داخلی بسیار کم است که یکی از دلایل آن علاوه بر توقف واردات، این است که تولیدکنندگان باتری از جمله شرکت‌های صبا نیرو، پاسارگاد برای تامین ماده اولیه، اقدام به خرید باتری‌های فرسوده می‌کنند و مراحل جداسازی سرب را خود انجام می‌دهند. لازم به ذکر است که طبق قانون، تولیدکنندگان شمش سرب اگر از منابع داخلی، ماده اولیه خود را تامین کنند، اجازه صادرات را نیز نخواهند داشت.
وی در پاسخ سوال خبرنگار «فلزات آنلاین»

مشغول هستند را مشمول این قانون کرده‌اند؟ با وجود همه این ابهامات، نه وزارت صنعت، معدن و تجارت و نه بانک مرکزی و نه سازمان توسعه تجارت پاسخگوی هیچ‌کدام از سوالات نیستند و نتیجه این تصمیم‌گیری نابودی چیزی جز نابودی یک صنعت نیست. قوانین و بخشنامه‌هایی که در خصوص تعهد ارزی و ورود موقت کالا، در دو سال اخیر مصوب شده، یکی بدتر از دیگری بوده و به نوبه خود مانع فعالیت تولیدکنندگان شمش سرب شده است. وی خاطرنشان کرد: در جلسه‌ای که اخیرا با حضور عده‌ای از صادرکنندگان و وزیر جدید وزارت صمت برگزار شد، قول‌هایی مبنی بر حل چالش ورود موقت کالا داده شده است اما هنوز اثری از رفع این معضل مشاهده نکرده‌ایم. اصلی‌ترین معضلی که با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنیم، این است که هیچ‌گونه بخشنامه یا دستورالعملی در این خصوص به دست ما نمی‌رسد تا تکلیف مشخص شود و همچنان منتظر تصمیم‌گیری نهایی و ابلاغ آن هستیم. در خرداد ماه، با ارسال پیامک، شرکت را متهم به عدم بازگرداندن ارزش کردند و مهلتی نیز برای پرداخت یا اعتراض به آن اعلام شد اما اکنون بعد از گذشت چند ماه، هنوز پاسخ درستی در این باره از سوی نهادهای مربوطه دریافت نکرده‌ایم.

■ عدم شفافیت در قوانین

مدیرعامل شرکت مهر تابان نور یادآور شد: این موضوع در سازمان صدا و سیما یک مرتبه رسانه‌ای شد و شنیده شد که «صادرات زیر یک میلیون دلار» از بازگرداندن ارزش معاف است اما در این رابطه هیچ بخشنامه و ابلاغیه‌ای به دست ما نرسیده است که بتوانیم آن را مطالعه کنیم و از وضعیت خود برای اطلاع از اینکه مشمول این قانون هستیم یا خیر، مطلع شویم. وی اضافه کرد: متن بخشنامه‌ها باید شفاف و صریح باشد تا تولیدکننده بتواند موضوع را به وضوح درک کند و کار خود را طبق آن پیش ببرد.
آقامیری در ادامه بحث عدم ابلاغ



تحليل

- بررسی عملکرد «بکاب» در هشتمین ماه سال
- افزایش تولید شمش خالص آلومینیومی «فایرا»
- فروش «فخوز» از ۱۷ هزار میلیارد تومان فراتر رفت





در هشت ماه نخست امسال؛

فروش «فخوز» از ۱۷ هزار میلیارد تومان فراتر رفت

◀ رشد ۳ درصدی تولید

شرکت فولاد خوزستان طی هشت ماه نخست سال جاری، توانست دو میلیون و ۵۹۰ هزار و ۵۸۴ تن محصول فولادی تولید کند و به درآمد ۱۷ هزار و ۶۵۵ میلیارد تومانی برسد.

سال قبل چهار میلیون و ۲۴۴ هزار و ۸۷۸ تن گندله تولید کرده بود.

مجموع تولید محصولات فولادی شرکت فولاد خوزستان در هشت ماه نخست امسال به دو میلیون و ۵۹۰ هزار و ۵۸۴ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۳ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود دو میلیون و ۵۰۵ هزار و ۲۴۴ تن محصول تولید کند.

■ فروش فولاد خوزستان در بازارهای داخلی

۲۳ درصد رشد داشت

نمودار ۲ حاکی از آن است شرکت فولاد

در سال گذشته طی همین مدت توانسته بود یک میلیون و ۶۸۴ هزار و ۵۸۴ تن بیلت و بلوم تولید کند.

«فخوز» در هشت ماه ابتدایی سال جاری ۹۷۵ هزار و ۹۷۹ تن اسلب تولید کرد که نسبت به مدت مشابه سال قبل با رشد ۱۸ درصدی همراه است. این شرکت در هشت ماه اول سال قبل ۸۲۰ هزار و ۶۶۰ تن اسلب تولید کرده بود.

در شرکت فولاد خوزستان طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹، چهار میلیون و ۱۹۷ هزار و ۴۸۶ تن گندله تولید شد که نسبت به همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود یک درصد افت دارد. فولاد خوزستان در هشت ماه ابتدایی

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت فولاد خوزستان طی آبان ماه سال جاری توانست دو هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان درآمد کسب کند. ضمن اینکه این شرکت توانسته است سطح تولید خود را همچنان حفظ کند.

■ رشد ۱۸ درصدی تولید اسلب فولاد خوزستان

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت فولاد خوزستان توانسته است در هشت ماه نخست سال جاری یک میلیون و ۶۱۴ هزار و ۶۰۸ بیلت و بلوم تولید کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴ درصد افت دارد. فولاد خوزستان

گذشته طی همین مدت در سال قبل، ۲۸۲ هزار و ۸۷۴ تن اسلب صادر کرده بود.

فولاد خوزستان طی هشت ماه اول سال جاری توانست ۱۰ هزار و ۲۶۲ تن ورق را در بازارهای صادراتی به فروش برساند که در مقایسه با سال قبل ۴۶ درصد افت را نشان می‌دهد. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۱۹ هزار و ۲۳۸ تن ورق را در بازارهای صادراتی به فروش برساند.

مجموع فروش صادراتی شرکت فولاد خوزستان طی هشت ماه ابتدایی سال جاری به ۹۶۰ هزار و ۲۸۶ تن رسید که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۵ درصد افت دارد. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال گذشته توانسته بود یک میلیون و ۲۸۵ هزار و ۳۹۶ تن محصول را در بازارهای صادراتی به فروش برساند.

مجموع فروش داخلی و صادراتی فولاد خوزستان در هشت ماه نخست امسال به دو میلیون و ۷۵۷ هزار و ۹۲۲ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته حاکی از رشد یک درصدی است. این شرکت در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود دو میلیون و ۷۴۵ هزار و ۴۲۶ تن محصول بفروشد.

■ درآمد بیلت و بلوم داخلی فخور ۱۱۴ درصد رشد داشت

همان‌طور که در نمودار ۳ مشاهده می‌شود، شرکت فولاد خوزستان توانست در هشت ماه نخست سال جاری از محل فروش

خوزستان توانست در هشت ماه نخست سال جاری ۸۹۳ هزار و ۹۰۹ تن بیلت و بلوم را در بازار داخلی به فروش برساند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۷ درصد رشد دارد. فولاد خوزستان در سال گذشته طی همین مدت موفق شد ۷۶۰ هزار و ۸۱۶ تن بیلت و بلوم را در بازار داخلی بفروشد.

«فخور» در هشت ماه ابتدایی سال جاری ۶۳۶ هزار و ۵۶۹ تن اسلب در بازارهای داخلی فروخت که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۹ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه اول سال قبل ۵۳۳ هزار و ۷۷۳ تن اسلب را در بازارهای داخلی فروخته بود.

فولاد خوزستان طی هشت ماه ابتدایی سال جاری موفق به فروش ۲۶۹ هزار و ۹۹۹ تن گندله در بازار داخلی شده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۵ درصد افزایش یافته است. این شرکت طی همین مدت در سال گذشته، ۱۷۵ هزار و ۴۴۱ تن گندله در بازار داخلی فروخته بود.

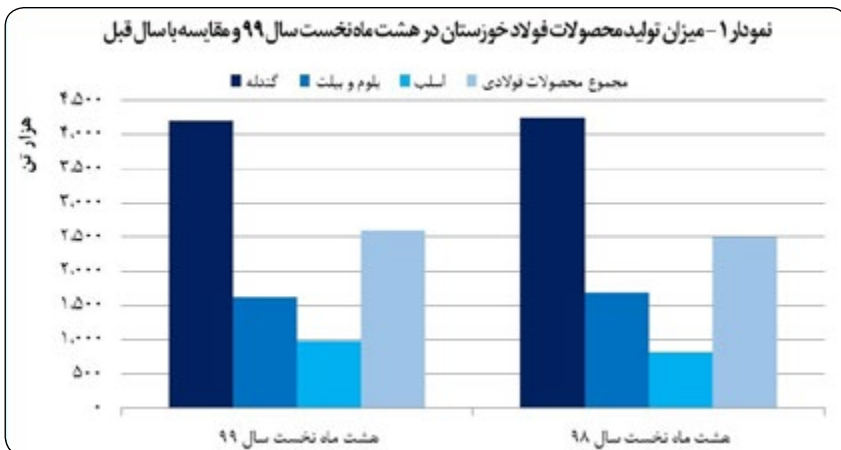
در شرکت فولاد خوزستان طی هشت ماه نخست سال جاری، ۲۱ تن ورق و دو هزار و ۱۳۸ تن آهن اسفنجی در بازار داخلی فروخته شد.

مجموع فروش داخلی فولاد خوزستان طی هشت ماه نخست سال جاری به یک میلیون و ۷۹۷ هزار و ۶۳۶ تن رسید که در مقایسه با سال گذشته ۲۳ درصد رشد دارد. این شرکت طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸، توانسته بود یک میلیون و ۴۶۰ هزار و ۳۰ تن محصول در بازارهای داخلی بفروشد.

شرکت فولاد خوزستان طی هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹، موفق به فروش ۶۵۱ هزار و ۵۶۲ تن بیلت و بلوم در بازارهای صادراتی شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۳ درصد کاهش یافته است. میزان فروش صادراتی بیلت و بلوم فولاد خوزستان طی هشت ماه نخست سال قبل، ۹۸۳ هزار و ۲۸۴ تن بود.

«فخور» در هشت ماه نخست امسال ۲۹۸ هزار و ۴۶۲ تن اسلب را روانه بازارهای صادراتی کرد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۵ درصد رشد دارد. این شرکت سال

مجموع تولید محصولات فولادی شرکت فولاد خوزستان در هشت ماه نخست امسال به دو میلیون و ۵۹۰ هزار و ۵۸۴ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۳ درصد رشد را نشان می‌دهد



بیلت و بلوم در بازار داخلی ۶۰ هزار و ۵۳۱ میلیارد و ۳۰۷ میلیون ریال درآمد کسب کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۱۴ درصد رشد دارد. فولاد خوزستان در سال گذشته طی همین مدت توانست با فروش بیلت و بلوم در بازار داخلی ۲۸ هزار و ۱۸۶ میلیارد و ۹۰۱ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

«فخوز» در هشت ماه ابتدایی سال جاری ۴۴ هزار و ۱۲۵ میلیارد و ۴۹۳ میلیون ریال از فروش اسلب در بازار داخلی درآمد داشت که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۱۶ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه اول سال قبل ۲۰ هزار و ۳۸۱ میلیارد و ۸۸۴ میلیون ریال اسلب در بازار داخلی فروخته بود.

فولاد خوزستان طی هشت ماه ابتدایی سال جاری موفق به کسب درآمد سه هزار و ۲۸۲ میلیارد و ۳۹۱ میلیون ریالی از فروش گندله در بازار داخلی شده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۰۵ درصد افزایش داشته است. این شرکت طی همین مدت در سال گذشته، از فروش گندله، یک هزار و ۵۹۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون ریال درآمد کسب کرده بود.

در شرکت فولاد خوزستان طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹، از فروش داخلی آهن اسفنجی ۴۵ میلیارد و ۶۷۴ میلیون ریال و ورق فولادی دو میلیارد و ۱۱۹ میلیون ریال درآمد حاصل شد.

مجموع درآمد شرکت فولاد خوزستان از فروش داخلی محصولات فولادی طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹ به ۱۰۷ هزار و ۹۸۶ میلیارد و ۹۸۴ میلیون ریال رسید که این میزان نسبت به سال گذشته ۱۱۵ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه اول سال قبل توانسته بود ۵۰ هزار و ۱۶۲ میلیارد و ۱۸۵ میلیون ریال درآمد از فروش داخلی محصولات فولادی خود داشته باشد.

شرکت فولاد خوزستان طی هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ موفق به کسب درآمد ۴۶ هزار و ۱۳۰ میلیارد و ۵۱۰ میلیون ریالی از محل صادرات بیلت و بلوم شد که نسبت به

مدت مشابه سال قبل ۱۵ درصد افزایش داشته است. فولاد خوزستان طی هشت ماه نخست سال قبل، ۳۹ هزار و ۹۶۵ میلیارد و ۳۰ میلیون ریالی از صادرات بیلت و بلوم درآمد داشت.

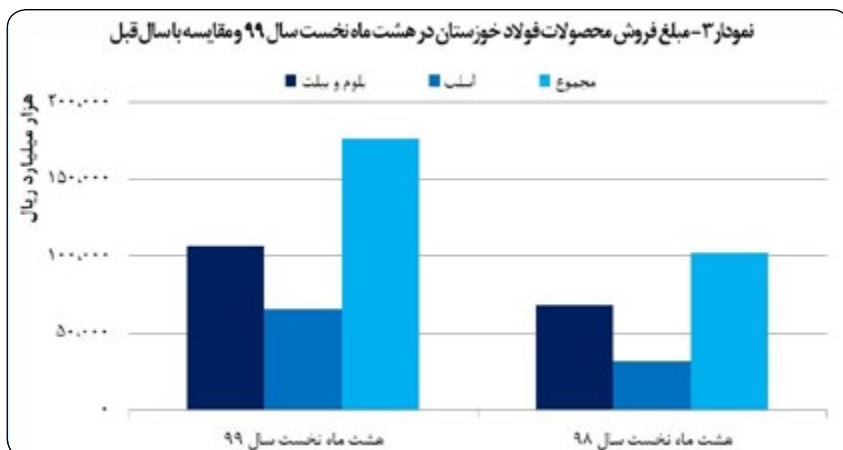
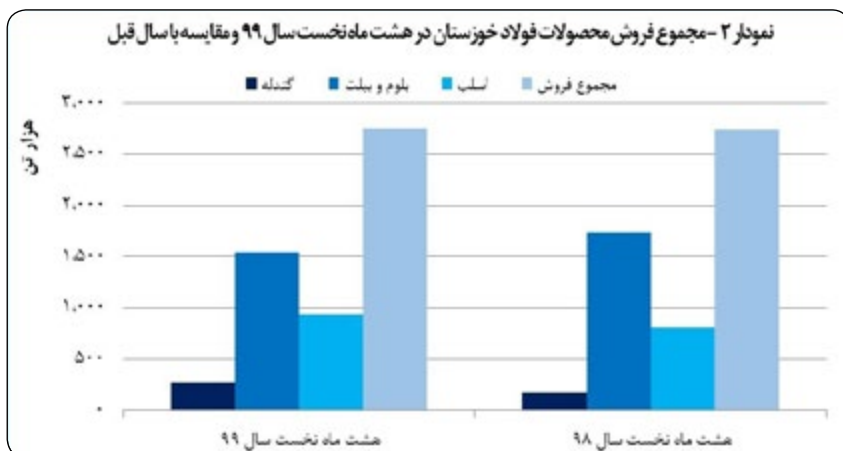
«فخوز» در هشت ماه ابتدایی امسال موفق شد ۲۱ هزار و ۶۸۹ میلیارد و ۷۲۱ میلیون ریال از فروش اسلب در بازارهای صادراتی درآمد داشته باشد که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۹۸ درصد رشد دارد. این شرکت در سال قبل توانسته بود ۱۰ هزار و ۹۱۲ میلیارد و ۸۵۰ میلیون ریال اسلب را در بازارهای صادراتی به فروش برساند.

در شرکت فولاد خوزستان، طی هشت ماه نخست سال جاری ۷۴۳ میلیارد و ۹۸۹ میلیون ریال از فروش ورق فولادی در بازارهای صادراتی درآمد حاصل شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۲ درصد کاهش یافته است. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال گذشته توانسته بود یک

هزار و ۹۴ میلیارد و ۵۵۲ میلیون ریالی از صادرات ورق فولادی درآمد داشته باشند.

شرکت فولاد خوزستان توانست در هشت ماه نخست سال جاری ۶۸ هزار و ۵۶۴ میلیارد و ۲۲۰ میلیون ریالی از صادرات محصولات فولادی درآمد داشته باشد که در مقایسه با سال گذشته حاکی از رشد ۳۱ درصدی است. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال قبل ۵۱ هزار و ۹۷۲ میلیارد و ۴۳۲ میلیون ریالی درآمد از صادرات کسب کرده بود.

مجموع درآمد فروش داخلی و صادراتی فولاد خوزستان در هشت ماه نخست امسال به ۱۷۶ هزار و ۵۵۱ میلیارد و ۲۰۴ میلیون ریال رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۷۲ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۱۰۲ هزار و ۱۳۴ میلیارد و ۶۱۷ میلیون ریالی درآمد داشته باشد.





**گسترش صادرات
برابر با توسعه و رونق
اقتصاد کشور**

فولاد هرمزگان

صادرکننده نمونه استانی در ۵ سال متوالی



روابط عمومی
شرکت فولاد هرمزگان

رکوردشکنی‌های «کچاد» در تولید و فروش ادامه دارد

◀ درآمد چادرملو از ۱۲۶ هزار میلیارد ریال فراتر رفت

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در دوره هشت ماهه نخست سال جاری، با تولید بیش از ۱۱ میلیون تن محصولات سنگ آهنی و فولادی، رشدی فراتر از ۱۱ درصد را نسبت به سال گذشته تجربه کرد. ضمن اینکه این شرکت توانست در مدت ذکر شده، بیش از ۱۲۶ هزار و ۲۹۶ میلیارد ریال درآمد کسب کند که ۹۸ درصد از سال قبل بیشتر است.

جدید چادرملو در بخش تولید، رکوردشکنی‌های این شرکت ادامه داشته باشد.

■ رشد ۱۱ درصدی تولید «کچاد»

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت معدنی و صنعتی چادرملو توانسته در هشت ماه

گذشت. همچنین «کچاد» در آبان ماه امسال، موفق به تولید ۹۴ هزار و ۲۸۶ تن شمش فولادی شد و در بخش ذوب و ریخته‌گری، بالاترین عملکرد ماهانه خود را به ثبت رساند. به نظر می‌رسد با تدبیر و برنامه‌ریزی مدیریت این شرکت و برنامه‌های

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، آبان ماه سال جاری برای شرکت معدنی و صنعتی چادرملو بسیار خوش‌یمن بود و این شرکت با تولید بیش از یک میلیون و ۱۰۴ هزار و ۵۰۰ تن کنسانتره دومین رکورد ماهانه تولید خود را پشت سر



نخست سال گذشته، ۱۹۵ هزار و ۹۴۸ تن سنگ آهن دانه بندی شده فروخته بود.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی هشت ماه ابتدایی سال جاری موفق به فروش ۲۹ هزار و ۴۶۷ تن آپاتیت شد. این شرکت طی همین مدت در سال گذشته، ۴۸ هزار و ۷۹۰ تن آپاتیت فروخته بود.

در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹، ۸۶۶ هزار و ۴۰۷ تن گندله فروخته شد. این شرکت، در هشت ماه ابتدایی سال قبل، یک میلیون و ۶۱ هزار و ۳۵۹ تن گندله فروخته بود.

«کچاد» در هشت ماه نخست سال جاری ۲۶۸ هزار و ۷۷۷ تن آهن اسفنجی به فروش رساند که در مقایسه با سال قبل ۱۴ درصد افزایش را نشان می دهد. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۸، موفق شده بود حدود ۲۳۵ هزار و ۵۴ تن آهن اسفنجی بفروشد.

نخست امسال به ۱۱ میلیون و ۳۳۷ هزار و ۱۱۳ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۱ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۱۰ میلیون و ۱۳۱ هزار و ۴۳۱ تن محصول تولید کند.

■ صادرات ۳۶۲ هزار تنی چادرملو

نمودار ۲ حاکی از آن است که چهار میلیون و ۵۷ هزار و ۳۳۹ کنسانتره شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در هشت ماه نخست سال جاری به فروش رسیده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۰ درصد رشد دارد. چادرملو در مدت مشابه سال قبل، توانسته بود سه میلیون و ۶۷۶ هزار و ۹۳۴ تن کنسانتره تولید کند.

«کچاد» در هشت ماه ابتدایی سال جاری ۱۴۹ هزار و ۹۰۴ تن سنگ آهن دانه بندی شده فروخت. این شرکت در دوره هشت ماهه

نخست سال جاری ۶ میلیون و ۸۹۵ هزار و ۶۲ تن کنسانتره تولید کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۷ درصد رشد دارد. این شرکت در سال گذشته طی همین مدت توانسته بود پنج میلیون و ۸۵۸ هزار و ۱۴۷ تن کنسانتره تولید کند.

«کچاد» در هشت ماه ابتدایی سال جاری ۲۳۴ هزار و ۶۷۵ تن سنگ آهن دانه بندی شده تولید کرد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۰٫۳ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه نخست سال قبل ۲۳۳ هزار و ۹۴۵ تن سنگ آهن دانه بندی شده تولید کرده بود.

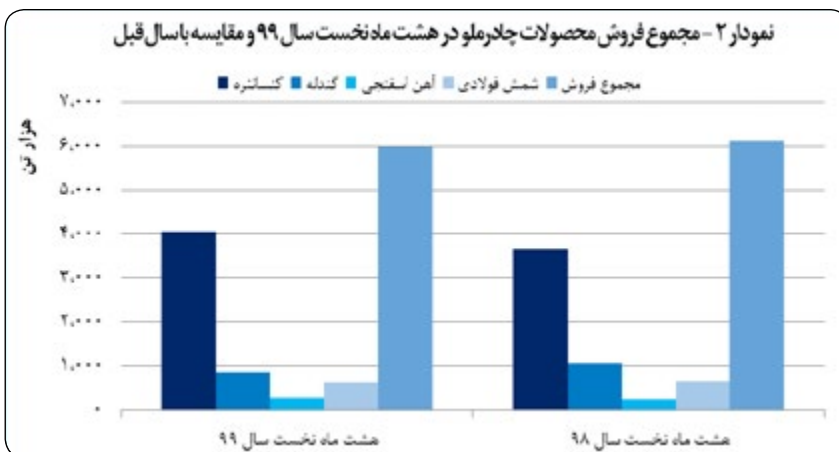
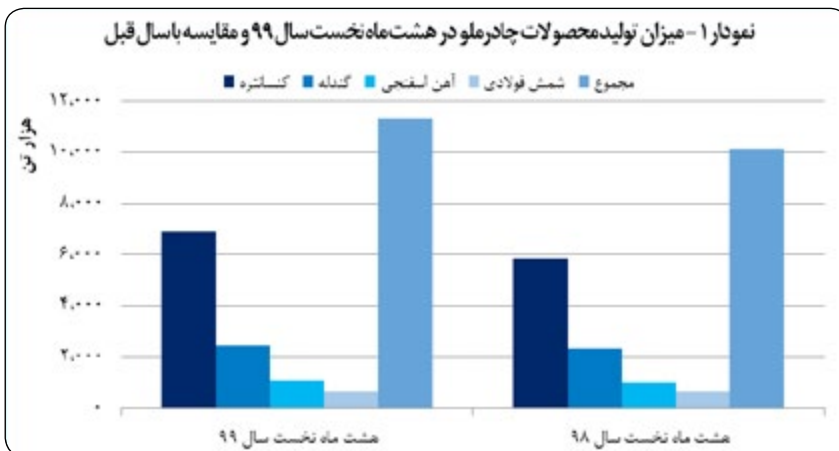
شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی هشت ماه ابتدایی سال جاری موفق به تولید ۴۲ هزار و ۴۷۳ تن آپاتیت شد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۴۸ درصد افزایش داشته است. این شرکت طی همین مدت در سال گذشته، توانسته بود ۲۸ هزار و ۵۱۰ تن آپاتیت تولید کند.

در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹ دو میلیون و ۴۵۹ هزار و ۲۶۷ تن گندله تولید شد که نسبت به مدت مشابه در سال ۱۳۹۸، حدود ۵ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال قبل دو میلیون و ۳۳۷ هزار و ۶۰۴ تن گندله تولید کرده بود.

«کچاد» در هشت ماه نخست سال جاری، یک میلیون و ۵۳ هزار و ۴۱۷ تن آهن اسفنجی تولید کرد که در مقایسه با سال قبل ۴ درصد رشد را نشان می دهد. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۸، موفق شده بود حدود یک میلیون و ۱۰ هزار و ۶۰۱ تن آهن اسفنجی تولید کند.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ توانست ۶۵۲ هزار و ۲۱۹ تن شمش فولادی تولید کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل یک درصد کاهش داشته است. چادرملو سال گذشته طی هشت ماه نخست سال قبل ۶۶۲ هزار و ۶۲۴ تن شمش فولادی تولید کرده بود.

مجموع تولیدات چادرملو در هشت ماه



شرکت معدنی و صنعتی چادرمولو طی هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ موفق به فروش ۲۶۳ هزار و ۷۴۳ تن شمش فولادی در بازار داخلی شد. این شرکت سال گذشته طی هشت ماه نخست سال قبل توانسته بود ۴۶۵ هزار و ۵۳۶ تن شمش فولادی را در بازار داخلی بفروشد.

در هشت ماه نخست سال جاری، ۳۶۲ هزار و ۲۳۰ تن شمش فولادی «کچاد» در بازارهای صادراتی به فروش رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۰۵ درصد رشد یافته است. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال گذشته موفق به صادرات ۱۷۶ هزار و ۶۰۶ تن شمش فولادی شده بود.

شرکت معدنی و صنعتی چادرمولو همچنین در هشت ماه ابتدایی سال قبل توانسته بود ۱۶۷ هزار و ۲۴۳ تن نرمه گندله و ۱۰۱ هزار و ۵۰۱ تن سنگ آهن دانه بندی شده را صادر کند.

در همین حال، چادرمولو در دوره هشت ماهه سال ۱۳۹۹، توانست یک میلیون و ۱۰۶ هزار و ۵۳۵ کیلو وات ساعت برق به شبکه سراسری بفروشد. این میزان در سال گذشته به ۹۸۹ هزار و ۲۰۰ کیلو وات ساعت رسیده بود.

مجموع فروش داخلی و صادراتی چادرمولو در هشت ماه نخست امسال به پنج میلیون و ۹۹۷ هزار و ۸۶۷ تن رسید. این شرکت در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۶ میلیون و ۱۲۸ هزار و ۲۶۰ تن محصول بفروشد.

■ رشد ۹۸ درصد درآمد چادرمولو در سال جاری

همان طور که در نمودار ۳ مشاهده می شود، شرکت معدنی و صنعتی چادرمولو توانسته در هشت ماه نخست سال جاری، از محل فروش کنسانتره ۵۳ هزار و ۱۲۲ میلیارد و ۵۱۰ میلیون ریال درآمد کسب کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۳۷ درصد رشد دارد. چادرمولو در سال گذشته طی همین مدت موفق شده بود با فروش کنسانتره ۲۲ هزار و ۳۲۶ میلیارد و ۵۷۰ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

«کچاد» در هشت ماه ابتدایی سال جاری، یک هزار و ۱۳۱ میلیارد و ۲۰۳ میلیون ریال از فروش داخلی سنگ آهن دانه بندی شده

درآمد کسب کرد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۴ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه اول سال قبل، ۹۸۹ میلیارد و ۷۷۹ میلیون ریال از فروش سنگ آهن دانه بندی درآمد کسب کرده بود.

چادرمولو طی هشت ماه ابتدایی سال جاری موفق به کسب درآمد ۲۱۷ میلیارد و ۷۰۲ میلیون ریالی از آپاتیت شده که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۲۱ درصد رشد داشته است. این شرکت طی همین مدت در سال گذشته، ۱۷۹ میلیارد و ۷۶۳ میلیون ریال درآمد از آپاتیت به دست آورده بود.

در شرکت معدنی و صنعتی چادرمولو طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹، از فروش گندله ۱۶ هزار و ۹۸۱ میلیارد و ۲۰۴ میلیون ریال درآمد حاصل شد که نسبت به همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۷۰ درصد رشد مشاهده می شود.

این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال قبل از فروش گندله ۹ هزار و ۹۵۲ میلیارد و ۶۰ میلیون ریال درآمد کسب کرده بود.

«کچاد» در هشت ماه اول سال جاری ۹ هزار و ۳۲۸ میلیارد و ۱۳۰ میلیون ریال آهن اسفنجی به فروش رساند که در مقایسه با سال قبل ۱۲۳ درصد افزایش را نشان می دهد. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۸، حدود چهار هزار و ۱۷۳ میلیارد و ۷۹۳ میلیون ریال آهن اسفنجی فروخته بود.

شرکت معدنی و صنعتی چادرمولو طی هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ موفق به کسب

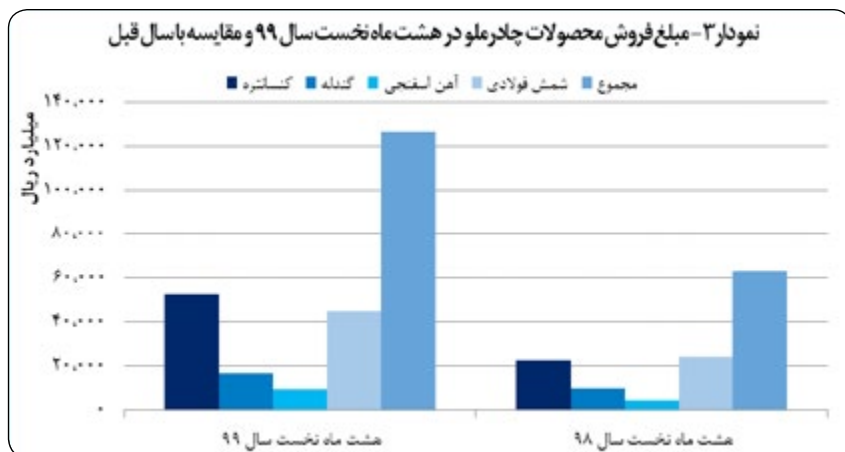
درآمد ۴۴ هزار و ۹۸۱ میلیارد و ۲۰۴ میلیون ریال از محل فروش شمش فولادی در بازار داخلی و صادراتی شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۸۴ درصد رشد داشته است. این شرکت توانسته بود طی هشت ماه نخست سال قبل درآمد ۲۴ هزار و ۳۲۷ میلیارد و ۷۲۲ میلیون ریالی از فروش شمش فولادی در بازار کسب کند.

گفتنی است که «کچاد» در هشت ماه نخست سال جاری توانست ۲۵ هزار و ۶۹۰ میلیارد و ۷۰۹ میلیون ریال درآمد از صادرات فروش شمش فولادی داشته باشد.

همچنین در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹، چادرمولو از صادرات نرمه گندله یک هزار و ۶۴ میلیارد و ۳۳۷ میلیون ریال و از سنگ آهن دانه بندی شده ۷۸۷ میلیارد و ۱۵۶ میلیون ریال درآمد کسب کرد.

علاوه بر این چادرمولو در هشت ماه اول سال ۱۳۹۹ توانست با فروش یک میلیون و ۱۰۶ هزار و ۵۳۵ کیلو وات ساعت برق به شبکه سراسری، یک هزار و ۳۸ میلیارد و ۹۸۹ میلیون ریال درآمد کسب کند. این درآمد سال گذشته ۸۹۵ میلیارد و ۸۰۶ میلیون ریال بود.

مجموع درآمد چادرمولو در هشت ماه نخست امسال به ۱۲۶ هزار و ۲۹۶ میلیارد و ۵۵۷ میلیون ریال رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۹۸ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۶۳ هزار و ۵۹۷ میلیارد و ۳۰ میلیون ریال درآمد به دست آورد.



بررسی عملکرد «بکاب» در هشتمین ماه سال

شرکت صنایع جوشکاب یزد با کسب درآمد حدود دو میلیارد تومان در آبان ماه، ۳۶,۶ درصد افت را نسبت به مهر ماه سال جاری و ۵۳,۸ درصد رشد را نسبت به آبان ماه سال گذشته تجربه کرد. این شرکت در میزان تولید و فروش محصولات خود نیز توانست عملکرد مطلوبی را به ثبت برساند.

۵۹۰ میلیون ریال ارزیابی شده است که نسبت به مهر ماه رشد ۲۲,۱ درصدی را گزارش می‌کند.

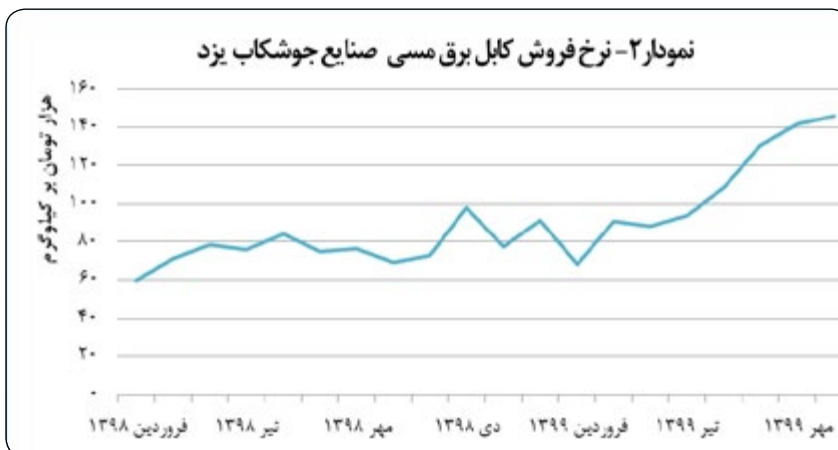
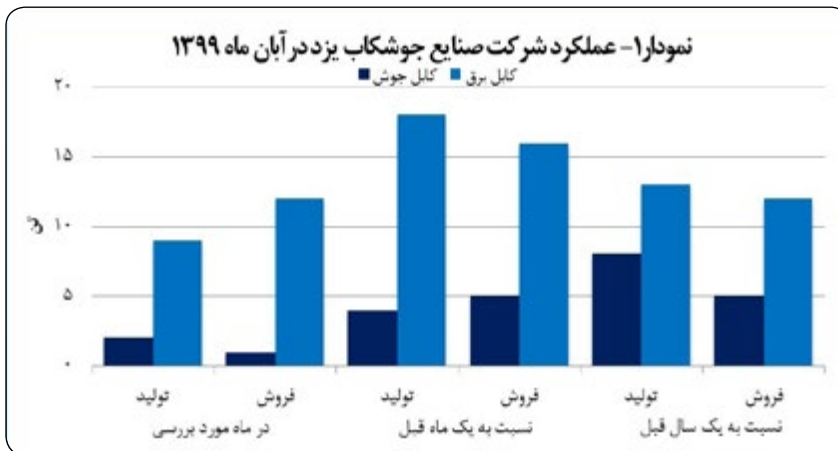
شرکت صنایع جوشکاب یزد در آبان ماه دو میلیارد تومان درآمد کسب کرد که با این میزان درآمد، افت ۳۶,۶ درصدی نسبت به مهر ماه سال ۱۳۹۹ و رشد ۵۳,۸ درصدی را نسبت به آبان ماه ۱۳۹۸ روایت می‌کند.

نمودار ۲ نرخ فروش کابل برق مسی شرکت صنایع جوشکاب یزد را نشان می‌دهد. طبق این نمودار، قیمت هر تن کابل برق این شرکت برابر با یک میلیارد و ۴۵۸ میلیون و ۴۴۸ هزار ریال بوده است و با این نرخ، شاهد رشد ۲,۹ درصدی این محصول نسبت به مهر ماه هستیم. نرخ فروش کابل جوش در آبان ماه سال جاری به ازای هر تن یک میلیارد و

پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در این گزارش به بررسی عملکرد، میزان تولید و فروش شرکت صنایع جوشکاب یزد پرداخته است. نمودار ۱ میزان تولید و فروش این شرکت را در آبان ماه سال‌های ۱۳۹۹ و ۱۳۹۸ بازگو می‌کند. طبق این نمودار، شرکت صنایع جوشکاب یزد در آبان ماه سال جاری دو تن کابل جوش تولید کرد که ۵۰ درصد نسبت به ماه قبل و ۷۵ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته افت داشت. قابل ذکر است که این شرکت در مهر ماه سال جاری چهار تن کابل جوش و در آبان ماه سال گذشته هشت تن از این محصول را تولید کرده بود.

همچنین این شرکت در آبان ماه سال جاری ۹ تن کابل برق و سیلیکون تولید کرد که نسبت به تولید ۱۳ تنی در آبان ماه سال گذشته ۳۰,۸ درصد افت را به ثبت رساند. این میزان تولید کابل جوش در آبان ماه امسال نسبت به ماه قبل از آن، ۵۰ درصد افت داشته است. شرکت جوشکاب یزد در مهر ماه سال جاری نیز ۱۸ تن کابل برق تولید کرده بود.

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت صنایع جوشکاب یزد در آبان ماه یک تن کابل جوش فروخته است؛ «بکاب» با این میزان فروش کابل جوش در آبان ماه، نسبت به فروش پنج تنی در مهر ماه سال جاری و آبان ماه سال گذشته، ۸۰ درصد افت را به ثبت رسانده است. همچنین این شرکت با فروش ۱۲ تن کابل برق، ۲۵ درصد افت نسبت به مهر ماه ۱۳۹۹ داشته و نسبت به مدت مشابه سال گذشته تغییری را به ثبت نرسانده است.



رشد ۹,۵ درصدی در آمد «فملی»

بررسی عملکرد شرکت ملی صنایع مس ایران در آبان ماه سال جاری نشان می‌دهد که این شرکت نسبت به مهر ماه سال جاری در تولید محصولاتی همچون کنسانتره مولیبدن، کنسانتره طلا و نقره و همچنین اسید سولفوریک موفق ظاهر شده است. همچنین «فملی» در ماه مورد بررسی توانست نسبت به مهر ماه سال جاری و همچنین مدت مشابه سال گذشته، به ترتیب ۹,۵ درصد و ۱۱۲,۷ درصد رشد را در میزان درآمد به دست آمده، تجربه کند.

صنایع مس ایران در آبان ماه سال جاری همچون ماه‌های گذشته فروش کنسانتره داشته و ۴۶۶ تن از این محصول را فروخته است. این شرکت در مهر ماه سال جاری یک‌هزار و ۱۱۵ تن و در آبان ماه سال ۱۳۹۸ نیز دوهزار و ۳۹۶ تن از این محصول فروخته بود.

«فملی» در هشتمین ماه از سال، ۲۰ هزار و ۱۳۵ تن کاتد مس به فروش رساند که ۹ هزار و ۵۶۷ تن آن از طریق صادرات و ۱۰ هزار و ۵۶۸ تن دیگر نیز در بازار داخلی به فروش رسیده است. این شرکت در مهر ماه سال جاری و آبان ماه سال گذشته به ترتیب، ۲۱ هزار و ۵۳۱ تن و ۲۳ هزار و ۹۴۱ تن کاتد مس فروخته بود.

شرکت مس در آبان ماه سال جاری توانست ۱۳۷ تن مفتول بفروشد که در مقایسه با فروش ۵۹ تنی این محصول در ماه قبل از آن، رشد ۱۳۲,۲ درصدی را مشاهده می‌کنیم. لازم به ذکر است که این شرکت در آبان ماه سال گذشته نیز ۲۹۵ تن مفتول مس فروخته بود.

■ محصولات جانبی

نمودار ۲ میزان تولید و فروش محصولات جانبی شرکت ملی صنایع مس ایران که شامل کنسانتره طلا، نقره و مولیبدن می‌شود را بازگو می‌کند. طبق این نمودار، در آبان ماه سال ۱۳۹۹ میزان تولید کنسانتره طلا و نقره ۵۲ تن

مسی شرکت ملی صنایع مس ایران را نشان می‌دهد. بر اساس این نمودار، این شرکت در آبان ماه سال جاری، ۹۷ هزار و ۶۶۳ تن کنسانتره مس تولید کرده است؛ در حالی که در ماه قبل از آن، ۱۰۷ هزار و ۱۹۱ تن کنسانتره مس توسط این شرکت تولید شده بود. همچنین میزان تولید کنسانتره مس «فملی» در آبان ۱۳۹۸، ۱۰۱ هزار و ۸۷۳ تن بود.

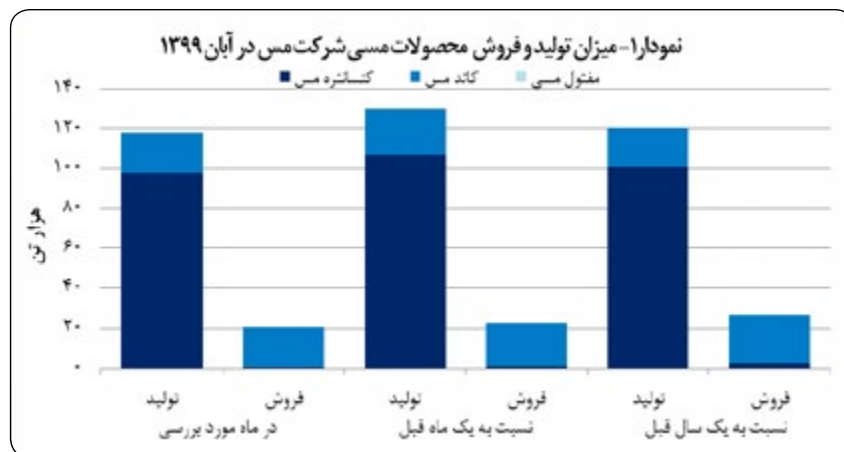
«فملی» در آبان ماه سال جاری ۲۰ هزار و ۵۶۷ تن کاتد مس تولید کرد که بیانگر ۵,۱ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال گذشته بوده است. این شرکت در آبان ماه سال گذشته، ۱۹ هزار و ۵۷۸ تن کاتد مس تولید کرده بود.

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت ملی

در این گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، عملکرد شرکت ملی صنایع مس ایران در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ آبان ماه سال ۱۳۹۹ را مورد بررسی قرار داده است. شرکت مس در هشت ماهه نخست سال ۱۳۹۹ در تولید و فروش محصولاتی همچون مفتول، کنسانتره مولیبدن و کنسانتره طلا و نقره آمار مطلوبی را به ثبت رسانده است. همچنین توانسته طی این هشت ماه، به ارقام درخشانی در فروش داخلی و صادراتی نسبت به مدت مشابه سال گذشته و همچنین مهر ماه سال جاری دست یابد.

■ محصولات مسی

نمودار ۱ میزان تولید و فروش محصولات



درآمدی بالغ بر یک هزار و ۷۱۶ میلیارد و ۵۱۵ میلیون تومان را به دست آورد. مجموع درآمد «فملی» در آبان ماه سال جاری، به سه هزار و ۶۰۱ میلیارد تومان رسید که نسبت به ماه قبل از آن و همچنین آبان ماه سال قبل، به ترتیب، ۹،۵ درصد و ۱۱۲،۷ درصد رشد را به ثبت رساند.

مولیبدن در ماه مورد بررسی نسبت به مهر ماه سال ۱۳۹۹ با رشد ۱۶،۳ درصدی همراه بوده و همچنین نرخ فروش کاتد مسی نیز افزایش ۲۱،۶ درصدی را تجربه کرده است. قابل ذکر است که شرکت ملی صنایع مس ایران در ماه مورد بررسی ۹ هزار و ۵۶۷ تن کاتد مس و ۱۹۴ تن اکسید مولیبدن را صادر کرد و

بود که این میزان تولید، نسبت به مهر ماه و همچنین آبان ماه سال گذشته، به ترتیب، ۲ درصد و ۴۴،۴ درصد رشد داشته است. شرکت مس در هشتمین ماه سال جاری، ۵۶۳ تن کنسانتره مولیبدن تولید کرد که نسبت به مهر ماه میزان تولید ۴۸۸ تن رشد ۱۵،۴ درصدی را گزارش می کند. همچنین شرکت مس در مدت مشابه سال گذشته ۷۹۳ تن از این محصول را تولید کرده بود.

در ماه مورد بررسی، «فملی» توانست ۵۰۲ تن کنسانتره مولیبدن معامله کند و رشد ۱۱،۸ درصدی را نسبت به مهر ماه سال جاری با میزان فروش ۴۴۹ تن به ثبت برساند. همچنین میزان فروش این محصول جانبی در مدت مشابه سال گذشته ۵۴۴ تن بوده است.

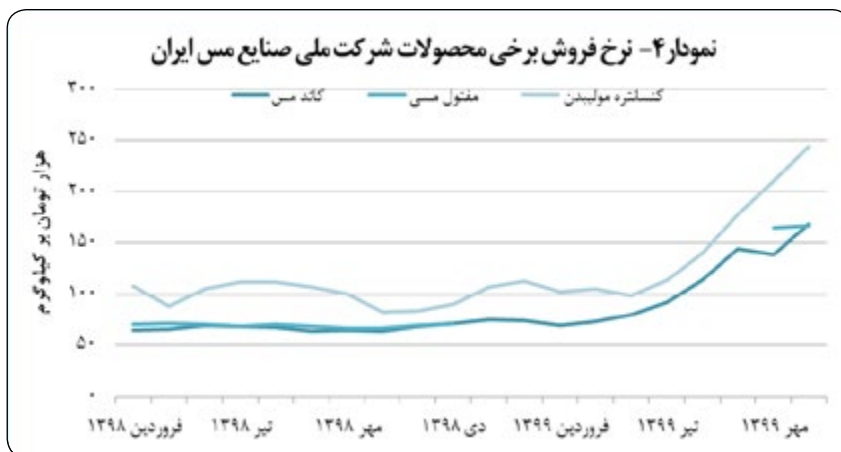
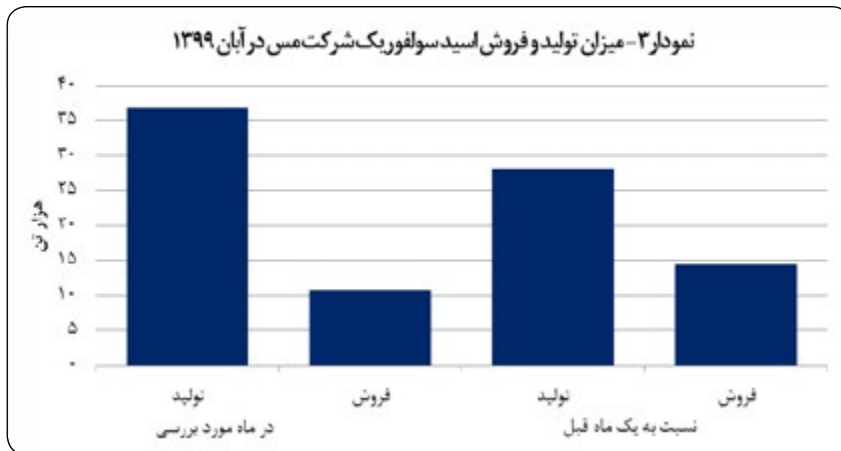
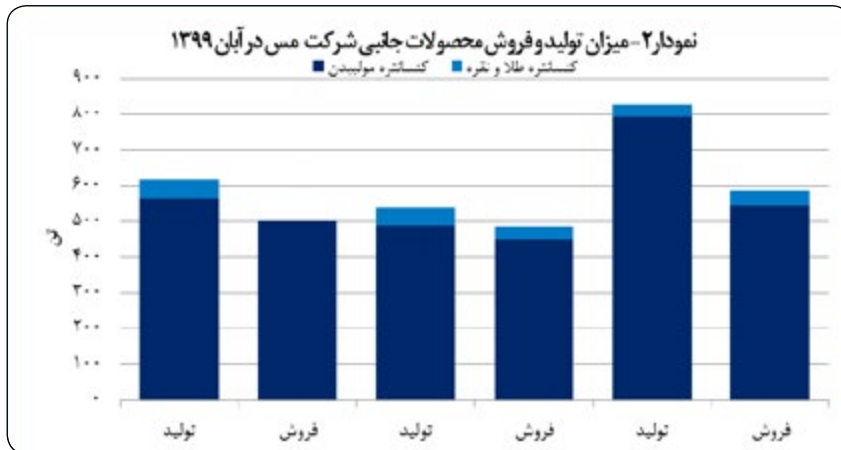
■ اسید سولفوریک

نمودار ۳ میزان تولید و فروش اسید سولفوریک شرکت ملی صنایع مس ایران را در ماه آبان سال جاری نشان می دهد. بر اساس این نمودار، میزان تولید اسید سولفوریک ۳۶ هزار و ۷۹۸ تن و میزان فروش این محصول ۱۰ هزار و ۶۳۳ تن بوده است. میزان تولید اسید سولفوریک در ماه مورد بررسی نسبت به مهر ماه سال ۱۳۹۹ و همچنین آبان ماه سال گذشته، به ترتیب، ۳۱،۱ درصد و ۲،۲ درصد رشد داشته است. میزان فروش این محصول در مهر ماه سال جاری ۱۴ هزار و ۴۱۷ تن و در مدت مشابه در سال گذشته ۱۲ هزار و ۸۱۲ تن بوده است.

■ سنگ سولفور

شرکت ملی صنایع مس ایران در آبان ماه سال جاری، برای ششمین بار متوالی در سال جدید، سنگ سولفور استخراج کرد. میزان سنگ سولفور استخراج شده در ماه مورد بررسی، چهار میلیون و ۳۷۲ هزار تن بوده است. همچنین این شرکت در مهر ماه امسال، چهار میلیون و ۷۱۶ هزار تن و در آبان ماه ۱۳۹۸، چهار میلیون و ۳۸۹ هزار تن سنگ سولفور استخراج کرده بود.

طبق **نمودار ۴**، نرخ فروش کنسانتره



افزایش تولید شمش خالص آلومینیومی «فایرا»

بررسی عملکرد شرکت ایرالکو در آبان ماه سال جاری حاکی از آن است که این شرکت در تولید شمش خالص آلومینیومی ۲۵,۳ درصد رشد را نسبت به ماه قبل از آن تجربه کرده است.



نسبت به مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۸، ۲۲,۴ درصد افت داشته است؛ به نحوی که این شرکت در مهر ماه ۱۳۹۸، ۱۱ هزار و ۱۱۸ تن فروش شمش خالص آلومینیومی فروخته بود. گفتنی است که «فایرا» در آبان ماه سال جاری، دو هزار و ۳۳۳ تن را در بازار داخلی و ۶ هزار و ۲۹۱ تن در بازارهای بین‌المللی مورد معامله قرار داده است.

نرخ فروش شمش خالص آلومینیومی در آبان ماه سال جاری نسبت به ماه قبل از آن، ۶,۶ درصد رشد داشته و در مقایسه با مدت زمان مشابه در سال گذشته ۱۲۸,۹ درصد افزایش داشته است. به طوری که نرخ فروش این محصول در مهر ماه ۱۳۹۹، ۴۴ هزار و ۲۳۵ ریال به ازای هر کیلوگرم بود و در آبان ماه ۱۳۹۹ به ۴۷ هزار و ۱۵۸ ریال به ازای هر تن

تولید کرده بود، رشد ۲۵,۳ درصدی را تجربه کرده است. این میزان از تولید در مقایسه با مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۸، ۲۴,۲ درصد افزایش پیدا کرده است؛ به گونه‌ای که این شرکت در آبان ماه سال قبل، ۱۳ هزار و ۲۷۹ تن شمش خالص آلومینیومی تولید کرده بود.

ایرالکو در فروش شمش خالص آلومینیومی در آبان ماه ۱۳۹۹ روند نزولی را طی کرد. به گونه‌ای که میزان فروش این محصول در این ماه، ۸ هزار و ۶۲۴ تن بود اما در ماه قبل از آن، این شرکت توانسته بود ۱۱ هزار و ۸۷۷ تن شمش خالص آلومینیومی بفروشد. به این ترتیب، افت ۲۷,۴ درصدی را در فروش شمش خالص آلومینیومی مشاهده می‌کنیم. همچنین فروش این محصول در دومین ماه پاییز ۱۳۹۹

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، نمودار ۱ عملکرد شرکت ایرالکو در آبان ماه ۱۳۹۹ و مقایسه نتایج آن نسبت به مهر ماه را نشان می‌دهد. بر اساس این نمودار، می‌توان دریافت که میزان تولید شمش خالص آلومینیومی نسبت به مهر ماه سال جاری رشد داشته است، اما میزان فروش این محصول در این ماه نسبت به اولین ماه از فصل پاییز روند نزولی را طی کرده است.

■ رشد ۲۵,۳ درصدی تولید شمش آلومینیومی در یک ماه

شرکت آلومینیوم ایران در آبان ماه سال جاری، ۱۶ هزار و ۴۹۳ تن شمش خالص تولید کرد که در مقایسه با ماه قبل از آن که این شرکت ۱۳ هزار و ۱۶۸ تن از این محصول

ایرالکو در آبان ماه ۱۳۹۹، در مجموع حدود ۱۱ هزار و ۱۵۵ تن محصول آلومینیومی فروخت که نسبت به ماه پیش از آن، ۱۴٫۶ درصد کاهش فروش را گزارش می‌کند. این میزان نسبت به دوره مشابه در سال ۱۳۹۸، ۶٫۴ درصد افت داشته است.

ایرالکو در آبان ماه ۱۳۹۹، در مجموع حدود پنج هزار و ۲۸۲ میلیارد و ۲۳۳ میلیون ریال از محل فروش محصولات خود، درآمد کسب کرد که نسبت به ماه پیش از آن، ۸٫۴ درصد کاهش درآمد داشت. این میزان نسبت به دوره مشابه در سال ۱۳۹۸، ۱۱۳٫۹ درصد رشد داشته است.

قابل ذکر است که شرکت ایرالکو دو هزار و ۳۲۸ میلیارد و ۲۲۸ میلیون ریال را از فروش داخلی و دو هزار و ۹۵۴ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال را از طریق صادرات درآمد کسب کرده است.

۲۸۸۶ درصد افزایش فروش داشته است. لازم به ذکر است که شرکت ایرالکو در آبان ماه سال جاری شمش آلیاژی تولید نکرد اما در ماه قبل از آن، ۴۹۷ تن شمش آلیاژی تولید کرده بود.

نرخ فروش شمش آلیاژی در آبان ماه ۴۸ هزار و ۱۸۵ ریال بود که نسبت به ماه قبل و همچنین نسبت به مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۸ به ترتیب ۶٫۲ و ۱۰۷٫۳ درصد رشد داشته است.

■ بررسی فعالیت شرکت ایرالکو در یک نگاه
همان‌طور که در نمودار ۲ نشان داده شده، ایرالکو در آبان ماه ۱۳۹۹، در مجموع حدود ۱۶ هزار و ۷۹۳ تن آلومینیوم تولید کرده است که نسبت به ماه پیش از آن، ۱۸٫۶ درصد رشد داشت. همچنین این میزان نسبت به دوره مشابه در سال ۱۳۹۸، ۱۴٫۲ درصد افزایش داشته است.

رسید. نرخ فروش شمش خالص آلومینیومی در آبان ماه سال ۱۳۹۸، ۲۰ هزار و ۵۹۷ ریال به ازای هر کیلوگرم بوده است.

■ رشد ۳۸ درصدی فروش بیلت نسبت به آبان ۱۳۹۸

میزان تولید بیلت آلومینیومی در آبان ماه سال جاری نسبت به ماه قبل از آن، روند نزولی داشت و از ۵۰۰ تن به ۳۰۰ تن رسید. به این ترتیب، در این ماه شاهد ۴۰ درصد کاهش تولید بوده‌ایم. میزان تولید این محصول در آبان ماه امسال نسبت به مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۸ که ۶۰۱ تن بیلت آلومینیومی تولید شده بود، ۵۰٫۱ درصد افت داشته است.

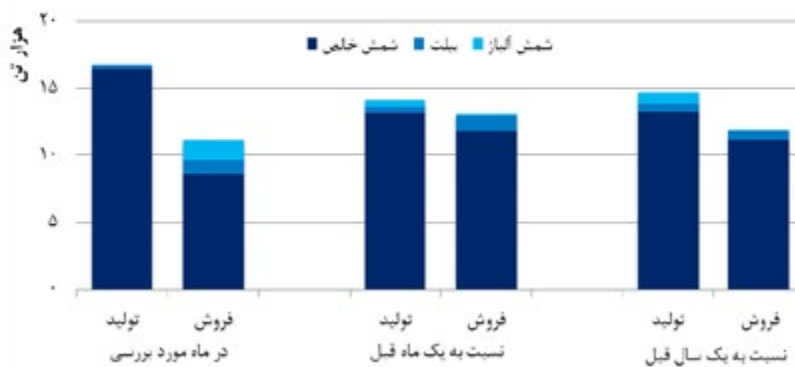
میزان فروش بیلت آلومینیومی در آبان ماه سال جاری نسبت به ماه قبل از آن، افت داشت و از یک هزار و ۶۹ تن به یک هزار و ۳۸۰ تن رسید. به این ترتیب، در این ماه شاهد ۲٫۹ درصد کاهش فروش بوده‌ایم. میزان فروش بیلت در آبان ماه امسال نسبت به مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۸ که ۷۵۲ تن از این محصول تولید شده بود، ۳۸ درصد رشد داشته است.

در دومین ماه از فصل پاییز، نرخ فروش بیلت آلومینیومی «فایرا»، ۱۱٫۳ درصد نسبت به ماه قبل از آن، افزایش داشت؛ به گونه‌ای که نرخ فروش بیلت از ۴۲ هزار و ۹۳۸ ریال به ازای هر کیلوگرم به ۴۷ هزار و ۷۸۰ ریال به ازای هر کیلوگرم رسید. همچنین نرخ فروش این شرکت نسبت به مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۸ که ۲۲ هزار و ۳۶۱ ریال بوده است، ۱۱۳٫۷ درصد رشد را نشان می‌دهد.

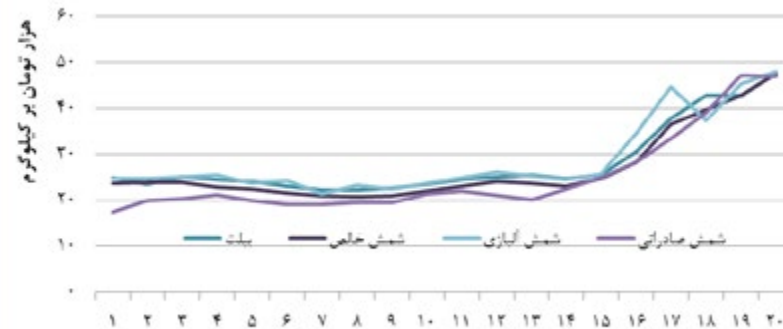
■ رشد فروش شمش آلیاژی «فایرا» طی یک ماه

شرکت آلومینیوم ایران در آبان ماه ۱۳۹۹ توانست یک هزار و ۴۹۳ تن شمش آلیاژی به فروش برساند. ایرالکو در مهر ماه امسال، ۱۲۳ تن شمش آلیاژی فروخته بود که رشد چشمگیر ۱۱۲۸ درصدی را در این زمینه مشاهده می‌کنیم. «فایرا» در مقایسه با آبان ماه سال ۱۳۹۸ که ۵۰ تن شمش آلیاژی فروخته بود،

نمودار ۱- عملکرد ایرالکو در آبان ماه ۱۳۹۹ و مقایسه آن نسبت به سال گذشته



نمودار ۲- قیمت فروش محصولات ایرالکو از ابتدای سال گذشته تا آبان ۱۳۹۹





سایر رسانه‌ها

- روند رو به رشد تولید لوازم خانگی در کشور
- صدور پروانه اکتشافی سه محدوده معدنی ایلام
- عبور تولید هفت ماهه گندله سنگ آهن از ۱۸ میلیون تن

معاون توسعه و اکتشافات شرکت مس خبر داد:

دستیابی به رکورد بالاترین حفاری اکتشافی طی هفت سال اخیر

بیش از ۶۱ هزار متر حفاری اکتشافی در هشت ماه نخست امسال انجام شد

معاون توسعه و اکتشافات شرکت مس گفت: شرکت ملی صنایع مس ایران در حوزه اکتشافات، در هشت ماهه نخست امسال موفق به ثبت رکورد ۶۱ هزار ۵۱۲ متر حفاری اکتشافی شد که این میزان حفاری بالاترین رکورد هفت سال اخیر بوده است.

ذخایر، مربوط به اکتشافات درصد کوچکی از مساحت ایران است و مناطق زیادی از کل مساحت کشور هنوز مورد عملیات اکتشافات تفصیلی قرار نگرفته است. بدون شک با تکمیل عملیات اکتشافی مذکور، ذخایر معدنی بسیار بالایی در کشور می‌توان پیش‌بینی کرد که با عنایت به قرارگرفتن ایران بر روی یکی از مهم‌ترین کمربندهای جهانی مس دنیا، می‌تواند سهم بزرگی از ذخایر اکتشافی آتی مربوط به حوزه مس باشد.



معاون توسعه و اکتشافات شرکت مس در ادامه با تأکید بر این که سرمایه‌گذاری در حوزه فرآوری مس موجب ارزآوری برای کشور و اشتغال‌زایی و برکت فراوان خواهد شد، یادآور شد: اگر روند قیمت این فلز ارزشمند در چند ماه گذشته را دنبال کنید، مشاهده خواهید کرد که قیمت تمام فلزات به دلیل شیوع ویروس کرونا روند کاهش شدیدی را در پیش گرفتند و زمانی که به قیمت‌های اولیه خود بازگشتند، چندان با افزایش قیمت بالایی روبه‌رو نشدند، اما در این میان، مس تنها فلزی است که قیمت کنونی آن هم‌اکنون از قیمت‌های پیش از شیوع بیماری کرونا نیز پیشی گرفته است و به رکورد بیش از دوسال اخیر خود یعنی حدود هفت هزار و ۳۰۰ دلار بر تن رسیده است.

رحمتی تصریح کرد: بررسی مقایسه وضعیت قیمت‌های جهانی مس در بازار بورس لندن با سایر فلزات پایه مانند آلومینیوم، سرب، روی، نیکل و قلع، حتی طی ۱۵ سال گذشته به وضوح نشان‌دهنده جایگاه برتر و ممتاز مس در جهان از منظر سودآوری است.

رحمتی با بیان این که یکی از دلایل این جایگاه، وجود همیشگی بازار مصرف مس و عدم امکان جایگزینی مس با فلزات دیگر است، عنوان کرد: با توجه به جایگاه بازار مس در جهان، اکتشافات و افزایش ذخایر مس جهانی از اهمیت خاصی برخوردار است.

وی ادامه داد: بیش از ۴ درصد ذخایر مس جهان به ایران اختصاص دارد که بخش قابل توجهی از ذخایر مس ایران در چند سال اخیر کشف شده است. به لحاظ رتبه‌بندی نیز ایران دارای رتبه هشتم ذخایر مس در جهان است، این در حالی است که حجم ذخایر قطعی کشف شده مس ایران تاکنون افزون بر هفت میلیارد تن ماده معدنی با عیار ۰٫۴۵ درصد برآورده شده است که هر ساله با انجام اکتشافات جدید بر میزان این ذخایر ارزشمند افزوده می‌شود.

وی با اشاره به اینکه عیار نر مال بازار جهانی حدود ۰٫۵ درصد است، از همین رو عیار ذخایر ایران نیز عیار ارزشمندی به‌شمار می‌رود، ابراز کرد: موضوع قابل توجه آن است که این میزان

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس پرس، بهروز رحمتی با بیان اینکه با این رویکرد و تمرکز جدی شرکت مس بر روی موضوع اکتشافات تا پنج سال آینده حداقل ۵۰۰ هزار حفاری اکتشافی را می‌توان محقق کرد، اظهار داشت: شرکت ملی صنایع مس ایران طی سنوات ۱۳۹۵ تا سال ۱۳۹۷ به صورت میانگین سالانه در حدود ۳۷ هزار متر حفاری اکتشافی انجام داده و سال گذشته این میزان حفاری به بیش از ۷۰ هزار متر و امسال نیز به بیش از ۱۰۰ هزار حفاری اکتشافی خواهد رسید که بالاترین رکورد حفاری شرکت طی هفت سال اخیر خواهد بود.

وی افزود: صنعت مس در دنیا و کشور ما از موقعیت بسیار ممتازی برخوردار است و بدون شک این صنعت استراتژیک با بیشترین مزیت جهت سرمایه‌گذاری در صدر صنایع معدنی کشور قرار خواهد گرفت، چراکه این صنعت، این ظرفیت را دارد که از بالاترین حاشیه سود در بین فلزات برخوردار باشد.

مدیر برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی (ایمیدرو) :

نظام مدیریت پروژه در منطقه ویژه اقتصادی لامرد طراحی می‌شود

مدیر برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی (ایمیدرو) گفت: منطقه ویژه اقتصادی لامرد از مناطق مهم و تاثیرگذار این سازمان در جنوب کشور است که به دلیل تنوع پروژه‌های در دست اجرا یا تعریف شده در اولویت طراحی و پیاده‌سازی نظام مدیریت پروژه قرار گرفته است.

مدیران و عوامل اجرایی مربوطه در منطقه ویژه، فعالیت خود را آغاز کرد.

به گفته مسئولان، در منطقه ویژه اقتصادی شهرستان لامرد، امکان تولید سالانه آلومینیوم با ظرفیت حدود یک میلیون تن، سیمان با ظرفیت ۱۰ میلیون تن، منیزیم با ظرفیت ۶۰ هزار تن، نیروگاه سیکل ترکیبی، نیروگاه خورشیدی، پتروشیمی با ظرفیت سالانه پنج میلیون تن، پالایشگاه میعانات گازی، زنجیره تولید بوتان، تولید پروپیلین از پروپان، صنایع پشتیبان و صنایع پایین دست فولاد، فراهم است.

بر اساس گزارشی از ایرنا، منطقه ویژه اقتصادی، محدوده جغرافیایی مشخصی در مبادی ورودی یا در داخل کشور است که با هدف جذب سرمایه‌های خارجی و داخلی و همچنین ایجاد عرصه فعالیت‌های تولیدی و تجاری برای افزایش صادرات کالا و ارائه بهینه خدمات برای حضور فعال در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی ایجاد می‌شود.

از جمله مزایای منطقه ویژه اقتصادی، صدور مجوز ساخت و پایان کار سرمایه‌گذاری و تولیدی به صورت رایگان، تبعیت از قانون کار مناطق آزاد تجاری و صنعتی، ورود ماشین‌آلات خط تولید و ابزار و اثاثیه بدون عوارض گمرکی، فعالیت گمرکی تا سقف ارزش افزوده و پرداخت عوارض گمرکی مازاد بر ارزش افزوده قطعات خارجی در تولیدات، خرده‌فروشی کالا برای اتباع خارجی و تخفیف مالیاتی ویژه است. شهرستان لامرد در فاصله ۳۶۵ کیلومتری جنوب شیراز قرار دارد.

محدوده، زمان بندی، هزینه، کیفیت و تامین و منابع و... به اضافه مدیریت ادعاها در بخش‌های معدن، صنایع معدنی و طرح‌های زیرمجموعه ایمیدرو طراحی و پیاده‌سازی کنیم.

وی اضافه کرد: با توجه به تعریف و اجرای پروژه‌های بزرگ و تخصصی در بخش‌های مختلف سازمان ایمیدرو در نقاط مختلف کشور، پیاده‌سازی نظام مدیریت پروژه مطابق با استاندارد بین‌المللی یادشده ضروری است که به وسیله این نظام مدیریت پروژه، شاخص‌هایی از جمله پیشرفت مالی و هزینه‌های پروژه، کیفیت کار و زمان بندی اجرا به صورت یکپارچه، مدیریت و ارزیابی می‌شود.

خلوصی گفت: برای طراحی نظام مدیریت پروژه، معاونت برنامه‌ریزی منطقه ویژه اقتصادی لامرد با برگزاری نشست‌های تخصصی و تعامل کارشناسان حوزه برنامه‌ریزی سازمان ایمیدرو و

به گزارش «فلزات آنلاین»، سمیه خلوصی در جمع خبرنگاران اعلام کرد: سال گذشته برای پیاده‌سازی نظام مدیریت پروژه در سازمان ایمیدرو، پروژه فاز شناخت طی مدت ۴ ماه با هدف بررسی و ارزیابی وضعیت فعلی نظام مدیریت پروژه سازمان و با نظارت راهبردی-تخصصی انجمن مدیریت پروژه ایران به پایان رسید. به گفته وی، اکنون طراحی و پیاده‌سازی نظام مدیریت پروژه آغاز شده و از ستاد ایمیدرو تا طرح‌های زیرمجموعه و مشاوران و پیمانکاران را شامل می‌شود.

خلوصی ادامه داد: این نظام مدیریت پروژه که قرار است در سازمان ایمیدرو پیاده‌سازی شود، مطابق با استاندارد PMBOK، معروف‌ترین و کاربردی‌ترین استاندارد جهانی در مدیریت پروژه است که تصمیم داریم تمام ۱۰ حوزه دانشی مدیریت پروژه شامل مدیریت‌های یکپارچگی،



معاون بهره‌برداری فولاد هرمزگان:

دومین رکورد تولید ماهانه، نشان از عزم راسخ در کسب رکورد سالیانه دارد

معاون بهره‌برداری شرکت فولاد هرمزگان گفت: شرکت فولاد هرمزگان توانست در آبان ماه میزان ۱۳۸ هزار و ۲۲۶ تن تختال را تولید و رکوردهای جدیدی در تولید روزانه و ماهانه تولید تختال و همچنین تعداد ذوب‌های تخلیه شده و ریخته‌گری شده روزانه و ماهانه ثبت نماید.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد هرمزگان، سید اصغر مدنی، معاون بهره‌برداری شرکت فولاد هرمزگان اظهار داشت: دستیابی فولادمردان فولاد هرمزگان به رکورد تولید آن هم به فاصله کمتر از دوماه از رکورد قبلی، نشان از عزم راسخ آنان در رسیدن به رکوردی جدید در تولید سالیانه و ثبت موفقیتی دیگر در این شرکت همزمان با سال جهش تولید است.

وی افزود: شرکت فولاد هرمزگان توانست در آبان ماه با تولید ۱۳۸ هزار و ۲۲۶ تن تختال و پس از تنها دوماه رکورد جدیدی را ثبت نماید.

معاون بهره‌برداری شرکت فولاد هرمزگان با اشاره به اینکه رکورد تولید ماهیانه تختال فولاد هرمزگان در آبان ماه تنها رکورد این شرکت نبود بیان کرد: در آبان ماه هشت رکورد جدید شامل رکورد تولید ماهیانه و روزانه تولید تختال، رکورد تعداد ذوب تخلیه شده روزانه و ماهیانه، رکورد تعداد ذوب ریخته‌گری شده روزانه و ماهیانه و دو رکورد تعداد ذوب تخلیه شده در کوره‌های شماره ۱ و ۲ در فولاد هرمزگان به ثبت رسید که ثبت همزمان این رکوردها برای فولاد هرمزگان غرورآفرین است.

مدنی تصریح کرد: این رکوردها در حالی ثبت شده که نام فولاد هرمزگان در لیست تحریم‌های ظالمانه آمریکا قرار گرفته است و با همه‌گیری ویروس کرونا در جهش سوم خود محدودیت‌ها در سطح شرکت همچنان ادامه دارد.

وی اظهار داشت تداوم و جهش تولید در فولاد هرمزگان همزمان با تحریم‌های ظالمانه و شیوع ویروس کرونا نشان از آمادگی کامل فولاد هرمزگان در شرایط بحرانی و تعهد به صنایع داخلی در تامین نیاز آن‌ها دارد.

معاون بهره‌برداری شرکت فولاد هرمزگان مدنی دلایل عمده و مهمی را که سبب ثبت این رکورد شد میزان پاور آن تایم کوره‌ها دانست که با اجرای پروژه بهبود این زمان به میزان قابل توجهی نسبت به هدف تعیین شده کاهش داشته است وی همچنین آماده به کاری و تزریق مداوم گرافیت، یکنواختی آنالیز شیمیایی آهن اسفنجی و افزایش متالیزاسیون و کربن اضافی آن، رعایت استانداردهای مواد مصرفی از جمله آهک و دولومیت، بازنگری و اجرای دستورالعمل‌های کاری و بهره‌برداری را دلایل مهم دیگر تحقق این رکورد دانست.

مدنی میزان تولید اسب از ابتدای سال تا کنون را ۹۵۷ هزار و ۷۹۴ تن عنوان و ابراز امیدواری کرد نمودار تولید همچون سال‌های گذشته صعودی امسال نیز رکورد تولید سالیانه محقق شود.

وی افزایش کیفیت و کمیت تولید تختال و تحویل به موقع محصول در کنار توسعه بومی‌سازی و حمایت از تولیدات کیفی داخلی و ارتقای زیرساخت‌ها و تامین نیاز تختال صنایع پایین‌دستی با افزایش فروش داخلی را از سیاست‌های این شرکت عنوان کرد و یادآور شد: در راستای تحقق شعار جهش تولید، با تدوین هدف «افزایش کمیت و کیفیت و تحویل به موقع محصولات» در نقشه استراتژی شرکت و با رویکرد کاهش هزینه‌های تولید، افزایش بهره‌وری و راندمان تولید، مصمم هستیم به ظرفیت اسمی سالیانه کارخانه برسیم.



قائم‌مقام ایמידرو اعلام کرد:

صدور پروانه اکتشاف سه محدوده معدنی ایلام

قائم‌مقام ایמידرو در جلسه ویدئوکنفرانسی پایش طرح‌های معدنی استان ایلام گفت: سه محدوده معدنی استان ایلام در مرحله صدور پروانه اکتشاف عمومی و تفصیلی است. طبق تعامل ایجاد شده با مسئولان منطقه، قرار است به محض صدور پروانه‌های اکتشاف این محدوده‌ها، ایמידرو عملیات اکتشاف را با سرعت آغاز کند.

نعیمی بیان کرد: اقدام کلینیکی روی ۳۷ معدن کوچک مقیاس این استان انجام شده و از سال گذشته تا مهر امسال، هشت معدن احیا و فعال‌سازی شده است. وی ابراز کرد: پنج پروژه زیرساختی (راه دسترسی و برق‌رسانی) برای معادن این استان معرفی شده است و مناقصه برای مطالعه، طراحی و اجرای راه دسترسی و برق‌رسانی به معدن بیتومین سیاهگل تا دو ماه آینده انجام می‌شود.

قائم‌مقام ایמידرو خاطر نشان کرد: ۹ پروژه مربوط به طرح احیا و فعال‌سازی معادن کوچک به صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی ارجاع شده و در حال حاضر، مراحل پذیرش سه معدن، نهایی و به بانک معرفی شده است.

نعیمی با اشاره به پتانسیل یابی معدنی انجام شده توسط شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران در استان ایلام، تصریح کرد: این شرکت، ۲۰ محدوده معدنی شامل بیتومین، کلسیت، دولومیت و غیره به مساحت ۹۹۳ کیلومتر مربع را شناسایی کرده است. وی اضافه کرد: گزارش نهایی طی ۱۰ روز آینده به استان ارسال می‌شود تا اقدامات لازم برای مراحل صدور پروانه اکتشاف انجام شود.

■ احیای هشت معدن کوچک مقیاس

قائم‌مقام ایמידرو با اشاره به اقدامات انجام شده در طرح احیا، فعال‌سازی و توسعه معادن کوچک مقیاس در استان ایلام ابراز کرد: طبق بررسی‌های انجام شده، ۵۰ معدن فعال و ۱۸ معدن غیرفعال در این استان وجود دارد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، عباس نعیمی در جلسه ویدئوکنفرانسی پایش طرح‌های معدنی استان ایلام اظهار داشت: ایמידرو دو پهنه اکتشافی در این منطقه (به مساحت ۹۵ و ۲۶۵ کیلومتر مربع) را کار کرده و ۱۱ محدوده جدید را شناسایی کرده است.

وی ادامه داد: مسائل زیست‌محیطی محدوده‌ها رفع شده و به زودی گزارش اکتشاف به استان ارسال می‌شود.

قائم‌مقام ایמידرو افزود: طبق تعامل ایجاد شده با مسئولان منطقه، قرار است به محض صدور پروانه‌های اکتشاف این محدوده‌ها، ایמידرو عملیات اکتشاف را با سرعت آغاز کند.



در راستای توسعه سبد محصولات فولاد مبارکه صورت گرفت؛

طراحی و تولید گرید 19Mn6 ویژه ساخت بدنه بویلر

علی‌رضا مولوی‌زاده، رئیس تروپروسس فولاد مبارکه از طراحی و تولید گرید 19Mn6 ویژه ساخت بدنه بویلر خبر داد و تولید این گرید جدید را اقدامی در جهت بومی‌سازی و قطع واردات و توسعه سبد محصولات فولاد مبارکه برشمرد.

سانتی‌گراد، تجهیزات موردنیاز بر روی دستگاه کشش، نصب و تست شد. رحیمی عنوان کرد: کلیه کلاف‌های تولید شده برای اولین بار در فولاد مبارکه در دمای ۴۵۰ درجه سانتی‌گراد، مطابق با استانداردهای مربوطه تحت تست کشش گرم قرار گرفته‌اند.

وی در ادامه تصریح کرد: محصول تولیدی پس از اخذ تاییدیه آزمایشگاه محصول، در خط تولید مشتری نیز مورد استفاده قرار گرفته و در نهایت تایید و رضایت مشتری دریافت‌کننده محصول را نیز در پی داشته است.

رحیمی در پایان از همکاری مدیریت و کارشناسان دفتر فنی تولید نواحی فولادسازی و نورد گرم، واحد برنامه‌ریزی و کنترل تولید، آزمایشگاه محصول، واحد فروش و نیز مدیریت و همکاران واحد متالورژی و روش‌های تولید قدردانی کرد.

این گرید، الزام به برخورداری از حداقلی از استحکام تسلیم و کششی در دماهای بالاتر از ۲۰۰ و حداکثر ۵۵۰ درجه سانتی‌گراد است.

کارشناس واحد متالورژی و روش‌های تولید فولاد مبارکه در ادامه با اشاره به این نکته که گرید 19Mn6 پیش از این از طریق واردات تامین می‌شد، افزود: پس از تعیین آنالیز مناسب، سایر پارامترهای تولیدی، همچون دماهای نورد و الگوی خنک‌کاری ورق، برای دستیابی به خواص مکانیکی مورد نظر استاندارد DIN 17155 نیز تعیین شد.

وی خاطرنشان کرد: گرید مذکور، با آنالیز و پارامترهای خاص طراحی شد و در ابعاد مورد درخواست مشتری (۱۸۰۰mm*۱۰mm) تولید شد. همچنین برای اولین مرتبه در فولاد مبارکه با هماهنگی آزمایشگاه محصول جهت انجام تست کشش در دمای ۴۵۰ درجه

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، علی‌رضا مولوی‌زاده اظهار داشت: مدیریت متالورژی و روش‌های تولید بنا به درخواست مشتریان شرکت، طراحی و تولید گرید 19Mn6 را طبق استاندارد مربوطه (DIN 17155) در دستور کار خود قرار داده بود.

رئیس تروپروسس فولاد مبارکه در ادامه افزود: گرید مذکور عمدتاً در ساخت بویلرها و مخازن تحت فشار کاربرد دارد و از دسته فولادهای مقاوم به خزش است.

در همین خصوص، صادق رحیمی، کارشناس واحد متالورژی و روش‌های تولید فولاد مبارکه اظهار داشت: بنابر استانداردهای مربوطه، گرید فولادی یادشده نیاز به حداقل استحکام تسلیم ۳۵۵ مگا پاسکال و حداقل استحکام کششی ۵۱۰ مگا پاسکال در دمای محیط دارد. همچنین از ویژگی‌های خاص

روند روبه رشد تولید لوازم خانگی در کشور

بررسی آمارهای رسمی منتشره وزارت صمت از ابتدای امسال تا پایان مهر ماه حاکی از تداوم روند روبه رشد تولید انواع لوازم خانگی در کشور است؛ به طوری که در دو حوزه تولید ماشین لباسشویی و یخچال و فریزر به ترتیب رشدهای ۵۲.۹ درصدی و ۲۴.۶ درصدی مشاهده می‌شود.

نخستین بار دو شرکت صاحب‌نام داخلی خط تولید ماشین ظرفشویی را در کشور راه‌اندازی کردند.

بر اساس گزارشی از ایرنا، روند کاهشی نرخ ارز در روزهای گذشته متأثر از اتفاقات بین‌المللی و مشخص شدن نتیجه انتخابات آمریکا، انتظار کاهشی شدن قیمت‌ها در برخی بازارها را به وجود آورد، در عرصه لوازم خانگی اما کارشناسان معتقد هستند در صورت تثبیت نرخ ارز و با وقفه‌ای چندماهه، کاهش قیمت‌ها امکان‌پذیر خواهد بود.

در این مدت اما تولید کولر آبی با افت ۱۸.۱ درصدی مواجه شد و به ۶۹۷ هزار و ۵۰۰ دستگاه رسید.

تولیدکنندگان در ماه‌های گذشته با وجود همه مشکلات از جمله کمبود تخصیص ارز و دشواری‌های تهیه مواد اولیه، با رشد تولید مواجه بودند و امروز به هیچ‌عنوان کمبودی در سمت عرضه وجود ندارد.

مطابق اعلام کارشناسان، کارخانجات داریم که در هفت ماهه امسال ۱۰۰ درصد به تولیدات‌شان نسبت به مدت مشابه پارسال اضافه شده است، یا برای

به گزارش «فلزات آنلاین»، در هفت ماهه نخست امسال، یک میلیون و ۱۶۸ هزار و ۷۰۰ دستگاه یخچال و فریزر در کشور تولید شد.

مقایسه این رقم با تولید ۹۳۸ هزار و ۲۰۰ دستگاهی هفت ماهه پارسال حاکی از ثبت رشد ۲۴.۶ درصدی است.

در تولید ماشین لباسشویی نیز کارخانجات داخلی توانستند در مدت یاد شده ۵۴۹ هزار و ۶۰۰ دستگاه تولید داشته باشند. این آمار در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته (تولید ۳۵۵ هزار و ۳۰۰ دستگاه) رشد چشمگیر ۵۲.۹ درصدی نشان می‌دهد.

مدیرعامل شرکت مس از ثبت رکورد در فروش خبر داد:

ثبت فروش بی سابقه بیش از ۲۳ هزار میلیارد تومانی

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران گفت: کل فروش شرکت مس تا پایان آبان ماه سال جاری با همت و تلاش تمامی پرسنل صنعت مس به عدد ۲۳ هزار و ۸۵ میلیارد تومان رسید. کل فروش سال گذشته شرکت مس برابر با ۲۲ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان بود؛ در حالی که شرکت مس در هشت ماه سال ۹۹ موفق به فروش بیش از ۲۳ هزار میلیارد تومان شد.

دیگر تنها ناشی از نرخ تسعیر ارز نیست و بخشی از این افزایش درآمد بر پایه افزایش در تولید و فروش شکل گرفته است.

گفتنی است، اخیراً رئیس هیئت‌عامل ایمیدرو در جلسه پایش شرکت مس از سوی ایمیدرو، افزایش درآمد و سود شرکت مس را تنها ناشی از نرخ تسعیر ارز ندانست و تأکید کرده بود بر پایه آمار افزایش ۴۰ درصدی سود شرکت مس، حاصل عملکرد واقعی و افزایش تناژ تولید و فروش است.

میلیارد تومانی شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۱۲۷ درصدی داشته است.

مدیرعامل شرکت مس تصریح کرد: میزان فروش شرکت مس در آبان ماه سال گذشته یک هزار و ۶۹۲ میلیارد تومان بوده است.

سعدمحمدی در پایان با تشکر از زحمات تمامی پرسنل صنعت به‌ویژه کارکنان امور فروش شرکت مس عنوان کرد: افزایش درآمد شرکت مس برخلاف بسیاری از شرکت‌های

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس پرس، اردشیر سعدمحمدی با بیان اینکه فروش

هشت ماهه شرکت ملی صنایع مس ایران در سال گذشته برابر با ۱۳ هزار و ۹۸۲ میلیارد تومان بوده است، اظهار داشت: این میزان

فروش، رشد ۷۲ درصدی را نسبت به مدت مشابه سال گذشته نشان می‌دهد.

وی افزود: همچنین شرکت ملی مس در آبان ماه موفق به کسب درآمد سه هزار و ۶۰۰

رکوردشکنی چادرملو در آبان ماه

در یک ماهه آبان ۹۹ با تولید بیش از یک میلیون و ۱۰۴ هزار و ۵۰۰ تن کنسانتره در مجتمع معدنی چادرملو، میزان تولید این محصول از مرز ۷,۵ میلیون تن در هشت ماهه امسال گذشت.

تاکیدات مدیرعامل چادرملو و ایجاد انگیزه در بین کارکنان و کارگران با ارائه مشوق‌های اثربخش و عزم تمامی مدیران و پرسنل سختکوش، در شرایطی محقق شده که کشور و جهان تحت تاثیر بحران ناشی از همه‌گیر شدن ویروس کرونا قرار گرفته است.

برخوردار بوده است. در مهر ماه ۹۴۵ هزار و ۵۰۰ تن کنسانتره تولید شده بود. فولادسازی چادرملو هم در آبان ماه امسال با تولید بیش از ۹۴ هزار و ۳۸۶ تن شمش فولادی رکوردشکنی کرد، این میزان ۱۰ هزار و ۳۸۶ تن بیشتر از برنامه پیش‌بینی شده است. این موفقیت‌های پی در پی، به دنبال

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل روابط عمومی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، این برای دومین بار در سال جاری است که رکود تولید کنسانتره سنگ آهن در چادرملو شکسته می‌شود. این میزان تولید نسبت به مهر ماه امسال از ۱۷,۵ درصد و نسبت به برنامه پیش‌بینی شده از ۲۲,۹۳ درصد رشد

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران اعلام کرد:

انجام مذاکرات موافقت‌نامه تجارت آزاد با اتحادیه اوراسیا تا پایان سال میلادی

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران گفت: اگر ظرف این سه سال موفق شویم موافقت‌نامه تجارت را امضا کنیم، ما یک طرف تجاری اتحادیه خواهیم بود و فعلاً بحث عضویت مطرح نیست.

تجاری اتحادیه خواهیم بود و فعلاً بحث عضویت مطرح نیست. زادبوم مطرح کرد: برای اینکه مذاکرات تجارت آزاد شروع شود باید یک سری اقدامات قانونی انجام شد که در آبان ماه امسال جلسه مقدماتی با اتحادیه به صورت وینار برگزار شد.

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران در پایان خاطرنشان کرد: مذاکرات موافقت‌نامه تجارت آزاد با اتحادیه اوراسیا تا پایان سال میلادی انجام می‌شود که این مذاکرات دو بخش دارد، بخش اول متن موافقت‌نامه است و بخش دوم درباره کالاهایی است که برای تخفیف و به صفر رساندن تعرفه است.

کرد: کشور از بکستان در انجام مقدمات پیوستن به این اتحادیه است و برخی از کشورها هم مانند ایران موافقت‌نامه با این اتحادیه خواهند داشت. زادبوم بیان کرد: بعضی از کشورها مانند ویتنام و سنگاپور عضو این اتحادیه نیستند، ولی تجارت آزاد با این اتحادیه دارند.

وی ادامه داد: موافقت‌نامه موقت تجارت آزاد با اتحادیه اوراسیا در مرحله اول طی یک سال اجرایی شد و بعد از این به مدت دو سال فرصت داریم تا مذاکرات تجارت آزاد را انجام دهیم.

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران عنوان کرد: اگر ظرف این سه سال موفق شویم موافقت‌نامه تجارت را امضا کنیم، ما یک طرف

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، حمید زادبوم اظهار داشت: مذاکرات موافقت‌نامه موقت تجارت آزاد بین ایران و اوراسیا که از سال ۱۳۹۵ آغاز شده است در اردیبهشت ۱۳۹۷ به امضای وزیر وقت صمت رسید و بعد از تصویب در مجلس شورای اسلامی از پنجم آبان ماه ۱۳۹۸ اجرایی شد.

وی تصریح کرد: این موافقت‌نامه یک موافقت‌نامه تجاری بین جمهوری اسلامی ایران و این اتحادیه که شامل کشورهای روسیه، بلاروس، قزاقستان، ارمنستان و قرقیزستان است که البته ممکن است در آینده تعداد اعضای این اتحادیه تغییر کند.

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران اضافه

مدیرعامل فولاد اکسین خوزستان:

یکی از اهداف استراتژیک صنعت فولاد کاهش مصرف آب است

◀ تعریف سه سناریو برای بهینه‌سازی مصرف آب

امین ابراهیمی، مدیرعامل فولاد اکسین خوزستان در یادداشتی به روش‌های گوناگون برای کاهش مصرف آب در صنعت فولاد ایران پرداخته است. وی معتقد است با کمک به روزرسانی تجهیزات و تکنولوژی‌ها، می‌توان اقدامات موثری در این زمینه انجام داد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد اکسین، در یادداشت امین ابراهیمی، مدیرعامل فولاد اکسین خوزستان با موضوع «کاهش مصرف آب در صنعت فولاد ایران» آمده است:

میزان مصرف آب در صنعت فولاد کمتر از بخش کشاورزی است اما به دلیل اهمیت بهینه‌سازی مصرف آب، شرایط ایجاب می‌کند این صنعت در این حوزه پیش‌تاز باشد. در زمینه کاهش مصرف آب اخیراً برخی از شرکت‌های فولادی همچون فولاد مبارکه اصفهان به تاسیس واحد تصفیه پساب جهت بازیابی آب خروجی در برخی از واحدهای فولادی اقدام کرده‌اند، اما به‌روزآوری تجهیزات و تکنولوژی موثرترین اقدام جهت کاهش مصرف آب است که لازم است این رویکرد در خط مشی و اهداف استراتژیک صنعت فولاد قرار گیرد.

در خصوص اینکه آیا مصرف آب صنایع فولادی در ایران با استانداردهای جهانی تطابق دارد نیز می‌توان گفت که طبق شاخص جهانی، برای تولید هر کیلوگرم فولاد، هشت لیتر آب مورد نیاز است که به دلیل گوناگونی تکنولوژی و فناوری به کار رفته در صنایع فولاد کشور، نرخ مصرف آب متفاوت است. هم‌اکنون میزان مصرف آب در این شرکت تقریباً یک لیتر آب برای نورد یک کیلوگرم فولاد مصرف می‌شود که این نرخ نسبت به شاخص شرایط بسیار مطلوبی دارد.

از آنجا که شاخص جهانی برای کل چرخه فولاد تعریف شده که عمده مصرف هم در

صنایع بالادستی است، نرخ مصرف آب در فولاد مبارکه به عنوان یک نمونه مناسب برای این شاخص هم‌اکنون به از نرخ ۱۶ لیتر به عدد چهار لیتر در یک کیلوگرم فولاد رسیده است که عدد مناسبی است. برای سایر صنایع فولاد کشور اطلاعات مستندی در دست نیست که میزان تطابق نرخ مصرف آب را با شاخص جهانی مقایسه کنیم.

از سوی دیگر طبق بررسی‌های انجام شده خوشبختانه شرکت‌های فولادی متوجه اهمیت موضوع شده‌اند اما با توجه به اینکه هرگونه اقدام اساسی در زمینه کاهش مصرف آب در صنعت فولاد مستلزم تکنولوژی و سرمایه‌گذاری است، هنوز اقدام شایسته و همه‌جانبه‌ای صورت نگرفته است.

در اینجا می‌توان مولفه‌های موثر بر میزان مصرف آب در صنعت فولاد را در پنج بخش دسته‌بندی کرد که شامل سبد محصولات و ظرفیت تولید خطوط تولید فولاد، فرایندهای فولادسازی خصوصاً در رده‌های بالادستی (فولادسازی و ریخته‌گری) و میاندستی (نورد)، سطح فناوری، طراحی، تکنولوژی و عمر تجهیزات و ماشین‌آلات خط تولید، سطح بازدهی و کیفیت سیستم‌های اندازه‌گیری مصرف آب صنایع و میزان بازیابی آب و سطح تکامل چرخه بازگردانی آب به شبکه تولید می‌شود.

در اسناد بالادستی برنامه‌ریزی جهت استفاده بهینه از آب، رویکردها در سه سناریو از جمله کاهش مصرف آب، استفاده مجدد یا بازچرخانی آب و بازیافت آب با تصفیه پسماند

تعریف می‌شوند.

در زمینه استفاده مجدد آب می‌توان با توجه به حجم و آنالیز آب مصرفی در یک واحد صنعتی، از راهکارهای زیر استفاده کرد:

۱. استفاده از شبکه‌های آب مجهز به برج‌های خنک‌کننده

۲. طراحی مدارهای چرخه‌آبی جهت استفاده از آب خروجی یک واحد صنعتی به عنوان ورودی واحد دیگر (البته بر اساس کیفیت و حجم آب موجود)

۳. استفاده از مکانیزم‌های ته‌نشینی و یا

تبخیری در تکنولوژی مدارهای چرخه‌آبی برای مثال، در شرکت فولاد اکسین خوزستان نیز تکنولوژی بهینه‌سازی مصرف آب بر اساس سناریو استفاده مجدد از آب پیاده‌سازی شده است. به طوری که در خط تولید این شرکت از برج‌های خنک‌کننده استفاده می‌شود. بنابراین در راستای مدیریت مصرف آب، عملیات نگهداری این سیستم طبق استانداردهای مرتبط انجام می‌گیرد.

اجرای پروژه جمع‌آوری (احداث کانال) و تصفیه پسماند بهداشتی جهت بازیافت و بهینه‌سازی مصرف آب بوده، به طوری که آب بازیافت شده مصرف فضای سبز شرکت می‌شود.

همچنین برطرف کردن نشتی‌های آب در خطوط تولید، جمع‌آوری آب‌های خارج شده از مدار برج‌های خنک‌کننده جهت تامین آب بخشی از فضای سبز کارخانه و ارتقای سیستم میترینگ (اندازه‌گیری) آب کارخانه از دیگر اقدامات صورت گرفته در اکسین خوزستان است.

نایب رئیس هیئت‌مدیره شرکت احیا استیل فولاد بافت عنوان کرد:

برنامه‌های توسعه‌ای فولاد بافت در نیمه دوم سال

نایب رئیس هیئت‌مدیره شرکت احیا استیل فولاد بافت گفت: روند تولید در ابتدای سال ۱۳۹۸ با مشکل روبه‌رو شده بود و در یک بازه کوتاه مدت منجر به توقف تولید شد اما در سال ۱۳۹۹ با مدیریت صحیح، تاکنون مشکلی وجود نداشته است.

در آغاز عملیات فاز دوم فولاد بافت حدود ۳۵۰ نفر نیروی پیمانکار مشغول به کار شده‌اند که با اوج گرفتن کار این تعداد به یک هزار و ۵۰۰ نفر نیز افزایش پیدا خواهد کرد. پس از راه‌اندازی فاز دوم، پیش‌بینی می‌شود بین ۸۰۰ تا یک هزار نفر در این فاز نیز مشغول به کار شوند.

در طرح مطالعاتی و چشم‌انداز ۲۰ ساله فولاد بافت، یک‌قطب صنعتی در نظر گرفته شده که می‌تواند چهره کمتر توسعه یافته شهر بافت را به صورت کلی دگرگون کند و فضای صنعتی به این شهر ببخشد.

محمد روزبهانی، نایب رئیس هیئت‌مدیره شرکت احیا استیل فولاد بافت با اشاره به میزان تولیدات شرکت احیا استیل فولاد بافت از زمان راه‌اندازی تاکنون اظهار داشت: در سال ۹۸ این واحد قادر به تولید ۵۵۳ هزار و

بخش خصوصی و مابقی سهام آن دولتی است. فولاد بافت نیز همین ترکیب سهامداری را دارد.

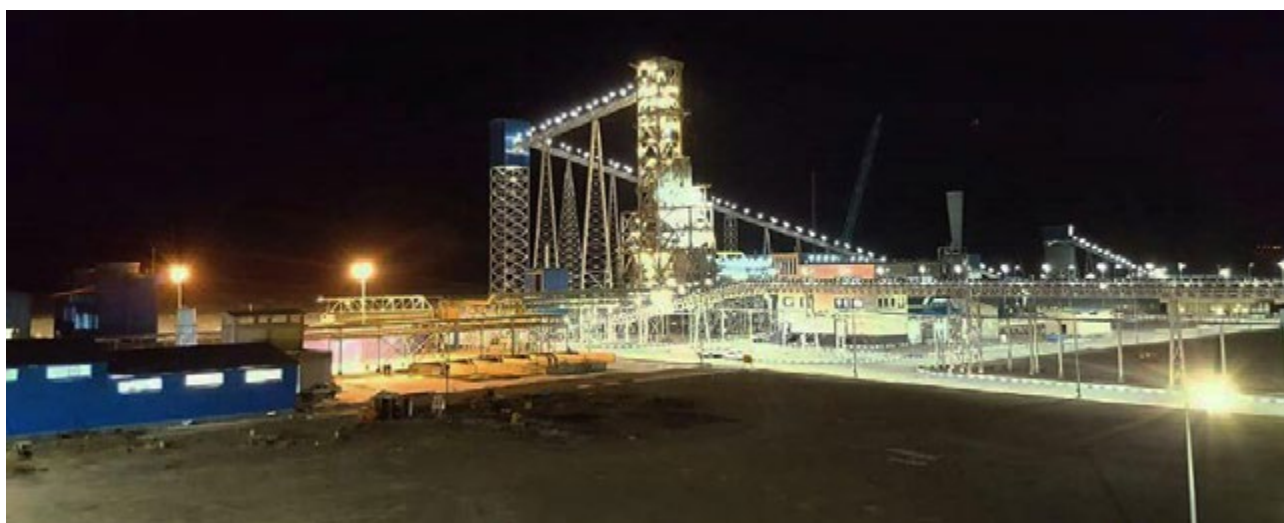
با توجه به اینکه شهر بافت در منطقه‌ای کمتر برخوردار واقع است، اجرای این کارخانه یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های صنعتی بافت به شمار می‌رود و باعث عمران، آبادانی و اشتغال‌زایی در این منطقه می‌شود.

در واقع، این طرح در اصل اجرای اصل ۴۴ در سال ۹۵ به بخش خصوصی واگذار شد که با ورود هلدینگ ماهان وابسته به گروه مالی گردشگری آماده بهره‌برداری شد. بیش از یک سال و نیم است که این واحد تولید آهن اسفنجی وارد مدار تولید شده است. در فاز نخست فولاد بافت برای ۲۵۰ نفر به صورت مستقیم و برای حدود ۱۰۰ نفر به عنوان نیروهای پشتیبان زمینه اشتغال‌زایی ایجاد شده است.

به گزارش «فلزات آنلاین»، شرکت احیا استیل فولاد بافت یکی از واحدهای بزرگ در زمینه تولید آهن اسفنجی با ظرفیتی افزون بر ۸۰۰ هزار تن در سال به شمار می‌رود. بنا بر اعلام بانک گردشگری، این شرکت تا پیش از واگذاری به بخش خصوصی دارای ۳۰ درصد پیشرفت فیزیکی بود در حالی که پیش از واگذاری آن به بخش خصوصی ۹۰ درصد پروژه پیش رفته و تا پایان سال ۱۳۹۷ فاز نخست این کارخانه آماده بهره‌برداری شد.

فولاد بافت یکی از هشت طرح ملی فولاد ایران بود که در سال ۸۶ و در دولت هشتم سنگ بنای آن نهاده شده بود. یک طرح بلافاصله از این هشت طرح، جدا و به بخش خصوصی واگذار شد.

تمام این طرح‌ها به غیر از فولاد میانه واگذار شدند که ترکیب سهام آن‌ها به ترتیب ۶۰ درصد



افت فشار گاز طبیعی روبه‌رو می‌شود. مشکل دیگر که با وجود تحریم‌ها برای ما ایجاد شده، تامین قطعات وارداتی است. همچنین برای تامین برق فاز دوم با مشکلاتی روبه‌رو هستیم. وی در ادامه خاطر نشان کرد: مشکل تردد کامیون‌های حمل مواد در جاده‌های مواصلاتی شهرستان همواره مسائلی را در زمینه تامین مواد اولیه برای ما به وجود آورده است. از سوی دیگر نوسان و افزایش قیمت ارز و دلار همواره مشکلاتی برای تامین قطعات یدکی برای تولیدکنندگان به وجود آورده است که ما نیز در این زمینه مستثنا نیستیم. البته علاوه بر این مشکلات تحریم‌ها سبب مشکلاتی در زمینه تامین قطعات یدکی شده است.

■ برنامه‌های توسعه‌ای فولاد بافت

روزبانه‌ای با اشاره به برنامه‌های توسعه‌ای که در دست اقدام دارد، اظهار داشت: اجرای فاز دوم فولاد بافت برای تولید ۸۰۰ هزار تن آهن اسفنجی و ۲,۵ میلیون تن گندله است. همچنین ساخت و نصب RO جهت تصفیه پساب فاز اول و ساخت و نصب تصفیه‌خانه فاضلاب بهداشتی جزو اقدام‌های توسعه‌ای این مجموعه به شمار می‌رود.

بر اساس گزارشی از ایسنا، نایب رئیس هیئت‌مدیره شرکت احیا استیل فولاد بافت در ادامه با اشاره به مشکلاتی که واحد فولادسازی بافت از ابتدا تاکنون با آن روبه‌رو است، یادآوری کرد: معمولاً در زمستان واحد با مشکل

۱۰۹ تن آهن اسفنجی شده است. همچنین در نیمه نخست سال ۹۹ قادر به تولید ۳۵۷ هزار و ۷۲۶ تن آهن اسفنجی و تا ۲۸ مهر سال جاری نیز قادر به ۴۲۵ هزار و ۷۶۰ تن با کیفیت مناسب شده است. فولاد بافت همچنین قصد دارد که به تولید ۴۲۵ هزار تن آهن اسفنجی در ۶ ماه دوم سال دست پیدا کند.

نایب رئیس هیئت‌مدیره شرکت احیا استیل فولاد بافت با اشاره به روند تولید در این واحد فولادسازی عنوان کرد: روند تولید در ابتدای سال ۱۳۹۸ با مشکل روبه‌رو شده که در یک بازه کوتاه مدت منجر به توقف تولید شد، اما در سال ۱۳۹۹ با توجه به مدیریت مناسب تاکنون مشکلی وجود نداشته است.

عبور تولید هفت ماهه گندله سنگ آهن از ۱۸ میلیون تن

مجموع تولید گندله شرکت‌های بزرگ کشور طی هفت ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۱۵ درصد افزایش یافت. هفت شرکت بزرگ گندله‌ساز از ابتدای فروردین ماه تا پایان مهر ماه، ۹ میلیون و ۷۱۶ هزار و ۶۵۰ تن محصول به شرکت‌ها ارسال کردند.

هفت شرکت بزرگ گندله‌ساز از ابتدای فروردین ماه تا پایان مهر ماه سال جاری، ۹ میلیون و ۷۱۶ هزار و ۶۵۰ تن محصول به شرکت‌ها ارسال کردند که نسبت به برنامه (۹ میلیون و ۵۱۵ هزار و ۹۹۷ تن)، ۲ درصد رشد را نشان می‌دهد.

■ افزایش ۳ درصدی تولید نسبت به برنامه

برنامه تولید شرکت‌های مذکور طی هفت ماهه امسال، ۱۷ میلیون و ۵۶۰ هزار و ۸۴۷ تن بود حاکی از افزایش ۳ درصدی تولید نسبت به برنامه بوده است.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، هفت شرکت بزرگ گندله‌ساز از ابتدای فروردین ماه تا پایان مهر ماه، ۱۸ میلیون و ۶ هزار و ۳۰۷ تن محصول تولید کردند. این رقم در مدت مشابه سال گذشته، ۱۵ میلیون و ۶۸۹ هزار و ۳۶۵ تن بود. از این میزان، شرکت‌های «گل‌گهر» هفت میلیون و ۳۸۲ هزار و ۱۱۵ تن، «توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه» سه میلیون و ۸۹۹ هزار و ۵۱۲ تن، «چادرملو» دو میلیون و ۱۸۰ هزار و ۹۰۸ تن، «اپال پارسین سنگان» یک میلیون و ۹۲۲ هزار و ۲۶۷ تن، «صنایع معدنی فولاد سنگان» یک میلیون و ۶۵۰ هزار و ۴۱۶ تن، «سناباد» ۷۰۶ هزار و ۹۵۸ تن و «صبانور» ۲۶۴ هزار و ۱۳۱ تن بود.





گروه صنعتی سدید
تاسیس ۱۳۴۲

افزایش سرمایه سنگین «وسدید» به تایید حسابرِس و بازرِس قانونی رسید

با ارسال گزارش تاییدیه حسابرِس و بازرِس قانونی در کدال، «وسدید» یک گام دیگر به افزایش سرمایه سنگین خود نزدیک‌تر شد. پیگیری‌های صورت گرفته در راستای به نتیجه رساندن این افزایش سرمایه، نشان از برنامه‌های توسعه‌ای مدون و چشم‌اندازی روشن برای این مجموعه بزرگ صنعتی است.

صنعتی از ۳۹۸ میلیارد تومان به سه هزار و ۷۸۸ میلیارد تومان افزایش یابد، اتفاقی که «وسدید» را باز هم جذاب‌تر نموده و با اصلاحات صورت گرفته در ساختار مالی این شرکت از جمله افزایش سرمایه پیش رو، انتظار می‌رود که این هلدینگ عظیم صنعتی در آینده نزدیک بتواند به صورت جدی‌تر و با قابلیت‌های بیشتری در پروژه‌های عظیم حوزه‌های انرژی اعم از نفت، گاز، پتروشیمی، انرژی‌های نو و همچنین خطوط انتقال نفت و گاز و آب و ابرپروژه‌های ملی؛ حضور یافته و مسیر رشد و تعالی این هلدینگ هموارتر از گذشته شود.

سرمایه در گردش خواهد داشت. پیگیری‌های صورت گرفته در راستای به نتیجه رساندن این افزایش سرمایه، نشان از برنامه‌های توسعه‌ای مدون و چشم‌اندازی روشن برای این مجموعه بزرگ صنعتی است. اکنون اما «وسدید» گام به گام در حال طی تشریفات برای نهایی کردن افزایش سرمایه سنگین خود است و در تازه‌ترین رخ داد موفق به اخذ نظر مثبت بازرِس و حسابرِس قانونی شرکت شده است.

افزایش سرمایه ۸۵۲ درصدی گروه صنعتی سدید در گام بعدی باید مجوز سازمان بورس را اخذ کند تا سرمایه این گروه

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی گروه صنعتی سدید، این گروه در راستای عمل به برنامه‌هایی که در مجمع عمومی عادی سالانه به طور فوق‌العاده مطرح کرد، در حال عملیاتی کردن هر چه سریع‌تر افزایش سرمایه سنگین خود از محل مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌ها است.

این افزایش سرمایه در راستای اصلاحات اساسی در ساختار مالی شرکت و افزایش توانمندی‌های این گروه است که آثار آتی مثبتی بر افزایش شفافیت، به‌روزرسانی دارایی‌ها و افزایش توان اخذ تسهیلات به منظور پیشبرد اهداف توسعه‌ای و تامین

مدیرعامل مجتمع مس سونگون ورزقان خبر داد:

اجرای سه طرح توسعه‌ای در مس سونگون



مدیرعامل مجتمع مس سونگون ورزقان ارزش طرح‌های توسعه‌ای در حال اجرا در این مجتمع را بیش از ۲۰ هزار میلیارد تومان اعلام کرد و گفت: هم‌اکنون سه طرح بزرگ توسعه‌ای شامل فاز سوم تغلیظ، ایجاد کارخانه هیپلیچینگ و واحد ذوب و پالایش با بیش‌بینی اشتغال مستقیم ۶۰۰ نفر در مجتمع مس سونگون در حال اجرا است.

تغلیظ نیز انتخاب شده است و به زودی شاهد تجهیز کارگاه و آغاز عملیات اجرایی آن خواهیم بود. وی گفت: اجرای این طرح با سرمایه‌گذاری چهار هزار میلیارد تومان منجر به افزایش ۱۵۰ هزار تنی کنسانتره تولیدی این مجتمع خواهد شد.

بر اساس گزارشی از ایرنا، مجتمع مس سونگون به عنوان بزرگ‌ترین مجموعه معدنی شمال غرب کشور در فاصله ۱۰۰ کیلومتری شمال شرق تبریز و ۲۵ کیلومتری شهر ورزقان، در همسایگی جمهوری‌های آذربایجان و ارمنستان قرار دارد. معدن مس سونگون با یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون تن ذخیره‌شناسایی شده بزرگ‌ترین معدن مس کشور است.

سرمایه‌گذاری و رفع موانع موجود از مسیرهای قانونی دستگاه قضایی در کنار واحدهای تولیدی و سرمایه‌گذاران است و در این خصوص صاحبان صنایع و تولیدکنندگان نباید کوچک‌ترین نگرانی داشته باشند.

مدیرعامل مجتمع مس سونگون ورزقان نیز در این دیدار، ارزش طرح‌های توسعه‌ای در حال اجرا در این مجتمع را بیش از ۲۰ هزار میلیارد تومان اعلام و گفت: هم‌اکنون سه طرح بزرگ توسعه‌ای شامل فاز سوم تغلیظ، ایجاد کارخانه هیپلیچینگ و واحد ذوب و پالایش با بیش‌بینی اشتغال مستقیم ۶۰۰ نفر در مجتمع مس سونگون در حال اجرا است. علی بیات‌ماکو افزود: پیمانکار فاز سه

به گزارش «فلزات آنلاین»، احمد موسوی در دیدار با مدیرعامل مجتمع مس سونگون با تأکید بر اینکه مسائل زیست‌محیطی و منابع طبیعی در حوزه کاری معادن دارای اهمیت است، اظهار داشت: انتظار داریم تمامی موارد و قوانین در حوزه محیط زیست توسط معادن مورد توجه جدی قرار بگیرد.

وی افزود: حمایت از صنعت و تولید داخلی و سرمایه‌گذاری در حوزه معادن شهرستان و به تبع آن اشتغال جوانان جزو اولویت‌های دستگاه قضایی است؛ چراکه باید هدف تمامی مسئولان تحقق شعار سال مبنی بر جهش تولید که توسط مقام‌رهبری تبیین شده است، باشد. موسوی ادامه داد: به منظور تسهیل روند

افزایش سهم قطعه‌سازان خراسان رضوی در تولید خودرو

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری خراسان رضوی گفت: سهم قطعه‌سازان این استان در تولید خودرو داخلی از ۱۲ درصد به ۱۸ درصد رسیده و همچنین میزان فروش آن‌ها به شرکت‌های ایران خودرو و سایپا تا پایان سال به ۱۰۰ هزار میلیارد ریال خواهد رسید.

رئیس انجمن قطعه‌سازان خراسان رضوی نیز در این نشست ابراز کرد: تولید خودرو در خراسان رضوی نسبت به گذشته افزایش یافته و سهم قطعه‌سازان در میزان فروش خودروسازان از ۱۲ درصد به ۱۸ درصد رسیده و قطعه‌سازان در سه ماه نخست امسال ۱۰ هزار میلیارد ریال فروش داشته‌اند.

محمد مهدی شکورزاده عنوان کرد: خودروسازان از دو طریق قادر به پرداخت بدهی خود به قطعه‌سازان هستند که شامل عمل به تفاهم‌نامه با قطعه‌سازان و روش تخصصی غیر پولی «خرید دین» است.

وی با بیان اینکه سقف خرید دین در بانک‌های خراسان رضوی بسیار پایین است ادامه داد: مبلغ این خرید بستگی به میزان وثایق تحویل شده از سوی قطعه‌سازان به بانک‌ها دارد که این وثیقه‌ها در بانک‌ها اندک است، از سوی دیگر بانک‌ها ۲۵ درصد از تسهیلات سرمایه در گردش بانک‌ها را سپرده می‌کنند.

رئیس انجمن قطعه‌سازان خراسان رضوی با اشاره به اشتغال ۱۰ هزار نفر در کارخانه‌های قطعه‌سازی استان اذعان کرد: در صورتی که سقف خرید دین برای قطعه‌سازان در بانک‌ها افزایش یابد، کمک بسیاری به این بخش خواهد شد.

شکورزاده افزود: بانک مرکزی مدت اعتبار تخصیص ارز را دو ماه اعلام کرده و این در حالی است که تامین نقدینگی قطعه‌سازان دست کم چهار ماه به طول می‌انجامد و قطعه‌ساز قادر نیست طی دو ماه پول را در اختیار بانک مرکزی قرار داده و ارز تحویل بگیرد.

وی تاکید کرد: از سوی دیگر هزینه‌های حمل‌ونقل بین شهری طی یک ماه اخیر ۳۸ درصد



خراسان رضوی تنظیم و سهم قطعه‌سازان استان از خرید دین توسط بانک‌ها مشخص و به وزارت صنعت، معدن و تجارت ارسال خواهد شد تا هم میزان سرمایه در گردش قطعه‌سازان و هم سقف خرید دین توسط بانک‌ها تغییر کند.

وی اضافه کرد: برای افزایش مدت زمان تخصیص ارز به قطعه‌سازان از سوی بانک مرکزی نیز نامه‌ای با امضای استاندار خراسان رضوی به رئیس کل این بانک ارسال می‌شود تا بتوان با افزایش مدت زمان تخصیص ارز از دو ماه به دست کم چهار ماه فرصتی برای قطعه‌سازان فراهم کرد تا نقدینگی لازم را تامین کنند.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری خراسان رضوی تصریح کرد: دو نامه نیز برای ایجاد نمایندگی «شرکت سازه گستر» سایپا در این استان به مدیرعامل سایپا و برای توسعه ساختار اداری ساپکو در مشهد به مدیرعامل ایران خودرو ارسال خواهد شد تا مشکلات این دو بخش برطرف شود.

به گزارش «فلزات آنلاین»، علی رسولیان در نشست با قطعه‌سازان خراسان رضوی اظهار داشت: تحریم‌ها موجب کاهش واردات قطعه به کشور شده که این امر به نفع قطعه‌سازان است و رسیدن آن‌ها به خودکفایی را نزدیک‌تر می‌کند. وی با اشاره به سقف پایین «خرید دین» بانک‌ها (قراردادی که به موجب آن بانک، دین مدت‌دار بدهکار را به کمتر از مبلغ اسمی آن به صورت نقدی از مشتری خریداری می‌کند) از قطعه‌سازان ادامه داد: ظرفیت خرید دین توسط بانک‌ها برای قطعه‌سازان استان باید به حدود ۲۰ هزار میلیارد ریال برسد.

معاون استاندار خراسان رضوی بیان کرد: در این زمینه نشست با مدیران بانک‌های صادرات، صنعت و معدن، ملی، توسعه تعاون، رفاه و تجارت با محور افزایش سقف «خرید دین» برگزار و آخرین وضعیت بررسی خواهد شد تا به نتیجه امیدبخشی در این زمینه برسیم. رسولیان افزود: نامه‌ای با امضای استاندار

مدیرعامل سایکو در شرق کشور تصریح کرد: ۵۴ درصد از قطعات خودروهای خارجی در تهران از قطعه سازان مشهد تامین می‌شود، قطعه‌سازان خراسان رضوی همواره در دوره تحریم کشور، شرایط فروش بهتری داشتند زیرا در تولید به خودکفایی رسیده و نیازی به واردات قطعه ندارند.

وی با اشاره به امضای تفاهم‌نامه‌های دو هزار و ۵۰۰ میلیارد ریالی و پنج هزار میلیارد ریالی سایکو با بانک‌ها طی دو ماه گذشته خاطرنشان کرد: بر اساس این تفاهم‌نامه‌ها برای هر پرداخت به قطعه‌سازان، سایکو سپرده بانکی آن را تامین خواهد کرد.

در این نشست بیان کرد: سایکو و شرکت سازه‌گستر سایپا در سه ماه نخست امسال ۱۰ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال قطعه از قطعه سازان استان خریداری کرده که سهم سازه‌گستر از این میزان ۲۰ درصد است.

سهیل داورپناه افزود: ارقام خریداری شده مربوط به قیمت‌های سال ۱۳۹۸ است و با توجه به اصلاح قیمت‌ها در تابستان، رقم نهایی خرید از قطعه‌سازان خراسان رضوی بسیار بیشتر از سه ماهه اول سال خواهد شد.

وی ادامه داد: سهم فروش قطعه‌سازان خراسان رضوی به شرکت‌های ایران خودرو و سایپا تا پایان سال به ۱۰۰ هزار میلیارد ریال خواهد رسید.

افزایش یافته که این امر بر قیمت تمام شده قطعات خودرو تاثیر گذاشته است.

بر اساس گزارشی از ایرنا، رئیس انجمن قطعه‌سازان خراسان رضوی با تاکید بر مستقل شدن شرکت ایران خودرو خراسان از شرکت ایران خودرو کشور مطرح کرد: با استقلال شرکت ایران خودرو خراسان، خرید قطعه از قطعه‌سازان تسهیل می‌شود، کیفیت خودروها افزایش و قیمت تمام شده آن کاهش می‌یابد و محصولات شرکت ایران خودرو خراسان رقابتی‌تری می‌گردد.

مدیرعامل شرکت طراحی مهندسی و تامین قطعات ایران خودرو (سایکو) در شرق کشور نیز

سخنگوی گمرک خبر داد:

صادرات ۱۰۰ هزار دلاری خودرو به اسپانیا

حدود یک هزار و ۳۰۰ دستگاه خودرو به ارزش پنج میلیون و ۷۲۲ هزار و هفت دلار به ۹ کشور در سال ۹۸ صادر شده است که ۱۰۰ هزار دلار آن به کشور اسپانیا بوده است.

۹۸ هزار و ۸۲۵ دلار سه مقصد اول خودروهای ایرانی بودند.

لطیفی در خصوص میزان صادرات خودرو تصریح کرد: هنگ کنگ با ۱۱۶ هزار و ۸۶۲ دلار، اسپانیا با ۹۶ هزار و ۳۶۲ دلار، تایوان با ۷۹ هزار و ۵۲۱ دلار، چین با ۳۶ هزار و ۶۰۰ دلار، ترکیه با هفت هزار دلار و امارات با چهار هزار و ۶۶۲ دلار دیگر خریداران خودرو از کشورمان بودند.

بر اساس گزارشی از مهر، وی در خصوص خودروهای صادراتی توضیح داد: خودروی ساینه بیش از ۹۰ درصد سید صادرات خودرو در سال ۹۸ را به خود اختصاص داده است و پراید، تیب، کوئیک، سمند، پارس، ۲۰۷، هایما، دنا و... مابقی سهمی کمتر از ۱۰ درصد را در بر می‌گیرند.

سخنگوی گمرک عنوان کرد: بیشترین تنوع خودرویی با خودروهای تیب، ساینه، کوئیک، وانت آریسان، پژو پارس، پراید ۱۳۱ و رهام به مقصد اسپانیا تعلق دارد.

۳۰۰ دستگاه خودرو به وزن یک هزار و ۵۷۳ تن به ۹ کشور هنگ کنگ، تایوان، سوریه، امارات، اسپانیا، چین، عراق و ترکیه صادر شده است.

سخنگوی گمرک بیان کرد: کشور عراق با سهمی ۱۲۲ هزار و ۹۰۰ دلار، آذربایجان با یک میلیون و ۱۵۹ هزار و ۴۰۰ دلار، سوریه با

به گزارش «فلزات آنلاین»، سید روح اله لطیفی، سخنگوی گمرک اظهار داشت: در سال ۹۸ حدود هزار و ۳۰۰ دستگاه خودرو به ارزش پنج میلیون و ۷۲۲ هزار و هفت دلار به ۹ کشور صادر شده است. وی افزود: در سال ۹۸، حدود یک هزار و



رشد بیش از ۲۰ درصدی تولید خودروی سواری

◀ کاهش تولید خودروهای سنگین مسافری

بر اساس آخرین آمار اعلام شده توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت، در هفت ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته، در تولید انواع خودروها به جز اتوبوس، مینی‌بوس و ون، رشد تولید دیده می‌شود.

که از ۱۰ هزار و ۷۷۴ دستگاه تولید شده در هفت ماه نخست سال گذشته به ۱۱ هزار و ۲۷۳ دستگاه در مجموع هفت ماهه سال ۱۳۹۹ رسیده و رشد ۴.۶ درصدی را تجربه کرده است.

در مقابل، آمار تولید انواع خودروها نشان می‌دهد که در هفت ماهه سال جاری، تعداد اتوبوس، مینی‌بوس و ون‌های تولیدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش یافته است.

بر اساس گزارشی از ایسنا، در مدت مذکور امسال، ۹۹۶ دستگاه اتوبوس، مینی‌بوس و ون تولید شده است که در مقایسه با یک هزار و ۹۴۹ دستگاه تولید شده در مدت مشابه سال گذشته، افت ۹ درصدی تولید را نشان می‌دهد.

آمار تولید وانت‌ها نیز نشان می‌دهد که تعداد وانت‌های تولیدی در هفت ماهه امسال با رشد ۲۲.۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ۴۶ هزار و ۷۹۷ دستگاه رسیده است. در مدت مشابه سال گذشته میزان تولید وانت‌ها، ۳۸ هزار و ۱۳۹ دستگاه بوده است.

در مدت هفت ماهه سال ۹۹، با تولید ۳۴۷ دستگاه کمباین، این مدل خودروها افزایش ۴۲.۸ درصدی تولید را تجربه کرده است. این در حالی است که در مدت مشابه سال گذشته میزان تولید کمباین ۲۴۳ دستگاه بوده است.

کمترین رشد تولید مختص تراکتور است

به گزارش «فلزات آنلاین»، گزارش عملکرد تولیدی انواع خودروها طی هفت ماهه ابتدایی سال جاری نشان می‌دهد که به ترتیب کمباین (ماشین‌های برداشت محصولات دانه‌دار کشاورزی)، وانت، انواع سواری و تراکتور رشد تولید نزدیک به ۴۳ تا ۵۰ درصدی داشته و در این میان، تنها اتوبوس، مینی‌بوس و ون، آن هم زیر ۱۰ درصد کاهش تولید داشته‌اند.

در مدت مذکور سال جاری ۴۷۸ هزار و ۸۰۰ دستگاه خودرو سواری تولید شده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته که ۳۹۷ هزار و ۷۰۰ دستگاه بوده، رشد ۲۰.۴ درصدی را ثبت کرده است.



معاون طرح و برنامه وزارت صمت اعلام کرد:

ضرورت سرمایه‌گذاری در صنعت خودروسازی برای رسیدن به فناوری‌های نوین جهانی

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت در نشست با مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو، با تأکید بر لزوم سرمایه‌گذاری در توسعه صنعت خودرو از طریق روش‌های نوین تامین مالی گفت: از اقدامات توسعه‌ای در صنعت خودرو حمایت می‌کنیم و سرمایه‌گذاری در توسعه صنعت خودرو دغدغه جدی است زیرا اگر اقدامی در این زمینه صورت نگیرد، شکاف فناوری در این حوزه، روز به روز با شرکت‌های بزرگ جهانی بیشتر می‌شود.

اساسی مردم دانست و با تأکید بر برنامه‌ریزی حاکمیتی در این زمینه بیان کرد: باید در این بخش برنامه‌های جدی به اجرا گذاشته شود. زرنندی خودروسازی را صنعت مهم کشور خواند و تصریح کرد: براساس محاسبات صورت گرفته، بیش از ۱۲ درصد ارزش ستانده کشور، ۱۲ درصد اشتغال، دست کم ۱۵ میلیارد دلار کاهش ارزیابی توسط دو خودروساز کشور، اهمیت این صنعت را مضاعف کرده است. وی ابراز کرد: از سوی دیگر حساسیتی که مردم روی این صنعت دارند با بخش‌های دیگر قابل مقایسه نیست.

معاون طرح و برنامه وزارت صمت با اشاره به مشکلات و موانع در مسیر تامین مالی از طریق بانک‌ها، بر استفاده از روش‌های نوین مالی تأکید و مطرح کرد: باید مدل‌های جدیدی تعریف کرده و با ایجاد اعتماد در میان مردم، نقدینگی موجود در جامعه را به سمت تولید هدایت کنیم.

وی در ادامه ثبت رکوردهای متعدد تولید در ایران خودرو را مورد تحسین قرار داد و خاطرنشان کرد: در سال گذشته آمار روزانه تولید ایران خودرو به کمتر از ۵۰۰ دستگاه خودرو رسیده بود که در حال حاضر تیراژ تولید افزایش قابل توجهی یافته است.



بزرگ جهانی بیشتر می‌شود. معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه، از خودروسازان کشور انتظار می‌رود مشابه خودروسازان بزرگ جهان خدمات ارائه کنند، تأکید کرد: باید دید آیا شرایط تولید نیز مشابه و مساوی است. زرنندی ادامه داد: تصمیم‌گیری و کار در شرایط فعلی سخت‌تر از هر زمان دیگر است و باید ابتکار عمل‌هایی در پیش گرفت که شرایط به خوبی مدیریت شود. معاون طرح و برنامه وزارت صمت حمل‌ونقل عمومی را از جمله ضروریات مهم و

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، سعید زرنندی در نشست با مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو، ضمن اشاره به موفقیت‌های اخیر ایران خودرو در افزایش تولید و عرضه محصولات بازار اظهار داشت: صنعت خودروسازی حاصل سیاست‌گذاری‌های دوره‌های مختلف در گذشته است که آثار مثبت و منفی آن قابل مشاهده است. وی افزود: سرمایه‌گذاری در توسعه صنعت خودرو دغدغه جدی است و اگر اقدامی در این زمینه صورت نگیرد، شکاف فناوری در این حوزه، روز به روز با شرکت‌های



رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان:

امکان تولید ۱.۴ میلیون دستگاه خودرو وجود دارد

رئیس انجمن تخصصی صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور گفت: دستیابی به رکورد تولید یک میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه خودرو، مشروط به تحقق خواسته‌های قطعه‌سازان، تعدیل قراردادهای آنان و تامین نقدینگی مورد نیاز، امکان پذیر است.

قیمت‌گذاری دستوری است، بلکه باید قیمت به گونه‌ای تعیین شود که خودروساز دیگر زیان نکرده و همه ساله دست به دامن بانک مرکزی و سایر نهادها برای تامین مالی نشود.

رئیس انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور ادامه داد: قطعه‌سازان کوچک حدود ۸۵ درصد قطعه‌سازان را تشکیل می‌دهند، اما آن‌ها ۱۰ تا ۱۵ درصد از مجموع مطالبات را دارند و انتظار می‌رود پرداخت مطالبات این قطعه‌سازان کوچک حداکثر یک ماه پس از تحویل کالایشان انجام شود که فشار مالی چندانی برای خودروسازان ندارد.

نجفی‌منش تعیین آنلاین و برخط قیمت‌ها در قراردادهای منعقد شده بین قطعه‌سازان و

به گفته این مقام صنفی، اسفندماه پارسال نزدیک به پنج هزار میلیارد تومان تسهیلات در اختیار خودروسازان قرار گرفت که خودروسازان نیز عین همان مبلغ را به عنوان پرداخت بخشی از مطالبات قطعه‌سازان، در اختیار آن‌ها قرار دادند، این در حالی است که ابتدا مقرر بود ۱۰ هزار میلیارد تومان در اختیار قطعه‌سازان قرار گیرد.

نجفی‌منش توضیح داد: درخواست نخست ما پرداخت باقی‌مانده پنج هزار میلیارد تومان است تا خودروسازان بتوانند آن را صرف پرداخت بدهی‌های بالای ۱۲۰ روزه معوق خود به قطعه‌سازان کنند.

وی اضافه کرد: یکی از خواسته‌های اصلی و اساسی خودروسازان، کنار گذاشته شدن

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمدرضا نجفی‌منش اظهار داشت: وزارت صنعت، معدن و تجارت در ۶ ماه نخست امسال خواستار تولید ۳۳۰ هزار دستگاه خودرو از سوی سایپا و بیش از ۳۶۰ هزار دستگاه خودرو توسط گروه صنعتی ایران خودرو شده و برای نیمه دوم امسال تولید این خودروسازان با حدود ۱۰ درصد رشد نسبت به نیمه نخست به انجام خواهد رسید.

وی افزود: دستیابی به رقم تولید یک میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه خودرو در سال ۹۹ که در مقایسه با سال گذشته (تولید بیش از ۸۰۰ هزار دستگاه خودرو) نشان‌دهنده «جهش تولید» در این بخش است، مشروط به تامین برخی خواسته‌های قطعه‌سازان، امکان‌پذیر بوده و دور از دسترس نیست.

به شرطی که اجازه داده شود تا از توانمندی‌های خود به خوبی استفاده کنند.

بر اساس گزارشی از ایرنا، کارشناسان از تهیه طرحی با عنوان مشوق جهش تولید خودرو توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت خبر دادند که در آن سامان‌دهی بازار، تولید خودرو و وضعیت خودروسازان و قطعه‌سازان پیش‌بینی شده و پس از آماده شدن برای اخذ تاییدیه به جلسه سران قوا فرستاده می‌شود.

کل مطالبات زنجیره تامین داخلی از خودروسازان به بیش از ۴۰ هزار میلیارد تومان رسیده که بیش از ۱۸ هزار میلیارد تومان آن مطالبات معوق است.

اکنون از حدود یک هزار و ۲۰۰ قطعه‌ساز رسمی فعال در رده‌های ۱، ۲ و ۳ با جمعیت حدود ۵۵۰ هزار نفری، نزدیک به ۴۰۰ واحد تعطیل و ۳۰۰ واحد نیمه‌تعطیل شده‌اند.

غیره، بر اساس مچینگ وال.سی واقعی باشد تا فشار نقدینگی کمتری به قطعه‌سازان وارد شود.

نجفی‌منش اضافه کرد: داخلی‌سازی‌ها در این صنعت که طی دو سال گذشته شتاب گرفته، باید تقویت شده و تداوم یابد و چنانچه موفق شویم عمق ساخت داخل قطعات را به ۹۰ درصد برسانیم، تحریم‌ها بر این صنعت بی‌اثر می‌شود.

وی یادآوری کرد: توان و ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان و دیگر شرکت‌ها، در ارتباط با داخلی‌سازی باید حداکثری شود و انتظار می‌رود با گشایش‌های احتمالی سیاسی در آینده، داخلی‌سازی‌ها تداوم یافته و مسئولان با طراحی سازوکارهایی مانع جذابیت واردات قطعات شوند.

به گفته این فعال صنفی، تولیدکنندگان داخلی توانمند بوده و توانایی انجام کار را دارند،

خودروسازان را مورد تاکید قرار داد و بیان کرد: با توجه به افزایش قیمت نهاده‌ها از جمله مواد اولیه، نرخ ارز و دستمزدها، انتظار می‌رود سیستمی برخط در قراردادهای راه‌اندازی شود تا هرگونه تغییرات در موارد یاد شده به سرعت لحاظ شده و قطعه‌سازان بیش از این زیان نکنند.

وی تصریح کرد: تخصیص ارز از سوی بانک مرکزی یکی از مطالبات همیشگی قطعه‌سازان برای تامین نیازهای خارجی آن‌ها است، از ماه‌های گذشته پیشنهاد کردیم که با توجه به مضیقه ارزی بانک مرکزی اجازه دهند از ارز بدون ذکر منشأ استفاده شود که مورد موافقت کمرنگ قرار گرفته است.

رئیس انجمن تخصصی صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور خاطرنشان کرد: انتظار می‌رود توزیع مواد اولیه داخلی از جمله ورق‌های فولادی، مواد پتروشیمی، مس و

معاون امور معادن و صنایع معدنی سازمان صمت استان سمنان خبر داد:

سرمايه گذاري ۹ هزار ميليارد ريالي در توليد محصولات فولادي

◀ ظرفیت دو میلیون تنی تولید محصولات فولادی در استان سمنان

معاون امور معادن و صنایع معدنی سازمان صمت، معدن و تجارت استان سمنان با اشاره به سرمایه‌گذاری ۹ هزار میلیارد ریالی در تولید محصولات فولادی در استان گفت: با توجه به صدور پروانه‌های بهره‌برداری در بخش فولاد، ظرفیت تولید فولاد در استان به بیش از دو میلیون تن در سال رسیده است.

اقتصادی به خوبی مقابله کرد، افزود: تکمیل زنجیره فولاد و فلزات اساسی جز پروژه‌های مهم دولت است که خوشبختانه در حال حاضر این زنجیره متوازن و کامل شده است.

وی با اشاره به ظرفیت‌های استان سمنان در بخش معدن و صنایع معدنی خاطرنشان کرد: این استان از پتانسیل‌های معدنی مناسبی برخوردار است که باید به خوبی فراوری و بهره‌برداری شود و با تکمیل زنجیره فولاد شاهد افزایش ارزش افزوده و رشد صادرات و اشتغال در کشور و استان خواهیم بود.

مشغول به کار هستند.

معاون امور معادن و صنایع معدنی سازمان صمت، معدن و تجارت استان سمنان با اشاره به صدور ۳۱ جواز تاسیس در زمینه تولید محصولات فولادی، سرمایه‌گذاری پیش‌بینی شده این طرح‌ها را ۱۲ هزار میلیارد ریال اعلام کرد و اضافه کرد: با بهره‌برداری از این طرح‌ها، دو هزار فرصت شغلی جدید در این بخش صنعتی ایجاد خواهد شد.

فروهر با تاکید بر اینکه با حمایت از واحدهای تولیدی و کالای داخلی می‌توان با تهاجم

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، محمد فروهر اظهار داشت: در حال حاضر ۳۰ واحد فولادی با ظرفیت تولید بالغ بر دو میلیون تن در سال در زمینه تولید انواع محصولات فولادی اعم از انواع میلگرد، شمش، ورق و مقاطع فولادی، لوله‌های فولادی، قطعات فولادی و چدنی در سطح استان فعالیت می‌کنند.

وی همچنین میزان سرمایه‌گذاری در واحدهای فولادی استان سمنان را نیز ۹ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال عنوان و بیان کرد: دو هزار و ۶۰۰ نفر در واحدهای تولید فولاد در استان سمنان

نایب رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران مطرح کرد:

استقبال از روح حاکم بر «شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد»

◀ لزوم اصلاحات شیوه‌نامه با نظر بخش خصوصی

نایب رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران با استقبال از «شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد» که اخیراً از سوی معاون اقتصادی رئیس جمهوری ابلاغ شده است، گفت: این شیوه‌نامه هرچند نیاز به اصلاحاتی دارد که می‌توان با استفاده از نظرات بخش خصوصی و تشکل‌های تخصصی نسبت به رفع آن‌ها اقدام کرد اما روح حاکم بر آن، در مسیر منافع ملی حرکت کرده است.



ضربه بزرگی بر پیکره فعالان این صنعت زده است. همچنین سرکوب شدیدی به نفع حلقه میانی زنجیره (صنعت فولاد) با دستور دولت، سبب شده است تا سنگ‌آهن، کنسانتره و گندله تا ۵۰ درصد کمتر از قیمت‌های جهانی در داخل کشور به فروش برسند.

غرقی با بیان این که پیشتر در خصوص اتخاذ چنین سیاست‌هایی از سوی انجمن‌های تخصصی هشدار داده شده بود، افزود: در حال حاضر نیمی از معادن کوچک و متوسط سنگ‌آهن غیرفعال هستند. همچنین به دلیل ارزان‌فروشی دستوری، معادن بزرگ و بورسی کشور نیز با

فولاد برنامه‌ریزی کرده است. اما در سال گذشته تولید سنگ‌آهن در کشور ۸۰ میلیون تن بود و این به آن معنی است که برای تحقق هدف فولادی کشور در سال ۱۴۰۴، به حداقل تولید ۷۵ میلیون تن سنگ‌آهن دیگر نیاز است.

نایب رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات معدنی ایران ادامه داد: برای دو برابر شدن ظرفیت تولید سنگ‌آهن، نیازمند سیاست‌گذاری در جهت تجمیع سرمایه و ایجاد جذابیت برای سرمایه‌گذاران هستیم. اما غیراقتصادی شدن صادرات سنگ‌آهن با وضع عوارض ۲۵ درصدی،

به گزارش «فلزات آنلاین»، سجاد غرقی، نایب رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران در توضیحی درباره شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد اظهار داشت: این شیوه‌نامه کوشیده است تا با نگاه به اجزای مختلف زنجیره، به سمت برقراری توازن و کاهش رانت حرکت کند و از این رو با استقبال بسیاری از فعالان این حوزه مواجه شده است.

وی با بیان این که دخالت‌های دستوری در زنجیره آهن و فولاد، توازن در این زنجیره را از بین برده و معضلات زیادی فراهم کرده، تصریح کرد: در افق ۱۴۰۴ کشور برای تولید ۵۵ میلیون تن

فولاد در بورس کالا برقرار سازد، خاطرنشان کرد: دولت بعد از سال‌ها از فضای قیمت‌گذاری دستوری تا حدود زیادی فاصله گرفته و صرفاً به تعیین سقف قیمت پرداخته است که البته بهتر است این سقف قیمت نیز حذف شده و به نظام عرضه و تقاضای بازار اجازه داده شود تا قیمت‌ها به صورت منطقی و بر اساس شرایط محصول و اقتصاد تعیین شود.

وی در پایان توضیح داد: در نهایت این که هرچند این شیوه‌نامه نیازمند اصلاحاتی است و امیدوار هستیم دولت با استفاده از نظرات بخش خصوصی و اتاق ایران نسبت به این اصلاحات گام بردارد، اما از کلیات و روح حاکم بر آن براساس منافع ملی استقبال می‌کنیم و امیدوار هستیم عزمی جدی برای اصلاح زنجیره آهن و فولاد در کشور وجود داشته باشد.

فولاد گام برداشت و جلسات متعددی را با حضور انجمن‌های تخصصی حوزه‌های معدن و فولاد کشور تشکیل داد، تصریح کرد: در نهایت به دنبال رفتار غیرحرفه‌ای یکی از انجمن‌های تخصصی، اتاق ایران در جایگاه پارلمان بخش خصوصی به حکمیت در این خصوص پرداخت و در گزارشی به وزارت صمت، خواستار ترمیم فاصله قیمتی میان نرخ‌های جهانی سنگ آهن، کنسانتره و گندله و نرخ‌های داخلی، به نفع کل زنجیره شد.

بر اساس گزارشی از اقتصاد آنلاین، غرق‌ی با بیان این که به نظر می‌رسد کلیات «شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد» نیز با نگاه ویژه به نظرات تخصصی اتاق ایران تنظیم شده و می‌کوشد توازن را با الزام عرضه محصولات بالادست و پایین دست زنجیره آهن و

عدم‌النفع بزرگی مواجه هستند به طوری که میزان یارانه پنهان بخش معدن و صنایع معدنی بورسی به صنعت فولاد در محصول کنسانتره تنها در سال ۹۸ حدود هشت هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان بوده است.

وی ادامه داد: همچنین بر اساس گزارش مرکز آمار ایران، میزان سرمایه‌گذاری در معادن سنگ آهن کشور از سال ۱۳۹۵ با کاهش شدیدی مواجه شده و تنها در سال ۹۷ نسبت به ۹۶، حدود ۸۴ درصد (به نرخ دلار) کاهش داشته است و به نظر می‌رسد این روند کاهش در سال ۹۸ و ۹۹ نیز ادامه یافته است.

نایب رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران با اشاره به اینکه در چنین شرایطی اتاق ایران از ابتدای سال جاری در جهت اصلاح قیمت‌گذاری در زنجیره آهن و

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان اعلام کرد:

افزایش ۷۵ درصدی درآمدهای عملیاتی فولاد خوزستان



مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان گفت: جمع کل درآمدهای عملیاتی شرکت فولاد خوزستان در دوره هشت ماهه امسال نسبت به مدت مشابه پارسال، ۷۵ درصد رشد را نشان می‌دهد.

به گزارش «فلزات آنلاین»، علی محمدی، مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان اظهار داشت: جمع کل درآمدهای عملیاتی شرکت فولاد خوزستان در دوره هشت ماهه امسال به ۱۷۶ هزار و ۵۵۱ میلیارد ریال رسید که این فروش نسبت به مدت مشابه پارسال، ۷۵ درصد افزایش را نشان می‌دهد.

وی افزود: نرخ فروش محصولات شرکت بین ۵ تا ۱۸ درصد افزایش قیمت را تجربه کرده‌اند. مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان ادامه داد:

بر اساس گزارشی از صدا و سیما، مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان تصریح کرد: پیش‌بینی می‌شود که مقادیر فروش تا پایان سال به بیش از سه میلیون و ۶۰۰ هزار تن برسد.

مقادیر فروش تجمیعی محصولات اصلی شرکت در دو بازار داخلی و صادراتی به دو میلیون و ۴۷۰ هزار تن رسیده است که ۵ درصد کمتر از مدت مشابه سال گذشته است.

دبیر انجمن سنگ آهن ایران:

برتری نقاط قوت «شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد» بر ضعف‌های آن

دبیر انجمن سنگ آهن ایران گفت: شیوه‌نامه جدید دولت در جهت تنظیم عرضه و تقاضای زنجیره آهن و فولاد، هر چند دارای اشکالاتی است اما به طور کلی مثبت بوده و نقاط قوت فراوانی دارد و گامی موثر در ایجاد توازن و شفافیت در زنجیره خواهد برداشت.

مختلف این زنجیره است که برخی از آن به عنوان قیمت‌گذاری دستوری یاد می‌کنند، تصریح کرد: تعیین سقف قیمت، فاصله بسیار زیادی با تعیین دستوری قیمت داشته و این دو موضوع با هم قابل مقایسه نیستند. تنها نکته قابل توجه این است که تجربه نشان داده قیمت‌ها از نظر روانی معمولاً به سقف چسبیده و حتی اگر به حکم عرضه و تقاضا، قیمت محصولی باید پایین‌تر از سقف باشد، باز هم معاملات در قیمت سقف انجام می‌گیرد. با توجه به این نکته به دولت پیشنهاد کرده‌ایم از تعیین سقف قیمت صرف نظر کند.

وی در پایان تأکید کرد: «شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد» گام خوبی در جهت ایجاد توازن و شفافیت در زنجیره است؛ امیدوار هستیم دولت با توجه به نظرات انجمن‌های تخصصی، نسبت به اصلاح برخی جزئیات آن گام بردارد.

قیمت در بورس کالا انجام می‌گیرد. دبیر انجمن سنگ آهن ایران بیان کرد: در بخش‌های انتهایی زنجیره نیز برخی محصولات تولیدکننده انحصاری دارند و این در حالی است که بورس کالا زمانی کارآمد خواهد بود که عرضه و تقاضا به صورت رقابتی اتفاق بیفتد. در چنین شرایطی به دولت پیشنهاد کرده‌ایم که با اصلاح دستورالعمل، اجازه دهند تا عرضه این دست از محصولات از طریق برگزاری مزایده شفاف صورت گیرد. هم‌اکنون انجمن سنگ آهن نیز در حال اعمال تغییراتی روی سایت خود است تا عرضه کنندگان و متقاضیان سنگ آهن بتوانند در فرآیند یک مزایده به صورت شفاف شرکت کرده و محصولات خود را خرید و فروش کنند.

بر اساس گزارشی از ایسنا، عسکرزاده با اشاره به اینکه یکی از نکاتی که از سوی منتقدان به این شیوه‌نامه مطرح می‌شود، تعیین سقف قیمت در پیوست این شیوه‌نامه برای محصولات

به گزارش «فلزات آنلاین»، شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد در حالی مطرح شده است که اختلاف نظرهای بسیاری را در پی داشته است؛ در این رابطه سعید عسکرزاده با بیان اینکه به اعتقاد ما دولت با در نظر گرفتن مسائل و مشکلات موجود در زنجیره آهن و فولاد، نسبت به تنظیم «شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد» برای ساماندهی بازار و این زنجیره اقدام کرده است، اظهار داشت: دولت در چند دهه اخیر در بسیاری از موارد از جمله در حوزه زنجیره آهن و فولاد، برنامه‌ریزی دستوری و قیمت‌گذاری را در دستور کار قرار داده است که البته همواره شاهد شکست این سیاست و ایجاد معضل برای تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان هم بوده‌ایم؛ اما در دستورالعملی جدید، تا حدود زیادی از فضای مداخلات و قیمت‌گذاری دستوری فاصله گرفته شده است.

وی ضمن تأکید بر اینکه البته این شیوه‌نامه جای کار بسیاری نیز دارد، افزود: اما اصل ماجرا اقدام خوبی بوده و اصلاحات مورد نیاز نیز در سطح وزارت صمت قابل اعمال است؛ از جمله آنکه همه محصولات زنجیره قابلیت عرضه در بورس کالا را ندارند. برای مثال تعیین قیمت سنگ آهن به پارامترها و ویژگی‌های متعددی بستگی دارد و عملاً تعیین قیمت صحیح آن در فرآیند بورس کالا ممکن نیست. اما زمانی که از کنسائتره با عیار ۶۶ صحبت می‌کنیم، همه ویژگی‌های آن مشخص بوده و به راحتی کشف



شکوفایی دانش فنی و کاهش هزینه ارزی در مجتمع فولاد صنعت بناب با بومی سازی قطعات

مجتمع فولاد صنعت بناب در سال جهش تولید با بومی سازی بسیاری از قطعات و تجهیزات، علاوه بر خودکفایی در تامین اقلام مورد نیاز، گام مهمی در کاهش هزینه های ارزی برداشته است.

شاهد بودیم.

بر اساس گزارشی از فارس، پنجمین ست کوره القایی ذوب شهریار این مجتمع به صورت کامل توسط کارکنان واحدهای مهندسی و تولید داخل این شرکت انجام گرفته که افزایش تولید را در بر داشته است. همچنین سیستم شارژ آهن اسفنجی در کوره های ذوب و بهینه سازی خطوط نورد از جمله مواردی است که در واحدهای فنی و مهندسی انجام می شود.

مجتمع فولاد صنعت بناب دارای خطوط متعدد نورد و دو واحد ذوب و ریخته گری قوس و القایی است که شمش های ۱۵۰ در ۱۵۰ و انواع مقاطع فولادی اعم از میلگرد آجدار ساختمانی از سایز ۸ تا ۳۲ را در گریدهای مختلف مطابق با استانداردهای جهانی تولید و راهی بازارهای داخلی و خارجی می کند.

تاندیش ۱۷ تنی ذوب قوس شاهین، گارنکس تاندیش ۱۷ تنی ذوب قوس الکتریکی شاهین و گارنکس ۶ تنی ذوب القایی شهریار عملیاتی شده بود. با تولید اقلام یاد شده که اغلب وارداتی بود، علاوه بر کاهش هزینه های ارزی، افزایش دقت در ساخت و تسریع در تامین موارد فوق برای جلوگیری از توقفات انجام یافته است. واحدهای مهندسی و تکنولوژی در کنار واحدهای تولیدی با مطالعه و تحقیق، طراحی و مهندسی قطعات برای ساخت آن به صورت تنگاتنگ با کارشناسان تولید در ارتباط بوده و با تلاش شبانه روزی برای خودکفایی و استقلال در تامین احتیاجات خطوط تولید فعالیت دارند و با افتخار می توان گفت که تحریم در این زمینه بی اثر بوده به طوری که در سال جاری با تکیه بر دانش و توان بومی، رشد ۴۰ درصدی تولید را

به گزارش «فلزات آنلاین»، با شکوفایی دانش فنی و بومی سازی، مجتمع فولاد صنعت بناب، اکنون بی نیاز از واردات بسیاری از اقلام شده است.

به کارگیری دانش فنی و بهره مندی از وجود متخصصان جوان در این مجتمع فولادی، باعث رشد و شکوفایی توانمندی های نیروهای تلاشگر این مرز و بوم شده است.

طراحی و ساخت قطعات و اقلام مورد نیاز واحدهای تولیدی ذوب و نورد در دستور کار مدیران شرکت قرار گرفته و در ادامه فعالیت های صورت گرفته در چند سال اخیر، در واحد نسوز، نازل داخلی پاتیل ۲۰ تنی، تولید ول بلوک ذوب ریزی پاتیل ۲۰ تنی و تولید ول بلوک تاندیش ۶ تنی در ذوب القایی شهریار تولید شده است. همچنین در ماه های قبل نیز تولید ایمپکت





شرکت فولاد خوزستان در بالاترین سطح تعالی کشور

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



محصولات: اسلب، بلوم، بیلت

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

♦ صادرکننده نمونه کشور
در سال ۱۳۹۸





Chadormalu Mining & Industrial Co

www.chadormalu.com

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



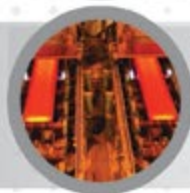
گل گهر ۱۳۹۸



۲۴ میلیون تن کنسانتره



۲۱ میلیون تن گندله



۵ میلیون تن فولاد



رویش باور مادر در کویر