



سال دوازدهم، شماره ۷۴، خرداد ماه ۱۳۹۶ قیمت ۱۵۰۰۰ تومان

Iranian Steel Producers Association Magazine

No. 74 / May 2017 Price: \$5

چیلان
CHILAN
www.chilanonline.com

چیلان با حضور مدیران فولادی، کارشناسان اقتصادی و صاحبان بازار بررسی می کند

چشم انداز بازار فولاد

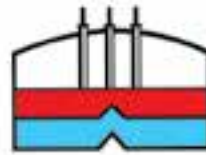
به همراه برنامه شرکت های فولادی برای سال ۹۶

بسته ویژه آماری | گفت و گوهای اختصاصی | یادداشت های تخصصی | گزارش های خواندنی | مطالب کاربردی از بازار فولاد



شرکت مهرتاش سپاهان

- تولیدکننده پایه روانکارهای گروه ۵
- انواع روانکارهای صنعتی و مواد شیمیایی



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

ویژگی های منحصر به فرد شرکت فولاد هرمزگان

- استفاده از سیستم کنترل آلودگی dog house جهت کنترل و کاهش آلودگی برای نخستین بار در کشور.
- وجود یکی از پیشرفته ترین آب شیرین کن های جنوب کشور جهت استفاده از آب دریا در فرایند تولید.
- تولید عریض ترین تختال کشور به عرض ۴۰۰۰ میلی متر جهت تولید لوله های انتقال نفت و گاز.
- امکان تغییر عرض در حین ریخته گری جهت کاهش زمان آماده سازی و افزایش تولید.
- وجود ریخته گری عمودی قوسی جهت تولید فولادهای کیفی افزایش تولید ذوب با کیفیت بالا و کاهش نخالشی ها.
- امکان تولید تختال به دو ضخامت ۲۰۰ میلی متر و ۲۵۰ میلی متر 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 قراضه از مزیت های آن می باشد.
- دسترسی به آب های آزاد.
- تولید فولاد با گریدهای خاص.



شرکت فولاد هرمزگان

نشانی: کارخانه و دفتر مرکزی: بندر عباس، کیلومتر ۱۳ جاده بندر شهید رجایی، منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس
کد پستی: ۷۶۳۱۹-۷۹۱۷۱

دورنگار: ۰۷۶ - ۳۳۵۳۰۱۴۵

تلفن: ۰۷۶ - ۳۳۵۳۰۰۰۳ - ۸

تلفن واحد فروش: ۰۷۶ - ۳۳۵۳۰۰۲۹

تلفن روابط عمومی: ۰۷۶ - ۳۳۵۳۰۰۲۵ و ۳۰

تهران: یادگار امام شمال، بعد از پل نیایش، خروجی سرو، نبایش غرب، ابتدای خیابان کوهستان، کوچه گل آذین، پلاک ۲، ساختمان فولاد مبارکه اصفهان، طبقه دوم شرکت فولاد هرمزگان

کد پستی: ۱۹۸۱۱ - ۱۹۹۳۱

دورنگار دفتر تهران: ۰۲۱ - ۲۲۰۸۷۰۸۵

تلفن دفتر تهران: ۰۲۱ - ۲۲۰۸۸۱۲۸

دورنگار دفتر اصفهان: ۰۳۱ - ۳۶۶۸۹۷۰۵

تلفن دفتر اصفهان: ۰۳۱ - ۳۶۶۸۹۷۰۷



WWW.HOSCO.IR | INFO@HOSCO.IR



telegram.me/HoscoIRB

شرکت فولاد هرمزگان با در تگرام دنبال کنید



PETROFER

industrial oils and chemicals

شرکت تامین روانکار دایان

نماینده انحصاری پتروفر در ایران

ارائه خدمات فیلتراسیون روغن با استفاده از تجهیزات دونالدسون



Donaldson®

Filtration Solutions



تهران، سعادت آباد، خیابان علامه شمالی، خیابان اقبال ملی، پلاک ۳۹، طبقه ۳، واحد ۴

کد پستی: ۱۹۹۷۸۷۷۳۱۵ تلفکس: ۰۲۱۲۶۷۶۱۵۲۳ www.dayanoilco.com

petrofer@dayanoilco.com



اعتباری از جنس اعتماد صنایع فلزی ایران

Yegane
Andish Sanat
Co.

♦ شرکت یگانه اندیش صنعت با بیش از ۱۰ سال سابقه درخشان در زمینه تامین مواد اولیه مورد نیاز صنایع فولاد و آلومینیوم، اکنون به عنوان شرکتهای مورد اعتماد و معتبر در حال تامین نیازهای صنایع مادر کشور ایران است.

♦ تامین کننده:

الکتروود گرافیتی، فروآلیاژها، کک نفتی (CPC)، زغال سنگ کک شو

YASCO
www.yasco.org

تلفن: ۰۲۱۸۸۸۶۳۴۶۰ - فکس: ۰۲۱۸۸۸۶۳۲۶۰
تهران، خیابان شهید مطهری، روبروی سراج، پلاک ۳۲۲

نقطه نظر

۳۱ حمایت حداکثری مجلس از سرمایه گذاری خارجی در صنعت فولاد
۳۲ آغاز بهبود بازار فولاد از نیمه دوم سال
۳۳ صادرات باعث نجات ذوب آهن شد
۳۴ نوردکاران مخالف صادرات شمش نیستند
۳۵ آغاز بومی سازی تکنولوژی تولید فولاد ایران از احیاء مستقیم است
۳۶ آیا تامین زیرساخت وظیفه واحدهای تولیدی است؟

انعکاس

۳۷ آخرین نتایج جلسه های هم اندیشی رسته های انجمن تولیدکنندگان فولاد
۳۸ دفاع انجمن از واحدهای صادرکننده فولاد
۳۹ درخواست انجمن برای ایفای نقش بیشتر دولت در تنظیم بازار فولاد
۴۰ پیشنهاد انجمن برای بهبود بازار شمش فولادی
۴۱ اجرای استاندارد اجباری شمش فولادی به کجا رسید؟

گزارش و گفت وگو

۴۲ برنامه ۸ میلیون تنی صادرات فولاد در سال ۹۶
۴۳ منتظر کوردهای خوبی در تولید و صادرات فولاد در سال ۹۶ باشید
۴۴ میزان صادرات فولاد مبارکه بستگی به تقاضای بازار داخلی دارد
۴۵ اجرای دو پروژه فولاد صنعت بناب در سال ۹۶
۴۶ حداقل ۲۰ درصد از تولیدات فولاد کاه به بیلتهای آلیاژی اختصاص می یابد
۴۷ توسعه و چابکی فولاد هرمن گان چگونه رخ خواهد داد؟
۴۸ چند محصول جدید با ارزش افزوده بالا در فولاد اکسین تولید می شود
۴۹ همکاری با ذوب آهن برای تولید ریل ملی؛ شاید در آینده ای نزدیک
۵۰ مازاد محصولات تولید فولاد سبب شد از قیمت های جهانی تبعیت نکنیم
۵۱ نشانه های امید در بازار فولاد
۵۲ فولاد خراسان به باشگاه تولیدکنندگان میلیونی فولاد خام پیوست
۵۳ فولاد غرب آسیا رکورد ۳۰ هزار تن تولید در ماه را جشن گرفت
۵۴ فصل مجامع فولادی

دیدگاه

۷۰ روند بازار فولاد در سال جاری کاهشی است
۷۰ انتظار نمی رود بازار فولاد تغییر چشمگیری داشته باشد
۷۰ در سال جدید به رکود دامن نزنیم
۷۱ چین، تعیین کننده روند بهبود بازار فولاد
۷۱ قیمت فولاد در بازارهای جهانی تثبیت خواهد شد
۷۱ امیدواریم با ۸۰ درصد ظرفیت تولید کنیم
۷۲ ورود به دوره رونق اقتصادی، حداقل ۶ ماه دیگر
۷۲ ظرف یکسال ورق های جدید حوزه خود را تولید می کنیم
۷۳ اگر نرخ ارز واقعی شود، نصف محصولاتمان را صادر می کنیم
۷۴ برنامه صادرات ۴۰ درصدی ذوب آهن پاسارگاد در سال ۹۶
۷۴ سال ۹۶ خوبی برای صادرات فولاد ایران خواهد بود
۷۴ مولفه های امید به رونق در بازار فولاد ۹۶
۷۴ پیش نیازهای امید برای خروج از رکود

بورس

معرفی

تحلیل و مقاله

۹۲ اندازه گیری آنلاین شدت مصرف انرژی و سیستم بهینه کاوی...
۹۸ بررسی چالش های پیش رو در روند حسابرسی داخلی
۱۰۰ از بارگذاری تا کارکرد در ریفرمر

آمار



شماره ۷۳ - خرداد ماه ۱۳۹۶ - 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:

با تشکر از آقایان مهدی کرباسیان، جعفرسرقینی، عزیزاکبریان، محمود اسلامیان، بهرام سلطانی، حامد سلطانی نژاد، احمد صادقی، سیدحسین احمدی، فرزاد ارزانی، محمدرضا ادریسی، حمیدرضا طاهری زاده، سیدرضا شهرستانی، احمد خورش، بهادر احراریان، احسان دشتیان، غلامرضا خلیقی، جهانیش شکر، محمدابراهیم قدیریان، سیدعلی گلپایگانی، علی دهاقین، محمود اکبری، اصغراسماعیلی، مجید رضاپور، محمدحسن پارسا، محمدابکا، عبدالرضا محمودپور، اسدالله فرشاد، نوید ایزدپناه، افشین کاتوزیان، آیدین فتحی، محمدحسین نشاطی، مسعود پناهنده، حسن ترک، هارالد هولز گروبر، 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 نارویی.

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

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

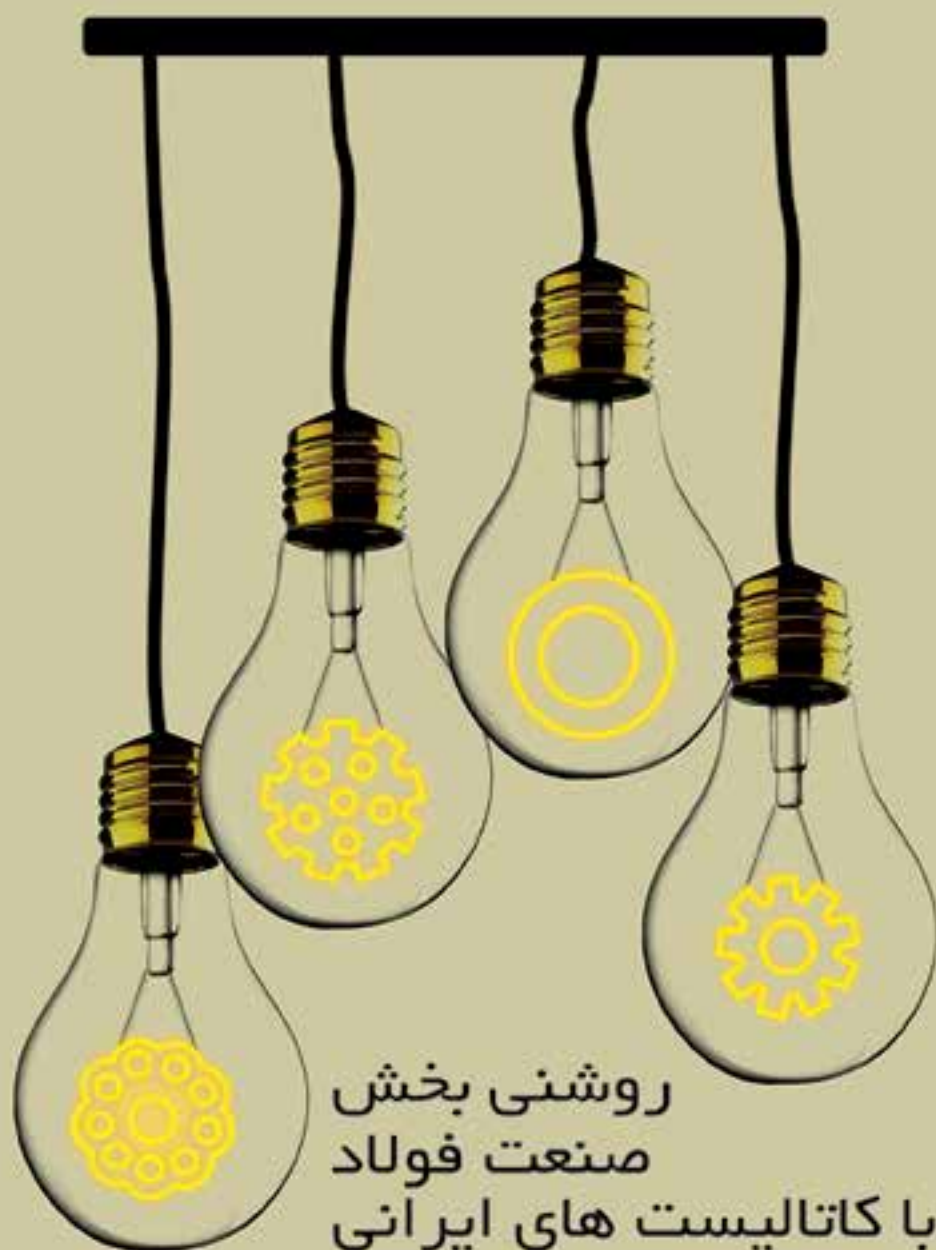
کوچه پردیس، پلاک ۳ جدید، طبقه سوم

تلفن: ۴-۰۱ ۱۷ ۵۵ ۸۸ - ۲۱

فکس: ۰۲۱- ۸۸ ۵۵ ۱۷ ۰۵

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 الزاماً 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.



روشنی بخش
صنعت فولاد
با کاتالیست های ایرانی

مهرماه ۱۳۹۵

تهران، خیابان ملاصدرا، خیابان شیخ بهایی شمالی، کوچه شهید علیرضا خلیلی شهنقی، شماره ۳۲۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۱۷۱۸۲ • شماره: ۰۲۱-۸۸۶۰۸۴۶۲ • کد پستی: ۱۹۹۳۶۷۳۴۵۱

نفت و گاز سرچ
معاونت بازاریابی و فروش





دکتر محمود اسلیمیان
رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

تلاش همگانی برای تدوین نقشه راه و توسعه متوازن زنجیره فولاد

بی تردید یکی از رشته هایی که در اقتصاد ایران از جهت اشتغال، صادرات و توسعه اقتصادی می تواند تاثیرگذار باشد، فولاد است. اما متأسفانه این صنعت مادر از فقدان استراتژی توسعه رنج می برد. در واقع نقشه راهی برای توسعه صنعت فولاد ایران تدوین نشده تا سیاستگذاران، سرمایه گذاران و فعالان این صنعت در مسیر آن نقشه حرکت کنند. نتیجه آن شده که صنعت فولاد کشور دچار معضلات فراوانی از جمله احداث واحدهای غیر اقتصادی و با ظرفیت پایین، واحدهای تک حلقه ای در زنجیره فولاد با فاصله زیاد از مواد اولیه، توسعه نامتوازن حلقه های زنجیره فولاد، عدم توجه به تولید صادرات محور و به طور کلی یک بی نظمی و آشفتگی در سرمایه گذاری ها شده است. البته این نظم و انضباط قبل از دولت نهم و دهم وجود داشت ولی متأسفانه به هم خورد و در فاصله سال های ۸۴ تا ۹۲ در بسیاری از حوزه های اقتصادی از جمله صنعت فولاد شاهد بی نظمی بودیم.

به طور مثال تعریف طرح های هشت گانه استانی و برخی طرح های کوچک در استان های مختلف کشور نمونه یکی از این موارد است. طرح هایی که فلسفه مسئولان مربوطه در تعریف آنها، توسعه فراگیر در کل کشور بود. در صورتی که در هیچ کجای دنیا واحدهای کوچک با ظرفیت های پایین توجیه اقتصادی ندارد و اکثر واحدهای فعلی در سطح جهان، بالای ۴ و ۵ میلیون تن هستند و حتی این واحدهای بزرگ نیز در حال ادغام با یکدیگرند!

تنظیم عادلانه چرخه تولید فولاد و تدوین نقشه راه مناسب با شرایط موجود می تواند از اولویت های این رشته تاثیرگذار در اقتصاد کشور باشد.

به هر حال شرایط حاکم بر صنعت فولاد کشور به گونه ای است که نیاز به حمایت و نگاه ویژه مسئولان دولت و مجلس و سایر نهادهای ذیربط دارد. امیدواریم در دولت دوازدهم توجه به رشته فولاد که صنعت مادر در دنیا و شاخصی برای توسعه یافتگی است، افزایش یابد چرا که این رشته می تواند در توسعه اقتصاد و اشتغال کشور اثرگذاری زیادی داشته باشد. همچنین با توجه به تداوم دولت تدبیر و امید، انتظار داریم با جدیت و شجاعت، در مقابل فشارها برای ادامه روندهای غیرمنطقی توسعه صنعت فولاد ایستادگی شود. انجمن نیز در این مسیر در کنار دولت محترم خواهد بود و به عنوان بازوی مشورتی دولت تلاش خواهد کرد نقشه راه و استراتژی های توسعه در صنعت فولاد تدوین و ابلاغ شود تا بتوان بر مبنای آن به توسعه فراگیر و پایدار صنعت فولاد دست یافت.

بنابراین مهمترین برنامه انجمن در سال جاری، تلاش برای تدوین و عملیاتی شدن استراتژی های توسعه صنعت فولاد کشور است. علاوه بر این، تمرکز بر روی مشوق های صادراتی به عنوان ضرورت امروز صنعت فولاد کشور، یکی دیگر از اولویت های کاری انجمن در سال ۱۳۹۶ خواهد بود. همچنین پیگیری برای حل مشکلات مالیاتی و بانکی واحدهای فولادی به ویژه واحدهای زبان ده از اهمیت بالایی برای انجمن برخوردار است که قطعاً اقدامات لازم در این زمینه هم انجام خواهد شد. محور دیگر مدنظر انجمن تولیدکنندگان فولاد، تنظیم و حل مسائل تعاملات بین رسته های انجمن و کاهش تعارضات بین واحدها در جهت کنترل و تنظیم بازار است که ان شاء الله با همکاری واحدهای تولیدی و همچنین دستگاه های مسئول انجام خواهد شد.



کار در فولاد مبارکه مصدق واقعی اقتصاد مقاومتی



گروه فولاد مبارکه

www.msc.ir





Taraz Coated Steel Industries

صنایع ورق‌های پوشش‌دار تاراز چهارمحال

اولین تولیدکننده ورق گالوانوم در ایران و خاورمیانه



محصولات شرکت:

کلاف گالوانیزه

کلاف گالوانوم

www.Tarazmetal.com

Sales@Tarazmetal.com

نشانی: استان چهارمحال و بختیاری،

شهرکرد، شهرک صنعتی، فاز توسعه (۳)

تلفن: ۰۳۸ - ۳۳۳۵۱۴۲۲

فاکس: ۰۳۸ - ۳۳۳۵۱۴۲۶



شرکت

ورق خودرو چهارمحال و بختیاری



تولید کننده ورق گالوانیزه صنعتی و
اولین تولید کننده ورق گالوانیزه خودرو در خاورمیانه



ضخامت ورق های تولیدی
از ۰/۴ تا ۲ میلیمتر
و عرض ۸۰۰ تا ۱۸۸۰ میلیمتر

www.cbasco.ir
Info@cbasco.ir



کارخانه و دفتر مرکزی: کیلومتر ۳۵ جاده شهرگرد، بروجن.
منطقه سفید دشت کدپستی: ۴۹۳۱۱ - ۸۸۷۵۱
تلفن: ۷۰ و ۳۴۲۶۳۹۶۰ (۰۳۸) فاکس: ۳۴۲۶۳۹۷۱ (۰۳۸)
روابط عمومی: ۳۴۲۶۴۰۳۸ (۰۳۸)
دفتر فروش: ۳۴۲۶۴۴۵۵ (۰۳۸) و ۳۴۲۶۳۹۷۳ (۰۳۸)

دفتر تهران: خیابان ولی عصر، بالاتر از مظهری (تخت طاووس)، کوچه ناهید، پلاک ۵۵
کدپستی: ۵۷۶۱۳ - ۱۵۹۵۷ تلفن: ۷۷ و ۸۸۷۰۶۵۷۶ فاکس: ۸۸۷۰۶۵۸۰
دفتر اصفهان: خیابان توحید شمالی، بین چهارراه نظر و پل آذر، ساختمان الماس-پلاک ۸، واحد ۱
کدپستی: ۴۱۹۸۶ - ۸۱۷۳۶ تلفن: ۳۶۲۹۲۴۶۵ (۰۳۱) فاکس: ۳۶۲۹۲۴۶۵ (۰۳۱)



لجستیک و حمل و نقل صنعتی

شرکت حمل و نقل طارق با بیست و پنج سال سابقه توانایی ارائه خدمات به منابع مختلف، پیمانکاران و بازرگانان فعال در حوزه فولاد، نفت و حفاری از جمله خدمات تأمین ادوات حمل، گشتده، ترنلر و جایجایی محمولات سنگین و فوق سنگین (ترافیگی) را دارد. همچنین با امکانات انبارش صنعتی در استان خوزستان به منظور پاسخگویی به تقاضای جایجایی مواد اولیه، با توجه به ماهیت هر پروژه، امکان ویژه سازی حمل در فصول مختلف سال با شرایط آتیمی منطقه ای را دارد.

امکانات و توانمندی ها

- تأمین گشتده، ترنلر و کمرشکن با امکان پرداخت گزایه حمل به صورت «پس از رسید» از مبدأ اهواز.
- ارائه خدمات مشاوره حمل و لجستیک صنعتی و امور گمرکی به صاحبان کالا جهت محمولات وارداتی و صادراتی.
- تحت پوشش کامل بیمه (خیانت در امانت، سرقت جزئی).
- حمل محمولات فله شامل گندله سنگ آهن.
- حمل آهن آلات شامل ورق، شمش، گویل، تیرآهن، میله گرد، کلاف، رول و ...
- حمل محمولات پروژه ای و کیسه ای، قطعات و نگله های سنگین، قطعات کارخانه های فولادی.
- ارائه خدمات لجستیک جهت حمل محمولات فولاد صادراتی.
- ارائه خدمات انبارش صنعتی.
- ارائه گزارشات آماری و پیشرفت پروژه به صاحبان کالا بر اساس متدهای استاندارد.



تلفن: ۰۶۰ ۳۳۸۳۲۶۰۶۰۸
۰۹۱۳۳۳۱۱۸۱۳ - ۰۹۱۳۳۳۱۱۶۰۳
فکس: ۰۶۰ ۳۳۸۳۲۶۰۶۰۹



اهواز- شهرک حمل و نقل کالا
خیابان اصلی پلاک ۳۰
کدپستی: ۶۱۴۳۱-۹۸۷۵۰



www.tareghtrans.com
Info@tareghtrans.com



شرکت ذوب بریس



انواع شمش فولادی، قالب فلزی و متعلقات بیلت ریژی
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 یکم، پلاک ۴، طبقه اول، واحد ۲، کدپستی ۱۵۸۶۸۶۳۸۴۷

تلفن: ۶۶۷۵۶۳۰۴

۶۶۷۵۶۳۱۹

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

www.berisco.com

info@berisco.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
K.S.Co.

KAYIR STEEL COMPLEX

تهران - خیابان

دفتر تهران: ۰۲۱-۸۸۸۷۰۱۲۱-۳۰
کارخانه: کاشان/آران و بردک
تلفن: ۰۳۱-۵۴۷۳۶۰۰۰
فکس: ۰۳۱-۵۴۷۳۶۰۰۱

No89 - Shahid Ghandi Street Avenue Tohid - Esfahan
Tell: +98 31 36284144

دفتر مرکزی: اصفهان / خیابان توحید
خیابان شهید گاندی / پلاک ۸۹
تلفن: ۰۳۱-۳۶۲۸۴۱۴۴
فکس: ۰۳۱-۳۶۲۸۴۱۴۹

Fax: +98 31 36284149



شرکت فولاد امیرکبیر کاشان
(سهایی عامه)

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 آنیل شده با کیفیت تجاری و کششی عمیق می باشد. خطوط تولید شرکت شامل خط اسید شویی، خط آنیلینگ، خط نورد سرد، تک قفسه ای و خط گالوانیزه می باشند.



KASHAN AMIR KABIR STEEL CO.

info@ amirkabirsteelco.ir
www.amirkabirsteelco.ir



کارخانه

کاشان، کیلومتر ۱۴ 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 ۶۳ ۵۵ ۵۰ (۰۳۱)
تلفن مستقیم امور فروش: ۲ - ۳۸ ۶۱ ۵۵ ۵۰ (۰۳۱)

دفتر تهران

خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت، خیابان سایه، خیابان مهرشاد، ساختمان صداقت، پلاک ۵، طبقه سوم
کدپستی: ۱۹۶۷۷۳۳۱۱۹
تلفن های تماس: ۲۲ ۵۵ ۱۳۵۶ - ۲۲ ۵۵ ۱۶۲۴ - ۲۲ ۵۵ ۱۲۵۷ - ۲۲ ۵۵ (۰۲۱)
فکس: ۲۲ ۵۵ ۱۳۵۱ (۰۲۱)
امور فروش دفتر تهران: ۲۲ ۶۵ ۸۳۴۵ (۰۲۱)

**شرکت آلیاژ گستر هامون
 تولید کننده فروسیلیس ممتاز**

منطبق بر استاندارد بین المللی ISO5445

Chemical Composition & Size:

%Si	%Al	Size
70-75	<2	0-3 mm
		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: ۰۳۱-۵۵۵۴۴۹۰۰ - دورنگار: ۰۳۱-۵۵۵۴۸۸۲۰ - info@halyco.ir

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

www.halyco.ir

Own a slice of **luxury**



برج های دوقلوی کیش
شرایط فروش ویژه
آماده تحویل، نزدیک ترین برج به ساحل
خدمات مدرن هتلینگ
چشم انداز بی نظیر خلیج فارس

Tel: 75026
Instagram: @kish.vip





KISH TWIN TOWRS

برج های دوقلوی کیش

www.kish.vip

Tel: 75026

Instagram: @kish.vip



فیدار کیان فولاد

FIDAR KIAN FULAD Co.

شرکت بازرگانی بین المللی
محصولات فولادی تأمین کننده
مواد اولیه مورد نیاز صنایع
فولادسازی، کلبه مقاطع
فولادی مورد نیاز صنایع دیگر و
صادرات کلبه مقاطع فولادی



➤ **SIDENOR ACEROS ESPECIALES S.L.** نماینده رسمی شرکت

تولید کننده گریدهای خاص فولادی مورد کاربرد در صنایع
خودروسازی، ماشین سازی، نفت و گاز، کشتی سازی و پتروشیمی



ایران، خراسان رضوی، مشهد، بلوار شهید ستاری شماره ۸۰
تلفن / فاکس: ۳۸۶۸۷۱۳۹ - ۵۱

www.ksteelfidar.com
office@ksteelfidar.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.com

info@PFNsteel.com

pasargadfoolad@gmail.com

تلفن: ۶ الی ۸۴ ۴۲۴۶۳۶-۰۶۶

فاکس: ۸۸ ۴۲۴۶۳۶-۰۶۶

واحد بازرگانی، داخلی (۳)



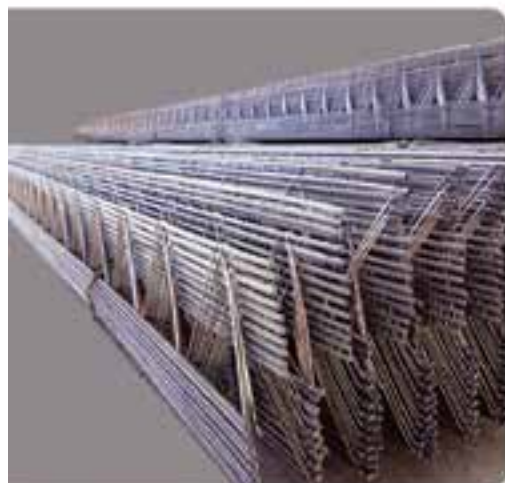
FOULAD YAZD MANUFACTURING & INDUSTRIAL GROUP

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 خم، برش و آرماتوربندی و...
قطرهای تولیدی: ۱۰ الی ۴۰ میلیمتر
استانداردهای قابل تولید: ISIRI 3132 - DIN 488 - BS 4449 - JIS G 3112



خط نورد تیر آهن های IPE
تولید خربای تیرچه به صورت تمام اتوماتیک
ارتفاع تولیدی: ۲۰ و ۲۵ سانتیمتر



خط نورد تیر آهن های IPE
سایزهای تولیدی: ۱۴۰ 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 خوش، بلاک ۲۳۵
تلفن: ۰۱۱-۶۶۴۳۶۲۰۸ و ۰۲۱-۶۱۵۶ فکس: ۶۶۴۲۴۷۵۵
www.yazdrollingmill.com Email: contact@yazdrollingmill.com



گروه صنعتی پرشین فولاد

Persian Steel Industrial Group

تولیدکننده:

- میلگرد ۳۲ تا ۴۸ آج دار ۸۳
مطابق با استاندارد ملی ایران (ISO ۳۱۳۲)
- میلگرد ۳۲ تا ۴۸ آج دار ۸۲
مطابق با استاندارد ملی ایران (ISO ۳۱۳۲)
- میلگرد ۳۲ تا ۴۸ ساده ۸۱
مطابق با استاندارد ملی ایران (ISO ۳۱۳۲)
- میلگرد ۳۲ تا ۴۸ مطابق با استاندارد BS
(جهت صادرات به کشورهای حوزه خلیج فارس)



www.persiansteel.co

تهران: بلوار میرداماد، برج آرین، ورودی غربی، طبقه ۱۱ واحد ۳۹
کد پستی: ۱۵۴۹۸۴۶۱۳۳
تلفن: +۹۸۲۱-۲۴۲۵۸۳۸۰-۷
فکس: +۹۸۲۱-۲۴۲۵۸۳۸۹
کارخانه: ۲۰ کیلومتر ۲ اتوبان تاکستان به اهر، گروه صنعتی پرشین فولاد
کد پستی: ۳۴۸۵۱۶۹۱۱۱ تلفن: +۹۸۲۱-۳۳۸۵۸۰۰۰-۹۹۹





شرکت صنایع فولاد کرمان (بردسیر)

(سهامی خاص)



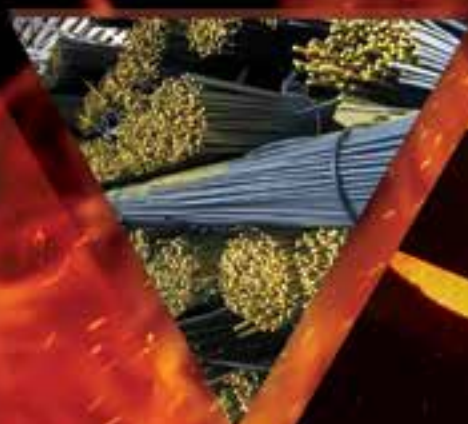
■ تولید کننده انواع میلگرد استاندارد سایز ۸ تا ۳۲

■ 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 - ۲۲۰ ۲۲۵ (۰۳۴)

آدرس دفتر تهران: شهرک غرب، بلوار فرخزادی، بلوار دادمان، نیش بوستان یکم

شماره تماس: ۸۸ ۵۸ ۱۸ ۶۰ (۰۲۱)

شماره تماس واحد فروش: ۸۶ - ۳۲۱۲۵۷۸۰ (۰۳۴) مدیر فروش: ۰۹۱۲ ۷۵۶ ۵۰ ۵۰ و ۰۹۱۲ ۷۵۶ ۶۰ ۶۰

☎ ۰۳۴-۳۶۶۰

www.ksi.ir



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 صنایع 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



Design by: R. Valadbeigi
2010

آدرس: تهران، بزرگراه افریقا، بلوار اسفندیار، ساختمان شماره ۵، طبقه چهارم و پنجم

تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۱۹۶۰۱-۹ فکس: ۰۲۱-۲۲۰۱۹۶۱۰

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

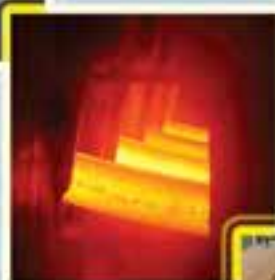
Bonab Steel Industry Complex



✓ دارنده مقام اول بزرگترین تولید کننده بخش خصوصی کشور

✓ دارنده نشان عالی کیفیت

✓ ارائه کننده سبد کامل محصولات فولادی و آلیاژی



www.mfbco.ir

info@mfbco.ir

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

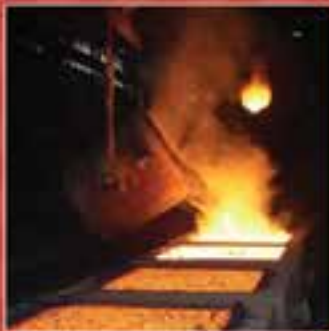
دفتر تهران : خیابان احمد قصیر - کوچه ششم - پلاک ۳

تلفن : ۰۲۱ ۸۸۵۲ ۵۵۵۲ - فاکس : ۰۲۱ ۸۸۵۲ ۵۵۵۱

کارخانه : بناب - شهرک صنعتی بناب

تلفن : ۰۶۱۰ ۳۷۷۸ - فاکس : ۰۶۲۲ ۳۷۷۸ - ۰۴۱

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 سپید

قرنی، خیابان شهید کلانتری

شماره ۴۶ - طبقه پنجم

تلفن تماس: ۶۴ - ۸۸ ۳۴۹۷ ۵۵

و ۸۸ ۸۲۵۴۳۷

کارخانه: کیلومتر ۱۷ جاده

قدیم کرج



nfo@ghataat.com

www.ghataat.com



همانند سنوات قبل افتخار دارد با دپارتمان های تخصصی خود در حل مشکلات ارزی ریالی، مالیاتی و تجاری و بازرگانی تجار و صنعتگران گرامی را یاری نماید.

**تخصص و تعهد ما،
ضامن آرامش شماست**



دپارتمانهای تخصصی ما شامل:

- ۱- دپارتمان حقوق قراردادهای داخلی و بین المللی
- ۲- دپارتمان حقوق نفت و گاز و انرژی
- ۳- دعاوی مربوط به شرکت های تجاری و بازرگانی
- ۴- دپارتمان امور بین الملل
- ۵- دپارتمان وصول مطالبات
- ۶- دپارتمان حقوق ملکی
- ۷- دپارتمان مالکیت صنعتی و فکری
- ۸- دپارتمان حقوق مالیاتی کشور

تسهیلات و تخفیفات ویژه موسسه شامل موارد ذیل خواهد بود:

- (۱) در دعاوی مالی فقط ۵۰ درصد از حق الوکاله مطابق تعرفه در پرونده های قضائی اعضاء و شرکت های عضو انجمن طرف قرارداد محاسبه و دریافت خواهد شد.
- (۲) تسهیلات ویژه و مدت دار، در جهت پرداخت حق الوکاله مقرر برای اعضاء محترم در نظر گرفته خواهد شد.
- (۳) مشاوره حضوری برای اعضاء و واحد های حقوقی و شرکت های طرف قرارداد بصورت رایگان در نظر گرفته شده است.

تلفن های تماس موسسه

۲۲۳۶۱۶۴۱ ۲۲۳۶۲۶۲۸ ۲۲۱۳۶۵۳۸-۳۹ ۲۲۱۳۶۵۲۷-۳۶

لینک کانال تلگرام: <https://telegram.me/mandegaranedalalat>

آدرس: تهران، سعادت آباد، میدان کاج، خیابان سرو شرقی، نبش خیابان مجد، پلاک ۳، طبقه ۳

وبسایت رسمی موسسه www.maed.ir





فولاد شادگان با تلاش فولاد خوزستان وارد مدار تولید شد

◀ فاز نخست بزرگترین طرح توسعه فولاد خوزستان در شادگان با فناوری ایرانی و روش احیاء مستقیم برای نخستین بار در جهان وارد مدار تولید شد.

اولین کارخانه تولید آهن اسفنجی به روش ایرانی پرد (PERED) در جهان، اواخر اردیبهشت ماه با حضور دکتر مهدی کرباسیان، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و استاندار خوزستان و نیز برخی مقامات استانی به بهره برداری رسید. این طرح دومین طرح فولاد استانی است که به بهره برداری می رسد.

احمد جعفری نسب، فرماندار شادگان گفت: این کارخانه با سرمایه گذاری هشت هزار و ۶۰۰ میلیارد ریالی و سرمایه گذاری ارزی ۱۱۶ میلیون یورویی در گام نخست ظرفیت تولید ۸۰۰ هزار تن آهن اسفنجی و یک میلیون تن فولاد دارد و در افق ۱۴۰۴ و گام های بعدی کارخانه، زیرساخت های لازم برای افزایش ظرفیت تا چهار میلیون تن شمش فولاد در آن ایجاد می گردد.

عباس تفضلی، مدیرعامل فولاد شادگان نیز ابراز امیدواری کرد: مدیریت فولاد خوزستان افق های بسیار وسیع تری را نسبت به توسعه فولاد شادگان مطرح کند تا به چهار میلیون تن در افق ۱۴۰۴ برسد.

گفتنی است، ۶۵ درصد سهام فولاد شادگان متعلق به فولاد خوزستان بوده و ۳۵ درصد آن متعلق به سازمان ایمیدرو است.



افغانستان و امارات نخستین مقصدهای صادراتی فولاد خراسان در سال ۹۶

◀ حمیدرضا شنوایی، رئیس صادرات مجتمع فولاد خراسان ضمن بیان این مطلب که در سال جاری دو محموله یکی به امارت و دیگری به افغانستان ارسال شده است به خبرنگار چیلان گفت: هدف گذاری فولاد خراسان صادرات و توسعه بازارهای صادراتی با توجه به راه اندازی فولادسازی شماره ۲ این مجتمع است.

رئیس صادرات مجتمع فولاد خراسان افزود: در فولاد خراسان، صادرات شمش به بازارهای خارجی در دستور کار واحد فروش این شرکت قرار گرفته است.

وی اظهار داشت: مطالعات بازار و ریزنی های مستمر شرکت سبب توافق فروش محموله صادراتی هزار و ۲۰۰ تنی به کشور امارات شد که این محموله نخستین صادرات فولاد خراسان به این کشور است.

رئیس صادرات مجتمع فولاد خراسان همچنین به صادرات نخستین محموله فولاد خراسان به مقصد افغانستان از طریق خطوط ریلی هم اشاره ای داشت و گفت: در اردیبهشت ماه امسال محموله ای ۵۰۰ تنی به ارزش ۱۰ میلیارد ریال به شمال افغانستان ارسال شد. درحالی که پیش از این عمده صادرات فولاد خراسان به مقصد افغانستان از طریق شبکه جاده ای و مرزهای جنوبی بوده است.



صندوق توسعه ملی به کمک تولید ریل ملی در ذوب آهن اصفهان آمد

◀ وزیر صنعت از اعلام آمادگی صندوق توسعه ملی برای استفاده سازندگان از تجهیزات ریلی داخلی خبر داد.

به گزارش چیلان، مهندس محمدرضا نعمت زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: راه آهن ریل ملی را به صورت نقدی از ذوب آهن اصفهان خریداری خواهد کرد.

وی افزود: تولید سالانه ۴۰۰ هزار تن ریل پیشرفته برای سرعت ۲۵۰ کیلومتر در ذوب آهن اصفهان برنامه ریزی شده و به منظور تسهیل این امر، از منابع صندوق توسعه ملی به سازندگان تجهیزات ریلی تسهیلات اعطا می شود.

نعمت زاده خاطرنشان کرد: سازندگان تجهیزات اصلی ریل باید بتوانند از فاینانس های خارجی و منابع صندوق توسعه ملی استفاده کنند و در این زمینه با صندوق توسعه ملی هماهنگی صورت گرفته که به بخش داخلی تسهیلات ارزی ارائه دهد.

وی با تایید این موضوع که ذوب آهن اصفهان توانایی تامین کل نیاز ریلی کشور را دارد گفت: بر این اساس علاوه بر تولید ریل برای سرعت های تا ۲۵۰ کیلومتر در ایران، می توانیم به مرحله صادرات این محصول نیز فکر کنیم.

خیرالله خادمی، معاون وزیر راه و شهرسازی و مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل نیز با بیان اینکه به دلیل گسترده شدن شبکه ریلی و افزایش فعالیت متروها، نیاز بود این محصول استراتژیک در داخل کشور تولید شود، گفت: ما آمادگی خرید ریل از این شرکت فرابورسی داریم.



صادرات فولاد آلیاژی به ۱۰۰ هزار تن در سال ۹۶ می‌رسد

فولاد آلیاژی ایران تولید ۴۵۰ هزار تن محصول و صادرات ۱۰۰ هزار تن را در برنامه کار دارد.

محمد ابراهیم قدیریان، مدیرعامل شرکت فولاد آلیاژی ایران ضمن بیان این مطلب به خبرنگار چیلان گفت: در سال ۹۶ قرار است تولید مذاب ۴۸۵ هزار تن شود و در نتیجه تولید محصول به ۴۵۰ هزار تن افزایش یابد. همچنین از این میزان بایستی ۱۰۰ هزار تن صادر شود که به معنای رشد ۲ برابری صادرات نسبت به سال قبل است.

قدیریان به تولید و صادرات سال قبل نیز اشاره ای داشت و افزود: در سال قبل تولید ۳۴۰ هزار تن محصول در برنامه شرکت فولاد آلیاژی ایران بود که با تلاش کارکنان مجموعه ۴۰۲ هزار تن تولید صورت گرفت که البته ۲۰ درصد هم از سال ۹۴ بیشتر بود. علاوه بر این صادراتمان در سال قبل ۴۵ هزار تن بود که به نوعی رکورد از سال ۹۱ محسوب می شد. وی مقصد صادرات فولاد آلیاژی در سال ۹۵ را کشورهای اروپایی یعنی اسپانیا، آلمان، هلند، برزیل و ترکیه عنوان کرد و به بررسی سایر تولیدات این کارخانه پرداخت و گفت: یکی از دستاوردهای فولاد آلیاژی در سال گذشته تولید دو هزار تن فولاد ریلی و تحویل آن به ذوب آهن جهت نورد بود.

قدیریان ادامه داد: این نوع شمش برای نخستین بار در کشور تولید می شد که از استانداردهای بین المللی برخوردار است. مدیرعامل شرکت فولاد آلیاژی ایران تصریح کرد: تولید فولادهای کیفی در شرکت فولاد آلیاژی ایران نسبت به سال گذشته را معادل ۲۵ درصد رشد داشت. در نتیجه تولید با کیفیت بالا و ارزش افزوده بیشتر از برنامه های شرکت در سال جاری است.

به دنبال سیاست تامین حداکثری نیاز صنایع پایین دستی کشور فولاد مبارکه تحویل کالا به بازار داخلی را ۴۲ درصد رشد داد

فولاد مبارکه در سال ۹۵ بیش از ۶ میلیون و ۲۷۲ هزار تن انواع محصولات فولادی را در بازار داخلی و صادراتی عرضه کرد.

محمود اکبری، معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه ضمن بیان خبر فوق به چیلان گفت: عرضه فولاد مبارکه در بازار داخلی ۴۲ درصد بیشتر از عرضه داخلی این شرکت در سال ۹۴ بوده است. اکبری اظهار کرد: از ۶ میلیون و ۲۷۲ هزار تن محصولات عرضه شده فولاد مبارکه در بازار، سهم محصولات گرم و اسیدشویی شده ۶۸ درصد یعنی ۴ میلیون و ۲۹۵ هزار تن، محصولات سرد یک میلیون و ۹۱ هزار تن یعنی ۱۷ درصد، محصولات نیمه نهایی اعم از تختال و بار ۱۰ درصد یعنی ۵۹۷ هزار تن و محصولات پوشش دار ۵ درصد یعنی ۲۸۸ هزار تن بود. وی افزود: دلایل این افزایش تقاضا در سال گذشته فعال شدن پروژه های انتقال آب، رونق نسبی در بخش خودرو و سیاست گذاری صورت گرفته جهت تامین ورق ضخامت زیر ۳ میلیمتر مورد نیاز لوله و پروفیل سازان بوده است.

اکبری تصریح کرد: سیاست فولاد مبارکه تامین حداکثری نیاز صنایع پایین دستی کشور است که سبب شده رشد نسبی و ۴۲ درصدی در میزان تحویل کالا به بازار داخلی صورت گیرد. میزان تامین محصولات فولادی در سال ۹۵ به بازار داخل ۴ میلیون و ۷۱۸ هزار تن بود که یک میلیون و ۳۸۷ هزار تن بیشتر از عدد ثبت شده برای سال ۹۴ است که این امر، از محل افزایش ۲۲ درصدی تولید و عرضه محصولات و کاهش ۱۳ درصدی حجم صادرات نسبت به سال قبل از آن محقق شد. معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه، از تخصیص ۲۸ درصدی محصولات فولاد مبارکه به تولیدکنندگان لوله و پروفیل ساختمانی خبر داد و افزود: سهم خودروسازان ۱۵ درصد، صنایع فولادی و فلزی ۱۴ درصد، لوله های انتقال سیالات ۱۰ درصد و تجهیزات سنگین ۸ درصد بوده است که این شرکت ها به عنوان بزرگترین مشتریان فولاد مبارکه مطرح هستند.

وی در ادامه با تأکید بر اهمیت حضور در بازارهای صادراتی گفت: در بخش صادرات نیز تداوم حضور مؤثر در این بازار، با هدف تأمین نیازهای ارزی طرح های توسعه مورد توجه قرار گرفت و ضمن ایجاد و حفظ توازن با بازارهای داخلی، ورود به بازارهای جدید صادراتی هدفگذاری و عملیاتی شد و بیش از یک میلیون و ۵۵۳ هزار تن معادل حدود ۲۵ درصد محصولات، در این بازار عرضه گردید. معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه در خاتمه تصریح کرد: برای سال ۹۶ نیز متناسب با رشد ظرفیت های تولید، برنامه ریزی لازم برای فروش بیش از ۷ میلیون تن از محصولات فولاد مبارکه به عمل آمده و برای شرکت های تابعه و زیرمجموعه نیز فروش ۱۰۴ میلیون تن تختال و ۵۷۰ هزار تن محصولات پوشش دار در دستور کار قرار دارد.

رکورد تولید آهن اسفنجی در آهن و فولاد ارفع شکست

واحد احیا مستقیم ارفع در سالی که گذشت موفق به تولید ۸۶۳ هزار و ۱۹۷ تن آهن اسفنجی شد که این عدد رکوردی از ابتدای راه اندازی این واحد محسوب می شود.

گفتنی است، ظرفیت تولید فولاد ارفع ۸۰۰ هزار تن در سال است که تولید بیش از ۸۶۳ هزار تن در سال ۹۵ به معنای رشد ۸ درصدی در تولید این محصول است.

سید محمد موسوی، مدیر واحد فولادسازی شرکت آهن و فولاد ارفع نیز در گفت و گو با چیلان از طرح های در دست اجر و مطالعه فولاد ارفع خبر داد و گفت: ارفع طرح هایی را به منظور دستیابی تولید آهن اسفنجی به ۹۰۰ هزار تن در سال دارد. این طرح ها در حال گذراندن مطالعات مقدماتی است و پیش بینی می گردد ظرفیت این کارخانه را امسال به ۹۰۰ هزار تن برساند. وی افزود: طرح نورد مقاطع و میلگرد این کارخانه به عنوان اولین طرح توسعه این شرکت در مرحله انجام مطالعات اولیه است. با اجرای این طرح این شرکت علاوه بر شمش، تولیدکننده نورد نیز خواهد بود. موسوی تأکید کرد: امکان دارد فولاد ارفع به سمت تولید فولادهای با آلیاژی های کم یا گریدهای کیفی خاص برود. استراتژی کارخانه با توجه به رکورد در بازار، تولید گریدهای خاص و صادرات است.



ظرفیت های جدید فولاد هند به صادرات چشم دوخته است

خودرو اصلی ترین حامی برای رشد تقاضای فولاد محسوب می شود.

در سال مالی قبل ۹ تا ۱۰ میلیون تن ظرفیت جدید به بخش فولاد هند وارد شد و این روند امسال هم ادامه خواهد یافت و ۶ تا ۶٫۵ میلیون تن دیگر نیز امسال وارد مدار تولید خواهد شد. با این وجود تنها ۷۵ درصد از ظرفیت کارخانه های فولادی استفاده می گردد از اینرو فعالان بازار معتقدند، حجم صادرات فولاد هند رو به رشد خواهد ماند.

طبق این گزارش، صادرات محصولات نهایی فولاد هندوستان در سال گذشته ۸٫۲ میلیون تن بود که ۱۰۲ درصد بالاتر از سال قبل بود و پیش بینی می گردد امسال صادرات به راحتی به ۹ تا ۱۰ میلیون تن برسد.

به گزارش چیلان، پیش بینی می گردد تقاضای فولاد هند در سال مالی جاری (آوریل ۲۰۱۷ تا مارس ۲۰۱۸) پایین باقی بماند. این درحالی است که پیش بینی می گردد در مدت مذکور ظرفیت تولید افزایش یابد که منجر به صادرات بالاتر خواهد شد.

گفته می شود چشم انداز توسعه صنعت فولاد هند باوجود اقدامات صورت گرفته دولت در برابر واردات محصولات فولادی، منفی است.

رشد تقاضای ۴٫۵ درصدی و مازاد ظرفیت سبب خواهد شد شرکت های فولادی پایین تر از ظرفیت به تولید خود ادامه دهند. این موضوع سبب خواهد شد کارخانه ها جریان نقدینگی محدودی داشته باشند و به سودآوری تحت فشار تن دهند. صنایعی نظیر مسکن، لوازم خانگی و



طبق گزارش دفتر آمار چین آمارها از برنامه کاهش ظرفیت تولید فولاد چین حکایت ندارد

براساس اطلاعات دفتر آمار چین، فولادسازان این کشور در ماه آوریل بالغ بر ۱۷ میلیون و ۷۹۲ هزار تن میلگرد تولید کردند که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل رشد ۲٫۹ درصدی داشته است.

به گزارش چیلان، چین در ۴ ماهه نخست سال ۲۰۱۷ حدود ۶۲ میلیون و ۵۰۴ هزار تن میلگرد تولید کرد که البته این میزان تولید ۲ درصد پایین تر از ۴ ماهه نخست سال ۲۰۱۶ است. گفتنی است، چین در ماه آوریل بالغ بر ۱۱ میلیون و ۹۹۲ هزار تن کلاف تولید کرد که ۵٫۱ درصد پایین تر از آوریل سال قبل بود.

چین در نشست شورای دولتی خود اعلام کرده بود که در سال جاری برنامه کاهش تولید فولاد را تشدید خواهد کرد و از ابتدای سال ۳۱٫۷ میلیون تن از ظرفیت فولاد خود را تعطیل کرده است. به نظر می رسد کاهش ظرفیت تولید فولاد در سال جاری با جدیت بیشتری دنبال شود هرچند که همچنان در بازار چین کاهش عرضه به چشم نمی خورد و حتی در ماه مارس هم شاهد ثبت رکوردی در تولید فولاد این کشور بودیم و پیش بینی می گردد این روند تداوم یابد.

دلیل اصلی این رشد عرضه، بهبود تقاضا و حاشیه سود بالای شرکت ها در سه ماهه نخست امسال بود که سبب شد کارخانه ها ظرفیت تولید را در حداکثر میزان ممکن یعنی صدد صد نگه دارند.

لازم به ذکر است، تولید فولاد خام چین در ماه آوریل برای دومین ماه متوالی افزایشی بود و رکورد جدیدی به ثبت رساند و حاشیه سود بالا همچنان سبب بالا بودن ظرفیت تولید کارخانه ها می شود. ماه آوریل چین در مجموع ۷۲ میلیون و ۷۸۰ هزار تن فولاد خام تولید کرد که ۴٫۹ درصد بالاتر از آوریل ۲۰۱۶ بود که یک درصد هم بالاتر از رکورد قبلی یعنی در ماه مارس و ۷۲ میلیون تن است.

در ماه آوریل بسیاری از تحلیلگران انتظار داشتند به سبب افزایش تولید و رشد موجودی انبارهای فولاد، تولید در ماه می پایین تر بیاید اما جهش قیمت ها در اوایل ماه آوریل منجر به رشد بیشتر تولیدات کارخانه های فولادی شد.

تولیدکنندگان فولاد تخت روسیه مجبور به کاهش قیمت های داخلی شدند

بالای انبارهای فولادسازان موضعیت تولیدکنندگان روسی را تضعیف کرده است. علاوه بر این، علی رغم فعالیت های کم خریداران بازار محصولات نهایی فولاد، موجودی بالای انبارهای تجار هم رکود را تشدید کرده است.

تمامی این عوامل بر قیمت های ورق گرم روسیه نیز اثرگذار بوده به گونه ای که قیمت ها بسته به تصمیم تولیدکنندگان ۲۶ و حتی ۴۲ دلار در هر تن کاهش داشت و به ۶۳۶ تا ۶۵۳ دلار در هر تن رسید.

کاهش قیمت از سوی تولیدکنندگان روسی کار را برای این کارخانه در راستای ایجاد ثبات در قیمت های داخلی در ماه ژوئن سخت خواهد کرد.

کارشناسان از بین بردن اشباع از بازار را بعید می دانند و معتقدند کاهش واردات از بازار روسیه در مدت زمان کوتاه میسر نیست.

تولیدکنندگان ورق روسیه تحت فشار هستند و حفظ رقابت پذیری در مقابل واردات، عرضه مازاد و شکاف عمیق بین قیمت های صادراتی و فروش داخلی، سبب شده آنها قیمت های فروش داخلی به مشتریان خود را کاهش دهند.

به گزارش چیلان، کاهش ۱۱ تا ۱۲ درصدی در طول یک ماه در بخش نورد سرد فولادی دیده می شود و کارخانه ها قیمت فروش را به ۷۰۴ تا ۷۰۹ دلار در هر تن در برخی مناطق رسانده اند.

رکود در بازار مقاطع تخت عمدتاً ناشی از نوسانات و اختلاف قیمت های داخلی و قیمت های صادراتی تشدید شده چراکه قیمت های صادراتی در اواسط ماه می ۱۰۵ تا ۱۱۰ دلار در هر تن پایین تر از فروش داخلی شد. علاوه بر موارد مذکور، موجودی



افت صادرات فولاد چین در نخستین ماه از سال ۲۰۱۷

(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.

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.

◀ 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 ۵ 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 از املاک و مستغلات بود که سبب تحریک تقاضای داخلی فولاد شد و کمک زیادی به فولادسازان داخلی این کشور کرد و تا حدودی 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

گزارش سه ماهه انجمن فولاد ترکیه و موسسه آماری ترکیه

تولید فولاد خام و واردات قراضه و نورد گرم ترکیه افزایشی شد

◀ به گزارش چیلان، براساس اطلاعات ارائه شده توسط موسسه آماری ترکیه (TULK)، این کشور در ماه مارس ۳۸۶ هزار و ۱۳ تن ورق گرم وارد کرد که ۶,۲ درصد بالاتر از مارس ۲۰۱۶ بود.

این گزارش حاکی از آن است که واردات ورق گرم ترکیه نسبت به فوریه هم افزایشی بوده و رشد قابل توجه ۴۵ درصدی را به ثبت رسانده است. کل واردات نورد گرم ترکیه در مدت مذکور هم بالغ بر ۱۹۴,۵ میلیون دلار بود که ۴۸,۷ درصد رشد نسبت به ماه گذشته و ۷۸,۲ درصد نسبت به ماه مارس پارسال داشت.

ترکیه در ژانویه ۲۰۱۷ به دلیل نوسانات نرخ ارز و قیمت های بالای پیشنهادی برای واردات شاهد کاهش واردات ورق گرم بود. ترکیه در ژانویه ۲۰۱۷ چیزی حدود ۳۳۹ هزار و ۳۳۸ تن ورق گرم وارد کرد که ۹ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل و ۲۱ درصد نسبت به ماه پایانی سال ۲۰۱۶ افزایش یافت.

گفتنی است، واردات قراضه ترکیه در بین ماه های ژانویه تا مارس نیز مثبت بود و سه درصد رشد یافت و به ۴,۲ میلیون تن رسید و دلیل اصلی آن افزایش تولید فولاد خام در این کشور بود.

تقاضا برای واردات قراضه رو به بهبود می رود چراکه کارخانه های ترکیه ای ظرفیت تولید را افزایش داده اند و با حداکثر ظرفیت در حال تولید می باشند.

شایان ذکر است، انجمن فولاد ترکیه اعلام کرده، کل تولید فولاد خام در این کشور در سه ماهه ابتدایی امسال ۱۴ درصد رشد داشته و به ۸,۸ میلیون تن رسیده است.

ثبات قیمت های بیلت کشورهای عضو CIS

محموله ای به مقصد شمال آفریقا به بهای ۳۸۵ دلار در هر تن به صورت فوب بنادر اوکراین ارسال شده و دو محموله از طریق شرکت های تجاری به مقصد مصر و ترکیه به بهای ۴۰۵ تا ۴۱۰ دلار در هر تن برای تحویل در بنادر این دو کشور رفته است.

با توجه به حضور خریداران در بازار، صادرکنندگان تا حدودی علاقه خود را برای فروش ۴۰۰ دلاری بیلت به صورت فوب دریای سیاه برای ماه ژوئن نشان داده اند.

برخی فعالان بازار معتقدند پیش بینی می شود ترکیه قیمت های بالاتری را برای بیلت وارداتی از کشورهای CIS پیشنهاد دهد چراکه قیمت میلگرد در بازار ترکیه صعودی است.

نگرانی برخی مشتریان گسترش تفاوت قیمت قراضه و محصولات نیمه نهایی است.

◀ در نیمه نخست ماه می ۲۰۱۷ قیمت های بیلت صادراتی کشورهای عضو CIS تثبیت شد چراکه به سبب بهبود در خریدها، تولیدکنندگان به فکر افزایش نرخ های فروش افتاده اند. به گزارش چیلان، با وجود این امیدواری اما وجود منابع و امکان تامین یکی از مواردی است که می تواند مانع افزایش نرخ ها شود. از سوی دیگر هنوز هم تقاضا و مصرف تغییر قابل توجهی را شاهد نبوده است.

اما در مجموع تحلیلگران داخلی کشورهای مستقل مشترک المنافع معتقدند چشم انداز مثبت نسبت به بازار کمی حفظ شود و قیمت ها کمی در ثبات به سر ببرند.

بیلت کشورهای عضو CIS ۳۸۵ تا ۳۹۰ دلار در هر تن به صورت فوب بنادر این کشور است که نسبت به ماه آوریل تقریباً بدون تغییر بوده است.



حمایت حداکثری مجلس از سرمایه گذاری خارجی در صنعت فولاد

تصویب کرده است اما متأسفانه اجرای قوانین در کشور ضعیف است و این مسئله تنها در این دولت اتفاق نیفتاده بلکه در تمامی دولت ها اجرا ضعیف بوده است.

به طور مثال قوانین بسیار مناسبی برای جذب سرمایه گذاری خارجی وجود دارد اما با توجه به مستعد بودن بخش های مختلف صنعت ایران به ویژه صنعت پرمزیت فولاد برای سرمایه گذاری خارجی و همین طور ظرفیت خوب تولید و صادرات فولاد در کشور، لازم است تدابیر اجرایی بهتری در این خصوص اتخاذ گردد. مجلس هم به طور فعال از این موضوع حمایت می کند و در این راستا حتی ضمانت های لازم توسط مجلس و دولت در اختیار متقاضیان قرار خواهد گرفت.



عزیز اکبریان
رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی

رونق معادن و صنایع معدنی در برنامه ششم در اولویت مجلس قرار گرفت و مجلس تلاش کرد تا در این برنامه سهم مهمی را به حوزه معدن و صنایع معدنی اختصاص دهد تا این بخش بتواند به عنوان یکی از موتورهای محرکه اقتصاد ایران در آینده ایفای نقش کند.

البته مجلس پیش از این در راستای حمایت از صنایع، قوانین رفع موانع تولید، بهبود فضای کسب و کار، کنترل واردات و تشویق صادرات را

آغاز بهبود بازار فولاد از نیمه دوم سال

بر این اساس معتقدم نیمه دوم سال جاری را می توان زمان آغاز دوره خروج از رکود در حوزه عمران و بهبود صنعت فولاد دانست. از سوی دیگر چنانچه وضعیت صادرات به همین صورت باقی بماند می تواند عامل مثبت دیگری در رفع مشکلات و بهبود وضعیت بازار باشد. حتی در مورد ایجاد توازن در حلقه های مختلف زنجیره فولاد می توان گفت با راه اندازی طرح های توسعه ای که پیش بینی شده است، نیمه دوم امسال را بهتر از ماه های جاری می توان دید. البته به طور طبیعی و با خروج از رکود، برخی واحدهای غیر اقتصادی که قدرت رقابت با واحدهای بزرگتر از منظر بهای تمام شده را ندارند، مجبور به تغییر خط تولید یا توقف فعالیت شده یا خواهند شد که لازم است دولت محترم برای اینگونه واحدها چاره اندیشی لازم را انجام دهد.



سید حسین احمدی
مدیر عامل مجتمع فولاد خراسان

در حال حاضر شرایط فولاد در بازارهای جهانی به ثبات رسیده و در داخل کشور هم با گذر از دوره انتخابات ریاست جمهوری، پیش بینی می گردد پس از ماه رمضان و در پی اقداماتی که دولت دوازدهم در زمینه اقتصاد مطرح و برنامه ریزی کرده، بازار بهبود یابد.

صادرات باعث نجات ذوب آهن شد

نتیجه نرسید. در نتیجه اجرای نادرست طرح توازن، ضربه سنگینی را به ذوب آهن وارد آورد که هنوز هم در حال تاوان دادن است.

البته اگرچه امروز ذوب آهن در شرایط دشواری قرار گرفته و بدهی زیادی دارد، اما مصمم هستیم که دوباره این صنعت را به روز رسانی کنیم و باید این صنعت حرکت کند، زیرا توقف باعث نابودی آن می شود. در همین راستا استراتژی افزایش صادرات را دنبال می کنیم و با توجه به سکون در بازار مصرف داخلی و بعد از توقف چند ساله، صادرات تیر آهن به کشورهای اروپایی را از سر گرفتیم که خوشبختانه پارسال صادراتمان دو برابر شد.

اکنون صادرات ذوب آهن با نرخ سودآور، باعث نجات این واحد صنعتی شده است. در همین راستا هم برنامه صادرات یک میلیون تنی را برای سال جاری در نظر گرفته ایم که با راه اندازی کوره شماره یک ذوب آهن، صادرات ۵۰۰ هزار تن چدن به کشورهای اروپایی را در دستور کار خواهیم داشت.



احمد صادقی
مدیر عامل ذوب آهن اصفهان

ذوب آهن اکنون در یک نقطه متوقف شده و این از نظر استهلاک تجهیزات و صنعت شرایط مطلوبی نیست. تغییر مدیریت ها سبب اجرای طرح توازن در ذوب آهن شد که این طرح به جهت آنکه نتوانست مواد اولیه مورد نیاز را تامین نماید به نتیجه نرسید و با وجود سرمایه گذاری سنگین، حاصلی نداشت. طرح توازن از سال ۱۳۸۱ در ذوب آهن کلید خورد و برآورد شد تا سال ۱۳۸۸ تکمیل و به بهره برداری برسد، اما به



نورد کاران مخالف صادرات شمش نیستند

در حالی است که امسال واحدهایی که تا پیش از این شمش خود را به تولیدکنندگان داخلی می فروختند، به دلیل بهبود بازارهای جهانی از ابتدای سال به صادرات عمده روی آورده اند و حتی به بازار داخلی توجهی نمی کنند! بنابراین چون تعادل مصرف داخلی و صادرات شمش به هم خورده در نتیجه در داخل کمبود شمش ایجاد شده و واحدهای نوردی با مشکل مواجه شده اند.

به اعتقاد بنده نگاه ها در صنعت فولاد باید ملی باشد و نه بنگاهی چرا که نگاه بنگاهی در بلندمدت فولادسازان را با مشکل مواجه خواهد کرد. نوردکاران به هیچ وجه مخالف صادرات شمش نیستند اما معتقدند نگاه ملی حکم می کند که اولویت با تامین مواد اولیه واحدهای داخلی باشد و سپس شرکت ها به صادرات فکر کنند که امیدواریم با تعاملی که بین مصرف کنندگان و تولیدکنندگان شمش ایجاد خواهد شد، این مسئله نیز مرتفع شود.



احمد خوروش
مدیرعامل مجتمع فولاد کوبر

پس از تعطیلی تعدادی از واحدهای نوردی به دلیل رکود بازار، واحدهایی هم که اکنون در حال فعالیت هستند با مشکل تامین مواد اولیه مواجه شده اند به طوری که اکثرا با ظرفیت کم تولید کرده یا رو به تعطیلی کشیده شده اند.

در سال گذشته نزدیک به ۱۰ میلیون تن شمش تولید شد که بیش از ۲ میلیون تن آن صادر و مابقی به مصرف داخل رسیده است. این

آغاز بومی سازی تکنولوژی تولید فولاد ایران از احیاء مستقیم است

مجموعه های با پتانسیل خوبی هستند که در داخل ساخته شده و در مسیر توسعه قرار دارند. از این رو این پتانسیل غیر قابل تردید ایران، می تواند بومی سازی ساخت صنایع آهن و فولاد را رقم بزند.

چه بسا در بخش هایی نظیر احیا مستقیم، در حوزه طراحی و مهندسی صد در صد بومی شده و در حوزه تجهیزات مکانیکال و حتی الکتریکال و اتوماسیون بالای ۸۵ درصد بومی است و در نتیجه می توان گفت در صنعت احیا مستقیم بومی سازی شکل گرفته است. و اما در بخش فولادسازی، با حضور برخی شرکت های خارجی مطمئناً می توان برای بومی سازی فولادسازی و نورد گام های مهمی برداشت.



اسداله فرشاد
مدیرعامل آهن و فولاد غدیر ایرانیان

پتانسیل ملی ایران به لحاظ برخورداری از دانش فنی و مهندسی و مهندسان خوبی که سال های طولانی در عرصه طراحی و ساخت تجهیزات آهن و فولاد کار کرده اند، غیرقابل تردید است. به عنوان مثال شرکت هایی مانند فولاد خوزستان، فولاد مبارکه، ذوب آهن اصفهان، گروه ملی فولاد ایران، فولاد کاویان و فولاد آلیاژی ایران همگی از

آیا تامین زیرساخت وظیفه واحدهای تولیدی است؟

را اجرا کرده و بعد از تصفیه آب، آن را به مصرف واحدهای فولادسازی برساند که البته این طرح به طور تقریبی رو به پایان است و به زودی به بهره برداری می رسد.

حتی در خصوص طرح انتقال آب خلیج فارس ایران به مناطق مرکزی ایران که علاوه بر رفع مشکل کم آبی این مناطق، آبادانی و توسعه و اشتغال را به همراه دارد نیز سهم عمده کار بر دوش واحدهای صنعتی و بنگاه های اقتصادی افتاده است که شرکت چادرملو با مشارکت شرکت های گل گهر و مس سرچشمه در حال اجرای این طرح عظیم ملی برای رونق اقتصادی کشور است.

واقعاً بر اساس الگوهای جهانی، تامین زیرساخت ها وظیفه واحدهای تولیدی است؟



محمود نوریان
مدیرعامل مجتمع صنعتی و معدنی چادرملو

در همه جای دنیا دولت ها زیرساخت لازم برای ایجاد واحدهای صنعتی را فراهم می کنند اما متأسفانه در کشور ما در چنین مواردی برعکس عمل می شود! به طور مثال چادرملو برای تامین برق مورد نیاز واحدهای صنعتی خود نیروگاهی ۵۰۰ مگاواتی احداث کرده و برای تامین آب واحدهای صنعتی اش نیز برای نخستین بار با شرکت آب و فاضلاب استان یزد به تفاهم رسیده تا طرح جمع آوری فاضلاب های خانگی شهر اردکان



آخرین نتایج جلسات هم اندیشی رسته های انجمن تولید کنندگان فولاد

پوشش حداکثری ظرفیت واحدهای تولیدی، تعاملات درون رسته ای برای تامین مواد اولیه و همچنین پوشش بیشتر بازارهای مصرف و همچنین آنالیز تولید و ظرفیت به تفکیک مشخصات محصولات را نام برد.

◆ رسته آهن اسفنجی:

این رسته تاکنون فقط دو جلسه برگزار کرده و بیشتر به تعیین دستور کار و راهبردهای اجرایی خود پرداخته است تا مسائلی از قبیل سیاست های تنظیم بازار فروش آهن اسفنجی و خرید کنسانتره و گندله، مشکلات تامین گاز مورد نیاز به ویژه در فصول سرد سال و موضوعات تکنولوژیکی و فنی را در جلسات آتی خود مورد بررسی و تبادل نظر واحدهای تولیدی قرار دهد.



◆ سایر رسته ها:

در اساسنامه انجمن یک رسته دیگر تحت عنوان رسته شرکت های بزرگ هم دیده شده است که تاکنون جلسه ای نداشته است. اما تعدادی از اعضای هیئت مدیره انجمن با همکاری اتحادیه صنایع بازیافت کشور جلساتی مشابه رسته های انجمن در خصوص قراضه را برگزار کرده اند تا مسائل مربوط به این ماده اولیه را تا حد امکان مدیریت کنند. از نتایج این جلسات می توان به تسریع در تشکیل انجمن صنایع بازیافت فلزات، انجام مقدمات برای تدوین طرح حمایت از فرآوری قراضه، تلاش برای ایجاد پایگاه داده از صنعت قراضه کشور و تعامل بیشتر تامین کنندگان قراضه با واحدهای تولیدی اشاره داشت.

همچنین تولید کنندگان نبشی و ناودانی نیز در ذیل رسته مقاطع طولی، اقدام به برگزاری جلسات هم اندیشی کردند که مهم ترین نتیجه این جلسات، برآورد میزان عرضه و تقاضای این محصولات برای واحدهای تولیدی و انسجام بیشتر آنها برای کنترل و مدیریت بازار نبشی و ناودانی بوده است.

علاوه بر این تاکنون ۵ جلسه مشترک بین رسته های مقاطع طولی و ذوب و ریخته گری برای انسجام بیشتر در جهت مدیریت بازار و با حضور بیش از ۵۰ واحد تولیدی برگزار شده که برخلاف انتظارات و به دلیل بازه زیاد کیفیت، ظرفیت و بهای تمام شده تولید واحدها نتایج مشخص و قابل توجهی نداشته است اما واحدهای تولیدی حاضر در این نشست ها توافق کرده اند تا به صورت ماهیانه جلسات مشترک رسته های فوق برگزار شود.

◆ رسته ذوب و ریخته گری:

از نتایج آخرین جلسات هم اندیشی تولید کنندگان عضو این رسته می توان به تصمیم گیری واحدها برای تمرکز بر صادرات و ایجاد هم افزایی با فعالیت های انجمن در اخذ مشوق های صادراتی، تلاش برای کاهش تعرفه واردات فروسیلیس و فرومگنز، رعایت هر چه بیشتر قوانین مالیات بر ارزش افزوده، پیگیری جدی برای اجرایی شدن استاندارد شمش و تعاملات بیشتر با تولید کنندگان آهن اسفنجی در جهت کاهش بهای تمام شده تولید فولاد اشاره کرد.

◆ رسته مقاطع طولی - میلگرد:

تعیین تفاوت قیمتی بین تولید کنندگان مطرح بازار با سایر واحدهای تولیدی، انجام مقدمات و آغاز فاز اجرایی نظام ممیزی و ارتقاء کیفیت تولید کنندگان میلگرد، تشکیل کمیته با عنوان «شمش بی کیفیت و بدون فاکتور نمی خریم»، آنالیز تولید، فروش و موجودی واحدهای تولید کننده میلگرد کشور و تلاش برای تنظیم و کنترل بازار میلگرد از نتایج مهم جلسات هم اندیشی این رسته بوده است.

◆ رسته مقاطع تخت:

تولید کنندگان ورق های فولادی در جلسات هم اندیشی این رسته تصمیمات مهمی گرفتند که از آن جمله می توان جمع بندی پیشنهادات تعرفه ای برای سال ۹۶، تدوین برنامه تقسیم تولید برای



دفاع انجمن از واحدهای صادرکننده فولاد

مسئولین محترم دولت و سایر نهادهای نظارتی و حاکمیتی به این مهم توجه داشته باشند که صادرات و عرضه داخلی دو مقوله جدا از هم هستند و ضروری است برای هر کدام سیاستهای جداگانه اتخاذ گردد. انجمن همچنین با ارائه آمار تطبیقی از صادرات فولاد کشور طی سالهای اخیر از افزایش ۲ برابری صادرات فولاد خام کشور از یک سو و کاهش ۳۰ درصدی صادرات ورق گرم و افزایش ۴۲ درصدی عرضه داخلی آن از سوی دیگر خبر داده و آورده است: «این آمار حکایت از خود تنظیمی بازار فولاد کشور به واسطه استراتژی های آن وزارتخانه محترم و همچنین اتخاذ سیاست های فروش مناسب کارخانجات فولادی کشور در جهت ایجاد تعادل بین صادرات و عرضه داخلی محصولات مختلف دارد.»

با توجه به ابهامات به وجود آمده برای مسئولین وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین نهادهای نظارتی دولت در خصوص تفاوت نرخ های صادراتی و فروش داخلی محصولات فولادی، انجمن طی مکاتبه ای ضمن تشریح و تبیین موضوع، به دفاع از واحدهای صادرکننده فولاد کشور پرداخت.

در نامه انجمن به معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت آمده است: «حضور در بازارهای جهانی مستلزم نگاه بلند مدت و پایدار است به طوری که شرکت های فولادی صادرکننده می بایست نوسانات بازار جهانی را پذیرفته و بر اساس نرخ های جهانی عمل نمایند. بر این اساس در برخی فواصل زمانی قیمتهای صادراتی که متأثر از قیمتهای جهانی می باشد، بالاتر از قیمت داخلی و در برخی فواصل زمانی دیگر قیمتهای صادراتی پایین تر از نرخ های بازار داخلی فولاد می باشد. لذا لازم است

درخواست انجمن برای ایفای نقش بیشتر دولت در تنظیم بازار حلقه های بالادستی فولاد

انجمن همچنین در این نامه ضمن ارائه جدول مقایسه ای حاشیه سود شرکت های بزرگ فولادی و معدنی آورده است: «همانگونه که در جدول فوق مشهود است، حاشیه سود شرکتهای بزرگ معدنی طی چند سال گذشته همواره چند برابر حاشیه سود شرکتهای بزرگ فولادی کشور بوده است. همچنین در جدول مذکور حاشیه سود شرکتهای فولادی بخش خصوصی که عموماً در زیان و یا نقطه سر به سر و سود حداقلی به سر می برند، لحاظ نشده است که در آن صورت، اختلاف حاشیه سود شرکتهای معدنی و فولادی بیشتر خواهد شد.»

با توجه به عدم تناسب قیمتی در حلقه های بالادستی زنجیره فولاد با حلقه های پایانی شامل ذوب و نورد، انجمن پس از چند جلسه مذاکره حضوری، طی مکاتبه ای از وزارت صنعت درخواست در تنظیم بازار زنجیره فولاد نقش نظارتی پررنگ تری ایفا کند. در این نامه انجمن از دکتر سرقینی، معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت خواسته در مسیر فوق، جلسات هماهنگی بین تولیدکنندگان بزرگ فولاد کشور و تولیدکنندگان محصولات بالادستی زنجیره فولاد شامل کنستانتیره، گندله و آهن اسفنجی با حضور شخص ایشان برگزار شود.

پیشنهاد انجمن برای بهبود بازار شمش فولادی

(نسبت به صادرات) عرضه داخلی شمش خود را صرفاً به تولیدکنندگان محصولات طولی فولادی ارائه و تحویل نمایند. انجمن در این مکاتبه پیشنهاد کرده است به منظور دسترسی کارخانجات بزرگ نورد بخش خصوصی کشور به شبکه تأمین منظم و مطمئن و شفاف، پیشنهاد می شود از تجربه موفق مجتمع فولاد مبارکه اصفهان در تأمین نیاز صنایع پایین دستی از طریق مکانیزم های ظرفیت سنجی و تأمین مواد اولیه بهره برداری لازم بعمل آید.

با توجه به گلیایه برخی از واحدهای نوردی و ذوبی نسبت به معاملات مدت دار و اعتباری شرکت های بزرگ عرضه کننده شمش، انجمن طی نامه ای به وزارت صنعت درخواست کرد در جهت ساماندهی بازار شمش فولادی و حذف دلال ها و واسطه ها از این بازار که افزایش بهای تمام شده کارخانجات نوردی و کاهش قدرت رقابت آنان را به دنبال خواهد داشت، کارخانجات بزرگ عرضه کننده شمش از جمله فولاد خوزستان و ذوب آهن اصفهان، ضمن اولویت دادن به تأمین نیاز داخلی

اجرای استاندارد اجباری شمش فولادی به کجا رسید؟

خوزستان آغاز و با برگزاری بیش از ۱۵ جلسه ۸ ساعته ادامه یافته بود، به دلایل نامشخصی بیش از ۲ سال است که نهایی نشده و به تصویب سازمان ملی استاندارد نرسیده است! بر این اساس و با همکاری شرکت فولاد خوزستان پیگیری لازم برای تصویب نهایی این استاندارد در کمیته ملی مربوطه در سازمان ملی استاندارد انجام شده تا پس از تصویب شاهد ابلاغ و اجرایی شدن آن باشیم.

با توجه به ضرورت اجرایی شدن استاندارد اجباری شمش فولادی برای مدیریت بازار آن و درخواست عمده واحدهای ذوب و نورد برای ابلاغ این استاندارد، انجمن پیگیری های خود در این خصوص را با جدیت بیشتر ادامه داده است.

در این پیگیری ها مشخص شد که کار تدوین استاندارد شمش که حدود ۴ سال پیش و به درخواست انجمن و با دبیری شرکت فولاد



شرکت MME در سال ۱۹۹۶ توسط هلدینگ آسکوتک متعلق به سازمان ایمیدرو در شهر دوسلدورف آلمان با هدف بکارگیری آخرین تکنولوژی های روز اروپا در طرح های معدنی، فولادی و صنایع 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، نیریز، میانه، بافت، سپید دشت، هرمزگان، گاووه 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 داخل 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 صنایع 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



شرکت مجتمع جهان فولاد سیرجان

کارخانه در حال بهره برداری

۱- کارخانه احیا مستقیم شماره ۱ سردار شهید الله دادی

ظرفیت تولید: یک میلیون تن در سال آهن اسفنجی با تکنولوژی میدرکس
مواد ورودی: گندله با درجه ۶۷ درصد از کارخانه گندله سازی شرکت گل گهر

۲- کارخانه بریکت سازی شهید عبدالمهدی معقوری

۳- کارخانه نورد بر دسیر شهید ملک قاسمی تولید ۵۰۰ هزار تن انواع میلگرد در سال

پروژه های در دست اجرا

با ظرفیت

۱- کارخانه ذوب ۱ سردار شهید زندی نیا یک میلیون تن در سال انواع شمش فولادی

طرح های توسعه آتی

با ظرفیت

۱- کارخانه احیا مستقیم شماره ۲ سردار شهید شول یک میلیون تن در سال

۲- کارخانه فولادسازی شماره ۲ (در دست مناقصه) یک میلیون تن در سال

۳- کارخانه تولید لوله های بدون درز (در دست مطالعه) ۳۰۰ هزار تن در سال

۴- کارخانه فولاد آلیاژی بردسیر (در دست مطالعه) ۵۰۰ هزار تن در سال

افتتاح کارخانه نورد ۵۰۰ هزار تنی بردسیر

بزرگترین و پیشرفته ترین کارخانه نورد جنوب شرق کشور

تولید میلگرد از سایز ۸ تا ۳۲



دفتر تهران: میدان ولیک - بزرگساده حشمتی - بعد از چهارراه جهان کودک - خیابان شهیدی (دبدر جنوبی) - پلاک ۲ - کد پستی: ۱۵۱۸۶۱۳۳۵
تهران: تلفن: ۰۲۱-۸۶۰۸۲۵۷۷-۸۶۰۸۵۸۴۴-۸۶۰۸۲۶۳۳-۸۶۰۸۲۵۷۷-۸۶۰۸۲۵۷۷-۸۶۰۸۲۵۷۷-۸۶۰۸۲۵۷۷
کارخانه نورد بردسیر: آدرس: جاده کرمان ۳۳۵۲۱۵۲ - ۳۳۵۲۱۵۲ - ۳۳۵۲۱۵۲
کارخانه سیرجان: ۵۰ کیلومتر - جاده شیراز - جنب شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
تهران: تلفن: ۰۲۱-۲۱۲۲ ۳۶۲۵-۳۶۲۵-۳۶۲۵-۳۶۲۵-۳۶۲۵-۳۶۲۵
ایمیل: info@sjsc.com.ir - وبسایت: www.sjsc.com.ir

Sirjan Jahan Steel Complex

صنایع هفت الماس

تنها تولید کننده ورق گالوالوم در ایران

شرکت صنایع هفت الماس
SEVEN DIAMONDS Ind.Co



تولیدکننده انواع ورق های فولادی گالوانیزه، رنگی، گالوالوم و روغنی



موارد مصرف ورق گالوالوم در صنایع مختلف

- ◀ ساختمان سازی انواع سقف و نمای بیرونی ساختمان، پنل های سبک و دیوار پیش ساخته، ساندویچ پنل و LSF
- ◀ تاسیسات سینی کابل، مخازن، انواع هواسازها، کانال کولر و تهویه مطبوع
- ◀ لوازم خانگی کابینت آشپزخانه، بدنه یخچال، انواع قفسه ها، کولر سازی و آب گرمکن ها
- ◀ صنایع لوله و پروفیل انواع لوله های درزدار و بدون درز و لوله های مبیلی

بازاریابی و فروش: ۰۲۱-۸۵۴۳

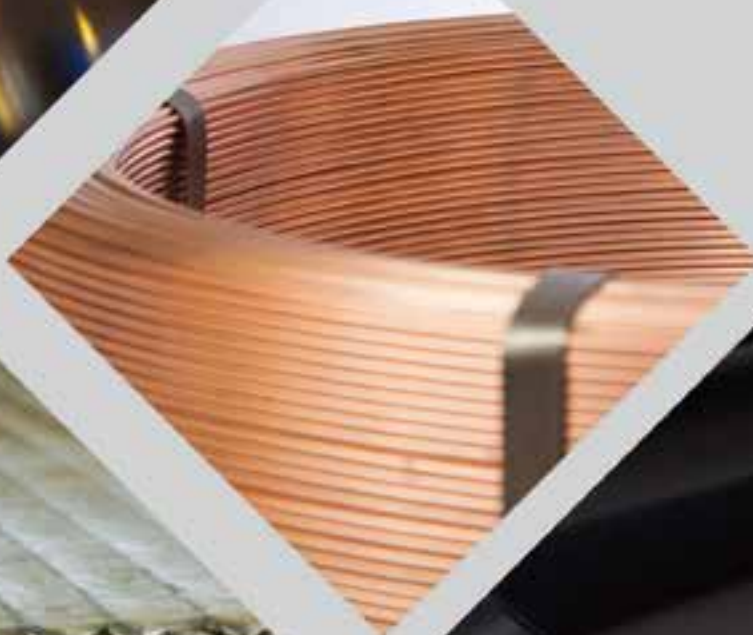
www.seven-diamonds.com

صادرات: ۰۲۱-۸۸۰۵۰۹۲۲





- ◀ تولید کننده انواع مواد مصرفی جوشکاری اتوماتیک
- شامل پودر 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، پاروهای میکسر، ماریج های انتقال مواد، غلتک ها و سینی آسیاب ها، چکش های سنگ شکن و ...



☎ ۰۲۱ - ۴۴۹۰ ۱۸۶۷

☎ ۰۲۱ - ۴۴۹۰ ۱۹۴۴

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

✉ eng@kavoshjoosh.com

🌐 www.kavoshjoosh.com

شرکت دیرگداز آذر

DIRGODAZAZAR Co.



تولیدات شرکت :

- ۱- جرم های ریختنی الومینایی، الومینا بالا و الومینوسیلیکاتی از نوع پرسپان ، متوسط و کم سیعان
- ۲- قطعات پیش ساخته الومینایی و الومینا بالا ، مطابق با نقشه خریدار و با ابعاد مختلف از جمله سقف کوره های قوس الکتریکی ، قطعات نسوز تاندیش ، لاس دمنش گاز ازت و ...
- ۳- جرم های ریختنی و پاشیدنی الومینو سیلیکاتی
- ۴- ملات های الومینایی - الومینو سیلیکاتی
- ۵- جرم های قلیایی از جمله روکش تاندیش ، جرم تعمیرات گرم کوره ها و جرم ریختنی دهانه خروج مذاب
- ۶- ماسه مجرای پاتیل و EBT کوره های قوس الکتریکی



دفتر مرکزی : اصفهان میدان آزادی ، ابتدای چهارباغ بالا ،
کوچه ۳۹ ، ساختمان ۱۲۵ ، طبقه دوم - واحد ۴ .
کد پستی : ۸۱۶۳۹۶۵۱۳۱
کارخانه اصفهان کیلومتر ۵۵ جاده اصفهان شهرضا ،
شهرک رازی، بلوار رازی، نبش خیابان دهم
تلفن : ۵ و ۰۴ - ۳۶۶۳۸۵۰۴ - ۳۱
فاکس : ۳۱ - ۳۶۶۳۲۲۲۹

Tel : +98 31 36638504-5

Fax : +98 31- 36632229

www.dirgodazazar.ir

info@dirgodazazar.ir

dirgodazazar@gmail.com





دکتر سرقینی به «چیلان» خبر داد:

برنامه ۸ میلیون تنی صادرات فولاد در سال ۹۶

اساس ۲۲ میلیون تن ظرفیت تا پایان سال به زنجیره فولاد اضافه می‌گردد.

وی خاطرنشان کرد: از این ۲۲ میلیون تن، ۱۲،۵ میلیون تن در بخش گندله است که پیش‌بینی می‌گردد تا نیمه نخست امسال وارد مدار تولید شود. عملاً با راه‌اندازی این طرح‌ها، ظرفیت زنجیره فولاد حداقل به ۲۰۰ میلیون تن خواهد رسید که این مسئله به نوعی در بستر رونق کار، اشتغال و تولید است.

دکتر جعفر سرقینی، معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت در گفت و گو با چیلان ضمن بیان این مطلب که برنامه تولید ۲۵ میلیون تن فولاد و ۸ میلیون تن صادرات برای سال ۹۶ دیده‌ایم در خصوص رویکرد وزارتخانه در خصوص تولید، صادرات و افزایش تقاضا در بازار فولاد، اطلاعاتی داد که در ادامه از نظر می‌گذرد.

برنامه تولید، صادرات و مصرف فولاد در سال ۹۶

دکتر سرقینی به خبرنگار ما گفت: امیدواریم تا

پایان سال جاری، ۲۵ میلیون تن فولاد در

کشور تولید گردد که از این میزان حداقل

۸ میلیون تن صادرات خواهد شد و ۱۷

میلیون تن به مصرف داخلی می‌رسد.

وی افزود: انتظار ما این است که

امسال در پروژه‌های ساختمانی

و مسکن شاهد حرکت و جنبشی

باشیم ولی در عین حال هدفمان تنها

تمرکز بر روی پروژه‌های عمرانی و

رونق بخش مسکن نیست بلکه با توجه

به رشد سایر بخش‌ها، انتظار داریم که

مصرف فولاد گسترش می‌یابد.

سرقینی ادامه داد: حتی سال قبل به دلیل همین

مسئله، به فولاد مبارکه تکلیف شد به منظور تامین نیاز ورق

داخل، صادرات خود را کم کند.

معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت توضیح داد: خوشبختانه صنایع دیگر را در کنار صنعت ساختمان داریم و اینطور نیست که تنها صنعت ساختمان مصرف‌کننده فولاد باشد بلکه سایر صنایع هم فولاد نیاز دارند و این نیاز در حال افزایش است.

برنامه افزایش ظرفیت در زنجیره فولاد را دنبال می‌کنیم

معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت به این سوال که برنامه وزارت صمت در سال ۹۶ چیست؟ این گونه پاسخ داد: امسال برنامه افزایش ظرفیت در زنجیره فولاد را داریم و بر همین

مجوز چه واحدهایی تمدید نخواهد شد؟

دکتر سرقینی درباره مجوزهای صادر شده

در زنجیره فولاد به چیلان گفت: سعی ما

این بود که توازن نسبی در زنجیره فولاد

ایجاد گردد و در صدور مجوزها هم

حواسمان هست تا از این توازن خارج

نشویم. ولی واحدهایی که پیش از این

مجوز گرفته‌اند اگر نتوانند فعالیت

کنند و پیشرفتی نداشته باشند، قطعاً

مجوز آنها تمدید نخواهد شد

وی در توضیح این موضوع افزود: اگر

واحدی بتواند پیشرفت کار را به بالای

۳۰ درصد برساند در جلسات پایش ماهانه با

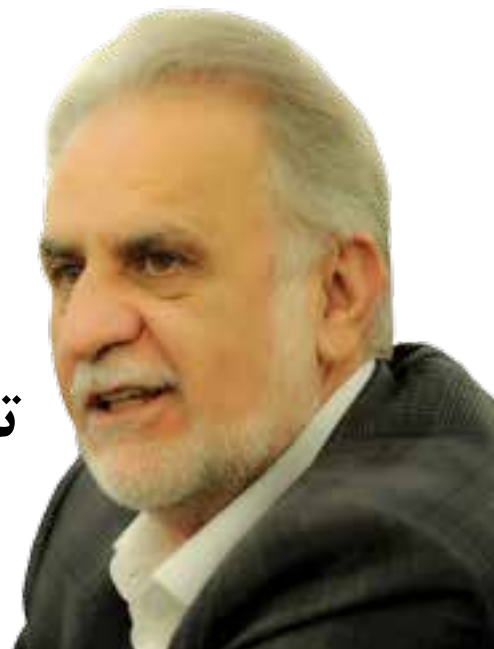
حضور وزیر این طرح‌ها چه در مقیاس بزرگ باشند

و چه کوچک، بررسی و مشکلاتشان ماهانه مورد بررسی قرار

می‌گیرد.

ارزان تر شدن اجرای پروژه‌ها با مشارکت خارجی

سرقینی همچنین درباره سرمایه‌گذاری‌های خارجی در تامین تجهیزات صنعت فولاد هم گفت: مشارکت با خارجی‌ها نظیر مشارکت شرکت دانیلی سبب خواهد شد قیمت پروژه‌ها ارزان‌تر تمام شده و بعضاً اجرا و انجام طرح‌ها تسریع شود چون دیگر نیازی به واردات بعضی قطعات و تجهیزات نداریم و همین امر طول اجرای پروژه‌ها را کاهش می‌دهد.



دکتر کرباسیان در گفت و گو با چیلان:

منتظر رکوردهای خوبی در تولید و صادرات فولاد در سال ۹۶ باشید

اولین قراردادی بود که با همکاری سه جانبه ام ام ای، فولاد نی ریز و دانیلی در اوایل اردیبهشت منعقد شد.

وی شروع ساخت تجهیزات در داخل را گامی به جلو خواند و گفت: تست گرم فولاد شادگان هم با مشارکت شرکت ام ام ای که شرکتی وابسته به ایمیدرو است و تکنولوژی پرد (PERED) انجام شد و اخیرا شاهد راه اندازی واحد آهن اسفنجی آن بودیم.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: به جز پروژه فولاد شادگان، سه طرح دیگر از میان طرح های فولاد استانی که قول راه ندازی آنرا داده بودیم تا اواخر خرداد عملیاتی می شود.

اولویت ایمیدرو در سال ۹۶: رشد تولید، انضباط مالی و تامین مالی پایدار در واحدهای زیرمجموعه

رئیس هیئت عامل ایمیدرو در ادامه به خبرنگار چیلان از سایر برنامه ها و سیاست های ایمیدرو گفت: سیاست ایمیدرو در سال جاری، رشد تولید در زمانی است که شاهد رشد قیمت های جهانی هستیم. همچنین در نظر داریم منابع مالی متعهد شده در قراردادهای استخراج را به طور کامل محقق کنیم و طرح های قابل افتتاح را در اولویت تامین مالی قرار دهیم. علاوه براین در نظر داریم بسته های تامین مالی پایدار را برای طرح های توسعه تدوین نماییم تا وابستگی به منابع داخلی ایمیدرو جهت تامین منابع مالی این طرح ها کاهش یابد.

کرباسیان خاطرنشان کرد: امسال در نظر داریم تا انضباط مالی مناسبی را در سازمان اجرا کرده و بر روی تامین منابع مالی مورد نیاز فعالیت های اکتشافی از طریق بخش خصوصی اقدام و تمرکز کنیم. از سوی دیگر ارتقای وضعیت ایمنی، محیط زیست و کیفیت در واحدهای عملیاتی که همواره مورد تاکید سازمان بوده از دیگر برنامه های اولویت دار ایمیدرو در سال جاری است. علاوه بر آن، افزایش نظارت سازمان بر عملکرد شرکت های تحت پوشش، طرح های واگذار شده و نیز وظایف ستادی واگذار شده و همین طور ساماندهی و توسعه فعالیت های توانمندسازی بخش هایی نظیر صندوق بیمه، آموزش و پژوهش و در نتیجه ارتقای کیفیت و توسعه منابع انسانی جزو دیگر برنامه های ایمیدرو خواهد بود که امسال پیگیری می کنیم.

دکتر مهدی کرباسیان، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس هیئت عامل ایمیدرو در گفت و گو با چیلان ضمن تاکید این نکته که با توجه به برنامه ریزی های صورت گرفته و هدف گذاری های انجام شده، پیش بینی می گردد امسال رکورد تولید و صادرات فولاد در کشور شکسته شود به تشریح فعالیت های ایمیدرو به ویژه در حوزه فولاد در سال ۹۶ پرداخت که در ادامه این اقدامات از نظر خوانندگان چیلان می گذرد.

ساخت تجهیزات صنعت فولاد در داخل با احداث کارخانه دانیلی پرشیا

دکتر کرباسیان به خبرنگار چیلان گفت: خوشبختانه اقدامات خوبی در حوزه فولاد برای سال جاری برنامه ریزی شده و از جمله این اقدامات می توان به احداث کارخانه دانیلی پرشیا اشاره کرد.

وی افزود: دانیلی به وعده خود عمل کرد و با انتقال تکنولوژی به کشور، کارخانه ساخت و مونتاژ تجهیزات و ماشین آلات صنایع را در ایران و در شهرک صنعتی اشتهارد راه اندازی کرد. بنابراین از این پس درصدی از ساخت تجهیزات و ماشین آلات را در داخل شروع کرده و خواهیم داشت.

سیاست وزارتخانه بومی سازی تجهیزات فولاد است

کرباسیان خاطرنشان کرد: راه اندازی کارخانه هایی نظیر دانیلی پرشیا نشان دهنده سیاست هایی است که دولت، ایمیدرو و وزارت صنعت، معدن و تجارت در پیش گرفته است. دولت و وزارتخانه با این سیاست به دنبال آن است تا در کنار قراردادهای بسته شده بتواند تجهیزات و تامین آنها را نیز داخلی و بومی نماید.

همکاری سه جانبه ایمیدرو، دانیلی و ام ام ای

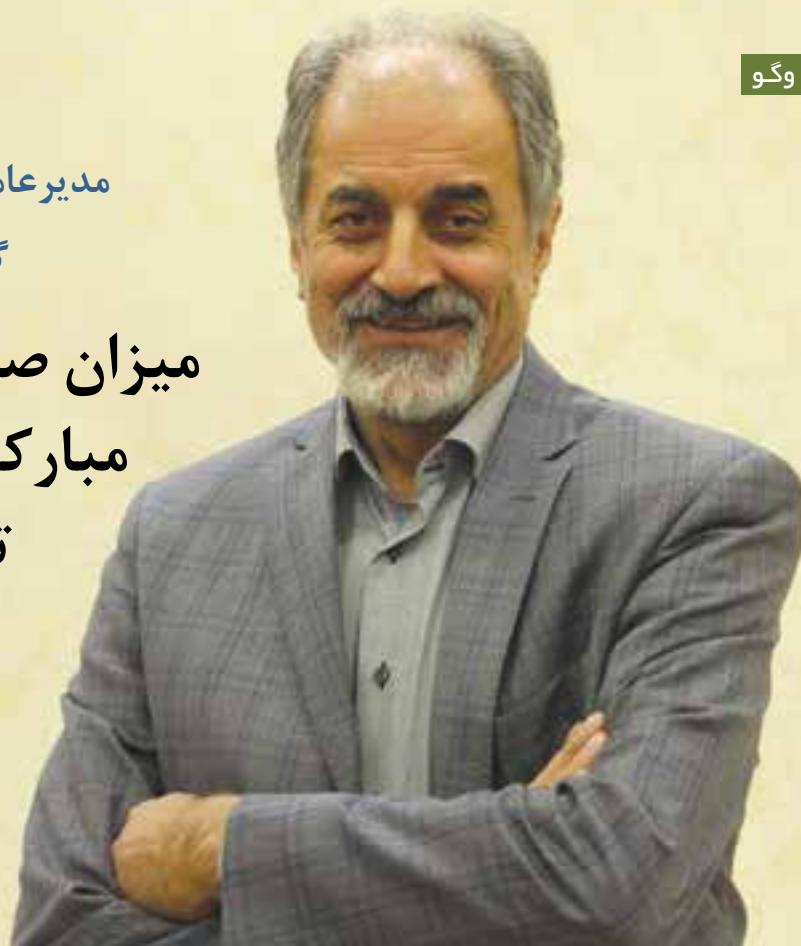
رئیس هیئت عامل ایمیدرو اولین قراردادی که جهت تامین تجهیزات و ماشین آلات با این شرکت بسته شده را طرح فولاد نی ریز خواند و تصریح کرد: از میان هفت طرح فولاد استانی طرح تجهیز فولاد نی ریز



مدیرعامل فولاد مبارکه در

گفت و گو با چیلان:

میزان صادرات فولاد مبارکه بستگی به تقاضای بازار داخلی دارد



• مانده صالح

در این بخش تابع سیاست های دولت هستیم و با توجه به انتخابات ریاست جمهوری این امیدواری وجود دارد که وضعیت در این بخش هم بهبود یابد و این حوزه، هم در واحدهای مسکونی و هم در پروژه های عمرانی و سرمایه گذاری بخش خصوصی در ساخت و ساز به زودی فعال گردد.

مدیرعامل فولاد مبارکه با اشاره به اینکه فولادسازان در سال ۹۴ سال سختی را پشت سر گذاشتند خاطرنشان کرد: اما از اواسط سال ۹۵ وضعیت رو به بهبود رفت و کماکان این روند بهبود در مجموعه فولادهای تخت شامل انواع ورق ها از جمله نورد گرم، سرد، قلع اندود و گالوانیزه حس می شود.

پروژه گندله سازی سنگان و طرح توسعه سبا آماده راه اندازی است

دکتر سبحانی خبر افتتاح دو پروژه در فولاد مبارکه را به خبرنگار چیلان داد و اظهار داشت: فولاد مبارکه دو پروژه بزرگ در آستانه راه اندازی دارد. اولین پروژه شامل گندله سازی ۵ میلیون تنی است که در منطقه معدنی سنگان در استان خراسان آماده راه اندازی و افتتاح است.

وی ادامه داد: کارهای نصب این طرح به اتمام رسیده و اکنون با تزریق گاز به خطوط لوله، مشعل آن روشن شده و چنانچه نسوزها در کوره به دمای مورد نظر برسند می توان گندله خام را در آن شارژ کرد.

دکتر بهرام سبحانی، مدیرعامل فولاد مبارکه اصفهان در گفت و گویی صمیمانه با چیلان به بررسی و سنجش بازار فولاد و همچنین برنامه هلدینگ فولاد مبارکه اصفهان در سال ۹۶ پرداخت.

بازاری رو به بهبود در انتظار فولاد است

دکتر بهرام سبحانی، مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه اصفهان در خصوص وضعیت بازار فولاد و پیش بینی سال ۹۶ به چیلان گفت: حرکت در بازار فولاد از سال گذشته شروع شده و با توجه به تسهیلاتی که در سال قبل به شرکت ها جهت فعال شدنشان اعطا شد روند رو به جلو است.

وی بازار فولاد را به دو بخش تقسیم کرد و افزود: بازار فولاد به دو بخش فولادهای ساختمانی و فولادهای صنعتی تقسیم می شود. فولاد مبارکه بیشتر در بازار ورق فعال است که کاربرد آن در صنایعی نظیر خودرو و لوازم خانگی است در نتیجه روند از سال قبل تاکنون در این بازار رو به بهبود بوده و افزایش تقاضا را شاهدیم.

سبحانی عنوان کرد: سیگنال هایی که در همین ماه های اولیه سال به بازار داده شد خوب بود و پیش بینی ما این است که هر چه به سمت جلو پیش برویم وضعیت بهتر می شود.

این عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران، شرایط در بخش ساختمان را تا حدودی متفاوت از بخش صنعت خواند و گفت:

بازار از ورق زیر ۳ میلی متر اشباع شده است

سبحانی میزان ورق زیر سه میلیمتر تحویل داده شده به صنایع داخلی در سال قبل را بیش از ۱,۳ میلیون تن خواند و گفت: فولاد مبارکه در سال قبل قرار بود یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن ورق زیر ۳ میلی متر به لوله و پروفیلی ها تحویل دهد که حتی بیشتر از تعهدمان و بیش از یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن به صنایع داخلی تحویل دادیم.

وی تاکید کرد: در سال ۹۵ در ابتدا بازار خوبی داشتیم و تقاضا مطلوب بود اما هرچه به اواخر سال نزدیک شدیم بازار اشباع شده بود و حتی میزان وارداتی به درخواست سندیکای لوله و پروفیل انجام دادیم، اما تقاضایی برای آن نبود و این نشان می داد که بازار اشباع شده است.

توسعه ظرفیت فولاد هرمزگان در مرحله تامین منابع مالی خارجی

دکتر سبحانی در بخشی از صحبت های خود با بیان اینکه فولاد هرمزگان امسال در نظر دارد ظرفیت اسمی را پر کند به برنامه های این شرکت هم اشاره کرد و گفت: یکی از برنامه های فولاد هرمزگان توسعه ظرفیت از ۱,۵ میلیون تن به ۳ میلیون تن است. قرارداد این پروژه بسته شده و در حال انجام مراحل تامین مالی خارجی آن هستیم.

سبحانی تصریح کرد: پروژه دیگری که در فولاد مبارکه در حال اجراست، طرح توسعه فولاد سبا می باشد. با اجرای این طرح، ظرفیت فعلی فولاد سبا از ۷۰۰ هزار تن به ۱,۵ میلیون تن خواهد رسید و تولید از ذوب تا ورق نورد گرم را شامل می شود.

مدیرعامل فولاد مبارکه در توضیح تکمیلی درباره طرح توسعه سبا گفت: این طرح در فاز راه اندازی آزمایشی است و به زودی افتتاح می گردد.

سروصدای دامپینگ خوابید

مدیرعامل فولاد مبارکه در پاسخ به اینکه برنامه فولاد مبارکه در سال جاری در امر صادرات چیست؟ خاطرنشان کرد: امسال هم همچون سال های قبل برنامه صادرات خود را ادامه می دهیم و مشکلی هم نداریم.

درخصوص دامپینگ هم باید گفت، دامپینگ سروصدایی بود که به راه افتاد اما فعلا مسکوت مانده است.

وی ادامه داد: اگر بازار داخلی همین نیاز را حس کند و تقاضا در همین سطح باقی بماند، افزایش صادرات نخواهیم داشت اما اگر بازار داخل قدرت جذب ظرفیت تولید شده را نداشته باشد قطعا صادرات را گسترش خواهیم داد.





مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب
در گفت و گو با چیلان خبر داد:

اجرای دو پروژه فولاد صنعت بناب در سال ۹۶

در ساخت و بازسازی شهرهای آسیب دیده کشورهای همسایه داریم. به اعتقاد بنده یکی از راه های برون رفت از مشکلات کارخانجاتی مانند ما، صادرات خواهد بود و صادرات می تواند موثر باشد.

چیلان به نظر شما، رعایت استاندارد تا چه میزان در توسعه صادرات موثر است؟

به نظرم، کیفیت و رعایت استانداردهای لازم از جمله مواردی است که باید در عرضه داخلی و صادراتی در نظر گرفته شود. کالاهای تولیدی فولاد صنعت بناب استانداردهای لازم را جهت عرضه در بازار داخل و صادراتی دارا می باشد و در بیشتر پروژه های ساختمانی، عمرانی و سنگین از مطلوبیت لازم برخوردار است. مزیت کارخانه فولاد صنعت بناب این است که شرایط و مکانیزم تولید به گونه ای مطلوب تر از برخی کارخانه های فولادی کشور دارد و از لحاظ استاندارد، گواهی های لازم را در اختیار دارد.

چیلان تولید فولاد در شمال غرب کشور گسترده است، مجموعه شما چه مزیتی نسبت به سایر تولیدکنندگان این منطقه دارید؟

همان طور که گفتم، یکی از مزایای کارخانه فولاد صنعت بناب چه در بازار صادراتی و چه بازار داخلی، همان کیفیت تولیدات و محصولات است. مزیت دیگر نیز این است که ما با ۷ خط تولید مقاطع و نورد و دو خط ذوب، یک مرحله از کارخانه های شمال غرب که تقریباً نوردی هستند و امکان ذوب ندارد جلوتریم.

وجود دو خط ذوب سبب شده در رقابت قیمت و کیفیت از سایرین پیشی بگیریم و با تغییر در شرایط فنی و تولید قادر به ارتقای قدرت رقابت خود نیز هستیم و امکان مقابله با رکود فعلی را داریم.

چیلان جناب ادریسی اگر صحبت پایانی دارید بفرمایید؟

آرزو می کنم رونقی در بازار فولاد اتفاق بیافتد تا تمامی کارخانجات قادر به عرضه محصولات خود در بازار باشند. همچنین امیدواریم رونق به بازار ساختمان و فولاد باز گردد تا چرخه اقتصادی کشور بچرخد و اشتغالزایی تحقق یابد.

چیلان محمدرضا ادریسی، مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب ضمن بیان اینکه فولاد صنعت بناب سال جدید را با اجرای دو طرح توسعه آغاز خواهد کرد به خبرنگار چیلان گفت: عزم و اراده ما اجرای دو طرح توسعه ای در سال ۹۶ است. وی اظهار داشت که به دنبال سهم بیشتری از بازار فولاد هستیم و با مزیت ها و برنامه هایی که داریم امکان مقابله با رکود فعلی را خواهیم داشت.

چیلان فولاد صنعت بناب از چند خط ذوب و نورد برخوردار است و چه تولیداتی دارد؟

مجتمع فولاد صنعت بناب به عنوان یکی از شرکت های زیر مجموعه گروه مالی گردشگری محسوب می شود. این مجتمع دارای دو واحد ذوب یکی به روش فوس الکتریکی و دیگری به روش القایی بوده و ۷ خط نورد دارد. از این هفت خط، یک خط تولیدکننده نبشی ساینز بالا، پروفیل سنگین و تیرآهن بوده و ۶ خط دیگر تمامی مقاطع فولادی و میلگرد آجدار را تولید می کند. همچنین در یکی از خطوط نوردی، توان تولید فولادهای آلیاژی نیز فراهم شده است.

چیلان آقای ادریسی، برنامه فولاد صنعت بناب در سال جاری چه خواهد بود؟

در شرایط فعلی به دنبال برنامه ریزی برای افزایش ظرفیت و گرفتن سهم بیشتری از بازار فولاد هستیم. شرکت ما دو پروژه برای سال ۹۶ تعریف کرده و از ابتدای سال این دو پروژه را پیش خواهیم بود. یکی از این پروژه ها، برای نخستین بار در شمال غرب اجرایی خواهد شد و در کشور سومین کارخانه ای خواهیم بود که این طرح را عملیاتی می کنیم. اراده و عزم ما در اجرای این دو طرح خواهد بود.

چیلان با توجه به تقاضای محدود در بخش فولادهای ساختمانی که چند مصباحی است در صنعت اتفاق افتاده، فولاد صنعت بناب چه اقدامی را در دستور کار قرار خواهد داد؟

با توجه به رکودی که در بازار و بخش ساختمان به چشم می خورد و بر روی تولیدات ما نیز همچون سایر تولیدکنندگان تاثیر گذاشته، به فکر ایجاد بازارهای صادراتی هستیم. در این راستا برنامه ای برای مشارکت



مدیرعامل فولاد کاوه جنوب کیش به «چیلان» خبر داد:

حداقل ۲۰ درصد از تولیدات فولاد کاوه به بیلتهای آلیاژی اختصاص می یابد

دادیم و به جرأت می توانیم بگوییم که در زمینه تامین آب فاز دو هیچ گونه مشکلی نداریم و مشکل برق و گاز نیز در حال پیگیری و حل شدن است.

سیاست هلدینگ کاوه پارس تکمیل زنجیره ارزش فولاد به ظرفیت ۱۰ میلیون تن است

مدیرعامل فولاد کاوه جنوب کیش در ادامه صحبت های خود سیاست های شرکت در تکمیل زنجیره فولاد را تشریح کرد و گفت: فولاد کاوه جنوب یکی از زیرمجموعه های هلدینگ کاوه پارس است. این هلدینگ نیز علاوه بر واحدهای سنگ آهنی و فرآوری آن، از شرکت های فولادی نیز تشکیل شده و در مجموع دیدگاه و سیاست این هلدینگ، تکمیل زنجیره ارزش فولاد به ظرفیت ۱۰ میلیون تن است که امیدوار هستیم در افاق ۱۴۰۴ این زنجیره تامین فولاد از استخراج سنگ آهن تا تولید محصول نهایی محقق شود. البته در این راستا اقدامات مثبت و خوبی هم صورت گرفته است؛ برای مثال عملیات اجرایی واحد نورد شرکت فولاد شرق به ظرفیت ۶۵۰ هزار تن اوایل امسال در خرمشهر آغاز می شود.

۲۰ تا ۵۰ درصد از ظرفیت تولید را به بیلتهای آلیاژی اختصاص می دهیم

دهاقین در پاسخ به سوال خبرنگار چیلان درباره این مسئله که فولاد کاوه جنوب کیش تصمیمی برای تولید فولادهای آلیاژی دارد یا نه؟ اظهار داشت: زیرساخت ها در فولاد کاوه جنوب کیش برای تولید فولادهای آلیاژی تنظیم شده و در سال ۹۵ دو نمونه آلیاژی در مجموعه تولید گردد و به بازار ارسال شد و منتظر بازخوردها هستیم اما برای امسال پیش بینی شده در ابتدا ۲۰ درصد ظرفیت به تولید این گریدها اختصاص یابد و به مرور و براساس شرایط بازار ممکن است این سهم تا ۵۰ درصد هم برسد.

مدیرعامل فولاد کاوه جنوب کیش تاکید کرد: تمامی این برنامه ریزی ها به شرایط بازار بستگی دارد که باعث خواهد شد فولاد کاوه به سمت بیلتهای آلیاژی حرکت کند یا تولید بیلتهای ساختمانی را در دستور داشته باشد. وی خاطرنشان کرد: بیلتهای آلیاژی اگرچه ارزش افزوده بالاتری نسبت به بیلتهای ساختمانی دارند اما ظرفیت تولید را پایین آورده و به نسبت زمان تولید بالاتری دارند. در مجموع امسال حداقل ۲۰ درصد از ظرفیت تولید را به بیلتهای آلیاژی اختصاص خواهیم داد اما چنانچه شرایط بازار خوب باشد این ظرفیت به ۵۰ درصد افزایش خواهد یافت.

دین مهندس علی دهاقین، مدیرعامل فولاد کاوه جنوب کیش در گفت وگو با چیلان ضمن تشریح مهمترین فعالیت های کاوه جنوب کیش در سال ۹۵ به برنامه های این شرکت فولادی در سال ۹۶ اشاره کرد.

امکان صادرات ۹۰ درصدی داریم

مدیرعامل فولاد کاوه جنوب کیش در ابتدای صحبت های خود به خبرنگار چیلان گفت: فولاد کاوه جنوب کیش در نخستین سال از زمان راه اندازی واحد فولادسازی خود با دستیابی به ظرفیت یک میلیون و ۲۰۰ هزار تنی موفق شد حدود ۵۰ تا ۵۵ درصد از این تولیدات خود را صادر کند و بالای صد میلیون دلار در سال اول صادرات داشته باشد. دهاقین با اشاره به مزیت صادراتی شرکت کاوه جنوب کیش تصریح کرد: در شرایط فعلی تولیدات این شرکت به دلیل دارا بودن شاخص ها و استانداردهای بین المللی تا ۹۰ درصد امکان صادرات دارد.

استراتژی های کاوه جنوب برای سال ۹۶ تشریح شد

دهاقین در پاسخ به این پرسش خبرنگار چیلان که برنامه های امسال فولاد کاوه جنوب چیست؟ پاسخ داد: در سال ۹۶ بجز موضوع صادرات، چند موضوع دیگر به صورت جدی در شرکت پیگیری خواهد شد. از جمله برنامه هایی که در سال جاری دنبال خواهیم کرد رساندن کارخانه به ظرفیت اسمی، کاهش هزینه ها، افزایش تولید، بهره وری در شرکت، ایجاد شرایط خوب رقابتی در حوزه صادرات و رساندن محصولات شرکت به بازارهای هدف، بدون واسطه است. امسال همچنین در بخش پروژه ها، پیشبرد فاز توسعه به ظرفیت یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن را در برنامه داریم.

وی ادامه داد: فاز دوم فولادسازی کاوه جنوب کیش تا پایان سال گذشته حدود ۴۵ تا ۴۶ درصد پیشرفت فیزیکی داشت و برنامه ریزی ها در سال گذشته این بود که امسال شتاب بیشتری در راه اندازی فاز توسعه داشته باشیم و امیدواریم فاز دوم اواخر سال ۹۶ و حداکثر اوایل سال ۹۷ راه اندازی شود. با احداث و تکمیل این واحد، ظرفیت کارخانه از ۱،۲ میلیون تن به ۲،۴ میلیون تن خواهد رسید.

وی از جمله کارهای مفید که در راستای طرح توسعه شرکت انجام شد را بحث توسعه زیرساخت ها عنوان کرد و گفت: در بحث زیرساخت ها نظیر تامین آب، برق و گاز مجموعه برای پروژه هایمان نیز اقدامات خوبی انجام



مهندس ارزانی در گفت و گو با چیلان تشریح کرد: توسعه و چابکی فولاد هرمزگان چگونه رخ خواهد داد؟

قیمت و کیفیت مطلوب و توجه به نیروی انسانی پارامترهایی است که دست به دست هم می دهند تا وضعیت شرکت ارتقا یابد.

کار مهم دیگری که در فولاد هرمزگان در سال جاری انجام خواهد شد، کار جمعی و گروهی است. فولاد هرمزگان علی رغم پتانسیل و نیروی انسانی خوبی که دارد، باید بخش ها و واحدهای موجود در شرکت به یکدیگر نزدیک گردند. به عبارت دیگر تمامی واحدها در فولاد هرمزگان باید به سمتی حرکت کنند که کارشان مکمل یکدیگر باشد البته تاکنون هم کارها و فعالیت های خوبی در این زمینه صورت گرفته بود اما نیازمند همفکری جدیدی است. به عبارت دیگر می خواهیم فرهنگ کار گروهی را در شرکت ایجاد و ترویج دهیم و نیروی انسانی را بدین سمت هدایت کنیم.

مهمترین مسئله برای ایجاد و ترویج کار گروهی، مدیریت شرکت است. مدیران و معاونان شرکت نقش کلیدی در این زمینه دارند و شخصا باید در این فرهنگ ورود پیدا کنند و نقش الگو را داشته باشند و نیروهای خود را نیز بدین سمت هدایت کنند. نیروهایی که در شرکت هستند هم باید حمایت خود از این اقدام را به طور عملی نشان دهند تا به اهداف از پیش تدوین و طراحی شده برسند.

طرح توسعه شرکت فولاد هرمزگان در چه وضعیتی است؟

طرح توسعه شرکت فولاد هرمزگان یکی از موضوعات مهم است. امسال در آستانه امضای قرارداد برای توسعه شرکت از ۱,۵ میلیون تن به ۳ میلیون تن هستیم مذاکرات اولیه با شرکت SMS در این باره صورت گرفته و این قرارداد امسال امضا خواهد شد.

با انعقاد این قرارداد علاوه بر ظرفیت، مسئولیت ها و فعالیت ها در فولاد هرمزگان چندین برابر می شود چراکه یک بخش بهره برداری و مدیریت وضعیت موجود خواهد بود و بخش دیگر توسعه است.

دین مهندس فرزاد ارزانی، مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان در گفت و گو با چیلان، ضمن تشریح برنامه های فولاد هرمزگان برای سال جاری گفت: با تکمیل زنجیره ارزش در فولاد هرمزگان که بعد از اجرای طرح توسعه از ۱,۵ میلیون تن به ۳ میلیون تن آغاز می شود، زنجیره ارزش در این شرکت تکمیل و در نتیجه به پایگاه صادرات کشور تبدیل خواهد شد.

در ادامه متن مصاحبه با مهندس ارزانی را خواهید خواند:

آقای مهندس ارزانی، رویکرد و برنامه های جنابعالی به عنوان مدیرعامل جدید فولاد هرمزگان و مهمترین برنامه های این شرکت برای سال ۹۶ چیست؟

بزرگترین مزیت فولاد هرمزگان، نیروی انسانی جوان، با انگیزه و قوی آن است. براساس این نیروی انسانی باید فعالیت ها، برنامه ریزی شده و شاخص گذاری شوند.

همچنین، محصولی که از سوی فولاد هرمزگان تولید می گردد، محصول میانی بوده و محصول نهایی نمی باشد و با توجه به نیازی که در کشور درخصوص این محصول دیده می شود، بخشی در داخل جذب و مابقی صادرات می شود. برای بخش صادرات حتما باید به کیفیت توجه ویژه شود. همچنین باید دید نیاز بازار خارج چیست تا آن را فراهم کرد و قدرت رقابتی خود را در مقابل رقبا افزایش داد و حتی بازار جدید ایجاد کرد.

از دیگر اولویت ها در فولاد هرمزگان، کاهش هزینه های تولید تا حد ممکن است این اتفاق علاوه بر اینکه سبب خواهد شد درآمدهای شرکت افزایش یابد، منجر به سودآوری می شود. قیمت حامل های انرژی نظیر برق و گاز و آب و حتی نوسانات قیمت های جهانی دست ما نیست اما در برخی هزینه ها نظیر پسماند، دور ریزها و ضایعات باید مدیریت لازم صورت گیرد. بنابراین مدیریت هزینه ها، صادرات با

به کار اصلی خود بپردازند به فعالیتی مشغول می شوند که وظیفه آنها نیست و بخشی از منابع شرکت ها صرف این اقدامات می شود.

چرا برای توسعه بازارهای صادراتی به کیفیت اشاره کردید. آیا برنامه دیگری برای صادرات در نظر دارید؟

در صادرات علاوه بر کیفیت و تولید محصولات کیفی، بازاریابی هم مهم است. یعنی وظیفه بخش فروش یافتن مقاصد صادراتی و مناطق هدف است. به معنای دیگر باید دید در کدام مناطق قدرت رقابت داریم و در کجا نداریم. بعد از شناسایی باید به دنبال تحلیل و آنالیز این بازارها باشیم و بعد از آن با استفاده از برند شرکت، مشتریانی را پیدا کنیم که در دراز مدت امکان کار با آنها وجود داشته باشد. بازار صادراتی باید بازار مستمر و پایداری باشد تا رضایت و اعتماد مشتریان جلب شود. بنابراین علاوه بر کیفیت، بازاریابی و استمرار صادرات مهم است. البته وفاداری بین خریدار و فروشنده نیز مهم است که همگی با تعامل و صداقت بدست می آید. اگر غیر از این باشد از بازار حذف خواهیم شد.

یک مورد مهم دیگر که در صادرات اهمیت دارد، قوانین است. انتظار می رود که دولت نسبت به ایجاد و وضع قوانین به گونه ای اقدام کند که صادرات را تسهیل کند و حتی صادرات مشمول تخفیفاتی گردد. این مشوق های صادراتی سبب خواهد شد انگیزه برای صادرات افزایش یابد و صادرات از اولویت شرکت ها قرار گیرد.

اولویت اول در صادرات، مشتریانی است که پیش از این با فولاد هرمزگان کار می کردند چون نمی توان مشتری را رها کرد در غیر این صورت وفاداری بین خریدار و فروشنده از بین خواهد رفت. اما موازی با مشتریانی فعلی، به دنبال یافتن بازارهای هدف جدید دیگر هم خواهیم بود. برای مثال فولاد مبارکه، با وجود رکود صنعت داخلی، تولید خود را کاهش نداد بلکه از بازار داخل به بازار خارج شیفت کرد حتی در مقطعی این شرکت ۴۰ درصد از محصولات خود را صادر نمود. بنابراین بر آن هستیم تا این چالاکي را در فولاد هرمزگان هم ایجاد کنیم.

چرا حرف شما با مسئولین استانی چیست؟

فولاد هرمزگان یکسری انتظارات از استان دارد و همین طور انتظاراتی از سوی مقامات استانی از این شرکت وجود دارد و این انتظارات متقابل است و در قالب تعامل سازنده می توان به آن ها رسید چراکه تعامل سبب رونق کسب و کار خواهد شد. با تعاملی که وجود دارد و گسترش نیز خواهد یافت، انتظار می رود زیرساخت ها و پتانسیل های موجود در استان در راستای کمک به فولاد هرمزگان و در راستای اجرای نقش محوری این شرکت در استان باشد تا علاوه بر رونق شرکت، کمک به استان هرمزگان هم شود.

فولاد مبارکه در این شرکت سرمایه گذاری قابل توجهی داشته و منطقی است که حتی اگر انتظار سود از آن را نداشته باشد، انتظار ضرر هم ندارد!

همچنین با انعقاد این قرارداد، فولاد هرمزگان تغییر خواهد کرد و چون توسعه بالندگی می آورد مهم است. اگر کلنگ توسعه از ۱,۵ میلیون تن به ۳ میلیون تن بر زمین زده شود، بحث بعدی، راه اندازی خطی برای تولید نورد گرم در فولاد هرمزگان است تا زنجیره تولید در این واحد کامل شود. این اقدام در راستای جلوگیری از فروش تختال است بدین مفهوم که به جای تختال اقدام به فروش کلاف گرم با ارزش افزوده بالاتر کنیم. با این اقدام، فولاد هرمزگان به پایگاه صادراتی کشور تبدیل خواهد شد.

چرا برنامه زمان بندی شما برای اجرای طرح نورد گرم چیست؟

هنوز هیچ طرحی برای نورد گرم روی میز نیست اما اگر قرارداد طرح توسعه از ۱,۵ به ۳ میلیون تن امضا شد و بحث فاینانس آن به خوبی پیش رفت و کلنگ طرح توسعه بر زمین زده شد و اعتماد لازم و کافی از اجرای آن حاصل شد به سمت تکمیل زنجیره حرکت می کنیم.

از آنجا که هرمزگان جانمایی بسیار مناسبی دارد نزدیکی به دریا بحث صادرات را برای آن منطقی می کند پس می توان هرمزگان را مرکز صادرات کشور کرد و واحدهایی نظیر فولاد مبارکه نیاز داخل را تامین نماید.

چرا آقای ارزانی زیرساخت ها را چگونه می بینید؟ و آیا این مشکل برای هرمزگان حادث از سایر نقاط نیست؟

زیرساخت مشکل اکثر واحدهای صنعتی کل کشور است و محدود به هرمزگان نمی شود. برای مثال در فولاد مبارکه ظرفیت در حال افزایش است اما مشکلات برق، راه آهن و جاده و ... همچنان دیده می شود. البته در هرمزگان مثلاً مشکل اسکله وجود دارد و به همین دلیل به دنبال آن هستیم که با همکاری فولاد مبارکه اسکله اختصاصی ایجاد کنیم.

چرا آیا ساخت و توسعه زیرساخت از سوی شرکت های صنعتی را منطقی می دانید؟

خیر این اقدام غیر منطقی است که یک شرکت درآمدهای خود را صرف توسعه زیرساخت نماید. شرکت ها نباید هزینه در بخش زیرساخت ها نمایند درحالی که باید این هزینه صرف کارخانه و توسعه واحدها شود. اما چه کنیم؟ اگر بخشی از سرمایه گذاری ها در زیرساخت ها صورت نگیرد و تنها منتظر بمانند قطعاً شرکت ها کاری از پیش نمی برند. بنابراین شرکتی مانند فولاد مبارکه یا فولاد هرمزگان خودشان برای توسعه زیرساخت های مورد نیاز واحدها انرژی و هزینه می کنند.

هرمزگان مزیت هایی دارد که سایر واحدها ندارند و چنانچه مشکل اسکله رفع گردد صادرات راحت تر انجام می شود. بنابراین در شرایط فعلی مشکل اسکله، مشکل اصلی فولاد هرمزگان است و با همکاری فولاد مبارکه رسیدگی به این موضوع سرعت بیشتری خواهد یافت اما این طبیعی است که تمرکز بر روی توسعه زیرساخت ها، بخشی از انرژی و پتانسیل واحدهای صنعتی را می گیرد و به جای آنکه واحدها



مدیرعامل فولاد اکسین خوزستان به «چیلان»

چند محصول جدید با ارزش افزوده بالا در فولاد اکسین تولید می شود

بالایی که این صنعت می طلبد اعتماد لازم را به شرکت اکسین نداشته و در نتیجه شاهد واردات بودیم.

به تازگی به واسطه محصولاتی که تولید و به شرکت نفت تحویل داده ایم این اعتماد جلب شده و شرکت نفت ما را وارد قراردادهای جدید خود می کند. در حال حاضر اکسین یک قرارداد ۴۰ هزار تنی با مناطق نفت خیز جنوب دارد که از سوی پیمانکار امکان افزایش حجم قرارداد تا ۸۰ هزار تن وعده داده شده است.

پیش از این در بسیاری از پروژه های شرکت نفت نظیر هزار و ۱۰۰ کیلومتر لوله گذاری به جاسک یا غرب کارون و بسیاری دیگر از طرح ها در لیست تامین کنندگان نشان نبودیم اما به تازگی طی جلسه ای با وزیر نفت داشتیم، توانمندی های شرکت برای مهندس زنگنه مطرح شد و وی دستور صریح برای قرار دادن فولاد اکسین در لیست تامین کنندگان اصلی را صادر کردند. برای پروژه هایی که وزارت نفت در سال ۹۶ در دست اقدام دارد چیزی حدود ۷۰۰ هزار تن ورق API لازم است که فولاد اکسین این ظرفیت را داراست و و هماهنگی های لازم برای تأمین مواد اولیه با فولاد مبارکه و شرکت ملی گاز صورت گرفته است.

آیا برنامه ریزی صادرات برای محصولات API کرده اید؟

عمده مصرف لوله ها و تولیدات شرکت فولاد اکسین می تواند در کشورهای نفت خیز و با ذخایر گاز باشد و این کشورها پیرامون ما قرار دارند که قطعاً با تولید محصولات API، فرصت صادراتی خوبی ایجاد می شود. هم اکنون هم برای ورق های معمولی و ساختمانی اکسین پیشنهادات صادراتی خوبی وجود دارد و در سال گذشته نزدیک به ۳۰۰ هزار تن صادرات داشتیم که عمدتاً به کشورهای اروپایی مانند آلمان، بلژیک و هلند بوده و استقبال خوبی از محصولاتمان شده است. این رقم صادراتی نسبت به سال ۹۴ چیزی حدود ۳۰۰ درصد رشد را نشان می دهد و در برنامه امسال هم افزایش صادرات دیده شد.

اکسین در سال ۹۶ چه محصولاتی را روانه بازار خواهد کرد؟

ما اخیراً وارد تولید ورق های صنعتی ویژه صنعت سیمان، فولاد و خودرو هم شده ایم که موارد مصرفی صنعتی داشته و ارزش افزوده فوق العاده بالایی را ایجاد می کند. این ورق ها تاکنون صددرصد وارداتی بوده و با تولید این محصولات علاوه بر ایجاد ارزش افزوده و تأمین بازار داخل، بازار صادراتی خوبی نیز ایجاد خواهد شد.

از لحاظ تجاری گفتن اسم آن مقدور نیست هرچند که مراحل بازاریابی خود را طی کرده و مراحل تولید را نیز گذرانده و اکنون در مرحله تست در صنعت است. من در اینجا به جرات می توانم به شما بگویم ارزش ورق هایی که تولید خواهیم کرد به مراتب بیشتر از ورق های API است.

مهندس عبدالرضا محمودپور، مدیرعامل فولاد اکسین خوزستان با سابقه ۲۴ سال کار در صنعت فولاد از ذوب آهن در اصفهان تا اکسین در خوزستان به ما از برنامه های شرکت فولاد اکسین در سال ۹۶ می گوید.

آقای مهندس، هم اکنون وضعیت سهام فولاد اکسین چگونه است؟

شرکت فولاد اکسین خوزستان در حال حاضر به عنوان یک مجموعه مستقل دارای سه سهامدار عمده است. ۳۰ درصد از سهام آن مربوط به صندوق بازنشستگی کشوری و ۳۰ درصد آن مربوط به شستا (شرکت سرمایه گذاری تأمین اجتماعی) بوده که عملاً ۶۰ درصد سهام این شرکت متعلق به وزارت رفاه است. ۳۹٫۵ درصد سهام این شرکت نیز در اختیار گروه ملی فولاد است که گروه ملی به نیابت از بانک ملی سهامدار فولاد اکسین است. البته بانک ملی تا ۶ ماه پیش به نیابت از دادستانی صاحب سهم فولاد اکسین بود. ۵٫۵ درصد باقیمانده نیز سهامی است که در اختیار پرسنل شرکت می باشد.

هدف گذاری تولیدات شرکت، چه نوع محصولاتی و به چه میزان بوده است؟

این شرکت با هدف تولید محصولات مورد نیاز صنعت انرژی، نفت و گاز طراحی شده بود. در واقع در ابتدا قرار بود ۵۲ درصد از سهم تولیدات شرکت، ورق های مورد نیاز برای تولید لوله های قطور صنعت نفت و گاز باشد. لوله هایی که برای صنعت نفت و گاز استفاده می شود باید استاندارد API داشته باشند و این استاندارد آمریکایی و بسیار سخت گیرانه به واسطه شرایط ایمنی که در انتقال حامل های نفتی باید وجود داشته باشد وضع می شوند. همچنین ۴۰ درصد از سهم تولید شرکت مربوط به ورق های خاص می باشد. ورق های خاص منظور گریدهای ویژه ای از ورق است که در صنایع کشتی سازی و دریایی یا ساخت مخازن استفاده می گردد. ۸ درصد باقیمانده از ابتدا قرار بود به محصولات ساختمانی تخصیص یابد. این گونه ورق ها در پل سازی و پروژه های عمرانی استفاده می گردند. اما گذشته کارخانه تا به امروز نشان داده است که برخلاف برنامه ریزی و طراحی اولیه کارخانه، سهم ورق های ساختمانی در فولاد اکسین بیش از ۸۰ درصد بوده و تنها حدود ۲۰ درصد را ورق های API و ورق های با ارزش افزوده بالا تشکیل می دهند. به اعتقاد من شرکت از هدف اصلی خود منحرف شده است.

چرا و چطور شرکت در تولید محصولات از هدف اصلی خود که تولید ورق با ارزش افزوده بالا و API بوده منحرف شد؟

علت اصلی این است که مصرف کننده نهایی با توجه به سطح ایمنی

قنواتی در گفت و گو با چیلان:

ظرفیت تولید امیرکبیر کاشان تا ۵۰ درصد افزایش می یابد



سیاست توسعه بازار فروش داخلی و همچنین توسعه صادرات فعالیت های مجموعه را می توان سرلوحه سیاست های امیرکبیر کاشان دانست. گرچه برای دستیابی به این اهداف، به روز رسانی تجهیزات جهت افزایش ظرفیت تولید الزامی است و درصدد اجرایی کردن این مهم هستیم.

چیلان مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت فولاد امیرکبیر کاشان اواخر اردیبهشت ماه سال جاری، در محل کارخانه و با حضور ۹۶,۳۸ درصد از سهام داران و نمایندگان سازمان بورس، حسابرس و بازرس قانونی و اعضاء هیئت مدیره تشکیل گردید و برای اولین بار سود نقدی هر سهم ۲۵۰ ریال تعیین شد.

در همین رابطه با مهندس عزیز قنواتی، یکی از مدیران با سابقه فولادی کشور و مدیرعامل فولاد امیرکبیر کاشان درباره فعالیت ها و سیاست های جدید این مجموعه در سالگرد بازگشایی به گفت و گو نشستیم.

چیلان امیرکبیر کاشان چه برنامه ای برای توسعه واحدها و ظرفیت تولید دارد؟

در راستای طرح های توسعه کلی فولاد مبارکه، طرح توسعه ۳۰۰ هزار تنی دیده شده که در حال رایزنی و مذاکره برای عملیاتی نمودن آن هستیم. همچنین با استفاده از امکانات موجود و تغییر و بهسازی برخی از تجهیزات کارخانه، ظرفیت تولید تا ۵۰ درصد افزایش پیدا خواهد کرد.

در بحث تولید، افزایش ۱۲ درصدی تولید نسبت به برنامه مجتمع و همچنین در بحث فروش، افزایش سود هر سهم از ۲۱۷ ریال به ۴۸۶ ریال از اقدامات مثمر ثمر امیرکبیر کاشان در سال ۹۵ دانست

چیلان شاخص ترین فعالیت های مجتمع امیرکبیر کاشان در سال ۹۵ چه بوده است؟

مهم ترین فعالیت های شرکت فولاد امیرکبیر کاشان در سال گذشته را می توان راه اندازی خط تولید آنیل و عقد قرارداد سالیانه با شرکت فولاد

مبارکه دانست و در وهله دوم تکمیل طرح

راه آهن سراسری به کارخانه و عملیات اجرایی

اطفاء حریق در بحث اجرایی دانست اما در بحث تولید،

افزایش ۱۲ درصدی تولید نسبت به برنامه مجتمع و همچنین در بحث فروش، افزایش سود هر سهم از ۲۱۷ ریال به ۴۸۶ ریال از اقدامات مثمر ثمر امیرکبیر کاشان در سال ۹۵ دانست.

چیلان با توجه به شعار سال در حمایت از تولید داخلی، پیشنهاد شما برای عملیاتی شدن این موضوع چیست؟

امیدواریم با تغییر و بهبود برخی از ابزارها و سیاست های اقتصادی و اجرایی، حمایت از تولید داخلی افزایش یابد.

بازنگری در قوانین و مقررات مالیاتی و سیاست های بانکی مثل بازنگری در بهره های بانکی به حمایت بیشتری نسبت به تولیدکنندگان داخلی و صنایع کشوری می انجامد.

همچنین مدیریت و نظارت بر واردات محصولات فولادی و استفاده از مشوق های صادراتی می تواند از ابزارهای حمایتی دیگری قلمداد شود که توان بازیابی صنعت و تولید داخلی را دارند.

چیلان برنامه ها و سیاست های امیرکبیر کاشان برای سال ۹۶ چیست؟

مهم ترین برنامه ها و سیاست های امیرکبیر کاشان در سال جاری را می توان برنامه افزایش ۱۵ درصدی تولید نسبت به سال ۹۵ و همین طور افزایش سود هر سهم از ۴۸۶ ریال به ۶۸۸ ریال دانست.



مدیرعامل فولاد آلیاژی ایران مطرح کرد:

همکاری با ذوب آهن برای تولید ریل ملی؛ شاید در آینده ای نزدیک!

• پیمان مرادی

بازدیدهایی داشتند و تست هایی انجام شد و در نهایت امر نیز مورد تایید قرار گرفت.

بر اساس شنیده ها و با توجه به تعاملات قبلی راه آهن و ذوب آهن، بدهی هایی توسط ذوب آهن به راه آهن هنوز وجود دارد که نبود نقدینگی و عدم توانایی بازپرداخت بدهی های قبلی ذوب آهن به راه آهن و شرایط اقتصادی ذوب آهن این توافق در هاله ای از ابهام باقی مانده است و به نظر می رسد که با توجه به این مسائل این همکاری منقطع شده است.

سهم حمل و نقل ریلی در قیمت تمام شده فولاد

مسئله مهم این است که بر اساس سند چشم انداز توسعه ملی نیاز به ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزار تن ریل برای احداث خطوط جدید و نگهداری خطوط موجود به طور سالانه نیاز داریم تا در پایان برنامه ششم توسعه، سهم حمل و نقل ریلی در جابجایی بار به ۳۰ درصد و در حمل مسافر ۲۰ درصد برسد. بر همین اساس باید ۲۵ هزار کیلومتر خطوط جدید راه آهن احداث گردد که برای دستیابی به آن نیازمند حدود ۳ میلیون تن ریل هستیم. بر همین اساس شاهد هستیم که امر به کندی صورت می پذیرد.

نکته عجیب اینکه در کشور در حال واردات ریل از کشورهای دیگری هستیم در صورتی که قابلیت تولید آن در داخل کشور وجود دارد. در

مهندس/ابراهیم قدیریان، مدیرعامل فولاد آلیاژی ایران در گفت و گو با چیلان به نیاز کشور به تولید ریل و توانمندی شرکت های ایرانی در تولید ریل ملی پرداخت و آمادگی فولاد آلیاژی ایران و اصلاح خطوط تولید این شرکت را برای کمک به توسعه حمل و نقل ریلی اعلام کرد. وی در گفت و گو با چیلان، آمادگی خود را جهت تاسیس یک شرکت مشترک بین فولاد آلیاژی و ذوب آهن با هدف تولید و توسعه ریل اعلام کرد.

وضعیت سه ضلعی راه آهن، ذوب آهن و فولاد آلیاژی

از ابتدای امر و با قراردادهایی که مابین ذوب آهن اصفهان و راه آهن جمهوری اسلامی بسته شد، قرار شد ذوب آهن، تولید شمش و نورد ریل را به صورت یک پروژه ملی دنبال کند و ریل راه آهن ایران را تامین کند. عقب افتادن ذوب آهن از روند این پروژه ملی باعث شد فولاد آلیاژی به عنوان تامین کننده شمش به همکاری با ذوب آهن وارد شده تا ریل به شرکت راه آهن تحویل داده شود.

طی مذاکراتی که اوایل سال ۹۵ انجام و به قراردادی بین آلیاژی و ذوب آهن منتج شد، مبنای این قرار گرفت که در مرحله اول سه هزار تن شمش به ذوب آهن تحویل دهیم و در مرحله دوم ۱۰ هزار تن به ذوب آهن ارسال شود و در این مسیر مدیران و کارشناسان راه آهن جمهوری اسلامی و ذوب آهن از خط تولید فولاد آلیاژی

حالی که باید با تعرفه مناسب جلوی واردات آن گرفته شود و در این راه از ابزارهای تعرفه ای یا عوارض مقابله انجام شود. در این مسیر می بینیم که تناقض عجیبی وجود دارد و از یک سو اذعان می شود که نقدینگی برای خرید ریل داخلی وجود ندارد و از سوی دیگر شاهد واردات این محصول از خارج از کشور هستیم.

حالا سؤال اینجاست که چرا تلاشی برای ایجاد این زنجیره تامین ریل در کشور صورت نمی گیرد؟ زنجیره ای که علاوه بر بهبود وضعیت اقتصادی می تواند به ایجاد بیشتر اشتغال نیز کمک کند. در شرایطی که از نظر اقتصادی و اشتغالزایی، نیاز به تلاش بیشتری است.

حمل و نقل ریلی به لحاظ هزینه، پرامتر مهمی در بخش قیمت تمام شده فولاد است و در مبادلات آهن و در وزن بالا مبلغ قابل توجهی می باشد که قیمت تمام شده فولاد ایران را از سایر کشورها بالاتر می برد. حتی قیمت حمل و نقل ریلی بر روی تولیدات

فولادی تاثیر گذار است. مثل حمل و نقل سنگ فولاد از معادن به کارخانه و از کارخانه به سایر نقاط به مبلغ ۴۰ دلار بر هر تن محصول می رسد که رقم بالایی است و باید به نصف تقلیل پیدا کند چراکه قدرت رقابتی، تولید داخل را تحت تاثیر قرار می دهد.

قابلیت تولید شمش و نورد ریل در فولاد آلیاژی

ببینید، برای داشتن ۵۰۰ هزار تن محصول خروجی تقریباً یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن مواد جابجا می شود هم برای رقابت پذیر شدن تولیدات داخلی و هم برای جلوگیری از واردات و خروج ارز از کشور، کاهش هزینه حمل و نقل، ریل و توسعه راه آهن را می طلبد.

اگر نیاز باشد می‌توانیم در فولاد آلیاژی با اصلاح خطوط تولید به این مهم دست پیدا کنیم و حتی اگر تقاضای تولید ریل هم داشته باشیم پتانسیل اینکه به یک صادر کننده تبدیل بشویم هم امکان پذیر است که یکی از استراتژی‌های مجموعه نیز همین بوده است ولی شرط اول این امر نیازمند سفارش اولیه است.

آخرین وضعیت فاز دوم فولاد آلیاژی

تقریباً از آبان ماه سال گذشته قرار بر این بود که طی دو سال آینده، فاز دوم فولاد آلیاژی به بهره برداری برسد و امیدواریم که آبان سال ۹۷ شاهد به بهره برداری رسیدن این واحد باشیم.

در خصوص تولید ریل فعلا برنامه ای برای توسعه آن نداریم ولی این موضوع را باید متذکر شوم که ذوب آهن اصفهان این پتانسیل را دارد

طی چند سال گذشته قدرت پول ایران

نسبت به ارز خارجی به شدت موازنه منفی

پیدا کرده است. البتہ این مورد جنبہ مثبتی ہم

دارد و صادرات را برای کشور ما مناسب تر کرده است به

این دلیل که موجب شد رررررررررر است کشور مقابل راحت تر از ما خریداری کند و سود بیشتری عاید شرکت های ایرانی می شود و شامل افزایش درآمد می شود. این موضوع سبب شد که برای اولین بار در سال گذشته بتوانیم بیش از ۵ میلیون تن صادرات داشته باشیم و علت آن است که نرخ ما برای صادرات بهتر از نرخ بازار داخلی بوده است.

اقدامات مثبتی برای تسهیل صادرات شروع شده است که شامل دولت الکترونیکی است و اینکه گمرکات ما به صورت پنجره واحد گمرکی تبدیل شده اند که همین امر باعث سهولت واردات و صادرات شده است و می بایست در این مسیر حرکت کنیم تا سالم سازی و شفاف سازی در کلیه سطوح اقتصاد اتفاق بیفتد. امیدوارم قوانین و مقررات در جهت سهولت صادرات بهبود پیدا کند و در کنار این موارد نیز انضباط مالی و اقتصادی بهتر از گذشته شود و اگرچه این موضوع زمان بر است ولی مسلماً شدنی است.

به طور مثال موضوع توسعه ریلی یکی از همین موضوعاتی است که اقتصاد کشور را تحت شعاع قرار می دهد. با توسعه خطوط ریلی می توان چرخ بسیاری از صنایع کشور را چرخاند و این موضوع می تواند جایگزین بخش مسکن برای تقویت اشتغال زایی شود؛ حتی این امکان را میسر می سازد که سهم حمل و نقل را در قیمت تمام شده واردات و صادرات کاهش داده و باعث افزایش قدرت صادراتی و رقابتی شدن بازار می شود.



تحلیل ایزدپناه از بازارهای داخلی و جهانی در
گفت و گو با چیلان:

مازاد محصولات طول فولادی سبب شد از قیمت های جهانی تبعیت نکنیم

چیلان هفت الماس در سال ۹۶ چه برنامه هایی را دنبال می کند؟

خط گالوالوم آخرین خط پوششی ماست که در مجموعه به بهره برداری رسید. هفت الماس در حال حاضر ۴ خط پوششی شامل سه خط گالوانیزه و یک خط رنگی دارد. خط گالوالوم راه اندازی شده در مجموعه دارای ظرفیت ۳۵۰ هزار تن است که تولیدات آن خیلی بیشتر از نیاز داخل خواهد بود. در داخل تنها ۲۰۰ هزار تن ورق گالوالوم مورد نیاز است. این خط اولین خط گالوالوم در کشور است که به مرحله تولید رسیده و یک ماهی از تولید و عرضه محصولش در بازار می گذرد.

چیلان برای مازاد گالوالوم تولیدی چه خواهید کرد؟ آیا برنامه صادراتی دارید؟

با یکسری از تولیدکنندگان مقاطع گالوالوم در ایران مذاکره کردیم تا با یک مرحله کار بر روی آن اقدام به صادرات نماییم چراکه بازارهای خوبی در خلیج فارس برای این محصولات وجود دارد و علاوه بر این پردازش آن ارزش افزوده بیشتری برای تولیدکننده و همین طور کشور ایجاد می کند.

چیلان در تامین مواد اولیه مشکلات رفع شده است؟

هنوز هم کمبود ورق گرم در کشور وجود دارد و در سال قبل ۱,۲ میلیون تن ورق گرم به کشور وارد شد.

چیلان از نظر شما، نیاز کشور به ورق به چه میزان است؟

بدون احتساب ورق های پلیت (ورق های قلع اندود) که بیش از نیاز کشور تولید صورت می گیرد، تقریباً ۵,۵ تا ۶ میلیون تن ورق گرم در داخل تولید می شود درحالی که نیاز کشور حدود ۷ تا ۸ میلیون تن ورق گرم است. در نتیجه تقریباً ۱,۵ میلیون تن بایستی وارد گردد. البته به جهت ایسکه بسیاری از کارخانه های پروفیل سازی در ایران زیر ظرفیت اسمی کار می کنند نیاز بیش از این میزان است.

چیلان مهندس نوید ایزدپناه، عضو هیئت مدیره شرکت هفت الماس، وضعیت بازار بین المللی و داخلی فولاد و همین طور برنامه های این شرکت برای سال جاری را با چیلان در میان گذاشت. این عضو انجمن تولیدکنندگان فولاد معتقد است: در محصولاتی که مازاد تولید به چشم می خورد ارتباط چندانی با نرخ های جهانی نخواهیم داشت و بهبودی در قیمت های داخلی شاهد نخواهیم بود مگر آنکه امکان صادرات افزایش یابد.

چیلان وضعیت جهانی بازار فولاد از نظر قیمتی چگونه ارزیابی می کنید؟

پیش بینی موسساتی نظیر متال بولتن یا پلاتس نشان می دهد سنگ آهن روند ثابتی را در ادامه سال ۲۰۱۷ دارد و بین ۵۰ تا ۶۰ دلار در نوسان است و چنانچه قیمت نفت هم در همین محدوده فعلی باقی بماند، می توان انتظار داشت که قیمت ورق گرم ۴۰۰ دلار در هر تن باقی بماند و شاهد سقوط یا صعود در بازار این محصولات نباشیم.

از سوی دیگر برخی کارخانه ها در چین افزایش تولید داده اند و کاهش تولیدی که یک سال و نیم قبل اتفاق افتاد و سبب افزایش نرخ ها شد، تا حدودی جبران شد و اکنون می بینیم که کمبودی از لحاظ عرضه در بازار وجود ندارد. در نتیجه بازار، آرام بوده و در عین حال بعید می دانیم که رو به رشد باشد.

چیلان فولاد در بازار ایران چگونه خواهد بود؟

در داخل کمبودی در برخی محصولات مثل محصولات ورق گرم دو میلیمتر هنوز حس می شود اما در برخی محصولات مازاد در کشور وجود دارد مثل بیلت، میلگرد و ناودانی که قیمت این محصولات از نرخ های جهانی پایین تر است. در محصولاتی که مازاد تولید به چشم می خورد خیلی ارتباط با نرخ های جهانی نخواهیم داشت و بهبودی در قیمت های داخلی شاهد نخواهیم بود مگر آنکه امکان صادرات افزایش یابد.

قیمت های محصولات طولی در ایران پایین تر از نرخ های جهانی است و اگر بتوانیم در این محصولات، صادرات را افزایش دهیم می تواند سبب تقویت قیمت ها در بازار داخلی شود.

نگاه یک مدیر فروش به بازارهای داخلی و صادراتی فولاد

نشانه های امید در بازار فولاد



برای فروش با آنها به توافق برسیم.

چین به نظر شما کدام مناطق بیشتر مستعد توسعه بازارهای صادرات فولاد می باشد؟

در حال حاضر متقاضیان محصولات فولاد ایران از آسیای شرقی، آمریکای لاتین و اروپا هستند. به عبارت دیگر وقتی که کیفیت و صحت انجام کار در صادرات محرز شود متقاضیان خود حضور پیدا می کنند و در نتیجه ما خودمان را محدود به یک اقلیم و منطقه نمی کنیم. هدف آن است که رکود تحمیل شده در بازار داخل را به گونه ای پشت سر بگذاریم و مازادی که در داخل وجود دارد را به خارج از کشور بفرستیم.

در صادرات باید کیفیت ثابت شود تا صنعت فولادمان به درستی به دنیا معرفی گردد و در این راستا باید دقت لازم را داشت در غیر این صورت عدم رعایت استانداردها و کیفیت، مشکلاتی را برای سایر تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایجاد خواهد کرد.

اگرچه مشتری خارجی برای محصولات ارفع وجود دارد و یکی از استراتژی های این شرکت فروش صادراتی است ولی این برنامه در سال قبل به دلایلی محقق نشد و آنرا به امسال موکول کرده ایم.

چین از نگاه شما مهمترین مانع صادراتی برای بخش خصوصی چیست؟

مشکلی که ممکن است بر سر راه صادرات فولادمان وجود داشته باشد این است که بسیاری از صادرکنندگان در صادرات اولین محموله های خود، قیمت هایی پایین تر از قیمت های استاندارد جهانی اعلام می کنند که این مسئله رقابت منفی در بازار ایجاد می کند و در نتیجه مشکلاتی که در خصوص دامپینگ و آنتی دامپینگ مطلع هستید دوباره زنده می شود.

به نظر من، کیفیت فولاد ایران به اثبات رسیده است و مشکلی ندارد و ایران به عنوان یک کشور فولادساز در جهان مطرح می باشد؛ بنابراین باید صادرات را مدیریت کرد تا زیر قیمت جهانی محصولی صادر نگردد و صنعت فولاد کشور زیر سوال نرود.

چین افشین کاتوزیان، مدیر فروش شرکت آهن و فولاد ارفع در گفت و گو با چیلان به تشریح شرایط بازار فولاد در سال جاری پرداخته است و می گوید بررسی وضعیت بازار فولاد در جهان نشان می دهد پالس های مثبتی به بازار داده شده که حاکی از بهبود وضعیت می باشد به اعتقاد وی در بازار داخل هم باید تا زمان خروج از رکود و عملیاتی شدن اقتصاد مقاومتی، به دنبال راه یافتن به بازارهای صادراتی باشیم.

چین بازار فولاد را در سال جاری چگونه می بینید؟

با توجه به شرایط موجود، پیش بینی های متفاوتی وجود دارد اما در مجموع انتظار می رود تحول مثبتی در حوزه فولادسازی اتفاق بیافتد ولی طبیعتاً تحقق این مسایل در گرو تحول صنعت ساخت و ساز است.

با گذشت حدود سه ماه از سال می توان دید که بازار فولاد از رکود در حوزه جهانی تا حدودی خارج شده و پالس های مثبتی دیده می شود. امیدواریم بعد از رکودی که شاهد آن بودیم بتوانیم در داخل هم مسئله اقتصاد مقاومتی و سیاست های برنامه ریزی شده را پیاده سازی و عملیاتی کنیم تا به اهداف مدنظر برسیم.

چین آیا فولاد ارفع تاکنون صادرات داشته است؟

یکی از استراتژی های شرکت ارفع فروش صادراتی است ولی این برنامه در سال قبل نهایی و محقق نشد. دلیل عدم تحقق صادرات ارفع در سال قبل این است که موقعیت کارخانه به گونه ای می باشد که تردد جاده ای در آن منطقه زیاد است و عملاً ۱۵ روز از سال را به جهت مسئله تردد مسافران، امکان بارگذاری نبود.

از اینرو تردهای نروزی و بعضاً تعطیلات و مسائل گمرکی سبب شد موضوع را به امسال موکول کنیم. در مجموع باید بگویم مشتری برای محصولات ارفع وجود دارد و امیدواریم در آینده ای نزدیک



گزارش چیلان از افتتاح فولادسازی شماره ۲ فولاد خراسان

فولاد خراسان به باشگاه تولیدکنندگان میلیونی فولاد خام پیوست

• زهرا گبری



مراسم افتتاحیه فولادسازی ۲ فولاد خراسان با حضور وزیر «تعاون، کار و رفاه اجتماعی» و وزیر «صنعت، معدن و تجارت» و استاندار خراسان رضوی در جمع کارگران، مدیران و پیمانکاران مجتمع برگزار شد. دکتر ربیعی، وزیر کار در این مراسم، همت و پایمردی مدیران دولت تدبیر و امید در استان و مدیران و کارکنان فولاد خراسان را در تحقق «اقتصاد مقاومتی» و بالا بردن «تولید و اشتغال» ستود.

افتتاح واحد ۷۰۰ هزار تنی فولاد خراسان

به گزارش چیلان به نقل از واحد روابط عمومی فولاد خراسان، روز پنجشنبه، هفتم اردیبهشت ماه ۱۳۹۶ در مراسمی که با حضور دو تن از وزیران دولت تدبیر و امید برگزار شد، دومین واحد فولادسازی «مجتمع فولاد خراسان» با ظرفیت تولید سالانه بیش از ۷۰۰ هزار تن فولاد خام رسماً به بهره برداری رسید تا فولاد خراسان رسماً به جمع معدود تولیدکنندگان میلیونی فولاد خام کشور بپیوندد.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از افزایش سهم توان داخلی در راه اندازی این پروژه توسعه ای در فولاد خراسان تقدیر کرد و ضمن تشکر از مدیرعامل و کارکنان مجتمع فولاد، بیان داشت: اینجا متعلق به کارگران و بیمه شدگان صندوق های مختلف، نظیر بازنشستگان و یا عشایر و روستائیان است که با اندک پول خود، اقدام به خرید سهام کرده اند و هر تلاشی که شما انجام دهید و هر کاهش هزینه و افزایش بهره وری ای که داشته باشید، کمکی به اقتصاد این خانواده ها می کنید.

مهندس نعمت زاده، وزیر «صنعت، معدن و تجارت» در این مراسم با اشاره به برگزاری جلسات مختلف در وزارت صنعت برای کمک به پیشبرد پروژه های فولادی اظهار داشت: حدود ۳۰ جلسه مختلف در وزارت برای کمک به مجتمع فولاد خراسان گفت و گو و هم اندیشی داشته ایم.

آخرین وضعیت مدیریت پروژه های فولاد خراسان

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان با بیان این که برای راه اندازی دومین واحد فولادسازی در سایت مجتمع فولاد خراسان، بیش از ۷۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری در شهرستان اتفاق افتاده است، افزود: تلاش ما این بوده است که نیشابور را در جایگاه سومین قطب تولید فولاد کشور حفظ کنیم که با افزایش ظرفیت صورت گرفته در مجتمع فولاد خراسان این اتفاق هم اکنون محقق شده است.

مهندس حسین احمدی با اشاره به حجم کارهای صورت گرفته و سرمایه گذاری انجام شده در پروژه های فولادسازی شماره ۲ و گندله سازی، خاطر نشان کرد: فازهای قبلی فولاد خراسان اغلب با بکارگیری فناوری خارجی، به ویژه از شرکت های اروپایی انجام می شده است، اما خوشبختانه در فولادسازی شماره ۲ فولاد خراسان، استفاده از توان داخلی در زمینه تجهیزات و امور مهندسی و تکیه بر قابلیت های بومی نقش محوری و کلیدی داشته است.

ایشان با بیان این که فولاد خراسان یکی از اقتصادی ترین، پایدارترین و خوشنام ترین بنگاه های صنعتی و کارآفرینی کشور است، افزود: فولاد خراسان با حمایت های بی دریغ دولت و با حداکثر استفاده از ظرفیت های

ملی و منطقه ای قادر بوده در سال های اخیر دوران تحریم و رکود جهانی ناشی از سقوط قیمت نفت، بالغ بر ۱۹۰۰ میلیارد تومان پروژه را مدیریت کند که ۱۲۰۰ میلیارد تومان آن را در سایت نیشابور ملاحظه کردید، ۷۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری در فولادسازی جدید به ثمر رسیده و ۵۰۰ میلیارد تومان پروژه گندله سازی انشاء... در شهریور ماه سال جاری راه اندازی خواهد شد و آخرین حلقه مفقوده از زنجیره تولید کارخانه کنسانتره با سرمایه گذاری بالغ بر ۷۰۰ میلیارد تومان با زیر ساخت های آن در پایان سال ۱۳۹۷ به ثمر خواهد رسید.

امتیاز فولاد خراسان در تکمیل حلقه های تولید فولاد

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان با بیان این که فولاد خراسان تنها مجموعه فولادی کشور است که در استان و جغرافیای خودش همه حلقه های تولید فولاد را تکمیل و چالش های اساسی خود را بر طرف کرده است، افزود: همه این توسعه ها از داخل به صورت درون زا جوشیده و با همت و مساعدت سهامداران و پشتیبانی هر دو وزارت به ثمر رسیده است. احمدی از دولت و مسئولان حاضر در آیین افتتاح پروژه افزایش ظرفیت فولادسازی این شرکت خواست تا به کاهش قیمت تمام شده نقدینگی و حمایت از صادرات از طریق برقراری مالیات منفی به عنوان یک انگیزه برای توسعه صادرات، به مجموعه های فولادی کمک کنند.

وی تدبیر برای افزایش مصرف سرانه فولاد در داخل و تداوم نظارت و حمایت و ایجاد توازن قیمت تمام شده در کل زنجیره معدن و فولاد را دو ضرورت مهم و نیاز دیگر صنایع فولاد برای رونق بیشتر خواند.

احمدی همچنین ضرورت برخورد با خود تحریمی ها و ماجراجویی هایی که آرامش مورد نیاز سرمایه گذاری را از بین می برد، از نیازهای مهم و بایسته های «تولید و اشتغال» نامید.

مدیرعامل فولاد خراسان در پایان، این سرمایه گذاری ها و تکیه بر مدیریت و دانش بومی را مظهر واقعی «اقتصاد مقاومتی» دانست و افزود: با افزوده شدن کارخانه «گندله سازی» در سال جاری، نیشابور زنجیره تولید فولاد را به طور کامل در مجموعه تولید فولاد خود تکمیل خواهد کرد و با بهره برداری از واحد کنسانتره در سنگان، کل زنجیره تولید در استان خراسان ایجاد خواهد شد.



فولاد غرب آسیا رکورد ۳۰ هزار تن تولید در ماه را جشن گرفت



•
ت
ج
ا
ی

حل مشکل ها و گره های تولید با دقت پیگیری می کند خاطر نشان کرد: صنعت نیاز به تدبیر مداوم دارد به طوری که هر کارخانه مشکل خاص خود و تدبیر ویژه ای برای حل مسائل لازم دارد.

نعمت زاده با اشاره به تلاش دولت برای بهره برداری از واحدهای غیرفعال و نیمه تمام دولت های گذشته ادامه داد: هفت طرح فولادی نیمه فعال و غیرفعال در کشور با تدبیر دولت و واگذاری بخشی از سهام آنها به بخش خصوصی فعال شدند که بخشی از آنها به بهره برداری رسیده و تعدادی نیز تا چند ماه آینده به بهره برداری می رسند.

وزیر، صنعت، معدن و تجارت در ادامه اظهار داشت: کارخانه فولاد غرب آسیا در قم نمونه ای از صدها کارخانه بزرگ نیمه فعال و در آستانه تعطیلی کشور بود که به همت دولت تدبیر و تلاش مدیران و کارکنان آن دوباره با افزایش تولید به چرخه تولید و فعالیت بازگشت.

وی افزود: کارخانه فولاد غرب آسیا که تنها با ۱۰ درصد ظرفیت اسمی خود فعالیت می کرد و با بدهی و مشکل بسیار در آستانه تعطیلی بود با حمایت های دولت و پرداخت تسهیلات توسط بانک سپه از بهمن ماه سال ۹۵ دچار تحول شد و اکنون شاهد جشن دستیابی به تولید ۳۰ هزار تنی این کارخانه در ماه هستیم.

وزیر صنعت از برنامه ریزی گسترده دولت یازدهم در لوازم خانگی خبر داده و ادامه داد: در افزایش تولید و صادرات لوازم خانگی تولیدی کشور برنامه ریزی گسترده ای صورت گرفته و با توجه به اینکه این صنعت نیازمند تولید ورق سرد فولادی بوده و خط تولید ورق سرد نیز در کارخانه غرب آسیا فعال است، امکان افزایش تولید این کارخانه به ۵۰۰ هزار تن در سال برای برطرف کردن نیاز کارخانه های ساخت لوازم خانگی و ماشین سازی وجود دارد.

همچنین در حاشیه این مراسم، وزیر صنعت معدن و تجارت از بخش های مختلف خط تولید این کارخانه بازدید و در جریان آخرین روند تولید این کارخانه قرار گرفت.

مراسم جشن دستیابی به تولید ۳۰ هزار تن در ماه شرکت فولاد غرب آسیا همزمان با میلاد حضرت مهدی (عج) و با حضور مهندس محمدرضا نعمت زاده، وزیر صنعت معدن و تجارت و معاونین ایشان، مهندس سید مهدی صادقی، استاندار قم، مهندس ذاکری، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت قم و دکتر سبحانی، مدیرعامل فولاد مبارکه و هیئت های همراه برگزار شد.

در آغاز این مراسم مهندس نادر سلیمانی مدیرعامل شرکت گزارشی از فعالیت های انجام شده که منجر به خروج شرکت از رکود و جلوگیری از تعدیل کارگران و تحول در میزان تولید شد را ارائه و از حمایت های صورت گرفته از جانب مسئولین از جمله مهندس نعمت زاده و دکتر سرقینی و همچنین حمایت های مسئولین استانی و همراهی شرکت فولاد مبارکه در تامین مواد اولیه با مساعدت مسئولان بانک سپه تشکر کرد.

مدیرعامل فولاد غرب آسیا در ادامه با بیان اینکه پنج ماه پیش کارخانه وضعیت نابسامانی داشت و باوری برای افزایش تولید وجود نداشت، افزود: با توکل و اتحاد و همچنین پیگیری مسئولان برای رفع موانع، ثبت رکورد تولید ۳۰ هزار تن در ماه نشان از ایجاد تحول در این کارخانه دارد. وی افزود: هم اکنون علاوه بر ایجاد اشتغال برای جوانان کشور، جلوی خروج ارز جهت واردات بخش زیادی از ورق سرد به کشور گرفته شد.

در ادامه استاندار قم با بیان اینکه وضعیت کنونی شرکت موجب افتخار است، گفت: با پیگیری مسئولان استان و همکاری جدی وزیر صنعت، شاهد حل مشکل ها، رفع موانع و رونق تولید در کارخانه فولاد غرب آسیا هستیم.

در بخش دیگری از مراسم نیز مهندس نعمت زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به آغاز تحول و رونق تولید در کشور گفت: از سال گذشته تا فروردین ماه امسال ۱۷۵ هزار میلیارد ریال تسهیلات بانکی به ۲۵ هزار واحد کوچک و متوسط صنعتی و نیز کشاورزی اعطا شده است. وی با بیان اینکه دولت با حساسیت، مسائل تک تک کارخانه ها را برای



گزارش چیلان از مجمع عمومی شرکت های فولادی

فصل مجامع فولادی



تصمیمات مهم مجامع شرکت های بورسی گروه توکا فولاد



۱۸۰ هزار تنی نسوز کشور در سال ۹۵ و سهم ۲۰ هزار تنی خدمات نسوز توکا در این بین اشاره داشت. مدیرعامل شرکت نسوز توکا گفت: منابع نقدینگی شرکت طی سال ۹۵ عمدتاً از محل وصول مطالبات و تسهیلات اخذ شده بوده و مصارف عمده شرکت مربوط به پرداخت بدهی شرکت از بابت خرید مواد اولیه، دستمزد، سایر هزینه های تولید و خدمات و همچنین پرداخت های صورت گرفته از بابت افزایش دارایی های ثابت و سرمایه گذاری های بوده است.

کریمی اظهار داشت: این شرکت ۱۱ درصد از سهم تولید و مصرف فراورده های نسوز در صنایع فولادی کشور را به خود اختصاص داده است. همچنین زیان عملیاتی شرکت در پروژه های سنگان یک و سنگان ۲ سهم به سزائی در کاهش سود عملیاتی شرکت داشته است.

کریمی با اشاره به برنامه های آتی شرکت بیان داشت: از جمله برنامه های آتی شرکت می توان به رسیدن به اهداف استراتژیک تعیین شده و مورد تایید شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد، گسترش فعالیت های شرکت در قالب قراردادهای تامین و اجرا نسوز در کوره ها و پاتیل های ذوب، افزایش ارزش افزوده از طریق صرفه جویی در هزینه ها و بهبود کیفیت محصولات اشاره کرد. همچنین شرکت در نظر دارد تا به پیش برد طرح توسعه در بندرعباس در سال جاری اقدام نماید.

شرکت توکا ریل؛ سود هر سهم توکا ریل ۲۲۰ ریال تصویب شد

جلسه مجمع عمومی توکا ریل ۱۹ اردیبهشت با حضور ۵۵ درصدی در اصفهان برگزار گردید که طبق تصویب مجمع، سود تقسیمی پیشنهادی این شرکت با رضایت سهامداران مجمع برای هر سهم ۲۲۰ ریال تصویب شد.

در این جلسه بهرام پرورش، مدیرعامل شرکت توکا ریل گزارش هیئت مدیره را قرائت کرد و گفت: در سال مالی مورد گزارش، سود ناخالص شرکت ۱۱ درصد و سود خالص آن ۷ درصد افت کرد که زیان عملیاتی شرکت در پروژه های سنگان یک و ۲ سهم به سزایی در کاهش سود عملیاتی شرکت داشته است.

وی افزود: پس از ماه ها تعداد ۱۲۰۰ دستگاه واگن متعلق به این شرکت سنددار شده و اقدامات اولیه جهت ورود شرکت آسیا سیر ارس به فراپورس انجام شده است.

پرورش بیان داشت که در فروردین ماه ۱۳۹۶ رکورد حمل و نقل بار در این شرکت شکسته شد و محتمل است پرونده زمین آزادراه کاشان طی سال جاری حل و فصل گردد.

گفتنی است، این شرکت در برنامه های آتی خود حمل کنسانتره (سنگ آهن نرمه و زبره) و گندله براساس برنامه اعلامی حمل و نقل مجتمع فولاد مبارکه از معادن چادرملو، گلگهر، چغارت، زرنده کرمان، سیرجان ایرانیان، سنگان و کارخانه گندله سازی اردکان، افزایش ناوگان ریلی شرکت به میزان حداقل ۸۰ دستگاه براساس برنامه ساخت شرکت واگن

توکا رنگ فولاد سپاهان؛ تقسیم سود ۴۰۰ ریالی به ازای هر سهم

جلسه مجمع عمومی توکا رنگ فولاد ۱۶ اردیبهشت ماه در اصفهان و با حضور ۵۲ درصدی سهامداران برگزار شد. سود تقسیمی پیشنهادی این شرکت با رضایت سهامداران مجمع، ۴۰۰ ریال برای هر سهم است.

در این جلسه محمد صفائی راد مدیر عامل شرکت توکا رنگ فولاد سپاهان گزارش هیئت مدیره را قرائت کرد و اعلام داشت: در سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵، شرکت رشد ۳۴ درصدی را در سود ناخالص به ثبت رسانده و سود خالص آن رشد ۱۷ درصدی نسبت به سال ۹۴ داشت.

وی افزود: با توجه به ارتباط تنگاتنگ فعالیت شرکت با رونق بازار فولاد می توان سال های اخیر را اوج سال های بحران شرکت در نظر گرفت لیکن با تمام این وجود عملکرد شرکت مطلوب ارزیابی می شود. رشد فروش شرکت در شرایط رکودی فعلی معلول ایجاد بازارهای جدید شرکت بوده است.

گفتنی است، توکارنگ فولاد سپاهان با شرکت CONDOROIL مبنی بر عرضه محصولات تولیدی تفاهم نامه همکاری امضا کرد و همچنین موفق به اخذ گواهینامه تعالی سازمان (EFQM) از سازمان مدیریت صنعتی شده است.

ازجمله برنامه های شرکت در سال جاری، تحقیق بر روی کاهش بهای تمام شده رزین های پلی استر اشباع و غیر اشباع تولیدی، تمرکز بر تولید رنگ های جدید، تمرکز بر تولید چسب، تمرکز بر تحقیق و تولید رنگ کویل برای ورود به بازار صادرات، توسعه دامنه محصولات در حوزه رنگ های جداره داخلی و خارجی صنایع بشکه سازی و تحقیق بر روی تولید رزین های صنعت نسوز است.

شرکت خدمات نسوز توکا؛ تاثیر رکود و تورم بر سودآوری

جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه خدمات نسوز توکا ۱۶ اردیبهشت با حضور ۵۵ درصدی سهامداران در اصفهان برگزار شد و همچون توکا رنگ، سود قابل تقسیم ۴۰۰ ریالی به ازای هر سهم تصویب شد.

در این جلسه در ابتدا محمدجواد کریمی، مدیرعامل شرکت خدمات نسوز توکا گزارش هیئت مدیره را قرائت کرد و به موضوعاتی از قبیل، تاثیر رکود و نرخ تورم بر سودآوری شرکت و همچنین تولید و مصرف



وی افزود: یکی از پروژه های موفق این شرکت در سال ۹۵ موضوع فورواردینگ فولاد هرمزگان است که این مطلب تحول عظیمی در این شرکت بوده و تا دو سال آینده ادامه دارد.

خضری در خصوص اقدامات این شرکت بیان داشت: تأسیس شرکت توکا مارین و تعلق ۵۱ درصد از سهام این شرکت به شرکت حمل و نقل توکا جهت توسعه فعالیت های حمل و نقلی گروه توکا و همچنین توسعه فعالیت های شرکت به سمت فعالیت های حمل و نقل لجستیکی انجام پذیرفت.

شایان ذکر است، ازجمله برنامه های آتی شرکت گسترش بازاریابی فروش محصولات و تنوع بخشی شیوه های فروش، تولید محصولات معرفی محصولات جدید، مشارکت ها و سرمایه گذاری ها، شیوه های تامین مالی و ارائه گزیده داده های مربوط به بودجه مالی شرکت به ویژه داده های مربوط به صورت سود و زیان پیش بینی شده است.

پارس، توسعه سرمایه گذاری ها در تامین ناوگان ریلی شامل واگن و لکوموتو در شرکت های وابسته و فرعی فعال و تلاش در افزایش سرعت سیر واگن ها با توجه به پارامترهای در اختیار شرکت را دیده است.

شرکت حمل و نقل توکا؛ تقسیم سود ۱۰۰ ریالی در بین سهامداران

جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت حمل و نقل توکا در حالی ۲۷ اردیبهشت ماه سال ۹۶ با حضور ۵۴ درصدی سهامداران و در اصفهان برگزار شد که ازجمله تصمیمات مهم اخذ شده در آن، تقسیم سود ۱۰۰ ریالی به ازای هر سهم بود.

درایتدای جلسه گزارشی از فعالیت هیأت مدیره توسط مهدی خضری، مدیرعامل شرکت، ارائه گردید. وی گفت: در سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵، سود ناخالص کاهش ۵۴ درصدی را در مقایسه با سال ۹۴ نشان داد و سود خالص هم ۳۶ درصد افت یافت.

سود هر سهم فولاد ارفع ۴۵ ریال شد



در مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت آهن و فولاد ارفع که با حضور ۸۹،۱۱ درصدی سهامداران برگزار شد، تقسیم سود ۴۵ ریالی تصویب گردید.

به گزارش چیلان، در مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام برای سال (دوره) مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵ شرکت آهن و فولاد ارفع که ۸ خرداد و در تهران برگزار شد، درخصوص بازرس قانونی، روزنامه رسمی و سود هر سهم تصمیم گیری شد.

در ابتدا پس از استماع گزارش هیئت مدیره به مجمع و قرائت گزارش بازرس قانونی، در ابتدا گزارش هیئت مدیره به تصویب مجمع رسید و سپس برای تأیید هیئت مدیره رای گیری به عمل آمد و در نتیجه اعضای جدید هیئت مدیره شامل شرکت سرمایه گذاری توسعه معاون و فلزات، معدنی و صنعتی چادرملو، کارخانجات نورد لوله یاران، توسعه معدنی و صنعتی صابون و گروه سرمایه گذاری امید به مدت ۲ سال انتخاب شدند. در نهایت نیز سود تقسیمی پیشنهادی این شرکت ۴۵ ریال تعیین گردید.

موسسه حسابرسی رایمند و همکاران به عنوان بازرس قانونی و حسابرس شرکت و موسسه حسابرسی هوشیار ممیز به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

در مجمع فولاد خراسان چه گذشت؟



مجمع عمومی عادی سالیانه فولاد خراسان ۴ خرداد در مشهد برگزار شد و عملکرد شرکت در سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵ مورد بررسی قرار گرفت.

در این جلسه پس از استماع گزارش عملکرد شرکت، اعلام شد که سوددهی فولاد خراسان در سال گذشته سه برابر سال ۹۴ بود و مبلغ ۱۲۸۰ میلیارد ریال از سود قابل تقسیم میان سهامداران توزیع شد. به عبارت دیگر به ازای هر سهم ۱۶۰ ریال سود تقسیم شد.

مهندس حسین احمدی، مدیرعامل فولاد خراسان نیز در جلسه مجمع شرکت بر لزوم توجه ویژه به صادرات و رشد ۳۰ درصدی آن تأکید کرد و گفت: باید مجدانه و هدفمند طرح های توسعه ای شرکت دنبال شود تا شاهد سه پیامد مثبت شامل تکمیل زنجیره تولید، توازن اقتصادی با تولید در مقیاس اقتصادی و از بین بردن ریسک ها و تعادل قیمت تمام شده باشیم.

این گزارش می افزاید: موسسه صندوق بیمه اجتماعی روستائیان و عشایر، سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات، موسسه صندوق حمایت و بازنشستگی کارکنان فولاد، شرکت ارزش آفرینان صبا و شرکت سرمایه گذاری ارشک به عنوان اعضای هیات مدیره شرکت برای مدت ۲ سال انتخاب و موسسه حسابرسی «آزمون پرداز ایران مشهود» به عنوان حسابرس و بازرس اصلی و موسسه حسابرسی دایا ره یافت به عنوان بازرس علی البدل برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۶ تعیین گردیدند.



مجمع ذوب آهن
گمپرون

GAMBRON

Steel Melting Complex



پروسه تولید:

از کنسانتره سنگ آهن ← کندله
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 گمپرون بندرعباس
در حال انعقاد قراردادها و گشایش
ال سی می باشد.



مدیرعامل: حسن مصیب زاده

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

تلفن: ۸۹۴۱ (۰۲۱) و ۸۸۷۳۶۹۴۱ (۰۲۱)

فکس: ۸۸۷۳۶۹۴۰ (۰۲۱)

پست الکترونیک: info@gambroncomplex.com

www.gambroncomplex.com

رکوردهای واحد فولاد سازی در سال ۱۳۹۵

- ۱- افزایش ۱۳/۸ درصدی میزان تولید نسبت به سال ۹۴ و دستیابی به بیشترین میزان تولید شمش فولادی از ابتدای راه اندازی بیش از ۹۰ درصد ظرفیت اسمی سالیانه (تولید ۷۲۴ هزار و ۲۵۹ تن)
- ۲- تولید معادل ظرفیت اسمی در شش ماهه دوم سال ۹۵
- ۳- گذشتن از ظرفیت اسمی ماهیانه (تولید ۶۷ هزار تن) در ۵ ماه از سال
- ۴- ثبت رکورد تولید روزانه ۲۱ ذوب
- ۵- کاهش مصارف نسوز و الکترود به میزان به ترتیب ۱۴ و ۱/۹۶ کیلوگرم به ازای هر تن تولید فولاد.
- ۶- کاهش ۴۵ کیلووات ساعت مصرف برق به ازای تولید هر تن فولاد
- ۷- بهره برداری از واحد گاززدایی تحت خلا (VD)



ARFA Iron & Steel COMPANY
www.arfa-co.com





رگوردهای واحد احیا مستقیم در سال ۱۳۹۵

- ۱- افزایش تولید آهن اسفنجی به میزان ۸ درصد بیشتر از ظرفیت اسمی
- ۲- افزایش درجه فلزشدگی آهن اسفنجی به میزان به ۹۲/۶ درصد
- ۳- افزایش کربن آهن اسفنجی به مقدار ۲/۱۷ درصد
- ۴- تولید بریکت از نرمه آهن اسفنجی با تولید ۹ هزار ۷۲۵ تن
- ۵- ارسال آهن اسفنجی با نوار نقاله از احیاء به فولادسازی به میزان ۵۸۷ هزار و ۴۶۷ تن و رشد حدود ۲ برابری
- ۶- کاهش ۴۵ درصدی زمان توقفات نسبت به استاندارد طراحی میـدرگس



دفتر مرکزی : تهران ، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا) ، کوچه ابرج، پلاک ۴،
طبقه ۴ کد پستی: ۱۹۱۷۷۵۳۳۸۳ تلفن: ۱۴-۲۶۲۱۵۸۱۲-۲۱
فکس: ۲۱-۲۶۲۱۵۸۱۷-۱۸

کارخانه : اردکان، کیلومتر ۲۵ جاده اردکان، نائین
کد پستی: ۸۹۵۱۶۵۶۷۶۷ صندوق پستی : ۳۱۳-۸۹۵۱۵
تلفن : ۰۳۵-۳۱۵۷۷۰۰۰ فکس : ۰۳۵-۳۱۵۷۷۰۰۵



Siempelkamp



گروه شرکت‌های **siempelkamp** فعالیت خود را قریب به بیش از یکصد سال پیش شروع

کرده است و در رسته های صنعتی شامل :

- ساخت پرسهای هیدرو لیک تناژ بالا و رینگ رولینگ (ویژه فرم دهی و فورج)

- ریخته گری فولاد (حداکثر وزن قطعه ۳۲۰ تن) و ماشین کاری قطعات بزرگ

- خط تولید چوبهای فشروده HDF و MDF

- طراحی و ساخت تجهیزات بزرگ صنعتی و نیروگاهی

- خطوط تولید لاستیک سازی فعالیت میکند

و مفتخر است اعلام کند که علاقه مند به فعالیت در بازار بزرگ ایران است و آمادگی پذیرش

سفارش در موارد فوق را دارد

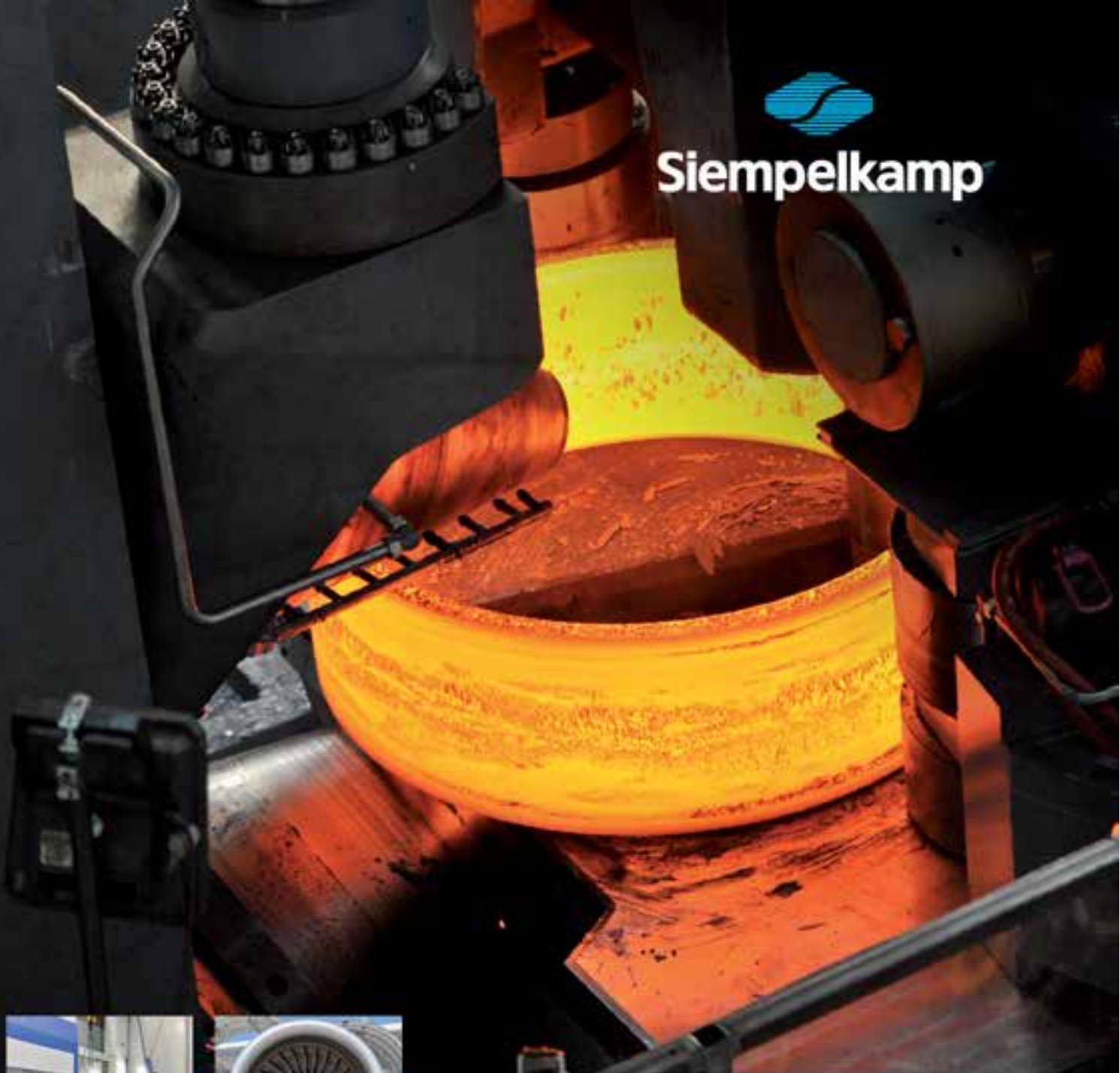
لطفا جهت اخذ اطلاعات بیشتر به سایت شرکت به آدرس:

www.siempelkamp.com مراجعه گردد.





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: + 982 126232957

Email: info@siempelkamp-teh.com

www.siempelkamp.com

ارائه پروفرمای ارزی

تأمین کننده مواد اولیه صنعتی

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 ج روانه زا
- ◇ 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: ۲۲۵۹۹۲۰۰ (خط ۱۰) فکس: ۲۲۵۹۹۲۳۲



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 فرایندهای
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



نماینده گی شرکت فانگدا چین
تولید کننده انواع الکتروود
گرافیتی
و انواع فروآلیاژها: فرومنگنز،
فروکروم، فروسیلیس و ...



تهران، خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت، نبش

خیابان شهید انصاری، برج ملت، طبقه ۷، واحد ۱۰

۱۹ و ۲۱ ۲۲ ۲۳ ۲۴ ۲۵ ۲۶ ۲۷ ۲۸ ۲۹ ۳۰ ۳۱ ۳۲ ۳۳ ۳۴ ۳۵ ۳۶ ۳۷ ۳۸ ۳۹ ۴۰ ۴۱ ۴۲ ۴۳ ۴۴ ۴۵ ۴۶ ۴۷ ۴۸ ۴۹ ۵۰ ۵۱ ۵۲ ۵۳ ۵۴ ۵۵ ۵۶ ۵۷ ۵۸ ۵۹ ۶۰ ۶۱ ۶۲ ۶۳ ۶۴ ۶۵ ۶۶ ۶۷ ۶۸ ۶۹ ۷۰ ۷۱ ۷۲ ۷۳ ۷۴ ۷۵ ۷۶ ۷۷ ۷۸ ۷۹ ۸۰ ۸۱ ۸۲ ۸۳ ۸۴ ۸۵ ۸۶ ۸۷ ۸۸ ۸۹ ۹۰ ۹۱ ۹۲ ۹۳ ۹۴ ۹۵ ۹۶ ۹۷ ۹۸ ۹۹ ۱۰۰

۹۸ ۲۱ ۲۲ ۰۴ ۲۱ ۶۸

www.sunbrownkish.com

HJK CONSULTING ENGINEERS

Project Management | Technology | Operating
Consulting Excellence



HJK Consulting Engineers, a worldwide acting independent consulting firm providing our clients beneficial reliable techno economic solutions in the fields of:

- Project Implementation
- Operational Services
- Process & Business Consulting
- Engineering & Manufacturing
- Trouble Shooting / Crises Management
- State of the art process technology
- Plant layout design
- Development of Invitation to Bid Documentation
- Bid evaluation and contract development
- Project realization support
- Sourcing of raw materials
- Commissioning and plant ramping up
- Production & quality optimization
- Energy saving/recovery
- Residual recycling

further detailed:

- Market & Feasibility study

www.hjkcon.com



MANYEZİT SANAYİ A.Ş.

info@kumasir.com

marketing@kumasref.com

www.kumasref.com

Tel: +98 (21) 22887438

Fax: +98 (21) 22887439





روند بازار فولاد در سال جاری کاهشی است



• بهادر احرمان
مدیرعامل فولاد یزد

اگر بخواهیم به بررسی بازار در سال جاری بپردازیم، باید بگوییم امسال به واسطه کاهش قیمت نهاده های تولید و مواد اولیه و اینکه کمبودی از ناحیه عرضه وجود ندارد، روند قیمت فولاد نزولی خواهد بود.

زغال سنگ حتی تا ابتدای سال ۲۰۱۷ تا سطح ۱۷۰ و ۱۸۰ دلار در هر تن هم کاهش یافت ولی در حال حاضر به خاطر مشکلاتی که در استرالیا ایجاد شده قیمت ها صعودی شده و به سطح ۳۰۰ دلار بازگشته است. در عین حال برآورد همه کارشناسان این است که بعد از رفع مشکلات عرضه که عمده از ناحیه حمل و لجستیک است، قیمت زغال سنگ سریعا به سطح قبلی و محدوده ۱۵۰ تا ۲۰۰ دلار باز خواهد گشت.

در بخش سنگ آهن هم پیش بینی می شود که قیمت ها امسال نزولی باشد چرا که افزایش عرضه و کاهش تقاضا اتفاق افتاده و پیش بینی می شود متوسط قیمت سنگ آهن در سال جاری در محدوده ۵۰ دلار در هر تن باشد. در سایر نهاده های تولید هم تقریبا وضع به همین منوال است. بنابراین برآیند اثر کاهشی قیمت مواد اولیه و نهاده های تولید و همین طور تقاضا که به واسطه پارامترهای جهانی فشاری بر روی عرضه نخواهد بود، این است که به احتمال زیاد امسال شاهد کاهش نرخ ها خواهیم بود و حداقل از ناحیه قیمت تمام شده روند نزولی را داریم.

انتظار نمی رود بازار فولاد تغییر چشمگیری داشته باشد



• حمیدرضا طاهری زاده
نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

به نظر می رسد فعالان صنعت فولاد در سال جاری نباید انتظار تغییر چشمگیر بازار را داشته باشند در عین حال کاهش قیمت ها هم متصور نیست.

پیش بینی ها حاکی از آن است که تا قبل از روی کار آمدن دولت جدید بازار فولاد به روند آرام و نسبتا رکودی خود ادامه خواهد داد. اما قطعاً با تعیین دولت جدید همواره تغییر و تحولاتی را شاهد خواهیم بود و امیدواریم در بخش عمران و مسکن نیز پروژه هایی که راکد مانده مجدداً آغاز بکار کنند و در نتیجه مصرف فولاد در بازار را تحت تاثیر قرار دهد.

این احتمال می رود که در دولت جدید شاهد تنزل بهره ها و سودهای بانکی باشیم و این باعث می شود که سرمایه گذاران دوباره به بازار فولاد بازگردند و از سوی دیگر تولید کردن برای تولیدکننده مقرون به صرفه شده و بتواند سطح تولید خود را حفظ کنند یا افزایش دهند.

همچنین علاوه بر تحولات ناشی از انتخابات در ایران، در سطح بازارهای جهانی نیز شاهد رشد قیمت های سنگ آهن و زغال سنگ بودیم که تاثیر قابل توجهی در تولیدات فولادی داشته و قیمت ها را افزایش داده است که امیدواریم این روند رو به رشد در بازارهای جهانی تداوم یابد اما در مجموع نمی توان انتظار تغییر چشمگیری در بازار فولاد متصور شد.

در سال جدید به رکود دامن نزنیم



• محمدحسن پارسا
معاون بازرگانی مجتمع فولاد خراسان

قبل از پرداختن به آینده فولاد کشور در سال ۹۶، لازم است در مورد وضعیت سال ۹۵ حرف بزنیم. بنده اعتقادی به رکودی که همه از آن حرف می زنند نداریم چرا که رکود آن اندازه ای که گفته می شود شدید نیست و ما خودمان به آن دامن زده ایم.

متأسفانه از زمانی که بحث رکود، به بازار و مصرف کننده القا شد، مصرف کنندگان به اندازه مصرف یک ماه خود خرید می کنند به امید اینکه در ماه آینده شاید کاهش نرخ ها باشند. در واقع شرایط به شکلی شده که مصرف کنندگان نیازی نمی بینند به اندازه مصرف چند ماه آتی خود خرید کنند در صورتی که در گذشته به خاطر تبعیت قیمت ها از تورم سالانه و نوسانات نرخ ارز، مصرف کنندگان اقدام به خرید چند ماهه می کردند.

این عامل، جریان رکود را تشدید کرد و اگر این مسئله در مسیر واقعی خود قرار گیرد، افزایش عادی و معقول قیمت می تواند جوابگوی افزایش تورم سالانه کشور باشد. این اتفاق می تواند تقاضا را به وضعیت واقعی خود باز گرداند و سبب دلگرمی تولیدکنندگان شود چرا که تولیدکننده هم انتظار افزایش شدید نرخ ها را ندارد.

اما در خصوص سال ۹۶ هم فارغ از اینکه نباید به رکود دامن نزنیم، باید گفت تنها امید در سال ۹۶ این است که بودجه های عمرانی در نظر گرفته شده برای وزارتخانه ها، در انتظار استقرار دولت جدید نماند و تخصیص یابد و در ماه های ابتدایی سال به پروژه ها و طرح ها تزریق لازم صورت گیرد. چرا که این رویداد می تواند به چرخه مصرف کمک کند و به قول معروف بازار را تکان داده و تولیدکنندگان را امیدوار کند. علاوه بر این تحرکاتی از قبیل ساخت و ساز و پروژه های بزرگ شهری می تواند در کنار بودجه، محرکی برای مصرف باشد. در غیر این صورت وضعیت به همین منوال باقی خواهد ماند.



چین، تعیین کننده روند بهبود بازار فولاد

امروزه پیش بینی بازار فولاد دشوار شده چراکه جهان تنها یک بازیگر اصلی به نام چین دارد و سایرین مجبورند پیرو سیاست های آن باشند. کشورها برای آنکه بتوانند جلوی تاثیر استراتژی های چین را در بازار و صنعت خود بگیرند و دخالت این کشور در بازار داخلی فولاد خود را کاهش دهند، به ابزارهای مختلف حمایتی از جمله تعرفه و سایر روش های ضد دامپینگ برای حفظ صنایع داخلی خود روی آورده اند.

بهای تمام شده هر تن فولاد در چین در محدوده ۴۰۰ دلار است و در حال حاضر هر تن آن ۴۳۵ تا ۴۴۰ دلار فروخته می شود در حالی که یک ماه قبل به ۴۱۰ دلار هم رسیده بود و پیش بینی می شود قیمت ها کمتر از این میزان نشود. شرایط موجود فعلی در داخل کشور نیز حکایت از آن دارد که بازار ایران هم در یک ثبات نسبی به سر می برد و لذا تا حدودی می توان به بهبود بازار و افزایش نرخ ها امیدوار بود.



• محمود اکبری
معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه اصفهان

قیمت فولاد در بازارهای جهانی تثبیت خواهد شد

گزارش انجمن جهانی فولاد حاکی از وجود رشد ملایم در بخش مصرف فولاد است و می توان انتظار داشت رشد محدودی در این بخش اتفاق بیافتد. پیش بینی می شود بیشترین رشد مصرف در هند باشد و پس از آن در خاورمیانه و شمال آفریقا شاهد رشد مصرف فولاد خواهیم بود.

هیچنین با توجه به سیاست های کاهش عرضه و محدود کردن ظرفیت های مازاد تولید به خصوص در چین، می توان انتظار داشت که بازارهای جهانی رو به اعتدال پیش رفته و در نتیجه پیش بینی می گردد امسال با بهبود و تثبیت قیمت های جهانی فولاد مواجه باشیم.

در بازار داخلی فولاد هم با توجه به ادامه کار دولت یازدهم در ۴ سال آینده، می توان انتظار داشت سیاست های تثبیت بازار که از سال های قبل پیش گرفته شده، ادامه پیدا کند. سیاست دولت در راستای کاهش رکود و رونق گرفتن بازار است، گرچه افزایش ظرفیت های تولید فولاد در واحدهای داخلی باعث می شود تمامی تمرکز و فعالیت های تولیدی، حول محور افزایش صادرات و ترویج سیاست های صادراتی باشد.

بنابراین با در نظر گرفتن سطح کلی متغیرها و با توجه به پیش بینی بانک جهانی که معتقد است رشد اقتصادی ایران در سال جاری تثبیت و بعضاً افزایشی خواهد بود، می توان شرایط فولاد ایران در سال ۹۶ را امیدوار کننده دانست.



• احسان دشتیانه
معاون فروش و بازاریابی ذوب آهن اصفهان

امیدواریم با ۸۰ درصد ظرفیت تولید کنیم

با توجه به اینکه دولت رشد ۸ درصدی را برای اقتصاد پیش بینی کرده، حتما شرایط بازار فولاد در سال جاری بهبود خواهد یافت البته بحث واردات و تعرفه ها هم در این بین مهم است. به هر حال قیمت های جهانی دارای نوسان است و اگر تعرفه ها تغییری نکند شرایط برای بازار ورق در سال ۹۶ بهتر خواهد شد در غیر این صورت چنانچه شاهد واردات محصولات نامرغوب یا با کیفیت اما با قیمت پایین از چین و کشورهای شمالی ایران باشیم، باید تبعات تعطیلی واحدها و کاهش کیفیت تولیدات داخلی را در آینده به عینه دید.

با توجه به موارد فوق، در شرکت فولاد غرب آسیا در نظر داریم ماهانه ۳۰ هزار تن محصول تولید نماییم تا در پایان سال به تولید هدف گذاری شده شرکت یعنی تولید ۳۶۰ هزار تن ورق سرد با کیفیت دست یابیم. چنانچه این امر اتفاق بیفتد، شاهد رشد ۳۰۰ درصدی (سه برابری) نسبت به سال ۹۵ در تولید شرکت خواهیم بود. البته در سال ۹۵ به دلیل مسائل بانکی و شرایط بازار ایران تولید مناسب نبود و نتوانستیم طبق برنامه تولید نماییم با این وجود در فروردین ماه امسال رشد قابل توجهی در تولیداتمان رخ داد و ۲۵ هزار تن تولید در مجموعه به ثبت رسید. در حال حاضر هم هدفمان در فولاد غرب آسیا برای سال جاری پوشش ۸۰ درصدی ظرفیت است و این در حالی است که هم اکنون حدود ۶۰ درصد ظرفیت فعالیت می کنیم.



• غلامرضا خلیقی
رئیس هیئت مدیره فولاد غرب آسیا



ورود به دوره رونق اقتصادی، حداقل شش ماه دیگر

پیش بینی می شود امسال در بازار فولاد شاهد کاهش قیمت های جهانی باشیم. دلیل این پیش بینی به مسئله تقاضا برمی گردد چرا که آمریکا در نظر دارد تولید فولاد خود را افزایش دهد و در مقابل از واردات جلوگیری نماید که این امر علاوه بر اینکه تقاضا را تحت تاثیر قرار خواهد داد، چین را به فکر بازارهای جدید صادراتی می اندازد و در نتیجه قیمت های جهانی کاهش می یابد.



• سید رضا شهرستانی
عضو هیئت مدیره انجمن
تولیدکنندگان فولاد ایران

علاوه بر اینکه در بازارهای بین المللی، مشکل تقاضا سبب نزولی شدن قیمت ها خواهد شد، در ایران به دلیل مشکلات سیستم بانکی و بهره بالا که همچنان اختلاف قابل توجهی با نرم تورم دارد، رونقی در اقتصاد رخ نخواهد داد. تورم اگرچه زیر ۱۰ درصد اعلام می گردد اما بهره های بانکی همچنان بالا و در حدود ۲۴ درصد است که این اختلاف باعث می شود مشکلات زیادی برای تولیدکنندگان جهت تامین نقدینگی ایجاد شود. لذا اگر بخواهیم شعار اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال عملی شود باید دولت تصمیم جدی در زمینه سرمایه گذاری گرفته و ابلاغ کند. به عبارت دیگر باید مشخص گردد دولت چه مشوق هایی را برای سرمایه گذاران در تولید و اشتغال در نظر گرفته است تا تنها شعار نبوده و به مرحله عمل هم برسد و تغییر و رونق را ببینیم. همچنین علاوه بر حوزه بازار داخلی، به دلیل مازاد تولید فولاد بر مصرف آن و لزوم حفظ بازارهای صادراتی موجود و توسعه آن ها، می بایست مشوق های صادراتی موثری برای صادرکنندگان فولاد تدوین شود چرا که افزایش ۴۰ درصدی صادرات فولاد ایران در سال گذشته علی رغم فقدان مشوق های صادراتی، نشان دهنده پتانسیل بالای فولاد ایران در صادرات است و دولت باید سیاست خود در این خصوص را مشخص کند.

موضوع مهم دیگر در حوزه فولاد ایران این است که چنانچه شرایط ساخت و ساز به روالی که اکنون هست باقی بماند، قطعاً شرایط سال های گذشته تکرار خواهد شد و بیشتر شرکت ها زیان ده باقی مانده و کاهش تولید می دهند. با انتخاب مجدد آقای روحانی به عنوان رئیس دولت دوازدهم تصمیم گیری برای برنامه ها کمی راحت تر بوده و زمان کمتری می برد. مسلم است که دولت در نظر دارد تورم را همچنان کنترل کند و نرخ دلار را پایین نگه دارد. لذا به نظر می رسد در شش ماهه دوم امسال البته با اعمال همان سیاست هایی که ذکر شد یعنی کاهش نرخ بهره بانکی و ایجاد مشوق های اقتصادی، تامین امنیت سرمایه گذاری و رفع موانع سرمایه گذاری شاهد رونق بخش اقتصاد و تولید و بازار خواهیم بود.

ظرف یک سال ورق های جدید حوزه خودرو را تولید می کنیم

برنامه اصلی ورق خودرو چهارمحال و بختیاری در سال ۹۶، توسعه محصولات کیفی خودرویی است. در واقع هدف اصلی این است که سهم محصولات خودرویی را در سبد محصولاتمان که در حال حاضر تجاری و خودرویی است افزایش دهیم.



بر همین اساس پروژه هایی برای اصلاح و بهبود خطوط تعریف کرده ایم تا به سمت

• اصغر اسماعیلی
مدیرعامل شرکت ورق خودرو
چهارمحال و بختیاری

تولید ورق بدنه خودرو برویم.

در این راستا برنامه اجرایی تدوین شده و در حال انجام است و خرید برخی تجهیزات شامل تجهیزات آزمایشگاهی و کنترل کیفی صورت گرفته و اصلاحاتی هم بر روی خط در حال انجام است. همچنین در این راستا مذاکراتی با شرکت های مختلف انجام گرفته است تا بتوانیم در یک فاصله زمانی یک ساله برنامه های تولید ورق برندهای جدید در حوزه خودرو را به سرانجام برسانیم.

در حوزه صادرات نیز صادرات را آغاز کرده ایم و در حال صادرات به کشورهای اروپایی هستیم. حتی از لحاظ اقتصادی شاید در صادرات به نقطه سر به سر هم نرسیم اما حوزه صادرات را به عنوان محور اصلی کار در کنار حوزه تولید داخلی تجاری و خودرویی مد نظر قرار داده و می دهیم.

ما اعتقاد داریم ورق خودرو جایگاه محکمی دارد و حتی اگر زمان بر باشد اما قطعاً به نقطه مطلوب خواهیم رسید. چرا که صنعت خودرو مجبور به حرکت رو به جلو و ایجاد تحول است و در غیر این صورت بازار را به رقبای قدرتمندی که وارد کشور شده اند می بازد. این تحول، حرکت و در نتیجه تغییر ایجاد می کند و قطعاً تغییرات در صنعت خودرو به منزله رشد مصرف ورق های خودرویی است. بنابراین با توجه به تحولاتی که سال گذشته نسبت به سال ۹۴ داشت و وضعیت بهتر شد، پیش بینی این است که امسال هم این روند رو به رشد ادامه پیدا کند و به خصوص در حوزه کاری ما که تولیدکننده ورق های مورد نیاز صنعت خودرو هستیم، امیدوار به آینده روشنی هستیم. البته از یک بابت هم نگرانی داریم و آن تاثیر انتخابات اخیر ریاست جمهوری ایران بر تولید و بازار است. بنده معتقدم تحولات در حوزه سیاسی اگرچه وجود دارد اما تحول در حوزه تولید و صنعت منطقی نیست و باید مسیر مشخصی دنبال شود تا چرخ صنعت همواره بچرخد. به بیان دیگر اگرچه اثرگذاری تحولات سیاسی تاحدودی بر تولید و صنعت طبیعی است اما تداوم تغییرات نباید صورت گیرد و روند عادی باید حاکم شود.



برنامه صادرات ۴۰ درصدی ذوب آهن پاسارگاد در سال ۹۶



• علی نعیمی
معاون بازرگانی ذوب آهن پاسارگاد

با توجه به وضعیت سیاسی و اقتصادی کشور در سال جاری و همچنین پیش بینی وضعیت بازار جهانی که امیدواری به افزایش مصرف فولاد را به حداقل رسانده است، ذوب آهن پاسارگاد در نظر دارد با توجه به مازاد عرضه شمش در کشور، امسال یک میلیون تن فولاد تولید و ۳۰ تا ۴۰ درصد از تولیدات

خود را صادر کند.

در توضیح این تصمیم باید توجه کرد که رکود بازار فولاد در ایران هنوز پابرجاست و پیش بینی ما این است که حداقل در نیمه اول سال اتفاق خاصی در بازارها رخ نمی دهد مگر آن که شاهد سرمایه گذاری های جدید خارجی باشیم اما در مجموع روال را همچون گذشته می بینم. اما در مقابل، بازارهای جهانی مطلوب تر و مثبت تر به نظر می رسد و از این رو پیش بینی کرده ایم هدف گذاریمان در امر صادرات محقق گردد.

البته ما همچون سال قبل امکان صادرات محصولات نظیر تیرآهن هم برایمان فراهم است اما بیشتر تمرکز ما صادرات به صورت شمش خواهد بود و بازارهای صادراتی لازم در کشورهای اطراف حوزه خلیج فارس و بخشی از کشورهای آفریقا را شناسایی و زمینه صادرات را فراهم کرده ایم. البته ذوب آهن پاسارگاد صادرات را به تازگی آغاز کرده و سال گذشته در قالب چند محموله، حدود ۲۰ هزار تن صادرات تیرآهن به کشور عراق داشت و در فروردین ماه نیز ۲۰ هزار تن شمش به کشورهای حاشیه خلیج فارس ارسال کرده است.

اگر نرخ ارز واقعی شود، نصف محصولاتمان را صادر می کنیم



• مجید رضاپور
مدیرعامل شرکت صنایع ورق های پوشش دار تاراز چهارمحال

شرکت ورق های پوشش دار تاراز هدفگذاری و برنامه ریزی سال ۹۶ خود را توسعه تولید و عرضه دو محصول گالوالوم و ورق رنگی TOC به بازار و همین طور افزایش ظرفیت تولید و در نتیجه اجرای عملیات احداث دو خط جدید در مجموعه قرار داده است که احتمال می دهیم تولید این دو محصول ۴۰ درصد از کل تولیدات شرکت را شامل شود. همچنین برنامه داریم از ۲ ماه آینده عرضه وسیع ورق رنگی تی او سی و از ۴ ماه آینده گالوالوم را در بازار شروع کنیم ضمن اینکه عملیات اجرایی

نورد سرد و واحد اسیدشویی را امسال شروع خواهیم کرد و امیدواریم در سال جاری بتوانیم ۷۰ درصد ظرفیت تولیدمان را پوشش دهیم.

علاوه بر این، شرکت تاراز صادرات ماهانه ۲ هزار تن محصول را در دستور کار قرار داده و مذاکرات لازم در این زمینه انجام شده است. از این رو موافقت ها برای صادرات دو محموله هزار تنی یکی به مقصد امارات و دیگری به مقصد عراق گرفته شده و برای ارسال یک محموله هزار و ۴۰۰ تنی به مقصد ایتالیا نیز توافقاتی انجام شده است.

همچنین بر روی واردات ورق با اخذ گواهی ورود موقت و صادرات مجدد صحبت های اولیه صورت گرفته و در صورت موافقت حجم صادراتمان افزایش خواهد یافت. اما نکته مهم در خصوص بحث صادرات، واقعی شدن نرخ ارز است. اگر بنا باشد اقتصاد مقاومتی و همین طور کارآفرینی همان گونه که رهبری مدنظر دارد در کشور محقق شود حتما باید ارز قیمت واقعی خود را پیدا کند و در صورت واقعی شدن نرخ ارز، شرکت تاراز حتی می تواند تا ۵۰ درصد ظرفیت تولید خود را صادر نماید. البته بدیهی است که این واقعی شدن نرخ ارز باید کنترل شده باشد اما به هر حال اگر هدف کمک به صنعت و تولید است باید این اتفاق بیافتد و راهی جز واقعی شدن نرخ ارز نداریم.

سال ۹۶ سال خوبی برای صادرات فولاد ایران خواهد بود



• محمد ایکا
مدیرعامل شرکت مهندسی بین المللی فولاد تکنیک

به اعتقاد من تغییر خاصی در بازارهای جهانی فولاد اتفاق نخواهد افتاد و شرایط بهتر از سال قبل نمی شود. البته چین مجدداً اعلام کرده یکسری از واحدهای آلایند خود را تعطیل می کند و اگر این واحدها تعطیل شوند، حضور چین به عنوان بزرگترین فولادساز جهان در بازار جهانی کم رنگ تر می شود و این فرصتی برای کشورهای دیگر از جمله ایران ایجاد می کند.

ایران در ورق و شمش فرصت صادراتی خوبی دارد. البته نباید از موفقیت کشور در صادرات محصولات طولی در سال ۹۵ غافل شد. اما در مجموع ایران به دلیل مزایای نسبی در تولید شامل معادن، انرژی و نیروی انسانی، فرصت صادراتی خوبی در ورق و شمش دارد و تاحالا نیز توانسته در برخی موارد رقابت کند. ضمن اینکه پیش بینی می شود همچنان هم بتواند رقابت خوبی داشته باشد و در بازارهای جهانی حضور یابد.

بنابراین فکر می کنم با فعالیت هایی که انجام می گیرد و با توجه به حضور و بازدید هیئت ها و شرکت های خارجی و حتی حضور یک گروه بانکی که اخیراً اتفاق افتاد، در صورت رفع مسائل، مشکلات و ارتباطات بانکی بین بانک های داخلی و خارجی، در سال ۹۶ فعالیت های خوبی را در حوزه فولاد شاهد خواهیم بود.



مولفه های امید به رونق در بازار فولاد ۹۶

بازسازی هستند که می توانند زمینه افزایش مصرف داخلی فولاد را فراهم کنند.

یک نکته مهم دیگر که امید به رونق بازار فولاد را افزایش می دهد، سیاست دولت در خصوص قیمت گاز است. به واسطه اینکه ۸۷ درصد از فولاد ایران به روش احیا مستقیم و به کمک گاز طبیعی تولید می گردد، وجود ذخایر مناسب گاز طبیعی در کشور، از مزیت های تولید فولاد در ایران محسوب می شود و برنامه دولت نیز در سال جاری این است که قیمت گاز در داخل، کمتر از قیمت عرضه به منطقه باشد که این مسئله قدرت رقابت فولادسازان را افزایش خواهد داد.

همچنین اگر به برنامه های دولت دوازدهم نیز نگاهی بیندازیم خواهیم دید که به طور قطع از رکود خارج شده ایم چرا که دو فصل متوالی رشد اقتصادی وجود داشته است اما نکته مهم این است که نتوانسته ایم در بخش های مختلف اقتصادی نرخ رشد را به طور همزمان و موزون برای حصول یک رشد پایدار، افزایش دهیم. برای مثال هنوز نتوانسته ایم در بخش مسکن به رشد مطلوب برسیم و آن بخش کماکان در رکود قرار دارد.

می دانیم که بخش مسکن و فولاد نه تنها در ایران بلکه در سایر نقاط جهان به یکدیگر وابسته هستند. در ایران بیش از ۷۰ درصد از فولاد در بخش های مسکن و عمرانی مصرف می گردد و اگر این بخش در کشور به رشد برسد، قطعاً بخش فولاد هم رشد قابل توجهی را مشاهده خواهد کرد. بنابراین در سال جاری یکی از برنامه هایی که قطعاً دولت به شدت دنبال خواهد کرد، رونق بخش مسکن و خروج آن از رکود است و اگر سرمایه گذاری لازم در این بخش صورت گیرد قطعاً با رونق خوبی هم در فولاد خام و هم در محصولات فولادی در سال ۹۶ و ۹۷ روبرو خواهیم بود.

با نگاهی گذرا به وضعیت جهانی بازار فولاد به این نکته می رسیم که طبق اعلام انجمن جهانی فولاد در سال جاری میلادی در بخش خرید فولاد خام با رشد ۱/۳ درصدی مواجه خواهیم بود. علی رغم اینکه پیش بینی می گردد در چین این رشد کاهنده باشد اما اقتصادهای روسیه و برزیل از رکود خارج شده اند و این خود می تواند عاملی اثرگذار بر تولید فولاد در طی سال جاری میلادی و نشانه مثبتی برای بازار داخلی فولاد در سال جاری و همین طور سال ۹۷ باشد و افق روشنی را برای فولاد رقم بزند.

از سوی دیگر باید توجه داشت که فولاد خام ایران در منطقه خاورمیانه سهم ۶۱ درصدی دارد و این سهم نسبت به سال قبل ۱/۸ درصد افزایش نشان می دهد. در برنامه ششم اقتصادی هم آمده که متوسط رشد اقتصادی بایستی ۸ درصد، متوسط رشد اقتصادی معدن ۸/۸ درصد و صنعت ۹/۳ درصد باشد. پس اگر تخصیص منابع مالی طرح های مختلف در زمان مناسب صورت بگیرد، تقاضای فولاد در سال جاری و حتی در سال آینده روند مثبتی خواهد داشت.

علاوه بر این موقعیت ایران به گونه ای است که دو کشور افغانستان و عراق در همسایگی آن قرار دارند و به جهت بازسازی گسترده، می توانند موقعیت صادراتی مطلوبی را برای کشور ایجاد نمایند. در عین حال در داخل، براساس آمارهای وزارت راه و شهرسازی ۳۰ درصد از کل منازل مسکونی شهری و ۷۰ درصد منازل روستایی نیازمند



• سید علی گلپایگانی
مدیر عامل شرکت پاسارگاد فولاد نوید

پیش نیازهای امید برای خروج از رکود

با توجه به انتخاب مجدد جناب آقای دکتر روحانی انتظار زنجیره فولاد راه اندازی پروژه های بهداشتی، گردشگری و صنعتی می باشد. با در نظر گرفتن رفع مشکلات برگشت پول های صادراتی نفتی و غیر نفتی که امکان رشد سرمایه گذاری را مهیا می کند، این احتمال وجود دارد که رکود حاکم در بخش ساختمان را بتوانیم از این طریق تا حدودی جبران کنیم. اما این امیدواری به ویژه در بخش نورد مقاطع طولی فولادی پیش نیازهایی نیز دارد که در زیر به آن ها اشاره می کنم.

بحرانی که در حال حاضر زنجیره فولاد با آن درگیر است عدم توازن تولید و سودآوری در زنجیره می باشد که متأسفانه در سالیان گذشته سرمایه گذاری بدون توجه به ظرفیت های زنجیره انجام شده و در نتیجه در بخشی مازاد و در بخشی کمبود ایجاد شده است. در چنین شرایطی با توجه به هدف دولت در جهت افزایش صادرات غیر نفتی، برخی شرکت ها مواد خام و یا محصولات میانی که صادراتشان به مراتب راحت تر از محصول نهایی است را صادر می کنند که این امر باعث عدم توازن دو چندان شده است. از این رو لازم است که وزارت صنعت، معدن و تجارت تدبیری جهت اولویت تامین مواد اولیه کارخانه ها طبق قانون رفع موانع تولید بیاندیشد.

همچنین یکی از معضلات زنجیره فولاد عدم وجود استاندارد اجباری ملی در محصولات ابتدایی و میانی است که باعث بروز رقابت های ناسالم در تولید کنندگان محصولات نهایی می شود چرا که تولید کنندگان محصولات نهایی ملزم به رعایت استاندارد ملی ایران هستند اما مواد اولیه آنها مشمول استاندارد اجباری نیست! لذا لازم است اداره استاندارد جهت ارتقای کیفیت محصولات زنجیره فولاد نسبت به تهیه و الزام تولید کنندگان بیلت و آهن اسفنجی و گندله به رعایت استاندارد محصولات اقدام نماید.



• آیدین فتحی
مدیر عامل پرشین فولاد

Mercantile Exchange

بورس کالا

Mercantile Exchange

فرآیند و مزایای عرضه های خرد فولاد در بورس کالای ایران





فرآیند و مزایای عرضه های خرد فولاد در بورس کالای ایران

■ محبوبه ناروئی

کارشناس مطالعات اقتصادی شرکت بورس کالای ایران

مواردی از قبیل پوشش ریسک، تامین مالی و کمک به بخش خصوصی از طریق کاهش مالیات، ایجاد اطمینان در بین طرفین معامله، حذف واسطه های غیر ضروری، ایجاد شفافیت و کشف قیمت عادلانه، منصفانه و منطقی، ارائه اطلاعات از روند نرخ ها و معاملات و انجام تحلیل های اقتصادی، معرفی عرضه کننده به تعداد زیادی خریدار داخلی و خارجی، بیان وضعیت اقتصادی کشور در قالب قیمت های مورد معامله و انجام معاملات مکانیزه و الکترونیکی را در این راستا بر شمرده که این موارد به علاوه ابزارهای مالی جدید می تواند یاری دهنده صنعت فولاد برای خروج از رکود باشد.

بورس کالا به منظور تسهیل دسترسی مشتریان خرد و رونق بازار محصولات فولادی اقدام به ورود عرضه های خرد در تالار صنعتی نموده است. آغاز فروش خرد فولاد نیز به خریداران فولاد کمک می کند تا دیگر مجبور به خرید این محصولات از واسطه های غیر ضروری و پرداخت سودهای بالا نباشند. از طرفی برای کارخانه های فولادی نیز این فرصت مهیا می شود که کالای بیشتری را تولید و به دست مصرف کننده برسانند. این عرضه، چرخه کاملی از تولید تا

یکی از اولین کالاهای مورد معامله در بورس کالای ایران، فولاد و محصولات وابسته به آن می باشد که قبل از شکل گیری بورس کالا نیز در سازمان کارگزاران بورس فلزات تهران از سال ۱۳۸۲ مورد داد و ستد قرار می گرفت. این کالا از محصولات استراتژیک کشور به شمار رفته و به دلیل پیوندی که با بخش مسکن و فعالیت های عمرانی دارد، همواره در کانون توجه فعالان اقتصادی و نهادهای حاکمیتی و نظارتی کشور قرار دارد.

معاملات محصولات فولادی در بورس کالای ایران و پیش از آن در سازمان کارگزاران بورس فلزات تهران مزایای بیشماری برای این صنعت و فعالان آن داشته است که از آن جمله می توان به تشکیل یک بازار ملی، رقابتی و شفاف برای محصولات فولادی و همچنین تسهیل تأمین مالی فعالان این صنعت اشاره نمود که در نهایت به افزایش سطح تولیدات این محصول در کشور منجر شده است. شفافیت و رقابت در معاملات بورس کالای ایران باعث حذف رانت و فساد در این بازار گردیده و تضمین حسن انجام معاملات، اطمینان خاطر فعالان بازار را نسبت به امنیت معاملات جلب کرده است.

بورس کالای ایران مزایای متعددی برای صنعت فولاد دارد که می توان



شده) و هزینه‌های جانبی مثل حمل و نقل و بسته بندی و ... (به پیشنهاد عرضه کننده) تعیین می گردد.

اصولا تحریک تقاضا در بازارهای کالایی در نتیجه رونق بخش‌های مختلف اقتصادی به خصوص بخش مسکن و ساخت و ساز می باشد. لذا با توجه به پیش‌بینی‌های مثبت در صنعت ساخت و ساز در سال جاری، انتظار می رود تقاضای کالاها در بورس کالا نسبت به سال قبل افزایش داشته باشد. از طرفی بورس در راستای تقویت بازار خرده فروشی به دنبال ایجاد سازوکارهای فروش B2B (ارتباط بنگاه و بنگاه) و B2C (ارتباط بنگاه و مصرف کننده) می باشد که پیش بینی می شود این امر نقش بسزایی در تحریک تقاضا داشته باشد.

مصرف کننده را بدون واسطه فراهم نموده به این معنا که متقاضیان محصولات نهایی فولاد می توانند بدون واسطه محصولاتی مانند میلگرد و تیرآهن را از بورس کالا تهیه کنند که این امر علاوه بر کاهش هزینه برای مصرف کننده، زمینه افزایش تقاضا در صنعت فولاد هم در بخش بالادستی (تولیدکننده مواد اولیه) و هم در صنعت پایین‌دستی (محصول نهایی) را فراهم می آورد.

قبل از اجرای راه اندازی این معاملات در بورس، حجم تقاضا برای خریداران بیش از ۱۱۰ تن بود اما در حال حاضر محصولات فولادی با تناژ زیر ۱۱۰ تن هم عرضه می شوند. بر این اساس معامله گران خرد، بدون واسطه محصولات نهایی مورد نیاز خود را از بورس کالا تهیه

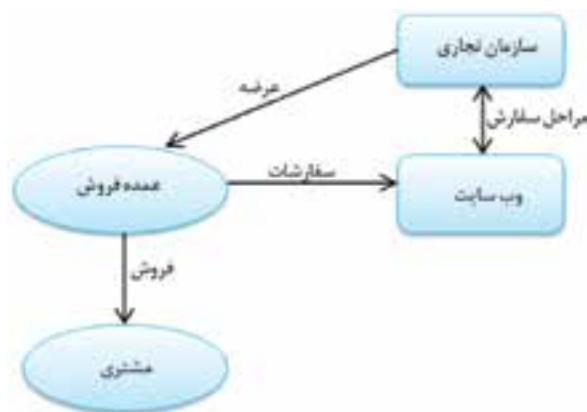


• راه اندازی معاملات B2X در بازار فولاد راهکاری در راستای تحریک تقاضا

بهینه سازی فرآیند تجاری توسط اینترنت انقلاب عظیمی در صنایع ایجاد کرده است و به سرعت در حال ایجاد تحول در صنایعی از جمله خودرو و فولاد می باشد. بیشترین حجم مبادلات الکترونیکی بعد از صنعت تجهیزات و ادوات الکترونیکی به صنعت خودروسازی تعلق دارد. با رشد تجارت الکترونیکی و لزوم یکپارچگی زنجیره عرضه این شرکت‌ها، صنعت فولادسازی به عنوان عمده ترین بخش زنجیره عرضه شرکت‌های خودروسازی نیازمند به کارگیری این شیوه نوین تجارت می باشد. تسهیل مبادلات و افزایش هماهنگی از طریق تجارت الکترونیکی، کاهش هزینه های بسیاری را به دنبال خواهد داشت. به طور کلی حجم معاملات در برخی از کالاها در بورس کالای ایران به حدی

کرده و هزینه های مصرفی خود را کاهش می دهند. شاید در ابتدا به نظر رسد که معاملات خرد در بورس کالا مورد استقبال خریداران قرار نگیرد، اما با گذشت زمان و شناخت مزایای این طرح مشتریان انگیزه لازم برای ورود به معاملات را پیدا خواهند نمود.

در حال حاضر اطلاعیه عرضه در بورس کالای ایران در ۳ سطح تقسیم بندی شده است. در سطح اول نوع عرضه مدنظر است که این عرضه می تواند داخلی یا صادراتی باشد. در سطح دوم بحث نحوه عرضه مطرح است که می تواند به صورت عمده و یا خرد باشد و در نهایت در سطح سوم بر اساس روش خرید این تقسیم بندی صورت می گیرد که به قرارداد عادی، خاص و بلندمدت تقسیم می شود. عرضه خرد در بورس کالای ایران در تالار اصلی صورت می پذیرد و حداقل عرضه خرد بر مبنای یک واحد (یک کیلوگرم، یک تن، و ...) می باشد. قیمت پایه در عرضه خرد بر اساس کشف قیمت عمده و خرد (آخرین قیمت معامله



شکل ۱- مراحل معاملات B2B

بالاست که بازیگران خرد جرأت شرکت در این بازار را ندارند. بنابراین شرکت‌های فولادی به عنوان یکی از عرضه کنندگان به دنبال راه‌اندازی شبکه فروش برای پوشش بازار محصولات خود و راه‌اندازی معاملات B2C^۱ برای کوتاه شدن مسیر بین تولید و مصرف است. از سوی دیگر، بورس کالای ایران تمایل به تکمیل زنجیره ارزش خدمات خود از طریق معاملات (B2C و B2X، B2B) به منظور بهینه سازی زنجیره خدمات، کوتاه کردن فاصله تولید تا مصرف و بهبود بهره‌وری خود دارد.

معاملات B2B یا فروشنده با فروشنده، اولین نوع از خرید و فروش معاملات الکترونیکی است و بیشترین عایدی را کسب می‌کند. در B2B تجار نه تنها مجبورند مشتریان خود را بشناسند، بلکه باید واسطه‌ها را نیز شناسایی کنند. در این مدل همه شرکا و خدمات مرتبط با تجارت از قبیل تأمین‌کنندگان، خریداران، لجستیک (پشتیبانی)، خدمات (سرویس‌های) بازرسی، بازاریابی و کاربری‌های نرم‌افزار که موجب سهولت در امور تولید، خرید و فروش می‌گردند در یک محل گرد هم می‌آیند.

معاملات الکترونیکی B2B به مبادلات میان صنایع موسوم هستند و در واقع به خرید، فروش، مبادلات پایاپای و یا هر نوع معاملات صورت گرفته بین دو شرکت تجاری اطلاق می‌شود. عرصه تجاری B2B، سریع‌ترین رشد را در میان شاخه‌های مختلف تجارت الکترونیکی داشته است. روش‌های مبادلاتی B2B این امکان را برای تجارت‌های گوناگون فراهم می‌سازد که به راحتی به خرید و فروش، حراج و توسعه خدمات و محصولاتشان بپردازند. افزایش کارایی این روش موجب کاهش چشمگیر هزینه‌ها می‌شود. از طرفی فراهم آوردن یک زنجیره غنی و موثر مدیریت فنی، برای استفاده از این گونه مدل‌های تجاری، از جنبه‌های پرهزینه این روش‌ها به شمار می‌آید.

بخش عمده‌ای از تجارت الکترونیکی وبسایت‌های پیرو مدل B2B، محصولات خود را به خریداران واسطه که کالاها را به مصرف کننده نهایی می‌فروشند، عرضه می‌کنند. به عنوان مثال عمده فروش از طریق وبسایت شرکت، سفارش خود را ثبت می‌نماید و بعد از دریافت محصول، آن را به خریدار نهایی محصول می‌فروشد.

B2C شامل تجارت خرده‌فروشی می‌شود. این نوع تجارت بین فروشنده و مشتریان ایجاد می‌شود. یعنی مشتریان با استفاده از شبکه می‌توانند به فروشگاه دسترسی پیدا کرده، کالای مورد نیاز خود را انتخاب نموده، سفارش خرید دهند و وجه آن را پرداخت نمایند. این نوع تجارت با گسترش اینترنت به سرعت افزایش می‌یابد. امروزه در کشورهای پیشرفته انواع کالاها از اقلام مصرفی مثل مواد غذایی تا اقلام بادوام مثل اتومبیل از طریق اینترنت قابل خرید و فروش است. تجارت الکترونیکی B2C دارای مزایای فراوانی هم از نظر خریداران و هم از نظر فروشندگان می‌باشد. فروشگاه‌های الکترونیکی از دیدگاه خریداران دارای ویژگی‌ها و مزایای زیر می‌باشد:

۱. کاتالوگ و مشخصات کالا به سهولت قابل دسترسی است.
۲. کالا و خدمات، توسط بقیه خریداران قابل ارزیابی می‌باشد و مشتری می‌تواند از نظرات بقیه افراد استفاده نماید.
۳. خرید از فروشگاه به طور ۲۴ ساعته امکان‌پذیر است.
۴. بعضی از محصولات مثل نرم‌افزارها یا کتاب‌ها و نشریات الکترونیکی و فیلم را همزمان با خرید دریافت نماید.
۵. خرید از این فروشگاه‌ها ارزان‌تر است.
۶. فشارهای روانی هنگام خرید وجود ندارد.
۷. مقایسه انواع کالاها در انواع فروشگاه‌ها به راحتی امکان‌پذیر است.
۸. خریدار به راحتی می‌تواند مناسب‌ترین قیمت را انتخاب نماید.
۹. خریدار پس از انتخاب کالا و پرداخت مبلغ و هزینه‌های آن سریعاً کالا را در منزل دریافت نماید.
۱۰. بعد از دریافت، اگر کالا دارای مشکل باشد می‌تواند آن را مرجوع نماید.

در مدل B2C، وبسایت کسب و کار مکانی است که در آن تمام معاملات بین سازمان تجاری و مشتری به‌طور مستقیم اتفاق می‌افتد.



شکل ۲- مراحل معاملات B2C

۱. جذب شرکت‌های تولیدکننده و فراهم کردن امکاناتی برای معاملات بعدی زنجیره عرضه آن‌ها
۲. جذب معاملات خرد بعد از عرضه‌های عمده به سمت بورس
۳. کاهش شدید هزینه‌های معاملاتی در زنجیره عرضه
۴. مزایای مالیاتی، در نظر گرفته‌شده برای این بازارها در قوانین

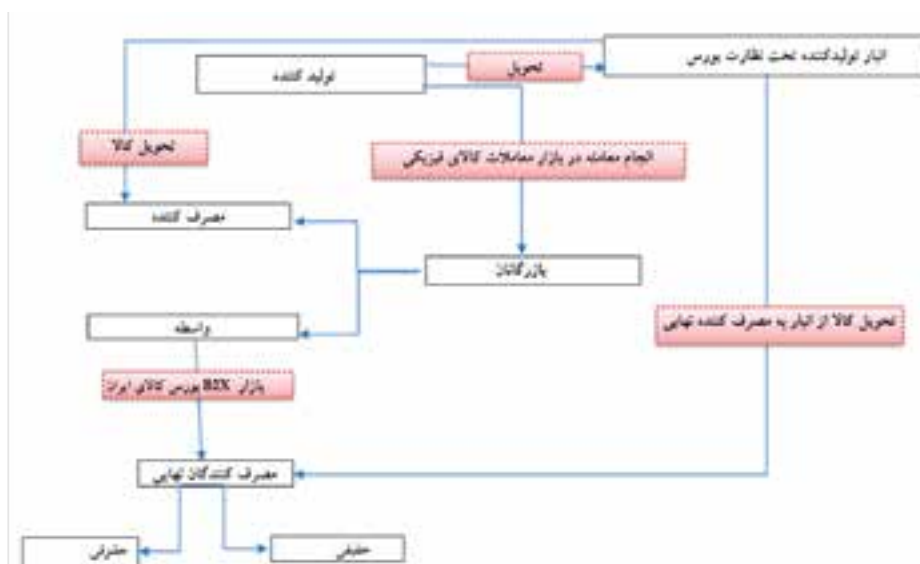
• مدل B2X پیشنهادی با توجه به اظهار نظر فعالان و متخصصان این حوزه

از دید صاحب نظران، معاملات B2X می‌تواند مکمل زنجیره دسترسی مشتریان به بازار خرده‌فروشی باشد و با ایجاد دسترسی کل مشتریان از سراسر کشور، در واقع منتج به امکان فروش بهتر خواهند شد. این سیستم در راستای احترام به فعالان واقعی بازار و ایجاد ارزش افزوده برای آن‌ها خواهد بود و منجر به اتصال خریدار به فروشنده و رساندن کالا به مصرف‌کننده نهایی با هزینه کمتر خواهد بود. بازار خرده‌فروشی در بستر اینترنت باید هر ۲۴ ساعت در طول هفته فعال باشد و دسترسی فراگیر به این بازار امکان‌پذیر باشد. ساختار کلی معاملات B2X در بستر بورس کالای ایران با توجه به اظهار نظر فعالان و متخصصان این حوزه به صورت زیر می‌باشد:

حجم کلی معاملات در B2B بسیار بیشتر از حجم معاملات در B2C است زیرا در زنجیره تولید یک محصول، بسیاری معاملات B2B در مواد اولیه و اجزاء تولید شکل می‌گیرد و این درحالی است که تنها یک معامله B2C مخصوص فروش محصول به مصرف کننده نهایی شکل گرفته است. برای مثال در یک کارخانه تولید خودرو بسیاری معاملات B2B با حجم بالا شامل خرید شیشه، تایر و یا حتی مواد اولیه تولید تایر شکل گرفته و این درحالی است که معامله نهایی که فروش یک خودرو است به عنوان معامله B2C صورت می‌گیرد.

بیشتر کالاهای مورد معامله در B2B توسط شرکت‌هایی خریداری می‌شود که در کارخانه خود به دنبال تولید محصول یا خدمات هستند. این کالای خریداری شده با ترکیب با کالاهای دیگر و ایجاد ارزش افزوده به محصولی دیگر و قابل عرضه در معاملات B2B تبدیل می‌شود و این زنجیره تا فروش به عرضه‌کنندگان عمده محصول نهایی به عنوان یک فرایند B2B شناخته می‌شود. این فرایند با فروش محصول نهایی به مصرف‌کننده نهایی با یک معامله B2C پایان می‌یابد.

البته برخی معاملات B2C در برخی موارد به یک معامله B2B تبدیل می‌شوند. فروش یک محصول نهایی به خریدار عمده که خود مصرف کننده کالا نیز هست می‌تواند به سبب حجم خرید یک معامله B2B شناخته شود به عنوان مثال خرید ملزومات اداری برای شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ یا خرید هتل‌ها در برخی موارد یک معامله B2B می‌باشد. در واقع تفاوت اصلی بین B2B و B2C این است که چه کسی مشتری کالا یا خدمات است و معامله تجاری در چه حجمی صورت می‌پذیرد.



در صورت خرید محصول از سامانه B2X و تأیید دریافت محصول توسط مصرف کننده نهایی، وجه کالای خریداری شده توسط بورس به حساب بازرگان واسطه واریز می شود. عمده مزیت این معاملات کاهش هزینه های تحمیل شده به مصرف کننده نهایی کالا و در نتیجه بهبود بازار فولاد است؛ البته تأیید سازمان بورس برای ایجاد تسهیلاتی در راستای راه اندازی این نوع معاملات، و تصویب مقررات و دستورالعمل خاص این بازار از مواردی است که باید مورد توجه قرار گیرد.

در این ساختار بازرگان که می‌تواند مصرف‌کننده نهایی یا واسطه باشد، خرید خود را از بازار معاملات کالای فیزیکی بورس کالا انجام می‌دهد و محصول خریداری شده بنا به توافق بین بورس و تولیدکننده در انبار بورس یا انبار تولیدکننده یا بازرگان تحت نظارت بورس نگهداری می‌شود. محصول خریداری شده توسط بازرگان در سامانه B2X عرضه و به دست مصرف‌کننده نهایی که می‌تواند حقیقی و یا حقوقی باشد می‌رسد. احراز هویت مشتریان حقیقی از طریق کد ملی و احراز هویت مشتریان حقوقی بر اساس شناسه ملی در سیستم B2X خواهد بود.



هارالد هولزگروبر در گفت و گو با

چیلان:

دفتر اینتکو در ایران آماده ارائه خدمات به زنجیره فولاد است

خاور دور و کشورهای نظیر پاکستان، هند، تایوان، چین، تایلند، کره جنوبی و ژاپن و همین طور در آمریکای شمالی و جنوبی شامل آمریکا، مکزیک، ونزوئلا و برزیل هم پروژه های مختلفی اجرا کرده است.

پروژه های اجرا شده یا در دست اجرای شرکت اینتکو در ایران چه بوده و است؟

اولین پروژه ما در ایران، ساخت و تحویل یک واحد ESR ساین متوسط برای جهادسازی بود. در سال ۱۹۹۱ این پروژه در قالب یک کنسرسیوم برای تهیه و ساخت یک واحد تولید فولاد خاص امضا شد که در حال حاضر، عنوان این پروژه فولاد آلیاژی اصفهان می باشد.

در سال ۱۹۹۸ قرارداد دیگری برای یک کارگاه ذوب و ریخته گری کامل با طرح ایجاد کارخانه ریخته گری و آهنگری قطعات سنگین به ارزش ۴۰ میلیون یورو منعقد شد که امروزه به عنوان مجتمع صنعتی فولاد اسفراین در حال فعالیت می باشد. در سال ۲۰۰۸ نیز جهت اجرای طرح توسعه همین پروژه، قرارداد دیگری با شرکت اینتکو منعقد و درواقع طرح توسعه این واحد به اینتکو واگذار گردید.

اگرچه در چند سال اخیر به علت فراز و نشیب های سیاسی، پروژه های کوچکتری به این شرکت واگذار شده اما با تمام مشکلات موجود از سال ۱۹۹۸ شرکت اینتکو فعالیت های خود در ایران را همچنان ادامه داده است.

در حال حاضر نیز در ذوب آهن اصفهان دو پروژه ایستگاه گاززدایی در خلا (VD) و سیستم هات شارژ (HOT CHARGING SYSTEM) را در دست اجرا داریم و در فولاد پاسارگاد نیز مشغول فعالیت و اجرای دو پروژه دیگر هستیم.

برنامه شرکت شما برای حضور و مشارکت بیشتر در بازار فولاد ایران چیست؟

از آنجایی که اینتکو ارائه کننده زنجیره کامل تولید فولاد چه از لحاظ تکنولوژی و چه تجهیزات می باشد آمادگی کامل برای حمایت و ارائه خدمات به صنعت فولاد ایران دارد. به همین منظور شرکت اینتکو دفتر خود را از دو سال پیش در ایران افتتاح کرده و مدیر دفتر ما در ایران، با حمایت کامل دفتر مرکزی اتریش آماده ارائه هرگونه خدمات به شرکت های ایرانی می باشد.

«هارالد هولزگروبر، رئیس هیئت مدیره شرکت اینتکو، فعال در حوزه تکنولوژی، خدمات و تجهیزات فولادسازی در مصاحبه با «چیلان» به تشریح فعالیت های این شرکت پرداخته و اشاره ای به پروژه های اجرا شده در صنعت فولاد ایران و سایر نقاط جهان داشته است. در ادامه مصاحبه با رئیس هیئت مدیره اینتکو را خواهید خواند:

آقای هارالد هولزگروبر، لطفاً برای مخاطبان ما در خصوص فعالیت های شرکت اینتکو توضیحاتی بفرمایید.

شرکت اینتکو در سال ۱۹۷۳ توسط پدرم، دکتر ولفگانگ هولزگروبر و با همراهی گروهی از متخصصین صنعت فولادسازی تأسیس گردید. هدف اصلی این شرکت ارائه خدمات و دانش فنی به صنایع فولاد شامل فولادهای معمولی و فولادهای خاص بود.

شرکت اینتکو هم اکنون از یک شرکت کوچک مشاوره ای به شرکتی با حدود ۴۰۰ نفر نیروی متخصص مکانیک، برق، متالوژی، اتوماسیون و مهندسی فرآیند تبدیل شده و این نیروها و پرسنل در قالب ۱۰ شرکت در نقاط مختلف جهان مشغول به فعالیت می باشد.

گروه اینتکو هم اکنون ارائه کننده تکنولوژی فولادسازی و تجهیزات مربوطه شامل کوره های قوس الکتریکی (EAF)، کوره پاتیل (LF)، تجهیزات فولادسازی تحت خلا، ریخته گری شمش، ریخته گری مداوم، فولادسازی خاص، ذوب مجدد (VIM، ESR، VAR) و تجهیزات متالوژی پودر و همچنین تجهیزات نورد برای میلگرد و مفتول می باشد. همچنین شرکت اتوماسیون اینتکو نه تنها ارائه کننده تجهیزات مذکور است بلکه ارائه کننده سیستم اتوماسیون تجهیزات تاسطح پیچیده LEVEL2 می باشد که اپراتور تجهیزات را در کل زنجیره تولید راهنمایی می نماید.

شرکت اینتکو در کدام کشورها و چه پروژه هایی انجام داده است؟

در طی ۴۴ سال گذشته شرکت اینتکو کم و بیش در سرتاسر جهان پروژه اجرا کرده است اما با توجه به اینکه این شرکت یک شرکت اتریشی و در قلب اروپا می باشد تقریباً ۵۰ درصد پروژه های آن در اروپا و در کشورهایی مثل آلمان، اتریش، ایتالیا و انگلستان اجرا شده است. با این حال شرکت اینتکو در روسیه، خاور نزدیک، خاورمیانه و



THE RIGHT MACHINE FOR YOUR SHREDDING NEEDS

With the mobile two-shaft shredders from Lindner you will be able to face even the most difficult shredding challenge – anytime.



طراح و سازنده انواع ماشین آلات خردکن صنعتی و
شریدرهای پیشرفته برای بازیافت انواع ضایعات آهن

برای کسب اطلاعات بیشتر و دریافت کاتالوگ کامل محصولات به همراه DVD
حاوی فیلمهای تجهیزات و ماشین آلات خردکن صنعتی با ما تماس حاصل بفرمائید

فکس: ۰۲۱۸۹۷۸۰۵۳۷

همراه: ۰۹۱۴۹۰۷۸۶۲۰

E-mail: info@namikaranco.com



جویا نورد فولاد تهران

JOOYA NAVARD-E-FOOLAD-E-TEHRAN

جویا نورد فولاد تهران

شرکت صنایع تولیدی نورد گرم فلز

• تولید محصولات از مواد اولیه شمش
3SP 150x150 & 125x125 &
100x100

• تولید سالانه ۱۰۰۰۰۰ تن انواع مقاطع
فولادی از قبیل ناودانی، نبشی و سپری
با دوشیفت کاری

صادرات انواع محصولات، بالغ بر ۱۵ میلیون دلار
به کشورهای عراق، افغانستان، ترکمنستان،
هند و آلمان در سال ۹۴ و ۹۵ و بازارهای
هدف این شرکت جنوب آفریقا، کشورهای
خلیج فارس و آسیای شرقی می باشد.

دفتر مرکزی: بازار آهن شاد آباد ۱، روبروی
بانک پارسیان، مجتمع پاسارگاد، طبقه اول، پلاک ۶
تلفکس: ۰۲۱ - ۶۶ ۶۷ ۱۱ ۴۲
کارخانه شماره ۱: اتوبان قلم، بعد از فرودگاه امام،
حسن آباد، شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار
نارنجستان، گلبرگ ۶، پلاک ۸
تلفکس: ۰۲۱ - ۵۶ ۲۳ ۱۷ ۷۰ - ۷۳
کارخانه شماره ۲: جاده ساوه، سه راه آذران، خیابان
یخساز، کوچه آزادی، درب سوم
تلفکس: ۰۲۱ - ۵۶ ۴۵ ۶۵ ۵۳
۰۲۱ - ۵۶ ۴۵ ۶۷ ۹۴
فروش: ۱۶ - ۱۴ - ۲۲ ۲۳ ۵۶ ۰۲۱ -
✉ Garm_Felez@yahoo.com
@garm_felez



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
تستی

مفتول توپودری آلیاژی تزریقی
Injection Cored Wire

- بهینه سازی فولاد مذاب
- کنترل ناخالصی ها
- اصلاح و کنترل دقیق آنالیز
- افزودن میکرو آلیاژها
- تولید فولاد کیفی



برخی از انواع مفتول های توپودری CORED WIRE

Graphite(Carbon)	Reel & Cage Weight : 500-1000kg (As required of customer) Diameter: 9,13,16mm
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 - ۴۴ ۹۰ ۱۸ ۶۷



۰۲۱ - ۴۴ ۹۰ ۱۹ ۴۴



eng@kavoshjoosh.com



www.kavoshjoosh.com



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



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 واوان به کهریزک، خیابان پمپ بنزین شهر آفتاب، کوچه اول سمت راست، پلاک ۱۵

کد پستی ۱۸۱۷۱۱۷۱۹۵



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

شرکت شعله صنعت پرچمدار احتراق صنعتی در ایران و پیشرو در طراحی و ساخت مشعل کوره های صنعتی

(دارای تالیفیه از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری بعنوان شرکت دانش بنیان)

- طراحی و ساخت انواع مشعل مورد مصرف در صنعت فولاد شامل کوره های پیشگرم، عملیات حرارتی، زینتر، پیشگرم پاتیل و تاندیش
- طراحی و ساخت انواع مشعل های خاص بر اساس نیاز مشتری
- طراحی، ساخت و تامین اقلام برای سیستم کنترل و سوخت رسانی کوره های صنعتی



طراحی، تامین اقلام، نصب و راه اندازی سیستم
کنترل و سوخت رسانی



طراحی و ساخت مشعل گندله سازی
به ظرفیت حرارتی 5MW و 3.5MW



شرکت تولیدی و مهندسی

شعله صنعت

تلفن: ۶۶۴۰۵۸۵۹-۶۶۴۰۹۴۴۳ (۰۲۱)

فکس: ۶۶۴۰۲۱۱۸ (۰۲۱)

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان بزرگمهر،

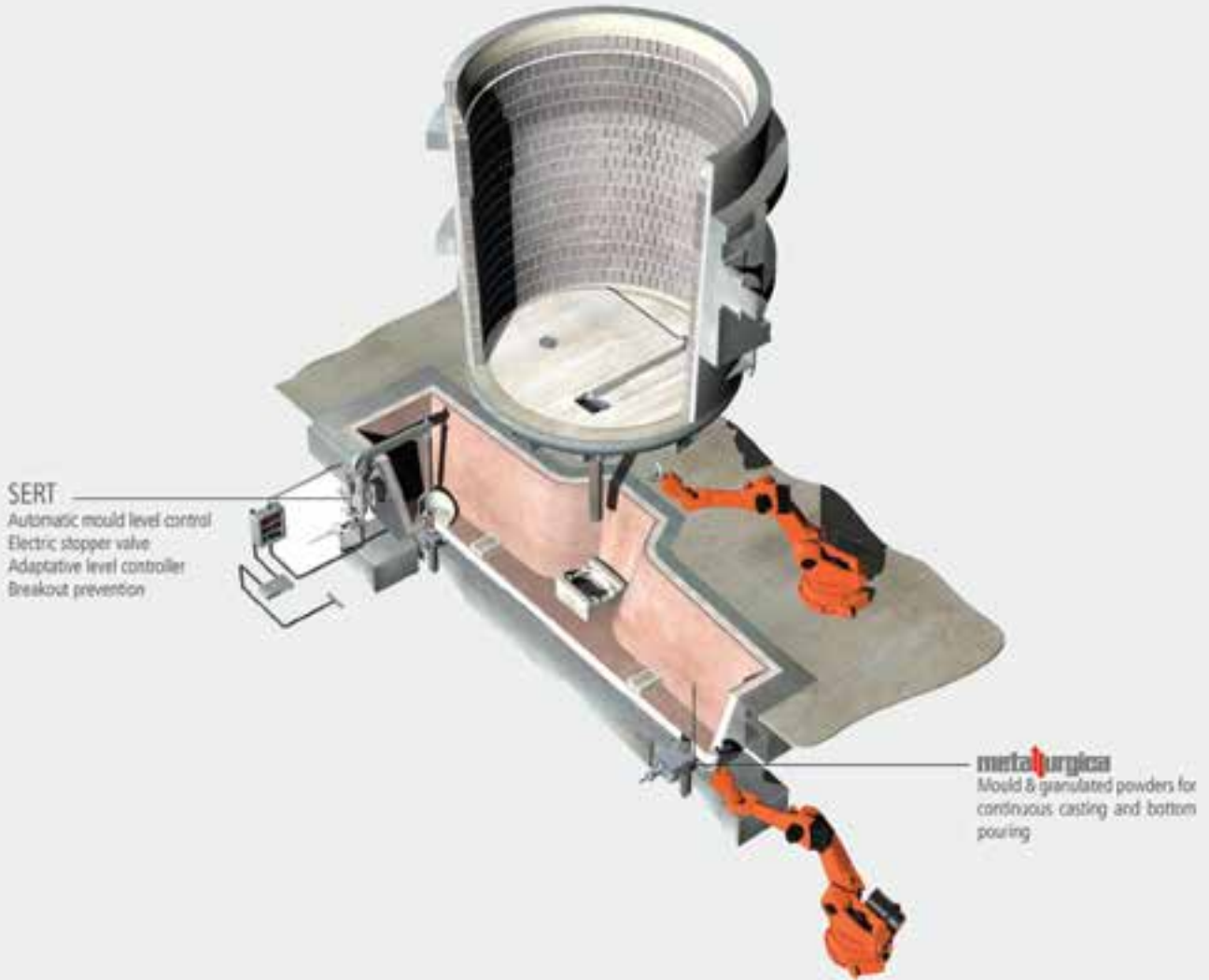
شماره ۳۶، طبقه ۵، واحد ۸

پست الکترونیک: info@sholehsanat.com

وب سایت: www.sholehsanat.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
کدپستی: ۱۹۱۹۶۱۴۶۸۹
تلفن: ۲۲۲۲۵۶۶۴ فکس: ۲۲۲۷۹۳۳۳
موبایل: ۰۹۱۲ ۱۱۶ ۸۶۳۶ پارسا
پست الکترونیکی: Info@zaribco.com



مرکز تجارت و فرآوری ضایعات ذوبی فلزی نیکسان



خریدار نقدی
ضایعات ذوبی فلزی:
آهن آلات، مس،
آلومینیوم، استیل



www.niksungroup.com



دفتر مرکزی: ۰۵۴۶۶۲۶۰۵ - ۰۲۱
همراه: ۰۹۱۲۲۹۶۵۲۲۹



بعد از تقاطع بزرگراه فتح و
بزرگراه آزادگان، سه راه شهریار
و باغستان، سعید آباد، روبروی
شهرک صنعتی گلگون، خیابان
بهرام پلاک ۱۰





Mobarakeh Steel Company (MSC) and China National Heavy Machinery Research Institute (Sino-heavymach) 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-heavymach) 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-heavymach (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-heavymach.com

Email: yangbo@sino-heavymach.com,
xzsyangbo@126.com

چیلان صدای شماست

- ✓ نشریه مدیران و کارشناسان فولاد
- ✓ تنها نشریه اختصاصی فولاد ایران
- ✓ توزیع هدفمند در بین کارخانجات فولاد، سرمایه گذاران و صنایع مرتبط

پذیرش آگهی و اشتراک:

*P1-885517*1-P

mag@chilanonline.com

www.chilanonline.com

@chilanonline

به همراه

گزارش و تحلیل بازار فولاد ایران و جهان
جدیدترین اخبار و آمارها از وضعیت صنعت و
بازار فولاد
با مشارکت مدیران دولتی، نمایندگان مجلس،
اعضای اتاق بازرگانی و مدیران و کارشناسان
فولاد کشور





اندازه گیری آنلاین شدت مصرف انرژی و سیستم بهینه کاوی در تولید فولاد^۱

■ ترجمه: محمدحسین نشاطی (شرکت فولاد آلیاژی ایران)

انجمن جهانی فولاد (woldsteel) و اعضای آن یک روش اندازه گیری و بهینه کاوی^۲ شدت مصرف انرژی برای مقایسه مصرف انرژی در هر تن با یک کارخانه مرجع استاندارد تدوین کرده اند. یافتن شکاف عملکرد بین عملکرد خود آنها و کارخانه مرجع می تواند هم در سطح کارخانه و هم در سطح تجهیز انجام شود و قابلیت بهبود بازدهی انرژی را نشان دهد. سیستم انرژی آنلاین ابزاری را برای اعضای انجمن جهان فولاد برای اندازه گیری عملکرد خود به صورت سالانه یا به صورت ویژه موردی فراهم می کند و به آن ها توانایی ارزیابی تکنولوژی های مختلف موجود را می دهد. گزارشی توسط انجمن جهانی فولاد در آوریل ۲۰۱۴ برای اعضای مشارکت کننده بر اساس داده های سال ۲۰۱۰ در خصوص مصرف انرژی در صنعت فولاد منتشر شد که نتایج آن نشان می دهد اگر صنعت فولاد از مقدار متوسط به بهترین عملکرد تغییر کند، امکان صرفه جویی انرژی به میزان ۱۵ درصد برای مسیر BF/BOF و ۲۰ درصد برای مسیر EAF وجود دارد.



شکل ۱- تولید جهانی فولاد خام [۴].

بین سال های ۲۰۱۱ و ۲۰۱۳ انجمن جهانی فولاد (woldsteel) همراه با اعضای کمیته تکنولوژی (TECO)، پروژه مصرف انرژی در صنعت فولاد را آغاز و یک سیستم آنلاین اندازه گیری و بهینه کاوی شدت مصرف انرژی برای فرآیندهای صنعت فولاد تدوین کردند. این سیستم امکان تجزیه و تحلیل جامع مصرف انرژی برای سال ۲۰۱۰ را فراهم کرد (اگرچه برای هر سال قابل ارائه است). یافته های اولین و دومین گزارش در مورد انرژی و صنعت فولاد توسط WSA در سال ۱۹۸۲ [۱] و ۱۹۹۸ [۲] منتشر شد. گزارش سال ۱۹۹۸ به طور گسترده ای مورد استفاده قرار گرفت و اساس بسیاری از سیستم های اندازه گیری انرژی از آن به بعد را تشکیل داد. "مصرف انرژی در صنعت فولاد" [۳] سومین گزارش انرژی است. انجمن جهانی فولاد و اعضای آن به طور منظم به بررسی تغییرات و روندهای مصرف انرژی در صنعت فولاد از طریق یک گروه متخصص انرژی متشکل از اعضای woldsteel ادامه خواهند داد.

در سال ۲۰۱۴ تولید فولاد خام جهان ۱/۶۶۵ میلیارد تن بود که ۷۳/۹ درصد آن از طریق مسیر BF-BOF، ۲۵/۶ درصد از طریق مسیر EAF و ۰/۵ درصد توسط کوره باز تولید شد. در طی ۱۰ سال گذشته تولید فولاد خام شاهد رشد بسیار سریعی بوده و ارتباط مستقیمی با مصرف انرژی دارد (شکل ۱). هزینه های انرژی نشان می دهند که حدود

۲۵-۲۰ درصد از کل ورودی های تولید با ذغال سنگ کک شو بیش از ۶۵ درصد از منبع اصلی انرژی را تشکیل می دهند و از این رو بهینه سازی آن یکی از اقلام مهم برای مدیریت است.

یک روش محاسبه مفصل شدت مصرف انرژی تدوین شد و انجمن جهانی فولاد از تمام تولیدکنندگان فولاد و انجمن های فولاد در بین اعضای خود جهت مشارکت در این پروژه دعوت به عمل آورد.

داده ها از ۴۲ کارخانه فولاد (۲۱ شرکت فولاد)، به نمایندگی از ۸/۸ درصد (حدود ۱۲۶ میلیون تن) از تولید جهانی فولاد خام در سال ۲۰۱۰ دریافت شد (شکل ۲).

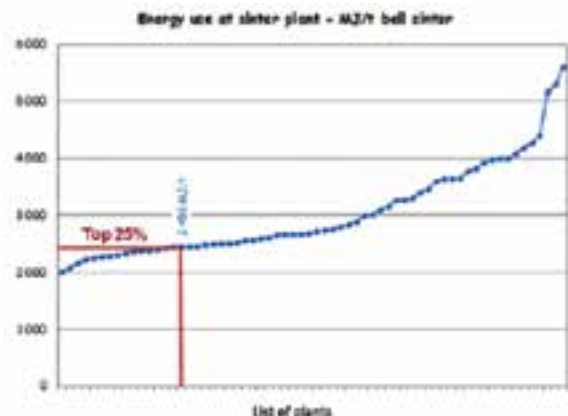


شکل ۲- اعضای مشارکت کننده woldsteel در پروژه مصرف انرژی.

1. Energy intensity online measurement and benchmarking system, MILLENNIUM STEEL 2016.

2. benchmarking

مقادیر کارخانه مرجع بر اساس داده‌های انرژی، تجربه تیم پروژه و گزارش‌ها از بیش از ۶۰ کارخانه در سطح جهان در طی یک دوره پنچ ساله گردآوری شد. سپس شدت مصرف انرژی شرکت‌های مشارکت کننده با مقادیر کارخانه مرجع مقایسه شد. تیم پروژه برای تعیین مرجع در ۲۵ درصد بالای عملکرد واقعی کارخانه توافق کردند. شکل ۴ مثال برای کارخانه‌های زینتر را نشان می‌دهد.



شکل ۴- مثال واحد زینترسازی کارخانه های مرجع.

جدول ۱ روش مورد استفاده برای محاسبه مجموع شدت مصرف انرژی تولید فولاد را نشان می دهد. مجموع شامل شدت مصرف انرژی تجمعی تمام فرایندها تا مرحله مورد بررسی یا برای یک مجتمع کامل تا کارخانه نورد گرم است. روش محاسبه مجموع در فرآیند نورد متوقف می شود، زیرا تا اینجا بیش از ۹۰ درصد از مصرف انرژی را برای بیشتر کارخانه‌ها در بر می گیرد و تا این میزان، فرایندها برای اکثر شرکت‌ها عمومیت دارند. فراتر از نورد گرم، پیکربندی فرآیند آیین کارخانه‌ها [بسیار متفاوت است و مقایسه دشوار می شود.

سیستم جمع آوری داده‌های انرژی

برای دسترسی به سیستم جمع آوری داده‌های انرژی شناسه کاربری و رمز عبور مورد نیاز است. این موارد تنها بر روی اپلیکیشن تهیه شده توسط انجمن جهانی فولاد برای اعضای آن قابل دسترسی است.

دو سطح دسترسی به سیستم جمع آوری داده‌های انرژی وجود دارد: کاربران ممتاز و کاربران عادی. کاربر ممتاز بر جمع آوری داده‌ها نظارت کرده و داده‌های یک شرکت را به طور کلی به هنگام ورود توسط کاربران برای هر کارخانه تایید می‌کند.

تمام اطلاعات بر روی سرورهای امن طبق ISO ۲۷۰۰۱ ذخیره می‌شوند، و تمام اطلاعات دریافتی برای اطمینان از اینکه کارخانه‌ها یا شرکت را نتوان مشخص کرد به صورت ناشناس درآمده و کدگذاری می‌شوند. گزارش‌ها می‌توانند توسط هر کاربر و یا مدیریت سیستم در ایلکیشن انتخاب شوند.

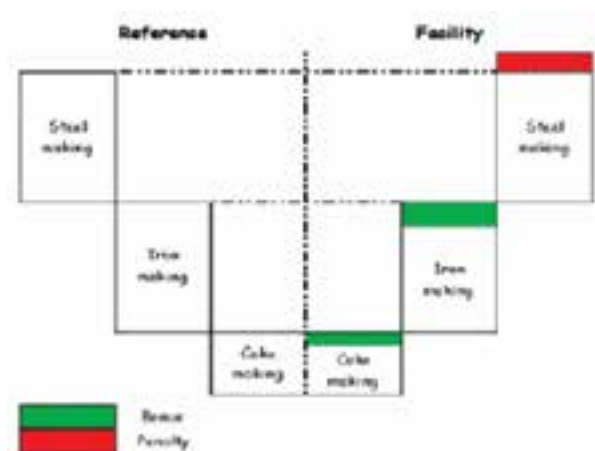
جمع آوری داده‌ها از طریق یک قالب اکسل ساده ترین راه جمع آوری

روش

این سیستم تولیدکنندگان فولاد را قادر می سازد تا مقایسه منصفانه مصرف انرژی خود با صنعت و کارخانه مرجع در سطح کارخانه و در سطح تجهیزات را انجام دهند و به آنها امکان می دهد نواحی که در آنها می توان بازدهی انرژی را توسط روش تحلیل شکاف بهبود بخشید، را به طور سیستماتیک تعیین کنند (شکل ۳).

کاربران این ابزار شبکه ای امکان موارد زیر را خواهند داشت:

- محاسبه عملکرد انرژی خود و مقایسه آن با داده‌های مرجع در سطح کارخانه و تجهیزات (برای مثال زینترسازی یا نورد گرم نوار ورق)
 - مقایسه عملکرد انرژی خود با شرکت‌های هم‌تا در سطح کارخانه و تجهیزات
 - محاسبه قابلیت بهبود انرژی و اجرای سناریوها
 - تحلیل شکاف عملکرد برای شناخت اینکه کدام بخش از شکاف ناشی از انتخاب مواد خام است و کدام بخش را می‌توان با استفاده از شیوه‌های خوب و تکنولوژی انرژی کارآمد کاهش داد.
 - تحلیل شکاف عملکرد بر اساس فرآیند به فرآیند (از مواد اولیه تا نورد گرم)، برای شناسایی مناطقی بدون عملکرد و مقایسه گسترده با مرجع
 - آزمایش اثربخشی تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی در مقایسه با بهترین در صنعت
 - آزمایش یا توجیه (سود شدت مصرف انرژی بر هر تن فولاد خام) اجرای تکنولوژی‌های جدید با قابلیت روشن و عملی صرفه جویی انرژی.
- فرآیندهای متالورژیکی تحت پوشش سیستم تعیین بهینه کاوی انرژی عبارتند از: زینترسازی، گندله سازی، احیای مستقیم، کک سازی، تولید چدن خام در کوره بلند، BOF، EAF، ریخته گری پیوسته، نورد گرم، واحد جداسازی هوا، نیروگاه‌ها و غیره.

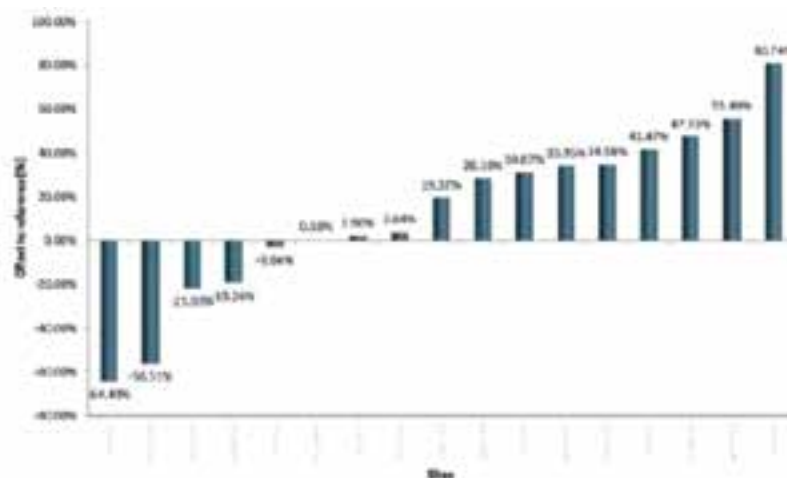


شکل ۳- اصول ارزیابی عملکرد مسیرهای تولید چندمرحله‌ای.

کارخانه و شکل ۸ برای فرآیند نشان داده شده است. در نمودار آبخاری، میله‌های آبی مقدار کارخانه مرجع (به عنوان خط پایه ۱۰۰ درصد)، خلاصه نمره عملکرد عملیاتی خاص کارخانه و نمره اصلاح شده برای تنظیم اثر سرباره، قراضه یا چدن و آهن اسفنجی را به ترتیب نشان می‌دهند. اگر نمره خلاصه یا اصلاح شده کمتر از ۱۰۰ درصد باشد به معنی عملکرد بهتر از کارخانه مرجع بدون/با اصلاح مواد خام است. میله‌های قرمز و سبز در نمودار به معنی عملکرد بدتر یا بهتر از مقدار کارخانه مرجع است و بنابراین می‌تواند سرخ‌هایی را برای بهبود بازدهی انرژی فراهم کند.

و تحلیل نتایج خود در بین کل کارخانه‌های مختلف را دارند. آنها همچنین می‌توانند عملکرد خود را نسبت به داده‌های مرجع گردآوری شده از کارخانه‌های موجود مقایسه کنند.

این سیستم امکان تعیین فرصت‌های صرفه جویی انرژی را با تحلیل تفکیکی هر فرآیند (شکل ۷)، عوامل عملیاتی (شکل ۸)، و دستیابی به قابلیت کمی صرفه جویی انرژی در فرآیندهای مختلف (شکل ۹) فراهم می‌کند. شکاف صرفه جویی انرژی بین مقدار کارخانه مرجع و مقدار عملیاتی خاص توسط یک نمودار آبخاری، همچون شکل ۷ برای



شکل ۶- مثال از تحلیل بهینه کاوی در سطح تجهیزات (کوره کک سازی).

میزان 217 kWh/t می‌باشد و در این مدل مورد استفاده قرار گرفت.

از این بررسی شدت مصرف انرژی جهانی برای مسیر BF/BOF از ۱۵/۸ تا ۲۲/۸ گیگاژول به ازای هر تن فولاد خام ریخته گری شده با میانگین ۱۸/۷ گیگاژول به ازای هر تن تغییر می‌کند. برای یک EAF با ۵/۵ و ۸/۷ درصد مصرف قراضه، شدت مصرف انرژی بین ۵/۵ و ۶/۷ گیگاژول به ازای هر تن فولاد خام ریخته گری شده، با میانگین ۶/۷ گیگاژول به ازای هر تن متفاوت است.

بررسی تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی

برای بررسی پرکاربردترین تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی، پرسشنامه ای با استفاده از تکنولوژی‌های ذکر شده در گزارش انرژی 1998 HSI تهیه شد و توسط سایر موارد از منابع موجود تکمیل گردید. اطلاعات بر اساس تجربه عملی اعضای پروژه نیز در نظر گرفته شد. پرسشنامه بیش از ۱۹۰ تکنیک بازدهی انرژی و تکنولوژی‌های مورد استفاده در سراسر جهان در صنعت فولاد را در بر می‌گرفت و برای توضیح شکاف بین کارخانه‌ها و تجهیزات مورد تجزیه و تحلیل تدوین شد. هر تکنیک و تکنولوژی قابلیت کاهش شدت مصرف انرژی فرآیند تولید فولاد، افزایش بهره وری یا بهبود کیفیت محصول را دارد اما ضرورت دارد توجه شود که تکنولوژی‌ها جمع شونده نیستند، زیرا انرژی را تنها یک بار می‌توان صرفه جویی کرد. اعضای پروژه

بررسی شدت مصرف انرژی

شدت مصرف انرژی ۲۶ کارخانه تولید فولاد بر پایه سنگ آهن مورد بررسی قرار گرفت (۱۷ کارخانه با تولید از مسیر BF/BOF، سه کارخانه BOF به اضافه EAF و شش کارخانه EAF با ورودی بیش از ۵۰ درصد DRI). نتایج نشان می‌دهند که مسیر DRI/EAF شدت مصرف انرژی بالاتری از مسیر BF/BOF دارد. تنها یک کارخانه نزدیک به مرجع woldsteel بود (عمدتاً به این دلیل که آن کارخانه شارژ گرم DRI به EAF را به کار گرفته بود). به طور کلی، شدت مصرف انرژی مسیر DRI/EAF با شارژ گرم ۲۵ درصد بیشتر از مسیر BF/BOF است، اما انتشار گاز CO₂ به دلیل فرآیند احیای مستقیم با گاز طبیعی کمتر است.

۱۳ کارخانه با مسیر تولید فولاد بر پایه قراضه مورد بررسی قرار گرفتند. ضریب تصحیح صرفه جویی انرژی برای چدن خام (سرد) یک کیلووات ساعت به ازای هر تن فولاد خام برای هر یک درصد چدن شارژ شده است. این انرژی واقعی مصرفی را موازنه می‌کند و تغییر در کربن چدن (حدود ۴/۲ درصد) که در فرآیند فولادسازی به زیر ۰/۸ درصد کربن کاهش داده می‌شود را در بر می‌گیرد. شدت مصرف انرژی EAF با بالا رفتن درصد DRI در شارژ زیاد می‌شود. ضریب تصحیح DRI معمولاً حدود 200 kWh/t 200 می‌باشد که این مقدار هم تراز با مقدار به دست آمده از تجربه واقعی دوران کاری اعضای پروژه به



تکنولوژی‌های اجرا شده را تحلیل نموده و محرک‌های اصلی پشت اجرای آنها را توضیح دادند. پرسشنامه تکنولوژی به دو بخش تقسیم شد:

۱. فهرستی از تکنیک‌ها و تکنولوژی‌های تعریف شده در گزارش IISI 1998. این بخش شامل ۱۰۰ تکنیک و تکنولوژی بود و تمام مراحل تولید فولاد را در بر می‌گرفت.

۲. فهرستی از دیگر تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی شناسایی شده از سایر گزارش‌ها. ۸۳ تکنیک و تکنولوژی با بیشترین میزان صرفه جویی انرژی از مطالب فنی منتشر شده موجود.

هر دو بخش پرسشنامه به هشت سرفصل فرعی شامل مراحل اصلی تولید فولاد (BOF, BF, کک, EAF, DRI, نورد گرم، نیروگاه‌ها و واحد زینتر) تقسیم شدند. از اعضای پروژه درخواست شد نشان دهند که:

- آیا تکنولوژی‌ای در کارخانه‌های آنها اجرا شده است؟
- محرک‌های پشت اجرای این تکنولوژی‌ها چه بود؟
- آیا تکنولوژی‌های اجرا شده نتایج مورد انتظار را ارائه می‌دادند؟

شکل ۱۰ یک نمونه است که ۲۰ تکنولوژی صرفه جویی انرژی در کوره‌های کک سازی و عمومیت آنها را نشان می‌دهد. نتایج بهینه کاوی انجمن جهانی فولاد نشان داد که ۸۰ درصد پر بازده ترین باتری‌های کک سازی به تکنولوژی کوانچ خشک کک (CDQ^۱) با شدت مصرف انرژی بین ۱۸/۹ و ۵۵ درصد بهتر از کارخانه مرجع مجهز شده اند.

اما نتایج در شکل ۱۰ نشان می‌دهد ویژگی CDQ ۳۰ درصد (۶/۲۰) بالای بیشترین تکنولوژی‌های اجرا شده صرفه جویی انرژی را دارا نیست. برای مقایسه، در واحدهای کک سازی با استفاده از کوانچ آب، شدت مصرف انرژی به طور متوسط ۱۳/۳ درصد بدتر از واحد مرجع بود.

نصب تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی کار اصلی تولیدکنندگان فولاد خواهان کاهش شدت مصرف انرژی خود بوده است اما در نصب و راه اندازی تکنولوژی‌های جدید باید دقت شود و تاثیر آن بر فرآیندهای دیگر و

کارخانه باید تحلیل شود. توصیه می‌گردد که تحلیل با استفاده از روش woldsteel و سیستم آنلاین آن برای ارائه یک دیدگاه کلی از کارخانه و تاثیر آن انجام شود.

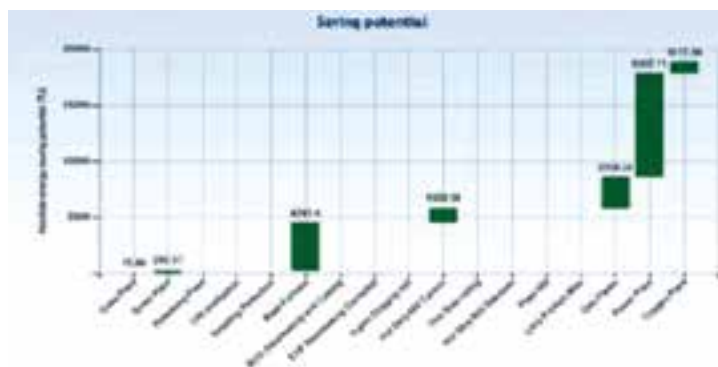
1. coke dry quenching



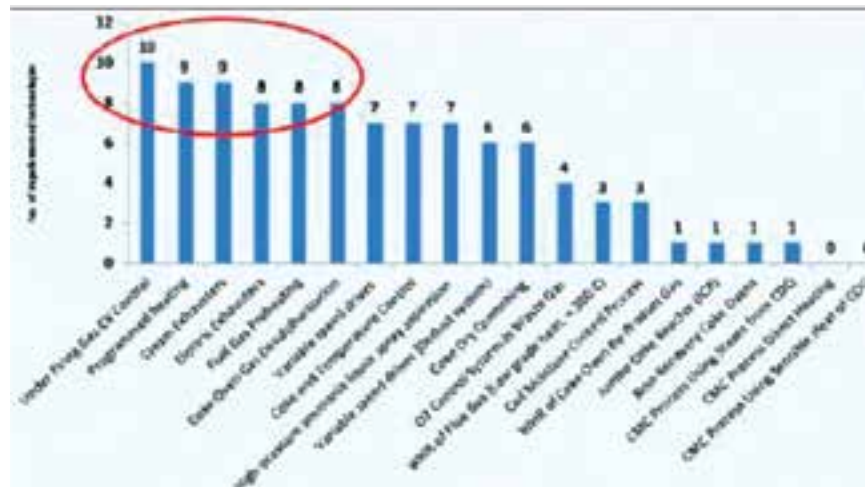
شکل ۷- مثالی از نمودار آبشاری کارخانه.



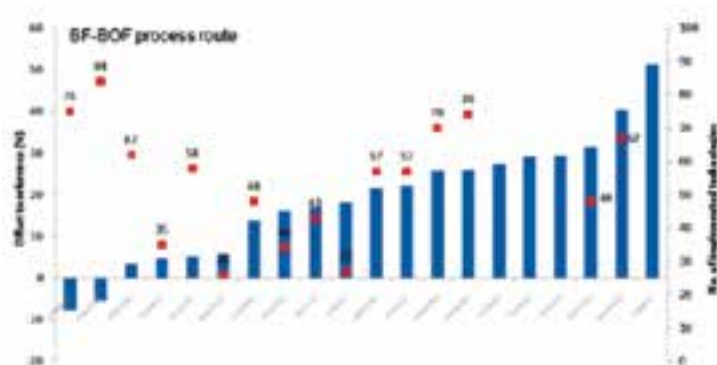
شکل ۸- مثالی از نمودار آبشاری فرآیند.



شکل ۹- مثالی از قابلیت کمی صرفه جویی انرژی بر حسب فرآیند.

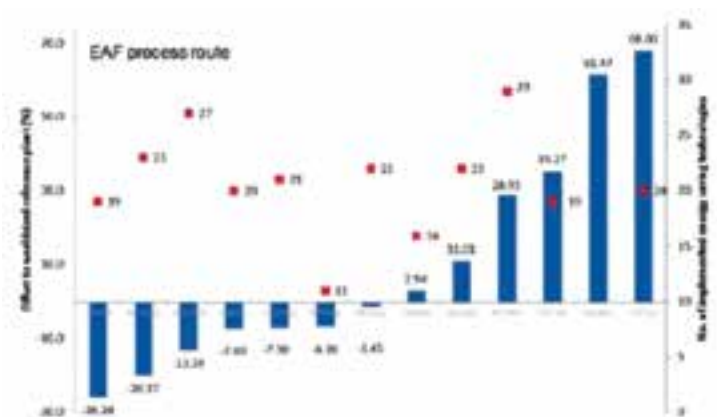


شکل ۱۰- بررسی تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی - بیشتر تکنولوژی‌های اجرا شده در کوره‌های کک سازی.



شکل ۱۱- شدت مصرف انرژی مسیر BF-BOF در مقایسه با تعدادی از تکنولوژی‌های اجرا شده صرفه جویی انرژی.

اعضای پروژه اطلاعاتی را در مورد تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی اجرا شده در کارخانه‌های خود جمع آوری کردند. یکی از نتایج در شکل ۱۱ نشان داده شده (محور افقی کارخانه‌های منفرد هستند، و مربع‌های قرمز رنگ و اعداد در ارتباط با محور عمودی سمت راست می باشند). تعداد تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی اجرا شده توسط اعضای پروژه به طور گسترده ای متفاوت است اما از منحنی شدت مصرف انرژی چنان که انتظار می رفت پیروی نمی کنند. برای مثال، برخی از کارخانه‌ها تعداد زیادی تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی اجرا شده دارند اما بازدهی انرژی آنها به طور قابل توجهی بهبود نیافته است. شرکت‌ها ۳۰-۴۰ درصد از تعداد ۱۹۰ تکنولوژی موجود قابل دسترس صرفه جویی انرژی انجمن جهانی فولاد را اجرا کرده اند.



شکل ۱۲- شدت مصرف انرژی مسیر EAF در مقایسه با تعدادی از تکنولوژی‌های اجرا شده صرفه جویی انرژی.

تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی اجرا شده در کارخانه‌های تولید فولاد با EAF به طور متوسط ۲۳ مورد بوده و متعادل تر می باشند (شکل ۱۲).

شدت مصرف انرژی فرآیندهای EAF مورد استفاده توسط اعضای این پروژه از ۲۶/۲ درصد پایین تر از سطح مرجع تا ۶۸ درصد بالاتر از آن متغیر بود. این طیف گسترده به علت نوع و کیفیت مواد اولیه مورد استفاده بود. برای مثال، برخی از تولیدکنندگان با EAF از ورودی DRI بالاتر از ۵۰ درصد استفاده می کنند. نفوذ تکنولوژی‌های صرفه جویی انرژی در کارخانه‌های تولیدکننده فولاد با EAF با ثبات تر از مسیر فرآیند BF/BOF است.

متخصصان انرژی در سراسر جهان در مورد این فلسفه توافق دارند: اندازه گیری - ارزیابی - اقدام.



بررسی چالش‌های پیش‌رو در روند حسابرسی داخلی

(شرکت‌های عضو گروه فلزات اساسی در بورس اوراق بهادار تهران)

• مسعود پناهنده (رئیس حسابرسی فرآیندهای واحدهای ستادی فولاد مبارکه اصفهان)
• حسن ترک (کارشناس واحد حسابرسی داخلی فولاد مبارکه اصفهان)

چکیده

یکی از نگرانی‌های مدیران در هر سطحی از فعالیت تجاری وجود و تداوم کنترل‌های داخلی است. کنترل‌های داخلی منجر به دستیابی به اهداف کلی و اهداف خاص سازمان‌ها می‌شود و بنابراین مدیریت سازمان با بررسی استراتژی‌های سازمان، ساختار سازمان را طراحی و مجموعه فرآیندهای اجرایی متناسب برای برنامه‌ریزی و دستیابی به اهداف یادشده را شناسایی و تبیین می‌کند. وظیفه کنترل و ارزیابی این فرآیندها هم عملاً توسط مدیریت سازمان به واحد حسابرسی داخلی تفویض می‌گردد. در این تحقیق که توسط حسابرسی داخلی شرکت فولاد مبارکه به عنوان بزرگترین شرکت بورس از لحاظ سرمایه اسمی صورت گرفته و از نوع علمی کاربردی است، به بررسی چالش‌های پیش‌رو در روند حسابرسی داخلی در شرکت‌های عضو گروه فلزات اساسی در بورس اوراق بهادار پرداخته است. از تعداد ۲۸ شرکت عضو به عنوان جامعه آماری با توجه به جدول مورگان و به دلیل پایین بودن حجم جامعه، همان تعداد به عنوان نمونه انتخاب شده است. برای جمع‌آوری اطلاعات از مدل پرسشنامه ۵ گزینه‌ای لیکرت و برای تجزیه تحلیل داده‌ها از آزمون T مستقل استفاده شده است. همچنین ۷ فرضیه به شکل سوال مطرح و اثبات گردیده که به عنوان یافته‌های تحقیق مدنظر قرار گرفته است.

مقدمه

کسب اطمینان مدیریت از روند اثر بخش فعالیت‌ها موجب می‌شود که فعالیت‌ها در بهترین شرایط موجود انجام شده که خود نشانه روند مطلوب وضع شرکت است. وجود کنترل‌های داخلی مناسب در محیط اقتصادی علاوه بر ایجاد اطمینان برای مدیریت از انجام فعالیت‌ها بر اساس پیش‌بینی‌ها در امور داخلی موجب افزایش قابلیت اعتماد گزارشگری مالی برای تصمیم‌گیرندگان نیز می‌شود. لذا با افزایش



اهمیت حسابرسی داخلی برای سازمان‌ها، بر مهارت‌ها و صلاحیت‌های مورد نیاز حسابرسان و نیز پیشرفت، آموزش و حفظ آنان تأکید بیشتری می‌شود. محیط رو به تغییر چالش‌های متعددی را ایجاد کرده است که حسابرسان داخلی هنگام انجام وظایفشان با آن‌ها روبه‌رو خواهند شد. امروزه از حسابرسان داخلی تنها برای ارزیابی کنترل‌های مالی کمک خواسته نمی‌شود، آنان هم چنین باید فرآیندهایی هم چون نظام راهبری، مدیریت ریسک و کنترل‌های داخلی سازمان را بهبود بخشند. این مسئولیت‌ها تا جایی افزایش یافته است که حسابرسی راهبردی، حسابرسی مدیریت ریسک بنگاه، رسیدگی به اصول اخلاقی، حسابرسی عملیاتی، بررسی‌های کیفیت، حسابرسی‌های فناوری اطلاعات، رسیدگی به تأمین کنندگان و راستی‌آزمایی در فرایند ادغام و تحصیل شرکت‌ها را در بر می‌گیرد.

حسابرسان داخلی همچنین تعهداتی نسبت به درک چرایی و چگونگی اتخاذ مفروضاتی نسبت به حسابرسی راهبردهای سازمان دارند. برای مثال اگر مدیر شرکتی بخواهد تولید محصول جدیدی را آغاز کند و فرض کند که سهم از بازار این محصول در سال نخست ۲۰ درصد است، حسابرسان داخلی باید بپرسند چگونه به این فرض اعتبار داده شود.

اگر اهداف مورد نظر محقق نشود، سازمان چگونه تحت تأثیر قرار خواهد گرفت. باید گفت اگر اهمیت نظام کنترل داخلی به درستی درک گردد، این نظام دیگر تنها حوزه‌هایی خاص را پوشش نخواهد داد، بلکه تمامی فعالیت‌های داخل و خارج را در بر خواهد گرفت و با ماهیت و پیچیدگی‌های ریسک‌هایی که در فعالیت‌های بنگاه وجود دارند، در ارتباطند.

بیان مسئله

در هر سازمان اگر کنترل‌های داخلی با چالش‌هایی که ذیلاً از آنها سخن به میان آورده شده است مواجه گردد، نه تنها از کیفیت کار حسابرسی می‌کاهد بلکه تحقق اهداف استراتژی و راهبردی شرکت را با تأخیر و در بعضی موارد با ناکامی مواجه می‌سازد. عدم استقرار صحیح این سیستم



نتیجه گیری

در هزاره سوم با توجه به تغییراتی که در همه عرصه ها به خصوص در بخش بازرگانی و صنعت در حال وقوع است، محیط رقابتی، اقدامات اساسی اثر بخش و به روز همراه با پایش کافی و بازخورد منظم را می طلبد. از این رو نحوه کارکرد، پیشبرد و موفقیت سیستم های ناظر بر فرآیندها و عملیات سازمان مبتنی بر اهداف و استراتژی

ها از اهمیت بسیاری برخوردار می باشد. این روند همیشه با چالش هایی روبرو بوده است که مهمترین آن در تحقیق حاضر مورد بررسی قرار گرفت و با توجه به نتایج حاصله، نه تنها وجود چالش هایی نظیر: "جایگاه حسابرسی داخلی در چارت سازمانی، ماهیت کار حسابرسی داخلی و فرهنگ سازی ناکافی، عدم استاندارد ملی و یکپارچه متناسب با زیرساخت های فعلی کشور و همچنین صرف در نظر گرفتن دانش حسابداری به تنهایی" به اثبات رسیدند، بلکه بر اساس خرد جمعی از مهم ترین این چالش ها به شمار می آیند. لذا با توجه به ضرورت رفع این چالش ها که کارایی و کیفیت کار کنترل های داخلی در جهت رسیدن به اهداف سازمان را فراهم می سازد موارد زیر پیشنهاد می گردد:

- ♦ در خصوص جایگاه حسابرسی می توان به ضرورت تشکیل کمیته های حسابرسی زیر نظر هیئت مدیره به منظور انجام امور مالی و حسابرسی و همچنین ارتباط بی واسطه واحد حسابرسی داخلی به منظور ارسال گزارشات و پیگیری مصوبات کمیته حسابرسی اشاره نمود.
 - ♦ در ارتباط با ماهیت کار حسابرسی می توان از توسعه فرهنگ سازی و اطلاع رسانی مناسب به مدیران و کارکنان سازمان در خصوص نقش نظارتی حسابرسی داخلی و ماهیت ارزش افزایی آن نام برد.
 - ♦ در مورد استاندارد ملی و یکپارچه، تهیه و تدوین دستورالعمل حسابرسی داخلی با رویکرد بومی سازی به منظور ارزیابی کنترل های داخلی در بخش گزارشگری مالی، ارزیابی فرایندهای کلیدی شرکت، ارزیابی ریسک ها و تعریف اقدامات پیشگیرانه و اقتضایی جهت کمک به تحقق اهداف شرکت ضروری به نظر می رسد.
 - ♦ در خصوص دانش حسابداری با توجه به این که دامنه فعالیت حسابرسی داخلی از فضای کنترل مالی فراتر رفته و کارایی عملیات، قابلیت اتکای فناوری اطلاعات، اثربخشی و کارایی معاملات تجاری داخلی و خارجی و همچنین ارائه خدمات مشاوره ای را نیز در بر گرفته است، لذا ترکیب کارکنان واحد حسابرسی داخلی بایستی چند مهارتی و از سایر علوم بین رشته ای نیز باشد.
- امید است این مقاله نقش موثری در رفع چالش های موردنظر داشته و عواملی که مانع از تسهیل و ثمربخشی هرچه بیشتر کار کنترل های داخلی در سازمانها است را به سادگی و با همیاری مدیران، کارکنان هر سازمان و همچنین جامعه حسابرسان داخلی بهبود بخشد.

بر اساس ضوابط ذاتی آن و رصد و کنترل فرایندها به طور صحیح بر اساس مأموریت سالیانه سازمان، کمبود اثربخشی منابع و بهره مندی بجا و درست از آنها و همچنین پایین بودن کیفیت عملیات روزانه که منتج به ایجاد فاصله بین وضعیت مطلوب از پیش تعیین شده و وضعیت موجود می باشد را به دنبال خواهد داشت. برعکس نقش آفرینی عالمانه و حرفه ای کنترل های داخلی به شکلی کارا و موثر در همه فعالیت های سازمان در سطوح مختلف، پیشبرد کارکردهای روزانه سازمان را مطابق با اهداف عالی آن به دنبال خواهد داشت.

تحقیقات پیشین

در حالت کلی به نظر می رسد چالش های پیش روی حسابرسی داخلی در ایران، نبود استانداردهای حسابرسی داخلی مدون شده، استقرار نیافتن نظام حاکمیت شرکتی در بسیاری از شرکت ها و به تبع آن نبود اهداف و راهبردهای تجاری و عملیاتی، نبود دستورالعمل های مناسب اجرای کار و عدم شناخت کامل ریسک ها و مقابله مناسب با آن می باشد که فرآیند حسابرسی داخلی را بدون برنامه و نبود درک علمی و عملی با مشکل مواجه ساخته است. (آقای قهی، ۱۳۹۲)

حسابرسی داخلی یکی از ارکان سازمان های امروزی است و شناخت متقابل کارکردها و نیازهای کارکنان حسابرسی داخلی و مدیران سطوح مختلف سازمان از یکدیگر سازمان را در رسیدن به اهدافش یاری می کند. بسیاری از مدیران هنوز به حسابرسی داخلی به صورت سنتی نگاه کرده و اطمینان چندانی به نقش و اهمیت آن در سازمان ندارند در حالی که تحولات زیادی در کارکردها و نقش سازمانی حسابرسی داخلی به وجود آمده است (خوزین، بی تا)

حسابرسی داخلی باید از جایگاه سازمانی متناسب با انتظارات مدیریت که واجد ویژگی های استقلال و بی طرفی است برخوردار باشد و عملیات خود را به دور از هرگونه جانبداری و اغماض انجام دهد. اهداف و شرح وظایف و محدوده فعالیت حسابرسی داخلی باید توسط مدیریت ارشد تبیین و به کلیه قسمت های سازمان معرفی شود. بهترین حالت آن است که واحد حسابرسی داخلی به بالاترین رده مدیریت واحد اقتصادی گزارش کند و هیچگونه مسئولیت اجرایی نداشته باشد. هرگونه محدودیت تحمیلی مدیریت بر واحد حسابرسی داخلی باید به دقت ارزیابی شود. حسابرسان داخلی به ویژه باید در برقراری ارتباط با حسابرسان مستقل آزادی عمل داشته باشد. (ساسانی، شریفی راد، بی تا)



کاتالیست های احیاء مستقیم: از بارگذاری تا کارکرد در ریفرمر

گاز احیایی مورد نیاز جهت احیاء مستقیم اکسید آهن به آهن اسفنجی از واکنش پیوسته گازهای برگشتی از کوره احیاء بر روی یک بستر کاتالیستی بازتولید می گردد. در روش میدرکس نسبت گازهای احیایی یعنی هیدروژن و مونوکسید کربن به گازهای برگشتی یعنی دی اکسید کربن و بخار آب پتانسیل احیاء را رقم می زند. این فاکتور که به نام کیفیت گاز احیاء شناخته می شود، یکی از تعیین کننده ترین پارامترها در فرآیند احیاء بوده و ارتباطی مستقیم با کیفیت بستر کاتالیست ها دارد.



■ حسن نوایی
(مدیر عامل گسترش
فناوری خوارزمی)



شکل ۱. تصویر کاتالیست
خنثی (راست)، نیمه فعال
(وسط) و فعال (سمت چپ)
مورد استفاده در ریفرمر
مدول ۱ شرکت فولاد
خوزستان.

کاتالیست ها از سوی این شرکت موجب شد تا اطمینان لازم جهت شارژ بهینه با دانسیته توده ای حداکثری تیوب ها حاصل گردد. دانسیته کاتالیست ها در تیوب های موجود در اکثر موارد نزدیک به ماکزیمم حالت ممکن بدست آمد و نتایج راه اندازی اولیه اختلاف فشار کلی ریفرمر را کمی بیش از موارد گذشته نشان می دهد که یکسان بودن شکل کاتالیست ها نسبت به موارد پیشین بیانگر حجم بیشتر شارژ در هر تیوب می باشد. در جدول ۱ می توان مقدار متوسط دانسیته بدست آمده در کل تیوب ها برای کاتالیست های فعال و نیمه فعال را ملاحظه نمود. می بایست اشاره گردد در این ریفرمر از مجموع ۳۲۴ تیوب در حدود ۴۵٪ از تیوب های مستعمل نیز استفاده شد که در مواردی اضافه طول نزدیک به ۷۵ سانتی متری نیز در آنها وجود داشت.

بنابراین هر واحد تولیدکننده آهن اسفنجی پس از حصول اطمینان از کیفیت کاتالیست های مورد استفاده در واحد، ناگزیر است توجه ویژه ای در جهت بارگذاری هرچه مطلوبتر کاتالیست ها داشته باشد چراکه کیفیت گاز احیاء تا آخرین روز پیش از تعمیرات سالیانه واحد می بایست استاندارد لازم را داشته باشد.

بارگذاری کاتالیست های تولیدی این شرکت برای نخستین بار در مقیاس یک ریفرمر کامل در مدول ۱ بخش احیاء ۲ در شرکت فولاد خوزستان صورت گرفت و راه اندازی واحد پس از انجام بارگذاری و مراحل START-UP از تاریخ ۱۹ اسفند سال ۱۳۹۵ آغاز شد. در این واحد کلیه تیوب های ریفرمر توسط کاتالیست های شرکت گسترش فناوری خوارزمی شارژ گردید و اعزام تیم فنی و نظارتی بر فرآیند بارگذاری

جدول ۱- متوسط دانسیته کاتالیست های شارژ شده و حداکثر و حداقل آنها بر حسب کیلوگرم بر لیتر

نوع کاتالیست ها	دانسیته بدست آمده	بیشینه ممکن	کمینه ممکن
فعال	۱/ ۱۵	۱/۲	۱
نیمه فعال	۱/۱۴	۱/ ۱۵	۰/۹۵

متوسط متان گاز ریفرورم کمتر از ۰/۵ درصد باشد امکان نزدیک به صفر بودن متان در برخی از تیوب‌ها وجود داشته و واکنش متان و CO₂ در تیوب که واکنشی گرماگیر است، انرژی گرمایی تامین شده توسط باکس ریفرورمر را مصرف نخواهد کرد، که این امر منجر به حرارت دیدن تیوب‌ها در نزدیکی منطقه خزشی خواهد شد. از طرف دیگر، محتوی متان در گاز خروجی بالاتر از ۱ درصد نیز باعث کاهش شاخص کیفیت گاز احیایی خواهد شد.

۲- CO₂ گاز ریفرورم

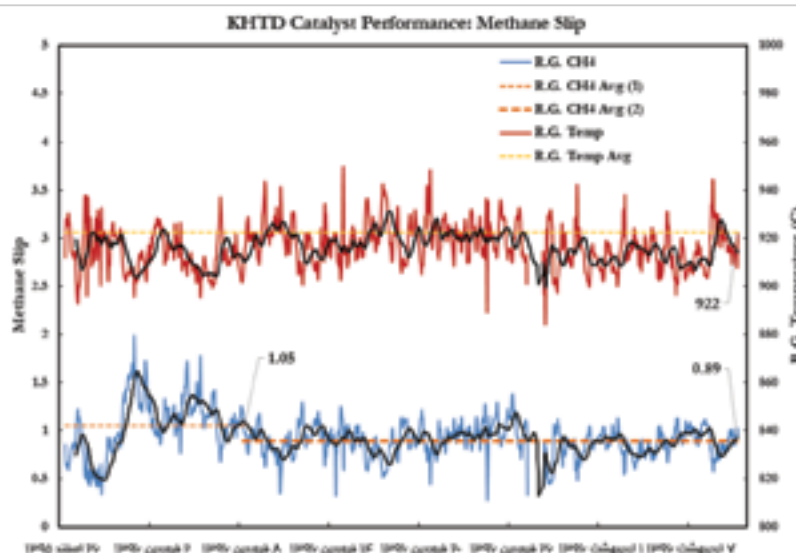
در شکل ۳ که مقدار CO₂ گاز ریفرورم قابل بررسی است مشاهده می‌شود میزان CO₂ به طور مطلوبی در ۲/۵ درصد نگه داشته شده است. این میزان می‌تواند اطمینان لازم جهت کیفیت گاز احیایی را ایجاد کند.

در ادامه به بررسی کیفیت عملکرد دو ماهه کاتالیست‌های تولیدی شرکت گسترش فناوری خوارزمی در این واحد پرداخته خواهد شد.

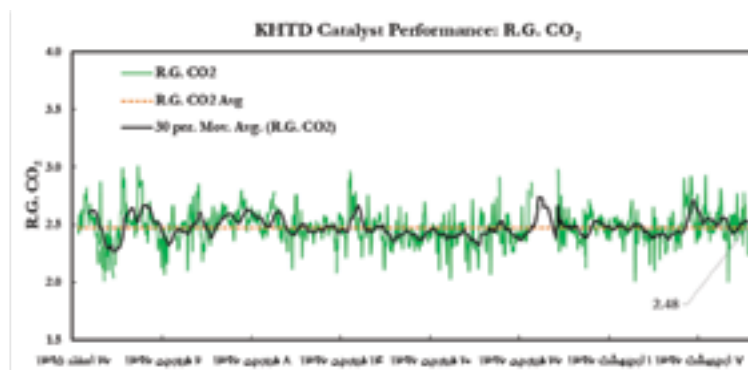
پارامترهای عملکردی مستقل از تولید

۱- متان گاز ریفرورم

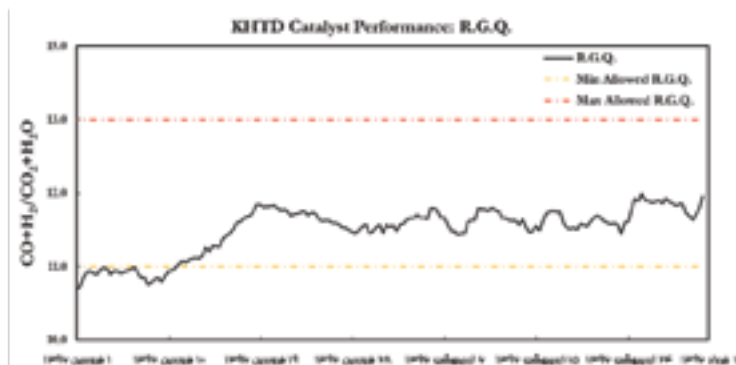
جهت به تاخیر انداختن شرایط خزشی در تیوب‌ها بازه ۰/۵ تا ۱ درصد مطلوبترین دامنه برای مقدار متان است. شکل ۲ تغییرات متان و دمای گاز ریفرورم را در نشان می‌دهد. می‌بایست توجه گردد که به علت وجود سولفور در گاز پروسس تا تاریخ ۸ فروردین امکان کنترل مطلوب گاز توسط بستر کاتالیست وجود نداشت و پس از این تاریخ با استفاده از مخازن سولفورزدا امکان این مهم فراهم گردید. علاوه بر حفظ و نگهداری تیوب‌ها، غیر یکنواختی باکس ریفرورمر از لحاظ پروفیل دمایی نیز برای تعیین این بازه در نظر گرفته می‌شود. زمانیکه



شکل ۲- متان و دمای گاز ریفرورم در یک ماه و نیم نخست پس از راه اندازی



شکل ۳ - تغییرات میزان CO₂ گاز ریفرورم و در یک ماه و نیم نخست پس از راه اندازی



شکل ۴ - تغییرات شاخص کیفیت گاز احیایی در دو ماه و نیم پس از راه اندازی

۳- شاخص کیفیت گاز ریفرم

در شکل ۴ ترسیم شده است، که نشان می‌دهد مسمومیت موقت کاتالیست‌ها در ۱۵ روز اول به علت بالا رفتن میزان سولفور، کاهش کیفیت گاز احیایی در این بازه را به دنبال داشته است. مطلوبترین بازه برای این شاخص ۱۱ تا ۱۳ می‌باشد که مشاهده می‌شود پس از برقراری شرایط مطلوب در واحد، عملکرد کاتالیست‌ها به گونه‌ای بوده که شاخص مورد نظر را فراهم کنند.

با توجه به آنالیز گاز ریفرم می‌توان شاخص کیفیت گاز احیایی را که عبارت از حاصل تقسیم گازهای کاهنده بر گازهای اکسند $\frac{CO+H_2}{CO_2+H_2O}$ می‌باشد، بدست آورد. این شاخص با توجه به داده‌های بدست آمده از آنالیز گازها توسط واحد آزمایشگاه شرکت فولاد



یک ماهه انتهایی نمودار که این شاخص را در حالتی که به تعادل رسیدن خط تولید و تنظیم مطلوب پارامترهای تولید برقرار گردیده است نشان می‌دهد، مشاهده می‌گردد که کاتالیست‌ها به لحاظ عملکردی استاندارد لازم را فراهم نموده و نیاز واحد برای ریفرم گازها را فراهم آورده‌اند.

بنابراین با توجه به اطلاعات و مطالعه صورت گرفته روی بازه‌ای مشخص از عملکرد کاتالیست‌ها می‌توان گفت که کاتالیست‌های تولیدی شرکت گسترش فناوری خوارزمی به نحو بسیار مطلوبی جوابگوی نیاز واحد از کاتالیست‌های DRI می‌باشد و در شرایط برابر می‌تواند عملکردی قابل رقابت با انواع خارجی خود داشته باشد.



بسته ویژه آماری چیلان

• شیرین نیکو حرف
• وحید یعقوبی
(انجمن تولید کنندگان فولاد ایران)

تولید، واردات، صادرات و مصرف فولاد ایران در سال ۹۵

تولید فولاد خام و کل محصولات فولادی در سال ۹۵ و مقایسه با سال ۹۴

واحد: هزار تن

محصول	متغیر	تولید بخش خصوصی شده			تولید بخش خصوصی			کل تولید	
		سال ۹۴	سال ۹۵	تغییرات درصد	سال ۹۴	سال ۹۵	تغییرات درصد	سال ۹۴	سال ۹۵
تیر آهن		۹۲۷	۷۴۳	-۲۰	۱۹۷	۲۴۱	۲۲	۱۱۲۴	۹۸۴
میلگرد		۲۱۲۶	۲۰۸۴	-۲	۴۰۷۹	۴۶۴۶	۱۴	۶۲۰۵	۶۷۳۰
ورق گرم		۶۵۴۷	۶۴۶۷	-۱	۴۰۸	۵۲۱	۲۸	۶۹۵۵	۶۹۸۸
ورق سرد		۱۲۲۲	۱۳۷۰	۱۲	۵۴۸	۵۴۸	۲	۱۷۶۰	۱۹۱۸
ورق پوششدار		۵۲۷	۵۹۸	۱۳	۳۹۳	۵۰۴	۲۸	۹۳۰	۱۱۰۲
سایر محصولات فولادی		۱۱۷	۶۹	-۴۱	۲۹۴	۳۶۰	۲۲	۴۱۱	۴۲۹
کل محصولات فولادی		۱۱۴۶۶	۱۱۳۳۱	-۱	۵۹۰۹	۶۸۲۰	۱۵	۱۷۳۷۵	۱۸۱۵۱
بیل و بلوم		۵۷۳۰	۵۵۳۸	-۳	۲۷۹۲	۳۹۵۹	۴۲	۸۵۲۲	۹۴۹۷
اسلب		۸۰۵۱	۸۸۸۱	۱۰	۸۳	۸۸	۶	۸۱۳۴	۸۹۶۹
فولاد خام		۱۳۷۸۱	۱۴۴۱۹	۵	۲۸۷۵	۴۰۴۷	۴۱	۱۶۶۵۶	۱۸۴۶۶

به طور عمده این رشد دورقمی بوده است. تنها در ورق سرد و اسلب رشد تک رقمی تولید بخش خصوصی به چشم می خورد. از سوی دیگر در بخش خصوصی شده، به جز در اسلب، ورق سرد و ورق های پوشش دار کاهش تولید به چشم می خورد. این روندها نشان از واقعیتی دارد که می توان از آن با عنوان «افزایش سهم بخش خصوصی از کیک فولاد» یاد کرد.

تولید فولاد خام کشور در سال ۹۵ با رشد قابل توجه ۱۱ درصدی نسبت به سال قبل، به حدود ۱۸/۵ میلیون تن رسید. اهمیت این رشد زمانی بیشتر روشن می شود که بدانیم در سال ۹۴، تولید فولاد خام کشور در مقایسه با سال ۹۳، یک درصد کاهش نشان می داد.

تولید بخش خصوصی کشور در همه محصولات رشد داشته و

مصرف ظاهری فولاد خام و محصولات فولادی در سال ۹۵ و مقایسه با سال ۹۴

واحد: هزار تن

مصرف ظاهری		
سال ۹۴	سال ۹۵	تغییرات درصد
۱۸۷	۱۸۶	-۰.۵

سرازم مصرف فولاد در کشور در سال ۹۵ نسبت به سال ۹۴ تغییر خاصی نداشت و در همان سطح ۱۸۶ کیلوگرم باقی ماند.

مصرف ظاهری میلگرد و بیل و بلوم، پس از ۲ سال با رشد همراه بوده است که از امیدواری ها به دوران رونق ساخت و ساز حکایت دارد.

محصول	متغیر	مصرف ظاهری		
		سال ۹۴	سال ۹۵	تغییرات درصد
تیر آهن		۱۰۰۴	۸۲۰	-۱۸
میلگرد		۶۲۲۷	۶۵۷۱	۶
ورق گرم		۸۰۱۲	۷۵۷۳	-۵
ورق سرد		۲۳۶۰	۲۳۸۲	۱
ورق پوششدار		۱۳۱۳	۱۲۲۴	-۸
سایر محصولات فولادی		۵۴۰	۵۰۲	-۷
کل محصولات فولادی		۱۹۲۵۶	۱۹۳۷۲	۱
بیل و بلوم		۶۹۲۲	۷۵۱۸	۸
اسلب		۸۰۴۷	۷۳۹۴	-۸
فولاد خام		۱۴۹۸۱	۱۴۹۱۲	-۱



صادرات و واردات فولاد خام و محصولات فولادی در سال ۹۵ و مقایسه با سال ۹۴ واحد: هزار تن

محصول	متغیر	واردات			صادرات		
		سال ۹۴	سال ۹۵	درصد تغییرات	سال ۹۴	سال ۹۵	درصد تغییرات
نیر آهن		۵۴	۴۶	-۱۵	۱۷۴	۲۱۰	۲۱
میلگرد شاخه		۳۸	۴۸	۲۶	۲۸۶	۲۲۱	-۲۳
میلگرد کلاف		۲۸۶	۸۲	-۷۱	۱۶	۶۸	۳۲۵
ورق گرم زیر ۳ میلیمتر		۲۰۱۶	۱۲۸۸	-۳۶	-۰٫۹	-۰٫۱	-۸۹
ورق گرم بالای ۳ میلیمتر		۵۷۰	۳۶۶	-۳۶	۱۵۲۸	۱۰۶۹	-۳۰
ورق سرد		۶۸۰	۶۱۷	-۹	۸۰	۱۵۳	۹۱
ورق پوششدار		۴۱۹	۳۵۰	-۱۶	۲۶	۲۸	۸
سایر محصولات فولادی		۱۵۷	۱۱۸	-۲۵	۲۸	۴۵	۶۱
کل محصولات فولادی		۴۲۲۰	۲۹۱۵	-۳۱	۲۱۳۹	۱۷۹۴	-۱۶
بیلت و بلوم		۱۲۹	۱۸۴	۴۳	۱۷۰۹	۲۱۶۳	۲۷
اسلب		۱	۳	۲۰۰	۸۸	۱۵۷۸	۱۶۹۳
فولاد خام		۱۳۰	۱۸۷	۴۴	۱۷۹۷	۳۷۴۱	۱۰۸

و بلوم هم با ۲۷ درصد رشد به حدود ۲/۲ میلیون تن رسید. اما از سوی دیگر صادرات محصولات فولادی به دلیل کاهش صادرات ورق مجتمع فولاد مبارکه، ۱۶ درصد کاهش یافت.

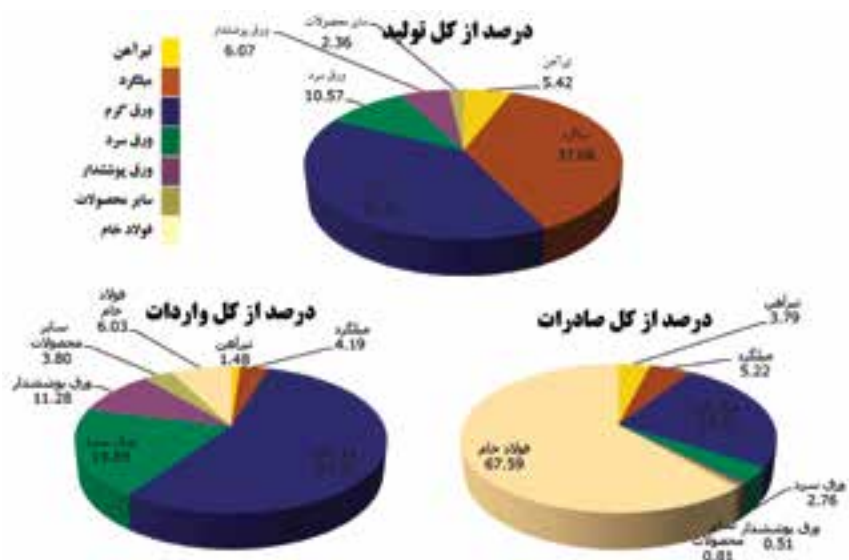
در مجموع، صادرات فولاد کشور در سال ۹۵ با ۴۰ درصد رشد، به بیش از ۵/۵ میلیون تن رسید.

تراز تجاری فولاد کشور در سال ۹۵ برای اولین بار در تاریخ صنعت فولاد، مثبت شد و با حدود ۲۸۰۰ واحد رشد از ۴۱۴- هزار تن به ۲/۴ + میلیون تن رسید.

روند نزولی واردات فولاد کشور که از سال ۹۴ شروع شده، همچنان در سال ۹۵ هم ادامه یافته به طوری که مجموع واردات فولاد خام و محصولات فولادی کشور با ۴۰ درصد کاهش به حدود ۳/۱ میلیون تن رسیده است. بیشترین کاهش در واردات نیز مربوط به میلگردهای کلاف است که به لطف تولید داخلی حاصل شده است.

سال ۹۵، سال خوبی برای صادرات فولاد خام کشور بود چرا که صادرات فولاد خام کشور در این سال در مقایسه با سال ۹۴ بیش از دو برابر شد. صادرات اسلب حدوداً ۱۷ برابر شد و صادرات بیلت

سهم فولاد خام و محصولات فولادی از تولید، واردات و صادرات فولاد در سال ۹۵



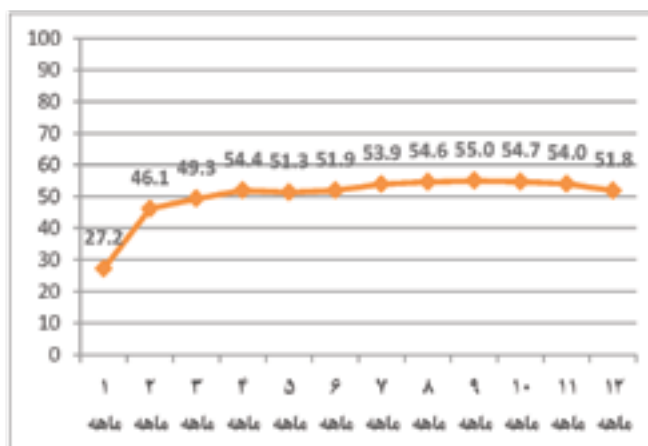


درصد پوشش ظرفیت تولید تیر آهن طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

۱ ماهه	۲ ماهه	۳ ماهه	۴ ماهه	۵ ماهه	۶ ماهه	۷ ماهه	۸ ماهه	۹ ماهه	۱۰ ماهه	۱۱ ماهه	۱۲ ماهه
۲۷.۲	۴۶.۱	۴۹.۳	۵۱.۹	۵۱.۳	۵۱.۹	۵۳.۹	۵۴.۶	۵۵.۰	۵۴.۷	۵۴.۰	۵۱.۸



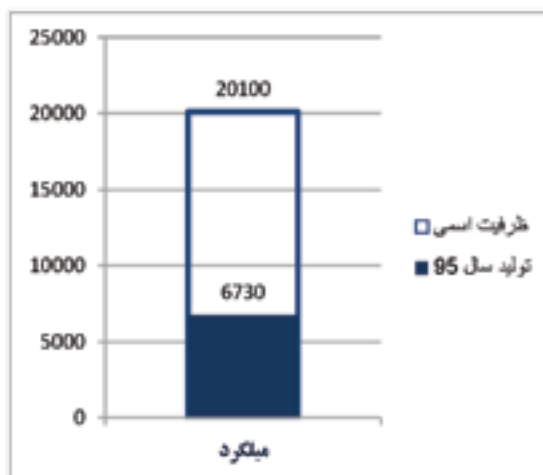
ظرفیت استفاده شده تولید تیر آهن کشور



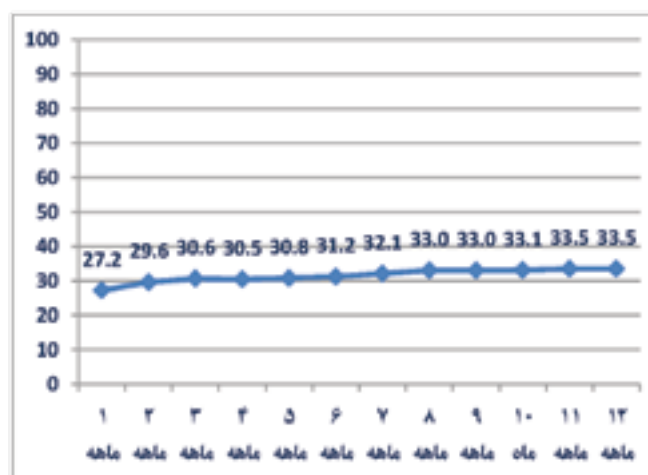
رولند پوشش ظرفیت تولید تیر آهن

درصد پوشش ظرفیت تولید میلگرد طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

۱ ماهه	۲ ماهه	۳ ماهه	۴ ماهه	۵ ماهه	۶ ماهه	۷ ماهه	۸ ماهه	۹ ماهه	۱۰ ماهه	۱۱ ماهه	۱۲ ماهه
۲۷.۲	۲۹.۶	۳۰.۶	۳۰.۵	۳۰.۸	۳۱.۲	۳۲.۱	۳۲.۰	۳۳.۰	۳۳.۱	۳۳.۵	۳۳.۵



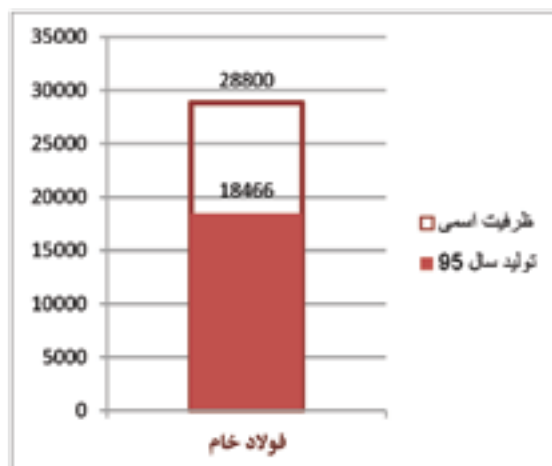
ظرفیت استفاده شده تولید میلگرد کشور



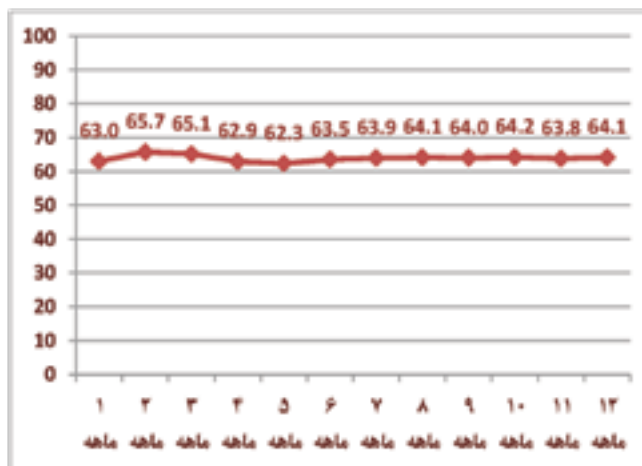
رولند پوشش ظرفیت تولید میلگرد

درصد پوشش ظرفیت تولید فولاد خام طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

۱ ماهه	۲ ماهه	۳ ماهه	۴ ماهه	۵ ماهه	۶ ماهه	۷ ماهه	۸ ماهه	۹ ماهه	۱۰ ماهه	۱۱ ماهه	۱۲ ماهه
۶۳.۰	۶۵.۷	۶۵.۱	۶۲.۹	۶۲.۳	۶۳.۵	۶۳.۹	۶۴.۱	۶۴.۰	۶۴.۲	۶۳.۸	۶۴.۱



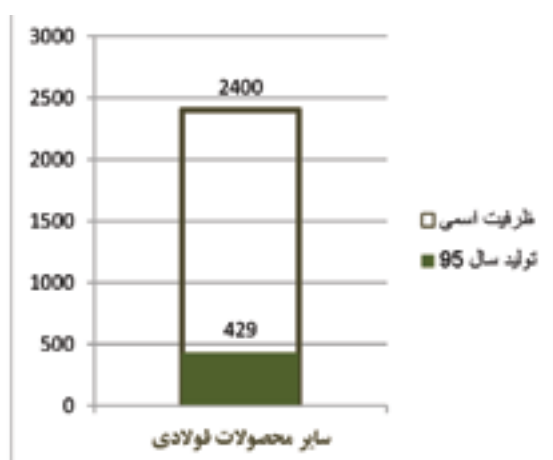
ظرفیت استفاده شده تولید فولاد خام کشور



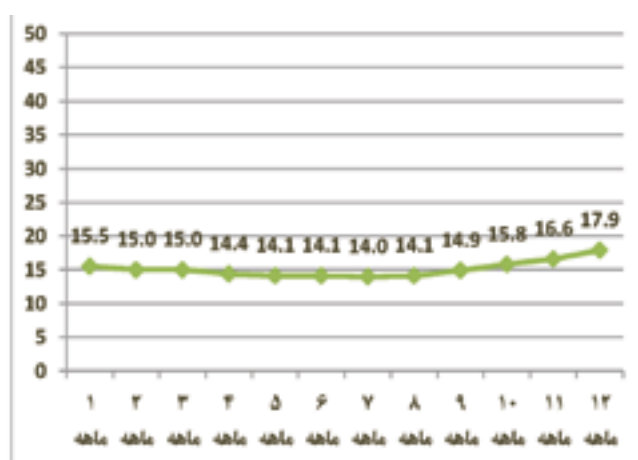
روند پوشش ظرفیت تولید فولاد خام

درصد پوشش ظرفیت تولید سایر محصولات فولادی طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

۱ ماهه	۲ ماهه	۳ ماهه	۴ ماهه	۵ ماهه	۶ ماهه	۷ ماهه	۸ ماهه	۹ ماهه	۱۰ ماهه	۱۱ ماهه	۱۲ ماهه
۱۵.۵	۱۵.۰	۱۵.۰	۱۴.۹	۱۴.۱	۱۴.۰	۱۴.۱	۱۴.۱	۱۴.۴	۱۵.۰	۱۵.۰	۱۵.۵



ظرفیت استفاده شده تولید سایر محصولات فولادی کشور



روند پوشش ظرفیت تولید سایر محصولات فولادی

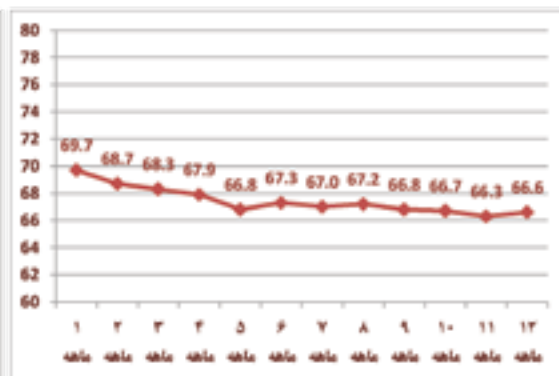


درصد پوشش ظرفیت تولید ورق گرم طی ۱۴ ماهه سال ۹۵

۱ ماهه	۲ ماهه	۳ ماهه	۴ ماهه	۵ ماهه	۶ ماهه	۷ ماهه	۸ ماهه	۹ ماهه	۱۰ ماهه	۱۱ ماهه	۱۲ ماهه
۶۹,۵۰	۶۸,۸۷	۶۸,۴۳	۶۹,۲۸	۶۹,۲۸	۶۹,۷۰	۶۹,۳۳	۶۹,۲۸	۶۹,۹۸	۶۸,۴۳	۶۸,۸۷	۶۹,۵۰



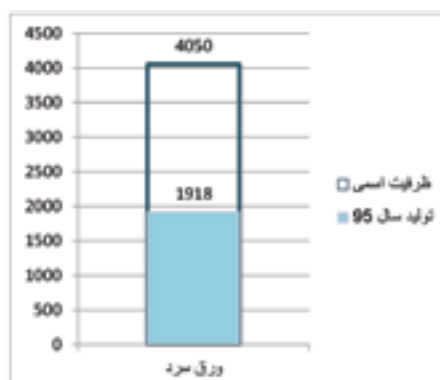
ظرفیت استفاده شده تولید ورق گرم کشور



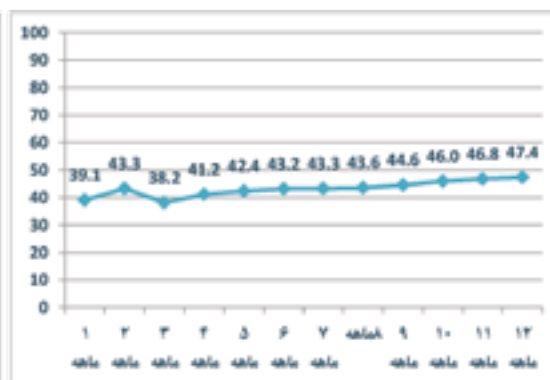
روند پوشش ظرفیت تولید ورق گرم

درصد پوشش ظرفیت تولید ورق سرد طی ۱۴ ماهه سال ۹۵

۱ ماهه	۲ ماهه	۳ ماهه	۴ ماهه	۵ ماهه	۶ ماهه	۷ ماهه	۸ ماهه	۹ ماهه	۱۰ ماهه	۱۱ ماهه	۱۲ ماهه
۴۹,۹۱	۴۴,۳۳	۴۸,۸۱	۴۴,۳۳	۴۳,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۹,۹۱



ظرفیت استفاده شده تولید ورق سرد کشور



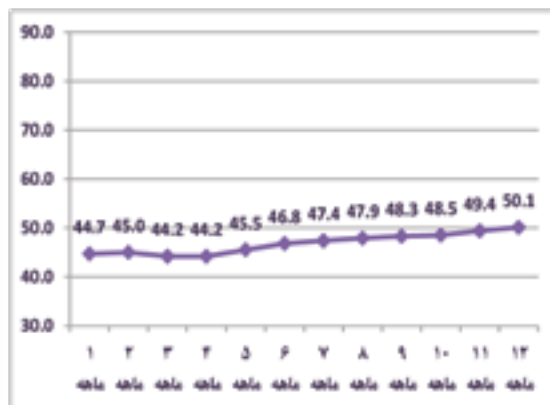
روند پوشش ظرفیت تولید ورق سرد

درصد پوشش ظرفیت تولید ورق پوششدار طی ۱۴ ماهه سال ۹۵

۱ ماهه	۲ ماهه	۳ ماهه	۴ ماهه	۵ ماهه	۶ ماهه	۷ ماهه	۸ ماهه	۹ ماهه	۱۰ ماهه	۱۱ ماهه	۱۲ ماهه
۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳	۴۴,۳۳



ظرفیت استفاده شده تولید ورق پوششدار کشور



روند پوشش ظرفیت تولید ورق پوششدار

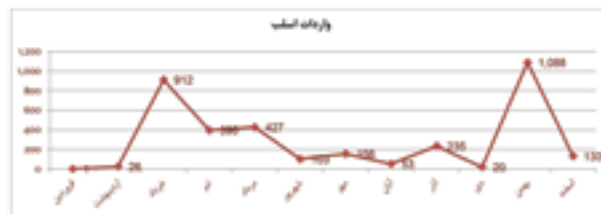
تولید اسلب طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
اسلب	۷۸۶,۳۹۷	۷۸۱,۲۲۸	۸۷۶,۸۹۸	۸۸۰,۸۰۸	۷۷۶,۸۱۸	۷۵۶,۷۵۶	۷۶۹,۸۸۶	۷۵۶,۰۰۰	۷۰۰,۵۶۸	۷۶۸,۸۹۷	۷۷۶,۸۱۸	۷۵۸,۸۹۶



واردات اسلب طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
اسلب	۱	۶۸	۹۱۷	۷۱۸	۶۱۸	۱۰۵	۱۵۸	۱۰۰	۲۷۲	۲۰۰	۲۰۰	۱۰۰



صادرات اسلب طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
اسلب	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶	۱۸۹,۸۹۶



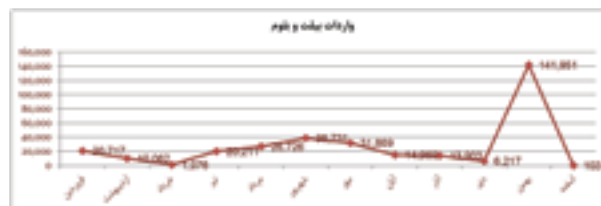
تولید بلیت و بلوم طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
بلیت و بلوم	۷۶۸,۸۹۷	۷۶۸,۸۹۷	۸۷۶,۸۹۸	۸۸۰,۸۰۸	۷۷۶,۸۱۸	۷۵۶,۷۵۶	۷۶۹,۸۸۶	۷۵۶,۰۰۰	۷۰۰,۵۶۸	۷۶۸,۸۹۷	۷۷۶,۸۱۸	۷۵۸,۸۹۶



واردات بلیت و بلوم طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
بلیت و بلوم	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰



صادرات بلیت و بلوم طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
بلیت و بلوم	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰





تولید تیر آهن طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
تیر آهن	۴۳,۷۸۵	۱۰۲,۹۹۸	۸۷,۶۹۰	۹۵,۴۰۷	۷۶,۶۹۸	۸۷,۹۹۵	۱۰۰,۶۶۱	۹۵,۹۹۰	۹۱,۵۹۹	۸۷,۷۸۷	۷۵,۳۶۳	۶۲,۶۴۵



واردات تیر آهن طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
تیر آهن	۱,۵۷۲	۱۱,۵۱۱	۱۷,۵۵۰	۱۵,۰۰۰	۱۵,۲۷۵	۱۵,۲۷۵	۱۵,۲۷۵	۱۵,۲۷۵	۱۵,۲۷۵	۱۵,۲۷۵	۱۵,۲۷۵	۱۵,۲۷۵



صادرات تیر آهن طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
تیر آهن	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰	۱۷,۵۵۰



تولید سایر محصولات فولادی طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
سایر محصولات فولادی	۲۷,۳۶۲	۳۲,۳۰۵	۳۰,۷۱۴	۲۸,۶۷۳	۲۸,۶۷۳	۲۸,۶۷۳	۲۸,۶۷۳	۲۸,۶۷۳	۲۸,۶۷۳	۲۸,۶۷۳	۲۸,۶۷۳	۲۸,۶۷۳



واردات سایر محصولات فولادی طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
سایر محصولات فولادی	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸



صادرات سایر محصولات فولادی طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
سایر محصولات فولادی	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸	۱۰,۹۶۸



تولید میلگرد ملی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
میلگرد	۹۵۸,۱۹۹	۵۳۹,۹۳۰	۵۳۹,۵۹۹	۵۳۹,۵۹۹	۵۳۹,۵۹۹	۵۳۹,۵۹۹	۵۳۹,۵۹۹	۵۳۹,۵۹۹	۵۳۹,۵۹۹	۵۳۹,۵۹۹	۵۳۹,۵۹۹	۵۳۹,۵۹۹



واردات میلگرد ملی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
میلگرد	۱۱,۱۳۹	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵



صادرات میلگرد ملی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
میلگرد	۱۱,۱۳۹	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵



تولید ورق پوششدار ملی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
ورق پوششدار	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵	۹۸,۹۳۵



واردات ورق پوششدار ملی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
ورق پوششدار	۱۱,۱۳۹	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵



صادرات ورق پوششدار ملی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
ورق پوششدار	۱۱,۱۳۹	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵	۱۶,۵۵۵





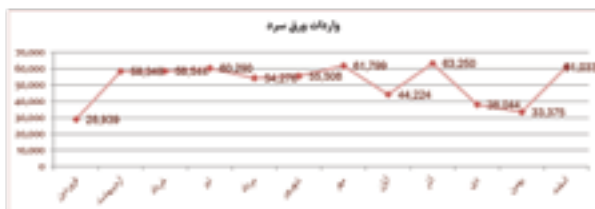
تولید ورق سرد طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	خرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
ورق سرد	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰	۱۳۷,۰۰۰



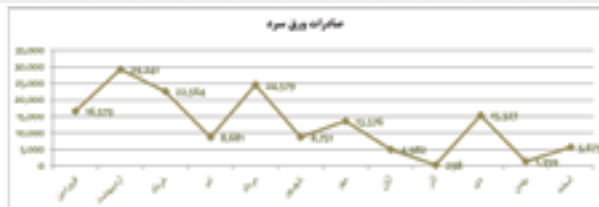
واردات ورق سرد طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	خرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
ورق سرد	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰



صادرات ورق سرد طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	خرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
ورق سرد	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۳,۰۰۰



تولید ورق گرم طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	خرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
ورق گرم	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶	۵۹۲,۱۳۶



واردات ورق گرم طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	خرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
ورق گرم	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰



صادرات ورق گرم طی ۱۲ ماهه سال ۹۵

نام محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	خرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
ورق گرم	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۴,۰۰۰





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 شیواز جنوبی، خیابان سامان، پلاک ۶۳ طبقه دوم، واحد شمالی

تلفکس: ۰۲۱ - ۸۸۶۱ ۲۹ ۲۷

پست الکترونیک: Fooladgostar.me@gmail.com

... و سازیم سیم به فولاد سخت



فولاد غرب آسیا

تولید کننده انواع ورق های فولادی (اسیدشویی، فول هارد، روغنی)



خطوط اصلی کارخانه:

- واحد اسیدشویی
- واحد بازیافت اسید
- واحد نورد تک قفسه ای شماره ۱ و ۲ (از عرض ۶۵۰ تا ۱۷۰۰ میلیمتر با قابلیت تبدیل ضخامت از ۱۸ تا ۲/۵ میلیمتر)
- واحد شستشوی الکترولیتی
- واحد عملیات حرارتی (گرید ۱۴، ۱۳، ۱۲، ۱۱)
- واحد نورد سطحی (اسکین پاس)
- واحد اصلاح ورق و بازرسی
- واحد رول شاپ
- واحد بسته بندی
- واحد تولید هیدروژن
- واحد تولید نیتروژن
- واحد تقلیل فشار گاز طبیعی
- پست اختصاصی ۶۳/۲۰ کیلو کیلوولت
- واحدهای تصفیه آب
- واحد تولید بخار
- واحد تولید هوای فشرده
- واحد تولید آب دمن
- تعمیرگاه مرکزی
- ساختمان های جنبی

مصارف ورق های فولاد غرب آسیا:

لوازم خانگی، صنایع خودرو سازی، کاربرد کششی، کشش عمیق، لوله و پروفیل و لوله های صنعتی، گالوانیزه و رنگی، صنایع بسته بندی و سازه های سبک صنعتی، صنایع فلزی، شبکه سازی و ماشین سازی

- Home Appliance, Automotive Body, Drawing and Deep Drawing, Furniture's Pipe, Galvanized and Colored, Packing Industries, Industrial & Light Structures

ISO 9001, ISO 14001

OHSAS 18001



کارخانه: قم، سلفچگان. کیلومتر ۳۵ جاده سلفچگان به دلیجان، کارخانه فولاد غرب آسیا • کدپستی: ۳۷۴۶۱-۸۲۵۱۱

فکس: ۳۳۶۷۹۵۲۲ - ۲۵ • واحد فروش: ۲۷ و ۲۱ ۳۳۶۷۹۵۲۱ - ۲۵ • واحد روابط عمومی: ۰۶ ۳۳۶۷۹۵۲۲ - ۲۵

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان سرافراز، خیابان هفتم، پلاک ۱۴، ساختمان فولاد، طبقه دوم • کدپستی: ۸۴۳۱۳ - ۱۵۸۷۶

تلفن: ۰۲۱ - ۸۴۳۳۹۲۰۰ • پست الکترونیک فروش: sales@wasco.ir • پست الکترونیک روابط عمومی: info@wasco.ir

www.wasco-ir.com



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 بهشتی - بعد از سپهر روی - خیابان کاووسی شر.
کرجه و تنگی: شماره ۱۰
تلفن: ۸۸۱۷۰۹۶۱-۷ ۸۸۱۷۰۹۶۱-۷
کرجه و تنگی: ۱۵۷۷۸۱۵۷۱۷
دورنگار: ۸۸۱۷۰۹۶۱
کارخانه: اهر - یک کیلومتر ۵ جاده اهر به تاکستان - پشت پست ۱۳۰ کیلومتر ولت
www.wasteelco.com info@wasteelco.com



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، مبارکه، شهرک صنعتی سه راه مبارکه، فاز دوم، خیابان دهم، پلاک ۱
 کد پستی: ۸۴۸۶۱۳۵۱۵۱
 تلفن: ۰۳۱-۵۲۳۷۴۴۴۰-۲ فکس: ۰۳۱-۵۲۳۷۴۴۴۰-۲ داخلی ۷
 دفتر فروش: تهران، خیابان الوند، کوچه ۳۱، پلاک ۲۲
 شماره تماس: ۰۲۱-۸۴۲۰۶





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
- کار آفرین برتر ملی در سالهای ۸۹ و ۹۰
- کارفرمای حامی 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
- کسب عنوان کار آفرین برتر و کارآمد ملی در سال ۹۲
- دریافت گواهینامه رعایت حقوق مصرف کنندگان در سال ۹۲



تلفن واحد فروش: ۵۲-۴۵۸۵۲۵۴۸ (۰۸۳)

تلفن: ۶۲-۴۵۸۵۲۵۵۸ (۰۸۳)

کارخانه: کرمانشاه - کیلومتر ۳۵ جاده کرمانشاه - هرسین



021-44013302

تلفکس: ۲۲۸۴۱۴۶۰ و ۲۲۸۴۱۵۹۶ (۰۲۱)

دفتر تهران: خیابان پاسداران نگارستان هفتم - شماره ۲۵



021-44013302

WWW.JAHANFOULAD-CO.COM

jahanfouladco@Gmail.com



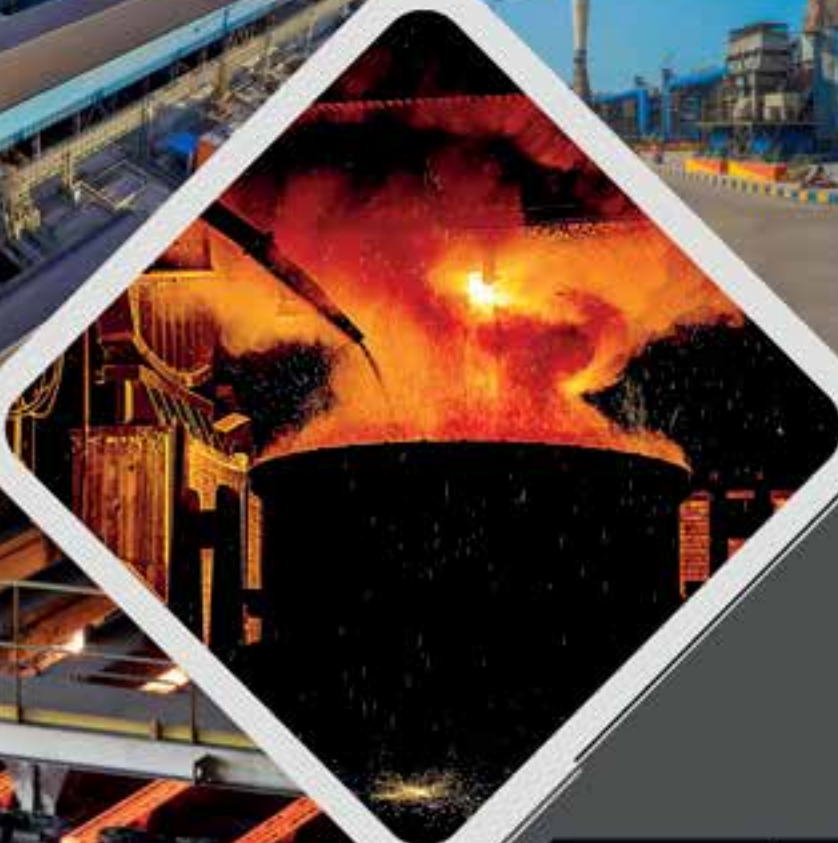


شرکت سیمافولاد جهان

● تولیدکننده میلگرد A2 و A3 در انواع سایزها

- کارخانه: کرمانشاه، کیلومتر ۳۵ جاده هرسین
- تلفن واحد فروش: ۵۱ - ۵۰ ۲۵ ۸۵ ۴۵ (۰۸۳)
- simafouladco@gmail.com

فولاد کاوه جنوب کیش



حضور در جمع

سه تولید کننده

برتر فولاد

شرکت فولاد کاوه جنوب کیش

SKS

South Kaveh Steel Co.

South Kaveh Steel co

No.12, Alavi Building, Shahid Golabi st., Karim khan zand Ave., Tehran, Iran
Tel: +982188931452-3 & Fax: +98 88916544 P.O. Box: 14155-1683

Km 13 Shahid Rajaei Highway, P.G.S.E.Z, Bandar Abbas, Iran
Tel: +98 7633530280 Fax: +98 7633530338 postal code: 7917175876

www.sksco.ir

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 - کانون 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 ازنا (۱/۹ میلیون تن در سال)
- فولاد سرمد ابرکوه (۶۰۰ هزار تن در سال)
- نورد مبارز اگرس / فولاد کویر / فولاد بافق / 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 سبأ (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 آب رسانی ریخته گری شماره ۵ مجتمع فولاد مبارکه
- سیستم انتقال مواد گل گهر
- نورد بردسیر (۵۰۰ هزار تن میلگرد در سال)

دفتر مرکزی:

اصفهان - خیابان دانشگاه

تلفن مستقیم: ۳۶۲۷۵۷۰۲ - ۳۶۲۷۹۲۱۸ (۳۱-۹۸+)

تلفن: ۱۴ - ۳۶۲۶۸۰۰۱ (۳۱-۹۸+)

۱۷ - ۳۶۲۷۲۹۱۴ (۳۱-۹۸+)

۲۱ - ۳۶۲۷۹۲۱۹ (۳۱-۹۸+)

فاکس: ۳۶۲۷۹۲۲۳ (۳۱-۹۸+)

کدپستی: ۸۱۷۳۹ - ۳۹۷۹۱

دفتر تهران:

میدان فاطمی - خیابان شهید بهرام مصیری

(کوپه کامران سابق) - شماره ۱۸

تلفن: ۸۸۹۲۶۷۷۶ - ۸ (۳۱-۹۸+)

نمابر: ۸۸۸۹۰۳۵۵ (۳۱-۹۸+)

کدپستی: ۱۴۱۵۸۹۳۶۳۱

www.fooladtechnic.ir

info@fooladtechnic.ir



سبد محصولات شرکت گسترش فناوری خوارزمی

- کاتالیست‌های ریفرمینگ گاز طبیعی واحدهای احیاء مستقیم سنگ آهن (هرسه نوع فعال، نیمه فعال و خنثی)
- کاتالیست‌های ریفرمینگ اولیه بخار آب گاز طبیعی (پتاس دار و بدون پتاس)
- کاتالیست‌های ریفرمینگ ثانویه و اتوترمال
- کاتالیست‌های ریفرمینگ خشک گاز طبیعی (هر دو نوع فعال و نیمه فعال)
- کاتالیست‌های دما بالا و دما پائین انتقال گاز - آب
- انواع پایه کاتالیست‌های آلومینائی، منیزیتی و آلومینوسیلیکاتی
- جاذب‌ها و کاتالیست‌های سولفور زدائی بهبود یافته
- کاتالیست‌های تولید گاز احیاء و تجزیه آمونیاک
- قطعات سرامیکی ویژه و مهندسی
- نمک خالص فلزات پایه
- بازیابی و احیاء خارج از رآکتور کاتالیست‌های مستعمل

شرکت گسترش فناوری خوارزمی



KHARAZMI Technology Development

Product Portfolio

- Natural Gas Reforming Catalysts used in DRI Plants (All types of High Active, Semi Active and Inert)
- Natural Gas Primary Steam Reforming Catalysts (Alkalized and non-Alkalized)
- Secondary and Auto-thermal Reforming Catalysts
- Natural Gas Dry Reforming Catalysts
- High & Low Temperature Water-Gas Shift Catalysts
- Different Grades of Alumina, Magnesia and Alumina-silicate Based Catalyst Carriers
- Promoted Sulfur Removal Adsorbent and Catalysts
- Ammonia Dissociation Catalysts
- Endo-gas and Exo-gas Generation Catalysts
- High Pure Base Metal Salts
- Recovery and off-site Regeneration of Spent Catalysts

آدرس: استان البرز، جاده مخصوص کرج، گرمدره، بلوار امیرکبیر (خیابان کوهک)، کوهک چهارم، پلاک ۴۶
کدپستی: ۳۱۶۴۸۸۳۱۷۱ | تلفن: ۳۶۱۰۸۳۰۹ - ۳۶۱۰۸۳۱۷ - ۳۶۱۰۸۱۲۲ - ۳۶۱۰۸۱۲۸ - فکس: ۳۶۱۰۸۱۲۸ - ۲۶

Address: No. 46, 4th Kuhak St., Amirkabir Blvd., Garmdareh, Karaj-Makhsos Rd.,
Alborz Province, Iran | Postal Code: 31648-83171

Tel: +98 26 - 36108309, 36108317, 36108122 | Fax: +98 26 - 36108128

Email: Info@kharazmi-rt.com

www.kharazmi-rt.com





ساباستیل

مجتمع صبا فولاد زاگرس

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



هدف، بهترین کیفیت است

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

www.sabasteel.ir
info@sabasteel.ir



ارتعاش گستر پیمان

طراح و تولید کننده اتصالات انعطاف پذیر تحت لیسانس LBH دانمارک



لرزه گیر لاستیکی



پارچه نوز چند لایه



شیلنگ های فلکسیبل خردشومی



اتصال پارچه ای



اتصالات آکاردیونی



اتصال آکاردیونی مغصلی

تولیدات :

روانکارهای صنعتی (مینرال و سنتتیک)

- روغن های هیدرولیک (HFDR , HFCD , HFDU)
- روغن دنده (ویسکوزیته ۶۸ تا ۱۰۰۰) مینرال , PAG , PAO
- روغن کمپرسور های معادل کمپرسورهای IR , SCREW
- روغن کمپرسورهای برودتی (R12 , R22 , R134a , ...)
- روغن نورد سرد و گرم
- روغن توربین
- روغن ترانس سنتتیک (تپ II)
- روغن قالب ریخته گری مداوم (CCM)

مواد شیمیایی تصفیه و بهسازی آب

- آنتی اسکالانت واحد RO
- رسوب زدا اسمز معکوس (مواد مورد مصرف در CIP)
- بایوساید
- ممانعت کننده از رسوب و خوردگی
- پلی الکترولیت (کاتیونی و آنیونی)
- ضدخوردگی

مواد شیمیایی ویژه

- PSA
- ENSA
- آلکالین ها
- ضدخوردگی اسید
- دترجنت خطوط اسکین و تمپر

