

سریع تر از امروز فردا را خلق کنید...

آناج



فلز

اکبر بنائیان مفرد،

مدیرعامل مجتمع صنعتی پارسیان پارت پاسارگاد:

نیاز صنعت به سیاست‌گذاری‌های نوین در حوزه تجارت



کوروش شعبانی، نایب رئیس انجمن مس ایران:

عملکرد مثبت شرکت مس در فعال‌سازی معادن کوچک مقیاس



نبی‌اله رازانی، معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت فولاد اکسین:

به‌کارگیری بالاترین سطح برنامه‌ریزی در شرکت فولاد اکسین



سعید سهرابیان، مدیر امور حقوقی و قرار دادهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر:

بخش حقوقی، حلقه واسط میان سازمان و نهادهای بیرون از آن است



شرکت فولاد اکسین خوزستان

تولید کننده

ورق های تحت استاندارد API5L

مورد مصرف در صنایع نفت و گاز

X60MS X70PSL2



ورق های API5L

API 5L X70 PSL2
API 5L X60MS

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

جهت ساخت لوله های
انتقال نفت و گاز

ورق های مخازن

A573-Gr70

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

جهت ساخت مخازن
تحت فشار

ورق های مخازن

A516-Gr70

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

جهت ساخت مخازن
تحت فشار

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

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



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

سرمقاله

۴ «افزایش تولید»، «رونق تولید» نیست.....

گفت و گوی ویژه

۶ نیاز صنعت به سیاست‌گذاری‌های نوین در حوزه تجارت.....

فولاد

۱۲ به کارگیری بالاترین سطح برنامه‌ریزی در شرکت فولاد اکسین.....

۱۶ بخش حقوقی، حلقه واسط میان سازمان و نهادهای بیرون از آن است.....

آلومینیوم

۲۲ رونق صنعت قطعه‌سازی با وجود چالش‌های متعدد.....

۲۵ صادرات متوقف است؛ بازار داخلی راکد!.....

مس

۲۸ عملکرد مثبت شرکت مس در فعال‌سازی معادن کوچک‌مقیاس.....

۳۱ خطر ورشکستگی ما را تهدید می‌کند!.....

۳۲ تاثیر بی‌بدیل شیوع کرونا بر فعالیت‌های تولیدی.....

۳۴ انتخاب نوع ضایعات به فرایند آلیاژسازی بستگی دارد.....

سرب و روی

۳۸ کاربردهای آلیاژهای روی گسترده است.....

تحلیل

۴۲ رشد ۷۰ درصدی درآمد فولاد مبارکه در هشت ماه.....

۴۴ بازار یابی اثربخش «ارفع» در آبان ماه.....

۴۶ آلومراد رشد قابل ملاحظه‌ای را در تولید راد آلومینیومی تجربه کرد.....

سایر رسانه‌ها

۵۰ برنامه جدی مجلس و دولت برای عرضه کامل فولاد در بورس کالا.....

۵۱ اجرای طرح‌های توسعه‌ای در مجتمع مس شهر بابک با هدف رفع بیکاری و جهش تولید.....

۵۱ افزایش سرمایه فولاد خوزستان.....

۵۲ ممنوعیت ورود قطعات داخلی‌سازی شده به کشور.....

۵۳ ایران در جایگاه نوزدهمین صادرکننده شمش فولادی دنیا.....

۵۴ دستیابی به رکورد روزانه تولید ۲۱ ذوب در کوره قوس شماره ۱ فولادسازی.....

۵۵ افزایش ۲۲۳ درصدی تولید سنگ آهن و ۱۹۰ درصدی اشتغال در شرکت صنایع و معادن ماهان سیرجان.....

۵۶ تامین پایدار نیازمندی‌ها در فولاد مبارکه، ثمره بومی‌سازی است.....

۵۸ سرعت بخشیدن به توسعه معدن مس اسپنس در شیلی.....

۵۹ پیشرفت چشمگیر در اجرای مخازن ذخیره اسیدسولفوریک در منطقه ویژه رفسنجان.....

۶۰ ۵۰۰ هزار میلیارد ریال سرمایه‌گذاری جدید در چادرملو.....

۶۳ تحقق بیش از ۷۰ درصد ظرفیت پیش‌بینی شده طرح جامع فولاد.....

۶۴ اهمیت صنایع پایین‌دستی در صنعت فولاد.....

۶۶ سیستان و بلوچستان، سرزمین معادن رنگارنگ.....

۶۹ تولید شبانه‌روزی لوله‌های قطور فولادی در شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید.....

۷۰ عدالت در توزیع مواد اولیه با شفاف‌سازی در مسیر عرضه و مصرف ورق‌های فولادی.....

۷۱ تامین مواد اولیه کارخانجات فولادی اصفهان از طریق بورس.....

۷۲ تعمیرات اساسی این کارخانه با صرفه‌جویی اقتصادی و بدون نیاز به کارشناسان خارجی انجام شد.....



شماره ۱۴۴، ۱۳۹۹/۰۹/۲۲



مدیر مسئول:
اتابک خلیلی

سردبیر:
پوریا رنجبر

تحریریه:
سعید فتاحی‌منش
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

«افزایش تولید»، «رونق تولید» نیست



سعید فتاحی منش

برای اغلب محصولات معدنی و فلزی رخ داده است و این با شعار «معدن به جای نفت» کاملاً مغایرت دارد.

رشد تولید کشور در سال جاری، در حوزه محصولات معدنی به نوعی از سر ناچاری بوده است و لزوماً به معنای رونق این حوزه نیست زیرا ایران از یک سو با تحریم دست و پنجه نرم می‌کند و این یعنی درهای واردات مواد اولیه برای تولید بسته است و از سوی دیگر، مصرف‌کننده‌ای که تا پیش از تحریم‌ها، مواد اولیه مورد نیاز خود را وارد می‌کرد، باید آن را از تولیدکننده داخلی تأمین کند. علاوه بر این تولیدکننده که صادرات انجام می‌داد، باید محصول خود را فقط در بازار داخلی عرضه کند. این چرخه باعث ایجاد عدم توازن بزرگ میان تولید محصولات دارای ارزش افزوده بالا با مواد اولیه شده و متقاضیان در کشور ما برای تأمین مواد اولیه خود در صف انتظار نشسته‌اند. حتی در بسیاری از موارد که یک ماده اولیه خاص مانند فولادهای آلایژی در کشور قابل تولید نیست، مصرف‌کننده مجبور می‌شود برای جلوگیری از تعطیلی، از مواد اولیه بی کیفیت برای تولید محصولات خاص همچون قطعات فولادی استفاده کند که برابر با کاهش کیفیت محصولات نهایی خواهد بود.

بسیاری از تولیدکنندگان معدنی کشور تقریباً با ظرفیت کامل و بیش از سال‌های گذشته فعالیت می‌کنند اما به دلیل موانعی که دولت برای صادرات محصولات آن‌ها ایجاد کرده است، تقریباً تمام مواد اولیه و محصولات میانی صنایع معدنی به مصرف داخلی می‌رسد و اگر تبدیل به محصول با ارزش افزوده‌ای شود، فروش صادراتی آن صفر یا بسیار ناچیز است. در حالی که جایگزینی این بخش با صنعت نفت، نمی‌تواند بدون صادرات و ارزآوری ثمره مطلوبی برای اقتصاد کشور داشته باشد.

موانع صادراتی، دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های خلق‌الساعه‌ای هستند که یه یکباره از سوی دولتمردان صادر می‌شود و عرصه را بر صادرات تنگ‌تر می‌کند. ناپایداری قوانین گمرکی، صدور بخشنامه‌های مربوط به بازگشت ارز به سیستم بانکی یا نیما، ابلاغ شیوه‌نامه عرضه تمام محصولات در بورس کالا و... همگی از جمله موانع توسعه یک صنعت ارزش‌آفرین در کشور هستند. در واقع، تولیدکنندگان برای صادرات محصولات خود باید ابتدا از سد تحریم‌های داخلی عبور کنند و بعد از آن چالش‌های بین‌المللی ناشی از تحریم را برطرف نمایند. این موضوع در شرایطی که اقتصاد کشور روزهای بحرانی خود را می‌گذراند و بخش معدن باید به سرعت جایگزین نفت شود، نگران‌کننده به نظر می‌رسد. انتظار می‌رود تا مسئولین به جای دلخوش بودن به اعداد و ارقام تولید، در جهت پررنگ‌سازی نقش صنایع معدنی در اقتصاد کلان کشور به وسیله صادرات گام بردارند و شرایط حضور در بازارهای بین‌المللی را برای تولیدکنندگان و تاجران تسهیل کنند.

در سال گذشته، شاهد رشد تولید در اغلب محصولات بخش معدن و صنایع معدنی بودیم و در سال جاری نیز این روند ادامه پیدا کرد و شرکت‌های دیگری نیز به این قائله پیوستند. این رشد تولید در حالی رقم خورده است که کشور ما به شدت درگیر تحریم بوده و نفت به عنوان منبع اصلی درآمد ارزی کشور، تقریباً در حال خارج شدن از درآمدزایی ارزی است. بنابراین درآمد نفتی باید با سایر درآمدها جایگزین شود که بنا به اذعان بسیاری از مسئولان کشور، بهترین جایگزین نفت، معدن و صنایع معدنی است.

در نگاه اول ممکن است با توجه به پتانسیل‌های عظیم ذخایر زمین‌شناسی و معدنی کشور، جایگزینی درآمد محصولات این حوزه با نفت روی کاغذ امکان‌پذیر باشد اما برای فعال‌سازی این ظرفیت بالقوه، به راستی راه درازی در پیش داریم. همه شرکت‌های فعال در حوزه معدن و صنایع معدنی در سال جاری رشد تولید و درآمد داشته‌اند. رشد درآمد این شرکت‌ها که اغلب بیش از ۵۰ درصد ارزیابی می‌شود، ناشی از افزایش شدید نرخ ارز و به دلیل ناپایداری اقتصادی بوده است؛ در حالی که رشد تولید آن‌ها به زحمت به ۵ درصد می‌رسد. علاوه بر این سهم زیادی از تولید صنعتی و غیر نفتی کشور که توسط شرکت‌های بزرگ انجام می‌شود، مربوط به مواد اولیه است و تنها بخش بسیار کمی از آن در حیطه محصولات نهایی و دارای ارزش افزوده بالا قرار می‌گیرد. نکته قابل تامل این است که در شرایطی که درآمدهای حاصل از صادرات نفت کشور به شدت افت کرده است و راهی جز جایگزینی معدن به جای نفت نیست، آمارهای صادراتی کشور نشان می‌دهد افت ۲۰ تا ۳۰ درصدی صادرات

- 
- فولاد
 - آلومینیوم
 - مس
 - سرب و روی



اکبر بنائیان مفرد، مدیرعامل مجتمع صنعتی پارسیان پارت پاسارگاد در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

نیاز صنعت به سیاست‌گذاری‌های نوین در حوزه تجارت

یکی از چالش‌هایی که صنایع داخلی به خصوص صنعت سرب با آن دست و پنجه نرم می‌کند، موضوع ورود موقت کالا و مطالبه تعهدات ارزی از سوی بانک مرکزی است که محدودیت‌های زیادی را برای بخش تولید ایجاد کرد. در حال حاضر نیز علی‌رغم صدور بخشنامه‌های متعدد در راستای صرف منابع ارزی برای واردات، شیوه‌نامه‌ای برای ورود موقت و صادرات از محل آن ابلاغ نشده است. خبرنگار «فلزات آنلاین» در این راستا با اکبر بنائیان مفرد، مدیرعامل مجتمع صنعتی پارسیان پارت پاسارگاد گفت‌وگو کرده و راز تداوم تولید محصول با کیفیت در چنین شرایطی را جست‌وجو کرده است. مشروح کامل این گفت‌وگو را در ادامه خواهید خواند:

■ در خصوص تاریخچه فعالیت خود توضیحاتی بفرمایید.

مجتمع صنعتی پارسیان پارت پاسارگاد در زمینه تولید شمش سرب و سایر فرآورده‌ها از محل باز یافت باتری‌های فرسوده با

ظرفیت تولید سالانه ۴۰ هزار تن فعالیت دارد. این شرکت تامین‌کننده سرب مورد نیاز کارخانه‌های تولیدکننده باتری و کابل‌های فشارقوی بوده و علاوه بر این، مقداری از تولیدات خود را صادر می‌نماید.

در خصوص وضعیت فعالیت شرکت باید گفت که در حال حاضر، کل منابع شرکت جهت تحقق ظرفیت کامل تولید اعم از کارگران بخش‌های مختلف کارخانه، پرسنل اداری و پشتیبانی فعال هستند، اما به علت اینکه در

مربوطه در کمترین زمان ممکن این مشکلات را مرتفع سازند تا به معنای واقعی شعار رونق و جهش تولید محقق شود.

■ وضعیت تقاضای سرب را در سال جاری چگونه ارزیابی می کنید؟

در هفت ماهه ابتدایی سال جاری، میزان تقاضا برای شمش‌های تولید شده در این شرکت مطلوب بوده است. قیمت شمش سرب در بازار داخلی از نرخ جهانی بالاتر رفته و صادرات آن سودی برای تولیدکنندگان در بر نداشته و فروش در بازار داخلی، بیشتر به نفع تولیدکننده است.

■ استحصال سرب از باطری‌های فرسوده به چه میزانی است؟

میانگین میزان سرب قابل استحصال محتوی باطری‌های فرسوده، برحسب نوع و نخاله‌های همراه باطری فرسوده بین ۶۰ تا ۶۵ درصد از وزن باطری فرسوده خشک است. اصولاً از یک باطری فرسوده خودرو به طور متوسط هشت کیلوگرم سرب قابل بازیافت است.

■ سیاست این شرکت در تامین مواد اولیه چیست؟

در زمینه تامین مواد اولیه مورد نیاز، به دلیل محدودیت واردات، با چالش روبه‌رو هستیم؛ به نحوی که با توجه به موجودی مواد اولیه در داخل کشور، نرخ خرید این مواد به میزان قابل توجهی افزایش پیدا کرده است و در مقایسه با نرخ فروش محصولات تولید شده در بعضی مواقع به زیر نقطه سر به سر رسیده‌ایم؛ در این

ارزی نیست در حال حاضر نیز علی‌رغم صدور بخشنامه‌های مختلف مبنی بر فراهم آوردن امکان صرف منابع ارزی برای واردات، شیوه‌نامه‌ای برای ورود موقت و صادرات از محل آن ابلاغ نشده است و امکان ثبت اطلاعات آن در سامانه جامع تجارت وجود ندارد. از این رو این نگرانی حاصل می‌شود که علی‌رغم صدور بخشنامه‌های تسهیل در صادرات از محل ورود موقت، در آینده فعالیت صادراتی این شرکت مورد ادعای مراجع مختلف قرار بگیرد.

ازجمله مشکلات دیگر این صنعت، افزایش حجم سرمایه‌دردرگدش مورد نیاز به جهت افزایش چند برابری نرخ مواد اولیه است که بانک‌ها باید با تسهیل در پرداخت تسهیلات این موضوع را برطرف نمایند.

معضل دیگر، مبحث عدم پذیرش معافیت مالیات صادرات از سوی سازمان امور مالیاتی است. صادرات، مشمول معافیت مالیاتی قرار گرفته اما این سازمان، تعلق معافیت مذکور را منوط به ثبت اطلاعات مربوط به صادرات در سامانه‌ای که به این منظور معرفی شده است، می‌داند. این در حالی است که مسیر دسترسی به سامانه مذکور در سنوات ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ معرفی نشده بود و در حال حاضر نیز امکان ثبت اطلاعات در این سامانه‌ها وجود ندارد. لذا تعهدات مالیات سنوات گذشته و ابهام در چگونگی تعلق معافیت مالیاتی برای فعالیت جاری شرکت ازجمله دغدغه‌های صنعت به شمار می‌رود.

انتظار ما و دیگر تولیدکنندگان در صنعت سرب و صنایع دیگر این است که مسئولین

تامین به‌موقع مواد اولیه از طریق واردات با محدودیت‌های مختلفی مواجه بوده‌ایم، میزان تولید شرکت نزدیک به ۷۰ درصد ظرفیت کارخانه رسیده است. عمده واردات این شرکت از کشورهای همسایه همچون عراق و افغانستان صورت می‌پذیرد..

■ آیا محصولات دیگری نیز تولید می‌کنید؟

از دیگر توانمندی‌های شرکت پارسیان پارت پاسارگاد، تولید سرب‌های آلیاژی است؛ شمش‌های آلیاژی در فرایند پالایش با افزودن آلیاژهای مختلف از قلع، آنتیموان و... تولید می‌شوند. تولید این محصولات به سفارش کارخانه‌های تولید باتری و کابل‌های فشار قوی انجام می‌شود. همچنین این شرکت عهده‌دار تولید محصولاتی همچون ترمینال باطری‌های خودرویی نیز است.

■ هم‌اکنون با چه چالش‌هایی مواجه هستید؟

طی هفت ماه نخست سال جاری، مشکلات متعددی برای فعالان حوزه صنعت سرب و دیگر صنایع به وجود آمد که از مهم‌ترین این معضلات، بحث ادعای تعهدات ارزی بانک مرکزی و محدودیت‌های ایجاد شده برای صنایع بود. به نحوی که امکان واردات قطعات یدکی و ماشین‌آلات از این شرکت سلب شد. همچنین این توضیح لازم است که صادرات این شرکت از محل ورود موقت مواد اولیه و به میزان کیل مصرف مصوب وزارت صنعت، معدن و تجارت برای شمش سرب و گرانول پلی‌پروپیلین صورت پذیرفته است و اصولاً این شرکت مشمول تعهد



برهه‌های زمانی مجبور به توقف تولید شده‌ایم و پس از آرامش بازار مجدداً خرید مواد اولیه و تولید را آغاز کرده‌ایم. این سیاست که جهت جلوگیری از تحمیل زیان به شرکت، آن هم برای مدت زمان کوتاه در پیش گرفته می‌شود، قطعاً منجر به کاهش تولید سالانه خواهد شد.

■ برای حفظ محیط زیست از نشت احتمالی سرب، چه تدابیری اندیشیده‌اید؟

صنایع استحصال سرب و بازیافت باطری فرسوده از جمله صنایعی هستند که حتماً باید با تدابیر خاص زیست‌محیطی طراحی و احداث شوند. با توجه به همین نکته، یکی از افتخارات شرکت پارسیان پارت پاسارگاد، رعایت کامل اصولی زیست‌محیطی در انتخاب تکنولوژی فرایند بازیافت باطری‌های فرسوده است؛ به نحوی که بالغ بر ۴۰ درصد از سرمایه‌گذاری انجام شده جهت احداث این کارخانه، مربوط به ماشین‌آلات و تجهیزاتی می‌شود که به جهت رعایت اصول زیست‌محیطی صرف شده است. وجه تمایز و برتری این شرکت نسبت به سایر رقبای داخلی و حتی منطقه خاورمیانه همین موضوع محسوب می‌شود.

الکترولیت باطری‌های فرسوده وارداتی، پس از ترکیب با کربنات سدیم از طریق فرایند کریستال‌سازی، تبدیل به سولفات سدیم شده و ذرات سرب ناشی از ذوب به سیستم بک‌فیلتر هدایت و به صورت کامل به چرخه تولید بازمی‌گردد. ضمن اینکه در فرایند ذوب استفاده از تکنولوژی افتر برنر و کویچر، کمترین میزان آلودگی را به طبیعت منتقل می‌کند. همچنین این شرکت با دارا بودن واحد تولید اکسیژن و استفاده از آن به تکنولوژی مشعل‌های اکسی فیول در کوره، میزان مصرف گاز را به یک‌سوم کاهش می‌دهد که باعث کاهش آلاینده‌های ناشی از سوخت می‌شود.

■ فرایند دپوی باطری فرسوده در شرکت شما به چه صورت انجام می‌شود؟

از دیگر تفاوت‌های شرکت پارسیان پارت

پاسارگاد با سایر تولید کنندگان سرب با استفاده از باتری فرسوده، دارا بودن نظام مدیریت منابع ERP و استخرها و محل‌های انبارش باتری با پوشش پنج لایه ضد اسید از جمله انبار اختصاصی گمرک در محل کارخانه است. ضمن اینکه این شرکت تنها استحصال کننده‌ای به حساب می‌آید که دارای انبارهای اختصاصی گمرک در داخل کارخانه با پوشش ضد اسید در کف است و به این شکل مانع نفوذ اسید ناشی از نشت باطری‌های فرسوده در محیط گمرکات مختلف شده‌ایم. همچنین این شرکت علاوه بر تمهیدات فوق، اقدامات جهت تامین مواد اولیه خود را به نحوی برنامه‌ریزی می‌کند که کمترین میزان رپو را داشته باشد و مواد اولیه با حداقل توقف به سمت تولید هدایت شود.

■ چرا در ابتدایی‌ترین قسمت‌های تکنولوژی مورد استفاده در شرکت‌ها نیز بومی‌سازی زیادی صورت نگرفته است؟

علت عدم بومی‌سازی در این بخش‌ها، به ماهیت و نوع تکنولوژی مورد استفاده در این شرکت‌ها برمی‌گردد. البته در مجتمع پارسیان پارت پاسارگاد تا حد ممکن از توان ساخت داخل بهره گرفته‌ایم ولی به دلیل جدید بودن تکنولوژی مورد استفاده، تامین کنندگان داخلی امکان ساخت ماشین‌آلات مورد سفارش را نداشته‌اند. به همین دلیل، مجبور به خرید ماشین‌آلات خارجی شدیم اما اکنون که این تکنولوژی وارد کشور شده است و از این به بعد، امکان ساخت قسمت عمده این ماشین‌آلات از داخل کشور را خواهیم داشت.

به این نکته باید توجه داشت که هم‌اکنون نیز بخش‌هایی از فرایند مورد استفاده این شرکت از جمله تولید اکسیژن و کریستال‌سازی، امکان ساخت داخل صددرصدی را ندارد و اگر شرکتی قصد داشته باشد اقدام به تولید با رعایت شرایط زیست‌محیطی کند، مجبور به واردات قسمتی از ماشین‌آلات و تکنولوژی خود از خارج از کشور خواهد بود.

یکی از تفاوت‌های شرکت پارسیان پارت پاسارگاد با سایر تولید کنندگان سرب با استفاده از باتری فرسوده، دارا بودن نظام مدیریت منابع ERP و استخرها و محل‌های انبارش باتری با پوشش پنج لایه ضد اسید از جمله انبار اختصاصی گمرک در محل کارخانه است





Chadormalu Mining & Industrial Co

www.chadormalu.com



فولاد

- 
- به‌کارگیری بالاترین سطح برنامه‌ریزی در شرکت فولاد اکسین
 - بخش حقوقی، حلقه واسط میان سازمان و نهادهای بیرون از آن است

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت فولاد اکسین مطرح کرد:

به کارگیری بالاترین سطح برنامه‌ریزی در شرکت فولاد اکسین

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت فولاد اکسین گفت: شرکت فولاد اکسین برنامه‌ریزی‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت خود را با تکیه بر جدیدترین روش‌های روز دنیا و بر اساس مطالعات دقیق بازار و توانایی‌های شرکت و کارکنان، زیر چتر چشم‌انداز شرکت، ترسیم می‌کند.



■ سطوح برنامه‌ریزی در فولاد اکسین

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت فولاد اکسین خاطر نشان کرد: در برنامه‌ریزی تخصصی که ماهیت تخصصی دارد، برنامه‌ریزی‌های معاونت‌ها و مدیریت‌های تخصصی زیرمجموعه سازمان شکل می‌گیرد. این برنامه‌ریزی به سه بخش تقسیم می‌شود. بخش اول، برنامه‌ریزی و کنترل تولید مرتبط با حوزه عملیات و تولید است که نیازهای ورودی و خروجی سیستم تولیدی، نیروی انسانی و کالاهای ورودی و خروجی به آن مرتبط می‌شود. بخش دوم، برنامه‌ریزی نیروی انسانی بوده که تمرکز آن بر افراد سازمان است و

مسیر مشاهده شد، در برنامه‌ریزی تجدید نظر می‌شود تا همراستا با مقاصد اصلی، برنامه‌ها محقق شوند.

وی افزود: شرکت فولاد اکسین خوزستان یک شرکت صنعتی در حوزه تولید ورق‌های عریض فولاد است که با توجه به جایگاه انحصاری این شرکت در خاورمیانه، فعالیت آن برنامه‌ریزی خاص خود را می‌طلبد. در این شرکت، برنامه‌ریزی‌ها در سه سطح انجام می‌شود که شامل برنامه‌ریزی‌های تخصصی، برنامه‌ریزی‌های عملیاتی و برنامه‌ریزی‌های استراتژیک در سطح کلان است.

نی‌اله‌رازانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: برنامه‌ریزی در شرکت‌های تولیدی از اسلوب خاصی پیروی می‌کند. با برنامه‌ریزی، احتمال رسیدن به اهداف را از طریق تنظیم فعالیت‌ها تقویت می‌کند. به این ترتیب با افزایش احتمال رسیدن به هدف، منفعت اقتصادی با استفاده از روش‌های مقرون به صرفه اقتصادی افزایش می‌یابد. هنگامی که روش‌های برنامه‌ریزی مشخص شد، می‌توان با تمرکز بر مقاصد و اهداف، پیشرفت مسیر و برنامه را ارزیابی کرد و در صورتی که با ابزارهای کنترلی انحرافی از

با مسائلی همچون استخدام، مصاحبه، ترفیع، بازنشستگی و... ارتباط دارد. سومین برنامه ریزی تخصصی، برنامه ریزی مالی و تنظیم بودجه سازمان است. در این برنامه ریزی، میزان و چگونگی منابع انتخاب می‌شوند و برای تعیین اهدافی که از قبل ترسیم شده‌اند از جمله مصارف مالی و چگونگی کنترل این مصرف، برنامه ریزی صورت می‌گیرد.

رازانی با اشاره به بخش دوم برنامه ریزی سازمانی فولاد اکسین، بیان کرد: برنامه ریزی عملیاتی و اجرایی برای اهداف کلان، بخش دوم حوزه فعالیت این معاونت را تشکیل می‌دهد، که این اهداف در برنامه ریزی‌های کوتاه مدت شکل می‌گیرند تا بتوانیم فعالیت‌ها را و هم بهترین حالت استفاده از منابع را شناسایی کنیم. این امر نیز مراحل مختلفی دارد که باید برنامه‌های کوتاه مدت همچون تنظیم بودجه، تدوین شوند. در این رابطه باید معیارهای کمی و کیفی سنجش عملکرد و هزینه‌های ارزیابی اجرای عملیات تعیین شوند. سپس انحرافات شناسایی و ریشه‌یابی و برنامه تدوین شده، تجدید نظر و اصلاح شوند.

وی تصریح کرد: همواره در فولاد اکسین، برنامه ریزی راهبردی در سطح کلان بر دیگر برنامه ریزی‌ها اولویت دارد. این برنامه ریزی، دربرگیرنده تصمیم‌گیری‌های کلان در رابطه با اهداف راهبردی و بلندمدت سازمان است. معمولا در این برنامه ریزی‌ها مقاصد، ماموریت‌ها، خط‌مشی‌ها و اهداف سازمان مشخص شده و در عین حال چشم‌اندازها و ماموریت‌های سازمانی طبقه‌بندی می‌شوند. البته ممکن است این برنامه ریزی در طول سال بازنگری شود که البته پارامترهای گوناگونی روی نوع بازنگری و دوره‌های چشم‌انداز استراتژیک اثرگذار خواهد بود.

معاون برنامه ریزی و توسعه شرکت فولاد اکسین مطرح کرد: برنامه ریزی‌های راهبردی و کلان آینده را پیش‌گویی نمی‌کنند اما یک مدیر می‌تواند با استفاده از این برنامه ریزی‌ها، به موفقیت‌های گوناگونی دست یابد. به طوری که مدیر با تکیه بر این برنامه بر مسائل ناشی از

شرایط بازار و مقتضیات آینده فائق خواهد آمد و رفتار صحیحی را در حوزه مدیریت خود نشان دهد. برنامه ریزی راهبردی می‌تواند فرصت کافی برای تصحیح خطاهای اجتناب‌ناپذیر ایجاد کند. همچنین برنامه ریزی راهبردی می‌تواند موجب شود در زمان‌های مناسب، مدیران تصمیمات بهتری اتخاذ کنند و بر فعالیت‌های ضروری سازمان تمرکز بیشتری داشته باشند.

رازانی ابراز کرد: به طور کلی برای انجام برنامه ریزی مناسب، باید مسائل گوناگونی شناسایی شوند که شامل آگاهی از فرصت‌ها، تهدیدها، نقاط قوت و ضعف می‌شوند. سپس بر اساس مفروضات، اهداف کوتاه مدت شناسایی شوند. البته تعیین اهداف کوتاه مدت طبق روال خاص با ارزیابی گزینه‌های مختلف و فرموله کردن آن‌ها صورت می‌گیرد. پس از اینکه هدف مشخص شد، هدف باید کمی‌سازی شود. چرا که کمی‌سازی اهداف به دو صورت وزنی و مالی یا بودجه‌بندی است.

■ استراتژی‌های فولاد اکسین

معاون برنامه ریزی و توسعه شرکت فولاد اکسین ابراز کرد: در شرکت فولاد اکسین همواره ابتدای هر سال، از چشم‌انداز استراتژی شرکت برای دوره‌های بلندمدت ارزیابی به عمل می‌آید. در این راستا و بر اساس مطالعات اکتشافی از جمله اسناد بالادستی، میدانی، تطبیقی و کانونی نقشه استراتژی تنظیم می‌شود. هم‌اکنون برای شرکت فولاد اکسین چشم‌انداز سه ساله ترسیم کرده‌ایم که سال‌های ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱ را دربر می‌گیرد.

رازانی اظهار کرد: معمولا در نقشه استراتژیک از چهار منبع اطلاعات کسب می‌شود. نخستین داده ورودی، نقشه استراتژی دوره قبل و میزان موفقیت اجرای نقشه است. بخش دوم اطلاعات ورودی به تحلیل محیط درون و بیرون مربوط می‌شود. انتظارات ذی‌نفعان مجموعه شامل سهامداران، مشتریان، اجزای سازمان و... سومین اطلاعات ورودی به برنامه ریزی است. بخش چهارم نیز موضوع تفکر استراتژیک رهبران فولاد اکسین شامل اعضای هیئت

شرکت فولاد اکسین خوزستان
یک شرکت صنعتی در حوزه تولید
ورق‌های عریض فولاد است که
با توجه به جایگاه انحصاری این
شرکت در خاورمیانه، فعالیت آن
برنامه ریزی خاص خود را می‌طلبد.
در این شرکت، برنامه ریزی‌ها در
سه سطح انجام می‌شود

مدیره، سهامداران و مدیران ارشد و میانی سازمانی است. هنگامی که اطلاعات وارد شد، نقشه استراتژیک تهیه می‌شود.

وی خاطر نشان کرد: معمولاً نقشه استراتژیک در سازمان‌های صنعتی فولادی از منظر یا حوزه‌های تاثیرگذار گوناگون مشخص می‌شود. در نقشه استراتژی کنونی، از منظر مالی، شرکت فولاد اکسین روی دو مقوله تمرکز داشته که شامل رشد درآمد و ارتقای بهره‌وری می‌شود. در خصوص رشد درآمد نیز رویکرد شرکت فروش بهینه با تمرکز بر محصولات دارای ارزش افزوده و همچنین مقوله صادرات پایدار ورق‌های فولادی گوناگون بوده است. موضوع دیگر نیز خط تولید فولاد اکسین است که در این رابطه نیز تلاش کردیم راندمان کمی و کیفی خط تولید را ارتقا داده و همچنین بهای تمام شده محصولات را کاهش دهیم. زیر چتر این نقشه استراتژیک، هر سال، اهداف کلان آن سال را با توجه به چشم‌انداز، شعار سازمان، ماموریت... تعریف می‌کنیم.

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت فولاد اکسین با اشاره به شعار چشم‌انداز این شرکت، بیان کرد: در نظر داریم تا سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۷۵۰ هزار تن انواع ورق‌های فولادی با ارزش افزوده بالاتر به ویژه حوزه API تولید کنیم. این

چشم‌انداز ترسیم شده تحت اعتبار ۶ ارزش سازمانی بوده که شامل کیفیت محوری، مشتری‌مداری، شایسته‌سالاری، کار گروهی، بهبود مستمر و مسئولیت‌های اجتماعی است. البته ارزش کیفیت محوری با توجه به رویکرد تولید ورق‌های کفی پیشرفته، به لیست ارزش‌ها اضافه شد. به طور کلی شرکت فولاد اکسین زیر چتر نقشه استراتژیک و با پشتیبانی ارزش‌های یاد شده، اهداف استراتژیک سال ۱۳۹۹ را طراحی کرده است. یکی از این اهداف تولید و فروش حدود ۷۰۰ هزار تن ورق و صادرات ۱۰۰ هزار تن محصول است.

■ اهداف توسعه‌ای فولاد اکسین

رازانی در خصوص اهداف توسعه‌ای شرکت فولاد اکسین، عنوان کرد: اهداف کلانی که برای شرکت فولاد اکسین در سال جاری دیده شده، توسعه سبد محصولات، توسعه بخش بالادست و میان‌دست زنجیره تولید و استقرار سیستم‌های یکپارچه اطلاعاتی است. در خصوص زنجیره تامین، یکی از موضوعات مهم فولاد اکسین، طرح توسعه فولادسازی بوده است. در حال حاضر فولاد اکسین ناچار است که مواد اولیه خود یعنی تختال فولادی را از دیگر شرکت‌ها خریداری کند. اما در طرح توسعه فولادسازی کنونی در نظر

است تولید تختال عریض فولادی در این شرکت به میزان یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن در سال صورت گیرد. این طرح در مرحله برگزاری مناقصه قرار دارد و هم‌اکنون به طور جدی موضوع را پیگیری می‌کنیم که مناقصه به اتمام برسد و پیمانکار طرح مشخص شود.

به گفته وی، در حوزه توسعه سبد تولید، فولاد اکسین معمولاً هر سال دو یا سه محصول جدید به بازار معرفی می‌کند که طبق برنامه‌ریزی قرار بود در سال جاری سه محصول معرفی شود و تاکنون دو محصول طبق اصول بازاریابی وارد تولید انبوه شده‌اند؛ محصول سوم که ورق کرایوتیک بوده، در حال انجام فاز مطالعاتی است.

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت فولاد اکسین تصریح کرد: در مقوله توسعه خط تولید یعنی پروژه‌های میان‌دستی، بر اساس سبد جدید همواره به دنبال ارتقای توانمندی خط تولید هستیم. ضمن اینکه دو طرح تحقیقاتی در دست اقدام داریم که شامل بازرسی آنلاین محصولات و دیگری بومی‌سازی یک تجهیز مهم برای شناسایی عیوب کیفی، ابعاد ورق و... می‌شود. لازم به ذکر است که سازنده تجهیز یاد شده، منبع خارجی است و به دلیل تحریم نمی‌توانیم آن را تامین کنیم. خوشبختانه شرایطی فراهم



تحولات محیطی داشته باشند. زیرا وقتی یک هدف انعطاف‌پذیر باشد، در شرایط بحرانی پیش‌بینی نشده، می‌تواند موثرتر اجرا شود.

رازانی بیان کرد: پیش‌شرط دیگر برای موفقیت هدف، قابل اندازه‌گیری بودن آن است. به طوری که اهداف کمی‌سازی و قابل انجام شوند. این یعنی هدف باید به طور صریح در برنامه مشخص شده باشد تا سازمان آن را بتواند در چارچوب یک مقدار کمی بگنجاند. ضمن اینکه اهداف باید برانگیزاننده افراد در سازمان باشند. این یعنی با اثربخشی، سازمان بتواند یک هدف را در حداقل زمان و صرفه‌جویی در منابع ممکن و با حداکثر بهره‌وری کسب کند.

وی اذعان کرد: اهداف سازمانی باید مناسب باشند تا با چشم‌انداز، مأموریت و مقاصد کلی سازمان تناسب داشته باشد که آن را بتوان به کل سازمان تعمیم داد. به طور کلی مناسب بودن یعنی اینکه هدف باید برای افراد سازمان قابل فهم باشد. به طوری که اگر در سازمان مقصد، ماهیت و ضرورت آن شناخته نشود، ممکن است سردرگمی برای افراد در سازمان ایجاد شود. علاوه بر این، در صورت عقب ماندن هدف از برنامه، میزان انحراف از برنامه و تجدید نظر در یک هدف مبهم است.

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت فولاد اکسین تاکید کرد: هدف سازمانی باید دست‌یافتنی باشد. هدف غیر قابل دسترسی انگیزه را از مدیران و کارکنان می‌گیرد و در صورت عقب ماندن سازمان از برنامه، استیصال به وجود خواهد آمد. برای ترسیم یک هدف دست‌یافتنی باید مشارکت کارکنان را نیز در نظر گرفت تا آن‌ها کاملاً با اهداف آشنا شوند.

رازانی در پایان خاطرنشان کرد: اهداف قابل دستیابی باید هماهنگ باشند. به طوری که همه اهداف باید با یکدیگر در هماهنگی کامل قرار گیرند. اگر به دید سیستمی به یک سازمان، فرایندها و اهداف نگاه شود، مشخص خواهد شد اهدافی که با اهداف کناری خود هماهنگی دارند، باعث می‌شوند سازمان زودتر و با اطمینان خاطر بیشتر به مقاصد اصلی خود دست یابد.

شده که بومی‌سازی این تجهیز وارد فاز اجرایی و قرارداد شده است. پروژه‌های دیگر درخصوص بهبود راندمان خط تولید و پروژه‌های عمرانی بوده که ۷۰ تا ۸۰ درصد پیشرفت داشته‌اند و خوشبین هستیم که در سال جاری به اتمام برسند.

رازانی اضافه کرد: شرکت فولاد اکسین خوزستان در حوزه اتوماسیون صنعتی در سطح بسیار بالایی قرار دارد و توانسته سطوح بالای سیستم‌های یکپارچه اطلاعاتی را پیاده‌سازی کند. در سال ۱۳۹۹ برنامه فولاد اکسین این است که فاز سوم توسعه استقرار سیستم‌های یکپارچه اطلاعاتی را پیاده کند. در این رابطه پنج مازول طراحی شده که سه مورد آن پیاده‌سازی شده و دومورد دیگر نیز مراحل نهایی را طی می‌کنند.

وی اعتقاد دارد در حوزه منابع انسانی نیز شرکت فولاد اکسین برنامه‌های گوناگونی دارد که در مقوله توسعه‌ای آن ارتقای رضایت کارکنان مدنظر است و این موضوع با استفاده از ارزیابی مدل استقرار ۳۴۰۰۰ دنبال می‌شود. البته اهداف دیگری شامل تامین پایدار، تعالی عملیاتی، تمرکز مشتری و... در برنامه قرار دارند.

■ پیش‌شرط‌های موفقیت برنامه‌ریزی

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت فولاد اکسین در خصوص پیش‌شرط‌های موفقیت و اجرای برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، مطرح کرد: همواره وقتی اهداف تعیین می‌شوند، این دغدغه وجود دارد که اهداف باید چه ویژگی‌هایی داشته باشند. برای ترسیم اهداف پارامترهای گوناگونی دخالت می‌کنند. اما مهم‌ترین مقوله این است که یک هدف باید قابل قبول باشد. این یعنی کارکنان و مدیران سازمان باید هدف را بپذیرند و بتوانند در اجرای این اهداف موثرتر واقع شوند. انعطاف‌پذیری نیز ویژگی دیگر هدف است و در این رابطه سازمان‌ها پس از تعیین هدف ممکن است با بازارهای متلاطم و به شدت رقابتی مواجه شوند. به این ترتیب الزامات محیطی بر اهداف اثرگذار شوند. بنابراین باید اهدافی تعیین شوند که انعطاف لازم را جهت اعمال تغییرات ضروری به اقتضای

اهداف کلانی که برای شرکت فولاد اکسین در سال جاری دیده شده، توسعه سبد محصولات، توسعه بخش بالادست و میان‌دست زنجیره تولید و استقرار سیستم‌های یکپارچه اطلاعاتی است. در خصوص زنجیره تامین، یکی از موضوعات مهم فولاد اکسین، طرح توسعه فولادسازی بوده است

مدیر امور حقوقی و قراردادهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر:

بخش حقوقی، حلقه واسط میان سازمان و نهادهای بیرون از آن است

مدیر امور حقوقی و قراردادهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر گفت: بخش حقوقی در سازمان، نقش یک حلقه واسط میان شرکت و نهادهای خارج از سازمان را ایفا می کند و می تواند با توانمندی های خود در موضوعات مختلف، بازوی کمکی شرکت ها باشد.

فعالیت های اقتصادی مدنظر شرکت به مدیرعامل، اعضای هیئت مدیره و معاونت ها در خصوص معاملات، روش های صحیح انجام معاملات، روش های انعقاد قرارداد و همه مسائل مرتبط با بخش قراردادها و حقوقی شرکت باشد. فعالیت دیگر این بخش، بررسی و اصلاح روش ها، مقررات و دستورالعمل ها، نظارت و کنترل برای حصول اطمینان از اظهار نظرهای حقوقی ارکان سازمان است. وی ادامه داد: یک بنگاه حقوقی مانند شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر حجم عظیم فعالیت

است که در ارتباط مستقیم و بعضا اصطکاک با دستگاه های نظارتی، اجرایی و دولتی قرار می گیرد. لازمه ارتباطات برون سازمانی این است که تسلط کافی به قوانین، مقررات و آیین نامه ها در بخش های مرتبط با فعالیت شرکت وجود داشته باشد.

سهرابیان تصریح کرد: بخش حقوقی شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر تلاش می کند نقش کنترل و نظارت لازم را بر امور محوله به نحو احسن ایفا کند. این نقش می تواند شامل مسائلی مانند مشاوره حقوقی در زمینه

سعید سهرابیان در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: مجموعه امور حقوقی و قراردادهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر علاوه بر رسیدگی به مسائل حقوقی شرکت و پرداختن به معاملات، دبیرخانه کمیسیون و معاملات رانیز در بر می گیرد.

وی افزود: امروزه دانش حقوقی در دنیا یک ضرورت اجتناب ناپذیر است. در این رابطه شرکت ها به عنوان بنگاه اقتصادی، فضای رقابتی را تجربه می کنند و این فضا هر روز تشدید می شود. در این فضا، مجموعه حقوقی توانمند می تواند به عنوان بازوی کمکی شرکت ها، خود را نشان دهد زیرا در فضای رقابتی کنونی، اگر از منظر مسائل حقوقی نظارت و کنترل های لازم و درست قبل از طرح موضوعات و انعقاد قرارداد در کمیسیون معاملات انجام نشود، این امر می تواند تبعات جدی حقوقی و بعضا جبران ناپذیر را برای شرکت ها و مجموعه های اقتصادی در پی داشته باشد. به طوری که تبعات مشکلات حقوقی می تواند باعث به مخاطره افتادن ادامه فعالیت یک شرکت شود.

مدیر امور حقوقی و قراردادهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر خاطر نشان کرد: یکی از ابعاد اساسی شرکت ها ارتباطات برون سازمانی، جدا از بحث های تولیدی و ایجاد ارزش افزوده



و پیش‌فرض‌هایی انجام می‌شود. در این رابطه، یک آیین‌نامه انعقاد قرارداد، وفق اساس‌نامه شرکت توسط اعضای هیئت مدیره تدوین شده است. این آیین‌نامه چارچوب نحوه انجام معاملات را از ابتدا تا انتها مشخص می‌کند. براساس آیین‌نامه معاملات، یک کمیسیون معاملات تشکیل شده و موضوعات از طرف معاونین شرکت درخواست‌ها ارسال می‌شود. پس از بررسی این درخواست‌ها وفق آیین‌نامه معاملات شرکت، در صورتی که با گزارش طرح توجیهی و تفصیلی، قابلیت طرح در جلسات کمیسیون معاملات را داشته باشد، در دستور کار جلسه کمیسیون قرار می‌گیرد. در صورتی که این طرح‌ها نقص داشته باشند، طرح به معاونت مربوطه برای برطرف کردن نواقص ارجاع می‌شود.

وی مطرح کرد: معاملاتی که باید در کمیسیون معاملات تعیین تکلیف شوند، اگر بر اساس آیین‌نامه معاملات شرکت مورد تایید اعضای کمیسیون قرار گیرد، در قالب مصوبه اعلام می‌شود. در همین حال، تعیین روش انجام معامله (مناقصه عمومی یا محدود و یا مزایده) نیز با توجه به شرایط کمیسیون معاملات است. البته در شرایط خاصی می‌توان طبق آیین‌نامه برای برخی از معاملات به صورت محدود، ترک تشریفات کرد و در صورت موافقت کمیسیون، معامله در مسیر خود قرار می‌گیرد. خروجی کمیسیون معاملات در قالب مناقصه یا مزایده است که برای تامین مواد اولیه، قطعات و ماشین‌آلات مناقصه و برای فروش، مزایده برگزار خواهد شد.

سهرابیان اضافه کرد: در فرایند برگزاری مناقصه یا مزایده، یکی از وظایف مدیریت امور قراردادها، همکاری، مشارکت و نظارت این مدیریت در انجام این مسائل است. این فرایندها می‌تواند تهیه و تنظیم اسناد و مدارک مناقصه یا مزایده، تنظیم پیش‌نویس قرارداد و انجام مراحل منتج به معامله نهایی و عقد قرارداد باشد. در این فرایند بخش حقوقی سازمان نقش مشارکت‌کننده در تهیه اسناد مناقصه با همکاری معاونت مربوطه را ایفا می‌کند. ضمن اینکه این

یعنی مدیر امور حقوقی از طرف شرکت وکالت دارد که مسائل مرتبط با مجوزها و امور حقوقی مرتبط با شرکت را پیگیری کند.

سهرابیان تاکید کرد: بخش حقوقی باید همگام با سازمان، با نهادهای نظارتی همکاری داشته باشد. این نهادهای نظارتی شامل قوه قضائیه، سازمان بازرسی کل کشور از زیرمجموعه‌های قوه قضائیه، دیوان محاسبات کشوری زیرمجموعه مجلس شورای اسلامی، سازمان حسابرسی و سایر نهادهای نظارتی می‌شوند. مدیریت امور حقوقی و قراردادها مسئولیت رسیدگی به گزارش‌هایی را بر عهده دارد که از طرف نهادهای نظارتی به شرکت وارد می‌شود. این مدیریت باید این گزارش‌ها را بررسی کرده و ضمن هماهنگی با مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره، در صورت لزوم جوابیه‌هایی را تهیه کند تا در اختیار نهادهای نظارتی ذی‌ربط قرار دهد. حتی این بخش می‌تواند در صورت صلاحدید مدیریت ارشد شرکت، در جلسات مربوطه به نمایندگی از طرف شرکت برای ارائه توضیحات لازم حضور داشته باشد.

■ انعقاد قرارداد، طبق آیین‌نامه شرکت
مدیر امور حقوقی و قراردادها شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر در خصوص انعقاد قراردادها سازمان ذیل وظایف این مدیریت، عنوان کرد: انعقاد قراردادها معمولاً با پیش‌نیازها

اقتصادی، به نظارت و کنترل اظهار نظرهای ارکان حقوقی سازمان نیاز دارد؛ این امر به ویژه در مورد موضوعاتی که واجد جنبه‌های حقوقی هستند، بسیار لازم است. چراکه اظهارات حقوقی ارکان با مسائل بیرون از سازمان به ویژه سازمان‌های دولتی و وزارت صنعت، معدن و تجارت و حتی نهادهای غیر دولتی ارتباط پیدا می‌کند. از این رو، کنترل و حصول اطمینان از اظهار نظرهای حقوقی که می‌تواند پیامدهای حقوقی برای سازمان ایجاد کند، بسیار مهم است و مدیریت امور حقوقی با توجه به نقش و جایگاه آن در شرکت، نظارت را انجام می‌دهد.

■ اخذ مجوزها

مدیر امور حقوقی و قراردادها شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر با اشاره به دیگر وظایف این مدیریت، بیان کرد: پیگیری جهت اخذ مجوزهای مورد نیاز شرکت، از وظایف محوله بخش حقوقی و قراردادها است. شرکت‌ها به عنوان یک بنگاه اقتصادی، برای پیشبرد اهداف و پروژه‌ها و نیز الزامات قانونی برای رعایت قوانین و مقررات نیاز به اخذ مجوز از سازمان‌های مربوطه دارند. عمده پیگیری‌ها، مکاتبه، مذاکره و سایر اقدامات مقتضی برای اخذ مجوزها بر عهده بخش مدیریت امور قراردادها است. بخش امور حقوقی در سازمان‌ها، یک حلقه واسط میان سازمان و نهادهای بیرون از سازمان است. این



بخش نظارت بر اجرای قرارداد و حسن انجام معاملات را برعهده دارد.

مدیر امور حقوقی و قراردادهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر با اشاره به برگزاری فرایند مناقصه، بیان کرد: هنگامی که مناقصه برگزار و برنده از سوی شرکت اعلام می‌شود، با شرکت برنده وارد فاز تهیه و تنظیم قرارداد می‌شویم. این امر نیز یکی از وظایف مهم بخش حقوقی و قراردادهای است. البته باید توجه داشت که شاکله همه قراردادهای جنبه حقوقی دارد. ضمن اینکه برای عقد برخی از قراردادهای باید از دستگاه‌های مرتبط مجوز گرفت. به طور مثال، شرح فعالیت برخی از شرکت‌ها از سازمان‌ها استعلام می‌شود. در نهایت بخش مالی و اقتصادی قرارداد تحت نظارت و کنترل بخش حقوقی قرار می‌گیرد. در نهایت، پس از نهایی شدن یک قرارداد نیازمند برگزاری جلسات و مذاکرات با پیمانکار یا تامین‌کننده هستیم تا به امضای طرفین برسد.

وی خاطر نشان کرد: پس از اینکه یک قرارداد امضا شود و به مرحله اجرایی رسید، بخش حقوقی و قراردادهای نقش مشاوره، کنترلی و نظارت بر اجرای قرارداد را ایفا می‌کند. در حال حاضر، بنگاه‌های بزرگ اقتصادی حتی با مبالغ کلان، قراردادهای دوره زمانی طولانی را در بر می‌گیرد. بخش حقوقی به تبع مسئولیتی که دارد، بر اجرای قرارداد از نظر حقوقی به ویژه در موارد اختلاف با پیمانکاران نظارت می‌کند. ضمن اینکه بخش حقوقی به سایر معاونت‌های سازمان برای تفسیر قوانین و قراردادهای مشاوره می‌دهد.

سهرابیان تصریح کرد: بخش حقوقی و قراردادهای در قراردادهای سازمان با سایر شرکت‌ها به عنوان مرجع حل اختلاف در نظر گرفته می‌شود و در مواردی که اختلاف میان پیمانکار با شرکت به وجود آید، امور حقوقی مسئول رسیدگی به این اختلاف است و این بخش مفاد و مبانی قرارداد را برای طرفین تفسیر می‌کند.

انعقاد قراردادهای معمولاً با پیش‌نیازها و پیش‌فرض‌هایی انجام می‌شود. در این رابطه، یک آیین‌نامه انعقاد قرارداد، وفق اساس‌نامه شرکت توسط اعضای هیئت مدیره تدوین شده است. این آیین‌نامه معاملات را از ابتدا تا انتها مشخص می‌کند

مدیر امور حقوقی و قراردادهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر مطرح کرد: هنگامی که قرارداد به انتهای خود نزدیک می‌شود، موضوع تعدیل پیش می‌آید که با توجه به مواردی همچون تاخیر پیمانکار در اجرا، بخش حقوقی به بررسی صحت و سقم ادعای پیمانکار برای تاخیر در اجرای قرارداد می‌پردازد. در صورت لزوم، این موضوع در کمیسیون معاملات مطرح و راجع به تعدیل قرارداد تصمیم‌گیری می‌شود. وقتی قرارداد به انتها

رسید، تهیه و تنظیم صورت جلسات تحویل موقت یا تحویل قطعی قرارداد به بخش حقوقی واگذار می‌شود.

سهرابیان دیگر وظیفه این حوزه را رسیدگی به موضوعات تملک اراضی و املاک شرکت دانست و ابراز کرد: در مواقع لزوم، بخش حقوقی به وکالت از سوی شرکت، اگر مکانی مورد نیاز بود اقدام به تملک خواهد کرد که می‌تواند اموال و اراضی غیر منقول یا منقول باشد. بخش حقوقی در این مورد نیز به بررسی و کنترل اموال می‌پردازد و نهایتاً موضوع تملک را به سرانجام می‌رساند. در نهایت، نحوه پرداخت وجه نیز با نظارت کنترل امور حقوقی خواهد بود.

■ در تمام دعاوی برنده بوده‌ایم

مدیر امور حقوقی و قراردادهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر با بیان اینکه به نمایندگی شرکت دعاوی را بررسی می‌کنیم، عنوان کرد: بخش حقوقی در دادگاه‌ها و مراجع قضایی یا شبه قضایی حاضر می‌شود. در این مقوله خوشبختانه طی دو سال اخیر در همه دعاوی مطرح شده له یا علیه شرکت، ۱۰۰ درصد برنده شده‌ایم. همچنین در سال جاری با توجه به فعالیت‌های شرکت و پروژه‌های عظیم ملی در دست اقدام، از نظر تعداد مصوبات کمیسیون قراردادها، رشد دوبرابری نسبت به سال گذشته داشته‌ایم. این یعنی شرکت همواره رو به رشد بوده و قراردادهای شرکت افزایش یافته‌اند.





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





آلومنيوم

- 
- صادرات متوقفه است؛ بازار داخلی را کد!
 - رونق صنعت قطعه‌سازی با وجود چالش‌های متعدد



سعید فتحی، مدیرعامل شرکت فرآوری آمیژه‌های رنگین فتح(فارکو):

رونق صنعت قطعه‌سازی با وجود چالش‌های متعدد

با اعمال ممنوعیت‌های وارداتی، افزایش نرخ ارز و همچنین تشدید تحریم‌های علیه کشور، واردات قطعه متوقف شد و این موضوع رونق تولید را برای قطعه‌سازان کشور به ارمغان آورد. در این خصوص، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با سعید فتحی، مدیرعامل شرکت فرآوری آمیژه‌های رنگین فتح(فارکو) به گفت‌وگو نشست است که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:

وجود داشته باشد، قادر به برطرف کردن مشکل آن هستیم ولی به صورت مجزا هیچ قالبی در این شرکت ساخته و پرداخته نمی‌شود. تولید قطعه نیز در شرکت فارکو به صورت سفارش‌محور انجام می‌شود.

◀ ریخته‌گری به روش ریژه به چه صورت انجام می‌شود؟

به صورت کلی، ریژه در اصطلاح به معنای ریخته‌گری ثقلی است یعنی در واقع برای تولید قطعه، هیچ فشاری پشت دستگاه نیست. این نوع ریخته‌گری به روش قالب دائم است؛ به این شکل که قالبی در دستگاه قرار داده شده و نصب

نیاز وزارت نیرو است. البته به صورت مستقیم با این نهاد در ارتباط نیستیم؛ در واقع، پیمانکاران وزارت نیرو از کارفرمایان این شرکت در تامین مقاطع خطوط انتقال هستند. گفتنی است توانایی تولید حدود ۵۰ تا ۷۰ هزار قطعه ریژه‌ای را در ماه داریم. در زمینه دایکست نیز، حدود ۵۰ هزار قطعه خودرویی به صورت ماهانه تولید می‌کنیم. در مجموع، ماهانه حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزار قطعه به هر دو روش ریخته‌گری در این شرکت تولید می‌شود.

در این شرکت فعالیت قالب‌سازی انجام نمی‌پذیرد اما اگر قالب‌هایی با اندازه‌های کوچک از سوی مشتریان آورده شود و در آن معایب جزئی

◀ توضیحاتی در خصوص شرکت آمیژه‌های رنگین فتح بفرمایید.

شرکت فرآوری آمیژه‌های رنگین فتح(فارکو) از سال ۱۳۸۰، به مدت ۱۹ سال در زمینه تولید قطعات غیر آهنی به ویژه از جنس آلومینیوم و زاماک فعالیت می‌کند. این قطعات در صنایع خودروسازی، لوازم خانگی، یراق‌آلات، در و پنجره، سیستم‌های تعبیه روشنایی کاربرد دارند و روش تولید آن‌ها نیز به دو صورت دایکست و ریژه است.

در قسمت ریخته‌گری به روش ریژه، این شرکت یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان قطعات ریژه در صنعت برق و ارائه‌دهنده قطعات مورد

می دهند از بازار آزاد آلومینیوم اولیه مورد نیاز خود را تامین کنند اما دلایلی که قدرت خرید بیش از ۵۰۰ تن آلومینیوم از بورس کالا را دارند، می توانند شمش و بیلت آلومینیومی خریداری شده را به راحتی در بازار آزاد به قیمت دلخواه به فروش برسانند. علاوه بر این بارها در طول سال، نحوه قیمت گذاری آلومینیوم در بورس کالای ایران با نرخ جهانی این فلز متفاوت بوده است؛ به طوری که گاهی عکس جهت یکدیگر کاهش یا افزایش داشته اند. بنابراین سازوکار تعیین قیمت آلومینیوم چه در بورس کالا و چه در بازار آزاد، تقریباً از بورس لندن مستقل است. این موضوع باعث شده است تا نتوانیم هیچگونه پیش بینی در خصوص قیمت مواد اولیه داشته باشیم.

◀ آیا زاماک انواع گوناگونی دارد؟

زاماک که با نام های شماره گذاری شده مختلفی مانند سه، پنج و... وجود دارد؛ این فلز، در واقع ترکیبی از روی و آلومینیوم است و بنا به عدد آن، یک نوع عنصر آلیاژی دیگر به آن اضافه شده است. به عنوان مثال، برای زاماک پنج از روی، آلومینیوم و مقداری مس استفاده می شود. افزودن آلیاژ بستگی به شماره زاماک مورد استفاده دارد.

◀ در حال حاضر، وضعیت فعالیت شرکت را

با توجه به معضلات کنونی کشور چطور ارزیابی می کنید؟

علی رغم ممنوعیت صادرات و واردات، شیوع کرونا و در پی آن افزایش نرخ ارز و همچنین وجود تحریم ها علیه کشور، در ۹ ماهه نخست امسال، افزایش فروش و تولید را نسبت به مدت مشابه سال گذشته، تجربه کردیم. به طوری که در حال حاضر، با تمام ظرفیت مشغول تولید هستیم. می توان به صراحت گفت که به علت بسته بودن مرزهای وارداتی، افزایش نرخ ارز و همچنین عدم ریسک پذیری واردکنندگان برای خرید و واردات قطعات از کشورهای خارجی، قطعه سازان کشور رونق تولید را تجربه می کنند. گفتنی است یکی از عوامل این افزایش تولید، از

می شود. ماده مذاب بر اثر نیروی وزن داخل قالب ریخته می شوند و آن را پر می کند. بنابراین هیچ گونه فشار حداقلی و یا حداکثری برای پر شدن کامل قالب وجود ندارد. این نوع ریخته گری بیشتر برای تولید قطعاتی به کار می رود که ضخامت بیشتر از پنج میلی متر دارند و لازم است بعد از انجام عملیات سایزینگ و ریخته گری، در دمای محیط خنک شوند.

در روش ریخته گری دایکست، مواد مذاب درون قالب به سرعت توسط فشار حداقلی یا حداکثری تعیین شده برای دستگاه، خنک می شوند و اگر قطعات ضخیم به این روش تولید شوند، داخل آن ها، فرورفتگی و برآمدگی ایجاد می شود و کیفیت و کارایی محصول کاهش می یابد. بنابراین این موضوع می تواند در خصوص قطعات حساس، مشکل ایجاد کند. از ویژگی های ریخته گری ریژه این است که قطعه زمان بیشتری برای خنک شدن دارد و این بر خواص مکانیکی قطعه تاثیر مثبت دارد.

برخی از پیمانکاران صنعت خودرو، قطعات مورد نیاز خود را از این شرکت سفارش می دهند. عمده قطعات خودرویی تولید شده در این شرکت، بیشتر شامل آئینه خودروها مانند خودروی نیسان و یا قطعات موتوری خودروی پراید مانند Oil Pump و همچنین اجزای در و بدنه است.

◀ مواد اولیه مورد نیاز خود را از چه منابعی تامین می کنید؟

در ریخته گری به روش دایکست فقط از شمش های آلومینیومی آلیاژی استفاده می شود. مواد اولیه مورد نیاز کارخانه را به طور کامل از شرکت های داخلی فعال در زمینه تولید شمش آلومینیومی تامین می کنیم که البته چالش هایی نیز در این زمینه وجود دارد.

در مورد نحوه محاسبه نرخ آلومینیوم و فرمول های قیمت گذاری در کشور، باید گفت که نمی توان این فرایند را به طور قطع وابسته به قیمت گذاری در بورس فلزات لندن دانست. بسیاری از تولیدکنندگان توانایی خرید ۵۰۰ تن آلومینیوم از بورس کالا را ندارند و ترجیح

در قسمت ریخته گری به روش ریژه، این شرکت یکی از بزرگ ترین تولیدکنندگان قطعات ریژه در صنعت برق و ارائه دهنده قطعات مورد نیاز وزارت نیرو است. البته به صورت مستقیم با این نهاد در ارتباط نیستیم؛ در واقع، پیمانکاران وزارت نیرو از کارفرمایان این شرکت در تامین مقاطع خطوط انتقال هستند



بین رفتن ترس مصرف‌کنندگان از استفاده قطعات ساخت داخل در صنایع خود است که موجب شده قطعه‌سازان با انرژی بیشتر و به کارگیری تمام توان به تولید بپردازند.

البته باید به این موضوع نیز اشاره کرد که با اینکه افراد زیادی در کشور بیکار هستند، اکنون در شهرک‌های صنعتی بیشتر شرکت‌ها با کمبود نیروی انسانی مواجه شده‌اند. ممکن است یکی از دلایل کمبود نیروی کار، وجود مشاغلی باشد که نسبت به شغل کارگری درآمد بیشتری دارد و دارای شرایط کاری آسان‌تر و کم‌دردس‌تر است.

◀ ممنوعیت واردات لوازم خانگی، تاچه میزان بر صنعت شما تاثیرگذار بوده است؟

با توجه به کمبود نیروی انسانی و همچنین فعالیت با تمام ظرفیت و استفاده از تمام دستگاه‌های موجود، رونق صنایع مصرف‌کننده مانند صنعت لوازم خانگی بر وضعیت کنونی این شرکت و سایر واحدهای مشابه، تاثیر چندانی ندارد اما به طور کلی، کاهش واردات قطعه از سال گذشته تا کنون به مرور موجب افزایش تولید و فروش قطعه‌سازان کشور شده است.

در حال حاضر، در خطوط تولید، پنج دستگاه دایکست و ۶ دستگاه مخصوص ریخته‌گری به روش ریژه افقی و عمودی به صورت تمام‌وقت در حال ساخت قطعات سفارشی هستند. البته اگر بتوانیم نیروی انسانی را افزایش دهیم و تعداد کارگران بیشتری را در قسمت‌های مختلف کارگاه مشغول کنیم، می‌توانیم ساعت کار، تعداد خطوط تولید و در نتیجه، میزان تولید را افزایش دهیم.

◀ آیا با توجه به فعالیت با تمام ظرفیت تولید، طرح توسعه‌ای در نظر دارید که اجرا شود؟

متأسفانه باید این موضوع را مطرح کنم که با توجه به وضعیت اقتصادی نابسامان و وجود مشکلات متعدد در بخش‌های مختلف صنعت کشور، قادر به اجرای برنامه توسعه‌ای نیستیم. در تولید، با چالش‌های زیادی روبه‌رو هستیم و با دست‌وپنجه نرم کردن با آن‌ها به فعالیت خود ادامه می‌دهیم. در حال حاضر، عمده صنعتگران دچار مشکل کمبود یا نبود نقدینگی شده‌اند و

نهاد و سازمانی تاکنون صورت نپذیرفته است تا حداقل کمی از بودجه از دست رفته، تامین شود. به عنوان مثال، در قسمت خط ریخته‌گری دایکست قصد تعویض یکی از ماشین‌آلات را داشتیم که در حال حاضر حتی با کل درآمد سالیانه شرکت نیز قادر به تهیه آن نیستیم. پروتکل‌های موجود جهت ثبت سفارش مدت زمان زیادی را به هدر می‌دهد و هر مرتبه در ادارات مربوطه برای انجام امور اداری و دریافت مجوز لازم، وقت زیادی از تولیدکنندگان گرفته می‌شود. برای ثبت سفارش و وارد کردن یک قطعه از کشور ترکیه، در ابتدای امر از عدم فعال بودن کارت بازرگانی به ما خبر داده شد که نزدیک به دو ماه جهت فعال‌سازی مجدد آن وقت صرف شد و بعد از آن نیز مراحل دیگری را جهت اخذ مجوز واردات طی کردیم که در نهایت، متأسفانه پس از گذشت دو ماه و کش‌وقوس‌های اداری فراوان، کالای مورد نظر فروخته شد! این عدم همکاری بانک، گمرک، سازمان‌ها و ادارات مربوطه فقط سبب عقب‌افتادگی تولید و رکود صنعت می‌شود. چه در دروان شیوع کرونا و چه قبل از آن، هیچ ارگانی حاضر به ایجاد تغییرات اساسی در این قوانین نشده است. بنابراین نمی‌توان گفت چون چرخ تولید در حرکت است، پس هیچ مشکلی وجود ندارد زیرا همیشه در صنایع مختلف کشور مشکلات متعددی از جمله موارد ذکر شده وجود دارد.

همچنین از لحاظ تامین مواد اولیه نیز آسوده‌خاطر نیستند. مواد اولیه در بازار موجود است اما به قدری قیمت‌ها جهش نا‌عادلانه‌ای پیدا کرده‌اند که به عنوان مثال اگر با یک مبلغ مشخص در سال گذشته می‌توانستیم تمام مواد اولیه مورد نیاز خود را تامین کنیم، در سال جاری قادر به تهیه تنها یک سوم آن میزان هستیم و از سوی دیگر نیز هزینه‌های تولید هم به نوبه خود در ۹ ماهه نخست سال جاری افزایش چشمگیری داشته است.

هیچ کنترل قیمتی در بازار وجود ندارد و هر روز شاهد افزایش بی‌رویه نرخ ارز و قیمت مواد اولیه در بازار هستیم. از طرفی، تاجرانی که قبل از ممنوعیت واردات، مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان را در انبارهای خود دپو کرده بودند به هیچ قیمتی حاضر نیستند با توجه به کاهش نرخ ارز، مواد اولیه را با قیمت پایین‌تر در بازار عرضه و به فروش برسانند و حتی در برخی موارد نیز شاهد افزایش قیمت مواد توسط عرضه‌کنندگان نیز بوده‌ایم. شرایط کنونی به نحوی رقم خورده است که حتی دیگر قادر به خرید دستگاه و ماشین‌آلات جدید نیز نیستیم.

بانک‌ها و نهادهای دولتی باید به وعده خود عمل کنند و با ارائه خدمات و تسهیلات ویژه به کارخانه‌ها، مدیران را در رشد و جبران خسارت‌های مالی به وجود آمده در این شرایط بحرانی یاری دهند اما هیچ کمکی از سمت هیچ

مدیرعامل مجتمع آلومینیوم آلونا:

صادرات متوقف است؛ بازار داخلی را کد!

مدیرعامل مجتمع آلومینیوم آلونا گفت: بسیاری از پروژه‌های ساختمانی و عمرانی متوقف شده‌اند؛ به همین علت، تقاضا برای محصولات آلومینیومی کاهش یافته است. دلالت آن اما با خرید محصول در این شرایط، ارزش پول خود را حفظ می‌کنند و به محض رونق گرفتن دوباره بازار مصرف، به سود کلانی دست خواهند یافت.

بسته شده است، تولیدکننده تنها از طریق عرضه محصولات خود در بازار داخلی می‌تواند درآمد کسب کند که کاهش میزان درآمد برابر با کاهش میزان خرید مواد اولیه و افت تولید خواهد بود زیرا پیش‌تر، امکان خرید مواد اولیه آلومینیومی به صورت اعتباری یا نسیه وجود داشت اما اکنون تنها به صورت نقدی می‌توان شمش یا بیلت آلومینیومی را تامین کرد. نکته‌ای که در این خصوص باید به آن توجه کرد، عدم کفاف سود حاصل از فروش برای خرید مجدد مواد اولیه بوده که علت آن، روند افزایشی قیمت آلومینیوم است.

خیاط‌زاده اظهار کرد: در حال حاضر، مهم‌ترین دغدغه تولیدکنندگان، ایجاد ثبات در بازار است زیرا در شرایط کنونی، امکان هرگونه برنامه‌ریزی در خصوص خرید مواد اولیه، فروش محصول و میزان تولید، از تولیدکننده گرفته شده است.

وی در پایان گفت: پروفیل آلومینیومی، پتانسیل بالایی برای صادرات و ارزآوری دارد اما به علت شرایط ناشی از شیوع کرونا، تشدید تحریم‌ها علیه صنایع فلزی کشور و همچنین محدودیت‌هایی که دولت در این خصوص اعمال کرده، فروش صادراتی برای تولیدکنندگان آسان و مقرون به صرفه نیست. به همین دلیل، باید برای تنظیم بازار و کنترل قیمت‌ها، هرچه سریع‌تر تدابیری اندیشیده شود تا صنعت پروفیل آلومینیومی بتواند از این شرایط بحرانی جان سالم به در ببرد.

شرکت ما در سال جاری، همچون سایر واحدهای تولیدی مشابه، متحمل ضررهای متعددی شده است و بدون هیچ سودآوری قابل توجهی، تنها توانستیم فعالیت تولیدی مجموعه را حفظ کنیم. خیاط‌زاده در خصوص تقاضا برای پروفیل آلومینیومی، خاطر نشان کرد: متأسفانه آمار خرید محصولات آلومینیومی به شدت کاهش پیدا کرده است؛ به طوری که شرکت‌هایی که قطعات خاصی تولید می‌کنند نیز با کاهش تولید و فروش مواجه شده‌اند و تنها به صورت سفارشی، به تولید محصول می‌پردازند. در حال حاضر، انبار تمام عرضه‌کنندگان از کالاهای دپو شده لبریز است و شاهد رکود شدیدی در این حوزه هستیم که علاوه بر توقف پروژه‌های عمرانی، علت اصلی آن، افزایش قیمت آلومینیوم و محصولات تولید شده از آن است.

وی در ارتباط با تعطیل شدن برخی از شرکت‌ها بیان کرد: در این مدت، برخی از واحدهای تولیدکننده محصولات آلومینیومی به خاطر شرایط نامطلوب حاکم بر صنعت و بازار، مجبور به توقف تولید و یا تعطیلی کارخانه خود شدند زیرا فعالیت تولیدی در حال حاضر، توجیه اقتصادی ندارد و طبیعی است که هیچ سرمایه تازه‌ای نیز جذب این بخش نشود. برخی از شرکت‌ها نیز با تعدیل نیرو، سعی در حفظ نقدینگی و ادامه فعالیت خود کردند.

مدیرعامل مجتمع آلومینیوم آلونا عنوان کرد: در شرایطی که مرزهای صادراتی تقریباً

یاسین خیاط‌زاده در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه تحلیلی و خبری «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: مجتمع آلومینیوم آلونا با بیش از بیست سال سابقه کاری از سال ۱۳۶۵ تاکنون در زمینه تولید انواع مقاطع آلومینیومی (سایزهای مختلف قوطی، زبرا، توری و پلیسه، نما و...) فعالیت می‌کند. این شرکت مجهز به خطوط آبکاری و رنگ کاری الکترواستاتیک در کارخانه خود است و تکنولوژی به‌روزی بهره می‌برد. عمده محصولات این شرکت سبک و دارای ماندگاری بالایی هستند.


وی در خصوص وضعیت کنونی بازار آلومینیوم، مطرح کرد: بازار امسال نسبت به سال گذشته وضعیت بسیار نابسامان و زیان‌باری را تجربه می‌کند. مشتریان شرکت ما به دو گروه تقسیم می‌شوند؛ یک گروه به اصطلاح دلالتی هستند که برای بازار خود خرید می‌کنند و گروه دوم هم تولیدکنندگان در و پنجره آلومینیومی هستند که به علت کاهش میزان تولید محصولات خود، مقدار مصرف پروفیل آلومینیومی را کاهش داده‌اند. در شرایط فعلی، بسیاری از پروژه‌های ساختمانی و عمرانی متوقف شده‌اند؛ به همین علت، تقاضا برای محصولات آلومینیومی کاهش یافته است. دلالت اما با خرید محصول در این شرایط، ارزش پول خود را حفظ می‌کنند و به محض رونق گرفتن دوباره بازار مصرف، به سود کلانی دست خواهند یافت.

مدیرعامل مجتمع آلومینیوم آلونا اضافه کرد:





مس

- 
- خطر ورشکستگی ما را تهدید می کند!
 - تاثیر بن بدیل شیوع کرونا بر فعالیت های تولیدی
 - عملکرد مثبت شرکت مس در فعال سازی معادن کوچک مقیاس

نایب رئیس انجمن مس ایران:

عملکرد مثبت شرکت مس در فعال سازی معادن کوچک مقیاس

◀ برخورداری از موفق ترین تیم های اکتشافی

نایب رئیس انجمن مس ایران گفت: شرکت ملی صنایع مس ایران به عنوان پرچمدار صنعت مس در کشور شناخته شده است که در زمینه هایی همچون اکتشاف، استخراج، تولید و فروش محصولات خود سالانه فراتر از برنامه های تعیین شده گام برمی دارد. این شرکت، همواره در راستای صیانت از محیط زیست، فعال سازی معادن کوچک مقیاس و حمایت از صنایع پایین دستی از تکنولوژی و علم روز دنیا بهره می برد تا صنعت مس ایران را در عرصه های بین المللی به جایگاه واقعی خود برساند.

محدود کنسانتره سمانته نیز کمک می شود. در این راستا نیز پیشنهاداتی ارائه شد که امیدوار هستیم در آینده نزدیک تحقق یابد. به طور کلی عملکرد شرکت مس در زمینه احیای معادن کوچک مقیاس تاکنون مثبت بوده است. همچنین در بحث صادرات، شرکت مس کنسانتره را با قیمت بازار از بخش خصوصی خریداری می کند و به هنگام صادرات ملزم به پرداخت عوارض آن نیز است.

■ باید به تامین زیرساخت های معادن کوچک مقیاس توجه ویژه ای شود

نایب رئیس انجمن مس ایران تصریح کرد: دکتر اردشیر سعدمحمدی، مدیرعامل شرکت ملی مس برای تامین عوارض کنسانتره تغییری در نرخ خرید داخلی کنسانتره ایجاد نکرد و تمام عوارض صادرات مازاد کنسانتره را شرکت مس تقبل می کند. احیای معادن کوچک مقیاس فقط شامل خرید و فروش محصولات نمی شود و بخش های گوناگونی را در بر می گیرد؛ به عنوان مثال، باید دید زیرساخت هایی همچون راه و جاده های دسترسی به معدن، برق، آب و گاز در راستای فعال سازی معادن مورد توجه قرار گرفته است یا خیر؟ آیا در زمینه اکتشاف و استخراج و تامین منابع مالی برای احداث



میزان کنسانتره ای که در هر واحد تولیدی کوچک مقیاسی تولید شود این شرکت موظف است با قیمت مناسب خریداری کند و عملی کردن این طرح عملاً مشکل بازار را برای تولیدکننده های کوچک تا حد زیادی حل کرد. وی افزود: در این طرح، تبصره هایی نیز وجود داشت از جمله اینکه کنسانتره های سمانته مدنظر شرکت مس نبود، هرچند که حجم این نوع کنسانتره زیاد نیست. اگر شرایط خرید آن نیز فراهم شود به تولیدکنندگان

دکتر کوروش شعبانی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: از سه سال پیش موضوع احیای معادن کوچک مقیاس با محوریت شرکت تهیه و تولید و ایمیدرو مطرح شد و جهت بهبود و تسریع عملکرد در این خصوص، هر بخش از فعالیت ها به یک بخش خصوصی محول گردید. در این بین، شرکت ملی صنایع مس ایران نیز وظایفی را پذیرفت؛ از جمله اموری که به این شرکت واگذار شد، از این قرار بود که هر

حداقل قیمت اسید را در اختیار مصرف کنندگان قرار می‌دهد که در تلاش هستیم این میزان تخفیف و همکاری میان انجمن مس و این شرکت را جهت حمایت بیشتر از معادن مس ضعیف‌تر افزایش دهیم.

نایب رئیس انجمن مس ایران تاکید کرد: همواره شرکت ملی مس در بخش اکتشافات عملکرد خوبی را از خود به نمایش گذاشته است و گروه اکتشاف شرکت مس از موفق‌ترین گروه‌ها محسوب می‌شود. در رابطه با حفاری، اکتشافات سطحی و عمقی نیز باید گفت که هر سال شاهد ثبت رکوردهای جدیدی از این شرکت در بالاترین سطح کیفیت هستیم و میزان اکتشاف و حفاری انجام شده از برنامه تعیین شده برای مدت معلوم جلوتر است. این موضوع در ادامه منجر به کشف ذخایر تازه و شناسایی معادن جدیدی نیز شده است که برای فعالیت در حوزه مس قطعاً بسیار مفید خواهد بود.

وی مطرح کرد: شرکت ملی مس همواره به کمک علم روز دنیا و با تامین و صرف هزینه در بخش کوره‌های نوین، ریخته‌گری و تولید محصول، گام‌های موثری برداشته است که این موضوع به صورت مستقیم با صیانت از محیط زیست ارتباط دارد. به عنوان مثال، احداث کارخانه اسید سولفوریک مجتمع مس سرچشمه با هدف حفظ محیط زیست و جلوگیری از آلاینده‌گی بوده است؛ چراکه میزان گوگرد خارج شده از کارخانه‌ها به صورت مستقیم وارد هوا می‌شد که با احداث واحد تولید اسید، این گوگرد بی‌مصرف و مضر به یک محصول مفید و کارآمد تبدیل شده است و این موضوع نیز یک دستاورد عظیم برای شرکت ملی مس تلقی می‌شود. همچنین جایگزینی کوره‌های فلش به جای کوره ریورب نیز اقدامی دیگر از این شرکت همسو با رشد تکنولوژی در دنیا محسوب می‌شود. عوامل نام برده علاوه بر حفظ محیط زیست، در افزایش میزان ظرفیت تولید شرکت مس و دستیابی به رکوردهای این شرکت نیز نقش اساسی داشته‌اند.

واحد صنعتی حمایت کافی و لازم از معدناران ضعیف صورت می‌گیرد یا خیر؟ می‌توان گفت در هیچ کدام از موارد ذکر شده اقدام موثر و موفق از سوی نهادهای مربوطه انجام نشده اما شرکت ملی مس در راستای حمایت از معادن کوچک‌مقیاس در خرید تضمینی محصولات عملکردی مثبت را از خود به نمایش گذاشته است.

وی عنوان کرد: مورد دیگری که می‌تواند در فعال‌سازی معادن کوچک‌مقیاس مؤثرتر باشد و با مدیرعامل شرکت مس نیز در این خصوص گفت‌وگوهای لازم صورت گرفته، این است که با همکاری انجمن مس ایران و شرکت مس، می‌توان اسید سولفوریک مورد نیاز معادن کوچک‌مقیاس را با نازل‌ترین قیمت در اختیار آن‌ها قرار داد که این موضوع به عنوان یک پیشنهاد مطرح شده و در حال بررسی‌های لازم است. شرکت ملی مس به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده اسید سولفوریک شناخته می‌شود که در مجتمع‌های خاتون‌آباد و سرچشمه، این محصول را تولید می‌کند. قابل ذکر است که انبار کردن اسید سولفوریک با محدودیت‌های بسیاری مواجه است و باید در مدت معلومی به مصرف‌کننده‌ها تحویل داده شود و انبار برای نگهداری اسید تولیدی جدید آماده باشد. در این خصوص، انجمن مس پیشنهادی مبنی بر اینکه شرکت مس، اسید سولفوریک تولیدی خود را با کمترین قیمت و یا به صورت رایگان در اختیار مصرف‌کننده واقعی قرار دهد، ارائه داد که در این بین، تامین اسید سولفوریک با نازل‌ترین قیمت برای رونق معادن کوچک‌مقیاس مورد استقبال قرار گرفت و تصویب آن در دست بررسی است.

■ **ثبت رکوردهای جدید توسط شرکت ملی مس**
شعبانی ابراز کرد: پیشنهاد ما جهت همکاری انجمن مس و شرکت مس، عرضه اسید رایگان بود که عملاً بروز چنین اتفاقی اقتصادی به نظر نمی‌رسد زیرا میدان رقابت بین تولیدکننده‌های اسید سولفوریک لطمه می‌خورد، اما در حال حاضر، شرکت مس با

مدیرعامل شرکت ملی مس برای تامین عوارض کنسانتره تغییری در نرخ خرید داخلی کنسانتره ایجاد نکرد و تمام عوارض صادرات مازاد کنسانتره را شرکت مس تقبل می‌کند

■ افزایش میزان فروش در شرایط تحریمی

شعبانی یادآور شد: در مجموع، عملکرد شرکت ملی صنایع مس ایران قابل دفاع بوده و این مجموعه، در تمام ادوار به عنوان یک شرکت پیشرو شناخته شده است. برنامه این شرکت همیشه به سمت توسعه و گسترش سوق دارد و افزایش میزان ظرفیت تولید در شرایط تحریمی که عملی بسیار دشوار بوده راهچنان در دستور کار خود قرار داده است. همچنین در شرایط ذکر شده که تامین بازار و فروش با محدودیت روبه‌رو بوده نیز میزان فروش شرکت مس فراتر از برنامه تعیین شده در مدت معلوم، بوده است.

وی ادامه داد: ما باید در ۳۰ سال آینده نیز به اندازه میزان مسی که تا کنون تولید شده، تولید مس داشته باشیم. در دنیا صنایع نوین مانند خودروهایی الکتریکی در بازار فعلی رونق چندانی ندارند اما صنعت خودروسازی در دنیا به سمت تولید خودروهای برقی و هیبریدی در حال حرکت است و این صنعت در سال‌های آینده بخش اعظمی از مصرف مس در دنیا را به خود اختصاص خواهد داد. همچنین میزان مصرف مس در صنایع الکتریکی و دارای تکنولوژی بالا نیز به طور چشمگیری افزایش خواهد داشت و قطعاً شاهد یک انقلاب اساسی در حوزه مصرف فلز سرخ خواهیم بود که ما نباید از این میدان رقابتی عقب‌بمانیم.

■ باید به جایگاه واقعی خود برسیم

نایب رئیس انجمن مس ایران اذعان کرد: قیمت فعلی مس در بورس فلزات لندن حدود

۱۵ تا ۲۰ درصد فراتر از قیمت پیش‌بینی شده توسط شرکت‌های معتبر دنیا برای سال ۲۰۲۰ است. ایران بر کمر بند مس‌زایی واقع شده و ما برای ذخایر مس کشور اولویت‌بندی داریم اما صنعت مس ایران همچنان در رده‌بندی بین‌المللی به جایگاه واقعی خود نرسیده است. بنابراین برای رسیدن به رتبه عالی باید بیش از پیش در حوزه‌های مربوطه فعالیت داشته باشیم. پیشنهاد می‌شود برای رونق معدن و صنایع معدنی در حوزه مس، کارگروه‌هایی نظیر احیای معادن غیرفعال با ظرفیت‌های بالاتر از سرمایه‌گذاری و مشوق‌ها وارد بازار شود که بتوانیم با سرعت بیشتری معادنی که در حال حاضر، به دلیل حجم کم ماده معدنی به صنعت تبدیل نمی‌شوند و در حد معدن باقی می‌مانند نیز مورد حمایت قرار گیرند و برای فروش کلوخه آن‌ها هم برنامه‌ریزی مدونی انجام داد.

وی در پایان خاطرنشان کرد: پیشنهاد دوم انجمن مس این است که خوشه‌های معدنی صنایع مس در اقصی نقتتات کشور که معادن کوچک‌مقیاس در آن‌ها وجود دارد، دایر شود و با مرکزیت چند ذخیره و معدنی که در فاصله‌های مناسب نسبت به یکدیگر واقع هستند، صنعت معدنی ایجاد شود که معادن موجود در منطقه، تامین‌کننده صنایع مستقر باشند. عملی کردن چنین طرحی در کوتاه‌مدت، موجب ارتقای ظرفیت تولید مس و کسب جایگاه واقعی در عرصه‌های جهانی توسط صنعت کس کشور می‌شود.

**شرکت ملی مس در بخش
اکتشافات عملکرد خوبی را از خود
به نمایش گذاشته است و گروه
اکتشاف شرکت مس از موفق‌ترین
گروه‌ها محسوب می‌شود**





مدیر کارگاه ریخته‌گری حضوری:

خطر ورشکستگی ما را تهدید می‌کند!

مدیر کارگاه ریخته‌گری حضوری گفت: برای هر سفارش مجبور هستیم مواد اولیه را گران‌تر از قبل تهیه کنیم؛ این در حالی است که مشتریان ما تمایلی به خرید نقدی ندارند و عمدتاً به صورت اعتباری خرید می‌کنند که این امر، موجب ضرردهی و کاهش نقدینگی کارگاه می‌شود زیرا تامین مواد اولیه تنها به صورت نقدی امکان‌پذیر است.

فعالیت مجموعه، سفارش‌محور شده است. اگر وضعیت بحرانی که صنعت کشور با آن مواجه است، ادامه یابد، مجبور به اعلام ورشکستگی خواهیم بود زیرا میزان زیان‌دهی کارگاه بیشتر از سوددهی آن است.

مدیر کارگاه ریخته‌گری حضوری با اشاره به افت سطح اقتصادی جامعه، اذعان کرد: مشتری شیرآلات و وسایل تزئینی، مردم هستند که اکنون قدرت خرید کمتری نسبت به سابق دارند و این باعث کاهش تقاضا برای این محصولات و به تبع آن، قطعات ریخته‌گری شده است.

حضور در پایان اظهار کرد: همیشه به عنوان فعال در حوزه فلزات رنگی، تمام نرخ‌های داخلی و خارجی مرتبط با قیمت فلزات را بررسی می‌کنیم تا بتوانیم با پیش‌بینی و برنامه‌ریزی صحیح، از ضرردهی ناشی از نوسانات قیمتی بکاهیم و سودآوری مجموعه را حفظ کنیم اما شرایط کنونی چنان پیچیده شده که امکان هرگونه هدف‌گذاری را از تولیدکنندگان گرفته‌است.

قیمت محصول خود را افزایش دهیم اما مشکلی که در این میان مطرح می‌شود، این است که مشتریان ما تمایلی به خرید نقدی ندارند و عمدتاً به صورت اعتباری خرید می‌کنند که این امر، موجب ضرردهی و کاهش نقدینگی کارگاه می‌شود.

این تولیدکننده خاطرنشان کرد: در درازمدت فروش اقساطی برای ما مشکل‌ساز می‌شود زیرا باید ماده اولیه را به صورت نقدی خریداری کنیم اما مبالغ حاصل از فروش محصول نهایی طی بازه زمانی نسبتاً طولانی به دست ما می‌رسد. اغلب مشتریان قطعات ریخته‌گری، واحدهای تولیدی شیرآلات بهداشتی هستند که در حال حاضر تعداد زیادی از آنها فعال بوده اما تمایلی به خرید نقدی ندارند. در نتیجه مجبور هستیم با یک نرخ ثابت به فروش محصول بپردازیم.

وی عنوان کرد: در حال حاضر، به صورت مداوم محصول تولید نمی‌کنیم و حدوداً یک یا دو روز در میان، کوره‌ها و دستگاه‌ها را روشن می‌کنیم زیرا با توجه به شرایط بیان شده،

محمد رضا حضوری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: در شرایط کنونی نمی‌توانیم با قدرت سابق فعالیت داشته باشیم زیرا افزایش قیمت مواد اولیه، عرصه را بر هر تولیدکننده‌ای تنگ کرده و علاوه بر این، تورم و سایر هزینه‌های جاری نیز مشکلات را دوچندان کرده است.

وی افزود: در کارگاه ریخته‌گری حضوری، چهار نفر مشغول به فعالیت هستند و در حال حاضر، پایین‌ترین سطح از نقدینگی و سود را تجربه می‌کنیم.

مدیر کارگاه ریخته‌گری حضوری تصریح کرد: مجموعه ما، تولیدکننده قطعات برنجی و مسی است و از انواع ضایعات مسی و برنجی به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کند. قطعات ریخته‌گری به نوعی ماده اولیه برای تولید سایر محصولات محسوب می‌شود و عمده مشتریان ما، خود به فعالیت تولیدی مشغول هستند.

حضور در ادامه بیان کرد: وقتی در هر دوره خرید مواد اولیه، با افزایش شدید قیمت آن مواجه می‌شویم، طبیعی است که بخواهیم

مدیرعامل شرکت صنایع ورق صالح مطرح کرد:

تأثیر بی‌بدیل شیوع کرونا بر فعالیت‌های تولیدی

مدیرعامل شرکت صنایع ورق صالح گفت: موضوع تولید در کشور ما با عوامل داخلی و خارجی بسیاری گره خورده است اما در این بین شیوع ویروس کرونا بیشترین تأثیر را بر فعالیت واحدهای صنعتی گذاشته است. با همه‌گیری این ویروس، صنعت توریسم در حوزه خارجی و داخلی، دچار رکود شد که یکی از نتایج آن افت قابل ملاحظه تقاضا برای مصنوعات مسی است زیرا عمده صنایع دستی مسی در شهرهای توریستی اصفهان، یزد و کرمان تولید می‌شود و اکثر مشتریان آن، توریست‌ها هستند.

مولفه‌های بسیاری وابسته است. با بروز یک اتفاق در دنیا، قیمت‌ها تغییر اساسی می‌کنند اما نوسانات نرخ ارز بیشترین تأثیر را در این موضوع دارد و با اوج‌گیری قیمت دلار، قیمت‌ها در بورس کالا روند صعودی به خود می‌گیرد اما با افت نرخ ارز، تغییر چندانی را در کاهش قیمت مواد اولیه به خصوص کاتدمس مشاهده نمی‌کنیم. به همین دلیل، برای خرید مواد اولیه باید منتظر افت و خیزهای هفتگی قیمت‌ها باشیم و سپس برای خرید اقدام کنیم. وی ادامه داد: به علت شیوع کرونا، کارخانه‌ها با تمام ظرفیت و توان خود تولید نمی‌کنند؛ نوسان قیمت و عدم عرضه ماده اولیه در بازار تمام واحدهای تولیدی را سردرگم کرده و به جرات می‌توان گفت چرخ صنعت در دنیا به سختی می‌چرخد. تولیدکنندگان ایرانی نیز در این میان به دلیل اقتصاد نابسامان کشور شرایط سخت‌تری دارند.

■ تقاضای حداکثری از ورق برنجی ۳۰/۷۰ درصد

مدیرعامل شرکت صنایع ورق صالح ابراز کرد: ما تولیدکننده ورق مسی و برنجی و مقاطع

همواره با افت و خیز قیمت مس در داخل و خارج کشور مواجه بودیم. در حال حاضر، بسیاری از شرکت‌ها و کارخانه‌ها به اندازه نیاز خود خرید می‌کنند و به دلیل عدم آگاهی از شرایط قیمتی آینده، از انبار کردن مواد اولیه به شدت پرهیز می‌کنند.

■ تامین مواد اولیه، فراتر از یک مشکل

مدیرعامل شرکت صنایع ورق صالح تصریح کرد: زمانی که با افت شدید قیمت مواجه هستیم، عرضه‌کننده‌های مواد اولیه از فروش آن امتناع می‌کنند. با رشد قیمت‌ها، میزان عرضه نیز افزایش می‌یابد اما از تعداد تقاضا کم می‌شود. در نوسانات قیمتی، تامین مواد اولیه یکی از معضلات صنعت ورق مسی محسوب می‌شود. قیمت مس تحت تأثیر دو عامل نرخ ارز و قیمت جهانی مس است و اکنون سوالی که پیش می‌آید این است که چرا با وجود افت نرخ دلار اما همچنان شاهد رشد قیمت مس در بازار و بورس کالا هستیم؟

کارچانی بیان کرد: در پاسخ به این سوال باید گفت که قیمت‌گذاری در بازار داخلی به

حمیدرضا کارچانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شیوع ویروس کرونا سرعت تولید در دنیا را کاهش داد و حتی در بسیاری کارخانه‌های فعال، شاهد تعدیل تعداد زیادی از کارکنان بودیم. با عادی شدن شیوع این ویروس و در ادامه با کشف واکسن آن، شرایط تولید تقریباً به حالت عادی بازگشته است و قیمت جهانی مس نیز در مدار رشد حرکت می‌کند. باید توجه داشت که در حال حاضر، چون اتفاقات داخلی و خارجی و اثرات آن بر صنعت، به هیچ عنوان قابل حدس نیست، پیش‌بینی آینده کاری و قیمتی امری دشوار است.

وی افزود: زمانی که شرکت‌ها و معادن با تعداد نیروی کمتری فعالیت می‌کنند، میزان تولید محصول نیز به شدت افت می‌یابد و در ادامه میزان عرضه در بازار نیز کم می‌شود. در چنین شرایطی، تعادل عرضه و تقاضا دچار اختلال می‌شود و در نهایت، افزایش قیمت را شاهد خواهیم بود. در طول سالیان دراز و طی اتفاقات مختلف، بارها این روند تکرار شده و

دستی مسی اغلب در شهرهای توریستی همچون اصفهان، یزد و کرمان رواج دارد. به این ترتیب، کاهش قدرت خرید مردم و رکود صنعت توریسم خارجی و داخلی، موجب رخ دادن چنین شرایطی شده است.

مدیرعامل شرکت صنایع ورق صالح در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» در رابطه با میزان ظرفیت تولید مجموعه، خاطرنشان کرد: میزان تولید ما در سال ۱۳۹۸ مطلوب بود و با کمبود نقدینگی مواجه نشدیم اما در سال جاری به دلیل شیوع ویروس کرونا و افزایش بیش از حد انتظار قیمت مس، همانند سال گذشته تولید قابل قبولی نداشتیم و در مقابل، میزان سفارش‌ها و تقاضای بازار نیز به صورت قابل ملاحظه‌ای کاهش یافت و تمام عوامل دست به دست هم دادند تا در سال جاری با تمام قدرت ظاهر نشویم. در حال حاضر با کمتر از ۵۰ درصد ظرفیت مشغول به تولید هستیم. جهش نرخ مس، موجب کسادی بازار شده است و افت میزان تولید تنها مختص به شرکت ورق صالح نمی‌شود. به جرات می‌توان گفت تمام واحدهای تولیدی با معضل گرانی دست و پنجه نرم می‌کنند.

است. نوع نرم آن در صنایع دستی نیز استفاده می‌شود که در حال حاضر به دلیل افزایش بیش از حد قیمت مس و کاهش قدرت خرید مردم، تقاضا برای این نوع محصولات به شدت کاهش یافته است.

به علت شیوع کرونا، کارخانه‌ها با تمام ظرفیت و توان خود تولید نمی‌کنند؛ نوسان قیمت و عدم عرضه ماده اولیه در بازار تمام واحدهای تولیدی را سردرگم کرده و به جرات می‌توان گفت چرخ صنعت در دنیا به سختی می‌چرخد

وی اضافه کرد: همچنین به دلیل شیوع ویروس کرونا، تعداد توریست‌ها به صفر رسیده است و چون بخش اعظم مشتریان ظروف مسی که اغلب مسافران خارجی بودند، در نتیجه، میزان خرید صنایع دستی در کشور این افت شدید را تجربه می‌کند. تولید و فروش صنایع

تخت هستیم و از کاتد و ضایعات مسی به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کنیم. برای ساخت ورق‌های برنجی از آلیاژ ۷۰ درصد مس و ۳۰ درصد روی استفاده می‌کنیم که ورق‌های تولیدی با این ترکیب بیشترین تقاضا را در بازار دارند. آلیاژ دیگری که در کارگاه مورد استفاده قرار می‌گیرد با ترکیب ۶۵ درصد مس و ۳۵ درصد روی است که این نوع ورق نیز جزو پرفروش‌ترین محصولات کارخانه محسوب می‌شود. عمدتاً ورق‌های برنجی با ترکیب ۳۰/۷۰ درصد در صنعت سماورسازی و کتری‌سازی مورد استفاده قرار می‌گیرد. ورق برنجی با آلیاژ ۳۵/۶۵ درصد نیز در صنعت کلیدسازی، خودروسازی و سایر صنایعی که به ورق آلیاژی نیاز است به کار گرفته می‌شود.

■ کاهش تقاضا برای مصنوعات مسی

کارچانی مطرح کرد: ما علاوه بر ورق، فنر مسی نیز تولید می‌کنیم که به دو صورت سخت و نرم است. مس فنری سخت در خودروسازی مورد استفاده قرار می‌گیرد و نوع نرم آن در سایر صنایع به کار گرفته می‌شود. تقاضا برای فنر در بازار با آنالیز ۹۹،۹۹ درصد



مدیر بنگاه ضایعاتی شفيعی:

انتخاب نوع ضایعات به فرایند آلیاژسازی بستگی دارد

مدیر بنگاه ضایعاتی شفيعی گفت: با توجه به نوع آلیاژ مورد نظر مشتری و محصول تولیدی کارخانه‌ها، ضایعات متفاوتی مورد استفاده قرار می‌گیرد که در این بین، ضایعات مس کابلی از میزان خلوص بالایی برخوردار است که در صنعت سیم و کابل از آن استفاده می‌شود.



ضایعات خرید و فروش می‌کنیم و هیچ ضایعاتی را در بنگاه دپو نمی‌کنیم که نوسانات قیمتی، نرخ آن را تحت تأثیر قرار دهد. تقاضا همیشه برای ضایعات چه در افزایش قیمت و چه در افت آن، وجود دارد و در این زمینه با چالشی مواجه نیستیم. به همین دلیل همیشه روزانه معامله می‌کنیم.

شفيعی در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه آیا ضایعات صادر می‌شود یا خیر، عنوان کرد: ضایعات مسی و برنجی، ماده اولیه محسوب می‌شوند و در حال حاضر، صادرات آن ممنوع است اما در گذشته کشورهایی همچون کره جنوبی، چین و عراق از جمله‌های مشتری‌های ثابت ضایعات مسی ایران بودند. قابل ذکر است که در آن زمان نیز با وجود تحریم‌ها، از طریق کشور واسطه صادرات را انجام می‌دادیم که اکنون بسیاری از راه‌های دور زدن تحریم‌ها نیز مسدود شده است.

عرضه‌کننده آن‌ها بعد از جداسازی به واحدهای تولیدی است. کارخانه‌های مختلف ضایعات به دست آمده در فرایند تولید را به ما می‌فروشند و در مقابل، عمدتاً واحدهای ریخته‌گری و قطعه‌سازی از ضایعات خالص‌سازی شده به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کنند.

شفيعی ادامه داد: ضایعات برنج زردبار، مس ذوبی و کابلی از جمله مهم‌ترین ضایعاتی هستند که مورد معامله قرار می‌دهیم. با توجه به نوع آلیاژ مورد نظر مشتری و محصول تولیدی کارخانه‌ها، ضایعات متفاوتی مورد استفاده قرار می‌گیرد که در این بین، ضایعات مس کابلی از میزان خلوص بالایی برخوردار است و خرید و فروش آن نیاز به مجوزهای قانونی دارد. می‌توان گفت بهترین ماده اولیه برای شرکت‌های تولیدکننده سیم و کابل تلقی می‌شود و بعد از آن بهترین نوع ضایعات، لوله وی تصریح کرد: روزانه چهار تا پنج تن

میثم شفيعی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: از طرفی، همیشه وضعیت بازار ضایعات تحت تأثیر نوسانات قیمت مس بوده و از طرف دیگر، تغییرات نرخ ارز و قیمت جهانی مس، تعیین‌کننده قیمت داخلی فلز سرخ هستند. تقریباً اغلب افراد فعال در این عرصه، طی سالیان متمادی به افت و خیزهای قیمتی و تشنج‌های بازار عادت کرده‌اند.

وی افزود: در حال حاضر، قیمت جهانی مس وارد کانال هفت هزار دلار شده که این موضوع می‌تواند ناشی از کشف واکسن و ویروس کرونا باشد. ثبات قیمت مس در کانال هفت هزار دلار، موجب دلگرمی فعالان صنعت مس در دنیا شده زیرا این اتفاق عادی شدن روند تولید و فروش را به ارمغان آورده است.

مدیر بنگاه ضایعاتی شفيعی در خصوص زمینه فعالیت این بنگاه گفت: مجموعه ما، خریدار انواع ضایعات مسی و برنجی و

شرکت آلومراد (سهامی عام)

پیشرو در صنعت برق کشور
با بیش از نیم قرن سابقه

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

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

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

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

Factory: Ayatollah Khamenehee Blvd, Ghazvin
3416668516, Iran

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



شرکت آلومراد (سهامی عام)

www.alumteckcorp.com

A close-up photograph of numerous dark, metallic, crystalline mineral fragments. The crystals are irregular in shape and exhibit a strong metallic luster, reflecting light in various directions. Some crystals show distinct cleavage planes. The background is dark and out of focus, emphasizing the texture and color of the mineral pieces.

سرب و روی

● کاربردهای آلیاژهای روی گسترده است





مدیرعامل شرکت آلیاژ نوین همت:

کاربردهای آلیاژهای روی گسترده است

مدیرعامل شرکت آلیاژ نوین همت گفت: مشتریان بسته به نوع محصولی که تولید می‌کنند، شمش روی آلیاژی مورد نظر خود را سفارش می‌دهند. خواص فیزیکی، ضخامت و همچنین خلوص فلزات به کار رفته در این شمش‌ها با یکدیگر متفاوت است و کاربرد آن را تعیین می‌کند.

استاندارد جهانی فرایند آلیاژسازی را پیاده‌سازی می‌کنیم. محصول عمده مجموعه آلیاژ نوین همت، شمش زاماک است که به انواع گوناگونی تقسیم می‌شود. مشتریان بسته به نوع محصولی که تولید می‌کنند، شمش زاماک مورد نظر خود را سفارش می‌دهند. زاماک ترکیبی از فلزهای روی، آلومینیوم و یک فلز دیگر مانند مس است که در آلیاژهای مختلف آن، فلز سوم، فلز دارد. لازم به ذکر بوده که خلوص عمده شمش روی مصرفی این کارخانه، ۹۹٫۵ درصد، ۹۹٫۸ درصد و ۹۹٫۹۸ درصد است. بنابراین، به دلیل استفاده از شمش خالص در فرایند تولید، محصولات این شرکت از کیفیت بالایی برخوردار هستند.

■ کاربردهای متفاوت زاماک

مدیرعامل شرکت آلیاژ نوین همت در پاسخ به این سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» که تفاوت

زمانی کوره‌های ذوب خاموش بود و همین امر باعث شد تا از تولید و فروش باز بمانیم و با کاهش فعالیت روبه‌رو شویم. مدیرعامل شرکت آلیاژ نوین همت در خصوص کاربرد شمش روی آلیاژی این شرکت، اذعان کرد: عمده مشتریان ما کارخانه‌های تولید دستگیره، قطعات خودرویی و تولیدکنندگان شیرآلات ساختمانی و وسایل آشپزخانه هستند که تولید این صنایع نیز نسبت به سال گذشته افت داشته است. صنایع گالوانیزه نیز جزو مشتریان این مامحسوب می‌شوند.

■ تولید شمش‌های آلیاژی با کیفیت

همت در خصوص تامین مواد اولیه، تصریح کرد: عمده ماده اولیه مورد استفاده ما شمش روی خالص است که آن را از شرکت‌های مستقر در استان زنجان تهیه کرده و سپس با ذوب آن در خط تولید کارخانه، طبق فرمول‌های

مهدی همت در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت آلیاژ نوین همت از سال ۱۳۸۵ در زمینه تولید شمش‌های روی آلیاژی فعالیت دارد. میزان تولید این شرکت روزانه بین ۱۰ تا ۲۰ تن است که در حال حاضر با توجه به میزان سفارش مشتریان، به حدود دو تن تولید در روز رسیده است. متأسفانه در سال جاری با توجه به معضلات به وجود آمده در بازار، میزان تولید و فروش کاهش پیدا کرده است.

وی افزود: یکی از دلایل کاهش میزان تولید این شرکت و دیگر تولیدکنندگان شمش آلیاژی، شیوع ویروس کرونا بوده است که باعث کم‌کارتر شدن شرکت‌ها شده است. در پی این اتفاق، ارزش سرمایه‌ای که در شرکت قرار داشت، به شدت کاهش پیدا کرده و به حداقل یک سوم رسیده است که البته به علت جابه‌جایی و توسعه فضای کارگاه، در یک بازه

تولیدکنندگان را به همراه دارد. هیچ نظارتی برای سروسامان گرفتن بازار و کنترل قیمت‌ها، وجود ندارد و قیمت فلزات لزوماً تابع نرخ‌های جهانی نیست. مشکل بعدی، حضور دلان و تولیدکننده‌نماها در این صنعت است که با ایجاد نوسان قیمتی در بازار، به راحتی نبض بازار را در دست گرفته‌اند و فقط به فکر منافع شخصی خود هستند. از سوی دیگر، همین افراد با تقلب و فروش کالاهای درجه دو و سه به عنوان درجه یک به تولیدکنندگان، سودهای هنگفتی را از این طریق کسب می‌کنند و که در مقابل، موجب کاهش شدید محصولات صنعتی و ایجاد خسارت برای تولیدکنندگان و مشتریان نهایی می‌شوند.

وی در پایان گفت: از حدود دو هفته پیش در استان زنجان، تمام تولیدکنندگان از این مسئله شکایت دارند که روی خریداری شده از معادن زنجان با کاهش کیفیت روبه‌رو شده و باعث شده است تا در نهایت، محصولات تولید شده آن‌ها با افت کیفیت چشمگیری مواجه شود. تولیدکنندگان این پیش‌آمد را ناشی از حضور دلان و فروش مواد اولیه بی کیفیت به جای مواد اولیه درجه یک و خالص می‌دانند که این مسئله باعث افزایش کاذب قیمت شمش روی نیز شده است. انتظار می‌رود تا نظارت بیشتری از سوی مسئولین امر صورت بگیرد تا دست دلان از بازار کوتاه شود زیرا در حال حاضر، شیوع ویروس کرونا و تحریم‌ها به اندازه کافی بدنه صنعت و اقتصاد کشور را شکننده کرده است.

انواع شمش زاماک در چیست و این موضوع چه تاثیری بر کاربرد آن دارد، گفت: اینکه در تولید زاماک علاوه بر روی و آلومینیوم از چه عناصر دیگری استفاده شود و خلوص هر ماده به چه میزان باشد، نوع زاماک را تعیین می‌کند که بیانگر ویژگی‌های آن است و کاربرد این شمش را تغییر می‌دهد. به طور مثال، شرکتی که مجهز به خط رنگ است و شرکتی که قطعات تولیدی خود را آبکاری می‌کند، از شمش زاماک مختلفی استفاده می‌کنند. هر نوع شمش زاماک، شماره مختص خود را دارد که نشان‌دهنده نوع فلز استفاده شده به ترکیب روی و آلومینیوم است.

وی ادامه داد: بعضی از این شمش‌ها در کارخانه‌های تولیدکننده محصولات زینتی مورد مصرف قرار می‌گیرند و بعضی دیگر نیز برای تولید قطعات مورد استفاده در دستگاه‌ها و ماشین‌آلات، مصرف می‌شوند؛ به عنوان مثال، زاماک پنج برای استفاده در تولید قطعه سرباطری خودرو، تولید شده است. به طور قطع، این نوع زاماک دارای مقاومت بسیار بالا و همچنین دارای ضخامت است زیرا در صنایع سنگین مورد استفاده قرار می‌گیرد، اما شمش‌هایی مانند زاماک سه در تولید صنایع زینتی کاربرد دارد.

■ واسطه‌ها، قاتل رونق تولید

همت در خصوص چالش تامین مواد اولیه، خاطرنشان کرد: یکی از مهم‌ترین معضلات در زمینه تامین مواد اولیه مورد نیاز، افزایش بی‌اندازه قیمت است که ضعف نقدینگی

عمده ماده اولیه مورد استفاده ما شمش روی خالص است که آن را از شرکت‌های مستقر در استان زنجان تهیه کرده و سپس با ذوب آن در خط تولید کارخانه، طبق فرمول‌های استاندارد جهانی فرایند آلیاژسازی را پیاده‌سازی می‌کنیم.





تحليل

- بازاریابی اثربخش «ارفع» در آبان ماه
- رشد ۷۰ درصدی در آمد فولاد مبارکه در هشت ماه
- آلومراد رشد قابل ملاحظه‌ای را در تولید راد آلومینیومی تجربه کرد



رشد ۷۰ درصدی در آمد فولاد مبارکه در هشت ماه

◀ «فولاد» ۳۴ هزار میلیارد تومان محصول فروخت

شرکت فولاد مبارکه اصفهان با فروش پنج میلیون و ۱۶۰ هزار تن محصول در هشت ماه نخست سال جاری، موفق به کسب ۴۱۶ هزار و ۱۸۲ میلیارد ریال درآمد شد که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، حدود ۷۰ درصد رشد را نشان می‌دهد.

محصولات فولادی تولید کرده بود. مجموع تولید فولاد مبارکه در هشت ماه نخست امسال به پنج میلیون و ۳۲۸ هزار تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۳،۰ درصد افت دارد. این شرکت در هشت ماه اول سال پیش توانسته بود پنج میلیون و ۳۴۵ هزار تن محصول تولید کند.



■ **رشد ۱۹ درصدی فروش محصولات پوشش‌دار نمودار ۲** حاکی از آن بوده که شرکت فولاد مبارکه توانسته است در هشت ماه ابتدایی سال جاری، سه میلیون و ۸۳ هزار تن محصولات گرم را به فروش برساند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳ درصد افت دارد. این شرکت در هشت ماه نخست سال گذشته توانسته بود سه میلیون و ۱۸۳ هزار تن محصولات گرم در بازار بفروشد.

«فولاد» در هشت ماه اول سال جاری ۹۸۷ هزار تن محصولات سرد فروخت که نسبت مدت مشابه سال قبل ۱،۵ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه نخست سال گذشته ۹۷۲ هزار تن محصولات سرد فروخته بود.

فولاد مبارکه طی هشت ماه ابتدایی سال جاری توانست ۲۱۹ هزار تن محصولات پوشش‌دار به فروش برساند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۹ درصد افزایش یافته است. این شرکت در هشت ماه نخست سال پیش، ۱۸۳ هزار تن محصولات پوشش‌دار فروخته بود.

فولاد مبارکه در هشت ماه ابتدایی سال جاری، ۹۷۹ هزار تن محصولات سرد تولید کرد. این شرکت در هشت ماه نخست سال قبل ۹۹۸ هزار تن محصولات سرد تولید کرده بود.

«فولاد» طی هشت ماه اول سال جاری موفق به تولید ۱۹۵ هزار تن محصولات پوشش‌دار شد که این رقم در مقایسه با مدت مشابه سال قبل یک درصد افزایش یافته است. این شرکت در هشت ماه نخست سال قبل، ۱۹۲ هزار تن محصولات پوشش‌دار تولید کرده بود.

در شرکت فولاد مبارکه طی هشت ماه اول سال ۱۳۹۹ حدود یک میلیون و ۸۶ هزار تن سایر محصولات فولادی تولید شد که نسبت به مدت مشابه سال پیش، حدود ۱۱ درصد رشد را نشان می‌دهد. فولاد مبارکه در هشت ماه نخست سال گذشته ۹۷۱ هزار تن سایر

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت فولاد مبارکه از ابتدای سال جاری فروش صادراتی خود را به شدت کاهش داده است و در مقابل، میزان بیشتری از محصولات خود را نسبت به سال‌های گذشته در بازار داخلی عرضه می‌کند. به طوری که صادرات این شرکت به شدت کاهش و عرضه داخلی آن افزایش یافته است.

■ **تولید محصولات گرم فولاد مبارکه به بیش از سه میلیون تن رسید**

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت فولاد مبارکه توانست در هشت ماه نخست سال جاری، سه میلیون و ۶۸ هزار تن محصولات گرم تولید کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳ درصد افت دارد. فولاد مبارکه در هشت ماه ابتدایی سال گذشته توانسته بود سه میلیون و ۱۸۲ هزار تن محصولات گرم تولید کند.

مجموع درآمد فولاد مبارکه در هشت ماه نخست امسال به ۴۱۶ هزار و ۱۸۲ میلیارد و ۱۱۳ میلیون ریال رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۷۰ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال قبل توانسته بود ۲۶۶ هزار و ۷۸۳ میلیارد و ۶۵۵ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

ابتدایی سال ۱۳۹۹، از فروش سایر محصولات فولادی، ۶۳ هزار و ۱۲۸ میلیارد و ۷۷۹ میلیون ریال درآمد حاصل شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل، حدود ۸۴ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه اول سال گذشته ۳۴ هزار و ۱۸۳ میلیارد و ۲۵ هزار ریال سایر محصولات فولادی در بازار فروخته بود.

در شرکت فولاد مبارکه طی هشت ماه نخست سال جاری، ۸۷۱ هزار تن سایر محصولات فولادی در بازار فروخته شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل، حدود ۳ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه اول سال گذشته ۸۴۱ هزار تن سایر محصولات فولادی فروخته بود.

مجموع فروش فولاد مبارکه در هشت ماه اول امسال به پنج میلیون و ۱۶۰ هزار تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، حاکی از افت حدود ۰٫۳ درصدی است. این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال گذشته توانسته بود پنج میلیون و ۱۷۹ هزار تن محصول بفروشد.

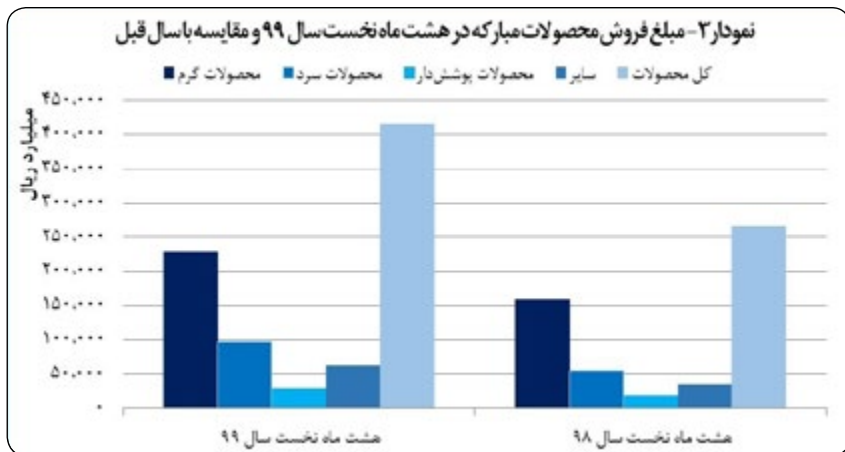
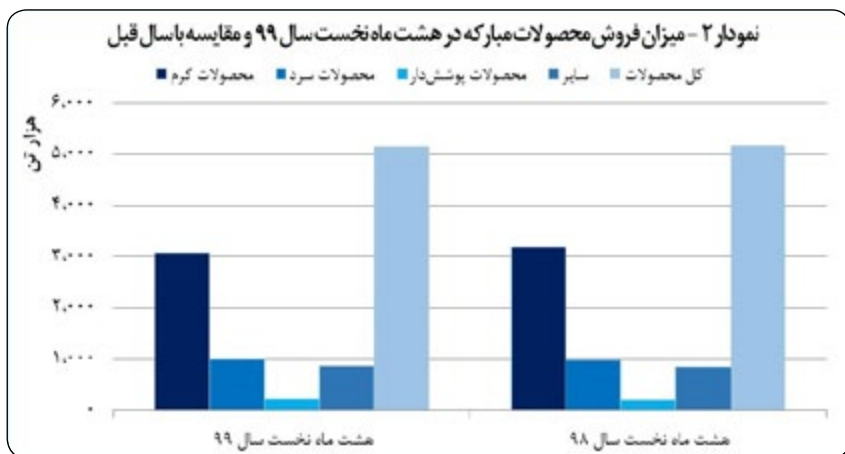
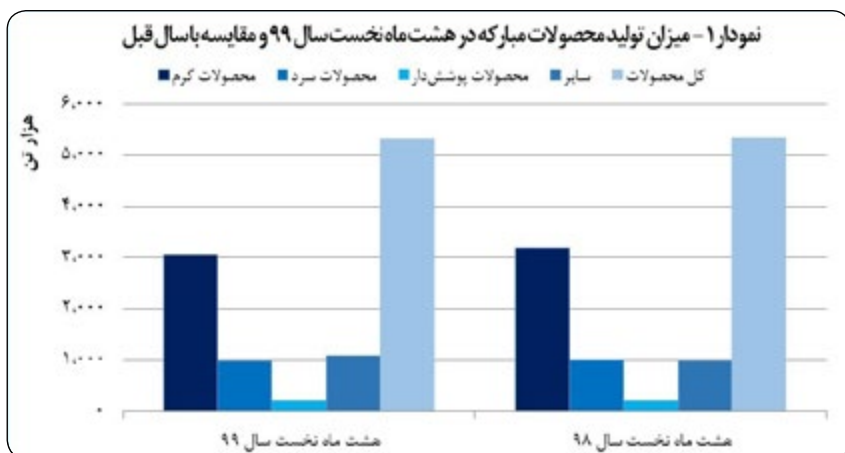
■ درآمد فولاد مبارکه ۷۰ درصد افزایش یافت

همان طور که در نمودار ۳ مشاهده می شود، شرکت فولاد مبارکه توانست در هشت ماه ابتدایی سال جاری، از محل فروش محصولات گرم ۲۲۸ هزار و ۳۴۰ میلیارد و ۵۳۴ میلیون ریال درآمد کسب کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۴۴ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه نخست سال گذشته توانست از فروش محصولات گرم، ۱۵۸ هزار و ۴۵۸ میلیارد و ۳۳۳ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

«فولاد» در هشت ماه اول سال جاری، ۹۶ هزار و ۱۲۵ میلیارد و ۹۷۳ میلیون ریال از فروش محصولات سرد درآمد به دست آورد که نسبت به مدت مشابه سال پیش، ۷۷ درصد رشد دارد. این شرکت در هشت ماه نخست سال قبل، ۵۴ هزار و ۲۹۵ میلیارد و ۷۸۰ میلیون ریال محصولات سرد فروخته بود.

فولاد مبارکه طی هشت ماه اول سال جاری توانست از فروش محصولات پوشش دار، ۲۸ هزار و ۵۸۶ میلیارد و ۸۲۷ میلیون ریال درآمد کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل از آن، ۴۴ درصد افزایش داشته است. این شرکت طی هشت ماه نخست سال قبل، ۱۹ هزار و ۸۴۶ میلیارد و ۵۱۷ میلیون ریال درآمد از محصولات پوشش دار کسب کرده بود.

در شرکت فولاد مبارکه طی هشت ماه



بازاریابی اثربخش «ارفع» در آبان ماه

◀ صادرات، کمبود تقاضای داخلی را جبران کرد

با وجود کمبود تقاضا برای شمش فولادی در بازار داخلی و عدم معامله بسیاری از عرضه‌ها در آبان ماه، صادرات راه نجاتی برای تولیدکنندگان شمش فولادی از جمله شرکت آهن و فولاد ارفع بود که توانست با صادرات ۲۵ هزار تنی و کسب درآمد ۲۵۸ میلیارد تومانی از آن، عملکرد مثبتی را در آبان ماه سال جاری داشته باشد.

■ رشد ۹ درصدی تولید در آبان ماه

نمودار ۱ حاکی از آن است که شرکت آهن و فولاد ارفع در آبان ماه سال جاری توانست ۷۰ هزار و ۷۳۳ تن شمش فولادی تولید کند که این میزان در مقایسه با ماه قبل از آن ۱۴ درصد رشد داشت. این شرکت در مهر ماه سال جاری توانسته بود ۶۱ هزار و ۸۵۹ تن شمش فولادی تولید کند.

شرکت آهن و فولاد ارفع در آبان ماه سال جاری موفق به تولید ۷۴ هزار و ۱۱۳ تن آهن اسفنجی شده است که این میزان نسبت به ماه قبل از آن ۴ درصد رشد را نشان می‌دهد. ارفع در مهر ماه، ۷۱ هزار و پنج تن آهن اسفنجی تولید کرده بود.

مجموع تولید شرکت آهن و فولاد ارفع در آبان ماه سال جاری به ۱۴۴ هزار و ۸۴۶ تن رسید که در مقایسه با ماه قبل از آن ۹ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت توانسته بود در مهر ماه امسال ۱۳۲ هزار و ۸۶۴ تن محصول تولید کند.

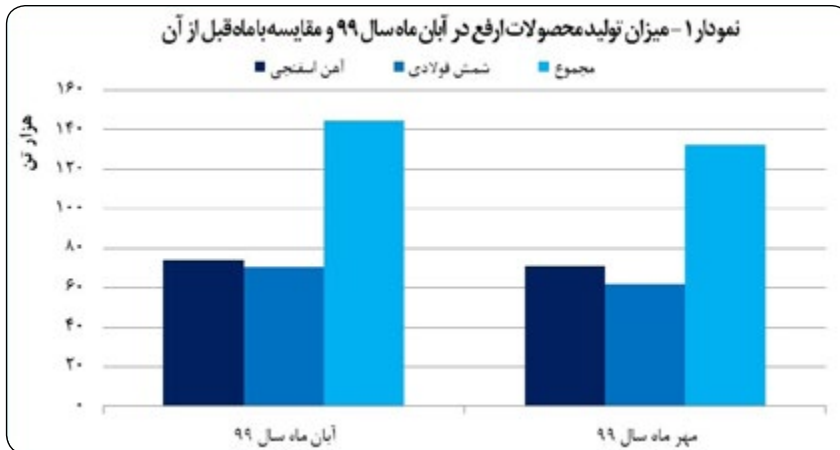


مهر ماه که صادرات نداشت، در آبان ماه موفق به صادرات ۲۴ هزار تنی، معادل ۴۰ درصد مجموع صادرات هشت ماه نخست سال جاری شده است. همچنین این شرکت در ماه مورد بررسی، با صادرات بسیار خوب صورت گرفته، حدود ۵۵ درصد از درآمد صادراتی هشت ماهه خود را کسب کرد.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت آهن و فولاد ارفع در آبان ماه توانست یکی از ماه‌های بسیار خوب خود را از نظر فروش پشت سر بگذارد. رشد کلی فروش ارفع در آبان ماه به دلیل توجه به صادرات و افزایش فروش صادراتی این شرکت برخلاف ماه‌های پیشین است. به طوری که ارفع برخلاف

■ موفقیت ارفع در فروش صادراتی

نمودار ۲ نشان می‌دهد که شرکت آهن و فولاد ارفع در آبان ماه سال جاری توانست ۳۶ هزار و ۸۹۰ تن شمش فولادی را در بازار داخلی به فروش برساند که در مقایسه با ماه قبل از آن، ۲۴ درصد افت نشان می‌دهد زیرا این شرکت در مهر ماه سال جاری، ۴۸ هزار و ۷۶۹ تن شمش فولادی را در بازار داخلی به فروش رسانده بود. علت کاهش فروش داخلی شرکت آهن فولاد ارفع در آبان ماه، کاهش تقاضای داخلی در بورس کالا



ازای هر تن رسید. در حالی که این نرخ در فروردین ماه ۴۵ میلیون و ۷۰۴ هزار ریال به ازای هر تن بوده که این بیانگر رشد ۸۹ درصدی نرخ فروش طی هشت ماه نخست امسال است. همچنین میانگین نرخ فروش شمش فولادی ارفع در هشت ماه نخست سال جاری به ۷۲ میلیون و ۴۴۰ هزار ریال به ازای هر تن رسید.

نسبت به مدت مشابه سال پیش ۸۱ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در هشت ماه نخست سال گذشته، ۲۰ هزار و ۳۷۵ میلیارد و ۵۳۶ میلیون ریال درآمد به دست آورده بود. نرخ فروش شمش فولادی ارفع در آبان ماه سال جاری به ۱۰۱ میلیون و ۱۸۹ هزار ریال به

بود که بسیاری از عرضه‌های شمش با تقاضای نسبتاً کمی مواجه می‌شد و فروش نمی‌رفت. آهن و فولاد ارفع در آبان ماه سال جاری موفق به صادرات ۲۴ هزار و ۶۸۰ تن شمش فولادی شد. در حالی که این شرکت طی مهر ماه سال جاری همه محصولات خود را در بازار داخلی عرضه کرد و فروش صادراتی نداشت.

مجموع فروش شمش فولادی ارفع در آبان ماه سال جاری ۶۱ هزار و ۵۷۰ تن رسید. در حالی که میزان فروش شمش فولادی این شرکت در مهر ماه سال جاری ۴۸ هزار و ۷۶۹ تن بوده است. بنابراین رشد ۲۶ درصدی حجم فروش مشاهده می‌شود.

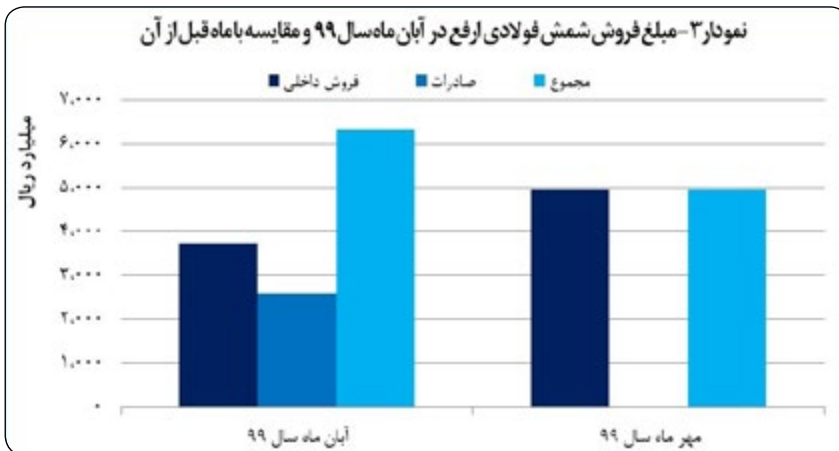
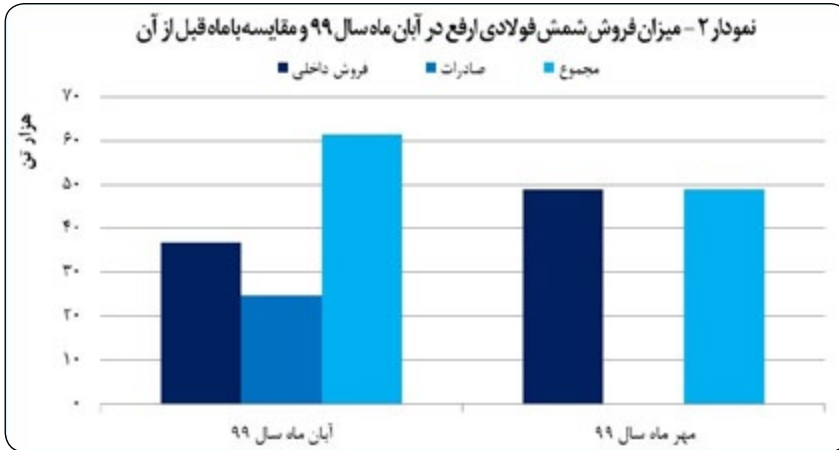
■ درآمد ارفع در هشت ماه ۸۱ درصد افزایش یافت

در نمودار ۳ مشاهده می‌شود شرکت آهن و فولاد ارفع از محل فروش شمش فولادی خود در بازار داخلی طی آبان ماه سال جاری، توانست سه هزار و ۷۳۲ میلیارد و ۸۹۱ میلیون ریال درآمد کسب کند که این میزان نسبت به ماه قبل از آن، ۲۴ درصد کاهش را نشان می‌دهد. ارفع توانسته بود طی مهر ماه سال جاری، چهار هزار و ۹۶۱ میلیارد و ۱۵۵ میلیون ریال درآمد از محل فروش شمش فولادی در بازار داخلی به دست آورد.

آهن و فولاد ارفع در آبان ماه سال جاری موفق به کسب درآمد دو هزار و ۵۸۸ میلیارد و ۳۸۰ میلیون ریالی از صادرات شمش فولادی شد اما این شرکت در مهر ماه سال جاری صادرات انجام نداد.

شرکت آهن و فولاد ارفع در آبان ماه سال جاری توانست در مجموع از محل فروش شمش فولادی خود ۶ هزار و ۳۲۱ میلیارد و ۲۷۱ میلیون ریال درآمد کسب کند که در مقایسه با مهر ماه سال جاری ۲۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در مهر ماه توانسته بود چهار هزار و ۹۶۱ میلیارد و ۱۵۵ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

«ارفع» در هشت ماه نخست سال جاری، موفق به کسب ۳۶ هزار و ۹۷۵ میلیارد و ۴۵۶ میلیون ریال درآمد شد که این میزان



آلومراد رشد قابل ملاحظه‌ای را در تولید راد آلومینیومی تجربه کرد

شرکت آلومراد در آبان ماه سال جاری موفق شد حدود یک هزار و ۱۲۰ تن راد آلومینیومی تولید کند که این میزان، نشان‌دهنده رشد چشمگیر ۱۱۶,۲ درصدی نسبت به آبان ماه سال گذشته است. همچنین نسبت به مهر ماه سال جاری که این شرکت ۹۶۹ تن راد آلومینیومی تولید کرد، افزایش ۱۵,۶ درصدی را شاهد هستیم.

ماه سال جاری، به حدود یک هزار و ۱۲۰ تن رسید که این میزان افزایش، نشان‌دهنده رشد چشمگیر ۱۱۶,۲ درصدی فعالیت این شرکت در زمینه تولید راد بوده است. همچنین نسبت به مهر ماه سال جاری که این شرکت ۹۶۹ تن راد آلومینیومی تولید کرد، افزایش ۱۵,۶ درصدی را شاهد هستیم.

مقدار فروش راد آلومینیومی «فمراد» در آبان ماه ۱۳۹۹ نسبت به مهر ماه سال جاری، بالغ بر ۲۵,۶ درصد رشد داشته است؛ به این

گفتنی است، شرکت آلومراد در زمینه تولید محصولاتی چون راد، بیلت و ورق آلومینیومی فعالیت می‌کند که البته سهمی از فعالیت این شرکت مربوط به تولید محصولات کارمزدی است.

■ **رشد ۱۵,۶ درصدی تولید راد آلومینیومی نسبت به مهر ماه ۱۳۹۹**

میزان تولید راد شرکت آلومراد در آبان ماه سال گذشته، ۵۱۸ تن بود و این میزان در آبان

در این گزارش، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، به بررسی عملکرد شرکت آلومراد پرداخته است. **نمودار ۱**، فعالیت این شرکت در آبان ماه ۱۳۹۹ را نشان می‌دهد که نسبت به مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۸ و همچنین ماه قبل از آن مقایسه شده است. بر اساس این نمودار، می‌توان دریافت که «فمراد» در هشتمین ماه امسال، در میزان تولید راد با کیفیت آلومینیومی خود، عملکرد مثبتی را نسبت به مهر ماه داشته است.



گفتنی است، شرکت آلومراد در زمینه تولید محصولاتی چون راد، بیلت و ورق آلومینیومی فعالیت می کند که البته سهمی از فعالیت این شرکت مربوط به تولید محصولات کارمزدی است

تجربه کرده است. آلومراد در آبان ماه ۱۳۹۹، در مجموع یک هزار و ۵۱۶ تن محصول آلومینیومی فروخت. کل فروش این شرکت در این ماه، نسبت به ماه پیش از آن ۱۱,۱ درصد افزایش یافته است. این میزان نسبت به دوره مشابه سال گذشته نیز ۱۰۰,۵ درصد رشد را نشان می دهد. این شرکت در هشتمین ماه از سال جاری موفق شد ۱۱۴ هزار و ۱۷۲ میلیون ریال درآمد کسب کند.

لازم به ذکر است «فمراد» در هشت ماهه نخست سال ۱۳۹۹، موفق به تولید هفت میلیون و ۷۵۳ هزار و ۴۲۷ تن راد با کیفیت آلومینیومی شده که از این میزان، هفت میلیون و ۴۷۴ هزار و ۲۳۱ تن آن به فروش رسیده است. همچنین این شرکت در این مدت، یک میلیون و ۵۲۲ هزار و ۲۲۷ تن بیلت آلومینیومی تولید کرد که یک میلیون و ۵۱۴ هزار و ۴۵۰ تن آن به فروش رسید.

صورت که این شرکت در مهر ماه ۱۳۹۹، ۸۷۹ تن از این محصول را در بازار به فروش رساند و در هشتمین ماه سال ۱۳۹۹، توانست یک هزار و ۱۰۴ تن فروش داشته باشد. این در حالی است که شرکت آلومراد در ماه مشابه سال ۱۳۹۸، حدود ۵۷۵ تن راد آلومینیومی عرضه و در بازار به فروش رسانده بود که به این ترتیب رشد ۹۱,۹ درصدی قابل ارزیابی است.

همان طور که در نمودار ۲ آمده است، نرخ فروش راد آلومینیومی در آبان ماه سال جاری نسبت به ماه قبل از آن، ۱۶,۹ درصد افت داشت. به این ترتیب که در مهر ماه امسال، نرخ فروش این محصول ۳۷ هزار و ۳۴۹ تومان به ازای هر تن بود و در آبان ماه، به ۳۱ هزار و ۲۱۰ تومان به ازای هر تن رسید. همچنین نرخ فروش راد آلومینیومی در هشتمین ماه امسال، نسبت به مدت مشابه سال گذشته که راد آلومینیومی به قیمت ۲۱ هزار و ۸۳۸ تومان به ازای هر تن به فروش رسیده بود، ۴۲,۱ درصد رشد را تجربه کرده است.

رشد چشمگیر تولید بیلت آلومینیومی نسبت به آبان ماه ۱۳۹۸

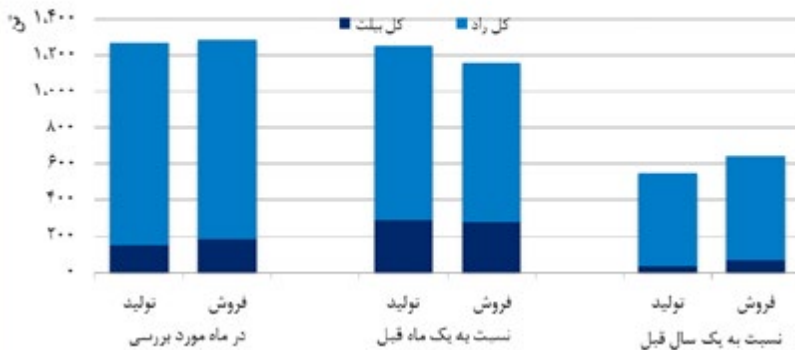
«فمراد» در آبان ماه سال جاری توانست حدود ۱۴۹ تن بیلت آلومینیومی تولید کند که نسبت به تولید ۳۲ تنی این محصول در آبان ماه ۱۳۹۸، رشد ۳۶۴,۹ درصدی را به ثبت رسانده است.

همچنین میزان کل فروش بیلت آلومینیومی شرکت آلومراد در آبان ماه ۱۳۹۹، حدود ۱۸۰ تن بود که نسبت به ماه مشابه سال گذشته، ۱۷۶,۳ درصد رشد داشته است. میزان فروش این محصول در آبان ماه ۱۳۹۸، ۶۵ تن بود.

عملکرد «فمراد» در یک نگاه

آلومراد در آبان ماه ۱۳۹۹، در مجموع حدود یک هزار و ۲۶۹ تن انواع محصول آلومینیومی شامل راد و بیلت تولید کرد. مجموع تولید «فمراد» نسبت به آبان ماه سال گذشته رشد قابل ملاحظه ۱۳۰,۶ درصدی را

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



نمودار ۲- قیمت فروش ماهانه آلومراد از ابتدای سال گذشته تا آبان ۱۳۹۹





سایر رسانه‌ها

- افزایش سرمایه فولادخوزستان
- ممنوعیت ورود قطعات داخلی سازی شده به کشور
- ایران در جایگاه نوزدهمین صادرکننده شمش فولادی دنیا

عضو کمیسیون عمران مجلس اعلام کرد:

برنامه جدی مجلس و دولت برای عرضه کامل فولاد در بورس کالا

نماینده مجلس شورای اسلامی گفت: امروز مجلس و دولت بر این موضوع تاکید دارند که نبود شفافیت کامل در بازارها، عامل اصلی التهابها است؛ از این رو تاکید دولت و مجلس بر عرضه مواد اولیه کشور از جمله فولاد به طور کامل در بورس کالا است.

نابه‌سامانی دارد که یکی از دلایل آن نوسان قیمت فولاد در بازار است، بنابراین با ورود کامل فولاد به بورس کالا علاوه بر کنار رفتن بخش کاذب و هیجانی قیمت‌ها، کار دستگاه‌های نظارتی نیز هدفمند می‌شود چراکه این دستگاه‌ها به جای سرکشی به کل بازارهای کشور اگر به ردیابی محصول خارج شده از بورس و تزریق آن به بخش تولید نظارت کنند، تقریباً همه مشکلات بازار و تلاطم قیمتی مرتفع می‌شود.

این عضو کمیسیون عمران مجلس در بخش دیگری از گفته‌های خود به جلسه کمیسیون صنایع و عمران مجلس با وزیر صمت اشاره و اضافه کرد: پیشنهاد ما به وزیر صمت عرضه همه فولاد تولیدی در بورس کالا بود که دیگر محصول با قیمت گران به دست مصرف‌کننده نرسد که به نظر می‌رسد با نگاه مثبت وزیر این اقدام در حال جریان است.

بر اساس گزارشی از ایرنا، به تازگی علیرضا رزم حسینی، وزیر صنعت، معدن و تجارت به صراحت اعلام کرد که وزارت صمت به دنبال قیمت‌گذاری دستوری فولاد یا هر محصول دیگری نیست بلکه مدافع تولید و شفافیت به کمک بورس کالا است.

به گفته وزیر صمت، بورس کالا آمده است تا شفافیت و رقابت ایجاد کند و همه کالاها در آن معامله شود که وزارت صمت نیز به دنبال تقویت تولید و بورس کالا است.



بورس کالا برود، به طور خودکار نقش واسطه‌ها و دلالتان کم‌رنگ می‌شود و تولیدکننده انگیزه می‌گیرد.

■ حمایت از مردم

پاک‌فطرت با اشاره به اینکه مجلس موافق دستوری شدن قیمت‌ها نیست، گفت: فولاد صنعتی استراتژیک و مهم است که قیمت آن بازارهای زیادی از جمله مسکن و خودرو را تحت تاثیر قرار می‌دهد، پس با تمرکز عرضه فولاد کشور در بورس کالا نه تنها به تعادل بازار فولاد کمک کرده‌ایم بلکه به طور مستقیم با تنظیم قیمت‌های مسکن و خودرو و سایر محصولات از مصرف‌کننده نهایی که همان مردم هستند به دنبال حمایت بوده‌ایم. وی تصریح کرد: امروز مسکن بازار

به گزارش «فلزات آنلاین»، علیرضا پاک‌فطرت عضو کمیسیون عمران مجلس اظهار داشت: مجلس به دنبال آن است تا با تصمیم‌گیری پیرامون طرح جامع فولاد، کل محصولات به طور مستمر و برنامه‌زمان‌بندی دقیق در بورس کالا عرضه شود تا ضمن ایجاد شفافیت، واسطه‌های مخرب نیز از این صنعت حذف شوند.

وی افزود: با عرضه کل فولاد در بورس کالا و البته در کنار تامین نیاز داخل توجه ویژه به صادرات، شاهد بهبود تولید و حذف قیمت‌های کاذبی که به واسطه عرضه فولاد خارج از بورس شکل می‌گرفت خواهیم بود. این نماینده مجلس تاکید کرد: معتقد هستم کلید حل مشکلات بازار، شفافیت است و هر چه عرضه محصولات را به سمت

افزایش سرمایه فولاد خوزستان

افزایش سرمایه ۱۶۲ درصدی شرکت فولاد خوزستان از محل سود سپرده، مورد تایید سازمان بورس و اوراق بهادار قرار گرفت.

کرده است. از سویی این شرکت به منظور دستیابی به محصولات نهایی، نسبت به انتقال ۶۲ درصدی مالکیت سهام شرکت فولاد آکسین خوزستان، تفاهم‌نامه‌ای را به امضای رسانده است. مجموعه فولاد خوزستان توانسته با بهره‌گیری از نیروی متخصص و تجهیزات به روز، بزرگ‌ترین عرضه‌کننده شمش فولادی در کشور لقب بگیرد و در چند سال اخیر به طور متوسط و با در نظر گرفتن، اولویت تامین نیاز داخل، بیش از ۵۰ درصد محصولات خود را صادر کند و از این حیث، ارزآوری قابل توجهی را برای کشور داشته باشد.

برنامه فولاد خوزستان در سال ۱۳۹۹ دستیابی به تولید سه میلیون و ۸۰۰ هزار تن شمش فولادی است که با گذشت نزدیک به ۹ ماه از سال، علاوه بر پوشش صددرصدی، ۵ درصد از برنامه پیش‌بینی شده جلوتر است.

برگزرمی‌شود. از مزایای افزایش سرمایه از طریق سود انباشته، می‌توان به سرعت گرفتن فرآیند توسعه، اهدای سهام جایزه و عدم نیاز به پرداخت قیمت اسمی سهم، کمک به بهبود سودآوری شرکت و عدم ورود نقدینگی از خارج شرکت اشاره کرد.

در سال‌های اخیر شرکت فولاد خوزستان، پروژه‌های توسعه‌ای بسیاری مانند: احداث کارخانه مگامدول آهن اسفنجی (زمزم ۳)، پست برق ۲۳۰/۴۰۰ کیلوولت، طرح‌های زیست‌محیطی نظیر: جمع‌آوری دود، تکمیل فرآیند پساب صنعتی، توسعه فضای سبز را در دستور کار قرار داده است. این مجموعه به منظور تکمیل زنجیره ارزش، اقدام به راه‌اندازی و بهره‌برداری از فاز اول کارخانه گندله‌سازی سیمیدکو در شهرستان خواف و همچنین سرمایه‌گذاری برای راه‌اندازی کارخانه فولادسازی شرکت صنعت فولاد شادگان

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد خراسان، در نامه‌ای از این شرکت خطاب به سازمان بورس آمده است: با عنایت به ماده ۳ دستورالعمل مراحل زمانی افزایش سرمایه شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب ۱۷ مهر ۱۳۹۵ هیئت‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) گزارش توجیهی هیئت‌مدیره به منظور پیشنهاد افزایش سرمایه از مبلغ ۱۹ میلیارد و ۴۸۰ میلیون ریال به مبلغ ۶۹۷ میلیون ریال به منظور اصلاح ساختار مالی و جبران مخارج سرمایه‌ای، در نظر گرفته شده است.

با توجه به موافقت سازمان بورس و اوراق بهادار، مجمع فوق‌العاده شرکت فولاد خوزستان (فخوز) ۲۳ آذر ماه ۱۳۹۹ در شهرستان اهواز، تالار اجتماعات مجموعه ۲۰۰ دستگاه به صورت آنلاین

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران خبر داد:

اجرای طرح‌های توسعه‌ای در مجتمع مس شهر بابک با هدف رفع بیکاری و جهش تولید

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران در جلسه تولید مجتمع مس شهر بابک گفت: چهار طرح با اعتبار بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان در مجتمع مس شهر بابک عملیاتی خواهد شد و با اشتغال به کار جوانان در این طرح‌ها، بخش مهمی از بیکاری شهرستان شهر بابک رفع خواهد شد.

مس ایران علاوه بر امر تولید و توسعه، به عنوان یک تعهد و وظیفه در زمینه مسئولیت‌های اجتماعی به ویژه در زمینه پیشگیری از کرونا اقدامات قابل توجهی در زمینه تجهیز تخت‌های بیمارستانی و تامین تجهیزات و ملزومات پزشکی در منطقه شهر بابک انجام داده است.

ذخایر معدنی مس می‌شود. وی در خصوص طرح‌های توسعه شرکت مس افزود: در سال آینده پروژه‌های درآکو، دره‌زرشک و فلوتاسیون سرچشمه از سرباره‌های ذوب به اتمام می‌رسند و ۴۰۰ هزار تن کنسانتره وارد مدار تولید خواهد شد.

به گفته سعدمحمدی شرکت ملی صنایع

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس پرس، اردشیر سعدمحمدی با اشاره به رتبه هفتم شرکت ملی مس در زمینه ذخایر مس در دنیا اظهار داشت: در زمینه اکتشافات جدید در سه مجتمع به ذخایر بسیار خوبی دست پیدا کردیم که علاوه بر افزایش دارایی مجتمع‌ها، منجر به ارتقا رتبه شرکت ملی مس ایران در دنیا در زمینه

نایب رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی خبر داد:

ممنوعیت ورود قطعات داخلی سازی شده به کشور

نایب رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور گفت: با تلاش‌های انجام شده به خصوص در دو سال گذشته در عرصه ارتقای ساخت داخل، یکی از خواسته‌های ما ممنوع کردن ورود قطعات داخلی سازی شده به کشور است.

پیچیده‌تر می‌شود، نیازمند سرمایه‌گذاری ارزی و ریالی، خرید فناوری، ماشین‌آلات و خطوط جدید تولیدی هستیم.

وی یادآوری کرد: اکنون میز پنجم ساخت داخل با پیش‌بینی ۱۵ سازنده، داخلی‌سازی ۴۳ قطعه و ۴۲ میلیون یورو کاهش ارزی آماده برگزاری است و تاکنون به دلیل شرایط کرونایی به تعویق افتاده است.

نایب رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان، همچنین از توفیقات نظامی‌ها در تولید قطعات حساس الکترونیکی و های‌تک (HighTech) خودروها خبر داد که در وقت خود اطلاع‌رسانی خواهد شد.

بر اساس گزارشی از ایرنا، وزارت صنعت برای تحقق اهداف برنامه تعمیق ساخت داخل، در مجموع برای سال‌های ۹۸، ۹۹ و ۱۴۰۰ دستیابی به هدف ۱۰ میلیارد دلاری داخلی‌سازی انواع اقلام کالایی وارداتی را به عنوان برنامه محوری خود تعیین کرده است.

مراتب بیشتر خواهد شد. در زمینه مشوق‌های حاکمیتی، اختصاص تسهیلات با بهره‌پایین، اختصاص منابعی از صندوق توسعه ملی، تدوین مشوق‌های مالیاتی، حمایت‌های رسانه‌ای و تبلیغاتی، حفاظت از مالکیت معنوی و جلوگیری از واردات قطعات ساخت داخل، مدنظر است.

همچنین، خرید با قیمت تمام شده 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 بایک 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.

مطلب‌زاده ادامه داد: برای میزهای پنجم تا هشتم قطعه‌سازی که کار به مراتب سخت‌تر و

به گزارش «فلزات آنلاین»، مهدی مطلب‌زاده اظهار داشت: حساسیت این مسئله با توجه به گشایش‌های سیاسی احتمالی پس از انتخابات ریاست جمهوری آمریکا بیشتر هم می‌شود تا سرمایه‌گذاری‌ها و تلاش‌های انجام شده در مسیر داخلی‌سازی ابرتر نماند.

وی افزود: در ادوار گذشته شاهد بودیم هر زمان کشور توانسته نفت بفروشد و ارز در اختیار داشته باشد، بدون توجه به صنایع داخلی به واردات پرداخته، اما هر زمان درآمدهای نفتی کاهش داشته، به تولیدکنندگان داخلی توجه کرده است؛ چنین رویکردی برای سرمایه‌گذاری‌های انجام شده خطرناک است. این مقام صنفی بیان کرد: از تیرماه ۹۸ تاکنون چهار میز داخلی‌سازی در حوزه صنعت خودرو و قطعه‌سازی برگزار شده است.

مطلب‌زاده با اشاره به هدف گذاری ۳۴۱ میلیون یورویی کاهش ارزی این میزها، تصریح کرد: تاکنون این میزها از نظر کاهش ارزی ۴۶ درصد و از نظر فیزیکی ۶۴٫۵ درصد پیشرفت داشتند.

رئیس کمیته ساخت داخل انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور خاطرنشان کرد: تا چند ماه دیگر کل کاهش ارزی پیش‌بینی شده در این میزها محقق خواهد شد.

وی تاکید کرد: قطعه‌سازان برای تحقق برنامه‌های «جهش تولید» در سال جاری ۱۰مشوق، مشتمل بر ۶ مشوق حاکمیتی و چهار مشوق از سوی خودروسازان خواستار شده‌اند که در صورت تامین خواسته‌های آن‌ها، سرعت پیشرفت این میزها و مباحث داخلی‌سازی به



ایران در جایگاه نوزدهمین صادرکننده شمش فولادی دنیا

بر اساس اعلام وبسایت Trade Map، ایران در سال ۲۰۱۹ در صادرات شمش فولادی در رتبه ۱۹ و در صادرات محصولات فولادی در جایگاه ۵۳ دنیا قرار گرفت. ارزش صادرات فولاد خام و محصولات فولادی نیز در همین سال به ترتیب ۳۱۲ و ۲۵۲ میلیون دلار بوده است.

ارزش واردات زنجیره و محصولات فولادی در دوره فروردین لغایت مهر ۹۹ بیش از ۷۱۴,۶ میلیون دلار ثبت شد که در مقایسه با مدت مشابه در سال ۹۸ رشد ۳۲ درصدی را ثبت کرد.

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 تولیدکنندگان فولاد ایران آمار داد که صادرات بیلت و بلوم در هفت ماهه امسال دومیلیون و ۴۵۱ هزار تن و اسلب هم برابر با ۷۴۰ هزار تن بود.

بر اساس گزارشی از ایرنا، 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.

۲۰,۶ میلیون تن رسید. 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، ضمن اینکه ارزش صادرات هفت ماهه ۹۹ نسبت به مدت مشابه کاهش ۳۷ درصدی دارد.

سال گذشته، مجموع صادرات شمش و محصولات فولادی از ۱۰,۵ میلیون تن هم فراتر رفت.

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.

به گزارش «فلزات آنلاین»، بر اساس اعلام وبسایت Trade Map در سال ۲۰۱۹ ایران از نظر واردات جهانی فولاد خام (شمش) در بین ۱۹۶ کشور، رتبه ۱۵۹ را به خود اختصاص داد.

■ ایران دارنده رتبه ۵۳ در صادرات محصولات فولادی

ایران در بخش صادرات محصولات فولادی در بین ۱۹۵ کشور به جایگاه ۵۳ در سال ۲۰۱۹ رسید و ضمن اینکه رتبه کشور ما از واردات جهانی محصولات فولادی در میان ۲۲۶ کشور برابر با ۸۵ بود.

■ واردات ۳۰۲ میلیون دلاری محصولات فولادی

بر اساس اعلام وبسایت مزبور، میزان واردات فولاد خام و محصولات فولادی کشور ما در سال ۲۰۱۹ به ترتیب ۴۲ و ۳۰۲ میلیون دلار ثبت شده بود.

ارزش صادرات فولاد خام و محصولات فولادی نیز در همین سال به ترتیب ۳۱۲ و ۲۵۲ میلیون دلار بوده است.

■ تولید ۲۶,۸ میلیون تن شمش در سال ۹۸

معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت به نقل از منبع مزبور آورده است، پارسال مجموع تولید فولاد خام (شمش) ۲۶,۸ میلیون تن ثبت شد و میزان محصولات فولادی هم به رقم





کارشناس تولید کوره‌های قوس الکتریکی ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم اعلام کرد:

دستیابی به رکورد روزانه تولید ۲۱ ذوب در کوره قوس شماره ۱ فولادسازی

کارشناس تولید کوره‌های قوس الکتریکی ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم شرکت فولاد مبارکه، از ثبت رکورد ۲۱ ذوب بر روز در کوره شماره ۱ فولادسازی با انجام برنامه‌ریزی منسجم و کار تیمی دقیق در تاریخ سیزدهم آذر ماه خبر داد و گفت: در سالی که شرکت فولاد مبارکه تولید ۷,۲ میلیون تن فولاد را سرلوحه کار و هدف خود قرار داده است، دستیابی به این رکورد بسیار ارزشمند محقق شد.

کنترل مواد ورودی، کنترل فرایند ذوب‌گیری، آماده‌به‌کاری تجهیزات و کاهش توقفات آماده‌سازی کوره است.

بهنام ادیبی در پایان ضمن تشکر از رؤسای واحدها، کارشناسان تولید و تعمیرات و دفتر فنی کوره‌های قوس، هماهنگ‌کننده‌ها و شیفت فورمن‌های تولید ناحیه، اپراتورهای کاردان و بانگیزه خط تولید، کارکنان واحدهای حمل سرباره و آماده‌سازی پاتیل مذاب و همچنین مجموعه کارکنان واحدهای پشتیبانی، ستادی و پیمانکاری در ناحیه فولادسازی، ابراز امیدواری کرد با حفظ و تقویت کار تیمی صورت گرفته، موفقیت به دست آمده، تثبیت شود و به سایر کوره‌ها گسترش یابد.

کوره با همفکری همکاران به نحوی تعیین شد که تمامی تجهیزات جانبی پذیرای این افزایش ظرفیت باشند.

مهدی آریافر، مسئول ذوب کوره نیز بیان کرد: با ایجاد تعادل بین سیستم شارژ آهن اسفنجی و توان الکتریکی و حرارتی کوره، حداکثر استفاده از منابع موجود و زمان‌های کاری کوره میسر شد و رکورد فوق به دست آمد.

مسعود آقائزاد، شیفت فورمن کوره‌های قوس الکتریکی نیز به حداقل رساندن زمان‌های آماده‌سازی بین ذوب کوره در این روز و همراهی چهار تیم کاری کوره در دستیابی به این مهم را مورد تاکید قرار داد و اضافه کرد: این رکورد نتیجه تلاش و همدلی همه همکاران درخصوص

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، بهنام ادیبی اظهار داشت: در این راستا، زمان تخلیه تا تخلیه به ۶۹ دقیقه و مصرف انرژی الکتریکی به ۴۸۵ کیلووات ساعت بر تن مذاب کاهش یافت. وی افزود: پیش از این نیز در تاریخ ۲۹ آبان ماه، رکورد ۲۰ ذوب در کوره شماره ۲ فولادسازی محقق شده بود.

عبدالرحیم ذوالفقاری، کارشناس برق و ابزار دقیق کوره‌های قوس نیز ضمن تاکید بر نقش پایش مداوم پارامترها توسط مجموعه تولید و تعمیرات عنوان کرد: در این راستا، توان الکتریکی کوره با در نظر گرفتن ظرفیت ترانسفورماتور افزایش یافت و نقطه بهینه کاری

در سال جهش تولید محقق شد؛

افزایش ۲۲۳ درصدی تولید سنگ آهن و ۱۹۰ درصدی اشتغال در شرکت صنایع و معادن ماهان سیرجان

مدیرعامل شرکت توسعه فرآوری صنایع و معادن ماهان سیرجان گفت: مجموع عملیات معدن کاری شرکت در نیمه نخست امسال به ۱۹,۵ میلیون تن شامل یک میلیون و ۲۵۰ هزار تن سنگ آهن و ۱۸ میلیون و ۲۵۰ هزار تن باطله رسید که نسبت به مدت مشابه سال قبل، شاهد جهش تولید ۲۲۳ درصدی در استخراج سنگ و ۱۴۴ درصدی در باطله برداری بودیم.

صورت پذیرفته است.

مدیرعامل شرکت توسعه فرآوری صنایع و معادن ماهان سیرجان در پایان ابراز کرد: اقدامات لازم جهت ورود شرکت به بازار سرمایه به عنوان یکی از اهداف اصلی شرکت در سال جاری در حال انجام است. همچنین مهم ترین برنامه های توسعه ای شرکت ماهان سیرجان به عنوان بازوی معدنی هلدینگ گسترش صنایع و معادن ماهان، احداث کارخانه کنسانتره با ظرفیت ۲,۵ میلیون تن و افزایش ذخایر سنگ آهن از طریق شرکت در مزایده های واگذاری معادن به بخش خصوصی و یا خرید معادن و سنگ آهن است و در سال جاری نیز در حال برنامه ریزی برای تکمیل اکتشافات معدن ۵ گل گهر در راستای افزایش ذخایر احتمالی است.

ظرفیت سالانه دو میلیون تن نورد به عنوان بزرگ ترین فولادساز بخش خصوصی در صنایع پایین دستی) است که شرکت های یاد شده به همراه شرکت ماهان سیرجان، هلدینگ گسترش صنایع و معادن ماهان وابسته به گروه مالی گردشگری راتشکیل می دهند.

وی اضافه کرد: پروژه اصلی شرکت در حال حاضر بهره برداری از معدن سنگ آهن شماره ۵ گل گهر است که از سال ۱۳۹۴ شروع و پس از دو سال آماده سازی معدن و باطله برداری به میزان حدود ۲۰ میلیون تن، از مرداد ماه ۱۳۹۶ وارد فاز بهره برداری شده و تاکنون در مجموع عملیات معدن کاری به میزان ۹۵ میلیون تن شامل حدود پنج میلیون تن سنگ آهن و نزدیک به ۹۰ میلیون تن باطله

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی گروه مالی گردشگری، مهدی بهرامی اظهار داشت: همچنین شاغلان فعال در معدن شماره ۵ گل گهر که شهریور ماه سال گذشته ۲۷۵ نفر بود، طی یک سال گذشته به ۸۰۰ نفر رسید که در این زمینه شاهد افزایش ۱۹۰ درصدی هستیم.

وی با بیان اینکه تاکنون بیش از ۲۲ هزار میلیارد ریال در معدن شماره ۵ هزینه شده است، افزود: این سرمایه گذاری، اشتغالزایی مستقیم ۸۰۰ نفری را در منطقه فراهم آورده که پیش بینی می شود با انجام طرح های توسعه ای شرکت، آمار اشتغال به یک هزار و ۵۰۰ نفر برسد.

مدیرعامل شرکت توسعه فرآوری صنایع و معادن ماهان سیرجان ادامه داد: برنامه شرکت تا پایان امسال دستیابی به تولید سه میلیون تن سنگ آهن است، همچنین بخش اعظم مطالعات فاز اول پایداری شیب و مطالعات هیدروژئولوژی معدن که از مهر ماه آغاز شده نیز تا پایان سال به پایان خواهد رسید و فاز دوم حفاری های اکتشافی معدن با هدف تکمیل اکتشافات و افزایش ذخایر قابل استخراج در نیمه دوم امسال آغاز خواهد شد.

بهرامی بیان کرد: وظیفه اصلی شرکت ماهان سیرجان، تامین خوراک پایدار شرکت های احیای استیل فولاد بافت (با ظرفیت تولید ۸۰۰ هزار تن آهن اسفنجی و دو طرح در حال اجرا تولید گندله به ظرفیت ۲,۵ میلیون تن و فاز دوم آهن اسفنجی به ظرفیت ۸۰۰ هزار تن) و مجتمع فولاد بناب (با



معاون خرید شرکت فولاد مبارکه:

تامین پایدار نیازمندی‌ها در فولاد مبارکه، ثمره بومی‌سازی است

بومی‌سازی یکی از مهم‌ترین نیازهای امروز در صنعت فولاد کشور است؛ چراکه با اعمال تحریم‌های فراوان بین‌المللی بر صنعت فولاد کشور، امکان تامین برخی اقلام برای فولادسازان فراهم نیست. در این میان، شرکت فولاد مبارکه از سال ۱۳۸۱ تا به امروز با شعار تامین پایدار و اقتصادی اقلام مورد نیاز کارخانه، ۱۰۰ هزار قطعه را بومی‌سازی کرده و کارنامه سی‌ساله موفقی در این زمینه دارد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، رضا یزدخواستی، معاون خرید شرکت فولاد مبارکه اظهار داشت: یکی از موضوعات مهم در صنعت فولاد ایران بومی‌سازی است. شرکت فولاد مبارکه نیز که در سال ۷۱ به بهره‌برداری رسید، بر اساس روال تمام بنگاه‌های تولیدی، بلافاصله بعد از بهره‌برداری از واحدهای خود، به سوی اجرای بومی‌سازی اقلام مورد نیاز خود حرکت کرد تا آن‌ها را از داخل کشور تامین کند.

وی با بیان این مطلب در ادامه افزود: این فعالیت‌ها ادامه‌دار بود تا اینکه در اوایل دهه ۱۳۸۰ پیش‌بینی شد تحریم‌هایی که از اول انقلاب بر کشور تحمیل شده شدیدتر شود. در نتیجه فولاد مبارکه تصمیم گرفت به صورت ساختارمند و با ایجاد سیستم‌ها و فرایندهای لازم این نوع فعالیت‌های خود را در جهت بومی‌سازی ادامه دهد و کمبودهای ناشی از تحریم را جبران کند تا در نهایت خللی در خطوط تولید ایجاد نشود.

معاون خرید شرکت فولاد مبارکه بیان کرد: از سال ۱۳۸۱ فولاد مبارکه حدود ۱۰۰ هزار قلم کالاهای مورد نیاز خود را بومی‌سازی کرده و این اقدام رقمی بالغ بر هفت هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان، با توجه به نرخ تسعیر ارز در سال‌های مختلف، کاهش هزینه ارزی به همراه داشته است. همچنین بومی‌سازی سبب کاهش هزینه‌ها در حوزه تامین و کاهش ریسک‌های ناشی از تامین شده است.

یزدخواستی ادامه داد: در دهه گذشته شاهد تشدید تحریم‌ها بودیم، اما بومی‌سازی این اقلام باعث شد بسیاری از مشکلات ناشی از فروخته نشدن برخی اقلام از سوی شرکت‌های خارجی به دلیل تحریم‌ها به ایران از بین برود؛ زیرا زمانی که کالایی را از خارج کشور تامین می‌کنیم، به‌طور طبیعی ریسک ناشی از نقل و انتقال ارز، حمل و نقل کالا و... وجود دارد، اما خوشبختانه با بومی‌سازی بسیاری از این اقلام، ریسک‌های مرتبط با حوزه حمل و نقل، تامین مالی، نقل و انتقالات ارزی و همچنین ریسک‌های تجاری کاهش یافت. در نتیجه فولاد مبارکه توانست عملکرد اقتصادی بهتری داشته باشد و سیستم تامین پایدارتری برای شرکت فولاد مبارکه ایجاد کند.

وی اضافه کرد: شرکت فولاد مبارکه دهمین تولیدکننده فولاد جهان است و شرکت‌هایی که رتبه‌های بالاتر از ما را به خود اختصاص داده‌اند متعلق به کشورهای آلمان، ژاپن، آمریکا، فرانسه و... هستند و این موضوع نشان از تلاش فولاد مبارکه از دهه ۶۰ تا به امروز دارد که اکنون به ثمر رسیده است.

به گفته معاون خرید شرکت فولاد مبارکه، این شرکت در حوزه بومی‌سازی دارای کارنامه سی‌ساله موفقی است و اقلام زیادی را بومی‌سازی کرده و هم‌اکنون تکنولوژی ساخت آن‌ها در اختیار سایر شرکت‌های فولادی نیز قرار گرفته است. همچنین این شرکت در سال جاری ساخت یک هزار و ۲۰۰ قلم کالا در بخش

بومی‌سازی را به پیش خواهد برد. یزدخواستی ابراز کرد: فرایند بومی‌سازی دارای ساختاری سیستمی با گردشکارهای مختلف است که تمامی آن‌ها با استانداردهای جهانی صنعتی فولاد تطابق دارد. اکنون به لحاظ تعداد، ۹۰ درصد از مواد، قطعات و تجهیزاتی که در فولاد مبارکه استفاده می‌شود خرید داخل است و تنها ۱۰ درصد آن‌ها از خارج تهیه می‌شود. به لحاظ ریالی نیز ۶۰ درصد از کل هزینه تامین از منابع داخل کشور و ۴۰ درصد از منابع ارزی خارج از کشور است.

وی تاکید کرد: شعار ما تامین پایدار و اقتصادی اقلام مورد نیاز کارخانه است. برای تحقق این شعار، هزینه ارزی را کاهش می‌دهیم و به هزینه ریالی اضافه می‌کنیم. پایداری نیز به این معنا است که با کمبود قطعه مواجه نشویم تا خللی به خطوط تولید وارد نشود. به گفته معاون خرید شرکت فولاد مبارکه، استانداردهایی که در بومی‌سازی فولاد مبارکه وجود دارد با استانداردهای جهانی مطابق است و چشم‌انداز خوبی پیش روی فولاد مبارکه قرار دارد.

■ **شروع فرایند بومی‌سازی اصلاح تفکر است**
مدیر برنامه‌ریزی و خرید فولاد مبارکه نیز در خصوص بومی‌سازی در فولاد مبارکه اظهار کرد: فرایند بومی‌سازی در شرکت فولاد مبارکه از سال‌های اولیه فعالیت این شرکت آغاز شد، اما به‌طور عملیاتی موضوع بومی‌سازی از سال

وی اضافه کرد: لازم بود توانمندی‌های کوچک را در کنار هم قرار دهیم و از آن استفاده کنیم. امروزه صنعتگران ما امکانات و نقدینگی محدودی دارند؛ پس باید آن‌ها را تجمیع می‌کردیم و در قالب پروژه ساخت ماشین‌آلات، تجهیزات و قطعات، بومی‌سازی را انجام می‌دادیم.

حیدری در ادامه تصریح کرد: اعتقاد ما در فولاد مبارکه بر این است که سازندگان و پیمانکاران شرکت جزو سرمایه‌های مجموعه هستند؛ زیرا سرمایه تنها تجهیزات و ماشین‌آلات و نیروی انسانی نیست. باید این نگاه اصلاح شود و به حفظ و تقویت سازندگان و پیمانکاران بپردازیم. بنابراین درخواست بنده این است که مدیران شرکت‌های فولادی از شرکت‌های دانش‌بنیان حمایت کنند و با حضور در این شرکت‌ها فرصت‌هایی به وجود آورند که بتوان در بومی‌سازی از آن‌ها استفاده کرد.

مدیر برنامه‌ریزی و خرید فولاد مبارکه در پایان خاطرنشان کرد: فولاد مبارکه در اوج تحریم‌ها هیچ مشکلی برای تامین قطعات، تجهیزات و مواد اولیه ندارد. این شرکت سخت‌ترین تحریم‌ها را پیش روی خود دارد، اما توانسته تمامی اقلام تحریمی را تامین کند. بنابراین اگر امروز فولاد مبارکه بتواند مواد اولیه مورد نیاز، یعنی کنسانتره و گندله ورودی به شرکت را به میزان مورد نیاز تامین کند، قطعاً امسال شاهد رکوردهای خوبی در تولید فولاد مبارکه خواهیم بود.

شرکت فولاد مبارکه دهمین تولیدکننده فولاد جهان است و شرکت‌هایی که رتبه‌های بالاتر از ما را به خود اختصاص داده‌اند متعلق به کشورهای آلمان، ژاپن، آمریکا، فرانسه و... هستند و این موضوع نشان از تلاش فولاد مبارکه از دهه ۶۰ تا به امروز دارد که اکنون به ثمر رسیده است



۱۳۸۱ به یک الزام تبدیل شد.

رضا حیدری بیان کرد: البته در برخی مقاطع فولاد مبارکه در واردات برخی از کالاها و اقلام درگیر تحریم نبوده، باین حال فرایند بومی‌سازی را با جدیت دنبال کرده و خوشبختانه امروز کمترین مشکل را در زمینه واردات کالاها و اقلام استراتژیک خود دارد؛ اما بازهم فرایند بومی‌سازی را با جدیت پیگیری می‌کند.

وی افزود: فولاد مبارکه در شرایطی نیست که امیدوار باشد کشورهای خارجی کالاها و اقلام استراتژیک را در اختیار این شرکت بگذارند. بنابراین دست همکاری به سوی کلیه صنعتگران به‌ویژه شرکت‌های دانش‌بنیان دراز کرده و با همت آن‌ها بسیاری از کالاهای استراتژیک مورد نیاز خود را بومی‌سازی کرده است.

به گفته مدیر برنامه‌ریزی و خرید فولاد مبارکه، اقلام بومی‌سازی شده مورد ارزیابی دقیق قرار می‌گیرند و خوشبختانه بسیاری از این اقلام در تست دوم و سوم نیز کارایی خود را به خوبی نشان می‌دهند و کم‌وکاستی نسبت به کالاهای وارداتی مشابه خود ندارند.

به عقیده حیدری، شروع فرایند بومی‌سازی اصلاح تفکر بود و باید در دو بخش صورت می‌گرفت: نخست اینکه در صنعتگران خود این تفکر را ایجاد می‌کردیم که شما می‌توانید سازنده قطعات و تجهیزات اروپایی باشید؛ از سوی دیگر باید در میان سازمان خود این تفکر را به وجود می‌آوردیم که قطعات داخلی می‌توانند کیفیت کالای خارجی را داشته باشند. در مجموع زمان زیادی صرف شد تا این دو تفکر به عنوان گام اول اصلاح شد. خوشبختانه امروز در واقعیت می‌بینیم کیفیت کالاهایی که توسط صنعتگران داخلی و شرکت‌های دانش‌بنیان ساخته می‌شود از نظر کیفیت چیزی کم از کالاهای اروپایی ندارد.

مدیر برنامه‌ریزی و خرید فولاد مبارکه ادامه داد: در گذراندن این مراحل نیاز داشتیم به اطلاعات فراوانی از زیرمجموعه تجهیزات خارجی دست یابیم که زمان بسیاری صرف این موضوع شد؛ در گام بعد نیز باید صنعتگران خرد را در کل کشور شناسایی می‌کردیم.

بی.اچ.پی بیلیتون اعلام کرد:

سرعت بخشیدن به توسعه معدن مس اسپنس در شیلی

بی.اچ.پی قصد دارد بر سرعت توسعه ۲,۵ میلیارد دلاری معدن مس اسپنس خود در شیلی بیفزاید زیرا اقدامات انجام شده برای متوقف کردن شیوع کووید ۱۹ در سال جاری تکمیل این پروژه را به عقب انداخت.



شل گلد شد، شرکتی که در حال توسعه پروژه مس-طلائی کاسکتیل در اکوادور است. این دارایی از ظرفیتی برخوردار است که می‌تواند یکی از بزرگ‌ترین دارایی‌های مس-طلائی تاکنون کشف شده، با عمر عملیاتی تقریبی ۵۵ سال، بشود.

مایک هنری، مدیرعامل بی.اچ.پی، در ماه فوریه گفت: این شرکت به فلزات خوش آتیه‌ای مانند مس نیاز بیشتری دارد.

یک ماه بعد، کن مکزی، رئیس این شرکت، ابراز کرد: بی.اچ.پی در وضعیتی قوی قرار دارد که می‌تواند، در صورت وجود فرصت‌های ناشی از شیوع ویروس کرونا، جدید، به خرید معادنی اقدام نماید.

مکزی بیان کرد: مطمئن نیستیم که چنین فرصت‌های ناشی از شیوع کووید ۱۹ وجود داشته باشد، اما در صورت وجود آن‌ها ما واقعا در موقعیتی هستیم که اقدام به خرید کنیم.

حدود ۵۰ سال و همچنین راه‌اندازی کارخانه دوم نمک‌زدایی از آب دریا است. پیش از همه‌گیری کووید ۱۹ این پروژه توسعه چهارهزار و ۱۰۰ شغل موقت و ۲۲۰ شغل دائمی ایجاد کرده بود.

این پروژه در زمانی که تکمیل شود ۱۸۵ هزار تن مس و چهار هزار تن مولیبدن در سال در دهه نخست عمر عملیاتی بر تولید بی.اچ.پی خواهد افزود.

اسپنس دومین معدن بزرگ بی.اچ.پی در شیلی پس از معدن اسکونديدا، بزرگ‌ترین معدن مس جهان، است. در چهار سال گذشته، بی.اچ.پی؛ که هم‌اکنون دومین شرکت معدنکاری بزرگ مس جهان است؛ سرمایه‌گذاری‌های اکتشافی‌اش برای کشف معادن جدید این فلز مورد استفاده در صنایع ساختمانی، انرژی‌های تجدیدپذیر و اتومبیل‌های برقی را تقویت کرده است. این شرکت سال گذشته بزرگ‌ترین سهامدار

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس‌پرس، بزرگ‌ترین شرکت معدنکاری جهان اظهار داشت: عملیات ساخت را در معدن اسپنس تسریع خواهد کرد و انتظار دارد که نخستین تولید پروژه در نیمه نخست سال ۲۰۲۱ صورت گیرد.

می‌اگوس، مدیرکل معدن اسپنس افزود: تلاش‌های جاری بر تامین انرژی تجدیدپذیر در این عملیات متمرکز می‌شوند.

این غول معدنکاری مستقر در ملبورن استرالیا سال گذشته اعلام کرد: قصد دارد اسپنس و اسکونديدا که بزرگ‌ترین معدن مس جهان است را تا ۲۰۲۲ کاملا با انرژی‌های تجدیدپذیر اداره نماید.

این شرکت همچنین برنامه‌ریزی کرده است استفاده از آب سفره‌های آبی زیرزمینی در شیلی را تا سال ۲۰۳۰ تعطیل کند. توسعه اسپنس متمرکز بر ساخت یک کارخانه تغلیظ برای افزایش تولید و تمدید عمر این معدن تا

مدیرعامل شرکت نیپک اعلام کرد:

پیشرفت چشمگیر در اجرای مخازن ذخیره اسیدسولفوریک در منطقه ویژه رفسنجان

تسهیل در حضور شرکت نیپک در مناقصات EPC شرکت مس

مدیرعامل شرکت مهندسی، ساخت و فرآوری صنایع غیر آهنی (نیپک) از اخذ گواهینامه پایه یک صلاحیت پیمانکاری در رشته صنعت و معدن خبر داد و گفت: در ۶ ماه اول سال ۹۹، به پیشرفت‌های قابل توجهی در اجرای پروژه طراحی، تامین و ساخت و اجرای مخازن ذخیره اسیدسولفوریک در منطقه ویژه اقتصادی رفسنجان و همچنین پروژه تامین و احداث کمپرسورهای ازت نیتروژن ساز فولاد مبارکه به‌عنوان اولین گام نیپک جهت ورود به سایر حوزه‌های صنایع آهنی دست یافتیم.

مدرن، یعنی خلق به اشتراک گذاری و استفاده از دارایی فکری و مهارت‌ها در محل و زمان مناسب به درستی محقق شود.

فردین نژاد ابراز کرد: در این راستا شرکت نیپک به عنوان یکی از اصلی‌ترین بازوهای مهندسی شرکت مس همواره درصدد بومی‌سازی دانش مربوط به فرآوری مواد معدنی در حساس‌ترین حوزه‌های این صنعت بوده و توانسته در نزدیک به سه دهه فعالیت خود در این صنعت دستاوردهای ارزشمندی از جمله تدوین چهار کتاب تخصصی شامل «طراحی واحدهای لیچینگ مس»، «طراحی مدارهای فرآوری مواد معدنی با نگرشی خاص بر کارخانه‌های فلوتاسیون مس»، «کارخانه‌های اسیدسولفوریک، طراحی و عملیات واحد» و «مدارهای تغلیظ مولیبدن» را در کارنامه خود ثبت کند.

وی خاطرنشان کرد: همچنین این شرکت به پشتوانه تجارب ارزنده کسب‌شده در انجام پروژه‌های تغلیظ و لیچینگ مس در سالیان گذشته و همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان بین‌المللی در این زمینه از جمله شرکت FLSMITH، MIN TEC و OUTOTEC اکنون توانسته است خود را در زمره شرکت‌های صاحب فناوری و پیشرو در این زمینه معرفی کند.

خود را محقق کند.

فردین نژاد در ادامه با بیان اینکه نیپک به دنبال اجرای برنامه‌هایی برای افزایش بهره‌وری و سودآوری بیشتر است تصریح کرد: شرکت نیپک به‌منظور افزایش بهره‌وری و سودآوری، با پیاده‌سازی روشی سیستماتیک، نظام‌یافته و مبتنی بر خلاقیت و کار گروهی مصمم است ساختاری فعال و پویا برای حل مسائل، کاهش هزینه‌ها و بهبود عملکرد و کیفیت پروژه‌ها و فرایندهای مهندسی ارائه کند.

وی اضافه کرد: مصداق این موارد ایجاد ساز و کار مهندسی ارزش، انجام ارزیابی‌های اقتصادی بر روی پتانسیل‌های بالقوه موجود در صنعت مس و تنوع بخشیدن به خدمات قابل عرضه در کسب‌وکار صنایع جدید است که ضمن مشخص کردن نقشه راه ارائه خدمات، منجر به کاهش وابستگی به شرکت‌های خارجی و رسوب دانش در داخل کشور خواهد شد.

مدیرعامل شرکت نیپک افزایش دانش نیروی انسانی و رشد بهره‌وری نیروی انسانی را یکی دیگر از اهداف شرکت عنوان کرد و ادامه داد: رویکرد شرکت نیپک در حوزه مدیریت دانش، اشاعه دانسته‌ها و تجربیات متخصصان به‌عنوان اصلی‌ترین سرمایه معنوی صنعت کشور است؛ به نحوی که اهداف این ضرورت مدیریت

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس پرس، علی‌رضا فردین نژاد با بیان این مطلب و با تاکید بر اینکه این اقدامات به‌رغم شرایط سخت اقتصادی کشور و تغییرات نرخ ارز، با سیاست‌گذاری مناسب و با حمایت دکتر سعدمحمدی مدیرعامل شرکت مس محقق شد، اظهار داشت: همچنین پروژه جمع‌آوری و انتقال گازهای خروجی از کانورتورهای مجتمع مس سرچشمه که با حمایت و نگاه توسعه محور مدیران شرکت مس در دستور کار شرکت مهندسی نیپک قرار گرفته بود، در ۶ ماه نخست سال ۹۹ به کارفرما تحویل شد.

وی افزود: این رویداد به عنوان یکی از دستاوردهای ارزشمند شرکت نیپک در زمینه حفاظت از محیط زیست و کاهش آلودگی منطقه محسوب می‌شود.

مدیرعامل شرکت نیپک به تحقق برنامه‌ها و اهداف بودجه‌ای شرکت به‌رغم مشکلات اقتصادی موجود اشاره و بیان کرد: با توجه به شرایط اقتصادی کشور در ۶ ماه نخست سال ۹۹ و باوجود تغییرات مکرر نرخ ارز و تاثیر آن در هزینه‌های تمام‌شده پروژه‌های EPC، شرکت مهندسی نیپک توانست با اتکا به تجربیات، توانمندی‌های پرسنل و سیاست‌گذاری مناسب بیش از ۶۰ درصد اهداف بودجه‌ای

سرپرست مدیریت مهندسی توسعه و تکنولوژی چادرملو خبر داد:

۵۰۰ هزار میلیارد ریال سرمایه‌گذاری جدید در چادرملو

سرپرست مدیریت مهندسی توسعه و تکنولوژی چادرملو گفت: برآوردها نشان می‌دهد برای اجرای طرح‌های توسعه شرکت بالغ بر ۱,۵ میلیارد یورو یا حدوداً ۵۰۰ هزار میلیارد ریال سرمایه‌گذاری نیاز است که با اجرای آن‌ها تحول عظیمی در شرکت ایجاد می‌شود.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، همزمان با سال جهش تولید، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو با خبرهای متعدد از برنامه و طرح‌های توسعه خود خبر ساز شده است، بر آن شدیم تا در گفت‌وگو با بزرگمهر غفرانی، سرپرست مدیریت مهندسی توسعه و تکنولوژی این شرکت از جزئیات این طرح‌ها آگاهی یابیم.

◀ در خصوص مهم‌ترین طرح‌ها و برنامه‌های توسعه شرکت که در دستور کار مدیریت مهندسی توسعه و تکنولوژی توضیحاتی ارائه بفرمایید؟

ابتدا وظیفه دارم از حسن ظن جناب آقای مهندس تقی زاده مدیرعامل محترم شرکت و از اینکه برای پیاده‌سازی برنامه‌های جسورانه توسعه شرکت به بنده اعتماد کردند تشکر کنم. در حقیقت مسئولیت سنگینی بر عهده من گذاشته شده که امیدوارم با همکاری سایر همکاران این معاونت که هر کدام دارای سوابق ارزشمندی در اجرای طرح‌های مختلف فولادی هستند بتوانیم به اهداف توسعه‌ای شرکت دست یابیم.

اما مهم‌ترین برنامه ما با توجه به تأکیدات جناب آقای تقی زاده بر ضرورت دستیابی به منابع جدید سنگ آهن، شناسایی و اکتشاف است. بنابراین ما با درک این دغدغه بسیار مهم، بخشی از توان خود را روی همین موضوع متمرکز کردیم چرا که برای تحقق تولید ۵۵ میلیون تن

◀ در خصوص توافق با سهامدار عمده شرکت برای تأسیس یک شرکت اکتشافی توضیحاتی بدهید؟

مدرس خیابانی، مدیرعامل محترم گروه سرمایه‌گذاری امید بازدید دو روزه‌ای از مجتمع‌های صنعتی و معدنی چادرملو داشتند که طی آن در جلسه‌ای مشترک با مدیرعامل و مدیران این مجتمع‌ها در جریان روند فعالیت‌های خوب شرکت مخصوصاً رکورد شکنی‌های مستمر در تولید کنسانتره و فولاد قرار گرفتند. در همین جلسات مهندس تقی زاده برنامه‌های توسعه این شرکت را با هدف خلق ارزش تشریح و اعلام کردند که قرار است شرکتی مستقل برای تمرکز جدی بر روی پهنه‌های معدنی ایجاد کنیم. این موضوع بسیار مورد توجه دکتر مدرس خیابانی قرار گرفت. و پیشنهاد مشارکت امید در تأسیس این شرکت را دادند و توافق شد شرکت جدید

فولاد در کشور باید مواد اولیه آن هم تأمین شود در حالی که معادن فعال فعلی نمی‌توانند تضمین مطمئنی برای تداوم تولید باشند. به طور مثال ذخیره همین معدن چادرملو به زودی به اتمام می‌رسد و قطعاً صنایع فولادی کشور برای تأمین مواد اولیه با مشکلات فراوانی مواجه خواهند شد. به همین منظور اولویت اول ما، انجام اکتشاف پایه (Basic) و تفصیلی (Detail) مواد اولیه سنگ آهن، در راستای دستیابی به مواد اولیه سنگ آهن مورد نیاز مجتمع معدنی و توجه خاص به آماده‌سازی معدن D19 است. خوشبختانه مطالعات و اکتشافات این پهنه انجام شده و اکتشافات تفصیلی آن هم در حال اتمام است و امیدوار هستیم بتوانیم به زودی از این پهنه بهره‌برداری کنیم. در عین حال چند آنومالی دیگر در محدوده فعالیت در استان یزد شناسایی شده که به جد به دنبال آن‌ها نیز هستیم.

اکتشاف و حفاری با مشارکت ۴۹ درصدی امید و ۵۱ درصدی چادرملو تاسیس شود. اینکه سهامدار عمده چادرملو از طرح‌های توسعه شرکت استقبال کردند اتفاقی بسیار خوبی است و نشان‌دهنده دیدگاه‌های مثبت مدیرعامل چادرملو برای ارزش‌آفرینی در این شرکت و اعتماد سهامداران عمده است که بدون شک اثر مثبتی بر سودآوری و منتفع شده سهامداران آن خواهد داشت.

◀ در خبرها آمده بود که قرار است چادرملو منطقه جدید صنعتی در استان یزد ایجاد کند در این زمینه توضیحات بیشتری بفرمایید.

از آنجا که مدیرعامل شرکت معتقد هستند ظرفیت توسعه صنایع فولادی کشور اشباع شده است و شرکت عظیمی چون چادرملو نمی‌تواند تنها متکی به فعالیت در حوزه معدن و فولاد باشد، لذا با ماه‌ها بررسی و مطالعه و ارائه پیشنهادها متعدد تصمیم گرفته شد در طرح‌های توسعه، ابتدا برای متعادل کردن زنجیره تولید، بر روی ساخت واحدهای گندله‌سازی و آهن اسفنجی که همچنان مورد نیاز صنایع فولادی است متمرکز شویم، سپس نیم‌نگاهی به صنایع پایین‌دستی از جمله فولادهای آلیاژی و صنایع وابسته داشته باشیم. لذا طرح ایجاد منطقه جدید صنعتی در دستور کار قرار گرفت که جانمایی آن صورت پذیرفته، مدیران هر طرح منصوب شدند و کارهای مقدماتی آن در حال انجام است.

قرار است در ابتدا در این منطقه صنعتی کارخانه سوپر مگامدول احیای مستقیم با ظرفیت ۲,۲ میلیون تن در سال - مجتمع فروآلیاژها با هدف گذاری ۳۰ هزار تن فرومینگنر، ۲۰ هزار تن سیلیکومینگنر و ۱۵ هزار تن فروسیلیسیم - مجتمع تولیدی نسوزها شامل آجرهای منیزیت کرین، آلومینایی، دولومیتی، آجرهای مخصوص و جرم‌های منیتریتی و ملات‌های نسوز با ظرفیت ۱۰۰ هزار تن در سال که تامین‌کننده مواد مورد نیاز واحدهای تولیدی چادرملو و شرکت‌های اقماری است، احداث شود.

از طرفی یکی دیگر از طرح‌ها که از پیش آغاز

شده است، تکمیل احداث کارخانه گندله‌سازی شماره ۲ با ظرفیت پنج میلیون تن در سال، قابل افزایش تا ۶ میلیون تن به منظور ایجاد تعادل در زنجیره فولاد شرکت چادرملو و شرکت‌های اقماری است.

◀ چادرملو برنامه‌های دیگری در خصوص افزایش ظرفیت واحدهای خود و شرکت‌های اقماری دارد، در این زمینه هم توضیحاتی بفرمائید؟

بر اساس تفکرات توسعه‌گرایانه مدیرعامل محترم شرکت در سال جهش تولید، در آبان ماه امسال پنج خط تولید کنسانتره مجتمع معدنی شرکت موفق شدند با تولید یک میلیون و

اولویت اول ما، انجام اکتشاف پایه (Basic) و تفصیلی (Detail) مواد اولیه سنگ آهن، در راستای دستیابی به مواد اولیه سنگ آهن مورد نیاز مجتمع معدنی و توجه خاص به آماده‌سازی معدن D19 است

۱۰۴ هزار و ۵۰۰ تن کنسانتره میزان تولید این محصول از مرز ۷,۵ میلیون تن در هشت ماهه امسال عبور دهند که موفقیت بزرگی بود.

این برای دومین بار در سال جاری بود که رکود تولید کنسانتره سنگ آهن در چادرملو شکسته می‌شد. فولادسازی چادرملو هم در آبان ماه امسال با تولید بیش از ۹۴ هزار ۳۸۶ تن شمش فولادی رکوردشکنی کرد، این میزان ۱۰ هزار و ۳۸۶ تن بیش از برنامه پیش‌بینی شده است.

این موفقیت‌های پی در پی، بدنبال تاکیدات مدیر عامل چادرملو و ایجاد انگیزه در بین کارکنان و کارگران با ارائه مشوق‌های اثر بخش و عزم تمامی مدیران و پرسنل سخت کوش، در شرایطی محقق شده که کشور و جهان تحت تاثیر بحران ناشی از همه‌گیر شدن

ویروس کرونا قرار گرفته‌اند.

علاوه بر آن شرکت معدنی و صنعتی چادرملو با رویکرد جدید و با توسعه ظرفیت تولیدی و افزایش سرمایه و رشد اقتصادی، این مهم را به روش نوین «هدف‌گذاری جهش تولید در چشم‌انداز توسعه» تعریف کرده است که یکی از آن‌ها توسعه صادرات کالاهای فرآوری شده است. با توسعه ظرفیت تولید در صنایع معدنی که قابلیت فرآوری کالا و مواد را افزایش دادیم، از خام‌فروشی مواد معدنی به خارج از کشور جلوگیری و در عوض کالاهای فرآوری شده و قابل عرضه را به بازار جهانی صادر می‌کنیم که این فرآیند علاوه بر ارزش افزوده مواد معدنی، زمینه ارزآوری برای توسعه زیرساخت‌های کشور را فراهم می‌کند.

با این نگرش چندین برنامه را در حال اجرا داریم از جمله:

۱. تکمیل و راه‌اندازی سیستم Hot Charge فولادسازی که با راه‌اندازی این سیستم علاوه بر افزایش ۳۰ درصد ظرفیت تولید فولادسازی، ۲۵ درصد در مصرف برق مصرفی کوره، ۲۵ درصد در مصرف الکتروگرافیتی و نسوز که بالاترین ارزشی را در تولید فولاد دارد صرفه‌جویی می‌شود.
۲. تغییر فرآیند تولید در کارخانه فولادسازی از رده فولادهای ساختمانی به فولادهای کیفی و آلیاژی که در حال حاضر وارداتی بوده و ارزشی آن‌ها در این شرایط تحریمی چشمگیر است.
۳. طرح تکمیل کارخانه فولاد سرد با ظرفیت ۶۰۰ هزار تن در سال به روش کوره قوس الکتریکی
۴. طرح احداث واحد احیای مستقیم سرد با ظرفیت ۸۰۰ هزار تن در سال
۵. احداث مجتمع معدنی و صنعتی جدید با ظرفیت چهار میلیون کنسانتره و گندله با مشارکت شرکت‌های آهن و فولاد غدیر ایرانیان
۶. سرمایه‌گذاری در احداث مجتمع فولاد زاگرس اندیمشک و ساخت کارخانه ۴۰۰ هزار تن فولاد
۷. ادامه ساخت واحد ذوب و ریخته‌گری فولاد شاهرود با ظرفیت (۱۰۰ هزار تن)
۸. راه‌اندازی خط تولید کلاف فولادی فولاد سرد ابرکوه با ظرفیت (۴۵۰ هزار تن)

۹. افزایش ظرفیت تولید واحد (ذوب و ریخته‌گری شمش فولادی) آهن و فولاد ارفع به میزان (۲۰۰ هزار تن)

۱۰. افزایش ظرفیت تولید واحد (احیای مستقیم) آهن و فولاد ارفع به میزان (۲۵۰ هزار تن)

◀ چگونه با این طرح‌ها و برنامه‌های توسعه شرکت، میزان اشتغال‌زایی افزایش می‌یابد؟

این طرح‌ها ۱۰۰ درصد اثر مثبت خواهد داشت، در زمان اجرای پروژه‌ها حدوداً ۱۰ هزار نفر به طور مستقیم و تقریباً ۶۰ هزار نفر به طور غیرمستقیم مشغول به کار خواهند شد. و بعد از تکمیل پروژه و آغاز تولید، اشتغال‌زایی این طرح‌ها حدوداً پنج هزار نفر به طور مستقیم و ۵۰ هزار نفر غیرمستقیم خواهد بود. ضمن آنکه کالای عرضه شده به بازار می‌تواند برای حدود ۱۰۰ هزار نفر برای در زنجیره‌های پایین‌دستی اشتغال‌زایی کند. این تحول در گردش تولید موجب پویایی اقتصادی در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو و از طرفی در کشور ما خواهد بود.

◀ در توسعه پایدار علاوه بر توازن زنجیره تولید، توجه به زیرساخت‌های توسعه هم بسیار مورد نظر است. چادرملو در این جهت چه اقداماتی انجام داده و یا در دست اجرا دارد؟ توسعه پایدار فرایندی است که علاوه بر

تجدید سازمان و سمت‌گیری متفاوت در ساختار اقتصادی، افزایش درآمد، افزایش کارایی اقتصادی و به کارگیری احتمالی ظرفیت‌های خالی اقتصادی شرکت را در بر خواهد داشت. بی‌تردید شرکت معدنی و صنعتی چادرملو با اجرای این پروژه‌ها می‌تواند یکی از برترین مجموعه تولید فولاد در ایران و یکی از معدود شرکت‌های تولید فولاد در منطقه و در جهان باشد که زنجیره کامل فولاد را در مقیاس تولیدی بالا، از اکتشاف و استخراج معدن، فرآوری کنسانتره گندله‌سازی، احیا و فولادسازی و یا به عبارتی کالای فرآوری شده قابل عرضه به بازار جهانی را در زنجیره کامل فولاد در مقیاس بالا دارا باشد. اما این تنها هدف برای ما نیست بلکه توجه به زیرساخت‌ها و ایفای مسئولیت‌های اجتماعی به موازات طرح‌های توسعه بسیار مورد توجه و حائز اهمیت است.

یکی از این طرح‌های بسیار حیاتی، طرح عظیم شیرین‌سازی و انتقال آب خلیج فارس به صنایع چادرملو در استان یزد است که با مشارکت شرکت‌های چادرملو، گل‌گهر و مس سرچشمه در حال اجراست و فاز اول آن ماه گذشته افتتاح شد و آب خلیج فارس به صنایع گل‌گهر در سیرجان رسید و امیدوار هستیم تا پایان سال این آب به یزد برسد.

ساخت نیروگاه ۱۰ مگاواتی خورشیدی در مجاورت نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی سیکل ترکیبی

چادرملو که تا چند روز آینده به بهره‌برداری می‌رسد. همچنین برنامه توسعه ساخت نیروگاه‌های خورشیدی جهت تولید انرژی پاک تا ۱۰۰ مگاوات در دستور کار قرار گرفته است.

توسعه فعالیت‌های زیست‌محیطی از جمله ایجاد کمربند سبز عقدا تا اردکان به طول ۳۰ کیلومتر. ایجاد و تجهیز مراکز بهداشتی و درمانی - ساخت فضاهای آموزشی - ساخت بزرگ‌ترین مجموعه فرهنگی و ورزشی استان یزد در اردکان و ایجاد شهرک مسکونی برای کارکنان مجموعه چادرملو در اردکان و بهاباد از جمله طرح‌های توسعه پایدار چادرملو هستند.

◀ اجرایی کردن و اتمام این طرح‌ها، سرمایه‌گذاری زیادی را طلب می‌کند؛ آیا پیش‌بینی لازم برای تامین سرمایه شده است؟

قطعاً پیش‌بینی‌های لازم صورت پذیرفته و مشکلی در زمینه تامین اعتبارات نداریم چون شرکت سودآوری خوبی دارد، در هشت ماهه منتهی به آبان ۱۳۹۹ از فروش محصولات خود ۱۲ هزار و ۶۳۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرد که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل نزدیک به دو برابر رشد داشته است. برآوردهای ما نشان می‌دهد برای اجرای طرح‌های توسعه شرکت بالغ بر ۱,۵ میلیارد یورو یا حدوداً ۵۰۰ هزار میلیارد ریال سرمایه‌گذاری نیاز است که با اجرای آن‌ها تحول عظیمی در شرکت ایجاد می‌شود.



در نیمه نخست سال ۹۹؛

تحقق بیش از ۷۰ درصد ظرفیت پیش‌بینی شده طرح جامع فولاد

بررسی ظرفیت ۸۴ واحد فولادسازی کشور گویای دستیابی به بیش از ۷۰ درصد ظرفیت پیش‌بینی شده برای افق ۱۴۰۴ است و انتظار می‌رود با طرح‌هایی که امسال و سال آینده به بهره‌برداری می‌رسد، این هدف زودتر از زمان برنامه‌ریزی شده، محقق شود.

تن، انتظار می‌رود با مصرف ۳۰ تا ۳۵ میلیون تن در داخل کشور بقیه به بازارهای هدف صادراتی راه یابد. ایران اکنون دهمین فولادساز جهان محسوب می‌شود و براساس آمارهای سال گذشته میلادی (۲۰۱۹) در زمینه صادرات فولاد خام (شمش) ایران در رده نوزدهمین صادرکننده قرار گرفت و از لحاظ صدور محصولات رده ۵۳ را به خود اختصاص داد.

علاوه بر این تعداد ۶۰ شرکت فولادسازی در کشور ۰.۱ تا ۰.۸ درصد ظرفیت کل را دارند و در عین حال هفت شرکت هر یک دارای ظرفیت ۱۰۰ هزار تنی، ۱۹ شرکت در دامنه ۵۰-۹۵ هزار تنی قرار دارند و ۱۸ شرکت هم در حد ۳۰-۵۰ هزار تنی جای گرفته‌اند. بر اساس طرح جامع فولاد در افق ۱۴۰۴ ظرفیت فولادسازی کشور باید به ۵۵ میلیون تن برسد که با احتساب تولید حداقل ۵۰ میلیون

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، بر اساس ظرفیت‌سنجی ۸۴ واحد فولادسازی کشور که از سطح بیش از هفت میلیون تن تا کمتر از ۱۰۰ هزار تن رده‌بندی شده‌اند، در نیمه نخست امسال در مجموع ظرفیت تولید ۳۹ میلیون و ۸۲۱ هزار تن تحقق یافته است.

بر پایه آمار مورد بررسی مجموعه‌های فولاد مبارکه (با ۱۸ درصد)، خوزستان (با ۹٫۶ درصد) و ذوب‌آهن (با ۹٫۱ درصد) در مجموع ۳۶٫۸ درصد ظرفیت فولادسازی کشور را به خود اختصاص داده‌اند.

فولاد مبارکه با ۷٫۲ میلیون تن، خوزستان ۳٫۸ و ذوب‌آهن ۳٫۶ میلیون تن در مجموع ۱۴٫۶ میلیون تن ظرفیت فولادسازی کشور را در اختیار دارند.

براساس این گزارش، بدون در نظر گرفتن واحدهای یاد شده، ۲۰ شرکت فولادسازی کشور بیش از یک تا ۶ درصد ظرفیت فولادسازی را دارند، این واحدها اغلب در برنامه‌های چهارم، پنجم و ششم توسعه تکمیل و راه‌اندازی شده‌اند، ضمن اینکه برنامه ششم توسعه سال ۱۴۰۰ به پایان می‌رسد.



عضو اتاق بازرگانی ایران مطرح کرد:

اهمیت صنایع پایین دستی در صنعت فولاد

عضو اتاق بازرگانی ایران گفت: با تدوین استراتژی‌های توسعه صنعتی کلان، می‌توان نگرش‌های بنیادین استفاده از منابع خدادادی و راهبردهای بهره‌برداری با حداکثرسازی منفعت ملی در استخراج و فرآوری را اجرایی و گسترش صنایع تکمیلی در پایین دست که ارزش آفرین هستند، را دنبال کرد تا از این مسیر اهداف متعددی محقق شود.

تولید ناخالص داخلی، نمایان می‌شود. کاوه تاکید کرد: در واقع ایجاد و گسترش زنجیره‌های صنعتی و تولیدی در پایین دست صنایع مادر، بر اساس استراتژی‌های کلان که بازگوکننده حجم مواد اولیه تولیدی در دسترس طی سال‌های مختلف برنامه بوده، می‌تواند سرلوحه و ملاک عمل سرمایه‌گذاران جهت

ذخایر و راهبردهای بهره‌برداری با حداکثرسازی منفعت ملی در استخراج و فرآوری را اجرایی و گسترش صنایع تکمیلی در پایین دست که ارزش آفرین هستند، را دنبال کنند تا از این مسیر اهداف متعددی را محقق سازند. این فعال صنعت فولاد عنوان کرد: جدای از اینکه برنامه محوری بلندمدت در این خصوص

به گزارش «فلزات آنلاین»، امیرحسین کاوه اظهار داشت: یکی از مهم‌ترین ملزومات تحقق توسعه صنعتی و اقتصادی در هر کشوری، توجه به صنایع مادر و گسترش و توسعه در بخش‌های بالادست، میان دست و پایین دست این صنایع است. البته این توسعه باید طبق یک برنامه جامع حداقل ۲۵ ساله باشد که



ایجاد بنگاه‌های اقتصادی و کارخانجات صنایع تکمیلی بوده و بر همین اساس این بنگاه‌ها با تولید محصولات تکمیلی در انتهای زنجیره و فروش در بازارهای داخلی و خصوصاً صادراتی، به ارزش افزوده بالایی در هر واحد فروش دست پیدا کنند.

موجب تعیین حجم سرمایه‌گذاری‌های مورد نیاز سالانه و تشخیص محل‌های تخصیص بودجه‌های مزبور می‌شود، نقشه و مسیر حرکتی ترسیم شده صحیح از این طریق، شاخص‌های کلان اقتصادی آتی را بهبود بخشیده و در زمان‌های مشخص تاثیر این رویکرد در نهایت در

شاهد رشد یا توسعه نامتوازن نباشیم. وی افزود: در واقع کشورهای برخوردار از منابع خدادادی در بخش‌های مختلفی همچون نفت، گاز و ذخایر معدنی مختلف، با تدوین استراتژی‌های توسعه صنعتی کلان، سعی می‌کنند نگرش‌های بنیادین در خصوص این

سال ۹۷ می‌توانند با صادرات ۷۵۰ هزار تنی، چند صد میلیون دلار صادرات با ارزش افزوده بالا را محقق کنند و توانمندی صادرات بیش از یک میلیارد دلار نیز دور از دسترس نخواهد بود اما با تشدید مشکلات صنعت، روند صادراتی در سال ۹۸ کاهشی بوده و صادرات این بخش به حدود ۴۰۰ هزار تن رسید و با سخت‌تر شدن شرایط تولید؛ صادرات در نیمه اول سال جاری به حدود ۱۰۰ هزار تن تنزل یافته است.

این فعال صنعت فولاد کشور با اشاره به مشکلات عدم تناسب در توسعه صنایع مادر و صنایع پایین‌دستی خصوصاً در صنعت فولاد معتقد است برای توسعه صنایع مادر نیازمند بهره‌مندی از یک برنامه منسجم عملیاتی و واقع‌نگر هستیم که در دوره زمانی بلندمدت بدون تغییرات مرتبط در دولت‌ها به‌عنوان یک اصل بنیادین اقتصادی و نه صرفاً سیاسی مد نظر قرار گیرد.

وی تأکید کرد: در کشور ما در حوزه صناعی چون نفت، گاز، فولاد و ... اتفاقات مثبت و خوبی طی چند دهه اخیر رخ داده است اما شاید در مسیر اجرا، با توققاتی به‌دلیل مختلف روبرو شده است.

بر اساس گزارشی از تسنیم، عضو اتاق بازرگانی ایران عنوان کرد: به‌طور مثال با توجه به اینکه تا چند دهه دیگر بخش عمده انرژی جهان را کماکان نفت و گاز تشکیل می‌دهد نیاز به سرمایه‌گذاری در تمام این زنجیره خصوصاً پتروپالایشگاه‌ها احساس می‌شود.

وی افزود: همچنین ضریب برداشت از مخازن نفت و گاز نیز عامل بسیار مهمی در تولید، خصوصاً در میدان مشترک می‌باشد که در نهایت بر اساس موارد فوق و طبق برآوردهای کارشناسان مرتبط، زنجیره نفت و گاز سالانه نیازمند ده‌ها میلیارد دلار سرمایه‌گذاری جهت اکتشاف، توسعه، بهره‌آوری و بهره‌گیری از فناوری‌های جدید است که بخشی از مشکلات عدم تحقق توسعه مستمر در این حوزه، مرتبط با تحریم‌ها و بخش زیادی نیز مرتبط با عدم مدیریت صحیح بر منابع و مصارف طی سال‌های مختلف بوده است.

این عضو اتاق بازرگانی ایران خاطر نشان کرد: در واقع اگر با صادرات یک واحد مواد اولیه خام، ۳۰۰ دلار درآمد کسب می‌شود با فروش یک واحد از محصولات صنایع تکمیلی می‌تواند دوهزار دلار درآمد کسب کرد که ارزش افزوده رویکرد مزبور را به رخ می‌کشد و درآمد ایجاد شده حتی می‌تواند صرف توسعه سایر زیرساخت‌های صنعتی و در نهایت رشد درآمد سرانه شود.

کاوه تصریح کرد: ضمن آنکه در این رویکرد سیستماتیک که سرمایه‌گذاری‌ها هدفمند بوده و سایر زیرساخت‌های صنعتی و اقتصادی، به‌عنوان حامی در این فرآیند نقش خود را ایفا می‌کنند؛ در نهایت منتج به اشتغال پایدار در مسیر توسعه صنعتی کشورها می‌شود، در این راستا کشور ما نیز با برخورداری از ذخایر مناسب در حوزه‌های مختلفی همچون فولاد، با ایجاد و توسعه زنجیره تولیدی سعی کرده تا در این مسیر حرکت کند که البته با چالش‌های بزرگی نیز همراه بوده است.

وی با اشاره به سرمایه‌گذاری‌های کلان سرمایه‌گذاران در حوزه صنایع پایین‌دستی فولاد اظهار کرد: سرمایه‌گذاران بر اساس تحقق ۵۵ میلیون تن فولاد در سال ۱۴۰۴، هزاران میلیارد تومان در این بخش طی سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری کرده‌اند به‌طوری‌که مثلاً هم اکنون صنعت لوله و پروفیل از صنایعی است که از سوی وزارت صمت به‌عنوان یک صنعت اشباع از تولیدکننده، معرفی شده است و عملاً نشان می‌دهد دیگر گنجایشی برای حضور شرکت‌های جدید در این بخش وجود ندارد.

این کارشناس صنعت فولاد کشور ادامه داد: در واقع منطق اقتصادی این کارآفرینان نیز در احداث کارخانجات صنایع پایین‌دستی در زمان خود، صحیح بوده است اما اینکه مواد اولیه به درستی به این صنایع پایین‌دستی ارائه نمی‌شود و ایجاد ظرفیت بیش از نیاز کشور، سبب ایجاد ظرفیت‌های خالی و بلااستفاده شده است.

کاوه مطرح کرد: در حالی که اگر مواد اولیه با قیمت مناسب‌تر به صنایع لوله و پروفیل اختصاص یابد، تولیدکنندگان این بخش همچون

کشورهای برخوردار از منابع خدادادی در بخش‌های مختلفی همچون نفت، گاز و ذخایر معدنی مختلف، با تدوین استراتژی‌های توسعه صنعتی کلان، سعی می‌کنند نگرش‌های بنیادین در خصوص این ذخایر و راهبردهای بهره‌برداری با حداکثرسازی منفعت ملی در استخراج و فرآوری و اجرایی و گسترش صنایع تکمیلی در پایین‌دست که ارزش‌آفرین هستند، را دنبال کنند

سیستان و بلوچستان، سرزمین معادن رنگارنگ

شناخت مزیت‌های سرشار معدنی سیستان و بلوچستان و هدایت سرمایه‌ها و منابع به سمت بهره‌برداری و فراوری آن‌ها و در نتیجه افزایش ارزش افزوده و ایجاد توان رقابتی در بازارهای بین‌المللی، از جمله مهم‌ترین راه‌های رونق تولید و رسیدن به اقتصاد مقاومتی است.

نشست تخصصی حوزه معادن بیان کرد: مزیت مهم استان در مجموعه وزارت صمت نهفته است زیرا ترانزیت، تجارت و معدن سه مزیت مهم استان در این حوزه است.

احمدعلی موهبتی اقدامات و برنامه‌ریزی‌های انجام شده در حوزه زیرساخت‌های معادن را مطلوب دانست و افزود: با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته می‌توانیم سال آینده خوبی رقم زده و برنامه‌ریزی برای ورود به برنامه هفتم را از هم‌اکنون شروع کرده و اثرگذاری کار را به نحو

■ زیرساخت‌های بهره‌مندی از معادن سیستان و بلوچستان

به کارگیری ظرفیت‌های بالقوه معادن و حرکت در جهت شکوفایی آن نیازمند زیرساخت‌هایی است که دولت با برنامه‌ریزی منسجم، شناخت ظرفیت‌های هر منطقه و انجام کارهای کارشناسی و سخت‌در شرایط تحریم‌های بین‌المللی نقش مهمی در فراهم کردن این زیرساخت‌ها داشته است. استاندار سیستان و بلوچستان چندی پیش در

به گزارش «فلزات آنلاین»، بخش معدن و صنایع معدنی یکی از مهم‌ترین بخش‌های اقتصادی کشورهای دارای وفور منابع بوده و در این بین ایران به لحاظ تنوع منابع معدنی در بین سایر کشورها از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است. واژه سرزمین معادن رنگارنگ یا رنگین کمان معدن برای سیستان و بلوچستان زینده این استان مستعد و غنی است. وجود معدنی چون کرومیت، مس، منگنز، آهن، طلا، تیتانیوم و تالک، منیزیت، گل سفید، آنتیموان، فلدسپات خاک صنعتی، نیکل، کائولن و سیلیس نشان از این گنج‌های سنگی یا زیرسنگی دارد.

جایگاه سیستان و بلوچستان در حوزه معادن قابل توجه بوده که برای بررسی بیشتر این موضوع و نقش معادن این استان در توسعه رونق تولید و رسیدن به اقتصاد مقاومتی کشور به بررسی گوشه‌هایی از این نعمت خدادادی می‌پردازیم.

شناخت ذخایر معدنی سیستان و بلوچستان گام نخست حرکت به سمت استفاده از ظرفیت‌های یک استان شناخت دقیق ذخایر و راه‌های بهره‌مندی از آن‌ها است.

برای شناخت ذخایر معدنی سیستان و بلوچستان به گفت‌وگو با داوود شهرکی، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت این استان نشستیم.

وی اظهار داشت: ذخیره کلی مواد معدنی کشف شده در این استان تاکنون افزون‌بر یک‌هزار و ۱۲۶ میلیون تن بوده که از این میزان ۷۶۳ میلیون تن در حال بهره‌برداری و ۳۶۳ میلیون تن نیز شناسایی شده که آماده واگذاری به سرمایه‌گذاران است.



شایسته انجام دهیم.

وی در بخش دیگری از سخنان خود به همکاری همه دستگاه‌های دولتی و غیردولتی در توسعه معادن اشاره و تصریح کرد: در حوزه معادن بخش دولتی وظایف خود را به خوبی انجام دهد و بخش خصوصی نیز مورد حمایت قرار گیرد تا در جایگاه بخش خصوصی کشور اثرات خوبی داشته باشد.

استاندار سیستان و بلوچستان اضافه کرد: سیستان و بلوچستان کلکسیون از معادن بوده اما تاکنون به خوبی از این ظرفیت‌ها استفاده نشده است.

موهبتی بیان کرد: این استان معادن مس بسیار زیادی دارد که می‌توان با بهره‌گیری از این معادن توسعه اقتصادی و اشتغال منطقه را متحول کرد.

وی ادامه داد: اگر در حوزه مس این استان با توجه به اینکه تکنولوژی آن در کشور وجود دارد سرمایه‌گذاری شود در کمتر از چهار ماه می‌توان

شمس‌مس تولید کرد.

استاندار سیستان و بلوچستان ابراز کرد: با وجود اینکه ایران اسلامی در تحریم‌های ظالمانه آمریکا به سر می‌برد اما می‌توانیم با تولید شمس‌مس ارزآوری خوبی را برای کشور در شرایط کنونی رقم زنیم.

موهبتی عنوان کرد: سیستان و بلوچستان یکی از استان‌های مستعد در زمینه سرمایه‌گذاری بویژه در بخش معدن است و باید از این ظرفیت به خوبی برای ارزآوری کشور استفاده کرد.

■ رونق تولید و افزایش درآمدهای ملی در گروهی

توسعه معادن

بخش معادن می‌تواند افزایش درآمد ملی را به دنبال داشته و در کاهش وابستگی کشور به درآمدهای نفتی موثر باشد.

همچنین با معادن وابستگی صنایع کشور به واردات مواد اولیه کاهش یافته و گامی در جهت خودکفایی صنعت کشور برداشته می‌شود که

این خود زمینه رونق تولید در کشور است.

داوود شهرکی، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت سیستان و بلوچستان به نقش معادن در رونق تولید اشاره کرد و در ادامه صحبت‌های خود اظهار داشت: طرح شناسایی و پی‌جویی پهنه‌های اکتشافی با اعتباری بالغ بر ۱۶ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان، طرح اکتشافی عمومی - تقضیلی با اعتباری بالغ بر ۴۴ میلیارد تومان، طرح بازرسی و ارزیابی وضعیت ایمی معادن، طرح احیا، فعال‌سازی و توسعه معادن کوچک مقیاس ۱۱ واحد معدنی با سرمایه‌گذاری ۲۵۰ میلیارد ریال و اشتغال ۱۸۳ نفر، طرح‌های صنایع معدنی در دست اجرا با اعتباری بالغ بر سه هزار و ۴۱۱ میلیارد تومان، طرح‌های مصوب و در دست مطالعه زیرساخت معادن مجموعاً به طول ۴۳ کیلومتر با اعتباری بالغ بر ۶۴ میلیارد تومان و تفاهم‌نامه‌های سازمان با شرکت‌های دولتی و خصوصی از طرح‌های مهم اکتشافی-معدنی و صنایع معدنی در دست اجرا سال جاری است.

در سالی که از سوی رهبر معظم انقلاب به سال جهش تولید نام‌گذاری شده ضروری است صناعی فعال و پویا با پشتوانه قوی از معادن داشته باشیم.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت سیستان و بلوچستان به یک نمونه از معدنی که در رونق تولید این استان و به مراتب کشور نقش مهمی دارد اشاره و بیان کرد: عملیات اجرایی چند طرح فرآوری و صنایع معدنی به ویژه دو کارخانه فرآوری طلا در سیاه‌جنگل و خارستان در سال ۹۹ با سرمایه‌گذاری هشت هزار میلیارد تومان تا پایان سال آغاز خواهند شد.

■ مزیت سرمایه‌گذاری در معادن سیستان

و بلوچستان

موقعیت جغرافیایی و وضعیت ژئوپلیتیک ایران در منطقه امکان صادرات صنایع معدنی را به تمامی نقاط دنیا میسر کرده و فرصت عضویت در جمع کشورهای ECO با پتانسیل جمعیتی نزدیک به ۵۰۰ میلیون نفر بازار مصرف مناسبی را برای این بخش تضمین می‌کند که



این مهم جایگاه ویژه معادن را در توسعه ایران مشخص می‌کند.

سیستان و بلوچستان و هم‌مرزی آن با دو کشور افغانستان و پاکستان نیز از مزیت‌های سرمایه‌گذاری در معادن این منطقه است.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت سیستان و بلوچستان درباره وضعیت سرمایه‌گذاری در معادن این استان اذعان کرد: هفت طرح کنسانتره آهن ایران‌شهر، آنتیموان و فروکرم زاهدان، پرعیارسازی تیتانیوم فنوج، فرومگنز زاهدان، شمش طلا زاهدان و آجر نسوز منیزیته زاهدان از فرصت‌های سرمایه‌گذاری در این استان است.

وی در بیان دلایل توجیهی این هفت طرح تشریح کرد: طرح کنسانتره آهن ایران‌شهر به دلایل وجود ذخیره‌ای بالغ بر ۱۷۸ میلیون تن کانسنگ آهن پلاسری، ایجاد ارزش افزوده، برآورد نیاز داخلی، ایجاد اشتغال و امنیت پایدار، رشد اقتصادی در این استان و استان‌های هم‌جوار و سرمایه‌گذاری کل طرح به ارزش یک هزار و ۱۰۰ میلیارد ریال و اشتغالی بالغ بر ۳۵ نفر دارای توجیه است.

شهرکی افزود: طرح آنتیموان زاهدان به دلیل وجود ذخیره‌ای در حدود ۲۵۰ هزار تن کانسنگ آنتیموان، ایجاد اشتغال پایدار، رشد اقتصادی، ایجاد ارزش افزوده و تامین نیاز صنایع داخلی دارای اهمیت است.

وی توضیح داد: طرح فروکرم زاهدان به دلیل کمربند افیولیتی از شمال تا جنوب سیستان و بلوچستان و همچنین وجود ذخایر معدنی مناسب کرومیت (۳۴۶ هزار تن) در زاهدان و مطالعات اکتشافی جدید مواد معدنی فلز، فعال شدن معادن کرومیت و استفاده از مواد معدنی دارای عیار پایین و میزان سرمایه‌گذاری یک هزار و ۶۵۰ میلیارد ریال با اشتغال بالغ بر ۵۵ نفر دارای توجیه است.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت سیستان و بلوچستان بیان کرد: طرح پرعیارسازی تیتانیوم فنوج به دلیل وجود ذخیره کشف شده بالغ بر ۴۹،۴ میلیون تن کانسنگ تیتانیوم، وجود پهنه اکتشافی بر زون

افیولیتی ایران‌شهر - فاریاب و ظرفیت ۱۳۰ هزار تن ایملنت، ایجاد اشتغال پایدار، ارزش افزوده و تامین نیاز صنایع داخلی با سرمایه‌گذاری دو هزار و ۲۰۰ میلیارد ریالی و اشتغال ۱۵۰ نفر قابل توجه است.

شهرکی اضافه کرد: طرح فرو منگنز زاهدان با ذخیره قطعی ۷۲۴ هزار و ۸۰۰ تن، فعال شدن معادن منگنز، جلوگیری از خام‌فروشی، ایجاد اشتغال پایدار و تامین نیاز داخلی با سرمایه‌گذاری یک هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال و اشتغالی بالغ بر ۱۲۵ نفر دارای اهمیت است.

وی طرح شمش طلا با ظرفیت ۱۰ میلیون کانسنگ و سرمایه سه هزار میلیاردی و اشتغال ۲۰۰ نفر در این استان و طرح آجر نسوز منیزیته زاهدان با ظرفیت یک میلیون تن کانسنگ و سرمایه ۵۰۰ میلیارد ریالی و اشتغال ۱۵۰ نفر را از دیگر طرح‌های مهم معدنی سیستان و بلوچستان برشمرد.

مجموع این طرح‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در معادن سیستان و بلوچستان در نگاه نخست و به صورت مستقیم ۷۱۵ شغل ایجاد و ارزش افزوده بالایی را برای کشور فراهم خواهد کرد که به جد می‌توان ادعا کرد معادن گنج‌های پنهان این استان و یکی از عوامل توسعه پایدار هستند.

■ اتفاقات خوبی در راه است

شرایط اقتصادی امروز کشور و گسترش بدون منطق ابعاد تحریم‌های ظالمانه بین‌المللی شرایطی را فراهم کرده که معادن بکر سیستان و بلوچستان به عنوان ضرورتی جدی برای گذر از این بخش در نظر گرفته شوند.

بر اساس گزارشی از ایرنا، معادن سیستان و بلوچستان هم‌فراهم‌آورنده ملزومات اولیه صنایع هستند، هم عامل رونق تولید، هم افزایش‌دهنده اشتغال و در نهایت عامل رشد صادرات و ارزآوری برای کشور ایران هستند.

برنامه‌ریزی و اقدامات دولت در سال‌های اخیر برای رونق معادن سیستان و بلوچستان یادآوری می‌کند که اتفاقات خوبی در راه است.

عملیات اجرایی چند طرح فرآوری و صنایع معدنی به ویژه دو کارخانه فرآوری طلا در سیاه جنگل و خارستان در سال ۹۹ با سرمایه‌گذاری هشت هزار میلیارد تومان تا پایان سال آغاز خواهند شد



تولید شبانه‌روزی لوله‌های قطور فولادی در شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید

رئیس تولید شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید در تشریح وضعیت تولید این کارخانه گفت: لوله‌سازی ماهشهر یکی از پیشرفته‌ترین خطوط تولید لوله‌های قطور فولادی در ایران و منطقه را دارد و می‌تواند لوله‌های انتقال نفت، گاز، ترش و شیرین را بر اساس استانداردهای روز دنیا تولید کند.

از شرکت‌های تابعه هلدینگ گروه صنعتی سدید، با پتانسیل تولید ۳۵۰ هزار تن لوله‌های مورد استفاده در خطوط انتقال نفت و گاز ترش و شیرین و بهره‌مندی از پرسنل متخصص و کارآمد و همچنین رعایت سختگیرانه تمامی استانداردهای خارجی و داخلی؛ همواره محصولاتی با کیفیت جهانی را به کارفرمایان محترم طی سال‌های مختلف ارائه کرده است و نقش بسزایی در اجرای پروژه‌های بزرگ عمرانی در کشور ایفا می‌کند.

بر اساس گزارشی از ایلنا، وی در انتها گفت: خوشبختانه با نگاه حمایتی گروه صنعتی سدید و همچنین به دلیل برخورداری از کارکنانی متخصص، توانمند و با تجربه، این شرکت با قدرت هرچه بیشتر در مسیر رشد و تعالی گام برمی‌دارد.

این واحد صنعتی عنوان کرد: حوزه توسعه بازار این شرکت با بهره‌مندی از نیروهای کیفی و متخصص، به طور مستمر در حال رصد پروژه‌های خطوط انتقال نفت و گاز ترش و شیرین داخلی بوده و در این راستا نسبت به حضور در مناقصات مرتبط و نیز برگزاری جلسات مختلف با کارفرمایان محترم در این راستا، اقدام می‌کند. ضمن اینکه فعالیت شناسایی و رصد پروژه‌های منطقه‌ای و بین‌المللی نیز در دستور کار این حوزه قرار دارد تا در صورت نیاز و بررسی شرایط موجود نسبت به حضور در مناقصات مرتبط و رایزنی جهت اجرای پروژه‌های بین‌المللی نیز اقدامات لازم انجام پذیرد.

رئیس تولید لوله‌سازی ماهشهر اظهار کرد: شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید به عنوان یکی

به گزارش «فلزات آنلاین»، ابراهیم خدري دشتستانی در خصوص مواد اولیه مورد نیاز تولید اظهار داشت: با اقدامات و تدابیر انجام شده طی ماه‌های گذشته، شرکت لوله‌سازی ماهشهر محدودیتی در تامین مواد اولیه مورد نیاز نداشته و در حال حاضر به صورت شبانه‌روزی در حال تولید لوله‌های قطور فولادی به روش درزجوش مستقیم است.

وی تصریح کرد: با توجه به پروژه انتقال نفت خام گوره به جاسک و تولید بخشی از لوله‌های این پروژه توسط شرکت لوله‌سازی ماهشهر و تامین ورق‌های مورد نیاز در هر شبانه‌روز ۱۶۰ شاخه لوله ۴۲ اینچ مرتبط با این پروژه را تولید می‌کنیم.

خدري دشتستانی در تشریح برنامه‌های آتی

معاون امور صنایع وزارت صمت اعلام کرد:

عدالت در توزیع مواد اولیه با شفاف‌سازی در مسیر عرضه و مصرف ورق‌های فولادی

معاون امور صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت سهولت در فضای کسب‌وکار و شفافیت در زنجیره مصرف را به عنوان راهبرد در اقدامات وزارت صمت اعلام کرد و گفت: با اجرای دستور العمل ساماندهی وضعیت ورق‌های فولادی و همکاری تشکل‌های صنعتی و صاحبان صنایع، مواد اولیه با سرعت بیشتری در اختیار مصرف‌کنندگان واقعی قرار خواهد گرفت.



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، مهدی صادقی نیارکی که میزبان سندیکای لوله و پروفیل بود، پس از طرح دغدغه‌های پیش روی بخش مولد کشور، اظهار داشت: ما با بررسی وضعیت عرضه و تقاضا و حذف واحدهای غیرفعال یا غیرشفاف، بستر را برای تامین مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان واقعی فراهم کرده‌ایم.

وی با بیان نکاتی در زمینه ابلاغیه شیوه‌نامه ساماندهی بازار فولاد توسط ستاد اقتصادی دولت، با تاکید بر عدالت در توزیع مواد اولیه و بهبود وضعیت تولید در زنجیره تولیدات صنعتی از جمله صنایع فلزی خاطرنشان کرد: ما به دنبال شفافیت در عملکرد بنگاه‌ها و کاهش هزینه مبادله تولید هستیم و این سیاست در راستای عرضه عادلانه ورق‌های فولادی با قیمت منطقی به متقاضیان است.

معاون امور صنایع وزارت صمت، اجرای این سیاست را در راستای رفع مشکلات واحدهای صنعتی و جلوگیری از تعطیلی صنایع مولد اعلام کرد و افزود: باید بستر به صورت عادلانه برای فعالیتهای واحدهای صنعتی مولد فراهم شود و امکان حضور واحدهای غیر شفاف در فضای صنعتی به حداقل برسد.

نکته دیگر آنکه واحدهای صنعتی که مواد اولیه ارزان دریافت می‌کنند باید محصولات تولیدی خود را به قیمت منطقی در اختیار مصرف‌کننده نهایی قرار دهند.

صادقی نیارکی در بخش دیگری از سخنان خود به بازنگری در سهمیه واحدهای صنعتی در حوزه ورق‌های فولادی اشاره و بیان کرد: با شناسایی واحدهای صنعتی فعال، توزیع مواد اولیه به مصرف‌کننده واقعی با سرعت بیشتری انجام خواهد گرفت و دست واسطه‌های غیر مولد نیز از این بازار کوتاه خواهد شد.

وی در پایان تاکید کرد: واحدهای صنعتی که نسبت به اصلاح سهمیه خود اعتراض دارند می‌توانند با اعلام مستنداتی نظیر صورت‌های مالی حسابرسی از میزان محصولات تولید شده، مالیات ارزش افزوده، مصرف حامل‌های انرژی و سایر مدارک به سازمان‌های صمت

استانی مطابق دستورالعمل ابلاغ شده از سوی کمیته تخصصی عرضه و تقاضای فولاد، به افزایش سهمیه خود اقدام کنند.

گفتنی است، در این نشست که با حضور نمایندگان از هیئت‌مدیره سندیکای لوله و پروفیل برگزار شد، اعضای این تشکل تخصصی با تشریح مشکلات پیش روی تولید، از اجرای این دستورالعمل استقبال کرده و مقرر شد در راستای تحقق شفاف‌سازی در شناسایی واحدهای صنعت مولد و احصای ظرفیتهای اسمی و بالفعل واحدهای زیر مجموعه سندیکای لوله و پروفیل براساس مستندات علمی اقدام نمایند.

وزیر صمت اعلام کرد:

تامین مواد اولیه کارخانجات فولادی اصفهان از طریق بورس

◀ تولید روزانه ۴۵۰۰ خودرو توسط ایران خودرو و سایپا

وزیر صنعت، معدن و تجارت از تامین مواد اولیه کارخانجات فولادی اصفهان به شیوه اعتباری از طریق بورس خبر داد و گفت: واردات مواد اولیه کارخانجات و واحدهای تولیدی نیز به خوبی انجام می‌شود.

صادراتی بیان کرد: این تصمیمات سبب افزایش صادرات در مهر و آبان شده است. وی تاکید کرد: همچنین واردات مواد اولیه کارخانجات و واحدهای تولیدی نیز به خوبی انجام می‌شود.

■ همراهی فعالان اقتصادی برای عبور از شرایط سخت تحریمی

وزیر صمت اضافه کرد: حضور فعالان اقتصادی باعث می‌شود که از شرایط سختی که بر اثر جنگ اقتصادی بر ما تحمیل شده است به راحتی عبور کنیم.

■ افزایش تولید بیشتر کالاهای منتخب صنعتی به رغم تحریم‌های ظالمانه

رزم حسینی با بیان اینکه در اکثر کالای منتخب صنعتی علی‌رغم تحریم‌ها رشد تولید داشته ایم، گفت: در حوزه فولاد با افزایش تولید ۹ درصدی مواجه بوده‌ایم. وی ادامه داد: به عنوان نمونه مصرف برق صنعتی در همین استان نسبت به سال گذشته افزایشی بوده است که نشانگر افزایش تولید واحدهای صنعتی در سال جهش تولید است.

■ تولید روزانه ۴۵۰۰ خودرو توسط ایران خودرو و سایپا

وزیر صمت با اشاره به پیش‌بینی رشد تولید ۵۰ درصدی خودرو تا پایان امسال بیان کرد: این افزایش تولید شروع شده است و روزانه تا چهار هزار و ۵۰۰ خودرو توسط ایران خودرو و سایپا در حال تولید است.



■ حمایت از تولید و واحدهای صنعتی وظیفه وزارت صمت است

وزیر صمت حمایت از تولید و واحدهای صنعتی را وظیفه وزارت صمت دانست و تصریح کرد: مشکلات واحدهای تولیدی استان اصفهان در حوزه خودرو و قطعات خود را در این جلسه مورد بررسی قرار دادیم و تصمیمات لازم برای رفع این مشکلات اتخاذ گردید.

■ تامین مواد اولیه کارخانجات فولادی اصفهان به شیوه اعتباری از طریق بورس

رزم حسینی عنوان کرد: در زمینه تامین مواد اولیه واحدهای فولادی نیز مصوبات خوبی در این جلسه به تصویب رسید که قرار است تامین کالا به شیوه اعتباری از محل بورس انجام گیرد. وزیر صمت با اشاره به ابلاغیه‌های جدید

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، علیرضا رزم حسینی پس از پایان کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید استان اصفهان در گفت‌وگویی اظهار داشت: ستاد ملی تسهیل و رفع موانع تولید ظرفیت بسیار مهمی برای حمایت از واحدهای تولیدی است که کارگروه‌های استانی آن در استان‌های سراسر کشور به ریاست استاندار هر استان برگزار می‌شود.

وی با بیان اینکه در کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید استان اصفهان مسائل مرتبط با فولاد، نساجی و پتروشیمی مورد بحث و بررسی قرار گرفت، افزود: استان اصفهان از استان‌های مهم و صنعتی کشور است و شایسته است که در ستاد ملی تسهیل و رفع موانع تولید اقدامات مقتضی برای حل مسائل مربوط به این حوزه انجام شود.

در جلسه کمیته راهبری فولاد اکسین مطرح شد؛

تعمیرات اساسی این کارخانه با صرفه جویی اقتصادی وبدون نیاز به کارشناسان خارجی انجام شد

جلسه کمیته راهبری شرکت فولاد اکسین با حضور امین ابراهیمی، مدیرعامل و سایر مدیران این شرکت در محل سالن کنفرانس حوزه مدیریت برگزار شد.

مخازن فرسوده تاسیسات و هیدرولیک، کوره‌ها، ایستگاه گاز ورودی کارخانه، غلطک‌ها، جرثقیل‌های سقفی، موتورهای اصلی، دستگاه تست آلتراسونیک و غیره از جمله تعمیراتی بودند که در مدت اورهال با همت همه کارکنان و نیروهای جوان شرکت در واحدهای مختلف انجام گرفت و البته برخی از فعالیت‌ها نیز برای اولین بار از زمان راه‌اندازی شرکت بوده که انجام آن برای دوام و تداوم تولید بسیار لازم بوده است.

وی در خاتمه عنوان کرد: با توجه به اینکه این تعمیرات تماماً داخلی بوده، توسط تیم مدیریتی و کارکنان این شرکت انجام شد. امیرغلامی، مشاور ارشد مدیرعامل نیز در باره اهمیت این تعمیرات ابراز کرد: این اورهال باعث بیمه کردن خط تولید با هدف حفظ حداکثر کارایی و راندمان است، همچنین بخش‌هایی از خط تولید دچار آسیب شده بودند که در اورهال سال ۱۳۹۸ فرصت تعمیر آنها نشد، لذا این تعمیرات که لازمه نگهداشت خط تولید بوده به بهترین شکل انجام شد، تا راندمان شرکت در تولیدات خود بالاتر رود.

لازم به ذکر است در ادامه این جلسه گزارش پیشرفت برنامه‌های استراتژیک واحدها و میزان پیشرفت فیزیکی فعالیت‌های تعریف شده در پروژه‌های اهداف اساسی شرکت بررسی شد.

در شرکت به وجود نیاید، چرا که شایعه بر تولید شرکت تاثیر گذاشته و موجب خلل در روند کار واحدها می‌شود.

در ادامه با توجه به اورهال سال جاری شرکت که در ابتدای آذرماه انجام شد، محسن ابوعلی، مدیر نگهداری و تعمیرات شرکت گزارشی ارائه کرد و این اورهال را مکمل اورهال سال قبل دانست و بیان کرد: با سلامتی که در خط تولید اکسین ایجاد شده است به جرئت می‌توان گفت آماده‌به‌کاری تجهیزات و خط تولید این شرکت تا چهار سال آینده مهیا و شرکت در وضعیت خوبی قرار دارد.

وی در ادامه تشریح کرد: به طور رسمی از برج یک فعالیت‌های مربوط به این تعمیرات در بخش‌های مختلف آغاز شد و در این مدت بالغ بر ۱۶۷ فعالیت با بیست هزار و ۴۰ نفر ساعت کار در حوزه تدارکات و پشتیبانی و یک هزار و ۱۰ فعالیت با ۶۳ هزار نفر ساعت کار از اول آذر ماه لغایت ۱۰ آذر، در مدت زمان اورهال صورت پذیرفت و خوشبختانه طبق برنامه و در زمان معین به پایان رسید.

مدیر نگهداری و تعمیرات شرکت اضافه کرد: جمع کل فعالیت‌ها یک هزار و ۱۷۷ فعالیت برنامه‌ریزی شده از قبل و در طی مدت اورهال بوده که با ۸۲ هزار و ۴۹۷ نفر ساعت صورت پذیرفت.

ابوعلی تصریح کرد: تعمیرات اساسی میز گردشی ورودی و خروجی استند، لاین‌ها و

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد اکسین، در ابتدای این جلسه امین ابراهیمی، مدیرعامل شرکت ضمن تقدیر از همه دست‌اندرکاران تعمیرات اساسی کارخانه گفت: قطعاً با انجام این اورهال و تعمیرات سراسری سال گذشته در جهت آماده‌به‌کاری تجهیزات انتظارات نیز از سوی سهامداران شرکت بالاتر رفته و امیدوار هستم نتایج این تعمیرات را در تولیدات پیش روی شرکت شاهد باشیم.

وی افزود: ضروری است که بحث مستندسازی اقدامات اورهال که با توان داخلی و عدم حضور مشاور خارجی و تجهیزات پیچیده‌ای که توسط پرسنل داخلی سرویس و تعمیر شدند باید مستندسازی و مراحل کار همراه با تصویر و مستندات فنی و روش کار، استانداردسازی شود تا در دانش سازمانی باقی بماند، همچنین گزارشات فنی و مالی آن نیز استخراج شود.

مدیرعامل شرکت فولاد اکسین در خاتمه تاکید کرد: از آنجا که شرکت به نوعی خانه دوم ما محسوب می‌شود، مدیران اجازه ندهند مطلبی یا سخنی از زبان آنان بیان شود، که خدایی نکرده بستر شایعه را فراهم آورد، نگاه ما در نهایت کار است و حضور و عدم حضور افراد نباید بر روند کار لطمه‌ای وارد کند. مدیران باید سعی داشته باشند تا از بروز شایعه جلوگیری شود و بستری برای شایعه‌افکنی



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

فولاد هرمزگان

صادرکننده نمونه استانی در ۵ سال متوالی



روابط عمومی
شرکت فولاد هرمزگان

فولاد دینو

Loading...





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. Jamiee
+989120447691



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



گل گهر ۱۳۹۸ متر



۲۴ میلیون تن کنسانتره



۲۱ میلیون تن گندله



۵ میلیون تن فولاد



رویش باور باد در کویر