

سریع تر از امروز فردا را خلق کنید...

فلزات

آنها را

یونسی الستی،

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات:

برنامه‌ریزی خلاقانه برای تکمیل طرح‌های نیمه‌تمام معدنی

ناصر تقی‌زاده، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو:

به زودی باطله‌برداری از معدن D19 آغاز می‌شود



سید مرتضی عطایی، عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی:

تنوع محصولی، رمز موفقیت در بازار پروفیل فولادی



امیر ثابت توسلی، مدیرعامل شرکت اهورا الکتریک خراسان:

امکان حضور در بازارهای جهانی را نداریم



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: ۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۰۶ فاکس: ۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۷



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

سرمقاله

۴ استفاده از ابزارهای نوین تامین مالی در پیشبرد پروژه‌های توسعه‌ای.....

گفت‌وگوی ویژه

۶ برنامه‌ریزی خلاقانه برای تکمیل طرح‌های نیمه‌تمام معدنی.....

فولاد

۱۲ تنوع محصولی، رمز موفقیت در بازار پروفیل فولادی.....

۱۵ به زودی باطله‌برداری از معدن D1۹ آغاز می‌شود.....

آلومینیوم

۱۸ در انتظار رونق تولید.....

۲۰ عدم مدیریت بر بازار، تولید را از رمق انداخته است.....

مس

۲۴ امکان حضور در بازارهای جهانی را نداریم.....

۲۶ کارخانه مطرحی بودیم.....

سرب و روی

۳۰ درهای ارزآوری بسته شده است.....

صنایع مصرف‌کننده

۳۴ طراحی و ساخت پیچیده‌ترین و بزرگ‌ترین پمپ‌های مورد نیاز کشور در پتکو.....

تحلیل

۳۸ جهش ۶۴ درصدی درآمد «کگل».....

۴۰ رکوردشکنی دوباره فولاد هر مرکز در آبان ماه.....

۴۲ «فالوم» رشد ۶۱٫۵ درصدی تولید هادی را تجربه کرد.....

۴۴ «کنور» رشد ۲۵ درصدی تولید را تجربه کرد.....

۴۶ «فباهنر» ۲۹۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرد.....

۴۹ «بالبر» ۴۵ میلیارد تومان درآمد کسب کرد.....

مهم‌ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

۵۲ مسیر موفقیت برای «شرکت ملی مس» هموارتر شد.....

سایر سانه‌ها

۵۸ فولاد خراسان، سردمدار شفافیت در صنعت.....

۵۹ ایران، بر فراز فولادسازان جهان؛ با رشد ۱۲٫۶ درصدی تولید.....

۶۰ ذوب‌آهن اصفهان، در مسیر افزایش تولید و صادرات.....

۶۱ تحقق ۷۳ درصدی بودجه سال ۹۹ آتیه‌اندیشان در ۶ ماه.....

۶۲ تداوم داخلی‌سازی در صنعت خودرو نیازمند سرمایه‌گذاری بیشتر است.....

۶۳ دریافت اطلاعات به‌روز تجارت خارجی کشور با استفاده از سامانه جامع تجارت.....

۶۴ دستیابی به رکورد عمر نسوز وسل واحد گاززدایی.....

۶۵ بومی‌سازی ولوهای استراتژیک در مجتمع فولاد سبا.....

۶۶ تراز تجاری ایران در آبان ماه مثبت شد.....

۶۷ طرح گوره به جاسک در مراحل نهایی.....

۶۸ افتخارآفرینی در گروه فولاد مبارکه با کسب رکوردهای پی در پی.....

۷۰ تمدید استخراج از معدن مس روباز «چوکوئیکاماتا» تا یک سال دیگر.....

۷۱ نمایان شدن ارزش واقعی معادن در بورس کالا.....

۷۲ بومی‌سازی، طراحی و تولید گیربکس‌های نیمه اتوماتیک.....

۷۳ سرپرست جدید شرکت «تهیه و تولید مواد معدنی شرق کشور (سنگان)» معرفی شد.....

۷۴ سیستم مرکزی مشعل کوره‌های گندله‌سازی، انبوه‌سازی شد.....

۷۵ تمام محصولات فولاد مبارکه به دست مصرف‌کننده واقعی می‌رسد.....

۷۶ سرمایه‌گذاری جدید برای افزایش توان تولید ورق‌های پوشش‌دار فولادی در چهارمحال و بختیاری.....

۷۷ تولید بیش از ۱۶ میلیون تن مس تصفیه شده در جهان.....



شماره ۱۴۳، ۱۵/۰۹/۱۳۹۹



مدیر مسئول:
اتابک خلیلی

سر دبیر:
پوریا رنجبر

تحریریه:
سعید فتاحی‌مش
نسیم نوحه‌خوان
فاطمه حفیظی
عالیه نعمت‌اللهی

طراح گرافیک:
مهری باقری

نشانی:

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

@felezatonline_ir

felezatonline

felezatonline

۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴

۰۲۱-۷۷۶۵۳۷۰۷

Info@felezatonline.ir

www.felezatonline.ir

پروژه با چالش غیر اقتصادی بودن مواجه می‌شد و به ناچار بی‌سرانجام باقی می‌ماند. البته زمان اجرای پروژه، مقیاس تولید و بازار را نیز باید در نظر گرفت که بعضاً باعث طولانی شدن روند تامین مالی و اجرای پروژه می‌شد و صاحبان پروژه‌ها به دلیل به سرانجام نرسیدن پروژه دچار زیان می‌شدند.

کشورهای پیشرفته، راه‌های مختلفی را برای تامین مالی و اجرای پروژه‌ها در پیش گرفته‌اند. تا سال ۱۳۹۶، بیش از ۸۰ درصد از تامین مالی پروژه‌ها تنها توسط بانک‌ها یا بازار پول صورت می‌گرفت که عمده آن‌ها به سرانجام نمی‌رسیدند. در حالی که از ظرفیت‌های موجود در بورس یا بازار سرمایه غفلت می‌شد. در دنیا ۵۰ درصد تامین مالی از بازار سرمایه و ۵۰ درصد از بازار پول (بانک) صورت می‌گیرد. ظرفیت‌های بازار سرمایه در کشور ما به دلیل عدم تعریف ابزارهای مالی و استفاده نکردن از ابزارهای موجود به خوبی شکوفا نشد اما از سال ۱۳۹۶ به بعد، شرایط تغییر کرد. به طور مشخص دولت به دلیل کمبود بودجه‌های عمرانی، نتوانست تامین مالی پروژه‌ها را بپذیرد و بانک‌ها نیز گرفتار بدهی‌های معوقه تسهیلات پرداختی بودند و نتوانستند سرمایه‌گذاری‌های کلانی را انجام دهند. در این شرایط بود که شرکت‌های بزرگ حوزه معدن و صنایع معدنی به اهمیت استفاده از ظرفیت‌های بازار سرمایه و ابزارهای تامین مالی جدید پی بردند. نمونه‌های این تامین مالی نوین را می‌توان در افزایش سرمایه شرکت‌ها از محل سود انباشته و آورده نقدی سهامداران مشاهده کرد. شرکت‌های بزرگ معدنی با استفاده از این ابزار، هزاران میلیارد تومان سرمایه خود را افزایش دادند و از این طریق توانستند علاوه بر اتمام پروژه‌های ناتمام خود، پروژه‌های جدیدی را نیز تعریف کنند و پیشرفت‌های قابل ملاحظه‌ای داشته باشند.

یکی دیگر از روش‌های تامین مالی طرح‌ها، عرضه پروژه در بورس است. اخیراً نیز قرار شده یک شرکت به عنوان مجری پروژه توسط شرکت‌های بزرگ معدنی تاسیس شود که وظیفه آن تنها اجرای پروژه‌ها است. به این صورت که پروژه به صورت کارشناسی تعریف و قیمت‌گذاری شده و پس از عرضه آن در بورس، تامین مالی پروژه توسط بازار سرمایه انجام شود. سپس شرکت تازه‌تاسیس با تامین مالی صورت گرفته، اقدام به اجرای پروژه کند. البته این شیوه در ابتدای راه قرار دارد اما تجربیات کشورهای پیشرفته در این زمینه حاکی از موفقیت این شیوه است. البته برای اجرای پروژه باید پیش‌شرط‌های تحقق آن از جمله زمان‌بندی و بازار را به دقت رصد کرد که پروژه حین و پس از اجرا با مشکل مواجه نشود.

ظرفیت‌های بازار سرمایه در کشور ما بسیار بالا است زیرا حجم نقدینگی در کشور به بیش از ۲,۶۰۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. قطعاً نمی‌توان به شیوه‌های سنتی این حجم از نقدینگی را کنترل کرد و در صورت حرکت بخش کوچکی از این نقدینگی به هر حوزه‌ای، سیل عظیمی بر اقتصاد کشور روانه خواهد شد که نمونه آن را در نوسانات بازار ارز، سکه و مسکن می‌توان مشاهده کرد. استفاده از این ظرفیت نیازمند تعریف دقیق ابزارهای مالی و کنترلی در جهت هدایت آن‌ها به سمت تولید و صنایع سودآور است. این ابزارها باید از سوی دولت و مسئولان اقتصادی تعریف شود تا نقدینگی در جهت صحیح حرکت کند.

استفاده از ابزارهای نوین تامین مالی در پیشبرد پروژه‌های توسعه‌ای



سعید فتاحی منش

توسعه صنعت باعث می‌شود که اقتصاد کشور پویا باشد و شاهد افزایش تولید و ایجاد تنوع در محصولات صنعتی باشیم. همچنین خودکفایی در تولید محصولات صنعتی و حضور در بازارهای بین‌المللی جزو دستاوردهای توسعه صنعتی به حساب می‌آید که به اشتغال‌زایی و ثروت‌آفرینی منجر خواهد شد. در این میان، صنایع معدنی و فلزی نقش بسیار مهمی را در توسعه صنعت کشور ایفا می‌کنند زیرا ایران از معادن غنی برخوردار است و این صنایع نه تنها با کمبود مواد اولیه مواجه نیستند بلکه قادر به تامین مواد اولیه صنایعی نظیر خودرو، لوازم خانگی، ساخت و ساز و... هستند.

اجرای پروژه‌های توسعه‌ای متعدد در بخش معدن و صنایع معدنی کشور، طی دهه‌های گذشته موجب افزایش تولید محصولات معدنی و فلزی شده است اما نکته مهم دیگر در خصوص اجرای پروژه‌ها، چگونگی تامین مالی آن‌ها است. در واقع، تامین مالی مناسب و متناسب با پروژه، بزرگ‌ترین معضل صنعت کشور بوده است و به همین دلیل، بسیاری از پروژه‌های صنعتی تاکنون نیمه‌تمام باقی مانده‌اند. حتی با تصویب دستورالعمل‌های تسهیل‌کننده و تامین بودجه‌های گوناگون، این طرح‌های توسعه‌ای، هرگز پیشرفت مطلوبی را تجربه نکرده‌اند و راهی طولانی برای تکمیل آن‌ها باقی مانده است. نکته دیگر آن است که حتی اگر پروژه‌های نیمه‌تمام معدنی در این شرایط به بهره‌برداری برسند، اقتصادی بودن آن‌ها مورد تردید خواهد بود.

در گذشته نه چندان دور، مهم‌ترین منبع تامین مالی پروژه‌های صنعتی، بانک‌ها بودند که به دلیل حجم نقدینگی که به خاطر سپرده‌گذاری‌های مردم و شرکت‌ها داشتند، می‌توانستند محل تامین نقدینگی پروژه‌ها باشند. صاحبان پروژه با هدف تامین مالی آسان، اقدام به اخذ تسهیلات بانکی با نرخ بهره بالا می‌کردند اما به دلیل روند طولانی فرایند دریافت تسهیلات، دشواری پرداخت اقساط آن، تورم عمومی و تغییر شرایط صنعتی، به تدریج



● فولاد

● آلومینیوم

● مس

● سرب و روی

● صنایع مصرف کننده

یونس الستی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

برنامه‌ریزی خلاقانه برای تکمیل طرح‌های نیمه تمام معدنی



طرح‌های توسعه بسیاری در حوزه معدن و صنایع معدنی توسط شرکت‌ها و هلدینگ‌های مختلفی تعریف شده است اما برخی از این طرح‌ها، بنا به دلایلی نیمه‌تمام باقی مانده‌اند که باید تکمیل شوند. خوشبختانه در سال جاری با توجه به تسریع اجرای برخی از این پروژه‌ها و نیز تزریق منابع مالی مناسب به آن‌ها، پیشرفت‌های قابل توجهی در این زمینه حاصل شد. با این وجود معضل اصلی پروژه‌های معدنی، کمبود منابع مالی است زیرا در گذشته بانک‌ها یا دولت متولی اجرای پروژه‌های بزرگ معدنی بودند اما با توجه به تاکید بر نقش بخش خصوصی در اجرای پروژه‌ها و نیز کمبود منابع مالی دولت و بانک‌ها، شرکت‌ها باید با تکیه بر توان خود، این پروژه‌ها را به سرانجام برسانند. در سال جاری، با توجه به سودآوری نسبتاً قابل توجه تمامی شرکت‌های معدنی، سهامداران عمده این شرکت‌ها تصمیم گرفتند به جای توزیع سود نقدی، سود حاصل را صرف سرمایه‌گذاری در پروژه‌ها کنند. ابتکار دیگر، تشکیل شرکت برای اجرای پروژه‌ها بود که از سوی سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات که یکی از سهامداران اصلی شرکت‌های بزرگ معدنی است، شکل گرفت و هم‌اکنون در مراحل ثبت قانونی قرار دارد. برای بررسی وضعیت اجرای پروژه‌های بزرگ معدنی، با یونس الستی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات گفت‌وگو کرده‌ایم که مشروح آن در ادامه آمده است:

◀ نقش شرکت‌های سرمایه‌گذاری و هلدینگ‌ها را در پیشبرد طرح‌های توسعه معدنی چطور ارزیابی می‌کنید؟ هلدینگ توسعه معادن و فلزات چگونه به ایفای این نقش می‌پردازد؟

سال جاری برای بسیاری شرکت‌های بزرگ معدنی و فلزی بسیار درخشان بوده و این شرکت‌ها رکوردهای تولید و فروش خود را در بسیاری از محصولات جابه‌جا کرده‌اند. شرکت‌های سرمایه‌گذاری از جمله شرکت توسعه معادن و فلزات (ومعدان) نیز در راستای جهش تولید، حمایت از طرح‌های توسعه‌ای این شرکت‌ها را در دستور کار قرار دادند. «ومعدان» تمام توان خود را در سال جاری بر این گذاشت که به نوعی در قالب افزایش سرمایه، تا حد امکان از اجرای طرح‌های توسعه‌ای حمایت کند. در این راستا، منابع مالی که عمدتاً ناشی از سود انباشته سال‌های گذشته بود، از شرکت‌ها خارج نشده و به صورت افزایش سرمایه، راه برای شرکت‌های بزرگ معدنی باز شده است تا بتوانند این سرمایه اضافه شده را در طرح‌های نیمه‌تمام خود هزینه کنند. علاوه بر این در شرکت‌های معدنی، تاکید و تکلیف شرکت ما به عنوان سهامدار عمده و حامی بر این بوده که بر اکتشافات معدنی تمرکز داشته باشد.

خوشبختانه به نظر می‌رسد نتایج رضایت‌بخشی در شرکت‌های زیرمجموعه در حال رخ دادن است. در شرکت‌هایی همچون گل‌گهر، چادرملو، گهرزمین، صبانور و... روند تولید و فروش نسبت به سال‌های گذشته هم از نظر حجمی و هم از نظر درآمدی بسیار مثبت و قابل توجه بوده است. البته افزایش قیمت‌ها نیز در این افزایش مبلغ فروش تأثیرگذار بوده است. با این حال، پیش‌بینی می‌شود سال جاری، سال طلایی برای شرکت‌های بزرگ معدنی و صنعتی به حساب بیاید.

◀ روند تامین مالی پروژه‌های توسعه‌ای شرکت‌های معدنی با توجه به افزایش سرمایه این شرکت‌ها چگونه انجام خواهد شد؟

برای تامین مالی، نخستین راه این بود که برای سهامداران بزرگ مجموعه‌های معدنی در

مجموع عمومی این شرکت‌ها، توزیع سود نقدی به جز ۱۰ درصد الزامات قانونی صورت نگرفت. در همین حال، اختیار به شرکت‌های معدنی داده شده است که به جای پرداخت نقدی سرمایه به سهامداران عمده، به سمت طرح‌ها و پروژه‌های توسعه‌ای سوق داده شوند.

علاوه بر این، اقدام مثبتی که مدیریت آن توسط شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات صورت پذیرفت، تاسیس شرکت‌های پروژه‌محور سهامی عام بود. این اقدام برای نخستین بار در کشور انجام شد و شرکت توسعه معادن و فلزات یک شرکت سهامی عام برای اجرای پروژه‌ها تاسیس کرد و با تاسیس این شرکت پروژه‌محور، طرح‌های شرکت‌های زیرمجموعه که چندین سال بود بنا به دلایلی از جمله عدم تامین مالی متوقف مانده بودند، اجرا شوند. این طرح‌ها در شرکت‌های زیرمجموعه شامل کنسانتره‌سازی، گندله‌سازی، حمل و نقل دریایی و ریلی معادن می‌شود. این پروژه‌ها به قیمت کارشناسی در شرکت سهامی عام قیمت‌گذاری شدند و به زودی سهام آن‌ها عرضه عمومی خواهند شد. این روش یکی از راه‌های بسیار مناسب تامین مالی اجرای پروژه از طریق فرابورس و پذیره‌نویسی عمومی به شمار می‌رود که امیدوار هستیم با بهبود وضعیت بورس در آینده و به ثبات رسیدن آن، پروژه‌های یاد شده تکمیل شوند.

تشکیل شرکت‌های سهامی عام پروژه‌محور برای اجرای پروژه‌های نیمه‌تمام، یکی از بهترین راه‌های تکمیل و تامین مالی آن‌ها است و به نظر می‌رسد با تحقق این فرایند، می‌توان بسیاری از پروژه‌های نیمه‌تمام کشور را که حتی طی سالیان گذشته رها شده بودند، به سرانجام رساند.

اخیراً جلسه‌ای نیز در سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) برگزار شد و این سازمان به شرکت‌های معدنی تکلیف کرد پروژه‌های نیمه‌تمام خود را کامل کنند. شرکت پروژه‌محور سهامی عام تاسیس شده توسط هلدینگ توسعه معادن و فلزات برای اجرای پروژه‌های بزرگ حوزه معدن، صنایع

شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، پروژه‌های بسیار بزرگی را در دستور کار خود قرار داده‌اند و این پروژه‌ها عمدتاً در بخش‌های اکتشاف، معدن، کنسانتره‌سازی، گندله‌سازی، حمل و نقل دریایی و ریلی خواهد بود

معدنی و فلزی و نیز حمل‌ونقل کافی به نظر می‌رسد و امیدوار هستیم مجموعه‌های معدنی در تکمیل طرح‌های نیمه‌تمام مشارکت لازم را داشته باشند. با مشارکت سهامداران و شرکت‌ها در تشکیل این شرکت و شروع به کار آن، به نظر می‌رسد بزرگ‌ترین شرکت پروژه‌محور در کشور شکل خواهد گرفت.

هدف اصلی شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات از تشکیل این شرکت پروژه‌محور، تامین منابع مالی برای اجرای پروژه‌ها و تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام است. البته این شرکت ثبت شده و امیدوار هستیم با رفع نواقص مربوط به پذیرش در بورس که نیازمند مصوبات سازمان بورس است، به زودی مصوبه هیئت مدیره این سازمان در خصوص شرکت پروژه‌محور صادر شود.

در صورتی که بتوانیم برای تامین مالی پروژه‌های توسعه‌ای شرکت‌های زیرمجموعه دو اقدام افزایش سرمایه از محل سود انباشته و تشکیل شرکت سهامی عام پروژه‌محور را انجام دهیم، قطعاً اجرای پروژه‌های شرکت‌های زیرمجموعه تسریع و تسهیل خواهد شد.

◀ در حال حاضر، مهم‌ترین پروژه‌های توسعه‌ای شرکت‌های معدنی چه مواردی هستند؟
شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، پروژه‌های بسیار بزرگی را در دستور کار خود قرار داده‌اند و این پروژه‌ها عمدتاً در بخش‌های اکتشاف، معدن، کنسانتره‌سازی، گندله‌سازی، حمل‌ونقل دریایی و ریلی خواهد بود. البته در سال جاری برخی از این پروژه‌ها همچون طرح انتقال آب خلیج فارس از استان هرمزگان به گل‌گهر به بهره‌برداری رسید و قرار است به زودی آب به معادن چادرمو نیز برسد. تلاش می‌کنیم زمستان امسال، دو یا سه پروژه بسیار مهم دیگر نیز از شرکت‌های زیرمجموعه افتتاح شوند. لازم به ذکر بوده که تعداد پروژه‌های در دست اقدام شرکت‌های زیرمجموعه بسیار زیاد است.

◀ در چند ماه اخیر، با توجه به نوسانات سهام شرکت‌ها در بورس، شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، چه اقداماتی را در راستای حمایت از سهام شرکت‌های زیرمجموعه صورت داده است؟

طی یکی دو هفته اخیر، روند قیمت سهام و شاخص بورس صعودی بوده و فضای بورس به ویژه در حوزه معدن مثبت شده است. با این حال،

هلدینگ سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات در راستای مأموریت خود در حمایت از سهام شرکت‌های زیرمجموعه، طبق وظایف محوله از طرف سازمان بورس عمل کرده است که بر این اساس، «ومعدن» اقدام به تاسیس صندوق بازارگردانی و حمایت از سهام شرکت‌ها کرد و به این ترتیب اجازه نداد سهام شرکت‌های زیرمجموعه به صورت غیرعادی افت کنند. به طوری که در این مدت، افت سهام شرکت‌های بزرگ معدنی زیرمجموعه هلدینگ سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات کمتر از ۲۰ درصد بود. این در حالی است که افت قیمت سهام بسیاری از شرکت‌های حاضر در بورس حتی از ۵۰ درصد نیز فراتر رفت. البته تنها یکی از شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ، افتی بیش از ۲۰ درصد داشت که علت آن هم مربوط به انتشار شایعاتی مبنی بر تعیین تکلیف زمین‌های تحت تکلف شرکت بود.

با اقداماتی همچون بازارگردانی که در راستای حمایت از سهام شرکت‌های زیرمجموعه صورت دادیم و نیز روندی که از بورس طی دو سه هفته اخیر، مشاهده می‌شود، امیدوار هستیم سهام شرکت‌های زیرمجموعه با سرعت بیشتری به روند مطلوب و رو به رشد خود بازگردند تا این روند مورد رضایت تمامی سهامداران واقع شود.





Chadormalu Mining & Industrial Co

www.chadormalu.com



فولاد

- تنوع محصولی، رمز موفقیت در بازار پروفیل فولادی
- به زودی باطله‌برداری از معدن D19 آغاز می‌شود

عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی عنوان کرد:

تنوع محصولی، رمز موفقیت در بازار پروفیل فولادی

عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی گفت: برای اینکه یک تولیدکننده بتواند در بازار باقی بماند و با سایر تولیدکنندگان رقابت کند، باید سبد محصولی متنوعی داشته باشد.

انواع و کاربردها، بازارهای مصرف و مشتریان اشراف کامل داشته باشد. ضمن اینکه فرایندهای تولید انواع پروفیلها با یکدیگر متفاوت بوده و تولیدکننده باید به این موضوع کاملاً واقف باشد.

■ کمبود مواد اولیه، مشکل تکراری و خسته کننده

عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی بزرگترین مشکل صنعت پروفیل فولادی را تامین مواد اولیه و عدم اطلاع مدیران از وضعیت بازار که موجب آشفتگی در صنایع پایین دستی ورق فولادی شده است، دانست و عنوان کرد: پیشتر وزارت صنعت، معدن و تجارت به همراه تولیدکنندگان و تشکل‌های تخصصی، هر سال یک تا دو بار به مصرف‌کنندگان ورق فولادی مراجعه و وضعیت آن‌ها را در مصرف ورق و تولید محصول مشاهده می‌کردند. این امر باعث می‌شد ارتباط میان صنایع بالادستی و پایین دستی تقویت شود و ورق فولادی به میزان مناسبی در اختیار مصرف‌کننده قرار گیرد. همچنین این امر، رونق نسبی را در تولید به همراه داشت.

وی ادامه داد: تا پیش از سال گذشته، ورق فولادی به عنوان ماده اولیه تولید پروفیل به صورت اعتباری دو تا سه ماهه در بورس کالا



یک خط تولید تعداد انگشت‌شماری محصول را تولید کرد اما تولید محصولات متنوع با تعداد خطوط تولید کم و ماشین‌آلات اندک، زمان نسبتاً بیشتری را از تولیدکننده می‌گیرد و هزینه بیشتری را تحمیل می‌کند.

عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی خاطرنشان کرد: تولیدکنندگان پروفیل فولادی با چالش‌هایی در زمینه تامین مواد اولیه و فروش دست و پنجه نرم می‌کنند که علت آن‌ها، صدور دستورات عمل‌های پیاپی و بی‌اطلاعی مسئولان و نداشتن نظارت بر صنعت پروفیل است.

عطایی تصریح کرد: تولید پروفیل فولادی یک فرایند تخصصی بوده و تولیدکننده باید به

سید مرتضی عطایی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: ایجاد تنوع در یک کارخانه پروفیل فولادی به بهره‌مند بودن از خطوط تولید متعدد بستگی دارد. به طوری که برای تولید محصولات بیشتر و متنوع‌تر، به ماشین‌آلات بیشتری نیاز است و همه محصولات را نیز نمی‌توان تنها در یک خط، تولید کرد.

وی افزود: به طور مثال، در یک کارخانه با ۲۰ خط تولید نسبت به یک کارخانه با دو تا سه خط تولید، می‌توان تنوع بیشتری در محصولات ایجاد کرد. کارخانه دارای تعداد زیادی خطوط تولید، می‌تواند سبد متنوعی از محصول را در اختیار مشتریان قرار دهد. ممکن است بتوان با

عرضه می‌شد. به این صورت که خریدار ۱۰ درصد از هزینه خرید ورق فولادی از بورس کالا را پرداخت و دو یا سه ماه بعد آن را دریافت می‌کرد. متاسفانه مسئولان جدید وزارت صنعت، معدن و تجارت دیدگاه نادرستی نسبت به این صنعت دارند و در اقدامی ناگهانی، تمام معاملات ورق فولادی را به صورت نقدی درآوردند. این در حالی است که یک تولیدکننده به اندازه‌ای سرمایه ندارد که بتواند سهمیه پیشین خود را به صورت نقدی از بورس کالا خریداری کند.

عطایی با ذکر مثالی بیان کرد: اگر یک شرکت دو هزار تن سهمیه ماهانه خرید ورق فولادی از بورس کالا را با قیمت ۱۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم داشته باشد، این یعنی خرید ورق به حدود ۳۰ میلیارد تومان سرمایه نیاز است. در فرایند خرید از بورس، هزینه معامله در همان زمان دریافت می‌شود؛ در حالی که کالا سه ماه بعد در اختیار تولیدکننده قرار می‌گیرد. تولیدکننده باید به اندازه‌ای سرمایه در گردش و قدرت نقدینگی داشته باشد که علاوه بر خرید ۳۰ میلیارد تومانی ورق فولادی در هر ماه و عدم دریافت آن، بتواند از پس همه مخارج خود برآید. در پایان سه ماهی که قرار است تولیدکننده اولین سهمیه خود را دریافت کند، تولیدکننده باید بدون دریافت یک کیلوگرم ورق به عنوان ماده اولیه، حداقل ۹۰ میلیارد تومان هزینه خرید پرداخت کرده باشد.

وی اذعان کرد: لغو این شیوه معامله در اختیار دولت است و هیچ زبانی را متوجه دولت و عرضه کننده نخواهد کرد اما چندین چالش جدی را به وجود می‌آورد. نخستین چالش این است که تولیدکننده پروفیل فولادی که نمی‌تواند با دریافت تسهیلات از بانک به صورت نقدی از بورس خریداری کند، باید به دنبال سرمایه‌دار (دلالت یا واسطه) برای تامین مواد اولیه خود باشد تا با آن برای تامین مواد اولیه خود مشارکت کند؛ طبعاً این مشارکت ۵۰:۵۰ خواهد بود. چالش دیگر این است که در این شیوه مشخصاً سود تولیدکننده نصف می‌شود و حتی باید مالیات ۵۰ درصد مربوط به واسطه را نیز پرداخت کند. تنها حسن این

معامله برای عرضه کننده است و سرمایه در گردش آن را به واسطه معاملات نقدی روز به روز بیشتر می‌کند. در حالی که در تمام دنیا عکس این موضوع اتفاق می‌افتد و صنایع بالادستی باید صنایع پایین‌دستی را در تامین مواد اولیه به نوعی حمایت کنند.

عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی تاکید کرد: بارها سندیکا از وزارتخانه درخواست کرده که ضمانتنامه مدت‌دار تحت نظر این تشکل توسط تولیدکنندگان واقعی صادر و معاملات به شیوه اعتباری بازگردانده شود و به محض آماده شدن ورق فولادی برای تحویل به خریدار، ضمانتنامه آزاد و بهای آن از سوی خریدار به عرضه کننده پرداخت شود اما این شیوه هنوز مورد موافقت قرار نگرفته است. بنابراین نتیجه چنین معاملاتی، عدم دسترسی تولیدکنندگان واقعی به مواد اولیه و کاهش ظرفیت فعال صنعت پروفیل فولادی به ۲۰ تا ۳۰ درصد ظرفیت اسمی است. متاسفانه بی‌تدبیری برخی از مسئولان باعث چنین وضعیتی در صنعت شده است.

عطایی با اشاره به ایجاد تنوع در خطوط تولید مجتمع فولاد گستر حداد کچو، ابراز کرد: شرکت ما ۲۰ خط تولید لوله و پروفیل فولادی، چهار خط برش ورق و چهار خط تست در اختیار دارد و همین امر باعث ایجاد تنوع و افزایش قدرت رقابت محصول در بازارهای داخلی و بین‌المللی می‌شود. محصولات شرکت ما بیش از ۵۰ نوع دارد که شامل لوله‌های گازی، پروفیل باز، پروفیل بسته، لوله‌های API و لوله‌های سیاه می‌شود. طبق پروانه بهره‌برداری، ظرفیت کلی شرکت ما بیش از ۳۰۰ هزار تن در سال است اما متاسفانه در بحث سهمیه‌بندی و اختصاص ورق فولادی، میزان ظرفیت ما دخالت داده نمی‌شود؛ به طوری که پیش از این، سهمیه اختصاص یافته پنج هزار تن در ماه بود اما اکنون این سهمیه به دو هزار تن در ماه تقلیل یافته است. یک تولیدکننده با ظرفیت بیش از ۳۰۰ هزار تن، با ۲۵ هزار تن ماده اولیه چه اقدامی را می‌تواند انجام دهد؟

این تولیدکننده یادآور شد: در شرایط کنونی،

پیش‌تر وزارت صنعت، معدن و تجارت به همراه تولیدکنندگان و تشکل‌های تخصصی، هر سال یک تا دو بار به مصرف‌کنندگان ورق فولادی مراجعه و وضعیت آن‌ها را در مصرف ورق و تولید محصول مشاهده می‌کردند. این امر باعث می‌شود ارتباط میان صنایع بالادستی و پایین‌دستی تقویت شود و ورق فولادی به میزان مناسبی در اختیار مصرف‌کننده قرار گیرد

تولیدکنندگانی می‌توانند در بازار موفق باشند که محصولات متنوعی را تولید کنند. شرکت فولاد گستر حداد کچو می‌تواند بیش از ۵۰ نوع محصول حوزه لوله و پروفیل تولید کند که این محصولات شامل ۱۰ نوع لوله گازی، ۲۰ نوع لوله صنعتی، پروفیل فولادی از یک سانتی‌متر در دو سانتی‌متر تا ۱۴ سانتی‌متر در ۱۴ سانتی‌متر می‌شوند.

وی تصریح کرد: برخی از واحدهای تولیدی که ظرفیت کمتری دارند و حتی فعال هم نیستند، از طریق رانت و با ارائه اطلاعات غلط به سامانه بهین‌یاب، از طریق سهمیه‌های چند هزار تنی در ماه ورق فولادی دریافت کرده‌اند و نه تنها آن را در تولید محصول به کار نبرده‌اند؛ بلکه با عرضه بسیار گران‌تر آن در بازار آزاد، به التهابات صنعت لوله و پروفیل فولادی دامن زده‌اند. با وجود اینکه چنین موضوعی بارها به مسئولان گفته شده اما برای تغییر آن و کوتاه کردن دست دلان اقدامی صورت نگرفته است.

■ کاهش قیمت ورق فولادی به سود

مصرف‌کننده نهایی است

عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی با بیان اینکه التهاب در بازار فولاد کشور به ویژه در خصوص ورق، لوله و پروفیل، باعث تورم قیمت ورق فولادی و محصولات پایین‌دستی آن شده است، خاطر نشان

کرد: اگر ورق فولادی سهمیه‌ای به درستی در اختیار تولیدکنندگان واقعی قرار گیرد و تولید محصول در فضایی به دور از تنش و التهاب انجام شود، قطعاً کاهش قیمت اتفاق خواهد افتاد و نفع آن به مصرف‌کنندگان نهایی خواهد رسید. هرچند که کاهش قیمت باعث کاهش حاشیه سود تولیدکننده می‌شود اما میزان فروش افزایش می‌یابد که در نهایت، به افزایش سود کلی منجر خواهد شد. در تجارت نیز قانونی تحت عنوان «سود کمتر، فروش بیشتر؛ فروش بیشتر، سود بیشتر» وجود دارد.

وی ابراز کرد: قطعاً عمده تولیدکنندگان پروفیل و لوله فولادی با افزایش قیمت رخ داده در حوزه تامین مواد اولیه و حتی محصولات خود، با کاهش سود و حتی زیان مواجه شده‌اند زیرا افزایش قیمت مواد اولیه، موجب کاهش قدرت خرید و کاهش میزان فروش آن‌ها شده است. در حالی که با به کارگیری خطوط تولید بیشتر و افزایش میزان تولید محصول، می‌توان برای افراد بیشتری نیز شغل ایجاد کرد. ضمن اینکه افزایش تولید محصول، باعث افزایش رقابت میان تولیدکنندگان و کاهش قیمت محصول نهایی شده و این امر منجر به افزایش قدرت خرید مصرف‌کنندگان نهایی می‌شود. هنگامی که فروش محصول افزایش یابد، نقدینگی بیشتر شده و تولیدکننده می‌تواند مواد اولیه بیشتری خریداری کند.

■ در مسیر بومی‌سازی...

عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی با اشاره به اینکه تکنولوژی‌های تولید پروفیل فولادی در ایران تقریباً بومی‌سازی شده است، مطرح کرد: واقعیت آن است که سازندگان ماشین‌آلات توانسته‌اند بخشی از دستگاه‌های مورد نیاز را بومی‌سازی کنند اما هنوز از نظر عملکرد با نمونه‌های مشابه خارجی فاصله دارد. در خصوص بومی‌سازی باید توجه داشت که خرید دستگاه بومی با اینکه عقب‌تر از نمونه‌های خارجی است اما قطعاً ده‌ها صنعت ایرانی درگیر ساخت آن بوده‌اند. بومی‌سازی باعث اشتغال‌زایی در کشور و رونق تولید صنعتی می‌شود که چرخ کل صنعت را به گردش درخواهد آورد.

وی اضافه کرد: برخی از خطوط ساخت داخل عملکرد بهتری نسبت به نمونه خارجی آن به ویژه در حوزه پروفیل سبک و ریزبار داشته‌اند اما در مورد پروفیل‌های سنگین فولادی به ویژه با قطر بالای ۱۲ اینچ، هنوز بومی‌سازی صورت نگرفته و یا با ماشین‌آلات خارجی فاصله زیادی دارد. نکته قابل توجه دیگر این است که قالب پروفیل یا لوله فولادی کیفیت محصول نهایی را تعیین می‌کند و سایر ماشین‌آلات فعال در خط تولید، چندان نقشی در کیفیت ندارد.



مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو:

به زودی باطله برداری از معدن D19 آغاز می شود

مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو گفت: چادرملو تجهیزات پیشرفته اکتشافات معدنی را تهیه کرده و به زودی باطله برداری را از معدن D19 آغاز می کند.

مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو تاکید کرد: یکی از طرح های توسعه ای که در شرکت چادرملو طی سال های گذشته پیگیری می شد، انتقال آب خلیج فارس به مجتمع های معدنی و صنعتی است که تا سه ماه آینده آب به استان یزد و اردکان خواهد رسید. با رسیدن آب به مجتمع صنعتی، بار بزرگی از استان یزد در حوزه تامین آب برداشته خواهد شد. ضمن اینکه خاطر چادرملو بابت طرح های توسعه ای که نیاز به آب دارند، به طور کامل آسوده خواهد شد.

به گفته تقی زاده، یکی از اقدامات مهم شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در سال جاری افزایش سرمایه به میزان ۱۰۰ هزار میلیارد ریال خواهد بود که می تواند پشتوانه که می تواند اجرای طرح های توسعه ای همچون مگامدول آهن اسفنجی و سودآوری شرکت را در آینده تضمین کند.

وی با بیان اینکه چادرملو در حوزه مسئولیت های اجتماعی وظیفه خود را انجام داده، تصریح کرد: شرکت معدنی و صنعتی چادرملو برای مقابله با بیماری کرونا کرونا از ابتدای امسال ۴۳۵ هزار کیلوگرم اکسیژن مایع در استان یزد به شهرستان های یزد، اردکان، میبد و مهریز اهدا کرده است. ضمن اینکه قصد داریم فضای سبز مجتمع توسعه دهیم و نیز جاده عقدا به اردکان را درختکاری کنیم.

مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در پایان مطرح کرد: با وجود نوسانات بازار سهام در ماه های اخیر، به دلیل افزایش تولید و شفافیت در عملکرد مالی شرکت، سهام آن وضعیت نسبتاً پایدارتری داشت و کمتر دچار نوسان شد. با افزایش تولید و فروش می توان سهم را مثبت و پایدار نگه داشت.



خطوط تولید انجام شود که عمده آن در بخش ذوب و ریخته گری و نیز گندله سازی صورت خواهد گرفت. این اقدامات زمان بر خواهد بود و ممکن است حدود ۶ ماه تا یک سال به طول انجامد. پس از آن به طور حتم افزایش تولید را در بخش های مختلف خواهیم داشت.

تقی زاده در خصوص اهمیت اکتشاف و رویکرد شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در این زمینه، خاطرنشان کرد: چادرملو به شدت به دنبال اکتشاف است و در صورتی که پهنه به شرکت ما واگذار کنند، حتما اکتشافات را به صورت پیشرفته و گسترده پیش خواهیم برد. در این زمینه تجهیزات جدید اکتشافی تهیه کرده ایم که بتوانیم اکتشاف را پیگیری کنیم. البته با وزارت صنعت، معدن و تجارت در رابطه با اکتشاف مکاتبه کرده ایم و منتظر هستیم پهنه های جدید را به شرکت ما واگذار کنند.

وی ادامه داد: یکی از فعالیت های اکتشافی چادرملو روی معدن D19 است که در این رابطه اکتشافات تکمیلی پیگیری می شوند. ضمن اینکه به زودی عملیات باطله برداری را نیز از این معدن آغاز خواهیم کرد.

ناصر تقی زاده در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت معدنی و صنعتی چادرملو بهترین سال عملکرد خود را از نظر تولید و فروش پشت سر گذاشته و توانسته برخی از رکوردهای تولید خود را جابه جا کند. ضمن اینکه چادرملو در مهر ماه و آبان ماه، دو بار پیاپی رکورد فروش ماهانه جدید از خود برجای گذاشت و توانست در هشت ماه، از کل فروش سال گذشته عبور کند.

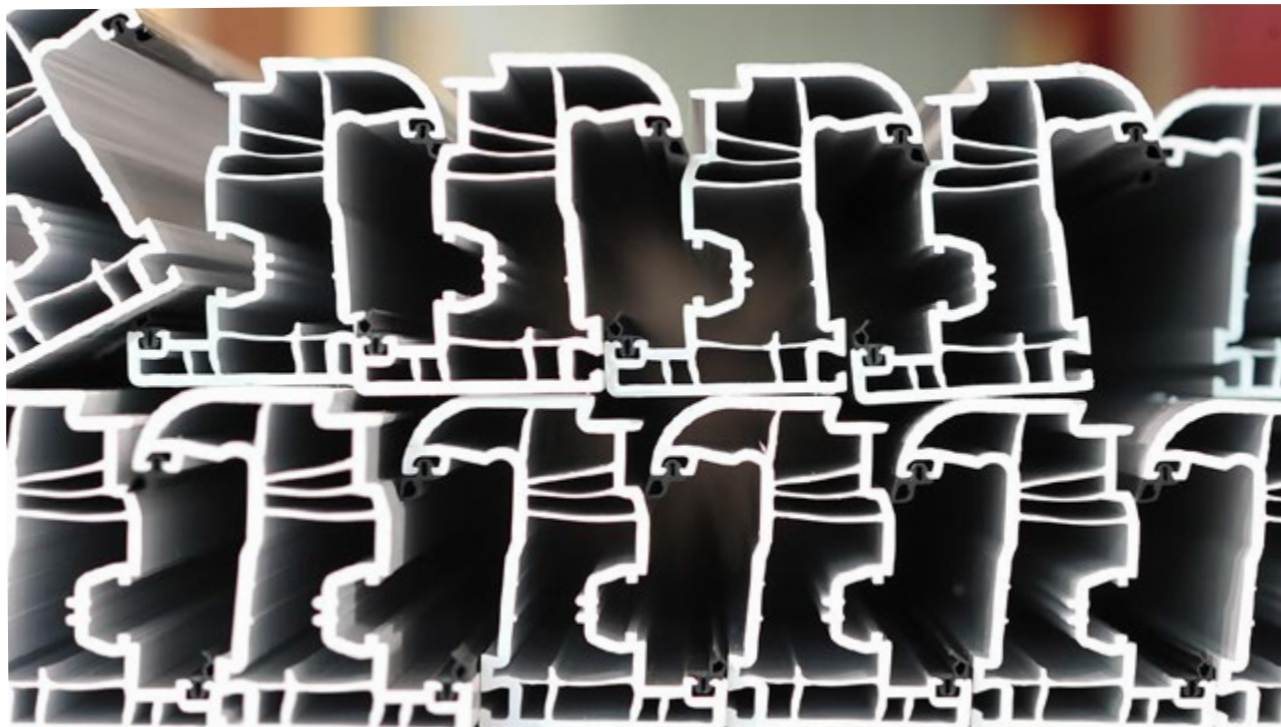
وی افزود: سال جاری توانستیم دو بار رکورد ماهانه تولید کنسانتره را در مرداد ماه به میزان یک میلیون و ۵۵ هزار تن و آبان ماه به میزان یک میلیون و ۱۰۴ هزار تن جابه جا کنیم. به این ترتیب، تولید کنسانتره چادرملو از ۷,۵ میلیون تن در هشت ماه نخست سال گذشته است. همچنین در بخش فولادسازی نیز ۹۴ هزار و ۳۸۶ تن شمش فولادی در آبان ماه امسال تولید شد که بیشترین میزان تولید ماهانه از ابتدای راه اندازی به شمار می رود.

مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو با اشاره به برنامه های این شرکت در خصوص افزایش تولید، عنوان کرد: قرار است تغییراتی در



ألومنيوم

- 
- در انتظار رونق تولید...
 - عدم مدیریت بر بازار، تولید را از رمق انداخته است



در انتظار رونق تولید...

مهدی امیری، مدیرعامل شرکت پارس آلومینیوم کویر گفت: بسیاری از شرکت‌ها از جمله شرکت ما نیز با امید به اینکه نرخ ارز و قیمت مواد اولیه به ثبات برسد، با حداقل میزان تولید و فروش به فعالیت خود ادامه می‌دهند؛ در حالی که میزان تقاضا برای در و پنجره آلومینیومی وابسته به رونق صنعت ساخت و ساز در کشور است که این صنعت نیز در حال حاضر، با رکود مواجه شده است.

اخیر به وجود آمده برای شرکت، اذعان کرد: در ۸ ماهه ابتدایی سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته، این شرکت حدود ۵۰ درصد ضرر و خسارت متحمل شد. شرکت پارس آلومینیوم کویر قبل از شیوع کرونا با تعدادی از شرکت‌ها و کارخانه‌ها قرارداد عقد کرده و سفارش محصول دریافت کرده بود که متأسفانه به دلیل جهش نرخ ارز و قیمت مواد اولیه در بازار آلومینیوم، نتوانستیم مواد اولیه را با قیمت قید شده در قرارداد خریداری کنیم که این موضوع باعث ضرردهی مجموعه

آلومینیوم، نتوانستیم به میزان سال‌های گذشته تولید داشته باشیم. متأسفانه تنها روش تهیه مواد اولیه به صورت نقدی است و مانند سال‌های قبل، امکان خرید از طریق چک به جای وجه نقد و یا خرید مدت‌دار وجود ندارد. این امر، تا حدودی سبب کاهش میزان تولید و همچنین تضعیف نقدینگی این شرکت شده است.

■ لغو قراردادها در شرایط بحرانی

این تولیدکننده در خصوص چالش‌های

مدیرعامل شرکت پارس آلومینیوم کویر در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه تحلیلی و خبری «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت پارس آلومینیوم کویر در زمینه تولید در و پنجره دوجداره آلومینیومی و PVC فعالیت می‌کند و روزانه ۱۰ تا ۱۵ یونیت در و پنجره در این شرکت تولید می‌شود. مواد اولیه مورد نیاز خود را از منابعی همچون کارخانه‌های آلومینیوم مازندران، آکرول، آل‌تک و آکپا تامین می‌کنیم. وی افزود: در سال جاری، به علت نوسانات نرخ ارز و قیمت مواد اولیه در بازار

شد. برخی از قراردادها هم به همین دلیل لغو شد و مجبور به پرداخت خسارت شدیم.

■ عدم نظارت و مدیریت صحیح

امیری در ارتباط با میزان تاثیرگذاری شیوع ویروس کرونا بر نوسانات نرخ ارز و قیمت مواد اولیه، تصریح کرد: گفتنی است کرونا بر نوسان نرخ ارز و افزایش قیمت آلومینیوم نمی‌تواند تاثیر منفی زیادی گذاشته باشد. متأسفانه عدم مدیریت صحیح بحران، عامل اصلی بی‌ثباتی نرخ ارز و به تبع آن، سایر قیمت‌ها است. مسئولین امر قادر نیستند کنترلی بر نوسانات بازار داشته باشند و این اتفاق سبب می‌شود تا شرکت‌ها با کاهش چشمگیر تولید مواجه شوند که نتیجه آن رکود صنعت و بازار آلومینیوم است. این مشکل نیز سبب کاهش سودآوری این واحدهای تولیدی شده و نقدینگی آن‌ها را به حداقل رسانده است.

■ نزول سودآوری

مدیرعامل شرکت پارس آلومینیوم کویر در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» در ارتباط با پیش‌بینی وضعیت شرکت، خاطرنشان کرد: اگر شرایط به همین روال ادامه داشته باشد، قطعاً به مشکلات بزرگتری برخورد خواهیم کرد و ممکن است مجبور به تعدیل نیرو و کاهش ظرفیت تولید نیز بشویم زیرا با توجه به کاهش میزان تقاضا و سفارش محصول، عملاً از فعالیت تولیدی و اقتصادی فاصله گرفته‌ایم. هر شرکتی باید حداقل بتواند از عهده پرداخت دستمزد و حق بیمه کارکنان بریاید و اگر ضرردهی‌ها باعث شود تا این امر نیز با اختلال مواجه شود، به ناچار باید تصمیم به تعدیل نیرو بگیریم.

■ فعالیت کج‌دار و مریز

این تولیدکننده در رابطه با تعطیلی برخی از واحدهای تولیدی، تاکید کرد: در چند ماه تایر، در نزدیکی منطقه محلات، یکی از کارخانه‌های تولیدکننده درو پنجره آلومینیومی،

متأسفانه به علت شرایط نامطلوب اقتصادی، مجبور به تعطیلی کارخانه شد. بسیاری از شرکت‌ها از جمله شرکت ما نیز با امید به اینکه نرخ ارز و قیمت مواد اولیه به ثبات برسد، با حداقل میزان تولید و فروش به فعالیت خود ادامه می‌دهند. میزان تقاضا برای در و پنجره آلومینیومی وابسته به رونق ساخت و ساز در کشور است که این حوزه نیز با رکود مواجه شده است. البته عمدتاً میزان ساخت و ساز در ۶ ماهه دوم سال، کاهش می‌یابد اما امسال از فروردین ماه تا کنون شاهد چنین افتی هستیم. بسیاری از مشتریان به دلیل اینکه منتظر ایجاد ثبات یا کاهش قیمت‌ها هستند دست از خرید در و پنجره آلومینیومی کشیده‌اند.

وی از اجرایی کردن طرح توسعه‌ای در واحد تولیدی خود خبر داد و بیان کرد: اگر شرایط به ما اجازه دهد، قصد داریم محیط کار خود را گسترده‌تر کنیم و میزان تولید را نیز افزایش دهیم. همچنین بنا داریم نیروهای کار بیشتری را استخدام کنیم و به واسطه افزایش نیرو، سفارش‌های بیشتری را بپذیریم. طبیعی است هر تولیدکننده‌ای برای کسب درآمد بیشتر، به فکر توسعه فعالیت خود باشد اما شرایطی بر کشور حاکم است که فقط امیدوار هستیم توسعه شرکت، تبدیل به امری دست‌نیافتنی و محال نشود چراکه با قاطعیت می‌توان گفت اقتصاد و ضعف نقدینگی کمرشکن‌تر از قبل شده و عدم مدیریت صحیح نیز به آن دامن زده است.

امیری در پایان به افت میزان آلومینیوم عرضه شده در بازار اشاره کرد و گفت: افرادی که شمش و بیلت آلومینیومی خریداری کرده و در انبارهای خود دپو کرده‌اند، به دلیل کاهش نرخ ارز و قیمت آن‌ها، حاضر نیستند شمش و بیلت‌های آلومینیومی را با قیمت پایین‌تر در بازار عرضه کنند و منتظر هستند تا مجدد افزایش قیمت جهانی آلومینیوم و نرخ ارز را تجربه کنند یا اینکه با کمبود این مواد اولیه آلومینیومی، نرخ به صورت کاذب افزایش یابد.

متأسفانه تنها روش تهیه مواد اولیه به صورت نقدی است و مانند سال‌های قبل، امکان خرید از طریق چک به جای وجه نقد و یا خرید مدت‌دار وجود ندارد. این امر، تا حدودی سبب کاهش میزان تولید و همچنین تضعیف نقدینگی این شرکت شده است

مدیرفروش شرکت یکتا آلومینیوم پارس:

عدم مدیریت بر بازار، تولید را از رمق انداخته است

مدیر فروش شرکت یکتا آلومینیوم پارس گفت: علاوه بر جهش نرخ ارز و افزایش قیمت آلومینیوم، عدم نظارت و مدیریت صحیح در زمینه عرضه و قیمت گذاری مواد اولیه آلومینیومی، موجب شده مشکلات تولیدکنندگان پایین دستی دوچندان شود.

قصد داشت تا در سال جاری هم در زمینه جذب نیروی انسانی و هم تامین تجهیزات و دستگاه‌های به‌روز، برنامه‌هایی را اجرایی کند اما شیوع ویروس کرونا و افزایش ناگهانی نرخ ارز، مانع از پیشبرد تمام برنامه‌های توسعه‌ای شرکت شدند. به این ترتیب، از خرید خطوط آبرکاری و پرس مدرن دست کشیدیم و تمام تمرکز خود را بر حفظ وضعیت موجود گذاشتیم. مدیرفروش شرکت یکتا آلومینیوم پارس در ادامه تصریح کرد: در هشت ماهه سال جاری، کاهش چشمگیر تولید و فروش، موجب افت سودآوری شرکت شده است. به همین دلیل، در شرایطی که قیمت مواد اولیه نوسان دارد و نمی‌توان تخمینی برای هزینه تولید و قیمت محصول نهایی داشت، حفظ نقدینگی در اولویت قرار می‌گیرد و منطقی است که راه‌اندازی فازهای توسعه شرکت به آینده موکول شود.

وی عنوان کرد: باید در نظر داشت که علاوه بر چالش‌های یاد شده، رکود صنعت ساختمان نیز موجب کاهش تقاضا برای مقاطع آلومینیومی شده است. این موضوع باعث شده است تا در این شرایط، تولیدکنندگان این حوزه، سفارش‌محور شوند.

صادقی در پایان خاطرنشان کرد: مسئولین باید در هم‌اندیشی‌ها و نشست‌های خود راه‌حل‌های منطقی و پایداری را برای حل شرایط بحرانی موجود ارائه دهند و نرخ ارز را کنترل کنند. دولت باید بازوی پیشران تولیدکنندگان باشد و در راستای پیشروی به اقتصاد غیر نفتی حمایت لازم را از صنایع فلزی کشور داشته باشد.

مواد اولیه آلومینیومی، موجب شده مشکلات تولیدکنندگان پایین دستی دوچندان شود. به طوری که تناسبی میان نرخ آلومینیوم عرضه شده در بورس کالا و بازار آزاد وجود ندارد و همچنین نظم و زمان‌بندی مشخصی در عرضه‌ها دیده نمی‌شود. این امر، باعث می‌شود تا قدرت برنامه‌ریزی از تولیدکنندگان محصولات آلومینیومی سلب شود و یا ضررهای زیادی را به آن‌ها تحمیل کند.

وی اذعان کرد: باید گفت که علاوه بر چالش چندنرخ بودن آلومینیوم، باید به حضور دلان در این صنعت نیز اشاره کرد که با خرید و دپوی شمش و بیلت آلومینیومی، موجب کمبود این مواد اولیه در بازار می‌شوند که این کمبود افزایش کاذب قیمت را به همراه دارد.

مدیر فروش شرکت یکتا آلومینیوم پارس تاکید کرد: پتانسیل بالایی در صنایع پایین دستی آلومینیوم، نظیر صنعت پروفیل آلومینیومی وجود دارد و محصولات این بخش از لحاظ کیفیت قابل رقابت با نمونه‌های خارجی است اما چالش تامین مواد اولیه باعث شده در شرایطی که هزینه تولید و سایر هزینه‌های جاری به خودی خود افزایش یافته، صنعت مقاطع آلومینیومی با کمتر ظرفیت واقعی خود تولید داشته باشد. در حالی که وجود رونق در این بخش برابر با صادرات و ارزآوری برای کشور خواهد بود.

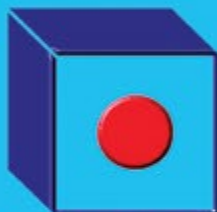
صادقی در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» در خصوص برنامه توسعه‌ای برای شرکت، اظهار کرد: شرکت یکتا آلومینیوم پارس

صادقی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، بیان کرد: شرکت یکتا آلومینیوم پارس با بیست سال سابقه فعالیت در زمینه تولید مقاطع و همچنین تیغه کرکره آلومینیومی با توان تولید روزانه ۱۰ تا ۱۵ تن مقطع آلومینیومی و انواع بیلت‌های آلیاژی سری ۷۰۰۰ تا ۷۰۰۰۰ فعالیت می‌کند.

وی در ارتباط با چالش‌های به وجود آمده برای شرکت، بیان کرد: باید گفت که نسبت به مدت مشابه سال گذشته، این شرکت با کاهش چشمگیر ۴۰ درصدی در تولید و فروش محصولات خود مواجه شده است زیرا افزایش نرخ ارز، تاثیر منفی زیادی بر قیمت آلومینیوم در بازار گذاشت و این اتفاق، باعث شد تا تامین مواد اولیه با هزینه و چالش بیشتری نسبت به قبل انجام شود.

مدیر فروش شرکت یکتا آلومینیوم پارس یادآور شد: به طور کلی باید توجه داشت که در شرایط غیربحرانی نیز با کمبود مواد اولیه آلومینیومی در کشور مواجه هستیم البته با افتتاح کارخانه سالکو این امیدواری وجود دارد تا صنایع بالادستی در تامین شمش و بیلت آلومینیومی بیش از پیش بتوانند موفق عمل کنند. باید با این نکته نیز توجه داشت که صنعت آلومینیوم هنوز در زمینه تامین آلومینا به واردات وابسته است و این مانع بزرگی در شرایط تحریمی محسوب می‌شود.

صادقی خاطرنشان کرد: علاوه بر جهش نرخ ارز و افزایش قیمت آلومینیوم، عدم نظارت و مدیریت صحیح در زمینه عرضه و قیمت گذاری



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: M. Namini
+989120447691





مس

- 
- کارخانه مطرحی بودیم...
 - امکان حضور در بازارهای جهانی را نداریم

مدیرعامل شرکت اهورا الکتریک خراسان:

امکان حضور در بازارهای جهانی را نداریم

مدیرعامل شرکت اهورا الکتریک خراسان گفت: علی‌رغم اینکه کیفیت محصولات این شرکت هم‌تراز با نمونه‌های خارجی است، به دلیل محدودیت‌هایی که توسط دولت اعمال شده و همچنین تشدید تحریم‌ها علیه کشور، قادر به صادرات و حضور در عرصه‌های بین‌المللی نیستیم؛ در حالی که میزان تولید این مجموعه مازاد تقاضا در بازار داخلی است و فروش صادراتی یک ضرورت به حساب می‌آید.

مشتریان این نوع سیم و کابل هستند. پیش از راه‌اندازی این شرکت و آغاز تولید، در زمینه فروش سیم و کابل فعالیت داشتیم و به طور کامل بازار این محصولات را می‌شناختیم؛ در نتیجه، اکنون با وجود کاهش چشمگیر میزان ساخت و ساز و تقاضا در بازار، شرکت ما با مشکل خاصی در فروش داخلی مواجه نیست و مشتریان خود را حفظ کرده است اما در فروش صادراتی با موانع متعددی مواجه هستیم که حل آن از عهده ما خارج است.

وی اظهار کرد: اگر قادر به رقابت با تولیدکنندگان خارجی نبودیم و محصول بی‌کیفیتی را تولید می‌کردیم، داستان به گونه دیگری رقم می‌خورد اما زمانی که سیم و کابل تولیدی مجموعه در حد استاندارد و معیارهای جهانی است و مشتریان خارجی نیز به دلیل قیمت پایین و مرغوبیت خواستار آن هستند، چرا باید در کشور شرایطی فراهم شود که محصولات فقط مختص مشتریان داخلی باشد و تولیدکننده نتواند وارد رقابت‌های بین‌المللی شود؟ کشور چین، عمده سیم و کابل در دنیا را تولید می‌کند و از طرفی بزرگ‌ترین مشتری مس ایران نیز است، در نتیجه برای، رقابت با چین دغدغه‌چندانی نداریم.

■ **صادرات، جزو برنامه‌های کاری ما است**
ثابت توسلی عنوان کرد: در این بین، فقط

تصریح کرد: خرید از بورس کالا چندان سهل نیست و با توجه به اینکه حدود چهار سال است وارد بورس شده‌ایم، قادر به رقابت با سایر مشتریان نیستیم. علاوه‌براین ساز و کاری که برای معاملات تعریف کرده‌اند نیز این فرایند را پرچالش کرده است البته بازار آزاد نیز معضلات خاص خود را دارد.

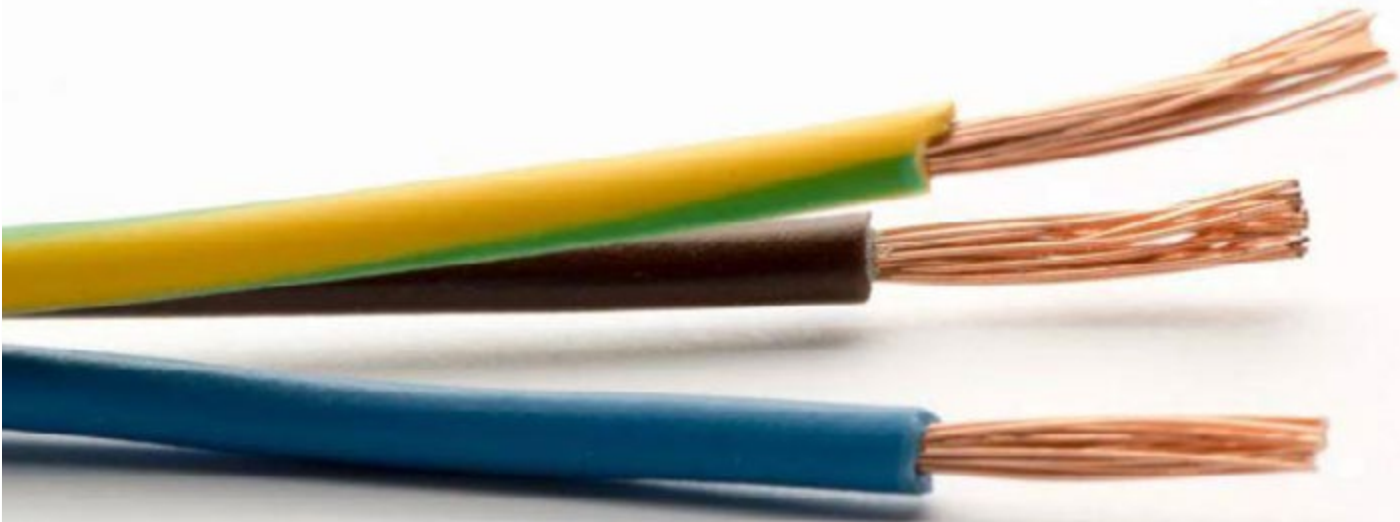
ثابت توسلی عنوان کرد: حداقل خرید از بورس کالا ۲۰ تن تعیین شده است؛ در صورتی که ما همیشه به این میزان مس نیاز نداریم. در هنگام ثبت سفارش باید ۱۰ درصد مبلغ را واریز کنیم تا سفارش مورد بررسی قرار گیرد و بعد از تایید نهایی، باید مبلغ باقی‌مانده را واریز کنیم و بعد از گذشت ۱۰ روز، مس مورد نیاز را تحویل بگیریم. مراحل خرید از بورس کالا حدود یک ماه به طول می‌انجامد و با وجود نوسانات لحظه‌ای قیمت مس، عملاً خرید از این تالار صنعتی عقلانی و منطقی نیست. این در صورتی است که می‌توان هر میزان مسی را که نیاز داریم از بازار آزاد به صورت نقد خریداری کنیم.

■ **مشتریان خود را حفظ کرده‌ایم**
مدیرعامل شرکت اهورا الکتریک خراسان عنوان کرد: نوع سیم و کابل‌های برقی و مخابراتی تولیدی مجموعه، ساختمانی بوده و در واقع، انبوه‌سازان و ساختمان‌سازها عمده

امیر ثابت توسلی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: در دو سال اخیر، با محدودیت‌هایی که از سوی دولت ایجاد شده، صادرات محصول با محدودیت‌های جدی مواجه شده است و از طرفی با اعمال تحریم‌ها، کشورهای اروپایی حتی همسایگان ایران، حاضر به همکاری با تولیدکننده‌های ایرانی نیستند. طی سفرهایی که به چند کشور اروپایی داشته‌ایم و با بررسی‌هایی که انجام داده‌ایم، متوجه شدیم که ما به عنوان تولیدکننده ایرانی قادر به تولید محصولاتی با کیفیت و ارزان نسبت به نمونه‌های خارجی هستیم و در صورت گشایش مرزها و برچیده شدن محدودیت‌های صادراتی، قطعاً معاملات پر سودی را رقم خواهیم زد.

وی افزود: شرکت اهورا الکتریک خراسان، تولیدکننده انواع سیم و کابل‌های برقی و مخابراتی است و از مس و PVC به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کند. مواد اولیه مورد نیاز خود را از بهترین تولیدکننده‌های داخلی تامین می‌کنیم و از این جهت مشکل خاصی نداریم. وجود مس مرغوب در کشور یک مزیت برای واحدهای تولیدی سیم و کابل به حساب می‌آید زیرا نوع مس در افزایش کیفیت محصول نهایی نقش بسزایی دارد البته قابل ذکر است که مس از بورس کالا و بازار آزاد قابل تامین است.

مدیرعامل شرکت اهورا الکتریک خراسان



می‌گیرند. قابل ذکر است که شرکت‌های بزرگ تولیدکننده سیم و کابل ایرانی مشکلات مشابه شرکت ما را ندارند و چون مشتریان خارجی ثابتی دارند، نیازی به حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی و معرفی محصولات خود ندارند. جایگاهی که اکنون در آن ایستاده‌ایم، به هیچ عنوان رضایت‌بخش نیست و به عنوان یک صنعتگر باید سرعت بیشتری در پیشرفت داشته باشیم. هر ساله با تولید محصولات جدید و گسترش خطوط تولیدی برای رسیدن به افق روشن در تلاش هستیم که بتوانیم به جایگاه واقعی خود دست یابیم.

وی اذعان کرد: صنعت سیم و کابل را می‌توان یک حرفه فصلی در نظر گرفت؛ در واقع، با ورود به فصل سرما میزان ساخت و ساز ساختمان کاهش می‌یابد، در نتیجه نیاز به سیم و کابل نیز کم می‌شود. این موضوع مختص به ایران نیست و کشورهای مستقر در نیمکره شمالی نیز با چنین معضلی روبه‌رو هستند. در نتیجه، بر اساس تجربیات سال‌های گذشته با نزدیک شدن به انتهای سال، قیمت سیم و کابل روند نزولی را طی می‌کند و از اوایل اسفند ماه، میزان تقاضا و قیمت سیم و کابل مسی سیر صعودی را در پیش می‌گیرند. اغلب سالانه این روند تکرار می‌شود.

قدرت در عرصه تولید ظاهر شده و آماده حضور در رقابت‌های بین‌المللی نیز است، حمایت‌های هرچند اندک خود را دریغ نکند و یا در خصوص ترانزیت کالا می‌تواند علاوه بر اعطای تسهیلات، به شرکت‌های تولیدی مشاوره نیز ارائه کند. این مبالغ برای دولت رقم سنگینی محسوب نمی‌شود اما چه بسا که برای یک واحد تولیدی می‌تواند یک سکوی پرتاب به حساب بیاید. صنعتگر به وام کلان نیاز ندارد بلکه با حمایت‌های کوچک، می‌تواند گام‌های بزرگی را در جهت رشد اقتصاد کشور بردارد. حداقلی‌ترین تصمیم‌ها می‌تواند برای یک شرکت هزینه‌بر باشد و موجب تغییر برنامه‌ها شود. به عنوان مثال، در اواخر سال ۱۳۹۸ پیش از شیوع ویروس کرونا، نمایشگاهی در کشور آذربایجان برپا شده بود که با برآورد هزینه‌های اجاره غرفه و رفت و آمد، از شرکت در آن منصرف شدیم.

■ چالش حضور در عرصه‌های بین‌المللی

ثابت توسلی یادآور شد: در صورت عدم پشتیبانی دولت، شرکت‌های کوچک و متوسط داخلی قادر به شرکت در میادین بین‌المللی نخواهند بود و در نتیجه، شرکت‌های صاحب نام خارجی به این عرصه وارد می‌شوند و بازارهای بین‌المللی را نیز در چنگ خود

تولیدکننده‌های کشور ترکیه را به عنوان رقیب به رسمیت می‌شناسیم که آن‌ها نیز بازار کشورهای همسایه خود را پوشش می‌دهند. به طور کلی، در صورتی که دولت حمایت‌های خود را در راستای صادرات و ارزآوری اجرایی کند، شرایط برای صادرات مهیا خواهد بود. کشورهای حوزه خلیج فارس و کشورهای آسیای میانه، بهترین بازار برای سیم و کابل‌های ایرانی هستند. با این وجود همچنان نمی‌دانیم چرا هیچگونه حمایتی از هیچ ارگان ذی‌ربطی صورت نمی‌گیرد. تاکنون که موفق به صادرات نشده‌ایم اما آن را جزو برنامه‌های آینده خود قرار داده‌ایم و در تلاش هستیم به این مهم نیز دست یابیم.

وی تاکید کرد: علاوه بر صادرات، تولید محصولات جدید و گسترش خط تولید را نیز در چشم‌انداز برنامه کاری کارخانه ترسیم کرده‌ایم. میزان تولید کابل‌های کواکسیال، رنگی و شیلددار، مازاد مصرف داخلی است و باید برای فروش خارجی برنامه‌ریزی مدونی صورت بگیرد. افزایش نرخ دلار با تمام مشکلاتی که ایجاد کرده اما مانعی برای صادرات نیست و در چنین شرایطی اتفاقاً می‌توان ارزآوری خوبی را برای کشور رقم زد. این تولیدکننده در ادامه گفت: دولت باید از ما به عنوان یک تولیدکننده نوظهور که با

مدیرعامل شرکت میل ایران:

کارخانه مطرحی بودیم...

مدیرعامل شرکت میل ایران گفت: این شرکت تا پیش از جهش نرخ ارز و تاثیر آن بر سایر قیمت‌ها، با چالش بزرگی مواجه نبود و با بهره‌گیری از نیروی متخصص و خط تولید مرغوب، به تولید میلگرد برنجی با کیفیت می‌پرداخت و جزو تولیدکنندگان بزرگ در این حوزه شناخته می‌شد اما نابسامانی شرایط اقتصادی و بی‌تدبیری مسئولین امر، موجب شد تا این واحد تولیدی به حالت نیمه تعطیل دربیاید.

وی ابراز کرد: در سال‌های گذشته، تعداد کارکنان مجموعه ۱۶۰ نفر بود و به مرور زمان برای حفظ کارخانه مجبور به تعدیل نیرو شدیم و در حال حاضر با ۶ نفر به فعالیت نیمه‌تعطیل خود ادامه می‌دهیم. در شرایط کنونی با احتساب هزینه‌های جاری تولید اعم از تامین

جداسازی ناخالصی‌ها، به درصد خلوص و آلیاژ مورد نیاز دست می‌یابیم و در نهایت، با قالب‌ریزی به محصول نهایی دست می‌یابیم. این تولیدکننده در ادامه تشریح کرد: تولید میلگرد برنجی به چند نوع ماشین نیاز دارد؛ در ابتدا کوره‌های ریخته‌گری برای ساخت میلگرد مورد استفاده قرار می‌گیرند و سپس کوره پیش‌گرم و ماشین‌های اکستروژن در این فرایند فعال می‌شوند. در مرحله بعد، میلگرد برنجی جهت کشش به دستگاه‌های کشش و صاف‌کن نیاز داریم که تمام این دستگاه‌ها را نیز در داخل مجموعه، بومی‌سازی کرده‌ایم.

■ میلگرد برنجی در بسیاری از صنایع استفاده می‌شود

مدیرعامل شرکت میل ایران تصریح کرد: میلگرد و مقاطع برنجی در حوزه‌های مختلفی مورد استفاده قرار می‌گیرد؛ از جمله آن‌ها می‌توان به صنایع شیرآلات بهداشتی و صنعتی و ساخت دستگاه‌های صنعتی اشاره کرد. به طور کلی میلگرد و مقاطع برنجی در هر صنعتی که با مس و برنج سر و کار دارد، به کار گرفته می‌شود. با وجود اینکه تقاضای مناسبی برای این محصول وجود دارد، بسیاری از واحدهای تولیدی به دلیل کمبود بودجه و مواد اولیه تعطیل شده‌اند و یا به سختی فعالیت می‌کنند.

قاسم حاج‌حسینی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: مجموعه میل ایران، تولیدکننده میلگرد برنجی و دستگاه‌های مربوط به ساخت میلگرد است که از مس، سرب و روی به عنوان مواد اولیه استفاده می‌کند. در حال حاضر، تنها مشکل مجموعه همچون سایر واحدهای تولیدی، افزایش نرخ مواد اولیه است زیرا پیش‌تر، هر کیلوگرم مس را ۲۰ هزار تومان خریداری و روزانه ۱۰ تن محصول تولید می‌کردیم. به عبارتی، روزانه ۲۰ میلیون تومان صرف هزینه تامین مواد اولیه می‌شد اما در شرایط فعلی با رشد نجومی قیمت‌ها مواجه هستیم و برای تداوم فعالیت با همان ظرفیت تولید سابق، روزانه به یک میلیارد تومان نقدینگی نیاز داریم که تامین چنین بودجه‌ای از عهده ما خارج است.

وی افزود: ما در حال گسترش مجموعه هستیم و خط تولید لوله برنجی را نیز اضافه کرده‌ایم اما نمی‌توانیم به صورت ممتد تولید داشته باشیم. در واقع، زمانی که نقدینگی کافی داریم سفارش ثبت می‌کنیم و در اغلب اوقات فعالیتی نداریم. مس، روی و همچنین برنج که به صورت شمش یا ضایعات است را در کوره‌ها ذوب کرده و خلوص آلیاژ آن را با افزودن سرب و روی تغییر می‌دهیم. بعد از



هستند و تا زمانی که ثبات قیمتی در بازار حکفرمانی نباشد، صنایع به ویژه واحدهای کوچک و متوسط نمی‌توانند در شکوفایی اقتصادی کشور نقش آفرینی داشته باشند. بسیاری از صنعتگران و سرمایه‌گذاران در شرایط کنونی، واحد صنعتی خود را تعطیل کرده‌اند و در بخش‌های غیرصنعتی فعال شده‌اند زیرا صنعت بیش از آنکه بخواهد سودآوری داشته باشد، چالش و معضل دارد. در حال حاضر، این مجموعه هیچگونه بدهی ندارد و با ثبات نرخ ارز و به تبع آن، قیمت مواد اولیه، می‌تواند مجدداً میزان تولید خود را افزایش دهد.

■ به صورت کارمزدی محصول تولید می‌کنیم

مدیرعامل شرکت میل ایران یادآور شد: برخی از واحدهای تولیدی از حمایت دولت برخوردار هستند و تا حدودی شرایط برای آن‌ها مساعدتر است اما در این بین کارخانه‌هایی همچون مجموعه ما که تحت هیچ حمایتی قرار ندارد، باید به توانایی و هزینه شخصی تکیه کنند که این نیز عملی بس دشوار است. وی اظهار کرد: در حال حاضر، اگر سفارش داشته باشیم، تهیه مواد اولیه بر عهده مشتری خواهد بود و به ازای دریافت ماده خام، محصول تولید می‌کنیم و به مشتری تحویل می‌دهیم. اگرچه ممکن است مشتریان نیز در تامین مواد اولیه با مشکلاتی مواجه باشند اما به این طریق، حداقل ریسک ضرر مالی کارخانه تا حد زیادی کاهش می‌یابد و همچنین مشتری درک بیشتری نسبت به هزینه تولید خواهد داشت.

حاج حسینی در پایان تأکید کرد: در کشور تعداد کمی کارخانه تولید میلگرد برنجی مانند شرکت میل ایران وجود دارد که از امکانات و خط تولید مرغوبی جهت تولید محصول با کیفیت بهره‌مند باشد اما متأسفانه نه تنها حمایتی در این خصوص صورت نگرفته است بلکه با مدیریت و سیاست‌گذاری‌های ناصحیح مسئولین امر، عرصه بر تولیدکنندگان تنگ شده و شرکتی همانند میل ایران با حداقل ظرفیت به امر تولید می‌پردازد تا شاید با بهبود وضعیت اقتصادی و شرایط بازار بتوانند دوباره رونق تولید را تجربه کند.

مواجه است، به صورت زنجیره‌وار به یکدیگر مربوط است و هرکدام بر دیگری تأثیر می‌گذارد که برای حل آن‌ها نیاز به یک تدبیر اساسی است. به جرات می‌توان گفت شرایط اغلب واحدهای تولیدی میلگرد به همین شکل هستند و از حدود ۱۰۰ کارگاه فقط تعداد انگشت‌شماری از آن‌ها فعال باقی مانده‌اند و آن‌ها که به زحمت نیز فعالیت می‌کنند.

وی خاطرنشان کرد: بعد از گذشت چند دهه از فعالیت مجموعه، این اولین بار است که با این حجم از نابسامانی مواجه می‌شویم. صنعت و اقتصاد، هر دو به یکدیگر وابسته

در سال‌های گذشته، تعداد کارکنان مجموعه ۱۶۰ نفر بود و به مرور زمان برای حفظ کارخانه مجبور به تعدیل نیرو شدیم و در حال حاضر با ۶ نفر به فعالیت نیمه‌تعطیل خود ادامه می‌دهیم

مواد اولیه، به‌روزرسانی تجهیزات و همچنین هزینه‌های تحمیلی نظیر مالیات، تولید مقرون‌به‌صرفه نیست و ما نیز به دلیل سابقه زیادی که داشته‌ایم تاکنون به طور کامل فعالیت خود را متوقف نکرده‌ایم. علاوه‌براین در طی این سال‌ها، فضای ۳۸ هزار متری محیط کارخانه را نیز برای تامین نقدینگی به هفت هزار متر کاهش داده‌ایم.

■ تعداد محدودی واحد تولیدی باقی مانده است

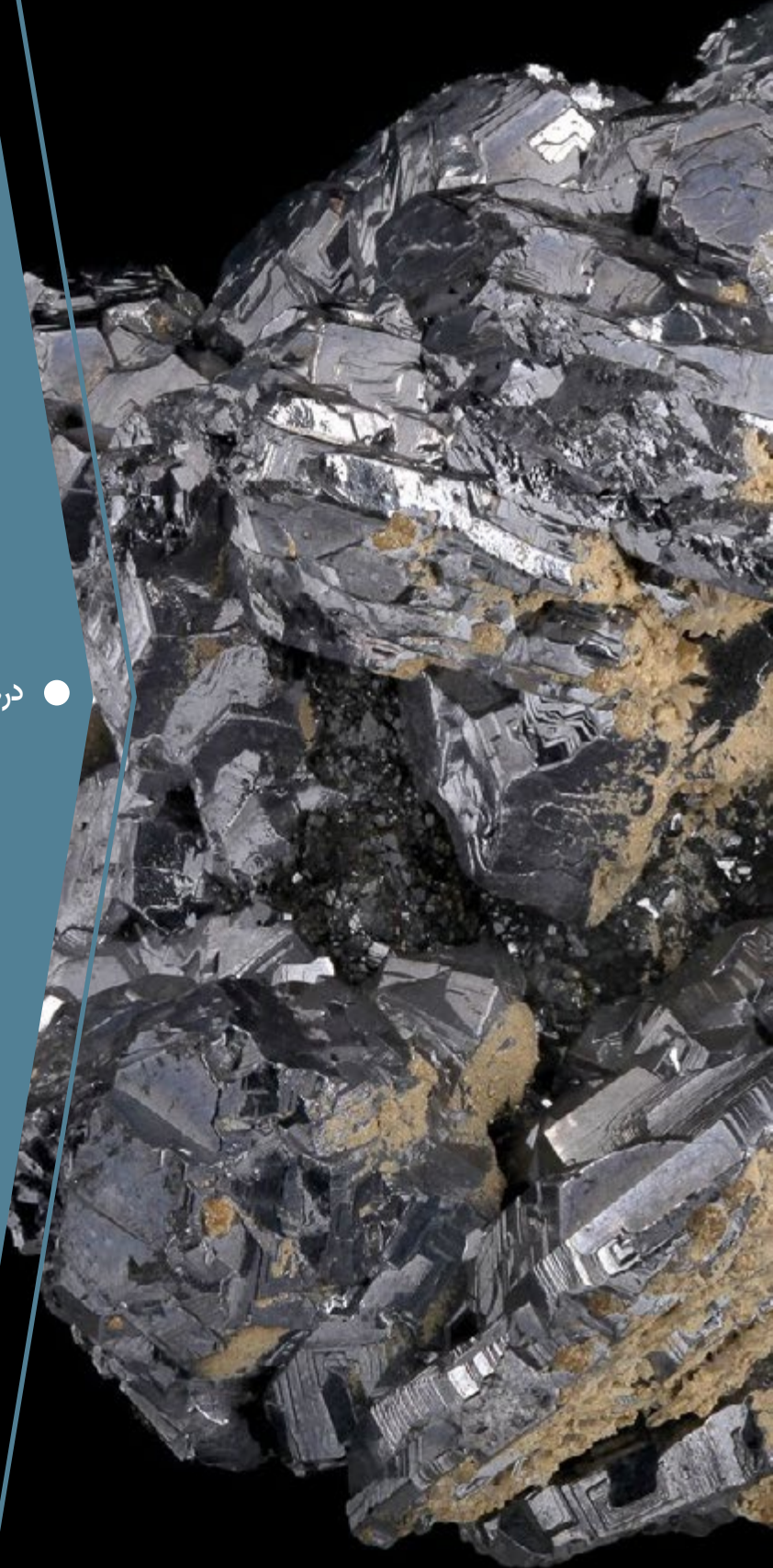
حاج حسینی تأکید کرد: برای دریافت وام و تسهیلات بانکی اقدام کرده‌ایم تا نقدینگی خود را از این طریق افزایش دهیم که بتوانیم مواد اولیه مورد نیاز برای تولید میلگرد را به راحتی تامین کنیم اما مسئله دیگری که مجموعه را با چالش اقتصادی مواجه می‌کند این است که اغلب مشتریان به خرید اعتباری تمایل دارند و بعد از دریافت محصول در چند نوبت اقدام به تسویه حساب می‌کنند. به این ترتیب، تمامی معضلاتی که بخش تولید با آن





سرب و روی

● درهای ارزآوری بسته شده است



یک تولیدکننده شمش سرب:

درهای ارز آوری بسته شده است



یک تولیدکننده شمش سرب گفت: محرومیت از صادرات، حدود دو سال است که گریبان صنعت سرب را گرفته و موجب کاهش تولید این صنعت شده است. صنعت سرب برای اینکه سرپا بماند باید بتواند صادرات داشته باشد و در ازای آن، ماده اولیه و ارز وارد کند.

سرب را گرفته و موجب کاهش تولید این صنعت شده است. صنعت سرب برای اینکه سرپا بماند باید بتواند صادرات داشته باشد و در ازای آن، ماده اولیه و ارز وارد کند.

■ **عرضه باتری فرسوده، گران تر از نرخ واقعی**
این تولیدکننده شمش سرب به بالا بودن بیش از حد قیمت باتری فرسوده در بازار داخلی اشاره کرد و گفت: مواد اولیه مصرفی

وی افزود: تولیدکنندگان باید با تمام ظرفیت شمش سرب تولید کنند و محصولات خود را روانه بازار داخلی کنند و مازاد آن نیز پس از تامین نیاز کامل بازار داخلی، به خارج از کشور صادر شود اما می‌بینیم که به طور کلی، صادرات به دلیل اعمال تحریم‌ها علیه صنایع فلزی کشور و همچنین محدودیت‌هایی که دولت ایجاد کرده، متوقف شده است. این معضل حدود دو سال است که گریبان صنعت

یکی از فعالان حوزه تولید شمش سرب ثانویه در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: متأسفانه با وضعیت اقتصادی به وجود آمده، تقاضا برای شمش سرب در بازار داخلی به شدت کاهش پیدا کرده و این اتفاق، نتیجه بی‌تدبیری و عدم داشتن دانش و تخصص مدیریت بحران توسط مسئولین امر است که هیچ‌توانایی در حل معضلات و ارائه راه‌حل‌های منطقی و درست ندارند.

محیط زیست، اذعان کرد: ناظران محیط زیستی هر سه ماه، یک بار وظیفه دارند به این واحدهای سرکشی کنند و برای حفظ منطقه‌ای که واحد تولیدی شمش سرب مستقر است، در قالب تذکر یا ارائه دستورالعمل از تولیدکننده بخواهند که اقدامات لازم را انجام دهد. واحدهای تولیدی شمش سرب باید مجهز به سیستم فیلتراسیون مناسب و ماشین‌آلات به‌روز باشند و همچنین محل مناسبی را برای دیوی باتری‌های فرسوده یا ضایعات تولید در نظر گرفته باشند.

■ خطوط تولید پیشرفته

این فعال صنعتی درباره تکنولوژی تولید شمش سرب ثانویه در واحدهای تولیدی، اذعان کرد: در تمام کارخانه‌های پیشرفته دنیا، در مدرن‌ترین خطوط تولید شمش سرب، از از کوره دوار استفاده می‌شود اما تفاوت اصلی که این خطوط با نمونه‌های داخلی دارند، بحث خردایش باتری است. در کارخانه‌های ایرانی، خردایش باتری به وسیله ماشین‌آلات و نیروی انسانی صورت می‌گیرد اما این امر در واحدهای پیشرفته خارجی، به صورت تماماً خودکار و بدون دخالت کارگر انجام می‌شود. البته برخی از واحدهای تولیدکننده شمش سرب، اقدام به واردات تکنولوژی تولید از کشور ایتالیا کرده‌اند. لازم به ذکر است که ایران، در ساخت ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی تخصص بسیار بالایی دارد که متأسفانه حمایت لازم در این خصوص صورت نگرفته است.

وی در پایان خاطرنشان کرد: «جهش تولید» زمانی رخ می‌دهد که ما به عنوان تولیدکننده شمش سرب بتوانیم بر اساس ظرفیت‌های خود با واحدهای تولیدی مشابه در دنیا رقابت کنیم. وقتی در کنار نبود مواد اولیه کافی، با اعمال ممنوعیت‌های وارداتی و صادراتی، جلوی پیشرفت و توسعه صنعت سرب گرفته می‌شود، باید هم شاهد عقب‌ماندگی تکنولوژی تولید در این صنعت نسبت به سایر رقبای خارجی باشیم.

تولیدکنندگان سرب در این شرایط نامساعد اقتصادی دارند، این است که دولت، تولیدکننده را کمتر درگیر فرایندهای اداری مربوط به امور بانکی، مالیاتی و بیمه‌ای کند. یک صنعتگر باید تمرکز خود را بر ارتقای کمیت و کیفیت محصول خود بگذارد اما برای دریافت تسهیلات یا هرگونه مجوزی باید سرگرم بروکراسی‌های اداری شود. وی افزود: در حال حاضر، عمده تولیدکنندگان به دلیل کاهش تولید و فروش، با کمبود نقدینگی مواجه هستند و خبری از تسهیلاتی که دولت وعده داده بود تا در شرایط

این معضل حدود دو سال است که گریبان صنعت سرب را گرفته و موجب کاهش تولید این صنعت شده است. صنعت سرب برای اینکه سرپا بماند باید بتواند صادرات داشته باشد و در ازای آن، ماده اولیه و ارز وارد کند

شیوع کرونا، به بخش تولید اعطا می‌کند، نیست. دولت حداقل حمایتی که می‌تواند از واحدهای تولیدی داشته باشد، این است که در میزان مالیات دریافتی تخفیف قائل شود زیرا درصد زیادی از سودآوری هر شرکتی باید تحت عنوان مالیات به خزانه دولت واریز شود. این صنعتگر در ادامه اخذ وام را معضلی مضاعف برای تولیدکنندگان دانست و گفت: واحد تولیدی که با کمبود نقدینگی یا خسارتی مواجه شده است و نیاز به حمایت مالی دارد، باید با مشقت فراوان و گذشت زمان بسیار، این امکان را داشته باشد که در ازای وثیقه ارائه شده، وام دریافت کند اما آیا بعد از آن در شرایطی که رکود بازار را فرا گرفته می‌تواند از عهده بازپرداخت چند برابری این وام بریاید؟! وی در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» در ارتباط با زیر ذره‌بین بودن واحدهای تولید شمش سرب توسط نمایندگان سازمان

بیشتر تولیدکنندگان شمش سرب، باتری‌های فرسوده است که به اندازه نیاز همه تولیدکنندگان در کشور وجود دارد اما چرا تولیدکنندگان به واردات باتری فرسوده روی می‌آورند؟ پاسخ این است که این باتری‌ها در بازار داخلی با قیمتی بالاتر از ارزش خود عرضه می‌شوند و این موضوع به نفع تولیدکنندگان نیست. به همین دلیل واحدهای تولیدی شمش سرب عمدتاً باتری فرسوده مورد نیاز خود را از کشور عراق تأمین می‌کنند.

وی مطرح کرد: قیمت باتری فرسوده باید ضریبی از قیمت جهانی سرب باشد اما در بازار داخلی، بیشتر از نرخ جهانی است. برخی از تولیدکنندگان باتری نیز به استحصال سرب از باتری فرسوده می‌پردازند و این اتفاق هم موجب افزایش تقاضا و نرخ باتری فرسوده در بازار داخلی شده و هم مصرف شمش سرب را در کشور کاهش داده است.

■ بازار مصرف سرب

این فعال صنعتی عنوان کرد: شمش سرب در صنایع مختلفی کاربرد دارد که از جمله آن‌ها می‌توان به واحدهای تولیدی باتری خودرو و صنایع نظامی اشاره کرد. در واقع این دو صنعت پرکاربردترین مصرف‌کننده‌های صنعت سرب محسوب می‌شوند.

وی آینده بازار مصرف سرب را با توجه به جایگزینی باتری‌های لیتیوم-یون با باتری‌های سرب-اسید این‌گونه ارزیابی کرد: در ایران، همچنان از باتری‌های سرب-اسید استفاده می‌شود و در بازار بیشتر از انواع دیگر باتری وجود دارد. گمان نمی‌شود که تا تقریباً ۱۰ تا ۲۰ سال آینده نیز این جایگزینی صورت بگیرد. در صورتی می‌توان به این جایگزینی امیدوار بود که سیاست‌گذاری‌های تازه‌ای برای خودروسازی کشور صورت پذیرد.

■ دولت مانع تراشی می‌کند

این تولیدکننده شمش سرب خاطرنشان کرد: سیاست‌گذاری‌های دولت کاملاً مانع رشد و رونق تولید است. تنها خواسته‌ای که



صنایع مصرف کننده

● طراحی و ساخت پیچیده‌ترین و بزرگ‌ترین پمپ‌های مورد نیاز کشور در پتکو



سرپرست طراحی مکانیک شرکت تولید پمپ‌های بزرگ و توربین آبی پتکو مطرح کرد:

طراحی و ساخت پیچیده‌ترین و بزرگ‌ترین پمپ‌های مورد نیاز کشور در پتکو

سرپرست طراحی مکانیک شرکت پتکو گفت: شرکت دانش بنیان پتکو به سطحی از دانش فنی رسیده است که می‌تواند طراحی و ساخت انواع پمپ‌های پیچیده و های تک را بدون کمک گرفتن از شرکت‌های خارجی انجام دهد و در پروژه گوره به جاسک نقش فعال داشته باشد.

اولیه این پمپ‌ها و پیش از شروع مرحله تولید، تست‌های آن با نرم‌افزارهای شبیه سازی جریان سیال (CFD) انجام شد و پس از ارائه نتایج به کارفرما و اخذ تایید، پمپ وارد مرحله مدل سازی، ریخته‌گری و ساخت شد و خوشبختانه شرکت پتکو توانست طراحی و ساخت پمپ‌های تک BB3 را مطابق با درخواست مشتری به انجام رساند.

سرپرست تیم طراحی مکانیک پتکو خاطر نشان کرد: پس از طراحی و ساخت نخستین پمپ‌های تک BB3 برای مناطق نفت خیز، ۱۰ نوع پمپ دیگر از این تیپ پمپ‌ها را برای سایر شرکت‌های نفتی طراحی و تولید کرده‌ایم و با توجه به دانش فنی و تجربیاتی که در این زمینه به دست آمده می‌توانیم تمامی درخواست‌های مشتریان را در این خصوص پاسخ دهیم.

وی با بیان اینکه طراحی و ساخت پمپ‌های BB3 جزو پیچیده‌ترین مهندسی‌ها در ساخت پمپ‌ها در جهان است، عنوان کرد: این نوع پمپ‌ها برای تامین فشارهای بسیار بالای سیال مورد استفاده قرار می‌گیرند به طوری که این پمپ‌های طبقاتی می‌توانند تا ۱۶ مرحله فشار سیال را تقویت کنند. لازم به ذکر است که مراحل طراحی این پمپ‌ها شامل تعیین ضخامت محفظه برای تحمل

صورتی که مطابق با نیاز مشتری پمپ طراحی شده یا آماده داشته باشد، آن را تحویل می‌دهد؛ در غیر این صورت، پمپ مورد نظر را از ابتدا طراحی می‌کند به طوری که در رنج کاری مورد نیاز مشتری حداکثر راندمان را داشته باشد.

وی با اشاره به طراحی پمپ‌های خاص BB3 در پتکو، بیان کرد: در سال ۱۳۹۱ شرکت مناطق نفت خیز جنوب در جهت بومی سازی این پمپ‌ها که کاربرد بسیار زیادی در صنایع نفتی دارد، طراحی و ساخت را به شرکت پتکو ارائه کرد. پیش از این شرکت مناطق نفت خیز جنوب ناچار بود پمپ‌های یاد شده را از شرکت‌های اروپایی و آمریکایی خریداری کند لذا جهت تولید این نوع پمپ‌ها در داخل کشور سفارش طراحی و ساخت دو تیپ مختلف از پمپ‌های BB3 را به شرکت پتکو ارائه کرد که دانش فنی این پمپ‌ها نیز در این پروژه لحاظ شده بود. به طوری که پس از اتمام هر فاز از طراحی این پمپ‌ها در پتکو به دلیل حساسیت موضوع باید توسط مشاوران شرکت مناطق نفت خیز جنوب که از اساتید مجرب دانشگاه بودند بررسی شده و پس از تایید آن‌ها، وارد فاز بعدی طراحی می‌شد.

گلشایی اضافه کرد: پس از اتمام طراحی

علی گلشایی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت پتکو، جزو معدود شرکت‌های پمپ سازی در کشور است که محصولاتی منطبق با استاندارد API610 تولید می‌کند. در این زمینه از معمول ترین پمپ‌های این استاندارد که تایپ OH2 هستند تا پمپ‌های های تک این مجموعه که سری BB3 است و به طور کلی تمامی تایپ‌های پمپ‌های افقی و عمودی مورد استفاده در صنایع در شرکت پتکو طراحی و ساخته می‌شوند.

وی افزود: در زمینه پمپ‌های OH2 به عنوان پمپ مرسوم مورد استفاده در صنعت نفت و گاز و پتروشیمی، شرکت پتکو توانایی طراحی و ساخت تمامی انواع آن را دارد. این پمپ‌ها در همه تیپ‌های کاربردی در خطوط نفت و گاز طراحی شده‌اند و به محض دریافت سفارش وارد پروژه ساخت شده و به مشتری تحویل داده می‌شوند.

گلشایی در خصوص پمپ‌های های تک این مجموعه عنوان کرد: این پمپ‌ها براساس سفارش مشتری طراحی و ساخته می‌شوند. در واقع مشتری مشخصات پمپ مورد نظر را با توجه به هد و دبی مورد نیاز خود را به شرکت پتکو ارائه می‌دهد. پتکو نیز در

می‌دهیم. بنابراین در این پمپ‌های پیچیده نیز شرکت پتکو به دانش فنی کامل طراحی و ساخت دست پیدا کرده است و توانسته از سال ۱۳۹۴ تا کنون چندین تیپ مختلف از این نوع پمپ‌ها را طراحی و تولید کند که آخرین مورد آن مربوط به سه ماه قبل است که دو دستگاه از این نوع پمپ‌ها برای پتروشیمی شازند طراحی شده و هم‌اکنون در مرحله ساخت قرار دارد.

وی در پایان با اشاره به طراحی بزرگ‌ترین پمپ کشور از نوع BB3 برای پروژه ملی انتقال نفت گوره به جاسک، عنوان کرد: این پمپ در کشور منحصر به فرد بوده و مشابه آن در کشور ساخته نشده است. مراحل مختلف طراحی، مدل‌سازی و ریخته‌گری این پمپ به اتمام رسیده و هم‌اکنون در مرحله ماشین‌کاری قطعات هستیم. همچنین سفارش دو نوع دیگر از این تیپ پمپ‌ها برای پروژه جانبی انتقال نفت گوره به جاسک را نیز دریافت کرده‌ایم که مراحل طراحی آن‌ها انجام شده و مراحل ساخت نیز در حال اتمام است و به زودی آماده تحویل به پروژه خواهند شد.

فشار تولیدی در پمپ، انتخاب چیدمان پروانه‌های پمپ برای کاهش نیروهای محوری، تعیین قطر شفت به منظور تحمل نیروهای استاتیکی و هیدرولیکی و طراحی یاتاقان‌های پیچیده این پمپ‌ها است.

سرپرست تیم طراحی مکانیک پتکو تصریح کرد: در طراحی یاتاقان‌های این پمپ‌ها نیز علاوه بر اینکه باید کلیه نیروهای محوری و شعاعی را تحمل کند، باید بتواند الزامات استاندارد API در مورد محدودیت‌های دمایی و همچنین کارکرد ۱۶ هزار ساعت بدون وقفه را پشت سر بگذارد. طراحی همه این مراحل بسیار پیچیده بوده که شرکت پتکو توانسته به دانش فنی همه مراحل طراحی و ساخت آن دست یابد و هم‌اکنون این شرکت می‌تواند طراحی و ساخت پیچیده‌ترین پمپ‌ها را نیز انجام دهد.

گلشایی ادامه داد: علاوه بر پمپ‌های BB3، پتکو قادر است پمپ‌های VS6 را نیز با همان ساختار طبقاتی تولید کند با این تفاوت که این نوع پمپ‌ها عمودی هستند. برای طراحی و ساخت پمپ‌های VS6 نیز همان مراحل را انجام

پس از طراحی و ساخت نخستین پمپ‌های تک BB3 برای مناطق نفت خیز، ۱۰ نوع پمپ دیگر از این تیپ پمپ‌ها را برای سایر شرکت‌های نفتی طراحی و تولید کرده‌ایم و با توجه به دانش فنی و تجربیاتی که در این زمینه به دست آمده می‌توانیم تمامی درخواست‌های مشتریان را در این خصوص پاسخ دهیم





تحليل

- جهش ۶۴ درصدی درآمد «نگل»
- رکوردشکنی دوباره فولاد هرمزگان در آبان ماه
- «فالوم» رشد ۶۱,۵ درصدی تولید هادی را تجربه کرد



جهش ۶۴ درصدی در آمد «کگل»

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر توانست طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹ رشد ۵ درصدی در حجم فروش محصولات داشته باشد و با کسب درآمد ۱۴ هزار و ۲۵۵ میلیارد تومانی، جهش ۶۴ درصدی را نسبت به سال قبل تجربه کند.

در بازار داخلی به فروش برساند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵۶ درصد رشد دارد. گل گهر در سال گذشته طی همین مدت توانست ۸۹۵ هزار و ۳۱ تن کنسانتره در بازار داخلی بفروشد.

در شرکت معدنی و صنعتی گل گهر طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹، هشت میلیون و ۴۴۶ هزار و ۷۸۷ تن گندله در بازار داخلی فروخته شد که نسبت همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. گل گهر در هشت ماه ابتدایی سال قبل هفت میلیون و ۸۷۶ هزار و ۲۸۷ تن گندله در بازار داخلی فروخته بود.

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر موفق شد طی هشت ماه نخست سال جاری، ۶۱ هزار و ۴۳۴ تن گندله ریزدانه بفروشد که نسبت به همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۲۱۵۸ درصد افزایش یافته است. گل گهر در هشت ماه ابتدایی سال قبل دو هزار و ۷۲۰ تن گندله ریزدانه فروخته بود.

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر توانست در هشت ماه نخست سال جاری ۲۰۰ هزار و ۸۵۲ تن کنسانتره در بازارهای صادراتی به فروش برساند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶۶ درصد افت دارد. گل گهر در سال گذشته طی همین مدت توانست ۶۰۵ هزار و ۸۷۲ تن کنسانتره در بازارهای صادراتی بفروشد. این شرکت در سال گذشته ۲۱۴ هزار و ۱۹۵ تن گندله و در مجموع ۸۲۰ هزار و ۶۷ تن محصول طی هشت ماه منتهی به مهر ماه صادر کرده بود. البته شرکت معدنی و صنعتی گل گهر صادرات محصولات سنگ آهنی خود را در سال جاری با هدف تامین نیاز داخلی کاهش و عرضه این محصولات را در بازار داخلی افزایش داده که به همین دلیل صادرات این شرکت در سال ۱۳۹۹ با افت



افزایش یافته است. گل گهر در هشت ماه ابتدایی سال قبل هشت میلیون و ۲۹۰ هزار و ۷۹۰ تن گندله تولید کرده بود.

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹ موفق شد و ۷۶ هزار و ۲۵۲ تن گندله ریزدانه تولید کند که نسبت همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۱۲ درصد کاهش را نشان می‌دهد. گل گهر در هشت ماه ابتدایی سال قبل ۸۷ هزار و ۴۶۴ تن گندله ریزدانه تولید کرده بود.

مجموع تولید گل گهر در هشت ماه نخست امسال به ۱۸ میلیون و ۸۸۴ هزار و ۴۸۲ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۳ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۱۸ میلیون و ۲۴۰ هزار و ۱۷۰ تن محصول تولید کند.

■ حجم فروش داخلی کنسانتره گل گهر

۵۶ درصد رشد داشت

نمودار ۲ حاکی از آن است شرکت معدنی و صنعتی گل گهر توانست در هشت ماه نخست سال جاری یک میلیون و ۴۰۰ هزار و ۴۷۱ کنسانتره

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت معدنی و صنعتی گل گهر با اجرای پروژه‌های بزرگ و کوچک در حوزه بومی‌سازی، بهبود فرایندها و نیز بهینه‌سازی قطعات و ماشین‌آلات، در سال جاری موفق به ثبت چندین رکورد در حوزه تولید کنسانتره و گندله شده است. پیامد این رکوردها نیز شامل رشد ۳ درصدی در تولید و ۵ درصدی در فروش می‌شود.

■ رشد ۳ درصدی تولیدات گل گهر

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت معدنی و صنعتی گل گهر توانست در هشت ماه نخست سال جاری ۱۰ میلیون و ۴۳۳ هزار و ۳۳۳ تن کنسانتره تولید کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳ درصد رشد دارد. گل گهر در سال گذشته طی همین مدت توانست ۱۰ میلیون و ۱۲۳ هزار و ۶۲۷ تن کنسانتره تولید کند.

در شرکت معدنی و صنعتی گل گهر طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹، هشت میلیون و ۳۷۴ هزار و ۸۹۷ تن گندله تولید شد که نسبت همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۴ درصد

مجموع درآمد گل گهر در هشت ماه نخست امسال به ۱۴۲ هزار و ۵۵۷ میلیارد و ۲۷۳ میلیون ریال رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۶۴ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۸۶ هزار و ۷۲۸ میلیارد و ۵۵۴ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

گل گهر در سال گذشته طی همین مدت توانست با فروش کنسانتره پنج هزار و ۱۵۸ میلیارد و ۱۷۰ میلیون ریال درآمد داشته باشد. ضمن اینکه در سال گذشته گل گهر موفق شده بود از فروش گندله صادراتی دو هزار و ۲۶۸ میلیارد و ۹۱۲ میلیون ریال و در مجموع هفت هزار و ۴۲۷ میلیارد و ۸۲ میلیون ریال درآمد کسب کند.

محسوسی همراه است.

مجموع فروش گل گهر داخلی و صادراتی در هشت ماه نخست امسال به ۱۰ میلیون و ۱۰۹ هزار و ۵۴۴ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۵ درصد رشد را نشان می دهد. این شرکت در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۹ میلیون و ۵۹۴ هزار و ۱۹۶ تن محصول بفروشد.

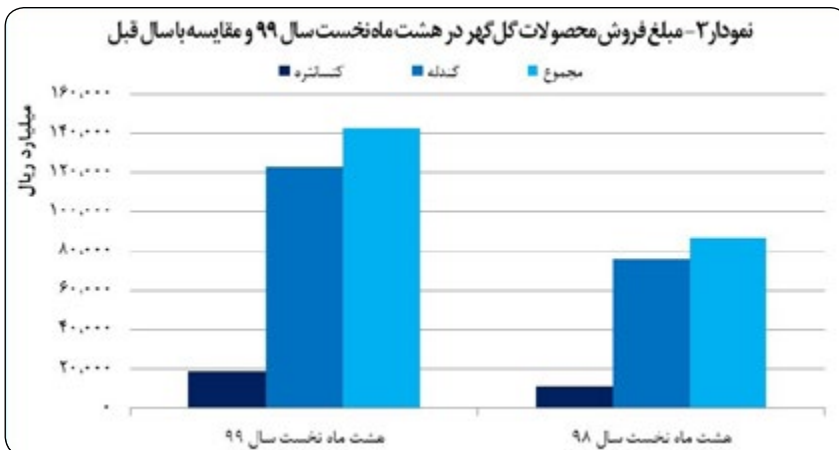
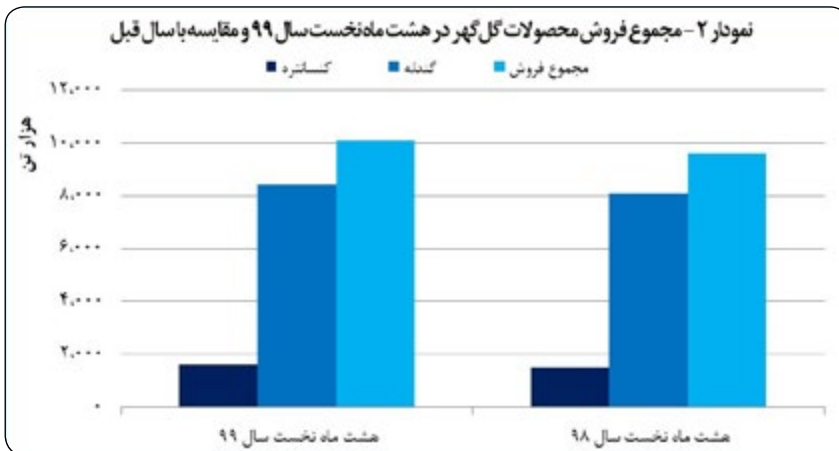
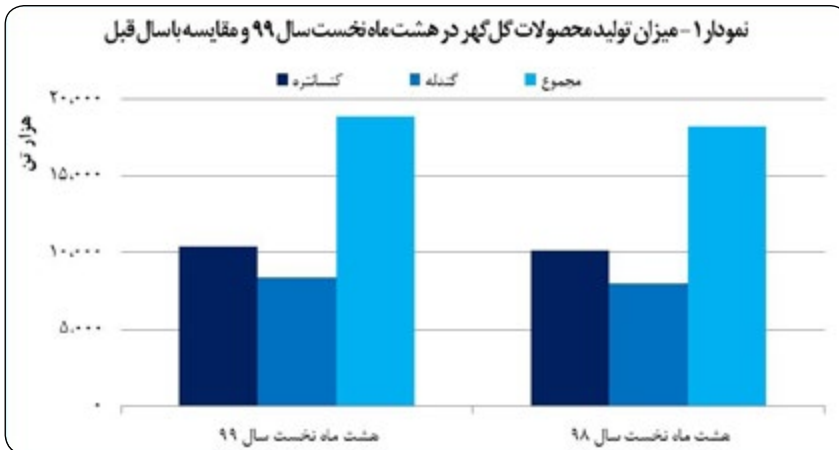
■ افزایش ۱۲۰ درصدی درآمد فروش کنسانتره داخلی

همان طور که در نمودار ۳ مشاهده می شود، شرکت معدنی و صنعتی گل گهر توانست در هشت ماه نخست سال جاری از محل فروش کنسانتره در بازار داخلی ۱۴ هزار و ۳۱۳ میلیارد و ۴۲۱ میلیون ریال درآمد کسب کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۲۰ درصد رشد دارد. گل گهر در سال گذشته طی همین مدت توانست با فروش کنسانتره چهار هزار و ۴۵۹ میلیارد و ۶۳۷ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

در شرکت معدنی و صنعتی گل گهر طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹، به دلیل فروش گندله ۱۲۳ هزار و ۳۱۵ میلیارد و ۷۴۵ میلیون ریال درآمد حاصل شد که نسبت همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۶۷ درصد افزایش نشان می دهد. گل گهر در هشت ماه ابتدایی سال قبل از فروش گندله ۷۳ هزار و ۵۵۴ میلیارد و ۷۷۱ میلیون ریال درآمد به دست آورده بود.

در شرکت معدنی و صنعتی گل گهر طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹، با فروش گندله ریزدانه، ۲۹۸ میلیارد و ۱۶۴ میلیون ریال درآمد حاصل شد که نسبت همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۸۶۶۹ درصد رشد مشاهده می شود. گل گهر در هشت ماه ابتدایی سال قبل، از فروش گندله ریزدانه سه میلیارد و ۴۰۰ میلیون ریال درآمد کسب کرده بود.

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر توانست در هشت ماه نخست سال جاری از محل فروش کنسانتره صادراتی چهار هزار و ۶۲۹ میلیارد و ۹۴۳ میلیون ریال درآمد کسب کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۰ درصد افت دارد.



رکوردشکنی دوباره فولاد هرمزگان در آبان ماه

◀ کسب در آمد ۶۶ هزار میلیارد ریالی «هرمز» در هشت ماه

شرکت فولاد هرمزگان در آبان ماه سال جاری، با تولید ۱۳۸ هزار و ۲۲۶ تن اسلب فولادی، ضمن شکستن رکورد تولید ماهانه، یک گام دیگر به تحقق برنامه‌های سالانه خود نزدیک شد. همچنین این شرکت توانست ۶۶ هزار و ۴۱۷ میلیارد ریال در هشت ماه نخست سال جاری درآمد کسب کند که ۷۵ درصد از مدت مشابه سال قبل بیشتر است.

مشاهده می‌شود. رکورد دیگر شرکت فولاد هرمزگان، رکورد روزانه تعداد ذوب ریخته‌گری شده به میزان ۵۱ ذوب در تاریخ ۲۷ آبان ماه ۱۳۹۹ است. در حالی که رکورد قبلی، تعداد ۵۰ ذوب در تاریخ ۳۱ شهریور ماه ۱۳۹۸ بود. به این ترتیب، در شرکت فولاد هرمزگان، رکورد تعداد ذوب ریخته‌گری شده به میزان ۲ درصد افزایش یافته است. در همین حال، شرکت فولاد هرمزگان توانسته است رکورد تعداد ذوب ریخته‌گری شده ماهیانه خود را به میزان یک هزار و ۱۷۰ ذوب برساند که رکورد قبلی این شرکت در این خصوص، یک هزار و ۱۵۸ ذوب در فروردین ماه ۱۳۹۷ بوده است. بنابراین فولاد هرمزگان در تعداد ذوب ریخته‌گری نیز رشد یک درصدی را تجربه کرده است.

لازم به ذکر است که شرکت فولاد هرمزگان بهینه‌سازی مصرف مواد اولیه را در دستور کار قرار داده و توانسته است در بخش مصرف الکتروود گرافیتی در هفتمین دوره همایش جایزه بهره‌وری سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) عنوان پروژه برتر را از خود کند.

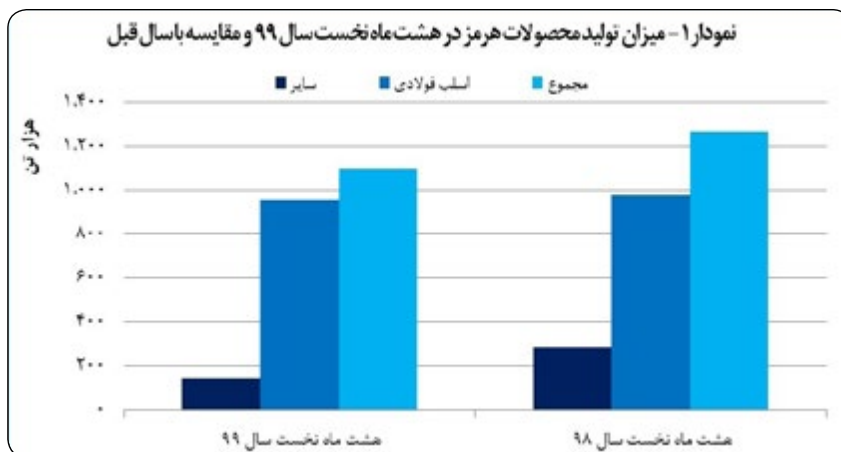
■ کسب رکورد تولید اسلب

نمودار ۱ نشان می‌دهد شرکت فولاد هرمزگان در هشت ماه نخست سال جاری توانست ۹۵۷ هزار و ۷۱۲ تن اسلب فولادی تولید کند. این میزان تولید هرچند کاهش ۲۰ هزار تنی نسبت به مدت مشابه سال پیش را نشان می‌دهد اما طی دو تا سه ماه اخیر شاهد افزایش قابل توجه تولید «هرمز» بوده‌ایم و



توجه به هدف دستیابی به ظرفیت تولید دو میلیون تن اسلب فولادی پیگیری می‌کند. ازجمله رکوردهای تولید آبان ماه شرکت فولاد هرمزگان، رکورد تولید روزانه تختال به میزان ۶ هزار و ۳۱۱ تن در تاریخ ۲۷ آبان ماه ۱۳۹۹ است که این میزان در رکورد قبلی ۶ هزار و ۲۴۲ تن در تاریخ ۳۱ شهریور ماه ۱۳۹۸ بود. به این ترتیب، رشد ۴ درصدی در رکورد تولید روزانه

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت فولاد هرمزگان بار دیگر در سال جاری رکوردزنی کرد و توانست تولید ماهانه خود را ارتقا دهد. این شرکت در شهریور ماه سال جاری نیز یک رکورد دیگر از خود بر جای گذاشته بود. لازم به یادآوری است که شرکت فولاد هرمزگان برنامه افزایش تولید از طریق تغییر در کوره‌های قوس الکتریکی را با



نمودار ۴ نشان می‌دهد نرخ فروش اسلب فولادی «هرمز» در آبان ماه سال جاری ۱۰۷ میلیون و ۱۶۰ هزار ریال به ازای هر تن بوده است. همچنین میانگین نرخ فروش اسلب فولادی این شرکت در هشت ماه نخست سال جاری به ۷۳ میلیون و ۴۱۸ هزار ریال به ازای هر تن رسید.

سال جاری توانست از محل فروش داخلی و صادراتی خود ۶۶ هزار و ۴۱۷ میلیارد و ۸۰۰ میلیون ریال درآمد کسب کند که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۷۵ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال گذشته توانسته بود ۳۷ هزار و ۹۴۹ میلیارد و ۱۵۳ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

همان‌طور که بیان شد، این شرکت حتی دومرتبه در شهریور ماه با تولید بیش از ۱۳۷ هزار و ۳۹۱ تن اسلب و در آبان ماه مجدداً با تولید ۱۲۸ هزار و ۲۲۶ تن، رکورد تولید ماهانه خود را شکسته است. در عین حال، «هرمز» توانسته در هشت ماه ابتدایی سال جاری ۱۴۱ هزار و ۷۲۰ تن سایر محصولات فولادی را تولید کند. مجموع تولید فولاد هرزگان در هشت ماه نخست سال جاری به یک میلیون و ۹۹ هزار و ۴۳۲ تن رسید.

■ فروش ۸۹۸ هزار تنی اسلب

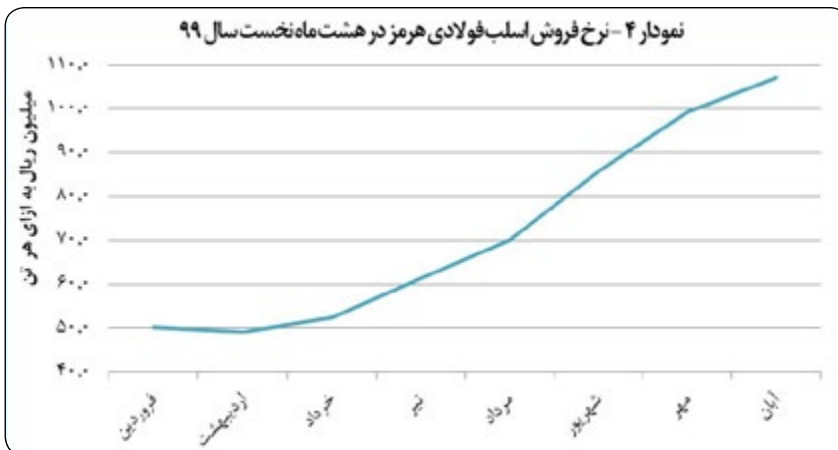
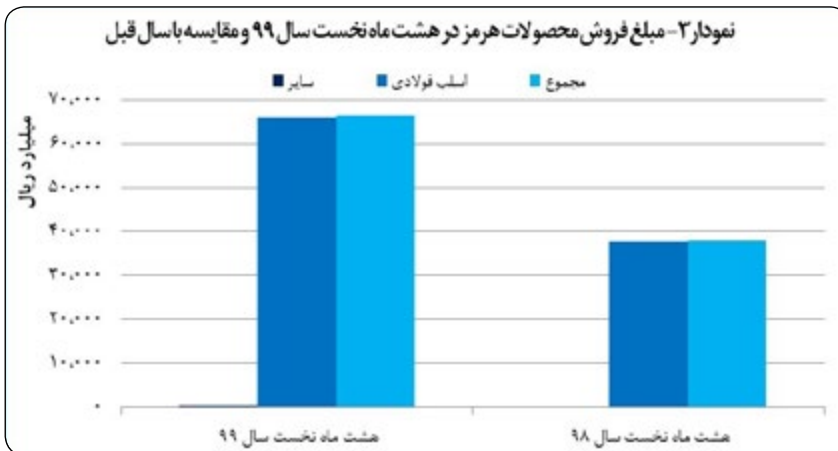
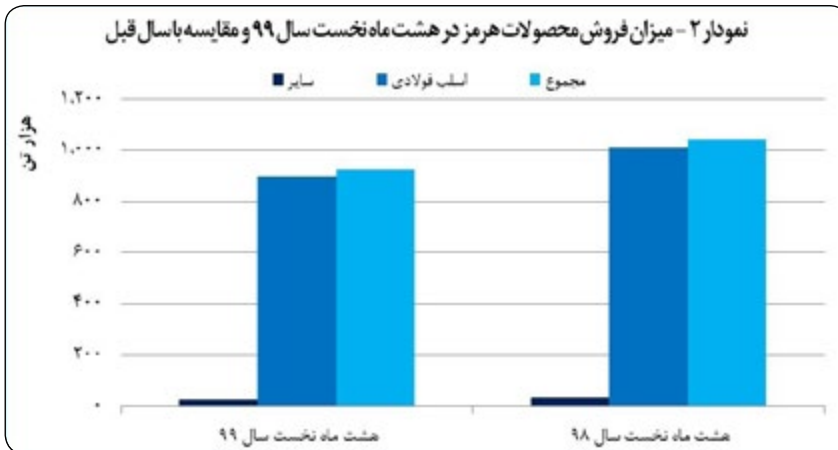
شرکت فولاد هرزگان در هشت ماه نخست سال جاری توانست ۸۹۸ هزار و ۵۷۱ تن اسلب فولادی را در بازار به فروش برساند. همچنین این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال جاری موفق به فروش ۲۳ هزار و ۷۲۱ تن سایر محصولات فولادی شد. مجموع فروش فولاد هرزگان (اسلب و سایر محصولات) در هشت‌ماه اول سال جاری به ۹۲۲ هزار و ۲۹۲ تن رسید.

■ رشد ۷۵ درصدی درآمد

در **نمودار ۳** مشاهده می‌شود که شرکت فولاد هرزگان از محل فروش اسلب فولادی خود در بازار طی هشت ماه نخست سال جاری، توانست ۶۵ هزار و ۹۷۱ میلیارد و ۵۲۵ میلیون ریال درآمد کسب کند که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۷۴ درصد رشد را نشان می‌دهد. «هرمز» توانسته بود طی هشت ماه ابتدایی سال قبل ۳۷ هزار و ۷۵۲ میلیارد و ۸۷۵ میلیون ریال درآمد از محل فروش اسلب فولادی کسب کند.

همچنین این شرکت توانست طی هشت ماه اول سال جاری ۴۴۶ میلیارد و ۲۷۵ میلیون ریال از فروش سایر محصولات فولادی درآمد کسب کرد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۲۷ درصد رشد داشته است. فولاد هرزگان در سال قبل ۱۹۶ میلیارد و ۲۷۸ میلیون ریال درآمد از محل فروش سایر محصولات فولادی کسب کرده بود.

شرکت فولاد هرزگان در هشت ماه نخست



«فالوم» رشد ۶۱,۵ درصدی تولید هادی را تجربه کرد

آمارهای به دست آمده از شرکت آلومتک، نشان می‌دهد که این شرکت در آبان ماه سال جاری، در زمینه تولید انواع کابل‌های هادی روند صعودی را در پیش گرفته است و با میزان تولید یک هزار و ۱۱۹ تن از این محصول، نسبت به مهر ماه، ۶۱,۴ درصد رشد را تجربه کرده است.

به گونه‌ای که این شرکت در مهر ماه سال جاری ۶۹۳ تن انواع هادی که شامل کابل، OPGW و شیلد وایر می‌شود، را تولید کرد و در آبان ماه میزان هادی آلومتک به یک هزار و ۱۱۹ تن رسید. به این ترتیب افزایش ۶۱,۴ درصدی را در این زمینه شاهد هستیم.

«فالوم» در آبان ماه سال جاری در میزان فروش انواع هادی، رشد ۳,۴ درصدی را نسبت به مهر ماه تجربه کرد؛ به گونه‌ای که این

پروفیل و باسبار، شیلد وایر و OPGW فعالیت می‌کند. همان‌طور که در نمودار نیز آمده است، در آبان ماه سال جاری، مجموع تولید انواع هادی این شرکت روند صعودی را تجربه کرده است.

■ **رشد ۶۱,۵ درصدی تولید انواع هادی**
شرکت آلومتک در آبان ماه ۱۳۹۹، فعالیت خود را در زمینه تولید انواع هادی افزایش داد؛

در این گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» به بررسی عملکرد شرکت آلومتک در هشتمین ماه امسال پرداخته است. میزان تولید و فروش این شرکت در **نمودار ۱** مشاهده می‌شود. بر اساس این نمودار، می‌توان دریافت که فعالیت «فالوم» در تولید و فروش محصولات خود روند رو به رشد را طی کرده است. شرکت آلومتک در زمینه تولید انواع هادی،



همچنین مدت مشابه سال قبل، به ترتیب، ۵،۴ درصد و ۸۲،۹ درصد افزایش داشته است. نرخ فروش انواع قابل در مهر ماه امسال، ۳۲ هزار و ۵۲ تومان به ازای هر کیلوگرم و در آبان ماه ۱۸،۱۳۹۸ هزار و ۴۶۶ تومان به ازای هر کیلوگرم تعیین شده بود.

■ رشد ۳۱۹ درصدی درآمد طی یک سال

شرکت آلومتک در آبان ماه ۱۳۹۹، در مجموع حدود ۲۳۱ میلیارد و ۷۵۳ میلیون ریال از محل فروش محصولات درآمد کسب کرد که بیانگر رشد قابل توجه ۳۱۹،۳ درصدی نسبت به آبان سال ۱۳۹۸ است. قابل ذکر است که مجموع ۱۴۳ میلیارد و ۴۷۸ میلیون ریال از فروش داخلی و ۸۸ میلیارد و ۲۷۵ میلیون ریال از صادرات توسط این شرکت درآمد به دست آمده است.

شرکت در ماه مورد بررسی، ۸۳۹ تن انواع هادی را به فروش رساند و در ماه قبل از آن، ۸۱۱ تن هادی فروخته بود. همچنین میزان فروش هادی در آبان ماه سال گذشته، ۲۴۴ تن بود که بیانگر رشد ۲۴۳،۹ درصدی فروش انواع هادی در آبان سال جاری نسبت به آن زمان است.

■ میزان فروش پروفیل و باسبار در ماه

مورد بررسی

شرکت آلومتک در آبان ماه سال جاری، توانست میزان ۴۳۵ کیلوگرم پروفیل و باسبار تولید کند. همچنین این شرکت موفق شد ۶ تن از این محصول را در این ماه به فروش برساند.

■ رشد ۲۸،۵ درصدی نرخ فروش پروفیل

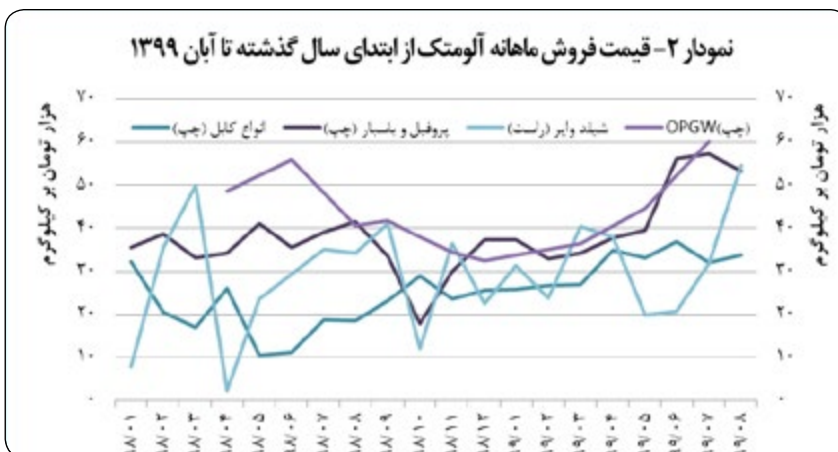
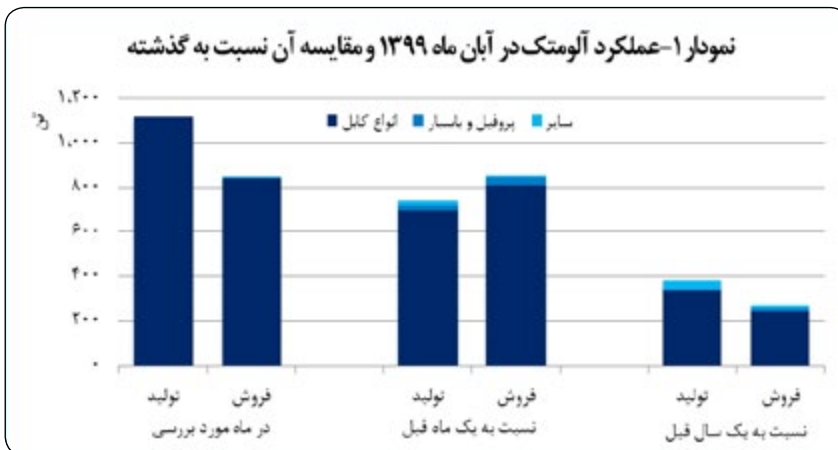
و باسبار

همان طور که در نمودار ۲ آمده است، در آبان ماه سال ۱۳۹۹، نرخ فروش پروفیل و باسبار شرکت آلومتک، ۲۸،۵ درصد نسبت به ماه مشابه سال گذشته افزایش یافته است. به گونه‌ای که در آبان ماه سال ۱۳۹۸، نرخ فروش پروفیل و باسبار، ۴۱ هزار و ۴۸۷ تومان به ازای هر کیلوگرم بود و در آبان ماه امسال این نرخ، ۵۳ هزار و ۳۱۷ تومان به ازای هر کیلوگرم، تعیین شده است. ضمن اینکه نرخ فروش پروفیل و باسبار در مهر ماه سال جاری ۵۷ هزار و ۱۷۸ تومان به ازای هر کیلوگرم بود.

شرکت آلومتک در آبان ماه سال ۱۳۹۹، با ثبت رقم نرخ فروش ۵۴ هزار و ۶۴۳ تومان به ازای هر کیلوگرم برای شیلد وایر، نسبت به ماه گذشته که این رقم ۳۱ هزار و ۸۶۴ تومان به ازای هر کیلوگرم بود، رشد چشمگیر ۷۱،۵ درصدی را تجربه کرد. همچنین نرخ فروش شیلد وایر در آبان ماه امسال ۵۹،۳ درصد نسبت به ماه مشابه سال قبل که نرخ فروش این محصول ۳۴ هزار و ۳۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم بود، رشد داشته است.

همچنین در دومین ماه پاییز سال جاری، نرخ فروش انواع کابل، ۳۳ هزار و ۷۸۲ تومان به ازای هر کیلوگرم بود که نسبت به مهر ماه و

شرکت آلومتک در زمینه تولید انواع هادی، پروفیل و باسبار، شیلد وایر و OPGW فعالیت می‌کند. همان طور که در نمودار نیز آمده است، در آبان ماه سال جاری، مجموع تولید انواع هادی این شرکت روند صعودی را تجربه کرده است





«کنور» رشد ۲۵ درصدی تولید را تجربه کرد

شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور در هشت ماه ابتدایی سال جاری یک میلیون و ۲۲۴ هزار و ۸۷۰ تن انواع محصولات سنگ آهنی تولید کرد که نسبت به مدت مشابه سال پیش، ۲۵ درصد رشد داشت. همچنین این شرکت موفق شد در این مدت، ۸۶۶ میلیارد تومان درآمد کسب کند.

ضایعاتی تولید کرد.

صبانور توانسته است طی هشت ماه ابتدایی سال جاری ۸۸۵ هزار و ۹۷۷ تن کنسانتره خشک تولید کند که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته حاکی از رشد ۲۸ درصدی است. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۸ حدود ۶۸۷ هزار و ۸۴۹ تن کنسانتره خشک تولید کرده بود.

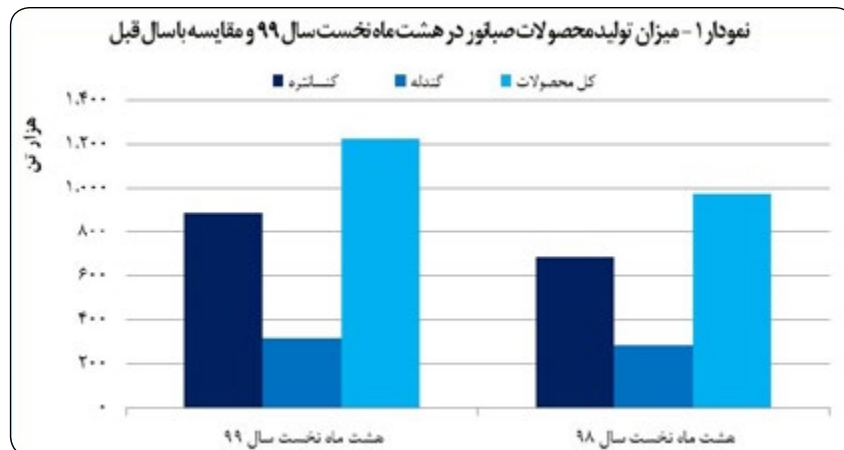
این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال جاری، در مجموع یک میلیون و ۲۲۴ هزار و ۸۷۰ تن محصول تولید کرد که در مقایسه با سال گذشته، رشد ۲۵ درصدی (معادل ۲۴۹ هزار تن) دارد. صبانور در سال گذشته حدود ۹۷۴ هزار و ۹۹۸ تن محصول تولید کرده بود.

نمودار ۲ گویای آن است که «کنور» طی هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹، حدود ۲۶۰ هزار و ۲۵ تن گندله فروخته که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل یک درصد رشد داشته است. صبانور در مدت مشابه سال ۱۳۹۸ حدود ۲۵۶ هزار و ۹۸۰ تن گندله

■ **رشد ۲۸ درصدی تولید کنسانتره**

نمودار ۱ نشان می‌دهد صبانور طی هشت ماه نخست ماه سال جاری ۳۱۷ هزار و ۷۳۱ تن گندله تولید کرده است که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۱۰ درصد افزایش داشته است. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال قبل حدود ۲۸۷ هزار و ۱۴۹ تن گندله تولید کرده بود. ضمن اینکه صبانور در سال جاری ۲۱ هزار و ۱۶۲ تن گندله نیمه پخته

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور در سال جاری با حذف سنگ آهن دانه بندی از فروش و به کارگیری آن در زنجیره، تبدیل آن به کنسانتره و گندله، سال درخشانی را هم در تولید و هم در فروش رقم زده است و در ادامه سال می‌تواند برای نخستین بار در تاریخ این شرکت به رقم فروش بیش از یک هزار میلیارد تومان دست یابد.



می‌دهد. صبانور در سال گذشته ۶۵۶ هزار و ۶۵۹ تن محصول فروخته بود.

■ رشد ۸۶ درصدی درآمد

همان‌طور که در نمودار ۳ مشاهده می‌شود، صبانور در هشت ماه نخست سال جاری چهار هزار و یک میلیارد و ۹۵۴ میلیون ریال از محل فروش گندله درآمد کسب کرد که این مبلغ در مقایسه با سال گذشته، ۷۸ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در مدت مشابه سال گذشته توانسته بود دو هزار و ۲۴۲ میلیارد و ۵۶۵ میلیون ریال از راه فروش گندله درآمد به دست آورد.

صبانور موفق شد در هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ حدود چهار هزار و ۴۸۱ میلیارد و ۱۹۷ میلیون ریال از محل فروش کنسانتره خشک درآمد داشت که در مقایسه با سال گذشته حاکی از رشد ۸۶ درصدی است. در سال گذشته این شرکت توانسته بود دو هزار و ۴۰۷ میلیارد و ۵۶۵ میلیون از کنسانتره خشک فروش داشته باشد.

همچنین «کنور» در سال جاری از محل فروش گندله نیمه پخته ضایعاتی موفق شد ۱۸۱ میلیارد و ۷۸۶ میلیون ریال درآمد کسب کند.

در مجموع شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور طی هشت ماه ابتدای سال جاری، هشت هزار و ۶۶۴ میلیارد و ۹۳۷ میلیون ریال درآمد کسب کرد که نسبت به مدت مشابه سال پیش ۸۶ درصد رشد داشته است. این شرکت در مدت مشابه سال قبل، چهار هزار و ۶۵۰ میلیارد و ۱۳۰ میلیون ریال درآمد به دست آورده بود.

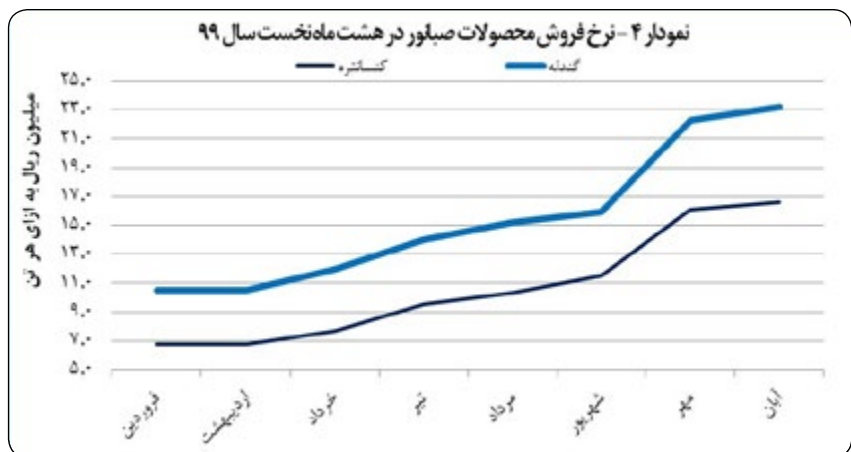
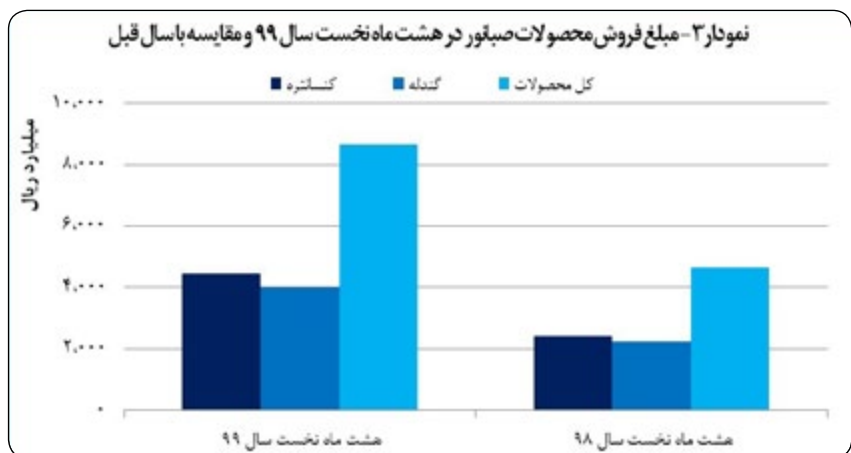
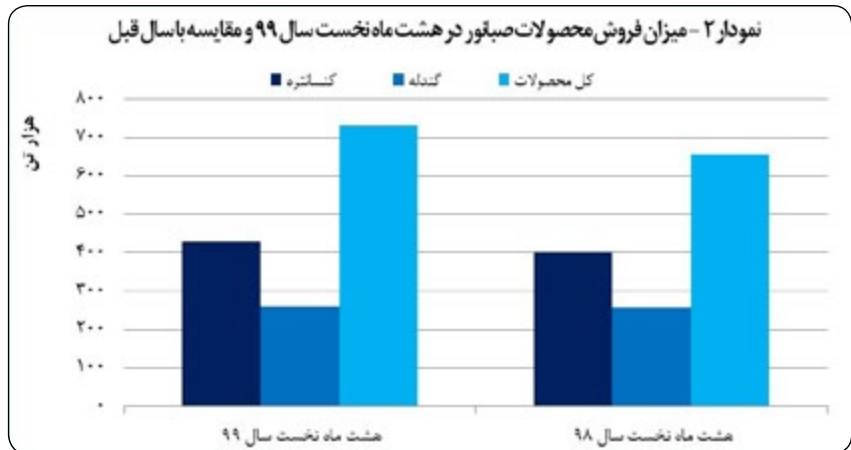
نمودار ۴ نیز نرخ کنسانتره و گندله صبانور طی هشت ماه ابتدایی سال جاری را نشان می‌دهد. میانگین نرخ گندله در این هشت ماه ۱۵ میلیون و ۳۹۰ هزار و ۶۵۱ ریال به ازای هر تن و نرخ کنسانتره نیز ۱۰ میلیون و ۴۱۸ هزار و ۱۶۶ ریال به ازای هر تن بوده است. این نمودار حاکی از آن است که نرخ کنسانتره و گندله در هشت ماه ابتدایی سال جاری با رشد همراه بوده است.

۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال گذشته ۳۹۹ هزار و ۶۷۹ تن کنسانتره خشک فروخته بود.

«کنور» در مجموع هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹، حدود ۷۳۱ هزار و ۶۷۷ تن محصولات سنگ‌آهنی به فروش رساند که نسبت به مدت مشابه سال پیش ۱۱ درصد رشد را نشان

فروخته بود. این شرکت همچنین در سال جاری ۴۱ هزار و ۵۱۹ تن گندله نیمه پخته ضایعاتی را به فروش رساند.

شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور در هشت ماه نخست سال جاری، ۴۳۰ هزار و ۱۳۳ تن کنسانتره خشک به فروش رساند که نسبت به مدت مشابه سال پیش حدود



در هشتمین ماه سال جاری؛

«فباهنر» ۲۹۰ میلیارد تومان در آمد کسب کرد

◀ رشد تولید محصولات مسی و آلیاژی

شرکت صنایع مس شهید باهنر در آبان ماه سال ۱۳۹۹، به رشد قابل قبولی در تولید و فروش محصولات مسی دست یافت و توانست در مجموع ۲۹۰ میلیارد تومان درآمد کسب کند.

به طور کلی، شرکت شهید باهنر در آبان ماه سال جاری، با تولید ۹۷۰ تن محصولات مسی، نسبت به مهر ماه امسال و آبان ماه سال گذشته، به ترتیب، ۸٫۹ درصد و ۶۵ درصد رشد را به ثبت رسانده است.

■ **رشد ۱۵٫۶ درصدی فروش محصولات مسی**
علاوه بر این نمودار ۱ نشان می‌دهد، شرکت صنایع مس باهنر در آبان ماه سال جاری، یک هزار و ۱۱۱ تن محصولات مسی فروخته است که ۴۴ تن آن مربوط به فروش صادراتی و یک هزار و ۶۷ تن آن به فروش داخلی اختصاص دارد. ۴۴ تن فروش صادراتی مربوط به صادرات لوله مسی بوده است. این شرکت در ماه مذکور

لوله است را تولید کرد. این شرکت در آبان ماه همچون مهر ماه، لوله مسی را در سبد محصولات خود قرار داد و ۴۰۸ تن از این محصول را تولید کرد. قابل ذکر است که شرکت باهنر با این میزان تولید، ۲۹٫۹ درصد رشد نسبت به مهر سال جاری و همچنین ۱۹۵٫۷ درصد افزایش نسبت به ماه مشابه در سال ۱۳۹۸ داشته است. در آبان ماه سهم تولید تسمه و ورق مسی ۴۶۸ تن و مقاطع مسی ۹۴ تن بود که به ترتیب نسبت به مهر ماه، ۴٫۵ درصد رشد و ۲۷٫۱ درصد کاهش را نشان می‌دهد. همچنین میزان تولید ورق و مقاطع مسی در ماه مورد بررسی نسبت به آبان ماه ۱۳۹۸، به ترتیب ۳۰٫۴ درصد و ۳٫۳ درصد رشد داشته است.

در این گزارش، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» به بررسی عملکرد شرکت صنایع مس شهید باهنر در آبان ماه سال جاری پرداخته است. «فباهنر» در ماه مورد بررسی، در میزان تولید و فروش محصولات مسی عملکرد مطلوبی را از خود به نمایش گذاشت.

■ **رشد ۶۵ درصدی تولید محصولات مسی**
نمودار ۱ میزان تولید و فروش محصولات مسی شرکت صنایع باهنر در آبان ماه امسال را روایت می‌کند. طبق این نمودار، شرکت باهنر در دومین ماه از فصل پاییز به میزان ۹۷۰ تن محصولات مسی که شامل مقطع، تسمه، ورق و



در آبان ماه سهم تولید تسمه و ورق مسی ۴۶۸ تن و مقاطع مسی ۹۴ تن بود که به ترتیب نسبت به مهر ماه، ۴,۵ درصد رشد و ۲۷,۱ درصد کاهش را نشان می‌دهد

شرکت صنایع مس شهید باهنر در آبان ماه، یک هزار و ۴۶۵ تن محصولات آلایژی فروخت که ۲۶,۳ درصد افت نسبت به ماه پیش از آن و ۱۳,۳ درصد کاهش نسبت به ماه مشابه در سال ۱۳۹۸ داشته است. از این میزان فروش، ۲۴ تن سهم صادرات و یک هزار و ۴۴۱ تن آن مربوط به فروش داخلی است. «فباهنر» در آبان ماه ۲۴ تن مقاطع برنجی صادر کرد که ماه پیش از آن چنین صادراتی را در دستور کار خود قرار نداده بود. این شرکت در آبان ماه، صادرات تسمه و لوله برنجی نداشت. «فباهنر» با فروش ۸۹۴ تن ورق برنجی افت ۱۰ درصدی را نسبت به مهر ماه سال جاری به ثبت رسانده است. همچنین این شرکت با فروش داخلی ۲۱ تن لوله برنجی افت ۶۸,۲ درصدی را نسبت به ماه پیش از آن گزارش می‌کند. فروش داخلی و صادرات مقاطع برنجی در آبان ماه سال جاری، ۵۵۰ تن بود که نسبت به مهر ماه، شاهد افت

توانست در مجموع ۳۳۵ تن لوله مسی را در بازارهای داخلی و صادراتی مورد معامله قرار دهد که با این میزان فروش، نسبت به فروش ۲۳۳ تنی لوله مسی در مهر ماه، رشد ۴۳,۸ درصدی را ارزیابی می‌کند. میزان فروش ورق و مقاطع مسی به ترتیب ۶۶۰ تن و ۱۱۶ تن بود که نسبت به مهر ماه سال جاری ۱۹,۱ درصد رشد و ۳۳,۳ درصد کاهش در فروش را نشان می‌دهد. همچنین میزان فروش سه محصول لوله، ورق و مقاطع مسی در آبان ماه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ترتیب ۱۸۳,۹ درصد، ۱۴ درصد و ۸,۴ درصد رشد یافته است.

در مجموع با توجه به میزان فروش یک هزار و ۱۱۱ تنی محصولات مسی، شرکت باهنر نسبت به مهر ماه سال جاری و آبان ماه سال قبل، به ترتیب ۱۵,۶ درصد و ۲۸,۲ درصد رشد را تجربه کرده است.

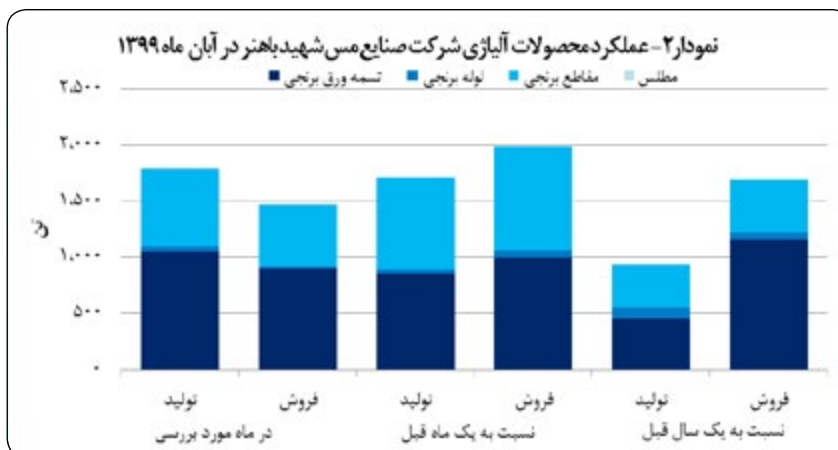
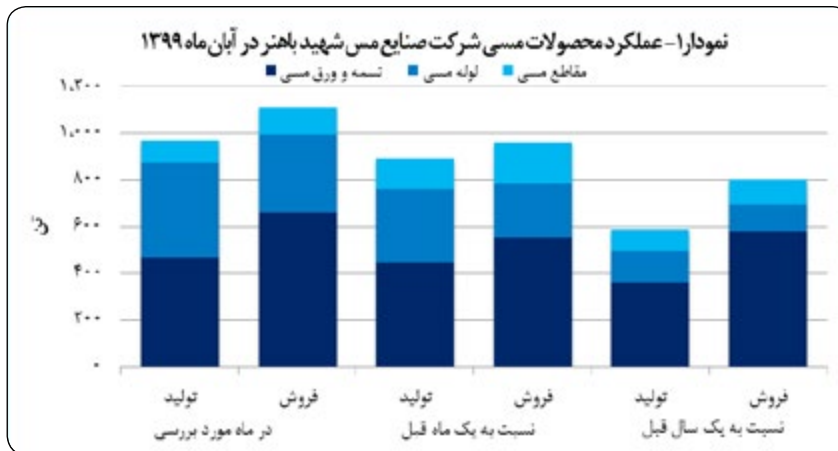
رشد ۹۱ درصدی تولید محصولات آلایژی

نمودار ۲ نشان می‌دهد که شرکت صنایع مس باهنر در آبان ماه سال جاری، در مجموع یک هزار و ۷۸۶ تن محصولات آلایژی تولید کرده که در این میان سهم هر محصول به تفکیک، ۴۷ تن لوله برنجی، یک هزار و ۴۶ تن تسمه و ورق برنجی و ۶۹۳ تن مقاطع برنجی بوده است. که به ترتیب، تولید لوله، ورق و مقاطع برنجی نسبت به مهر ماه سال جاری، ۲۸,۲ درصد، ۲۲,۵ درصد و ۷,۲ درصد رشد داشته است. تولید لوله مسی در ماه مورد بررسی نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۵۲,۵ درصد افت را تجربه کرد اما تولید ورق و مقاطع برنجی طی همین مدت، به ترتیب، ۱۳۰,۹ درصد و ۸۰,۹ درصد رشد را به ثبت رساند.

«فباهنر» با تولید یک هزار و ۷۸۶ تن محصولات آلایژی در ماه مورد بررسی نسبت به مهر ماه سال جاری و ماه مشابه در سال گذشته، به ترتیب، ۴,۲ درصد و ۹۱ درصد افزایش داشته است.

افت ۲۶,۳ درصدی فروش محصولات آلایژی

نمودار ۲ همچنین گویای آن است که



۴۰,۸ درصدی هستیم.

همچنین میزان فروش لوله، تسمه برنجی در ماه مورد بررسی، نسبت به آبان ماه سال ۱۳۹۸ با ۶۶,۷ درصد و ۲۲,۹ درصد افت و میزان فروش مقاطع برنجی طی این مدت با ۱۷,۸ درصد رشد همراه بوده است.

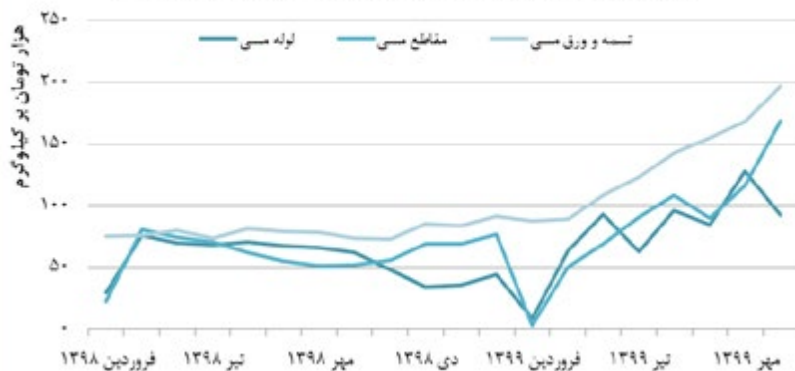
نمودار ۳ نرخ فروش محصولات مسی شرکت صنایع مس شهید باهنر را در آبان ماه روایت می‌کند. طبق این نمودار، شرکت صنایع مس باهنر در آبان ماه هر کیلوگرم تسمه و ورق مسی را ۱۹۶ هزار و ۵۹۸ تومان و مقاطع مسی را ۱۶۹ هزار و ۲۱۳ تومان فروخته است که به ترتیب رشد ۱۷ درصدی و ۴۵,۷ درصدی را نسبت به مهر ماه به همراه داشته‌اند. همچنین لوله مسی این شرکت در هشتمین ماه از سال جاری، به قیمت ۹۱ هزار و ۹۹۲ تومان به ازای هر کیلوگرم به فروش رفته است که نسبت به ماه قبل از آن افت ۲۷,۹ درصدی را نشان می‌دهد.

نمودار ۴ نرخ فروش محصولات آلایژی این شرکت در آبان ماه را نشان می‌دهد. نرخ فروش مقطع برنجی ۸۷ هزار و ۱۹۴ تومان به ازای یک کیلوگرم، لوله برنجی ۱۳۶ هزار و ۶۲۳ تومان به ازای یک کیلوگرم و تسمه و ورق برنجی ۶۵ هزار و ۹۷۰ تومان به ازای یک کیلوگرم بوده است. نرخ فروش هر کدام از محصولات آلایژی به ترتیبی که ذکر شده نسبت به مهر ماه سال جاری ۱۰,۴ درصد، ۱۸,۵ درصد و افت ۱۸,۸ درصد افت داشته است.

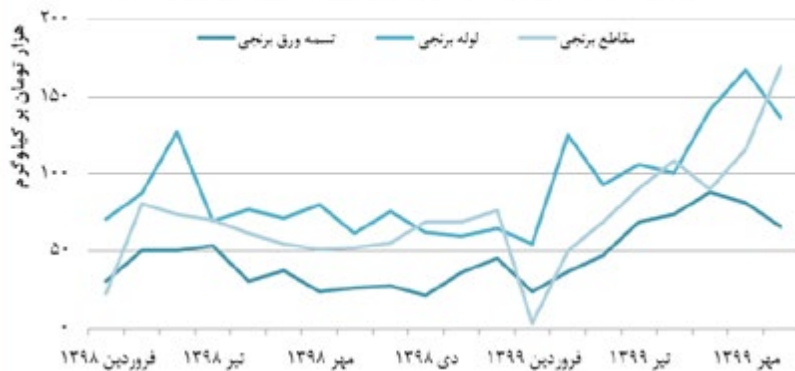
شرکت صنایع مس شهید باهنر در آبان ماه سال جاری، دو هزار و ۹۰۰ میلیارد و ۵۸ میلیون ریال درآمد کسب کرد که ۱۰,۸ درصد افت نسبت به ماه پیش از آن و ۱۴۹,۹ درصد رشد نسبت به آبان ماه سال ۱۳۹۸ داشته است. ۲۷۷ میلیارد و ۸۹۹ میلیون تومان درآمد «فباهنر» حاصل از فروش داخلی و ۱۲ میلیارد و ۱۰۶ میلیون تومان دیگر از طریق صادرات کسب شده است.

«فباهنر» با تولید یک هزار و ۷۸۶ تن محصولات آلایژی در ماه مورد بررسی نسبت به مهر ماه سال جاری و ماه مشابه در سال گذشته، به ترتیب، ۴,۲ درصد و ۹۱ درصد افزایش داشته است

نمودار ۳- نرخ فروش محصولات مسی شرکت صنایع مس شهید باهنر



نمودار ۴- نرخ فروش محصولات آلایژی شرکت صنایع مس شهید باهنر



به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، **نمودار ۱** عملکرد شرکت کابل البرز در آبان ماه را نشان می‌دهد. طبق این نمودار، شرکت کابل البرز در ماه گذشته ۲۹۹ کیلومتر کابل مسی تولید کرده که ۱۰,۵ درصد افت نسبت به مهر ماه داشته است. «بالبر» در مهر ماه سال جاری، ۳۳۴ کیلومتر کابل مسی تولید کرده بود. همچنین میزان تولید کابل مسی در آبان ماه سال جاری نسبت به آبان ماه سال قبل با ۲۵۶ کیلومتر تولید از این محصول، ۱۶,۸ درصد رشد داشته است.

همچنین، بر اساس نمودار ۱، «بالبر» در آبان ماه امسال، توانسته ۲۴۲ کیلومتر کابل مسی را بفروشد که با توجه به فروش ۲۷۳ کیلومتری در مهر ماه سال جاری ۱۱,۴ درصد افت مشاهده می‌شود. شرکت کابل البرز با این میزان فروش در آبان ماه، ۲۰,۱ درصد کاهش نسبت به مدت مشابه در سال ۱۳۹۸ را به ثبت رسانده است. گفتنی است که «بالبر» در آبان ماه ۱۳۹۸، ۳۰۳ کیلومتر کابل مسی فروخته بود.

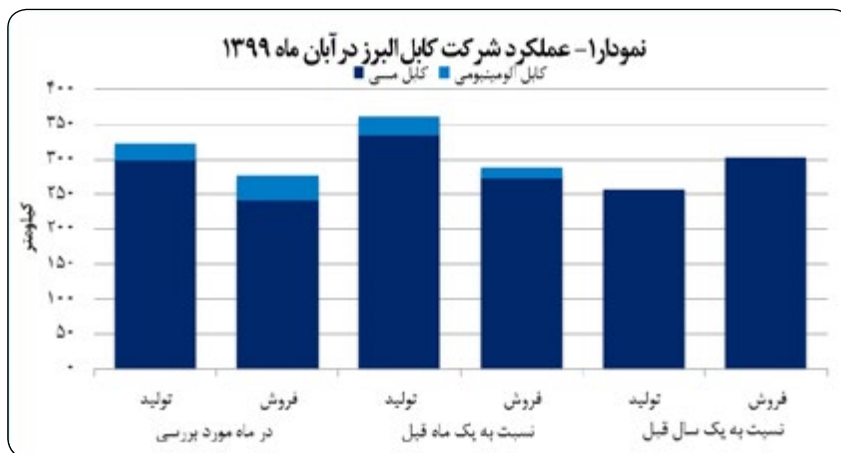
شرکت بالبر در آبان ماه سال ۱۳۹۹، ۲۵ کیلومتر کابل آلومینیومی تولید کرد. در حالی که این شرکت در هفتمین ماه سال جاری ۲۷ کیلومتر کابل آلومینیومی تولید کرده بود. شرکت کابل البرز در آبان ماه ۳۵ کیلومتر کابل آلومینیومی فروخت که با این میزان فروش ۱۳۳,۳ درصد رشد را نسبت به مهر ماه رقم زد. قابل ذکر است که این شرکت در مهر ماه، ۱۵ تن کابل آلومینیومی فروخته بود و در آبان ماه سال گذشته، تناژی از این محصول مورد معامله قرار نگرفته بود.

شرکت کابل البرز در آبان ماه ۴۵ میلیارد تومان درآمد کسب کرد که ۵,۹ درصد افت نسبت به مهر ماه سال جاری و ۱۷۱,۴ درصد افزایش نسبت به آبان ماه سال ۱۳۹۸ داشته است.



«بالبر» ۴۵ میلیارد تومان درآمد کسب کرد

بررسی گزارش عملکرد شرکت کابل البرز در آبان ماه نشان می‌دهد که میزان تولید کابل‌های مسی این شرکت نسبت به مهر ماه سال جاری افت داشته و در مقایسه با آبان ماه سال گذشته، رشد را تجربه کرده است. «بالبر» در هشتمین ماه امسال، توانسته ۴۵ میلیارد تومان درآمد کسب کند که رشد ۱۷۱,۴ درصدی را نسبت به مدت مشابه سال قبل نشان می‌دهد.



فلزات آنلاین

صفحه اصلی | فلزات آنلاین | فلزات آلیاژی و آلیاژها | فلزات گرانبها | بورس و اقتصاد | معدن

رشد ۳۵ دلاری قیمت آلومینیوم طی یک هفته

هفتهنامه فلزات آنلاین منتشر شد



رشد تولیدات شرکت ملی مس



روی دیگر صنایع فلزی کشور

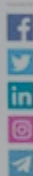


ارتباط صنعت فولاد با صنایع نفت و گاز



هفتهنامه فلزات آنلاین منتشر شد

گفت و گو



امیرحسین کاود، مدیرعامل شرکت گروه صنعتی سدید در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» رونق صنعت لوله‌سازی در تسهیل صادرات است



محمود نوریان، مدیرعامل شرکت معدنی و فلزات صنعتی چادرملو در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»



امین ابراهیمی، مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه اصفهان در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»



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

مهم ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

مشاهده همه

یادداشت | فلزات آنلاین | فلزات آلیاژی و آلیاژها | فلزات گرانبها | بورس و اقتصاد | معدن

عبور از تحریم با اراده فولادی



آمارهای منتشر شده از عملکرد صادراتی ۶ ماهه فولادسازان

● مسیر موفقیت برای «شرکت ملی مس» هموارتر شد



گزارش اختصاصی «فلزات آنلاین» از مجمع عمومی فوق‌العاده «فملی»؛

مسیر موفقیت برای «شرکت ملی مس» هموارتر شد



در جلسه مجمع عمومی فوق‌العاده شرکت ملی صنایع مس ایران که جهت افزایش سرمایه از محل سود انباشته برگزار شد، دکتر اردشیر سعدمحمدی، مدیرعامل این شرکت، گزارشی از عملکرد شرکت ملی مس را ارائه و با بررسی صورت‌های مالی و کارنامه تولیدی، موفقیت این مجموعه را در حوزه تولید، فروش و سوددهی خاطر نشان کرد و از بزرگ‌ترین افزایش میزان سرمایه تاریخ بورس توسط «فملی» با حمایت سهامداران سخن به میان آورد.

■ سرمایه‌گذاری شرکت مس برای فتح بازارهای جهانی

وی مطرح کرد: بر اساس پیش‌بینی هشت شرکت بزرگ دنیا، قیمت مس تا سال ۲۰۲۴ به مسیر افزایشی خود ادامه می‌دهد و متوسط قیمت جهانی مس در سال ۲۰۲۱، ۶ هزار و ۶۰۰ دلار، در سال ۲۰۲۲، ۶ هزار و ۷۷۵ دلار، سال ۲۰۲۳، ۶ هزار و ۹۹۸ دلار و در سال ۲۰۲۴ هفت هزار و ۲۶۶ دلار در نظر گرفته شده است که بررسی این ارقام نشان می‌دهد سرمایه‌گذاری در صنعت مس امری منطقی است و شرکت مس با اجرای طرح‌های توسعه‌ای خود قادر به پاسخگویی تقاضاهای بین‌المللی خواهد بود که این موضوع می‌تواند در آینده سود سرشاری را برای سهامداران به‌ارمغان بیاورد. مدیرعامل شرکت مس ادامه داد: در رابطه

عمومی فوق‌العاده این شرکت گزارشی از وضعیت صنعت مس در دنیا و همچنین عملکرد شرکت ملی مس را ارائه کرد و اظهار داشت: قیمت مس طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ کاهشی بوده اما در ۶ ماهه دوم سال به دلیل افزایش تقاضای جهانی، روند رو به رشدی را در پیش گرفته است. در هشت ماهه ابتدایی سال ۲۰۲۰ میزان تولید جهانی مس تصفیه شده ۰٫۸ درصد کاهش داشته و این موضوع به دلیل استفاده از ضایعات مس به عنوان ماده اولیه جهت پاسخگویی به تقاضای جهانی بوده است. به طور کلی، نوسانات قیمت مس در هشت ماهه ابتدایی سال جاری رو به رشد بوده و این بیانگر افزایش تقاضای بین‌المللی است که این روند در سایر کامودیتی‌ها مانند روی، آلومینیوم و حتی فولاد نیز مشاهده می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، جلسه مجمع عمومی فوق‌العاده شرکت ملی صنایع مس ایران جهت بررسی و تصمیم‌گیری در رابطه با افزایش سرمایه ۹۷ درصدی این شرکت از محل سود انباشته دیروز دوشنبه ۱۰ آذر ماه برگزار شد. در این مجمع، عباس نعیمی، قائم مقام ایمی‌درو به عنوان رئیس جلسه، محمدرضا درخشنده، نماینده شرکت سرمایه‌گذاری صدر تاملین به عنوان ناظر، دادپور، نماینده شرکت سرمایه‌گذاری توسعه و معادن و فلزات به عنوان ناظر معرفی شدند و نمایندگان سازمان حسابرسی و بورس، مدیرعامل شرکت مس و جمعی از سهامداران نیز در این جلسه حضور داشتند.

دکتر اردشیر سعدمحمدی، مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران، در جلسه مجمع



با شرکت های تولیدکننده مس در دنیا می توان گفت به جز شرکت کودلکو که عملکردی صعودی داشته، سایر شرکت ها مانند B.H.B و فریپورت استرالیا نسبت به مدت مشابه در سال گذشته روند کاهشی داشته اند و بخش اعظم این مسئله به شیوع ویروس کرونا برمی گردد که بسیاری از معادن را درگیر کرده و میزان تولید در سراسر جهان را به حداقل رسانده است، اما با این وجود، شرکت مس در مدت هشت ماهه و در مقایسه با شرکت های بزرگ دنیا در میزان تولید، فروش و سوددهی عملکرد فوق العاده ای از خود به نمایش گذاشته است.

اما همچنان در جهت رشد و توسعه این صنعت برنامه ریزی می کند. کشور شیلی با تولید دومیلیون و ۳۰۴ هزار تن مس تصفیه شده در جایگاه دوم قرار دارد و کشور ژاپن با تولید یکمیلیون و ۵۸۵ هزار تن در مقام سوم جای گرفته است. در آسیا سه کشور چین، ژاپن و کره جنوبی تولیدکننده های اصلی مس تصفیه شده به حساب می آیند. نکته حائز اهمیت این است که در سال ۲۰۲۴ هندوستان جای کره جنوبی را به عنوان مقام سوم در تولید مس جهانی خواهد گرفت و شرکت مس باید از این رقابت ها عقب ماند و خود را با دنیا تطبیق دهد.

وی اضافه کرد: کشور چین در حوزه مصرف مس نیز با ۱۱ میلیون و ۸۴۵ هزار تن، سهم ۵۰٫۸ درصدی را به خود اختصاص داده است و مصرف کننده بزرگ مس به حساب می آید. ایران برای رقابت با کشورهای نام برده، باید از صنایع نانو و های تک کمک بگیرد تا بتواند ارزش افزوده بیشتری را در کشور ایجاد کند. در این راستا، در شهر رفسنجان یک مرکز نوآوری شکل گرفته که بتوان از دانش نخبه های جوان برای تولید محصولات پایین دستی جدید (به جز کابل و مفتول) بهره گرفت تا بتوانیم شرایط سرمایه گذاری جدیدی را در کشور فراهم کنیم. میزان سرانه مصرف مس در دنیا ۳٫۲ کیلوگرم است و در ایران به ۱٫۱ کیلوگرم می رسد که نشان از ضعف نسبت به میزان متوسط در دنیا دارد. باید در این موضوع نیز به حد جهانی برسیم که

سعد محمدی تصریح کرد: شرکت مس در مدت هشت ماهه ابتدایی سال جاری با تولید ۱۸۳ هزار تن کاتد مس به رکورد جدیدی دست یافته است و قصد داریم در ادامه سال جاری برای اولین بار تولید ۲۸۰ هزار تن مس کاتدی را به عرصه نمایش بگذاریم. در تلاش هستیم برای سال آینده نیز در تولید این محصول وارد فاز ۳۰۰ هزار تنی شویم و آغازگر مسیر جدیدی در شرکت مس باشیم. از ۲۳ میلیون و ۲۸۸ هزار تن میزان مسی که در دنیا در حال تولید است، حدود ۵۸٫۵ درصد به آسیا، ۱۵ درصد به اروپا، ۱۲ درصد به آمریکای جنوبی و مرکزی، ۷٫۳ درصد به آمریکای شمالی، ۵٫۱ درصد به آفریقا و ۱٫۸ درصد به استرالیا تعلق دارد که در سال ۲۰۲۴ با ۵ درصد رشد این میزان به ۲۴ میلیون و ۵۴۳ هزار تن خواهد رسید. میزان مصرف مس در آسیا ۷۳٫۴ درصد و اروپا ۱۴٫۲ درصد ارزیابی شده است.

■ تاسیس مرکز نوآوری در شهر رفسنجان

مدیرعامل شرکت مس عنوان کرد: کشور چین با میزان ۹ میلیون و ۲۲۸ هزار تن مس تصفیه شده، سهمی معادل ۳۹٫۷ درصد را در این زمینه به خود اختصاص داده و پیش بینی شده است که میزان تولید مس تصفیه شده این کشور در سال ۲۰۲۴، حدود ۶٫۴ درصد نیز افزایش یابد و این نشان دهنده این است که چین با وجود اینکه بزرگ ترین تولیدکننده مس در دنیا تلقی می شود

در مجتمع مس سرچشمه برنامه
تکنولوژی ALPCC را برای
اولین بار پیاده کنیم و مدل تخلیه
بار را تغییر دهیم و کاهش هزینه
داشته باشیم

تاسیس مرکز نوآوری شهر رفسنجان در این زمینه بسیار موثر عمل می کند.

■ تبیین استراتژی های تازه

سعد محمدی مطرح کرد: ایران در عرصه معدن هنوز در بین ۱۰ کشور مطرح دنیا قرار نگرفته است. معدن اسکونیدیا در شیلی با یک میلیون و ۱۳۷ هزار تن، معدن کالوسی با ۶۳۷ هزار تن و معدن لاول گاس با ۳۲۲ هزار تن به ترتیب در رده های اول تا سوم قرار گرفته اند، این در حالی است که معدن مس سرچشمه با ذخایر بسیار بزرگ معدنی هنوز نتوانسته در رده برترین های دنیا قرار بگیرد و این مستلزم ارتقای تکنیک و تکنولوژی مورد استفاده است. در بحث تولیدان معدنی نیز کشور شیلی با پنج میلیون و ۷۳۳ هزار تن تولیدات، بزرگ ترین تولیدکننده مس معدنی در دنیا شناخته شده و کشور پرو با دو میلیون و ۲۰۰ هزار تن و چین با یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن در رده های دوم و سوم تولیدکننده های مس معدنی در دنیا قرار دارند. شرکت مس باید همسو با دنیا استراتژی های خود را تنظیم کند زیرا سایر کشورها نیز در حال رشد هستند و ما برای رسیدن و حتی سبقت گرفتن از آنها مسیر دشواری را پیش رو داریم.

مدیرعامل شرکت مس یادآور شد: ایران در آسیا از لحاظ میزان تولیدات معدنی، ذوب و مس پالایش شده به ترتیب در جایگاه های ۴، ۶ و ۷ قرار گرفته اما در موارد نام برده شده در دنیا رده های ۱۵، ۱۵ و ۲۰ را به خود اختصاص داده است. میزان سرمایه گذاری در معادن روباز تا مرحله کنسانتره در دنیا به طور متوسط ۱۸ هزار و ۵۵۷ دلار به ازای هر تن مس محتوی و در معادن زیرزمینی ۱۱ هزار و ۹۷۱ دلار به ازای هر تن برآورد شده است که ما با یک سوم این میزان سرمایه در داخل کشور و با اموری همچون بومی سازی قطعات، توانسته ایم بهترین عملکرد را رقم بزنیم.

وی در ادامه گفت: همچنین میزان سرمایه گذاری تولید کاتد به روش SX، ۱۱ هزار و ۹۹۹ دلار بوده اما قیمت تمام شده در این روش چهار هزار و ۲۳۰ دلار برآورد می شود و قیمت تمام شده برای روش ذوب زیر حدود



دو هزار دلار است و این نشان می دهد که سوددهی در روش ذوب قطعا بیشتر خواهد بود. به طور کلی ایران باید نگاه خود را مطابق با رویه های نوین دنیا پیش ببرد و این به یک ضرورت تبدیل شده است زیرا با تفکرهای سنتی و قدیمی نمی توان به کشورهای مطرح در حوزه مس رسید.

■ اکتشاف ۵۲۸ میلیون تن ذخیره جدید

سعد محمدی اذعان کرد: در حال حاضر، قصد داریم در مجتمع مس سرچشمه برنامه تکنولوژی ALPCC را برای اولین بار پیاده کنیم و مدل تخلیه بار را تغییر دهیم و کاهش هزینه داشته باشیم؛ چراکه ظرفیت بزرگ ترین کامیونی که در این مجتمع مورد استفاده قرار می گیرد ۱۳۶ تن است و در دنیا از کامیون با ظرفیت ۵۵۰ تن استفاده می کنند. به عبارت بهتر، برای برابری با آنها باید چهار راننده و چهار کامیون را به کار گیریم که علاوه بر مشکلات زیست محیطی و ترافیک، هزینه های اضافی تعمیرات و نگهداری کامیون ها را در پی دارد که با تدبیر و به روزرسانی نرم افزارها می توان در این عرصه نیز گام های مثبتی برداشت.

وی تاکید کرد: شرکت مس با میزان ذخیره و اکتشافات ۳۶،۵ میلیون تنی مس خالص، رتبه هفتم در دنیا را به خود اختصاص داده است و در سال گذشته ۵۲۸ میلیون تن ذخیره جدید کشف شد. قصد داریم تا پایان سال جاری از یک ذخیره بسیار بزرگ در حوالی سرچشمه، سونگون و

میدوک رونمایی کنیم که این ذخایر موجب افزایش ارزش دارایی های بالقوه شرکت مس خواهد شد. ارزش برجای هر یک میلیون تن ذخیره جدید با عیار ۰،۴ درصد حداقل ۱۰ میلیارد تومان است؛ بنابراین شاهد رشد دارایی های شرکت مس نیز خواهیم بود. از ۵۲۸ میلیون تن اکتشاف جدید در سال ۱۳۹۸، سهم سونگون ۳۲۷ میلیون تن، بندر هزاد در کرمان ۲۹ میلیون تن، باب شمیل ۱۰ میلیون تن، سرمشک ۵،۲ میلیون تن، زری آباد و جنوب کرمان ۴۰ میلیون تن و دره آلو ۱۱۰ میلیون تن است.

■ رکورد تولید کنسانتره در هشت ماهه

ابتدایی سال

مدیرعامل شرکت مس عنوان کرد: در بخش حفاری نیز شرکت مس عملکرد خوبی را از خود به نمایش گذاشته است و در سال گذشته، ۳۴ هزار متر حفاری به ۷۰ هزار متر در سال جاری افزایش یافت که تا پایان سال جاری به ۱۰۰ هزار متر حفاری دست خواهیم یافت. همچنین بررسی عملکرد هشت ماهه شرکت مس در قسمت تولید، آمار و ارقام درخشانی را نشان می دهد. به طوری که در حوزه استخراج ۳ درصد جلوتر از برنامه تعیین شده هستیم؛ در تولید سنگ سولفور نیز ۳ درصد فراتر از برنامه گام برداشتیم و در تولید کنسانتره مس ۶ درصد، مس محتوا ۴ درصد، آند تولیدی ۹ درصد و در کاتد نیز ۶ درصد از برنامه مشخص شده برای هشت ماهه ابتدایی سال پیشی گرفته ایم. تا پایان آذر

از ۵۰ سال، سرباره‌های ذوب با عیار ۴ درصد بدون استفاده باقی مانده بود و اکنون می‌خواهیم از باطله بیشترین بهره را ببریم. این طرح در سه ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۰ افتتاح خواهد شد که در آن، هزینه حقوق دولتی، خاکبرداری و معدنی به صفر می‌رسد. با اجرایی شدن این سه طرح در ۱۵ ماه آینده، حداقل ۴۰۰ هزار تن به تولید کنسانتره شرکت مس اضافه خواهد شد. همچنین طرح تولید کنسانتره فاز ۳ سونگون با ظرفیت ۱۵۰ هزار تن نیز تا سه سال آینده وارد مدار تولید خواهد شد و در حال حاضر، به فاز ۴ سونگون هم فکر می‌کنیم. طرح فاز ۲ میدوک با شناسایی ذخایر زیرزمینی مطلوب از جمله دیگر پروژه‌های شرکت مس به حساب می‌آید و فاز ۳ سرچشمه نیز از دیگر برنامه‌های جدی شرکت است.

مدیرعامل شرکت مس در پایان سخنان خود خاطر نشان کرد: میزان آب مصرفی شرکت مس ۳۷,۵ میلیون متر مکعب است که با اجرای طرح‌های توسعه میزان مصرف آب به ۵۲ میلیون متر مکعب می‌رسد که در زمینه تامین آب مصرفی، با توجه به رسیدن خط انتقال آب به مجتمع مس سرچشمه تا دو ماه آینده مشکلی از بابت تامین آب وجود نخواهد داشت.

به گزارش خبرنگار «فلزات آنلاین»، در مجمع عمومی فوق العاده شرکت مس (سهامی عامی) پس از اتمام اعلام گزارش مدیرعامل شرکت مس از عملکرد این شرکت در مدت معین، با قرائت گزارش بازرسی حسابرسی، افزایش سرمایه از ۱۰ هزار و ۱۴۰ میلیارد تومان به ۲۰ هزار میلیارد تومان مطرح شد که جمعی از سهامداران با انتقال ۹۸ هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال به سرمایه موافقت کردند.

در ادامه این جلسه، برنامه‌های آینده شرکت مس بیان شد و اعضای مجمع موافقت خود را با طرح‌هایی همچون «احداث جاده رابر- کرمان به طول ۴۰ کیلومتر جهت تسهیل دسترسی به کارخانه‌های مربوطه»، «تخصیص مبلغ دو هزار میلیارد تومان به بازارگردانی» و همچنین «تخصیص ۱۵۰ میلیارد تومان به صندوق بازنشستگی شرکت مس» اعلام کردند.

ماه میزان تولید مس کاتدی نسبت به مدت مشابه در سال گذشته ۸ درصد رشد خواهد داشت. همچنین در هشت ماهه ابتدایی سال با میزان تولید ۴۷۷ هزار تن کنسانتره در واحد تغلیظ سرچشمه، یک رکورد دیگر را به ثبت رساندیم و این عملکرد مطلوب در میزان فروش شرکت مس نیز به وضوح قابل ملاحظه است.

وی توضیح داد: میزان فروش شرکت مس در مدت هشت ماهه بیش از ۲۳ هزار میلیارد تومان بوده است که حدود ۶۰ درصد روند صعودی درآمد حاصل ناشی از تسعیر نرخ ارز و ۴۰ درصد باقی مانده حاصل افزایش میزان تناژ فروش و عملکرد موفق مدیریتی شرکت بوده است. «فملی» از نظر شاخص‌های مالی که بیان کننده رفتار یک شرکت از لحاظ علمی بوده در کشور بین سایر شرکت‌های بزرگ بهترین عملکرد را به کار گرفته است. میزان سود خالص شرکت در مدت ۶ ماهه ابتدایی سال جاری حدود ۷۸ درصد رشد نسبت به مدت مشابه در سال گذشته داشته و میزان سود خالص از پنج هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان به ۱۰ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان افزایش یافته است که این میزان سود در مقایسه با سوددهی سایر شرکت‌ها رقم قابل توجهی به حساب می‌آید. قیمت‌های تمام شده محصولات شرکت در حال کاهش بوده که این موضوع ناشی از افزایش میزان تولید و فروش است. در سال گذشته با ۲۵۰ هزار تن تولید، یک رکورد بی نظیر را به ثبت رساندیم که در سال جاری این میزان، به ۲۸۰ هزار تن ارتقا خواهد یافت.

■ تولید کنسانتره از باطله

سعد محمدی اذعان کرد: در خصوص طرح‌های شرکت مس که به سرمایه ناشی از سود انباشته جهت تکمیل شدن نیاز دارند، باید به طرح دره‌آلو اشاره کرد که سال آینده افتتاح خواهد شد. طرح دره‌زار نیز در اوایل سال ۱۴۰۰ به مرحله بهره‌برداری می‌رسد. همچنین اجرای طرح تولید کنسانتره از سرباره‌های ذوب را در برنامه داریم که در صورت عملی شدن یک پروژه فوق العاده و بی نظیر به حساب می‌آید زیرا بیش

تا پایان سال جاری از یک ذخیره بسیار بزرگ در حوالی سرچشمه، سونگون و میدوک رونمایی کنیم که این ذخایر موجب افزایش ارزش‌های بالاقوه شرکت مس خواهد شد



سایر رسانه‌ها



- فولاد خراسان، سردمدار شفافیت در صنعت
- ذوب آهن اصفهان، در مسیر افزایش تولید و صادرات
- ایران، بر فراز فولادسازان جهان؛ بار شد ۱۲٫۶ درصدی تولید

مدیرعامل شرکت فولاد خراسان مطرح کرد:

فولاد خراسان، سرمدار شفافیت در صنعت

مدیرعامل شرکت مجتمع فولاد خراسان از تقویت نظام پاسخگویی و شفافیت در معاملات این مجتمع با الکترونیکی کردن سامانه و فرایند استعلام‌های مرتبط با خرید و تامین خبر داد.

عمومی یا خصوصی، در بلندمدت ضامن منافع عمومی مردم است.

■ شفافیت سیستماتیک فرایند خرید و

تامین در مجتمع فولاد خراسان

قائم‌مقام مدیر عامل فولاد خراسان نیز با بیان اینکه عملکرد سازمان‌ها در جایی که با منافع عمومی و بیت‌المال مرتبط است باید به نحوی باشد که خود را در یک اتاق شیشه‌ای ببینند، اظهار داشت: فرایندهایی که نظارت همگانی را امکان‌پذیر می‌کنند، علاوه بر افزایش بهره‌وری و بازدهی کاری، ایجادکننده اعتماد در بازار کسب و کار هستند.

شاهین صالح محمدزاده افزود: مجتمع فولاد خراسان، با هدف «شفاف‌سازی» و ایجاد «فرصت برابر» برای همه اشخاصی که در امر تامین تجهیزات، ماشین‌آلات و مواد اولیه فعالیت دارند اقدام به راه اندازی «سامانه ارتباط با تامین‌کنندگان» کرده است.

وی بر به‌کارگیری و به‌روزرسانی امکان‌های موجود بر روی سامانه «مدیریت ارتباط با تامین‌کنندگان» به آدرس www.srm.khorasansteel.ir برای تسهیل فرایند شفاف‌سازی از سوی فولاد خراسان تاکید کرد.

صالح محمدزاده در تشریح جزئیات این خبر با اشاره به ایجاد پنجره استعلام‌های الکترونیکی و مناقصات بر روی سامانه SRM شرکت، عنوان کرد: کلیه تامین‌کنندگان، اعم از



ضرورت‌های سلامت نظام اداری دانست و افزود: مجتمع فولاد خراسان به عنوان یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های صنعتی کشور و به عنوان یک شخصیت حقوقی بخش خصوصی قواعد موضوعه و سیاست‌های نظام سلامت اداری کشور را به ویژه به خاطر ارتباط تنگاتنگ این مجموعه با وزارت «تعاون، کار و رفاه اجتماعی» به کار گرفته و در این زمینه جزو سازمان‌های پیشرو در عمل به این دستور وزیر محترم تعاون، کار و رفاه اجتماعی بوده است.

غفوری یادآور شد: ما معتقد هستیم سالم‌سازی و صیانت از حقوق مردم در همه بخش‌های فعال اقتصادی کشور، اعم از دولتی،

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد خراسان، کسری غفوری با اشاره به ابلاغ بخشنامه وزیر «تعاون، کار و رفاه اجتماعی» در خصوص ارتقای پاسخگویی، شفافیت و سالم‌سازی فرایندها، اظهار داشت: یکی از مهم‌ترین اقدامات قانونی جمهوری اسلامی ایران در مسیر مبارزه با فساد، تصویب «قانون ارتقای سلامت نظام اداری» است که ابعاد مختلف پیشگیری از فساد و مقابله با آن را مد نظر قرار داده و الگوهایی را نیز برای رسیدن به اهداف آن ارائه کرده است.

وی «شفاف‌سازی فرایندها»، «شناسایی نقاط حساس»، «پاسخگویی»، «شایسته‌سالاری» و «تکریم ارباب رجوع» و... را از اصول و

اشخاص حقیقی و حقوقی، حتی اگر عضو سامانه تامین‌کنندگان شرکت نباشند، می‌توانند ضمن مشاهده اعلام‌ها و مناقصه‌های شرکت در بر روی سامانه SRM فولاد خراسان، با ثبت اطلاعاتی اولیه و ساده، به راحتی در اعلام یا مناقصه شرکت کنند.

وی با اشاره به بارگذاری کلیه مختصات فنی، کمی و کیفی ارقام تامینی در سامانه مذکور، اضافه کرد: تامین‌کنندگان محترم از این پس می‌توانند ضمن مشاهده اعلام‌ها، با سهولت و سرعت بیشتری در اعلام‌ها و مناقصات شرکت کرده و نتیجه اعلام‌ها و مناقصات هم در سامانه و نیز از طریق پیامک

به شخص مخاطب ابلاغ می‌شود و حتی در صورت تصمیم به انصراف شرکت‌کننده مزبور نیز مهلتی سه روزه برای پاسخ قطعی در نظر گرفته شده که روزانه با پیامک به طرف قیمت‌دهنده اعلام می‌شود.

قائم‌مقام مدیرعامل فولاد خراسان، اعلام شفاف شرایط، مختصات و اوصاف کالا یا خدمت مورد نیاز را روی سامانه از تغییرات ایجاد شده در نحوه اخذ اعلام‌ها برگزاری مناقصه‌ها عنوان کرد و افزود: با اعلام شفاف شرایط مختلف کمی، کیفی و حتی تعیین طرف عهده‌دار هزینه‌های اجرای قرارداد نظیر قیمت حمل و نقل از همان ابتدای فرایند، همه

اشخاص حقیقی و حقوقی، حتی اگر عضو سامانه تامین‌کنندگان شرکت نباشند، می‌توانند ضمن مشاهده اعلام‌ها و مناقصه‌های شرکت در بر روی سامانه SRM فولاد خراسان، با ثبت اطلاعاتی اولیه و ساده، به راحتی در اعلام یا مناقصه شرکت کنند.

وی با اشاره به بارگذاری کلیه مختصات فنی، کمی و کیفی ارقام تامینی در سامانه مذکور، اضافه کرد: تامین‌کنندگان محترم از این پس می‌توانند ضمن مشاهده اعلام‌ها، با سهولت و سرعت بیشتری در اعلام‌ها و مناقصات شرکت کرده و نتیجه اعلام‌ها و مناقصات هم در سامانه و نیز از طریق پیامک

ایران، بر فراز فولادسازان جهان؛ بارش ۱۲,۶ درصدی تولید

انجمن جهانی فولاد اعلام کرد رشد تولید فولاد خام ایران در ماه اکتبر ۲۰۲۰ (مهر و آبان ماه ۹۹) به مرز ۲۸ درصد رسید. ایران در مدت ۱۰ ماه سال میلادی جاری، ۱۲,۶ درصد بیش از مدت مشابه سال قبل افزایش تولید داشته و به این ترتیب بالاتر از همه فولادسازان ایستاده است.

طی ژانویه تا پایان اکتبر تولید فولاد اتحادیه اروپا با افت ۱۶,۷ درصدی، C.I.S (کشورهای مستقل مشترک‌المنافع)، با کاهش ۱,۹ درصدی، آمریکای شمالی با تنزل ۱۷,۴ درصدی، آمریکای جنوبی با افت ۱۲,۴ درصدی و اقیانوسیه با کاهش ۱,۸ درصدی همراه شد. در مقابل تنها آسیا با متوسط افزایش ۱,۴ درصدی و خاورمیانه با رشد ۸,۵ درصدی تولید مواجه شدند.

۱۶,۸ میلیون تن رسید که ۷ درصد بیش از تولید ماه مشابه سال ۲۰۱۹ است، میزان تولید چین از این رقم ۹۲ میلیون تن بوده است. همچنین مجموع تولید ۱۰ ماه سال جاری میلادی به یک میلیارد و ۵۱۱ میلیون تن رسید که ۲ درصد کمتر از تولید دوره مشابه سال گذشته به شمار می‌آید. حدود ۸۷۴ میلیون تن از این رقم سهم تولیدات چین بوده است.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، واپسین آمار انجمن جهانی فولاد نشان می‌دهد در حالی که متوسط رشد تولید فولاد خام در دنیا طی ۱۰ ماه سال جاری میلادی منفی ۲ درصد بوده، ایران با رشد ۱۲,۶ درصدی، نزدیک به ۲۳ میلیون و ۸۰۰ هزار تن فولاد تولید کرده است. از سوی دیگر، طبق برآورد اولیه این انجمن، تولید فولاد خام ایران از ابتدای ژانویه تا پایان اکتبر به دو میلیون و ۶۶۰ هزار تن رسید که ۲۷,۹ درصد بیش از عملکرد ماه مشابه سال گذشته میلادی است.

■ کاهش ۲ درصدی تولید فولاد خام جهان تا پایان اکتبر

مجموع تولید فولاد خام ۶۴ کشور تولیدکننده عضو انجمن جهانی فولاد در ماه اکتبر امسال به



مدیرعامل شرکت ذوب‌آهن مطرح کرد:

ذوب آهن اصفهان، در مسیر افزایش تولید و صادرات

مدیرعامل ذوب آهن اصفهان با اشاره به آغاز پیش گرم کوره بلند شماره یک این شرکت، گفت: این مجتمع عظیم صنعتی، در تلاش است تا ۲۳ دی ماه که سالروز تاسیس ذوب آهن اصفهان و طلیعه صنعت فولاد کشور است، کوره بلند شماره یک خود را با حضور مسئولین کشور راه اندازی کند.



سه‌میه به شرکت‌های تولیدی، شرایط عرضه در بورس کالا و تغییرات احتمالی آن در مقادیر و نرخ نسبت به توافق‌های فعلی امکان پیش‌بینی اثرات شیوه‌نامه بالا بر عملکرد مالی شرکت به طور قابل اتکا در حال حاضر قابل اندازه‌گیری نیست.

یزدی‌زاده تصریح کرد: بدیهی است در صورت اجرایی شدن شیوه‌نامه یادشده، با عنایت به اینکه این شرکت ملزم به رعایت دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس است هر گونه اطلاعات با اهمیت و قابل اتکا بلافاصله برای آگاهی سهامداران و سایر ذی‌نفعان محترم اطلاع‌رسانی خواهد شد.

ساماندهی عرضه و تقاضای زنجیره فولاد بر این شرکت، عنوان کرد: با عنایت به اینکه محصولات این شرکت به صورت سلف تا سه ماهه در بورس کالای ایران تا پایان بهمن ماه سال جاری عرضه شده است، کاهش قیمت پایه عرضه شمش در بورس کالای ایران از ۹۵ درصد قیمت فوب صادراتی ایران به ۸۰ درصد قیمت فوب منطقه CIS (در صورت سرکوب قیمت‌ها و پیشگیری از رقابت در تابلوی بورس کالا)، منجر به کاهش درآمد حاصل از فروش اسفندماه خواهد شد.

وی خاطرنشان کرد: علاوه بر آن مشخص نبودن نحوه قیمت‌گذاری سنگ آهن و اثرات آن بر قیمت مواد اولیه و نحوه تخصیص

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت ذوب آهن، منصور یزدی‌زاده اظهار داشت: با راه‌اندازی کوره شماره یک ۸۰۰ هزار تن به تولید این شرکت افزوده می‌شود و ذوب آهن اصفهان می‌تواند اهداف تولیدی خود را محقق سازد.

وی با بیان این مطلب که این شرکت به سمت تولید محصولات صنعتی رفته است افزود: این مجتمع عظیم صنعتی به دنبال این است که در سال جاری با وجود محدودیت‌ها، صادرات خود را حفظ کند؛ چراکه در شرایط کنونی کشور نیاز بسیار به ارز دارد.

مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان همچنین در خصوص اثرات شیوه‌نامه

مدیرعامل هلدینگ آتیه‌اندیشان مس عنوان کرد:

تحقق ۷۳ درصدی بودجه سال ۹۹ آتیه‌اندیشان در ۶ ماه

◀ کسب بالاترین بازده در بین شرکت‌های سرمایه‌گذاری بازار سرمایه

مدیرعامل شرکت آتیه‌اندیشان مس گفت: بودجه سال ۹۹ شرکت سرمایه‌گذاری آتیه‌اندیشان مس مبلغ یک هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال بوده که بر اساس عملکرد واقعی ۶ ماهه نخست سال ۹۹ مبلغ یک هزار و ۱۶۵ میلیارد و ۷۹۳ میلیون ریال از آن، معادل ۷۳ درصد محقق شده است.

۲۹۲ درصد افزایش داشته است.

مدیرعامل شرکت آتیه‌اندیشان مس در ادامه در رابطه با برنامه‌های این شرکت برای افزایش بهره‌وری پول و سرمایه تاکید کرد: کاهش دوره وصول مطالبات، تحلیل و بررسی مداوم صنایع و شرکت‌های موجود در بازار سرمایه و یافتن مناسب‌ترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری، استفاده بهینه از دارایی‌های شرکت و مولدسازی آن‌ها در حوزه نرم‌افزاری و سخت‌افزاری، حضور در بازار اولیه و آماده‌سازی شرکت جهت ورود به بازار سرمایه و خلق ارزش و مشارکت در تامین و ایجاد شرکت‌های دانش‌بنیان و صندوق‌های نوآوری و پژوهش در راستای زنجیره ارزش گروه ملی مس و هدایت منابع مالی شرکت در فعالیت‌های اقتصادی سودآور و کسب بازده بالاتر از نرخ تورم و بالاترین بازدهی در بین شرکت‌های سرمایه‌گذاری از مهم‌ترین برنامه‌های این شرکت برای افزایش بهره‌وری پول و سرمایه است.

شیرمحمدپور به تدوین، اجرا و برنامه‌ریزی استراتژیک شرکت با روش کارت امتیازی متوازن (BSC) به‌عنوان یکی از اقدامات مهم شرکت اشاره کرد و گفت: برگزاری کمیته راهبردی و کمیته سرمایه‌گذاری به‌صورت هفتگی در راستای تحقق اهداف سازمانی برای کسب بالاترین بازده و یکپارچه‌سازی سیستم‌های کاری مالی اداری تحت وب (راهکاران-سیگما، ره‌آورد نوین) و دورکاری در بسترهای ارتباطی کارمندان شامل شبکه‌های سازمانی، شبکه‌های اجتماعی و ارتباطات موبایلی در راستای رعایت پروتکل بهداشتی از دیگر اقدامات مهم این شرکت از ابتدای سال جاری تاکنون بوده است.



سازمان بورس و اوراق بهادار و انجام مقدمات پذیرش شرکت در بازار سرمایه و برگزاری اولین جلسه در شرکت بورس اوراق بهادار تهران از مهم‌ترین این اقدامات است.

مدیرعامل شرکت آتیه‌اندیشان مس به فعال نمودن شرکت فرعی سرمایه‌گذاری نواندیشان کرمان و خارج نمودن شرکت مذکور از زیان انباشته اشاره کرد و گفت: در پی این اقدامات شرکت نواندیشان کرمان در ۶ ماهه ابتدای سال ۹۹ معادل سرمایه ثبتی خود، سود خالص کسب کرده است.

وی ابراز کرد: همچنین از ابتدای سال جاری تاکنون ۶۰ درصد از مطالبات سهامدار عمده شرکت تسویه شده است.

مدیرعامل شرکت آتیه‌اندیشان مس ادامه داد: کسب بالاترین بازده در بین شرکت‌های سرمایه‌گذاری بازار سرمایه و همچنین بالاتر از شاخص کل بورس، به‌طوری‌که ارزش پرتفوی از ابتدای سال ۹۹ تا پایان شهریور ماه، معادل

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس پرس، عبدالله شیرمحمدپور با بیان اینکه مدیرعامل محترم صندوق بازنشتگی مس طی ماه‌های اخیر حمایت شایسته‌ای از فعالیت مالی و اقتصادی این شرکت کرده است، اظهار داشت: سود حاصل از خرید و فروش شرکت برای کل سال ۹۹ مبلغ یک هزار و ۸۴ میلیارد ریال پیش‌بینی شده که در ۶ ماهه ابتدای سال جاری مبلغ ۶۲۳ میلیارد و ۱۶۶ میلیون ریال برابر ۵۷ درصد محقق شده است. در نتیجه، شرکت در ۶ ماهه نخست سال جاری توانسته ۴۵ درصد در حوزه عملکرد بیشتر از اهداف بودجه سال ۹۹ و ۶۵ درصد بیشتر از دوره مشابه سال قبل محقق کند.

مدیرعامل هلدینگ آتیه‌اندیشان مس در ادامه به مهم‌ترین اقدامات این هلدینگ از ابتدای سال جاری تاکنون اشاره کرد و توضیح داد: اخذ مجوز افزایش سرمایه شرکت از محل سود انباشته از سه‌هزار میلیارد ریال به چهارهزار میلیارد ریال از

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو:

تداوم داخلی سازی در صنعت خودرو نیازمند سرمایه گذاری بیشتر است

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو گفت: این روزها داخلی سازی‌ها در صنایع خودرو و قطعه‌سازی، برخلاف ابتدای راه که به سرعت پیش می‌رفت، سخت‌تر شده و تداوم روند عمق ساخت داخل نیازمند سرمایه گذاری بیشتر است.

می‌تواند پیش‌ران این جریان باشد. به گفته آن‌ها، مشوق‌های مورد نیاز در زنجیره تامین خودرو سازی برای شتاب‌دهی فرآیند تعمیق داخلی سازی و اجرایی شدن پروژه‌های ساخت داخل به منظور تحقق «جهش تولید»، یکی از الزاماتی که باید توسط سیاست‌گذار و قانون‌گذار در کنار خودروسازان بزرگ کشور انجام شود. در این زمینه دو دسته مشوق‌ها شامل «مشوق‌های حاکمیتی» برای ایجاد انگیزه خودروساز و قطعه‌ساز به منظور تعمیق ساخت داخل و «مشوق‌های خودروسازان» به منظور ترغیب زنجیره تامین و سرمایه‌گذاران برای پروژه‌های ساخت داخل مد نظر است. در زمینه مشوق‌های حاکمیتی، اختصاص تسهیلات با بهره پایین، اختصاص منابعی از صندوق توسعه ملی، تدوین مشوق‌های مالیاتی، حمایت‌های رسانه‌ای و تبلیغاتی، حفاظت از

برگزاری چهار میز تخصصی تا به امروز با همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت، خودروسازان، انجمن‌های تخصصی قطعه‌سازی، شرکت‌های دانش‌بنیان و... برای ترغیب سرمایه‌گذاری در صنعت قطعه‌سازی آغاز شده است. بر اساس گزارشی از ایرنا، از ابتدای برگزاری میزهای تعمیق ساخت داخل در صنعت خودرو تاکنون، ۸۶ میلیون دلار داخلی سازی قطعات خودرویی محقق شده است. ۳۴۰ میلیون دلار داخلی سازی از میزهای تعمیق ساخت داخل که از سال گذشته تاکنون چهار میز برگزار شده، انتظار می‌رود. قطعه‌سازان معتقدند هرچه در عمق داخلی سازی بیشتر پیش می‌رویم، ادامه مسیر سخت‌تر و پیچیده‌تر می‌شود، بر این اساس در مدت زمان کوتاه به محرک‌های قوی نیاز است که «بسته مشوق ساخت داخل»

به گزارش «فلزات آنلاین»، آرش محبی نژاد اظهار داشت: چنانچه بسته مشوق ساخت داخل که به وزارت صنعت، معدن و تجارت و خودروسازان پیشنهاد شده، مصوب و قراردادهای قوی بین خودروسازان و قطعه‌سازان امضا شود، می‌توان امید داشت که داخلی سازی‌ها با قدرت و قوت تداوم یابد. وی به سال‌های گذشته و قراردادهای پسابرجامی اشاره کرد که هرچند قطعه‌سازان سرمایه‌گذاری‌های زیادی برای داخلی سازی انجام داده بودند، اما در نهایت این سرمایه‌گذاری‌ها معطل ماند. به گفته محبی نژاد، وقتی شرایط سیاسی و اقتصادی خوب می‌شود مسئولان باید مانع تسهیل شرایط برای واردات شوند، زیرا در غیر این صورت نهضت ساخت داخل با شکست مواجه می‌شود. نهضت داخلی سازی در صنعت خودرو سازی کشور در سال ۹۸ و ادامه آن با



خودروسازی کشور محقق کند. این مقام صنفی گفت: اکنون مجموع بدهی خودروسازان به زنجیره تامین داخلی به ۴۰ هزار میلیارد تومان رسیده و مانده بدهی معوق تعیین تکلیف نشده خودروسازان به قطعه‌سازان بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان است. وی افزود: هنوز زمانی برای پرداخت پنج هزار میلیارد تومان وعده داده شده، تعیین نشده و در این زمینه منتظر تصمیم سران قوا هستیم. هفته‌های گذشته 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 تایید به جلسه سران قوا فرستاده خواهد شد.

سایپا در نیمه دوم امسال اشاره کرد که سهم ایران خودرو ۳۶۰ هزار دستگاه و سهم سایپا ۳۳۰ هزار دستگاه است. وی اضافه کرد: این برنامه تولید به شرط تصویب بسته جهش تولید امکان‌پذیر و دست‌یافتنی است که یکی از شروط آن پرداخت پنج هزار میلیارد تومان اعتبار به قطعه‌سازان بابت پوشش بخشی از مطالبات آن‌ها از خودروسازان است.

محبی‌نژاد یادآور شد: سال گذشته مطابق مصوبه شورای پول و اعتبار مقرر بود ۱۰ هزار میلیارد تومان اعتبار در اختیار قطعه‌سازان قرار بگیرد اما فقط نیمی از آن در ایام پایانی سال گذشته تحقق یافت.

وی خاطرنشان کرد: انجام این مهم همراه با تامین نقدینگی‌های دیگر، رفع مشکلات ارزی و همچنین حل مشکل قیمت‌گذاری دستوری خودرو، می‌تواند جهش تولید را در صنعت

مالکیت معنوی و جلوگیری از واردات قطعات ساخت داخل، مد نظر است. خرید با قیمت تمام‌شده معادل واردات در ابتدای کار و پس از آن کاهش قیمت در بلندمدت، خرید نقدی قطعات تحویلی برای دوره حداقل یک سال از سوی خودروسازان، عقد قرارداد عادلانه و تضمین خرید برای مدت بازگشت سرمایه با یک منبع تامین برای هر قطعه و همچنین مشارکت خودروسازان در ریسک سرمایه‌گذاری ثابت پروژه‌ها، مشوق‌هایی است که خودروسازان می‌توانند برای تحقق جهش تولید برای قطعه‌سازان فراهم کنند.

■ جهش تولید در خودروسازی

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو، در ادامه به تعهد ۶۹۰ هزار دستگاهی تولید اتومبیل از سوی ایران خودرو و

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران عنوان کرد:

دریافت اطلاعات به‌روز تجارت خارجی کشور با استفاده از سامانه جامع تجارت

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران، شفاف‌سازی تجارت خارجی و جلوگیری از فساد را از مزایای سامانه جامع تجارت دانست و گفت: این سامانه، کشور را در استانداردهای نظام بین‌المللی تجارت قرار خواهد داد.

مورد تاکید رئیس جمهور و ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز دانست و اضافه کرد: تصمیم‌گیران حوزه اقتصادی نیاز به اطلاعات صحیح و به‌روز دارند و این سامانه از لحاظ تعادل در صادرات و واردات به ما کمک خواهد کرد.

بر اساس گزارشی از شاتا، معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران با بیان اینکه سرعت و دقت بیشتر در انجام فرایندها از مزایای دیگر این سامانه است، ادامه داد: شرایط ارزی کشور و شرایط تجارت و اقتصاد با شیوع و پروس کرونا نیاز به سامانه جامع تجارت را بیشتر مشهود کرده است.

تجارت ایران در ادامه گفت: انجام فرایندهای کاری صادرکنندگان و واردکنندگان در این سامانه تسهیل خواهد یافت و هزینه‌ها برای تجار کاهش یافته و به حداقل می‌رسد.

■ دریافت اطلاعات به‌روز تجارت خارجی

کشور با استفاده از سامانه جامع تجارت زادبوم همچنین تصریح کرد: در این سامانه هر تاجر بایک درگاه مواجه است و کار خود را از طریق این درگاه پیش می‌برد و ارائه داده‌های مورد نیاز در حوزه تجارت خارجی از طریق دستگاه‌های مرتبط نیز بایک درگاه انجام خواهد شد. وی این سامانه را

به گزارش «فلزات آنلاین»، حمید زادبوم با بیان این مطلب، اظهار داشت: با توجه به اینکه با استفاده از سامانه جامع تجارت ایران، دخالت افراد و سلاقی اشخاص از تجارت خارجی کم‌کم حذف می‌گردد، تجارت خارجی کشور در تراز جهانی قرار می‌گیرد.

وی افزایش سرعت عمل در تجارت خارجی را از دیگر مزایای سامانه جامع تجارت دانست و تصریح کرد: با سامانه جامع تجارت، در شاخص‌های مرتبط با زمان در تجارت جهانی رتبه کشور بهبود و ارتقا خواهد یافت. معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه

دستیابی به رکورد عمر نسوز وسل واحد گاززدایی

مسئول فلاح‌المنان، رئیس عملیات ثانویه فولاد مبارکه، از دستیابی به رکورد عمر نسوز وسل واحد گاززدایی (RH)، با هدف افزایش توانایی تولید ذوب، خبر داد و گفت: تلاش‌ها و حمایت‌های همکاران موجب شد تا از کارگاه RH با ظرفیت محدود، بیشترین حجم تولید و بهترین کیفیت را به دست آوریم و سفارش‌های مشتریان را به‌موقع آماده کنیم.

مرکز تعمیرات نسوز و خرید مواد مصرفی قرار گرفت. این فعالیت با افزایش تحریم‌ها سرعت گرفت و از آن زمان تحقیقات گسترده‌ای با همکاری و مشارکت تولیدکنندگان نسوز و اساتید دانشگاه شروع شد.

رئیس تعمیرات نسوز فولادسازی خاطرنشان کرد: ثمره این تحقیقات و تعاملات، تولید آجرهای نسوز این واحد توسط شرکت فرآورده‌های نسوز مهرگداز بوده است. این آجرها در مرحله آزمایش است و نتایج آن بسیار رضایت‌بخش و کیفیت آن هم‌تراز و قابل‌مقایسه با نسوزهای مشابه بهترین تولیدکنندگان خارجی است.

ایران‌پور در خاتمه دستیابی به این رکورد را به تمامی دست‌اندرکاران خصوصاً مدیریت ناحیه فولادسازی، مرکز نسوز و خرید مواد مصرفی تبریک گفت و اظهار امیدواری کرد که با ادامه این همکاری‌ها، رکورد بعدی با نسوزهای بومی‌سازی شده به دست آید و افتخارات فولاد مبارکه ادامه یابد.

RH با ظرفیت محدود، بیشترین حجم تولید و بهترین کیفیت را به دست آوریم و سفارش‌های مشتریان را به‌موقع آماده کنیم. به همین دلیل از کلیه همکارانی که در موفقیت به‌دست‌آمده نقش مستقیم داشته‌اند، از جمله همکاران تولید، تعمیرات، پشتیبانی و تعمیرات نسوز تشکر می‌کنم.

احمدرضا ایران‌پور، رئیس تعمیرات نسوز فولادسازی فولاد مبارکه اظهار داشت: در راستای سیاست‌های فولاد مبارکه در خصوص کاهش توقفات و هزینه‌ها، عمر نسوز وسل واحد گاززدایی (RH) به عدد ۱۲۵ ذوب رسیده است. افزایش عمر نسوز در یکی از حساس‌ترین و استراتژیک‌ترین تجهیزات ناحیه فولادسازی که در تولید ذوب‌های خاص نقش اساسی دارد، حاصل کار و تلاش قسمت‌های مربوطه در تعیین کیفیت، تثبیت بهترین طرح نسوزکاری، کنترل فرایند و بهبود پارامترهای موثر بوده است.

ایران‌پور در ادامه افزود: بومی‌سازی نسوز این تجهیز خاص در سال‌های گذشته در دستور کار

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، مسیوب فلاح‌المنان با اشاره به افزایش حجم سفارش‌های تولید ذوب‌های مخصوص با سیکل RH طی یک سال گذشته و ظرفیت محدود کارگاه گاززدایی RH اظهار داشت: پروژه‌هایی در جهت افزایش توانایی تولید ذوب با سیکل RH در ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم برنامه‌ریزی و اجرا شد که اهم آن‌ها شامل کاهش زمان توقف کارگاه جهت تعویض وسل از ۱۶ ساعت به کمتر از ۱۰ ساعت، افزایش عمر نسوز وسل در دو سال گذشته از کمتر از ۱۰۰ ذوب به بیش از ۱۲۵ ذوب و افزایش تعداد ذوب RH در روز از کمتر از ۲۰ ذوب به ۲۴ ذوب است.

وی افزود: برای تحقق این اهداف، فعالیت‌هایی نظیر کنترل بهتر و بهبود پارامترهای ورودی ذوب به RH نظیر تنظیم مناسب‌تر ppm اکسیژن مذاب در تخلیه کوره‌های قوس الکتریکی جهت جلوگیری از تزریق اکسیژن اضافی در RH و تنظیم مناسب‌تر دمای ذوب تحویلی به RH در کوره‌های پاتیلی جهت جلوگیری از گرمایش شیمیایی در RH و همچنین بازنگری و بهبود روش‌های اسکول کاتینگ و گانینگ اسنورکل و کاهش فاصله زمانی بین سکوینس‌های مختلف گریدهای با سیکل RH بر روی ماشین‌های ریخته‌گری مختلف به دست همکاران برنامه‌ریزی و کنترل تولید و نیز کوردیناتورهای ناحیه انجام گرفت.

رئیس عملیات ثانویه بیان کرد: تلاش‌ها و حمایت‌های همکاران موجب شد تا از کارگاه



در راستای خودکفایی و رفع وابستگی به تولیدات خارجی در صنعت کشور انجام گرفت؛

بومی سازی ولوهای استراتژیک در مجتمع فولاد سبا

مرتضی حمزه‌زاده، کارشناس تعمیرات مکانیک و هیدرولیک مجتمع فولاد سبا، با اعلام بومی سازی ولوهای استراتژیک سرو ولو و پرپرشنال ولو، گفت: این دستاورد با همکاری مدیریت و کارشناسان مجتمع فولاد سبا و شرکت سامان صنعت پویا ناطق شکل گرفت. ساخت حساس ترین نوع ولوهای کنترل هیدرولیکی در انحصار شرکت‌های MOOG آمریکا و REXROTH آلمان بود، اما اکنون در کشور ما بومی سازی شده و این موفقیت گامی در مسیر خودکفایی ملی است.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، مرتضی حمزه‌زاده در ادامه افزود: سروولوها و پرپرشنال ولوها از دقت و حساسیت زیادی برخوردارند و در صنعت هیدرولیک کاربرد فراوان و گسترده‌ای دارند؛ به همین علت در تولید فولاد بسیار مهم هستند.

وی در ادامه ضمن اشاره به تحریم‌های چند سال گذشته و نیاز خط تولید به این نوع ولوهای هیدرولیکی افزود: کارشناسان فولاد سبا با همکاری شرکت‌های داخلی بر آن شدند که تا این نوع ولوها را بسازند. این پروژه در اواخر سال ۹۶ با همکاری شرکت سامان صنعت پویا ناطق شروع شد و پس از مهندسی معکوس و انجام آزمایش‌های مختلف و همچنین پیگیری‌های فراوان، در شهریور ماه ۹۸ اولین سروولو تایپ D۶۶۲ جهت سایید گاید دانکویلر شماره ۲ نورد مجتمع فولاد سبا ساخته و آماده بهره‌برداری شد و در نهایت با انجام تست‌های گوناگون و حساس در آذر ماه ۹۸ سروولو مذکور بدون عیب شروع به کار کرد.

کارشناس تعمیرات مکانیک و هیدرولیک مجتمع فولاد سبا خاطرنشان کرد: با توجه به حساسیت بسیار زیاد این ولو و عملکرد آن در خط تولید، جهت حصول اطمینان از پاسخ، ولو مداوم تحت نظر و بررسی بود و خوشبختانه و با

است و با توجه به شرایط کنونی کشور، تهیه آن‌ها به هیچ‌عنوان امکان‌پذیر نیست. بنابراین باعث افتخار است که به لطف خداوند متعال و همراهی و حمایت‌های مدیریت شرکت و تمامی همکاران مشارکت‌کننده در واحدهای بومی‌سازی، اتوماسیون، هیدرولیک و همچنین شرکت پویا ناطق موفق به عبور از این جاده پرفرازونشیب شدیم.

کارشناس تعمیرات مکانیک و هیدرولیک مجتمع فولاد سبا در پایان از تلاش‌های مدیریت و کارکنان شرکت سامان صنعت نیز که با اعتماد به نفس و تلاش شبانه‌روزی باعث به ثمر رسیدن این پروژه شدند تشکر و قدردانی کرد.

یاری خداوند، پس از سه ماه این اطمینان به دست آمد که تلاش‌ها و پیگیری‌ها به بار نشست و ولو مذکور بدون هیچ عیبی در حال کار است.

وی اضافه کرد: پس از اطمینان از موفقیت فرایند طی شده، ساخت ولوهای دیگر در دستور کار قرار گرفت و دو تایپ سروولو DV۹۱ و DV۹۲ و همچنین دو تایپ پرپرشنال ۴WRTE و ۴WRKE ساخته شد که خوشبختانه همه آن‌ها از ابتدای سال ۹۹ بدون عیب در حال استفاده هستند.

حمزه‌زاده تصریح کرد: قیمت ارزی این نوع ولوها در حدود ۵۰ درصد خارجی آن

سخنگوی گمرک خبر داد:

تراز تجاری ایران در آبان ماه مثبت شد

سخنگوی گمرک گفت: سهم صادرات ایران در هشتمین ماه از سال، سه میلیارد و ۲۱۰ میلیون دلار بوده است.

می‌دهد، ترکیه در ۸ ماهه ابتدایی سال جاری، چهارمین مقصد صادراتی کالاهای ایرانی و با ۱۲۹ میلیون دلار در آبان پنجمین مقصد در این ماه به شمار می‌رود و افغانستان با چهار میلیون و ۷۴۴ هزار تن به ارزش یک میلیارد و ۵۱۸ میلیون دلار و سهم ۶،۲ و ۷ درصد ارزش صادرات هشت‌ماهه با رشد ۱۵،۲ درصدی از لحاظ وزن و ۱،۳ درصدی از لحاظ ارزش نسبت به مدت مشابه مواجه بوده است که در هشت ماهه، مقصد پنجم کالاهای صادراتی ایران به شمار می‌آید و با واردات ۱۹۳ میلیون دلاری کالا از ایران در ماه آبان، چهارمین مقصد کالاهای صادراتی در این ماه بوده است.

لطیفی در پایان افزود: کل صادرات کشور در هشت ماهه نخست امسال ۷۵ میلیون و ۸۲۱ هزار تن کالا به ارزش ۲۱ میلیارد و ۴۴۸ میلیون دلار بوده است که سهم این پنج کشور با ۵۷ میلیون و ۲۹۷ هزار تن و ارزش ۱۶ میلیارد و ۵۶۵ میلیون دلار، ۷۵،۵ درصد وزن و ۷۷ درصد ارزش کل صادرات کشور بوده است.

خرید ۹۱۲ میلیون دلار کالای ایرانی، رتبه دوم هشت ماهه و رتبه نخست آبان ماه را در مقاصد صادراتی به دست آورده است.

لطیفی در خصوص سومین مقصد کالاهای صادراتی گفت: سومین مقصد کالاهای صادراتی کشور در هشت ماه نخست امسال، امارات متحده عربی با ۹ میلیون و ۹۵۶ هزار تن کالا به ارزش دو میلیارد و ۷۲۵ هزار تن بوده که صادرات کشور به آن ۲۸،۴ درصد از لحاظ وزنی نسبت به مدت مشابه رشد داشته است و این کشور ۱۳ درصد وزن و ۱۲،۷ درصد کل ارزش صادراتی کشور را از ابتدای سال به خود اختصاص داده است. امارات در آبان ماه ۴۵۲ میلیون دلار از ایران کالا وارد کرده است.

بر اساس گزارشی از مهر، سخنگوی گمرک تصریح کرد: ۶،۷ درصد وزن و ۷،۵ درصد ارزش صادرات کشور به ترکیه با پنج میلیون و ۵۹۹ هزار تن و به ارزش یک میلیارد و ۶۱۸ میلیون دلار بوده است که ۴۲ درصد کاهش را نسبت به مدت مشابه هشت‌ماهه سال ۹۸ نشان

به گزارش «فلزات آنلاین»، سید روح‌الله لطیفی، سخنگوی گمرک اظهار داشت: کارنامه تجارت خارجی کشور در آبان ماه، ۶ میلیارد و ۳۰۲ میلیون دلار بوده که سهم صادرات در این ماه، سه میلیارد و ۲۱۰ میلیون دلار و واردات نیز سه میلیارد و ۹۲ میلیون دلار بوده است که با سبقت گرفتن صادرات از واردات، تراز تجاری ماه آبان مثبت ۱۱۸ میلیون دلار شده است.

وی افزود: در آبان ماه صادرات کشور از لحاظ وزنی ۱۰ میلیون و ۲۴۸ هزار تن و واردات دو میلیون و ۵۴۹ هزار تن بوده است که وزن صادراتی کشور در این ماه چهار برابر واردات است.

سخنگوی گمرک در خصوص کشورهای صادراتی گفت: کشور در هشت ماه نخست سال، ۱۹ میلیون و ۳۴۸ هزار تن کالا به ارزش پنج میلیارد و ۳۵۳ میلیون دلار کالا به عراق صادر کرده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل از لحاظ وزنی ۲۴،۸ درصد رشد داشته است، میزان صادرات هشت ماهه به عراق ۲۵،۵ درصد وزن کل صادرات و ۲۵ درصد ارزش کل صادرات کشور را در بر می‌گیرد، صادرات کشور به عراق در آبان ماه ۴۹۸ میلیون دلار بوده است. که در میزان و ارزش صادراتی هشت ماهه در رتبه نخست کشورهای خریدار کالای ایرانی است اما در ماه آبان رتبه دوم را دارا است.

وی افزود: کشور چین نیز ۱۸ میلیون و ۱۹۰ هزار تن کالا از ایران به ارزش پنج میلیارد و ۳۵۱ میلیون دلار وارد کرده که ۲۴ درصد وزن و ۲۵ درصد ارزش صادراتی ایران را به خود اختصاص داده است، این کشور در آبان ماه با



مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه نفت خبر داد:

طرح گوره به جاسک در مراحل نهایی

مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه نفت گفت: پروژه ملی گوره به جاسک در حال طی کردن مراحل نهایی است و لوله‌سازی اهواز سهم عمده‌ای در تولیدات لوله این پروژه دارد.

افزود: امید می‌رود با ارتقای توانمندی و کیفیت، محصولات با کیفیتی را نیز داشته باشیم و روزی برسد که هر چه در صنعت استراتژیک نفت نیاز باشد، بتوانیم آن را به راحتی در داخل تولید و تامین کنیم.

دهقانی در پایان خاطرنشان کرد: ارتقای تولید، جهش تولید، افزایش تولید و بزرگ شدن اقتصاد ناجی کشور ما است.

قالب بازار و نیاز خود را به سمت تولیدات داخلی سوق دهیم که در سال‌های اخیر در این زمینه موفق بودیم و توفیق‌های خوبی را به دست آوریم.

بر اساس گزارشی از مهر، مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه نفت با بیان اینکه لوله‌سازی اهواز یک شرکت سرپا و فعال و نقش‌آفرین در پروژه‌های عظیم ملی است،

به گزارش «فلزات آنلاین»، تورج دهقانی اظهار داشت: طرح عظیم گوره به جاسک که یک هزار کیلومتر لوله سرویس ترش ۴۲ اینچ بود که با همت لوله‌سازان کشور به خصوص لوله‌سازی اهواز در حال طی کردن مراحل نهایی است.

مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه نفت افزود: از جهات مختلف این طرح مایه افتخار ملی است و لوله‌هایی که با سرویس ترش از خارج کشور ورشان تولید می‌شد، برای اولین بار با همت زنجیره تولید فولاد مبارکه اصفهان، فولاد اکسین خوزستان و لوله‌سازان که سهم عمده این تولید به عهده لوله‌سازی اهواز بود، به طور تقریبی ۸۰۰ کیلومتر از این لوله تامین شده است.

وی بیان کرد: لوله‌سازی اهواز یک شرکت بزرگ و یک ثروت ملی است و باید از طریق روش‌های مختلف از این شرکت و سازنده حمایت شود.

دهقانی تاکید کرد: وظیفه خود را می‌دانیم که به عنوان مصرف‌کننده نهایی از این شرکت‌ها حمایت کنیم و لوله جز اقلام پر مصرف صنعت نفت است و سعی کردیم که



در راستای تحقق شعار جهش تولید در سال جاری صورت گرفت؛

افتخار آفرینی در گروه فولاد مبارکه با کسب رکوردهای پی در پی

شرکت‌های فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان، فولاد سنگان، فولاد امبر کبیر کاشان، فولادسنگ مبارکه و فولاد سفیددشت چهارمحال و بختیاری در سال جهش تولید و به منظور تحقق این مهم، به رکوردهای درخور توجهی دست یافتند.

شماره ۱ و ۲ در فولاد هرمزگان به ثبت رسید که ثبت همزمان این رکوردها برای فولاد هرمزگان غرورآفرین است.

معاون بهره‌برداری شرکت فولاد هرمزگان تصریح کرد: رکورد تولید روزانه تختال به میزان ۶ هزار و ۳۱۱ تن در تاریخ ۲۷ آبان ماه سال جاری در حالی به دست آمد که رکورد قبلی به میزان ۶ هزار و ۲۴ تن در تاریخ ۳۱ شهریور ماه سال ۹۸ به دست آمده بود. همچنین رکورد روزانه تعداد ذوب ریخته‌گری شده به میزان ۵۱ ذوب در تاریخ ۲۸ آبان ماه سال جاری به دست آمد و رکورد قبلی به تعداد ۵۰ ذوب در تاریخ ۳۱ شهریور ماه سال ۹۸ را پشت سر گذاشت.

مدنی در ادامه مطرح کرد: رکورد تعداد ذوب ریخته‌گری شده ماهانه نیز به میزان یک هزار و ۱۷۰ ذوب حاصل شده است که رکورد قبلی آن به تعداد یک هزار و ۱۵۸ ذوب در فروردین ماه ۹۷ به دست آمده بود.

وی عنوان کرد: این رکوردها در حالی ثبت شده که نام فولاد هرمزگان در فهرست تحریم‌های ظالمانه آمریکا قرار گرفته و با همه گیری ویروس کرونا در موج سوم خود، محدودیت‌ها در سطح شرکت همچنان ادامه دارد.

وی اظهار کرد: 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 یکی از دلایل عمده و مهمی را که سبب ثبت این رکورد شد، متوسط زمان قوس الکتریکی به ازای

اهمیت محصولات تولیدی در این واحد که عموماً در صنایع نفت و گاز و خودروسازی استفاده می‌شود، بسیار درخور توجه است.

غلامرضا سلیمی در پایان افزایش تولید در ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم را حاصل همت و تلاش بی‌نظیر نیروهای متخصص و سخت‌کوش ناحیه و مدیریت صحیح منابع و فرایندها دانست و بر نقش همه واحدهای پشتیبانی کننده در این دستاورد تاکید کرد.

معاون بهره‌برداری شرکت فولاد هرمزگان اظهار داشت: شرکت فولاد هرمزگان در آبان ماه رکوردهای جدیدی در تولید روزانه و ماهانه تولید تختال و تعداد ذوب‌های تخلیه‌شده و ریخته‌گری شده ثبت کرد.

سید اصغر مدنی افزود: دستیابی فولادمردان فولاد هرمزگان به رکورد تولید آن هم به فاصله کمتر از دو ماه از رکورد قبلی، نشان از عزم راسخ آنان در ثبت موفقیتی دیگر در این شرکت همزمان با سال جهش تولید است.

وی ادامه داد: شرکت فولاد هرمزگان توانست در آبان ماه با تولید ۱۳۸ هزار و ۲۲۶ تن تختال، پس از گذشت تنها دو ماه از ثبت رکورد قبلی به میزان ۱۳۷ هزار و ۳۹۱ تن در شهریور ماه ۹۹، رکورد جدیدی ثبت کند.

مدنی با اشاره به اینکه رکورد تولید ماهانه تختال فولاد هرمزگان در آبان ماه تنها رکورد این شرکت نبود خاطر نشان کرد: در آبان ماه هشت رکورد جدید شامل رکوردهای تولید ماهانه و روزانه تولید تختال، تعداد ذوب تخلیه شده، تعداد ذوب ریخته‌گری شده و دو رکورد تعداد ذوب تخلیه شده در کوره‌های

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، غلامرضا سلیمی، مدیر ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم فولاد مبارکه از دو دستاورد مهم در سال جهش تولید اظهار داشت: رکورد تولید ماهانه تختال و تولید فولاد با سیکل گاززدایی تحت خلا شکسته شد.

وی با اعلام این خبر افزود: غیورمردان ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم در آبان ماه با تولید بیش از ۶۲۵ هزار تن تختال و کمترین میزان ضایعات، برگ زرین دیگری بر افتخارات شرکت فولاد مبارکه افزودند.

تولید تختال در این ناحیه در مهرماه نیز از ۶۱۷ هزار تن فراتر رفته بود و به این ترتیب رکورد تولید در ماه‌های ۳۰ روزه در دو ماه متوالی جابه‌جا شد. این در حالی است که بیشترین میزان تولید در ماه‌های ۳۰ روزه نیمه دوم سال مربوط به آذرماه سال ۹۶ و به میزان ۵۸۱ هزار تن بوده است که ۷٫۶ درصد رشد داشته است. این موفقیت در ادامه موفقیت ماه‌های قبل و ثبت رکورد ۶۳۹ هزار تن تختال در شهریورماه (طی ۳۱ روز) حاصل شده است.

مدیر ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم تاکید کرد: افزایش چشمگیر تولید که ورای ظرفیت اسمی این ناحیه است به‌حق یک جهش در تولید محسوب می‌شود که با وجود مشکلات ناشی از تحریم‌ها و شیوع بیماری کووید ۱۹ به دست آمده و از ارزش زیادی برخوردار است. همچنین در آبان ماه رکورد تولید فولاد با سیکل گاززدایی تحت خلا در واحد RH با تولید ۷۸ هزار و ۸۰۰ تن تختال شکسته شد که با توجه به

هشت ماهه نیز به طور کامل محقق شد. ایمان سلیمانی، ضمن تقدیر ویژه از تلاش کارکنان واحد آهن‌سازی، دستیابی به این موفقیت‌ها را مرهون حمایت‌های مدیران و سهام‌داران و تلاش و همت تمامی واحدها به خصوص واحد بازرگانی برای تامین به‌موقع مواد اولیه و قطعات یدکی دانست. سلیمانی در پایان با اشاره به تولید ۵۴۵ هزار و ۲۷۳ تن محصول تا پایان آبان‌ماه از رشد ۱۲,۲ درصدی تولید نسبت به مدت مشابه سال قبل خبر داد و ابراز امیدواری کرد که تا پایان سال تولید ۸۰۰ هزار تن تحقق یابد.

■ ثبت رکورد جدید در واحد آهک‌سازی شرکت فولاد سنگ

با تولید ماهانه ۲۱ هزار و ۳۱۸ تن آهک کلسینه با کیفیت در کوره‌های تک‌شافت چیساک، رکورد جدیدی در آبان‌ماه سال جاری به ثبت رسید.

مدیرعامل شرکت از کارکنان به خصوص کارکنان واحد آهک‌سازی شرکت بابت کسب این رکورد صمیمانه تشکر و قدردانی کرد.

رکورد تولید ماهانه در خط اسیدشویی شرکت فولاد امیر کبیر کاشان بهبود یافت

شرکت فولاد امیر کبیر کاشان در مسیر تعالی روزافزون خود، در سالی که مزین به نام جهش تولید است، موفقیت‌های مجموعه بهره‌برداری را تکرار کرده و شاهد بهبودی دیگر و رکورد جدیدی در تولید بوده است.

۲۶۶ تن بوده که در مقابل یک میلیون و ۶۵۰ هزار تن برنامه، رشد ۱۲۴ درصدی داشته است. شایان ذکر است با احتساب تولید هشت ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل، شاهد رشد ۱۴۳ درصدی تولید گندله هستیم.

به گزارش روابط عمومی فولاد سنگان، تولید این شرکت از ابتدای راه‌اندازی تاکنون حدود هشت میلیون و ۵۰۰ هزار تن گندله بوده است. موفقیت‌های پی‌درپی تولید و کسب رکوردها، به دنبال تاکیدات مدیرعامل و ایجاد انگیزه در بین کارکنان با جاری‌سازی مشوق‌ها و همت سخت‌کوشان این شرکت در تمامی بخش‌های بهره‌برداری، بازرگانی، مالی، منابع انسانی و... بوده و تاثیرپذیری این واحد عظیم تولیدکننده مواد اولیه صنعت فولاد ایران را از حیث محدودیت‌های کرونا بسیار کاهش داده است.

■ ثبت رکورد ماهانه تولید محصول در واحد احیا مستقیم فولاد سفیددشت

در هشتمین ماه از سال جهش تولید و در آستانه ششمین سالگرد تاسیس شرکت فولاد سفیددشت، با تولید ۷۵ هزار و ۱۷۳ تن آهن اسفنجی، رکورد جدیدی در تولید ماهانه این محصول در واحد احیا مستقیم این شرکت به ثبت رسید.

مدیر عملیات شرکت فولاد سفیددشت ضمن ابراز خرسندی از دستیابی به این موفقیت، افزود: با تولید این میزان محصول در آبان‌ماه، علاوه بر ثبت رکورد تولید ماهانه، هدف‌گذاری تولید

هر ذوب در کوره‌ها دانست که با اجرای پروژه بهبود، این زمان به میزان قابل‌توجهی نسبت به هدف تعیین‌شده کاهش داشته است.

وی همچنین آماده‌به‌کاری 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، بازرگری و اجرای دستورالعمل‌های کاری و بهره‌برداری را دلایل مهم دیگر تحقق این رکورد دانست.

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

■ رکورد فولاد سنگان در تولید گندله

مدیرعامل فولاد سنگان بیان کرد: با رشد ۱۴۳ درصدی تولید گندله در هشت‌ماهه سال جاری، رکورد تولید ماهانه گندله در فولاد سنگان شکسته شد.

علی امرایی ضمن تبریک فرارسیدن هفته بسیج گفت: با همت و تلاش وافر کارکنان جبهه اقتصادی و حمایت‌های کلیه ارکان شرکت فولاد سنگان در سال جهش تولید، ۴۰۰ هزار و ۶۸۷ تن گندله در آبان‌ماه سال جاری تولید و رکورد تولید ماهانه گندله در این شرکت شکسته شد.

وی اذعان کرد: تولید گندله این شرکت در هشت‌ماهه اول سال دو میلیون و ۵۲ هزار و



کودلکو اعلام کرد:

تمدید استخراج از معدن مس روباز «چو کوئیکاماتا» تا یک سال دیگر

شرکت شیلیایی کودلکو بخش روباز چو کوئیکاماتا را در سال ۲۰۱۸ تعطیل کرد و عملیات‌های آن را در سال گذشته به استخراج زیرزمینی انتقال داد. این غول مس در آن زمان تصمیم گرفت استخراج روباز را تا دسامبر سال جاری ادامه دهد. کودلکو که در سانتیاگو مستقر بوده تصمیم خود را یک بار دیگر تغییر داده است.

خود را حفظ کند. کودلکو، که تمام درآمدهای خود را به دولت شیلی تحویل می‌دهد، معادن مس وسیعی را در اختیار دارد که ۱۰ درصد از ذخایر قطعی و احتمالی شناخته شده جهان را در بر گرفته‌اند و با تولید ۱٫۶ میلیون تن مس در سال ۲۰۱۹ حدود ۱۱ درصد از کل تولید جهانی این فلز را بر عهده دارند.

معادن وسیع این شرکت معدنکاری، که در مرکز و شمال شیلی پراکنده‌اند، در طول وقفه‌های ناشی از شیوع کووید ۱۹ با کاهش کارکنان خود به عملیات‌های خود ادامه داده است.

برنامه زمان‌بندی شده به پیشرفت خود ادامه داده است. این شرکت پیشتر گفته بود که پروژه ۵٫۶ میلیارد دلاری انتقال عملیات چو کوئیکاماتا از روباز به زیرزمینی بخشی از برنامه ۱۰ ساله ۳۹ میلیارد دلاری بازسازی دارایی‌های اصلی‌اش است.

عملیات زیرزمینی دست کم ۴۰ سال به عمر این معدن خواهد افزود. این پروژه همچنین به این غول مس اجازه خواهد داد تا به‌رغم عبارهای نزولی سنگ معدن استخراجی و هزینه‌های افزایشی در عملیات‌های خود نرخ‌های تولید

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس پرس، شرکت کودلکو انتظار دارد بخش روباز با عمق بیش از یک هزار و ۱۰۰ متر تا پایان ۲۰۲۱ به عملیات‌های خود ادامه دهد.

«آکتاویو آرانه دا» مدیرعامل کودلکو، در یک بیانیه خبری اظهار داشت: ما عملیات‌هایمان را ارتقا داده‌ایم و به شیوه‌های نوین عملیاتی‌ای دست‌یافته‌ایم که نتیجه آن، درمورد چو کوئیکاماتا، تربیت گروهی بوده که خود را با تحولات تطبیق داده و به دنبال پیشرفت مستمر بوده است. آرانه دا افزود: ارتقا بخش زیرزمینی طبق

رشد ۱۰ درصدی تولید خودروسازان اصلی طی ۸ ماهه امسال

صورت‌های مالی اعلام شده توسط سه خودروساز بزرگ کشور به سازمان بورس نشان می‌دهد که تیراژ تولید خودروهای سواری آن‌ها در هشت ماه سال جاری در مجموع از ۵۴۴ هزار دستگاه عبور کرده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته افزایش ۱۰ درصدی را ثبت کرده است.

تجربه کرده است. سومین خودروساز بزرگ کشور میزان تولید خود را از ۶۱ هزار و ۷۱۷ دستگاه در مجموع هشت ماه ابتدایی سال گذشته به ۶۶ هزار و ۷۶ دستگاه در مدت مشابه سال جاری رسانده است.

بر اساس گزارشی از ایسنا، رشد ۱۰ درصدی در مجموع تولید سواری‌های سه خودروساز اصلی طی هشت ماهه امسال نسبت به سال گذشته در حالی ایجاد شده است که بنا بر آمار در آبان ماه امسال نسبت به مهر ماه خودروسازان بزرگ کشور با کاهش تولید روبه‌رو شده‌اند و این در حالی است که مهر ماه نیز افت تولید نسبت به شهریور ماه دیده می‌شد.

۲۱۰ هزار و ۳۵۰ دستگاه بوده، رشد ۳۶٫۵ درصدی داشته است.

دیگر خودروساز بزرگ کشور (گروه خودروسازی سایپا) نیز در مجموع هشت ماهه سال جاری، ۱۹۱ هزار و ۲۵ دستگاه خودروی سواری تولید کرده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته، حاکی از ۱۳٫۴ درصد کاهش تولید است؛ چراکه از ابتدای سال ۱۳۹۸ تا پایان آبان ماه آن، ۲۲۰ هزار و ۸۱۰ دستگاه سواری در گروه سایپا به تولید رسیده بود.

در گروه خودروسازی پارس خودرو نیز تیراژ تولید در هشت ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته، روند صعودی هفت درصدی را در تولید خودروهای سواری خود

به گزارش «فلزات آنلاین»، سه خودروساز اصلی داخلی (ایران خودرو، سایپا و پارس خودرو) از ابتدای سال جاری تا پایان آبان ماه، در مجموع ۵۴۴ هزار و ۲۷ دستگاه محصولات سواری تولید کرده‌اند که این تعداد تولید در مقایسه با آمار تجمعی تا پایان آبان سال گذشته، حکایت از رشد ۱۰ درصدی دارد.

طبق آمار، ایران خودرو با تولید ۲۸۶ هزار و ۹۲۶ دستگاه خودرو از ابتدای سال تا پایان آبان ماه، همچنان بیشترین تیراژ تولید را به خود اختصاص داده است. تولید سواری در این خودروسازی در هشت ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۸ که آمار تولید سواری

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران:

نمایان شدن ارزش واقعی معادن در بورس کالا

◀ عرضه معادن کوچک و متوسط در بورس کالا، پیامدهای مثبت فراوانی دارد

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران گفت: تسهیل حضور معادن در بورس، یکی از مهم‌ترین و موثرترین روش‌های تامین مالی برای توسعه این بخش در کشور است.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، بهرام شکوری با استقبال از تلاش‌های معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت و مسئولان سازمان بورس برای عرضه معادن کوچک و متوسط در بورس اظهار داشت: امکان تامین مالی از طریق جذب سرمایه‌گذاری خارجی با توجه به تحریم‌ها در حال حاضر وجود ندارد.

وی افزود: تامین مالی از طریق نظام بانکی بسیار پردردسر و گران بوده و عملاً معادن به سراغ آن نمی‌روند. در چنین شرایطی بورس یکی از روش‌های مطمئن، ارزان و پایدار تامین مالی محسوب شده و می‌تواند مشکلات بسیاری از معادن را حل کند.

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران ادامه داد: اکنون معادنی با ذخایر غنی در کشور با مشکل نقدینگی مواجه هستند و تامین مالی از بورس می‌تواند در فعال‌سازی مجدد معادن تعطیل‌یانیمه‌فعال موثر باشد.

شکوری با اشاره به گزارش سال گذشته مرکز پژوهش‌های مجلس در خصوص امنیت سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف عنوان کرد: در این گزارش، امنیت سرمایه‌گذاری به تفکیک حوزه‌های کاری از نگاه فعالان اقتصادی ارزیابی شده است که براساس آن، معدن امن‌ترین حوزه کاری بوده و بالاتر از حوزه‌های خدمات تولیدی، نفت خام و گاز

طبیعی، تامین آب و برق و گاز، زراعت، خدمات و... ایستاده است. این موضوع نشان می‌دهد حضور معادن در بورس می‌تواند با استقبال سرمایه‌گذاران مواجه شود.

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران خاطرنشان کرد: حضور در بورس این اطمینان را به سرمایه‌گذاران می‌دهد که ارزش واقعی و صورت‌های مالی معادن به طور شفاف بررسی و اعلام شده است. البته در این راه پیشنهاد ما این است که با توجه به پیچیدگی امور، بورس از شرکت‌های تخصصی حوزه ارزیابی معادن استفاده کند.

وی با بیان این که معادن نیز برای حضور در بورس به سمت استفاده هرچه بیشتر از استانداردها می‌روند تصریح کرد: یکی از محاسن مهم حضور در بورس این است که معادن کوچک و متوسط نیز در حوزه‌های مختلفی مانند مالی، حقوقی، اکتشاف، فراوری و... به سمت استفاده از استانداردهای بین‌المللی رفته و این موضوع روی کل صنعت موثر است.

شکوری خواستار همراهی هرچه بیشتر و سریع‌تر بورس با عرضه معادن کوچک و متوسط از طریق این نهاد مالی شد و مطرح کرد: معادن می‌توانند از طریق بازار بورس بخشی از محصول یا بخشی از سهام خود را عرضه کرده و به تامین مالی بپردازند. این موضوع حرکت خوبی برای توسعه بخش معدن است و امیدواریم با استقبال هم سازمان بورس و هم معادن همراه شود.

در نشست مشترک رئیس جهاد دانشگاهی و مدیرعامل شرکت ایران خودرو عنوان شد؛

بومی سازی، طراحی و تولید گیربکس‌های نیمه اتوماتیک

در نشست مشترک رئیس جهاد دانشگاهی و مدیرعامل شرکت ایران خودرو که با هدف بررسی گزارش پیشرفت کار بر طبق تفاهم‌نامه ۱۰ اردیبهشت‌ماه گسترش همکاری‌های حوزه‌های مرتبط با خودرو برگزار شد، قرارداد همکاری در زمینه «بومی سازی طراحی و تولید TCU گیربکس‌های نیمه اتوماتیک» به امضا رسید.

دانشگاهی در حوزه خودروهای برقی نیز اشاره کرد و افزود: قابلیت‌های بسیاری در این حوزه، همچون باتری و دیگر بخش‌ها در جهاد دانشگاهی وجود دارد و آمادگی همکاری‌های بیشتر هستیم.

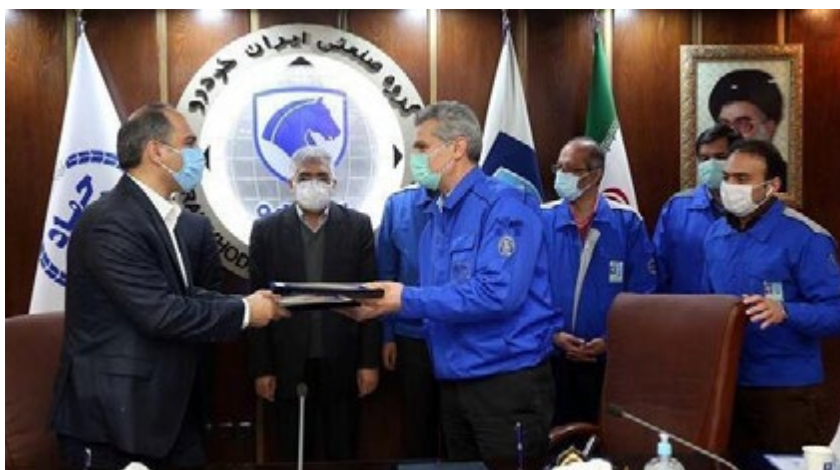
رئیس جهاد دانشگاهی در این نشست به موضوع مناقصه‌ها نیز اشاره و تصریح کرد: در کنار قیمت در مناقصه باید به کیفیت فناوری‌ها نیز توجه ویژه‌ای شود.

طی بی در پایان سخنان خود ضمن تشکر از اعتماد ایران خودرو جهت همکاری با جهاد دانشگاهی ابراز کرد: زمینه‌های خوبی برای همکاری وجود دارد که امیدوار هستیم با کار خوب پاسخ این اعتماد را بدهیم.

■ همکاری استراتژیک ایران خودرو با جهاد دانشگاهی

مدیرعامل شرکت ایران خودرو نیز در این نشست با تأکید بر اینکه همکاری با جهاد دانشگاهی را یک پیوند استراتژیک می‌بینیم اظهار داشت: این همکاری‌ها به چند قرارداد محدود نیست و برای استفاده از توان داخل نیاز به سرمایه دانشی همچون جهاد دانشگاهی هستیم.

وی با بیان اینکه ظرفیت‌های بسیاری برای همکاری با جهاد دانشگاهی وجود دارد افزود: در این زمینه تلاش داریم همکاری‌ها را در قالب کسب دانش فنی یا تولید یک قطعه به نتیجه برسانیم.



باعث اعتبار و آبروی کشور باشد. وی همچنین به اشتغال‌آفرین بودن این صنعت نیز اشاره کرد و افزود: با توسعه خودروسازی می‌توان برای بسیاری از فرزندان این مرزوبوم اشتغال‌زایی کرد.

رئیس جهاد دانشگاهی با بیان اینکه ایران خودرو راهکار استراتژیک جهاد دانشگاهی می‌دانیم تأکید کرد: حتی در مواردی حاضر هستیم در فناوری‌ها سرمایه‌گذاری نیز کنیم، اما در طرف مقابل نیز باید تضمین خرید فناوری انجام شود.

وی با اشاره به توانمندی جهاد دانشگاهی در تولید اینورترها و کنورترها عنوان کرد: در این حوزه جز برترین‌ها هستیم و محصولات فناوری‌های جهاد دانشگاهی از کیفیت بسیار بالایی برخوردارند.

طی بی همچنین به توانمندی‌های جهاد

به گزارش «فلزات آنلاین»، نشست مشترک بررسی گزارش پیشرفت کار بر طبق تفاهم‌نامه گسترش همکاری‌های فناورانه، فنی، تخصصی و اجرایی برای توسعه حوزه‌های مرتبط با خودرو با حضور حمیدرضا طی بی رئیس جهاد دانشگاهی، فرشاد مقیمی مدیرعامل شرکت ایران خودرو و مدیران ارشد این دو مجموعه برگزار شد.

در پایان این نشست یک قرارداد همکاری در زمینه «بومی سازی طراحی و تولید TCU گیربکس‌های نیمه اتوماتیک» به امضا رسید.

■ خودروسازی یک صنعت اعتبارآفرین و اشتغال‌زا

طی بی در ادامه خودروسازی را یک صنعت مهم و اعتبارآفرین دانست و اظهار داشت: محصولات تولیدی خودروسازان می‌توانند

خودرو ارائه شد.

بر اساس گزارشی از روابط عمومی جهاد دانشگاهی، در پایان این نشست یک قرارداد همکاری در زمینه «بومی‌سازی طراحی و تولید TCU گیربکس‌های نیمه اتوماتیک» به امضای علیرضا آخوندی، رئیس سازمان جهاد دانشگاهی صنعتی شریف و مهندس داود اسماعیل‌پور مدیرعامل شرکت صنعتی نیرومحرکه به امضا رسید. از TCU به عنوان کامپیوتر و واحد کنترل الکتریکی گیربکس اتومات نام می‌برند.

پروژه تصریح کرد: انتظار ما در این پروژه جهادی عمل کردن است و خود شما نیز جهاد دانشگاهی هستید که این انتظارات را بیشتر می‌کند.

■ امضای قرارداد بومی‌سازی طراحی و تولید TCU گیربکس‌های نیمه اتوماتیک

در این نشست مشترک بر مبنای تفاهم‌نامه ۱۰ اردیبهشت‌ماه بین جهاد دانشگاهی و شرکت ایران خودرو گزارشی از پیشرفت کار در رابطه با گسترش همکاری‌های فناورانه، فنی، تخصصی و اجرایی برای توسعه‌ی حوزه‌های مرتبط با

مدیرعامل شرکت ایران خودرو با اشاره به فرمایشات اخیر مقام معظم رهبری در جلسه شورای عالی اقتصادی و تاکید ایشان به موضوع خودرو عنوان کرد: در همین رابطه روز گذشته رکورد تولید سه هزار خودرو توسط ایران خودرو شکسته شد.

مقیمی در این نشست تاکید کرد: ساخت داخل تکلیفی برای همه ماست و حتی به قیمت آنکه در قراردادهای ضرر کنیم باید به این موضوع توجه داشته باشیم. مدیرعامل شرکت ایران خودرو در رابطه با این

در نشست مشترک رئیس جهاد دانشگاهی و مدیرعامل شرکت ایران خودرو عنوان شد؛

سرپرست جدید شرکت «تهیه و تولید مواد معدنی شرق کشور (سنگان)» معرفی شد

با حضور کسری غفوری، مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان و جمعی از اعضای هیئت‌مدیره این شرکت، ضمن تقدیر از زحمات و تلاش‌های عارف‌نیا، امیر اکبری به عنوان سرپرست مدیرعامل شرکت «تهیه و تولید مواد معدنی شرق کشور (سنگان)» معرفی شد و آغاز به کار کرد.

برکت، شرکت فنی مهندسی لبان محاسبان، شرکت تولید لوله‌های کربنی و نیز مدیریت توسعه در شرکت‌های صنعتی دریایی ایران (خضدرا) و شرکت نفت پتروگهر را در پیشینه کاری خود دارد.

صنعتی را نیز در کارنامه دارد. اکبری، پیش از این عضو هیئت‌مدیره شرکت پالایش نفت بندرعباس بوده و علاوه بر آن، سمت‌هایی همچون عضویت در هیئت‌مدیره هلدینگ بهامین وابسته به بنیاد

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد خراسان، چند روز پس از آن که مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان خبر خوش از سرگیری ساخت کارخانه کنسانتره سنگ آهن فولاد خراسان را در منطقه سنگان خواف اعلام کرد، امیر اکبری که چهره‌ای علمی و اجرایی است، مدیریت این شرکت را به دست گرفت.

شرکت تهیه و تولید مواد معدنی شرق، پروژه احداث کارخانه کنسانتره فولاد خراسان را بر عهده دارد.

سرپرست جدید شرکت تهیه و تولید مواد معدنی شرق، دانش‌آموخته دکتری تخصصی مهندسی شیمی است و علاوه بر سوابق علمی گوناگون در حوزه تدریس، تحقیق و انتشار مقالات معتبر علمی، عضویت در هیئت‌مدیره چندین شرکت بزرگ تولیدی و



با تلاش کارگروه بومی‌سازی حوزه گندله‌سازی گل‌گهر؛

سیستم مرکزی مشعل کوره‌های گندله‌سازی، انبوه‌سازی شد

با گذراندن مراحل دیتا برداری پیشرفته و تست‌های عملیاتی موفقیت‌آمیز طی یک سال، بردهای مرکزی کنترل مشعل‌های کوره کارخانه گندله‌سازی گل‌گهر، بومی‌سازی شد و به مرحله تولید انبوه رسید.

منحصر به فرد دقیق و تکرارپذیر طراحی شده که امکان اضافه کردن سنسورهای مختلف، عیب‌یابی خودکار و شبکه‌سازی بردها است.

با کسب این دانش، طراحی مجزا برای استفاده مداوم واحدهای کنترلی کوره‌های حرارتی سایر صنایع نیز امکان‌پذیر شد.

دانش‌بنیان مپسام از سال قبل آغاز و طی این پروسه، برد کنترلی طبق الگوریتم پیچیده دوازده‌گانه فرایندهای ایمنی استانداردهای اروپایی طراحی شد.

هر یک از بردهای کنترلی ساخت داخل نسبت به مشابه خارجی دارای این مزیت بوده که از دو پردازنده مجزا با برنامه‌های

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر، این محصول تکنولوژی و ساخت کشورهای اروپایی بوده و با توجه به مشکلات تحریم و عدم تامین آن و اخلاف در مشعل‌های کوره کارخانه گندله‌سازی، مهندسی معکوس آن با همکاری شرکت

آمار هفت ماهه ۹۹؛

ارزش صادرات زنجیره و محصولات فولادی از ۱,۵ میلیارد دلار گذشت

آمارهای تجارت خارجی در هفت ماهه ابتدایی امسال گویای صدور چهار میلیون و ۳۷۵ هزار و ۸۵۱ تن زنجیره و محصولات فولادی به ارزش یک میلیارد و ۵۹۰ میلیون دلار است که ۷۶,۸ درصد در بخش شمش فولادی به بیلت و بلوم اختصاص داشت.

گزارش، صادرات تولیدات فولادی (مقاطع تخت و طویل) برابر با یک میلیون و ۳۴۵ هزار تن ثبت شد که در مقایسه با مدت مشابه در سال ۹۸ که دو میلیون و ۱۲۲ هزار تن بود، کاهش ۳۷ درصدی را نشان می‌دهد.

ضمن اینکه میزان واردات تولیدات فولادی در هفت ماهه امسال ۴۸۲ هزار تن بود که در مقایسه با ۲۶۱ هزار تن واردات دوره مشابه پارسال، افزایش ۶۷ درصدی دارد.

بر اساس گزارشی از ایرنا، برآورد مصرف سالیانه فولاد کشور ۱۵ تا ۱۸ میلیون تن و مابقی تولید می‌تواند به بازارهای صادراتی راه یابد، با توجه به اینکه برنامه تولید امسال حدود ۳۰ میلیون تن اعلام شده، پیش‌بینی می‌شود، حداقل ۳۵ تا ۴۰ درصد تولید راهی بازارهای صادراتی شود.

■ **حجم ۳۰۱ میلیون تنی صدور شمش**
صادرات شمش فولادی در هفت ماهه امسال به رقم سه میلیون و ۱۹۱ هزار تن رسید که از این رقم سهم بیلت و بلوم ۷۶,۸ درصد ثبت شد.

انجمن تولید کنندگان فولاد ایران آمار داد که صادرات بیلت و بلوم در هفت ماهه امسال دو میلیون و ۴۵۱ هزار تن و اسلب هم برابر با ۷۴۰ هزار تن بود.

میزان واردات بیلت و بلوم در هفت ماهه امسال نسبت به مدت مشابه پارسال به رقم سه هزار تن رسید که افزایش ۵۰ درصدی را نشان می‌دهد.

■ **صادرات ۱۰۳ میلیون تن محصولات فولادی**
بر پایه آمارهای مورد بررسی در دوره این

به گزارش «فلزات آنلاین»، بر پایه جداول آماری گمرک جمهوری اسلامی ایران نشان می‌دهد ارزش صادرات دوره این گزارش نسبت به مدت مشابه کاهش ۳۷ درصدی دارد. سال گذشته، مجموع صادرات شمش و محصولات فولادی از ۱,۵ میلیون تن هم فراتر رفت.

■ **رشد ۵۱ درصدی واردات زنجیره فولاد**
واردات زنجیره و محصولات فولادی در هفت ماهه ابتدایی امسال به رقم ۶۳۳ هزار و ۶۶۵ تن رسید که در مقایسه با دوره مشابه پارسال افزایش ۵۱ درصدی را نشان می‌دهد.

ارزش واردات زنجیره و محصولات فولادی در دوره فروردین لغایت مهر ۹۹ بیش از ۷۱۴ میلیون دلار ثبت شد که در مقایسه با مدت مشابه در سال ۹۸ رشد ۳۲ درصدی را ثبت کرد.

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه:

تمام محصولات فولاد مبارکه به دست مصرف‌کننده واقعی می‌رسد

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه گفت: به هیچ عنوان محصولات شرکت فولاد مبارکه به تجار فروخته نمی‌شود و این شرکت محصولات خود را تنها به بنگاه‌های اقتصادی که فعالیت صنعتی دارند، به فروش می‌رساند.



درخواست شد که به برای بازدید به شرکت فولاد مبارکه آمده و از نزدیک با نحوه کار آشنا شوند. با حضور این افراد جلسات کارشناسی چند ساعته در شرکت فولاد مبارکه، ذوب آهن و تهران برگزار شد. بر اساس گزارشی از ایلنا، عظیمیان با بیان اینکه بخش عمده طرح توسط دولت ابلاغ شده و مشکل اصلی این طرح در اجرای آن است، تصریح کرد: در حال حاضر، دولت در حال تنظیم شیوه‌نامه‌ای برای نحوه توزیع و قیمت‌گذاری است، بهتر است به طور موقت نمایندگان از ادامه بحث و بررسی طرح خودداری کرده و طرح مسکوت بماند تا این شیوه‌نامه، امنیت از جهت تامین نیاز و قیمت را مجدد به بازار بازگرداند.

عظیمیان تصریح کرد: اگر مشکلی در بخش توزیع به وجود آمده و نیاز تامین‌کنندگان رفع نمی‌شود و همچنین اگر تفاوت قیمت بین درب کارخانه و بازار به وجود آمده، هیچ ارتباطی به فولاد مبارکه ندارد؛ پیگیری این مشکل بر عهده دستگاه‌های نظارتی است. وی با ابراز تاسف برای مشکلات به وجود آمده در بازار فولاد، عنوان کرد: فولاد مبارکه راهکارهای مختلفی برای برون‌رفت از شرایط فعلی ارائه داده است تا هرچه سریع‌تر مشکلات برطرف شود. مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه با اشاره به ارائه طرحی در جهت سامان‌دهی بازار فولاد از سوی نمایندگان مجلس در کمیسیون صنایع، خاطرنشان کرد: از نمایندگان

به گزارش «فلزات آنلاین»، حمیدرضا عظیمیان با اشاره به اینکه فولاد مبارکه تامین‌کننده ۷۰ درصد از ورق کشور است، اظهار داشت: تامین ۷۰ درصد از نیاز کشور به ورق فولادی، باعث شده در شرایط سخت اقتصادی و تحریم، رسالت مهمی بر عهده شرکت فولاد مبارکه باشد. وی به مردم این اطمینان خاطر را داد که تمام محصولات فولاد مبارکه صرفاً به دست مصرف‌کننده واقعی می‌رسد. مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه تاکید کرد: به هیچ عنوان محصولات شرکت فولاد مبارکه به تجار فروخته نمی‌شود و این شرکت محصولات خود را تنها به بنگاه‌های اقتصادی که فعالیت صنعتی دارند، به فروش می‌رساند.

سرمایه‌گذاری جدید برای افزایش توان تولید ورق‌های پوشش‌دار فولادی در چهارمحال و بختیاری

رئیس اداره طرح و برنامه‌ریزی سازمان صمت استان چهارمحال و بختیاری گفت: به منظور افزایش توان تولید ورق‌های پوشش‌دار فولادی سرمایه‌گذاری‌های جدید در چهارمحال و بختیاری انجام شد.

صنعتی هم از کشور چین خریداری شده و در حال انتقال به ایران است. گفتنی است که کارخانه تولید ورق فولادی گالوالوم با هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال اعتبار و سرمایه‌گذاری ارزی ۱۷ میلیون و ۵۰۰ هزار یورو و ظرفیت تولید سالانه ۳۳۰ هزار تن ورق پوشش‌دار فولادی از جمله گالوانیزه و گالوالوم زمینه اشتغال ۲۵۰ نفر را فراهم کرده است.

سرمایه‌گذاری در حوزه نورد سرد برای تولید سالانه ۲۹۰ هزار تن ورق ساده کربنی و کم‌آلیاژ در شهرک صنعتی شهرکرد انجام می‌شود. رئیس اداره طرح و برنامه‌ریزی سازمان صمت استان چهارمحال و بختیاری ادامه داد: با بهره‌برداری از این پروژه زمینه اشتغال مستقیم ۴۰۰ نفر فراهم خواهد شد. خسروی تصریح کرد: خط تولیدی این واحد

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، بهنام خسروی اظهار داشت: بخش خصوصی برای توسعه صنایع ورق‌های پوشش‌دار این استان دو هزار و ۷۱۴ میلیارد ریال سرمایه‌گذاری می‌کند. وی با اشاره به پیشرفت فیزیکی ۱۰ درصدی طرح توسعه صنایع ورق‌های پوشش‌دار چهارمحال و بختیاری بیان کرد: این میزان

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور:

به دنبال طراحی خودروهای مدرن و ارزان قیمت با استفاده از ظرفیت‌های داخلی هستیم

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور گفت: کشور ما در آینده باید به سمت تولید خودروهای هوشمند و برقی برود تا از این موضوع عقب‌نمانیم که این مهم را در دستور کار داریم.

است که در این جلسه با حضور علیرضا رزم‌حسینی «وزیر صنعت، معدن و تجارت» و علی آقامحمدی «رئیس گروه اقتصادی معاونت بررسی دفتر مقام معظم رهبری و عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام»، طرح تولید خودروی مدرن و اقتصادی از سوی معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری با ورود به عمق داخلی‌سازی بیشتر، توجه به تاب‌آوری و پلتفرم‌های مشترک با استفاده از ظرفیت دو خودرو ساز بزرگ کشور (ایران خودرو و سایپا) و همچنین بخش خصوصی مورد بررسی قرار گرفت.

استفاده از طراحی نیروهای متخصص کشور و نخبگان حرکت کنیم. **■ هوشمندسازی در صنعت خودرو را دنبال می‌کنیم** معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور در ادامه با تاکید بر اینکه آینده صنعت خودرو در هوشمندسازی است، بیان کرد: کشور ما نیز در آینده باید به سمت تولید خودروهای هوشمند و برقی برود تا از این موضوع عقب‌نمانیم که این مهم را نیز در دستور کار داریم. بر اساس گزارشی از شاتا، شایان ذکر

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، سورنا ستاری در نشست مشترک با وزیر صمت و رئیس گروه اقتصادی معاونت بررسی دفتر مقام معظم رهبری که در خصوص بررسی طرح تولید خودروی مدرن و اقتصادی برگزار شد، اظهار داشت: ایجاد نوآوری با استفاده از طراحی‌های داخلی بیشتر خواهد شد و به همین لحاظ در طرح تولید خودروی ارزان قیمت و مدرن بر روی طراحی داخلی با استفاده از ظرفیت‌های داخل کشور تاکید داریم. وی گفت: از کپی‌کاری در حوزه خودرو و مونتاژ باید بیرون آمده و به سمت خلق خودرو با

گزارش جهانی تولید هشت ماهه ۲۰۲۰ اعلام شد؛

تولید بیش از ۱۶ میلیون تن مس تصفیه شده در جهان

میزان تولید و ظرفیت مس تصفیه شده در جهان طی هشت ماهه سال ۲۰۲۰ افزایش یافته و قیمت جهانی مس نیز طی پنج‌ماه اخیر، با افزایش یک هزار و ۵۵۰ دلار به ازای هر تن روند صعودی داشته است.

■ **افزایش ۰٫۹ درصدی ظرفیت معادن مس**
در همین مدت، ظرفیت معادن مس جهان به ۱۶ میلیون و ۶۲۹ هزار تن رسید که نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۱۹ میلادی (۱۶ میلیون و ۴۸۱ هزار تن)، حاکی از افزایش ۰٫۹ درصدی است.

■ **افزایش یک هزار و ۵۵۰ دلاری قیمت جهانی مس طی پنج‌ماه اخیر**
بنا به این گزارش، قیمت جهانی مس در تیر ماه (جولای) امسال حدود پنج‌هزار و ۹۵۰ دلار در تن بود که اکنون به هفت هزار و ۵۰۰ دلار در تن رسیده که حاکی از افزایش حدود یک هزار و ۵۵۰ دلاری قیمت مس در جهان طی پنج‌ماه اخیر است.

در هشت ماهه سال جاری میلادی رسید که حدود ۳ درصد افزایش یافت.

■ **کاهش ۰٫۸ درصدی تولید معادن مس**
فعالان معادن مس جهان طی هشت ماهه سال ۲۰۲۰ میلادی، حدود ۱۳ میلیون و ۳۶۰ هزار تن ماده معدنی تولید کردند. این رقم در مدت مشابه سال ۲۰۱۹ میلادی، ۱۳ میلیون و ۴۷۱ هزار تن بود که حاکی از کاهش حدود ۰٫۸ درصدی تولید است.

از این میزان، هفت میلیون و ۲۱۰ هزار و ۱۰۰ تن مربوط به قاره «آمریکا»، دو میلیون و ۷۲۰ هزار و ۷۰۰ تن «آسیا»، یک میلیون و ۵۴۱ هزار تن «آفریقا»، یک میلیون و ۲۳۸ هزار و ۳۰۰ تن «اروپا» و ۶۴۷ هزار و ۶۰۰ تن مربوط به «اقیانوسیه» بوده است.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از ایمیدرو، بر اساس تازه‌ترین گزارش گروه مطالعات بین‌المللی مس (ICSG)، شرکت‌های مس در جهان، از ابتدای ژانویه تا پایان ماه آگوست ۲۰۲۰، حدود ۱۶ میلیون و ۷۶ هزار تن مس تصفیه شده تولید کردند.

این رقم در مدت مشابه سال ۲۰۱۹ میلادی، ۱۵ میلیون و ۸۹۳ هزار تن بود که نشان دهنده افزایش ۱٫۱ درصدی است.

■ **افزایش حدود ۳ درصدی ظرفیت تولید مس تصفیه شده**

ظرفیت تولید کارخانه‌های مس تصفیه شده در جهان از ۱۹ میلیون و ۱۰۴ هزار تن در هشت ماهه ۲۰۱۹ به ۱۹ میلیون و ۶۷۳ هزار تن





شرکت فولاد خوزستان در بالاترین سطح تعالی کشور



محصولات: اسلب، بلوم، بیلت

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

♦ صادر کننده نمونه کشور
در سال ۱۳۹۸

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



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

فولاد هرمزگان

صادرکننده نمونه استانی در ۵ سال متوالی



روابط عمومی
شرکت فولاد هرمزگان

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



گل گهر ۱۳۹۸



۲۴ میلیون تن کنسانتره



۲۱ میلیون تن گندله



۵ میلیون تن فولاد



رویش باور باد در کویر