هفته‌نامه الکترونیکی پایگاه خبری، تحلیلی

شماره ۱۵۷ / اسفند ماه ۱۳۹۹

سریع تر از امروز، فردا را خلق کنید ...

فلزات آنلاین

علیرضا طالاری،
مدیرعامل مجتمع طلای موته:

میزان ذخایر طلای کشور را ارتقا خواهیم داد

سعید بزرگی، مدیرعامل شرکت صبا فولاد خلیج فارس:
حماسه‌ای در مسیر تحول شرکت صبا فولاد خلیج فارس

کوروش شعبانی، نایب رئیس انجمن مس ایران:
به جایگاه واقعی خود در معدن نرسیده‌ایم

حسن حسینقلی، رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های سرب و روی ایران:
آزادسازی معادن غیرفعال، تیشه به ریشه معدن کاری است

شرکت توسعه معدنی و صنعتی

صبانور

(سهامی عام)

- سنگ آهن
- کنسانتره
- گندله

www.sabanour.com

(۰۲۱)۸۸۶۸۲۳۱۲-۱۳ (۰۲۱)۸۸۶۸۱۵۹۷

تهران، سعادت آباد، نرسیده به خروجی نیایش، خیابان ۲۶ یا حق طلب غربی، پلاک ۴۹

بسم الله الرحمن الرحیم

فلزات آنلاین
هفته‌نامه

شماره ۱۵۷، ۱۳۹۹/۱۲/۲۳

مدیر مسئول:
اتابک خلیلی

سردبیر:
پوریا رنجبر

تحریریه:
سعید فتاحی‌منش
نسیم نوحه‌خوان
فاطمه حفیظی
عالیه نعمت‌اللهی

طراح گرافیک:
مهری باقری

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

@felezatonline_ir
felezatonline
felezatonline

۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴
۰۲۱-۷۷۶۵۳۷۰۷
Info@felezatonline.ir

www.felezatonline.ir

فهرست

سرمقاله
قدر زر، زرگر شناسد... ۴

گفت‌وگوی ویژه
میزان ذخایر طلای کشور را ارتقا خواهیم داد ۶

فـــولاد
حماسه‌ای در مسیر تحول شرکت صبا فولاد خلیج فارس ۱۲
توسعه سبد محصولات ویژه در دستور کار است ۱۴
صرفه‌جویی چندین میلیارد تومانی با اجرای پروژه‌های بهبود در فولاد خراسان ۱۸

آلومینیـــوم
نوسانات قیمتی، اعتبار شرکت‌ها را زیر سوال برد ۲۲

مـــس
به جایگاه واقعی خود در معدن نرسیده‌ایم ۲۶

سرب و روی
آزادسازی معادن غیرفعال، تیشه به ریشه معدن‌کاری است ۳۲

صنایع تامین‌کننده
هر سال پنج محصول جدید به بازار عرضه می‌کنیم ۳۸

تکنولوژی
صدر فردا، شتاب‌دهنده صنعت و اقتصاد ۴۲

تحلیـــل
صبانور ۱۷۳۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرد ۴۶
«کگل» ۲۵ هزار میلیارد تومان درآمد به دست آورد ۴۸
عملکرد درخشان شرکت ملی مس در بهمن ماه امسال ۵۰

مهم‌ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی
آیین راه‌اندازی معاملات آتی نقره و تالار حراج باز بورس کالا برگزار شد ۵۶

سایر رسانه‌ها
بهره‌برداری از سه طرح توسعه‌ای در مجتمع فولاد سبا ۶۲
دستیابی آلومینای جاجرم به ۲۲ محدوده امیدبخش معدنی بوکسیت ۶۴
تقدیر معاون استاندار و فرماندار نیشابور از نقش تاثیرگذار فولاد خراسان به عنوان معین اقتصادی منطقه ۶۵
آسیب خودتحریمی‌ها به صادرات بیش از کرونا بود ۶۶
دستیابی به بالاترین میزان تولید فولاد خام در تاریخ فولاد مبارکه ۶۸
تولید کنسانتره سنگ‌آهن چادرملو فراتر از ظرفیت ۶۹
انجام ۸۰ درصد طراحی کارخانه‌های فولاد توسط مهندسان داخلی ۷۰
شناسایی دلالان بهین‌یاب ۷۱
ذوب‌آهن الگوی صادرات برای شرکت‌های صدر تامین ۷۲
ایران‌خودرو سهم خود در بازار را به بیش از ۵۵ درصد رساند ۷۳
حجم معاملات بورس کالا به بیش از ۳۲ میلیون تن رسید ۷۴
«کودلکو» گزارش داد سال گذشته علی‌رغم همه‌گیری کووید ۱۹ سالی پر سود بوده است ۷۵
علت جایگزینی نماد HR فولاد مبارکه با نمادهای پیشین در بورس کالا ۷۶
ایجاد ارتباط موثر بین حوزه تولید و بازار سرمایه ۷۸
تخصیص سهمیه ورق مورد نیاز خودروسازان تمدید شد ۷۹
تولید بیش از سه میلیون تن گندله در فولاد سنگان ۸۰
بن‌بست تولید یکی از استراتژیک‌ترین محصولات صنعتی در قزوین ۸۲
دولت در سیاست‌های تامین مواد اولیه نوردکاران بازنگری کند ۸۳
ارزآوری ۲۰۰ میلیون دلاری ریل ذوب‌آهن ۸۴
افتتاح کارخانه گندله‌سازی سه چاهون بافق با ظرفیت سالانه پنج میلیون تن در سال ۸۵

قدر زر، زرگر شناسد...

نسیم نوحه‌خوان

سیاست‌های پولی و اقتصادی دولت‌ها بر پایه طلا به عنوان یکی از با ارزش‌ترین و گران‌قیمت‌ترین فلزها در دنیا، می‌چرخد و افت و خیزهای قیمتی آن تا حد زیادی موجبات تقویت و تضعیف اقتصاد یک کشور را در پی دارد. طلا به عنوان پشتوانه پول ملی کشور یک فلز پنهان در کانی است و دشواری شناسایی، اکتشاف، استخراج و استحصال آن، اهمیت و ارزش آن را چندین برابر می کند.

ایران به سبب قرارگیری بر روی کمربند کانی‌سازی طلا، پتانسیل بالایی برای افزایش ظرفیت تولید این ماده معدنی دارد و در مناطق مختلف کشور، معادن طلا با ذخایر قطعی مناسبی شناسایی شده‌اند و یا در حال اکتشاف هستند. بیش از ۷۰ کانسار طلا در کشور شناخته شده است که از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان زرشوران و آق‌دره در آذربایجان‌غربی، داشکسن در کردستان، موته در اصفهان، کوه زر در خراسان رضوی و خاروانا در آذربایجان شرقی را نام برد. میزان ذخایر معدنی طلا در ایران به صورت تقریبی بیش از ۴۰۰ تن برآورد شده است که در مقایسه با حجم ۵۳ هزارتنی ذخایر دنیا رقم ناچیزی به حساب می‌آید و از طرفی نیز میزان تولید معدنی این فلز گران‌بها در دنیا سه هزار و ۲۰۰ تن تخمین زده شده که تولید کمتر از ۱۰ تنی طلا در کشور معدنی‌خیز ما این ادعا را ثابت می کند که دلایل و چالش‌های مهمی در پس پرده این ناکارآمدی نهفته است.

اولین چالش مطرح در صنعت طلا، مسائل حوزه تولید و فروش است. بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده با بروز عواملی همچون تحریم و نوسانات نرخ ارز در تامین مواد اولیه وارداتی همچون سیانور و کربن فعال با معضل جدی مواجه شده‌اند و فعالیت تولیدی آن‌ها به شدت تحت تاثیر قرار گرفته است. از طرفی، تولیدکنندگان طلا در زمینه فروش نیز با بحران مالیات بر ارزش افزوده دست و پنجه نرم می کنند و چه بسا معتقد هستند طلا، ماده اولیه بسیاری از صنایع محسوب می‌شود و باید فعالان در این حوزه از مالیات معاف باشند. موضوع صادرات نیز در صنعت طلا اعتراضات و واکنش‌های زیادی را به دنبال دارد. چراکه سیاست‌های دولتی به دلیل عدم توازن میزان مصرف و تولید این فلز استراتژیک، اجازه صادرات را به هیچ تولیدکننده داخلی نمی‌دهد. میزان تولید طلای آب شده ۴۰ تن و مصرف آن ۷۰ تن برآورد شده است و بررسی این ارقام و اعداد میزان نیاز کشور به واردات طلا را به روشنی بیان می کند.

روند صعودی قیمت طلا از ماه مه سال ۲۰۱۸ آغاز شده است و با توجه به نوسانات کوتاه‌مدت آن اغلب تولیدکنندگان خواستار مجوز صادرات هستند. چراکه آینده این صنعت به هیچ عنوان قابل پیش‌بینی نیست و ممکن است هر رخدادی موجب ثبات قیمتی آن شود. بنابراین سودهای موضعی و دوره‌ای به یک عامل وسوسه‌انگیز برای تولیدکنندگان و فعالان این حوزه تبدیل شده است. افزایش و حفظ ذخایر طلا، قطعا به رشد اقتصادی کشور کمک اعظمی خواهد کرد. در نتیجه، سیاست‌های دولت واردات طلا را مقدم بر صادرات آن می‌داند و در جهت حفظ ذخایر طلا برنامه‌های لازم را تبیین می کند.

موضوع اخذ مجوزهای لازم از سازمان محیط زیست نیز از دیگر عواملی است که تولیدکنندگان طلا را آزار می‌دهد. چراکه تحقیقات و بررسی‌های کارشناسان زیست‌محیطی به یک فرایند زمان‌بر مجزا تبدیل شده است ؛ به عنوان مثال، در یک معدن که هیچ مشکل زیست‌محیطی ندارد، اخذ مجوزهای مورد نیاز جهت آغاز اکتشاف و بهره‌برداری از ماده معدنی، یک سال و نیم به طول انجامیده است و سایر معادن دارای مشکلات محیط زیستی، مدت زمان بیشتری را برای دریافت مجوز سپری می کنند و این موضوع موجب شده است که تعداد زیادی معدن طلا در کشور غیرفعال و حتی بدون شناسایی و تخمین ذخایر قطعی باقی بمانند که این مشکل به نظارت و حمایت جدی دولت نیاز دارد زیرا پای منافع ملی و اقتصادی کشور در میان است.

عیار طلا به عنوان فلز استراتژیک بسیار اندک است و جابه‌جایی قیمت در بازه زمانی بیش از یک سال ممکن است این صنعت را غیراقتصادی کند و یا به عبارت بهتر، استخراج و فرآوری سنگ حاوی ماده معدنی صرفه اقتصادی نداشته باشد و فقط بتوان از رگه‌های طلا استفاده کرد. به جرات می‌توان گفت نوسان قیمتی در سایر فلزات به اندازه طلا از اهمیت بالایی برخوردار نیست و کوچک‌ترین تغییری در این زمینه ممکن است وضعیت اقتصادی کشور را دگرگون کند.

چالش‌های امنیتی و قاچاق طلا نیز ازجمله مواردی هستند که این صنعت را به طور جدی تهدید می کند. چراکه برخی از بومی‌های روستاهای اطراف معادن طلا با سرقت خاک‌های معدنی و شست‌وشوی آن در منزل، سیانور که یک ماده سمی است را به فاضلاب روانه می کنند. همچنین صنعت طلا نیز همچون سایر صنایع از شر و نفوذ دلالان در امان نمانده است و حجم کوچک شمش‌های طلا به این افراد سودجو کمک کرده است تا خلیج همیشگی فارس را به یک میدان معاملاتی تبدیل کنند و ارزش افزوده ایجاد شده را به جیب بزنند که ممانعت از تاراج منابع ملی به نظارت و حمایت بیشتر عوامل ذی‌ربط نیاز دارد.

- فـــولاد
- آلومینیـوم
- مـــــس
- سرب و روی
- تکنولوژی
- صنایع تامین‌کننده

علیرضا طالاری، مدیرعامل مجتمع طلای موته در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

میزان ذخایر طلای کشور را ارتقا خواهیم داد

مجتمع طلای موته که یکی واحدهای زیرمجموعه شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران محسوب می‌شود، در زمینه‌های اکتشاف، استخراج و استحصال طلا فعالیت دارد و در این زمینه پیشرو است. این مجتمع با اضافه کردن معدن سوم، سعی در افزایش میزان ذخایر طلای کشور دارد. برای آشنایی بیشتر با فعالیت‌های طلای موته، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با علیرضا طالاری، مدیرعامل مجتمع طلای موته به گفت‌وگو نشسته که مشروح آن را در ادامه می‌خوانید:

◄ توضیحاتی در خصوص تاریخچه فعالیت شرکت طلای موته بفرمایید.

مجتمع طلای موته عملیات اکتشافات اولیه را از سال ۱۳۳۶ توسط شرکت سهامی کل معادن آغاز کرده است. در بدو کار ۹ محدوده طلادار به وسعت ۱۵۰ کیلومتر مربع شناسایی شده و در سال ۱۳۶۸ با همکاری شرکت مهندسی استرالیایی BHP اکتشافات تکمیلی و بررسی‌های تفضیلی انجام شد و قرارداد احداث کارخانه منعقد شد، در واقع، مجتمع طلای موته به عنوان اولین مرکز فرآوری طلا در سطح کشور در اسفند ماه سال ۱۳۷۱ به بهره‌برداری

رسید. ظرفیت اسمی کارخانه نیز بر مبنای طراحی‌های انجام شده حدود ۶۰۰ تن خاک در طول مدت زمان ۲۴ ساعت تعریف شده است که در آن زمان میانگین عیار استخراج بر مبنای بالای ppm ۲ در نظر گرفته شده بود اما در حال حاضر، با عیار میانگین ppm ۱٫۵ به فعالیت خود ادامه می‌دهیم. اکنون ظرفیت اسمی کارخانه سالانه ۱۸۰ هزار تن فرآوری خاک معدنی است که در حال حاضر تا ۲۳۰ تا ۲۳۵ هزار تن افزایش تولید داشته‌ایم. به عبارت بهتر، در حال پر کردن ظرفیت واقعی خود هستیم و می‌توان گفت تقریبا با ۱۵ درصد فراتر از برنامه تعیین شده در حال فعالیت هستیم و در واقع ظرفیت واقعی را نیز با گسترش مدارهای لیچینگ افزایش داده‌ایم.

از ابتدا تا کنون تنها از دو معدن سنجده و چاه خاتون عملیات استخراج را انجام داده‌ایم و سایر مناطق به علت قرارگیری در منطقه حفاظت شده سازمان محیط زیست، نتوانستیم مجوزهای لازم را جهت استخراج کسب کنیم. خوشبختانه طی مدت اخیر توانستیم مجوزهای زیست‌محیطی معدن سوم به نام دره اشکی را نیز اخذ کنیم و امیدوار هستیم تا یکی دو ماه آینده نیز پروانه بهره‌برداری آن را دریافت کنیم. در حال حاضر، این مجتمع شامل دو بخش معدن و کارخانه است که فعال و پویا کار خود را دنبال می‌کنند. گفتنی است که در مجتمع طلای موته ۹ معدن شناسایی شده وجود دارد که فاصله هر کدام نسبت به یکدیگر ۱۵۰ کیلومتر است که از سال ۱۳۷۱ تا کنون فقط دو معدن فعال هستند. در حال حاضر، معدن سوم که در شمال غرب معدن چاه خاتون قرار دارد نیز در حال سپری کردن مراحل فعال‌سازی است و سال آینده جزو معادن فعال ما خواهد بود. در واقع، معادن مجتمع طلای موته از دو معدن فعال به سه معدن توسعه خواهد یافت.

◄ در مجتمع طلای موته برای تولید محصول از چه نوع تکنولوژی استفاده می‌کنید؟

معادن مجتمع منطبق با سایر معادن کشور از نوع روباز هستند؛ در نتیجه؛ در بخش کارخانه تکنولوژی به کار گرفته شده لیچینگ مستقیم است. فرایند تولید شامل بخش سنگ‌شکنی، آسیاب کنی، تانک‌های لیچینگ می‌شود. در واقع، ما از تکنولوژی تانک لیچینگ به روش سیانوراسیون استفاده می‌کنیم که در نهایت به اتاق طلا ختم می‌شود؛ مکانی که طلای استحصال شده ذوب شده و در قالب‌های شمش ریخته می‌شود. گفتنی است که استحصال طلا به دو روش هیپ لیچینگ و تانک لیچینگ انجام می‌شود و روش تانک لیچینگ یکی از بهترین روش‌های مدرن به حساب می‌آید که ما از آن استفاده می‌کنیم. روش تانک لیچینگ راندمان بیشتری نسبت به هیپ لیچینگ دارد. روش هیپ لیچینگ اغلب برای ذخایر زیاد با عیار پایین استفاده می‌شود و روش تانک لیچینگ حداقل ۲۰ تا ۲۵ درصد ریکاوری بیشتری نسبت به روش هیپ دارد که در نهایت می‌توانیم منابع را جذب کنیم.

قابل ذکر است که در حال حاضر ما طلا با عیار ۲۴ یا ۹۹۹ تولید می‌کنیم. همان‌طور که می‌دانید عیار طلا را بر حسب ۹۹۹ بر هزار می‌سنجند و طبق عرفی که در بازار رایج بوده، عیار ۲۴، بالاترین عیار است که ما تولیدکننده این میزان عیار هستیم. شمش‌های تولیدی وزن دقیق یک کیلوگرم دارند و قابل ذکر است که ما شمش ۵۰۰ گرمی نیز تولید کرده‌ایم. شمش‌های طلای موته از نظر استاندار، دارای علامت تشویقی استاندارد هستند؛ یعنی تمام شمش‌ها به آرم و کد استاندارد مجهز شده‌اند و مشتریان می‌توانند با اطمینان خاطر از عیار و وزن خرید کنند.

◄ فرایند فروش شرکت طلای موته به چه شکل انجام می‌شود؟ آیا صادرات محصول نیز دارید؟

مجتمع طلای موته به صورت دولتی بوده و بر اساس سیاست‌های دولت، محصول ما بر حسب برنامه‌ای که از طریق کمیته سرمایه‌گذاری تدوین شده، در بورس کالا عرضه می‌شود و از طریق بازار و به صورت آزاد نمی‌توانیم فروش داشته باشیم و کل محصولات خود را در تالار صنعتی بورس کالا طی روزهایی

سالانه چیزی حدود ۳۵۰ کیلوگرم طلا تولید می‌کنیم و با توجه به میزان ۱۱ تنی تولید طلا در کشور، سهم ٤ درصدی برای طلای موته برآورد می‌شود

خاصی عرضه می‌کنیم. در آن لحظه بر مبنای ساعتی که عرضه ما بر تابلوی بورس نمایش داده می‌شود، قیمت را از سایت اتحادیه طلا و جواهر تهران استخراج کرده و قیمت پایه را مشخص‌می‌کنیم.

گفتنی است متاسفانه یا خوشبختانه، صادرات طلا نداریم. در حال حاضر، سالانه ۷۰ تن طلا در کشور مصرف و حدود ۱۱ تن در سال تولید می‌شود که با توجه به این اعداد به وضوح مشخص است که کشور تا چندین سال آینده فضا برای واردات طلا دارد و نیازی به صادرات این فلز گران‌بها نیست. صادرات به شکل مصنوعات و محدود انجام می‌شود و به این زودی برای صادرات شمش طلا برنامه‌ای نداریم. ممکن است در آینده سیاست‌های دولت تغییر کند و با صدور دستوری از جانب آن ما نیز به سمت صادرات سوق پیدا کنیم.

◄ شرکت طلای موته چه سهمی در تولید طلا در کشور را دارد؟

در حال حاضر، این شرکت حدود ۴ درصد سهم تولید کشور را به خود اختصاص داده است. به عبارتی ما سالانه چیزی حدود ۳۵۰ کیلوگرم طلا تولید می‌کنیم و با توجه به میزان ۱۱ تنی تولید طلا در کشور، سهم ۴ درصدی برای طلای موته برآورد می‌شود.

گفتنی است که معدن سوم میزان تولید ما را افزایش نخواهد داد بلکه میزان ذخایر را زیاد می‌کند. چراکه یکی از مسائلی جدی که مجتمع طلای موته را همیشه تهدید می‌کرد، میزان ذخیره ماده معدنی بود و ذخایر معادنی که در حال حاضر از آن‌ها استفاده می‌کنیم، در سال‌های آینده رو به اتمام خواهد بود و ناچار هستیم از معادن جدید برای پایداری در تولید استفاده کنیم. چراکه در سال‌های گذشته با توجه به شرایط نوع ماده معدنی که در اختیار داریم با افت عیار مواجه بودیم و حدود عیار نیز ۱,۵ ppm بوده که میزان کمی است.

ما از حداکثر ظرفیت کارخانه استفاده می‌کنیم و اگر بتوانیم عیارهای بالاتری از معادن استخراج کنیم، مطمئنا میزان تولید نیز ارتقا خواهد یافت اما با توجه به برنامه استخراجی که در معادن داریم، میزان عیار همین مقدار است. در نتیجه نمی‌توان گفت که معدن سوم موجب افزایش میزان تولید خواهد شد. اگر بتوانیم تعداد معادن فعال را اضافه کنیم، می‌توانیم در بحث افزایش ظرفیت حرفی برای گفتن داشته باشیم و حتی میزان ظرفیت را تا ۱,۵ برابر نیز ارتقا دهیم. این موضوع به شرطی رخ می‌دهد که ذخیره ماده معدنی را حداقل برای ۱۵ سال آینده تامین کنیم تا بتوانیم در آن جهت گام برداریم.

◄ به عقیده شما مهم‌ترین چالش‌های تولیدکنندگان طلا چه مواردی هستند؟

بحث محیط زیست یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی است که با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم. همان‌طور که پیش‌تر ذکر شد، بعد از آزادسازی معدن سوم، ۹ معدن دیگر داریم که به دلایل زیست‌محیطی مجوز فعالیت و حتی شناسایی ذخیره قطعی آن‌ها را به ما نمی‌دهند. علاوه‌براین، تامین و واردات مواد اولیه نیز از دیگر معضلات ما محسوب می‌شود. سهم واردات موادی همچون سیانور، سدیم و کربن فعال که مصرف می‌کنیم بسیار اندک است که مراحل وارد کردن آن‌ها نیز مشکل است که با تدبیر و برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته تا کنون در این خصوص با مشکلی مواجه نبوده‌ایم و از طرفی قیمت‌ها با توجه به نرخ ارز خیلی افزایش داشته‌اند که بر بهای تمام شده محصول نهایی تاثیر بسزایی گذاشته است. به طور کلی، بیشترین چالش را با سازمان محیط زیست

داریم که در صورت همکاری کارشناسان این سازمان بسیاری از مسائل ما حل خواهد شد و می‌توانیم در بخش اکتشاف و شناسایی سایر معادن خود نیز کار کنیم و مطمئنا به جایگاه خیلی بهتری خواهیم رسید.

◄ دولت چطور می‌تواند از تولیدکننده طلا حمایت کند؟

ما تنها توقعی که از دولت داریم این است که همکاری بیشتری برای برقراری ارتباط مجتمع طلای موته با سایر سازمان‌ها داشته باشد. شرکت ما و سازمان‌های مقابل آن نیز دولتی هستند و در صورت انجام حمایت‌های لازم، می‌توان همکاری‌های دو جانبه را بیش از پیش گسترش داد. ماشین‌آلات مصرفی ما، فرسوده هستند که این موضوع بر روند کاری مجموعه قطعا تاثیر سوء دارد و این موضوع را به ویژه در بخش استخراج ماده معدنی بیشتر احساس می‌کنیم که در صورت حمایت‌های دولت در تامین و تهیه این نوع تجهیزات می‌توانیم گام‌های بلندتری را در راستای عملکرد مثبت شرکت برداریم.

◄ توضیحات مختصری را در خصوص طرح جامع طلا ارائه دهید.

طرح جامع طلا یکی از بهترین طرح‌هایی بود که توسط سازمان توسعه و نوسازی عنوان و به شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران واگذار شد و در ادامه به شرکت طلای موته رسید. پیمانکار این طرح انتخاب شده و از تیر ماه سال جاری نیز اجرای آن کلید خورده است. امیدوار هستیم تا مهر ماه سال ۱۴۰۰ تدوین این طرح به پایان برسد.

خوشبختانه تا به امروز این طرح با موفقیت پیش رفته و فاز اول آن به طور کامل به اتمام رسیده است و فازهای دوم و سوم آن نیز حدود ۸۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته‌اند و تا یک ماه آینده این دو فاز نیز تکمیل خواهد شد و در نهایت فازهای چهارم و پنجم در زمان مقرر آن تمام خواهد شد.

در واقع، طرح جامع طلا یک طرح کلی است و از اکتشاف معادن و زمین‌شناسی تا مراحل پایانی تولید شمش طلا و مصنوعات طلا و حتی بازار را مورد بررسی قرار می‌دهد. در راستای این طرح می‌توان میزان تولیدات طلای کشور، معادن فعال، مقدار طلای استخراج شده، حجم واردات طلا و قاچاق آن را نیز شناسایی کرد. با توجه به میزان موارد نام برده می‌توان برنامه‌ریزی کرد و در جهت پیشرفت صنعت طلای کشور اقدامات موثرتری را انجام داد و چشم‌انداز روشنی را ترسیم کرد.

◄ استراتژی این شرکت برای آینده چیست و چه طرح‌های توسعه‌ای را در دستور کار دارید؟

مجتمع طلای موته به عنوان اولین مرکز تولیدکننده طلا در کشور شناخته می‌شود. یکی از طرح‌های توسعه‌ای که در نظر داریم و اجرای آن را آغاز کردیم، طرح یک مدار آبگیری است اما به دلیل نوسانات نرخ ارز، پیمانکاران نتوانستند به تعهدات خود پایبند باشند. قصد داریم مجددا در سال آینده فرایند مناقصه آن را مجددا کلید بزنیم. این مدار با استفاده از روش‌های آبگیری که شامل تیکنر و فیلتر پرس است که می‌تواند حدود ۸۵ تا ۹۰ درصد آب فرایند را ریکاوری کند. علاوه‌براین، برای استحصال طلا به یک روش جدید دست یافته‌ایم که بتوانیم سالانه ۴۰ کیلوگرم طلا از سدهای باطله قدیمی استخراج کنیم.

در راستای تعهدات زیست‌محیطی، می‌توان گفت که گلخانه‌هایی را احداث کرده‌ایم و سالانه ۱۰ هزار اصله نهال و گیاهانی که نسبت به کم آبی مقاوم هستند را روی سدها و سنگرهای باطله پرورش داده‌ایم. در رابطه با زیباسازی ظاهری و عیاری شمش نیز قابل ذکر است که در سال جاری توانستیم خود را تا حد استانداردهای جهانی ارتقا دهیم. همچنین در برنامه خود داریم تا معادنی که در شعاع ۲۰۰ کیلومتری مجتمع واقع هستند و توسط شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران شناسایی شده‌اند را نیز در راستای تکمیل مراحل اکتشافی و شناسایی با این شرکت تعامل برقرار کنیم و یا اینکه خرید ماده معدنی از آن داشته باشیم تا بتوانیم میزان طلای تولیدی در مجتمع موته را دو برابر افزایش دهیم.

اگر بتوانیم تعداد معادن فعال را اضافه کنیم، می‌توانیم در بحث افزایش ظرفیت حرفی برای گفتن داشته باشیم و حتی میزان ظرفیت را تا ۱,۵ برابر نیز ارتقا دهیم

فـــولاد

- توسعه سبد محصولات ویژه در دستور کار است
- حماسه‌ای در مسیر تحول شرکت صبا فولاد خلیج فارس
- صرفه‌جویی چندین میلیارد تومانی در فولاد خراسان

مدیرعامل شرکت صبا فولاد خلیج فارس:

حماسه‌ای در مسیر تحول شرکت صبا فولاد خلیج فارس

صنعت فولاد، به دلیل کاربردهای متعدد در صنایع مختلف، یک صنعت استراتژیک به شمار می‌رود و در توسعه صنعتی کشورها نقشی اساسی ایفا می‌کند. صنعت فولاد، با وجود تمام چالش‌های کنونی کشور، یکی از نقش‌آفرینان اصلی اقتصاد ایران محسوب می‌شود. بدون شک تکمیل زنجیره ارزش فولاد از معدن تا محصول نهایی، فرصت‌های بی‌شماری را برای رشد اقتصادی و اشتغال‌زایی در کشور ایجاد می‌کند. شرکت صبا فولاد خلیج فارس را می‌توان یکی از شرکت‌های بزرگ فعال در این عرصه دانست که توانسته است با اتخاذ سیاست‌های مناسب، تحولات قابل‌توجهی را در روند تولید و سودآوری خود ایجاد کند. در این راستا، با سعید بزرگی، مدیرعامل شرکت صبا فولاد خلیج فارس به گپ‌وگفت نشسته‌ایم که مشروح آن را در ادامه خواهید خواند:

در حال حاضر وضعیت شرکت صبا فولاد خلیج فارس چگونه است؟

شرکت صبا فولاد خلیج فارس واقع در منطقه ویژه صنعتی بندرعباس، با برخورداری از شرایط جغرافیایی مناسب، وجود منابع انرژی و دسترسی به آب‌های آزاد و حمل‌ونقل ریلی، از ظرفیت‌های مناسبی برای نقش‌آفرینی در صنعت فولاد کشور برخوردار است؛ به طوری که در حال حاضر با ظرفیت تولید ۱٫۵ میلیون تن آهن‌اسفنجی (بریکت گرم) فعالیت می‌کند و در ماه‌های اخیر توانسته است با افزایش تولید، میزان تولیدات خود را به ظرفیت اسمی نزدیک کند. این مجموعه در نظر دارد تا با طرح‌های توسعه و تکمیل زنجیره ارزش فولاد تا محصول نهایی، به سودآوری بیشتری برسد و علاوه بر ایفای نقش در بازار داخلی، صادرات محصولاتش را نیز گسترش دهد. این شرکت قصد دارد در فاز اول پروژه توسعه خود یک واحد فولادسازی به ظرفیت ۱٫۵ میلیون تن در سال، شامل یک واحد تولید آهن اسفنجی ۱٫۵ میلیون تنی و یک واحد ذوب ریخته‌گری (تولید بیلت) به ظرفیت ۱٫۵ میلیون تن را در دو مرحله اجرا کند.

از نظر جهش تولید و سودآوری، این شرکت در چه جایگاهی قرار دارد؟

شرکت صبا فولاد خلیج فارس، به عنوان یکی از شرکت‌های فعال در عرصه زنجیره فولاد کشور، در ماه‌های اخیر توانسته است وضعیت خود را در حوزه سودآوری و فروش تا حد چشمگیری بهبود ببخشد. در شرایطی که این شرکت در ۶ ماهه نخست سال ۱۳۹۹، به دلیل کمبود ماده اولیه، با تولید ۲۵۷ هزار تن آهن‌اسفنجی، فقط ۶۰ درصد از بودجه ۶ ماهه خود را محقق کرد. این شرکت در نیمه دوم سال مالی ۱۳۹۹ توانست تولید را از متوسط ماهیانه ۴۲ هزار تن به ۹۰ هزار تن برساند. افزون بر آن، متوسط میزان تولید این مجموعه در ۶ماهه دوم سال مالی ۱۳۹۹ نسبت به سال گذشته نیز بیش از ۲,۲ برابر افزایش یافت که دستاورد بزرگی برای مجموعه صبا فولاد محسوب می‌شود. در این مدت، رکورد تولید روزانه و رکورد تولید ماهیانه بارها با فاصله قابل توجهی نسبت به میزان تولیدات قبلی جابه‌جا شد. ثبت پیاپی دو رکورد تولید ماهیانه و سه‌رکورد تولید روزانه طی دو ماه و جهش چشمگیر در تولید می‌تواند نشان‌دهنده ثبات،

رشد و خودباوری این شرکت در شرایط ناپایداری ناشی از تحریم کشور باشد.

همچنین این شرکت، با بهره‌گیری از مجرب‌ترین کارشناسان این حوزه، توانست توقفات همیشگی در خط تولید را کنترل کند و در شش‌ماهه دوم سال مالی ۱۳۹۹، با پایدارسازی تولید و افزایش میزان تاب‌آوری، وضعیت تداوم تولید را به شکل مطلوبی بهبود ببخشد. در این بازه زمانی، خط تولید شرکت صبا فولاد توقف خارج از کنترل نداشته است و این موضوع برای این شرکت، که همواره با چالش‌هایی از این دست مواجه بوده، رکورد خوبی محسوب می‌شود. در سال ۱۳۹۹ و به‌ویژه شش‌ماهه دوم این سال، اتفاقات بسیار خوبی برای شرکت صبا فولاد رخ داد و این شرکت، با وجود مشکلات و چالش‌های فراوان، توانست مشکلات تامین گندله را حل کند و با وجود فرازونشیب‌های این حوزه، زنجیره تامین قابل‌اتکا و مناسبی را مهیا سازد.

مهم‌ترین چالش صنایع فولادسازی چیست؟

از اساسی‌ترین مشکلات صنایع فولادسازی کشور، تامین مواد اولیه بوده و شرکت صبا فولاد نیز از ابتدا با مشکل تامین گندله مواجه است؛ به طوری که حتی در مقاطع زمانی مختلف، به دلیل در اختیار نداشتن گندله، خط تولید متوقف شده است. اما هم‌اکنون، با تدابیر اندیشیده‌شده، مشکل تامین گندله در این مجموعه حل شده است. در حال حاضر، ضمن تامین نیاز روزانه خط تولید، موجودی پشتیبان خط تولید به بیش از ۲۰ روز رسیده است و این شرکت، با هدف افزایش این عدد، به سمت تضمین بیشتر پایداری خط تولید گام برمی‌دارد. استفاده از کارشناسان مجرب در حوزه تولید باعث شده است که زمان موردنیاز برای اصلاح خط تولید، در واقع زمان توقف خط تولید، از زمان برنامه‌ریزی‌شده کوتاه‌تر شود و این امر سبب شده است که زمانِ در دسترس و فعال مجموعه خط تولید به‌شدت افزایش یابد. بازسازی، بهسازی و بازمهندسی دستگاه‌ها با استفاده از توان داخلی انجام گرفته است تا با افزایش میزان تولید در مجموعه، خط تولید به سمت دستیابی به ظرفیت اسمی حرکت کند.

شرکت صبا فولاد خلیج فارس برای بازرگانی و بازاریابی محصولات چه راهبردی اتخاذ کرده است؟

استفاده از روش‌های نوین بازرگانی و بازاریابی و جذب مخاطب باعث شد که با تفکیک میان فروش داخلی و صادراتی، اقدامات اصلاحی فراوانی در روش‌های فروش محصولات انجام گیرد و شرکت صبا فولاد خلیج فارس موفق شد در ۶ ماهه دوم سال ۱۳۹۹ توسعه بی‌سابقه‌ای در حوزه فروش و افزایش جامعه

شرکت صبا فولاد خلیج فارس، به عنوان یکی از شرکت‌های فعال در عرصه زنجیره فولاد کشور، در ماه‌های اخیر توانسته است وضعیت خود را در حوزه سودآوری و فروش تا حد چشمگیری بهبود ببخشد

خریدار کسب کند. در حالی که در نیمه نخست سال ۱۳۹۹، به دنبال کاهش تولیدات، در زمینه فروش نیز فقط ۲۶ درصد از بودجه ۶ماهه محقق شده و سودآوری نیز با تحقق ۲۶درصد از بودجه صورت پذیرفته بود، در شش‌ماهه پایانی سال مالی که به دی ماه منتهی می‌شد، افزایش قابل‌توجهی در حوزه‌های مختلف اتفاق افتاد.

شرکت صبا فولاد برای اولین بار، علاوه بر دستیابی به ارقام بودجه در حوزه سودآوری، از این ارقام عبور کرد و رقمی بالاتر از پیش‌بینی‌های بودجه را به ثبت رساند. همزمان با افزایش تولیدات در این مجموعه، علاوه بر کیفیت ظاهری آهن اسفنجی، کیفیت فلزی محصولات نیز افزایش یافت تا محصول با کیفیت بالاتر و پایداری بیشتر به بازار عرضه شود و جهشی فوق‌العاده در حوزه سودآوری اتفاق بیافتد، به طوری که نسبت به ۶ماهه نخست سال، ۱۰ برابر و نسبت به نیمه دوم سال مالی قبل، بیش از چهار برابر سود استحصالی افزایش یافت. می‌توان اذعان داشت که یکی از عوامل افزایش سودآوری همین بهبود کیفیت محصولات بوده است. همزمان با افزایش تولید و بهبود کیفیت محصول تولیدی، واحدهای جدیدی مانند دفتر فنی مهندسی صنایع، واحد انرژی سیالات و واحد بومی‌سازی به مجموعه اضافه شد تا ضمن افزایش توان تولیدی و کاهش زمان توقف، از کارشناسان در زمینه‌های مختلف استفاده شود. این رویکرد باعث کاهش قابل توجه میزان اشکالات و حجم تعمیرات شد.

چشم‌انداز شرکت از اقدامات اخیر برای افزایش توان تولیدی چیست؟

چشم‌انداز این اقدامات در افزایش چشمگیر شاخص‌های تولیدی و افزایش سودآوری این شرکت به وضوح مشاهده می‌شود. با وجود قوانین و چهارچوب‌های سختگیرانه مزایده‌ها، تمامی فروش در این بازه زمانی در قالب مزایده بوده است و این شرکت، با توقف فروش کارمزدی و اصلاح قراردادهای فروش و روش‌های کنترل بازار، توانست در شرایط کرونا، که نرخ جهانی فولاد کاهش یافته بود، نزدیک به ۴۰ درصد نرخ فروش محصولاتش را افزایش دهد. این مجموعه، با دسترسی به آب‌های آزاد، از موقعیت ویژه‌ای برای صادرات محصولات تولیدی برخوردار است و توانسته بازار مناسبی برای فروش محصولات نیز فراهم کند، به طوری که در آخرین مزایده صادراتی، قیمت بریکت صبا فولاد خلیج فارس ۳۰۶ دلار تعیین شد و به فروش رسید که این قیمت با بریکت ایتالیا برابر است و این یک رکورد بی‌نظیر و بی‌سابقه محسوب می‌شود. بر اساس گزارش‌های موجود در بخش صادرات، در سال جاری شرکت صبا فولاد خلیج فارس، با رشد ۲۲۳ درصدی صادرات محصولات خود، در صدر تولیدکنندگان فولاد ایران قرار گرفته است.

مدیر تولید شرکت فولاد اکسین:

توسعه سبد محصولات ویژه در دستور کار است

◄ / امسال رکورد تولید را خواهیم شکست

مدیـر تولیـد شـرکت فـولاد اکسـین گفت: این شـرکت طـی دو سـال گذشـته سـبد تولیـدات خـود را از محصولات تجـاری به محصـولات ویـژه و دارای ارزش افزوده بالا همچون ورق‌های API تغییر داده اسـت و بر همین اسـاس توانسـت در سـال گذشـته رکورد تولید خود را جابه‌جا کند که امسال نیز این رکورد شکسته خواهد شد.

بهرنگ اهدایی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت فولاد اکسین خوزستان تنها تولیدکننده ورق‌های عریض فولادی و عملیات حرارتی شده در ایران و خاورمیانه بوده و ماموریت اصلی آن، تامین ورق‌های مورد استفاده در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و دریایی است. تا پیش از سال ۱۳۹۸، برای پروژه‌هایی که در کشور اجرا می‌شد، واردات ورق صورت می‌گرفت و به این ترتیب ۸۰ درصد محصولات شرکت فولاد اکسین خوزستان به محصولات ساختمانی اختصاص می‌یافت.

مدیر تولید شرکت فولاد اکسین خوزستان خاطرنشان کرد: از سال ۱۳۹۸ بالغ بر ۵۰ درصد تولیدات شرکت فولاد اکسین به ورق‌های API مربوط به ساخت لوله‌های انتقال نفت و گاز، ۳۰ درصد نیز به تولید ورق‌های آلیاژی به ویژه ورق‌های مربوط به ساخت مخازن ذخیره‌سازی تحت فشار نفت و گاز و ۲۰ درصد دیگر به محصولات ساختمانی اختصاص یافت. در نتیجه، سبد تولید شرکت فولاد اکسین به گونه‌ای تغییر کرد که در مسیر ماموریت اصلی خود قرار گرفت.

اهدایی تصریح کرد: پروژه انتقال نفت خام ترش از میدان نفتی گوره به جاسک زمانی مطرح شد که این پروژه برای صنعت نفت کشور بسیار حساس و استراتژیک بود. در همین حال، وزارت نفت برای اجرای این پروژه حساسیت فنی زیادی داشت. همچنین با توجه به تحریم‌هایی که علیه صنعت نفت کشور تحمیل شد، امکان واردات ورق API برای خط لوله گوره به جاسک وجود نداشت. با این شرایط و همچنین وجود توانمندی تولید ورق مورد نیاز صنعت نفت در فولاد اکسین، کنسرسیومی میان شرکت‌های فولادی کشور برای تامین لوله انتقال نفت از گوره به جاسک اتفاق افتاد.

وی تاکیـد کـرد: پروژه گـوره به جاسک، مشخصه فنی بسیار خاصی داشت زیرا نفتی که باید در خطوط لوله انتقال می‌یافت، حاوی گاز H2S بوده و این امر پروژه را تا حدود زیادی از نظر فولادسازی، نورد اسلب و لوله‌سازی حساس می‌کرد. از این رو، کنسرسیوم میان شرکت‌های فولادی شکل گرفت؛ در این میان فولاد مبارکه برای نخستین بار در کشور توانست اسلب با گرید MS API-X60 را تولید کند، همچنین شرکت فولاد اکسین خوزستان نیز، اسلب‌های مذکور را نورد و ورق مورد نیاز پروژه را جهت ساخت لوله به شرکت‌های لوله‌سازی تحویل داد.

مدیر تولید شرکت فولاد اکسین عنوان کرد: برای تشکیل این کنسرسیوم، چندین جلسه طی یک سال و نیم تا دو سال با صنایع بالادست

(فولاد مبارکه) و صنایع پایین‌دست (لوله‌سازی اهواز) برگزار شد. در این جلسات توانستیم مشخصات بخش فنی پروژه یعنی تولید اسلب، ورق و لوله را تعیین کنیم و درنهایت محصول تولیدی را به شرکت نفت تحویل دهیم.

اهدایی با اشاره به مشخصات پروژه انتقال نفت خام ترش از میدان نفتی گوره به جاسک، بیان کرد: طول این خط لوله یک هزار و ۱۰۰ کیلومتر بوده و برای این میزان لوله‌گذاری، شرکت فولاد اکسین بالغ بر ۴۰۰ هزار تن اسلب را نورد و به ورق تبدیل کرده است.

به گفته وی، پس از یک سال و ۹ ماه از تولید نخستین ورق پروژه ملی گوره به جاسک، تولید این ورق‌ها در فولاد اکسین به پایان رسید و این شرکت توانست با توجه به توانمندی‌هایی که داشت، به نحو احسن فعالیت کند و با زمان‌بندی بسیار مناسب که از سوی کارفرما برای این شرکت تعریف شده بود، تمامی ۴۰۰ هزار تن ورق مورد نیاز آن را با بهترین کیفیت و در حضور بازرسانی به‌موقع به لوله‌سازی‌ها تحویل دهد.

اهـدایی مطـرح کـرد: هم‌اکنون بالـغ بر ۸۰ درصد از محصولاتی که در شرکت فولاد اکسین تولید می‌شوند، مربوط به صنایع خاص است که تا پیش از تولید انبوه آن در شرکت فولاد اکسین، صنایع پایین‌دست ناچار به تامین ورق مورد نیاز خود از طریق واردات بودند. طبعا واردات ورق‌های خاص ارزبری فراوانی برای این صنایع و کشور به همراه داشت. ضمن اینکه تامین این ورق‌ها از واردات نسبت به تامین داخلی، از زمان طولانی‌تری برخوردار بود، بنابراین با توجه به زمان تحویل مناسب، قیمت رقابتی و حضور مستدام بازرسان فنی شخص ثالث در حین تولید پروژه‌ها، تولید ورق API و آلیاژی در فولاد اکسین نفع قابل توجهی برای صنایع مصرف‌کننده به همراه داشته است.

■ تغییر سبد تولیدات فولاد اکسین

مدیر تولید شرکت فولاد اکسین بیان کرد: ظرفیت کارخانه فولاد اکسین مطابق با پروانه بهره‌برداری و توانایی خطوط تولید، یک میلیون و ۵۰ هزار تن ورق است اما دستیابی به این ظرفیت در صورتی امکان‌پذیر است که بتوانیم اسلب با ضخامت ۳۰۰ میلی‌متری را به عنوان ماده اولیه تامین کنیم.

وی ادامه داد: شرکت فولاد مبارکه برای نخستین بار در کشور توانست اسلب با ضخامت ۳۰۰ میلی‌متر تولید کند و در اوایل اسفند ماه سال جاری نیز برای نخستین بار توانستیم در شرکت فولاد اکسین خوزستان اسلب ضخامت ۳۰۰ میلی‌متر با گرید X70 را برای تولید لوله ۵۶ اینچ تولید کنیم.

اهدایی با بیان اینکه پروژه گوره به جاسک به اتمام رسید، خاطرنشان کرد: هم‌اکنون حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار تن سفارش ورق‌های API برای تولید لوله انتقال نفت و گاز و ورق‌های آلیاژی برای مخازن ذخیره‌سازی و تحت فشار نفت و گاز داریم. با اینکه پروژه گوره به جاسک به اتمام رسید اما به تبع آن و با توجه به توانمندی اثبات شده فولاد اکسین به دست‌اندرکاران صنعت نفت، در حال تولید بخش عمده‌ای از ورق های مورد نیاز صنایع نفت، گاز و پتروشیمی هستیم. به طوری که در اکسین نگرانی بابت اتمام پروژه‌ها وجود ندارد زیرا پروژه‌های متعددی در دست اقدام داریم و حتی مواد اولیه بسیاری از پروژه‌ها را تامین کرده‌ایم.

از سال ۱۳۹۸ بالغ بر ۵۰ درصد تولیدات شرکت فولاد اکسین به ورق‌های API مربوط به ساخت لوله‌های انتقال نفت و گاز، ۳۰ درصد نیز به تولید ورق‌های آلیاژی به ویژه ورق‌های مربوط به ساخت مخازن ذخیره‌سازی تحت فشار نفت و گاز و ۲۰ درصد دیگر به محصولات ساختمانی اختصاص یافت

■ تولید ورق ضد سایش، برای نخستین بار در کشور

مدیر تولید شرکت فولاد اکسین در خصوص محصولات جدید این شرکت، بیان کرد: صنایع پایین‌دست مصرف‌کننده مانند سیمان، معادن، ماشین‌سازی و... تا پیش از این همه ورق‌های ضد سایش خود را از طریق واردات به ویژه از سوئد و سپس هند تامین می‌کردند. ورق ضد سایش دارای ارزش افزوده بسیار بالایی است و طبیعتا واردات آن نیز به ارز نسبتا قابل توجهی نیاز دارد. شرکت فولاد اکسین خوزستان با توجه به توانمندی بسیار مناسب و نیز دارا بودن یک کارخانه آفلاین با عنوان کارخانه عملیات حرارتی، توانست طی چند سال گذشته با برگزاری جلسات متعدد با مشتریان و کسب

نیازهای فنی آن‌ها برای تولید ورق ضد سایش، با تشکیل تیم فنی، با توجه به موجود بودن توانایی در تولیدکنندگان اسلب، آنالیز بسیار دقیقی از اسلب مورد نیاز ورق ضد سایش به تولیدکنندگان اسلب تحویل دهد و تولیدکنندگان اسلب کشور نیز توانستند با آنالیز ارائه شده، اسلب مورد نیاز را ریخته‌گری و تولید کنند. فولاد اکسین نیز در ادامه موفق شد با طراحی برنامه نوردی و عملیات حرارتی، به تولید انواع گریدهای ورق ضد سایش دست یابد.

وی اضافه کرد: فولاد اکسین ورق ضد سایش را در کشور بومی‌سازی کرده و آن را با عنوان اکسینار نام‌گذاری کرده است که تولید آن در گریدهای مختلف بسته به سختی سطحی ورق انجام می‌شود. دسته‌بندی ورق تولیدی نیز به صورت اکسینار ۴۰۰، ۴۵۰، ۵۰۰ و ۵۵۰ است. مصرف عمده صنایع بیشتر گریدهای ۴۰۰ و ۴۵۰ است که به راحتی آن را تولید می‌کنیم. با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته در سال آینده ورق اکسینار با گرید ۵۰۰ و ۵۵۰ را تولید خواهیم کرد. البته تست‌های اولیه تولید این ورق انجام شده و به نتیجه مطلوب رسیده‌ایم که برنامه داریم برای سال آینده تولید انبوه گریدهای اکسینار ۵۰۰ و ۵۵۰ را نیز به سرانجام برسانیم.

اهدایی با اشاره به تامین مواد اولیه فولاد اکسین برای تولید انواع ورق، خاطرنشان کرد: فولاد اکسین مواد اولیه خود را از سه شرکت معظم فولاد خوزستان، فولاد هرمزگان و فولاد مبارکه تامین می‌کند. با توجه به سایز و مشخصات فنی که سه تولیدکننده اسلب دارند، مواد اولیه خود را دسته‌بندی می‌کنیم؛ به طوری که اسلب‌های API تماما از فولاد مبارکه تامین می‌شوند؛ اسلب‌های آلیاژی و تجاری نیز با توجه به ابعاد مورد نظر از فولاد هرمزگان و فولاد خوزستان تامین می‌شوند.

مدیر تولید شرکت فولاد اکسین در خصوص رکوردهای تولید این شرکت در سال جاری، تصریح کرد: سال ۱۳۹۸ بالاترین میزان تناژ معادل تولید به میزان ۷۲۶ هزار و ۳۸۷ تن در فولاد اکسین اتفاق افتاد که در تاریخ ۱۰ ساله فعالیت این شرکت بی‌سابقه بود. امسال نیز با توجه به اختصاص حدود ۷۰ درصد از سبد تولیدات شرکت به تولید ورق‌های API و آلیاژی، با برنامه‌ریزی‌های دقیق صورت گرفته رکورد تولید مجددا شکسته خواهد شد.

اهدایی در پایان اظهار کرد: در برنامه کاری فولاد اکسین تولید سالانه حداقل چهار یا پنج محصول جدید است. در این رابطه همان‌طور که گفته شد، قصد داریم دو گرید ورق اکسینار ۵۰۰ و ۵۵۰ به سبد تولیدات اضافه کنیم. در همین حال، تولید ورق‌های کرایژونیک را نیز در دستور کار قرار داده‌ایم که پروژه جدیدی خواهد بود و اکنون در مراحل اولیه طراحی و تولید آن هستیم.

هم‌اکنون بالغ بر ۸۰ درصد از محصولاتی که در شرکت فولاد اکسین تولید می‌شوند، مربوط به صنایع خاص است که تا پیش از تولید انبوه آن در شرکت فولاد اکسین، صنایع پایین‌دست ناچار به تامین ورق مورد نیاز خود از طریق واردات بودند

افتخارات شرکت فولاد هرمزگان

در سال ۱۳۹۹

- ۱-کسب تقدیرنامه۴ستاره تعالی سازمانی
- ۲-تولیدمحصول برتر تحقیق و توسعه کشور
- ۳-منتخب محصول نوآور برتر ایرانی
- ۴-کسب عنوان پروژه برتر بهره وری در جایزه بهره وری معادن و صنایع معدنی ایران
- ۵-کسب نشان ویژه ارتباطات موثر با ذینفعان
- ۶-دریافت نشان ویژه مدیر سال
- ۷-کسب چهار گواهینامه جدید استانداردهای مدیریتی
- ۸-کسب لوح تقدیر انجام تعهدات ارزی و بازگشت ارز حاصل از صادرات
- ۹-کسب عنوان کارفرمای سلامت محور در جشنواره امتنان
- ۱۰-کسب عنوان واحد برتر تحقیق و توسعه استان هرمزگان
- ۱۱-کسب ۴ عنوان برتر در جشنواره انتشارات روابط عمومی
- ۱۲-کسب تقدیر نامه انجام فعالیت های تاثیرگذار در حوزه کرونا از کنفرانس بین المللی روابط عمومی ایران

HOSCO
روابط عمومی
شرکت فولاد هرمزگان

HORMOZGAN.STEEL.COMPANY @HORMOZGANSTEEL WWW.HOSCO.IR INFO@HOSCO.IR

رئیس تضمین کیفیت و تعالی سازمانی شرکت مجتمع فولاد خراسان:

صرفه‌جویی چندین میلیارد تومانی با اجرای پروژه‌های بهبود در فولاد خراسان

رئیس تضمین کیفیت و تعالی سـازمانی شـرکت مجتمع فولاد خراسـان گفت: فولاد خراسـان با اسـتقرار نظام پیشنهادات و توجه بـه تعالی سـازمانی در سـال‌های گذشـته علاوه بر کسـب جوایز متعـدد در زمینه‌هـای مختلف و با اجـرای پروژه‌های بهبـود، موفق به صرفه‌جویی میلیاردی در هزینه‌ها شده است.

سعید رضایی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با بیان اینکه شرکت فولاد خراسان از زمان بهره‌برداری در سال ۱۳۸۰، موضوع پیاده‌سازی نظام‌های مدیریتی را در دستور کار خود قرار داده است، اظهار داشت: از سال ۱۳۸۱ با ورود نظام‌های مدیریتی و گواهینامه ایزو ۹۰۰۱ به فولاد خراسان، مجتمع توانست این استاندارد را کسـب کنـد که ایـن استانـدارد پایه تمام استانداردهای مدیریتی است.

افزود: هدف از پیاده‌سازی این نظام‌های مدیریتی بهبود مستمر در عملکرد فولاد خراسان بوده است. در پی آن، شرکت از سال ۱۳۸۶ وارد جایزه تعالی سازمانی یا EFQM شده و در این مدت توانسته به صورت پلکانی این جایزه را رشد دهد. به طوری که در سال ۱۳۹۵ موفق به اخذ جایزه تندیس بلورین تعالی سازمانی شد.

رئیس تضمین کیفیت و تعالی سازمانی شرکت مجتمع فولاد خراسان اضافه کرد: در کنار موارد یاد شده، نظام‌های مدیریتی مانند مدیریت استراتژیک، مدیریت ریسک و موارد دیگر همچون استقرار نظام پیشنهادات در دستور کار قرار گرفته که در متن جایزه ارزیابی تعالی سازمانی قرار می‌گیرد. این موارد منجر به تعریف پروژه‌های بهبود شد و در این رابطه توانستیم پروژه‌هایی را در شرکت فولاد خراسان در راستای بهبود مستمر و تعالی نهادینه کنیم.

■ به دنبال بهبود مستمر هستیم

رضایی خاطرنشان کرد: معاونت برنامه‌ریزی و فناوری فولاد خراسان به دنبال پیاده‌سازی و بهبود مستمر این نظام‌ها است تا بتواند به ارکان سازمان برای آینده‌نگری، آینده‌سازی و پیشبرد اهداف استراتژیک کمک کند.

وی عنوان کرد: فولاد خراسان در سال جاری در چندین عنوان جوایز شرکت کرده که ازجمله آن‌ها جایزه تعالی نت، مدیریت انرژی، بهره‌وری ایمیدرو، امتنان و... هستند و فولاد خراسان توانست در آن‌ها درخشان ظاهر شود. به طور مثال توانسته‌ایم دو پروژه را در سطح ملی معرفی کنیم که یکی از آن‌ها عنوان برتر را از آن خود کرد. همچنین فولاد خراسان در سطح

مدیریت انرژی تندیس سیمین را کسب کرده است. ضمن اینکه جایزه تعالی نت و تقدیرنامه سه ستاره نیز با همکاری تمام ارکان فولاد خراسان به دست آمد.

■ برنامه‌ها برای سال‌های آینده

رئیس تضمین کیفیت و تعالی سازمانی شرکت مجتمع فولاد خراسان تصریح کرد: سال آینده برای نظام‌های مدیریتی برنامه داریم. به طوری که ممکن است به جایزه تعالی سازمانی EFQM وارد شویم و در آن شرکت کنیم. با توجه به اینکه تعدادی از پروژه‌های بهبود را در سطح سازمان پیاده کردیم، امیدواریم بتوانیم امتیازهای شرکت را ارتقا دهیم و به مدارج و جوایز بالاتر برسیم.

رضایی مطرح کرد: بحث مدیریت استراتژیک که یک موضوع کلیدی است، در دستور کار قرار داده‌ایم تا در آن مجددا بازنگری کنیم. ضمن اینکه قصد داریم تعدادی از استانداردها را در فولاد خراسان مکانیزه کنیم که ازجمله آن‌ها می‌توان به نظام پیشنهادات اشاره کرد که بخشی از آن انجام شده و به زودی نهایی خواهد شد. به این ترتیب ثبت کاغذی در سازمان به سمت ثبت سیستمی سوق پیدا خواهد کرد.

وی با اشاره به پروژه‌های ملی شرکت فولاد خراسان که توانستند در سطح ملی و ایمیدرو جایزه کسب کنند، بیان کرد: ایمیدرو از سال ۱۳۸۹ جوایزی را برای شرکت‌ها طراحی کرد. در کنار این جوایز، پروژه‌های بهره‌وری نیز در دستور کار ایمیدرو قرار گرفت تا پروژه‌هایی که از سطح بهره‌وری بالایی برخوردار هستند، شرکت‌ها به ایمیدرو معرفی کنند. این امر فرآیندی را در ایمیدرو طی می‌کند که در آن ارزیابی انجام خواهد شد و اگر این پروژه بتواند امتیاز و رتبه مورد نظر ایمیدرو را داشته باشد، به عنوان پروژه برتر معرفی می‌شود.

■ به نظام پیشنهادات توجه ویژه داریم

رئیس تضمین کیفیت و تعالی سازمانی شرکت مجتمع فولاد خراسان ادامه داد: خوشبختانه شرکت فولاد خراسان از سال ۱۳۹۵ که این پروژه‌ها را در سطح ایمیدرو مطرح کرد، هر ساله توانسته است پروژه‌های خود را به سطحی برساند که جوایزی را کسب کند. این پروژه‌ها از نظام پیشنهادات گرفته می‌شوند و با امکان‌سنجی این پیشنهادات، در نهایت اگر پروژه قابلیت اجرایی داشته باشد، به مرحله اجرا می‌رسد. خوشبختانه فولاد خراسان در نظام پیشنهادات توانست بهبودهای بسیار خوبی را اجرا کند به این ترتیب صرفه‌جویی‌های قابل توجهی را از این پروژه‌ها کسب کند. به طوری که ارزش برخی از این صرفه‌جویی‌ها به میلیاردها تومان می‌رسد.

رضایی در خصوص جایزه تعالی سازمانی در شرکت فولاد خراسان ابراز کرد: تعالی سازمانی ۹معیار دارد که خوشبختانه فولاد خراسان توانسته است در این معیارها به صورت متوازن رشد داشته باشد. به طوری که توانسته است پروژه‌هایی را در برخی قسمت‌های سازمان اجرایی کند و به یک رشد متوازن دست یابد. با این حال در برنامه‌های آینده فولاد خراسان، پروژه‌های جدیدی در دستور کار قرار گرفته و سطح کنونی افزایش یابد و سازمان فولاد خراسان، متعالی‌تر از قبل شود.

هدف از پیاده‌سازی نظام‌های مدیریتی بهبود مستمر در عملکرد فولاد خراسان بوده است. در پی آن، شرکت از سال ۱۳۸۶ وارد جایزه تعالی سازمانی یا EFQM شده و در این مدت توانسته به صورت پلکانی این جایزه را رشد دهد

آلومینیوم

- نوسانات قیمتی، اعتبار شرکت‌ها را زیر سوال برد

مدیرعامل شرکت سیوا پروفیل:

نوسانات قیمتی، اعتبار شرکت‌ها را زیر سوال برد

مدیرعامل شرکت سیوا پروفیل گفت: از زمانی که نوسانات نرخ ارز بیش از حد معمول شد و به تبع آن، قیمت تمام شده محصولات تولید شده نیز نسبت به آن چیزی که از قبل با مشتری طی شده بود، افزایش پیدا کرد، اعتماد میان تولیدکننده و مصرف‌کننده از بین رفت.

محمد فنایی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: برند سیوا پروفیل از سال ۱۳۸۶ شروع به تولید پروفیل‌های آلومینیومی کرده است. در تحلیلی از وضعیت بازار فروش محصولات خود، باید متذکر شد که به علت نوسانات نرخ ارز، بیشتر واحدهای تولیدی متحمل خسارت شده‌اند یا دست از کار کشیده‌اند.

وی افزود: در سال جدید، با به وجود آمدن مشکلات فراوان در زمینه‌های مختلف مانند چالش در تامین مواد اولیه، بالا رفتن قیمت آلومینیوم، افزایش نرخ ارز و به تبع آن، افزایش قیمت تمام شده محصولات تولید شده نتوانستیم آنگونه که باید، تولید و فروش مطلوبی داشته باشیم.

■ عدم وجود اعتبار بین تولیدکننده و مصرف‌کننده

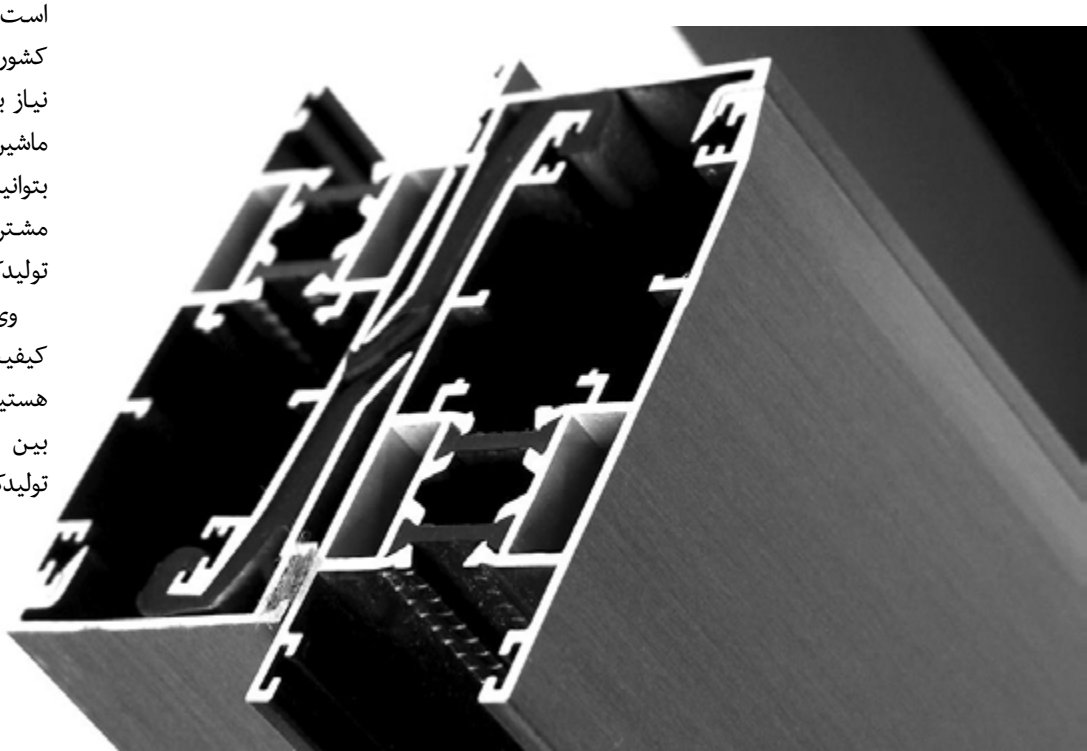
این تولیدکننده محصولات آلومینیومی، مطرح کرد: از زمانی که نوسانات نرخ ارز بیش از حد معمول شد و به تبع آن، قیمت تمام شده محصولات تولید شده نیز نسبت به آن چیزی که از قبل با مشتری طی شده بود، افزایش چشمگیری یافت، اعتماد میان تولیدکننده و مصرف‌کننده از بین رفت و به عبارت دیگر، مشتریان به خاطر گران‌تر شدن قیمت آلومینیوم و در نهایت قیمت محصول تولیدی، اول ارسال بارها را مطالبه کرده و سپس اقدام به پرداخت وجه بابت خرید خود می‌کنند تا مجبور به پرداخت قیمت روز محصولات تولید شده نباشند.

مدیرعامل شرکت سیوا پروفیل بیان کرد: ظرفیت تولید این شرکت روزانه ۱۰۰ تن بوده است اما متاسفانه در سال جاری نتوانستیم به همین میزان محصول تولید کنیم که این اتفاق نیز، نتیجه آشفتگی بازار و مشکلات موجود در آن است و یک تولیدکننده را به سادگی به چالش می‌کشاند که برای رهایی از آن، باید سختی‌های فراوانی را تحمل کند تا بتواند از رکود تولید و همچنین کاهش درآمد، نجات یابد و مجددا به رونق تولید بازگردد.

■ نیم‌نگاهی به بازار صادراتی داریم

فنایی در خصوص تکنولوژی مورد استفاده در فرایند تولید پروفیل‌های آلومینیومی خود، عنوان کرد: در خطوط تولیدی این شرکت، از دستگاه اکستروژن و رنگ استفاده شده است که همگی داخلی بوده و از تجهیزات خارجی تاکنون استفاده نکرده‌ایم. با توجه به این موضوع که تاکنون در کیفیت محصولات تولیدی، تغییری ایجاد نشده است، مایل به انجام صادرات محصولات خود به کشورهای دیگر هستیم اما برای انجام این کار، هم نیاز به سرمایه‌گذاری وجود دارد و هم باید ماشین‌آلات جدیدتری وارد خط تولید خود کنیم تا بتوانیم محصولات بیشتری روانه بازار کنیم. عمده مشتریان محصولات این شرکت، شرکت‌های تولیدکننده کرکره هستند.

وی اضافه کرد: به این دلیل محصولات ما از کیفیت مرغوبی برخوردار هستند که معتقد هستیم بازار خرید محصول با کیفیت هیچگاه از بین نمی‌رود و همچنین برخلاف عمده تولیدکنندگان پروفیل‌های آلومینیومی که برای



تولید از ضایعات آلومینیومی استفاده می‌کنند و فقط درآمد برای آن‌ها مهم است و به کیفیت کار توجهی ندارند، ما فقط از محصولات استاندارد آلومینیومی استفاده می‌کنیم. از این رو، با شروع سال جاری برنامه‌هایی را در ارتباط با بهبود روند تولید و ارتقای کیفی محصولات خود اجرا کردیم و تا به نتیجه رسیدن آن‌ها نیز دست از تلاش برنخواهیم داشت.

■ خرید از بورس، رد شدن از هفت‌خوان رستم است

این فعال صنعت آلومینیوم در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه شرکت سیوا پروفیل از چه منابعی مواد اولیه خود را تهیه می‌کند، اذعان کرد: قصد داشتیم برای تهیه مواد اولیه از بورس اقدام کنیم اما به دلیل اینکه با معضلاتی همچون لزوم پرداخت یکجا و نقدی وجه محصولات خریداری شده و همچنین توان مالی ضعیف برای خرید از بورس کالا مواجه بودیم، از بازار آزاد مواد اولیه مورد نیاز خود را تامین می‌کنیم.

وی ادامه داد: البته لازم به ذکر است که قیمت تمام‌شده محصولات تولیدشده با ضایعات آلومینیومی، با محصولاتی که از شمش و بیلت خالص آلومینیومی ساخته می‌شوند، تفاوت بسیار است و این تفاوت قیمت باعث شده تا برای ما مشکلاتی در فرایند فروش محصولات، به وجود بیاید. مصرف‌کننده با مشاهده این تفاوت قیمت بیشتر ترغیب می‌شود تا از محصولاتی که قیمت تمام شده پایین‌تری دارند، خرید کند بدون اینکه بداند این محصولات کیفیت لازم را ندارد.

■ توان مالی در عبور از بحران‌ها تعیین‌کننده است

مدیرعامل شرکت سیوا پروفیل در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» در خصوص تاثیرگذاری تحریم‌ها بر فعالیت این شرکت، خاطرنشان کرد: برای فعالیت هر شرکتی چه در دوران تحریم و چه در دوره‌ای که صادرات و واردات آزاد باشد، باید به این نکته حائز اهمیت دقت شود که یک تولیدکننده به هر میزان توان مالی داشته باشد، می‌تواند برای تولید محصول، مواد اولیه مورد نیاز خود را تهیه کند. حال آنکه به علت نوسان قیمت دلار و به تبع آن، افزایش قیمت مواد اولیه، تولیدکنندگان چالش بزرگی را پیش روی خود دارند. چراکه آلومینیوم به طور مستقیم تحت تاثیر تغییرات نرخ دلار، در بورس کالا قیمت‌گذاری می‌شود. به هرحال یک تولیدکننده با توجه به نقدینگی خود، می‌تواند آلومینیوم مورد نیاز خود را تامین کند.

فنایی تصریح کرد: همین که بتوانیم حتی به میزان کم، تولید داشته باشیم، برای ما کار بسیار بزرگی است! چراکه با توجه به افزایش نرخ ارز، حجم تولید شرکت کاهش پیدا کرده است و در

با توجه به این موضوع که تاکنون در کیفیت محصولات تولیدی تغییری ایجاد نشده است، مایل به انجام صادرات محصولات خود به کشورهای دیگر هستیم اما برای انجام این کار، هم نیاز به سرمایه‌گذاری وجود دارد و هم باید ماشین‌آلات جدیدتری وارد خط تولید خود کنیم تا بتوانیم محصولات بیشتری روانه بازار کنیم

حال حاضر، با تمام ظرفیت، محصول تولید نمی‌کنیم. اگر حمایت‌های لازم از سوی دولت شکل بگیرد و راه‌حل‌های درستی برای برطرف کردن مشکلات یافت شود، قادر هستیم ظرفیت تولید کارخانه خود را تکمیل کنیم و تولید را چند برابر افزایش بدهیم و زمانی که بتوانیم این کار را انجام دهیم، دیگر احتیاجی به توسعه کارخانه نخواهیم‌داشت.

■ خواهان ثبات قیمت‌ها هستیم

این فعال صنعت آلومینیومی در مورد توقعات تولیدکنندگان از دولت و مسئولین، اظهار کرد: تولیدکنندگان توقع زیادی از دولت ندارند و فقط خواهان ثبات قیمت‌ها هستند؛ چراکه این نوسانات، چیزی جز متضرر شدن برای آن‌ها، در بر نداشته است. البته در این خصوص باید این نکته را هم متذکر شد که متاسفانه دولتی‌ها برخلاف وعده‌هایی که در جهت حمایت از تولیدکنندگان داده بودند، تاکنون هیچ اقدامی انجام نداده‌اند و علی‌رغم اینکه امر قیمت‌گذاری کاملا متاثر از سیاست‌گذاری‌های دولت است، اظهار دارند که این کار به آن‌ها مربوط نیست و عملا از زیر بار مسئولیت‌پذیری، شانه خالی می‌کنند. بهتر است به جای محول کردن مسئولیت‌ها بر گردن دیگری، دست به کار شوند و مشکل را از سر راه بردارند تا بیش از این، تولید کشور در رکود باقی نماند.

■ گران‌تر شدن تعرفه برق، افزایش قیمت تمام شده را به دنبال خواهد داشت

مدیرعامل شرکت سیوا پروفیل در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» در این خصوص که تا چه اندازه افزایش تعرفه برق مصرفی واحدهای تولیدکننده، روی تولید آن‌ها تاثیرگذار است، مطرح کرد: همان‌طور که می‌دانید، بیشترین انرژی که در واحدهای تولیدکننده پروفیل آلومینیوم در کشور مورد مصرف قرار می‌گیرد، برق است و این افزایش تعرفه، به صورت مستقیم و به میزان درصد بسیار بالایی روی قیمت تمام شده محصول اثرگذار است و قیمت را افزایش خواهد داد.

وی ادامه داد: این افزایش قیمت اصلا به نفع تولیدکننده نیست؛ وقتی قیمت محصولات بالا برود، طبیعتا قدرت خرید مردم نیز کاهش چشمگیری خواهد یافت. توجه داشته باشید که این نوع کالا نیز، اولویت خرید مصرف‌کننده نهایی نیست. بنابراین در ابتدا مردم به تامین مایحتاج روزانه خواهند پرداخت تا خرید پروفیل آلومینیوم، پس اگر توان مالی وجود داشته باشد، مردم اقدام به خرید پروفیل آلومینیوم، کرکره برقی، در پارکینگ و سایر محصولات خواهند کرد. به طور کلی، افزایش قیمت باعث کاهش خرید مصرف‌کننده و در نتیجه کاهش تولید خواهدشد.

مـــس

- به جایگاه واقعی خود در معدن نرسیده‌ایم

نایب رئیس انجمن مس ایران:

به جایگاه واقعی خود در معدن نرسیده‌ایم

نایب رئیس انجمن مس ایران گفت: ایران با پتانسیل‌های بالای معدنی که دارد قابلیت تبدیل شدن به یک کشور اقتصادی متکی به معدن را دارد و در واقع می‌توان قطار اقتصاد را بر روی ریل‌های معدنی به حرکت درآورد اما از حرف تا عمل این موضوع فاصله زیادی وجود دارد و موانعی همچون عدم وجود زیرساخت، تفکر و مدیریت‌های غیر معدنی و کمبود سرمایه‌گذاری ما را از شعار «معدن جایگزین نفت» هر روز دورتر می‌کند و در واقع کشور در جایگاه واقعی خود از نظر معدنی قرار ندارد.

کوروش شعبانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: در شرایطی که صادرات و فروش نفت به عنوان یک عامل رشد اقتصادی کشور با تحریم‌های جدی مواجه است، منابع و معادن طبیعی کشور می‌توانند در راستای بهبود وضعیت اقتصادی مملکت جایگزین نفت شوند که این موضوع نیز فقط با جلسه و صحبت پیش نمی‌رود و از حرف تا عمل فاصله زیادی وجود دارد و این مسئله قطعا با شعار محقق نمی‌شود. به جرات می‌توان گفت از لحاظ ظرفیت زمین‌شناسی پتانسیل معدنی ایران که اکنون جزو ۱۰ کشور نخست دنیا است، می‌توانیم خود را به راحتی به رتبه‌های هفت و هشت برسانیم. در حوزه مس، طلا و آهن اولویت‌های بالایی داریم و حتی در حوزه‌های غیر فلزی مانند گچ و سنگ‌های ساختمانی وضعیت مساعدی داریم و می‌توانیم جزو برترین‌های دنیا باشیم.

وی افزود: واقعیت امر این است که با شعار دادن و عناوین نمی‌توانیم به جایگاه و نتیجه دلخواه در زمینه معدن برسیم، بلکه مدیران باید در جهت رسیدن به این اهداف اراده کافی را داشته باشند و زیرساخت‌های لازم را جهت تحقق آن فراهم آوردند. اگر قرار بر این است که ایران به سمت و سویی حرکت کند که به یک کشور معدنی تبدیل شود که البته در حال حاضر نیز در حوزه نفت و هیدروکربن‌ها به عنوان ماده معدنی در جایگاه نسبتا خوبی هستیم، اما اگر بخواهیم در رابطه با کشوری که اقتصاد آن به معادن متکی است صحبت کنیم، باید یک برنامه ۱۵ الی ۲۰ ساله و با سرمایه‌گذاری سالانه چند میلیارد دلاری تبیین شود و مورد محاسبه قرار گیرد و به سمتی حرکت کنیم که جایگاه واقعی کشور از نظر میزان ذخایر را در دنیا به تثبیت برسانیم. ذخایر معدنی به حجم اکتشافات متناسب بستگی دارد که در حال حاضر در حوزه اکتشافات بسیار ضعیف عمل کرده‌ایم و با قاطعیت می‌توان گفت اکتشافات ناچیزی انجام

شده است و در کشور مناطق با قابلیت‌های اکتشافی‌واستخراجی بالایی داریم.

■ تفکرات غیرمعدنی آسیبی جدی به سیستم معدنی کشور وارد می‌کند

نایب رئیس انجمن مس ایران تصریح کرد: برای تکمیل موضوع رسیدن به جایگاه واقعی ایران در نظام معدنی علاوه بر موضوع اکتشاف، سرمایه‌گذاری در صنایع معدنی نیز نقش موثری دارد که تمام این موارد به فضا و زیرساخت‌های کافی نیاز دارند که متاسفانه با تصویب و ابلاغ بخشنامه‌های خلق‌الساعه، با تغییر مدیریت‌های پی‌درپی و با به روی کار آمدن تفکرات غیر معدنی و قوانین تحمیلی مانع از رسیدن به اهداف بزرگ و ارزشمند در بخش معدنی شده‌اند و این فضا جهت رشد به هیچ عنوان مناسب نیست و در مجموع با این تفاسیر و با ادامه این روند قطعا به زودی جایگاه فعلی کشور را نیز از دست خواهیم داد.

شعبانی در رابطه با نقش معادن مس در رشد اقتصادی کشور توضیح داد: ایران بر روی کمربند فلزیایی آلپ–هیمالیا قرار دارد و مس یکی از غنی‌ترین عناصر در این کمربند به حساب می‌آید که ما نیز در کشور از معادن خوب این فلز سرخ و استراتژیک بهره‌مند هستیم و به عبارت بهتر ایران از نظر فلزی به عنوان یک کشور مسی شناخته شده است و صنعت مس نیز در کشور سابقه چند ده ساله و بالغ بر ۶۰ تا ۷۰ سال است که به صورت مدرن فعالیت خود را آغاز و ادامه داده است. ناگفته نماند سابقه معدنکاری مس در کشور به چند هزار سال می‌رسد و اولین معدنکاران در حوزه مس به ایران نسبت داده می‌شوند. به صورت ژنتیکی ذهنیت مردم ایران با مس و معدن گره خورده است. برای ارتقای جایگاه ایران، باید بازار را به دست بگیریم، شرکت ملی صنایع مس ایران فعالیت‌های بسیار گسترده‌ای دارد و با ظرفیت‌هایی فراتر از برنامه های خود در حال تولید محصولات مسی است اما شرایطی همچون تحریم، عرصه فروش را برای این شرکت نیز تنگ کرده است.

ایران از نظر فلزی به عنوان یک کشور مسی شناخته شده است و صنعت مس نیز در کشور سابقه چند ده ساله و بالغ بر ۶۰ تا ۷۰ سال است که به صورت مدرن فعالیت خود را آغاز و ادامه داده است

■ معادن کوچک‌مقیاس مستحق توجه بیشتری هستند

رئیس کمیته اکتشاف خانه معدن ایران تصریح کرد: صادرات ایران در برخی دوره‌ها ممنوع اعلام می‌شود و به هنگام باز شدن مرزها هزینه‌ها به شدت افزایش می‌یابد و به گونه‌ای مقوله صادرات برای محصولات مسی فضای امنی نیست، مس می‌تواند به رتبه یک ارزآوری فلزات تبدیل شود و در مقام بهتری در دنیا قرار گیرد اما به دلیل عوامل ذکر شده این فلز سرخ نمی‌تواند به جایگاه واقعی خود دست یابد. در راستای بهبود شرایط اکتشافی معادن مس طرح احیای معادن کوچک مقیاس مس مطرح شد و اکنون در حال عملیاتی شدن است و اگر ذخایر معادن کوچک‌مقیاس نیز مورد استفاده قرار گیرد قطعا در کنار ذخایر شرکت ملی مس به ذخیره بالایی دست خواهیم یافت.

نایب رئیس انجمن مس ایران تاکید کرد: فعال‌سازی معادن غیر فعال به زیرساخت اساسی نیاز دارد. معادن انفال هستند و به صورت طبیعی به همه مردم ایران تعلق دارد و به فرد خاصی اختصاص ندارد اما برای مثال به من نوعی به عنوان بهره‌بردار سپرده می‌شود که در معدن بهترین اکتشاف، بهترین استخراج و بهترین فرآوری انجام دهیم اما این موضوع به حمایت جدی نیاز دارد، اگر بهره‌بردار را به حال خود رها کنند به جای اینکه ذهن خود را به افزایش سرمایه و رونق معدن و صنعت مس معطوف سازد که به ظرفیت‌های مد نظر برسد، در حواشی به دام می‌افتد و عملا تمام تمرکز خود را صرف حل مشکلات جانبی خواهد کرد. مسائل مربوط به منطقه، منابع طبیعی و محیط زیست ازجمله دغدغه‌های قدیمی معدنداران بود که به تنهایی قادر به حل آن‌ها نبودند. به تازگی سازمان انرژی اتمی نیز به مدعیان اضافه شده و با بهره‌برداران معادن کوچک به مشکلات عدیده‌ای برخورده‌اند.

■ امنیت سرمایه‌گذاری وجود ندارد

شعبانی اضافه کرد: ما به عنوان بهره‌بردار در مجموع با چالش‌های بسیاری مواجه هستیم

و قادر به آزادسازی ذهن خود نیستیم که مسائل فرعی را رها کنیم و به موضوعات اصلی بپردازیم چرا که یک دست صدا ندارد. ناگفته نماند که چه دلیلی دارد که سرمایه‌گذاری‌های کلان در بخش خصوصی انجام شود که در اصلاحیه قانون معادن گفته می‌شود که معدن مذکور فقط تا انتهای زمان پروانه بهره‌برداری به ما تعلق دارد، اینگونه موضوعات بهره‌بردار را به طور کلی از سرمایه‌گذاری کردن دلسرد می‌کند؛ چراکه امنیت در سرمایه‌گذاری حرف اول را در تمام معادن و صنایع می‌زند و در واقع ما رها شده هستیم. یک پروانه بهره‌برداری را به معدندار تحویل می‌دهند و انتظار دارند با تمام معضلات احتمالی و قطعی دست و پنجه نرم کنیم و همه موانع را از سر راه برداریم و به طور کلی تمام موارد ذکر شده موجب شده که به معادن کوچک‌مقیاس آن چنان که باید توجه شود تا کنون نشده و همچنان در احیای آن‌ها با معضل روبه‌رو هستیم و به عبارت بهتر در بین مراحل فعال‌سازی یک معدن متروکه تمام انرژی معدنکار صرف کارهای اداری شده و دیگری توانی جهت امور صنعتی ندارد؛ معادن بزرگ‌مقیاس نیز توسط شرکت‌های دولتی و نیمه دولتی تحویل گرفته می‌شوند و مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرند.

وی به عنوان رئیس هیئت مدیره شرکت کویر مس نیز یادآور شد: این شرکت در سال ۱۳۹۲ به ثبت رسید و معدن‌ها در منطقه خراسان جنوبی حدود ۶۰ کیلومتری شمال شرق شهرستان قاین واقع شده‌اند و چهار پروانه بهره‌برداری داریم که ظرفیت آن چیزی حدود یک میلیون و ۷۰۰ هزار تن با عیار ۰٫۸ درصد برآورد شده است. شرکت کویر مس یک کارخانه تانک‌لیچینگ سمنتاسیون ۱۰۰ هزار تنی نیز دارد که تا به امروز توانسته‌ایم به ۷۵ درصد ظرفیت اسمی این مجموعه برسیم و واحد هیپ مجموعه به تازگی آغاز به کار کرده است. شرکت کویر مس حدود ۵۰ نفر پرسنل دارد که در بخش‌های مختلف مشغول به کار هستند. منطقه قاین از نظر امکانات محروم بوده و اغلب پرسنل مجموعه بومی هستند. در این منطقه چهار معدن واقع است که با فواصل ۵۰ کیلومتری نسبت به یکدیگر قرار گرفته‌اند و در یکی از معادن که بزرگ‌ترین معدن محسوب می‌شود و تمام واحدهای فرآوری در این ناحیه احداث شده‌اند.

ذخایر معدنی به حجم اکتشافات متناسب بستگی دارد که در حال حاضر در حوزه اکتشافات بسیار ضعیف عمل کرده‌ایم و با قاطعیت می‌توان گفت اکتشافات ناچیزی انجام شده است و در کشور مناطق با قابلیت‌های اکتشافی و استخراجی بالایی داریم.

نایب رئیس انجمن مس ایران در پایان خاطرنشان کرد: ایران یک کشور معدنی است که اگر بخواهیم به جایگاه واقعی در این حوزه برسیم و ثبات کافی را نیز داشته باشیم باید شعار «معدن جایگزین نفت» باید حداقل بخشی از آن محقق شود که این تحقق مستلزم مهیا ساختن شرایط و زیرساخت‌ها است. این کشور پتانسیل‌های بالایی دارد که هنوز بسیاری از مناطق این سرزمین به مرحله اکتشاف نرسیده است. تا کنون تنها مناطقی که رخنمون داشته‌اند مورد اکتشاف و استخراج قرار گرفته‌اند و کویرها و مناطقی که پوشیده هستند تا به امروز دست نخورده باقی مانده‌اند. به عبارت بهتر، حدود ۷ درصد سطح کشور اکتشاف شده است که قابلیت افزایش دارد و با حمایت‌های بیشتر، فراهم آوردن زیرساخت‌ها و کاهش موارد دست و پاگیر بتوانیم به برنامه مورد نظر و جایگاه واقعی صنعت مس در دنیا برسیم.

کانی مس

شرکت خدمات فنی و مهندسی صنایع و معادن
(سهامی خاص)

www.canymes.com

اهم پروژه های جاری

- پیمانکار EPC پروژه لیچینگ سونگون
- پیمانکار EPC پروژه توسعه کارخانه ذوب مس خاتون آباد
- پیمانکار EPC پروژه‌احداث کارخانه آهک و آهک هیدراته اهر
- پیمانکار EPC احداث کارخانه استحصال نیکل پالایشگاه سرچشمه
- مدیریت طرح پروژه ذوب و ریخته گری جهان فولاد سیرجان
- مدیریت طرح پروژه اکسیژن(جداسازی هوا) جهان فولاد سیرجان

اهم پروژه های انجام شده

- مدیریت طرح پروژه نورد فولاد بردسیر
- پیمانکار EPC پروژه لیچینگ میدوک
- پیمانکار EPC پروژه‌تیکنر با ته ریز خمیری مس فلز
- پیمانکار EPC پروژه‌تیکنر با ته ریز خمیری سرچشمه
- پیمانکار EPC پروژه نوسازی و بازسازی پست های برق معدنی
- مدیریت طرح پروژه احیا مستقیم جهان فولاد سیرجان
- پیمانکار EPC پروژه توسعه شبکه فشار متوسط کابلی مجتمع مس سرچشمه

دفتر تهران: خیابان بخارست(احمد قصیر)، کوچه ششم، شماره ۳۲
تلفن: ۰۲۱-۸۴۳۳۵۰۰۰ ۰۲۱-۸۸۵۳۶۳۰۰
دفتر کرمان: خیابان استقلال، انتهای کوچه شماره۲، شماره ۵۷ و ۵۹
تلفن: ۹-۳۲۴۷۶۳۰۱-۰۳۴

سرب و روی

آزادسازی معادن غیرفعال، تیشه به ریشه معدن کاری است

رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های سرب و روی ایران:

آزادسازی معادن غیرفعال، تیشه به ریشه معدن کاری است

رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های سرب و روی ایران گفت: زمانی که فضایی ایجاد می‌شود تا امنیت سرمایه‌گذاری در بخش معدنی از بین برود، چطور می‌توان انتظار داشت کسی که خواهان کار در حوزه معدن است، در این حوزه نقش‌آفرینی کند؟! متولیان امر باید در تلاش باشند که مشکلات معادن غیرفعال را حل کنند و زحمات معدن‌دارانی که سال‌ها برای معدن‌کاری زحمت کشیده و هزینه‌های هنگفتی برای حفظ آن و بهره‌وری از معدن، پرداخت کرده‌اند را از بین نبرند و مسیر ادامه فعالیت آن‌ها را هموارتر سازند.

حسن حسینقلی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: صنعت سرب و روی کشور با مشکلات بسیار فراوانی مواجه بوده که یکی از مهم‌ترین آن‌ها، تامین مواد اولیه است. با اکتشاف در معادن داخل کشور، باید تامین مواد اولیه انجام می‌گرفت و این معضل حل می‌شد که متاسفانه این اتفاق تاکنون نیفتاده است. در سال‌های گذشته، بی‌مهری‌های فراوانی به سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور شده است و زمانی که حقوق دولتی شرکت‌ها را چندین برابر می‌کنند و هیچگونه پشتیبانی از اکتشاف در کشور صورت نمی‌گیرد، توانی برای نیروهای این سازمان جهت انجام امور اکتشاف در پهنه‌ها نخواهد ماند.

وی افزود: معضلات موجود در صنعت سرب و روی، نتیجه کم‌کاری‌هایی است که در گذشته رخ داده است؛ در کشور ۴۷۵ هزار تن ظرفیت نصب شده روی داریم و این در حالی است که تنها ۲۰۰ هزار تن شمش روی در سال تولید می‌شود. چراکه مواد اولیه مورد نیاز در دسترس نیست و تامین‌کنندگان مجبور هستند که خاک معدنی مورد نیاز خود را از طریق واردات از کشور ترکیه تامین کنند و به دست تولیدکنندگان برسانند.

■ دولت، به مشکلات دامن نزند

این فعال صنعت سرب و روی تصریح کرد: دولت مشکلات زیادی را فراهم کرده است که می‌توان به مواردی نظیر برگرداندن ارز حاصل از صادرات، کیل مصرف تخصیص یافته به واحدهای تولیدی و... اشاره کرد که متاسفانه نزدیک به یک سال می‌شود که سرب و روی کشور درگیر آن‌ها شده است. راه‌حل مشکلات، توانمندسازی و کمک به شرکت‌هایی است که در بخش معدن و فراوری سرب و روی فعالیت می‌کنند که باید در ابتدا به حل معضلات موجود در این واحدها هرچه سریع‌تر رسیدگی کرد؛ حقوق دولتی به میزان کمتری از این شرکت‌ها اخذ شود، به منابع مالی آن‌ها نقدینگی تزریق کنند، عوارض بر صادرات که کاملا غیر قانونی است و به هیچ وجه نباید در سال جاری اخذ می‌شد را از آن‌ها طلب نکنند و حتی صندوق بیمه می‌تواند به معدن‌کاران و اکتشافات معدنی وام اعطا کند و از طرف دولت نیز امکانات ویژه در اختیار این افراد قرار بگیرد.

■ بدون اطلاع قبلی نباید برق و گاز واحد تولیدی را قطع کرد

حسینقلی درباره مواجهه ناگهانی تولیدکنندگان سرب و روی با قطع شدن بی‌موقع برق طی چند ماه اخیر، اظهار کرد:

بارها و بارها این اتفاق افتاده است و در شب بدون اینکه به مدیران واحدهای تولیدی منطقه زنجان اطلاع قبلی داده شود، اقدام به قطع برق کرده‌اند و دلیلی که برای انجام این کار آورده‌اند این بود که به علت کمبود برق سطح کشور، باید برای مدتی این قطعی برقرار شود تا بتوانند این کمبود را جبران کنند. این اتفاق باعث شد تا تولیدکنندگان متحمل خسارات بسیاری شوند و از سوی دیگر نیز رفت‌وآمدهای فراوان برای رفع این مشکل، آن‌ها را از برنامه‌های تولیدی عقب‌انداخت.

وی اضافه کرد: اداره برق هر استان موظف است که قبل از قطع برق اخطار دهد و بدون اطلاع تولیدکنندگان دست به اقدامی نزند. وقتی در یک واحد تولیدی کوره ذوب وجود دارد، با قطع ناگهانی برق، مواد مذاب در داخل کوره که به مرحله تولید نرسیده است، تبدیل به قراضه می‌شود؛ آجرهای داخل آن ریزش می‌کند و هزاران مشکل دیگر در این واحد تولیدی به وجود می‌آید. علاوه‌براین، حدود چهار تا پنج هزار نیروی انسانی در شهرک‌های صنعتی استان زنجان در حال انجام کار هستند و این قطعی برق در درازمدت سبب تعطیلی واحد تولیدی و به وجود آمدن موجی از بیکاری خواهد شد. به طور کلی ضررهای بسیار هنگفتی به خاطر قطعی بی‌موقع برق، به تمام واحدهای تولیدکننده شمش سرب و روی وارد می‌شود که بسیار از آن‌ها هرگز قابل جبران نخواهد بود.

معضلات موجود در صنعت سرب و روی، نتیجه کم‌کاری‌هایی است که در گذشته رخ داده است؛ در کشور ۴۷۵ هزار تن ظرفیت نصب شده روی داریم و این در حالی است که تنها ۲۰۰ هزار تن شمش روی در سال تولید می‌شود

■ بی‌ثباتی قوانین

رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های سرب و روی ایران در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه آیا چالش‌های موجود در فرایند ورود موقت کالا برطرف شده است یا خیر، تشریح کرد: خیر، همه چیز مانند نامی که بر این فرایند گذاشته شده، موقتی است و حتی به تولیدکنندگان صنعت سرب و روی نیز اعلام شده که تا پایان سال از همین روش ورود موقت کالا، مواد اولیه مورد نیاز خود را تامین کنند تا در سال بعد، بررسی شود که چه دستورالعملی را می‌توان جایگزین کرد و مشکل را برطرف ساخت اما به همین وعده خود هم تاکنون، عمل نکرده‌اند. چرا در زمان ورود موقت که خود دارای قانون و ضابطه است، ثبت سفارشی صورت نمی‌گیرد، اما در هنگام صادرات شمش از طرف بانک مرکزی و گمرک و تمام نهادهای مربوطه، تولیدکننده را تحت فشار قرار می‌دهند که باید ارز حاصل از صادرات را وارد کرده و در سامانه ارز دولتی «نیما» ثبت کنند و مالیات و عوارض پرداخت شود؟!

وی در ادامه به دلیل عدم حل این معضل مهم، خاطرنشان کرد: متاسفانه مهم‌ترین علت اینکه این مشکل تا کنون مرتفع نشده است، این است که مدتی در وزارت صمت، یک شخص تصمیم‌گیرنده نبود و حتی این وزارتخانه وزیری نداشت. معاون وزیر هم اگر بر سرکار بود، تصمیمی اتخاذ نمی‌کرد و قدرت و تجربه آن را نیز نداشت. به طور کلی ضعف مدیریت حاکم، باعث بروز مشکلات جدی در این حوزه و عدم حل شدن آن برای مدت زمان طولانی شده است.

■ قانون آزادسازی معادن غیر فعال

حسینقلی در خصوص قانون آزادسازی معادن غیر فعال، تصریح کرد: این طرح، تنها موجب نابودی معادن ایران خواهد شد. زمانی که فضایی ایجاد می‌شود تا امنیت سرمایه‌گذاری در بخش معدنی از بین برود، چطور می‌توان انتظار داشت کسی خواهان کار در حوزه معدن است، در این حوزه نقش‌آفرینی کند؟! به طور مثال یک معدن‌کار از معدن خود توانسته خاک معدنی مورد نیاز را به هر میزانی که قابل قبول باشد، استخراج کند و قصد دارد به روند تولید رونق ببخشد چرا باید این معدن با پتانسیل موجود درون آن را در نیمه مسیر معدن‌کاری به فرد دیگری واگذار کند؟!

وی خاطرنشان کرد: بخشنامه‌ای توسط وزیر صنعت، معدن و تجارت ابلاغ شده و مبنی بر آن است که به معادنی که راکد هستند سه ماه فرصت داده شده تا هرچه زودتر فعال شوند؛

این دستور بسیار ناکارآمد و غیر قابل کارشناسی است. متاسفانه وزارت صمت به وضعیت معادن کشور آشنا نیست و اطلاعی از این موضوع ندارد که ۲۰ درصد معادن ایران توسط معارضان محلی غیر فعال شده است و آن‌ها اجازه فعالیت به معدن‌کار را نمی‌دهند و علاوه بر این اشخاص، نهادهای دولتی مانند سازمان‌های محیط زیست، منابع طبیعی، و... نیز به نحو دیگری برای فعالیت معادن مزاحمت ایجادمی‌کنند.

■ لزوم تحلیل اساسی معضلات

این فعال صنعت سرب و روی بیان کرد: باید تجزیه و تحلیل منطقی صورت بگیرد که دلیل غیر فعال بودن بسیاری از معادن سطح کشور چیست و متولیان امر در تلاش باشند که مشکلات این معادن را حل کنند و زحمات معدن‌دارانی که سال‌ها برای معدن‌کاری زحمت کشیده و هزینه‌های هنگفتی برای حفظ آن و بهره‌وری از معدن، پرداخت کرده‌اند را از بین نبرند و مسیر ادامه فعالیت آن‌ها را هموارتر سازند. همچنین در کنار این مسئله، باید از رشد و پیشروی دلالان و رانت‌خواران و به طور کلی معدن‌خوارانی که به هر شیوه‌ای، معدن را از معدن‌دار می‌گیرند و تحت تصرف خود درمی‌آورند جلوگیری کنند.

رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های سرب و روی ایران گفت: در حال حاضر، ۹۵درصد معادن ایران فعالیت قانونی دارند و برای آن‌ها از سوی معدن‌داران، زحمات فراوانی از قبیل سرمایه‌گذاری‌های کلان، احداث جاده برای حمل‌ونقل مواد معدنی و... کشیده شده است اما معارضان محلی اجازه فعالیت بی‌دردسر به معدن‌داران نمی‌دهند، بازار خارجی خود را از دست داده‌اند و دولت با علم به این موضوع، عوارض صادراتی نیز در نظر گرفته است. وقتی همه این مشکلات در کنار یکدیگر روی دوش یک معدن‌دار قرار می‌گیرد، نباید انتظار بهبود شرایط را داشت تا زمانی که خود دولت عملا برای بهتر شدن شرایط معدن‌کاری، حرکتی موثر را انجام دهد.

■ میزان اکتشاف سرب و روی، قابل قبول نیست

حسینقلی در ارتباط با کیفیت فعالیت اکتشافی در حوزه سرب و روی کشور، عنوان کرد: سازمان زمین‌شناسی باید اطلاعات پایه‌ای زمین‌شناسی را به شرکت‌های معدنی ارائه کند تا بتوانند بر اساس آن، اکتشافات تفسیری خود را آغاز کنند اما وقتی سازمان زمین‌شناسی بودجه‌ای برای انجام این کار ندارد و کمکی هم برای توسعه آن از جانب هیچ نهادی نمی‌شود، چه انتظاری می‌توان نسبت به کفایت اکتشاف در حوزه سرب و روی داشت؟

وی اضافه کرد: در کنار این موضوع، خود واحدها نیز آنقدر از سمت نهادهای دولتی در خصوص بیمه، مالیات، عوارض بر صادرات، حقوق دولتی معادن و افزایش بی‌رویه میزان آن از ۱۰ سال پیش تاکنون که به میزان ۱۰ برابر افزایش یافته و... تحت فشار هستند که نمی‌توانند به فعالیت خود ادامه دهند. درآمد معدن‌داران آنقدر زیاد نیست که توانایی پرداخت حقوق دولتی معدن خود را داشته باشند. بهتر است به جای خالی کردن منابع مالی معدن‌کاران، بستری فراهم شود تا بتوانند از پس کار خود برآیند. از واحدهایی که معدن در اختیار دارند و خاک معدنی را در واحد خود فرآوری می‌کنند، به هیچ عنوان نباید به میزان بیشتری از واحدی که واحد فرآوری خاک معدنی ندارد، حقوق دولتی معدن دریافت شود و با این اوصاف، دیگر کسی تمایلی به راه‌اندازی واحد فرآوری خاک معدنی نخواهد داشت.

این فعال صنعت سرب در انتهای این گفت‌وگو، اظهار کرد: عوارض صادراتی که برای صادرات مواد معدنی در نظر گرفته شده است، قرار شد تا پایان سال ۱۳۹۸ قابل اجرا باشد و این ادعا دارای مصوبات قانونی از سوی ریاست جمهوری، شورای هماهنگی اقتصادی، نامه وزیر صنعت، معدن و تجارت، رای دیوان عدالت اداری، نامه حقوقی وزارتخانه و... است اما در حال حاضر به پایان سال ۱۳۹۹ نزدیک می‌شویم و کماکان این عوارض دریافت می‌شود و میزان آن نیز به شدت افزایش پیدا کرده است.

وقتی در یک واحد تولیدی کوره ذوب وجود دارد، با قطع ناگهانی برق، مواد مذاب در داخل کوره که به مرحله تولید نرسیده است، تبدیل به قراضه می‌شود؛ آجرهای داخل آن ریزش می‌کند و هزاران مشکل دیگر در این واحد تولیدی به وجود می‌آید

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

نوع متفاوتی از خدمات مشاوره در صنایع معدنی و فلزی

بازار • تکنولوژی • مالی • استراتژی

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

Market • Technology • Finance • Strategy

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

AMC

شرکت مشاوره و خدمات مدیریت

فلزات و مواد

AMC Metals & Materials Consultants

تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از سمیه، پلاک ۱۱۴، واحد ۱۱

تلفن: ۵ - ۷۷۶۵۳۸۴۴ - ۰۲۱ فکس: ۷۷۶۵۳۸۳۴ - ۰۲۱

www.amc-co.ir info@amc-co.ir

صنایع تامین‌کننده

- هر سال پنج محصول جدید به بازار عرضه می‌کنیم

مدیرعامل شرکت فرآورده‌های نسوز ایران:

هر سال پنج محصول جدید به بازار عرضه می‌کنیم

مدیرعامل شرکت فرآورده‌های نسوز ایران گفت: با وجود چالش‌های تحریم و تامین ارز و مواد اولیه، توانستیم میزان تولید خود را ۸ درصد نسبت به سال گذشته افزایش دهیم و محصولات جدیدی را به بازار عرضه کنیم.

علی تدین در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: شرکت نسوز ایران بزرگ‌ترین و قدیمی‌ترین تولیدکننده محصولات نسوز در کشور از نظر تنوع و حجم تولید است. برنامه شرکت این است که توسعه بخش بالادست یعنی مواد اولیه را در دستور کار قرار دهد و امیدوار هستیم تا پایان سال آینده عملیاتی شود.

وی افزود: دو پروژه در این رابطه تعریف شده‌اند که قرار است توسط آن‌ها تولید مواد اولیه صورت گیرد. به گونه‌ای که در حال احداث یک واحد فرآوری هستیم. در صورتی که این پروژه‌ها به ثمر برسند، بخشی از مواد اولیه به صورت داخلی تامین خواهد شد.

مدیرعامل شرکت فرآورده‌های نسوز ایران ادامه داد: در همین حال، برنامه‌هایی نیز برای توسعه زیر سقف در نظر گرفته‌ایم که در صورت اجرای آن‌ها ظرفیت تولید ۲۰ درصد افزایش خواهد یافت. در صورتی که چالشی در راه اجرای این پروژه به ویژه برای تامین مواد اولیه به وجود نیاید، در سال آینده افزایش ظرفیت تولید زیر سقف را پیگیری خواهیم کرد. طبق برنامه قرار است تولید سال آینده به ۵۷ هزار تن برسد.

■ از برنامه تولید جلوتر هستیم

تدین در خصوص برنامه‌های تولید شرکت فرآورده‌های نسوز ایران، عنوان کرد: برنامه سال ۱۳۹۹ برای تولید این بود که تا پایان سال بتوانیم در مجموع ۴۵ هزار تن محصول نسوز تولید کنیم که به نظر می‌رسد تا پایان سال جاری این میزان به ۴۹ هزار تن برسد. لازم به ذکر است که تا پایان بهمن ماه توانستیم میزان تولیدات را نسبت به مدت مشابه سال گذشته حدود ۸ درصد افزایش دهیم. امیدوار هستیم روند افزایش تولید همچنان ادامه یابد و در کنار آن نیز نیم‌نگاهی به ایجاد تنوع در محصولات خواهیم داشت.

وی اضافه کرد: در سال جاری تولید پنج محصول جدید را به نتیجه رسانده‌ایم که تعدادی از این محصولات به بازار عرضه شده‌اند. در رابطه با تولید محصولات جدید، بخش تحقیق و توسعه شرکت تقویت شده و با توجه به سیاست‌گذاری‌های جدید، بتوانیم باز هم محصولات جدیدی را در راستای ایجاد تنوع، به بازار عرضه کنیم. این پنج محصول جدید، پنج‌نوع جرم نسوز جدید هستند که برای مصرف در کارخانه‌های فولادی کاربرد دارد.

مدیرعامل شرکت فرآورده‌های نسوز ایران تاکید کرد: نکته قابل توجه در خصوص شرکت نسوز ایران این است که در سال‌های گذشته عمده تمرکز شرکت در زمینه تولید محصول عمدتا بر جرم نسوز استوار بود اما این رویکرد به ویژه در سال جاری تغییر کرده و در حال حاضر بیشتر تولیدات نسوز ایران به صورت آجر

نسوز است. ضمن اینکه توانایی تولید برخی جرم‌ها و آجرهای نسوز بسیار خاص را داریم.

■ تنوع مشتریان شرکت نسوز ایران

تدین با اشاره به مشتریان و فروش شرکت فرآورده‌های نسوز ایران، بیان کرد: شرکت نسوز ایران تقریبا در همه صنایع مشتریان خاص خود را دارد که مهم‌ترین آن‌ها صنایع فولاد، سیمان، فلزات غیر آهنی مانند مس، صنایع پالایش و پتروشیمی نفت و گاز، شیشه و... هستند. فروش شرکت نیز به مشتریان به صورت مستقیم انجام می‌شود. نکته قابل توجه این است که محصولات نسوز به صورت کاملا آزاد و بر اساس میزان تقاضا از سوی مشتریان و عرضه از سوی تولیدکننده تعیین می‌شود.

وی ابراز کرد: به جرات می‌توان گفت که صنایع بسیاری مشتری تولیدات شرکت نسوز ایران هستند زیرا گستره تولیدات بسیار بالا است و همین امر نیز باعث ایجاد تنوع و گستردگی در مشتریان می‌شود. به طوری که شرکت ما از نظر حجم و تنوع تولید محصولات نسوز تقریبا در ایران بی‌رقیب است. در دنیا نیز معدود کارخانه‌هایی هستند که محصولاتی با تنوع بالا همانند شرکت نسوز ایران تولید می‌کنند.

مدیرعامل شرکت فرآورده‌های نسوز ایران در خصوص صادرات مطرح کرد: در سال گذشته توانسته بودیم بخشی از محصولات خود را صادر کنیم اما در سال جاری این میزان به طور قابل توجهی کاهش یافته است. با این حال به دلیل فشار بسیار بالای تقاضای داخلی از سوی مشتریان و مصرف‌کنندگان، ناچار شدیم بخشی از فروش صادراتی خود را به بازار داخلی اختصاص دهیم و بنابراین میزان صادرات کاهش یافته است.

■ پتانسیل ذخایر معدنی داخلی

تدین اذعان کرد: تا زمانی که محصولات بر اساس مواد اولیه موجود بومی‌سازی نشوند، نمی‌توانیم میزان پتانسیل ذخایر معدنی را قضاوت کنیم. شرکت نسوز ایران در یکی دو مورد برای بومی‌سازی مواد اولیه خود اقدام کرده است که در این رابطه منابعی در کشور وجود دارد. البته با توجه به شرایط، ناچار هستیم از دیگر روش‌ها برای تامین مواد اولیه استفاده کنیم که عمده آن‌ها نیز وارداتی است. البته با بومی‌سازی بخشی از مواد اولیه به زودی این روند تغییر خواهد کرد. همان‌طور که پیش از این نیز بیان شد، بومی‌سازی مواد اولیه در مرحله تحقیقات قرار دارد و به سمت منابعی برای تامین مواد اولیه خواهیم رفت که بتوانیم بخش عمده‌ای از آن را از داخل تامین کنیم.

وی در تکمیل گفته‌های خود، اظهار کرد: مواد اولیه تولید نسوز همچون کرومیت در کشور قابل تولید هستند و کشور ما حتی صادرکننده کرومیت نیز محسوب می‌شود اما کرومیت به تنهایی برای تولید نسوز کافی نیست؛ بلکه باید در کنار آن از دیگر مواد اولیه نیز استفاده و با شکل دادن یک فرمولاسیون خاص، محصول نسوز را تولید کرد.

■ چالش‌ها امکان برنامه‌ریزی را می‌گیرند

مدیرعامل شرکت فرآورده‌های نسوز ایران چالش‌های این شرکت را همانند سایر مشکلات عمده اقتصاد کشور دانست و خاطرنشان کرد: تقریبا همه صنایع با مشکلاتی نظیر نرخ ارز، تحریم و دشواری‌های مربوط به آن به ویژه در حوزه واردات و تا حدودی دستورالعمل‌های بانک مرکزی دست و پنجه نرم می‌کنند. البته چالش تولیدکنندگان نسوز با بانک مرکزی به نرخ ارز و ارز در دسترس کشور بازمی‌گردد.

تدین در پایان تصریح کرد: شرکت فرآورده‌های نسوز ایران با وجود همه مشکلات، توانسته فعالیت خود را حفظ و حتی اقدام به گسترش آن کند زیرا صنایع زیادی به آن وابسته هستند اما فشار چالش‌ها بسیار زیاد بوده و می‌تواند برنامه‌ریزی‌های کوتاه‌مدت را نیز دچار مشکل کند. تغییرات نرخ ارز، تحریم‌ها و تامین مواد اولیه مشکلاتی هستند که باعث می‌شوند تولیدکنندگان نتوانند تصمیمات لازم را برای آینده خود اتخاذ کنند زیرا فضای آینده کاری در موارد یاد شده مشخص نیست و تولیدکنندگان نمی‌دانند در آینده چه اتفاقاتی خواهد افتاد.

در سال جاری تولید پنج محصول جدید را به نتیجه رسانده‌ایم که تعدادی از این محصولات به بازار عرضه شده‌اند. در رابطه با تولید محصولات جدید، بخش تحقیق و توسعه شرکت تقویت شده و با توجه به سیاست‌گذاری‌های جدید، بتوانیم باز هم محصولات جدیدی را در راستای ایجاد تنوع، به بازار عرضه کنیم

22.02.35.2
Manufacturing
Supply chain
Product
Cargo
Customer
Delivery
Inventory
Management
Freight
33.2.55.33
Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Success
Management
22.3.3.55
Solution

تکنولوژی

صدر فردا، شتاب‌دهنده صنعت و اقتصاد

مدیرعامل شرکت شتاب‌دهنده صدر فردا:

صدر فردا، شتاب‌دهنده صنعت و اقتصاد

مدیرعامل شرکت شتاب‌دهنده صدر فردا گفت: شتاب‌دهنده صدر فردا به عنوان یک شرکت زیرمجموعه هلدینگ صدر تامین با ماموریت توسعه کسب و کارهای نوین در حوزه معدن و صنایع معدنی تاسیس شده است. این شرکت در جهت ارائه طرح نوآورانه، بررسی نیازهای نوآورانه، جذب سرمایه‌گذار و در نهایت بومی‌سازی دانش و رشد اقتصاد کشور با متخصصین و محققین مجرب همکاری‌های جدی را در پیش گرفته و در افق پیش روی خود در تلاش است نیازهای نوآورانه شرکت‌های بیشتری را عارضه‌یابی کند و مورد بررسی قرار دهد.

هادی کمالی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت شتاب‌دهنده صدر فردا به عنوان پلتفرم نوآوری در پیرامون هلدینگ صدر تامین شکل گرفته است و ماموریت این شتاب‌دهنده، پاسخ به نیازهای فناورانه‌ای است که هلدینگ صدر تامین و شرکت‌های زیر مجموعه آن دارند. این نیازهای فناورانه ماحصل مطالعات عارضه‌یابی و نیازسنجی بود که در شرکت‌های تابع هلدینگ انجام شده و این نیازها شناسایی شده و در نهایت برای رفع این نیازها، شتاب‌دهنده صدر فردا سازماندهی شده و شکل گرفته است و یک ماموریت برای این شرکت به حساب می‌آید.

وی افزود: ماموریت دوم این شتاب‌دهنده، شناسایی و جذب طرح‌های دانش‌بنیانی است که در حوزه معدن و صنایع معدنی هستند. این طرح‌ها اغلب در بخش تحقیقات کشور و در دانشگاه‌ها مطرح می‌شوند و نتیجه حمایت‌هایی است که معاونت علمی و فناوری انجام می‌دهد. این طرح‌ها توسط شرکت شناسایی شده و به آن‌ها جهت جذب سرمایه‌گذار و گذراندن مراحل توسعه کمک می‌شود و در نهایت به یک کسب و کار تبدیل می‌شوند. در مجموع شتاب‌دهنده صدر فردا ابزاری است که هلدینگ صدر تامین برای نفوذ و رسوخ فناوری‌های جدید به شرکت‌های زیرمجموعه ایجاد کرده است.

■ پنج طرح از طرح‌های دانش‌بنیانی را جذب کردیم

مدیرعامل شتاب‌دهنده صدر فردا در رابطه با دستاوردهای این شرکت توضیح داد: این شتاب‌دهنده حدود هشت ماه است که شروع به فعالیت کرده و هول دو محور تعیین شده برای شرکت فعالیت‌های گسترده‌ای را انجام داده‌ایم. ما بالغ بر ۴۰ طرح نوآورانه را جذب کرده و مورد ارزیابی قرار داده‌ایم. برخی از این طرح‌ها در مراحل ابتدایی بودند و یا در حوزه فعالیت‌های ما نبودند اما در این بین حدود ۱۲ طرح را جذب کردیم و مورد حمایت قرار دادیم تا در مسیر پیشرفت خود گام به گام پیش بروند. در حال حاضر، پنج طرح از طرح‌های دانش‌بنیانی را جذب کردیم

و در جهت رشد آن‌ها قدم برداشتیم که در حال جذب سرمایه هستند. در واقع، این اولین اقدامی بود که ما انجام دادیم و کار بسیار سخت و پیچیده‌ای محسوب می‌شود که خوشبختانه طی این مدت کوتاهی که فعالیت خود را آغاز کردیم، عملا تعدادی طرح را وارد مرحله سرمایه‌گذاری کرده‌ایم.

کمالی ابراز کرد: در رابطه با بومی‌سازی و پاسخ به نیازهای فناورانه نیز می‌توان گفت که ما عمده نیازهای فناورانه شرکت‌های تابع هلدینگ صدر تامین را شناسایی کردیم و با کمک خود شرکت‌ها دوره‌های آموزشی جهت تربیت نیروهای عارضه‌یاب برگزار کردیم که در راستای شناسایی و جست‌وجویی که در شرکت‌ها انجام می‌دهند و مطالعاتی که صورت می‌گیرد بتوانند عارضه‌های شرکت‌های خود را پیدا کنند. این افراد با حکم سفیر نوآوری در شرکت‌ها مشغول به فعالیت هستند و به صورت مستمر عارضه‌ها را شناسایی کرده و به ما محول می‌کنند و در ادامه در اکوسیستم نوآوری به دنبال راه‌حل برای عارضه‌ها هستیم. به عنوان مثال، طی برنامه‌ای نیازهای فناورانه شرکت صنایع مس شهید باهنر شناسایی و عارضه‌یابی شد و سپس اولویت‌بندی شده و درصدد رفع آن‌ها برآمدیم و در یک رویداد اعلان عمومی کردیم. این نیازها را محققین، شرکت‌های دانش‌بنیان، استارتاپ‌ها و افرادی که توانمندی فنی دارند مشاهده می‌کنند و در صورت حل آن‌ها اعلام آمادگی می‌کنند و با آن‌ها تفاهم‌نامه امضا می‌کنیم و در نهایت منجر به قراردادهایی می‌شود که نیازهای مربوطه حل شود.

■ ما به دنبال دانشگاهیان و پژوهشگران هستیم

وی اذعان کرد: فاز اول فعالیت خود را طبق برنامه‌ریزی که صورت گرفت به این شرح است که در یک سال اول خدمات فناوری به شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ صدر تامین ارائه دهیم. به هر حال، ما به خانواده صدر تامین تعلق داریم و جزئی از خانواده شستا هستیم و بدیهی است که با این فرایند و شرایط آشناتر باشیم و کار خود را با شرکت‌های زیرمجموعه آغاز کنیم اما در چشم‌انداز قطعا در این نقطه نخواهیم ماند و فراتر از این مرحله گام خواهیم برداشت و قصد داریم بعد از یک سال بتوانیم خدمات خود را به تمام شرکت‌ها و بنگاه‌های تولیدی که در بخش معدن و صنایع معدنی کشور فعالیت دارند، ارائه دهیم و در چشم‌انداز خود می‌بینیم تعداد شتاب‌دهنده‌هایی که در حوزه معدنی فعال هستند و نوآورانه خدمات ارائه می‌دهند، بسیار محدود هستند و با ورود شرکت صدر فردا در این

شتاب‌دهنده صدر فردا ابزاری است که هلدینگ صدر تامین برای نفوذ و رسوخ فناوری‌های جدید به شرکت‌های زیرمجموعه ایجاد کرده است

حوزه قطعا ظرف فعالیت آن در پهنه ملی گسترده خواهد شد و منافع آن به هلدینگ صدر تامین، شستا و در نهایت به اقتصاد ملی کشور باز خواهد گشت.

مدیرعامل شتاب‌دهنده صدر فردا تاکید کرد: نقطه شروع تولید علم، نرم‌افزارها و سخت‌افزارها و به طور کلی جریان نوآورانه در دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی رقم می‌خورد و در واقع همکاری با دانشگاه‌ها اجتناب‌ناپذیر است و اگر بخواهیم یک کار علمی را ارائه دهیم حتما باید یک وجه کار به دریای گسترده علمی کشور متصل باشد. در شرایط فعلی شیوع ویروس کرونا فعالیت ما را محدود کرد که این موضوع را نیز با بهره‌گیری از ارتباطات مجازی رفع کردیم اما بدیهی است که ما به دنبال دانشگاهیان و پژوهشگران باشیم و با دعوت همکاری، آن‌ها را برای ارائه راه‌حل‌ها برای رفع معضلات به کار گیریم و از دانش این افراد استفاده کنیم و در واقع به عنوان کمک در کنار ما حضور داشته باشند، به همین واسطه ارتباط بسیار خوبی را با اعضای هیئت علمی دانشگاه‌های معتبر کشور که در حوزه‌های معدن، متالورژی و صنایع معدنی فعالیت‌دارند،برقرار کردیم.

■ به کمک رسانه‌های تخصصی نیاز داریم

کمالی عنوان کرد: همواره سعی کردیم که در جلسات و در کمیته‌های راهبری و ارزیابی شرکت حتما بعد علمی فضا را با حضور اعضای هیئت علمی پررنگ کنیم و آن‌ها در تمام فرایندهای کاری ما حضور داشته باشند. علاوه بر اساتید سعی بر آن داشتیم که در پروژه‌های مختلف از دانش دانشجویان نخبه کشور نیز بهره کافی را ببریم. در مجموع، ما ارائه طرح‌های نوآورانه را از آن‌ها انتظار داریم. در نتیجه، ارتباط ما با دانشگاهیان بسیار تنگاتنگ است و با معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری که نهاد حاکمیتی و متولی اکوسیستم نوآوری است ارتباط بسیار خوبی را برقرار کردیم که برگزاری جلسات مداوم و مستمر به استحکام این ارتباط دامن می‌زند. ظرفیت‌های صندوق نوآوری و شکوفایی را به خوبی می‌شناسیم و با آن‌ها نیز ارتباط خوبی داریم و در تلاش هستیم که این ارتباطات را هر روز گسترده‌تر از گذشته کنیم تا بتوانیم همه پتانسیل‌های کشور را به کار بگیریم تا بتوانیم این فعالیت ملی را به نتیجه برسانیم.

وی در پایان خاطرنشان کرد: برای جا افتادن و قوام آمدن فعالیت شرکت شتاب‌دهنده صدر فردا قطعا به همکاری رسانه‌ها نیاز داریم، رسانه‌های تخصصی که در حوزه صنایع معدنی و فلزی فعالیت دارند در این خصوص نقش موثری می‌توانند داشته باشند و ما می‌توانیم به کمک رسانه‌های تخصصی جریان نوآورانه را در بخش معدن کشور پیاده‌سازی کنیم؛ چراکه این برنامه یک حرکت ملی است و به تمام ارکان و اجزا نیاز دارد. همان‌طور که دانشگاه‌ها و پژوهشگاه‌ها در این امر نقش موثری دارند قطعا رسانه نیز در تحقق افق‌های روشن این شتاب‌دهنده یک مهره حیاتی محسوب می‌شوند.

تحلیـــل

- صبانور ۱۷۳۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرد
- «کگل» ۲۵ هزار میلیارد تومان درآمد به دست آورد
- عملکرد درخشان شرکت ملی مس در بهمن ماه امسال

طی ۱۱ ماهه امسال؛

صبانور ۱۷۳۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرد

شـرکت توسـعه معدنـی و صنعتـی صبانور طـی ۱۱ ماه سـال ۱۳۹۹ توانسـت بـا فروش یـک میلیـون و ۱۲۶ هزار تـن محصولات سنگ‌آهنی، یک هزار و ۷۳۰ میلیارد تومان درآمد کسب کند که این میزان نسبت به سال قبل حاکی از رشد ۱۴۸ درصدی است.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور در بهمن ماه سال جاری رکورد خیره‌کننده‌ای در فروش از خود بر جای گذاشت و موفق شد ۳۵۰ میلیارد تومان درآمد کسب کند. این در حالی است که کل درآمد شرکت صبانور در ۱۱ ماه سال ۱۳۹۸، حدود ۶۹۶ میلیارد تومان بود. این یعنی صبانور تنها در بهمن ماه سال جاری به اندازه ۵۰ درصد ۱۱ ماه سال قبل درآمد کسب کرده است.

■ صبانور یک میلیون و ۶۳۸ هزار تن محصول تولید کرد

نمـودار ۱ نشان می‌دهد که صبانور طی ۱۱ماه سال جاری ۴۴۳ هزار و ۳۴۳ تن گندله تولید کرده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۱۰ درصد افزایش داشته است. این شرکت در ۱۱ ماه سال گذشته حدود ۴۰۱ هزار و ۹۲۰ تن گندله تولید کرده بود.

ضمن اینکه صبانور در سال جاری ۲۱ هزار و ۱۶۲ تن گندله نیمه‌پخته ضایعاتی تولید کرد. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل ۳۰ هزار تن گندله نیمه‌پخته ضایعاتی تولید کرده بود.

صبانور توانسته است طی ۱۱ ماه سال جاری یک میلیون و ۱۷۳ هزار و ۵۸۰ تن کنسانتره خشک تولید کند که این میزان نسبت به سال گذشته حاکی از رشد ۱۵ درصدی است. با این حال، صبانور در ۱۱ ماه سال ۱۳۹۸ حدود یک‌میلیون و ۲۱ هزار و ۳۳ تن کنسانتره خشک تولید کرده بود.

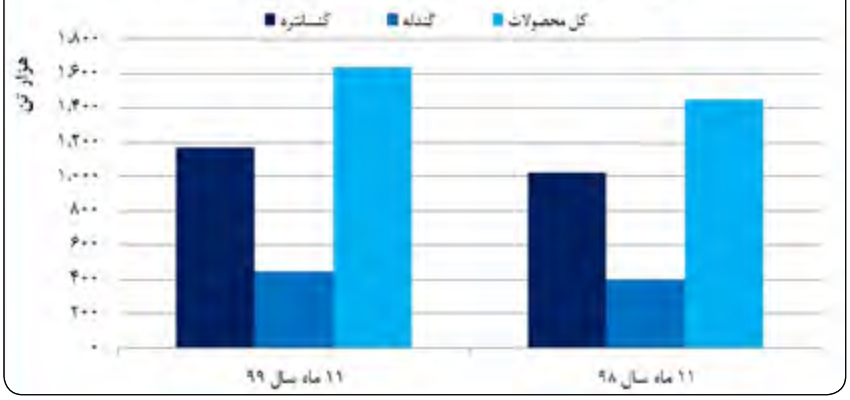
«کنور» در ۱۱ ماه سال در مجموع یک میلیون و ۶۳۸ هزار و ۷۵ تن محصول تولید کرد که در مقایسه با سال گذشته، رشد هزار تنی معادل ۱۲ درصد دارد. صبانور در سال گذشته حدود یک میلیون و ۴۵۲ هزار و ۵۹۳ تن محصول تولید کرده بود.

■ افزایش ۱۶ درصدی فروش «کنور»

نمودار ۲ حاکی از آن است که «کنور» طی ۱۱ ماه سال ۱۳۹۹ حدود ۴۵۴ هزار و ۴۲۶ تن گندله را فروخت که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۸ درصد رشد داشته است. صبانور در مدت مشابه سال ۱۳۹۸ حدود ۳۸۵ هزار و ۹ تن گندله فروخته بود.

صبانور همچنین در سال جاری ۴۱ هزار و ۵۱۹ تن گندله نیمه‌پخته ضایعاتی را به فروش رساند که

نمودار ۱ - میزان تولید محصولات صبانور در ۱۱ ماه سال ۹۹ و مقایسه با سال قبل



نسبت به سال گذشته ۳۸ درصد افزایش یافته است. این شرکت در سال پیش ۳۰ هزار تن گندله نیمه‌پخته ضایعاتی تولید کرده بود.

«کنور» در ۱۱ ماه سال جاری ۶۳۰ هزار و ۶۵۰تن کنسانتره خشک به فروش رساند که نسبت به مدت مشابه سال پیش حدود ۱۴درصد افزایش نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۱ ماه سال گذشته ۵۵۳ هزار و ۴۵۶ تن کنسانتره خشک فروخته بود.

شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور در مجموع ۱۱ ماه سال ۱۳۹۸ حدود یک میلیون و ۱۲۶هزار و ۵۹۵ تن محصولات سنگ‌آهنی به فروش رساند که نسبت به مدت مشابه سال پیش ۱۶ درصد رشد دارد. صبانور در سال گذشته ۹۶۸ هزار و ۴۶۵ تن محصول فروخته بود.

■ رشد ۱۶۱ درصد درآمد فروش گندله صبانور

همان‌طور که در **نمـودار ۳** مشاهده می‌شود، صبانور در ۱۱ ماه سال جاری هشت هزار و ۸۸۸میلیارد و ۷۶۱ میلیون ریال از محل فروش گندله درآمد کسب کرد که این مبلغ در مقایسه با سال گذشته، ۱۶۱ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در مدت مشابه سال گذشته توانسته بود سه هزار و ۴۰۴ میلیارد و ۶۵۶ میلیون ریال از راه فروش گندله درآمد به دست آورد.

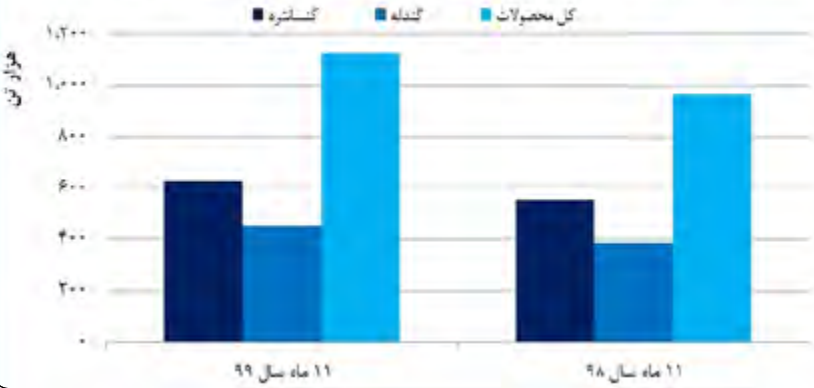
«کنور» موفق شد در ۱۱ ماه سال ۱۳۹۹ حدود هشت هزار و ۲۳۸ میلیارد و ۷۹۷ میلیون ریال از محل فروش کنسانتره خشک درآمد داشت که در مقایسه با سال گذشته حاکی از رشد ۱۴۱درصدی است. در سال گذشته این شرکت توانسته بود سه هزار و ۴۲۸ میلیارد و ۹۳۲ میلیون از کنسانتره خشک فروش داشته باشد.

همچنین شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور در سال جاری از محل فروش گندله نیمه‌پخته ضایعاتی موفق شد ۱۸۱ میلیارد و ۷۸۶ میلیون ریال درآمد کسب کند که در مقایسه با سال قبل ۳۴ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۱ ماه سال قبل ۱۳۵میلیارد ریال از فروش گندله نیمه‌پخته ضایعاتی درآمد کسب کرد.

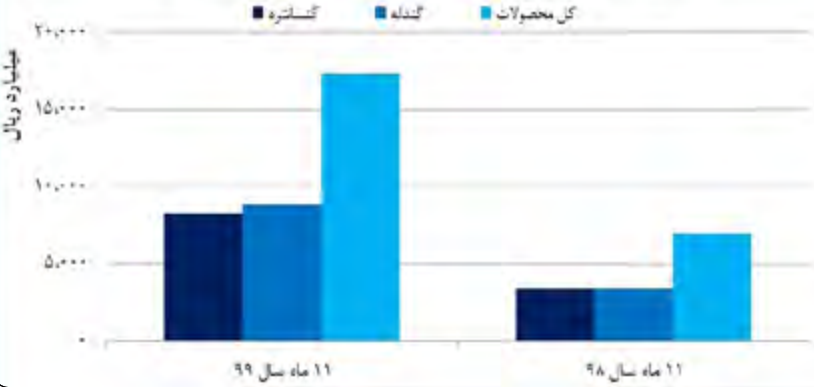
در مجموع «کنور» طی ۱۱ ماه سال جاری ۱۷هزار و ۳۰۹ میلیارد و ۳۴۴ میلیون ریال درآمد کسب کرد که نسبت به مدت مشابه سال پیش ۱۴۸ درصد رشد داشته است. با این وجود صبانور در مدت مشابه سال قبل ۶ هزار و ۹۶۸میلیارد و ۵۸۸ میلیون ریال درآمد به دست آورده بود.

نمودار ٤ نیز نرخ کنسانتره و گندله صبانور طی ۱۱ ماه سال جاری را نشان می‌دهد. میانگین نرخ گندله در این ۱۱ ماه ۱۹ میلیون و ۵۶۰ هزار و ۴۱۵ ریال به ازای هر تن و نرخ کنسانتره نیز ۱۳میلیون و ۶۳ هزار و ۹۷۷ ریال به ازای هر تن بوده است. این نمودار حاکی از آن است که نرخ کنسانتره و گندله در ۱۱ ماه سال جاری همواره با رشد همراه بوده است.

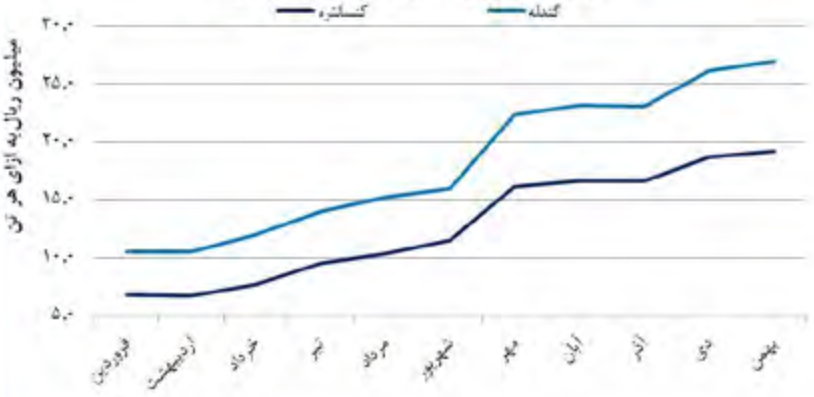
نمودار ۲ - میزان فروش محصولات صبانور در ۱۱ ماه سال ۹۹ و مقایسه با سال قبل



نمودار ۳- مبلغ فروش محصولات صبانور در ۱۱ ماه سال ۹۹ و مقایسه با سال قبل

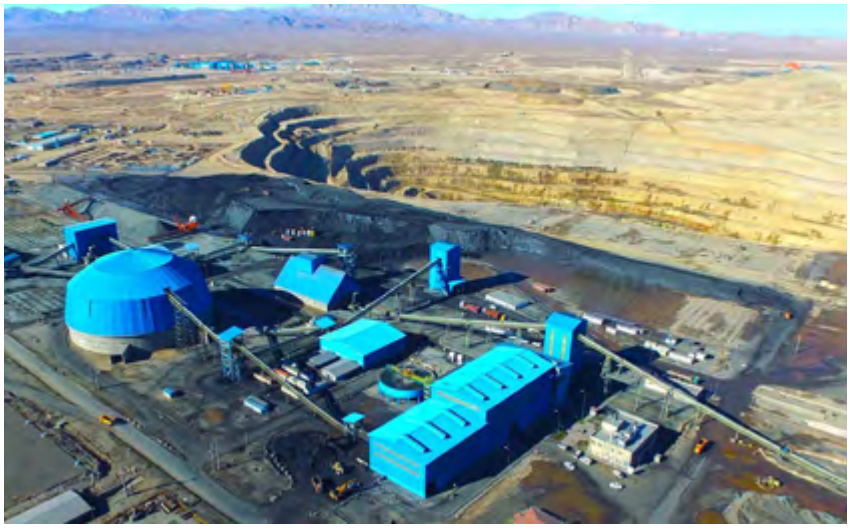


نمودار ۴ - نرخ فروش محصولات صبانور در ۱۱ ماه سال ۹۹

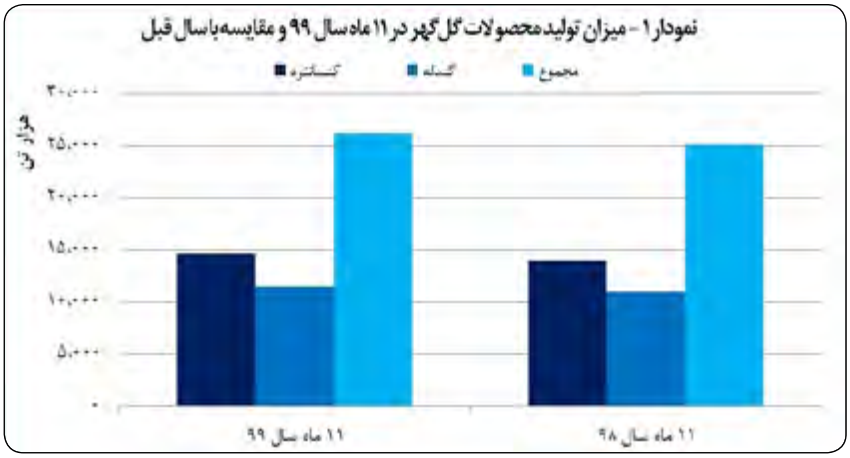


طی ۱۱ ماهه امسال؛

«کگل» ۲۵ هزار میلیارد تومان درآمد به دست آورد



شـرکت معدنـی و صنعتی گل‌گهر با توجـه به افزایـش ٤ درصدی تولیـد و ۱۰ درصدی فـروش در ۱۱ مـاه امسـال نسـبت به مدت مشـابه سـال قبل، توانسـت ۲٥٤ هـزار و ۱۷٦ میلیارد ریال درآمد کسب کند که در مقایسه با سال پیش ۱۱۷ درصد رشد دارد.



به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین»، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در بهمن ماه سال جاری رکوردهای ماهانه تولید خود را در کارخانه‌های کنسانتره‌سازی و گندله‌سازی شکست و با توجه به فروش خوب خود در این ماه، موفق شد ۳۴ هزار و ۱۴۶ میلیارد ریال درآمد کسب کند که درآمد نسبت بالایی محسوب می‌شود.

■ رشد ۴ درصدی تولید

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر توانسته است در ۱۱ ماه سال جاری ۱۴ میلیون و ۵۹۳ هزار و ۳۸۰ تن کنسانتره تولید کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴ درصد رشد دارد. گل‌گهر در سال گذشته طی همین مدت توانسته بود ۱۳ میلیون و ۹۹۸ هزار و ۸۴۷ تن کنسانتره تولید کند.

در شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر طی ۱۱ ماه سال ۱۳۹۹ حدود ۱۱ میلیون و ۵۰۸ هزار و ۷۵۰ تن گندله تولید شد که نسبت به همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۴ درصد افزایش یافته است. این شرکت در ۱۱ ماه سال قبل، ۱۱ میلیون و ۱۷ هزار و ۶۸۰ تن گندله تولید کرده بود.

«کگل» طی ۱۱ ماه سال ۱۳۹۹ موفق شد و ۱۱۱ هزار و ۴۰۶ تن گندله ریزدانه تولید کند که نسبت به بهمن ماه ۱۳۹۸، حدود ۳ درصد کاهش را نشان می‌دهد. گل‌گهر در ۱۱ ماه سال قبل، ۱۱۵ هزار و ۸۴۲ تن گندله تولید کرده بود.

مجموع تولید گل‌گهر در ۱۱ ماه امسال به ۲۶ میلیون و ۲۱۳ هزار و ۵۳۶ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۴ درصد رشد دارد. این شرکت در ۱۱ ماه سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۲۵ میلیون و ۱۳۲ هزار و ۳۶۹ تن محصول تولید کند.

■ حجم فروش داخلی کنسانتره گل‌گهر ۷۷ درصد رشد داشت

نمودار ۲ حاکی از آن است شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر توانست در ۱۱ ماه سال جاری دومیلیون و ۵۵۳ هزار و ۷۴۵ کنسانتره در بازار داخلی به فروش برساند که نسبت به مدت

مشابه سال قبل ۷۷ درصد رشد دارد. این شرکت در سال گذشته طی همین مدت توانست یک میلیون و ۴۴۱ هزار و ۸۵۹ تن کنسانتره در بازار داخلی بفروشد.

در شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر طی ۱۱ماه سال ۱۳۹۹، ۱۱ میلیون و ۵۶۶ هزار و ۲۱۱ تن گندله در بازار داخلی فروخته شد که نسبت به همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۱ ماه سال قبل ۱۰ میلیون و ۸۰۳ هزار و ۹۲۲ تن گندله در بازار داخلی فروخته‌بود.

«کگل» موفق شد طی ۱۱ ماه سال جاری، ۱۲۹هزار و ۷۲۵ تن گندله ریزدانه بفروشد که نسبت به همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۹۵۰درصد افزایش یافته است. گل‌گهر در ۱۱ ماه سال قبل ۱۲ هزار و ۳۵۴ تن گندله فروخته بود.

شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر توانست در ۱۱ ماه سال جاری ۲۰۰ هزار و ۸۵۲ تن کنسانتره در بازارهای صادراتی به فروش برساند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶۶ درصد افت دارد. گل‌گهر در سال گذشته طی همین مدت توانسته بود ۶۰۵ هزار و ۸۷۲ تن کنسانتره در بازارهای صادراتی بفروشد. این شرکت در ۱۱ ماهه سال گذشته ۲۱۴ هزار و ۱۹۵ تن گندله و در مجموع ۸۲۰ هزار و ۶۷ تن محصول طی ۱۱ ماه منتهی به بهمن صادر کرده بود.

مجموع فروش داخلی و صادراتی گل‌گهر در ۱۱ ماه امسال به ۱۴ میلیون و ۴۵۰ هزار و ۵۳۳ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۰ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۱ماه سال ۱۳۹۸ توانسته بود ۱۳ میلیون و ۷۸ هزار و ۲۴۲ تن محصول بفروشد.

■ درآمد کنسانتره داخلی ۲۹۰ درصد افزایش یافت

همان‌طور که در **نمودار ۳** مشاهده می‌شود، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر توانست در ۱۱ماه سال جاری از محل فروش کنسانتره در بازار داخلی ۳۴ هزار و ۸۹۷ میلیارد و ۸۸۳ میلیون ریال درآمد کسب کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۹۰ درصد رشد دارد. این شرکت در سال گذشته طی همین مدت توانست با فروش کنسانتره هشت هزار و ۹۳۲ میلیارد و ۴۳۷ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

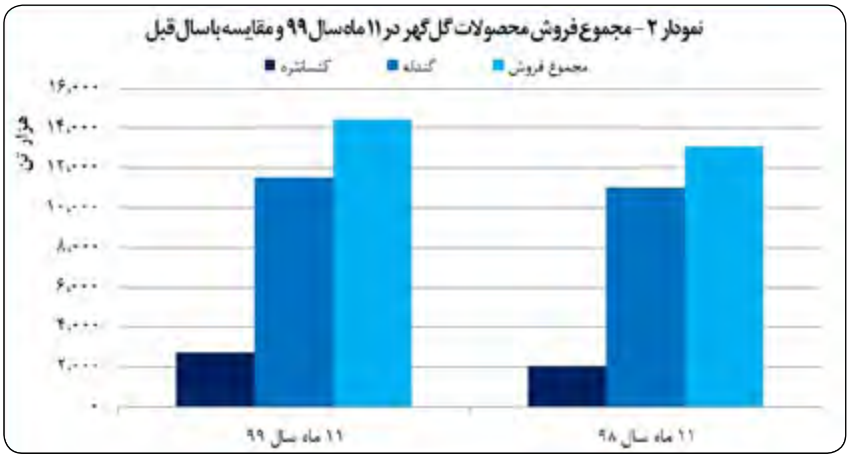
در شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر طی ۱۱ماه سال ۱۳۹۹، از فروش گندله ۲۱۳ هزار و ۵۹۷ میلیارد و ۹۳۷ میلیون ریال درآمد حاصل شد که نسبت همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۱۱۶ درصد افزایش را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۱ ماه سال قبل از فروش گندله ۹۸ هزار و ۸۸۰ میلیارد و ۱۸۲میلیون ریال درآمد به دست آورده بود.

در شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر طی ۱۱ماه سال ۱۳۹۹، از فروش گندله ریزدانه ۶۱۹میلیارد و ۳۱۵ میلیون ریال درآمد حاصل شد که نسبت همین مدت در سال ۱۳۹۸، حدود ۱۱۶۷درصد رشد دارد. «کگل» در ۱۱ ماه سال قبل از فروش گندله ریزدانه ۴۸ میلیارد و ۸۶۳ میلیون ریال درآمد کسب کرده بود.

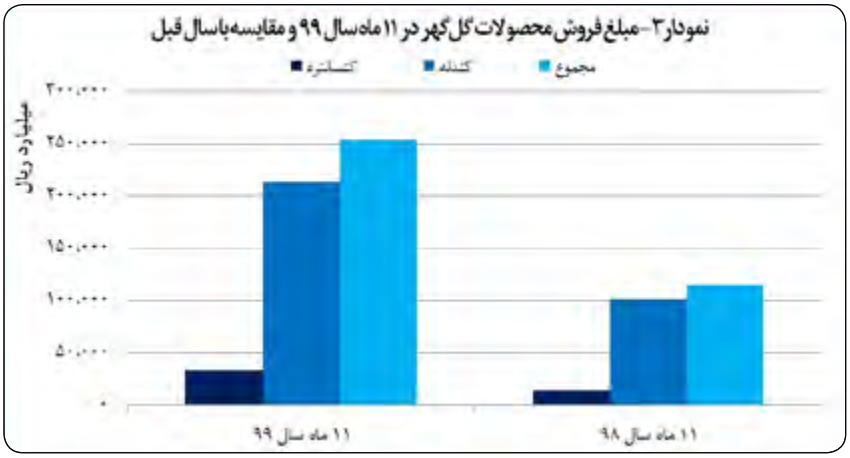
شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر توانست در ۱۱ ماه سال جاری از محل فروش کنسانتره صادراتی پنج هزار و ۶۱ میلیارد و ۳۹ میلیون ریال درآمد کسب کند که نسبت به مدت مشابه سال قبل یک درصد افت دارد. این شرکت در سال گذشته طی همین مدت توانست با فروش کنسانتره پنج هزار و ۱۱۶ میلیارد و ۹۲۹ میلیون ریال درآمد داشته باشد. ضمن اینکه در ۱۱ ماهه سال گذشته، این شرکت موفق شده بود از فروش گندله‌صادراتی دو هزار و ۲۶۸ میلیارد و ۹۱۲میلیون ریال و در مجموع هفت هزار و ۴۲۷ میلیارد و ۸۲میلیون ریال درآمد کسب کند.

مجموع درآمد گل‌گهر در ۱۱ ماه امسال به ۲۵۴ هزار و ۱۷۶ میلیارد و ۱۷۴ میلیون ریال رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۱۷درصد رشد دارد. این شرکت در ۱۱ماه سال ۱۳۹۸ توانسته بود از فروش محصولات خود ۱۱۵هزار و ۲۴۷ میلیارد و ۳۲۳میلیون ریال درآمد داشته‌باشد.

نمودار ۲ - مجموع فروش محصولات گل‌گهر در ۱۱ ماه سال ۹۹ و مقایسه با سال قبل



نمودار ۳ - مبلغ فروش محصولات گل‌گهر در ۱۱ ماه سال ۹۹ و مقایسه با سال قبل



عملکرد درخشان شرکت ملی مس در بهمن ماه امسال

◄ رشد ۸۵,۹ درصدی درآمد «فملی»

بررسی عملکرد شرکت ملی صنایع مس ایران در بهمن ماه سال ۱۳۹۹، نشان می‌دهد که این شرکت در ماه مورد بررسی در رابطه با تولید عمده محصولات مسی و جانبی خود نسبت به دی ماه سال جاری و همچنین نسبت به بهمن ماه ۱۳۹۸ عملکرد مطلوبی را از خود به نمایش گذاشته و توانسته است سه هزار و ۴۷۸ میلیارد تومان درآمد کسب کند که رشدی معادل ۸۵,۹ درصد را نسبت به بهمن ماه ۱۳۹۸ روایت می‌کند.

در این گزارش، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، عملکرد شرکت ملی صنایع مس ایران را در مدت مشخص یک ماهه منتهی به ۳۰ بهمن ماه سال ۱۳۹۹ مورد تجزیه و تحلیل قرار داده است. شرکت مس در یازدهمین ماه از سال ۱۳۹۹ در واحدها و مجتمع‌های زیرمجموعه خود در میزان تولید و فروش برخی محصولات مسی و جانبی روند روبه رشدی را از خود به نمایش گذاشته و به ویژه در میزان تولید و فروش برخی محصولات همچون کنسانتره مس، کاتد، اسید سولفوریک و کنسانتره مولیبدن آمار نسبتا مطلوبی را به ثبت رسانده است. همچنین توانسته در ماه مورد بررسی، صادرات کاتد مس تولیدی را نیز در برنامه خود قرار دهد.

■ محصولات مسی

نمودار ۱ میزان تولید و فروش محصولات مسی شرکت ملی صنایع مس ایران را نشان می‌دهد. بر اساس این نمودار، شرکت ملی مس در گروه محصولات مسی در بهمن ماه سال جاری، ۱۰۰ هزار و ۲۴ تن کنسانتره مس تولید کرد. شرکت مس در دی ماه، ۹۲ هزار و ۷۹۶ تن کنسانتره مس تولید کرده بود و در بهمن ماه رشد ۷,۸ درصدی را به ثبت رساند. «فملی» با این میزان تولید در بهمن ماه سال جاری، ۴,۹ درصد افزایش را نسبت به بهمن ماه ۱۳۹۸ داشته است. میزان تولید کنسانتره در بهمن ۱۳۹۸، ۹۵ هزار و ۳۲۲ تن بود.

این شرکت در بهمن ماه سال جاری با

تولید ۲۴ هزار و ۶۶۷ تن کاتد مس، رشد ۱,۳درصدی را نسبت به ماه گذشته با میزان تولید ۲۴ هزار و ۳۴۱ تن به ثبت رساند. همچنین شرکت مس با این میزان تولید کاتد در بهمن ماه سال ۱۳۹۹ نسبت به ماه مشابه ۱۳۹۸ رشد ۳۰,۲ درصدی داشته است. میزان تولید کاتد در مدت مشابه در بهمن ماه سال گذشته ۱۸ هزار و ۹۴۵ تن برآورد شده است.

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت ملی صنایع مس ایران در بهمن ماه سال جاری همچون ماه‌های گذشته فروش کنسانتره داشته و یک هزار و ۸۵۰ تن از این محصول را فروخته است که با این میزان فروش ۷۲,۶درصد رشد را نسبت به بهمن ماه سال گذشته ارزیابی می‌کند. » گفتنی است که این شرکت در بهمن ماه سال ۱۳۹۸ یک هزار و ۷۲ تن کنسانتره مس فروخته بود. «فملی در دی ماه ۲۵ هزار و ۱۹۴ تن کنسانتره مس را مورد معامله قرار داد.

این شرکت با فروش ۱۵ هزار و ۹۵۶ تن کاتد مس، ۹۵,۱ درصد رشد نسبت به دی ماه سال جاری و همچنین ۲۸,۷ درصد کاهش نسبت به بهمن ماه سال ۱۳۹۸ داشته است. از این میزان فروش کاتد «فملی» در بهمن ماه، هفت هزار و ۵۱ تن متعلق به صادرات و هشت‌هزار و ۹۰۵ تن نیز در بازار داخلی به فروش رسیده است. میزان فروش کاتد مس در دی ماه سال جاری و بهمن ماه سال گذشته به ترتیب هشت هزار و ۱۸۰ تن و ۲۲ هزار و ۳۸۵تن برآورد شده 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 گزارش می‌کند. طبق این نمودار، در بهمن ماه سال ۱۳۹۹ میزان تولید کنسانتره طلا و نقره توسط شرکت مس ۷۲ تن بود که نسبت به بهمن ماه سال گذشته افزایش ۳۰,۹ درصدی را نشان می‌دهد. میزان تولید کنسانتره طلا و نقره در دی ماه سال جاری و بهمن ماه سال گذشته به ترتیب ۷۴ تن و ۵۵ تن بوده است. ضمن اینکه «فملی» در بهمن ماه سال جاری، ۶۰۱ تن کنسانتره مولیبدن تولید کرد که نسبت به دی ماه با میزان تولید ۴۵۹ تن، رشد ۳۰,۹ درصدی را گزارش می‌کند.

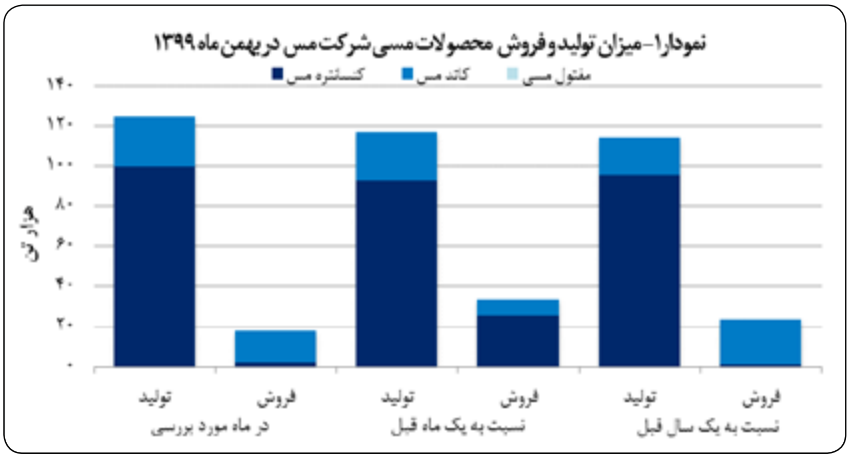
شرکت ملی مس در ماه مورد بررسی توانست ۳۸ تن کنسانتره طلا و نقره به فروش رساند. این شرکت در دی ماه سال جاری نیز ۶۶ تن کنسانتره طلا و نقره فروخته بود. «فملی» در ماه مورد بررسی توانست ۵۷۳ تن کنسانتره مولیبدن را نیز معامله کند و رشد ۲۵,۹ درصدی را نسبت به دی ماه سال جاری به ثبت رساند. این شرکت در دی ماه امسال و همچنین بهمن ماه سال گذشته، به ترتیب، ۴۵۵ تن و ۶۷۰ تن مولیبدن فروخته بود.

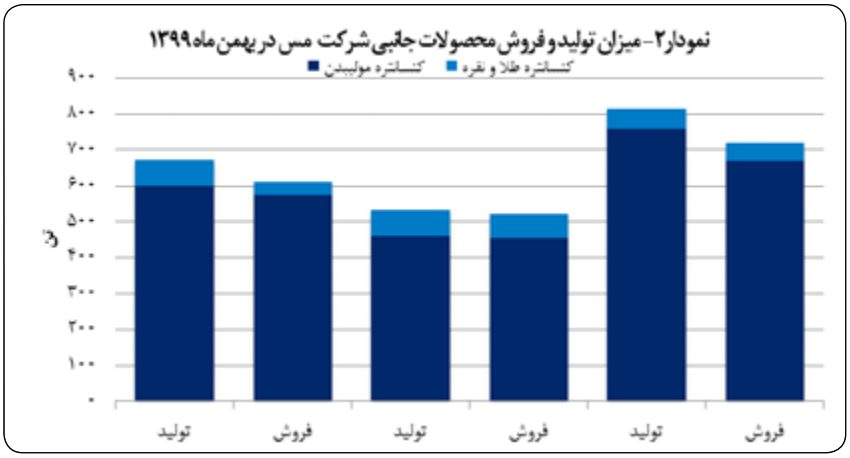
■ اسید سولفوریک

نمـودار ۳ میزان تولید و فروش اسید سولفوریک شرکت ملی صنایع مس ایران را در بهمن ماه سال جاری نشان می‌دهد. بر اساس این نمودار، میزان تولید اسید سولفوریک ۵۶ هزار و ۶۶۶ تن و میزان فروش این محصول ۶۳ هزار و ۱۴۹ تن بوده که نسبت به دی ماه سال ۱۳۹۹ به ترتیب در تولید و فروش رشد ۲,۵ درصدی و ۲,۳درصدی داشته است و میزان تغییرات تولید و فروش این محصول نسبت به مدت مشابه در سال گذشته به ترتیب افزایش ۱۸۰,۳ درصدی و ۲۵۸,۸ درصدی را گزارش می‌کند.

■ سنگ سولفور

شرکت ملی صنایع مس ایران در بهمن ماه برای نهمین بار متوالی در سال جاری سنگ سولفور تولید کرد. این شرکت در ماه مورد بررسی، چهار میلیون و ۷۹۲ هزار تن از این محصول را تولید کرد که نسبت به ماه مشابه سال ۱۳۹۸ و دی ماه سال جاری به ترتیب رشد





۱۳,۹ درصدی و ۱۹ درصدی داشته است. «فملی» در بهمن ماه امسال، ۱۰۲ هزار و ۵۲۹تن سنگ سولفور را به فروش رساند. گفتنی است که این شرکت در دی ماه سال جاری ۱۰ هزار و ۵۷۰ تن سنگ سولفور را مورد معامله قرار داد که در این صورت شاهد رشد چشمگیر ۸۷۰ درصدی در میزان فروش سنگ سولفور در بهمن ماه هستیم.

■ سایر محصولات

بررسی آمار وضعیت تولید و فروش سایر محصولات شرکت مس در بهمن ماه سال ۱۳۹۹ نشان می‌دهد که شرکت مس ۲۰ هزار و ۵۹۹ تن سایر محصولات تولید کرد و تمام این میزان را مورد معامله قرار داد. «فملی» در دی ماه نیز ۲۰ هزار و ۴۶۶ تن سایر محصولات تولید کرده بود و تمام را آن را نیز فروخته بود. شرکت مس با این میزان تولید و فروش سایر محصولات در بهمن ماه سال جاری توانست ۰,۶ درصد رشد را در هر دو زمینه نسبت به بهمن ماه سال گذشته به ثبت برساند.

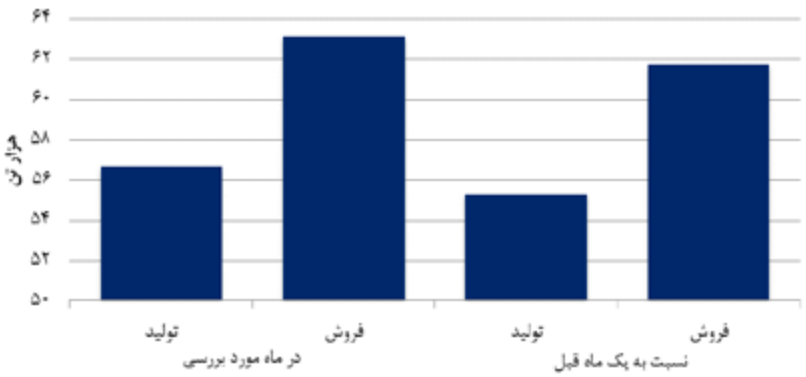
طبق **نمودار ٤**، نرخ فروش کنسانتره مولیبدن در ماه مورد بررسی نسبت به دی ماه سال ۱۳۹۹ با افت ۸ درصدی همراه بوده و همچنین نرخ فروش کاتد مسی نیز کاهش ۳,۷ درصدی را طی همین مدت تجربه کرده است.

قابل ذکر است که شرکت ملی صنایع مس ایران در ماه مورد بررسی هفت هزار و ۵۱ تن کاتد مس صادر کرد و درآمدی بالغ بر یک‌هزار و ۴۰۰میلیارد و ۶۲۴ میلیون تومان را به دست آورد.

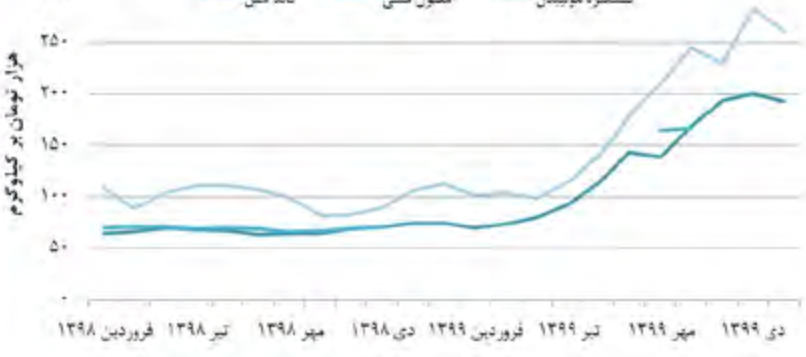
در مجموع «فملی» در بهمن ماه سال جاری، سه هزار و ۴۷۸ میلیارد تومان درآمد کسب کرد که نسبت به دی ماه سال جاری ۸ درصد رشد و همچنین ۸۵,۹ درصد افزایش نسبت به مدت مشابه سال در ۱۳۹۸ را گزارش می‌کند.

«فملی» با فروش ۱۵ هزار و ۹۵۶تن کاتد مس، ۹۵,۱ درصد رشد نسبت به دی ماه سال جاری و همچنین ۲۸,۷ درصد کاهش نسبت به بهمن ماه سال ۱۳۹۸ داشته است

نمودار۳- میزان تولید و فروش اسید سولفوریک شرکت مس در بهمن ماه ۱۳۹۹



نمودار۴- نرخ فروش برخی محصولات شرکت ملی صنایع مس ایران



Chadormalu Mining & Industrial Co

www.chadormalu.com

مهم‌ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

- آیین راه‌اندازی معاملات آتی نقره و تالار حراج باز بورس کالا برگزار شد

آیین راه‌اندازی معاملات آتی نقره و تالار حراج باز بورس کالا برگزار شد

آیین راه‌اندازی معاملات آتی نقره و تالار حراج باز بورس کالا با حضور برخی از مسئولان کشور و مدیران سازمان بورس و اوراق بهادار کشور و وزارت صنعت، معدن و تجارت در محل بورس کالا برگزار شد.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، آیین راه‌اندازی معاملات آتی نقره و تالار حراج باز بورس کالا با حضور محمدرضا پورابراهیمی رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، دهقان دهنوی، مدیرعامل سازمان بورس و اوراق بهادار کشور، حامد سلطانی‌نژاد مدیرعامل بورس کالای ایران، سعید زرندی معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت و جمعی دیگر از مسئولان در محل بورس کالا برگزار شد.

■ حجم معاملات بورس کالا به بیش از ۳۲ میلیون تن رسید

در این مراسم حامد سلطانی‌نژاد اظهار داشت: در سال جاری رقم بی سابقه ۳۲ میلیون تن کالا در معاملات بورس ثبت شده و این رقم بیانگر آن است که زیرساخت‌های بورس کالا پاسخگوی نیاز صنایع و تولید کشور بوده‌است. همچنین در حوزه تامین مالی تولیدکنندگان ۴۰ درصد معاملات بازار فیزیکی به صورت سلف بوده و به این ترتیب از ارزش ۳۰۰ هزار میلیارد تومانی بازار حدود ۱۲۰ هزار میلیارد تومان به تامین مالی شرکت‌های تولیدکننده کمک‌شده‌است.

وی به معاملات حراج باز سنگ‌آهن اشاره کرد و افزود: معاملات مدل حراج باز یکی از زیرساخت‌های اصلی بورس‌های کالایی است و در این روش فرصت بیشتری برای کشف نرخ داده می‌شود تا معامله‌گران برای تامین مواد خود بتوانند در حین معامله تفکر بیشتری در حوزه قیمت داشته‌باشند.

سلطانی نژاد در خصوص معاملات آتی نقره نیز خاطرنشان کرد: اهمیت نقره در بازارهای جهانی به لحاظ وزنی از طلا بیشتر است و این فلز در صنایع الکترونیک، صنایع تولیدی و صنایع پایین‌دستی کاربرد بالایی دارد که با راه‌اندازی قرارداد آتی نقره در بورس کالا شرایط برای پوشش ریسک قیمتی برای صنایع پایین‌دستی فراهم شده‌است.

وی در خاتمه تصریح کرد: برنامه بورس کالا برای توسعه بازار آتی، راه‌اندازی قرارداد آتی واحدهای صندوق طلا است. همچنین با همکاری وزارت صمت، گواهی سپرده کالایی بر روی مس و آلومینیوم هم در دستور کار است.

■ ورود سنگ‌آهن به بورس کالا اتفاقی بزرگ و مثبت است

در این مراسم محمدرضا پورابراهیمی اظهار داشت: اقدامات زیادی برای افزایش بهره‌گیری از ظرفیت بازار سرمایه و بورس کالا جهت رونق اقتصادی کشور، بهبود و شفافیت اطلاعات و کاهش ریسک‌ها انجام شده‌است.

وی با بیان اینکه ورود سنگ‌آهن به بورس کالا اتفاقی مثبت و موجب خرسندی فعالان تولید است، تاکید کرد: اجرای این اقدام نشان می‌دهد از فضای قبلی همچون نگاه دستوری به قیمت‌ها وارد یک فضایی جدید شده‌ایم و اساسا دغدغه چیزی را که داشته‌ایم امروز تبدیل به میدان

عملیاتی شده‌است.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس خاطرنشان کرد: اگر به دنبال این هستیم تا در کشور به اهداف بلند و مطلوب برسیم باید قواعد حوزه اقتصادی و اجرایی را در کشور بپذیریم و اجرا کنیم؛ در این حوزه راه‌اندازی قرارداد آتی نقره در بورس کالا کار ارزشمندی است که صورت گرفته که برای استفاده از ابزارهای مشتقه در بازار سرمایه باید همه اقدامات مربوطه به نوبت عملیاتی شوند.

■ سرمایه‌گذار به تثبیت شرایط اقتصادی نیاز دارد

دهقان دهنوی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در مراسم آغاز افتتاحیه معاملات آتی نقره و حراج باز در بورس کالای ایران اظهار داشت: همه باید با کمک هم به سمت تقویت اعتماد و ثبات در بازار سرمایه حرکت کنیم و سهامداران نیز باید با ابزارهای مدیریت ریسک بهترین تصمیم را برای دارایی‌های خود داشته باشند.

وی افزود: میزان سرمایه‌گذاری در کشور طی سال‌های اخیر مطلوب نبوده است زیرا قاعده کار این بوده که سرمایه‌گذاری در جایی رقم می‌خورد که مکانیزم‌ها اعم از قیمت‌گذاری شفاف باشد.

دهنوی خاطرنشان کرد: سرمایه‌گذار باید بداند حداقل در میان‌مدت به ویژه در حوزه قوانین و مقررات ثبات اتفاق بیفتد. علاوه بر این، صنایع انتظار دارند به جای تثبیت قیمت، فرمول قیمت‌گذاری منطقی در بازار تعیین و سرمایه‌گذاران جدید نیز با این فرمول هدایت شوند.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار ایران تاکید کرد: ابزارهای مالی جدید می‌توانند به کاهش ریسک بازار کمک کنند که معاملات آتی نقره و حراج باز از جمله آن‌ها است. همچنین صدها محصول در بازار وجود دارند که می‌توانند از ابزارهای متعدد فروش و تامین مواد اولیه به خوبی استفاده کنند و ریسک معاملات را کاهش دهند.

وی در پایان اذعان کرد: در بخش تامین مالی، کشور ضعف دارد و تنها ۱۰ شرکت تامین سرمایه بزرگ در کشور فعالیت می‌کنند.

■ سال آینده معادن و پروژه‌ها به بورس می‌آیند

سعید زرندی، معاون طرح و برنامه وزارت صمت در این مراسم اظهار داشت: شکل‌گیری و تعریف ابزارهای نوین مالی برای بورس کالا و بورس اوراق بهادار باید در خدمت تولید و افزایش تولید باشد. در حالی که تولیدکنندگان ایران در حوزه فنی رشد بسیار خوبی داشتند اما در حوزه مالی و بازار سرمایه برای رشد آماده نیستند.

وی افزود: سال آینده سال خوبی برای تمرکز صنعت در بورس کالا به ویژه برای پروژه‌ها است. معتقدیم سال ۱۴۰۰ فرصت ویژه‌ای است تا بر این بورس تمرکز داشته‌ایم و در حوزه معدن مزایده‌ها را به این سمت بیاوریم.

زرندی خاطرنشان کرد: عمده معاملات کالایی در بورس کالا به حوزه صنعت و معدن تعلق دارد. وزارت صمت برای توسعه بورس کالا و بورس اوراق بهادار آمادگی خود را اعلام کرده است. ضمن اینکه برای ورود شرکت‌های جدید به بورس‌ها نیازمند حذف بروکراسی‌های اداری هستیم.

معاون طرح و برنامه وزارت صمت تصریح کرد: شرکت‌های سهامی عام پروژه در بودجه سال آینده مصوب شده و بستر بسیار خوبی برای جذب سرمایه برای پروژه‌های بزرگ خواهند بود.

وی عنوان کرد: روش معاملات حراج باز در بورس کالا می‌تواند موجب آرامش خاطر برای تولیدکننده و متقاضی را فراهم کند. در همین حال نقره یکی از صنایع استراتژیک است که روی آن وزارت صمت برنامه‌ریزی مدونی هم در بخش تولید اولیه و هم در مصنوعات صورت داده است. چراکه بازار فلزات گران‌بها در دنیا بالای یک هزار میلیارد دلار است اما سهم ما کم است.

در پایان این مراسم، ناصرپور، معاون توسعه بازار بورس کالای ایران توضیحاتی در خصوص معاملات آتی نقره و حراج باز سنگ‌آهن ارائه کرد و با نمایش آنلاین معاملات، رسما از این دو ابزار بورس کالا رونمایی شد.

در سال جاری رقم بی سابقه ۳۲ میلیون تن کالا در معاملات بورس ثبت شده و این رقم بیانگر آن است که زیرساخت‌های بورس کالا پاسخگوی نیاز صنایع و تولید کشور بوده است

شرکت فولاد اکسین خوزستان

تولید کننده

ورق های تحت استاندارد API5L

مورد مصرف در صنایع نفت و گاز

X60MS X70PSL2

Khouzestan
شرکت فولاد اکسین خوزستان
Oxin Steel Co.

ورق های مخازن

A516-Gr70

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

جهت ساخت مخازن تحت فشار

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 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

اهواز- کیلومتر ۱۰ جاده بندر امام خمینی(ره) کدپستی: ۱۳۱۱۱ -۶۱۷۸۸
امور فروش وبازاریابی تلفن: ۶-۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۰ فاکس: ۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۷

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

KSC

شرکت فولاد خوزستان
در بالاترین سطح تعالی کشور

محصولات:
اسلب، بلوم، بیلت

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

- صادرکننده نمونه کشور در سال ۱۳۹۸

- ارتقاء بهره وری وتمرکز بر منابع وقابلیت ها
- افزایش تولید و ارتقاء کیفیت
- تامین نیازها و انتظارات مشتریان داخلی
- توسعه بازارهای صادراتی
- صیانت از محیط زیست و تحول در ایمنی و بهداشت حرفه ای

نشانی: اهواز. کیلومتر۱۰جاده بندرامام خمینی / کدپستی: ۶۱۷۸۸-۱۳۱۱۱
تلفن: ۱۵-۳۲۹۰۸۰۰۰-۰۶۱ / دورنگار: ۲-۳۲۹۰۸۰۸۰-۰۶۱
تلفکس روابط عمومی: ۳۲۹۰۸۳۱۰-۰۶۱
www.ksc.ir / email.info@ksc.ir

سایر رسانه‌ها

- بهره‌برداری از سه طرح توسعه‌ای در مجتمع فولاد سبا
- تولید کنسانتره سنگ آهن چادرملو فراتر از ظرفیت
- دستیابی آلومینای جاجرم به ۲۲ محدوده امیدبخش معدنی بوکسیت

با حضور مدیرعامل فولاد مبارکه صورت گرفت؛

بهره‌برداری از سه طرح توسعه‌ای در مجتمع فولاد سبا

در مراسـمی بـا حضور مدیرعامل شـرکت فولاد مبارکه و جمعـی از معاونان و مدیـران، بهره‌برداری از جاده حمـل محصول و قراضه، سیستم سیگنالینگ راه‌آهن و اتاق ویدئووال مجتمع فولاد سبا آغاز شد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، مدیرعامل فولاد مبارکه در این مراسم ضمن تقدیر از این مجموعه بر حمایت فولاد مبارکه از افزایش تولید در مجتمع فولاد سبا تاکید کرد و اظهار داشت: اگرچه هیجانات بازار، شیوع بیماری کرونا و تحریم در دو سال اخیر، بازسازی و نوسازی خطوط تولید مجتمع فولاد سبا را با مشکلات دوچندان و تاخیر همراه کرد، اما کارکنان مجتمع فولاد سبا با عزم و اراده مثال‌زدنی به‌صورت آفلاین به این اقدام مهم دست یافتند که باعث دلگرمی و تقویت روحیه بقیه گروه فولاد مبارکه است.

وی افزود: به نظر می‌رسد پس از بازسازی و نوسازی خطوط تولید، با مدیریت بهینه فرایندها، میزان تولید با ۳۳ درصد افزایش به ۵۰۰ هزار تن برسد که تمام حمایت‌های فولاد مبارکه در تسریع سرمایه‌گذاری ارزی و ریالی در این بخش به کمک مدیران مجتمع فولاد سبا می‌آید تا همچنان این مجتمع نیز مانند دیگر زیرمجموعه‌های گروه فولاد مبارکه با قدرت تمام به اهداف از پیش تعیین‌شده دست یابد.

حمیدرضا عظیمیان تصریح کرد: این مجموعه همواره در آرامش و به دور از حواشی اهداف خود را دنبال کرده و به‌خوبی در مسیر تولید و توسعه قرارگرفته است.

جاده حمل محصول و قراضه مجتمع فولاد سبا سالانه ۷۷ میلیارد تومان صرفه‌جویی به همراه خواهد داشت.

معاون توسعه شرکت فولاد مبارکه نیز در این مراسم در خصوص پروژه جاده حمل محصول و قراضه مجتمع فولاد سبا بیان کرد: قبلا حمل

قراضه و محصول از در شرکت ذوب‌آهن با ترافیک بالایی انجام می‌شد که با احداث و بهره‌برداری جاده حمل محصول و قراضه مجتمع فولاد سبا به طول چهار هزار متر و عرض ۱۱ تا ۲۰متر، هم مسیر کوتاه‌تر شده و هم ماشین‌های حمل قراضه و محصول با خط تولید و انبارها تداخل پیدا نمی‌کنند.

احمد سعیدبخش توسعه رینگ پیرامونی مجتمع فولاد سبا و تردد آسان ماشین‌های سنگین جهت حمل محصول و قراضه را از اهداف اجرای این پروژه عنوان کرد.

وی با بیان اینکه برای اجرای این پروژه ۱۲میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان هزینه شده است، ادامه داد: از مشخصات پروژه می‌توان به یک‌پل بتنی به طول ۳۰ و عرض ۲۶ متر، دومیدان به مساحت دو هزار و ۸۰۰ متر مربع، تونل تاسیساتی جهت عبور لوله‌ها و کانال آب پساب و جانمایی نیوجرسی در کنار مسیر اشاره کرد.

معاون توسعه شرکت فولاد مبارکه در ادامه در خصوص سیستم سیگنالینگ راه‌آهن مجتمع فولاد سبا و بهره‌برداری از آن نیز ابراز کرد: قبلا فرایند سیگنالینگ به‌طور دستی صورت می‌گرفت و ۳۰ تا ۴۰ سوزنبان در بازه زمانی نیم ساعت باید مسیرها را مشخص می‌کردند تا قطار منحرف نشود. درحالی‌که با سیستم جدید سیگنالینگ این کار در زمان ۳۰ ثانیه انجام می‌شود و با فشار چند دکمه روی مانیتور قطارها هدایت و مسیر صحیح آن‌ها مشخص می‌شود.

وی در ادامه با بیان اینکه افزایش ایمنی، جلوگیری از خطاهای انسانی و افزایش سرعت در فرایند عملیات از مزایای این طرح است، اضافه کرد: برای اجرای این پروژه ۴۲ میلیارد تومان هزینه شده و سالانه ۷۷ میلیارد تومان صرفه‌جویی به همراه خواهد داشت.

■ افزایش ضریب ایمنی و حفاظتی مجتمع فولاد سبا

مدیر اجرای پروژه‌های جنبی و پشتیبانی شرکت فولاد مبارکه نیز در خصوص سومین پروژه بهره‌برداری شده مجتمع فولاد سبا هم اذعان کرد: پروژه سوم افتتاح ویدئووال جهت استفاده همکاران بخش انتظامات و حفاظت بود که به‌منظور افزایش ضریب ایمنی و حفاظتی مجتمع فولاد سبا تعریف شده است.

حمید شجاعی در این خصوص افزود: در سال گذشته ۳۳ دوربین نظارتی نصب شده بود. البته در این راستا ۸۴ دوربین نصب شد که مابقی مربوط به دوربین‌های فرایندی بود که تحویل همکاران در ناحیه فرایندی شد.

وی با بیان اینکه دوربین‌های نظارتی وظیفه کنترل ترددها و حفاظت کل ناحیه مجتمع فولاد سبا را انجام می‌دهند، توضیح داد: ویدئووال یک اتاق مونیتورینگ بزرگ است که کلیه مونیتورها در آن نصب شده و با تعدادی سیستم سوئیچینگ و سیستم ریموت کنترل امکان کنترل تمام قسمت‌های مجتمع فولاد سبا به‌طور هم‌زمان وجود دارد و راه‌اندازی این بخش کمک شایانی به قسمت حراست می‌کند.

به‌طور کلی طراحی سیستم علائم الکتریکی ایستگاه راه‌آهن مجتمع فولاد سبا در مقایسه با سایر ایستگاه‌های صنعتی که تلفیقی از سیستم الکترونیکی و رله‌ای و یا تماما رله‌ای است، کاملا به‌روزرسانی شده و از تکنولوژی پیشروی بین‌المللی در این زمینه استفاده شده است

■ حضور مدیرعامل فولاد مبارکه در مجتمع فولاد سبا مایه افتخار و افزایش انگیزه کارکنان

مدیرعامل مجتمع فولاد سبا نیز در خصوص دلایل و نیاز راه‌اندازی سیستم سیگنالینگ راه‌آهن بیان کرد: سیستم علائم الکتریکی در درجه نخست برای تامین ایمنی کامل و تردد ایمن قطارها در مسیر ایستگاه راه‌آهن مجتمع فولاد سبا طراحی، نصب و راه‌اندازی شده است.

مصطفی عطایی‌پور ادامه داد: به‌طورکلی طراحی سیستم علائم الکتریکی ایستگاه راه‌آهن مجتمع فولاد سبا در مقایسه با سایر ایستگاه‌های صنعتی که تلفیقی از سیستم الکترونیکی و رله‌ای و یا تماما رله‌ای است، کاملا به‌روزرسانی شده و از تکنولوژی پیشروی بین‌المللی در این زمینه استفاده شده است.

وی در پایان حضور مدیرعامل فولاد مبارکه در ناحیه مجتمع فولاد سبا و کاشت درخت در باغچه ذی‌نفعان را مایه افتخار و انگیزه مضاعف کارکنان دانست و در همین راستا از معاونت‌های توسعه، بهره‌برداری، ذی‌نفعان و شرکای تجاری و نیز مدیران و همکاران مجتمع فولاد سبا که در تسهیل و اجرای پروژه‌ها همکاری کردند، تشکر کرد.

طی ۱۱ ماهه امسال حاصل شد؛

دستیابی آلومینای جاجرم به ۲۲ محدوده امیدبخش معدنی بوکسیت

مدیرعامل شرکت آلومینای ایران گفت: این شرکت طی ۱۱ ماهه امسال با بهره‌برداری از تکنولوژی‌های نوین سنجش از دور RS و پی‌جویی‌های اکتشافی انجام شده، به ۲۲ محدوده امیدبخش معدنی بوکسیت دست یافت.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، تورج زارع با بیان این مطلب اظهار داشت: شرکت آلومینای جاجرم با هدف دستیابی به معادن بوکسیت به عنوان ماده اولیه تولید پودر آلومینا، از ابتدای فروردین تا پایان بهمن ۱۳۹۹، در استان‌های مختلف ۱۶هزار کیلومتر مربع پی‌جویی اکتشافی و ۱۰ هزار متر حفاری مغزه‌گیری انجام داده است.

وی افزود: نتایج این پی‌جویی‌ها در حوزه بوکسیت شامل دستیابی به ۱۶محدوده امیدبخش در استان سمنان،چهار محدوده امیدبخش در استان فارس و دو محدوده امیدبخش دراستان کهگیلویه‌وبویراحمداست.

■ دریافت پروانه‌های اکتشاف، گواهی کشف و پروانه بهره‌برداری

مدیرعامل شرکت آلومینای ایران با اشاره به اقدامات اکتشافی این شرکت طی ۱۱ ماهه اخیر گفت: دریافت پروانه بهره‌برداری معدن بوکسیت دارسینوئیه واقع در استان کرمان، دریافت پروانه اکتشاف عمومی و تفصیلی معدن ناویا در حال اکتشاف در جاجرم و ثبت یک محدوده اکتشافی در منطقه مندون در حال دریافت پروانه اکتشاف واقع در دهدشت استان کهگیلویه و بویراحمد ازجمله این اقدامات است.

زارع ادامه داد: گواهی کشف بوکسیت در معدن بلبلوئیه در استان کرمان دریافت شده و همچنین پروانه بهره‌برداری این معدن از سوی سازمان صنعت، معدن و تجارت کرمان در حال صدور است. تهیه نقشه توپوگرافی به مساحت یک هزار و ۵۵۰ هکتار و تهیه نقشه زمین‌شناسی با مقیاس ۱:۱۰۰۰۰ به مساحت یک هزار و ۸۶۲هکتار در معادن کرمان و جاجرم، از دیگر اقدامات است.

■ ۱۶۶,۵ هزار متر حفاری مغزه‌گیری تاکنون

بر اساس این گزارش، مدیرعامل شرکت آلومینای ایران خاطرنشان کرد: میزان حفاری‌های مغزه‌گیری در حوزه بوکسیت توسط شرکت آلومینای جاجرم از ابتدای شروع اکتشاف تاکنون، ۱۶۶ هزار و ۵۰۰ متر است.

شرکت آلومینای ایران وابسته به ایمیدرو، نخستین و تنها تولیدکننده پودر آلومینا در ایران است که تاکنون عمدتا با استفاده از بوکسیت معدن جاجرم در خراسان شمالی، این ماده اولیه تولید شمش آلومینیوم را تولید کرده است.

تقدیر معاون استاندار و فرماندار نیشابور از نقش تاثیرگذار فولاد خراسان به عنوان معین اقتصادی منطقه

معـاون اسـتاندار و فرماندار ویژه نیشـابور با بیـان اینکه مجتمع فولاد خراسـان در صحنه‌های گوناگون مورد نیاز مسـئولیت‌پذیرانه، بـه هنـگام و پیگیـر به شـکلی همه‌جانبه ایفـای نقش کرده اسـت، گفت: حضور این ابرشـرکت صنعتی در نیشـابور و اسـتان، مایه دلگرمی بوده و برکات فراوانی به ویژه برای شهرستان‌های نیشابور، فیروزه و زبرخان داشته است.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد خراسان، علیرضا قامتی، معاون استاندار و فرماندار ویژه نیشابور اظهار داشت: حضور همه‌جانبه و به هنگام فولاد در صحنه «مسئولیت‌های اجتماعی» موجب دلگرمی بوده است.

وی در نشستی با علی اکبر لبافی، عضو هیئت‌مدیره مجتمع فولاد خراسان و همراهان، با اشاره به نقش‌آفرینی فـولاد خراسـان به عنـوان معیـن اقتصـادی منطقه ۵ خراسان رضوی، افزود: مدیریـت این شرکت، به ویژه در یک سال اخیر، در عرصه‌های گوناگون از مقابله با کووید ۱۹ و پیامدهای آن گرفتـه تا حمایـت از آمـوزش و اشتغـال در شهرستان، کمک به مدیریـت شهـری و حتـی ایجـاد نشـاط اجتمـاعی گام‌هـایی جـدی برداشته‌است.

عضو هیئت‌مدیره فولاد خراسان هم در این دیدار با اعلام حمایت هیئت‌مدیره شرکت و نماینـدگان سهامداران عمده مجتمع از ایفای مسئولیت‌های اجتماعی، از برنامه‌های زیربنایی فولاد در زمینه توسعه پایدار، نظیر ورود به مسئله بازچرخانی پساب برای کمک به کاهش مصرف آب و تقویت تراز آب دشت نیشابور و نیز انتقال آب از دریای عمان به مناطق کم آب شرق کشور خبر داد و بیان کرد: شرکت در ایفای مسئولیت اجتماعی خود در توسعه و آبادانی منطقه در کنار دستگاه‌های مسئول و حاکمیتی راسخ است.

گفتنی است در این دیدار که معاونان فرماندار نیشابور نیز حضور داشتند، شهرام بقراط، مدیر روابط عمومی مجتمع گزارشی از فعالیت‌های یک سال گذشته شرکت در زمینه مسئولیت‌های اجتماعی ارائه داد.

به گفته بقراط، با حمایت قاطع دکتر غفوری، مدیرعامل شرکت، مجتمع فولاد خراسان در یک سال و نیم اخیر، اقداماتی همچون پشتیبانی از «آموزش های کاربردی فنی و حرفه‌ای» و تقویت خوداشتغالی بـه ویژه با هـدف «ارتقای بهره‌وری مشاغل بومی»، «حمایت از طرح‌های اشتغال‌زا» نظیر راه‌اندازی کارگاه‌های خیاطی صنعتی برای زنان سرپرست خانوار، همکاری و کمک‌های گوناگون برای «مقابله با تبعات پاندمی کرونا» ازجمله تامین رایگان اکسیژن بیمارستان و تهیه ابزارهای ارتباطی هوشمند برای آموزش مجازی دانش‌آموزان نیازمند، «مشارکت در بهسازی سیما و منظر شهری»، حمایت از تحقیقات علمی برای «ارتقای بهره‌وری دام سبک»، راه‌اندازی «پویش‌های نیکوکارانه» برای تهیه امکانات مورد نیاز مدافعان سلامت، بسته‌های معیشتی برای آسیب‌دیدگان شیوع کرونا و نیز آزادسازی زندانیان محکوم جرایم مالی غیرعمد و ده‌ها خدمت اجتماعی دیگر را اجرا کرده و این خدمت‌رسانی‌ها با تاکید مدیرعامل و حمایت هیئت‌مدیره شرکت ادامه دارد.

رئیس کنفدراسیون صادرات:

آسیب خودتحریمی‌ها به صادرات بیش از کرونا بود

رئیـس کنفدراسـیون صـادرات با بیـان اینکه خودتحریمی‌هـا بیش از کرونا موجـب کاهش صادرات شـد، گفت: سـال ۱۴۰۰ برای صادرات بهتر از امسال خواهد بود؛ البته به این شرط که مسئولان نرخ ارز را دستوری کاهش ندهند.

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمد لاهوتی با بیان اینکه بر اساس آمارهای رسمی گمرک جمهوری اسلامی ایران، حجم صادرات یک ماهه ۳۱ میلیارد دلار و حجم واردات کشور ۳۴میلیارد دلار اعلام شده است، اظهار داشت: اقتصاد جهانی تحت تاثیر شیوع ویروس کرونا، در تمامی کشورهای دنیا با کاهش مواجه شده و گردش تجارت و صادرات، پایین‌تر از پیش‌بینی‌ها بوده است و به این شیوه، در سال ۲۰۲۰ میلادی فعالیت خود را به اتمام رساندند.

وی افزود: در ایران نیز با توجه به اینکه حجم عمده‌ای از صادرات غیرنفتی به کشورهای همسایه و اطراف صورت می‌گیرد، شیوع ویروس کرونا تقریبا ۶ ماه بر صادرات ایران تاثیر گذاشت و مرزهای مشترک را مسدود کرد، بنابراین طبیعی بود که صادرات امسال، بین ۱۷ تا ۲۰ درصد کاهش را نسبت به سال ۹۸ تجربه کند.

■ تراز تجاری منفی کمتر از دو میلیارد دلار می‌شود

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با بیان اینکه صادرات غیرنفتی در بهمن ماه افزایش را نسبت به دی ماه تجربه کرده است، تصریح کرد: بر این اساس، با توجه به اینکه شرکت‌ها ترجیح می‌دهند در ایام پایانی سال، سرعت صادرات کالاهای خود را بالاتر برند، پیش‌بینی این است که صادرات غیرنفتی کشور به ۳۳ تا ۳۴ میلیارد دلار برسد و از این رو، تراز منفی سه میلیارد دلاری کنونی کاهش یابد و به کمتر از دو میلیارد دلار برسد.

وی اضافه کرد: کشورهای هدف صادراتی ایران کماکان همان پنج کشور سابق هستند که هند در میان آن‌ها نیست؛ ضمن اینکه در بخش واردات نیز، کشور آلمان در میان کشورهای طرف وارداتی ایران قرار دارد، اگرچه حجم واردات از اروپا بالا نیست ولی با آلمان کماکان حجم واردات حفظ شده است.

■ چرا هند جزو شرکای صادراتی ایران نیست؟

لاهوتی در ادامه با بیان اینکه هندی‌ها برای فروش کالای خود به ایران معذوریتی نداشته ولی برای خرید کالاها از ایران تحت تاثیر سیاست‌های آمریکا قرار دارند، توضیح داد: هندی‌ها از ایران کمتر کالا وارد می‌کنند؛ البته بخشی از کالاها نیز به صورت ری‌اکسپورت، از ایران وارد هند می‌شود و

احتمال دارد اگر به طور مستقیم کالای ایرانی به کشور هند صادر می‌شد، هند نیز در میان شرکای صادراتی ایران قرار می گرفت؛ اما به دلیل اینکه هند اسناد حمل بار صادراتی ایران را قبول ندارد، کالای ایران از طریق ری اکسپورت به هند صادر می‌شود.

وی ادامه داد: علی‌رغم مشکل کرونا، بازارهای صادراتی ایران تغییری نداشته و البته کاهش صادرات ایران نسبت به کاهش اقتصاد جهانی، زیاد نبوده است که این امر نشان می‌دهد صادرکنندگان ایرانی تلاش کرده و صادرات خود را حفظ کرده‌اند؛ به نحوی که ۲۲ میلیارد دلار ارز از همین محل به اقتصاد کشور برگشت خورده است که حدود ۷۰ درصد از حجم صادرات را بازگشت ارز تشکیل می‌دهد؛ ضمن اینکه این امر نشان می‌دهد ارز صادراتی می‌تواند در جدایی اقتصاد ایران از درآمدهای نفتی، کمک کننده باشد.

با توجه به اینکه شرکت‌ها ترجیح می‌دهند در ایام پایانی سال، سرعت صادرات کالاهای خود را بالاتر برند، پیش‌بینی این است که صادرات غیرنفتی کشور به ۳۳ تا ۳۴ میلیارد دلار برسد و از این رو، تراز منفی سه میلیارد دلاری کنونی کاهش یابد و به کمتر از دو میلیارد دلار برسد

■ کاهش حجم صادرات ناشی از خودتحریمی‌ها است

بر اساس گزارشی از مهر، رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی تهران معتقد است: اگر بخشنامه‌ها و قوانین دست و پاگیری که در سال ۹۹ صادر شد و صادرکنندگان کشور را دچار سردرگمی و گرفتاری‌های متعدد کرد و اثرات آن، کماکان هم ادامه دارد، نبودند، حجم صادرات ایران علی‌رغم همه مشکلات، بیشتر از مقدار فعلی می‌بود.

وی عنوان کرد: اعتقاد دارم که کاهش حجم صادرات، بیش از اینکه مربوط به شیوع ویروس کرونا باشد، ناشی از خودتحریمی‌ها و ایجاد موانع خودساخته است.

■ سال ۱۴۰۰ برای صادرات متفاوت از سال ۹۹ خواهد بود

لاهوتی در مورد پیش‌بینی سال ۱۴۰۰ صادرات نیز ابراز کرد: برای سال ۱۴۰۰ سال متفاوتی را در پیش رو داریم؛ چراکه انتخابات ریاست جمهوری ایران در پیش است و از سوی دیگر، سیاست‌های ارزی کشور تحت تاثیر ابلاغیه ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، ممکن است شرایط بهتری را تجربه کند.

وی افزود: ضمن اینکه توسعه ارتباطات ایران با دنیا نیز محتمل بوده و احتمال دارد که آمریکا به برجام بازگشته و تحریم‌ها رفع شود؛ پس سال ۱۴۰۰ سالی متفاوت از ۹۹ برای اقتصاد ایران و حوزه صادرات خواهد بود.

به گفته رئیس کنفدراسیون صادرات ایران، سال ۹۹ یک سال منحصر به فرد به شمار می‌رود؛ چراکه هم ویروس کووید ۱۹ در حال کنترل است و هم تحریم‌ها و شرایط سخت فروش نفت، رو به بهبود است؛ بنابراین سال آینده را نسبت به سال ۹۹ سال بهتری می‌بینم؛ اما مشروط به اینکه موانع خودساخته و دست و پاگیر در حوزه تجارت خارجی مرتفع شود.

وی تاکید کرد: ابلاغیه ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصاد دولت که به موضوع بازگشت ارز صادراتی و شیوه‌های رفع تعهد ارزی از یک سو و موضوع تامین ارز واردات از سوی دیگر اشاره دارد، باید به درستی اجرایی شده و کمبودها و نقایص آن برطرف شود؛ به همین دلیل اگر این اتفاق رخ دهد، پیش‌بینی می‌شود سال ۱۴۰۰ را بتوان شاهد بهبود رقم صادرات باشیم.

■ معایب کاهش دستوری نرخ ارز

لاهوتی یادآور شد: دغدغه و نگرانی جامعه صادرکنندگان آن است که با توجه به زمزمه‌هایی که مبنی بر کاهش نرخ ارز به اعداد و ارقامی غیرقابل تصور شنیده می‌شود، دولتمردان رو به نرخ دستوری ارز آورند.

وی اشاره کرد: این در حالی است که اگرچه باید ارزش پول ملی حفظ شود ولی اگر تحریم‌ها برداشته شد و گشایش‌هایی در درآمدهای نفتی ایران ایجاد شود، نباید سیاست تزریق ارز ارزان و رانتی را در دستور کار قرار داد تا کاهش تصنعی قیمت را صورت داد؛ چراکه هم منابع ارزی کشور اتلاف می‌شود و هم صادرات با مشکل مواجه گردیده و کاهش می‌یابد، ضمن اینکه در طرف مقابل، تقاضا برای واردات هم به صورت تصنعی بالا خواهد رفت.

معاون بهره‌برداری شرکت فولاد مبارکه اعلام کرد:

دستیابی به بالاترین میزان تولید فولاد خام در تاریخ فولاد مبارکه

بلندهمتان فولاد مبارکه در ۱۱ ماهه سال ۹۹ موفق شدند با تولید ٦ میلیون و ۳٤۱ هزار تن فولاد خام به رشد ۹,٦ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۹۸ (پنج میلیون و ۷۸٤ هزار تن) دست یابند.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، معاون بهره‌برداری شرکت فولاد مبارکه ضمن اعلام خبر این دستاورد غرورآفرین اظهار داشت: ثبت این رکورد در حالی به دست آمد که بالاترین رکورد تولید فولاد مبارکه در سال ۱۳۹۶ (۶ میلیون و ۴۵۱ هزار تن) ثبت شده بود و این رکورد از ابتدای سال ۹۹ تا تاریخ ۱۲ اسفندماه، با تولید (۶میلیون و ۶۰۹ هزار تن) پس از گذشت سه سال با وجود همه محدودیت‌ها شکسته شد.

عباس اکبری محمدی تصریح کرد: پیش‌بینی می‌شود در سایه الطاف الهی و با اتکا به اراده و تخصص مدیریت و کارکنان شرکت تا پایان سال جاری این افزایش تولید به بیش از نیم میلیون تن از هدف تعیین‌شده افزایش یابد.

در پی کسب این موفقیت، غلامرضا سلیمی مدیر ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم فولاد مبارکه از عوامل ذیل به‌عنوان مهم‌ترین اقدامات اثرگذار در کسب این رکورد ارزشمند یاد کرد: حمایت همه‌جانبه مدیرعامل شرکت از اهداف تعریف شده و ایجاد انگیزه بین همکاران، همدلی و صرف فعل خواستن در تمام رده‌های ناحیه، مدیریت به‌موقع و موثر انواع متالیک شارژ کوره‌ها و به حداقل رساندن توقفات ناشی از کمبود مواد اولیه، کاهش هوشمندانه زمان تعمیرات، هماهنگی و تعامل مناسب بین واحدهای مختلف تولید در ناحیه، استفاده مؤثر از واحدهای پشتیبانی‌کننده، انجام پروژه‌های بهبود متعدد، استفاده موثر از توان پیمانکاران ناحیه.

معاون بهره‌برداری فولاد مبارکه در خاتمه، ضمن قدردانی از تلاش همه‌جانبه کارکنان شرکت کسب این دستاورد را به مدیریت، کارکنان، تمامی ذی‌نفعان و تامین‌کنندگان فولاد مبارکه تبریک گفت.

انعقاد قرارداد ساخت محور لوکوموتیو بین مپنا و مجتمع اسفراین

در روز پایانی هشتمین نمایشگاه بین المللی حمل‌ونقل ریلی، مدیران عامل شرکت مهندسی و ساخت لوکوموتیو مپنا و مجتمع صنعتی اسفراین قرارداد اجرایی شدن ساخت ۲۲٤ محور لوکوموتیو را امضا کردند.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، بر اساس این قرارداد که محمد اسلامی اصفهانی و علی ملک آن را در محل غرفه ایدرو امضا کردند، شرکت مجتمع صنعتی اسفراین ۱۶۰ محور لوکوموتیو **MAp 24** و همچنین ۶۴ محور لوکوموتیو **MAP30** را به سفارش شرکت لوکوموتیومپناتولیدخواهد کرد.

داخلی‌سازی انواع محور لوکوموتیو و واگن مسافری و باری که از سوی ایدرو و مجتمع صنعتی اسفراین صورت پذیرفته، تاکنون موجب صرفه‌جویی ارزی دو میلیون یورویی در کشور شده‌است.

این قرارداد در پی تایید فنی محورها و همچنین تحویل نمونه‌های آزمایشی اجرایی شده است. پیش‌تر، این محورها به صورت سی کی دی از شرکت‌های اروپایی تهیه و تامین می‌شد.

مجتمع صنعتی اسفراین، تابعه سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان قطعات فولادی و آلیاژی در کشور است.

تولید کنسانتره سنگ آهن چادرملو فراتر از ظرفیت

تولید کنسانتره سنگ‌آهن در مجتمع معدنی چادرملو از مرز ۱۱ میلیون تن عبور کرد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، حمید جهانی، مدیر مجتمع معدنی چادرملو با اعلام این خبر اظهار داشت: این موفقیت بی‌سابقه در مجتمع معدنی در حالی به‌دست آمد که علاوه بر مقابله با ویروس کرونا، در شرایط جنگ اقتصادی و تحریم‌ها نیز قرار داشته‌ایم.

وی افزود: مدیران و کارکنان این مجتمع با یکدیگر عهد کرده‌اند با وجود همه این دشواری‌ها از هیچ کوششی برای تحقق «جهش تولید» براساس فرمایشات مقام معظم رهبری و قولی که به مدیرعامل محترم شرکت داده بودند فروگذار نکنند و اکنون با ثبت رکوردهای مختلف، با وجود همه موانع و سختی‌ها درکنار یکدیگر و با همراهی همه پرسنل عملیاتی و ستادی شرکت که ما را در این زمینه یاری رسانیده‌اند و همچنین توصیه‌ها و مشوق‌های آقای مهندس تقی‌زاده، مدیرعامل محترم شرکت معدنی و صنعتی چادرملو که همواره راه گشای حل مشکلات و معضلات تولید بوده‌اند نشان دادیم که می‌توانیم به وعده‌های خود عمل و اهداف مشترک خود را محقق کنیم.

مدیر مجتمع معدنی چادرملو با تاکید بر ضرورت ثبت این شرایط و لزوم دستیابی به افتخارات بالاتر افزود: رکوردهای تولید، فقط اعداد و ارقام نیست. بلکه نشان‌دهنده عزم و اراده و همبستگی همه همکاران گرامی است.

بررسی بحث سهمیه‌بندی فروش زغال‌سنگ

دبیر انجمن زغال‌سنگ ایران گفت: اگر کسی نتواند زغال‌سنگ داخلی را خریداری کند، باید نسبت به واردات اقدام کرده و برای زغال‌سنگ وارداتی چندین برابر قیمت داخلی هزینه پرداخت کند.

به گزارش «فلزات آنلاین»، سعید صمدی با اشاره به اینکه نیاز کشور در بخش زغال‌سنگ دو میلیون و ۵۰۰ هزار تن در سال است، اظهار داشت: در حال حاضر تولیدکنندگان فقط یک میلیون و ۷۰۰ هزار تن زغال‌سنگ تولید می‌کنند.

وی با اعلام اینکه خوشبختانه در شرایط فعلی رغبت تولیدکنندگان به خرید زغال‌سنگ رونق پیدا کرده است، افزود: همین موضوع عاملی شده تا خریداران کف انبار معادن زغال‌سنگ را خالی کنند. جالب اینجا است که حتی در جلسه اخیر تولیدکنندگان زغال‌سنگ بحث سهمیه‌بندی فروش زغال‌سنگ نیز مطرح شده است چرا که میزان تقاضا بیش از عرضه است.

دبیر انجمن زغال‌سنگ ایران تصریح کرد: اگر کسی نتواند زغال‌سنگ داخلی را خریداری کند باید نسبت به واردات اقدام کرده و برای زغال‌سنگ وارداتی چندین برابر قیمت داخلی هزینه‌پرداخت کند.

بر اساس گزارشی از تسنیم، صمدی با اعلام اینکه خوشبختانه در تعاملات صورت گرفته با مسئولین قیمت فروش زغال‌سنگ نیز بهبود پیدا کرده است، بیان کرد: قیمت پایه هر تن زغال‌سنگ ۲۶,۵ درصد شمش فولاد خوزستان است.

وی اضافه کرد: نکته قابل تامل اینجا است ذخیره قطعی کشور در بخش زغال‌سنگ ۱,۲ میلیارد تن است. این در حالی است که ما فقط یک میلیون و ۷۰۰ هزار تن زغال‌سنگ تولید می‌کنیم. با توجه به ذخیره بسیار بالای کشور در بخش زغال‌سنگ رسیدن به تولید ۳,۵ میلیون تومانی بسیار آسان است.

مدیرعامل هلدینگ ماهان عنوان کرد:

انجام ۸۰ درصد طراحی کارخانه‌های فولاد توسط مهندسان داخلی

شرکت گسترش صنایع و معادن ماهان (سهامی عام)
MAHAN INDUSTRIES & MINES DEVELOPMENT COMPANY

مدیرعامـل هلدینـگ گسـترش صنایع و معـادن ماهان گفت: در حـال حاضر در بخش مهندسـی ۸۰ درصد طراحـی کارخانه‌های فـولادی توسـط مهندسـان و متخصصـان داخلی انجـام می‌شـود و ۲۰ درصد بقیه مربـوط به اسـتفاده از آخریـن تکنولوژی‌های روز جهان است.

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمدحسین بصیری اظهار داشت: تحریم صنعت فولاد ایران در بخش فروش به دلیل نیازهای داخلی و کشورهای همجوار و همچنین تقاضای رو به گسترش بازار چین، هیچ گونه مشکلی در این خصوص برای کشور نداشته و حتی در این دوره تولید فولاد افزایش یافته است.

وی با اشاره به دستاوردهای ایران در بومی‌سازی تجهیزات و قطعات مورد نیاز صنعت فولاد افزود: در حوزه تامین قطعات یدکی، تحریم، باعث رشد و شکوفایی صنعت بومی‌سازی شده که این موضوع باعث کاهش نیاز به شرکت‌های خارجی شده است.

مدیرعامل هلدینگ گسترش صنایع و معادن ماهان با بیان اینکه شرکت‌های توسعه فراوری صنایع و معادن ماهان سیرجان، شرکت احیا استیل فولاد بافت و مجتمع فولاد صنعت بناب از زیرمجموعه‌های هلدینگ ماهان هستند، تصریح کرد: این شرکت‌ها با وجود مشکلات عدیده در سال گذشته ازجمله شیوع ویروس کرونا، نوسانات شدید نرخ ارز و قیمت جهانی سنگ‌آهن، در راستای تحقق بودجه تعیین شده، با تمام توان تلاش کردند.

بصیری بیان کرد: تاکنون در کل هلدینگ گسترش صنایع و معادن ماهان برای یک هزار و ۷۴۲ نفر به طور مستقیم در طرح‌های توسعه، اشتغال ایجاد شده است.

وی اضافه کرد: عملیاتی کردن افزایش سرمایه شرکت احیا استیل فولاد بافت، پیگیری جدی فاینانس فاز دوم کارخانه فولاد بافت، اصلاح ساختار سرمایه‌ای هلدینگ ماهان، برنامه‌ریزی برای تکمیل زنجیره تولید فولاد، تکمیل پیاده‌سازی و اجرای سامانه هوش تجاری (BI)، برنامه‌ریزی برای پذیرش و عرضه سهام سه شرکت تابعه در بورس و تعیین تکلیف وضعیت سهامداری در برخی شرکت‌های زیرمجموعه از اهم برنامه‌های ماهان تا پایان امسال است.

بر اساس گزارشی از ایسنا، هلدینگ گسترش صنایع و معادن ماهان (سهامی عام) به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های سرمایه‌گذاری گروه مالی گردشگری، با هدف سرمایه‌گذاری در طرح‌ها و پروژه‌های تخصصی حوزه صنعت و معدن کشور فعالیت می‌کند.

عضو هیئت مدیره انجمن فولاد خبر داد:

شناسایی دلالان بهین‌یاب

عضـو هیئـت مدیره انجمـن فولاد با بیان اینکه مقرر شـد محصـولات فولادی به دسـت مصرف‌کننده واقعی برسـد، گفـت: دلالان سامانه بهین‌یاب شناسایی شده‌اند و قرار است در این سامانه یک بازنگری صورت بگیرد.

به گـزارش «فلزات آنلاین»، رضا شهرسـتانی در مورد جلسه معاون امور معادن وزارت صمت با فعالان زنجیره فولاد، اظهار داشت: در این جلسه درباره سیاست کل زنجیره فولاد برای تامین موادی همچون ورق، شمش و ... برای کارخانه‌های پایین‌دستی و همچنین در مورد سیاست صادرات در کل زنجیره، رایزنی شد که با توجه به تخصصی بودن امور، مقرر شد مباحث در کارگروه‌های تخصصی جمع‌بندی و هر هفته یک جلسه برگزار شود.

وی افزود: معاون وزیر صمت در این جلسه بر لـزوم حفظ بازارها و ظرفیت‌های صادراتی فولاد تاکید داشتند چراکه تولید در کشور ما دو برابر نیاز است از این رو باید برای ۵۰ درصد مازاد، برنامه‌ریزی دقیقی داشته باشیم تا بازارهای صادراتی از دست نرود، اما اولویت نخست نحوه تامین و کنترل محصولات مورد نیاز بازار داخلی است.

■ بازنگری در سامانه بهین‌یاب

عضو هیئت‌مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ادامه داد: همچنین مقرر شد محصولاتی که مورد نیاز بازار داخلی است مشخص شود تا این اقلام به دست مصرف‌کننده واقعی برسد و دلالان از زنجیره حذف شوند.

شهرستانی تصریح کرد: در همین راستا مقرر شد در سامانه بهین‌یاب بازنگری صورت بگیرد چراکه در فرایند فعالیت سامانه تعدادی دلال شناسایی شده‌اند که قرار شده این افراد حذف شوند.

وی اضافه کرد: در بخش تامین مواد کنترل

کاملی صورت خواهد گرفت به این شکل که همان‌هایی که مصرف‌کننده نهایی هستند، محصول را به بازار برسانند؛ البته در این خصوص فعلا نمی‌توان اطلاع‌رسانی کرد و پس از تکمیل بررسی‌ها، اطلاع‌رسانی صورت می‌گیرد.

عضو انجمن تولیدکنندگان فولاد عنوان کرد: همچنین مقرر شده ستاد فولاد تشکیل شود که البته هنوز در این خصوص تصمیم نهایی اتخاذ نشده است.

■ عرضه کل زنجیره در بورس

شهرستانی در مورد عرضه کل زنجیره فولاد در بورس نیز بیان کرد: مقرر شد کل محصولات زنجیره فولاد در بورس عرضه شود؛ در واقع هر کسی که بخواهد از بخش بالادستی فولاد نیز محصولی بخرد باید محصول خود را نیز به بورس عرضه کند.

وی تاکید کرد: اگر دولت فرصت بدهد می‌توان مسائل فولاد را در همین وزارت صمت حل و فصل کرد تا هم منافع تولیدکننده و هم منافع مصرف‌کننده در کل زنجیره فولاد حفظ شود. در مورد طرح مجلس در جلسه صحبتی نشد اما مجلس نیز باید فعلا دست نگـه دارد تـا در ایـن جلسات به یک جمع‌بندی برسیم.

بـر اسـاس گزارشـی از مهـر، اردشیـر سعدمحمدی، سرپرست معاونت امور معادن و صنایع معدنی وزیر صمت هفته گذشته گفته بود که طی رایزنی‌های صورت گرفته با کمیسیون صنایع و معادن مجلس مقرر شده پس از جمع‌آوری نقطه نظرات فعالان زنجیره فولاد، این مسائل به صورت مکتوب در اختیار مجلس قرار بگیرد.

مدیرعامل صدر تامین مطرح کرد:

ذوب‌آهن الگوی صادرات برای شرکت‌های صدر تامین

بـا توجـه بـه اهمیـت صـادرات غیرنفتـی و نقش پررنـگ ایـن مقولـه در ارزآوری برای کشـور، جلسـه آشـنایی بـا ظرفیت‌های صادراتـی شـرکت‌های تابعـه هلدینـگ صـدر تامین بـا حضـور غلامرضا سـلیمانی، مدیرعامـل صدر تامیـن، منصور یـزدی‌زاده، مدیرعامـل ذوب‌آهـن اصفهـان و جمعـی از مدیران عامـل و همچنین مدیـران صادرات شـرکت‌های تابعه هلدینـگ در محل این شرکت به صورت ویدئوکنفرانس و حضوری برگزار شد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت ذوب‌آهن اصفهان، غلامرضا سلیمانی در این جلسه اظهار داشت: شرکت‌های تابعه و وابسته صدرتامین با وجود چالش‌های بسیار به ویژه تحریم‌ها، عملکرد خوبی داشتند و به مرحله‌ای رسیدند که می‌توانند محصولات خود را صادر کنند و در این راستا به یک استراتژی صادراتی منسجم و هدفمند نیاز دارند.

وی افزود: ذوب‌آهن اصفهان با مدیریت منصور یزدی‌زاده عملکرد بسیار خوبی در زمینه صادرات داشته است و چندی پیش نیز مدال ملی صادرات ایران را کسب کرد که افتخار بسیار ارزشمندی محسوب می‌شود.

مدیرعامل هلدینگ صدر تامین ادامه داد: با توجه به موفقیت‌های مستمر ذوب‌آهن اصفهان در زمینه صادرات این شرکت مادر صنعتی الگویی برای سایر شرکت‌های تابعه صدرتامین به شمار می‌رود و لذا در نظر داریم در راستای هم‌افزایی بیشتر از تجربیات و استراتژی‌های صادراتی این شرکت بهره‌گیری داشته‌باشیم.

این مقام مسئول خاطرنشان کرد: در ساختار سازمانی هر شرکت نیاز است معاون بازرگانی و مدیر توسعه صادرات به صورت تخصصی در نظر گرفته شود تا بتوانند با تمرکز بر مقوله صادرات فرایند موثری را تعریف و عملیاتی کنند.

سلیمانی با اشاره به اینکه باید ۳۰ درصد از تولید به صادرات اختصاص یابد، بیان کرد: در دنیای رقابتی امروز اگر به سمت صادرات حرکت نکنیم موفق نمی‌شویم و لذا تشکیل کارگروه توسعه صادرات در سطح شرکت‌ها و هلدینگ از اقدامات اساسی است و فعالیت شرکت‌ها در این زمینه به صورت کامل رصد می‌شود.

وی اضافه کرد: تجربه موفق ذوب‌آهن اصفهان در زمینه صادرات با وجود همه چالش‌هایی که داشته بسیار ارزشمند و باید سایر شرکت‌ها از این فضا و شرایط استفاده کنند.

مدیرعامل هلدینگ صدر تامین تصریح کرد: در مقوله صادرات چند بخش باید مورد توجه قرار گیرد که شامل توسعه بازار و صادرات خدمات فنی مهندسی می‌شود.

به گفته سلیمانی، در حیطه معدن نیز تیم‌های مهندسی، اکتشاف، استخراج و ... در بدنه هلدینگ حضور دارند که نیاز است با برنامه‌ریزی هدفمند از توان آن‌ها به صورت کامل بهره گرفت. همچنین در زمینه توسعه روابط بین‌الملل نیز با گشوده شدن فضاها شرایط بهتری برای تعاملات فراهم می‌شود که فرصت‌های بسیار خوبی را ایجاد می کند و بنابراین نیاز است برنامه‌ریزی جامع داشته باشیم.

منصوریزدی‌زاده، مدیرعامل شرکت ذوب‌آهن اصفهان نیز در این مراسم مطرح کرد: ذوب‌آهن اصفهان حدود ۵۰ درصد از تولید سال گذشته خودش را صادر کرد و امسال با توجه به محدودیت‌هایی که در حیطه صادرات به منظور تنظیم بازار داخلی ایجاد کردند حدود ۲۰ درصد از صادرات را متاسفانه از دست دادیم.

وی ادامه داد: ذوب‌آهن ارز حاصل از صادرات خودش را همواره به کشور بازگردانده و با تدوین برنامه صادراتی عملکرد خوبی داشته است و امیدوار هستیم با بهبود شرایط صادرات بتوانیم در این زمینه فعالیت بیشتری داشته‌باشیم.

مدیرعامل شرکت عنوان کرد: ذوب‌آهن اصفهان در صادرات بر تنوع بازارها متمرکز است و محصولات خود را به کشورهای حاشیه خلیج فارس، آسیای دور، شمال آفریقا، اروپا و... صادر می کند.

یزدی‌زاده بیان کرد: ساختار سازمانی حوزه فروش ذوب‌آهن از معاونت بازاریابی و فروش، فروش داخلی، فروش خارجی ومهندسی فروش تشکیل شده هست که بازاریابی و لجستیک نیز در این قسمت انجام می‌شود.

شایـان ذکـر اسـت در این جلسه مدیران عامل شرکت‌های تابعه و مدیران صادرات به بیان دیدگاه‌ها و پیشنهادهای خود در زمینه صادرات محصولات، چالش‌ها و فرصت‌های پیش رو و همچنین بهره‌گیری از توانمندی‌ها و ظرفیت‌هـای ذوب‌آهـن اصفهـان در امر صادرات پرداختند.

ایران‌خودرو سهم خود در بازار را به بیش از ۵۵ درصد رساند

گروه صنعتی ایران‌خودرو در ۱۱ ماهه امسـال، موفق به افزایش سـهم ۸ درصدی از کل بازار سـواری کشـور شـد و به این ترتیب، بیش از ۵۵ درصد از سهم بازار کل کشور در بخش سواری و سنگین را نصیب خود کرد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از ایکوپرس، طبق آمار و اطلاعات منتشر شده، ایران‌خودرو در بخش خودروهای سواری با افزایش ۸ درصدی، سهم خود در بازار را به بیش از ۵۵ درصد رسانده است.

در ۱۱ ماهه امسال و تا پایان بهمن ماه، ایران‌خودرو با تولید ۴۵۹ هزار و ۲۶۹ دستگاه خودروی سواری توانسته میزان تولید نسبت به مدت مشابه سال گذشته را بیش از ۳۷ درصد و همزمان سهم بازار را نیز ۷,۷ درصد افزایش دهد.

این خودروساز بزرگ کشور، در مجموع توانسته در دو بخش خودروهای سواری و سنگین، در ۱۱ ماهه امسال، بیش از ۳۶ درصد تولیدات خود را افزایش داده و تیراژ را به حدود ۴۶۵ هزار دستگاه خودرو برساند.

بر اساس گزارشی از مهر، این عدد حدود ۱۲۴ هزار دستگاه بیش‌تر از تولیدات ۱۱ ماهه سال گذشته‌است.

حجم معاملات بورس کالا به بیش از ۳۲ میلیون تن رسید

مدیرعامل بورس کالای ایران گفت: رقم بی‌سابقه ۳۲ میلیون تن کالا در معاملات بورس ثبت شده تا مشخص شود زیرساخت‌های بورس کالا پاسخگوی نیاز صنایع و تولید کشور بوده است.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از کالاخبر، آیین راه‌اندازی معاملات آتی نقره و تالار حراج باز بورس کالا با حضور محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، محمدعلی دهقان دهنوی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار و سعید زرندی معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت برگزار شد.

حامد سلطانی نژاد، مدیرعامل بورس کالای ایران در ابتدای این مراسم ضمن خیر مقدم از حضور و تلاش های مسئولان حاضر در راستای توسعه بورس کالا، اظهار داشت: دکتر پورابراهیمی همواره از برنامه‌های توسعه‌ای بازار سرمایه و بورس کالا حمایت کرده‌اند که از ایشان قدردانی می کنیم. همچنین از زمان حضور دکتر دهقان دهنوی در سازمان بورس، توسعه کمی و کیفی بورس کالا در بازار سرمایه را شاهد هستیم به طوری که توسعه ابزارهای مالی در بورس کالا سرعت گرفته و مشکل مالیاتی معاملات گواهی سپرده کالایی نیز با پیگیری سازمان بورس حل و فصل شد و این امر نویدبخش رونق بازار گواهی‌سپرده کالایی است.

■ رکورد معاملات بورس کالا شکسته شد

وی در ادامه بورس کالا را محل انجام معاملات ساختاریافته خواند و عنوان کرد: در سال جاری رقم بی سابقه ۳۲ میلیون تن کالا در معاملات بورس ثبت شده و این رقم بیانگر آن است که زیرساخت های بورس کالا پاسخگوی نیاز صنایع و تولید کشور بوده است. همچنین در حوزه تامین مالی تولیدکنندگان ۴۰ درصد معاملات بازار فیزیکی به صورت سلف بوده و به این ترتیب از ارزش ۳۰۰ هزار میلیارد تومانی بازار حدود ۱۲۰ هزار میلیارد تومان به تامین مالی شرکت‌های تولیدکننده کمک شده است.

■ افتتاح تالار حراج باز و آتی نقره

مدیرعامل بورس کالای ایران به معاملات حراج باز سنگ‌آهن اشاره کرد و افزود: معاملات مدل حراج باز یکی از زیرساخت‌های اصلی بورس‌های کالایی است و در این روش فرصت بیشتری برای کشف نرخ داده می‌شود تا معامله‌گران برای تامین مواد خود بتوانند در حین معامله تفکر بیشتری در حوزه قیمت داشته باشند.

سلطانی نژاد در خصوص معاملات آتی نقره نیز خاطرنشان کرد: اهمیت نقره در بازارهای جهانی به لحاظ وزنی از طلا بیشتر است و این فلز در صنایع الکترونیک، صنایع تولیدی و صنایع پایین‌دستی کاربرد بالایی دارد که با راه‌اندازی قرارداد آتی نقره در بورس کالا شرایط برای پوشش ریسک قیمتی برای صنایع پایین‌دستی فراهم شده است. در همین راستا ساچمه نقره به دلیل آنکه در ایران به صورت استاندارد وجود دارد به عنوان دارایی پایه قرارداد آتی در نظر گرفته شد.

■ خرید دین، سبد کالایی بورس کالا را تکمیل می کند

وی در خاتمه تصریح کرد: برنامه بورس کالا برای توسعه بازار آتی، راه‌اندازی قرارداد آتی واحدهای صندوق طلا است. همچنین با همکاری وزارت صمت، گواهی سپرده کالایی بر روی محصولات پتروشیمی و راه‌اندازی می‌شود و همچنین این موضوع در مس و آلومینیوم هم در دستور کار است؛ گفتنی است با راه‌اندازی اوراق خرید دین در کنار توسعه معاملات مناقصه و گواهی سپرده شاهد تکمیل سبد کالایی بورس کالا خواهیم بود.

«کودلکو» گزارش داد سال گذشته علی‌رغم همه‌گیری کووید ۱۹ سالی پر سود بوده است

کودلکـوی شـیلی، بزرگ‌تریـن تولیدکننده مس جهان، خبر از سـودهای پیش‌مالیاتی ۲,۰۷۸ بیلیـون دلاری خود در سـال ۲۰۲۰ داد و گفـت: ایـن شـرکت علی‌رغم اینکه مجبور شـد در میانـه تصمیمات سـختگیرانه برای مهار کردن شـیوع ویـروس کرونای جدید تقریبـاً نیمـی از سـال را با اتـکا به حداقل لازم کارکنان ادامه بدهد توانسـت تولید معادن خود را با ۲ درصد رشـد بـه ۱,۶۱۸ میلیون تن برساند.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی مجتمع مس سرچشمه رفسنجان، افزایش ۵۵ درصدی سودهای کودلکو به خاطر افزایش قیمت‌های جهانی مس و فروش‌های بالاتر رخ داد، چرا که بازارهای جهانی شامل چین که خریدار اصلی مس شیلی است رفته‌رفته روند رشد پس از بحران همه‌گیری را از سر گرفتند. این شرکت، که تمام سودهای خود را به دولت شیلی تحویل می دهد پیش‌تر در هفته جاری به رویترز گفت که افزایش اخیر در قیمت این فلز سرخ فرصتی مناسب برای تولید وجه نقد لازم جهت سرمایه‌گذاری‌ها و کاهش دادن بدهی‌ها است اما هشدار داد که می‌تواند باعث بالا رفتن هزینه های کودلکو نیز بشود. کودلکو گفت کاهش ۸,۶ درصدی در هزینه‌های نقدی مستقیم و رسیده آن‌ها به ۱,۲۹۴ دلار برای هر پوند نیز به تقویت سودها کمک کرده است، و علت این کاهش هزینه‌ها به افت قیمت مواد خام، تقویت پزو، رشد تولید و تصمیم مدیران برای صرفه‌جویی در وجوه نقد بازمی گردد. این شرکت گفت فروش‌های مس متعلق به خود آن در سال ۲۰۲۰ حدود ۱,۵ درصد نسبت به سال ۲۰۱۹ رشد داشت، و عملکرد مثبت معادن مینیسترو هاله، آندینا، چوکوئیکاماتا و سالوادور با اتکا به عیارهای بالاتر سنگ معدن استخراجی باعث شد تا کاهش تولید در بخش‌های دیگر جبران شود.

ساخت انواع رولیک برای مس سونگون

مدیرعامـل، معاونیـن و اعضای هیئت مدیره شـرکت خدمات بازرگانی مس از فرایند سـاخت رولیک در شـرکت یونـار دمیر، بازدید کردند و همزمان قطعات سفارشی سونگون تحویل داده شد.

به گزارش «فلزات آنلاین»، شرکت خدمات بازرگانی مس، سال ۱۳۶۹ در زمینه طراحی و ساخت تجهیزات صنعتی آغاز به کار کرده است و سازنده تجهیزات متریال هندلینگ و اولین تولیدکننده رولیک‌های نوار نقاله با دستگاه‌های CNC در کشور با ظرفیت تولید روزانه ۶۰۰ عدد رولیک است که نیاز صنعت مس را هم تامین می کند.

این شرکت در راستای رقابت با تولیدکنندگان خارجی، اقدام به انتقال دستگاه‌های تمام اتوماتیک کرده و با بهره‌گیری از آخرین متدهای تولید انواع رولیک، به نوبه خود پیشرو در این صنعت به‌حساب می‌آید.

شرکت یاد شده با تولید ۳۰ هزار عدد رولیک در سال ۹۹ یکی از تامین کنندگان اصلی صنایع و معادن کشور از جمله شرکت ملی صنایع مس ایران و سایر شرکت‌های مصرف کننده است.

سفارشات نسبت به کلاس رولیک و بار وارده بر آن طبقه‌بندی شده و در تولید نهایی، تست‌های مکانیزه مانند تست عدم نفوذ آب، تست عدم نفوذ گرد و غبار، تست لنگی و تست چرخش تحت بار، مورد آزمایش قرار می گیرد.

مدیر فروش داخلی فولاد مبارکه مطرح کرد:

علت جایگزینی نماد HR فولاد مبارکه با نمادهای پیشین در بورس کالا

مدیر فروش داخلی فولاد مبارکه درباره علت تغییر نماد معاملاتی محصولات گرم در بورس کالا از دو نماد به یک نماد، توضیحاتی ارائه کرد.

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمد تاجمیر ریاحی درباره ادغام و تغییر نماد معاملاتی محصولات گرم در بورس کالا اظهار داشت: در بازار جهانی و حوزه معاملات کالایی قانون اکثر کشورها بر اساس تعهدات پذیرفته شده بین‌المللی به کمک هر چه بهتر شدن بازار بورس کالایی آمده تا ضمن ایجاد ساز و کاری جهت خرید و فروش بی‌واسطه محصولات، فرایند کشف قیمت بر اساس مکانیزم عرضه و تقاضا به منظور رسیدن به تعادل بازارهای بین‌المللی و تاثیرگذار بر بازارهای داخلی هر کشور ایجاد شود.

وی افزود: در همین راستا بازارهای جهانی معاملات کالاها «Commodities» بخشی از بورس جهانی هستند که در آن کالاها به صورت جهانی با سیستم عرضه و تقاضا مورد معامله و قیمت‌گذاری قرار می‌گیرند. این بازارها به طور کلی به سه دسته Hard (محصولات فلزی، فولاد، طلا و...) Soft (ذرت، گندم و...) و انرژی (گاز، نفت و...) تقسیم می‌شود.

مدیر فروش داخلی شرکت فولاد مبارکه ادامه داد: فولاد و محصولات فولادی در زمره معاملات Hard (سخت) دسته‌بندی می‌شود که عرضه آن‌ها از سمت تولیدکنندگان بزرگ جهان صورت پذیرفته و خریداران در سراسر جهان به صورت روزانه و هفتگی نسبت به تامین کالای خود با قیمت کشف شده اقدام می‌کنند. شرکت‌های بزرگ در بورس‌های معتبر جهان محصولات فولادی سخت خود را تحت عنوان‌های HRC (ورق گرم)، CRC (ورق سرد) عرضه می‌کنند. در این میان، نماد HRC از ضخامت ۱,۵ تا ۱۶ میلی‌متر و عرض ۲۰۰ تا سه‌هزار میلی‌متر را شامل می‌شود.

تاجمیر ریاحی تصریح کرد: در ایران و از زمان راه‌اندازی بورس کالا به دلیل نبود تجربه قبلی برای عرضه محصولات در بورس برای هر کالا بیش از یک نماد تعریف شد که در یک مرحله تعداد آن کاهش یافت و به دو نماد HB و HC تبدیل شد و سایر ابعاد و کیفیت‌ها به کمک جدول هزینه‌های اضافی (پرمیوم) تعیین قیمت می‌شود. عرضه با دو نماد مشکلاتی را به همراه داشت که ازجمله آن می‌توان به کاهش تناژ عرضه در هر نماد، حضور خریداران در هر دو نماد که باعث افزایش تقاضای کاذب و رقابت می‌شود، افزایش تعداد معاملات و مشکلات کنترل آن‌ها و ثبت سفارش به موقع و صحیح اشاره کرد.

وی افزود: نوسانات شدید قیمت بین دو نماد گرم که در برخی ضخامت‌ها برای مصرف‌کننده تفاوت چندانی نداشت و می‌توانست منجر به سوء استفاده شود و همچنین ضرورت ایجاد شده برای عرضه‌های متعدد به عنوان عرضه عمومی و اختصاصی که تعداد دفعات معاملات را به مراتب چند برابر کرده و تناژ عرضه را تقسیم می‌کند، از دیگر مسائل دو نمادی بودن عرضه این محصولات در بورس کالا به شمار می‌رود. این در حالی است که توان تولید و عرضه شرکت فولاد مبارکه ثابت و تقریبا ۲۷۰ هزار تن است که از این مقدار ۲۰۰ هزار تن در قالب HB و ۷۰ هزار تن در قالب HC عرضه می‌شد؛ از این رو تصمیم گرفته شد عرضه محصولات ورق گرم در غالب یک نماد و همانند بازارهای جهانی با نماد HR به صورت دو هفته یک‌بار انجام شود.

مدیر فروش داخلی فولاد مبارکه درباره علت مخالفت با تک نمادی کردن عرضه ورق گرم فولاد در بورس کالا اظهار کرد: این مخالفت‌ها به دو علت اصلی است. اول نگرانی مشتریان برای دریافت کالای مورد مصرف خود و دوم مخالفت برخی سودجویان که با شرکت در هر دو نماد تلاش می کردند در عرضه فولاد مبارکه خرید بیشتری داشته و سود مضاعفی

نیز به دست آورند. شایان ذکر است در این صورت محصولات تنها در اختیار گروهی از افراد قرار می‌گرفت و مابقی از دریافت این محصولات باز می‌ماندند.

تاجمیر ریاحی اضافه کرد: مشتریان فولاد مبارکه بر اساس سوابق تعاملات با این شرکت اطمینان داشته باشند همانند قبل تنها در چارچوب نیاز خطوط تولیدشان ثبت سفارش خواهد شد و به هیچ عنوان قرار نیست ابعاد و ضخامتی برای مشتری ثبت سفارش شود که متناسب با خطوط تولید آن‌ها نیست. البته بسیاری از مشتریان تمایل دارند در هر زمان کالایی را که بیشترین جذابیت را در بازار دارد، خریداری کنند اما به خوبی می‌دانند که برای خطوط تولید ازجمله خطوط تولید نورد گرم فولاد مبارکه این امکان وجود ندارد که تنها یک ضخامت و عرض را تولید کند. بنابراین این شرکت باید ترکیبی از ابعاد را در برنامه تولید خود قرار دهد.

وی ادامه داد: البته سازندگان خطوط تولید در تمامی خطوط نورد گرم به منظور دستیابی به ظرفیت‌های بهینه کمی و کیفی ترکیبی از ضخامت‌ها و عرض‌ها را پیشنهاد می‌دهند که متناسب با ترکیب ابعادی مختلف حجم تولید کاهش یا افزایش پیدا می‌کند. پس از هر تعویض غلطک و در آغاز عملیات نورد تختال به منظور دست یافتن به تولید کلاف گرم با ضخامت‌های نازک (زیر سه میلی‌متر) باید از ضخامت‌های میانی تولید شروع شده تا به صورت پلکانی با کاهش ضخامت به محصول با ضخامت مورد نظر دست یابیم. بنابراین برای تولید ضخامت‌های نازک در خط نورد گرم باید ابتدا سبدی از ضخامت‌های بالای سه میلی‌متر تولید شود. هر گونه تغییر در میکس تولید نورد گرم، افت تناژ تولید و کاهش کیفیت محصولات را به صورت تصاعدی افزایش داده و حجم عرضه محصولات به بازار را با کاهش محسوسی مواجه خواهد کرد؛ این مهم با جهش تولید در انطباق نخواهد بود.

مدیر فروش داخلی فولاد مبارکه تصریح کرد: ذکر این نکته لازم است که با الزام فروش تمامی محصولات در بورس کالا عملا امکان بازاریابی برای فروش ابعاد میانی و کیفیت‌های مورد نیاز خطوط تولید از بین رفته است و تنها راه دریافت سفارش از شرکت‌هایی است که در بورس کالا خرید کرده و امکان مصرف ابعاد میانی در خطوط تولید خود را دارند. بر اساس تجربه خرید سال‌های گذشته و همچنین بازدیدهای کارشناسی فولاد مبارکه از کارخانه مشتریان، شرکت‌های لوله و پروفیل با مصرف ماهیانه بیش از ۵۰۰ تن حتما دارای چندین خط تولید و متنوع، جهت تولید لوله و پروفیل با ابعاد متفاوت و دارا بودن یک سبد کامل محصولات لوله و پروفیل هستند؛ بنابراین امکان مصرف ضخامت‌های سه تا پنج میلیمتر در این شرکت‌ها وجود دارد و به همین علت این شرکت‌ها تا زمانی که محصولات فولاد مبارکه با دو نماد عرضه می‌شد به دفعات اقدام به خرید نماد HC کرده‌اند.

بر اساس گزارشی از ایراسین، تاجمیر ریاحی اضافه کرد: بنابراین شرکت فولاد مبارکه با توجه به بهینه کاوی جهانی و در نظر گرفتن شرایط جدید ایجاد شده یعنی الزام به عرضه تمامی تولیدات در بورس کالا که منجر به حذف فرایند بازاریابی شده (که با نقدهای جدی روبه‌رو است و می تواند تداوم تولید را در شرایط مختلف بازار و همچنین طراحی و تولید محصولات جدید را جهت رفع وابستگی به خارج به مخاطره اندازد) و افزایش تعداد عرضه‌های عمومی و اختصاصی به چند برابر، تصمیم گرفت عرضه محصولات گرم خود را در غالب یک نماد (HR) انجام دهد. با این اصلاح نمادها امکان انجام عرضه‌های عمومی و اختصاصی فراهم شد و همچنین تناژ عرضه محصولات گرم به حدود ۱۲۰ هزار تن افزایش یافت تا قیمت به صورت واقعی‌تری کشف و از التهاب عرضه به علت خرد شدن تناژ عرضه در دو نماد کاسته شود و امکان عرضه اختصاصی حدود ۳۰ هزار تن نیز فراهم شود و در نهایت عرضه فولاد مبارکه در بورس کالا و ۲۷۰ هزار تن تعهد عرضه به وزارت صمت تغییر حاصل نشده است.

توان تولید و عرضه شرکت فولاد مبارکه ثابت و تقریبا ۲۷۰ هزار تن است که از این مقدار ۲۰۰ هزار تن در قالب HB و ۷۰ هزار تن در قالب HC عرضه می‌شد؛ از این رو تصمیم گرفته شد عرضه محصولات ورق گرم در غالب یک نماد و همانند بازارهای جهانی با نماد HR به صورت دو هفته یک‌بار انجام شود

معاون طرح و برنامه وزارت صمت خبر داد:

ایجاد ارتباط موثر بین حوزه تولید و بازار سرمایه

معـاون طـرح و برنامـه وزارت صمـت با اشـاره به محدودیت‌هـای روش‌های تامین سـرمایه سـنتی از ایجـاد ارتبـاط بین حوزه تولیـد و صنعـت خبـر داد و گفت: یکـی از اقدامات مهم وزارت صمـت معرفی و اسـتفاده از روش‌های جدید تامیـن مالی و تمرکز بر روی بازار سرمایه در حوزه تولید است.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، سعید زرندی در برنامه گفت‌وگوی خبری شبکه خبر، با اشاره به بند پ ماده ۴۶ قانون برنامه ششم توسعه، تولید را محور مهم در جهت‌گیری سیستم بانکی دانست و اظهار داشت: بر اساس این قانون،سهم تولید از تسهیلات بانکی باید ۴۰ درصد باشد اما بررسی‌ها نشان می‌دهد که در سال‌های گذشته سهم بخش تولید بین ۲۷ تا ۳۰ درصد بوده است. این در حالی است طبق گزارشات مرکز آمار ایران، تورم تولید در پاییز امسال به‌طور متوسط ۷۷ درصد اعلام شده است.

وی در ادامه افزود: این بخش نه تنها آن سهمی که در قانون مشخص شده است را دریافت نکرده است که در صورت در نظر گرفتن تورم رقم تسهیلات پرداخت شده به بخش تولید، منفی هم خواهد شد؛ علاوه بر این موارد، در آمار اعلام شده از سوی سیستم بانکی در این خصوص تسهیلات تمدیدی و امهالی نیز محاسبه می‌شود در حالی که نقدینگی جدیدی که تزریق می‌شود به یک چهارم مبلغ اعلام شده کاهش پیدا می کند.

■ وزارت صمت به دنبال ایجاد روش‌های جدید تامین مالی در حوزه تولید

معاون طرح و برنامه وزارت صمت با تاکید بر تغییر رویکرد وزارت صمت در تامین منابع مالی برای واحدهای تولیدی تصریح کرد: وزارت صمت در سال جاری یک سری اقدامات در این حوزه انجام داد که نتایج آن در آینده ملموس‌تر خواهد بود؛ مهم‌ترین مشکل واحدهای تولیدی در سال‌های گذشته تامین نقدینگی بود از طرفی بانک‌ها نیز تغییر رویکردی در جهت تامین سرمایه در گردش داشتند.

وی این اتفاقات را دلیل افت شدید تشکیل سرمایه در کشور اعلام کرد و توضیح داد: زمانی که سرمایه ثابت در اختیار واحد تولیدی قرار نگیرد، آینده تولید در کشور با مشکل روبه‌رو می‌شود.

■ محدودیت بانک‌ها به عنوان منابع تامین سرمایه

زرندی میزان رشد تسهیلات اسمی را در حوزه صنعت و معدن، در بازه زمانی بین سال های ۹۰ تا ۹۸ را معادل ۱۹,۸ و تورم تولیدکننده را در این مدت ۱۹,۹ اعلام کرد و گفت: این اطلاعات نشان می‌دهد که میزان رشد از میزان تورم در بازه زمانی اعلام شده کمتر بوده است که این یک چالش جدی است، از طرف دیگر سیستم بانکی ظرفیت و توانایی برای پرداخت پول بیشتر را ندارد بنابراین ما در وزارت صمت چند اقدام موثری در رابطه با تامین مالی واحدهای تولیدی انجام دادیم.

وی ساماندهی تسهیلات در قالب مشخص را یکی از این اقدامات معرفی کرد و ادامه داد: در خصوص تسهیلات روش تولید در مدت ۱۱ ماه مبلغ ۳۸ هزار میلیارد تومان به ۱۴هزار واحد پرداخت شد و مبلغ ۱۰ هزار و ۶۱۰هزار میلیارد تسهیلات سرمایه در گردش به دو هزار و ۸۳۲ واحد پرداخت شد و نکته قابل توجه این است که این پرداخت‌ها در یک سیستم شفاف و یکپارچه انجام شده و

مشخصات بنگاه و نوع و مبلغ تسهیلات پرداخت شده کاملا مشخص است.

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت معدن و تجارت با یاداوری محدودیت‌های سنتی تامین مالی بیان کرد: برنامه‌ریزی برای ایجاد و استفاده از روش‌های جدید تامین مالی و تمرکز بر روی بازار سرمایه به عنوان سرفصل جدید برای واحدهای تولیدی از دیگر اقدامات ما در خصوص تامین مالی بخش تولید بوده است.

■ رشد ۸ درصدی واحدهای بزرگ تولیدی در بازه زمانی ۹ ماهه

زرندی در ادامه با استناد به گزارشات رئیس بانک مرکزی در خصوص رشد کارگاه‌های تولیدی بزرگ بیان کرد: طبق گفته‌های رئیس بانک مرکزی رشد سه ماهه سوم این واحدهای تولیدی نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۰,۷درصد و رشد ۹ ماهه آن‌ها ۸ درصد است و اعلام این ارقام در شرایط تحریم، نشان‌دهنده رشد و توسعه بخش تولید کشور است.

وی با اشاره به رشد تولید در حوزه‌های مختلف پتروشیمی، لوازم خانگی، شمش آلومینیوم، فولاد خام و صنعت نساجی عنوان کرد: از ۴۲ محصول تولیدی مهم در کشور، شاهد رشد مثبت در بیش ۲۸ محصول بودیم.

■ شناسایی و معرفی ۹ صنعت پیشران در راستای هدفمندسازی سرمایه‌ها

معاون طرح و برنامه وزارت صمت با یادآوری اقدامات انجام شده در موضوع تسهیلات و جهت گیری هدفمند منابع در حوزه تولید ابراز کرد: امسال برای اولین بار ۹صنعت و زیرشاخه‌های آن به عنوان صنایع پیشران مشخص و معرفی شدند تا در صورت حمایت ویژه از سوی دولت این صنایع در اولویت قرار بگیرند.

وی احیای یک هزار و ۴۶۲ واحد تولیدی راکد و غیرفعال در کشور، ایجاد ارتباط بین ظرفیت‌های خالی تولید و سرمایه‌های موجود و تامین مالی از طریق بازار سرمایه را از دیگر اتفاقات خوب در حوزه تولید عنوان کرد و یادآور شد: یکی از کارهای متفاوتی که در سال جاری در این حوزه انجام شد، ایجاد ارتباط بین تولید و بازار سرمایه بود؛ امروز حدود ۴۲۲ واحد بزرگ صنعتی در فرایند عرضه در بورس، از امکانات این بازار استفاده می کنند.

■ ایجاد پیوند بین بازار تولید و بازار سرمایه

زرندی در ادامه با بیان اینکه بازار سرمایه‌ای موفق است که در حوزه تولید فعالیت می کند، تصریح کرد: حدود ۲۴۴ واحد تولیدی با نهاد مالی قرارداد امضا کردند تا وارد این بازار شوند و تا امروز حدود هشت هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان برای شرکت‌های متوسط اوراق منتشر کردیم که هزینه طرح‌های توسعه شده است و در حوزه بورس کالا نیز حدود ۸۰ درصد کالای صنعت‌داشتیم.

معاون طرح و برنامه وزارت صمت، در پایان وجود تقاضا در بازار، همدلی و هماهنگی بخش‌های مختلف و حذف بروکراسی اداری را از عوامل موثر در رشد و توسعه تولید دانست و خاطرنشان کرد: متاسفانه در همه دستگاه‌ها همراهی جدی با تولید وجود نداشت و وزارت صمت به تنهایی دستگاه مرتبط با تولید نیست.

تخصیص سهمیه ورق مورد نیاز خودروسازان تمدید شد

رئیس سازمان گسترش و نوسازی معادن (ایدرو) در نامه‌ای خطاب به مدیران دو خودروساز بزرگ کشور، از تمدید تخصیص سهمیه ورق موردنیاز آن‌ها، یک دوره و تا پایان فروردین ماه سال آینده خبر داد و آن‌ها را ملزم به دریافت کد بورسی و ثبت‌نام در سامانه بهین‌یاب کرد.

به گزارش «فلزات آنلاین»، پس از این مدت (پایان فروردین ۱۴۰۰) تمام خودروسازان و قطعه‌سازان موظف هستند برای تامین ورق مورد نیاز خود از طریق دریافت کد بورسی و ثبت‌نام در سامانه بهین‌یاب اقدام کنند.

بازگشت به نامه شماره ۹۹.۴۷۲۲۰۶ تاریخ ۶ اسفند ۱۳۹۹، در رابطه با اخذ سهمیه و خرید ورق مصرفی خودروسازان (ورق‌های سرد، گرم و گالوانیزه) از طریق بورس و با توجه به نامه شماره ۶۰.۲۹۸۶۷۱ تاریخ ۶ اسفند ۱۳۹۹ معاون امور صنایع در رابطه با موضوع فوق‌الذکر و با توجه به موارد مطرح شده در جلسه ۱۳ اسفند ۱۳۹۹ که با حضور اردشیر سعدمحمدی، سرپرست معاونت امور معادن و صنایع معدنی برگزار شد، مقرر شد مهلت زمانی تخصیص ورق مورد نیاز خودروسازان به صورت عرضه اختصاصی متناسب با سهمیه مورد نیاز آن‌ها، برای فروردین ماه سال آینده، یک دوره (تا پایان فروردین ماه) تمدید شود.

همان‌طور که اشاره شد، پس از آن خودروسازان و قطعه‌سازان موظف به ثبت درخواست خود برای ورق مورد نیاز از طریق دریافت کد بورسی و سامانه بهین‌یاب هستند؛ لذا ضروری است، اقدامات لازم در این زمینه معمول‌شود.

بر اساس گزارشی از ایسنا، این نامه توسط محسن صالحی‌نیا، رئیس سازمان گسترش و نوسازی صنایع (ایدرو) خطاب به فرشاد مقیمی و سید جواد سلیمانی، مدیران خودروسازی‌های ایران‌خودرو و سایپا نوشته و ارسال شده است.

ضمن اینکه رونوشت نامه برای سرپرست معاونت امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت (اردشیر سعدمحمدی) و معاون امور صنایع وزارت صمت (مهدی صادقی نیارکی) و همچنین دبیر انجمن خودروسازان (احمد نعمت‌بخش)، دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو (مازیار بیگلو) و دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور (آرش محبی‌نژاد) جهت آگاهی و صدور اقدام مشابه، ارسال شده است.

تولید بیش از سه میلیون تن گندله در فولاد سنگان

مدیرعامل فولاد سنگان با اشاره به تولید بیش از سه میلیون تن گندله گفت: رشد بی‌سابقه ۱۳۰ درصدی تولید برای نخستین بار در این شرکت ثبت شد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی فولاد سنگان، این شرکت توانست در ده ماهه نخست، کلیه اهداف تولیدی در سال جهش تولید را محقق و به‌عنوان تولید کننده بخشی از گندله مورد نیاز شرکت فولاد مبارکه، با مدیریت اثربخش، نه تنها از اهداف تولیدی پیش‌بینی شده سبقت گرفته، بلکه با بهره‌وری و بهره‌گیری از پتانسیل‌های منحصربه‌فرد در فولاد سنگان، از مرز تولید سه میلیون تن گندله نیز عبور کند.

امرایی دستیابی فولاد سنگان به تمامی اهداف عملیاتی و رشد فراتر از تصور ۱۳۰درصدی تولید گندله در سال جاری را افتخاری بزرگ دانست و اذعان کرد: رویکرد فولاد سنگان در سال جاری استفاده از تمامی ظرفیت‌های تولیدی مبتنی بر بومی‌سازی، ارتقای سیستم‌های نگهداری و کاهش توقفات، مدیریت هزینه‌ها علی‌رغم کمبود مواد اولیه تولیدی در کشور بوده که با تلاش و همت تمامی همکاران، توانستیم رشد ۱۳۰ درصدی را فراتر از برنامه پیش‌بینی شده محقق کرد و برای نخستین بار این افتخار در تاریخ فولاد سنگان ثبت شد.

وی با اشاره به رشد ۶,۵ درصدی تولید گندله در کشور افزود: خوشبختانه در سال جهش‌تولید، شاهد افزایش حجم تولید گندله در کشور و گذر از مرز ۶۱ میلیون تن بودیم که در این بین فولاد سنگان به عنوان یکی از قطب‌های تولید گندله در شرق کشور، با هم‌افزایی، تدوین استراتژی‌های متناسب، کاهش توقفات علی‌رغم قطعی‌های مکرر جریان برق و گاز، نقش به‌سزایی در تولید بخشی از گندله مورد نیاز بزرگ‌ترین فولادساز خاورمیانه داشته است.

مدیرعامل فولاد سنگان بیان کرد: این شرکت با تدوین اهداف در سال جهش تولید و با ثبت رکوردهای تولید روزانه و ماهیانه، توانست رشد قابل توجه تولید گندله در سال ۹۹ را ثبت کند که در مقایسه با مشابه سال قبل، نشان از پیشبرد هر چه بهتر اهداف ارزش افزای تولیدی و عملیاتی در فولاد سنگان دارد.

امرایی تولید حدود ۶۵ درصدی فولاد

خاورمیانه در ایران را از نشانه‌های توازن در بازار صنعت فولاد جهان دانست و ابراز کرد: در سال قبل ۴۵,۵ میلیون تن فولاد در خاورمیانه تولید شد که نسبت به سال ۲۰۱۹ با افزایش ۲,۵ درصدی همراه بود. ایران بالغ بر ۶۵ درصد از فولاد تولید شده در خاورمیانه را تولید نموده و سهم این کشور در تولید فولاد در خاورمیانه نسبت به سال ۲۰۱۹ با افزایش ۸درصدی همراه بوده است. در سال ۲۰۲۰ میلادی ۱.۸۶ میلیارد تن فولاد در دنیا تولید شده که نسبت به سال قبل از آن ۹ درصد کمتر بود و تمامی کشورهای دنیا به استثنای سه کشور ایران، چین و ترکیه، کاهش تولید را تجربه کردند . در واقع به بیانی دیگر می‌توان گفت که این سه کشور با افزایش حجم تولید خود بخشی از افت تولید دنیا را جبران و با تحقق اهداف تولیدی، توازن نسبی در بازار را به دوش کشیدند. ایران وزنه‌ای سنگین و گران‌بها در صنعت فولاد جهان است و تغییر رشد تولید در سال ۲۰۲۰ موید این نکته است.

وی اضافه کرد: در سالی که غول‌های اقتصادی در اروپا و آمریکا، در پاندومی کووید ۱۹ غرق شدند، ایران توانست رشد بیش از ۱۳درصدی را از خود به جای گذاشته و از مرز ۲۹ میلیون تن فولاد در جهان عبور کرده و جایگاه دهمی خود را در رده‌بندی تولیدکنندگان صنعت فولاد در جهان تثبیت کند.

مدیرعامل فولاد سنگان با تقدیر از یکدلی و کار تیمی منسجم نشأت گرفته از فرهنگ سازمانی متعالی در فولاد سنگان بیان کرد: توسعه و اعتلای فراگیر و همه جانبه در فولاد سنگان مختص به جبهه تولید نبوده و خوشبختانه در هفته‌های اخیر افتخاراتی در دیگر حوزه‌ها کسب شده که تاکنون در این شرکت سابقه نداشته و در بیست و سومین سال رتبه‌بندی صد شرکت برتر ایران (IMI-۱۰۰)، که در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا وسیما در تهران برگزار شد، شرکت صنایع معدنی فولاد سنگان، عنوان برترین واحد صنعتی در «بهره‌وری کل عوامل در گروه اکتشافات، استخراج و خدمات جانبی» را به خود اختصاص داد.

امرایی اظهار کرد: رتبه‌بندی IMI-۱۰۰ مانند رتبه بندی‌های مشابه مثل Fortune ۵۰۰ برتری شرکت‌ها را از جنبه های خاص نشان می‌دهد و فولاد سنگان با تکیه بر توان متخصصان و عزمی راسخ در سال جهش تولید توانست، علی‌رغم مشکلات حاصل از تحریم‌ها و شیوع ویروس کووید ۱۹، عظیم‌ترین پروژه کنسانتره‌سازی شرق کشور به ظرفیت پنج میلیون تن در سال را مورد بهره‌برداری قرار دهد.

وی تلاش شرکت‌های معدنی و صنعتی را در رشد و توسعه حائز اهمیت دانست و عنوان کرد: رونق و رکود در بنگاه‌های اقتصادی کشور، تاثیری مستقیم در صنایع بالادست و پایین‌دست دارد و هرساله، سازمان مدیریت صنعتی ایران، شرکت های برتر در حوزه‌های مختلف انتخاب که این مهم می‌تواند زمینه تعامل گسترده‌تر مدیران و سیاست‌گذاران اقتصادی کشور با بنگاه‌های اقتصادی را در راستای رشد و توسعه همه جانبه و متوازن فراهم سازد.

امرایی کسب عنوان نخست فولاد سنگان در بین صد شرکت برتر ایران را حاصل تلاش تمامی کارکنان و تلاشگران در فولاد سنگان دانست و گفت: فولاد سنگان خوشبختانه در سال جاری از شرکت‌های برند در کمترین حوادث فردی و تجهیزاتی بوده و بی شک سازمانی می‌تواند، امید را به جامعه تزریق کند که تمامی اجزای آن هماهنگ و همگون باشند و خوشبختانه این شرکت با داشتن کارکنانی جوان و متخصص، آینده‌ای روشن را در افق توسعه صنعتی کشور، ترسیم خواهد کرد.

وی در پایان ضمن اشاره به دریافت تقدیرنامه یک ستاره تعالی سازمانی توسط فولاد سنگان تصریح کرد: با توجه به حضور شرکت‌های سرآمد ایرانی و با حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت، این شرکت در راستای استقرار الگوی تعالی سازمانی، اجرای برنامه های بهبود و اثربخش و حضور فعال در فرایند جایزه ملی تعالی سازمانی، در اولین سال حضور در این ارزیابی موفق به دریافت تقدیر نامه یک ستاره شد.

فولاد سنگان با تدوین اهداف در سال جهش تولید و با ثبت رکوردهای تولید روزانه و ماهیانه، توانست رشد قابل توجه تولید گندله در سال ۹۹ را ثبت کند که در مقایسه با مشابه سال قبل، نشان از پیشبرد هر چه بهتر اهداف ارزش افزای تولیدی و عملیاتی در این شرکت دارد

مدیرعامل یک شرکت دانش‌بنیان مطرح کرد:

بن‌بست تولید یکی از استراتژیک‌ترین محصولات صنعتی در قزوین

مدیرعامـل شـرکت دانش‌بنیـان عصـر صنعت سـبز کاسـپین ایرانیان گفـت: واحـد تولیـد وانادیوم یکـی از اسـتراتژیک‌ترین اکسیدهای فلزی درجهان بعد از گذشت بیش از یک سال در قزوین هنوز مجوز بهره‌برداری نگرفته است.

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمدرضا ذوالفقارپور اظهار داشت: این شرکت دانش‌بنیان با همکاری جمعی از متخصصان از سال ۱۳۹۶ تولید پنتااکسید وانادیوم و فروواناديوم را از مرحله مطالعات آغاز و تولیدات خود را در سال ۱۳۹۸ آغاز کرده که بعد از گذشت بیش از یک سال به دلیل عدم صدور مجوز لازم از سوی محیط زیست استان هنوز موفق به کسب پروانه بهره‌برداری نشده است.

وی با اشاره به اینکه وانادیوم جزو گروه محصولات استراتژیک و با ارزش افزوده بالا محسوب شده و در تولید فولادهای آلیاژی به کار می‌رود، افزود: بیشترین سهم مصرف این محصول در صنایع خودروسازی، ساخت قطعات موتور محور، گیربکس و فنر است و جز محصولات استراتژیک در دنیا محسوب می‌شود که سالیانه بخش قابل توجهی از ارز برای خرید این محصول از کشور خارج می‌شود.

مجری این طرح انتخاب طرح تولید وانادیوم در مقیاس آزمایشگاهی به عنوان یکی از طرح‌های برتر وزارت علوم در سال گذشته را از دلایل اهمیت تولید این محصول استراتژیک نام برد و تصریح کرد: توجه به فناوری‌های نوین همچون تولید فلز مغفول مانده وانادیوم در صنعت که کمیاب و باارزش است، می‌تواند

مزایایی همچون رسیدن به بازارهای جدید، ارزش افزوده بیشتر، اشتغال‌زایی و... را به همراه داشته باشد.

ذوالفقارپور با طرح این سوال که چرا در سال های گذشته خاک صنعتی حاوی وانادیوم از کشور به میزان هر کیلو نیم دلار به راحتی محوز صادرات می گرفته و امروز تولید این محصول مهم در مقیاس صنعتی با سخت‌ترین پروتکل های زیست‌محیطی مواجه می‌شود، بیان کرد: میزان ارزش افزوده محصول نهایی در این فرایند صنعتی تا چهل برابر افزایش می‌یابد و می تواند علاوه بر جلوگیری از خروج ارز، به توسعه صنعتی کشور و اشتغال کمک کند و کنار گذاشتن کل این فرایند به بهانه مشکلات محیط زیستی به نفع کشور نیست.

وی خاطرنشان کرد: محیط زیست استان بدون ارائه هر گونه سند و الزامات لازم برای تولید این محصول بیش از ۱۴ ماه این پروژه را متوقف کرده و میلیاردها تومان این پروژه خسارت وارد کرده است.

بر اساس گزارشی از ایلنا، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان عصر صنعت سبز کاسپین ایرانیان با اشاره به ضرورت توجه به شرکت‌های دانش‌بنیان در برنامه توسعه کشور از استاندار و سایر مسئولان خواست تا با ورود به این مسئله ضمن حمایت از تولید این محصول، از نخبگان دانشگاهی حمایت کنند.

مدیر فروش شرکت فولاد سرمد ابرکوه:

دولت در سیاست‌های تامین مواد اولیه نوردکاران بازنگری کند

مدیـر فـروش شـرکت فـولاد سـرمد ابرکوه گفـت: با شـرایط فعلـی و اعمـال افزایش نـرخ پایه محصـولات صادراتـی، به نظر می‌رسد صادرات در شرایط کنونی صرفه اقتصادی ندارد و بهتر است سیاست‌گذاران در سیاست‌های فعلی بازنگری کنند.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی انجمن نوردکاران فولادی ایران، با وجود تلاش جدی انجمن نوردکاران فولادی، همچنان چالش تامین مواد اولیه نوردکاران پابرجاست و نیازمند بازنگری دولت در سیاست‌های اعمالی در ساماندهی بازار فولاد است.

علی صباح، مدیر فروش شرکت فولاد سرمد ابرکوه با اشاره به سیاست جدید در خصوص افزایش نرخ پایه محصولات صادراتی تاکید کرد: سیاست‌گذاری‌هایی از این دست که با شیطنت‌هایی نیز همراه بود، تولیدکننده‌های صادرات محور را با مشکل مواجه کرده است.

وی با اشاره اینکه بزرگ‌ترین چالش حال حاضر شرکت و سایر نوردکاران فولادی، تامین نیاز ماده اولیه (فولاد خام) است، بیان کرد: در حالی که همه فرآیند و زنجیره فولاد در داخل اتفاق می‌افتد، تاثیر و لحاظ قیمت جهانی باید به حداقل برسد، اما چنین نیست و وزن تاثیر قیمت جهانی بر قیمت تمام شده داخل همچنان بالا است. مابه‌التفاوت قیمت‌های جهانی میلگرد با قیمت داخلی گواه شکاف جدی قیمت‌های داخلی با قیمت‌های جهانی است.

به گفته صباح، بزرگ‌ترین مشکل نوردکاران فولادی تامین مواد اولیه (فولاد خام) است که با وجود تلاش جدی انجمن و رفع برخی مشکلات، اما همچنان پابرجا است.

به گفته این مدیر نوردی، تولید مقاطع بیش از نیاز داخل است و صادرات محصولات نهایی از این دست، ارزش افزوده بیشتری را در زنجیره و صنعت به دنبال دارد.

وی البته تاکید کرد: بیشتر کارخانه‌های نوردی و تولیدکننده‌های پایین‌دست به دلیل عدم تامین مواد اولیه (فولاد خام) به صورت نصفه یا یک‌سوم ظرفیت، فعالیت می‌کنند، زیرا شمش مورد نیاز برای ادامه تولید را ندارند و مجبور هستند بخشی از خط تولید خود را فعلا به صورت موقت تعطیل کنند.

صباح با اشاره به اینکه، فولاد سرمد ابرکوه در ۶ ماه ابتدای امسال از برنامه اعلامی جلوتر بود، تاکید کرد: متاسفانه به دلیل مشکلات مربوط به تامین مواد اولیه و رکود طبیعی بازار (با توجه به شرایط تحریمی و کرونایی) نتوانستیم به برنامه مدنظر خود در ۶ ماهه دوم امسال دست پیدا کنیم.

وی با بیان اینکه این شرکت و سایر شرکت‌های نوردی به دلیل تامین ارز مجبور هستند برخی از بازارهای صادراتی همچون عراق را از دست ندهند، تصریح کرد: با شرایط فعلی و اعمال افزایش نرخ پایه محصولات صادراتی، به نظر می‌رسد صادرات در شرایط کنونی صرفه اقتصادی ندارد و بهتر است سیاست‌گذاران با بازنگری در سیاست‌های فعلی، چالش‌های پیش‌روی تولیدکننده‌ها و به خصوص تولیدکننده‌های صادرات محور را از میان بردارد.

وی در پایان ابراز امیدواری کرد با سیاست‌های درست سیاست‌گذار در راستای رفع تامین نیاز مواد اولیه (فولاد خام) بتوان شاهد رفع چالش‌های نوردکاران بود.

معاون برنامه‌ریزی و توسعه ذوب‌آهن اصفهان خبر داد:

ارزآوری ۲۰۰ میلیون دلاری ریل ذوب‌آهن

◄ تولید ریل آسانسور در ذوب‌آهن

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت ذوب‌آهن اصفهان گفت: تولید ریل آسانسور ازجمله سایر محصولات ریلی ذوب‌آهن است که مجوز تولید آن از سوی هیئت‌مدیره ذوب‌آهن صادر شده و اجرای آن به شرکت مهندسی و پویش ساخت ذوب‌آهن واگذار شد.

به گزارش «فلزات آنلاین»، مهدی نصر، معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت در حاشیه بازدید از هشتمین نمایشگاه حمل و نقل ریلی اظهار داشت: ذوب‌آهن اصفهان در مسیر تولید ریل ملی سختی‌ها و مقاومت‌های بسیاری را تحمل نمود، اما ایران و ایرانی را با تولید این محصول دارای ارزش افزوده بالا سربلند کرد تا نیازی به واردات این محصول نه در بخش شمش و نه نورد آن داشته باشیم و حدود ۲۰۰ میلیون دلار ارزآوری برای انواع ریل راه‌آهن و مترو را به ایران هدیه داد.

■ تولید ریل آسانسور در ذوب‌آهن

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت بیان کرد: تولید ریل آسانسور ازجمله سایر محصولات ریلی ذوب‌آهن است که مجوز تولید آن از سوی هیئت‌مدیره ذوب‌آهن صادر شده و اجرای آن به شرکت مهندسی و پویش ساخت ذوب‌آهن واگذار شد.

نصر عنوان کرد: تولید فولادهای خاص ازجمله مهم‌ترین برنامه ذوب‌آهن اصفهان در افق ۱۴۰۴ است تا سبد محصولات این شرکت ازتنوع بیشتری برخوردار شود.

وی افزود: ذوب‌آهن تنها شرکتی است که از یارانه انرژی برخوردار نیست و مواد اولیه مورد نیاز خودش را با قیمت جهانی خریداری می‌کند و لذا نیاز است با حمایت بیشتر از این صنعت مادر زمینه به ظرفیت رسیدن کامل تولید آن فراهم شود.

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت مطرح کرد: ذوب‌آهن اصفهان از ابتدای سال جاری تاکنون تعداد زیادی مطالعه و پروژه بهبود در

راستای آسیب‌شناسی و چابک‌سازی فرایندهای کارخانه تعریف کرده است که نتایج بسیار خوبی در بر داشته و ازجمله آن‌ها می‌توان به مطالعه و بازنگری فرایندهای خرید اشاره کرد.

بر اساس گزارشی از فارس، نصر چالش بزرگ ذوب آهن را تامین سنگ درشت دانه مورد نیاز خط تولید عنوان کرد و ادامه داد: از حمایت‌های دولت بابت تامین سنگ‌آهن ذوب‌آهن تشکر می‌کنم و امیدوار هستم این صنعت مادر بتواند با تملک معدن بدون دغدغه به تولید انواع محصولات بپردازد.

وی اضافه کرد: ذوب‌آهن اصفهان با اجرای صدها میلیارد تومان پروژه در زمینه مدیریت مصرف بهینه آب و خرید پساب شهرهای مجاور مصرف آب از رودخانه را به میزان ۴۰ درصد کاهش داده است.

معاون برنامه‌ریزی و توسعه ذوب‌آهن اصفهان ابراز کرد: ذوب‌آهن اصفهان ده‌ها قرارداد با دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان منعقد نموده است تا از تلفیق دانش روز و تجربه و تخصص صنعت بتواند بیش از پیش به ایران اسلامی خدمت کند.

افتتاح کارخانه گندله‌سازی سه چاهون بافق با ظرفیت سالانه پنج میلیون تن در سال

مدیرعامل شرکت سنگ‌آهن مرکزی ایران گفت: راه‌اندازی طرح بزرگ صنعتی و معدنی در شهر بافق میزان خام‌فروشی سنگ‌آهن تولیدی در این شهرستان را کاهش خواهد داد.

به گزارش «فلزات آنلاین»، کارخانه گندله‌سازی سه چاهون بافق به عنوان یک طرح بزرگ صنعتی و معدنی امروز دوشنبه با ظرفیت سالانه پنج میلیون تن و با یک میلیارد و ۸۵۵میلیون یوآن سرمایه‌گذاری و با ایجاد اشتغال برای ۷۸۸ نفر از طریق ویدیو کنفرانس با حضور رئیس‌جمهور افتتاح شد.

رضا فلاح مبارکه اظهار کرد: عملیات اجرایی این کارخانه از سال ۹۴ در قالب کنسرسیومی با شرکت‌های چینی، ژاپنی و ایرانی آغاز و پس از پنج سال آماده بهره‌برداری شد و خوراک این واحد صنعتی را کنسانتره سنگ‌آهن ذکر کرد و افزود: استخراج سنگ‌آهن از معادن منطقه پس از پرعیارسازی (بالای ۶۰درصد) در یک فرایند با تجهیزات پیشرفته معدنی، به کنسانتره تبدیل می‌شود که در برنامه‌های کوتاه و بلند مدت، کنسانتره حاصل از معادن سنگ‌آهن منطقه مانند معدن دی ۱۹، آنومالی شمالی و چاه‌گز تامین می‌شود که نقش مهمی در ارزش افزوده سنگ‌آهن و جلوگیری از خام‌فروشی دارد.

وی راه‌اندازی کارخانه یادشده را یکی دیگر از حلقه‌های تولید فولاد در شرکت سنگ‌آهن مرکزی ایران - بافق ذکر کرد و یادآور شد: جلوگیری از خام‌فروشی، ایجاد ارزش‌افزوده بیشتر و تنوع بخشی به محصولات سنگ‌آهن عمده‌ترین مزایای این طرح‌صنعتی است . گندله گلوله‌های تولید شده از نرمه یا خردشده سنگ‌آهن و سایر موادافزودنی است که نخست به صورت خام است و سپس پخته و سخت می‌شود و برای احیا به روش سنتی تولید آهن در کوره‌بلند یا روش‌های متعدد احیای مستقیم به کار می‌رود. گندله‌سازی یکی از طرح‌های جوار معدنی شرکت سنگ‌آهن مرکزی ایران-بافق است که با سایر طرح‌ها، زنجیره فولاد را در این شهرستان تکمیل می‌کند.

بر اساس گزارشی از ایرنا، این شهرستان در منطقه گرم و خشک ناحیه مرکزی ایران قرار دارد و از رونق فعالیت‌های معدنی برخوردار است، منطقه از لحاظ اندیس‌های معدنی غنی است و مهم‌ترین آن را می‌توان سنگ‌آهن، فسفات، سرب و روی نام برد و رگه‌هایی از اورانیوم نیز در آن مشاهده می‌شود که در حال حاضر زندگی ۷۰ درصد جمعیت شهرستان از طریق کار در معادن تامین می‌شود. مرکز شهرستان ۵۸ هزار نفری بافق در فاصله ۱۱۰کیلومتری جنوب شرق شهر یزد قرار دارد.

BAFT STEEL
شرکت احیاء استیل فولاد بافت

تولیدکننده برتر آهن اسفنجی

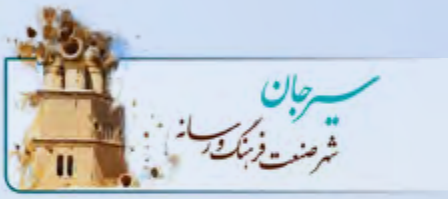
- حمل مواد و شارژ گندله
- عملیات احیا مستقیم
- عملیات تامین و تصفیه آب
- بارگیری و ارسال آهن اسفنجی

021-88652472 info@baftsteelco.ir baftsteelco.ir

ARFA

Iron & Steel Company

WWW.ARFASTEEL.COM



شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY

گل گهر 2030
در جاده دوطرفه

دفتر تهران: خیابان فاطمی، روبروی هتل لاله، ساختمان نگین، پلاک ۲۷۳
تلفن: ۸۸۹۷۷۲۶۱-۰۲۱
فکس: ۸۸۹۷۷۲۶۰-۰۲۱

کارخانه: سیرجان، کیلومتر ۵۵ جاده شیراز، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر
تلفن:۹-۴۲۲۵۹۰۰۱(۰۳۴)
فکس: ۴۲۲۵۹۰۰۰ (۰۳۴)

روابط عمومی و امور بین‌الملل: ۳۰۲۷-۳۰۲۶
Email:Info@golgohar.com