



سال یازدهم، شماره ۶۹، مهر ماه ۱۳۹۵ قیمت ۱۲۰۰۰ تومان نشریه انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

Iranian Steel Producers Association Magazine

No. 69 / Sep 2016 Price: \$5

چیلان
CHILAN
www.chilanonline.com

به همراه:

- تحلیل‌هایی از صنعت فولاد ایران و جهان
- آمار و تحلیل بازار فولاد
- رصد وقایع فولاد ایران و جهان
- گزارش‌های انجمن‌های جهانی، داخلی و منطقه‌ای در خصوص تولید و صادرات فولاد
- جدیدترین فعالیت‌ها و برنامه‌های شرکت‌های فولاد و صنایع مرتبط
- نقطه نظراتی از مدیران فولاد، کارشناسان اقتصادی و دولتمردان

برونده ویژه این شماره «چیلان» برای:

تضاد منافع در زنجیره فولاد

Pioneer

in

DRI Catalyst Production

for

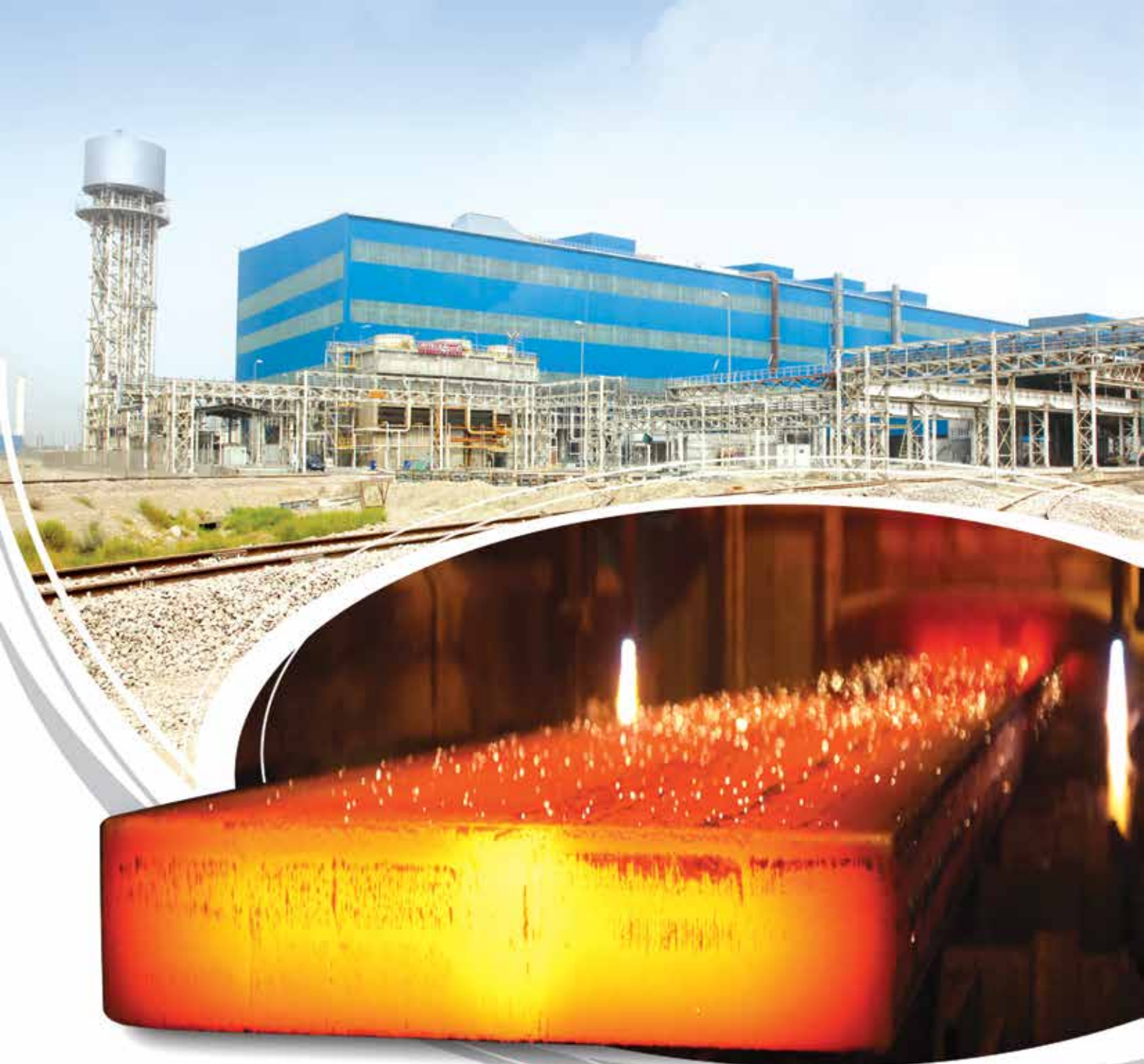
Steel Industries



نفت و گاز سرو
SARV Oil & Gas
Industries Development CO.



WWW.SARVCO.IR



شرکت فولاد هرمزگان

پیشرفته ترین کارخانه فولادی کشور

HORMOZGAN STEEL COMPANY



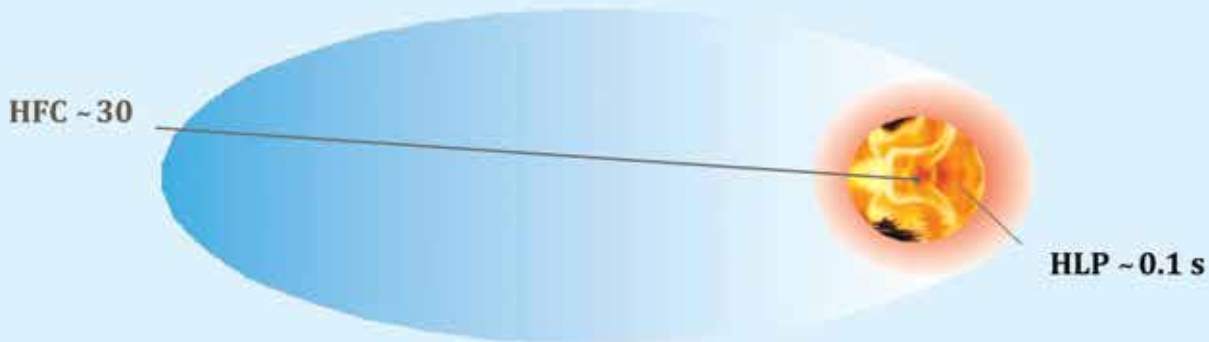
تهران، یادگار امام شمال، بعد از پل نیاپش، خروجی سرو، نیایش غرب، ابتدای خیابان کوهستان، کوچه گل آکین، پلاک ۴، ساختمان فولاد مبارکه اصفهان، طبقه دوم شرکت فولاد هرمزگان کد پستی ۱۹۹۳۱-۱۹۸۱۱
تلفن مستقیم فولاد هرمزگان: ۰۲۱-۲۲۰۸۸۱۴۸ فاکس فولاد هرمزگان: ۰۲۱-۲۲۰۸۷۰۸۵
تلفن دفتر اصفهان: ۰۳۱-۳۶۶۸۹۷۰۷ دورنگار: ۰۳۱-۳۶۶۸۹۷۰۵

نشانی کارخانه و دفتر مرکزی: بندر عباس، کیلومتر ۱۳ جاده بندر شهید رجایی
کد پستی ۷۹۱۷۱-۷۶۳۱۹ تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۳۰۰۰۳-۸ دورنگار: ۰۷۶-۳۳۵۵۰۴۷۵
تلفن واحد فروش: ۰۷۶-۳۳۵۳۰۰۲۹ تلفن روابط عمومی: ۰۷۶-۳۳۵۳۰۰۴۵ و ۳۰
WWW.HOSCO.IR INFO@HOSCO.IR

« مقایسه سیالات هیدرولیک HLP و HFC »

سیالات هیدرولیک از مصارف عمده روانکاری در صنایع مختلف می باشند. در صنایع فلزات و معادن که خطر وقوع آتش سوزی و انفجار بیشتر می باشد، بی شک مدیریت صحیح زمان، موثرترین عامل در ممانعت از بروز خسارات جبران ناپذیر انسانی و اقتصادی می باشد. روغن های هیدرولیک HLP (پایه معدنی)، عامل اصلی گسترش حریق به محیط اطراف می باشد. اما جایگزینی و مصرف سیالات سنتتیک مانند روغن هیدرولیک ضد آتش HFC (پایه آب و گلیکول) مانع از گسترش دامنه حریق شده و زمان لازم جهت کنترل و مهار حریق را فراهم می سازد.

(جهت دریافت نسخه کامل مقاله، با ما تماس حاصل فرمایید)



سیال هیدرولیک ضد آتش (HFC) ULTRA SAFE 620 VG 46

- ❖ ساختار همگن در فصول سال (ثبات ساختار)
- ❖ ممانعت از رشد باکتری و قارچ
- ❖ سازگار با محیط زیست (BIODEGRADABLE)
- ❖ دارای تأییدیه بین المللی DANIELI
- ❖ مطابق با گزارش 7TH LUXUMBURGE REPORT

PETROFER - TURKEY

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi,
10008 Sokak No: 1, 35620 Çiğli - İZMİR,
TURKEY

Tel: (+90) 232 376 84 45
Fax: (+90) 232 376 79 42

Website: www.petrofer.com.tr
Email: info@petrofer.com.tr

PETROFER - IRAN

Unit 6, 5th Floor, Eghbal Melli Ave., Kaj Sq.,
Sa'adat Abad St., DAYAN Lubricant Supplier
Co., TEHRAN, IRAN

Tel: (+98) 21 22 11 60 77
Fax: (+98) 21 22 11 60 78

Website: www.dayanoilco.com
Email: petrofer@dayanoilco.com



شرکت فولاد البرز ایرانیان



FOOLAD ALBORZ IRANIAN COMPANY (FAICO)

شرکت فولاد البرز ایرانیان (فایکو) در سال ۱۳۹۱ تاسیس شده است، و در زمره بزرگترین تولید کنندگان میلگرد (ساده و آجدار) و مقاطع فولادی می باشد. هر کدام از خطوط تولید میلگرد و مقاطع، به تنهایی دارای ظرفیت ۷۰۰،۰۰۰ تن در سال می باشند که تنوع محصولات تولیدی آن شامل میلگردهای با قطر ۸ تا ۳۲ میلیمتر، نبشی های پال مساوی و نامساوی و انواع پروفیل های U، I و H مطابق با استاندارد های معتبر ملی و بین المللی می باشند. شرکت فایکو تحت مالکیت یک شرکت شناخته شده و خوش نام بازرگانی و با مدیریت تیم مجرب فنی در شهر ساری واقع شده است و دارای دسترسی آسان به هر دو بازار داخلی و بین المللی می باشد. به کارگیری آخرین فن آوری روز دنیا در کلیه تجهیزات خطوط تولید، پست اختصاصی برق ۲۳۰/۲۰ با ظرفیت ۴۵ مگاوات، ایستگاه اختصاصی راه آهن متصل به سیستم ریلی سراسری و ۱۳۰/۰۰۰ متر مربع فضای مجتمع شامل ۹۰/۰۰۰ متر مربع سالن های سرپوشیده تولید، از سایر ویژگیهای مجتمع فولاد البرز ایرانیان (فایکو) می باشد.

دفتر فروش: تهران، خیابان اقدسیه، مرکز خرید صاحبزانبه، طبقه ۴، واحد ۱۴

فکس: ۲۶۱۵۱۰۲۹

تلفن: ۲۵۹۷۹ / ۲۶۱۵۰۹۲۳



شماره ۶۹- مهر ماه ۱۳۹۵- ۱۲۰۰۰ تومان



۷	سرمقاله
۳۴	رویداد
۲۶	اخبار داخلی
۲۸	اخبار خارجی
	نقطه نظر
۳۰	تحلیل بازار
۳۲	تحلیل صنعت و بازار فولاد ایران در یک ماه گذشته
۳۹	انعکاس
۴۰	گزارش و گفتگو
۴۱	پیاده سازی راهبردهای اقتصاد مقاومتی بر پایه تولید صادرات محور فولاد
۴۲	ظرفیت سنجی زنجیره فولاد از تضاد منافع فولادی ها جلوگیری می کند
۴۴	ساختار مالیاتی کشور ضد تولید و بانکداری آن خسته و ناکارآمد است
۴۵	استراتژی افزایش صادرات به جای کاهش تولید
۴۶	تولید گسترده ریل ذوب آهن منتظر چراغ سبز راه آهن
۴۷	معرفی
۴۸	باید بیش از این ها به تولیدات داخلی اهمیت داده شود
۵۹	همه علیه چین، چین علیه همه
۶۴	گزارش چیلان از کنفرانس مثال اکسپرت دبی
۷۰	دیدگاه
۷۲	بوریس
۸۰	سنگ آهن
۸۶	یادداشت
	لزم و هوشمندی کسب و کارهای صنعت فولاد
	تحلیل و مقاله
	شاخص های چالش رقابت پذیری در صنعت فولاد ایران در مقایسه با هند و ترکیه
	آمار و جداول

Report 89
News 94

صاحب امتیاز: انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

مدیر مسئول: سیدرسول خلیفه سلطانی

سیاستگذاری: حمیدرضا طاهری زاده، سعید رئوفی

سردبیر: سید احمد عسکری

طرح و اجرا: مونا قهاری

مدیر داخلی: مریم رحیمی

سازمان آگهی و اشتراک: محسن احمدی، پیمان مرادی

خبرنگار: مائده صالح

با تشکر از:

آقایان: مهدی کرباسیان - بهرام سبحانی - احمد صادقی - محمد فاطمیان - سید حسین احمدی - بهادر احرامیان - بهمن تجلی زاده - احمد خورش - سید رضا شهرستانی - مرتضی آقاجانی - احمددنیانور - احسان دشتیان - جهاندار شکری - منصور یزدی زاده - کیوان جعفری طهرانی - علی اصغر پورمند - نوید ایزد پناه - بهرام شکوری - تقی ممتازان - ناصر تقی زاده - وحید یعقوبی - تورج امینی - حسین لطفی - شاهرخ امان پور و خانم یولیا فیلالی انصاری

همکاران این شماره:

مریم رحیمی - مائده صالح - محسن احمدی - پیمان مرادی - محمد رضا دانشگر - جواد فلاح - ریحانه سرلک - محمد خیری - مریم رضازاده

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

تلفکس: ۰۲۱- ۸۸ ۱۰ ۵۹ ۲۸

Email: mag@chilanonline.com

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



شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان
با اطمینان بسازید

افتتاح بزرگترین کارخانه تولید ریل خاورمیانه
در شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان

تولید ریل ملی

اقدام و عمل

اقتصاد مقاومتی

توسعه شبکه ریلی

کاهش آلودگی محیط زیست

فرصت ها و چالش های پیش روی صنعت فولاد ایران



دکتر بهرام سبحانی
مدیرعامل فولاد مبارکه اصفهان

تقریباً در چهار دهه گذشته هر جا صحبت از توسعه صنعتی کشور در میان بوده است، سرمایه گذاری در صنعت فولاد به عنوان صنعتی که در ایران مزیت های نسبی فراوانی دارد در اولویت اول قرار گرفته است.

وجود منابع عظیم گاز طبیعی و ذغال سنگ، معادن غنی سنگ آهن، بازار بکر داخلی و کشورهای همجوار، دسترسی به آب های آزاد، نیروی کار جوان تحصیل کرده و جویای کار، اشتغال زایی بالای صنعت فولاد در زنجیره تولید از معدن تا محصول نهایی، تسلط بر تکنولوژی، رشد جمعیت و برنامه های توسعه ای کشور از جمله مزایای نسبی هستند که همواره مد نظر بوده و سرمایه گذاران بخش خصوصی و دولتی با تکیه بر این مزیت ها برنامه های کوتاه مدت و بلند مدتی را برای توسعه این صنعت تدوین نموده اند. از شاخص ترین و اصلی ترین این برنامه ها، پیش بینی رسیدن به ظرفیت ۵۵ میلیون تن در افق ۱۴۰۴ است که در سند چشم انداز به عنوان سند بالادستی صنعت فولاد منظور شده و به شدت بر آن تاکید می شود.

در حالیکه رسیدن به ظرفیت ۵۵ میلیون تن در ۱۰ سال آینده از دید برخی از دست اندکاران هدفی بسیار خوشبینانه و غیر قابل دسترس می باشد با نگاهی به بیش از ۲۰ میلیون تن ظرفیت منصوبه فعلی و ظرفیت های در دست ساخت طرح های استانی و طرح های توسعه ای و در حال اجرا در شرکت های فولاد مبارکه، فولاد خراسان، کاوه جنوب، میدکو، گل گهر، چادرملو و ... متوجه خواهیم شد که رسیدن به ظرفیت ۵۵ میلیون تن طی ۱۰ سال آینده چندان هم غیر قابل دسترس نخواهد بود و قطعاً اگر به مشکلات سر راه سرمایه گذاری برای توسعه این صنعت توجه شود رسیدن به این ظرفیت شاید مشکل باشد ولی غیر ممکن نیست. اگر چه همه آنچه که به عنوان مزیت های نسبی صنعت فولاد روی آن تکیه شده واقعیت دارد و تجمیع این مزایا به صورت یکجا در یک کشور نه فقط در منطقه بلکه در جهان بی بدیل است اما توجه به چالش های موجود این صنعت چه برای ظرفیت های فعلی و چه برای توسعه های آتی که در راستای رسیدن به ظرفیت پیش بینی شده در سند چشم انداز اجرا خواهد شد نیز از اهمیت ویژه ای برخوردار است و کم توجهی یا نادیده گرفتن هر یک از آن ها می تواند سرمایه گذاری ها را در بازار رقابتی امروز با چالش جدی مواجه ساخته و حتی زمین گیر کند.

بدیهی است پرداختن به این چالش ها از حوصله این نوشتار خارج است و جا دارد در فرصت دیگری به تفصیل به آنها پرداخته شود ولی به صورت اجمالی فهرست وار به مهمترین آنها اشاره می گردد.

۱ ظرفیت، نوع تولیدات و کامل بودن زنجیره تولید: فضای رقابتی امروز و حضور قدرتمند شرکت های بزرگ فولادی به عنوان بازیگران اصلی بازار با قیمت تمام شده پایین، توان رقابت از بسیاری تولیدکنندگان را گرفته و با احداث واحدهای کوچک و هزینه های تمام شده بالا نمی توان با آن ها رقابت کرد. از طرفی، تکمیل نبودن زنجیره تولید از سنگ آهن تا محصول نهایی تنش بین واحدهای بالادستی و مصرف کننده پایین دستی بر سر تعیین قیمت فروش را افزایش داده و هرچه شرایط بازار محصول نهایی سخت تر و رقابتی تر شود این چالش پر رنگ تر جلوه می کند. بنابر این برای واحدهای جدید ظرفیت های بالا (حداقل ۲ میلیون تن) به صورت زنجیره کامل و برای واحدهای موجود ادغام مالکیت عمودی برای تکمیل کردن زنجیره تولید و ادغام افقی برای اقتصادی کردن ظرفیت تولید توصیه می گردد.

۲ تولیداتی با نگاه به بازارهای صادراتی: با فرض رسیدن به جمعیت حدود ۱۰۰ میلیون نفر در سال ۱۴۰۴ و افزایش مصرف سرانه از ۲۳۰ کیلوگرم فعلی به ۳۵۰ کیلوگرم، مصرف سالانه به ۳۵ میلیون تن بالغ می گردد. ایجاد ۵۵ میلیون تن ظرفیت تولید به منزله حداقل ۲۰ میلیون تن صادرات است. بنابراین هرگونه سرمایه گذاری باید با تفکر صادراتی صورت پذیرد و محصولی تولید کرد که فروش آن در بازارهای جهانی امکان پذیر باشد.

۳ مکان یابی محل احداث: دسترسی آسان و ارزان به مواد اولیه و بازار فروش، دسترسی به آب، برق، گاز، راه آهن و جاده از مواردی است که اگر در مکان یابی محل استقرار به آن توجه نشود با توجه به هزینه های سنگین حمل و نقل و هزینه ایجاد زیرساخت ها به چالش بزرگی تبدیل می گردد.

۴ مسائل زیست محیطی: نادیده گرفتن و یا کم توجهی به مسائل زیست محیطی در هنگام طراحی و مکان یابی از چالش هایی است که در زمان بهره برداری مشکل ساز خواهد شد.

۵ تامین نقدینگی دوران ساخت و سرمایه در گردش: احتمالاً در شرایط فعلی تامین مالی از منابع خارجی برای احداث کارخانه امکان پذیر باشد ولی چالش اصلی بسیاری از صنایع پس از راه اندازی تامین سرمایه در گردش است که با توجه به حجم سنگین مورد نیاز در صنعت فولاد توجه ویژه ای را می طلبد.

موارد فوق نکاتی است که در ایجاد واحدهای جدید برای رسیدن به ۵۵ میلیون تن بایستی مورد توجه سرمایه گذار قرار گیرد ولی تکالیف مهمی هم در زمینه اکتشاف و آماده سازی معادن، تامین زیر ساخت های حمل و نقل از قبیل راه، راه آهن و اسکله، افزایش ظرفیت نیروگاه ها، افزایش ظرفیت تولید و توزیع گاز، ارائه تسهیلات مالی و ... بر عهده دستگاه های دولتی است که برای رسیدن به اهداف سند چشم انداز بایستی با جدیت دنبال و اجرا شود.

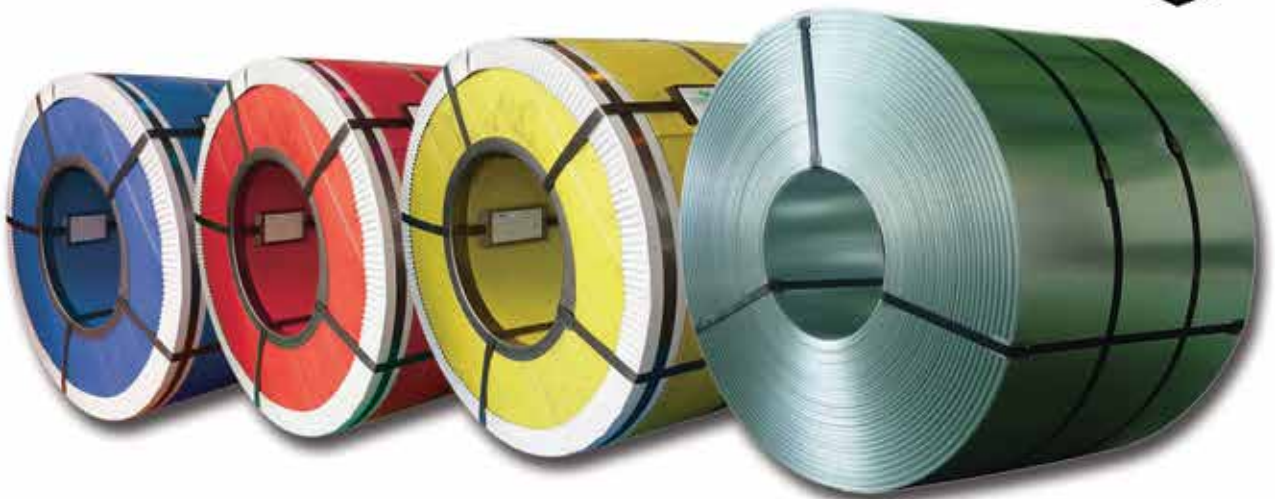


شرکت فولاد مبارکه اصفهان

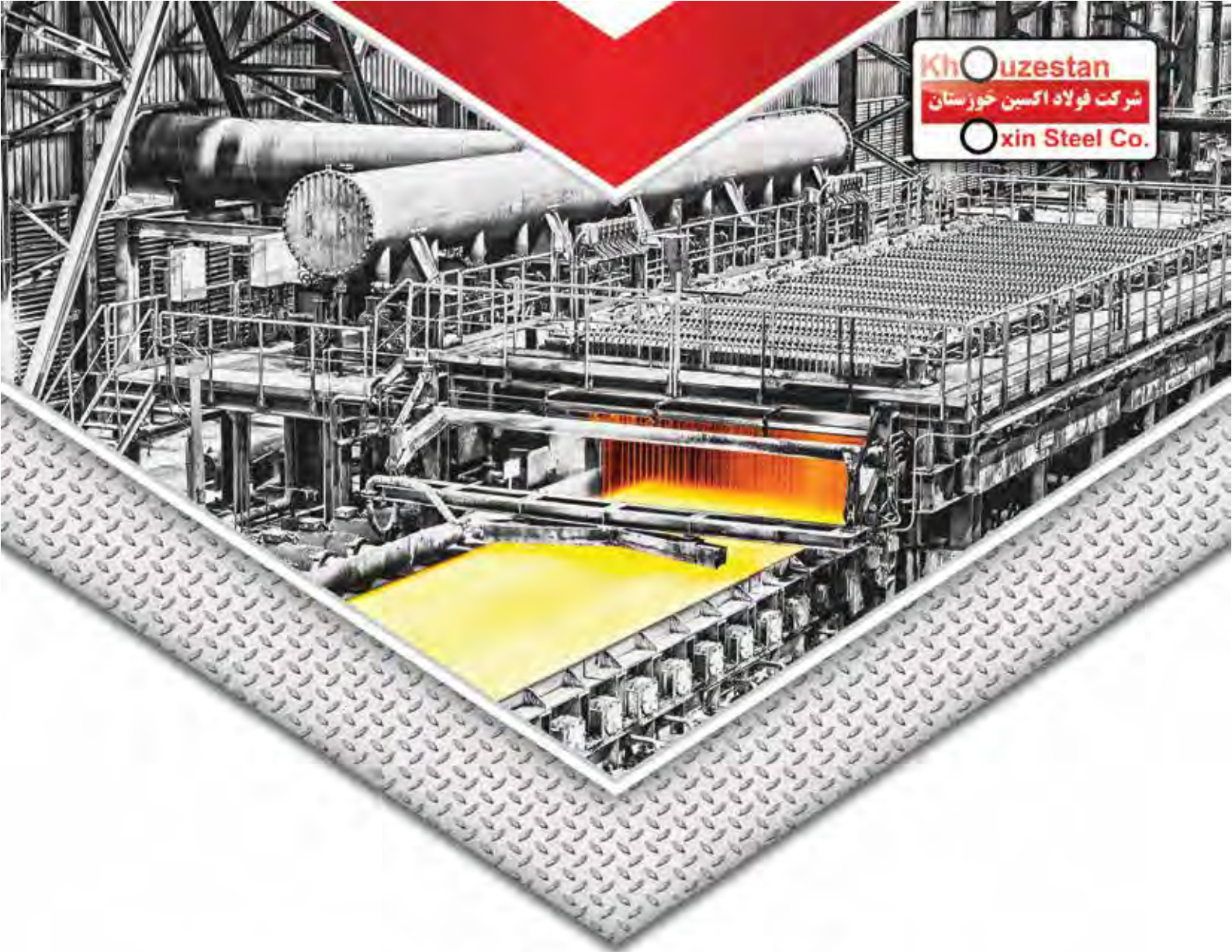
صادرات بیش از ۱۱ میلیون تن
محصولات فولادی تخت
از ابتدای بهره برداری تاکنون

**Mobarakeh
Steel Company**

www.msc.ir

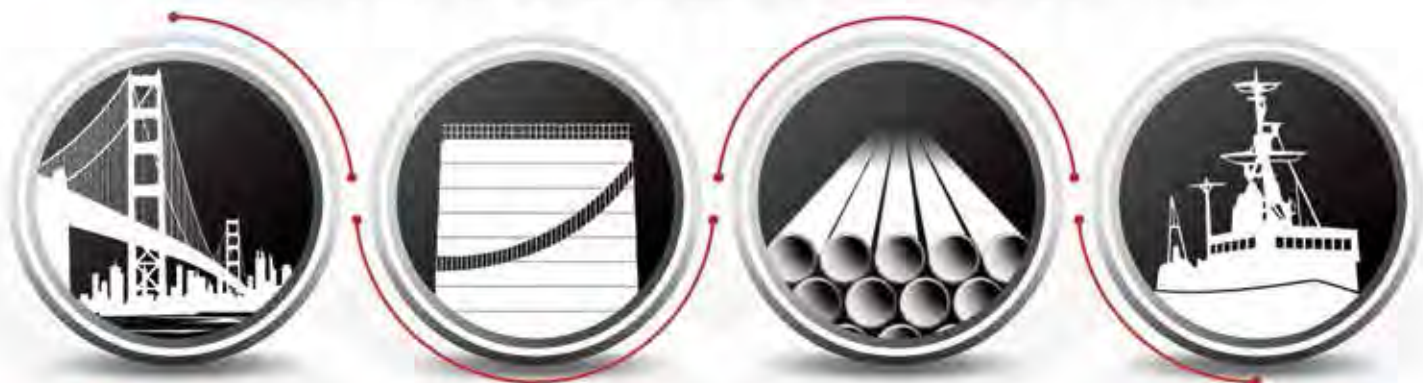


آرمان ما سربلندی جمهوری اسلامی ایران در جهان



KhOuzestan
 شرکت فولاد اگسین خوزستان
Oxin Steel Co.

KHOUZESTAN OXIN STEEL COMPANY



» اولین و تنها تولید کننده ورق های عریض فولادی و عملیات حرارتی شده در ایران و خاورمیانه «





شرکت فولاد امیرکبیر کاشان
(سهامی عام)

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.
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: ۱۹۶۷۷۳۱۱۹
تلفن های تماس: ۲۲ ۵۵ ۱۳ ۵۶ - ۲۲ ۵۵ ۱۶ ۲۴ - ۲۲ ۵۵ ۱۲ ۵۷ (۰۲۱)
فکس: ۲۲ ۵۵ ۱۳ ۵۱ (۰۲۱)
امور فروش دفتر تهران: ۲۲ ۶۵ ۸۳ ۴۵ (۰۲۱)



شرکت صنایع فرو آلیاژ ایران

بزرگترین تولیدکننده و صادرکننده فروسیلیسیم و میکروسیلیکا در ایران
(سهامی خاص)

فروسیلیسیم



3 - 10 mm



10 - 60 mm



0 - 3 mm



دفتر مرکزی: تهران، خیابان گاندی، خیابان بیست و یکم، پلاک ۶
تلفن دفتر مرکزی: ۸۸۷۹ ۷۰۳۳ ، ۸۸۷۷ ۹۳۳۰



فکس دفتر مرکزی: ۸۸۸۸ ۲۰۴۳

www.iranferroalloys.com

info@iranferroalloys.com

استاندارد ملی ۵۸۲۵



عامل اکسایش زدن در ذوب فولاد
عامل جوش از در ریخته گری چدن



شرکت ژاو روان ساز فشم
JAV RAVANSAZ

اصالت را از ما بخواهید

Ask Us Genuineness

تامین و توزیع انواع روغن های صنعتی و موتور، گریس ها، ضد یخ های خاص
و تولید انواع روغن های سفارش ویژه



تهران خیابان دماوند خیابان شهید سید اکبر میرحسینی

کد پستی: ۱۶۴۳۹۵۳۱۵۷ ساختمان شهریار طبقه ۳ واحد ۳۰

تلفکس: ۷۷۶۹۷۱۱۷-۰۲۱ خط ویژه: ۷۱۳۸۵

info@roghaniran.com www.roghaniran.com

fashami.oil@gmail.com

شرکت تخصصی گیربکسهای صنعتی

نمایندگی ها

- ELECON
- radicon
- benzlers



خدمات

- ساخت چرخدنده
- بازرسی فنی
- نگهداری
- اورهال
- مشاوره
- سمینار آموزشی

محصولات

- گیربکس صنعتی
- موتور گیربکس
- انواع کوپلینگ
- چرخدنده
- بک استوپ
- جک اسکرو
- الکتروموتور

www.cabrogroup.com



مجتمع فولاد نیک صدرای توس | سهامی خاص، شماره ثبت ۱۷۰۹۱

PVT., Reg No.: 17091 | Nik Sadra Steel Complex Co

Industrial, Agricultural | بازرگانی، صنعتی

- تولیدکننده مقاطع سبک ساختمانی و فولادی، انواع میلگرد آجدار A۴، A۳ سایز ۱۲ الی ۳۲، آج ۴۰۰-۵۰۰ و ۵۰۰-۵۰۰ طبق استاندارد ملی ایران
- با بسته شرایط فروش مدت دار و اعتباری مقاطع مورد نیاز پروژه‌های عمرانی و ساختمانی و صنوف کشور
- صادرات محصولات در غالب اعتبار اسنادی و اعتباری به کشورهای افغانستان، آسیای میانه و عراق



nik_sadra_steelco@yahoo.com

nik_nst@yahoo.com

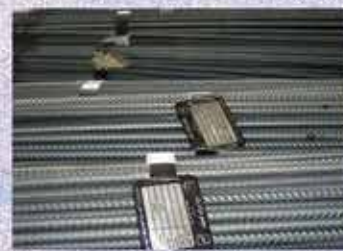
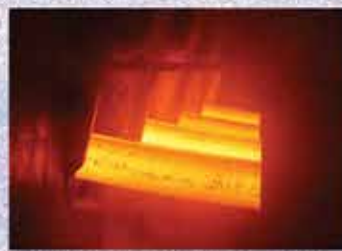
www.niksadra.com



آدرس کارخانه: مشهد، کیلومتر ۲۲ جاده آسیایی، شهرک صنعتی
فناوری های برتر، صنعت ۹ و ۱۱، قطعات ۲۵۸، ۲۵۷ و ۲۷۱
دفتر فروش: مشهد، میدان شهدا، ساختمان اداری توس، طبقه دوم، واحد ۱۲
دفتر بازرگانی: ۰۵۱-۳۷۱۳۹۰۸۰ - ۰۵۱-۳۷۱۳۰۱۰۰
تلفکس: ۰۵۱-۳۷۱۲۷۰۶۰



مجتمع فولاد صنعت بناب
Bonab Steel Industry Complex



ارائه کننده سبد کامل محصولات فولادی

میلگرد تیرآهن نبشی ناودانی شمش فولادی مفتول و فولادهای آلیاژی



دفتر تهران: خیابان احمد قصیر (بخارست) - کوچه ششم - پلاک ۳

تلفن: ۰۲۱ ۸۸۵۲ ۵۵۵۲ - ۴ فاکس: ۰۲۱ ۸۸۵۲ ۵۵۵۱

دفتر تبریز: خیابان آزادی - نرسیده به چهارراه آبرسانی - اول مهرگان پنجم پلاک ۳۳

تلفن: ۰۴۱ ۳۳۳۷ ۵۹۵۰ - ۷ فاکس: ۰۴۱ ۳۳۳۷ ۰۴۸۷

کارخانه: بناب - شهرک صنعتی بناب

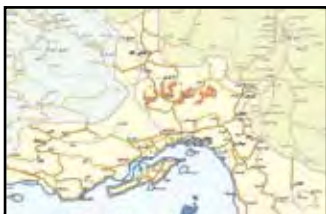
تلفن: ۰۴۱ ۳۷۷۸ ۰۶۱۰ فاکس: ۰۴۱ ۳۷۷۸ ۰۶۲۲

www.mfbco.ir



رویداد

اخبار داخلی



طرح های فولادی استان هرمزگان در چه وضعیتی است؟

◀ فاز نخست پروژه صبا فولاد به ظرفیت ۱.۵ میلیون تن که توسط صندوق بازنشستگی در منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس در حال اجراست، تا پایان سال ۹۵ به بهره برداری می رسد.

جاسم جادری، استاندار هرمزگان پیشرفت فیزیکی این طرح را خوب ارزیابی کرد و گفت: چند طرح فولادی شامل تولید گندله و افزایش ظرفیت در منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس و شهرهای میناب و سیریک (فولاد آنامیس) وارد مرحله تولید می شود و امیدواریم که فاز اول گندله سازی نیز تا پایان امسال به بهره برداری برسد. وی افزود: با بهره برداری از برخی واحدهای جدید در استان هرمزگان، میزان تولید فولاد در استان به ۳ میلیون تن افزایش یافت.

گفتنی است، از ۱۲ میلیون تن فولاد برنامه ریزی شده در این منطقه، حدود ۸.۵ میلیون تن در حال اجرای پروژه ها است و ۳ میلیون تن به مرحله تولید رسیده است.



ارزش صادرات زنجیره فولاد ایران ۶۲ درصد رشد کرد

◀ ارزش صادرات زنجیره فولاد در ۵ ماهه نخست امسال به یک میلیارد و ۲۹۳ میلیون دلار رسید که رشد ۶۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته است.

به گزارش چیلان به نقل از ایمیدرو، از ابتدای سال جاری تا پایان مرداد ماه ۹۵ ارزش صادرات محصولات معدنی و صنایع معدنی از ۲.۹ میلیارد دلار عبور کرد این در حالی است که در همین مدت ارزش واردات این محصولات به کشور به ۱.۴ میلیارد دلار رسید.

همچنین ارزش صادرات ۵ ماه امسال در مقایسه با عملکرد مدت مشابه سال ۹۴ با رشد ۲۳ درصدی همراه شد. در ۵ ماه سال قبل ارزش صادرات محصولات معدنی و صنایع معدنی به ۲.۳ میلیارد دلار رسیده بود.

نکته قابل توجه در تجارت این بخش، رشد صادرات زنجیره فولاد ۶۲ درصد، مس ۴۷۱ درصد، روی ۲۴ درصد، سرب ۴۵ درصد، مولیبدن ۱۴۷ درصد، کروم ۱۸ درصد و میکا ۸۶۱ درصد است. در این مدت ارزش صادرات زنجیره فولاد به یک میلیارد و ۲۹۳ میلیون دلار افزایش پیدا کرد.

طبق این گزارش، از ابتدای فرودین تا پایان مرداد ماه ۹۵ ارزش واردات محصولات معدنی و صنایع معدنی با کاهش ۲۶ درصدی همراه شد و به ۱.۴ میلیارد دلار رسید. این در حالی است که ارزش واردات مدت مشابه سال قبل، بیش از ۱.۹ میلیارد دلار بود.

افتتاح دو طرح از فولادهای استانی در دوره اول ریاست جمهوری روحانی

سوی دیگر همچنین هنوز بیش از نیمی از برنامه طرح های معدنی و صنایع معدنی باقی مانده است که ۱۱ پروژه آن باید تا سال آینده، به عنوان سال پایانی عمر دولت یازدهم به پایان برسد که از جمله آنها واحدهای احیای مجتمع های فولاد بافت و سبزوار، واحدهای ۲.۵ میلیون تنی فولاد شرق کاوه و فولاد خراسان و ... هستند. ۲۵ پروژه دیگر شامل کنسانتره پنج میلیون تنی مبارکه و ... نیز باید تا پایان سال ۱۳۹۸ تکمیل شوند و به بهره برداری برسند.

صنایع معدنی را نشان می دهد که تا سال ۱۳۹۸ باید به پایان برسند. پیش از این نیز ایمیدرو در گزارش عملکرد خود در سه سال اول عمر دولت یازدهم به معاون اول رییس جمهور، از فعال سازی ۱۵ طرح معدنی راکد و تعریف ۲۳ طرح معدنی جدید در سه سال اول عمر دولت یازدهم به ارزش مجموعاً ۱۱.۱ میلیارد دلار خبر داده بود. در برنامه هفت ساله این ساز مان نیز که از ابتدای دولت یازدهم آغاز شده تا پایان سال جاری ۳۶ طرح معدنی و صنایع معدنی تعریف شده است. از

◀ فولاد بافت و سبزوار در بین ۱۱ طرح صنایع معدنی است که باید تا پایان عمر دولت یازدهم به پایان برسد.

به گزارش چیلان به نقل از ایستنا، جدول پروژه های تعریف شده سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران نشان می دهد که تا پایان یک برنامه هفت ساله ۶۴ پروژه معدنی و صنایع معدنی به پایان خواهد رسید. بر اساس اطلاعات منتشر شده، این برنامه که از ابتدای دولت یازدهم آغاز شد زمان بندی اجرای ۷۳ پروژه معدنی و



دکتر صادقی:

تولید ریل و تیر آهن بال پهن، ارزش افزوده بالایی برای ذوب آهن دارد

▲ احمد صادقی، مدیرعامل ذوب آهن اصفهان با بیان اینکه روند کاهشی محسوسی در قیمت تمام شده محصولات این شرکت اتفاق افتاده است، اظهار داشت: از جمله دستاوردها و پروژه های مهم ذوب آهن اصفهان را تولید ریل ملی و تیر آهن بال پهن عنوان کرد و اظهار داشت: این دو پروژه ارزش افزوده بالایی را برای شرکت به همراه خواهد داشت.

صادقی اصلی ترین مشکل ذوب آهن اصفهان بدهی های بانکی، سود و جرائم دیرکرد بازپرداخت این وام ها است. همچنین تامین سنگ آهن از دیگر معضلاتی است که نه تنها ذوب آهن بلکه سایر فولادسازان هم با آن دست و پنجه نرم می کنند. صادقی افزود: حل این مشکل با اتخاذ استراتژی های صحیح و هماهنگ بین معادن و صنایع فولادی امکان پذیر است.



نمودار تولید شمش و فولاد خام کشور روی خط رشد است

یک میلیون و ۴۷۷ هزار تن، ذوب آهن اصفهان با یک میلیون و ۴۸ هزار تن، فولاد هرمزگان با ۴۳۸ هزار تن، سبا با ۲۸۹ هزار تن، فولاد خراسان با ۲۴۲ هزار تن، فولاد آلیاژی ایران با ۱۵۴ هزار تن، گروه ملی فولاد با ۲۲ هزار تن رتبه یک تا هشتم بزرگترین تولیدکنندگان فولاد خام ایران را به خود اختصاص دادند.

این گزارش می افزاید، تولید محصولات فولادی شامل تیرآهن، کلاف، ورق عریض، میلگرد، ورق گالوانیزه خودرو، ورق گرم و لوله در این مدت به ۶ میلیون و ۷۲۰ هزار تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل افت ۱۶ درصدی داشته است.

▲ گزارش اعلام شده از سوی ایمیدرو نشان می دهد که تولید شمش ۵ ماهه اول سال ۹۵ در شرکت های فولادی، ۷ میلیون و ۵۸۸ هزار تن بوده که رشد ۵ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته است. به گزارش چیلان، تولید ۵ ماهه ابتدایی سال ۹۴ حدود ۷ میلیون و ۲۰۶ هزار تن بوده است.

گفتنی است، تولید فولاد خام در مرداد ماه هم با رشد ۱۴,۵ درصدی مواجه شده و به بیش از یک میلیون و ۵۲۷ هزار تن رسیده است.

فولاد مبارکه با تولید ۲ میلیون و ۲۸۸ هزار تن، فولاد خوزستان با



ظرفیت تولید فولاد مبارکه به ۷,۲ میلیون تن می رسد

▲ طرح افزایش یک میلیون و ۸۰۰ هزار تنی فولاد خام فولاد مبارکه اصفهان در آستانه راه اندازی است و از مهرماه به طور رسمی در مدار تولید قرار می گیرد.

بهرام سبحانی، مدیرعامل فولاد مبارکه اصفهان با بیان این مطلب گفت: مهرماه، ظرفیت فولاد مبارکه از ۵ میلیون و ۴۰۰ هزار تن فعلی به ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار تن افزایش خواهد یافت.

وی افزود: در مجموعه فولاد صبا هم که متعلق به این کارخانه است، طرح افزایش ظرفیت از ۷۵۰ هزار تن به یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن تا پایان سال اجرا خواهیم شد.

سبحانی خاطرنشان کرد: مجتمع فولاد مبارکه برای رسیدن به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در سند چشم انداز، قصد دارد با راه اندازی طرح های در دست احداث خود امسال به ظرفیت تولید ۱۰ میلیون و ۳۰۰ هزار تن برسد که یک جهش بزرگ محسوب می شود که البته این افزایش ظرفیت تولید در سه کارخانه فولاد مبارکه، صبا و فولاد هرمزگان رخ خواهد داد.



رشد قیمت ورق فولادی ایتالیا ادامه دارد

◀ واردات ورق فولاد ایتالیا با اتمام فصل تابستان و به دلیل مسائل ضد دامپینگ کاهش یافته است.

انتظار می رود افزایش قیمت های تولیدات داخلی این کشور ۱۰ تا ۲۰ یورو به ازای هر تن (حدود ۱۲ تا ۲۳ دلار در تن) باشد.

برخی معتقدند قیمت ها قابلیت رشد ۴۰ یورویی (حدود ۴۶ دلاری) را دارند.

در همین حال برخی فعالان بازار ایتالیا در انتظار مشخص شدن وضعیت بازار هستند چراکه تقاضای داخلی هم چنان تضعیف شده است اما کارخانه های فولادی انتظار افزایش دوباره قیمت ها را دارند.



بائوستیل چین قیمت ها را برای اکتبر افزایش می دهد

◀ انتظار می رود شرکت بائوستیل چین، ۱۰۰ تا ۱۵۰ یوان قیمت های سپتامبر خود را افزایش دهد. به نظر می رسد این شرکت به آینده بازار فولاد خوش بین است.

باوجود آنکه با ورود به ماه سپتامبر قیمت های لحظه ای دچار نوساناتی شده و در کوتاه مدت نیز انتظار می رود به احتمال زیاد قیمت ها نوساناتی داشته باشند اما بازار فصلی تقاضا به اوج خود رسیده و انتظار می رود این روند ادامه یابد.

در حال حاضر بازار در مرحله بهبود تقاضا قرار دارد و شرکت بائوستیل همچنین اعلام کرده به جهت این پیش بینی ها انتظار می دهد قیمت ها برای اکتبر نیز افزایشی باشد.



براساس آمار گمرک چین اعلام شد: سقوط ماهیانه صادرات فولاد چین

◀ اگر چه صادرات فولاد چین سقوط کرده است اما همچنان در سطوح ۹ میلیون تن باقی مانده است.

به گزارش چینلن، براساس آمار گمرک چین، این کشور در ماه آگوست بالغ بر ۹ میلیون و ۱۰ هزار تن فولاد صادر کرد که ۷,۴ درصد و حدود ۱,۲۹ میلیون تن نسبت به مدت مشابه سال قبل پایین تر است.

طبق این گزارش، در ۷ ماهه نخست امسال چین حدود ۷۶ میلیون و ۳۵۰ هزار تن فولاد را صادر کرده بود که رشد ۶,۳ درصدی نسبت به ۷ ماهه پارسال داشت. بنابراین درمجموع هشت ماهه نخست امسال چین حدود ۷۵ میلیون و ۳۶۰ هزار تن فولاد صادر کرده است.

گفتنی است، در ماه آگوست واردات فولاد چین هم بالغ بر ۱,۱۱ میلیون تن اعلام شده است که حدود ۲۰ هزار تن افت نسبت به ماه قبل داشته است. با این حال واردات ماه آگوست چین رشد ۸,۸ درصدی نسبت به آگوست سال ۲۰۱۵ داشت.



موسسه آهن و فولاد آمریکا اطلاع داد: کاهش ۶ درصدی واردات فولاد آمریکا

◀ براساس آخرین گزارش وزارت بازرگانی آمریکا و نیز اطلاعات موسسه آهن و فولاد آمریکا، واردات فولاد این کشور ۳ میلیون و ۲۸ هزار تن بود که ۶ درصد افت درمقایسه با ماه جولای داشته است.

واردات فولاد آمریکا در ماه جولای توسط این وزارتخانه ۳ میلیون و ۲۹۴ هزار تن عنوان شده بود. همچنین واردات محصولات نهایی فولاد نیز در ماه آگوست ۲ میلیون و ۴۷۱ هزار تن عنوان شده که نسبت به جولای که رقم آن بالغ بر ۲ میلیون و ۲۸۲ هزار تن بود افت ۸ درصدی را نشان می دهد.



انجمن صادرکنندگان فولاد ترکیه گزارش داد: میزان صادرات و مقصد های صادراتی فولاد ترکیه

براساس اطلاعات منتشر شده از سوی انجمن صادرکنندگان فولاد ترکیه، صادرات فولاد این کشور در ۸ ماهه ابتدایی ۲۰۱۶ حدود ۱,۹ درصد رشد داشته و به ۱۱ میلیون تن رسیده است.

در ماه های ژانویه تا جولای، خاورمیانه اصلی ترین مقصد صادرات فولاد ترکیه بوده است. کل تناژ صادراتی ترکیه به این منطقه در ۸ ماه بالغ بر ۳,۷ میلیون تن بود. همچنین صادرات به اتحادیه اروپا، آمریکا و آفریقای شمالی در این مدت به ترتیب ۲,۲ میلیون تن، ۱,۶ میلیون تن و ۱,۵ میلیون تن بوده است.

صادرات به یمن هم رشد قابل توجه ۶۷ درصدی داشته و به ۳۷۷ هزار تن رسیده است که دلیل این رشد ثبات اقتصادی و سیاسی در این کشور است. صادرات به مصر هم از ابتدای ژانویه تا پایان آگوست افزایشی بوده است.

گفتنی است بیشترین صادرات محصولات فولادی ترکیه در ۸ ماهه نخست امسال مربوط به میلگرد بود. فروش میلگرد صادراتی ترکیه در این مدت ۴,۹ میلیون تن بود. همچنین صادرات ورق های فولادی گرم هم به ۱,۲ میلیون تن رسید و شامل ۹۹۳ هزار تن لوله و پروفیل فولادی می شود.

در ماه اوت صادرات فولاد به میزان ۱۶,۷ درصد رشد داشته و به ۱,۶ میلیون تن درمقایسه با مدت مشابه سال قبل رسیده است.



چرا سود عملیاتی سورستال روسیه افزایش یافت؟

دلیل این افزایش سود، بهبود تقاضا در بازار فولاد داخلی روسیه و افزایش قیمت های جهانی فولاد بوده است چون افزایش قیمت های بین المللی، نرخ های صادراتی فولاد روسیه را تحت تاثیر قرار داده است. این درحالی رخ داده که به دلیل تعمیر و نگهداری در خط تولید فولاد، تولید فولاد خام تا حدودی کاهش یافته است.



بر اساس جدیدترین آمار انجمن جهانی فولاد: تولید فولاد خام جهان، اکتی ۰,۹ درصدی را تجربه کرد

براساس آمار انجمن جهانی فولاد، ۶۶ کشور عضو این انجمن در مجموع ۸ ماهه نخست سال ۲۰۱۶ نزدیک به یک میلیارد و ۶۵ میلیون تن فولاد خام تولید کردند که نسبت به مدت مشابه سال قبل افت ۰,۹ درصدی داشته است.

به گزارش چینان، تولید این کشورها در ۸ ماهه ابتدایی سال قبل حدود یک میلیارد و ۷۴ میلیون تن بوده است.

گفتنی است، ۶۶ کشور عضو انجمن جهانی فولاد در آخرین آمار اعلام شده، در ماه آگوست ۱۳۴ میلیون و ۳۰۵ هزار تن فولاد خام تولید کردند که رشد ۲,۱ درصدی نسبت به آگوست ۲۰۱۵ و حتی در مقایسه با جولای که تولید ۱۳۳ میلیون و ۶۴۶ هزار تن بود، بیشتر است.

ایران در ماه آگوست با تولید یک میلیون و ۳۵۰ هزار تن و رشد ۸,۱ درصدی نسبت به آگوست سال گذشته بعد از کشورهای چین، ژاپن، هند، آمریکا، کره جنوبی، روسیه، آلمان، ترکیه، برزیل، تایوان، اکراین و مکزیک قرار گرفته است. البته رتبه ایران در مجموع ۸ ماهه ابتدایی سال همچنان چهاردهم است. تولید شمش فولاد ایران در طول ۸ ماه به رقم ۱۱ میلیون و ۴۵۱ هزار تن رسید درحالی که در همین مدت در سال ۲۰۱۵ حدود ۱۰ میلیون و ۸۹۴ هزار تن فولاد تولید کرده بود.

چین به عنوان بزرگترین تولیدکننده فولاد جهان، در ماه آگوست تولید را به ۶۸ میلیون و ۵۷۰ هزار تن رساند درحالی که عدد آن در آگوست سال قبل ۶۶ میلیون و ۵۷۳ هزار تن بوده است و دلیل این رشد و تغییر استراتژی چین در حوزه فولاد را می توان بهبود وضعیت جهانی فولاد و رشد قیمت ها دانست. با این حال چین از ابتدای ژانویه تا پایان آگوست ۲۰۱۶ افت ۰,۱ درصدی را در تولیدات به ثبت رساند و تولیداتش از ۵۳۶ میلیون و ۸۵۷ هزار تن به ۵۳۶ میلیون و ۳۲۰ هزار تن رسید.

سود سورستال روسیه به طور قابل توجهی در سه ماهه دوم سال جاری میلادی افزایش یافت.

به گزارش چینان، سورستال (Severstal) روسیه اعلام کرد که سود خالص و سود عملیاتی آن در سه ماهه دوم سال جاری میلادی به طور قابل ملاحظه ای افزایش یافته است.



گام های جدی برای اصلاح زنجیره تولید فولاد

شده است. اگر در تکمیل زنجیره تولید فولاد و فراهم آوردن زیر ساخت های کوتاهی شود، در آن صورت برای صادرات ۱۰ میلیون تن فولاد در افق چشم انداز ۱۴۰۴ دچار عدم توازن می شویم. این در حالی است که به دلیل اجرا نشدن طرح جامع فولاد و نبود توازن در تامین زنجیره آن، در تامین کنسانتره و گندله مشکل داشتیم.

باید بین مراحل تولید کنسانتره، گندله، آهن اسفنجی و شمش توازن ایجاد شود تا روند تولید با کمبود مواد اولیه مواجه نشود. خوشبختانه هم اکنون در تولید آهن اسفنجی و احداث واحدهای مرتبط با آن و همچنین چند طرح استانی فولاد با فناوری داخلی به موفقیت هایی دست یافته ایم.



دکتر مهدی کراسبیان
رئیس هیات عامل ایمیدرو

یکی از برنامه های ما طی چند سال اخیر این بوده است که زنجیره تولید فولاد را سامان ببخشیم و به همین سبب افزایش تولید گندله در دستور قرار گرفت و در حال حاضر تا حدودی این زنجیره اصلاح

تلاش های صنفی تولیدکنندگان فولاد برای تنظیم بازار

است. همچنین کاهش بازه تفاوت قیمت های کف و سقف فروش واحدها، همگون سازی شرایط فروش کارخانجات مختلف و منطقی سازی تفاوت قیمتی بین شمش و میلگرد بر اساس آمار و اطلاعات واحدهای تولیدی از عرضه و تقاضا از دیگر اهداف جلسات هم اندیشی است که در اکثر موارد هم نتیجه مطلوب حاصل شده است.

این جلسات منافع هر زنجیره را در کنار سایر زنجیره های فولاد دنبال می کند چراکه در زنجیره فولاد مشکلات هر حلقه به حلقه قبل برمی گردد تا به معدن می رسد، سودآوری واحدها نیز به همین صورت از حلقه های پایانی به سمت حلقه های ابتدایی زیاد می شود. مهمترین نکته در حل معضلات این زنجیره، داشتن دید یکپارچه است به طوری که فعالان همه بخش ها بتوانند با یک سود عادلانه در کنار هم کار کنند.



حمیدرضا طاهری زاده
نایب رئیس هیئت مدیره انجمن
تولیدکنندگان فولاد ایران

یکی از تصمیماتی که در انجمن تولیدکنندگان فولاد برای تنظیم بازار و منطقی سازی سود در زنجیره فولاد صورت می گیرد، جلسات مستمر هم اندیشی بین تولیدکنندگان است و جلوگیری از سقوط قیمت ها، حذف فروش اعتباری میلگرد و اعلام قیمت ها به صورت نقدی و درب کارخانه از مزیت های تشکیل جلسات هم اندیشی

از سرمایه ایرانی های مقیم خارج استفاده شود

را رصد می کند و در صورت تضامین دولتی، در حوزه های خاص خود ورود پیدا می کند. بنابراین می تواند دید که در ابتدا بهترین راهکار برای جذب سرمایه گذار در صنایع، استفاده از سرمایه های ایرانی های مقیم خارج است. با این تفاسیر که نه می توان پول جدید از طریق سیستم بانکی چاپ و وارد بازار کرد و نه از طریق اعطای تسهیلات از رکود رهایی یافت و نه افقی برای سرمایه گذاران تعریف شده است و هنوز سرمایه گذاران نمی دانند در اقتصاد ما چه اتفاقی رخ خواهد داد، بنابراین قطعاً شرایط جدیدی حاصل نمی شود.



دکتر محسن رنایی
اقتصاد دان

سرمایه گذاران خارجی در ابتدای ورود به هر کشوری تمام جوانب کار را سنجیده و بخش خصوصی داخلی آن کشور و نیز فعالان اقتصادی

لزوم توجه به سهم بازار سرمایه در تامین مالی صنعت فولاد

آمار ۳ ماهه ابتدایی شرکت‌های بورسی نشان از این دارد که روند توسعه صنعت رو به بهبود بوده اما همچنان مشکل اصلی بنگاه‌های اقتصادی تسهیلات بانکی با نرخ بالا است.

بانک‌ها همچنان تمایلی به پرداخت تسهیلات بلند مدت ندارند و بر این اساس با توجه به معضلاتی که در نظام بانکی وجود دارد، باید سهم بازار سرمایه در تأمین مالی شرکت‌ها به ویژه شرکت‌های فولادی در برنامه ششم دیده شود و تیم اقتصادی دولت باید به این امر توجه ویژه داشته باشند.

البته بخشی از مسئولیت سود واحدهای تولیدی بر عهده مدیران آنها است و مدیران وظیفه دارند که قیمت تمام شده محصول را کاهش دهند اما برخی از زیرساخت‌ها مانند نظام تأمین مالی و یا حمل و نقل در کشور ما دچار مشکل هستند که اگر به فکر شکوفایی تولید هستیم باید این بنیان‌ها را تقویت کنیم.



سید حسین احمدی
مدیر عامل مجتمع فولاد خراسان

میزان مصرف سرانه فولاد یکی از شاخص‌های سنجش توسعه اقتصادی کشورها است. هم اکنون میزان سرانه مصرف سالانه فولاد ایران از ۲۸۰ کیلو به ۲۱۰ کیلو رسیده و با توجه به اینکه رونق صنعت فولاد سالانه ۱۰۰ میلیارد تومان درآمد برای کشور ایجاد می‌کند و علاوه بر این مشاغل زیادی در ارتباط با این بخش بوده و آنها نیز به گردش در می‌آیند باید به آن توجه ویژه داشت که متأسفانه نظام بانکی چنین رویکردی ندارد.

فولاد و مسئله محیط زیست

صنایع فولادی که در گذشته طراحی و اجرا شدند توجهی به مسائل زیست محیطی نداشتند اما در پروژه‌های جدید که به بهره برداری رسیدند مدیریت پسماند تا حدودی مدنظر قرار گرفته است و همچنین آلودگی آب تا ۹۵ درصد کنترل شد.

موضوع کنترل کربن آزاد هم تا سطح ۹۸ درصد صورت گرفته و در شرکت‌های جدید سیستم‌های پایش آنلاین نصب شده در دودکش‌ها، متناسب با روش‌های جدید به روزرسانی می‌شود.

البته روش‌های مذکور تنها به برخی طرح‌ها مانند فولاد هرمزگان و فولاد کاوه محدود می‌شود و سایر واحدها هنوز هم درگیر این معضل هستند.

آلاینده‌گی در زنجیره فولاد، در حلقه تبدیل سنگ آهن به کنسانتره و سپس گندله حساس‌تر بوده و در بخش ذوب، آلاینده‌گی آب مطرح است اما در واحدهای نوردی کمترین آلاینده‌گی دیده می‌شود که امیدواریم آلاینده‌گی صنعت فولاد ظرف چند سال آینده تا حدود زیادی برطرف شود و صنعت فولاد به یک صنعت سبز تبدیل شود.



احمد دینیانور
مدیر عامل مجتمع فولاد جنوب

امروزه با پیشرفت صنایع و استفاده از روش‌های پیشرفته، بحث آلاینده‌گی تا حدود زیادی مرتفع شده اما با این حال دسترسی به این تکنولوژی‌ها برای واحدهای تولیدی سخت است و به همین دلیل مشکلات زیست محیطی هنوز هم یکی از معضلات تولیدکنندگان محسوب می‌شود.

حتی در بخش مدیریت پسماند به دلیل عدم دسترسی به تکنولوژی روز، صنایع همچنان درگیر آن هستند. امیدواریم اکنون که واحدها به سمت فیلتراسیون روی آورده اند، کنترل بیشتری بر روی آلاینده‌های هوا صورت گیرد.

تحلیل صنعت و بازار فولاد ایران در یک ماه گذشته

(شهریورماه)



سید محمد رضا دانشگر
کارشناس صنعت فولاد



اما قیمت تیرآهن های تولید ذوب آهن اصفهان در یک ماه گذشته رو به صعود گذاشت و سائز ۱۸ به ۳۸۰ هزار تومان در هر شاخه رسید. نمودارهای روند قیمت روزانه و ماهیانه تیرآهن ۱۸ ذوب آهن را در ادامه ملاحظه می فرمایید:



بازار محصولات طول فولادی در یک ماه گذشته

در ماه گذشته قیمت میلگرد کمی افزایش داشت و میلگرد سائز متوسط ذوب آهن به حدود ۱۵۹۰ تومان رسید. نمودار روند قیمت میلگرد سائز ۱۶ ذوب آهن و همچنین روند قیمت ماهیانه این محصول را ملاحظه می فرمایید:



در همین حال قیمت میلگرد در مناطق مختلف دنیا نیز در اواسط سپتامبر ۲۰۱۶ (اواخر شهریور ماه) بین ۳۳۵ تا ۵۰۵ دلار بر تن در مناطق مختلف در نوسان بوده است.

بازار مقاطع تخت

اما در شهریور ماه امسال قیمت انواع ورق فولادی سایز متوسط در ثبات بود. اما ورق سایز ۲ وارداتی و همچنین پلیت های ضخامت بالا افزایش قیمت داشت.



یکی از شاخص های مهم برای فولادسازان به خصوص در بخش نورد، فاصله قیمت میلگرد با شمش است. چنانچه این عدد به خط قرمز هزینه های تبدیل و یا کمتر برسد در منطقه زیان قرار می گیرند. در اواخر شهریور ماه امسال این شاخص افزایش داشت و حاشیه سود نورد کاران بهبود یافت.



بازار شمش و قراضه در داخل کشور

شمش بیلت تولید داخل در ماه گذشته روندی کاهشی داشت و به حدود ۱۲۶۰ تومان رسید. در همین حال قیمت قراضه سنگین بار در چهار ماه گذشته بین ۸۲۰ تا ۸۵۰ تومان در نوسان بود.



نمودار بعدی نیز فاصله قیمت شمش با قراضه را نشان می دهد. در چند سال گذشته تعداد زیادی واحد ذوب با کوره های القایی راه اندازی شدند و روند این نمودار برای ایشان مهم است. هزینه های تبدیل قراضه به شمش (شامل افت وزنی قراضه، سربار ذوب، برق، دستمزد، فروآلیاژ، نسوز، تعمیرات و استهلاک و ...) ۳۰۰ تومان در نظر گرفته شده است. در ماه گذشته این شاخص کمی کاهش داشت.



نمودار بعدی نیز مقایسه قیمت انواع ورق گرم در نقاط مختلف جهان را نشان می دهد.





تحلیل بازار صنعت و بازار فولاد جهان در یک ماه گذشته

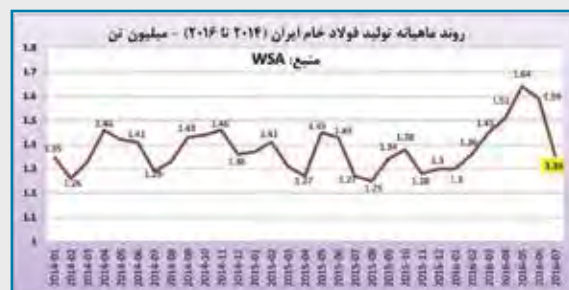
(سپتامبر)

تولید جهانی فولاد در ماه جولای ۲۰۱۶:

بنا بر آمار انجمن جهانی فولاد (WSA) تولید فولاد جهان در پایان ماه ژوئن سال ۲۰۱۶ میلادی ۱۳۳/۷ میلیون تن بوده که نسبت به ماه مشابه سال گذشته میلادی تقریباً بدون تغییر بوده است.



در همین حال تولید ایران در ماه جولای امسال ۱/۳۵ میلیون تن بوده که نسبت به ماه قبل کاهش اما نسبت به ماه مشابه سال قبل کمی افزایش داشته است.

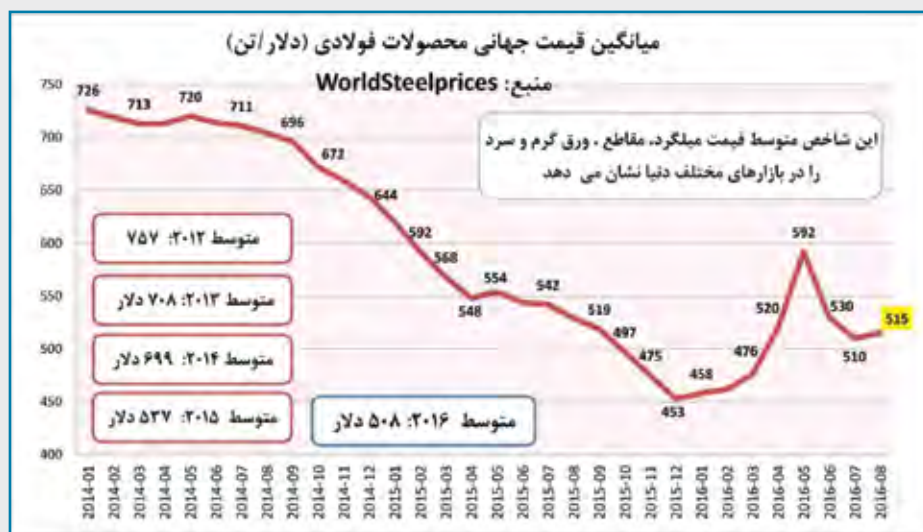


قیمت ها و شاخص های جهانی بازار فولاد:

در ماه گذشته شاخص قیمت های جهانی کمی افزایش داشت. متوسط قیمت فولادهای کربنی شامل ورق گرم و سرد، مقاطع و میلگرد در بازارهای مختلف دنیا (شامل آمریکای شمالی، اروپا، شرق آسیا، CIS و خاور میانه) در ماه گذشته میلادی به ۵۱۵ دلار بر تن رسیده که هنوز از متوسط سال ۲۰۱۵ نیز کمتر است.

ظرفیت استفاده شده واحدهای فولادی جهان:

ظرفیت استفاده شده واحدهای فولادی جهان مجدداً در حال کاهش است و در ماه گذشته میلادی به ۶۸/۳٪ رسید.



سنگ آهن وارداتی بنادر چین:

یکی از عوامل تاثیر گذار بر قیمت جهانی فولاد، نوسانات سنگ آهن جهانی است که ملاک اصلی قیمت گذاری آن، قیمت سی اف آر وارداتی به بنادر بزرگترین وارد کننده سنگ آهن دنیا یعنی چین است.

در اواسط ماه سپتامبر قیمت این ماده معدنی به ۵۷ دلار رسید که تقریباً مشابه متوسط سال ۲۰۱۵ می باشد.



میلگرد صادراتی ترکیه:

میلگرد صادراتی ترکیه نیز روندی مشابه بیلت داشت و در حال حاضر حدود ۳۸۰ دلار بر تن می باشد.



بیلت فوب دریای سیاه (CIS):

نوسانات قیمت بیلت دریای سیاه پس از کاهش شدید در ماه های آوریل و می فعلاً کمتر شده و در حالت ثبات قرار دارد. در حال حاضر این محصول میانی در سطح ۳۳۰ دلار بر تن قرار دارد.



Even more complete solutions for each application



INDUSTRIAL GEAR MOTORS CO.

شرکت موتور گیربکس های صنعتی

نماینده انحصاری Brevini (Italy) در ایران

Authorized distributor of Brevini Power Transmission (Italy) in Iran



Head/Engineering Office:

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

Sales Service Office:

Unit 306, 3rd Floor, Salamat Building, South Sa'di Ave., Tehran, Iran
Tel: (+9821) 3399 5151 | 3399 5353 Fax: (+9821) 3399 6903

www.brevini.com

www.brevini.ir

www.motorgearbox.com

info@motorgearbox.com



NORTHON

GEAR COUPLINGS



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

IGM
INDUSTRIAL GEAR MOTORS CO.

شرکت موتور گیربکس های صنعتی
نماینده انحصاری (Italy) Brevini در ایران
نماینده انحصاری کوپلینگ های NORTHON S.r.l. ایتالیا در ایران

www.motorgearbox.com
info@motorgearbox.com



Mines & Metals Technological Engineering Company

MMTE PLANTS in OPERATION /CONSTRUCTION



- DRI Plant Mega Module
- DRI Plant Series 600
- Pelletizing Plant
- Steel Making Plant
- Rolling Mill Plant

1. ZAMZAM I DRI Project (MC), DRI plant -capacity of 800,000 T/Y In Operation
2. ZAMZAM II DRI Project (EPC), DRI plant -capacity of 960,000 T/Y In Operation
3. HORMOZGAN DRI Project Engineering 2 X DRI plant -capacity of 2 X 825,000 T/Y In Operation
4. Gole-E-Gohar Pelletizing plant (MC), Pelletizing plant -capacity of 5,000,000 T/Y In Operation
5. OXIN Wide Plate Mill (MC), Wide Plate Mill Project -Capacity 1,050,000 T/Y In Operation
6. CHAHAR MAHAL DRI Project (EP), DRI plant -capacity of 800,000 T/Y In Construction
7. SABZEVAR DRI Plant (EP), DRI plant -capacity of 800,000 T/Y In Construction
8. BAFGH DRI plant (EP), DRI plant -capacity of 800,000 T/Y In Construction
9. MIYANEH Steel making plant (EPC), Steel Making Plant -capacity of 800,000 T/Y In Construction
10. ARDAKAN DRI plant (EPC), Capacity: 960,000 T/Y In Construction
11. DRI Plant Supervision KARACHI In Operation
12. SOUTH KAVEH STEEL(SKS)(EP), 2X DRI PLANT -capacity of 2X928,000 T/Y In Operation
13. SABA DRI Project (EP), MEGA DRI plant -capacity of 1,500,000 T/Y In Operation
14. GISD Mega Module GOHAR-GolGohar CDRI/HDRI (EPC), Capacity : 1,760,000 T/Y In Operation
15. SIRJAN Jahan Steel DRI NO.1 (EP), DRI plant -capacity of 960000 T/Y Capacity In Operation
16. Sirjan Jahan Steel SMP (EPC), Capacity: 1000,000 T/Y In Construction
17. GISD Mega Module KOWSAR-GolGohar CDRI/HDRI (EPC) , Capacity : 2,000,000 T/Y In Construction
18. KSC Consulting Project (MC), Steel Making and Pelletizing In Construction
19. Bardsir DRI Plant (E) In Operation
20. I.A.S.C.O. Consulting Project
21. SIRJAN Jahan Steel DRI NO.2 (EPC), DRI plant -capacity of 960000 T/Y Capacity In Construction .

Authorized LICENSEE on MIDREX DRI Plants Technology

0.5–2.5 M-Ton Annually CDRI-HDRI-HBI

Supper mega module

Combo mega module

Series 600 & 400



انواع الکترود گرافیتی برای کوره LF, EAF و آجر های 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 supply top quality Graphite Electrode all over the world and have improved a unique anti-oxidation treatment which reduce the electrode consumption rate, considerably.



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.



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



كاوش جوش

KAVOSH JOOSH

تولیدی، افتخاری

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



جدول

برخی از انواع مفتول های توپودری CORED WIRE

Graphite(Carbon)

S (Sulphur)

Ca-Si (Silico Calcium)

Ca-Fe (Silico Iron)

FeTi (Ferro Titanium)

FeSi (Ferro Silicon)

FeNb(Ferro Niobium)

FeV(Ferro Vanadium)

Ca (Calcium)

Reel & Cage
Weight : 500-1000kg
(As required of customer)
Diameter: 9,13,16mm

Seamless Cored Wire

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

بخش انعکاس چیلان، گزارشی کوتاه از مهمترین اقدامات و فعالیتهای انجمن است که جهت اطلاع و همگرایی اعضای محترم انجمن در هر شماره از نشریه منتشر می شود. علاقه مندان می توانند برای کسب اطلاعات تکمیلی و اطلاع از سایر اقدامات انجام شده، با دفتر انجمن در تماس باشند.



تفاهم نامه انجمن و سازمان ملی استاندارد به کجا رسید؟

تفویض شود، لازم است با دقت بیشتری نگارش و تنظیم شود تا قوانین و مقررات بالادستی نیز رعایت شده و مد نظر قرار گیرند.

شایان ذکر است با توجه به تاکید رئیس سازمان ملی استاندارد در جلسه مذکور بر تسریع در انجام اقدامات لازم برای انعقاد تفاهم نامه فیما بین و همچنین واگذاری برخی اختیارات اجرایی در حوزه های نظارت بر اجرای استاندارد و تدوین استانداردهای ملی و بین المللی، برگزاری جلساتی در مهرماه برنامه ریزی شده است تا با انعقاد تفاهم نامه بین انجمن و سازمان ملی استاندارد، انجمن نقش پررنگی در حوزه های مختلف استاندارد به ویژه نظارت بر اجرای آن ایفا نماید.

خانم مهندس پیروز بخت، رئیس سازمان ملی استاندارد در این نشست ضمن ابراز امیدواری نسبت به نهایی شدن تفاهم نامه فیما بین در ماه های آتی اظهار داشت: رویکرد سازمان ملی استاندارد در دولت یازدهم تعامل گسترده با انجمن ها و تشکل های صنفی معتبر کشور است اما در این مسیر نیاز به تغییر یک سری مقررات و اصلاح برخی رویه ها بوده که برخی از این پیش نیازها انجام شده و برخی هم در حال انجام است. در حال حاضر هم پیش نویس تفاهم نامه فیما بین سازمان ملی استاندارد و انجمن تولیدکنندگان فولاد با همت کارشناسان و مدیران دو مجموعه تقریباً نهایی شده است اما به دلیل اهمیت و گستردگی اختیارات و مسئولیت های اجرایی که قرار است به انجمن فولاد

در حاشیه بازدید رئیس و معاونین سازمان ملی استاندارد از مجتمع فولاد مبارکه و ذوب آهن اصفهان، جلسه مشترکی بین انجمن و سازمان ملی استاندارد برگزار شد.

در این نشست که دکتر سبحانی عضو هیئت مدیره انجمن و مهندس خلیفه سلطانی دبیر انجمن به همراه معاون اجرایی و تعدادی از اعضای کمیته استاندارد و سیستم های کیفیت انجمن در آن حضور داشتند، موضوع انعقاد تفاهم نامه فیما بین و همچنین واگذاری برخی مسئولیت ها و اختیارات سازمان ملی استاندارد به انجمن مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت.



ساختار انجمن بین المللی می شود

ماه آینده این مطالعات به اتمام برسد و راهکارهای کاربردی برای بهینه سازی و بین المللی کردن ساختار انجمن ارائه شود.

شایان ذکر است در مطالعات مذکور، متغیرهایی مانند مناسبات سایر انجمن های فولاد دنیا با دولت ها و سازمان های تصمیم گیرنده، نحوه جذب منابع مالی و چگونگی بودجه انجمن های فولاد، چگونگی ساختار منابع انسانی انجمن های فولاد کشورهای مختلف و موارد این چنینی مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

انجمن های فولاد کشورهای مشابه ایران در زمینه فولاد ارائه دهد و راهکارهای بهینه سازی ساختار انجمن را پیشنهاد دهد.

در همین راستا یکی از شرکت های مشاوره ای که تجربه بالایی در انجام موارد مشابه داشت، شناسایی شد و پس از برگزاری چند جلسه و مطالعات تحقیقی و کارشناسی، اطلاعات لازم برای تعیین شاخص های مقایسه تطبیقی و انتخاب انجمن های فولاد مورد بررسی و استخراج شد و مقرر شد ظرف مدت دو تا سه

با توجه به تغییر اساسنامه و رسته ای شدن انجمن و اعضای هیئت مدیره آن، در دومین جلسه هیئت مدیره انجمن ساختار انجمن مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت و ضمن ارزیابی نقاط قوت و ضعف آن، مقرر شد که به منظور بهینه سازی ساختار انجمن و تطبیق آن با ساختار انجمن های فولاد کشورهای مشابه، از یک شرکت مشاوره ای معتبر و خبره درخواست شود تا ضمن انجام مطالعات ساختارشناسانه بر روی انجمن های فولاد کشورهای مختلف دنیا، مقایسه تطبیقی از ساختار انجمن و





ارزیابی فاطمیان از بازار فولاد در
گفت و گو با چیلان

پیاده‌سازی راهبردهای اقتصاد مقاومتی بر پایه تولید صادرات محور فولاد

دین تولیدکنندگان در توسعه بازارهای صادراتی خود
باید چه شاخص‌هایی را مدنظر قرار دهند؟

اولین گام در جهت توسعه صادرات، حفظ بازارهای فعلی صادراتی است؛ بنابراین برای تحقق این مهم توجه به کیفی سازی محصولات با استفاده از مکانیزم‌های بهره‌وری مستمر بسیار حیاتی است تا در نهایت با کاهش قیمت تمام شده، محصول رقابتی، تولید و روانه بازارهای جهانی و هدف شود.

البته نباید این موضوع را فراموش کرد که اخیراً شنیده‌ها حاکی از آن است که کشورهای حاشیه خلیج فارس در صدد هستند تا واردات از ایران را متوقف کنند که قطعاً تأثیر منفی بر رشد صادرات خواهد داشت.

برای مقابله با این موضوع باید واحدهای تولیدکننده کشور به سمت تولید محصول با کیفیت با استانداردهای جهانی و همچنین کاهش هزینه‌های تولید حرکت کنند تا در چرخه رقابت باقی بمانند و بازار خود را از دست ندهند چراکه مسلماً برای مصرف‌کنندگان، کیفیت و قیمت از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

دین جنابعالی وضعیت صنعت فولاد را در پسابرجام چگونه می‌بینید؟

با توجه به زمان سپری شده از برجام که بنا به اظهارات متولیان هنوز تغییر محسوسی در تبادلات بانکی و تجاری و در مجموع تحریم‌ها صورت نگرفته، اتفاق خاصی محتمل نیست و تا زمانی که این روند ادامه یابد و منابع جدیدی به صنعت تزریق نشود تولید با رکود جدی مواجه است و فقط باید به فکر توسعه صادرات و پیاده‌سازی راهبردهای اقتصاد مقاومتی بر پایه تولید صادرات محور بود.

در صورتی که امکان استفاده از
فاینانس‌های خارجی جهت تامین
اعتبار پروژه‌های عمرانی و طرح‌های
در دست اجرا مهیا شود تا حدودی
شاهد رونق بازار خواهیم بود در غیر
این صورت رکود پا برجا خواهد ماند.

دین مهندس محمد فاطمیان، مدیرکل دفتر امور صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت معتقد است با توجه به رکودی که در کشور و صنعت فولاد حاکم است باید به فکر تولید صادرات محور بود. فاطمیان افزود: تا زمانی که منابع جدیدی به صنعت تزریق نشود تولید با رکود جدی مواجه است و فقط باید به فکر توسعه صادرات و پیاده‌سازی راهبردهای اقتصاد مقاومتی بر پایه تولید صادرات محور بود.

دین آقای فاطمیان، آیا بازار فولاد هم چون سال قبل در رکود خواهند ماند؟

وضعیت تولید و بازار فولاد ارتباط مستقیم با میزان تقاضا در کشور دارد که این موضوع وابسته به فعالیت پروژه‌های صنعتی، عمرانی و مسکن است. در سال ۹۴ به پروژه‌های عمرانی بودجه قابل توجهی اختصاص داده نشد و از طرف دیگر در جهان و عمدتاً در کشورهای تولیدکننده فولاد (چین) نیز شاهد کاهش رشد اقتصادی بودیم از این رو همچنان مازاد عرضه نسبت به مصرف فولاد وجود داشت.

سال ۹۵ بودجه‌های عمرانی تا حدودی افزایش یافته که در صورت تخصیص و هزینه کردن آن در طرح‌های عمرانی این امکان وجود دارد که وضعیت تاحدودی بهتر از سال گذشته شود.

از طرف دیگر با توجه به توافقات هسته‌ای، در صورتی که امکان استفاده از فاینانس‌های خارجی جهت تامین اعتبار پروژه‌های عمرانی و طرح‌های در دست اجرا مهیا شود تا حدودی شاهد رونق بازار خواهیم بود در غیر این صورت رکود پابرجا خواهد ماند.

مدیرعامل شرکت توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)

ظرفیت سنجی زنجیره فولاد از تضاد منافع فولادی ها جلوگیری می کند



چهارم علی اصغر پورمند مدیرعامل شرکت توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو) تصریح کرد: یکی از راهکارهای مقابله با تضاد منافع در زنجیره فولاد، رفتن به سمتی است که ظرفیت سازی در آن مرحله کم است.

به سمت تکمیل زنجیره فولاد در حرکت هستیم

علی اصغر پورمند، مدیرعامل شرکت توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو) در گفت و گو با چیلان با ذکر این نکته که میدکو تکمیل زنجیره ارزش از معدن تا شمش فولاد را به خوبی پیش برده و به سمت تکمیل زنجیره فولاد در حرکت است، در خصوص موضوع پرونده ویژه این شماره از نشریه چیلان با عنوان تضاد منافع در زنجیره فولاد گفت: با گسترش فعالیت ها به سمت تکمیل زنجیره محصولات فولادی خواهیم رفت اما به جهت مقابله با تضاد منافع در حیطه ای به فعالیت خود ادامه می دهیم که ظرفیت سازی در آن حوزه کم یا محدود است.

برای مثال چنانچه ظرفیت تولید شمش به مقاطع در کشور وجود داشته باشد دلیلی دیده نمی شود که ما نیز به این سمت برویم.

پورمند در ادامه توضیح داد: احتمالاً با تکمیل طرح های فعلی شرکت، تولید فولاد را گسترش خواهیم داد چرا که در شرایط فعلی، کشور بیشتر به شمش نیازمند است و ظرفیت سازی تا بدین زمان در مقاطع خوب بوده است.

بیشترین کمبود در زنجیره ارزش مربوط به گندله است

مدیرعامل میدکو در ادامه به خبرنگار چیلان گفت: بیشترین کمبود در زنجیره ارزش، مربوط به گندله در کشور بود که با احداث کارخانه های آهن اسفنجی و فعالیت آنها با ظرفیت کامل، فقدان ۷،۵ میلیون تن گندله برطرف می شود؛ بنابراین میدکو با برنامه ریزی های صورت گرفته ۲،۵ میلیون تن را وارد مدار تولید کرد و طی ماه های آینده و با راه اندازی دو خط تولید دیگر، مابقی وارد مدار تولید می شود.

وی عنوان کرد که با تکمیل طرح های فولادی میدکو، این میزان صرف تامین نیاز مواد اولیه داخلی شرکت خواهد شد.

شرکتی که زنجیره فولاد را یکجا و به طور کامل ببیند با مشکلی مواجه نخواهد بود اما در بحث اکتشافات هنوز عقب هستیم در حالی که اولویت اصلی باید اکتشافات باشد و ما نیز با دیدن پهنه های کرمان، قزوین و اردبیل به این موضوع توجه کرده ایم.

میزان پیشرفت و زمان بهره برداری پروژه های میدکو

مدیرعامل میدکو عنوان کرد: این شرکت تا سال ۹۷ تمامی پروژه های خود را به مرحله بهره برداری می رساند و پیش بینی می شود آخرین پروژه این شرکت، فولاد بوتیا باشد.

این شرکت از ۲۳ پروژه تعریف کرده خود ۱۱ پروژه را افتتاح کرده که شامل ۲ خط تولید کنسانتره در زرنند، ۲ کارخانه کنسانتره در سیرجان، کارخانه فرآوری زغال پابدانا، فروسیلیس همدان، کک و مواد شیمیایی زرنند، کارخانه احیا مستقیم بردسیر، طرح تولید لوله مسی شهر بابک و نهایتاً گندله سازی زرنند می باشد.

به گفته مدیرعامل میدکو میزان پیشرفت پروژه های معدن و صنایع معدنی این شرکت نیز شامل پیشرفت فیزیکی ۸۲ درصد فولاد بردسیر، ۷۷ درصد مس کاتد شهر بابک، ۸۵ درصد گندله بوتیا، ۳۲ درصد آهن و دولومیت، ۴۰ درصد زغال طبس، ۳۲ درصد فاز ۲ فروسیلیس همدان و ۷۰ درصد فولاد زرنند است.

میدکو ۱۰ مولفه اقتصاد مقاومتی در صنعت را اجرایی کرده است

مدیرعامل میدکو ۱۰ مولفه اقتصاد مقاومتی را ایجاد تحرک و پویایی در اقتصاد کشور، بهبود شاخص های کلان اقتصادی و اشتغال، توانایی مقابله با عوامل تهدید آفرین، تکیه بر ظرفیت های داخلی شامل پیمانکاری و نیروی انسانی، رویکرد جهادی، مردم محوری، تامین اقلام راهبردی، کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی، اصلاح الگوی مصرف بویژه در مصرف انرژی، فسادستیزی و در نهایت دانش محوری عنوان کرده و گفت: پس از بررسی تمامی این مولفه ها، فعالیت های میدکو با آن ها تطبیق داده شد و در نتیجه اجرایی شد.



ساختار مالیاتی کشور ضد تولید و بانکداری آن خسته و ناکارآمد است

پس پاسخ به این سوال بنیادی مطرح می شود که چگونه منافعی را تعریف کنیم که افراد به جای چانه زنی برای سهم خواهی بیشتر به فکر ایجاد بهره وری بالاتر باشند؟ ایجاد چانه زنی برای سهم خواهی به معنای تلقین این واقعیت است که بهره وری را کاهش دهند.

بیشتر در زنجیره فولاد جایگزین سهم خواهی ها در طول زنجیره می شود را توضیح دهید؟

امروزه در دنیا مدلی تحت عنوان مدل های اقتصادی نیوکلاسیک مطرح می شود که اقتصاددان نسبت به آن تجمیع و اتفاق نظر دارند و این مدل را راه حل مطلوبی می دانند. امروزه مدل های سوسیالیستی دیگر جایگاهی ندارد و آن را شکست خورده می دانند. حتی مدل های کینزی مطلوبیت گذشته خود را ندارد و اقتصاددانان پیرو این مدل نیز مدل های نیوکینزی را مطرح کرده و خود را به مدل های کلاسیک نزدیک می کنند.

نگرش در ساختار خصوصی سازی و سیستم بانک مرکزی و در مجموع ارکان اقتصادی ما در دولت یازدهم به مدل های نیوکلاسیک نزدیک است و نیوکلاسیک را می توان به عنوان مدل پایه اقتصاد در این دولت پذیرفت در حالی که در دولت قبل مدل پذیرفته شده، مدل کینزی محض بود.

اصل کلی در مدل نیوکلاسیک، ایجاد یک بازار شفاف و آزادی عمل دادن به دادوستدها در این بازار شفاف است و تنها وظیفه دولت، نظارت بازار به منظور جلوگیری از خروج از اصول اخلاقی بازار است.

در صنعت فولاد این اصل را می توان این گونه مطرح کرد: لزوماً باید خرید و فروش در بازار به صورت شفاف و توسط ابزارهای مالی نوین اتفاق بیافتد. یعنی از تولیدکننده خواسته شود و به آن ها اجازه داده شود تا برای شفافیت کالا و خدمات، حجم عظیمی از محصول خود را در ساختاری مشابه ساختار بورس عرضه کنند و اجازه دهیم نوسانات قیمت در بورس اتفاق بیافتد. این موضوع سبب خواهد شد عرضه کالا در بورس منطقی تر و واقعی تر شود و با شفاف شدن سود در ابعاد مختلف اقتصادی، علاوه بر سرمایه گذاری در حلقه های

نوید ایزد پناه، عضو هیئت مدیره هفت الماس در گفت و گو با چیلان با اشاره به مباحث سد راه تولیدکنندگان فولاد کشور به مشکلات سیستم بانکی و مالیاتی اشاره کرد و گفت: محدود شدن ارائه خدمات از سوی بانک های خارجی موجب کاهش کیفیت ابزارهای پولی و مالی شده است. وی پیشنهاد می دهد که از ورود ابزارهای مالی خارجی به کشور جلوگیری نکنیم.

این عضو انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران اظهار داشته است: ساختار مالیاتی کشور ساختار ضد تولید است. در دنیا از تولیدات با ارزش افزوده بالاتر، مالیات کمتری می گیرند درحالیکه در ایران از تولیدکننده بالاترین مالیات گرفته می شود و از دارنده حساب های بانکی کمترین مالیات اخذ می شود و این به معنای از بین بردن تولید است. وی پیشنهاد می دهد: برای رسیدن به اهداف تولیدی کشور باید عدد مالیات برای تولیدکننده کاهش یابد.

آقای ایزدپناه تحلیل شما درباره منطقی سازی سود در زنجیره فولاد کشور چیست؟

قبل از آنکه در زمینه ساختار منافع در حوزه صنعت فولاد صحبت کنیم باید به مدل اقتصادی که به آن فکر می کنیم بپردازیم. مارگارت تاجر زمانی که به نخست وزیری انگلستان منصوب شد بسیاری از معادن زغالسنگ این کشور ضررده بودند؛ پیش از این معدن داران زغالسنگ معتقد بودند باید ساختار منافع مشخصی با فولادسازان داشته باشند. تاجر بحث مهمی را در اقتصاد آزاد مطرح کرد و گفت لزومی ندارد که هر زنجیره ای سود ببرد؛ باید دید هر زنجیره تا چه اندازه بهره ور است و باید متناسب با این بهره وری سود ببرد.

و اما سوالی که قبل از این باید به آن پاسخ داد این است که مدل اقتصادی که در ایران از آن بهره می گیریم چیست؟ آیا ما نیز نگاهمان یک مدل اقتصاد بازار آزاد است یا یک تفکر سوسیالیستی را دنبال می کنیم یا اینکه کینزی هستیم و حمایت دولت بر اقتصاد را می بینیم؟

خب تمامی افراد حاضر قاعدتا در زنجیره خود باید به فکر کسب منابع بیشتر باشند و این یک اصل و فرض پذیرفته شده است.

مختلف زنجیره، در میان مدت شاهد به تعادل رسیدن بازار باشیم.

اما چنانچه به دنبال کنترل قیمت ها باشیم نه تنها سبب ایجاد بازار سیاه می شویم بلکه سرکوب مالی نیز به وجود خواهد آمد و سرمایه گذاری در بخش هایی که دچار سرکوب هستند کاهش می یابد. به اعتقاد اقتصاددانانی که نگاه نیوکلاسیک را دنبال می کنند، هر نوع سرکوب نتیجه ای جز کاهش سرمایه گذاری در رشته صنعت را به همراه نخواهد داشت.

از این جهت مخالف تبعیت از مدل های سوسیالیستی و برخی مدل های کینزی و سرکوب کنترل گرایانه هستیم. این به معنای خروج از سیستم و معادلات عرضه و تقاضا است، این نوع سرکوب، کاهش سرمایه گذاری، کاهش بهره وری و در نتیجه در دراز مدت افزایش هزینه تولید در کل زنجیره را به دنبال دارد.

آیا به غیر از صنعت کشور، در سایر نهادهای اقتصادی نظیر سیستم بانکی نیز این رویه حاکم است؟

ببینید، اگر در کشور ساختار سوسیالیستی بر اقتصاد حاکم باشد به بانک ها اجازه مالکیت خارجی در ابعاد اقتصادی کشور داده نمی شود. ولی اگر نگاه ها کلاسیک باشد، باید به خدمات ارزان تر و مطلوب تر اجازه ورود داده شود. در اقتصاد ایران بر سیستم بانکی، نگاهی کاملا سوسیالیستی حاکم است و اجازه ورود خدمات بانکی به کشور داده نمی شود و بانک مرکزی به طرق مختلف آن را محدود می کند. از این جهت تولیدکنندگان امکان استفاده و بهره گیری از خدمات بانکی از بانک های بین المللی را ندارند.

زمانی که ارائه خدمات از سوی بانک های خارجی محدود می شود نمی توان انتظار بهبود خدمات را از بانک های داخلی نیز داشت.

مثل این است که واردات فولاد به کشور را ممنوع و حتی متوقف کنند و از خودروساز داخلی انتظار تولید خودرویی در حد و اندازه خودروهای خارجی را داشته باشند. این شرایط تنها سبب خواهد شد فولادساز داخلی به دلیل اجبار خودروسازان در استفاده از محصولات داخلی، گامی در راستای ارتقای کیفیت محصولاتشان بر نداشته و بعضا اقدام به افزایش قیمت های فروش کند. به این حالت چرخش عدم کیفیتی اطلاق می شود و در صنعت خودرو نیز به این حالت رسیده ایم و این محدودیت ها و ممنوعیت ها در صنعت خودروسازی، مسبب افت کیفیت خودروهای داخلی شده است.

امروزه در سیستم بانکی نیز همین اتفاق در حال وقوع است و بانک ها در عدم کیفیت با یکدیگر مسابقه می دهند. این سبب می شود مصرف کنندگان، از شبکه بانکی محصول بی کیفیت تری را دریافت کرده و در نتیجه کالای کم کیفیت و بی کیفیت تری را در سطوح پایین تر و در زندگی مردم شاهد باشیم. دولتمردان نیز تا کنون اقدامی برای شکستن این خدمات بی کیفیت بانکی نتوانستند انجام دهند.

یکی از بزرگترین عوامل کاهش کیفیت زندگی مردم در جامعه، کاهش کیفیت ابزارهای پولی و مالی است و دلیل آن جلوگیری و ممنوعیت ورود ابزارهای مالی به کشور است چراکه در ۲۰ سال گذشته هیچ گونه مجوزی برای واردات بانک های خارجی به طور مستقیم داده نشده است. در صورتی که براساس یک اصل کلی در

ابتدا باید اجازه عرضه و فروش خدمات به طرف های خارجی در داخل داده شود سپس انتظار سرمایه گذاری و تولید خدمات در بازار داخل را از آنها داشت.

یعنی شما معتقدید که این محدودیت های داخلی در حوزه بانکداری به کاهش جذب سرمایه گذاری خارجی منجر شده است؟

خب ببینید، برای آنکه سرمایه گذاری پولی در کشوری اتفاق بیافتد ابتدا باید اجازه فعالیت، احداث دفتر و شعبه و به عبارت بهتر ورود به بازار داخلی آن کشور داده شود در این صورت طرف های خارجی با دیدن حجم تقاضا، اقدام به سرمایه گذاری می کنند. یکی از بهترین روش هایی که در سطح دنیا به عنوان راه ورود سرمایه گذاری های پولی پذیرفته شده منطقه آزاد بانکی است. منطقه آزاد بانکی یعنی بانک ها بدون نیاز به مجوز بانک مرکزی و با مجوز و ساختار مناطق آزاد اقدام به احداث شعبه در آنجا کنند.

برای ورود سرمایه گذار در حوزه بانکی به کشور و حل مشکل نقدینگی یکی از بهترین راهکارها همین منطقه آزاد پولی و بانکی است و لازمه ایجاد این منطقه آزاد، عدم نیاز به مجوزهای بانک مرکزی برای احداث شعبه است.

آقای ایزدپناه نگاه شما به ساختار مالیاتی کشور و نسبت آن با تولیدکنندگان چیست؟

به نظر من، مالیات ابزار تقسیم منافع یک بنگاه و فرد برای تمام افراد یک جامعه است. افزایش مالیات یعنی افزایش شراکت دولت در دارایی و تولید یک فرد. بدون شک درصد بیشتر مالیات، انگیزه کار را در بین تولیدکنندگان کاهش خواهد داد و از سوی دیگر انگیزه افراد جامعه که کار نمی کنند هم برای بیکار ماندن افزایش می یابد.

پس می توان دید که هرچه عدد مالیات در جامعه ای افزایش یابد، تمایل به عدم تولید در آن جامعه افزایش یافته و این یک نتیجه کلی در اقتصاد است. بنابراین اگر در جامعه ای هدف افزایش تولید است باید عدد مالیات در آن جامعه کاهش یابد. یکی از مهم ترین دلایل رکود هم همین افزایش سه برابری مالیات از ۳ درصد به ۹ درصد بوده و نه تنها اقدامی در راستای بهبود رکود برداشته نشده بلکه باعث تعمیق رکود در ابعاد اقتصادی کشور شده است.

از طرفی دیگر، سیستم مالیاتی ما بدون توجه به درآمدها، اقدام به اخذ مالیات می کند و این نیز رکود را اضافه می کند.

از تبعات این سیستم اخذ مالیاتی، کاهش تمایل برای سرمایه گذاری ها است. در دنیا تولیدکننده تولیدات با ارزش افزوده بالاتر، مالیات کمتری را پرداخت می کند و عکس این موضوع هم صادق است درحالیکه در ایران این قضیه برعکس است برای مثال مالیات بر درآمد سودهای بانکی. در کشور ما از تولیدکننده بالاترین مالیات گرفته می شود و از دارنده حساب های بانکی کمترین مالیات را در ازای درآمد ناشی از سودهای بانکی اخذ می شود و این به معنای از بین بردن تولید است. از این رو می توان دید که ساختار مالیاتی کشور ما ساختار ضد تولید است.



تجلی زاده در گفتگو با چیلان
مطرح کرد:

استراتژی افزایش صادرات به جای کاهش تولید

تقاضا و فروش را جبران کرد اما در اصل هدف نهایی باید ایجاد رونق و مصرف شمش در داخل کشور باشد.

اما برخی تولیدکنندگان استراتژی کاهش تولید را در شرایط فعلی موثرتر می دانند. یعنی شما این استراتژی را در زمان فعلی قبول ندارید؟

البته کاهش تولید هم استراتژی مناسبی در زمان رکود است اما در فولاد خوزستان سعی شده استراتژی کاهش تولید که توسط برخی واحدها دنبال می شود در فولاد خوزستان پیگیری نشود و تا زمانی که رونق به بازار داخل بازگردد، استراتژی و برنامه های صادراتی در پیش گرفته شود. در واقع فولاد خوزستان در نظر دارد برنامه صادراتی که به وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه داده را دنبال کند. به دست آوردن جایگاه در بازارهای صادراتی کار دشواری است و مشکلات دریافت وجه حاصل از فروش همچنان وجود دارد. اگرچه این مسئله تاحدودی برطرف شده اما عملیات بانکی هنوز به طور کامل روان نشده است.

مازاد عرضه شمش در داخل کاملاً محسوس است

بر اساس آمارها رشد صادرات مناسبی هم طی ۵ ماهه ابتدای سال داشته اید. آیا مقاصد صادراتی جدیدی پیدا کرده اید؟

فولاد خوزستان موفق شده به اقصی نقاط جهان نفوذ کرده و صادرات داشته باشد. کشورهای اروپایی و به طور اخص آلمان، مدت ها است مقصد صادرات فولاد خوزستان است. بازارهای مهم شرق آسیا شامل تایوان، تایلند، هند، مالزی و اندونزی، کشورهای حاشیه خلیج فارس مثل عمان و امارات و منطقه منا همچون ترکیه، سودان و مصر و در نهایت پاکستان ازجمله نقاطی است که تاکنون صادرات به آنها صورت گرفته است.

به تازگی به کشورهای قاره آمریکای جنوبی مانند برزیل هم صادرات داشتیم و در حال بررسی بازار این کشورها هستیم تا چنانچه مزیتی نسبت به بازارهای دیگر داشته باشند صادرات به این مناطق نیز در دستور کار قرار گیرد و صادرات تعدیل یا تسهیل شود.

مهندس بهمن تجلی زاده، معاون بازاریابی و فروش فولاد خوزستان و عضو سابق هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد است. وی در گفتگو با «چیلان» استراتژی افزایش صادرات به جای کاهش تولید را مطرح کرد و از اجرای این استراتژی در فولاد خوزستان می گوید:

آقای تجلی زاده، تولید در فولاد خوزستان و طرح های توسعه این شرکت در چه وضعیتی است؟

فولاد خوزستان تولید ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تن را در برنامه ریزی های خود برای سال جاری دارد که در نیمه نخست تا حدود زیادی طبق روال برنامه پیش رفته ایم.

تولید شرکت تا ۲۷ شهریور تقریباً یک میلیون و ۷۵۰ هزار تن بود و اندک تفاوتی نسبت به برنامه ها داشت که به دلیل مشکلات آب و هوایی و وضعیت برق در استان خوزستان بوده و در نیمه دوم سال جبران خواهد شد. استراتژی توسعه ای فولاد خوزستان تا اقیانوس ۱۴۰۴ و برنامه ۲۵ ساله کشور هم تولید ۱۳/۶ میلیون تن شمش بلوم، بیلت و اسلب تعریف شده است که تا دو سال

آینده باید به تولید ۵ میلیون تن برسیم و به ترتیب در سال های آتی به تولید ۸ میلیون و ۸۰۰ هزار تن دست پیدا خواهیم کرد و در نهایت به هدف گذاری خود که تولید ۱۳/۶ میلیون تن شمش است می رسیم.

در خصوص صادرات چطور؟ مطابق برنامه پیش رفته اید؟

از نظر صادرات هم فولاد خوزستان برنامه ۱/۵ میلیون تنی خود را به وزارتخانه ارائه داده و حمایت ها و تشویق های این نهاد را تا حدودی کسب کرده است. امیدواریم در تولید و صادرات و نیز سهمی که برای بازار داخل در نظر گرفتیم طبق برنامه پیش برویم. هرچند که رکود داخلی همچنان ادامه دارد و مازاد عرضه شمش در داخل محسوس است و سبب شده تولیدکنندگان شمش با ظرفیت کامل کار نکنند. در این شرایط راه حلی که می توان برای مقابله با رکود پیشنهاد داد صادرات است یعنی به جای کاهش سطح تولید به کمک صادرات،

ذوب آهن اصفهان آمادگی تولید ۴۰۰ هزار تن ریل در سال را اعلام کرد؛

تولید گسترده ریل ذوب آهن، منتظر چراغ سبز راه آهن

سمیه ایزدی

ظرفیت کارگاه و تولید ریل در این کارگاه چه میزان است؟

کل ظرفیت کارگاه با توجه به ترکیب تولید متداول آن حدود ۷۰۰ هزار تن در سال است که در صورت اشغال کامل این ظرفیت با ریل حدود ۴۰۰ هزار تن ریل در سال تولید خواهد شد. در کارگاه های نورد، توانایی تولید ریل را با مقیاس کیلوگرم در واحد متر محصول می سنجند و در این کارگاه و با اجرای این پروژه امکان تولید ریل تا ۸۵ کیلوگرم بر متر وجود دارد.

برای اینکه این مقیاس بهتر درک شود، باید توجه نمود که ریل مورد نیاز راه آهن جمهوری اسلامی U۳۳ با وزن واحد متر ۴۶,۲ کیلو و UIC60 با ۶۰,۲ کیلو گرم بر متر است.

در خصوص استاندارد و کنترل کیفی تولید ریل چه تست هایی انجام می شود؟

کنترل کیفی تولید ریل از دقت و سخت گیری بسیار بالایی برخوردار است. اولین مراحل سخت گیری تولید ریل، از فولاد سازی شروع می شود و بعد از آن تست های غیرمخرب خط نورد شروع خواهد شد که شامل چند بخش است:

۱- اندازه گیری اتوماتیک ابعاد در خط توسط دستگاه laser profile gage که اطلاعات مربوط به ابعاد نمونه بعد از قفسه نهایی و قبل از برش را به داخل کامپیوتر پست نهایی خط تولید فرستاده و زمانی که پروفیل به دامنه خارج از استاندارد نزدیک شود هشدار لازم به اپراتور داده می شود و اپراتور خط تولید نیز بر اساس اطلاعات دریافت شده اقدام به اصلاح پروفیل می کند.

۲- تست ها و آزمون های کنترل ابعاد بر اساس استاندارد ۱۳۶۷۴ و نوع کلاس تولید ریل که با لوازم اندازه گیری دستی شامل شابلن های تصریح شده در استاندارد، کولیس و میکرومتر انجام می شود.

۳- تست های آزمایشگاهی که با ارسال نمونه آزمایشگاهی به آزمایشگاه تکمیل می شود و شامل چقرمگی شکست، رشد ترک ناشی از خستگی، آزمون خستگی، تنش های پسماند در پاشنه ریل، استحکام کششی و درصد ازدیاد طول نسبی و... است.

۴- تست های غیر مخرب آن لاین که توسط تجهیزات نصب شده در مرکز آزمون انجام می گیرد که از تجهیزات hi-tech تشکیل شده اند.

به گزارش چیلان، یکی از پروژه های بومی صنعت فولاد کشور، راه اندازی کارگاه تولید ریل در ذوب آهن اصفهان است. برای اطلاع دقیق تر از این پروژه با مهندس محمد امین یوسف زاده، سرپرست کارگاه نورد ۶۵۰ ذوب آهن اصفهان که برای راه اندازی خط تولید ریل متحمل زحمات بسیاری شدند به گفت و گو پرداختیم:

پروژه تولید ریل در چه مرحله ای است؟

این پروژه خاتمه یافته و در حال تولید و تنظیم نهایی تجهیزات هستیم و تاکنون هم حدود ۳۰۰ تن تولید آزمایشی موفقیت آمیز انجام داده ایم. در حال حاضر منتظر اعلام برنامه تولید براساس قرارداد نهایی با راه آهن هستیم تا تولید به صورت انبوه را شروع کنیم. همچنین لازم است به این نکته اشاره کنم که در مورد تجهیزات مرتبط با قفسه های تولید ریل و کل موارد مربوط به مکانیک و هیدرولیک و حتی اتوماسیون آن با قاطعیت می توان ادعا نمود که صددرصد بومی سازی شده است.

تولید محصول ریل از نظر فنی چه تفاوتی با تولیدات مصالح ساختمانی دارد؟

از نقطه نظر متالورژیکی، فولاد ریل با مارک R۲۶۰ فولاد با کربن بالا است که گراف حرارتی آن در کوره های حرارتی و همچنین تولید آن شرایط خاصی دارد اما از نقطه نظر فنی و مرتبط با ریل، فولاد با کربن بالا مقاومت به سایش و خمش بالایی را دارا است. این دو پارامتر از پارامترهای بسیار مهم ریل هستند. وجود کربن بالا از تا شدگی تاج ریل و همچنین سایش زود هنگام که عیوب بزرگی می باشند جلوگیری می کند.

در مقابل فولادهای ساختمانی با کربن حداکثر ۲۵ صدم درصد، دارای انعطاف پذیری بالاتر و مقاومت به سایش کمتری هستند که پارامتر اصلی در فولادهای ساختمانی همان انعطاف پذیری و یا تافنس است. این امر باعث می شود در مقابل زلزله و حوادث غیر معمول طبیعی و ویرانی یکباره، سازه استقامت کند. در واقع هرچه کربن بالاتر رود، استحکام فولاد بیشتر می شود. به همین دلیل هم در قبل و حین تولید ریل سخت گیری های بسیار بالایی برای کنترل کیفیت آن انجام می شود و استاندارد در اینجا دامنه بالایی از تست ها را پیش بینی کرده است.



معرفی

مدیرعامل شرکت نیروزا در گفتگو با چیلان:

باید بیش از اینها به تولیدات داخلی اهمیت داده شود

نیروزا شرکت نیروزا از سال ۱۳۵۷ که تاسیس شده تاکنون در حوزه ساخت جرثقیل های سقفی توانسته در صنایع مختلفی علی الخصوص در صنعت فولاد، نیاز مشتریان و کارخانجات را برآورده کند. در این شماره بر آن شدیم تا به معرفی شرکت نیروزا و گفتگو با مهندس حسین لطفی، مدیرعامل این شرکت بپردازیم:



معرفی

شرکت نیروزا با قریب به ۴۰ سال سابقه کاری و در اختیار داشتن کادری توانمند و مجرب؛ در زمینه طراحی، ساخت، نصب و راه اندازی انواع جرثقیل ها (سقفی، دروازه ای، بازویی) و تجهیزات جابجایی مواد، سرویس و نگهداری، تامین قطعات یدکی فعالیت می کند. استفاده از تکنولوژی های روز و آخرین نرم افزارهای طراحی-مهندسی از ویژگی های شرکت نیروزا است که تمام تلاشش در جهت رضایت مشتریان است. نیروزا، با در اختیار داشتن یکی از کامل ترین انبارهای تجهیزات کشور با تجهیزاتی اعم از بالابر ها، موتور ها، گیربکس ها، قلاب ها و سایر قطعات مورد نیاز در ساخت جرثقیل را داراست. صدها دستگاه بالابر سنگین و سبک از برندهای معتبر دنیا همانند دماگ، اشتال، آپوس از دیگر تجهیزات موجود این شرکت است. نیروزا بیش از هزار و پانصد دستگاه موتورگیربکس، جرثقیل، قلاب در ساین های سنگین در اختیار دارد که در ۳ بخش دفتر مهندسی (مشاوره و طراحی)، کارخانه (ساخت، تولید و انبار دپو) و نمایشگاه (فروش و پشتیبانی قطعات یدکی) آماده هرگونه سرویس و خدمات می باشد. لازم به ذکر است که این شرکت طی سی سال گذشته بیش از پانصد دستگاه جرثقیل در تناژهای مختلف از ۲۵۰ کیلوگرم الی ۱۶۰ تن با دهانه های ۵ تا ۴۸ متر و براساس استانداردهای بین المللی همانند DIN، FEM، ISO، ASME تولید کرده است و با بهترین کیفیت نصب و راه اندازی نموده است.

حوزه فعالیت

فعالیت اصلی شرکت نیروزا سیستم های انتقال و جابجایی است که



بخش های مختلفی در بر می گیرد و می توان در ۳ بخش دسته بندی کرد: بخش اول را فعالیت های شرکت نیروزا را طراحی و نصب جرثقیل های سقفی و تجهیزات جابجایی مواد تشکیل می دهند. بخش دوم، فعالیت های این شرکت در حوزه های طراحی، تهیه، توزیع، ساخت، نصب و راه اندازی سیستم های جابجایی مواد است. بخش نهمی فعالیت های نیروزا هم در حوزه تعمیرات و نگهداری تجهیزات مذکور خواهد بود.

حسین لطفی، مدیرعامل نیروزا: سیستم های DEMAG کمک زیادی به صنعت فولاد کرده است

در ادامه با مهندس حسین لطفی، مدیرعامل شرکت نیروزا به گفتگو نشستیم و در ابتدا از ایشان در خصوص فعالیت های شرکت نیروزا پرسیدیم: «طراحی، تهیه و توزیع کلیه قطعات منفصله و غیر منفصله جرثقیل های سقفی، دروازه ای، بازویی، نیمه دروازه ای، گردان و دیواری و در کل (کلیه کارهای مربوط به ساخت و نصب تجهیزات جابجایی مواد) از فعالیت های اصلی شرکت نیروزا است، و در این مدت ۴۰ ساله با برند DEMAG آلمان همکاری و فعالیت داشته ایم.» لطفی در ادامه راجع به تکنولوژی های جدید در واحدهای فولادسازی گفت: «به نظر می رسد اسم DEMAG برای تمامی کارخانجات فولاد سازی معنی و مفهوم خاصی دارد؛ چراکه این سیستم توانسته کمک زیادی به این صنعت کند.»

لطفی در ادامه می افزاید: «این شرکت با توجه به مشکلات بخش صنعت در رابطه با این کار، آنچه که جایز است و مزیت محسوب می شود این بوده که بتواند، توانایی و قدرت تامین قطعات یدکی و سرویس های تعمیراتی و کیفیت خدمات عالی را عهده دار شود.»

مهندس لطفی در ادامه دستاورد جدید شرکت نیروزا را معرفی می کند: «راه اندازی گیربکس KEB آلمان که تمام دانش فنی و تجهیزات مربوطه توسط شرکت نیروزا خریداری شده را به داخل کشور منتقل کرده ایم.»

مدیرعامل نیروزا در آخر، رانت خواری، سوء مدیریت و سودجویی برخی افراد را مهم ترین مشکلات موجود در صنعت کشور می داند و می افزاید: «نادیده گرفتن مشکلات و معضلات صنعت کشور در برابر سودجویی برخی افراد که کیفیت را فدای کمیت کرده اند از اهم مشکلات صنعت کشور است. معتقدم باید بیش از اینها به شرکت ها و تولیدات داخلی کشور اهمیت داده شود و نسبت به رقابتی خارجی در اولویت قرار بگیرند.»

بررسی تأثیرگذاری موانع صادراتی بر فولاد چین

همه علیه چین، چین علیه همه!

ریحانه سرلک

چین ظاهراً محدودیت های تجاری اعمال شده بر صادرات فولاد چین تاکنون نتایج مؤثری نداشته است. براساس آمار، چینی ها در سال گذشته میلادی تنها ۴ درصد از کل حجم صادرات خود را متوقف کرده اند و با وجود تنظیم محدودیت های فراوان برای صادرات فولاد این کشور در سرتاسر جهان پیش بینی شده صادرات چین در سال ۲۰۱۶ همچنان رشد داشته باشد.

جنوب شرق آسیا، اتحادیه اروپا، هند، خاورمیانه، آمریکا و برزیل در سال جاری میلادی موانع تجاری برای واردات از چین وضع کرده اند. حجم فولاد وارداتی که توسط این موانع و محدودیت ها کاهش پیدا کرده در حدود ۱۲ میلیون تن معادل ۱۰ درصد از کل محموله های صادراتی چین در سال ۲۰۱۵ بوده است. بعد از نگاهی عمیق به این شرایط متوجه می شویم که این همه محدودیت اعمال شده نتایج قابل انتظار به بار نیاورده است زیرا فولاد چین با وجود وضع این عوارض هم چنان ارزانه ترین گزینه برای خریداران در همه جای دنیا است. در نتیجه در بسیاری از کشورهای این محدودیت ها را برای واردات از چین وضع کرده اند خریداران در شرایط بغرنجی بسر می برند چون آنها در هر شرایطی محصولات ارزان قیمت چین را انتخاب می کنند. محدودیت های وضع شده در سال ۲۰۱۶ هم به اعتراف فعالان بازار فولاد تنها نزدیک ۵ میلیون تن از کل صادرات فولاد چین را کاهش داده است.

موانع تجاری در آسیا و خاورمیانه تاکنون به هیچ عنوان از ورود محموله های چینی به این مناطق جلوگیری نکرده است. در ویتنام عوارض وارداتی برای محصولات نیمه تمام ۲۳ و برای محصولات طویل ۱۵ درصد است که شاید بشود گفت بیشترین تأثیر را بر صادرات چینی ها داشته است. براساس تأیید فعالان بازار فولاد این محدودیت ها تنها رشد واردات از چین را کند کرده است. محموله های محصولات نیمه تمام و طویل وارداتی از چین به ویتنام در چهار ماه ابتدای سال ۲۰۱۶ حدود ۶۶ درصد افزایش داشته است. تولیدکنندگان ویتنامی عقیده دارند این نرخ واردات باید به ۴۵ درصد کاهش یابد چون این حجم از واردات بشدت آنها را تهدید می کند اما این عوارض اعمالی از سوی ویتنام توانسته بر واردات فولاد از ژاپن، تایوان، کره و روسیه اثر گذار باشد. ایران هم شرایط مشابهی دارد و عوارض وارداتی برای اغلب محصولات فولادی چین را ۵ تا ۶ درصد افزایش داده است.

عوارض وارداتی از سوی اتحادیه اروپا، آمریکا و هند هم بیشترین تأثیر را بر صادرات فولاد چین داشته است. اتحادیه اروپا عوارض ضد دامپینگ ۱۹ تا ۲۲ درصدی بر واردات ورق سرد چین وضع نمود که به طور کامل صادرات این محصول توسط چین را متوقف کرد در حالیکه در سال ۲۰۱۵ چین حدود ۱ میلیون تن ورق سرد به اتحادیه اروپا صادرات داشت. یک تاجر مطرح چینی می گوید: ما نوع محصول صادراتی خود به اتحادیه اروپا را از ورق سرد به ورق گالوانیزه تغییر داده

ایم و یکی دیگر از کارخانه های چینی از صادرات میلگرد به این اتحادیه خبر داده است. اتحادیه اروپا از تاریخ ۹ آگوست هم محدودیت هایی برای کاهش واردات ورق سنگین از سوی چین اعمال کرده است. کل صادرات این محصول در سال ۲۰۱۵ از سوی چین به اتحادیه اروپا حدود یک و نیم میلیون تن بوده است. در ماه می سال ۲۰۱۶ آمریکا بر واردات ورق سرد و ورق پوشش دار از چین تعرفه بیش از ۲۰۰ درصد وضع کرد و این یعنی چینی ها باید به دنبال بازار دیگری برای عرضه حدود یک و نیم میلیون تن از این دو نوع محصول باشند و یا اینکه میزان صادرات آنها را کاهش دهند.

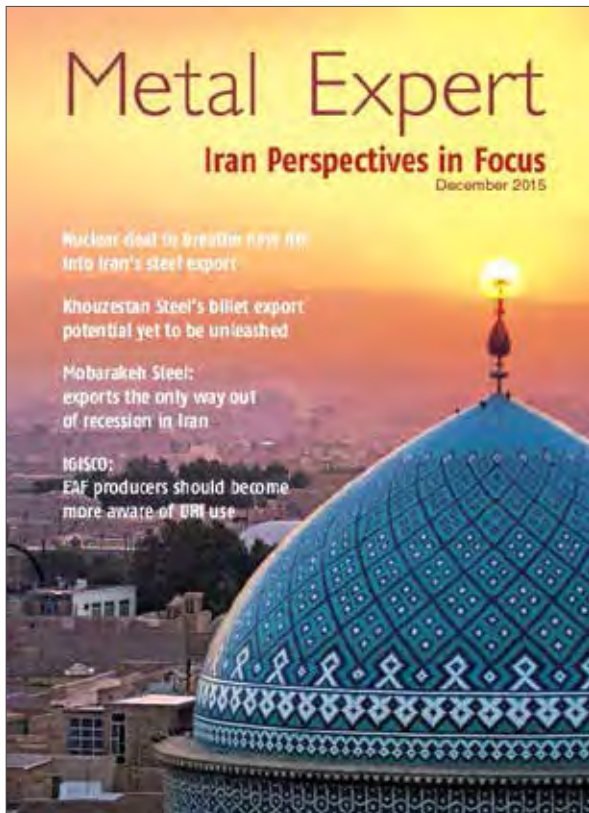
هند یکی دیگر از عمده بازارهای صادراتی چین نیز در سال ۲۰۱۶ سیاست های حمایتی از صنعت فولاد خود در برابر چین را افزایش داده و بر واردات محصولات تخت عوارض آنتی دامپینگ وضع نموده است. به گفته یک تاجر ورق گرم در هند این تعرفه ها و عوارض مطمئناً به محدود شدن محموله های وارداتی از چین کمک خواهد کرد اما این روند را متوقف نمی کند. به نظر نمی رسد تعرفه های جدید برای چین ضرر و زیان جدی در پی داشته باشد به خصوص اینکه حجم تقاضا برای محصولات ارزان قیمت این کشور از کره جنوبی و جنوب شرق آسیا در حال افزایش است. طبق پیش بینی انجمن آهن و فولاد جنوب شرق آسیا (SEAISI) مصرف فولاد در این منطقه از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸ به میزان ۱۰ میلیون تن رشد خواهد داشت و به دلیل عدم وجود ظرفیت تولید یکپارچه اغلب این نیاز با واردات تأمین می شود. رشد صادرات چین به این منطقه در سال ۲۰۱۶ به ۱۲۲ میلیون تن خواهد رسید به طوری که در سال ۲۰۱۵ این حجم ۱۱۲ میلیون تن بود.

اگرچه ایجاد محدودیت های تجاری نتوانسته حجم صادرات فولاد چین را کاهش دهد اما چینی ها هم بیکار نمانده اند و مشغول تغییر ساختاری محموله های صادراتی خود به خصوص محصولات پائین دستی هستند. در چهار ماه ابتدای سال ۲۰۱۶ صادرات ورق سرد به طور وسیع تحت تأثیر قرار گرفت. براساس اطلاعات گمرک چین در ماه آوریل محموله های صادراتی ورق سرد از حجم ۳۲۰ هزار تن در ماه ژانویه به ۱۳۰ هزار تن کاهش یافت اما صادرات در دیگر محصولات تغییر چشم گیری نداشته و همچنان روندی صعودی دارد. تولیدکنندگان چینی نگران عوارض ضد دامپینگ بر ورق گالوانیزه در ویتنام هستند یعنی جایی که حدود ۱،۲ میلیون تن صادرات داشته اند. یک تاجر معروف از شهر نینجینگ مرکز استان جیانگسو در شرق چین می گوید ویتنام بزودی نتایج بررسی های خود در خصوص دامپینگ ورق گالوانیزه را اعلام خواهد کرد. اگر تعرفه وضع شده توسط آنها بالا باشد صادرات ما را تحت تأثیر قرار خواهد داد چون ویتنام بازار بزرگی برای ما است. البته چین از بابت صادرات ورق گرم تقریباً خیالش راحت است زیرا بازار تقاضا برای این محصول در جنوب شرق آسیا در حال رشد است.

ترجمه از: Metal Expert

گزارش چیلان از کنفرانس متال اکسپرت دبی

چشم اندازها و رقابت ها برای فولاد صادراتی ایران



هدف از اجرای کنفرانس متال اکسپرت

با توجه به رکود در بازار داخلی و عدم حصول بهبود مورد انتظار بعد از رفع تحریم ها در این بازار، تولید کنندگان ایرانی تحت فشار هستند و در جستجوی یافتن مقاصد دیگری برای عرضه محصولات خود می باشند.

به علاوه از کنفرانس قبلی متال اکسپرت در استانبول تاکنون، شرایط در بازارهای صادراتی ایران

به شدت تغییر یافته و البته فرصت ها و تهدیدهای جدیدی برای فولادسازان ایرانی نمایان شده است. بنابراین قصد داشتیم پتانسیل های صادراتی تولیدکنندگان ایرانی، هزینه های تولید آنها در مقایسه با دیگر رقبای در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا و نقش تولیدکنندگان ایرانی در بازارهای کلیدی را در این کنفرانس بررسی کنیم.



■ یولیا فیلالی
سر دبیر ارشد بخش خاورمیانه، شمال آفریقا و ترکیه متال اکسپرت

چه مباحثی در این کنفرانس فولادی مطرح شد؟

ابتدا مباحث را با تخمین کل صادرات ایران در طول ۲ تا ۳ سال گذشته و تغییراتی که در این بخش اتفاق افتاده شروع کردیم. از نظر من این روزها توجه بیشتر و بیشتر بر مشتریان و رقبای اصلی برای تولیدکنندگان ایرانی حائز اهمیت است. بعد از آن به بررسی شرایط در عمده بازارهای فروش محصولات ایران در خاورمیانه پرداختیم و اینکه محصولات نیمه تمام همچنان نوید بخش ترین قسمت برای صادرات ایران است و این محصولات بخش مهمی از تجارت محصولات طویل را هم شامل می شوند و نه تنها برای نوردسازان بلکه برای بقیه تولیدکنندگان فولاد در این منطقه حیاتی است. بررسی رقابت تولیدکنندگان ایرانی با دیگر رقبای در این منطقه و یافتن دیگر بازارهای فروش هم نقش مهمی در کنفرانس دبی داشت.

تحلیل متال اکسپرت از شرایط صادراتی فولاد ایران

بعد از برداشته شدن تحریم های طولانی بر ضد ایران همه انتظار رونق اقتصادی و بهبود شرایط بازار داخلی را داشتند. باوجود چند تغییر مثبت در اقتصاد ایران و البته بخش های فولادی این کشور، همچنان برخی موانع مانند مسائل بانکی، کاهش سطح موجودی و سرمایه گذاری بر سر جای خود هست که توسعه اقتصادی بیشتر

را محدود کرده است و در نتیجه تولید داخلی فولاد و مصرف آن افزایش چشمگیری نداشته است. در چنین شرایطی افزایش سهم صادرات تنها در صورتی برای فولادسازان ایرانی امکان پذیر است که مدام در حال تحول و حرکت باشند و البته همان طور که ما می بینیم آنها در این زمینه موفق بوده اند. براساس آمار ایمیدرو ایران در سال ۱۳۹۴ بیشترین سطح صادرات را ثبت کرده که تقریباً نسبت به سال قبل از آن دو برابر شده است؛ یعنی حدود ۳۰۸ میلیون تن که برابر با ۴۰۱ میلیون تن فولاد خام است. در سال جاری خورشیدی ایران قصد دارد صادرات فولاد خود را ۳۳ درصد معادل ۵۵۵ میلیون تن افزایش دهد که برابر با ۶ میلیون تن فولاد خام خواهد بود. پرنرنگ ترین نقش در توسعه صادرات فولاد ایران را فولادسازان بزرگ مانند فولاد مبارکه، فولاد خوزستان و ذوب آهن اصفهان داشته اند البته تغییرات وقتی بیشتر حس شد که اسامی صادرکنندگان دیگری چون فولاد خراسان، فولاد اکسین خوزستان، فولاد کاوه جنوب و دیگر شرکت هایی که سعی داشتند جایگاه خود را در صادرات تثبیت کنند بر سر زبان ها افتاد اما این شرکت ها سهم

چشمگیری در صادرات ندارند و یک واقعیت انکار ناپذیر این است که کارخانه های دولتی همچنان در صادرات موفق تر از کارخانه های بخش خصوصی هستند.

آینده بازارهای صادراتی برای محصولات فولادی ایران

اگرچه تولیدکنندگان ایرانی صادرات خود را افزایش داده اند اما بیلت بیشتر مورد توجه آنها بوده است. صادرات محصولات تخت هم در وضع خوبی است اما با شروع بررسی های اتحادیه اروپا برای دامپینگ ورق گرم ایران به این قاره کمی وضعیت نامشخص شده است. در سال ۱۳۹۴ فولاد مبارکه ۶۵ درصد از ۱ میلیون و ۷۹ هزار تن صادرات خود را روانه اروپا کرده است. براساس آمار یوروفر در سال ۲۰۱۵ فولاد مبارکه ۱ میلیون تن ورق گرم به اروپا ارسال داشته است. به نظر من فولاد مبارکه فرصت دارد با کاهش صادرات خود به اروپا صادرات به بازارهای سنتی خود در خاورمیانه و خاور دور را از سر گیرد و به تولید محصولات جدیدی چون بیلت و بلوم روی آورد و طبق گزارش های رسیده از این کارخانه، آنها تولید این محصولات را آغاز کرده اند.

این یک واقعیت است که مصرف محصولات طولیل در خاورمیانه و شمال آفریقا در حال رشد می باشد و تخمین زده می شود حجم مورد تقاضای بازار در سال ۲۰۱۶ به ۷۰ میلیون تن برسد که بیشتر از حجم از ۶۸ میلیون تن در سال ۲۰۱۵ و ۶۵ میلیون تن در سال ۲۰۱۴ است. متال اکسپرت پیش بینی کرده مصرف، محصولات طولیل در این منطقه در سال ۲۰۱۷ به حدود ۷۱ میلیون تن برسد. اما نرخ رشد مصرف محصولات طولیل در این منطقه بسیار آرام است. از دلایل این روند آرام رشد مصرف، می توان به وجود چندین درگیری در خاورمیانه، سقوط قیمت نفت و راکد ماندن پروژه های سرمایه گذاری در ایران و مصر اشاره نمود.

چندین مرکز برای مصرف محصولات طولیل در خاورمیانه و شمال آفریقا وجود دارد که هرکدام به نحوی راکد است و فاکتورهای تأثیر گذار خاص خودش را دارد. کشورهای شورای همکاری خلیج فارس با مصرف ۱۸ میلیون و ۴ هزار تن در رتبه نخست و ترکیه با مصرف ۱۸ میلیون تن در رتبه دوم قرار دارد. مصر با ۱۰ میلیون تن و ایران با ۹ میلیون تن مصرف در رده های سوم تا چهارم هستند.

پیش بینی متال اکسپرت از بازار فولاد آفریقا و خاورمیانه

طبق پیش بینی متال اکسپرت تا پایان سال ۲۰۱۷ مصرف محصولات طولیل در خاورمیانه ۵ درصد افزایش خواهد یافت و همچنان که عنوان شد کشورهای شورای همکاری خلیج فارس و ترکیه اصلی ترین مصرف کنندگان این منطقه و ایران و مصر بعد از آنها قرار دارند. کاهش قیمت نفت دولت ها را برای هزینه کردن در کشورهای حاشیه خلیج فارس محدود کرده و در حال حاضر این فاکتور یکی از قوی ترین عوامل موثر بر کاهش رشد مصرف در خاورمیانه است.

بی ثباتی های سیاسی هم دیگر عامل تأثیر گذار در کاهش نرخ مصرف در ترکیه عنوان شده است. در سال ۲۰۱۵ مصرف داخلی بیش از یک و نیم میلیون تن افزایش یافت و تا پایان سال ۲۰۱۷ پیش بینی شده به ۸۰۰ هزار تن برسد. ایران و مصر هم هرکدام افزایش رشد ۳ تا ۵ درصد را تجربه خواهند کرد که با توجه به

پتانسیل های عظیم این دو کشور رقم بالایی نیست. مصر مشکلاتی چون افت ارزش پوند و کمبود گاز را در مقابل خود دارد و ایران با مشکل برطرف شدن بسیار آرام تحریم ها روبه رو است که سرمایه گذاری در این کشور را محدود می کند.

مقایسه بین نرخ رشد مصرف محصولات طولیل و شمش در خاورمیانه و شمال آفریقا نشان می دهد نرخ رشد مصرف محصولات طولیل ۴ درصد و نرخ رشد مصرف شمش ۳۱ درصد بوده است. به علاوه به دلیل افزایش قیمت قراضه در سال ۲۰۱۵ رشد مصرف شمش در این منطقه به اوج رسیده در نتیجه نوردسازی در مقایسه با فولادسازی جذاب تر بوده است.

سهم بیلت در معاملات خاورمیانه و شمال آفریقا در سال ۲۰۱۴ در حدود ۲۱ درصد و در سال ۲۰۱۵ حدود ۲۹ درصد بوده و پیش بینی شده در سال جاری در ۳۰ درصد ثابت باقی بماند. مقدار افزایش ناچیز رشد مصرف بیلت به رشد مصرف دیگر محصولات طولیل بر می گردد.

از عمده دلائل منفی موثر بر این بازار شرایط نامساعد در ماه های مارس تا آوریل و ژوئن تا جولای بود. عرضه کنندگان بیلت در بهار در شرایط بدی قرار داشتند یعنی زمانی که قیمت های شمش چین افزایش یافت و مصرف قراضه اقتصادی تر شد در ماه های ژوئن تا جولای فروشندگان روس هم به دلیل سود بالای فروش در بازار داخلی حاضر به صادرات نبودند. نگاهی به ساختار فعلی عرضه بیلت در خاورمیانه و شمال آفریقا نشان می دهد کشورهای CIS با کاهشی ۵۰ درصدی بیشترین سطح کاهش صادرات به این منطقه را در سال ۲۰۱۵ داشته اند.

براساس ارزیابی های متال اکسپرت چین ۲۷ درصد، عرضه کنندگان داخلی این منطقه ۱۳ درصد و ایران تنها ۶ درصد بیلت مورد نیاز این منطقه را تأمین می کند. ترکیه و مصر در این منطقه بیشترین واردات بیلت را داشته اند. کارخانه های کشورهای حاشیه خلیج فارس هم در سال قبل فعال بوده اند اما در سال جاری شرایط تغییر کرده و به عنوان مثال کارخانه جیندال عمان قصد تولید میلگرد را دارد و این یک شانس برای تولیدکنندگان ایرانی است تا جایگاه خود در این منطقه را تقویت کنند. به علاوه فروشندگان ایرانی باید نگاهی ویژه به مصر و ترکیه داشته باشند در حالیکه سهم ایرانی ها از این دو بازار صفر است با وجودی که از مزیت رقابتی مدت زمان تحویل و هزینه های تولید برخوردارند.

نتایج نهایی این کنفرانس و تحلیل بازار فولاد

تقاضا برای بیلت در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا هم چنان بالا است اما از کشوری به کشور دیگر متفاوت است. مصرف بیلت این منطقه در سال ۲۰۱۶ حدود ۱ میلیون تن رشد خواهد داشت. ترکیه و کشورهای شورای همکاری خلیج فارس هم چنان از اصلی ترین مصرف کنندگان شمش در این منطقه هستند اما مصر هم پتانسیل مصرف بالایی دارد. سیاست های قیمت گذاری نامناسب چین جا را برای دیگر عرضه کنندگان بیلت در این منطقه باز کرده است چون چینی ها به هیچ عنوان به دنبال استراتژی های صادرات ارزان قیمت نیستند. تولید کنندگان ایران به علت هزینه های تولید مناسب دارای مزیت رقابتی بالایی در بازارهای سنتی خود در این منطقه و البته بازارهای جدید هستند.



مجتمع ذوب آهن
گمپرون

GAMBRON

Steel Melting Complex



پروسه تولید:

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



فاز اول ۱/۵ میلیون تن اسلب و ورق



توانایی افزایش تا ۵ میلیون تن
اسلب و ورق





شرکت ذوب آهن 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

محصولات مرتبط با صنایع فلزی

PRODUCTS RELATED TO METALLURGICAL INDUSTRIES

کشش و فشار
ضربه
پیچش و تابندگی
خستگی محوری
خستگی چرخشی
خزش گرم
رهایش
تست فنر
تست خمش
اریکسون

سنتام

شرکت طراحی مهندسی

سازنده تجهیزات آزمایشگاهی و کنترل کیفی

سنتام بهترین انتخاب برای تجهیز آزمایشگاه

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



Creep Test 30 kN (1100°C)



Bend & Re-bend Machine



Twist & Torsion Testing 300 N.m



Universal Testing Machine 250 kN
High Temperature



Axial Fatigue Testing Machine 250 kN



Universal Testing Machine 1000 kN



نشانی: تهران، کیلومتر ۵/۵ جاده قدیم کرج، خیابان صنایع فلزی، بلوار ۱۷ شهریور
پرسی گاز شمالی، نبش کوچه وزیری، شماره ۱۲
تلفن: ۰۲۱ ۶۶۷۹۶۱۲۳، ۰۲۱ ۶۶۸۱۳۴۹۷۰۸، فکس: ۰۲۱ ۶۶۸۱۳۵۸۱، صندوق پستی: ۱۳۸۶۵/۳۴
info@santamco.com www.santamco.com



با بیش از ربع قرن تجربه

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



دارای تأییدیه شرکت دانش بنیان

از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



شرکت تولیدی و مهندسی
شعله صنعت

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان بزرگمهر، شماره ۳۶، طبقه پنجم، واحد ۸
تلفن: ۶۶۴۰۵۸۵۹ و ۶۶۴۰۹۴۴۳ (۰۲۱) فکس: ۶۶۴۰۲۱۱۸ (۰۲۱)
وبسایت: www.sholeh-sanat.com پست الکترونیک: info@sholeh-sanat.com



شرکت MME در سال ۱۹۹۶ توسط هلدینگ آسکو تک متعلق به سازمان ایمنیدرو 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، گاوّه 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.

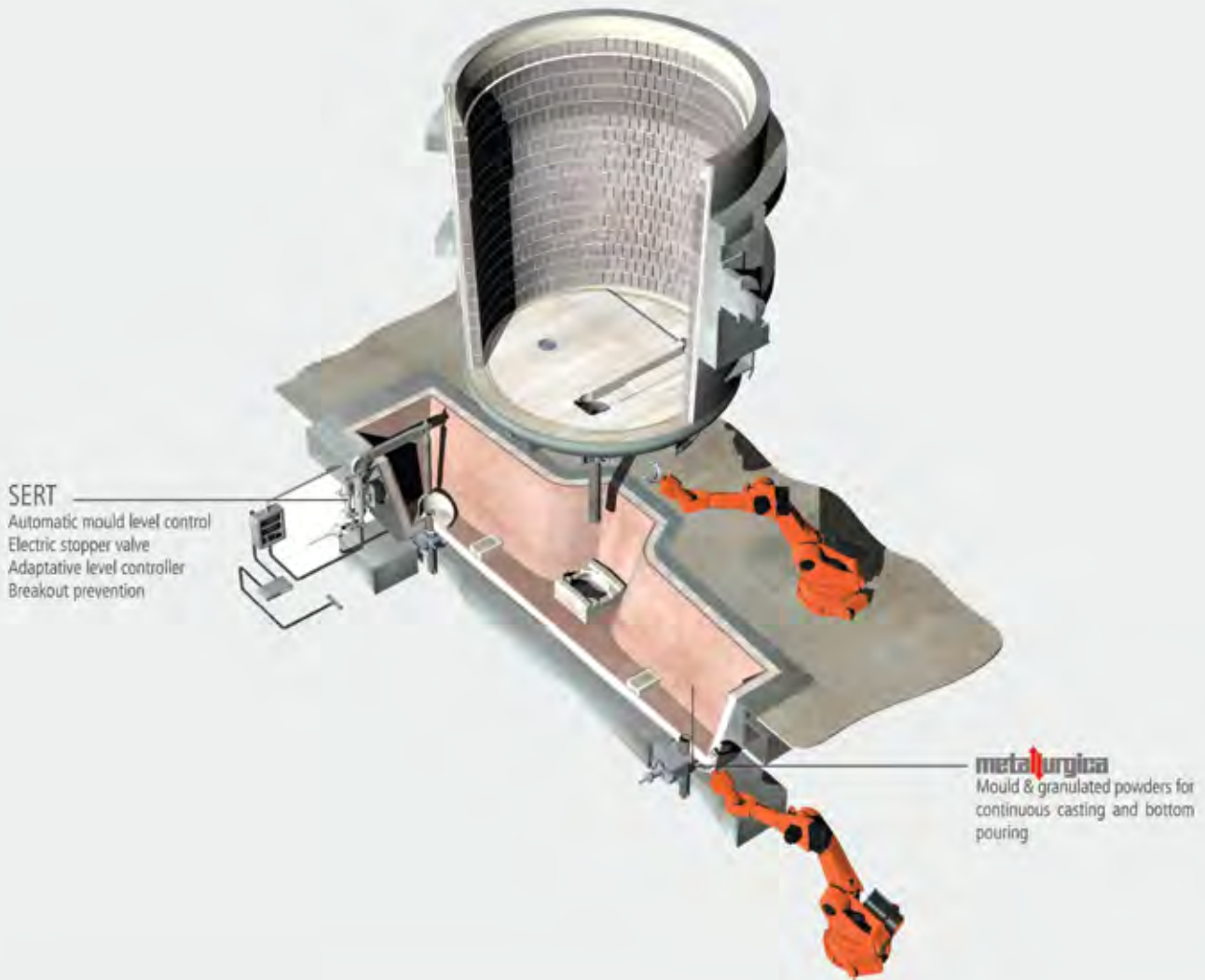
Taking advantage of external experts in basic design and using internal expert in detail design and gradual extension of internal equipment and qualified spare parts, cause technical and economical compatibility beside, Technical Know-How transferring and localizing.

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

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

شرکت دیرگداز آذر

DIRGODAZAZAR Co.



تولیدات شرکت :

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



دفتر مرکزی : اصفهان میدان آزادی ، ابتدای چهارباغ بالا ،

کوچه ۳۹ ، ساختمان ۱۲۵ ، طبقه دوم ، واحد ۴ ،

کد پستی : ۸۱۶۳۹۶۵۱۳۱

کارخانه : اصفهان ۵۵ کیلومتر جاده اصفهان شهرضا ،

شهرک رازی ، بلوار رازی ، نبش خیابان دهم

تلفن : ۵ و ۴ - ۳۶۶۳۸۵۰۴ - ۳۱

فاکس : ۳۶۶۳۲۲۲۹ - ۳۱

Tel : +98 31 36638504-5

Fax : +98 31 36632229

www.dirgodazazar.ir

info@dirgodazazar.ir

dirgodazazar@gmail.com

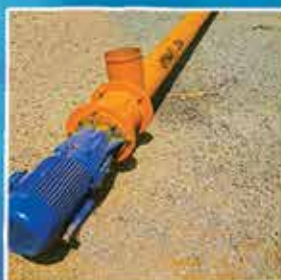




گروه صنعتی

سدید ماشین افلاک

بیش از دو دهه تجربه در ساخت نوار نقاله و رولیک



**SADID
MASHIN AFLAK**
More than two decades.
Experience in construction
Conveyor And the Roller

آدرس: تهران. کیلومتر ۱۳ اتوبان تهران /

قم. خروجی واوان به کهریزک.

خیابان پمپ بنزین. شهر آفتاب. کوچه اول.

سمت راست. آخرین کارگاه. پلاک ۱۵

همراه: ۰۹۱۲ ۱۴۸۵۰۵۶

تلفکس: ۸-۰۵۶۵۳۰۴۷۷-۵۶۵۳۰۳۶۰

کدپستی: ۱۸۱۷۱۱۷۱۹۵

www.sadidmashinaflak.ir

email: aflak42@yahoo.com



راه حل های کوتاه مدت و بلندمدت تعدیل منافع زنجیره فولاد

• احسان دشتیان

معاون بازاریابی و فروش شرکت ذوب آهن اصفهان



به اعتقاد بنده زنجیره فولاد شامل سه مرحله تولید، مصرف و بازیافت فولاد است. در نظر گرفتن فرآیند تولید فولاد در یک ساختار عمودی عبارت است از تولید و آماده سازی مواد اولیه، حمل مواد اولیه به کارخانجات فولادسازی و تولید شمش یا اسلب فولادی، تولید محصولات نهایی و سپس حمل تا مبادی توزیع و در مرحله آخر فروش و تحویل کالا به مشتریان نهایی.

در حال حاضر و بر اساس اطلاعات منتشر شده توسط موسسه متال اکسپرت در بهترین شرایط قیمتی در یک سال اخیر سود حاصل از تولید مواد اولیه ۱۳ دلار در تن، سود حاصل از تولید شمش ۵۶ دلار در هر تن و سودهای حاصل از نورد میلگرد یک دلار، نورد تیرآهن ۹ دلار و نورد ورق ۲۷ دلار در هر تن بوده است. در همین حال تمامی حمل و نقل انجام شده چه ریلی و چه جاده ای و دریایی با سود مناسبی همراه بوده و توزیع کنندگان نیز هرچند با رکود در بازارها مواجه بوده اند اما در صورتی که در بازاریابی موفق عمل کرده باشند از سود مناسبی بهره برده اند. بر اساس شرایط فوق و طبق تفاوت های موجود در بهره وری در کارخانجات مختلف می توان به این نکته اشاره نمود که در زنجیره تولید فولاد شرایط نامتعادلی وجود دارد. مهمترین دلیل سود ناچیز و حتی زیان شرکت های نورد میلگرد ناشی از سرمایه کمتری است که راه اندازی چنین واحدهایی نیاز دارد و رقابت بسیار بالایی در این محصول وجود دارد. به نظر می رسد راه تعادل کوتاه مدت نظارت دولت و همکاری متخصصین و انجمن ها برای تعیین قیمت ها و ایجاد تعادل در یک مقطع دو تا پنج ساله باشد اما راه حل پایدار این امر سرمایه گذاری عمودی شرکت های فولادی و دارا بودن سهام مناسبی از معادن، شرکت های حمل و نقل و همین طور شبکه های توزیع می باشد.

از سوی دیگر جلوگیری از واردات بیش از نیاز کشور و تقویت زیرساخت های کشور از جمله راه آهن و افزایش ظرفیت حمل ریلی و همین طور حمایت های بانکی و تامین نقدینگی از دیگر مواردی است که دولت می تواند با انجام آن ها به تعدیل منافع این زنجیره کمک نموده و قیمت های عادلانه با دیدگاه واقعی حمایت از مصرف کنندگان و تولیدکنندگان را با نظارت جدی در بازار اعمال نماید.

۳ راهکار برای کاهش تضاد منافع زنجیره فولاد

• سید رسول خلیفه سلطانی

دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران



تضاد منافع در کسب و کارهایی که چندین حلقه را شامل می شوند، ارتباط مستقیمی با توازن حلقه ها با یکدیگر دارد. در واقع اگر در صنعت

زنجیره ای مثل فولاد، عدم تناسب تولید وجود داشته باشد و حلقه های این زنجیره در توازن با یکدیگر توسعه پیدا نکنند، گلوگاه هایی به وجود می آید که به دلیل عدم تعادل در عرضه و تقاضا، برخی حلقه ها را دارای سود بیشتر می کند و سایرین از سودآوری متناسب باز می مانند یا حتی به زیان می رسند. متأسفانه حال و روز زنجیره فولاد ایران نیز همین طور است. سیاست گذاری های ناصحیح در توسعه صنعت فولاد طی سالیان گذشته و عدم توجه به هشدارهای نهادهای صنفی مثل انجمن تولیدکنندگان فولاد، زنجیره فولاد را دچار عدم توازن هم در ظرفیت و هم در سودآوری کرده است که ماحصل آن به جای رقابت بنگاه های اقتصادی، تقابل و تضاد منافع درون بخشی این زنجیره شده است. برای تعدیل و به حداقل رساندن تضاد منافع در زنجیره فولاد، راهکار اصلی ایجاد توازن در این زنجیره است و برای اجرای این استراتژی اصلی، راهکارهایی وجود دارد که می بایست در سطح و زمان خود مورد اجرا قرار گیرند. یکی از این راهکارها مالکیت سهامداران شرکت های فولادی در شرکت های سنگ آهنی و بالعکس است که البته کار آسانی نیست لیکن راه حلی ریشه ای و پایدار محسوب می شود. این ادغام مالکیت می بایست با در نظر گرفتن جوانب پیچیده موضوع همراه باشد تا ضمن تامین مواد اولیه فولادسازان، فروش پایدار و سودآوری متناسب معدنکاران را هم تضمین نماید. در سطح کارخانجات کوچکتر در زنجیره فولاد، ادغام های عمودی کارخانجات با تامین کنندگان مواد اولیه خود راهکاری است که در میان مدت پیشنهاد می شود. ادغام نوردکاران با واحدهای ذوب فولاد، کارخانجات ذوب با واحدهای احیاء مستقیم و همین طور تولیدکنندگان آهن اسفنجی با معادن و واحدهای گندله و کنسانتره سازی.

در کوتاه مدت و به منظور فراهم شدن زمینه برای اجرای راهکارهای تکمیلی، جلسات تعاملی با مبنای مطالعات کارشناسی و ابزارهای صنفی بین تولیدکنندگان حلقه های مختلف راهکار مناسبی است که خوشبختانه به واسطه ساختار جدید انجمن و تحت عنوان جلسات هم اندیشی آغاز شده و در حال انجام است که با یاری خدا و همکاری واحدهای تولیدی تداوم و توسعه خواهد یافت.



نقشه راهی برای توسعه همگون معادن و واحدهای فولادی ترسیم شود

• منصور یزدی زاده
رئیس هیئت مدیره بورس کالا



زنجیره تامین از ابتدا تا انتهای آن منفک نبوده و همواره در کل دنیا با هم دیده شده است تا ارزش افزوده بخش هایی که کم تر است در کل زنجیره جبران شود. بنابراین می توان دید که اگر بخواهیم تولیدی داشته باشیم که تمامی بخش ها از منافع آن بهره مند شوند و ایجاد انگیزه ای در توسعه تولید باشد باید زنجیره ای کامل از سنگ آهن، کنسانتره، گندله، آهن اسفنجی، فولاد و در نهایت محصول نهایی دیده شود.

باید این اصل را پذیرفت که معادن از ابتدا به طور مستقل ایجاد نشدند بلکه به منظور تامین نیاز تولیدکنندگانی نظیر ذوب آهن روی کار آمدند پس حرکت معادن به سمت تکمیل زنجیره ارزش امری معقول و منطقی به نظر نمی رسد. به دنبال سیاست گذاری های صورت گرفته در واگذاری ها و خصوصی سازی ها، متأسفانه معادن جدا شدند و در نتیجه این جدا شدن و به مرور تفکیک وظایف در کشور، معادنی که به واسطه نبود صنایع پایین دست سود قابل توجهی به دست می آوردند به فکر توسعه و تکمیل زنجیره افتادند درحالی که این اقدام معادن با برنامه اولیه و نقشه راه تعریف شده برای توسعه صنعت فولاد منافات داشته و دارد.

آمایش سرزمین به منظور تکمیل زنجیره در سطح کشور انجام شده و سرمایه گذاری ها براساس آن و متناسب با معادن صورت گرفته است و اگر اکنون معادن نیز به سراغ تکمیل زنجیره ارزش فولاد حرکت کنند به معنای نادیده گرفتن تمامی این ظرفیت سازی ها بوده و باعث بروز آسیب هایی هم برای فولادسازان و هم معدن داران می شود. اگر تامین نیاز کارخانه ها و ظرفیت هایی که در کشور ایجاد شده اند به درستی صورت نگیرد و در کنار این واحدها، ظرفیت سازی جدید شکل گیرد یعنی هدر رفتن منابع ملی و نادیده گرفتن منافع ملی.

پس می توان این گونه نتیجه گرفت که تفکیک از ابتدا اشتباه بود چراکه باید امکان واگذاری آنها به واحدهای تولید فولاد متناسب با نقشه راهی که برای این صنعت ترسیم شده فراهم می شد.

و البته اینکه قیمت گذاری در این بین چگونه صورت گیرد که همه در منافع حاصل از تجارت فولاد سهیم شوند موضوع دیگری است که باید مدنظر قرار گیرد. یکی از راهکارها، صادرات ارزش افزوده است یعنی اگر واحدی به عنوان تولیدکننده نهایی قرار است محصولی را صادر کند بخشی از این ارزش افزوده حاصل شده مربوط به محصول و بخشی نیز مربوط به معادن است که می توان با یک کار کارشناسی بر روی صادرات ارزش افزوده کاری کرد که تمامی بخش ها از سود حاصل شده منتفع شوند نه اینکه هر واحدی به سراغ تکمیل زنجیره برود چرا که واحدهای فعلی را در تامین نیاز مواد اولیه با مشکل مواجه می کند و توجیه پذیری اقتصادی آن ها را زیر سوال می برد. این را نیز نباید فراموش کرد که معادن به جهت موقعیت قرارگیری آنها و بحران آب در کشور نمی توانند خود واحد فولاد که نیازمند آب است احداث کنند.

بنابراین به اعتقاد بنده راهکار ریشه ای حل معضل تضاد منافع در زنجیره فولاد ترسیم نقشه راهی برای توسعه همگون معادن و واحدهای فولادی است.

همه تولیدکنندگان فولاد با نگاه به منافع کل زنجیره حرکت کنند

• احمد خورش

عضو هیئت مدیره
انجمن تولیدکنندگان
فولاد ایران و مدیر عامل
مجمع فولاد کویر



تضاد منافع به معنی تقابل تولیدکنندگان حلقه های مختلف زنجیره فولاد با یکدیگر و اینکه فقط سودآوری یک حلقه دیده شود و بقیه حلقه های زنجیره فولاد مورد توجه قرار نگیرند، یک استراتژی غلط و ناکارآمد است و باید اصلاح شود. در زنجیره تولید فولاد نباید هیچگونه تضادی وجود داشته باشد و کل زنجیره باید با هم دیده شود و ما تولیدکنندگان باید بدانیم همه بخش ها از سنگ آهن تا فولاد و صنایع پایین دستی در یک راستا گام بر می داریم.

یکی از رسالت های انجمن ایجاد زمینه تعامل تولیدکنندگان حلقه های زنجیره فولاد با یکدیگر است و انجمن تلاش خواهد کرد تا در زنجیره فولاد هیچگونه تضادی مشاهده نشود اما در شرایط کنونی به واسطه عدم توازن در این زنجیره و نسبت های قیمتی که توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت برای زنجیره فولاد صورت گرفت و نورد که حلقه آخر زنجیره فولاد است دیده نشده بود، متأسفانه این تضاد منافع وجود داشته است. به طور مثال سود نوردکاران هنوز هم قابل مقایسه با سود بخش ذوب نیست و نوردکاران هنوز به سود قابل اتکایی که بتواند بقای آنها را تضمین کند نرسیده اند که امیدوار هستیم با همکاری کارخانجات ذوب این مهم محقق شود.

در هر حال بهترین راهکار برای تعدیل این تضاد این است که همه تولیدکنندگان فولاد با نگاه به منافع کل زنجیره حرکت کنند تا علاوه بر تامین بازار، منافع سایر تولیدکنندگان هم دیده شود که با هماهنگی بیشتر در دوره جدید انجمن و شناخت خوب هیئت مدیره در این زمینه، حتماً این تضاد از بین خواهد رفت.



سازوکار بازار در قیمت گذاری زنجیره حاکم شود، تضاد منافع به حداقل می رسد

• بهادر احرامیان

عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران و مدیرعامل فولاد یزد



زنجیره تولید فولاد در کشور به دلیل شرایطی که بر اقتصاد ایران در دهه ۸۰ حاکم بود به گونه ای شکل گرفت که واحدهای زیادی با دارا بودن حداقل یک یا دو بخش از زنجیره تولید ایجاد شدند. این واحدها به منظور تولید نیازمند مبادله مواد اولیه و محصول با یکدیگر هستند درحالی که این روند در دنیا معمول نیست. بیشتر واحدهای تولیدی در دنیا به صورت مجتمعی کار می کنند پس مشکلی به نام تضاد منافع در این کشورها کم تر دیده می شود.

تا زمانی که واحدهای تولیدی، زنجیره ارزش خود را کامل کنند، تضاد منافع در قیمت گذاری محصولات و مواد اولیه واحدها وجود خواهد داشت. علاوه بر این قیمت گذاری دولتی که تا چندی پیش برقرار بوده و در برخی حلقه ها همچنان ادامه دارد از عوامل بروز تضاد منافع است و به منظور کاهش تضاد منافع در صنعت فولاد، دولت باید دخالت در قیمت گذاری تمامی بخش های زنجیره را قطع کند و اجازه دهد سازوکار بازار در نرخ گذاری رعایت شود.

اکنون که در دوران گذار از این قیمت گذاری دستوری هستیم می توان به رفع معضل تضاد منافع امیدوار بود. در ماه های اخیر دولت اعلام کرده مداخله ای در قیمت گذاری زنجیره نخواهد داشت اما در برخی بخش ها این روند همچنان ادامه دارد.

در واقع تجارت آزاد به معنای واردات و صادرات در چارچوب اقتصاد رقابتی راهکار پیشنهادی به دولت برای برطرف کردن تضاد در صنعت فولاد است. اگر بازار تعیین کننده و متعادل کننده قیمت ها باشد می توان گفت با حداقل تضاد منافع در زنجیره روبرو هستیم.

در بخش خصوصی بسیاری از بنگاه های فعال، سازوکار بازار آزاد و رقابتی را قبول دارند و اگر مشخص شود قیمتی حاصل برآیند عرضه و تقاضای بازار و بدون دخالت دولت است مورد پذیرش آن ها قرار می گیرد.

ظرفیت سنجی در صنعت فولاد صورت نگرفته است

• سید رضا شهرستانی

عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران و رئیس هیئت مدیره شرکت کلاچ



در زنجیره فولاد تضادی وجود ندارد بلکه مشکلی که اکنون ایجاد شده، اختلاف ظرفیت ها در بخش های مختلف زنجیره است.

برای مثال کمبود آهن اسفنجی و مازاد تولید در نورد سبب شده نوردکاران با ۳۰ درصد ظرفیت و واحدهای ذوب با ۵۰ تا ۶۰ درصد ظرفیت کار کنند درحالی که بخش آهن اسفنجی با صد درصد در صد ظرفیت کار می کنند.

افزایش ظرفیت آهن اسفنجی نیز در آینده در بخش صنایع بالادستی نظیر گندله، کنسانتره، استخراج سنگ آهن و در نتیجه در ابتدای زنجیره یعنی اکتشاف و حتی حمل و نقل مشکلاتی ایجاد می کند.

بنابراین یکی از راهکارهای مقابله با این معضل ظرفیت سنجی فولادسازان و معدنکاران و شناسایی طرح های توسعه ای این واحدها است و براساس ظرفیت سنجی صورت گرفته می توان برنامه ریزی بلندمدتی انجام داد تا خلاهای موجود شناسایی و در راستای رفع آن ها گام برداشت.

اگر ظرفیت سنجی مناسبی در زنجیره صنعت فولاد صورت گیرد و بخش هایی که خلا در آن ها احساس می شود شناسایی شوند، حتما تمام زنجیره متناسب با یکدیگر سود می برند و مشکلات هم به حداقل می رسد.

البته تقسیم سود در زنجیره فولاد به موارد زیادی بستگی دارد که یکی از آن ها هزینه های تولید است.

بیشترین هزینه چه از نظر سرمایه گذاری اولیه و چه از نظر تعمیر و نگهداری و تولید متعلق به فولادسازی و تولید شمش است و مسلما این بخش باید سود بیشتری نسبت به نوردکاران داشته باشد.

اما اتفاقی که اکنون شاهد آن هستیم، به جهت کمبود آهن اسفنجی بیش ترین سود در زنجیره به آهن اسفنجی می رسد چون درمقایسه با تقاضا، خلا در تولید این محصول دیده می شود که این موضوع قیمت ها را افزایش می دهد و سود بیش تری نصیب تولیدکنندگان این بخش می شود.



زیان در هر بخش زنجیره انگیزه را از تولیدکنندگان می‌گیرد

• جهاندار شکری

مدیرعامل ذوب آهن بیستون



اگر صنعتی در جامعه ای ایجاد شد و قصد پیشرفت آن صنعت در کشور را داریم باید از ابتدای زنجیره تا انتهای آن را مد نظر قرار دهیم تا همه این واحدها در جهت سوددهی حرکت کنند. زیان در هر بخش از زنجیره، انگیزه از تولیدکننده را گرفته و در نتیجه بر اقتصادی بودن تولید واحدها و تعطیلی آن ها تاثیر می‌گذارد و در نتیجه به کل زنجیره لطمه می‌زند.

دولت به جهت برخی حمایت‌ها از بعضی واحدهای فولادی به جهت مسائل اشتغال زایی، امتیازاتی به آن‌ها داده است و می‌بینیم که با وجود این سوبسیدها و حمایت‌ها این صنایع همچنان ضررده هستند درحالی که این حمایت از این شرکت‌ها منطقی نیست و باید شرایطی ایجاد شود که این واحدها به تولید اقتصادی و بهینه و بهره‌وری لازم دست پیدا کنند.

ازجمله اصلی‌ترین مشکلاتی که بخش خصوصی فولاد با آن مواجه هست همین حمایت‌های یک سویه دولت از برخی واحدها است و از بخش خصوصی صورت نمی‌گیرد. حل این مسئله به معنای اقتصادی شدن چرخه فولاد (از سنگ آهن تا صنعت نورد) و به دست آمدن سودی منطقی و متناسب در بخش‌های مختلف زنجیره فولاد است.

جلسات هم‌اندیشی انجمن تولیدکنندگان فولاد در رسته‌های مختلف فولادی به منظور تقابل با همین مسئله تضاد منافع در زنجیره و برطرف کردن این معضل است.

همه تولیدکنندگان فولاد با نگاه به منافع کل زنجیره حرکت کنند

• مرتضی آقاچانی

مدیرعامل شرکت مهندسی معادن و فلزات (MME)



ارزش افزوده هر فاز در فرآیند تولید فولاد تابع شرایط و فاکتورهای مختلف می‌باشد و دارای نرخ ثابتی نیست بلکه متناسب با تغییر شرایط تغییر می‌کند.

لذا تولیدکنندگان بزرگ فولاد همواره برای تثبیت ارزش افزوده کلی، سعی در توسعه و گسترش زنجیره تولید در بالا دست تا معدن و مواد اولیه و در پایین دست تا محصولات نهایی و حتی ورود به صنایع مصرف‌کننده محصولات خود با تولید محصولات نیمه آماده برای آن‌ها مانند تولید برخی قطعات اتومبیل در انتهای خطوط تولید ورق می‌کنند.

با توجه به متغیرهای مختلف در هر مقطع ممکن است برخی فازهای فرآیند تولید فولاد از نظر ارزش افزوده بر سایرین ارجحیت یابند.

بنابراین در صورت تنوع مالکیت در فازهای مختلف فرآیند، وجود تضاد منافع امری طبیعی بوده و در هر مقطع ممکن است مالک بخشی از فرآیند بیشتر از سایرین منتفع شود و طبیعتاً این امر تقابل‌هایی را به همراه خواهد داشت.

راه حل تضمین شده و اجرایی غلبه بر این مسئله، در درجه اول گسترش مالکیت‌ها بر تمام زنجیره تولید فولاد است که این امر منجر به ایجاد شرکت‌های بزرگ و هلدینگ‌های در برگیرنده کل فرآیند با مالکیت حقوقی واحد می‌شود.

چیزی که در ایران در حال رخ دادن می‌باشد حرکت صاحبان معادن به سمت تکمیل زنجیره تولید فولاد و فولادسازان نیز توسعه طولی و ورود به حوزه معادن با تملک یا قراردادهای بلند مدت است. اما این موضوع برای همه صاحبان صنایع فولاد میسر نبوده و لذا برای آن‌ها نیز باید چاره‌ای اندیشیده شود و راه حل‌هایی ارائه گردد.

از جمله این راه‌حل‌ها می‌توان به خرید و مالکیت سهام فرآیندهای بالادستی و پایین دستی، قراردادهای بلند مدت و تضمین شده در فرآیندهای بالادستی و پایین دستی و تعیین فرمول مشارکت در منافع، تشکیل کنسرسیوم‌هایی از مالکان فرآیندها، تشکیل اتحادیه‌های صنفی و تبیین فرمول مشارکت و توافق بر توزیع منافع در دراز مدت، تشکیل صندوق‌های مشارکت جهت پوشش‌افت و خیزهای ارزش افزوده در مقاطع مختلف در هر فرآیند و ورود دولت و قیمت‌گذاری و سعی در ایجاد تعادل اشاره کرد.

این راه‌حل‌ها به ترتیب و با اولویت می‌توانند مد نظر قرار گیرند هرچند آنجا که مباحث مالی و موضوع منفعت که هدف هر بنگاه اقتصادی از تشکیل نیز رسیدن به این مورد است، مطرح می‌شود حصول توافقاتی از این دست سخت به دست می‌آید مگر آنکه اهداف و منافع، جامع و دراز مدت و قابل پیش‌بینی باشد و هر مشارکتی در دل خود ضمانت‌اجرایی را نیز داشته باشد.



تشکیل شورای همکاری متشکل از کلیه حلقه های زنجیره



• **تقی ممتازان**
معاون بازرگانی فولاد کاوه جنوب کیش

عدم وجود توازن معنادار در زنجیره فولاد چالش های فراوانی را پیش روی صنعت فولاد قرار داده است. از طرف دیگر خصوصی سازی به شکل خصوصی - دولتی باعث گسست مالکیتی سه مجموعه مهم از زنجیره فولاد گشته است به نحوی که تضاد منافع صاحبان و سهامداران معدن و صنایع معدنی با صاحبان و سهامداران فولادسازی ها که مجبور می باشند با شرایط رقابتی و سخت بازار محصولات خود را به فروش برسانند به یک مشکل در زنجیره تولید فولاد تبدیل شده است. در شرایط دشوار اقتصادی کنونی، می بایست حلقه های اولیه زنجیره فولاد (معدن و صنایع معدنی) با توجه به کاهش قیمت ها در حلقه های انتهایی زنجیره، قیمت های خود را تعدیل نمایند نه اینکه هم چنان سودهای مربوط به دوران قبل از کاهش قیمت ها را دریافت دارند و تمامی ضرر و زیان ناشی از کاهش قیمت ها به حلقه های انتهایی زنجیره منتقل گردد. با توجه به وابستگی شدید حلقه های این زنجیره به یکدیگر و علیرغم وجود تضاد در منافع حلقه های آن، تشکیل یک شورای همکاری متشکل از کلیه حلقه های زنجیره به نگاه به منافع جمعی ضروری به نظر می رسد تا جاییکه به دلیل وجود منافع مشترک، هر حلقه این زنجیره تمایل به سرمایه گذاری در حلقه های دیگر را از خود نشان دهد.

رکود بازار، تضاد منافع را بیشتر نمایان کرده است



• **تورج امینی**
قائم مقام مدیرعامل مجتمع فولاد آریا ذوب

وجود نهاده های اصلی تولید مانند سنگ آهن، نیروی کار و انرژی ایران را به یکی از کشورهای دارای مزیت نسبی در رشد و توسعه فولاد تبدیل کرده است و انتظار می رود صنعت فولاد ایران با رشدی پایدار، توسعه یافته و همواره به سوی شکوفایی گام بردارد.

در حال حاضر بنگاه های اقتصادی به جهت هزینه سربار و ثابت، بالا و با در نظر گرفتن شرایط رکود اقتصادی کشور، از حالت رونق خارج شدند و با مشکلات متعددی روبرو هستند و به لحاظ عدم مدیریت صحیح و همچنین عدم حاکمیت قوانین بنگاه داری اقتصادی بر تعاملات داخلی و خارجی این مجموعه ها، تمامی مزیت های نسبی تولید فولاد در ایران به هدر رفته و بهره لازم حاصل نخواهد شد و طبیعا امکان بقا و ادامه راه برای آن ها محدود بوده و به همین دلیل به سختی می توانند با تامین کنندگان مواد اولیه و خریداران خود تعامل مناسبی داشته باشند.

از این رو با نگاهی به گذشته و آسیب شناسی وضعیت موجود می توان راهکارهای تعدیل مشکلات فوق الذکر را در بندهای زیر دسته بندی نموده و نسبت به ترسیم دقیق نقشه راه آینده صنعت فولاد اقدام نمود.

راهکارهای تعدیل مشکلات زنجیره فولاد و مقابله با تضاد منافع در این صنعت:

- مدیریت صحیح شرکت ها و مجموعه های صنعتی با رویکرد صحیح اقتصادی
- صرفه جویی و کاهش هزینه های تولید
- سرمایه گذاری در بخش های تحقیق و توسعه به عنوان یک ضرورت
- استفاده از توان فنی و مهندسی و بکارگیری نیروهای متخصص
- تشکیل سبد محصولات متنوع فولادی با ارزش افزوده بالا که منجر به سودآوری بیش تر گردد
- برقراری توازن در تولید با در نظر گرفتن میزان و نوع مصرف
- افزایش تنوع در محصولات فولادی تولید شده
- سرمایه گذاری لازم در زمینه تولید مواد اولیه مورد نیاز شرکت های تولید کننده از جمله ایجاد واحد تولید گندله و احیای مستقیم برای تولید آهن اسفنجی

صنعت نیازمند راه اندازی معاملات پیمان های آتی و قراردادهای آتی

دکتر جواد فلاح

رئیس اداره مطالعات و سنجش ریسک شرکت بورس کالای ایران

۶۴

نشریه انجمن توسعه و استاندارد قراردادهای آتی ایران



نیز با سرعت بسیار زیادی توسعه یافته است زیرا با آزاد شدن قیمت ها، تغییرات قیمت باعث به وجود آمدن ریسک قیمت می شود.

در اثر این ریسک بنگاه های اقتصادی نمی توانند برنامه ریزی دقیقی از بودجه و درآمد خود داشته باشند.

بررسی قیمت مواد اولیه و کالاهای واسطه ای در بازارهای جهانی نشان می دهد قیمت این کالاها دارای نوسانات بالایی است.

از سوی دیگر بررسی قیمت کالاهای نهایی در بازار کشورهای توسعه یافته نشان می دهد قیمت این کالاها دارای نوسان چندانی نیست. پس این دوگانگی در قیمت ها چگونه رفع می شود؟ قراردادهای مشتقه در کشورهای توسعه یافته و اخیراً در کشورهای در حال توسعه راه کار حل این مشکل می باشند.

در این مقاله دو مورد از سنتی ترین قراردادهای مشتقه یعنی پیمان های آتی و قراردادهای آتی بررسی شده اند.

آشنایی صنعت گران کشور با این قراردادها می تواند باعث ایجاد مطالبه برای راه اندازی این معاملات در بازارهای مالی ایران شوند.

مسئولیت راه اندازی این معاملات و فراهم کردن زیرساخت های لازم برای شروع این معاملات با سازمان بورس و اوراق بهادار و برخی نهادهای تحت نظارت آن نظیر شرکت بورس کالای ایران و شرکت های تامین سرمایه می باشد.

البته سایر نهادهای بازار مالی کشور نظیر بانک های تجاری نیز به

سیاست قیمت گذاری محصولات اساسی در ایران با پایان جنگ تحمیلی و تغییرات به وجود آمده در کشور جای خود را به سیاست های آزادسازی اقتصادی داد. در چارچوب این سیاست ها دولت های مختلف تلاش کردند تعیین قیمت کالاهای اساسی را به مکانیسم کشف نرخ بازار واگذار نمایند.

این تغییر رویکرد در دهه های اخیر را می توان کمابیش در همه کشورهای در حال توسعه مشاهده کرد. بررسی بازار در این کشورها نشان می دهد در کنار تغییر ساختار مذکور زمینه را برای نوع خاصی از معاملات که به معاملات مشتقه معروف است فراهم کرده اند لغتنامه Investopedia قراردادهای مشتقه را به صورت ذیل تعریف کرده است:

یک قرارداد مشتقه، اوراق بهاداری است با یک قیمت که قیمت مذکور وابسته یا مشتق شده از یک یا چند دارایی پایه است. قرارداد مشتقه خود یک قرارداد بین دو یا چند طرف است که بر روی یک یا چند دارایی منعقد می شود.

ارزش قرارداد مشتقه طبق نوسانات قیمت دارایی پایه تعیین می شود. معمول ترین دارایی های پایه قراردادهای مشتقه، انواع کالاها، سهام، اوراق قرضه، ارزها، نرخ بهره ها و شاخص های بازار می باشند.

قراردادهای مشتقه در پاسخ به نیاز بازار به ابزارهای مدیریت ریسک به وجود آمده اند.

پس از آزادسازی های گسترده ای اقتصادی در دنیا، بازار این قراردادها

قراردادها ریسک نکول بالایی^۶ دارند. در نتیجه برخلاف قراردادهای آتی این قراردادها به راحتی در دسترس سرمایه‌گذاران خرد نمی‌باشد.

به عنوان مثال در یک پیمان آتی معدن سنگ آهن A و کارخانه ذوب آهن B در مقابل هم متعهد می‌شوند تا یک میلیون تن کنسانتره سنگ آهن با مشخصات دقیق معین شده در قرارداد را به قیمت

هر تن ۶۰ دلار بر روی سکوی بارگیری معدن در ۳۰ آذرماه ۱۳۹۵ خرید و فروش نمایند. بنابراین پیمان آتی یک تعهد برای خرید و فروش در آینده می‌باشد و فعل خرید و فروش در آینده انجام خواهد شد. همین نکته باعث شده است کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار این نوع قراردادها را در زمره قراردادهایی قرار دهد که از نظر شرعی مشکلی ندارند. البته غیر از این شرط باید این معاملات با شرط تحویل منعقد شوند و امکان تحول دارایی پایه قرارداد وجود داشته باشد. در تعریفی که Investopedia از این قراردادها کرده است امکان تسویه نقدی قرارداد مطرح شده است که از نظر کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار تسویه نقدی شدن این قراردادها غیر شرعی است.

بررسی قیمت مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای در بازارهای جهانی نشان می‌دهد قیمت این کالاها دارای نوسانات بالایی است.

گسترش این معاملات کمک نمایند.

پیمان‌های آتی که با سابقه‌ترین قرارداد مشتقه می‌باشد در لغتنامه Investopedia پیمان آتی را به صورت ذیل تعریف کرده است:

یک پیمان آتی قراردادی سفارشی بین دو طرف برای خرید یا فروش یک دارایی با یک قیمت مشخص در یک تاریخ مشخص در آینده است. یک پیمان آتی

می‌تواند برای پوشش دادن ریسک^۱ یا سفته‌بازی^۲ استفاده شود ولی طبیعت غیر استاندارد آن، این قرارداد را برای پوشش ریسک مناسب‌تر کرده است. برخلاف قراردادهای آتی^۳ پیمان آتی می‌تواند بر روی هر کالایی با هر مقداری و با هر سررسیدی منعقد شود. پیمان آتی در سررسید می‌تواند به صورت نقدی یا با تحویل کالا تسویه شود. پیمان‌های آتی در بورس‌ها معامله نمی‌شوند بنابراین جزو معاملات خارج از بورس^۴ می‌باشند. به دلیل ماهیت خارج از بورس بودن، شروط این قراردادها به راحتی قابل اختصاصی شدن می‌باشد و از سوی دیگر به دلیل نبود سازوکار اتاق پایاپای مرکزی^۵ در این نوع

جدول ۱ - مشخصات قرارداد شمش فولادی در بورس ملی کالا و مشتقات هند

نام	شمش فولاد (Steel Long)
محل تحویل	انبار قاضی آباد، معاف از کلیه مالیات‌ها و عوارض
حجم قرارداد	۱۰ تن
حداکثر حجم هر سفارش	۵۰۰ تن
واحد اندازه گیری	روپیه بر تن
واحد تحویل	۱۰ تن
حداقل تغییرات قیمت هر سفارش	۱۰ روپیه در هر تن

1. Hedging
2. Speculation
3. Futures Contracts
4. Over-The-Counter (OTC)
5. Centralized Clearinghouse

6. Default Risk

اندازه inch 1/2 4 * 1/2 3 ترکیب کربن حداکثر ۰/۳ درصد منگنز حداکثر ۰/۴ درصد گوگرد حداکثر ۰/۰۶ درصد فسفر حداکثر ۰/۰۹ درصد گوگرد + فسفر حداکثر ۰/۴ درصد وزن حداقل ۹۰ کیلوگرم در هر شمش طول حداقل ۴۸ اینچ در هر شمش	استاندارد کالا (مشخصات کیفی)
کالای قابل تحویل باید مبتنی بر استاندارد ۲۸۳۰ سازمان استاندارد هند باشد	۱. شمش فولادی (Mild Steel Ingot) اندازه: 3 1/4 * 4 1/2 inc سایر مشخصات باید عینا همانند مواردی که در بالا توضیح داده شده، باشد ۲. بیلت فولادی (Mild Steel Billet) اندازه: 100*100 تا 130*130 میلیمتر طول: 6 متر +/- 300 میلیمتر بیلت فولادی باید عاری از هرگونه زوائد مضر بر روی سطح آن باشد
۳- یا ۵ تن، هر کدام که کمتر باشد	نوسان در مقدار تحویلی
قاضی آباد (تا ۵۰ کیلومتری محدوده شهری قاضی آباد)	محل تحویل
MandiGobindgarh, Raipur, Mumbai, Chennai, Jharsuguda,Durgapur, Jaipur (تا ۵۰ کیلومتری محدوده شهری هر کدام)	سایر محل های تحویلی
دوشنبه تا: ساعت ۱۰ صبح تا ۱۱:۳۰ عصر شنبه: ۱۰ صبح تا ۲ بعد از ظهر بورس می تواند ساعات معاملاتی را با اعلام قبلی تغییر دهد	ساعات معاملاتی
دوره تحویل از پنجم هر ماه که قرارداد در آن سررسید می شود، آغاز می شود. چنانچه تاریخ تحویل T باشد عملیات تسویه در تاریخ T+۲ یعنی دو روز بعد انجام خواهد گرفت.	دوره تحویل (Tender Period)

تسویه و پایاپای نمودن قراردادها با آغاز دوره تحویل به صورت تحویل اجباری هر کدام از موقعیت‌های تعهدی باز توسط فروشنده در تاریخ T+۲ به خریدار مربوطه انجام می‌شود. در صورت سررسید شدن قرارداد تمام موقعیت‌های باز الزاما باید به تحویل منجر شود. عدم تحویل کالا یا عدم دریافت آن مشمول جریمه بر اساس آیین نامه‌های داخلی بورس خواهد بود	بستن قرارداد									
حداکثر نوسان قیمت روزانه ۴%+- خواهد بود. چنانچه نوسان قیمت در طول روز به سقف مجاز روزانه برسد، یک دوره استراحت ۱۵ دقیقه ای به بازار داده می‌شود. در این مدت معاملات در محدوده مجاز قیمتی، ادامه خواهد داشت. پس از این مدت، سقف مجاز تغییرات روزانه قیمت به‌اندازه ۵۰ درصد یا ۲+- درصد افزایش می‌یابد. چنانچه نوسان قیمت سقف ۶ درصدی را نیز لمس کند، بورس اجازه نوسان بیشتر از آن را نخواهد داد.	حداکثر نوسان قیمت روزانه									
اعضا: ۶۰۰ هزار تن یا ۱۵ درصد موقعیت‌های باز، هر کدام که بیشتر بود غیراعضا: ۱۲۰ هزار تن	سقف مجاز موقعیت‌های معاملاتی									
۵ درصد. چنانچه افزایش یا کاهش قیمت‌ها به بیش از ۲۰ درصد قیمت تسویه ۹۰ روزه معاملات برسد، یک وجه تضمین مازاد ۴ درصدی نیز به وجه تضمین اولیه اضافه خواهد شد. چنانچه قیمت افزایش یافته باشد این مبلغ را باید خریدار و چنانچه کاهش یافته باشد باید فروشنده مبلغ اضافی را بپردازد.	حداقل وجه تضمین اولیه									
<table><tr><td>گرماداصلی</td><td>گرمادجانشین</td><td>کسر/صرف</td></tr><tr><td>شمش فولادی inch 41/2*31/2</td><td>شمش فولادی inch 41/4*31/4</td><td>بدون کسر و صرف</td></tr><tr><td></td><td>بیلته فولادی</td><td>صرف: ۷۰۰ روپیه در تن</td></tr></table> علاوه بر کسر/صرف گرماد، کسر/صرف محل نیز بر قراردادها قابل اعمال خواهد بود	گرماداصلی	گرمادجانشین	کسر/صرف	شمش فولادی inch 41/2*31/2	شمش فولادی inch 41/4*31/4	بدون کسر و صرف		بیلته فولادی	صرف: ۷۰۰ روپیه در تن	کسر/صرف
گرماداصلی	گرمادجانشین	کسر/صرف								
شمش فولادی inch 41/2*31/2	شمش فولادی inch 41/4*31/4	بدون کسر و صرف								
	بیلته فولادی	صرف: ۷۰۰ روپیه در تن								

منبع: www.ncdex.com

این قراردادها اختصاصی است. یعنی طرفین می‌توانند جزئیات دارایی پایه‌ای که باید توسط فروشنده به خریدار تحویل داده شود را خود توافق نمایند. این موضوع در خصوص تاریخ سررسید، محل تحویل و مقدار دارایی پایه نیز صادق می‌باشد.

این آزادی عمل در تعیین مشخصات توافق در پیمان‌های اتی نقطه مقابل این موضوع در خصوص قراردادهای آتی است. در قرارداد آتی تنها موردی که می‌تواند توسط طرفین معامله توافق شود قیمت می‌باشد. در جدول ۱ مشخصات قرارداد آتی شمش فولاد در بورس ملی کالا و مشتقات هند که از مارس ۲۰۰۵ آغاز شده است آورده شده است.

در تسویه نقدی پیمان آتی فروشنده و خریدار به جای تحویل کالا در سررسید، سود و زیان حاصل از اختلاف قیمت توافق شده در قرارداد را با قیمت نقد دارایی پایه در سررسید دریافت یا پرداخت می‌کنند.

به عنوان مثال اگر قیمت کنسانتره سنگ آهن مشخص شده در قرارداد فوق در ۳۰ آذرماه ۱۳۹۴ برابر ۶۵ دلار باشد فروشنده باید ۵ میلیون دلار زیان $(60-65) \times 1000000$ به خریدار پرداخت نماید و در صورتی که در تاریخ مذکور قیمت ۵۹ دلار باشد خریدار باید ۱ میلیون دلار زیان $(60-59) \times 1000000$ به فروشنده پرداخت نماید. همان‌طور که در تعریف پیمان‌های آتی اشاره شده است مشخصات



می‌کنند. اتاق‌های پایاپای نهاد دیگری هستند که با اخذ کارمزد و وثایق از طرفین معامله تعهدات‌شان را در مقابل طرف مقابل تضمین می‌کنند.

در صورتی که هر یک از طرفین معامله از ایفای تعهدات خود سر باززند، اتاق پایاپای مکلف است راساً تعهد طرف نکول‌کننده را ایفاء نماید و طبق قراردادی که با وی دارد جرائم و خسارت‌های وارد شده به خود را از محل وثایق فرد نکول کرده تامین نماید. هرچند وارد شدن اتاق پایاپای به معاملات پیمان‌های آتی ریسک نکول را کاهش می‌دهد ولی در عین حال هزینه مبادله به دلیل هزینه تامین و تودیع وثایق و کارمزد اتاق پایاپای افزایش می‌یابد.

آخرین موضوعی که در تعریف بدان اشاره شده است در دسترس نبودن پیمان‌های آتی برای فعالین خرد می‌باشد. پیمان‌های آتی بازی بزرگان می‌باشد، زیرا این قراردادها به دلیل داشتن هزینه‌های تدوین مشخصات حقوقی قرارداد و به دلیل نیاز به وجود اعتماد متقابل بین خریدار و فروشنده و نبود بازار ثانویه برای آن در اندازه‌های بزرگی از کالا منعقد می‌شود.

خریداران و فروشندگان کالا در قالب پیمان‌های آتی شرکت‌های بزرگ تولیدکننده و مصرف‌کننده کالا می‌باشد که نگران از تغییرات ناخوشایند قیمت‌ها در آینده می‌باشند و با این ابزار به دنبال پوشش ریسک ناشی از این تغییرات

هستند.

بررسی قیمت‌ها در پیمان‌های آتی نشان می‌دهد قیمت دارایی پایه در پیمان آتی می‌تواند بالاتر و یا پایین‌تر از قیمت نقد در زمان عقد قرارداد باشد، هرچند که عمدتاً قیمت آتی از قیمت نقدی بالاتر است.

به صورت تئوریک قیمت آتی وابسته به قیمت نقد دارایی پایه، نرخ بهره و هزینه‌های انبارداری است. طبق تئوری خریدار کالا می‌تواند به جای خرید کالا در زمان حال و نگهداری آن در انبار تا زمان مصرف آن در آینده اقدام به خرید یک پیمان آتی نماید. لذا قیمت

پیمان‌های آتی بازی بزرگان می‌باشد، زیرا این قراردادها به دلیل داشتن هزینه‌های تدوین مشخصات حقوقی قرارداد و به دلیل نیاز به وجود اعتماد متقابل بین خریدار و فروشنده و نبود بازار ثانویه برای آن در اندازه‌های بزرگی از کالا منعقد می‌شود.

نکته دیگری که در تعریف بدان اشاره شده بود، جذاب نبودن پیمان‌های آتی برای سفته‌بازی بود. مشتریان پیمان‌های آتی علاوه بر پوشش‌دهندگان ریسک، سفته‌بازان و آربیتراژگران می‌باشند. سفته‌باز شخصی است که با انجام پیش‌بینی از قیمت کالا در آینده و پذیرش ریسک اقدام به خرید و یا فروش پیمان آتی برای کسب سود می‌کند.

به عنوان مثال وقتی قیمت پیمان آتی برای ۳۰ آذرماه ۱۳۹۴ برابر ۶۵ دلار باشد و پیش‌بینی سفته‌باز نشان دهد قیمت در سررسید ۷۰ دلار خواهد بود وی اقدام به خرید کنسانتره در قالب پیمان آتی می‌کند زیرا از نظر وی قیمت ۶۵ دلار برای تاریخ سررسید پایین است. حال وی منتظر می‌شود تا پیش‌بینی‌اش از قیمت تحقق یابد. به محض تحقق یافتن پیش‌بینی وی اقدام به فروش کنسانتره خریداری شده می‌کند و از اختلاف قیمت خرید و فروش سود بدست می‌آورد.

برای چنین کسب و کاری بازار پیمان آتی به دلیل این‌که یک بازار با مشخصات قرارداد اختصاصی شده است و ممکن است مشخصات توافق شده بین دو نفر به درد سایر افراد نخورد و سوی دیگر حتی ممکن است افراد اطلاعات مربوط به قراردادهای خصوصی خود را منتشر نکنند، مناسب نیست. به همین دلیل پیمان‌های آتی بازار ثانویه پررونقی ندارند لذا ریسک نقدشوندگی این قراردادها بسیار بالاست.

موضوع بعدی که در تعریف بدان اشاره شده است ریسک نکول بالای پیمان‌های آتی است. ریسک نکول همان ریسک عدم ایفای تعهدات توسط یکی از طرفین قرارداد می‌باشد. در پیمان آتی که مثال زده شد یک معدن سنگ آهن وارد معامله با یک کارخانه ذوب‌آهن شده بود. اگر قیمت سنگ‌آهن از ۶۰ دلار توافق شده در قرارداد به ۸۰ دلار در سررسید افزایش یابد زیان معدن ۲۰ میلیون دلار خواهد بود. همین زیان انگیزه اجاد می‌کند تا معدن تعهد خود برای تحویل کالا در سررسید را نکول نماید. برای حل این مشکل معمولاً دو نهاد وارد معاملات می‌شوند. اتاق‌های پایاپای و بانک‌ها نهادهایی هستند که در برخی موارد به حل این مشکل کمک می‌نمایند.

بانک‌ها در دنیا با اعتبارسنجی و اخذ وثایق از مشتریان خود اقدام به خرید و یا فروش ارز و یا توافق نرخ‌بهره در قالب پیمان‌های آتی



می‌نماید که به آن ثمرات رفاهی^۱ گفته می‌شود. در صورتی که ثمرات رفاهی بر هزینه فرصت پول و هزینه‌های انبارداری غلبه نماید قیمت نقد کالا از قیمت آن در پیمان آتی بزرگتر خواهد بود.

به چنین بازاری بازار بدبینانه^۲ گفته می‌شود و به بازارهایی که در آن‌ها قیمت‌های نقد از قیمت‌های آتی کمتر است بازار خوشبینانه^۳ گفته می‌شود. در جدول ۲ قراردادهای آتی و پیمان‌های آتی مقایسه شده‌اند.

آتی برابر خواهد بود قیمت نقد به علاوه هزینه فرصت منابع مالی برای خرید و نگهداری کالا تا سررسید به علاوه هزینه‌های انبارداری کالا تا سررسید.

پس چرا در برخی مواقع قیمت پیمان آتی از قیمت نقد آن پایین‌تر است.

برای کالاهای مصرفی گفته می‌شود وجود کالا در انبار خریدار و اطمینان خاطر وی از موجودی انبار در شرایطی که پیش‌بینی می‌شود بازار در آینده با کمبود مواجه خواهد شد، مطلوبیتی را ایجاد

قراردادهای آتی	پیمان‌های آتی
استاندارد بودن مشخصات قرارداد (در نتیجه افزایش نقدشوندگی)	استاندارد نبودن مشخصات قرارداد
معامله در بورس (شفافیت قیمت)	معامله در خارج از بورس
اتاق پایاپای (پایاپای روزانه) و نبود ریسک اعتباری، وجود مکانیسم وجه تضمین و کاهش ریسک اعتباری	پایاپای دوطرفه و وجود ریسک اعتباری بالا
نقد شوندگی بالا	نقد شوندگی پایین
انعطاف پذیری پایین	انعطاف پذیری بالا

مدیریت ریسک بود. این آشنایی می‌تواند منجر به مطالبه و پیگیری بخش صنعت از بازار سرمایه برای ایجاد بسترهای لازم برای راه‌اندازی این معاملات باشد.

در مطالبی که ذکر گردید تلاش شد پیمان‌های آتی و قراردادهای آتی به عنوان قدیمی‌ترین قراردادهای مشتقه به اختصار معرفی شود.

هدف از این کار همان‌طور که اشاره شد آشنا شدن مخاطبان مجله که عمدتاً فعالین صنعت در ایران هستند با یکی از مهم‌ترین ابزارهای

1. Convenience Yield
2. Backwardation
3. Contango



در گفت و گوی چیلان با جعفری طهرانی تشریح شد: جریان شناسی روند قیمتی سنگ آهن و فولاد

کسری موجودی برای تامین نیاز بازار داخلی چین است گفت: سیاست چین در کاهش ظرفیت سبب کمبود ۲۰ میلیون تنی برای تامین نیاز داخلی این کشور خواهد شد؛ بنابراین در بازه ای از زمان، صعود قیمت ها اتفاق خواهد افتاد.

وی خاطرنشان کرد: این صعود قیمت ها تا اواخر شهریور ماه و نهایتاً اوایل مهر ماه ادامه خواهد یافت اما همه ساله با نزدیک شدن به فستیوال روز ملی چین (اول اکتبر مقارن با ۱۰ مهر) که تعطیلی یک هفتگی در این کشور است، قیمت های فولاد و سنگ آهن روندی کاهشی به خود می گیرد.

البته این سیاست هر ساله چین و سوپاپ اطمینانی است که همزمان و نیز بعد از تعطیلات در این کشور قیمت ها منفی می شود.

جعفری طهرانی البته این را نیز گفت که روند قیمتی فولاد و سنگ آهن بعد از تعطیلات قابل پیش بینی نیست اما همواره بر این باور بوده و هستیم که بهای سنگ آهن تا پایان سال کاهش کلی نخواهد داشت و بعید است به زیر ۵۰ دلار برسد.

کیوان جعفری طهرانی، رئیس امور بین الملل انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران در گفت و گو با چیلان به تشریح روند قیمتی سنگ آهن و فولاد پرداخت و گفت: به دنبال صعود قیمت های فولاد که موقتی نیز است، شاهد رشد قیمت های سنگ آهن هستیم.

جعفری طهرانی دلیل اصلی رشد قیمت های فولاد را کاهش ظرفیت تولید فولاد چین عنوان کرد و گفت: چین که در سال ۲۰۱۳ حدود ۸۲۳ میلیون تن فولاد تولید کرده بود تولید خود را در سال ۲۰۱۴ به ۸۱۲ میلیون تن و در سال ۲۰۱۵ به ۸۰۴ میلیون تن رساند.

این کشور در نظر دارد در سال ۲۰۱۶ ظرفیت تولید فولاد خود را ۳۰ میلیون تن کاهش دهد تا ظرف مدت ۵ سال بتواند به برنامه خود یعنی کاهش ۱۵۰ میلیون تنی ظرفیت تولید دست یابد.

این کارشناس مطرح بازار ادامه داد: این اقدام چین در راستای سیاست های کنترل آلودگی هوای شهرها و مسائل زیست محیطی انجام شده است.

این کشور در نظر دارد کارخانه های با ظرفیت پایین و قدیمی را در ابتدا تعطیل کند و برای رسیدن به این مهم فولادسازی های با ظرفیت یک تا ۲ میلیون تن در اولویت تعطیلی قرار دارند. از این رو در سال جاری تعطیلی حداقل ۱۵ واحد فولادسازی در دستور کار این کشور قرار دارد.

وی خاطرنشان کرد: چین که در بین سال های ۲۰۱۳ و ۲۰۱۴ صادرات فولاد خود را در محدوده ۹۰ میلیون تن نگه داشته است؛ در سال ۲۰۱۵ این رقم را به ۱۰۰ میلیون تن ارتقا داده بود و اکنون همزمان با کاهش ۳۰ میلیون تنی تولید، صادرات را به ارقام ۹۰ میلیون تن برای سال ۲۰۱۶ باز خواهد گرداند.

جعفری طهرانی با تصریح این نکته که صعود قیمت فولاد در نتیجه





تقی زاده به چیلان توضیح داد:

گل گهر چه سهمی از بازار را در اختیار دارد؟

شماره ۲ به ظرفیت ۵ میلیون تن، دو واحد گازی نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی سیرجان و نصب واحد تولید آهن اسفنجی شماره ۲ شرکت آهن و فولاد گل گهر خواهد بود.

تقی زاده گفت: در نظر داریم طرح هایی همچون انتقال آب از بندرعباس، احداث خط ۷ تولید کنسانتره، احداث کارخانه ذوب و فولادسازی جهان فولاد و نیز فاز دوم انتقال گاز، توسعه واحد بخار نیروگاه سمنان و اصلاح خطوط تولید را در سال جاری ادامه و بعضاً آغاز کنیم.

تقی زاده یکی از راه های مقابله با کاهش چشمگیر قیمت سنگ آهن و جلوگیری از زیان شرکت و سهامداران در سال قبل را افزایش فروش نسبت به سال های گذشته و تغییر در ترکیب فروش عنوان کرد و در ادامه گفت: کاهش تولید شرکت های فولادی در سال ۹۴ مشکلاتی را برای شرکت گل گهر ایجاد کرد اما با اتخاذ تدابیری مانع از دپوی ۶ میلیون تنی در شرکت شدیم.

به گزارش چیلان، ناصر تقی زاده، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی گل گهر با اشاره به رکود بازار جهانی فولاد و تاثیر پذیری ایران از این شرایط گفت: در صنعت فولاد دو بحران عمده وجود دارد که یکی از آن ها کاهش چشمگیر قیمت سنگ آهن و کنسانتره است و دیگری افت مصرف به دلیل کاهش تقاضا است.

تقی زاده گل گهر را یکی از تولیدکنندگان اصلی کنسانتره سنگ آهن در سال قبل معرفی کرد که تولید آن بالغ بر ۱۰ میلیون و ۷۸۰ هزار تن بود و سهم ۳۸،۰۸ درصدی را از کل بازار کسب کرد. همچنین در بخش تولید سنگ آهن ۳۱،۰۲ درصد از سهم تولید این محصول در کشور متعلق به این شرکت است.

مدیرعامل گل گهر ادامه داد: در سال قبل خطوط ۵ و ۶ کنسانتره سازی، کارخانه احیای شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر و احیای جهان فولاد راه اندازی و به بهره برداری رسیدند. همچنین از جمله طرح هایی که امسال به بهره برداری خواهند رسید، گندله سازی

با بررسی آمار گمرک توسط چیلان صورت گرفت:

مطالعه صادرات سنگ آهن ایران طی سه سال گذشته

در سال ۹۴ حدود ۱۳ میلیون و ۷۰۳ هزار تن سنگ آهن به ارزش ۵۲۴ میلیون و ۳۰۰ هزار دلار صادر کرده بود که افت قابل توجهی چه از لحاظ ارزشی و چه از نظر وزنی نسبت به سال ۹۳ داشته و دلیل اصلی آن سقوط قیمت های جهانی و به تبع آن در بازار داخل و نیز افت تقاضای بزرگ ترین واردکننده سنگ آهن یعنی چین بوده است.

این در حالی است که ایران در سال ۹۲ چیزی بالغ بر ۲۴ میلیون تن سنگ آهن صادر کرده بود.

به عقیده بسیاری از کارشناسان، سنگ آهن و فولاد دیگر آن دوران طلایی را تجربه نخواهد کرد و بازگشت رقم صادراتی سنگ آهن ایران به ارقام ۲۴ میلیون تن به خاطر ها خواهد پیوست.

با بررسی های چیلان و با مطالعه گزارش های آماری در سه ماهه نخست امسال صادرات سنگ آهن کشور از مرز ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تن گذشت و ارزش دلاری آن نزدیک به ۱۶۵ میلیون دلار رسید. این درحالی است که در سه ماهه نخست پارسال چیزی حدود ۲ میلیون و ۲۳۴ هزار تن به ارزش ۷۹ میلیون و ۹۷ هزار دلار سنگ آهن از کشور صادر شده بود.

به گزارش چیلان، دلیل رشد صادرات، نوسانات در مجموع مثبت بهای سنگ آهن در ماه های نخست امسال و بهبود جزئی تقاضا از سوی چین به عنوان اصلی ترین کشور واردکننده سنگ آهن ایران عنوان می شود.

همچنین از آمار گمرک ایران این گونه مشخص می شود که کشور



■ شاهرخ امان پور بناب
مدیر برنامه ریزی و سیستم های
گروه رافا

لزوم هوشمندی کسب و کارهای صنعت فولاد

بودن صنعت فولاد از مهم ترین چالش های پیش روی این صنعت بوده و در آینده نیز ممکن است این مسئله جدی ترین چالش این صنعت باشد، بنابراین تمامی شرکت های خدماتی و تولیدی فعال در صنعت فولاد می بایست به فکر بکارگیری ابزارهای هوشمندی کسب و کارشان باشند.

هوشمندی کسب و کار به سازمان ها اجازه می دهد که کارایی شان را بهبود بخشند. کارایی کسب و کار با استفاده از شاخص های مالی نظیر درآمد، میزان سود سهام، سودآوری و... سنجیده می شود. برای بهبود کارایی در بازاریابی باید سرعت پاسخ دهی به نیازمندی های مشتریان علاقه مند افزایش یابد که برای تسهیل این امر باید ویژگی های شخصیتی مشتریانی که بیشتر علاقه مند به یک موضوع هستند، شناسایی گردد.

هوشمندی کسب و کار به سازمان ها اجازه می دهد که کارایی شان را بهبود بخشند. کارایی کسب و کار با استفاده از شاخص های مالی نظیر درآمد، میزان سود سهام، سودآوری و... سنجیده می شود. برای بهبود کارایی در بازاریابی باید سرعت پاسخ دهی به نیازمندی های مشتریان علاقه مند افزایش یابد که برای تسهیل این امر باید ویژگی های شخصیتی مشتریان شناسایی گردد.

هوشمندی کسب و کار با ایجاد امکان فروش محصولات به مشتریان موجود با توجه به سابقه خریدشان، می تواند باعث افزایش درآمد شود.

در صنعت فولاد، هوشمندی کسب و کار امکان تجزیه و تحلیل فاصله بین پیش بینی های صورت گرفته و واقعیت را تسهیل می کند و به شرکت ها و سازمان ها این امکان را می دهد که راحت تر بتوانند دلایل بازدهی بالاتر یک واحد صنعتی نسبت به سایر واحدها را بررسی کند. به هر حال شرکت های فولادی، بیش از استراتژی های سلیبی که نه از درون سازمان و درک شرایط روز که از ذهن مشاورین خارج شده اند، به انتخاب های استراتژیک و تاکتیک های برنامه ریزی شده و اقتضایی نیاز دارند.

به منظور انتخاب درست سناریو بهینه، ابزارهای هوشمندی کارآمد خواهند بود. در دنیایی که نوسانات اقتصادی پایدار نیست، مدیران ارشد سازمانی عهده دار انتخاب استراتژیک و به دنبال آن تصمیم هستند. به صورت دیگر، در وضعیت فعلی فولاد ایران، زمان خیلی دور، وجود ندارد و باید برنامه ها و سناریوهای استراتژیک منعطف و متناسب با تغییرات سریع در وضعیت بازار جهانی طراحی شوند، طوری که سازمان ها بتوانند با سرعت بیشتری به تغییرات عکس العمل نشان دهند. برنامه ریزی ها، استراتژی ها و چشم اندازهای موجود بیشتر موجب ایجاد دارایی هایی ثابتی شده اند که با شرایط و روندهای اقتصادی حاکم بر بازار فولاد جهان در اوج نیاز به نقدینگی، همسویی ندارد.

به طور خلاصه به جای برنامه و استراتژی های بلندمدت، به هوشمندی در استفاده بهینه از فرصت های محیطی و به هوشمندی در افزایش بهره وری در درون سازمان ها نیازمندیم.

هوشمندی کسب و کار برای افراد و بیزنس های مختلف معانی مختلفی دارد. برای یک فرد که کسب و کارش تجارت است هوشمندی کسب و کار به مفهوم بررسی بازار است که می توان آن را هوشمندی رقابتی نامید. برای یک فرد دیگر و یا «کسب و کار تولید محور» عبارت گزارش دهی مناسب می باشد هر چند که هوش تجاری فراتر از دسترسی به گزارش است.

گزارش دهی و تحلیل عباراتی هستند که معمولاً برای توصیف هوشمندی کسب و کار استفاده می شوند. افرادی نیز هستند که از عباراتی نظیر تحلیل کسب و کار و یا پشتیبانی از تصمیمات استفاده می کنند. چرا که در صنعت و بیزنس مدیران، مالکان به ابزارهای کمکی برای "گرفتن تصمیم" نیازمندند. پیچیده شدن کسب و کارها و تاثیر گذار بودن پارامترهای بسیار زیاد بر هر کسب و کاری، لزوم داشتن ابزارهای هوشمندی کسب و کار را بیش از پیش پررنگ می کند، چرا که کسب و کار هوشمند به افراد در تمام سطوح سازمان اجازه می دهد که به داده ها دسترسی داشته باشند و با تعامل با آن داده ها و با تبدیل آن به اطلاعات قابل بهره برداری، بتوانند کسب و کار خود را تحلیل کنند و در نهایت آن را مدیریت کنند، کارایی را بهبود بخشند، بهره وری را ارتقا دهند و فرصت ها را در راستای افزایش بازدهی کشف و با شناسایی تهدیدها در مسیر کم ریسک تر حرکت کنند.

از آنجا که صنعت فولاد جزو پراهمیت ترین و تاثیر گذار ترین صنعت ها برای رشد و تعالی صنعتی و اقتصادی هر کشوری محسوب می شود، و همواره نگاه مسئولان کشورهای در حال توسعه به منظور بهبود جایگاه جهانی خود، نگاه ویژه ای به این صنعت بوده و همین طور دولتمردان و مسئولان در دوره های مختلف با علم به این موضوع و البته با توجه به پتانسیل های موجود در کشور، اقدام به اتخاذ سیاست های در این حوزه کردند به نظر می رسد وجود موانع متعدد و بی شمار و تناقض میان سیاست های اتخاذ شده با اجرای واقع گرایانه مانع از دستیابی به اهداف مورد نظر در این صنعت شده است.

تضاد میان سیاست های اتخاذی و اجرای آنها، لزوم روی آوردن به ابزارهای هوشمند را نمایان می کند. قطعاً نگاه استراتژیک کلان و سیستمی برای ایجاد طرح های فولادی و یا توسعه آن از اهمیت بسیار حیاتی برخوردار است که باید زنجیره تامین مواد اولیه تا محصول نهایی مورد ارزیابی قرار گیرد. همچنین برنامه ریزی برای نیازهای بازار داخلی و همچنین صادرات از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است که باید توجه ویژه ای به آن شود. از آنجا که سرمایه بر



شرکت مجتمع فولاد سیرجان

Sirjan Jahan Steel Complex

اهداف شرکت:

احداث مجموعه کارخانجات برای رسیدن به ظرفیت ۶ میلیون تن محصولات نیمه ساخته شامل:

- ۲ میلیون تن آهن اسفنجی
- ۲ میلیون تن شمش فولادی
- ۲ میلیون تن محصولات نهایی نورد شده

• پروژه های در دست اجرا

با ظرفیت	
یک میلیون تن	۱- پروژه ساخت کارخانه ذوب و ریخته گری شماره ۱
۵۰۰ هزار تن	۲- پروژه نورد بردسیر فاز ۱
یک میلیون تن	۳- پروژه ساخت کارخانه احیا مستقیم شماره ۲

• پروژه های آتی

با ظرفیت	
یک میلیون تن	۱- پروژه ساخت کارخانه ذوب و ریخته گری شماره ۲
۵۰۰ هزار تن	۲- پروژه نورد بردسیر فاز ۲
یک میلیون تن	۳- پروژه نورد سیرجان

▼ کارخانه در حال بهره برداری:

کارخانه احیا مستقیم شماره ۱ با ظرفیت تولید یک میلیون تن آهن اسفنجی



آدرس دفتر تهران: تهران - میدان آرژانتین - خیابان بخارست (احمد قصیر) - بخارست ۶ - پلاک ۱۴ - واحد ۴
 تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۰۸۱۵۷ - ۸۸۵۰۸۰۶۳ - فکس: ۰۲۱-۸۸۵۰۸۱۳۳
 آدرس کارخانجات: کرمان - سیرجان - کیلومتر ۵۰ جاده شیراز - جنب شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
 تلفن: ۰۳۴-۴۱۴۲۳۶۲۵ - فکس: ۰۳۴-۴۱۴۲۳۶۲۶
 ایمیل: info@sjsco.ir - سایت: www.sjsco.ir



کاوش جوش

KAVOSH JOOSH



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 صنایع مختلف
- تولید ورق های دو لایه ضد سایش به روش جوشکاری
- Cladding شیرهای نفتی و تجهیزات سرچاهی
- Hardfacing قطعات صنایع فولاد، سیمان و معدن
- مانند: قطعات احیای مستقیم، پاروهای میکسر، ماریچ های انتقال مواد، غلتک ها و سینی آسیاب ها، چکش های سنگ شکن و ...



☎ ۰۲۱ - ۴۴۹۰۱۸۶۷

📠 ۰۲۱ - ۴۴۹۰۱۹۴۴

📍 دفتر مرکزی: کیلومتر ۱۲ جاده مخصوص کرج، خیابان سپاه اسلام، پلاک ۵۳

✉ eng@kavoshjoosh.com

🌐 www.kavoshjoosh.com



۱۳۸۲ شرکت توسعه صنایع

نفت و گاز سرو

پیشگام تولید کاتالیست صنایع فولاد، پتروشیمی و پالایش



تپش قلب
صنعت فولاد کشور
با کاتالیست های ایرانی



بارگذاری واحد احیاء مجتمع فولاد خوزستان - مهر ماه ۱۳۹۴



بارگذاری واحد D مجتمع فولاد مبارکه اصفهان - مرداد ماه ۱۳۹۵



بارگذاری واحد A مجتمع فولاد مبارکه اصفهان - بهمن ماه ۱۳۹۴



بارگذاری واحد B مجتمع فولاد مبارکه اصفهان - بهمن ماه ۱۳۹۴



WWW.SARVCO.IR
شماره: ۸۸ ۶۰ ۸۴ ۶۲
تلفن: ۸۸۰ ۳۸ ۱۶۰



شرکت آلیاژ صنعت ارمغان البرز (سهامی خاص)

تأمین کننده مواد اولیه صنعتی

ارائه پروفرمای ارزی

وارد کننده مواد اولیه صنایع فولاد سازی و ریخته گری:

◇ فرو آلیاژها (فرو منگنز، فرو سیلیکو منگنز، فرو کروم، فرو سیلیس و ...)

◇ گرافیت کم سولفور، متوسط سولفور (پترولیوم کک) و کک متالورژی

◇ انواع مواد جوانه ز

◇ و سایر مواد اولیه مورد نیاز صنایع فولاد سازی و ریخته گری

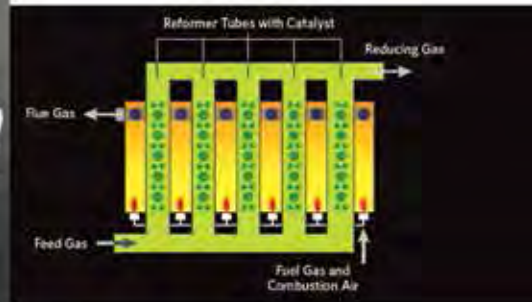
با بالاترین کیفیت و بهترین بسته بندی از معتبرترین کمپانی های اروپایی، آفریقایی و آسیایی



نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان پاسداران، میدان احتشامیه، اول خیابان شهید حجت سوری (نیستان هفتم)، پلاک ۱۹، واحد ۷
کدپستی: ۱۹۴۶۶۱۹۷۳۶ تلفن: ۲۲۵۹۹۲۰۰ (۱۰ خط) فکس: ۲۲۵۹۹۲۳۲

Web: www.asaa-co.com

E-mail: info@asaa-co.com



اهداف و ماموریت‌های شرکت گسترش فناوری خوارزمی

- تولید کاتالیست‌های زنجیره تولید گاز احیاء در صنایع فولاد
- تولید کاتالیست‌های زنجیره تولید اوره و آمونیاک در صنایع پتروشیمی
- تولید کاتالیست‌های زنجیره تولید متانول در صنایع پتروشیمی
- تولید کاتالیست‌های زنجیره تولید هیدروژن در شرکت‌های پالایش نفت

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 (بتاس دار و بدون بتاس)
- کاتالیست‌های ریفرمینگ ثانویه و اتوترمال
- کاتالیست‌های ریفرمینگ خشک گاز طبیعی (هر دو نوع فعال و نیمه فعال)
- کاتالیست‌های دما بالا و دما پایین 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
- بازاریابی و احیاء خارج از رآکتور کاتالیست‌های مستعمل



گسترش فناوری
خوارزمی

آدرس: استان البرز، جاده مخصوص کرج، گرمدره،
بلوار امیرکبیر (خیابان کوهک)، کوهک چهارم، پلاک ۴۶
کدپستی: ۳۱۶۴۸۸۳۱۷۱
تلفن: ۰۲۶ - ۳۶۱۰۸۱۲۲ - ۳۶۱۰۸۳۱۷ - ۳۶۱۰۸۳۰۹
فکس: ۰۲۶ - ۳۶۱۰۸۱۲۸

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



OHSAS 18001:2007

ISO/TS 29001:2010

ISO/IEC 17025:2005

ISO 14001:2004

ISO 9001:2008

HSE-M5

KHARAZMI Technology Development

با هم قویتر هستیم

دو شرکت قوی قدرت خود را در فن فلز کاری بکار
میبرند.

میتسوبیشی-هیماچی ماشین آلات وزیمنس و ای بی فناوری
فلز باهم در راه بهتر در تاسیسات ماشین آلات و تجهیزات
متالورژی اقدام میشوند.
اینده بی نظیر را در صنعت فلز کاری بدست آورید.



Quality Pioneer

DENA TIRE

& Rubber Manufacturing CO.



DENA Conveyor Belt

تولید کننده طولانی ترین و سنگین ترین تسمه نقاله در ایران



www.DenaTire.ir



دکتر بهرام شکوری
رئیس کمیسیون معادن و صنایع
معدنی اتاق بازرگانی ایران

شاخص‌های چالش رقابت پذیری در صنعت فولاد ایران در مقایسه با هند و ترکیه

بررسی شاخص‌های هزینه‌های تبدیل: تولید محصولات با ارزش افزوده؛ ریسک‌های کشوری؛ بهره‌مندی از نیروی کار ماهر؛ صنایع پایین دستی

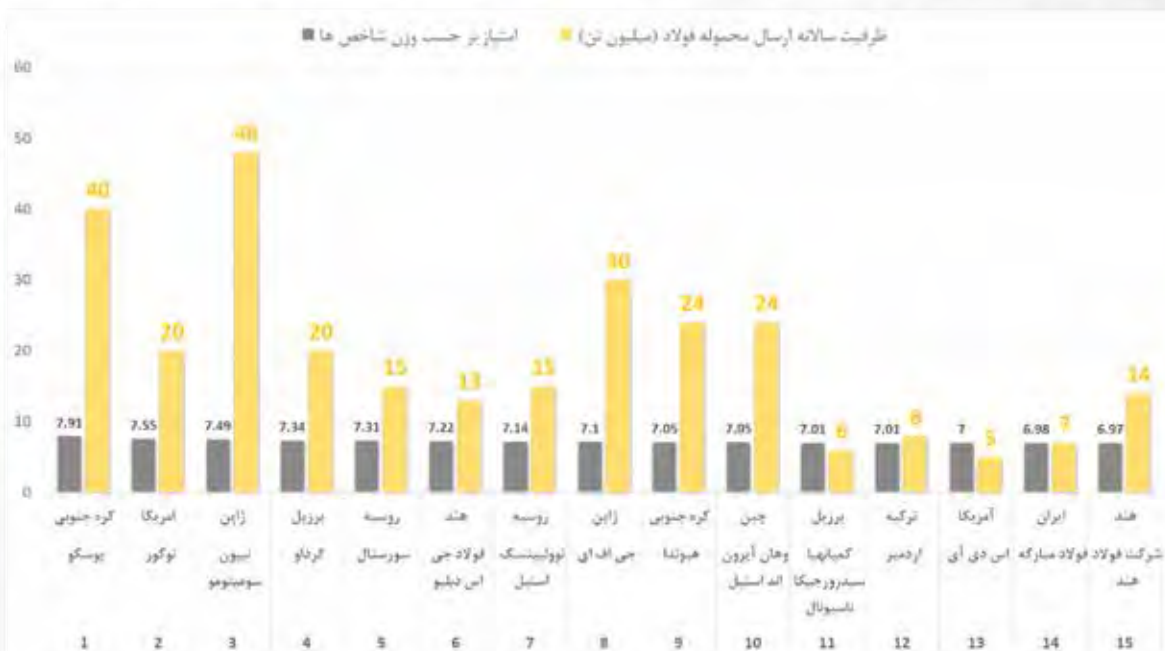
جهت تامین مواد اولیه با وزن نسبی ۴٪، هزینه‌های نیروی کار با وزن نسبی ۲٪، بهره‌مندی از کارگران ماهر و خلاق با وزن نسبی ۲٪، میزان بدهی مربوط به کارگران بازنشسته با وزن نسبی ۲٪، میزان سودآوری با وزن نسبی ۶٪، ترازنامه شرکت با وزن نسبی ۵٪، تهدید از جانب رقبای نزدیک با وزن نسبی ۵٪، محیط زیست و ایمنی با وزن نسبی ۴٪، صنایع پایین دستی با وزن نسبی ۶٪، اتحادها، معاهده‌ها و سرمایه‌گذاری‌های مشترک با وزن نسبی ۶٪، ریسک‌های کشوری با وزن نسبی ۲٪ صورت می‌پذیرد.

بر اساس هر یک از این شاخص‌ها بدون توجه به وزن آن‌ها، با مطالعات و بازدهی‌های میدانی از شرکت‌های فولادی، در طیف امتیازدهی ۱ تا ۱۰، که امتیاز ۱ حداقل و امتیاز ۱۰ حداکثر مطلوبیت را نشان می‌دهد، امتیاز شاخص‌ها مشخص می‌گردد. در مرحله آخر، امتیاز کلی هر شرکت از مجموع ضرب امتیاز هر شاخص در وزن نسبی آن بدست می‌آید. در نمودار (۱) رتبه‌بندی ۱۵ شرکت برتر فولادسازی جهان نمایش داده شده است.

یک نکته در این رتبه‌بندی این است که ایران با داشتن ذخایر غنی معدنی، دسترسی به انرژی ارزان، نیروی کار ماهر و ارزان و ...

صنعت و تولید فولاد به عنوان یکی از موتورهای محرک اقتصادی کشور به شمار می‌آید و سهم قابل توجهی را جهت رسیدن به رشد اقتصادی ۸ درصدی در برنامه ششم توسعه ایفا می‌کند. از این رو، بررسی وجود یا عدم وجود مزیت نسبی و رقابت پذیری در صنعت فولاد لازم است مورد بررسی قرار گیرد.

World Steel Dynamics که از بزرگترین شرکت‌های تحلیل بازار فولاد است، در مارچ ۲۰۱۶ رتبه‌بندی شرکت‌های فولادسازی جهان را ارائه نمود. در این رتبه‌بندی شرکت ایرانی فولاد مبارکه اصفهان در رتبه چهاردهم جهان قرار گرفته است. مدل رتبه‌بندی ارائه شده توسط این شرکت بر اساس ۲۳ شاخص از جمله ظرفیت با وزن نسبی ۶٪، ظرفیت توسعه با وزن نسبی ۵٪، موقعیت مکانی نسبت به بازارهای با رشد بالا با وزن نسبی ۳٪، موقعیت مکانی نزدیک به مشتریان با وزن نسبی ۳٪، قیمت‌گذاری انرژی در بازار داخلی با وزن نسبی ۶٪، تولید محصولات با ارزش افزوده با وزن نسبی ۵٪، هزینه‌های تبدیل با وزن نسبی ۵٪، هزینه‌های انرژی با وزن نسبی ۳٪، کاهش هزینه‌ها با وزن نسبی ۵٪، بهره‌برداری از تکنولوژی پیشرفته با وزن نسبی ۶٪، معادن سنگ آهن با وزن نسبی ۵٪، معادن زغال سنگ کک شو با وزن نسبی ۴٪، موقعیت مکانی



نمودار (۱) - رتبه‌بندی شرکت‌های فولادسازی جهان توسط شرکت World Steel Dynamics

کرد. بنابراین می‌توان اینگونه نتیجه‌گیری کرد که افزایش تنوع در محصولات فولادی تولید شده در داخل کشور، یکی از نیازمندی‌های اصلی صنعت فولاد ایران می‌باشد.

۲- صنایع پایین دستی

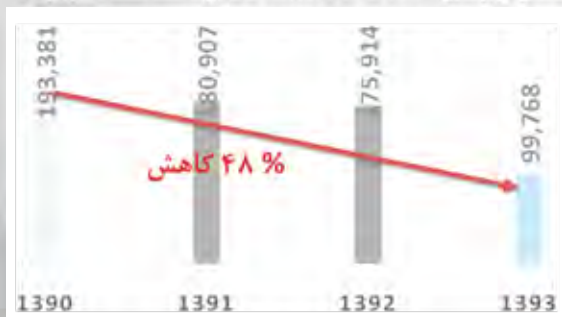
همان‌طور که در نمودار (۲) نمایش داده شد، در سال ۱۴۰۱/۲۰۱۵ بیش از ۵۰٪ مصرف فولاد جهان در بخش ساخت و ساز (ساختمان) و حدود ۲۵٪ آن به بخش خودروسازی اختصاص داشته است. در کشور ایران نیز بیش از ۶۰٪ مصرف فولاد در مقاطع عریض و طولی است، که بیشتر آن صرف مصارف ساختمانی می‌شود. با این تفاسیر بدیهی است که ساخت و ساز (ساختمان) و صنایع خودروسازی رابطه مستقیم با صنعت فولاد دارد و ایران نیز از این امر مستثنا نمی‌باشد. پس با بررسی روند ساخت و ساز و تولید خودرو در چند سال گذشته ایران، دلایل کاهش امتیاز فولاد مبارکه نسبت به فولادسازی جی اس دابلیو هند و اردمیر ترکیه در شاخص صنایع پایین دستی فولاد نمایان می‌گردد.

تهران	سایر مناطق شهری	کل نقاط شهری کشور	
۱۳۹۰	۲۹,۷۶۳	۱۶۳,۶۱۸	۱۹۳,۳۸۱
نرخ رشد	۷۵٪	۱۷٪	۱۰٪
۱۳۹۱	۲۳,۷۵۷	۱۵۷,۱۵۰	۱۸۰,۹۰۷
نرخ رشد	۳۰٪	۴٪	۶٪
۱۳۹۲	۲۱,۲۴۴	۱۵۴,۶۷۰	۱۷۵,۹۱۴
نرخ رشد	۱۱٪	۲٪	۳٪
۱۳۹۳	۸,۸۵۵	۹۰,۹۱۳	۹۹,۷۶۸
نرخ رشد	۵۸٪	۴۱٪	۴۳٪

منظور از نرخ رشد، تغییرات هر دوره نسبت به دوره مشابه سال قبل (به درصد) است.

جدول ۲- تعداد پروانه‌های احداث ساختمان مسکونی در نقاط شهری کشور طی سال ۱۳۹۰-۱۳۹۳

در جدول (۲) تعداد پروانه‌های احداث ساختمان مسکونی در نقاط شهری کشور طی سال‌های ۱۳۹۰ الی ۱۳۹۳ نمایش داده شده است. ملاحظه می‌شود که از سال ۱۳۹۰ صنعت ساختمان سازی سیر نزولی و رشد منفی را سالانه تجربه کرده است. میزان نرخ رشد پروانه احداث ساختمان مسکونی در سال ۱۳۹۳ نسبت به سال ۱۳۹۲ نشان می‌دهد که در تهران با کاهش ۵۸٪، در سایر مناطق شهری با کاهش ۴۱٪ و در کل نقاط شهری کشور با کاهش ۴۳٪، ساخت و ساز دچار رکود شده است، همچنین میزان صدور پروانه احداث ساختمان مسکونی از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۳، ۴۸٪ کاهش داشته است (نمودار ۳).



نمودار ۳- میزان صدور پروانه‌های احداث ساختمان مسکونی در نقاط شهری کشور طی سال‌های ۱۳۹۰-۱۳۹۳

رقابت‌پذیری کمتری نسبت به کشورهای منطقه داشته است. این در حالی است که شرکت فولادسازی جی اس دابلیو هند با ظرفیت ۱۳ میلیون تن فولاد (امتیاز ۷,۲۲-رتبه ۶) و شرکت فولاد سازی اردمیر ترکیه با ظرفیت ۸ میلیون تن فولاد (امتیاز ۷,۰۱-رتبه ۱۲) قرار دارد. در اینجا لازم است عوامل تشکیل دهنده و موثر بر رقابت‌پذیری صنعت فولاد بررسی گردد. در رتبه بندی فوق، اگرچه ایران در برخی از شاخص‌ها مانند موقعیت مکانی نزدیکی به مشتریان، معادن سنگ آهن و هزینه‌های انرژی از رقابت‌پذیری بالاتری نسبت به دوشرکت دیگر منطقه برخوردار است اما در شاخص‌های تولید محصولات با ارزش افزوده، هزینه‌های تبدیل، بهره‌مندی از کارگران ماهر و خلاق و ریسک‌های کشوری از امتیازات پایین‌تری نسبت به شرکت اردمیر و جی اس دابلیو برخوردار است. در دیگر شاخص‌های رقابت‌پذیری صنعت فولاد این سه شرکت از طیف امتیازی یکسانی برخوردار هستند.

شاخص‌هایی که نشان‌دهنده رقابت‌پذیری در صنعت فولاد ایران شده است:

۱- شاخص تولید محصولات با ارزش افزوده

تشکیل سبد محصولات متنوع با ارزش افزوده، یکی از ضروریات صنعت فولاد ایران است. مطابق نمودار (۲) از کل فولاد مصرف شده در دنیا، فولادهای ساختمانی ۵۰٪ تا ۶۰٪، خودرو و صنایع وابسته به آن ۲۵٪، تجهیزات و ماشین‌آلات ۶٪ تا ۷٪، کشتی سازی ۳٪ تا ۴٪، لوازم خانگی ۲٪ را به خود اختصاص داده‌اند. از نمودار (۲) این نکته بر می‌آید که مصرف‌کنندگان فولاد در دنیا نیازمند یک سبد محصولات متنوع فولادی هستند. این در حالی است که صنعت فولاد در ایران تمرکز اصلی خود را به تولید فولادهایی با ارزش افزوده نسبتاً پایین معطوف کرده و در صورت ایجاد رکود در یکی از بازارهای هدف، نظیر آنچه که در بازار مسکن در حال حاضر رخ داده است، این صنعت با مشکلات جدی روبه‌رو خواهد شد.



نمودار ۲- میزان مصرف فولاد تولید شده دنیا در بخش‌های مختلف سال ۱۴۰۱/۲۰۱۵

شرکت جی اس دابلیو هند و اردمیر ترکیه سبد متنوعی، از محصولات ساده ساختمانی گرفته تا قطعات خودرو با تکنولوژی‌های نوین را به مشتریان خود عرضه می‌کنند. در حالی که فولاد مبارکه ایران با سبد محصولات فولادی همچون ورق آجدار، ورق قلع‌اندود، ورق گالوانیزه، ورق رنگی، محصولات گرم نورد شده، محصولات اسیدشویی شده و محصولات سرد نورد شده دارای تنوع تولید کمتری نسبت به دورقیب منطقه‌ای خود است. طبیعتاً دولت ایران نیز مانند سایر رقیب در منطقه می‌بایست برنامه تولیدات محصولات متنوع فولادی با ارزش افزوده را در دستور کار خود قرار دهد. علاوه بر این، تولید محصولات فولادی با ارزش افزوده بالا، طبیعتاً سودآوری بیشتری را برای این صنعت به ارمغان خواهد آورد و به توسعه پایدار این صنعت کمک بیشتری خواهد کرد.

بزرگترین بخش مصرف کننده فولاد ایران، در رکود عمیقی فرو رفته است و می‌بایست تمهیداتی جهت بهبود این حوزه، اتخاذ گردد. یکی از این تمهیدات می‌تواند حمایت مالی و قانونی جهت پررنگ‌تر شدن نقش بخش خصوصی در اقتصاد کشور و به ویژه بخش مسکن باشد، ضمن اینکه در این میان موانع حضور سرمایه گذاران خارجی نیز باید مرتفع گردد و از فرصت ایجاد شده پس از برجام، به بهترین نحو استفاده نمود. علاوه بر حمایت از بخش عرضه باید تسهیلات ویژه‌ای

همچنین در بخش خودروسازی، طی چهار سال گذشته صنایع خودروسازی ایران نوسانات تولید زیادی را تجربه کرده است، این در حالی است که بخش خودروسازی یک چهارم مصرف فولاد جهان را به خود اختصاص داده است. میزان تولید خودرو در سال ۱۳۹۴ نسبت به سال ۱۳۹۳، ۱۳.۵٪ کاهش داشته است. منظور از نرخ رشد، تغییرات هر دوره نسبت به دوره مشابه سال قبل (به درصد) است.

نوع محصول	سال ۱۳۹۰	سال ۱۳۹۱	سال ۱۳۹۲	سال ۱۳۹۳	سال ۱۳۹۴
سواری	۱,۴۲۰,۷۰۹	۷۸۸,۳۵۷	۶۲۴,۷۵۰	۹۵۸,۳۳۹	۸۹۲,۶۰۰
نرخ رشد		-۴۵٪	-۲۱٪	۵۳٪	-۷٪
وانت	۱۹۱,۷۳۰	۱۱۸,۲۸۱	۱۰۴,۶۳۳	۱۵۱,۰۴۴	۷۳,۱۸۷
نرخ رشد		-۳۸٪	-۱۲٪	۴۴٪	-۵۲٪
مینی بوس و میدل باس	۳,۶۴۰	۱۵۴	۱۰۹	۲۷۶	۵۱۱
نرخ رشد		-۹۶٪	-۲۹٪	۱۵۳٪	۸۵٪
اتوبوس	۲,۵۰۰	۹۰۴	۳۹۶	۶۵۱	۶۹۶
نرخ رشد		-۶۴٪	-۵۶٪	۶۴٪	۷٪
کامیونت، کامیون و کشنده	۳۴,۴۹۸	۱۶,۳۵۹	۷,۰۶۱	۲۰,۹۷۷	۹,۸۴۴
نرخ رشد		-۵۳٪	-۵۷٪	۱۹۷٪	-۵۳٪
جمع کل انواع خودرو (دستگاه)	۱,۶۵۳,۰۷۷	۹۲۴,۰۵۵	۷۳۴,۹۴۹	۱,۱۳۱,۲۸۷	۹۷۶,۸۳۸
نرخ رشد		-۴۴,۱٪	-۲۰,۳٪	۵۳,۵٪	-۱۳,۷٪

۳- میزان تولید انواع خودرو طی سال ۱۳۹۰-۱۳۹۴

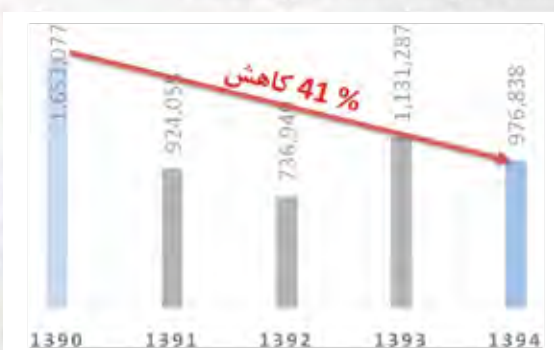
نیز به بخش تقاضا اختصاص داده شود، دولت می‌تواند وام‌های بین المللی دریافت کند و با تزریق این منابع به بانک‌های کشور، تسهیلاتی با سود کم را در اختیار متقاضیان خرید مسکن قرار دهد، زیرا برای بهبود بازار مسکن علاوه بر پشتیبانی از بخش عرضه تقاضا نیز باید رشد یابد و با ایجاد تعادل میان این دو بخش، رونق به بازار مسکن و صنایع بالادستی آن باز می‌گردد. جهت رونق بخشیدن به بازار مسکن و به تبع صنایع بالادستی آن، بانک مرکزی ایران اخیراً با شکل‌گیری سه ابزار جدید تامین مالی در این بخش موافقت کرده است.

۳- شاخص هزینه‌های تبدیل

هزینه‌های تبدیل، هزینه‌هایی هستند که به لحاظ دارا بودن قانون مصوب، تولیدکننده ایرانی از قبل آگاه است که چه هزینه‌هایی برای تبدیل مواد به محصول، به طور مشخص بر عهده‌اش است که از آن جمله می‌توان به تعطیلات رسمی، مرخصی با حقوق کارکنان، ساعات کاری سالانه، سهم قابل پرداخت تامین اجتماعی توسط کارفرمایان اشاره کرد.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که ایران یکی از بالاترین میزان تعطیلات

با توجه به نمودار (۴) نرخ رشد تولید خودرو در ایران در سال ۱۳۹۴ نسبت به سال ۱۳۹۰، ۴۱٪ کاهش داشته است.



نمودار ۴- جمع کل تولید انواع خودرو (دستگاه) طی سال‌های ۱۳۹۰-۱۳۹۴

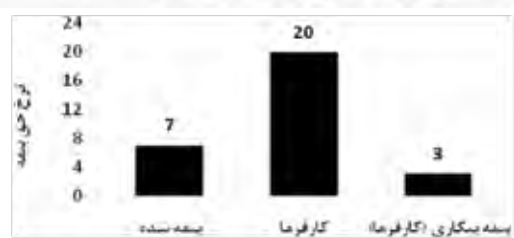
همان طور که شرح داده شد، بخش ساخت و ساز و مسکن به عنوان

رسمی دنیا را دارا است. تعطیلات رسمی ۲۵ روزه ایران به علاوه تعطیلات آخر هفته و تعطیلاتی های پیش بینی نشده ناشی از آلودگی هوا و بین تعطیلاتی، عملاً سبب می شود که نیروی کار ایران، کمترین ساعات مفید کار را داشته باشد.

کشور	تعطیلات رسمی (روز)
ایران	۲۵
ترکیه	۱۱۵۷
آلمان	۱۳۵۷
چین	۱۱
ژاپن	۱۵
کره جنوبی	۱۵ ۱۴ ۱۵

جدول ۴- نمایش میزان تعطیلات رسمی کشورهای مختلف (به جز تعطیلات آخر هفته و پیش بینی نشده)

این در حالی است که تولیدکننده ایرانی موظف است حقوق و مزایای نیروهای خود را به صورت کامل پرداخت نماید. بررسی ها در شاخص تولید به ازاء هر نفر نیروی استخدامی بنگاه* نشان می دهد که در معادن مس ایران، مکزیک و شیلی این شاخص به ترتیب برابر ۲۵، ۱۶۰ و ۱۰۰ تن بر نفر است و در فولاد ایران، بین ۳۰۰ تا ۴۰۰ تن بر نفر می باشد که تقریباً نصف نرم جهانی آن است، به این ترتیب متوسط هزینه نیروی کار در هزینه نهایی بنگاه به مراتب بیش از رقبای خارجی خواهد بود. از سوی دیگر، علاوه بر تعداد بالای روزهای تعطیل، در کنار اختلاف زمانی خصوصاً تفاوت تعطیلات پایان هفته، موجب شده که ارتباطات تولیدکننده صنعتی ایران با تامین کنندگان جهانی، مواد اولیه، بسیار کمتر از مستعمران کشورهای دیگر باشد. نکته حایز اهمیت دیگر این است که تعداد روزهای مرخصی سالانه با حقوق کارکنان در ایران ۳۰ روز است، در حالی که در کشورهای دیگر از جمله چین ۵ تا ۱۰ روز، ترکیه ۱۴ تا ۲۶ روز، کره جنوبی ۱۹ روز و آلمان ۲۰ روز است. در همین حال سهم قابل پرداخت تامین اجتماعی توسط کارفرمایان نیز یکی دیگر از هزینه های تبدیل واحدهای تولیدی است؛ بر اساس قانون تامین اجتماعی ایران، (ماده ۲۸ و تبصره ۱ آن) حق بیمه ۳۰٪ مزد یا حقوقی می باشد که ۷٪ آن توسط بیمه شده و ۲۳٪ توسط کارفرما تامین می گردد. در این قانون در خصوص اینکه چه مقادیری، جهت بیمه بازنشستگی و از کارافتادگی، حادثه ناشی از کار و ... صرف می شود، تفکیکی صورت نگرفته است (نمودار ۵). در حالی که در کشور ترکیه بیمه بازنشستگی، از کارافتادگی و بازماندگان حداقل ۲۰٪ است.



نمودار ۵- نرخ پرداخت حق بیمه در ایران

از دیدگاه اقتصادی، افزایش بهرهوری در کوتاه مدت یا با اقدامات شتاب زده امکان پذیر نیست چراکه در این امر عوامل اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی زیادی دخالت دارند. برخی از اقتصاددانان معتقدند که مشکل پایین بودن بهرهوری در ایران صرفاً با کم و زیاد شدن چند روز تعطیلات حل نمی شود. متأسفانه طی چند سال گذشته فضای کار و تولید در کشور با فضای سیاسی آمیخته شده است و این خود یکی از دلایلی است که باعث افزایش هزینه های تبدیل در کشور می گردد. پس عواملی همچون تعطیلات رسمی، مرخصی با حقوق کارکنان، ساعات کاری سالانه و سهم قابل پرداخت تامین اجتماعی توسط کارفرمایان در افزایش هزینه های تبدیل صنایع ایران موثر است و این عوامل منجر به کاهش رقابت پذیری فولاد مبارکه اصفهان در شاخص هزینه های تبدیل نسبت به فولاد ترکیه و هند شده است.

۴- شاخص بهرهمندی از نیروی کار ماهر و خلاق
مزیت رقابتی حاصل از نیروی انسانی از این حیث مورد اهمیت است که دوام و پایداری بیشتری نسبت به سایر مزیت های رقابتی دارد و مدت زمان بیشتری لازم است تا رقبای بتوانند این مزیت های رقابتی را تقلید نمایند. بر اساس گزارش رقابت پذیری جهانی سال ۲۰۱۵، ایران در شاخص کارایی بازار نیروی کار مطابق جدول (۵) در تمام شاخص ها به جز شاخص "دسترسی به مهندسان و دانشمندان در کشور"، در رتبه پایین تری نسبت به کشور هند و ترکیه قرار دارد. به همین علت، ایران در شاخص های رقابت پذیری فولاد نظیر بهرهمندی از نیروی کار ماهر و خلاق در صنعت فولاد خود، از رقابت پذیری پایین تری برخوردار است.

جدول ۵- شاخص های رقابت پذیری بازار نیروی کار سه کشور ایران، ترکیه و هند (سال ۲۰۱۵)

شاخص	رتبه		
	ایران	هند	ترکیه
همکاری در روابط نیروی کار - کارفرما	۱۲۲	۸۶	۱۱۲
انعطاف پذیری در تعیین دستمزد	۱۲۶	۱۲۰	۵۳
رویه های قانونی استخدام و اخراج نیروی کار	۹۰	۳۵	۷۸
تناسب پرداخت ها و بهرهوری	۱۱۹	۴۷	۸۶
استخدام مدیران حرفه ای بدون دخالت "روابط"	۱۳۰	۸۶	۷۰
ظرفیت کشور در نگاهداشت افراد با استعداد	۱۲۱	۴۰	۸۴
ظرفیت کشور در جذب افراد با استعداد	۱۳۴	۴۰	۱۰۵
دسترسی به مهندسان و دانشمندان در کشور	۴۳	۴۹	۵۰

۵- شاخص ریسک های کشوری

تخصیص امتیاز ۳ در شاخص ریسک های کشوری به فولادسازی مبارکه ایران، امتیاز ۸ به فولادسازی جی اس دابلیو هند و امتیاز ۵ به فولادسازی ارمیر ترکیه، از دیگر فاکتورهای کاهش رقابت پذیری صنعت فولاد ایران در مطالعه *چرخه های رقابت پذیری* به شمار می آید.

در ادامه به برخی از منابع افزایش ریسک های کشور ایران در صنایع فولادسازی از قبیل ریسک های سیاسی، تبیین سند استراتژی، دخالت دولت در قیمت گذاری دستوری صنایع بالادستی و جامعایی نامناسب

کارخانجات فولادسازی اشاره می‌گردد. یکی از دلایل نامطلوب کاهش امتیاز فولاد ایران در شاخص ریسک‌های کشوری یافت که طبق آن منطقه ایران از لحاظ ریسک سیاسی نسبت به هند و ترکیه، منطقه‌ای پر ریسک‌تر است. دولت به عنوان یک نیروی عمده، همواره در رقابت‌پذیری مؤثر است و با مداخله خود در امور مختلف سیاسی، اقتصادی و اجتماعی و اعمال قوانین و مقررات بر رقابت‌پذیری تأثیر مثبت و حتی منفی می‌گذارد. سیاست‌های پولی، مالی و بازرگانی و قوانین مالیاتی، سیاست‌های حمایتی، سیاست‌های اداری و تشکیلاتی، قوانین مربوط به صادرات و واردات، نرخ ارز، حجم پول و نرخ بهره، تورم، هزینه‌های دولت و تصمیم‌گیری‌های دیگر در سطح اقتصاد خرد و کلان، توافق‌های رسمی و غیر رسمی مقامات سیاسی، برقراری یا توسعه روابط سیاسی-تجاری و یا قطع روابط اقتصادی-تجاری با سایر کشورها از جمله اقدامات دولت‌ها هستند، که



شکل ۱- نقشه جهانی وضعیت کشورها در ریسک سیاسی (سال ۲۰۱۶)

بر رقابت‌پذیری مؤثر است.

از دیگر عوامل کاهش امتیاز ایران در شاخص ریسک‌های کشوری، صدور احکام دستوری در زنجیره ارزش سنگ آهن تا فولاد است که در ماه‌های گذشته سبب کاهش شدید ارزش افزوده بخش معدنی (سنگ‌آهن کلوخه، سنگ‌آهن دانه‌بندی و کنسانتره) و افزایش ارزش افزوده بخش صنعتی (گندله، آهن اسفنجی و فولاد) این زنجیره گردید و این تلاطم بازار، محصولات زنجیره ارزش سنگ آهن را به شدت تحت تأثیر قرار داده است. نسبت قیمت هر حلقه زنجیره ارزش به قیمت فولاد برابر درصدی است که دولت، قیمت آن حلقه از زنجیره را نسبت به قیمت فولاد تعیین نموده است.

از دیگر عوامل کاهش امتیاز ایران در شاخص ریسک‌های کشوری، صدور احکام دستوری در زنجیره ارزش سنگ آهن تا فولاد است که در ماه‌های گذشته سبب کاهش شدید ارزش افزوده بخش معدنی (سنگ‌آهن کلوخه، سنگ‌آهن دانه‌بندی و کنسانتره) و افزایش ارزش افزوده بخش صنعتی (گندله، آهن اسفنجی و فولاد) این زنجیره گردید و این تلاطم

بازار، محصولات زنجیره ارزش سنگ آهن را به شدت تحت تأثیر قرار داده است. نسبت قیمت هر حلقه زنجیره ارزش به قیمت فولاد برابر درصدی است که دولت، قیمت آن حلقه از زنجیره را نسبت به قیمت فولاد تعیین نموده است.

آنچه مشخص است کشور ایران در هدف‌گذاری اسناد استراتژی مانند فولاد نسبت به کشور مشابه هند که دارای اسناد استراتژی در زنجیره ارزش سنگ‌آهن تا فولاد است، دارای انحراف قابل توجه ۵۷٪ از برنامه می‌باشد، که نشان از هدف‌گذاری غیرکارشناسانه، عدم توجه به پتانسیل‌های موجود و عدم وجود برنامه‌های توسعه زیرساخت‌ها در کشور دارد. همچنین مطابق جدول (۶) در بخش هدف‌گذاری‌های کلان، ایران با هدف تولید ۵۵ میلیون تن فولاد و هند با هدف تولید ۳۰۰ میلیون تن فولاد در سال ۱۰، در سال آینده و ترکیه با هدف تولید ۷۰ میلیون تن فولاد در سال، در ۸ سال آینده به ترتیب به ۳۰٪، ۳۰٪ و ۴۵٪ از میزان تولید برنامه سال هدف خود، دست یافته‌اند. البته باید توجه داشت تولید فولاد کشور ترکیه در سال ۲۰۱۵ نسبت به سال ۲۰۱۴ حدود ۸٪ کاهش داشته است.

از سوی دیگر همواره دسترسی به آب‌های آزاد و منابع آبی باعث افزایش مزیت در صادرات و قیمت واحدهای فولادسازی می‌شود. همانطور که در شکل (۲) و (۳) ملاحظه می‌گردد، در کشور ایران فقط ۲۰ میلیون تن فولاد از ۵۵ میلیون تن طرح‌های فولادی کنار آب قرار دارد و مابقی ظرفیت تولید فولاد در مناطق بی آب کشور می‌باشند، این در حالیست که بیشترین تمرکز معادن بزرگ سنگ آهن و کارخانجات شمش فولاد در شرق کشور هند و عموماً نزدیک آب‌های آزاد است.



کشور	هدف‌گذاری تولید فولاد		میزان تولید فولاد سال ۲۰۱۵ (میلیون تن)	تولید محقق شده تا سال ۲۰۱۵ (درصد)
	سال هدف‌گذاری (میلادی)	میزان تولید (میلیون تن)		
هند	۲۰۲۵	۳۰۰	۸۹٫۶	۳۰٪
ترکیه	۲۰۲۳	۷۰	۳۱٫۵	۴۵٪
ایران	۲۰۲۵	۵۵	۱۶٫۱	۳۰٪

جدول ۶- هدف‌گذاری بلند مدت تولید فولاد کشورهای ایران، هند و ترکیه

موقعیت ژئوپلیتیک ایده‌آل نسبت به بازارهای رویه رشد نظیر حوزه منا و دسترسی به آب‌های آزاد، مکانی نزدیکی به مشتریان، بهره‌مندی از تکنولوژی‌های پیشرفته تولید فولاد، رقابت‌پذیری کمتری در شاخص‌های تولید محصولات با ارزش افزوده، صنایع پایین دستی فولاد، هزینه‌های تبدیل، بهره‌مندی از نیروی کار خلاق و ماهر (انعطاف‌پذیری در تعیین دستمزدها، تناسب در پرداخت‌ها و بهره‌وری و ظرفیت کشور در جذب افراد با استعداد) و ریسک‌های کشوری (سیاسی، احکام دستوری، تعیین استراتژی و هدف‌گذاری‌ها) نسبت به دو شرکت فولادسازی کشورهای هند و ترکیه نشان داده است. شایسته است دولت با مدیریت صحیح سرمایه‌گذاری خارجی در جهت توسعه زیرساخت‌ها و انتقال تکنولوژی‌های نوین و فناوری‌های روز، افزایش ظرفیت کشور در نگاهداشت نیروی کار با استعداد، افزایش ظرفیت کشور در جذب مدیران با کیفیت، افزایش ظرفیت همکاری دانشگاه و صنعت در تحقیق و توسعه، قیمت‌گذاری اصولی زنجیره ارزش سنگ آهن تا فولاد با در نظر گرفتن شرایط فنی و اقتصادی و نظام عرضه و تقاضای هر حلقه، نوآوری در تولید محصولات جدید فولادی، توجه هر چه بیشتر به صنایع پایین دستی خصوصاً بخش عمده مصرف فولاد ایران در ساخت و ساز و مسکن و در نهایت بازبینی و تنظیم سند استراتژی صنعت فولاد با توجه به پتانسیل‌های کشور با مشارکت تمامی بخش‌های مرتبط و ذی نفع (انجمن سنگ آهن، انجمن تولیدکنندگان فولاد، وزارت راه و شهرسازی، مشاوران صنعت فولاد، سنگ آهن و ...) گام‌های محکم و استواری جهت بهبود جایگاه فولاد ایران در جهان برداشته و زمینه توسعه پایدار فراهم کند.



شکل ۲- نقشه پراکندگی واحدهای فولادی کشور ایران و هند

همچنین در کشور ترکیه نیز تمام کارخانه‌های فولاد در مجاورت آب‌های آزاد و دریای مدیترانه و دریای سیاه قرار دارند. عمده فولادسازان ترکیه در چهار منطقه مرمره در شمال غرب کشور، کارادنیز در شمال، ازمیر در جنوب غرب و اسکندرون در جنوب شرق کشور مستقر هستند. مجاورت با آب‌های آزاد موقعیت استراتژیکی را برای دسترسی به مواد اولیه و همچنین صادرات محصولات فولادی ترکیه فراهم کرده است. بسیاری از فولادسازان ترکیه در کنار سایت‌های تولیدی خود دارای بنادر اختصاصی هستند. به عنوان مثال گروه فولاد اردمیر دارای دو بندر اختصاصی در دریای سیاه و دریای مدیترانه برای تخلیه و بارگیری مواد اولیه و محصولات فولادی است.

با بررسی شاخص‌های چالش برانگیز کاهش رقابت‌پذیری فولاد مبارکه ایران نسبت به دو شرکت فولاد سازی منطقه، جی اس دابلیو هند و شرکت اردمیر ترکیه، به این نتیجه می‌رسیم که ایران با وجود منابع غنی مواد اولیه، هزینه‌های پایین انرژی، نیروی کار،

منابع در دفتر نشریه چیلان موجود است.



شکل ۳- نقشه پراکندگی واحدهای فولادی کشور ترکیه



آمار

• انجمن تولید کنندگان فولاد ایران

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

محصول	متغیر	تولید بخش خصوصی شده			تولید بخش خصوصی			کل تولید		
		پنج ماهه ۹۴	پنج ماهه ۹۵	درصد تغییرات	پنج ماهه ۹۴	پنج ماهه ۹۵	درصد تغییرات	پنج ماهه ۹۴	پنج ماهه ۹۵	درصد تغییرات
تیر آهن		۳۰۱	۳۱۴	۴	۹۲	۹۲	۰	۳۹۳	۴۰۶	۳
میلگرد		۹۳۴	۷۹۳	-۱۵	۱۸۰۵	۱۷۸۳	-۱	۲۷۳۹	۲۵۷۶	-۶
ورق گرم		۲۹۰۲	۲۶۹۸	-۷	۱۷۰	۲۲۵	۳۲	۳۰۷۲	۲۹۲۳	-۵
ورق سرد		۵۷۳	۵۲۶	-۸	۲۱۳	۱۸۹	-۱۱	۷۸۶	۷۱۵	-۹
ورق پوششدار		۲۲۸	۲۲۶	-۱	۱۵۸	۱۹۱	۲۱	۳۸۶	۴۱۷	۸
سایر محصولات فولادی		۱۰۱	۱۴	-۸۶	۱۲۱	۱۲۷	۵	۲۲۲	۱۴۱	-۳۶
کل محصولات فولادی		۵۰۳۹	۴۵۷۱	-۹	۲۵۵۹	۲۶۰۷	۲	۷۵۹۸	۷۱۷۸	-۶
بیلت و بلوم		۲۳۷۹	۲۳۹۰	۰	۱۱۷۳	۱۵۹۲	۳۶	۳۵۵۲	۳۹۸۲	۱۲
اسلب		۳۵۸۷	۳۴۶۲	-۳	۳۴	۳۵	۳	۳۶۲۱	۳۴۹۷	-۳
فولاد خام		۵۹۶۶	۵۸۵۲	-۲	۱۲۰۷	۱۶۲۷	۳۵	۷۱۷۳	۷۴۷۹	۴

۸۶

سرمد انجمن تولید کنندگان فولاد ایران



تولید فولاد خام و محصولات فولادی طی پنج ماهه نخست سال ۹۵ و مقایسه با مدت مشابه



واردات و صادرات فولاد خام و محصولات فولادی طی پنج ماهه نخست سال ۹۵ و مقایسه با مدت مشابه

محصول متغیر	واردات			صادرات		
	پنج ماهه ۹۴	پنج ماهه ۹۵	درصد تغییرات	پنج ماهه ۹۴	پنج ماهه ۹۵	درصد تغییرات
تیرآهن	۱۷	۱۳	-۲۴	۸۶	۸۴	-۲
میلگرد شاخه	۲۲	۱۹	-۱۴	۱۶۵	۹۴	-۴۳
میلگرد کلاف	۹۰	۳۳	-۶۳	۶	۲۳	۲۸۳
ورق گرم زیر ۳ میلیتر	۷۱۳	۵۴۳	-۲۴	۰.۳	۰.۱	-۶۷
ورق گرم بالای ۳ میلیتر	۱۳۸	۱۷۴	۲۶	۵۹۳	۷۳۹	۲۵
ورق سرد	۲۳۶	۲۶۰	۱۰	۷۹	۱۰۳	۳۰
ورق پوششدار	۱۵۷	۱۳۲	-۱۶	۲۵	۱۳	-۴۸
سایر محصولات فولادی	۶۸	۴۷	-۳۱	۹	۱۵	۶۷
کل محصولات فولادی	۱۴۴۱	۱۲۲۱	-۱۵	۹۶۳	۱۰۷۱	۱۱
بیلت و بلوم	۳۱	۷۸	۱۵۲	۷۷۹	۱۰۱۲	۳۰
اسلب	۰.۴	۱.۷	۳۲۵	۲۱	۴۱۸	۱۸۹۰
فولاد خام	۰.۱	۷۶.۴	۱۵۴	۵۰۹	۴۶۳۰	۷۷

صادرات فولاد خام و محصولات فولادی طی پنج ماهه نخست سال ۹۵ و مقایسه با مدت مشابه



واردات فولاد خام و محصولات فولادی طی پنج ماهه نخست سال ۹۵ و مقایسه با مدت مشابه



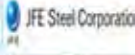
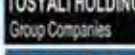
مصرف ظاهری فولاد خام و محصولات فولادی طی پنج ماهه نخست سال ۹۵ و مقایسه با مدت مشابه

مصرف ظاهری			محمول متغیر
درصد تغییرات	پنج ماهه ۹۵	پنج ماهه ۹۴	
۳	۳۳۵	۳۲۴	تیر آهن
-۶	۲۵۱۱	۲۶۸۰	میلگرد
-۱۳	۲۹۰۲	۳۳۳۱	ورق گرم
-۸	۸۷۲	۹۴۳	ورق سرد
۳	۵۳۶	۵۱۸	ورق پوششدار
-۳۸	۱۷۳	۲۸۱	سایر محصولات فولادی
-۹	۷۳۲۹	۸۰۷۷	کل محصولات فولادی
۹	۳۰۴۸	۲۸۰۴	بیلت و بلوم
-۱۴	۳۰۸۱	۳۶۰۰	اسلب
-۴	۶۱۲۹	۶۴۰۴	فولاد خام

نمودار مصرف ظاهری فولاد خام و محصولات فولادی طی پنج ماهه نخست سال ۹۵ و مقایسه با مدت مشابه



Main Overseas Customers

No.	Customer	Country	LOGO	Project
1	MSCo	Iran		250mmx2000mm Slab CCM
2	JFE Steel Corporation	Japan		No.2 and No.3 Recoiling & Packing Units for JFE (Guangzhou)
3	CITISTEEL INC	USA		Revamp of 2032mm Slab CCM
4	TOSYALI HOLDING	Turkey		(150, 170, 200) x(450~800) Slab CCM
5	POSCO	Sounth Korea		Revamp of 1600x200mm Slab CCM for POSCO (Zhangjiagang) Stainless Co., Ltd.
6	Salzgitter Mannesmann Stainless Tubes Inc	USA		LG-10-GHLL High-speed Cold Pilger Mill
7	ISMT	India		Hydrostatic Testing Machine
8	Hyundai Steel	Sounth Korea		300t RH/LF Refining Equipment
9	Innoventive Industries Limited	India		High-speed Cold Pilger Mill
10	Sapa Chalco Aluminum Products (Chongqing) Co., Ltd.			120MN Aluminum Extruding Machine
11	Jindal Saw Limited	India		Heat Treatment Line/Hydrostatic Tester/Chamfering Machine



Liaison Meeting with MSCo from Iran



Environment Protection & Energy Saving Technology

We are professional at flue gas dust removal, desulfurization, denitrification, gas cleaning and recovery and residual heat recovery.

We have built up the base laboratory for technical development in environmental protection.

The base laboratory is equipped with a sophisticated facilities necessary for the test, analysis and research

upon the key technology applied to steelmaking.

A great deal of de-dusting devices have been delivered to customers, including those used for a quantity of the national major projects.

Other Advance Technology:

- Coking Technology
- Sintering and Pelletizing Technology
- Environment Protection & Energy Saving Technology
- Rolling, Finishing & Treatment for Tube, Bar & Profiles Technology
- Heavy Forging & Extrusion Technology

Heavy Forging & Extrusion:

- Forging & Extrusion



Sino-heavymach
Since 1956



Rolling Technology for Strip & Sheet Technology:

Sino-heavymach has developed all kinds of rolling mills, with high speed, high accuracy and high reliability. such as Tandem Cold Rolling Mill, -6 hi reversing Cold Rolling Mill.-4 hi reversing Cold Rolling Mill, Skin-pass Mill.

till now, Sino-heavymach has provided more than **85** sets of TCRM, CRM to Chinese Main steel Producers.

Finishing & Processing for Strip & Sheet:

As expert on strip rolling, finishing and processing technology including CGL,CCL, Recoiling & Inspection Line

,Packing Unit, Sino-heavymach works with a number of well-known international manufacturers to provide users with flexible and effective solutions. The powerful automation control is achieved by use of electric drive, automatic system, and multi-level network computer, which make process technology, installed capacity and production management reach the international advanced level.



Typical Projects

Secondary Refining

300 t RH/LF EPC Project



User: Korea Hyundai steel Co., Ltd.

Main Parameters:

Designed Capacity: (RH: 2 sets, LF: 1 set)
6 million t/y

Pumping Capacity: 1200 kg/h, 67 Pa Features: Ladle lifting structure, steam vacuum pump applied for RH, 48 MVA transformer used for LF

Put into operation: 2012.11

VC/VD Refining Project



User: Ma Steel

Main Parameters:

Designed Capacity:

VD: 800,000 t/y

VC: 100,000 t/y

CVL: Vacum Casting

Pumping Capacity: 500 kg/h, 67 Pa Put into operation: 2011.12

Continuous Casting Technology:

Continuous casting department in Sino-heavy-mach was established in 1958. Based on international technological frontier and major needs of industry development, we are researching on fundamental, key and common technologies to develop complete set of continuous casting machine with constant innovation capability. Until now, we have supplied more than 80 sets, 101 strands Slab Continuous Caster at home and abroad, for example: MSCo CCM5#. In addition, Sino-heavy-mach specialized in Billet, Bloom and Blank Beam Continuous Casting Technologies as well.





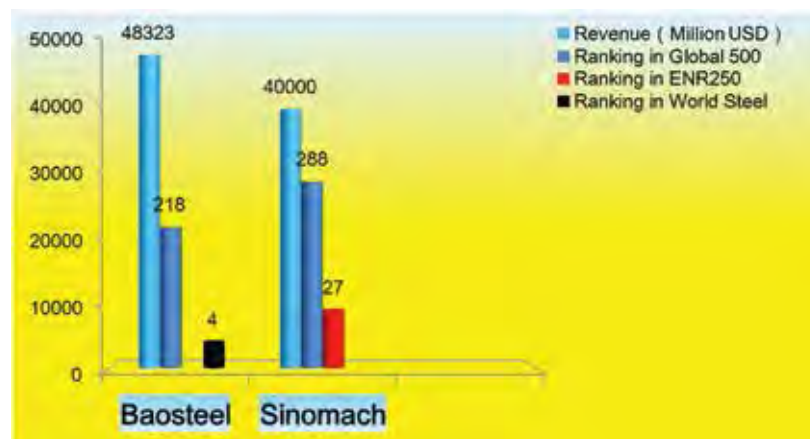
China National Heavy Machinery Research Institute Co., Ltd. (SINO-HEAVYMACH)

Headquartered in Xi'an P.R China, established in **1956**, China National Heavy Machinery Research Institute Co.,Ltd. (Sino-heavy-mach) is a State-owned integrated supplier of advanced technologies and services in ferrous and non-ferrous industries for Coking, Steelmaking, Continuous Casting, Plate, Strip, Tube and Long Product Rolling, Finishing and Processing, Heavy Forging / Extrusion and Environmental Protection and Energy-saving etc. Sino-heavy-mach's main business covers Consulting, Engineering & designing, Project Contracting and Revamping, Complete Equipment and Spare Parts Supply & Inspection, Project Supervision on Erection & Commissioning, and Technical Training etc. Sino-heavy-mach's experience

has been proved by over **2000** successfully projects in more than **14** countries around the world, including China, Iran, Russia, South Korea, Turkey, India, Egypt, Mexico, Vietnam, Myanmar, Indonesia, Laos, Malaysia & Albania etc.

History

Headquartered in Xi'an, established in **1956**, China National Heavy Machinery Research Institute Co., Ltd. (SINO-HEAVYMACH for short) is one of China's earliest state - level engineering company and scientific research institutes in metallurgical industry, which is jointly ventured by China National Machinery Industry Corporation (Sinomach) and Baosteel, two of the Global



Sino-heavy-mach has two shareholders, one is Baosteel, another is Sinomach.

500 Companies.

Technology

Secondary Refining:

We are specialized in design, supply of secondary refining equipment, undertakes project general contracting and makes research on new data mode of process technology.

We have supplied **44** sets of RH equipment, over **30** sets of LF, and over **35** sets of VD/VOD and offer lifetime technical services to our customers.



Tata Steel suffers 477\$ million loss

India's Tata Steel Ltd. reported on Monday a 477\$ million consolidated first-quarter net loss as it sold a business in Europe, and said talks continued for a proposed partnership to run its European plants.

Consolidated net loss widened to Rs.31.83 billion (477\$ million) for the three months to June 30, from Rs.3.17 billion rupees loss a year earlier, Tata Steel, Britain's largest and Europe's second-biggest steel producer, said in a statement.

The company, which has been hit hard in Europe due to a fall in steel demand, excess capacity and rising imports from China, recorded a loss of Rs.32.96 billion rupees from discontinued operations related to the sale

of its long products business in the United Kingdom to Greybull Capital LLP in May.

In July, Tata Steel halted a planned sale of its British Port Talbot plant which has been hit by huge losses and massive pension liabilities.

The company said it would instead look for an alliance, and named biggest German steelmaker Thyssenkrupp AG among potential partners.

"We continue to progress the conversations," Tata Steel's Group Executive Director Koushik Chatterjee told a news conference on Monday. He said the company was also consulting all stakeholders on the pension liability issue.

Tata Steel's business in Europe, which accounts for nearly 60 percent of the company's 24 million-tons-a-year steelmaking capacity, reported an operating profit of Rs.8.56 billion, Chatterjee said, citing benefits from a weaker pound and an ongoing restructuring exercise that included job cuts.

Net profit for Tata Steel's Indian operations rose 35 percent from a year earlier to Rs.5.75 billion, the company said. India has set a floor price to prevent cheap imports from China, Japan, South Korea and Russia, helping local steelmakers.

Ahead of the results, Tata Steel shares closed 5.4 percent lower in a Mumbai market that fell 1.7 percent.

decision by the US Commerce Department in August to impose duties on hot-rolled flat steel imported from South Korea, Japan, Turkey, Britain, Brazil, Australia and the Netherlands.

Under the decision, Korea's top steelmaker will face 3.89 percent anti-dumping tariff and a countervailing duty of 57.04 percent to add up to 61 percent, the highest among steelmakers in seven countries.

For the industry's runner-up Hyundai Steel, the anti-dumping tariff was set at 9.49 percent and countervailing

duty at 3.89 percent.

Brazilian steelmakers were slapped with 30 percent anti-dumping tariff on average and 10 percent countervailing duty, while Japanese counterparts were hit with 7-4 percent anti-dumping taxes on average.

South Korea is one of the largest steel exporters to the US. Every year, the country sends around US700\$ million of hot-rolled steel products, which is mainly used in automotive, heavy machinery and for construction.

◀ government thwarted a deal to import 100,000 tons of rail from Spain, arguing that imports should be curbed so that demand is met by domestic manufacturers.

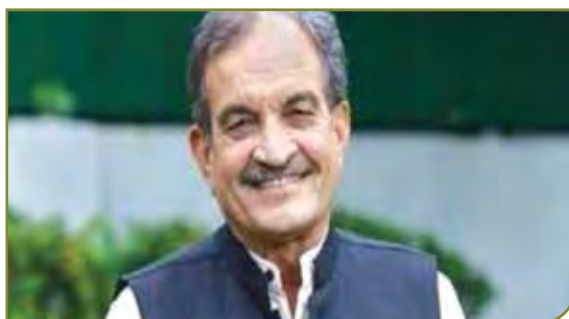
ESCO was due to launch production by June 21, which has been rescheduled twice, making numerous rail development projects face shortage amid limited imports. Iran's next five-year economic development plan (21-2016) stresses, among other things, the need to develop the rail transport network.

According to the Minister of Roads and Urban Development Abbas Akhoundi, Iran needs to build 1,500 kilometers of railroads for which it needs 1.8 million tons of rails. IRIR earlier said Iran needs an average of 400,000-300,000 tons of rail per year to meet the needs of this key transport sector. The -20

Year National Vision Plan (25-2005) stipulates that the number of passengers using rail transport will increase from the current 25 million to 65 million per year.

Last month, New Delhi-based steel and energy company Jindal Steel and Power Limited dispatched the first consignment of 1,700 tons of rails out of a total order for 150,000 tons to Iran. Export of rails by Indian steel companies to Iran is seen as part of the pact between the two countries to develop railroads and other infrastructure at the strategic Chabahar Port in southern Iran.

New Delhi-based engineering and construction company IRCON International Limited is also building a rail line at Chabahar to move goods to Afghanistan.



'In steel production India will rank after Japan, US'

Union Steel Minister Chaudhary Birendra Singh on Sunday claimed that the country will be ranked after Japan and America in steel production in December this year as a result of the Prime Minister's various initiatives

like Skill India, Startup India and Make in India.

"The country will be at the top in the world in industrial production on low cost due to these initiatives," he claimed.

Speaking at a seminar on power and environment during Industrial Fair here, the Union Steel Minister said, these initiatives will not only generate employment opportunities, but will also strengthen the economy.

Small industrial units should be promoted so that a large number of job opportunities are created and production cost can be brought down, Singh said.

Rajasthan Energy Minister Pushpendra Singh said the state government is trying to improve the conditions of power DISCOMs and the state will have surplus power by 2018.

US slaps up to %61 anti-dumping levies on POSCO

The US government on Sept. 12 issued a final ruling slapping a maximum of 61 percent anti-dumping and countervailing duties on South Korean steelmaker POSCO.

The US International Trade Commission affirmed the



2 Iron Ore Pellet Plants to Come on Stream by Yearend

The constructions of two iron ore pellet-making plants in Sangam mineral zone with a total production capacity of

10 million tons per year are scheduled to be completed by the end of the current Iranian year (March 2017 ,20), Mehdi Karbasian, the head of Iranian Mines and Mining Industries Development and Renovation Organization, said.

Sangan region, located in Khorasan Razavi Province and dubbed "Iran's Mineral Heaven", is home to Iran's largest and the world's ninth largest iron ore reserves estimated at about 1.2 billion tons.

Sangan Iron Ore Complex has the capacity to produce 15 million tons of iron ore pellets and 17.5 million tons of concentrate annually, according to Ali Seddiqifar, managing director of the complex, was quoted as saying by Mehr News Agency.

Based on the goals set in the -20Year National Vision Plan (25-2005), the steel industry is set to boost its crude steel production capacity from the current rate of about 25 million tons to 55 million tons per year by the end of 2025.

To meet the ambitious target, iron ore pellet-making capacity needs to rise from the current annual rate of 28 million tons to 48 million tons by 82 ,2018 million by 2021 and 85 million tons by 2025.



ESCO to Launch Rail Production Soon

Isfahan Steel Company will start the mass production of rails in a few days to meet the growing need of ongoing railroad projects across the country.

"The manufacturing line is ready. We will start the mass

production of railroad and subway tracks in a few days on par with the latest international standards," Ardeshir Afzali, deputy head of ESCO, was quoted as saying by IRNA.

Isfahan-based ESCO (locally known as Zob Ahan-e Esfahan), Iran's third largest steel producer, is affiliated to the Ministry of Industries, Mining and Trade.

The Ministry of Industries, Mining and Trade, Ministry of Roads and Urban Development and ECSO teamed up two years ago to promote the "National Rail Project" to reduce reliance on rail imports.

The project, however, was delayed due to recession in the domestic steel market, ESCO's lack of liquidity and the Islamic Republic of Iran Railroad's refusal to pre-purchase the steel tracks. Initial plans to produce domestic rail go back 10 years when the former





5 Month Crude Steel Output Exceeds 7.5 m Tons

Iranian steel mills produced over 7.5 million tons of crude steel during the first five months of the current Iranian year (started March 20), registering a %5.3 increase compared with last year's corresponding period, Iranian Mines and Mining Industries Development and Renovation Organization reported on its website.

Iran's largest steelmaker Mobarakeh Steel Company

accounted for 2.2 million of the overall figure, Khuzestan Steel Company for 1.4 million tons, Esfahan Steel Company 1.04 million tons, Hormozgan Steel Company 438,000 tons, Saba Steel Complex 289,000 tons, Khorasan Steel Company 242,000 tons, Iran Alloy Steel Company 154,000 tons and Iran National Steel Industrial Group 22,161 tons.

Moreover, the companies produced more than 6.7 million tons of steel products, including beams, coils, rebars, galvanized auto sheets, cold-rolled sheets and pipes, during the same period, registering a %1.6 drop year-on-year.

Crude steel production registered a %14.5 rise in the fifth Iranian month of Mordad (July -22Aug. 21), as the eight steel mills produced more than 1.5 million tons. However, steel product manufacture for the month declined %2.7 with the steel plants' output standing at over 1.3 million tons.

The five-month period also witnessed the export of 2.95 million tons of steel and steel products worth 1.29\$ billion in total, which indicates a %62 and %17 growth in weight and value respectively.



MSC's Capacity Expansion Plan

Mobarakeh Steel Company's Managing Director Bahram Sobhani announced on Sunday that the company plans to add 1.8 million tons to its crude steelmaking capacity in the upcoming Iranian month of

Mehr (Sept. -22Oct. 22), which would bring MSC's total production capacity to 7.2 million tons, Securities and Exchange News Agency reported.

He also announced plans to boost its subsidiary company, Saba Steel Complex's crude steel manufacturing capacity from the current 750,000 tons per year to 1.6 million tons by the end of the current Iranian year (March 2017 ,20).

According to the official, capacity expansions are meant to help the industry reach the goals set in the -20 Year Vision Plan (25-2005), which stipulates an annual production of 55 million tons of crude steel by 2025.

MSC accounts for about %60 of Iran's steel sheet deliveries, with its main plant near Isfahan Province plus two steel-producing subsidiaries, Hormozgan and Saba steel complexes located in southern Iran.

... و سازیم سهند 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 ۱/۸ تا ۲/۵ میلیمتر)
- واحد شستشوی الکترولیسی
- واحد عملیات حرارتی (گرید st 12, st 13, st 14)
- 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 خورو 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، بشکه 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: ۳۷۳۴۱-۸۳۵۱۱

• فکس: ۳۳۶۷۹۵۳۲ - ۲۵ • واحد فروش: ۲۷ و ۳۳۶۷۹۵۲۱ - ۲۵ • واحد روابط عمومی: ۳۳۶۷۹۵۰۶ - ۲۵

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

• تلفن: ۰۲۱ - ۸۴۲۳۹۲۰۰ • پست الکترونیک فروش: sales@wasco.ir • پست الکترونیک روابط عمومی: info@wasco.ir

www.wasco-ir.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.

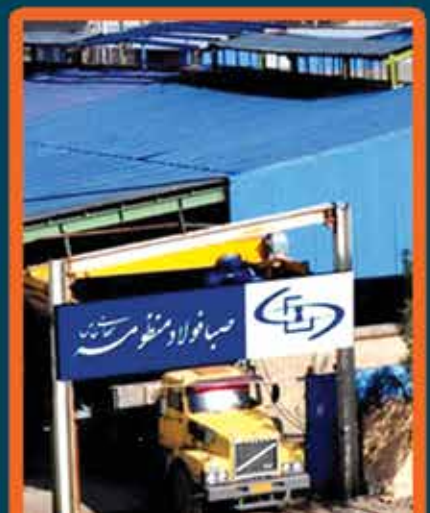
کارخانه: اصفهان، مبارکه، شهرک صنعتی سه راه مبارکه، فاز دوم، خیابان دهم، پلاک ۱

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 و ۹۳
- 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: ۶۳-۴۵۸۵۲۵۵۸ (۰۸۳)

کارخانه: کرمانشاه - کیلومتر ۳۵ جاده کرمانشاه - هرسین



ISO 9001:2008

تلفکس: ۲۲۸۴۱۴۶۰ و ۲۲۸۴۱۵۹۶ (۰۲۱)

دفتر تهران: خیابان پاسداران، نگارستان هفتم - شماره ۲۵



ISO 14001:2004

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

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 دکتر بهشتی، بعد از سهروردی، خیابان کاووسی قر،
کوچه آریا وطنی، شماره ۱۰ کد پستی: ۱۵۷۷۸۱۵۷۱۳
تلفن: ۸۸۱۷۰۹۶۳-۷ - ۸۸۱۷۰۹۸۳-۷ دورنگار: ۸۸۱۷۰۹۶۹
کارخانه: کیلومتر ۵ جاده ابهر به تاکستان، پست ۲۳۰ کیلومتر ابهر
تلفن: ۰۲۴-۳۵۲۸۴۱۲۵-۷ دورنگار: ۰۲۴-۳۵۲۸۴۱۲۰
www.wasteelco.com info@wasteelco.com

شرکت آهن مجد فراز

WWW.MAJDSTEEL.COM



تامین مواد اولیه کارخانه های فولادی

آهن اسفنجی، آهن قراضه
و فروآلیاژها | بصورت نقدی
مدت دار و تهاتر

عامل فروش کارخانه های فولادی

کارخانه های فولاد آلیاژی یزد
نورد صنعتی و ساختمانی فولاد یزد
بویر صنعت، خرم آباد



☎ ۰۲۱-۸۶۰۳۰۵۶۱
☎ ۰۲۱-۸۶۰۳۰۵۶۹
✉ info@majdsteel.com
📍 خ بهشتی. خ صابونچی
کوچه ایازی. پلاک ۳۳

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

International Systems Engineering & Automation Company

واحد کسب و کار سیستمهای اطلاعاتی



خدمات واحد سیستم های اطلاعاتی شرکت ایریسا:

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

خدمات مشاوره IS/IT:

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

واحد کسب و کار شبکه و زیرساخت



ایجاد زیرساخت مناسب، سرمایه گذاری هوشمندانه برای نیازهای امروز و فردای سازمان ها

خدمات و محصولات واحد شبکه و زیرساخت شرکت ایریسا:

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

واحد کسب و کار اتوماسیون صنعتی



اتوماسیون یعنی افزایش تولید، کیفیت و بهره وری

خدمات واحد اتوماسیون صنعتی شرکت ایریسا:

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

واحد کسب و کار مشاوره سازمانی



خدمات واحد کسب و کار مشاوره سازمانی شرکت ایریسا:

۱. مدیریت استراتژیک
۲. مدیریت ریسک سازمانی
۳. مدیریت ریسک استراتژیک
۴. مدیریت ریسک فرایندی
۵. مدیریت ریسک مالی
۶. مدیریت منابع انسانی
۷. مدیریت عملکرد منابع انسانی
۸. مدیریت شایستگی منابع انسانی
۹. اندازه گیری و تحلیل سبک رهبری
۱۰. اندازه گیری و تحلیل فرهنگ سازمانی
۱۱. تهیه نقشه راه فن آوری اطلاعات و ارتباطات
۱۲. معماری سازمانی بر اساس الگوهای مرجع
۱۳. طراحی و مدل سازی فرایندهای فن آوری اطلاعات بر اساس الگوی ITIL
۱۴. استقرار نظام مدیریت کیفیت
۱۵. استقرار نظام مدیریت ایمنی، بهداشت و زیست محیطی
۱۶. تدوین معماری سازمانی اطرحهای استراتژیک و جامع

www.irisaco.com

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان چهارباغ بالا، کوچه شهید هدايتی، پلاک ۵، کدپستی ۱۴۵۹۱-۱۱۶۳۸

صندوق پستی: ۱۶۴۵ / ۶۸۸ تلفن: ۷۴۹-۳۶۶۶۰۷۳۰ (۳۱) دورنگار: ۷۴۵-۳۶۶۶۰ (۳۱)

دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از نیاپش، روبروی پارک ملت، کوچه عاطفی غربی، پلاک ۸۵ - طبقه ۲ - واحد ۳

صندوق پستی: ۱۵۸۷۵-۱۶۶۶ تلفن: ۲۲۰۷۱۷۳۴-۲۲۰۵۹۴۱۷ (۲۱) دورنگار: ۲۰۱-۲۲۰۵۹۴۱۷ (۲۱)

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 کالا
- 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 کالا (مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی)

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 مباح زاگرس / 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 آبرسانی ریخته گری شماره ۵ مجتمع فولاد مبارکه
- سیستم انتقال مواد گل گهر
- نورد بردسیر (۵۰۰ هزار تن میلگرد در سال)

دفتر مرکزی:

اصفهان - خیابان دانشگاه

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

تلفانه: ۴ - 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

(کوچه کامران سابق) - شماره ۱۸

تلفن: ۸ - ۸۸۹۲۶۷۷۴ (۲۱-۹۸+)

نمابر: ۳۵۵ - ۸۸۸۹۰۳۵۵ (۲۱-۹۸+)

کدپستی: ۱۴۱۵۸۹۳۶۳۱

www.fooladtechnic.ir info@fooladtechnic.ir



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



صادرات به کشورهای:

- آلمان
- فرانسه
- ایتالیا
- ژاپن



مزایا:

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

کاربردهای اصلی:

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

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

ارمغان تکنولوژی برای محیطی پاکیزه

KRAFT POWERCON

یکسو کننده ولتاژ بالا
کنترل آلودگی با فیلترهای
صنعتی ESP

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



HMI کنترل از راه دور سیستم ها

یکسو کننده های تک و سه
فاز کلاسیک ما از سال ۱۹۵۰
وارد بازار و در این مدت
بهینه شدند. راه حل با
قابلیت اطمینان بالا برای
الکتروفیلترهای ESP



KraftClassic



پذیرش محدود
نمایندگی در شهرستان ها

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



معرفی شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان:

به منظور توسعه صنایع آهن و فولاد کشور و در راستای چشم انداز ۲۰ ساله توسعه اقتصادی و اجتماعی، شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان با همکاری سازمان توسعه و نوسازی معادن، صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) و با مشارکت شرکتهای سرمایه گذاری غدیر، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو و شرکت فولاد آلیاژی ایران در سال ۱۳۸۵ تأسیس شد. کارخانه احیای مستقیم این شرکت با ظرفیت تولید سالانه بالغ بر ۸۵۰ هزار تن آهن اسفنجی که برای افزایش ظرفیت آن تا یک میلیون و دویست هزار تن در سال نیز اقدام شده است با هدف تأمین بخشی از مواد اولیه مورد نیاز کارخانجات فولادسازی استان یزد و سایر فولاد سازی های کشور در ۲۵ کیلومتری شهرستان اردکان و در استان یزد و همجوار مجتمع گنبد سازهی چادرملو احداث گردید، همچنین این شرکت برای ایجاد یک مجتمع گنبد سازی در شهرستان بهاباد استان یزد نیز اقدام نموده است.

شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان در راستای توسعه سرمایه گذاری های صنعتی و معدنی در پروژه های شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر برای احداث دو کارخانه مگا مدول احیا مستقیم با ظرفیت ۷/۳ میلیون تن در سال و احداث یک کارخانه فولاد سازی و نورد اسلب نازک با ظرفیت سالانه ۳ میلیون تن، مشارکت نموده و سهامدار می باشد و نیز در پروژه های شرکت توسعه فولاد قشم برای احداث یک کارخانه گنبد سازی با ظرفیت ۵ میلیون تن و دو مگا مدول احیا مستقیم با ظرفیت ۴/۳ میلیون تن و کارخانه فولاد سازی اسلب با ظرفیت ۳ میلیون تن در سال بعنوان سهامدار مشارکت نموده است، همچنین بخش معدنی این شرکت فعالیت های اکتشافی و تجهیز معادن و فعالیت های استخراجی در معادن متعلق به خود را برنامه ریزی نموده و توسعه داده است.

سرمایه گذاری های معدنی:
شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان در راستای توسعه معادن و صنایع معدنی در بخش معادن فلزی سرمایه گذاری نموده و در این راستا فعالیتهای اکتشافی را آغاز کرده است و همچنین برای تجهیز معادن و فعالیتهای استخراجی در معادن مذکور اقدام نموده است.

۱- معدن سنگ آهن باغی در یزد:
موقعیت جغرافیایی: استان خراسان رضوی - جنوب پرشکن
روش استخراج: روباز
این معدن در حال تجهیز و آماده سازی است.

۲- معدن سنگ آهن در یزد:
موقعیت جغرافیایی: استان کرمان - غرب جیرفت
مساحت: ۱۶ کیلومترمربع
روش استخراج: روباز
این معدن در حال بهره برداری است.

۳- معدن کشفی مس تربت حیدریه:
موقعیت جغرافیایی: استان خراسان رضوی، تربت حیدریه
عملیات اکتشافی این معدن توسط مجرب ترین کارشناسان این شرکت برنامه ریزی شده و در حال انجام می باشد.



شرکت فولاد شاهرود

نخستین کارخانه نورد فولاد شاهرود که ۷۲٪ سهام آن به شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان تعلق دارد با هدف تولید انواع میلگرد های ساده و آجدار و سایر مقاطع فولادی در سال ۱۳۸۶ و پس از تکمیل عملیات نصب تجهیزات و ماشین آلات جانبی با ظرفیت اسمی ۲۰۰ هزار تن مورد بهره برداری قرار گرفت.

در سال ۱۳۸۷ بازسازی و ارتقاء تکنولوژی برخی از ماشین آلات نورد باعث افزایش کمی و کیفی تولید گردید و به این لحاظ کارخانه قادر گردید تا انواع میلگرد های ساده و آجدار را در اندازه های ۱۲ تا ۴۰ میلیمتر تولید نماید. همچنین فاز یک فولاد سازی آن نیز در دست اجرا می باشد.

مجتمع گنبد سازی بهاباد، شرکت آهن و فولاد غدیر

ایرانیان برای احداث یک کارخانه گنبد سازی در زمینی به مساحت ۲۰۰ هکتار اتخاذ تصمیم نموده است. محل احداث کارخانه در شهرستان بهاباد واقع در ۲۵ کیلومتری معدن چادرملو و با ظرفیت تولیدی کارخانه تا ۴/۳ میلیون تن در سال پیش بینی شده است. هدف از احداث این کارخانه تبدیل پودر ککسائیزه سنگ آهن به گنبد بوده که قابل مصرف در صنایع فولاد به روش احیای مستقیم میباشد.

تاریخ شروع عملیات اجرایی طرح: ابتدای پاییز ۱۳۹۵
تاریخ شروع تولید: پایان سال ۱۳۹۸



فکس: ۰۳۱-۸۸۵۰۵۱۸۹

تلفن: ۰۳۱-۸۸۵۰۵۱۸۸

دفتر مرکزی: تهران، خیابان بهارست، خیابان دهم پلاک ۲۵، واحد ۹ و ۱۰

فکس: ۰۳۵-۳۱۵۷۷۳۳۳

تلفن: ۰۳۵-۳۱۵۷۷۳۰۰

کارخانه: استان یزد، اردکان، کیلومتر ۲۵ جاده اردکان - نائین

www.igisco.com

info@igisco.com



شرکت مهندسی فولاد گستر خاورمیانه

FOOLAD GOSTAR OF MIDDLE EAST

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

از سنگ آهن تا فولاد

FOOLAD GOSTAR OF MIDDLE EAST

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



هرمزگان، خراسان، بردسیر، کاوه جنوب، مبارکه،
صبا فولاد خلیج فارس، غدیر ایرانیان و فولاد ارفع

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

تلفکس: ۰۲۱ - ۸۸۶۱۲۹۲۷

پست الکترونیک: Fooladgostar.me@gmail.com



سباستیل

مجتمع صبا فولاد زاگرس

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



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



شرکت فولاد آلیاژی ایران (سهامی عام)

بزرگترین تولید کننده انواع فولادهای آلیاژی در ایران و خاورمیانه

گروه های فولادی قابل تولید

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

ابعاد و اشکال تولیدات

- میلگرد: ۱۲-۲۰۰ میلیمتر
- تسمه: ضخامت ۵-۶۰ عرض ۱۸-۱۵۰ میلیمتر
- چهار گوش: ۴۰-۱۰۰ میلیمتر (RCS) ۴۰-۲۱۰ میلیمتر
- شمش: ۱-۲-۳/۳ تن
- کلاف: براساس سفارش مشتری



کاربردها

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

کارخانه:

یزد بلوار آزادگان - بلوار شهید دهقان منشادی - کیلومتر ۲۴ جاده فولاد آلیاژی - کد پستی: ۸۹۴۵۱۵۱۶۹۴

website: www.iasco.ir

E-mail: info@iasco.ir

sales@iasco.ir

export@iasco.ir

دور نگار: ۰۳۵-۳۷۲۵۴۶۸۰

تلفن: ۰۳۵-۳۷۲۵۳۰۹۰

امور بازار یابی و فروش: ۰۳۵-۳۷۲۵۴۰۸۲

دفتر تهران:

خیابان کریم خان زند - خیابان قائم مقام فراهانی - خیابان مشاهیر - پلاک ۵۱ - کد پستی: ۱۵۸۹۸۹۳۳۱۶

دور نگار: ۰۳۵-۳۷۲۵۴۰۸۲

تلفن: ۰۲۱-۸۸۳۲۲۶۲۸

تلفن: ۰۲۱-۸۸۳۲۲۶۲۶



صنایع ورق های پوشش دار تاراز چهارمحال

Taraz Coated Steel Industries
اولین تولید کننده ورق گالوالوم در ایران و خاورمیانه



مشخصات فنی محصولات

ضخامت	0.25-2 mm
عرض	750 – 1550 mm
میزان پوشش گالوانیزه	Max:270 gr/m ² & Min:60 gr/m ²
میزان پوشش گالوالوم	Max:250 gr/m ² & Min:50 gr/m ²
لایه محافظ	Anti-finger print Cr ³⁺



محصولات شرکت:
کلاف کالوانیزه
کلاف کالوالوم



استان چهارمحال و بختیاری، شهرکود، شهرک صنعتی، فاز توسعه (۳)

۰۳۸ - ۳۳ ۳۵ ۱۴ ۲۲ - ۶ (داخلی ۲۰۶)

۰۳۸ - ۳۳ ۳۵ ۱۴ ۲۶

Sales@Tarazmetal.com

www.Tarazmetal.com

