



نشریه انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

Iranian Steel Producers Association Magazine

سال یازدهم، شماره ۷۲، اسفند ماه ۱۳۹۵ قیمت ۱۲۰۰۰ تومان

No. 72 /Feb 2017 Price: \$5



CHILAN
www.chilanonline.com

چیلان ارزیابی می کند

توان تأمین در فولاد ایران

به همراه

- بسته ویژه آماری فولاد
- عملکرد ۹۵ و برنامه ۹۶ تولیدکنندگان فولاد
- ده ها گفت و گوی ویژه، یادداشت و دیدگاه تخصصی مدیران و مقالات کاربردی

با حضور گسترده

شرکت های فعال و مطرح بازار فولاد ایران و صنایع مرتبط



شرکت گسترش فناوری خوارزمی



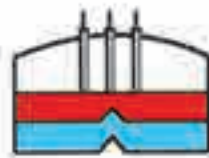
KHARAZMI TECHNOLOGY DEVELOPMENT



- تولید کاتالیست های زنجیره تولید گاز احیاء در صنایع فولاد
- تولید کاتالیست های زنجیره تولید اوره و آمونیاک در صنایع پتروشیمی
- تولید کاتالیست های زنجیره تولید متانول در صنایع پتروشیمی
- تولید کاتالیست های زنجیره تولید هیدروژن در شرکت های بالایش نفت

۰۲۶-۳۹۱-۸۳۱۷-۳۹۱۰۸۱۲۲

www.kharazmi-rt.com



The Most Advanced Steel Plant in Iran

HOSCO

H O R M O Z G A N S T E E L C O M P A N Y

ویژگی‌های متحصص به‌فرد شرکت فولاد هرمزگان

- استفاده از سیستم کنترل آلودگی dog house جهت کنترل و کاهش آلودگی برای نخستین بار در کشور.
- وجود یکی از پیدشرفته‌ترین آب‌شیرین‌کن‌های جنوب کشور جهت استفاده از آب دریا در فرایند تولید.
- تولید عریض‌ترین تختال کشور به عرض ۲۰۰۰ میلی‌متر جهت تولید لوله‌های انتقال نفت و گاز.
- امکان تغییر عرض در حین ریخته‌گری جهت کاهش زمان آماده‌سازی و افزایش تولید.
- وجود ریخته‌گری عمودی قوسی جهت تولید فولادهای کیفی افزایش تولید ذوب با کیفیت بالا و کاهش نخاله‌های.
- امکان تولید تختال به دو ضخامت ۲۰۰ میلی‌متر و ۲۵۰ میلی‌متر به منظور تنوع تولید و کسب جایگاه برتر در بازار.
- استفاده از سیستم ۹۵ درصد شارژ اسفنجی / امکان نگهداری ۶۰ تن مذاب در کوره / که عدم وابستگی به نوسانات بازار عرضه از مزیت‌های آن می‌باشد.
- دسترسی به آب‌های آزاد.
- تولید فولاد با گریدهای خاص.



WWW.HOSCO.IR | INFO@HOSCO.IR



telegram.me/HoscoIRB

شرکت فولاد هرمزگان با هر تلگرام دنبال کنید



شرکت فولاد هرمزگان

نشانی: کرخانه و دفتر مرکزی: بندر عباس، کیلومتر ۱۳ جاده بندر شهید رجایی کد پستی: ۷۶۳۱۹-۷۹۱۷۱

دورنگار: ۰۷۶-۳۳۵۵۰۴۷۵

تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۳۰۰۰۳-۸

تلفن روابط عمومی: ۰۷۶-۳۳۵۳۰۰۲۵

تهران: پادگار اصنام شمال، بعد از پل نیایش، خروجی سرو، نیایش غرب، ابتدای خیابان

کوهستان، کوچه گل آکین، پلاک ۲، ساختمان فولاد مبارکه اصفهان، طبقه دوم شرکت فولاد هرمزگان

کد پستی: ۱۹۸۱۱-۱۹۹۳۱

تلفن مستقیم فولاد هرمزگان: ۰۲۱-۲۲۰۸۸۱۷۸

فاکس فولاد هرمزگان: ۰۲۱-۲۲۰۸۷۰۸۵

تلفن دفتر اصفهان: ۰۳۱-۳۶۶۸۹۷۰۷

دورنگار: ۰۳۱-۳۶۶۸۹۷۰۵

شرکت تامین روانکار دایان

نماینده انحصاری عرضه محصولات شرکت پتروفر در ایران



PETROFER

industrial oils and chemicals

Non-Stop Support

:24 :7 :365:

PETROFER Co.

Sales and Technical Support Department

UNIT 6, 5TH FLOOR, EGHBAL MELLI AVE., NORTHERN ALLAMEH ST., KAJ SQ., SA'ADAT ABAD ST., TEHRAN,
IRAN, Postal Code: 1997877315

TEL: (+98) 21 26 76 15 23
(+98) 21 26 76 53 84
(+98) 21 26 76 53 90

FAX: (+98) 21 26 76 15 23

Website: www.dayanoilco.com/petrofer

Email: petrofer@dayanoilco.com

شرکت نورد و تولید قطعات فولادی (سهامی عام)



ST	37
ST	44
ST	52
ST	60
ST	70
CK	45
CK	60
MO	40



ROLLING MILL & STEEL PRODUCTION Co.

- تولید کننده انواع ورق های فولادی ساختمانی و آلیاژی
- ساخت قطعات و تجهیزات صنعتی
- فروش انواع تسمه، پایه ستون، لچکی و... در ابعاد مختلف حسب سفارش

دفتر مرکزی:
تهران - خیابان سپهر
قدری، خیابان شهید کلاتری
شماره ۴۶ - طبقه پنجم
تلفن تماس: ۶۴ - ۸۸۲۴۹۷۵۵
۸۸۸۲۵۴۲۷ و
کارخانه: کیلومتر ۱۷ جاده
قدیم کرج



nfo@ghataat.com
www.ghataat.com



شماره ۷۲ - اسفند ماه ۱۳۹۵ - ۱۲۰۰۰ تومان

صاحب امتیاز: انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

مدیر مسئول: سیدرسول خلیفه سلطانی

سیاستگذاری: حمیدرضا طاهری زاده، سعید رئوفی

سر دبیر: سید احمد عسکری

طرح و اجرا: مونا قهاری

مدیر داخلی: مریم رحیمی

حوزه خبری: مانده صالح

سازمان آگهی و اشتراک: محسن احمدی، پیمان مرادی

با تشکر از:

آقایان مهدی گریاسیان، جعفر سرفینی، مصطفی موذن زاده، محمود اسلامیان، بهرام سبحانی، حامد سلطانی نژاد، احمد صادقی، عبدالمجید شریفی، سید حسین احمدی، امیرمسعود هراتیان، حمیدرضا فولادگر، بهمن آرمان، علی عباسلو، محمدیاسر طیب نیا، حمیدرضا طاهری زاده، بهمن تجلی زاده، سیدرضا شهرستانی، سید بهادر احرامیان، احسان دشتیان، مرتضی آقاجانی، حمیدرضا طاهری زاده، احمد خوروش، بهرام شکوری، محمود نوریان، ناصر تقی زاده، محمود اکبری، سعید دشتی، مسعود محمد، مهران محبوب نژاد، هاشم نظام آبادی، علیرضا مهدوی، محمدحسن نوایی، کامبیز کریمی، علی سجاد باقری و وحید یعقوبی.

همکاران این شماره:

مریم رحیمی، محسن احمدی، پیمان مرادی، مانده صالح، شیرین نیکو حرف، حسن گودرزی، محمد رسول عسکری، احسان ابراهیمی، نرگس پاینده داری نژاد، محبوبه نارونی.

به معنای آلات و ادواتی است که از آهن می سازند.

آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان بهشتی،

کوچه پردیس، پلاک ۳ جدید، طبقه سوم

تلفن: ۴-۰۱ ۱۷ ۵۵ ۸۸ - ۲۱

فکس: ۰۵-۱۷ ۵۵ ۸۸ - ۲۱

Email: mag@chilanonline.com

- مسئولیت مطالب بر عهده نویسندگان آنهاست.
- چیلان افتخار می کند که پذیرای مطلب ارسالی مخاطبش باشد اگرچه نظرات مندرج در این نوشته ها الزاما نظر چیلان نیست.
- چیلان در اصلاح و ویرایش مطالب آزاد است.
- برای آشنایی بیشتر با نویسندگان مقالات لطفاً مشخصات کامل خود را عنوان کنید.
- چاپ مطالب و تصاویر این نشریه با ذکر منبع بلامانع است.

سرمقاله

رویداد

- ۲۶ اخبار داخلی
- ۲۸ اخبار خارجی

نقطه نظر

- ۳۰ چالش های چهارگانه توسعه فولاد ایران
- ۳۰ سه شرط سرمایه گذاری خارجی در صنعت فولاد
- ۳۰ صادرات فولاد ایران به چین دور از انتظار نیست
- ۳۱ سرمایه گذاری برای واحدهای کوچک فولاد جواب نمی دهد
- ۳۱ دولت کارگروه ویژه برای حل مسئله بدهی ذوب آهن تشکیل دهد
- ۳۱ تسهیلات بانکی برای خرید ماشین آلات داخلی ارائه شود

انعکاس

- ۳۲ بهره بانکی، مالیات و کیفیت سه دغدغه جدی بخش خصوصی فولاد ایران است
- ۳۳ نیاز صنعت فولاد کشور به نقشه راه
- ۳۴ نظام ممیزی کیفیت مطالبه جدی تولیدکنندگان فولاد است

گزارش و گفتگو

- ۴۲ امیدواریم نیازی به مداخله دولت در قیمت گذاری نباشد
- ۴۳ برنامه های فولاد هرزگان در مدار صادرات تنظیم شده است
- ۴۴ افزایش صادرات به جای کاهش تولید
- ۴۴ توسعه فولاد شادگان، سازگار با محیط زیست
- ۴۵ تعطیلی هزاران آهن فروش با اجرای غلط قوانین مالیاتی
- ۴۶ صنایع پایین دستی سهم قابل توجهی در بازارهای صادراتی ندارند
- ۴۷ خارج کردن سود به ساختار مالی شرکت های فولادی آسیب می زند
- ۴۸ ادغام ذوب آهن و معادن زغال سنگ در شرایط فعلی منطقی نیست
- ۵۰ جهان فولاد غرب به دنبال کاهش بهای تمام شده در سبد صادراتی
- ۵۲ حمایت های فولاد مبارکه جان تاز های به تعاونی بخشید
- ۵۴ ۲۵ درصد تولیدا صا تد رف مولای دال شیوا دژی در سال ۹۶

دیدگاه

- ۶۱ تدابیر تامین کنندگان داخلی به موقع به تعهداتشان عمل کنند
- ۶۱ فاینانس، مزیت اصلی تامین کنندگان خارجی
- ۶۲ مدیریت تامین در شرایط رکودی از منظر مالی و اجرایی ایران
- ۶۲ تامین منابع مالی بهانه ای برای تامین تجهیزات
- ۶۳ توان تامین داخلی سخت افزاری فولاد ایران وجود دارد
- ۶۳ ضعف گمرکات و بانک ها در توانمندسازی زنجیره تامین فولاد
- ۶۴ درصد تجهیزات احیا مستقیم بومی است
- ۶۴ مزیت های کاتالیست داخلی برای فولادسازان
- ۶۴ رکود موجود قدرت انتخاب را از تولیدکننده گرفته است

بورس

- ۶۵
- ۷۱

یادداشت

- ۷۲ مهر تایید صنعت فولاد ایران بر بلبرینگ داس لاجر آلمان

- ۷۴ فولادسازان خود را با شرایط جهانی تطبیق دهند

- ۷۶ بزرگ ترین تولید کننده قراضه صنعتی در خاورمیانه

سنگ آهن

- ۸۰

تحلیل و مقاله

- ۸۶ مروری بر چالش های توسعه صنعت فولاد

- ۹۰ تغییرات آب و هوایی از طریق تحقیق و انتقال تکنولوژی در فولاد

- ۹۴

آمار



Taraz Coated Steel Industries

صنایع ورق های پوشش دار تاراز چهارمحال

اولین تولید کننده ورق گالوالوم در ایران و خاورمیانه



محصولات شرکت:

کلاف کالوالیزه
کلاف کالوالوم

www.Tarazmetal.com

Sales@Tarazmetal.com

نشانی: استان چهارمحال و بختیاری
شهرکرد، شهرک صنعتی، فاز توسعه (۳)
تلفن: ۰۳۸ - ۳۳۳۵۱۴۲۲
فاکس: ۰۳۸ - ۳۳۳۵۱۴۲۶



توصیه هایی از جنس فولاد به دولت یازدهم

در ماه های پایانی فعالیت دولت یازدهم قرار داریم. دولتی که روی کار آمدن آن همزمان با رکود داخلی و جهانی بازار فولاد بود و فولادسازان کشور امیدوار بودند با تدابیر دولت امید، این رکود برطرف شود اما به دلایل مختلف این اتفاق تاکنون نیفتاده و انتظار هم نمی رود حداقل در دولت یازدهم رکود حاکم بر صنعت فولاد مرتفع گردد.

در واقع رکود فعلی حاکم بر بازار فولاد، به واسطه تصمیمات اشتباه انتقالی به دولت یازدهم به ارث رسیده است که البته با توجه به منابع در دسترس فعلی و وضعیت رکود تورمی در دولت آقای روحانی، حل این مسئله یعنی افزایش تقاضا و کاهش عرضه فولاد به زمان بیشتری نیاز دارد. افزایش شدید تقاضای فولاد در سال های ۸۹ و ۹۰ و ۹۱ به واسطه فعالیت مسکن مهر و عدم هوشیاری لازم در مدیریت مجوزهای صادره برای کارخانجات فولادی، هجوم سرمایه گذاران بخش خصوصی و عمومی برای احداث واحدهای ذوب و نورد را در پی داشت. با بی توجهی به نقش تشکلهای تخصصی، متاسفانه سیگنالهای مناسب به سرمایه گذاران فولادی داده نشد و طرحهای بسیاری با ظرفیتهای کوچک به ویژه در نورد مقاطع طولی و شمش ساختمانی مجوز تأسیس گرفتند که تعدادی از آنها به بهره برداری رسیدند و تعدادی دیگر هنوز در مسیر احداث معطل مانده اند. بر اساس پایش اخیر طرح جامع فولاد کشور، بیش از ۲۰ میلیون تن ظرفیت تولید میلگرد در کشور ایجاد شده که حداکثر ۱۰ میلیون تن آن برای تولید و صادرات بالفعل می شود. این یعنی به طور متوسط نیمی از ظرفیت تولید میلگرد کشور خالی خواهد ماند و تعدادی از کارخانجات از جمله آنها که در دولت گذشته احداث شده اند، مجبور به تعطیلی خواهند شد چرا که توان رقابت در تولید با پایین تر از نصف ظرفیت به شدت کاهش می یابد.

از سوی دیگر کاهش شدید قیمت نفت و همچنین تحویل دولت با بدهی های بسیار زیاد به دولت یازدهم، از همان ابتدای کار دولت را با معضلات مربوط به تأمین مالی بخشهای مختلف اقتصاد مواجه کرد. در چنین شرایطی که دولت ۶۰۰ هزار میلیارد تومان بدهی دارد و پیمانکاران هم حدود ۱۰۰ هزار میلیارد تومان از دولت طلب دارند، بانک ها هم به دلیل طلب بالای خود نتوانسته اند یاریگر دولت باشند و حداقل بخشی از این بار سنگین را به دوش بکشند. در این شرایط واقعا سخت و پیچیده، واحدهای فولادی نیز با مسائل بانکی روبرو هستند و دغدغه تأمین نقدینگی در اولویت آنان است.

به هر حال تولیدکنندگان فولاد کشور در عین حال که شرایط را درک می کنند اما طبیعی است که از مردان اقتصادی دولت یازدهم که مسئولیت اداره کشور را بر عهده گرفته اند، انتظار دارند برای این مشکلات باید تدابیر موثری بیندیشند. به گواه بسیاری از اقتصاددانان، کاهش نرخ سود سپرده بانکی و متناسب سازی آن با نرخ تورم باید در اولویت تدابیر دولت برای حل مسئله رکود به ویژه برای صنایع سرمایه بر مثل فولاد قرار گیرد. اگر نرخ سود سپرده ها متناسب با تورم تک رقمی فعلی کاهش نیابد، نقدینگی عمومی کشور به جای ورود به چرخه مصرف و تولید، همچنان نزد بانک ها باقی می ماند و تنگناهای بانکی کشور را در کوتاه مدت برطرف می کند اما باعث می شود رکود عمیق تر و شدیدتر شود که طبعا برطرف کردن آن نسبت به زمان فعلی به مراتب سخت تر و پرچالش تر است.

تدبیر موثر دیگری که برای خروج از رکود صنعت فولاد و بسیاری از صنایع دیگر می بایست مورد توجه دولت محترم قرار گیرد، واقعی سازی نرخ ارز است. صنعت فولاد ایران در حال حاضر صادرات محور است و تراز تجاری آن مثبت شده است. در واقع فولاد تولیدی کشور اگر بیش از پاسخگویی به نیاز داخل باشد، صادر می شود. بنابراین برای خروج از رکود و حل مسئله مازاد عرضه فولاد کشور، رونق صادرات ضروری است و کلید توسعه صادرات در درجه اول واقعی سازی نرخ ارز است چرا که با توجه به نرخ برابری فعلی ریال با دلار و درهم و یورو عملا صادرات برای صادر کننده صرفه اقتصادی ندارد.

به هر حال این دولت کمتر از شش ماه فرصت دارد تا صنعت و تولید کشور را حداقل به خروج از رکود نزدیک کند و این مهم با توجه به اوضاع اقتصادی و سیاسی فعلی، نیازمند اتخاذ تصمیماتی است که لزوما بدون ریسک نمی باشد. دولت می بایست با بهره گیری بیشتر از نظرات بخش خصوصی که در تشکلهای تخصصی مجتمع شده است، تصمیماتی بگیرد و اقداماتی را صورت دهد که ممکن است در یک دوره کوتاه مدت نتیجه خوشایند نداشته باشد و حتی سبب کاهش منابع درآمدی دولت در یک بازه زمانی کوتاه شود اما در بلند مدت به نفع اقتصاد و صنعت و تولید کشور است به طور مثال در صنعت فولاد کشور لازم است با ارائه مشوق های صادراتی از قبیل بخشودگی های مالیاتی صادرات فولاد کشور را رونق دهد. همچنین می تواند با بهره گیری از الگوهایی که توسط این انجمن برای طرح خرید دین پیشنهاد شده، بخش اعظمی از پروژه های عمرانی را فعال کند.

و کلام پایانی اینکه سیاستگذاران اقتصادی کشور اطمینان داشته باشند چرخش چرخ صنعت فولاد کشور سایر بخش های مولد اقتصادی و صنعتی را نیز به حرکت واخواهد داشت.



سید رسول خلیفه سلطانی

دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

اقتصاد و صنعت ایران

۹۵۴

گروه فولاد مبارکه

بزرگترین تولید کننده فولاد تخت
در خاور میانه و شمال آفریقا

با بهره برداری آزمایشین ریخته گری شماره ۵
ظرفیت تولید گروه فولاد مبارکه
تا پایان سال ۱۳۹۵ به بیش از
۱۰ میلیون تن خواهد رسید.

آزمایشگاه سربلندی جمهوری اسلامی ایران در جهان

www.msc.ir





FOULAD YAZD MANUFACTURING & INDUSTRIAL GROUP

شرکت نورد فولاد صنعتی و ساختمانی یزد



خط نورد میلگرد:
تولید نسل جدید میلگردهای ساختمانی S500 و S520
تولید میلگردهای ساختمانی S400

مزایای میلگرد S500 و S520: کاهش حداقل ۱۵ درصد مصرف میلگرد، کاهش هزینه های حمل و انبارداری، کاهش تراکم آرماتور و افزایش سرعت اجرا، کاهش هزینه خرد، برش و آرماتور بندی و...

قطرهای تولیدی: ۱۰ الی ۴۰ میلیمتر
استانداردهای فابل تولید: ISIRI 3132 - DIN 488 - BS 4449 - JIS G 3112



خط نورد کلاف صنعتی و ساختمانی:
تولید میلگرد آجدار و ساده بصورت کلاف
قطرهای تولیدی: ۶/۵ و ۸ و ۱۰ میلیمتر
استاندارد تولید: مطابق با استاندارد ملی ایران

خط نورد لیر آهن های IPE:
سایزهای تولیدی: ۱۲۰ الی ۲۲۰ میلیمتر
استاندارد تولید: استاندارد ملی ایران
به شماره ۱۷۹۱

خط نورد کلاف صنعتی و ساختمانی:
تولید میلگرد آجدار و ساده بصورت کلاف
قطرهای تولیدی: ۶/۵ و ۸ و ۱۰ میلیمتر
استاندارد تولید: مطابق با استاندارد ملی ایران



دفتر مرکزی: تهران، خیابان آزادی، بین بهبودی و حوس، پلاک ۲۳۵
تلفن: ۰۱۱-۶۶۲۳۶۲۰۸ و ۰۲۱-۶۱۵۶
فکس: ۶۶۴۲۴۷۵۵
www.yazdrollingmill.com Email: contact@yazdrollingmill.com

مجتمع فولاد کویر

تولیدکننده میلگرد آجدار شاخه A4 با مقاومت ۵۲۰ مگاپاسکال



تولیدکننده:

- میلگرد آجدار شاخه A3 از سایز ۸ تا ۴۰
- میلگرد آجدار شاخه A4 از سایز ۱۰ تا ۳۶
- میلگرد ساده شاخه A1 از سایز ۱۲ تا ۵۰
- میلگرد کلاف آجدار از سایز ۸ تا ۱۶
- میلگرد کلاف ساده از سایز ۵/۵ تا ۱۶/۵

دارای استاندارد ملی ایران و گواهینامه استاندارد اتحادیه اروپا CE
پوشش استاندارد ASTM A615 آمریکا در زمینه تولید میلگرد



با فولاد کویر مطمئن بسازید



مجتمع
فولاد کویر
KSC

KAVIR STEEL COMPLEX

دفتر مرکزی: اصفهان / خیابان توحید
خیابان شهید قندی / پلاک ۸۹
تلفن: ۳۱-۳۶۲۸۴۱۴۴
فکس: ۳۱-۳۶۲۸۴۱۴۹
دفتر تهران: ۳۱-۸۸۸۷۰۱۲۱
کارخانه: گاشان / آران و بیدگل
تلفن: ۳۱-۵۲۷۳۶۰۰۰
فکس: ۳۱-۵۲۷۳۶۰۰۱
No89: Shahid Ghandi Street Avenue Tohid, Esfahan
Tel: +98 31 36284144 Fax: +98 31 36284149

شرکت ذوب بریس



انواع شمش فولادی، قالب فلزی و متعلقات بیلت ریزی
Kinds of Steel Sheets & Metal Molds

تولید شمش از طریق ریخته گری پیوسته (ccm)

◀ نوع شمش: 5sp-3sp

◀ اندازه مقطع: ۱۰۰ x ۱۰۰ - ۱۲۵ x ۱۲۵

◀ اندازه طول: ۴ متر، ۶ متر، ۸ متر

ریخته گری قطعات چدنی و فولادی تا وزن ۱۵ تن

شرکت ذوب بریس، خریدار کلیه ضایعات آهنی و فولادی شامل ضایعات خط تولید میلگرد، پروفیل، نبشی و تیر آهن بدون واسطه نیز می باشد.



دفتر هماهنگی: خیابان مطهری، خیابان کوه نور، نبش کوچه بکم، بلاک ۴، طبقه اول، واحد ۲ کدپستی ۱۵۸۶۸۶۳۸۴۷

تلفن: ۶۶۷۵۶۳۰۴

۶۶۷۵۶۳۱۹

کارخانه: شهرستان خمین، شهرک صنعتی خمین، خیابان مینگران شمالی، فاز ۳، کارخانه ذوب بریس

www.berisco.com

info@berisco.com



شرکت فولاد امیرکبیر کاشان

KASHAN AMIR KABIR STEEL CO.



تولید کننده انواع ورق گالوانیزه

محصولات شرکت فولاد امیرکبیر کاشان شامل ورق گالوانیزه با کیفیت تجاری و کششی، ورق فولادی، نورد سرد شده با کیفیت سخت و ورق نورد سرد و آیل شده با کیفیت تجاری و کششی عمیق می باشد. خطوط تولید شرکت شامل خط اسید شویی، خط آبلینک، خط نورد سرد، نگ قفسه ای و خط گالوانیزه می باشند.



KASHAN AMIR KABIR STEEL CO.

info@ amirkabirsteelco.ir
www.amirkabirsteelco.ir



کارخانه

کاشان، کیلومتر ۱۳ جاده اردستان، صندوق پستی ۱۵۳۴
تلفن های تماس: ۴۷ - ۳۸ ۴۱ ۵۵ ۵۰ (۰۳۱)
فکس: ۳۸ ۴۸ ۵۵ ۵۰ (۰۳۱)
تلفن مستقیم مدیرعامل: ۳۸ ۶۸ ۵۵ ۵۰ (۰۳۱)
فکس مستقیم مدیرعامل: ۳۸ ۶۲ ۵۵ ۵۰ (۰۳۱)
تلفن مستقیم امور فروش: ۴ - ۳۸ ۶۱ ۵۵ ۵۰ (۰۳۱)

دفتر تهران

خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت، خیابان سایه، خیابان مهرشاد، ساختمان صداقت، پلاک ۵، طبقه سوم
کدپستی: ۱۹۶۷۷۳۱۱۹
تلفن های تماس: ۲۲ ۵۱ ۱۳۵۶ - ۲۲ ۵۱ ۱۶۲۴ - ۲۲ ۵۱ ۱۲۵۷ - ۲۲ ۵۱ ۲۴ (۰۲۱)
فکس: ۲۲ ۵۱ ۱۳۵۱ (۰۲۱)
امور فروش دفتر تهران: ۲۲ ۶۵ ۸۳۴۵ (۰۲۱)



تامین گر
TAMINGAR

(تامین گر صنعت فولاد)

تولید و تامین کننده تجهیزات
قطعات و مواد مصرفی صنعت فولاد

Producer and Supplier of equipment parts
and consumable materials of steel industry

کک متالورژی - لوله لنس و دسته لنس اکسیژن - چرم های نسوز - قطعات یدکی سیستم اسلاید گیت

افشانک آب پاش CCM

تولید

فروآلباز (فرومگنر - فروسیلیکو منگنز - فروسیلیس - فروسیلیکو منیزیم - فروکروم) - تیوب مسی
گرافیت پرو کم سولفور - جوانه زا - افشانک آب پاش CCM - رنگ عایق کویل - ورق میکا و پارچه نسوز

واردات

نماینده انحصاری شرکت DMS ترکیه در ایران (تولید کننده غلطک خطوط نورد)

نماینده انحصاری شرکت Semtek ترکیه در ایران (تولید کننده بالن و لنت قیچی مترازا)

نماینده انحصاری شرکت Aymak Makina ترکیه در ایران (تولید کننده تجهیزات و قطعات خطوط نورد)

نماینده انحصاری شرکت Piromet ترکیه در ایران (تولید کننده گارنکس و لوله لنس با روکش سرامیکی)

نماینده انحصاری شرکت DKKI در شمالغرب کشور (تولید کننده ترموکویل - ترموویل و سمپلر)

عینی ها

نسوزهای پاتیل و تاندیش - سیستم اسلاید گیت - پودر ریخته گری - فلورین - ایزوترم - سلاکس

تامین

معرفی هلدینگ فولاد متیل

پس از بهره برداری از مجتمع فولاد مبارکه در چارچوب الگوهای جهانی، تاسیس مراکز خدماتی (Service centers) در دستور کار قرار گرفت. این مهم در قالب یک شرکت مادر به نام شرکت فولادمتیل جامعه عمل پوشید. در تاریخ ۱۳۷۰/۵/۳۰ شرکت فولاد متیل به عنوان یک شرکت مادر به منظور احداث، نظارت و سیاست گذاری مراکز خدماتی سراسر کشور تاسیس گردید و به شماره ۸۵۷۶۰ به ثبت رسید. شرکت فولاد متیل مفتخر است که ظرف بیست و چهار سال در چارچوب اهداف تعیین شده به شرح ذیل گام برداشته است:

- ۱- تأمین نیاز محصولات تخت واحدهای صنعتی خرد و پروژه های محلی
- ۲- ارائه خدمات بازرگانی، انبارداری، انواع برش، تبدیل و انجام عملیات صنعتی در راستای افزایش بهره وری صنایع.
- ۳- اصلاح و جداسازی محصولات انباری فولاد مبارکه و تخصص آن به صنایع مرتبط و مناسب.
- ۴- ایفای نقش در خصوص تنظیم بازار محصولات تخت کشور در چارچوب سیاست ها و اهداف شرکت فولاد مبارکه.
- ۵- ایفای نقش به عنوان پایگاه توزیع محصولات فولاد مبارکه (بنادر خشک).
- ۶- توسعه حمل و نقل ریلی محصولات فولادی در راستای چشم انداز ۱۴۰۴

در حال حاضر علاوه بر شرکت پاسیفیک استیل مستقر در منطقه آزاد جبل علی در کشور امارات متحده عربی که در امر واردات و صادرات فولاد مشارکت دارد شرکتهای گروه به شرح زیر در مناطق مختلف کشور عزیز و پهنایان مسئولیت ایفای نقش مراکز خدماتی را عهده دارند:

- ۱- شرکت آهن و فولاد اصفهان مستقر در اصفهان - استان اصفهان
- ۲- شرکت صنایع آهن و فولاد توس مستقر در مشهد - استان خراسان رضوی
- ۳- شرکت آهن و فولاد نور مستقر در قائم شهر - استان مازندران
- ۴- شرکت صنایع فولاد سهند آغار مستقر در تبریز - استان آذربایجان شرقی
- ۵- شرکت آهن و فولاد درحشان اراک مستقر در اراک - استان مرکزی
- ۶- شرکت فولاد سدید ماهان مستقر در کرمان - استان کرمان
- ۷- شرکت فولاد ساخت جنوب مستقر در اهواز - استان خوزستان
- ۸- شرکت فولاد گستر یزد مستقر در یزد - استان یزد
- ۹- شرکت آهن و فولاد صنعت کلوه تهران - مستقر در کیلومتر ۱۲ جاده سلوه - استان تهران

بیانیه مأموریت

شرکت فولاد متیل به عنوان یک بنگاه اقتصادی پیشرو و یک هلدینگ از طریق سرمایه گذاری در صنعت فولاد و مدیریت شرکت های گروه و انجام عملیات بازرگانی، توزیع و تبدیل با تمرکز بر تولیدکنندگان خرد سعی در افزایش رضایت مشتریان و تنظیم بازار محصولات تخت خواهد نمود.





شرکت یگانه اندیش صنعت
www.yasco.org



YEGANE ANDISH SANAT CO.

An experienced and trustworthy steel and aluminum raw materials supplier with more than 10 years of successful presence in the markets.

Export:

- Iron Ore
- Iron Ore Concentrate
- Iron Ore Pellet
- Spong Iron (DRI)

شرکت یگانه اندیش صنعت با بیش از ۱۰ سال سابقه درخشان در زمینه تامین مواد اولیه مورد نیاز صنایع فولاد و آلومینیوم کشور اکنون به عنوان یکی از مورد اعتمادترین و معتبرترین شرکت های تامین کننده و بزرگ بازرگانی در حال تامین نیازهای صنایع مادر کشور ایران است.

تامین کننده:

- الکتروود گرافیتی
- فروآلیاژها
- سنگ نفتی (CPC)
- زغال سنگ سنگ



Aliaj Gostar Hamoun Company
Ferro Alloys Manufacturer

شرکت آلیاژ گستر هامون
تولید کننده فروسیلیس ممتاز

Chemical Composition & Size:

%Si	%Al	0-3 mm
70-75	<2	3-10 mm
		10-60 mm



شرکت توسعه بازار گانی مشفق
نماینده انحصاری فروش محصولات

تلفن دفتر فروش: ۰۲۱-۴۴۱۵۸۵۶۶ دورنگار: ۰۲۱-۴۴۱۵۸۵۶۷ sales@halyco.ir

تلفن کارخانه: ۰۲۱-۵۵۵۲۴۹۰۰ دورنگار: ۰۲۱-۵۵۵۲۴۸۸۲۰ info@halyco.ir

نشانی کارخانه: کاشان، کیلومتر ۱۴ جاده اردستان، بلوار هامون

www.halyco.ir





گروه صنعتی پرشین فولاد

Persian Steel Industrial Group

تولیدکننده:

- میلگرد ۸ تا ۳۲ ج ۸۳
مطابق با استاندارد ملی ایران (ISIRI ۳۱۳۲)
- میلگرد ۸ تا ۱۲ ج ۸۲
مطابق با استاندارد ملی ایران (ISIRI ۳۱۳۲)
- میلگرد ۳۲ تا ۸۱ ساده
مطابق با استاندارد ملی ایران (ISIRI ۳۱۳۲)
- میلگرد ۲۲ تا ۳۲ مطابق با استاندارد BS
(جهت صادرات به کشورهای حوزه خلیج فارس)



www.persiansteel.co



تهران: بلوار میرداماد، برج آریا، ورودی غربی، طبقه ۱۱ واحد ۳۹
کد پستی: ۱۵۴۹۸۴۶۱۳۳
تلفن: ۰۲۲۲۵۸۳۸۰-۷ +۹۸۲۱-۲۴۵۵۲ (+۹۸۲۱)
فکس: ۰۲۲۲۵۸۳۸۹ +۹۸۲۱-
کارخانه: کیلومتر ۲۰ اتوبان تکستان به اهر - گروه صنعتی پرشین فولاد
کد پستی: ۳۴۸۵۱۶۹۱۱۱ تلفن: ۰۹۹۹-۳۳۸۵۸۰۰۰ +۹۸۲۱-

Steel Labeling Solutions



**شرکت سیناپ بزرگترین تامین کننده
انوع تگ و لیبل های مقاوم در مقابل
حرارت در ایران**

تگ های مقاوم در برابر حرارت به دلیل کاربردهای خاص آن در دماهای بالای ۷۰۰ الی ۸۵۰ درجه سانتیگراد، با ضخامت های بالاتری نسبت به سایر لیبل ها ارائه می شود. دلیل آن نیز وجود لایه ای میانی از Polyimide مقاوم در لیبل می باشد. امکان چاپ روی این لیبل به دلیل ضخامت بیشتر آن، با لیبل پریمیترهای صنعتی صورت می گیرد.

اهمیت استفاده از این تگ به دلیل امکان چاپ بارکد و انواع اطلاعات متغیر که به ردیابی بدون نقص قطعات تولیدی منجر می شود می باشد.

کاربرد این لیبل ها در صنایع فولادی مانند نورد و لوله، کلاف، میلگرد، وایر، ورق، پروفیل، نبشی، ناودانی، تیر آهن و شمش می باشد و نحوه الصاق نیز توسط پانچ تعبیه شده روی تگ یا کلیپس های مقنولی، بست گرمبندی و یا پیچ خوش می باشد.



مزایای استفاده از تگ:

- مقاومت بالای متریال و چاپ در مقابل حرارت، کشش، پارگی و عوامل محیطی
- امکان چاپ اطلاعات متغیر از قبیل وزن، بارکد، سریال و شیفت کاری
- امکان استفاده از نرم افزارهای انبارداری (رسید، حواله و انبارگردانی)
- امکان چاپ هر گونه کاراکتر فارسی و انگلیسی و فایل گرافیکی از قبیل لوگو
- امکان اعمال تغییرات در نرم افزار چاپ در لحظه و در کمترین زمان
- امکان ذخیره اطلاعات تولید شده در نرم افزار و همچنین ارائه گزارشات مورد نیاز
- سرعت چاپ بالا توسط دستگاه لیبل پریمتر (۴ تگ در هر ثانیه)

Automatic Identification System

برخی از مشتریان سیناپ در حوزه فولاد:

• مجتمع فولاد خراسان • فولاد آتیة خلیج فارس • نورد فولادکاران افق • ورقهای پوششدار تاراز • میلاد نورد یزد • قائم پروفیل اصفهان • گروه آبانگان نورد
• گروه گسترش فولاد • امیرکبیر خزر • امیرکبیر گلستان • ورق خودرو • فولاد تندر • پرشین فولاد • آریان فولاد • فولاد البرز ایرانیان • فولاد آناهیتا گیلان • فولاد بونین زهرا
• آذر فولاد امین • فولاد نفیر بباب • فولاد توان آور آسیا • فولاد غرب آسیا • مهر گیان گلستان • نورد لوله سستان • فولاد اکسین اهواز • فولاد آلیاژی ایران



ارائه دهنده
نرم افزارهای مرتبط
با امکانات ویژه

نماینده رسمی
لیبل پرینترهای
Zebra و Godex، جهت
چاپ تک

نماینده انحصاری
موبایل کامپیوترهای
PointMobile جهت قرائت و
ثبت بار کد


TAIWAN
EXCELLENCE 2006

Free
Label Design
Software



High Temperature
Materials
-40°C up to
850°C



SINAP
technology

آدرس: تهران، بلوار مرزداران شوب،
نرسیده به بزرگراه اشرقی اصفهانی، پلاک ۱۸۴،
ساختمان ایمان، طبقه ۴ شرقی، واحد ۱۶
تلفن: ۰۲۱ - ۴۴۷۶۸۲۳۶
فکس: ۰۲۱ - ۴۴۷۶۷۴۷۴
www.sinap-co.com





شرکت صنایع فولاد کرمان (بردسیر)

(سهامی خاص)



■ تولید کننده انواع میلگرد استاندارد سایز ۸ تا ۳۲

■ تولید کننده شمش فولادی

■ با ظرفیت ۴۴۰ هزار تن در سال

■ واحد نمونه رعایت حقوق مصرف کننده

■ حامی محیط زیست

آدرس: کرمان، بردسیر، کیلومتر ۴، جاده نگار

شماره تماس: ۹۴ - ۹۰ ۲۲۰ ۲۲۵ (۰۳۴)

آدرس دفتر تهران: پل شهرک غرب، پلوار فرحزادی، پلوار دادمان، بیش بوستان یکم

شماره تماس: ۸۸ ۵۸ ۱۸ ۶۰ (۰۲۱)

شماره تماس واحد فروش: ۸۶ - ۳۳۱۲۵۷۸ (۰۳۴) مدیر فروش: ۰۹۱۲ ۷۵۶ ۵۰ ۵۰ و ۰۹۱۲ ۷۵۶ ۶۰ ۶۰

☎ ۰۳۴-۳۶۶۰

www.ksi.ir



شرکت سن بران کیش

شرکت سن بران کیش (Sun Brown Kish) با بیش از ۳۰ سال تجربه در زمینه مهندسی و بازرگانی و تأمین تجهیزات و مواد اولیه صنایع فولاد، فلزات غیر آهنی، نفت و گاز همراه با شرکت‌های تابعه در کشورهای کانادا و ترکیه به عنوان نماینده انحصاری شرکت‌های معتبر تولیدکننده در حوزه های ذکر شده فعالیت می نماید:



شرکت Birim Makina
طراح و سازنده ماشین آلات
فراوری فلزات و ضایعات



Ingeteam

شرکت Ingeteam
اسپانیا

ارائه خدمات مهندسی
برق و فرآیندهای
اتوماسیون صنعتی و تولید
تجهیزات الکتریکی



BLS

شرکت BLS

شرکت مهندسی و ماشین
سازی، ذوب و ریخته گری
و نورد گرم



تأمین مواد اولیه کارخانجات
فولادی



نماینده‌گی شرکت فانگدا چین
تولیدکننده انواع الکتروود
گرافیتی
و انواع فروآلیاژها، فرومگنز،
فروکروم، فروسیلیس و ...



تهران، خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت، نبش
خیابان شهید انصاری، برج ملت، طبقه ۷، واحد ۱۰

۱۹ و ۱۲ ۰۲۶۳۰۲۱۲۲+۹۸

۴۲۱۶۸ ۰۲۱۲۲۰۲۱۲۲+۹۸

www.sunbrownkish.com



شرکت فروسیلیس ایران
(سهامی عام)

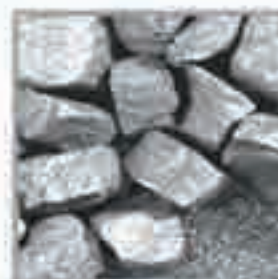


شرکت فروسیلیس ایران (سهامی عام)

تولید کننده فرو سیلیسیم ($FeSi$)، فرو سیلیسیم منیزیم ($FeSiMg$) و پودر میکرو سیلیکا
اولین دارنده گواهینامه های ISO 9001-2008, ISO 14001-2004 و OHSAS 18001-2007 در منابع فروآلیاژها

Iran Ferrosilice Co.

The Producer of Ferrosilicon ($FeSi75$) & Ferrosilicon Magnesium ($FeSiMg$) & Micro-Silica Powder
&
The 1st Registered Company In Ferroalloys Industry Under Int'l Certificates:
ISO 9001-2008, ISO 14001-2004 & OHSAS 18001-2007



© Copyright Iran Ferrosilice Co. 2015

آدرس: تهران، بزرگراه افریقا، بلوار اسفندیار، ساختمان شماره ۵، طبقه چهارم و پنجم
تلفن: ۹۶۰۱-۲۲۰۱ (+۹۸۲۱) فکس: ۹۶۱۰-۲۲۰۱ (+۹۸۲۱)

4th & 5th Fl., No.5, Esfandiar Blvd., Tehran, Iran Tel: (+9821) 22019601-9 Fax: (+9821) 22019610
www.iran-ifc.com info@iran-ifc.com

(شاهین بناب)

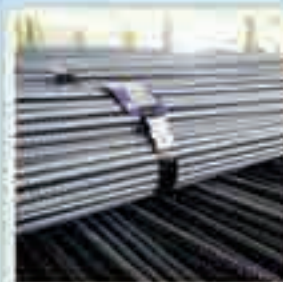
مجتمع فولاد صنعت بناب
Bonab Steel Industry Complex



✓ دارنده مقام اول بزرگترین تولید کننده بخش خصوصی کشور

✓ دارنده نشان عالی کیفیت

✓ ارائه کننده سبد کامل محصولات فولادی و الیازی



www.mfbco.ir

info@mfbco.ir

[telegram.me/BonabSteelIndustryComplex](https://t.me/BonabSteelIndustryComplex)

دفتر تهران: خیابان احمد قاصیر - کوچه ششم - پلاک ۳

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۲۵۵۵۲ - فاکس: ۰۲۱-۸۸۵۲۵۵۵۱

کارخانه: بناب - شهرک صنعتی بناب

تلفن: ۰۶۱۰-۳۷۷۸ - فاکس: ۰۶۲۲-۳۷۷۸



ALBORZ

WEST ALBORZ STEEL CO.

شرکت ذوب آهن البرز غرب



WA Complex Steel
WEST ALBORZ STEEL COMPLEX

مجتمع فولاد البرز غرب

تولید کننده انواع شمش (بیلت) و مقاطع سبک و متوسط فولادی

بر اساس استانداردهای ملی و بین المللی

DIN, GOST, AISI/SAE, ASTM, ISRI, etc.



دفتر مرکزی: تهران • خیابان بهمنی • بعد از سپهروردی • خیابان کاووسی فر

کے لیے ۱۵۷۷/۱۵۷۸

گنجینه و طلسمان : شستارو ۱۰

AAIV-999 35LC392

AAIV-9A1-V AAIV-9A1-V-21

کارخانه آبریز، ۵ جاده آبریز به ناکستارین، پشت بست ۲۷۰ کیلو و نیم

www.wastecleo.com

info@wasteelco.com



شرکت پاسارگاد فولاد نوید (سهامی خاص)
شماره ثبت ۲۳۸۲
تولید کننده انواع شمش فولادی

شرکت پاسارگاد فولاد نوید

تولید کننده انواع شمش فولادی به روش ریخته گری مداوم
در سایزها و اندازه های مختلف

PASARGAD FOOLAD NAVID

PFN

آدرس کارخانه:

بروجرد، کیلومتر ۱۸ جاده خرم آباد،
شهرک صنعتی شماره ۱، بلوار کوشش ۶،
شرکت پاسارگاد فولاد نوید

www.PFNsteel.ir

info@PFNsteel.ir

pasargadfoolad@gmail.com

تلفن: ۶ الی ۴۲۴۶۳۶۸۴ - ۰۶۶

فاکس: ۴۲۴۶۳۶۸۸ - ۰۶۶

واحد بازرگانی، داخلی (۳)



رویداد

اخبار داخلی



معاون رئیس جمهور: با خرید ریل از ذوب آهن از تولید داخلی حمایت کنیم

به گزارش چیلان، محمد شریعتمداری، معاون اجرایی رئیس جمهور با بیان اینکه متأسفانه ریل مورد نیاز کشور هنوز هم از کشورهایی مانند ترکیه، هند و چین تامین می شود گفت: این کار منطقی نیست و باید با خرید ریل ذوب آهن در راستای خودکفایی و حمایت از تولید داخل گام برداریم.

وی افزود: تولید ریل در کشور موجب توسعه حمل و نقل ریلی می شود که مورد تاکید دولت است و لذا باید پشتیبانی لازم از ذوب آهن اصفهان که تنها تولید کننده ریل در کشور است صورت گیرد.

دکتر سید تقی نوربخش مدیر عامل سازمان تامین اجتماعی و محمد حسین مقیمی قائم مقام وزیر کشور نیز بر این مسئله که خرید ریل از ذوب آهن، لغو وابستگی از خارج کشور و حمایت از تولید داخل را به همراه دارد تاکید کردند.



مدیرعامل فولاد مبارکه تأکید کرد: توسعه بومی سازی با حمایت از سازندگان داخلی

با وجود بومی سازی های گسترده هنوز هم می توان سهم بیش تری از تجهیزات را در داخل کشور ساخت و با حمایت بیشتر از سازندگان داخلی و انتقال دانش فنی و تکنولوژی به داخل کشور گام برداشت.

به گزارش چیلان، دکتر بهرام سبحانی، مدیرعامل فولاد مبارکه اصفهان با بیان اینکه بومی سازی نقش سازنده ای در صنعت فولاد دارد گفت: بومی سازی تجهیزات کار بسیار بزرگ و ارزشمندی برای کشور است و بسیاری از اقلام که پیش از این از خارج کشور خریداری می شدند اکنون در داخل بومی سازی می شوند، با این حال هنوز هم می توان سهم بیشتری از تجهیزات را در داخل کشور ساخت.

وی افزود: به خاطر داشته باشیم بومی سازی تجهیزات گام مؤثری در مسیر اقتصاد مقاومتی است که البته برای کسب موفقیت بیشتر در این راه می توان با حمایت بیشتر از سازندگان داخلی و انتقال دانش فنی و تکنولوژی ساخت، از شرکت های سازنده بزرگ خارجی به داخل کشور گام برداشت.

سبحانی انتقال دانش فنی از کارکنان با تجربه در حال بازنشستگی به نیروهای جوان تر را ضروری دانست و گفت: فولاد مبارکه در بخش نیروی انسانی همواره نسل به نسل در حال عوض شدن است، از این رو باید نیروهای با تجربه دانش خود را به جوانترها منتقل نمایند تا خدشه ای بر سازمان وارد نشود.

جزئیات طرح تازه افتتاح شده نورد بردسیر

همزمان با سالروز پیروزی انقلاب اسلامی ایران، کارخانه نورد جهان فولاد در بردسیر کرمان با حضور علی لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی و نعمت زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت به بهره برداری رسید.

طرح نورد بردسیر برای ۲۰۰ نفر به طور مستقیم ایجاد اشتغال می کند، ۶۵۰ هزار تن در سال ظرفیت اسمی دارد و مجتمع جهان فولاد سیرجان هم به عنوان مجری، این طرح صنعتی را احداث کرده است. همچنین شرکت معدنی و صنعتی گل گهر و موسسه صندوق بازنشستگی کارکنان شرکت ملی صنایع مس ایران از سهامداران این طرح هستند.

کلنگ احداث طرح نورد شرکت جهان فولاد، مهر ماه سال ۹۳ به زمین زده شد اما در شرایط تحریم بین المللی و با توجه به رکود جهانی بازار فولاد و کمبود نقدینگی در منطقه محروم بردسیر و در مدت ۲۸ ماه به بهره برداری رسید. قرار است این شرکت در مرحله اول ۵۰۰ هزار تن انواع میلگرد ساختمانی را تولید و روانه بازار کند.

این طرح با سرمایه گذاری یک هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال، ۲۰ میلیون دلار و ۴/۵ میلیون یورو احداث شده که ۶۰ درصد از منابع مالی از بخش خصوصی، ۳۰ درصد از منابع بانکی و ۱۰ درصد از سایر منابع تأمین شده است.



جغرافیای فروش فولاد خوزستان گسترش یافت

فولاد خوزستان موفق شد در ۱۰ ماهه ابتدایی امسال نزدیک به یک میلیون و ۵۷۹ هزار تن محصول بفروشد که ۵۹۰ هزار تن آن بیلت، ۶۰۲ هزار تن آن اسلب و مابقی بلوم بود. رشد ۴۳ درصدی صادرات فولاد خوزستان نسبت به مدت مشابه سال قبل به چشم می خورد.

به گزارش گروه ترجمه چیلان به نقل از متال اکسپرت، این شرکت در دی ماه هم نزدیک به ۱۷۱ هزار تن بلوم، بیلت و اسلب صادر کرده است که ۱۴ درصد بالاتر از مدت مشابه سال قبل بود.

متال اکسپرت نوشت، فولاد خوزستان به دلیل رکود در بخش ساخت و ساز داخلی بر فروش خارجی تمرکز کرده است.

این شرکت بیشتر جغرافیای فروش خود را گسترش داده و جایگاهی در شرق آسیا به ویژه تایوان، اندونزی و تایلند بدست آورده است.



فروش تختال فولاد هرمزگان به رشد ۶۶ درصدی رسید

مدیر فروش و بازاریابی فولاد هرمزگان همچنین تأمین حداکثری نیاز صنایع استراتژیک نوردی در داخل کشور، تدوین و بازنگری کلیه فرآیندها و بهبود مستمر عملیات فروش، جمع‌آوری بانک اطلاعاتی مشتریان و رقبا، ارائه گزارش‌های تحلیلی و نظرسنجی از مشتریان را نیز به عنوان بخشی از دستاوردهای بخش فروش و بازاریابی شرکت یاد کرد که زیر نظر مدیرعامل این شرکت و در راستای افزایش درآمد فولاد هرمزگان در حال انجام است.

نسبت به مدت مشابه معادل ۵۷۳ درصد رشد داشته است. شکر زاده مهمترین موفقیت‌های فولاد هرمزگان در ماه‌های اخیر را کسب سهم بازار در منطقه آمریکای جنوبی، افزایش سهم بازار در منطقه آسیای جنوب شرقی، تشکیل کمیته تحقیقات بازار و قیمت‌گذاری محصولات صادراتی به منظور کانون تصمیم‌گیری‌ها و تسریع کلیه عملیات، تمرکز روی فروش محصولات انباری و کاهش حداکثری موجودی‌های شرکت نام برد.

◀ میزان ثبت سفارشات فروش تختال شرکت فولاد هرمزگان در ۱۰ ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶۶ درصد رشد داشته است. به گزارش چیلان، مدیر فروش و بازاریابی فولاد هرمزگان با تأیید این خبر گفت: با توجه به جایگاه صادرات و اهمیت ویژه بازارهای صادراتی، پیشرفت‌های قابل توجهی در ماه‌های گذشته بدست آمده است به طوری که در ۱۰ ماهه ابتدای سال جاری ثبت سفارشات صادراتی شرکت فولاد هرمزگان به میزان ۸۶۵ هزار تن رسید که



بازتاب خبر کاهش تعرفه‌های ورق فولادی در رسانه‌های خارجی

تصویب در دولت، تعرفه واردات اسلب، از ۱۵ درصد به ۵ درصد کاهش خواهد یافت. اگرچه ایران یکی از صادرکنندگان اسلب محسوب می‌شود اما تولید اسلب عریض و اسلب مورد نیاز در صنعت پتروشیمی، لوله و پالایشگاه این کشور کافی نیست.

براساس اطلاعات انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران، ایران در ۱۰ ماهه ابتدایی سال ۹۵، ۱۰۰ هزار تن ورق گرم زیر ۳ میلیمتر صادر و ۱،۱ میلیون تن هم وارد کرده است. صادرات اسلب هم با ۳ هزار و ۲۳۸ درصد رشد به ۷۰۱ هزار تن رسیده است.

گفتنی است، در سال ۲۰۱۵ ایران تعرفه واردات محصولات نهایی و نیمه نهایی فولاد را در پاسخ به رکود بازارهای بین‌المللی و افت قیمت‌ها و نیز افزایش صادرات از چین و کشورهای CIS تغییر داد. با این حال از سه ماهه دوم سال ۲۰۱۶، قیمت‌های فولاد به سطوح بالاتری رسید و چین حضور خود در بازارهای صادراتی را کاهش داد.

◀ کالانیس Kallanish نوشت، ایران قصد دارد تعرفه واردات ورق گرم زیر ۳ میلی متر را به ۱۰ درصد کاهش دهد. این رسانه نوشته این تصمیم به دنبال کاهش عرضه داخلی و عدم توانایی تولیدکنندگان داخلی برای تأمین نیاز صنایع پایین دستی به وقوع پیوسته است. این اقدام توسط وزیر صنعت ایران به دولت پیشنهاد شده اما هنوز تصویب و به گمرک جهت اجرا ابلاغ نشده است و پیش بینی می‌شود از ابتدای سال ۹۶ یعنی ۲۱ مارس ۲۰۱۷ اجرایی شود.

به گزارش گروه ترجمه چیلان به نقل از کالانیس، فولاد مبارکه به عنوان بزرگ‌ترین فولادساز ایران، اصلی‌ترین تولیدکننده ورق گرم زیر ۳ میلی متر است اما کاربران نهایی معتقدند این حجم تولید ناکافی است. بنابراین فولاد مبارکه قصد واردات این محصول را از کشورهایی نظیر روسیه دارد تا بتواند پاسخگوی نیاز داخلی با ترکیب محصولات خود و ورق‌های وارداتی گرم باشد.

در عین حال بر اساس پیشنهاد وزارت صنعت ایران و در صورت



انتظار یک فولادساز جهانی از رشد مصرف فولاد در سال ۲۰۱۷

این شرکت به بهبود تقاضای فولاد در آمریکا و برزیل خوش بین است در عین حال می گوید درمورد چین باید محتاط تر عمل کرد.

آرسلورمیتال پیش بینی کرده مصرف ظاهری فولاد در آمریکا در سال ۲۰۱۷ حدود ۳ تا ۴ درصد رشد داشته باشد و در برزیل هم همین میزان باشد. این شرکت همچنین درمورد مصرف ظاهری و تقاضا در اروپا هم تخمین زده که افزایشی باشد.

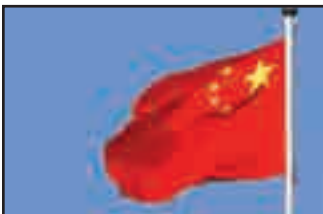
آرسلورمیتال انتظار دارد مصرف ظاهری فولاد در سال ۲۰۱۷ افزایش یابد.

به گزارش چیلان، بزرگ ترین فولادساز جهان انتظار دارد مصرف ظاهری فولاد در جهان در سال ۲۰۱۷ حدود ۰.۵ تا ۱.۵ درصد رشد یابد.

افزایش قیمت ها در بازار بیلت سی آی اس

رشد قیمت قراضه و بهبود تدریجی تقاضا در منطقه منابیلت سی آی اس را بالا برده است. طبق این گزارش، در خاورمیانه و همچنین سایر بازارهای جهانی قراضه و میلگرد رو به بالاست از این رو بعید نیست بیلت بالاتر هم برود.

عرضه کننده های بیلت سی آی اس به دنبال بالا بردن قیمت ها هستند چرا که عرضه محدود است، قراضه رشد قیمت داشته و تقاضا نیز بهتر شده است. پس از مدتی رکود، تقاضای ترکیه و مصر بهتر شده است.



افت صادرات فولاد چین در نخستین ماه از سال ۲۰۱۷

مجموع صادرات چین در ماه ژانویه ۸ درصد افزایش داشت درحالی که پیش بینی می شد تنها ۳ درصد رشد داشته باشد. عدد کلی صادرات چین در ماه قبل به ۱۸۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تن رسید.

برخی تحلیلگران این افزایش را ناشی از رشد تقاضای جهانی و افزایش تورم می دانند که سبب بهبود صادرات از لحاظ ارزشی شده است. این گزارش می افزاید، واردات فولاد چین در ژانویه ۱.۰۹ میلیون تن بود که حدود ۱۰۰ هزار تن کمتر از دسامبر ۲۰۱۶ بوده اما ۱۷.۷ درصد بالاتر از مدت مشابه سال قبل است. چین در ژانویه بالغ بر ۹۲ میلیون تن سنگ آهن هم وارد کرده که ۳.۰۵ میلیون تن بیشتر از دسامبر ۲۰۱۶ بوده و ۱۲ درصد هم رشد نسبت به ژانویه ۲۰۱۶ داشته است.

از املاک و مستغلات بود که سبب تحریک تقاضای داخلی فولاد شد و کمک زیادی به فولادسازان داخلی این کشور کرد و تاحدودی نیز بر قیمت ها تاثیرگذار بود.

شایان ذکر است که عمده محموله های صادراتی که در ژانویه صادر شد مربوط به سفارشات ماه نوامبر بود یعنی زمانی که دومین افزایش قابل توجه قیمت های فولاد در سال ۲۰۱۶ به وقوع پیوست. در آن زمان (نوامبر ۲۰۱۶) میانگین قیمت شمش تانگشان به ۳۶۲ دلار در هر تن درب کارخانه رسید که ۴۱ دلار بالاتر از اکتبر و ۵۰ دلار بالاتر از سپتامبر بوده است. از سوی دیگر تمایل به صادرات زمانی که محصولات فولادی چینی قدرت رقابت خود را در بازارهای بین المللی از دست دادند بیش از پیش کم شد.

صادرات فولاد چین در ژانویه به پایین ترین سطح طی دو سال گذشته رسید.

به گزارش گروه ترجمه چیلان به نقل از متال اکسپرت، صادرات فولاد چین در ماه ژانویه به کمترین میزان خود طی ۲ سال گذشته رسید چون فروشندگان بر روی بازار پر رونق داخلی تمرکز کرده اند.

چین در ماه گذشته ۷ میلیون و ۴۲۰ هزار تن محصولات نهایی فولاد صادر کرد که ۵۵ درصد و معادل ۳۸۰ هزار تن پایین تر از ماه دسامبر ۲۰۱۶ و ۲۳.۲ درصد کمتر از ژانویه ۲۰۱۶ بوده است.

به گزارش چیلان، این کمترین میزان صادرات فولاد چین از جولای سال ۲۰۱۴ بود. این کاهش که در سال ۲۰۱۶ آغاز شد ناشی از تصمیم پکن مبنی بر حمایت





کره جنوبی تولید ورق گرم را به بیش از یک میلیون تن رساند

◀ تولید ورق گرم کره جنوبی در نخستین ماه از سال جاری میلادی به یک میلیون تن رسید که ناشی از بهبود قابل توجه امکان فروش بود. به گزارش چیلان، این اتفاق به دنبال تغییر سیاست های فروش اخیر رخ داد که منجر به افزایش تولید کارخانه های فولادی شد. بیش ترین مشارکت از سوی پوسکو و هیوندای فولاد بود که سبب شد تولید ورق گرم به یک میلیون و ۱۰۵ هزار تن برسد. این عدد ۱۴ درصد رشد نسبت به ژانویه ۲۰۱۶ داشت.



تصمیمات جدید هندی ها در وضع تعرفه های ضد دامپینگ

◀ هند تعرفه واردات ضد دامپینگ بر روی محصولات فولادی نورد گرم را دو ماه دیگر تمدید کرد.

به گزارش چیلان، شورای مرکزی مالیات کالاهای داخلی و گمرک هند (CBEC) تعرفه واردات ضد دامپینگ محصولات تخت فولادی نورد گرم از شش کشور برزیل، روسیه، اندونزی، چین، ژاپن و کره جنوبی را برای دوماه دیگر تمدید کند.

تعرفه ها بین ۴۷۴ دلار تا ۵۵۷ دلار در هر تن است و برزیل با تعرفه های بین ۲۵ تا ۳۵ درصد کمترین میزان تعرفه را در میان این شرکت ها دارد.

لازم به یادآوری است که ۱۷ آگوست ۲۰۱۶ بود که هند تعرفه هایی را برای یک دوره ۱۸۰ روزه اعمال کرد. این اقدام در پی ادعای سه تولیدکننده عمده فولاد هندی یعنی JSW، اسار و SAIL مطرح شد که منجر به عوارض وارداتی شد. در همان زمان اعلام شد که محصولات تخت فولادی از شرکت های مذکور با قیمت های ناعادلانه ای وارد هند شده است.



بر اساس گزارش موسسه آمار ترکیه واردات شمش و اسلب ترکیه سقوط کرد

◀ داده های منتشر شده از سوی موسسه آمار ترکیه (TUIK) نشان می دهد واردات شمش و اسلب ترکیه در ماه دسامبر ۲۰۱۶ با ۴۱,۱ درصد افت نسبت به ماه نوامبر مواجه شده است.

به گزارش چیلان، واردات شمش و اسلب ترکیه که در دسامبر ۲۲۳ هزار و ۷۸۶ تن بود در مقایسه با دسامبر ۲۰۱۵ هم ۵۵ درصد پایین تر است.

ارزش واردات شمش به ترکیه هم در دسامبر ۸۴ میلیون و ۲۰۰ هزار دلار بود که این عدد هم ۲۶,۵۵ درصد پایین تر از مدت مشابه سال قبل بود اما ۱,۷ درصد بالاتر از نوامبر ۲۰۱۶ بوده است.

در ماه های بین ژانویه تا دسامبر هم ترکیه در مجموع ۴,۵۳ میلیون تن شمش و اسلب وارد کرد که ۸ درصد پایین تر از سال ۲۰۱۵ بود.

در مقابل صادرات فولاد ترکیه در ژانویه افزایشی بود. براساس آمار همین نهاد ترکیه ای، در ماه ژانویه فولادسازان ترکیه ای ۱,۵ میلیون تن فولاد صادر کردند که ۱۹ درصد بالاتر از ژانویه ۲۰۱۶ بود. ارزش این صادرات هم به ۸۵۴ میلیون دلار بالغ گردید که از لحاظ ارزشی هم ۳۶,۲ درصد بالاتر از ژانویه سال قبل بوده است. از این میزان ۳۶۶ هزار تن به کشورهای عضو اتحادیه اروپا، ۳۴۸ هزار تن خاورمیانه و ۱۶۸ هزار تن به شمال آمریکا صادر شد.



چالش های چهار گانه توسعه فولاد ایران

حال توسعه مناطق ویژه در نواحی بندرعباس، پارسیان و چابهار است. همچنین وزارت صنعت، معدن و تجارت باید در صدور مجوزات، به این موضوع توجه ویژه داشته باشد.

چالش سوم، کمبود زیرساخت است که به ویژه در بخش حمل و نقل ریلی مشهود است و هزینه تامین آن هم بالاست. لذا از دولت انتظار داریم در این زمینه حمایت کند چرا که معتقدیم زیرساخت ها بستر ساز تولید است.

و اما چالش چهارم، مسئله صرفه مقیاس است. خصوصی سازی نامناسب زنجیره فولاد و عدم توجه به ادغام های عمودی و افقی و همچنین صدور مجوز برای واحدهای کوچک مقیاس که در سطح جهانی توانایی رقابت ندارند این چالش را پدید آورده است که پیشنهاد می کنیم دولت باید با اعمال سیاست های تشویقی مالیاتی، نسبت به افزایش رقابت پذیری فولادسازان از طریق ادغام آنها اقدام کند.



دکتر مهدی کرباسیان
رئیس هیئت عامل ایمیدرو

اگر بخواهیم چالش های پیش روی توسعه صنعت فولاد ایران را نام ببریم، به چهار مورد اساسی برخورد می کنیم. اولین چالش، فناوری قدیمی است که بهره وری صنعت فولاد ایران در مقایسه با رقبای کاهش داده که در این خصوص می بایست با بهره گیری از سرمایه گذاری های داخلی و خارجی، فناوری های نوین به کار گرفت.

چالش دیگر مکان یابی است. بر اساس طرح جامع فولاد، بهترین مکان توسعه در کنار دریاهای جنوبی کشور بوده که ایمیدرو بدین منظور در

سه شرط سرمایه گذاری خارجی در صنعت فولاد

حتی با وجود قوانینی چون قانون بهبود فضای کسب و کار و رفع موانع تولید، همچنان در زمینه سرمایه گذاری خارجی به راهبرد نیاز است و در غیر این صورت بی نتیجه می ماند.

در جذب سرمایه گذاری خارجی به ویژه در حوزه فولاد هم باید سه شرط را مدنظر داشته باشیم: اول اینکه راهبرد داشته باشیم، دوم سرمایه گذاری خارجی در زمینه انتقال تکنولوژی از خارج به داخل باشد و سوم هم استفاده از ظرفیت داخل با رعایت قانون حداکثر صورت پذیرد که شرط سوم به این معناست که تأمین کالا و اجرای پروژه در هر طرحی با اولویت استفاده از مواد و موقعیت ها در داخل کشور باشد.



حمید رضا فولادگر
عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی

یکی از راهبردهای توسعه بخش معادن و صنایع معدنی کشور، جذب سرمایه گذاری داخلی و خارجی است که برای این کار باید استراتژی داشته و اولویت ها را تعیین کنیم. اگرچه در سال ۹۴ "نقشه جامع معادن" تهیه شد اما تاکنون این سند به اجرا درنیامده و برنامه عملیاتی کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت برای آن تهیه نشده است.

صادرات فولاد ایران به چین دور از انتظار نیست

این رویداد مهم و جالب در حالی اتفاق می افتد که فاکتورهایی مثل نرخ بالای بهره بانکی که باعث افزایش بهای تمام شده تولید فولاد می شود، همچنان در ایران وجود دارد. به هر حال به نظر می رسد مهمترین عاملی که باعث شده ایران ارزان ترین فولاد جهان را عرضه کند، مازاد تولید فولاد در داخل کشور و رکود بازار است. ما در ایران مازاد تولید فولاد داریم و از کشورهای صادرکننده محصولات فولادی هستیم و در بیشتر فصول سال در دو سال اخیر ارزان ترین فولاد جهان را در کشور عرضه کرده ایم و حتی برخی کارشناسان پیش بینی می کنند اگر یارانه ای که در حال حاضر به کارخانجات فولادی چین تعلق می گیرد، کاهش پیدا کند فولاد ایران به چین هم می تواند صادر شود!



بهادر احرامیان
عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

بررسی روند قیمت فولاد در کشورهای مختلف دنیا و مقایسه ای قیمت ها با نرخ فولاد ایران نشان می دهد که در دو سال گذشته فولاد در ایران ارزان تر از دیگر کشورها فروخته شده است! این قیمت مناسب در مورد تمام محصولات فولادی اعم از ورق های فولادی، میلگرد و دیگر محصولات با در نظر گرفتن میانگین قیمت صادق است و باید گفت که محصولات فولادی ایران از محصولات فولادی چین هم ارزان تر است!

سرمایه گذاری برای واحدهای کوچک فولاد جواب نمی دهد

به عنوان مثال یکی از معضلات صنعت فولاد کشور پراکندگی و کوچک بودن واحدها است. واحدهای کوچک، غیراقتصادی هستند و فاصله زیاد مسافت بین آن ها در افزایش هزینه ها و بهای تمام شده فولاد تولیدی تأثیر دارد. در اینجا بخش نظارت حاکمیتی باید نقش خود را به خوبی ایفا کند.

واحدهای کوچک برای رسیدن به برق، گاز و راه آهن باید هزینه کنند و به همین دلیل است که این سرمایه گذاری ها جواب نمی دهد و تولید فولاد در کشور گران تمام می شود. بنابراین باید حمایت منطقی وجود داشته باشد و سرمایه گذاری ها را از نظر ظرفیت، موقعیت و مسیر هدایت کرد تا در افق ۱۴۰۴، سرمایه گذاری ها در ابعاد اقتصاد مقاومتی باشد.



دکتر بهرام سبحانی
مدیرعامل فولاد مبارکه اصفهان

بر اساس مطالعات انجام شده، برای تحقق تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در افق ۱۴۰۴، حدود ۳۰ میلیارد دلار سرمایه گذاری لازم است. بخشی از این سرمایه گذاری باید توسط بخش خصوصی انجام شود و بخشی از آن هم از وظایف حاکمیتی است و سرمایه گذار بخش خصوصی هم وقتی وارد عمل می شود که بستر فراهم و حمایت ها و نظارت های لازم از طرف بخش حاکمیتی نیز وجود داشته باشد.

دولت کارگروه ویژه برای حل مسئله بدهی ذوب آهن تشکیل دهد

بوده و حدود ۳/۴ هزار میلیارد تومان دیگر مربوط به سازمان ها و معادن و سایر دستگاه های از این قبیل است. همچنین ذوب آهن در سال گذشته ۱۲۰۰ میلیارد تومان زیان داشته است. با این حجم از بدهی و این نرخ های بسیار بالا، کل بهره بانکی ما بالغ بر ۷۲۰ میلیارد تومان است که با این احتساب مجموعه ذوب آهن اصفهان روزانه بیش از ۲۰ میلیارد ریال بهره پرداخت می کند!

تلاش های زیادی در خصوص توقف بدهی و زیان شرکت ذوب آهن اصفهان صورت گرفته که از آن جمله می توان به اقدامات مدیریتی محض و افزایش نرخ فروش و مدیریت بازار اشاره کرد اما باید توجه داشت که حتی با سود ۲۵۰ تومان محصولات هم مسئله بدهی ذوب آهن برطرف نخواهد شد و لازم است با تشکیل کارگروه های تخصصی در دولت تصمیمات لازم در خصوص رفع مشکلات در این زمینه به ویژه بدهی های بانکی شرکت اتخاذ شود.



احمد صادقی
مدیر عامل ذوب آهن اصفهان

مدیریت کارخانه ای در سطح ذوب آهن اصفهان یکی از کارهای پیچیده و پرمسئله است به ویژه آنکه امروز ذوب آهن فقط مسائل فنی ندارد و به دلیل زیان های شرکت در دوره های گذشته و حجم بدهی های سنگین در شرایط کنونی به اجبار باید برنامه های شرکت را از حجمی به اقتصادی تبدیل کنیم.

ذوب آهن اصفهان بالغ بر ۶/۶ هزار میلیارد تومان بدهی دارد که تقریباً نصف آن یعنی در حدود ۳/۲ هزار میلیارد تومان آن بانکی

تسهیلات بانکی برای خرید ماشین آلات داخلی ارائه شود

تنی بوده اما در ایران مدول های ۱/۲ میلیون تنی طراحی و ساخته شده است اما با این حال در برخی ماشین آلات قادر به تولید نیستیم.

به نظر بنده باید از طریق انجمن شناسایی شرکت های قدرتمند در زمینه ساخت تجهیزات رتبه بندی این شرکت ها انجام شود تا سرمایه گذاران با اطمینان خاطر در این حوزه ورود کنند. همچنین در شرایط فعلی بانک ها فقط برای واردات ماشین آلات خارجی تسهیلات ارزی ارائه می دهند و متأسفانه همین مسئله باعث شده صنعت ماشین سازی در داخل آنچنان که شایسته است، شکل نگیرد. بنابراین سیستم بانکی کشور باید به تولید ساخت داخل اعتماد کند و با اعطای تسهیلات ارزان قیمت به این صنعت کمک کند.



سید رضا شهرستانی
عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

شرکت های ایرانی در صنعت فولاد توانسته اند طراحی و ساخت را انجام دهند و در مجموع می توان گفت در زنجیره تولید فولاد، قادریم بیش از ۸۰ درصد طراحی و ساخت تجهیزات را در داخل کشور انجام دهیم. به عنوان نمونه، سیستم میدرکس در مدول های ۸۵۰ هزار

هفتمین همایش دو روزه بین‌المللی صنعت فولاد و معدن ایران با نگاهی به بازار، روزهای ۲۶ و ۲۷ بهمن ماه توسط روزنامه دنیای اقتصاد و مشارکت و حمایت ایمیدرو، انجمن تولیدکنندگان فولاد، بورس کالا و شرکت‌های بزرگ تولیدکننده فولاد کشور در مرکز همایش‌های صدا و سیما برگزار شد و نایب رئیس انجمن به عنوان سخنران و رئیس و دبیر انجمن هم در پنل‌های این همایش به ایراد سخن پرداختند.

مروری بر سخنان رئیس، نایب رئیس و دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد

در همایش چشم انداز فولاد

مردان انجمن از تریبون فولاد چه گفتند؟

حمیدرضا طاهری زاده:

بهره‌بانکی، مالیات و کیفیت سه دغدغه جدی بخش خصوصی فولاد ایران است

بنیادین و چالش‌های جاری تقسیم کرد و در خصوص چالش‌های بنیادین گفت: مشکلاتی مثل آب و برق و گاز و حمل‌ونقل در این دسته جای می‌گیرند که در خصوص انرژی به نظر می‌رسد منابع مربوط به آنها در کشور ما رو به رشد و توسعه است و پیش‌بینی‌ها حکایت از آن دارد که در سال ۱۴۰۴ از میزان برق و گاز نسبی برخوردار باشیم اما نکته مهم و اساسی در این بخش حمل‌ونقل در کشور است که زیرساخت‌های لازم را نداریم و برای جابجایی حجمی حدود ۲۰۰ میلیون تن و همچنین برای رسیدن به تولید ۵۵ میلیون تن زیرساخت‌هایی را نیاز داریم که سرمایه‌گذاری خارجی‌ها را طلب می‌کند تا به بخش داخلی کمک کند.



بهره‌بانکی سود فولادسازان را می‌بلعد

طاهری‌زاده در ادامه صحبت‌های خود اولین چالش جاری فولادسازان کشور را بهره‌بانکی عنوان کرد و ضمن ارائه مقایسه بهره‌ها و سودهای بانکی در کشورهای فولادساز دنیا گفت: ایران بیشترین نرخ بهره بانکی بین کشورهای فولادساز دنیا را دارد و اگر نگاهی به کارخانه‌های داخل کشور بیندازیم، می‌بینیم که قسمت واقعی و عملیاتی ترازشان سودده است ولی متأسفانه زمانی که به بحث هزینه‌های مالی می‌رسند، میزان بالای سودها و بهره‌های بانکی باعث شده که تمام کارخانه‌ها و مخصوصاً آنهایی که وام‌های زیادی دریافت کرده‌اند، زیان ده شوند. لذا اگر بهره بانکی ایران به سطح جهانی نرسد، مطمئن باشید تولید ۵۵ میلیون تن فولاد محقق نخواهد شد. وی در ادامه از مسئولین اقتصادی کشور خواست اگر تامین نقدینگی با نرخ جهانی در داخل کشور برای رسیدن به حجم تولید ۵۵ میلیون تن فولاد امکان‌پذیر نیست، از بانک‌های خارجی کمک گرفته شود همچنان که در سالیان گذشته سیستم‌های یوآنس و فاینانس در این رابطه برای خرید ماشین‌آلات و مواد اولیه فعال بود.

سیستم مالیاتی نگاه خود به فولادسازان را اصلاح کند

نایب‌رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران، مسائل مالیاتی را چالش دوم فولادی‌ها عنوان کرد و گفت: متأسفانه نگرش سیستم

نایب‌رئیس هیئت‌مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در سخنرانی خود در این همایش مهم‌ترین چالش‌های موجود در حوزه فولاد را در شرایط کنونی مورد تجزیه و تحلیل قرار داد و ضمن اعلام بهره‌بانکی، مالیات و کیفیت به عنوان سه چالش جاری تولید فولاد در کشور، راهکارهای بخش خصوصی برای بهبود وضعیت صنعت فولاد ایران را ارائه کرد.

روند شتابان رشد بخش خصوصی فولاد ایران

طاهری‌زاده با بیان اینکه واردات فولاد خام به کشور از حدود ۵ میلیون تن در سال ۹۰، در سال ۹۴ و سال جاری تقریباً به صفر رسیده است و جای آن را تولید داخلی گرفته است، نقش بخش خصوصی در این رویداد را تعیین‌کننده ارزیابی کرد و گفت: در سال ۹۰، سهم شرکت‌های دولتی و نیمه‌دولتی از ظرفیت تولید فولاد کشور ۱۴ میلیون تن تولید بوده و بعد از آن، این میزان به حدود ۱۶ میلیون تن سال ۹۵ رسیده است.

در حالی که بخش خصوصی در آن زمان تنها ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تن ظرفیت تولید داشته ولی امروز این میزان به ۱۳ میلیون تن رسیده است که این موضوع رشد بخش خصوصی را نشان می‌دهد.

نایب رئیس هیئت‌مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در ادامه چالش‌های صنعت فولاد ایران برای رسیدن به تولید ۵۵ میلیون تنی فولاد در افق ۱۴۰۴ را به دو دسته چالش‌های

درخواست تسریع در تصویب و اجرایی شدن استاندارد شمش

حمیدرضا طاهری زاده در ادامه سخنان خود با تاکید بر لزوم نظارت جدی تر سازمان ملی استاندارد بر مسئله کیفیت در همه حلقه های زنجیره فولاد اظهار داشت: بیش از دو سال برای تدوین استاندارد شمش فولادی وقت صرف شده است و با توجه به اهمیت این استاندارد در تنظیم بازار فولاد، از مسئولین مربوطه تقاضا داریم این استاندارد را هر چه سریعتر تصویب و اجرایی کنند.

مالیاتی کشور به تولید و تجارت فولاد صحیح و به روز شده نیست و همان نگاه درآمدی در سطح سال های اوج رونق فولاد در این سیستم باقی مانده است در حالی که این نگاه با توجه به رکود شدید صنعت فولاد در چند سال اخیر باید اصلاح شود. طاهری زاده اجرای نامناسب مالیات بر ارزش افزوده در زنجیره فولاد و تعیین نادرست ضرایب علی الراس را از مشکلات دیگر تولیدکنندگان فولاد در حوزه مالیات عنوان کرد و از مسئولین ذیربط درخواست کرد با جدیت این مشکلات را مرتفع کنند.

دکتر محمود اسلامیان تصریح کرد: نیاز صنعت فولاد کشور به نقشه راه

گفت: اگر از من بپرسند در صنعت فولاد کشور مهم ترین چالش چیست، نداشتن نقشه راه و استراتژی توسعه را پاسخ می گویم. دکتر اسلامیان با آسیب شناسی هزینه های توسعه ای کارخانجات فولادی اظهار داشت: متأسفانه برای سخت افزارها همیشه هزینه می کنیم اما در بخش نرم افزاری حاضر به هزینه کردن نیستیم. کارخانجات فولادی باید همانقدر که به مباحث سخت افزاری و تجهیزات و ماشین آلات اهمیت می دهند به موضوعات نرم افزاری که اصلی ترین و مهم ترین آن دانش فنی است، هم توجه کنند.

رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد با انتقاد از بی برنامه گی در احداث پروژه های فولادی اظهار داشت: متأسفانه در کشور بدون مکان یابی مناسب و سنجش ظرفیت، واحدهای زیادی را ایجاد کرده ایم و هنوز هم این رویه غلط در حال تداوم است. به طور مثال از عجایب فولاد ایران این است که در کویری که آب خوردن نیست، کارخانه فولادسازی از طریق کوره بلند احداث می شود.



رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در پیل این همایش که با حضور معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین رئیس هیئت عامل ایمیدرو برگزار شد، ضمن تاکید ویژه بر لزوم تدوین نقشه راه صنعت فولاد ایران

مهندس خلیفه سلطانی:

نظام ممیزی کیفیت مطالبه جدی تولید کنندگان فولاد است

گفت، با اشاره به اهمیت رعایت استاندارد و کیفیت در فولادهای تولید داخل و وارداتی اظهار داشت: طی ۱۰ سال گذشته تاکنون ایران از دومین واردکننده خالص دنیا به یک کشور صادرکننده فولاد تبدیل شده به طوری که تراز تجاری فولاد کشور امسال بیش از ۲ میلیون تن مثبت خواهد شد که این مسئله لزوم توجه به کیفیت و رسیدن به استانداردهای جهانی را مضاعف می نماید. سید رسول خلیفه سلطانی ادامه داد: امروزه برقراری یک نظام ممیزی کیفیت هم در حوزه تولیدات داخلی و هم در حوزه واردات مطالبه جدی تولیدکنندگان فولاد کشور است که انجمن هم برای پاسخگویی به این مطالبه و در جهت برآورده ساختن حقوق مصرف کنندگان فولاد، نظام IR-MARKING را با مشارکت و مطالعات شرکت فولاد مبارکه اصفهان ارائه کرده است. وی در تشریح روند اجرایی این نظام در صنعت فولاد گفت: اولین گام نظام IR-MARKING که با همکاری سازمان ملی استاندارد اجرا



دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران که در پیل تخصصی چالش های فرآوری کیفیت فولاد ایران در این همایش سخن می



Even more complete solutions for each application.



INDUSTRIAL GEAR MOTORS CO.

شرکت موتور گیربکس های صنعتی

محل: ساختمان شماره ۳۷، خیابان بوخارست، تهران

Autonomous Subsidiary of Brevini Power Transmission (Italy) s.p.a.



Head Engineering Office

Unit 7, No. 37, Bucharest Ave., Argentine Sq., Tehran, Iran
Tel: (+9821) 88 5050 16 (10 Lines) Fax: (+9821) 88 5050 17

Sales Service Office

Unit 308, 3rd Floor, Salamat Building, South Sa'di Ave., Tehran, Iran
Tel: (+9821) 3399 5151 | 3399 5353 Fax: (+9821) 3399 6903

www.brevini.com

www.brevini.it

www.motorgearbox.com

info@motorgearbox.com



1959 - 2015

NORTHON

GEAR COUPLINGS



I - 25069 VILLA CARCINA (BS) - Via Toscana, 10
Tel: +39 30 881585 - Fax: +39 30 8981257
www.trans-moto.it - e-mail: info@trans-moto.it

IGM

INDUSTRIAL GEAR MOTORS CO.

شرکت موتور گیربکس های صنعتی

نماینده انحصاری (Italy) Brevini در ایران

نماینده انحصاری نمایندگی های NORTHON S.p.A. و نمایندگی در ایران

www.motorgearbox.com

info@motorgearbox.com

شرکت دیرگداز آذر DIRGODAZAZAR Co.



تولیدات شرکت :

- جرم های ریختنی آلومینایی، آلومینا بالا و آلومینوسیلیکاتی از نوع پرسیمان، متوسط و کم سیمان
- قطعات پیش ساخته آلومینایی و آلومینا بالا، مطابق با نقشه خریدار و با ابعاد مختلف از جمله سقف
- کوره های قوس الکتریکی، قطعات نسوز تاندیش، لانس دمش گاز ازت و ...
- جرم های ریختنی و پاشیدنی آلومینو سیلیکاتی
- ملات های آلومینایی - آلومینو سیلیکاتی
- جرم های قلیایی از جمله روکش تاندیش، جرم تعمیرات گرم کوره ها و جرم ریختنی دهانه خروج مذاب
- ماسه مجرای پاتیل و EBT کوره های قوس الکتریکی

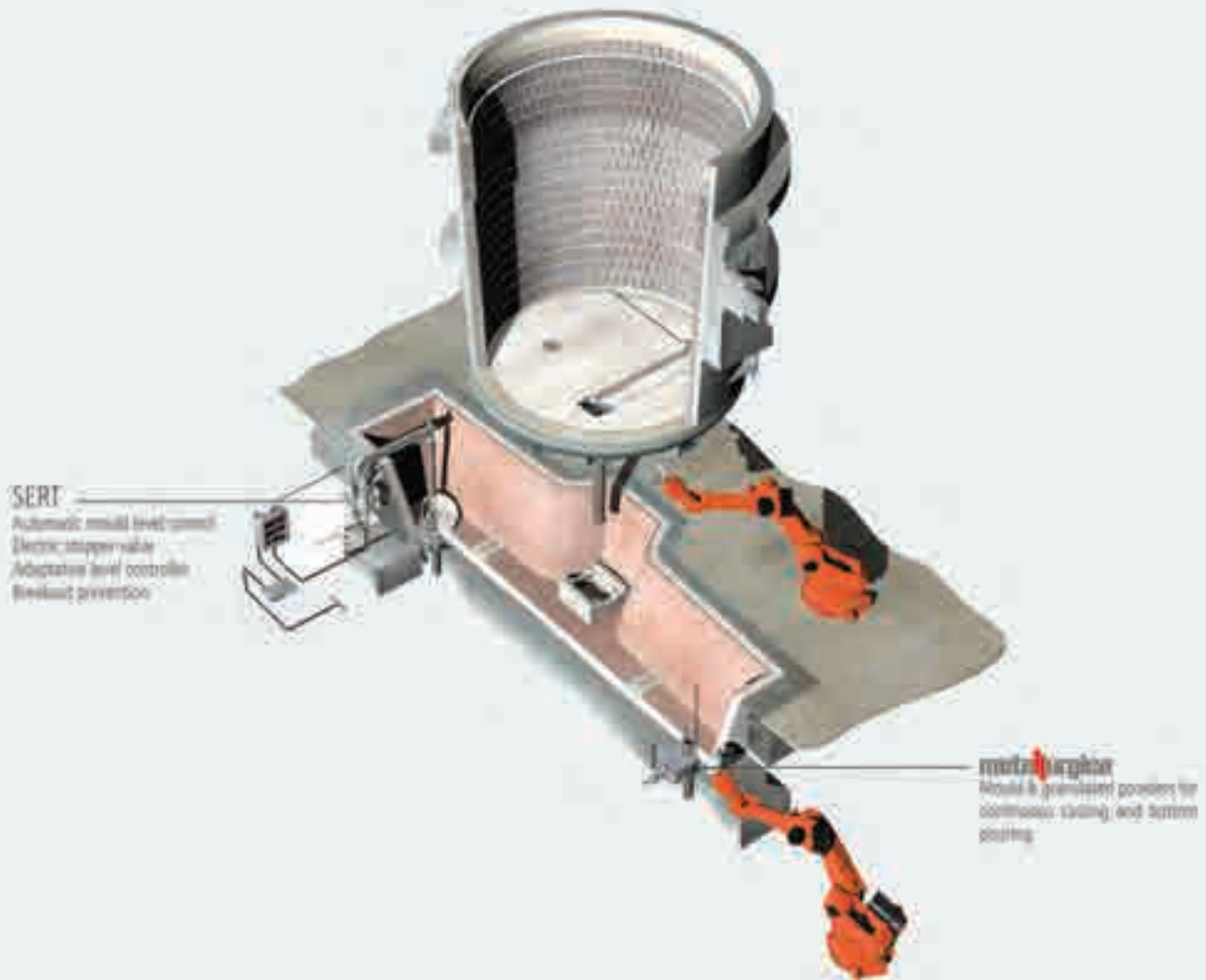


آدرس: اصفهان میدان آزادی، ابتدای چهارباغ بالا، کوچه ۳۹
ساختمان ۱۲۵، طبقه دوم، واحد ۴، کد پستی: ۸۱۶۳۹۶۵۱۳۱
تلفن: ۰۲۱-۳۶۶۳۸۵۰۴ و ۵
فاکس: ۰۲۱-۳۶۶۳۲۲۲۹

Unit 4, 2nd floor, 125 Building, 39th Alley,
Chaharbagh bala St., Azadi Sq., Isfahan, IRAN
Postal Code : 81639-65131
Tel : +98 31 36638504-5
Fax : +98 31 36632229

www.dirgodazazar.ir
info@dirgodazazar.ir
dirgodazazar@gmail.com

Solutions through Technology



You can't create experience. You must undergo it.

Vesuvius Corporation SA
Salita delle Ginestre 10, 6900
Lugano Cassarate Switzerland
Email: Luis.bottini@vesuvius.com
Tel: +41 91 9724572
Fax: +41 91 9712638
Email: Kivanc.Sircan@vesuvius.com


VESUVIUS
www.vesuvius.com

تهران: خیابان میرداماد، پلاک ۲۱۷
کد پستی: ۱۹۱۹۶۱۴۶۸۹
تلفن: ۲۲۲۲۵۶۶۴ فکس: ۲۲۲۷۹۳۳۳
موبایل: ۰۹۱۲۱۱۶۸۶۳۶ پارسا
پست الکترونیکی: Info@zaribco.com



کاوش جوش

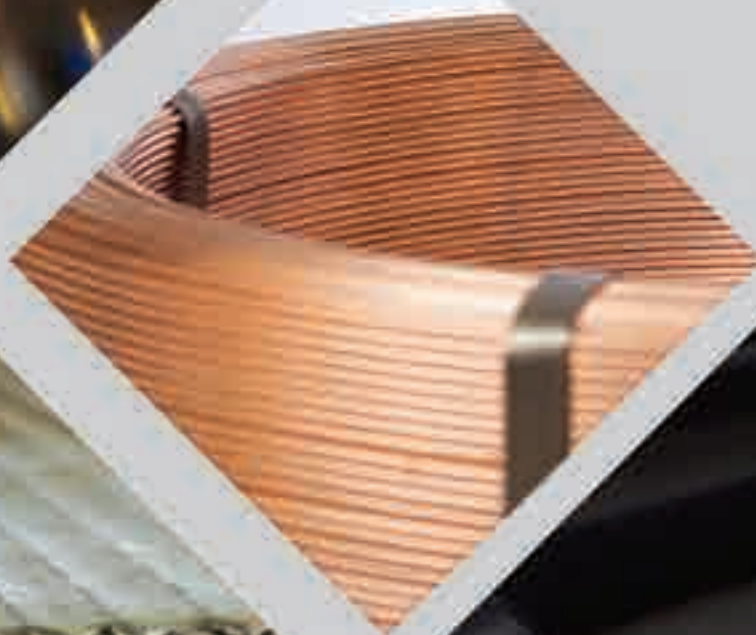
KAVOSH JOOSH



تولید کننده انواع مواد مصرفی جوشکاری اتوماتیک
شامل یو در جوش زیرپودری و انواع سیم جوش های
زیرپودری، توپودری و مسوار CO₂

تولید کننده مفتول های توپودری فولادسازی
اجرای جوشکاری تخصصی شامل:

- جوشکاری و بازسازی چرخ های قطار و جرثقیل
- جوشکاری و بازسازی انواع غلطک در منابع مختلف
- تولید ورق های دو لایه ضد سایش به روش جوشکاری
- Cladding شیرهای نفتی و تجهیزات سرچاهی
- hardfacing قطعات منابع فولاد، سیمان و معدن
- مانند: قطعات احیای مستقیم، پاره های
- میکسر، ماریج های انتقال مواد،
- غلتک ها و سینی آسیاب ها،
- چکش های سنگ شکن و ...



☎ ۰۲۱ - ۴۴۹۰۱۸۶۷

📠 ۰۲۱ - ۴۴۹۰۱۹۴۴

📍 تهران، بزرگراه آزادگان، بعد از بزرگراه فتح، جاده احمد آباد مستوفی، کیلومتر ۲، شرکت کاوش جوش

✉ eng@kavoshjoosh.com

🌐 www.kavoshjoosh.com



شرکت آهن و فولاد ارفع

(سهامی عام)



تولید کننده فولادهای کبشی و آلیاژی برای کاربردهای خاص با استفاده از VD-VOD
منطبق با آخرین استانداردهای داخلی و بین المللی



- ظرفیت تولید سالانه ۸۴۰ هزار تن آهن اسفنجی
- ظرفیت تولید سالانه ۸۰۰ هزار تن شمش فولاد
- تولید سالانه ۳۰ هزار تن بریکت

فعالیت اصلی و مشخصات واحدهای تولیدی
واحد احیاء مستقیم DRI

تولید کننده آهن اسفنجی به روش میدرکس با
ظرفیت تولید ۸۴۰ هزار تن در سال

واحد فولادسازی

تولید سالانه ۸۰۰ هزار تن شمش فولادی به روش قوس الکتریکی و دارا بودن تجهیزات کامل EAF، کوره پاتیلی LF، واحد VOD، ماشین ریخته گری

مشخصات شمش های تولیدی

تولید انواع شمش های فولاد در ابعاد:

۱۳۰×۱۳۰ میلیمتر به طول ۱۲ متر

۱۵۰×۱۵۰ میلیمتر به طول ۱۲ متر

۲۰۰×۲۰۰ میلیمتر به طول ۱۲ متر



رضایت مشتریان از کیفیت محصولات تولیدی یکی از اهداف اصلی شرکت آهن و فولاد ارفع می باشد

دفتر مرکزی:

خیابان تلسون ماندا (آفریقا) کوچه ایرج - پلاک ۴ - طبقه ۴

تلفن: ۲۶۲۱۵۸۱۸ - ۱۵

تلفکس: ۲۶۲۱۵۸۱۶

کارخانه: اردکان، کیلومتر ۲۵ جاده اردکان به نائین

تلفن: ۳۵۳۱۵۷۷۰۰۰ - ۳

فکس: ۳۵۳۱۵۷۷۰۰۵

www.arfa-co.com

info@arfa-co.com





شرکت MME در سال ۱۹۹۶ توسط هلدینگ آسکونگ متعلق به سازمان ایمیدرو در شهر دوسلدورف آلمان با هدف بکارگیری آخرین تکنولوژی های روز اروپا در طرح های معدنی، فولادی و منابع پایین دست و انتقال دانش فنی و بومی سازی آن، تاسیس گردید.

این شرکت با بیش از ۱۹ سال سابقه فعالیت در عرصه فولاد، ارائه دهنده خدمات مهندسی، بازرگانی، تامین تجهیزات و اجرا در ده ها پروژه فولادی از جمله طرح های فولاد شادگان، تبریز، مینام، بافت، سید دشت، هرمزگان، گاوهر جنوب می باشد و همچنین اجرای موفق پروژه های افزایش ظرفیت واحدهای موجود از جمله فولاد خوزستان از دیگر دستاوردهای این شرکت می باشد.

طراحی، مهندسی و اجرای طرح احیا، آهن اسفنجی به روش PERED (Persian Reduction) تحت لیسانس MME علاوه بر پروژه های داخلی در کشور چین نیز در حال اجرا بوده و همچنین فولاد سازی کشور کویت نیز از دیگر طرح های اجرا شده ی بین المللی است. بهره گیری از متخصصین مجرب خارجی در Basic Design و استفاده از کارشناسان مجرب داخلی در Detail design و بکارگیری تدریجی تجهیزات و قطعات با کیفیت ساخت داخلی علاوه بر ایجاد قابلیت رقابت فنی و اقتصادی، موجب انتقال دانش فنی و بومی سازی گردیده است.

شرکت MME در فضای جدید اقتصادی آماده ارائه خدمات مهندسی، تهیه و تامین تجهیزات، اجرا، مشاوره فنی در طرح های جدید، توسعه زیر ساخت ها، افزایش ظرفیت، اصلاح و بروزرسانی در زمینه پروژه های معدنی، انباشت و برداشت و انتقال مواد، گندله سازی، احیا، آهن اسفنجی، فولاد سازی، ریخته گری، نورد و سایر منابع پایین دستی و جنبی به کلیه شرکت ها می باشد.



MME GmbH (1996)

Branch Office Iran

Fourth Alley, South Pirouzan St,
Hormozan St, Shahrak Gharb, Tehran.

+98 (0) 21 88577870

+98 (0) 21 88575758

info@mme-co.ir

Headquarters Germany

Tersteegenstraße, 10
40474 Düsseldorf.

+49 (0) 211 6999051-0

+49 (0) 211 6999051-99

info@mme-co.de



MME Company was established by ASCOTEC holding which belongs to IMIDRO organization in Düsseldorf Germany in 1996 with the aim of applying the latest European technologies in mining, steel projects and downstream industries and transferring technical knowledge and localizing it.

MME has more than 19 years' experience in steel sector, Engineering, commercial, equipment supply, service provider and performing several projects including SHADEGAN, NEYRIZ, MIANEH, BAFT, SEPIDDASHT, HORMOZGAN, SOUTH KAVEH.

Also successful performance of capacity improvement of existing plants including KHOUZESTAN steel is another MME achievements.

Designing, engineering and performing direct reduction plants using PERED (PERSIAN REDUCTION) method under MME license, in addition to internal projects are also performing in China project and Kuwait steelmaking is another sample of international performed plants by ASCOTEC group.

Taking advantage of external experts in basic design and using internal expert in detail design and gradual extension of internal equipment and qualified spare parts, cause technical and economical compatibility beside, Technical Know-How transferring and localizing.

MME in new economical atmosphere is ready to offer engineering services, equipment supply, performing, technical consultant in new projects, infrastructure development, increasing capacity, improvement and re-vamping in mines projects, stack yards, material handling, pelletizing, direct reduction, steelmaking, casting, rolling and other downstream and finishing lines to all companies.



Mines & Metals Engineering GmbH
www.mme-co.de

معاون صنایع معدنی وزیر صنعت

در گفت و گو با چیلان:

امیدواریم نیازی به مداخله دولت در قیمت گذاری نباشد

• احمد عسکری

امیدواریم هیچ نیازی به مداخله دولت در قیمت گذاری نباشد

معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت جلسات هم اندیشی انجمن فولاد را مثبت ارزیابی کرد و اظهار داشت: این اقدام ایده آلی بود که توسط انجمن تولیدکنندگان فولاد صورت گرفت. وزارت صنعت، معدن و تجارت در جهت توازن بخشی زنجیره ارزش به ویژه در حوزه فولاد فعالیت های گسترده ای انجام داده و این دو سالی می شود که در بخش سهمیه بندی ورود پیدا نکرده و این کار را به فعالان بخش خصوصی و نیمه دولتی واگذار کرده تا بتوانند با مذاکره به نتیجه مطلوب برسند.

وی تاکید کرد: امیدواریم دیگر هیچ نیازی به مداخله دولت در قیمت گذاری و سهمیه بندی ها نباشد.

با اعمال سیاست های صحیح

تعرفه ای توانستیم جلوی واردات ورق فولادی را بگیریم بدون اینکه هیچ یک از صنایع داخلی آسیبی ببینند

نگاه بخشی نداشته باشیم

دکتر سرقینی همچنین به فولادی های انجمن برای بهتر به نتیجه رسیدن این جلسات پیشنهاد کرد: منصف باشند و تصمیماتی که می گیرند به صورت برد-برد باشد در این صورت مطمئنا موفق خواهند بود اما اگر هر بخشی تنها منافع خود را ببیند قطعا نتیجه مورد نظر حاصل نخواهد شد.

معاون وزیر همچنین درباره فروش های صادراتی فولادسازان هم این گونه اظهار نظر کرد: فولادسازان ایرانی به هیچ عنوان محصول خود را پایین تر از قیمت تمام شده صادر نکرده اند و از طرف دیگر با اعمال سیاست های صحیح تعرفه ای توانستیم جلوی واردات ورق فولادی را بگیریم بدون اینکه هیچ یک از صنایع داخلی آسیبی ببینند.

دکتر جعفر سرقینی، معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت در گفت و گو با خبرنگار چیلان، نگاه مثبتی به توازن زنجیره فولاد دارد و آینده صادراتی فولاد را روشن می بیند. سرقینی به چیلان گفت: دو سالی می شود که در بخش سهمیه بندی ورود پیدا نکرده ایم و امیدواریم دیگر نیازی به مداخله در قیمت گذاری و سهمیه بندی ها نباشد.

در حال نزدیک شدن به توازن در زنجیره فولادیم

دکتر جعفر سرقینی، معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت در پاسخ به سوال خبرنگار چیلان در مورد اقدامات وزارتخانه در برقراری تعادل عرضه و تقاضا در زنجیره فولاد گفت: وزارت صنعت، معدن و تجارت در این دوره اقدام اساسی برای توازن زنجیره فولاد انجام داد و می توانیم بگوییم در حال نزدیک شدن به این توازن هستیم.

سرقینی افزود: یک روزی ایران واردکننده گندله بود اما امروز نه تنها کمبود گندله نداریم و واردات به صفر رسیده بلکه به فکر صادرات هستیم. البته این صادرات به صورت حساب شده خواهد بود تا بخش داخل به مشکل بر نخورد و با کمبود مواجه نشود.

وی خاطرنشان کرد: اکنون به جرات می توانیم بگوییم، ایران صادرکننده کنسانتره است و در آینده نزدیک به صادرکننده گندله تبدیل می شود حتی دو سال آینده در صورت مازاد آهن اسفنجی، به فکر صادرات آن نیز هستیم هرچند که امروز در این بخش مازادی نداریم.



مدیرعامل فولاد هرمزگان در گفت و گو با چیلان:

برنامه های فولاد هرمزگان در مدار صادرات تنظیم شده است



هرمزگان با بیان اینکه فولاد هرمزگان از ابتدا به منظور حضور در بازارهای صادراتی بنا شد، به خبرنگار چیلان گفت: این شرکت در حال حاضر با به صفر رساندن واردات گندله توانسته است به بهترین عملکرد صادراتی دست یابد.

فولاد هرمزگان با هدف صادراتی بنا شد و اولویت ما نیز صادرات است

مدیرعامل فولاد هرمزگان در گفت و گو با چیلان اظهار داشت: اولویت اول فولاد هرمزگان صادرات است و این خواسته هلدینگ فولاد مبارکه، دکتر سبحانی مدیریت این هلدینگ و نیز بنده است چراکه معتقدیم اگر کالایی در کنار مرزها تولید می شود باید به صادرات آن اندیشید و برای تامین نیاز داخل بهتر است به کارخانه های داخل و مرکز کشور توجه شود.

هراتیان در خصوص برنامه های صادراتی فولاد هرمزگان خاطرنشان کرد: برنامه های ما در زمینه صادرات در عمل مشخص است به هر حال زمانی که جمع صادرات شرکتی از ابتدای سال تاکنون معادل صادرات آن از ابتدای تاسیس تا حال بوده است، این مسئله نشان می دهد که اهداف و برنامه هایمان را بر مبنای صادرات قرار داده ایم.

مدیرعامل فولاد هرمزگان تصریح کرد: فعالان حوزه صادرات معتقدند حتی اگر جنسی در داخل مصرف داشت و در عین حال برای آن کالا مشتری صادراتی بود، اولویت با صادرات است.

هراتیان ضمن تشریح دستاوردهای صادراتی این شرکت در استان خاطرنشان کرد: به گفته مسئولان استان هرمزگان، رشد صادرات بندرعباس ۵۳۰ درصد عنوان می شود که ۵۰۰ درصد آن متعلق به فولاد هرمزگان است.

هیچ گندله ای وارد نکردیم

هراتیان در گفت و گو با چیلان خاطرنشان کرد: امسال با تمام مشقات موجود، هیچ گاه واردات مواد اولیه به کارخانه دچار وقفه نشده و الحمد الله روند تولید و صادرات به خوبی ادامه داشته است.

وی عنوان کرد: جانمایی صحیح فولاد هرمزگان در کنار آب های

آزاد خلیج فارس موجب افزایش مزیت صادراتی برای ما شده است اما سال ها از این پتانسیل استفاده نمی شد درحالیکه این کارخانه از ابتدای تاسیس با هدف صادراتی بنا شده بود.

هراتیان افزود: ۱.۵ میلیون تن از تولیدات فولاد هرمزگان که قابلیت صادرات داشت، به بازارهای صادراتی اختصاص نمی یافت که این عیب بزرگی بوده است و در مقابل به همان میزان واردات گندله به این شرکت صورت می گرفت.

وی خاطرنشان کرد: فولاد هرمزگان در برهه ای در ازای واردات بیش از یک میلیون تن گندله، ۲۰۰ تا ۲۲۰ هزار تن صادرات فولاد داشت یعنی بدون ارزش افزوده، از طرف دیگر فولاد هرمزگان بیلان منفی داشته است؛ این تراز منفی امروز به صفر شدن واردات گندله تبدیل شده یعنی بدون اینکه گندله وارد کنیم گندله مورد نیاز خودمان را از داخل تامین می کنیم.

آمادگی برای تقویت زیرساخت های منطقه ویژه اقتصادی

مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان در پاسخ به سوال سردبیر چیلان که آیا با تأمین گندله از داخل، مشکلات مربوط به تأمین مواد اولیه فولاد هرمزگان مرتفع شده است، عنوان کرد: کمبود وجود دارد اما کمبود در بخش گندله و مواد اولیه نیست بلکه مربوط به زیرساخت های تولید به خصوص زیرساخت های حمل و نقل منطقه ای است و در تلاش هستیم این موانع زیرساختی را رفع کنیم.

وی در تفسیر بیشتر این مسئله با بیان اینکه افزود: منطقه ای تحت عنوان منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس در هرمزگان وجود داشته که قرار بود تنها به کارخانه فولاد هرمزگان خدمات دهد اما مجموعه های دیگری نظیر فولاد کاوه جنوب کیش و صبا فولاد خلیج فارس نیز به آن اضافه شدند که باید برای خدمات دهی به کلیه این کارخانه ها، زیرساخت های لازم تقویت شود. اگر منطقه ویژه قادر به توسعه زیرساخت ها نیست باید تلاش کنیم ما نیز گامی در جهت تقویت زیرساخت ها برداریم تا زنجیره ورود مواد به کارخانه مدیریت شود.

هراتیان در خاتمه و در توضیح اینکه طرح توسعه فولاد هرمزگان در چه مرحله ای است، اظهار داشت: طرح توسعه فولاد هرمزگان کارهایش انجام شده است و اخبار آن به زودی به اطلاع فعالان اقتصادی می رسد.

استراتژی فولاد خوزستان در گفتگوی
تجلی زاده با چیلان:

افزایش صادرات به جای کاهش تولید



رکود حاکم بر بازار فولاد و مازاد عرضه نسبت به تقاضا موجب شده که برخی فولادسازان کشور از جمله فولاد خراسان، فولاد ارفع و فولاد کویر به منظور تعادل بخشی به عرضه و تقاضای داخلی، سیاست کاهش تولید را در پیش بگیرند با این حال بعضی واحدهای دیگر همچون ذوب آهن اعلام کرده قادر به کاهش تولید نیست و موضوع صادرات را به طور جدی تر دنبال می کند تا عرضه به بازار داخل را محدود کند.

معاون فروش و بازاریابی فولاد خوزستان نیز در خصوص برنامه های این شرکت برای گذار از رکود فعلی با تاکید بر لزوم توسعه صادرات به چیلان گفت: سیاست فولاد خوزستان، کاهش تولید نیست بلکه به فکر توسعه بازارهای صادراتی خود هستیم و حتی اگر در صادرات هم به موانعی بر بخوریم همانند سال های قبل محصولات را انبار می کنیم و کاهش تولید نمی دهیم. با این وجود مخالف سیاستی که در برخی واحدها برای کاهش تولید گرفته شده نیستم چراکه این واحدها برای توسعه و رونق صادرات خود زمان لازم دارند و از سوی دیگر در این زمان گذار به صادرکننده شدن، خواب سرمایه و افزایش موجودی انبار برای بسیاری از واحدها قابل تحمل نیست و دولت در این زمینه باید نقش حمایتی خود را ایفا کند.

معاون فروش و بازاریابی فولاد خوزستان اضافه کرد: اگر سایر واحدها هم صادرات را شروع کرده و گسترش و سرعت دهند، به جای کاهش ۲۰ درصدی در تولید، رشد ۲۰ درصدی صادرات اتفاق می افتد و به همین میزان به رونق اقتصادی کشور کمک می شود. در عین حال باید این نکته را هم مد نظر قرار داد که صادرات کاری نیست که ظرف یک یا دو ماه به نتیجه برسد و لذا تصمیم واحدهای فولادی در نشست های اخیر هم اندیشی از این جهت یک ضرورت محسوب می شود.

تجلی زاده با تاکید بر اینکه تنها راه نجات اقتصاد فولاد کشور توسعه صادرات است، به چیلان گفت: صادرکنندگان فولاد باید از طریق مشوق های صادراتی حمایت شوند اما شاهد هستیم که به جای تشویق، صادرکننده به طرق مختلف از قبیل عوارض بر صادرات و کاهش تعرفه های واردات مورد تهدید و تنبیه قرار می گیرد و این موارد آزاردهنده است و واقعا انتظار نداریم با پیگیری برخی افراد، تمامی سیاست های دولت دستخوش تغییرات شود!

بررسی اختلافات محیط زیست با فولاد
شادگان در گفتگوی شریفی با چیلان:

توسعه فولاد شادگان، سازگار با محیط زیست



پیش از تصویب طرح فولاد شادگان، بحث های زیادی به جهت نزدیکی به تالاب شادگان وجود داشت و مدتی است دوباره این مسئله مطرح شده است. اخیرا برخی مقامات استانی همچون مدیرکل محیط زیست خوزستان اعلام کرده که اگر توسعه زمین این کارخانه در امتداد زمین فعلی به سمت غرب باشد، اصلا امکان پذیر نیست. معاون عمرانی استانداری خوزستان نیز اعلام داشته توسعه طرح فولاد شادگان از سمت غرب، خط قرمز محیط زیستی دارد ولی در مورد شرق، در محدوده فعلی به طرف ماهشهر یا آن سوی جاده مشکلی ندارند.

چیلان در این خصوص مصاحبه ای با عبدالمجید شریفی، مدیرعامل شرکت ملی فولاد به عنوان مجری طرح های هفت گانه فولادی داشته است. وی با اشاره به مجوزهای صادر شده برای فولاد شادگان در سال های قبل اظهار داشت: مجوزهای طرح های فولاد استانی در ابتدا اخذ و مطابق همان مجوزها پیشرفت پروژه ها اتفاق افتاده است. مواد و تجهیزات مورد نیاز تامین، پیمانکار مشخص و کارهای اجرایی پیش رفته است. در طرح شادگان در سال ۸۶ مجوزهای زیست محیطی گرفته شد و در قالب همان مجوزها پروژه در حال اجرا است.

شریفی گفت: طرح های استانی ۸۰۰ هزار تنی بوده و قابلیت افزایش تولید تا سقف یک میلیون تن را دارد اما می دانیم که در دنیا کارخانه ای با ظرفیت یک میلیون تن قابل قبول و پذیرش نیست و مقیاس ها از ۲ میلیون تن به بالا است. پس لازم است برای اینکه مقیاس تولید را اقتصادی کنیم، ظرفیت های اضافه ای را کنار این طرح ها بنا بر مقتضیات هر طرح اضافه کنیم. طبیعتا اگر بحث توسعه شادگان و اقتصادی نمودن ظرفیت آن و افزایش زمین های مورد نیاز هم مطرح باشد، این توسعه سازگار با محیط زیست و مورد تایید مسئولین ذیربط خواهد بود.

مدیرعامل شرکت ملی فولاد درخصوص وضعیت فعلی طرح فولاد شادگان هم به چیلان گفت: پروژه احیا مستقیم شادگان با پیشرفت فیزیکی ۹۴ درصد به زودی افتتاح می گردد و پروژه فولادسازی آن هم پیشرفت فیزیکی خوبی داشته و درصد زیادی از سیویل و سازه آن انجام شده است و پیش بینی می شود طی برنامه دو ساله ای که تعریف شده، این طرح به بهره برداری برسد.

آزاد در گفت و گو با چیلان اظهار نگرانی کرد:

تعطیلی هزاران آهن فروش با اجرای غلط قوانین مالیاتی



چیلان

محمد آزاد، رئیس اتحادیه آهن، فولاد و فلزات در گفت و گو با چیلان با بیان اینکه نه تنها رکود بلکه قوانین سخت گیرانه مالیاتی سبب تعطیلی واحدهای زیادی در استان تهران و سایر شهرستان ها شده است گفت: در دو سال اخیر بیش از ۱۵۰۰ تا ۱۶۰۰ واحد توزیع کننده آهن در تهران تعطیل شدند در سایر استان ها نیز یک سوم واحدهای فعال رو به تعطیلی رفتند.

اجرای غلط مالیات بر ارزش افزوده در دوران رکود بازار

رئیس اتحادیه آهن فروشان در گفت و گو با چیلان خاطرنشان کرد: مشکل بزرگ دیگری که گره کوری بر صنعت آهن و فولاد ایجاد کرده است، همان مشکلات مالیاتی است. اگرچه مالیات از جمله مواردی است که تمامی مصرف کنندگان باید آنرا پرداخت کنند و کشور بایستی از طریق درآمدهای مالیاتی اداره شود اما نحوه غلط اجرای مالیات بر ارزش افزوده در زمان رکود، عاملی بر رکود مضاعف بازار بوده است. تولیدکنندگان و مسئولان می دانند که به جهت حجیم و سنگین بودن کالاهای آهنی، سود آهن کمتر از یک درصد است پس اخذ ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده منطقی به نظر نمی رسد.

آزاد رکود بازار آهن و فولاد را به اواخر سال ۹۲ نسبت داد و اظهار داشت: در دو سال اخیر یعنی سال های ۹۳ و ۹۴ بیش از ۱۵۰۰ تا ۱۶۰۰ واحد توزیع کننده آهن در تهران تعطیل شدند در سایر استان ها نیز یک سوم واحدهایی که مشغول به کار بودند رو به تعطیلی رفتند.

وی پدیده دردناک دیگری که در این میان اتفاق افتاده را تغییر شغل فروشندگان و توزیع کنندگان آهن دانست و گفت: این تغییر شغل مشکلاتی را برای کنترل صنف و دارایی ایجاد کرده است.

رئیس اتحادیه آهن، فولاد و فلزات در پاسخ به این سوال که اقدام اتحادیه آهن فروشان برای مقابله با این مشکل چه بود، به خبرنگار چیلان گفت: طی جلسه ای با رئیس امور مالیاتی این مسئله مطرح شد و هماهنگی ها و موافقت هایی برای پیدا کردن لایحه اصلاحی به منظور تجدید نظر در خصوص مالیات بخش توزیع کنندگان آهن

و فولاد صورت گرفت. چون آهن کالای خاصی محسوب می شود و اکنون اداره مالیاتی برخی مودیانی که همه ساله مالیات خود را پرداخت کرده اند از دست داده و از سوی دیگر شاهد افزایش تقلب در این صنف به واسطه تغییر پروانه کسب و فعالیت در زمینه کاری قبل از طرف برخی توزیع کنندگان هستیم.

آزاد در پایان گفت: این مباحث در مرحله کارشناسی است و نشست هایی را در این زمینه با معاونین مربوطه اداره مالیاتی از قبیل معاون مالیات بر ارزش افزوده و معاون مالیات های مستقیم داشتیم تا راهکاری پیدا شود و یکی از این راهکارها این است که برای توزیع کنندگان نرخ مالیات سبک تری اعمال شود تا بتوانیم شاهد بازگشایی مجدد کسبه و رونق کسب و کار فولادی ها باشیم.

رئیس اتحادیه آهن فروشان در پایان تأکید کرد: پس رکود تنها عامل تعطیلی آهن فروشندگان نبوده و مالیات بر ارزش افزوده هم تا حدود زیادی بر این تعطیلی ها تاثیرگذار بوده است که امیدواریم این موانع برای رونق بازار فولاد برطرف شود.

تغییر شغل فروشندگان و توزیع کنندگان آهن مشکلاتی را برای نقش کنترلی صنف و دارایی ایجاد کرده است و متأسفانه شاهد افزایش تقلب در این صنف به واسطه تغییر پروانه کسب هستیم.

اتحادیه آهن فروشان موافق واردات نیست

محمد آزاد، رئیس اتحادیه آهن، فولاد و فلزات در گفت و گویی با «چیلان»، ضمن تأکید این نکته که در اتحادیه آهن فروشان تمام هدف، سوق دادن مصرف کنندگان به سمت تولیدات داخلی است تصریح کرد: استفاده از تولیدات داخلی برای ما در اولویت اصلی قرار دارد. با این حال در برخی موارد شاهد واردات شمش و مواد اولیه به صورت مبادله پایاپای در میان تولیدکنندگان هستیم که امری طبیعی است یا کمبود تولید داخلی سبب تامین آن برای مثال ورق از بازارهای وارداتی شده است.

وی در این باره به چیلان گفت: به طور کلی اتحادیه آهن فروشان با واردات کالای ساخته شده خارجی مخالفت می کند.

آزاد این را هم گفت: اتحادیه آهن فروشان برای آنکه بازار از رکود خارج شود از صادرات فولاد حمایت می کنیم و در این راستا در تلاش است تا از طریق برطرف کردن گره های بانکی و اعتبارات اسنادی، صادرات را رونق دهد.

صنایع پایین دستی سهم قابل توجهی در بازارهای صادراتی ندارند

• مریم رحیمی

دیر

محمود اکبری، معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه اصفهان در گفت و گو با چیلان به رکوردهای فروش و برنامه های صادراتی فولاد مبارکه پرداخت و دغدغه های خود درباره برنامه ها و استراتژی های صادراتی را بیان کرد.

فروش فولاد مبارکه از مرز ۶ میلیون تن عبور می کند

پیش بینی می شود فولاد مبارکه امسال مرز ۶ میلیون و ۱۰۰ هزار تن را در فروش پشت سر بگذارد.

محمود اکبری، معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه اصفهان ضمن تایید این خبر به خبرنگار چیلان گفت: برای نخستین بار است که فروش فولاد مبارکه از مرز ۶ میلیون تن عبور می کند و این مسئله نقطه قوتی برای شرکت، اشتغال و مصرف کنندگان محسوب می شود.

وی افزود: در ۱۰ ماهه امسال هم توانستیم ۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تن فروش داشته باشیم و چنانچه به همین نرخ رو به جلو برویم به جهت پیش فروش محصولات، قطعا عدد ۶ میلیون و ۱۰۰ هزار تن محقق می شود. وی توضیح داد: با راه اندازی خط ریخته گری شماره ۵ فولاد مبارکه، از این میزان ۴۰۰ هزار تن اسلب است و مابقی، محصولات نهایی است.

اکبری عواملی که سبب ثبت این رکورد شد را این گونه برشمرد: یکی از دلایل، طرح های توسعه ای بود که در مجموعه راه اندازی شد. علاوه بر این موانع گلوگاه های بخش تولید تا حدودی مرتفع گردید که عامل دیگری بر تحقق این هدف بود. همچنین برقراری توازن در تولید اسلب و نورد گرم و نیز فعالیت هایی بر روی ارتقای بهره وری تولید از دیگر عوامل این رکورد بوده است.

معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه ادامه داد: در سال جاری بخش عمده تولیدات فولاد مبارکه به محصولات با ضخامت های کم اختصاص یافت و با این احتساب این مسئله، تولیدمان به این میزان رسیده در غیر این صورت تولیدات شرکت بیش از این میزان افزایش می یافت.

اکبری خاطرنشان کرد: فولاد مبارکه مطابق با نیاز بازار تولید می کند و چون بخش عمده فروش به ضخامت های نازک و به صنف های مختلف در بازار داخل اختصاص یافته در نتیجه به سمت تولید این محصولات روی آوردیم.

فولاد مبارکه موفق به افزایش ۳۰ درصدی عرضه به بازار داخل شد

معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه در پاسخ به این سوال که آیا موافق کاهش صادرات برای تامین نیاز داخل هستید، به خبرنگار چیلان گفت: صادرات یک اصل و ضرورت است و باید در کنار بازار

داخل به آن توجه داشت. نمی توان گفت که فروش صرفا در بازار داخل باشد و صادراتی صورت نگیرد. صادرات در فولاد مبارکه همواره یک استراتژی بوده است و به طور متوسط حدود ۲۰ درصد از تولیدات فولاد مبارکه در طول تاریخ فعالیت این شرکت، سهم صادرات بوده است. منتها در شرایطی که نیاز بازار داخل پر رنگ تر شده سعی شده تا تعدیلی در صادرات ایجاد گردد و در سال جاری با اولویت تامین نیاز داخل این اتفاق افتاد و در ۱۰ ماهه سال جاری ۳۰ درصد بیش تر از سال قبل، عرضه در بازار داخل داشتیم و همین نرخ تا پایان سال ادامه خواهد یافت و حتی ممکن است افزایش یابد.

وی موضوعات مطرح شده درباره کاهش صادرات محصولات فولادی به منظور تامین نیاز صنایع پایین دستی را غیر معقول خواند و ادامه داد: این مسئله و درخواست های این چینی مبنای کارشناسی ندارد چون هیچ تصویری از تولید، صادرات و فعالیت صنایع پایین دستی وجود ندارد و تنها اطلاعاتی که موجود است بخش واردات محصولات فولادی و میزان تولیدات داخلی است که مبنای صحبت در مورد نیاز صنایع پایین دستی است. آمار و ارقام صادراتی نشان می دهد صنایع پایین دستی سهم قابل توجهی در بازار صادراتی ندارند و یکی از بن بست هایی که در صنایع پایین دستی با آن مواجه هستیم همین عدم توجه به صادرات است. اگر توجه به صادرات می شد نباید ظرفیت های ایجاد شده بلا استفاده باقی می ماند.

باید بتوانیم مطابق استانداردها و نیاز جهانی تولید کنیم

اکبری در خصوص افزایش حضور در بازارهای صادراتی تصریح کرد: یکی از مشکلاتی که در صادرات وجود دارد این است که باید بتوانیم مطابق با استانداردهای مصرف در دنیا، تولید کنیم و اگر امروز بخشی از محصولات فولادی صادر می شود قطعا توانسته استانداردهای مصرف در بازارهای هدف را کسب کند. در بحث محصولات نهایی هم در ابتدا باید بتوانیم مطابق نیاز جهانی تولید کنیم و سپس بازارهای هدف را تعریف کرده و در آن حضور پیدا کنیم که متاسفانه در این بخش فعال نیستیم. بنابراین برخی درخواست ها که اشاره شد مبنای علمی ندارد و اگر قرار است بر روی این موضوع کار شود باید کل زنجیره، بازارهای هدف و عملکرد گذشته و در نهایت طرح و برنامه آینده را دید.

وی این را نیز خاطرنشان کرد که ضمن بررسی موارد مذکور، باید نگاهی هم به کشورهای دیگر داشت چون هیچ کجای جهان این چنین نیست که کلیه فعالیت های گذشته را فدای امروز کنند. مسئولان هم به این موضوع آگاه هستند.

دکتر بهمن آرمان در گفت و گو با چیلان: خارج کردن سود به ساختار مالی شرکت های فولادی آسیب می زند

• مانده صالح



دکتر بهمن آرمان استاد دانشگاه و کارشناس مسائل اقتصادی معتقد است مباحث مالیاتی از جمله مهمترین مسائلی است که فولادسازان با آن مواجه هستند البته نباید از نرخ تسعیر ارز و تقویت دلار در مقابل یورو و تاثیر آن بر واحدهای بزرگ فولادی غافل بود چراکه این شرکت ها به بازارهای اروپایی صادرات دارند و تقویت این نرخ به معنای درآمد ارزی کمتر برای آنها در مقابل افزایش هزینه های تولید است.

دکتر بهمن آرمان؛ رمد شما از وضعیت فعلی فولادسازان کشور در برگیرنده چه مسائلی مطرح است؟

ببینید، یکی از مهمترین مسائلی که برای واحدهای تولیدی مطرح است، مباحث مالیاتی است. سرمایه گذاری مجدد به منظور اجرای طرح های توسعه ای، نوسازی ماشین آلات و بروز کردن تکنولوژی ها در صنعت فولاد شدیداً نیاز است و نمی توان با تکنولوژی حتی ۱۰ سال قبل، محصول اقتصادی با کیفیت مناسب تولید و به بازار عرضه کرد و شرکت های تولیدکننده فولاد به طور پیوسته، نیازمند به روزرسانی تکنولوژی های خود هستند. اکثر واحدهای فولادی کشور دارای ظرفیت اقتصادی نیستند و این روند همچنان ادامه پیدا کرده است. در جهان امروز تولید فولاد در مقیاسی کمتر از ۲ میلیون تن اقتصادی نیست پس دیر یا زود این واحدهای کوچک ناچار به تعطیل شدن هستند ولی متأسفانه همچنان شاهدیم که هم وزارت صنعت، معدن و تجارت و هم سرمایه گذاران بخش خصوصی به دنبال ایجاد واحدهای زیر ۲ میلیون تن و بعضاً زیر ۴۰ هزار تن می روند. بنابراین این واحدها باید ظرفیت خود را افزایش دهند و یکی از راه های تامین منابع مالی برای شرکت های تولیدکننده فولاد، استفاده از منابع داخلی خودشان است.

لطفاً منظورتان از منابع داخلی شرکت را بیشتر توضیح دهید.

منابع داخلی واحدها هم همان سودی است که در طول سال کسب کرده اند ولی از آنجا که تولیدکنندگان بزرگ فولاد همچون فولاد مبارکه، خوزستان، خراسان و ذوب آهن در بورس پذیرفته شده اند این شرکت ها براساس قوانین موجود در بورس ناچارند سود بدست آمده را به صورت سود سهام نقدی پرداخت کنند و این چیزی است که در هیچ جای دنیا انجام نمی شود. حدود ۸۰ درصد سود شرکت های بورسی به صورت سود نقدی پرداخت می شود. این بالاترین میزان سود نقدی در جهان است. در حالی که در سایر کشورها برای آنکه بتوان زمینه به روز کردن تکنولوژی و اجرای طرح های توسعه را در

شرکت ها تامین کرد سود اختصاص داده شده به افزایش سرمایه و سرمایه گذاری مجدد معاف از مالیات است و به عکس، سودی که به صورت نقدی پرداخت می شود مشمول مالیات پلکانی و صعودی است. به عنوان مثالی در این باره، اپل که عملاً از یک کارگاه کار خود را شروع کرد و اکنون سومین شرکت بزرگ پذیرفته شده در بورس نیویورک است تاکنون هیچ گاه سود نقدی پرداخت نکرده یا شرکت مایکروسافت که دومین شرکت بزرگ بورس نیویورک است اخیراً شروع به پرداخت سود نقدی کرده که البته این سود نقدی درصد بسیار کمی است. اما در ایران مردم سرمایه گذاری در سهام و بازار سرمایه را با سپرده گذاری در بانک اشتباه گرفته اند بنابراین شاهدیم که شرکت های فولادی هم مجبور می شوند سود خود را به جای اینکه صرف سرمایه گذاری مجدد کنند، از شرکت خارج نمایند که قطعاً به ساختار مالی این شرکت ها آسیب می رساند. به همین خاطر انجمن تولیدکنندگان فولاد بایستی این مسئله را در اولویت کاری خود قرار دهد.

شاید بنگاه های اقتصادی در ابعاد کوچک یا شرکت های بخش خصوصی از این مسئله متضرر نشوند اما بنگاه های بزرگ که ارزش تولیدات آنها چیزی حدود ۲ تا ۴ میلیارد دلار است برای اینکه بتوانند خود را در بازار حفظ کنند، ناچارند تکنولوژی های خود را به روز کنند و طرح های توسعه ای خود را اجرا کنند از اینرو انجمن باید پیشگام این مسئله باشد و از دولت بخواهد در اصلاحیه جدید لایحه قانون مالیات های مستقیم این مورد را در نظر بگیرد.

نرخ تسعیر ارز و کاهش درآمدهای ارزی واحدها را نیز توضیح بیشتری بفرمایید؟

مسئله مهم صادراتی برای شرکت های فولادی، نرخ تسعیر ارز است. به طور مثال بخش قابل توجهی از تولیدات دو واحد بزرگ فولاد یعنی فولاد مبارکه و فولاد خوزستان به بازارهای اروپایی صادر می شود. هزینه داخلی در حالی افزایش یافته که نرخ برابری ریال در مقابل یورو تقویت شده است یعنی تولیدکننده مجبور است افزایش هزینه های تولید را تحمل کند و از آن طرف از بابت هر واحد ارزی که صادر می کند بعضاً کمتر از سال های قبل درآمد بدست آورد. شاهدیم که صادرات فولاد مبارکه که در سال قبل ۱،۵ میلیون تن بود، پیش بینی می شود در سال ۹۵ به ۲ میلیون تن برسد و از این میزان ۵۴ درصد روانه بازارهای اروپایی می شود اما از آن طرف نرخ برابری یورو نه تنها متناسب با نرخ تورم بالا نرفته بلکه کاهش هم پیدا کرده است و بازتاب مثبتی در صورت های مالی و قیمت سهام آنها نداشته است.



عضو هیئت مدیره ذوب آهن در گفتگو با چیلان:

ادغام ذوب آهن و معادن زغال سنگ در شرایط فعلی منطقی نیست

چیلان از لحاظ کیفیت چطور؟ کیفیت زغال سنگ‌های داخلی مطلوب است؟

همان گونه که گفتم در موضوع زغال علاوه بر تناژ و قابلیت تامین نیاز از بازار داخل، موضوعات کیفی هم مطرح است.

ذوب آهن از ۴۰ سال گذشته واردات زغال سنگ را در دستور کار داشته و حدود ۴۰ درصد از این نیاز از طریق زغال‌های وارداتی تامین شده است. هر زمان که ذوب آهن از این روال تبعیت نکرده و این میزان دستکاری شده است، یا کیفیت کک به شدت پایین آمده که نتیجه آن خراب شدن وضعیت کوره‌های بلند بوده یا اینکه کوره‌های کک‌سازی با مشکل مواجه شده است.

چیلان راهکار ارتقای کیفیت معادن زغال سنگ و حمایت از آنها چیست؟

راهکاری که تاکنون در پیش گرفته شده راهکار حمایت قیمتی ذوب آهن از معادن زغال سنگ بوده در صورتی که این راه حل مناسب نبوده و جوابگو نخواهد بود چون ذوب آهن در شرایط فعلی نمی‌تواند این هزینه‌ها را متحمل شود.

زغال در بازارهای جهان چند ماهی است که به طور غیرقابل پیش‌بینی افزایش یافته و در نتیجه قیمت‌های وارداتی رشد داشته و بالاتر از قیمت‌های داخلی شده است اما در چند سال گذشته و در بسیاری از مقاطع زمانی قیمت‌های وارداتی کمتر از قیمت داخلی بوده علی‌رغم اینکه کیفیت زغال وارداتی هم بالاتر از زغال داخلی بود.

پس این نگاه حمایت قیمتی باید اصلاح شود و اگر هدف حمایت از معادن زغال سنگ در راستای افزایش کمی و کیفی تولید است، دولت باید طرحی

محمدیاسر طیب نیا، معاون خرید و عضو هیئت مدیره و قائم مقام مدیر عامل شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان معتقد است ادغام ذوب آهن و معادن زغال سنگ در شرایط فعلی که معادن زغال زیان‌ده هستند و ذوب آهن هم نیازمند حمایت است، منطقی به نظر نمی‌رسد. در ادامه متن مصاحبه وی با «چیلان» را خواهید خواند:

چیلان آقای طیب نیا، یکی از مسائل اساسی ذوب آهن تامین کک و زغال سنگ است. زغال تولیدی در کشور تا چه میزان نیاز کک‌سازی‌های داخل را تامین می‌کند؟

بحث زغال سنگ در کشور یک مسئله جدی است. بر هیچکس پوشیده نیست که صرف نظر از کیفیت به لحاظ کمیت نیز، معادن زغال سنگ داخلی توان تامین نیاز موجود را ندارد. ظرفیت کک‌سازی‌های داخلی ۲٫۸ میلیون تن است که به حداقل ۴ میلیون تن زغال سنگ نیاز دارد. سال گذشته تولید در معادن زغال کشور به رقم ۱٫۵ میلیون تن هم نرسید و در سال جاری پیش‌بینی می‌شود تولید بیشتر از این میزان نباشد و تنها مقدار کمی افزایش یابد. این در حالی است که ذوب آهن به تنهایی نیازمند ۱٫۵ میلیون تن زغال سنگ برای واحدهای کک‌سازی خود است!

سال گذشته ذوب آهن تنها توانست ۷۰۰ هزار تن زغال از بازار داخل جذب کند و امسال با قراردادهایی که منعقد شد و صحبت‌های صورت گرفته تناژ نهایتاً تا پایان سال به حدود ۹۵۰ هزار تن می‌رسد بنابراین همچنان نیازمند واردات برای تامین خوراک کک‌سازی‌های خود است. آمارها هم نشان می‌دهد امکان تامین حتی ۶۰ درصد زغال از بازار داخل وجود ندارد و تنها ۵۰ درصد نیاز از داخل تامین می‌شود.

سوال اینجاست که

چرا در این مقطع که معادن زغال

سنگ زیان‌ده هستند به فکر ادغام افتاده ایم؟! آن هم در مقطعی که معادن خود توان اداره امور را نداشته و با زیان انباشته سنگین و بدهکاری‌های بالا مواجه‌اند. همچنین در شرایطی که ذوب آهن از شرایط مطلوبی برخوردار نیست.



برای حمایت مالی هدفمند از آنها داشته باشد و زمینه را برای اصلاح روش های استخراج سنتی به تکنولوژی های روز جهت کاهش هزینه های تولید و افزایش تناژ تولید، اصلاح کارخانه های زغال شویی جهت بالا بردن کیفیت زغالسنگ تولیدی و اصلاح ساختار نیروی انسانی معادن زغالسنگ فراهم نماید تا این معادن امکان تداوم فعالیت و افزایش تولید اقتصادی را پیدا نمایند.

بسیاری از معادن زغال ایران سنتی بوده و از روش ها و تکنولوژی های قدیمی در تولید استفاده می کنند که در نتیجه آن هزینه های تولید افزایش می یابد و در عین حال کیفیت نیز در مقایسه با زغال های وارداتی کاهش پیدا می کند.

همچنین اکثر معادن داخلی در مقیاس های کوچک و با ظرفیت های پایین در حال تولید هستند که به همین دلیل، امکان پوشش هزینه های تولید و نیروی انسانی از آنها سلب می شود و درآمدها جوابگوی هزینه های آنها نبوده و به جهت سیاست های استخدامی اشتباه که این نیروها حتی در خط تولید و استخراج حضور ندارند، بنابراین عملاً نیروها در راستای تولید استفاده نمی شوند.

به هر حال ذوب آهن به عنوان تنها مصرف کننده محصول نهایی زغال سنگ، خود درگیر بحران ها و مشکلاتی است. ذوب آهن و صنایع وابسته به آن نیازمند حمایت هستند و دولت باید سیاستی غیر از حمایت قیمتی را در معادن زغال اتخاذ کنند.

چرا می توان پیشنهاد سهامدار شدن ذوب آهن در معادن زغال را مطرح کرد؟

بله اما در حال حاضر این پیشنهاد نتیجه بخش نخواهد بود. در دنیا امروزه ادغام های افقی و عمودی در زنجیره ارزش به عنوان یکی از راهکارهای حفظ تولید و افزایش سودآوری و ثبات شرکت ها بوده و هست. در بخش فولاد هم ادغام واحدهای فولادی و معادن با هدف افزایش مقیاس تولید و مزیت های رقابتی از استراتژی های اساسی این شرکت هاست که در دهه های اخیر بطور جدی توسط فولادسازان بزرگ دنیا دنبال شده و همچنان در دستور کار آن ها قرار دارد هرچند همزمان در کشور ما خلاف این جهت حرکت شد و پیوندهای موجود بین شرکت های فولادی و معادن گسسته شده است. اکنون سوال اینجاست که چرا در کشور در این مقطع که معادن زغال سنگ زبان ده هستند و برای رهایی از تبعات بحران ها و به ناچار، به فکر ادغام افتاده ایم؟! آن هم در مقطعی که معادن خود توان اداره امور را نداشته و با زیان انباشته سنگین و بدهکاری های بالا مواجه اند. همچنین در شرایطی که ذوب آهن از شرایط مطلوب تری برخوردار نیست.

در گذشته ذوب آهن و معادن وابسته، یک مجموعه بودند و سودی که در زنجیره به دست می آمد به تناسب تقسیم می شد و چنانچه

در این زنجیره نیاز به توسعه دیده می شد، ذوب آهن سرمایه گذاری می کرد. در سال های قبل سیاست های اشتباه در روند خصوصی سازی و نیز سیاست اشتباه اداره این مجموعه ها سبب شد که این مجموعه ها یکی پس از دیگری جدا شدند. اکنون مجموعه های پراکنده ای با مدیریت های متفاوت ایجاد شده و عملاً در مقطعی به جهت تغییر قیمت در برخی بخش های مجموعه، نوسانات باید به صورت جداگانه توسط آنها تحمل شود. بنابراین آن سود متوازن از بین رفته است و این اصل در شرایط فعلی منطقی نبوده و اساساً ذوب آهن خود نیازمند حمایت است و توان سرمایه گذاری در حوزه دیگر و به ویژه معادن زغال را ندارد.

در گذشته ذوب آهن و

معادن وابسته، یک مجموعه بودند

و سودی که در زنجیره به دست می آمد به

تناسب تقسیم می شد و چنانچه در این زنجیره

نیاز به توسعه دیده می شد، ذوب آهن سرمایه گذاری

می کرد. در سال های قبل سیاست های اشتباه در

روند خصوصی سازی و نیز سیاست اشتباه اداره این

مجموعه ها سبب شد که این مجموعه ها یکی

پس از دیگری جدا شدند.

چرا به نظر شما راهکار مناسب حمایت از این مجموعه ها چیست؟

قبل از خصوصی سازی ذوب آهن و معادن مرتبط، پیشنهاد ما ایجاد یک هلدینگ متشکل از معادن سنگ آهن، ذغال سنگ و ذوب آهن و حتی برخی شرکت های بزرگ فولادی دیگر جهت واگذاری بود. هلدینگی که هم در مرحله فروش و هم در ادامه سیاستگذاری ها برای دولت ارزش بیشتری ایجاد می نمود. علاوه بر این حداکثر سازی سود در زنجیره تولید فولاد را مد نظر قرار می داد و منافع کلان مجموعه را بر مصالح بخشی و منطقه ای ارجحیت می داد و باعث تداوم تولید و حفظ معادن و کارخانجات موجود می شد و در عین حال ضمن تولید باید سود حداکثری را نیز در مجموعه زنجیره ایجاد می نمود ولی متأسفانه این اتفاق نیفتاد و معادن و شرکت های فولادی هر یک به بخش ها و سهامداران متفاوت و با اهداف مختلف واگذار شدند که طبعاً هر یک به دنبال حداکثرسازی منافع خود بوده و هستند که گاه با منافع زنجیره و کشور مغایرت دارد.

نتیجه هم این شده که سنگ آهنی ها خودشان فولاد ایجاد کردند و بخش های ضعیف این زنجیره همچون معادن زغالسنگ همچنان ضعیف تر شده اند. به نظر می رسد راهکار نجات زنجیره تولید فولاد کشور نهایتاً همان گره زدن منافع کل زنجیره ارزش به هم است. ادغام معادن زغالسنگ و ذوب آهن به تنهایی کارگشا نیست و می بایست سیاستگذاران کلان صنعت کشور شجاعانه دست به اقدامات اساسی بزنند در غیر اینصورت کار به مراحل سخت تر با هزینه های زیاد منتهی خواهد شد. لذا ادغام مجموعه ای از معادن ذغال سنگ و ذوب آهن و برخی شرکت های فولادی دیگر می تواند به عنوان راهکاری اثربخش و پایدار مطرح باشد که منافع کل این شرکت ها و استان های مختلف کشور را به هم گره می زند و از اختلافات و بحران های بعدی جلوگیری می نماید. هر چند در شرایط کنونی انجام این کار سخت شده اما غیر ممکن نیست.



گفت و گوی چیلان با مدیرعامل
شرکت جهان فولاد غرب

جهان فولاد غرب به دنبال کاهش بهای تمام شده در سبد صادراتی

نیز ذوب آهن بیستون است که به منظور تولید آهن سفنجی و شمش در دست اجراست.

علاوه بر فعالیت های یاد شده شرکت جهان فولاد غرب در سال ۱۳۹۵ موفق شد تا با حفظ جایگاه صادراتی خود به کشورهای عراق و افغانستان فشار ناشی از رکود بازار را تا حد زیادی رفع کند.

آیا جهان فولاد غرب توانست در سال ۹۵ به اهداف فروش و صادراتی خود دست یابد؟

الحمدالله تا این تاریخ شرایط خوبی حاکم بوده و توانسته ایم به بیش از ۹۰ درصد برنامه پیش بینی شده خود دست پیدا کنیم. اما نباید فراموش کرد که نوسان فروش محصولات زائیده شرایط بیرونی است و کنترل آن تا حدود زیادی از دست ما خارج است.

جهان فولاد غرب چه برنامه ای برای توسعه ظرفیت تولید خود دارد؟

فکر می کنم اگر این سؤال نسبت به گروه صنعتی-بازرگانی ما پرسیده شود بهتر است زیرا برنامه ریزی های توسعه و تصمیمات مربوط به آن در قالب این گروه اتخاذ می شود.

به زعم بنده، همه دست اندرکاران تولید فولاد با بنده هم نظر باشند که صنعت فولاد با ظرفیت پائین توجیه پذیر نیست و بایستی

گروه صنعتی-بازرگانی شکری به عنوان یک مجموعه موفق در حوزه فولاد کشور شناخته می شود. مجتمع جهان فولاد غرب یکی از زیرمجموعه ها و شرکت های اصلی این گروه است که در این سال ها به عنوان واحدی فعال و صادرات محور توانسته است جایگاه قابل قبولی را در صنعت فولاد کشور کسب کند.

در این شماره از نشریه چیلان به گفت و گو با آقای جهان بخش شکری، مدیرعامل این مجموعه پرداخته ایم تا گزارشی از فعالیت های سال جاری و برنامه های آنها برای سال آینده را جویا شویم.

آقای شکری، گروه صنعتی بازرگانی شکری در سال ۹۵ چه دستاوردهایی داشت؟

مجتمع جهان فولاد غرب یکی از واحدهای وابسته به گروه صنعتی-بازرگانی شکری است که این گروه طی سال های اخیر مبادرت به اجرای طرح های تولیدی دیگری نموده که از آن جمله می توان به شرکت سیما فولاد جهان اشاره کرد که به منظور تولید میلگرد و توسعه سبد فروش این مجموعه احداث شد.

همچنین شرکت جهان صنعت کرمانشاه نیز در رابطه با تولید، ساخت و نصب ماشین آلات نورد فعال است که در این واحد صد در صد ماشین آلات صنایع نورد گرم برای تولید مقاطع طراحی و مراحل ساخت و نصب آن اجراء می شود. دیگر واحد در حال احداث

واحدهای فولادساز با ظرفیت‌های بالای ۸۰۰ هزار تن تا یک میلیون تن اجرایی شوند تا توجیه اقتصادی داشته باشند؛ بنابراین ما درصدد اجرای برنامه‌ای هستیم که جزئیات آنرا به موقع به اطلاع می‌رسانیم. انشالله بتوانیم با برنامه ریزی دقیق به تحقق اهداف بلند مدت دولت در سند چشم‌انداز بپردازیم.

دیرین آقای شکری، چه سیاست‌هایی برای جهان فولاد غرب در سال ۹۶ دارید؟

ما در سال ۹۶ برنامه‌های دقیقی برای کاهش قیمت تمام شده در سبد کالاهای صادراتی داریم تا بتوانیم از عهده رقابت در بازار خارجی برآییم. افزایش بهره‌وری و حفظ بازار صادرات از جمله اقداماتی هستند که برای سال ۹۶ در نظر داریم در دستور کار ویژه قرار دهیم تا در صورت تداوم رکود بازار داخلی بتوانیم به هم‌چنان به فعالیت خود ادامه دهیم.

گفتنی است اگر وضعیت بازار داخلی به سمت رونق حرکت کند و دولت در شکست رکود موفق عمل کند، شرکت جهان فولاد نیز انشالله ظرفیت باقی‌مانده را هم تولید خواهد کرد و نقش خود را به نحو احسن در اقتصاد کشور ایفاء خواهد کرد.

دیرین چشم‌انداز صنعت فولاد در سال ۹۶ را چگونه می‌بینید؟

سال ۹۶ در صورتی می‌تواند برای صنعت فولاد سال خوبی باشد که ابلاغ و تخصیص بودجه عمرانی به موقع صورت گیرد

و دستگاه‌های اجرایی نیز اجرای پروژه‌ها را تسریع بخشند. در این صورت تأمین نیازهای ساخت و ساز برای پروژه‌ها به شکستن رکود حاکم کمک می‌کند و واحدهای تولیدی می‌توانند فعال شده و از برنامه ریزی روزمره خارج شوند. باید گفت که بخش تولید در کشور به تأمین منابع و تحقق یافتن درآمدهای عمرانی در بودجه سال آینده دولت چشم‌دوخته است تا شاهد رونق دوباره صنایع استراتژیک کشور باشیم.

راهکار دیگر این است که بانک‌ها سیاست یکنواخت و بلندمدتی را در پیش گیرند و مشکلات اقتصادی را مشکل همه بخش‌ها بدانند. همچنین از سیستم بانکی انتظار می‌رود با پذیرش واقعیت‌ها تعامل بیشتری با تولیدکنندگان نشان دهد و در این زمان رکود بازار سخت‌گیری کم‌تری داشته باشد تا انشالله از این شرایط اقتصادی خارج شویم.

دیرین شما به عنوان یک تولیدکننده فعال بخش خصوصی چه انتظاری را از دولت انتظار دارید؟

سخن آخر اینکه تولیدکنندگان بخش خصوصی همانند واحدهای وابسته به دولت مورد حمایت قرار گیرند. چراکه در شرایطی که صنعت نیاز به کمک و حمایت دارد، کم‌توجهی به بخش خصوصی و نگاه انحصاری به واحدهای دولتی می‌تواند مشکل‌آفرین باشد.

معتقدم که نگاه تبعیض‌آمیز می‌تواند لطمه سنگینی به صنعت و تولید کشور بزند و اقتصاد ما را با مشکلات عدیده‌ای روبرو کند. امیدواریم دولت انشالله به فکر حل ریشه‌ای مسئله باشد تا رونق به صنعت برگردد.



مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره تعاونی
نوردکاران فولاد ایرانیان در گفت و گو با چیلان:



حمایت های فولاد مبارکه جان تازه ای به تعاونی بخشید

• پیمان مرادی

همراهی می کند. مدتی پیش به دلیل افزایش دپوی محصولات میان راهی مبارکه و تفاوت قیمت ورق و مقاطع، مذاکراتی با مدیران ارشد این مجموعه انجام شد و مقرر شد تا این محصولات میان راهی به عنوان نیاز تعاونی مورد استفاده قرار گیرد.

در همین راستا و با بررسی های انجام شده توسط کارشناسان فولاد مبارکه از واحدهای تولیدکننده عضو تعاونی بازدید شد و مشخص شد که این توانایی و پتانسیل بین اعضای تعاونی وجود دارد تا بتوانند محصولات ورق را به شمش و سپس شمش را به محصول فولادی و نوردی تبدیل کنند. در همین خصوص هم با توجه به اینکه این محصولات سائز معینی نداشتند، پیشنهاد دادیم تا این محصولات به صورت مقاطع رشته ای درآمده و سپس به شمش و بعد از آن به نبشی، ناودانی، تسمه و سپری تبدیل شود.

با اتمام مذاکرات بین دو طرف این محصولات وارد روند قیمت گذاری شد تا بر مبنای نرخ شمش فولادی قیمت گذاری شوند. به هر حال طی صحبت های دو طرف، قرار شد تا ۳۰ هزار تن محصول وارد تعاونی شده و بین اعضا توزیع تا به محصول تبدیل شوند.

این پروسه همکاری با فولاد مبارکه چه تاثیری در فعال کردن اعضای تعاونی داشت؟

در ابتدا باید از آقای دکتر سبحانی، آقای مهندس اکبری و دیگر دوستان مبارکه از جمله آقایان زیودار، خدیوی، کامرانیان و شمس تشکر کنیم که در این مدت با تعاملات سازنده ای که داشتند باعث شدند تا بسیاری از واحدهایی که تا پیش از این در مرز تعطیلی بودند دوباره به چرخه تولید وارد شوند. همین طور برخی از واحدهایی که پیش از این تک شیفت کار می کردند، کارشان را دو شیفت ادامه می دهند و از همه مهمتر اینکه حدود ۱۰۰۰ کارگر با این اتفاق دوباره مشغول بکار شدند که باز هم جای تقدیر و تشکر دارد.

بدیهی است که نگاه این عزیزان به تولید داخل و حمایت از تولید ملی باعث شکل گیری این پروسه شد. این اتفاق باعث شد تا محصولاتی که به عنوان سرمایه ملی و بی استفاده در انبارها ذخیره شده بود، به چرخه تولید آمده و تبدیل به محصول شوند. این روند باعث شد تا هم برخی واحدها جان دوباره ای بگیرند و حتی برخی از این تولیدات نیز

تعاونی نوردکاران فولاد ایرانیان (تنفا) از سال ۸۷ و با هدف تأمین مواد اولیه مورد نیاز کارخانجات نورد به صورت مستقیم از منابع تولید و کوتاه کردن دست واسطه ها، ایجاد یکپارچگی در خرید، توزیع سهل و آسان مواد اولیه بین تولیدکنندگان محصولات نوردی فعالیت خود را آغاز نمود.

همکاری های تعاونی و فولاد مبارکه باعث شده تا بسیاری از واحدهایی که تا پیش از این در مرز تعطیلی بودند دوباره به چرخه تولید وارد شوند. از همین رو به گفت و گو با سید ضیاءالدین منتظری، رئیس هیئت مدیره و مصطفی عبدالهی، مدیرعامل تعاونی نوردکاران فولاد ایرانیان پرداختیم که در ادامه از نظراتان خواهد گذشت:

لطفا درباره تعاونی نوردکاران فولاد ایرانیان و نحوه تأمین مواد اولیه برای اعضا توضیح دهید؟

در حال حاضر این تعاونی با تحت پوشش قراردادن ۷۶ عضو فعال در زمینه تولید مقاطع فولادی اعم از میلگرد، تیر آهن، نبشی، سپری، ناودانی، تسمه، فرپورژه و سایر محصولات فولادی به عنوان اولین تعاونی تولیدی، توزیعی و بازرگانی در زمینه نورد فعالیت می کند.

خرید بیش از ۴۰۰ هزار تن مواد اولیه از منابع داخلی اعم از مجتمع فولاد مبارکه اصفهان، مجتمع فولاد اکسین خوزستان و فولاد آذربایجان و همین طور از برخی منابع خارجی اعم از کشورهای قزاقستان و روسیه از دیگر فعالیت های این مجموعه است که باعث شده تا مقام تعاونی برتر در سال ۸۹ و مدیر برتر در سال ۹۰ را برای این مجموعه به ارمغان بیاورد.

همکاری اخیر تعاونی با فولاد مبارکه چگونه بوده است؟

تعاونی نوردکاران فولادی ایرانیان مدت مدیدی است که با مجتمع فولاد مبارکه همکاری دارد و فولاد مبارکه به عنوان یکی از تأمین کنندگان اصلی تعاونی و اعضای تعاونی نوردکاران فولادی ما را

به کشورهای دیگری مثل عراق، افغانستان و ترکمنستان صادر شوند که قطعاً باعث بهبود شرایط اقتصادی و رونق بازار شدند.

چهار ویژگی‌هایی باعث شد تا این تولیدات با موفقیت به بازارهای داخلی و خارجی راه پیدا کند؟

یکی از نکاتی که باعث شد این تولیدات موفق باشند و حتی به صادرات ختم شوند این بود که شاید در کل ایران فقط اعضای تعاونی نوردکاران هستند که توانایی استفاده از این محصولات میان راهی را دارند. چراکه وجود محصولاتی با سایزهای متفاوت -از ۴ تا ۱۳ سانتی متر- نیاز به دستگاه‌ها و خطوط تولید با توانایی تطبیق‌پذیری بالا را بر جسته می‌کند. همان طور که می‌دانید شمش سایز ثابت دارد و ۱۲۵ یا ۱۵۰ است ولی چون اعضای تعاونی ما به دلیل اینکه ماشین آلات شان را خودشان طراحی می‌کنند و می‌سازند این توان و تکنولوژی را دارند که از مقاطع مختلف مانور دهند و از هر مقطع و سایزی در تولید محصول مختلفی استفاده کنند.

این همکاری از مهر ۹۵ شروع شد و توانستیم با همراهی اعضا ۳۰ هزار تن محصول با مقاطع مختلف تولید کنیم که بخشی از آن وارد بازار شده و بخشی از آن نیز صادر شده است. خود همین شروعی بود که واحدهای مختلفی که در رکود بودند به چرخه تولید بازگردند و این مثبت است.

مطمئناً برنامه‌هایی برای ادامه همکاری با فولاد مبارکه موجود است تا بتوان شرایط تولید را به تولیدکنندگان بازگردد. تنها موضوعی که خواستار آن هستیم و معتقدیم که مورد بازنگری دوباره دوستان قرار بگیرد این است که این محصولات بر مبنای شمش قیمت‌گذاری شوند و نه بر مبنای ورق.

چراکه قیمت‌گذاری بر مبنای ورق امکان تولید را از ما و تولیدکنندگان سلب می‌کند زیرا هزینه تولید بالا خواهد رفت و توجیه آن برای تولید مقاطع از بین خواهد رفت ولی اگر مسئولان قیمت‌گذاری را بر مبنای شمش قرار دهند، مطمئناً امکان تولید دوباره آن وجود خواهد داشت.

چهار ویژگی‌هایی باعث شده است تا اعضای تعاونی نوردکاران بتوانند در شرایط رکودی هم تولید کنند؟

یکی از ویژگی‌های بارز تعاونی و اعضای تعاونی این است که کاملاً بومی سازی عمل می‌کنند و توانسته‌اند با استفاده از دانش و نیروی تماماً داخلی خودشان وابستگی به خارج مثل ترکیه و هند را از بین ببرند. اعضای تعاونی توانسته‌اند در این مسیر به خودکفایی برسند و بدون اینکه تکنولوژی یا دانش را وارد کنند، ماشین آلات یا دستگاه‌های تولیدی را خودشان بسازند و حرفی برای گفتن داشته باشند.

امروز می‌بینیم که اغلب خطوط تولید دستی با توان داخلی به خطوط اتوماتیک تبدیل شده‌اند و توانسته‌ایم بدون نیاز به کمک خارجی تامین، تجهیز، طراحی و نصب را انجام دهند. یکی دیگر از ویژگی‌های کارخانجات تعاونی قدرت تطبیق‌پذیری بالا و سرعت بالای تعویض خطوط تولیدی با سایزهای گوناگون است. این بدان معناست که این واحدها بتوانند تولید خود را با سرعت بالا و بر اساس نیاز بازار تطبیق دهند.

برنامه‌های آتی تعاونی برای اعضا چیست؟

باتوجه به ظرفیت تولید اعضای تعاونی که در حدود ۵۰۰ هزار تن به طور سالیانه است و با توجه به اینکه سال گذشته، اعضای تعاونی توانستند حدود ۱۵ هزار تن صادرات داشته باشند به همین خاطر هم یکی از برنامه‌های تعاونی این است که با توجه به نبود امکان صادرات برای تمام اعضا به صورت مجزا، تصمیم داریم تا تمام محصولات تولیدی توسط اعضا را در سبد تعاونی قرار دهیم و صادرات کنیم.

از آنجایی که هزینه تولید محصولات نوردی در ایران بسیار پایین تر از منطقه است، همین باعث می‌شود تا قدرت رقابتی‌مان بالا رفته و پتانسیل صادرات محصولات را بیش‌تر داشته باشیم و با پیش‌بینی بازارهای هدف آماده هستیم تا این صادرات را افزایش دهیم.

در پایان باز خاطرنشان می‌شوم که حمایت‌ها و همراهی‌های فولاد مبارکه توانست جان دوباره‌ای به صنعت و اعضای تعاونی نوردکاران فولاد ایرانیان دهد و از طرف اتحادیه و اعضای تعاونی از مدیرعامل، معاینین و سایر مدیران این مجموعه بزرگ فولادی کمال تشکر و قدردانی را داریم.

بازدید هندی‌ها از کارخانه‌های عضو تعاونی نوردکاران فولاد ایرانیان

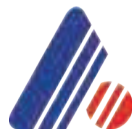


◀ کارشناسان ارشد شرکت ماشین‌سازی PREET از کارخانجات عضو شرکت تعاونی نوردکاران فولاد ایرانیان بازدید کردند.

به گزارش چیلان، کارخانجات عضو شرکت تعاونی نوردکاران فولاد ایرانیان اواسط بهمن ماهه و به مدت سه روز میزبان هیئتی از کارشناسان شرکت ماشین‌سازی PREET بود که در این بازدید درباره ارتقا کمی و کیفی محصولات کارخانجات این گروه رایزنی‌های فراوان و تبادل نظرهایی بین مدیران و کارشناسان این شرکت هندی شد.

تعاونی نوردکاران فولاد ایرانیان امیدوار است تا مذاکرات نهایی با PREET نتایج قابل توجهی در بر داشته باشد و سبب بهبود شرایط تولیدی کارخانه‌های نوردی اعضای این مجموعه شود.

گفتنی است، در این بازدید از کارخانه‌های گرم فلز، فولاد سپهر، فولاد تهران، آهن فرم، آریا استیل دپانا، شرکت آرما، شرکت پیشرو نورد بیرایی، شرکت پروفیل صنعت ماهان، نورد شرکا و فولاد نستا بازدید به عمل آمد.



گفتگوی اختصاصی چیلان با مدیرعامل فولاد آلیاژی ایران

۲۵ درصد تولیدات فولاد آلیاژی در سال ۹۶ صادر می شود



این شرکت نه تنها موتور محرک اقتصاد شده بلکه نیروهایی که در این واحد تربیت شدند به گونه ای در سایر واحدهای فولادی کمک کرده اند و فولاد کشور را به عنوان یکی از محورهای توسعه صنعتی در کنار صنایع نفت و گاز و پتروشیمی حرکت دادند.

مهندس محمدابراهیم قدیریان، مدیرعامل فولاد آلیاژی ایران در گفت و گو با چیلان تصریح کرد که چشم انداز تولید فولاد ساختمانی مثبت نیست و در حال تولید از فولاد ساختمانی به فولادهای آلیاژی و مهندسی هستیم.

بسیاری از شرکت ها تولید را متوقف کرده اند، به نظر شما چه راهکاری برای خروج از رکود می توان اتخاذ کرد؟

رکود اقتصادی موجود نشان می دهد نرخ رشد اقتصادی در شرایط فعلی به درستی اعلام نمی شود. به معنای واقعی برای خروج از رکود نیاز است که رشد اقتصادی ۷ یا ۸ درصد را تجربه کنیم اما این نیز مستلزم آن است که عدم شفافیت ها حل شود تا بحث سرمایه گذاری ها به درستی معلوم گردد و ریسک سرمایه گذاری کم شود و پول در اقتصاد به جریان بیافتد. در مرحله بعد این نقدینگی ها از یک سو به رشد صنعت ساختمان منجر خواهد شد و از طرف دیگر به صنایع ریلی انتقال یابد. درحالی که توسعه صنعت ریلی در حال حاضر به کندی حرکت می کند. چون صنعت و بخش های صنعتی عقب افتاده، اکثر سرمایه گذاران به سمت فولادهای ساختمانی حرکت کردند و ظرفیت زیادی در این بخش ایجاد شد اما در سمت تقاضا کشش وجود ندارد. در این شرایط تامین کنندگان مواد اولیه نظیر آهن اسفنجی نیز حاضر به کاهش سود نبودند و با صادرات، قیمت ها را مطابق نرخ های جهانی حفظ و افزایش دادند که با اینکار قراضه نیز افزایش یافت و در نتیجه واحدهای کوچکتر بخش خصوصی و کوره های القایی به دلیل صرفه اقتصادی به تعطیلی کشیده شدند.

آقای مهندس، در حال حاضر که تقاضا برای فولادهای ساختمانی پایین است، برنامه های صادراتی می تواند کمک کننده باشد؟

در این موضوع تناژ و مقیاس تولید بسیار مهم است. برای مثال چین با مقیاس تولید و ظرفیت های بالا، قیمت ها را کنترل و کاهش می دهد چون هزینه های تولید سرشکن می شود. حتی در زمینه فولاد آلیاژی ظرفیت های فعلی ما پایین است درحالی

از دیدگاه شما انتقال طرح های فولادی به کنار دریا چه مزیت هایی دارد؟

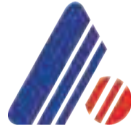
انتقال واحدهای فولادی به کنار آب و مناطق مکران و بندرعباس از زمان آقای مهندس مودن زاده که آن زمان رئیس هیئت عامل ایمیدرو بودند مطرح بود اما تا به امروز تبدیل به یک دستورالعمل و سیاست عملیاتی نشده است.

این مسئله هم به جهت آب و مسائل زیست محیطی و هم به دلیل انرژی و از همه مهم تر حمل و نقل مطرح شد. علاوه بر این، دولت با این اقدام می توان توسعه و اشتغال مورد نظر را در این مناطق ایجاد کند. درست است که در تامین نیروی انسانی با مشکل مواجه خواهیم شد اما این موضوع هم با مهاجرت نیروی انسانی حل خواهد شد. برای مثال در بندرعباس قبل از تبدیل شدن به منطقه ویژه اقتصادی، با کمبود نیروی متخصص و فنی مواجه بودیم اما اکنون بهبود چشمگیری دارد و حتی در حال تبدیل شدن به قطب فولادی است. منطقه مکران هم جایگاه مناسبی برای توسعه فولاد و تبدیل شدن به قطب فولاد است. به نظر می رسد انتقال فولادی ها به کنار آب بهترین و بهینه ترین راه حل برای اقتصادی بودن طرح ها است و تراکم جمعیت را از شهرهای بزرگ به این مناطق منتقل می کند. همچنین به توسعه مناطق توسعه نیافته و محروم کمک می کند.

نظر شما درباره دستیابی به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در سند چشم انداز چیست؟

با تولید ۵۵ میلیون تن فولاد موافقم چون فولاد به عنوان صنعت مادر، موتور محرک توسعه صنعتی است و سبب تربیت متخصصین و کارشناسان خبره ای می شود. برای نمونه فولاد مبارکه را نگاه کنیم





را داریم که ۲۵ درصد از تولیدات است.

چیلان آنلاین آیا سال آینده برنامه ای برای بهره برداری فاز جدید دارید؟

خیر، به دلیل مسائل نقدینگی و برخی اختلافات با تامین کننده و طرف خارجی، این طرح به سرعت جلو نمی رود. این مشکلات بر روی سرمایه گذاری ها تاثیر می گذارد.

به دلایلی که در بالا به آنها اشاره شد، سرمایه گذاری در صنعت فولاد در شرایط فعلی بازه ای ندارد و نرخ بازده سرمایه از نرخ تسهیلات پایین تر است در نتیجه سرمایه گذاری در شرایط فعلی منطقی به نظر نمی رسد. مگر آنکه نرخ تسهیلات کاهش یابد تا سرمایه گذار به جهت افزایش نرخ بازگشت سرمایه به سمت صنایع حرکت کند و این مسئله به نقش دولت در رصد این موضوعات باز می گردد.

چیلان آنلاین چه اقدامی باید انجام گیرد تا گره بین ذوب آهن، راه آهن و فولاد آلیاژی باز شود؟

فولاد آلیاژی مصمم است تا تولید شمش ویژه ریل را انجام دهد و این موضوع چه در صورت تمایل راه آهن به خرید و چه عدم تمایل آن انجام می شود چراکه به هر حال بازار صادراتی این محصول را خواهیم یافت. چون ظرفیت در پایین دست کارخانه کافی است امکان افزایش ظرفیت در این محصول وجود دارد و از طریق این افزایش ظرفیت، صرفه جویی قیمت و هزینه در داخل شرکت اتفاق خواهد افتاد. این استراتژی مهم ماست که داریم دنبال می کنیم. به عنوان یکی از فعالین این حوزه و مدیران مجموعه فولادی، معتقدم اگر پول برای واردات ریل وجود دارد چرا این پول به تولیدکننده داخلی داده نشود که تولید رونق گرفته و زنجیره ارزش شکل بگیرد. این ها مواردی است که سبب می شود بگوئیم نقش رگولاتوری و تنظیم کنندگی دولت ضعیف است. البته بخشی از این موضوع به همان کندی سیستم باز می گردد که سرعت لازم در تصمیم گیری را ندارد.

چیلان آنلاین برای افزایش بهره وری چه برنامه هایی دارید؟

امسال خوشبختانه با اتفاقاتی که در بخش مدیریت شرکت شکل گرفت، رکوردهای خوبی را در مجموعه به ثبت رساندیم و تجربه کردیم. تلاشمان این است که با حداکثر ظرفیت در سال آینده کار کنیم و برای این کار نیاز است بهره وری را افزایش دهیم از این رو پروژه های زیادی در مجموعه تعریف شد که آثار اقتصادی آن در سال آینده نمایان می شود تا علی رغم افزایش قیمت های عمومی نظیر مواد اولیه و دستمزدها، سودآوری خود را افزایش دهیم و سطح تولیدمان را بالا ببریم. همچنین صادرات را با جدیت دنبال می کنیم و با بروز کردن سطح تکنولوژی، به سطوح جهانی خواهیم رسید. تکنولوژی تولید در فولاد آلیاژی مربوط به دهه ۷۰ است پس حداقل ۲۰ سال از لحاظ تکنولوژی عقب هستیم که در بحث هزینه ها خود را نشان می دهد.

در نتیجه برنامه ریزی هایی برای بازبینی خطوط انجام شده تا تجهیزات را بروز کرده و آن بخش هایی را که می توان با حداقل سرمایه بهسازی کرد، بهبود ببخشیم و بهره وری را بدین گونه بالا برده و قدرت رقابت خود را افزایش دهیم. طرح توسعه یزد نیز با ظرفیت ۷۰۰ هزار تن در حال اجرا است و در این پروژه هم به سمت آلیاژی پیش خواهیم رفت چراکه چشم انداز تولید فولاد ساختمانی مثبت نیست مگر آنکه رشد اقتصادی اوج بگیرد و با شیب خوبی بالا برود.

که شرکت های چینی با همین میزان کارگر اما با هزینه های پایین تر، ظرفیت های بالاتری را تولید می کنند و شاهد کاهش قیمت تمام شده واحدهای چینی هستیم. حتی تولیدکننده ایرانی هنوز هم هزینه های پنهان تحریم ها را همچون هزینه های بانکی، تبادلات و زمان می پردازد.

مجموعه این پارامترها بر روی قیمت تمام شده تاثیرگذار است و می بینیم که تولیدکنندگان ما نمی توانند با فولادسازان چینی رقابت کنند. بسیاری از این مشکلات سبب شده اقتصاد ایران چابک و چالاک نبوده و چرخ صنعت نیز به تناسب آن روان نباشد. از سوی دیگر تا زمانی که مشکلات مطرح شده رفع نگردد نمی توان بر توسعه صادرات امیدوار شد. اقتصاد ایران اقتصادی است که بر واردات تمایل بیشتری نسبت به صادرات دارد. میل به واردات سبب شده تولید داخلی شکل نگیرد درحالی که باید این تعادل برقرار شود و باید برنامه دراز مدتی در این زمینه داشته باشیم و دولت به صورت رگولاتوری و تنظیم کنندگی این روابط را رصد کند. حتی می توان بر روی تجمیع و ادغام واحدهای فولادی فکر کرد.

چیلان آنلاین فولاد آلیاژی در آینده هم صادرات محور خواهد بود؟

ما به شدت بر صادرات تاکید داریم. صادرات به لحاظ مدیریت بازار و ارزآوری و به لحاظ اتصال به شبکه بین المللی واجب است و چاره ای جز این نداریم. در افر ۱۴۰۴ با تولید ۵۵ میلیون تن فولاد این میزان در بازار داخل قابل جذب نیست و پیش بینی صادرات ۲۰ میلیون تنی مورد نظر است. پس اگر به معنای واقعی می خواهیم رقابت کنیم، باید به سازوکارهای رقابت آشنا باشیم و پیروی کنیم.

چیلان آنلاین عملکرد امسال شرکت شما در بخش فولاد آلیاژی چگونه بوده است؟

امسال سال خوبی را پشت سر گذاشتیم و طبق بودجه ۹۵ که اوایل سال تصویب شد بنا بود ۱۰۰ هزار تن فولاد ساختمانی و ۲۰۰ هزار تن فولاد آلیاژی و ۴۰ هزار تن فولاد مهندسی تولید کنیم. با جهت گیری که انجام دادیم، تلاش کردیم تولید آلیاژی خود را گسترش دهیم و ظرف چند ماه گذشته تولید فولادهای ساختمانی را کاهش دادیم و حتی در ماه هایی مانند بهمن ماه تولید این نوع محصول صفر بوده و در مقابل ظرفیت آلیاژی را بالا بردیم.

به طور متوسط امسال بالای ۷۵ درصد فولاد آلیاژی تولید کردیم درحالی که در سال های قبل در بیش ترین میزان ۵۷ درصد بوده است. یعنی پیش بینی می گردد تولید فولاد آلیاژی امسال به بالای ۲۵۰ هزار تن برسد. حتی در ماه های پایانی تولید آلیاژیمان به ۸۷ و حتی ۹۰ درصد هم رسیده و مابقی مهندسی و مقدار ناچیزی ساختمانی است. بنابراین فولاد آلیاژی ایران از حوزه بازار ساختمانی دور شده و این چیزی است که وزارت صنعت و معدن هم به دنبال آن است. تولید محصولات شرکت طبق برنامه ریزی برای امسال ۳۴۰ هزار تن بود که ظرفیت بیلت آلیاژی به سمت ۴۰۰ هزار تن پیش خواهیم رفت و طبق آمار تا پایان سال به این رقم می رسیم. با دست یافتن به این میزان تولید، رکورد تولید آلیاژی (۹۰ درصد از کل تولیدات) در مجموعه خواهد شکست.

البته به صادرات هم توجه ویژه داشتیم و توانستیم رکورد را در این بخش نیز بشکنیم. رکورد قبلی سالانه فولاد آلیاژی در صادرات ۳۲ هزار تن بوده اما تا اواسط بهمن ماه امسال نزدیک به ۴۰ هزار تن صادرات داشتیم که نصف این میزان، محصول آلیاژی بوده است. در برنامه صادراتی، ۵۰ هزار تن برنامه ریزی شده بود و فکر می کنیم تا پایان سال به این عدد برسیم. سال آینده برنامه صادرات ۱۰۰ هزار تن

با بیش از ربع قرن تجربه

- طراحی و ساخت انواع مشعل برای کوره های صنعتی (از جمله مشعلهای خاص براساس نیاز مشتری)
- طراحی، تامین اقلام، نصب و راه اندازی سیستم کنترل و سوخت رسانی کوره ها
- بهینه سازی مشعلها، سیستم کنترل و گازرسانی برای کاهش مصرف سوخت
- تنظیم سیستم احتراق کوره های صنعتی یا بکارگیری آنالایزر (برای ارتقاء کیفیت احتراق و کاهش مصرف سوخت)



دارای تأییدیه سرگنت دانش بیان

از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



شرکت تولیدی و مهندسی
شعله صنعت

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان بزرگمهر، شماره ۳۶، طبقه پنجم، واحد ۸
تلفن: ۵۸۵۹-۵۸۴۴ و ۵۸۴۳-۵۸۴۴ (۰۲۱) | فکس: ۵۸۴۴-۵۸۴۴ (۰۲۱)
وبسایت: www.sholehsanat.com | پست الکترونیک: info@sholehsanat.com

درام نوار نقاله (pulley- بارابان) تولید کننده انواع درام نوار نقاله



Noandishan Vista Sepanta

نوالدیشان ویستا سپانتا

تولید و تامین تجهیزات صنایع فولاد و سیمان

دفتر مرکزی: تهران، خیابان خردمند شمالی،

پلاک ۸۷، طبقه ۳، واحد ۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۲۴۹۴۴

فکس: ۰۲۱-۸۸۳۰۲۶۰۴

www.nvs-co.com

info@nvs-co.com





مجمع ذوب آهن
گمپرون

GAMBRON

Steel Melting Complex



پروسه تولید:

از کنسانتره سنگ آهن ← گندله
آهن اسفنجی ← ذوب و
ریخته گری و در نهایت تولید
اسلب و ورق



فاز اول ۱/۵ میلیون تن اسلب و ورق



توانایی افزایش تا ۵ میلیون تن
اسلب و ورق





شرکت ذوب آهن گمبرون بندرعباس
در حال انعقاد قراردادها و گشایش
ال سی می باشد.



مدیرعامل: حسن مصیب زاده

آدرس دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، ابتدای بلوار بهقی، پلاک ۲۲

تلفن: ۸۹۴۱ (۰۲۱) و ۸۸۷۳۶۹۴۱ (۰۲۱)

فکس: ۸۸۷۳۶۹۴۰ (۰۲۱)

پست الکترونیک: info@gambroncomplex.com

www.gambroncomplex.com



تأمین کنندگان داخلی به موقع به تعهداتشان عمل کنند

تعیین کننده دارد. متأسفانه این ماده در ماه های اخیر به دلیل تغییرات مثبت در بازارهای جهانی، قیمتش به دو برابر رسیده است که البته این روند نیز منطقی نیست چراکه بهای این ماده معدنی علاوه بر اینکه می تواند تابعی از قیمت جهانی باشد در عین حال نمی تواند به طور کامل از نرخ های بین المللی تبعیت کند چراکه برخی نهادهای تولیدی تابع شرایط داخلی است اما تولیدکنندگان این ملاحظات را ندارند و متوجه نیستند اگر این فشارها بر چرخه تولیدات وارد شده و تداوم یابد، قطعاً بر بازار فولاد اثر می گذارد.

در بخش پیمانکاران هم باید گفت رضایت نسبی وجود دارد. در فرآیند ساخت داخل و بومی سازی مطابق قانون، بخشی از تجهیزات در پروژه در چارچوب حداکثر استفاده از ساخت داخل است. اما تأمین کنندگان خارجی تجهیزات را به موقع تأمین می کنند در حالی که تأمین کننده داخلی، هم در طراحی و مهندسی و هم در زمان بندی ها و تعهدات به دلیل مشکلات نقدینگی و مطالبات دولتی نمی تواند به درستی عمل کنند و زمان در پروژه ها به عقب می افتد.

این موارد سبب می شود فولادسازان در اجرای پروژه های بزرگ با خارج نیز دچار چالش شوند چرا که تجهیزات داخلی و خارجی باید در زمان یکسانی رسیده و در جای خود نصب گردند اما پیمانکاران داخلی در سال های اخیر بیشتر با این مسئله مواجه شده اند و دولت باید کمک کند و مطالبات را پرداخت کند تا روند تأمین نقدینگی این شرکت ها تسهیل شود.

اگر بخواهیم به این موضوع به صورت اصولی نگاه کنیم باید بگوییم تأمین به موقع مواد اولیه و تجهیزات بر روی قیمت تمام شده بسیار اثرگذار است و علاوه بر این، در بحث زمان ما را جلو می اندازد.

در بخش مواد اولیه فولاد خراسان که عمدتاً گندله است مشکل خاصی به جهت تأمین آن از گل گهر و چادرملو نیست اما در بخش های مواد اولیه فرعی نظیر قراضه، فرو منگنز، فروسیلیس و سایر افزودنی ها چالش هایی وجود دارد.

قراضه فرآیند نامطلوبی دارد و به مجرد اینکه قیمت جهانی فولاد و نفت بالا می رود بهای قراضه داخلی دچار تغییرات می گردد که البته منطقی هم نیست. سهم عمده قراضه عرضه شده در بازار داخل قراضه نامرغوب و فرآوری نشده است و نظام سلامت جامعه را تحت الشعاع قرار می دهد که البته انجمن تولیدکنندگان فولاد در حال کار بر روی این مسئله و ساماندهی آن است تا به کمک مراجع ذیربط، فرآوری بر روی قراضه به درستی صورت گیرد.

فرومنگنز از دیگر مواد اولیه ای است که در قیمت تمام شده نقش



• سید حسین احمدی
مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان

فاینانس، مزیت اصلی تأمین کنندگان خارجی

شرکت های معتبر خارجی در این زمینه ریسک تولیدکنندگان فولاد را کاهش می دهد.

علاوه بر این فاینانس هایی که ارائه می شود یک مزیت دیگر برای تأمین کنندگان خارجی است که لازم است تولیدکنندگان قطعات و تجهیزات داخلی صنعت فولاد نیز با همکاری کارخانجات فولادی و نظام بانکی بتوانند مکانیسمی برای این مسئله پیدا کنند تا رغبت فولادسازان کشور به عقد قرارداد با شرکت های داخلی بیشتر شود چرا که از یک طرف تولیدکنندگان فولاد کشور به دنبال کاهش هزینه های خود و افزایش توان رقابتی در سطح داخلی و بین المللی هستند و از طرف دیگر تأمین کنندگان صنعت فولاد کشور نیز می بایست مورد حمایت قرار گیرند تا در راستای سیاست های اقتصاد مقاومتی و با تقویت این تولیدکنندگان، بتوان از توان بومی کشور در توسعه صنعت فولاد بهره برداری بیشتری کرد.

مدیریت تأمین در شرایط رکودی فعلی اهمیت زیادی دارد چرا که علاوه بر مسائل فنی، شرایط مالی و اقتصادی لازم برای تأمین تجهیزات و ماشین آلات هم نقش کلیدی ایفا می کند.

تأمین کنندگان داخلی کارخانجات فولادی کشور مسیر رو به رشدی را پیموده اند و در برخی زمینه ها به ویژه ماشین آلات و سخت افزارهای مکانیکی کارخانجات می توان به آن ها اعتماد کرد ضمن اینکه از منظر اقتصادی و ارائه سرویس های نگهداری و تعمیرات هم انتخاب تأمین کنندگان داخلی مناسب تر از خارجی ها است اما در برخی زمینه ها مثل مهندسی خطوط تولید به ویژه در ذوب و نورد از دانش فنی لازم برخوردار نیستند و استفاده از



• احمد خوروش
عضو هیئت مدیره انجمن
تولیدکنندگان فولاد ایران



◀◀ مدیریت تامین در شرایط رکودی از منظر مالی و اجرایی

• مسعود محمد

مدیر بازرگانی مجتمع فولاد ویان



توان تأمین مواد اولیه، تجهیزات و اقلام مورد نیاز کارخانجات فولادی از دو منظر قابل ارزیابی است: منظر اول ارزیابی از بعد مالی می باشد. مهمترین چالش فعلی صنعت فولاد کشور کمبود نقدینگی است. این امر باعث کاهش توان تولید و تولید زیر ظرفیت اسمی کارخانجات تولید فولاد بالاخص در بخش خصوصی و تجارت در حد خرده فروشی گشته است.

جهت تأمین مالی کارخانجات فولادی، بانک ها حمایت قابل توجهی از این صنعت رانمی توانند انجام دهند. لذا انتظار از بازار سرمایه است که تأمین مالی صنعت فولاد را انجام دهد. در این حوزه عدم وجود ضمانت های لازم برای سرمایه گذار خارجی، نگرانی از تغییرات سریع در بازار ارز و تصمیمات فوری در سیاست گذاری دولتی نگرانی توان تأمین را ایجاد کرده است.

نامساعد بودن وضعیت نقدینگی بر عملکرد مدیران و در نتیجه نیروی کار، سرمایه گذاران، روند تولید و فروش محصول اثرات نامطلوبی گذاشته است. در شرایط فعلی کاهش ظرفیت تولید برای حفظ قیمت فروش و یا جلوگیری از کاهش ارزش محصول بهترین رفتار برای حذف یا کسر هزینه های جاری یا ثابت کارخانجات می باشد. از طرف دیگر جهت افزایش توان مالی ضروریست که توجه ویژه به کیفیت محصولات از طرف خریدار شود تا مصرف کننده نهایی که همان توده مردم هستند دچار خسران ناخواسته نشوند.

بعد دیگر ارزیابی توان تأمین از منظر اجرایی است. مدیران توانمند با به حداقل رسانیدن فاصله زمان خرید مواد تا زمان مصرف می توانند حداکثر صرفه جویی مالی را به عمل آورند و این امر مستلزم امکان تصمیم گیری فوری و به جا در پرداخت ها بابت خرید مواد اولیه و مصرفی و امکانات احتمالی مورد نیاز است.

جهت افزایش توان اجرایی تأمین مورد نیاز، ضروریست کارخانجات در کمترین زمان بالاترین میزان تولید را داشته باشند تا اولاً محصول خود را در زمان قابل نیاز به بازار عرضه کنند و ثانیاً کمترین هزینه برای بیشترین میزان تولید صورت گیرد. توضیح آنکه تولید با بالاترین توان ممکن در کوتاه ترین زمان موجب کاهش هزینه های انرژی و مواد و نیروی انسانی و غیره گردیده و از هزینه های استهلاک و شوک حرارتی و مصرف مواد و انرژی در اثر تولید منقطع می کاهد.

در ماه اخیر کشور ترکیه نیز با کاهش نیاز بازار مصرف مواجه گردید. برخی فولاد سازان این کشور که ادعای تولید ۳۶ ذوب در روز را دارند، همچنان با حداکثر تولید روزانه ادامه دادند اما با قطع تولید در بسیاری از روزهای ماه توانستند با کمترین هزینه، بهینه ترین تولید قابل فروش را در حداقل زمان تولید نمایند و به صادرات به اقصی نقاط دنیا به خصوص آمریکا ادامه دهند. در نتیجه این امر، افزایش توان تأمین اقلام مورد نیاز برای تولید آتی کارخانجات فراهم گشت.

بدیهی است در زمان ارزانی محصولات فولادی، خرید مواد اولیه و قطعات و ... به صرفه است اما نباید به نحوی عمل کرد که موجب بازار گرمی تولید کنندگان مواد اولیه و مصرفی و سازندگان تجهیزات مورد نیاز فولاد سازی و نورد گردد. به هر حال مدیریت تأمین در این برهه زمانی از اهمیت والایی برخوردار است تا ضمن حفظ روند تولید در حداقل تناژ ممکن، برای پاسداری از نقدینگی اندک موجود و پیش بینی رشد قیمت ها، توان برآوردن نیاز کارخانه در ایام پایانی سال افزایش یابد.

◀◀ تامین منابع مالی بهانه ای برای تامین تجهیزات خارجی شده است

• هاشم نظام آبادی
رئیس هیئت مدیره
فولاد کاوه اروند



با توجه به سابقه ای که بنده در زمینه صنعت ساخت داخل دارم می توانم بگویم پتانسیل داخل در این باره بسیار بالاست و می توان به جرات گفت استفاده ۶۰ تا ۷۰ درصدی از تجهیزات ساخت داخل برای شرکت های دولتی و خصوصی امکان پذیر است. شاهد این مدعا کارخانه نورد فولاد کاوه اروند متعلق به هلدینگ فولاد کاوه پارس است که بخش عمده ای از تجهیزات آن با قیمت مناسب و کیفیت مطلوب از داخل تأمین و این مسئله سبب شد قیمت تمام شده این پروژه مطلوب باشد علاوه بر اینکه تجهیزات تعهد شده در زمان به موقعی به دست ما رسیده است.

در کارخانه فولاد کاوه اروند کلیه های سازه های فلزی، تجهیزات آب، برق، پست و ترانس ها ساخت داخل است و تنها تجهیزاتی که در راندمان تولید، گارانتی را زیر سوال می برد وارداتی است. حتی در این طرح ها تلاش شده خارجی ها را وادار به همکاری با طرف های ایرانی کنیم و تست ها جواب داده است.

بنابراین علی رغم توان بالای صنایع داخلی در تأمین تجهیزات صنعت فولاد، اما متأسفانه تأمین منابع مالی بهانه ای برای واردات تجهیزات به داخل شده و بایستی به نحوی عمل شود که تأمین منابع مالی فراهم شود. یکی از راه حل ها در این زمینه استفاده از LC یا اعتبارات اسنادی ریالی است که می تواند کمک کننده باشد.





ضعف گمرکات و بانک ها در توانمند سازی زنجیره تامین فولاد



• سعید دشتی
مدیر فروش گروه
هلدینگ رافا

یکی از عواملی که می تواند دستیابی به هدف عدد ۵۵ میلیون تن تولید فولاد در افق ۱۴۰۴ را تسهیل نماید، توسعه زیر ساختی صنعت فولاد کشور و توانمند سازی زنجیره تامین و تولید آن است. برخورداری ایران از امکانات بالقوه در زمینه ی تولید فولاد و همچنین تامین مواد اولیه مورد نیاز از قبیل استخراج سنگ آهن، تولید گندله، کنسانتره، امکان راه اندازی کارخانجات تولید آهن اسفنجی با توجه به منابع و ذخایر گازی در دسترس و سایر مزایای جغرافیایی سبب شده است تا ضعف سیاست های حاکم بر رویه تامین و بکارگیری تجهیزات و ماشین آلات بیش از پیش مشهود باشد. مزیت هایی که در مقایسه با سایر کشورهای منطقه ای و حتی جهانی می تواند برای ایران دارای ابعاد اقتصادی مثبت فراوانی باشد، متأسفانه با فقدان تدبیر مناسب یا کم توجهی به حوزه چرخه تامین مواد اولیه، تجهیزات و ماشین آلات صنعت فولاد منجر به افزایش بهای تمام شده و کاهش بهره وری در تولید فولاد کشور شده است.

فرسودگی ماشین آلات و تجهیزات در برخی کارخانه ها و عدم تمکن مالی برای بازسازی این صنایع سبب تحمیل هزینه های پنهان و بسیاری به کارخانه های تولیدی کشور شده است به طوری که با نوسازی تجهیزات و ماشین آلات به طور میانگین تا ۲۰ درصد می توان میزان تولید را افزایش داد. نبود حمایت های بانکی و زیرساختی از واحدهای تولیدی فولادی برای تسهیل در واردات و بکارگیری تجهیزات و ماشین آلات دست اول، بورکراسی گمرکی و بانکی و... از جمله مواردی است که می توان به ضعف حاکم در چرخه تامین مواد اولیه، تجهیزات و ماشین آلات اشاره نمود.

گمرکات با کاهش بورکراسی های اداری برای تولیدکنندگان بخش خصوصی یا تعدیل ضرایب تعرفه های گمرکی و بانک ها با حمایت واقعی و شایسته تر از امر تولید، کاهش سود بانکی و یا اختصاص تسهیلات مناسب و درخور به واردات ماشین آلات سنگین و دست اول صنعت فولاد می توانند نقش مهمی در این حوزه داشته باشند. در تحقق این امر مهم دفتر ماشین سازی و تجهیزات معاونت امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت هم می تواند نقش کلیدی خود را ایفا کند.

دستیابی به جایگاه نخست اقتصادی، علمی و فناوری در سند ۱۴۰۴ هدفگذاری شده است. چشم اندازی که بدون شک بدون حمایت و حضور بخش خصوصی و همسو بودن کلیه ظرفیت های مختلف صنعت فولاد کشور چه در حوزه تامین و لجستیک مواد اولیه و معدنی و چه در بحث فرآیند فولادسازی و کارخانجات محقق نخواهد شد. از این رو اتخاذ سیاست های کلان و ملی و برنامه ریزی های حساب شده و بلند مدت در مبحث تامین مواد، تجهیزات و ماشین آلات صنعت فولاد بسیار مهم و حیاتی می باشد و جزء لاینفک توسعه این صنعت محسوب می شود.

توان تامین داخلی سخت افزاری فولاد ایران وجود دارد



• مرتضی آقاجانی
مدیرعامل شرکت MME

توان تامین کنندگان داخلی را در دو بخش می توان مورد بحث و بررسی قرار داد: اول بخش سخت افزاری و دیگری بخش نرم افزاری یا همان دانش فنی.

در بخش سخت افزاری در موارد عام مشکل و کمبودی دیده نمی شود و به نظر می رسد در برخی بخش ها در حد و اندازه تولیدکنندگان خارجی توان ساخت تجهیزات و ماشین آلات را داریم.

بخش دانش فنی را نیز باید به دو حوزه تقسیم بندی کرد: اول تکنولوژی ها در فرآیندهای خاص با توجه به نیازهای روز و مصارف و کیفیت ها و دیگری تکنولوژی های عام نظیر ورق کاری و ساخت ماشین آلات.

در بخش تکنولوژی های عام و ساخت ماشین آلات، در ایران به صورت بالقوه توان و دانش فنی وجود دارد هرچند که نیاز به سازماندهی و همراه سازی و شکل دهی دارد.

در بخش تکنولوژی های خاص و به روز بودن و رقابت پذیری در آن، در دنیا هم هیچ کشوری این ادعا را ندارد که به طور کامل در دانش فنی اتکایی به سایرین ندارد و در صورت این ادعا، خود را به سمت نابودی برده است.

بنابراین هم می توانیم بگوییم دانش فنی تکنولوژی های خاص را نداریم و هم می توانیم مدعی شویم حتما باید این اتصال با خارجی ها را البته به صورت برد-برد داشته باشیم چراکه هم آن ها نیازمند ما هستند و هم ما به آن ها نیاز داریم. در غیر این صورت باید با تکنولوژی های قدیمی کار کنیم درحالی که دنیا چه از نظر کیفیتی و چه مصارف به جلو حرکت کرده است. باید با تکنولوژی های به روز، رقابت پذیری خود را ارتقا دهیم و حضور دائم در بازار داشته باشیم.



۸۰ درصد تجهیزات احیا مستقیم بومی است

• علیرضا مهدوی

مدیرعامل شرکت انرژی گستر نصیر (NICC)



روی هم رفته توان تولیدکنندگان تجهیزات داخلی صنعت فولاد بهبود مطلوبی داشته است. البته در حلقه‌های مختلف زنجیره این عملکرد فرق می‌کند. برای نمونه در بخش احیا مستقیم می‌توان مدعی شد که بالای ۸۰ درصد تجهیزات به صورت بومی است و تولیدات داخلی مورد استفاده قرار می‌گیرد. همین‌طور در بخش کنسانتره و گندله سازی حدود ۵۰ درصد از تجهیزات ساخت داخل است و حتی شرایط رو به بهبود است.

با این حال در بخش فولادسازی استفاده از تجهیزات داخلی کمتر است و تجهیزات خارجی بیشتر مورد استفاده قرار می‌گیرد چون توان و تکنولوژی‌های تولید کوره برای کارخانه‌های با مقیاس یک میلیون تن به بالا هنوز به طور کامل در کشور وجود ندارد و در نتیجه شاهد هستیم که درصدهای کمتری از تجهیزات داخلی هستند.

مزیت‌های کاتالیست داخلی برای فولادسازان

• مهندس حسن نوایی

مدیرعامل شرکت دانش بنیان گسترش فناوری خوارزمی



در تولید فولاد به روش احیاء مستقیم سنگ آهن، یکی از مهم‌ترین پارامترهای تأثیرگذار و استراتژیک بر روی ظرفیت تولید، عملکرد مناسب کاتالیست‌های ریفرمینگ و سولفورزدائی می‌باشد. کاتالیست‌های تولیدی ایرانی که در دو نوع تکنولوژی واحدهای احیاء مستقیم موجود در کشور یعنی Midrex و PERED مورد استفاده قرار گرفته است عموماً تفاوت زیادی در نوع با یکدیگر ندارند و شامل سه نوع فعال، نیمه فعال و خنثی هستند.

کارهایی که در حوزه کاتالیست طی سال‌های گذشته انجام شده و تست‌های عملکردی کاتالیست‌های بارگذاری شده در ریفرم‌های صنعتی واحدهای احیاء مستقیم نشان می‌دهد کالای ایرانی در قیاس با کالای خارجی که قبلاً مورد استفاده بوده است، از لحاظ کیفیت در سطح کاتالیست‌های خارجی برتر دنیا بوده مضاف بر اینکه از نظر اقتصادی نیز براساس قراردادهای موجود و مناقصات انجام شده برای مصرف‌کنندگان این محصولات به صرفه‌تر است و صرفه جویی ارزی قابل ملاحظه‌ای نیز دارد.

بنابراین اگر استفاده مصرف‌کنندگان از کاتالیست‌های ایرانی را از جنبه‌های مختلف بررسی کنیم خواهیم دید در دسترس بودن تولیدکننده داخلی در قیاس با تامین‌کنندگان خارجی یک مزیت بزرگ برای آن‌ها است. از جمله مزایای دیگر استفاده از کاتالیست ایرانی، سرویس دهی بارگذاری کاتالیست‌ها و حتی بازرسی حین بارگذاری می‌باشد که انجام آن از سوی تامین‌کنندگان خارجی شامل هزینه‌های بسیار هنگفت بوده که توجیه اقتصادی برای واحدهای صنعتی ندارد. مزیت دیگر استفاده از کاتالیست داخلی این است که تامین‌کننده داخلی همواره همراه فولادسازان بوده و همراهی لازم را حتی در زمینه هزینه و پرداخت‌ها با آن‌ها دارد به طوریکه کالا درب کارخانه و طبق زمان قرارداد تحویل داده می‌شود و مشکلات حمل‌مطرح نمی‌شود. مزیت دیگر شرکت‌های ایرانی ارائه سرویس‌های فنی از منظر کاتالیستی و فرآیندی به مصرف‌کنندگان در کوتاه‌ترین زمان بوده که در این صورت ارائه سرویس دهی راحت‌تر می‌گردد.

رکود موجود قدرت انتخاب را از تولیدکننده گرفته است

• اصغر ظریفکار

مدیرعامل شیراز پولاد نورد



در شرایط فعلی شاهد بازار راکدی هستیم که در آن تامین مواد اولیه و تجهیزات نسبت به فروش کالا راحت‌تر شده است. این شرایط یک شرایط خاص است؛ زمانی که مشتری برای کالا وجود ندارد، در نتیجه مشتری تعیین‌کننده قیمت و بسیاری از مسائل دیگر در تولید می‌باشد. این بدترین وضعیت برای تولید است و تولید را روز به روز ضعیف‌تر می‌کند.

درمجموع زمانی که تعیین تکلیف تولید به دست خریدار می‌افتد، شرایط مطلوبی نیست درحالی که تولیدکننده هم باید حق انتخاب داشته باشد اما به دلیل رکود موجود در کشور، تولیدکننده به هیچ عنوان حق انتخابی ندارد و تماماً مطیع است و این اطاعت تام، باعث می‌شود زبان‌ها بیشتر گردد و کیفیت کاهش یابد.

ما نیز به عنوان یک تولیدکننده در این شرایط به دنبال تقویت ماشین آلات و تنوع تولیدات هستیم البته برای تحقق برنامه‌های خود تاحدودی به حمایت بانک‌ها برای تامین سرمایه نیاز داریم که لازم است نظام بانکی کشور به طور ویژه به این موضوع نگاه کند.

بورس کالا

Mercantile Exchange

Mercantile Exchange

بورس کالا

Mercantile Exchange

پوشش ریسک قیمت فولاد در بورس های کالایی دنیا



پوشش ریسک قیمت فولاد در بورس های کالایی دنیا

محبوبه نارویی
کارشناس مطالعات اقتصادی شرکت بورس کالای ایران

فولاد در ساخت و ساز و بازار کالایی دارای اهمیت کلیدی است. از ویژگی های خاص فولاد کاربرد جهانی گسترده آن در مصالح ساختمانی است. در واقع هر بخش بازار مسکن، تجارت، صنعت به نوعی با ظرفیت فولاد گره خورده است. بنابراین بازار فولاد بزرگ و همیشه در حال گسترش است و تجارت فولاد به دلیل سودآوری بالای معاملات آن همواره برای معامله گران نیز جذاب بوده است.

بازار مصرف کننده اصلی فولاد، صنایع ساختمان سازی هستند که حدود ۲۰ درصد فولاد جهان را استفاده می کنند. فولاد کاربردهای ساختمانی دارد و در واقع پیچ و مهره هر پروژه ساخت و ساز می باشد. فولاد همچنین در صنایع خودروسازی کاربرد دارد و بخش عظیمی از بدنه خودروها از فولاد ساخته می شود. فولاد در صنایع هوا و فضا، صنایع حمل و نقل ریلی، عمران و سد سازی، صنایع نظامی و... نیز استفاده می شود. فولاد همچنین یکی از رایج ترین محصولات بازاریافتی در جهان است و حدود ۸۵ درصد از کل فولاد در آمریکا بازاریافت می شود. قیمت فولاد در معرض نوسانات شدیدی در بازارهای کالایی جهان قرار دارد و به لحاظ پیش بینی بسیار ناشناخته و دشوار است؛ قیمت بازاری فولاد با طیف گسترده ای از عوامل وابسته است. به عنوان مثال قیمت فولاد در بورس فلزات لندن تحت تأثیر دوران رشد اقتصادی است به گونه ای که در دوران رشد اقتصادی ساخت و ساز افزایش و تقاضای فولاد نیز افزایش می یابد و این خود افزایش قیمت را به همراه دارد. برای کسانی که اخبار قیمت فولاد بورس فلزات لندن را رصد می کنند، قیمت فولاد LME ممکن است تحت تأثیر تقاضای خارجی نیز قرار بگیرد. چین حجم عظیمی از فولاد جهان را مصرف می کند و به طور کلی واردکننده بزرگ فولاد نیز هست اما این کشور، در حال توسعه صنایع فولادسازی و بهبود روش های بازاریافت فولاد می باشد. طبیعتاً این افزایش ظرفیت تولید منجر به تأثیر بر قیمت ها خواهد شد.

قرارداد آتی فولاد ابزاری بسیار کارآمد در اختیار مشتریان و فعالان بازار به منظور مدیریت نوسانات قیمت در طول زنجیره ارزش فولاد است. بخشی از نوسانات قیمت فولاد به بازار برمی گردد؛ به عنوان مثال افزایش یا کاهش نرخ بهره، تغییرات قیمت مواد خام مثل سنگ آهن، نوسانات هزینه های انرژی و غیره. قراردادهای آتی فولاد محصولات قابل معامله در بورس هستند که پوشش ریسک می کنند. در واقع قرارداد آتی فولاد سطحی از درک ریسک قیمتی و مکانیسم کاهش آن را ارائه می دهد. به طور کلی مزایای قراردادهای آتی فولاد به شرح زیر می باشد:

۱. مدیریت ریسک قیمت
۲. قیمت مرجع: قراردادهای آتی شفافیت قیمت ها را افزایش می دهد. تا زمانی که این قراردادها در بورس مبادله شوند و به عنوان قیمت تصدیق شده شناخته شوند هیچ بازاریابی (در تئوری) نمی تواند بر روی قیمت ها اثر بگذارد.
۳. ابزار پیش بینی: با استفاده از این قراردادها تصمیمات سرمایه گذاری عینی تر خواهد بود.
۴. هزینه سرمایه کمتر برای تولیدکنندگان: بانک ها نرخ های سود بالایی را برای کسب و کارهایی که با ریسک بالایی مواجه اند در نظر می گیرند. اگر تولیدکننده بتواند نشان دهد که ریسک جریان نقدی آینده اش از طریق پوشش ریسک قرارداد آتی کمتر است، بانک تمایل دارد که وام ارزانتری را به وی ارائه دهد. علاوه بر این شرکت های کوچکتر که توانایی دریافت وام را ندارند از طریق قراردادهای آتی فولاد قادر به استفاده از این مزایا هستند. ابزار مدیریت ریسکی همانند قرارداد آتی، از طریق افزایش سرمایه در دسترس و همچنین کاهش هزینه سرمایه منجر به بهبود سودآوری نیز خواهد شد.

تاریخچه قراردادهای آتی فولاد در بورس های دنیا

در دهه ۱۹۹۰ تعدادی قرارداد آتی فولاد در چین راه اندازی شد. در واقع ۳ بورس مختلف برای مبادله ریسک قیمت فولاد راه اندازی شد اما تا ۱۹۹۴ به دلیل عدم نظارت و وجود سفته بازی و شرط بندی که مغایر با مدیریت ریسک بود شکست خورد و بسته شدند. پس از آن قراردادهای آتی فولاد در بورس مختلف دنیا تجربه شد. در تاریخ ۲۸ آوریل ۲۰۰۸ میلادی بورس فلزات لندن (LME) دو قرارداد آتی فولاد یکی برای آسیا و اقیانوسیه و دیگری برای منطقه مدیترانه راه اندازی نمود. در حال حاضر این دو قرارداد ادغام شده اند. در ۲۵ فوریه ۲۰۰۸

قراردادهای آتی فولاد

تغییرات قیمت فولاد نیاز به ابزارهای مدیریت ریسک مبتنی بر بازار را برای تولیدکنندگان و مصرف کنندگان فولاد پررنگ تر کرده است. قراردادهای آتی ابزاری برای مدیریت ریسک مالی است که شرکت ها را قادر می سازد ریسک قیمتی خود را پوشش دهند. در این قرارداد یک طرف (فروشنده) توافق می کند در سررسید معین، مقدار معینی از کالای مشخص را در عوض قیمتی که اکنون تعیین می کنند به طرف دیگر (خریدار) تحویل دهد.

تاریخ های تحویل

برای قراردادهای نقدی تا سه ماهه تحویل به صورت روزانه خواهد بود.
برای قراردادهای سه تا شش ماهه تحویل هر چهارشنبه خواهد بود.
برای قراردادهای ۷ تا ۱۵ ماهه تحویل در سومین چهارشنبه هر ماه خواهد بود.

واحد اندازه گیری

دلار در هر تن

واحد پول

دلار

حداقل نوسان قیمت روزانه

حراج حضوری (Ring) - تحویل یکجا (Outright): ۵۰ سنت
تحویل چند محموله ای (Carries): ۱۰ سنت
معاملات الکترونیک (LMESelect) - تحویل یکجا و چند محموله ای: ۱۰ سنت
معاملات تلفنی (Inter-office) - تحویل یکجا و چند محموله ای: ۱۰ سنت

اندازه هر قرارداد

۶۵ تن با رواداری ۳/۵+

محل تحویل

شبکه جهانی انبارهای مورد تایید بورس فلزات لندن برای بیلت فولادی

برندها

محصول قابل تحویل باید در لیست برندهای مورد تایید بورس فلزات لندن باشد.

جدول ۱ - مشخصات قراردادهای آتی شمش فولادی در بورس فلزات لندن



تغییرات قیمت فولاد
نیاز به ابزارهای
مدیریت ریسک
مبتنی بر بازار را
برای تولیدکنندگان
و مصرف کنندگان
فولاد پررنگ کرده
است. قراردادهای آتی
ابزاری برای مدیریت
ریسک مالی است.
این ابزار به منظور
مدیریت نوسانات
قیمت در طول زنجیره
ارزش فولاد در اختیار
مشتریان و فعالان
بازار قرار گرفته است.



تفاوت بین بازارهای نقدی و آتی

در حال حاضر قراردادهای آتی فولاد فقط در بورس فلزات لندن، بورس کالای نیویورک و بورس آتی شانگهای برقرار است. در جدول یک، دو و سه قرارداد آتی فولاد در بورس فلزات لندن و بورس آتی شانگهای و بورس کالای نیویورک (NYMEX) ارائه شده است.

کالاها در دو بازار نقدی و آتی مورد معامله قرار می گیرند، گرچه دو بازار فوق از یکدیگر مجزا هستند ولی به هر حال به شکلی با هم مرتبط هستند. کالاها به صورت نقدی و بر اساس مذاکره در بازار نقدی که عموماً بازار واقعی است، خرید و فروش می شوند. نوعاً قراردادهای نیاز به تحویل واقعی کالای مورد معامله واقع شده را مطرح می کنند. به علاوه ممکن است در بحث تحویل، اشاره به تحویل فوری و یا در آینده زمان مشخصی تعیین گردد. به هر حال بازار آتی، خرید و فروش دارایی پایه را بر اساس توافق نام های که به قراردادی استاندارد تبدیل شده، تسهیل نموده و به کالایی مشخص اشاره گردیده و بدین معنی نیست که قطعاً کالای فیزیکی رد و بدل شود.

امکان معاملات الکترونیک و تلفنی برای این قراردادها فراهم شد. برای اطلاعات بیشتر از نوع قرارداد به وبسایت این بورس www.lme.com مراجعه کنید.

بورس طلا و کالای دویی (DGCX) قراردادهای آتی فولاد را در تاریخ ۲۹ اکتبر ۲۰۰۷ راه اندازی نمود.

برای اطلاعات بیشتر در زمینه این قراردادها به وبسایت این بورس www.dgcnx.ae مراجعه کنید. معاملات قرارداد آتی فولاد در بورس ملی کالا و مشتقات هند (NCDEX) و بورس چندکالایی هند (MCX) صورت می گیرد. راه اندازی این قراردادها در مارس ۲۰۰۵ بود. برای اطلاعات بیشتر به وبسایت های این بورس ها www.ncdex.com و www.mcxindia.com مراجعه نمایید. بورس آتی شانگهای (SHFE) در آوریل ۲۰۰۹ قراردادهای آتی فولاد را راه اندازی نمود. برای اطلاعات بیشتر به وب سایت این بورس <http://www.shfe.com.cn> مراجعه کنید.

بورس کالای نیویورک (NYMEX) در تاریخ ۱۹ اکتبر ۲۰۰۸ معاملات قراردادهای آتی فولاد را راه اندازی کرد. برای کسب اطلاعات بیشتر به وبسایت www.nymex.com مراجعه کنید.



دارایی پایه	میلگرد فولادی
اندازه قرارداد	۱۰ تن
واحد اعلام قیمت	یوان در هر تن
حداقل نوسان روزانه قیمت	یک یوان در هر تن
سقف مجاز نوسان قیمت روزانه	حداکثر ۵٪+ درصد نسبت به قیمت تسویه روز قبل
ماه‌های قرارداد	ژانویه تا دسامبر
ساعات معاملات	۹ صبح تا ۱۱:۳۰ و ۱۳:۳۰ تا ۱۵
آخرین روز معاملاتی	پانزدهمین روز ماه تحویل
دوره تحویل	۵ روز بعد از آخرین روز معاملاتی
گريد قابل تحویل	میلگرد آجدار مبتنی بر استاندارد GB1499.2-2007 سازمان جهانی استاندارد در رده HRB400 یا HRBF400 و ابعاد ۱۶، ۱۸، ۲۲، ۲۵ و ۲۵
گريدهای جایگزین قابل تحویل	میلگرد آجدار مبتنی بر استاندارد GB1499.2-2007 سازمان جهانی استاندارد در رده HRB355 یا HRBF355 و ابعاد ۱۶، ۱۸، ۲۲، ۲۵ و ۲۵
محل تحویل	انبارهای معرفی شده توسط بورس
وجه تضمین اولیه	۷ درصد ارزش قرارداد
حداقل میزان تحویل	۳۰۰ تن
روش تحویل	فیزیکی

علامت قرارداد	HR
دارایی پایه	میلگرد
محل معاملات	CMEGLOBEXCMECLEARPORT
ساعت معاملات (به وقت نیویورک)	CMEGLOBEX (از یکشنبه تا جمعه ساعت ۶ عصر الی ۵:۱۵ روز بعد)
نوع قرارداد	TROPRAELCEMC (از یکشنبه تا جمعه ساعت ۶ عصر الی ۵:۱۵ روز بعد) قرارداد آتی
اندازه قرارداد	۲۰ تن
واحد اندازه گیری	دلار آمریکا
حداقل تغییرات قیمت هر سفارش	یک دلار در هر تن (۲۰ دلار در هر قرارداد)
قیمت های شناور	قیمت شناور برای هر ماه قرارداد برابر است با متوسط قیمت گزارش شده توسط شاخص CRU* در ماه قرارداد برای شاخص مرجع.
قیمت تسویه روزانه	تلفیقی از قیمت های کارگزار و XEBOLGEMC
وجه تضمین	وجه تضمین برای موقعیت های آتی باز الزامی است.
زمان انقضای قرارداد	معاملات هر قرارداد در روز کاری قبل از آخرین چهارشنبه ماهی که قرارداد در آن تسویه می شود، متوقف می شود
ماه های تحویل	معاملات برای قراردادهایی در ۲۴ ماه متوالی انجام می گیرد
نحوه تسویه	مالی
مقررات بورس	این قراردادهای تابع مقررات بورس کالای نیویورک هستند

جدول ۳- مشخصات قراردادهای آتی فولاد در بورس نیویورک

* CRU یک موسسه مستقل تحقیقاتی در آمریکاست که در سال ۱۹۶۹ تاسیس شد. یکی از مهم ترین فعالیت های این موسسه ارائه ارزیابی های قیمتی در حوزه کالاهای معدنی، فلزی و شیمیایی است که این ارزیابی ها مبتنی بر معاملات نقدی این محصولات در بازارهای مختلف انجام می گیرد. ارزیابی های قیمتی CRU در قالب شاخص هایی که توسط این موسسه تعریف شده است به صورت هفتگی و در هر چهارشنبه اعلام می شود. برخی از این شاخص های قیمتی در حوزه محصولات فولادی عبارتند از :

US MIDWEST HOT-ROLLED COIL
US MIDWEST COLD-ROLLED COIL
US MIDWEST PLATE
ITALIAN HOT-ROLLED COIL
GERMAN HOT-ROLLED COIL



رایج ترین روش در کنترل و مدیریت ریسک قیمت در معاملات آتی استفاده از پوشش ریسک (Hedging) است. امروزه عمل هجینگ در قرارداد آتی در جهت جلوگیری از به خطر افتادن دارایی یک معامله گر می باشد.



مبنای قرارداد آتی در ارتباط با کیفیت کالا، کمیت کالای قابل تحویل و تاریخ تحویل بسیار مشخص است. مع الوصف بازار آتی خود را درگیر انتقال مالکیت فوری کالایی نمی کند مگر اینکه نتیجه قرارداد به تحویل کالا ختم گردد. بنابراین در بازارهای آتی بدون در نظر گرفتن اینکه فردی صاحب کالای تحت تملک خود باشد یا نباشد قراردادها قابل خرید و فروش می باشند. نحوه پرداخت وجه در بازارهای کالایی که معاملات در آنها به صورت نقدی یا سلف انجام می شود در هر کشوری فرق دارد؛ مثلاً در هندوستان پرداخت وجه کالا تا ۱۱ روز و تحویل کالا نیز ۱۱ روز طول میکشد و اینگونه پرداخت ها توافق بین خریدار و فروشنده است. چنانچه عوامل پیش بینی نشدهای اتفاق افتد و منجر به عدم تحویل کالا گردد، خریدار و فروشنده به طور توافقی موضوع را فیصله داده و با یکدیگر تسویه نقدی می کنند.

در بازار معاملات آتی مبتنی بر تسویه مالی که یکی از هدف های آن خرید و فروش کالا برای آینده است، بر خلاف بازاری که پشتوانه تحویل کالا در آن است، معامله روی قرارداد آتی بر اساس و هدف «مدیریت ریسک» که شامل هج کردن (پوشش ریسک) استوار گردیده، انجام می شود. لذا اکثراً چنین قراردادهایی پیش از تاریخ سررسید قرارداد تسویه مالی شده و خیلی بندرت به تحویل کالا منجر میگردند. سرمایه گذاران و سوداگران ریسک پذیر که بازیگران کلیدی بازارهای آتی بوده، به دنبال شکار این گونه قراردادها هستند تا از حرکت قیمت ها سود ببرند و چندان علاقه ای به تحویل گرفتن یا تحویل دادن کالای مورد معامله ندارند. قیمت نقدی یعنی قیمت واقعی یک کالای حقیقی موجود در بازار در حالی که قیمت آتی اشاره به قیمت قراردادی دارد که در بازار آتی معامله می شود. گرچه به طور اساسی قیمت های نقد و آتی متفاوت هستند ولی به علت وابستگی آنها به یکدیگر تمایل به حرکت موازی نزدیک به هم دارند و بدون توجه به شرایط بازار به دلیل اهداف این قراردادها قیمت معاملات آتی و نقدی تمایل به یکسان شدن در تاریخ سررسید دارند. در راستای نزدیک و نزدیکتر شدن قیمت آتی با قیمت نقدی هر دو مدل قیمت ها تمایل به نشان دادن کمتر شدن تفاوت با یکدیگر را نشان می دهند و این فرایند تشابه قیمت آتی با قیمت نقد بنام تلاقی یا یکسویی قیمت ها معروف است به گونه ای که هر قدر قرارداد آتی به تاریخ انقضاء نزدیک می شود، در واقع قیمت قرارداد نقد را نمایان می سازد.

مدیریت ریسک قیمت از طریق قرارداد آتی

رایج ترین روش در کنترل و مدیریت ریسک قیمت در معاملات آتی استفاده از پوشش ریسک (Hedging) است. وجه تسمیه کلمه هج به معنی پوشش و حفاظت،

از آنجا ناشی شده که در زمان قدیم کشاورزان اروپایی دور تا دور زمینه ای خود را با درختچه های کوچکی محفوظ می داشتند تا مانع از به خطر افتادن دارایی خود گردند و امروزه عمل هجینگ در قرارداد آتی همان جلوگیری از به خطر افتادن دارایی یک معامله گر می باشد. لذا خریداران و فروشندگان با حضور در بازار آتی می توانند با تکیه بر عمل هجینگ خود را از ضرر و زیان موجود در بازار نقدی مصون دارند.

عمل پوشش ریسک یک فرایند دو پایه ای است:

۱. اگر یک پوشش دهنده ریسک قصد خرید کالایی را در بازار نقدی به تاریخ آینده داشته باشد او با ورود خود در قرارداد آتی ریسک قیمت خرید خود را کاهش داده یا محدود می نماید.

۲. اگر شخص پوشش دهنده ریسک قصد فروش کالایی را در بازار نقدی برای آینده داشته باشد او هم اکنون قرارداد آتی را می فروشد و در این هنگام با فروش قرارداد آتی ریسک قیمت فروش خود را کاهش داده یا محدود نموده است.

هدف از بکارگیری استراتژی پوشش ریسک از طریق قرارداد آتی، جلوگیری و مصونیت در مقابل رشد هزینه مواد اولیه، جایگزین نمودن موجودی انبار با قیمت کمتر و حمایت از فروش محصولات تولیدی بدون پشتوانه در آینده است.

جمع بندی

کاهش ریسک و تامین مالی آسان از مهمترین ویژگی های هر بازار کارآمد می باشد بگونه ای که وجود ابزارهای مالی پویا و جدید را از شاخص های توسعه مالی می دانند. بورسهای کالایی از حیث استفاده از ابزارهای مالی نظیر قراردادهای آتی از قدمت بیشتری برخوردار می باشند.

قراردادهای آتی به تولیدکنندگان و خریداران کمک می کند تا قیمت های آتی خرید یا فروش خود را تعیین کنند و کاهش ریسک را در برنامه ریزی خود داشته باشند. اگرچه کاهش ریسک لزوماً به معنای سود نخواهد بود اما هر نوع تغییرات ناخواسته را از تصمیم سازی تولیدکنندگان برای برنامه ریزی میان مدت حذف می کند.

فولاد پس از نفت بزرگترین بازار مبادله کالا در جهان است و قراردادهای آتی فولاد در بورس های مهم جهان مورد داد و ستد قرار می گیرند. سهم بالای فولاد در بورس کالای ایران، مصارف عمده و حجم تقاضای بالای داخلی بیانگر پتانسیل ارائه ابزار جدید مالی در کشورمان می باشد. نوسانات بازار آهن و فولاد بسیاری از مصرف کنندگان را در معرض ریسک قرار داده است؛ لذا ارائه قرارداد آتی فولاد به عنوان شاخصی پیشرو از تغییرات آتی می تواند نقش تعیین کننده ای در کارآمد نمودن بازار مالی کشور داشته باشد.

اهمیت مفهوم جایگزینی تامین کننده در صنعت فولاد ایران



■ احسان ابراهیمی
کارشناس ارشد صنایع
مدیر روابط عمومی و ارتباط با
مشتریان شرکت نفت و گاز سرو



فرآیند جایگزینی محصولات داخلی و پذیرش ریسک کالای جایگزین توسط کارفرمایان و جلب اعتماد آنها بسیار طولانی است که خطر از دست رفتن اعتماد جلب شده در مدت زمان کوتاه آن را تهدید می نماید چرا که ممکن است به واسطه اخذ تصمیمات ناصحیح در پذیرش

تامین کنندگان جدید، نتایج ارزشمندی که در مدت زمان بسیار به دست آمده است به یکباره از بین برود.

اکنون پس از گذشت نیم قرن از عمر فولاد کشور در حال حاضر آخرین وضعیت بومی سازی مواد مصرفی، تجهیزات و مواد اولیه در صنعت فولاد به شرح ذیل می باشد.

عنوان	سهم تولید داخل و بومی سازی
بومی سازی تجهیزات	۶۵٪
بومی سازی مواد اولیه	۸۷/۵٪
بومی سازی مواد مصرفی	۹۹/۶٪

لایسنسورهای فرآیندهای تولیدی فولاد در برخی موارد، کالا و قطعات مصرفی مد نظر خود را به کارفرما پیشنهاد می کنند به طوری که با اعمال محدودیت‌هایی خاص، شرایط گارانتی واحد را به این موضوعات منوط می نمایند. در واقع یکی از بندهای اصلی برای شرایط گارانتی در تحویل یک پلنت فولادی سازی استفاده از محصولات خاص از شرکت های مورد تایید لایسنسورها می باشد. حوزه هایی مانند کمپرسور، تیوب ریفرمرهای واحد احیا، الکترودهای گرافیتی و کاتالیست جز گلوگاه‌های داخلی سازی برای شرکت های فولادی و سایر تولیدکنندگان به شمار می آید اما در یکی از این نمونه های موفق در جایگزینی تامین کننده، کاتالیست سازان کشور توانستند به واسطه ۱۰ سال فعالیت خود مسیر اعتمادسازی را طی نمایند و در حال حاضر شاهد استفاده از کاتالیست ایرانی به جای نمونه های خارجی هستیم. در برخی از موارد فوق، علاوه بر تعریف شرایط دشواری که از طرف لایسنسور تعیین می گردد، تولید این محصولات به دلیل سطح بالای دانش فنی با دشواری خاصی همراه بوده است. محدودیت‌های فوق می توانست فکر تولیدکنندگان ایرانی را از ورود به موضوع داخلی سازی قطعات خاص دور نماید به این دلیل که هیچ تولیدکننده داخلی حاضر نخواهد بود در این چنین حوزه هایی که احتمال فروش محصولات آن نزدیک به صفر است ورود نماید؛ آن هم در شرایطی که معمولاً دانش فنی آنها بسیار های-تک می باشد و نیاز به سرمایه ثابت بالایی دارد. حتی اگر تولیدکننده ای خدمات فوق را نیز ارائه دهد، ریسک پذیرش کالای جایگزین برای فولاد سازان درجه بسیار بالایی خواهد داشت.

احتمال افت نرخ تولید محصول، افزایش احتمال خطای اپراتوری و به تبع آن احتمال وارد شدن خسارت به تجهیزات و نقض شرایط گارانتی، از جمله موارد افزایش ریسک برای مصرف کننده در کار با کالای جایگزین می باشد.

از این رو شرکت های فولادسازی کشور برای به حداقل رساندن سطح ریسک جایگزینی تامین کننده، معمولاً فرایندهای طولانی مدتی را تعریف می نمایند که بعضاً به بیش از ۱۰ سال نیز می رسد. به طور مثال اگر کاتالیست‌های واحد احیا مستقیم آهن را به عنوان یک مورد مطالعاتی قرار دهیم ملاحظه می گردد که این کالا یکی از اقلامی است که در حال حاضر مسیر بومی سازی خود را با درایت مدیران فولادی با موفقیت طی کرده و توانسته است در طی چند سال اخیر با همکاری فولادسازان کشور و شرکت دانش بنیان نفت و گاز سرو جایگزین کالای مشابه خارجی شود. این محصول به عنوان قلب واحدهای احیا مستقیم آهن شناخته می شود و از سوی لایسنسورهای واحدهای ساخت آهن اسفنجی به طور سختگیرانه جز شرایط گارانتی واحد تعیین شده است. علت اصلی این امر آن است که شرایط و پارامترهای فعالیت کاتالیست پیچیده بوده و به عنوان یکی از عوامل مهم و تاثیرگذار در تولید آهن اسفنجی معرفی می گردد.

فرض شود اگر روزی فرآیند سختگیرانه شرکت های فولادسازی برای ورود یک تولید کننده دیگری انجام نگیرد و کالای داخلی با مسیری غیر از روش فوق به یکباره جایگزین کالای خارجی شود، چه تبعاتی را به همراه داشت؟ به طور متوسط یک واحد آهن سازی که به روش تکنولوژی میدرکس به ظرفیت ۸۰۰ هزار تن تولید آهن اسفنجی در سال فعالیت می نماید، به یک ست کاتالیست احیاء مستقیم آهن (DRI) به ارزش تقریبی ۵ میلیون دلار نیاز دارد. در موضوع مورد بحث فرض شود مبحث جایگزینی یک تامین کننده داخلی از میسر کارشناسی دقیق طی نشده باشد و کالا در یک فرم ایده آل و بهترین حالت و بدون هیچ اثر مخرب دیگری، فقط ۱۰٪ کمتر از حد متوسط کالای مشابه خارجی فعالیت نماید. در نگاه نخست این مقدار شاید اندازه‌ای کم و جزئی تلقی گردد اما با نگاهی دقیق تر مشاهده می گردد که این پدیده باعث سلب تولید، فروش و حاشیه سود مربوط به بیش از ۸۰ هزار تن آهن اسفنجی به ارزش تقریبی ۸۰۰ میلیارد ریال از یک شرکت فولادی شده است!

مشاهده می شود که اگر تصمیمی غیر اصولی و مدیریتی در یک موضوع خاص از سوی مدیران صنعت اخذ گردد، هزینه های جبران ناپذیری را به یک واحد تولیدی تحمیل می نماید. اما در مقابل اگر تصمیمی مدیرانه و با دید دراز مدت اخذ گردد، می توانیم شاهد شکوفایی ظرفیت‌های تولید کشور باشیم به طوری که این اقدام در حال حاضر باعث جلوگیری از خروج سالیانه بیش از ۱۵ میلیون دلار ارز از کشور نیز شده است. این موضوع نشان دهنده ارزش والای اقدام اصولی و صبورانه در نزد مدیران فولادسازی کشور است که مصداق دقیقی از اقدام و عمل در جهت اقتصاد مقاومتی می باشد. لذا فولادگران کشور می بایستی این جدیت در پذیرش تامین کنندگان جدید را ادامه دهند تا اعتمادی که در طی سالیان دراز جلب شده است در طی مدت زمان کوتاهی از بین نرود.

مهر تایید صنعت فولاد ایران بر بلبرینگ داس لاجر آلمان

گفت‌وگو با مهندس علی سجاد باقری، مدیرعامل بازرگانی سجاد
رئیس دفتر و نمایندگی انحصاری فروش محصولات داس لاجر آلمان
(DASLAGER GERMANY) در ایران

اشاره:

شرکت «بلبرینگ داس لاجر آلمان» با همسو نمودن دستاوردهای سالیان دراز تجربه با نیازهای امروزی و نیز الزامات آینده توانسته است نقطه عطفی در بازار محصول بلبرینگ دنیا خلق کند. مرکز فنی و مهندسی «بلبرینگ داس لاجر آلمان» در منطقه صنعتی «اولم» آلمان می باشد. این مجموعه توانسته است در تک تک محصولات خود بالاترین طراحی و کیفیت را که ناشی از تکنولوژی برتر صنعت آلمان و اروپاست را ارائه دهد. در این شماره بر آن شدیم تا مهندس علی سجاد باقری، مدیرعامل بازرگانی سجاد که رئیس دفتر و نمایندگی انحصاری فروش محصولات داس لاجر آلمان (DASLAGER GERMANY) در ایران است به گفت و گو بنشینیم که مطلب زیر حاصل این گفتگو است.

از سال ۱۳۹۳ و پس از حدود دو سال حضور موفق، موثر و رضایت بخش در عرصه صنعت خودرو این بار «شرکت گسترش فولاد تبریز» میزبان و مصرف کننده انواع بلبرینگ های صنعتی «داس لاجر آلمان» بود که طبق پیش بینی پس از انواع آزمایش ها و تست های سخت و پیچیده مورد تایید و رضایت قرار گرفت. در ادامه مسیر حضور در عرصه صنعت ایران؛ مجموعه های بزرگی همچون «فولاد مبارکه» و «دوب آهن اصفهان» به خانواده مصرف کنندگان بلبرینگ های صنعتی «داس لاجر آلمان» پیوستند. با تأیید مهندسان و کارشناسان سخت کوش و سخت گیر این مجموعه های پرافتخار کشورمان به این برند جزو همکاران تأمین کننده بلبرینگ های بزرگترین کارخانجات فولادی کشور قرار گرفت.



محصولات

بلبرینگ های «داس لاجر آلمان» در سه بخش صنعتی، خودرویی و کشاورزی با نشان «ساخت اروپا» تولید و عرضه می شوند. در بخش صنعتی، انواع بلبرینگ های شیار عمیق، تماس زاویه ای، خودتنظیم، محوری و دقت بالا، رولربرینگ های اسفریکال، مخروطی، دقت بالا، محوری و سوزنی، واحدهای هوزینگ پیلوبلاک، تجهیزات نصب و نگهداری از جمله هیت های القایی جهت مونتاژ، ست ابزار و گریس و در نهایت برینگ های با کاربرد خاص مانند برینگ های ریلی، استیل ضد زنگ، نساجی، ماشین آلات کشاورزی، اسفریکال درپوش دار، استوانه ای چندردیفه، دارای عایق الکتریکی و... تولید می گردند.

در بخش خودرویی نیز انواع بیرینگ های وسایط نقلیه سبک و سنگین جزء محصولات این شرکت می باشند. محصولات این

آغاز راه

بازرگانی سجاد از سال ۱۳۹۱ همکاری خود را با «داس لاجر آلمان» آغاز کرده این همکاری با تأسیس دفتر این برند در ایران و افتتاح نمایندگی انحصاری آن همراه بود. این بازرگانی در ابتدا با تأسیس و عرضه انواع بلبرینگ های خودرویی ورود این برند را به بازار صنعت ایران اعلام کرد. پس از اخذ بازخوردهای بسیار عالی از سوی مصرف کنندگان عمده و خرده و عرضه برخی از انواع بلبرینگ به تولید کنندگان خودرو یا تأمین کنندگان قطعات خودرو در ایران به این برند، همکاری خود را با دیگر بخش های صنعت ایران در پیش گرفت. حضور در صنایع سنگینی همچون فولاد، سیمان و ماشین سازی (ابزار) و کشاورزی از گام های بعدی بود که به خوبی برداشته شد و با موفقیت کامل مواجه شد.



توان پاسخگویی به سفارشات عمده بلبرینگ‌ها در صنعت کشور خصوصاً عرصه تولید فولاد را دارد.

راه اندازی خط مونتاژ داس لاجر آلمان در ایران

با توسعه بازار و فعالیت‌های «داس لاجر آلمان» در ایران و علیرغم وجود دپوی کارآمد و مؤثر در ایران، برای رفع نیازهای بازار کشور، ضروری به نظر می‌رسد که خط مونتاژ محصولات بلبرینگ داس لاجر آلمان در ایران راه‌اندازی شود. مذاکرات اولیه با صاحبان کارخانه داس لاجر آلمان انجام شده است. این موضوع در فاز مطالعات کارشناسی است که نتایج اولیه مطالعات مثبت است. بدیهی است در فاز اجرا و ادامه آن نیازمند همراهی شرکت‌ها و کارخانجات صنایع فولاد، سیمان، خودروسازان و مصرف‌کنندگان عزیز میهن اسلامی‌مان هستیم. مفتخرم اعلام کنم که کیفیت نکته اصلی و حرف اول محصولات «بلبرینگ داس لاجر آلمان» است. بدیهی است حساسیت بازار ایران ایجاب می‌کند که کیفیت، پشتیبانی و خدمات پس از فروش از سطح بالاتری هم برخوردار باشند.

ما دنبال کدام هدف هستیم؟

می‌دانید که بلبرینگ یک کالای حیاتی و استراتژیک در صنایع است که خاصه صنعت فولاد با چالشی عظیم در این موضوع مواجه است که تولیدکنندگان خود نیز به این مسئله اذعان دارند. بلبرینگ داس لاجر آلمان با در نظر گرفتن این چالش‌ها اولویت خود را کیفیت قرار داده است. اما آنچه که امروز در بازار ایران درخصوص بلبرینگ واقعیت دارد عدم دسترسی مناسب به تولیدکنندگان بلبرینگ در دنیا است. به این معنی که شما وقتی با هر برندی و عنوانی بلبرینگ تهیه می‌کنید، نمی‌توانید از تولیدکننده آن تأیید اصالت آن بلبرینگ را دریافت کنید.

وجود اجناس تقلبی و قاچاق این فرصت را از مصرف‌کننده گرفته است. در حالی که ما به عنوان دفتر و نماینده انحصاری بلبرینگ‌های داس لاجر آلمان در ایران؛ هر بلبرینگی را که از فروشندگان مجاز محصولات تهیه کنند؛ تأیید می‌کنیم. و علاوه بر این تأیید، پشتیبانی‌های مذکور لازم برای تمام محصولات محقق خواهد شد.

ما می‌خواهیم به تمام مصرف‌کنندگان خود به ویژه سرمایه‌گذاران پروژه‌های بزرگ تولیدی این اطمینان را بدهیم که هیچ خط تولیدی با استفاده از بلبرینگ داس لاجر هرگز متوقف نخواهد شد.

مجموعه برای تأمین نیازهای مصرف‌کنندگان در ابتدا توسط زبده‌ترین مهندسان و کارشناسان صنعت بلبرینگ‌سازی طراحی شده و توسط نیروی کار متخصص تولید شده و قبل از عرضه به بازار در بهترین شرایط آزمایشگاهی مورد آزمایش و بررسی قرار می‌گیرند. پس از اخذ تأییدیه‌های لازم به خط تولید انبوه سپرده شده و به بازار فروش عرضه می‌گردند.

داس لاجر آلمان با عالی‌ترین تقاضاهای تکنولوژیکی مشتریان اروپایی مواجه است و محصولات خود را نیز براساس این نیازها طراحی کرده و تولید می‌کند.

مزیت‌های داس لاجر آلمان

تنوع محصولات یکی از مهم‌ترین مزیت‌های «داس لاجر آلمان» است. گستره وسیع تولیدات در عرض‌های بلبرینگ، نشان‌دهنده‌ی عظمت و بزرگی فکر و عمل تولیدکننده دارد که این موضوع از سوی تمام مشتریان داس لاجر آلمان تأیید شده است.

یکی دیگر از مزیت‌های این برند، جلب اعتماد متقاضیان صنایع سنگین، بوسیله‌ی ارسال نمونه‌های تایپ درخواستی آنهاست که ادامه همکاری را منوط به تأیید کیفی شرکت مخاطب نموده است.

خدمات و پشتیبانی شرکت داس لاجر آلمان در قبال مشتریانی که این شرکت جزو تأمین‌کنندگان آنها محسوب می‌شود به شکل برگزاری همایش‌های آموزشی و نیز بازدیدهای آسیب‌شناسی خطوط تولید و رسیدگی به نقطه نظرات فنی مشتریان و ارائه گارانتی معتبر اعمال می‌گردد.

داس لاجر آلمان مسیر خود را بر این اصول استوار کرده است؛ ساختار بروزرسانی آموزشی برای مجموعه هم در عرصه همکاران و هم در عرصه مشتریان، ارایه بهترین محصول در مناسب‌ترین شرایط، پشتیبانی هم از لحاظ دانش فنی و هم از لحاظ استفاده از محصول.

با این شعارها بیش از ۵ سال است که در بازار ایران صاحب بهترین بازار و با مشتریان بسیاری ارزشمند و مهم هستیم. نکته فراتر و مهم‌تر از همه این‌ها آن است که «داس لاجر آلمان» همواره درصدد شناسایی نیازهای مشتریان و ارایه ایده و محصول برای این نیاز است.

قیمت مناسب از دیگر مزایای برند داس لاجر آلمان محسوب می‌شود. در واقع افتخار داریم که اعلام کنیم مجموعه داس لاجر آلمان با در اختیار داشتن قابلیت تولید محصولات متنوع و نیروهای متخصص



مدیرعامل شرکت پارس آلیاژ البرز: فولادسازان خود را با شرایط جهانی تطبیق دهند

اشاره:

شرکت پارس آلیاژ البرز با هدف تامین مواد اولیه صنایع فولاد سازی و ریخته گری شامل فروآلیاژها، انواع کک و فلزات تأسیس شده است. این شرکت با تجربه ۱۲ ساله در زمینه واردات این مواد از خارج از کشور و فروش آنها به صنایع داخلی توانسته اعتماد حداکثری مصرف کنندگان را جلب نماید و در نتیجه به عنوان یک برند معتبر در بازار داخلی و بین فولاد سازان کشور و همچنین به عنوان یک برند معتبر در بین تجار بین المللی تبدیل گردد.

در این شماره به گفتگو با آقای مهندس کامبیز کریمی مدیر عامل این مجموعه نشستیم تا با فعالیت های این شرکت بیشتر آشنا شویم.

همچنین انواع گرافیت وکک ها و فلزات نظیر قلع، نیکل، سیلیکون متال و کروم متال که اکثرا در صنعت فولادسازی و ریخته گری کاربرد دارند.

این مواد بسته به کیفیت و میزان مورد نیاز از کشورهای مختلفی تأمین میگردند. با توجه به اینکه هدف پارس آلیاژ البرز، تأمین بهترین مواد جهت جلب رضایت مشتریان است، تمام تلاشمان بر این بوده که بتوانیم مواد اولیه را از معتبرترین شرکت های تولید کننده جهان تهیه و به فولادسازان کشور عرضه نماییم. به عنوان مثال فرومگنز از آفریقای جنوبی، اکراین و یا روسیه، سیلیکو منگنز از هند و اوکراین، قلع از اندونزی و یا مالزی، نیکل از کانادا، انگلیس و یا روسیه و انواع گرافیت وکک ها از چین تأمین می گردد که از بهترین تولیدکنندگان این محصولات می باشند.

با توجه به اینکه یکی از قدیمی ترین شرکت های فعال در این بخش هستیم و با اکثر فولادسازان کشور نیز همکاری داشته ایم همواره سعی نموده ایم که اعتماد همیشگی مشتریان را حفظ و کیفیت را فدای کمیت نکنیم.



تامین محصول از معتبرترین تولیدکنندگان جهانی

پارس آلیاژ البرز از ابتدای حیات خود در حوزه تامین و عرضه اقلام و محصولات فروآلیاژی فعالیت خود را آغاز کرد. عمده محصولات تأمین شده توسط این شرکت عبارتند از: انواع فرو آلیاژها نظیر فرومگنز، سیلیکو منگنز، فروکروم، فروسیلیس و سایر فرو آلیاژها



سومین مزیت این شرکت، داشتن دو انبار بزرگ، یکی در بندرعباس و دیگری در تهران می باشد که همواره قادر به ارسال فوری اقلام پرمصرف نظیر فرومینگنز، سیلیکو منگنز، کک، برخی فلزات نظیر نیکل و قلع می باشیم.

تولیدکنندگان فولادی کشور از مشتریان ثابت ما هستند

یکی از ویژگی های که پارس آلیاژ البرز را ممتاز می نماید همکاری با اکثر تولیدکنندگان فولاد کشور است، بطوری که بزرگان این صنعت از مشتریان ثابت و همیشگی محصولات ما بوده و امیدواریم این همکاری تداوم داشته باشد.

با توجه به سابقه و تجربیات زیادی که در این حوزه داریم سعی نموده ایم حتی در شرایط سخت تحریم های بین المللی نیز بتوانیم به وظیفه خود در تامین مواد اولیه صنایع کشور عمل کرده و همواره مشتریان خود را از بابت تامین مواد اولیه راضی نگه داریم.

طبق آمار واردات وزارت بازرگانی در سال ۹۳ و ۹۴ این شرکت بیش از ۲۵ درصد واردات فرومینگنز و سیلیکو منگنز کشور را به عهده داشته که امیدواریم در سال های آینده این مقدار افزایش یابد.

به دنبال بازارهای منطقه ای و جهانی باشیم

با توجه به رکودی که در پروژه های عمرانی دولت و همچنین در صنعت ساختمان کشور پدید آمده، صنایع فولادسازی و ریخته گری نیز در رکودی ناخواسته گرفتار شده اند. متأسفانه در گذشته صنایع ما خود را برای شرایط رکود مهیا نکرده اند. همان گونه که می دانید هزینه های تولید در ایران بالاتر از متوسط جهانی می باشد.

بنده معتقدم در چنین شرایطی نباید منتظر معجزه ماند و فولادسازان با پایین آوردن هزینه های بالاسری تولید و کاهش قیمت تمام شده در جهت جهانی سازی حرکت نموده و چشم به بازارهای منطقه ای و جهانی داشته باشند.



هیچ شکایتی از مشتریان نداشته ایم

این شرکت با توجه به اینکه همواره به عنوان بزرگترین واردکننده مواد اولیه صنایع فولادسازی مستقیماً و بدون واسطه اقدام به واردات از بزرگ ترین تولیدکنندگان جهان می نماید؛ مزیت های ذیل را دارد:

اولین مزیت این شرکت ارائه مواد اولیه با بالاترین کیفیت است، خوشبختانه تاکنون هیچ گونه شکایتی از مشتریان این شرکت اعلام نشده و افتخار داریم که مصرف کنندگان همواره از یکنواختی و بالا بودن کیفیت محصولات این شرکت رضایت کامل داشته اند.

لازم به ذکر است کلیه مواد خریداری شده قبل از ارسال، در مبدا مورد بازرسی کیفی قرار گرفته و پس از رسیدن محموله ها به ایران و قبل از ارسال به کارخانجات داخلی نیز نمونه گیری شده و پس از تایید کیفیت، جهت مصرف کنندگان ارسال می گردد.

دومین مزیت این شرکت رقابتی بودن قیمت می باشد؛ به جرات ادعا می نمایم با توجه به کیفیت مواد ارائه شده همواره پایین ترین قیمت ها به مصرف کنندگان اعلام می گردد.



گزارش اختصاصی چیلان از شرکت فولاد گستر آتیه سپاهان

بزرگ ترین تولید کننده قراضه صنعتی در خاور میانه

بازار قراضه فولادی یکی از بازارهای مهم جهانی به شمار می رود که هر روز بر اهمیت آن افزوده می شود. هم اکنون حجم تولید فولاد خام در اقصی نقاط جهان افزایش یافته است که از جذابیت بازار فولاد و تقویت بازار قراضه حکایت می کند. شردها بعنوان یک فرایند تولید اتوماتیک در فرآوری قراضه با خلوص (۹۸٪ آهن) که میتواند مطلوبیت و جذابیت کافی برای مصرف کننده همراه با بازدهی مناسب برای بازگشت سرمایه به همراه داشته باشند. توسط شردهر، قراضه مخلوط با هر میزان ناخالصی (مواد غیر فلزی و فلزی آهنی و غیر آهنی) فرآوری شده که در نهایت با جدایش ناخالصی ها و فلزات غیر آهنی منتج به محصولی آهنی با درصد خلوص ۹۸٪ و دانسیته بالا (۱-۱/۳ تن بر متر مربع) خواهیم شد. شردهر یک ماشین کاملاً اتوماتیک بوده که با ترکیبی از تجهیزات منحصر بفرد عملیات فرآوری قراضه (حذف ضایعات غیر فلزی، افزایش دانسیته) را با راندمان و دقت بسیار بالا انجام می دهد بدلیل اتوماتیک بودن این فرآیند کلیه تجهیزات مورد استفاده در فرآوری به روش سنتی حذف می گردد. با توجه به رشد روز افزون صنعت فولاد در کشور نیاز به تکنولوژیهای روز و برتر احساس میگردید و در این رابطه این تکنولوژی چند سالی است که وارد ایران شده و شرکت های معدودی توانسته اند از این ظرفیت استفاده کنند.

فرایند تمام اتوماتیک می باشد، بنابراین موارد مربوط به نیروی انسانی و محیط زیست از چرخه فرایند فرآوری آهن قراضه حذف می گردد و این مورد باعث می درصد زیادی از پیامدهای زیست محیطی که در فرایند سنتی فرآوری آهن قراضه انجام میشده است در استفاده از تکنولوژی شردهر از بین برود. مواردی که قابل تامل و توجه می باشد:

- جنبه های محیط زیستی فرآوری قراضه (به روش سنتی) و فرآوری (به روش جدید شردهر)
- تجهیزات و نیروی انسانی به نسبت کمتر تکنولوژی شردهر در برابر عملیات فرآوری قراضه به روش سنتی
- مقایسه تحویل قراضه خام و قراضه شردهر در نمودار فرآیند بار ورودی به فولادساز
- تجزیه و تحلیل خطرات در فرایند سنتی فرآوری قراضه
- شناسایی عوامل زیان آور مشاغل در فرایند سنتی فرآوری قراضه
- تجزیه و تحلیل ایمنی شغلی (J.S.A) در فرایند سنتی فرآوری قراضه

به دلیل اهمیت صنعت بازیافت و قراضه؛ در صنعت فولاد کشور دارد در این شماره بر آن شدیم تا گزارشی اختصاصی از مجتمع فولاد گستر آتیه سپاهان تهیه نموده تا از وضعیت و روند کار آن بیشتر آشنا شویم:

معرفی یکی از پیشگامان این صنعت

شرکت فولاد گستر آتیه سپاهان به عنوان بزرگ ترین مجتمع بازیافت و فرآوری مکانیزه آهن قراضه به این تکنولوژی در

ایران در ۵۵ کیلومتری اصفهان و در منطقه کوهپایه قرار گرفته است. شرکت فولاد گستر آتیه سپاهان با سرمایه گذاری سنگین با همکاری بانک صنعت و معدن در زمینی به مساحت ۹۹ هکتار، احداث گردیده که در نوع خود بزرگ ترین مرکز بازیافت قراضه در کشور

فواید استفاده از قراضه شرده شده

الف- مزایای اصلی استفاده از قراضه شرده شده در فولادسازی:

توجیه فنی، کیفی و اقتصادی استفاده از محصول شرده شده ، به منظور شارژ کردن به انواع کوره های فولاد سازی را با اشاره به دلایل زیر میتوان توضیح داد:

۱. کاهش ترافیک حمل و نقل به دلیل دانسته بالاتر
۲. عدم خرابی و آسیب رسانی به دیواره های کوره در حین شارژ
۳. قابلیت شارژ قراضه خرد شده در انواع کوره های کوچک و یا بزرگ
۴. قابلیت کنترل وزنی و چگالی ثابت تر در هنگام شارژ
۵. سهولت در شارژ مواد
۶. عدم نیاز به مکانیزم مخصوص شارژ قراضه
۷. کاهش منابع اتلاف انرژی و آلاینده های محیط زیست. جدول اضافه بر موارد ذکر شده، تکنولوژی شردهر (خرد کن) دارای قابلیت هایی مهم زیر می باشد:

۱. مکانیزه مکانیزه نمودن فرآیند فرآوری قراضه
۲. همگن سازی درجات مختلف قراضه
۳. حذف هزینه های تفکیک
۴. کاهش هزینه حمل به فولادساز
۵. کاهش هزینه های انتقال قراضه از دیو تا شارژ کوره
۶. آرایش ذوب
۷. جلوگیری از ورود آلاینده ها به کوره
۸. کاهش سرباره
۹. کاهش مصرف انرژی
۱۰. کاهش مصرف اکسیژن کوره
۱۱. بالا بردن راندمان تولید

ب- مزایای استفاده قراضه شرده شده از دیدگاه زیست محیطی
با توجه به تحقیقات انجام شده و با توجه به اینکه تکنولوژی شردهر یک



قلمداد می شود. این واحد صنعتی توانسته برای اولین بار دستگاه مگا شردر را برای فرآوری مکانیزه آهن قراضه را از اروپا به ایران بیاورد. یکی دیگر از مزیت های شرکت فولادگستر آتیه سپاهان وجود سیستم پیشرفته ERP این شرکت است که از طریق آن تمام فرایندها از جمله ارتباط با تامین کنندگان و مشتریان، سیستم ورود و خروج خودروها، باسکول، انبارداری، حسابداری، تولید، خرید و فروش و... همگی بصورت اتوماتیک و سیستمی انجام می گردد. سیستم اتوماسیون اداری این شرکت نیز باعث صرفه جویی در زمان می شود و تمام زنجیره ارتباطی ذخیره شده در بهبود و توسعه سازمان مورد استفاده قرار بگیرد.

روند کار

روند کار شرکت فولاد گستر آتیه سپاهان به گونه ای است که ابتدا قراضه ها از گیت ورودی وارد کارخانه شده و به وسیله رادیواکتیو دیتکتور میزان رادیواکتیو آن سنجیده می شود سپس با استفاده دو باسکول ۶۰ تنی توزین اولیه انجام شده و در محوطه در دستگاه های گوناگون مانند خودروهای فرسوده یا بارهای فله دسته بندی می شود سپس کارشناسان ارزیابی کنترل کیفی به وسیله سیستم های ارزیابی، قراضه ها را تفکیک و درجه بندی می شود. در ادامه بارهای تخلیه شده توسط نیروها از طریق نوار نقاله استیل به طول سی متر و ارتفاع ۵ متر به قسمت ورودی خردکن وارد می شود و به وسیله شوتینگ در دستگاه بارگذاری می شود. فشار ۵۰ تنی نیرو در ابتدای دستگاه باعث می شود تا تمام قراضه ها در کوتاهترین زمان به قطعات و آهن پاره هایی به اندازه ۱۳ تا ۲۲ سانتی متر تبدیل می کند. در مرحله آخر این آهن پاره ها از قسمت زیرین خردکن وارد نوار نقاله خروجی می شود و بعد داخل سیستم های مکنده شده و ناخالص هایی غیر فلزی و سبک مانند خاک، چرم، شیشه و دیگر ناخالصی ها را خارج می کند. در ادامه به وسیله یک درام جدا کننده به طول ۵ متر این قراضه ها را هم می زند که چسبندگی موجود را از بین ببرد، پس از این به وسیله کامیون ها به کارخانه های ذوب منتقل می شود.

مشخصات دستگاه

ظرفیت فرآوری قراضه این دستگاه ۱۵۰ تن در ساعت با قدرت ۶ هزار اسب بخار بوده و قدرت ساکشن سیکلون های مکنده

۶۰۰۰ متر مکعب در ساعت است. همچنین مصرف اسمی برق این دستگاه ۱۱ کیلو وات بوده و مصرف آب آن نیز ۵ هزار لیتر می باشد. این دستگاه با قدرت ۶۰۰۰ اسب بخار که جزو ۵ دستگاه شردر در دنیا و قویترین در خاورمیانه محسوب می شود. این دستگاه توانایی خرد کردن ورقه هایی با ضخامت تا ۱۰ سانت را داشته و برای خرد کردن خودروهای فرسوده و همچنین براساس قراضه های دوره گردی ایران طراحی شده است.

صحبت های مدیر عامل: مهندس جعفری

هدف ما بهبود تامین قراضه و افزایش کیفیت قراضه مصرفی برای کارخانجات فولادی می باشد. استفاده از سیستم های مدرن مدیریتی و اتوماسیون در جهت صنعتی کردن صنعت قراضه کشور است. صنعتی که از قدیم به طور سنتی و دستی فعالیت می کرده است که باعث عدم ایمنی و امنیت کافی چه برای مصرف کننده و چه برای تامین کننده می شده است. استفاده از دستگاه خردکن این قابلیت را دارد که نه تنها ضریب ایمنی را افزایش داده بلکه میزان خلوص قراضه تولیدی را به حداکثر برساند.



همچنین از لحاظ زیست محیطی میزان آلاینده های باز یافت قراضه ها به کمترین حد ممکن رسیده و باعث جلوگیری از انتشار آلاینده های سمی به محیط زیست بشود.

مساله دیگر انفجار در روند باز یافت قراضه است به طوری که انفجارهای بعضا شدید در دستگاه های خردکن یا کوره های فولاد سازی باعث وارد شدن صدمات شدیدی به دستگاه ها و ماشین آلات می شود. مشکلی که در روش سنتی همیشه وجود دارد ولی به وسیله این دستگاه خردکن ضریب تخریب در اثر انفجار قراضه چه در دستگاه و چه در کوره به صفر میرسد. به عبارت دیگر این دستگاه قراضه ناپاک را می گیرد و به قراضه پاک تبدیل می کند.

یکی دیگر از ویژگی های این دستگاه خاکی است که از قراضه ها به دست می آید که قابلیت آن را دارد که در بخش های مختلف از جمله کشاورزی و ساخت و ساز مورد استفاده قرار بگیرد.

معتقدم استفاده از قراضه خام توجیه اقتصادی ندارد و از لحاظ زیست محیطی نیز باعث آلودگی های وسیعی می شود. همچنین از لحاظ ایمنی نیز همیشه احتمال انفجار را دارد.

اگر بخواهیم در صنعت فولاد با سایر کشورها به رقابت بپردازیم باید از چنین محصولاتی در تولید فولاد استفاده کنیم.





Sino-heavy-mach
Since 1956

موسسه تحقیقاتی تجهیزات سنگین ملی چین (SINO-HEAVYMACH) توانست پنجمین ماشین ریخته گری مداوم اسلب فولاد مبارکه ۲۱ آگوست سال جاری به طور موفقیت آمیزی نصب و تجهیز کند. گفتنی است که این خط جدید این قابلیت را به مبارکه می دهد تا ظرفیت تولید خود را تا دو میلیون تن در سال افزایش دهد.

SINO-HEAVYMACH به عنوان پیمانکار این طرح مفتخر است که اعلام کند که در طراحی این خط جدید، یعنی ماشین ریخته گری مداوم شماره ۵ مبارکه از آخرین تکنولوژی های روز دنیا بهره برده است. تکنولوژی هایی همچون سیستم صافکاری و خم کاری پیوسته، تنظیم دقیق غلتک های نهایی، سیستم دینامیک کنترل آب کولینگ ثانویه، ریخته گری با فرایند مستمر حفاظت ضد اکسیداسیون، سیستم تنظیم پذیر ارتعاش هیدرولیک، قالب های خنک کننده هوشمند و موارد دیگری که باعث رفع مشکلاتی نظیر کمبود ظرفیت ماشین ریخته گری مداوم فولادسازی خواهد شد و همچنین باعث بهینه ساختن خطوط تولید و بهبود چشم گیر کیفیت محصول برای تولید کننده خواهد شد.

این تجهیز این اجازه را به فولاد مبارکه می دهد تا در برابر افزایش تقاضای بازار انعطاف پذیری بیشتری داشته باشد که قطعا منتج به بالارفتن و تقویت قدرت رقابت پذیری این شرکت نیز خواهد شد.

لازم به ذکر است که موسسه تحقیقاتی تجهیزات سنگین ملی چین (SINO-HEAVYMACH) در سال ۱۹۵۶ تاسیس و مقر اصلی آن در شیان پایتخت استان ژانکسی چین قرار دارد. این شرکت تامین کننده، متعلق به دولت چین بوده که با در اختیار داشتن آخرین تکنولوژی های روز صنعت آهن و فولاد سازی در بخش های فلزی و غیر فلزی، تصفیه ثانویه، ریخته گری ثانویه، صفحه/ نوار/ لوله، نورد مقاطع طویل، تکمیل و پردازش، آهنگری سنگین، اکستروژن و حفاظت از محیط زیست و صرفه جویی در انرژی فعالیت می کند.

Sino-heavy-mach
(Since 1956)

آدرس: چین، شیان ۷۱۰۰۳۲، منطقه وی یانگ،

خیابان دونگ یوان، شماره ۲۰۹

تلفن: ۸۶۳۲۳۴۲ - ۰۲۹ ۸۶

فکس: ۸۶۷۱۳۹۶۵ - ۰۲۹ ۸۶

۷۸

سازمان تولید فولاد ایران





Sino-heavytech
Since 1956

Mobarakeh Steel Company (MSC) and China National Heavy Machinery Research Institute (Sino-heavytech) have successfully commissioned the One machine two strands 250/220/200mm x 2000~900mm Slab Continuous Casting Machine 5# on August 21st, 2016. This new production line adds 2million tons to MSC's annual steel production capacity.

As a EP+S Contractor of the Project, the CCM5# was designed with a number of leading technologies, such as continuous bending and straightening, close arrangement of fine rollers, dynamic secondary cooling water control, casting with whole-process anti-oxidation protection, dynamic adjustable hydraulic vibration, mold intelligent cooling and high efficiency of top feeding dummy bar, which effectively solved the problem that the CCM capacity is less than the steelmaking's, optimized the process of the whole plant, further promote the product quality of the user.

This allows MSC to flexibly react to the increasing market demand and strengthen its competitiveness in Iran.

Headquartered in Xi'an P.R China, established in 1956, China National Heavy Machinery Research Institute Co., Ltd. (Sino-heavytech) is a Chinese State-owned leading supplier by having advanced technologies and services in ferrous and non-ferrous industries for Ironmaking, Secondary Refining, Continuous Casting, Plate/ Strip/ Pipe and Long Product Rolling, Finishing and Processing, Heavy Forging/ Extrusion and Environmental Protection and Energy-saving etc.

Sino-heavytech (Since 1956)

Headquarters Xi'an P.R China

Add: No.209, Dongyuan Road, Weiyang District, Xi'an 710032 P.R China

Phone: +86 029 - 86322342

Fax: +86 029 - 86713965

Website: www.sino-heavytech.com

Email: yangbo@sino-heavytech.com



مدیرعامل چادرملو در گفت و گو با چیلان:

تحقق ۵۵ میلیون تن فولاد تنها با مجوز تاسیس کارخانه میسر نیست



مهندس محمود نوریان، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در گفت و گو با چیلان از جمله الزامات رسیدن به سند چشم انداز فولاد در افق ۱۴۰۴ را تامین مواد اولیه زنجیره فولاد از معدن تا محصول نهایی عنوان کرد و گفت: چیزی که در این بین حائز اهمیت است نه صدور مجوز راه اندازی کارخانه های فولادی است بلکه تامین مواد اولیه این واحدها به جهت توسعه متوازن زنجیره است.

• تأمین سنگ آهن چند درصد قیمت تمام شده فولاد ایران را شامل می شود؟

محمود نوریان، مدیرعامل مجتمع معدنی و صنعتی چادرملو به چیلان گفت: سنگ آهن یکی از فراوان ترین عناصر فلزی موجود در زمین است که طبق بررسی های به عمل آمده اکسید آن، حدود ۵ درصد از پوسته زمین را تشکیل می دهد. بر اساس مطالعات انجام شده تاکنون حدود ۴,۶ میلیارد تن ذخیره زمین شناسی سنگ آهن در ایران شناسایی شده که ۲,۵ میلیارد تن آن ذخیره قطعی است. این عنصر، به عنوان ماده اولیه اصلی تولید فولاد، بیشترین سهم هزینه را در قیمت تمام شده فولاد دارد.

نوریان توضیح داد: طبق آمارهای موجود، در کشور چین حدود ۳۹ درصد، کشورهای اروپائی ۳۱ درصد و در ایران حدود ۲۵ درصد قیمت تمام شده تولید فولاد را هزینه تأمین سنگ آهن تشکیل می دهد. به همین دلیل یکی از مزیت های مهم اقتصادی برای مجتمع های فولادسازی کشور، استفاده از سنگ آهن داخلی می باشد زیرا نقش عمده ای در کاهش قیمت تمام شده و هم چنین صرفه جویی ارزی در تولید فولاد دارد.

وی ادامه داد: در حال حاضر ۳ حوزه معدنی بزرگ در کرمان، یزد و خراسان شناسایی شده که توسط شرکت های بزرگ معدنی در حال بهره برداری هستند و عمده تولید کشور را انجام می دهند و در مجموع حدود ۴۲ میلیون تن است به صورت سالانه سنگ آهن دانه بندی و کنسانتره تولید می کنند که مجتمع معدنی و صنعتی چادرملو با تولید ۱۰,۵ میلیون تن کنسانتره و ۱,۵ میلیون تن سنگ آهن دانه بندی شده یکی از بزرگترین تولیدکنندگان کشور است.

• آیا برای تولید ۵۵ میلیون تن فولاد، مواد اولیه هم دیده شده است؟

مدیرعامل مجتمع معدنی و صنعتی چادرملو در پاسخ به این پرسش که تحقق سند چشم انداز فولاد را منوط به چه عواملی می دانید، گفت: اگر قرار باشد در افق ۱۴۰۴ حدود ۵۵ میلیون تن فولاد تولید شود باید چیزی در حدود ۱۳۵ میلیون تن سنگ آهن برداشت شود و از آن ۱۴,۸ میلیون تن سنگ آهن دانه بندی، ۷۷,۲ میلیون تن کنسانتره و ۷۲ میلیون تن گندله تولید کرد. در حالی

که هم اکنون ظرفیت استخراج سنگ آهن در کشور ۴۰ میلیون تن، کنسانتره ۲۴ میلیون تن، گندله ۲۲ میلیون تن و آهن اسفنجی ۱۸ میلیون تن است و حتی تا سال گذشته حدود ۲ میلیون تن گندله واردات داشتیم. بنابر این رسیدن به مرز تولید ۵۵ میلیون تن فولاد تنها با صدور مجوز و راه اندازی کارخانجات مختلف فولادی محقق نمی شود.

نوریان تصریح کرد: در سند چشم انداز آنچه که حائز اهمیت است، تامین مواد اولیه این واحدهای فولادی است. در آینده نزدیک، این واحدها نیاز به مواد اولیه کنسانتره و گندله سنگ آهن پیدا خواهند کرد و از این رو، انجام اکتشافات گسترده در سطح کشور برای شناسایی معادن سنگ آهن ضروری است تا زنجیره تولید فولاد در همه بخش ها به صورت متوازن توسعه یابد و در این شرایط است که اقتصاد مقاومتی عینیت پیدا می کند و می توانیم مدعی باشیم که اتکای درآمد کشور از دوش نفت برداشته شده است.

• چرا سبب بی انگیزه شدن بخش خصوصی برای سرمایه گذاری شده ایم؟

نوریان در توضیح این مسئله که چگونه می توان علاوه بر ترسیم دورنمای روشن از صنعت فولاد، اقدامی عملی در راستای تکمیل زنجیره تولید و خروج از اقتصاد تک محصولی انجام داد، اظهار داشت: واقعیت این است که برخی موانع موجود در بخش معدن کشور در سال های اخیر علاوه بر کاهش سرمایه گذاری در این بخش، موجب غیرفعال شدن برخی از معادن فعال کشور هم شده است. الان سهم بخش معدن از تولید ناخالص داخلی ما کمتر از یک درصد است در حالی که حداقل باید ۳ درصد باشد که لازمه آن، اقدامات عاجل مسئولان دولتی و قانون گذاران است.

مدیرعامل مجتمع معدنی و صنعتی چادرملو خاطرنشان کرد: اگر بخواهم مشکلات بخش معادن و صنایع معدنی را خلاصه کنم باید، به نبود شناخت کافی از پتانسیل های معدنی کشور و ضعف برنامه های اکتشافی و تامین منابع مالی لازم برای آنها اشاره کنم.

در مرحله عقد قرارداد احداث یک واحد ذوب و ورق هستیم



ناصر تقی زاده، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی گل گهر با اعلام این خبر که در حال مذاکره جهت عقد قرارداد ساخت یک واحد ذوب و یک واحد ورق هستیم به خبرنگار چیلان گفت: این قراردادها شامل یک واحد سه میلیون تنی ذوب و یک واحد سه میلیون تنی ورق به ضخامت ۰.۸ تا ۲۰ میلی متر می شود که قرار است از طریق شرکت آهن و فولاد گل گهر اجرایی شود.

تقی زاده تداوم روند مثبت قیمت ها در بازارهای جهانی را امیدوارکننده خواند و اظهار داشت: البته باید تغییرات قیمت های جهانی سنگ آهن به بازار داخل نیز منتقل شود در غیر این صورت شرکت های سنگ آهنی متضرر می شوند. عمده محصولات گل گهر در بازار داخل به فروش می رسد که این محصولات شامل گندله و سنگ دانه بندی می شود.

وی با اشاره به قیمت های داخلی و صادراتی سنگ آهن گفت: در حال حاضر قیمت های صادراتی سنگ آهن ۳۳۰ هزار تومان و قیمت های داخلی آن ۱۴۰ هزار تومان است که این مسئله یعنی اینکه تولید به صرفه نیست. برای حفظ روند تولید و افزایش تولیدات بالاجبار باید در قیمت ها تجدید نظر اساسی شود چراکه مشتریان

ما که همان فولادی ها هستند، محصولات خود را به قیمت های بین المللی و نرخ های صادراتی می فروشند.

مدیرعامل گل گهر با تاکید دوباره بر این مسئله که برای توسعه، قیمت های فروش داخل باید متناسب با قیمت های بین المللی شود خاطرنشان کرد: چون فروش محصولات فولادی متناسب با نرخ های جهانی است، سنگ هم باید به قیمت های نزدیک به نرخ های بین المللی خریداری شود در غیر این صورت افزایش تولید و اجرای طرح های توسعه برای سنگ آهنی ها توجیه ندارد.

وی درباره موضوع وضع تعرفه صادرات بر سنگ آهن و تاثیر آن بر این صنعت گفت: چنانچه این طرح به تصویب دولت و مجلس برسد ما نیز تابع آن خواهیم بود. حتی اگر این موضوع مشکلی برایمان ایجاد کند مجبور به پذیرش آن هستیم.

تقی زاده در بخش دیگری درباره تصویب ماده ۵۴ برنامه پنج ساله ششم توسعه هم به چیلان اینگونه گفت: امیدواریم این یک درصدها در صندوقی جمع شود تا سرمایه ای برای توسعه سنگ آهنی ها و معادن باشد.

گفتنی است، در ماده ۵۴ لایحه برنامه ششم توسعه آمده است معادن موظف هستند یک درصد از فروش خود را به خزانة کل واریز کنند که در گذشته این یک درصد در خزانه های استانی واریز می شد. این قانون چالش برانگیزترین بند در لایحه برنامه ششم محسوب می شود که بسیاری از تشکلهای بخش خصوصی آن را به بحث و بررسی قرار داده و از آن انتقاد کرده اند.

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی در گفت و گو با چیلان:

باید نقطه مشترکی بین منافع صاحبان سرمایه زنجیره فولاد ایجاد شود

دکتر بهرام شکوری، رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران در گفت و گو با چیلان ضمن بیان این مطلب که مشکلات زنجیره فولاد به جهت تنوع در این زنجیره زیاد است اما باید چاره ای در این باره اندیشیده شود گفت: بخش های مختلف زنجیره فولاد یک دست نبوده و باوجود اینکه منافع بعضا متضادی دارند اما درعین حال منافعشان در گرو یکدیگر است پس باید نقطه مشترکی بین منافع آنها ایجاد گردد.

شکوری افزود: این موضوع که چطور می توان سود منطقی بین همه زنجیره توزیع کرد و چنانچه سودی وجود دارد، بین کل زنجیره تقسیم می شود، باید بررسی گردد تا منطقی برای آن پیدا شود چراکه در بخشی از این سرمایه گذاری ها فشار زیادی به سرمایه گذاران تحمیل شده و بخشی نیز قیمت تمام شده بالایی دارند.

وی خاطرنشان کرد: سر و سامان دادن به این زنجیره کار دشواری است اما باید تلاش کرد تا این کار انجام گیرد. در این راستا بورس، انجمن سنگ آهن، سایر انجمن های صنفی و ذی نفعان و نمایندگان دولت هم صدا شده اند.

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی خاطرنشان کرد: به عنوان

اولین راهکار، برای رهایی از این اختلافات و دغدغه های بخش های پایین دست و بالادست زنجیره، بورس و عرضه محصولات از طریق آن پیشنهاد شد اما یکسری ایرادات بر سازوکار عرضه در بورس مطرح شد و برخی معتقدند بورس همه شرایط لازم برای ورود و عرضه را ندارد بنابراین قرار است این مسئله پیگیری شود و این جلسات تداوم یابد. در انتها، اگر به این اتفاق نظر رسیدیم که بورس مجرای مناسبی برای فروش محصولات است عرضه ها در بورس انجام می شود اما اگر این اجماع صورت نپذیرفت، باید راهکار دیگری پیدا شود.

وی در پایان تصریح کرد: زمان آن رسیده که همه برای رفع مشکلات مشترکمان گام برداریم و این اتفاق نظر به اعتقاد من ۹۰ درصد مسئله است.

گفتنی است، بهرام شکوری، رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران پیش از این عرضه محصولات معدنی مانند سنگ آهن و کنسانتره و گندله در بورس را راهکاری مفید خوانده و افزوده بود: در بعضی مواد دچار کمبود هستیم و بعضی دیگر مازاد داریم و اگر بتوانیم محصولات خود را در بورس عرضه کنیم، علاوه بر ایجاد شفافیت و رفع مشکلات عرضه محصولات، پرداخت وجه هم تسهیل می شود.

قولوا قولاً سديداً

شرکت سدید ماشین افلاک

SADID MASHIN AFLAK
COMPANY شماره ثبت: ۴۹۶۹۷۲



تجهیزات انتقال مواد
نوار نقاله ثابت و متحرک
رولینگ صنعتی

بیش از دو دهه تجربه در
ساخت نوار نقاله و رولینگ

MORE THAN TWO DECADES
EXPERIENCE IN CONSTRUCTION
CONVEYOR AND THE ROLLER

۰۲۱-۵۶۵۳۰۳۶۰ (خط ۵)

www.09121485056.com

www.smaflak.com

www.smaflak.ir

Email: aflak42@yahoo.com



استاندارد بین المللی
سیستم مدیریت کیفیت



استاندارد بین المللی سیستم
مدیریت کیفیت در پروژه ها



سیستم مدیریت ایمنی
بهداشت - محیط زیست

Since 1990



تهران، کیلومتر ۱۳ اتوبان تهران - قم خروجی واوران به کهریزک، خیابان پمپ بنزین شهر آفتاب، کوچه اول سمت راست، پلاک ۱۵

کد پستی ۱۸۱۷۱۱۷۱۹۵

محصولات مرتبط با صنایع فلزی

کشش و فشار
ضربه
پیچش و تابندگی
خستگی محوری
خستگی چرخشی
خزش گرم
رهايش
تست قفسه
تست خمش
اریکسون

سانفام

شرکت طراحی مهندسی

سازنده تجهیزات آزمایشگاهی و کنترل کیفی

سنتام بهترین انتخاب برای تجهیز آزمایشگاه

اولین و بزرگترین صادر کننده دستگاههای مدرن تست خواص مکانیکی اولین و بزرگترین تولید کننده دستگاههای تست کشش تمام کامپیوتری بیش از ۲۴ سال سابقه در کشور در زمینه طراحی و ساخت تجهیزات آزمایشگاهی استفاده بیش از ۱۲۵۰ مرکز مهم صنعتی تحقیقاتی و دانشگاهی از تولیدات این شرکت تنها دارنده پروانه تولید تجهیزات آزمایشگاهی خواص مکانیکی از وزارت صنایع و معادن ارائه تجهیزات آزمایشگاهی و کنترل کیفی به بیش از ۱۱۸ صنعت مختلف



Creep Test 30 kW (1100°C)



Bend & Re-bend Machine



Twist & Torsion Testing 300 N.m



Universal Testing Machine 250 kW High Temperature



Axial Fatigue Testing Machine 250 kW



Universal Testing Machine 1000 kW



نشانی: تهران، کوی پارس ۵، جنب پل پارس، مجتمع تجاری صنایع فلزی، پلاک ۱۱، شهرمهر
پرسنل گداز صنعتی - بخش کنترل کیفیت و تست - شماره ۱۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۳۲۹۵۰، ۰۲۱-۸۸۱۳۲۹۵۱، ۰۲۱-۸۸۱۳۲۹۵۲ - فکس: ۰۲۱-۸۸۱۳۲۹۵۳
info@santamco.com - www.santamco.com





شرکت آلیاژ صنعت ارمغان البرز (متاسفانه)

تأمین کننده مواد اولیه صنعتی

ارائه پروفرمای ارزی

وارد کننده مواد اولیه صنایع فولاد سازی و ریخته گری:

- ◇ فرو آلیاژها (فرو منگنز، فرو سیلیکو منگنز، فرو کروم، فرو سیلیس و...)
- ◇ گرافیت کم سولفور، متوسط سولفور (پترولیوم کک) و کک متالورژی
- ◇ انواع مواد حیوانه را
- ◇ و سایر مواد اولیه مورد نیاز صنایع فولاد سازی و ریخته گری

با بالاترین کیفیت و بهترین بسته بندی از معتبرترین کمپانی های اروپایی، آفریقایی و آسیایی



نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان پاسداران، میدان احتشامیه، اول خیابان شهید حجت سوری (نیستان هفتم)، پلاک ۱۹، واحد ۷
کدپستی: ۱۹۴۶۶۱۹۷۳۶ تلفن: ۲۲۵۹۹۳۰۰ (خط ۱۰) فکس: ۲۲۵۹۹۳۳۲

Web: www.asaa-co.com

E-mail: info@asaa-co.com

مروری بر چالش‌های توسعه صنعت فولاد

بر اساس نتایج طرح جامع فولاد

(بخش پایانی: چالش زیرساخت و دستاوردها)

■ شرکت مهندسی بین‌المللی فولاد تکنیک

مشاور طرح جامع فولاد کشور

شامل استحصال حجم آب مورد نظر از بخش کشاورزی، تصفیه پساب تصفیه‌خانه شهرها و استفاده مجدد از پساب‌های صنعتی در واحدهای فولادی، شیرین‌سازی آب دریا جهت واحدهای مجاور آن و در بدترین حالت شیرین‌سازی آب دریا و انتقال آن به مناطق مورد نظر می‌تواند به عنوان راهکار در نظر گرفته شود.

در این راستا لازم به تاکید است از آنجا که کلیه حوزه‌های آبریز کشور در شرایط بیلان منفی قرار دارند، از منظر برداشت آب زیرزمینی ممنوعه تلقی می‌گردند. لذا کلیه واحدهای فولادی که در مناطق بحرانی قرار دارند و منبع تامین آب آن‌ها از طریق استفاده از آب‌های سطحی و یا آب‌های زیرزمینی (حفر چاه جدید و یا استفاده از چاه‌های موجود تغییر کاربری داده شده) می‌باشد، محکوم به تعطیلی قریب الوقوع بوده و به دلیل عدم امکان تامین آب و در نتیجه وارد شدن زیان سنگین ناشی از بلااستفاده ماندن سرمایه‌گذاری‌های عظیم انجام شده، شرایط مبهمی برای آن‌ها پیش‌بینی می‌شود. بدیهی است فعال شدن و ادامه حیات این واحدها از طریق بهره‌گیری از شیرین‌سازی آب دریا و انتقال آن به مناطق دوردست نیز موجب بالا رفتن هزینه تولید و غیر اقتصادی شدن آن می‌گردد.

■ برق

با توجه به تصویب نامه هیئت وزیران محترم در جلسه ۱۳۹۴/۱۱/۴، دولت امکان سرمایه‌گذاری جهت تامین برق واحدهای بالای پنج مگاوات یا احداث نیروگاه‌های جدید را ندارد و لازم است مشترکینی که قدرت قراردادی آنها بالای پنج مگاوات می‌باشد، تامین تمام یا بخشی از انرژی برق مورد نیاز خود را از طریق نیروگاه‌های متعلق به خود یا بورس انرژی یا قراردادهای دوجانبه با نیروگاه‌ها تامین نمایند و وزارت نیرو الزامات انعقاد قرارداد برای اتصال به شبکه برق برای مشتریان را فراهم نماید. طبق مفاد مندرج

گزارش حاضر با توجه به مطالعات انجام شده در طرح جامع فولاد کشور و پایش‌های سالیانه آن تهیه شده تا مهم‌ترین چالش‌های پیش رو و دستاوردهای به دست آمده در مسیر توسعه صنعت فولاد مطابق سند چشم‌انداز را مطرح نماید.

بخش اول این گزارش یعنی چالش‌های توسعه صنعت فولاد از منظر بازار و نقدینگی در شماره قبلی (۷۱) همین نشریه منتشر شد و اکنون بخش دوم و پایانی آن که شامل چالش زیرساخت‌ها و تامین مواد اولیه و همچنین تشریح دستاوردهای پایش طرح جامع فولاد در سال جاری می‌باشد برای مطالعه مخاطبان فرهیخته نشریه چیلان ارائه می‌گردد:

۱- زیرساخت و تامین مواد اولیه

■ آب

محاسبات انجام شده در خصوص تامین آب به عنوان یکی از اساسی‌ترین زیرساخت‌های توسعه صنعت فولاد مشخص نمود میزان مصرف آب در صنعت فولاد برای واحدهای فعال موجود، حدود ۱۳۳ میلیون مترمکعب در سال می‌باشد که با اضافه شدن طرح‌های قابل تحقق و در دست اجرا، مجموع این مصرف به حدود ۲۹۸ میلیون متر مکعب در سال خواهد رسید. این مقدار ۲/۵ برابر مصرف فعلی آب در بخش فولاد می‌باشد.

اما با توجه به استقرار کشور ایران در منطقه خشک و نیمه خشک دنیا و کمبود شدید منابع آبی، کاهش شدید منابع آب تجدیدناپذیر کشور (سالانه حدود ۶ میلیارد متر مکعب) و پیش‌بینی قرارگرفتن کشور در شرایط تنش آبی و خشکسالی طولانی مدت، امکان استفاده بیشتر از آب‌های زیرزمینی به منظور تامین آب مورد نیاز صنعت فولاد را غیر ممکن نموده است. لذا در راستای حل مشکل تامین آب، راهکارهایی

میزان آب
مورد نیاز برای
واحدهای
فعال موجود و
طرح‌های قابل
تحقق در افق
حدود ۴۰۴۱،
۸۹۲ میلیون متر
مکعب در سال
و ۲/۵ برابر
مصرف فعلی آب
در بخش فولاد
می‌باشد.



در همین تصویب نامه، مشتریانی که در بخش نیروگاه سرمایه گذاری کرده اند از پرداخت حق انشعاب برق معاف می باشند. لذا در این راستا لازم است تعامل مناسبی میان وزارت نیرو و وزارت صنعت، معدن و تجارت جهت تأمین برق مورد نیاز واحدهای جدید فولادی همگام با توسعه طرح های فولادی کشور برقرار گردد تا از این طریق بتوان امکان بهره برداری از تولید مازاد برق طی ۱۰ سال آینده در نقاط مختلف کشور را شناسایی کرد و با هماهنگی وزارت نیرو، ظرفیت های مازاد تولید شبکه سراسری برق به صنعت فولاد اختصاص داده شود و یا در مواردی که امکان استفاده از مازاد برق نیست پیش بینی جانمایی و نحوه اتصال نیروگاه های جدید به شبکه سراسری تعریف و نهایی گردد.

■ گاز

طبق برآوردهای انجام شده نیاز به گاز طبیعی به عنوان یکی دیگر از زیرساخت های توسعه صنعت فولاد به منظور تحقق برنامه ۱۴۰۴ جهت تولید ۵۵ میلیون تن فولاد خام به همراه زنجیره ارزش سالانه، بالغ بر ۱۷/۷ میلیارد نرمال مترمکعب خواهد بود.

با توجه به جایگاه ایران به عنوان اولین کشور دارنده ذخایر گازی در جهان و همچنین ذخایر و طرح های در دست اجرای گازی کشور خصوصا در حوزه پارس جنوبی، در صورت برنامه ریزی جهت توسعه، بهره برداری و استخراج بیشتر از این ذخایر مشترک و همچنین تحقق طرح های توسعه خطوط انتقال گاز طبیعی در داخل کشور می توان به تأمین گاز مورد نیاز صنعت فولاد در افق ۱۴۰۴ امیدوار بود. در حال حاضر با توجه به موقعیت مخازن و ذخایر گاز طبیعی موجود در کشور به ویژه در جنوب کشور در محدوده پارس جنوبی و شمالی و همچنین خطوط انتقال گاز موجود و در حال احداث، همانطور که در مکان یابی مطالعات طرح جامع فولاد کشور هم مشخص شد، منطقه جنوب کشور از بوشهر تا عسلویه به لحاظ وجود ذخایر غنی گاز طبیعی، منطقه مناسبی برای احداث واحدهای فولادی محسوب می شود. لازم به ذکر است جهت جلوگیری از تاخیر در اجرای طرح های توسعه فولاد می بایست توسعه شبکه های گاز مناطق فوق الذکر با پیشرفت طرح های فولادی هم راستا باشد. البته تأمین گاز جهت احداث واحدهای فولادی مستلزم اخذ مجوز از کمیته سوخت شرکت ملی گاز ایران می باشد.

■ حمل و نقل

از آنجا که حمل و نقل ریلی به خصوص برای مسافت های طولانی به خاطر تاثیر قابل ملاحظه در

صرف انرژی، آلاینده گی کمتر محیط زیست و ایمنی بالا تاثیر قابل توجهی در قیمت تمام شده حمل و نقل و به دنبال آن در توجیه پذیری فنی و اقتصادی واحدهای فولادی دارد، لذا موقعیت استقرار واحدهای فولادی کشور با توجه به این مهم نقش کلیدی ایفا می کند. تا پایان سال ۱۳۹۴، طول کل خطوط اصلی راه آهن کشور ۱۰۴۲۰ کیلومتر و ظرفیت حمل بار در حدود ۳۵ میلیون تن بوده است. با توجه به اینکه در افق ۱۴۰۴ حدود ۸۸ میلیون تن حمل و نقل مواد اولیه از طریق ریل پیش بینی شده لذا لازم است مجموعا حدود ۱۵۰۰ کیلومتر به صورت خط جدید و حدود ۲۱۰۰ کیلومتر به صورت خط دوم در شبکه ریلی اضافه گردد. این به آن معناست که صنعت ریلی کشور بایستی در ۱۰ سال آینده رشدی در حدود ۳/۲ درصد صرفا به منظور تأمین زیرساخت برای صنعت فولاد داشته باشد. این در حالی است که متوسط نرخ رشد احداث خطوط ریلی در ۱۰ سال گذشته در حدود ۱/۶ درصد بوده است. لذا تأمین به موقع مواد اولیه مورد نیاز جهت راه اندازی واحدهای زنجیره فولاد چالش جدی فراهم بودن زیر ساخت حمل و نقل را پیش روی خود دارد.

متاسفانه به خاطر برنامه ریزی های نادرست گذشته برخی از واحدهای فولادی در مناطق نامناسبی که امکانات زیرساختی حمل و نقل برای آنها وجود ندارد احداث شده اند. بنابراین برای تأمین مواد اولیه برای این واحدها بایستی از شبکه حمل و نقل جاده ای بهره گرفت. بر اساس سهم حمل و نقل جاده ای در صنعت فولاد در افق ۱۴۰۴ که به میزان ۶۸ میلیون تن در سال در نظر گرفته شده، لازم است حدود ۱۷۰۰ کیلومتر مسیر ترانزیتی در جهت جابجایی حمل و نقل مواد و محصولات فولادی در برنامه های توسعه شبکه حمل و نقل جاده ای با توجه به استقرار واحدهای زنجیره فولاد اضافه گردد تا تأمین مواد اولیه و جابجایی محصول به موقع امکان پذیر شود. چنانچه توسعه حمل و نقل جاده ای کشور با رشد سالانه ۲/۴ درصد همانند ۱۰ سال گذشته ادامه یابد در افق ۱۴۰۴ مشکلی برای صنعت فولاد در این زمینه وجود نخواهد داشت.

در خصوص حمل و نقل دریایی با توجه به محدودیت عمق آبخور بنادر جنوب ایران امکان پهلو گیری کشتی های با ظرفیت ۴۰۰ هزار تنی وجود ندارد. بنابراین با این شرایط، هزینه حمل و نقل دریایی از رقابت پذیری محصولات فولادی می کاهد. در حال حاضر ظرفیت تخلیه و بارگیری بنادر کشور در حدود ۱۴۷ میلیون تن در سال می باشد. به نظر می رسد با توجه به جلسات متعددی که جهت هماهنگی اهداف توسعه بنادر و برنامه جامع فولاد کشور تشکیل شده، مشکلات بندری در امر صادرات و واردات مواد معدنی

با توجه به
جایگاه ایران
به عنوان اولین
کشور دارنده
ذخایر گازی
در جهان و
طرح های در
دست اجرای
گازی کشور
می توان به تأمین
گاز مورد نیاز
صنعت فولاد
در افق ۱۴۰۴
امیدوار بود.



صنعت ریلی
کشور بایستی
در ۰۱ سال آینده
رشدی در حدود
۳/۲ درصد صرفاً
به منظور تأمین
زیرساخت برای
صنعت فولاد
داشته باشد. این
در حالی است
که متوسط نرخ
رشد احداث
خطوط ریلی در
۰۱ سال گذشته
در حدود ۱/۶
درصد بوده
است.



مرتفع گردد و دستیابی به ظرفیت پیش بینی شده در سند چشم انداز (معادل ۲۱۰ میلیون تن) امکان پذیر شود. لازم به ذکر است که سهم واردات و صادرات محصولات فولادی ۱۵ درصد رقم فوق می باشد.

■ سنگ آهن

بر اساس آخرین اطلاعات سازمان ایמידرو ذخایر قطعی سنگ آهن ایران ۲/۸ میلیارد تن برآورد گردید. از سوی دیگر نتایج حاصل از انجام اکتشافات تا پایان سال ۱۳۹۴ و شش ماه نخست سال ۱۳۹۵، حاکی از کشف ذخایر جدید سنگ آهن به میزان حدود ۲۵۰ تا ۴۰۰ میلیون تن می باشد که بر قطعی بودن حدود ۳/۲ میلیارد تن ذخایر سنگ آهن در شرایط فعلی دلالت دارد. تا نهای شدن نتایج اکتشافات جدید، همین میزان ذخیره بیانگر وضعیت سنگ آهن خواهد بود به گونه ای که تا سال ۱۴۰۴ و رسیدن به ظرفیت تولید ۵۵ میلیون تن فولاد خام، مطابق محاسبات جمعا در حدود ۱/۴۲ میلیارد تن سنگ آهن مصرف خواهد شد. با توجه به برداشت های صورت گرفته و همچنین استخراج کامل ذخایر باقیمانده و استخراج مورد نیاز در افق ۱۴۰۴ (در صورت تحقق ۵۵ میلیون تن فولاد خام) ذخیره سنگ آهن باقیمانده کشور کمتر از یک دهه بعد از افق به پایان خواهد رسید. بنابراین توسعه فعالیت های اکتشافی و سرمایه گذاری در این بخش از موارد انکارناپذیر در جهت تداوم تولید فولاد پس از افق ۱۴۰۴ و بهره برداری کافی از سرمایه گذاری انجام شده در زنجیره ارزش فولاد می باشد. در همین راستا اجرای برنامه اکتشاف ۲۵۰ هزار کیلومتر مربعی در سطح کشور توسط سازمان ایמידرو و سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی از سال ۱۳۹۳ در حال جریان است و تاکنون نتایج امید بخشی نیز در پهنه های اکتشافی حاصل شده است. بر طبق اعلام نظر سازمان ایמידرو پیش بینی می شود با افزایش عمق اکتشافات در کشور در حدود ۱/۵ میلیارد تن به ذخایر سنگ آهن کشور افزوده شود.

در خصوص عیار سنگ آهن معادن کشور نیز عیار متوسط سنگ آهن ایران حدود ۵۱ درصد می باشد. بنابراین برای استفاده سنگ آهن در تولید فولاد می بایست عملیات فرآوری روی سنگ آهن صورت پذیرد. همچنین بایستی مطالعاتی در خصوص فرآیند بهینه فرآوری سنگ های کم عیار و دارای فسفر و گوگرد نسبتاً بالا که در معادن و یا در حین استخراج در کنار معدن دپو شده است انجام گیرد. ورود تکنولوژی های جدید فرآوری سنگ آهن و استفاده از دانش روز در این خصوص از جمله اقدامات مناسب و ضروری می باشد.

با توجه به بحران کم آبی در کشور و اینکه تمامی معادن بزرگ سنگ آهن در مناطق خشک و بیابانی واقع شده اند می بایست تجهیزات کارخانه های کنسانتره سازی در جهت کاهش حداکثری مصرف آب طراحی شوند. استفاده از تکنولوژی جدید واحدهای کنسانتره سازی می تواند مصرف آب را به حداقل کاهش دهد.

۲- دستاوردهای پایش طرح جامع فولاد کشور

همان طور که اشاره گردید طرح جامع فولاد کشور در سال ۱۳۹۳ انجام شد و پایش سالانه این طرح در دستور کار قرار گرفت. به بیان دیگر انجام طرح جامع فولاد کشور تنها به مطالعه ای یک ساله بدون پیگیری خلاصه نشد بلکه پایش سالیانه آن در دستور کار قرار گرفته است. این موضوع نه تنها باعث گردید آمار و اطلاعات سالانه "به روز" گردد و رخدادها و برآوردها به طور سالانه مورد بازنگری قرار گیرند بلکه استمرار و مطرح بودن پیوسته آن دستاوردهایی به شرح زیر داشته است:

۱. به دنبال تهیه و تدوین مطالعات طرح جامع فولاد کشور، این طرح مدنظر ارگان ها و متولیان توسعه زیرساخت از جمله سازمان توسعه حمل و نقل ریلی کشور و سازمان توسعه بنادر قرار گرفت. بدین ترتیب کارگروهی به منظور همسویی هر چه بیشتر میان برنامه های توسعه بنادر و ریل و برنامه توسعه فولاد کشور ایجاد گردید و جلسات این کارگروه به طور مستمر برگزار شده ادامه دارد.

۲. وجود فهرست طرح های قابل تحقق باعث شده که در فرآیند پذیرش هر طرح جدیدی که در زنجیره فولاد مطرح می شود نه تنها به وضعیت توجیه پذیری آن طرح توجه شود بلکه شرایط آن طرح با شرایط واحدهای موجود در فهرست طرح های قابل تحقق نیز مقایسه گردد. بدین ترتیب وجود این لیست خود به عنوان یک مرحله کنترلی در پذیرش و یا عدم پذیرش طرح های جدید زنجیره فولاد تبدیل شده است. لیست مذکور با همکاری کارگروهی متشکل از نمایندگان وزارت صنعت، معدن و تجارت، (معاونت برنامه ریزی و معاونت معدن و صنایع معدنی)، شرکت ملی فولاد ایران، انجمن تولیدکنندگان فولاد، انجمن سنگ آهن و همچنین مشاور طرح جامع فولاد کشور، شرکت مهندسی فولاد تکنیک به صورت مستمر در حال پایش و "به روز رسانی" می باشد.

۳. در طرح جامع فولاد کشور ضمن ساماندهی طرح های موجود برنامه عملیاتی تهیه گردید و این برنامه نیز در سال ۱۳۹۴ مورد پایش قرار



چنانچه توسعه حمل و نقل جاده ای کشور با رشد سالانه ۲/۴ درصد همانند ۱۰ سال گذشته ادامه باید در افق ۴۰۴۱ مشکلی برای صنعت فولاد در این زمینه وجود نخواهد داشت.



ذخیره سنگ آهن باقیمانده کشور کمتر از یک دهه بعد از افق ۴۰۴۱ به پایان خواهد رسید. بنابراین توسعه فعالیت های اکتشافی و سرمایه گذاری در این بخش یک ضرورت ویژه است.



مسئله کمبود آن در سال های آتی بعد از افق ۱۴۰۴ به عنوان یکی از نکات مورد تذکر در طرح جامع فولاد کشور باعث گردید موضوع اکتشافات به طور جدی تری توسط نهادهای مرتبط پیگیری گردد.

۹. برآوردهای انجام شده در طرح جامع فولاد کشور در خصوص سرمایه گذاری مورد نیاز برای توسعه صنعت فولاد کشور تا افق ۱۴۰۴ نشان داد علاوه بر آنکه احداث طرح های جدید نیازمند سرمایه گذاری است، تأمین زیر ساخت ها نیز به جذب سرمایه قابل توجهی نیاز دارد. این موضوع در کنار گشایش های ایجاد شده حاصل از اجرای برجام باعث گردید توجه به این مقوله در قالب برگزاری همایش های سالیانه و عقد تفاهم نامه با شرکت های خارجی در خصوص جذب سرمایه گذاری خارجی پیگیری بیشتری شود.

۱۰. برآوردها در طرح جامع فولاد کشور نشان داد که در مسیر توسعه فولاد مقوله صادرات از اهمیت خاصی برخوردار است. در این خصوص جلساتی با محوریت موضوع صادرات با حضور شرکت های مهم صادر کننده تشکیل و پیشنهاد ایجاد یک تشکل صادراتی مطرح گردیده است.

۱۱. تمرکز بر صادرات محصولات با ارزش افزوده بیشتر در زنجیره فولاد و جلوگیری از خام فروشی مورد توجه طرح جامع فولاد بوده است و با توجه به نتایج توسعه صادرات سال های گذشته و جاری امید است در آینده ای نزدیک ایران به عنوان صادر کننده محصولات با ارزش افزوده بیشتر تبدیل گردد.

در پایان یادآوری این نکته ضروری است که هر چند مطالعات طرح جامع فولاد براساس محاسبات فنی و مدل های پیش بینی انجام شده است اما تحقق آن ها و به بیان علمی تر توسعه صنعت فولاد از یک سو به ایجاد تعهد به اجرای این سند وابسته است و از سوی دیگر اگر برنامه توسعه ایران در افق ۱۴۰۴ تبدیل شدن به کشوری توسعه یافته است، لازم است کلیه نهادها و متولیان امر توسعه در کشو هماهنگ و همسو عمل نمایند و طرح جامع نه تنها برای صنعت فولاد بلکه صنایع بالادستی و پایین دستی فولاد به دقت تدوین و با تعهد اجرا گردد. چرا که اگر غیر از این باشد نمی توان توسعه قابل قبولی برای صنعت فولاد و برای سایر صنایع کشور متصور بود.

گرفت. پایش برنامه عملیاتی مشخص نمود که نسبتاً اهداف برنامه عملیاتی (به لحاظ پیشرفت فیزیکی و پیشرفت هزینه ای) محقق شده است. این موضوع با عث شد تا توازن سالانه زنجیره بیش از پیش مورد توجه و پایش قرار گیرد و برای عدم توازن های پیش آمده در مصرف داخلی و یا صادرات محصولات میانی برنامه ریزی شود.

۴. یکی از نتایج و پیشنهادات ارائه شده در طرح جامع فولاد کشور، کنترل بیشتر در اعطاء مجوز در زنجیره فولاد به فعالان اقتصادی بوده است. تحقق این مهم در رقم اعلام شده در مجوزها قابل مشاهده می باشد به گونه ای که رقم مربوط به مجوزهای تولید فولاد خام در مهر ماه ۱۳۹۵ از ۱۳۶ میلیون به ۹۷ میلیون تن کاهش یافته است.

۵. با توجه به رقم قابل توجه سرمایه گذاری برآورد شده در طرح جامع فولاد در زیرساخت های مرتبط با واحدهای فولادی، پیشنهاد گردید که نهاد و یا ارگانی تخصصی مسئولیت تأمین زیرساخت ها را به عهده داشته باشد. این پیشنهاد به ویژه در زنجیره فولاد سنگان اجراء شده و در منطقه ویژه هرمزگان و چابهار هم مورد توجه قرار گرفته است.

۶. انجام مکان یابی در طرح جامع فولاد کشور مشخص نمود که مناطق مجاور آب های جنوبی کشور از اولویت نخست برای احداث طرح های فولادی برخوردار می باشند. طرح تجمیع واحدهای فولادی موجود با ظرفیت اقتصادی مناسب در منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس در قالب یک طرح ۱۰ میلیون تنی و پیشنهاد احداث یک مجتمع ۱۰ میلیون تنی در منطقه آزاد چابهار از دیگر دستاوردهای پایش طرح جامع فولاد کشور است که در دست بررسی می باشد و در این خصوص نیز جلساتی تشکیل شده است.

۷. با توجه به اینکه طرح جامع فولاد به عنوان یک سند بالادستی تعریف شده است، پیشنهاد و احداث هر واحد جدید با مفروضات طرح جامع کنترل می شود و پس از مطالعات جامع امکان سنجی در صورت احراز شرایط لازم، پس از تایید کمیته سرمایه گذاری ایمیدرو در سبد طرح های قابل تحقق قرار خواهد گرفت. بدیهی است که جهت رعایت سقف زنجیره فولاد به ازای تولید ۵۵ میلیون تن فولاد می بایست به همان میزان از ظرفیت طرح های موجود کاسته شود.

۸. محاسبات و موازنه های انجام شده در خصوص مواد اولیه زنجیره فولاد و به ویژه سنگ آهن و



ترجمه:

امید آقامیری

معاون بازرگانی خیام سهر
فولاد نیشابور

منبع: انجمن جهانی فولاد

تغییرات آب و هوایی از طریق تحقیق و انتقال تکنولوژی در فولاد

بهترین شیوه انتشار بدون به خطراتدان رقابت پذیری.

اعضاء جامعه جهانی فولاد معمولاً از طریق پروژه ها، کارگاه ها، برگزاری جلسات کارشناسی تخصصی در زمینه های سلامتی، خلاقیت، تکنولوژی، محیط زیست، بهبود محصول به تبادل اطلاعات می پردازند.

ابزارهای آنلاین ویژه اعضای انجمن جهانی فولاد جهت بهینه سازی امنیت، بهداشت، شدت انرژی و نشر گاز، بازدهی فرایند و پایداری عملکرد فراهم است. این سیستم ها می تواند جهت معیارسنجی و مقایسه اعضا با سایر شرکت ها مورد استفاده قرار گیرد و ابزارهای قدرتمندی جهت انتقال دانش هستند.

انجمن جهانی فولاد گزارشات تکنیکی با محوریت مخاطرات موثر بر صنعت فولاد تهیه می کند. تمرکز این گزارشات بر بهبود عملکرد اقتصادی-زیست محیطی صنعت فولاد و ایجاد بانک اطلاعاتی جهت معیارسنجی داخلی آنلاین شرکت ها است. نمونه هایی از موضوعات اخیر فنی منتشر شده عبارتند از: بازدهی فرایند، محصولات فرعی، بهره مواد اولیه، مصرف انرژی، نگهداری، کیفیت هوا و مدیریت آب در صنایع فولاد.

انجمن جهانی فولاد به عنوان پیشرو در ارزیابی چرخه عمر محصول با استفاده از اطلاعات حاصله از شرکت های فولادی و به منظور تشخیص اثرات کلی مخاطرات زیست محیطی صنعت فولاد در زمان تولید و انتهای آن است.

برنامه دستیابی به موفقیت CO₂

کارخانجات مدرن فولادسازی با استفاده از فن آوری های موجود در نزدیکی محدوده های عملی بازده ترمودینامیکی فعالیت می کنند (با حداکثر انرژی ذخیره شده که قبلاً جذب گردیده) لذا کاهش عمده در انتشار گاز CO₂ با فن آوری های موجود امکانپذیر نیست.

انجمن جهانی فولاد گروه نوآوری جهانی تکنولوژی را ایجاد کرده و گروهی متخصص از اعضا را گرد هم آورده است. در ابتدا هفت برنامه ملی-منطقه ای جهت نیل به نتیجه اطلاعات خود در مورد پروژه ها را تبادل کرده و پیشرفت ها و شکاف ها یا همپوشانی موجود در تحقیقات را با یکدیگر به اشتراک گذاشته اند.

برنامه های متنوع منطقه ای در حوزه های تخصصی صنعتی از تولیدکنندگان فولاد، مولدهای انرژی، سازندگان تجهیزات و طراحان کارخانه در این دامنه قرار می گیرند. آنها همچنین از نتایج تخصصی

فولادسازان در بسیاری از برنامه های انتقال تکنولوژی و روش های بهبود و جایگزینی فرایندهای موجود و یا کاهش مراحل فرایند فولادسازی مشارکت دارند. تولیدکنندگان فولاد در حال تحقیق و سرمایه گذاری در فرایندهای کم کربن جهت کاهش مخاطرات زیست محیطی هستند.

صنعت فولاد پیشرفت های قابل ملاحظه ای در مصرف انرژی و بهره وری در دو دهه گذشته داشته که نتیجه آن کاهش نشر دی اکسید کربن بوده است.

فولاد به عنوان صنعتی در خط مقدم چالش تغییرات آب و هوایی، با دستیابی موفق به فن آوری نوین جهت کاهش بیشتر انتشار گاز دی اکسید کربن فعالیت های خود در این زمینه را رسمیت می بخشد.

اکثر کارخانجات مدرن فولادی با بکارگیری تکنولوژی های پیشرفته با حداکثر بهره وری انرژی جهت کاهش انتشار گاز دی اکسیدکربن در محدوده بهره وری و شدت انرژی متاثر از قوانین ترمودینامیکی فعالیت می کنند.

گاز CO₂ تولید شده در صنعت فولاد نتیجه واکنش شیمیایی بین کک و ذغال سنگ و سنگ آهن در کوره است. این فرایند کاهش سنگ آهن و تولید فلز مذاب (نزدیک به آهن خالص) نامیده شده که در مرحله بعد به فولاد تبدیل می شود.

در حال حاضر هیچ گونه فرایند تولید در مقادیر عمده جهت جایگزینی مصرف کربن در آهن و فولادسازی در دسترس نیست. کارخانجات مدرن و یکپارچه آهن و فولاد کلیه فرایند برگشت گازها به پروسه های تولید را جهت بازیافت انرژی از گرما و تولید الکتریسیته یا استفاده از گرما جهت سایر فرایندها را مجدداً به گردش در می آورند که نتیجه آن افزایش بهره وری، کاهش مصرف انرژی های بیرونی و کاهش انتشار گازهای گلخانه ای به طور موثر است.

تعداد فزاینده ای از کشورهای جهان در حال انجام اقدامات اقتصادی جهت کاهش انتشار CO₂ از طریق طرح های تجاری، مالیات بر کربن یا طرح های بهره وری انرژی هستند.

انتقال تکنولوژی

شرکت های عضو جامعه جهانی فولاد تکنولوژی و بهترین عملیات انتقال را به عنوان بخشی از راه حل می بینند. هدف این است،



آزمایشگاه‌های تحقیقی، دانشگاه‌ها و موسسات پژوهشی در سراسر جهان بهره‌مند می‌شوند.

برنامه‌ها گویای این است که تکنولوژی بایستی منتج به کاهش انتشار گاز Co2 شود. مطالعات امکان‌سنجی در مقیاس‌های متنوع - از کار آزمایشگاهی تا کارخانه‌های کوچک به عنوان پایلوت و همچنین در اندازه‌های تجاری در حال انجام است. مشارکت کنندگان به صورت

سالانه یکدیگر را در یادگیری از هم و عدم تکرار موارد ناموفق به روز می‌کنند. محدودیتی در اسکوپ پروژه‌ها وجود ندارد و مهم خروجی کاربردی جهت دستیابی به موفقیت در موضوع است که منجر به کاهش انتشار GHG به اتمسفر در حد حداقل 50% خواهد شد. هر ابتکار عمل منطقه‌ای راه‌حلی را کشف می‌کند که به نظر می‌رسد بهترین راه حل جهت محدودیت‌های محلی، منابع اولیه و تولید انرژی باشد.

برنامه	هدف	مشارکت	بهترین نتیجه
Baosteel Programme	کاهش نشر از شعله	شرکت بائواستیل (چین)	۱. سلول‌های فتوولتائیک ۲. تولید اتانول از BOF
شرکت فولاد چین	تمرکز مشترک در فعالیت‌های پژوهشی بر دو فن آوری اصلی: تکنولوژی اکسی سوز با هدف خالص سازی Co2 با سوزاندن بدون نیتروژن و جذب مواد شیمیایی که به دنبال کاهش بیشتر مصرف انرژی در هر واحد Co2 است. علاوه بر این، همکاری‌های علمی در شرکت فولاد چین در کربناسیون سرباره BOF و تثبیت کربن میکروجلبک.	مشترک بین شرکت فولاد چین و تایوان	۱. تصفیه در اکسید کربن ۲. کاهش مصرف انرژی ۳. کربوناسیون سرباره و تثبیت کربن ریزجلبک
Course50	هدف، توسعه فن آوری‌های نوین جهت کمک به حل معضلات زیست محیطی جهانی است. از طریق پروژه‌های تحقیق و توسعه، فعالیت‌های روابط عمومی و توسعه همکاری‌های صنعت و موسسه	فدراسیون آهن و فولاد ژاپن، وزارت اقتصاد، تجارت و صنعت ژاپن	۱. سناریویی جهت کاهش گرم شدن زمین ۲. جدایی، گرفتن و ذخیره سازی Co2 ۳. تثبیت Co2 با استفاده از گیاهان و استفاده موثر آن ۴. کاهش هیدروژن با نتایج جالبی تست شده و محدودیت‌های آزمایشات نیز شناسایی گردیده است.
POSCO	هدف، شناسایی راهکارهای جدید جهت کاهش انتشار گاز Co2 در صنایع فولاد و سازگاری تغییرات آب و هوایی با محصولات فرعی فولادسازی است. چهارچوب آن نیز متشکل از ۶ پروژه است: ۱. پیش کاهش و بازیابی حرارت از رسوب داغ ۲. جذب Co2 با استفاده از محلول آمونیاک ۳. استفاده از بیوسرباره برای بازسازی محیط زیست دریایی ۴. تولید هیدروژن با استفاده از کک و ضایعات ۵. کاهش سنگ معدن آهن با استفاده از گاز سنتز غنی شده ۶. فرایند کربن ناب (FINEX)	POSCO, RIST, POSLAB, POSTECH	۱. جذب Co2 با استفاده از محلول آمونیاک ۲. فرایند کربن ناب
AISI Technology roadmap programme	طراحی برنامه مشترک سازمان حفاظت محیط زیست و AISI جهت ۱. افزایش بهره‌وری انرژی ۲. رقابت در صنعت فولاد در آمریکای شمالی ۳. بهبود محیط زیست. تفاوت با دیگر برنامه‌ها، چون برنامه‌های فولادی بایستی هزینه‌های فدرال را پرداخت نمایند.	مشارکت بخش خصوصی و دولتی بین AISI و وزارت انرژی ایالات متحده، دفتر فناوری‌های صنعتی	۱. تعلیق کاهش هیدروژن کنسانتره اکسید آهن ۲. الکترولیز اکسید مذاب



۱. انتشار گاز Co2 به دلیل استفاده از زیست توده و محصولات فرعی کاهش می یابد.	BlueScope Steel and On-eSteel, CSIRO coordination (Australia)	Bluescope CSIRO بامشارکت Onestell و Steel در دو پروژه باهدف کاهش انتشار گاز Co2 مشارکت می کنند بیومس، که بااستفاده از کربن تجدیدپذیر مشتق شده از زیست توده در تولید فولاد و بازیابی حرارت از سرباره مذاب از طریق گرانول های خشک که حرارت اضافی دریافت شده از خنک سازی سرباره را دریافت که در نتیجه باعث کاهش انتشار گاز Co2 می شود. این برنامه مورد حمایت گسترده دولت استرالیا است.	Australian programme
(۱) حداکثر بازیافت گاز از طریق جذب و نگهداری دی اکسید کربن ۲. کاهش پیشرفته مستقیم با CCS ۳. الکترولیز	همه شرکت های عمده فولادسازی اروپا، دانشگاه ها و موسسات پژوهشی که بوسیله اتحادیه اروپا پشتیبانی می شوند.	ابتکار و مشارکت تحقیقاتی در کاهش انتشار Co2 در صنعت فولاد. شامل علم فرایند مهندسی، اقتصاد و مطالعات پیشبین تغییرات آب و هوایی.	ULCOS Ultra-low carbon dioxide steelmaking (EU)

پروژه شدت انرژی

به دلیل چرخه عمر طولانی محصولات فولادی و تقاضای فزاینده فولاد، قراضه به اندازه کافی در دسترس نیست. متوسط عمر محصولات فولادی ۴۵ سال است و زمان بازیافت آن بسته به کارکرد آن متغیر است. اگر نرخ های سنگ آهن پایین باشد تعادل به سمت منابع اولیه شیفتمی می کند یا اگر قراضه دارای فراوانی باشد از لحاظ اقتصادی قابل دوام است. صنعت به طور مداوم باید تعادل بین بهینه سازی جامع انرژی و هزینه ها در استفاده از سنگ آهن و ذغال سنگ و قراضه را جهت ارائه محصولات باکیفیت مورد نیاز مشتری فراهم کند.

فولاد: ماده همیشگی در چرخه اقتصاد

صنعت فولاد چرخه اقتصاد را با تقویت و ارتقا 4Rs فراهم می کند: کاهش - استفاده مجدد - ساخت مجدد - بازیافت

کاهش

کاهش میزان مواد، انرژی و دیگر منابع مورد استفاده جهت تولید فولاد و کاهش میزان فولاد مورد استفاده در محصولات.

استفاده مجدد

یعنی استفاده مجدد جسم یا ماده ای چه برای همان هدف اصلی و چه جهت هدفی مشابه بدون تغییر شکل قابل توجه فیزیکی آن جسم یا ماده.

ساخت مجدد

فرایند بازسازی محصولات فولادی استفاده شده بادوام تحت شرایط جدید.

بازیافت

ذوب محصولات فولادی در پایان عمر مفید خود جهت تولید فولادی جدید. بازیافت، شکل و فرم فیزیکی محصول را جهت کاربردهای جدید تغییر می دهد.

انجمن جهانی فولاد پروژه شدت انرژی را در سال ۲۰۱۳ به اتمام رساند. این پروژه مشتمل بر بررسی جهانی ۱۹۰ فن آوری بهره وری انرژی بود که در صنعت فولاد مورد استفاده قرار می گرفت. برخی از این فن آوری ها به درجه بلوغ رسیده و به طور گسترده مورد استفاده گرفتند و برخی در مرحله توسعه قرار داشتند. در میان فن آوری های بررسی شده، الگویی مشخص شد که صرفه جویی انرژی تنها در ۳۰ درصد از تکنولوژی های مورد استفاده عملی شده است.

اهمیت مواد اولیه

کیفیت مواد اولیه به شدت بر مصرف انرژی و انتشار گازهای گلخانه ای در فولادسازی تاثیر داشته و کیفیت بالای مواد اولیه مصرفی در سطح اقتصادی جهت عملکرد کارآمد ضروری است. سنگ آهن با کیفیت خوب دارای ۶۸-۶۳ درصد آهن و سطح پایینی از آلاینده ها است. کیفیت ذغال سنگ مصرفی نیز به همان اندازه دارای درجه اهمیت است. سنگ آهن و ذغال سنگ موجود در معدن تولید مواد اولیه و بازگشت مواد غیرقابل استفاده به معدن و همچنین به حداقل رساندن حمل و نقل مواد را از طریق بهره وری انرژی میسر می سازد. این اصلاحات می تواند در زنجیره تامین، زمینه ساز کاهش قابل توجه استفاده از ذغال سنگ و انرژی گردد.

اهمیت بازیافت

فولاد ماده ای است که صددرصد قابل بازیافت است. بازیافت فولاد حتی مستلزم مصرف انرژی کمتری است. تولید فولاد از قراضه در مقایسه با تولید فولاد از سنگ آهن به یک سوم مصرف انرژی نیاز دارد که نتیجه آن تولید کمتر گاز Co2 و گازهای گلخانه ای است.

نرخ جهانی بازیافت فولاد در صنعت ساختمان ۸۵ درصد، در صنعت اتومبیل ۸۵ درصد (نزدیک به ۱۰۰ درصد در ایالات متحده آمریکا)، ۹۰ درصد در ماشین آلات و ۵۰ درصد برای لوازم الکتریکی و خانگی است.



شکل ۱۳- پنج گام برای بهبود بازدهی انرژی.

است، زیرا تولیدکنندگان فولاد باید متغیرهای بسیاری را برای بهینه سازی مصرف انرژی مدیریت کنند. انرژی ۲۵-۲۰ درصد از کل هزینه تولید فولاد را بسته به هزینه های محلی انرژی تشکیل می دهد. توصیه های کلیدی این گزارش عبارتند از:

- انجام یک تجزیه و تحلیل انرژی با استفاده از مدل wold-steel برای هر کارخانه و تجهیزات سازمان
- استفاده از قراضه بازیافتی تا حداکثر میزان امکان پذیر از لحاظ اقتصادی
- انتقال بهترین شیوه ها به سراسر شرکت و صنعت
- فقط تکنولوژی هایی که سطح بهبودهایی را نشان می دهند که سرمایه گذاری را توجیه و با کسب و کار شما تناسب دارند را بکار بگیرید
- از طریق تیم تدارکات خود، خواستار بهبود کیفیت مواد اولیه شوید، موازنه هزینه های اقتصادی در مقابل بازدهی انرژی و فرآیند سازمان
- مقدار تغییرات تصمیمات، عملیات و یا اجرای تکنولوژی های صرفه جویی انرژی را با استفاده از مدل woldsteel پیش بینی یا توجیه کنید.

مراجع:

- [1] International Iron and Steel Institute, Energy and the Steel Industry, 1982
- [2] International Iron and Steel Institute, Energy Use in the Steel Industry, 1998
- [3] World Steel Association, Energy Use in the Steel Industry, 2014
- [4] World Steel Association, World Steel in Figures 2015, p7.

هیچ راه حل منفردی برای کاهش شدت مصرف انرژی وجود ندارد. اولین قدم اندازه گیری عملیات فعلی و عملکرد آن است. بدون یک روش استاندارد، فرآیند و سیستم، ارزیابی عینی وضعیت فعلی دشوار است. امکان پیش بینی تاثیر اجرای تکنولوژی ها یا شیوه ها در یک کارخانه خاص با استفاده از مدل woldsteel وجود دارد. سرمایه گذاری در صرفه جویی انرژی نباید بدون یک فرآیند عمیق و تحلیل تاثیر آن بر کارخانه انجام شود. به نظر می رسد اجرای ۲۵-۳۰ درصد از تکنولوژی های موجود صرفه جویی انرژی برای رسیدن به سطوح شدت مصرف انرژی مرجع woldsteel یا در بهترین کلاس بودن کافی است. اما اینها تنها زمانی موثر هستند که تکنولوژی ها، فرآیندها یا بهبودها به طور پیوسته بهره برداری شوند و در قابلیت کامل عملی خود اجرا شوند.

مدیریت این کارخانه ها باید از اصول تصمیم گیری درستی بر اساس حقایق و داده های به دست آمده به صورت عینی استفاده کنند. این کار آنها را قادر به دستیابی به سطح بالایی از قابلیت اطمینان، تعمیر و نگهداری کم و بهبود بهره دهی فرآیند و محصول می سازد. پنج گام برای بهبود بازدهی انرژی در تولید فولاد در شکل ۱۳ نشان داده شده است.

نتیجه گیری

انجمن جهانی فولاد و اعضای آن یک سیستم اندازه گیری و بهینه کاوی آنلاین شدت مصرف انرژی برای انجام مقایسه مصرف انرژی داخلی خود بر حسب فرآیند با یک کارخانه مرجع استاندارد را تدوین کرده اند. شدت مصرف انرژی به ازای هر تن محصول فرآیند مورد تحلیل قرار گرفته و تلفیق می شوند که قابلیت انجام مقایسه در سطح کارخانه و تجهیزات را ایجاد می کند. بنابراین تولیدکنندگان فولاد می توانند بهبود شدت مصرف انرژی خود را پایش کرده، تمام عوامل کلیدی را در نظر بگیرند. گزارش استفاده از انرژی در صنعت فولاد، توسط انجمن جهانی فولاد در سال ۲۰۱۴ منتشر شد و تحلیل کاملی را بر اساس داده های سال ۲۰۱۰ برای اعضای مشارکت کننده در آن پروژه فراهم می کند. شدت مصرف انرژی جهانی برای مسیر BF/BOF است در محدوده ۱۵/۸۲ تا ۲۲/۸۲ گیگاژول به ازای هر تن فولاد ریخته گری شده، با میانگین ۱۸/۶۸ گیگاژول به ازای هر تن قرار دارد. برای یک EAF که ۱۰۰ درصد قراضه مصرف می کند، شدت مصرف انرژی بین ۵/۳۴ و ۸/۶۶ گیگاژول به ازای هر تن فولاد ریخته گری شده با میانگین ۶/۷۴ گیگاژول به ازای هر تن متفاوت است.

نتایج نشان می دهند که اگر صنعت از مقدار میانگین به مقدار کارخانه مرجع حرکت کند، قابلیت صرفه جویی انرژی برای مسیر BF/BOF به میزان ۵ درصد است (اکنون EAF در میانگین قرار دارد) و سپس چنانچه صنعت از مقدار میانگین به بهترین عملکرد حرکت کند، قابلیت صرفه جویی انرژی ۱۵ درصد برای مسیر BF/BOF و ۲۰ درصد برای مسیر EAF می باشد.

توصیه هایی برای تولیدکنندگان فولاد

شدت مصرف انرژی تولید فولاد برای هر پیکربندی کارخانه پیچیده

تولید فولاد خام و محصولات فولادی طی ۱۰ ماهه ۹۵ و مدت مشابه در سال گذشته واحد: هزار تن

محصول	تغییر	تولید بخش خصوصی شده		تولید بخش خصوصی		کل تولید		برآورد تولید سال ۹۵ بر اساس تولید ۱۰ ماهه
		ده ماهه ۹۴	ده ماهه ۹۵	تغییرات درصد	ده ماهه ۹۴	ده ماهه ۹۵	تغییرات درصد	
تیر آهن		۸۶۷	۶۶۱	-۲۴	۱۷۱	۲۰۵	۲۰	۱۰۳۹
میگرد		۱۸۴۹	۱۷۳۹	-۶	۳۴۸۰	۳۸۰۷	۹	۶۶۵۵
ورق گرم		۵۵۴۳	۵۳۹۶	-۳	۳۲۱	۴۴۰	۲۹	۷۰۰۳
ورق سرد		۱۰۵۲	۱۱۲۴	۷	۴۲۲	۴۲۷	۱	۱۸۶۱
ورق پوششدار		۴۴۱	۴۸۴	۱۰	۳۲۴	۴۰۵	۲۵	۱۰۶۶
سایر محصولات فولادی		۱۱۴	۳۹	-۶۶	۲۴۷	۲۷۶	۱۲	۳۷۸
کل محصولات فولادی		۹۸۶۶	۹۴۴۳	-۴	۵۰۰۵	۵۵۶۰	۱۱	۱۸۰۰۳
بیل و بلم		۴۸۵۰	۴۶۷۱	-۴	۲۲۹۲	۲۳۴۷	۲۴	۹۶۲۱
اسپ		۶۷۴۹	۷۳۱۲	۸	۶۸	۷۵	۱۰	۸۸۶۴
فولاد خام		۱۱۵۹۹	۱۱۹۸۳	۲	۲۳۶۰	۲۴۲۲	۲۵	۱۸۴۸۶

بر اساس جدول فوق، تولید مقاطع طولی فولادی کشور با ۱۰ درصد رشد در بخش خصوصی و ۱۴ درصد کاهش در بخش خصوصی شده به ۶/۷ میلیون تن رسیده که نسبت به مدت مشابه سال قبل تغییر محسوسی نداشته است. در آمار ۱۰ ماهه بخش مقاطع تخت هم تولید بخش خصوصی شده تغییری نشان نمی دهد اما بخش خصوصی رشد ۱۵ درصدی به ثبت رسانده و باعث شده که کل تولید ۱۰ ماهه ورق های فولادی به ۸/۲ میلیون تن برسد.

روند شتابان رشد بخش خصوصی در تولید فولاد خام (به ویژه بیل و بلم) باعث شده تا در حالی که میانگین رشد تولید فولاد در کشورهای دنیا حدود ۵ درصد است، تولید فولاد ایران ۱۰ درصد یعنی دو برابر میانگین جهانی رشد کند آن هم در شرایطی که کارخانجات فولادی با ۶۰ درصد ظرفیت خود مشغول فعالیت می باشند!

تولید همه کالاها در طبقه بندی فولاد خام و محصولات فولادی در بخش خصوصی طی ده ماهه امسال نسبت به همین مدت در سال ۹۴ رشد داشته و تنها محصولی که تولید آن در بخش خصوصی روند کاهشی داشته، ورق سرد (روغنی) بوده است. عکس همین قضیه در بخش خصوصی شده وجود دارد به گونه ای که در این بخش، تولید ده ماهه همه محصولات فولادی به جز ورق های سرد و پوشش دار نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش داشته است.

بیشترین رشد تولید در میان محصولات فولادی در بازه زمانی ۱۰ ماهه همچون چند ماه اخیر مربوط به ورق گرم در بخش خصوصی با ثبت رشد ۲۹ درصدی بوده است. همچنین بیشترین کاهش تولید در آمار ده ماهه صنعت فولاد کشور متعلق به سایر محصولات فولادی (نبشی، ناودانی، سپری و غیره) در بخش خصوصی شده می باشد.



صادرات و واردات فولاد خام و محصولات فولادی طی ۹ ماهه ۹۵ و مدت مشابه در سال گذشته



واحد: هزار تن

معمول	تغییر	واردات			صادرات		
		۹۵ ماهه ۹۵	۹۴ ماهه ۹۵	درصد تغییرات	۹۵ ماهه ۹۵	۹۴ ماهه ۹۵	درصد تغییرات
تیر آهن		۲۶	۱۵۲	-۲۰	۱۶۲	۸	
میلهگرد شانه		۳۲	۲۲۲	۲۲	۱۶۵	-۳۲	
میلهگرد کلاف		۲۱۲	۱۰	-۶۸	۲۸	۳۸۰	
ورق گرم زیر ۳ میلیمتر		۱۶۳۷	۰٫۱	-۳۲	۰٫۱	-۸۹	
ورق گرم بالای ۳ میلیمتر		۳۷۸	۱۲۷۶	-۲۰	۱۰۰۲	-۲۱	
ورق سرد		۵۲۳	۷۲	-۵	۱۲۶	۱۰۳	
ورق پوششدار		۲۸۸	۲۲	-۱۱	۲۵	۱۲	
سایر محصولات فولادی		۱۲۲	۲۱	-۱۹	۳۲	۵۲	
کل محصولات فولادی		۲۲۵۸	۱۷۹۶	-۲۶	۱۵۸۲	-۱۲	
بیل و بلم		۸۰	۱۳۱۳	۱۳۰	۱۷۹۵	۳۷	
اسلب		۱	۲۲	۱۰۰	۱۰۴۹	۲۳۹۸	
فولاد خام		۸۱	۱۸۸	۱۸۶	۲۸۲۲	۱۱۰	

صادرات اسلب کشور در بازه زمانی نه ماهه امسال نسبت به مدت مشابه در سال قبل، بیش از ۲۳ برابر شده است!

صادرات ورق گرم زیر ۳ میلیمتر (مورد نیاز صنایع پایین دستی مثل لوله و پروفیل) در ۱۰ ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۸۹ درصد کاهش نشان می دهد! همچنین صادرات میلگردهای کلاف صنعتی در همین مدت حدود ۴ برابر شده است.

واردات بیل و بلم به کشور در ۱۰ ماهه سال جاری نسبت به همین مدت در سال قبل، تقریباً ۲/۵ برابر شده است که این شاخص در ماه قبل حدود ۳ برابر بود.

مجموع صادرات فولاد کشور (فولاد خام و محصولات فولادی) در ۱۰ ماهه سال جاری به بیش از ۴/۴ میلیون تن رسید.

صادرات فولاد خام کشور در ۱۰ ماهه سال جاری نسبت به همین مدت در سال قبل، بیش از دو برابر شده است.



مصرف ظاهری فولاد خام و محصولات فولادی طی ۹ ماهه ۹۵ و مدت مشابه در سال گذشته



واحد: هزار تن

معمول	تغییر	مصرف ظاهری			مصرف ظاهری		
		۹۵ ماهه ۹۵	۹۴ ماهه ۹۵	درصد تغییرات	۹۵ ماهه ۹۵	۹۴ ماهه ۹۵	درصد تغییرات
تیر آهن		۹۲۲	۵۲۹	-۲۱	۵۲۹	-۲۱	
میلهگرد		۵۲۲۲	۵۲۲۰	۲	۵۲۲۰	۲	
ورق گرم		۶۶۲۲	۶۶۲۸	-۵	۶۶۲۸	-۵	
ورق سرد		۱۱۷۰	۱۱۲۸	-۲	۱۱۲۸	-۲	
ورق پوششدار		۱۰۶۶	۱۱۵۲	-۸	۱۱۵۲	-۸	
سایر محصولات فولادی		۳۲۲	۳۸۲	-۱۷	۳۸۲	-۱۷	
کل محصولات فولادی		۱۷۲۷۵	۱۵۸۷۹	-۳	۱۵۸۷۹	-۳	
بیل و بلم		۵۱۰۹	۶۴۰۷	-۸	۶۴۰۷	-۸	
اسلب		۶۷۷۶	۶۲۲۰	-۶	۶۲۲۰	-۶	
فولاد خام		۱۲۶۸۵	۱۲۷۲۷	-۰	۱۲۷۲۷	-۰	

سرانه مصرف فولاد در سال ۹۴، ۱۹۱ کیلوگرم بوده که پیش بینی می شود این شاخص در پایان سال جاری نیز در همین سطح باقی بماند.

کاهش مصرف ظاهری در اکثر محصولات فولادی نشان می دهد بازار فولاد علی رغم اظهارات وزیر صنعت و رئیس جمهور هنوز در رکود است.

کاهش مصرف ظاهری در اکثر محصولات فولادی نشان می دهد بازار فولاد علی رغم اظهارات وزیر صنعت و رئیس جمهور هنوز در رکود است.

تولید بیلت و بلوم طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
بیلت و بلوم	۷۲۶,۵۸۹	۸۷۶,۶۷۳	۸۶۱,۰۹۱	۷۱۱,۱۶۳	۸۰۸,۷۲۸	۸۳۴,۰۳۰	۸۴۴,۴۲۱	۸۱۰,۶۵۷	۸۱۵,۶۵۰	۷۳۵,۰۷۴



واردات بیلت و بلوم طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
بیلت و بلوم	۲۰,۷۱۷	۱۰,۰۶۲	۱,۰۷۶	۲۰,۲۱۱	۲۶,۷۲۶	۳۸,۷۳۱	۳۱,۸۶۹	۱۴,۹۶۰	۱۳,۹۰۳	۶,۲۱۷



صادرات بیلت و بلوم طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
بیلت و بلوم	۲۰۵,۳۸۶	۳۱۰,۹۱۷	۱۹۵,۳۷۶	۲۰۵,۶۶۸	۹۵,۳۳۴	۱۳۸,۴۱۸	۲۴۸,۵۳۹	۱۹۳,۶۹۶	۱۰۵,۰۳۶	۹۷,۱۲۷



تولید اسلب طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
اسلب	۷۸۲,۳۴۲	۷۶۸,۵۴۴	۶۷۲,۹۹۶	۶۴۰,۲۰۸	۷۱۱,۶۱۶	۷۵۴,۱۵۲	۷۴۹,۸۸۲	۷۵۹,۰۰۸	۷۰۵,۸۹۴	۸۳۶,۸۹۲



واردات اسلب طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
اسلب	۱	۲۶	۹۱۲	۳۹۶	۴۲۷	۱۰۳	۱۵۶	۵۳	۲۳۵	۲۰



صادرات اسلب طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
اسلب	۱۳۸,۹۷۹	۹۳,۵۴۴	۷۱,۸۴۸	۶۲,۲۱۷	۵۲,۰۰۰	۱۴۵,۹۴۸	۳۶,۳۷۷	۱۰۰,۶۸۵	۱۶۵,۴۰۱	۱۸۲,۳۳۷



تولید میلگرد طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
میلگرد	۴۵۸,۰۹۴	۵۳۱,۹۳۰	۵۴۷,۵۹۹	۵۲۷,۹۱۸	۵۳۱,۷۸۶	۵۶۲,۶۲۶	۶۰۳,۱۱۰	۶۵۴,۱۸۱	۵۶۴,۵۹۲	۵۶۴,۴۸۴



واردات میلگرد طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
میلگرد	۱۰,۹۴۴	۱۶,۵۵۵	۷,۲۹۷	۴,۰۶۷	۱۴,۰۳۵	۹,۰۷۲	۷,۱۶۵	۸,۴۱۷	۲۰,۵۴۱	۹,۳۰۶



صادرات میلگرد طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
میلگرد	۳۵,۹۳۱	۲۳,۲۶۲	۹,۴۲۸	۱۹,۵۵۵	۲۹,۵۱۳	۲۲,۳۰۹	۱۸,۴۳۸	۳۲,۶۳۴	۷,۷۴۲	۱۳,۶۱۳



تولید تیر آهن طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
تیر آهن	۴۳,۷۸۵	۱۰۲,۹۷۶	۸۷,۶۹۰	۹۵,۴۰۷	۷۶,۴۴۸	۸۷,۴۹۵	۱۰۳,۴۱۲	۹۵,۹۴۰	۹۱,۲۹۴	۸۲,۳۷۳



واردات تیر آهن طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
تیر آهن	۲,۳۴۵	۷,۹۹۰	۱۹۰	۱,۵۳۹	۱,۵۷۶	۱,۴۲۸	۸,۲۵۵	۲,۰۵۱	۱۱,۱۴۷	۱,۱۰۴



صادرات تیر آهن طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
تیر آهن	۱۳,۸۰۵	۲۱,۱۱۱	۱۲,۷۵۰	۱۲,۲۷۴	۲۴,۲۴۶	۲۴,۳۰۸	۱۸,۶۸۸	۱۹,۲۸۱	۱۲,۰۴۲	۵,۴۴۱



تولید ورق گرم طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
ورق گرم	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۶,۸۴۶	۶۰۲,۹۳۸	۵۸۳,۰۷۹	۵۶۴,۳۱۰	۵۹۳,۷۲۳	۵۶۸,۰۸۷	۶۰۲,۰۵۲	۵۵۶,۷۷۸	۵۷۶,۲۴۳



واردات ورق گرم طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
ورق گرم	۱۸۴,۰۸۹	۱۱۵,۳۰۴	۱۲۰,۶۲۹	۱۸۰,۱۴۸	۱۱۷,۹۷۰	۱۵۸,۸۳۱	۱۹۸,۹۳۰	۱۲۵,۳۳۵	۱۳۰,۳۴۴	۷۲,۵۳۰



صادرات ورق گرم طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
ورق گرم	۱۰۴,۶۱۰	۲۵۳,۱۶۱	۱۵۴,۸۲۳	۱۰۲,۹۸۲	۱۲۴,۱۷۴	۷۲,۱۰۶	۳۳,۷۸۹	۸۸,۹۰۶	۴۳,۴۶۲	۲۴,۳۵۱



تولید ورق سرد طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
ورق سرد	۱۳۷,۰۰۰	۱۴۷,۰۰۰	۱۳۰,۰۰۰	۱۴۲,۰۰۰	۱۵۹,۰۰۰	۱۴۹,۰۰۰	۱۵۹,۰۰۰	۱۵۴,۰۰۰	۱۷۸,۰۰۰	۱۹۶,۰۰۰



واردات ورق سرد طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
ورق سرد	۲۸,۹۳۹	۵۸,۳۴۸	۵۸,۵۴۴	۶۰,۲۹۰	۵۴,۲۷۶	۵۵,۵۰۸	۶۱,۷۹۹	۴۴,۲۲۴	۶۳,۲۵۰	۳۸,۰۴۴



صادرات ورق سرد طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
ورق سرد	۱۶,۵۷۳	۲۹,۲۴۱	۲۲,۵۶۴	۸,۶۸۱	۲۴,۵۷۹	۸,۷۵۱	۱۳,۵۷۶	۴,۹۸۲	۲۹۸	۱۵,۳۲۷



تولید ورق پوششدار طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
ورق پوششدار	۷۸,۷۳۵	۷۹,۱۲۳	۸۳,۵۹۱	۸۵,۷۳۱	۸۸,۸۲۰	۹۹,۱۸۰	۹۲,۸۲۰	۹۴,۰۰۰	۹۵,۰۰۰	۹۱,۳۶۴



واردات ورق پوششدار طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
ورق پوششدار	۲۷,۲۴۱	۳۰,۶۹۷	۲۵,۸۶۰	۲۱,۴۱۷	۲۶,۸۰۱	۳۱,۴۶۶	۳۳,۳۷۷	۲۱,۴۲۳	۴۳,۸۹۰	۲۵,۸۳۸



صادرات ورق پوششدار طی ۱۰ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی
ورق پوششدار	۹۴۰	۳,۹۵۷	۳,۷۲۳	۳,۰۸۹	۱,۶۲۲	۲,۵۶۵	۱,۴۴۲	۱,۸۲۲	۳,۸۶۴	۱,۹۲۷



انواع الکترود گرافیتی برای کوره LF, EAF و آجرهای نسوز برای فولاد سازی

Supply of a unique Anti-Oxidation Treated GRAPHITE ELECTRODES
Grade HP and UHP for LF and EAF Furnaces
Sizes $\Phi 200\text{mm}$ up to $\Phi 700\text{mm}$



We produce also all kind of standard and special shapes of refractory bricks for EAF, LF, ingot casting and special shaped refractory for tundish applications. Not only our company shall supply its customers with products herein but it also provides for them full services, including design, drawings and assistance during assembling of the bricks.

We supply top quality Graphite Electrode all over the world and have improved a unique anti-oxidation treatment which reduce the electrode consumption rate, considerably.



Misano Group guarantees excellent quality performance along with a high durability.



کاوش جوش

KAVOSH JOOSH

تولیدی، افتخاری
تست

مقتول توپودری آلیاژی تزریقی
Injection Cored Wire

- بهینه سازی فولاد مذاب
- کنترل ناخالصی ها
- اصلاح و کنترل دقیق آلیاژ
- افزودن میکرو آلیاژها
- تولید فولاد کبشی



برخی از انواع مقتول های توپودری CORED WIRE

Graphite(Carbon)	Rod & Cogs Weight: 500-1000kg (As required of customer) Diameter: 9,15,16mm
S (Sulphur)	
Ca-Si (Silico Calcium)	
Ca-Fe (Silico Iron)	
FeTi (Ferro Titanium)	Seamless Cored Wire
FeSi (Ferro Silicon)	
FeNb (Ferro Niobium)	
FeV (Ferro Vanadium)	
Ca (Calcium)	

۰۲۱-۴۴۹۰۱۸۶۷

۰۲۱-۴۴۹۰۱۹۴۴

eng@kavoshjoosh.com

www.kavoshjoosh.com

تهران، بزرگراه آزادگان، بعد از بزرگراه فتح، جاده احمد آباد
مستوفی، کیلومتر ۲- شرکت کاوش جوش



شرکت تولیدی و خدمات صنایع نسوز توکا

TUKA Refractories Production & Services Co.

◀ نصب، تعمیر و نگهداری نسوز واحدهای صنعتی

◀ تولید انواع جرم، قطعات پیش ساخته نسوز و صفحات درجه کشویی

• محصولات تولیدی جرم شامل انواع جرمها با کیفیت شاموتی، آلومینی و قلیایی با قابلیت ریختنی، پاشیدنی، کوبیدنی، با ظرفیت معادل ۲۲۰۰۰ تن در سال

• ساخت درجه کشویی پاتیل به عنوان یکی از حساس ترین محصولات نسوز با ظرفیت تولید حداقل ۳۲۰۰۰ عدد درجه کشویی پاتیل در سال

• ساخت قطعات پرمش ساخته نسوز با ظرفیت تولید ۲۰۰۰ تن در سال با امکان تولید قطعات متنوع از ۱ کیلوگرم تا ۱۰ تن



۰۵۲ ۳۷ ۳۵ ۲۳



۰۵۲ ۳۷ ۳۱ ۹۶ و ۰۵۲ ۳۷ ۳۱ ۲۳



استهان، شهرک صنعتی، سه راهن مبارکه، فاز ۳، خیابان دهم، پلاک ۸



tukarefractory@yahoo.com و info@tukaref.com



www.tukaref.com





شرکت سارکو

نفت و گاز سرو

پیشگام تولید کاتالیست صنایع فولاد، پتروشیمی و پالایش

تولید کننده کاتالیست صنایع فولاد، عملیات حرارتی، نورد سرد، پتروشیمی و پالایش



کاتالیست خشتی
احیا مستقیم آهن



کاتالیست نیمه فعال
احیا مستقیم آهن



کاتالیست فعال
برای واحد های فولادی
با لایسنس MIDREX



کاتالیست فعال
برای واحد های فولادی
با لایسنس PERED



بارگذاری واحد D
مجمع فولاد مبارکه اصفهان، مرداد ۱۳۹۵



بارگذاری واحد A
مجمع فولاد مبارکه اصفهان، بهمن ۱۳۹۴



بارگذاری واحد B
مجمع فولاد مبارکه اصفهان، بهمن ۱۳۹۲



بارگذاری واحد احیا ۳
مجمع فولاد خوزستان مهر ۱۳۹۴

برخی از مصرف کنندگان شرکت نفت و گاز سرو



تهران، خیابان ملاصدرا، خیابان شیخ بهایی شمالی کوچه شهید علیرضا خلیلی شهتانی، شماره ۳۲
تلفن: ۸۸۰ ۳۸ ۱۶۰۱ | نمابر: ۸۸۶۰ ۸۴۶۲ | کدپستی: ۱۹۹۳۶۷۳۴۵۱ | www.sarvco.ir



مجتمع فولاد الیگودرز

www.aligoodarz-steel.ir



تولیدکننده میلگرد کلاف و شبکه های پیش جوش فلزی (مش)



الیگودرز - کیلومتر ۸ جاده ازنا - کارخانه فولاد الیگودرز

تلفن: ۰۶۶۴-۳۳۴۸۰۰۱-۶ دفتر تهران: ۰۲۱۳۳۹۹۲۰۳۴-۳۶

فاکس: ۰۶۶۴-۳۳۴۸۰۰۷ دفتر اصفهان: ۰۳۱۳۶۴۱۰۰۲۷-۲۹

SALE / USED STEEL MILL IN KOREA

فروش تجهیزات کار کرده صنایع فولاد کره جنوبی

Used Seamless Steel Pipe Mill Line
خط تولید لوله های بدون درز فولادی



Second Hand HR Steel Coil Production Mill
تجهیزات دست دوم تولید کلاف فولاد گرم



Used HR Steel Plate Mill



Second Hand JCO Steel Pipe Mill





Process Cranes
Industrial Cranes
Construction Cranes
Standard Cranes
Port Cranes

ANUPAM

Optimize your **Profits** with
Revolutionary **Lifting Solutions**

An impeccable portfolio that boasts more than 5000 successful customized crane installations up to 500T capacity across the globe is a feat, Anupam Industries Limited is extremely proud of. With an extensive experience of 40 years in crane manufacturing, Anupam offers optimized lifting solutions to meet the escalating needs and challenges of core sectors like steel, power, heavy/general engineering, construction, ports and shipbuilding.

Conquering scale, speed and complexity of varied demands, we are spearheading the change in crane building industry by delivering world-class products at competitive price.

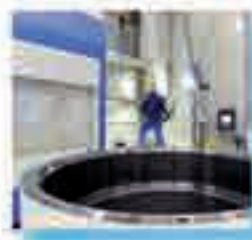
Anupam Industries Limited
anupam@anupamgroup.com

**Looking for Partners
to Grow with us**

www.anupamgroup.com



Siempelkamp



Precise rings – even from very demanding materials – can be rolled utilizing Siempelkamp's latest process control along with our innovative machine design.

Our quick change tooling system enables customers to react quickly and meet the demands of even small batch sizes."

No.40 ,62 Unit, Iraj Alley, Africa Blvd, Tehran, Iran

Tel: + 982126232957

Email: info@siempelkamp-teh.com

www.siempelkamp.com



شرکت بین المللی مهندسی سیستم ها و اتوماسیون (سهامی خاص)

International Systems Engineering & Automation Company



واحد کسب و کار اتوماسیون صنعتی



اتوماسیون صنعتی، طراحی، نصب و راه اندازی

خدمات واحد اتوماسیون صنعتی شرکت ایریسا

- سیستم های اتوماسیون صنعتی مبتنی بر PLC و DCS
- سیستم های کنترل صنعتی مبتنی بر Fast Controller ها و کمپیوترهای صنعتی
- سیستم های کنترل ESD (Emergency Shut-Down)
- سیستم های کنترل F&G (Fire & Gas)
- سیستم های کنترل BMS (Burner Management System)
- سیستم های SCADA در توزیع برق و سیمالات
- سیستم های مانیتورینگ Data Logging and Archiving, HMI
- سیستم های اتوماسیون سطح ۲ و اتوماسیون فرآیند
- سیستم های اتوماسیون سطح ۳ و هماهنگی تولید
- شبکه های صنعتی
- سیستم های ابزار دقیق صنعتی شامل انواع Field Instrument- Control Valve ها و Actuator ها
- سیستم های کنترل و مانیتورینگ توزیع اتم از استاتیک و دینامیک
- موتورهای AC و DC و سیستم های توزیع و کنترل قدرت (Power Center & MCC)

واحد کسب و کار سیستم های اطلاعاتی



خدمات واحد سیستم های اطلاعاتی شرکت ایریسا

- پیاده سازی و پشتیبانی راهکار یکپارچه IRISA IS-Suite پوشش دهنده نیازمندی های لایه های مدیریت و عملیات سازمان
- پیاده سازی و پشتیبانی سیستم های ERP استاندارد با مشارکت شرکت های مجرب خارجی
- طراحی، پیاده سازی و اجرای سیستم های اطلاعاتی جامع و یکپارچه متناسب با نیاز مشتری
- پیاده سازی و پشتیبانی راهکار یکپارچه IRISA MSS-Suite (پوشش دهنده نیازمندی های لایه های راهبردی سازمان)

خدمات مشاوره IS/IT

- تدوین نقشه راه پیاده سازی سیستم های اطلاعاتی
- ارائه خدمات در راستای آماده سازی پیش نیازهای لازم برای استقرار سیستم های اطلاعاتی، اعم از پیش نیازهای سازمانی، پیش نیازهای اطلاعاتی و زیرساختی
- مشاوره و نظارت بر اجرای پروژه های IS/IT
- ارائه دوره های آموزشی استاندارد در زمینه های مختلف IS/IT

واحد کسب و کار مشاوره سازمانی



خدمات واحد کسب و کار مشاوره سازمانی شرکت ایریسا

- ۱. تدوین سند استراتژی
- ۲. تدوین سند استراتژی
- ۳. تدوین سند استراتژی
- ۴. تدوین سند استراتژی
- ۵. تدوین سند استراتژی
- ۶. تدوین سند استراتژی
- ۷. تدوین سند استراتژی
- ۸. تدوین سند استراتژی
- ۹. تدوین سند استراتژی
- ۱۰. تدوین سند استراتژی
- ۱. تدوین سند استراتژی
- ۲. تدوین سند استراتژی
- ۳. تدوین سند استراتژی
- ۴. تدوین سند استراتژی
- ۵. تدوین سند استراتژی
- ۶. تدوین سند استراتژی
- ۷. تدوین سند استراتژی
- ۸. تدوین سند استراتژی
- ۹. تدوین سند استراتژی
- ۱۰. تدوین سند استراتژی

واحد کسب و کار شبکه و زیرساخت



خدمات واحد شبکه و زیرساخت شرکت ایریسا

- شناخت وضعیت موجود و تحلیل نیازهای سازمان به منظور تهیه نقشه راه شبکه و زیرساخت
- مشاوره، طراحی، تأمین تجهیزات، نصب و راه اندازی زیرساخت و شبکه های کامپیوتری و ارتباطات و نظارت بر اجرای پروژه های شبکه و زیرساخت
- تهیه، تدوین و پیاده سازی طرح امنیت شبکه
- محمول SOC (Security Operating Center) بومی شرکت ایریسا با نام تجاری "سیگرا"
- طراحی و پیاده سازی مراکز داده (Data Center) و مراکز خدمات اینترنت (ISP)
- امکان سنجی، طراحی و اجرای سیستم های مبتنی بر فن آوری RFID
- ارائه آموزش های مرتبط برای مدیران و راهبران شبکه

www.irisaco.com

دفتر مرکزی:اصفهان، خیابان چهارباغ بالا، کوچه شهید هدایتی، پلاک ۵، کدپستی ۱۴۵۹۱-۸۱۶۲۸
 صندوق پستی: ۸۱۶۴۵ / ۶۸۸ تلفن: ۷۴۹-۳۶۶۶۰۷۳۰ (۳۱) دورنگار: ۷۴۵-۳۶۶۶۰ (۳۱)
 دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از نیاپش، رویروی پارک ملت، کوچه عاطفی غربی، پلاک ۸۵ - طبقه ۲ - واحد ۳
 صندوق پستی: ۱۵۸۷۵-۱۶۶۶ تلفن: ۲۲-۵۹۴۱۷-۲۲۰۲۱۷۳۴ (۷۱) دورنگار: ۲۰۱-۲۲-۵۹۴۱۷ (۷۱)

زمینه فعالیتها

- اجرای پروژه ها به روش طرح و ساخت (EPC)
- مشاوره مهندسی و نظارت
- مطالعات امکان سنجی
- مدیریت طرح و کنترل پروژه
- بازرسی فنی و کالای
- مدرنیزاسیون واحدهای صنعتی

اهم گواهینامه ها

- گواهینامه طرح و ساخت (رتبه ۱ - معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی)
- صلاحیت پیمانکاری (پایه ۱ - معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی)
- گواهینامه پیمانکاری EPC (رتبه A - وزارت صنعت معدن و تجارت)
- صلاحیت خدمات مشاوره (معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی)
- مطالعات امکان سنجی و نظارت بر طرحها (رتبه الف - کنون مشاوران)
- بازرسی فنی و کالای (مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی)
- کسب تندیس سیمین در ششمین جشنواره جایزه ملی مدیریت پروژه ایران
- کسب عنوان شرکت مهندسی برتر کشور در پنجمین جشنواره پژوهش و فناوری صنعت، معدن و تجارت

اهم پروژه ها

- احیا، مستقیم و فولادسازی طرح استانی نی ریز (۸۰۰ هزار تن در سال)
- احیا، مستقیم فولاد بردسیر (۱ میلیون تن در سال)
- ذوب آهن و نورد ازنآ (۱/۹ میلیون تن در سال)
- فولاد سرمد ایرکوه (۶۰۰ هزار تن در سال)
- نورد مبارز اگرس / فولاد کویر / فولاد باقی / بردسیر
- نمک زدایی گچساران (۱۱۰ هزار بشکه در روز)
- گندله سازی سیرجان (۲/۵ میلیون تن در سال)
- مشاوره طرح توازن ذوب آهن اصفهان (۱/۴ میلیون تن در سال)
- مشاوره توسعه طرح سبا، (۷۰۰ هزار تن در سال)
- مشاوره مجتمع فولاد ارفع (۸۰۰ هزار تن در سال)
- مشاوره پالایشگاه مس سونگون (۲۰۰ هزار تن کاتد در سال)
- مطالعات جامع فولاد کشور
- مدرنیزاسیون سیستم کوره بلند ۲ ذوب آهن
- واحد آبرسانی ریخته گری شماره ۵ مجتمع فولاد مبارکه
- سیستم انتقال مواد گل گهر
- نورد بردسیر (۵۰۰ هزار تن میلگرد در سال)

دفتر مرکزی :

اصفهان - خیابان دانش گاه

تلفن مستقیم: ۳۶۶۷۷۹۲۱۸ - ۳۶۶۷۵۷۰۷ (۳۱-۰۹۸)

تلفنخانه: ۴ - ۳۶۶۶۸۰۰۱ (۳۱-۰۹۸)

۱۷ - ۳۶۶۷۶۹۱۴ (۳۱-۰۹۸)

۲۱ - ۳۶۶۷۶۹۱۹ (۳۱-۰۹۸)

فاکس: ۳۶۶۷۶۲۲۳ (۳۱-۰۹۸)

گدپستی: ۸۱۷۳۹ - ۳۹۷۹۱

دفتر تهران :

میدان فاطمی - خیابان شهید بهرام مصیری

(کوپه کامران سابق) - شماره ۱۸

تلفن: ۸ - ۸۸۹۳۶۷۷۶ (۲۱-۰۹۸)

نمابر: ۳۵۵ - ۸۸۸۹۰۳۵۵ (۲۱-۰۹۸)

گدپستی: ۱۴۱۵۸۹۳۶۳۱

www.fooladtechnic.ir info@fooladtechnic.ir





شرکت مهندسی فولاد گستر خاورمیانه

FOOLAD GOSTAR OF MIDDLE EAST

مهندسی، خرید و اجرای پروژه های متالورژی (سهامی خاص)

از سنگ آهن تا فولاد

FOOLAD GOSTAR OF MIDDLE EAST

- راه اندازی، بهره برداری، تعمیرات، و نگهداری واحدهای احیاء مستقیم و فولاد سازی
- بهره گیری از گروه کارشناسی، با سالها تجربه موفق در صنعت فولاد کشور
- طراحی و مهندسی در پروژه های احیای مستقیم و فولاد سازی
- تدارکات، مهندسی خرید و تامین تجهیزات واحدهای فولادی کشور
- نصب تجهیزات در پروژه های فولاد سازی و احیای مستقیم فولاد



هرمزگان، خراسان، بردسیر، کاوه جنوب، مبارکه،

صبا فولاد خلیج فارس، غدیر ایرانیان و فولاد ارفع

دفتر تهران: میدان ونک، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز جنوبی، خیابان سامان، پلاک ۶۳ طبقه دوم، واحد شمالی

تلفکس: ۰۲۱-۸۸۶۱۲۹۲۷

پست الکترونیک: Fooladgostar.me@gmail.com

سروش نوآوران کیان

شرکت نوکیان نماینده انحصاری SGO (OILLESS BEARING) کره جنوبی
تولید کننده انواع بوش، یاتاقان، واشر و پلیت



صادرات به کشورهای:

- آلمان
- فرانسه
- ایتالیا
- ژاپن



کاربرد های اصلی:

صنایع در شرایط دمایی بالا (فرایند تولید فولاد، تجهیزات خشک کن، سرخ کننده ها، مبدل های حرارتی)، ماشین آلات ساخت و ساز، سازه ها و تجهیزات آبی، کشتیها، فرآیند تولید اتومبیل، دستگاه پرس هیدرولیک، صنایع و تجهیزات مقاوم در برابر مواد شیمیایی، کارخانجات تولیدی، استخراج معدن و تجهیزات حفاری، پل و ریل، تزریق پلاستیک، قالب

مزایا:

دوام بالا، تنوع در محصولات، حفظ محیط زیست، عدم نیاز به روغن کاری، تولید معمول بر اساس نیاز مشتری، نگهداری آسان و کاهش هزینه تعمیرات دستگاه های مرتبط، امکان بهره برداری در شرایط سخت محیطی

☎ 021 - 22 81 40 30
☎ 021 - 22 29 08 25
☎ 021 - 22 29 07 93
🌐 www.nokiantrading.com
✉ info@nokiantrading.com

منابع تغذیه فیلترهای صنعتی ESP جهت کاهش آلودگی ناشی از تولید گازهای گلخانه ای در صنایع مختلف از جمله آهن و فولاد، سیمان، پتروشیمی، پالایشگاه ها و بازیافت، شیشه، چوب، کاغذ و ...

ارمغان تکنولوژی برای محیطی پاکیزه

KRAFT POWERCON

یکسو کننده ولتاژ بالا
کنترل آلودگی با فیلترهای
صنعتی ESP

انقلابی در
طراحی منابع
تغذیه فیلترهای ESP
کوچکتر، سبکتر و عملکرد بهینه.
کنترل و یکسو کننده، همه در یک
دستگاه. بهبود چشمگیر عملکرد
فیلتر به تنهایی با جایگزینی
یکسو کننده سنتی به
SmartKraft



SmartKraft

ViewKraft

کنترل از راه دور سیستم ها



KraftClassic

یکسو کننده های تک و سه
فاز کلاسیک ما از سال ۱۹۵۸
وارد بازار و در این مدت
بهینه شدند. راه حلی با
قابلیت اطمینان بالا برای
الکتروفیلترهای ESP



پذیرش محدود
نمایندگی در شهرستان ها

تهران، پاسداران، میدان
دوبنیاد، کوهستان پنجم، پلاک ۴،
ساختمان غزال، طبقه ۳، واحد ۷



شرکت صبا فولاد منظومه



شرکت صبا فولاد منظومه در تاریخ ۱۳۸۹/۵/۲۵ به شماره ۱۳۹۲ با هدف تولید، تبدیل و فرآوری محصولات فولادی به ثبت رسید و در حال حاضر انواع نبشی های ساختمانی و ناودانی را طبق استاندارد ملی ایران و استاندارد DIN ۱۰۰۲۵ آلمان تولید می نماید. توسعه محصولات در گروه های مذکور همیشه در دستور کار این شرکت قرار دارد.

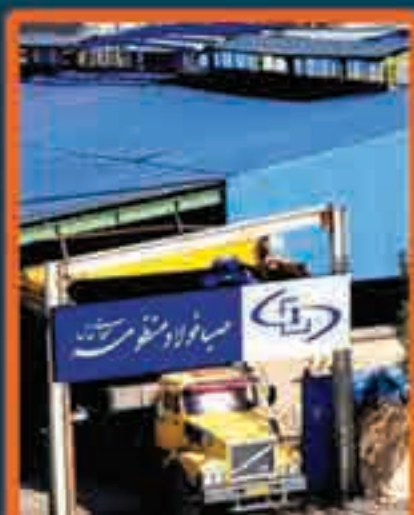
کارخانه: اصفهان، عیارکه، شهرک صنعتی سه راه عیارکه، فاز دوم، خیابان دهم، پلاک ۱

کد پستی: ۸۴۸۶۱۳۵۱۵۱

تلفن: ۰۲۱-۵۲۳۷۴۴۴۰ -۲ - فکس: ۰۲۱-۵۲۳۷۴۴۴۰ -۲ داخلی ۷

دفتر فروش: تهران، خیابان الوتد، کوچه ۳۱، پلاک ۲۲

شماره تماس: ۸۴۲۰۶ - ۲۱





شرکت مجتمع جهان فولاد غرب

گروه صنعتی - بازرگانی شکری

تولید کننده: تیر آهن، میلگرد، ناودانی و نبشی

JAHAN FOULAD CO

JFCO

دستاوردها و افتخارات:

- واحد نمونه صنعتی کشور در سالهای ۸۸ و ۸۹
- کارآفرین برتر ملی در سالهای ۸۹ و ۹۰
- کارفرمای حاسنی کارگر در سال ۹۰
- گروه کار برتر کشور در سال ۹۱
- مدیر نمونه جوان کشور در سال ۹۱
- دریافت تندیس زرین هشتمین جشنواره شیخ بهایی
- صادر کننده نمونه در سالهای ۹۱ و ۹۲ و ۹۳
- کسب عنوان کارآفرین برتر و کارآمد ملی در سال ۹۲
- دریافت گواهینامه رعایت حقوق مصرف کنندگان در سال ۹۲



کارخانه: گرمانشاه - کیلومتر ۳۵ جاده گرمانشاه - هرسین

تلفن: ۶۳-۴۵۸۵۲۵۵۸ (۰۸۲)

تلفن واحد فروش: ۵۲-۴۵۸۵۲۵۲۸ (۰۸۲)

دفتر تهران: خیابان پاسداران، نگارستان هفتم - شماره ۲۵

تلفکس: ۲۲۸۴۱۴۶ و ۲۲۸۴۱۵۹۶ (۰۲۱)

jahanfouladco@gmail.com

WWW.JAHANFOULAD-CO.COM





مجتمع صبا فولاد زاگرس

تولید کننده انواع میله گرد ساده و آج دار AIII در
سایزهای مختلف با کیفیت استاندارد



هدف برترین کیفیت است

نشانی دفتر فروش: تهران، میدان آرژانتین، خیابان الوند، خیابان ۳۱ غربی، پلاک ۲۲
تلفن: ۰۲۱-۸۴۲۰۶

www.sabasteel.ir
info@sabasteel.ir



شرکت فولاد آلیاژی ایران (سهامی عام)

بزرگترین تولید کننده انواع فولادهای آلیاژی در ایران و خاورمیانه

گروه های فولادی قابل تولید

- فولادهای ابزار سردکار
- فولادهای ابزار گرم کار
- فولادهای تیغ اره
- فولادهای قالب پلاستیک
- فولادهای مقاوم به حرارت
- فولادهای مقاوم به دما بالا
- فولادهای بلبرینگ
- فولادهای سوپاپ
- فولادهای اکستروژن سرد
- فولادهای گرمی عملیات حرارتی پذیر
- فولادهای ابزار گرمی
- فولادهای سخت شونده سطحی
- فولادهای فنر
- فولادهای لیتزر بدینگ
- فولادهای میکروآلیاژ
- فولادهای خوش تراش
- فولادهای پر کننده جوشکاری
- فولادهای زنگ نزن
- فولادهای عملیات حرارت پذیر

ابعاد و اشکال تولیدات

- میلگرد: ۱۲-۲۰۰ میلیمتر
- تسمه: ضخامت ۰.۶-۵ عرض ۱۵۰-۱۸۰ میلیمتر
- چهار گوش: ۴۰-۱۰۰ میلیمتر (RCS) ۴۰-۲۱۰ میلیمتر
- شمش: ۱-۲-۳/۳ تن
- کلاف: بر اساس سفارش مشتری



کاربردها

- صنایع خودرو سازی
- ماشین سازی
- نفت و گاز و پتروشیمی
- ابزار سازی
- نیروگاهی
- ریلی
- ساخت لوازم پزشکی و جراحی
- وسایل صنایع ویژه

کارخانه:

بزرگ بلوار آزادگان - بلوار شهید دهقان منشادی - کیلومتر ۲۴ جاده فولاد آلیاژی - کد پستی: ۸۹۲۵۱۵۱۶۹۲

دورنگار: ۰۲۵-۲۷۲۵۲۶۸۰

تلفن: ۰۲۵-۲۷۲۵۲۶۹۰

امور بازاریابی و فروش: ۰۲۵-۲۷۲۵۲۶۸۲

دفتر تهران:

خیابان کریم خان زند - خیابان قائم مقام قزاقی - خیابان مشاهیر - پلاک ۵۱ - کد پستی: ۱۵۸۹۸۶۳۳۱۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۲۲۲۶۲۸

تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۲۲۶۲۶

website: www.iasco.ir

E-mail: info@iasco.ir

sales@iasco.ir

export@iasco.ir



ارتعاش گستر پیمان

طراح و تولید کننده اتصالات انعطاف پذیر تحت لیسانس LBH دانمارک



لرزه گیر لاستیکی



پارچه سوز چند لایه



تسلنگ های فلکسیبل حرارتی



اتصال پارچه ای



اتصالات آکاردیونی



اتصال آکاردیونی مفصلی