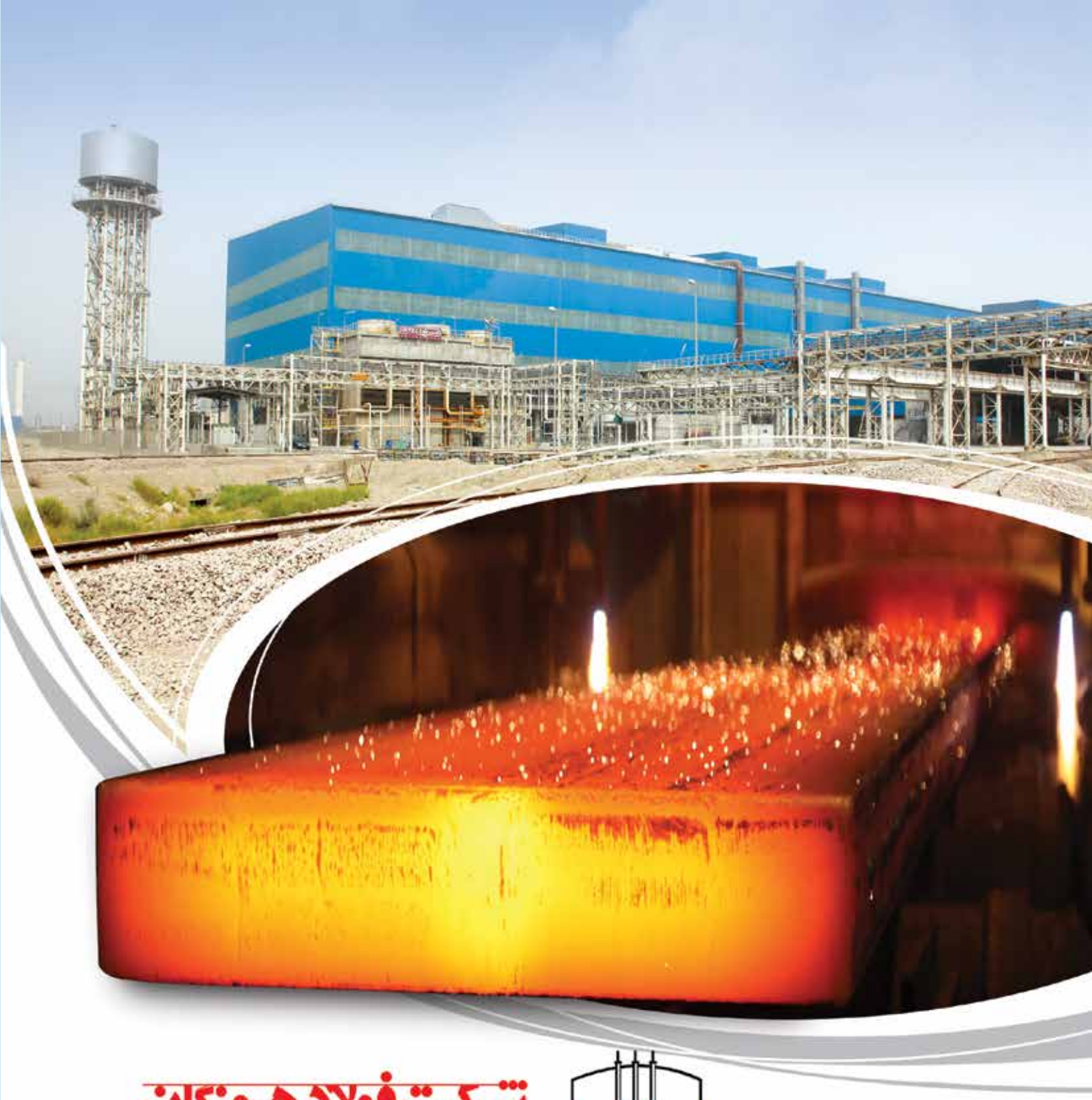
چیلان
CHILAN
سال دهم، شماره ٦٥- دی ماه ١٣٩٤ قیمت: ١٢٠٠٠ تومان
نشریه انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران
Iranian Steel Producers Association Magazine
No. 65/January 2016 Price: 5$

بررسی همه جانبه پتانسیل ها و
مشکلات صادرات فولاد در «چیلان»

مشکل گشایی از صادرات فولاد

- همراه با:
  - ✓ نظرخواهی از نمایندگان مجلس
  - ✓ دیدگاه مدیران فولادی و مسئولین دولتی
  - ✓ پیشنهادات عملیاتی مدیران صادرات شرکت های فولادی
- به همراه ده ها گزارش خواندنی، گفت و گوی تخصصی، مقاله علمی و تحلیل های کاربردی از صنعت فولاد
- اختصاصی چیلان:
  تحلیل آماری بازار فولاد ایران و جهان
  آمار تولید، مصرف، واردات و صادرات فولاد ایران

پالای پولاد
PALAY POOLAD Co.
متخصص در تامین
آهن آلات صنایع
HEA, HEB, UNP, IPE, PLATE
021-8508
www.palaypoolad.com
info@palaypoolad.com



شرکت فولاد هرمزگان

پیشرفته ترین کارخانه فولادی کشور

HORMOZGAN STEEL COMPANY

HOSCO

نشانی کارخانه و دفتر مرکزی : بندر عباس ، کیلومتر ۱۲ جاده بندر شهید رجایی

کد پستی ۷۹۱۷۱-۷۶۴۱۹ تلفن : ۸-۳۳۵۳۰۰۰۳ - ۰۷۶ دورنگار : ۳۳۵۵۰۴۷۵ - ۰۷۶

تلفن روابط عمومی: ۳۰ و ۳۳۵۳۰۰۲۵ - ۰۷۶ تلفن واحد فروش : ۳۳۵۳۰۰۲۹ - ۰۷۶

INFO@HOSCO.IR WWW.HOSCO.IR

تهران ، یادگار امام شمال ، بعد از پل نیایش ، خروجی سرو ، نیایش غرب ، ابتدای خیابان کوهستان ، کوچه گل آذین ، پلاک ۲ ، ساختمان فولاد مبارکه اصفهان ، طبقه دوم شرکت فولاد هرمزگان کد پستی ۱۹۹۳۱ - ۱۹۸۱۱

تلفن مستقیم فولاد هرمزگان : ۲۲۰۸۸۱۲۸ - ۰۲۱ فاکس فولاد هرمزگان : ۲۲۰۸۷۰۸۵ - ۰۲۱

تلفن دفتر اصفهان : ۳۶۶۸۹۷۰۷ - ۰۳۱ دورنگار : ۳۶۶۸۹۷۰۵ - ۰۳۱

PETROFER
industrial oils and chemicals

روانکاری قالب ریخته گری

ریخته گری مداوم (پیوسته) فولاد

روغن قالب سنتتیک پتروفر
روانکاری قالب ریخته گری مداوم

PETROFER MOULD OIL SYNCOS 50

- عدم بروز عیوب سطحی در محصول نهایی
- عدم تشکیل رسوبات فلزی و غیرفلزی در سطح محصول نهایی
- افزایش طول عمر قالب ریخته گری (تیوب مسی)
- عدم ایجاد شعله طی فرآیند ریخته گری
- عدم تصاعد گازهای سمی و کاهش بخار ناشی از فرآیند تولید
- تجزیه پذیر و سازگار با محیط زیست (BIODEGRADABLE)
- کاهش میزان مصرف روغن : ۷۰ الی ۹۰ گرم (بر اساس هر تن محصول)

روغن قالب معدنی
روانکاری قالب ریخته گری مداوم

Mineral Base Mould Oil

- بروز عیوب سطحی نظیر تخلخل و حفرات گازی در محصول نهایی
- تشکیل رسوبات فلزی و غیر فلزی در سطح محصول نهایی
- کاهش عمر قالب ریخته گری (تیوب مسی)
- بروز شعله طی فرآیند ریخته گری
- تشکیل بخار و تصاعد گازهای سمی ناشی از فرآیند ریخته گری
- تجزیه ناپذیری و تخریب محیط زیست
- میزان مصرف روغن : ۱۶۰ الی ۲۰۰ گرم (بر اساس هر تن محصول)

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/petrofer

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

TOOLOX®
ENGINEERING & TOOL STEEL
فولاد ساب کاران
پخش انحصاری محصولات فولاد سوئد در ایران
تلفن: ۲۳۵۹۹۰۰۰ (۰۲۱)
نمابر: ۲۳۵۹۹۳۰۰ (۰۲۱)
Web: www.fswco.com
٪۴۰
افزایش سرعت ماشین‌کاری با
تولاکس ۳۳

شماره ۶۵- دی ماه ۱۳۹۴- ۱۲۰۰۰ تومان

سرمقاله ۷
نقطه نظر ۲۴
رویداد
اخبار داخلی ۲۶
اخبار خارجی ۲۸
انعکاس ۲۹
باشگاه مخاطبان ۳۱
تحلیل بازار
تحلیل بازار و تولید فولاد جهان در پایان سال ۲۰۱۵ ۳۲
تحلیل ماهانه صنعت و بازار فولاد ایران(دی ماه۹۴) ۳۴
گزارش و گفتگو
راهی به جز صادرات نداریم ۴۲
رکود صنعت فولاد در ایران عمیق تر از جهان است ۴۴
سیر نزولی قیمت فولاد را کنترل کنیم ۴۵
گمرک در ایران صادرات محور نیست ۴۶
بررسی تحرکات چین در حوزه فولاد ۴۷
۵۰میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی ارمغان تولید ورق آجدار در فولاد مبارکه ۴۸
سرانجام تولید ریل در ذوب آهن اصفهان ۴۹
دیپوی گسترده فولاد نیازمند کنترل واردات و تسهیل صادرات ۵۱
دیدگاه
ارزیابی پتانسیل ها و مشکلات صادراتی فولاد ایران ۶۲
بورس
معاملات سلف موازی استاندارد محصولات فولادی ۶۹
معرفی
تکنولوژی های ارزان، سطح توقعات صنعت گران را پایین آورده است ۷۶
تفاوت قیمت ۱۵۰درصدی محصولات پارس وزین با تولیدات خارجی ۷۸
پرونده سنگ آهن
مجلس برای بهبود وضعیت سنگ آهن چکار کرده است؟ ۷۹
زیرساخت های بخش معدن در ایران قابل قیاس با دنیا نیست ۸۰
اصلی ترین مانع فرآوری سنگ آهن، عدم ثبات قوانین است ۸۰
تحلیل و مقاله
مقایسه روش‌های مختلف تولید آهن اسفنجی ۹۲
آمار و جداول ۹۸
NEWS ۱۰۰
Viewpoint ۱۰۱

چیلان
CHILAN
Iranian Steel Producer Association Magazine
نشریه انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

صاحب امتیاز: انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران
مدیر مسئول: سیدرسول خلیفه سلطانی
سیاستگذاری: حمیدرضا طاهری زاده، سعید رئوفی
سردبیر: سید احمد عسکری
طرح و اجرا: نرگس پاینده داری نژاد
مدیر داخلی: مریم رحیمی
امور مشترکین: پیمان مرادی
سازمان آگهی: محسن احمدی
با تشکر از:
آقایان: مهدی کرباسیان، مصطفی موذن زاده، محمد فاطمیان، بهرام سبحانی، محمدرضا مدرس خیابانی، احمد صادقی، سید حسین احمدی، رضا اشرف سمنانی، عزیز قنواتی، احمد خوروش، بهمن تجلی زاده، بابک علیزاد شهیر، امیر مسعود هراتیان، عبدالمجید شریفی، حسن مصیب زاده، احمد دنیانور، کیوان جعفری طهرانی، محمد خان داداش پور، مجتبی حاجی شفیعی، قدیر قیافه، داریوش اسماعیلی، سید محمد بیاتیان، رمضانعلی سبحانی فر، سید هادی حسینی، علیرضا منصوری، سید حسین امام، علیرضا چایچی یزدی، حسین بختیاری، مهدی سرلک، آیدین هاشمی، حسام ادیب، مرتضی آقاجانی، علیرضا عکاف زاده، سید احمدرضوی نیک، وحید یعقوبی و احمد جعفری.
همکاران این شماره:
جواد فلاح، علی حسین غریبی، محمدرضا دانشگر، زهرا دریاافزون، مریم رحیمی، محسن احمدی، پیمان مرادی، هاجر شیرانی، مونا قهاری، لعیا عالی نیا، محمد خیری.

چیلان به معنای آلات و ادواتی است که از آهن می‌سازند.

آدرس : تهران، خیابان ولیعصر، ضلع جنوبی پارک ساعی، کوچه اسعدی، پلاک ۳۴
تلفن: ۸۸۷۰۸۰۶۴ - ۸۸۷۰۸۰۶۳-۰۲۱
فکس: ۸۸۷۰۸۰۶۵-۰۲۱
Email: chilanmagazine@gmail.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 لطفا مشخصات کامل خود را عنوان کنید
- چاپ مطالب و تصاویر این نشریه با ذکر منبع بلامانع است

کیفیت ذاتی و رعایت استانداردها ،
محصولات ما را در سطح ملی
و بین المللی شاخص کرده است

ذوب آهن اصفهان

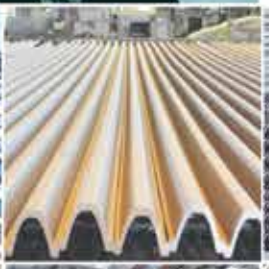
اولین و بزرگترین واحد تولید مقاطع ساختمانی کشور

حامی معادن ایران

سبد محصولات ذوب آهن اصفهان:

- آرک تونلی تیپ V21
- انواع مقاطع ریل UIC60 و UIC85
- انواع تیر آهن بال نیم پهن موازی (IPE) (سایز ۱۲ تا ۳۰)
- انواع تیر آهن بال پهن موازی (H)
- در دو نوع سبک و متوسط (سایز ۱۶ تا ۳۰)
- انواع نبشی (سایز ۴ تا ۱۰)
- انواع ناودانی (سایز ۱۲ تا ۲۰)
- انواع میلگرد آج ۳۴۰، آج ۴۰۰ و آج ۵۰۰ (سایز ۸ تا ۳۲)
- انواع میلگرد ساده (سایز ۸ تا ۳۲)
- انواع کلاف و میلگرد صنعتی (سایز ۵.۵ تا ۱۴)

شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان
با اطمینان بسازید
ESCO
Esfahan Steel Company
Construct With Confidence



گواهینامه سیستم مدیریت کیفیت
ISO 9001 / ISO14001
OHSAS18001

صادر کننده نمونه کشور

جایزه ملی کیفیت ایران

شرکت برتر بورس کالای ایران

کارخانه: اصفهان، انتهای اتوبان ذوب آهن
تلفن روابط عمومی: ۰۳۱-۵۲۵۷۳۴۱۵ دورنگار: ۰۳۱-۳۳۳۲۱۹۶۴
دفتر فروش: اصفهان، ابتدای بلوار سعدی، مقابل پل مارنان، پلاک ۱۷۸
تلفن: ۰۳۱-۳۶۲۷۱۵۰۰ دورنگار: ۰۳۱-۳۶۲۴۰۰۳۳
www.esfahansteel.com

اقدامات جمعی و هماهنگ برای حل مشکلات صنعت فولاد

مهندس احمد صادقی
مدیرعامل ذوب آهن اصفهان

هم اکنون صنعت فولاد کشور با مشکلات بسیاری مواجه است، به طوری که شرکت های بزرگ را نیز با چالش روبه رو ساخته است. برای حل مشکلات صنعت فولاد باید اقدامات جمعی و هماهنگ صورت گیرد و از دولت انتظار می رود با تدابیری همانند افزایش تعرفه محصولات فولادی، اقدام فوری در حمایت از صنایع فولادی انجام دهد.

بخشی از مشکلات صنایع فولادی به عوامل بیرونی همچون رکود اقتصادی، کاهش قیمت جهانی محصولات فولادی، واردات بی رویه محصولات بی کیفیت، عدم تعیین تعرفه مناسب بر واردات این محصولات، عدم اتخاذ تدابیر حمایتی از صنعت فولاد در شرایط رکود فعلی و مواردی از این دست مربوط است.

در این شرایط، شرکت های فولادی نیز ملزم به اتخاذ شیوه خاصی از سیاست های تولیدی و تدابیر مدیریتی برای بهبود کسب و کار خود هستند. یکی از این موارد، بهبود سیاست‌های حوزه فروش است چرا که امنیت در بازار برای سرمایه گذاران بسیار ضروری است و شرکت‌ها باید سیاست هجینگ (پوشش ریسک) را در فروش دنبال کنند به نحوی که سرمایه‌گذارانی که محصولات را خریداری می کنند از حداقل سود تضمین شده برخوردار شوند و در صورت کسب سود بیشتر نیز، این منفعت به سرمایه‌گذار می رسد.

اهتمام جدی در جهت مشتری مداری از دیگر اولویت های شرکت های فولادی در بخش فروش است. برای نمونه در گذشته، ذوب آهن اصفهان تنها فروشنده مقاطع ساختمانی در کشور بود اما اکنون شاهد شکل گیری خطوط نوردی در کشور هستیم و لذا این شرکت باید شیوه های فروش خود را تغییر دهد. در این راستا مشتری مداری، حمایت و پشتیبانی از مشتری، از زمان فروش تا تحویل کالا از اهمیت اساسی برخوردار است. همچنین تغییر در سبد های محصولات و کوچک کردن این سبدها متناسب با تقاضای مشتریان از دیگر سیاست های جدید فروش این مجموعه است.

همچنین توجه به صادرات در شرایط رکود فعلی بازار بسیار مهم است و شرکت های فولادی باید برنامه‌هایی برای صادراتِ بخشی از محصولات خود داشته باشند. ما نیز طبق برنامه صادراتی سالانه ذوب آهن باید بیش از یک میلیون تن افزایش صادرات داشته باشیم و برای این منظور به دنبال ایجاد نمایندگی‌هایی در کشورهای مختلف جهان هستیم.

تلاش برای کاهش قیمت تمام شده محصولات نیز جزو مهمترین سیاست هایی است که لازم است با بهره‌گیری از دانش فنی روز دنیا مورد توجه شرکت های فولادی قرار گیرد. ما نیز این اقدامات را با جدیت انجام می دهیم و در واقع کاهش هزینه های تولید از طریق استفاده از مواد اولیه مرغوب و ارزان و تغییر در روند تولید و استفاده از آهن اسفنجی به جای قراضه، قیمت تمام شده محصولات این شرکت را به مقدار قابل توجهی کاهش می دهد. همچنین که با شارژ سنگ آهن با عیار بالاتر و همچنین استفاده از تکنیک هایی همچون شارژ پودر زغال می توان مصرف کک را کاهش داد که این اقدامات آغاز شده است و مصرف کک رو به کاهش است. ضمن اینکه همانند کشور چین می توان از گندله برای شارژ کوره بلند استفاده کرد که تاثیر زیادی بر کاهش مصرف کک دارد.

امید است با تدابیر مشترکی که دولتمردان و صنعتگران اتخاذ می کنند به بهبود وضعیت فولاد کمک کرده باشیم و تولید ملی و اشتغال کشور را از چالش های بزرگ مصون کنیم.

KSC

شرکت فولاد خوزستان

توانمند در تولید انواع محصولات و گریدهای فولادخام

ویژگی های ما:

تولید با میزان اکسیژن، نیتروژن و هیدروژن بسیار پائین
تولید با گوگرد و فسفر پایین
تولید محصولات تمیز(مقدار ناخالص بسیار کم)
تولید دامنه وسیعی از محصولات (فولادهای ساختمانی، مهندسی، فولادهای لوله، HSLA)
تحویل به موقع و مطابق خواست مشتری
انعطاف پذیری در رابطه با خواستهای مشتری
ارتباط نزدیک با مشتری

URL:http://www.ksc.ir
EMAIL:info@ksc.ir

آدرس: اهواز- کیلومتر ۱۰ جاده اهواز- بندر امام خمینی ، کد پستی:۶۱۷۸۸-۱۳۱۱۱
تلفن: ۱۴-۳۲۹۰۸۰۰۰-۰۶۱ ، دورنگار: ۳-۳۲۹۰۸۰۸۰-۰۶۱

شرکت ذوب بریس

انواع شمش فولادی، قالب فلزی و متعلقات بیلت ریزی

Kinds of Steel Sheets & Metal Molds

تولید شمش از طریق ریخته گری پیوسته (ccm)

- نوع شمش: 5sp-3sp
- اندازه مقطع: ۱۰۰ x ۱۰۰ - ۱۲۵ x ۱۲۵
- اندازه طول: ۴ متر ، ۶ متر ، ۸ متر

ریخته‌گری قطعات چدنی و فولادی تا وزن ۱۵ تن

Photo & Designed by [ANS.ir]

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

دفتر هماهنگی: خیابان مطهری.خیابان کوه نور.نبش کوچه یکم.پلاک ۴.طبقه اول.واحد ۲ کدپستی ۱۵۸۶۸۶۳۸۴۷

تلفن: ۶۶۷۵۶۳۰۴ ۶۶۷۵۶۳۱۹

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

www.berisco.com info@berisco.com

The skill to innovate shapes the Steel

At Ingeteam, we apply the concept *i+c* to every project we undertake– innovation to find the best solution and commitment to provide the best service. The steel Solutions Area of Ingeteam, has more than 35 years experience in the industrial sector, especially steelworks, flat and long products. We provide global or partial solutions, tailored to customers demands and needs. We execute new installations and modernize existing ones, offering a complete range of electrical equipment and automation solutions related to process control and monitoring systems, from a single motor to a complete drive system.

The formula of the new energy *i+c*

شرکت Ingeteam با بیش از ۳۵ سال تجربه در حـوزه صنعت، به ویژه صنعت فولاد، آماده ارائـه بهتـرین خدمات در زمینه اتوماسیون و تجهیزات برقی کارخانه شما می باشد.

شرکت سن بران کیش
نماینده انحصاری در ایران

تهران، خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت ، نبش
خیابان شهید انصاری، برج ملت، طبقه ۷ ، واحد ۱۰
کد پستی : ۱۹۶۷۷۱۳۱۳۶
تلفن :۱۹ و ۲۲۰۲۶۳۱۲-۰۲۱
فکس : ۲۲۰۴۲۱۶۸-۰۲۱
www.sunbrownkish.com

www.ingeteam.com

industry@ingeteam.com

Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES

Rolling Mill
&
Meltshop Technologies

BLS

شرکت سن بران کیش
نماینده انحصاری
شرکت مهندسی و ماشین سازی BLS

high quality & functionality
customer oriented unique design
strong after-sales services

BLS Machinery & Engineering Co.

Factory-1:Kocaeli / Turkey
Phone :+90 262 722 93 60 (pbx)
Factory-2:Isparta / Turkey
Phone :+90 246 290 40 41(pbx)
E-mail : info@blssteel.com

Head Office: Istanbul / Turkey
Phone :+90 216 463 30 76 (pbx)
E-mail : trade@blssteel.com

www.blssteel.com www.blsmakina.com.tr

TÜV AUSTRIA

شرکت سن بران کیش
تهران، خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت ، نبش
خیابان شهید انصاری، برج ملت، طبقه ۷ ، واحد ۱۰
کد پستی : ۱۹۶۷۷۱۳۱۳۶
تلفن :۱۹ و ۲۲۰۲۶۳۱۲-۰۲۱
فکس : ۲۲۰۴۲۱۶۸-۰۲۱

۷ میلیارد آرزو و تنها یک سیاره،
پس در مصرف منابع طبیعی مراقبت کنیم...
Seven Billion Dreams
One Planet
Let's Consume with Care...
مجتمع فولاد مبارکه
شرکت فولاد مبارکه اصفهان
Mobarakeh Steel Company
www.msc.ir

SABA CHEM. CO.

گروه صنعتی صبا شیمی

تولید کننده انواع:

چربی گیرهای صنعتی
پوشش های تبدیلی
مواد ضد خوردگی
دترجنت های صنعتی
روغن های صنعتی
آنتی فوم

ارائه دهنده ی خدمات فنی و مهندسی
تامین انواع محصولات شیمیایی

- Coil coating industry
- Metal forming
- Automotive
- Aluminum finishing
- Pipe industry
- Oil, Gas & Petroleum
- Home appliances

Intertek
Approve number : 19-68721

Intertek
Approve number : 19-68711

031-37771012
031-37766521
info@sabachem.ir
www.sabachem.ir

شرکت کشتیرانی گل

با مدیریت خانم رویا حجتی

اولین زن دریانورد نمونه ایران در سال ۱۳۷۸ با سابقه بیش از ۲۶ سال در صنعت حمل ونقل دریایی.

شرکت کشتیرانی گل (GOAL) با هدف ارائه سرویس های پیشرفته حمل ونقل دریایی در سال ۱۳۸۸ تاسیس و با به کارگیری متخصصین کارآزموده و مجرب و با ارائه خدمات گوناگون و فعالیت در زمینه های مختلف به صاحبان صنایع و بازرگانان در بنادر شمالی و جنوبی کشور، این کشتیرانی را در زمره یکی از معتبرترین و توانمندترین شرکت های حمل و نقل کشور قرار داده است.

اهم فعالیت های شرکت کشتیرانی گل :

۱- خدمات حمل و نقل دریایی کالا از بنادر اصلی جهان به ایران وبالعکس بویژه حمل

- محمولات فله، شامل- سنگ آهن، سنگ کرم، گندله، ذغال سنگ
- محمولات آهن آلات شامل: ورق شمش، کویل، تیر آهن، میله گرد کلاف وغیره
- محمولات پروژه ای و کیسه ای: شامل آند، قطعات و نگله های سنگین ترانسفرمر، قطعات کارخانجات فولادی

۲- خدمات نمایندگی انواع کشتی ها در بنادر جنوبی و شمالی ایران

۳- خدمات حمل و نقل به صورت Door-To-Door

۴- خدمات ترخیص کالا

آدرس: تهران - خیابان پاسداران - نبش بوستان یکم پلاک ۲۰۱ طبقه سوم واحد ۱۲

تلفن : ۲۲۸۹۱۷۹۴ ۲۲۸۴۸۸۶۳ ۱۹-۲۲۸۹۳۰۱۸

دارای نمایندگی در بنادرعباس، بندر امام خمینی (ره) انزلی، نوشهر، امیر آباد

ASIA KAR.co

Design, Manufacturing &
Installation of material handling systems

طراحی، ساخت و نصب تجهیزات و سیستمهای انتقال مواد

شیراز، بلوار نصرشرقی، نبش کوچه ۳، ساختمان آسیاکار کدپستی ۷۱۴۸۸-۱۳۵۵۷ تلفن دفتر مرکزی: ۴-۳۷۲۴۱۴۹۰-۰۷۱

www.asiakar.com info@asiakar.com

مدیرعامل:
سیداحمد رضوی نیک

تولید مقاطع سبک فولادی و ساختمانی، (طویل) انواع میلگرد آجدار(AIII,AIIII)
ظرفیت تولید: 180000 تن انواع محصولات نورد گرم
میزان اشتغال: 120 نفر مستقیم
ایجاد فرصت شغلی: 1200 فرصت شغلی
طرح توسعه
ایجاد و احداث واحد ذوب و تولید شمش و بیلت 150000 تن در سال

مجتمع فولادی نیک صدرای توس

Nik Sadra Steel Complex Co

سهامی خاص شماره ثبت ۱۷۰۹۱

PVT.Reg No.: 17091

بازرگانی ، صنعتی

Industrial,Agricultural

ظرفیت تولید سالانه 330,000 تن

ذوب و نورد مقاطع سبک فلزی: انواع نبشی سایز 2.5 الی 10

ریبار (میلگرد آجدار) AIII , AIIII سایز 12 الی 32

انواع شمش و بیلت3SP-5SP سایز125*125و150*150

آدرس کارخانه: مشهد، کیلومتر۲۲ جاده آسیایی ، شهرک صنعتی فناوری های برتر، صنعت ۹ و ۱۱،قطعات ۲۵۷-۲۵۸-۲۷۱

پست الکترونیک: Nik_Sadra_Steelco@yahoo.com
Nik_Nst@yahoo.com

وب سایت: www.niksadraco.com

تلفن کارخانه : ۶-۳۲۴۰۰۱۹۰-۰۵۱

تلفکس کارخانه : ۳۲۴۰۰۱۹۲-۰۵۱

آدرس دفتر بازرگانی: مشهد، بلوار فردوسی ، بین فردوسی ۱۷ و چهارراه فرامرز عباسی ، پلاک ۲۹۹، شرکت نیک صدرای توس

تلفن دفتر بازرگانی :۳۶۰۶۱۰۴۱-۰۵۱

تلفکس دفتر بازرگانی : ۳۶۰۶۶۳۹۷-۰۵۱

برای هجدهمین سال متوالی فرصتی
بـــرای درکنـــارهـــم بـــودن ،
دیـــدن ،دیده شدن و ...

امسال : جزیره کیش

استان هرمزگان : قطب سوم فولاد ایران

ضیافت سالانه صنعت فولاد

سمپوزیوم فولاد ۱۳۹۴

نمایشگاه بین المللی فولاد ۱۳۹۴

INTERNATIONAL STEEL EXHIBITION 2016

۴ تا ۶ اسفند ۱۳۹۴

جزیره کیش، مرکز نمایشگاه های بین المللی

23 - 25 February 2016

Kish International Exhibitions Center , Iran

(۶ خط) ۰۲۱ - ۷۷۶۸۲۸۵۸ ، ۷۷۶۴۸۱۷۸

فکس: ۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۷ ۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۶

www.iransteelexpo.com

ژاو

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

شرکت نفت ایرانول

شرکت نفت بهران

شرکت نفت پارس

PARS OIL CO.

شرکت نفت سپاهان

SEPAHAN OIL COMPANY

نشانی: خیابان دماوند، بین ایستگاه وحیدیه و سبلان، کوچه میرحسینی، ساختمان شهریار، واحد ۲۰

تلفن: ۲۶۵۲۰۶۵ ۷۷۶۹۷۱۱۷ ۷۷۲۵۹۷۶۰ همراه: ۰۹۱۲۱۹۶۴۲۷۰

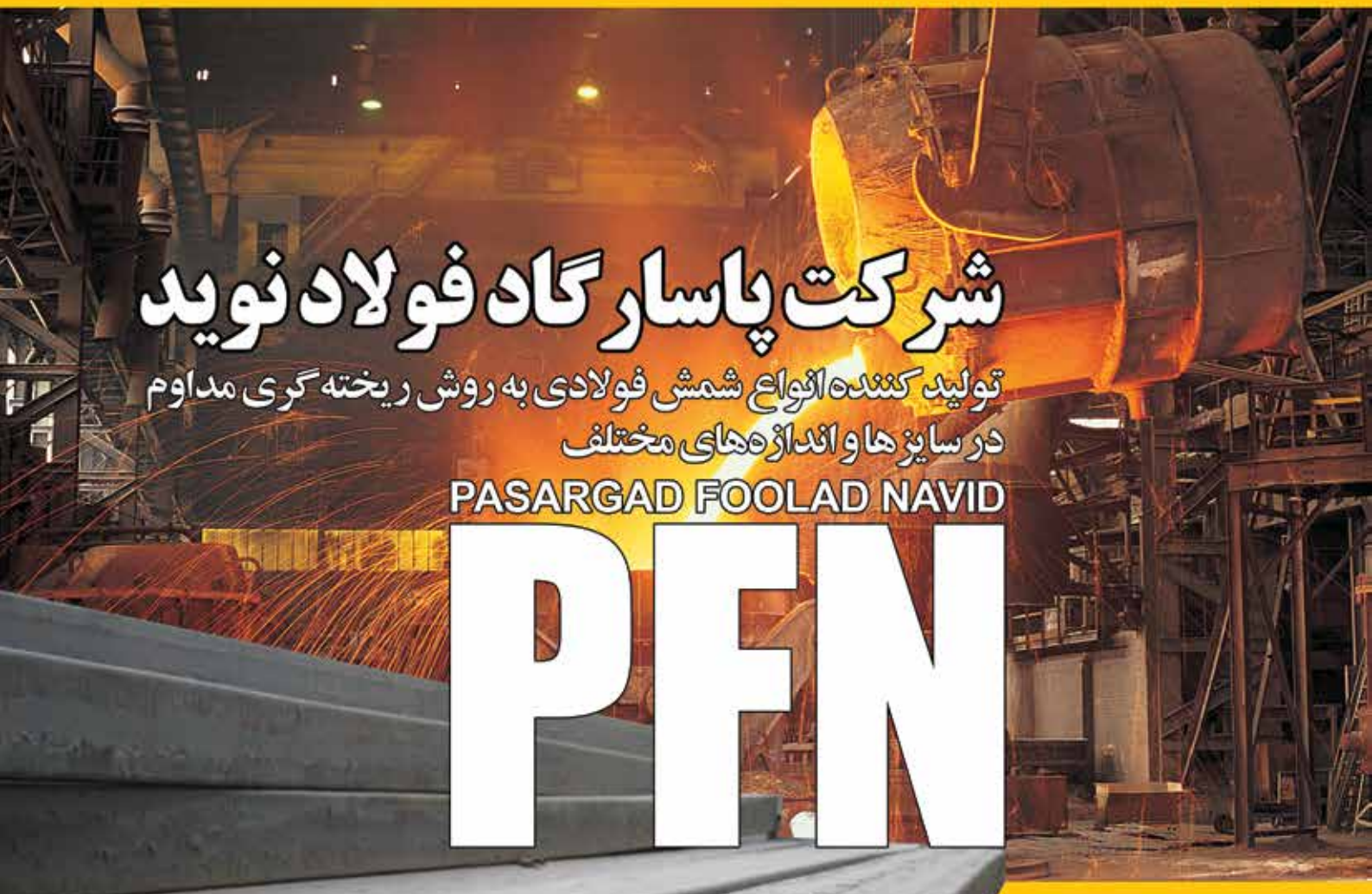
E-mail: Fashami.110@gmail.com

PFN

PASARGAD FOOLAD NAVID

شرکت پاسارگاد فولاد نوید (سهامی خاص)

شماره ثبت ۲۳۸۲



شرکت پاسارگاد فولاد نوید

تولید کننده انواع شمش فولادی به روش ریخته گری مداوم

در سایزها و اندازه‌های مختلف

PASARGAD FOOLAD NAVID

PFN

آدرس کارخانه:

کیلومتر ۱۸ جاده خرم آباد

شهرک صنعتی شماره یک

www.PFNsteel.ir

info@PFNsteel.ir

pasargadfoolad@gmail.com

تلفنهای تماس: ۸۶-۴۲۴۶۳۶۸۴-۰۶۶

واحد بازرگانی: ۴۲۴۶۳۶۸۹-۰۶۶

فاکس: ۴۲۴۶۳۶۸۸-۰۶۶

شرکت مهندسی
بین المللی فولاد تکنیک

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 پروژه ها

- احیاء مستقیم و فولادسازی طرح استانی نی ریز (۸۰۰ هزار تن در سال)
- احیاء 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 صبا 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 سباء (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 بلند۲ ذوب آهن
- واحد آبرسانی ریخته گری شماره ۵ مجتمع فولاد مبارکه
- سیستم انتقال مواد گل گهر
- مدیریت طرح فولاد میانه (۸۰۰ هزار تن در سال)

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)

دفتر مرکزی :

اصفهان - خیابان دانشگاه

تلفن مستقیم: ۳۶۲۷۵۷۰۲-۳۶۲۷۹۲۱۸ (۰۳۱-۹۸+)

تلفنخانه : ۴ - ۳۶۲۶۸۰۰۱ (۰۳۱-۹۸+)
۱۷ - ۳۶۲۷۲۹۱۴ (۰۳۱-۹۸+)
۲۱ - ۳۶۲۷۹۲۱۹ (۰۳۱-۹۸+)

فاکس : ۳۶۲۷۹۲۲۳ (۰۳۱-۹۸+)

کدپستی : ۳۹۷۹۱ - ۸۱۷۳۹

دفتر تهران :

میدان فاطمی - خیابان شهید بهرام مصیری
(کوچه کامران سابق) - شماره ۱۸

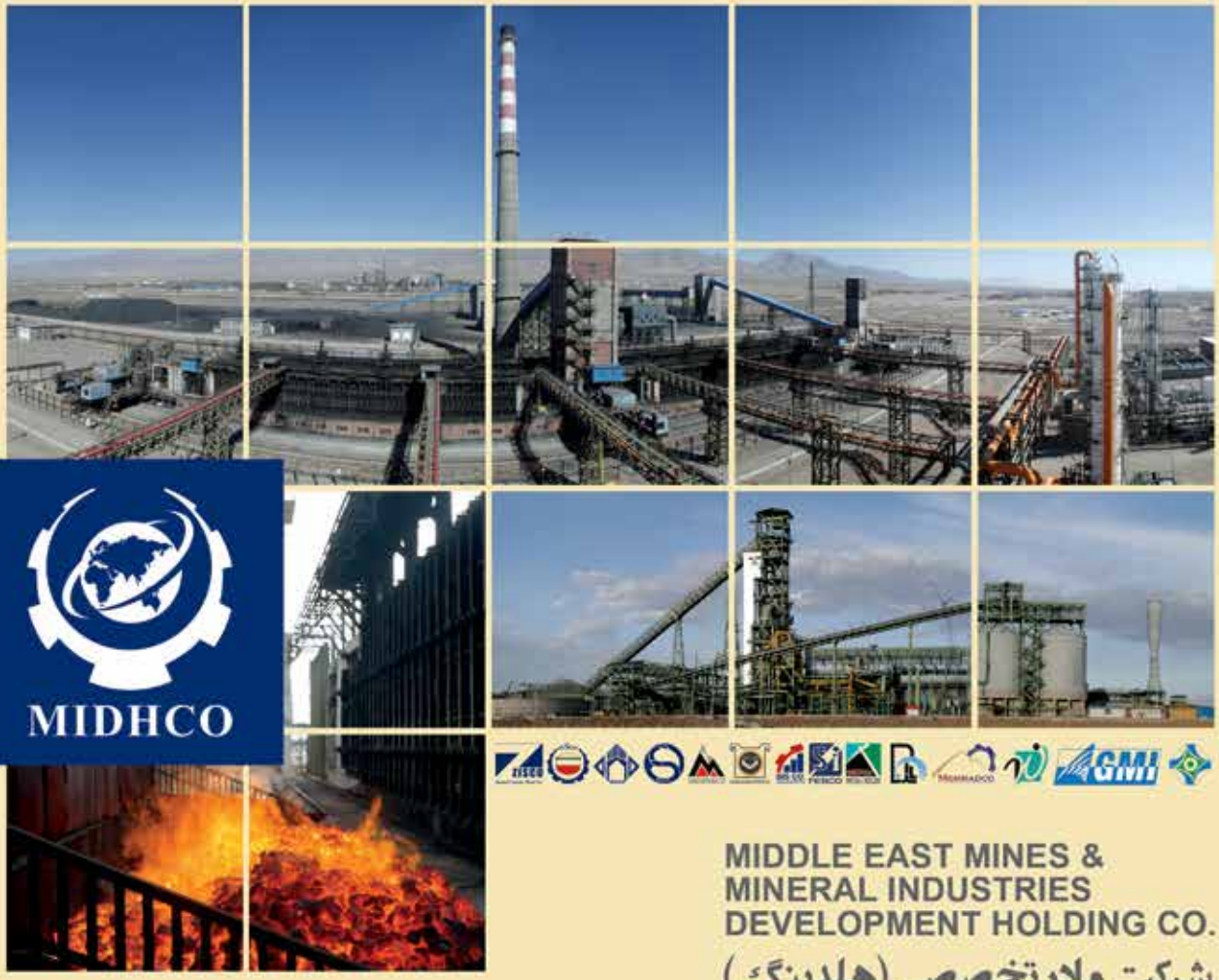
تلفن : ۸ - ۸۸۹۲۶۷۷۶ (۰۲۱-۹۸+)

نمابر : ۸۸۸۹۰۳۵۵ (۰۲۱-۹۸+)

کدپستی : ۱۴۱۵۸۹۳۶۳۱

info@fooladtechnic.ir

www.fooladtechnic.ir



MIDHCO

MIDDLE EAST MINES &
MINERAL INDUSTRIES
DEVELOPMENT HOLDING CO.

شرکت مادر تخصصی (هلدینگ)
توسعه معادن وصنایع معدنی خاورمیانه (سهامی عام)

طرحها و پروژه های میدکو

۱ - کارخانه شماره ۱ تولید کنسانتره سنگ آهن سیرجان به ظرفیت ۲ میلیون تن در سال (افتتاح شهریور ۹۱).
۲ - کارخانه شماره ۲ تولید کنسانتره سنگ آهن سیرجان به ظرفیت ۲ میلیون تن در سال (افتتاح شهریور ۹۴).
۳ - کارخانه احیاء مستقیم بردسیر به ظرفیت ۱ میلیون تن آهن اسفنجی در سال (افتتاح بهمن ۹۳).
۴ - مجتمع فولادسازی بردسیر به ظرفیت ۱ میلیون تن در سال .
۵ - احداث کارخانه تولید گندله سنگ آهن سیرجان به ظرفیت ۲/۵ میلیون تن در سال.
۶ - کارخانه شماره ۱ تولید کنسانتره سنگ آهن زرند به ظرفیت ۲ میلیون تن در سال (افتتاح آبان ۹۱).
۷ - کارخانه شماره ۲ تولید کنسانتره سنگ آهن زرند به ظرفیت ۲ میلیون تن در سال (در حال بهره برداری).
۸ - احداث کارخانه تولید گندله سنگ آهن زرند به ظرفیت ۲/۵ میلیون تن در سال.
۹ - مجتمع کک سازی زرند به ظرفیت ۸۰۰ هزار تن در سال و پالایشگاه قطران زغال سنگ زرند (افتتاح بهمن ۹۳).
۱۰ - احداث کارخانه فولاد زرند به ظرفیت ۱/۷ میلیون تن در سال.
۱۱ - احداث کارخانه تولید کاتد مس به ظرفیت ۵۰ هزار تن در سال در شهرستان شهر بابک.
۱۲ - کارخانه تولید لوله های مسی به ظرفیت ۱۲ هزار تن در سال در شهرستان شهر بابک (در حال بهره برداری).
۱۳ - کارخانه فرآوری زغال سنگ پابدانا به ظرفیت ۵۵۰ هزار تن در سال در استان کرمان (افتتاح اردیبهشت ۹۲)
۱۴ - کارخانه شماره ۱ تولید فروسیلیس در استان همدان به ظرفیت ۱۲ هزار تن در سال (افتتاح آذر ۹۳)
۱۵ - احداث کارخانه شماره ۲ تولید فروسیلیس در استان همدان به ظرفیت ۱۲ هزار تن در سال .
۱۶ - احداث مجتمع فولاد سازی بوتیا با ظرفیت سالیانه ۱/۵ میلیون تن در شهرستان کرمان .
۱۷ - احداث کارخانه تولید گندله سنگ آهن بوتیا به ظرفیت ۲/۵ میلیون تن در سال.
۱۸ - احداث نیروگاه برق بوتیا کرمان به ظرفیت ۵۰۰ مگاوات در سال در شهرستان کرمان.
۱۹- طرح تولید آهک پخته به ظرفیت ۲۲۰ هزار تن و دولومیت به ظرفیت ۸۴ هزار تن در سال .
۲۰ - طرح فرآوری زغال سنگ طبیعی به ظرفیت ۵۵۰ هزار تن در سال در شهرستان طبس.
۲۱ - طرح تجهیز و استخراج معدن زغال سنگ خمرود در استان کرمان .

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

دفتر تهران

خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت، خیابان سایه، خیابان مهرشاد، ساختمان صداقت، پلاک ۵، طبقه سوم
کدپستی: ۱۹۶۷۷۳۳۱۱۹
تلفن های تماس: ۱۴۳۹ ۰۵ ۲۲ – ۱۳۵۶ ۰۵ ۲۲ – ۲۴ ۱۶ ۰۵ ۲۲ – ۵۷ ۱۲ ۰۵ ۲۲ (۰۲۱)
فکس: ۱۳۵۱ ۰۵ ۲۲ (۰۲۱)
امور فروش دفتر تهران: ۴۵ ۸۳ ۶۵ ۲۲ (۰۲۱)

کارخانه

کاشان، کیلومتر ۱۴ جاده اردستان، صندوق پستی ۱۵۳۴
تلفن های تماس: ۴۷– ۴۱ ۳۸ ۵۰ ۵۵ (۰۳۱)
فکس: ۴۸ ۳۸ ۵۰ ۵۵ (۰۳۱)
تلفن مستقیم مدیرعامل: ۶۸ ۰۳۸ ۵۵۵ (۰۳۱)
فکس مستقیم مدیرعامل: ۶۳ ۰۳۸ ۵۵۵ (۰۳۱)
تلفن مستقیم امور فروش: ۲ – ۶۱ ۳۸ ۵۰ ۵۵ (۰۳۱)

بهداش
شرکت شیمیایی بهداش
بزرگترین تولید کننده سیلیکات سدیم (جامد و مایع)
جهت مصرف در صنایع فولاد، شوینده، کاشی و سرامیک،
چسب، رزین و کاغذ در ایران
تولید کننده انواع سورفکتانت ها، دترجنت ها، مواد حد
واسط، سازنده های کوگرانول، زئولیت 4A، فوم حفاری،
روانساز کاشی و سرامیک
تامین کننده چسب سیلیکات سدیم شرکت فولاد مبارکه
فروش داخلی:
تلفن: ۴-۴۷۶۹۵۳۰۱ ۰۲۱
info@behdashco.com
Export Department:
Tel: +98 21 47695305-6
export@behdashco.com
Fax: +98 21 47695303
www.behdashco.com

حداقل انتظارات تولیدکنندگان فولاد از بودجه ۹۵

محمدرضا مدرس خیابانی
مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان

آنچه که در زمان بررسی بودجه ۹۵ مورد توجه و پیگیری واحدهای تولیدی فولاد در جهت مدیریت بهای تمام شده می باشد عبارتند از:

- پیگیـــری و جلوگیری از افزایش مجدد نرخ گاز (باتوجه به کاهش قیمت نفت) و برق و آب به بهانه زیانده بودن شرکت های برق و آبفای منطقه ای و ضرورت تأمین بودجه یارانه
- تلاش در جهـــت افزایش معافیت هـــای مالیاتی و تامین اجتماعی دستمزدها به جای افزایش آن
- تلاش در جهت افزایش تعرفه های وارداتی فولاد متناسب با کشـــورهای توسعه یافته و ایجاد جوایز صادراتی با ایجاد معافیـــت های مالیاتـــی در کل عملیات شـــرکت (حتی کشـــورهایی مثل امریکا در مقابل دامپینگ چین واکنش سریع نشان می دهند).
- تلاش در جهت ایجاد و تامین منابع مالی و خطوط اعتباری داخلی با نرخ حداکثـــر ۳درصد بالاتر از نرخ هدف تورم در سال ۹۵
- معافیت حداقل دوساله بهره مالکانه برای سنگ آهن

اما اقداماتی را که شرکت های فولادی می توانند انجام دهند عبارت است از:

- ایجاد انبار مجازی مشـــترک بین فولاد سازها برای کاهش هزینه مالی موجودی (مواد وتجهیزات)
- خودداری از رقابت منفی در فروش داخل وفروش صادراتی

مسیر ورود سرمایه به صنعت فولاد روان شود

سید حسین احمدی
مدیر عامل شرکت فولاد خراسان

در حال حاضر صنعت فولاد در دنیا به خاطر افت قیمت نفت با شرایط خاصی روبرو است و نفت حالتی رقابتی پیدا کرده و فولاد را هم تحت تاثیر قرار داده است. کاهش تقاضا و رکود بازار فولاد در سطح جهان به ویژه چین هم روند نزولی قیمت های جهانی فولاد و کاهش شدید حاشیه سود کارخانجات فولادی را به دنبال داشته است. چنین شرایطی باعث شده تا انگیزه و اشتیاق لازم برای سرمایه گذاری در این صنعت تغییر پیدا کند و کمتر شود. در ایران هم با توجه به شرایط فعلی به نظر نمی رسد سرمایه گذاران خارجی تمایل زیادی به سرمایه‌گذاری در بخش های پایین دستی زنجیره فولاد داشته باشند هر چند که حضور آن ها در بخش هایی مثل ذوب و نورد هم کمک زیادی به کشور نمی کند.

ولی در دوران پساتحریم به خاطر مزیت های مواد اولیه و انرژی که البته در حال کم رنگ شدن است، قطعا انگیزه های زیادی برای حضور و سرمایه گذاری در صنایع بالا دستی ایران وجود دارد. گرچه باید گلوگاه‌ها و قوانین برای ورود سرمایه گذاران خارجی تسهیل تر شده و مقبولیت بیشتری داشته باشد. در شرایط پس از برجام می توان با تسهیل مسیر و ارائه فرصت ها و برنامه های تجاری کارشناسی شده به سرمایه گذاران، مسیر ورود سرمایه به فولاد کشور را تا حد زیادی روان کرد.

ارزش افزوده بالاتر فولادهای آلیاژی نسبت به فولادهای عادی

رضا اشرف سمنانی
مشاور مدیرعامل میدکو

فولادهای تولیدی باید به سمت فولادهای کیفی و آلیاژی پیش بروند ولی این وجه در صنعت فولاد ایران خیلی پررنگ نیست. تولید فولادهای آلیاژی چندین برابر فولادهای عادی ارزش افزوده دارند. در بحث صادرات هم فولادهای دارای ارزش افزوده به صرفه تر هستند.

این مسائل باید توسط تولیدکنندگان مورد توجه قرار گیرد و در این خصوص طرح جامع فولاد نیز راهنمای عمل مناسبی است چرا که از نظر اطلاعات، طرح قوی ای است و اطلاعاتی از جمله مصرف انرژی، وضعیت منطقه ای، شرح تولیدات مختلف و... در آن گنجانده شده است و این بانک اطلاعاتی به سرمایه گذار و برنامه ریز خیلی کمک می کند تا بر اساس چارچوب درستی دست به طراحی یک استراتژی تولید بزند.

واردات بی رویه تولید فولاد را مختل کرده است

عزیز قنواتی
مدیر عامل شرکت فولاد اکسین خوزستان

در شرایط کنونی که بازار فولاد ایران روز به روز رقابتی می شود و کارخانجات در حال بهبود کیفیت تولیدات خود در عین توجه به قیمت و تقاضای مصرف کننده هستند، واردات بی رویه انگیزه و توان رقابت در این صنعت را نابود می کند. به طور مثال ما در شرکت فولاد اکسین با سرمایه گذاری فراوان و صرف هزینه سنگین برای تحقیق و توسعه و آموزش موفق شدیم امکان تامین نیاز کارخانجات تولید کننده لوله های مورد مصرف در صنعت نفت و گاز در داخل کشور را فراهم کنیم در حالی که واردات ورق‌های عریض فولادی از هند به صورت تهاتر با نفت فرخته شده تولید ما را مختل کرد.
بنابراین دولت برای مقابله با واردات بی رویه باید تعرفه مناسب وضع و به طور ویژه با دامپینگ مبارزه کند، چرا که کشورهای رقیب به محض اینکه با سلاح دامپینگ صنعت یک کشور را نابود کردند، قیمت محصولات خود را آن قدر بالا می برند تا همه سرمایه گذاری گذشته خود را با سود مضاعف به دست آورند. اتفاقا این خطر در یکی دو سال آینده بیش از الان صنعت فولاد کشور را تهدید می کند چراکه با برداشته شدن تحریم‌ها، رقبای فولاد ایران که نمی توانند از لحاظ رقابت سالم و کیفیت بازار ایران را در دست بگیرند، از مسیر دامپینگ وارد می‌شوند و با این شیوه رقبای ایرانی خود را از رده خارج می کنند تا کشور را به خود وابسته سازند.

رونق صنعت ساختمان کلید اصلی قفل رکود فولاد است

احمد خوروش
عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد و
مدیرعامل مجتمع فولاد کویر

بیش از دو سال است که رکود در بخش های اصلی اقتصاد کشور از جمله فولاد حاکم شده و راهکارهای ارائه شده هم به اندازه کافی موثر نیفتاده است. تولیدکنندگان فولاد کشور با مسائل زیادی دست و پنجه نرم می کنند که دامپینگ چین، معوقات و بهره های بالای بانکی، سرمایه در گردش ناکافی، مشکلات مالیاتی و صادراتی از مهم ترین آنهاست. اما شاید اصلی ترین مسئله کاهش تقاضا باشد. ساختار صنعت فولاد کشور به گونه ای است که اکثر محصولات فولادی تولیدی کارخانجات، ساختمانی است و محصولات صنعتی بخش کمتری را شامل می شود. در چنین شرایطی برای خروج صنعت فولاد کشور از رکود نیازمند رونق گرفتن ساخت و ساز و پروژه های عمرانی دولت می باشیم. در این زمینه با توجه به کاهش قیمت نفت و مواد اولیه و تاثیر آن در بودجه کشور، نمی توان انتظار افزایش بودجه های عمرانی از دولت داشت. بنابراین اساسی ترین راهکار برای رکودزدایی از فولاد، توجه ویژه به صنعت ساختمان است که در این زمینه دولت ابزارهای لازم برای تحریک انبوه سازان و فعالان بخش مسکن برای رونق بخشیدن به این حوزه مهم اقتصادی را دارد و لازم است با اختصاص مشوق های موثر، چرخ ساخت و ساز در کشور را به گردش در بیاورد تا بقیه بخش ها از جمله فولاد نیز به تبع آن به حرکت درآیند.

فولادسازان ایرانی از حمایت صادراتی برخوردار نیستند

حسن مصیب زاده
مدیرعامل مجتمع ذوب آهن گمبرون

صادرات یکی از بهترین مسیرها برای خروج از رکود است و باعث بهبود اوضاع کارخانجات داخلی تولیدکننده در شرایط رکودی خواهد بود. اما موانع و مشکلاتی که در این مسیر وجود دارد باعث می شود تا تولیدکنندگان کمتر وارد این حوزه شوند.
در بازارهای جهانی و صادراتی، مهم ترین مسئله‌ای که مدنظر خریداران خارجی قرار می گیرد کیفیت و قیمت محصولات است. در چنین شرایطی فقط دولت‌ها می‌توانند به عنوان اهرم‌های حمایتی از تولیدکنندگان حمایت بعمل آورند و با پوشش برخی هزینه‌های مادی و غیر مادی کمکی به رشد و توسعه صادرات کشورشان داشته باشند.
کشورهایی مانند چین، روسیه و اوکراین با حمایت دولت‌هایشان توانسته‌اند بازارهای جهانی را در دست بگیرند، درحالی که تولیدکننده ایرانی از حمایت های صادراتی بی نصیب است. یکی از مشوق‌های صادراتی در دنیا این است که هزینه حمل و نقل کالاهای صادراتی رایگان لحاظ شود تا کمکی به تولیدکننده‌باشد.

رویداد

اخبار داخلی

انجمن جهانی فولاد از کاهش ۱۲ درصدی تولید فولاد ایران خبر داد

انجمـــن جهانی آهن و فولاد اعلام کرد تولید فولاد ایران در نوامبر ۲۰۱۵ برابر با آبان امسال افت ۱۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته و به ۱.۲۸ میلیون تن رسیده است. به گزارش چیلان، انجمن جهانی آهن و فولاد در جدیدترین گزارش خود اعلام کرد: تولید فولاد ایران که در ماه های ژانویه تا نوامبر سال ۲۰۱۴ بالغ بر ۱۴,۹۶۹ میلیون تن گزارش شده بود در مدت مشـــابه سال جاری میلادی به ۱۴,۸۳۵ میلیون تن کاهش یافته است. تولید فولاد در ایران طی سال های ۲۰۱۳ و ۲۰۱۴ به ترتیب ۶,۶ درصد و ۶ درصد رشـــد داشته است. تولید فولاد جهان در ۱۱ ماهه نخست سال جاری میلادی نسبت به مدت مشابه سال قبل نیز افت ۲,۸ درصدی داشته و به ۱۴۷۱ میلیون تن رسیده است.

کرباسیان با اشاره به فضای رکودی کشور:

سرمایه های میلیاردی در بخش فولاد زمین گیر شده است

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد: با وجود انبار شدن سه میلیون تن از تولیدات امسال واحدهای فولادسازی کشور، آمار گمرک نشان می دهد تاکنون حدود ۲,۷ میلیون تن فولاد وارد کشور شده است.
به گزارش چیلان به نقل از ایرنا، مهدی کرباسیان ضمن ابراز نگرانی شدید اظهار کرد: امروز میلیاردها تومان سرمایه در بخش فولاد زمین گیر شده که ناشی از رکود بازار فولاد، کاهش ساختمان سازی و افت اجرای طرح‌های عمرانی است.
وی ابراز امیدواری کرد: حمایت دولت از بخش فولاد موجب رونق صادرات آن شود زیرا بیش از سه میلیون تن تولیدات فولادی آماده صدور است که در صورت تحقق آن می تواند رکوردی در این ارتباط باشد.
رئیس هیات عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن وصنایع معدنی ایران افزود: دامپینگ رقبای فولاد ساز از جمله چین، سهم بسزایی در رکود بازار فولاد ایران داشته و از سوی دیگر دولت باید با اعمال تعرفه های لازم، از این بخش حمایت کند.
کرباسیان اعمال تعرفه های لازم برای حمایت از تولیدات فولادی داخلی را مهم خواند و گفت: اکنون میزان تعرفه فولاد وارداتی به کشور ۱۰ تا ۲۰ درصد است آن هم در حالی که در بسیاری از کشورهای فعال در این بخش، تعرفه ها تا سطح ۱۰۰ درصدی اعمال می شود.

رئیس اتحادیه کشوری آهن فروشان خواستار شد:

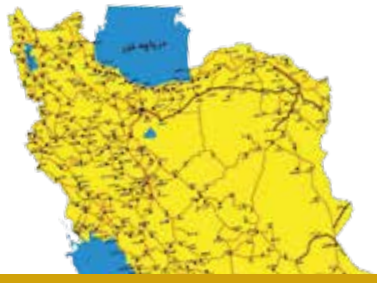
حمایت از صنعت ملی فولاد در برابر دامپینگ با افزایش جدی تعرفه‌ها

به گزارش چیلان، رئیس اتحادیه کشوری آهن فروشان اظهار داشت: باید با افزایش جدی تعرفه‌ها در مقابل دامپینگ کشورهای صادر کننده از تولیدکنندگان داخلی حمایت کند. آزاد با اشاره به کاهش ۵۰ درصدی قیمت محصولات فولادی در سال گذشته به دلیل افت جهانی قیمت‌ها گفت: این شرایط موجب تعطیلی بیش از ۱۰ کارگاه نوردی کشور شده که کارگران آنها نیز بیکار شده‌اند و این معضل برای کشور ما که با بحران بیکاری نیز مواجه است، فاجعه محسوب می شود. اگر بخواهیم این مشکلات به دیگر فولادسازان کشور سرایت نکند باید اقدامات فوری و موثر انجام دهیم. محمد آزاد حمایت از تولید داخلی را وظیفه همگانی دانست و گفت: در هشت ماهه اول سال جاری بیش از ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تن انواع محصولات فولادی وارد کشور شده است که هیچ کدام آنها از کیفیت محصولات داخلی برخوردار نیستند . لذا در این برهه زمانی، افزایش تعرفه ها، تلاش برای کاهش واردات محصولات فولادی و حمایت دولت از صنایع فولادی در حوزه انرژی و مواد اولیه می تواند صنایع فولادی کشور را نجات دهد. وی همچنین حمایت جدی دولت از صادرات را یکی دیگر از راه‌های برون رفت از رکود فعلی ارزیابی کرده و گفته است: اگر فولادسازان ایرانی که در شش ماهه اول امسال بیش از ۳ میلیون تن از محصولات خود را صادر کردند، در امر صادرات ناکام می شدند، مشکلات بسیار حاد تری در این حوزه به وجود می آمد. لذا دولت باید با حمایت از صادرات، شرایط را برای خالی کردن دپوی ۳ میلیون تنی فراهم کنند.

مدیر عامل شرکت فولاد هرمزگان خبر داد:

صادرات بیش از ۹۵ هزار تن تختال در فولاد هرمزگان

مدیر عامل شرکت فولاد هرمزگان خبر داد: با افزایش بهره وری و استفاده بهینه از تجهیزات تولید تختال در آذر امسال به ۱۱۲ هزار و ۷۶۳ تن رسید. به گزارش چیلان، امیر مسعود هراتیان افزود: برای دستیابی به اهداف سالانه و رسیدن به ظرفیت اسمی شرکت، در کوره های قوس الکتریکی و ریخته گری مداوم این شرکت، رکورد ماهانه تولید تختال برای آذر امسال به ثبت رسید. هراتیان با اشاره به دیگر دستاوردهای امسال شرکت فولاد هرمزگان، تولید ۸۹۴ هزار و ۳۶۰ تن اسلب با افزایش ۴ و ۳دهم درصدی در مقایسه با پارسال، صادرات بیش از ۹۵ هزار تن تختال با وجود شرایط نامناسب اقتصادی و رکود بازار فولاد را از مهمترین دستاوردهای ۹ ماه امسال این شرکت برشمرد. مدیر عامل شرکت فولاد هرمزگان تغییر و بروز رسانی روش ها و دستور العمل های کاری و تعمیراتی، کنترل مؤثر و مداوم پروسه، کنترل توقفات و تعمیرات پیشگیرانه و برگزاری تعمیرات برنامه ریزی شده را از عوامل موثر افزایش تولید عنوان کرد.



اخبار داخلی

شریفی در بازدید از شرکت ورشکسته ذوب آهن کردستان:

ظرفیت۷۵هزار تنی فولاد در برابر ۵میلیون تنی قابل رقابت نیست

به گزارش چیلان، عبدالمجید شریفی در حاشیه بازدید از کارخانه راکد ذوب آهن کردستان اظهار داشت: این کارخانه در حال حاضر مشکلات بسیاری دارد که از آن جمله بالا نبودن ظرفیت تولید، به کارگیری تکنولوژی قدیمی و فرسودگی و آسیب جدی به بخش های اصلی آن از جمله کوره تولید است. وی با بیان اینکه یک تیم از کارشناسان باید بررسی کنند تا بهترین راه برای منفعت رسانی درازمدت این کارخانه انتخاب و اجرایی شود، افزود: این کارخانه با توجه به شرایطی که دارد، راهکارهای احیاء و یا تغییر کاربری آن بررسی خواهد شد.

مدیر عامل شرکت ملی فولاد با بیان اینکه مشابه این کارخانه را در کشور داریم که آن هم به تعطیلی کشیده شده است، دلیل اصلی این امر را تکنولوژی قدیمی به کار رفته در این واحدها اعلام کرد. به گفته شریفی، در حال حاضر در دنیا مقیاس های تولید فولاد در کشورهای اروپایی ۵ میلیون تن است و در چین کارخانه هایی با ظرفیت ۱۰ میلیون تن احداث شده است تا هزینه های بالاسری کاهش و قابلیت رقابت در بازار افزایش یابد که در مقایسه با این طرح های عظیم چنین کارخانه هایی عملا حرفی برای گفتن ندارند.

وی ظرفیت این کوره در گذشته را ۷۵ هزار تن اعلام کرد و افزود: هم اکنون در هیچ نقطه ای از دنیا کارخانه ای با این ظرفیت ایجاد نمی شود و این هم یکی از دلایل تعطیلی چنین واحدهایی است. بالابودن هزینه نگهداری و تعمیر این کارخانه ها ذاتا بالاست.

دهمین مدیر عامل فولاد آلیاژی ایران با رسالت فروش آمد

شرکت فولاد آلیاژی ایران در هفدهمین سال بهره برداری، میزبان مدیر عاملی محمد ابراهیم قدیریان قرار گرفت. بدین ترتیب در اول دی ماه، سیدعلی آذربادگان جای خود را به محمدابراهیم قدیریان به عنوان دهمین مدیر عامل شرکت فولاد آلیاژی ایران داد.

طاهرنژآد، رئیس هیئت مدیره این شرکت در مراسم تودیع و معارفه ضمن خطیر بودن رسالت فروش خاطرنشان کرد: امیدوارم شرایط نامساعد شرکت فولاد آلیاژی در رابطه با کوتاه بودن عمر مدیرعاملی این شرکت برطرف شود. وی توضیح داد: ما در هیئت مدیره تصمیم گرفتیم که یک شرکت بازرگانی ایجاد کنیم که تولیت و تام الاختیار بتواند با قدرت وارد بازارهای جهانی شود و محصول ما را عرضه کند البته تا رسیدن به برنامه یک مقدار زمان نیاز داریم که انشاء الله مهندس قدیریان به کمک تیم بازرگانی شان این کار را زودتر تعقیب کرده و به نتیجه خواهند رسانید.

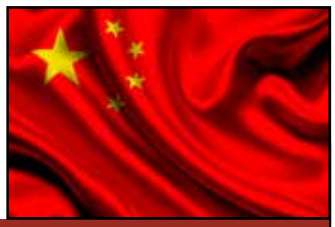
وی افزود: علی ایحال به نظر می رسد که رسالت فروش سنگین تر از رسالت تولید است به لحاظ آنکه آنچه که در تولید میسر است تقریباً در اختیار است ولی آنچه که در فروش دخیل می‌باشد در اختیار ما نیست. لذا فروش در حال حاضر یک هنر است که علاوه بر تخصص و تجربه نیاز به هنرمندی خاص دارد که بتوانیم در میان این رقابت سخت و سنگین و فشرده یک جایی در بازار جهان برای خودمان باز کنیم و من امیدوارم با همراهی و هماهنگی کاملی که در هیئت مدیره وجود دارد و همچنین همراهی صاحبان سهام و مدیران فولاد آلیاژی، بتوانیم گام های بلندی برداریم.

در ادامه جلسه مدیرعامل جدید شرکت فولاد آلیاژی ایران عنوان کرد: ما به عنوان یک بنگاه اقتصادی بزرگ در منطقه و در کشور این رسالت را داریم که سهمی در توسعه ملی ایفا کنیم.

اخبار خارجی

انتقاد پارلمان بریتانیا از کم کاری دولت در برابر بحران فولاد

به گزارش چیلان، کمیته کسب و کار پارلمان بریتانیا، وزرای دولت را به دلیل نداشتن یک سیستم هشدار در محل و عدم فشار برای اقدام سریع در سطح اتحادیه اروپا سرزنش کرد. این کمیته اعلام کرد که تمرکز دولت به جای حفظ واحدهای تولیدی بیشتر بر روی کارگرانی بوده که شغل خود را از دست داده‌اند و پیشنهاد داد که برای کمک به نجات صنعت فولاد بریتانیا، معافیت‌های مالیاتی در نظر گرفته شود. شرکت‌های فولاد ساهاویریا بریتانیا در ماه اکتبر اعلام کرد واحد تولید خود را در ردکار (در شمال انگلستان) تعطیل خواهد کرد. تاتا استیل، دیگر تولیدکننده بزرگ کشور، نیز بسیاری از مشاغل خود را در سال جاری حذف کرد.



عطش افزایش مجدد تولید در فولادسازان چینی

پس از چند هفته ای که قیمت ها در بازار داخلی محصولات تخت فولادی در چین به جای اولش بازگشته تعدادی از کارخانه‌های این کشور قصد افزایش تولید را دارند. چرخه باطلی که این صنعت با آن مواجه است عرضه بیش از تقاضا و کاهش قیمت‌ها می باشد. اگرچه هشدار داده شده که هیچ بهبود چشمگیری در تقاضا از سوی بخش های تولیدی بوجود نیامده و این افزایش قیمت ها احتمالاً پایدار نخواهد بود. منبعی نزدیک به کارخانه آهن و فولاد مانشان (Maanshan) می گوید: این کارخانه هم به تازگی تولید ورق سرد خود را که قبلاً با ۵۰ درصد ظرفیت بود به ۱۰۰ درصد رساند. او گفت: کارخانه ما برنامه ای برای تولید سالانه ۳میلیون تن ورق گرم هم از تاریخ اول ژانویه دارد. یک کارخانه در شمال چین هم اعلام کرده اگر بازگشت قیمت های فولاد به جای اولش در ماه ژانویه هم ادامه یابد کارخانه های بیشتر و بیشتری تولید خود را افزایش خواهند داد.

کاهش ۷۵درصدی واردات فولاد چینی به امریکا

آمارها نشان می‌دهد نوامبر سال جاری امریکا ۲ میلیون و ۱۳۰ هزار تن فولاد وارد کرده که ۲۲,۷ درصد افت ماهانه و ۳۶,۴ درصد کاهش سالانه داشته است. در این بین واردات فولاد از ترکیه ۵۰ درصد نسبت به اکتبر کاهش داشت. پس از آن واردات از امریکای لاتین ۴۲ درصد افت نمود. همچنین خرید فولاد از هند نیز ۲۹ درصد ریزش ماهانه داشت. از طرفی میزان واردات فولاد از چین به امریکا امسال ۷۵ درصد نسبت به سال گذشته کاهش داشته است. طبق این گزارش، در ۱۱ ماه نخست سال نیز در مجموع ۳۲,۹۳ میلیون تن فولاد وارد این کشور شده که ۱۰,۸ درصد نسبت به سال گذشته کاهش داشته است.

کاهش یک درصدی تولید فولاد روسیه در ۱۱ماهه ۲۰۱۵

تولید فولاد نورد روسیه در ماه نوامبر ۵درصد کاهش یافت. تولید فولاد نهایی روسیه در ماه نوامبر نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۵ درصد کاهش یافت. بنابر گزارشی که مرکز خدمات آماری فدرال روسیه منتشر کرد، این کشور از ژانویه تا نوامبر سال جاری ۵۵,۴ میلیون تن محصولات فولادی نوردشده تولید کرده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱درصد کاهش یافت.

به گزارش چیلان به نقل از ایمیدرو، تولید فولاد روسیه طی یازده ماه نخست سال ۲۰۱۵ با ۱درصد کاهش نسبت به مدت مشابه سال گذشته مواجه شد. تولید آهن اسفنجی روسیه نیز ۲درصد افزایش یافت. از ماه ژانویه تا نوامبر تولید مواد خام این کشور با ۵ درصد افزایش نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ۴۹,۱ میلیون تن رسید.

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 می‌شود. علاقه‌مندان می‌توانند برای کسب اطلاعات تکمیلی و اطلاع از سایر اقدامات انجام شده، با دفتر انجمن در تماس باشند.

جلسات ویژه انجمن با مجلس برای مسائل تولیدکنندگان فولاد

پس از اینکه در حاشیه مجمع عمومی فوق العاده انجمن، طی نامه ای با امضای بیش از ۱۲۰ نفر از مدیران شرکت های عضو وضعیت دشوار صنعت فولاد تشریح و ۲۵ راهکار برای خروج این صنعت از رکود ارائه گردید، جلسات ویژه ای در کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی برای رسیدگی به مسائل تولیدکنندگان فولاد برگزار شد.

در کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، طی ۲ جلسه و با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت و معاونین ایشان، اعضای هیئت مدیره و دبیر انجمن و مدیران شرکت های بزرگ فولادی از جمله فولاد مبارکه، ذوب آهن اصفهان و ذوب آهن پاسارگاد، مسائل تولید فولاد کشور و راهکارهای پیشنهادی انجمن مورد بررسی قرار گرفت.
در جلسه دوم و پس از گزارش اقدامات انجام شده و در حال انجام وزارت صنعت، معدن و تجارت توسط مهندس نعمت زاده و دکتر سرقینی، راهکارهای پیشنهادی وزارتخانه مذکور نیز تشریح و مقرر شد با محوریت دکتر اسماعیلی، رئیس کمیته معدن کمیسیون صنایع و معادن مجلس جمع بندی راهکارها برای اعمال در بودجه سال ۱۳۹۵ و همچنین برنامه ششم توسعه صورت پذیرد.

وضعیت قرمز فولاد حساسیت دولت را برانگیخت

به دنبال انعکاس گسترده طومار تولیدکنندگان فولاد کشور در خصوص مشکلات صنعت فولاد و راهکارهای مرتبط با آن و پس از بازدید کارشناسان و مدیران وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان مدیریت و برنامه ریزی، سازمان توسعه تجارت، سازمان حمایت و گمرک از دپوی محصولات فولادی در کارخانجات فولاد مبارکه، ذوب آهن اصفهان و ورق خودرو چهارمحال و بختیاری که با هماهنگی انجمن انجام شد، به منظور بررسی راهکارهای رفع مشکلات این صنعت از جمله نحوه اجرای راهکارهای پیشنهادی

انجمن، جلسه ای با دعوت و مدیریت آقای دکتر ویسه معاون هماهنگی معاون اول رئیس جمهور و با حضور آقایان دکتر کرباسیان و دکتر سرقینی معاونین وزیر صنعت، نمایندگان بانک مرکزی و سازمان مدیریت و اعضا هیئت مدیره و دبیر انجمن به همراه مدیران شرکت های فولاد مبارکه، فولاد خوزستان، ذوب آهن اصفهان و فولاد خراسان برگزار شد.
در این جلسه راهکارهایی که در سریع ترین زمان قابلیت اجرا داشته باشند مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت و در همین راستا مقرر شد نهادهای مسئول ظرف مدت یک هفته پیشنهادات خود را با توجه به موضوعات توافق شده در جلسه از جمله افزایش تعرفه واردات فولاد، اختصاص تسهیلات سرمایه در گردش کم بهره به تولیدکنندگان فولاد، اختصاص مشوق های صادراتی و همچنین تحریک تقاضا با استفاده از تسهیلات خرید دین ارائه نمایند.
آخرین پیگیری های انجمن حاکی از آن است که دکتر ویسه در نامه ای خطاب به معاون اول رئیس جمهور، افزایش موثر تعرفه واردات فولاد و اختصاص مشوق های صادراتی حتی از طریق تهاتر با بدهی های تولیدکنندگان به دولت را از ضرورت های حال حاضر صنعت فولاد کشور دانسته است.

درخواست انجمن برای حذف تعرفه و اختصاص ارز مبادلاتی برای واردات زغال سنگ و کک

پس از اعتراض شرکت ذوب آهن اصفهان به افزایش تعرفه واردات زغال سنگ و کک و تغییر ارز واردات آن از مبادله ای به متقاضی، انجمن نیز در نامه ای به معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت ضمن تشریح آمار تولید و نیاز داخلی این مواد اولیه و کمبود آنها در کشور، این اقدام را فاقد توجیه کارشناسی دانسته و خواستار بازنگری در این تصمیم وزارتخانه مذکور شده است.

انجمن در نامه خود در خصوص زغال سنگ آورده است:« هم اکنون ظرفیت تولید ذغال سنگ کک شو در کشور حدود ۲ میلیون تن می‌باشد که در صورت تولید حداکثری، حدود ۵۰ درصد از نیاز کارخانجات کک سازی کشور را تأمین مینماید و این مسئله، عامل اصلی عدم افزایش تولید کک کارخانجاتی نظیر ذوب آهن اصفهان، زرند کرمان و زرند ایرانیان می‌باشد.»
همچنین در بخش دیگری از این مکاتبه به ظرفیت کارخانجات کک سازی و نیاز شرکت ذوب آهن اصفهان نیز اشاره شده است:« ظرفیت تولید کک متالورژی در کشور حدود ۳/۲ میلیون تن و میزان مصرف این ماده اولیه نیز فقط در شرکت ذوب آهن اصفهان بیش از ۲/۱ میلیون تن میباشد که در صورت تأمین زغال سنگ مورد نیاز و تولید با حداکثر ظرفیت در کارخانجات کک سازی، باز هم به حدود ۶۰۰،۰۰۰ تن واردات کک متالورژی نیاز است.»

هم اندیشی مدیران واحدهای بزرگ فولادی در انجمن

با توجه به عدم اجرای ابلاغیه وزیر صنعت، معدن و تجارت در خصوص نسبتهای قیمتی گندله و آهن اسفنجی توسط واحدهای معدنی و افزایش ضرر و زیان واحدهای فولادی به واسطه عدم کاهش قیمت مواد اولیه، مدیران عامل و ارشد شرکت های فولاد مبارکه، فولاد خوزستان، فولاد خراسان، ذوب آهن پاسارگاد و مجتمع فولاد ویان طی جلسه ای به هم اندیشی برای اتخاذ تصمیمات مناسب در این خصوص پرداختند. حاضرین در این جلسه بار دیگر بر رعایت تصمیمات وزارت صنعت، معدن و تجارت و حمایت از ابلاغیه یادشده تاکید کردند و آن را حاصل بیش از دو سال مطالعات کارشناسی و حسابرسی دانستند و پس از تبادل نظر، تصمیمات لازم در خصوص نحوه پیگیری برای ایجاد نسبت های قیمتی متوازن در زنجیره فولاد اتخاذ شد. همچنین در این جلسه موضوع تفاوت قیمت فروش شمش فولاد خوزستان در بورس کالا با بهای واقعی آن در بازار مطرح شد و مسائل مرتبط با آن مورد بررسی قرار گرفت.

اعلام مشکلات مربوط به حمل و نقل در صنعت فولاد توسط انجمن

به دنبال در خواست وزارت صنعت، معدن و تجارت از انجمن برای اعلام مشکلات حوزه حمل و نقل در صنعت فولاد برای طرح در شورای عالی حمل و نقل کشور، انجمن نیز پس از مکاتبه با شرکت‌های عضو و دریافت نقطه نظرات آنان، فهرستی از مسائل مربوطه را در ۱۹ مورد جمع بندی کرد و به وزارتخانه مذکور اعلام نمود.

برخی از مسائل مطرح شده توسط انجمن عبارتند از:

- کافی نبودن زیر ساختهای ریل در کشور با توجه به سهم ۷۰ درصدی زنجیره فولاد از حمل و نقل ریلی کشور و همچنین نقش مؤثر حمل و نقل ریلی در کاهش بهای تمام شده فولاد
- نرخ بالای حمل و نقل ریلی نسبت به حمل جاده‌ای در اکثر مسیرها به ویژه مسیرهای حمل از معادن سنگ آهن
- تک خطه بودن برخی از مسیرهای راه آهن با توجه به ظرفیت مورد نیاز حمل ریلی برای کارخانجات فولادی (به طور مثال خط آهن اصفهان- یزد)
- کافی نبودن سقف بیمه مسئولیت شرکتهای حمل و نقل با توجه به ارزش بالای محموله‌های فولادی که تولیدکنندگان یا خریداران را مجبور به تقبل هزینه های افزایش سقف بیمه و افزایش بوروکراسی‌های اداری و اتلاف زمان می‌نماید.
- عدم هماهنگی لازم و به موقع در خصوص افزایش کرایه‌ها با نمایندگان صاحبان کالا و شرکت‌های تولیدکننده فولاد
- الزام مشتریان (که بعضاً تولیدکنندگان محصولات نهایی فولادی می‌باشند) به استفاده ازناوگان محلی و عدم امکان انتخاب شرکت حمل کننده توسط مشتریان بر طبق قوانین تجاری که این امر احتمال توافق درونی شرکت‌های حمل و نقل محلی جهت افزایش خارج از عرف کرایه‌های حمل را تشدید می‌نماید.

پیشنهاد سه مرحله ای انجمن برای اعلام قیمت شمش

با توجه به اینکه قیمت شمش در بورس کالا مبنای محاسبه نسبتهای قیمتی مواد اولیه زنجیره فولاد اعم از آهن اسفنجی و گندله قرار می گیرد و نظر به مسائل مطرح شده در خصوص واقعی نبودن قیمت شمش در بورس کالا، انجمن طی مکاتبه ای با معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت ضمن اعلام آمادگی برای اعلام قیمت شمش، پیشنهاد داده که پس از استعلام قیمتهای فروش داخلی و صادراتی شمش (بیلت، بلوم و اسلب) فولاد خوزستان توسط انجمن، قیمتها بر اساس معادل قیمت فروش نقدی شمش فولاد خوزستان تعدیل شده و سپس میانگین سه ماهه قیمت معادل فروش نقدی شمش شرکت فولاد خوزستان توسط انجمن به عنوان مبنای تعیین نسبت‌های قیمتی زنجیره فولاد اعلام گردد.

ششمین حضور انجمن در نمایشگاه ایران‌متافو

دوازدهمین نمایشگاه ایران متافو امسال از ۲۵ تا ۲۸ آبان ماه در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد و انجمن همچون پنج سال گذشته با ایجاد جایگاه ویژه تولیدکنندگان فولاد ایران در آن شرکت کرد.

در نمایشگاه امسال شرکت های مجتمع فولاد مبارکه ، ذوب آهن اصفهان، فولاد خوزستان، کاوه پارس و کاوه جنوب، صنایع فولاد کرمان، فولاد هرمزگان، ورق خودرو چهارمحال و بختیاری، هفت الماس، جهان فولاد غرب، ذوب بریس و ایمن تک طبرستان از فولادی های حاضر در جایگاه ویژه انجمن بودند.

شماره ۶۴ نشریه چیلان و ویژه نامه چیلان برای این نمایشگاه نیز در غرفه انجمن به متقاضیان ارائه شد که افزایش متقاضیان نشریه چیلان نسبت به سال های قبل و درخواست آنان برای اشتراک نشریه چیلان و دریافت بولتن اخبار فولاد، باعث شد که توزیع هدفمند نشریات در نظر گرفته شده برای نمایشگاه در دستور کار تیم اجرایی چیلان قرار گیرد.

chilan magazine
online

«باشگاه مخاطبان» مهم‌ترین اظهارنظرهای غیر رسمی مخاطبان در شبکه‌های اجتماعی «چیلان» را منعکس می کند.

بهرام سبحانی (فولاد مبارکه اصفهان): وقتی صحبت از محدود کردن واردات از طریق افزایش تعرفه میشود بعضی افراد آسمان و ریسمان را به هم می دوزند. سوال بنده از این افراد این است که وقتی دولت آمریکا برای واردات برخی محصولات فولادی چین ۲۳۶ درصد تعرفه می گذارد آیا اقتصاد ما قوی تر و آزادتر از آنهاست؟ آیا وضع تعرفه واردات برای جلوگیری از ورشکستگی تولیدکنندگان داخلی یعنی ایجاد انحصار؟! اکنون که دولت در نبرد سیاسی با ابر قدرت ها سربلند بیرون آمده و نبرد اقتصادی شروع شده، باید از طریق تعرفه از تولید ملی حمایت کرد.

حمیدرضا طاهری زاده (انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران): دوستان تصور بفرمایند اگر فولاد خوزستان با صادرات ۸۵۰ هزار تن و یا فولاد مبارکه با ۱.۵ میلیون تن صادرات نمی کردند وضعیت فولاد در داخل کشور به چه شکل دردناکی بود و الان به جای ۳ میلیون تن حدود ۶ میلیون تن دپو داشتیم و قیمت بسیار نازلتر از امروز بود.

بهادر احرامیان (فولاد یزد): دوستان در بحث توان رقابت صنعت داخلی باید به این نکته مهم توجه داشت که کشور چین را نمی توان به عنوان یک رقیب قائده‌مند به حساب آورد چرا که بر همه واضح است که در بسیاری صنایع و از جمله فولاد صنایع این کشور از سوبسیدهای متنوعی برخوردارند. به نظر من ما می بایست خود را در سطح رقابت با تولیدکنندگانی مانند روسیه و قزاقستان ببینیم و انتظار رقابت با ایشان را از خود داشته باشیم اما چین یک بازار شکن است که قواعد بازی اقتصاد آزاد را حداقل در فولاد رعایت نمی کند.

سید رسول خلیفه سلطانی (انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران): امروز همه ما متعهدیم از ارائه هرگونه پیشنهاد راهگشایی در کمک به مدیریت شرکت های بزرگ و کوچک فولادی دریغ نکنیم البته وقتی می خواهیم رویه ای را به شرکت هایی مثل فولاد مبارکه، ذوب آهن اصفهان، فولاد خوزستان پیشنهاد دهیم باید آنچنان باشد که بتواند همه را ازجمله سهامدار و وکیل و وزیر و... قانع سازد.

محمد آزاد(اتحادیه کشوری آهن فروشان): ضمن سلام به همه فولادمردان. کارخانجات تولیدی نمی توانند به مصرف کنندگان محصول خود را بفروشند و حتی به فروشندگان و عوامل توزیع نیز نباید به صورت خرده فروشی کالا بفروشند. لیکن چنانچه تمایل دارند دفتر فروش داشته باشند برابر ماده ۹۱ قانون نظام صنفی مصوب شهریورماه ۱۳۹۲ باید پروانه کسب از اتحادیه صنفی ذیربط اخذ نمایند.

رضا زائرحیدری (تحلیلگر فولاد موسسه بین المللی پلتس): به طور طبیعی ایران باید خود را در برابر بحران دامپینگ حفظ کند چرا که چینی ها به عنوان نخستین راهکار تلاش خواهند کرد بحران صنعت فولاد را از طریق صادرات مازاد تولید به دیگر کشور ها از جمله ایران منتقل نمایند. دفاع منطقی در برابر خطر واردات مانند این است که مرز های ورودی را در برابر طاعون ایمن کنیم. این یک واکنش کاملا طبیعی که در ایالات متحده، ترکیه، برزیل، هند و خیلی کشور های دیگر مورد اجرا گذاشته می شود.

مهدی بینایی(فولاد گستران هرمزگان): جالب است که حتی شبکه ها و سایت‌های خارجی در تحلیل بازار فولاد ایران به دامپینگ چین اعتراف اما بعضی ها در داخل می گویند دامپینگ نیست!

ابوذر وردی نژاد(سپاهان ذوب): بنده اعتقاد دارم کف قیمت فولاد بستگی به قیمت نفت دارد. لذا اگر کاهش قیمت نفت ادامه داشته باشد باز هم کاهش را شاهد خواهیم بود. رابطه مستقیم قیمت فولاد با نفت و غیر قابل پیشبینی بودن حرکت بعدی عربستان باعث شده که در صنایع مادر و محصولات استراتژیک هیچ پیش بینی مستدلی وجود نداشته باشد.

علی یزدانی (اسپریس فولاد): با سلام خدمت دوستان و همکاران محترم که ضرورت افزایش تعرفه های اقلام فولای را مطرح می کردند لذا بنده به سهم خودم امیدارم افزایش موثر در تعرفه های گمرکی و ایجاد دیوار حمایتی تعرفه ای به دور صنایع کشور توسط دولت محترم اعمال گردد. آنچه مختصرا می توان گفت این است که با افزایش تعرفه های گمرکی در حد قابل توجه و موثر کل صنعت کشور شامل فولاد جان خواهد گرفت، مضافا بر اینکه افزایش تعرفه ها راهکار بسیار موثری در خروج اقتصاد کشور از رکود خواهد بود. سقوط پول روسیه از برابری ۳۲ روبل با هر دلار (قبل از شروع بحران یکسال قبل روسیه) به ۷۰ فعلی و روانه شدن سیل تولیدات ارزان شده از روسیه به ایران و دامپینگ های دائمی چین از دلایل متقن نیاز به افزایش حداقل ۱۰۰ درصد به کل تعرفه های وارداتی کشور از جمله فولاد است. اعمال تعرفه ۲۳۶ درصدی به بعضی اقلام فولادی در امریکا که فرمودند، قرینه قوی برای چنین اقدام بنیادینی است.

محمود اکبری (فولاد مبارکه): محرومیت ادامه دار دولت از درآمدهای خود از محل واردات فولاد. واردات محصولات فولادی تخت معمولی از محل تعرفه های ممزوج همچنان ادامه دارد و در هشت ماهه سال جاری رشدی ۷۴۴درصدی را تجربه کرد. واردات از محل این تعرفه ها باعث از دست رفتن حقوق دولت و نهایتا مردم می شود.

حسن نوایی (گسترش فناوری خوارزمی): موضوع افزایش تعرفه تنهاترین، موثرترین و بهترین راه برای حمایت از تولیدکنندگان و سازندگان داخلی هر کشور در برابر واردات کالاهای مشابه هست.ولی موضوعی که در این داستان می بایست مورد توجه قرار بگیرد این است که واردکننده با استفاده از افراد فاسد و عدم آگاهی و دانش گمرک از بند سایر استفاده می کند که این موضوع در مورد اکثر کالاهایی که تعرفه بالایی دارند مشاهده شده و مسیر مناسبی برای دور زدن هست. در نتیجه بالا بردن تعرفه ها تنها راهکار نیست، بلکه نظارت دقیق بر اجرای اون نیاز و ضرورته!

علی زمانی (صبا فولاد زاگرس): امروز فرایند استخراج و فرآوری سنگ اهن در برزیل و استرالیا با یک چهارم بهای آنچه ما در ایران به سنتی ترین روش ها در شرکت های معدنی انجام می دهیم صورت می گیرد و با سیستم حمل و نقل یکصد تا ششصد هزارتنی جابجا می شود. از مزیت نسبی گاز در تولید آهن اسفنجی که حداکثر ۱۰ دلار در تن فراتر نخواهد رفت بگذریم، مابقی فرآیند را با صرف هزینه های بسیار و تکنولوژی خارج شده از مسیر اقتصادی انجام می دهیم و نهایتا قیمت تمام شده محصول ما بسیار فراتر از آن چیزی است که در چین و یا کره و روسیه و قزاقستان و قطر و امارات تولید می شود. به عنوان مثال امروزه برای هر تن فولاد با کوره قوس الکتریکی حداکثر ۳۴۰ کیلو وات برق مصرف می کنند. آیا فولاد سازان کشور کمتر از ۵۵۰ کیلو وات بر تن مصرف می کنند؟ اگر بتوانیم نوسازی تجهیزات صنعتی مورد استفاده در کشور را در سرلوحه قرار دهیم قیمت تمام شده ما کاهش پیدا خواهد نمود و قابلیت رقابت را بدست می آوریم.

چیلان و رانندگان فولاد را در اینستاگرام و تلگرام دنبال کنید!
instagram.com/chilan magazine
chilan magazine

تحلیل بازار و تولید فولاد جهان در پایان سال ۲۰۱۵

سید محمد رضا دانشگر
کارشناس صنعت فولاد

تولید جهانی فولاد در ماه نوامبر ۲۰۱۵

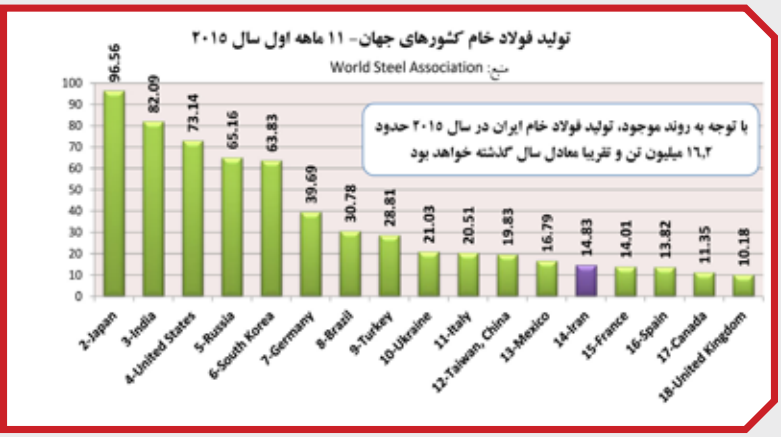
بنا بر آمار انجمن جهانی فولاد (WSA) تولید فولاد در ماه گذشته میلادی ۱۲۶٫۸میلیون تن بوده که نسبت به ماه مشابه سال قبل ۳ درصد کاهش داشته است. لازم به ذکر است که تولید ۱۱ماهه دنیا ۱۴۶۵میلیون تن بوده است که نسبت به دوره مشابه قبل ۱٫۲درصد کاهش داشته است. با توجه به روند فعلی، تولید فولاد خام جهان در سال ۲۰۱۵ به ۱۶۰۰میلیون تن خواهد رسید که ۶۰ میلیون تن کمتر از تولید سال گذشته می باشد. بنابر این روند تولید فولاد جهان پس از چند سال افزایش پی در پی امسال کاهشی خواهد بود.

وضعیت کشورهای برتر تولید کننده فولاد در نوامبر ۲۰۱۵

چین، بزرگترین تولید کننده فولاد دنیا در ماه نوامبر امسال نیز کاهش تولید داشت. تولید این کشور در نوامبر امسال ۶۳٫۳ میلیون تن بوده که نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱٫۶ درصد کاهش داشته است. تولید فولاد چین در مجموع ۱۱ ماهه ۲۰۱۵ نیز معادل ۲٫۲ درصد کاهش داشته است. گفته می شود کشور چین در حال حاضر حدود ۱۰۰ میلیون تن تولید مازاد بر مصرف دارد که این محصولات را با قیمت های نازل روانه بازارهای بین‌المللی نموده است. علیرغم کاهش شدید قیمت های جهانی فولاد، تولید کنندگان چینی به جای کاهش تولید، کاهش هزینه ها و تعدیل نیروی انسانی را در دستور کار خود قرار داده اند.

تولید دومین فولادساز بزرگ دنیا یعنی ژاپن ۸٫۷۴ میلیون تن بوده که نسبت به نوامبر گذشته ۴٫۷٪ کاهش داشته و در مجموع ۱۱ ماه ابتدای ۲۰۱۵ نیز ۵٪ افت کرده است.

اما اقتصاد نوظهور هند که در سال ۲۰۱۴ چهارمین تولید کننده فولاد دنیا بود تا پایان ماه ۱۱ میلادی با تولید مجموعا ۸۲٫۱ میلیون تن فولاد خام در جایگاه سوم ایستاده و به نظر می رسد این وضعیت تا پایان سال نیز ادامه داشته باشد. مجموع تولید ۱۱ ماهه هند نسبت به سال گذشته ۲٫۸ درصد افزایش نشان می دهد.



آمریکا چهارمین تولید کننده فولاد جهان در ماه نوامبر امسال افت شدیدی را تجربه کرد و با ۶٫۱ میلیون تن ۱۵٫۶٪ کمتر از نوامبر ۲۰۱۴ بود. مجموع تولید ۱۱ ماهه این کشور نیز نسبت به سال گذشته ۹٫۷٪ افت داشته است.

اما کشور ایران در نوامبر امسال ۱٫۲۸ میلیون تن فولاد خام تولید کرد که نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۲٫۲ درصد کاهش داشته است. همچنین تولید ۱۱ ماهه فولاد ایران ۱۴٫۸۳ میلیون تن بوده که نسبت به دوره مشابه سال قبل حدود ۱ درصد کاهش داشته است.

ظرفیت استفاده شده واحدهای فولادی جهان

روند این شاخص همچنان منفی است. ظرفیت استفاده شده فولاد جهان چند ماهی است که زیر ۷۰٪ قرار دارد و در ماه گذشته میلادی نیز باز هم افت کرد و از ۶۸٫۳٪ به ۶۶٫۹٪ رسید یعنی یک سوم کل ظرفیت فولاد دنیا خالی است و این عدد معادل ۳۵۰ میلیون تن فولاد (بیش از ۲۰ برابر تولید فولاد سالیانه ایران) می باشد. نکته قابل توجه این است که علیرغم کاهش قیمت های جهانی کشور چین حاضر به کاهش تولید خود نشده و همچنان سطح تولید خود را به اندازه سال ۲۰۱۴ حفظ نموده است. در عوض سعی دارد بوسیله دامپینگ قیمتها، مازاد تولید خود را به بازارهای جهانی تزریق نماید.

لذا بیشتر ظرفیت هایی خالی در صنعت فولاد مربوط به کشورهایی مانند آمریکا، ژاپن، انگلیس، فرانسه، اوکراین و ترکیه است.

قیمت ها و شاخص های جهانی بازار فولاد

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 با ۱۵ دلار کاهش به زیر ۵۰۰ دلار بر تن رسیده است.

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 ماه گذشته میلادی قیمت این ماده اولیه به ۴۰ دلار بر تن خشک یعنی حدود یک چهارم اوج قیمت ها در سال ۲۰۱۳ رسید.

بیلت فوب دریای سیاه (CIS)

قیمت بیلت فوب دریای سیاه پس از ۲ماه افت و خیز در دسامبر امسال مجددا وارد روند کاهشی شد و به ۲۴۷ دلار بر تن رسید. کشورهای اصلی تولید کننده شمش دریای سیاه یا CIS شامل روسیه، اوکراین، بلاروس و قزاقستان هستند و فرآیند تولیدیشان عمدتا کوره بلند می باشد. در حال حاضر مهمترین خریدار شمش دریای سیاه کشور ترکیه است سیاست آنها این است که به محض افزایش قیمت جهانی قراضه فولادسازان ترکیه حجم بیشتری از شمش دریای سیاه را جایگزین قراضه می کنند.

میلگرد صادراتی ترکیه

قیمت ۳۲۵ دلار بر تن در اواخر دسامبر امسال پایین ترین قیمتی است که میلگرد صادراتی ترکیه در سه سال گذشته تجربه کرده است. شاخص میلگرد ترکیه یکی از مهمترین شاخصهای قیمت فولاد در منطقه خاور میانه است که همه روزه توسط موسسه معتبر Platts اعلام می شود. ترکیه با تولید ۳۵ میلیون تن فولاد خام در چند سال اخیر در مقام هشتم دنیا بوده و بزرگترین صادر کننده فولاد منطقه محسوب می شود. صادرات فولاد ترکیه در سالهای اخیر بین ۱۸ تا ۲۰ میلیون تن بوده است که ۸۰ درصد آن به میلگرد و مقاطع طویل اختصاص دارد.

تحلیل ماهانه صنعت و بازار فولاد ایران

(دی ماه ۹۴)

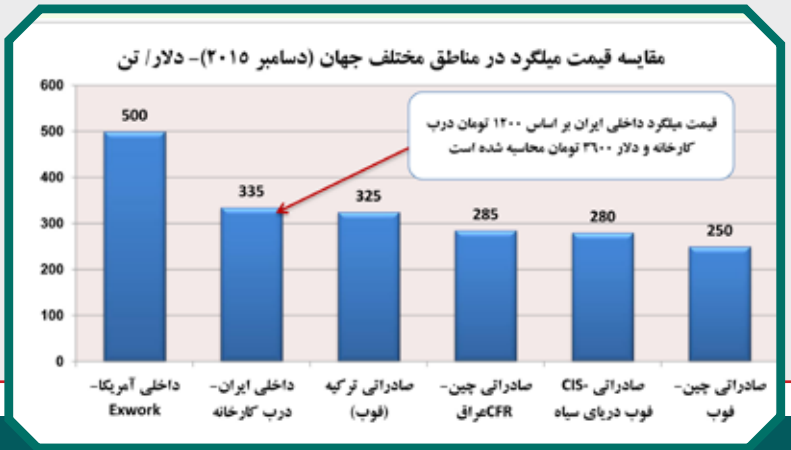
بازار محصولات فولادی داخل کشور

علیرغم طولانی شدن انتظارها برای اجرایی شدن برجام و لغو تحریم‌ها، هنوز امید به بازگشت رونق از بین نرفته است. اما از طرف دیگر دورنمای جهانی و داخلی صنعت فولاد حداقل در یکسال آینده خیلی خوشبینانه نیست. کاهش شدید قیمت سنگ آهن و انرژی و افت قیمت جهانی فولاد به کمتر از نصف قیمت های سال ۲۰۱۴ بازار داخل را در معرض تهاجم محصولات فولادی مازاد تولید کشور چین قرار داده و شرایط را برای تولیدکننده داخلی سخت نموده است. بر مبنای آخرین آمار انجمن جهانی فولاد، تولید فولاد خام ایران در پایان سال ۲۰۱۵ ثابت مانده است در حالیکه با افتتاح طرح های جدید فولادی از جمله واحد ۱,۲میلیون تنی ذوب شرکت فولاد کاوه جنوب کیش، ظرفیت تولید فولاد خام کشور در پایان ۲۰۱۵ به بیش از ۲۵ میلیون تن رسید.

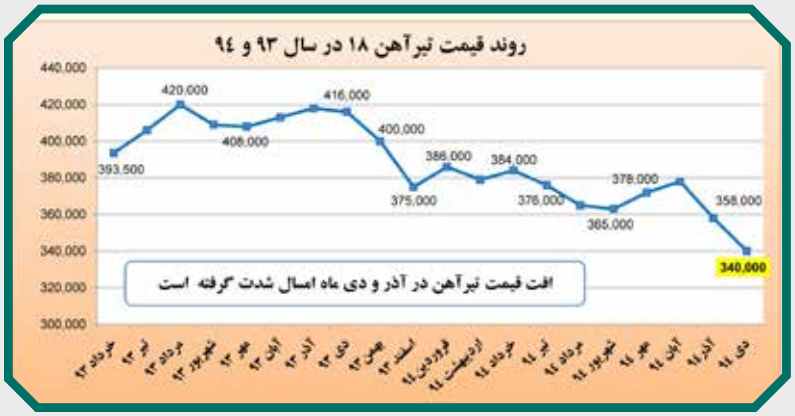
در بازار مقاطع گرد، میلگرد سایز متوسط در دو ماه گذشته حدود

۱۳۰تومان افت قیمت داشت و در اوایل دی ماه به ۱۲۱۰تومان رسید. لازم به ذکر است آخرین باری که میلگرد در این سطح قیمت مشاهده شده سال ۱۳۹۰ یعنی ۴سال پیش بوده است.

در همین جا بد نیست نگاهی به قیمت میلگرد در مناطق مختلف دنیا در اواخر دسامبر امسال (اوایل دی ماه) بیاندازیم. لازم به ذکر است که تفاوت قیمت میلگرد آمریکا با سایر نقاط جهان به علت تعرفه های بالای این کشور روی واردات فولاد می باشد.



در خصوص تیرآهن نیـــز روند نزولی قیمت این محصول در دو ماه گذشته ادامه داشت و تیرآهن ۱۸ ذوب آهن به ۳۴۰ هزار تومان بر شاخه رسید. در هر صورت ضعف تقاضـــا و روند نزولی قیمت محصولات فولادی در بازار داخل کشور هنوز ادامه دارد. گفتنی است که تیتر روزنامه دولت در سوم دی ماه امســـال، تک رقمی شدن تورم پس از ۶۵ ماه بود و اعلام شد که نرخ تورم نقطه به نقطه در پایان آذر ماه به ۹,۹ درصد رسید (عدد قابل تاملی است) و البته فعلا بخشـــی از بار کاهش تورم را محصولات فولادی بدوش می کشند.



یکی از شاخص های مهم برای فولادسازان به خصوص در بخش نورد، فاصله قیمت میلگرد با شمش است. چنانچه این عدد به ۱۵۰تومان و کمتر برسد از خط قرمز نورد کاران عبور کرده و در منطقه زیان قرار می گیرند. در اوایل دی ماه این شاخص حدود ۱۹۰تومان بـــود یعنی معادل پوشـــش دادن هزینه ها به اضافه حداقل سود ممکن. نمودار زیر روند این شاخص را در یک سال گذشته نشان می دهد.

بازار شمش و قراضه در داخل کشور

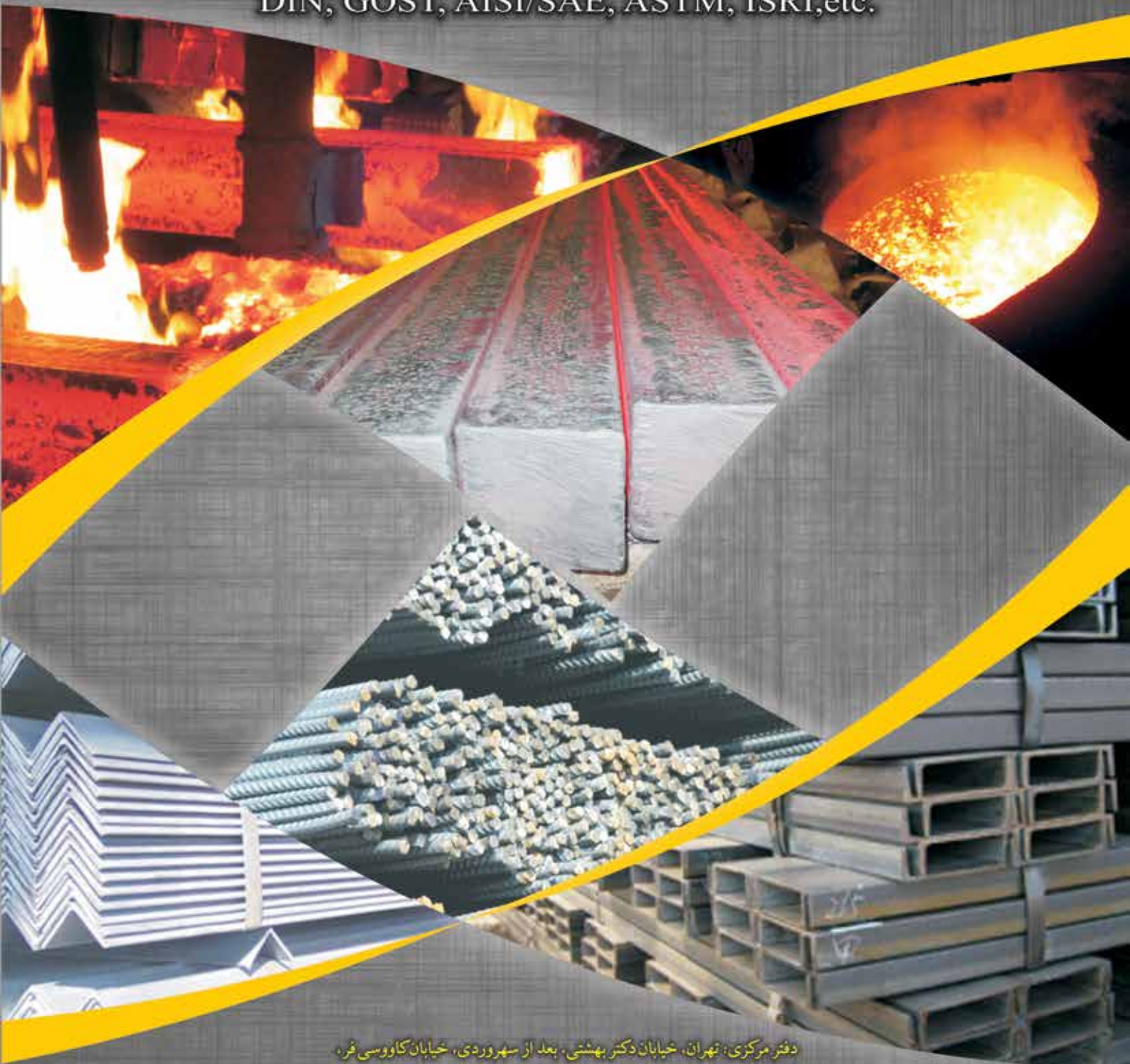
شـــمش بیلت تولید داخل پس از اینکه چند هفته قیمت های زیر ۱۰۰۰ تومـــان را تجربه کرد مجددا اندکی رشد کرد و در زمان تهیه این گزارش در اوایل دی ماه حدود ۱۰۲۰ تومان معامله می شد. در همین حال قیمت قراضه سنگین بار ویژه نیز با کمی بهبود به ۶۷۰ تومان بر کیلوگرم رسید.

ALBORZ
WEST ALBORZ STEEL CO.
شرکت ذوب آهن البرز غرب

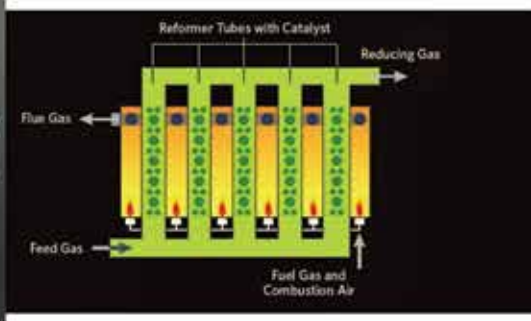
WA Complex Steel
WEST ALBORZ STEEL COMPLEX
مجتمع فولاد البرز غرب

تولید کننده انواع شمش (بیلت) و مقاطع سبک و متوسط فولادی بـر اساس استانداردهای ملی و بیـن المللی

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



دفتر مرکزی: تهران، خیابان دکتر بهشتی، بعد از سهروردی، خیابان کاووسی فر،
کوچه آریا وطنی، شماره ۱۰ — کد پستی: ۱۵۷۷۸۱۵۷۱۳
تلفن: ۷-۸۸۱۷۰۹۶۳ - ۷-۸۸۱۷۰۹۸۳ — دورنگار: ۸۸ ۱۷۰۹۶۹
کارخانه: کیلومتر ۵ جاده ابهر به تاکستان، پشت پست ۲۳۰ کیلو ولت ابهر
تلفن: ۷-۳۵ ۲۸ ۴۱ ۲۵ ۰۲۴ - دورنگار: ۳۵ ۲۸ ۴۱ ۲۰ ۰۲۴
info@wasteelco.com
www.wasteelco.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 (پتاس دار و بدون پتاس)
- کاتالیست‌های ریفرمینگ ثانویه و اتوترمال
- کاتالیست‌های ریفرمینگ خشک گاز طبیعی (هر دو نوع فعال و نیمه فعال)
- کاتالیست‌های دما بالا و دما پائین انتقال گاز- آب
- انواع پایه کاتالیست‌های آلومینائی، منیزیتی و آلومینوسیلیکاتی
- جاذب‌ها و کاتالیست‌های سولفور زدائی بهبودیافته
- کاتالیست‌های تولید گاز احیاء و تجزیهٔ آمونیاک
- قطعات سرامیکی ویژه و مهندسی
- نمک خالص فلزات پایه
- بازیابی 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: ۳۶۱۰۸۳۰۹ - ۳۶۱۰۸۳۱۷ - ۳۶۱۰۸۱۲۲ - ۰۲۶
فکس: ۳۶۱۰۸۱۲۸ - ۰۲۶

Address: No. 46, 4th Kuhak St., Amirkabir Blvd., Garmdareh, Karaj-Makhsoos 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

Cana Cert

OHSAS 18001:2007

ISO/TS 29001:2010

ISO/IEC 17025:2005

ISO 14001:2004

ISO 9001:2008

HSE-MS

KHARAZMI Technology Development

شرکت نوآوران صنعت سبز پارس

GrIIn
GREEN INDUSTRY INNOVATORS

طراحی، ساخت و نصب انواع سیستم های غبارگیر خشک (Dry) و تر (Wet)

معرفی برخی از پروژه های سالیان اخیر شرکت نوآوران صنعت سبز پارس (GrIIn) در صنایع فولاد کشور:

- طراحی، ساخت و نصب الکتروفیلترهای کارخانه گندله سازی سنگان در فازهای ۱ و ۲ تحت لیسانس و همکاری شرکت ELEX سوئیس
- نصاب الکتروفیلترهای کارخانه گندله سازی گل گهر ۲
- راه اندازی الکتروفیلترهای کارخانه گندله سازی گل گهر ۱
- طراحی، ساخت و نصب الکتروفیلتر سالن آسپیراسیون شرکت ذوب آهن اصفهان
- طراحی، ساخت و نصب بگ هاوس سالن میکسر بخش فولادسازی شرکت ذوب آهن اصفهان
- ممیزی و بهینه سازی اسکرابرهای کارخانه کنسانتره گل گهر ۱
- طراحی و ساخت غبارگیرهای کیسه ای کارخانجات فولادسازی، احیا و کنسانتره در سایت های سیرجان، زرند کرمان، جهان فولاد سیرجان و فولاد خراسان

نصب الکتروفیلترهای کارخانه گندله سازی گل گهر ۲

نماینده انحصاری شرکت ELEX سوئیس و BETH آلمان

طراحی، ساخت و نصب انواع اسکرابر های صنعتی

طراحی، ساخت و نصب بگ هاوس آسیاب سیمان شرکت سیمان سپاهان باظرفیت ۶۹۵,۰۰۰ m^3/h و غلظت غبار ورودی ۲۰۰ g/m^3

مشاوره و بهینه سازی انواع اسکرابر های صنعتی

طراحی، ساخت و نصب الکتروفیلترهای کارخانه گندله سازی سنگان

شیراز، بلوار فرهنگ شهر، ایستگاه ۱۵، پلاک ۱۳۲، ساختمان GrIIn

تلفن: ۰۷۱-۳۶۳۳۳۰۰۰ فکس: ۰۷۱-۳۶۳۳۲۵۰۰

www.griinco.com Info@griinco.com

MME

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

این شرکت با بیش از ۱۹ سال سابقه فعالیت در عرصه فولاد، ارایه 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، کاوه 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)

Headquarters Germany
Tersteegenstraße. 10
40474 Düsseldorf.
+49 (0) 211 6999051-0
+49 (0) 211 6999051-99
info@mme-co.de

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

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 revamping 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

عضو هیئت مدیره و رئیس کمیته صادرات انجمن تولیدکنندگان فولاد در گفتگو با چیلان:

راهی به جز صادرات نداریم

"حمایت دولت از صادرات فولاد" بدون تعیین "هیچ‌گونه جایزه صادراتی" جنبه عملی ندارد

مهندس بهمن تجلی زاده، معاون فروش و بازاریابی فولاد خوزستان و عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران است که در حال حاضر ریاست کمیته توسعه صادرات انجمن تولیدکنندگان فولاد را بر عهده دارد. به دلیل موقعیت ممتاز شرکت فولاد خوزستان در تامین شمش مورد نیاز کشـــور و البته دانش کارشناسی و مدیریتی ایشان، سال هاست که وی در بین فولادی ها یک چهره موثر محسوب می شود. در این شماره از «چیلان» با این مدیر فولادی به گفتگو نشستیم و ایشان از موقعیت فولاد ایران در بازارهای جهانی، لزوم حمایت های صادراتی و ضررهای ناشی از محدودیت صادرات سخن گفت.

پیمان مرادی

چیلان آقای مهندس اجازه بدهید گفتگو را از فولاد خوزستان شروع کنیم. گفته ها و شنیده ها از صادرات حدود یک میلیون تنی فولاد خوزستان از ابتدای سال جاری حکایت دارد.

آمار صحیح اســت. آمارها نشان دهنده صادرات یک میلیون تنی این شــرکت در نه ماهه ابتدای ســال ۹۴ است. البته فولاد خوزســتان از ســال ۱۳۷۰ که تولید خود را شــروع کرد در بازارهای صادراتی حضور فعالی داشــت و بازارهــای مناســبی را نیز در اختیــار گرفت. ولی پس از اعمال ممنوعیت‌های صادراتی در سال ۸۹ تمامی این بازارها از دست رفت. فعالان صادراتی بر این موضوع واقف هســتند که بازگشــت مجــدد به بازارهای صادراتی هزینه‌هــای چند برابری در پی دارد و این هزینه را هم صادرکننــده پرداخت می کند. بنابراین فولاد خوزستان از ابتدای سال ۹۲ با بازاریابی‌های مجدد درصدد اتصال دوباره به شبکه بازرگانان و کارخانجات و مصرف کننده های نهایی بود تا توانســت به سطح مورد نظر خود برسد. اگرچه با توجه به اتفاقات گذشته این نگرانی وجود دارد که رفتارهای پیشــین و محدودیت‌هــای صادراتی دوباره اعمال شــود و تمام این هزینه‌ها و زحمات از بین بروند.

انجمن پیشنهادات لازم را برای توسعه صاردات فولاد به دولت ارائه کرده که مهم‌ترین آنها، اعطای بخشودگی مالیاتی به میزان ۱۰ درصد ارزش صادرات و جوایز صادراتی است.

اما وزیر صنعت چندین بار اعلام کرده که صادرات به طور بلند مدت آزاد خواهد بود و از آن حمایت هم می شود.

بله اما لازم است حمایت دولت از صادرات جنبه عملی به خود بگیرد. یکی از حمایت هایی که دولت‌های خارجی در قبال صادرکنندگان صنعتی خود انجام می دهند، تخفیف‌های مالیاتی و جوایز صادراتی است. اما در حال حاضر در ایران هیچ‌گونه جایزه صادراتی تعیین نشده و تنها اجازه صادرات به مجموعه‌ها داده شده است. در شرایط امروز بازار جهانی اگر جوایز صادراتی و حمایت‌های متناسب برای تولیدکنندگان کشور درنظر گرفته نشود، قطعا پس از مدتی سیر نزولی صادرات را نه تنها برای فولاد بلکه برای سایر کالاهای غیرنفتی همان طور که الان در حال رخ دادن است، شاهد خواهیم بود.

به شرایط بازارهای جهانی اشاره کردید. موقعیت رقابتی ایران در حوزه صادرات فولاد چگونه است؟

باید گفت که کشورهای حوزه CIS یعنی اوکراین و روسیه صادرکننده عمده در حوزه شمش فولادی هستند و حرف اول در دنیا را می‌زنند. با توجه به اینکه این کشورها توانایی تامین تمام مواد اولیه مورد نیاز خود با استفاده از تکنولوژی‌های به روز و بومی خود دارند، لذا بهای تمام‌شده محصولات تولید شده آن ها در حداقل سطح ممکن حفظ می‌شود. علاوه بر این‌ها باید به تضعیف نرخ ارز این کشورها در سال‌های اخیر نیز اشاره کرد که بعضا برنامه‌ریزی شده است و در قالب جنگ ارزها معنی پیدا می‌کند؛ باعث بالا رفتن شرایط رقابت پذیری و بهبود توان صادراتی این کشورها شده است. متاسفانه به دلیل هم منطقه بودن با ایران، این مقاطع با کم‌ترین هزینه توانایی ورود به مرزهای کشورهای همجوار را دارند. در مقابل باید از افت مزیت‌های تولید فولاد در ایران بگوییم. در شرایطی که در ابتدای انقلاب اسلامی، ایران کمتر از یک میلیون تن تولید فولاد داشت، با استفاده از مزیت‌هایی که در اختیار داشت توانست ظرفیت تولید خود را به بالای ۲۰ میلیون تن برساند. مزیت‌های صنعت فولاد ایران را انرژی، نیروی انسانی و سنگ آهن شامل می شدند. مزیت‌هایی که کم کم در حال ناپدید شدن هستند اما در مقابل، این ویژگی‌ها در کشورهای رقیب نه تنها حفظ بلکه بهبود هم پیدا کرده‌اند. همین موضوع باعث کاهش توان رقابتی و صادراتی ایران در عرصه فولاد شده است. افزایش قیمت حامل‌های انرژی و بهای حقوق و دستمزد نیروی انسانی و کاهش قیمت جهانی سنگ آهن باعث شده مزیت‌های اساسی صنعت فولاد ایران در گذشته، الان در حال تبدیل شدن به ضد مزیت (disadvantage) قرار گیرند. در نتیجه باید به این نکته اذعان کرد که مولفه‌های رقابت روز به روز در حال سخت‌تر شدن هستند و از طرفی هم می دانیم که راهی به جز صادرات نداریم. برای دامن نزدن به بیکاری و برای اینکه اختلالی در فعالیت‌های مرتبط صنعتی و غیر صنعتی در صنعت فولاد – مثل عوارض و مالیات شهرداری‌ها و سایر هزینه‌های اجتماعی– به وجود نیاید، باید مسیر تولید ادامه داشته باشد و در این مسیر چون بازار داخلی در رکود به سر می برد باید صادرات با قوت بیشتری انجام پذیرد.

با این اوصاف، پیشنهاد شما برای توسعه بازارهای صادراتی فولاد ایران چیست؟

مدیران ایرانی بسیار توانمند هستند. خوشبختانه با توجه به تمام موانعی که برشمرده شد، مجموعه‌های فولادی با همتی مضاعف توانستند نزدیک به دوبرابر سال گذشته صادرات خود را افزایش دهند؛ آن هم در شرایط تحریم که هم بر پروسه حمل و نقل و هم در فعالیت‌های بانکی و ارزی سایه افکنده و نه تنها ریسک بلکه هزینه‌ها را هم افزایش داده بود و هنوز هم علی رغم انتظارات ایجاد شده برای گشایش های آتی، این محدودیت ها وجود دارد. ولی برای تداوم و رشد این روند به حمایت‌های دولتی برای رفع حتی گوشه‌ای از معضلات مذکور نیاز است. در شرایط دشوار فعلی و با احتساب زیان، بازارهایی را برای خودمان تعریف کردیم و به جرات می‌گویم که توانسته‌ایم بازارها را نیز تصاحب کنیم. امروزه فولاد ایرانی توانسته در بسیاری از مرزهای دنیا جا بگیرد و قدم‌های اساسی خود را بردارد. در این شرایط سازمان‌های دولتی می توانند با پذیرش نقش کاتالیزور خود را وارد کنند تا بتوان این شرایط را تثبیت کرد و در عین حال توسعه داد. برای نمونه در بحث حمل کالا به بندرگاه‌ها، هیچ مزیتی برای کالاهای صادراتی وجود ندارد و بعضا کشتی‌های وارداتی در بندرگاه‌ها در اولویت هستند. دلیل این مسئله هم این است که واردات سوددهی بیشتری نسبت به صادرات دارد. در دو سال گذشته ضمن اینکه قیمت شمش و محصولات فولادی به کمتر از نصف رسیده ولی در مقابل هزینه‌های بندری کالاهای صادراتی افزایش داشته است. پس به این سئوال این گونه می توان پاسخ داد که اگر سیستم در همه زمینه ها از صادرات حمایت کند، قطعا توسعه و بهبود وضعیت صادراتی فولاد را شاهد خواهیم بود.

سال ۲۰۱۶ سال تثبیت وضعیت فولاد در بازارهای جهانی است ولی این نباید به بهبود وضعیت تعبیر شود.

آقای تجلی زاده، پیشنهاد مشخص شما برای دولت در خصوص مشوق های صادراتی چیست؟

ارائه کوپن‌هایی که به صورت مستقیم به صادرکنندگان تعلق بگیرد و مستقیما به کمک آنها بیاید، بهترین پیشنهاد می‌تواند باشد. البته انجمن پیشنهادات لازم را در بسته خود ارائه داده که مهم ترین آن در این زمینه، اعطای بخشودگی مالیاتی به میزان ۱۰ درصد ارزش صادرات است که در اکثر کشورهای دنیا هم رواج دارد و فقط این نوع حمایت صادراتی در چین به ۱۲ تا ۱۶ درصد می رسد. ضمن اینکه الان اکثر کشورهای صادرکننده کاهش ارزش پول ملی خود را در دستور کار قرار داده اند تا از صادراتشان حمایت کنند.

و سوال پایانی اینکه چشم انداز فولاد در سال ۲۰۱۶ را چگونه می بینید؟

در بازارهای جهانی به نظر می رسد سال ۲۰۱۶، سال تثبیت وضعیت فولاد باشد ولی این نباید به بهبود وضعیت تعبیر بشود. قطعا نوسانات قیمتی را در این صنعت شاهد خواهیم بود ولی مطمئنا این نوسانات عمیق نخواهد بود چراکه دیگر حاشیه‌ای برای تغییرات عمیق باقی نمانده است. با توجه به اینکه قیمت‌های جهانی محصولات فولادی در حال حاضر در سطح قیمت تمام شده یا حتی پایین‌تر از آن است و حتی در سال گذشته ۴۰ میلیون تن از ظرفیت تولید چین متوقف شده است، لذا سال ۲۰۱۶ را سال گذار می توان دید و اگر بهبودی در انتظار باشد از سال ۲۰۱۷ اتفاق خواهد افتاد. در بازارهای داخلی هم به دلیل عدم تعرفه گذاری مناسب، بسیار وابسته به قیمت‌های جهانی خواهیم بود.

خان داداش پور در گفتگو با چیلان:

رکود صنعت فولاد در ایران عمیق تر از جهان است

۱۲سال مدیر متالورژی و روش های تولید شرکت فولاد مبارکه، عضویت در هیات مدیره ذوب آهن اصفهان، ۳سال مدیر طرح های توسعه شرکت ملی فولاد ایران، ۹سال مدیر فولاد و یک سال معاون صنایع معدنی ایمیدرو و ۲سال مدیرعاملی شرکت ملی فولاد ایران برخی از سوابق اجرایی و مدیریتی مهندس محمد خان‌داداش پور است که در این شماره از چیلان به گفتگو با وی نشستیم:

پیمان مرادی

چیلان جناب مهندس، رکود کنونی صنعت فولاد را چگونه می بینید؟

اواخر دهه ۷۰ بحرانی در صنعت فولاد به وجود آمده بود که در آن سالها آن را به دره مرگ تشبیه می‌کردند. رکودی که به تدریج و با گذشت زمان از میان رفت. رکودی که الان درگیر آن هستیم و بر صنعت فولاد ایران و جهان سایه افکنده هم عمیق تر و هم طولانی تر است و در سال جاری میلادی و حتی سال ۲۰۱۷ هم شاید ادامه داشته باشد.منظور آنست که رکود در صنعت فولاد به صورت سینوسی اتفاق می افتد.نکته دیگر این است که رکود کنونی فولاد کشور با رکود جهانی این صنعت گرچه دارای تشابه هایی است ولی تفاوت های اساسی زیادی نیز باهم دارند. رکود بازارهای جهانی فولاد با کاهش قیمت انرژی و مواد اولیه همراه است در حالی که چنین شرایطی برای صنعت فولاد کشور برعکس است چراکه نرخ انرژی و مواد اولیه برای تولید داخل افزایش هم داشته است.

چیلان دولت در این شرایط چه کمکی می تواند بکند؟

طبعا دولت ها در مقاطع مختلف همیشه سعی بر آن داشته‌اند تا با روش‌ها و ابزارهای مختلف این بحران ها را مدیریت کنند. روش‌هایی که از طرف انجمن های صنفی و کارشناسان مختلف نیز توصیه شده است و در شرایط رکود اخیر هم چند پیشنهاد توجه و استقبال بیشتری را متوجه خود کرده است.

ابزار اول افزایش تعرفه‌های محصولات وارداتی و نظارت بر ورود محصولات فولادی است. روشی که با پیشنهاد انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران عملیاتی هم شده است ولی به نظر می رسد میزان تعرفه‌های کنونی کافی نیست. به علاوه اینکه برخی با استفاده از تعرفه پایین فولادهای آلیاژی اقدام به واردات محصولات معمولی می‌کنند که نشانگر عدم نظارتِ جامع بر بحث واردات است. بنابراین یکی از راهکارهای پیشنهادی می تواند افزایش تعرفه ها و عوارض وارداتی و نگاه دقیق‌تر و مسئولانه‌تر به ورود محصولات فولادی به کشور باشد.

ابزار دوم، استفاده از تسهیلات بانکی با نرخ بهره پائین تر برای بهبود شرایط و خلاص شدن از وضعیت کنونی است. همانطور که می دانید بسیاری از تولیدکنندگان بخش خصوصی فولاد کشور، خواستار تسهیلات هستند. چرا که در شرایط افت قیمت‌ها و تقاضای پایین بازار بسیاری از تولیدکنندگان با مشکلات اقتصادی مواجه شده اندو لذا تخصیص وام و یا استمهال معوقات بانکی می‌تواند راهکار دیگری توسط دولت باشد.

چیلان چه راهکارهایی برای تولیدکنندگان می تواند قابل استفاده باشد؟

موضوعی که تولیدکنندگان باید آن را مد نظر قرار دهند و در شماره قبلی نشریه چیلان هم به خوبی به آن پرداخته شد؛ افزایش سیستم بهره‌وری واحدها یا کاهش هزینه‌های تولید است. مشاهده و بررسی سیستم‌ها و خطوط تولید کارخانجاتی مانند مبارکه نشان می‌دهد که استفاده از سیستم‌های به‌روز – چه تکنولوژیکی و چه مدیریتی- تا چه حد می‌تواند مقاوم در برابر بحران باشد. کارخانجات و مدیران فولادی باید در نظر داشته باشند که چگونه سیستم را با موقعیت و شرایط بازار تطبیق دهند. در واقع با بهبود سیستم‌های بهره‌وری ، قیمت تمام شده محصولات کاهش خواهد یافت و قدرت رقابتی شان بیش‌تر نمود پیدا می‌کند. بهبود این سیستم هم با چندین روش قابل دستیابی است: بهبود تکنولوژی، ارتقای سطح آموزش کارکنان و...

گرچه باید گفت که هر تصمیمی باید با بررسی تمامی جوانب صورت بگیرد و استفاده از ابزارهای یادشده در تناسب با شرایط داخلی وضع شود. برای نمونه، تعدیل نیروی انسانی کارخانجات ابزاری است که در علم اقتصاد و مدیریت هم از آن به عنوان راهکارهایی برای مواجهه با بحران ورکود استفاده می شود ولی نباید از یاد ببریم که چنین روشی در کشورهایی استفاده می شود که سیستم بیمه کامل و جامعی داشته باشند.

چیلان آیا صادرات می‌تواند راهکارِ مناسبی در چنین وضعیتی باشد؟

با توجه به پتانسیل های صادراتی محصولات فولادی ایران که قابلیت رقابت در عرصه بازارهای جهانی را دارند، می توان صادرات را یکی از راهکارهای بهبود وضعیت تولیدکنندگان دانست اما صادرات در شرایط کنونی نیازمند حمایت‌های بیشتری می باشند. توجه به سیاست های صادراتی کشورهایی مانند چین یا اوکراین(دامپینگ محصولات فولادی) نشان می‌دهد که برای حضور در بازارهای خارجی باید به طور ویژه از تولیدکنندگان صادراتی حمایت به عمل آورد.

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

سیر نزولی قیمت فولاد را کنترل کنیم

مریم رحیمی

مهندس بابک علیزاد شـــهیر، مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب در گفت و گو با «چیلان» با اعلام این خبر که مجتمع فولاد بناب دارای هفت خط نورد گرم با ظرفیت سالانه ۲میلیون و ۴۰۰صد هزار تن در سال و دو خط ذوب و تولید شمش با ظرفیت۶۰۰هزار تن در ســـال است، به خبرنگار ما گفت: در نه ماهه ابتدای سال، کمتر از ۲۰ درصد ظرفیت نامی تولید داشته ایم. وی در ادامه دغدغه تولید، فروش، صادرات و تنظیم بازار در بخش خصوصی فولاد را مطرح کرد.

پر کردن جای ترکیه در بازار فولاد عراق

مدیرعامل مجتمع فـــولاد صنعت بناب در خصـــوص برنامه های تولید و صادراتی خود در شـــرایط رکود بازار به خبرنگار چیلان گفت: در شـــرایط فعلی که بازار فولاد روز های خوشـــی را نمی گذراند، مجموعه فولاد بناب نیز از رکود حاکم بی تاثیر نبوده و در تولید و فروش کاهش چشـــمگیری داشـــته است و در بحث صادرات نیز، دستیابی به پیش بینی های قبلی در خصوص بازارهای هدف در کشورهای همجوار به سبب شرایط بین المللی و شرایط درگیری با جنگ های داخلی این کشورها محقق نشده است ولی از فرصت پیش آمده و شرایط حاکم بر روابط ترکیه و عراق و کم شدن نسبی حضور تولید کنندگان ترکیه ای در بازار عراق می توان جهت حضور و نفوذ بیشـــتر در این بازار استفاده نمود و در این راستا اقدامات و رایزنی هایی در حال انجام است.

تنوع بخشـــی به محصولات، تولید فولادهـــای آلیاژی، تامین نیازهای فولادی کشورهای همسایه

علیزاد شهیر در راستای کاهش بهای تمام شده محصولات این شرکت اظهار داشت: برنامه های آتی این مجتمع برای کاهش هزینه های تولید با استفاده از پتانسیل های موجود، تکمیل طرح های توسعه و نهایتاً کاهش بهای تمام شـــده محصولات تولیدی با بهره گیری از بهره وری در تولید و سایر منابع، بهبود خطوط تولید و ارتقای تکنولوژی تولید در راســـتای افزایش کمی و کیفی محصولات تولیدی، اصلاح ساختار سازمانی در راستای تقویت بنیه نیروی انسانی و ارتقای دانش مدیران، مسئولین و کارکنان، تنوع بخشی به محصولات تولید و تمرکز بیشـــتر بر روی تولید محصولات آلیاژی با ارزش افزوده بالاتر و برنامه ریزی برای تولید نیاز های کشـــور های همسایه مانند تیرآهن های سبک و نیمه سنگین و میلگرد های خاص در دستور کار قرار داده شده است.

تنظیم بازار و جلوگیری از بازارشکنی

این مدیر فولادی یکی از مهمترین مشکلات صنعت فولاد ایران ایران را علاوه بر رکود حاکم بر بازارهـــای داخلی و کاهش تقاضا، پایین بودن تکنولوژی خطوط تولید و بالا بودن قیمت تمام شده محصولات و افزایش بدون برنامه و بی رویه صدور پروانه های بهره برداری دانست و گفت: ایجاد بیش از حد کارخانه های تبدیلی فولادی مجموعا دارای ظرفیتی چندین برابر نیازهای مصرف داخلی در شرایط فعلی مطلوب نیست.وی توضیح داد: این شرکت‌ها به دلیل نداشتن سرمایه در گردش کافی جهت تأمین مواد اولیه، وابسته به منابع محدود داخلی بوده و در راســـتای حفظ سیستم خود جهت افزایش فروش و ماندگاری در بازار راه حل تخفیف و پائین کشیدن قیمت را پیش‌رو گرفته اند که در شـــرایط حاضر این امر باعث تسریع در سیر نزولی قیمت فولاد کشور شـــده است و همچنین عدم وجود اتحادیه یا سازمان مستقل و قدرتمند برای کنترل ظرفیت و ســـهمیه بندی و قیمت گذاری فولاد که برنامه‌ای مدون داشته باشند باعث شـــده است که شرکت های نامبرده با حذف پارامترهای کیفی و عدم ارائه فاکتورهای رسمی و فرار مالیاتی، اقدام به کاهش بی رویه قیمت نمایند، که این رویه منجر به تشدید کاهش قیمت و فشار مضاعف بر صنایع و شرکت های پایبند به استاندارد داخلی و بین‌المللی گردیده است.

راهکارهایی برای رفع موانع تولید فولاد

مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب در گفت و گو با «چیلان»، پیشنهاداتی برای رفع موانع واحدهای تولیدکننده بخش خصوصی فولاد نام برد.

- تشکیل اتحادیه صنایع فولاد برای کنترل قیمت ها و میزان عرضه و تقاضا و رسیدگی به تخلفات تولیدکنندگان
- افزایـــش تعرفه هـــای واردات محصولات تمام شـــده فولادی از کشـــورهای خارجی و حالت برعکس آن برای واردات مواد اولیه، مواد کمکی و قطعات یدکی
- ارائه بســـته ای حمایتی کاهش هزینه هـــای انرژی و ارائه جوایز صادراتی
- ارائه تســـهیلات با درصد پایین جهت فرایند خرید قراضه و مواد اولیه از کشور های خارجی
- ارائه تســـهیلات برای رفع تمرکز تولید گندله و آهن اسفنجی از جنوب و جنوب شرق کشور به شمال و غرب
- بهسازی جاده ها و خطوط ریلی و کاهش هزینه های حمل و نقل
- فعالیت هرچه بیشـــتر اتاق های بازرگانی جهت احیای بازارهای از دست رفته در اثر تحریم ها به منظور افزایش صادرات و ایجاد بازارهای جدید
- اصلاح قوانین ملی و بانکی و افزایش تضامین سرمایه گذاری جهت افزایش تمایل به سرمایه گذاری خارجی
- ارائه تســـهیلات برای ایجاد کارخانجات تولیدکننده محصولات دارای کمبود در داخل کشور مانند انواع ریل ها و مقاطع سنگین و فولادهای آلیاژی و...

تجربیات و مشکلات صادرات فولاد در گفت‌وگوی چیلان با احمد دنیانور:

گمرک در ایران صادرات محور نیست

مجموعه فولاد جنوب به عنوان اولین شرکتی که کوره‌های القایی را وارد بخش ذوب کرد، در راستای توسعه و کشف بازارهای صادراتی به صادرات شمش به کشورهای عمان و پاکستان پرداخت. در این خصوص با مهندس احمد دنیانور، مدیرعامل محترم مجتمع فولاد جنوب و عضو انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران به گفت گو نشستیم. دنیانور در این نشست از تجربه صادراتی خود در بخش خصوصی و موانع صادراتی فولاد کشور سخن به میان آورد.

آقای دنیانور، مثل اینکه شما به تازگی موفق شده اید به صادرات شمش بپردازید، لطفا راجع به فعالیت‌های اخیر صادراتی فولاد جنوب توضیحاتی بفرمایید.

بله همان گونه که اشـــاره فرمودید دو بازار عمان و پاکستان را هدف قرار داده‌ایم. پاکستان خود یکی از تولیدکنندگان فولاد در منطقه است اما تعدادی از کارخانجات نوردی این کشور در نزدیکی مرز ایران را بازار هدف قرار دادیم و طی مذاکراتی سازنده توانستیم محموله هایی را در یک ماه و نیم گذشته صادر کنیم که این روند ادامه دارد و هفته‌ای ۵۰۰تن به پاکستان تحویل داده می‌شود. همچنین در آذر ماه هم موفق شدیم با یکی از تولیدکنندگان نورد عمان به توافق برسیم و برای اولین بار (توسط بخش خصوصی) از طریق حمل و نقل دریایی محموله‌ای به ارزش ۱۰۰۰تن شـــمش را در سه پارت به این منطقه صادر کردیم. امیدواریم این مســـیر برای سایر تولیدکنندگان و صادرکنندگان هم هموار شـــود تا بتوانند در بازارهای صادرات هم حضور فعالی داشته باشند.

شما چه کشورهایی را مناسب برای بازاریابی و فروش محصولات فولادسازان ایرانی می دانید؟

همان‌طور که می‌دانید در سال ۸۸ و ۸۹، پتانسیل تولید و مصرف فولاد ایران ۲۲ میلیون تن بود که تنها ۱۵ میلیون تن تولید داشـــتیم ولی در حال حاضر این رقم به ۱۷ میلیون تن رسیده است. براساس سند چشم انداز ۱۴۰۴ باید به ۵۴ میلیون تن تولید فولاد برسیم در حالیکه تنها توان مصرف ۳۰ میلیون تن را در اختیار داریم و مابقی تولیدات باید در جهت صادرات باشـــد. ارتباط با کشـــورهایی مانند عراق و افغانستان که عوامل تولید فولاد را به طور کامل در اختیار ندارند، باعث می‌شود تا بتوان از آن‌ها به عنوان بازار هدف یاد کرد. قطعـــا هم مجموعه‌های تولیدکننده مقاطع طویل و تخت در غرب و جنوب کشور توانایی صادرات به عراق را خواهند داشت. مجموعه‌های تولیدی شرق و مرکزی هم توان حضور در بازارهای افغانستان دارند.

چقدر کیفیت محصـــول را در عرضه بـــه خارج موثر می‌دانید؟

مهم‌ترین موضوع و پیش نیاز صادرات، کیفیت محصولات است که باید مدنظر قرار بگیرد. مجموعه ما با ایجاد یک آزمایشگاه مرکزی برای ارتقای کیفیت محصولات توانست در این بازارها حضور مناسبی داشته باشد. کوره های القایی دارای تقاط ضعف مختلفی است که یکی از آنها مبحث عنصرسازی در فولاد است. کنترل کربن و فسفر در شمش‌های تولیدی کوره‌های القایی نکته قابل تاملی اســـت و قبل از اینکه وارد صادرات شویم با راه‌اندازی یک آزمایشگاه مرکزی اسپکترومتر و کوانتومتر مدرن را نصب کردیم و اول کیفیت را اولویت قرار دادیم و طبعا با ادامه همین مسیر می توان به آینده صادرات خوش‌بین بود.

مهمتریـــن موانع صادراتی که ســـد راه تولیدکنندگان داخلی است را چه مواردی می دانید؟

مشکلاتی در بخش صادرات فولاد داریم. اول اینکه تجربه ای که من دارم این است که گمرک ما اصلا صادرات محور نیست و بالعکس واردات محور است. وجود قوانین و مقررات دست و پا گیر باعث وجود مشکلات زیادی در امر صادرات شده است. نکته دوم، دستورالعمل ها و بخش نامه هایی است که از طرف سازمان توسعه و تجارت ابلاغ می شود که بعضا این مقررات دست و پاگیر اشتباهات فاحشی دارند. برای مثال در سال‌های ۸۸ و ۸۹ بسیار تلاش کردیم که جلوی صادرات قراضه را به خاطر استراتژیک بودن این محصول بگیریم اما بر اساس برنامه توسعه، امکان جلوگیری صادرات وجود نداشت. با وجود این محدودیت با تلاش انجمن و همکاران توانستیم در کمیسیون ماده یک، عوارض صادرات قراضه را از ۳۰ به ۷۰ درصد افزایش دهیم ولی در متن بخشنامه سازمان یک اشتباه وجود داشت که قراضه و شمش حاصل از قراضه را مشمول کرده بود. اولا امکان تشخیص اینکه شمش از قراضه به دست آمده به این راحتی میسر نیست و ثانیا شمش محصول دارای ارزش افزوده است و نباید عوارض صادراتی از آن اخذ شود. موضوع دیگری که در عرصه بازاریابی و فروش در بازارهای بین‌المللی وجود دارد، وجود کشوری مثل چین است که با ظرفیت تولید بالا و قیمت تمام شـــده پایین و حمایت دولتی، و مازاد تولید ۱۰۰میلیون تنی برای عرضه در منطقه)، توانایی رقابت پذیری زیادی را کسب کرده است و از این منظر، رقیب قدرتمندی در عرصه صادراتی است. بنابراین اینها نشان می‌دهند که چه مشکلاتی بر مسیر صادرات سایه افکنده است و دولت باید واقعی و نه شـــعاری این مشکلات را رفع کند که متاسفانه کاری نکرده است. مثلا دولت به راحتی می تواند با سازوکارها و ابزارهای مختلفی که در اختیار دارد (مانند اوراق مشارکت یا یوزانس)، مسیر صادرات را تسهیل کند. همچنین نکته ای که می توان آن را از بالقوه به بالفعل در آورد موضوع زیرساخت های ما در بخش حمل و نقل است که با توجه به نزدیکی بازارهای عراق و افغانستان می توان از آن بهره برد. البته به این شرط که هم روی قیمت تمام شده و هم کیفیت محصولات بیشتر کار کنیم تا بتوانیم قدرت رقابتی خود را بالا ببریم. در نهایت اینکه دو راه حل عمده برای نجات واحدهای تولیدی در دوران رکود وجود دارد: اول، کاهش بهای تمام شده و دوم، تلاش برای حضور در بازارهای صادراتی و بین‌المللی.

در گفت و گوی «چیلان» با جعفری طهرانی تحلیل شد

بررسی تحرکات چین در حوزه فولاد

مهندس کیوان جعفری طهرانی عضو هیئت مدیره و رئیس امور بین الملل انجمن تولیدکنندگان سنگ آهن و مشاور بین الملل خانه اقتصاد در گفتگو با «چیلان» با بررسی دقیق چین به عنوان بزرگترین تولیدکننده و مصرف کننده فولاد جهان به خبرنگار ما گفت: آمارها نشانگر این است که چین به عنوان بزرگترین مصرف کننده مواد فلزی و فولاد در جهان با مشکلات اقتصادی و کاهش رشد اقتصادی مواجه شده است. هر چند معتقدم کاهش رشد اقتصادی چین داوطلبانه بوده و برنامه بلندمدتی برای جهش بعد از سال ۲۰۲۰ خواهند داشت. اما به هر حال به نظر می رسد که فعلا تا سال ۲۰۱۸ رشد اقتصادی چین بین ۶ و ۷ درصد در نوسان خواهد بود.

وی در ادامـــه در خصوص تأثیری که کاهش رشـــد اقتصادی چین بر بازار جهانی خواهد داشت خاطرنشان کرد: مطمئنا این موضوع بر سایر صنایع هم تاثیر خواهد داشـــت. چنانکه بنا به دستور شی‌جین‌پنگ رئیس جمهور چین، فولادسازهای چینی که دولتی هم هستند باید مستقلا خود را سرپا نگه دارند و طبعا کاهش تولید هم در این مسیر جا خواهد داشت؛ همان طور که کاهش تولید فولاد چین از اوایل ســـال ۲۰۱۵ شروع شده بود. البته بر اساس دستور جدید ایشان، فولادسازهای چینی موظفند تا پایان ژانویه سال ۲۰۱۶ و قبل از آغاز تعطیلات عید شکوفه های چین در ۷ فوریه، نسبت به افزایش تولید حداکثری خود و رســـاندن ظرفیت کارخانجات از ۵۰٪ به ۱۰۰٪ با تمام توان اقدام نمایند تا قبل از پایان سال قمری چینی سقف تولید تعریف شده در برنامه ۵ ساله محقق گردد.

کاهش تولید در مقابل افزایش ظرفیت سالیانه تولید فولاد

جعفری طهرانی در ادامه گفت: اگر آمارها را بررسی کنیم، متوجه می شویم در سال ۲۰۱۴ میزان تولید فولاد چین ۸۲۳ میلیون تن بود در حالی که ظرفیت تولید فولاد چین در همان سال نزدیک به ۹۵۰ میلیون تن بوده است. جالب اینجاست که برنامه چین این بود که تولید خود را در سال ۲۰۱۵به ۸۱۱ میلیون تن برساند و در عوض صادرات خود را افزایش دهد. این در حالی است که در سال ۲۰۱۴ رقم صادراتی چین حدود ۸۰ میلیون تن و در سال ۲۰۱۵ برنامه شان برای صادرات تا سقف ۹۰ میلیون تن پیش‌بینی شده است. همچنین بر اساس اطلاعاتی که منتشر شده است، چین در سال ۲۰۱۶ تولید خود را بین ۷۹۵ الی ۸۰۰ میلیون تن، سال ۲۰۱۷، بین ۷۷۵ الی ۷۸۰ میلیون تن و سال ۲۰۱۸ تولید فولاد چین بین ۷۴۵ الی ۷۵۰ میلیون تن برنامه‌ریزی شده است. اما نکته جالب اینجاست که چین درصدد است همزمان با کاهش تولید فولاد، ظرفیت تولید فولاد خود را ۳ الی ۵ درصد سالیانه بالا ببرد. در واقع چین در پی آن است تا ظرفیت تولید خود را تا سال ۲۰۲۰ به یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون تن برساند. این تحلیلگر اقتصادی افزود: بنابراین کنار هم گذاشتن این روند نشان می دهد که چین ســـال به سال تولید فولاد خود را کاهش داده اما در مقابل به دنبال تحکیم زیربناها و ساختار صنعت فولاد خود است و به دنبال افزایش ظرفیت تولید تا سال ۲۰۲۰ است.

چرایی کاهش تولید فولاد چین

جعفری طهرانی در پاسخ به این سوال که دلایل این کاهش تولید چیست؟ به خبرنگار چیلان گفت: نباید فراموش کنیم که هو جینتائو رئیس‌جمهور سابق یک تکنوکرات شبه لیبرال بود که دو دوره ۵ساله این سکان را برعهده داشت و پایه گذار جهش اقتصادی و رســـیدن به رقم باورنکردنی ۱۴,۲ (چهارده و دو دهم) درصدی رشـــد اقتصادی در ســـال ۲۰۰۷ و ۱۰,۶ (ده و شش دهم) درصدی در سال ۲۰۱۰ بود.

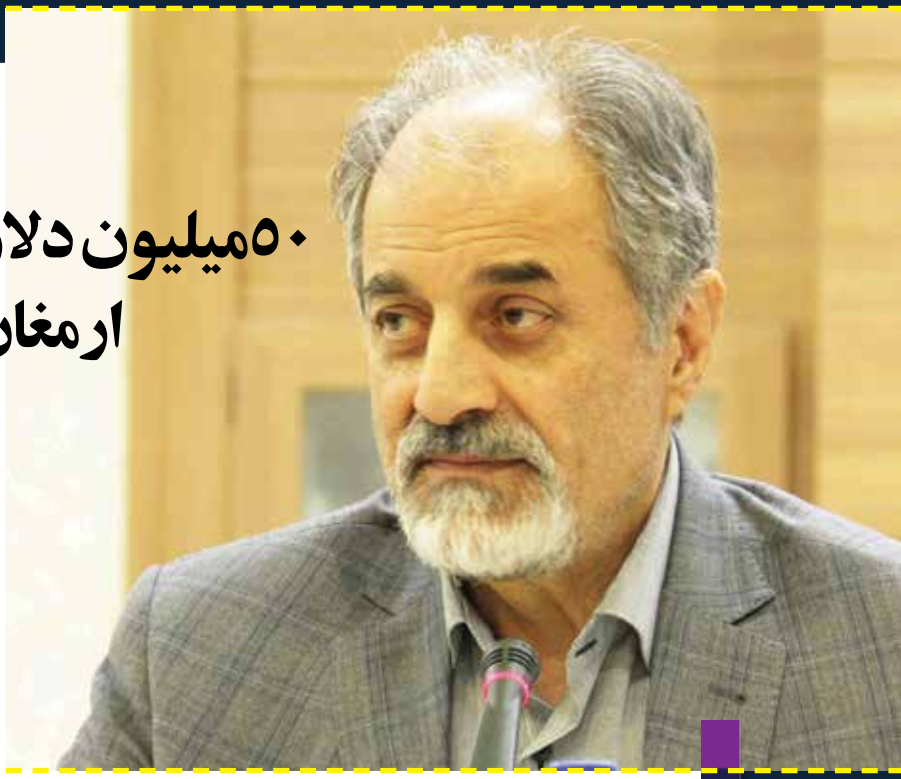
ایشان با ملغی کردن قانون مالکیت کمونیستی چین - که داشتن املاک و اموال متعدد ملکی برای افراد و خانواده آن‌ها خلاف بود- و دستور به کاهش عمر مفید سازه های فلزی از ۱۰ به ۷ سال، نیاز به فولاد را در کشور بالا برد. هرچند که این حرکت منجر به انباشت حجم زیادی از آهن قراضه شد و بنا بر پیش بینی‌ها از سال ۲۰۱۸ به بعد چین بزرگ ترین مصرف کننده آهن قراضه (۲۵ درصد و قابل افزایش تا ۵۰ درصد) خواهد بود و در کنار آن مصرف سنگ آهن خود را بعد از سال ۲۰۱۸ سال به سال کاهش خواهد داد.

علت اصلی این موضوع نیز سیاســـت‌های کنترل آلودگی هوا در شهرهای صنعتی چین و بویژه در اســـتان فولادخیز هبه می باشد. چین برای کنترل آلودگی هوا برنامه‌ریزی کرده است که مشابه ترکیه بیشتر از آهن قراضه به جای سنگ آهن در تولید فولاد خود استفاده نماید که این مهم از سال ۲۰۱۸ به بعد اجرا می گردد.

وی افزود: اما سیاست‌های انقباضی شی‌جین‌پنگ و برگرداندن عمر سازه های فولادی به ۱۰ سال و بازگرداندن قانون مالکیت کمونیستی، باعث شد تا نیاز فولادی چین با توجه به کاهش ساخت و سازها کاهش پیدا کند. در کنار این باید به لغو قانون تک فرزندی بعد از ۳۶ سال اشاره کرد که نشانگر پیش‌بینی افزایش جمعیت ۳۰۰ میلیونی چین تا سال ۲۰۳۵ و رسیدن به جمعیت حدود یک میلیارد و ۶۷۰ میلیون نفری می باشد. اگر قانون تک فرزندی برداشته نمی شد، در طول ۲۰ ساله آینده جمعیت چین فقط با ۹۰ میلیون نفر افزایش مواجه می گشت. همه اینها توانمندی و عدم بحران جدی و لاینحل در اقتصاد چین را بیان می کنند.

آینده اقتصاد و بازار فولاد چین

جعفری طهرانی با اشـــاره به قانون بودجه چین و قیمت جهانی نفت گفت: چین همیشـــه به دنبال مازاد بودجه اســـت به طوری که ازنیمه سال ۲۰۱۴ تا نیمه ســـال ۲۰۱۵ و بدنبال کاهش شدید قیمت نفت ، چین با حدود ۲۷۰ میلیارد دلار (ارزش صادرات نفت ایران در همین بازه زمانی حدود ۲۷ میلیارد دلار بود) مازاد بودجه مواجه شد و همین سرمایه در صنایع نظامی و صنایع Hi-Tech و فولادهای کیفی و آلیاژی استفاده شد. بنابراین بازهم آمارها و پیش بینی ها نشان می دهند که تا قبل از سال ۲۰۲۵ (بنا به گفته آمریکایی‌ها ۲۰۲۷) چین رتبه اول اقتصادی در دنیا را در اختیار خواهد گرفت و به نظر می رسد چین به دنبال این است تا انرژی ها و منابع خود را ذخیره کند. جعفری طهرانی در خصوص روند بازار در سال ۲۰۱۵ و پیش بینی بازار در سال جدید میلادی گفت: سال ۲۰۱۵ با تمام مشکلاتی که در حوزه معدن، صنایع معدنی و فولاد وجود داشـــت به پایان رسید که شاهد نوسانات و سقوط ارزشی بازار اکثر بخش‌های این حوزه بودیم؛ سال ۲۰۱۶ هم طبعا دنباله روی همین روند خواهد بود.



دکتر سبحانی خبر داد:

۵۰میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی ارمغان تولید ورق آجدار در فولاد مبارکه

خط تولید انبوه ورق آجدار در ناحیه فولادسازی و نورد پیوسته سبای فولاد مبارکه اصفهان در آذر ماه سال جاری با حضور دکتر مهدی کرباسیان معاون وزیر صنعت معدن و تجارت، دکتر سبحانی مدیر عامل فولاد مبارکه به صورت رسمی افتتاح شد و دکتر سبحانی ابراز امیدواری کرد که در آینده شاهد تولید سایر ورقهای ویژه در خطوط تولید فولاد مبارکه باشیم.

به گزارش چیلان به نقل از روابط عمومی فولاد مبارکه، در این مراسم دکتر سبحانی تولید انبوه ورق های آجدار در ناحیه فولادسازی و نورد پیوسته سبا را یک موفقیت ملی خواند و گفت: برمبنای راهبردهای مدیریتی در فولادمبارکه، درست در لحظه ای که سایر فولادسازان به گونه ای از حرکت باز ایستاده‌اند و درست در زمانی که تقاضای بازار کمتر از ظرفیت خطوط تولید فولاد مبارکه بود فرصتی دست داد تا ما با هدف ایجاد ارزش افزوده بالاتر و بیشتر در خطوط تولید این ایده‌ها را عملیاتی کنیم.

سبحانی توضیح داد: در همین رابطه سه کار نمونه و شاخص اتفاق افتاد که یکی از آنها راه اندازی سیستم گاززدایی درکوره RH-TOP بود و موفق شدیم، ورق‌های نورد سرد با کاربرد در صنایع خودروسازی تولید کنیم که امروز مفتخر هستیم اعلام کنیم، کل نیاز خودروسازی‌های ایران خودرو و سایپا را فولادمبارکه تأمین می کند این درحالیست که قبلاً فولاد مبارکه فقط ورق های داخلی این خودروسازی ها را تأمین می کرد و ورق های رویی را از خارج کشور وارد می کردیم ولی امروز تمامی این ورق ها از محل فولاد مبارکه تأمین می گردد.

رئیس انجمن تولید کنندگان فولاد افزود: دومین کاری که در این راستا صورت گرفت این بود که سیستم گوگردزدایی از فولاد مذاب را راه‌اندازی نمودیم و این کار ما را قادر کرد تا ورق های مورد نیاز تولید لوله‌های صنعتی و گاز ترش با استاندارد گرید X۶۰–۶۵–۷۰ را برای اولین بار در کشور در فولاد مبارکه تولید کنیم که البته این محصولات نیز وارداتی بود و در مرحله سوم هم تولید ورق آجدار را در دستور کار قرار دادیم که از سال ۹۲ این کار شروع شد و امروز به بهره برداری رسید.

وی خاطر نشان کرد: وقتی بازار خرید محصولات فولادی داغ بود ما امکان و فرصت آزمون و خطا برای انجام این سه کاربزرگ را نداشتیم ولی اکنون در شرایط فعلی این فرصت فراهم شده است و با انجام مطالعات اولیه و سرمایه‌گذاری مناسب برروی خطوط تولید و ماشین سنگ زنی این کار به صورت آزمایشی و پس از تولید اولین کلاف که آن هم مطابق با استانداردهای جهانی بود آغاز شد.

مدیر عامل فولاد مبارکه افزود: پیش از اینکه فولادمبارکه در ناحیه سبا تولید انبوه ورق های آجدار را آغاز کند ما در کشور شاهد تولید اندکی از این محصول به صورت پانچ و البته غیراستاندارد بودیم ولی محصول تولیدی در ناحیه سبا مطابق با استاندارد DIN اروپا است و نه تنها قابل صادرات به همه بازارهای جهانی است بلکه در داخل کشور هم می‌توان بدون نیاز به واردات از این محصول استفاده کرد.

دکتر سبحانی در خصوص ظرفیت و میزان تولید این محصول در خط سبا و ظرفیت وکشش بازارهای داخلی و خارجی تصریح کرد: هر چقدر صنعت در کشور ما در بخش‌های مختلف پالایشگاهی و پتروشیمی، کشتی سازی و ... توسعه یابد، امکان تولید این محصول هم وجود دارد به نحوی که بنابر نیاز سنجی صورت گرفته هم اکنون بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ هزار تن ورق آجدار در کشور مورد نیازاست که این میزان به راحتی در خط سبا قابل تولید است. ضمن اینکه ظرفیت خط سبا در فازی که در حال کار است ۷۵۰ هزار تن در سال است اما با توسعه‌های مدنظر و درحال اجرا در این ناحیه، ظرفیت این خط تا سال آینده به ۱/۵ میلیون تن می‌رسد و چنانچه بازار کشش داشته باشد ما می‌توانیم با تخصیص ۵۰ درصد ظرفیت این خط به تولید ورق آجدار، سالانه ۷۵۰ هزار تن از این نوع محصول را تولید کنیم.

وی در خصوص ارزآوری این محصول خاطر نشان کرد: به طورمیانگین اگر سالانه مصرف داخل را در کمترین حد خود ۱۰۰هزار تن فرض نمائیم و تولیدات این خط را جایگزین واردات کنیم، سالانه حدود ۵۰ میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی برای کشور صورت می‌گیرد.

طبق این گزارش، دکتر کرباسیان رییس هیئت عامل ایمیدرو در این مراسم در جمع کارکنان فولاد مبارکه ضمن افتخارآمیز بودن این تولید و موفقیت فولاد مبارکه در بیشتر حوزه ها، به مزیت‌های تولید در کشور پرداخت و گفت: در حوزه فولاد ما به منابع عظیم گازی و معدنی و نیروی انسانی خلاق و مبتکر و با تجربه دسترسی داریم. ضمن اینکه در حوزه معدن اکتشافات جدید را مد نظر قرار داده‌ایم و برای آن سرمایه‌گذاری کرده‌ایم و اگر بعضاً با کمبود سنگ آهن مواجه بوده‌ایم این به خاطر کمبود اکتشافات بود.

رییس هیئت عامل ایمیدرو تصریح کرد: فولاد مبارکه به عنوان تولید کننده بیش از ۵۰درصد فولاد کشور باید در همه زمینه‌ها اعم از تولید انواع محصولات، ارائه الگو برای کاهش قیمت تمام شده، کاهش مصرف آب و صدور دانش فنی به سایر صنایع کشور پیشتاز باشد.

جدیدترین گزارش «چیلان» از تولید ریل ملی

سرانجام تولید ریل در ذوب آهن اصفهان

از زمانی که صدای سوت قطار برای اولین بار در ایران به صدا درآمد و حمل و نقل ریلی آغاز شد بیش از یک قرن می‌گذرد اما خود کفایی در این صنعت، هنوز با چالش هایی مواجه است که تولید ریل، یکی از مهمترین آنهاست. کارشناسان حمل‌ونقل ریلی اعتقاد دارند که پیمانکاران ایرانی می توانند سالانه تا ۱۰۰۰کیلومتر خط‌آهن احداث کنند اما در کنار مشکلات مالی، این کمبود ریل است که دست و پای پیمانکاران را برای تحقق این هدف بسته است که با تولید ریل در ذوب آهن اصفهان علاوه بر تامین ریل مورد نیاز کشور از واردات سالانه دست کم ۱۰۰ هزارتن ریل نیز جلوگیری می شود.

علی حسین غریبی

گام های اولیه ذوب آهن اصفهان برای تولید ریل

به گزارش «چیلان»، اولین گام مهم برای حل مشکل مذکور در ایران، توسط ذوب آهن اصفهان برداشته شد و این شرکت در دهه گذشته توانست این محصول استراتژیک را تولید کند که به دلیل عدم برخورداری از استانداردهای مورد نیاز برای قطارهای پرسرعت، با استقبال مواجه نشد. در واقع محصول ذوب آهن، ریل U33 بود در حالی که راه آهن جمهوری اسلامی نیاز به ریل UIC60 داشت. همین امر موجب شد ذوب آهن مجموعه اقداماتی را برای تولید ریل مطابق استانداردهای جهانی آغاز کند و حتی در سال ۸۶ مسئولان راه‌آهن و این شرکت فولادی یک موافقتنامه برای تولید ریل امضا کردند ولی این طرح به دلایل مختلف که مهمترین آن میل به واردات ریل بود، عقیم ماند. مهمترین گام برای تولید ریل مطابق استانداردهای معتبر بین‌المللی توسط ذوب آهن اصفهان در تیرماه سال ۹۳ و در حضور سه وزیر برداشته شد. در روز ۵ تیرماه سال گذشته با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و وزیر راه وشهرسازی، طی آیین ویژه ای، تفاهم نامه تولید ریل بین ذوب آهن اصفهان و راه آهن جمهوری اسلامی ایران به امضاء رسید.

گذری بر تولید ریل در جهان و پیشتازی چین!

۱۷ کشور در دنیا ریل تولید می کنند که با راه اندازی پروژه ریل ذوب آهن، ایران نیز به عنوان هجدهمین کشور به این جمع اضافه می شود. بیشترین حجم تولید ریل در دنیا متعلق به کشور چین با حدود ۵۵۰هزار تن ریل در سال است. کشورهایی مانند ژاپن، آمریکا، اتریش، فرانسه، لهستان، ایتالیا، چین و... از جمله تولید کنندگان ریل در دنیا محسوب می شوند. چین بزرگترین تولید کننده فولاد دنیا است. اگر یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون تن فولاد دنیا را در نظر بگیریم، حدود نصف آن در چین تولید می شود. این کشور به طور کلی در زمینه تولید محصولات فولادی پیشرفت داشته و جزو گروه های اول است که ریل نیز از جمله آنهاست. کشور چین به علت اینکه یک کشور بسیار وسیع است در توسعه خطوط ریلی و مترو توسعه خوبی داشته است.

استاندارد تولید ریل در جهان و ایران

هم اکنون معتبرترین استانداردهای تولید ریل، استاندارد DIN EN 13674-1 و فیش UIC 860 می‌باشند. استاندارد اروپایی DIN EN 13674-1 برای تولید و تحویل ریل‌های راه آهن با وزن بیش از ۴۶ کیلوگرم در هر متر و توسط کمیته استانداردهای آهن و فولاد تدوین شده است. فیش UIC 860 نیز عنوان سندی است که اتحادیه بین المللی راه آهن ها (UIC) جهت تبیین شرایط فنی تولید ریل های راه آهن با وزن بیشتر از ۳۵ کیلوگرم در هر متر منتشر می‌نماید. ریل ذوب آهن تحت بالاترین استاندارد جهانی (EN13674 نسخه ۲۰۱۱ اروپا) تولید می شود. در این راستا در خط تولید ریل ذوب آهن دستگاه های مدرنی برای انواع تست های غیر مخرب آلتراسونیک، ادی کارنت و لیزر نصب گردیده است. درخواست راه

آهن جمهوری اسلامی ایران برای ریل ابعاد ۱۲ و ۲۴ متر بوده و ریل مترو نیز ۱۸ متر است. ذوب آهن توان تولید فراتر از آن را دارد و ریل را به صورت کاملا یک تکه تا طول ۳۶ متر تولید می کند.

میزان مصرف و واردات ریل در خطوط ریلی ایران

به طور کلی، مصرف ریل در هر سال، برپایه میزان بازسازی خطوط و احداث خطوط جدید می باشد. متداول ترین ریل های مورد استفاده در خطـوط راه آهن پروفیل های UIC54 و UIC60 می باشـند. با توجـه به اینکه هر متر ریل UIC۶۰حـدود ۶۰ کیلوگرم وزن دارد. راه آهن برای هر کیلومتـر ریل گذاری، نیاز به حدود ۱۲۰ تن ریل دارد. ریل مورد نیاز، عمدتاً از کشورهای روسیه، چین، هند و شرکت های آلمانی و اتریشی Thyssenkrupp و Voestalpine وارد شده اسـت. نگاهی به آمار واردات در سال های گذشته و نیز روند توسعه خطوط ریلی طی سـال های اخیر، نشان می دهد که میزان احداث خطوط جدید ریلی به طور میانگین حدود۲۵۰ کیلومتر در سـال و میزان بازسـازی خطوط حدود ۱۵۰ کیلومتر در سـال (در مجموع ۴۰۰ کیلومتر در سال) بوده است. برای دستیابی به اهداف چشم انداز بیست ساله سرعت بازسازی و احداث باید بیش از چهار برابر شود که عملکرد گذشته، آن را دور از دسترس می نمایاند. اما در صورت برنامه ریزی مناسب تر، پیش بینی افزایش دو برابری یعنی ۸۰۰ کیلومتر در سال واقع گرایانه تر خواهد بود. بر این پایه با توجه به میانگین قیمت ریل (بین ۱۰۰۰ تا ۱۱۰۰ دلار بر تن)، پیش بینی می شود که ایجاد خط تولید ریل در ذوب آهن اصفهان سالانه از واردات دست کم ۱۰۰ هزار تن ریل و خروج ۱۰۰ میلیون دلار (معادل ۳۰۰ میلیارد تومان) ارز از کشور جلوگیری نماید.

ایمنی و شرایط زیست محیطی تولید ریل

شـرایط فنی تولید ریل در ذوب آهن به گونه ای است که به هیچ عنوان ایجاد آلایندگی نمی کند. تجهیز کوره در نورد ۶۵۰ برای تولید این محصولات مورد توجه اسـت که سوخت و ساز آن با ترکیب گاز طبیعی، کک و هوا است و با احتراق آنها شمش گرم می شود. نسبت به گذشته هیچ تغییراتی بر روی کوره انجام نمی شود، تجهیزاتی که اضافه می شود صرفاً سه قفسه جدید، سیستم ها و تجهیزات کنترل ریل است. در این کارگاه سیستم های غبار گیر نیز اضافه شده است که بهبود شرایط زیست محیطی را نیز در بر دارد. علاوه بر آن تولید ریل موجب توسـعه حمل و نقل ریلی می شود که به عنوان حمل و نقل سـبز در دنیا شناخته شده است و مصرف سوخت در این بخش حدود یک هفتم حمل و نقل جاده ای است. در واقع حمل و نقل ریلی، برابر با هر تن باری که حمل می کنـد، از آلودگی می کاهد و حدود پنجاه برابر از جاده ایمن تر است.

تولید ریل در ذوب آهن اصفهان خوشبختانه در شرایطی صورت می گیرد که دولت یازدهم نیز بر توسعه حمل و نقل ریلی تأکید ویژه دارد و موضوع مهمتر، تأکید بر توسعه حمل و نقل ریلی در سیاست های کلی برنامه‌ی ششم توسعه است.

فرآیند تولید فولاد ریل در ذوب آهن اصفهان

ذوب آهـن اصفهـان با استفـاده از امکانات موجـود در بخش فولادسـازی و تأمیـن و بهـره‌برداری از تجهیزات جدید، به فناوری تولید فولاد ریل دسـت یافته و موفق به تولید این فولاد منطبق با الزامات استانداردهای تولید ریل گردیده است.

فولاد ریل به سبب نوع و موقعیت مصرف، شرایط خوردگی و سایش، و انواع تنشهای دینامیکی وارده، جزء فولادهای کیفی محسوب شده و نیازمند فرآیند تولید دقیق و عملیات متالورژی ثانویه می‌باشـد. تولید فولاد ریل با اجرای پروژه های بهسازی، نوسازی و مدرنیزاسیون تجهیزات و نیز بهبود فرآیندهای تولید میسر گردیده است. از جمله این اقدامات می توان به انجام بهبود شرایط تولید چدن مذاب در کوره بلند، احداث واحد گوگرد زدایی، بهسـازی و نوسازی سیستم های گاززدایی در خلاء (V.D) و کوره پاتیلی(L.F) ، تأمین دستگاه های اندازه گیری میزان هیدروژن در مذاب و ایجاد شـرایط نوین فناوری تولید فولاد اشاره کرد. همچنین علاوه بر امکان تولید شمش ریل در ایستگاه های ریخته گری فعلی، ایستگاه جدید ریخته‌گری مداوم با اسـتفاده از آخرین تجهیزات و تکنولوژی های روز دنیا در حال راه اندازی می باشد.

این تجهیـزات به مرور و همـزمان با تکمیـل طراحـی و اجرای فونداسیون ها در حال نصب است. پیشرفت پروژه در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد بوده و مطابق برنامه ریزی های انجام شده در اواخر سال جاری، ریل ملی مطابق با استانداردهای بین‌المللی تولید خواهد شد.

بازرسی‌ها و آزمون ها

ذوب‌آهن اصفهان نسبت به تأمین تجهیزات مورد نیاز و فراهم‌آوری دانش فنی لازم جهت انجام بازرسی ها و آزمون ها اقدام نموده است. بازرسـی ها و آزمون ها در دو بخش کنترل فرآیند تولید و کنترل انطباق مشخصات فنی محصول ریل تولید شده با استاندارد مرتبط انجام می پذیرد.

دپوی گسترده فولاد نیازمند کنترل واردات و تسهیل صادرات

احمد عسکری

انبار شدن حجم عظیمی از محصولات فولادی که ریشه در رکود عمیق بازار فولاد دارد به نگرانی شدید تولیدکنندگان، دولتمردان و نمایندگان مجلس دامن زده است و راهکارهایی همچون تحریک تقاضا، جلوگیری از سیل واردات از طریق تعرفه گذاری مناسب و تسهیل صادرات محصولات مازاد را نیازمند است.

به گزارش «چیلان»، دپوی محصولات فولادی ایران از حدود ۲۰۰ هزار تن در سال ۹۲ به مرز۳ میلیون تن در دی ماه سال جاری رسیده است و خبرها از بیشتر شدن دپوی محصولات فولادی حکایت دارد که نیازمند تدابیر ویژه ای برای این موضوع است که شاید بخش عمده ای از راه حل این بحران در مدیریت ورودی و خروجی گمرکات کشور قابل دستیابی باشد! در این خصوص دکتر کرباسیان، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ضمن نگرانی شدید اظهار کرد که چرا با وجود انبار شدن سه میلیون تن از تولیدات امسال واحدهای فولادسازی کشور، تاکنون حدود ۲,۷ میلیون تن فولاد وارد کشور شده است؟

رئیس مجمع نمایندگان اصفهان به عنوان استانی که قطب تولید فولاد کشور است ضمن تایید خبر فوق اعلام کرد: رکود صنایع استان اصفهان را فرا گرفته است و فولاد مبارکه که پیش از این یکی از صنایع پویای کشور به شمار می‌رفت با چالش روبرو شده و مقداری از تولیدات آن انبار شده است. سید ناصر موسوی لارگانی افزود: از سوی دیگر ذوب‌آهن اصفهان با رکود بیشتری مواجه شده و دچار چالش‌های بسیاری بوده و مقدار زیادی آهن انبار کرده است.وی ادامه داد: صنایع استان اصفهان در حال حاضر به دلیل رکود فلج شده‌اند و دولت باید بسته حمایتی خروج از رکود برای تمام صنعت‌گران و نه فقط برای خودروسازان در نظر گیرد تا هم چرخه اقتصاد بچرخد و هم باعث ایجاد اشتغال شود.

سید رسول خلیفه سلطانی، دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد، ضمن هشدارآمیز بودن این مسئله در آخرین روزهای پاییز سال جاری اعلام کرد: هم اکنون یک میلیون و ۱۵۰ هزار تن محصول در انبار فولاد مبارکه و۷۰۰ هزار تن محصول در ذوب آهن اصفهان در انبارها دپو شده است. در مجموع ۲,۷ میلیون تن محصول در انبارهای فولادسازان دپو شده که این رقم در حالت عادی تنها ۲۰۰ هزار تن بوده است. وی بهترین راهکار برای کاهش دپوی کارخانجات فولادی در شرایط رکودی را توجه ویژه به بازارهای صارداتی می داند. خلیفه سلطانی همچنین با اشاره به شرایط بد تولیدکنندگان تصریح کرد کرد: حاشیه سود فولاد مبارکه از ۳۲ به ۱۸ درصد در سال جاری رسیده است. حاشیه سود ذوب آهن اصفهان منفی ۳۴ درصد شده است و حاشیه سود فولاد خوزستان ۷ درصد و فولاد خراسان هم ۳درصد شده است و به طور متوسط حاشیه سود فولادسازان یک درصد است، یعنی بازده صنعت فولاد کشور در نیمه نخست امسال یک درصد بوده است! رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد نیز در این خصوص خاطر نشان کرد: در شرایطی که تقاضای مصرف فولاد به حداقل خود رسیده است و تولیدکنندگان فولاد نیز برای جلوگیری از تعطیلی واحدهای تولیدی و حفظ اشتغال مجبور به تولید و انبار کردن تولیدات خود آن هم تا سقف مشخصی هستند، دولت باید با استفاده از ابزارهای در دسترس و کارآمد خود به کمک این بخش مهم اقتصاد کشور بیاید. دکتر بهرام سبحانی بر فوریت اقدام دولت تاکید دارد و مکانیزم افزایش تعرفه واردات و اعطای مشوق های صادراتی از محل درآمد حاصل از تعرفه را مناسب ترین و عملیاتی ترین راهکار برای کاهش موجودی کارخانجات فولاد تا زمان رونق صنعت می داند. حمید رضا فولادگر، رئیس کمیسیون حمایت از تولید مجلس شورای اسلامی نیز معتقد است در شرایط فعلی که رکود داخلی سبب شده پروژه های عمرانی و ساخت و سازهای کمتری در کشور صورت گیرد و به تبع آن موجودی کارخانجات فولادی هم افزایش پیدا کند، باید با اعطای مشوق های موثر صادرات را افزایش داد.

به نظر می رسد برای این بحران صنایع فولادی باید مبادی وارداتی و صادراتی را با هم دید و بسته جدیدی برای تحریک تقاضا تعریف کرد تا فولاد بیشتر از این خاک نخورد!

شرکت دیر گداز آذر
DIR GODAZ AZAR CO.

(سهامی خاص)

DIR GODAZ AZAR CO.

واحد نمونه
صنعت استان اصفهان در سال ۹۳

تولیدات شرکت :

۱ – جرم های ریختنی آلومینایی ،آلومینا بالاوآلومینوسیلیکاتی از نوع پر سیمان ، متوسط و کم سیمان
۲ – قطعات پیش ساخته آلومینایی وآلومینا بالا مطابق نقشه خریدار و با ابعاد مختلف از جمله سقف کوره های قوس الکتریکی، قطعات نسوز تاندیش ، لانس دمش گاز ارت و...
۳– جرم های ریختنی و پاشیدنی آلومینوسیلیکاتی
۴– جرم های پلاستیک آلومینوسیلیکاتی و آلومینایی
۵– ملات های آلومینایی - آلومینوسیلیکاتی
۶– جرم های قلیایی از جمله روکش تاندیش، جرم تعمیرات گرم کوره ها و جرم ریختنی دهانه خروج مذاب
۷– ماسه مجرای پاتیل و EBT کوره های قوس الکتریکی

آدرس: اصفهان، میدان آزادی، ابتدای چهارباغ بالا، کوچه ۳۹، ساختمان ۱۲۵، طبقه ۲، واحد ۴
کد پستی: ۸۱۶۳۹-۶۵۱۳۱
تلفن: ۵ و ۰۳۱-۳۶۶۳۸۵۰۴
فاکس: ۰۳۱-۳۶۶۳۲۲۲۹

Postal Code: 81639-65131
Tel:+98-31-36638504-5
Fax:+98-031-36632229

Unit 4, 2nd floor, 125 Building
39th Alley, Chaharbagh Bala St
Azadi Sq, Isfahan . IRAN

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

SARV Oil & Gas
Industries Development Co.

نفت و گاز سرو
شرکت توسعه صنایع ۱۳۸۲
پیشگام تولید کاتالیست صنایع فولاد، پتروشیمی و پالایش

تولید کننده کاتالیست های صنایع فولاد، عملیات حرارتی و نورد سرد

بارگذاری مجتمع فولاد مبارکه اصفهان – بهمن ۹۲

بارگذاری مجتمع فولاد خوزستان – آبان ۱۳۹۴

کاتالیست های صنایع عملیات حرارتی و نورد سرد

Ammonia Cracking Ctatalyst | Endothermic Gas Synthesis Catalyst | Endothermic Gas Synthesis Catalyst

کاتالیست های احیا مستقیم آهن

High Active DRI Catalyst | Semi Active DRI Catalyst | Inert DRI Catalyst

برگزارکننده دوره های آموزشی – تخصصی صنعت کاتالیست

نهمین دوره آموزشی – آبان ۱۳۹۴– یزد

سومین دوره آموزشی – اسفند ۱۳۹۳– تهران

abbas moradi

برخی از مصرف کنندگان کاتالیست سرو

Mobarakeh SC | Khozestan SC | South Kaveh SC | HOSCO | SISCO | STP | PGS | EHTI | DFA | Poladish

تهران،خ ملاصدرا،خ شیخ بهایی شمالی،خ شهانقی،شماره۳۲ تلفن: ۱۶۰ ۳۸ ۸۸۰ نمابر: ۶۲ ۸۴ ۶۰ ۸۸
WWW.SARVCO.IR

گروه صنعتی

سدید ماشین افلاک

بیش از دو دهه تجربه در ساخت نوار نقاله و رولیک

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: ۰۹۱۲۱۴۸۵۰۵۶
تلفکس: ۸-۵۶۵۳۰۴۷۷-۵۶۵۳۰۳۶۰
کدپستی: ۱۸۱۷۱۱۷۱۹۵
www.sadidmashinaflak.ir
email:aflak42@yahoo.com

DATOMO

DALOG® Torque Monitoring
Online Condition Monitoring

with torque measurements on rotating shafts

دآلوگ®

سیستم تشخیص خرابی

سیستم های پایش وضعیت آنلاین دالوگ با قابلیت شناسایی، تشخیص و تحلیل نرم افزاری عیب های تجهیزات دوار با حاشیه امنیت ۱۲ ماهه

ارسال آلارم به اپراتور از طریق موبایل، ایمیل و گزارش های زمان واقعی

DATOMO
DALOG
www.dalog.net

دفتر ایران شرکت دالوگ آلمان

تلفکس: ۳۷ ۰۵ ۷۸ ۸۹ - ۰۲۱

dalog.blog.ir

- Over 20 years of expertise in torque monitoring
- Operator can optimize machine behaviour with overload alarming system
- Compact and standalone

Independent and objective

DALOG
www.dalog.net

مدیر بازاریابی و فروش: مهندس احمد جعفری

۰۹۳۹ ۳۹۰ ۶۷ ۰۱

E-mail: ahmad.jafari@dalog.net

فولاد ظفـــر بناب

مجتمع صنعتـــی فولاد ظفر بناب

تولید کننده میلگرد در سایزهای مختلف با ظرفیت اسمی ۲۰۰ هزار تن در سال، در فاز اول و ظرفیت اسمی ۳۰۰ هزار تن در فاز دوم و با نام تجـــاری مجتمـــع فولادظفر نوین گستر بناب آغاز عملیات احـــداث مجتمع تولیدشمش بیلت فولادی در آینده ای نزدیک با نام تجاری سپـــند صـــنعت کـــاوه فولاد ظفر

دفتر تهران: هفت تیر، نبش بهار شیراز، پلاک ۳/۳۱۹، طبقه اول

۵۴ - ۸۸ ۳۲ ۷۸ ۵۰ - ۰۲۱

کارخانه: بناب، شهرک صنعتی، جنب منبع آب

۹۷ - ۳۷ ۷۸ ۰ ۷۸۶ - ۰۴۱

۰۴۱ - ۳۷ ۷۸ ۰ ۷۹۷

zafar.bonab@yahoo.com

www.mfzb.ir

روزهایی با طعم دلخواهتان

سررسیدهای تیج

88897567-9

www.tijco.com

TIJ Calendar®

مجتمع ذوب آهن گمبرون

GAMBRON Steel Melting Complex

پروسه تولید:

از کنسانتره سنگ آهن ← گندله

آهن اسفنجی ← ذوب و ریخته گری و در نهایت تولید اسلب و ورق

فاز اول ۱/۵ میلیون تن اسلب و ورق

توانایی افزایش تا ۵ میلیون تن اسلب و ورق

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

مدیرعامل: حسن مصیب زاده

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

تلفن: ۸۹۴۱ (۰۲۱) و ۸۸۷۳۶۹۴۱ (۰۲۱)

فکس: ۸۸۷۳۶۹۴۰ (۰۲۱)

پست الکترونیک: info@gambroncomplex.com

www.gambroncomplex.com

کاوش جوش
KAVOSH JOOSH

- تولید کننده انواع مواد مصرفی جوشکاری اتوماتیک شامل پودر جوش زیرپودری و انواع سیم جوش های زیرپودری، توپودری و مسوار CO_2
- 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، مارپیچ های انتقال مواد، غلتک ها و سینی آسیاب ها، چکش های سنگ شکن و ...

۰۲۱ - ۴۴ ۹۰ ۱۸ ۶۷
۰۲۱ - ۴۴ ۹۰ ۱۹ ۴۴
دفتر مرکزی: کیلومتر ۱۲ جاده مخصوص کرج، خیابان سپاه اسلام، پلاک ۵۳
eng@kavoshjoosh.com
www.kavoshjoosh.com

مجتمع فولاد الیگودرز

www.aligoodarz-steel.ir

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

الیگودرز - کیلومتر ۸ جاده ازنا - کارخانه فولاد الیگودرز

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

فاکس : ۳۳۴۸۰۰۷-۰۶۶۴ دفتر اصفهان : ۲۹ - ۰۳۱۳۶۴۱۰۰۲۷

نظرخواهی دنیای فولاد از نمایندگان مجلس

صادرات فولاد چگونه باید تسهیل شود؟

سید محمد بیاتیان

رئیس کمیته تولید ملی و خودکفایی کمیسیون صنایع و معادن مجلس

متاسفانه در حال حاضر بازار فولاد در کشور ما تقریبا یک بازار نیمه ورشکسته است و وضعیت اصلا مناسب نیست. علاوه بر کارخانجات فولاد حتی معادن سنگ آهن ما هم نیروهایشان را اخراج کره اند یا در حال تعدیل نیرو هستند و با این اوضاع و احوال شرایط مناسبی را برای آینده فولاد متصور نیستیم.

البته در حال حاضر بازار مسکن و یا سایر بازارهای مصرف کننده فولاد تعطیل است لذا به همین دلیل نیز شاید بیش از نیاز داخل تولید داشته باشیم و امکان صادرات وجود دارد ولی اگر بازارها فعال باشد قطعا برای نیاز داخل نیز کمبود داریم و نمی توانیم صادرات فولاد داشته باشیم. طبیعتا با قوانینی که داریم و همچنین سیاست هایی که دولت دنبال می کند، ما مجبوریم که نیاز داخلی را رفع کنیم و در کنار آن نیز به صادرات نگاهی داشته باشیم.

در خصوص مشوق های صادراتی نیز بایدگفت اگر دولت برای صنایع با بخشنامه های هرروز و هرساعت سنگ اندازی نکند قطعا بهترین مشوق را به صادرکنندگان فولاد داده است. دولت با تعرفه‌ها و موانعی که برای صادرکنندگان گذاشته است باعث شده که ما برای صادرات حرفی برای گفتن نداشته باشیم و بودجه کشور نیز وابسته به نفت باشد. دولت باید به قول هایی که در حمایت از صنعت فولاد می دهد عمل کند و ما بارها در کمیسیون این مسئله را از دست اندارکان و مسئولان اجرایی خواسته ایم. صادرکنندگان به همان مشوق های قبلی نیز راضی هستند اما متاسفانه همان قول و وعده و وعیدها نیز محقق نمی شود و صادر کننده به گونه ای همواره با بخشنامه های جدید سردرگم می شود و ترجیح می دهد که از میدان بیرون برود.

رمضانعلی سبحانی فر

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس

ما هرچه صادرات بیشتری داشته باشیم طبیعی است که رشد اقتصادی مان نیز خوب می‌شود و از این جهت باید تلاش کنیم تا صادراتمان نه تنها در حوزه فولاد بلکه در سایر بخش ها را نیز زیاد کنیم. برای اینکه حجم صادرات را افزایش دهیم باید بسترهای آن را فراهم کنیم و بسته های تشویقی را به صادرکنندگان ارائه دهیم.

در حال حاضر قیمت جهانی فولاد پایین است و رکود اقتصادی موجود در کشور نیز به این مسئله دامن زده که مصرف داخلی نیز پایین آمده است و این وضعیت برای صنعت فولاد اصلا مناسب نیست. براساس برنامه ای که در کشور داریم باید صنایع تبدیلی فولاد را بیشتر کنیم که ۸ طرح فولادی نیز در همان راستا است و چشم انداز ۲۰ساله نیز به گونه ای است که ما بتوانیم حداقل ۲۰ میلیون تن در سال صادرات داشته باشیم و اگر ما با برنامه جلو رفته بودیم باید در حال حاضر علاوه بر تامین نیاز داخل صادرات نیز داشتیم اما متاسفانه ما از برنامه بسیار عقب هستیم.

ما باید تدابیری برای کسانی که امکان صادرات را دارند بیندیشیم به طور مثال به هر کسی که ارز در زمینه صادرات فولاد به کشور وارد می کند مشوقی داده شود و معافیت های مالیاتی برای آنها در نظر گرفته شود. قطعا اگر وزارت صنعت و دولت در این بخش‌ها نیاز به همکاری مجلس داشته باشد ما حمایت می کنیم کما اینکه تا الان نیز به برنامه‌های وزارتخانه و دولت در این بخش‌ها کمک کرده‌ایم.

سید هادی حسینی

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس

در همه حوزه های صادرات که یکی از ضرورت های کشور است، راههای مختلفی برای تسهیل صادرات وجود دارد که باید دولت و وزارت صنعت درباره آنها تدبیر کند و فرصت فراهم کند و با مشوق های صادراتی در صادرکنندگان ایجاد انگیزه کند.

در واقع دولت باید با کم کردن هزینه های صادراتی از جمله هزینه های گمرکی و با ایجاد فرصت در کشورهایی که خواهان فولاد ما هستند به صادرکنندگان انگیزه دهد و آنها را برای صادرات حمایت کند. درست است که در حال حاضر وارد کننده فولاد هستیم اما این توانایی را نیز داریم که با توجه به معادن غنی و بهره برداری مناسب از آنها در طول زنجیره فولاد به صادرکننده فولاد تبدیل شویم . البته ما در حال حاضر با صادرات سنگ آهن نشان داده ایم که توانایی صادرات را داریم اما این نوع صادرات را درست نمی دانیم زیرا معتقدیم که می توانیم به نحو شایسته و با تدبیرتر نسبت به صادرات سنگ آهن پس از فرآوری و تولید محصولات با ارزش افزوده عمل کنیم.

تمام تلاش ما در مجلس این بوده است که دولت و وزارت صنعت در این بخش یاری کنیم اما متاسفانه مشکلاتی در بحث صادرات فولاد وجود دارد که تا این مشکلات حل نشود امکان صادرات نیست.

مشاور معاون اول رئیس جمهور در گفتگو با دنیای اقتصاد

زیرساخت صادرات فولاد فراهم نیست

آقای موذن زاده، با توجه به شرایط جهانی، پتانسیل های صادراتی فولاد کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟

با توجه به شرایط و قیمت‌های جهانی کنونی، بازار صادراتی چندان برای تولیدکنندگان داخلی مناسب به نظر نمی رسد. سال گذشته نائب رئیس انجمن آهن و فولاد چین در ایران گفت که از تولید ۸۶۲ میلیون تنی خود، ۷۵۰ میلیون تن جهت تامین داخل کشور و مابقی جهت صادرات مصرف می‌شود. دوستان فولادی اگر به این مسئله توجه می کردند، می توانستند شرایط را تحلیل و پیش بینی کنند.

اگر صنعت فولاد چین تحلیل شود، متوجه می شویم که زیرساخت‌های سخت افزاری و نرم افزاری مناسب و قدرت صادراتی بالای این کشور باعث قدرت گرفتن این کشور در بازارهای بین‌المللی و صادراتی فولاد شده است. به عبارت دیگر داشتن ذهنیت صادراتی باعث پیشی گرفتن این کشور در این عرصه شده است. در حالی که اگر شرایط کشور خود را مشاهده کنیم، می بینیم که نه تنها زیرساخت‌ها فراهم نیست بلکه اکثریت واحدها هم هیچ استراتژی برای صادرات نداشته‌اند. در واقع تنها در مواقع رکود و بازار نامناسب داخلی، مباحث صادراتی بر سر زبان‌ها می‌افتد. روند سینوسی در آمار صادرات هم گویای همین حرف است؛ به طوری که بعضا میزان صادرات صعودی و گاهی نزولی بوده است. در حالی که اگر واقعا هدف را بر توسعه بخش صادرات داریم و خواهان حضور فعال در عرصه بازارهای جهانی هستیم، باید هر سال شاهد روند رو به رشد در این قسمت باشیم.

فکر نمی کنید برای تحقق این رشد مستمر، نیاز به مشوق های صادراتی است؟

به هر حال اکثریت تولیدکنندگان خواهان مشوق‌ها و جایزه‌های صادراتی هستند. این مشوق‌ها تنها جنبه حمایتی دارند و تولیدکنندگان باید متکی به تولید به صرفه و کاهش بهای تمام شده تولیدات برای افزایش توان رقابتی خود در بازارهای جهانی باشند. با وجود رقبایی مانند چین، روسیه و اوکراین در بازارهای جهانی، تنها با افزایش کیفیت، کمیت و کاهش قیمت تمام شده است که می‌توان توان رقابتی را بالا برد و در صورت نبود توان رقابتی باید ظرفیت تولیدات را کاهش داد، همان کاری که ترکیه انجام داد.

از طرفی می تواند این گونه مسئله را مطرح کرد که توان رقابتی و صادرات کارخانجات فولاد زمانی افزایش می یابد که قیمت تمام شده بالا از طریق اعطای مشوق ها کاهش یابد.

ببینید، صادرات زمانی بهبود پیدا می کند که قیمت‌ها رقابتی شود و هزینه‌های تولید کاهش و کیفیت را افزایش دهید. استراتژی فولاد چین نشان می‌دهد که پیش رفتن به سوی کیفی‌گرایی در این برهه می‌تواند راهگشا باشد. باید فولاد کیفی تولید و صادر شود، کاری که بائو استیل با صادرات ورق کیفی خود به مرسدس بنز انجام می‌دهد. الان وقتی در بخش فولاد آلیاژی کشور، محصول رقابتی تولید نمی‌شود متوجه می‌شویم که در عرصه فولاد کیفی چقدر عقبیم.

صحبت کردن از مشوق ها و جوایز صادراتی برای صنعت فولاد در شرایطی که دولت امروز توان آن را ندارد و همچنین توانمندی رقابتی فولاد ایران در بازارهای جهانی ناکافی است.

محمد فاطمیان

مدیر کل دفتر امور صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت

بهترین راهکار توسعه صادرات فولاد تشکیل کنسرسیوم صادراتی است

با توجه به شرایط افت اقتصاد جهانی و کاهش تقاضای داخلی ناشی از عدم فعالیت بازارهای عمده مصرف فولادی در حوزه عمران و ساختمانی و بعضا صنعتی و همچنین کاهش تقاضای جهانی فولاد، کشورهای پیشرو در صنعت فولاد و غول های بزرگ فولادی در صدد کاهش تولید محصولات خود برآمده اند. در حوزه داخلی نیز عمده تولیدکنندگان فولادی با مازاد تولید و کاهش تقاضای بازار مواجهند.

همه این عوامل افت قیمت محصولات فولادی را تشدید نموده و به دنبال آن عرضه صادراتی فولاد تحت‌الشعاع قرار گرفته است و تنها گزینه، کاهش قیمت تمام شده همراه با بهبود کیفیت مستمر در عرصه تولید می‌باشد. در چنین شرایطی بهره گیری از توانمندی های صادراتی فولاد کشور می تواند راهگشای شرکت های فولادی باشد.

ایران با داشتن تجارب بالا در حوزه تجارت بین الملل و نیروهای مستعد و با دانش و دسترسی سهل الوصول به آب های آزاد با وجود زیر ساخت های فعلی و تکمیل آن ها، امکان توسعه صادراتی در صنعت فولاد را دارا می باشدکه بهترین گزینه اجرای ساختاری آن یعنی شکل گیری کنسرسیوم صادراتی ذینفعان فولاد است.

و اما در خصوص توسعه صادرات و مشوق های صادراتی ذکر چند نکته ضروری است:

» رکود فراگیر اقتصادی کشور و کاهش تقاضای بازار فولاد در پی رکود پروژه های عمرانی و ساختمانی واحدهای فولادی را با مازاد تولید و کمبود نقدینگی مواجه ساخته که این وزارتخانه با رصد مستمر شرایط بازار و عملکرد تولیدکنندگان فولادی تلاش می نماید با تغییرات تعرفه ای مشکلات را تعدیل نماید.

محدودیت و کنترل ورود محصولات فولادی مشابه تولید داخلی با افزایش تعرفه های وارداتی به همراه اعمال بسته های ویژه حمایت از صادرات فولادی نقش چشمگیری در کنترل و مدیریت بحران داشته است. با این حال اکثر واحدهای خصوصی تولید فولاد با بالا بودن قیمت تمام شده تولید روبرو بوده و هم چنان امکان حضور در بازارهای داخلی و خارجی را که از قبل هم نداشته اند کماکان ندارند و با ادامه این روند بیم آن می رود که رکود فعلی عمیق تر گردد.

» با اتفاقاتی که بعضا طی یک سال اخیر ناشی از سوء استفاده بعضی تجار در بحث واردات بعضی محصولات فولادی از طریق بداظهاری گمرکی صورت پذیرفته که به موقع شناسایی و افزایش حقوق ورودی کالا ها برای تصویب از وزارتخانه به دولت اعلام گردید، به این ضرورت رسیدیم که برای به حداقل رساندن تخلفات گمرکی و کمک به شناخت بهتر ارزیابان گمرک در مبادی ورودی بهتر است با هماهنگی انجمن فولاد در همکاری و اعزام کارشناسان خبره با گمرکات نهایت هماهنگی برای کنترل و ارزیابی کالاهای وارداتی صورت پذیرد حتی اگر در قالب تامین نیرو از سوی ذینفعان باشد. بررسی تعرفه های محصولاتی که تولید مشابه داخلی دارند نیز به صورت مستمر و همواره انجام می شود و باید ادامه دار باشد.

همچنان بهتر است نسبت به حذف عوارض صادراتی محصولاتی که در داخل با مازاد تولید روبرو هستیم اقدام و در قالب یک بسته حمایتی، مشوق های ویژه صادراتی برای فعالان و صادرکنندگان در نظر گرفته شود. تزریق منابع بانکی ارزان قیمت با اعمال دوره تنفس مناسب در جهت جبران کمبود نقدینگی برای تولیدکنندگان و برای صادرات توسط ذینفعان از دیگر آیتم های مهمی است که باید در بسته گنجانده شود. بدیهی است در این بسته باید به راهکارهای قابل اجرا با پشتوانه عملیاتی از طرف دستگاه های ذیربط ورود نمود تا همه ذینفعان مشارکت جدی و مسئولانه داشته باشند.

حمیدرضا طاهری زاده
نایب رئیس هیئت‌مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

در شرایط رکود بازار داخلی حمایت از صادرات فولاد در اولویت قرار گیرد

اهمیت صادرات در اقتصاد کنونی جهان روز به روز در حال افزایش است به طوری که امروزه در بسیاری از کشورهای صاحب قدرت در عرصه اقتصاد دنیا نظیر چین، برنامه ریزی های اقتصادی و حتی سیاسی و بین المللی با هدف افزایش صادرات انجام می شود. همین نگاه به مقوله صادرات هم باعث شده که اقتصاد چین به لحاظ حجم و اندازه بالاتر از آمریکا در رتبه اول جهان قرار گیرد. حتی کاهش عمدی ارزش یوآن که حاشیه های فراوانی برای چین داشت هم ناشی از همین نگاه ویژه به صادرات است، نگاهی که درسایر کشورهای دنیا نیز غالب شده به طوری که کاهش ارزش واحد پولی خود با هدف توسعه صادرات را در دستور کار قرار داده اند و به تعبیری جنگ جهانی ارزی را آغاز کرده اند. فولاد در همه کشورهای حاضر در این جنگ ارزی یکی از اصلی ترین کالاهای صادراتی است. مشوق های بی حد و حصر چین برای صادرات فولاد که واکنش های ضددامپینگ کشورها را به همراه داشته است، نشان دهنده اهمیت فراوان صادرات فولاد در سطح دنیا است. در ایران هم با توجه به موقعیت ممتاز جغرافیایی کشور عزیزمان و همچنین نیاز کشورهای منطقه به فولاد، فرصت بسیار مناسب برای صادرات فولاد وجود دارد به شرط آنکه بتوانیم با قیمت محصولات صادراتی بقیه کشورها به ویژه چین رقابت کنیم. این رقابت زمانی میسر خواهد بود که بهای تمام شده فولاد در ایران کاهش یابد. در شرایط کنونی متاسفانه وضعیت برعکس است. نرخ بهره در ایران ۳۰ درصد و در چین کمتر از ۵ درصد است. نرخ سنگ آهن و انرژی در چین نزولی و در ایران افزایشی است. صادرکنندگان چینی مشوق های فراوان دارند و در ایران هیچ! با این اوصاف هنر فولادسازان ایرانی بوده است که بیش از ۲ میلیون تن صادرات داشته ایم. تصور کنید که در این شرایط رکودی بازار داخلی فولاد، اگر این میزان صادرات هم انجام نمی شد، چه بر سر تولیدکنندگان فولاد کشور می آمد؟ در همین شرایط فعلی کارخانجات فولاد به ویژه نوردی ها یا تعطیل کرده اند و یا با حداقل ظرفیت فعالیت می کنند؛ حال اگر وضعیت به گونه ای پیش برود که صادرات هم قابل انجام نباشد، سرایز شدن حجم صادرات به بازار داخلی نتیجه ای جز ورشکستگی بسیاری از تولیدکنندگان بخش خصوصی و بیکاری خیل عظیمی از هموطنانمان نخواهد داشت. بنابراین بسیار لازم و ضروری است که دولت محترم به سرعت تدابیری اتخاذ کند که فولاد ایران بتواند در بازارهای صادراتی منطقه توان رقابت داشته باشد. ارائه جوایز صادراتی به نحوی که در قیمت تمام شده موثر باشد، باید هر چه سریعتر به مرحله اجرا برسد چرا که اگر به موقع از صادرات فولاد کشور حمایت نشود، بازارهای صادراتی کنونی هم از دست تولیدکنندگان فولاد ایران خارج خواهد شد.

سید رسول خلیفه‌سلطانی
دبیرانجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

تداوم صادرات فولاد نیازمند مشوق‌های صادراتی است

اهمیت صادرات در اقتصاد کشورها بر هیچ کسی پوشیده نیست. همه دولت ها در تمام کشورها تلاش خود را می کنند که صادرات را افزایش دهند. برای تحقق این هدف هم از ابزارهای متفاوتی استفاده می‌کنند. در برخی کشورها معافیت های مالیاتی می‌دهند و در برخی دیگر جوایز نقدی. اما متاسفانه در کشور ما از ابزارهای حمایتی برای افزایش صادرات استفاده مناسبی نمی شود. در شرایط کنونی بازار فولاد که تقاضا به شدت کاهش یافته است، یکی از موثرترین راهکارها برای بهبود وضعیت تولید و کاهش موجودی انبار کارخانجات، صادرات است. به عبارت دیگر وقتی دولت منابع لازم برای تحریک تقاضا در بازار داخلی را ندارد لازم است تولیدات داخلی را به سمت بازارهای صادراتی سوق بدهد. البته صادرات فولاد با وجود رقبای سرسختی مثل چین چندان هم آسان نیست. دولت چین از طرق مختلف سعی می کند بهای تمام شده محصولات صادراتی خود را کاهش دهد از جمله اینکه ۱۲ تا ۱۶ درصد بخشودگی مالیاتی می دهد، ۵۰ درصد یارانه نرخ بهره تسهیلات به صادرکنندگان فولاد این کشور اعطا می کند، ۵۰ درصد هزینه حمل از کارخانه تا مرز صادراتی را به صورت یارانه پرداخت می کند و انواع و اقسام مشوق های صادراتی دیگر که باعث افزایش توان رقابتی محصولات فولادی چین می شود.در ایران هم ما باید با شتاب بیشتری به سمت توسعه صادرات فولاد حرکت کنیم. ظرفیت های فعلی و در حال ایجاد در صنعت فولاد کشور با توجه به روند تقاضا مازاد عرضه ایجاد می کند و این محصولات مازاد می‌بایست به بازارهای منطقه صادر شوند. در همین سال جاری که حمایتی از صادرات فولاد صورت نمی پذیرد و فقط آزادی صادرات وجود دارد، صادرات فولاد خام کشور ۴۷ درصد رشد داشته است.

فولادسازان کشور در حال ورود به بازارهای صادراتی جدید هستند البته در برخی موارد این صادرات زیر بهای تمام شده بوده است اما تولیدکنندگان فولاد کشور مجبور بوده اند ضرر کوتاه مدت را برای بقا در بلند مدت بپذیرند. اما واقعا به مدت طولانی نمی توان این رویه را ادامه داد. لازم است دولت محترم از ابزارهایی که در اختیار دارد استفاده کند.

وقتی قرار است صادرات فولاد بخشی از کاهش درآمدهای ارزی کشور را جبران کند، شایسته و البته ضروری است حمایت های لازم از این بخش صورت بگیرد. به صورت حداقلی دولت می تواند تخفیفات و بخشودگی های مالیاتی خود در حوزه صادرات فولاد را گسترده تر کند یا نرخ بهره تسهیلات برای صادرکنندگان فولاد را کاهش دهد. البته پیشنهاداتی در این خصوص توسط انجمن تولیدکنندگان فولاد به دولت داده شده است که منتظر بررسی و اعلام نتیجه سریعتر آن هستیم. به هر حال آنچه در این خصوص مهم است اقدام سریع و موثر دولت برای توسعه صادرات فولاد است.

مجتبی حاجی شفیعی
مدیرعامل مجتمع‌فولاد ویان

واحدهای بزرگ به صادرات تشویق شوند

در شرایط کنونی بهترین راهکار به نظرم این است که وزارت صنعت، واحدهای بزرگ را به صادرات تشویق و ترغیب کند.

قطعا هم در این راه باید سوبسیدهایی توسط دولت به عنوان مشوق در اختیار صادرکنندگان قرار دهد.

این موضوع باعث می‌شود تا هم صادرات و عرضه محصولات واحدهای بزرگ رونق بگیرد و هم در عرصه بازارهای جهانی، فولاد ایران حضور داشته باشد.

از سوی دیگر این اقدام منجر خواهد شد تا واحدهای کوچک‌تر هم بتوانند به حیات خود ادامه دهند. نکته حائز اهمیت دیگر این است که اگرچه چین با دامپینگ خود بسیاری از بازارها را در دست گرفته ولی ایران این توانایی را دارد تا با توجه به اولویت‌های سیاسی و منطقه‌ای خود، در این بازارها رقیبی جدی تلقی شود.

و یک نکته دیگر اینکه معتقدم تولید و توسعه محصولات نهایی فولادی مانند میلگرد، تیرآهن، نبشی و ناودانی توانایی رقابت پذیری بیش تری نسبت به سایر محصولات در بازارهای صادراتی برای کشور به وجود می آورد.

سعید رئوفی
رئیس هیئت مدیره شرکت صبا فولاد زاگرس

مقدمات کشف بازارهای منطقه ای برای صادرات فولاد

با کاهش قیمت نفت دولت قیمت انرژی را کاهش نمی‌دهد اما فولادسازان به علت تاثیر گرفتن قیمت‌های جهانی از افت قیمت نفت، از افت احتمالی قیمت‌های جهانی متاثر خواهند شد. اگرچه با افت قیمت نفت، فولاد در داخل کشور با کاهش قیمت همراه نخواهد شد اما در سال آینده با کاهش درآمدهای نفتی دولت، قطعا شاهد کسری بودجه و در پی آن کاهش بودجه عمرانی کشور یا اختصاص نیافتن منابع به آن خواهیم بود.

بررسی‌ها در حالی از کاهش بودجه‌های عمرانی کشور در سال آینده خبر می‌دهد که در سال جاری نیز شاهد اختصاص ضعیف بودجه به طرح‌های عمرانی هستیم. اگرچه بودجه‌های عمرانی بر رونق بازار فولاد تاثیرگذار است اما با اشاره به گشایش‌های بین‌المللی که برای کشورمان در راه است، پول زیادی به سمت پروژه‌های عمرانی سرازیر خواهد شد که می‌تواند دولت را از اختصاص بودجه بی‌نیاز کند. برای مثال توافق در زمینه احداث پروژه های مختلف هتل سازی که با کشور فرانسه صورت پذیرفته می‌تواند چند کارخانه نورد کوچک را از خطر ورشکستگی نجات دهد بدون آنکه نیاز به سرمایه‌گذاری دولت باشد.

از نگاه دیگر خطری به نام مازاد ۱۲۰ میلیون تنی تولیدات فولادی چین وجود دارد که می‌توان با تکیه بر سیاست‌های تعرفه‌ای برای واردات آن را کنترل کرد. اما یکی دیگر از سناریوهای محتمل برای بازار فولاد در چند ماه باقی مانده از امسال و همچنین سال آینده، سناریوی رونق در سایه جان گرفتن ساخت و سازهای مسکونی است. به نظر می‌رسد قیمت فولاد در سال میلادی جدید با تثبیت و حتی رشد همراه باشد، زیرا با توجه به کاهش عرضه چین در کشورهای حاشیه خلیج فارس این‌طور به نظر می‌رسد که چین به این نتیجه رسیده است که بیش از این نمی‌تواند قیمت‌ها را کاهش دهد. از سوی دیگر کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند با آغاز سال آینده بخشی از سرمایه‌های مردم بار دیگر به سوی بازار مسکن سرازیر شود، زیرا به هر حال مردم اطمینان ریشه ای به بازار مسکن دارند که شاید در بازارهای دیگر آن را نیابند. با تمام این تفاسیر به نظر می‌رسد سناریوی خوش‌بینانه کارشناسان حتی با وجود کاهش بودجه عمرانی در سال آینده و عدم اختصاص بودجه به پروژه‌ها همچنان پررنگ است؛ چراکه آن ها به ورود سرمایه‌گذاران خارجی و بخش خصوصی، تحرک بازار مسکن و ناگزیر بودن دولت برای اختصاص پول‌های آزاد شده به پروژه‌های عمرانی برای ایجاد رونق و همچنین بازگشت قیمت‌های جهانی امیدوار هستند.

اما نکته اینجا است که همواره ریشه رکود را نمی‌توان در داخل کشور مشاهده کرد و گاهی باید چشم‌ها را به فراتر از مرزهای جغرافیایی برد. نوسانات قیمتی که بازار از ابتدای سال تاکنون شاهد آن بوده است باعث زیان بسیاری از سرمایه‌گذاران فولادی و صنایع مرتبط و خروج آنها از این بازار شد. در چنین شرایطی می بایست تولیدکنندگان اصلی فولاد تصمیم مناسبی جهت مدیریت بازار این محصول بگیرند چراکه اکنون میزان تولید داخل کشور مازاد بر مصرف است و برای اینکه چرخ فعالیت این شرکت‌ها از کار نیفتد، هزینه‌های تولید باید از طریق کاهش قیمت مواد اولیه، انرژی، کاهش مالیات و کاهش نرخ سود بانک انجام پذیرد یا تجهیزات با حمایت دولت به روزرسانی شود و از طرفی قیمت ارز افزایش یابد که بتوان صادرات را تقویت نمود. همچنین تخصیص مشوق‌های صادراتی و افزایش تعرفه واردات از دیگر ابزارهای در اختیار دولت در این رابطه است. به عقیده برخی از کارشناسان فولادی، کشور ما به دلیل حمایت‌های محدود نتوانسته به ظرفیت‌های قابل توجهی در این زمینه ها دست یابد به طوری که از دسترسی به جایگاه واقعی خود در صادرات محصولات فولادی هم دور مانده است. این در حالی است که با توجه به تحولات اقتصادی و منطقه‌ای در کشورهای همسایه از جمله ترکمنستان، عراق، افغانستان و سوریه بازارهای نوظهور و پرظرفیتی ایجاد شده که فرصت‌های جدیدی را برای بازار صادراتی محصولات فولادی ایران به وجود آورده است.

به طور مثال ترکمنستان دارای پروژه‌های متعدد ساخت و ساز با ارزش تقریبی ۳۲ میلیارد دلار، فرصت مناسبی برای تجار و بازرگانان ایرانی محسوب می‌شود. پر واضح است که شرایط سیاسی و امنیتی منطقه مخصوصا تعاملات و تعارضات جدید شکل گرفته بین کشورهای همسایه با ایران و عراق در کنار وضعیت و شرایط تحریم در گذشته و استقرار شرایط پسا تحریم در آینده نه چندان دور زمینه اهمیت روابط اقتصادی و تجاری ایران و عراق را دو چندان می نماید. همچنین دوحه و به صورت کلی کشور قطر، منطقه ای به شدت در حال رشد است که هنوز در مراحل آغازین پیشرفت خود به سر می برد. این امر به خوبی در برنامه چشم انداز توسعه ملی سال ۲۰۲۰ این کشور به چشم می خورد. درآمد سرانه بسیار بالای کشور قطر و نیز میزبانی این کشور در جام جهانی ۲۰۲۰ نیز مزید بر علت شده اند تا این کشور بازاری مناسب برای صنایع مختلف باشد. در این راستا، ایران با داشتن امتیاز همسایگی و نیز صنعتی بومی و پیشرفته که از استانداردهای بین المللی تبعیت می کند شریک تجاری بالقوه ای برای این کشور محسوب می شود که برای بالفعل کردن این قابلیت، نیاز است تا با شناسایی معیارهای تجارت بین المللی و استانداردهای مطلوب قطر با این بازار هماهنگ و منطبق شد.

در پایان، با عنایت به مطالب فوق می توان اذعان نمود با توجه به وجود بازارهای بکر منطقه ای در صورت رعایت اصول تجارت بین الملل در این دوران پساتحریم می توان جهش قابل توجهی در صادرات بازار فولاد ایران ایجاد نمود.

حسین بختیاری
مدیر فروش مجتمع فولاد خراسان

چهار مانع اصلی در مسیر صادرات فولاد ایران

جمهوری اسلامی ایران با بهره مندی از معادن غنی سنگ آهن با ظرفیتی بالغ بر ۷/۲ میلیارد تن که بیش از ۵ درصد کل ذخایر سنگ آهن دنیا را در خود قرارداده و همچنین برخورداری از ذخایر عظیم انرژی بخصوص گاز طبیعی و نیز بهره مندی از نیروی کار متخصص و جوان از جمله معدود کشورهایی است که می تواند با برنامه ریزی درست و مناسب یکی از مدعیان اصلی صادرات فولاد در منطقه باشد به خصوص اینکه در شرایط فعلی اغلب کشورهای همجوار فاقد کارخانجات تولید فولاد بوده و این امر فرصت مناسبی جهت دستیابی به بازارهای این کشورهارا فراهم آورده است. از طرفی حسن همجواری و آیین مشترک که در بعضی موارد زبان و گویش هم به آن اضافه می شود زمینه پذیرش کالای ایرانی را از نظر فرهنگی در این کشورها مهیا نموده است ولی متاسفانه تاکنون به دلیل برخی مشکلات داخلی که ذیلا به پاره ای از آنها اشاره می شود، جمهوری اسلامی ایران توفیق دستیابی کامل به این بازارها را نداشته و بیم آن می رود با تداوم این امر همین جایگاه ضعیف فعلی را هم از دست بدهیم.

موانعی که در این مسیر وجود دارند عبارتند از :

۱. ضعف سیاستگذاری در حوزه صادرات: علیرغم تاکید مسئولان محترم دولت مبنی بر افزایش صادرات غیر نفتی سیاستی منسجم در خصوص حمایت از صادرات فولاد از طرف دولت مشاهده نشده است و همین امر سبب شده کشورهایی مثل چین و ترکیه که مشوق های صادراتی برای تولید کنندگان خود در نظر گرفته اند، در حال تسخیر بازارهای منطقه باشند. این در حالی است که قیمت جهانی فولاد به دلیل کاهش قیمت نفت خام و کاهش هزینه های حمل کاهش یافته ولی در ایران برخلاف این رویه شاهد افزایش قیمت حامل های انرژی و پیرو آن افزایش هزینه های حمل هستیم که قیمت تمام شده را برای تولید کنندگان فولاد افزایش می دهد. بدیهی است با ادامه این روند صادرات فولاد هیچ گونه توجیه اقتصادی برای تولید کنندگان نخواهد داشت کما اینکه هم اکنون نیز برخی اقلام فولادی نظیر شمش با قیمتی زیر قیمت تمام شده به بازارهای جهانی عرضه می شود. لذا پیشنهاد

می شود دولت محترم تدبیر و امید در بخش انرژی یارانه های ویژه ای برای صادر کنندگان فولاد در نظر گرفته تا امکان رقابت با تولید کنندگان سایر کشورها برای ایشان وجود داشته باشد.

۲. هم راستا نبودن سیاست های بانکی با صادرات: در دنیا بانک ها همواره به عنوان پشتوانه ای محکم وموثر برای صنایع محسوب می شوند در حالی که در ایران سودهای کلان بانکی هرگونه قدرت رقابت را از تولید کننده سلب می کند .صادر کننده داخلی بایستی با تکیه به تسهیلات بانکی با سود بالای ۲۴ درصد با صادر کنندگان خارجی که از تسهیلات ۴ در صدی برخوردارند رقابت کند؛ مطمئنا نتیجه این رویارویی قبل از مسابقه مشخص می باشد. لذا پیشنهاد می شود نرخ سودهای بانکی نیز برای صادر کنندگان که با قیمت های جهانی اقدام به صادرات می کنند با نرخ جهانی محاسبه شود .

۳. تثبیت دستوری نرخ ارز : یکی از عوامل موثر در صادرات ، نرخ ارز است که دولت به دلیل برخی ملاحظات اقتصادی آن را در سطحی خاص نگه داشته که پایین تر از نرخ واقعی آن است و این امر انگیزه کافی برای صادر کننده ایجاد نمی کند در حالی که شاهد هستیم دولت چین مدتی قبل اقدام به کاهش نرخ برابری یوآن در برابر دلار نمود تا فاصله رقابت صادر کنندگان چینی با سایر فولادسازها کماکان وجود داشته باشد. لذا دولت می تواند در سیاست های حمایتی خود این تفاوت نرخ را به گونه ای دیگر برای صادر کننده جبران نماید تا انگیزه کافی برای صادر کننده ایجاد نماید.

۴. عدم وجود تشکیلاتی منسجم در خصوص صادرات فولاد :از آنجایی که درسال های گذشته نیاز داخلی به فولاد بیش از توان تولید بوده به گونه ای که دولت جهت تامین نیاز داخلی واردات فولاد را در دستور قرار داده بود، تشکیلات منسجمی در خصوص صادرات فولاد پایه ریزی نشده ودر سال های اخیر که به دلیل افت ناگهانی مصرف داخلی فولاد ، تولید کنندگان مجبور به صادرات مازاد تولید خود شده اند شاهد لجام گسیختگی در این عرصه هستیم به گونه ای که تولیدکنندگان با هر قیمتی اقدام به صادرات نموده وبه جای ایجاد هماهنگی در زمینه عرضه محصول، سعی در تصاحب بازارهای هم دارند وحاصل این رویه، صادرات محصولات فولادی با قیمتی زیر قیمت تمام شده می باشد. اگرچه انجمن تولید کنندگان فولاد اخیرا کمیته ای تحت عنوان کمیته صادرات تشکیل داده ولی لازم است تصمیمات این کمیته ضمانت اجرایی نیز داشته باشد که تا این هدف فاصله بسیار است.

در پایان امید آن داریم که با همدلی و هم زبانی تمامی ارکان کشور، صادرات بیش از پیش به جایگاهی که در خور تولید کنندگان ایرانی است دست یابد.

چگونه برنامه پایدار صادراتی داشته باشیم؟

علیرضا چایچی یزدی
مدیر فروش و بازاریابی فولاد آلیاژی ایران

ارزیابی شما از توانمندی صادراتی کارخانجات فولاد کشور چگونه است؟

از منظر سبد محصولات به دلیل تولید انواع محصولات طویل و تخت در کشور، شرایط برای ترغیب خریداران خارجی مهیا است، لیکن توجه دائمی به مقوله کیفیت، زمان تحویل و شرایط بازرگانی لازمه حفظ مشتریان صادراتی می باشد که باید بدان توجه ویژه شود. در حال حاضر به استثنای چند شرکت بزرگ فولادی کشور که سابقه یکی دو دهه صادرات را در کارنامه خود دارند، مابقی شرکت ها توانمندی بالفعل لازم برای اهتمام به صادرات مستمر را ندارند. یکی از بزرگترین ایرادهای وارده بر مکانیزم فروش خارجی اکثر شرکت های ایرانی، نداشتن برنامه مدون صادرات و در کنار آن، عدم دسترسی به یک پل ارتباطی مطمئن با بازارهای هدف می باشد.

آیا این ایرادات را می توان با تشکیل یک کنسرسیوم صادراتی رفع کرد؟

در حال حاضر تشکل‌هایی نظیر اتحادیه صادرکنندگان فولاد در سطح استانی و کشوری فعالیت های محدودی را دارند، لیکن در جهت دستیابی مطمئن به بازارهای هدف، قیمت های واقعی محصولات، جلوگیری از رقابت‌های کاذب فیمابین صادرکنندگان محصولات مشابه، تهیه و تدوین برنامه های بلندمدت صادراتی و توسعه فرهنگ صادرات محور در بنگاه ها و سطح ملی، ضرورت تشکیل یک تشکل تخصصی و توانمند صادراتی برای نیل به اهداف مندرج در سند چشم انداز در افق ۱۴۰۴، امری کاملاً حیاتی خواهد بود.

به نظر شما چگونه می‌توان دپوی کارخانجات فولاد را به سمت بازارهای صادراتی سوق داد؟

همانگونه که مستحضرید مازادعرضه ای که کشورهای بزرگی همچون چین با آن مواجه هستند در کنار سیاست های اعمالی، باعث بر هم زدن توازن عرضه و تقاضا در دنیا گردیده و همین موضوع عاملی شده که قیمت فولاد در اشکال مختلف با افت روزمره مواجه گردد. لذا در شرایط فعلی که تناژ بالایی از محصولات فولادی در کف انبارها دپو شده است، شاید بتوان با ایجاد پایگاه در بازارهای هدف و شناسایی نیاز کوچک و بزرگ مشتریان در این بازارها از یک طرف و از طرف دیگر مذاکره با مشتریان برای فروش مدت دار و با قیمت بالاتر امکان تخلیه این دپوها را مهیا نمود و حتی بتوان با ارائه محصولات با قیمت نقدی متعادل تر و پوشش جبران آن از طریق حمایت های مالی دولتی، بخشی از این محصولات را صادر کرد لیکن باید توجه داشت در شرایط فعلی جهانی و بدون برنامه های مدون میان مدت و بلندمدت، مقوله صادرات امری موقت خواهد بود.

منظورتان از حمایت های مالی، مشوق‌های صادراتی است؟

مشوق های صادراتی نیز نوعی حمایت است. تقریباً در عموم کشورها و برای اکثر محصولات فولادی، تفاوت‌هایی بین قیمت های فروش داخلی و صادراتی حاکم است که البته این تفاوت در کشورهای صادرات محور با جوایز صادراتی به شکل های مختلفی پوشش داده می شود. از جمله این مشوق ها می توان از معافیت های مالیاتی، کاهش هزینه های دولتی (نظیر حذف دیماند و نیز یکسان سازی نرخ برق در ساعات مختلف، خدمات تأمین اجتماعی)، ارائه تسهیلات با نرخ بهره پایین، حذف هزینه های انبار داری در گمرکات، تعدیل نرخ‌های حمل و نقل به ویژه دریایی یاد نمود.

در حال حاضر بهترین بازارهای صادراتی برای فولاد ایران چه کشورهایی هستند و برای کشف بازارهای جدید چه باید کرد؟

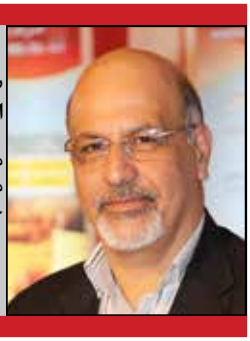
علیرغم شرایط حاکم بر منطقه خاورمیانه، هنوز بازارهای بهینه صادرات برای فولادهای ساختمانی را کشورهای عراق و افغانستان و مناطق جنوبی خلیج فارس تشکیل می دهند.در ارتباط با فولادهای آلیاژی بازارهای هدف را کشورهای اتحادیه اروپا و ترکیه به عنوان اولویت اول تشکیل می دهند که در کنار آن می توان به کشورهای حوزه پاسیفیک و شرق آسیا و تا حدودی منطقه منا نیز اشاره نمود. اما برای کشف بازار و ورود به بازارهای صادراتی مهمترین موارد عبارت است از:

- ارتقاء دانش لازم در بازاریابی صنعتی در کشور و پرورش متخصصین بازاریابی در بسترهای B2B.
- برنامه ریزی میان مدت و بلند مدت در امر صادرات و بررسی همه جانبه بازارهای مختلف.
- در دسترس قراردادن اطلاعات مورد انتظار در بازارهای هدف از طریق تشکیل و یا تقویت انجمن صادرکنندگان و برگزاری جلسات با مصرف کنندگان وتجار در کشورهای هدف و نیز حضور در نمایشگاه‌های تخصصی و مرتبط خارجی.
- استفاده بهینه از کمک احتمالی رایزن های بازرگانی سفارتخانه های کشورمان در مناطق مختلف برای شناسایی بازارهای هدف.

متعاقباً و بعد از شناخت و رسمیت بخشیده شدن به بازارهای هدف، ایجاد پایگاه شامل دفتر و انبار در این بازارها.

مدیران صادرات شرکت های بزرگ فولادی در گفت و گو با دنیای مطرح کردند:

راهکارهای توسعه صادرات فولاد



سید حسین امام

مدیر صادرات مجتمع فولاد خوزستان

پاسخ به ۳ سوال اصلی در حوزه صادرات فولاد

برای تبیین مختصر و مفید مسائل و راهکارهای عملیاتی به منظور توسعه صادرات فولاد، شاید بهتر باشد به سه سوال کلیدی پاسخ داد:

چه مشوق هایی برای توسعه صادرات فولاد می بایست تعریف شود؟

با توجه به کاهش شدید قیمت ها و رکود بازار اقدامات زیر را می توان انجام داد:

۱. حذف افزایشات سالیانه تعرفه های بندری برای صادرات و ارائه سوبسیدهای حمایتی توسط دولت جهت حمایت از صاحبان ماشین آلات بندری و نیروی انسانی شاغل در آن بخش به جای تحمیل هزینه های فوق به صاحبان کالا

۲. ارائه سوبسیدهای حمایتی برای سیستم های حمل نقل جاده ای وریلی و دریایی برای صادرکنندگان.

۳. افزایش مهلت نگهداری کالاهای صادراتی در انبارهای تعرفه ای از ۱۰ روز به ۳۰ روز

۴. افزایش امکانات و تجهیزات بندری از جمله کرن ساحلی ، توسعه و بهبود سیستم ریلی از طریق بازسازی خطوط ریلی و افزایش لکوموتیو در بندر امام خمینی (ره)

۵. حذف مالیات بر ارزش افزوده خدمات صادراتی از قبیل هزینه های جاده ای /بندری/ریلی و هزینه های کرایه کشتی برای فروش های CIF

۶. حذف هزینه زیربنایی برای مناطق ویژه که در نیمه دوم سال ۹۳ توسط هیئت وزیران تصویب شد و تحت عنوان هزینه حفاظت و پاکسازی در سال ۹۳ مبلغ ۷۰۰ تومان و در سال ۹۴ حدود ۱۷۰۰ تومان به ازای هر تن از صاحبان کالا اخذ می گردد.

۷. ارائه معافیت های گمرکی واردات و تخصیص ارز دولتی به صادرکنندگان جهت خرید ماشین آلات و تکنولوژی های نوین از خارج کشور

۸. حمایت صندوق ضمانت صادرات ایران و بانک های ایرانی از تجار ایرانی خارج کشور جهت صدور ضمانت نامه های لازم به نفع صادرکنندگان

۹. اعطای جایزه صادراتی موثر و به موقع

چگونه می توان حضور شرکت‌های فولادی در بازارهای صادراتی را تقویت کرد؟

۱. انعقاد قراردادهای سه جانبه بین نوردکاران و فولاد سازان ایرانی و مصرف کنندگان یا تجار خارجی جهت تامین نیاز بازار خارج

۲. سرمایه گذاری بخش خصوصی با حمایت دولت در انبارهای کشورهای مصرف کننده از قبیل بندر جبل علی دبی یا بندر اسکندرون در ترکیه جهت نگهداری، بازاریابی و صدور محصولات فولادی ایران از آنجا به سایر مناطق.

۳. شناسایی، جذب و حمایت از تجار ایرانی خارج کشور جهت بازاریابی و انتقال وجوه

۴. ارتقاء تنوع تولیدات و کیفیت محصولات تولیدی متناسب با انتظارات و استانداردهای جهانی

۵. استفاده از مزیت های استراتژیک حمل دریایی ایران برای ورود به بازارهای منا در مقابل رقبای چین ، روسیه و ... جهت تحویل سریع تر کالا و استفاده از قیمت های رقابتی تر.

۶. انعطاف پذیری در روش های تحویل کالا به مشتریان خارجی شامل تحویل درب کارخانه، تحویل به فورواردر در بندر ، تحویل روی عرشه کشتی و یا با پرداخت اجاره کشتی ، تحویل در مقصد

۷. انعطاف پذیری در روش های دریافت وجه از مشتریان به صورت نقدی ، پایاپای ، نسیه (اعتباری) در شرایط تحریم

محدودیت‌های شرکت‌های ایرانی در بازاریابی، کشف بازار و فروش خارجی محصولات فولادیشان کدام است؟

عمده محصولات فولادی جهان توسط تجار مبادله می شود. نظر به تمایل فروشندگان صادراتی به فروش کالا به صورت فوب و دریافت ۱۰۰ درصد وجوه به صورت نقدی و از طرف دیگر تمایل مشتریان خارجی (مصرف کنندگان) به خرید کالا به صورت CIF و پرداخت وجوه از طریق اعتبار اسنادی به دلیل کمبود نقدینگی، نقش تجار بین المللی در تامین انتظارات خریداران و فروشندگان بسیار پر رنگ می باشد.

از آنجا که مبلغ عمده وجوه محصولات فولادی تولید شده مدت ها پس از تولید دریافت می گردد، تولید کنندگان فولاد جهت تامین مواد اولیه نیاز فوری به نقدینگی دارند و لذا ترجیحشان این است که ساده ترین روش فروش و تحویل را انتخاب نمایند. این امر نیز برای مصرف کنندگان قابل تسری است که وقتی کالا را تحویل گرفتند در کمترین مدت بتوانند آن را به وجه نقد تبدیل کنند. مشکلات تحریم و لزوم داشتن نقدینگی بالا از جمله مشکلات فعلی صادرکنندگان و واردکنندگان در توسعه روابط تجاری است. لذا راهکارهای ذیل پیشنهاد می گردد:

۱. لزوم ایجاد دفاتر فروش در خارج کشور جهت انعقاد قراردادهای فروش و دریافت وجوه

۲. استفاده از تجار معتبر بین المللی فولاد برای توسعه فروش

۳. استفاده از خدمات مالی و تجاری سایر شرکت های قابل اعتماد در خارج کشور جهت امکان اجرای معاملات در شرایط تحریم و تسهیل در پرداخت مشتریان به نمایندگی از طرف صادرکننده

۴. حضور دائم در کنفرانس ها و ارائه مقالات مرتبط و شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی جهت برند سازی

علیرضا منصوری

مدیر صادرات مجتمع فولاد مبارکه

چگونگی استفاده از توانمندی های صادراتی فولاد ایران

صنعت فولاد ایران به عنوان یکی از بخش‌های دارای مزیت نسبی برای صادرات شناخته شده و با توجه به طرح های توسعه و افق های پیش بینی شده در کشور اهمیت شایانی به صادرات ظرفیت‌های آتی اختصاص داده شده است و بر هیچ متخصصی پوشیده نیست که رسیدن به افق ها و اهداف پیش بینی شده در صنعت فولاد ایران و بهره برداری از ظرفیت های آتی و نجات این صنعت بدون توجه به صادرات و اصل حضور در بازارهای جهانی امکان پذیر نمی باشد. توانمندی‌های صادراتی فولاد ایران را می توان در دو محور الف)پتانسیل فولاد ایران و ب)رقابت پذیری آن بررسی نمود. فولاد ایران برای حضور در بازارهای جهانی به عنوان یک محصول با پتانسیل بالقوه بالا شناخته شده است که بخشی از این شناخت ناشی از کیفیت مواد اولیه، تکنولوژی مناسب و توانمندی نیروی انسانی می باشد و بخش دیگر آن مرهون تلاش شرکت های بزرگ فولادسازی ایران از جمله فولاد مبارکه و ...

به واسطه حضور پر رنگ در بازارهای جهانی نظیر اروپا و آسیا در دو دهه گذشته و شناساندن برند فولاد ایران در این بازارها می باشد.
پتانسیل های فولاد ایران در شرایط کنونی رقابت در بازار به تنهایی ایجاد مزیت رقابتی نمی کند و علاوه بر آن، موضوع رقابت پذیری در صنعت فولاد ایران در شرایط کنونی به عنوان شرط کافی مطرح می باشد. مایکل پورتر از محققان فعال در زمینه مطالعات رقابت پذیری، فرمول رقابت پذیری جهانی یعنی سهم بازار، سود، رشد و تداوم را برابر با حاصل ضرب دارایی های رقابتی شامل زیرساخت، مسائل مالی و فناوری در فرآیندهای رقابتی شامل کیفیت، سرعت و سفارشی‌سازی می داند. به اعتقاد وی راه و روشی که بنگاه‌ها و سازمان ها تأسیس، سازماندهی و مدیریت می شوند بر رقابت پذیری آنها تأثیر دارد. بنابراین ساختار و استراتژی‌هایی که برای مدیریت و راهبری یک بنگاه یا صنعت تدوین و اجرا می گردد، تأثیر مستقیمی بر عملکرد و رقابت پذیری آن دارد.
به نظر پورتر بر اساس این استراتژی ها یک کسب و کار از دو راه می تواند ایجاد مزیت رقابتی نموده و موقعیت رقابتی خود را بهبود بخشد: راه اول ارائه کالا و یا خدمات با هزینه کمتر (مزیت هزینه ای) و راه دوم ارائه کالا و یا خدمات با ویژگی های متمایز(مزیت تمایز)
در صنعت فولاد هر دو استراتژی مذکور ایجاد کننده مزیت رقابتی هستند ولی در شرایط کنونی شرکت های فولاد ساز ایرانی می بایست تمرکز خود را بر مزیت هزینه گذاشته و بهای تمام شده خود را کاهش دهند. هر چند در سال های گذشته استراتژی تمایز می توانست برای شرکت ها مزیت رقابتی ایجاد کند ولی در شرایط کنونی به دلیل حضور تهاجمی کشورهای تولیدکننده از جمله چین در بازارهای صادرتی، با ابزار کاهش هزینه به همراه ایجاد تنوع و تمایز می‌توان به جنگ اقتصادی وارد شد.
همچنین ذکر این نکته ضروری است که دولت به عنوان یک نیروی عمده همواره در رقابت پذیری موثر و مطرح می باشد. دولت می تواند با مداخله خود در امور سیاسی، اقتصادی و اعمال قوانین و مقررات بر رقابت پذیری تأثیر مثبت و حتی منفی داشته باشد. سیاست های پولی، مالی و بازرگانی و قوانین مالیاتی، سیاست های حمایتی، سیاست های اداری و تشکیلاتی، قوانین مربوط به صادرات و واردات، نرخ ارز، وضع تعرفه، تعرفه ترجیحی و ... از جمله بارزترین عوامل تأثیرگذار بر رقابت پذیری بنگاه ها، صنایع و کشورها هستند و امروزه در بازار کنونی فولاد، دولت ها با استفاده از سیستم های اقتصادی فوق الذکر، بازارهای صادراتی مختلف را از طریق مشوق ها و بسته های حمایتی توسط صادرکنندگان خود فتح کرده (در بسیاری از کشورها از جمله چین در شرایط کنونی، صادرات ۱۰۰ میلیون تنی محصولات فولادی مرهون مشوق ها و جوایز صادراتی دولت این کشور می باشد) و یا با استفاده از سیاست های فوق از صنایع داخلی خود در برابر حملات اقتصادی رقبا در قالب وضع تعرفه حمایت می کنند. بنابر این نقش دولت در هر دو حالت فوق، یک نقش بدیل ناپذیر است و در تمام اقتصادهای دنیا حتی اقتصادهای آزاد آمریکا، اروپا، روسیه، چین، هند و ... دولت ها در شرایط کنونی در حال اجرای این نقش می باشند.

مهدی سرلک
کارشناس بازار جهانی فولاد ذوب آهن اصفهان

نقش دولت و صنعت در صادرات پایدار فولاد

در شرایط فعلی بازار فولاد ایران با تولید حدود ۱۷ میلیون تنی خود دیگر مصرف کننده ۲۲ میلیون تن فولاد نیست و نزدیک به ۷ میلیون تن محصول اضافه خود را بایستی صادر نماید. این صادرات یا می تواند به صورت اصولی و بر اساس روندهای بین المللی شناخته شده که منجر به صادرات پایدار می شود صورت پذیرد و یا به شکل سنتی و فصلی و کوتاه مدت. به طور قطع نگاه کوتاه مدت به بازارهای صادراتی که هزینه بالایی برای ورود و کسب سهم بازار دارند، چندان اقتصادی نیست.
شرایط صادرات اصولی اما از ایجاد یک تیم پرتلاش، با انگیزه و با دانش آغاز می شود. هرچند حساسیت و ارزش نیروی انسانی در تمامی صنایع بالاست اما باهوش ترین و خبره ترین افراد موجود در هر شرکت در بازریابی و فروش به کار گرفته می شوند. این تیم بعد از مطالعه بازارهای بالقوه و مزیت دار وارد بررسی دقیق آن بازار ها شده و قوانین و مقررات گمرکی، میزان مصرف ، حضور رقبا و سایر مطالب مرتبط با فعالیت در آن بازار خاص بررسی و در گام بعدی با حضور نمایشگاهی (در قالب بازدید کننده و یا غرفه دار) و ایجاد ارتباط با فعالان اقتصادی و تجار بازار هدف وارد فازهای عملیاتی می گردد. پس از ورود به هر بازاری فعالیت های بعدی برای گسترش سهم بازار صورت می پذیرد و صادرات پایدار به معنای واقعی پایه گذاری می گردد.
صادرات نیازمند مدیران با دیدگاه های علمی و آینده نگر بوده و به طور قطع ارضاء کننده خواست مدیران با دید کوتاه مدت نیست. صادرات آستانه تحمل بالایی می طلبد و عملیاتی نمودن صادرات باعث می شود در روزگاری که دریای یک صنعت طوفانی است، کشتی صادرکنندگان به آرامی از تندبادهای غرنده عبور نموده و به ساحل نجات برسد.
موضوعی که شاید اگر صنعت نساجی ایران در سال های ۱۳۶۰ می دانست و آن را عملیاتی می نمود امروزه دیگر تنها نامی از آن باقی نمانده بود.
مهمترین وظایف صادراتی شرکت ها پس از تشکیل تیم های کارشناسی ماهر و کاردان، حمایت های همه جانبه مدیران عالی است تا تیم های صادراتی بتوانند در جنگ جهانی کنونی بازارهای جدیدی را فتح نمایند. دولت نیز برای بهره برداری از مزایای صادرات بایستی از نظر اقتصادی و سیاسی حامی صادرکنندگان باشد.
صنعت فولاد ایران رمق چندانی ندارد و به گفته برخی کارشناسان در صورت عدم حمایت دولت تا سه ماهه آینده (پایان فروردین ماه ۱۳۹۵) بیش از نیمی از تولیدکنندگان فولاد ایران زمین گیر می شوند. مهمترین حمایت های دولت در مقطع کنونی و پس از مهار واردات با اعمال تعرفه وارداتی مناسب عبارت است از:

۱. تقویت و تسهیل ایجاد انجمن های غیر دولتی صادرات فولاد و حمایت مادی و سیاسی دولت و بهره جویی از مشاوره های تاثیرگذار این انجمن ها.
۲. برقراری جوایز صادراتی و تسهیل صادرات فولاد در بنادر و گمرک
۳. آموزش بازاریابی و مکانیزم ورود به بازارهای جهانی برای صادرکنندگان با لقوه
۴. برقراری و تسهیل شرکت در نمایشگاه های موثر جهانی برای صادرکنندگان
۵. رعایت کامل معافیت های مالیاتی برای کالاهای صادراتی

در پایان باید به یاد داشته باشیم که شاید در جنگ واقعی ویتنامی ها چندان توفیقی بر یانکی ها نداشتند اما امروزه که بیش از نیمی از بازار کفش آمریکا در اختیار ویتنام است هم دولت و هم تولیدکنندگان ویتنام بهره مند می شوند. مثال های فراوان دیگری هم برای مزیت های صادرات پایدار وجود دارد.

ابزاری برای تامین مالی تولیدکنندگان فولاد:

معاملات سلف موازی استاندارد محصولات فولادی

دکتر جواد فلاح
رئیس اداره مطالعات و سنجش ریسک شرکت بورس کالای ایران

کاهش ریسک و تامین مالی آسان از مهمترین ویژگیهای هر بازار مالی کارآمد میباشد به گونه‌ای که وجود ابزارهای مالی پویا و جدید را از شاخص‌های توسعه مالی می‌دانند. در این میان قراردادهای سلف موازی استاندارد به عنوان ابزاری که هم زمان امکان پوشش ریسک و تأمین مالی را برای فعالان بازار فراهم می کنند می تواند نقش موثری در بازار سرمایه کشور ایفا کند.

فولاد به عنوان مهمترین و پرمصرف‌ترین کالای پایه صنعتی و دومین کالای پرتقاضای جهان پس از نفت، یکی از موتورهای اصلی در رشد و توسعه کشورها به شمار می‌رود. امروزه فولاد سنگ بنای صنایع و رشته‌های بزرگ و اشتغالزایی مانند صنعت ساختمان، خودروسازی، هواپیما، قطار و کشتی سازی، عمران و سدسازی، صنایع نظامی و ده‌ها صنعت بزرگ دیگر را تشکیل میدهد. از این رو نوسانات و تغییرات قیمت آن به دقت و حساسیت فراوان از سوی مجموعه‌های مرتبط پی‌گیری و رصد میشود.

در ایران نیز فولاد پرتقاضاترین کالای صنعتی است و بیشترین حجم معاملات را در اختیار دارد. بیشترین حجم و ارزش واردات کالا به کشور نیز در سال‌های اخیر همواره به فولاد و محصولات آن اختصاص داشته است. فولاد جزو اولین کالاهای پذیرش شده در بورس کالای ایران است که معاملات نقدی آن از سال ۱۳۸۲ در بورس فلزات تهران آغاز شد و با ادغام بورس‌های فلزات و کشاورزی، معاملات آن در بورس کالای ایران پی گرفته شد. هم اکنون نیز بیشترین حجم

معاملات فیزیکی بورس کالای ایران به این کالای پایه صنعتی اختصاص دارد و طیف گسترده‌ای از محصولات فولادی در این بورس مورد دادوستد قرار می‌گیرد. با توجه به سهم بالای معاملات فولاد در بورس کالای ایران نسبت به کل مصرف سالانه این کالا در کشور، قیمت‌های کشف شده فولاد در معاملات فیزیکی بورس کالای ایران، معیار مهمی برای تعیین قیمت‌ها در بازارهای جانبی به شمار می‌رود.

بر این اساس می‌توان از محصولات فولادی به خصوص میلگرد به‌عنوان یکی از محصولات مهم و پرتقاضای فولادی در کشور به عنوان کالای پایه برای قرارداد سلف موازی استاندارد استفاده کرد. تولیدکنندگان بخش خصوصی و دولتی ایران در سال ۱۳۹۳ حدود ۱۶/۵ میلیون تن از این محصول را در کشور تولیدکردند و واردات و صادرات آن به ترتیب در سال مذکور به حدود ۳/۵ و ۳ میلیون تن بوده است. در مجموع در سال ۱۳۹۳ نزدیک به ۱۷ میلیون تن انواع محصولات فولادی شامل ۱/۶ میلیون تن تیرآهن، ۵/۶ میلیون تن میلگرد و ۹/۷ میلیون تن انواع ورق در کشور مصرف شده است که حاکی از تقاضای بالای این محصول در ایران است.

در این نوشتار پس از معرفی قرارداد های سلف موازی و بیان معیارهای انتخاب دارایی به عنوان دارایی پایه قرارداد سلف موازی، فعالان احتمالی بازار قراردادهای سلف موازی استاندارد محصولات فولادی در بورس کالای ایران و مزایای راه اندازی قرارداد سلف موازی استاندارد محصولات فولادی در بورس کالای ایران مورد بررسی قرار گرفته است.

۱- قراردادهای سلف و سلف موازی استاندارد

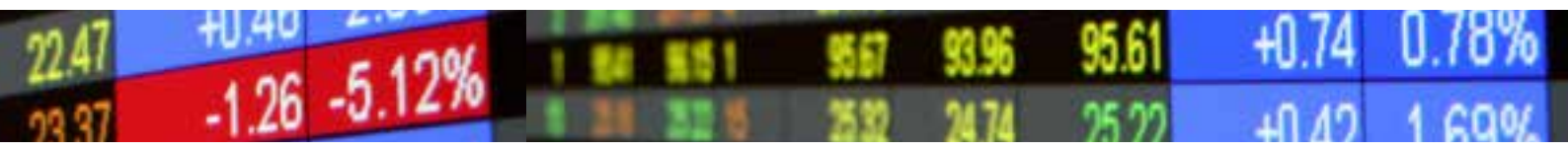
قراردادهای سلف در بازار سنتی ایران از سابقه ای دیرینه برخوردار است. در بازار معاملات کالاهایی که تحت قرارداد سلف مورد دادوستد قرار می گیرند، تولیدکنندگان عمده کالا با عرضه محصولات خود به مشتریان وجه معامله را فی المجلس دریافت نموده و کالا را در زمان مشخصی که در قرارداد فروش قید می شود در اختیار خریدار قرار می دهند. از سال ۱۳۸۲ و با راه اندازی بورس فلزات تهران و سپس تشکیل بورس کالای ایران، این معاملات به بورس کالا نیز راه یافت که با استقبال زیاد فعالان بازار مواجه گردید به گونه ای که هم اکنون معاملات سلف پرطرفدارترین نوع معاملات در بورس کالای ایران بوده و در سال ۱۳۹۳ از مجموع ۴۰ هزار میلیارد تومان معاملات انجام شده در تالارهای معاملات حراج حضوری بورس کالای ایران، ۱۷ هزار میلیارد تومان آن به معاملات کالا در قالب قراردادهای سلف اختصاص داشته است. با این حال معاملات قراردادهای سلف علیرغم مزیت ها و امتیازاتی که به طرفین معامله ارائه می کند، با مشکلات و محدودیت هایی نیز روبروست. از جمله اینکه با توجه به ویژگی خاص معاملات سلف، امکان معاملات ثانویه بر روی قراردادهای مبتنی بر معاملات سلف در بورس کالای ایران فراهم نبوده و مطابق احکام شرع، فروش مجدد سلف قبل از تحویل جایز نیست. همین امر نقدشوندگی این دسته از معاملات را که سهم بسیار زیادی در حجم و ارزش معاملات بورس کالا دارد، شدیدا کاهش داده و خریداران محصول در قالب قرارداد سلف که سررسید آن گاه تا ۳ ماه نیز به طول می انجامد، نیز نمی توانند تا زمان تحویل اقدام به فروش محصول خود کنند. طبیعی است که در فاصله این مدت خریدار در معرض ریسک های متعددی قرار خواهد گرفت. البته مکانیزم های نظارتی و کنترلی بورس کالای ایران مانع از بروز ریسک کیفیت۱ یا ریسک طرف مقابل۲ در خصوص این قراردادها می شود اما خریدار در این قراردادها کماکان در معرض ریسک های متعدد دیگری از جمله ریسک قیمت۳ و ریسک نگهداری دارایی۴ قرار خواهد داشت. ارزیابی خریداران از وضعیت قیمت کالای خریداری شده در قالب قرارداد سلف، بسیاری از اوقات با واقعیت منطبق نبوده و از این محل ریسک قیمت متوجه این خریداران خواهد بود. چه بسا خریداری که کالایی را در قالب قرارداد سلف به قیمت a ریال خریداری و وجه آن را به طور کامل پرداخت نموده است، در زمان تحویل ناچار باشد همان

محصول را با قیمتی کمتر از a ریال به فروش برساند. از سوی دیگر پرداخت کامل وجه قرارداد و عدم دریافت کالا، هزینه فرصتی دست کم به اندازه نرخ بهره مدت زمان باقی مانده تا سررسید قرارداد سلف را به خریدار تحمیل خواهد کرد.

این در حالی است که همین قراردادهای سلف، به شکلی دیگر در بازارهای سنتی مورد معامله مجدد قرار گرفته و پیش از سررسید به اصطلاح نقد می شود.

بر همین اساس از مدت ها قبل اتخاذ تدابیری برای امکان پذیر ساختن معاملات مجدد قراردادهای سلف با در نظر گرفتن ملاحظات شرعی مربوط به این موضوع در دستور کار

1. Quality Risk
2. Counter-party Risk
3. Commodity-price Risk
4. Asset-holding Risk



قـرار گرفت کـه نهایتا قراردادهای سـلف موازی اسـتاندارد با الگو گرفتـن از مـوارد مشـابه[5] در برخی کشـورهای اسـلامی از جمله مالـزی و بحریـن در همیـن رابطه معرفی شـد.

عامـل دیگـری که نقش مهمـی در تعریـف و تدویـن قراردادهای سـلف موازی اسـتاندارد در بـورس کالای ایران نقـش آفرینی می کـرد، فقدان کشـف قیمت پیوسـته بـرای کالاهایی اسـت که هم اکنـون در قالـب قراردادهـای سـلف در بـورس کالای ایـران مورد دادوسـتد قـرار می گیـرد. بـورس کالای ایران از ۱۰ سـال قبـل و همزمـان بـا راه انـدازی بـورس فلـزات تهـران بـه مرجع اصلـی تعیین نـرخ اغلـب کالاهـای پایـه صنعتـی از جملـه کالاهایـی کـه در قالـب قراردادهـای سـلف مـورد معامله قرار مـی گیر د شـامل فـولاد خام و محصـولات آن تبدیـل شـده اسـت. بـا ایـن حـال عرضـه اغلب ایـن کالاها بویـژه در تـالار معاملات بـورس کالای ایـران فقـط یـک روز در هفتـه آن هـم بـه صـورت حـراج حضـوری انجـام مـی گیرد و در سـایر ایـام هفتـه قیمت بورسـی بـرای این کالاها کشـف نمی شـود. این در حالی اسـت که قراردادهای سـلف موازی اسـتاندارد امـکان کشـف نرخ به صورت پیوسـته بـرای دارایی پایـه را فراهم مـی آورد؛ ویژگـی منحصـر بـه فـردی کـه البتـه در نمونـه هـای خارجـی آن نیـز دیـده نمـی شـود.

همچنیـن تولیدکننـدگان دارایـی پایه با اسـتفاده از ایـن قرارداد مـی تواننـد بـه تامین مالـی فعالیـت های خـود بپردازنـد. ضمن اینکـه امـکان معاملـه مجـدد یـک قـرارداد سـلف همانطـور کـه در سـطور فـوق ذکـر شـد نیـز از دیگـر ویژگـی هـای مهـم ایـن ایـن ابـزار جدیـد مالـی در بازار سـرمایه ایـران اسـت. در ادامه به صـورت تفصیلـی بـه معرفـی ایـن قـرارداد و بسـترهای قانونـی و مقرراتـی آن خواهیـم پرداخـت.

۱-۱ الزامـات شـکل گیـری قراردادهـای سـلف مـوازی اسـتاندارد

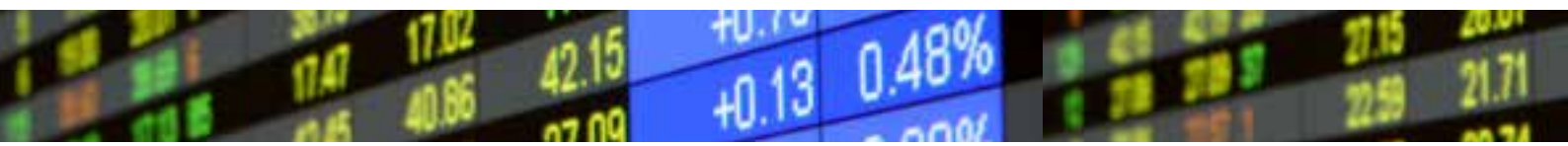
سـلف بیعـی اسـت کـه به‌موجـب آن، خریـدار وجوه مـورد تعهد خود را در زمان معامله به فروشـنده میپردازد و فروشـنده متعهد میشـود کـه کالای مـورد معاملـه را در سررسـید تعیین شـده به خریـدار تحویل دهـد. خریـدار نمی‌تواند قبل از سررسـید، کالای مـورد معاملـه را بـه خود فروشـنده و یا به افرادی غیر او بفروشـد. همچنیـن بر اسـاس بنـد ۳ ماده ۹ دسـتورالعمل معاملات کالا و اوراق بهـادار مبتنـی بـر کالای بـورس کالای ایران، قرارداد سـلف قـراردادی اسـت کـه براسـاس آن، کالا بـا قیمت معیـن در زمانی مشـخص در آینـده تحویل گردیـده و بهای آن در هنـگام معامله و براسـاس دسـتورالعمل تسـویه و پایاپـای پرداخـت می‌گـردد. ایـن قراردادهـا بـه گونـه‌ای اسـت کـه فروشـنده در آن آمادگـی خـود را بـرای تحویـل کالا در آینـده اعـلام مـی‌دارد و در عیـن حـال خریـدار ضمـن پرداخـت وجـه قـرارداد در زمـان «حـال»، متعهـد بـه دریافـت کالا در آینده می‌گـردد. ایـن قراردادها دارای سـابقه بسـیار طولانـی در نظـام بازرگانـی کشـور به خصـوص در محصـولات کشـاورزی بـوده و ابـزاری مناسـب بـرای تأمین مالی تولیدکننـدگان بوده اسـت.

تولیدکننـدگان کالاهـا بـا ارایـه تضامیـن مـورد نیـاز بـر اسـاس دسـتورالعمل تسـویه و پایاپـای بـورس کالای ایـران، می‌تواننـد اقـدام بـه عرضـه کالاهـای خـود نمـوده و از ایـن طریـق نسـبت بـه تأمیـن مالـی کوتاه‌مـدت فعالیت‌هـای اقتصـادی خـود اقـدام نماینـد. تأمیـن مالـی بـا اسـتفاده از قراردادهای سـلف، کمترین هزینـه را بـرای عرضـه کننـدگان بـه همـراه خواهـد داشـت کـه البتـه در کوتـاه تریـن زمان ممکن نیـز اتفاق خواهـد افتاد. ضمن اینکـه در ایـن روش محدودیتـی نیـز بـرای تامیـن مالـی وجـود نـدارد و تولیدکننـدگان بـه میـزان کل محصـول خود مـی توانند اقـدام بـه تامیـن مالـی از طریـق قراردادهـای سـلف نمایند.

بـا ایـن حـال قراردادهای سـلف با مسـائل و محدودیـت هایی نیز مواجـه اسـت که عمـده ترین آنهـا عبارتند از:

۱. امـکان تأمیـن مالـی بلندمـدت (بیـش از ۶ مـاه) وجـود نـدارد.
۲. کالاهـا بـا قیمتـی پایین‌تـر از قیمـت نقـدی آنهـا فروختـه می شـوند که دلیل آن وجـود ارزش زمانی پول اسـت.
۳. صرفـاً ابـزار تأمیـن مالـی تولیدکننـدگان کالاهـا مـی باشـد و سـایر فعـالان اقتصـادی کـه نیازمنـد تأمیـن مالـی پروژه‌هـای خـود هسـتند، امـکان اسـتفاده از آن را ندارنـد.
۴. بـازار ثانویـه بـرای دارنـدگان ایـن قراردادهـا وجود نـدارد و خریـداران بایسـتی تـا زمـان سررسـید قـرارداد، منتظـر بماننـد.
۵. در مکانیسم جاری، بورس کالا اصولاً نمی تواند کارکرد پوشش ریسک را برای خریدار به طور کامل ایفا کند. زیرا در صورت عدم تحویل کالا از طرف فروشنده و یا تحویل با تأخیر کالا، تنها راه کار خریدار اقدام به فسخ قرارداد با دریافت جرایم مندرج در دستورالعمل پایاپای بورس کالا می‌باشد.

5. Parallel Salam



قراردادهای سلف موازی استاندارد در صورت راه اندازی بخشی از محدودیت های یاد شده را مرتفع خواهد ساخت. همان‌طور که بیان شد، یکی از مشکلات خریدارانی که وارد قرارداد سلف می شوند عدم وجود بازار ثانویه برای این قرارداد و عدم امکان نقدشوندگی آن تا سررسید به دلایل شرعی می‌باشد.

قراردادهای سلف موازی استاندارد علاوه بر این که برای تولیدکنندگان کالاها امکان تأمین مالی فرآهم می آورد، یک ابزار سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار کالایی نیز به شمار می رود .

قرارداد سلف موازی استاندارد، قراردادی است که براساس آن عرضه‌کننده مقدار معینی از دارایی پایه را مطابق مشخصات قرارداد سلف استاندارد در ازای بهای نقد به فروش می‌رساند تا در دورهٔ تحویل به خریدار تسلیم نماید. خریدار می‌تواند معادل دارایی پایه خریداری شده را طی قرارداد سلف موازی استاندارد، به فروش رساند. در این نوع قرارداد ابتدا باید دارایی پایه در بازار اولیه عرضه شده و توسط خریداران مورد معامله قرار گیرد؛ سپس خریداران با تسویه قرارداد با فروشنده، می‌توانند در بازار ثانویه دارایی خریداری شده را به صورت سلف موازی استاندارد عرضه نمایند.

البته مطابق احکام شرع، فروش قرارداد سلف پیش از تحویل کالای موضوع قرارداد جایز نیست اما سازوکار سلف موازی ایراد فقهی معاملات ثانویه را این‌گونه حل نموده است که هم زمان با عقد قرارداد سلف موازی استاندارد، عقد حواله‌ای منعقد می‌گردد که بر اساس آن فروشنده تحویل دارایی پایه را به عرضه‌کننده حواله می‌کند و عرضه‌کننده متعهد به تحویل دارایی پایه براساس حواله مذکور خواهد بود۶. برای نشان دادن استقلال معاملات از یکدیگر، می‌توان زمان واگذاری برگه حواله، پشت برگه حواله به استقلال معامله فروشنده تصریح کرد.

۱-۲ مزایای قراردادهای سلف موازی

این نوع قرارداد، علاوه بر این‌که به تنوع ابزارهای معاملاتی بورس می افزاید مزایای دیگری نیز دارا می‌باشد، به این صورت که:

۱. برای دارایی پایه به صورت پیوسته کشف قیمت صورت می‌گیرد، بنابراین قیمت‌ها شفاف‌تر هستند .

۲. قرارداد سلف موازی استاندارد به نقدشوندگی معاملات سلف کمک می‌کند. چرا که در قرارداد سلف، وجه معامله توسط خریدار پرداخت می شود و تا زمان سررسید، وی دسترسی به وجه و کالای مورد نظر را ندارد؛ اما با انتشار سلف موازی وی خواهد توانست از مزیت نقدشوندگی قرارداد سود ببرد.

۳. تامین مالی تولیدکنندگان از دیگر مزایای این نوع قراردادهاست.

۴. این قرارداد ابزار پوشش ریسک کامل‌تری را نسبت به قرارداد سلف معمولی به خریداران می‌دهد. چراکه خریداران قادر خواهند بود در بازار ثانویه موقعیت خود را تغییر دهند. به‌عنوان مثال ممکن است در طول مدت قرارداد، نیاز خریدار به کالای مورد نظر مرتفع گردد؛ بنابراین وی قادر خواهد بود در بازار ثانویه با اخذ موقعیت فروش، از بازار خارج شود. اما در قرارداد سلف، خریدار با انجام معامله باید تا زمان سررسید و تحویل کالا منتظر بماند.

۵. بسیار انعطاف‌پذیر بوده و می‌توان با تعریف اختیار فروش در آن سود معینی را برای فرد سرمایه‌گذار تضمین نمود. همچنین با تعریف اختیار خرید مشابهی می توان زیان (سود از دست رفته) منتشرکننده اوراق را در صورت افزایش قیمت کالا محدود نمود. وضع اختیارها نیز برای عرضه‌کننده نااطمینانی‌های نوسان قیمت و تسویه نقدی را از بین می‌برد.

یک فرصت سرمایه‌گذاری برای خریداران فراهم می‌آورد؛ به این ترتیب سفته بازان نیز می‌توانند به راحتی وارد این بازار شوند و به رونق و نقدشوندگی بازار کمک نمایند.

در ادامه به بررسی برخی تجربیات داخلی و بین‌المللی در این زمینه می‌پردازیم.

۱-۳ تجربه قراردادهای سلف موازی استاندارد در مالزی

تجربیات بین المللی این نوع قراردادها عمدتاً محدود به کشورهای اسلامی به ویژه برخی بانک‌های مالزی و بحرین می‌شود. الگوی عملیاتی معاملات این اوراق در مالزی به شرح زیر است:

با توجه به این‌که فروش کالایی که از طریق قرارداد سلف خریداری شده است تا پیش از سررسید آن، مجاز نمی‌باشد؛

۶ . ماده ۳ دستورالعمل اجرایی معاملات سلف موازی استاندارد بورس کالای ایران، مصوب ۹۲/۱/۲۴

بانک‌های اسلامی در قالب قراردادهای سلف موازی همان کالا را با همان سررسید یا حتی متفاوت از همان سررسید به فروش می‌رسانند. در این نوع از معاملات، باید دو قرارداد مستقل از یکدیگر باشند که در یکی از آنها بانک به عنوان خریدار و در دیگری به عنوان فروشنده وارد عمل می شود. بنابراین تعهدات و حقوق قراردادها نباید با هم تداخلی داشته باشد. پس هر قرارداد الزامات خود را دارد و عملکرد آنها نباید مشروط به هم باشد. به عنوان مثال، اگر فرد A از فرد B ۱۰۰تن گندم را به صورت سلف با تاریخ تحویل ۳۱ دسامبرخریداری نمود، فرد A می‌تواند یک قرارداد سلف موازی به فرد C به اندازه ۱۰۰ تن و در همان سررسید بفروشد. اما پس از انعقاد قرارداد با فرد C، تحویل محصول به او نباید مشروط به تحویل گرفتن دارایی از فردB باشد. بنابراین، حتی اگر فردB محصول را در ۳۱ دسامبر تحویل نداد، فردA موظف است این مقدار را در تاریخ سررسید به C تحویل دهد و یا اگر فرد B محصولی غیر استاندارد را تحویل فردA داد، فردA موظف است محصولی مطابق با ویژگی های قرارداد به فرد Cتحویل دهد. نکته قابل‌توجه این است در این نوع از معاملات، سلف موازی تنها با نفر سوم مجاز است و امکان تسری آن برای نفرات بعدی وجود ندارد. همچنین فروشنده‌ی اولیه حق ورود به قرارداد موازی را ندارد؛ زیرا این معامله یک بیع متقابل۷ محسوب شده و غیرشرعی است.۸ آنچه از این فرآیند بر می‌آید این است که بانک برای تامین مالی دارنده اوراق سلف، اقدام به خرید آن کرده است و هدف بانک از انتشار سلف موازی، صرفا افزایش نقدشوندگی برای قرارداد سلف با هدف انتفاع است. چراکه بانک قادر است سلف موازی را با قیمتی بالاتر از قیمت سلف منتشر کند و بانک در این میان از اختلاف قیمت خرید و فروش آن، سود خواهد برد.

نکاتی که از بررسی تجارب موجود در کشور مالزی برمی‌آید به شرح زیر است:

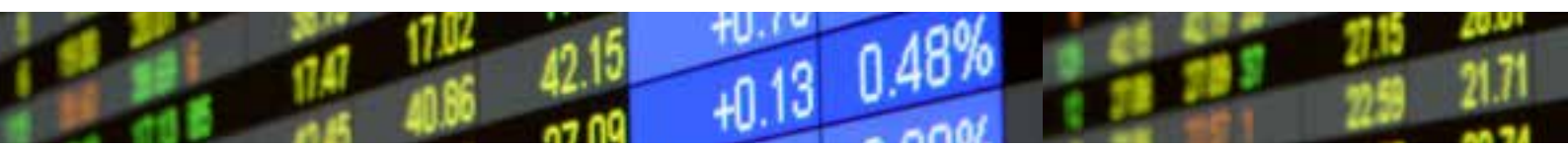
۱. این ابزار در سطح بازار سرمایه رایج نیست و عمدتاًتوسط بانک‌هامورداستفاده‌قرارمی‌گیرد.
۲. این قراردادها به تأمین مالی سریع واحدهای تولیدی به پشتوانه محصولات تولیدی کمک می کنند.
۳. بانک ها صرفاً به عنوان یک تأمین کننده مالی وارد این قرارداد شده و از آنجایی که خود نیاز واقعی به دارایی خریداری شده در قالب قرارداد سلف ندارند و از طرفی این قرارداد با مشکل نقدشوندگی تا زمان سررسید مواجه‌است، بانک‌ها اقدام به فروش این دارایی در قالب قرارداد سلف دیگری به خریداران واقعی آن می‌کنند.
۴. نقش دیگر بانک‌ها به‌عنوان یک نهاد مالی، این است که واسطه ریسک می شوند و ریسک طرف قرارداد که خریدار سلف با آن مواجه است را تا حد زیادی کاهش می دهند.
۵. قرارداد سلف موازی به شکلی که در مالزی تجربه شده است، به‌دلیل تعداد کم معاملات، کمکی به فرایند کشف قیمت دارایی پایه نمی‌کند.

۲- ملاک‌های انتخاب دارایی پایه قرارداد سلف موازی استاندارد

باتوجه به اینکه تامین مالی تولیدکنندگان (عرضه‌کنندگان) یکی از اهداف اصلی قراردادهای سلف موازی استاندارد به شمار می رود و بازار ثانویه این قرارداد عمدتاً جهت افزایش نقدشوندگی قرارداد اولیه شکل می‌گیرد،کالاهایی که برای این قرارداد به‌عنوان دارایی پایه مناسب هستند، می‌بایست ویژگی‌هایی را احراز کنند. برخی از این ویژگی‌ها عبارتند از:

۱. **نیاز تولیدکننده (عرضه‌کننده) به تامین مالی:** در معاملات سلف باید به این نکته توجه داشت که هدف از این قرارداد، تامین مالی تولیدکننده یا عرضه‌کننده است. بنابراین صرفاً در مورد محصولات و کالاهایی قابل تحقق است که نیاز به تامین نقدینگی داشته باشند.
۲. **امکان خرید دارایی برای عموم افراد اعم از مصرف‌کننده و سرمایه‌گذار:** جهت عمق بخشیدن به بازار و کشف پیوسته قیمت کالاها، لازم است تعداد فعالان بازار و معامله‌گران مشارکت کننده در آن به اندازه‌ای باشند که فرآیند کشف قیمت به‌صورت رقابتی صورت گیرد. از این‌رو شرایط کالا باید به‌گونه‌ای باشد که امکان ورود افراد زیادی به بازار را فراهم آورد. محدودیتی که در مورد برخی کالاها وجود دارد این است که تنها عده محدودی که عمدتاً تولیدکننده هستند، مجاز به خرید این کالاها می‌باشند و کالا را پس از خرید در فرآیند تولید استفاده می‌نمایند. مثلاً در مورد برخی محصولات فلزی و پتروشیمی صرفا مشتریانی (خریدارانی) قادر به خرید خواهند بود که در سامانه‌ی بهین‌یاب وزارت صنعت ثبت شده‌اند و عملاً دست به دست شدن قرارداد در بازار ثانویه برای این کالاها موضوعیتی نخواهد داشت. همچنین در برخی بازارها که کالاها مصرفی هستند و نه سرمایه‌ای و برای انجام عملیات تولید مورد استفاده قرار می‌گیرند، تحویل کالا در سررسید مورد توافق، نیاز واقعی مشتری به حساب می‌آید و تسویه نقدی برای مشتری یک مانع محسوب خواهد شد.
۳. **وجود یک بازار سلف فعال:** از آنجا که قرار است معاملات قراردادهای سلف موازی استاندارد به عنوان معاملات ثانویه قراردادهای سلف معمولی مطرح شود، طبیعی است که کالایی که قرار است به عنوان دارایی پایه این قرارداد انتخاب می شود می بایست از یک بازار سلف وسیع برخوردار باشد.
۴. **وجود بازار نقدی قوی برای دارایی پایه:** کالایی دارای بازار نقد قوی است که فراوانی آن در بازار و حجم معاملات صورت گرفته بر روی آن بالا باشد تا روندهای قیمتی ونوسانات آن، عوامل موثر بر قیمت کالا و سایر پیچیدگی‌های آن برای معامله‌گران و عموم بازار، به راحتی قابل درک و شناخت باشد. به علاوه با

7. buy-back contract
8. Kuala Lumpur Business School (klbs.com.my)



وجود بازار نقد قوی، امکان کشف صحیح نرخ فراهم شده و امکان تحویل بیشتر شده و هزینه‌های معاملاتی کاهش می‌یابند.

۵. **فعالان احتمالی زیاد در بازار معاملات جهت عمق بخشیدن به بازار:** وجود تعداد زیاد معامله‌گران در بازار، سبب کاهش انحصار و تعیین عادلانه‌تر قیمت‌ها خواهد شد.

۶. **نوسانات قیمت:** دارایی پایه باید از نوسان[9] و نوسان‌پذیری[10] قیمت برخوردار باشد. نوسان قیمت بازار را برای سفته‌بازان و نوسان‌پذیری قیمت، آن را برای پوشش‌دهندگان ریسک جذاب‌تر می‌کند. به‌طوری‌که پوشش‌دهندگان ریسک یا تولیدکنندگان، که کالا نیاز واقعی آنها می‌باشد برای اجتناب از ریسک نوسانات قیمت و سفته بازان برای کسب سود از تغییر قیمت‌ها، حتی به صورت روزانه، وارد بازار می‌شوند.

۳- فعالان احتمالی بازار قراردادهای سلف موازی استاندارد میلگرد در بورس کالای ایران

فعالان بازار قراردادهای سلف موازی استاندارد میلگرد به چند دسه تقسیم می شوند. نخستین گروه، عرضه کنندگان هستند که در واقع فعالان بازار این کالا در معاملات فیزیکی آن هستند که عموما برای تامین مالی فعالیت های خود وارد معاملات سلف موازی استاندارد می شوند. گروه دوم سرمایه گذاران هستند که با هدف کسب سود قدم در این بازار می‌گذارند. البته ممکن است بخشی از مصرف کنندگان واقعی این کالا نیز در بازار قراردادهای سلف موازی استاندارد میلگرد وارد شده و از همین طریق نیاز مصرفی خود را تامین کنند که با توجه به ماهیت این قراردادها و نیز امکان تامین این نیاز در بازار فیزیکی احتمالا حضور این دست از فعالان بازار در معاملات سلف موازی استاندارد کمرنگ تر از دو گروه دیگر خواهد بود. بازارسازها و بازارگردانان نیز دیگر گروهی هستند که امکان حضور آنها در معاملات سلف موازی استاندارد میلگرد در دستورالعمل اجرایی این معاملات پیش بینی شده است.

- **تولیدکنندگان:** هم اکنون ده‌ها شرکت دولتی، نیمه دولتی و خصوصی تولیدکننده میلگرد در کشور فعالیت می‌کنند که از ظرفیت مناسبی برای حضور در قراردادهای سلف موازی استاندارد برخوردار هستند. تولیدکنندگان با حضور در بازار قراردادهای سلف موازی استاندارد از مزایای زیر منتفع می‌شوند:

۱- امکان تامین مالی فعالیت های تولیدی پیش رو با کمترین هزینه

۲- تبدیل موجودی انبار به منابع نقد یا اوراق بهادار برای تامین مالی

۳- حفاظت از موجودی انبار در مقابل کاهش احتمالی قیمت ها

- **بازرگانان:** جامعه تجار و بازرگانان فولاد، طیف بسیار گسترده‌ای را شامل می‌شود که صدها هزار نفر در سراسر کشور در آن فعالیت می‌کنند. حضور در بازار قراردادهای سلف موازی استاندارد میلگرد مزایای زیادی برای بازرگانان خواهد داشت از جمله:

۱- نقش آفرینی در کشف قیمت پیوسته میلگرد

۲- کسب سود از طریق نوسانات قیمتی در بازار سلف موازی استاندارد میلگرد

- **مصرف کنندگان:** مصرف کنندگان محصولات فولادی و میلگرد که عمدتا در صنعت ساختمان و عمران فعالیت دارند از مزایای زیر بهره مند خواهند شد:

۱- تثبیت قیمت خرید آینده و پوشش ریسک نوسان قیمت

۲- شناسایی دقیق هزینه‌های خرید فولاد به منظور بودجه ریزی دقیق‌تر شرکت

۳- تضمین صد درصد قراردادها توسط بورس و جلوگیری از نکول طرفین

- **بازارسازها و سرمایه‌گذاران:** با توجه به نقش قراردادهای سلف موازی استاندارد در کشف پیوسته دارایی پایه این قراردادها، لازم است علاوه بر عرضه کنندگان، بازرگانان و مصرف کنندگان، بازارگردانان نیز در صورت لزوم به منظور تضمین نقدشوندگی معاملات در این بازار حضور داشته باشند که این موضوع فصل پنجم دستورالعمل اجرایی قراردادهای سلف موازی استاندارد در بورس کالای ایران پیش بینی شده است.

هدف از ورورد بازارگردانی در معاملات سلف موازی استاندارد تنظیم عرضه و تقاضا، تحدید دامنه نوسان و کاهش شکاف نامتعارف قیمت و همان طور که گفته شد افزایش نقدشوندگی و عمق بازار است.

۴- مزایای اوراق سلف موازی استاندارد

اوراق سلف موازی برای اولین بار در ایران در تیر ماه ۱۳۹۳ برای تأمین مالی شرکت گل گهر در قالب فروش سلف سنگ آهن این شرکت در بورس کالای ایران به مقدار ۵۰۰ هزار تن و به مبلغ بیش از ۸۰ میلیارد تومان مورد استفاده قرار گرفت. طبیعتاً این اوراق تأمین مالی می تواند در مورد هر کالای اساسی دیگر از جمله انوع شمش‌ها، مقاطع طولی و تخت و سایر تولیدات صنعتی مورد استفاده قرار گیرد. این اوراق ویژگی هایی دارد که آن را از سایر اوراق منتشر شده در کشور متمایز می سازد که به اختصار به آن‌ها اشاره می کنیم.

همان طور که ذکر شد اوراقی مانند اوراق مشارکت و اجاره به صورت گسترده در بازارهای مالی اسلامی مورد استفاده می باشند. در حالی که اوراق سلف موازی استاندارد به شکلی که در ایران منتشر شده و امکان معاملات ثانویه برای آن ایجاد شده منحصر به فرد است. اگرچه تاکنون در کشورهایی مانند بحرین، سودان، پاکستان و... از سازوکار سلف برای تأمین مالی ساختارمند و گسترده استفاده شده است ولی در تمامی موارد

9. Volatility
10. Variability

ایـن ابـزار در واقـع اوراق سـلف بـوده انـد و نـه سـلف مـوازی و خریـداران ایـن اوراق از نبـود بـازار ثانویـه بـرای ایـن اوراق رنـج بـرده انـد. در حالی که اوراق منتشـر شـده در ایران سـلف موازی اسـتاندارد اسـت و بـه طـور مثـال در مـورد اوراق منتشـر شـده توسـط گل‌گهـر ارزش معامـلات ثانویـه اوراق در ۵ مـاه پـس از انتشـار ایـن اوراق بیـش از دو برابر ارزش انتشـار اولیـه اوراق بوده اسـت. اگرچه در کشـورهایی مانند مالزی در سـطح بسیار محدود و در قالـب روابـط بیـن بانک و دریافت کننده تسـهیلات از سـلف موازی اسـتفاده شـده اسـت کـه در آن مـوارد نمی تـوان از آن به عنوان انتشـار اوراق در سـطح گسـترده و انتشـار عمومی نام برد.

وجود اختیارهای خرید و فروش تبعی

منتشـر کننـده ایـن اوراق در واقع مقداری از محصـولات تولیدی خـود در آینـده را در قالـب قـرارداد سـلف بـه قیمـت معینـی به فـروش رسـانده اسـت. حـال اگـر قیمـت محصـول تولیـدی این شـرکت تـا سررسـید بـا نوسـان همـراه باشـد (کـه در بازارهـای کالایـی امـری معمـول اسـت) در واقـع بازدهـی ایـن اوراق برای خریدار (و هزینه های تأمین مالی برای ناشـر) وابسـته به نوسـان قیمـت کالای فروخته شـده خواهد بـود. این ماهیت اوراق سـلف اسـت. حـال اگـر سـلف موازی بـه صورت کوتـاه مـدت منتشـر شـود، تا حـد زیادی تغییـرات قیمـت دارایـی پایـه و در نتیجه بازدهـی ایـن اوراق بـرای خریـدار و نیـز هزینه‌هـای تأمیـن مالـی بـرای فروشـنده قابـل محاسـبه خواهـد بـود. امـا در اوراق سـلف بلندمدت، نوسـانات غیـر قابل پیش بینـی قیمـت کالا ممکـن اسـت ریسـک شـدیدی را بـه فروشـنده و یا خریـدار این اوراق تحمیـل کنـد. لـذا بـرای جذاب‌تـر کـردن ایـن اوراق بـه خصـوص اوراق بلند مدت بـرای خریدار و نیز پوشـش ریسـک طـرف عرضـه کننـده اوراق، اختیـار تبعی بـر روی ایـن اوراق قابـل تعریـف مـی باشـد. بـه ایـن ترتیـب کـه "خریـداران و فروشـنده سـلف کالا ضمـن قرارداد سـلف کالا شـرط می‌کننـد کـه خریـدار سـلف حق‌اختیـار فـروش مقـدار معینـی از کالا را بـه قیمـت معیـن در سررسـید داشـته باشـد و فروشـنده نیـز حق‌اختیـار خریـد مقـدار معینـی کالا را به قیمت معین در سررسـید داشـته باشـد. همچنیـن عرضـه کننده سـلف ضمـن قـرارداد سـلف کالا اجازه می‌دهـد کـه خریـدار سـلف ایـن دو اختیـار را بـه خریدار سـلف مـوازی کالا منتقـل نمایـد."[۱۱]

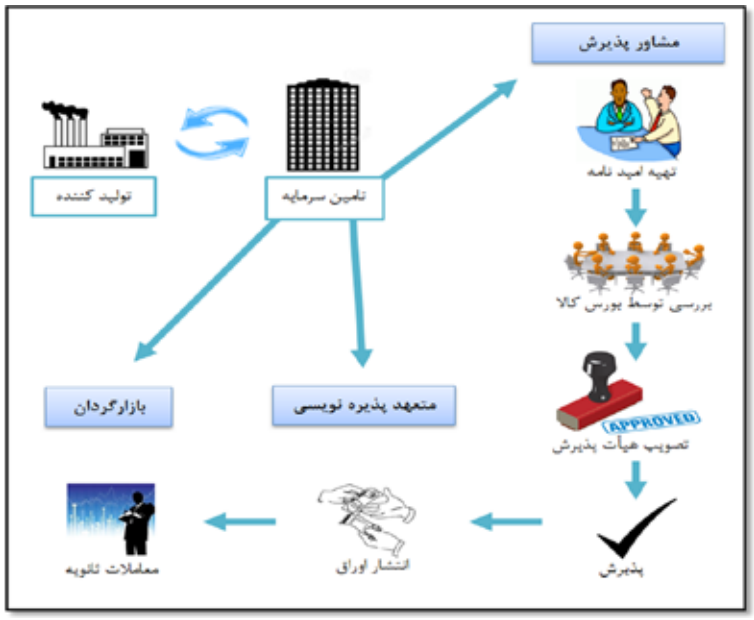
اوراق بدون کوپن

ایـن اوراق بـه دلیـل ماهیـت خـود کـه همانـا پیـش فـروش کالا بـرای سررسـیدی در آینده اسـت بـدون کوپن می باشـد. این امر خـود تـا حـد زیـادی مشـکلات مرتبط بـا تأمیـن نقدینگـی بین دوره منتشـر کننـده اوراق بـرای پرداخت کوپن هـا را کاهش می دهـد. اگرچـه بـا توجه بـه تغییـرات قیمـت دارایـی و افزایش آن در سررسـید و در صـورت درخواسـت خریـدار اوراق برای تسـویه نقـدی و عـدم دریافـت کالا، بایـد حداقـل مقـدار افزایـش قیمت کالا در قالـب وجـوه از طـرف منتشـر کننـده بـه خریـدار اوراق تحویـل شـود. بـه هر حـال ریسـک نقدینگی طـول دوره انتشـار اوراق بـرای منتشـر کننـده کاهـش یافته اسـت.

سادگی فرایند انتشار

در تأمین مالی از این طریق فرایندهای پیچیده ای که برای انتشار اوراق مشابه لازم است طی نمی شود و کافی است منتشر کننده اوراق امیدنامه انتشار اوراق را از طریق مشاور پذیره نویسی به شرکت بورس کالای ایران ارسال کند و امید نامه اوراق مورد تأیید هیأت پذیرش قرار گیرد پس از آن با وجود متعهد پذیره نویسی سایر مراحل به سادگی عرضه یک کالا در بورس طی خواهد شد. به همین دلیل این اوراق برخلاف سایر اوراق تأمین مالی که از طریق فرابوس منتشر می شود باید از طریق بورس کالای ایران منتشر شود.

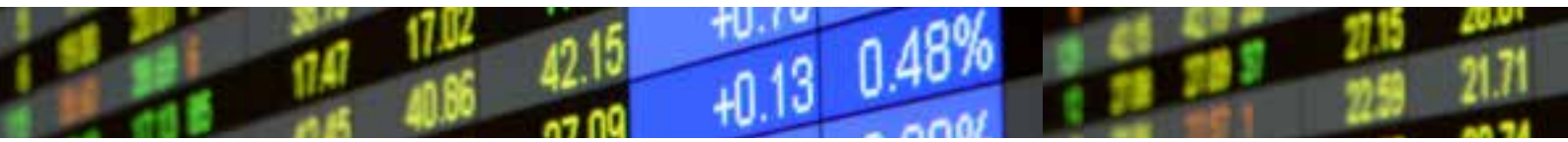
مراحل انتشار اوراق سلف



هزینه های انتشار پایین

از آنجایی که در این سازوکار بنگاهی که اقدام به تأمین وجوه می کند در واقع اقدام به فروش کالای تولیدی خود در بورس کالا می کند، لذا هزینه های انتشار این اوراق نسبت به اوراق تأمین مالی دیگر بسیار پایین است، زیرا در این اوراق عملاً نیازی به ایجاد نهاد واسط، تأمین ضمانت بانکی و بسیاری دیگر از اقدامات دیگر که در اوراق تأمین مالی دیگر هزینه های قابل توجهی را متوجه منتشر کننده اوراق می کند وجود ندارد.

۱۱. مصوبه کمیته فقهی، ۱۳۹۰



Takin Steel Machinery Co., Ltd.

گفت و گو با آیدین هاشمی،
مدیرعامل شرکت فولاد پردازان تکین:

تکنولوژی‌های ارزان، سطح توقعات صنعتگران را پایین آورده است

معرفی

شرکت فولاد پردازان تکین بصورت تخصصی در حوزه تامین، نصب و راه اندازی خطوط کامل تولید، ماشین آلات و تجهیزات صنایع معدنی و فولادی و همچنین اقلام یدکی و مصرفی مورد نیاز کارخانجات فولادی فعالیت می‌کند.

این شرکت با در اختیار داشتن نمایندگی انحصاری فروش محصولات شرکت های تراز اول و مطرح اروپایی از جمله Fives Group فرانسه، NCO ایتالیا، ATOMAT ایتالیا، ECHORD ایتالیا، TERMOMACCHINE ایتالیا و غیره در زمینه طراحی و ساخت خطوط تولید، ماشین آلات و تجهیزات مربوط به صنایع فولاد سازی، نورد گرم و سرد انواع مقاطع فولادی، فرآوری ورق فولادی، تولید لوله و پروفیل فولادی، فرآوری مفتول و غیره، از توانمندی قابل توجهی در تأمین کلیه ملزومات واحدهای محترم تولیدی داخل کشور برخوردار می‌باشد.

یکی از ویژگی‌های بارز شرکت‌های معتبری مانند Fives ارائه راهکارهای موثر و کارآمد در افزایش بهره-وری، کیفت محصول نهایی و کاهش هزینه های تولید با بهره‌گیری از دانش روز و تکنولوژی‌های نوین می‌باشد.

لذا هدف مجموعه فولاد پردازان تکین، ارائه خدمات مهندسی و بازرگانی به فعالان و تولیدکنندگان داخلی، جهت توسعه و رشد این واحدها در کشور عزیزمان است.

وضعیت بازار

در حال حاضر رکود بی سابقه ای گریبان گیر صنعت فولاد کشور شده است که دلیل آن فقط تحریم ها نبوده و برخی از این مشکلات منشا درونی دارند. امیدواریم هر چه سریع تر این مشکلات مرتفع شده و مجددا شاهد رونق صنعت فولاد کشور باشیم.

سابقه همکاری

شرکت فولاد پردازان تکین سابقه همکاری با مجموعه‌های زیادی از تامین کنندگان و تولیدکنندگان صنعت فولاد را در کارنامه خود دارد. از جمله این شرکت ها می‌توان به مجموعه فولاد مبارکه، آریان فولاد، شرکت نورد و لوله اهواز، گروه صنعتی صفا، لوله سازی اهواز و غیره اشاره کرد.

fives ultimate machines ultimate factory

پیام مدیرعامل

با توجه به شرایطی که کشور به دلیل اعمال تحریم های سیاسی و اقتصادی در سال های اخیر تجربه کرد، همکاری ما با شرکت های معتبر و مطرح اروپایی که مولدان دانش و تکنولوژی هستند قطع، و تمایل بازار داخل به همکاری با شرکت های کم اعتبار سایر کشورها به علت قیمت پایین محصولات افزایش یافت.

نتیجه این اتفاقات تنزل سطح توقع مشتریان و تولید کنندگان داخلی به همان سطوح پایین کیفیتی بود، لذا محصولات با کیفیت بالا از چرخه تقاضا حذف یا بسیار کم شدند. این مهم موجب اعمال هزینه های پیدا و پنهان زیادی بر بدنه صنایع مختلف کشور، از جمله صنعت فولاد شد.

از جمله صدمات وارد شده به صنایع مختلف از جمله صنعت فولاد را می توان هزینه های بالای تولید شامل مصرف بالای انرژی، بهره وری بسیار پایین و استفاده حداکثری از تعداد نیروهای انسانی، که باعث کاهش قدرت رقابتی واحدهای تولیدکننده صنعتی و در نتیجه تولید محصول با کیفیت نه چندان قابل قبول با هزینه‌های به مراتب بالاتر از استاندارد های جهانی اشاره کرد. نکته مهم دیگری که نباید از آن غافل شد، هزینه بالای تعمیرات و نگهداری ماشین آلات در داخل کشور است که نشان‌گر استفاده نامناسب و غیر اصولی از دستگاه‌ها در صنایع داخلی است، که منجر به کاهش کارایی و توقف‌های مکرر در روند تولید و افزایش بهای تمام‌شده محصولات تولید شده می‌شود، بنابراین باید در پی آن بود تا این هزینه‌ها را تا حد ممکن کاهش داد.

این مساله را می توان به خوبی در آمار های ارائه شده توسط سازمان های ذیربط مشاهده نمود. به همین دلیل در دوران صنعتی کنونی استفاده از تکنولوژی‌ها و فناوری‌های مناسب می‌تواند تا حد زیادی از این اتلاف هزینه جلوگیری کرده و موجبات بهره وری بیشتر در صنایع تولیدی و همچنین بالا بردن قدرت رقابت محصولات نهایی را فراهم کند.

در آخر باید بگویم که در صنایع تولیدی کشور، اعتقاد و باور به استفاده از سیستم MIS در مدیریت و تولید محصولات شکل نگرفته است و هزینه‌های پنهان زیادی هستند که صاحبان صنایع تولیدی و مدیران کارخانجات آن‌ها را محاسبه نمی‌کنند.

در صورتی‌که اگر سیستم مدیریتی کارخانجات صنعتی-تولیدی به سمت اتوماسیون متمایل شود، قطعا سطح بهره‌وری افزایش پیدا خواهد کرد.

همگی امیدواریم که با رفع تحریم‌های سیاسی و اقتصادی در سال آتی بتوانیم شرایط خوبی را نه تنها برای خود بلکه برای کشورمان فراهم سازیم و با به چرخش در آوردن چرخ صنایع، باعث سرفرازی و بهروزی ایران عزیز باشیم.

تفاوت قیمت ۱۵۰ درصدی محصولات پارس وزین با تولیدات خارجی

معرفی

شرکت پارس وزین با حدود ۱۸ سال سابقه در حوزه فولاد، سیمان و صنایع معدنی فعالیت دارد. این شرکت از سال ۱۳۷۶ با محوریت طراحی و ساخت سیستم های انتقال مواد شروع بکار کرده و این مسیر را تا به الان ادامه داده است.

شرکت پارس وزین با استقرار و پیاده سازی سیستم های مدیریت کیفیت و رضایت مشتری طبق استاندارد TUV Inter Cert آلمان در صدد این است تا محصولات خود را هم تراز محصولات با کیفیت خارجی به بازار داخلی و خارجی ارائه نماید.

سابقه همکاری

با توجه به زمینه فعالیت شرکت پارس وزین (Material Handling)؛ این مجموعه با شرکت‌های مختلفی در صنایع فولاد، سیمان، گچ، شیشه و غیره همکاری داشته است که جزو پیشگامان این صنعت خود را معرفی نموده است و با بیش از نیمی از کارخانه های صنایع فوق همکاری چشمگیری داشته است.

با توجه به اینکه پایه و اساس فرآیند تولید صنایع معدنی تقریبا مانند هم هستند و در مرحله استخراج همه مواد معدنی پروسه‌ای تقریبا شبیه به هم را دارند هرگونه فعالیت با صنایع فوق میسر گردیده است.

وضعیت بازار

در حال حاضر وضعیت بازار و بطور کلی شرایط اقتصادی کشور در دوران رکود به سر می برد که یکی از دلایل آن نشات گرفته از تقاضای پایین در بازار است. اما با وجود این شرایط هم، شرکت پارس وزین هیچگونه کاهش ظرفیتی در تولیدات خود نداشته است، اما نبود نقدینگی در بازار باعث شده تا از لحاظ درآمدی و دریافتی، شرایط مالی نابسامانی را مانند اکثر واحدهای تولیدی کشور، تجربه کند.

مجموعه پارس وزین تمام تلاش خود را انجام داده و می‌دهد تا بتواند کیفیت خود را به سطح شرکت‌های معتبر جهانی برساند و بهترین کیفیت را با کمترین قیمت در اختیار مصرف کنندگان و مشتریان قرار دهد. تفاوت قیمت موجود در میان محصولات شرکت پارس‌وزین و تولیدات خارجی، نشانگر ۱۵۰ درصد تفاوت قیمت است که می‌تواند سهم هزینه‌های سرمایه‌گذاری شده در بخش انتقال مواد کارخانجات و معادن را تا حد زیادی به صرفه کند

مشکلات و موانع

دوران پساتحریم و شرایطی که در این مدت به سر تولیدکنندگان آمد، این واقعیت را نشان می دهد که مشکلات تولیدکنندگان فقط به ورود سرمایه گذار مرتبط نیست و موانع زیادی هستند که باعث سخت‌تر شدن شرایط شده اند.

یکی از مهم ترین این موانع عدم اطمینان به تولیدکنندگان داخلی است که باعث می شود تا سرمایه‌گذاران و خریداران به سمت کالاها و تولیدات خارجی گرایش پیدا کنند.

اگر کمی به محصولات تولید داخلی بها داده شود و تولیدکنندگان از حمایت برخوردار شوند، می توان آینده خوبی را متصور بود.

گفت و گوی چیلان با رئیس کمیته معدن و صنایع معدنی مجلس

مجلس برای بهبود وضعیت سنگ آهن چکار کرده است؟

داریوش اسماعیلی، رئیس کمیته معدن و صنایع معدنی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شـورای اسلامی در گفت و گو با خبرنگار چیلان اعلام کرد: عمده مشـکلی که در صنایع معدنی شاهد آن هسـتیم، افت شدید قیمت‌هاست؛ مسـئله‌ای که نشات گرفته از قیمت‌های جهانی است اما نکته‌ای که در این برهه مهم‌تر به نظر می‌رسد، موضوع اکتشاف است.

اسماعیلی افزود: بنده معتقدم بخش اکتشاف مانند پاشیدن بذری است که بعدها درو خواهد شـد و محصولات را برداشت خواهیم کرد. اکتشاف همیشه ریسک بالایی داشته و دولت ها در همه جای دنیا این وظیفه را بر عهده می‌گیرند. برای ما در مجلس شـورای اسـلامی همیشه این موضوع مهم بوده است و از حدود ۴ ماه قبل کارگروهی در مجلس به نام و با هدف توسعه بخش معدن تشکیل دادیـم که با حضور همیشـگی نایب رئیـس اول مجلس جناب ابوترابی فرد و روسای کمیسـیون های صنایع معادن، اقتصادی، بودجه و بخش خصوصی و همینطور با همراهی اصحاب و فعالین این حوزه به دنبال رفع مشکلات این حوزه است.

از مسائلی که در این کمیته به دنبال پاسخی برای آن هستیم این اسـت که آیا وزارتخانه توانایی این را دارد که اکتشافات را توسعه دهد؟ بحث دیگر این اسـت که منابع مالی این اکتشافات توسط دولت چگونه تامین می شـود؟ و موضوع دیگر این که چگونه می توان بخش خصوصی را وارد حوزه اکتشافات کنیم؟

این عضو کمیسـیون صنایع و معادن مجلس شـورای اسلامی با پرداختن به بحث خام فروشی اظهار داشت: یکی دیگر از موضوعات مهم معادن کشور مبحث خام فروشی است که با وجود تاکید رهبر معظم انقلاب هنوز هم دیده می شود.

در زنجیره تولید فولاد، پس از کشـف و برداشت در معادن سنگ آهن تا محصول نهایی پروسه پنجگانه‌ای طی می شود که پتانسیل اشـتغال‌زایی بالایی را در خود دارد، بنابراین باید از این فرصت ها استفاده کرد و از خام‌فروشی پرهیز کنیم. در واقع در سیکل تولید فولاد در کارخانه‌ای با ظرفیت یک و نیم میلیون تنی، این قابلیت وجود دارد تا نزدیک به ۶ هزار نفر به طور مستقیم و غیرمستقیم، توان اشتغال پیدا خواهند کرد.

ضمـن اینکـه خام فروشـی سـنگ آهن به خـارج از کشـور منجر بـه ایجـاد اشـتغال و ارزش افـزوده بسـیار بـالا بـرای کشـورهای دیگـر می‌شـود و دوبـاره بـه داخـل کشـور ورود پیـدا می‌کنـد. دلیـل ایـن روند اشـتباه هـم به خاطر یک سـری قوانینـی بود که باعـث می‌شـد تـا فـروش سـنگ آهـن در داخل کشـور همـراه با مالیـات باشـد ولی صـادرات به خارج از کشـور معـاف از پرداخت مالیـات باشـد. خوشـبختانه در مجلـس این قوانین اصلاح شـدند تـا کمکـی بـه جلوگیری از خام فروشـی باشـد.

اسـماعیلی درباره حقوق دولتی معادن هـم به خبرنگار ما گفت: در این خصوص، طی جلسـات متعددی که انجام شد، قرار شد تا هیئت ۱۱ نفره‌ای به پیشنهاد معاونت معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت، در شورای عالی معادن مشخص شود و با نظارت مجلس این حقوق تعیین و تنظیم شـود و رقم پرداختی بر طبق شرایط و موقعیـت تصویب و ارائه می شـود. یکی از مهم ترین نتایج این اقدامات این بود که رقم حقوق دولتی معادن در حال حاضر تا ۷۰ درصد کاهش پیدا کرده است.

رئیس کمیته معدن و صنایع معدنی مجلس شورای اسلامی، تلاش برای کاهش قیمت تمام شده تولید و استخراج محصولات معدنی را الزامی دانست و تصریح کرد: انتقادی که بر فعالین حوزه سنگ آهن و معدن به طور کلی وارد است، مشکل عدم تحقیق و پژوهش کافی در این حوزه ها برای کاهش بهای تمام شده تولید و استخراج محصولات معدنی است. مسئله‌ای که منجر به ضعیف‌تر شدن حوزه معدن در کشور شده است و امید است تا این مسئله مرتفع شود.

رئیس انجمن تولیدکنندگان سنگ آهن در گفت‌وگو با چیلان:

زیرساخت های بخش معدن در ایران قابل قیاس با دنیا نیست

قدیر قیافه، رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران در گفت و گو با «چیلان» به مشـــکلات مربوط به زیرساخت های بخش معادن پرداخت و گفت: یکی از مهم‌ترین موانع توســـعه بخش معدن، نبود زیرساخت‌های کافی و مناسب در این حوزه است. برای نمونه اگر به منطقه سنگان و پروژه هایی که در این منطقه در دست اجراست، نگاه کنیم ، متوجه خواهیم شد که یکی از معضلات اصلی این منطقه نبود زیرساخت های حمل و نقلی مناسب است. ۱۷ میلیون تن محصولات معدنی چگونه می‌تواند جابجا شـــود؟ کشتی ۵۵ هزار تنی در ایران ظرف ۴ روز بارگیری می‌شود در حالی که در کشورهای صاحب‌نام سنگ آهن کشـــتی ۴۰۰ هزار تنی ظرف ۲۸ ساعت بارگیری می‌شود و این تفاوت در زیرساخت‌ها را نشان می‌دهد که در قیمت تمام شده هم تاثیر گذار هستند.

رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان ســـنگ آهن ایران در ادامه افزود: موضوع دیگری که این روزها بیان می شـــود و به فعالان حوزه ســـنگ آهن انتقاد می کنند، مبحث خام فروشی است. خام فروشی یعنی کالای اولیه‌ای از معدن استخراج شود و هیچ تغییری در آن صورت نگیرد و به فروش برسد. اما در مورد سنگ آهن دانه بندی نمی‌توان لفظ خام فروشـــی را اطلاق کـــرد چرا که عمل فرآوری در آنها اتفاق می‌افتد و سنگ آهن عیار ۳۵ یا ۴۰ درصد پس از عملیات فرآوری و حذف عناصر زائد به عیار ۶۲ درصد می‌رسد. بنابراین شاهد تغییر – چه فیزیکی و چه شـــیمیایی- در محصول استخراج شده هســـتیم که قابل اســـتفاده در کارخانجات فولادی کوره بلند است. امـــا به دلیل نوع تکنولوژی غالب در تولید فولاد کشـــور، واحد های مصرف کننده داخلی قادر به مصرف تمام این محصولات نیستند و این شرایط باعث شده فعالان خصوصی بخش سنگ آهن به صادرات روی بیاورند.

پروا سلطانی در گفت و گو با چیلان:

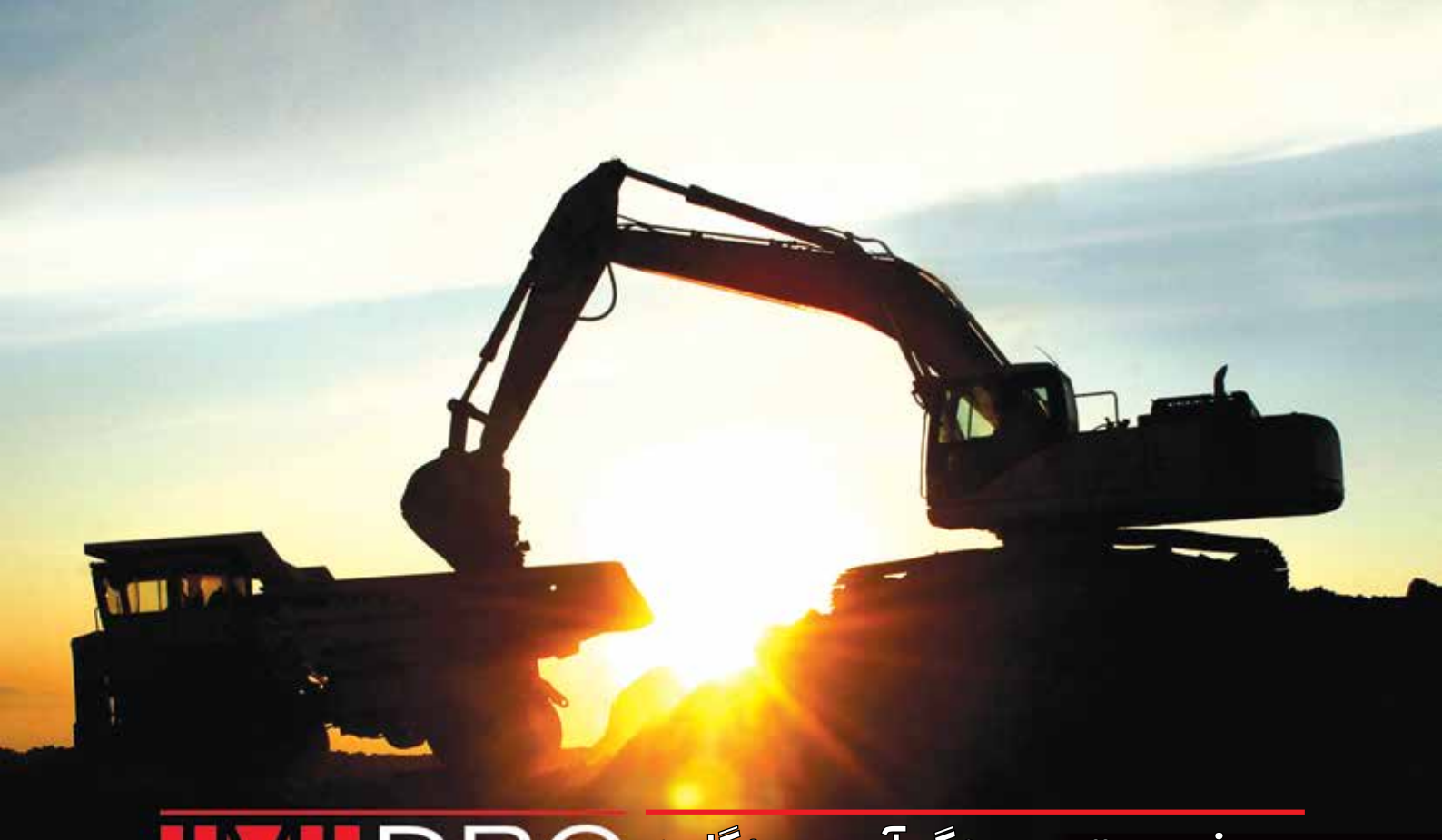
اصلی ترین مانع فرآوری سنگ آهن، عدم ثبات قوانین است

پروا ســـلطانی، نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان ســـنگ آهن ایران در گفت و گو با خبرنگار چیلان اظهار داشـــت: به نظر من مهم‌ترین و اصلی‌ترین مانع فرآوری ســـنگ آهن و عدم تمایل معادن ســـنگ آهن به ورود به این مســـیر، عدم ثبات قوانین و دستورالعمل‌هاســـت. موضوعـــی که اصلی‌تریـــن فعالیت انجمن تولیدکنندگان ســـنگ آهن را نیز تشکیل می‌دهد، اصلاح و بررسی همین قوانین اســـت که اعتماد فعالان این حوزه برای ورود به مسیر فرآوری مشکل کرده است.

سلطانی خاطرنشان کرد: برای توسعه صادرات سنگ آهن هم معتقدم باید مکانیزم بازار آزاد را اساس و مبنا قرار دهیم. اگر سنگ آهن ایران رقابتی باشد یعنی قیمت و کیفیت مناسبی داشته باشد، طبعا مورد استقبال در بازارهای جهانی خواهد بود. باید به سمت تکمیل زنجیره ارزش افزوده پیش برویم و ســـعی کنیم محصولات با ارزش افزوده بیش‌تر را صادر کنیم.

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

Noandishan Vista Sepanta
نواندیشان ویستا سپنتا
تولید و تامین تجهیزات صنایع فولاد و سیمان
دفترمرکزی: تهران. خیابان خردمند شمالی
پلاک ۸۷ . طبقه ۲ . واحد ۴
تلفن: ۸۸۸۲۴۹۴۴-۰۲۱
فکس: ۸۸۳۰۲۶۰۴-۰۲۱
www.nvs-co.com
info@nvs-co.com



IMIDRO

SANGAN IRON ORE COMPLEX

www.sioc.ir

معرفی مجتمع سنگ آهن سنگان؛

سنگ آهن سنگان یک الگوی جهانی

معرفی

منطقه سنگان با قرارگیری در استان خراسان رضوی و با در اختیار داشتن ذخایری نزدیک به ۵ میلیاردتن سنگ‌آهن (بنا به آخرین اکتشافات صورت گرفته)، در زمره مهم‌ترین و استراتژیک‌ترین مجموعه‌های سنگ آهن کشور قرار می‌گیرد. برخلاف سایرنقاط کشورکه رگه‌هایی ازسنگ‌آهن از آن عبورکرده،سنگ‌آهن در منطقه سنگان به‌صورت توده‌ای درزیرخاک وجود دارد که قسمتی از آن درشمال افغانستان وقسمت دیگر آن درمنطقه سنگان آرمیده است. حوزه فعالیت سنگان در ۵ بخش دسته بندی می شود: اکتشاف، استخراج، فرآوری سنگ آهن دانه بندی، تولید کنسانتره آهن و در آینده نزدیک گندله‌سازی. مدیریت مجتمع سنگان بر عهده مهندس علی صدیقی فر است. در منطقه سنگان سرمایه گذاری بخش خصوصی نیز فعال بوده و شرکت های فولاد مبارکه، فولاد خراسان، فولاد شرق کاوه، بانک ملی و اپال پارسیان سنگان مشغول به فعالیت هستند.

بخشی ازسنگ آهن استخراج شده ازمعادن سنگ آهن سنگان بصورت دانه بندی پرعیار می‌شودکه جهت مصرف ذوب آهن اصفهان وصادرات و بخش دیگرسنگ آهن استخراج شده، فرآوری و به صورت کنسانتره به کارخانه‌های گندله سازی و احیاء مستقیم ارسال می گردد. در بیانیه چشم انداز این مجتمع آمده است: مجتمع سنگ آهن سنگان به دنبال این است تا به عنوان یک الگوی جهانی در اکتشاف سنگ آهن تیپ اسکارنی و مواد معدنی همراه، و همچنین به عنوان یکی از بزرگ‌ترین استخراج‌کنندگان سنگ آهن و یکی از مراکز کشور در فرآوری سنگ آهن شناخته شود.

مزیت سنگان کیفیت بالاست

یکی از عوامل برتری مجتمع سنگان نسبت به تولید کنندگان دیگر، کیفیت بالای محصولات است. کیفیت بالای محصولات سنگان هم از لحاظ عیار و هم سایز کنسانتره باعث شده تا محصولات این مجموعه با استقبال مواجه شده و مشتریان بی‌شماری داشته باشد. سنگ‌های دانه‌بندی سنگان نیز از کیفیت بالایی برخوردارند که شاید دو علت در این مهم تاثیرگذار است: اول، سیستم هایتک (Hi-Tech) بکار رفته در کارخانه کنسانتره مجموعه سنگان که از مدرن ترین سیستم‌های فعال داخل کشور است و دوم، معادن بسیار غنی و با عیار بالا.

سابقه همکاری

مجتمع سنگان مدت زیادی است که با شرکت های فولاد خوزستان، فولاد مبارکه و ذوب آهن اصفهان فعالیت می‌کند و این فعالیت‌ها با توجه به سیاست‌گزاری‌های سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران صورت می‌گیرد.
همچنین فعالیت‌های گسترده صادراتی که از طریق بورس و مزایده‌هایی که توسط سازمان سیاستگذاری شده است، غالب حجم فروش این مجموعه را تشکیل می‌دهند.

مسائل و مشکلات

مهمترین مسائل و مشکلات مجتمع سنگان در حال حاضر، دوری از مبادی مصرف کارخانجات داخلی و بنادر جهت صادرات محصولات می باشد. با راه اندازی واحدهای فولادسازی در داخل استان می‌توان مشکل مسافت و دوری را حل نمایند.

پیام جانشین مدیرعامل

ناصر اسماعیل زاده معاون فنی و بهره برداری مجتمع سنگ آهن سنگان:

با توجه به استراتژیک بودن سنگ آهن -به‌عنوان فلز پایه- در صنایع و با توجه به ذخایر بالای معادن سنگان می توان به اهمیت این معادن و نقش آن در راهبرد اقتصاد مقاومتی پی برد. لذا مجموعه سنگان با تمام توان خود، نسبت به اکتشاف ذخایر جدید، استخراج و فرآوری با روش های بهینه و روز آمد دنیا جهت محقق نمودن اهداف تعیین شده در حال فعالیت می باشد.

گواهینامه‌ها

- ایزو ۹۰۰۰۱ مدیریت کیفیت درسال۱۳۸۷
- ایزو ۱۴۰۰۱ مدیریت زیست محیطی درسال۱۳۸۷
- ایزو ۱۸۰۰۱ مدیریت ایمنی وبهداشت درسال ۱۳۸۷
- دریافت نشان دوستاره تلاشگران درجایزه بهره وری ایمیدرودرسال ۱۳۹۱

SDFR

اولین و بزرگترین تولید کننده
یاتاقانهای صنعتی در خاورمیانه

کیفیت عالی + قیمت مناسب+ زمان تحویل بسیار کوتاه
+سرویس دهی عالی=SDFR

WWW.SDFR-F.COM

INFO@SDFR-F.COM

تهران، شهرک صنعتی عباس آباد،خیابان افرا،
خیابان مولوی،خیابان گلایل(۸/۷)پلاک ۳۰۲ و ۳۰۱
تلفن : ۱۷-۳۶۴۲۴۱۱۶-۰۲۱
فکس:۳۶۴۲۴۱۱۸-۰۲۱

LOWZAN Amlash

لوزان املش

شرکت لوزان املش

عرضه کننده انواع لیفتراک های دیزلی ، برقی و گازی

COMBiLiFT

Lifting Innovation

نماینده انحصاری فروش
و خدمات پس از فروش
شرکت کمبی لیفت ایرلند

تهران– شهرک غرب – بلوار فرحزادی – بلاتر از دریا–بالای بانک سرمایه– ساختمان مروارید–واحد ۸

تلفن : ۲۲۰۹۷۲۷۷ (۱۰ خط) فکس:۲۲۰۷۵۳۲۱ Email: info @ lowzan.ir

شرکت مجتمع جهان فولاد سیرجان

Sirjan Jahan Steel Complex

اهداف شرکت

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

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

• پروژه های آتی

	با ظرفیت
۱ـ پروژه ساخت کارخانه ذوب و ریخته گری شماره ۲	یک میلیون تن
۲ـ پروژه نورد بردسیر فاز۲	۵۰۰ هزار تن
۳ـ پروژه نورد سیرجان	یک میلیون تن

• پروژه های در دست اجرا

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

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) ـ بخارست ۶ - پلاک ۱۴ـ واحد ۴

تلفن : ۸۸۵۰۸۱۵۷- ۸۸۵۰۸۰۶۳ ـ۰۲۱ فکس :۸۸۵۰۸۱۳۳ ـ۰۲۱

آدرس کارخانجات : کرمان - سیرجان - کیلومتر ۵۰ جاده شیراز- جنب شرکت معدنی و صنعتی گل گهر

تلفن : ۰۳۴-۴۱۴۲۳۶۲۵ فکس : ۰۳۴-۴۱۴۲۳۶۲۶

سایت : www.sjfco.ir ایمیل:info@sjfco.ir

Sirjan Jahan Steel Complex

Noandishan Vista Sepanta

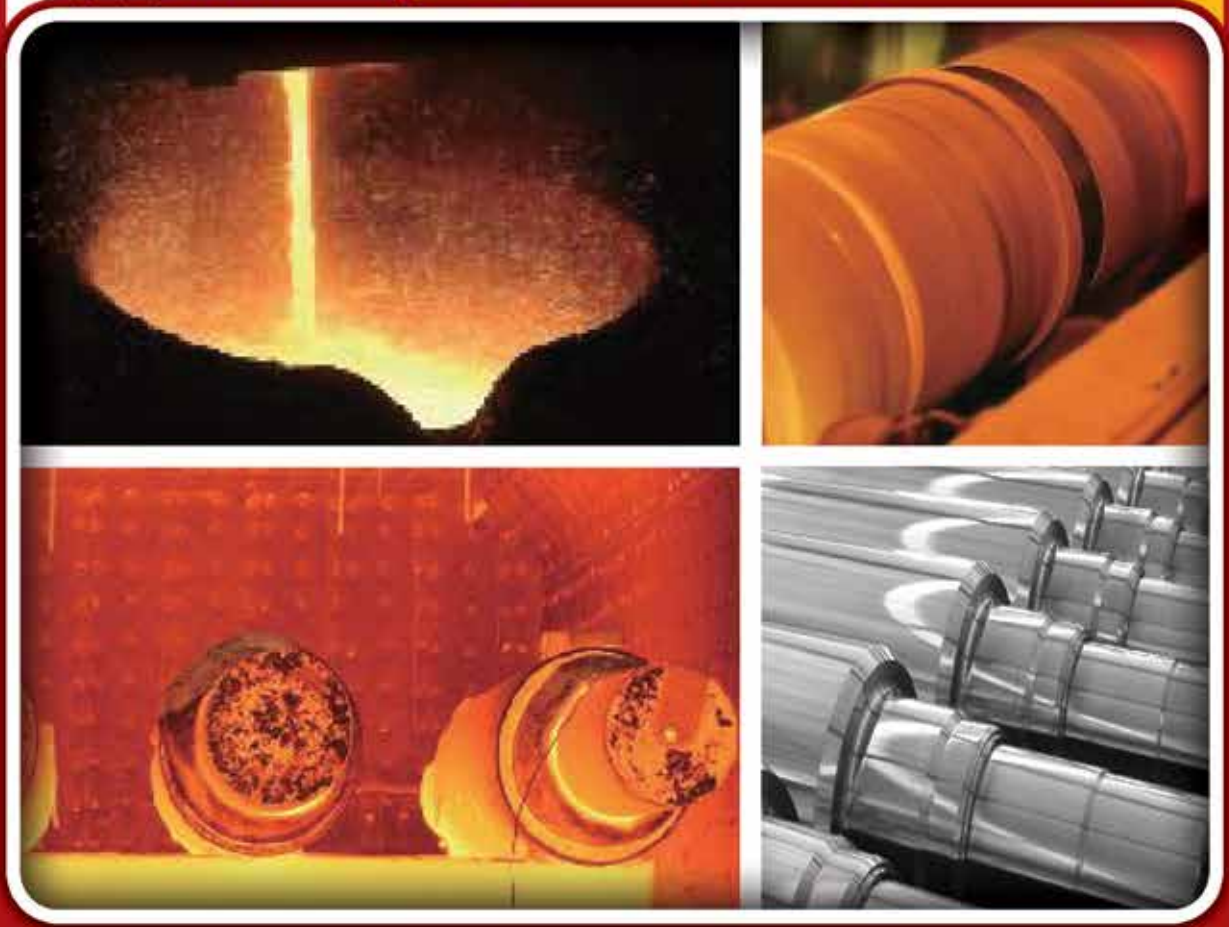
نواندیشان ویستا سپنتا

تولید و تامین تجهیزات صنایع فولاد و سیمان

نمایندگی انحصاری

HYUNDAI STEEL

تولید کننده غلطکهای cast مورد استفاده نورد



دفترمرکزی: تهران. خیابان خردمند شمالی
پلاک ۸۷. طبقه ۲. واحد ۴

تلفکس: ۸۸۸۶۲۰۷۲ - ۰۲۱
۸۸۸۶۲۰۸۹ / ۸۸۸۶۲۰۹۷

info@nvs-co.com

www.nvs-co.com

MAX
Special Tools

مکث
شرکت ماشین ابزار

مبتکر و مجری

ماشینکاری در محل
بدون جابجایی قطعه یا دستگاه

افتخار ماشینکاری در محل بیش از ۲۰۰ مورد در صنایع داخل و خارج از کشور
ترمیم قطعات با بهره مندی از تکنولوژی متال اسپری
اولین و بزرگترین شرکت طراحی و ساخت ماشین ابزار سیار (ایران و خاورمیانه)
گستره وسیع فعالیت ها از قبیل : نیروگاهی ، سیمان ، معادن، فولاد ، تاسیسات دریایی و...

تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۹۷۱۸۵ نمابر: ۰۲۱-۴۶۸۹۷۱۸۴ www.maxsptools.com
۰۲۱-۴۶۸۳۴۵۱۱ همراه: ۰۹۱۲-۳۰۱۸۰۵۳ info@maxsptools.com

تهران/جاده قدیم کرج/شهر قدس(قلعه حسن خان)/مجتمع کارگاهی زاگرس
بلوار زاگرس/بن بست البرز/پلاک۶

ایریسا
IRISA

International Systems Engineering
& Automation Company

AUTOMATION FOR ALL LEVELS

IRISA
International Systems Engineering & Automation Company

شرکت بین المللی مهندسی
سیستم ها و اتوماسیون (ایریسا)

www.irisaco.com

- طراحی و پیاده سازی
- تأمین تجهیزات
- نصب و راه اندازی
- نگهداری و پشتیبانی
- مشاوره و نظارت

- سیستم های اطلاعاتی جامع و یکپارچه
- اتوماسیون صنعتی، کنترل و ابزار دقیق
- زیرساخت و شبکه های کامپیوتری

دفتر مرکزی: اصفهان ـ چهارباغ بالا ـ کوچه هدایتی ـ شماره ۵
کد پستی: ۸۱۶۳۸-۱۳۵۹۱ تلفن: ۰۳۱-۳۶۶۶۰۷۳۰-۷۳۹
دفتر تهران: خیابان وزرا ـ خیابان یازدهم ـ شماره ۵
کد پستی: ۱۵۱۳۷-۵۵۸۱۱ تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۰۹۳۷۳

info@irisaco.com

سنتام

شرکت طراحی مهندسی

سازنده تجهیزات آزمایشگاهی و کنترل کیفی

محصولات مرتبط با صنایع فلزی

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

سنتام بهترین انتخاب برای تجهیز آزمایشگاه

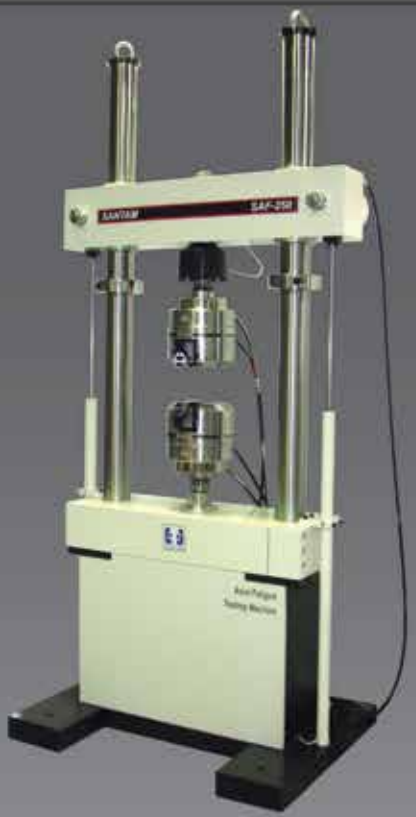
اولین و بزرگترین صادر کننده دستگاه‌های مدرن تست خواص مکانیکی
اولین و بزرگترین تولید کننده دستگاه‌های تست کشش تمام کامپیوتری
بیش از ۲۴ سال سابقه درخشان در زمینه طراحی و ساخت تجهیزات آزمایشگاهی
استفاده بیش از ۱۲۵۰ مرکز مهم صنعتی تحقیقاتی و دانشگاهی از تولیدات این شرکت
تنها دارنده پروانه تولید تجهیزات آزمایشگاهی 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 وزین، شماره ۱۲
تلفن: ۴-۶۶۷۹۶۱۲۳ ، ۶۶۸۱۳۴۹۷-۸ ، فکس: ۶۶۸۱۶۵۸۱ ، صندوق پستی: ۱۳۸۶۵/۴۳۶
info@santamco.com ..... www.santamco.com

شرکت تولیدی و خدمات صنایع نسوز توکا

TUKA Refractories Production & Services Co.

- نصب، تعمیر و نگهداری نسوز واحدهای صنعتی
- تولید انواع جرم، قطعات پیش ساخته نسوز و صفحات دریچه کشویی

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

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

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

TÜV NORD
TÜV NORD Iran PJS
ISO 9001

اصفهان، شهرک صنعتی، سه راهی مبارکه، فاز ۲، خیابان دهم، پلاک ۸
۵۲ ۳۷ ۳۱ ۲۳ و ۵۲ ۳۷ ۳۱ ۹۴
۵۲ ۳۷ ۳۵ ۲۳
tukarefractory@yahoo.com و info@tukaref.com
www.tukaref.com

مقایسه روش‌های مختلف تولید آهن اسفنجی

(میدرکس، اچ وای ال، SL/RN ، کوره تونلی)

(بخش دوم)

تهیه و تدوین: حسام ادیب
مدیر عامل گروه پاترون

در بخش اول این مقاله ۴روش تولید آهن اسفنجی مورد بررسی همه جانبه قرار گرفت و در بخش دوم و نهایی مقاله که پیش روی شماست، مقایسه روش های مختلف تولید آهن اسفنجی از نظر سابقه روش ها، ظرفیت روش‌ها، سرمایه گذاری، مدت زمان پروژه و بهره برداری، محصول، نگهداری و تعمیرات، آلایندگی، مواد اولیه اصلی، امکان تولید برق و هزینه های بالاسری و غیره بررسی می شود.

جهت مقایسه روش های مختلف تولید آهن اسفنجی، ظرفیت ۵۰۰ هزار تن در سال به عنوان مبنای مقایسه در نظر گرفته شده است. هرچند به طور معمول در روش های میدرکس و اچ وای ال (که شرکت Tenova و دانیلی ایتالیا آن را عرضه می کنند) ظرفیت های پایین مثل ۲۰۰ یا ۳۰۰ هزار تن در سال توجیه اقتصادی ندارند و حتی ظرفیت ۵۰۰ هزار تن در سال نیز توصیه نمی گردد اما با توجه به آنکه این گزارش بر اساس ارائه راهکار برای ظرفیت های پایین تهیه گردیده است، این مقدار ظرفیت در نظر گرفته شده است.

سابقه روش ها

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
ابداع روش	شرکت میدرکس - آمریکا ۱۹۶۹ میلادی	شرکت HYL - مکزیک ۱۹۵۷ - مادول نسل جدید از سال ۲۰۰۶	شرکت لورگی (به همراه ۳ شرکت دیگر) - آلمان ۱۹۵۷ میلادی	شرکت هوگوناس - سوئد ۱۹۰۸ میلادی
سوابق و مراجع روش	دارای مراجع معتبر و تایید شده	دارای مراجع کمتر ولی تایید شده	دارای مراجع معتبر و تایید شده	قدیمی ترین روش. دارای مراجع معتبر و تایید شده
واحدهای تولیدی مشابه در ایران	به تعداد زیاد	ندارد	ندارد – دو طرح تعریف شده است.	وجود دارد و چند واحد در حال نصب و راه اندازی است.

ظرفیت روش ها

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
تعداد مادول	۱ مادول ۵۰۰ هزار تن در سال	۱ مادول ۵۰۰ هزار تن در سال	۳ مادول ۵۰۰ تن در روز، هریک حدود ۱۵۰ هزار تن در سال (۱۷۰ هزار تن)	۲ واحد، هر یک شامل ۵ مادول ۲۴۶ متری به ظرفیت ۵۰ هزار تن در سال
قابلیت توسعه مرحله به مرحله	وجود ندارد	وجود ندارد	وجود دارد	کاملا وجود دارد
استقلال مادول ها از یکدیگر	وجود ندارد	وجود ندارد	مستقل	کاملا مستقل

سرمایه گذاری

هزینه سرمایه گذاری جهت ایجاد کارخانه تولید آهن اسفنجی به صورت تقریبی و بر اساس اطلاعات به دست آمده از مراجع مختلف ارائه گردیده است. بدیهی است استخراج دقیق هزینه ها مستلزم مذاکره و بررسی دقیق تر است. همچنین کیفیت ساخت و قطعات به کار گرفته در تعیین قیمت اهمیت دارد.

در جدول زیر سرمایه گذاری برای واحد گندله سازی در نظر گرفته نشده است.

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
سرمایه گذاری تجهیزات	۵۵ میلیون دلار	۶۰ میلیون دلار	۵۵ میلیون دلار	۶۰ میلیون دلار
کل سرمایه گذاری بدون گندله سازی	۸۰ میلیون دلار	۹۰ میلیون دلار	۸۰ میلیون دلار	۸۰ میلیون دلار

با توجه به نکات پیشین، در صورت آنکه بخواهیم روش های میدرکس، اچ وای ال و SL/RN را به صورت جامع بررسی نماییم، باید گفت در ایران، جهت تولید آهن اسفنجی با این روش ها نیاز به سرمایه گذاری در تولید گندله نیز هست. جهت تولید ۵۰۰ هزار تن آهن اسفنجی به حدود ۷۰۰ هزار تن گندله نیاز است که در این صورت، نیاز به حدود ۴۰ میلیون دلار سرمایه گذاری است.

لذا جدول زیر نشان دهنده میزان سرمایه گذاری کل طرح است:

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
سرمایه گذاری تجهیزات به همراه واحد گندله سازی	۹۵ میلیون دلار	۱۰۰ میلیون دلار	۹۵ میلیون دلار	۶۰ میلیون دلار
کل سرمایه گذاری	۱۲۰ میلیون دلار	۱۳۰ میلیون دلار	۱۲۰ میلیون دلار	۸۰ میلیون دلار

مدت زمان پروژه و بهره برداری

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
مدت زمان ساخت (خواب سرمایه دوران ساخت)	۲ تا ۳ سال	۲ تا ۳ سال	حدود ۲ سال	۸ تا ۱۰ ماه - حداکثر ۱ سال
عمر تجهیزات بدون تعویض	۱۵ تا ۲۰ سال	۱۵ تا ۲۰ سال	۸ تا ۱۰ سال	۱۵ تا ۲۵ سال

محصول

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
درجه متالیزاسیون محصول	بالا - معمولا ۹۲٪	بالا - تا ۹۳٪	کم - ۹۰٪	بسیار بالا - تا ۹۴٪
درصد کربن آهن اسفنجی تولیدی	حدود ۲٪	حدود ۳,۵٪	حدود ۰,۲٪	قابل کنترل از ۰,۲٪ تا ۵٪
امکان تولید آهن اسفنجی داغ (یا HBI) و انتقال به فولادسازی	وجود دارد	وجود دارد	وجود ندارد	وجود ندارد

سطح تخصص پرسنل

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
سطح تخصص مورد نیاز پرسنل	بالا	بالا	کم	بسیار کم

نگهداری و تعمیرات

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
کارکرد تجهیزات در طول سال	حدود ۳۳۰ روز در سال	حدود ۳۳۰ روز در سال	حدود ۳۲۰ روز در سال	حدود ۳۶۰ روز در سال
سطح اتوماسیون	بسیار بالا	بسیار بالا	بالا	بالا
هزینه های نگهداری و تعمیرات	نسبتا زیاد (۵٪ ارزش ماشین آلات)	زیاد (۵٪ ارزش ماشین آلات)	کم (۴٪ ارزش ماشین آلات)	بسیار کم (۳٪ ارزش ماشین آلات)
در دسترس بودن قطعات یدکی در بازار ایران	وابستگی شدید به قطعات یدکی خارجی	وابستگی شدید به قطعات یدکی خارجی	به دلیل پیچیده تر بودن نسبت به کوره های تونلی، نیاز به قطعات یدکی بیشتر است و بعضا در داخل قابل تامین نیستند	عدم نیاز به قطعات یدکی زیاد. در عین حال همه اقلام در بازار داخلی موجود هستند
تعمیرات اساسی	سالیانه ۱ ماه	سالیانه ۱ ماه	هر ۹۰ تا ۱۲۰ روز یک بار توقف به مدت ۷ تا ۱۰ روز	هر ۳ تا ۵ سال یک بار به مدت یک ماه
هزینه های راه اندازی مجدد و اتلاف انرژی	متوسط	متوسط	زیاد	بسیار کم
عمر تجهیزات بدون تعویض	۱۵ تا ۲۰ سال	۱۵ تا ۲۰ سال	۸ تا ۱۰ سال	۱۵ تا ۲۵ سال

آلایندگی

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
آلایندگی	بدون آلایندگی و استاندارد	بدون آلایندگی و استاندارد	بسیار زیاد و نیازمند صرف هزینه اضافه جهت کنترل، در عین حال آلاینده محسوب می شود.	بدون آلایندگی و استاندارد

مواد اولیه اصلی

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
نوع سنگ آهن مورد نیاز	فقط گندله	فقط گندله	فقط هماتیت کلوخه عیار بالا یا گندله	هر نوع سنگ آهن هماتیت یا مگنتیت
عیار سنگ آهن مورد نیاز	----------	----------	ترجیحا بالای ۶۵٪	ترجیحا بالای ۶۵٪
سایز سنگ آهن مورد نیاز	----------	----------	فقط کلوخه یا گندله	هر سایزی - قابلیت تبدیل به ریزدانه که مورد نیاز تولید است وجود دارد
امکان استفاده از ریزدانه سنگ آهن	خیر	خیر	خیر	کاملا وجود دارد
در دسترس بودن سنگ آهن مورد نیاز در ایران	----------	----------	محدودیت زیاد در تامین سنگ آهن هماتیت کلوخه عیار بالا	کاملا در دسترس و بدون مشکل
امکان استفاده از گندله	وجود دارد	وجود دارد	وجود دارد	----------
عرضه گندله در کشور	کمبود شدید	کمبود شدید	کمبود شدید	----------

امکان تولید برق

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
امکان تولید برق	خیر	خیر	وجود دارد – برای واحد ۵۰۰ هزار تن در سال حدود ۳۵ مگاوات برق تولید می شود.	خیر

بهای تمام شده

در جداول زیر هزینه گندله سازی در نظر گرفته نشده است.
جهت احتساب هزینه گندله سازی بایستی هزینه مصرف نرمه آهک، دولومیت خام، بنتونیت، روغن صنعتی و گریس را که به ازای هر کیلوگرم گندله حدود ۳۵ تا ۴۰ تومان هزینه در بر دارد نیز محاسبه گردد. همچنین هزینه های پرسنلی، نگهداری و تعمیرات، بالاسری تولید و غیره نیز به میزان حداقل ۲۰ تومان خواهد بود. لذا هزینه کل حدود ۶۰ تومان برای تولید گندله متصور است.
لازم به ذکر است ضرایب (ضریب مصرف) به ازای تولید یک تن آهن اسفنجی و هزینه، منظور هزینه تمام شده به ازای تولید یک تن آهن اسفنجی به تومان است.

مواد اولیه

شرح	قیمت واحد (تومان)	میدرکس		اچ وای ال		SL/RN		کوره تونلی	
		ضریب	هزینه	ضریب	هزینه	ضریب	هزینه	ضریب	هزینه
سنگ آهن حداقل ۶۵٪	۲۰۰					۱,۵۵ تا ۱,۶ تن	۳۲۰	۱,۳۸ تا ۱,۴ تن	۲۸۰
گندله	۲۹۰	۱,۴۵ تن	۴۲۰,۵	۱,۴ تن	۴۰۶				
زغالسنگ حرارتی حداقل ۴۵٪	۲۰۰					۱۱۵۰ تا ۱۲۰۰ کیلوگرم	۲۴۰	۵۵۰ تا ۶۰۰ کیلوگرم	۱۲۰
آهک	۹۰					حدود ۳۰ تا ۵۰ کیلوگرم	۴,۵	حدود ۱۲۰ کیلوگرم	۱۰,۸
روغن	۷۰۰					۱,۵ تا ۲,۵ لیتر	۱,۷۵	نیاز ندارد	۰
هزینه مواد مصرفی به ازای هر کیلوگرم آهن اسفنجی		نسوز و غیره	۵	نسوز و غیره	۴	نسوز و غیره	۷	بوته‌سیلیساید کربن	۶۳
جمع کل			۴۲۵,۵		۴۱۰		۵۷۳,۲۵		۴۷۳,۸

توضیح: قیمت های فوق بر اساس قیمت های منتشر شده در اوایل تیرماه ۱۳۹۴ به همراه هزینه حمل در نظر گرفته شده اند که در صورت تغییر آنها، بهای تمام شده نیز تغییر می یابد. قیمت های فوق جهت الگوبرداری در نظر گرفته شده اند و برای محاسبه دقیق جزئیات بیشتری مورد نیاز است.

انرژی و یوتیلیتی

شرح	قیمت واحد (تومان)	میدرکس		اچ وای ال		SL/RN		کوره تونلی	
		ضریب	هزینه	ضریب	هزینه	ضریب	هزینه	ضریب	هزینه
برق	۵۰	۱۱۰ کیلووات ساعت	۵,۵	۷۵ کیلووات ساعت	۳,۷۵	۷۰ تا ۸۰ کیلووات ساعت	۴	۹۰ کیلووات ساعت	۴,۵
گاز	۱۳۲	۲۳۰ نرمال مترمکعب	۳۸,۶۴	۲۲۰ نرمال مترمکعب	۳۶,۹۶	نیاز ندارد	۰	۱۶۸ نرمال مترمکعب	۲۲
آب	۳	۱,۳ مترمکعب	۳,۹	۱,۱۵ مترمکعب	۳,۴۵	۲ تا ۳ مترمکعب	۷,۵	۰,۳ تا ۰,۵ مترمکعب	۱,۵
نیتروژن	۰,۳	۱ نرمال مترمکعب	۰,۳	۱۱ نرمال مترمکعب	۳,۳	نیاز ندارد	۰	نیاز ندارد	۰
اکسیژن	۰,۵	۳۰	۰,۲۵	۶۰	۳۰	نیاز ندارد		نیاز ندارد	
جمع کل			۴۸,۶		۷۷,۴۶		۱۱,۵		۲۸,۱۸

هزینه های بالاسری و غیره

شرح	قیمت واحد (تومان)	میدرکس		اچ وای ال		SL/RN		کوره تونلی	
		ضریب	هزینه	ضریب	هزینه	ضریب	هزینه	ضریب	هزینه
پرسنل		۸۰ نفر	۵,۶	۸۰ نفر	۵,۶	۲۵۰ نفر	۱۴	۳۰۰ نفر	۱۵
نگهداری و تعمیرات		نسبتا زیاد (۵٪)	۲۰	زیاد (۵٪)	۲۱,۴۵	کم (۴٪)	۱۵,۸۴	بسیار کم (۳٪)	۷,۹۲
هزینه های بالاسری و پیش بینی نشده تولید به ازای هر کیلوگرم آهن اسفنجی (۵٪ هزینه های تبدیل)			۳,۹۲		۳,۷۶		۱۴,۷۳		۱۲,۲۴
جمع کل			۲۹,۳۶		۳۰,۸۴		۴۴,۵۷		۳۵,۱۶

بازگشت سود حاصل از فروش برق

این محاسبه با در نظر گرفتن فروش ۷۰٪ برق تولیدی در واحد SL/RN که ۳۲۰ روز در سال کار کند و هر کیلووات ساعت را ۱۵۰ تومان بفروشد به دست آمده است.

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
سود حاصل از فروش برق به ازای هر کیلوگرم آهن اسفنجی (تومان)	۰	۰	۵۶,۴۹	۰

بهای تمام شده به ازای هر کیلوگرم آهن اسفنجی

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
بهای تمام شده (تومان)	۵۰۳	۵۱۸	۵۷۳	۵۳۷

توضیح ۱: در محاسبه بهای تمام شده، با توجه به تورم موجود در ایران هزینه استهلاک در نظر گرفته نشده است.

توضیح ۲: نسبت های در نظر گرفته شده در روش های میدرکس و اچ وای ال بر اساس ظرفیت های ۸۰۰ هزار تن و بیشتر هستند. در ظرفیت‌های ۵۰۰ هزار تن و کمتر قاعدتا نسبت مصارف مواد وانرژی و غیره افزایش می یابد اما با توجه به نبود مراجع معتبر در ظرفیت های ۵۰۰ هزار تن و کمتر برای این دو روش پایه گازی، همان مصارف ظرفیت های بیشتر در نظر گرفته شده است. (به نفع این طرح ها)

توضیح ۳: با توجه به آنکه ظرفیت های ذکر شده در روش های کوره دوار (SL/RN) و کوره تونلی وجود دارد، هزینه های ذکر شده در جدول فوق به واقعیت نزدیک تر هستند.

توضیح ۴: جهت مقایسه برابر طرح ها، چنانچه بهره دوران ساخت را طی بازه زمانی ۳ سال پس از شروع بهره برداری، بر روی بهای تمام شده محصول اضافه کنیم، با این فرض که دوران ساخت روش میدرکس را ۲,۵ سال، اچ وای ال ۲,۵ سال، SL/RN ۲ سال و کوره تونلی را ۱ سال و بهره سرمایه گذاری حین دوران ساخت با نرخ ۳۰٪ سالیانه (راس بهره را نیمه دوران سرمایه گذاری در نظر بگیریم) باشد، بهای تمام شده به شرح زیر خواهد بود:

موضوع	میدرکس	اچ وای ال	SL/RN	کوره تونلی
بهای تمام شده بر اساس بهره سرمایه گذاری حین دوران ساخت	۵۹۳	۶۱۶	۶۴۵	۵۶۱

جمع بندی

واحدهای کوچک احیاء و فولادسازی می توانند دارای مزیت های زیر باشند:

- نیاز به سرمایه‌گذاری و ارزبری کمتر و در نتیجه امکان جذب سرمایه‌های بخش خصوصی
- امکان کار با تکنولوژی ساده در برخی فرایندها و ایجاد اشتغال مستقیم و غیرمستقیم برای افراد محلی
- احداث این واحدها در مناطق پراکنده (ترجیحاً در مجاورت معادن) و اشتغال‌زایی در این مناطق
- مصرف نسبتاً کمتر امکانات زیربنایی برای هر یک از واحدها
- استفاده از خطوط ارتباطی ساده‌تر و محدودتر برای هر یک از واحدها

» دوران کوتاه مدت فعالیت‌های مهندسی - تأمین و نصب تجهیزات و تأسیسات

با توجه به توضیحات و محاسبات ارائه شده در این گزارش، موارد زیر جمع بندی می گردد:

» با توجه به نیاز روش SL/RN به سنگ آهن کلوخه هماتیتی عیار بالا (حداقل ۶۳٪) و کمبود آن در کشور این روش برای ایران مناسب نبوده بلکه برای کشورهایی مانند هند که این ماده اولیه در دسترس است مناسب است. این در حالی است که امکان تولید برق در این روش آن را جذاب می نماید اما از طرف دیگر مسئله آلاینده بودن از جذابیت آن می کاهد.

» برای کشور ایران که مزیت دارا بودن گاز طبیعی با قیمت ارزان را دارد، روش های پایه گازی احیای سنگ آهن مورد توجه هستند.

» قیمت تمام شده روش های گازی بدون در نظر گرفتن بهره دوران ساخت آنها از روش های زغالی کمتر است.

» بدون در نظر گرفتن احتمال قطعی گاز مخصوصا در فصول سرد سال، با توجه به سوبسیدهای گاز طبیعی، بهای تمام شده تولید آهن اسفنجی در روش های پایه گازی کمتر از روش های پایه زغالی است.

» لازم به ذکر است در صورت آنکه گاز طبیعی با قیمت های جهانی عرضه گردد، روش های پایه گازی به طور کلی مزیت خود را از دست می دهند. ولی با وجود برنامه های دولت برای حذف سوبسیدها، باز هم رسیدن به قیمت های جهانی در افق چند سال آینده متصور نیست لذا این روش ها همچنان در ظرفیت های بزرگ تر مورد توجه هستند.

» با در نظر گرفتن بهره دوران ساخت روش های گازی که اجرای آنها طولانی تر است، این روش ها مزیت خود را (در بهای تمام شده) در مقابل روش کوره تونلی از دست می دهند.

» متاسفانه تجربه و سابقه زیادی در ظرفیت های پایین تر از ۵۰۰ هزار تن در سال در روش های گازی وجود نداشته و سرمایه گذاری در ظرفیت‌های ۳۰۰ یا ۴۰۰ هزار تن به صورت خطی کاهش نمی یابد. لذا سرمایه گذاری در روش های گازی در ظرفیت های پایین معمولا توصیه نمی گردد چراکه از نظر شاخص های اقتصادی این ظرفیت ها توجیه‌ندارند.

» به همین دلایل اقتصادی، روش های گازی مثل میدرکس و اچ وای ال در ظرفیت های پایین دارای مرجع و رفرنس زیادی نیستند و به جز در شرایط خاص، دارای توجیه اقتصادی نیستند.

» با توجه به آنکه روش کوره تونلی از نظر شاخص های اقتصادی، سرمایه گذاری کمتر، زمان راه اندازی کوتاه، نیاز بسیار کم به آب، سادگی روش، کیفیت محصول، مادولار بودن و امکان توسعه مرحله ای، وابستگی کم به قطعات یدکی خارجی، امکان بومی شدن و عمر و دوام آن مزیت های بیشتری نسبت به روش های دیگر دارد، این روش در ظرفیت های ۵۰۰ هزار تن و کمتر از آن توصیه می گردد.

» بهای تمام شده در روش کوره تونلی نسبت به قیمت زغالسنگ حرارتی، در مقایسه با معیارهای دیگر در سنجش این روش با روش های پایه گازی، حساس است. لذا پیشنهاد می گردد حتی المقدور این واحدها به معادن زغالسنگ حرارتی نزدیک تر باشند تا در هزینه های حمل صرفه جویی گردد.

» ضعف روش کوره تونلی عدم امکان تولید آهن اسفنجی داغ است، هرچند استفاده از این ماده چندان در ایران جا نیافتاده است. این ضعف را تا حدی می توان با تولید بریکت سرد (CBI) که دارای دانسیته بیشتر و سطح تماس کمتر و اکسیداسیون کمتر است تا حدی جبران نمود. مزیت آهن اسفنجی تولیدی در کوره های تونلی جهت مصرف در کوره های الکتریکی (قوس الکتریکی و مخصوصا القایی) وزن زیاد محصول (حتی چنانچه تبدیل به بریکت نشود، وزن بالای بلوک تولیدی در این روش باعث سهولت شکافتن سرباره در کوره های القایی و تسهیل در مصرف آن می شود) است.

» با وجود کمبود گندله در کشور روش هایی پایه گازی نیازمند ایجاد واحدهای گندله سازی هستند که این مورد باعث افزایش سطح سرمایه گذاری می گردد.

» لازم به ذکر مجدد است که ارقام و اعداد فوق الذکر صرفا جهت مقایسه در نظر گرفته شده اند و استخراج گزارش دقیق تر برای هر پروژه مستلزم بررسی شرایط آن پروژه است. ضمن آنکه تغییر قیمت سنگ آهن و غیره روی محاسبات اثرگذار است.

» در نهایت می توان گفت که جذابیت روش کوره تونلی که در طی دو سه سال اخیر در ایران به شدت رو به افزایش است بی مورد نبوده و بخش خصوصی کشور که در ظرفیت های پایینتری فعالیت می کند به مزایای این طرح پی برده است.

مقایسه تولید فولاد خام و محصولات فولادی طی هشت ماهه نخست سال ۱۳۹۴ و مقایسه آن با مدت مشابه در سال گذشته

متغیر / نام محصول	تولید بخش خصوصی شده			تولید بخش خصوصی			کل تولید		
	هشت ماهه ۹۳	هشت ماهه۹۴	درصد تغییرات	هشت ماهه ۹۳	هشت ماهه ۹۴	درصد تغییرات	هشت ماهه ۹۳	هشت ماهه ۹۴	درصد تغییرات
تیرآهن	۸۹۷	۶۷۲	-۲۵	۲۶۲	۲۵۸	-۲	۱۱۵۹	۹۳۰	-۲۰
میلگرد	۱۷۶۶	۱۴۸۱	-۱۶	۲۱۲۹	۲۰۸۵	-۲	۳۸۹۵	۳۵۶۶	-۸
جمع ورق	۵۰۵۹	۴۶۴۲	-۸	۸۷۰	۸۵۹	-۱	۵۹۲۹	۵۵۰۱	-۷
سایر محصولات فولادی	۱۱۹	۱۰۷	-۱۰	۳۶۷	۳۶۳	-۱	۴۸۶	۴۷۰	-۳
کل محصولات فولادی	۷۸۴۱	۶۹۰۲	-۱۲	۳۵۹۷	۳۵۶۵	-۱	۱۱۴۶۹	۱۰۴۶۷	-۹
فولاد خام	۹۹۹۰	۹۳۵۱	-۶	۱۳۷۷	۱۳۸۱	۰	۱۱۳۶۷	۱۰۷۳۲	-۶

تولید ماهیانه فولاد خام و محصولات فولادی در بخش خصوصی-سال ۱۳۹۴

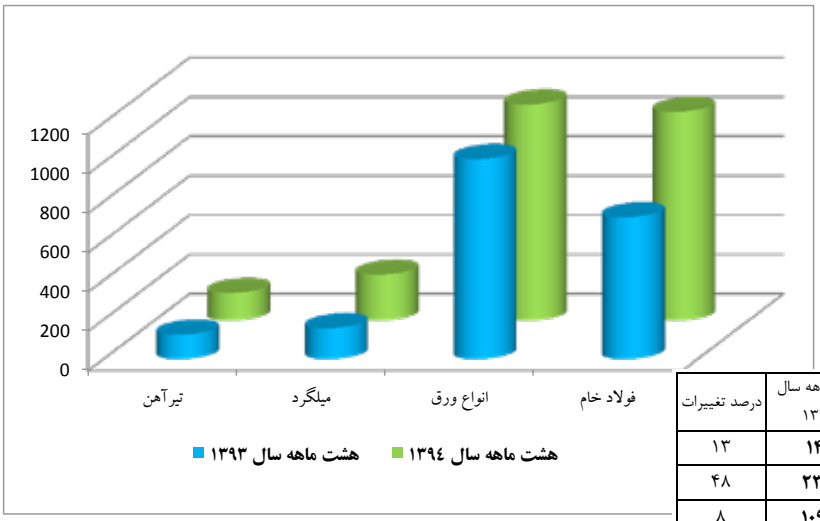
	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	مجموع
تیرآهن	۳۳,۹۰۰	۳۸,۴۰۰	۳۷,۱۰۰	۳۳,۹۰۰	۳۱,۱۵۰	۲۸,۸۰۰	۲۷,۶۰۰	۲۷,۰۵۰	۲۵۷,۹۰۰
میلگرد	۲۴۹,۶۰۰	۲۶۰,۳۰۰	۲۶۹,۷۰۰	۲۷۹,۸۰۰	۲۶۰,۰۰۰	۲۶۸,۷۰۰	۲۵۳,۶۰۰	۲۴۳,۴۵۰	۲,۰۸۵,۱۵۰
ورق	۱۰۳,۰۰۰	۱۱۹,۰۰۰	۱۱۰,۰۰۰	۱۲۱,۸۰۰	۱۱۲,۹۰۰	۱۰۶,۰۰۰	۹۷,۱۰۰	۸۹,۳۰۰	۸۵۹,۱۰۰
سایر محصولات	۴۳,۰۰۰	۴۶,۰۰۰	۴۴,۹۰۰	۴۳,۱۰۰	۴۴,۵۰۰	۴۶,۱۰۰	۴۸,۵۰۰	۴۷,۰۵۰	۳۶۳,۱۵۰
جمع کل محصولات فولادی	۴۲۹,۵۰۰	۴۶۳,۷۰۰	۴۶۱,۷۰۰	۴۷۸,۶۰۰	۴۴۸,۵۵۰	۴۴۹,۶۰۰	۴۲۶,۸۰۰	۴۰۶,۸۵۰	۳,۵۶۵,۳۰۰
شمش	۱۶۸,۴۰۰	۱۷۳,۹۰۰	۱۷۰,۳۰۰	۱۷۷,۶۰۰	۱۷۳,۶۰۰	۱۷۵,۶۰۰	۱۷۹,۳۰۰	۱۶۲,۵۰۰	۱,۳۸۱,۲۰۰

مقایسه مصرف فولاد خام و محصولات فولادی طی هشت ماهه سال ۹۴ در مقایسه با مدت مشابه در سال گذشته

واحد : هزارتن

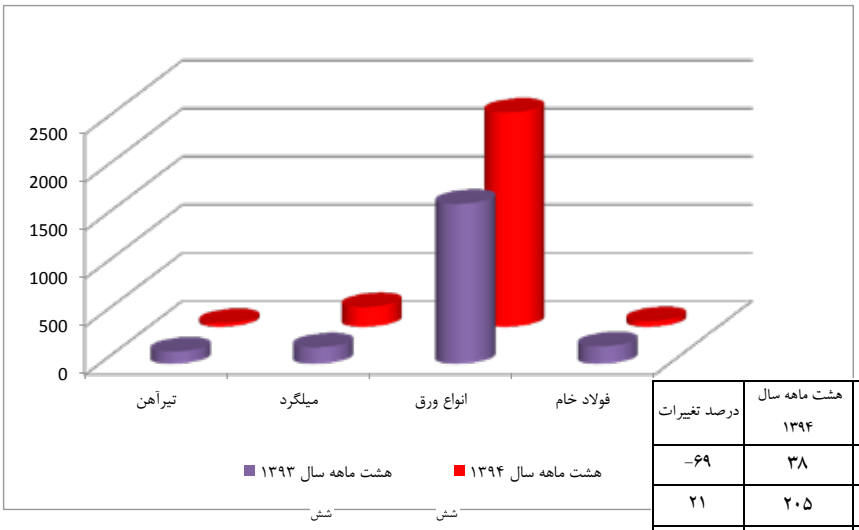
متغیر / نام محصول	مصرف ظاهری		
	هشت ماهه ۹۳	هشت ماهه ۹۴	درصد تغییرات
تیرآهن	۱۱۵۹	۸۲۸	-۲۹
میلگرد	۳۹۰۷	۳۵۳۸	-۹
جمع ورق	۶۵۷۲	۶۶۲۶	۱
سایر محصولات فولادی	۷۸۰	۵۵۷	-۲۹
کل محصولات فولادی	۱۲۴۱۸	۱۱۵۴۹	-۷
فولاد خام	۱۰۸۲۶	۹۷۴۲	-۱۰

مقایسه صادرات فولاد خام و محصولات فولادی طی شش ماهه نخست سال ۱۳۹۴ و مدت مشابه در سال گذشته



محصول	هشت ماهه سال ۱۳۹۳	هشت ماهه سال ۱۳۹۴	درصد تغییرات
تیرآهن	**۱۲۴**	**۱۴۰**	۱۳
میلگرد	**۱۵۷**	**۲۳۳**	۴۸
انواع ورق	**۱۰۱۶**	**۱۰۹۹**	۸
فولاد خام	**۷۲۱**	۱۰۶۱	۴۷

مقایسه واردات فولاد خام و محصولات فولادی طی شش ماهه نخست سال ۱۳۹۴ و مدت مشابه در سال گذشته



محصول	هشت ماهه سال ۱۳۹۳	هشت ماهه سال ۱۳۹۴	درصد تغییرات
تیرآهن	۱۲۴	۳۸	-۶۹
میلگرد	۱۶۹	۲۰۵	۲۱
انواع ورق	۱۶۵۹	۲۲۲۴	۳۴
فولاد خام	۱۸۰	۵۸	-۶۸

News

Mobarake Steel Company is the only Iranian company among the most admired sian Knowledge Enterprises

A ceremony for granting Most Admired Knowledge Enterprise (MAKE) Certification to the CEO of Mobarake Steel Company was held with the presence of the Science, Research & Technology Minister.
As stated by the CHILAN reporter, Certification of receiving Asian MAKE Award was granted to Dr. Bahram Sobhani as the CEO of Mobarake Steel Company and this company was acknowledged as the only Iranian company to be included in the most admired knowledge companies in Asia.
Science, Research & Technology Minister said: "This is the first successful step by the Iranian enterprises and firms in the international level and considered to be a good start that other companies also attribute themselves in this field through following Mobarake Steel Company and cooperating with the university. We have to consider that paying much attention to the science and technology and wealth creation through this way is one of the most prioritized issues in Iran's Sixth Development Plan".
CEO of Mobarake Steel Company – during this ceremony - highlighted that large companies are the leaders of industry and said, "Mobarake Steel Company succeeded to move parallel with SAMSUNG, TOYOTA, and other large Asian enterprises during MAKE Award process and to stand amongst the top 25 firms.
Likewise, MSC is the only company holding golden statue in Iran in other cases like Organizational Eminence with EFQM Model and MSC was nominated as the only outstanding firm in Iran last years".
Bahram Sobhani expressed that, "we do not see knowledge only in MSC level, but we do believe a great responsibility with ourselves as the largest steel producer in Middle East and North Africa. The first priority is to transfer knowledge to the different steel producing parts of Iran both that are under construction and operation".

Esfahan Steel Company to start production of rail

Iran's main steelmaker, Esfahan Steel Company (Esco) will start production of rail from Feb 2016 and iran will become the 17th largest rail producer in the world as a result of this move. The company is able to produce UIC 85 rail, which is longer than UIC 60 (te quality Iran uses now) he added.
As stated by the CHILAN reporter, in Feb 2016, Esco will launch eight further projects, including a 1.2 million metric tons/year casting system, a steelmaking sludge de-watering system, plus a rail and H beam section heavy mill.
Meanwhile, the Steel Authority of India Limited (SAIL) has announced that is to supply some 100,000 mt of rail for the major expansion plan of the Iranian network. Iran is expected to extend this from 15,000km to 25,000km by 2025.
The rail will be produced by Bhilai Steel Plant (BSP), which is SAIL's sole producer of rail. The export order for rail is for 18 metre lengths. The plant does not currently produce this length of 18 and so will install new equipment to facilitate the supply.
As reported, the Esfahan Steel Company, Iran's only blast furnace-based steelmaker, signed an MoU with the country's government to supply rail. It is not clear at this point what effect the Indian rail import decision may now have on this prior agreement.

Iranian special steel producer boosts exports 38%

Special steel producer Iran Alloy Steel Co increased its exports by 38% year on year in the first nine months of the Iranian year (to December 21), the company said.
The firm's alloy steel exports totaled 16,740 mt, with a value of about $8 million, in that period.
Export destinations included Germany, France, the Netherlands, Spain, United Arab Emirates, Belgium, South Korea, Iraq, Bulgaria, Pakistan, Czech Republic and Turkey.
Iran Alloy Steel and other producers could see increased exports going forward, with the lifting of sanctions possibly in January, an industry expert said.
The company is located in Yazd province, central Iran, and makes products including stainless, free-cutting, tool steels, bearing steels and spring steels.

Viewpoint

Iranian steel managers' opinions in interview with Chilan Magazine

Bahman Tajali Zadeh
Head of Export Committee of the Iranian Steel Producers Association

For the time being, there is no export trophy e.g. for the best-quality steel manufactures in Iran. That said, if appropriate supports such as the very trophy -previously mentioned- is not determined for Iranian manufacturers, steel exporting will worldwide meet with difficulties. Moreover, the increase in energy price and wages as well as the decrease in the international price of iron ore has caused fundamental advantages of Iranian steel industry to turn into disadvantages.
On the other hand, CIS countries, which are mostly Iran's neighboring countries and are also universally known as major steel bar exporters, export these products to the countries of the region at the lowest final price.
In this situation when the domestic market is experiencing a serious recession, more efforts are to make for Iranian steel exporting, and the obstacles must be removed.

Mohammad Atabak
CEO of Kaveh Pars Company

Iran is among those countries which have many rich mines and natural resources. For example, more than 2.5 billion tons of certain iron ore deposits have been detected in our country. In addition, the existence of natural gas recourses with the capacity of over 33.5 trillion m3 , which constitutes about 18 percent of the whole identified natural gas resources round the world, remarkable geographical position, access to the international waters, experienced human resources, and many other potentials make Iran an advantageous place for steel manufacturing.

Aziz Ghanavati
CEO of Oksin Steel Company

Iranian steel market suffers from unleashed import.
For instance, Oksin Steel Company succeeded in gaining the right to procure pipes used in Iranian gas and oil industries; however, after a while we realized that wide steel sheets was being imported from India in the form of bartering with oil, which disturbed our manufacturing affairs.
The government should remedy this kind of harmful importing with actions such as passing suitable tariffs, and it also should try to fight against dumping since after sanctions were lifted, rivals of Iranian steel industry can defeat their Iranian counterparts through dumping.

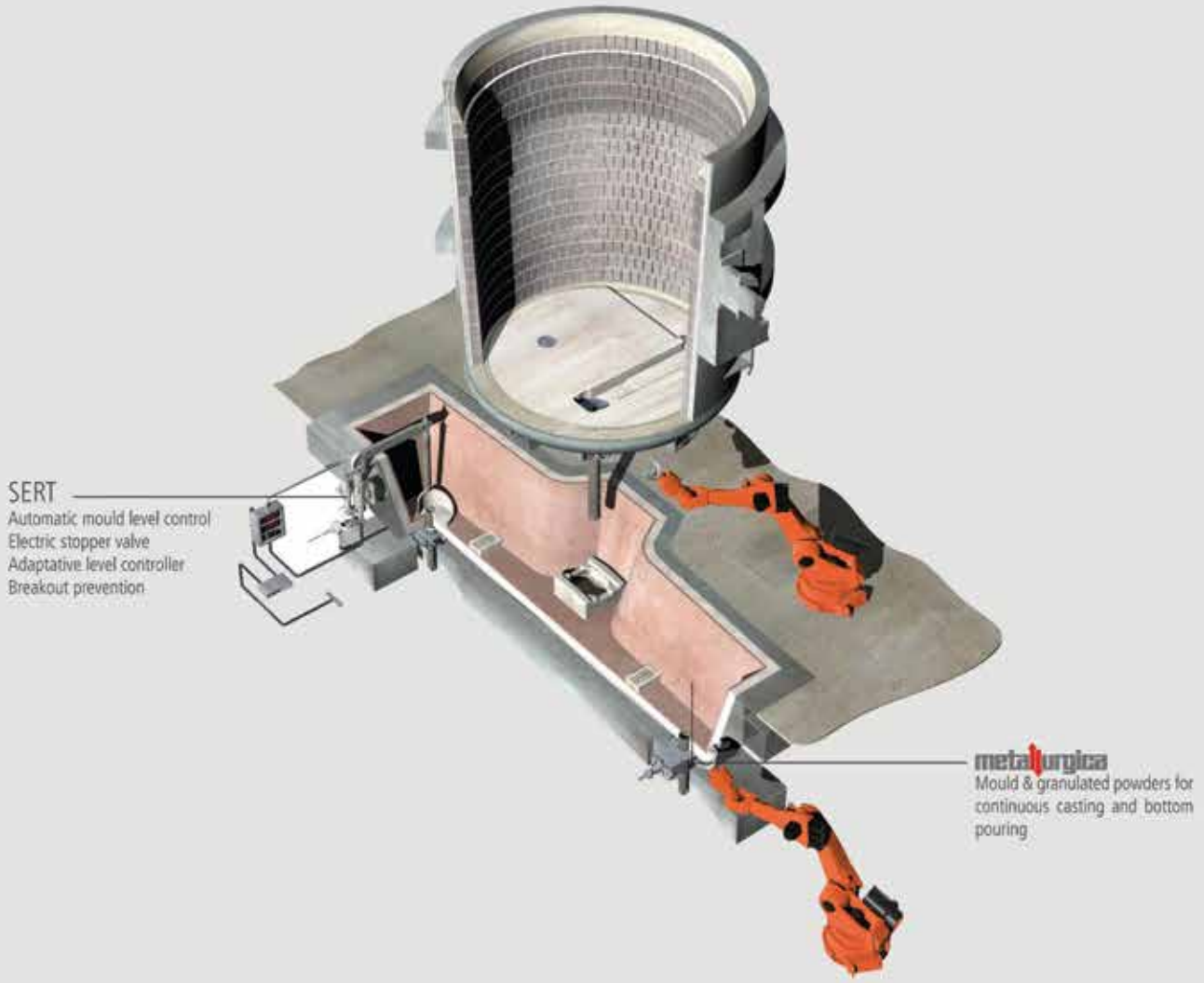
Morteza Aghajani
CEO of MME Company

To reach to manufacturing 55 million tons of steel, Iran needs to absorb investments in the infrastructures of this industry, backup, and transportation. In the present situation, considering the recession in Iranian steel market, the investors in this industry do not receive returnable profit in short term, so it is wiser that the investments are made in backups and infrastructures.
Obviously, manufacturing, supply and demand, are all parts of a chain, and now that we are undergoing a stagnant situation in economy, 55-million-ton manufacturing does not make sense, but anyway we are not supposed to remain in this economic conditions for ever.

Navid Izadpanah
Board Member of Haft Almas Company

In the post-sanction period, manufacturers expect that the government does not increase the price of energy- as an advantage for the industry. At the present, considering the increase in the price of utilities (electricity, gas, water) which is approaching to the international price, circumstances in steel manufacturing have become even more tragic.
We also expect that the government make using international banking network possible for Iranian steel industry and let the branches of reliable international banks work in our country so that we could have constructive relationships with other countries.

Solutions through Technology



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

VESUVIUS
www.vesuvius.com

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

تهران: خیابان میرداماد، پلاک ۲۱۷
کدپستی : ۱۹۱۹۶۱۴۶۸۹
تلفن : ۲۲۲۲۵۶۶۴ فکس: ۲۲۲۷۹۳۳۳
موبایل: ۰۹۱۲ ۱۱۶ ۸۶۳۶ پارسا
پست الکترونیکی : Info@zaribco.com

misano MIDDLE EAST

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 Φ200mm up to Φ700mm

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.

misano GROUP

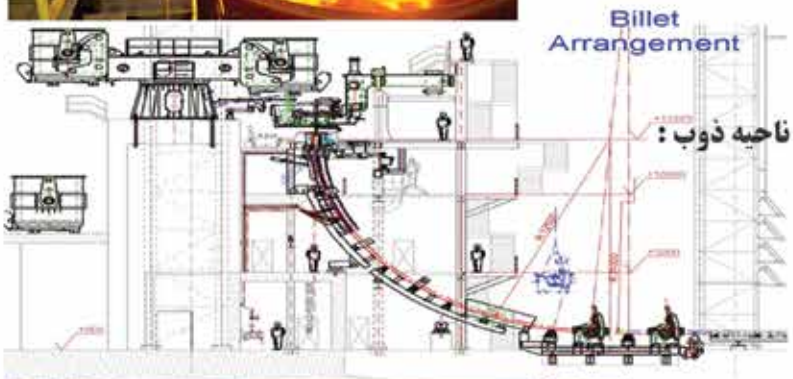
Misano Group S.p.A Via Fornace,
20040 Misano Gera D'adda (BG) -Italy
Tel: +39 (0363) 8494111
Fax: +39 (0363) 848295
www.misanogroup.com

دفتر هماهنگی تهران:
خیابان گاندی – پلاک ۵۲ – طبقه ۳- واحد ۶۱
تلفن: ۸۸۷۹۵۴۹۷-۰۲۱ فاکس: ۸۸۸۸۴۹۶۳-۰۲۱
Email: misanogroup@gmail.com

شرکت صنایع تجهیزات پارس سارایه

شریک و تحت لیسانس شرکت سارایه اسپانیا

Pars Sarralle
Industrial Equipment Co.



طراح و سازنده قطعات یدکی و تجهیزات ناحیه ذوب :

- کوره قوس الکتریکی
  EAF - LF - VD - VOD - RH
- ماشین ریخته گری مداوم
  CCM
- پاتیل مذاب
  LADLE
- انواع پنل آبگرد
  WATER COOLED PANEL
- انواع واگن حمل
  TRANSFER CAR
- سبد قراضه
  SCRAP BUCKET
- سیستم غبارگیر
  DDP - FES
- سیستم انتقال مواد
  MHS
- مشاوره، خدمات مهندسی و بهینه سازی

تامین کننده رسمی شرکت های فولادسازی دولتی و خصوصی - کیفیت مناسب در کنار قیمت مناسب
تهران - آزاد راه قم - شهرک صنعتی شمس آباد - بلوار بهارستان - انتهای گلسرخ هفتم تلفکس ۵۶۲۳۲۳۲۱ info@parssarralle.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
- فعال در پروژه های فولاد سازی و احیای مستقیم فولاد

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

دفتر تهران: یوسف آباد، خیابان چهاردهم، پلاک ۴۵

تلفن: ۸۸۰۲۲۱۰۵ ، ۸۸۰۲۲۱۰۲ (۰۲۱) کدپستی: ۱۴۳۱۸۶۳۹۸۷

پست الکترونیک: Fooladgostar.me.ir@gmail.com

دفتر بندرعباس: چهارراه رسالت، ساختمان عرشیا، طبقه ۶، واحد ۱۰

تلفکس: ۳۳۶۱۰۳۴۹ (۰۷۶) کدپستی: ۷۹۱۶۸۶۴۵۸۳ پست الکترونیک: Fooladgostar.me@gmail.com

مجتمع ذوب آهن فولادخزر

برترین تولیدکننده شمش فولادی در استان گیلان
با ظریفت تولید سالانه ۷۰۰ هزار تن

مجتمع ذوب آهن فولاد خزر
KHAZAR STEEL CO.

کارخانه: رشت، شهر صنعتی رشت، فاز دوم ، انتهای بلوار مدرس
۰۱۳-۳۳ ۸۸ ۳۰ ۲۸ ۰۱۳-۳۳ ۸۸ ۴۳ ۱۸
دفترمرکزی: تهران، خیابان خرمشهر، خیابان عشقیار، کوچه سوم، پلاک ۲۳
۰۲۱-۸۲ ۴۳ ۱۰۰۰ ۰۲۱-۸۸ ۸۴ ۷۰ ۱۷
www.khazarsteel.co info@khazarsteel.co

...و سازیم میهن به فولاد سخت

فولاد غرب آسیا

شرکت فولاد غرب آسیا FGA Co.

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

- **خطوط اصلی کارخانه:**
  - واحد اسیدشویی
  - واحد بازیافت اسید
  - واحد نورد تک قفسه ای شماره ۱ و ۲ (از عرض ۶۵۰ تا ۱۷۰۰ میلیمتر با قابلیت تبدیل ضخامت از ۱۸/ تا ۲/۵ میلیمتر)
  - واحد شستشوی الکترولیتی
  - واحد عملیات حرارتی (گرید st12 ،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 دمین
  - 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: ۳۷۳۶۱-۸۳۵۱۱

فکس: ۳۳ ۶۷ ۹۵ ۳۳ - ۰۲۵ ● واحد فروش : ۲۷ و ۲۱ ۹۵ ۶۷ ۳۳ - ۰۲۵ ● واحد روابط عمومی: ۰۶ ۹۵ ۶۷ ۳۳ - ۰۲۵

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

تلفن : ۰۰ ۹۲ ۲۳ ۸۴ - ۰۲۱ ● پست الکترونیک فروش: sales@wasco.ir ● پست الکترونیک روابط عمومی: info@wasco.ir

www.wasco-ir.com

شرکت مجتمع جهان فولاد غرب

گروه صنعتی-بازرگانی شکری

تولیدکننده: تیرآهن، میلگرد، ناودانی و نبشی

JAHAN FOULAD CO

JFCO

دستاوردها و افتخارات:

- واحد نمونه صنعتی کشور در سالهای۸۸و۸۹
- کارآفرین برتر ملی در سالهای۸۹و۹۰
- کارفرمای حامی کارگر در سال۹۰
- گروه کار برتر کشور در سال۹۱
- مدیر نمونه جوان کشور در سال۹۱
- دریافت تندیس زرین هشتمین جشنواره شیخ بهایی
- صادرکننده نمونه در سالهای۹۱و۹۲و۹۳
- کسب عنوان کارآفرین برتر و کارآمد ملی در سال ۹۲
- دریافت گواهینامه رعایت حقوق مصرف کنندگان در سال۹۲

کارخانه:کرمانشاه-کیلومتر۳۵جاده کرمانشاه-هرسین تلفن:۶۳-۴۵۸۵۲۵۵۸(۰۸۳) تلفن واحد فروش:۵۲-۴۵۸۵۲۵۴۸(۰۸۳)

دفتر تهران:خیابان پاسداران،نگارستان هفتم-شماره ۲۵ تلفکس:۲۲۸۴۱۴۶۰و۲۲۸۴۱۵۹۶(۰۲۱)

jahanfouladco@Gmail.com WWW.JAHANFOULAD-CO.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 ۱۰۰۲۵ DIN آلمان تولید می نمایید. 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: ۲ - ۰۳۱ ۵۲۳۷۴۴۴۰ فکس : ۲ - ۰۳۱ ۵۲۳۷۴۴۴۰ داخلی ۷
دفتر فروش :تهران ،خیابان الوند،کوچه ۳۱ ، پلاک ۲۲
شماره تماس : ۸۴۲۰۶ - ۰۲۱

QUAY AUDIT UK LIMITED

REGISTRATION

CERTIFICATE

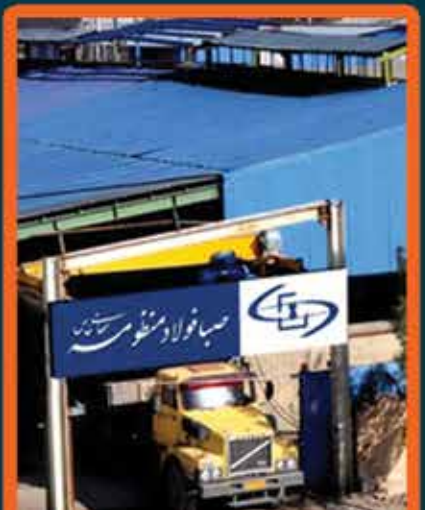
This document certifies that the quality administration systems of

Saba Folad Manzoomeh Co.

BS EN ISO 9001: 2008

The Approved quality administrative systems apply to the following :

On behalf of Quay Audit UK Limited



مجتمع صبا فولاد زاگرس

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

هدف ما برترین کیفیت است

نشانی دفتر فروش: تهران، میدان آرژانتین، خیابان الوند، خیابان ۳۱ غربی، پلاک ۲۲

تلفن: ۸۴۲۰۶-۰۲۱

www.sabasteel.ir
info@sabasteel.ir

IASCO

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 سخت‌شونده‌سطحی
- فولادهای فنر
- فولادهای نیتریدینگ
- فولادهای میکروآلیاژ
- فولادهای خوش تراش
- فولادهای پر کننده جوشکاری
- فولادهای زنگ نزن
- فولادهای عملیات حرارت پذیر

کاربردها

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

TUV NORD ISO 9001
TUV NORD ISO 14001
TUV NORD OHSAS 18001
TUV NORD ISO 50001
ACS REGISTRARS Quality Assurance
ISO 10004 Customer Satisfaction approval

ابعاد و اشکال تولیدات

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

کارخانه:
یزد بلوار آزادگان - بلوار شهید دهقان منشادی - کیلومتر ۲۴جاده فولاد آلیاژی - کدپستی : ۸۹۴۵۱۵۱۶۹۴
امور بازار یابی و فروش : ۰۳۵-۳۷۲۵۴۰۸۲ تلفن: ۰۳۵-۳۷۲۵۳۰۹۰ دور نگار: ۰۳۵-۳۷۲۵۴۶۸۰

دفتر تهران:
خیابان کریم خان زند-خیابان قائم مقام فراهانی- خیابان مشاهیر- پلاک ۵۱ - کد پستی: ۱۵۸۹۸۶۳۳۱۶
تلفن: ۸۸۳۲۲۶۲۶ - ۰۲۱ دور نگار: ۸۸۳۲۲۶۲۸ - ۰۲۱ ۰۳۵-۳۷۲۵۴۰۸۳

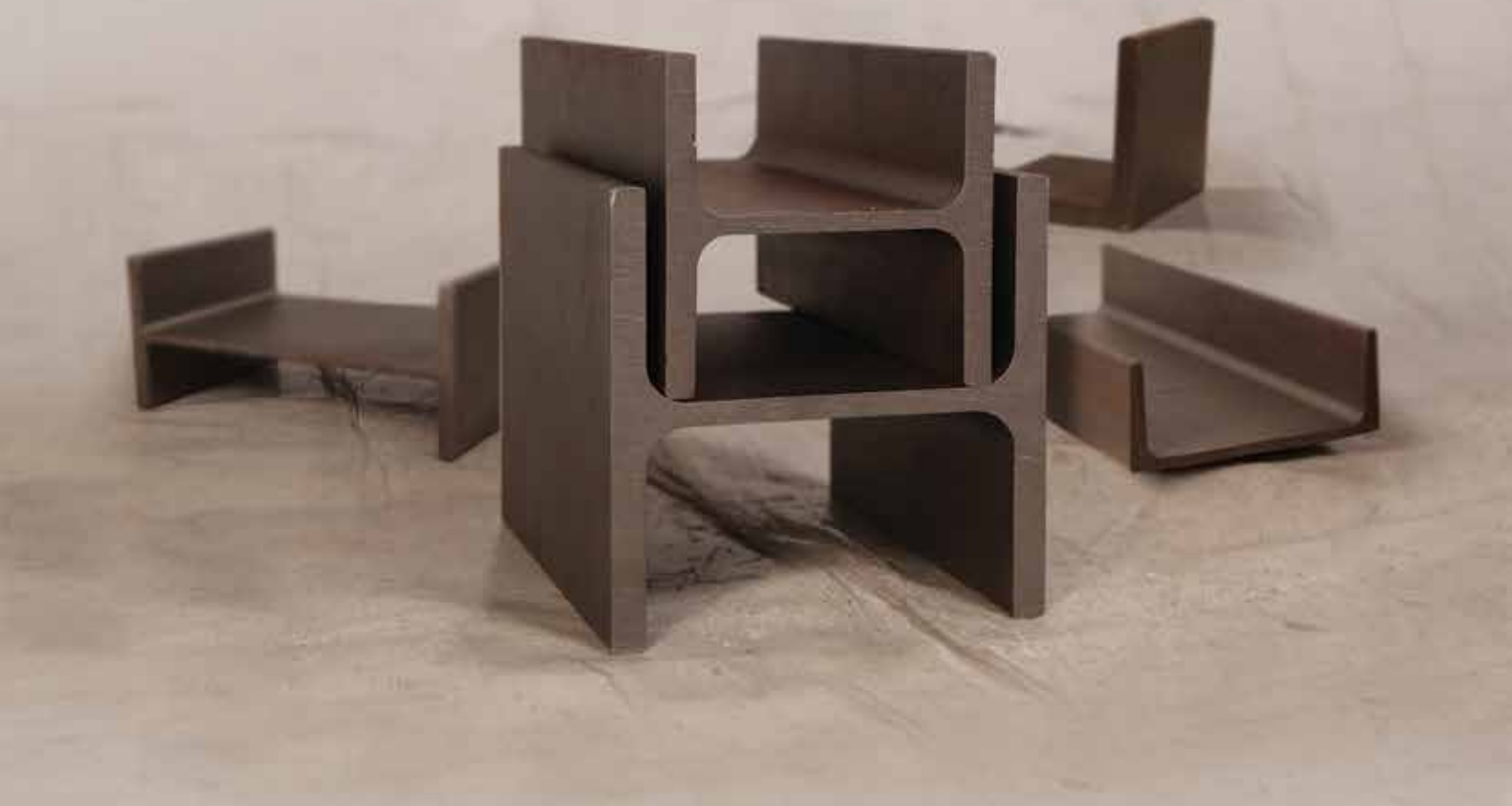
websit:www.iasco.ir
E-mail:info@iasco.ir
sales@iasco.ir
export@iasco.ir

پالای پولاد
PALAY POOLAD Co.

شرکت گسترش خدمات آهن پالای پولاد (سهامی خاص)

متخصص در تامین آهن آلات صنایع

HEA, HEB, UNP, IPE



021-8508

www.palaypoolad.com

info@palaypoolad.com