

سریع تر از امروز فردا را خلق کنید...

# فازان

## آنانالیز

کیومرث میرزایی

مدیر عامل گروه صنعتی سپاهان:

## حضور مزاحم لوله‌های گازی غیر استاندارد در بازار

علی محمدی، مدیر عامل شرکت آهن و فولاد ارفع:  
افزایش صادرات فولاد به رغم کمبود انرژی



محمدعلی آذین، مدیر عامل شرکت آداک:  
تثبیت جایگاه سیم جوش‌های ایرانی در بازار



میلاد برادران، مسئول واحد لجستیک و بازرگانی خارجی شرکت آمیتیس نوره:  
قیمت‌گذاری در سامانه‌های گمرکی به‌روز نیست





**MINEX 2021** Iran's International  
Mines & Mining  
Industries Exhibition

**دهمین نمایشگاه بین المللی فرصتهای  
سرمایه گذاری در معدن و صنایع معدنی ایران  
سومین نمایشگاه سنگها و کانهها، صنایع و تجهیزات وابسته  
10<sup>th</sup> International Investment Opportunities in Iran's  
Mines & Mining Industries Exhibition**

**۱۱ الی ۱۳ آبان ماه ۱۴۰۰**  
**مصلای امام خمینی (ره) شبستان**  
**2-4 November, 2021**  
**Shabestan-Imam Khomeini Mosalla, Tehran Iran**

**EXPOPARS**  
شرکت نمایشگاهی آرکا همایش پارس  
[www.expopars.com](http://www.expopars.com)

ستاد برگزاری نمایشگاه  
تلفن: ۰۹-۸۸۵۴۸۸۴۵  
[www.minex.ir](http://www.minex.ir)



سر مقاله

۴ بومی سازی بدون تکنولوژی؟! .....

گفت و گوی ویژه

۶ حضور مزاحم لوله های گازی غیر استاندارد در بازار .....

فولاد

۱۴ تثبیت جایگاه سیم جوش های ایرانی در بازار .....

۱۶ قیمت گذاری در سامانه های گمرکی به روز نیست .....

۱۸ افزایش سرسام آور قیمت آهن اسفنجی .....

۲۰ قیمت مواد اولیه باید مصوب باشد .....

آلومینیوم

۲۴ تولید در باتلاق موانع بانکی و دولتی .....

مس

۲۸ تاخیر در پرداخت مطالبات، به ضعف نقدینگی انجامید .....

سرب و روی

۳۴ تولید در معیت گرانی مواد اولیه .....

۳۷ تنها ثبات قیمتی، تولید را نجات خواهد داد .....

تحلیل

۴۲ درآمد گل گهر به ۲۵ هزار میلیارد تومان رسید .....

مهم ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

۴۸ وضعیت معاملات فولادی در هفته آخر مهر ماه چگونه بود؟ .....

سایر رسانه ها

۵۶ ذخایر معدنی کشور طی پنج سال به ۱۰۰ میلیارد تن افزایش می یابد .....

۵۷ رویکرد گل گهر، رویکردی ارزش آفرین است .....

۵۸ بخش بالادست، گلوگاه صنعت فولاد .....

۶۰ پروژه تحول زمین شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی، نویدبخش استفاده بهتر از ظرفیت ها .....

۶۱ تولید محصولات با کیفیت مورد نیاز بازار از اولویت های ذوب آهن است .....

۶۲ افزایش صادرات فولاد به رغم کمبود انرژی .....

۶۴ طرح اختصاص ۵ درصد از درآمد فروش معادن باید بررسی شود .....

۶۵ پیشرفت ۹۲ درصدی طرح ساخت واحد اکسیژن جدید ذوب آهن .....

۶۶ افزایش ۶۰ درصدی تولید لوازم خانگی .....

۶۷ ابلاغ ساختار برنامه ها و پروژه های جدید وزارت صمت از سوی معاونت طرح و برنامه .....

۶۸ حذف الزام عرضه محصولات لوله و پروفیل فولادی در بورس کالا .....

۶۹ سرمایه گذاری دو میلیارد دلاری در حوزه صنایع معدنی کردستان .....

۷۰ از رشد در تولید و فروش تا ثبت رکورد حفر عمیق ترین گمانه اکتشافی برای نخستین بار .....

۷۲ ظرفیت مناسب استان خراسان جنوبی در حوزه معدن .....

۷۳ صادرات پایدار در چرخه فعالیت شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری .....

۷۴ افزایش ۴،۵ درصدی تقاضای جهانی فولاد در سال ۲۰۲۱ .....

۷۵ رشد ۴۸ درصدی صادرات فولاد ایران در نیمه نخست ۱۴۰۰ .....

۷۶ کاهش ۴۰ درصدی تولید فولاد .....

۷۷ سرمایه آهن فروشان، دیگر جوابگوی خرید آهن نیست .....

۷۸ رشد ۴۰ درصدی تجارت ایران با اوراسیا .....



شماره ۱۸۸، ۱۴۰۰/۰۸/۰۱



مدیر مسئول:

اتابک خلیلی

سردبیر:

پوریا رنجبر

طراح گرافیک:

مهری باقری

نشانی:

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

@felezatonline\_ir

۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴

felezatonline

۰۲۱-۷۷۶۵۳۷۰۷

felezatonline

Info@felezatonline.ir

www.felezatonline.ir

## بومی سازی بدون تکنولوژی؟!



سعید فتاحی منش

است، اما تا زمانی که تکنولوژی روز به کشور وارد نشود، نمی‌توان بومی‌سازی را به خوبی محقق کرد و محصول مناسب و قابل رقابت در بازارهای جهانی به تولید رساند. در این رابطه، ابتدا باید اجازه داد واردات تکنولوژی‌های جدید به ویژه در حوزه ماشین‌آلات و تجهیزات انجام شود تا شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی بتوانند با بررسی این تکنولوژی‌ها، اقدام به بومی‌سازی و ارتقای آن‌ها در داخل کشور کنند اما متأسفانه چندی است که به بهانه ادعای برخی شرکت‌ها برای تولید ماشین‌آلات و تجهیزات، شرکت‌های بزرگ حوزه معدن و صنایع معدنی معطل مانده‌اند و نمی‌توانند ماشین‌آلات مورد نیاز خود را وارد کنند. در نتیجه، توسعه معدنکاری برخی از شرکت‌های بزرگ معطل داخلی‌سازی ماشین‌آلات شده است.

نخستین گام در بومی‌سازی، ساخت سخت‌افزارها بر اساس دانش فنی موجود است؛ راهی که طی چند سال اخیر به ویژه پس از اعمال تحریم‌ها شدت بیشتری یافته و ابتدا از تولید داخلی محصولات آغاز شده است. به طور مثال، ابر پروژه‌های خوبی همچون خط انتقال نفت گوره به جاسک با دانش فنی ایرانی به ثمر رسیدند. همچنین هزاران قطعه و تجهیز به ارزش چندین میلیارد دلار بومی‌سازی و تجاری‌سازی شدند. نکته قابل توجه آن است که با وجود بومی‌سازی قطعات و تجهیزات، هنوز دستگاه‌ها و ماشین‌آلات ساخت آن‌ها اکثراً وارداتی هستند و تلاش کمی برای بومی‌سازی این دستگاه‌ها صورت گرفته یا اگر انجام شده در مقیاس کم و با سطح پایین دانش بوده است. به طور مثال، ممکن است فولاد، ورق و لوله پروژه خط انتقال نفت گوره به جاسک بومی‌سازی شده باشند اما هنوز ماشین‌آلات و دانش فنی تولید این محصولات وارداتی بوده و تمام دانش فنی این حوزه مربوط به اپراتوری و اجرا است و نه طراحی و ساخت! بنابراین گام دوم و مهم‌تر در راستای ارتقای تکنولوژی، کسب دانش فنی تولید تجهیزات و ماشین‌آلات است؛ موضوعی که در کشور ما به شدت مغفول مانده و هم‌کنون نیز پس از سال‌ها واردکننده هستیم. اگر هم اقدامی در این رابطه صورت گرفته، در حد مونتاژ بوده که مربوط به تکنولوژی‌های سال‌های قبل است.

اقدام بسیار مهم دیگری که باید در رابطه با بومی‌سازی صورت بگیرد، ایجاد اعتماد میان شرکت‌ها و فرصت دادن به آزمون و خطا برای محصول است زیرا محصول باید پس از ساخت، آزمون خود را به خوبی پس دهد و قابل رقابت در بازارهای داخلی و بین‌المللی با نمونه‌های مشابه خارجی باشد. بستن درهای کشور به روی تکنولوژی‌های جدید به ویژه در حوزه ماشین‌آلات و تجهیزات، باعث عقب‌ماندگی صنایع کشور خواهد شد. از این رو می‌توان با فرصت‌شناسی به موقع از بازارهای بین‌المللی، به سرعت تجهیزات و ماشین‌آلات جدید را به کشور وارد کرد و سپس نسبت به بومی‌سازی آن‌ها اقدامات لازم را انجام داد.

«بومی‌سازی»، «داخلی‌سازی»، «ساخت داخل» و چند واژه دیگر، طی چند سال اخیر بیش از گذشته، میان صنعتگران و دولتمردان به کار برده می‌شود. واقعیت امر آن است که پس از اعمال تحریم‌ها و افزایش شدید نرخ ارز در کشور، واردات بسیاری از کالاها به ویژه تجهیزات و ماشین‌آلات با دشواری‌های بسیاری همراه شد و یکی از راه‌هایی که پیش روی صنعتگران باقی ماند، داخلی‌سازی تجهیزات، ماشین‌آلات و قطعات بود. ممکن است در نگاه اول، بومی‌سازی بهترین راه مقابله با تحریم باشد اما تمام راه‌ها نباید به بومی‌سازی ختم شود زیرا علم و تکنولوژی در دنیا به سرعت در حال پیشرفت بوده و ممکن است تجهیزات و ماشین‌آلاتی که امروز بومی‌سازی شده‌اند، تا دو سه سال آینده کاملاً از رده خارج و دستگاه‌های جدیدی جایگزین آن‌ها شوند. چراکه جریان تکنولوژی مانند یک رودخانه بسیار بزرگ در حال حرکت است و در صورتی که قصد باقی ماندن در اقتصاد دنیا را داشته باشیم، باید به نوعی با این موج همراه شویم.

امواج تکنولوژی‌های جدید به سرعت در جهان فراگیر می‌شود؛ به طور مثال، در گذشته کمتر کسی تصور می‌کرد که بتواند هم‌زمان به انبوهی از اطلاعات دسترسی داشته باشد؛ به طوری که در گذشته برای حجم بسیار کمی از اطلاعات، نیاز به ابرکامپیوترهای بسیار بزرگ و جاگیر بود که مشکلات فراوانی داشتند. در حالی که اکنون حجم اطلاعات و قابلیت‌های تکنولوژیکی که روی گوشی‌های هوشمند قرار دارد، تخمین زده می‌شود که از کامپیوترهایی که «آپولو ۱۱» را به کره ماه فرستاده‌اند، بیشتر است. بنابراین سرعت رشد علم و تکنولوژی در همه حوزه‌ها بسیار بالا بوده و اگر قرار است خود را به اقتصاد جهانی نزدیک کنیم، باید بتوانیم در حوزه تکنولوژیکی گام‌های جدیدی برداریم.

با اینکه بومی‌سازی یکی از مهم‌ترین راهکارهای مقابله با تحریم‌ها

- 
- فولاد
  - آلومینیوم
  - مس
  - سرب و روی

کیومرث میرزایی، مدیرعامل گروه صنعتی سپاهان در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

## حضور مزاحم لوله‌های گازی غیر استاندارد در بازار

ایران به عنوان یکی از بزرگ‌ترین دارندگان ذخایر گازی در جهان، رویکرد گازرسانی به شهرها و روستاها را در پیش گرفته و توانسته است بزرگ‌ترین شبکه انتقال گاز جهان را احداث کند. برای گسترش شبکه گازرسانی به ویژه برای منازل نیاز به لوله‌های گازی استاندارد است تا ایمنی ساختمان‌ها تامین شود. برای این منظور، چندین تولیدکننده لوله گازی بزرگ در کشور فعالیت می‌کنند اما موضوعی که باعث شده تا بازار لوله گازی دچار مشکل شود، تولید و عرضه لوله‌های غیراستاندارد بوده که دارای وزن و قیمت کمتری نسبت به انواع استاندارد است. تولید این لوله‌ها، هم بازار تولیدکنندگان بزرگ را دچار مشکل می‌سازد و هم اینکه ساختمان‌ها را نایمن می‌کند. در این خصوص، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با کیومرث میرزایی، مدیرعامل گروه صنعتی سپاهان گفت‌وگو داشته است که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:



◀ توضیحاتی در خصوص پیشینه فعالیت گروه صنعتی سپاهان، میزان ظرفیت تولید و محصولات آن بفرمایید.

گروه صنعتی سپاهان در سال ۱۳۵۲ در استان اصفهان تاسیس شد. این شرکت در ابتدا تولید خود را با پروفیل‌های ساختمانی آغاز کرد و به تدریج با توجه به نیازهای کشور، گروه سپاهان این قابلیت را در مجموعه به وجود آورد که بتواند نیازهای کشور را به دیگر محصولات برطرف سازد. یکی از نیازهای اساسی کشور لوله‌های گازی بود که در این راستا تلاش‌های نسبتاً زیادی شد تا بتوانیم این نوع لوله‌ها را تولید کنیم. لازم به ذکر است که در گذشته تمام لوله‌های گازی مصرفی از طریق واردات تامین می‌شدند. خوشبختانه گروه صنعتی سپاهان در دهه ۶۰ توانست برای نخستین بار در کشور موفق به تولید لوله‌های گازی شود.

علاوه بر لوله گازی، دیگر لوله‌ها نیز متناسب با نیازهای کشور در گروه سپاهان تولید شد. به طور مثال، یکی دیگر از نوآوری‌های گروه، لوله‌های گاز توکار است. در حال حاضر، دو نوع لوله گازی وجود دارد که یکی از آن‌ها روکار یا سطحی است که از روی بنای ساختمان رد می‌شود و قابل رویت است. لوله دیگر نیز در داخل ساختمان برای برج‌های بزرگ تعبیه می‌شود که به آن توکار می‌گویند. گفتنی است که پیش از این، برای لوله‌های توکار از لوله‌های بدون درز استفاده می‌شد. با این حال، با همکاری شرکت استاندارد و ادارات گاز، گروه صنعتی سپاهان تحقیقات خود را در این رابطه انجام داد و توانست برای نخستین بار لوله درزجوش توکار در کشور تولید کند. برای تولید لوله درزجوش توکار، از ورق گرم شرکت فولاد مبارکه استفاده می‌شود و این نوع لوله‌ها در برج‌ها، جایگزین لوله‌های بدون درز شده است. تولید این محصولات باعث شده است که کشور از واردات آن‌ها بی‌نیاز شود.

ظرفیت اسمی گروه صنعتی سپاهان حدود ۴۵۰ هزار تن در سال است. البته با توجه به ناملایماتی که در بازار ورق فولادی وجود دارد، نمی‌توانیم با تمام ظرفیت، محصول تولید

کنیم و امیدوار هستیم بتوانیم به روزهای درخشش شرکت برگردیم. در حال حاضر، ظرفیت فعال شرکت حدود ۴۰ تا ۵۰ درصد ظرفیت اسمی است.

◀ دلیل اصلی کاهش میزان تولید نسبت به ظرفیت اسمی چیست؟ آیا علت اصلی این اتفاق، چالش در تامین مواد اولیه است؟

چندین عامل در رابطه با کاهش میزان تولید نسبت به ظرفیت اسمی گروه سپاهان وجود دارد؛ یکی از این عوامل، شیوع ویروس کرونا در کشور بود که با هر بار اوج‌گیری این ویروس و تعطیلی اجباری بسیاری از مشاغل، برای حفظ سلامتی کارکنان ناچار به تعطیلی کارخانه‌ها می‌شدیم. به طور کلی، کاهش شیفت‌های کاری و ساعات حضور کارکنان در محل کار و همچنین تعطیلی کارخانه‌ها به علت تعطیلی‌های کرونا باعث کاهش تولید شد. همچنین عدم تامین ورق فولادی به دلیل قطعی برق و دیگر تعطیلی‌ها نیز به کاهش تولید دامن زد. در همین حال، بازار لوله گازی با نوسان همراه است که اکنون کمی در رکود به سر می‌برد و تقاضا برای لوله‌های گازی کاهش یافته است. گفتنی است که رونق تولید لوله‌های گازی به طور مستقیم با ساخت و ساز در ارتباط است و در صورتی که ساختمان‌سازی رونق پیدا کند، صنعت لوله‌سازی نیز رونق خواهد یافت.

◀ آیا تمام مواد اولیه خود را از بورس کالا خریداری می‌کنید؟ چه چالش‌هایی در فرایند تامین ورق فولادی وجود دارد؟

تمام ورق مورد نیاز شرکت از بورس کالا خریداری می‌شود. البته در گذشته خرید ورق فولاد به طور مستقیم از فولاد مبارکه صورت می‌گرفت. باید متذکر شد که گروه صنعتی سپاهان جزو نخستین مشتریان شرکت فولاد مبارکه از زمان بهره‌برداری این مجتمع در سال ۱۳۷۲ بوده است. تا آن زمان، مواد اولیه گروه صنعتی سپاهان از کشورهای دیگر به ویژه شرکت‌های مطرح ژاپنی و اروپایی تامین می‌شد اما پس از اینکه فولاد مبارکه به بهره‌برداری رسید،

گروه صنعتی سپاهان در سال ۱۳۵۲ در استان اصفهان تاسیس شد. این شرکت در ابتدا تولید خود را با پروفیل‌های ساختمانی آغاز کرد و به تدریج با توجه به نیازهای کشور، گروه سپاهان این قابلیت را در مجموعه به وجود آورد که بتواند نیازهای کشور را به دیگر محصولات برطرف سازد



گروه صنعتی سپاهان، تولید استاندارد محصول است و همه مدیران و کارکنان به این هدف ایمان دارند. ممکن است که ورق گرم دیگر تولیدکنندگان برای مصارف عمده، استانداردهای لازم را داشته باشند اما بعضا مشاهده شده است که ورق این تولیدکنندگان برای لوله‌های گازی و دیگر لوله‌های حساس گازی روکار و توکار، استاندارد لازم را ندارد. در صورتی که ورق ترک‌های ریز داشته باشد، ممکن است حادثه ایجاد کند. گروه صنعتی سپاهان خود را موظف می‌داند که ایمنی مصرف‌کنندگان لوله گازی را در نظر بگیرد. در نتیجه تلاش ما این است که برای اقلام ایمنی، حتما از ورق فولاد مبارکه استفاده کنیم. در صورتی که دیگر تولیدکنندگان ورق فولادی، کیفیت محصولات خود را ارتقا دهند، حتما از محصولات آنها نیز استفاده خواهیم کرد.

◀ مصرف‌کنندگان محصولات گروه صنعتی سپاهان چه شرکت‌هایی هستند؟ چه چالش‌هایی در زمینه فروش وجود دارد؟

همان‌طور که گفته شد، عمده مصارف لوله‌های گروه صنعتی سپاهان در صنعت ساختمان است و اغلب مشتریان آن نیز شرکت‌های دولتی هستند. با این حال، مشتریان دولتی به نوعی در مذاکرات برای فروش دست

ورق را از بورس خریداری می‌کنند. نکته قابل توجه این است که حاشیه سود تولیدکننده لوله گازی، حدود ۵ تا ۷ درصد است اما حاشیه سود افرادی که ورق را از بورس خریداری کرده و آن را در بازار آزاد به فروش می‌رسانند، ۲۰ تا ۲۵ درصد است. واقعیت امر آن است که با وجود این شرایط، برخی مواقع حتی تولید لوله‌های گازی نیز صرفه اقتصادی لازم را ندارد. به طور مثال، در بازه زمانی اردیبهشت ماه تا تیر ماه سال جاری، قیمت برخی از محصولات حتی از قیمت مواد اولیه نیز کمتر بود. در آن زمان، به دلیل رکود شدید حاکم بر بازار و عدم رونق بازار لوله‌های گازی در کشور، ناچار شدیم محصولات را همراه با زیان به فروش برسانیم. گروه صنعتی سپاهان، فعالیت بازرگانی ندارد که ورق فولادی که از بورس می‌خرد را در بازار آزاد به فروش برساند. سهامداران این شرکت رسالت خود را تنها تولید می‌دانند و برای اینکه تولید را در این مجموعه زنده نگه دارند، برخی اوقات محصول را ارزان‌تر از مواد اولیه به فروش می‌رسانند.

◀ تولیدکنندگان دیگری از ورق فولادی در کشور وجود دارند؛ آیا از این شرکت‌ها مواد اولیه خود را تامین کرده‌اید؟

مصارف محصولات گروه صنعتی سپاهان به نوعی باید ایمنی حداکثری داشته باشند. اولویت

تامین مواد اولیه گروه سپاهان نیز به طور کامل از آن مجتمع فولادی انجام شد. البته گاهی اوقات شرایط بازار و دخالت‌های دولت در بازار، باعث شده تا مشکلاتی در تامین مواد اولیه از فولاد مبارکه به وجود آید اما با این وجود همواره با این شرکت تعامل سازنده‌ای داشته‌ایم.

یکی از علل کاهش تولید به خرید از بورس کالا بازمی‌گردد. تا یکی دو سال قبل، فروش فولاد مبارکه به خریداران در بورس کالا به صورت مستقیم از طریق عرضه مچینگ انجام می‌شد. به طوری که ابتدا ورق فولاد مبارکه در بورس عرضه و کشف قیمت انجام می‌شد؛ سپس این شرکت بخشی از ورق خود را در تالار مچینگ عرضه می‌کرد و سایر شرکت‌ها می‌توانستند به میزان سهمیه اختصاصی یا نیاز خود مطابق با سهمیه، خرید انجام دهند اما اکنون که همه عرضه ورق گرم فولاد مبارکه در بورس کالا انجام می‌شود، علاوه بر تولیدکنندگانی که سهمیه دارند، تجار و بازرگان‌های غیر تولیدکننده نیز در بورس حضور می‌یابند و ورق خریداری می‌کنند. گاهی اوقات مشاهده شده است که اگر سهمیه گروه صنعتی سپاهان در هر عرضه فولاد مبارکه، ۱۴ هزار تن است، تنها توانسته هفت هزار تن از آن را از بورس خریداری کند و باید بقیه مواد اولیه خود را از بازار آزاد تامین کند. خرید از بازار آزاد نیز دقیقا از همان افرادی صورت می‌گیرد که



۱۳ کیلوگرم به ازای هر شاخه وزن دارد؛ در حالی که به طور استاندارد، وزن این لوله باید ۱۴ کیلوگرم به ازای هر شاخه باشد. بنابراین خرید لوله گازی استاندارد، برای مصرف کننده و تولیدکننده گران تر است. حال اگر قرار باشد مصرف کننده لوله گازی را در یک برج بزرگ و ساختمان بلند به کار ببرد، طبعاً خرید لوله گازی سبک باعث کاهش قیمت تمام شده ساختمان می شود اما استفاده از این لوله ها، ایمنی ساختمان را به شدت پایین می آورد و ممکن است حادثه ایجاد کند و خطر آفرین باشد. ضمن اینکه عمر این لوله ها نسبت به لوله گازی استاندارد کمتر است و مصرف کننده با خراب شدن لوله غیر استاندارد، متحمل هزینه های بعدی یعنی تعمیر و نگهداری خواهد شد.

رعایت کردن همه موارد استاندارد باعث شده است که گروه صنعتی سپاهان در تولید محصولات خود هرگز از جدول استاندارد پایین تر نیاید. یکی از چالش های بازار لوله های گازی، وجود لوله های غیر استاندارد است و برای این منظور، از سازمان ملی استاندارد درخواست کردیم به این موضوع وارد شود و همه تولیدکنندگان و مصرف کنندگان به ویژه مسئولان ساخت و ساز را مجاب کند که به جهت حفظ ایمنی ساختمان، از لوله های گازی استاندارد استفاده کنند.

کنیم و محصول را دو ماه یا سه ماه بعد تحویل بگیریم. در حالی که پرداخت مشتریان دولتی سه ماه پس از فروش انجام می شود. این یعنی تعداد گردش مالی شرکت در مدت زمان مشخص، به یک پنجم کاهش خواهد یافت و این میزان گردش مالی هیچ گاه یک شرکت را برای رسیدن به تولید پر رونق به تکاپو نمی اندازد. بالاخره باید گردش مالی در شرکت ها به گونه ای باشد که برای آن ها حاشیه سود مناسب ایجاد شود و سبب شود واحدهای تولیدی به ظرفیت مناسب برسند اما متأسفانه این اتفاق نمی افتد.

### ◀ مزیت رقابتی محصولات گروه صنعتی سپاهان چیست؟

مهم ترین مزیت رقابتی گروه صنعتی سپاهان، دانش فنی بسیار بالای آن است و از این رو، این گروه شعار خود را «استاندارد، حداقل کیفیت ماست»، انتخاب کرده است. هم اکنون در بازار، برای لوله های گازی، دو نوع لوله غیر رایج وجود دارد؛ لوله گاز سبک و لوله گاز سنگین. لوله گازی سبک، لوله ای است که استاندارد ایران را ندارد اما به دلیل اینکه در بازار خرده فروشی، لوله گازی به صورت شاخه به فروش می رود، هر چه وزن شاخه کمتر باشد، برای تولیدکننده و مصرف کننده ارزان تر تمام می شود. به طوری که لوله گازی سبک

بالا را دارند و نگاه آن ها به تولیدکنندگان، اغلب از بالا به پایین است. گروه صنعتی سپاهان نیز باید به این مشتریان محصولات خود را به فروش برساند؛ اما اغلب قراردادهای شرکت های دولتی با این شرکت، به صورت یک طرفه هستند و با اینکه شکایت خود را به سیستم های نظارتی برای این نوع قراردادها برده ایم که این شیوه برخورد، تولید را ورشکست خواهد کرد، راه به جایی نبرده است. به طور مثال، اگر در یک قرارداد، تولیدکننده نتواند در موعد مقرر محصول خود را به مشتری تحویل دهد، مشمول جریمه خواهد شد؛ همین موضوع در مورد مشتری که شرکت دولتی است نیز باید اتفاق بیفتد. این یعنی زمانی که مشتری نتواند در موعد مقرر هزینه خرید خود را به تولیدکننده پرداخت کند، باید مشمول جریمه شود اما این موضوع هیچ گاه برای شرکت های دولتی اتفاق نمی افتد و این شرکت ها مشمول جریمه نمی شوند. حتی معمولاً پرداخت هزینه خرید محصول توسط شرکت های دولتی، بین سه تا ۶ ماه به طول می انجامد. این شیوه پرداخت و مدت زمان انجام آن، در شرایط کنونی برای یک تولیدکننده صرفه اقتصادی ندارد. در حال حاضر، ورق به صورت نقدی و اعتباری دو ماهه و سه ماهه در بورس عرضه می شود و در عرضه نقدی باید هزینه آن را در همان روز پرداخت



◀ به عنوان یک تولیدکننده با چه چالش‌هایی مواجه هستید؟

تولیدکننده همواره با دو چالش اساسی روبه‌رو است؛ یکی از آن‌ها مکانیزم کسب و کار و مکانیزم بازار است که باید از قواعد خود یعنی تقابل عرضه و تقاضا پیروی کند. این یعنی زمانی که در بازار دو وجه آن یعنی عرضه و تقاضا از مکانیزم‌های خود تبعیت می‌کنند، تعادل در بازار، برقرار و در نهایت قیمت متعادل می‌شود. دیگر چالش مهم بازار فولاد کشور، عدم ثبات است. یک تولیدکننده زمانی می‌تواند برای فعالیت خود برنامه‌ریزی کند که بازار یک روند مشخص، چه صعودی یا چه نزولی و یا ثابت را در زمان مشخص داشته باشد. به طور مثال، اگر بازار نزولی است، تولیدکننده تلاش خواهد کرد حجم خرید مواد اولیه خود را کاهش دهد و فروش را به سرعت انجام دهد تا نقدینگی کافی را داشته باشد و به عبارت بهتر، زیان کمتری متوجه تولیدکننده شود. همچنین در هنگام روند صعودی بازار نیز حجم خرید مواد اولیه افزایش می‌یابد و تولید و فروش به سرعت انجام می‌شود تا نقدینگی مناسب برای خریدهای بعدی مواد اولیه وجود داشته باشد.

شرایطی که اکنون در بازار وجود دارد بسیار مبهم است و تولیدکننده نمی‌داند حتی در کوتاه‌مدت بازار چه روندی را طی می‌کند. عدم ثبات نرخ ارز، در این بی‌ثباتی بازار بسیار موثر است. به طور مثال، اگر تولیدکننده ۱۰ هزار تن محصول تولید کند و بازار به دلیل کاهش نرخ ارز در رکود باشد و تولیدکننده محصول خود را به اجبار به فروش برساند، زیان بسیاری متوجه آن خواهد شد. همچنین اگر برای خرید مواد اولیه به دلیل عدم ثبات دست نگه دارد و به یکباره قیمت ورق با توجه به نرخ ارز و شرایط بازار افزایش یابد نیز تولیدکننده ضرر خواهد کرد و قادر خواهد بود حجم کمتری از مواد اولیه را بخرد. حتی در این شرایط ممکن است قیمت ورق افزایش یابد اما قیمت محصول متوقف بماند. در این شرایط، تولیدکننده تنها نظاره‌گر بازار خواهد بود. رسالت اصلی یک تولیدکننده آن است که فعالیت سودآور داشته باشد و با

اقتصادی بودن فرایند تولید و فروش، بتواند چرخه خرید و فروش را کامل کند اما بازار به گونه‌ای پیش‌رفته است که تولیدکننده نمی‌تواند تصمیم‌گیری کند و بعضاً ناچار خواهد بود در یک روز، سه نوع تصمیم متضاد را اتخاذ کند! این یعنی تولیدکننده که در ابتدای روز با افزایش نرخ ارز تصمیم به خرید مواد اولیه و تولید می‌گیرد، در اواسط روز با کاهش نرخ ارز مواجه می‌شود و باید روال دیگری را طی کند و در اواخر روز نیز ممکن است روند بازار مجدداً صعودی شود.

تثبیت روند بازار و ایجاد ساز و کار درست آن یعنی تقابل عرضه و تقاضا، موضوع حاکمیتی بوده و از عهده تولیدکننده خارج است. البته نمی‌توان این قواعد را به صورت دستوری تعیین کرد. ایجاد فضایی با ثبات، از الزامات رفع چالش‌های تولیدکنندگان است. تولیدکنندگان با نرخ ارز در هر قیمتی مشکلی ندارند و به سرعت خود را با آن وفق می‌دهند اما مهم‌تر از نرخ ارز، ایجاد ثبات در روند آن است. البته در همه کشورها نوسان بازار وجود دارد اما دامنه آن در زمان بسیار کم است و تولیدکننده می‌تواند به سرعت خود را با نوسان‌ها وفق دهد اما نوسان زیاد با دامنه زمانی پایین از آستانه تحمل تولیدکننده خارج است و در نهایت آن را از برنامه‌ریزی و چرخه تولید خارج خواهد کرد.

◀ چه چشم‌انداز و طرح‌های توسعه‌ای برای گروه صنعتی سپاهان در نظر گرفته‌اید؟

گروه صنعتی سپاهان به این علت در بازار باقی مانده و روند توسعه آن متوقف نشده است که همواره به دنبال نوآوری در تولید محصول و تکمیل سبد خود بوده است. این شرکت اگر در هر زمینه‌ای نیازی را مشاهده کرده است، بلافاصله واحدهای تحقیق و توسعه و مهندسی این مجموعه تلاش خود را برای رفع این نیاز به کار گرفته‌اند و توانسته‌اند سبد نیاز مصرف‌کنندگان را برطرف سازند. گروه صنعتی سپاهان بسته به نیازی که مصرف‌کنندگان دارند، سرمایه‌گذاری‌های لازم را انجام می‌دهد. همچنین هر شرکتی که قصد باقی ماندن در بازار را داشته باشد، باید بتواند محصولات متناسب با نیاز روز را تولید کند.

یکی از چالش‌های بازار لوله‌های گازی، وجود لوله‌های غیر استاندارد است و برای این منظور، از سازمان ملی استاندارد درخواست کردیم به این موضوع وارد شود و همه تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان به ویژه مسئولان ساخت و ساز را مجاب کند که به جهت حفظ ایمنی ساختمان، از لوله‌های گازی استاندارد استفاده کنند



# رشد تولید وسودآورے، توسعه پایدار


شرکت فولاد هرمزگان

HORMOZGAN STEEL COMPANY





# فولاد

- 
- افزایش سرسام آور قیمت آهن اسفنجی
  - تشبیه جایگاه سیم جوش های ایرانی در بازار
  - قیمت گذاری در سامانه های گمرکی به روز نیست

مدیرعامل شرکت فیدار جوش آداک مطرح کرد:

## تثبیت جایگاه سیم جوش های ایرانی در بازار

مدیرعامل شرکت فیدار جوش آداک گفت: در صورت فراهم شدن امکان واردات نمونه های خارجی سیم جوش به داخل کشور، توانایی رقابت با این محصولات را دارا هستیم.

وی در همین راستا ادامه داد: بخشی از مواد اولیه مورد نیاز از داخل، تامین و بخش دیگری نیز به ناچار وارد کشور می شود. به طور مثال محصولات فولادی زنگ نزن در کشور وجود ندارد و بنابراین باید واردات در این زمینه صورت پذیرد.

### ■ فرایند تولید سیم جوش

مدیرعامل شرکت فیدار جوش آداک در خصوص فرایند تولید سیم جوش، مطرح کرد: مفتول ها به شکل های مختلفی در این زمینه وجود دارند اما گاهی اوقات ماده اولیه فولادی به شکل شمش وارد کارخانه شده و پس از ذوب شدن، به صورت میلگرد در آمده و با عملیات کشش تبدیل به سیم جوش فولادی ساده می شود. این فرایند در خصوص مفتول های تو پودری کاملا متفاوت است و این مفتول ها به صورت تسمه وارد کارخانه می شوند. سپس پودرهایی که بنا به سفارش مشتری با گریدهای مختلف درخواست شده است، وارد تسمه می شود و طی فرایند تولید، تبدیل به میلگرد و در پایان با عملیات کشش، سیم جوش حاصل می شود.

آذین در پاسخ به سوال خبرنگار پایگاه خبری «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه سیم جوش های تولید شده باید دارای چه خواصی باشند، اظهار کرد: جوشکاری، دارای یک تعریف کلی و جامع است اما در زمینه تولید سیم جوش، شرایط متفاوتی وجود دارد. سیم جوش ها از لحاظ ظاهری دارای خواص متعددی هستند که از جمله آن می توان به عدم زنگ زدگی و اکسید



بیان کرد: محصولات تولیدی شرکت به صورت مستقیم در بازار عرضه می شوند و واحدهای تجاری به منظور توزیع در بازار وجود ندارد. در واقع هدف از برپایی شرکت آداک، کوتاه شدن دست دلالان از بازار توزیع سیم جوش است تا قیمت گذاری به صورت مستقیم انجام و در نهایت به نفع مصرف کننده تمام شود.

### ■ واردات بخشی از مواد اولیه

آذین در ادامه ضمن اشاره به مواد اولیه مورد استفاده در تولید سیم جوش، عنوان کرد: عمده مواد اولیه مورد استفاده در این حوزه و همچنین در صنعت ساختمان، فولاد است و در سایر صنایع همچون کشتی سازی و نفت و گاز از گریدهای مختلف فولاد همچون فولاد زنگ نزن جهت تولید استفاده می شود.

محمد علی آذین در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت فیدار جوش آداک در کنار شرکت اسپاک، در قالب تولیدکننده و توزیع کننده با یکدیگر همکاری می کنند. محصولات جوشکاری در مجموعه اسپاک به صورت کلی و در قالب تو پودری، زیر پودری و پودرهایی تخصصی اعم از فولادی، آلایژی و سوپر آلایژی تولید می شوند. وی افزود: این تولید بر اساس سفارش و نیاز مشتری در زمینه صنعتی و فعالیت های مرتبط، با تهیه سیم جوش و پودر از مجموعه اسپاک صورت می پذیرد. لازم به ذکر است که در این زمینه، قابلیت تولید تمامی گریدها شامل فولادهای زنگ نزن، کروم ها و نیکل ها وجود دارد. مدیرعامل شرکت فیدار جوش آداک در خصوص نحوه فروش محصولات این شرکت،

دارد و باعث سرعت بخشیدن به عملیات جوش می‌شود. اگرچه در حال حاضر از سیم‌جوش‌هایی که روکش مسی ندارند نیز استفاده می‌شود اما زمان تولید و استفاده از آن‌ها بسیار کوتاه است و باید بلافاصله پس از تولید و به منظور جلوگیری از اکسید شدن، استفاده شوند.

وی در همین راستا افزود: مس به صورت پودر در سیم‌جوش مورد استفاده قرار می‌گیرد. به گونه‌ای که این پودر در وان‌های شست‌وشو رفته و پس از خروج از آن‌ها، سیم‌جوش تولید شده مسوار می‌شود.

### ■ می‌توانیم بی‌نیاز از واردات شویم

آذین با بیان اینکه اگر مواد اولیه مورد نیاز برای تولید سیم‌جوش در داخل کشور تامین شود از واردات بی‌نیاز خواهیم شد، تصریح کرد: در صورت تامین موادی نظیر منگنز، منیزیم و مفتول‌های خاص در داخل کشور، بی‌نیاز از واردات آن‌ها خواهیم بود و تولید به راحتی صورت خواهد پذیرفت اما در حال حاضر، تولیدکنندگان ناچار به واردات این مواد هستند.

مدیرعامل شرکت فیدار جوش آداک در پایان عنوان کرد: آداک، یک مجموعه کاملاً ایرانی با دستگاه‌ها و تولیدات داخلی است که تمام تلاش خود را در شرایط سخت اقتصادی و صنعتی جهت حفظ و تولید سیم‌جوش به منظور ارائه مستقیم محصول به مشتری انجام داده است. اگر امکان واردات نمونه‌های خارجی به کشور وجود داشت، ما به راحتی قدرت رقابت با آن‌ها را داریم. بنابراین امیدوار هستیم شرایط صنعت در کشور به گونه‌ای رقم بخورد که اتفاقات خوبی در زمینه تولید سیم‌جوش رخ دهد.

شدن اشاره کرد. عدم جذب رطوبت، خاصیت دیگری است که باید در زمینه سیم‌جوش‌های پودری مورد استفاده قرار گیرد. از لحاظ اندازه نیز سیم‌جوش‌ها باید یک‌دست و منظم باشند. عدم دارا بودن قابلیت فتری و ارتعاشی به منظور تسهیل در فرایند انتقال، از دیگر خاصیت‌های سیم‌جوش است.

وی در ادامه تاکید کرد: این خواص در سیم‌جوش‌های مختلف با یکدیگر تفاوت‌های بسیاری دارند. یعنی هیچگاه نمی‌توان گفت خواص سیم‌جوش فولادی با سیم‌جوش نیکی برابر است و هرکدام از این سیم‌جوش‌ها متفاوت از یکدیگر هستند. سیم‌جوش‌های فولادی، عمدتاً فولادهای ساختمانی هستند که آلیاژ خاصی در آن‌ها استفاده نشده است و در واقع همان الکترودهای معمولی هستند که از قدیم در کارگاه‌های آهنگری مورد استفاده قرار می‌گیرند. در برج‌ها و ساختمان‌های عظیم از سیم‌جوش فولادی دارای استحکام‌های بالاتر استفاده می‌شود.

### ■ استفاده از روکش مسی در سیم‌جوش

مدیرعامل شرکت فیدار جوش آداک در خصوص استفاده از روکش‌های مسی در سیم‌جوش، بیان کرد: از روکش‌های مسی در حد یک میکرون در سیم‌جوش استفاده می‌شود که این امر از دو جنبه دارای اهمیت است؛ از آنجایی که فولاد در هوای آزاد و همچنین رطوبت میل به اکسید شدن دارد، بنابراین این پوشش مسی از اکسید شدن فولاد جلوگیری می‌کند. تسهیل انتقال جوش در فرایند جوشکاری، دیگر وظیفه‌ای است که روکش مسی در سیم‌جوش بر عهده

بخشی از مواد اولیه مورد نیاز از داخل، تامین و بخش دیگری نیز به ناچار وارد کشور می‌شود. به طور مثال محصولات فولادی زنگ‌نزن در کشور وجود ندارد و بنابراین باید واردات در این زمینه صورت پذیرد



مسئول واحد لجستیک و بازرگانی خارجی شرکت آمیتیس نور:

## قیمت گذاری در سامانه های گمرکی به روز نیست

مسئول واحد لجستیک و بازرگانی خارجی شرکت آمیتیس نور گفت: با اینکه از سال گذشته تا کنون قیمت انواع محصولات فولادی در بازارهای جهانی به طور چشمگیری افزایش یافته است، اما این قیمت ها در سامانه های گمرکی به روزرسانی نشده و مشکلاتی را برای واردکنندگان به وجود آورده است.



سطح بسیار بالایی از تکنولوژی را نیاز دارد و در گذشته نیز چندین شرکت قصد ورود به تولید این نوع ورق ها را داشتند که تاکنون این مهم محقق نشده است. تقریباً تمام فولادسازان بزرگ دنیا ورق الکتریکی تولید می کنند. فولادسازان بزرگ کشورهای چین، آلمان، روسیه و تایوان اقدام به تولید ورق الکتریکی کرده اند که بزرگترین تولیدکنندگان این ورق در کشور چین قرار دارند.

### ■ دشواری های واردات ورق الکتریکی

مسئول واحد لجستیک و بازرگانی خارجی شرکت آمیتیس نور تاکید کرد: به دلیل تحریم ها، واردات ورق الکتریکی با دشواری های بسیاری

نیز ورق الکتریکی وارداتی شرکت ما را خریداری می کنند. این شرکت ها، ورق الکتریکی را برای ساخت الکتروموتورها به کار می برند که این ورق ها در هسته های ترانس تعبیه می شوند.

مسئول واحد لجستیک و بازرگانی خارجی شرکت آمیتیس نور خاطرنشان کرد: برای مصرف کنندگان نهایی به دو شکل ورق را آماده می کنیم؛ بخشی از ورق به صورت خام یا نهایتاً برش داده شده به مشتری تحویل داده می شود؛ همچنین بخشی از ورق وارداتی به کارخانه انتقال داده می شود و با توجه به سفارش دریافتی از سوی مشتری، هسته های ترانس به ابعاد و اشکال گوناگون ساخته می شود. برادران اذعان کرد: تولید ورق الکتریکی

میلاد برادران در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت آمیتیس نور عمدتاً در حوزه واردات ورق های الکتریکی (ورق سیلیس دار) فعالیت می کند. مصرف عمده ورق های الکتریکی در صنعت برق و ساخت موتورهای الکتریکی است. لازم به ذکر است که شرکت آمیتیس نور خود هسته های ترانس را برای موتورهای الکتریکی تولید می کند. در این رابطه، یک کارخانه احداث کرده ایم و طبیعتاً بخشی از ورق های الکتریکی وارداتی نیز در این کارخانه برای تولید هسته ترانس مصرف می شود. وی افزود: مشتری عمده شرکت آمیتیس نور، شرکت موتوژن بوده و شرکت های دیگری



برخی متوقف کردند. این امر باعث شد که دیگر به اندازه قبل از کرونا نتوانند ورق الکتریکی تولید کنند. بنابراین مصرف کنندگان ورق الکتریکی تحت فشار قرار گرفتند.

برادران تصریح کرد: واقعیت امر آن است که هنوز تکنولوژی ساخت ورق الکتریکی در کشور وجود ندارد و مصرف کنندگان این ورق‌ها در کشور، همچنان به واردات آن وابسته هستند. قطعا بهترین گزینه برای تامین ورق الکتریکی، تولید انبوه آن در کشور است اما یکی از اهداف شرکت آمیتیس نور نیز تامین این ورق‌ها برای صنایع مصرف کننده داخلی به جهت ادامه فعالیت آن‌ها است.

وی ادامه داد: یکی از مشکلاتی که به ویژه اخیرا به شرکت ما فشار آورد، مسائل گمرکی بود؛ به طوری که سیستم‌هایی که در گمرک تعریف شده به ویژه از نظر قیمت گذاری کالاها، به روز نیست. در حال حاضر، قیمت اکثر محصولات فولادی در دنیا از جمله ورق‌های الکتریکی نسبت به سال گذشته افزایش چشمگیری یافته است. در حالی که قیمت گذاری که هم‌اکنون در سیستم‌های گمرک کشور ثبت شده است، قیمت‌های دو سال قبل بوده و به روز نیست. این موضوع باعث ایجاد مشکلاتی برای همه واردکنندگان شده است.

مسئول واحد لجستیک و بازرگانی خارجی شرکت آمیتیس نور اظهار کرد: تا زمانی که کالایی در داخل کشور تولید نشود و تولیدکنندگان به آن نیاز داشته باشند، واردات باید انجام شود. بنابراین واردکنندگان انتظار همکاری بیشتری را از سوی سازمان‌های مرتبط با این حوزه دارند تا بتوانند نیاز مصرف کنندگان که خود تولیدکننده هستند را به نحو احسن برآورده سازند.

برادران بیان کرد: مصرف کنندگان ورق الکتریکی، الکتروموتورهایی را تولید می‌کنند که برای بسیاری از صنایع زیربنایی کشور کاربرد دارند و در صورت عدم تامین به موقع ورق الکتریکی، خط تولید آن‌ها نیز تحت الشعاع قرار می‌گیرد و ممکن است تولید آن‌ها متوقف و بعضاً نیروهای آن‌ها تعدیل شوند.

هسته‌های ترانس در شرکت ما ظرفیت محدودی دارد؛ بنابراین با توجه به سفارش دریافتی، عمده ورق الکتریکی وارد شده به صورت کویل یا برش داده شده به مشتری تحویل داده می‌شود. حدود ۵۰۰ تن هسته ترانس در پاییز سال جاری از ورق الکتریکی برای کارخانه سفارش دریافت کردیم. حجم سفارش شده به صورت خام به مراتب از این میزان بالاتر است.

برادران ادامه داد: ورق‌های وارداتی همگی به صورت کویل هستند و ضخامت آن‌ها از ۰,۲۳ تا ۰,۶۵ میلی‌متر و عرض آن‌ها ۱۰۰ سانتی‌متر است. وی در خصوص میزان مصرف ورق الکتریکی

## تقریباً تمام فولادسازان بزرگ دنیا ورق الکتریکی تولید می‌کنند. فولادسازان بزرگ کشورهای چین، آلمان، روسیه و تایوان اقدام به تولید ورق الکتریکی کرده‌اند که بزرگ‌ترین تولیدکنندگان این ورق در کشور چین قرار دارند

در کشور، عنوان کرد: شرکت‌های متعدد و بزرگی همچون موتوژن، الکتروژن، جمکو و... در کشور وجود دارند که ورق الکتریکی مصرف می‌کنند. تخمین زده می‌شود نیاز این شرکت‌ها سالانه به حدود ۳۰ تا ۳۵ هزار تن ورق الکتریکی برسد که در حال حاضر تمامی آن از طریق واردات تامین می‌شود.

### ■ مشکلات گمرکی واردات را با مشکل مواجه می‌کند

مسئول واحد لجستیک و بازرگانی خارجی شرکت آمیتیس نور خاطرنشان کرد: واردات ورق الکتریکی به ویژه در شرایط کرونا و تحریمی بسیار دشوار است. به طوری که بسیاری از تامین کنندگان در ابتدای شیوع ویروس کرونا در دنیا، تولیدات خود را بسیار محدود و حتی

همراه است. بنابراین ارتباط گرفتن با تولیدکنندگان بزرگ ورق الکتریکی با دشواری انجام می‌شود. سیاستی که مجموعه آمیتیس نور دنبال می‌کند این است که تولید داخلی رونق گیرد. همان‌طور که گفته شد، شرکت موتوژن به عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان موتورهای الکتریکی در کشور و همچنین شرکت جمکو، عمده ورق الکتریکی مورد نیاز خود را از شرکت ما تامین می‌کند. بنابراین در تلاش هستیم تا آنجا که ممکن است، نیازمندی‌های مصرف کنندگان ورق الکتریکی را برطرف کنیم. وی تصریح کرد: دو نوع ورق الکتریکی در دنیا تولید می‌شود که یکی از آن‌ها ورق با دانه‌های غیر جهت‌دار و دیگری ورق با دانه‌های جهت‌دار است. در حال حاضر، بیش از ۹۰ درصد از سفارش‌های دریافتی برای ورق الکتریکی ورق با دانه‌های غیر جهت‌دار است.

برادران در پاسخ به سوال خبرنگار پایگاه خبری «فلزات آنلاین» مبنی بر تفاوت میان دو ورق الکتریکی موجود و صنایع مصرف کننده آن‌ها، بیان کرد: تفاوت عمده دو نوع ورق تلفات الکتریکی است. ناگفته نماند که این ورق‌ها گریدهای مختلفی دارند که برخی از آن‌ها ۴۷۰، ۶۰۰، ۵۳۰، ۸۰۰، ۱۰۰۰... هستند. هر یک از این گریدها با مشخصه تلفات الکتریکی تعیین می‌شوند. به طور مثال، اگر شرکتی قصد تولید محصول خاصی را داشته باشد، با توجه به مشخصه محصول، نیاز به یک ورق خاص خواهد داشت تا بتواند محصولی را تولید کند که از استاندارد لازم برخوردار باشد. بنابراین سفارش‌ها طبق محصول و استانداردها به دست مامی‌رسد.

وی ابراز کرد: اخیراً برخی از تولیدکنندگان الکتروموتور به سمت استفاده از ورق روغنی به جای استفاده از ورق الکتریکی رفته‌اند. متأسفانه این امر، باعث کاهش کیفیت این موتورها و کوتاهی عمر آن‌ها خواهد شد. البته یکی از دلایل جایگزینی ورق روغنی، به عدم دسترسی به ورق الکتریکی بازمی‌گردد.

مسئول واحد لجستیک و بازرگانی خارجی شرکت آمیتیس نور در مطرح کرد: کارخانه تولید

مدیرعامل شرکت تولید قطعات فولادی و ریختگی میکائیلی مطرح کرد:

## افزایش سرسام آور قیمت آهن اسفنجی

مدیرعامل شرکت تولید قطعات فولادی و ریختگی میکائیلی گفت: قیمت آهن اسفنجی در حدی مشمول افزایش قیمت شده است که قیمت قراضه فولادی در بازار آزاد با احتساب ۹ درصد مالیات پایین تر از قیمت آهن اسفنجی با نرخ و فاکتور دولتی است.



شرکت خود را از بورس کالا تهیه کنیم، بلکه سهمیه خود را هم از دست دادیم.

این تولیدکننده در ادامه بیان کرد: در همین حال، شرکت برای تهیه مواد اولیه خود ناچار به جایگزینی قراضه فولادی به جای آهن اسفنجی شده است.

### ■ افزایش قیمت آهن اسفنجی

مدیرعامل شرکت تولید قطعات فولادی و ریختگی میکائیلی، عمده‌ترین مشکل این شرکت را تامین آهن اسفنجی از بورس کالا عنوان کرد و گفت: قیمت آهن اسفنجی در حدی افزایش یافته است که قیمت ضایعات قراضه فولادی در بازار آزاد با احتساب ۹ درصد مالیات پایین تر از قیمت آهن اسفنجی با نرخ و فاکتور دولتی برآورد می‌شود.

### ■ خسارت‌های ناشی از قطعی برق

میکائیلی با بیان اینکه قطعی برق نیز از

### ■ جایگزینی قراضه فولادی به جای آهن اسفنجی

میکائیلی در باره نحوه تهیه مواد اولیه شرکت خود تصریح کرد: پیش‌تر دولت برای هر واحد فولادی که نیازمند آهن اسفنجی بود و قصد تامین مواد اولیه مورد نیاز خود را از بورس کالا داشت، سهمیه‌ای در نظر می‌گرفت که بتواند خرید و فروش خود را انجام دهد. در واقع، خرید آهن اسفنجی در بورس کالا منوط به عرضه محصول در این بازار تعیین شده بود.

وی اضافه کرد: بر اساس توافقات، مقرر شده بود مجموعه تولیدی میکائیلی خط تولید شمش استاندارد را راه‌اندازی کند و به همین خاطر اقدام به تهیه آهن اسفنجی از بورس کالا ایران کردیم که متأسفانه با وجود مشکلات فراوانی که با آن مواجه بودیم، امکان عرضه محصول در بورس کالا برای مجموعه ما میسر نشد. در نهایت، نه تنها نتوانستیم مواد اولیه مورد نیاز

مهدی میکائیلی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت تولید قطعات فولادی و ریختگی میکائیلی، فعالیت خود را در سال ۱۳۹۲ در حوزه تولید شمش فولادی آغاز کرد و در حال حاضر، قطعات ریختگی، ماسه‌شویی و سنگ‌شکن تولید می‌کند. ظرفیت اسمی تولید شمش فولادی این مجموعه، چهار هزار تن و ظرفیت تولید قطعه ریخته‌گری بین ۷۰۰ تا ۸۰۰ تن است. میزان تولید ماهانه محصول، به حدود ۱۰۰ تن می‌رسد؛ بنابراین ۲۵ تا ۳۰ درصد ظرفیت کارخانه فعال است.

مدیرعامل شرکت تولید قطعات فولادی و ریختگی میکائیلی در ادامه افزود: در واقع، فعالیت اصلی مجموعه ما، تولید قطعات خط تولید کارخانه‌های نورد است. فروش محصولات نیز هم به صورت نقدی و هم اعتباری انجام می‌شود.



قطعی مکرر و بی‌نظم جریان برق، میزان قابل توجهی بدهی مالی و مواد اولیه ناقص روی دست فولادساز می‌ماند.

میکائیلی اظهار کرد: خوشبختانه یک کارخانه اکسیژن‌سازی در نزدیکی واحد تولیدی ما قرار دارد که به علت تداوم شیوع کرونا، امکان قطع برق این کارخانه وجود ندارد؛ چراکه اگر این همسایگی وجود نداشت، تعداد دفعات بیشتری برق این واحد فولادسازی قطع می‌شد.

## ■ دولت، تولیدکننده موانع تولید

وی با بیان اینکه شرکت تولید قطعات فولادی و ریختگی میکائیلی تاکنون اقدام به صادرات محصولات نکرده است، گفت: با توجه به شرایط اقتصادی کشور، فعالیت در بخش تولید، مقرون به صرفه نیست. در واقع، تولیدکننده هر چه تلاش خود را در چرخه تولید بیشتر می‌کند، مشکلات نیز بزرگ و بزرگ‌تر می‌شوند. در حال حاضر، دولت علاوه بر اینکه از تولیدکننده حمایت نمی‌کند، بلکه با صدور بخشنامه‌های گوناگون، موانع زیادی را بر سر راه تولید ایجاد می‌کند.

مدیرعامل شرکت تولید قطعات فولادی و ریختگی میکائیلی تاکید کرد: تولیدکنندگان این حوزه هیچ درخواستی از دولت جز پشتیبانی از چرخه تولید و خالی نکردن زیر پای صنعتگران ندارند که این امر، با عدم ابلاغ قوانین بی‌جا و بدون پایه و اساس تا حد زیادی محقق خواهد شد.

ابتدای سال ۱۴۰۰ شامل حال این مجموعه شده است، عنوان کرد: در آغاز سال جاری، شرکت توزیع نیروی برق، نامه‌هایی مبنی بر قطع برق فوری به واحد تولیدی ما ارسال کرد که بدون توجه به شرایط تولید، درست هنگام فعالیت دستگاه‌ها، جریان برق توسط این سازمان قطع شد. اخیراً نیز نزدیک به ۱۵ روز با این قطعی برق دست‌وپنجه نرم کردیم که بعد از سپری کردن این مدت زمان، هم‌اکنون این معضل به طور کامل برطرف شده است.

وی ضمن انتقاد از وزارت نیرو، اذغان کرد: بی‌نظمی وزارت نیرو در اجرای صحیح خاموشی برق صنایع، خسارت‌های جبران‌ناپذیری را به مجموعه تولیدی وارد کرده است؛ به طوری که یکی از کوره‌های مجموعه آسیب دید. در واقع در حین عملیات ذوب، زمانی که مواد اولیه وارد کوره شده بود با قطع ناگهانی جریان برق فرایند تولید نیمه‌تمام ماند و عملاً تمامی مواد اولیه نیمه‌آماده ذوب شده در داخل کوره سرد شد و این بخش را دچار خرابی کرد.

مدیرعامل شرکت تولید قطعات فولادی و ریختگی میکائیلی ادامه داد: در واقع، شرکت برق منطقه‌ای هر زمانی که صلاح بداند و بدون اطلاع قبلی اقدام به خاموشی برق صنایع می‌کند و زمانی که از وزارت نیرو پیگیر این بی‌نظمی می‌شویم، شخصی پاسخگو تولیدکننده نیست یا اگر پاسخ بدهند، اظهار بی‌اطلاعی می‌کنند و موضوع را به مسئولین بالادستی خود نسبت می‌دهند. در حالی با

متاسفانه با وجود مشکلات فراوانی که با آن مواجه بودیم، امکان عرضه محصول در بورس کالا برای مجموعه ما میسر نشد. در نهایت، نه تنها نتوانستیم مواد اولیه مورد نیاز شرکت خود را از بورس کالا تهیه کنیم، بلکه سهمیه خود را هم از دست دادیم

مدیر فروش گروه تولیدی صنعتی کامبت:

## قیمت مواد اولیه باید مصوب باشد

◀ بازار بی ثبات، آسیب آفرین است

مدیر فروش شرکت کامبت گفت: در راستای تسهیل در تامین مواد اولیه، قیمت باید مشخص شده باشد تا تولیدکننده بتواند سود حاصل از فروش محصولات خود را پیش بینی و ارزیابی کند؛ این در حالی است که بی ثباتی در بازار این امکان را از تولیدکنندگان گرفته است.

چالشی است که در تامین مواد اولیه با آن روبه رو هستیم. زمانی که قیمت مواد اولیه افزایش می یابد، فروش متوقف می شود و به دنبال آن، خط تولید نیز تعطیل می شود اما به دلیل اینکه توقف تولید نمی تواند ادامه داشته باشد، تولیدکننده ناچار به خرید مواد اولیه می شود و جالب اینکه زمان تحویل و قیمت آن تقریباً نامشخص است.

وی در همین راستا افزود: قیمت مواد اولیه فلزی باید مصوب و مشخص شده باشد تا تولیدکننده بتواند سود حاصل از فروش محصولات خود را پیش بینی و ارزیابی کند؛ این در حالی است که بی ثباتی در بازار این امکان را از تولیدکنندگان گرفته است. ضمن اینکه افزایش غیرقابل پیش بینی قیمت مواد اولیه، همیشه موجب ضرر تولیدکننده می شود.

مدیر فروش گروه تولیدی صنعتی کامبت در خصوص اهمیت تامین انرژی صنایع، مطرح کرد: قطعی برق، دیگر مشکلی است که اکثر تولید کنندگان با آن مواجه هستند و نیازی به توضیح ندارد. این در حالی است که خطر کمبود گاز در فصل سرما هم احساس می شود. آخوندی در خصوص طرح و برنامه فروش محصولات این شرکت نیز بیان کرد: فرایند فروش محصولات شرکت کامبت از طریق بازاریابی و همچنین تبلیغات صورت می پذیرد. مشتریان ما نیز اکثراً پراکنده فروشان کابینت هستند و مردم عادی هنوز شناخت کافی از محصولات این شرکت ندارند اما این امر به مرور زمان تحقق خواهد یافت.

مواردی که همیشه در تامین ماده اولیه فولادی برای ما حائز اهمیت بوده، تنوع و قیمت آن است. مفتول مسوار نیز باید خاصیت آبکاری و انعطاف پذیری بالایی داشته باشد. لازم به ذکر است که تامین مواد اولیه، کاملاً به صورت نقدی انجام می شود اما فروش با عنایت به اعتماد مشتریان، به صورت اقساطی صورت می پذیرد.

وی در خصوص فرایند تولید محصولات در این مجموعه، اذعان کرد: فیکس کاری، قالب سازی و برش کاری فرایندهایی هستند که در طی تولید محصول و به روش سرد انجام می شوند؛ چراکه مفتول به راحتی با دست خمیده شده و پس از فیکس کردن، درون قالب قرار می گیرد و عملیات برش نیز با تیغ انجام می شود.

مدیر فروش گروه تولیدی صنعتی کامبت با بیان اینکه ظرفیت تولیدی شرکت در فصول مختلف سال تغییر می کند، عنوان کرد: ظرفیت تولید شرکت بستگی به سفارش مشتریان و همچنین شرایط بازار دارد. بخشی از محصولات یاد شده در انبارهای شرکت دپو می شود و در زمان شکل گیری مجدد تقاضا در بازار، عرضه می شود. بنابراین میزان تولید شرکت کاملاً به بازار مصرف وابسته است.

آخوندی در پاسخ به سوال خبرنگار پایگاه خبری «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه در رابطه با تامین مواد اولیه با چه چالش هایی مواجه هستید، مطرح کرد: نوسان قیمت، مهم ترین

علی آخوندی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت کامبت به تازگی در سال جاری به بهره برداری رسید. اگرچه برنامه ریزی های لازم جهت تاسیس شرکت از دو سال پیش صورت گرفته بود اما با توجه به اینکه تصمیم به حضور پر قدرت و موثر در بازار داشتیم و همچنین خط قالب گیری محصولات باید به صورت کامل آماده به کار می شد، لذا شرکت فعالیت خود را در نیمه نخست سال ۱۴۰۰ در شهرک صنعتی فناوران آغاز کرد.

وی افزود: عمده محصولات تولیدی شرکت سبدهای داخل کابینت همچون سبد صیفی جات، سبد مواد شوینده و همچنین سطل زباله است. بسیاری از شرکت های فعال در صنعت لوازم خانگی با تولید یک یا دو محصول به بازار ورود می کنند و بقیه سبد محصولات آن ها تامینی از سایر تولیدکنندگان است اما در کامبت چنین مسئله ای وجود ندارد و در انبار شرکت به میزان کافی قالب های تولیدی موجود است.

مدیر فروش گروه تولیدی صنعتی کامبت در خصوص مواد اولیه مورد استفاده در این شرکت، بیان کرد: مواد اولیه مورد استفاده در این شرکت، مفتول مسوار و ورق گالوانیزه فولادی است. همچنین، محصولات تولیدی در واحد دیگری در خارج از مجموعه، آبکاری می شوند.

آخوندی در ادامه به نحوه تامین مواد اولیه اشاره کرد و گفت: ورق گالوانیزه فولادی مورد استفاده شرکت از بازار آزاد تامین می شود و به دنبال برند خاصی از ورق گالوانیزه نیستیم.



شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان  
با اطمینان بسازید



بیش از نیم قرن همت، تلاش و بالندگی در صنعت فولاد

شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان

تولید ریل در ذوب آهن اصفهان  
انقلابی در صنعت حمل و نقل ریلی کشور

ریل ملی افتخار ملی  
ESCO



آلومينيوم

● تولید در باتلاق موانع بانکی و دولتی

مدیرعامل شرکت سپید آلومینیوم عنوان کرد:

## تولید در باتلاق موانع بانکی و دولتی

مدیرعامل شرکت سپید آلومینیوم گفت: در کشور ایران، برخلاف اکثر کشورهای دنیا که از ابتدا تا انتهای مراحل تولید، از واحد صنعتی حمایت می‌شود، هیچ‌گونه حمایتی از سوی دولت و بانک‌ها وجود ندارد و یک تولیدکننده برای ادامه فعالیت خود، مداوم باید نگران تامین نقدینگی باشد.

هستند که به آن‌ها خدمات‌رسانی می‌کنیم و تاکنون هیچ صادراتی انجام نداده‌ایم. سلطانی‌مقدم در خصوص ماشین‌آلات مورد استفاده در خطوط تولید شرکت، بیان کرد: در کارخانه سپید آلومینیوم، تجهیزات و ماشین‌آلات نورد، دستگاه خم‌کاری، پرس هیدرولیک و... مستقر بوده که همه این تجهیزات ساخت داخلی هستند و از تجهیزات خارجی تاکنون استفاده نکرده‌ایم.

### ■ تامین آلومینیوم از بازار آزاد

مدیرعامل شرکت سپید آلومینیوم اذعان کرد: مواد اولیه‌ای که برای تولید ظروف آلومینیومی استفاده می‌کنیم، شمش آلومینیومی خالص متعلق به شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو) است که آن را از بازار آزاد خریداری می‌کنیم. از بورس کالا خرید انجام نمی‌دهیم و آن هم به دلیل وجود مشکلات متعددی از قبیل ارائه

حاضر با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنیم، میزان سربراه‌ای است که در انتهای تولید روی دست ما می‌ماند. حتی با تعویض کوره‌های ذوب و صرف هزینه‌ای بالغ بر یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان، هنوز هم خاک کوره زیادی باقی می‌ماند و نتوانستیم نتیجه مطلوبی را با تعویض کوره به دست آوریم.

### ■ فروش صادراتی نداشته‌ایم

این فعال صنعت آلومینیوم در ادامه یادآور شد: شرکت سپید آلومینیوم از نظر مکانی در مجاورت جاده قرار گرفته است و مشتریان به خوبی این واحد تولیدی را می‌شناسند و برای فروش محصولات خود به نمایندگی در استان‌ها و شهرهای دیگر احتیاج نداریم و به سهولت کالاهای تولیدی خود را عرضه می‌کنیم. نحوه فروش تمام محصولات ما نیز به صورت نقدی است. بیشترین مشتریان ما مردم جامعه

صمد سلطانی‌مقدم در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: در شرکت سپید آلومینیوم، انواع ظروف آلومینیومی مانند تشت، سینی، بشقاب و... تولید می‌شود. ظرفیت تولید سالانه مندرج در پروانه بهره‌برداری شرکت، یک هزار تن است که به دلیل برخی معضلات کاهش حجم تولید داشتیم و در حال حاضر ۵۰۰ تن در سال محصول تولید می‌کنیم.

مدیرعامل شرکت سپید آلومینیوم مطرح کرد: فرایند تولید محصولات یاد شده به این شکل است که شمش آلومینیومی را در کوره‌های ذوب قرار می‌دهیم و پس از ذوب، با استفاده از دستگاه نورد آن را به ورق تبدیل می‌کنیم؛ سپس عملیات خم‌کاری و سفیدکاری را روی آن انجام می‌دهیم و به هر شکلی که مورد سفارش باشد، تبدیل و عرضه می‌کنیم. وی افزود: یکی از مشکلاتی که در حال





عبارت دیگر، مسئولین با اعمال قوانین دست‌وپاگیر باعث تعدیل نیروی انسانی شده‌اند. در این شرکت، نزدیک به ۴۰ نیروی انسانی مشغول به کار هستند و قصد داشتیم تعداد نیروها را افزایش دهیم اما با این شرایط فعلاً از انجام این کار منصرف شده‌ایم.

## ■ تعلق در اعطای وام

مدیرعامل شرکت سپید آلومینیوم در ادامه یادآور شد: برای درخواست وام از بانک بارها اقدام کردیم و در هر مرتبه، هرگونه اسناد و مدارکی که برای دریافت وام نیاز بود را ارائه کردیم اما متأسفانه قانع نشدند. همین امر سبب به تعویق افتادن برنامه تولید و ضردهی شرکت خواهد شد. از سوی دیگر، سازمان بیمه درخواست می‌کند تا دفاتر خرید و فروش را به مسئولین مربوطه بدهیم تا بررسی کنند که از چه روزنه‌ای می‌توانند ما را جریمه کنند! در همه جای دنیا، قانون بر این اساس تنظیم شده است که از ابتدا تا انتهای مراحل تولید در یک شرکت، تولیدکننده به صورت کامل تحت حمایت دولت، بانک‌ها و بیمه قرار می‌گیرد و به این ترتیب هیچ دغدغه‌ای متوجه تولیدکننده نیست اما در نهایت تأسف، در این کشور این امر کاملاً وارونه است و از ابتدا تا انتهای مسیر تولید، یک تولیدکننده مداوم برای ادامه فعالیت خود، باید نگران تامین نقدینگی باشد و در صورت گرفتن وام، باید بیش از ارزش مبلغ وامی که دریافت کرده است را بپردازد.

وی در پایان عنوان کرد: سال ۱۳۹۸، از طریق وزارت صمت توانستیم از بانکی، به مبلغ یک میلیارد تومان وام دریافت کنیم و تعدادی از دستگاه‌ها و ماشین‌آلات را تعویض کردیم. در آن زمان، علاوه بر وامی که گرفتیم، نزدیک به دو میلیارد تومان نیز سرمایه‌گذاری شخصی انجام شد. اکنون در حال پرداخت اقساط وام هستیم درست در زمانی که به نقدینگی بیشتری برای افزایش تناژ تولید و رشد کیفیت محصولات هستیم، وزارت صمت هیچ اقدامی در جهت رفع موانع تولید انجام نمی‌دهد

دفاتر قانونی ثبت خرید و فروش و همچنین وضع قوانینی از سوی خود بورس کالا در زمینه شرایط فروش است؛ به این دلیل که محصول دولتی خریداری می‌شود، باید به شیوه‌ای که خود کارگزار دولت مد نظر دارد به فروش برسد و سود حاصل از فروش نیز بر همین اساس معین شود. از سوی دیگر، خرید از بورس کالا منجر به ارائه فاکتورهای خرید شرکت‌ها از سوی بورس به سازمان مالیات و دارایی خواهد شد و مانع تراشی‌های این سازمان را به همراه خواهد داشت.

این تولیدکننده ظروف آلومینیومی همچنین اظهار کرد: تاکنون برای خرید مواد اولیه دچار چالشی نشدیم؛ چراکه خرید ما به شکل نقدی است و عرضه‌کنندگان آلومینیوم در بازار آزاد نسبت به خریدارانی که به صورت نقدی مواد اولیه خریداری می‌کنند، با سهولت رفتار می‌کنند و طی چند روز آلومینیوم را به دست ما می‌رسانند. بنابراین روند تولید دچار وقفه نمی‌شود.

## ■ نیاز به حمایت دولت داریم

سلطانی‌مقدم در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه چه برنامه توسعه‌ای برای ۶ ماهه دوم سال در نظر گرفته‌اید، تصریح کرد: سال گذشته، دستگاه نورد آلومینیوم خط تولید را تعویض کردیم و همچنین منتظر ورود دستگاه‌های جدید برای تکمیل مراحل تولید از صفر تا صد در شرکت هستیم؛ به عنوان مثال، باید تجهیزاتی در اختیار داشته باشیم تا دسته قابل‌هایی که تولید شده را به راحتی نصب کند، رنگ‌کاری روی محصولات انجام شود و بسته‌بندی به سهولت انجام پذیرد. متأسفانه دولت همکاری‌های لازم را برای ارائه تسهیلات به تولیدکننده ندارد و برای انجام هر اقدامی، موانع فراوانی جلوی پای تولیدکننده می‌گذارد. دولت به جای حمایت از تولید و ایجاد فرصت شغلی، کاری کرده تا به جای افزایش نیروی انسانی برای کار در خط تولید یک شرکت پایین‌دستی، موجب تعدیل نیرو شود. به

حتی با تعویض کوره‌های ذوب و صرف هزینه‌ای بالغ بر یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان، هنوز هم خاک کوره زیادی باقی می‌ماند و نتوانستیم نتیجه مطلوبی را با تعویض کوره به دست آوریم



مس

A large roll of metal sheet, likely aluminum or steel, is shown in a factory setting. The roll is positioned horizontally and is partially unrolled, showing the texture of the metal. The background is dark and industrial, with various pipes and machinery visible. A green diagonal overlay covers the left side of the image, containing the text.

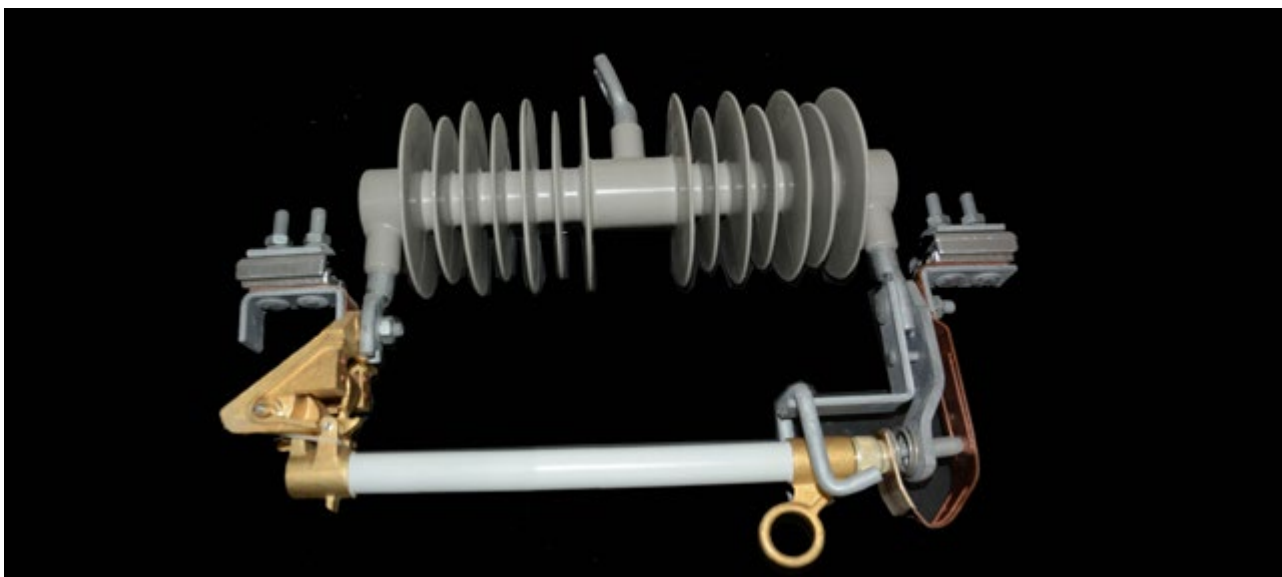
● تاخیر در پرداخت مطالبات، به ضعف نقدینگی انجامید

مدیرعامل شرکت دلتاسازان سپاهان:

## تاخیر در پرداخت مطالبات، به ضعف نقدینگی انجامید

◀ در تامین محصولات مسی با چالشی مواجه نیستیم

مدیرعامل شرکت دلتاسازان سپاهان گفت: کمبود نقدینگی، تولیدکننده را در خرید مواد اولیه دچار مشکل می‌کند و به نوعی دست آن را برای ادامه فعالیت می‌بندد که اصلی‌ترین علت ایجاد این معضل برای شرکت ما، عدم پرداخت به موقع هزینه خرید محصولات از سوی مشتریان فعال در صنعت برق است که عمدتاً دولتی و یا خصوصی هستند و بروز این شرایط، باعث شده است تا میزان تولید کارخانه به یک‌سوم برسد؛ علاوه بر این شرایط دریافت تسهیلات بانکی به گونه‌ای پیچیده شده و میزان آن کاهش یافته که این امر نیز نمی‌تواند به طور مطلوبی در تامین نقدینگی گره‌گشا باشد.



خرید مواد اولیه دچار مشکل می‌کند و به نوعی دست آن را برای ادامه فعالیت می‌بندد اما اصلی‌ترین علت ایجاد این معضل برای شرکت ما، عدم پرداخت به موقع هزینه خرید محصولات از سوی مشتریان است. به عبارت دیگر، با توجه به افزایش افسارگسیخته نرخ تورم، میل صعودی قیمت ارز و به دنبال آن، رشد قیمت مواد اولیه، به خودی خود نیاز به افزایش سرمایه برای هر تولیدکننده‌ای احساس می‌شود؛ حال که خرید مواد اولیه به صورت نقدی و بدون هیچ تاخیری انجام می‌شود، تاخیر در پرداخت مطالبات از سوی مشتریان، می‌تواند یک شرکت را تا مرز ورشکستگی پیش ببرد.

ظرفیت اسمی، تقلیل یافته است. بیشترین معضلی هم که تولید را کاهش داده، طرف قرارداد بودن با شرکت‌هایی است که دولتی و یا خصوصی هستند و در پرداخت وجه خرید محصولات، تاخیر می‌کنند. این در حالی است که در هنگام خرید مواد اولیه، هزینه مربوطه به صورت نقدی و بدون هیچ تاخیری باید پرداخت شود.

### ■ معضل بزرگ کمبود نقدینگی

تحويل پور در ادامه گفت: یکی از چالش‌هایی که تولیدکنندگان با آن مواجه هستند و بعد از بی‌ثباتی بازار، می‌توان آن را در ردیف دوم قرار داد، کمبود نقدینگی است که تولیدکننده را در

محمود تحويل پور در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت دلتاسازان سپاهان در زمینه تولید تجهیزات شبکه انتقال برق فعالیت می‌کند که برای تولید این محصولات، از برنج، فولاد، سیلیکون و تسمه و ورق مسی در خط تولید استفاده می‌کنیم. عمده محصول تولیدی این شرکت، مقره سیلیکونی است که نقش اساسی و حذف‌نشدنی در شبکه انتقال برق دارد.

وی افزود: ظرفیت تولید این شرکت، طبق پروانه بهره‌برداری ۶۰ هزار تن در سال است که در حال حاضر با به وجود آمدن برخی موانع بر سر راه تولید، میزان تولید واقعی شرکت به یک‌سوم

علت رکود سنگینی که در بازار حاکم شده است، هنوز نمی‌توانیم برنامه‌های توسعه‌ای در بخش تولید داشته باشیم.

### ■ دولت برای اعطای مجوزها به تولیدکننده تعلل نکند

مدیرعامل شرکت دلتاسازان سپاهان با اشاره به عدم حمایت بانک‌ها از صنعت، در خصوص مهم‌ترین انتظارات خود و همچنین سایر تولیدکنندگان از دولت، تصریح کرد: ما علاوه بر بانک‌ها با صنایع مصرف‌کننده که عمدتاً دولتی هستند نیز دچار مشکل هستیم. علاوه بر این متاسفانه دولت و نهادهای مربوطه همکاری‌های لازم برای ارائه مجوزها به تولیدکنندگان در زمینه‌های مختلف مانند صادرات، واردات مواد اولیه و... را ندارند که تولیدکننده بتواند برنامه‌ریزی درستی برای فعالیت خود داشته باشد. تولیدکنندگان خواهان حمایت دولت و سازمان‌های بیمه، مالیات هستند. در حال حاضر، فشار زیادی از سوی آن‌ها بر تولیدکنندگان وارد می‌شود.

■ **تامین نقدینگی و معضلات این مسیر**  
این تولیدکننده در ارتباط با اینکه چند درصد از نقدینگی مورد نیاز خود را از طریق بانک‌ها یا موسسات مالی تامین کرده‌اید، گفت: نزدیک به پنج سال است که نقدینگی خود را از طریق مراجعه به یکی از بانک‌ها تامین کرده‌ایم و تنها از این بنگاه مالی درخواست دریافت تسهیلات کرده‌ایم؛ چراکه سابقه مالی چندین ساله نزد این بانک داشتیم و دومین دلیل هم این است که در بعضی بازه‌های زمانی بدهی‌های ما را وزارت نیرو به این بانک پرداخت می‌کند تا بتوانیم از این طریق مطالبات خود را وصول کنیم. لازم به ذکر است که سال گذشته در دو نوبت و سال جدید هم در یک نوبت، اقدام به تامین سرمایه از بانک کرده‌ایم.

تحویل‌پور اظهار کرد: برای دریافت وام دچار چالش‌هایی هستیم که در این خصوص، می‌توان به معدل حساب بانکی اشاره کرد؛ به گونه‌ای که به هر اندازه که معدل بالایی داشته

طور کلی، در برنامه اکثر تولیدکنندگان گنجانده شده است که در نهایت برای صادرات محصولات خود نیز هدف‌گذاری کنند و برای تحقق این امر، علاوه بر داشتن سرمایه در گردش مناسب، از دستگاه‌ها و تجهیزات به‌روزرسانی شده بهره‌مند باشند تا بدون هیچ‌گونه خللی در تولید، به افزایش ضریب نفوذ خود در بازارهای بین‌المللی متمرکز شوند. وی خاطرنشان کرد: حلال تمام مشکلات بخش تولید و صنایع کشور، وجود نقدینگی کافی است تا بتوانند علاوه بر خرید آسان‌تر مواد اولیه، حجم تولید را افزایش دهند و به تنوع محصولات خود توجه داشته باشند. در

### متاسفانه دولت و نهادهای مربوطه همکاری‌های لازم برای ارائه مجوزها به تولیدکنندگان در زمینه‌های مختلف مانند صادرات، واردات مواد اولیه و... را ندارند که تولیدکننده بتواند برنامه‌ریزی درستی برای فعالیت خود داشته باشد

این صورت، می‌توان به کسب سود بیشتر و ارزآوری برای کشور اندیشید.  
مدیرعامل شرکت دلتاسازان سپاهان مطرح کرد: می‌توانیم به کشورهای مانند عراق و سوریه محصول صادر کنیم اما هنوز فرصت مناسب برای آن به وجود نیامده است.

■ **برنامه‌ریزی برای بازاریابی و فروش محصولات**  
تحویل‌پور در زمینه برنامه‌هایی که برای ۶ ماهه دوم سال ۱۴۰۰ در نظر گرفته است، اذعان کرد: با توجه به اینکه قیمت‌ها در بازار داخلی افزایش بسیاری پیدا کرده است، اما برای ۶ ماهه دوم سال، برنامه‌ها و رویه‌هایی را برای بازاریابی و فروش محصولات خود در نظر گرفته‌ایم تا بتوانیم فروش مطلوبی داشته باشیم. ضمن اینکه به

■ **با ممنوعیت‌های وارداتی مواجه هستیم**  
این تولیدکننده در خصوص معضلات موجود در تامین مواد اولیه، مطرح کرد: موادی مانند سیلیکون و لوله‌های اپوکسی، از نیازهای اصلی ما هستند که متاسفانه در تامین آن‌ها دچار مشکل شده‌ایم. برخی از مواد اولیه مورد نیاز ما از طریق واردات همیشه تامین می‌شد اما اکنون که واردات به علت تحریم‌ها امکان‌پذیر نیست، نمی‌توانیم نیاز خود را تهیه کنیم و متاسفانه در بازار داخلی هم به دلیل نبود تکنولوژی لازم برای تولید محصولات اولیه مورد نظر، نمونه داخلی آن‌ها وجود ندارد که آن را جایگزین کنیم و به راحتی تولید را ادامه دهیم.

■ **منابع تامین مواد اولیه مسی**  
این فعال صنعتی در خصوص منابع تامین مواد اولیه، ادامه داد: در حال حاضر به غیر از سیلیکون و لوله‌های اپوکسی، در تامین مواد اولیه با مشکل مواجه نیستیم؛ به طوری که محصولات مسی مورد نیاز خود را از شرکت‌های مس شهید باهنر و مسبار کاوه و محصولات فولادی خود را مراکز خدماتی شرکت فولاد مبارکه اصفهان تهیه می‌کنیم.

■ **عمده تجهیزات کارخانه، ساخت داخل است**  
مدیرعامل شرکت دلتاسازان سپاهان بیان کرد: در مراحل تولید محصولات این شرکت، تکنولوژی خاص و انحصاری به کار نرفته است و بیشتر قطعه‌سازی و مونتاژ قطعات در کارخانه دلتاسازان سپاهان صورت می‌پذیرد که دستگاه‌هایی مانند پرس تجهیزات اصلی این واحد تولیدی هستند. می‌توان گفت تقریباً تمام تجهیزات و دستگاه‌های مستقر در کارخانه دلتاسازان سپاهان، ساخت داخل است.

■ **نمی‌توانیم برای صادرات برنامه داشته باشیم**  
تحویل‌پور در پاسخ به این سوال که با توجه به ظرفیت تولید مطلوب، تاکنون صادرات داشته‌اید یا خیر، یادآور شد: قصد انجام این کار را داریم اما تاکنون اقدامی نکرده‌ایم. به

مالی قوی تر شده، میزان وام تخصیص یافته از سوی بانک به شرکت، کمتر شده است.

### ■ فروش اعتباری، تولیدکننده را به دردمر می‌اندازد

این فعال صنعتی درباره علت نیاز این شرکت به دریافت تسهیلات بانکی، یادآور شد: صرفاً برای خرید مواد اولیه مورد نیاز خود، از بانک تقاضای دریافت تسهیلات کرده‌ایم. مشتریانی که طرف قرارداد این شرکت هستند، فرایند طولانی را برای پرداخت مطالبات طی می‌کنند که این به ضعیف شدن منابع مالی و نقدینگی شرکت می‌انجامد؛ به گونه‌ای که زمان کافی را برای تقویت نقدینگی و تامین هزینه خرید مواد اولیه نخواهیم داشت. بنابراین برای جلوگیری از ایجاد وقفه در مراحل تولید، اقدام به دریافت تسهیلات بانکی کرده‌ایم.

این فعال صنعت مس در پایان این گفت‌وگو با اشاره به تامین سرمایه ارزی در صورت رفع چالش واردات مواد اولیه، اضافه کرد: اگر نقدینگی کافی در دست داشته باشیم قادر خواهیم بود تا مواد اولیه مورد نیاز خود را وارد کنیم که به دلیل عدم توانایی انجام این کار به دلیل تحریم‌ها، باید خرید را از طریق واسطه انجام دهیم. اگر شرایطی به وجود بیاید که بتوانیم واردات ماده اولیه را از سر بگیریم، شاید نیاز به تامین سرمایه ارزی نیز داشته باشیم.

باشیم، وام دریافت می‌کنیم. تولیدکننده نمی‌تواند پول را در حساب بخواهاند و به آن دست نزند؛ چرا که نقدینگی باید صرف خرید مواد اولیه و تجهیزات شود. بر اساس کارکرد خود می‌توانیم تسهیلات دریافت کنیم اما سرمایه کافی در دست نداریم که بتوانیم وام با مبلغ بیشتری از بانک بگیریم. متأسفانه به میزان نصف ارزش واقعی وثایقی که به بانک ارائه می‌شود، امکان دریافت تسهیلات وجود دارد که این امر برای ما که احتیاج به وام به میزان واقعی وثیقه داریم، ضرر است. به طور مثال، وثیقه ۲۰ میلیارد تومانی، تنها به اندازه ۱۰ میلیارد تومان ارزش اعطای وام به تولیدکننده را دارد.

### ■ فرایند تامین مالی مانند قبل آسان نیست

مدیرعامل شرکت دلتاسازان سپاهان اذعان کرد: در مقایسه فرایند تامین مالی در سال جاری نسبت به سال‌های گذشته، شاهد بدتر شدن شرایط هستیم. برای مثال، در سال ۱۳۹۹ توانستیم به ارزش پنج میلیارد تومان تسهیلات بانکی دریافت کنیم که این مبلغ هم تمام و کمال از سوی بانک اعطا شد اما در سال جدید تنها سه میلیارد تومان وام به این شرکت تعلق گرفته است که آن هم با وجود سپرده‌گذاری مبلغ ۴۰۰ میلیون تومانی در حساب بانکی اعطا شده است. به طوری که هرچه منبع

با توجه به افزایش افسار گسیخته  
نرخ تورم، میل صعودی قیمت ارز  
و به دنبال آن، رشد قیمت مواد  
اولیه، به خودی خود نیاز به افزایش  
سرمایه برای هر تولیدکننده‌ای  
احساس می‌شود





### اهم پروژه های جاری

- ← پیمانکار EPC پروژه لیچینگ سونگون
- ← پیمانکار EPC پروژه توسعه کارخانه ذوب مس خاتون آباد
- ← پیمانکار EPC پروژه احداث 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

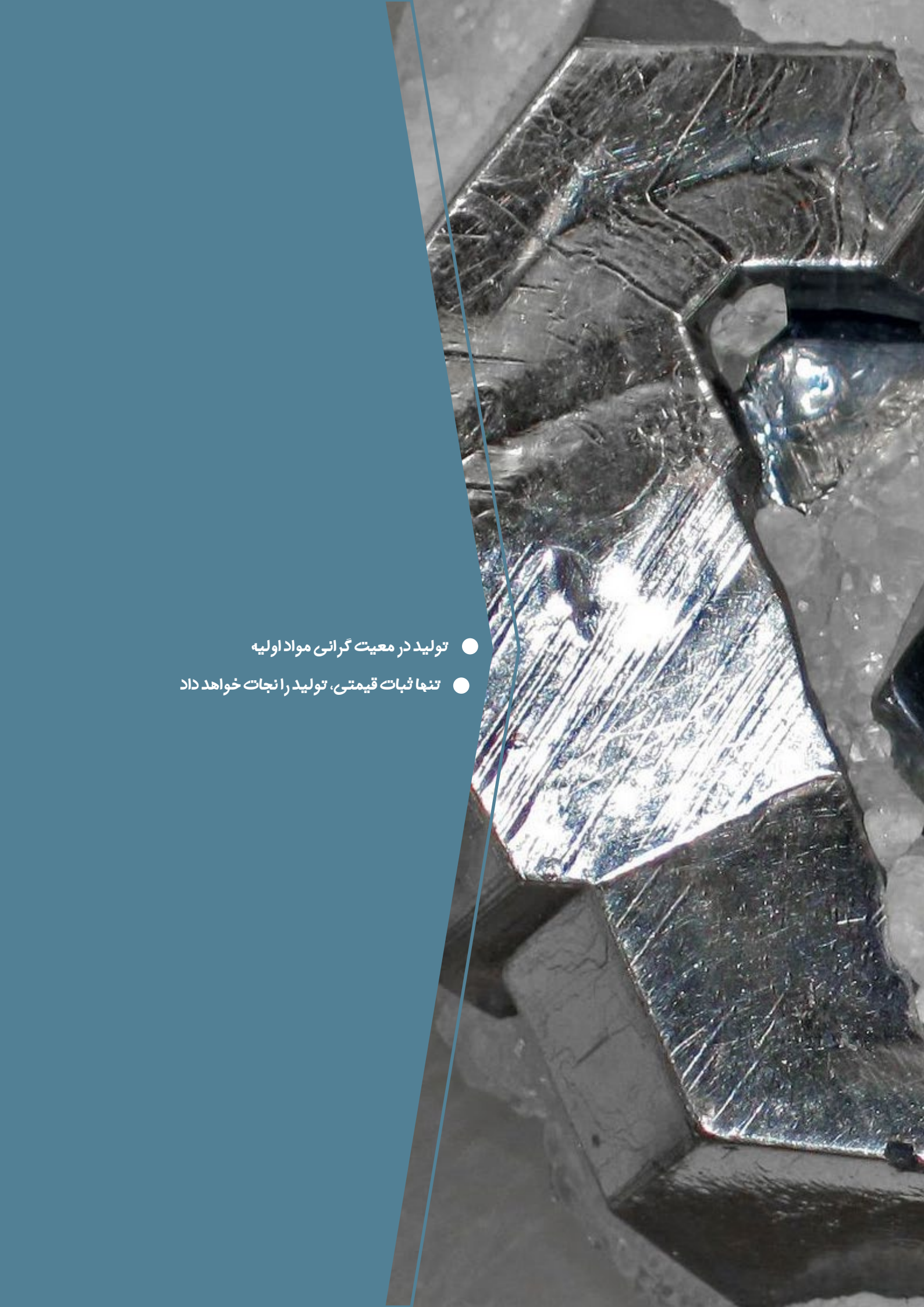
- ➔ مدیریت طرح پروژه نورد فولاد بردسیر
- ➔ پیمانکار EPC پروژه لیچینگ میدوک
- ➔ پیمانکار EPC پروژه تیکنر با ته ریز خمیری مس فلز
- ➔ پیمانکار EPC پروژه تیکنر با ته ریز خمیری سرچشمه
- ➔ پیمانکار EPC پروژه نوسازی و بازسازی پست های برق معدنی
- ➔ مدیریت طرح پروژه احیا مستقیم جهان فولاد سیرجان
- ➔ پیمانکار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





سرب و روی



- 
- تولید در معیت گران‌مواد اولیه
  - تنها ثبات قیمتی، تولید را نجات خواهد داد



مدیر کارخانه شرکت گرد روی پارس:

## تولید در معیت گرانی مواد اولیه

مدیر کارخانه شرکت گرد روی پارس گفت: با تکیه بر توان مالی و تخصصی خود، توانسته‌ایم به جایگاه مطلوبی در زمینه تولید گرد روی که محصولی استراتژیک و خاص است و در صنایع نفت، کشتی‌سازی، خودروسازی و... برای عملیات گالوانیزاسیون مصرف می‌شود، دست یابیم اما مانند سایر تولیدکنندگان، نه تنها با معضلات ناشی از صدور بخشنامه‌های متعدد دولتی، عدم هماهنگی سازمان‌هایی نظیر گمرک و بانک مرکزی با یکدیگر مواجه هستیم، بلکه روند افزایشی قیمت روی، چالش‌های تازه‌ای را ایجاد کرده است.

### ■ معضل اصلی تولید

درفشی در ادامه گفت: به طور کلی، بیشترین چالشی که روند تولید ما را تهدید می‌کند، افزایش قیمت جهانی روی و به تبع آن، قیمت شمش روی در بازار داخلی است. به دلیل اینکه بر اساس قیمت به‌روز شمش روی، خرید مواد اولیه و فروش محصول را انجام می‌دهیم، زمانی که به فاصله یک یا دو روز، نزدیک به ۴۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم افزایش قیمت برای شمش روی لحاظ شود، این رشد قیمت در مقیاس ۲۰ تن مواد اولیه‌ای که باید خریداری کنیم اعمال می‌شود که بیانگر میزان قابل توجهی افزایش هزینه در تامین مواد اولیه است. معضل عدم ثبات قیمت روی، بیش از هر موضوعی تولیدکنندگان را دچار چالش کرده است.

### ■ هزینه‌های جانبی تولید هم رشد پیدا کردند

مدیر کارخانه شرکت گرد روی پارس در ادامه اذعان کرد: با توجه به نوسان قیمت شمش روی، شرایط برای تولیدکنندگان سخت‌تر شده است. در این شرکت پودری روی تولید می‌شود و طبیعی است که علاوه بر هزینه‌های تولید این محصول، هزینه‌های جانبی مانند بسته‌بندی محصول صرف شود که آن‌ها نیز دچار افزایش شده و در نهایت، در هنگام فروش محصول، بر قیمت تمام‌شده تاثیرگذار است. قیمت‌های بسته‌بندی نیز روزانه در حال رشد است و تقریباً قیمت پاکت طی هر روز، سه هزار تومان افزایش را تجربه می‌کند که این امر سبب شده تا متحمل ضرر شویم.

کیهان درفشی جوان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: در ارزیابی روند قیمت روی در بازار داخلی باید این نکته ذکر شود که متأسفانه تاکنون هیچ کاهش قیمتی به وجود نیامده است که این اتفاق سبب ایجاد وقفه در تولید بسیاری از کارخانه‌ها شده است.

وی افزود: در آغاز فعالیت، شمش روی را با قیمت سه هزار تومان به ازای هر کیلوگرم خریداری می‌کردیم و اکنون به قیمت ۶۹ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم این ماده اولیه را تهیه می‌کنیم. روند قیمتی روی به گونه‌ای است که از ابتدا تا انتهای هر هفته به شکلی صعودی و بدون توقف افزایش می‌یابد و تاکنون هم کاهشی به دنبال نداشته است.

صادرات می‌کنیم، هم شمش روی و هم بوته گرافیتی و همچنین آجر نسوز مورد نیاز خود را تامین می‌کنیم. شرکت‌هایی هستند که با سفارش محصول، بوته گرافیتی، آجر نسوز و پاکت‌های بسته‌بندی مورد نیاز را به ما می‌فروشند و هزینه‌هایی که برای فروش این مواد اولیه در نظر گرفته شده را از قیمت تمام شده محصول کم کرده و به اندازه باقی‌مانده هزینه، گرد روی به آن‌ها عرضه می‌کنیم.

### ■ وابستگی صنایع برای مصرف پودر روی

درفشی در باره علت کم بودن فروش این محصول در بازار داخلی، اذعان کرد: وابستگی‌هایی برای مصرف این محصول در بازار داخلی وجود دارد؛ به عنوان مثال، شرکت نفت برای گالوانیزه کردن قطعات ماشین‌آلات و دستگاه‌های خود، نیاز به مصرف رزین، رنگ و... دارد که باید کارخانه‌های مرتبط همکاری کنند تا عملیات گالوانیزه روی قطعات انجام شود که همه مواد اولیه مورد مصرف این کارخانجات وارداتی بوده و در نتیجه، قیمت محصولات آن‌ها افزایشی است و هزینه‌های گزافی را برای تولید باید بپردازند که برای آن‌ها مقرون به صرفه نیست.

وی تاکید کرد: شرکت‌های کشتی‌سازی، خودروسازی، نفت‌کش‌ها و اقیانوس‌پیما باید قسمت زیرین محصولات خود را با گرد روی گالوانیزه کنند و این کار بستگی به موادی دارد که باید با گرد روی مخلوط کنند تا مورد استفاده قرار بگیرد. با توجه به وضعیت اقتصادی موجود در کشور، این شرکت‌ها توانایی مالی پایینی برای تامین گرد روی جهت عملیات گالوانیزاسیون دارند برای همین هم، ترجیح می‌دهند به صورت کامل بدنه یا قطعه گالوانیزه شده را واردات کنند و بر محصول نهایی جای‌گذاری کنند.

وی اضافه کرد: در حال حاضر حدود ۱۵ الی ۲۰ درصد شرکت فعال بوده و ظرفیت تولید قید شده در پروانه بهره‌برداری سالانه یک هزار تن است. همچنین در این شرکت، ۴۸ پرسنل به صورت مستقیم مشغول به کار هستند.

### ■ تامین شمش روی از کارخانه‌های زنجانی

مدیر کارخانه شرکت گرد روی پارس به نحوه تامین مواد اولیه و منابع تامین آن اشاره کرد و گفت: برای تولید گرد روی، فقط از شمش روی استفاده می‌کنیم و منابع داخلی تامین مواد اولیه، شرکت‌هایی مانند تولیدی‌های شمش روی مستقر در استان زنجان و... هستند که شمش روی با گرید ۹۹،۹۷ به بالا را از آن‌ها خریداری می‌کنیم.

درفشی اضافه کرد: نیاز داخلی بازار را که میزان کمی را شامل می‌شود، پوشش می‌دهیم و مازاد محصولات تولید شده را صادرات می‌کنیم. در حقیقت در خاورمیانه، تنها کارخانه‌ای هستیم که گرد روی تولید می‌کنیم و در واقع، تولید انحصاری این محصول به شرکت ما تعلق دارد.

وی در خصوص منبع اصلی درآمد این شرکت، اظهار کرد: در ارزیابی وضعیت فروش محصولات گرد روی پارس، باید گفت که به درآمد حاصل از صادرات تکیه کرده‌ایم.

### ■ از تکنولوژی ایرانی و آلمانی بهره‌مند هستیم

مدیر کارخانه شرکت گرد روی پارس در پاسخ به این سوال که از چه تکنولوژی تولیدی در خطوط تولید شرکت استفاده شده است، عنوان کرد: دانش فنی یکی از ۶ خطوط تولید، متعلق به کشور آلمان بوده و مابقی توسط متخصصین شاغل در این شرکت تولید شده است. البته لازم به ذکر است بعضی از اقلام مانند بوته‌های گرافیتی که باید یک هزار و ۶۰۰ درجه سانتی‌گراد دما را تحمل کنند که در کشور تولید نمی‌شوند. همچنین مشعلی که یک هزار و ۶۰۰ درجه حرارت به شمش روی بدهد و آجرهای نسوزی که باید این دما را تحمل کنند، خارجی هستند که برای واردات آن‌ها نیز دچار مشکل نیستیم.

وی تشریح کرد: بخشی از مواد اولیه مورد نیاز خود را از خارج کشور تامین می‌کنیم که برای این منظور، روش عبور موقت کالا مورد استفاده قرار گرفته است؛ به این صورت که در ازای گرد روی تولیدی که به این شرکت‌های خارجی

روند قیمتی روی به گونه‌ای است که از ابتدا تا انتهای هر هفته به شکلی صعودی و بدون توقف افزایش می‌یابد و تاکنون هم کاهش به دنبال نداشته است

## تولیدکننده باید بر اساس نیاز ثبت سفارش کند

این مدیر کارخانه در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه نظر شما در خصوص ادعای برخی تولیدکنندگان در زمینه سرب و روی که به علت وضعیت حاکم در بازار، کمبود مواد اولیه و افزایش بهای آن، تولید مقرون به صرفه نیست، چیست تصریح کرد: این ادعا نمی تواند صحیح باشد چرا که تولیدکننده بر اساس نیاز خود، بودجه ای که در اختیار دارد و همچنین قیمت اعلام شده در بورس فلزات لندن، می تواند برای خرید مواد اولیه برنامه ریزی کند. نرخ فلزات آهنی و غیر آهنی به صورت روزانه در LME اعلام می شود و تولیدکننده را برای خرید آگاه می کند.

## رضایت مشتری، مهم تر از سودآوری است

درفشی جوان همچنین خاطرنشان کرد: خرید مواد اولیه هزینه مشخصی داشته و همچنین برای کسب سود از محل فروش محصول پودر روی، فرمول واحد داریم و بیش از حد، درصد سود را افزایش نمی دهیم و همیشه روی یک تراز مشخص سودآوری داریم. به همین علت نیز، مشتریان از خرید خود از این شرکت راضی هستند و بر اساس سفارش تولید محصول داریم نه اینکه به تعداد بالا تولید کرده و منتظر به فروش رسیدن گردهای روی تولید شده باشیم. ۵۰ تا ۱۰۰ تن شمش روی برای ذخیره در انبار خریداری می کنیم و طبق سفارش مشتری پس از پرداخت وجه حاصل از خرید، تولید انجام می دهیم.

مدیر کارخانه شرکت گردروی پارس در مورد برنامه توسعه ای اذعان کرد: در حال حاضر با وضعیت نابسامانی که هم در اقتصاد و هم در بازار داخل حاکم است، هیچ برنامه توسعه ای طرح نکردیم؛ در این شرکت ۶ خط تولید مستقر است که در هم اکنون تنها دو خط در حال تولید محصول است که البته بر اساس تقاضای مشتری هر دو خط تولید روشن خواهند بود. به عبارت دیگر اگر مشتری برای

دریافت محصول عجله داشته باشد، هر دو خط و اگر مدت زمان مد نظر نداشته باشد، یک خط تولید برای کار روشن می شود که این کار نیز برای صرفه جویی در مصرف انرژی ها و همچنین تامین هزینه های بهای آب، برق و گاز است که بتوانیم سرپا بایستیم.

## سخن آخر...

درفشی جوان در انتها تقاضای اصلی تولیدکنندگان از دولت را رفع موانع تولید و عدم صدور بخشنامه های گوناگون که بعضا ناقض یکدیگر هستند، دانست و گفت: تنها خواهش های که به عنوان تولیدکننده از دولت داریم این است که با قوانین دست و پاگیر، چوب لای چرخ تولید نگذارد. سازمان مالیات و دارایی نیز برای دریافت مالیات بر ارزش افزوده، تولیدکننده را تحت فشار قرار ندهد و یک واحد تولیدی را به تعطیلی نکشاند.

وی اضافه کرد: تاکنون هیچ وام و تسهیلاتی از بانک ها و موسسات مالی دریافت نکرده ایم؛ بنابراین توقع حمایت مالی از دولت نداریم ولی انتظار داریم به جای تراشیدن موانع مختلف بر سر راه تولید، حامی اصلی تولیدکنندگان باشد تا هم بتوانیم توسعه و پیشرفت را تجربه کنیم و هم در رشد اقتصادی کشور سهیم باشیم.

مدیر کارخانه شرکت گرد روی پارس خاطرنشان کرد: دولت باید شرایط حاکم بر بازار را در حوزه داخلی و خارجی کنترل کند تا بتوانیم به راحتی فروش صادراتی و واردات را انجام دهیم. چرا که عدم هماهنگی بین گمرک و بانک مرکزی، فقط باعث ضرردهی تولیدکننده می شود. در حال حاضر، رقابت با کشورها بر سر صادرات شمش روی به شدت سخت شده و ورود کشورهای چین و روسیه به بازارهای بین المللی روی، کار را برای تولیدکننده ایرانی که با وجود معضلاتی مانند تورم، افزایش نرخ دلار و به تبع آن، قیمت مواد اولیه، هزینه های تولید و... دست و پنجه نرم می کند و شمش روی را در بازار صادراتی به فروش می رساند، سخت تر کرده است.

## شرکت ها توانایی مالی پایینی برای

تامین گردروی جهت عملیات

گالوانیزاسیون دارند برای همین

هم، ترجیح می دهند به صورت

کامل بدنه یا قطعه گالوانیزه شده

را واردات کنند و بر محصول نهایی

جای گذاری کنند

مدیرعامل شرکت شمش سرب خاوران:

## تنها ثبات قیمتی، تولید رانجات خواهد داد

مدیرعامل شرکت شمش سرب خاوران گفت: تا زمانی که ثبات در بازار حاکم نشود و نرخ ارز در کنترل نباشد، نمی توان انتظار رونق تولید داشت؛ ضمن اینکه صنعت سرب با چالش های جدی و حل نشدنی روبه روست.

گفت این ادعا درست است؛ چراکه قیمت ها به میزانی افزایش پیدا کرده و همچنین کمبود مواد اولیه به وجود آمده که تولیدکننده نمی تواند هیچ تصمیم پایداری برای ادامه فعالیت خود اتخاذ کند و به این ترتیب، هم در تامین نقدینگی برای خرید مواد اولیه دچار مشکل است و هم در تعیین قیمت تمام شده محصول که پیش بینی کند به چه میزان می تواند از فروش محصول خود کسب سود کند. شرایط ناپایدار بازار هر روز تولیدکننده را بیش از روز قبل در تنگنا قرار می دهد و هیچ مسئولی هم در این زمینه چاره اندیشی نمی کند.

خانگی همچنین تاکید کرد: متاسفانه شرایط به نحوی پیشروی کرد که در حال فاصله گیری از تولید شمش سرب و ورود به عرصه تولید سایر فلزات هستیم زیرا صنعت سرب با چالش های جدی و حل نشدنی روبه روست.

مدیرعامل شرکت شمش سرب خاوران در انتها یادآور شد: همه تولیدکنندگان از چند سال گذشته تاکنون، مداوم از دولتمردان و مسئولین این تقاضا را کرده اند که حباب قیمتی از بین برود و نوسانات نرخ ارز که همه چیز به آن وابسته است را مهار کنند اما متاسفانه تاکنون اقدام مهمی در این خصوص از سوی متولیان امر صورت نگرفته است. تحقق این موارد، بزرگترین خواسته از سوی تولیدکننده است تا بتوانند راحت تر مواد اولیه مورد نیاز خود را تامین کنند و فعالیت مقرون به صرفه تری داشته باشد.

بهبودی رفت، مجددا فعالیت تولیدی خود را از سر بگیریم و روند فزاینده ای را از لحاظ حجم تولید طی کنیم.

### ■ کمبود مواد اولیه

خانگی در مورد مواد اولیه مورد استفاده در این شرکت، بیان کرد: برای تولید شمش های سرب از خاک معدنی استفاده می کنیم که در این زمینه دچار چالش هستیم. خاک معدنی به میزان مورد نیاز عرضه نمی شود و در صورت عرضه، قیمت بسیار بالایی برای آن در نظر گرفته می شود. اکثر تولیدکنندگان با این کمبود مواجه هستند که موجب توقف یا کاهش تولید آن ها شده است. علت این اتفاق، به اتمام رسیدن ذخایر اکسیدی معدن انگوران عنوان شده است.

### ■ خرید از بازار آزاد با فاکتور رسمی

مدیرعامل شرکت شمش سرب خاوران اضافه کرد: در زمانی که محدودی می توانستیم مواد اولیه را بدون موانع مختلف تامین کنیم، از بازار آزاد آن را خریداری می کردیم و برای ثبت معاملات، فاکتور رسمی دریافت می کردیم.

### ■ تولید مقرون به صرفه نیست

این فعال صنعت سرب در خصوص این که برخی تولیدکنندگان با در نظر گرفتن شرایط حاکم بر بازار نظیر افزایش قیمت مواد اولیه، نوسانات دلار و...، معتقد هستند تولید مقرون به صرفه نیست، اذعان کرد: می توان

مسعود خانگی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: در نیمسال نخست سال جاری، هیچ گونه محصولی تولید نکردیم که علت این عدم تولید قابل ملاحظه، جابه جایی و ایجاد تغییراتی در جهت توسعه بوده است اما باید این نکته را خاطرنشان کرد که وجود چالش هایی از جمله کمبود مواد اولیه، کاهش تقاضا، نوسانات قیمتی و... گریبان گیر تولید کشور شده و متاسفانه تاکنون ذره ای از آن برطرف نشده است.

وی مطرح کرد: به علت تشدید تحریم ها و محدودیت های موجود در مرزهای صادراتی کشور، طی چند ماه اخیر روند قیمتی سرب در کشور نزولی بوده است؛ چراکه صادرات این فلز با افت مواجه شده است و علاوه بر این، در بازار داخلی نیز تقاضای مطلوبی از سوی مصرف کنندگان آن وجود ندارد. بنابراین منطقی به نظر نمی رسد که تولیدکنندگان بخواهند قیمت شمش سرب را در بازار داخلی افزایش دهند. می توان ادعا کرد که افزایش قیمت سرب تا مدتی اتفاق نیفتد.

### ■ آغاز سال جدید، پایان تولید ما بود

این تولیدکننده شمش سرب گفت: به طور مشخص شمش سرب با آنالیز ۹۹٫۹۸ درصد تولید می کنیم که البته در سال جاری با توجه به تغییر و تحولات شرکت و همچنین وضعیت بازار داخلی، خط تولید را متوقف نگه داشته ایم. قصد داریم تا در زمانی که شرایط بازار کمی رو به



**MIDHCO**

**MIDDLE EAST  
MINES & MINERAL INDUSTRIES  
DEVELOPMENT HOLDING Co.**



[www.midhco.com](http://www.midhco.com)

سال تولید، پشتیبانی، منع زوالی با



P.G.M.I.S.E.Z

منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی

**خلیج فارس**

مکانی امن برای صاحبان سرمایه و توسعه کشور

Persian gulf mining and metal industries special economic zone, is the safest place for investors.

ایمیل: [info@pgsez.org](mailto:info@pgsez.org)

کد پستی: ۷۹۳۱۱۸۶۴۷۸

روابط عمومی: ۰۷۶-۳۳۵۹۲۲۲۰

تلفن: ۰۷۶-۳۵۹۵

[www.pgsez.ir](http://www.pgsez.ir)



# تحليل



● درآمد گل گهر به ۲۵ هزار میلیارد تومان رسید



به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در شهریور ماه امسال فعالیت‌های تولیدی و تجاری صنعت فولاد کمی به تعادل رسید. بنابراین هم تولید و هم فروش تولیدکنندگان محصولات سنگ آهنی به شرایط عادی نزدیک شد. هر چند که این شرایط با وضعیت ایده‌آل کمی فاصله دارد، اما شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر توانست در شهریور ماه با بازگشت مصرف‌کنندگان سنگ آهن به تولید، بیش از چهار هزار میلیارد تومان درآمد کسب کند که یکی از بالاترین درآمدهای ماهانه این شرکت در سال جاری به شمار می‌رود.

### ■ رشد ۴ درصدی تولید کنسانتره در گل‌گهر

**نمودار ۱** نشان می‌دهد شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در ۶ ماه نخست سال ۱۴۰۰ توانست ۶ میلیون و ۱۵ هزار و ۷۶۰ تن گندله تولید کند. این شرکت در ۶ ماه ابتدایی سال قبل توانسته بود ۶ میلیون و ۲۵۶ هزار و ۴۹۹ تن گندله تولید کند.

گل‌گهر طی نیمه نخست سال جاری، هفت میلیون و ۹۱۱ هزار و ۵۳۰ تن کنسانتره تولید کرد که نسبت به مدت مشابه سال پیش، ۴ درصد رشد یافته است. این شرکت در نیمسال اول سال ۱۳۹۹، هفت میلیون و ۵۷۰ هزار و ۷۸۸ تن کنسانتره تولید کرده بود.

«کگل» در ۶ ماه نخست امسال موفق شد ۵۹ هزار و ۳۱۲ تن گندله ریزدانه تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۷ درصد افزایش یافته است. این شرکت در ۶ ماه ابتدایی سال قبل، ۵۴ هزار و ۷۱۴ تن گندله ریزدانه تولید کرده بود.

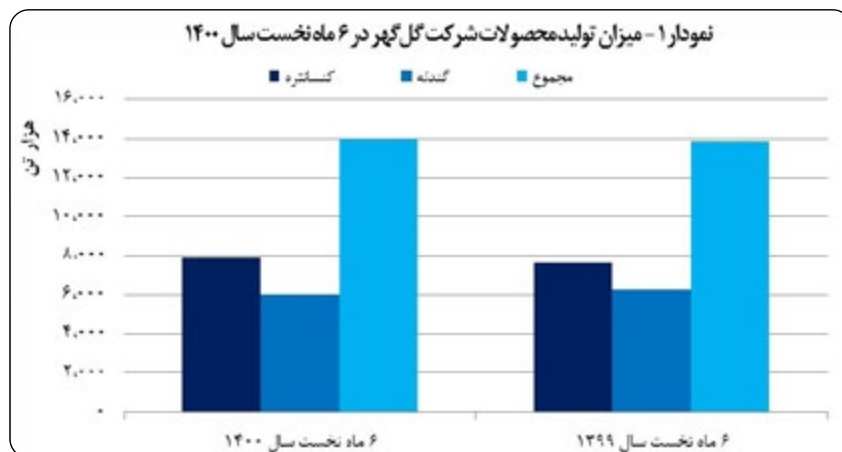
مجموع تولید شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در نیمسال نخست سال ۱۴۰۰ به ۱۳ میلیون و ۹۸۶ هزار و ۶۰۲ تن رسید که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال گذشته، یک درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در نیمه نخست سال پیش، موفق به تولید ۱۳ میلیون و ۸۸۲ هزار و یک تن محصول شده بود.

در پایان تابستان ۱۴۰۰؛

## درآمد گل‌گهر به ۲۵ هزار میلیارد تومان رسید



شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر طی ۶ ماه نخست امسال موفق به کسب ۲۴۴ هزار و ۴۸۴ میلیارد ریال درآمد شد که این میزان درآمد در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۱۴۳ درصد رشد را نشان می‌دهد.



## ■ فروش گل گهر از ۶,۶ میلیون تن فراتر رفت

همان‌طور که در نمودار ۲ مشخص است، شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در ۶ ماه نخست سال ۱۴۰۰ توانست پنج میلیون و ۱۳۴ هزار و ۸۰ تن گندله سنگ آهن را در بازار داخلی به فروش برساند. این شرکت در ۶ ماه ابتدایی سال گذشته توانسته بود ۶ میلیون و ۲۵۶ هزار و ۵۲۷ تن گندله را در بازار داخلی بفروشد.

شرکت گل گهر در نیمسال اول سال جاری موفق به فروش یک میلیون و ۴۴۹ هزار و ۲۹۲ تن کنسانتره سنگ آهن در بازار داخلی شده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۳۹ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۶ ماه ابتدایی سال پیش توانسته بود یک میلیون و ۴۲ هزار و ۷۶۲ تن کنسانتره را در بازار داخلی به فروش برساند.

«کگل» توانست در ۶ ماه ابتدایی سال

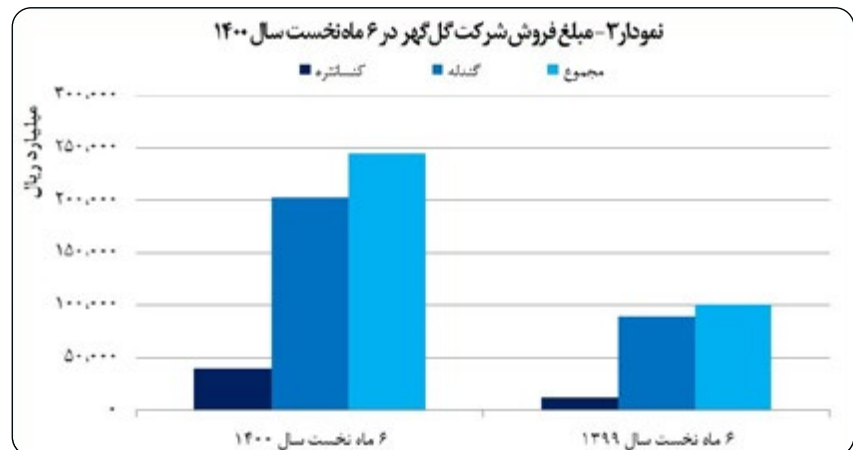
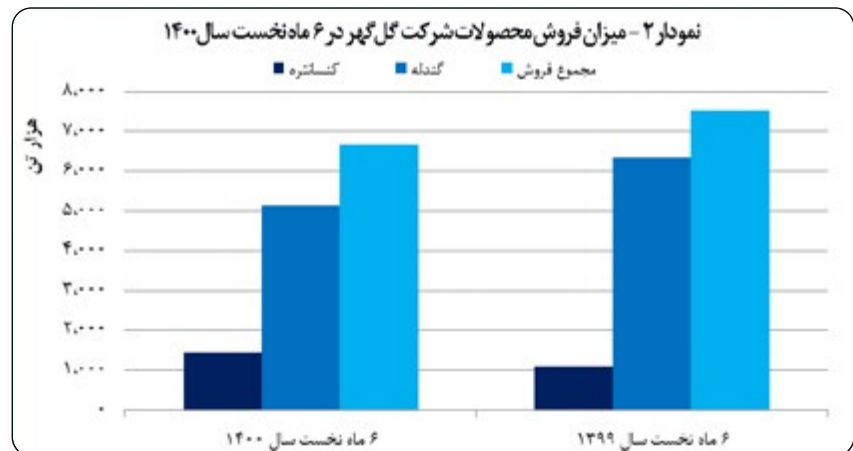
جاری ۲۵ هزار و ۳۷۹ تن گندله ریزدانه را در بازارهای داخلی به فروش برساند. این شرکت در ۶ ماه نخست سال قبل ۵۹ هزار و ۹۶۳ تن گندله ریزدانه را در بازارهای داخلی به فروش رسانده بود.

لازم به ذکر است که گل گهر در نیمه نخست امسال توانست ۵۴ هزار و ۳۷۳ تن گندله ریزدانه را نیز صادر کند. ضمن اینکه در مدت مشابه سال گذشته هم ۶۹ هزار و ۴۹۷ تن کنسانتره توسط گل گهر صادر شده بود.

مجموع فروش شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در ۶ ماه نخست سال ۱۴۰۰ به ۶ میلیون و ۶۶۳ هزار و ۱۲۴ تن رسید. این شرکت در ۶ ماه ابتدایی سال گذشته توانسته بود هفت میلیون و ۵۲۹ هزار و ۱۹۹ تن محصول را در بازار بفروشد.

## ■ رشد ۱۲۷ درصدی درآمد گندله گل گهر نمودار ۳ حاکی از آن است شرکت

مجموع تولید شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در نیمسال نخست سال ۱۴۰۰ به ۱۳ میلیون و ۹۸۶ هزار و ۶۰۲ تن رسید که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال گذشته، یک درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در نیمه نخست سال پیش، موفق به تولید ۱۳ میلیون و ۸۸۲ هزار و یک تن محصول شده بود.



ابتدایی سال گذشته، یک هزار و ۳۸ میلیارد و ۴۱۵ میلیون ریال درآمد از صادرات کنسانتره داشت.

مجموع درآمد شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در نیمه نخست سال جاری ۲۴۴ هزار و ۴۸۴ میلیارد و ۸۱۶ میلیون ریال شده است که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال گذشته ۱۴۳ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۶ ماه نخست سال پیش توانسته بود ۱۰۰ هزار و ۷۸۳ میلیارد و ۴۱۵ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

### ■ رشد نسبی نرخ فروش محصولات گل گهر در شهریور

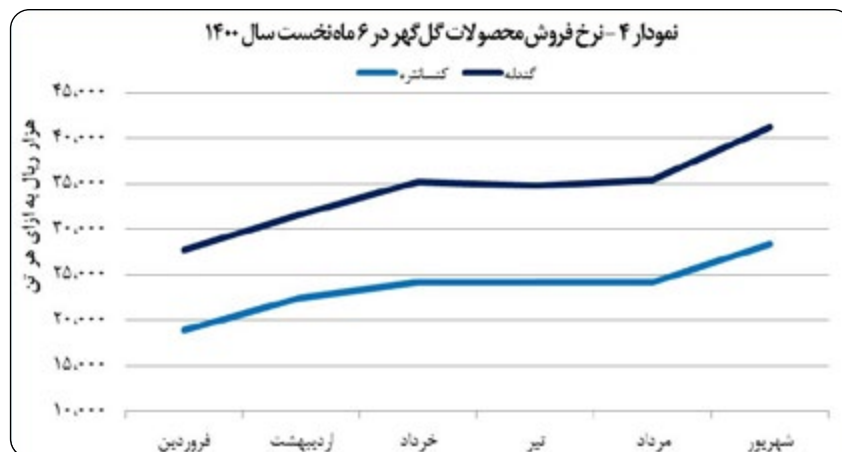
**نمودار ۴** حاکی از آن است که شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در شهریور ماه گذشته خود را به نرخ ۴۱ میلیون و ۲۲۳ هزار و ۵۱۳ ریال به ازای هر تن و کنسانتره را نیز با نرخ ۲۸ میلیون و ۳۲۱ هزار و ۵۲۳ ریال به ازای هر تن در بازار داخلی فروخته است. این شرکت در ۶ ماه نخست سال جاری گذشته خود را به طور میانگین با نرخ ۳۹ میلیون و ۵۵۸ هزار و ۱۳۰ ریال به ازای هر تن و نیز کنسانتره را به نرخ ۲۷ میلیون و ۲۸۴ هزار و ۴۹۴ ریال به ازای هر تن به فروش رساند. بنابراین در شهریور ماه با توجه به رشد نسبی تقاضا در صنعت فولاد به دلیل شروع فعالیت‌های فولادسازان، شاهد افزایش قیمت‌ها نیز بودیم.

معدنی و صنعتی گل گهر در نیمه نخست سال ۱۴۰۰ توانسته است از فروش گندله در بازارهای داخلی ۲۰۳ هزار و ۹۴ میلیارد و ۶۰۴ میلیون ریال درآمد کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۲۷ درصد افزایش را نشان می‌دهد. این شرکت در ۶ ماه ابتدایی سال ۱۳۹۹ توانست بود از فروش گندله در بازارهای داخلی ۸۹ هزار و ۲۰۶ میلیارد و ۸۱۷ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

شرکت گل گهر در ۶ ماه نخست سال جاری موفق به کسب درآمد ۳۹ هزار و ۶۸۸ میلیارد و ۱۲۸ میلیارد ریالی از فروش کنسانتره در بازارهای داخلی شده است که در هم‌سنجی با مدت مشابه سال قبل ۲۸۷ درصد رشد یافته است. این شرکت در نیمه نخست سال گذشته، ۱۰ هزار و ۲۵۴ میلیارد و ۵۳۰ میلیون ریال از محل فروش کنسانتره درآمد کسب کرده بود.

«کگل» در ۶ ماه ابتدایی امسال موفق به کسب ۱۱۸ میلیارد و ۵۲۰ میلیون ریال درآمد از فروش گندله ریزدانه در بازارهای داخلی شده است. این شرکت در نیمسال ابتدایی ۱۳۹۹، ۲۸۳ میلیارد و ۶۵۳ میلیون ریال درآمد از فروش گندله ریزدانه در بازار داخلی داشت. گفتنی است که گل گهر در ۶ ماه نخست امسال یک هزار و ۵۸۳ میلیارد و ۵۶۴ میلیون ریال درآمد به دلیل صادرات گندله ریزدانه کسب کرد. ضمن اینکه گل گهر در ۶ ماه

مجموع فروش شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در ۶ ماه نخست سال ۱۴۰۰ به ۶ میلیون و ۶۶۳ هزار و ۱۲۴ تن رسید. این شرکت در ۶ ماه ابتدایی سال گذشته توانسته بود هفت میلیون و ۵۲۹ هزار و ۱۹۹ تن محصول را در بازار بفروشد



شرکت توسعه معدن و صنعت



صبانور

(سهامی عام)

✓ سنگ آهن

✓ کنسانتره

✓ گندله



www.sabanour.com



(۰۲۱) ۸۸۶۸۱۵۹۷



(۰۲۱) ۸۸۶۸۲۳۱۲-۱۳



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



# فلزات آنلاین

پنجشنبه ۰۹ بهمن ۱۳۹۹ ۰۹:۴۸:۶

- صفحه اصلی
- بورس و اقتصاد
- فلزات آلومینیوم
- مس
- سرب و روی
- فلزات آلایزی و آلیاژها
- فلزات گرانبها
- معادن
- تکنولوژی
- صنایع تامین کننده
- صنایع مصرف کننده

به توانایی‌های داخلی باور داشته باشیم



هفته‌نامه شماره ۱۵۰ فلزات آنلاین منتشر شد

مشاهده همه

گفت و گو



کیهان گوهری، مدیرعامل شرکت توسعه و طراحی مس سنگی در گندوکو با «فلزات آنلاین» باید در آینده درخشان صنعت جهانی مس سهمیم باشیم کاند مس به عنوان یکی از مهم‌ترین محصولات مس، در صنایع مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد ...



آیین سرفی، مدیر مجتمع معدنی سرب و روی و پارینه معدنی آراد در گندوکو با «فلزات آنلاین» ۴ درصد روی دنیا را تولید خواهیم کرد/ لزوم تسهیل واردات ماشین‌آلات معدنی در دورانی که کشور ایران برای فاصله گرفتن از اقتصاد نفتی، نیازمند تحول و انقلاب در ...



آیین دولتی، مدیرعامل گروه اقتصادی لامپ در «فلزات آنلاین» آلوده‌شهر در قلب ت ا کومینوم در کشور ما ۵۰ ساله‌ای که تاکنون به آرامی در ...

## مهم ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

گوشه و کنار رسانه‌های اخبار مرتبط با شرکت مس ...  
شود علی‌رغم اینکه در ورود موقت مواد معدنی هیچگونه ارزی رد و بدل نمیشود و صادرات کاهش ...

● وضعیت معاملات فولادی در هفته آخر مهر ماه چگونه بود؟



## وضعیت معاملات فولادی در هفته آخر مهر ماه چگونه بود؟

در هفته منتهی به ۳۰ مهر ماه، معاملات فولاد از ثبات نسبی برخوردار بود و شرکت‌های بزرگ صنعت فولاد توانستند محصولات خود را در بورس کالا عرضه و معامله کنند. وضعیت معاملات فولادی در هفته مورد بررسی تقریباً مشابه هفته پیش از آن بود اما تفاوت عمده هفته منتهی به ۳۰ مهر ماه با هفته منتهی به ۲۳ مهر ماه، رشد بسیار بالای تقاضای محصولات فولادی به ویژه برای میلگرد بود.



تاریخ شنبه ۲۴ مهر ماه موفق شد هفت هزار و ۶۵۰ تن ورق گالوانیزه خودرویی و یک هزار تن ورق گالوانیزه لوازم خانگی در مجموع هشت هزار و ۶۵۰ تن ورق گالوانیزه خود را در بورس کالای ایران به فروش برساند.

**نمودار ۱** نشان می‌دهد شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری، شنبه ۲۴ مهر ماه، ۱۰ هزار تن ورق گالوانیزه خودرویی را در بورس کالا عرضه کرده که با تقاضای پنج هزار و ۶۵۰ تنی مواجه شده و به همین میزان معامله انجام شده است. ورق خودرو باقی محصول خود را به تالار مچینگ برد و توانست دو هزار تن ورق گالوانیزه خودرویی خود را در این تالار به فروش برساند تا جمع معاملات این شرکت برای محصول یاد شده به هفت هزار و ۶۵۰ تن برسد.

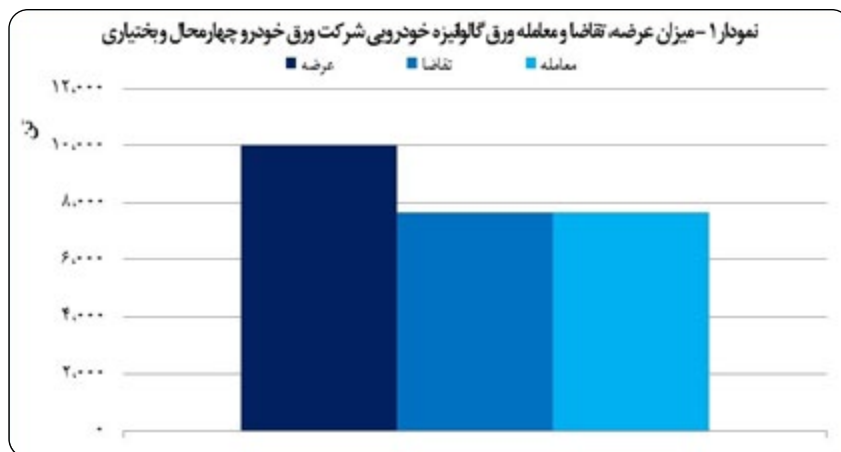
این شرکت، ورق گالوانیزه خودرویی را را به

میلگرد فولاد خراسان در بورس کالا مورد معامله قرار گرفتند.

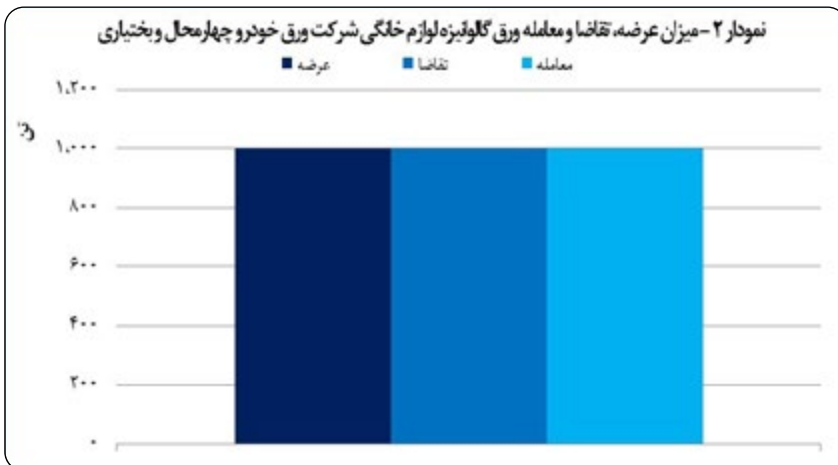
■ **معامله هشت هزار و ۶۵۰ تنی شرکت ورق خودرو**

شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری در

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در هفته منتهی به ۳۰ مهر ماه، شمش فولادی شرکت‌های منتخب «فلزات آنلاین» یعنی فولاد خوزستان، آهن و فولاد ارفع و چادرملو، اسلب فولاد خوزستان، ورق گالوانیزه شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری و







قیمت ۲۷۳ هزار و ۹۹۹ ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده بود که قیمت معامله تغییری نداشت. شرکت ورق خودرو از معامله انجام شده، ۲۷ میلیارد و ۳۹۹ میلیون تومان درآمد کسب کرد.

قیمت ۲۷۳ هزار و ۹۹۹ ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده بود که قیمت معامله تغییری نداشت. شرکت ورق خودرو از معامله صورت گرفته، ۲۰۹ میلیارد و ۶۰۹ میلیون تومان درآمد کسب کرد.

همچنین نمودار ۲ نشان می‌دهد شرکت

ورق خودرو چهارمحال و بختیاری، شنبه ۲۴ مهر ماه، یک هزار تن ورق گالوانیزه لوازم خانگی را در بورس کالا عرضه کرده که با تقاضای ۸۰۰ تنی مواجه شده و به همین میزان معامله صورت گرفت. ورق خودرو باقی محصول خود را به تالار مچینگ برد و توانست ۲۰۰ تن ورق گالوانیزه لوازم خانگی خود را در این تالار به فروش برساند تا جمع معاملات این شرکت برای محصول یاد شده به یک هزار تن برسد.

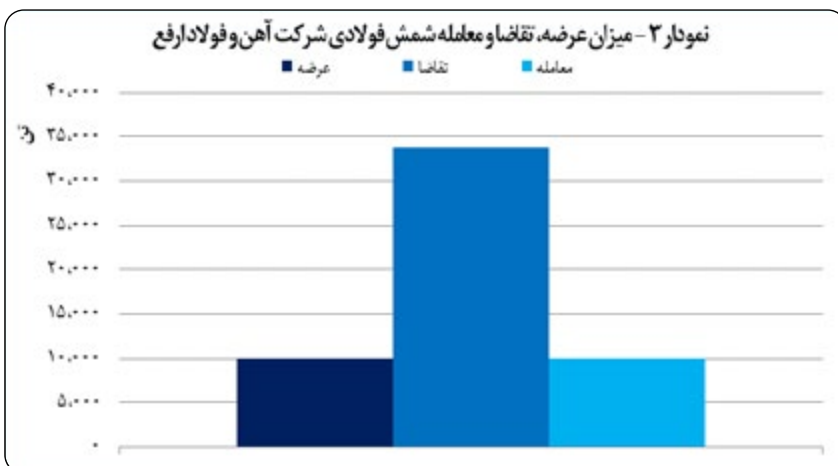
این شرکت، ورق گالوانیزه خودرویی را به

شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری، شنبه ۲۴ مهر ماه، یک هزار تن ورق گالوانیزه لوازم خانگی را در بورس کالا عرضه کرده که با تقاضای ۸۰۰ تنی مواجه شده و به همین میزان معامله صورت گرفت

### ■ رقابت قابل توجه خریداران برای ۱۰ هزار تن شمش فولادی ارفع

سه شنبه ۲۷ مهر ماه، شرکت آهن و فولاد ارفع موفق شد ۱۰ هزار تن شمش فولادی خود را با رقابت قابل توجهی در بورس کالای ایران مورد معامله قرار دهد.

نمودار ۳ نشان می‌دهد شرکت آهن و فولاد ارفع، سه شنبه ۲۷ مهر ماه، ۱۰ هزار تن شمش بلوم فولادی را در بورس کالا عرضه کرد که با تقاضای ۳۳ هزار و ۸۰۰ تنی مواجه شد و به میزان عرضه، معامله انجام شد.



ارفع، شمش فولادی را به قیمت ۱۲۵ هزار و ۵۱۷ ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده بود اما قیمت معامله به دلیل رقابت به ۱۳۳ هزار و ۸۱۲ ریال به ازای هر کیلوگرم رسید. این شرکت از معامله صورت گرفته، ۱۳۳ میلیارد و ۸۱۲ میلیون تومان درآمد کسب کرد.

#### ■ ۳۵ هزار تن محصول «فخوز» معامله شد

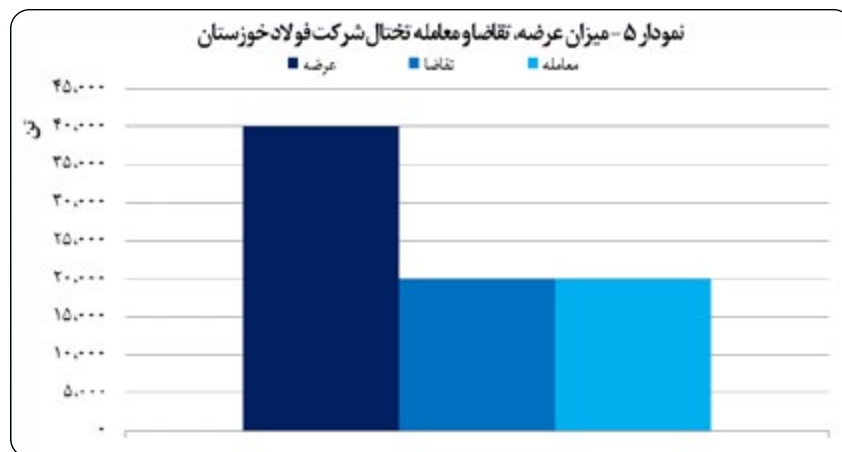
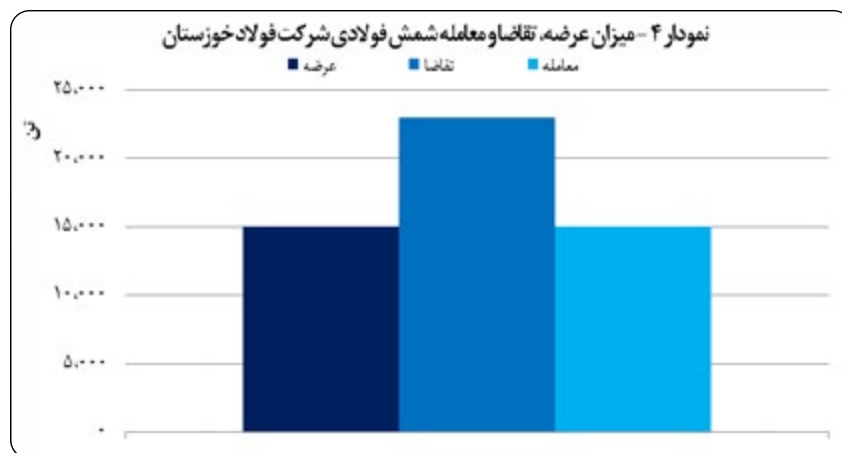
در تاریخ سه شنبه ۲۷ مهر ماه، شرکت فولاد خوزستان ۳۵ هزار تن محصول فولادی شامل ۲۰ هزار تن تختال و ۱۵ هزار تن شمش فولادی را در بورس کالای ایران مورد معامله قرار داد. **نمودار ۴** نشان می‌دهد شرکت فولاد خوزستان، سه شنبه ۲۷ مهر ماه، ۱۵ هزار تن شمش بلوم فولادی را در بورس کالا عرضه کرد که با تقاضای ۲۳ هزار تنی مواجه شد و به میزان عرضه، معامله صورت گرفت. «فخوز»، شمش فولادی را به قیمت ۱۲۶ هزار

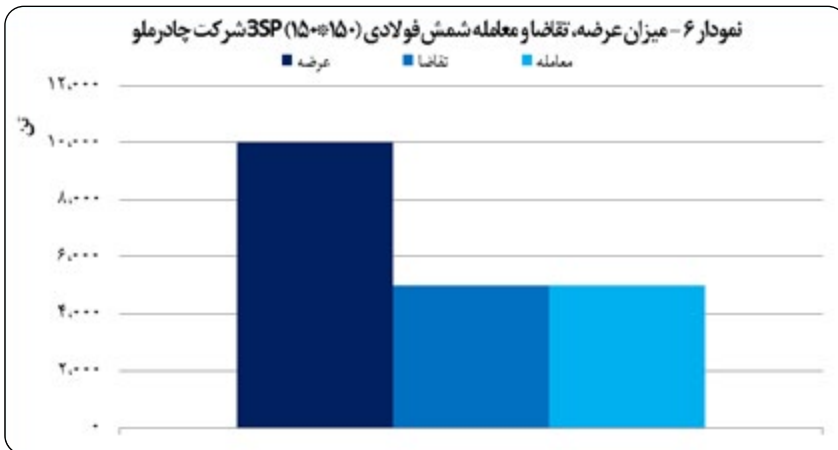
و ۳۳۳ ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده بود که قیمت معامله با توجه به رقابت انجام گرفته به ۱۲۹ هزار و ۷۲۰ ریال به ازای هر کیلوگرم رسید. این شرکت از معامله صورت گرفته، ۱۹۴ میلیارد و ۵۸۰ میلیون تومان درآمد کسب کرد.

همچنین **نمودار ۵** نشان می‌دهد شرکت فولاد خوزستان، سه شنبه ۲۷ مهر ماه، ۴۰ هزار تن تختال فولادی را در بورس کالا عرضه کرد که با تقاضای ۱۵ هزار تنی مواجه شد و به همین میزان نیز معامله انجام شد. این شرکت باقی محصول خود را در تالار مچینگ عرضه کرد که توانست پنج هزار تن دیگر را معامله کند تا جمع معاملات تختال را به ۲۰ هزار تن برساند.

فولاد خوزستان، تختال فولادی را به قیمت ۱۵۵ هزار ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده بود که قیمت معامله تغییری نداشت. این شرکت از معامله صورت گرفته، ۳۱۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرد.

فولاد خوزستان، تختال فولادی را به قیمت ۱۵۵ هزار ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده بود که قیمت معامله تغییری نداشت. این شرکت از معامله صورت گرفته، ۳۱۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرد





«کچاد»، این بلوم فولادی را به قیمت ۱۳۳ هزار و ۲۸۱ ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده بود که قیمت معامله بدون تغییر ماند. این شرکت از معامله انجام شده، ۶۶ میلیارد و ۶۴۰ میلیون تومان درآمد کسب کرد.

**نمودار ۷** نشان می‌دهد چادرملو در تاریخ ۲۷ مهر ماه، ۱۰ هزار تن شمش بلوم فولادی (۱۳۰\*۱۳۰) با گرید 3SP را در بورس کالا عرضه کرده که با تقاضای دو هزار تنی مواجه شده و این شرکت به همین میزان معامله انجام داده است.

«کچاد»، این بلوم فولادی را به قیمت ۱۳۳ هزار و ۲۸۱ ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده بود که قیمت معامله بدون تغییر ماند. این شرکت از معامله صورت گرفته، ۲۶ میلیارد و ۶۵۲ میلیون تومان درآمد کسب کرد.

همچنین چادرملو در این تاریخ، پنج هزار تن شمش 5SP نیز در بورس عرضه کرد که بدون متقاضی و معامله باقی ماند.

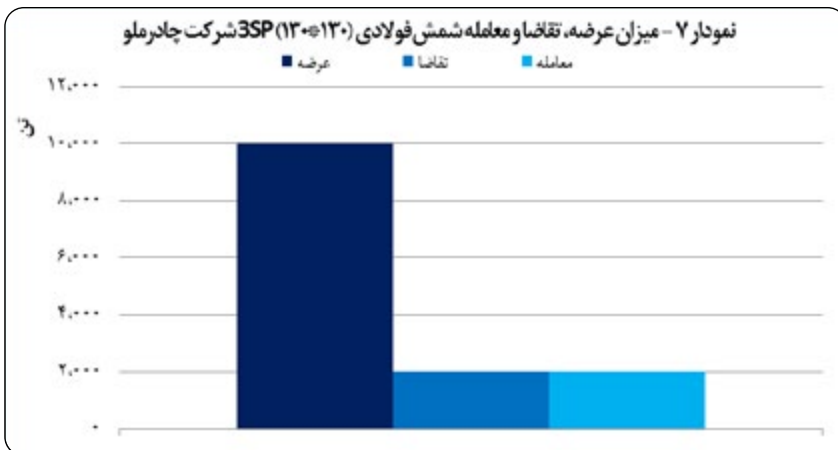
#### ■ معامله هفت هزار تن شمش فولادی چادرملو

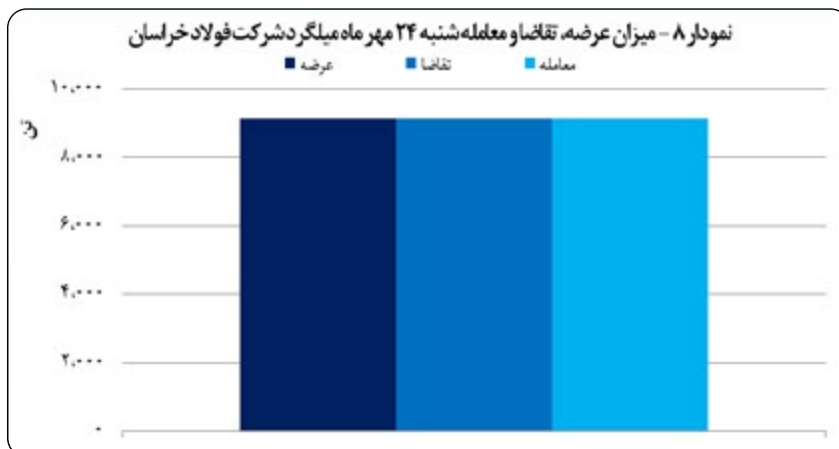
شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، سه‌شنبه ۲۷ مهر ماه توانست هفت هزار تن انواع شمش فولادی خود را در بورس کالای ایران به فروش برساند.

شرکت معدنی و صنعتی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، ۲۷ مهر ماه، ۲۵ هزار تن انواع شمش فولادی را در بورس کالای ایران عرضه کرد که توانست با توجه به تقاضا توانست بخشی از آن را مورد معامله قرار دهد.

همان‌طور که **نمودار ۶** نشان می‌دهد، چادرملو، در تاریخ ۲۷ مهر ماه، ۱۰ هزار تن شمش بلوم فولادی (۱۵۰\*۱۵۰) با گرید 3SP را در بورس کالا عرضه کرده که با تقاضای دو هزار تنی مواجه شد و به همین میزان معامله صورت گرفت. این شرکت باقی شمش را در تالار مچینگ عرضه کرد که توانست سه هزار تن دیگر را معامله کند تا جمع معاملات محصول یاد شده به پنج هزار تن برسد.

شرکت معدنی و صنعتی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، ۲۷ مهر ماه، ۲۵ هزار تن انواع شمش فولادی را در بورس کالای ایران عرضه کرد که توانست با توجه به تقاضا توانست بخشی از آن را مورد معامله قرار دهد

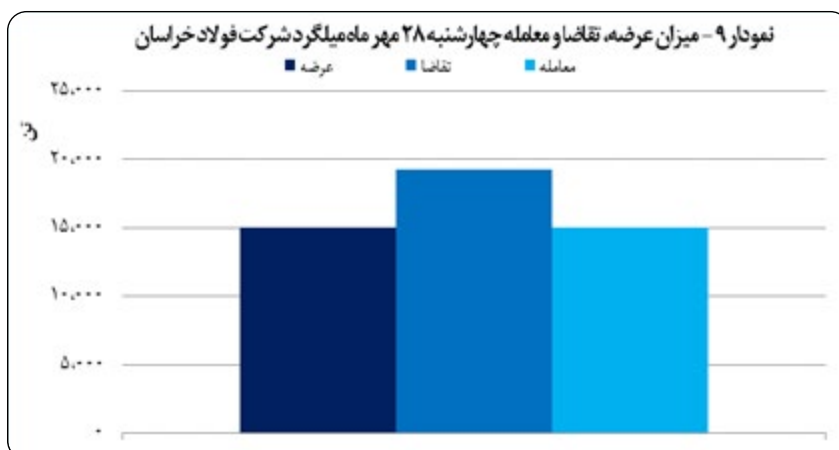




■ معامله ۲۴ هزار تنی میلگرد فولاد خراسان در هفته منتهی به ۳۰ مهر ماه، فولاد خراسان برخلاف هفته‌های قبل میلگرد خود را در دو نوبت یعنی شنبه ۲۴ و چهارشنبه ۲۸ مهر ماه عرضه کرد که با تقاضای بسیار بالایی مواجه شدند و مورد معامله قرار گرفتند. شرکت فولاد خراسان، در تاریخ چهارشنبه ۲۸ مهر ماه، ۱۰ هزار و ۳۲ تن میلگرد را در بورس کالا عرضه کرده بود که تنها ۸۸۰ تن آن به فروش رفت اما نمودار ۸ نشان می‌دهد شنبه ۲۴ مهر ماه این شرکت بقیه میلگرد خود را در تالار مچینگ عرضه کرد که ۹ هزار و ۱۵۲ تن آن معامله شد. «فخاس»، میلگرد فولادی را به قیمت ۱۴۰ هزار ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده

بود که قیمت معامله نیز همین بود. این شرکت از معامله صورت گرفته ۱۲۸ میلیارد و ۱۲۸ میلیون تومان درآمد کسب کرد. همچنین طبق نمودار ۹، شرکت فولاد خراسان، در تاریخ چهارشنبه ۲۸ مهر ماه، ۱۵ هزار و ۴۰۰ تن میلگرد را در بورس کالا عرضه کرد که با تقاضای ۱۹ هزار ۲۲۸ تنی مواجه شد و این شرکت توانست تمام میلگرد عرضه شده را به فروش برساند. «فخاس»، میلگرد فولادی را به قیمت ۱۴۰ هزار و ۵۰۰ ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده بود که قیمت معامله با رقابت انجام شده به ۱۴۱ هزار و ۳۲۲ ریال به ازای هر کیلوگرم رسید. این شرکت از معامله صورت گرفته، ۲۱۲ میلیارد و ۳۹ میلیون تومان درآمد کسب کرد.

«فخاس»، میلگرد فولادی را به قیمت ۱۴۰ هزار و ۵۰۰ ریال به ازای هر کیلوگرم عرضه کرده بود که قیمت معامله با رقابت انجام شده به ۱۴۱ هزار و ۳۲۲ ریال به ازای هر کیلوگرم رسید. این شرکت از معامله صورت گرفته، ۲۱۲ میلیارد و ۳۹ میلیون تومان درآمد کسب کرد





KSC.CO

شرکت مجتمع فولاد خراسان  
Khorasan Steel Complex .Co

www.KhorasanSteel.ir

Info@KhorasanSteel.ir

بزرگ ترین تولید کننده فولاد  
در خط مقدم جبهه صنعتی شرق کشور



تولید کننده انواع مقاطع فولادهای سبک ساختمانی



• **طلایه دار تکنولوژی نوین در صنعت فولاد کشور** •  
• **استحکام پایدار**  **آرامش ماندگار** •





## سایر رسانه‌ها

- بخش بالادست، گلوگاه صنعت فولاد
- افزایش صادرات فولاد به رغم کمبود انرژی
- رویکرد گل گهر، رویکردی ارزش آفرین است

معاون وزیر صمت خبر داد:

## ذخایر معدنی کشور طی پنج سال به ۱۰۰ میلیارد تن افزایش می‌یابد

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر اینکه در حقیقت حدود ۳۷ تا ۴۰ میلیارد تن ذخیره در کشور داریم، گفت: ۶۲ درصد از این میزان به مصالح ساختمانی و حدود ۱۵ درصد به ذخایر فلزی و غیر فلزی اختصاص دارد.

مطرح کرد: برآورد ارزش افزوده ما از این معادن ۱۲.۵ میلیارد دلار است. مدیر اکتشافات سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران اذعان کرد: تنوع مواد معدنی در ایران به ۸۱ مورد افزایش یافته است در حالی که در گذشته تصور می‌شد که تنها ۶۸ ماده معدنی در ایران وجود دارد. بر اساس گزارشی از مهر، اصغرزاده یادآور شد: اکتشافات معدنی در سال‌های اخیر ما را به این نتیجه رساند که از لحاظ منابع انسانی و نیروی متخصص دچار کمبود هستیم و باید از این چالش خارج شویم.

ایران اتفاق می‌افتد، عنوان کرد: سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور شناسایی و پایش این مخاطرات را انجام می‌دهد تا از بسیاری از آسیب‌ها جلوگیری کند. علی اصغرزاده، مدیر اکتشافات سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران نیز در این جلسه گفت: طی سال‌های گذشته توانستیم در ۶۵۰ هزار کیلومتر مربع با مجموعه وزارت صمت کار کنیم که ثمره آن اضافه شدن حداقل پنج پتانسیل بزرگ معدنی به هشت معدن بزرگ کشور خواهد بود. وی با اشاره به اینکه در سال‌های گذشته ۱۰۰ میلیون دلار در این زمینه هزینه شده است،

به گزارش «فلزات آنلاین»، علیرضا شهیدی در مراسم آغاز عملیات اجرایی پروژه تحول در بخش زمین‌شناسی و اکتشافات ذخایر معدنی خراسان جنوبی، اظهار داشت: طبق آمار، ذخایر زمین‌شناسی کشور حدود ۶۰ میلیارد تن است. وی با بیان اینکه ذخایر طلا در کشور روز به روز بیشتر می‌شود، افزود: تلاش ما بر این است در پنج سال آینده ذخایر معدنی کشور را به ۱۰۰ میلیارد تن برسانیم. این مقام مسئول ادامه داد: طبق تفاهم‌نامه سه‌جانبه که بین سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی، ایمیدرو و معاونت امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت مبادله شده به تولید و تکمیل اطلاعات پایه در ژئوفیزیک هوایی سرعت بخشیده خواهد شد.

شهیدی با تاکید بر اینکه ذخایر معدنی پنهان در اعماق زمین باید افزایش یابد، گفت: سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی از نظر فرایندی سه وظیفه اصلی تولید اطلاعات پایه، پایش و فراوری و نگهداری و انتشار، مستند و استانداردسازی داده‌ها را دارد. وی با اشاره به اینکه در ایران تنوع ساختار زمین‌شناسی خاصی دارد، بیان کرد: بر همین اساس در دو بخش مخاطرات طبیعی و تنوع ماده معدنی صاحب‌مکان در دنیا هستیم. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه از ۴۳ مخاطره موجود در دنیا ۳۴ مخاطره در







# رویکرد گل‌گهر، رویکردی ارزش آفرین است

معاون سرمایه‌گذاری و امور شرکت‌های شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر گفت: این شرکت ظرفیت‌های بالقوه و بالفعلی در زمینه پهنه‌های معدنی و فرآوری محصولات مختلف دارد که آن را به اصلی‌ترین تولیدکننده و تامین‌کننده مواد اولیه صنعت فولاد کشور تبدیل کرده است.

گل‌گهر با انجام فعالیت بازرگانی از ۲۰ مهر ماه ۱۳۹۹ و تقسیم سود متعارف میان سهامداران توانسته از ابتدای سال تاکنون بازدهی ۶۰ درصدی را برای سهامداران خود محقق سازد.

نبوی گفت: این شرکت با خریدهای حمایتی سهام «کگل» توسط شرکت‌های تابعه و خریدهای حمایتی بازرگدان، سهام خود را از ریزش قیمت در بازار سرمایه مصون نگه داشته است.

وی، عمده‌ترین دلیل طرح‌های افزایش سرمایه شرکت در سال‌های اخیر را تکمیل و افزایش ظرفیت تولید کارخانه‌های گندله یک و دو و همچنین تامین منابع مالی مورد نیاز برای تکمیل پروژه‌های شرکت‌های زیر مجموعه دانست و اظهار کرد: اکثر طرح‌های افزایش سرمایه، از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران بوده است.

معاون سرمایه‌گذاری و امور شرکت‌های شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در پایان بیان کرد: در سال گذشته اولین چرخه کامل فولاد کشور، از معدن تا تولید شمش فولادی، در منطقه گل‌گهر به پایان رسید تا این شرکت به عنوان یک بازوی توانمند، نقش بی‌بدیلی در صنعت فولاد کشور ایفا کند.

و آنتی‌موآن و بهره‌برداری از معادن مس قزاقستان از جمله دیگر اقدامات توسعه‌ای و سودآور گل‌گهر بوده است.

نبوی ادامه داد: گل‌گهر هم‌جهت با طرح جامع فولاد کشور، چشم‌انداز تولید ۲۴ میلیون تن کنسانتره، ۲۱ میلیون تن گندله و بیش از پنج میلیون تن شمش فولادی را مدون ساخته که بخش عمده‌ای از این چشم‌اندازها محقق شده و تاثیر قابل توجهی بر رشد درآمدها داشته است.

وی در ادامه عنوان کرد: توسعه فعالیت‌ها و ظرفیت‌های تولیدی و رشد درآمدهای شرکت موجب شده تا گل‌گهر به یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های بورس اوراق بهادار کشور تبدیل شود و افزایش سود خالص شرکت طی یک سال اخیر و چشم‌انداز مثبت سودآوری آن در سال ۱۴۰۰ موجب افزایش بازده مورد انتظار سهامداران این شرکت و افزایش نسبت قیمت به درآمد هر سهم شده که به افزایش قیمت بازار هر سهم و افزایش ارزش بازار کل سهام شرکت منتج شده است، به طوری که ارزش بازاری این شرکت تا ۲۸ شهریور ماه از ۲۱۹ هزار میلیارد تومان نیز فراتر رفته است. معاون سرمایه‌گذاری و امور شرکت‌های شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر تاکید کرد:

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر، سید محسن نبوی اظهار داشت: ارتقای ظرفیت زیرساختی در حوزه محصولات فولادی؛ تکیه کردن بر فعالیت هلدینگ در زنجیره ارزش و نیز تامین مالی شرکت‌ها در راستای تکمیل پروژه‌های آن‌ها، از جمله استراتژی‌های افزایش سودآوری این شرکت است.

وی در ادامه بیان کرد: گل‌گهر برای توسعه زنجیره ارزش خود، با تاسیس شرکت‌های فولادی، به حوزه تولید محصولات نظیر آهن اسفنجی و محصولات فولادی وارد شده و در آینده با تولید اسلب نازک و مقاطع فولادی، زنجیره فولاد را تکمیل خواهد کرد.

معاون سرمایه‌گذاری و امور شرکت‌های شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر مطرح کرد: مشارکت گسترده در تکمیل پروژه انتقال آب خلیج فارس به منظور رفع بحران آب منطقه و صرفه‌جویی هزینه‌ها، بستن قرارداد «BOT» برای رفع بحران برق شرکت‌های فولادساز منطقه و صرفه‌جویی هزینه برای این شرکت‌ها، انجام فعالیت‌های مولد در سایر مناطق کشور و جهان از جمله سیستان و بلوچستان در حوزه طلا و مس

مدیر حسابداری صنعتی فولاد خوزستان عنوان کرد:

## بخش بالادست، گلوگاه صنعت فولاد

مدیر حسابداری صنعتی فولاد خوزستان در یادداشتی بیان کرد: صنعت فولاد نیز که امروز بخش بزرگی از اقتصاد و صادرات کشور را به خود اختصاص می‌دهد، از این قاعده مستثنا نیست و لازمه اساسی تداوم حضور و نقش آفرینی این صنعت در بازارهای جهانی، اجرای اقدامات مناسب در مسیر ارتقای بهره‌وری، کاهش هزینه‌های تولید و مدیریت و کنترل بهای تمام شده محصولات است.

سازمان در شرایط رقابتی می‌شود. نفوذ در بازارهای جدید مصرف مستلزم سرمایه‌گذاری در کیفیت محصولات و قیمت‌های رقابتی با سایر عرضه‌کنندگان است و این امر محقق نمی‌شود، مگر با مدیریت هزینه‌های تولید و بهای تمام شده محصولات انجام شود.

### ■ مواد اولیه و انرژی، چالش‌های آینده صنعت فولاد

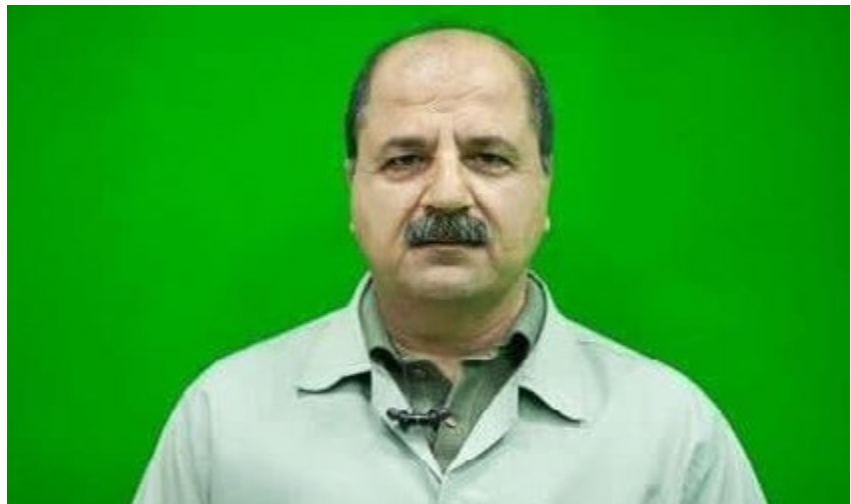
در فرایند تولید فولاد عوامل متعددی بر بازدهی و بهره‌وری خطوط تولید و بهای تمام شده محصولات اثرگذار هستند. به همین دلیل، می‌توان گفت که کاهش بهای تمام شده محصولات مستلزم تعیین یک استراتژی جامع و فراگیر در راستای ارتقای بهره‌وری همه بخش‌های خطوط تولید است. در همین راستا لازم است تا شرکت فولاد خوزستان نیز از چندین جنبه پارامترهای موثر بر قیمت تمام شده محصولات خود را کنترل کند.

نخست، با توجه به اینکه سهم انرژی (برق و گاز) در فرایند تولید و نیز تاثیر آن بر بهای تمام شده قابل توجه است، در بهبود و نوسازی تجهیزات به منظور کاهش نرخ مصرف، باید پایش‌هایی همیشگی صورت گیرد. همچنین، از آنجا که شرکت فولاد خوزستان در جنوب غربی ایران واقع شده است و نیز به سبب دوری آن از معادن سنگ آهن کشور، نسبت به سایر فولادسازان هزینه بیشتری را برای حمل مواد اولیه (به صورت جاده‌ای و ریلی) متحمل می‌شود. با هدف حل کردن این مشکل، این شرکت توانسته است که با استفاده از ترکیب

حوزه بالادست به منظور تامین پایدار و ارزان مواد اولیه، کنترل شاخص‌های مصرف انرژی و آب و نیز توسعه ظرفیت‌های گندله‌سازی و تولید آهن اسفنجی از جمله اقدامات شرکت فولاد خوزستان محسوب می‌شوند که در بلندمدت تأثیراتی قابل توجه بر بهای تمام شده محصولات این شرکت خواهند داشت.

در سال‌های اخیر، نوسانات اقتصادی کشور شرایطی ناپایدار را برای فعالیت بنگاه‌های اقتصادی ایجاد کرده است. کنترل نرخ رشد بهای تمام شده در شرایط تورمی موجب افزایش سودآوری و در نتیجه، ایجاد فرصت‌های بهینه‌تر برای سرمایه‌گذاری و تسریع در اجرای پروژه‌های افزایش ظرفیت و نوسازی می‌شود که این مسئله خود موتور محرک کاهش بهای تمام شده در آینده خواهد شد. مدیریت بهای تمام شده، ضمن افزایش سودآوری، منجر به تاثیر مستقیم در بهینه‌سازی ساختار نقدینگی و تاب‌آوری

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان، علیرضا کعبی‌نژادیان مدیر حسابداری صنعتی فولاد خوزستان در یادداشتی درباره بخش بالادست صنعت فولاد، نوشت: در سال‌های اخیر شرایط تورمی اقتصاد ایران موجب شده است تا هزینه‌های تولید واحدهای صنعتی، به‌خصوص در صنعت فولاد، رشد قابل توجهی داشته باشند. بروز چنین شرایطی حاشیه سود بنگاه‌های اقتصادی را به شدت تحت فشار قرار می‌دهد و به همین دلیل، لازم است تا هر واحد صنعتی و تولیدی پارامترهای تعیین‌کننده و اثرگذار در بهای تمام شده محصولات خود را به خوبی شناسایی و برای کنترل و مدیریت آن‌ها اقدام کند. در همین راستا شرکت فولاد خوزستان نیز اقدامات متعدد و گسترده‌ای را در خصوص مدیریت هزینه‌های تولید و ارتقای حاشیه سود در دستور کار قرار داده است. سرمایه‌گذاری در



اخیر تولید صنعت فولاد و بهای تمام شده این صنعت را به شدت تحت تاثیر قرار داده قطعی‌های برق بوده است. در همین راستا شرکت فولاد خوزستان تلاش دارد تا با سرمایه‌گذاری در تولید پایدار انرژی الکتریکی در قالب پروژه نیروگاهی و خرید سهام شرکت‌های نیروگاهی برق و ایجاد پست توزیع، در مسیر به حداقل رساندن محدودیت‌های استفاده از برق در شبکه سراسری و کاهش تولید از دست رفته حرکت کند.

### ■ رویکردهایی برای مدیریت بهای تمام شده

مدیریت بهای تمام شده محصولات برای شرکتی مانند فولاد خوزستان، که بزرگ‌ترین عرضه‌کننده شمش فولاد کشور است و در مسیر توسعه صادرات حرکت می‌کند، بسیار اهمیت دارد. استراتژی اصلی فولاد خوزستان در زمینه مدیریت بهای تمام شده، سرمایه‌گذاری در بالادست و پایین‌دست زنجیره فولاد و کنترل نسبی عوامل تاثیرگذار بر قیمت تمام شده اقلام مواد اولیه از جمله کاهش هزینه‌های حمل با استفاده از حمل ترکیبی مواد است. خرید و انبارش مواد در فصول کاهش تقاضای بازار مواد اولیه و استفاده از توافقات بلندمدت یکی دیگر از راهکارهای خرید اقتصادی و کاهش ریسک در این خصوص محسوب می‌شود.

شرکت فولاد خوزستان در زمینه انرژی نیز طرح جایگزینی تولید انرژی پایدار با بخشی از خرید انرژی از بورس انرژی و همچنین اتباع سهام نیروگاه‌های برق را در دستور کار قرار داده است. طرح‌های بهینه‌سازی مصرف برق و گاز در واحدهای تولید تعریف شده‌اند و در برنامه‌های زمان‌بندی شده، سرمایه‌گذاری‌های مناسبی به منظور نوسازی تجهیزات اثرگذار در نرخ مصرف انرژی در حال انجام است.

شرکت فولاد خوزستان، با توجه به قدمت و تجربه کارکنان در زمینه تولید و تعمیرات، توانسته است در زمینه کاهش هزینه‌های قطعات و تعمیرات، کاهش ضایعات تولیدی و نیز کاهش نرم مصارف مواد و انرژی و نسوز گام‌هایی بردارد و به عنوان یک مرجع، تجربه‌های خود را به سایر شرکت‌های تولیدی منتقل کند.

حمل، هزینه‌های حمل خود را تا حد قابل ملاحظه‌ای مدیریت کند. همچنین فولاد خوزستان، با استفاده از مواد اولیه با کیفیت، توانسته است هزینه ضایعات را به نحوی مدیریت کند که با تولید بیشتر، هزینه‌های ثابت به ازای هر تن را کاهش دهد و به این ترتیب، قیمت تمام شده تولید را متعادل کند.

با توجه به افزایش تولیدکنندگان فولادی و محدودیت منابع معدنی داخلی و محدودیت‌های واردات و عرضه سنگ آهن در بازار بورس و لغو محدودیت‌های صادرات سنگ آهن در سال‌های آینده، بازار رقابتی تری برای تهیه مواد اولیه صنعت فولاد شکل خواهد گرفت و بر همین اساس، می‌توان پیش‌بینی کرد سهم مواد اولیه مصرفی در قیمت تمام شده فولاد روندی افزایشی را طی کند.

شرکت فولاد خوزستان، با توجه به سهم بالای مواد اولیه در بهای تمام شده صنعت فولاد و نیز چشم‌انداز رشد آن، رویکردهای مختلفی را در این خصوص در دستور کار قرار داده است. سرمایه‌گذاری در شرکت‌های تولید کنسانتره سنگ آهن در سطح کشور به منظور تخصیص و برخورداری از سهم مناسب از تولید آن‌ها یکی از رویکردهای اصلی این شرکت به شمار می‌آید که موجب تسهیل دسترسی و کاهش هزینه‌های تامین مواد اولیه خواهد شد. این شرکت همچنین در همین راستا سرمایه‌گذاری در افزایش ظرفیت تولید گندله و بهینه‌سازی و نوسازی واحدهای موجود را در دستور کار قرار داده است. بدیهی است که تامین پایدار مواد اولیه صنعت فولاد عامل مهمی در ارتقای آمار تولید به ظرفیت اسمی محسوب می‌شود که این مسئله خود سبب کاهش بهای تمام شده محصولات خواهد شد.

شرکت فولاد خوزستان همچنین افزایش ظرفیت واحدهای آهن‌سازی را در دستور کار خود قرار داده است تا به این ترتیب، با جایگزینی تولید آهن اسفنجی به جای خریداری آن، گام مهمی را در ایجاد ارزش افزوده و کاهش هزینه‌های تولید و بهای تمام شده محصولات خود بردارد.

یکی از چالش‌هایی که به خصوص در ماه‌های

کنترل نرخ رشد بهای تمام شده در شرایط تورمی موجب افزایش سودآوری و در نتیجه، ایجاد فرصت‌های بهینه‌تر برای سرمایه‌گذاری و تسریع در اجرای پروژه‌های افزایش ظرفیت و نوسازی می‌شود که این مسئله خود موتور محرک کاهش بهای تمام شده در آینده خواهد شد

وزیر صنعت، معدن و تجارت تاکید کرد:

## پروژه تحول زمین‌شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی، نویدبخش استفاده بهتر از ظرفیت‌ها

وزیر صنعت، معدن و تجارت، شناسایی و احصای ذخایر معدنی در استان خراسان جنوبی و کاهش چشمگیر مخاطرات سرمایه‌گذاری در این حوزه را از جمله دستاوردهای اجرای پروژه «تحول زمین‌شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی» در منطقه خواند.



خود، اجرای این پروژه را در راستای برنامه آمایش سرزمین حوزه صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد و گفت: یکی از اقدامات مهم وزارت صمت که از دو ماه پیش آغاز شده، برنامه آمایش سرزمین این حوزه است که در راستای شناسایی ظرفیت‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تعیین اولویت‌ها در تمامی استان‌ها اجرا می‌شود و بر مبنای آن برنامه‌های عملیاتی طراحی خواهد شد.

وزیر صمت در پایان ضمن تشکر از مقامات استانی، سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور و ایمیدرو، نسبت به اجرای موفق و اثرگذار این پروژه ابراز امیدواری کرد.

استاندار خراسان جنوبی نیز در این مراسم ضمن تشکر از اقدامات وزارت صمت در حوزه معدن، اجرای این پروژه را یک اقدام اساسی و اثرگذار در جهت توسعه بخش معدن دانست.

### ■ اجرای پروژه تحول زمین‌شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی در راستای تحقق اهداف گام دوم انقلاب

گفتنی است پروژه تحول زمین‌شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی در خراسان جنوبی، در راستای منویات مقام معظم رهبری (مدظله العالی) در بیانیه گام دوم انقلاب اسلامی در خصوص لزوم رسیدن به اقتصادی مستقل، بهره‌گیری مناسب از منابع طبیعی و انسانی کشور و توزیع عادلانه آن طراحی و عملیات

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شاتا، سید رضا فاطمی امین در آیین افتتاح پروژه تحول در بخش زمین‌شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی استان خراسان جنوبی با تاکید بر ظرفیت‌های معدنی استان خراسان جنوبی، این پروژه را یکی از پروژه‌های بزرگ در حوزه زمین‌شناسی و معدن توصیف کرد و اظهار داشت: با اجرای این پروژه حدود ۱۵ هزار کیلومتر مربع تحت عملیات اکتشافی قرار می‌گیرد که می‌تواند سرمنشا اتفاقات خوبی در بخش زمین‌شناسی و معدنی این منطقه باشد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت، شناسایی و احصای ذخایر معدنی در استان خراسان جنوبی و کاهش چشمگیر مخاطرات سرمایه‌گذاری در این حوزه را از جمله دستاوردهای اجرای این پروژه در منطقه خواند و افزود: عملیاتی شدن این طرح نویدبخش سرمایه‌گذاری در حوزه صنایع معدنی در خراسان جنوبی است.

وی با بیان اینکه خراسان جنوبی دارای ذخایر مناسبی در بخش معدن است، اجرای پروژه تحول در بخش زمین‌شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی استان خراسان جنوبی را در تکمیل اطلاعات پایه زمین‌شناسی این منطقه موثر دانست و گفت: اجرای این برنامه ما را در تدوین، طراحی و پیش‌برد برنامه‌های دقیق در حوزه سرمایه‌گذاری کمک می‌کند. فاطمی امین در بخش دیگر صحبت‌های

اجرائی آن آغاز شد و با تمرکز بر بهره‌برداری از این ظرفیت‌ها و بر اساس تاکید رئیس‌جمهور و وزیر صنعت، معدن و تجارت در ضرورت ایجاد تحول بنیادین در بخش علوم زمین و معدن کشور در قالب توافق‌نامه و برنامه‌ای مشارکتی با سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) و معاونت امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت اجرا می‌شود و استان خراسان جنوبی به عنوان اولین هدف اجرای این برنامه در سال ۱۴۰۰ معرفی و برنامه‌ریزی اجرای پروژه تحول زمین‌شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی برای آن طراحی شد.

تولید و تکمیل اطلاعات پایه زمین‌شناسی و اکتشافی، کشف ذخایر جدید معدنی، کاهش موثر زمان تبدیل کانسار به معدن، کاهش ریسک سرمایه‌گذاری، افزایش میزان اشتغال در منطقه و توسعه عدالت‌محور استان از جمله اهداف کلان این پروژه عنوان شده است.

مدیر کیفیت فراگیر شرکت ذوب آهن:

## تولید محصولات با کیفیت مورد نیاز بازار از اولویت‌های ذوب آهن است

مدیر کیفیت فراگیر شرکت ذوب آهن گفت: تولید محصولات جدید با کیفیت یکی از رویکردهای جدید ذوب آهن اصفهان به منظور رفع نیازهای کشور، کسب بازارهای بیشتر و صادرات است و همواره مورد تاکید مدیرعامل شرکت قرار دارد.

دارای آلیاژ خاص و یک محصول استراتژیک است را در انواع مختلف آن به راحتی تولید کنند و به جرات می‌توان گفت ریل تولیدی ذوب آهن در سطح استانداردهای اروپایی است.

مدیر کیفیت فراگیر ذوب آهن اصفهان به تاکید مدیرعامل شرکت بر توسعه محصولات اشاره کرد و یادآور شد: ورق سازه‌های فولادی در ابعاد و سطوح مختلف، محصول جدید ذوب آهن به منظور رفع نیازهای مشتریان در داخل و خارج کشور است.

دیباچی عنوان کرد: ذوب آهن اصفهان با توجه به داشتن متخصصین توانمند در بخش کنترل کیفیت می‌تواند محصولاتی تولید کند که دارای استانداردهای بین‌المللی است و همواره بازرسی کیفیت این امر را تایید می‌کنند. وی در پایان مطرح کرد: آزمایشگاه ذوب آهن اصفهان یکی از نقاط قوت این شرکت در تولید محصولات با کیفیت است؛ زیرا با داشتن کادری مجرب همواره بر تولید نظارت دارد تا برند ذوب آهن را ارتقا دهد و از نظر کیفی بهبود بخشد.

مدیر کیفیت فراگیر ذوب آهن اصفهان به هدف اصلی این شرکت که تولید محصولات با کیفیت و برخوردار از استانداردهای بین‌المللی است اشاره کرد و گفت: تمام محصولات ذوب آهن اصفهان دارای استانداردهای روز جهانی است. داشتن گواهی‌نامه‌های مختلف مانند ISO10002، ISO9001، ISO45001، ISO10004، ISO14001، ISO10004 مبین این امر بوده که کیفیت یکی از الزامات مهم در تولید محصولات این شرکت است.

دیباچی، درصد بالایی رضایت‌مندی مشتری را بیانگر کیفیت محصولات ذوب آهن دانست که در کلاس جهانی است و خاطر نشان کرد: تولید محصولات به نحوی در ذوب آهن اصفهان انجام می‌شود که مدیریت کیفیت مدنظر قرار دارد و محصول خروجی از ذوب آهن همیشه چندین سطح بالاتر از استانداردها قرار دارد و این مهم باعث محبوبیت محصولات ذوب آهن بین مشتریان است.

وی در ادامه بیان کرد: متخصصین ذوب آهن اصفهان به این توانایی دست یافتند که ریل،

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از شرکت ذوب آهن، کیفیت محصولات یکی از اولویت‌های شرکت‌های بزرگ به منظور جلب رضایت‌مندی مشتری است؛ در واقع محصولات فولادی به سبب استفاده در حمل‌ونقل عمومی و مصارف ساختمانی، باید دارای استاندارد و کیفیت عالی باشند، زیرا به امنیت مردم گره خورده است. محصولات ذوب آهن اصفهان از دیرباز به لحاظ کیفیت، از شهرت ویژه‌ای برخوردار است و این شرکت در رعایت استانداردهای مربوطه و همچنین تدوین استانداردهای ملی در حوزه صنعت فولاد از شهرت ویژه‌ای برخوردار است. دیباچی به محصولات جدید ذوب آهن اصفهان از قبیل ریل مترو، ریل سوزن، میلگرد TH36 و آرک معدن V21 اشاره کرد و اظهار داشت: تولید محصولات جدید با کیفیت یکی از رویکردهای جدید ذوب آهن اصفهان به منظور رفع نیازهای کشور، کسب بازارهای بیشتر و صادرات است و همواره مورد تاکید مهندس یزدی‌زاده، مدیرعامل شرکت ذوب آهن قرار دارد.

وی در ادامه افزود: میلگرد آلیاژی با کروم بالا و قطر ۳۰ میلی‌متر و ۵۰ میلی‌متر از دیگر محصولات جدید ذوب آهن اصفهان بوده که دارای استانداردهای بین‌المللی و کیفیت بالا است.



مدیرعامل شرکت آهن و فولاد ارفع مطرح کرد:

## افزایش صادرات فولاد به رغم کمبود انرژی

مدیرعامل شرکت آهن و فولاد ارفع گفت: در تابستان سال جاری، شرکت آهن و فولاد ارفع ۵۲ روز به طور کامل با قطعی برق مواجه بود؛ این مدت زمان معادل از دست دادن تولیدی در حدود ۱۳۰ هزار تن شمش و زینتی در حدود هفت هزار میلیارد ریال بوده است.

■ **برنامه شرکت برای نیمه دوم سال ۱۴۰۰**  
وی در ادامه با اشاره به برنامه‌های این واحد فولادسازی در سال جاری افزود: برنامه اصلی شرکت اجرای طرح‌های توسعه زیر سقف واحدهای احیا و فولادسازی است که مطابق برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده امید است ظرفیت اسمی واحدهای احیا و فولادسازی از ۸۰۰ هزار تن فعلی به ترتیب ۲،۱ و یک میلیون تن در سال افزایش یابد و طی آن‌ها ضمن افزایش میزان تولید، نیاز شرکت به تامین آهن اسفنجی از بازار رفع شده و حاشیه سود فروش افزایش یابد.

■ **چالش‌های یک واحد فولادسازی**  
مدیرعامل شرکت آهن و فولاد ارفع همچنین با اشاره به چالش‌های پیش‌روی فولاد ارفع گفت: با اتفاقاتی که در سال جاری به‌صورت کاملا

تقریبا مشابه با میزان تولید دوره مشابه در سال گذشته است، ولی تولید شمش در فولادسازی شرکت در نیمه نخست سال جاری به میزان ۳۳۷.۹۷۱ تن بوده که نسبت به دوره مشابه سال گذشته حدود ۲۰ درصد کاهش یافته که علت آن نیز محدودیت‌های اجباری ناشی از قطع برق بوده است.

علی محمدی در ادامه با اشاره به افزایش میزان صادرات فولاد ارفع اظهار کرد: طی ۶ ماه امسال، صادرات ارفع ۲۶۴ درصد افزایش یافته است. این واحد فولادسازی با تکیه بر بازاریابی‌های به‌موقع خود در نیمه نخست امسال، قادر شده است که به موفقیت‌های خوبی در امر صادرات دست یابد و با صادرات ۱۳۰ هزار و ۱۲۲ تن، رشد ۲۶۴ درصدی را نسبت به سال گذشته تجربه کند.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت آهن و فولاد ارفع، این شرکت در سال ۱۳۸۳ تاسیس شده و عملیات ساخت واحدهای تولیدی آن از سال ۱۳۸۶ در زمینی به مساحت ۸۶ هکتار آغاز شده است. این شرکت دارای دو بخش تولید آهن اسفنجی با فناوری میدرکس و فولادسازی با فناوری کوره قوس الکتریکی است. ظرفیت اسمی هر دو واحد ۸۰۰ هزار تن در سال است. محصول اصلی شرکت آهن و فولاد ارفع که به بازار عرضه می‌شود، انواع شمش فولادی است. این شرکت با بهره‌گیری از واحدهای تصفیه فولاد و گاززدایی تحت خلا قابلیت تولید انواع فولادهای ساختمانی و برخی فولادهای مهندسی و آلیاژی را دارا است. شرکت آهن و فولاد ارفع در جهت برنامه‌های توسعه‌ای خود در تلاش است که پایداری در تولید محصول خود داشته باشد و همچنین قصد دارد که توامان در بالادست زنجیره فولاد نیز ورود پیدا کند. یکی از برنامه‌های توسعه‌ای این شرکت با حمایت سهامداران شرکت، ورود در بالادست زنجیره است تا در آینده شعار از معدن تا نورد را محقق کند.

■ **عملکرد فولاد ارفع در نیمه نخست سال جاری**  
در همین راستا، مدیرعامل شرکت آهن و فولاد ارفع در باره عملکرد ارفع در ۶ ماه نخست سال جاری، عنوان کرد: تولید آهن اسفنجی در واحد احیای مستقیم شرکت در ۶ ماه اول سال ۱۴۰۰ به میزان ۴۰۹.۹۷۵ هزار تن بوده است که



تعمیرات سالانه خود را انجام بدهیم و تعمیرات واحد ذوب را با زمان کاهش مصرف برق مد نظر دولت هماهنگ کنیم. تمام سعی ما بر این اساس است که خللی در برنامه‌ریزی تولید سالانه شرکت ایجاد نشود.

### ■ اجازه دهند که عرضه و تقاضا بر بازار حاکم شود

مدیرعامل شرکت آهن و فولاد ارفع در ادامه با اشاره به بخشنامه‌های دست‌وپایگیر دولتی که برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایجاد می‌کند، عنوان کرد: به طور کلی راه نجات اقتصاد ایران، آزادسازی آن است از همین رو بهتر است اجازه داده شود تا عرضه و تقاضا بر بازار حکم‌فرما باشد و نه بخشنامه و مصوبات دستوری.

### ■ سخن پایانی

محمدی خاطرنشان کرد: با توجه به توضیحات ارائه شده و بحران‌هایی که به نظر می‌رسد در حوزه‌های مختلف از جمله انرژی، محیط زیست، سودآوری شرکت‌ها و... در آینده نزدیک گریبان صنعت فولاد کشور را بگیرد، راهی جز تلاش برای تحقق توسعه پایدار و حکم‌فرما کردن رویه‌ای علمی بر صنعت فولاد وجود نخواهد داشت.

مدیرعامل شرکت آهن و فولاد ارفع در پایان تاکید کرد: در برهه کنونی شرکت‌های فولادی باید هر چه بیشتر برای پژوهش‌های هدفدار سرمایه‌گذاری کنند و هم‌زمان با تکیه بر علم آینده‌پژوهی تلاش کنند تهدیدهای آینده را به فرصت تبدیل کنند.

بی‌سابقه رخ داده است، در حال حاضر چالش اصلی ارفع و سایر تولیدکنندگان فولاد موضوع انرژی است. توقف‌های سال جاری خسارات بسیار جدی و سنگینی بر شرکت‌های فولادی تحمیل کرد و در صورت ادامه این مشکلات در سال آینده و با توجه به کاهش آستانه تاب‌آوری شرکت‌ها، مشکلات تحمیلی بسیار جدی‌تر خواهد بود. همچنین گمانه‌زنی‌هایی برای محدودیت در تامین گاز در فصل زمستان وجود دارد که این نیز می‌تواند به بحرانی مجدد تبدیل شود.

وی در ادامه خاطرنشان کرد: علاوه بر چالش‌های انرژی روند افزایش قیمت مواد اولیه و حامل‌های انرژی به صورت مداوم حاشیه سود تولید فولاد را کاهش می‌دهد و در صورت عدم برنامه‌ریزی صحیح در آینده نزدیک امکان ایجاد بحران‌های مالی در شرکت‌های فولادی وجود خواهد داشت.

### ■ ضرر فولاد ارفع از قطع شدن برق

محمدی در پاسخ به این پرسش که با قطع شدن برق در تابستان سال جاری از میزان تولید خود جا ماندید، تصریح کرد: در تابستان امسال شرکت آهن و فولاد ارفع ۵۲ روز به طور کامل متوقف شد که این مدت زمان معادل از دست دادن تولیدی در حدود ۱۳۰ هزار تن شمش و زبانی در حدود هفت هزار میلیارد ریال بوده که بسیار قابل توجه بوده است. البته با تلاش‌های انجام شده از جمله افزایش میزان صادرات در تیر ماه تا جای ممکن سعی شد این آسیب‌ها کم‌رنگ شود. البته در زمان قطع شدن برق تلاش کردیم

یکی از برنامه‌های توسعه‌ای این شرکت با حمایت سهامداران شرکت، ورود در بالادست زنجیره است تا در آینده شعار از معدن تا نورد را محقق کند



عضو هیئت مدیره انجمن مس ایران:

## طرح اختصاص ۵ درصد از درآمد فروش معادن باید بررسی شود

عضو هیئت مدیره انجمن مس ایران گفت: بخش خصوصی موظف به پرداخت حقوقی است که طبق قوانین دولتی باید ۱۵ درصد آن به منطقه‌ای که معدن در آن وجود دارد، اختصاص داده شود و هدف طرح ذکر شده در حقوق دولتی گنجانده شده است که معدنکاران به افزایش‌های چندین برابری حقوق دولتی نیز معترض هستند.

عضو هیئت مدیره انجمن مس ایران تصریح کرد: ما مخالف پرداخت برای عمران و آبادی کشور نیستیم؛ اگر تناسب پرداخت‌ها رعایت شود و استمرار تولید بنگاه خصوصی را تضمین کند. معدنکار مانند هر بنگاه اقتصادی باید بیمه، مالیات و عوارض را پرداخت کند. ضمن آنکه موظف به پرداخت حقوق دولتی و موارد دیگر هم هست که تعهدات جدیدی هم بر طبق این طرح بر دوش معدنکار خصوصی گذاشته می‌شود.

مشکاتی عنوان کرد: موضوع دیگر، بحث درآمد و سود است؛ ۵ درصد سود با ۵ درصد درآمد تفاوت معناداری دارد و این طرح بر ۵ درصد درآمد معادن تاکید می‌کند. یک تولیدکننده در تمام سال‌ها به صورت متوازن

هستند. مشکلات عدیده‌ای همچون چند برابر شدن هزینه‌های معدنکاری، فرسودگی ماشین‌آلات و مشکلات واردات آن‌ها، بخش نامه‌های غیر کارشناسانه، بالا رفتن حقوق دولتی چند برابری، افزایش تورم و... باعث شده است معادن خصوصی استان‌ها با مشکل مواجه شوند و نتیجه آن در تعطیلی برخی معادن کوچک و متوسط عیان است. فعالان این حوزه تعدیل کردن حقوق دولتی را پیش‌بینی می‌کردند و به دنبال مساعدت دولت در این زمینه بودند که اضافه نمودن بار مالی جدید به فعالیت‌های معدنکاری تعجب‌آور بود و مسئله تعارض با حمایت از فعالیت اقتصادی معدنی در سالی رخ داده که با عنوان مانع‌زدایی‌ها نام‌گذاری شده است.

به گزارش «فلزات آنلاین»، سید احمد مشکانی در این خصوص اظهار داشت: فعالان حوزه معدن در تلاش هستند تا قوانین غلط قبلی را رفع اثر کنند که متأسفانه شاهد موضوعات و تبصره‌های جدیدی هستیم که بیش از پیش بخش خصوصی را درگیر خواهد کرد و به جای تقویت این بخش، موجبات تضعیف را برای بخش خصوصی فعال در این حوزه فراهم می‌کند.

وی ادامه داد: طرح فوق‌الذکر به دنبال اخذ ۵ درصد از درآمد فروش معدن بخش خصوصی به منظور عمران، بهسازی و توسعه منطقه‌ای معدن در آن واقع شده است. این طرح هدف خوبی را دنبال می‌کند؛ اما متأسفانه آسیب‌های جدی‌تری بر بدنه اقتصاد معدن کشور که بخش قابل توجهی از اقتصاد کل کشور را شامل می‌شود، وارد می‌کند. اظهار نظرهای پوپولیستی که مبنای علمی ندارند و خارج از مطالعه، بحث کارشناسی و نظرخواهی از بخش خصوصی بیان می‌شود، می‌تواند بنگاه‌های اقتصادی فعال را از مدار تولید خارج کند.

مشکانی مطرح کرد: بخش خصوصی موظف به پرداخت حقوقی است که طبق قوانین دولتی باید ۱۵ درصد آن به منطقه‌ای که معدن در آن وجود دارد، اختصاص داده شود و هدف طرح ذکر شده در حقوق دولتی گنجانده شده است که البته معدنکاران به افزایش‌های چندین برابری حقوق دولتی نیز معترض





بخش خصوصی و تشکل‌ها و انجمن‌ها نظرخواهی شود تا پایه کارشناسی آن تقویت و همه جوانب آن بررسی شده و در ادامه به دنبال تایید آن از بخش حاکمیتی و دولتی باشیم. انجمن مس آمادگی آن را دارد تا از افرادی که مصر به اجرای این قانون هستند، دعوت کند تا در یک جلسه کارشناسی هزینه فایده این تصمیم بر اقتصاد معدن کشور در کوتاه و بلندمدت بررسی و بایک نتیجه مشخص، برای آن تصمیم گرفته شود. اینکه یک طرفه موضوعی مطرح شده و به مرحله اجرا برسد منطقی نیست. معتقد هستیم کلیه انجمن‌ها و صنوف با اتحاد در ارتباط با این موضوع جلساتی برگزار کنند تا جلوی این موضوع گرفته شود.

عضو هیئت مدیره انجمن مس ایران خاطرنشان کرد: شاید بهتر بود معادن بزرگی که تحت اختیار دولت است سود خود را به منطقه دهد؛ چراکه از امتیازات دولتی هم استفاده می‌کنند. بخش خصوصی با سرمایه خود اشتغال‌زایی و تولید ایجاد می‌کند و بخشی از آن را هم با عنوان حقوق دولتی به دولت می‌دهد تا صرف شهرستان مربوطه شود و حالا باید یک درصدی مازاد بر آن، به طور مستقیم به شهرستان بپردازد. باید مدافع حقوق بخش خصوصی بود تا تولید کشور رونق پیدا کند و اقتصاد پویاتری داشته باشیم نه اینکه آن‌ها را تضعیف کنیم. وی در پایان تاکید کرد: حداقل در این تصمیمات، پیش از تلاش برای تبدیل به قانون از

سود و زیان ندارد. با توجه به عوامل سیاسی همچون تحریم‌ها، افزایش قیمت دلار و عوامل دولتی از جمله افزایش قیمت انرژی، حقوق دولتی، تعرفه‌های صادرات و عوامل زمین‌شناسی از جمله کم شدن ذخیره، پایین آمدن عیار، نسبت باطله‌برداری و... باعث می‌شود سود معدن کمتر از پیش‌بینی اولیه شود و سود چندانی حاصل معدنکاران نشده و برای یک معدن کوچک شاید ۵ درصد درآمد معادل تمام سود آن شرکت و حتی بیش از سود آن باشد. به عبارتی معدنکار گاهی با این طرح مجبور است یک مبلغی هم روی سود خود بگذارد و تقدیم دولت کند که در نهایت می‌تواند معدن را به ورشکستگی بکشاند.

## پیشرفت ۹۲ درصدی طرح ساخت واحد اکسیژن جدید ذوب آهن

معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت ذوب آهن از پیشرفت ۹۲ درصدی نصب تجهیزات و آماده‌سازی طرح ساخت واحد اکسیژن جدید ذوب آهن اصفهان تاکنون خبر داد.

نیتروژن گازی به همراه محصولات مایع شامل آرگون مایع معادل گازی آن ۹۰۰ نرمال متر مکعب بر ساعت، اکسیژن مایع معادل گازی آن یک هزار و ۵۰۰ نرمال متر مکعب در ساعت، اکسیژن وازت مایع معادل گازی آن ۵۰۰ نرمال متر مکعب در ساعت و کیفیت بالای تجهیزات اتوماسیون کامل از نکات برجسته این طرح است. بر اساس گزارشی از صدا و سیما، معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت ذوب آهن در پایان، «تولید اکسیژن با فناوری فشرده‌سازی داخلی (Internal Compression) به همراه تولید ازت و آرگون خالص در کولدباکس مرتفع بدون نیاز به پلنت هیدروژن»، «استفاده از آب نرم گردش‌ی سیکل بسته در خنک‌کاری کمپرسورها برای افزایش عمر خنک‌کن‌ها» و «استفاده از فناوری پیشرفته ملکولارسیو در تصفیه هوای ورودی» را از دیگر نکات مهم این طرح دانست.

سپاهان به صورت EPC آغاز شد. معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت ذوب آهن افزود: حجم سه هزار و ۲۰۰ تنی نصب تجهیزات و اسکلت فلزی از فعالیت‌های ساخت و تامین کمپرسورها و ساخت مخازن ذخیره مایع اکسیژن و نیتروژن به عنوان دو فعالیت مهم در مسیر بحرانی این طرح است. وی گفت: یکی از سه کمپرسور طرح، وارد کارخانه شده و در مرحله OPC است، کمپرسور دوم در مرحله تریکس و حمل به پروژه قرار دارد و کمپرسور سوم نیز در حال حمل به بندرعباس و مخازن ذخیره مایع نیز در مرحله نصب دیواره‌های استیل داخلی و مونتاژ سقف و لدرهای مربوطه است. نصر در ادامه بیان کرد: ظرفیت تولید ۲۵ هزار نرمال متر مکعب بر ساعت اکسیژن گازی، ۱۸ هزار نرمال متر مکعب بر ساعت

به گزارش «فلزات آنلاین»، مهدی نصر درباره طرح ساخت واحد اکسیژن اظهار داشت: این طرح به منظور تامین پایدار اکسیژن برای دستیابی به ظرفیت سه میلیون و ۶۰۰ هزار تن فولاد در سال، با تکیه بر توان داخلی با شرکت صفا فولاد



رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی ایران مطرح کرد:

## افزایش ۶۰ درصدی تولید لوازم خانگی

رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی ایران با بیان اینکه با ممنوعیت واردات محصولات لوازم خانگی خارجی ظرفیت تولید داخل بین ۶۰ تا ۷۰ درصد افزایش یافت، گفت: با همه این وجود هنوز ۴۰ درصد از بازار لوازم خانگی ایران در اختیار کالاهای قاچاق است.

به گزارش «فلزات آنلاین»، علیرضا دانیالی در مورد اینکه حمایت از تولید داخلی لوازم خانگی باید به چه میزان باشد تا هم تولید داخل رقابت‌پذیر شود و هم کیفیت محصولات افزایش یابد، اظهار داشت: از سال ۱۳۹۷ ممنوعیت ورود یک هزار و ۵۰۰ قلم کالای ساخته شده خارجی از جمله لوازم خارجی به خاطر مشکلات انتقال ارز ممنوع شده بود و بحث ممنوعیت واردات لوازم خانگی جدید نیست، اما سیاست کلی دولت برای کنترل بازار ارز و کاهش تقاضای ارز این بود که ممنوعیت اعمال شود.

وی افزود: برای حمایت از تولید داخل باید کمک شود تا رشد تولید داخل صورت گیرد تا سال ۱۳۹۷ دو شرکت کره‌ای ال‌جی و سامسونگ که آماده بودند و سرمایه‌گذاری مشترکی در ایران راه‌اندازی کرده بودند، به دلیل فشار آمریکا مجبور شدند از ایران بروند. اما کارخانه‌های تولید داخل تلاش کردند با سرمایه‌گذاری و زحمت فراوان بازار داخلی را پاسخ بدهند، بنابراین تولید لوازم خانگی در سال ۹۹ نسبت به سال ماقبل خود بین ۶۰ تا ۷۰ درصد رشد داشته است و میزان تولید لوازم خانگی از هشت میلیون دستگاه به ۱۵٫۵ میلیون دستگاه در سال ۹۹ رسید و امسال با شیب کمتری در حال رشد است.

رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی ایران تصریح کرد: با وجود ممنوعیت ورود لوازم خانگی هنوز واردات انجام می‌شود و

این ممنوعیت کامل نیست؛ قسمتی از واردات لوازم خانگی را وزارت صنعت مجوز می‌دهد و هنوز مجوزهای جدید لوازم خانگی ریز آشپزخانه مانند قاشق و چنگال و کریستال صادر می‌شود. دانیالی در همین راستا بیان کرد: در حالی که تولید داخلی با کیفیتی داریم که حتی در این کالاها صادرات هم انجام می‌شود و درخواست انجمن لوازم خانگی این است که از واردات لوازم خانگی کوچک مانند قاشق و چنگال و کریستال جلوگیری شود، اما هنوز این خواسته عملی نشده است؛ البته وزیر جدید صنعت قول‌هایی داده که به تولید داخل کمک کند.

وی عنوان کرد: یکی از مشکلات دیگر بازار لوازم خانگی این است که ۴۰ درصد این بازار در اختیار کالای قاچاق قرار دارد و به صورت رسمی و غیررسمی از مبادی مختلف وارد شبکه توزیع می‌شود. حتی حمل و نقل و حق بیمه به این کالاهای قاچاق تعلق می‌گیرد و به وفور در بازار عرضه می‌شوند.

بر اساس گزارشی از فارس، دانیالی در مورد اینکه چگونه این لوازم وارد کشور می‌شود، مطرح کرد: از طریق مرز نشینی، پیلهوری، ته‌لنجی از مبادی رسمی و هم از مبادی غیررسمی و بخشی با مجوز خود وزارت صنعت وارد می‌شود و ۴۰ درصد بازار لوازم خانگی در اختیار کالای قاچاق قرار دارد.

رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی ایران تاکید کرد: واردات دانش فنی، مواد اولیه و قطعات دارای مشکل است و

واردات با ۱۵ درصد هزینه‌های تحمیلی بیشتر به خاطر تحریم‌ها همراه می‌شود. لذا واردکننده مجبور است ریسک بالایی تحمل کند و کالای خود را چند جا بچرخاند تا تحریم‌ها را دور بزند. در مورد صنعت خودرو قیمت‌گذاری وجود دارد که خودروسازان ضرر می‌کنند، اما عده‌ای دلال سود می‌برند. در حالی که در صنعت لوازم خانگی ۵۰۰ واحد تولیدکننده در کشور وجود دارد که هم محصولات و هم قطعات لوازم خانگی تولید و عرضه می‌کنند. در هیچ زمینه‌ای انحصار وجود ندارد و رقابت کامل در صنعت لوازم خانگی وجود دارد که تلاش می‌کنند محصول با قیمت مناسب و با کیفیت بهتر به دست مردم برسد.

دانیالی افزود: مسئله دیگر که صنایع مختلف از جمله خودروسازی با آن دسته و پنجه نرم می‌کند مسئله کسب و کار و شاخص رقابت‌پذیری است که ما مجبور هستیم برای واردات قطعات ۱۳۰ درصد پیش‌پرداخت بدهیم تا جنس مورد تقاضا به گمرک حمل شود و دو ماه در گمرک معطل می‌ماند. بنابراین باید مشکلات را به صورت ریشه‌ای برطرف کرد.

به گفته وی برای واردات قطعات لوازم خانگی مشکل تخصیص ارز و مجوز از وزارتخانه‌ها وجود دارد که همه این مسائل باعث می‌شود هزینه تولید بالا برود و تولیدکننده به جای اینکه برای یک ماه مواد اولیه و قطعه وارد کند، مجبور است برای ۶ ماه یا یک سال وارد کند که هزینه زیادی طلب می‌کند.

# ابلاغ ساختار برنامه‌ها و پروژه‌های جدید وزارت صمت از سوی معاونت طرح و برنامه

معاون طرح و برنامه وزارت صمت با تاکید بر ایجاد هماهنگی لازم برای عملیاتی شدن برنامه‌های وزارت صمت از ابلاغ ساختار برنامه‌های تعریف شده به معاونت‌ها و سازمان‌های زیر مجموعه این وزارتخانه خبر داد و گفت: گزارش پیشرفت هر یک از پروژه‌ها، به صورت دوره‌ای در جلسات پایش مورد ارزیابی قرار می‌گیرد.



به گزارش «فلزات آنلاین»، سید مهدی نیازی با اشاره به ساختار برنامه‌ها و پایش پروژه‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت اظهار داشت: با توجه به رویکرد تعیین شده، برنامه‌های وزارتخانه در پنج سطح شامل برنامه‌های کوتاه‌مدت، برنامه‌های تحول بنیادین با بازه زمانی میان‌مدت و بلندمدت، برنامه‌های بخشی (در حوزه‌های صنعت، معدن و بازرگانی داخلی)، برنامه‌های استانی و شهرستانی و در نهایت برنامه‌های بین‌المللی (به تفکیک کشورهای هدف و اولویت دار) برنامه‌ریزی شده است که این ساختار به معاونت‌های ستادی، رؤسای سازمان‌های صمت سراسر کشور و همچنین سازمان‌های وابسته ابلاغ شده است.

پروژه‌ها از سوی معاونت‌های ذی‌ربط به سطوح ستادی و استانی خبر داد و گفت: شاخص‌های باقی‌مانده در دست تهیه و ابلاغ است و تا زمان ثبت این شاخص‌ها به صورت سیستمی، گزارش‌های دریافتی مربوط به عملکرد از طریق اطلاعات موجود در سامانه‌ها قابل محاسبه و ارزیابی خواهد بود.

نیازی در بخش دیگر صحبت خود با بیان اینکه جلسات پایش در دو سطح ملی و استانی با حضور وزیر صمت برگزار می‌شود، تاکید کرد: در جلسات پایش در سطح ملی معاونت‌های ستادی مرتبط با هر برنامه، مدیران سبب پروژه و پروژه‌ها حضور خواهند داشت و در جلسات استانی نیز با توجه به منطقه‌بندی استان‌ها، معاونت‌های ستادی مربوطه، رؤسای سازمان‌های صمت منطقه، مدیران سبب پروژه و هر یک از پروژه‌ها حضور دارند و نخستین جلسات ملی و استانی پایش، از ماه آینده برگزار خواهد شد.

طبق توضیحات نیازی، مدیر هر پروژه مکلف است گزارش پیشرفت پروژه را به صورت دوره‌ای در سامانه الکترونیکی «مدیریت پروژه‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت» ثبت کند و به منظور اطمینان از روند اجرای طرح، عملکرد پروژه‌ها در جلسات پایش برنامه مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. وی در خصوص سامانه الکترونیکی «مدیریت پروژه‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت» با توضیح اینکه سامانه در آینده نزدیک عملیاتی و قابل استفاده برای کلیه سطوح ستادی و استانی خواهد شد، افزود: با راه‌اندازی این سامانه، دفتر سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی در کنار مسئولیت پایش پروژه‌ها، در تعامل با مدیران دفاتر ذی‌ربط و پروژه‌های تعریف شده، وظیفه تهیه شاخص‌های ارزیابی کمی و هماهنگی و پیگیری تهیه گزارش‌های عملکرد دوره‌ای را بر عهده دارد. بر اساس گزارشی از شاتا، معاون طرح و برنامه در ادامه از ابلاغ بخشی از شاخص‌های رصد

معاون طرح و برنامه وزارت صمت با یادآوری این نکته که برنامه‌های کوتاه‌مدت با اولویت صادرات، رفع موانع تولید و تنظیم بازار تعیین شده، تصریح کرد: برنامه‌های تحول بنیادی با هدف اصلاح ساز و کارهای بخش‌های مختلف صنعت، معدن و تجارت و همچنین بسترسازی برای حکمرانی هوشمندپیش‌بینی شده‌اند. وی در ادامه با تاکید بر اینکه تمامی اقدامات وزارت صمت متناسب با هر سطح در قالب پروژه‌های مشخص در یک سبب پروژه سازماندهی شده است، بیان کرد: مدیریت پروژه‌ها بر اساس منشور پروژه تصویب شده و راهبری کلان مدیر سبب پروژه، در تعامل با معاونت‌های ستادی و مدیران دفاتر مربوطه صورت گرفته و مدیران پروژه اقدامات لازم برای تحقق اهداف پروژه‌های مذکور را انجام می‌دهند.

سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی خواستار شد؛

## حذف الزام عرضه محصولات لوله و پروفیل فولادی در بورس کالا

سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی کشور، ضمن تاکید بر اینکه فروش لوله و پروفیل به سبب گسترده‌گی طیف مصرف‌کنندگان و تنوع محصول، قابلیت عرضه در بورس کالا ندارند و کمیته عرضه در بورس کالا نیز این موضوع را تایید کرده است، از مدیرکل دفتر صنایع معدنی وزارت صمت، خواست تا الزام عرضه محصولات لوله و پروفیل فولادی در بورس کالا منتفی و حذف شود.

محصولات لوله و پروفیل به منظور ایجاد شفافیت در سامانه جامع تجارت ثبت می‌گردد، اطلاعات کامل سهمیه ورق، میزان تولید و فروش آن جهت هرگونه رصد و پایش در اختیار وزارتخانه متبوع است.

همچنین برابر دو مورد استعلام اعضا سندیکا از شرکت بورس کالای ایران، به شماره نامه‌های ۳۲۸۵۱/۱۰ تاریخ ۷ بهمن ۱۳۹۷ به شرکت تهران شرق و همچنین نامه شماره ۴۰۸۱۲/۱۰ تاریخ ۲۸ تیر ۱۳۹۹ به شرکت کالوپ، مبنی بر عرضه و فروش کالای لوله و پروفیل فولادی، کمیته عرضه بورس کالا در جلسه شماره ۲۵۸، محصولات مذکور را با توجه به ماهیت و نوع خریداران و رقابتی نبودن، فاقد امکان پذیرش در بورس کالای ایران اعلام نموده است.

در پایان خواهشمند است برابر مستندات ضمیمه و دو سال جلسات کارشناسی که کلیه ابعاد عرضه محصولات مختلف در بورس کالای ایران و همچنین ساختار اصناف مصرف‌کننده مورد بررسی قرار گرفته است، دستور فرمایید نسبت به حذف الزام عرضه محصولات لوله و پروفیل فولادی در بورس کالا اقدامات لازم صورت پذیرد.

شایان ذکر است اثر تصمیم‌های خلق الساعه به منظور ساماندهی بازار بدون توجه به بررسی‌های کارشناسی و سوابق موجود، نه تنها موجب ساماندهی بازار نخواهد شد که برعکس اثرات سوء آن متوجه تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان خواهد شد.

۲۰ مهر ۱۴۰۰ همان‌گونه که استحضار دارید در طول سه سال گذشته موضوع عرضه محصولات لوله و پروفیل در بورس کالا طرح و در تمامی مراجع ذیصلاح مورد بررسی و واکاوی قرار گرفته است. نتیجتاً از آنجایی که مصرف‌کننده نهایی محصولات لوله و پروفیل، حلقه آخر زنجیره فولاد و عمدتاً اصناف مختلف هستند، پیرو بند ۱۹ صورت جلسه شماره ۷۸۶۷۹/۶۰ مورخ ۲۷ خرداد ماه ۱۳۹۹ ستاد تنظیم بازار مشخص شد امکان عرضه این محصولات در بورس کالا وجود ندارد و عنایتاً موضوع به مراجع ذیصلاح ابلاغ گردید که پیوست آن به ضمیمه به حضورتان ایفاد می‌گردد.

شایان ذکر است تولیدکنندگان لوله و پروفیل عمده محصولات خود را به طیف گسترده‌ای از مشتریان در اصناف عرضه نموده که خود در تولید بیش از ۷۰۰ قلم کالای ریز و درشت اعم از قطعات و تجهیزات صنایع مختلف کاربرد دارند؛ لذا فروش این محصولات عملاً به دلیل گستردگی، هم از حیث تنوع محصول و هم طیف مصرف‌کنندگان مختلف، قابلیت عرضه در بورس کالا ندارد.

ضمناً یادآور می‌گردد با توجه به عرضه ورق فولادی در بورس کالا و ضرورت تسویه به موقع LC و تعهدات مالی تولیدکنندگان لوله و پروفیل، عرضه این محصولات در بورس عملاً موجب به هم‌ریختگی و اختلال در قراردادهای جاری و آتی تولیدکنندگان با مشتریان می‌گردد. باتوجه به اینکه کلیه مقادیر تولید، عرضه و فروش



به گزارش «فلزات آنلاین»، آنوش رحام، دبیر سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی در نامه‌ای خطاب به سیف‌الله امیری، مدیرکل دفتر صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت به جلسه‌های برگزار شده در رابطه با بررسی کلیه ابعاد عرضه محصولات مختلف در بورس کالای کشور طی سال‌های اخیر اشاره کرد و با بیان اینکه طبق تایید کمیته عرضه بورس کالا مبنی بر اینکه عرضه و فروش محصولات لوله و پروفیل فولادی، با توجه به ماهیت، نوع خریداران و رقابتی نبودن فاقد امکان پذیرش در بورس هستند، خواستار حذف الزام عرضه محصولات مذکور در بورس کالا شد.

بر اساس گزارشی از ایسنا، در متن نامه دبیر سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی آمده است: احتراماً پیرو نامه شماره ۱۷۳۲۳۲/۶۰ تاریخ

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کردستان عنوان کرد:

## سرمایه‌گذاری دو میلیارد دلاری در حوزه صنایع معدنی کردستان

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کردستان از سرمایه‌گذاری دو میلیارد دلاری در حوزه صنعت و صنایع معدنی طی هشت سال اخیر در سطح استان خبر داد.



آخرین گزارش «فلزات آنلاین»، محمد دره وزمی عصر روز گذشته در همایش تجلیل از فعالان اقتصادی استان در سنندج اظهار داشت: ۲۸۲ کارگروه رفع موانع تولید در استان برگزار شده که یک هزار و ۶۵۰ پرونده در این کارگروه‌ها رسیدگی شده است.

وی خاطر نشان کرد: کارگروه‌های رفع موانع تولید دو هزار و ۵۰۰ مصوبه داشته که ۷۰ درصد از این مصوبات عملیاتی شده است.

وی در ادامه به ظرفیت استان در بخش معادن اشاره کرد و گفت: در سال ۹۳ در حالی که معدن زرک‌واگذار شده بود، هیچ اقدامی برای ایجاد کارخانه آن صورت نگرفته بود. این اقدام با تلاش و پیگیری انجام شد و در بازه زمانی ۱۸ ماه با اشتغالزایی یک هزار و ۴۰۰ نفر راه‌اندازی شد.

دره‌وزمی از زنجیره فولاد به عنوان حرکتی در حوزه صنعت طی چند سال اخیر نام برد و عنوان کرد: این زنجیره شامل یک میلیون تن فولاد ورق، ۲٫۵ میلیون تن کارخانه گندله و ظرفیت‌های بزرگ دیگر است که موجب رونق اقتصاد و اشتغال در استان می‌شود.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کردستان تصریح کرد: عزم جدی و همدل تمام مدیران در استان کردستان موجب شد اکنون شاهد تولید یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن کنسانتره سنگ آهن باشیم که این ظرفیت تا ۴۰ روز دیگر به یک میلیون و ۹۰۰ هزار تن می‌رسد.

وی با اشاره به سرمایه‌گذاری بیش از ۲۴ هزار میلیارد تومان در این حوزه بیان کرد: در مجموع در زنجیره فولاد کردستان بیش از ۳۰ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری صورت گرفته و برای چهار هزار نفر شغل ایجاد شده است.

بر اساس گزارشی از فارس، دره‌وزمی همچنین از سرمایه‌گذاری دو میلیارد دلاری در حوزه صنعت و صنایع معدنی طی هشت سال

به گزارش «فلزات آنلاین»، محمد دره وزمی عصر روز گذشته در همایش تجلیل از فعالان اقتصادی استان در سنندج اظهار داشت: ۲۸۲ کارگروه رفع موانع تولید در استان برگزار شده که یک هزار و ۶۵۰ پرونده در این کارگروه‌ها رسیدگی شده است.

وی خاطر نشان کرد: کارگروه‌های رفع موانع تولید دو هزار و ۵۰۰ مصوبه داشته که ۷۰ درصد از این مصوبات عملیاتی شده است.

وی در ادامه به ظرفیت استان در بخش معادن اشاره کرد و گفت: در سال ۹۳ در حالی که معدن زرک‌واگذار شده بود، هیچ اقدامی برای ایجاد کارخانه آن صورت نگرفته بود. این اقدام با تلاش و پیگیری انجام شد و در بازه زمانی ۱۸ ماه با اشتغالزایی یک هزار و ۴۰۰ نفر راه‌اندازی شد.

دره‌وزمی از زنجیره فولاد به عنوان حرکتی در حوزه صنعت طی چند سال اخیر نام برد و عنوان

## از رشد در تولید و فروش تا ثبت رکورد حفر عمیق‌ترین گمانه اکتشافی برای نخستین بار

به گفته مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران، این شرکت در ۶ ماهه نخست امسال تمامی برنامه‌های توسعه‌ای تولیدی و اقتصادی را مطابق برنامه پیش برده است؛ به طوری که رشد ۱۱۶ درصدی در فروش، افزایش ۵ درصدی تولید کاتد و آند و رشد ۳۸ درصدی در برنامه‌های حفاری اکتشافی را رقم زد.

و ۲۲۸ تن در ۶ ماهه نخست سال جاری، رشد ۵ درصدی را نسبت به برنامه و رشد ۲،۳۷ درصدی را نسبت به مدت مشابه سال قبل عملی کرده است. همچنین تولید مس محتوی معدنی طی این مدت با ۳ درصد رشد به ۱۴۷ هزار و ۹۴۳ تن رسید.

سعدمحمدی سپس به بحث قطع برق اشاره کرد و گفت: با توجه به افزایش دما و فشارهایی که بر روی سیستم برق و تامین انرژی وجود داشت؛ خوشبختانه با تمهیداتی که در خصوص افزایش بهره‌وری انجام داده بودیم، نه‌تنها از برنامه عقب نماندیم بلکه مشارکت زیادی در تامین برق منطقه نیز داشتیم.

به گفته وی، مدیریت کرونا، ساعت کاری و اورهال، همگی نشان‌دهنده این است که نه‌تنها مطابق برنامه از پیش تعیین‌شده عمل کردیم بلکه از برنامه نیز جلوتر حرکت کردیم.

### ■ رشد ۳۸ درصدی حفاری اکتشافی

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران در ادامه به حوزه اکتشاف اشاره کرد و گفت: در بخش اکتشاف برای اولین بار در تاریخ شرکت مس طی نیمه نخست سال جاری، موفق به ثبت رکورد حفر عمیق‌ترین گمانه تا عمق بیش از یک هزار و ۲۱۱ متر در سایت سریدون در منطقه استان کرمان شدیم.



تولیدی حاصل از ارسال سنگ سولفور به کارخانجات تغلیظ در هر سه مجتمع را در مجموع ۶۰۶ هزار و ۴۰۷ تن برشمرد که نسبت به برنامه ۵۸۶ هزار و ۶۰۱ تنی، ۳ درصد رشد داشته است.

سعدمحمدی خاطر نشان کرد: شرکت مس طی این بازه زمانی با تولید سه هزار و ۹۷۶ تن مولیبدن رشد ۱۱۴ درصدی را نسبت به برنامه رقم زد.

وی عنوان کرد: این شرکت ۱۷۸ هزار و ۷۸۲ تن آند تولید کرده که نسبت به برنامه ۱۶۹ هزار و ۶۵۲ تنی، ۵ درصد رشد داشته است.

مدیرعامل شرکت مس در ادامه افزود: شرکت مس در بخش کاتد نیز با تولید ۱۴۳ هزار

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مس ایران، اردشیر سعدمحمدی با اشاره به گزارش عملکرد ۶ ماهه ابتدایی سال جاری شرکت ملی صنایع مس، اظهار داشت: طی ۶ ماهه نخست سال جاری عملکرد استخراجی شرکت مس ۱۰۳ میلیون و ۲۷۲ هزار تن بوده است که نسبت به برنامه ۹۴ میلیون و ۷۱۵ هزار تنی ۹ درصد رشد را نشان می‌دهد.

وی عملکرد تولید سنگ سولفور شرکت مس طی ۶ ماهه نخست سال جاری را ۲۷ میلیون و ۱۰۰ هزار تن اعلام و بیان کرد: این در حالی است که برنامه شرکت ۲۶ میلیون و ۷۴۵ هزار تن بوده است.

مدیرعامل شرکت مس همچنین کنسانتره

حسابرس افزایش سرمایه را تایید کرد و هم‌اکنون به سازمان بورس ارسال شده است. بر همین اساس، سرمایه‌تبتی شرکت با افزایش ۱۰ درصدی به ۴۰ هزار میلیارد تومان ارتقا می‌یابد که این ۴۰ هزار میلیارد تومان برای تامین طرح‌های توسعه شرکت است.

وی در ادامه افزود: شرکت ملی صنایع مس بارها اعلام کرده است که برای پیشبرد طرح‌های توسعه از هیچ منابع مالی به غیر از منابع مالی خود شرکت استفاده نخواهد کرد و هیچ فشاری را برای طرح‌های توسعه به نظام بانکی و یا منابع مالی در استان‌ها تحمیل نمی‌کند.

مدیرعامل شرکت مس همچنین اظهار کرد: در بخش توسعه همسو با تغییر و تحولات جهانی حرکت خواهیم کرد. در سال‌های آینده شاهد افزایش تقاضا خواهیم بود به همین دلیل برای اینکه از گردونه رقابت‌ها و تحولات جهانی باز نمایم، پروژه‌های تولید کنسانتره و کاند را پیش می‌بریم و می‌خواهیم سهم مس در GDP کشور را افزایش دهیم.

سعدمحمدی افزود: مصمم هستیم تمام کارها را مطابق برنامه پیش ببریم. در همین راستا، ۱۱۰ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری برای صنعت مس در کشور تعریف شده است که با بهره‌برداری از آن‌ها هم در اقتصاد کشور و GDP تاثیرگذار خواهد بود و هم اینکه ما را جزو ۱۰ شرکت برتر دنیا در تولید مس تبدیل خواهد کرد.

### ■ رشد ۱۱۶ درصدی فروش

مدیرعامل شرکت مس با اشاره به رشد ۱۱۶ درصدی فروش شرکت نسبت به مدت مشابه سال قبل، بیان کرد: در ۶ ماهه نخست سال جاری موفق به ثبت فروش حدود ۳۴ هزار و ۹۸۱ میلیارد تومانی شدیم.

وی در پایان گفت: در نیمه اول امسال به طور متوسط پنج هزار و ۸۳۰ میلیارد تومان فروش داشتیم و در شهریورماه با فروش هشت هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان، رکورد فروش ماهانه تاریخی شرکت ملی صنایع مس شکسته شده است.

مجتمع مس سونگون شد که این اتفاق مهمی در تاریخ صنعت مس ایران محسوب می‌شود.

سعدمحمدی بیان کرد: خوشحال هستیم که این اتفاق در استان آذربایجان شرقی روی داد؛ چراکه با این راه‌اندازی شاهد اشتغال‌زایی سه هزار و ۵۰۰ نفری مستقیم و غیرمستقیم برای مردم بومی منطقه خواهیم بود. اعتقاد داریم با این کار منطقه ورزقان استان آذربایجان شرقی شاهد تحولی عظیم خواهد بود و مصمم هستیم که این اتفاق هر چه زودتر انجام شود.

## در بخش اکتشاف برای اولین بار در تاریخ شرکت مس طی نیمه نخست سال جاری، موفق به ثبت رکورد حفر عمیق‌ترین گمانه تا عمق بیش از یک هزار و ۲۱۱ متر در سایت سریدون در منطقه استان کرمان شدیم

وی با اشاره به اینکه پیشرفت معدن مس در آکو مطابق برنامه بوده، ابراز امیدواری کرد تا اوایل سال آینده مرحله بهره‌برداری این پروژه نیز انجام شود و یک مجتمع دیگر وارد چرخه تولید کنسانتره در کشور شود که گردش مالی خیلی خوبی را برای منطقه جنوب غرب استان کرمان ایجاد خواهد کرد.

مدیرعامل شرکت مس در ادامه به برگزاری مجمع عمومی عادی سالیانه اشاره کرد و گفت: عملکرد شرکت ملی مس با وجود افزایش تولید، افزایش فروش و پیشبرد طرح‌های توسعه کاملاً شفاف بوده که این افتخاری برای شرکت ملی مس و مجموعه کارکنان و نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران است.

سعدمحمدی در خصوص افزایش سرمایه شرکت مس بیان کرد: مقدمات افزایش سرمایه در مجمع عمومی مطرح شد که خوشبختانه

سعدمحمدی تاکید کرد: همچنین در حوزه حفاری‌های اکتشافی در شهریورماه ۱۴۰۰ رشد ۳۸ درصدی را ثبت کردیم؛ به طوری که در شهریورماه ۹۹ معادل ۹ هزار و ۱۵۹ متر حفاری اکتشافی انجام دادیم و در شهریور سال جاری ۱۲ هزار و ۶۵۶ متر حفاری اکتشافی ثبت شد.

وی عنوان کرد: همچنین پیشرفت فیزیکی کل عملیات اکتشافی شامل اکتشاف سطحی و زیرسطحی در شهریور ۱۴۰۰ طبق برنامه پیش‌بینی شده، ۴۲،۸۶ درصد بوده که با ۴۵،۸۹ درصد انجام شده و ۳،۳ درصد از برنامه جلوتر است.

مدیرعامل شرکت مس اذعان کرد: در حوزه اکتشاف همچنین مطالعات معدن مس سریدون و نتایج ذخایر اکتشافی آن در حال قطعی شدن است. این معدن ۱،۵ میلیارد تن ذخیره قطعی دارد که جدا از یک میلیارد تن ذخیره جدید مس است که سال گذشته کشف شده است. این رقم و رقم‌هایی که بعداً به این میزان اضافه می‌شود؛ قطعاً رتبه ما را به رتبه ششم ذخایر معدنی مس در جهان ارتقا خواهد داد.

سعدمحمدی اضافه کرد: با توجه به اینکه به روزرسانی و بحث ذخایر اکتشافی اهمیت ویژه‌ای در پیشبرد برنامه‌های توسعه‌ای شرکت ملی صنایع مس دارد، خرید ۱۵ دستگاه حفاری جدید قطعی شده و در حال ورود به کشور است.

وی به اقدامات انجام شده در حوزه توسعه و اکتشافات اشاره و خاطر نشان کرد: برنامه‌های توسعه ما در استان آذربایجان شرقی و کرمان مطابق برنامه پیش می‌رود. در همین راستا طی نیمه نخست سال جاری با همراهی تمامی مسئولان و با اعتقاد به توان داخلی و بومی‌سازی، با عقد قراردادی با قرارگاه خاتم‌الانبیا ثابت کردیم که توان راه‌اندازی پروژه چرخه تولیدی مس کاندی در مجتمع مس سونگون وجود دارد.

مدیرعامل شرکت مس ادامه داد: بر این اساس، قرارگاه خاتم‌الانبیا متولی راه‌اندازی کارخانجات ذوب و کارخانجات وابسته در

مدیرکل دفتر اکتشافات وزارت صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد:

## ظرفیت مناسب استان خراسان جنوبی در حوزه معدن

◀ ایجاد برند ملی و بین‌المللی در بخش مواد معدنی

مدیرکل دفتر اکتشافات وزارت صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر اینکه وزارتخانه به دنبال ثبت برخی مواد معدنی به عنوان برند ملی و بین‌المللی است، گفت: در سطح کشور تاکنون حدود ۱۳ نوع ماده معدنی ثبت ملی شده است.

به عنوان سازمانی تخصصی، کار تهیه اطلاعات پایه زمین‌شناسی و ارائه آن به بخش خصوصی را برعهده دارد که در سال‌های اخیر شاهد پویایی و تحول در حوزه فعالیت‌های زمین‌شناسی هستیم.

وی اظهار کرد: به دنبال رخداد فرخنده اجرای طرح تحول زمین‌شناسی و اکتشافات ذخایر معدنی که قرار است ظرف چهار سال آینده استمرار پیدا کند، خراسان جنوبی به عنوان اولین استان انتخاب شده است.

مدیرکل دفتر اکتشافات وزارت صنعت، معدن و تجارت خاطر نشان کرد: بزرگان زمین‌شناسی یا مسئولان از ایران به عنوان بهشت این حوزه یاد می‌کنند که در این زمینه استان‌های کرمان و یزد بیشتر معرفی شده است. اما استان خراسان جنوبی هم باید به عنوان بهشت زمین‌شناسی معرفی شود.

وی ادامه داد: علت اینکه بهشت زمین‌شناسی به این استان اتلاق نشده به خاطر نبود پتانسیل نیست؛ چراکه اگر اکتشافات و اطلاعات عمقی در این استان انجام شود می‌توان این ادعا را کرد.

مولایی افزود: در حال حاضر، آذربایجان غربی سردمدار معادن طلا است. اما خراسان جنوبی نیز در این مسیر قرار گرفته و اگر اطلاعات و اکتشافات تکمیل شود، به معادن زیادی دست خواهیم یافت.

وی تصریح کرد: یکی از دلایلی که استان‌های کشور از لحاظ دسترسی به منابع معدنی عقب



سنگ قیمتی سه قلعه، پتاس طیس و منیزیت مربوط به خراسان جنوبی است.

مولایی افزود: اجرای برنامه تحول زمین‌شناسی رخداد بسیار مبارکی برای استان خراسان جنوبی است و این اتفاق نمی‌افتاد، مگر با پیگیری‌های بسیار جدی استاندار خراسان جنوبی.

وی عنوان کرد: از طرفی مجموعه سازمان زمین‌شناسی و ایمن‌درو نیز به مسئولان استان خراسان جنوبی در اولین تفاهم‌نامه سه‌جانبه بین ایمن‌درو، سازمان زمین‌شناسی و معاونت مواد معدنی لبیک گفتند که حاصل آن دسترسی به ذخایر معدنی، ایجاد اشتغال و توسعه پایدار در استان خواهد بود.

■ پویایی و تحول در حوزه زمین‌شناسی با تکمیل اطلاعات پایه

مولایی تصریح کرد: سازمان زمین‌شناسی

به گزارش «فلزات آنلاین»، علی مولایی در آیین آغاز اجرای عملیات اجرایی پروژه تحول در بخش زمین‌شناسی و اکتشافات ذخایر معدنی خراسان جنوبی، اظهار داشت: از این تعداد هشت ماده از قبیل زغال سنگ طیس، بنتونیت، سنگ گرانیت سبز، سنگ مرمریت رنگی، سنگ گرانیت گل پنبه‌ای زهبندان، سنگ آندولزیت زهبندان، سنگ منیزیت و بازالت سریشه مربوط به خراسان جنوبی است که به زودی در سطح بین‌المللی هم ثبت خواهند شد.

مدیرکل دفتر اکتشافات وزارت صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه تاکنون در کشور سه ماده معدنی در سطح بین‌المللی شده است، بیان کرد: برای امسال نیز در حال پیگیری برای ثبت هفت ماده معدنی در سطح ملی از جمله فلورید، سنگ گارنت، سنگ قیمتی فردوس، سنگ عقیق شجر زیرکوه،



وی افزود: مجموع اشتغال معادن کشور ۱۷۰ هزار نفر است که رقم بسیار نازل و پایینی است؛ در حالی که باید حداقل یک میلیون و ۷۰۰ هزار نفر اشتغال داشته باشیم.

مدیرکل دفتر اکتشافات وزارت صنعت، معدن و تجارت بیان کرد: سهم استان خراسان جنوبی از این میزان حدود ۱۲ هزار نفر است که در حال حاضر در این استان ۵۰۰ معدن فعال و ۲۰۰ معدن غیرفعال است.

وی اظهار داشت: به لحاظ میزان استخراج در سال ۶۰۰ میلیون تن ذخایر معدنی داریم. سهم این استان ۲۲ میلیون تن است و از مجموع این میزان، ۳۰۰ میلیون تن آن در سه نوع ماده معدنی سنگ آهن، سنگ آهک و مس است.

مولایبگی در پایان سهم استخراج اسمی معادن خراسان جنوبی را ۴ درصد کشور اعلام کرد و گفت: سهم استان در ذخایر مواد معدنی، دو میلیارد تن است که ۵ درصد سهم کشور است.

دسترسی به ۸۰ منطقه امیدبخش بود و ۱۲ پروانه اکتشافی تاکنون در این زمینه در استان صادر شده است.

مدیرکل دفتر اکتشافات وزارت صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد: اکنون با توجه به محیط زیست و میراث فرهنگی جزیره‌ای به مسائل اقتصادی نگاه می‌کنیم. لذا اگر جایی قرار است معدن شود باید معدن شود؛ ولی این موضوع باید به صورت علمی و منطقی بررسی شده و نباید با آن احساسی برخورد کرد.

### ■ جایگاه مناسب خراسان جنوبی در

#### حوزه معدن

بر اساس گزارشی از شاتا، مولایبگی ابراز کرد: حدود ۳۲۸ پروانه اکتشاف جاری در استان خراسان جنوبی وجود دارد و ۷۶ فقر گواهی کشف صادر شده است. اما این استان علی‌رغم همه کم‌کاستی‌ها پیش‌تاز در بخش معدن است و رتبه اول تا هفتم را در برخی زمینه‌ها دارد.

مانده‌اند، این است که معادن دست یک‌سری افراد حبس شده است که مدیران قبلی و مقام معظم رهبری نیز به این قصه اهتمام داشتند و فرمودند باید در این زمینه بیشتر کار شود.

### ■ ایران جزو کشورهای برتر دارای ذخایر معدنی

مدیرکل دفتر اکتشافات وزارت صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد: ذخایر معدنی کشف شده در کشور حکایت از این دارد که ایران جزو ۱۵ کشور برتر در این زمینه است؛ چه بسا که بخش زیادی از ذخایر معدنی پنهان مانده است.

وی اظهار کرد: بر اساس سیاستی که از سال ۹۲ و ۹۳ در وزارت صمت اجرا می‌شود، ۲۸۵ پهنه معدنی به مساحت ۸۵۰ هزار کیلومتر مربع به شرکت‌های دولتی و خصوصی واگذار شده که ۲۵ فقره معادل ۱۰۰ هزار کیلومتر و ۱۲ درصد پهنه‌ها در این استان بوده است. مولایبگی ادامه داد: حاصل این پهنه‌ها

## صادرات پایدار در چرخه فعالیت شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری

رشد و توسعه سریع صنعت فولاد در جهان و اهتمام شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری به ارتقا سطح کیفی محصولات تولیدی و بهره‌مندی از جدیدترین سیستم‌های مدیریت کیفیت، زمینه حضور این شرکت در بازارهای جهانی را فراهم کرده است.

علاوه بر رسالت اصلی خود که قطع وابستگی کامل کشور از واردات این نوع محصول و ایفای نقش حمایتی از صنایع خودروسازی داخلی و بومی‌سازی کامل این صنعت است، به صادرات پایدار محصولات کیفی خود به عنوان یک هدف بلندمدت در راس برنامه‌های استراتژیک خود نگاه ویژه‌ای دارد و صادرات شرکت ورق خودرو به اروپا در راستای دستیابی به همین اهداف استراتژیک و برنامه تدوین شده بوده و ادامه این روند از اولویت‌های اصلی این مجموعه صنعتی است.

تلاشگر خود موفق به صادرات پایدار محصولات خود به کشورهای اروپایی شد و توانست برای اولین بار محصولات کیفی با گرید ویژه و خواص فوق‌کشی با کیفیت سطح MB و جرم پوشش روی ۲۷۵ گرم بر متر مربع را به مقصد کشورهای اروپایی از جمله کشور آلمان صادر کند.

وحید میرزایی، مدیرعامل شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری با اعلام این خبر اظهار داشت: شرکت ورق خودرو به عنوان تنها تولیدکننده ورق گالوانیزه خودرویی

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری، رویکرد مدیریت در این شرکت بر پایه فراهم‌سازی زیربناها و آماده‌سازی بستر برای حرکت به سمت افزایش تولیدات با گریدهای ویژه و حضور موثر در عرصه‌های بین‌المللی برنامه‌ریزی و باجدیت و باتمام توان دنبال می‌شود.

شرکت ورق خودرو با وجود محدودیت‌های بین‌المللی ناشی از تحریم‌های ظالمانه و با تلاش‌های بی‌شائبه تیم مدیریتی و کارکنان

### ■ رشد ۱۲,۲ درصدی تقاضا در کشورهای توسعه‌یافته

انجمن جهانی فولاد اعلام کرد که پس از افت ۱۲,۷ درصدی تقاضای فولاد در کشورهای توسعه‌یافته طی سال ۲۰۲۰ میلادی، روند تقاضای این محصول در سال ۲۰۲۱ میلادی شاهد رشد ۱۲,۲ درصدی خواهد بود. همچنین پیش‌بینی می‌شود، تقاضای فولاد کشورهای توسعه‌یافته طی سال ۲۰۲۲ میلادی با رشد ۴,۳ درصدی به میزان پیش از همه‌گیری ویروس کرونا بازگردد.

### ■ تقاضای فولاد در کشورهای در حال توسعه

تقاضای فولاد در کشورهای در حال توسعه (به غیر از چین) در سال ۲۰۲۱ میلادی به بهبود قیمت کالاها و تجارت بین‌المللی کمک کرد. اگرچه، موج جدید کرونا، سرعت پایین واکسیناسیون و نیز روند آهسته بهبود گردشگری بین‌المللی در کشورهای در حال توسعه موجب ایجاد برخی محدودیت‌ها شد.

انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۲ میلادی، با پیشرفت واکسیناسیون شرایط کشورهای در حال توسعه بهبود یابد. اما همه‌گیری این ویروس به واسطه تضعیف موقعیت‌های مالی و نیز چالش‌های ساختاری انباشته، تاثیر ماندگاری بر اقتصادهای در حال توسعه خواهد داشت.

### ■ ثبات تقاضای فولاد چین در سال ۲۰۲۲

با ادامه روند منفی ساخت‌وساز در چین طی سال ۲۰۲۱ میلادی، روند تقاضای فولاد این کشور نیز تا پایان سال جاری روندی منفی را به همراه خواهد داشت. در نتیجه، در حالی که مصرف ظاهری فولاد از ژانویه تا اوت سال جاری نرخ رشد ۲,۷ درصدی را رقم زد، اما پیش‌بینی می‌شود مجموع تقاضای فولاد خام سال ۲۰۲۱ میلادی در چین شاهد افت یک درصدی باشد. همچنین پیش‌بینی می‌شود، این کشور طی سال ۲۰۲۲ میلادی شاهد هیچ گونه رشد تقاضای فولاد نباشد، چرا که بخش املاک و مستغلات مطابق با سیاست‌های دولت در خصوص ایجاد توازن مجدد و حفاظت از محیط زیست همچنان را کد خواهد ماند.

## افزایش ۴,۵ درصدی تقاضای جهانی فولاد در سال ۲۰۲۱

انجمن جهانی فولاد از رشد ۴,۵ درصدی تقاضای جهانی فولاد طی سال ۲۰۲۱ میلادی خبر داد که این رشد تقاضا برای کشورهای توسعه‌یافته بیش از سایر نقاط است.

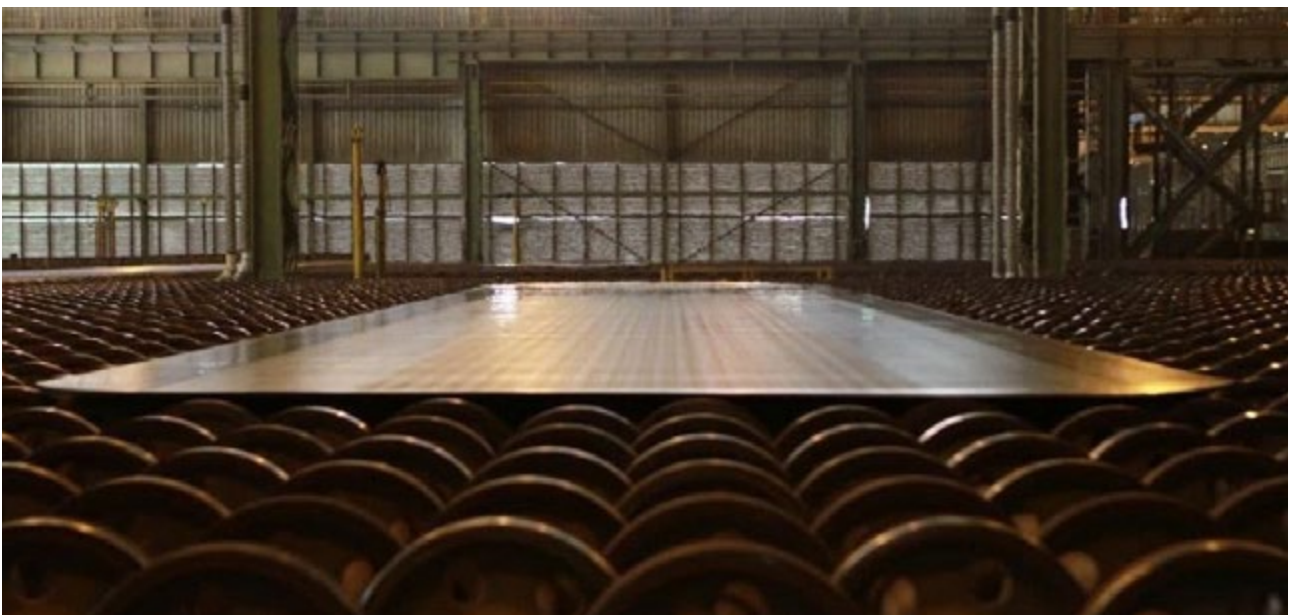


تقاضای جهانی این محصول طی سال ۲۰۲۲ میلادی با رشد ۲,۲ درصدی نسبت به سال جاری به یک میلیارد و ۸۹۶ میلیون و ۴۰۰ هزار تن افزایش یابد. بنابراین گزارش، پیش‌بینی می‌شود با تسریع روند واکسیناسیون در جهان، قدرت تخریب ویروس کرونا نسبت به موج‌های قبلی کمتر شود. به همین دلیل انتظار می‌رود، امسال تقاضای جهانی فولاد به غیر از چین، زودتر از حد انتظار به سطح پیش از همه‌گیری بازگردد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو)، میزان تقاضای جهانی فولاد طی سال ۲۰۲۱ میلادی با رشد ۴,۵ درصدی نسبت به سال گذشته به یک میلیارد و ۸۵۵ میلیون و ۴۰۰ هزار تن خواهد رسید. این در حالی است که رشد تقاضا در سال ۲۰۲۰ میلادی تنها شاهد رشد ۰,۱ درصدی بود. همچنین پیش‌بینی می‌شود، میزان

## رشد ۴۸ درصدی صادرات فولاد ایران در نیمه نخست ۱۴۰۰

شرکت‌های بزرگ فولادی کشور موفق شدند با صادرات سه میلیون و ۸۱۱ هزار و ۶۱۷ تن فولاد از ابتدای امسال تا پایان شهریور ماه، رشدی ۴۸ درصدی را نسبت به مدت مشابه پارسال به ثبت برسانند.



به گزارش «فلزات آنلاین»، بررسی عملکرد شرکت‌های فولاد مبارکه و ذوب آهن اصفهان، فولاد خوزستان، فولاد اکسین، فولاد هرمزگان، فولاد آلیاژی ایران، فولاد آذربایجان، فولاد خراسان، فولاد کاوه جنوب، صبا فولاد، فولاد بناب، جهان فولاد سیرجان، سنگ آهن چادرملو و فولاد کویر در ۶ ماهه نخست امسال، مویید این آمارها است که با صادرات انواع محصول فولادی از جمله بلوم، بیلت، اسلب، انواع مقاطع آلیاژی-مهندسی، میلگرد، آهن اسفنجی و پریکت گرم حاصل شده است. در این میان، بهترین عملکرد در بین واحدهای یاد شده متعلق به فولاد خوزستان با صادرات ۹۰۳ هزار و ۷۵۷ تن اسلب، بلوم و بیلت و رشد ۳۴ درصدی بود و پس از آن فولاد مبارکه با ۶۲۰ هزار و ۲۲۸ تن و ذوب آهن اصفهان با ۶۰۵ هزار و ۶۰۷ تن محصول فولادی در رده‌های

دوم و سوم قرار گرفتند.

همچنین در این مدت بیشترین رشد صادرات محصولات فولادی به اسلب فولاد خوزستان با ۱۶۷ درصد رسید و پس از آن بیلت فولاد خراسان با ثبت رشد ۱۶۴ درصدی و مجموع تولیدات فولاد مبارکه با رشد ۱۱۸ درصدی در هم‌سنجی با پارسال، بهترین عملکرد را داشتند.

مجموع صادرات شرکت‌های یاد شده در شهریور ماه امسال نیز ۴۳۸ هزار و ۱۶۴ تن بود که در مقایسه با شهریور ماه سال ۹۹ افت ۱۲ درصدی داشته است.

بر اساس گزارشی از ایرنا، بررسی آمارهای تجارت خارجی در پنج ماهه ابتدایی امسال حاکی از صادرات پنج میلیارد و ۸۸ میلیون دلاری محصولات بخش معدن و صنایع معدنی است. آماري که در هم‌سنجی با پارسال رشد

۱۲۶ درصدی نشان می‌دهد.

ایران دارای ۶۸ نوع از انواع مختلف مواد معدنی است. ذخایر اثبات شده سنگ آهن ایران به مقدار ۲,۷ میلیارد تن (۰,۸ درصد کل ذخایر جهان) و ذخایر سنگ معدن مس به مقدار ۲,۶ میلیارد تن (چهار دهم درصد از ذخایر جهانی) است. ایران همچنین دارای ۱۱ میلیون تن روی (چهار درصد از ذخایر جهانی) است.

بر اساس گزارشی از ایرنا، کل ذخایر اثبات شده معادن ایران در حدود ۶۰ میلیارد تن برآورد شده که با اجرای اولویت نخست اکتشافی کشور در گستره‌ای به مساحت ۵۰۰ هزار کیلومتر مربع، انتظار می‌رود به بیش از ۱۰۰ میلیارد تن برسد. از این رو بخش معدن و صنایع معدنی یکی از حوزه‌های مهم و اثرگذار در تولید و تجارت کشور به شمار می‌آید.

## کاهش ۴۰ درصدی تولید فولاد

تولید شمش فولاد (فولاد میانی) در نیمه نخست امسال ۱۴ درصد کمتر از مدت مشابه سال گذشته بوده و در سه ماهه دوم سال جاری نسبت به سه ماهه اول امسال، کاهش ۴۰ درصدی را تجربه کرده است.

که نسبت به هشت میلیون و ۷۴ هزار تن تولیدی در سه ماهه نخست امسال، ۴۲۰ درصد کمتر بوده است.

همچنین میزان تولید کل مقاطع طویل فولادی (تیرآهن، میلگرد، ناودانی، نبشی و سایر مقاطع) در کشور طی ۶ ماهه سال جاری با افت ۴ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته، پنج میلیون و ۳۱۴ هزار تن بوده و در نیمه دوم سال جاری نیز با کاهش ۲۸ درصدی نسبت به میزان تولید در سه ماهه اول سال دو میلیون و ۲۱۶ هزار تن از این مقاطع تولید شده است. به ترتیب، مقاطع طویل تولیدی در ۶ ماه نخست سال گذشته پنج میلیون و ۵۶۴ هزار تن و در مجموع سه ماهه ابتدایی امسال سه میلیون و

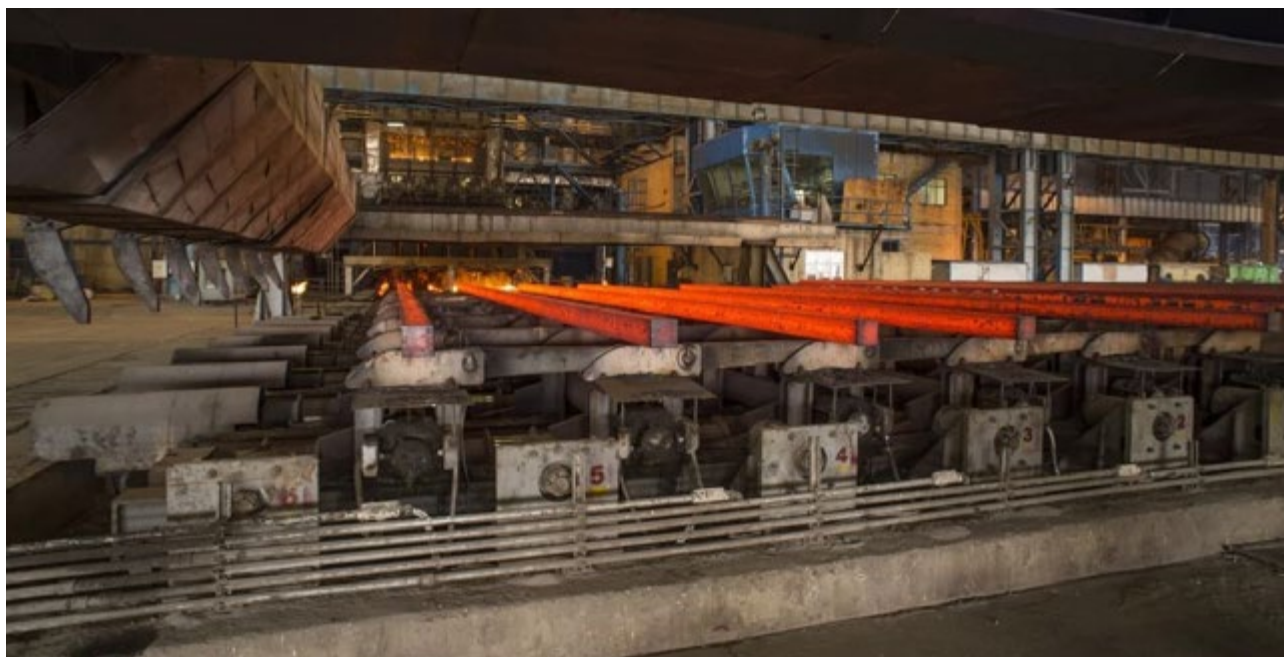
فولادی و آهن اسفنجی نیز به همین صورت است و علاوه بر اینکه در ۶ ماهه ابتدایی امسال تولید فولادی‌ها نسبت به مدت مشابه سال گذشته کمتر شده و این کاهش تولیدها در تابستان امسال نسبت به بهار امسال بسیار بیشتر است؛ علت این موضوع قطعی برق شرکت‌های فولادی بوده است.

طبق آمار، طی ۶ ماهه سال جاری ۱۲ میلیون و ۹۹۴ هزار تن شمش فولادی (اسلب، بیلت و بلوم) تولید شده است که نسبت به ۱۵ میلیون و ۲۷ هزار تن تولید شده در مدت مشابه سال ۱۳۹۹، کاهش ۱۴ درصدی را نشان می‌دهد.

تولید شمش فولاد در سه ماهه دوم امسال معادل چهار میلیون و ۸۵۵ هزار تن ثبت شده

به گزارش «فلزات آنلاین»، آمار تولید فولادی‌ها نشان می‌دهد که از ابتدای سال جاری تا پایان شهریور ماه، تمامی فرآورده‌های فولادی اعم از شمش، مقاطع تخت و طویل، محصولات و آهن اسفنجی با افت میزان تولید نسبت به نیمه نخست سال گذشته روبه‌رو شده‌اند؛ این در حالی است که مقایسه سه ماه ابتدایی سال با سه ماهه دوم سال جاری نیز بیانگر کاهش قابل توجه تولید در فصل تابستان نسبت به بهار امسال است و آمار کاهش تولید، ثمره قطعی‌های برق صنایع فولادی است.

این وضعیت در تولید مقاطع طویل فولادی، مقاطع تخت فولادی، محصولات



که میزان تولید این محصول معدنی در مدت مشابه سال گذشته معادل ۱۵ میلیون و ۵۶۲ هزار تن ثبت شده است.

البته که لازم به ذکر است، تولید محصول مهم معدنی در سایه قطعی‌های برق تابستان امسال در سه ماهه دوم سال جاری ۳۱ درصد، از میزان تولید در سه ماهه نخست امسال (هشت میلیون و ۷۵۸ هزار تن) کمتر است. در سه ماهه دوم ۱۴۰۰ در مجموع ۶ میلیون و ۲۹ هزار تن آهن اسفنجی تولید شد.

معادل ۹ میلیون و ۲۸۱ هزار تن ثبت شده که نسبت به میزان تولید آن در مدت مشابه سال گذشته (۱۰ میلیون و ۲۸۹ هزار تن) ۱۰ درصد کم‌تر است.

بر اساس گزارشی از ایسنا، کمترین میزان افت تولید در مقایسه آمار تولید در ۶ ماهه ابتدایی امسال و ۶ ماهه ابتدایی ۱۳۹۹، متعلق به تولید آهن اسفنجی است که با کاهش ۵ درصدی، در مجموع ۶ ماهه سال جاری به ۱۴ میلیون و ۸۷۸ هزار تن رسیده است؛ در حالی

۹۸ هزار تن بوده است. تولید کل مقاطع تخت فولادی (ورق گرم، ورق سرد و ورق پوشش‌دار) نیز در نیمه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۱۶ درصد کمتر شده و از چهار میلیون و ۷۲۵ هزار تن به سه میلیون و ۹۶۷ هزار تن رسیده است. بیشترین میزان کاهش تولید ۶ ماهه این گزارش مربوط به این مقاطع است. همچنین از ابتدای سال جاری تا پایان شهریور ماه، تولید محصولات فولادی نیز

نایب رئیس اتحادیه آهن فروشان اهواز:

## سرمایه آهن فروشان، دیگر جوابگوی خرید آهن نیست

نایب رئیس اتحادیه آهن فروشان اهواز گفت: میزان نقدینگی در جامعه با افت شدیدی روبه‌رو شده است و این موضوع باعث از دست رفتن قدرت خرید می‌شود.

وجود آمد و سرمایه بسیاری از فروشندگان آهن، دیگر جوابگوی قیمت‌ها نیست؛ به دلیل افزایش قیمت آهن، توان خرید نیز به همان میزان کاهش یافته است.

بر اساس گزارشی از ایسنا، نایب رئیس اتحادیه آهن فروشان اهواز در پایان اظهار کرد: بسیاری از همکاران ما توان خرید یک ظرفیت میلگرد که ۲۵ تن است و ۵۰۰ میلیون تومان قیمت دارد را ندارند و به صورت شریکی با دیگر همکاران خود اقدام به خرید می‌کنند.

نادری در خصوص دلایلها در بازار آهن عنوان کرد: در تمام دنیا، دلایل بخشی از بازار و اقتصاد است و نمی‌توان آن‌ها را از بین برد؛ در ایران نیز دلایلها وجود دارند، اما به رسمیت شناخته نمی‌شوند.

وی با اشاره به کاهش ۲۰ درصدی اعضای صنف آهن فروشان اهواز از سال گذشته تاکنون، افزود: به دلیل گرانی، تورم، مشکلات مربوط به اداره دارایی و دیگر موارد، ریزش زیادی در بین اعضای صنف آهن فروش به

به گزارش «فلزات آنلاین»، رضا نادری در خصوص قیمت میلگرد و وضعیت آن در بازار اظهار داشت: قیمت میلگرد فعلاً ثابت اما روبه بالا است. در ماه گذشته، قیمت هر کیلوگرم میلگرد از حدود ۱۷ هزار تومان به ۱۴ هزار و ۸۰۰ تومان کاهش یافت و در حال حاضر این قیمت به ۱۶ هزار تومان رسیده است.

وی با اشاره به اینکه بعد از هر رکود، افزایش قیمت به وجود می‌آید، افزود: بازار آهن در رکود توری قرار دارد و تعداد معاملات در این بازار، بسیار کم است و میزان معاملات آهن در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته با کاهش ۸۰ درصدی روبه‌رو شده است.

نایب رئیس اتحادیه آهن فروشان اهواز تصریح کرد: افزایش قیمت میلگرد در بازار، اجتناب‌ناپذیر است و نمی‌توان جلوی آن را گرفت؛ نقل و انتقالات پول در بانک‌ها سخت شده است و درگیر محدودیت‌ها و قوانین دست‌وپاگیری است که همگی باعث ایجاد رکود در بازارها می‌شوند.



در نیمه نخست امسال رخ داد؛

## رشد ۴۰ درصدی تجارت ایران با اوراسیا

سخنگوی گمرک گفت: در نیمه نخست امسال، بیش از ۵,۵ میلیون تن کالا به ارزش دو میلیارد و ۴۸۳ میلیون دلار بین ایران و اوراسیا تبادل شد.

ایرانی با رشد ۷۳ درصدی در وزن و ۲۲ درصدی در ارزش در این اتحادیه بوده است.

وی در خصوص واردات از اتحادیه اقتصادی گمرکی اوراسیا اظهار کرد: واردات از اتحادیه اوراسیا در ۶ ماهه نخست امسال، رشد ۱۴۰۵ درصدی در وزن و ۴۱ درصدی در ارزش داشته است و روسیه با سه میلیون و ۵۷۵ هزار و ۲۶۴ تن به ارزش یک میلیارد و ۷۱۶ میلیون و ۷۷۵ هزار و ۱۸۲ دلار، ۸۱,۵ درصد وزن و ۸۷ درصد کل واردات از اوراسیا را به خود اختصاص داده و نسبت به مدت مشابه نیز سه درصد در وزن و ۳۴ درصد در ارزش افزایش را نشان می‌دهد.

بر اساس گزارشی از صدا و سیما، سخنگوی گمرک تصریح کرد: بعد از روسیه، قزاقستان با ۸۰۲ هزار و ۱۳۳ تن به ارزش ۲۳۴ میلیون و ۷۷۰ هزار و ۹۸۸ دلار قرار دارد که رشد ۱۳۵ درصدی در وزن و ۱۳۷ درصدی در ارزش را در فروش کالا به ایران در نیمه نخست، نسبت به مدت مشابه داشته است.

لطیفی در پایان خاطرنشان کرد: بلاروس با سه هزار و ۷۰ تن کالا به ارزش ۱۲ میلیون و ۱۸۳ هزار و ۸۸۰ دلار و کاهش ۴۲ درصدی در وزن و ۲۸ درصدی در ارزش در رتبه سوم و ارمنستان با صادرات ۸۶۴ تن کالا به ارزش چهار میلیون و ۶۳۷ هزار و ۹۶۹ دلار و کاهش ۷۴ درصدی در وزن و افزایش ۲۶ درصدی در ارزش، چهارمین شریک کشور در تامین کالاها و قرقیزستان با ۲۳۲ تن کالا به ارزش ۳۷۲ هزار و ۴۴۱ دلار، پنجمین فروشنده کالا به ایران با کاهش ۷۸ درصدی در وزن و ۶۷ درصدی در ارزش کالای صادراتی به ایران نسبت به مدت مشابه بوده است.



کالای ایرانی در این اتحادیه قرار دارد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶ درصد در وزن و ۳۲ درصد در ارزش رشد داشته است. ارمنستان با خرید ۴۱۲ هزار و ۶۲۳ تن به ارزش ۱۲۳ میلیون و ۶۷۵ هزار و ۲۰۲ دلار، کاهش ۲۰ درصدی در وزن و رشد ۲۹ درصدی در ارزش را نسبت به مدت مشابه داشته است. قزاقستان سومین مقصد صادرات کالاهای ایرانی به این اتحادیه با ۲۲۷ هزار و ۲۶۵ تن و به ارزش ۷۸ میلیون و ۶۲۸ هزار و ۴۹۶ دلار بود که نسبت به مدت مشابه ۹۵ درصد در وزن و ۲۸ درصد در ارزش رشد داشته است.

لطیفی اذعان کرد: قرقیزستان نیز چهارمین مقصد صادراتی کالاهای ایرانی به این اتحادیه با ۱۹ هزار و ۹۲۱ تن و به ارزش ۳۲ میلیون و ۱۹۵ هزار و ۷۳۷ دلار بوده که نسبت به مدت مشابه ۳۴۱ درصد در وزن و ۲۵۹ درصد در ارزش افزایش داشته است و نهایتاً بلاروس با چهار هزار و ۲۷۶ تن به ارزش ۹ میلیون و ۵۰۵ هزار و چهار دلار آخرین مقصد کالاهای

به گزارش «فلزات آنلاین»، سید روح الله لطیفی اظهار داشت: در ۶ ماهه نخست امسال پنج میلیون و ۵۴۹ هزار و ۳۱۱ تن کالا به ارزش دو میلیارد و ۴۸۳ میلیون و ۱۲۹ هزار و ۷۸۴ دلار بین ایران و اتحادیه اقتصادی گمرکی اوراسیا تبادل شد که نسبت به مدت مشابه ۱۲ درصد در وزن و ۴۰ درصد در ارزش افزایش داشته و سهم صادرات یک میلیون و ۱۶۷ هزار و ۸۵۸ تن به ارزش ۵۱۴ میلیون و ۳۹۹ هزار و ۳۲۴ دلار و سهم واردات نیز چهار میلیون و ۲۸۱ هزار و ۴۵۳ تن به ارزش یک میلیارد و ۹۶۸ میلیون و ۷۳۰ هزار و ۴۶۰ دلار بوده است. وی افزود: صادرات ایران در ۶ ماه گذشته به پنج کشور عضو این اتحادیه، از لحاظ وزنی حدود ۵ درصد و از لحاظ ارزش ۳۶ درصد افزایش داشته است.

سخنگوی گمرک در خصوص میزان صادرات به اعضای اوراسیا بیان کرد: روسیه با ۵۰۳ هزار و ۷۷۳ تن به ارزش ۲۷۰ میلیون و ۳۹۴ هزار و ۸۸۵ دلار در رتبه نخست خرید



## شرکت فولاد خوزستان در بالاترین سطح تعالی کشور

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



### محصولات: اسلب، بلوم، بیلت

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

### ♦ صادرکننده نمونه کشور در سال ۱۳۹۸



کهنه ایران  
صنایع معدن ایران



شرکت معدنی و صنعتی گلگهر  
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY

روابط عمومی و امور بین الملل

# بیشتر پایداری معادن و صنایع معدن ایران

# گلگهر



کنسانتره  
۲۴ میلیون تن



گندله  
۲۱ میلیون تن



فولاد  
۵ میلیون تن



GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY

[www.geg.ir](http://www.geg.ir)