

سریع تر از امروز فردا را خلق کنید...

آناج



فلزات



فریدون فدایی دولت،

مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی لامرد:

احداث آلوم شهر در قلب لامرد

حمید فغفوری، مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ آهن پارس گسترزنجان: توسعه، ضامن بقای یک واحد تولیدی در بازار است



هبت‌الله فاضلی، مدیرعامل شرکت صنایع آلومینیوم آپسکون: در فرایند قیمت‌گذاری آلومینیوم باید بازنگری شود



امین صفری، مدیر مجتمع معدنی سرب و روی و پاریت مهدی آباد: ۴ درصد روی دنیا را تولید خواهیم کرد





انتخاب

پایلوت آب شیرین کن جذبی

فولاد هرمزگان

به عنوان

محصول تحقیق و توسعه برتر کشور



روابط عمومی

شرکت فولاد هرمزگان

سرمقاله

چراغ صنعت سوسو می زند..... ۴

گفت و گوی ویژه

احداث آلوم شهر در قلب لامرد..... ۶

فولاد

برابری قیمت مواد اولیه با قیمت فروش..... ۱۲

استراتژی به وجود آمده در فولاد اکسین باید با محوریت افزایش تولید و رشد کیفی تداوم یابد..... ۱۴

توسعه، ضامن بقای یک واحد تولیدی در بازار است..... ۱۶

آلومینیوم

در فرایند قیمت گذاری آلومینیوم باید بازنگری شود..... ۲۲

تولید در تنگنای چالش ها!..... ۲۴

مس

خط تولید مدرن، با صرفه اما گران..... ۲۸

قیمت گذاری در بازار داخلی مستقل از بورس های جهانی است..... ۳۰

سرب و روی

۴ درصد روی دنیا را تولید خواهیم کرد..... ۳۴

تحلیل

درآمد «فخوز» ۲۰ هزار میلیارد تومانی شد..... ۲۸

کسب درآمد ۱۵ هزار و ۲۴۸ میلیارد تومانی توسط «کچاد»..... ۴۲

رشد چشمگیر تولید آلومینیوم کشور..... ۴۶

«فملی» ۴۸۸۷ میلیارد تومان درآمد کسب کرد..... ۴۸

رشد چشمگیر درآمد «فباهنر» در آذر ماه امسال..... ۵۰

سایر رسانه ها

ادعاکنندگان فساد مالی در فولاد مبارکه، مدارک خود را به مراجع قضایی ارائه دهند..... ۵۶

اعلام آمادگی فولاد متیل برای حمایت از توسعه معادن کوچک در کرمان..... ۵۹

انقلابی در عرصه معدنکاری ایران در راه است..... ۶۰

تولید چهار میلیون قطعه اتصالات راه آهن و قطعات خودرو در زر سیستان..... ۶۱

پیشرفت ۹۷ درصدی پروژه های استراتژیک فولاد اکسین خوزستان..... ۶۱

هدف گذاری وزارت صمت برای امسال..... ۶۲

تولید ۱۲ میلیون دستگاه لوازم خانگی است..... ۶۲

تهیه امیدنامه شرکت سهامی عام پروژه..... ۶۳

ثبت فروش حدود ۲۸ هزار میلیارد تومانی طی ۹ ماه..... ۶۳

ایمنی و دستیابی به اهداف راهبردی..... ۶۴

تحقق ۱۰۱ درصدی برنامه تولید در شرکت فولاد سفیددشت..... ۶۵

رشد ۸۶ درصدی تولید محصولات ویژه در فولاد مبارکه..... ۶۵

ریل تولیدی ذوب آهن در سطح محصولات تراز اول جهان است..... ۶۶

رشد ۵ درصدی تولید کنسانتره سنگ آهن شرکت های بزرگ..... ۶۷

افزایش ۵۶ درصدی تولید و ۵۰ درصدی صادرات فولاد بناب..... ۶۷

ثبت رکورد بی سابقه تولید در مجتمع صنعتی اسفراین..... ۶۸

دنبال قیمت گذاری دستوری نیستیم..... ۶۸

انعقاد قرارداد کارخانه دوم کنسانتره سنگ آهن اپال پارسپان..... ۶۹

رکورد تامین ماهانه کنسانتره سنگ آهن در فولاد خراسان شکسته شد..... ۷۰

نخستین عملیات آتشیاری در معدن سنگ آهن حنار..... ۷۰



شماره ۱۴۷، ۱۳/۱۰/۱۳۹۹



مدیر مسئول:

اتابک خلیلی

سر دبیر:

پوریا رنجبر

تحریریه:

سعید فتاحی منش

نسیم نوحه خوان

فاطمه حفیظی

عالیه نعمت اللهی

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

ده‌ها هزار نفر نیز به خطر می‌افتد.

یکی از صنایعی که همواره در برهه‌های مختلف زمانی گرفتار بی‌تدبیری‌ها بوده، صنعت آلومینیوم است؛ صنعتی که نقش حیاتی در توسعه صنعتی همه کشورهای پیشرفته ایفا می‌کند و طی یک دهه اخیر هر سال شاهد رشد تولید آلومینیوم در سطح دنیا بوده‌ایم. آلومینیوم المهدی یکی از قربانیان این بی‌تدبیری است و با وجود ظرفیت ۳۷۵ هزار تنی آن، به دلیل عدم برق‌رسانی به عنوان مهم‌ترین نیاز پس از آلومینا، هیچ‌گاه نتوانسته است از ظرفیت کامل بهره‌برد و با وجود دو دهه پس از بهره‌برداری، نیمی از ظرفیت آن فعال است. نمونه دیگری از عدم تامین زیرساخت، نرسیدن به موقع برق به مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب (سالکو) به عنوان بزرگ‌ترین واحد تولیدکننده آلومینیوم در کشور است که باعث شده این شرکت ۹ ماه پس از بهره‌برداری هنوز با توان واقعی خود فاصله داشته باشد.

نکته مهم در مورد فعالیت اکثر صنایع انرژی‌بر این است که اگر به دلیل نرسیدن برق یا گاز طی ساعاتی از روز کاری، این صنایع نتوانند فعالیت کنند، تقریباً روز کاری خود را از دست می‌دهند زیرا این صنایع تا زمانی که تجهیزات تولید آماده فعالیت شود باید مدتی منتظر بمانند؛ به ویژه صنایعی که از کوره‌های القایی استفاده می‌کنند و تا زمانی که کوره گرم نشود، نمی‌توانند فعالیت تولیدی خود را مجدداً آغاز کنند. همچنین قطعی گاز شرکت فولاد مبارکه نیز به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد خاورمیانه، در شرایطی اتفاق افتاد که این شرکت بزرگ‌ترین تولیدکننده آهن اسفنجی در جهان بوده و نیازمند تزریق گاز با دمای ۸۰۰ درجه سانتی‌گراد به گندله برای احیای آهن اسفنجی است. در حالی که رساندن گاز به این دما و فعالیت دوباره واحدهای از کار افتاده آهن اسفنجی ممکن است چندین روز به طول انجامد و باعث وقفه و کاهش تولید در زنجیره پس از آن یعنی فولادسازی، نورد و محصولات پایین دستی شود.

قطعی‌های پیاپی گاز و برق صنایع حتی در شهرک‌های صنعتی، در شرایطی اتفاق می‌افتد که کشور ما رتبه نخست ذخایر گازی جهان را در اختیار دارد و به راحتی می‌تواند این دو نهاده مهم تولید را در اختیار صنایع مصرف‌کننده قرار دهد. ضمن اینکه تولیدکنندگان با امید به اینکه زیرساخت‌ها در شهرک‌های صنعتی فراهم است، در این مناطق حضور یافته‌اند و با اینکه در فصل زمستان هستیم اما سرمای هوا در حدی نیست که هشدار قطع گاز و برق به دلیل افزایش مصرف صادر شود. عدم برنامه‌ریزی صحیح و تخصصی از سوی مسئولان امر حتی نسبت به تحریم هم شرایط بدتری را برای تولیدکنندگان فراهم می‌کند زیرا بسیاری از تولیدکنندگان حتی با وجود تحریم، در سال جاری افزایش تولید داشته‌اند اما با چالش‌هایی نظیر قطعی برق و گاز نمی‌توانند مقابله کنند و تن به کاهش تولید خواهند داد. این در حالی است که با یک پایش نسبتاً ساده در مورد میزان تولید و مصرف انرژی، می‌توان توازن این نهاد را در کشور به راحتی برقرار کرد؛ اگر کمی تدبیر چاشنی تصمیم‌گیری‌ها شود!

چراغ صنعت سوسومی‌زند



سعید فتاحی منش

«محدودیت گازرسانی به فولاد مبارکه باعث کاهش روزانه ۶۰ درصدی تولید آهن اسفنجی شد»، «قطع دوباره گاز مجتمع پارس فولاد سبزوادر ۱۰ روز اخیر»، «برق آلومینیوم جنوب تامین نشده است»، «قطع گاز واحدهای صنعتی استان تهران ضرر هنگفتی در پی دارد»، «قطعی‌های پی در پی برق شهرک‌های صنعتی»، خبرهایی هستند که ناباورانه در سالی که با عنوان «جهش تولید» نام‌گذاری شده است، یکی پس از دیگری منتشر می‌شوند اما علت آن چیست؟

در شرایطی که صنایع کشور به ویژه حوزه معدن و صنایع معدنی در خط مقدم جنگ اقتصادی قرار دارند، متأسفانه برخی از اقدامات و تصمیم‌گیری‌هایی که انجام می‌شود، موانع و چالش‌های زیادی را برای این صنایع به وجود می‌آورد. ضمن اینکه عدم تصمیم‌گیری درست و به موقع نیز تبعات جبران‌ناپذیری را می‌تواند به همراه داشته باشد. در حالی که ابتدایی‌ترین نیاز هر صنعت برای فعالیت، فراهم بودن زیرساخت است که باید توسط دولت انجام شود اما این مهم در کشور ما در اولویت نخست مسئولان نیست و هر از چند گاهی خبرهای ناخوشایندی به گوش می‌رسد که گاهی باور آن‌ها به ویژه در مورد صنایع بزرگ کشور دشوار است. به طور مثال، محدودیت گازرسانی به فولاد مبارکه در حالی اتفاق افتاده که این شرکت، مواد اولیه بیش از ۱۰ هزار صنعت پایین دستی را فراهم می‌کند و خود این صنایع نیز با صنایع دیگر مرتبط هستند و اگر این صنایع با عدم تامین به موقع مواد اولیه مواجه شوند، ضمن کاهش تولید آن‌ها، اشتغال

- 
- فولاد
 - آلومینیوم
 - مس
 - سرب و روی

فریدون فدایی دولت، مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی لامرد در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

احداث آلوم‌شهر در قلب لامرد



صنعت آلومینیوم در کشور ما برخلاف قدمت ۵۰ ساله‌ای که دارد، تاکنون به آرامی در مسیر توسعه و پیشرفت گام برداشته است و در حوزه صنایع پایین دستی آن نیز یکپارچگی هدفمندی مشاهده نمی‌شود. در حالی که این صنعت در کشورهای حاشیه خلیج فارس بسیار زیاد مورد توجه قرار گرفته است و این کشورها به دلیل برخورداری از ذخایر فراوان انرژی، توانسته‌اند در صنعت آلومینیوم خوش بدرخشند. نکته قابل توجه در این مورد، اهمیت دادن کشورهای حاشیه خلیج فارس به صنایع پایین دستی آلومینیوم است که در این راستا، کشورهای امارات و بحرین پیشرو هستند و محصولات آلومینیومی خود را به کشورهای اروپایی صادر می‌کنند. صنعت آلومینیوم ایران نیز اخیراً با بهره‌برداری از مجتمع آلومینیوم جنوب (سالکو) در منطقه ویژه اقتصادی لامرد، به عنوان پیشرفته‌ترین واحد تولید آلومینیوم در کشور، توانسته پس از مدت‌ها ظرفیت تولید خود را افزایش دهد. همچنین منطقه ویژه لامرد به نمایندگی از سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) برنامه‌های متعددی را برای صنعت آلومینیوم به ویژه حوزه پایین دستی در نظر گرفته است. در این رابطه خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با فریدون فدایی دولت، مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی لامرد به گفت‌وگو نشست است که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:

و محیط زیست (HSE) است. در این حوزه، دو پروژه ساخت درمانگاه و آتش‌نشانی منطقه ویژه لامرد در دستور اقدام است که کلنگ‌زنی ساختمان درمانگاه در شهریور ماه سال جاری انجام شده و اسناد مناقصه ساختمان آتش‌نشانی نیز تهیه شده است. در همین حال، برای ایمنی تجهیزات و ماشین‌آلات مورد نیاز آتش‌نشانی خریداری شده است.

با توجه به گسترش ارتباطات در ایران و نیاز مبرم به زیرساخت‌های ارتباطات الکترونیکی، اختصاص و نصب مرکز تلفن ۲۵۰ شماره‌ای برای سرمایه‌گذاران صورت گرفت زیرا سرمایه‌گذاران نیاز شدیدی به خط تلفن مستقل داشتند. علاوه بر این فیبر نوری و اینترنت منطقه لامرد نیز به موازات توسعه خطوط تلفن انجام شد. در کنار آن، نصب دکل BTS برای تقویت آنتن‌دهی و ارتباطات تلفن همراه سرمایه‌گذاران و شرکت‌های حاضر در منطقه ویژه لامرد صورت پذیرفته است.

توسعه جاده‌های مواصلاتی به منطقه ویژه لامرد، یکی دیگر از برنامه‌های توسعه‌ای بوده که در این رابطه نیز تعریض جاده مرکز منطقه یا فاز یک به پروژه‌ها با احداث چندین کیلومتر جاده فرعی و اصلی صورت گرفته است.

همه این اقدامات در راستای تکمیل زیرساخت‌ها و ایجاد ظرفیت‌های لازم برای حضور هرچه بیشتر سرمایه‌گذاران و تشویق آن‌ها انجام شده است. ضمن اینکه در اواسط دی ماه نیز احداث پنج پروژه جدید آغاز می‌شود که برخی از آن‌ها شامل کارخانه سیمان، کارخانه تولید کاغذ از آهک، پایانه باری منطقه ویژه لامرد هستند.

وضعیت منطقه ویژه لامرد را در حوزه زیرساخت‌ها و جذب سرمایه‌گذاری در این حوزه چگونه ارزیابی می‌کنید و چه اقداماتی در این خصوص انجام داده‌اید؟

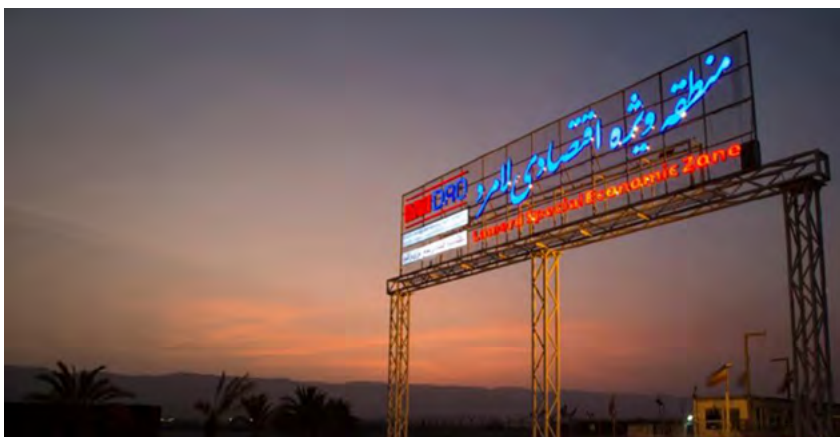
طرح جامع توسعه و سرمایه‌گذاری در منطقه ویژه لامرد به تصویب رسیده است و در این راستا، جلسه‌ای نیز در سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) برگزار شد. ضمن اینکه اخیراً فرودگاه بین‌المللی شهدای لامرد با توجه به تصویب طرح توسعه، در محدوده منطقه ویژه لامرد قرار گرفت و به این منطقه ملحق شد. این فرودگاه از سال ۱۳۶۵ آغاز به کار کرده است و قبلاً به بخش خصوصی تعلق داشت اما در نهایت دولتی شد. در حال حاضر، فرودگاه لامرد، بین‌المللی است و به کشورهایمانند قطر، امارات و کویت هر هفته پرواز دارد و به زودی نخستین پرواز به کشور عمان نیز انجام می‌شود. ضمن اینکه پروازهای تهران به لامرد و شیراز به لامرد دوبار در هفته و بالعکس، به صورت مستمر صورت می‌گیرد. همچنین فرودگاه لامرد، نخستین فرودگاه کشور بوده که مجهز به جت ۶ نفره تاکسی هوایی است.

توسعه زیرساخت‌ها در منطقه ویژه لامرد با جدیت دنبال می‌شود. یکی از زیرساخت‌های بسیار مهم برای صنایع، تامین گاز است که برای این منظور، خط لوله ۶ اینچی تعبیه شده بود اما این خط لوله را به ۲۰ اینچ ارتقا دادیم تا صنایع بعدی بتوانند در منطقه بدون مشکل تامین گاز مستقر شوند.

دیگر زیرساخت توسعه یافته مهم در منطقه ویژه لامرد، آب بود که خوشبختانه با تمهیدات اندیشیده شده، هم‌اکنون ظرفیت خط لوله انتقال آب به این منطقه، حدود ۶۰ لیتر بر ثانیه ارتقا یافت. همچنین پروژه افزایش ظرفیت برق شبکه لامرد نیز در دست اقدام بود که برق مورد نیاز از منطقه ویژه انرژی برپارس تامین شده است و وارد مدار می‌شود. ارتقای این دو زیرساخت می‌تواند سرمایه‌گذاران را برای ورود به منطقه ویژه لامرد بیش از پیش تشویق کند.

یکی از نکات مورد توجه منطقه ویژه لامرد، توسعه زیرساخت‌های مرتبط با ایمنی، بهداشت

مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب (سالکو) به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده آلومینیوم در کشور که فاز نخست آن در ابتدای سال جاری به بهره‌برداری رسید، به تدریج به ظرفیت اسمی خود نزدیک می‌شود. برای توسعه صنعت آلومینیوم کشور، چندین برنامه در دست اقدام داریم که در حوزه صنایع پایین دستی فعال خواهد بود



تاکنون منطقه ویژه لامرد برای یک هزار و ۵۰۰ نفر اشتغال ایجاد کرده و توانسته از ابتدای سال جاری تا الان، بیش از ۲۰۰ میلیون دلار صادرات داشته باشد. ضمن اینکه با افتتاح طرح‌های جدید تولیدی و زیرساختی این منطقه و نیز طرح‌هایی که قبلاً احداث آن‌ها آغاز شده است، ۱۰ پروژه نسبتاً بزرگ در حال احداث خواهیم داشت.

◀ وضعیت شرکت آلومینیوم جنوب را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب (سالکو) به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده آلومینیوم در کشور که فاز نخست آن در ابتدای سال جاری به بهره‌برداری رسید، به تدریج به ظرفیت اسمی خود نزدیک می‌شود. برای توسعه صنعت آلومینیوم کشور، چندین برنامه در دست اقدام داریم که در حوزه صنایع پایین‌دستی فعال خواهد بود. در فاز نخست آلومینیوم جنوب، قرار است ۳۰۰ هزار تن شمش آلومینیومی در این منطقه تولید شود و به همین منظور بنا داریم بخشی از شمش‌های تولیدی را به محصولات پایین‌دستی تبدیل کنیم. این اقدام ضمن اینکه سرمایه‌گذاران را برای حضور در این منطقه تشویق می‌کند، منجر به ایجاد ارزش افزوده برای صنعت آلومینیوم کشور نیز می‌شود و هم اینکه صادرات محصولات آلومینیومی می‌تواند ارزآوری بسیار خوبی برای کشور داشته باشد. در همین حال، استقرار صنایع پایین‌دستی آلومینیوم منجر به ایجاد اشتغال در منطقه ویژه لامرد خواهد شد.

عمده تامین مواد اولیه شرکت آلومینیوم جنوب از طریق واردات انجام می‌شود. بعضاً این مواد اولیه در قبال شمش صادراتی این شرکت به صورت تهارت تامین شده و در برخی از مواقع نیز به صورت نقدی خریداری شده است. اگر ظرفیت تولید ماهانه ۳۰ هزار تن شمش آلومینیومی این شرکت فعال شود، حدود ۶۰ هزار تن پودر آلومینا در هر ماه نیاز خواهد بود. البته هم‌اکنون یک سوم ظرفیت این شرکت، معادل تولید ۱۰ هزار تن شمش آلومینیومی در ماه فعال شده است. یکی از مهم‌ترین مشکلات به

ظرفیت نرسیدن این شرکت تامین برق به حساب می‌آید که امیدوار هستیم این مسئله تا یک ماه آینده، برطرف و حدوداً ۳۰۰ مگاوات برق وارد شبکه منطقه ویژه لامرد و در نهایت، شرکت آلومینیوم جنوب شود. این امر می‌تواند تقریباً تمام ظرفیت تولیدی شرکت آلومینیوم جنوب را به مدار تولید وارد کند.

◀ همان‌طور که عنوان کردید، یکی از برنامه‌های اساسی منطقه ویژه لامرد، توسعه صنایع پایین‌دستی است. در این خصوص منطقه ویژه لامرد چه برنامه‌هایی را در نظر گرفته است؟

در راستای توسعه صنعت آلومینیوم به ویژه در حوزه پایین‌دستی، اعضای سندیکای صنایع آلومینیوم ایران به منطقه ویژه لامرد دعوت شدند تا ضمن بازدید از این منطقه، مقدمات حضور سرمایه‌گذاران را در این منطقه ارزیابی کنند. در این راستا، هیئت مدیره سندیکا فهرستی از صنایع آلومینیومی فعال کشور را تهیه می‌کند و منطقه ویژه لامرد نیز این فهرست را در اختیار سرمایه‌گذاران خواهد گذاشت. صنایع پایین‌دستی آلومینیوم که برای منطقه در نظر گرفته‌ایم شامل تولیدکنندگان قطعات خودرو، رینگ خودرو، قوطی‌های نوشیدنی و ورق‌های عریض آلومینیومی می‌شوند.

برای استقرار صنایع پایین‌دستی آلومینیوم در مقابل کارخانه سالکو، در منطقه ویژه قطعه زمینی به مساحت ۳۰۰ هکتار در نظر گرفته‌ایم که آن را «آلوم‌شهر» یا «شهر آلومینیوم» نام‌گذاری کرده‌ایم. علت در نظر گرفتن ۳۰۰ هکتار زمین در کنار مجتمع آلومینیوم جنوب برای توسعه صنایع پایین‌دستی این است که انتقال مواد اولیه برای این صنایع به راحتی صورت پذیرد و هزینه‌های چندان برای حمل‌ونقل متحمل نشوند. دلیل دیگر برای نزدیکی «آلوم‌شهر» به سایت سالکو، حمل آلومینیوم خالص به صورت مذاب است زیرا برخی از صنایع پایین‌دستی آلومینیوم برای تولید محصول به آلومینیوم به صورت مذاب نیاز دارند. در این رابطه، وسایل نقلیه مجهز و مخصوصی وجود دارند که قادر به حمل آلومینیوم مذاب در

در منطقه ویژه لامرد، درخواست‌ها برای اجرای پروژه از سوی این منطقه مطرح می‌شود؛ سپس مشاور پروژه الزامات مربوط به آن را طراحی می‌کند؛ بعد از آن تامین مالی پروژه به تایید ایمیدرو می‌رسد و سپس پیمانکار طی انجام مناقصه انتخاب می‌شود

اعتبار در نظر گرفته شده برای پروژه‌های تعریض، روکش و توسعه جاده منطقه ویژه لامرد، پنج تا ۶ میلیارد تومان خواهد بود. البته اقدامات مقدماتی در خصوص تعریض و شانه‌سازی جاده صورت گرفته اما دو بانده کردن جاده در مرحله مطالعات مقدماتی قرار دارد و به زودی به مرحله انتخاب پیمانکار وارد می‌شویم.

مهم‌ترین چالش‌های منطقه ویژه لامرد چه مواردی است؟

مهم‌ترین معضلات منطقه ویژه لامرد، جذب سرمایه‌گذار و زیرساخت بودند که خوشبختانه با قراردادهای منعقد شده در حوزه سرمایه‌گذاری این موارد تا حدود زیادی برطرف شده است و زیرساخت‌هایی نظیر آب، برق، گاز و جاده نیز متناسب با نیاز پروژه‌ها در حال توسعه هستند. تنها چالش قابل توجه برای منطقه ویژه لامرد، تحریم‌ها است. برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی جهت اجرای پروژه‌های در دست اقدام، با مشکلاتی نظیر انتقال پول مواجه هستیم که قدرت مانور این منطقه را در حوزه جذب سرمایه‌گذاری خارجی تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. با این حال، منطقه ویژه لامرد توانسته است طی دو سال گذشته ۴۰ تا ۵۰ گروه سرمایه‌گذار را جذب کند که ۱۰ تا ۱۲ گروه از آن‌ها نهایی شده و بیش از ۱۴۰ هکتار از زمین‌های منطقه به سرمایه‌گذاران متقاضی واگذار شده است. بخشی از این پروژه‌ها آغاز شده‌اند و بخشی دیگر نیز تا پایان سال جاری آغاز خواهند شد.

اعتبارات در نظر گرفته شده با تسهیلات ویژه استفاده‌کنند.

یکی دیگر از تفاهم‌نامه‌ها، تعامل با مرکز توسعه و تحول ریاست جمهوری برای معرفی سرمایه‌گذاران از طریق منطقه ویژه لامرد جهت همکاری این مرکز با بانک‌ها است که سرمایه‌گذاران از این طریق نیز بتوانند تامین مالی مناسب را انجام دهند. البته این مهم پس از پیشرفت ۳۰ درصدی پروژه توسط سرمایه‌گذار، صورت خواهد پذیرفت.

در همین حال، منطقه ویژه لامرد تفاهم‌نامه دیگری نیز با وزارت راه و شهرسازی به امضا رسانده است که چهار گره کور یا مشکلات اساسی بزرگراه لامرد را حل کند زیرا یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های منطقه ویژه لامرد در شرایط کنونی، ورودی و خروجی سایت از جاده اصلی بوده و دیگری ایجاد کمربندی منطقه ویژه به شهرستان لامرد است. به دلیل اینکه جاده درون شهرستان لامرد ظرفیت و توان تردد حجم نسبتاً بالایی کامیون را ندارد، تردد زیاد کامیون‌ها چالش‌های زیادی را برای شهرستان به وجود می‌آورد. احداث این کمربندی باعث می‌شود کامیون‌ها شهرستان را دور بزنند و از آن عبور نکنند. در این خصوص با وزارت راه و شهرسازی تفاهم شده تا جاده منطقه ویژه به شهرستان لامرد دو بانده شود که طول این جاده حدود ۶ کیلومتر است. در این تفاهم‌نامه قرار است ۴۰ تا ۵۰ درصد تامین مالی پروژه توسط این وزارتخانه و مابقی توسط منطقه ویژه لامرد و ایمیدرو انجام شود.

مسافت‌های نسبتاً کوتاه هستند و می‌توانند آلومینیوم را به صورت مذاب در کوتاه‌ترین زمان ممکن به دست مصرف‌کنندگان برسانند. در این صورت هزینه انرژی برای صنایع پایین‌دستی به حداقل می‌رسد. باید توجه داشت که اگر آلومینیوم به صورت شمش جامد به صنایع پایین‌دستی انتقال یابد، این صنایع با صرف انرژی بسیار، باید آن را مجدداً به صورت مذاب درآورند. بنابراین طبق تفاهمی که با شرکت آلومینیوم جنوب انجام داده‌ایم، فرایند حمل آلومینیوم مذاب برای بخشی از صنایع پایین‌دستی مستقر در لامرد امکان‌پذیر خواهد بود.

چه اقداماتی را در خصوص جذب سرمایه‌گذاری به ویژه در بخش زیرساخت‌ها انجام داده‌اید؟

در منطقه ویژه لامرد، درخواست‌ها برای اجرای پروژه از سوی این منطقه مطرح می‌شود؛ سپس مشاور پروژه الزامات مربوط به آن را طراحی می‌کند؛ بعد از آن تامین مالی پروژه به تایید ایمیدرو می‌رسد و سپس پیمانکار طی انجام مناقصه انتخاب می‌شود.

در رابطه با جذب سرمایه‌گذاری، چندین تفاهم‌نامه امضا کرده‌ایم که یکی از اقدامات بسیار مهم منطقه ویژه لامرد در این حوزه، امضای تفاهم‌نامه با شرکت تامین سرمایه امین به عنوان بزرگ‌ترین شرکت تامین سرمایه کشور بوده است تا به سرمایه‌گذاران کمک مالی شود. به این ترتیب، سرمایه‌گذاران می‌توانند از تامین





فولاد



- برابری قیمت مواد اولیه با قیمت فروش
- توسعه، ضامن بقای یک واحد تولیدی در بازار است
- استراتژی به وجود آمده در فولاد اکسین باید با محوریت افزایش تولید و رشد کیفی تداوم یابد



مدیرعامل گروه صنعتی بهین فولاد خاورمیانه مطرح کرد:

برابری قیمت مواد اولیه با قیمت فروش

◀ عمل به تعهدات در شرایط کنونی دشوار است

مدیرعامل گروه صنعتی بهین فولاد خاورمیانه گفت: تلاطم در بازار فولاد کشور به گونه‌ای است که قیمت تامین مواد اولیه در هنگام دریافت با قیمت فروش یکسان می‌شود و تولیدکننده در عمل نمی‌تواند به بسیاری از تعهدات خود عمل کند.

و محصولات فولادی، بیان کرد: بازار فولاد کشور رونق نسبتاً خوبی دارد و تولیدکنندگان از نظر فروش محصولات و وجود مشتریان مناسب، با مشکل خاصی مواجه نیستند. به ویژه آنکه به دلیل تشدید تحریم‌ها، تقاضای محصولات ویژه از سوی مصرف‌کنندگان داخلی افزایش یافته و در این زمینه نیز شرکت ما محصولات خاص تولید می‌کند. بنابراین مشکلی در بخش فروش و بازار نداریم اما مهم‌ترین چالش تولیدکنندگان مفتول و پیچ و مهره، تامین مواد اولیه است.

وی ادامه داد: در کشور ما مهم‌ترین دغدغه بسیاری از تولیدکنندگان تامین مواد اولیه است و گروه صنعتی بهین فولاد خاورمیانه نیز با همین چالش دست و پنجه نرم می‌کند. عمده مواد اولیه شرکت ما را مفتول‌های گرید ۱۰۱۰، ۱۰۲۱، ۱۰۱۸، ۱۰۳۶ و... تشکیل می‌دهد.

۶ میلی‌متر و طول دو تا ۷۰ میلی‌متر طبق استانداردهای درخواست شده از سوی مشتریان را داریم.

مدیرعامل گروه صنعتی بهین فولاد خاورمیانه در خصوص روش‌های تولید محصول در این شرکت، عنوان کرد: این گروه صنعتی آخرین تکنولوژی‌ها و ماشین‌آلات ساخت محصول با قابلیت کشش مفتول، کله‌زنی، رزوه، واشر اسمبل و...، خطوط شست‌وشو و پوشش‌دهی مفتول، کوره‌های عملیات حرارتی، خطوط آبکاری و پوشش‌دهی پیچ با مقاومت به خوردگی بر اساس نیاز مشتری، آزمایشگاه و تجهیزات بسته‌بندی محصول را دارد.

■ **تامین مستقیم مواد اولیه از تولیدکنندگان تقریباً غیرممکن است**
دهقانی با اشاره به شرایط بازار پیچ و مهره

احمد دهقانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: گروه صنعتی بهین فولاد خاورمیانه به تولید پیچ و مهره از مفتول فولادی می‌پردازد. البته پیش از این، با نام شرکت ایساتیس یاران خاور فعالیت می‌کردیم که با توجه به تغییر مکان کارخانه، گروه صنعتی بهین فولاد خاورمیانه تاسیس شد. این مجموعه صنعتی بیش از ۵۰ سال در صنعت فولاد کشور در حوزه‌های مفتول‌سازی، پیچ و مهره به روش کله‌زنی سرد فعالیت دارد.

وی افزود: تولید پیچ‌های خاص و ویژه و... برای اولین بار در کشور از جمله مهم‌ترین محصولات شرکت ما بوده که باعث بی‌نیازی کشور از واردات این محصولات شده است. ضمن اینکه امکان تولید و عرضه انواع مفتول از قطر یک تا ۱۰ میلی‌متر و انواع پیچ با قطر دو تا

ناپایداری قیمت و برابری قیمت مواد اولیه با فروش است.

■ شرایط تامین مواد اولیه نامشخص است

مدیرعامل گروه صنعتی بهین پولاد خاورمیانه مطرح کرد: قرار بود مواد اولیه خود را از یکی از تامین کنندگان دریافت کنیم و با توجه به مشکلات بانکی که به وجود آمد، نتوانستیم در موعد مقرر فاکتور سفارش و حواله خرید صادر کنیم. قیمت مواد اولیه در هنگام توافق ۱۳ هزار و ۲۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم بود. یک روز پس از زمان تعیین شده، فاکتور خرید و حواله برای تامین کننده صادر شد اما در کمال تعجب تامین کننده قیمت مفتول را به ۱۵ هزار و ۵۰۰ تومان افزایش داد.

دهقانی ابراز کرد: ممکن است افزایش قیمت حدود دو هزار تومانی مواد اولیه چندان مشهود نباشد اما هنگامی که در حجم‌های بالا و به طور مثال، یک کامیون ۲۰ تنی در نظر گرفته شود، تفاوت قیمت به بیش از ۴۰ میلیون تومان می‌رسد. به تبع افزایش قیمت مواد اولیه، شرکت ما نیز چاره‌ای جز افزایش قیمت محصول نخواهد داشت اما نکته تاسف‌بار در این مورد، برابری قیمت مواد اولیه دریافتی با قیمت فروش است زیرا معمولاً محصولات خود را پیش‌فروش می‌کنیم و با توجه به افزایش قیمت مواد اولیه، به نظر می‌رسد هزینه فروش با هزینه خرید سر به سر است.

وی تاکید کرد: بازار به قدری ناآرام شده است که هیچ تولیدکننده‌ای نمی‌تواند حتی روی یک ماه آینده خود حساب کند. همه تولیدکنندگان به صورت قراردادی با شرکت‌های طرف حساب خود کار می‌کنند. گروه صنعتی بهین پولاد خاورمیانه نیز معمولاً با انعقاد قرارداد‌های دو ماهه و سه ماهه با مشتریان خود به ویژه گروه صنعتی انتخاب، اسنوا، بوتان و...، فعالیت اقتصادی را انجام می‌دهد اما افزایش ناگهانی قیمت مواد اولیه و عدم دریافت به موقع آن موجب می‌شود نتوانیم به موقع به تعهدات عمل کنیم و مشتریان ما نیز متقابلاً به تعهدات خود عمل نخواهند کرد.

تامین کنندگان این مفتول‌ها با گریدهای یاد شده نیز عمدتاً چهار تا پنج شرکت بزرگ تولیدی هستند زیرا تولیدکنندگان این گریدها و نیز میزان تولید آن‌ها نسبتاً کم بوده و به نظر می‌رسد ظرفیت‌های لازم برای تولید مفتول‌های خاص در کشور ما فعال نیست.

مدیرعامل گروه صنعتی بهین پولاد خاورمیانه خاطرنشان کرد: شرکت‌های فولاد کویر در کاشان، فولاد آلیاژی ایران در یزد و نورد فولادکاران افق در ابرهر، بزرگ‌ترین تولیدکنندگان مفتول‌های پیچ و مهره به شمار می‌روند. این تولیدکنندگان شمش فولادی را دریافت می‌کنند و با انجام عملیات نوردکاری روی شمش، میلگرد و مفتول مورد نیاز صنایع را تولید می‌کنند. عمده سایز میلگرد و مفتول نورد شده این شرکت‌ها ۸،۶،۵، ۸،۱۰، ۱۲ میلی‌متر و بیشتر هستند.

دهقانی با اشاره به دشواری‌های تامین مواد اولیه از تولیدکنندگان بزرگ، تصریح کرد: تولیدکنندگان بزرگ با توجه به حجم سفارش‌ها قادر به فروش محصول در زمان مقتضی نیستند و بعضاً اعلام می‌کنند که مواد اولیه موجود نیست. به طوری که زمان و نحوه تامین مواد اولیه مشخص نخواهد بود. ضمن اینکه قیمت مواد اولیه مدام افزایش می‌یابد و هیچ مرجعی نیز به این موضوع رسیدگی نمی‌کند. به طوری که تامین کنندگان هر قیمتی که بخواهند به مصرف کنندگان اعلام می‌کنند و مصرف کننده نیز با توجه به کمبود مواد اولیه چاره‌ای جز خرید ندارد.

وی تاکید کرد: پیچ و مهره تقریباً در تمامی صنایع کاربرد دارند. برای اتصالات، از لوازم خانگی گرفته تا خودروسازی و صنایع پیشرفته، پیچ و مهره را با سایزهای گوناگون به کار می‌برند. به همین دلیل خوشبختانه مشکلی در زمینه فروش نداریم زیرا بازار محصولات پیچ و مهره و مفتول بسیار پررونق است. به طوری که بسیاری از مصرف کنندگان نهایی می‌توانند فاکتورهایی که برای آن‌ها از سوی شرکت ما صادر می‌شود پرداخت کنند. با این حال، یکی دیگر از مشکلات این صنعت،

این گروه صنعتی آخرین تکنولوژی‌ها و ماشین‌آلات ساخت محصول با قابلیت کشش مفتول، کله‌زنی، رزوه، واشر اسمبل و... خطوط شست‌وشو و پوشش‌دهی مفتول، کوره‌های عملیات حرارتی، خطوط آبکاری و پوشش‌دهی پیچ با مقاومت به خوردگی بر اساس نیاز مشتری، آزمایشگاه و تجهیزات بسته‌بندی محصول را دارد

مدیر فروش شرکت فولاد اکسین مطرح کرد:

استراتژی به وجود آمده در فولاد اکسین باید با محوریت افزایش تولید و رشد کیفی مداوم یابد

مدیر فروش شرکت فولاد اکسین گفت: نگرش و استراتژی به وجود آمده در سطح شرکت، همگام و هم‌راستا با محوریت افزایش تولید و رشد کیفی محصولات و ایجاد بهره‌وری و تمرکز بر تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر و رفع نیازهای صنایع نفت و گاز و پتروشیمی و کشتی‌سازی و... است.

۹ ماهه ابتدایی سال جاری منعقد شد. در همین خصوص با اقدامات موثر این واحد، میزان فروش ورق‌های API در سال ۱۳۹۸ حدود ۲۰۶ درصد و ورق‌های آلیاژی ۴۹ درصد نسبت به سال ۱۳۹۷ افزایش یافت.

وی با بیان اینکه بهره‌برداری از سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) از جمله دیگر اقدامات ارزنده در مدت اخیر بود، عنوان کرد: با توجه به راندمان فوق و به موازات عملکرد بی‌نظیر همه ارکان و واحدهای سازمان، سود حاصل از فروش محصولات در شرکت فولاد اکسین خوزستان در هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹ نسبت به کل مدت سال قبل حدود ۲۲۷ درصد رشد داشته است. این در حالی است که تا پیش از سال ۱۳۹۸ عموماً این شرکت در صورت‌های مالی خود زیان شناسایی کرده بود.

■ **توقف فروش کارمزدی و شروع فروش مستقیم**
احمدی تصریح کرد: یکی دیگر از اقدامات موثر در حوزه بازرگانی شرکت، قطع سیاست فروش کارمزدی و جایگزین شدن سیاست فروش مستقیم و مشارکتی با هدف کنترل بازار و سودآوری شرکت بود. در سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۷ عمده فروش محصولات شرکت به صورت کارمزدی صورت می‌گرفت. از اواخر سال ۱۳۹۷ و با تغییر مدیریت و اعمال استراتژی‌های جدید در امور فروش و بازاریابی جهت استفاده از فرصت‌های بازار و حداکثرسازی منافع فروش



از نظر حجم فروش، در سال گذشته ۷۷۲ هزار تن محصولات فولادی به فروش رسید که در مقایسه با سال ۱۳۹۷، حدود ۲۴ درصد رشد داشته و در ۹ ماهه ابتدای سال ۱۳۹۹ نیز حدود ۶۱۶ هزار تن محصولات فولادی به فروش رسید. با توجه به تغییرات انجام گرفته در سبد تولیدات محصولات، عموماً محصولات فروش رفته، ورق‌های با ارزش افزوده بالا است.

■ **برقراری سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان**
مدیر فروش شرکت فولاد اکسین خاطرنشان کرد: در حوزه فروش ورق‌های خطوط انتقال نفت و گاز (API) و با توجه به اقدامات موثری که طی پنج سال گذشته جهت ورود به این بازار انجام گرفته بود، بیش از یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن قرارداد قطعی با مشتریان در سال ۱۳۹۸ و در

هومان احمدی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: مدیریت فروش و بازاریابی به عنوان یکی از ارکان اصلی سازمان با تجزیه و تحلیل وضعیت و تغییر فرایندها، برنامه‌ریزی و اجرای موثر سیاست‌ها و استراتژی‌های بالادستی نقش موثری در دستیابی به موفقیت‌های اکسین از اواخر سال ۱۳۹۷ ایفا کرد.

وی افزود: این مدیریت با همکاری سایر واحدها و در سایه سیاست‌گذاری و حمایت مدیریت ارشد سازمان، موفق به تحقق درآمد فروش به میزان حدود دو هزار و ۲۹۴ میلیارد تومان در سال ۱۳۹۸ و سه هزار و ۶۵۶ میلیارد تومان در ۹ ماهه ابتدای سال ۱۳۹۹ شد که این مقادیر نسبت به کل سال ۱۳۹۷ به ترتیب رشد حدود ۴۰۳ و ۶۴۳ درصدی داشته است. همچنین

محصولات تجاری، سیستم فروش کارمزدی متوقف و عمده فروش محصولات به صورت مستقیم انجام شد که حداکثر منافع را نصیب شرکت کرده است.

مدیر فروش شرکت فولاد اکسین بیان کرد: فولاد اکسین در راستای تامین ارز مورد نیاز جهت خرید قطعات و اقلام استراتژیک خطوط تولید، فروش بهینه محصولات، جلوگیری از افزایش هزینه واردات اقلام مورد نیاز کارخانه توسط واسطه‌ها، توسعه بازارهای موجود و نفوذ در بازارهای جدید، تکمیل ظرفیت خطوط تولید و عملیات حرارتی باید اقدام به صادرات محصولات خود کند اما الزامات اولیه صادرات جهت تامین منافع فوق، یعنی سرمایه در گردش مناسب، افتتاح حساب‌های ارزی و دفاتر منطقه ای در خارج از کشور، بهره‌مندی از اسلب با قیمت صادراتی، کارت بازرگانی معتبر، زیرساخت‌های بندری و حمل و نقل، توانایی رفع تعهد ارزی نزد بانک مرکزی و دارا بودن اعتبار نزد خریداران بین‌المللی از جمله مواردی است که این شرکت بنا به دلایل مختلف امکان بهره‌مندی از آن‌ها را در سال‌های ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ نداشت.

احمدی ادامه داد: علی‌رغم محرومیت‌ها و محدودیت‌های فولاد اکسین برای صادرات مستقیم، با استفاده از صادرات مشارکتی با شرکت فولاد خوزستان و جذب منابع ارزی، خرید قطعات یدکی خط تولید، رکورد صادرات سالیانه جابه‌جا و با صادرات ۴۱ هزار و ۱۹۸ تن ورق تا انتهای سال ۱۳۹۸، رشد ۲۱۸ درصدی در مقدار و ۵۸۹ درصدی در ارزش محصولات صادراتی نسبت به سال ۱۳۹۷ محقق شد و ضمن توسعه بازارهای شرکت به ۱۴ کشور، تعداد مشتریان خارجی این شرکت نیز ۱۰۰ درصد افزایش یافت. از سوی دیگر از منابع ارزی حاصل از صادرات قطعات استراتژیکی برای خط تولید سفارش‌گذاری و تامین شد که تداوم و پایداری تولید این شرکت را به صورت بلندمدت در پی خواهد داشت. لازم به ذکر است در مدل مشارکتی، اسلب صادراتی شرکت فولاد خوزستان در فولاد اکسین به ورق تبدیل و با برند شرکت فولاد اکسین به بازارهای

بین‌المللی ارسال می‌شود.

وی ابراز کرد: کاهش تعهدات فروش سال‌های گذشته به عنوان یکی دیگر از اهداف و اقدامات موثر انجام گرفته در مدیریت فروش و بازاریابی طی دو سال اخیر بود. با توجه به مشکلات اساسی شرکت ناشی از تعهدات و مطالبات سنگین مشتریان، کمیته وصول مطالبات و ایفای تعهدات با هدف اتخاذ راهکارهای مقتضی در ابتدای سال ۱۳۹۸ تشکیل شد. جهت ایفای تعهدات شرکت با توجه به وضعیت بازار، شرایط تولید تعهدات معوق، برنامه‌ای منظم طرح‌ریزی شده و سهمیه‌بندی ماهیانه جهت تخصیص به تعهدات فوق صورت

در حوزه فروش ورق‌های خطوط انتقال نفت و گاز (API) و با توجه به اقدامات موثری که طی پنج سال گذشته جهت ورود به این بازار انجام گرفته بود، بیش از یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن قرارداد قطعی با مشتریان در سال ۱۳۹۸ و در ۹ ماهه ابتدایی سال جاری منعقد شد

گرفت. به گونه‌ای که تا پایان آذر ماه سال ۱۳۹۹ حدود ۸۵ هزار تن تعهدات معوق تسویه شد. بر این اساس مقدار تعهدات فروش به مشتریان که در ابتدای سال ۱۳۹۸، حدود ۱۰۴ هزار تن بود و موجبات اقدامات قضایی و حقوقی بر علیه این شرکت و کاهش شدید اعتبار آن در بازار را فراهم کرده بود، در پایان آذر ماه سال جاری با رفع تعهد ۸۵ هزار تنی، این مقدار به حدود ۱۹ هزار تن رسیده که نسبت به ابتدای سال ۱۳۹۸ کاهش حدود ۸۲ درصدی داشته است و البته رفع تعهدات باقی‌مانده نیز در اولویت کاری ماه‌های پایانی سال جاری است. این امر منجر به رفع نگرانی مشتریان، مصرف‌کنندگان و کارفرمایان پروژه‌های داخلی و خارجی و بازگشت اعتبار از دست رفته برند شرکت فولاد اکسین در بازارهای

داخلی و بین‌المللی شده است.

مدیر فروش شرکت فولاد اکسین یادآور شد: در سال‌های گذشته عموماً فروش‌ها به صورت پیش فاکتوری و بدون قرارداد جامع انجام می‌گرفت اما از انتهای سال ۱۳۹۷ تصمیم بر آن شد که با در نظر گرفتن چارچوب‌ها و استانداردهای لازم از منظر حقوقی، بازرگانی و مالی تمامی معاملات فروش در قالب قرارداد انجام پذیرد که این امر موجبات کاهش مشکلات حقوقی ناشی از عدم وجود قراردادها را فراهم آورده است.

احمدی اظهار کرد: سیاست شرکت عدم فروش حتی یک کیلوگرم ورق به صورت اعتباری است و تمامی فروش‌های اعتباری در سال‌های گذشته صورت گرفته است. از این رو کمیته فروش با هدف بررسی و تحلیل دقیق شرایط حاکم بر بازارهای داخلی و بین‌المللی و نیز شرایط کارخانه و تولیدات، بهای تمام شده محصولات، شناسایی فرصت‌ها و درنهایت، قیمت‌گذاری متناسب و بهینه تشکیل شد. لذا درخواست‌های مشتریان پس از طی مراحل مختلف و اخذ تاییدیه‌های لازم به پیش فاکتور و نهایتاً تبدیل به قرارداد می‌شوند. پس از انعقاد قرارداد، سفارش مشتری در سیستم شرکت اجرایی و پس از تسویه نقدی مجوز حمل محصولات صادر می‌شود. گزارش کلیه فروش‌های صورت گرفته نیز در قالب گزارش عملکرد ماهیانه فروش به تایید حسابرسی داخلی شرکت می‌رسد. این گزارشات ماهیانه در نهایت مورد تصویب هیئت مدیره شرکت قرار گرفته و در مصوبات ثبت می‌شوند.

وی در پایان عنوان کرد: امید است نگرش و استراتژی به وجود آمده در سطح شرکت که همگام و هم‌راستا با محوریت افزایش تولید و رشد کیفی محصولات و ایجاد بهره‌وری و تمرکز بر تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر و رفع نیازهای صنایع نفت و گاز و پتروشیمی و کشتی‌سازی و... است همچنان پایدار و برقرار بوده و این شرکت با استعانت از خداوند متعال و همت کارکنان جوان و متخصص بتواند همواره به عنوان نگین صنعت فولاد در این سرزمین و منطقه بدرخشد.

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ آهن پارس گستر زنگان:

توسعه، ضامن بقای یک واحد تولیدی در بازار است

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ آهن پارس گستر زنگان گفت: منتظر ایجاد یک فرصت همچون تزریق نقدینگی یا افزایش قیمت سنگ آهن هستیم تا بتوانیم مسیر توسعه را هم در بخش تامین مواد اولیه و هم فروش محصولات طی کنیم.

قیمتی بیش از دو برابر قیمت ایران از دیگر کشورها وارد و به راحتی محصولات فولادی تولید می کنند. به طوری که محصولات فولادی آن ها با همه کشورها قابل رقابت است و چینی ها بعضا توانسته اند برخی از بازارها را تسخیر کنند. در حالی که فولادسازان ایرانی سنگ آهن را با ۴۰ درصد قیمت واقعی آن خریداری می کنند و در مقابل، محصول خود را در بازار داخلی با قیمت جهانی و بعضا بیشتر از آن به مصرف کنندگان داخلی می فروشند.

وی عنوان کرد: قیمت گذاری دستوری در زنجیره فولاد به ویژه برای سنگ آهن مانع رشد تولیدکنندگان این حوزه می شود البته تولیدکنندگان می توانند به فعالیت خود با همین وضع کنونی ادامه دهند اما توسعه فعالیت و تولید با قیمت های کنونی غیر ممکن است. به این ترتیب تولیدکنندگان سنگ آهن نمی توانند با توسعه فعالیت خود ارزش افزود بیشتر کسب و اشتغال بیشتر ایجاد کنند و این مهم نصیب صنایع پایین دست می شود.

تولید کمتر از ظرفیت اسمی

فغفوری با اشاره به ظرفیت ۵۰۰ هزار تنی کارخانه کنسانتره سنگ آهن پارس گستر زنگان، بیان کرد: در حال حاضر، تنها نمی توانیم با تمام

در بازارهای جهانی حدود ۱۷۰ دلار است که با توجه به نرخ ارز نیمایی (حدود ۲۵ هزار تومان)، قیمت این فرآورده به حدود چهار میلیون و ۲۰۰ هزار تومان می رسد. این در حالی است که هم اکنون قیمت کنسانتره با عیار ۶۶ درصد در کشور ما حدود یک میلیون و ۷۰۰ تا یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان به ازای هر تن قیمت گذاری می شود. بنابراین قیمت سنگ آهن در ایران کمتر از نصف قیمت آن در بازارهای جهانی است.

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ آهن پارس گستر زنگان ادامه داد: در شرایطی که قیمت سنگ آهن در ایران بسیار کمتر از قیمت های جهانی است، فولادسازان چینی سنگ آهن را با

حمید فغفوری در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: بازار سنگ آهن وضعیت نسبتا خوبی دارد مشروط بر اینکه قیمت ها در این بازار به صورت منطقی لحاظ شوند. در حال حاضر، قیمت سنگ آهن منطبق با قیمت های جهانی نیست و به صورت ضربی از شمش فولاد خوزستان محاسبه می شود که تفاوت بسیار زیادی با قیمت جهانی دارد.

وی افزود: با توجه به افزایش قیمت جهانی سنگ آهن و نیز نرخ ارز در کشور طی یک سال گذشته، قیمت سنگ آهن در کشور ما حدود یک سوم قیمت های جهانی است. در حال حاضر، قیمت هر تن کنسانتره با عیار ۶۶ درصد



■ عرضه سنگ آهن در بورس با اما و اگر

فغفوری در خصوص امکان عرضه سنگ آهن در بورس کالا، تصریح کرد: می توان سنگ آهن را در بورس کالا عرضه کرد و مشتریان فراوانی نیز در این حوزه وجود دارند اما باید راهکارهای چگونگی عرضه و معاملات نیز به دقت مورد بررسی قرار گیرد. البته کنسانتره امکان عرضه بیشتری نسبت به محصولات قبلی خود دارد اما این محصول نیز ممکن است در صورت دور بودن واحدهای فروشنده و خریدار از یکدیگر، قابل عرضه نباشد.

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ آهن پارس گستر زنگان اظهار کرد: واحدهای فرآوری سنگ آهن از واحدهای مصرف کننده دور هستند و حتی در یک استان نیز قرار ندارند. بنابراین جابه جایی سنگ آهن با توجه به قیمت های حمل و نقل در فواصل نسبتا دور، منطقی و اقتصادی نیست. با توجه به اینکه قیمت حمل و نقل در یکی دو سال اخیر به شدت افزایش یافته و در عین حال، حمل مقادیر نسبتا زیاد سنگ آهن در جاده های مواصلاتی توجیه اقتصادی ندارد. در این رابطه باید یک واحد فرآوری سنگ آهن، توسط معادن نزدیک پشتیبانی و خوراک داده شود.

وی در خصوص مشتریان کنسانتره سنگ آهن پارس گستر زنگان، مطرح کرد: فولادسازی که واحد گندله سازی دارند، مشتریان شرکت ما محسوب می شوند. در حوزه فروش شرکت ما تابع قوانین و مقرراتی است که وزارت صنعت،

ظرفیت تولید کنیم و تنها نیمی از آن فعال است. چالش تامین مواد اولیه، مهم ترین دلیل تولید کمتر از ظرفیت محسوب می شود. البته معادنی برای تامین مواد اولیه در اختیار داریم اما میزان تولید سنگ آهن از این معادن کفاف رسیدن به ظرفیت رسیدن کارخانه را نمی دهد البته بخشی از سنگ آهن مصرفی نیز خریداری می شود که با سنگ معدنی در اختیار، به صورت ترکیبی در کارخانه جهت تولید کنسانتره به کار می رود.

وی اذعان کرد: معدن داران به دلیل اینکه نسبت به هزینه های فعالیت معدنی به ویژه در خصوص تامین ماشین آلات و تجهیزات معدنی، حتی با فروش خاک معدنی سود قابل توجهی کسب نمی کنند، نمی توانند با تمام ظرفیت فعالیت کنند. به همین دلیل کمبود سنگ آهن در استان زنجان جهت تامین خوراک کارخانه های فرآوری حس می شود.

■ شیوه نامه زنجیره فولاد هنوز اثر خود را

نگذاشته است

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ آهن پارس گستر زنگان در پاسخ به سوالی مبنی بر اثرگذاری شیوه نامه اخیر زنجیره فولاد بر قیمت سنگ آهن، تاکید کرد: قرار بود طبق این شیوه نامه که اخیرا اجرا شده است، قیمت سنگ آهن افزایش یابد و تقریبا به ۸۰ درصد قیمت جهانی (تقریبا دو برابر قیمت کنونی) برسد اما این مهم هنوز محقق نشده است و این شیوه نامه هنوز اثر مطلوب خود را بر زنجیره فولاد به ویژه حوزه سنگ آهن نگذاشته است.

وی اضافه کرد: صحبت های اولیه در مورد شیوه نامه زنجیره صنعت فولاد کشور این بود که همه محصولات از سنگ آهن تا محصولات نهایی در بورس کالا عرضه شوند حتی در یکی دو نوبت عرضه سنگ آهن نیز انجام شد که تنها یکی از این عرضه ها به معامله انجامید. البته هدف برخی از شرکت ها از عرضه سنگ آهن در بورس کالا برای اخذ مجوز صادرات است و این شرکت ها با توجه به قیمت بازار داخلی، کمتر به دنبال عرضه داخلی هستند.

تامین مواد اولیه و خرید سنگ از معادن، مهم ترین چالش تولیدکنندگان کنسانتره سنگ آهن پس از قیمت گذاری دستوری است. ضمن اینکه تقسیم سود در زنجیره تولید فولاد عادلانه به نظر نمی رسد و باید در کل زنجیره سود به صورت متناسب تقسیم شود



معدن و تجارت در حوزه صنعت فولاد وضع می‌کند. خریداران سنگ‌آهن عموماً فولادسازان دولتی هستند و برای فروش قیمت‌های میانگین نرخ فروش ماهانه شمش فولاد خوزستان درج شده روی سامانه کدال را به عنوان ملاکی برای قیمت‌گذاری و خرید سنگ‌آهن لحاظ می‌کنند. فغفوری تاکید کرد: شرکت ما نیز همانند همه تولیدکنندگان سنگ‌آهن در کشور، ناچار به تبعیت از این فرایند قیمت‌گذاری است تا بتواند به فعالیت خود ادامه دهد. حتی شرکت‌های بزرگ دولتی تولیدکننده سنگ‌آهن نیز از این سیستم قیمت‌گذاری پیروی می‌کنند و تولیدکنندگان بخش خصوصی نیز باید با این سیستم کنار بیایند. تولیدکنندگان بخش خصوصی باید با تکیه بر تامین مالی و توانایی‌های فنی خود تولید را انجام دهد و انرژی و وقت لازم برای درگیری درباره سیاست‌گذاری‌ها و قانون‌گذاری‌های حوزه معدن و صنایع معدنی را ندارد.

■ تقسیم سود در صنعت فولاد عادلانه نیست

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ‌آهن پارس گستر زنگان عنوان کرد: تامین مواد اولیه و خرید سنگ از معادن، مهم‌ترین چالش تولیدکنندگان کنسانتره سنگ‌آهن پس از قیمت‌گذاری دستوری است. ضمن اینکه تقسیم سود در زنجیره تولید فولاد عادلانه به نظر نمی‌رسد و باید در کل زنجیره سود به صورت متناسب تقسیم شود. در حال حاضر، زنجیره فولاد معیوب عمل می‌کند. وی اظهار کرد: اگر سود در زنجیره صنعت فولاد با نسبت‌های منطقی توزیع شود، معدنکاران می‌توانند با خرید تجهیزات و ماشین‌آلات، میزان استخراج از معادن را با باز کردن سینه کارهای جدید بالا ببرند و فعالیت‌های خود را در زنجیره به خوبی توسعه دهند تا مواد اولیه واحدهای پایین‌دستی خود را تامین کنند. واحدهای فرآوری نیز با منطقی شدن سود می‌توانند ظرفیت‌های خالی خود ناشی از افزایش کیفی و کمی تامین مواد اولیه را پر کنند و با بهینه کردن فعالیت‌های خود به

طرح‌های توسعه بیشتر بیندیشند. فغفوری اذعان کرد: همه تولیدکنندگان زنجیره صنعت فولاد به نوعی با یکدیگر در ارتباط بوده و به هم وابستگی دارند. به طور مثال اگر یک کارخانه فولاد به دلیل نقص فنی، عدم مدیریت صحیح و بالا بودن قیمت تمام شده، نتواند در بازارهای داخلی و خارجی رقابت کند، بازتاب فعالیت این واحد تولیدی بر کل زنجیره هم قبل از آن یعنی تولیدکنندگان سنگ‌آهن و هم پس از آن یعنی محصولات فولادی، جلوه خواهد کرد و تنها این واحد تولید دچار زیان نخواهد شد. بلکه ممکن است این آسیب به کل کشور وارد شود.

■ طرح‌های توسعه‌ای را در صورت امکان دنبال می‌کنیم

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ‌آهن پارس گستر زنگان با بیان اینکه بخش خصوصی از توسعه و افزایش تولید استقبال می‌کند، تصریح کرد: همه واحدهای تولیدی در زمان فعالیت خود به دنبال اجرای طرح‌های توسعه‌ای و بالندگی در حوزه فعالیت خود هستند. اگر توسعه و ارتقای سطح تولید در واحد تولیدی رخ ندهد، نقص در چرخه صنعت پدید می‌آید. با توجه به شرایط کنونی، واحدهای تولید در انتظار ایجاد یک روزنه و فرصت برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای هستند.

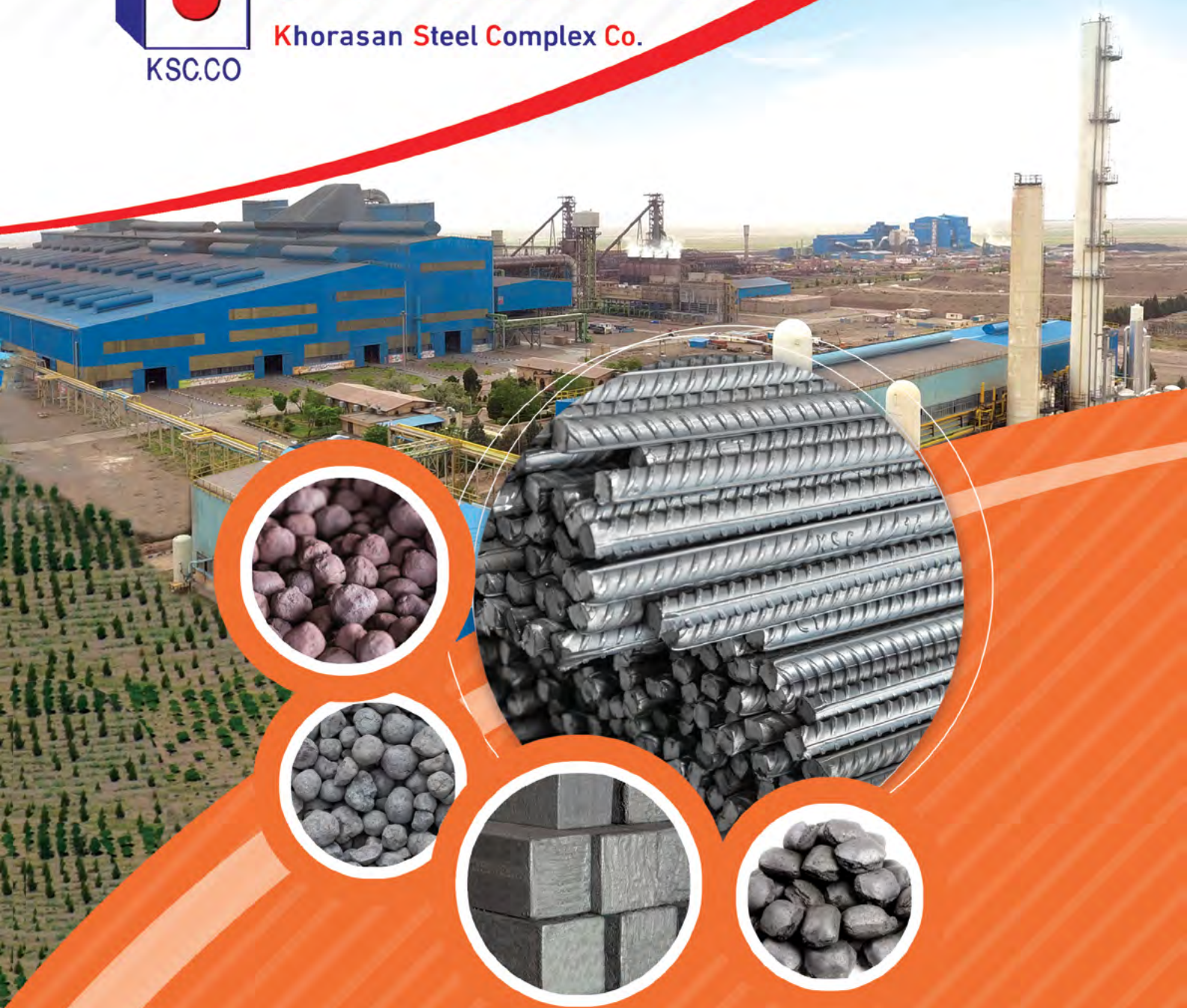
وی خاطر نشان کرد: فرصت اجرای طرح‌های توسعه‌ای می‌تواند دستیابی به نقدینگی مناسب، افزایش قیمت سنگ‌آهن در بازار داخلی و... باشد. به دنبال اجرای طرح‌های توسعه‌ای هم در بخش تامین مواد اولیه یعنی معدن و سنگ‌آهن، هم در حوزه فرآوری یعنی تولید کنسانتره و هم حرکت به یک پله بالاتر یعنی تولید گندله نیز هستیم. چراکه توسعه، حیات و بقای یک واحد تولیدی را در بازار تضمین می‌کند. واحدهای تولیدی به ویژه در حوزه سنگ‌آهن باید توسعه یابند و افزایش تولید داشته باشند تا بتوانند با کاهش قیمت تمام شده، در مقابل تلاطم‌هایی که به دلیل مسائل جهانی یا منطقه‌ای در این بازار به وجود می‌آید، مقاومت کنند.

قرار بود طبق این شیوه‌نامه که اخیراً اجرا شده است، قیمت سنگ‌آهن افزایش یابد و تقریباً به ۸۰ درصد قیمت جهانی (تقریباً دو برابر قیمت کنونی) برسد اما این مهم هنوز محقق نشده است و این شیوه‌نامه هنوز اثر مطلوب خود را بر زنجیره فولاد به ویژه حوزه سنگ‌آهن نگذاشته است



شرکت مجتمع فولاد خراسان

Khorasan Steel Complex Co.



تولیدات:

میله‌گردهای ساده و آجدار، شمش (بیلت)، آهن اسفنجی و گندله

استحکام پایدار / آرامش ماندگار

فولاد خراسان تولیدکننده انواع مقاطع سبک فولادهای ساختمانی

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

دورنگار: ۳۳ و ۰۵۱-۴۲۴۵۳۲۳۱

تلفن: ۰۵۱-۴۲۴۵۳۲۱۰-۲۰

www.khorasansteel.ir

info@khorasansteel.ir

Design: B. H. Samiei
+98972047691





آلومینیوم

- تولید در تنگنای چالش‌ها!
- در فرایند قیمت‌گذاری آلومینیوم باید بازنگری شود



مدیرعامل شرکت صنایع آلومینیوم آبسکون:

در فرایند قیمت گذاری آلومینیوم باید بازنگری شود

مدیرعامل شرکت صنایع آلومینیوم آبسکون گفت: عدم هماهنگی میان وزارت صمت، بورس کالا و همچنین صنایع بالادستی آلومینیوم، یکی از عوامل مهم و تاثیرگذار بر قیمت گذاری های ناعادلانه، عدم اعتماد صنایع پایین دستی به بورس کالا برای خرید شمش آلومینیومی و به خواب رفتن صنعت آلومینیوم است.



هبت الله فاضلی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: نیاز است در قوانین بورس کالا بازنگری و تغییرات اساسی ایجاد شود. در حال حاضر بورس کالا، هم از نظر قیمت گذاری و هم از لحاظ هماهنگ بودن با سیاست های وزارت صمت دچار مشکل بزرگی است. اگر دولت با شرکت های بزرگ صنایع بالادستی آلومینیوم مشورت کند و بر اساس نظر افراد کارشناس، روند قیمت گذاری را پیش ببرد، شرایط بهتری در بورس کالا رقم خواهد خورد.

وی افزود: تا مدتی بعد از پیروزی انقلاب اسلامی، دولت مردم نهاد بود و رابطه نزدیکی را با مردم داشت. به طوری که دولت نظر صنعتگران را جویا می شد و این امر در سیاست گذاری ها تاثیرگذار بود اما اکنون فرایند قیمت گذاری که برای عرضه و فروش آلومینیوم لحاظ شده، غیر منصفانه بوده و منافع تمام زنجیره در آن دیده نشده است.

■ دید مسئولین به بازار داخلی اشتباه است

فاضلی بیان کرد: در مسئله افزایش نرخ ارز و عدم مدیریت صحیح مسئولین در حوزه تثبیت نرخ ارز در یک تراز معین، دولت به جای آنکه به تولید رونق ببخشد و نیروی محرکه آن باشد و مشکلات داخلی بازار را اصلاح کرده و کمک کند تولیدکنندگان بتوانند بازار صادراتی خود را حفظ کنند، ملاک قیمت گذاری خود را نرخ LME قرار داده و

در باز پرداخت وام دریافت می کند، حدود یک درصد بوده اما در ایران این نرخ حدود ۱۸ تا ۲۵ درصد است. در کشورهای دیگر، اگر تولیدکنندگان را در قبال دیرکرد پرداخت اقساط، جریمه می کنند، اقدام به مزایده آن واحد تولیدی نمی کنند و تلاش دارند تا برای تولیدکننده به معنی واقعی کلمه «رونق تولید» محقق شود تا بتواند هم کسب درآمد بالا و مطلوبی داشته باشد و هم به راحتی قادر به پرداخت اقساط خود به بانک باشد اما در کشور ما، متأسفانه تولیدکننده در هر ثانیه پس از رسیدن موعد مقرر باز پرداخت اقساط خود، نگران این است که چه میزان جریمه دیرکرد لحاظ خواهد شد یا اینکه آیا بانک اقدام به مصادره واحد تولیدی خواهد کرد یا خیر. ضمن اینکه دولت تاکنون راه حل مناسبی برای این موضوع در نظر نگرفته است.

تصور بر این است که هیچ مشکلی در بازار داخلی وجود نداشته و در آن، مانند بازار بورس فلزات لندن تمام قوانین بدون هیچ ایرادی در حال اجرا است و تمام معاملات بدون هیچ مانعی و با قیمت منصفانه انجام می شود. بنا بر این مقایسه غلط، وضعیت بازار داخلی و شرایط مالی تولیدکنندگان و عرضه کنندگان محصولات آلومینیومی دچار هیچ فرسایشی نبوده و از هر نظر شرایط و توانایی خرید و فروش آلومینیوم در بورس کالا را دارند!

■ نرخ نجومی وام بانکی

مدیرعامل شرکت صنایع آلومینیوم آبسکون ادامه داد: از دیگر چالش هایی که برای تولیدکنندگان صنایع پایین دستی به وجود آمده است، باید به نرخ سود بانکی اشاره کرد که در کشورهای دیگر حداکثر سودی که بانک

ظالمانه علیه ایران در سال ۱۳۸۴، حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد تولیدکنندگان پروفیل آلومینیومی از جمله شرکت آبسکون قادر بودند تا محصولات آلومینیومی خود را به بازارهای جهانی کشورهای مثل آلمان و هلند صادر کنند که متأسفانه حدوداً از سال یاد شده، بازار صادراتی رفته رفته از دست رفت. در این زمینه می توان گفت که صنایع پایین دستی آلومینیوم اوضاع مطلوبی ندارند.

وی در خصوص احداث خط تولید بیلت در شرکت آلومینیوم آبسکون، تشریح کرد: طی برنامه ریزی هایی که انجام داده ایم تا سال آینده خط تولید بیلت آلومینیومی را به بهره برداری خواهیم رساند و در حال حاضر نیز به دنبال تامین دستگاه پرس بسیار مرغوب و با کیفیت هستیم تا بتوانیم هرچه سریع تر این خط را وارد مدار تولید کنیم. یکی دیگر از مواردی که بر آن متمرکز هستیم، ارتقای کیفیت سیستم های در و پنجره و کترین وال از لحاظ کنترل انرژی و مقاومت در برابر انواع آب و هوا است.



استانداردسازی ضایعات و مصرف خودسرانه آن در تولید محصولات آلومینیومی نظیر پروفیل، در و پنجره، به زیان مصرف کنندگان به خصوص در زمینه ساختمان سازی خواهد بود.

تولید محصول استاندارد با به کارگیری خط تولید مدرن

فاضلی در ارتباط با کیفیت محصولات تولیدی شرکت صنایع آلومینیوم آبسکون، گفت: ما برای تولید پروفیل های آلومینیومی، از بیلت ۷-۶۰۶۳ استفاده می کنیم و با به کارگیری آنودایز ۱۵ میکرون، محصولی هم تراز با کیفیت جهانی تولید کرده و به مشتریان خود عرضه می کنیم. نه تنها این شرکت بلکه ۱۵ تا ۲۰ درصد شرکت های تولیدکننده پروفیل آلومینیومی، نظیر آکپا نیز از همین روش که کاملاً به روز بوده و دارای کیفیت برتر نسبت به دیگر تولیدکنندگان با روش های سنتی و قدیمی است، برای تولید محصولات خود استفاده می کنند. بدیهی است که با تولید به روش های پیشرفته و به روز توانسته ایم در تولید و عرضه مصالح استاندارد جایگاه خود را تثبیت و حتی به راحتی محصولات خود را جایگزین محصولات خارجی کنیم. ضمن اینکه ممنوعیت واردات پروفیل آلومینیومی به داخل کشور نیز به این امر کمک کرده است.

وی در خصوص پروژه هایی که شرکت آبسکون در دست اجرا دارد، اظهار کرد: طبق مصوبات صادر شده که پیمانکاران پروژه های ساختمانی باید از افراد کارکشته ایرانی باشند و با توجه به استاندارد بودن محصولاتی که در بازار داخلی تاکنون عرضه کرده ایم، پروژه های عظیمی مانند ساختمان مجلس شورای اسلامی و برج الماس را در دست اجرا داریم که مراحل تکمیلی خود را طی می کنند.

آغاز روند نزولی صادرات از سال ۱۳۸۴

مدیرعامل شرکت صنایع آلومینیوم آبسکون در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه شرایط صادرات محصولات آلومینیومی در حوزه پایین دست را چطور ارزیابی می کنید، اذعان کرد: چند سال قبل از آغاز تحریم های

استفاده از ضایعات، مانعی در برابر پیشرفت

این تولیدکننده درباره معایب استفاده از شمش های ضایعاتی برای ساخت پروفیل های آلومینیومی، تصریح کرد: این امر برای صنعت آلومینیوم کشور بسیار مخرب بوده و از تمام جهات برای ساخت پروفیل آلومینیومی چیزی جز ضرر به همراه نخواهد داشت. در همه کشورها مانند امارات، عمان و... که از نظر کیفیت، صادرات محصول و برقراری ارتباط های بسیار قوی با کشورهای اطراف در جهت پیشبرد صنعت به خصوص در حوزه آلومینیوم در حال پیشرفت هستند، تاکنون تلاش بر این بنیان گذاشته شده که محصولات اولیه و ثانویه خود را به بهترین کیفیت تولید و در بازار داخلی خود و همچنین بازارهای بین المللی عرضه کنند و می توان به صراحت گفت که تولید به روش قدیمی و سنتی را رها کردند و به روش های مدرن و با استفاده از بهترین ماشین آلات و دستگاه ها در حال تولید هستند. در حالی که ما هنوز تولید به روش سنتی را ادامه می دهیم و از آن دست نمی کشیم.

وی اضافه کرد: به همین دلیل است که در صنعت آلومینیوم، پیشرفت چشمگیر و راضی کننده ای که مورد رضایت دوطرف تولیدکننده و مصرف کننده باشد، تاکنون به طور کامل پدیدار نشده است. تا زمانی که تولید خود را به روش های قدیمی ادامه دهیم و از ارتباط با دیگر کشورهای موفق در صنعت به خصوص حوزه آلومینیوم صرف نظر کنیم، قطعاً رکود صنعت کمرشکن تر خواهد شد.

مدیرعامل شرکت صنایع آلومینیوم آبسکون همچنین این مورد را یادآور شد: بهترین پیشنهاد در خصوص از بین بردن تمایل تولیدکنندگان برای استفاده از شمش ضایعاتی در فرایند تولید پروفیل های آلومینیومی این است که تمام این ضایعات آلومینیومی به شرکت های بزرگی مثل ایرالکو تحویل داده شود تا با ایجاد تغییرات اساسی در ساختار عناصر آن، شمش ضایعاتی آلومینیوم را از لحاظ خلوص و سایر مشخصه های کیفی به درجه استاندارد برسانند و سپس در بازار بورس کالا عرضه کنند. چراکه عدم



مدیرعامل شرکت آلومینیوم کویر عنوان کرد:

تولید در تنگنای چالش‌ها!

مدیرعامل شرکت آلومینیوم کویر گفت: عرضه بدون برنامه شمش آلومینیومی در بورس کالا با قیمت غیرمنطقی، عدم پرداخت به موقع هزینه خرید محصول از سوی مشتریان، عمده‌ترین چالش‌هایی است که در وضعیت نامطلوب اقتصادی با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم.

را تعطیل کرده باشند، گفت: نمی‌توان صد در صد نظر قطعی داد که به طور مشخص چند واحد تولیدی فعالیت خود را متوقف کرده‌اند اما این امر، دور از ذهن هم نیست. با آغاز روند افزایش قیمت در بازار، تقاضا از سمت مشتریان نیز افزایش پیدا می‌کند. یعنی اگر یک تولیدکننده به طور معمول به میزان دو تن در روز از مشتری خود سفارش دریافت می‌کرد، در زمان رشد قیمت محصول، تولیدکننده با سفارش پنج تنی روبه‌رو خواهد شد که این اتفاق، ظاهر خبر از سودآوری می‌دهد اما در باطن، آرامش پیش از طوفان است زیرا زمانی که محصولات تولید شوند و

وی افزود: در کنار افزایش نرخ ارز، شیوع کرونا نیز به خودی خود چالش‌های زیادی برای ما به وجود آورد. به عنوان مثال، در ابتدای سال جاری، ایامی را کارخانه تعطیل بود و قطعا این امر و ضرر ناشی از آن، هیچوقت از سمت هیچ نهاد و سازمانی دیده نشده و جبران خسارتی نیز صورت نگرفته است. این حداقل‌ترین ضرری بوده که کرونا به شرکت وارد کرده است.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم کویر در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه آیا ممکن است به دلیل شرایط نامطلوب اقتصادی اکنون، برخی واحدهای تولیدی خود

عباس حلاوت در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه تحلیلی و خبری «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: این شرکت از سال ۱۳۷۰ تاکنون در زمینه تولید پروفیل آلومینیومی، با ظرفیت تولید روزانه دو تن در بیش از یک شیفت کاری، فعالیت دارد و محصولات با کیفیتی را به مشتریان خود عرضه می‌کند. مهم‌ترین معضل به وجود آمده برای همه تولیدکنندگان از جمله این شرکت، وضعیت فروش نامطلوب محصولات در بازار بوده که اصلی‌ترین عامل آن نیز، عدم ثبات نرخ ارز و در پی آن، نوسانات قیمتی است که هم باعث ضرردهی شده است و هم اجازه برنامه‌ریزی برای تولید را به ما نمی‌دهد.

است که خط تولید بدون برق از کار میفتد و عملاً چند ساعت از روز را در این صورت، از دست می‌دهیم. ضمن اینکه دستگاه‌های ما به اصطلاح گرمکار است و اگر حتی برق دو ساعت قطع شود، باید به همین میزان زمان صرف شود تا مجدداً دستگاه‌ها گرم شود. به این ترتیب، صرف زمان چهار ساعته در یک روز منطقی به نظر نمی‌رسد و در این مواقع، کارخانه را تعطیل و تولید را به روز بعدی موکول می‌کنیم.

وی خاطر نشان کرد: صنعت آلومینیوم وابستگی زیادی به برق دارد و مسئولین امر با دانستن این نکته باید زیرساخت‌های لازم برای برق‌رسانی به شهرک‌های صنعتی را فراهم کنند به گونه‌ای که واحدهای تولیدی مشابه واحدهای مسکونی، از جریان برق دائمی برخوردار باشند. اگر قرار باشد هر چند روز یک بار، شاهد قطعی برق باشیم، هم ممکن که ماشین‌آلات و تجهیزات ما آسیب ببینند و هم اینکه توقف پی در پی خط تولید، موجب افت شدید میزان تولید و عدم تحویل به موقع محصولات سفارشی خواهد شد. در نهایت، در شرایط بحرانی که رکود صنعت را به همراه داشته است، سعی در تداوم تولید داشته‌ایم و اگر میزان تولید به خاطر قطعی برق کاهش یابد، با کاهش فروش و خطر ورشکستگی مواجه خواهیم شد.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم کویر در ارتباط با وضعیت فروش محصولات آلومینیومی این شرکت در بازار، خاطر نشان کرد: از سال ۱۳۷۰ تاکنون توانسته‌ایم کیفیت محصولات خود را ارتقا دهیم و آلیاژها و گریدهای خاصی را تولید کنیم که تقاضا برای آن‌ها در بازار مناسب است اما معضلی که در این میان با آن مواجه هستیم، عدم پرداخت به‌موقع هزینه خرید محصول از سوی مشتریان به دلیل شرایط اقتصادی آن‌ها است. این موضوع چیزی جز ضرر برای شرکت به همراه ندارد زیرا خرید مواد اولیه به صورت نقدی انجام می‌پذیرد و عدم تسویه حساب به‌موقع مشتریان، نقدینگی مجموعه را تضعیف می‌کند.

به دست مشتری برسند، به علت گذشت زمان، به قیمت مواد اولیه و هزینه تولید نیز اضافه شده است ولی متقاضیان حاضر به پرداخت مابه‌التفاوت مبلغ تمام شده محصولات نیستند که این خود بدترین ضرر برای یک تولیدکننده است.

■ بی‌نظمی در بازار

حداوت در ارتباط با دیگر مشکلات به وجود آمده در بازار آلومینیوم، تصریح کرد: بی‌برنامگی در بورس کالا از مهم‌ترین معضلاتی است که تاکنون به آن سر و سامان داده نشده است. هر هفته شمش آلومینیومی بدون برنامه مشخصی چه در میزان و چه در زمان، عرضه می‌شود. علاوه بر این، قیمت‌گذاری‌ها به نحوی صورت می‌گیرد که ناعادلانه به حساب می‌آید زیرا قیمت آلومینیوم در بورس کالا بالاتر از قیمت جهانی است و گاهی حتی از نرخ بازار آزاد نیز پیشی می‌گیرد. از سوی دیگر، تولیدکنندگان پایین‌دستی قدرت خرید خود را از دست داده‌اند و قادر نیستند به حداقل میزان خرید تعیین شده از سمت بورس کالا، خرید انجام دهند.

وی ادامه داد: عدم امنیت در فضای بازار موجب زیان تولیدکنندگانی شده است که پیش از این وضعیت بحرانی، از سوی مشتریان سفارش دریافت کرده‌اند و اکنون قادر به تولید نیستند زیرا نتوانسته‌اند مواد اولیه مورد نیاز خود را تامین کنند.


■ چالش‌های تولید و فروش

این تولیدکننده درباره دغدغه‌های اصلی به وجود آمده برای شرکت آلومینیوم کویر و همچنین دیگر تولیدکننده‌ها به خصوص کارخانه‌های مستقر در شهرک‌های صنعتی، اذعان کرد: یکی از چالش‌هایی که با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم، قطعی‌های پی در پی برق شهرک‌های صنعتی است که از سوی هیچ نهادی جهت رفع، مورد پیگیری قرار نمی‌گیرد. گاهی به صورت یک روز در میان، شاهد قطعی چند ساعته برق هستیم. این در حالی

مهم‌ترین معضل به وجود آمده برای همه تولیدکنندگان از جمله این شرکت، وضعیت فروش نامطلوب محصولات در بازار بوده که اصلی‌ترین عامل آن نیز، عدم ثبات نرخ ارز و در پی آن، نوسانات قیمتی است که هم باعث ضرردهی شده است و هم اجازه برنامه‌ریزی برای تولید را به ما نمی‌دهد



مس

- 
- خط تولید مدرن، با صرفه اما گران
 - قیمت گذاری در بازار داخلی مستقل از بورس های جهانی است

مدیر کارگاه ریخته‌گری ریابی مطرح کرد:

خط تولید مدرن، با صرفه اما گران

مدیر کارگاه ریخته‌گری ریابی گفت: استفاده از تجهیزات و ماشین‌آلات مدرن مزایای بسیاری دارد که در این بین می‌توان به کاهش مصرف انرژی، ارتقای کیفیت محصول و افزایش سرعت و میزان تولید اشاره کرد اما به‌روزرسانی خط تولید به بودجه قابل توجهی نیاز دارد که در شرایط کنونی از تامین آن عاجز هستیم.



را از بنگاه‌های ضایعاتی خریداری می‌کنیم که تامین آن نیز خود به یک معضل اساسی تبدیل شده است زیرا نهادی جهت نظارت بر عملکرد بنگاه‌های ضایعاتی و قیمت‌گذاری ضایعات وجود ندارد و قیمت ضایعات به صورت سلیقه‌ای توسط هر بنگاه تعیین می‌شود.

■ چند نرخ بودن ضایعات

مدیر کارگاه ریخته‌گری ریابی تصریح کرد: هر بنگاه‌داری با توجه به قیمت جهانی مس و

معضلات این صنعت، باز شدن گهگاه مرزها و خام‌فروشی است که این موضوع به طور طبیعی موجب کمبود ماده اولیه در داخل کشور می‌شود.

وی افزود: در سال‌های گذشته مس را خریداری کرده و آلیاژسازی می‌کردیم اما در حال حاضر به دلیل رشد بی‌رویه قیمت مس، خرید این فلز صرفه اقتصادی ندارد؛ بنابراین برای تولید محصول از ضایعات برنج به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کنیم. این نوع ضایعات

سیدمحمد رضا طاهری ریابی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: وقوع ناگهانی اتفاقات در دنیا موجب تغییر قیمت در بورس فلزات لندن می‌شود که قیمت‌گذاری‌های داخلی نیز تا حدودی تحت تأثیر نوسانات این بورس قرار می‌گیرند. با نوسان شدید نرخ ماده اولیه، قیمت محصول نهایی نیز تغییر می‌کند که این موضوع مشتریان ما را آزار می‌دهد و در نهایت، کاهش میزان تقاضا را به همراه دارد. از دیگر

همچون گذشته باز شود و صادرات نیز از سر گرفته شود، موجب دلگرمی واحدهای تولیدی خواهد بود و سریع تر و پر قدرت تر در مسیر توسعه گام بردارند. بازار داخلی نیز تنها با تثبیت قیمت‌ها، از رکود خارج خواهد شد. با رونق صادرات و بازار داخلی، میزان تولید واحدهای ریخته‌گری نیز افزایش خواهد یافت.

وی اظهار کرد: برای تولید قطعات از روش سنتی و کوره گرافیتی استفاده می‌کنیم اما در حوزه ریخته‌گری نیز روش و دستگاه‌های مدرن نیز وجود دارد که قادر به خرید آن‌ها نیستیم. ریخته‌گری به روش دایکست و بهره‌گیری از کوره‌های القایی، علاوه بر ارتقای کیفیت محصول نهایی، در افزایش سرعت و میزان تولید نیز نقش زیادی می‌تواند ایفا کند. استفاده از تکنولوژی مدرن، میزان انرژی مصرفی را نیز کاهش می‌دهد که در نهایت موجب کاهش هزینه تولید خواهد شد.

■ هزینه بالای به‌روزرسانی خطوط تولید

طاهری ریایی خاطرنشان کرد: هزینه اولیه تامین و نصب تجهیزات به‌روز، به هزینه زیادی نیاز دارد که تامین آن از عهده اغلب تولیدکننده‌ها خارج است. به عنوان مثال، قیمت یک کوره القایی حدود ۳۰۰ میلیون تومان برآورد می‌شود و این در حالی است که برای این کارگاه حداقل به دو کوره نیاز داریم و تامین برق برای آن‌ها نیز به هزینه مجزایی نیاز دارد. ضمن اینکه این برآورد قیمتی با افزایش نرخ ارز، مجدداً دوچندان خواهد شد. در شرایطی که قیمت‌ها میل به صعود دارند و نقدینگی در حال افت است، به‌روزرسانی خط تولید مقرون به صرفه به نظر نمی‌رسد.

وی در پایان عنوان کرد: در حال حاضر، شاهد افزایش قیمت مس در بورس فلزات لندن هستیم که دلیل اصلی این موضوع می‌تواند افزایش میزان تقاضای جهانی برای این فلز سرخ باشد که پیش‌بینی می‌شود روند روبه رشد قیمت مس در سال آینده میلادی همچنان ادامه داشته باشد.

افت و خیز نرخ ارز، برای ضایعات مسی و برنجی بازه قیمتی تعیین می‌کند و اغلب یک نوع ضایعات بین چند بنگاه قیمت واحدی ندارد و ما به هنگام خرید ضایعات از لحاظ قیمتی با چالش جدی مواجه می‌شویم اما خوشبختانه تاکنون با کمبود آن در بازار روبه‌رو نشده‌ایم. در کل بازار ضایعات در استان دلاان می‌چرخد و عدم نظارت بر این بازار، تولیدکنندگان فعال در حوزه مس را تحت فشار قرار داده است.

■ رکود بازار

طاهری ریایی در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه در کارگاه ریخته‌گری ریایی چه محصولاتی تولید می‌شود، گفت: در کارگاه خود قطعات برنجی تزئینی تولید می‌کنیم که در صنایع دستی و لوسترسازی مورد استفاده قرار می‌گیرد. در رابطه با فروش قطعات باید گفت که در حوزه صادرات، محدودیت‌های داخلی و تحریمی متعددی وجود دارد؛ بازار داخلی نیز به حالت اشباع رسیده و با توجه به افزایش قیمت‌ها و کاهش قدرت خرید مشتریان، میزان تقاضا به طور چشمگیری افت یافته است. ضمن اینکه قرنطینه و تعطیلی‌های اجباری به خاطر شیوع ویروس کرونا نیز بر کساد بازار افزوده است.

■ رونق تولید با گشایش مرزها

این تولیدکننده مطرح کرد: با وجود تمام مشکلات و گرانی‌ها ما سعی داشتیم که روند فعالیت خود را همچون سال‌های گذشته حفظ کنیم و تاکنون موفق عمل کرده‌ایم. ناگفته نماند که میزان فعالیت کارگاه نسبت به دو سال گذشته تغییری نداشته است اما از زمان اعمال تحریم‌ها تاکنون با تغییرات زیادی مواجه شدیم و نسبت به آن دوران افت قابل توجهی در زمینه تولید و فروش داشتیم. برای ادامه راه به جرات می‌توان گفت هدفمند هستیم اما کوچک‌ترین امیدی جهت بهبود وضعیت بازار نداریم و هر روز نیز شاهد وخیم شدن وضعیت اقتصادی کشور هستیم. اگر مرزهای کشور

نهادهای جهت نظارت بر عملکرد بنگاه‌های ضایعاتی و قیمت‌گذاری ضایعات وجود ندارد و قیمت ضایعات به صورت سلیقه‌ای توسط هر بنگاه تعیین می‌شود

مدیرعامل شرکت سیم و کابل رادمهرشایان:

قیمت گذاری در بازار داخلی مستقل از بورس های جهانی است

مدیرعامل شرکت سیم و کابل رادمهرشایان گفت: علی‌رغم این‌که نرخ ارز بر قیمت مس در بازار داخلی تاثیر دارد اما شدت عرضه و تقاضا، تعیین‌کننده قیمت نهایی این فلز است و گاهی با وجود روند کاهشی قیمت مس در بورس فلزات لندن، شاهد افزایش قیمت آن در بازار داخلی بوده‌ایم.

ارز کم و زیاد می‌شود و قیمت در بورس فلزات لندن تحت تاثیر سیاست‌ها و حوادثی است که در کشورهایی نظیر چین که جزو بزرگ‌ترین تولیدکننده و مصرف‌کننده فلز مدنظر به حساب می‌آیند، رخ دهد. می‌توان گفت میزان عرضه و تقاضا اغلب بر قیمت‌های داخلی تاثیر می‌گذارد و به نحوی افزایش رقابت‌ها موجب اوج‌گیری قیمت نیز می‌شود. شاید نرخ‌های داخلی در درازمدت از قیمت‌گذاری‌های خارجی پیروی کنند اما در کوتاه‌مدت هیچ ارتباط منطقی با یکدیگر ندارند.

این تولیدکننده تاکید کرد: افزایش قیمت‌ها به مهم‌ترین دغدغه تولیدکنندگان تبدیل شده است که رابطه مستقیمی با میزان نقدینگی مجموعه دارد. زمانی که کار تولید را آغاز کردیم، قیمت هر کیلوگرم مس، پنج هزار تومان بود که اکنون این قیمت به بیش از ۲۰۰ هزار تومان رسیده است. از طرفی، فروش محصولات نیز با مشکل مواجه شده است و تقاضای سابق برای سیم و کابل وجود ندارد. به طور کلی، وضعیت صنعت سیم و کابل مطلوب نیست و ما فقط به دلیل سابقه قبلی، در این حرفه باقی مانده‌ایم. بخش تولید شرایط مطلوبی برای افرادی که به تازگی می‌خواهند کسب و کاری را آغاز کنند، ندارد و حوزه بازرگانی از رونق بیشتری برخوردار است.

اولیه مورد نیاز خود دست یابیم. مدیرعامل شرکت سیم و کابل رادمهرشایان در پاسخ به این سوال که در تولید سیم و کابل از چه مواد اولیه استفاده می‌کنید، تصریح کرد: برای تولید سیم و کابل از مفتول مس و گرانول استفاده می‌کنیم که هر دو تولید داخلی هستند و آن‌ها از بازار آزاد تهیه می‌کنیم. خرید از بورس کالا شرایط پیچیده‌ای دارد و از طرفی حداقل خرید از این تالار صنعتی ۲۰ تن تعیین شده است که تامین مبلغ این مقدار از عهده ما خارج است و ترجیح می‌دهیم ماده اولیه خود را بدون دردسر از بازار آزاد تامین کنیم.

اکبری رادی عنوان کرد: شرکت ما تولیدکننده کابل دوشاخه است و عمده مشتریان ما را صناعی همچون تولیدکنندگان لوازم خانگی و برقی همچون یخچال‌سازها تشکیل می‌دهند. تا به امروز فقط بازار داخلی را پوشش داده‌ایم و وارد حوزه صادرات نشده‌ایم. شاید با بهبود شرایط اقتصادی در آینده در حوزه بین‌الملل نیز حضوری فعال داشته باشیم.

وی در پاسخ به خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه چه عواملی بر قیمت مس در بازار داخلی، موثر است، گفت: قیمت‌گذاری در بازار داخلی با نمونه‌های خارجی کاملاً متفاوت و مستقل از یکدیگر است و این بازارها ساز و کاری مجزا دارند. قیمت داخلی بیشتر با نوسانات نرخ

علی اکبری رادی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: اکنون به قطعیت می‌توان گفت تمام واحدهای تولیدی با مشکل کمبود نقدینگی مواجه هستند و ما نیز از این قاعده مستثنی نیستیم زیرا افزایش قیمت‌ها فراتر از انتظار است و ما به عنوان تولیدکننده از اوج‌گیری پرسرعت قیمت مواد اولیه عقب افتاده‌ایم. زمانی که میزان تامین مواد اولیه کاهش یابد، حجم تولید و فروش نیز کاهش خواهد یافت و در نهایت، شرکت با ضعف نقدینگی مواجه خواهد شد. به این ترتیب، افزایش قیمت مواد اولیه می‌تواند روز به روز نقدینگی را کاهش دهد و یک واحد تولیدی را به مرز ورشکستگی نزدیک کند.

وی افزود: نوسانات قیمتی بر عرضه مواد اولیه نیز تاثیر سو گذاشته است؛ به طوری که با افزایش قیمت‌ها در بازار آزاد و بورس کالا، با کاهش عرضه مواجه می‌شویم و از طرفی نیز تقاضا برای ماده اولیه نیز به مراتب کاهش می‌یابد و به هنگام افت قیمت‌ها، میزان عرضه در بازار آزاد و بورس کالا بیشتر می‌شود و مشتریان نیز برای خرید هجوم می‌آورند. پیش‌تر، ماده اولیه را می‌توانستیم به صورت اقساط نیز خریداری کنیم اما در معاملات فعلی بازار باید مبلغ را به صورت نقد پردازیم تا بتوانیم به ماده



Iran ConMin

بازدید ویژه متخصصین



ایران کاغذ

شانزدهمین نمایشگاه بین المللی

معدن، صنایع معدنی، ماشین آلات و تجهیزات معدن، راهسازی و صنایع وابسته

16th International Exhibition for Mines, Mining, Construction Machinery and Related Industry & Equipment

۱ الی ۴ بهمن ماه ۱۳۹۹

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران

20 - 23 Jan, 2021

Tehran International Permanent Fairgrounds

Organized by



fairs
around the
world



In Co-Operation with



با رعایت کامل پروتکل های بهداشتی ستاد ملی کرونا



سرب و روی

● ۴ درصد روی دنیا را تولید خواهیم کرد



مدیر مجتمع معدنی سرب و روی و باریت مهدی‌آباد:

۴ درصد روی دنیا را تولید خواهیم کرد

◀ لزوم تسهیل واردات ماشین‌آلات معدنی

در دورانی که کشور ایران برای فاصله گرفتن از اقتصاد نفتی، نیازمند تحول و انقلاب در بخش معدن است، اهمیت بهره‌برداری از معدن مهدی‌آباد دوچندان شده است. به بهانه پیشرفت فاز نخست واحد فرآوری کنسانتره روی مهدی‌آباد با امین صفری، مدیر مجتمع معدنی سرب و روی و باریت مهدی‌آباد هم‌کلام شده‌ایم که مشروح این گفت‌وگو را در ادامه خواهید خواند:

چه میزان خواهد بود؟

خوراک معدنی این واحد فرآوری روی از محل خاک سولفیدی روی است که به میزان دو میلیون تن خوراک ورودی داشته و با توجه به عیاری که در معدن مهدی‌آباد وجود دارد، در حدود ۲۰۰ هزار تن کنسانتره روی تولید خواهد شد. در فاز دوم که قرار است در حدود یک سال پس از بهره‌برداری از فاز نخست، اقدام به راه‌اندازی و اضافه شدن آن به مدار تولید شود، میزان خوراک ورودی و تولید کنسانتره روی به همین میزان خواهد بود که در مجموع از بخش سولفیدی چهار میلیون تن خوراک ورودی خواهیم داشت و در نهایت ۴۰۰ هزار تن کنسانتره روی تولید خواهد شد. فاز سوم این طرح به بخش اکسیدی اختصاص داده شده که در واقع، مربوط به حوزه هیپ‌لیچینگ است و فعالیت اصلی آن تولید حدود ۱۰۰ هزار تن کاتد ۹۹٫۹۹ درصد روی خواهد بود.

البته تکمیل این طرح به احتمال قوی تا اواسط پاییز سال ۱۴۰۰ به طول انجامیده و فاز دوم که در دستور کار قرار گرفته است، یک سال بعد از به اتمام رسیدن فاز نخست و آغاز بهره‌برداری از آن، راه‌اندازی می‌شود که در خصوص فاز سوم نیز به همین ترتیب ادامه خواهد داشت. به عبارت دیگر، توانایی راه‌اندازی یک فاز در هر سال را داریم.

◀ ظرفیت اسمی واحد فرآوری مهدی‌آباد چه

میزان است؟

ظرفیت اسمی این واحد، ۴۰۰ هزار تن



نظر ماشین‌آلات خارجی و چه داخلی، همگی تامین شده و به سابت منتقل شده‌اند.

در بخش زیرساخت، خط انتقال آب در حدود یکصد کیلومتر در استان یزد را در دست اجرا داشتیم که در حال حاضر، ۹۵ کیلومتر از این مسیر لوله‌گذاری شده و تقریباً به اتمام است. فقط بخش‌های مربوط به ایستگاه‌های پمپاژ انجام نشده که آن هم به زودی به سرانجام خواهد رسید. در مجموع، زمان برای نصب انجام برخی کارهای جزئی و عملیات برق‌کشی لازم است که هم‌اکنون عملیات برق‌رسانی به واحد فرآوری روی مهدی‌آباد، نیاز به ترانسفورماتور بزرگ دارد که در حال ساخت در داخل کشور بوده و پیمانکاری‌های بخش پست و خط انتقال نیز در حال اجرا است.

◀ میزان ورودی خاک معدنی و تولید

کنسانتره روی در آینده در این واحد فرآوری به

◀ فاز نخست فرآوری روی مهدی‌آباد چه میزان

پیشرفت داشته و در چه مرحله‌ای قرار دارد؟

به طور کلی، فاز نخست واحد فرآوری روی مهدی‌آباد تاکنون به صورت فیزیکی ۵۰ درصد پیشرفت داشته و به صورت مجزا در سه بخش فعالیت‌های اجرایی صورت گرفته است. در بخش معدن، در حدود ۷۳ میلیون تن عملیات باطله‌برداری انجام شده و در واقع دسترسی به ماده معدنی سولفیدی با انجام این عملیات، میسر شده است. در بخش کارخانجات از نظر فونداسیون، ساختار داخلی و شرایط لازم برای نصب اکثر تجهیزات و ماشین‌آلات اصلی نظیر استوک‌پای، آسیاب، مخازن فلوتاسیون کاملاً محیا شده است و این مخازن آماده نصب در جایگاه‌های مخصوص خود هستند که به زودی نیز عملیات نصب تجهیزات ذکر شده آغاز می‌شود. به صورت کلی، تمام تجهیزات لازم فاز نخست چه از

و همچنین انجمن سرب و روی ایران نیز به عنوان تمام مصرف کنندگان سرب و روی کشور در این کنسرسیوم سهام دار است.

◀ عمده‌ترین چالش موجود در مسیر توسعه مهدی‌آباد چیست؟

در حال حاضر، بزرگ‌ترین مشکلی که قسمتی از آن حل شده، مربوط به واردات ماشین‌آلات و تجهیزات است که این معضل فقط برای ما رخ نداده و دیگر تولیدکنندگان و تامین کنندگان نیز با این چالش روبه‌رو شده‌اند. به عنوان مثال، ظرف مدت هفت تا هشت ماه، بخشی از ماشین‌آلات این شرکت در گمرک بلاتکلیف مانده بود که البته در حال حاضر توانستیم این مشکل را حل کرده و این ماشین‌آلات را ترخیص کنیم اما جدیدترین چالشی که برای ما به وجود آمده، در زمینه واردات ماشین‌آلات بزرگ معدنی است که در واقع این معضل بر اساس سیاست‌های جدیدی که دولت اجرا می‌کند، به وجود آمده است. برای ادامه فعالیت خود نیاز مبرم به وجود این ماشین‌آلات در مجتمع مهدی‌آباد است که در این خصوص سرمایه‌گذاران نیز اعلام آمادگی کرده‌اند تا هرچه زودتر این ماشین‌آلات معدنی به مجتمع اضافه شود تا حجم کار معدنی نیز افزایش پیدا کند.

متأسفانه تاکنون نتوانستیم این چالش را به طور کامل و بدون هیچ مانعی حل کنیم. لازم به ذکر است تامین این ماشین‌آلات معدنی در داخل کشور قابل انجام نیست. به عنوان مثال، دامپتراک ۱۰۰ تنی، شاول، بیل‌های بزرگ مکانیکی را نمی‌توان از داخل کشور تامین کرد که البته این امر در سال‌های آتی بعد از حمایت از ماشین‌سازان داخلی ممکن خواهد بود اما در شرایط فعلی که یکی از بزرگ‌ترین معادن ایران نیازمند واردات این ماشین‌آلات معدنی بزرگ است، نباید خللی در کار ایجاد شود. بهتر است در راستای از میان برداشتن موانع تولید، مسئولین گام‌های موثری بردارند تا این مجتمع معدنی بتواند طبق پیش‌بینی‌های انجام شده در موعد مقرر به بهره‌برداری برسد.

کنسانتره روی از محل خاک‌های سولفیدی و ۱۰۰ هزار تن کاتد ۹۹،۹۹ درصد روی از محل خاک‌های اکسیدی با استفاده از تکنولوژی هیپ‌لیچینگ که به صورت تک مرحله‌ای خواهد بود. در واقع، این میزان دقیقاً معادل ۸۰۰ هزار تن کنسانتره ۳۵ درصد بوده که در متن قرارداد ذکر شده است.

◀ کارخانه فرآوری روی مهدی‌آباد در حال حاضر از نظر میزان تولید، چه جایگاهی در جهان دارد؟ پروژه فاز نخست فرآوری روی مهدی‌آباد، بزرگ‌ترین Plant کنسانتره روی کشور است و قطعاً با بهره‌برداری از فازهای دوم و سوم این پروژه، حدود ۴ درصد روی محتوی دنیا در کارخانه فرآوری روی مهدی‌آباد تولید خواهد شد زیرا ۸۰۰ هزار تن کنسانتره روی با عیار ۳۵ درصد، معادل ۲۴۰ تا ۲۸۰ هزار تن شمش روی است و از این نظر، رتبه ایران به جایگاه چهارم و یا پنجم جهانی، صعود خواهد کرد.

◀ چه میزان از ذخایر معدن مهدی‌آباد اکسیدی و چه میزان سولفیدی است؟ به طور کلی، تمام ذخیره زمین‌شناسی کشور، در حدود ۷۰۰ میلیون تن است اما ذخیره قابل استخراجی پیش‌بینی شده و اقتصادی برای طرح بیست ساله اولیه که در آینده نیز توسعه پیدا خواهد کرد، به میزان ۱۶۹ میلیون تن است که از این میزان ۹۲ میلیون تن ذخایر معدنی اکسیدی است و ۷۷ میلیون تن دیگر نیز بیانگر میزان ذخایر معدنی سولفیدی کشور است.

◀ چه میزان سرمایه‌گذاری برای این واحد فرآوری نیاز بوده و چه شرکت‌هایی سرمایه‌گذار این طرح هستند؟

کل سرمایه‌گذاری برای این واحد، حدود ۹۰۰ میلیون تا یک میلیارد دلار است و شرکت پیشگامان سرب و روی مهدی‌آباد به عنوان یکی از شرکت‌های سرمایه‌گذار است که البته با سایر اعضا یک کنسرسیوم را تشکیل داده که بخش عمده‌ای از این شرکت زیرمجموعه شرکت آریا جنوب ایرانیان، مبین، کاهن‌ریا بوده

خوراک معدنی این واحد فرآوری روی از محل خاک سولفیدی روی است که به میزان دو میلیون تن خوراک ورودی داشته و با توجه به عیاری که در معدن مهدی‌آباد وجود دارد، در حدود ۲۰۰ هزار تن کنسانتره روی تولید خواهد شد



تحليل

- رشد چشمگیر تولید آلومینیوم کشور
- درآمد «فخوز» ۲۰ هزار میلیارد تومانی شد
- کسب درآمد ۱۵ هزار و ۲۴۸ میلیارد تومانی توسط «کچاد»



در ۹ ماهه نخست امسال؛

درآمد «فخوز» ۲۰ هزار میلیارد تومانی شد

شرکت فولاد خوزستان توانست طی ۹ ماه نخست سال جاری ۲۰۸ هزار و ۷۹۸ میلیارد تومان درآمد کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته بیش از ۸۴ درصد رشد را نشان می‌دهد.

رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود دو میلیون و ۸۱۵ هزار و ۲۷ تن محصول تولید کند.

■ فروش فولاد خوزستان در بازارهای داخلی ۱۹ درصد افزایش یافت

نمودار ۲ حاکی از آن است که شرکت فولاد خوزستان توانسته در ۹ ماه نخست سال جاری ۹۵۷ هزار و ۲۲۷ تن بیلت و بلوم را در بازار داخلی به فروش برساند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۸ درصد رشد دارد. فولاد خوزستان در سال گذشته طی همین مدت موفق شد ۸۸۱ هزار و ۱۰۶ تن بیلت و بلوم را در بازار داخلی بفروشد. «فخوز» در ۹ ماه ابتدایی سال جاری

امسال، نسبت به مدت مشابه سال قبل با رشد ۲۱ درصدی همراه است. این شرکت در ۹ ماه ابتدایی سال قبل ۹۰۱ هزار و ۴۲۷ تن اسلب تولید کرده بود.

در شرکت فولاد خوزستان طی ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۹ چهار میلیون و ۶۵۰ هزار و ۵۶۷ تن گندله تولید شد که نسبت همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۹ درصد رشد دارد. فولاد خوزستان در ۹ ماه ابتدایی سال قبل چهار میلیون و ۲۴۴ هزار و ۸۷۸ تن گندله تولید کرده بود.

مجموع تولید محصولات فولادی شرکت فولاد خوزستان در ۹ ماه نخست امسال به دو میلیون و ۹۱۹ هزار و ۱۹۳ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۳ درصد

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، درآمد سه هزار و ۲۰۰ میلیارد تومانی شرکت فولاد خوزستان در آذر ماه سال جاری حاکی از عملکرد خوب این شرکت بوده و ۷۰۰ میلیارد تومان از درآمد آبان ماه بیشتر است. فولاد خوزستان با توجه به تحولات بازار و نیاز کشور در سال جاری از تولید بیلت و بلوم خود کاسته و تولید اسلب را افزایش داده است.

■ رشد ۲۱ درصدی تولید اسلب فولاد خوزستان نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت فولاد

خوزستان توانست در ۹ ماه نخست سال جاری یک میلیون و ۸۲۲ هزار و ۴۳۲ بیلت و بلوم و یک میلیون و ۹۶ هزار و ۷۶۱ تن اسلب تولید کند. میزان تولید اسلب این شرکت در ۹ ماه نخست



بود یک میلیون و ۴۰۱ هزار و ۵۵۴ تن محصول را در بازارهای صادراتی به فروش برساند.

مجموع فروش داخلی و صادراتی فولاد خوزستان در ۹ ماه نخست امسال به سه میلیون و ۶۶ هزار و ۶۳۸ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته حاکی از رشد یک درصدی است. این شرکت در ۹ ماه نخست

۲۷ هزار و ۲۶۸ تن ورق را در بازارهای صادراتی به فروش برساند.

مجموع فروش صادراتی شرکت فولاد خوزستان طی ۹ ماه ابتدایی سال جاری به یک میلیون و ۱۱۲ هزار و ۲۰۱ تن رسید که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۰ درصد افت دارد. این شرکت در ۹ ماه ابتدای سال گذشته توانسته

۷۳۰ هزار و ۵۲ تن اسلب را در بازارهای داخلی فروخت که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۶ درصد رشد دارد. این شرکت در ۹ ماه اول سال قبل ۵۷۹ هزار و ۲۳۵ تن اسلب را در بازارهای داخلی فروخته بود.

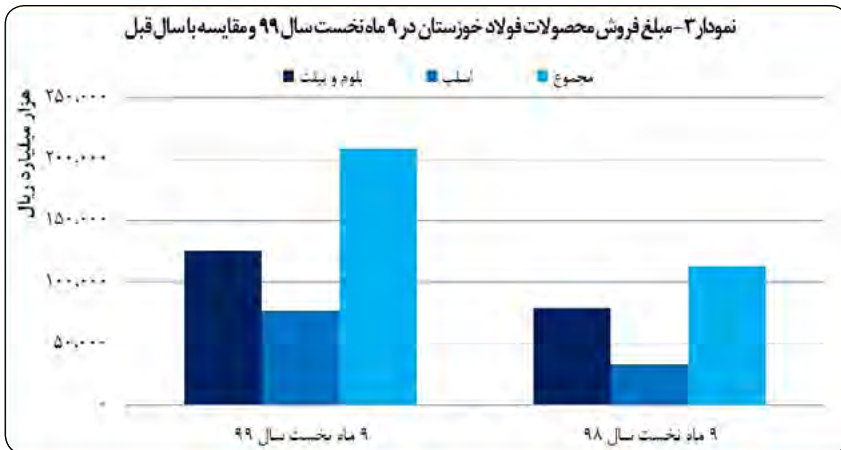
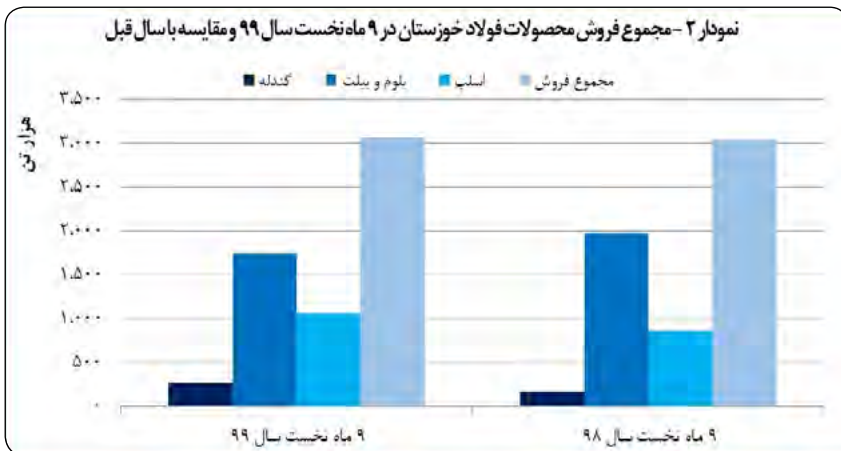
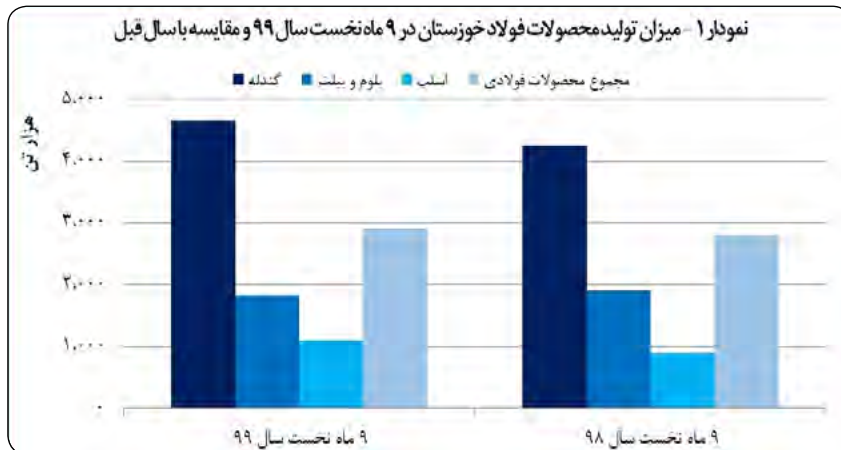
فولاد خوزستان طی ۹ ماه ابتدایی سال جاری موفق به فروش ۲۶۴ هزار و ۹۹۹ تن گندله در بازار داخلی شده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۵۱ درصد افزایش یافته است. این شرکت طی همین مدت در سال گذشته، ۱۷۵ هزار و ۴۴۱ تن گندله در بازار داخلی فروخته بود. همچنین در شرکت فولاد خوزستان طی ۹ ماه نخست سال جاری، ۲۱ تن ورق و دو هزار و ۱۳۸ تن آهن اسفنجی در بازار داخلی فروخته شد.

مجموع فروش داخلی فولاد خوزستان طی ۹ ماه نخست سال جاری به یک میلیون و ۹۵۴ هزار و ۴۳۷ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۹ درصد رشد دارد. این شرکت طی ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۸، توانسته بود یک میلیون و ۶۳۵ هزار و ۶۹۲ تن محصول در بازارهای داخلی به فروش برساند.

شرکت فولاد خوزستان طی ۹ ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ موفق به فروش ۷۷۳ هزار و ۷۹۹ تن بیلت و بلوم و در بازارهای صادراتی شد. که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۹ درصد کاهش یافته است. فولاد خوزستان سال گذشته طی ۹ ماه نخست سال قبل توانست یک میلیون و ۹۱ هزار و ۴۱۲ تن بیلت و بلوم را در بازارهای صادراتی به فروش برساند.

«فخوز» در ۹ ماه نخست امسال ۳۲۸ هزار و ۱۴۰ تن اسلب را روانه بازارهای صادراتی کرد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۶ درصد رشد دارد. این شرکت سال گذشته طی همین مدت، ۲۸۲ هزار و ۸۷۴ تن اسلب صادر کرده بود.

فولاد خوزستان طی ۹ ماه اول سال جاری توانست ۱۰ هزار و ۲۶۲ تن ورق را در بازارهای صادراتی به فروش برساند که در مقایسه با سال قبل ۶۲ درصد افت نشان می‌دهد. این شرکت در ۹ ماه ابتدایی سال ۱۳۹۸ توانسته بود



سال ۱۳۹۸ توانسته بود سه میلیون و ۳۷ هزار و ۲۴۶ تن محصول بفروشد.

■ رشد ۱۱۷ درصدی فروش داخلی فولاد خوزستان

همان‌طور که در نمودار ۳ مشاهده می‌شود، شرکت فولاد خوزستان توانست در ۹ ماه نخست سال جاری از محل فروش بیلت و بلوم در بازار داخلی ۶۶ هزار و ۷۲۳ میلیارد و ۹۰ میلیون ریال درآمد کسب کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۰۵ درصد رشد دارد. فولاد خوزستان در سال گذشته طی همین مدت توانسته بود با فروش بیلت و بلوم در بازار داخلی ۳۲ هزار و ۵۱۶ میلیارد و ۵۹۴ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

«فخوز» در ۹ ماه ابتدایی سال جاری ۵۳ هزار و ۷۲۳ میلیارد و ۱۸۱ میلیون ریال از فروش اسلب در بازار داخلی درآمد کسب کرد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۳۸ درصد رشد دارد. این شرکت در ۹ ماه اول سال قبل ۲۲ هزار و ۴۸۵ میلیارد و ۲۶ میلیون ریال اسلب در بازار داخلی فروخته بود.

فولاد خوزستان طی ۹ ماه ابتدایی سال جاری موفق به کسب درآمد سه هزار و ۲۸۲ میلیارد و ۳۹۱ میلیون ریالی از فروش گندله در بازار داخلی شد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۰۵ درصد افزایش یافته است. این شرکت طی همین مدت در سال گذشته، یک هزار و ۵۹۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون ریال درآمد از فروش گندله در بازار داخلی داشت.

در شرکت فولاد خوزستان طی ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۹، از فروش آهن اسفنجی ۴۵ میلیارد و ۶۷۴ میلیون ریال و از فروش ورق فولادی دومیلیارد و ۱۱۹ میلیون ریال درآمد کسب کرد. مجموع درآمد شرکت فولاد خوزستان از فروش داخلی محصولات طی ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۹ به ۱۲۳ هزار و ۷۷۶ میلیارد و ۴۵۵ میلیون ریال رسید که این میزان نسبت به سال گذشته ۱۱۸ درصد رشد دارد. این شرکت در ۹ ماه اول سال قبل توانسته بود ۵۶ هزار و

۵۹۵ میلیارد و ۲۰ میلیون ریال درآمد از فروش داخلی محصولات خود داشته باشد.

شرکت فولاد خوزستان طی ۹ ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ موفق به کسب درآمد ۵۹ هزار و ۲۳۸ میلیارد و ۶۰۶ میلیون ریال از محل صادرات بیلت و بلوم شده بود که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۳ درصد افزایش یافته است. فولاد خوزستان طی ۹ ماه نخست سال قبل درآمد ۴۴ هزار و ۲۴۸ میلیارد و ۵۳۵ میلیون ریالی از صادرات بیلت و بلوم داشت.

«فخوز» در ۹ ماه ابتدایی امسال موفق شد ۲۵ هزار و ۳۹ میلیارد و ۴۹۳ میلیون ریال درآمد از فروش اسلب در بازارهای صادراتی داشته باشد که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۲۹ درصد رشد دارد. این شرکت در سال قبل توانسته بود ۱۰ هزار و ۹۱۲ میلیارد و ۸۵۰ میلیون ریال اسلب را در بازارهای صادراتی به فروش برساند.

در فولاد خوزستان طی ۹ ماه نخست سال جاری ۷۴۳ میلیارد و ۹۸۹ میلیون ریال از فروش ورق فولادی در بازارهای صادراتی درآمد حاصل شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵۱ درصد کاهش یافته است. این شرکت در ۹ ماه ابتدای سال گذشته توانسته بود درآمد یک هزار و ۵۲۲ میلیارد و ۲۷۳ میلیون ریالی از صادرات ورق داشته باشند.

شرکت فولاد خوزستان توانست در ۹ ماه نخست سال جاری ۸۵ هزار و ۲۲ میلیارد و ۸۸ میلیون ریال درآمد از صادرات محصولات فولادی داشته باشد که در مقایسه با سال گذشته حاکی از رشد ۵۰ درصدی است. این شرکت در ۹ ماه ابتدای سال قبل ۵۶ هزار و ۶۸۳ میلیارد و ۶۸۵ میلیون ریال درآمد از صادرات کسب کرده بود.

مجموع درآمد فروش داخلی و صادراتی فولاد خوزستان در ۹ ماه نخست امسال به ۲۰۸ هزار و ۷۹۸ میلیارد و ۵۴۳ میلیون ریال رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۸۴ درصد رشد دارد. این شرکت در ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۱۱۳ هزار و ۲۷۸ میلیارد و ۶۷۸ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

مجموع فروش داخلی فولاد خوزستان طی ۹ ماه نخست سال جاری به یک میلیون و ۹۵۴ هزار و ۴۳۷ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۹ درصد رشد دارد. این شرکت طی ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۸، توانسته بود یک میلیون و ۶۳۵ هزار و ۶۹۲ تن محصول در بازارهای داخلی به فروش برساند

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 و بازاریابی تلفن: ۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۰-۶ فاکس: ۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۷-۷



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

در ۹ ماه نخست سال جاری رقم خورد؛

کسب در آمد ۱۵ هزار و ۲۴۸ میلیارد تومانی توسط «کچاد»

میزان تولید شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در ۹ ماه نخست سال جاری، از ۱۲ میلیون و ۷۷۱ هزار تن عبور کرد و این شرکت توانست ضمن ثبت این رکورد کم‌نظیر، ۱۵۲ هزار و ۴۸۳ میلیارد ریال نیز درآمد کسب کند که نسبت به مدت مشابه سال پیش، ۱۱۹ درصد رشد دارد.



و صنعتی چادرملو توانسته در ۹ ماه نخست سال جاری هفت میلیون و ۷۷۸ هزار و ۷۰۲ تن کنسانتره تولید کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۱ درصد رشد دارد. این شرکت در سال گذشته طی همین مدت توانسته بود ۶ میلیون و ۴۲۰ هزار و ۹۸۴ تن کنسانتره تولید کند.

«کچاد» در ۹ ماه ابتدایی سال جاری ۲۵۴ هزار و ۱۴۷ تن سنگ آهن دانه‌بندی شده

جاری به میزان تولید این محصول در مدت مشابه سال گذشته نزدیک شده و حجم تولید محصولاتی مانند کنسانتره، گندله و آهن اسفنجی در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال قبل پیشی گرفته است.

■ **رشد ۱۳ درصدی تولید «کچاد»**
نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت معدنی

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، با کسب دو هزار و ۵۹۶ میلیارد تومان درآمد توسط شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در آذر ماه سال جاری، روند فروش بسیار عالی این شرکت همانند ماه‌های مهر و آبان ادامه یافته است و میزان تولید این شرکت نیز در زمینه محصولات مختلف روند رشد را طی می‌کند. به طوری که میزان تولید شمش فولادی در سال

در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۹، ۹۷۵ هزار و ۱۵۵ تن گندله فروخته شد. این شرکت، در ۹ ماه ابتدایی سال قبل، یک میلیون و ۱۹۳ هزار و ۴۷۴ تن گندله فروخته بود.

«کچاد» در ۹ ماه نخست سال جاری ۳۰۱ هزار و ۶۳۱ تن آهن اسفنجی به فروش رساند که در مقایسه با سال قبل ۱۳ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۹ ماه ابتدایی سال ۱۳۹۸، موفق شده بود حدود ۲۶۵ هزار و ۱۳۶ تن آهن اسفنجی بفروشد.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۹ ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ موفق به فروش ۳۲۵ هزار و ۸۲۷ تن شمش فولادی در بازار داخلی شد. این شرکت طی ۹ ماه نخست سال قبل توانسته بود ۵۱۳ هزار و ۲۵۸ تن شمش فولادی را در بازار داخلی بفروشد.

در ۹ ماه نخست سال جاری، ۳۹۳ هزار و ۷۱۰ تن

■ حجم فروش چادرملو ۷ درصد افزایش یافت

نمودار ۲ حاکی از آن است که چهار میلیون و ۷۱۸ هزار و ۲۵۱ کنسانتره شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در ۹ ماه نخست سال جاری به فروش رسیده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۷ درصد رشد دارد. چادرملو در مدت مشابه سال قبل، توانسته بود چهار میلیون و ۱۲ هزار و ۸۱۰ تن کنسانتره به فروش برساند.

«کچاد» در ۹ ماه ابتدایی سال جاری ۱۶۵ هزار و ۵۳۵ تن سنگ آهن دانه بندی شده فروخت. این شرکت در دوره ۹ ماهه نخست سال گذشته، ۱۹۵ هزار و ۹۴۸ تن سنگ آهن دانه بندی شده فروخته بود.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۹ ماه ابتدایی سال جاری موفق به فروش ۳۵ هزار و ۴۸۱ تن آپاتیت شد. این شرکت طی همین مدت در سال گذشته، ۴۸ هزار و ۷۹۰ تن آپاتیت فروخته بود.

تولید کرد. این شرکت در ۹ ماه نخست سال قبل ۲۶۳ هزار و ۹۴۵ تن سنگ آهن دانه بندی شده تولید کرده بود.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۹ ماه ابتدایی سال جاری موفق به تولید ۴۵ هزار و ۱۰۵ تن آپاتیت شد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۴۵ درصد افزایش داشته است. این شرکت طی همین مدت در سال گذشته، توانسته بود ۳۰ هزار و ۹۴۷ تن آپاتیت تولید کند.

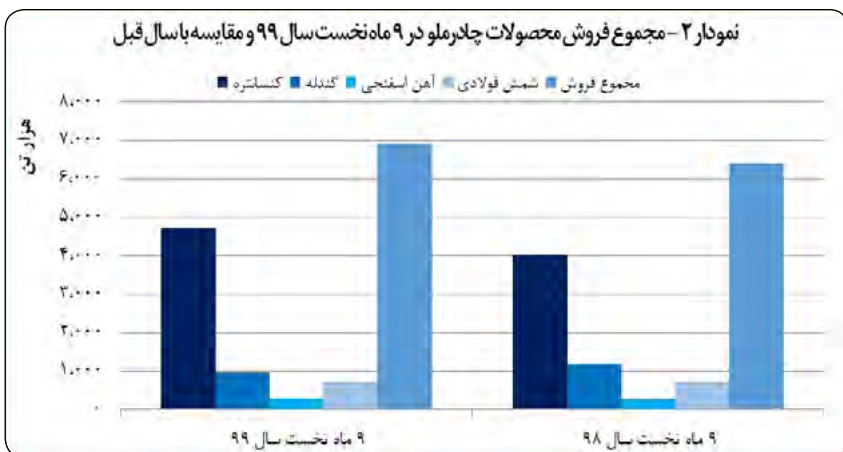
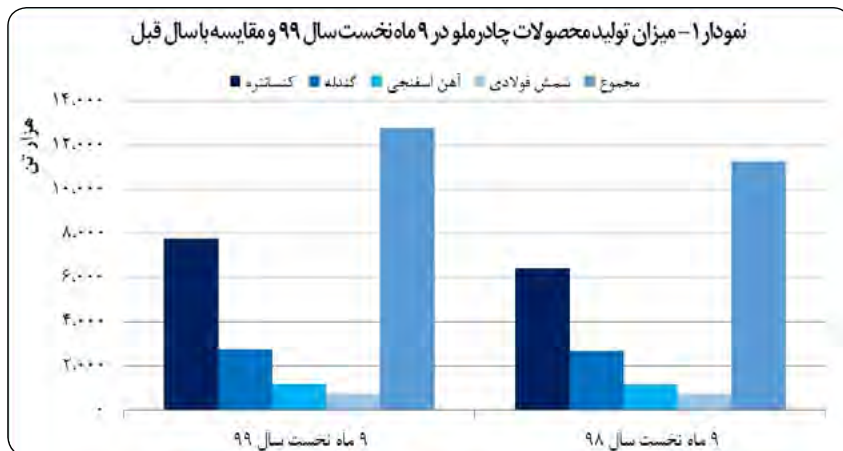
در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۹ دو میلیون و ۷۵۴ هزار و ۲۸۷ تن گندله تولید شد که نسبت به مدت مشابه در سال ۱۳۹۸، حدود ۳ درصد رشد دارد. این شرکت در ۹ ماه ابتدایی سال قبل دو میلیون و ۶۷۲ هزار و ۴۴۷ تن گندله تولید کرده بود.

«کچاد» در ۹ ماه نخست سال جاری، یک میلیون و ۱۹۳ هزار و ۵۵۴ تن آهن اسفنجی تولید کرد که در مقایسه با سال قبل ۳ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۹ ماه ابتدایی سال ۱۳۹۸، موفق شده بود حدود یک میلیون و ۱۵۳ هزار و ۱۰۴ تن آهن اسفنجی تولید کند.

تولید شمش فولادی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۹ ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ به ۷۴۵ هزار و ۴۶۸ تن رسید. چادرملو طی ۹ ماه نخست سال قبل ۷۵۰ هزار و ۱۶۲ تن شمش فولادی تولید کرده بود.

شرکت چادرملو طی ۹ ماه نخست سال جاری یک میلیون و ۹۹۹ هزار و ۴۷۹ کیلووات ساعت برق تولید کرد که در هم‌سنجی با مدت مشابه سال پیش ۱۱۰ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۹ ماه سال گذشته توانسته بود ۹۵۰ هزار کیلووات ساعت برق تولید کند.

مجموع تولید چادرملو در ۹ ماه نخست امسال به ۱۲ میلیون و ۷۷۱ هزار و ۳۰۵ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۳ درصد رشد دارد. این شرکت در ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۱۱ میلیون و ۲۹۲ هزار و ۵۸۹ تن محصول تولید کند.



شمش فولادی «کچاد» در بازارهای صادراتی به فروش رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۰۷ درصد رشد یافته است. این شرکت در ۹ ماه ابتدایی سال گذشته موفق به صادرات ۱۸۹ هزار و ۳۷۷ تن شمش فولادی شده بود.

در همین حال، چادرملو در دوره ۹ ماهه سال، ۱۳۹۹ توانست یک میلیون و ۹۹۹ هزار و ۴۷۹ کیلووات ساعت برق به شبکه سراسری بفروشد که نسبت به مدت مشابه سال پیش ۱۰۲ درصد افزایش یافته است. این میزان در سال گذشته به ۹۸۹ هزار و ۲۰۰ کیلووات ساعت رسیده بود.

مجموع فروش داخلی و صادراتی چادرملو در ۹ ماه نخست امسال به ۶ میلیون و ۹۱۱ هزار و ۹۵۱ تن رسید که در همسنگی با مدت مشابه سال ۱۳۹۸، ۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۶ میلیون و ۴۱۷ هزار و ۳۵۳ تن محصول بفروشد.

■ رشد ۱۱۹ درصد درآمد چادرملو در سال جاری

همان‌طور که در نمودار ۳ مشاهده می‌شود، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو توانسته در ۹ ماه نخست سال جاری، از محل فروش کنسانتره ۶۴ هزار و ۸۵۶ میلیارد و ۳۶۰ میلیون ریال درآمد کسب کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۶۶ درصد رشد دارد. چادرملو در سال گذشته طی همین مدت موفق شده بود از فروش کنسانتره، ۲۴ هزار و ۳۵۷ میلیارد و ۲۳۴ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

«کچاد» در ۹ ماه ابتدایی سال جاری، با فروش داخلی سنگ آهن دانه‌بندی شده، یک هزار و ۱۸۷ میلیارد و ۵۳۱ میلیون ریال درآمد کسب کرد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۹ درصد رشد دارد. این شرکت در ۹ ماه اول سال قبل، ۹۸۹ میلیارد و ۷۷۹ میلیون ریال از محل فروش سنگ آهن دانه‌بندی درآمد به دست آورده بود.

چادرملو طی ۹ ماه ابتدایی سال جاری موفق به کسب درآمد ۲۵۳ میلیارد و ۳۳۰ میلیون ریالی از فروش آپاتیت شد که این میزان در مقایسه با

مدت مشابه سال قبل ۴۰ درصد رشد داشته است. این شرکت طی همین مدت در سال گذشته، ۱۷۹ میلیارد و ۷۶۳ میلیون ریال درآمد از فروش آپاتیت کسب کرده بود.

در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۹، از فروش گندله، ۱۹ هزار و ۸۶۵ میلیارد و ۲۶۹ میلیون ریال درآمد حاصل شد که نسبت به همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۷۷ درصد رشد مشاهده می‌شود. این شرکت در ۹ ماه ابتدایی سال

در ۹ ماه نخست سال جاری، ۳۹۳ هزار و ۷۱ تن شمش فولادی «کچاد» در بازارهای صادراتی به فروش رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۰۷ درصد رشد یافته است

قبل ۱۱ هزار و ۱۷۳ میلیارد و ۱۷۸ میلیون ریال گندله فروخته بود.

«کچاد» در ۹ ماه اول سال جاری ۱۰ هزار و ۹۹۳ میلیارد و ۳۲۵ میلیون ریال آهن اسفنجی به فروش رساند که در مقایسه با سال قبل ۱۳۱ درصد افزایش را نشان می‌دهد. میزان فروش آهن اسفنجی این شرکت در ۹ ماه ابتدایی سال ۱۳۹۸، حدود چهار هزار و

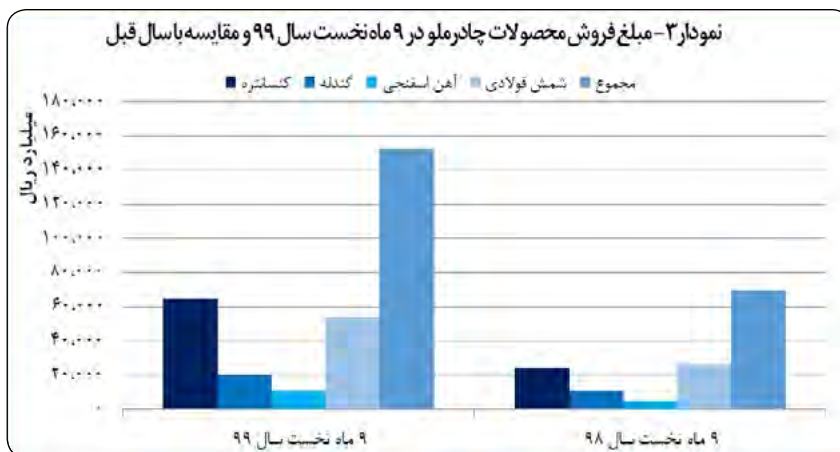
۷۳۸ میلیارد و ۷۲۰ میلیون ریال بود.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۹ ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ موفق به کسب درآمد ۵۴ هزار و ۶۸ میلیارد و ۶۵۵ میلیون ریال از محل فروش شمش فولادی در بازار داخلی و صادراتی شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۰۳ درصد رشد داشته است. این شرکت توانسته بود طی ۹ ماه نخست سال قبل ۲۶ هزار و ۵۶۰ میلیارد و ۳۲۶ میلیون ریالی از محل فروش شمش فولادی در بازار درآمد کسب کند.

گفتنی است که «کچاد» در ۹ ماه نخست سال جاری توانست ۲۸ هزار و ۴۰۹ میلیارد و ۸۳۶ میلیون ریال درآمد از صادرات فروش شمش فولادی داشته باشد.

علاوه بر این چادرملو در ۹ ماه اول سال ۱۳۹۹ توانست با فروش یک میلیون و ۱۰۶ هزار و ۵۳۵ کیلووات ساعت برق به شبکه سراسری، یک هزار و ۲۵۸ میلیارد و ۵۴۸ میلیون ریال درآمد به دست آورد که ۴۰ درصد رشد را نسبت به مدت مشابه سال پیش نشان می‌دهد. این درآمد سال گذشته ۸۹۵ میلیارد و ۸۰۶ میلیون ریال بود.

مجموع درآمد چادرملو در ۹ ماه نخست امسال به ۱۵۲ هزار و ۴۸۳ میلیارد و ۱۸ میلیون ریال رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۱۹ درصد رشد دارد. این شرکت در ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۶۹ هزار و ۶۴۶ میلیارد و ۳۴۳ میلیون ریال درآمد کسب کند.



ARFA



Iron & Steel Company

WWW.ARFASTEEL.COM



در دوره هشت ماهه یک سال اخیر؛

رشد چشمگیر تولید آلومینیوم کشور

مجموع تولید شمش آلومینیومی طی هشت ماه نخست سال جاری، نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۶۷ درصد رشد داشته که نقش شرکت آلومینیوم جنوب در ثبت این رکورد قابل ملاحظه است.

۱۱۸ درصد رشد را تجربه کرد. به گونه‌ایی که این شرکت در هشت ماه ابتدایی سال قبل، ۴۸ هزار و ۵۳۳ تن شمش آلومینیومی تولید کرده بود.

■ ایرالکو

شرکت آلومینیوم ایران در آبان ماه امسال، توانست ۱۶ هزار و ۴۷۱ تن شمش آلومینیومی تولید کند که نسبت به تولید ۱۴ هزار و ۶۷۹ تنی این محصول در آبان ماه ۱۳۹۸،

۱۳۹۹ با تولید ۱۳ هزار و ۵۰۰ تن شمش آلومینیومی، نسبت به همین ماه در سال گذشته که ۹ هزار و ۴۵۱ تن از این محصول تولید کرده بود، رشد ۴۳ درصدی را ثبت کرد.

طبق آمارهای به دست آمده از عملکرد واحدهای بزرگ بخش معدن و صنایع معدنی، شرکت المهدی در هشت ماهه نخست سال جاری با تولید ۱۰۵ هزار و ۹۵۴ تن شمش آلومینیومی نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۸،

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، آمارها نشان می‌دهد که چهار شرکت بزرگ در حوزه صنایع بالادستی آلومینیوم از جمله شرکت‌های آلومینای ایران (جاجرم)، صنایع آلومینیوم جنوب (سالکو)، آلومینیوم ایران (ایرالکو) و المهدی و هرمزال در هشت ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته، رشد چشمگیری را تجربه کردند.

■ آلومینای ایران

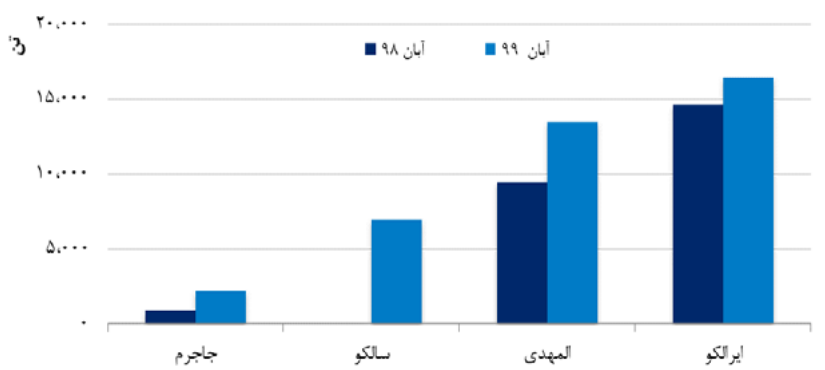
همان‌گونه که در نمودار ۱ آمده است، شرکت آلومینای ایران در آبان ماه سال جاری دو هزار و ۱۸۰ تن شمش آلومینیومی تولید کرد که با این میزان توانست رشد بالغ بر ۱۴۰ درصد را نسبت به مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۸، تجربه کند. شرکت آلومینیوم جاجرم در آبان ماه سال گذشته توانسته بود ۹۰۸ تن شمش آلومینیومی تولید کند.

همچنین این شرکت، با تولید ۱۵ هزار و ۶۱۸ تن شمش آلومینیومی طی هشت ماه نخست سال ۱۳۹۹، توانست رکورد تولید مدت مشابه سال گذشته را شکسته و رشد ۲۳۶ درصدی را تجربه کند. شرکت آلومینای ایران در هشت ماه ابتدایی سال ۱۳۹۸، در مجموع چهار هزار و ۶۴۸ تن شمش آلومینیومی تولید کند. این رکوردشکنی بیانگر آن است که آلومینیوم جاجرم علی‌رغم شیوع کرونا از برنامه توسعه‌ای خود عقب نمانده است.

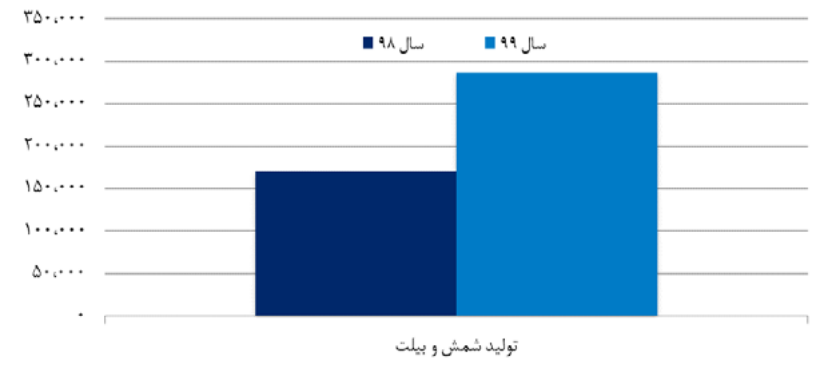
■ المهدی و هرمزال

شرکت المهدی و هرمزال در آبان ماه سال

نمودار ۱ - میزان تولید آلومینیوم در آبان ماه سال‌های ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹



نمودار ۲ - مجموع تولید آلومینیوم کشور در سال‌های ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹



■ رشد قابل ملاحظه تولید آلومینیوم کشور

طی یک سال

همان‌طور که در نمودار ۲ آمده است، میزان تولید شمش آلومینیومی کشور در آبان ماه سال جاری، ۵۶ درصد بیشتر از آبان ماه سال ۱۳۹۸ بوده و از ۲۵ هزار و ۳۸ تن به ۳۹ هزار و ۱۱۴ تن رسیده است. همچنین طبق آمار، شاهد رشد ۶۷ درصدی این محصول در دوره هشت‌ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل، هستیم. به گونه‌ای که تولیدکنندگان آلومینیوم کشور در هشت ماه ابتدایی امسال، توانستند در مجموع ۲۸۶ هزار و ۴۴۹ تن شمش آلومینیومی تولید کنند اما طی همین مدت در سال گذشته، ۱۷۱ هزار و ۳۳۴ تن از این محصول تولید کرده بودند. به این ترتیب، در هشت ماه سال ۱۳۹۹، شاهد بهبود وضعیت تولید آلومینیوم در کشور هستیم و تمام شرکت‌های فعال در این حوزه توانسته‌اند میزان تولید خود را ارتقا دهند که اگر این روند به همین منوال ادامه داشته باشد، جهش تولید قابل ملاحظه‌ای را تا پایان سال ۱۳۹۹ شاهد خواهیم بود.

۱۲ درصد رشد را نشان می‌دهد.

ایرالکو همچنین در هشت ماهه نخست سال ۱۳۹۹، موفق شد ۶ درصد رشد را نسبت به دوره مشابه سال گذشته به ثبت برساند. این شرکت تا آبان ماه ۱۳۹۹، ۱۲۵ هزار و ۷۷۳ تن شمش آلومینیومی تولید کرد اما طی همین مدت در سال ۱۳۹۸، ۱۱۸ هزار و ۱۵۳ تن از این محصول تولید کرده بود.

■ سالکو

شرکت مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب که در اردیبهشت ماه سال جاری افتتاح شد، طی هشت ماه نخست فعالیت خود، موفق شد ۳۹ هزار و ۱۰۴ تن شمش آلومینیومی تولید کند که نویدبخش آینده روشنی برای صنعت آلومینیوم کشور است. سالکو در آبان ماه امسال، ۶ هزار و ۹۶۳ تن شمش آلومینیومی تولید کرد. شرکت آلومینیوم جنوب در نظر دارد تا با فعال‌سازی فازهای دوم و سوم خود در آینده نزدیک، علاوه بر اینکه ظرفیت تولید شمش آلومینیومی کشور را افزایش دهد، اسلب و بیلت آلومینیومی را نیز به سبد محصولات خود اضافه کند.

آمارها نشان می‌دهد که چهار شرکت بزرگ در حوزه صنایع بالادستی آلومینیوم از جمله شرکت‌های آلومینای ایران (جاگرم)، صنایع آلومینیوم جنوب (سالکو)، آلومینیوم ایران (ایرالکو) و المهدی و هرمزال در هشت ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته، رشد چشمگیری را تجربه کردند



در آذر ماه؛

«فملی» ۴۸۸۷ میلیارد تومان در آمد کسب کرد

شرکت ملی صنایع مس ایران در آذر ماه سال ۱۳۹۹، توانست با برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری صحیح، عملکرد مثبتی را در میزان تولید و فروش محصولات خود به ثبت برساند و فراتر از برنامه‌های تعیین شده، عمل کند. این شرکت توانست در آذر ماه سال جاری به درآمد چهار هزار و ۸۸۷ میلیارد تومانی دست یابد که رشدی معادل ۳۵,۷ درصد نسبت به آبان ماه داشته است.

می‌دهد. بر اساس این نمودار، این شرکت در گروه محصولات مسی در آذر ماه سال جاری، ۱۰ هزار و ۹۶۵ تن کنسانتره مس تولید کرد. شرکت مس در آبان ماه ۹۷ هزار و ۶۶۳ تن کنسانتره مس تولید کرده بود و در آذر ماه رشد ۳,۴ درصدی را در تولید این محصول تجربه کرد. «فملی» با این میزان تولید در آذر ماه سال جاری، ۱,۱ درصد رشد نسبت به آذر ماه ۱۳۹۸ داشته است، میزان تولید کنسانتره در آذر ۱۳۹۸، ۹۹ هزار و ۸۹۹ تن بود.

این شرکت در آذر ماه سال جاری با تولید ۲۳ هزار و ۴۸۰ تن کاتد مس، رشد ۱۴,۲ درصدی را نسبت به ماه گذشته با میزان تولید ۲۰ هزار و ۵۶۷ تن به ثبت رساند. همچنین شرکت مس با این میزان تولید کاتد در آذر ماه سال ۱۳۹۹، نسبت به ماه مشابه در سال ۱۳۹۸ رشد ۴۷,۷ درصدی داشته است. میزان تولید کاتد در مدت آبان سال گذشته ۱۵ هزار و ۸۹۴ تن برآورد شده است.

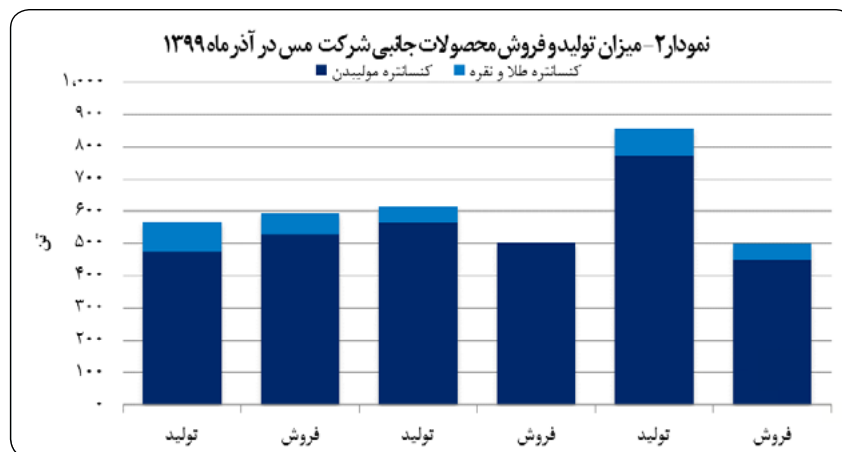
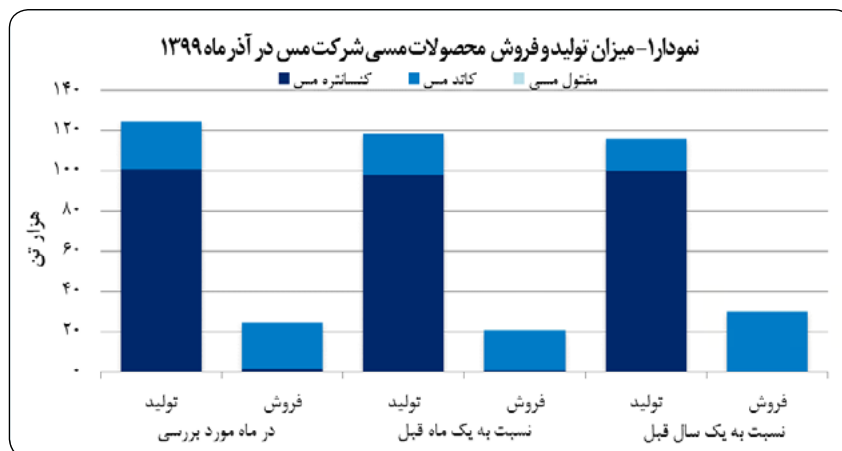
نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت ملی صنایع مس ایران در آذر ماه سال جاری یک هزار و ۵۸۹ تن کنسانتره فروخته است که با این میزان فروش ۲۴۱ درصد رشد نسبت به آبان ماه سال جاری را ارزیابی می‌کند. «فملی» در آبان ماه ۴۶۶ تن کنسانتره مس را مورد معامله قرار داده بود. گفتنی است که این شرکت در آذر ماه سال ۱۳۹۸ میزانی کنسانتره مس فروخته بود.

این شرکت با فروش ۲۲ هزار و ۶۸۶ تن کاتد مس، ۱۲,۷ درصد رشد نسبت به آبان ماه سال جاری داشته است. از این میزان فروش کاتد «فملی» در آذر ماه، ۹ هزار و ۹۲۷ تن در بازارهای

همچنین توانسته در ماه مورد بررسی به ارقام درخشانی در فروش داخلی و صادراتی نسبت به مدت مشابه در سال گذشته و همچنین آبان ماه سال جاری نیز دست یابد.

■ محصولات مسی

نمودار ۱ میزان تولید و فروش محصولات مسی شرکت ملی صنایع مس ایران را نشان



۱۸,۴ درصد رشد را در هر دو زمینه نسبت به ماه مشابه در سال گذشته به ثبت رساند.

طبق **نمودار ۴**، نرخ فروش کنسانتره مولیبدن در ماه مورد بررسی نسبت به آبان ماه سال ۱۳۹۹ با افت ۵,۹ درصدی همراه بوده و همچنین نرخ فروش کاتد مسی نیز افزایش ۱۵,۲ درصدی را تجربه کرده است.

قابل ذکر است که شرکت ملی صنایع مس ایران در ماه مورد بررسی ۹ هزار و ۹۲۷ تن کاتد مس و ۵۹ تن اکسید مولیبدن صادر کرد و از آن، درآمدی بالغ بر یک هزار و ۹۷۹ میلیارد و ۱۴۶ میلیون تومان را به دست آورد.

در مجموع «فملی» در آذر ماه سال جاری، چهار هزار و ۸۸۷ میلیارد تومان درآمد کسب کرد که نسبت به آبان ماه سال جاری ۳۵,۷ درصد رشد و همچنین نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۸، ۱۲۳,۱ درصد افزایش داشته است.

■ سنگ سولفور

شرکت ملی صنایع مس ایران در آذر ماه برای هفتمین بار متوالی در سال جدید سنگ سولفور تولید کرد. «فملی» در ماه مورد بررسی، چهار میلیون و ۳۵۸ هزار تن از این محصول تولید کرد که ۲۴۱ هزار و ۶۸۵ تن آن را به فروش رساند. گفتنی است «فملی» در آبان ماه سال جاری میزانی سنگ سولفور را مورد معامله قرار نداده بود.

■ سایر محصولات

بررسی آمار وضعیت تولید و فروش سایر محصولات شرکت مس در ماه گذشته نشان می‌دهد که این شرکت توانست در ماه مورد بررسی، ۱۹ هزار و ۱۸۰ تن سایر محصولات تولید کند و تمام این میزان را مورد معامله قرار دهد. شرکت مس با این میزان تولید و فروش سایر محصولات در آذر ماه سال جاری توانست

بین‌المللی و ۱۲ هزار و ۷۵۹ تن نیز در بازار داخلی به فروش رسیده است.

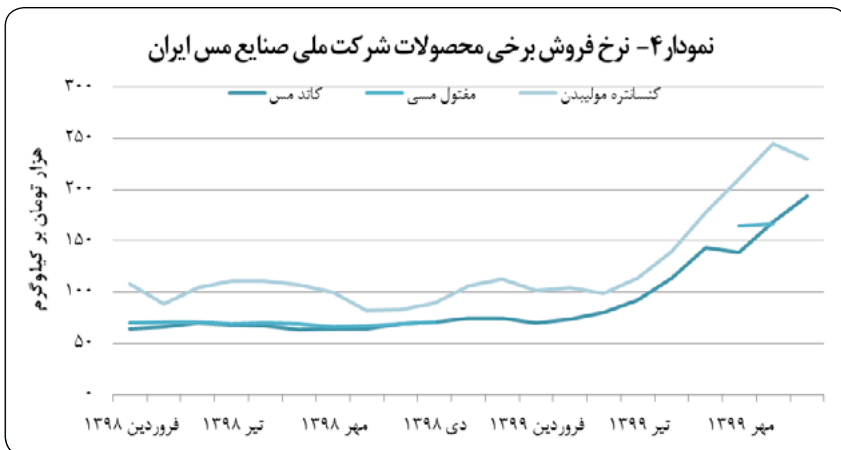
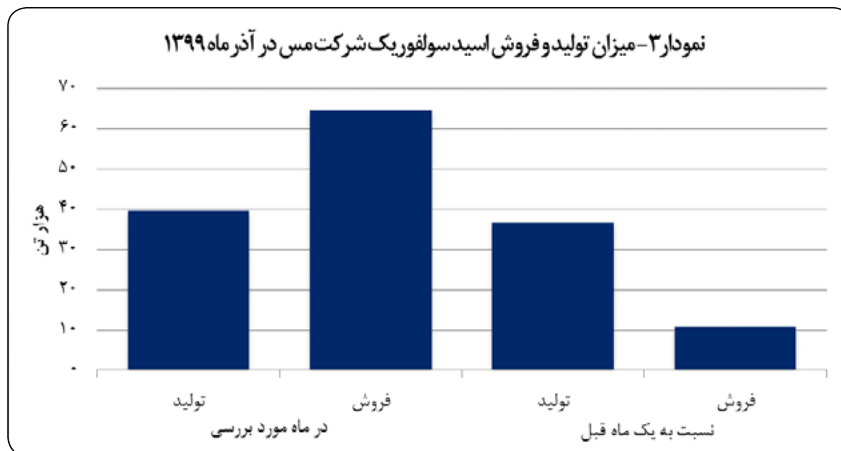
■ محصولات جانبی

نمودار ۲ میزان تولید و فروش محصولات جانبی شرکت ملی صنایع مس ایران که شامل کنسانتره طلا، نقره و مولیبدن می‌شود را روایت می‌کند. طبق این نمودار، در آذر ماه سال ۱۳۹۹ میزان تولید کنسانتره طلا و نقره در شرکت مس، ۹۴ تن بود که این شرکت با این میزان تولید، ۸۰,۸ درصد رشد را نسبت به آبان ماه تجربه کرد و نسبت به آذر ماه سال گذشته نیز افزایش ۸ درصدی را به ثبت رساند. در ماه آذر، «فملی» ۴۷۴ تن کنسانتره مولیبدن تولید کرد.

در ماه مورد بررسی، «فملی» بر خلاف آبان ماه، فروش کنسانتره طلا و نقره داشت و توانست ۶۵ تن آن را بفروشد. قابل ذکر است که این شرکت نسبت به فروش ۵۰ تنی کنسانتره طلا و نقره در آذر ماه ۱۳۹۸، ۳۰ درصد رشد را به ثبت رسانده است. شرکت مس در ماه مورد بررسی توانست ۵۲۸ تن کنسانتره مولیبدن را نیز معامله کند که رشد ۵,۲ درصدی را نسبت به آبان ماه سال جاری نشان می‌دهد. همچنین میزان تغییر فروش این محصول جانبی در آذر ماه سال جاری نسبت به مدت مشابه در سال گذشته مثبت بوده است؛ به طوری که میزان فروش کنسانتره مولیبدن در آذر ماه ۱۳۹۸، ۴۴۹ تن بود و رشد ۱۷,۶ درصدی در این زمینه مشاهده می‌شود.

■ اسید سولفوریک

نمودار ۳ میزان تولید و فروش اسید سولفوریک شرکت ملی صنایع مس ایران را در آذر ماه سال جاری نشان می‌دهد. بر اساس این نمودار، میزان تولید اسید سولفوریک ۳۹ هزار و ۶۵۸ تن و میزان فروش این محصول ۶۴ هزار و ۷۸۴ تن بوده که نسبت به آبان ماه سال ۱۳۹۹ به ترتیب در تولید و فروش رشد ۷,۸ درصدی و ۵۰,۳ درصدی داشته و میزان تغییرات تولید و فروش این محصول نسبت به مدت مشابه در سال گذشته به ترتیب افزایش ۱۴,۸ درصدی و ۴۲۴ درصدی گزارش شده است.



نسبت به مدت مشابه سال قبل؛

رشد چشمگیر در آمد «فباهنر» در آذر ماه امسال

بررسی عملکرد شرکت صنایع مس شهید باهنر در آذر ماه سال جاری، نشان می‌دهد این شرکت در تولید محصولات مسی و آلیاژی موفقیت‌آمیز عمل کرده است. همچنین «فباهنر» در ماه مورد بررسی، موفق به کسب درآمد ۲۴۸ میلیارد تومانی شده که نسبت به آذر ماه سال گذشته، رشدی معادل ۱۵۵٫۸ درصد را گزارش می‌کند.

قبل از آن، عملکرد قابل ملاحظه‌ای را از خود به نمایش گذاشت که در این میان، با مقایسه

باهنر در آذر ماه سال جاری، در میزان تولید و فروش محصولات مسی و آلیاژی نسبت به ماه

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت صنایع مس شهید



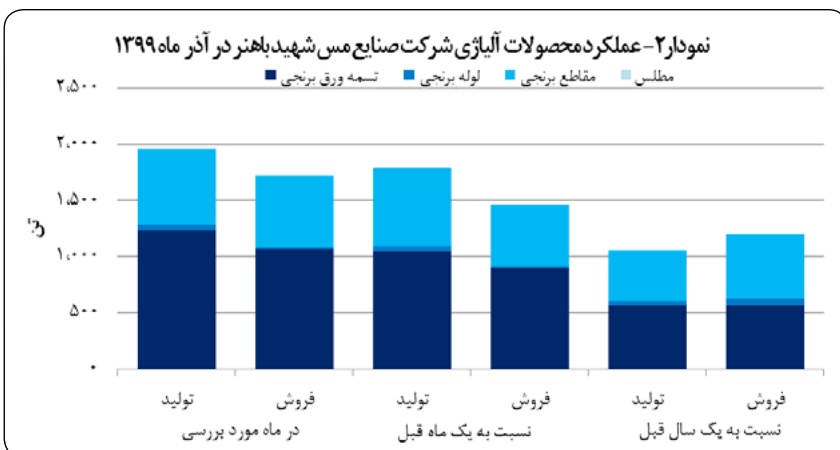
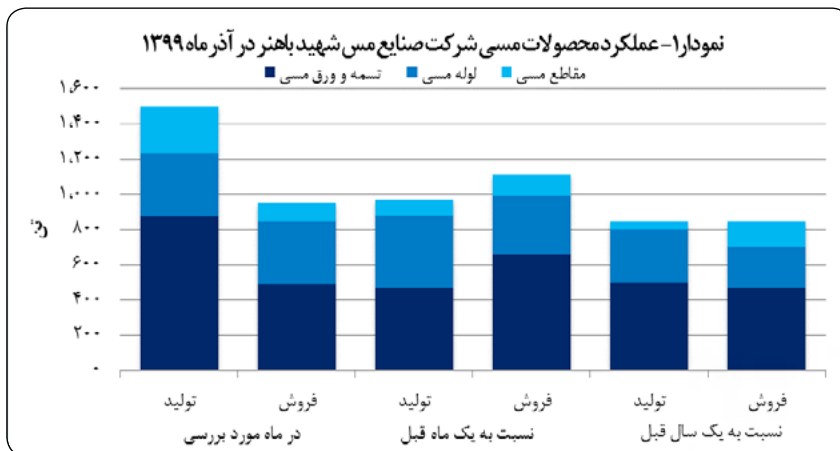
■ **رشد ۸۶,۵ درصدی تولید محصولات آلیاژی نمودار ۲** نشان می‌دهد که شرکت صنایع مس باهنر در آذر ماه سال جاری، در مجموع یک هزار و ۹۶۴ تن محصولات آلیاژی تولید کرده که در این میان سهم هر محصول به تفکیک، ۴۶ تن لوله برنجی، یک هزار و ۲۲۷ تن تسمه و ورق برنجی و ۶۸۱ تن مقاطع برنجی بود. با این میزان تولید شاهد افت ۲,۱ درصدی تولید لوله برنجی، رشد ۱۸,۳ درصدی تولید تسمه و ورق برنجی و افزایش ۷ درصدی تولید مقاطع برنجی نسبت به آبان ماه سال جاری هستیم. همچنین این شرکت با این میزان تولید لوله، تسمه و مقاطع برنجی در آذر ماه نسبت به مدت مشابه در سال گذشته به ترتیب ۹,۵ درصد، ۱۱۹,۳ درصد و ۵۲,۳ درصد رشد را تجربه کرده است. «فباهنر» با میزان تولید یک هزار و ۹۶۴ تنی محصولات آلیاژی در ماه مورد بررسی، ۱۰ درصد رشد نسبت به آبان ماه

شرکت در ماه مذکور توانست ۲۵۸ تن لوله مسی را نیز در بازار داخلی و صادراتی مورد معامله قرار دهد و با این میزان فروش، نسبت به فروش ۳۳۵ تنی لوله مسی در آبان ماه، رشد ۶,۹ درصدی را ارزیابی می‌کند. میزان فروش تسمه و مقاطع مسی به ترتیب ۴۸۹ تن و ۱۰۴ تن بود که نسبت به آبان ماه سال جاری ۲۵,۹ درصد و ۱۰,۳ درصد افت در فروش را گزارش می‌کند. همچنین میزان فروش سه محصول لوله، تسمه و مقاطع مسی در آذر ماه امسال نسبت به مدت مشابه در سال گذشته به ترتیب ۵۹,۱ درصد رشد، ۳,۶ درصد افزایش و ۳۰,۲ درصد افت ثبت شده است. در مجموع با توجه به میزان فروش ۹۵۱ تنی محصولات مسی، شرکت باهنر ۱۴,۴ درصد افت نسبت به آبان ماه سال جاری و ۱۲,۴ درصد رشد نسبت به آذر ماه سال ۱۳۹۸ را تجربه کرده است.

میزان تولید و فروش محصولات این شرکت نسبت به آذر ماه ۱۳۹۸ رکوردهای درخشانی مشاهده می‌شود.

■ رشد ۷۷,۱ درصدی تولید محصولات مسی

نمودار ۱ میزان تولید و فروش محصولات مسی شرکت صنایع باهنر را در آذر ماه سال ۱۳۹۹ روایت می‌کند. طبق این نمودار، شرکت باهنر در آخرین ماه از فصل پاییز به میزان یک هزار و ۵۰۰ تن محصولات مسی که شامل مقطع، تسمه، ورق و لوله است را تولید کرد. این شرکت در ماه مذکور همچون ماه گذشته لوله مسی را در سبد تولیدات خود قرار داد و ۳۶۱ تن از این محصول را تولید کرد. قابل ذکر است که با این میزان تولید لوله مسی، ۱۱,۵ درصد افت نسبت به ماه آبان سال جاری و همچنین ۱۹,۱ درصد رشد نسبت به ماه مشابه در سال ۱۳۹۸ داشته است. در آذر ماه امسال، سهم تولید تسمه و ورق مسی ۸۷۲ تن و مقاطع مسی ۲۶۷ تن بود که به ترتیب نسبت به آبان ماه، ۸۶,۳ درصد و ۱۸۴ درصد رشد را تجربه کرد. همچنین میزان تغییر تولید تسمه و ورق مسی در ماه مورد بررسی نسبت به آذر ماه ۱۳۹۸، به ترتیب ۷۴,۷ درصد و ۴۹۳,۳ درصد افزایش بوده است. به طور کلی، شرکت شهید باهنر در آذر ماه سال جاری، با تولید یک هزار و ۵۰۰ تن محصولات مسی، رشد ۵۴,۶ درصدی را نسبت به ماه قبل از آن به ثبت رساند. همچنین این شرکت با این میزان تولید محصولات مسی نسبت به آذر ماه سال ۱۳۹۸، رشد ۷۷,۱ درصدی را گزارش می‌کند.



■ رشد ۱۲,۴ درصد فروش محصولات مسی

همچنین نمودار ۱ نشان می‌دهد، شرکت صنایع مس باهنر در آذر ماه سال جاری، ۹۵۱ تن محصولات مسی فروخته است که ۳۷ تن آن مربوط به فروش صادراتی و ۹۱۴ تن آن به فروش داخلی اختصاص دارد. قابل ذکر است که از ۳۷ تن فروش صادراتی ۱۴ تن مربوط به لوله مسی و ۲۳ تن مربوط به مقاطع مسی بود. این

سال ۱۳۹۹ و ۸۶,۵ درصد افزایش نسبت به آذر ماه سال ۱۳۹۸ داشته است.

■ رشد ۴۳,۵ درصدی فروش محصولات آلیاژی

همچنین نمودار ۲ گویای آن است که شرکت صنایع مس باهنر در آذر ماه، یک هزار و ۷۲۳ تن محصولات آلیاژی فروخت که ۱۷,۶ درصد رشد نسبت به ماه پیش از آن و ۴۳,۵ درصد افزایش نسبت به ماه مشابه در سال ۱۳۹۸ داشته است. از این میزان فروش، ۲۲ تن سهم صادرات و یک هزار و ۷۰۱ تن آن مربوط به فروش داخلی است. «فباهنر» در آذر ماه ۲۲ تن مقاطع برنجی صادر کرد که ماه پیش از آن ۲۴ تن از این محصول را صادر کرده بود.

همچنین این شرکت در آذر ماه صادرات تسمه و لوله برنجی نداشت. «فباهنر» با فروش مجموع یک هزار و ۶۲ تن تسمه و ورق برنجی رشد ۱۸,۸ درصدی را نسبت به آبان ماه سال جاری به ثبت رسانده است. همچنین این شرکت با فروش داخلی ۱۹ تن لوله برنجی افت ۹,۵ درصدی را نسبت به ماه پیش از آن گزارش می‌کند. فروش داخلی و صادراتی مقاطع برنجی در آذر ماه سال جاری، ۶۴۲ تن بود که نسبت به آبان ماه شاهد رشد ۱۶,۷ درصدی هستیم.

همچنین میزان فروش لوله، تسمه و مقاطع برنجی نسبت به آذر ماه سال ۱۳۹۸ با تغییرات ۶۷,۸ درصد افت، ۸۹,۶ درصد افزایش و ۱۰,۳ درصد رشد همراه بوده است.

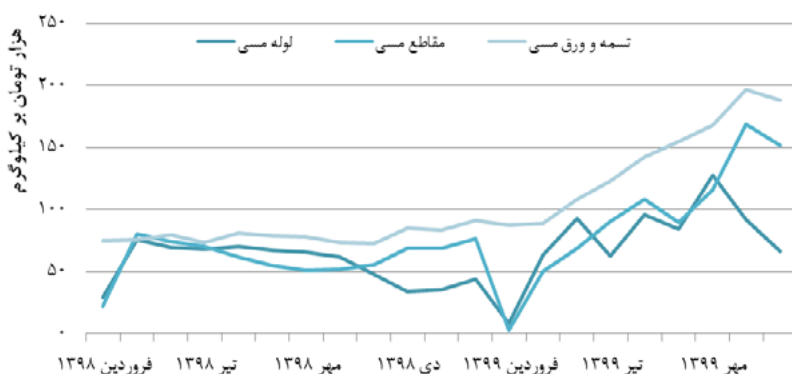
■ افت نرخ فروش محصولات مسی

نمودار ۳ نرخ فروش محصولات مسی شرکت صنایع مس شهید باهنر را در آذر ماه روایت می‌کند. طبق این نمودار، در آذر ماه هر کیلوگرم تسمه و ورق مسی ۱۸۸ هزار و ۳۴۹ تومان، مقاطع مسی ۱۵۲ هزار و ۱۴۴ تومان و لوله مسی ۶۶ هزار و ۷۹۶ تومان فروخته شده است که به ترتیب ۴,۲ درصد، ۱۰,۱ درصد و ۲۷,۴ درصد افت را نسبت به آبان ماه به همراه داشته‌اند.

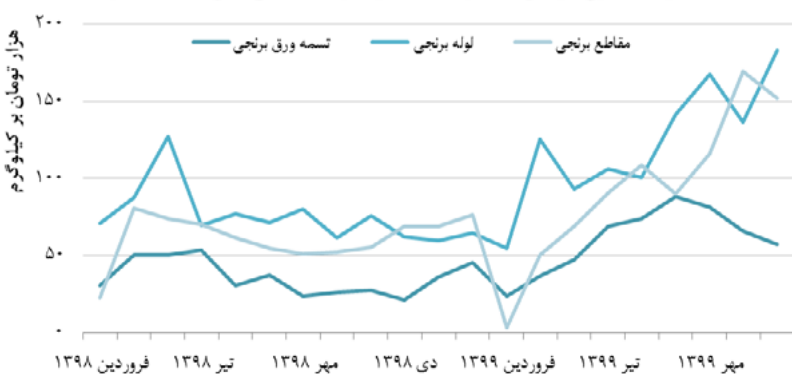
بر اساس **نمودار ۴** نرخ فروش محصولات آلیاژی شرکت صنایع مس شهید باهنر در آذر ماه، هر کیلوگرم مقطع برنجی ۸۱ هزار و ۲۱۳ تومان، لوله برنجی ۱۸۲ هزار و ۸۳۱ تومان و تسمه و ورق برنجی ۵۷ هزار و ۹۹ تومان بوده است. نرخ فروش هر کدام از محصولات آلیاژی به ترتیبی که ذکر شده نسبت به آبان ماه سال جاری افت ۶,۹ درصدی، افزایش ۳۳,۸ درصدی و افت ۱۳,۴ درصدی را روایت می‌کنند. شرکت صنایع مس شهید باهنر در آذر ماه سال جاری، ۲۴۸ میلیارد تومان درآمد کسب کرد که ۱۴,۵ درصد افت نسبت به ماه پیش از آن و ۱۵۵,۸ درصد رشد نسبت به آذر ماه سال ۱۳۹۸ داشته است. ۲۳۸ میلیارد و ۳۵ میلیون تومان درآمد «فباهنر» حاصل از فروش داخلی و ۱۰ میلیارد و ۵۶ میلیون تومان دیگر از طریق صادرات کسب شده است.

شرکت شهید باهنر در آذر ماه سال جاری، با تولید یک هزار و ۵۰۰ تن محصولات مسی، رشد ۵۴,۶ درصدی را نسبت به ماه قبل از آن به ثبت رساند

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



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





بهومی سازی

راهکار خنثی کردن تحریم ها

۵۵ هزار قطعه بومی سازی شده در فولاد مبارکه



www.msc.ir



سایر رسانه‌ها

A Canon camera with a lens and a tablet on a wooden surface. The camera is black and has a lens with 'SUPER SIGMA SKYLIGHT II' written on it. The tablet is blue and has a black screen. The background is a light-colored wooden surface.

● تهیه امیدنامه شرکت سهامی عام پروژه

● انقلابی در عرصه معدنکاری ایران در راه است

● پیشرفت ۹۷ درصدی پروژه‌های استراتژیک فولاد اکسین خوزستان

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه مطرح کرد:

ادعاکنندگان فساد مالی در فولاد مبارکه، مدارک خود را به مراجع قضایی ارائه دهند

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه گفت: شرکت فولاد مبارکه در شفافیت کامل از لحاظ مالی و فروش به فعالیت خود ادامه می‌دهد و هیچگونه فساد پستی پرده این شرکت وجود ندارد و هر فردی که مدعی فساد مالی در این سیستم است، می‌تواند مدارک خود را به مراجع قضایی ارائه دهد.

آن شفاف است و تمامی اطلاعات مالی آن در کدال بورس افشا می‌شود. از سوی دیگر، سازمان حسابرسی مسئول رسیدگی به حساب‌های این شرکت است و تمام اطلاعات حسابداری که در شرکت فولاد مبارکه ثبت می‌شود به سهامداران اعلام می‌کند. در این بین اگر ادعایی هم از هر سویی مطرح می‌شود لازم است مدعیان نسبت به ارائه مدارک خود به مراکز قضایی اقدام کنند. گرچه ذکر این نکته نیز ضروری است، در شرایط فعلی که شرکت فولاد مبارکه در زیر فشار شدیدترین تحریم‌ها قرار دارد شایسته نیست که با تشویش اذهان عمومی آب در آسیاب دشمنان نظام مقدس جمهوری اسلامی کرد، تا جایی که در سال جهش تولید هجمه‌هایی ناخواسته بر بدنه تولید ملی کشور وارد آید.

فولاد مبارکه تلاش دارد با ارتقای شرکت به نسل چهارم، دخالت انسانی و مدیریتی را به حداقل خود برساند. در این راستا شرکت ابریساهم‌تراز با شرکت دنیلی ایتالیا که در ابتدا مسئولیت ساخت این کارخانه را بر عهده داشت، توانست عهده‌دار سیستم‌مند کردن این شرکت شود.

◀ آیا شرکت فولاد مبارکه از قانون منع به کارگیری بازنشستگان، تبعیت می‌کند؟
فولاد مبارکه یک شرکت خصوصی است؛ بنابراین مشمول قانون منع به کارگیری بازنشستگان نمی‌شود. مدیرعامل قبلی این شرکت نیز بازنشسته بود. مجلس و



مطرح کردن چنین صحبت‌هایی باعث ایجاد حاشیه در کار می‌شود.

اختصاص سود سالیانه شرکت فولاد مبارکه به انتخاب جریان سیاسی خاص، در دوره قبلی انتخابات مجلس نیز مطرح بود. در آن زمان بلافاصله دستگاه‌های نظارتی، استانداری و... آن را تکذیب کردند. این شرکت قویا این مورد را تکذیب می‌کند. ما به لحاظ شرعی و قانونی اجازه صرف هزینه در جریان‌های سیاسی نداریم. این شرکت تمام سرمایه خود را صرف بازپروری و باز تولید خود می‌کند.

◀ عنوان شده شرکت فولاد مبارکه در پشت پرده دچار فساد مالی شده است، این موضوع چقدر صحت دارد؟

شرکت فولاد مبارکه به دلیل اینکه در بورس کالا حضور دارد؛ تمام صورت‌های مالی

به گزارش «فلزات آنلاین»، حمیدرضا عظیمیان، مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه در گفت‌وگویی به اتهامات وارده به این شرکت پاسخ داد که متن کامل آن را در ادامه می‌خوانید:

◀ برخی از فعالان سیاسی، مدیران فولاد مبارکه را وابسته به جناح سیاسی خاص دانسته و ادعا دارند سود سالیانه این شرکت صرف انتخابات مجلس شده است، آیا این ادعا را تایید می‌کنید؟
خیر. مدیران فولاد مبارکه بر اساس قانون و تعاریفی که در کشور وجود دارد، وظایف خود را به درستی انجام می‌دهند. در این بین، گرایش سیاسی هر فردی مانع از فعالیت درست وی و تخطی از قوانین نخواهد شد. فولاد مبارکه طی سالیانی که در آن حضور داشته‌ام به درستی و بدون توجه به جریان‌های سیاسی به فعالیت خود ادامه می‌دهد. قطعا

حکومتی و سازمان تنظیم بازار ارائه می‌شود. فولاد مبارکه طی سالیان گذشته مورد شدیدترین تحریم‌ها از سوی آمریکا قرار گرفته است؛ این در حالی است که برخی در داخل با بیان مطالب کذب باعث تشویش اذهان عمومی شده‌اند. انتشار چنین صحبت‌هایی یک نوع بی‌انصافی و قدرشناسی است. من به عنوان مدیرعامل این شرکت، قویا اعلام می‌کنم: شرکت فولاد مبارکه در شفافیت کامل از لحاظ مالی و فروش به فعالیت خود ادامه می‌دهد و هیچ‌گونه فساد پشیمان‌کننده‌ای در این شرکت وجود ندارد و هر فردی که مدعی فساد مالی در این سیستم است، می‌تواند مدارک خود را ارائه دهد.

◀ دلیل کاهش صادرات فولاد مبارکه طی ۶ ماهه امسال نسبت به سال‌های گذشته چیست؟ فولاد مبارکه در ۶ ماهه سال جاری با کاهش صادرات مواجه بود که دلیل اصلی آن، مخالفت وزارت صمت با صادرات و تأیید بر توزیع آن در داخل است. این میزان کاهش تنها شامل فولاد مبارکه نمی‌شود؛ بلکه تمامی فولادسازان با کاهش صادرات همراه بوده‌اند.

◀ برخی یکی از دلایل اصلی افزایش قیمت لوازم خانگی و خودرو را فولادسازان می‌دانند، در این خصوص توضیح دهید؟ خودروسازان ورق مورد نیاز خود را از طریق عرضه اختصاصی یا مچینگ خریداری می‌کنند. درصد تأثیر قیمت فولاد در خودرو نزدیک به ۱۵ درصد است. بنابراین دلیل افزایش خودرو را باید در جای دیگر به دنبال آن گشت. مبلغ هنگفتی نقدینگی در جامعه وجود دارد که یک سیل خروشان خانمان‌برانداز است.

تأثیر فولاد در صنایع مرتبط به فولاد کمتر از ۲۰ درصد است. هنگامی عرضه و تقاضا مدیریت نشود، باعث ایجاد بازار سیاه و التهاب در قیمت‌ها خواهد شد. در بخش فولاد کمبود عرضه وجود ندارد. این بخش نیازمند یک مدیریت منسجم و یکپارچه است.

دستگاه‌های ذی‌ربط به صراحت اعلام کرده‌اند که شرکت فولاد مبارکه مشمول قانون منع به کارگیری بازنشسته نمی‌شود. بر فرض اینکه این موضوع هم مطرح شود، نشان از عدم اطلاعات کافی مطرح‌کنندگان چنین موضوعاتی است. تعداد به کارگیری بازنشستگان در گروه فولاد مبارکه انگشت‌شمار است و دلیل انتصاب آن‌ها، حساس بودن شرکت‌های زیر مجموعه فولاد مبارکه مانند فولاد هرمزگان و سفید دشت است. برای مدیریت این شرکت‌ها باید از افراد خبره و با تجربه استفاده کرد.

◀ پرداختی‌های فولاد مبارکه بر چه اساسی صورت می‌گیرد؟ آیا در فولاد مبارکه حقوق‌های نجومی وجود دارد؟

حقوق‌های نجومی همواره در شرکت‌ها و دستگاه‌های دولتی مطرح است؛ اما فولاد مبارکه یک شرکت خصوصی بوده و از نظام پرداخت حقوق مشخصی برخوردار است. حقوق پایه بر اساس دستورالعمل وزارت کار تنظیم و پرداخت می‌شود.

شرکت فولاد مبارکه در سال ۹۷، ۲۳ هزار میلیارد، سال ۹۸ نزدیک به ۴۰ هزار میلیارد و امسال نیز پیش‌بینی می‌شود ۵۵ هزار میلیارد تومان درآمد داشته باشد. این شرکت در ۳۰ سال گذشته یک ریال به‌خاطر افزایش فروش به کارکنان و مدیران پاداش نداده است. زیرا بخشی از افزایش فروش به دلیل بازار و یا نوسانات ارزی است. طبق قانون، افزایش بهره‌وری، صرفه‌جویی ارزی یا بومی‌سازی، کسب جوایز ملی و بین‌المللی تأثیر مستقیم در پرداخت حقوق دارد.

◀ برخی عنوان می‌کنند میزان فروش فولاد مبارکه نامشخص بوده و محصولات خود را به افراد خاصی می‌فروشد، در این خصوص توضیح دهید؟

فروش فولاد مبارکه کاملاً شفاف است؛ زیرا میزان و قیمت آن، هر ماه به وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان تعزیرات

فولاد مبارکه تلاش دارد با ارتقای شرکت به نسل چهارم، دخالت انسانی و مدیریتی را به حداقل خود برساند. در این راستا شرکت ایریسا همتراز با شرکت دنیلی ایتالیا که در ابتدا مسئولیت ساخت این کارخانه را بر عهده داشت، توانست عهده‌دار سیستم‌مند کردن این شرکت شود

آدرسی که برای مقصر دانستن فولادسازان عنوان می‌شود، یک نوع فرار رو به جلو است؛ تا مشکلات به درستی بررسی نشود.

طبق دستور وزارت صمت مبنی بر الزام شرکت‌های فولادی برای عرضه محصولات خود در بورس کالا، اما همچنان تنها عرضه‌کننده ورق، فولاد مبارکه است. در این خصوص توصیه دهید.

فولاد مبارکه تنها عرضه‌کننده ورق در بورس است. این در حالی است که وزارت صمت سایر فولادسازان را ملزم به ارائه محصولات خود در بورس کرده است؛ اما این شرکت‌ها از این دستور تخطی کرده و محصولات خود را در بازار آزاد ارائه می‌کنند. اگر این شرکت‌ها ۹۰ درصد از محصولات خود را در بورس ارائه دهند، آشفتگی بازار رفع خواهد شد.

◀ تعیین قیمت سنگ‌آهن با گذشت چندین سال همچنان یکی از موضوعات پر بحث بین فولادسازان و معدنی‌ها است، نظر شما در این خصوص چیست؟

با هرگونه افزایش قیمت سنگ‌آهن، آهن اسفنجی، گندله و کنسانتره مخالف هستیم. زیرا سیاست فعلی دولتمردان عدم افزایش قیمت است. اگر مواد اولیه افزایش پیدا کند، حتماً بر صنایع پایین‌دستی تأثیر خواهد گذاشت. همچنین قیمت دانه‌های آهنی بر اساس قیمت شمش خوزستان تعیین می‌شود. امروز قیمت شمش نسبت به بهمن ماه سال ۹۸ دوبرابر شده است. این درحالی است که حاشیه سود معدن به فولاد در تمام دنیا دو به یک است و عمده هزینه‌های معدن افزایش نداشته است. در واقع هزینه‌های اصلی در فرایند فولادسازی صورت می‌گیرد.

◀ هدف فولاد مبارکه در تحقق شعار جهش تولید در نیمه دوم سال چیست؟

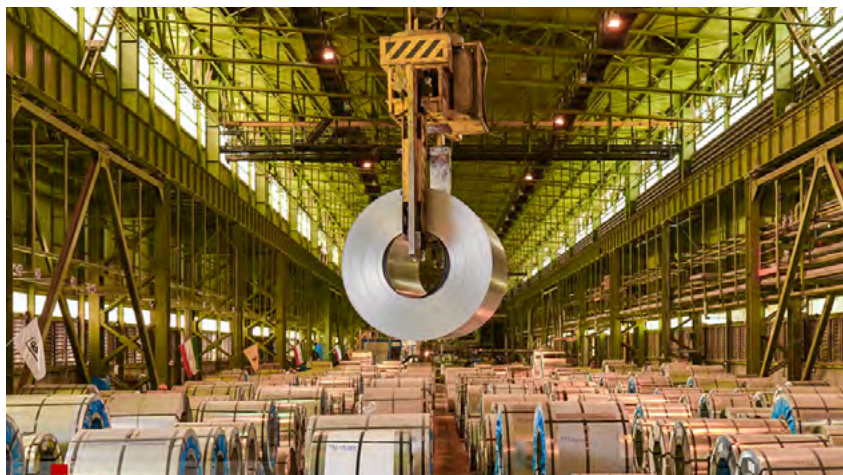
شرکت فولاد مبارکه در سال ۹۹ قصد دارد در راستای فرمایش مقام معظم رهبری شعار سال را محقق سازد. امیدوار هستیم در سال

جاری افزایش تولید خوبی داشته باشیم و با تولید محصولات جدید نیاز صنایع را مرتفع سازیم. یکی از کارهای مهم این شرکت در سال جاری، تولید اسلب گاز ترش برای صنایع نفت و گاز بود. همچنین تلاش شده در نیمه دوم سال ورق رنگی مخصوص بدنه لوازم خانگی به بازار عرضه شود.

◀ طرح پروژه نورد گرم ۲ در چه شرایطی است؟ قراردادهای با طرف خارجی امضا و پیش پرداخت‌ها واریز شده است. طبق قرارداد فی مابین، مقرر شده، برای هر دو شرکت در کشورهای طرفین محلی برای پیگیری پروژه در نظر گرفته شود. اما متأسفانه شیوع بیماری کرونا و رعایت پروتکل‌های بهداشتی، به راحتی اجازه رفت و آمد داده نمی‌شود. این پروژه به طور مستقیم برای یک هزار نفر و غیر مستقیم ۸ هزار نفر اشتغال ایجاد خواهد کرد. با اجرای این پروژه، تولید نورد فولاد مبارکه به ۹ میلیون تن خواهد رسید و یک میلیون مازاد آن صادر خواهد شد و این امر باعث ارزش آفرینی برای کشور می‌شود. با این پروژه تمام نیاز بازار به ورق تاملین و هر کارخانه پایین‌دستی می‌تواند نیاز خود را با قیمت کارخانه تهیه کند. در این صورت مافیا و رانت حذف خواهد شد. این پروژه در خرداد ماه شروع شده و به دلیل ویروس کرونا با تأخیر ۱۰ ماهه پس از ۹۰۰ روز افتتاح خواهد شد.

◀ صحبت شما با نمایندگان مجلس به عنوان قانون‌گذاران کشور چیست؟

فولاد کشور در طی ۴۰ سال گذشته پیشرفت خوبی داشته است و از مقام ۳۵ در سال ۵۷ به مقام ۱۰ در سال جاری رسیده است. در سال ۵۷ نزدیک به یک میلیون تن فولاد در کشور تولید و چهار میلیون تن وارد می‌شد. این در حالی است که امسال با ظرفیت نصب شده ۳۵ میلیون تن، نزدیک به ۲۸ میلیون تن فولاد تولید و حدود هشت میلیون تن صادر می‌شود. آیا باید به این صنعت بالید و یا آن را تخریب کرد؟ بهترین راهکار تقویت این صنعت و حل مشکلات آن است. بر اساس گزارشی از ایلنا، نمایندگان عزیز به جایگاه بسیار مهم خود در کشور توجه داشته باشند. توسعه هر کشور با سیمان و فولاد است. کشور در این دو بخش پیشرفت خوبی داشته است. باید در یک رفتار منصفانه و مشوقانه به فعالان این بخش از سوی مجلس علامت مثبت داده شود. دشمن در بخش تحریمی، این صنعت را در نظر گرفته است و در حال حاضر فولاد مبارکه سه بار از سوی آمریکا مورد تحریم قرار گرفته است. نباید با فضا سازی سیاسی و عنوان صحبت‌های بدون پایه و اساس این صنعت را مورد حمله قرار داد. از نمایندگان مجلس درخواست دارم از این مجموعه بازدید کرده و سوال و ابهاماتی که برای آنها ایجاد شده اعلام کرده و از ما پاسخ بخواهند تا در راه پیشرفت و رفع نقاط ضعف قدم برداریم.



مدیرعامل هلدینگ فولاد متیل:

اعلام آمادگی فولاد متیل برای حمایت از توسعه معادن کوچک در کرمان

مدیرعامل هلدینگ فولاد متیل در دیدار با استاندار کرمان، برای ایجاد یک هاب مرکزی در نزدیکی خطوط ریلی استان به منظور توسعه دامنه فعالیت‌های معدنی و کمک به جهش تولید و اشتغال پایدار اعلام آمادگی کرد.

جنوب‌شرق کشور، هدف‌گذاری تامین خوراک کارخانه‌ها با تعیین تکلیف پهنه‌های بلوکه شده کار مهمی است و باید در دولت دنبال شود، بر حمایت از سرمایه‌گذاری در حوزه توسعه معادن کوچک تاکید و عنوان کرد: در حوزه زیرساخت آب، برق، گاز و راه نیز کارگروهی در معاونت عمرانی تشکیل شده و در چشم‌انداز مشخص این زیرساخت‌ها نیز تامین خواهد شد.

■ تاکید بر ضرورت آزادسازی پهنه‌های معدنی

رئیس هیئت‌مدیره هلدینگ فولاد متیل نیز در این نشست، با اشاره به ضرورت آزادسازی پهنه‌ها و شناسایی محدوده‌های جدید اکتشافی مطرح کرد: معادن کوچک پراکنده زیادی در استان کرمان داریم که می‌توان آن‌ها را در قالب شبکه‌ای، به صورت معدنی بزرگ شکل داد.

مجید آنتیکی نژاد خاطر نشان کرد: فعال کردن معادن کوچک در توسعه و عدالت اجتماعی موثر است و این فعال‌سازی باید با پیشروانی شرکت‌های بزرگ انجام گیرد و در قالب مشارکت و سرمایه‌گذاری، اکتشاف و کارهای بهره‌برداری دنبال شود.

یک هاب مرکزی در نزدیکی خطوط ریلی استان، از این پروژه‌ها حمایت کند. از آنجا که کرمان بهشت معادن محسوب می‌شود، امیدوار هستیم با حمایت استاندار و مجموعه صنعت و معدن و سایر مدیران استانی، شاهد تحول چشمگیری در کرمان باشیم. در همین زمینه استاندار کرمان تصریح کرد: استان کرمان به منظور توسعه معادن کوچک، آمادگی کامل برای استقبال و حمایت از سرمایه‌گذاران دارد و این موضوع در اولویت برنامه‌های این استان است.

علی زینی‌وند از مدیرعامل هلدینگ فولاد متیل خواست تا پروژه‌های توسعه معادن کوچک را با طرح و هدف‌گذاری مشخص ارائه دهند. وی افزود: وزارت صمت نیز در حال کار برای واگذاری اختیارات در حوزه معادن به استان‌هاست و به دنبال آن هستیم که استان کرمان در این زمینه به عنوان پایلوت قرار گیرد. استاندار کرمان ابراز کرد: برای تکمیل زنجیره فولاد باید تولید سنگ‌آهن را افزایش داد و برای این ماده، مشخصاً در استان کرمان، ظرفیت اکتشاف بسیار زیادی وجود دارد. زینی‌وند با بیان اینکه در گستره شرق و

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، مجتبی مهدیان اظهار داشت: این مجموعه با ۱۴ شرکت زیر مجموعه فعالیت می‌کند که ۸۰ درصد سهام آن مربوط به فولاد مبارکه و مابقی مربوط به حوزه هنری وابسته به سازمان تبلیغات اسلامی است. وی ادامه داد: این هلدینگ با ۳۰ سال قدمت، با هدف توزیع ورق‌های فولادی فولاد مبارکه برای تولیدکنندگان کوچک راه‌اندازی شده و نقش موثری در نظام عادلانه توزیع و حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط تولیدی و صنعتی داشته است.

■ نگاه متیل به معادن و صنایع کوچک

مدیرعامل هلدینگ فولاد متیل بیان کرد: نگاه هلدینگ فولاد متیل به معادن کوچک، بر مبنای دستورات ابلاغی و تکلیفی مدیرعامل گروه فولاد مبارکه، انتفاعی نیست، بلکه حمایتی است، زیرا کارخانه‌های بزرگ فولادی مستقیماً برای خرید فرآورده‌های آن‌ها اقدام نمی‌کنند و ما با اهداف حمایتی، تامین مواد معدنی و اولیه را بر عهده گرفته‌ایم و امیدوار هستیم بتوانیم در استان کرمان اقدامات خوبی انجام دهیم و علاوه بر توزیع عادلانه ورق و پیشگیری از واسطه‌گری و حذف دلالان، در خصوص تجهیز و تقویت معادن کوچک سنگ‌آهن و تامین کنسانتره برای مجتمع‌های فولادی اقدام کنیم.

وی اضافه کرد: از آنجاکه معادن کوچک نیاز به سرمایه‌گذاری دارند و حمل‌ونقل فرآورده‌های معدنی از معادن به نقاط دوردست نیز مستلزم مشارکت و حمایت شرکت‌های بزرگ است، هلدینگ فولاد متیل آمادگی دارد تا ضمن ایجاد



مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو:

انقلابی در عرصه معدنکاری ایران در راه است

مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو گفت: برنامه‌ای که از سوی وزیر صمت جهت ابطال پهنه‌های بلاتکلیف ارائه شده، بسیار اثر بخش است. اگر تنها همین برنامه به صورت کامل اجرایی شود، انقلابی در عرصه معدنکاری و زمینه کار کردن شرکت‌های گوناگون بر روی این مناطق ایجاد خواهد شد.

کرد: برنامه‌ای که از سوی وزیر صمت جهت ابطال پهنه‌های بلاتکلیف ارائه شده است، بسیار اثر بخش است. اگر تنها همین برنامه به صورت کامل اجرایی شود، انقلابی در عرصه معدنکاری ایجاد خواهد شد.

وی افزود: با این اقدام زمینه کار کردن شرکت‌های گوناگون بر روی این مناطق ایجاد خواهد شد و نباید همچون گذشته، صرفاً با ثبت محدوده، کاغذ خرید و فروش شود. امیدوار هستیم که این طرح به طور کامل اجرا شود.

مدیرعامل شرکت چادرملو با اشاره به ظرفیت نیروی متخصص در کشور تاکید کرد: ما در بخش منابع انسانی هیچگونه کمبودی نداریم؛ به جز معادن زیرزمینی که کمی از دانش روز عقب هستیم. در مابقی معادن ما نیروهای متخصص و زبده زیادی داریم. در بخش ماشین‌آلات مشکل جدی جهت تهیه نداریم، منتها به علت قیمت بالای ارزهای خارجی، در بعضی مواقع خرید ماشین‌آلات به صرفه نیست.

تقی‌زاده با بیان اینکه، بازار مواد معدنی داخلی، هنوز نتوانسته است خود را با قیمت‌های روز وفق دهد، افزود: به همین خاطر برخی از ماشین‌آلات معدنی که بعضاً قیمتی ۲۰ تا ۳۰ میلیارد تومانی دارند، برای خریدار خود مقرون به صرفه نیستند. لازم به ذکر است که ما در کشور، فقط در بخش ماشین‌آلات حفاری کمبود داشته که برای واردات آن مشکلی نداریم.

فروش مواد معدنی خیلی متأثر از قیمت‌های بازار جهانی نیستیم زیرا قیمت‌گذاری محصولات معدنی در داخل کشور، بسیار کمتر از نرخ تبدیلی آن در خارج از کشور است.

وی افزود: این طور به نظر می‌رسد که ما در سال آینده میلادی، باز هم شاهد افزایش قیمت مواد معدنی باشیم. این افزایش قیمت در خارج از کشور، منجر به افزایش قیمت‌ها در داخل کشور خواهد شد؛ البته نه به صورت فوری و متناسب با آن، بلکه با شیب کمتری همراه خواهد بود.

تقی‌زاده در باره برنامه‌های وزارت صمت برای بهبود وضعیت معدنکاری در برهه فعلی اذعان

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، ناصر تقی‌زاده با مثبت ارزیابی کردن شرایط و قیمت مواد معدنی در سال نو میلادی اظهار داشت: به نظر می‌رسد در سال جدید میلادی، شاهد افزایش قیمت فلزات باشیم اما، بازار داخلی ما به طور مستقیم متأثر از افزایش قیمت‌های جهانی نخواهد بود.

مدیرعامل چادرملو در باره آینده معدنکاری و پارامترهای مرتبط با آن در سال نو میلادی عنوان کرد: چشم‌انداز سال جدید میلادی را مثبت ارزیابی می‌کنیم و تاکنون قیمت محصولات معدنی منطقی به نظر می‌رسد؛ البته ما برای



تا آبان ماه سال جاری؛

پیشرفت ۹۷ درصدی پروژه‌های استراتژیک فولاد اکسین خوزستان

بر اساس ماموریت و ماهیت وجودی فولاد اکسین که همان تکمیل زنجیره صنعت فولاد و تامین نیازهای صنعت نفت و گاز و صنایع دریایی کشور بوده و موجب ارزش افزوده بالا برای ذی‌نفعان خود به‌ویژه سهامداران خود می‌شود، چشم‌انداز تولید ۸۰۰ هزار تن انواع محصولات فولادی با ارزش افزوده و API تا سال ۱۴۰۱ برای این مجموعه ترسیم و در همین جهت اهداف استراتژیک فولاد اکسین خوزستان در چهار منظر ارزش، مشتری، فرایندهای داخلی و رشد یادگیری تدوین شد.

دستخوش اهتمام ویژه مدیریت و هیئت‌مدیره شرکت به استراتژی‌های سازمان و الزام کلیه واحدها به حرکت در این مسیر و همچنین پایش و اندازه‌گیری میزان پیشرفت فعالیت‌های تدوین شده از طریق برگزاری جلسات ماهانه کمیته راهبری فرایندی بوده است. در خاتمه یادآور می‌شود اهمیت دادن به استراتژی و اهداف بلندمدت لازمه هر سازمانی است، که امروزه فولاد اکسین خوزستان با تلاش تکتک کارکنان خود در مسیر استراتژیک با قدرت در حرکت است.

در اکسین بوده‌ایم که می‌توان به تولید انبوه ورق‌های محیط ترش و سودآوری شرکت اشاره کرد. از سویی بر اساس عملکرد واحدها مطابق اهداف از پیش تعیین شده در آبان ماه سال جاری پیشرفت این اهداف ۹۷ درصد بوده که از جمله این اهداف می‌توان به تحقق تولید و فروش ۷۰۰ هزار تن محصول به میزان ۱۱۷ درصد، افزایش سطح آماده‌به‌کاری عملیاتی به میزان ۱۰۴ درصد و مدیریت و تحقق تعهدات فروش به میزان ۱۰۷ درصد اشاره کرد. لازم به ذکر است تحقق این اهداف



به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد اکسین، بر این اساس با تغییرات رویکردی این شرکت از جمله تغییر سبد محصولات از ساختمانی به آلیاژی و API و اجرایی نمودن برنامه استراتژیک شرکت از ابتدای سال ۹۸ خوشبختانه شاهد موفقیت بی‌شماری

تولید چهار میلیون قطعه اتصالات راه آهن و قطعات خودرو در زر سیستان

معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار سیستان و بلوچستان گفت: با توجه به توسعه صنایع ریلی و اجرای طرح راه آهن چابهار-میلک کارخانه «زر سیستان» سالانه چهار میلیون قطعه اتصالات این پروژه و قطعات خودرو تولید می‌کند.

تصریح کرد: ۲۵ نفر به صورت مستقیم در این واحد صنعتی مشغول به فعالیت هستند و سرمایه کنونی آن بالغ بر ۱۵۰ میلیارد ریال است.

وی افزود: از مجموع این تولیدات سالانه سه میلیون قطعه انواع اتصالات ریل راه آهن تولید و بالغ بر یک میلیون قطعه انواع قطعات خودرو، یوبولت و بوش خودرو نیشان نیز تولید می‌شود. شهرکی بیان کرد: میزان تولید این واحد صنعتی در سال فقط دو میلیون قطعه اتصال ریل راه آهن بود که با حمایت صورت پذیرفته و تلاش مدیران این مجموعه و ایجاد خط جدید، تولیدات آن ۱۰۰ درصد افزایش یافت و تولید قطعات خودرو نیز به محصولات این شرکت افزوده شد. بر اساس گزارشی از ایرنا رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت سیستان و بلوچستان

به گزارش «فلزات آنلاین»، ماندانا زنگنه در بازدید از کارخانه قطعات خودرو سازی زر سیستان با اشاره به اینکه حمایت از واحدهای تولیدی در دستور کار مدیران استان قرار دارد اظهار داشت: در کشور ۶ واحد تولیدی مشابه وجود دارد که این واحد از نظر کیفیت و حجم تولید جزو برترین واحدهای کشور است. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت سیستان و بلوچستان نیز در این بازدید بیان کرد: سالانه بالغ بر چهار میلیون قطعه انواع اتصالات ریل راه آهن و قطعات خودرو در کارخانه زر سیستان تولید می‌شود.



معاون امور صنایع وزارت صمت:

هدف گذاری وزارت صمت برای امسال، تولید ۱۲ میلیون دستگاه لوازم خانگی است

معاون امور صنایع وزارت صمت در آیین افتتاحیه بیستمین نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی گفت: برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی یک ضرورت است و باید با رعایت پروتکل‌های بهداشتی برگزار شود و مدیریت شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی تدابیر خوبی را برای این مهم اتخاذ کرده است.

بقیه واحدها استفاده کنند.

وی اضافه کرد: در آینده این واحدها خواهند توانست علاوه بر تامین نیاز داخل به صادرات نیز بپردازند.

■ **هدف گذاری وزارت صمت برای امسال
تولید ۱۲ میلیون عدد دستگاه لوازم خانگی
بوده است**

معاون امور صنایع وزارت صمت اعلام کرد: هدف گذاری امسال وزارت صمت، تولید ۱۲ میلیون دستگاه لوازم خانگی کوچک، متوسط و بزرگ بود که تاکنون مطابق با برنامه از پیش تعیین شده به جلورفته‌ایم.

وی یادآور شد: سال گذشته حدود ۹ میلیون دستگاه انواع لوازم خانگی بزرگ، متوسط و کوچک در کشور تولید شده بود و امسال رشد تولید نزدیک به چهار میلیون دستگاهی را تجربه خواهیم کرد.

■ **متوسط عمق ساخت داخل در انواع لوازم
خانگی بین ۶۵ تا ۷۰ درصد است**

به گفته این مقام مسئول، در حال حاضر متوسط عمق ساخت داخل در انواع لوازم خانگی بین ۶۵ تا ۷۰ درصد است، به طوری که کولر آبی با داخلی سازی ۱۰۰ درصدی و انواع وسایل گازسوز با داخلی سازی بالای ۹۵ درصدی تولید می‌شوند.

وی خاطرنشان کرد: این موفقیت در حالی بود که کشور و صنایع مختلف به ویژه صنعت لوازم خانگی با تحریم‌های ظالمانه مواجه بوده است، اما تولیدکنندگان داخلی توانستند از تحریم‌ها فرصت بسازند.

■ **ارتقای ساخت داخل در صنعت لوازم
خانگی دنبال می‌شود**

صادقی نیارکی تصریح کرد: امروز یکی از مسائلی که انجمن صنایع لوازم خانگی دنبال می‌کند موضوع ارتقای ساخت داخل است، به این منظور این انجمن یک کنسرسیوم از قطعه‌سازان ایجاد کرده تا بتوانند ساخت داخل محصولات خود را ارتقا دهند.

وی با اشاره به موضوع تکمیل سبد کالا، ادامه داد: امروز چند برند حاضر در نمایشگاه، مجموعه‌ای از محصولات را ارائه دادند و بسیاری از آن‌ها با یکدیگر مشارکت کرده و از ظرفیت‌های هم استفاده می‌کنند تا بتوانند کالاهای خود را تکمیل کنند.

این مقام مسئول تصریح کرد: ما نیز در وزارت صمت به دنبال آن هستیم که چندین برند لوازم خانگی داشته باشیم تا بتوانند استاندارد محصولات تولیدی خود را ارتقا دهند، مقیاس تولید آن‌ها را به سمت مقیاس اقتصادی پیش ببرند و هم بتوانند از ظرفیت

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، مهدی صادقی نیارکی دیروز جمعه در آیین افتتاحیه بیستمین نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی، اظهار داشت: مهم‌ترین موضوع در برگزاری نمایشگاه‌ها، ارائه آخرین دستاوردها است، تولیدکنندگان آماده هستند تا آخرین دستاوردها و محصولات خود را پیش از عرضه به بازار در معرض دید عموم قرار داده و از مشتریان بازخورد بگیرند.

■ **نمایشگاه موجب به هم‌رسانی تامین
کنندگان و تولیدکنندگان می‌شود**

معاون امور صنایع وزارت صمت بیان کرد: علاوه بر آن، نمایشگاه موجب به هم‌رسانی تامین‌کنندگان و تولیدکنندگان می‌شود، همچنین مشارکت بین تامین‌کنندگان و حتی مشارکت آن‌ها برای تکمیل سبد تولید را می‌توان شاهد بود.



قائم مقام ایمیدرو اعلام کرد:

تهیه امیدنامه شرکت سهامی عام پروژه

قائم مقام ایمیدرو از تهیه امیدنامه شرکت سهامی عام پروژه به منظور پذیرش نام شرکت در فرابورس خبر داد و گفت: در حال حاضر، ایمیدرو راهبری تشکیل این شرکت را بر عهده دارد.

یونس الستی افزود: در مرحله دوم، بنابر آورده شرکت‌هایی همچون چادرملو و گل‌گهر، افزایش سرمایه بعدی به ثبت خواهد رسید.

در این جلسه ویدئوکنفرانسی، همچنین امیر خرمی شاد، معاون برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی ایمیدرو، امیر صباغ، مدیر اقتصادی و سرمایه‌گذاری ایمیدرو و نمایندگان شرکت‌های ملی مس، مبارکه، گل‌گهر و چادرملو حضور داشتند.

حال حاضر ایمیدرو راهبری تشکیل این شرکت را بر عهده دارد. جمع‌آوری نقدینگی با هدف تامین مالی پروژه‌های جدید و ناتمام یکی از اهداف مهم این شرکت خواهد بود.

■ **افزایش سرمایه ۶ هزار میلیارد تومانی**
در ادامه مدیرعامل شرکت توسعه معادن و فلزات طی سخنانی بیان کرد: در مرحله نخست، این شرکت ۶ هزار میلیارد تومان افزایش سرمایه خواهد داشت.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، عباس نعیمی امروز در جلسه شرکت‌های سهامی عام پروژه که با حضور نمایندگان شرکت‌های بزرگ معدنی برگزار شد، اظهار داشت: از جمله طرح‌های منتقل شده به این شرکت می‌توان به طرح‌های توسعه یک میلیون تنی صبانور، کنسانتره آهن ۲,۵ میلیون تنی فولاد خراسان و توسعه فولاد سرمد ابرکوه اشاره کرد. عضو هیئت عامل ایمیدرو عنوان کرد: در

برای اولین بار در تاریخ شرکت مس محقق شد؛

ثبت فروش حدود ۲۸ هزار میلیارد تومانی طی ۹ ماه

◀ رشد ۹۳ درصدی درآمد «فملی» نسبت به مدت مشابه سال گذشته

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران گفت: تا پایان آذر ماه سال جاری شرکت ملی مس موفق به ثبت رکورد بی‌سابقه فروش ۲۷ هزار و ۹۷۲ میلیارد تومانی شد.



شرکت مس در نهمین ماه سال جاری درآمد چهار هزار و ۸۸۷ میلیارد تومانی کسب کرد که نسبت به مدت مشابه در سال قبل رشد ۲۳۱ درصدی داشته است.

گفتنی است، علاوه بر ثبت عملکرد بی‌سابقه در فروش، کارنامه تولید ۹ ماهه امسال شرکت مس نیز نشان دهنده رشد ۱۶ درصدی تولید آند و ۹ درصدی کاتد نسبت به مدت مشابه سال گذشته است.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس پرس، اردشیر سعدهممدی با بیان اینکه فروش ۹ ماهه شرکت مس در سال گذشته برابر با ۱۵ هزار و ۵۸۹ میلیارد تومان بوده است، اظهار داشت: این میزان فروش، رشد ۹۳ درصدی را نسبت به مدت مشابه سال گذشته نشان می‌دهد.

وی با اشاره به فروش دو هزار و ۱۹۰ میلیارد تومانی فملی در آذر ماه سال گذشته، افزود:

مسئول ایمنی، بهداشت و محیط زیست شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید مطرح کرد:

ایمنی و دستیابی به اهداف راهبردی

مسئول ایمنی، بهداشت و محیط زیست شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید درباره اهمیت فعالیت‌های ایمنی، بهداشت و محیط زیست به ویژه در حوزه صنایع معدنی، گفت: تجارب جهانی حکایت از آن دارد که هم راستا با «توسعه صنایع و فعالیت‌های تولیدی و پروژه‌های»، سلامتی، ایمنی و محیط زیست بیش از پیش در معرض خطرات فراوانی قرار خواهد گرفت. بنابراین جهت تداوم حیات بشر، ضروری است که این سه مقوله به شدت مورد توجه قرار گیرد.

بهره‌گیری‌های کارآ و اثربخشی از این مقوله کرد. بارافکن در ادامه تاکید کرد: با توجه به موارد یادشده واحد ایمنی، بهداشت و محیط‌زیست شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید از شروع فعالیت خود تاکنون طبق استانداردهای مربوط ISO45001-ISO18001-HSE-MS-ISO14001-

ISO9001 و گواهینامه‌های بروزرسانی شده، در راستای اهداف کلان مرتبط و با تفکیک فعالیت‌ها در سطوح مختلف، ایفای نقش کرده است.

از جمله مهم‌ترین این اقدامات می‌توان به ایمنی در عملیات شامل کار در ارتفاع، جوشکاری، برشکاری، ایمنی تجهیزات و ماشین‌آلات اشاره کرد. ایمنی انبارها نیز مدیریت حریق، محصورسازی، نصب علائم و تابلوهای هشداردهنده را در بر گرفته و ایمنی شخصی شامل حذف، کاهش مخاطرات و استفاده از تجهیزات فردی و شغلی لازم در کل ساعات کاری می‌شود.

وی درباره مهم‌ترین اقدامات پروژه‌های در بخش ایمنی و بهداشت و سلامت در شرکت به نصب و راه‌اندازی دستگاه پساب، انجام معاینات دوره‌ای، پایش و اندازه‌گیری آلاینده‌ها، تمدید گواهینامه‌ها... اشاره کرد.

مسئول ایمنی، بهداشت و محیط زیست شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید در پایان خاطرنشان کرد: با در نظر گرفتن دیدگاه فرد ایمن و محیط ایمن و اجرایی کردن اقدامات ضروری در این بخش، دستیابی به اهداف کلان بنگاه‌های اقتصادی براساس برنامه‌های راهبردی، تسهیل شده و از انسجام و یکپارچگی بیشتری در اجرا برخوردار می‌شود.

HSE متشکل از چهار عنصر انسان، محیط، تجهیزات و مواد باشد. در همین حال اهداف آن نیز در راستای حذف، کاهش، پیشگیری، طبق ساختار انعطاف‌پذیر و انطباق‌پذیر، کنترل و اصلاح در حوادث و بیماری‌ها و... تعیین و پیاده‌سازی شود.

■ اصلی در مسیر رضایت‌مندی

مسئول ایمنی، بهداشت و محیط زیست شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید در ادامه تاکید کرد: به تعبیری، رعایت و اجرای ایمنی هم‌راستا با سایر بخش‌های این مهم، یک اصل در رضایت‌مندی و سیستم‌های انگیزشی محسوب می‌شود. در همین حال، اعتقاد بر این است که با ماموریت‌ها و اختیارات داده شده در راستای اجرای اهداف تعیین شده از سوی واحدهای ایمنی و بهداشت در بنگاه‌های اقتصادی، می‌توان در انتخاب استراتژی‌های عملی و ارزیابی سیستم‌های موجود و ارتقای سطح کیفی و حتی تعیین اهداف کلان بنگاه‌ها،

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی گروه صنعتی سدید، سمانه بارافکن اظهار داشت: در سابقه شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید، استقرار تیم واحد ایمنی، بهداشت و محیط زیست یا به عبارتی (HSE)، با افرادی متخصص، آموزش دیده و با تجربه در زمینه‌های فنی، بهداشتی، اجتماعی، رفتاری و روانی و... همسو با اهداف تولیدی، کسب رضایت‌مندی مشتریان و دستیابی به اهداف راهبردی بلندمدت، همراه بوده است. در واقع، پیاده‌سازی و مدیریت این تفکر مدرن در راستای سیستم انسجام یافته و یکپارچه برای حفظ سلامت و ارتقای ایمنی فردی و شغلی منابع انسانی با عرضه محصولاتی با کیفیت بالا، جزو فرایندهای رقابتی و عملکردی کیفی برای این واحد در نظر گرفته شده است.

وی با اشاره به اقدامات انجام شده در این شرکت در راستای ارتقای سطح ایمنی، بهداشت و محیط زیست افزود: اعتقاد و باور به استقرار و اجرای سیستم TQM باعث شده



تحقق ۱۰۱ درصدی برنامه تولید در شرکت فولاد سفیددشت

در آخرین ماه از فصل پاییز، تلاش کارکنان شرکت فولاد سفیددشت چهارمحل و بختیاری، به رغم محدودیت‌های اعمال شده برای مقابله با شیوع فراگیر ویروس کرونا، با ثبت رکوردی دیگر در تولید آهن اسفنجی به بار نشست.

مدیر عملیات شرکت فولاد سفیددشت در پایان با قدردانی از حمایت‌های شرکت فولاد مبارکه و ایمیدرو به عنوان سهام‌داران فولاد سفیددشت چهارمحل و بختیاری، همچنین از حمایت‌های مدیریت شرکت و تلاش کارکنان و شرکت‌های پیمانکاری قدردانی و اظهار امیدواری کرد این روند ادامه یابد.

وی در ادامه با اشاره به تولید تجمعی ۶۲۱ هزار تن آهن اسفنجی در سال جاری، از رشد ۱۳ درصدی تولید در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته خبر داد و اظهار امیدواری کرد تا پایان سال جاری، با تلاش و همکاری همه کارکنان، هدف شرکت برای دستیابی به ۸۰۰ هزار تن محصول تحقق یابد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، ایمان سلیمانی، مدیر عملیات شرکت فولاد سفیددشت ضمن اعلام این خبر اظهار داشت: با تولید ۷۶ هزار و ۲۰۹ تن محصول در آذرماه، علاوه بر ارتقای یک هزار و ۳۶۰ تنی رکورد ماهانه، برنامه تولید در ۹ ماه نخست سال ۹۹ به میزان ۱۰۱ درصد محقق شد.

رشد ۸۶ درصدی تولید محصولات ویژه در فولاد مبارکه

با همت تلاشگران خطوط آیلینگ ۲ و ۳ و شست‌وشوی الکترولیتی ناحیه نورد سرد فولاد مبارکه، با ۸۶ درصد رشد تولید محصولات ویژه نسبت به مدت مشابه سال قبل، رکورد جدیدی در تولید این محصولات به ثبت رسید.

خود را بهبود بخشد و با اقدامات انجام شده حجم زیادی از محصولات ویژه را با حفظ برنامه ماهانه تولید کند و به نیاز مشتریان پاسخ دهد. تکنسین تولید خطوط آیلینگ و شست‌وشوی الکترولیتی در پایان از حمایت‌های مدیریت ناحیه و تلاش تمامی قسمت‌هایی که در این امر مساعدت نمودند، تشکر و قدردانی کرد.

موفق به رشد ۸۶ درصدی تولید محصولات ویژه نسبت به مدت مشابه سال گذشته گردید. وی در ادامه با بیان اینکه در مدت مشابه سال ۹۸ تولید محصولات ویژه به میزان ۱۲ هزار و ۳۲۹ تن بوده است، تصریح کرد: واحد باکس آیلینگ نورد سرد گلوگاه تولید در زنجیره محصولات سرد است. این واحد با بررسی دقیق و ارتقای پارامترهای فنی توانسته تولید

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، علیرضا علیخانی، تکنسین تولید خطوط آیلینگ و شست‌وشوی الکترولیتی کسب این رکورد ارزشمند را به همه مدیران و کارکنان شرکت تبریک گفت و در این خصوص اظهار داشت: واحد باکس آیلینگ شماره ۳ موفق شد پس از ۶ ماه بررسی، برنامه‌ریزی و طراحی سیکل حرارتی این گرید از محصولات فولادی، در آذرماه سال جاری یک هزار و ۷۱ تن از این گروه محصولات را با موفقیت کیفی در این واحد تولید کند.

وی در ادامه بیان کرد: کارکنان بلندهمت خط باکس آیلینگ شماره ۲ نیز موفق شدند در مدت سه ماه، با برنامه‌ریزی و طراحی دقیق میکس و تناژ شارژها، تولید محصولات ویژه را ۴۷۵ تن افزایش دهند و به عدد ۲۱ هزار و ۸۶۱ تن دست پیدا کنند. در مجموع خطوط آیلینگ با تولید ۲۲ هزار و ۹۳۲ تن در آذرماه سال جاری،



مدیرکل ساخت روسازی راه‌آهن:

ریل تولیدی ذوب آهن در سطح محصولات تراز اول جهان است

مدیرکل ساخت روسازی راه‌آهن ضمن حضور در ذوب آهن اصفهان با مسئولین این شرکت در خصوص روند تامین ریل طرح‌های توسعه ریلی مختلف کشور گفت‌وگو کرد.

این موفقیت تنها حاصل نصب آن تجهیزات نیست، بلکه دانش فنی ذوب آهن اصفهان که به مرور شکل گرفته و برای تولید ریل ارتقا پیدا کرده است و همچنین ارتقای دانش دستگاه‌های استفاده کننده از ریل و تعامل آن‌ها موجب شد که در نهایت ریل در کشور تولید شود.

صیدگر مطرح کرد: خوشبختانه اراده قاطعی در سال‌های گذشته در ذوب آهن اصفهان و دستگاه‌های استفاده کننده برای تولید و استفاده از ریل داخلی شکل گرفت و این اراده به طور تمام و کمال هم اکنون در قالب تولید ریل و توسعه خطوط ریل متجلی شده است.

وی خاطرنشان کرد: سهولت دسترسی، صرفه‌جویی در هزینه‌های ارزی، غلبه بر مشکلات ناشی از تحریم و موارد دیگر از مزایای تولید ریل و استفاده از ریل ملی است، ضمن اینکه این امر، موجب رشد صنعت و خودکفایی کشور شده است.

رسیدن به این مقصود از تمام ظرفیت‌های مهندسی، فنی و اجرایی بهره می‌گیریم تا ریل به موقع به پروژه‌ها برسد.

صیدگر تصریح کرد: ذوب آهن اصفهان با تجربیاتی که از دهه ۷۰ با تلاش‌های مختلف در جهت تولید ریل کسب کرد، موفق شد در سال ۱۳۹۷ به تولید انبوه این محصول با کیفیت مطلوب و مطابق استانداردهای جهانی دست پیدا کند.

وی اضافه کرد: تجهیزات آزمایشگاهی و تست‌های روی خط که برای تولید ریل هم اکنون در ذوب آهن اصفهان مورد بهره‌برداری قرار گرفته، در سطح کارخانجات تراز اول دنیا و منطبق با استانداردهای روز تولید ریل است و اطمینان را به خریدار می‌دهد که این محصول به اندازه کافی مورد بررسی و آزمایش قرار گرفته و کیفیت آن همه شرایط لازم را دارا است.

مدیرکل ساخت روسازی راه آهن ادامه داد:

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت ذوب آهن اصفهان، مهدی صیدگر به طرح‌های توسعه راه آهن کشور از جمله چابهار-زاهدان، یزد-اقلید، همدان-سنندج، میانه-اردبیل، بستان‌آباد-تبریز و رشت-کاسپین که با ریل تولید شده در ذوب آهن در حال اجرا هستند اشاره کرد و اظهار داشت: این طرح‌ها در مرحله روسازی هستند و سایر طرح‌ها در مراحل مختلف زیرسازی قرار دارند.

وی افزود: سیاست نظام در سال‌های اخیر تاکید بیشتری بر توسعه شبکه ریلی داشته که با توجه به مزیت‌های آن، تلاش می‌کنیم تمام امکانات خود را به کار بگیریم تا در این حوزه موفق‌تر از قبل باشیم.

مدیرکل ساخت روسازی راه آهن بیان کرد: ریل که توسط ذوب آهن اصفهان تولید می‌شود مهم‌ترین عنصر راه آهن در بخش روسازی است و لذا تامین به موقع ریل با کیفیت موجب اجرای به موقع پروژه‌ها می‌شود. برای



طی هشت ماهه ۹۹ رخ داد؛

رشد ۵ درصدی تولید کنسانتره سنگ آهن شرکت‌های بزرگ

میزان تولید کنسانتره آهن شرکت‌های بزرگ سنگ آهن طی هشت ماهه ۹۹، حدود ۵ درصد رشد یافت. تولیدکنندگان بزرگ سنگ آهن کشور از ابتدای فروردین تا پایان آبان، ۳۳ میلیون و ۱۶۸ هزار و ۷۵۷ تن کنسانتره سنگ آهن تولید کرده‌اند.

سه شرکت بزرگ معدنی طی هشت ماهه سال ۹۹ حدود ۸۳۸ هزار و ۷۰۸ تن سنگ آهن دانه بندی تولید کردند. این رقم نسبت به میزان تولید مدت مشابه سال گذشته (یک میلیون و ۵۳۰ هزار و ۷۸۲ تن)، ۴۵ درصد کاهش را نشان می‌دهد. از این میزان، شرکت‌های فلات مرکزی ۳۸۲ هزار و ۴۱۸ تن، چادرملو ۳۱۳ هزار و ۱۰۰ تن و سنگ آهن مرکزی ۱۴۳ هزار و ۱۹۰ تن، سنگ آهن دانه بندی تولید کردند.

مرکزی» دو میلیون و ۷۵۷ هزار و ۳۳ تن، «توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه» چهار میلیون و ۲۵۸ هزار و ۴۷۳ تن، «گهرزمین» سه میلیون و ۹ هزار و ۷۲۸ تن، «اپال پارسیان سنگان» یک میلیون و ۵۴۷ هزار و ۴۰۸ تن، «صبانور» ۹۹۲ هزار و ۲۸۸ تن، «سناباد» یک میلیون و ۶۲۵ هزار و ۱۴۲ تن، «جلال آباد» ۲۷۶ هزار و ۵۳۰ تن و سنگان ۴۳ هزار و ۱۵۰ تن کنسانتره سنگ آهن تولید کردند.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، تولیدکنندگان بزرگ سنگ آهن کشور از ابتدای فروردین تا پایان آبان، ۳۳ میلیون و ۱۶۸ هزار و ۷۵۷ تن کنسانتره سنگ آهن تولید کردند. رقم تولید مدت مشابه سال گذشته، ۳۱ میلیون و ۵۵۳ هزار و ۱۰۵ تن بود. از این میزان، شرکت‌های «گل گهر» ۱۱ میلیون و ۷۱ هزار و ۶۷ تن، «چادرملو» هفت میلیون و ۵۸۷ هزار و ۹۳۸ تن، «سنگ آهن

در ۹ ماه سال جاری محقق شد؛

افزایش ۵۶ درصدی تولید و ۵۰ درصدی صادرات فولاد بناب

مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب از افزایش ۵۶ درصدی تولید و ۵۰ درصدی صادرات در ۹ ماهه منتهی به پایان آذر ماه امسال (سال جهش تولید) در این مجتمع خبر داد.

این گزارش حاکی از این است که مجتمع فولاد صنعت بناب در سال جاری متوازن با افزایش تولید، در بازارهای داخلی و خارجی نیز حضور پررنگی را تجربه کرده و به دلیل برخورداری از خطوط نورد متعدد و تولید محصولی کیفی به عنوان برندی خوشنام در داخل و خارج از کشور از استقبال خوبی برخوردار شده است.

واقعی محقق کرده است. مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب در خصوص توسعه بازارهای صادراتی بیان کرد: بر اساس پیش بینی ها و برنامه ریزی های انجام شده، رشد ۵۰ درصدی صادرات نسبت به سال قبل که در مجموع ۳۱ هزارتن صادرات بود، در ۹ ماه سال توانستیم بیش از ۴۵ هزارتن صادرات را داشته باشیم که این میزان تا پایان سال روندی صعودی خواهد داشت.

عضو هیئت مدیره مجتمع فولاد صنعت بناب تصریح کرد: همچنین قراردادهای خوبی نیز با بازارهای هدف از جمله در کشور عراق منعقد شده که در حال اجرایی شدن است؛ از این رو خواستار حمایت بیشتر دولت در امر تسهیل صادرات هستیم.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی گروه مالی گردشگری، بابک علیزاد شهیر اظهار داشت: مجموع خطوط ذوب و نورد در ۹ ماه منتهی به پایان آذر ماه امسال حدود ۶۱۲ هزار تن بود که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل رشد ۵۶ درصدی را ثبت کرد. وی با اشاره به موفقیت اقدامات انجام شده در مجتمع فولاد صنعت بناب افزود: ثبت رکوردهای جدید در خطوط تولیدی این مجتمع با تولید ۳۲۱ هزار تن مقاطع نوردی، تولید ۱۸۵ هزارتن شمش در ذوب شاهین، مجموع تولید شمش در دو واحد ذوب و ریخته گری به میزان ۲۹۰ هزار تن که همه از بدو تأسیس بی سابقه بوده و در نهایت ثبت رکورد تولید ۶۱۲ هزار تن در سالی که جهش تولید نامگذاری شده، این شعار را به معنای



مدیرعامل مجتمع صنعتی اسفراین خبر داد:

ثبت رکوردی سابقه تولید در مجتمع صنعتی اسفراین

مدیرعامل مجتمع صنعتی اسفراین گفت: مجتمع صنعتی اسفراین توانست در ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۹ برابر با کل میزان تولید سال ۱۳۹۸ تولید کند و رکوردی بی سابقه را برای اولین بار در تاریخ پرافتخار مجتمع صنعتی اسفراین رقم زند.

کرد: این موفقیت با همدلی تمامی ارکان شرکت به دست آمده و اثبات گر این حقیقت است که پولادمدردان این مجتمع با عزمی راسخ با تکیه بر همت و تلاش خود، کلیه برنامه‌های تولید را محقق خواهند کرد.

میرزایی تاکید کرد: تولید ۸۵ هزار تن تا پایان سال ۱۳۹۹ از اهداف استراتژیک مجتمع صنعتی اسفراین است و با دستیابی به این هدف همچون گذشته این مجتمع در تارک صنعت فولاد کشور و دنیا به عنوان نگین فولادسازی کشور خواهد درخشید.

صنعتی اسفراین با اشاره به افزایش میزان تولید در این مجتمع عظیم صنعتی اظهار داشت: با هدف ارتقا و تحقق «جهش تولید» و به عنوان سربازان سنگر تولید و اقتصاد کشور، هدف اصلی ما عمل به منویات مقام معظم رهبری است تا ایران عزیز خود را در زمینه فولاد به خودکفایی برسانیم.

مدیرعامل مجتمع صنعتی اسفراین، ضمن تقدیر از کارکنان زحمتکش این مجموعه، جدیت، همبستگی و شکیبایی در انجام کار را در این مجموعه صنعتی ستودنی خواند و خاطرنشان

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی مجتمع صنعتی اسفراین، این شرکت در پایان آذر ماه سال جاری با تولید ۵۹ هزار و ۴۱۷ تن محصول توانست نسبت به عملکرد خود در مدت مشابه سال قبل ۵۲ درصد افزایش را به ثبت برساند و برابر با کل تولید سال ۹۸ تولید و برگ زرین دیگری را در کتاب افتخارات این شرکت ثبت کند و گام بلندی در جهت تحقق جهش تولید بردارد.

کیومرث میرزایی، مدیرعامل مجتمع

معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت اعلام کرد:

دنبال قیمت گذاری دستوری نیستیم

◀ هوشمندسازی فرایندهای معدنی را دنبال می کنیم

معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت گفت: با ارائه شیوه نامه عرضه محصولات فولادی در بورس هرگز و تحت هیچ شرایطی به دنبال قیمت گذاری دستوری نبوده ایم.

که در این حوزه تا پایان سال به نتایج خوبی نیز خواهیم رسید.

معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت از نزدیک شدن به پایان مهلت فعال سازی معادن راکد و تعیین تکلیف آن‌ها خبر داد و خاطرنشان کرد: مهلت سه ماهه فعال سازی معادن راکد بر اساس بخشنامه ابلاغی، ۲۲ دی ماه تمام می شود و از ۲۳ دی ماه فرآیند آزادسازی حدود ۱۳ هزار معدن بلا تکلیف را در دستور کار قرار می دهیم.

صنعت، معدن و تجارت در ادامه با بیان اینکه شورای عالی معادن به صورت منظم تشکیل می شود، تصریح کرد: تصمیم گیری در خصوص پرونده‌ها در این شورا به روز شده است.

وی با اعلام اینکه تفویض اختیارات به استان‌ها آماده شده است، اضافه کرد: هیچ وقت موضوع تفویض اختیار سبب رفع مسئولیت هان نیست.

اسماعیلی همچنین تاکید کرد: هوشمندسازی فرآیندهای معدنی را در دستور کار داریم

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، داریوش اسماعیلی در نشست وزیر صمت با اعضای اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران اظهار داشت: شیوه نامه عرضه محصولات فولادی در بورس با موافقت بخش خصوصی، انجمن‌ها و شکل‌ها ارائه شده است.

وی همچنین اعمال این شیوه نامه را سبب رفع امضاهای طلایی و حذف رانت خواری دانست.

معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت

انعقاد قرارداد کارخانه دوم کنسانتره سنگ آهن اپال پارسیان

قرارداد کارخانه دوم تولید کنسانتره سنگ آهن اپال پارسیان، با حضور رئیس هیئت عامل ایمیدرو و مدیرعامل بانک پارسیان امضا و مبادله شد.

راه‌اندازی شود. طبق قرارداد طرح فوق در مدت ۲۹ ماه ساخته خواهد شد.

جعفر سرقینی، مدیرعامل شرکت آسکو تک نیز با یادآوری اقدامات پیشین ایمیدرو در این پروژه، مطرح کرد: ایمیدرو از گذشته شریک این طرح بوده و زمینه تحقق آن را فراهم کرده بود.

وی عنوان کرد: به زودی تامین تجهیزات کارخانه آغاز می‌شود.

نخستین کارخانه تولید کنسانتره سنگ آهن از مجتمع معدنی سنگان در سال ۹۲ با ظرفیت تولید ۲,۶ میلیون تنی از سوی ایمیدرو راه‌اندازی و دو سال بعد به شرکت اپال پارسیان (وابسته به سرمایه‌گذاری بانک پارسیان) واگذار شد. اکنون کارخانه دوم با ظرفیت تولید ۲,۴ میلیون تن، با مشارکت ۶۰ درصدی سرمایه‌گذاری پارسیان و ۴۰ درصدی ایمیدرو در آستانه عملیات اجرایی قرار دارد.

مناطق مرزی و کم‌برخوردار از جمله سنگان را همواره مدنظر داشته و سرمایه‌گذاری در این طرح نیز در همین راستا انجام می‌شود.

■ پیش‌بینی راه‌اندازی زودتر از موعد

مسعود سمیعی‌نژاد مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری پارسیان نیز تصریح کرد: با اجرای این طرح کارخانه دوم کنسانتره سنگ آهن اپال پارسیان به ظرفیت تولید ۲,۴ میلیون تن ساخته خواهد شد.

وی میزان سرمایه‌گذاری طرح را معادل ۱۴۵ میلیون یورو اعلام کرد و گفت: حدود ۸۰ درصد طراحی کارخانه دوم، مشابه کارخانه نخست اپال پارسیان در سنگان است. به گفته سمیعی‌نژاد به سبب آماده بودن شرایط و مقدمات، بخشی از امور طرح انجام شده و پیش‌بینی می‌شود زودتر از موعد مقرر

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، مهندس وجیه‌اله جعفری رئیس هیئت عامل ایمیدرو در مراسمی که با حضور سهامداران، کارفرمایان و پیمانکار طرح برگزار شد، اظهار داشت: احداث دومین کارخانه تولید کنسانتره سنگ آهن اپال پارسیان، گام مهمی در جهت کاهش محرومیت، توسعه صنایع معدنی، افزایش اشتغال و درآمدزایی در منطقه سنگان است.

وی با بیان اینکه این طرح زمینه سرعت گرفتن فعالیت‌های معدنی و مشارکت بخش خصوصی را فراهم می‌کند، ادامه داد: اجرای این پروژه یکی از روش‌هایی است که به هدایت نقدینگی جامعه به سمت فعالیت‌های تولیدی و مولد کمک شایانی می‌کند.

کوروش پرویزیان، مدیرعامل بانک پارسیان در این نشست بیان کرد: بانک پارسیان توسعه



رکورد تامین ماهانه کنسانتره سنگ آهن در فولاد خراسان شکسته شد

مجتمع فولاد خراسان با تامین ۲۱۸ هزار و ۵۹۳ تن کنسانتره سنگ آهن در دی ماه سال ۹۹، میزان تامین کنسانتره ماهانه خود را نسبت به رکورد قبلی ۲۰ هزار و ۱۶۸ تن ارتقا داد.

مدیرعامل مجتمع، بهینه‌سازی مصارف مواد اولیه و مصرفی استراتژیک را در کنار «تسریع در احداث و راه‌اندازی کارخانه کنسانتره فولاد خراسان در سنگان» باعث پایداری چرخه تامین مواد اولیه دانست و این دو را گامی اساسی برای فائق آمدن بر مشکلات ناشی از تحریم خواند که به گفته وی از اولویت‌های توسعه‌ای و اهداف استراتژیک شرکت است.

غفوری کسب رکورد تامین کنسانتره سنگ آهن را به تمامی کارکنان و به ویژه کارکنان سخت کوش واحد تامین مواد اولیه در حوزه معاونت خرید، تمامی پیمانکاران دست‌اندرکاران تخلیه کنسانتره تبریک گفت.

چالش‌ها و مشکلات تامین در این خصوص، فولاد خراسان در سال ۱۳۹۹ در این زمینه عملکرد موفق‌تری را از خود به جا گذاشته است.

کسری غفوری افزود: تلاش و تدبیر بیش از پیش همه همکاران در بخش‌های تامین، تولید، کیفیت، توسعه، فروش، سیستم‌های منابع انسانی و امور مالی جای قدردانی و تبریک دارد و امیدواریم که با استعانت از پروردگار متعال، بتوانیم با هم‌افزایی از طریق کار گروهی، تعهد، تعلق سازمانی و استفاده حداکثری از توان فکری و عملیاتی سرمایه‌های انسانی شرکت، چالش‌های پیش روی تولید را مرتفع کنیم.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد خراسان، معاون خرید مجتمع فولاد خراسان با اشاره به این که رکورد قبلی تامین این ماده اولیه حیاتی، دی ماه سال گذشته اتفاق افتاده، اظهار داشت: رکورد پیشین تامین ماهانه کنسانتره سنگ آهن این شرکت ۱۹۸ هزار و ۴۲۵ تن بوده است.

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان درباره ثبت این رکورد اظهار داشت: تامین کنسانتره مورد نیاز واحدهای گندله‌سازی یکی از چالش‌های صنعت فولاد در کشور است و تامین این ماده اولیه اساسی برای مجتمع فولاد خراسان نیز اهمیت استراتژیک دارد که علی‌رغم همه

گامی دیگر در جهت توسعه معادن خراسان جنوبی؛

نخستین عملیات آتشیاری در معدن سنگ آهن حنار

نخستین عملیات آتشیاری در معدن سنگ آهن حنار که ذخیره قطعی آن یک میلیون تن است، انجام شد.



با استقرار پیمانکار از مهر ماه سال جاری عملیات تجهیز کارگاه و باطله‌برداری از این معدن آغاز و طی سه ماه گذشته بالغ بر ۹ هزار متر مکعب باطله‌برداری روی پیت معدن انجام شده است. این معدن با ذخیره قطعی یک میلیون تن و ظرفیت استخراج اسمی سالانه ۱۰۰ هزار تن سنگ آهن، در حال حاضر زمینه اشتغال ۳۰ نفر را به صورت مستقیم فراهم کرده است.

گفتنی است معدن سنگ آهن حنار با مساحت ۲۶،۶۹ کیلومتر مربع در شهرستان نهبندان و در ۲۰۰ کیلومتری جنوب مرکز استان خراسان جنوبی واقع شده است.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران، نخستین عملیات آتشیاری در معدن سنگ آهن حنار با حضور رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان خراسان جنوبی، جمعی از مسئولین دستگاه‌های نظارتی استان و همچنین نمایندگان مجتمع طرح‌های اکتشافی خراسان جنوبی و ایپاسکو انجام شد.

بعد از برگزاری مناقصه عمومی، عملیات آماده‌سازی، باطله‌برداری و استخراج ماده معدنی از این معدن به میزان ۸۶۰ هزار متر مکعب به مدت دو سال به پیمانکار واگذار شده است که



شرکت فولاد خوزستان در بالاترین سطح تعالی کشور

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



محصولات: اسلب، بلوم، بیلت

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

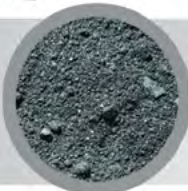
♦ صادرکننده نمونه کشور
در سال ۱۳۹۸



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



گل گهر ۱۳۹۸



۲۴ میلیون تن کنسانتره



۲۱ میلیون تن گندله



۵ میلیون تن فولاد



رویش باور مادر در کویر