



مدیران فولاد، مدیران صادرات و فعالان بازار با «چیلان» مطرح کردند:

راهیابی فولاد ایران به بازارهای صادراتی

به همراه:

- ◀ بسته آماری فولاد
- ◀ تحلیل ها و مقالات تخصصی فولاد
- ◀ گزارش مجامع فولادی
- ◀ و ده ها گفت و گو، گزارش خبری، تحلیل و دیدگاه در خصوص موضوعات روز بازارهای داخلی و جهانی فولاد

در این شماره بخوانید:

- ◀ پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت برای سرمایه گذاران فولادی

- ◀ جزئیات روند بهبود شرایط مالی ذوب آهن اصفهان

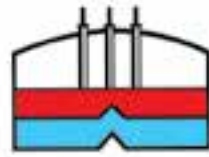
- ◀ روند قیمتی سنگ آهن و فولاد



شرکت مهرتاش سپاهان

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





The Most Advanced Steel Plant in Iran

HOSCO

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

ویژگی های منحصر به فرد شرکت فولاد هرمزگان

- استفاده از سیستم کنترل آلودگی dog house جهت کنترل و کاهش آلودگی برای نخستین بار در کشور.
- وجود یکی از پیشرفته ترین آب شیرین کن های جنوب کشور جهت استفاده از آب دریا در فرایند تولید.
- تولید عریض ترین تختال کشور به عرض ۴۰۰۰ میلی متر جهت تولید لوله های انتقال نفت و گاز.
- امکان تغییر عرض در حین ریخته گری جهت کاهش زمان آماده سازی و افزایش تولید.
- وجود ریخته گری عمودی قوسی جهت تولید فولادهای کیفی افزایش تولید ذوب با کیفیت بالا و کاهش ناخالصی ها.
- امکان تولید تختال به دو ضخامت ۲۰۰ میلی متر و ۲۵۰ میلی متر به منظور تنوع تولید و کسب جایگاه برتر در بازار.
- استفاده از سیستم ۹۵ درصد شارژ اسفنجی (امکان نگهداری ۶۰ تن مذاب در کوره) که عدم وابستگی به نوسانات بازار قراضه از مزیت های آن می باشد.
- دسترسی به آب های آزاد.
- تولید فولاد با گریدهای خاص.



WWW.HOSCO.IR | INFO@HOSCO.IR



telegram.me/HoscoIRB

شرکت فولاد هرمزگان با در تلگرام دنبال کنید



شرکت فولاد هرمزگان

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

دورنگار: ۰۷۶ - ۳۳۵۳۰۱۴۵

تلفن: ۰۷۶ - ۳۳۵۳۰۰۰۳ - ۸

تلفن واحد فروش: ۰۷۶ - ۳۳۵۳۰۰۲۹

تلفن روابط عمومی: ۰۷۶ - ۳۳۵۳۰۰۲۵ و ۳۰

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

دورنگار دفتر تهران: ۰۲۱ - ۲۲۰۸۷۰۸۵

تلفن دفتر تهران: ۰۲۱ - ۲۲۰۸۸۱۲۸

دورنگار دفتر اصفهان: ۰۳۱ - ۳۶۶۸۹۷۰۵

تلفن دفتر اصفهان: ۰۳۱ - ۳۶۶۸۹۷۰۷



PETROFER

industrial oils and chemicals

شرکت تامین روانکار دایان
نماینده انحصاری پتروفر در ایران
ارائه خدمات فیلتراسیون روغن با استفاده از تجهیزات دونالدسون



Donaldson[®]
Filtration Solutions



تهران، سعادت آباد، خیابان علامه شمالی، خیابان اقبال ملی، پلاک ۳۹، طبقه ۳، واحد ۴
کد پستی: ۱۹۹۷۸۷۷۳۱۵ تلفکس: ۰۲۱۲۶۷۶۱۵۲۳ www.dayanoilco.com
petrofer@dayanoilco.com

رونمایی از کم مصرف ترین کوره القایی جهان با مصرف ۴۹۰Kwh/ton و اولین کوره دیجیتال



- در حال ساخت و نصب دو کارخانه تولید آهن اسفنجی به روش SL/RN برای اولین بار در ایران
- بیش از ۱۱ هکتار سوله ساخت ماشین آلات
- نصب حدود ۴۰۰۰ کوره و CCM
- اجرای بیش از ۴۰ پروژه در ایران
- دارای کارخانه فولادسازی و دانشکده فنی و مهندسی

Turnkey Solutions for Melt Shop & Rollingmill

- محصولات و پروژه ها:
- کارخانجات فولاد سازی و ریخته گری با روش های مختلف به صورت Turnkey
- کارخانجات تولید آهن اسفنجی به روش های SL/RN و Tunnel Kiln در ظرفیتهای مختلف
- کارخانجات تولید آهن اسفنجی بر پایه گاز
- کوره های القایی فرکانس متوسط: 5KW/1Kg to 28MW/50T
- کوره های قوس الکتریکی و پاتیلی: 10T to 200T
- خطوط ریخته گری پیوسته بیلت و بلوم (CCM) تا سرعت 28T/h در هر شاخه
- ماشین های ریخته گری اتوماتیک
- کنورترهای تصفیه مذاب (AOD): 10T to 200T
- انواع ترانسفورماتورهای مخصوص کوره های قوس، القایی و پست های کمپکت
- سیستمهای کنترل آلودگی، تجهیزات سختکاری و گرمکاری القایی



Electrotherm (I) Ltd.
www.electrothermenp.com



TUVNORD



The Leader in Steel Making & Metallurgical Solutions

(تولیدکننده تخصصی خدمات مهندسی و فروش در ایران)
آدرس: تهران، خیابان شیخ بهایی، کوچه شادابی، میدان گسترده گلستان، پلاک ۱۴
تلفن: ۰۲۱-۴۴۴۴۰۰۰۰ / ۰۲۱-۴۴۴۴۰۰۰۱
sales@nosa-co.com
www.nosa-co.com

صاحب امتیاز: انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

مدیر مسئول: سیدرسول خلیفه سلطانی

سیاستگذاری: حمیدرضا طاهری زاده، سعید رئوفی

سردبیر: سید احمد عسگری

طرح و اجرا: مونا قهاری

مدیر داخلی: مریم رحیمی

حوزه خبری: مانده صالح

سازمان آگهی و اشتراک: محسن احمدی

پا تشکر از:

باتشکر از آقایان: دکتر مهدی کرباسیان، دکتر جعفر سرقینی، دکتر محموداسلامیان، دکتر بهرام سبحانی، حمیدرضا طاهری زاده، بهادر احرامیان، محمود ارباب زاده، مجید ناصری نژاد، سید محمد اتابک، محمد جابریان، میکایل عظیمی، بهمن تجلی زاده، بهرام شکوری، کیوان جعفری طهرانی، عباس تفضلی، حسین بختیاری، حسن نوایی، سیدمحمد حسین امام، محمد ناظمی هرنندی، علیرضا منصوری، مهدی سرلک، سید احمد رضوی نیک، جهاندارشکری، مرتضی آقاجانی، محمود نوریان، عباسعلی سمندریان، محمد حسین نشاطی وحید یعقوبی

همکاران این شماره:

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

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

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

کوچه پردیس، پلاک ۳ جدید، طبقه سوم

تلفن: ۴-۰۱ ۱۷ ۵۵ ۸۸ - ۲۱

فکس: ۰۵-۱۷ ۵۵ ۸۸ - ۲۱

Email: mag@chilanonline.com

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

۷ سرمقاله _____

رویداد

۲۴ اخبار داخلی _____

۲۶ اخبار خارجی _____

نقطه نظر

۲۸ _____ خصوصی سازی واقعی نیاز ساختاری صنعت فولاد

۲۸ _____ اولویت صنعت فولاد ایجاد اشتغال باشد

۲۸ _____ بهره‌وری و اقتصادی بودن واحدها در نظر گرفته شود

۲۹ _____ حمایت از تولید ملی، انتظار نوردکاران از دولت و مجلس

۲۹ _____ چالش اصلی توسعه فولاد ایران تکنولوژی است

۲۹ _____ مجوز طرح‌های جدید فولادی با دقت بیشتری صادر می‌شوند

انعکاس

۳۰ _____ تلاش انجمن برای تنظیم بازار شمش و میلگرد

۳۰ _____ سرنوشت نظام کیفیت در انجمن به کجا رسید؟

۳۰ _____ پیگیری انجمن برای افزایش عرضه آهن اسفنجی به بازار داخلی

۳۰ _____ از رسته‌های انجمن چه خبر؟

۳۱ _____ آکادمی ملی فولاد ایران تاسیس شد

گزارش و گفت‌وگو

۳۸ _____ صادرات، توازن و تکمیل زنجیره فولاد برای رضایت بخش است

۳۹ _____ بخش بازرگانی برای دولت حیاتی تر شده و صنعت و معدن مغفول مانده است

۴۰ _____ تکمیل زنجیره ارزش با راه اندازی کارخانه فولاد چادرملو

۴۱ _____ بعد از ماجرای فولاد خوزستان از سرمایه‌گذاری در فولادکنار نکشیدیم

۴۲ _____ پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت برای سرمایه‌گذاران فولادی

۴۴ _____ مأموریت برای اقتصادی کردن طرح استانی فولادشادگان

۴۶ _____ در مجامع فولادی‌ها و سنگ آهنی‌ها چه گذشت؟

۴۸ _____ جزئیات روند بهبود شرایط مالی ذوب آهن

۵۰ _____ سود خالص ۲۰ هزار میلیارد ریالی، تقسیم ۱۰۰ ریال به ازای هر سهم

۵۱ _____ نورد سرد ابرکوه وارد مدار تولید شد

دیدگاه

۵۷ _____ اقدامات همگانی برای رسیدن به اهداف صادراتی در زمینه فولاد

۵۸ _____ فعال سازی دیپلماسی اقتصادی، الزام استراتژیک توسعه صادرات فولاد

۵۹ _____ برنامه صادرات ۲ میلیون تنی فولاد خوزستان در سال ۹۶

۶۰ _____ چگونه بازار دائمی صادراتی برای فولاد کشور ایجاد کنیم؟

۶۱ _____ ۴ محور قابل توجه دولت و مجلس برای توسعه صادرات فولاد ایران

۶۲ _____ مزیت‌های رقابتی و الزامات صادراتی فولاد ایران کدامند؟

۶۳ _____ توسعه صادرات نگاه کلان اقتصادی را می‌طلبد

یادداشت

۶۴ _____ ریخت شناسی بازار صادراتی فولاد ایران

۶۵ _____ الزامات و پیش‌نیازهای توسعه صادرات فولاد ایران

۶۶ _____ چرا روند قیمتی نگ آهن و فولاد از یکدیگر تبعیت نمی‌کند؟

۶۸ _____ نیاز معدن و صنایع معدنی به صندوق ضمانت صادرات

تحلیل و مقاله

۷۴ _____ تکنولوژی EFSOP و هم‌افزایی زیست محیطی و فرآیندی در کوره...

۶۵ _____ روش بهینه تولید آهن اسفنجی با تکنولوژی PERED

۷۹ _____ **آمار**



ارتعاش گستر پیمان

طراح و تولید کننده اتصالات انعطاف پذیر تحت لیسانس LBH دانمارک



بارچه نسوز چند لایه



اتصال آکاردونی مطلق



سینگل های فلکسیبل خرطومی



نرزه گیر لاستیکی



اتصال بارچه ای



اتصالات آکاردونی

مشوق ها و استراتژی های صادراتی مورد نیاز فولاد ایران



■ سید رسول خلیفه سلطانی
دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

ایران در پایان سال ۹۵ توانست با صادرات بیش از ۵/۵ میلیون تن فولاد در مقابل ۳/۱ میلیون تن واردات، برای نخستین بار تراز تجاری فولاد خود را مثبت کند و به جمع صادرکنندگان خالص فولاد جهان بپیوندد. این حجم از صادرات در حالی رقم خورده که هیچ گونه مشوق صادراتی برای صادرکنندگان فولاد کشور در نظر گرفته نشده است. مشوق هایی که ضرورت امروز فولاد ایران به حساب می آید چرا که تنها راه فائق آمدن بر رکود فعلی بازار فولاد آن هم با ظرفیت های مازادی که به ویژه در بخش نورد مقاطع ساختمانی وجود دارد، توسعه صادرات است. این توسعه علاوه بر اینکه می بایست حجم و ارزش صادرات فولاد کشور را شامل شود، در طول زنجیره فولاد نیز به تدریج می بایست فراگیر شود. طرح های تولید آهن اسفنجی یکی پس از دیگری به بهره برداری می رسند و با سپری شدن سال جاری و رفع کمبود آهن اسفنجی مورد نیاز واحدهای ذوب فولاد، به نظر می رسد از نیمه دوم سال آینده باید آماده صادرات آهن اسفنجی باشیم. آیا زیرساخت های آن به ویژه در حمل و نقل فراهم است؟

از سوی دیگر با بازگشت تدریجی آرامش سیاسی به عراق، این کشور وارد فاز بازسازی شده و پیش بینی ما در انجمن این است که ظرف امسال و سال آینده افزایش تقاضای ۲ میلیون تنی میلگرد و تیرآهن و سایر مقاطع فولادی در عراق وجود خواهد داشت که اگر زمینه لازم برای صادرات این محصولات از ایران فراهم شود، این مهم نقش زیادی در بازگشت رونق به بازار فولاد کشور و فعال شدن ظرفیت های معطل مانده کارخانجات ذوب و نورد ایفا می کند.

بنابراین لازم است دولت و مجلس محترم با ارائه مشوق های صادراتی موثر و فراهم نمودن بسترهای لازم برای توسعه صادرات فولاد کشور اجازه ندهند این فرصت طلایی برای صنعت فولاد کشور از دست برود! همچنین لازم است حمایت های موثری از همکاری های صادراتی واحدهای فولادی تحت عنوان صادرات مشارکتی صورت پذیرد و دستگاه های مسئول مانند سازمان امور مالیاتی و سازمان توسعه تجارت، تفاهمات و صورتجلسات فیما بین واحدهای تولیدی برای صادرات محصولات با ارزش افزوده بیشتر را مورد پذیرش قرار دهند. علاوه بر این تسهیل ورود موقت مواد اولیه برای واحدهای تولیدی در راستای توسعه صادرات محصولات نهایی استراتژی دیگری است که می بایست در دستور کار حاکمیت به ویژه دولت دوازدهم قرار گیرد.

به هر حال با توجه به اوضاع و شرایط کنونی کشور، به نظر می رسد ارائه مشوق های صادراتی در ۳ محور عملیاتی زیر می تواند به توسعه صادرات فولاد ایران و بهبود اوضاع بازار فولاد کمک شایانی کند:

۱. برگشت مالیات بر اساس ارزش صادرات (Export Tax Rebate)

در این راهکار، برخلاف جایزه صادراتی، لازم نیست بودجه ای برای پرداخت به صادرکنندگان در نظر گرفته شود بلکه پاداش صادراتی به صورت برگشت مالیات (Tax Rebate) از مالیات عملکرد شرکت کسر می شود و از سوی دیگر چون درآمد شرکت ها با افزایش صادرات افزایش خواهد یافت، درآمدهای مالیاتی دولت در میان مدت نه تنها کاهش نمی یابد، بلکه افزایش قابل توجهی نیز خواهد داشت که تجربه چین نیز این موضوع را تأیید می کند.

۲. ایفای نقش موثر صندوق ضمانت صادرات

با توجه به مسائل اعتباری مطرح در خصوص خریداران کالاهای فولادی ایران در کشورهای همسایه، صندوق ضمانت صادرات می بایست نقش موثری در ضمانت خریداران خارجی به ویژه در معاملات مدت دار ایفا نماید که لازمه آن تقویت و حمایت این صندوق می باشد.

۳. حمایت عملیاتی از تشکیل کنسرسیوم صادراتی تولیدکنندگان فولاد

اهمیت تشکیل و فعالیت کنسرسیوم های صادراتی در افزایش صادرات کشور به ویژه در حوزه فولاد بسیار قابل توجه است چرا که یکی از مسائل واحدهای تولیدکننده داخلی و خریداران خارجی، چندگانگی قیمتی از سوی صادرکنندگان ایرانی و نیاز به برند سازی در حوزه تجارت جهانی فولاد است. دولت محترم می تواند با حمایت های عملیاتی موثر، بخش خصوصی فولاد کشور را در تشکیل این کنسرسیوم یاری رساند و زمینه افزایش صادرات فولاد کشور را فراهم آورد.

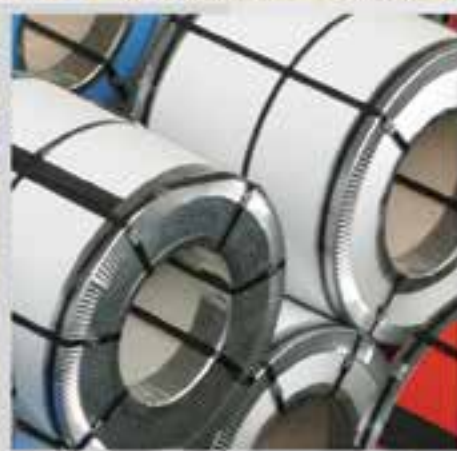


کاردر فولاد مبارکه مصداق واقعی اقتصاد مقاومتی



گروه فولاد مبارکه

www.msc.ir





Taraz Coated Steel Industries

صنایع ورق‌های پوشش‌دار تاراز چهارمحال

اولین تولیدکننده ورق گالوانوم در ایران و خاورمیانه



محصولات شرکت:

کلاف گالوانیزه

کلاف گالوانوم

www.Tarazmetal.com

Sales@Tarazmetal.com

نشانی: استان چهارمحال و بختیاری،

شهرکرد، شهرک صنعتی، فاز توسعه (۳)

تلفن: ۰۳۸ - ۳۳۳۵۱۴۲۲

فاکس: ۰۳۸ - ۳۳۳۵۱۴۲۶



ماندگاران عدالت

موسسه حقوق و داوران

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

**تخصص و تعهد ما،
ضامن آرامش شماست**



دپارتمانهای تخصصی ما شامل:

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

تسهیلات و تخفیفات ویژه موسسه شامل موارد ذیل خواهد بود:

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

تلفن های تماس موسسه

۲۲۳۶۱۶۴۱ ۲۲۳۶۲۶۲۸ ۲۲۱۳۶۵۳۸-۳۹ ۲۲۱۳۶۵۲۷-۳۶

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

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

وب سایت رسمی موسسه www.maed.ir





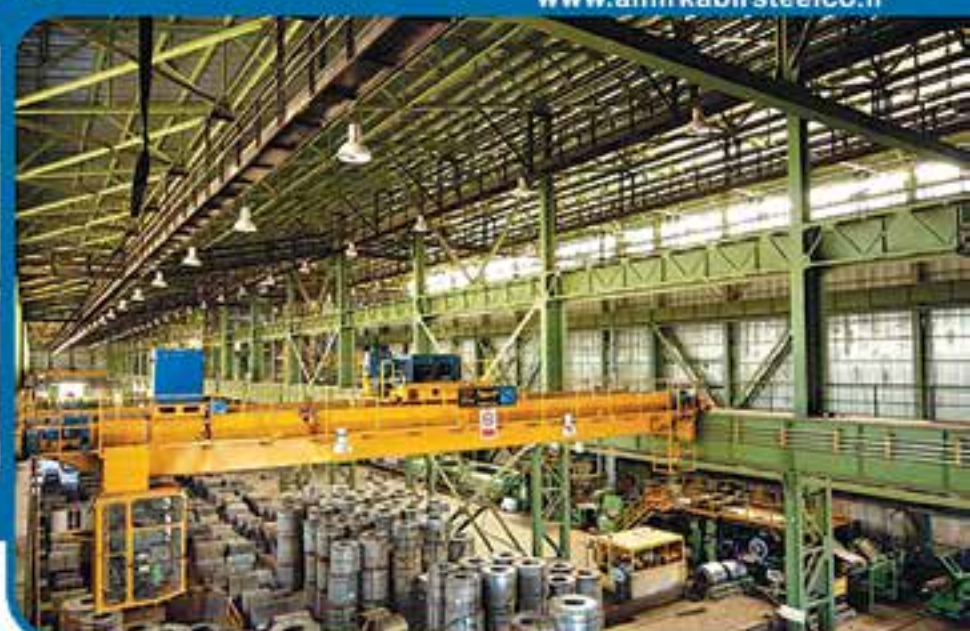
تولید کننده انواع ورق گالوانیزه

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



KASHAN AMIR KABIR STEEL CO.

info@ amirkabirsteelco.ir
www.amirkabirsteelco.ir



کارخانه

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

دفتر تهران

خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت، خیابان سایه، خیابان مهرشاد، ساختمان صداقت، پلاک ۵، طبقه سوم
کدپستی: ۱۹۶۷۷۳۳۱۱۹
تلفن های تماس: ۲۲ ۰۵ ۱۳۵۶ - ۲۲ ۰۵ ۱۶۲۴ - ۲۲ ۰۵ ۱۲۵۷ (۰۲۱)
فکس: ۲۲ ۰۵ ۱۳۵۱ (۰۲۱)
امور فروش دفتر تهران: ۲۲ ۶۵ ۸۳۴۵ (۰۲۱)



HALYCO

شرکت آلیاژ گستر هامون
Ferro Alloys Manufacturer

شرکت آلیاژ گستر هامون
تولید کننده فروسیلیس ممتاز

منطبق بر استاندارد بین المللی ISO5445

Chemical Composition & Size:

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



شرکت توسعه بازار گانی مشفق
نماینده انحصاری فروش محصولات

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

تلفن کارخانه: ۰۳۱-۵۵۵۴۴۹۰۰ - دورنگار: ۰۳۱-۵۵۵۴۸۸۲۰ - info@halyco.ir

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

www.halyco.ir

شرکت ذوب بریس



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

تولید شمش از طریق ریخته گری پیوسته (ccm)

◀ نوع شمش: 5sp-3sp

◀ اندازه مقطع: ۱۰۰ x ۱۰۰ - ۱۲۵ x ۱۲۵

◀ اندازه طول: ۴ متر، ۶ متر، ۸ متر

ریخته گری قطعات چدنی و فولادی تا وزن ۱۵ تن

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



دفتر هماهنگی: خیابان مطهری، خیابان کوه نور، نبش کوچه یکم، بلاک 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

آدرس کارخانه: کیلومتر ۲۲ جاده مشهد - قوچان، شهرک صنعتی فن آوریهای برتر
 صنعت ۹، قطعات ۲۵۸، ۲۵۷ و ۲۷۱ تلفن کارخانه: ۵-۳۲۴-۱۹۳-۵۱
 آدرس شرکت: مشهد، میدان شهدا، ساختمان اداری توس، طبقه دوم، واحد ۱۲
 تلفن تماس: ۳۷۱۲۷۰۶ و ۳۷۱۳۹۰۸ و ۳۷۱۳۰۱۰۰-۵۱۴۷۱۳۰



مجتمع فولادی نیک صدراي توس
 سهامی خاص، شماره ثبت ۱۷۰۹۱

www.niksadrasteelco.com

www.nsteel.ir

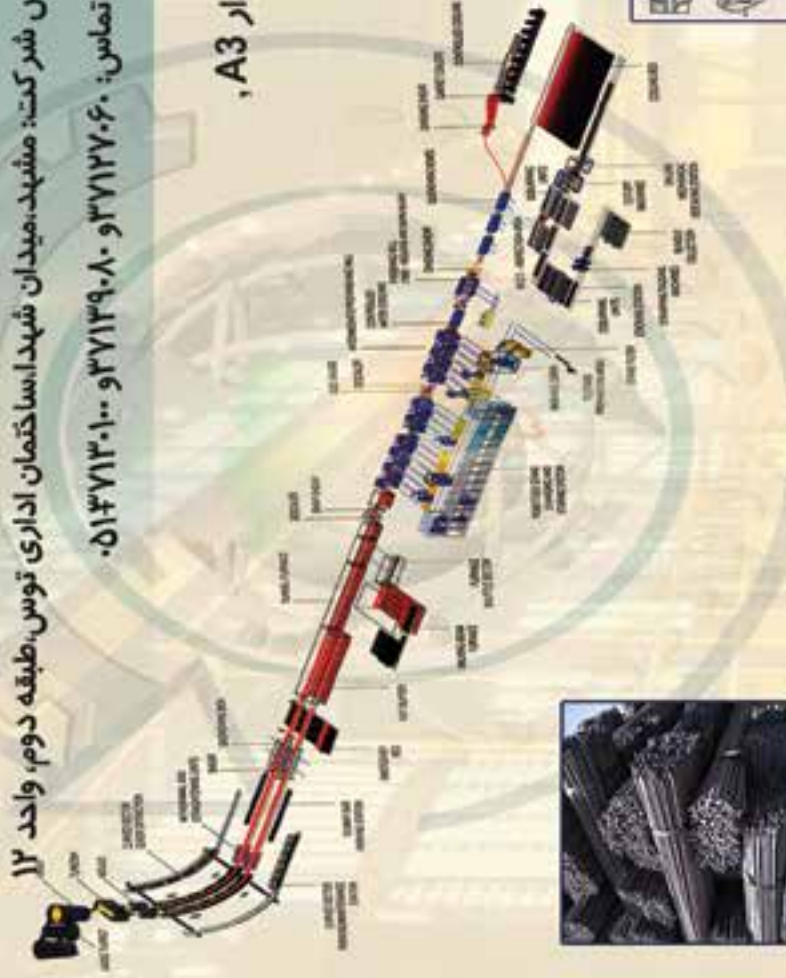
■ تولید کننده مقاطع سبک ساختمانی و فولادی، انواع میلگرد آ جدار A3،

A4 سایز ۱۲ الی ۳۲، ۳۲ آ. ج. ۵۰ و ۵۰۰ وفق استاندارد ملی ایران

■ صادرات محصولات در غالب اعتبار اسنادی

■ فروش اقساطی میلگرد به سراسر کشور با هدف تسهیل در

امور ساختمانی و رونق اقتصادی ۳ ماهه، ۶ ماهه، ۹ ماهه و یکساله



نمونه محصول تولیدی
 آ ج ۵۰۰ سایز A4

ساخت مقطع میلگرد تولید شده با روش عملیات حرارتی
 Quench-Temper



E-mail: nik_nst@yahoo.com

مجتمع فولاد کویر

تولیدکننده میلگرد آجدار شاخه A4 با مقاومت ۵۲۰ مگاپاسکال



تولیدکننده:

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

دارای استاندارد ملی ایران و گواهینامه استاندارد اتحادیه اروپا CE
پوشش استاندارد ASTM615 آمریکا در زمینه تولید میلگرد



با فولاد کویر مطمئن بسازید



مجتمع
فولاد کویر
K.S.Co.

KAVIR STEEL COMPLEX

ایستاد صنعتی

دفتر مرکزی: اصفهان / خیابان توحید
خیابان شهید غدیری / پلاک ۸۹
تلفن: ۳۱-۳۶۲۸۴۱۴۴
فکس: ۳۱-۳۶۲۸۴۱۴۹
دفتر تهران: ۳-۰۲۱-۸۸۸۷۰۱۴۱
کارخانه: کاشان/ آران وریه دکل
تلفن: ۳۱-۵۴۷۳۶۰۰۰
فکس: ۳۱-۵۴۷۳۶۰۰۱
No89 , Shahid Ghandi Street Avenue Tohid , Esfahan
Tell: +98 31 36284144 Fax: +98 31 36284149

—INTECO—

WE ARE ... ELECTRIC ARC FURNACE



INTECO's design solutions for its EAF units are focused on development of heavy-duty equipment capable of withstanding both high electrical and chemical melting power density without impairing quality of steel, reliability of equipment, environment and overall safety of all the furnace operations.

Tailor made design and development activities are the starting basis to follow the path marked by the future EAF technology requirements and trends.

Thanks to the acquisition of the worldwide known FUCHS Technology, INTECO enhances its capabilities reaching the excellence in the designing technique and operation technology of Electric Arc Furnaces and Ladle Furnaces, providing the market with the most advanced and innovative equipment for meltshops.

USP's of INTECO Design

- ▶ INTECO as unique supplier of all technical packages
- ▶ Patented Telescope EAF (with a 165t tap EAF reference)
- ▶ Advanced and patented integrated Scrap Preheating
- ▶ Ultra High Chemical Power Input (UHChP) furnaces
- ▶ INTECO PTI solutions for fuel and oxygen injection
- ▶ INTECO PTI solutions for injection of solid materials
- ▶ INTECO PTI SwingDoor™ system for EAF deslagging control and overall performance improvement
- ▶ Enhanced design for the water-cooled components for increased safety and service life
- ▶ Integrated INTECO atec ISEC electrode control system
- ▶ Integrated melting process control
- ▶ Integrated INTECO atec IFOB furnace optimization system
- ▶ Safe operations

Features

- ▶ Tapping weights from 2 to more than 300 t
- ▶ Split Fe-Cu water cooled upper shell panels and roof panels
- ▶ Three points or single point roof lifting
- ▶ Swing bridge with roller bearing or king pin
- ▶ Copper or aluminum conductive arms
- ▶ Combined raw material input design (Scrap, DRI/HBI, HotMetal)
- ▶ Hot heel size from 0% to 40% tapping weight according to selected raw material
- ▶ UHP index from 0.5 to 1.5 MVA/t
- ▶ From single charge to multi bucket charge
- ▶ Tapping systems with EBT tap hole or tapping apout



INTECO melting and casting technologies GmbH
Wienerstraße 25 • 8600 Bruck a.d. Mur • Austria
Tel.: +43 (0) 3862 53110-0 • Fax: +43 (0) 3862 53844
inteco.austria@inteco.at • www.inteco.at



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

شرکت پاسارگاد فولاد نوید

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

PASARGAD FOOLAD NAVID

PFN

آدرس کارخانه:

بروجرد، کیلومتر ۱۸ جاده خرم آباد،
شهرک صنعتی شماره ۱۵، بلوار کوشش ۶،
شرکت پاسارگاد فولاد نوید

www.PFNsteel.com

info@PFNsteel.com

pasargadfoolad@gmail.com

تلفن: ۶ الی ۰۶۶-۴۲۴۶۳۶۸۴

فاکس: ۰۶۶-۴۲۴۶۳۶۸۸

واحد بازرگانی، داخلی (۳)



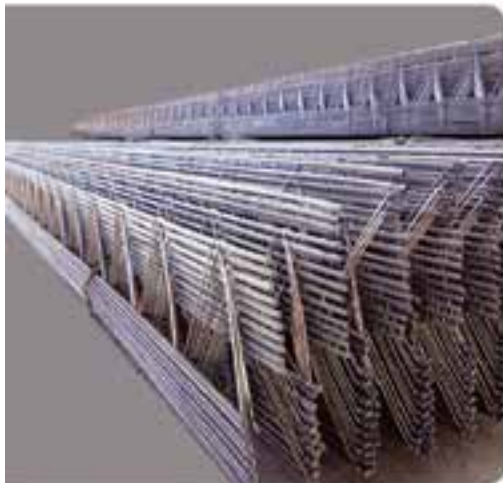
FOULAD YAZD MANUFACTURING & INDUSTRIAL GROUP

شرکت نورد فولاد صنعتی و ساختمانی یزد



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

مزایای میلگرد S500 و S520: کاهش حداقل ۱۵ درصد مصرف میلگرد، کاهش هزینه های حمل و انبارداری، کاهش تراکم آرماتور و افزایش سرعت اجرا، کاهش هزینه خم، برش و آرماتور بندی و...
قطرهای تولیدی: ۱۰ الی ۲۰ میلیمتر
استانداردهای قابل تولید: ISIRI 3132 - DIN 488 - BS 4449 - JIS G 3112



تولید خرابای تیرچه به صورت تمام اتوماتیک
ارتفاع تولیدی: ۲۰ و ۲۵ سانتیمتر



خط نورد تیر آهن های IPE
سایزهای تولیدی: ۱۴۰ الی ۲۲۰ میلیمتر
استاندارد تولید: استاندارد ملی ایران
به شماره ۱۷۹۱



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



دفتر مرکزی: تهران، خیابان آزادی، بین بهبودی و حوس، پلاک ۲۳۵
تلفن: ۰۱۱-۰۸-۶۶۴۳۶۲ و ۰۲۱-۶۱۵۶-۰۲۱ فکس: ۶۶۴۲۴۷۵۵
www.yazdrollingmill.com Email: contact@yazdrollingmill.com



گروه صنعتی پرشین فولاد

Persian Steel Industrial Group

تولیدکننده:

- میلگرد ۳۲ تا ۴۲ آج دار ۸۳
مطابق با استاندارد ملی ایران (INSO ۳۱۳۲)
- میلگرد ۱۲ تا ۳۲ آج دار ۸۲
مطابق با استاندارد ملی ایران (INSO ۳۱۳۲)
- میلگرد ۳۲ تا ۴۲ ساده ۸۱
مطابق با استاندارد ملی ایران (INSO ۳۱۳۲)
- میلگرد ۳۲ تا ۴۲ مطابق با استاندارد BS
(جهت صادرات به کشورهای حوزه خلیج فارس)



www.persiansteel.co



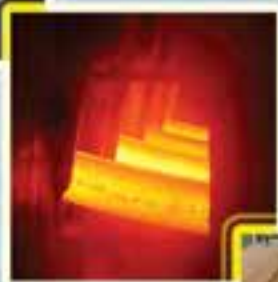
تهران، بلوار میرداماد، برج آراین، ورودی غربی، طبقه ۱۱ واحد ۳۹
کد پستی: ۱۵۴۹۸۴۶۱۳۳
تلفن: +۹۸۲۱-۲۲۲۵۸۳۸۰-۷ +۹۸۲۱-۲۴۵۵۲
فکس: +۹۸۲۱-۲۲۲۵۸۳۸۹
کارخانه: کیلومتر ۲۰ اتوبان تاکستان به اهر، گروه صنعتی پرشین فولاد
کد پستی: ۳۴۸۵۱۶۹۱۱۱ | تلفن: +۹۸۲۱-۳۳۸۵۸۰۰۰-۹۹۹

(شاهین بناب)

مجتمع فولاد صنعت بناب
Bonab Steel Industry Complex



- ✓ دارنده مقام اول بزرگترین تولید کننده بخش خصوصی کشور
- ✓ دارنده نشان عالی کیفیت
- ✓ ارائه کننده سبد کامل محصولات فولادی و آلیاژی



www.mfbco.ir

info@mfbco.ir

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

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

تلفن : ۰۲۱ ۸۸۵۲ ۵۵۵۲ - فاکس : ۰۲۱ ۸۸۵۲ ۵۵۵۱

کارخانه : بناب - شهرک صنعتی بناب

تلفن : ۰۶۱۰ ۳۷۷۸ - فاکس : ۰۶۲۲ ۳۷۷۸ - ۰۴۱

شرکت نورد و تولید قطعات فولادی (سهامی عام)



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



ROLLING MILL & STEEL PRODUCTION Co.

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



دفتر مرکزی:
تهران، خیابان سپهبد
قرنی، خیابان شهید کلانتری،
شماره ۴۶ - طبقه پنجم
تلفن تماس: ۶۴ - ۸۸ ۳۴۹۷ ۵۵
و ۸۸ ۸۲۵۴۳۷
کارخانه: کیلومتر ۱۷ جاده
قدیم کرج



nfo@ghataat.com
www.ghataat.com



لجستیک و حمل و نقل صنعتی

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

امکانات و توانمندی‌ها

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



تلفن: ۰۶۰-۳۳۸۱۲۲۶۰۶۰۸
۰۹۱۲۳۳۱۱۸۱۳ - ۰۹۱۲۳۳۱۱۶۰۳
فکس: ۰۶۰-۳۳۸۱۲۲۶۰۶۰۹



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



www.tareghtrans.com
info@tareghtrans.com





فولاد کیفی در واحد فولادسازی ارفع تولید شد

◀ فولاد کیفی با مارک C10C در فولاد ارفع با استانداردهای اروپایی تولید شد.

به گزارش چیلان، بنا به سفارش مشتریان برای نخستین بار، فولاد کیفی با مارک C10C که فولادی کم کربن و اکسیژن زدایی شده با آلومینیوم و سیلیسیوم است با عملیات گاززدایی تحت خلاء مطابق با استانداردهای اروپایی در واحد فولادسازی ارفع تولید شد.

بر اساس اعلام شرکت فولاد ارفع، تولید این گرید بر اساس استاندارد اروپایی صورت گرفته و گازهای محلول هیدروژن، نیتروژن و اکسیژن به ترتیب به کمتر از ۲، ۴۰ و ۱۵ واحد (ppm) کاهش یافته است.

لازم به ذکر است فرایند طراحی و تولید این گرید در مدت کمتر از دو هفته پس از ثبت سفارش مشتری و بر اساس اصول استاندارد ISO 9001 صورت گرفت. از این جهت، تولید این محصول کیفی و جدید نشان از انعطاف پذیری بالای خط تولید واحد فولادسازی در راستای تحقق خواست مشتریان و رضایت هر چه بیشتر آنان می باشد.

یکی از ویژگی های بارز واحد فولادسازی شرکت آهن و فولاد ارفع، بهره گیر از بخش گاززدایی و کربن زدایی تحت خلاء (VD-VOD) می باشد در این بخش بعد از قرار دادن فولاد مذاب در معرض خلاء و انجام سایر فرایندها، امکان تولید انواع فولادهای کیفی و آلیاژی برای کاربردهای حساس فراهم می گردد.

گفتنی است، واحد فولاد سازی ارفع از سال ۱۳۹۲ فعالیت تولیدی خود را آغاز کرده و تاکنون به بیش از ۹۰ درصد ظرفیت تولید اسمی خود دست یافته است.



ذوب آهن اصفهان به ساماندهی تسهیلات مالی و بانکی می پردازد

◀ شرکت ذوب آهن اصفهان جهت ساماندهی تسهیلات بانکی مصوبه ای از کارگروه ملی ستاد تسهیل موانع تولید اخذ کرده است که طبق آن می تواند ضمن توافق با بانک ها و با پرداخت حداکثر ۵ درصد سود و اصل تسهیلات به بانک های ذینفع مشمول یک سال تنفس در بازپرداخت تسهیلات شود و بعد از اتمام مدت تنفس نیز بدهی ها را به مدت ۵ سال تقسیط نماید.

به گزارش چیلان، هم اکنون این مصوبه برای حدود ۶۰ درصد تسهیلات اخذ شده (شامل بانک های پاسارگاد، رفاه و ملت) اجرایی شده است و مذاکره با سایر بانک ها نیز در حال انجام می باشد. بر اساس صورت های مالی سال ۹۵ بیش از ۸۳ درصد زیان حاصل شده مربوط به هزینه های مالی است و لذا آثار این اقدامات می تواند در آینده ای نزدیک نمایان شود.

قابل ذکر است که به منظور بررسی و تبادل نظر و هماهنگی برای حل و فصل مشکلات و موانع فراروی واحدهای تولیدی، "کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید" در همه استان های کشور و با عضویت استاندار، رئیس واحد استانی وزارت صنعت، معدن و تجارت، رییس سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان، رییس واحد استانی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، رئیس واحد استانی وزارت جهاد کشاورزی، مدیر کل امور مالیاتی استان، مدیر کل سازمان تأمین اجتماعی استان، مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان و رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت استان تشکیل می شود.



رئیس هیئت عامل ایمیدرو: طرح های فولاد استانی تا پایان سال راه اندازی می شوند

◀ سه طرح دیگر از میان طرح های فولاد استانی تا شهریور ماه وارد مدار تولید می شوند.

دکتر مهدی کرباسیان، رئیس هیئت عامل ایمیدرو با بیان این مطلب گفت: انتظار داریم دو طرح میانه و نی ریز به ترتیب در ابتدا و انتهای مرداد و طرح سبزواری تا پایان شهریور به تولید برسند.

وی افزود: شادگان نیز به روش و فناوری کاملاً ایرانی به عنوان نخستین طرح تولید آهن اسفنجی با فناوری ایرانی اواخر تیرماه سال جاری به بهره برداری رسید. کرباسیان با تصریح این نکته که طرح های استانی با مشارکت بخش خصوصی و در راستای اقتصاد مقاومتی اجرایی شدند خاطر نشان کرد: تا پایان سال مابقی پروژه های آهن اسفنجی فولادهای استانی راه اندازی می شوند.



فولادسیرجان ایرانیان به تولید یک میلیون تن شمش می‌رسد

بخش مهمی از مجتمع فولادسازی شرکت فولاد سیرجان ایرانیان با افتتاح کوره قوس الکتریکی این شرکت به بهره برداری رسید.

به گزارش چیلان، فولاد سیرجان با نصب و راه اندازی این کوره توسط کارشناسان و متخصصان داخلی به تولید سالانه یک میلیون تن شمش فولادی نزدیک شد. عملیات تولید ذوب در این کوره ۱۴۰ تنی که با فن‌آوری کشور آلمان ساخته شده با سه الکتروگرافیتی و ایجاد قوس الکتریکی انجام می‌شود.

گفتنی است، در مجموعه شرکت هلدینگ میدکو سه کارخانه تولید فولاد با مجموع ظرفیت سالانه چهار میلیون و ۲۰۰ هزار تن برنامه ریزی شده که در شرکت فولاد سیرجان ایرانیان، در راستای یکپارچگی در زنجیره تأمین مواد اولیه از معدن تا تولید فولاد گام‌های مهمی برداشته شده است.

پیش از این کارخانه‌های تولید کنسانتره سنگ آهن سیرجان به ظرفیت چهار میلیون تن در سال، گندله سازی با ظرفیت سالانه دو میلیون و ۵۰۰ هزار تن و آهن اسفنجی مجتمع فولاد بردسیر با ظرفیت یک میلیون تن در سال به بهره برداری رسیده بود.



عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد: واحدهای پراکنده فولادی اقتصادی نیست

دکتر بهرام سبحانی، مدیرعامل فولاد مبارکه اصفهان با اشاره به نوع سرمایه گذاری‌ها در صنعت فولاد کشور گفت: اگر فولاد مبارکه در دو سال گذشته که سخت‌ترین شرایط فولاد در دنیا بود و به صورت تقریبی تولیدکنندگان بزرگ با چالش جدی مواجه شدند، توانست از این پیچ عبور کند به این خاطر بود که کل فرآیند تولید فولاد را در مجموعه خود داشت و پراکندگی در مراحل وجود نداشت. بنابراین برای دستیابی به تولید در سند چشم‌انداز باید به این نکته توجه شود که واحدهای پراکنده کاربردی نیستند و دیر یا زود از گردونه تولید خارج می‌شوند و ظرفیت‌های بزرگ لازم است.

مدیرعامل گروه فولاد مبارکه در ادامه اظهار داشت: یکی از شاخصه‌های کمی برای تشخیص توسعه یافتگی جوامع، اندازه گیری مصرف فولاد آنان است. برای تولید یک میلیون تن فولاد، اکتشاف در معدن، استخراج و فرآوری انجام می‌شود و در ادامه این زنجیره، مواد استخراج شده تبدیل به فولاد شده و در همه صنایع از جمله خودروسازی، ساختمان سازی، لوازم خانگی، صنایع مواد غذایی و غیره مورد استفاده قرار می‌گیرد.

سبحانی با اشاره به مزیت‌های کسب بازارهای صادراتی در همه بخش‌های صنعتی کشور اظهار کرد: اگرچه فولاد مبارکه به دلیل تأمین حداکثری بازار داخل در سال ۹۵ صادرات خود را نسبت به سال ۹۴ کاهش داد، اما این مهم است که نیمی از صادرات فولاد مبارکه به دلیل کیفیت بالای محصولات شرکت به اتحادیه اروپا که خود بزرگترین تولیدکننده فولاد است، انجام شده است.

این عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد در خاتمه تصریح کرد: اگر اقتصاد مقاومتی و تولید و اشتغال می‌خواهیم، معدن و صنایع معدنی جایگزین مناسبی برای صادرات نفتی است.

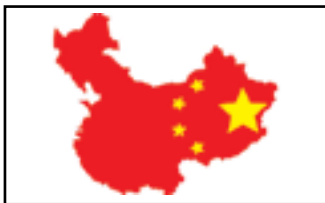


خط تیر آهن ظفر بناب سه ماه دیگر راه اندازی می‌شود

محسن رحیمیان، مدیر مجتمع فولاد ظفر بناب از راه‌اندازی خط جدید تولید تیر آهن در این مجتمع تا سه ماه آینده خبر داد.

به گزارش چیلان، با بهره برداری از این خط تولید تا سه ماه دیگر، بیش از ۱۵۰ نفر بر تعداد شاغلین در این مجموعه افزوده می‌شود. رحیمیان اصلی‌ترین دلیل اجرای این طرح توسعه را تکمیل زنجیره در مجتمع عنوان کرد و اظهار داشت: محصولات تولید شده در این واحد در بازار داخل به فروش خواهد رسید.

گفتنی است، فولاد ظفر بناب در سال ۸۷ با هدف تولید میلگرد به بهره برداری رسید و خط دوم تولید میلگرد این کارخانه نیز برای تولید میلگرد با سایزهای مختلف راه‌اندازی شده است.



تولید فولاد چین باز هم به دلیل تقویت تقاضای داخلی شد

◀ فولادسازان بزرگ چین در اواخر ماه ژوئن دوباره تولید فولاد خام را افزایش دادند. این افزایش تولید در راستای پاسخگویی به نیاز داخلی بود به عبارت دیگر افزایش فروش داخلی سبب شد فولادسازان چینی تولید را بالا ببرند.

براساس گزارش منتشر شده از سوی انجمن آهن و فولاد چین (CISA)، اعضای این انجمن در اواسط ماه جولای تولید روزانه فولاد خام خود را با ۵ هزار و ۶۰۰ تن یعنی ۰.۵۶ درصد افت به یک میلیون و ۸۶۵ هزار و ۵۰۰ تن رساندند.

براساس گزارش CISA نرخ رشد تولید فولاد در پی بهبود فروش بوده که در دوره مشابه رشد ۲۴.۵ درصدی داشته است و در این دوره به یک میلیون و ۸۴۰ هزار تن در روز رسیده است. گفتنی است، نتیجه این افزایش تولید این بود که کارخانجات موجودی خود را مدیریت کردند و موجودی آنها با ۹.۴ درصد افت به ۱۲ میلیون تن رسید.

انتظار می رود حجم تولید در ماه جولای هم بالا باقی بماند چون هنوز هم مصرف و تقاضای داخلی رو به رشد است. فولادسازان چینی اعلام کرده اند این افزایش حجم تقاضا باعث شده حتی با وجود افزایش قیمت ها هم حجم خریدهای داخلی افزایش داشته باشد.

تصمیم آمریکا درباره تجارت با کانادا در حوزه فولاد

◀ نخست وزیر کانادا اعلام کرد ترامپ به او گفته که موضوع فولاد و آلومینیوم کانادا با تعرفه های مربوط به امنیت ملی منافاتی ندارد و در نتیجه با مشکلی مواجه نخواهد شد.

به گزارش چیلان، دولت آمریکا در حال تحقیق در مورد این موضوع است که واردات فولاد و آلومینیوم برای امنیت ملی آمریکا خطر آفرین است یا خیر؟ مقامات آمریکایی می گویند تحقیقات تقریباً کامل شده است. این در حالی است که ترامپ قبلاً این امیدواری را به دولت کانادا داده بود که تحقیقات درباره واردات از کانادا را متوقف خواهد کرد اما سخنان اخیر وی باعث واکنش مقامات کانادایی و به ویژه نخست وزیر این کشور شده است.

نخست وزیر کانادا می گوید، بارها از ترامپ شنیده که کانادا نباید در مورد تجارت خارجی فولاد و آلومینیوم نگران باشد چراکه مشکلی را برای امنیت ملی ایجاد نمی کند.

نخست وزیر کانادا به موضوع تحقیقات خوش بین است و معتقد است این تجارت موجب تداوم وجود میلیون ها شغل در هر دو طرف خواهد شد. وی معتقد است، اینکه فکر کنیم تنها صادرات کانادا یک تهدید برای امنیت ملی آمریکا است یک تصور غلط و احمقانه است با توجه به اینکه دو کشور با یکدیگر همکاری نزدیکی دارند.



قرارداد همکاری یک کارخانه روسی و پوسکو کره جنوبی

◀ کارخانه لوله Zagorsk روسیه و پوسکو کره جنوبی تفاهم نامه همکاری بلند مدت امضا کردند. براساس این قرارداد طرف کره ای مقاطع طویل فولادی را برای تولید لوله های با قطر بزرگ کارخانه روسی را تامین خواهد کرد.

اولین محموله پوسکو در تناژ ۱۰ هزار تن در ماه مارس-آوریل عرضه شد و پس از انجام آزمایشات لازم و تایید آن و در نتیجه حل مسائل حمل و نقل، این همکاری به تصویب رسید.

به گزارش چیلان، مسئولان این شرکت در حال آماده سازی قراردادها هستند تا نظرات هر دو طرف در آن گنجانده شود برای مثال زمان تحویل مطابق زمان پیشنهادی شرکت روسی تغییر خواهد کرد و ۱۴ روز کاهش خواهد یافت.

گفتنی است، کارخانه زاگرسک (Zagorsk) قادر به تولید ۰.۵ میلیون تن لوله با قطر بزرگ است که مصرف کننده اصلی آن صنعت نفت و گاز است.

ظرفیت تولید فولاد Severstal روسیه به ۱۰ میلیون تن می‌رسد

شرکت Severstal اعلام کرده فروش فولاد و مواد خام را در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۷ افزایش داده است و رشد فروش عمدتاً به دلیل تقاضای بالا در بازار روسیه بوده است.

گفتنی است، تولید فولاد این شرکت در ماه‌های آوریل تا ژوئن یعنی دو ماهه ابتدایی امسال به دلیل تعمیر و نگهداری کوتاه مدت کاهش یافت که در بخش فولاد خام افت یک درصدی ثبت شده و به ۲,۸ میلیون تن رسیده و در بخش چدن افت ۴ درصدی داشته و به ۲,۲ میلیون تن رسیده است. این شرکت حجم فروش داخلی را به ۶۰ درصد افزایش داد در حالی که در بین ماه‌های ژانویه تا مارس این عدد تنها ۵۸ درصد بود.

شرکت Severstal روسیه عملیات اجرایی کوره قوس شماره دو خود را آغاز کرد که با اجرای این طرح تولید فولاد این کارخانه افزایش خواهد یافت.

به گزارش چیلان، با راه اندازی این واحد ۴,۸ میلیون تنی تولید فولاد در این کارخانه روس به ۱۰ میلیون تن افزایش می‌یابد.

در بیانیه این شرکت درخصوص این طرح آمده است: در این افزایش ظرفیت تولید فولاد، بهبود کیفیت، کاهش هزینه و مسائل زیست محیطی در نظر گرفته شده است. شایان ذکر است که این پروژه بالغ بر ۳ میلیارد دلار سرمایه لازم دارد.



واردات قراضه هند کاهش یافته است

هند از جمله کشورهایی است که افزایش ظرفیت تولید فولاد را در برنامه‌های خود دیده است. این افزایش ظرفیت تولید سبب خواهد شد تقاضای مواد اولیه تولید فولاد در این کشور افزایش یابد هرچند که در سال قبل شاهد افت واردات قراضه به این کشور بودیم.

به گزارش چیلان، هند در سال ۲۰۱۶ بالغ بر ۶ میلیون و ۳۸۲ هزار تن قراضه وارد کرد که ۴,۹ درصد افت نسبت به سال قبل داشته است. از این میزان واردات، ۹۸۵ هزار تن از آمریکا بوده که ۱۵,۴ درصد از کل واردات بوده است. گفتنی است واردات قراضه از هند در سال قبل ۹,۵ درصد افزایش داشت. هند ۹۶۹ هزار تن قراضه هم از بریتانیا وارد کرد که سهم ۱۵,۲ درصدی از کل واردات بوده و رشد ۵,۱ درصدی داشته است.

لازم به ذکر است، براساس گزارش انجمن جهانی فولاد، هند در سال ۲۰۱۶ بالغ بر ۹۵ میلیون و ۶۰۰ هزار تن فولاد خام تولید کرد در حالی که در سال ۲۰۱۵ این رقم ۸۹ میلیون تن بود. این کشور در ۵ ماهه نخست امسال هم توانسته ۴۱ میلیون و ۸۲۲ هزار تن فولاد خام تولید نماید که حتی ۷,۴ درصد بالاتر از مدت مشابه سال ۲۰۱۶ است.

جدیدترین گزارش انجمن جهانی فولاد

بیش از ۸۰۰ میلیون تن فولاد در نیمه نخست سال ۲۱۷ تولید شد

چین همچنان تولیدکننده برتر جهان است و فولادسازان چینی توانستند در ۶ ماهه ابتدایی امسال حدود ۴۱۹ میلیون و ۷۴۵ هزار تن فولاد خام تولید کنند که ۴,۶ درصد بالاتر از مدت مشابه سال قبل بود.

ژاپن به عنوان دومین تولیدکننده برتر جهان از ابتدای ماه ژانویه تا پایان ژوئن، ۵۲ میلیون و ۳۰۵ هزار تن فولاد خام تولید کرد. بعد از ژاپن، هند به تولید ۴۹ میلیون و ۴۸۲ هزار تن در طول ۶ ماه رسید. ایران نیز بعد از کشورهای چین، ژاپن، هند، آمریکا، روسیه، کره جنوبی، آلمان، ترکیه، برزیل، ایتالیا، تایوان، اکراین و روسیه در رده چهاردهم قرار دارد.

براساس آمار انجمن جهانی فولاد ۶۷ عضو این انجمن در ۶ ماهه نخست سال ۲۰۱۷ توانستند ۸۳۶ میلیون و ۲۶ هزار تن فولاد خام تولید کنند که این عدد ۴,۵ درصد بالاتر از مدت مشابه سال قبل است.

این گزارش می‌افزاید، تولید فولاد ۶۷ عضو انجمن جهانی فولاد در ماه ژوئن هم ۱۴۱ میلیون و ۴۶ هزار تن بود که ۳,۲ درصد بیشتر از مدت مشابه سال قبل است هرچند که این رقم از تولید ماه می کمتر بود. جهان در ژوئن ۲۰۱۶ بالغ بر ۱۳۶ میلیون و ۶۳۳ هزار تن فولاد خام تولید کرد در حالی که در ماه می امسال تولید ۱۴۳ میلیون و ۲۰۴ هزار تن بود.

انجمن تولیدکنندگان فولاد ترکیه گزارش داد

رشد تولید فولادسازان ترکیه‌ای در نیمه نخست سال ۲۰۱۷

روند رو به رشد تولید فولاد خام ترکیه تداوم دارد و این کشور نتایج مثبتی را در نیمه نخست سال ۲۰۱۷ به ثبت رسانده است. این افزایش تولید عمدتاً ناشی از رشد تولید کارخانه‌های تولیدکننده فولاد به روش کوره قوس الکتریکی بوده که افزایش تولید را در شرایط مطلوب بازار مقاطع تخت پیش بردند.

طبق گزارش انجمن تولیدکنندگان فولاد ترکیه (TCUD)، ترکیه در ماه‌های ژانویه تا ژوئن ۱۸ میلیون و ۲۰۰ هزار

است و در بیشتر زمان‌های نیمه نخست سال ۲۰۱۷، به عنوان عامل کلیدی افزایش رشد تولید فولاد تبدیل شده است. تولید اسلب ترکیه تقریباً ۲۴ درصد افزایش یافته و به ۵,۸ میلیون تن رسیده است به طوری که واردات قراضه برای تولید اسلب، کارایی بیشتری نسبت به بیلت پیدا کرده است. در همین زمان بازار مقاطع طولی حمایت از تولید بیلت را تأمین کرد اما اثر آن از ماه می به بعد در تولید نمایان شد.

تن فولاد خام تولید کرد که ۱۱,۴ درصد بالاتر از مدت مشابه در سال ۲۰۱۶ است. در این بین EAF یکی از فولادسازان ترکیه‌ای تولید را در نیمه نخست سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۱۵,۲ درصد افزایش داد و به ۱۲,۴ میلیون تن رساند. آمار و ارقام حکایت از حمایت قوی تر از روند کلی در ماه ژوئن دارد. بخشی از دلایل افزایش تولید شرکت EAF، بحث قیمت‌های رقابتی قراضه در مقابل بهای بیلت است. شرایط بازار در بخش مقاطع تخت مطلوب



خصوصی سازی واقعی نیاز ساختاری صنعت فولاد

حال از دست دادن سرمایه های بزرگی هستیم.

در خصوصی سازی باید اهلیت کسانی که قصد خرید واحدها را دارند بررسی گردد. اتفاقی که در خصوصی سازی اتفاق افتاده، خصوصی سازی و برگزاری مزایده هایی بدون توجه به اهلیت افرادی است که در این مزایده ها شرکت کرده اند. بنابراین اتفاق مهمی که می تواند در زنجیره فولاد کشور رخ دهد این است که این صنعت در حوزه های معدنی و تولیدی به طور واقعی به مردم واگذار گردد. این امر می تواند سبب افزایش بهره وری، مالیات و اشتغال شود و دولت نیز به مسائل زیرساختی و اصلی خود بپردازد و مطمئن باشد با این واگذاری های منطقی، اتفاقات غیر عقلانی گذشته در این صنعت دیگر رخ نخواهد داد.



دکتر محمود اسلامیان
رئیس هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

خصوصی سازی در صنعت فولاد و بعضاً در کل صنعت کشور از اولویت های ساختاری است که باید مورد توجه قرار گیرد. سال ها است که بحث اصل ۴۴ و خصوصی سازی را مطرح می کنیم ولی متأسفانه به دلیل برخی مقاومت ها این اتفاق نمی افتد و روند موجود نشان می دهد در

اولویت صنعت فولاد ایجاد اشتغال باشد

کند. ضمن اینکه موجب افزایش درآمد و ثروت منطقه و افزایش سطح رفاه عمومی مردم می شود. اما در برخی مواقع مخصوصاً دوران رکود، کارخانجات فولادی مجبور می شوند بین سودآوری و اشتغال یکی را انتخاب کنند و متأسفانه انتخابشان سودآوری است در حالی که باید مسئولیت اجتماعی خود را فراموش نکنند! مسئولیت اجتماعی شرکت ها ایجاد می کند توسعه اقتصادی و اجتماعی استان ها، شهرها و روستاهایی که در آن مستقر شده اند و از امکاناتش برخوردار شده اند را در اولویت خود قرار دهند. مالکان و مدیران کارخانجات صنعتی و فولادی نباید فراموش کنند که مردم بومی آن منطقه هستند که معایب حاشیه ای و مسائل زیست محیطی و انواع آلودگی ها و عوامل منفی را پذیرفته اند به امید اینکه یک کارخانه صنعتی مسبب بهبود وضعیت اقتصادی ایشان شود.



مجید ناصری نژاد
نماینده شادگان در مجلس شورای اسلامی

ظرفیت صنعت فولاد برای ایجاد اشتغال بسیار بالاست و لازم است از این ظرفیت به خوبی بهره برداری شود. احداث کارخانه های صنعتی مثل فولاد در یک منطقه، باعث می شود آن منطقه علاوه بر صنعت فولاد از زیرساخت های بسیاری برخوردار شده و بیکاری آن منطقه کاهش پیدا

بهره وری و اقتصادی بودن واحدها در نظر گرفته شود

اختلال در هر یک از سه بخش فوق ضعیف شود. برای نمونه، بهره وری و اقتصادی شدن واحد با تحمیل نیروی انسانی مازاد تحت الشاع قرار می گیرد.

از سوی دیگر در بخش انرژی، شاهد افزایش هزینه حامل های انرژی هستیم و در حوزه مواد اولیه نیز بسیاری از واحدهای آهن اسفنجی به دلیل اینکه هنوز توازن در زنجیره فولاد کاملاً برقرار نشده، با مشکل تامین مواد اولیه مواجه شده اند. برای مثال مشکل مواد اولیه در فولاد سفید دشت سبب شده هنوز به ظرفیت اسمی نرسیم.

در نهایت تأکید بر حفظ مزیت های تولید در کشور باید در دستور کار مسئولین ذیربط باشد.



محمود ارباب زاده
مدیرعامل فولاد سپید دشت

اگرچه توسعه اشتغال از جمله اولویت های هر کشوری از جمله ایران است اما نباید با اشتغال دستوری به صنعت کشور ضربه زد و بسیار حیاتی است که بهره وری و اقتصادی بودن واحدها در نظر گرفته شود.

برای تولید فولاد در ایران سه مزیت اصلی شامل نیروی انسانی، انرژی و مواد اولیه مطرح می گردد. این مزیت ها می تواند با دستکاری و



حمایت از تولید ملی، انتظار نوردکاران از دولت و مجلس

قرار داشت، با ملی نگری کارخانجات نورد و درخواست انجمن و همکاری دولت محترم، تعرفه وارداتی ۱۵ درصدی برای شمش فولادی وضع گردید و ارزش مبادله ای آن هم قطع شد که دلیل مشخص آن حمایت از تولید ملی بود. اما آیا این حمایت باید فقط مختص تولیدکنندگان شمش باشد؟ آیا کارخانجات ذوب نباید نوردکاران را در منافع این حمایت شریک کنند؟ آیا پاسخ رویکرد ملی و صنفی نوردکاران، کاهش عرضه داخلی شمش و ایجاد مشکلات متعدد برای نوردکاران است؟

انتظار امروز نوردکاران برخورداری از حمایت حداقلی در تولید ملی مقاطع طولی فولادی از طریق حذف موقت تعرفه واردات شمش آن هم صرفا برای واحدهای نوردی و یا الزام تولیدکنندگان شمش به تامین نیاز نوردکاران کشور در راستای اقتصاد مقاومتی است که صد البته انتظار بجا و به حقی است.



حمیدرضا طاهری زاده
نایب رئیس هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

تعرفه واردات و عوارض صادراتی دو ابزار مهم و در دسترس دولت ها برای تنظیم بازار و حمایت از تولیدکنندگان داخلی است که همه کشورها فارغ از اینکه با اصول اقتصاد آزاد عمل می کنند یا غیر از آن، از این ابزار به خصوص تعرفه واردات استفاده مقطعی می کنند و با افزایش و کاهش آن بازار داخلی خود را تنظیم می نمایند.

در مقطع زمانی خاصی که فولاد کشور در معرض تهدید جدی دامپینگ

چالش اصلی توسعه فولاد ایران تکنولوژی است

روش هایی که باعث کاهش مصرف آب می شود باید انجام می شد و حالا باید لزوما انجام شود!

اکنون دیگر تکنولوژی های روز در احیای مستقیم ، با روش هات شارژ (شارژ داغ) تا ۳۰ درصد مصرف انرژی را پایین می آورد و مثلا در روش کوره بلند، اگر کوره بلند قدیم را با امروز مقایسه کنید، تا ۵۰ درصد مصرف انرژی کاهش پیدا کرده است. پس ما برای توسعه صنعت فولاد کشور که حتما باید صادرات محور باشد و به سمت کاهش بهای تمام شده حرکت کند باید قطعا تکنولوژی های روز دنیا را مورد توجه و بهره برداری قرار دهیم و روش هایی مانند CDQ در کوره بلند و استفاده از مواد بهینه را اجرایی کنیم تا علاوه بر راندمان بالاتر و مصرف انرژی کمتر، به روزتر تولید کنیم و توان صادراتی خود را افزایش دهیم.



رضا اشرف سمنانی
مشاور مدیر عامل میدکو

متاسفانه صنعت فولاد ما با تکنولوژی پیش نرفته است. ذوب آهن برای ظرفیت ۵۵۰ هزار تن تولید احداث شد اما ۶۵۰ هزار تن تولید می کرد یعنی ۱۰۰ هزار تن بیشتر از ظرفیت خود. این گفته مربوط به سال ۱۳۴۶ است و از آن به بعد باید به طور منظم این تکنولوژی ها به روز می شد که متاسفانه نشد. در قسمتی از تجهیزات که راندمان را بالا می برند، مثلا در شارژ کوره بلند، روش های شارژ مواد اولیه با گندله و تزریق پودر زغال و گاز و

مجوز طرح های جدید فولادی با دقت بیشتری صادر می شوند

دیگر هدفمان این است که مجوزهای زنجیره ارزش فولاد را به حدی برسانیم که هدف گذاری ۱۴۰۴ محقق شود.

بر این اساس در پایش سال ۹۵ طرح جامع فولاد، طرح های مشکل دار شناسایی شده اند و لیستی به این مراکز تحویل داده خواهد شد تا سیاست گذاری در مورد برخی طرح ها که پیشرفت خوبی ندارند تغییر یابد و تغییر خط یا جابجایی و اصلاح در آنها صورت گیرد. در مورد مجوزهای جدید هنوز هم تقاضاهایی برای ایجاد ظرفیت های جدید هست که وزارت خانه آن ها را بررسی می کند و برای مواردی که مناسب است و امکان انجام آن وجود دارد، مجوز جدید صادر می کند اما در مجموع مانند قبل نیست که مجوزها بدون در نظر گرفتن شرایط صادر شود و در آینده مشکل آفرین گردد.



محمد ابیکا
مدیرعامل شرکت فولاد تکنیک

کار مهمی که در مطالعات طرح جامع فولاد در سال های گذشته صورت گرفت، بررسی مجوزهای صادر شده با هماهنگی وزارت صنعت، معدن و تجارت، ایمیدرو و شرکت ملی فولاد بود. بدین صورت که پس از بررسی های به عمل آمده، برخی مجوزهایی که کاری بر روی آنها انجام نشده یا اصلا جانمایی درست و بعضا پیشرفت فیزیکی زیادی نداشتند شناسایی و پیشنهاد باطل کردن آنها مطرح شد. به عبارت



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

پیگیری انجمن برای افزایش عرضه آهن اسفنجی به بازار داخلی

آمار موازنه عرضه و تقاضای آهن اسفنجی نشان دهنده کمبود عرضه آهن اسفنجی در کشور است که این مسئله باعث شده بخشی از ظرفیت کارخانجات ذوب بلا استفاده باقی بماند. تعدادی از کارخانجات ذوب عضو انجمن ضمن بیان این مسئله، از انجمن تقاضا کردند با توجه به افزایش جهشی صادرات آهن اسفنجی در سه ماهه نخست سال جاری و در عین حال نیاز کارخانجات داخلی به این محصول، عوارض صادراتی آهن اسفنجی را مورد پیگیری قرار دهد. در این راستا و با پیگیری های انجمن، موضوع در وزارت صنعت، معدن و تجارت مورد بررسی قرار گرفت و با توجه به عدم تعادل بین عرضه و تقاضای آهن اسفنجی، وزیر صنعت، معدن و تجارت پیشنهاد این وزارتخانه برای وضع عوارض صادراتی بر روی آهن اسفنجی را به شورای اقتصاد ارائه داده است که در صورت تصویب، موجب کاهش صادرات این محصول و افزایش عرضه به کارخانجات متقاضی خواهد شد. لازم به ذکر است در سال ۹۵، ۱۷۲ هزار تن آهن اسفنجی از کشور صادر شد اما فقط در دو ماهه نخست سال جاری، صادرات آهن اسفنجی ۱۶۱ هزار تن بوده است!

از رسته های انجمن چه خبر؟

- ◆ **رسته ذوب و ریخته گری:** بیست و دومین جلسه این رسته با توجه به افزایش های اخیر قیمت فولاد در بازار کشور، تحت تاثیر موضوع قیمت ها و همچنین پاسخگویی به مطالب مطروحه توسط کارخانجات نوردی مبنی بر کمبود شمش در بازار برگزار شد. در این جلسه افزایش قیمت نهاده های تولید از جمله الکترودهای گرافیتی عامل اصلی افزایش قیمت شمش عنوان و قرار شد جلساتی بین نوردکاران و کارخانجات ذوبی برای دستیابی به توافقات پایدار در حوزه بازار و قیمت برگزار شود.
- ◆ **رسته مقاطع طولی - میلگرد:** جلسات هم اندیشی این رسته نیز با توجه به روند صعودی قیمت شمش تبدیل به محلی برای بیان مشکلات واحدهای نوردی در خصوص تامین شمش مورد نیازشان شده بود. نوردکاران در جلسه سی و سوم خود سه راهکار برای تنظیم بازار شمش و میلگرد را جمع بندی کردند که علاوه بر تعدیل تعرفه واردات شمش، شامل عرضه بیشتر تولیدکنندگان بزرگ شمش در داخل کشور با مکانیسم مشخص و همچنین تعیین قیمت عرضه در داخل براساس درصدی از میانگین قیمت فروش میلگرد در داخل کشور می شود.
- ◆ **رسته مقاطع تخت:** صادرات مشارکتی مهم ترین خروجی نشست هم اندیشی تولیدکنندگان ورق های فولادی در تیرماه بود که قرار است بررسی کارشناسی بیشتری روی آن انجام شده و مشارکت نهادهای مسئول نیز در این خصوص جلب شود. همچنین نهایی کردن پرسشنامه مربوط به برنامه تقسیم تولید برای پوشش حداکثری ظرفیت واحدهای تولیدی از دیگر نتایج مهم جلسات این رسته بود.

تلاش انجمن برای تنظیم بازار شمش و میلگرد

با توجه به روند صعودی قیمت های جهانی و افزایش صادرات شمش فولادی کشور، تعدادی از کارخانجات نوردی عضو انجمن در نامه هایی جداگانه ضمن اعلام مشکلات تامین شمش مورد نیاز خود نسبت به کاهش عرضه داخلی شمش فولادی توسط کارخانجات بزرگ فولادساز به واسطه صادرات بیش از اندازه اعتراض کردند و پیگیری موضوع برای تنظیم عرضه و تقاضای شمش را از انجمن مطالبه نمودند.

در این راستا هماهنگی لازم با معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت صورت گرفت و طی چند جلسه با حضور نمایندگان کارخانجات نورد میلگرد و همچنین نمایندگان کارخانجات ذوب فولاد تلاش شد که تعاملات لازم بین طرفین در این زمینه شکل گیرد. از راهکارهایی که در این جلسات پیشنهاد شد و در جریان بررسی و اقدام قرار گرفته است، عرضه منظم شمش توسط کارخانجات بزرگ فولادساز مثل فولاد خوزستان و ذوب آهن اصفهان با قیمت متناسب با قیمت صادراتی این شرکت ها البته با احتساب تخفیف در راستای حمایت از تولید ملی بود. همچنین بحث کاهش تعرفه واردات شمش نیز از سوی کارخانجات نورد مطرح گردید که با مخالفت معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت روبرو شد.

شایان ذکر است در نتیجه این پیگیری ها و برگزاری جلسات تعاملی، عرضه شمش در دهه پایانی تیرماه، افزایش قابل توجهی یافت و ۳۰ هزار تن شمش فولادی توسط کارخانجات فولاد خوزستان، ذوب آهن اصفهان و فولاد کاوه جنوب در بورس کالا عرضه شد و مورد معامله قرار گرفت.

سر نوشت نظام کیفیت در انجمن به کجا رسید؟

پس از مطرح شدن مسائل مربوط به حوزه کیفیت در رسته های انجمن و فعال شدن کمیته استاندارد انجمن، با نظر اعضای رسته نورد مقاطع طولی مقرر شد تولیدکنندگان میلگرد مورد ارزیابی کیفی قرار گیرند. این مطالبه اعضای انجمن پس از بررسی های کارشناسی در کمیته استاندارد و بررسی جوانب آن توسط اعضای هیئت مدیره، تحت عنوان نظام ممیزی و ارتقاء کیفیت تولیدکنندگان فولاد به تصویب رسید و با توجه به اعلام آمادگی کارخانجات نورد میلگرد، مقرر شد این ارزیابی ابتدا در رسته نورد مقاطع طولی انجام شود.

آخرین خبرها از این پروژه حاکی از آن است که پرسشنامه مربوطه در کمیته استاندارد انجمن تدوین شده و به تصویب رسته نیز رسیده و احتمالاً از اوایل مردادماه اجرایی می شود. همچنین در خصوص ارزیابی کیفیت محصولات وارداتی نیز پروژه IRC-MARKING با همکاری شرکت فولاد مبارکه و سازمان ملی استاندارد تعریف شده و بازدیدهایی نیز از گمرکات کشور صورت پذیرفته و اکنون در حال فراهم شدن زیرساخت ها و پیش نیازها است که این طرح نیز به زودی به مرحله اجرا خواهد رسید.

آکادمی ملی فولاد ایران تاسیس شد

تعمیرات و نگهداری، برنامه ریزی، ایمنی و بهداشت، کنترل کیفیت و آزمایشگاه و ... را دربر می گیرد که در پایان کلیه دوره ها آزمون رسمی برگزار و در صورت احراز نمره علمی و عملی، گواهینامه حرفه ای در سطوح مختلف با هولوگرام انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران به شرکت کنندگان اعطا می شود. این گواهینامه ها به تدریج به عنوان مرجع رسمی احراز صلاحیت های حرفه ای جهت جذب و ارتقاء نیروی انسانی در صنعت فولاد کشور کاربرد خواهد داشت.

دوره های آموزشی آکادمی ملی فولاد در سطوح مختلفی برگزار می شود اما سطح اول آن هم تخصصی و کاربردی است و تلاش می شود در این دوره های آموزشی، موضوعات عمومی و تئوریک کمتری مطرح شده و سرفصل ها بیشتر بر موضوعات کاربردی و عملیاتی متمرکز شود. به طور مثال در دوره آموزشی مرداد ماه، علاوه بر تشریح انواع روش های آهن سازی، راهکارها و نکاتی برای پیشگیری از عیوب کوره احیاء، افزایش کیفیت آهن اسفنجی تولیدی، تنظیم بهینه دما و فشار گاز احیاء و موارد مشابه ارائه خواهد شد.

مخاطب دوره های آموزشی آکادمی ملی فولاد ایران را تکنسین ها، کارشناسان و مدیران واحدهای تولیدکننده فولاد تشکیل می دهند و سایر افراد علاقمند نیز می توانند در دوره های آموزشی ثبت نام کنند اما اولویت ثبت نام با واحدهای تولیدکننده فولاد عضو انجمن خواهد بود.

با توجه به نیاز واحدهای فولادی کشور به آموزش های تخصصی و حرفه ای در جهت ارتقاء سطح علمی و مهارت تخصصی افراد شاغل در صنعت فولاد کشور و افزایش سطح بهره وری و کارایی واحدهای تولیدکننده فولاد، با حمایت و تصویب هیئت مدیره انجمن، مرکز آموزش انجمن با عنوان "آکادمی ملی فولاد ایران" تاسیس شد.

روند رو به رشد توسعه صنعت فولاد طی چند سال گذشته که با ورود واحدهای تولیدی جدید به زنجیره فولاد کشور همراه بوده است، ضرورت وجود مجموعه ای متمرکز جهت پاسخگویی به نیازهای آموزشی جامعه فولاد کشور را مضاعف ساخته است چرا که هم اکنون بسیاری از آموزش ۳۱های تخصصی صنعت فولاد در دسترس نبوده و یا در مراکز آموزشی غیر تخصصی ارائه می شود. لذا انجمن با درک این نیاز و لزوم پاسخگویی به آن، «آکادمی ملی فولاد ایران» را جهت ارائه آموزش های تخصصی و کاربردی در تمام حلقه های زنجیره فولاد با استفاده از دانش و تجربه بهترین متخصصان داخلی و خارجی صنعت فولاد ایجاد و راه اندازی کرده که به باری خدا نخستین دوره آموزشی این مرکز در مردادماه سال جاری و تحت عنوان «دوره کاربردی آهن سازی و احیاء مستقیم» برگزار خواهد شد.

آموزش هایی که در این مرکز ارائه خواهد شد، طیف متنوعی از فرآیندهای صنعت فولاد شامل تولید و بهره وری، بازرگانی و فروش،



انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران برگزار می کند:

دوره کاربردی آهن سازی و احیاء مستقیم (سطح ۱)



هدف دوره:

ارتقای دانش و مهارت کارشناسان واحدهای تولید آهن در راستای افزایش بازدهی تولید، کاهش مصرف انرژی، کاهش ضایعات و کاهش آلودگی های زیست محیطی

مخاطبین دوره:

تکنسین ها، کارشناسان و مدیران واحدهای آهن سازی و احیاء مستقیم

مدرس: جناب آقای دکتر ناصر توحیدی

- مدرس دانشکده های تهران، صنعتی شریف، علم و صنعت
- دارای تخصص متالورژی و استخراج فلزات آهنی، اجزاء مستقیم و فولادسازی
- استاد برنده از طرف انجمن متالورژی و ریخته گری در سال ۱۳۸۷
- برگزارکننده دوره های تخصصی آهن سازی برای خوافستان، فولاد مبارک و فولاد کرمان و ...
- عضو هیئت مدیره خوافستان علوم و مهندسی استان

فصلنامه محتوای دوره:

- تاریخچه تولید آهن اسفنجی، انواع اکسید های آهن، انواع روش های احیاء (ANDREX, PERED, HYL) قسم آئیس چالرز و هوکس)
- روش های تولید کنگنه خام، عوامل کیفی کنگنه های خام و پخته
- آماده سازی کوره های احیاء، برپاره سازی سنگ های آهن
- روش های تولید گاز احیاء از گاز طبیعی، کالیست ها و تاثیر آنها در فرآیند احیاء، تنظیم دما و فشار گاز احیاء
- کنترل و تنظیم تجهیزات احیاء، پیشگیری از عیوب کوره احیاء، ارتقا کیفیت آهن اسفنجی
- بوازنه و کنترل انرژی و مواد در واحدهای احیاء مستقیم
- نکات مربوط به بکارگیری مخلوط فرآیند و آهن اسفنجی در کوره های قوس

در پایان دوره آزمون علمی اخذ و در صورت کسب نمره قبولی گواهینامه معتبر صادر می شود.

««« تماس جهت ثبت نام « ۰۲۱-۸۸۵۵۱۷۰۱-۴ « ۰۲۱-۸۸۵۵۱۷۰۵ «

Admin@steelliran.org

حداکثر ظرفیت دوره: ۲۵ نفر



مدت دوره:
۲ روز (۱۶ ساعت)

تاریخ برگزاری:
۲۴ و ۲۵ مرداد ماه ۹۶

هزینه ثبت نام برای اعضای اصلی با ۵ درصد تخفیف و اعضای وابسته با ۳۰ درصد تخفیف می باشد



MME

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

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

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

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



MME GmbH (1996)

Branch Office Iran
📍 Fourth Alley, South Pirouzan St,
Hormozan St, Shahrak Gharb, Tehran.
☎ +98 (0) 21 88577870
☎ +98 (0) 21 88575758
✉ info@mme-co.ir

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



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

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

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

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

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

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



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



شرکت مجتمع جهان فولاد سیرجان

کارخانه در حال بهره برداری

۱- کارخانه احیا مستقیم شماره ۱ سردار شهید الله دادی

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

۲- کارخانه بریکت سازی شهید عبدالمهدی مغفوری

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

پروژه های در دست اجرا

با ظرفیت

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

طرح های توسعه آتی

با ظرفیت

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

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

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

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



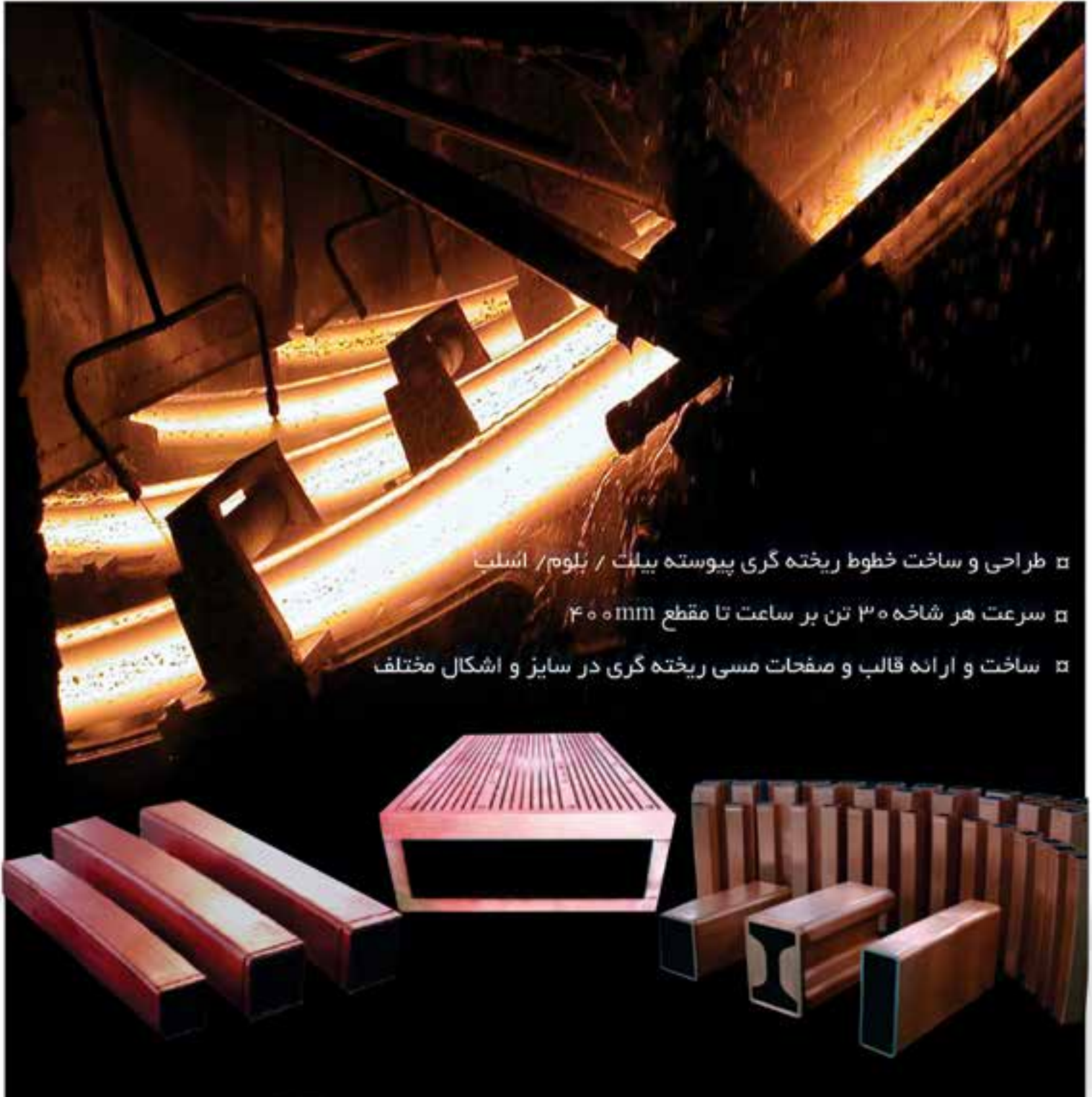
افتتاح کارخانه نورد ۵۰۰ هزار تنی بردسیر

بزرگترین و پیشرفته ترین کارخانه نورد جنوب شرق کشور

تولید میلگرد از سایز ۸ تا ۳۲



دفتر تهران: میدان ولیک - بزرگراه حشمتی - بعد از چهارراه جهان کودک - خیابان شهیدی (دبدر جنوبی) - پلاک ۲ کد پستی: ۱۵۱۸۶۱۳۳۵
 تلفن: ۰۲۱-۸۶-۸۲۳۳۳ - ۰۲۱-۸۶-۸۲۳۳۴ - ۰۲۱-۸۶-۸۲۳۳۵ - ۰۲۱-۸۶-۸۲۳۳۶
 کارخانه نورد بردسیر: دانشمندی جاده کرمان ۳۳۵۲۱۵۲ - ۳۳۵۲۱۵۳ - ۳۳۵۲۱۵۴
 کارخانه سیرجان: ۵۰ کیلومتر ۵۰ جاده شیراز - جنب شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
 تلفن: ۰۲۲-۲۱۲۲۳۲۲۵ - ۰۲۲-۲۱۲۲۳۲۲۶ - ۰۲۲-۲۱۲۲۳۲۲۷
 ایمیل: info@sjscو.ir سایت: www.sjscو.ir



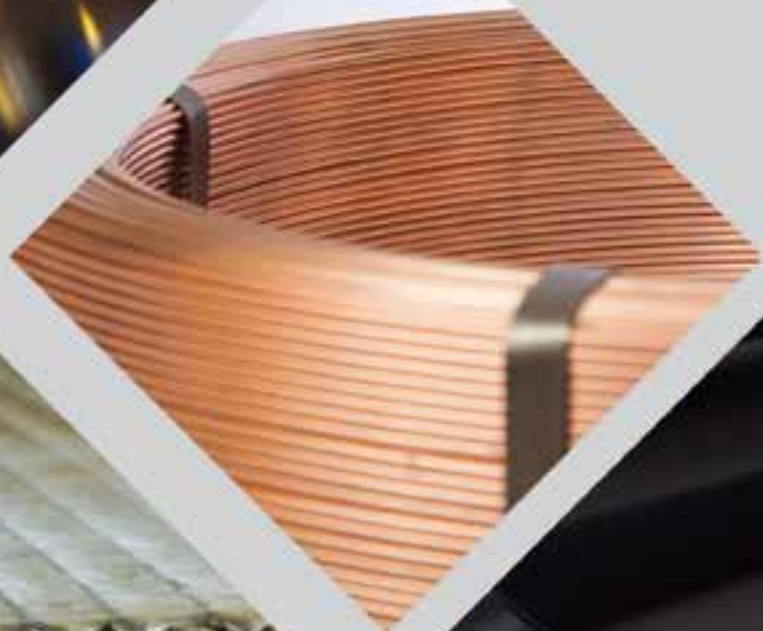
▣ طراحی و ساخت خطوط ریخته گری پیوسته بیلت / بلوم / اسلب
▣ سرعت هر شاخه ۳۰ تن بر ساعت تا مقطع ۴۰۰ mm
▣ ساخت و ارائه قالب و صفحات مسی ریخته گری در سایز و اشکال مختلف





کاوش جوش

KAVOSH JOOSH



- تولید کننده انواع مواد مصرفی جوشکاری اتوماتیک
- شامل پودر جوش زیرپودری و انواع سیم جوش های زیرپودری، توپودری و مسوار CO₂
- تولید کننده مفتول های توپودری فولادسازی
- اجرای جوشکاری تخصصی شامل:
- جوشکاری و بازسازی چرخ های قطار و جرثقیل
- جوشکاری و بازسازی انواع غلطک در صنایع مختلف
- تولید ورق های دو لایه ضد سایش به روش جوشکاری
- Cladding شیرهای نفتی و تجهیزات سرچاهی
- Hardfacing قطعات صنایع فولاد، سیمان و معدن
- مانند: قطعات احیای مستقیم، پاروهای میکسر، ماریج های انتقال مواد، غلتک ها و سینی آسیاب ها، چکش های سنگ شکن و ...

☎ ۰۲۱ - ۴۴۹۰ ۱۸۶۷

☎ ۰۲۱ - ۴۴۹۰ ۱۹۴۴

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

✉ eng@kavoshjoosh.com

🌐 www.kavoshjoosh.com

شرکت دیرگداز آذر

DIRGODAZAZAR Co.



توليدات شرکت :

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



دفتر مرکزی : اصفهان میدان آزادی ، ابتدای چهارباغ بالا ،

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

کد پستی : ۸۱۶۲۹۶۵۱۳۱

کارخانه اصفهان کیلومتر ۵۵ جاده اصفهان شهرضا .

شهرک رازی ، بلوار رازی ، نبش خیابان دهم

تلفن : ۵ و ۴ - ۳۶۶۳۸۵۰۴ - ۳۱

فاکس : ۳۱ - ۳۶۶۳۲۲۲۹

Tel : +98 31 36638504-5

Fax : +98 31- 36632229

www.dirgodazazar.ir

info@dirgodazazar.ir

dirgodazazar@gmail.com



مرور دکتر سرقینی بر کارنامه ۴ ساله اش در
گفت و گوی متفاوت با چیلان

صادرات، توازن و تکمیل زنجیره فولاد برایم رضایت بخش است

این گونه برشمرد: تلاش کردیم اکتشافات را در کشور توسعه دهیم و در این راستا ۴۰۰ محدوده پرتانسسیل شناسایی شدند که ارزش اکتشاف را داشته و از ریسک کمتر برخوردارند. در نتیجه در زمینه اکتشافات به هدف مورد نظر خود رسیدیم و استقبال خوبی از پهنه ها شد.

این مقام مسئول افزود: دومین هدفی که دنبال شد، حرکت به سمت فعالیت های معدنی بزرگ مقیاس است. درست است که معادن کوچک مقیاس برای اشتغال زایی خوب است و از آن حمایت می کنیم اما هدفمان هدایت فعالیت ها به سمت بزرگ مقیاس است.

وی خاطرنشان کرد: تجمیع واحدهای معدنی و صنعتی در دستور کار وزارت خانه بود هر چند که در زمینه واحدهای شن و ماسه موفق نبودیم و با مشکلاتی مواجه گشتیم.

فرآوری و صادرات محصول با ارزش افزوده بالا مورد توجه قرار گرفت

وی با تاکید دوباره درباره اینکه یکی از مهمترین اقدامات وزارت تکمیل زنجیره فولاد بود اظهار داشت: بها دادن به فرآوری و صادرات محصول با ارزش افزوده بالا از جمله اقدامات اساسی بوده که در دولت یازدهم مورد توجه قرار گرفت. در حالی که تا پیش از این فرآوری وجود نداشت و صادرات به صورت خام صورت می گرفت چراکه زنجیره ارزش مواد معدنی نظیر فولاد کامل نبود اما در سال قبل ۵۴ میلیون تن وارد زنجیره ارزش فولاد اضافه شد و خوشبختانه توازن به زنجیره فولاد بازگشت و در نتیجه این امر صادرات محصول با ارزش افزوده بالا افزایش یافت به طوری که سال قبل از ۱۸ میلیون تن سنگ آهن صادر شده نصف آن کنسانتره بوده است.

معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صمت گفت: ارتقا سهم بخش معدن و صنایع معدنی در اقتصاد و ایجاد شفافیت در امور نظیر طرح کاداستر و همین طور فراهم کردن مواد اولیه صنایع معدنی در داخل کشور به منظور جلوگیری از واردات از جمله اقداماتی بود که وزارت خانه در این سال ها انجام داده است.

دکتر سرقینی در پایان با بیان اینکه قبلا هم گفته ام که هیچ کسی به شخصه کامل نیست، بنابراین من هم هرگز به عملکرد خودم در این دوره نمره ۱۰۰ نمی دهم.

دکتر جعفر سرقینی، مروری بر اتفاقات خوب و خوشایند زنجیره فولاد در دوره تصدی خودش بر معاونت معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت داشت که در ادامه از نظر می گذرد. گروه رسانه های تخصصی چیلان، برای ایشان آرزوی توفیق و سربلندی در زندگی کاری و شخصی دارد و بابت همکاری سازنده ای که ایشان با این رسانه فولادی داشت تشکر فراوان دارد.

بهترین اتفاق در فولاد، رونق صادرات بود

دکتر جعفر سرقینی، معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت در گفت و گویی با خبرنگار چیلان و در پاسخ به این سوال که کدام اقدام در حوزه صنایع معدنی به ویژه فولاد در دوره مسئولیت و تصدی شما، برایتان رضایت بخش بود، گفت: بهترین اتفاق که می توانست در فولاد اتفاق بیافتد راه افتادن صادرات بود.

وی توضیح داد: صادرات فولاد کشور در این مدت از حدود یک میلیون تن به ۵ میلیون تن رسید و این روند رو به رشد همچنان ادامه دارد.

کامل شدن زنجیره فولاد اتفاق خوب دیگری بود

سرقینی افزود: از طرف دیگر کامل شدن زنجیره فولاد اتفاق خوب دیگری بود که در این حوزه رخ داد. زنجیره فولاد تا پیش از این یک زنجیره نامتوازی بود. سرقینی توضیح داد: تلاش شد تا ۵۴ میلیون تن به ظرفیت این زنجیره اضافه شود و این اتفاق رخ داد و امروز شاهدیم که زنجیره فولاد تقریبا متوازن شده است اگرچه این توازن هنوز به طور کامل برقرار نشده است.

معاون وزیر خاطر نشان کرد: این اقدامات از جمله کارهای خوب و مثبتی بود که در زنجیره فولاد شاهد آن بودیم چراکه علاوه بر برقراری توازن، خودکفایی و افزایش ظرفیت در این بخش به وقوع پیوست. در بخش صادرات تلاش شد تا بازارهای هدف جدید شناسایی گردد و همین طور کیفیت محصولات ارتقا یابد و به سطح استانداردهای بین المللی برسد. علاوه بر این رشد تولید فولاد کشور سبب شده صادرات رونق خوبی بگیرد.

استقبال خوبی از پهنه ها شد

سرقینی از جمله اقدامات مهم دیگر وزارت صمت طی ۴ سال اخیر را

نقد اتابک بر ادغام وزارت صمت و گو با چیلان:

بخش بازرگانی برای دولت حیاتی تر شده و صنعت و معادن مغفول مانده است



وی توضیح داد: شرایطی که اکنون در وزارت خانه فعلی شاهد هستیم نیز تأیید کننده جلو افتادن یک بخش از بخش دیگر است.

مدیرعامل شرکت گسترش صنایع کاوه پارس ادامه داد: باید پذیرفت در سایز وزارت خانه و قابلیت مدیریت و اداره کردن آن نتوانسته ایم موفق عمل کنیم. کما اینکه هیچ فرایندی برای وزارت صمت چه به صورت مجزا و چه واحد تعریف نشده است.

وی تصریح کرد: هر بار استراتژی بخش صنعت، معدن و تجارت نوشته می شود و با تغییر دولت ها آن استراتژی به فراموشی سپرده می شود و بعضاً با نگرش مجدد و ایجاد تغییراتی در استراتژی قبل، ملاک قرار می گیرد.

اتابک افزود: هیچ گاه بستر ثابتی برای تصمیم گیری بخش خصوصی وجود نداشته است و در مجموع می توان گفت مشکل ما اجراست که باید آن را پذیرفت. فرایندها تعریف نشده و نمی توان انتظار داشت اکنون تعریف شود چراکه باز هم زمانی برای تعریف و تشریح گذاشته می شود اما در زمان اجرا دوباره کار پیشرفت نمی کند.

اتابک در خاتمه اظهار داشت: به اعتقاد من اگر ما با همین وزارت خانه و همین روند جلو برویم قطعاً برای بنگاه های اقتصادی و بخش خصوصی در سال های پیش رو شرایط بدتری رقم خواهد خورد چون به جهت فضای بین المللی، بخش بازرگانی برای دولت حیاتی تر شده و باز هم صنعت و معدن مغفول مانده و کم رنگ تر می شود.

چیلان سید محمد اتابک، مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت گسترش صنایع معدنی کاوه پارس در گفت و گو با چیلان، نقدی جدی به رویکرد دولت سابق در ادغام وزارت صنایع و وزارت بازرگانی و تولد وزارت صمت وارد کرد و خاطرنشان کرد این سیاست اشتباه موجب ضربه خوردن بخش خصوصی و بالانس نبودن دو کفه ترازوی صنعت و بازرگانی شده است. وی افزود: استراتژی بخش صنعت، معدن و تجارت هر بار نوشته می شود و با تغییر دولت، آن استراتژی نیز به فراموشی سپرده می شود در نتیجه بخش خصوصی هیچ گاه بستر ثابتی برای تصمیم گیری نداشته است.

مدیرعامل شرکت گسترش صنایع معدنی کاوه پارس با بیان این مطلب که قبل از آنکه دولت موضوع تفکیک وزارت خانه ها را به مجلس ارائه دهد باید نگاهی به گذشته داشته باشد، گفت: نگاه به گذشته این موضوع را روشن می کند که در کشورهای پیشرفته بخش عظیمی از صنعت به بخش خصوصی واگذار شده در حالی که در کشور ما حجم خریدهای دولتی گسترده است.

اتابک افزود: این حجم خریدهای دولتی، خریدهایی است که عدم انجام آنها تبعات اجتماعی-امنیتی ایجاد می کند در نتیجه وضعیت کشور ما با کشورهای پیشرفته قابل قیاس نیست.

وی خاطرنشان کرد: در مجموع می توان گفت، ادغام وزارت خانه ها کار اشتباهی بود که صورت گرفت چون این تغییر به هیچ عنوان با شرایط جامعه ما تطابق نداشت؛ علاوه بر این شاهد بودیم اگر وزیر از بخش بازرگانی انتخاب می شد، صنعت تضعیف شده و اگر از صنعت بود، حوزه بازرگانی تضعیف می شد و متأسفانه این عدم تعادل در این دوره رخ داد.

اگر ما با همین وزارت خانه جلو برویم، قطعاً بخش خصوصی با شرایط بدتری مواجه خواهد شد چون به جهت فضای بین المللی، بخش بازرگانی برای دولت حیاتی تر شده و باز هم صنعت و معدن مغفول مانده و کم رنگ تر می شود.



نوریان در مصاحبه با چیلان

به تشریح «پروژه های چادرملو» پرداخت

تکمیل زنجیره ارزش با راه اندازی کارخانه فولاد چادرملو

• مانده صالح

میلیون تن آغاز کردیم که در سال ۱۳۸۷ مورد بهره برداری قرار گرفت. یکی دیگر از پروژه های بزرگ تکمیل کننده زنجیره ارزش در چادرملو ساخت و راه اندازی کارخانه فولاد چادرملو است که قادر است سالانه یک تا ۱,۳ میلیون تن شمش فولاد تولید کند. این کارخانه اخیراً مورد بهره برداری قرار گرفته است. در جنب همین کارخانه واحد احیاء چادرملو هم در حال ساخت و اتمام است که با بهره برداری از آن سالانه بالغ بر یک میلیون و ۵۵۰ هزار تن آهن اسفنجی تولید می شود.

محمود نوریان، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در گفت و گو با چیلان به تشریح طرح ها و فعالیت های شرکت چادرملو از زمان انتصاب وی به عنوان مدیرعامل این مجتمع تا کنون پرداخت.

مدیرعامل چادرملو به خبرنگار چیلان گفت: از ابتدای فعالیت در مجموعه معدنی و صنعتی چادرملو، هدفی جز توسعه این مجموعه وجود نداشت. در سال ۸۳ میزان تولید کنسانتره در معدن چادرملو با سه خط تولید ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تن بود که با همکاری و همدلی مدیران، کارشناسان، متخصصان، کادر فنی و تمامی کارکنان شرکت اعم از امانی و پیمانکاری در گام اول با اجرای طرح توسعه و احداث خط چهارم تولید کنسانتره را در سال ۱۳۹۰ به مقدار ۸,۹ میلیون تن رساندیم.

نوریان افزود: همزمان طرح دوم توسعه را با احداث خط پنجم، شروع و در نیمه دوم سال ۱۳۹۱ راه اندازی نمودیم. در حال حاضر تولید کنسانتره آهن در این مجموعه ۱۰,۵ میلیون تن است که حدود ۴۰ درصد بیش از ظرفیت اسمی پنج خط یعنی ۷,۵ میلیون تن می باشد. وی افزود: همچنین میزان تولید سنگ آهن دانه بندی را از ۸۰۰ هزار تن، به ۱,۵ میلیون تن در سال افزایش دادیم و در مجموع سالانه حدود ۱۲ میلیون تن محصولات سنگ آهن تولید می کنیم. در سال ۱۳۸۳ علاوه بر تمرکز بر واحد کنسانتره، با برنامه ریزی های خود کار ساخت کارخانه گندله سازی را در اردکان یزد با ظرفیت تولید سالانه ۳,۴

علاوه بر این، در جهت رفاه و آسایش مردم استان یزد به ویژه شهرستان اردکان و مناطق مجاور اقداماتی نظیر نیروگاه سیکل ترکیبی ۵۰۰ مگاواتی و پروژه آبرسانی و شبکه فاضلاب شهر اردکان انجام دادیم و در این راه تا آنجا که در توان داشته و داریم سرمایه گذاری کردیم و منتظر اجرای این طرح ها از سوی دستگاه های متولی نشدیم، در غیر این صورت اجرای هر یک از این طرح ها ممکن بود سال ها به طول انجامد. توانستیم با میلیاردها تومان سرمایه گذاری، امنیت کاری و رفاه و آسایش کارکنان و مردم منطقه را فراهم کنیم و نیز قدمی هر چند کوچک در بهبود شرایط اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی منطقه برداریم.

یکی از پروژه های تکمیل کننده زنجیره ارزش در چادرملو راه اندازی کارخانه فولاد چادرملو است که قادر است سالانه ۱,۳ میلیون تن شمش فولاد تولید کند. در جنب همین کارخانه واحد احیاء چادرملو هم در حال ساخت و اتمام است که با بهره برداری از آن سالانه بالغ بر یک میلیون و ۵۵۰ هزار تن آهن اسفنجی تولید می شود.



**بیم و امید سرمایه گذاران بخش خصوصی فولاد در
گفت و گوی چیلان با جابریان**

بعد از ماجرای فولاد خوزستان از سرمایه گذاری در فولادکنار نکشیدم



چیلان آیا شرایط برای سرمایه گذاری بخش خصوصی فولاد فراهم است؟

باید مدیریت صحیحی صورت گیرد و به بخش خصوصی واقعی اجازه ورود به بازار داده شود درحالی که متأسفانه تا به امروز بخش خصوصی واقعی چندان به بازار راه داده نشده است. برای مثال من زمانی که فولاد خوزستان را خریدم به مدت سه سال پولم را بلوکه کردند و تحویل ندادند و این مسئله ضربه سنگینی به تجارت من وارد کرد. هرچند که با این اتفاق کنار نکشیدم و امروز صاحب دو کارخانه جدید فولادی هستیم و از شرایط خود راضی هستیم.

بنابراین علاوه بر اینکه فولاد باید مدیریت شود، لازم است نقدینگی نیز با اعمال تدابیری به سمت تولید هدایت گردد نه اینکه در بانک ها و به قصد سود سپرده گذاری شود.

چیلان یکی از شرکت های جدید شما روئینا است، توضیحی درباره وضعیت آن می دهید؟

در حال حاضر دو طرح داریم که یکی از آنها به مرحله تولید رسیده و اکنون تولید در آن صورت می گیرد و دیگری دارای پیشرفت فیزیکی ۷۶ درصدی است و امیدواریم تا ابتدای سال ۹۷ این طرح هم به بهره برداری برسد. بعد از راه اندازی طرح در دست اجرای شرکت، یک طرح گندله سازی و یک طرح ذوب نیز در دستور کار قرار دارد. اما اینکه کدام طرح ابتدا آغاز شود مشخص نیست با این حال زمینه هر دو طرح آماده است و مطالعات آنها و حتی طراحی هایشان انجام شده و دستور ارز و تامین مالی آنها نیز داده شده است. تمامی محصولات تولید شده شرکت که اکنون میلگرد است دارای نشان تجاری هستند. همچنین کیفیت محصولاتمان به گونه ای است که اولین محصول تولیدی را توانستیم صادر نماییم.

چیلان فولاد روئینا با هدف صادرات یا تامین نیاز داخل تولید می کند؟

نگاه روئینا، صادراتی است. البته نگاه به بازار داخل هم داریم ولی اولویت اصلی ما صادرات است و از اینرو اولین تولیدمان را صادر کردیم و تمام تلاشمان این است که سهم قابل توجهی را به صادرات اختصاص دهیم.

چیلان ممکن است مشخصات اولین محموله صادرات را بفرمائید؟

این محموله از ذرفول به مقصد عراق صادر شد. با این وجود صادراتمان را به سایر کشورها ادامه خواهیم داد و به عبارت دیگر به دنبال بازارهای دیگر صادراتی هستیم و به جهت کیفیت محصولات تولیدی، قطعاً به این هدف دست پیدا خواهیم کرد.

چیلان چیلان گفت و گویی را با محمد جابریان، رئیس هیئت مدیره مجتمع فولاد روئینا جنوب که سابقاً در سمت مدیرعامل مجتمع فولاد آراین سهند، خریدار بلوک پرماجرای فولاد خوزستان بود تدارک داد. جابریان در این مصاحبه چالش های سرمایه گذاری در صنعت فولاد و همچنین برنامه هایش برای تولید و صادرات فولاد را ارائه داد. جابریان، فاز نخست مجتمع فولاد روئینا جنوب در ذرفول را ابتدای سال جاری با دعوت از معاون اول رئیس جمهور افتتاح کرد. این واحد با ظرفیت سالانه ۴۵۰ هزار تن، تولیدکننده میلگرد است و به گفته شخص ایشان با هدف صادرات طرح ریزی شده است.

چیلان آقای جابریان، آیا هنوز هم پیشنهاد سرمایه گذاری در فولاد می دهید؟

به اعتقاد من امروز سرمایه گذاری در حوزه فولاد جواب می دهد و تولید آن در کشور اقتصادی است چراکه مزیت های تولید فولاد در کشور از جمله برق، آب، گاز و مواد اولیه وجود دارد.

اما چند وقتی است که شاهدیم نقدینگی به واسطه سودهای بالای بانک های خصوصی و موسسات مالی و اعتباری سپرده گذاری می شود و بخش اعظمی از سرمایه ها از بازار خارج شده و بسیاری از فعالیت ها که به بیش از ۵۰ تا ۶۰ درصد هم رسیده را تعطیل کرده است. باید تدبیری اندیشیده شود که نقدینگی از این موسسات و بانک ها خارج شود و به سمت تولید هدایت شود کما اینکه اینگونه سپرده گذاری ریسک بالایی دارد.

این مسئله نه تنها خواسته تولیدکنندگانی همچون من است بلکه خواسته نظام هم هست که پول به سمت تولید برود. تولید هم باید آمادگی لازم برای رقابت پذیری و صادرات را داشته باشد و همه ما می دانیم که عرضه و تقاضا باید مکانیزم قیمت ها را تعیین نماید.



مدیرکل دفتر صنایع معدنی فلزی در گفت و گو با چیلان تشریح کرد پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت برای سرمایه گذاران فولادی

وزیر محترم و پس از تایید و تصویب هیئت وزیران به صورت مصوبه در کتاب صادرات و واردات به چاپ رسید.

بحث بعدی که در راستای حمایت از فولاد و محصولات فولادی در وزارت صمت مورد توجه قرار گرفت، جلوگیری از واردات کالاهای مشابه تولید داخلی با ارز مبادله ای بود. این موضوع طی چندین مرحله به صورت ادواری مورد پایش قرار گرفت و درمورد تعرفه هایی که نیازمند اصلاح ارز مبادله ای بود، پیشنهاد لازم جهت تبدیل ارز مبادله ای به ارز متقاضی انجام و جهت ابلاغ به بانک مرکزی ارسال شد و اکنون براساس پیشنهادات ارائه شده تعرفه های فولادی با ارز متقاضی در صورت نیاز وارد کشور می شود.

دیگر اقدام صورت گرفته از سوی وزارت خانه، تکمیل زنجیره فولاد بود. صنعت فولاد در دهه پنجم خود به سر می برد و طی این سال ها به رغم کوشش های صورت گرفته، نبود توازن، دغدغه ای در بین سیاست گذاران و کارشناسان ایجاد کرده بود اما با شروع به کار دولت یازدهم تلاش های زیادی شد تا توسعه متوازن و بر مبنای ملاحظات زیرساختی و زیست محیطی و توأم با مسئولیت های اجتماعی در این صنعت برقرار شود.

از اینرو یکی از مهمترین برنامه های ۴ سال اخیر دولت، ایجاد توازن در زنجیره تامین فولاد و مس بوده که خوشبختانه با پیگیری های انجام شده طی این مدت کارخانه های جدید کنسانتره و گندله راه اندازی شد و در حال احداث است به طوری که تا پایان دولت یازدهم، با راه اندازی این کارخانه ها که شامل پروژه کنسانتره آهن ۶۰۰ هزار تنی پر عیار سازی جلال آباد و نیز دو کارخانه ۵ میلیون تنی گندله سازی فولاد مبارکه، سنگان و اوپال پارسین این امر در حال محقق شدن است. به طوری که تا پایان سال ۹۶، ظرفیت تولید فولاد خام

دین مهندس میکائیل عظیمی، مدیرکل دفتر صنایع معدنی فلزی وزارت صنعت، معدن و تجارت در مصاحبه با چیلان (نشریه انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران)، پیشنهاداتی برای سرمایه گذاری های جدید در زنجیره فولاد ارائه کرد و مهمترین اقدامات وزارت خانه دولت یازدهم در حوزه صنعت فولاد را اصلاح تعرفه های صادراتی فولاد و محصولات فولادی، ایجاد توازن در زنجیره ارزش فولاد و ارتقای رتبه تولید و صادرات فولاد ایران در بازارهای جهانی عنوان کرد.

دین از نگاه شما، مهمترین اقدامات وزارت صنعت، معدن و تجارت در طول دولت یازدهم در حمایت از صنعت فولاد چه بوده است؟

در بخش فلزات، با توجه به اینکه تعرفه واردات محصولات فولادی دارای حداقل حقوق ورودی بود اقدامات خوبی در زمینه مطرح کردن این موضوع در جلسات کمیسیون ماده یک صورت گرفت و با توجه به پیشنهادات ارائه شده، در راستای اصلاح کلیه تعرفه های سرفصل ۷۲ برآمدیم.

شاهد بودیم که تعرفه های سرفصل ۷۲ از سال های قبل حداقل حقوق ورودی را داشت لذا با توجه به سرمایه گذاری های انجام شده در سال های اخیر، اکثر مواد اولیه در داخل کشور موجود بود و به همین خاطر برای آنکه از تولیدات داخلی حمایت شود و از واردات بی رویه جلوگیری گردد کل تعرفه های سرفصل ۷۲ را با هماهنگی انجمن تولیدکنندگان فولاد مورد پایش قرار دادیم. از اینرو در مورد تعرفه هایی که نیازمند اصلاح حقوق ورودی بودیم پیشنهادات لازم از سوی وزارت خانه جمع بندی و به هیئت وزیران جهت تصویب ارائه گردید. در نهایت این تعرفه ها با تلاش های صورت پذیرفته از سوی



در حوزه گندله باید گفت، ظرفیت فعلی ۳۲ میلیون تن است و برنامه تا پایان سال ۱۳۹۹ به میزان ۶۶ میلیون تن و افق ۱۴۰۴ نیاز به ۷۹ میلیون تن می باشد. میزان تولید ۹۵ به میزان ۲۵،۵ و پیش بینی برنامه تولید ۹۶ به میزان ۳۰ میلیون تن می باشد و نیاز به توسعه ۴۷ میلیون تنی دیگر تا سند چشم انداز داریم.

علاوه بر این در آهن اسفنجی، ظرفیت فعلی تولیدمان ۲۵،۳ میلیون تن است و برنامه تا پایان سال ۱۳۹۹ به میزان ۴۰ میلیون تن و افق ۱۴۰۴ نیاز به ۵۶ میلیون تن می باشد. میزان تولید سال ۹۵ به میزان ۱۸ میلیون تن بوده و پیش بینی برنامه تولید ۹۶ به میزان ۲۲ میلیون تن می باشد.

تعمل وزارت صنعت، معدن و تجارت با انجمن تولیدکنندگان فولاد چگونه بوده و نقش انجمن در برقراری توازن و ارتقای صنعت فولاد کشور چگونه می بینید؟

دفتر صنایع معدنی فلزی وزارت صنعت، معدن و تجارت تعاملات خوبی با انجمن تولیدکنندگان فولاد داشته و تمامی جلساتی که در راستای حمایت های تعرفه ای یا تغییر ارز مبادله ای به متقاضی با کسب نظر انجمن و پیشنهاداتی که ارائه می نماید صورت گرفته است چراکه انجمن های تخصصی بازوی مشورتی برای دفاتر تخصصی بوده و در بهبود مستمر فضای کسب و کار نقش کاتالیزور را برعهده دارند و این دفتر به جرات می توان گفت تعاملات سازنده ای با انجمن ها داشته و خواهد داشت.

مهمترین چالش های توسعه فولاد در ایران از نگاه شما چیست؟

از جمله چالش های پیش روی صنعت فولاد ایران، فناوری قدیمی است. بهره وری صنعت فولاد ایران در مقایسه با رقبای نیاز به بازنگری و اصلاح ساختار دارد و در این مسیر، بکارگیری فناوری های نوین در اولویت قرار دارد و نیاز به باز سازی و نوسازی خطوط تولید و کاهش قیمت تمام شده و همچنین کاهش شدت مصرف انرژی داریم.

چالش دیگر، مکان یابی است. بر اساس طرح جامع فولاد، بهترین مکان توسعه در کنار سواحل جنوبی کشور بوده که سازمان های توسعه ای بدین منظور در حال توسعه مناطق ویژه در نواحی بندرعباس، پارسیان و چابهار است. این موضوع به تامین آب مورد نیاز کمک کرده و به کاهش هزینه تجارت فولاد و سنگ آهن در آینده کمک شایانی می کند.

چالش سوم، کمبود زیرساخت از قبیل توسعه های ریلی، اسکله، خطوط انتقال آب و نیرو است. کمبود زیرساخت به خصوص در بخش ریلی در بخش معدن و صنایع معدنی مشهود است و هزینه تامین آن بالاست. در این مسیر، لازم است سرمایه گذاری لازم به منظور توسعه زیرساخت ریلی فراهم سازیم. لذا با توجه به افزایش ظرفیت و تولید فولاد و محصولات فولادی و دیگر صنایع معدنی در سال های آینده، زیرساخت های فعلی جوابگو نخواهد بود و وزارت صنعت، معدن و تجارت باید در صدور مجوزها به زیر ساخت ها توجه بیشتری مبذول نماید. چالش دیگر هم به نظرم کمبود منابع مالی و بهره بالای تسهیلات بانکی است.

به ۳۲ میلیون تن، آهن اسفنجی ۳۱ میلیون تن، گندله ۴۷ میلیون تن و کنسانتره ۵۰ میلیون تن می رسیم که این حاصل برنامه ریزی برای تکمیل زنجیره فولاد در کشور است. همچنین در بخش های جانبی از قبیل نسوزها، کاتالیست ها و سایر مواد اولیه مورد نیاز، کشور پیشرفت های قابل ملاحظه ای داشته است.

علاوه بر این تلاش شد سهم تولید فولاد ایران را در تولید خاورمیانه افزایش دهیم و رتبه ایران را در سهم جهانی ارتقا دهیم به این منظور توسعه صادرات و ایجاد فضا برای صادرات فولاد در راستای رونق تولید در دولت یازدهم صورت گرفت و موفق شدیم صادرات فولاد و محصولات فولادی را در سال قبل به حدود ۶ میلیون تن برسانیم.

برنامه اصلی وزارت صمت در بخش فولاد برای سال جاری چیست؟

برنامه وزارت برای سال جاری در حوزه فولاد، تکمیل زنجیره فولاد و برقراری توازن به این زنجیره است.

آیا امسال مجوزی در حوزه فولاد در محصولاتی که ظرفیت سازی لازم ایجاد شده صادر خواهد شد؟

در خصوص جواز تاسیس، متقاضیان زیادی برای دریافت جواز به وزارت مراجعه کردند اما با توجه به اینکه ظرفیت سازی مناسبی در حوزه شمش و محصولات فولادی صورت گرفته و این موضوع مورد پیش قرار گرفته است، بنابراین از صدور مجوز بی مورد جلوگیری می شود.

تلاش ما این است که در جهت تکمیل زنجیره و طرح جامع فولاد حرکت کنیم. علاوه بر این در بخش محصولات نوردی و حتی شمش نیازمند سرمایه گذاری جدید نیستیم و چنانچه سرمایه گذارانی برای سرمایه گذاری در این حوزه ها به وزارت مراجعه نماید، به سمت واحدهای موجود و طرح های نیمه تمام به منظور تکمیل طرح ها و سایر صنایع مورد نیاز هدایت می شوند تا شاهد تجمیع واحدهای کوچک با یکدیگر نیز باشیم و محصولات فولادی را تحت برند و نام تجاری خاصی صادر نماییم.

بنابراین پیشنهاد دفتر صنایع معدنی وزارت صمت، تجمیع واحدهای کوچک صنایع معدنی فلزی است که اگر این واحدها به سمت تجمیع بروند می توانند در حوزه صادرات و کاهش قیمت تمام شده موفق عمل کنند.

آقای مهندس عظیمی، در برنامه های وزارت خانه تا چه میزان باید به ظرفیت های زنجیره فولاد افزوده شود؟

در بخش فولاد خام ظرفیت فعلی مان ۳۱ میلیون تن بوده و نیاز به توسعه ۲۴ میلیون تنی تا سند چشم انداز داریم. میزان تولید فولاد خام کشور در ۹۵ به میزان ۱۸،۵ و پیش بینی برنامه تولید ۹۶ به میزان ۲۲ میلیون تن و در سال ۱۳۹۹ به ظرفیت ۴۰ میلیون تن خواهیم رسید. همچنین در بخش کنسانتره با توجه به ظرفیت فعلی که ۴۵،۸ میلیون تن است باید تا پایان سال ۱۳۹۹ به ظرفیت ۶۲ میلیون تن و در افق ۱۴۰۴ به ۸۳ میلیون تن برسیم. براساس آمار میزان تولید ۹۵ به میزان ۳۳ میلیون تن و پیش بینی برنامه تولید ۹۶ به میزان ۳۷ میلیون تن می باشد.



در گفت و گوی چیلان با مدیرعامل فولاد شادگان تشریح شد مأموریت برای اقتصادی کردن طرح استانی فولاد شادگان

تومان مربوط به هزینه های زیرساخت و جانبی است و ۲۶۰ میلیارد تومان مربوط به پروژه فولادسازی می شود که اکنون پیشرفت فیزیکی این طرح ۳۵ درصد است و مابقی سهم آهن اسفنجی بود. ارزش اولیه قرارداد فولادسازی ۷۴ میلیون و ۲۴۰ هزار یورو و حدود ۱۲۰ میلیارد تومان بود و پیش بینی هزینه های جانبی در همان ابتدای امر ۱۰۰ میلیارد تومان بود. امروز صرف نظر از هزینه های انجام شده، برای تکمیل طرح براساس قراردادهای منعقد شده یا در حال انعقاد، حدود ۱۹۰ میلیون یورو باقیمانده ارزی و حدود ۳۰۰ میلیارد تومان باقیمانده ریالی داریم.

چرا فولاد شادگان بهترین طرح استانی است؟

مدیرعامل فولاد شادگان اظهار داشت: فولاد شادگان به لحاظ جانیایی و به جهت نزدیکی به بندر امام و خطوط ریلی، بهترین طرح در میان فولادهای استانی است البته به لحاظ موقعیت جغرافیایی، کمی جابجایی در آن باعث اقتصادی تر شدن طرح به جهت نزدیک شدن بیشتر به خطوط ریلی و استحکام بیشتر زمین می شد.

برنامه های فولاد شادگان برای جلوگیری از ضرر دهی چیست؟

تفضلی به این موضوع نیز اشاره کرد که امروزه کارخانه های زیر ۱۰ میلیون تن در دنیا صرفه اقتصادی ندارد بنابراین اقتصادی بودن طرح های استانی به جهت ظرفیت و همین طور انتقال آهن اسفنجی به روش سرد، قطعا در دنیا زیر سوال است. اگر ما چنین کاری می کنیم و با این ظرفیت ها تولید داریم، تنها به دلیل منابع ارزان است و در غیر این صورت زیان ده خواهیم بود بنابراین در حال مطالعه بر روی این موضوع هستیم که روش فعلی را به روش هات شارژ تغییر دهیم تا بتوانیم هزینه های دوران بهره برداری را کاهش دهیم. همچنین طرح تولید نورد را نیز بعد از واحد فولادسازی مورد بررسی قرار خواهیم داد و در این بخش نیز قطعا روش هات شارژ را مد نظر قرار خواهیم داد.

قادر به احداث اسکله نیستیم

مهندس عباس تفضلی، مدیرعامل فولاد شادگان به خبرنگار چیلان گفت: در بازدیدی که از بندر شادگان داشتیم با وجود اینکه شرایط بندر برای حضور و پهلوگیری کشتی های ما فراهم نیست به این نتیجه رسیدیم که احداث اسکله نیز نیازمند سرمایه گذاری است که این مجموعه در شرایط فعلی قادر به انجام آن نیست. بنابراین به این مقوله و



چیلان فولاد شادگان یکی از طرح های فولاد استانی است که به عنوان اولین کارخانه تولید آهن اسفنجی است که از تکنولوژی ایرانی پرد (PERED) به بهره برداری رسمی رسید. خبرنگار اعزامی چیلان به شادگان، گفت و گویی با مهندس عباس تفضلی، مدیرعامل فولاد شادگان داشته است که از نظر می گذرد.

سرمایه گذاری در فولاد شادگان چقدر است؟

مهندس عباس تفضلی، مدیرعامل فولاد شادگان در گفت و گو با خبرنگار چیلان سرمایه گذاری صورت گرفته در دو فاز این کارخانه را این گونه تشریح کرد: در مجموع طرح شادگان شامل فولادسازی و آهن اسفنجی است که در سال ۱۳۸۶ مطالعات آن انجام شد. میزان سرمایه گذاری برآورد شده ارزی ۴۱ میلیون و ۳۷۰ هزار یورو و ۷۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری ریالی بود اما چون این پروژه بیش از ۱۰ سال به طول انجامید و با احتساب تورم، سهم ریالی تحت الشعاع قرار گرفت و امروز کل سرمایه گذاری براساس نرخ های بروز شده نزدیک به ۹۰۰ میلیارد تومان است که ۳۹۰ میلیارد تومان آن قبل از انتقال به فولاد خوزستان توسط ایمیدرو انجام شده بود و مابقی را فولاد خوزستان تا به امروز انجام داده است. از این میزان حدود ۱۰۰ میلیارد



کار می‌کنیم ولی قطعاً در کوتاه مدت دچار مشکل خواهیم شد چراکه فولاد خوزستان نیز در تامین کنسائتره و گندله مورد نیاز، مشکلات خودش را دارد.

وی خاطرنشان کرد: براساس قرارداد مشارکت فولاد خوزستان و ایمیدرو، ایمیدرو متعهد است که سنگ آهن مورد نیاز شادگان را تامین نماید و رئیس هیئت عامل ایمیدرو با جدیت و با حسن نظر به دنبال این موضوع است.

سهم چین در تامین تجهیزات فولاد شادگان چقدر است؟

تفضلی در توضیح این مسأله که تامین تجهیزات واحد فولادسازی شادگان از کدام کشور خواهد بود عنوان کرد: تا یک مرحله تامین مالی پروژه فولادسازی شادگان توسط سازمان ایمیدرو صورت گرفته و براساس توافق اولیه قرارداد، تامین تجهیزات آن اروپایی بود اما از زمانی که تامین مالی آن به چین واگذار شد و فاینانس توسط چینی‌ها انجام شده، قطعاً براساس قوانین فاینانس، باید بیش از ۵۰ درصد از کالاها از کشور فاینانس‌کننده تامین گردد. در این فاینانس قرار بوده که بالای ۶۵ درصد از تجهیزات توسط چینی‌ها تامین شود اما تدابیری توسط ایمیدرو اندیشیده شد تا در تمامی طرح‌ها، این میزان به ۵۰ درصد تقلیل یابد و به عبارت دیگر بدین شکل به تولید داخل اهمیت بیشتری داده شد. در فولاد شادگان سهم چین از باقیمانده پروژه تنها ۳۰ درصد است.

وی فاز دوم فولاد شادگان را احداث واحد فولادسازی معرفی کرد و گفت: در تیرماه توافق برای عملیاتی شدن این طرح صورت گرفته و برآوردها این است که این پروژه ظرف ۲۴ ماه به مرحله بهره‌برداری برسد. در فاز اول (آهن اسفنجی) نیز که ۳۱ خرداد اولین محصول در آن به تولید رسید، تاکنون ۲۳ هزار تن آهن اسفنجی تولید گردیده که ۲۰ هزار تن آن به فولاد خوزستان تحویل داده شده است. در حال حاضر نیز ظرفیت کارخانه ۷۰ تا ۸۰ درصد بوده و به زودی به صد درصد ظرفیت اسمی خود که تولید ۱۰۰ تن در ساعت و در صورت به حداقل رسیدن توقفات، در طول روز هزار و ۶۰۰ تا هزار و ۸۰۰ تن خواهیم رسید.

حل و فصل آن نمی‌توان کوتاه مدت نگاه کرد. با این حال چون احداث اسکله یک کار مشارکتی بین شادگان و دولت است که جزئی از آن توسط شادگان قابل اجرا بوده و بخش اعظم آن که آماده سازی کانال و دیگر زیر ساخت هاست تا امکان پهلوگیری کشتی در آن فراهم شود، تنها از طریق همکاری دولت امکان پذیر است.

طرح توسعه شادگان در انتظار پاسخ مسئولان محیط زیست

مدیرعامل فولاد شادگان در پاسخ به این سوال که طرح توسعه شادگان و مشکلی که با محیط زیست برای زمین داشتید به کجا رسید؟ اظهار داشت: در مورد طرح توسعه، زمینی را از محیط زیست درخواست کردیم و درخواست ما بدین شکل بود که به ما اجازه حرکت به سمت شادگان جهت اجرای طرح توسعه داده شود ولی چون استدلال مسئولان محیط زیست این است که محدوده درخواستی جزئی از تالاب شادگان است در نتیجه امکان توسعه از آن سمت وجود ندارد. بنابراین در مرحله بعد درخواست کردیم این موضوع را برای ما مشخص کنند که امکان توسعه از کدام سمت وجود دارد و آنرا به ما اعلام نمایند تا ما نیز بر روی این مسئله اقدامات خود را انجام دهیم اما هنوز پاسخی در این موضوع از محیط زیست دریافت نشده است.

تامین خوراک کارخانه در تعهدات دولت است

تفضلی درباره تامین خوراک مورد نیاز کارخانه به خبرنگار چیلان گفت: در حال حاضر گندله به عنوان خوراک ورودی کارخانه از فولاد خوزستان تامین می‌گردد که قطعاً در آینده بزرگترین تهدید در تداوم فعالیت کارخانه خواهد بود.

وی تصریح کرد: در راستای تامین گندله، رایزنی‌هایی با ایمیدرو داشتیم و امیدواریم این معضل رفع شود تا ریسک توقف از بین برود چراکه در توافق اولیه فولاد خوزستان و ایمیدرو آمده است که تامین سنگ آهن مورد نیاز کارخانه در تعهد دولت است.

مدیرعامل شادگان در توضیح بیشتر این موضوع گفت: به منظور تامین خوراک کارخانه، در حال حاضر به صورت تهاطری با فولاد خوزستان



در مجامع فولادی ها و سنگ آهنی ها چه گذشت؟

حاضرین

در مجمع رسانند. وی مهم‌ترین

دستاوردهای فولاد هرمزگان در سال ۹۵ را تشریح کرد و افزود:

تولید گریدهای ورق خودرو و مخازن تحت فشار، راه‌اندازی سامانه پساب صنعتی ریخته‌گری، ارتقای کیفیت و کاهش ضایعات آهک، ثبت ۵ رکورد تولید ماهانه اسلب، ثبت یک رکورد تولید ماهانه آهن اسفنجی، کاهش متوسط زمان TAP TO TAP، افزایش متوسط تولید اسلب مطابق با سفارش، افزایش متوسط عملکرد ریخته‌گری، کاهش میزان نسوز، کاهش زمان توقف‌های اضطراری، کاهش مصرف الکترود، ارتقای ضریب ایمنی، افزایش (PM) ها، بازیافت و استفاده دوباره از ضایعات نرمه و آهن اسفنجی سوخته و نصب و راه‌اندازی سامانه پایش لحظه‌ای غبار از جمله فعالیت‌های شرکت فولاد هرمزگان در سال گذشته است.



فولاد هرمزگان امسال سودی در بین سهامداران خود تقسیم نکرد

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت فولاد هرمزگان جنوب با نماد "هرمز" منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵، در تاریخ ۲۱ تیر ماه در هتل هرمز بندرعباس با حضور ۹۸ درصدی سهامداران برگزار شد. در این جلسه ابتدا مهندس فرزاد ارزانی، مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان عملکرد شرکت را قرائت و به استحضار

۱۱۷ درصدی درآمد هر سهم، گام‌های موثری در اجرای برنامه‌های توسعه شرکت بردارد.

نوریان با برشمردن برخی فعالیت‌های رو به رشد چادرملو افزود: در سال ۱۳۹۵ نیز مطابق روال سال‌های قبل، پروژه‌های مطالعاتی، تحقیقاتی و پژوهشی با هدف کاهش مصارف و هزینه‌ها، بهینه‌سازی و کاهش مصرف انرژی، استفاده از فن‌آوری‌های جدید و انجام اصلاحات در خطوط تولید کماکان در دستور کار قرار گرفت به نحوی که تنها در این سال بالغ بر ۷۸۵ قلم، قطعات و لوازم مصرفی واحد‌های تولیدی در داخل کشور بومی‌سازی شد.

وی کاهش مداوم مصرف انرژی (برق، آب و گاز) در مجتمع‌های معدنی و صنعتی چادرملو، نسبت به پیش‌بینی‌های انجام شده را از جمله اقدامات مثبت شرکت عنوان کرد و در خصوص طرح‌های بهره‌برداری رسیده چادرملو گفت: در اردیبهشت پارسال بهره‌برداری از واحد بخار نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی سیکل ترکیبی



از دو طرح توسعه‌ای در مجمع چادرملو رونمایی شد

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت معدنی و صنعتی چادرملو ۱۸ تیر ماه با حضور ۹۴ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی در تهران برگزار شد.

در مجمع عادی سالیانه این شرکت مربوط به سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵، محمود نوریان، مدیرعامل شرکت با اشاره به نقش چادرملو در تأمین مواد اولیه صنایع فولاد گفت: این شرکت در سال ۱۳۹۵ توانست با اتخاذ تدابیر مناسب و مرتفع ساختن مشکلات پیش‌رو، علاوه بر محقق ساختن پوشش

محصولات شرکت و مشکلات نقدینگی ناشی از آن، افزایش تولید داشتیم.

وی اظهار داشت: با توجه به تولید محصولات با ارزش افزوده بالا، کاهش و مدیریت بهینه هزینه‌ها، بالابردن راندمان و بهره‌وری و کسب رکوردی تازه در تولید محصولات نهایی شرکت، پیشرفت‌های بسیار مطلوبی در پروژه‌های پایه‌ای مجموعه گل‌گهر داشته‌ایم.

مدیرعامل گل‌گهر با اشاره به راه‌اندازی و بهره‌برداری از خط گندله سازی شماره ۲ در این مجتمع گفت: در سال ۹۵ شاهد افزایش ۳۸ درصدی در تولید گندله بودیم و با دو خط موجود تولید به ۷.۳ میلیون تن رسید. همچنین میزان تولید کنسانتره در مجموع خطوط ۶ گانه در سال گذشته به بیش از ۱۲.۲ میلیون تن رسید که افزایش ۱۳ درصدی را نشان می‌دهد.

تقی‌زاده در ادامه با بیان اینکه عملکرد این شرکت نه تنها در سال گذشته بلکه در بهار ۹۶ هم مثبت بوده است افزود: این شرکت افزایش



۲۸ تومان سود به هر یک از سهامداران گل‌گهر تعلق گرفت

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر با حضور ۹۵ درصدی سهامداران ۲۵ تیر ماه در تهران برگزار شد. در جلسه مجمع عمومی گل‌گهر علاوه بر استماع گزارش عملکرد سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵، در خصوص میزان سود نقدی تقسیم شده بین سهامداران و همین‌طور اعضای هیئت مدیره جدید تصمیم‌گیری صورت گرفت.

ناصر تقی‌زاده، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در مجمع عمومی این شرکت گفت: با وجود کاهش قابل توجه در قیمت‌های جهانی



در این مجتمع یک میلیون و ۱۶۳ هزار و ۵۸ تن، آهن اسفنجی یک میلیون و ۲۸۳ هزار و ۳۷۰ تن، آهک ۷۹ هزار و ۴۱۱ تن و بریکت انواع محصولات تولید شده در سال ۹۵ مجتمع فولاد هرمزگان ۷۸ هزار و ۸۰۴ تن است.

ارزانی در ادامه به میزان فروش محصولات تولیدی مجتمع فولاد هرمزگان در سال ۹۵ هم اشاره کرد و افزود: در سال قبل تختال به میزان یک میلیون و ۳۰۱ هزار و ۴۴۲ شتن، آهن اسفنجی به میزان ۴ هزار و ۹۹۱ تن و ۱۱ هزار و ۵۳۶ تن در بازارهای داخلی و خارجی به فروش رسید.

در خاتمه مجمع عمومی شرکت فولاد هرمزگان نیز در خصوص تقسیم سود در بین سهامداران و انتخاب اعضای هیئت مدیره برای ۲ سال آینده تصمیم گیری شد که بر این اساس سود نقدی برای سال مالی ۹۵ در بین سهامداران تقسیم نشد و اعضای هیئت مدیره نیز نظیر دوره قبل یعنی شرکت فولاد مبارکه، سرمایه گذاری توکا فولاد، مهندسی مهر جی، فولاد متیل و فولاد سنگ مبارکه انتخاب شدند.

ارزانی در ادامه با اشاره به حوزه تامین مجتمع فولاد هرمزگان افزود: تامین صددرصدی گندله از منابع داخلی و حذف وابستگی به مبادی خارجی و صرفه جویی ارزی ۸ میلیون دلاری از مهم ترین اقدامات انجام شده در حوزه تامین مواد اولیه شرکت و در راستای تحقق اقتصاد مقاومتی است.

مدیرعامل مجتمع فولاد هرمزگان، کسب مقام برتر کمیته حفاظت فنی و بهداشت کار استان، کسب مقام دوم مسئول ایمنی برتر اداره کار و کسب مقام نخست مسابقات فوتسال لیگ شرکت از سوی تیم آتش نشانی را از افتخارات دیگر مجتمع فولاد هرمزگان عنوان کرد. ارزانی با تشریح جایگاه مجتمع فولاد هرمزگان در صنعت فولاد کشور گفت: این مجتمع با توجه به ظرفیت های موجود توانسته است ۷,۹ درصد تولید فولاد کشور را به خود اختصاص دهد. مدیرعامل فولاد هرمزگان ادامه داد: میزان اسلب تولید شده سال گذشته

۵۰۰ هزار تن انواع میلگرد از اواخر سال گذشته آغاز شده و ساخت واحد فولاد این مجموعه نیز با ظرفیت تولید ۶۰۰ هزار تن شمش فولاد هم اکنون در حال اجراست.

وی مشارکت در طرح تامین و انتقال آب خلیج فارس به مناطق مرکزی ایران را هم یکی از سرمایه گذاری های مهم و زیر بنای چادرمو عنوان کرد و گفت: شرکت چادرمو با خرید ۲۰ درصد سهام شرکت تامین و انتقال آب خلیج فارس جهت اجرای طرح انتقال آب از خلیج فارس به صنایع معدنی کشور مشارکت می کند و امیدواریم با اجرای آن بخش زیادی از مشکل کمبود آب صنایع بزرگ واقع در مسیر این خط انتقال از بندرعباس تا یزد برطرف گردد.

نوریان با مثبت ارزیابی کردن عملکرد و برنامه تولیدی شرکت گفت: در سال ۱۳۹۵ بالغ بر ۱۰ میلیون و ۵ هزار تن کنسانتره سنگ آهن، ۴۹۶ هزار تن سنگ آهن دانه بندی، و ۳ میلیون و ۷۲۰ هزار تن گندله تولید شده که فراتر از برنامه پیش بینی بوده است و مجموعه این عملکرد موجب کسب کردن رتبه دوم گروه اکتشاف، استخراج و بهره برداری معادن در سال ۱۳۹۵ از سوی سازمان مدیریت صنعتی گردید. از دیگر تصمیمات جلسه مجمع عمومی چادرمو تقسیم سود سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۱۳۹۵، به ازای هر سهم ۲۰۰ ریال بین سهامداران بود.

مجتمع صنعتی چادرمو در اردکان یزد آغاز شد و در حال حاضر با تمام ظرفیت در حال کار است و برق تولیدی را به مدار شبکه برق سراسری انتقال می دهد. همچنین بهره برداری آزمایشی از کارخانه تولید شمش فولاد چادرمو با ظرفیت یک میلیون تن قابل ارتقاء تا یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن با تولید اولین شمش فولاد در بهمن ماه آغاز شد.

مدیر عامل چادرمو همچنین طرح های در دست تکمیل این شرکت را شامل طرح احداث کارخانه احیاء (آهن اسفنجی) با ظرفیت یک میلیون و ۵۵۰ هزار تن در سال و طرح تامین آب از محل اجرای شبکه فاضلاب شهرستان اردکان عنوان کرد و از دستور کار قرار گرفتن ۲ طرح جدید توسعه این شرکت خبر داد. این طرح ها شامل طرح احداث کارخانه گندله سازی جدید با ظرفیت ۴ میلیون تن و طرح احداث کارخانه نورد با ظرفیت ۱,۲ میلیون تن در سال می باشد.

مهندس نوریان از سرمایه گذاری شرکت چادرمو در شرکت صنایع آهن و فولاد سرمد ابرکوه به میزان ۶۵ درصد با هدف تکمیل زنجیره تولید نام برد و افزود: بهره برداری از واحد نورد این شرکت با ظرفیت

۳۸ درصدی در تولید کنسانتره و رشد ۳۵ درصدی در میزان فروش و رشد ۴۲ درصدی در سرانه تولید و بهره برداری را به ثبت رسانده است. پیشرفت ۸۲,۳ درصدی در خط تولید کنسانتره شماره ۷ و برنامه ریزی برای بهره برداری از این خط در سال ۱۳۹۶ از جمله برنامه های این شرکت است. کسب رکورد در تولید محصولات نهایی شرکت طوری بود که میزان تولید از ۱۶,۲ میلیون تن در سال ۱۳۹۴ به بیش از ۱۹,۵ میلیون تن در سال ۱۳۹۵ رسید. افزایش ۷۶ درصدی درآمد حاصل از فروش محصولات شرکت و ثبت رکورد در سال گذشته و افزایش ۶۱ درصدی درآمد حاصل از فروش تلفیقی نیز از جمله فعالیت های شرکت در سال ۱۳۹۵ بوده است. براین اساس مجموعه گل گهر در سال گذشته با افزایش ۱۲۵ درصدی در سود عملیاتی شرکت و افزایش ۹۹ درصدی سود خالص تلفیقی روبه رو شده است. وی از شروع عملیات اجرایی خط شماره ۳ تولید کنسانتره در شرکت

سنگ آهن گهر زمین و بهره برداری از کارخانه ۱,۷ میلیون تنی آهن اسفنجی (گوهر) در شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر و تولید بیش از ۵۷۵ هزار تن آهن اسفنجی در سال ۱۳۹۵ به عنوان گام دیگری در راستای عملکرد مثبت این شرکت یاد کرد و درباره صادرات گندله گفت: به دلیل نیاز داخلی به گندله، صادرات این محصول در دستور کار شرکت نیست. در ادامه جلسه مجمع عمومی گل گهر نیز سود تقسیمی به ازای هر سهم ۲۸ تومان در نظر گرفته شد. همچنین در راستای انتخاب اعضای جدید هیئت مدیره، تنها یک تغییر در بین این اعضا اتفاق افتاد و با وجود ثابت ماندن فولاد مبارکه، سرمایه گذاری امید، سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات و تامین مواد اولیه فولاد صبانور به عنوان اعضای هیئت مدیره اما شاهد جابجایی سرمایه گذاری سپه به جای توسعه گوهران امید بودیم.



در مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام ذوب آهن اصفهان تشریح شد: جزئیات روند بهبود شرایط مالی ذوب آهن اصفهان



• محسن احمدی

فاضل افزود: با توجه به قیمت تمام شده بالای شمش تولیدی و در جهت اصلاح بهای تمام شده محصولات کارخانه نسبت به کاهش مصرف چدن مذاب کنورتورها برنامه ریزی شده است. در این راستا یکی از مهم ترین طرح های اصلاحی در کنورتور صورت گرفته است و طی آن ضریب HMR در بخش فولاد سازی از ۸۹ درصد در ابتدای سال ۹۴ به ۸۰ درصد کاهش یافته است که این یکی از راه های برون رفت از مشکل بالابودن قیمت تمام شده است.

فاضل یکی دیگر از استراتژی های شرکت را کاهش مصرف کک در کوره بلند دانست و گفت: بدین منظور تدابیری از جمله توقف کوره بلند شماره ۱، کنترل کیفیت کک خریداری شده، استفاده از کک ریزه در شارژ کوره بلند، تغییر سرنند کک و بهبود روش انباشت و ارسال کک منجر به کاهش ۴۸ کیلوگرم بر تن مصرف کک و کاهش هزینه های تولید به میزان ۸۵۶ میلیارد ریال در سال می گردد.

به گفته وی، امضای قرار داد پروژه تزریق پودر زغال PCI به کوره بلند ها جهت کاهش ۱۵۰ کیلو گرم بر تن مصرف کک نیز از دیگر طرح های مرتبط با کاهش بهای تمام شده می باشد که پیشرفت این طرح تاکنون ۳۰ درصد بوده و بر اساس برنامه از اواخر سال ۹۶ راه اندازی می گردد. به گفته وی، اجرای این طرح منجر به ایجاد ارزش افزوده به میزان ۲۲۴۰ میلیارد ریال در سال می گردد.

ذوب آهن مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام ذوب آهن اصفهان با حضور هیئت مدیره و مدیران این شرکت، سهامداران، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار و نماینده سازمان حسابرسی سه شنبه ۲۷ تیرماه سال جاری در سالن کوثر مجموعه شهدای ارتش برگزار شد.

هیات رئیسه این مجمع را بهروز خالق به نمایندگی از شرکت صدرتأمین به عنوان رئیس مجمع، سعید عبودی به نمایندگی از سازمان تأمین اجتماعی و شکرالله فائز به نمایندگی از شرکت صباتأمین، هر دو به عنوان ناظر مجمع و احمدصادقی مدیرعامل ذوب آهن اصفهان به عنوان دبیر مجمع شکل دادند.

ابوتراب فاضل عضو هیئت مدیره شرکت در حاشیه این مجمع در خصوص وضعیت عملیاتی شرکت به خبرنگار چیلان گفت: سهم شرکت از بازار مقاطع فولادی شامل ۶۵ درصد از بازار تیر آهن و ۸ درصد از بازار میلگرد است. همچنین شرکت موفق گردیده است که ۳۶ درصد از محصولات خود را در سال ۹۵ به ارزش ۲۲۵ میلیون دلار به خارج از مرزهای کشور صادر نموده و از محل فروش داخلی ۱۷ هزار میلیارد ریال در آمد کسب نماید.

به گفته وی، یکی از چالش های شرکت بالابودن قیمت تمام شده شمش تولیدی است که طی یک سال گذشته به کمک اجرای یک سلسله از طرح های بهینه سازی در خط تولید شرکت این معضل رفع شده است.



وی افزود: با توجه به جریان معاملات اخیر سهام، بازار سرمایه به سهام شرکت ذوب آهن به عنوان مادر صنایع کشور روی خوش نشان داده و روند قیمتی سهم هم در مسیر حرکت به سمت ارزش ذاتی خود می باشد.

عضو هیئت مدیره ذوب آهن همچنین تصریح کرد: علی رغم افزایش قیمت نهاده های تولید از جمله زغال سنگ خارجی و زغال سنگ داخلی از ۳۶۰۰ به ۴۵۰۰ ریال در هر کیلوگرم که تبعات اقتصادی آن بر هزینه های شرکت ۱۳۰۴ میلیارد ریال می باشد، زیان کارخانه از ۱۲۹۰۰ میلیارد ریال در سال ۹۴ به ۷۳۰۰ میلیارد ریال در سال ۹۵ کاهش یافته که اگر این افزایش قیمت مواد اولیه شرکت اتفاق نمی افتاد زیان کارخانه به ۵۵۶۰ میلیارد ریال کاهش می یافت.

در ابتدای مجمع نیز گزارش هیئت مدیره به مجمع توسط سعید امید قائمی معاون مالی و اقتصادی ذوب آهن اصفهان ارائه شد.

معاون مالی و اقتصادی ذوب آهن اصفهان در ارائه این گزارش اظهار داشت: حاشیه سود محصولات اصلی شرکت بعد از آنکه طی سال های ۹۲ تا ۹۴ با سقوط بسیار زیاد مواجه شد، در سال ۹۵ روند صعودی گرفت و این امر در حالی حاصل شد که هزینه های پرسنلی، تامین مواد اولیه، تورم و ... افزایش یافت. این صعود نشانگر بهبود شرایط مالی ذوب آهن و نوید بخش چشم اندازی مناسب برای این شرکت است.

معاون مالی و اقتصادی شرکت سهامی ذوب آهن گفت: در بخش تأمین منابع مالی نیز با تلاش کارشناسان این حوزه بیش از هزار و ۲۹۰ میلیارد ریال تسهیلات مالی، بخشودگی جرایم و کاهش نرخ هزینه تأمین مالی را شاهد هستیم. از دیگر دستاوردها نیز می توان به تلاش برای اجرایی نمودن مصوبات ستاد تسهیل و تهاتر بدهی های شرکت با بدهی های دولت و سازمان تأمین اجتماعی اشاره کرد که نتایج این تلاش ها به صورت اصلاح ساختار ترانزنامه و کاهش فشار دولت برای وصول مطالبات در سال ۱۳۹۶ به ثمر خواهد رسید.

امید قائمی خاطر نشان کرد: طی ۳ ماهه نخست سال ۹۶ شرکت سهامی ذوب آهن در فروش میلگرد و تیرآهن درآمدهای مطلوبی داشته و قیمت سهام ذوب آهن با اقداماتی که در خصوص بازارگردانی سهام شرکت شروع شده است، روند صعودی داشته است.

عضو هیئت مدیره ذوب آهن ادامه داد: اجرای خط اکسیژن به صورت تزریق مستقیم به کوره بلندها برای اولین بار در دنیا صورت گرفت که منجر به کاهش مصرف گاز طبیعی تا حد ۱۲۰ متر مکعب می گردد و در بهینه سازی هزینه تولید در شرکت موثر است.

فاضل خاطر نشان کرد: شرکت پس از قطعی نمودن تهاتر پیش رو به میزان ۷۶۰ میلیارد تومان از این محل به دنبال افزایش سرمایه از محل مطالبات و آورده نقدی می باشد تا با اجرای این افزایش سرمایه از شمولیت ماده ۱۴۱ قانون تجارت خارج گشته و ساختار سرمایه شرکت جهت دریافت تسهیلات مالی به شکل مناسبی ترمیم شود.

این مقام مسئول در ذوب آهن اصفهان در مورد اقدامات انجام شده برای کاهش هزینه های مالی گفت: بروز رسانی ۲۲۰۰ میلیارد ریال تسهیلات در بانک صادرات و ۲۱۷۶ میلیارد ریال بانک رفاه و کاهش نرخ تسهیلات از ۲۴ به ۱۸ درصد و استمهال بدهی نزد بانک اقتصاد نوین به مبلغ ۳۳۸۷ میلیارد ریال و مبلغ ۳۰ میلیون یوان چین، تجدید تسهیلات ۷۸۰ میلیارد ریالی نزد بانک پاسارگاد، استفاده از تسهیلات سلف موازی به مبلغ ۲۵۰۰ میلیارد ریال طی دو مرحله از عملیات کاهش بدهی بوده است.

فاضل افزود: هیئت مدیره فعلی شرکت ذوب آهن و مدیر عامل این شرکت با ترکیبی از تجربه و دانش فنی و مالی و اقتصادی خود و با اشراف کامل به کلیه چالش های ریز و درشت شرکت و رصد هر روزه کلیه اتفاقات شرکت اقدام به ایجاد کمیته های مختلف راهبردی با استفاده از کارشناسان مجرب نموده و با بهره وری حداکثری نیروی متخصص خود و طراحی نقشه راه مدون در حال بهبود

شرایط شرکت می باشد. نکته مهم در این راستا عزم مدیریت عامل شرکت برای برطرف نمودن مشکلات و همت اعضای هیئت مدیره و تک تک کارکنان شرکت می باشد و انتظار می رود شرکت با توجه به چشم انداز صعودی بازار مقاطع فولادی و رشد بسیار بالای محصولات خود از یک سو و حمایت های بی دریغ سهام دارعمده یعنی سازمان تأمین اجتماعی و شرکت صدر تأمین و وزارت کار و امور اجتماعی از سوی دیگر به زودی از زیان خارج شده و تا پایان سال مالی جاری شرایط بسیار بهتری را از نظر صورت های مالی تجربه نماید.

با راه اندازی طرح تزریق پودر زغال PCI به کوره های بلند در اواخر سال جاری، بیش از ۲/۲ میلیارد ریال در سال ارزش افزوده در ذوب آهن ایجاد می شود

اگر افزایش قیمت زغال سنگ اتفاق نمی افتاد، زیان ذوب آهن از ۱۲/۹ هزار میلیارد ریال در سال ۹۴ به ۵/۵ هزار میلیارد ریال کاهش می یافت



گزارش چیلان از مجمع عمومی فولاد مبارکه:

سود خالص ۲۰ هزار میلیارد ریالی، تقسیم ۱۰۰ ریال به ازای هر سهم

• محسن فخریان

طرح های توسعه و برنامه ۹۶ فولاد مبارکه

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه اهم طرح های توسعه و بهینه سازی بهره برداری شده در سال گذشته را بهره برداری از ماشین ریخته گری شماره ۵ و افزایش ظرفیت تولید فولاد به ۷/۲ میلیون تن تختال، بهره برداری از واحد انباشت و برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت چهارمحل و بختیاری، بهره برداری از واحد سولفور زدایی، بهره برداری از واحد تولید آب دمین با ظرفیت ۴۵۰ مترمکعبی، احداث خط انتقال آب ۱۴۰۰ میلیمتر شماره ۲ و سیستم گاززدایی RH-TOP برشمرد. دکتر سبحانی در تشریح برنامه شرکت فولاد مبارکه در سال ۹۶ یادآور شد: ارزش فروش محصولات فولاد حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان با سود هر سهم ۲۵۳ ریال در بودجه سال جاری پیش بینی شده است که با تلاش همکاران محقق خواهد شد.

واکنش به محدودیت های احتمالی اتحادیه اروپا

وی در بخشی از صحبت های خود به موضوع اعمال محدودیت های احتمالی اتحادیه اروپا نیز اشاره ای داشت و گفت: شکایتی که اتحادیه فولادسازان اروپا تنظیم کرده بود وارد فرآیند بررسی شد تا دامپینگ را بررسی نماید و در صورت تایید، قوانین آنتی دامپینگ را اجرا کند. هنوز خروجی این بررسی ها منتشر نشده اما آنچه واضح است بحث دامپینگ منتفی است.

مدیرعامل فولاد مبارکه اظهار داشت: چیزی که مطرح شده این است که اتحادیه اروپا پیشنهاد داده قیمتی را به عنوان قیمت پایه فولادهای وارداتی به اروپا تعیین نمایند و اگر شرکت یا کشوری از آن قیمت پایین تر واردات داشت، مشمول محدودیت، ممنوعیت و جریمه شود. با این حال این موضوع نیز هنوز قطعی نشده و به صورت پیشنهاد ارائه شده است. سبحانی با تصریح این نکته که این مسئله تهدیدی برای فولاد مبارکه نیست، خاطرنشان کرد: اولاً این موضوع تنها برای نورد گرم است در حالی که فولاد مبارکه علاوه بر نورد گرم، نورد سرد، گالوانیزه، قلع اندود و حتی اسلب را نیز صادر می کند و اتحادیه اروپا این مواد را نیز نیاز دارد. ثانياً ما در حال کشف بازارهای جدید هستیم و در سال گذشته برای نخستین بار وارد بازار آفریقا شدیم. حتی در جنوب شرق آسیا، وارد بازارهای تایلند، تایوان و مالزی شدیم و به آنها ورود پیدا کردیم. بنابراین تناژ صادراتمان به اروپا به گونه ای است که حتی اگر محدودیتی در بحث نورد گرم اعمال شود و با آن مواجه شویم بازارهای جایگزین داریم.

مجمع عمومی عادی سالیانه مجتمع فولاد مبارکه اصفهان چهارشنبه ۲۸ تیرماه ۱۳۹۶، در محل سالن اجتماعات نگین نقش جهان سپاهان شهر با حضور بیش از ۹۰ درصد از سهامداران شرکت برگزار شد و طی آن، پس از ارائه گزارش مقبول توسط حسابرس شرکت نسبت به صورت های مالی شرکت فولاد مبارکه، از جمع سود خالص شرکت به میزان ۲۰ هزار و ۷۷۰ میلیارد ریال (۲۷۷ ریال به ازای هر سهم)، مبلغ ۱۰۰ ریال به ازای هر سهم و جمعا به میزان ۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال سود تقسیم شد. در این مجمع، پس از اعلام رسمیت جلسه با حضور بیش از ۹۰ درصد از سهامداران، دستور جلسه قرائت و اعضای هیئت رئیسه مجمع آقایان بهزاد باب الله زاده به نمایندگی از ایمیدرو به عنوان رئیس مجمع، اسمعیل مختاری دولت آبادی به نمایندگی از سهام عدالت و سعید عبودی به نمایندگی از شرکت صدر تأمین به عنوان نظار مجمع و امیرحسین نادری معاون اقتصادی و مالی شرکت فولاد مبارکه به عنوان دبیر مجمع انتخاب شدند.

سهم ۵۰ درصدی فولاد مبارکه در فولاد ایران

دکتر بهرام سبحانی، مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه اصفهان در بخشی از گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی عادی این شرکت با اشاره به سهم بیش از ۵۰ درصدی فولاد مبارکه در صنعت فولاد کشور و همچنین سهم ۲۰ درصدی در MENA (خاورمیانه و شمال آفریقا) اظهار داشت: این شرکت با ظرفیت ۱۲ میلیون تن آهن اسفنجی در سال، بزرگترین تولیدکننده آهن اسفنجی در جهان محسوب می شود که سهم یک درصدی در تولید ناخالص داخلی و در بخش صنعت سهم ۵ درصدی در تولید ناخالص داخلی را در کارنامه خود دارد.

عملکرد تولید و فروش فولاد مبارکه در سال ۹۵

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه اصفهان درباره عملکرد تولید سال ۹۵ تصریح کرد: در این سال میزان تولید محصولات نهایی شرکت به بیش از ۶ میلیون و ۷۱ هزار تن رسید که در مقایسه با سال ۹۴، به میزان ۱۰ درصد افزایش داشته است ضمن اینکه میزان فروش محصولات با ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار تن انواع محصولات در سال ۹۵، به میزان ۱۸ درصد نسبت به سال ۹۴ رشد کرده است. دکتر سبحانی خاطرنشان کرد: درآمد فروش محصولات در سال ۹۵ حدود ۱۰۱ هزار و ۸۳ میلیارد ریال بوده است که با توجه به اولویت تأمین نیاز داخل کشور و افزایش تقاضای داخلی، سهم فروش داخل در سال ۹۵ افزایش یافت.





نورد سرمد ابرکوه وارد مدار تولید شد

علاوه بر کارخانه نورد ۵۰۰ هزار تنی یک کارخانه شمش فولاد با ظرفیت سالانه ۶۰۰ هزار نیز در مجاورت واحد نورد در حال ساخت است.

• مریم رحیمی



نیاز استان های مرکزی کشور به مصنوعات فولادی را تامین نماید و در اشتغالزایی و بکارگیری نیروی انسانی متخصص و تحصیلکرده منطقه نیز تاثیر گذار باشد.

شرکت صنایع آهن و فولاد سرمد ابرکوه در مطالعه و تامین زیرساختهای مجتمع همواره نگاه به آینده را در نظر داشته است همانند: اجرای خط انتقال برق ۲۳۰ کیلو ولت دومداره به طول ۶۵ کیلومتر جهت برق رسانی به مجتمع، اجرای پست اختصاصی ۲۳۰ کیلو ولت سرمد در داخل مجتمع، اجرای خط انتقال آب به طول ۲۲ کیلومتر جهت تامین آب مورد نیاز مجتمع و ساخت واحد تصفیه آب براساس سیستم اسمز معکوس با بازدهی بیش از نود درصد. همچنین این طرح به گونه اجرا شده است که آب مورد نیاز کارخانه فولاد در حال ساخت این مجتمع را نیز تامین خواهد کرد. اجرای خط انتقال گاز به طول ۶ کیلومتر در کنار موقعیت مکانی مجتمع و دسترسی به خطوط راه آهن سراسری از جمله مهمترین زیرساختهای این پروژه ملی محسوب میشود.

کارخانه نورد مجتمع صنایع آهن و فولاد سرمد با بهره گیری از فناوریهای روز دنیا تجهیز شده است و پس از پشت سر گذاشتن مراحل آزمایشی، اکنون به بهره برداری رسیده است.

برای تجهیز زیر بناها و راه اندازی این واحد صنعتی بالغ بر ۴ هزار میلیارد ریال سرمایه گذاری شده که سهم ارزی از جمع کل به مبلغ ۲۳ میلیون یورو می باشد. در حال حاضر شمش فولاد به عنوان مواد اولیه تولید محصولات نورد این کارخانه، از دیگر واحد های فولادی از جمله کارخانه آهن و فولاد ارفع تامین می گردد.

همچنین با اجرای مراحل پایانی ساخت کارخانه نورد مجتمع صنایع آهن و فولاد سرمد ابرکوه، عملیات اجرایی طرح کارخانه فولادسازی این مجتمع در مجاورت کارخانه نورد نیز آغاز گردیده که تاکنون ۲۵ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است با اجرای این طرح شمش فولادی به طور مستقیم و به شیوه شارژ گرم وارد کارخانه نورد می شود که تاثیر بسیار قابل توجهی در کاهش هزینه انرژی و افزایش ظرفیت تولید خواهد داشت. برای ساخت این واحد صنعتی نیز که قادر است سالانه ۶۰۰ هزار تن شمش فولاد تولید کند، بالغ بر ۶ هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال اعتبار پیش بینی شده است که سهم ارزی از جمع کل مبلغ ۸۱ میلیون یورو برآورد شده است.

کارخانه نورد سرمد ابرکوه با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت و جمعی از مقامات استان یزد به طور رسمی در ۲۷ تیرماه سال جاری افتتاح شد.

در مراسم افتتاح این واحد صنعتی، مهندس نعمت زاده با تاکید بر اینکه صنعت، پیشران توسعه کشور است گفت: ایجاد یک واحد صنعتی در مناطق کم برخوردار موجب ورود فناوری، ایجاد اشتغال و رشد و توسعه می شود.

وزیر صنعت افزود: ما تا همین چند سال پیش ۲۰ میلیون تن سنگ آهن تولیدی کشور را به دلیل نبود واحدهای تکمیلی در صنعت فولاد صادر می کردیم اما امروز با توسعه شتابان صنایع فولاد موفق شدیم با ایجاد ارزش افزوده این ماده معدنی که با ساخت و راه اندازی واحدهای فولادی از جمله کارخانه نورد سرمد ابرکوه بدست آمده به صادرات این فرآورده ها ناآل آیم.

وی با تشکر از سرمایه گذاران این واحد صنعتی به ویژه شرکت معدنی و صنعتی چادرملو که ۶۵ درصد سرمایه گذاری این مجتمع صنعتی را انجام داده است، اظهار امیدواری کرد با حل برخی موانع و مشکلات، منابع تامین اعتبار مرتفع و تسهیلات تشویقی برای سرمایه گذاران بخش تولید و صنعت افزایش یابد.

مهندس عباسقلی سمندریان، مدیر عامل شرکت سرمد ابرکوه نیز در این مراسم اظهار داشت: شرکت صنایع آهن و فولاد سرمد ابرکوه با هدف تولید و تامین بخشی از نیاز کشور به محصولات فولادی در اسفندماه سال ۱۳۹۱ با سرمایه گذاری مشترک دو شرکت صنعتی و معدنی چادرملو به میزان ۶۵ درصد و سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات پایه گذاری گردید.

مدیر عامل شرکت سرمد ابرکوه گفت: علاوه بر ساخت و بهره برداری از این واحد تولیدی، یک کارخانه تولید شمش فولاد با ظرفیت سالانه ۶۰۰ هزار تن شمش در مجاورت همین واحد در حال ساخت است که امیدواریم با حمایت های مسئولان دولتی و حل مشکلات مالی بتوانیم این کارخانه را نیز احداث و به بهره برداری برسانیم.

گفتنی است مجتمع آهن و فولاد سرمد ابرکوه با هدف احداث کارخانه نورد به ظرفیت سالانه ۵۰۰ هزار تن انواع میلگرد و کارخانه فولادسازی به ظرفیت سالانه ۶۰۰ هزار تن شمش فولاد در زمینی به مساحت ۱۵۰ هکتار پایه گذاری شده است.

این مجتمع در کیلومتر ۱۵ جاده ابرکوه به یزد در حفاصل شهرهای یزد، اصفهان، شیراز، یاسوج، کرمان و شهرکرد قرار گرفته و می تواند بخشی از

صنایع هفت الماس

تنها تولید کننده ورق گالوالوم در ایران

شرکت صنایع هفت الماس
SEVEN DIAMONDS Ind.Co



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



موارد مصرف ورق گالوالوم در صنایع مختلف

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

بازاریابی و فروش: ۰۲۱-۸۵۴۳

www.seven-diamonds.com

صادرات: ۰۲۱-۸۸۰۵۰۹۲۲



موفقیت‌های واحدهای تولیدی شرکت آهن و فولاد ارفع در سال ۱۳۹۵

رکوردهای واحدهای مستقیم

- ۱- افزایش تولید آهن اسفنجی به میزان ۸ درصد بیشتر از ظرفیت اسمی
- ۲- افزایش درجه فلزشدگی آهن اسفنجی به میزان به ۹۲/۶ درصد
- ۳- افزایش کربن آهن اسفنجی به مقدار ۲/۱۷ درصد
- ۴- کاهش ۴۵ درصدی زمان توقفات نسبت به استاندارد طراحی می‌درکس.

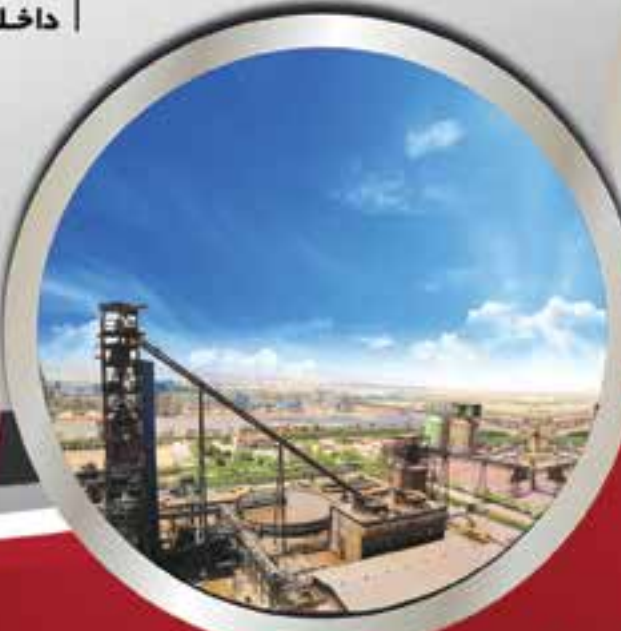
رکوردهای واحد فولاد سازی

- ۱- افزایش ۱۳/۸ درصدی میزان تولید نسبت به سال ۹۴ و دستیابی به بیشترین میزان تولید شمش فولادی از ابتدای راه اندازی و تحقق بیش از ۹۰ درصد ظرفیت اسمی سالانه
- ۲- ثبت رکورد تولید روزانه ۲۱ ذوب
- ۳- کاهش ۴۵ کیلووات ساعت مصرف برق به ازای تولید هر تن فولاد
- ۴- بهره برداری از واحد گاززدایی تحت خلا (VD)



شرکت آهن و فولاد ارفع (سامی‌تام)

تولیدکننده فولادهای کیفی و
آلیائی برای کاربردهای خاص با
استفاده از VD-VOD منطبق
با آخرین استانداردهای
داخلی و بین‌المللی



آدرس دفتر مرکزی: تهران
خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)
کوچه ایرج پلاک ۴ طبقه ۴
تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۱۵۸۱۲-۱۴
فکس: ۰۲۱-۲۶۲۱۵۸۱۷-۱۸

آدرس کارخانه: اردکان، کیلومتر ۲۵ جاده اردکان - نائین
کد پستی: ۸۹۵۱۶۵۶۷۶۷ تلفن: ۰۲۵-۳۱۵۷۷۰۰۰
فکس: ۰۲۵-۳۱۵۷۷۰۰۵

ARFA Iron & Steel
COMPANY
www.arfasteel.com



Siempelkamp



Precise and economic pipe production:
our presses form large pipes with pressing
forces of up to 4,000 tons per meter.

The new "C-U-O Application Software 2.0"
optimizes the complete forming process
from the plate to the final expansion step."

No.40 , 62 Unit, Iraj Alley, Africa Blvd, Tehran, Iran
Tel: +982126232957
Email: info@siempelkamp-teh.com
www.siempelkamp.com

گروه شرکتهای Siempelkamp در زمینه ساخت انواع ماشین آلات
صنعتی و خاص جهت تولید و شکل دهی و فورج فلزات و لوله های
سایز بالای فولادی با بهرمندی از تکنولوژی فوق مدرن با پیشینه ای
بیش از یکصد سال در کشور آلمان فعالیت میکند.
به منظور کسب اطلاعات بیشتر به وب سایت :
WWW.SIEMPELKAMP.COM
مراجعه و یا از طریق دفتر نمایندگی شرکت در تهران اقدام فرمائید





شرکت آلیاژ صنعت ارمغان البرز (سهامی عامی)

تأمین کننده مواد اولیه صنعتی

ارائه پروفرمای ارزی

وارد کننده مواد اولیه صنایع فولاد سازی و ریخته‌گری:

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

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

◇ انواع مواد ج روانه زا

◇ و سایر مواد اولیه مورد نیاز صنایع فولاد سازی و ریخته‌گری

با بالاترین کیفیت و بهترین بسته‌بندی از معتبرترین کمپانی‌های اروپایی، آفریقایی و آسیایی

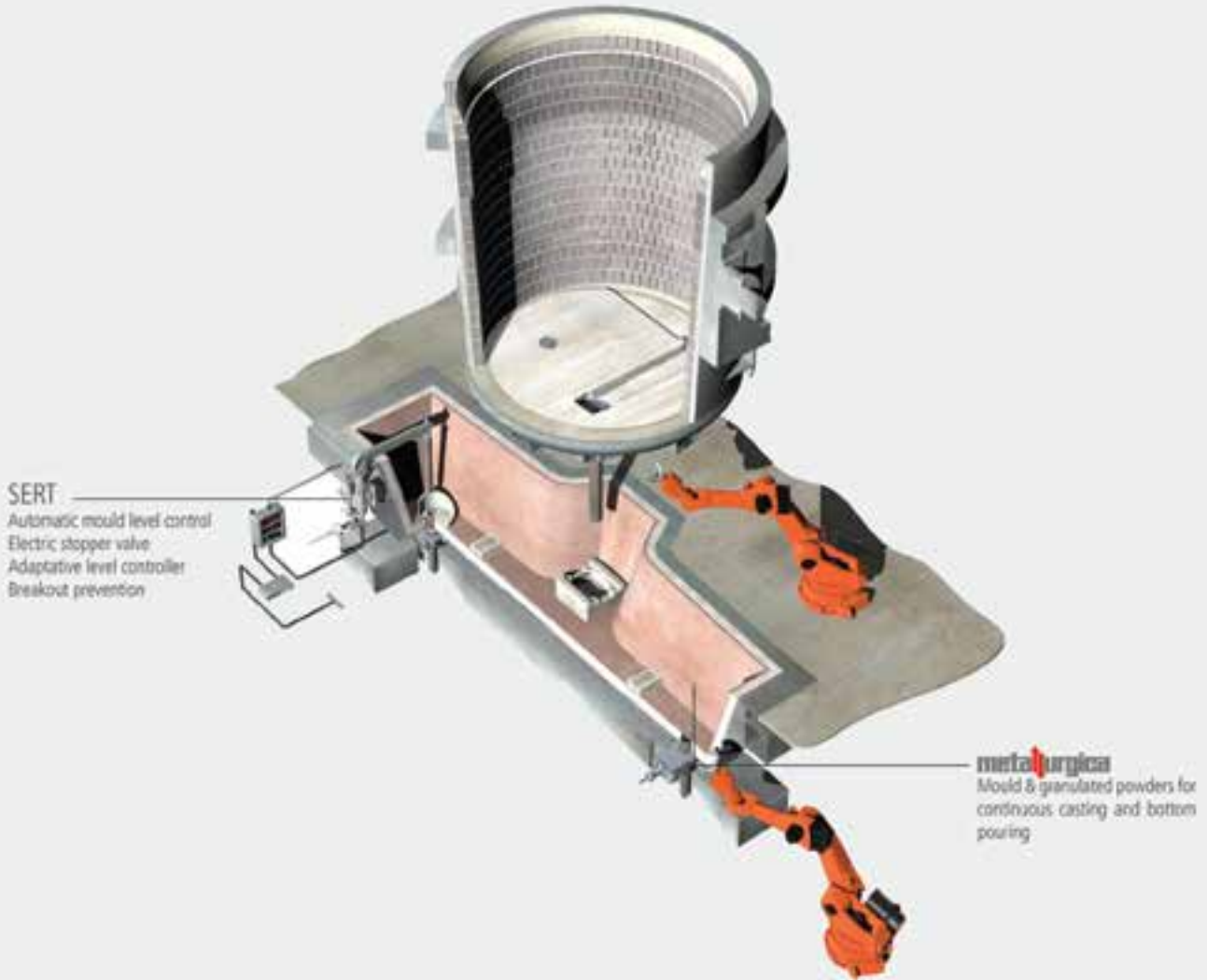


نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان پاسداران، میدان احتشامیه، اول خیابان شهید حجت سوری (نیستان هفتم)، پلاک ۱۹، واحد ۷
کدپستی: ۱۹۴۶۶۱۹۷۳۶ تلفن: ۲۲۵۹۹۲۰۰ (خط ۱۰) فکس: ۲۲۵۹۹۲۳۲

Web: www.asaa-co.com

E-mail: info@asaa-co.com

Solutions through Technology



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

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


VESUVIUS
www.vesuvius.com

تهران: خیابان میرداماد، پلاک ۲۱۷
کد پستی: ۱۹۱۹۶۱۴۶۸۹
تلفن: ۲۲۲۲۵۶۶۴ فکس: ۲۲۲۷۹۳۳۳
موبایل: ۰۹۱۲ ۱۱۶۸۶۳۶ پارسا
پست الکترونیکی: Info@zaribco.com

اقدامات همگانی برای رسیدن به اهداف صادراتی در زمینه فولاد



• دکتر مهدی کرباسیان
رئیس هیئت عامل ایمیدرو

ایران در سال گذشته ۶ میلیون تن فولاد صادرات داشت و پیش بینی ما برای امسال رشد ۲۰ درصدی در امر صادرات است. از این رو پیش بینی می کنیم میزان صادرات فولاد در سال جاری به ۸ میلیون تن برسد.

در سه ماه نخست امسال صادرات ۸ درصد فولاد توسط شرکت های بزرگ را داشتیم و این روند روبه رشد ادامه خواهد داشت و پیش بینی می شود اهداف صادراتی ما در زمینه فولاد محقق شود.

در خصوص الزامات صنعت فولاد باید عنوان کرد دولت باید نرخ ارز را واقعی کند. این مهم می تواند به افزایش رقابت پذیری فولاد کمک کند.

مشابه دیگر کشورها با در نظر گرفتن جوایز صادراتی از محل مالیات بر ارزش افزوده می توان هدف های عظیم تری را دنبال کرد و شرکت ها از این طریق مشوق صادراتی خود را تسویه کنند.

یکی از اقداماتی که ما در توسعه فولاد انجام می دهیم توسعه مناطق ویژه است که در میان مدت و بلند مدت وضعیت صادرات کشور را با ثبات و با دوام خواهد کرد. ما در استان بندرعباس دارای منطقه ویژه اقتصادی با ظرفیت های مثال زدنی هستیم که شرایط خوبی را برای تولید رقابتی و صادرات مهیا کرده است.

ایمیدرو زیرساخت های لازم این منطقه از جمله آب، برق و گاز را با همکاری وزارت نفت تامین خواهد کرد. در این زمینه سرمایه گذار اسکله در منطقه ویژه لامرد و پارسیان در هفته های پایانی تیر ماه مشخص شد و پیمانکار به زودی فعالیت های اجرایی را در این اسکله آغاز می کند.

یکی از مزیت های ما این است که مناطق ویژه در کنار آب قرار دارند تا با حداقل هزینه امکان دسترسی به بازار هدف صادراتی داشته باشند و همچنین واردات مواد معدنی از این طریق را تسهیل می کند.

به طور کلی چشم انداز صادرات فولاد مثبت است و پیش بینی می کنیم در سال های آینده این روند صعودی ادامه داشته باشد که این امر در راستای سیاست های اقتصاد مقاومتی است. به طور حتم با این سیاست وضعیت صادرات سنگ آهن ما محدودتر می شود تا بتوانیم میزان صادرات فولاد را که ارزش افزوده بالاتری دارد افزایش دهیم.

مطابق چشم انداز ۲۰ ساله کشور برنامه ریزی تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در افق ۱۴۰۴ پیش بینی شده است و در این طرح ۱۰ تا ۱۵ میلیون تن مازاد تقاضای داخلی صادر خواهد شد.

پیش بینی می شود با رشد ۸ درصدی اقتصاد، رشد مصرف فولاد را تجربه کنیم که تا به امروز این هدف محقق نشده است. دلایل مختلفی در عدم

تحقق این مهم موثر بوده است. بخش مسکن ما هنوز در رکود است و شاخص سرمایه گذاری در پروژه های زیرساختی پایین است. لذا توان مالی دولت خیلی بالا نیست و هنوز مشکلات برجام کامل حل نشده است.

همچنین کشور ما در میان مدت، رشد اقتصادی پایینی خواهد داشت و ظرفیت های مازاد فولاد که به بهره برداری می رسد بر روی بازارهای خارجی متمرکز خواهد شد چراکه رشد مصرف فولاد داخلی کشورمان با شتاب زیاد افزایش نمی یابد.

بنابراین باید برای صادرات برنامه ریزی کنیم و در این زمینه قطعاً باید قیمت هایمان رقابت پذیر باشد و دولت بر روی بازارهای هدف تمرکز کند. ارائه خدمات و سرویس های مناسب به صادرکنندگان بزرگ کشورمان از جمله خدمات ویزا و بانکی از الزامات مقوله صادرات است.

حتی بانک مرکزی بایستی خطوط یوآنس صادراتی تعریف کند تا بانک ها بتوانند ال سی از مشتریان داخلی دریافت کنند و شرکت های فولادسازی با بازیابی دقیق اقدام به صادرات کنند.

وضعیت جهانی در بخش فولاد رضایت بخش است. در بازارهای بین المللی تقاضای داخلی چین به نحوی است که در هفته های اخیر صادرات آن ها در بخش شمش به صفر رسید.

این بدان معنی است که آن ها نتوانستند به مشتریان خود محصول فولاد تحویل دهند و این موضوع باعث شد تا ما با پتانسیل های روبه رشد تقاضا در بازار بین المللی روبرو شویم و فرصت رشد و جایگزینی در بازارهای چین را برای صنعت فولاد خودمان متصور شویم.



فعال سازی دیپلماسی اقتصادی، الزام استراتژیک توسعه صادرات فولاد

کمک کند. با این حال تاکنون در دستگاه اجرایی کشور، نگاه جدی به مقوله دیپلماسی اقتصادی به وجود نیامده است.

از دست دادن مزیت های رقابتی محصول

معاون بازرگانی فولاد کاوه جنوب کیش با بیان اینکه مزیت های رقابتی صادرات فولاد ایران در حال از دست رفتن است، اظهار داشت: به عنوان نمونه در مورد نیروی انسانی باید متذکر شد که این نیرو در داخل کشور نسبتاً ارزان است، اما چندان کارا و با کیفیت نیست. آمارها حاکی از آن است که در کشور ما با وجود ارزان بودن نیروی انسانی، کارکرد مفید پایینی دارد. در نتیجه نیروی انسانی قادر نخواهد بود که بر روی تولید با کیفیت محصول، اثرگذاری مطلوبی داشته باشد.

وی ادامه داد: مورد بعدی انرژی در کشور ایران است. در دو دهه پیش نحوه توزیع و قیمت گذاری آن بسیار مناسب بود. این در حالی است که طی ۱۰ سال گذشته از سوی دولت برنامه هایی جهت گران تر شدن انرژی پیاده شده و در حال حاضر به بسیاری از کارخانه های بزرگ فولادی بدهی های فراوانی در بخش انرژی از جمله گاز و برق تحمیل شده است. این موضوع بیانگر آن است که انرژی از جمله مزیت های از دست رفته در کشور است. موضوع دیگر در صنعت فولاد کشور تکنولوژی است. اغلب تکنولوژی های موجود در کشور وارداتی است. سال هایی که صنعت فولاد کشور با ذوب آهن و گروه ملی صنعتی فولاد ایران شروع به فعالیت کرد، تکنولوژی ها وارداتی بود. پس از این شرکت هایی همچون فولاد خوزستان و فولاد مبارکه اصفهان که در کشور احداث شده اند، هم همواره دارای تکنولوژی تولید فولاد وارداتی بوده اند. حتی این تکنولوژی ها درجه یک نیستند به طوری که چندین دهه از عمر تکنولوژی وارداتی توسط برخی از شرکت های اروپایی گذشته است و تازه به ایران راه پیدا کرده است. این در حالی است که بسیاری از فولادسازان اروپایی به دنبال تکنولوژی های جدیدتری برای تولید فولاد هستند. پس از گذشت چندین دهه از ورود تکنولوژی تولید فولاد به کشور - هر چند در برخی از شرکت های فولادی تلاش هایی در جهت بومی سازی تکنولوژی صورت گرفته است - اما در مجموع برای بومی سازی صنعت فولاد، جدیت لازم وجود ندارد. بنابراین سه مورد یاد شده باعث می شود که صنعت فولاد کشور، برای کسب بازارهای بیشتر چندان ترغیب و تشویق نشود.

صادرات عامل اصلی افزایش کیفیت محصول

ممتازان صادرات را عامل کلیدی افزایش کیفیت محصولات عنوان کرد و افزود: این نکته قابل تأمل است که وقتی کشوری محصول خود را (مطابق با استانداردهای رایج جهانی) در جهت صادرات تولید می کند، به صورت خودکار نیز سطح کیفیت محصول ارتقا خواهد یافت چه بسا این استانداردها در رقابت با سایر رقبا بهبود نیز بیابد. اما هنگامی که بازارهای صادراتی از دست بروند و انگیزه تولید در

مهندس تقی ممتازان، معاون بازرگانی فولاد کاوه جنوب کیش در گفت و گو با چیلان با تأکید بر نقش دیپلماسی اقتصادی در توسعه صادرات فولاد کشور گفت: مزیت های صادراتی برای هر کشور، به دو دسته داخلی و خارجی تقسیم می شوند. مزیت های داخلی می تواند شامل امکاناتی چون سطح تکنولوژی، نیروی انسانی، هزینه های مربوط به انرژی و غیره باشد. این موارد قادر خواهند بود تا در بازار داخلی قیمت تمام شده تولید محصول را کاهش دهند و این فرصت را برای صنایع داخلی فراهم کنند تا پروسه صادرات شکل گیرد...



• تقی ممتازان
معاون بازرگانی فولاد کاوه جنوب کیش

لزوم فعال سازی دیپلماسی اقتصادی

معاون بازرگانی فولاد کاوه جنوب کیش مهم ترین الزام توسعه صادرات کشور نه فقط در فولاد بلکه در کلیت اقتصاد را فعال سازی دیپلماسی اقتصادی دانست و در تشریح آن به چیلان گفت: کشورهایی همچون ترکیه، چین و هند در بازارهای بین المللی و در سیاست خارجی، بخش عمده ای از دستگاه دیپلماسی و سفارتخانه های خود را به اتاق های بازرگانی و صنعت اختصاص داده اند؛ بدین صورت که بازارهای کشور هدف را بررسی نموده و فرآیند صادرات و واردات کشورهای مبدا و مقصد را مورد ارزیابی و امکان سنجی قرار می دهند و در این راستا امکانات صادرات را برای شرکت های داخلی خود فراهم می سازند و با جمع آوری مناقصه ها و درخواست های کشورهای مقصد نسبت به آماده سازی شرایط انعقاد قراردادها اقدام و در کنار آن از معافیت های به دست آمده در این پروسه نیز سود می برند.

ممتازان اضافه کرد: اکنون این سوال از دستگاه دیپلماسی کشور وجود دارد که چرا هیچ قرارداد اقتصادی در راستای یک تلاش دیپلماسی با کشورهای همسایه رقم نخورده است؟ این در حالی است که ترکیه به عنوان یک کشور همسایه با ایران و عراق، همواره از فرصت ها استفاده کرده و حتی معافیت هایی را هم در این راستا به دست آورده است. این کشور بازار عراق را تنها توسط صنعت از آن خود نکرد، بلکه با کمک دیپلماسی اقتصادی توانست بخشی از بازار سیمان کشور عراق را در دست گیرد در حالی که این بازار می توانست بخشی از بحران های کنونی صنعت سیمان و بازار داخلی آن را مرتفع کند.

وی با بیان اینکه کشور ما تاکنون نتوانسته به معافیت های صادراتی (مانند معافیت های ذکر شده در مورد کشور ترکیه) در منطقه دست یابد، تصریح کرد: در صورت ادامه این روند قطعاً ایران قدرت رقابت در زمینه جذب بازارهای بین المللی را در مقایسه با همسایگان خود از دست می دهد. در نتیجه دستگاه دیپلماسی قادر است و لازم است زمینه ساز صادرات باشد و به مقبولیت بیشتر صادرکنندگان کشور



برنامه صادرات ۲ میلیون تنی فولاد خوزستان در سال ۹۶

چیلان در گفت و گو با مدیر صادرات شرکت فولاد خوزستان دیدگاه‌های وی درباره الزامات، مشوق ها و استراتژی های صادرات فولاد ایران را جویا شده است. وی در این گفت و گو مهم ترین تقیصه صادراتی فولاد کشور را فقدان تشکیلات منسجم و یکپارچه عنوان کرد و راهکارهایی را هم برای توسعه صادرات فولاد ایران ارائه داد. تشریح عملکرد و برنامه صادراتی فولاد خوزستان نیز از بخش های دیگر مصاحبه وی با چیلان است که در ادامه خواهید خواند...



• سید محمد حسین امام
مدیر صادرات شرکت فولاد خوزستان

سید محمد حسین امام، مدیر صادرات شرکت فولاد خوزستان در ابتدای صحبت های خود اشاره ای به پتانسیل های توسعه صنعت فولاد در ایران داشت و به چیلان گفت: کشور ایران از ذخایر غنی سنگ معدن از یک سو و همچنین وفور منابع انرژی ارزان همانند گاز طبیعی از سوی دیگر برخوردار است. دارا بودن نیروی انسانی مجرب و همچنین دارا بودن موقعیت جغرافیایی مناسب و نزدیک بودن به بازارهای مصرف از جمله ویژگی هایی است که می تواند ایران را تبدیل به اصلی ترین و مهم ترین تامین کننده فولاد منطقه نماید. با توجه به ویژگی های مذکور و صرفه اقتصادی در این عرصه، در دهه های گذشته شاهد توسعه چشمگیر صنعت فولاد در بخش تولید محصول نهایی و مقاطع فولادی به ویژه نورد میلگردهای ساختمانی بوده ایم. ولی متأسفانه این توسعه بصورت همگرا و به طور یکسان در بخش های عمرانی که در حقیقت بازار اصلی مصرف این مقاطع بوده شکل نگرفت و به همین دلیل امروز شاهد رکود و کاهش شدید مصرف مقاطع ساختمانی و به ویژه میلگرد در بخش های مختلف عمرانی و ساخت و ساز می باشیم. در نتیجه فولادسازان داخلی در مقطع فعلی برای ادامه فعالیت خود چاره ای جز توسعه و گسترش بازارهای هدف و حضور در بازارهای منطقه ای و جهانی ندارند.

وضعیت رقابت در بازارهای صادراتی فولاد ایران

مدیر صادرات فولاد خوزستان ورود به بازارهای جهانی و حضور مستمر در این بازارها را نیازمند حفظ و افزایش مزیت های رقابتی و دارا بودن تشکیلات منسجم دانست و افزود: اگرچه صنعت فولاد ایران همواره به عنوان مدعی اصلی تامین کننده فولاد منطقه در کنار کشورهای همانند روسیه، ترکیه، کشورهای CIS، اکراین و چین مطرح بوده اما حضور در بازارهای جهانی به دلیل افزایش شدت رقابت تدابیر خاص خود را می طلبد. در این بازارها با رقابتی مواجه خواهیم شد که در مقایسه با توانایی های صنعت فولاد ایران دارای مزیت های رقابتی متعددی می باشند. فارغ از کلیه عوامل تاثیرگذار بر روی صادرات فولاد، این امر مستلزم دارا بودن تشکیلات منسجم و یکپارچه ای است که متأسفانه از آن برخوردار نیستیم و این مهم ترین ضعف ساختاری صادرات فولاد ایران است.

عوامل درون سازمانی و برون سازمانی موثر بر صادرات فولاد

سید محمد حسین امام حضور در بازارهای بین المللی را از دو منظر عوامل درون سازمانی و عوامل حمایتی برون سازمانی قابل تامل دانست و توضیح داد: عوامل درون سازمانی عواملی هستند که در اختیار خود تولیدکنندگان می باشند. به عبارت دیگر حضور در بازارهای جهانی فولاد که بسیار رقابتی می باشند صرفاً برای تولیدکنندگانی امکان پذیر خواهد بود که بتوانند در مقابل خواسته های مشتریان، محصولاتی با کیفیت برتر و با ارزش افزوده بالاتری تولید کنند و این هدف فقط در سایه بررسی و شناخت دقیق بازارها، تقسیم بندی این بازارها بر اساس ویژگی های محصولات فولادی و سلاقی خاص مشتریان و نهایتاً انتخاب بازارهای

جهت صادرات کاهش یابد، متأسفانه سطح کیفی محصول تولیدی نیز افت خواهد کرد. در حال حاضر الگوی بارز یک تولیدکننده با کیفیت حوزه فولادسازی، در بازارهای داخلی و جهانی شرکت فولاد مبارکه است چرا که این شرکت توانسته محصولات خود را در بازارهای جهانی مطرح سازد. فولاد مبارکه با رویکرد صادراتی توانست کیفیت محصولات خود را افزایش دهد و در این راستا بازارهای صادراتی و رقابتی را نیز از آن خود سازد.

صادرات را در سال ۹۶ به ۶۰۰ هزار تن می رسانیم

معاون بازرگانی فولاد کاوه جنوب کیش به برنامه های صادرات این شرکت نیز اشاره ای داشت و گفت: سال گذشته از ۶۳۰ هزارتن محصول تولید شده حدود ۳۲۷ هزار تن به ارزش ۱۰۸ میلیون دلار صادر شد که این عدد کمی بالاتر از اهداف مشخص شده توسط بنیاد مستضعفان و هلدینگ کاوه پارس بوده است. محصولات شرکت هم به کشورهای عمان، ترکیه، اردن، هند، مازنی، مراکش، تایلند و اندونزی ارسال شده است.

ممتازان در خصوص برنامه صادراتی و وضعیت آینده فولاد کاوه جنوب نیز اظهار داشت: در نظر داریم در سال جاری حجم صادراتمان را به ۶۰۰ هزار تن افزایش دهیم که درآمدی بین ۲۵۰ تا ۳۰۰ میلیون دلار نصیب مجموعه خواهد کرد. ضمناً این شرکت علاوه بر کشورهای حوزه خلیج فارس، جنوب شرق آسیا، اردن، مالزی، اندونزی و تایلند که در آن سهم صادراتی قابل توجهی به دست آورده، اکنون در سودای ورود به بازار ویتنام و فیلیپین، پاکستان و سریلانکا است. همچنین چشم انداز ترسیم شده برای مجموعه، تولید ۱۰ میلیون تن فولاد بوده و به دلیل قرار گرفتن در بهترین موقعیت استراتژیکی منابع آبی خلیج فارس و همچنین نزدیکی به معادن، رسیدن به چنین رقمی دور از ذهن نیست.



چگونه باز دائمی صادراتی برای فولاد کشور ایجاد کنیم؟



• سید احمد رضوی نیک
مدیرعامل شرکت نیک صدرای توس

نقاط ضعف توسعه صادرات فولاد ایران، عدم استراتژی مناسب در ارائه راه های صادرات محور بودن فولاد کشور، عدم حمایت ها و مشوق های صادراتی، قوانین و بخشنامه های متعدد و متمم و موانع موجود پیش روی اقتصاد مقاومتی و توسعه صنعتی، عدم تامین مالی طرح های ویژه تولید صادرات محور فولاد، ناهماهنگی وزارتخانه ها و عدم رعایت الزامات رشد کیفی صنعت فولاد و جایگاه معدن و صنایع معدنی در برنامه راهبردی دولت است.

نگاه ویژه به جایگاه معدن و صنایع معدنی یکی از ارکان و الزامات رشد اقتصاد پایدار بر مبنای صادرات در کشور بوده و می توان چنین عنوان کرد که ایران با بهره مندی از معادن غنی سنگ آهن و توجه به میزان ذخایر عظیم انرژی نفت و گاز و بهره مندی سرشار از نیروی مجرب و متخصص انسانی و جویای کار، یکی از مدعیان صادرات فولاد در منطقه است.

می توان با رفع موانع و ضعف مدیریت در زمینه سیاستگذاری در حوزه تجارت خارجی و استفاده از تکنولوژی های نوین و مدیریت هزینه در بخش فولاد، بازاری دائمی در زمینه صادرات را از آن خود نمود که این امر قطعاً موجب افزایش اشتغال و تولید ثروت و رفع موانع اقتصادی و جلب و جذب بازارهای کنونی صادراتی و عبور از بحران موجود و تجمیع نقدینگی واحدهای فولادی گردد.

هدف متناسب با این ویژگی ها امکان پذیر می باشد. در این حوزه مدیریت منابع با هدف کاهش هزینه ها و افزایش بهره وری در کنار عواملی همچون بسته بندی از جمله عوامل حائز اهمیت برای تولید محصولات فولادی با قیمت رقابتی و در نتیجه حضور مستمر در بازارهای هدف می باشد. وی عوامل حمایتی برون سازمانی را این گونه تشریح کرد: نقش حمایتی دولت در توسعه صادرات فولاد بر هیچکس پوشیده نیست. دولت های پیشین همواره بر نقش حمایتی خود در امر صادرات تاکید داشته اند لیکن تصمیمات نهادهای مسئول با تاخیر اتخاذ می گردید و این تاخیر در مرحله اجرا هم مشاهده می شد و این تصمیمات عملاً اثر بخشی خود را از دست می دادند. به هر حال نقش حمایتی دولت در بخش های متفاوت می تواند صادرات فولاد را دچار تحول نماید. در این راه مهم ترین عارضه بی ثباتی در قوانین و مقررات صادراتی است که نتیجه ای جز سردرگمی صادرکنندگان فولاد و یأس و سرخوردگی آنان در بر ندارد. در این خصوص بارها شاهد متوقف شدن محموله صادراتی فولاد در پشت مرزها و مبادی خروجی کشور بوده ایم.

راهکارهای توسعه صادرات فولاد ایران

مدیر صادرات فولاد خوزستان رفع چالش های بین المللی سیاسی با هدف تسهیل صادرات را مهم ترین وظیفه دولت در توسعه بازارهای صادراتی دانست و اضافه کرد: از جمله اقدامات دیگری که دولت می تواند در حوزه بانکداری با هدف تسهیل امر صادرات معمول نماید، ارائه تسهیلات ارزی با نرخ های قابل توجه، تعدیل نرخ ارز و حرکت به سمت تک نرخ شدن ارز و برقراری نظام نقل و انتقال ارز از طریق نظام بانکی بین المللی می باشد.

وی حوزه دیگری که دولت می تواند نقش حمایتی خود را ایفا کند را بخش حمل و نقل با توسعه زیرساخت های حمل و نقل ریلی کشور و همچنین توسعه بنادر و مبادی خروجی کشور عنوان کرد و اظهار داشت: دولت همچنین می تواند در حوزه قوانین و مقررات با وضع تعرفه های شناور بر روی واردات متناسب با شرایط بازار، تعدیل قیمت حامل های انرژی برای بخش فولاد با هدف کاهش قیمت تمام شده و ارائه مشوق های صادراتی نقش ارزنده ای در این زمینه داشته باشد.

عملکرد و برنامه صادراتی فولاد خوزستان

مدیر صادرات شرکت فولاد خوزستان در بخش دیگری از صحبت های خود به آمار و برنامه های صادرات فولاد خوزستان نیز اشاره داشت و گفت: شرکت فولاد خوزستان در راستای توسعه صادرات و بازارهای هدف از ابتدای سال ۹۶ به دلیل رکود در بازار داخل، صادرات را با شتاب بیشتر از سال قبل شروع کرد به طوری که در سه ماه اول امسال (۱۳۹۶) ۸۱۰ هزار تن از محصولات صادراتی به خارج از کشور صادر شد. یکی از دلایل عمده این شتاب، رکود در بخش های عمرانی بوده که منجر به کاهش مصرف مقاطع فولادی در داخل کشور و نهایتاً کمبود تقاضا در بازار داخل بوده است؛ چرا که سیاست کلی شرکت اولویت تامین بازار داخل می باشد. برنامه شرکت فولاد خوزستان در سال ۹۶ صادرات ۲ میلیون تنی می باشد که در صورت نبود تقاضا در بازار داخل این تناژ قابل افزایش خواهد بود و تمهیدات لازم جهت صدور کل تولید (البته در صورت نبود تقاضا در بازار داخل) به عمل خواهد آمد.

وی تاکید کرد: در سال ۹۵ شرکت فولاد خوزستان در سایه توجه به عوامل فوق الذکر توانست به ۱۳ کشور جهان صادرات داشته باشد و برای سال جاری برنامه شرکت فولاد خوزستان توسعه بازار و افزایش حداقل ۲ کشور به مقاصد صادراتی می باشد. از بین عوامل تاثیرگذار، مهمترین تکنیک شرکت فولاد خوزستان برای توسعه بازار توجه به کیفیت محصول، تحویل به موقع و مشتری مداری است. فارغ از عواملی که به صورت آکادمیک در دانشگاه ها آموزش داده می شود، این شرکت با توجه به تجربیات کسب شده اعتقاد دارد سه اصل فوق در توسعه بازارهای صادراتی بسیار تاثیرگذار هستند. از جمله موارد مهم دیگر موثر بر صادرات شفافیت و صداقت در تجارت است که می تواند سهم بسزایی در توسعه بازارهای صادراتی و افزایش سهم بازار داشته باشد، چرا که بدین ترتیب خود مشتری با تبلیغات دهان به دهان کمک خواهند کرد که ما بتوانیم سهم بیشتری از بازار را نصیب خود نماییم.



۴ محور قابل توجه دولت و مجلس برای توسعه صادرات فولاد ایران



• علیرضا منصور
مدیر صادرات مجتمع فولاد مبارکه
اصفهان

می‌نماید. موارد دیگری از جمله انتخاب کانالهای توزیع مناسب، کیفیت مناسب، تبلیغات و در مجموع داشتن چابکی و انعطاف‌پذیری در پاسخگویی به نیازهای مشتریان و برآوردن نیازمندی‌های متغیر آن‌ها از جمله الزامات صادرات می‌باشد.

در این خصوص نقش سیاست‌گذاران از جمله مجلس و دولت در تعریف بسترهای مناسب و کمک به صادرکنندگان در ایجاد رویه‌های مناسب در فرآیند انجام صادرات نیز می‌تواند موثر و راه‌گشا بوده و به صادرکنندگان در تحقق اهداف تعریف شده یاری رسانده و در سطح کلان برای رسیدن به شاخص‌های اقتصادی در سطح کشور کمک نموده و موانع پیش‌روی صادرکنندگان را برطرف نماید.

از جمله این موارد می‌توان به عوامل زیر اشاره نمود:

۱. تعیین و تثبیت سیاست‌های ارزی کشور و آزادسازی نرخ ارز به صادرکنندگان در رقابت‌پذیری با رقبای خود در بازارهای جهانی کمک می‌نماید.
۲. تشویق موثر و عملیاتی بنگاه‌ها به صادرات و ایجاد مشوق‌های صادراتی از جمله جوایز صادراتی و حذف محدودیت‌های صادراتی از طرف دولت می‌تواند در این زمینه راهگشا باشد.
۳. نظارت دولت و مجلس بر کلیه دستگاه‌ها و سیستم‌های دولتی و خصوصی اثرگذار در فرآیند صادرات و جلوگیری از تحمیل هزینه‌های اضافی به صادرکنندگان از جمله هزینه‌های حقوق و عوارض گمرکی، هزینه‌های بندری، هزینه‌های مناطق ویژه و ... که در ماه‌های اخیر علی‌رغم شعارهای حمایتی از صادرکنندگان به طرز بی‌رویه‌ای افزایش یافته است، نیز از جمله موانع در رقابت‌پذیری صادرکنندگان ایرانی می‌باشد.
۴. ایجاد زیرساخت‌های لازم در راستای توسعه‌های ظرفیت صنعت فولاد کشور از جمله دیگر الزامات و موانع پیش‌روی صادرکنندگان می‌باشد که در این راستا زیرساخت‌های حمل و نقل جاده‌ای و ریلی و توسعه بنادر و اسکله‌های صادراتی از جمله موارد مورد تأکید است که از مهم‌ترین تهدیدات پیش‌روی صادرکنندگان ایرانی در راستای استراتژی‌های توسعه صادرات در سال‌های آینده نیز همین محدودیت‌های اسکله‌ای در بنادر ایران می‌باشد که افزایش هزینه‌های صادرکنندگان در اثر معطلی کشتی‌های ورودی به بنادر و نارضایتی صادرکنندگان و مشتریان آنها را در پی خواهد داشت.

به طور خلاصه، صادرات محصولات فولادی در سال‌های آینده در بازار بسیار رقابتی یک امر اجتناب‌ناپذیر است که در صورت عدم برنامه‌ریزی از پیش تعیین شده جذب سهم بازار و امکان موفقیت در آن میسر نخواهد بود لذا بنگاه‌ها و شرکت‌های مختلف تولیدی در این راستا نیاز به برنامه‌ریزی از پیش تعیین شده و اتخاذ استراتژی‌های عملیاتی مناسب داشته و نیازمند یک تغییر و نگاه صحیح به بازارهای صادراتی می‌باشند. در این راستا حمایت‌های دولت و سایر نهادها در راستای تسهیل فرآیندها و کمک به صادرکنندگان نیز از اهمیت شایانی برخوردار است.

صادرات در صنعت فولاد ایران یک موضوع حیاتی و اساسی است که اهمیت آن بر همگان مبرهن می‌باشد. اهمیت این موضوع علاوه بر تأثیر آن بر شاخص‌های اقتصادی، توسط برنامه‌های توسعه صنعت فولاد در ایران در افق زمانی ۱۴۰۴ بیش از پیش مشخص می‌گردد به طوری که بخش اعظمی از توسعه‌های آینده با هدف و رویکرد صادرات به بازارهای جهانی انجام می‌شود. این موضوع در وهله اول و به طور ظاهری فاقد هر گونه مشکل می‌باشد زیرا انجام توسعه و افزایش ظرفیت در راستای صادرات به کشورهای دیگر می‌تواند نوید بخش علایم اقتصادی مثبت برای هر بنگاه یا کشوری باشد لیکن انجام صادرات و توان آن و ایجاد بازار برای محصولات صادراتی الزامات متنوعی را می‌طلبد.

در ایران برخی شرکت‌های تولیدکننده فولاد از جمله فولاد مبارکه از ابتدای بهره‌برداری با رویکرد حضور در بازارهای صادراتی و فروش درصدی از تولیدات خود به بازارهای جهانی نقش خود را پر رنگ و منافع زیادی از جمله افزایش پنج برابری ظرفیت از ابتدای بهره‌برداری در قالب قراردادهای توسعه با تضمین صادرات، افزایش سطح تکنولوژی تولید، تقویت برند خود در بازارهای جهانی و ... را برای خود به ارمغان آورده‌اند.

برخی شرکت‌ها نیز به دنبال نوسانات زیاد در سطح بازار فولاد داخلی و بین‌المللی به فکر حضور خود در بازارهای جهانی فرو رفته و سعی در تثبیت و افزایش حضور خود طی سالیان اخیر داشته‌اند. برخی از شرکت‌ها خصوصاً شرکت‌های در مقیاس کوچک‌تر نه تنها حضور مداوم و مناسبی در بازارهای جهانی ندارند بلکه دارای استراتژی یا برنامه‌ای برای این حضور در آینده نیز نمی‌باشند.

مهمترین مشخصه صنعت فولاد در مقیاس جهانی در حال حاضر مازاد ظرفیت یا وجود ظرفیت‌های بلااستفاده در کشورهای مختلف می‌باشد. این مشخصه سطح بالای رقابت در بازارهای جهانی برای عرضه محصولات و لزوم داشتن استراتژی و برنامه توسط صادرکنندگان را مشخص می‌سازد. به طور قطع مهم‌ترین الزام شرکت‌ها برای حضور در بازارهای جهانی کاهش قیمت تمام شده در راستای افزایش رقابت‌پذیری خود می‌باشد.

این موضوع توسط سایر کشورهای فعال در صنعت فولاد دنیا از جمله چین، هند و ... در حال بررسی و بهبود می‌باشد. بنابراین عدم تمرکز بر آن منجر به کاهش سطح رقابت‌پذیری برای شرکت‌های فولادی ایران در سالهای آینده خواهد شد. از جمله دیگر الزامات صادرات حضور مداوم در بازارهای جهانی توأم با برنامه مشخص و همراه با آمیخته بازاریابی متناسب برای هر بازار می‌باشد و نداشتن برنامه یا قطع دوره‌ای صادرات خریداران را نامطمئن و دچار تشکیک نموده و آن صادرکننده را به عنوان یک تأمین‌کننده ناپایدار در بازار تلقی



مزیت های رقابتی و الزامات صادراتی فولاد ایران کدامند؟

داخلی و هم در عرضه محصول به متقاضیان خارجی فعال نگه داشته و البته بایستی برای حفظ و توسعه بازارهای صادرات و نفوذ در بازارهای جدید امکانات بهتری نیز به وجود آوریم ولی در هر صورت در شرایط فعلی در مضیقه قرار نداریم.

فعالان اقتصادی ما برای کسب توان رقابتی با تولیدکنندگان و تجار سایر کشورها نیاز به یک برنامه منظم و قوانین تشبیت شده گمرکی و تجاری دارند. علاوه بر این رقابت با تولیدکننده سایر کشورها که از تسهیلات بانکی بسیار کم بهره استفاده می نماید در شرایطی میسر خواهد بود که صادرکننده ایرانی هم از تامین پول ارزان برخوردار باشد.

از دیگر الزامات توسعه صادرات فولاد ایران می توان به ثبات در نرخ ارز اشاره نمود که به طور روشن همگان به ضرورت آن واقفند. از دیگر مشوق ها می توان به تسریع در استرداد مالیات بر ارزش افزوده و مطالبات صادرکنندگان از این بابت اشاره نمود و جا دارد که سازمان امور مالیاتی به این مهم توجه داشته باشند که صادرکنندگان بابت مطالباتی که از دیگران دارند باید از وام بانکی استفاده نمایند و به آنها سود پرداخت کنند. بنابراین بلوکه کردن مطالبات فعالان اقتصادی موجب ضرر و زیان قابل توجه می شود.

در اکثر کشورها برای صادرکنندگان جوایز خاص صادراتی در نظر می گیرد و به عنوان یکی از مشوق های موثر بدان اهمیت می دهند، اما آیا مسئولین کشور ما هم بدین مهم توجه دارند؟

اصولاً اگر دست اندرکاران این صنعت با تشکیل اتحادیه یا کنسرسیومی زمینه همکاری با هم را فراهم نمایند و مراحل مختلف تولید را تا رسیدن به مقاطع به عنوان محصول نهایی با همکاری و هماهنگی اجرا نمایند. به طور قطع حفظ منافع همگان امکان پذیر است. اگر ما به جای صدور شمش، طی یک توافق، مرحله نورد و فرآوری بعدی را نیز در داخل کشور انجام دهیم مسلماً هم ارزش افزوده حاصله به دست کارگر ایرانی و تولیدکننده داخلی خواهد رسید و هم زمینه اشتغال بیشتر فراهم می گردد و هم در موقع صدور محصول نهایی عواید حاصله عادلانه توزیع خواهد شد. بنابراین می توان به جای صدور شمش مکانیسمی برای همکاری واحدهای تولیدی تا صدور محصول نهایی تدوین شود که همه واحدها از آن منتفع شوند.

در حال رقابت پذیری تولیدکنندگان ما تا حدود زیادی بستگی به حمایت و توجه بخش دولتی دارد که به طور موثری می تواند با کاهش سود بانکی و ایجاد معافیت ها از جمله در مالیات و در نظر گرفتن نرخ حمایتی برای سوخت و انرژی در کاهش قیمت تمام شده و البته قیمت های رقابتی صادراتی موثر بوده و امکان صدور بیشتر کالای تولیدی را فراهم نماید.

صنعت فولاد در کشور ما عمری نزدیک به نیم قرن دارد و از آنجا که امکانات لازم برای توسعه و پیشرفت این صنعت فراهم بوده به نظر می رسد که با اندکی توجه بیشتر و فعالیت افزونتر می توانستیم رتبه های بالاتری را نسبت به موقعیت فعلی جهانی کسب نماییم و ارزآوری بیشتری از طریق صدور محصولات فولادی داشته باشیم.



• جهاندار شکر
عضو هیئت مدیره جهان فولاد غرب

اگر الزامات رشد صنعت فولاد را مد نظر قرار دهیم مسلماً دارای توانمندی ها و مزیت هایی به شرح زیر هستیم:

۱. معادن: وجود معادن غنی و دارای ظرفیت و مرغوبیت قابل توجه مزیت خاصی برای کشور ما به شمار می رود تا هم به لحاظ کمی و هم به جهت کیفی تولید بیشتری از کلبه فرآورده های فولادی تحصیل نموده و نه تنها به بازار داخلی بلکه به بازارهای خارجی متقاضی عرضه نماییم. ایران حدود ۵ درصد ذخایر معدنی فولاد دنیا را در اختیار دارد و این امکان بالقوه کافی است تا در شمار کشورهای قدرتمند در این صنعت ابراز وجود نماییم.
۲. انرژی: تامین انرژی برای فعالیت های صنعتی هیچگاه از مشکلات کشور ما نبوده و نیست و این امر از بدیهیات است که در این زمینه برای هر مقدار تولید قابل عرضه امکان تامین انرژی وجود دارد و از این جهت هیچ گونه نگرانی نخواهیم داشت.
۳. نیروی انسانی و آموزش: فعالیت ۵۰ ساله ایران در صنایع فولاد این امکان را فراهم آورده تا تخصص و دانش لازم در کشور بومی شود و از جهت تامین نیروهای ماهر و نیمه ماهر اعم از تجربی و علمی مشکل خاصی برای توسعه صنعت فولاد نخواهیم داشت.
۴. زیر ساخت ها: بر خلاف سه عامل قبلی، مسلماً زیر ساخت های کشور نه تنها به دلیل وجود صنایع فولاد بلکه لزوماً برای توسعه صنعت نیازمند رشد است. توجه خاص به اقتصاد کشور و به خصوص وضعیت موجود و پرداختن به تولید و اشتغال که از اهداف عالی اقتصاد مقاومتی است ایجاب می کند که برای توسعه و رشد زیر ساخت ها اقدامات جدی به عمل آید اما آنچه که اکنون در اختیار ماست می تواند ما را هم در تامین نیاز



توسعه صادرات نگاه کلان اقتصادی را می طلبد



• حسین بختیاری
مدیر بازاریابی و فروش مجتمع فولاد
خراسان

۳- لزوم همسویی بیشتر سیاست های بانکی با صادرکنندگان

از آنجایی که تحریم های ظالمانه گذشته کشورهای غربی و به خصوص آمریکا امکان گشایش حساب های ارزی در بانک های خارجی را برای شرکت های ایرانی محدود و تقریباً غیر ممکن ساخته بود، متأسفانه هم اکنون نیز این روند کم و بیش ادامه داشته و این امکان برای اغلب شرکت های صادرکننده فراهم نشده است و علی رغم توفیقات قابل ملاحظه ای که برجام در خصوص توسعه صادرات داشته این امر کماکان با مشکل مواجه می باشد؛ ضمن اینکه سیاست های بانکی نظیر اعطای تسهیلات به صادرکنندگان و اعطای مشوق های صادراتی، هنوز در حد یک حرف باقی مانده است.

۴- لزوم آموزش بیشتر شرکت های فولادی در جهت صادرات

از آنجایی که شرایط بازارهای جهانی فعلاً به گونه ای است که نظر بسیاری از تولیدکنندگان داخلی محصولات فولادی را به خود جلب نموده، به منظور افزایش فرهنگ صادرات لازم است آموزش های لازم در این مقوله نیز افزایش یابد تا خدای ناکرده تجربه ای که دهه های قبل پس از فروپاشی شوروی سابق در کشورهای آسیای میانه، صادرکنندگان ایرانی تجربه کردند تکرار نشود. در این مقوله انجمن تولیدکنندگان فولاد می تواند نقشی محوری ایفا نماید.

۵- لزوم هماهنگی و همسویی بیشتر شرکت های صادرکننده فولاد با یکدیگر

متأسفانه در حال حاضر شاهد نوعی آشفتگی در صادرات فولاد کشور هستیم. ورود سراسیمه شرکت های فولادی به بازارهای جهانی بدون اتخاذ سیاستی خاص می تواند در آینده، صادرات این محصول استراتژیک را با مشکل مواجه نماید، به خصوص اینکه بسیاری از این شرکت ها تجربه زیادی در امر صادرات نداشته و با توجه به اوضاع خوب بازارهای صادراتی نوعی دستپاچگی و بی نظمی در عملکرد صادراتی این شرکت ها به چشم می خورد که لزوم برگزاری جلسات هماهنگی صادرات بیش از گذشته احساس می شود. در این مقوله نیز انجمن تولیدکنندگان فولاد می تواند نقشی کلیدی ایفا نماید.

۶- لزوم حمایت بیشتر صندوق های بیمه از صادرات

صادرات محصول به کشورهای خارجی از ریسک بسیار بالاتری نسبت به فروش های داخلی برخوردار است و غالب تولیدکنندگان توان تحمل این ریسک ها را ندارند و لازم است صندوق های بیمه که به همین منظور تشکیل شده اند کمک بیشتری به صادرکنندگان نمایند. ولی متأسفانه عملکرد فعلی این صندوق ها به گونه ای است که صادرکنندگان حتی فکر استفاده از این تسهیلات را هم به ذهن خود راه نمی دهند. بروکراسی اداری، عدم توجه به زیان های وارده به صادرکننده، عدم انجام تعهدات پذیرفته شده از سوی صندوق ها علی رغم دریافت تمام و کمال وجه حق بیمه، همه از آفات است که گریبانگیر این صندوق ها شده است.

توسعه صادرات غیر نفتی که در صدر آن صادرات محصولات فولادی قرار دارد نیازمند نگاه کلان صادراتی است که فعلاً کشور ما از عدم وجود آن رنج می برد. در حال حاضر علی رغم شعارهای زیادی که در جهت توسعه صادرات وجود دارد، شاهد اقدام عملی از سوی دستگاه ها و نهادهای مسئول نیستیم و سیاست های صادراتی کشور دچار یک نوع سردرگمی شده است در ذیل اهم این موضوعات به تفصیل ارائه شده است:

۱- لزوم توجه بیشتر به ظرفیت های شرکت های خصوصی در امر صادرات

در حال حاضر بعضی از شرکت های بزرگ که از حمایت های دولت نیز برخوردارند اقدام به فروش محصولات فولادی با قیمتی پایین تر از قیمت تمام شده می نمایند که با این کار از ورود شرکت های خصوصی به بازار صادرات ممانعت به عمل آورده و صادرات فولاد را در انحصار خود قرار می دهند. متأسفانه هم اکنون صادرات میلگرد ایران با قیمتی زیر قیمت جهانی شمش به فروش می رسد که علاوه بر خدشه به اعتبار محصولات داخلی مسیر ورود شرکت های خصوصی را به صادرات مسدود می نماید. این در حالی است که محصولات طویل سایر کشورهای تولیدکننده در بازارهای منطقه بین ۵۰ تا ۸۰ دلار گران تر از محصولات ایرانی به فروش می رسد که می تواند تداعی کننده کیفیت پایین محصولات ایرانی در ذهن مخاطب خارجی باشد، در حالی که کیفیت محصولات ایرانی در سطح بالایی از استانداردهای جهانی قرار دارد.

۲- لزوم همسویی بیشتر دستگاه دیپلماسی کشور با صادرات

تقریباً در غالب کشورهای صادرکننده فولاد که به مقوله صادرات به صورت جدی می پردازند، دستگاه دیپلماسی هم سو و هم جهت با سیاست های اقتصادی نظام که در راس آن صادرات قرار دارد حرکت می نماید. برخورداری از ابزار قوی و به موقع دیپلماسی می تواند نتایج درخشانی برای صادرکنندگان به ارمغان بیاورد که از آن جمله تعرفه های ترجیحی و نظایر آن می باشد. با توجه به اینکه جمهوری اسلامی ایران بیشترین نقش در تامین امنیت کشورهای منطقه را به عهده دارد می تواند از این ابزار در جهت توسعه صادرات کشور استفاده نماید. این درحالی است که تعرفه های واردات محصولات فولادی ایرانی به کشورهای هم جوار هر روز افزایش می یابد و صادرات این محصولات را با کندی مواجه می نماید. در مواردی هم که سیاست های دولتی هم راستا با سیاست های صادراتی قرار می گیرد، عدم انجام به موقع این سیاست ها که ناشی از طولانی شدن اخذ مصوبات است، عملاً ارزش اقتصادی تجارت مورد نظر را به نزدیک صفر کاهش می دهد.



ریخت شناسی بازار صادراتی فولاد ایران

داخلی که ظرفیت‌های پایینی دارند و اخیراً آغاز به کار کرده‌اند، تنها با هدف کسب بهره اقتصادی آن هم به صورت مقطعی از این اختلاف قیمت داخلی و بازار جهانی استفاده می‌کنند که می‌توانند در آینده آسیب جدی به برندسازی و اعتبار جهانی شرکت‌های مطرح وارد آورند. بنابراین نیاز است که سازمان‌های رسمی و غیر رسمی از جمله انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران تلاش بیشتری از خود در مورد مسئله کیفیت فولاد نشان دهند. به این صورت که در درجه اول بر کیفیت محصولات این تولیدکنندگان کنترل مناسب و نظارت دقیقی داشته باشند و در گام بعدی مانع از تولید، صادرات و حتی فروش داخلی محصولات بی‌کیفیت تولیدکنندگان نامرغوب شوند. در این صورت از کاربرد فولادهای نامرغوب در ساختمان‌سازی و در نتیجه خسارت‌های جانی و مالی ناشی از آن در کشور جلوگیری می‌شود. در این صورت همچنان رتبه و برند فولاد ایران در بازار حفظ می‌شود که در کنار آن کیفیت و استانداردهای لازم برای تولید فولاد داخلی نیز افزایش می‌یابد و تولیدکنندگان نیز ملزم به اجرای استانداردهای داخلی و بین‌المللی خواهند بود.

نگاه مقطعی به مشتری در بازاریابی مدرن محکوم است

مهم‌ترین مساله برای صنعت فولاد ایران حفظ بازار صادراتی است که با سختی و صبر زیاد به دست آمده است. امروزه اساس کار بازاریابی مدرن این است که فروشنده همواره باید مشتری را همکار و شریک تجاری خود بداند که اگر این امر میان خریدار و فروشنده اتفاق بیفتد، در این صورت فروشنده قادر خواهد بود جایگاه خود را در بازار تثبیت کند. در مقابل این موضوع، هدف کوتاه‌مدت نیز وجود دارد، به گونه‌ای که اگر هدف فروشنده فقط فروش به صورت گذرا و مقطعی باشد، به طور حتم در فروش‌های آینده خود در آن بازار موفق نخواهد بود. کما اینکه متأسفانه این مساله در بسیاری از بازارهای کشورهای تازه استقلال یافته مشترک‌المنافع واقع در آسیای میانه و شرق اروپا (CIS) و همچنین عراق و افغانستان اتفاق افتاد؛ به طوری که برخی از فروشندگان فولاد ایران که توانسته بودند بازار کشورهای یادشده را تنها در کوتاه‌مدت از آن خود کنند، به دلیل اینکه هدف بلندمدتی را برای حضور در بازار تعریف نکردند، به تدریج بسیاری از بازارها نیز از دست دادند که نمونه بارز آن را می‌توان در عراق مشاهده کرد. اما فولادسازانی که برنامه‌های بلندمدت را برای حضور در بازارهای بین‌المللی اتخاذ کردند و توانستند تقریباً بیش از ۲۵ سال با شرکای خود در بازار همکاری داشته باشند، بازارهای خود را حتی با وجود رکود ارتقا دادند.

نجات فولادسازان از زیان رکود با صادرات

باید توجه داشت که صادرات از زبان هنگفت فولادسازان ایرانی در دوره رکود جلوگیری کرد و اگر این شرکت‌ها قادر به صادرات محصول خود در بازارهای جهانی نبود، در این صورت حتی امکان عرضه در بازار داخلی هم وجود نداشت و اگر محصول این شرکت‌ها تنها در بازار داخل عرضه می‌شد، به دلیل تقاضای پایین‌تر فولاد در کشور، برخی از شرکت‌ها مجبور می‌شدند برای ایجاد تعادل و توازن میان عرضه و تقاضا، ظرفیت تولید خود را کاهش دهند. بنابراین صادرات به حفظ ظرفیت، میزان تولید و اشتغال پایدار در این شرکت‌ها کمک شایانی کرد.

ایران در سال گذشته موفق به صادرات بیش از ۶ میلیون تن فولاد شد که از جمله شرکت‌های صادرکننده می‌توان به شرکت فولاد خوزستان با صادرات ۱/۹ میلیون تن، شرکت فولاد مبارکه با صادرات ۱/۴ میلیون تن و شرکت فولاد هرمزگان با صادرات یک میلیون تن اشاره کرد که رکورد تاریخی برای صنعت فولاد کشور به‌شمار می‌رود.



■ بهمن تجلی زاده
معاون فروش و بازاریابی
فولاد خوزستان

جهش صادرات فولاد ایران با رفع تحریم‌ها

تا پیش از برجام، بسیاری از مشتریان فولاد ایران با دیده تردید به بازار و محصولات ایران نگاه می‌کردند ولی رفع تحریم‌ها و در پی آن باز شدن فضای اقتصادی و سیاسی، ریسک خریداران فولاد ایران را پس از برجام تغییر داد.

از جمله تاثیرات مثبت برجام در صنعت فولاد ایران، تغییر ذهنیت خریداران و احتمال کاهش ریسک خرید می‌باشد. مرحله بعد آغاز همکاری نسبی برخی از بانک‌های جهانی و آزاد کردن حساب‌های مسدود شده شرکت‌های ایرانی در این بانک‌ها و نیز گرفتن ال‌سی از مشتریان بود که به صادرات فولاد کمک شایانی کرد.

اما با وجود رفع ظاهری تحریم‌ها همچنان محدودیت‌هایی در مسیر صادرات فولاد ایران وجود دارند. نخست آنکه برخی از مشتریان هنوز ذهنیت خود از دوران تحریم‌ها را حفظ کرده‌اند. دوم اینکه هم چنان با وجود توافق برجام، برخی از بانک‌ها و موسسات مالی به ایرانیان و شرکت‌های ایرانی خدمات ارائه نمی‌دهند. به طور مثال در حال حاضر نامه‌ای کلی به بانک‌های جهانی ارائه شده است و در آن قید شده است که میان بانک‌های خارجی برای همکاری با ایران مشکلی وجود ندارد اما مقرراتی با عنوان compliance در بسیاری از بانک‌ها وجود دارد که دستورالعمل‌های بسیار پیچیده‌ای دارد، به گونه‌ای که فهم کامل این مقررات حتی برای برخی بانک‌ها نیز دشوار است و این مقررات همچنان مانع دسترسی ایران به برخی از بانک‌های خارجی به‌ویژه اروپایی می‌شود. در مورد اجرای این مقررات برای ایران جلسه‌ای تشکیل نشده است که اجرای مفاد مقررات آن با توجه به بندهای برجام تعیین شود؛ در نتیجه همچنان برخی از مشکلات به صورت حل نشده باقی مانده‌اند.

با این حال، از آنجا که دستور کلی برای همکاری با ایران به تمام بانک‌ها در سراسر جهان ابلاغ شده است، برخی از مشتریان و گروه‌هایی که مفاد برجام را در مورد رفع تحریم‌ها مشاهده کردند، از آمادگی ذهنی و ریسک‌پذیری بالاتری برخوردار شدند، بنابراین همکاری خود را برای دریافت فولادهای باکیفیت ایران شروع کردند.

اهمیت برندسازی فولاد ایران در جهان

اگرچه برخی از شرکت‌های ایرانی با برندسازی به اعتبار جهانی دست یافته‌اند اما نکته قابل توجه این است که به دلیل پایین بودن قیمت داخلی تولید فولاد در مقایسه با قیمت صادرات جهانی، برخی از تولیدکنندگان

الزامات و پیش نیازهای توسعه صادرات فولاد ایران

صادرات در معنای کلاسیک یعنی یک عملیات تجاری برای عرضه کالا یا خدمتی که از یک کشور به کشور دیگری ارائه می‌گردد و ارزش حاصل از آن بر تولید ناخالص ملی کشور تاثیر مثبت خواهد داشت. این تعریف هرچند معنی بسیار مثبتی از صادرات را بیان می‌نماید ولی مزایای بیشمار دیگری در صادرات وجود دارد که کلمه صادرات محور را در اقتصاد جهانی به هدف و اولویت اکثر اقتصادها تبدیل نموده است.



■ مهدی سرلک
مدیر بازاریابی ذوب آهن
اصفهان

صادر کنندگان کشورمان به حداقل کیفیت لازم و یا رقابت قیمتی بین شرکت های ایرانی هستیم که در نهایت علاوه بر زیان ملی باعث عدم امکان صادرات در واحدهای بزرگ تر در آینده خواهد شد. از این رو الزام به ورود دولت در سیاست گذاری و هدایت و پیش صنعت فولاد در مسیر بلوغ محسوس می باشد هرچند انجمن های غیر دولتی نیز در صورت دارا بودن اهرم های لازم در این خصوص می توانند بسیار کارگشا باشند.

به نظر می رسد به دلیل شرایط سرمایه گذاری نه چندان زیاد و ایجاد اشتغال مناسب در بخش نورد به ویژه در محصولات طویل، هر کشوری به زودی نوردهای مورد نیاز محصولات طویل ساختمانی را دارا خواهد بود و در گام بعدی به سراغ محصولات تخت خواهد رفت و در مقابل واردات محصولات نهایی فولادی از سایر کشورها (در جهت حفاظت از صنایع داخلی) با تعرفه ها و مالیات های بازدارنده روبرو خواهد بود از این رو است که استراتژی توسعه صنعت فولاد با توجه به فاکتورها و شرایط فعلی فولاد جهان بایستی به سوی گسترش تولید محصولات میانی پیش رود. البته شاید انتقال تکنولوژی و همکاری در نوردها در کشورهای هدف بتواند مکمل این موضوع باشد.

مطالعه موارد مرتبط با صنعت فولاد روز دنیا و حمایت از شرکت های دانش بنیانی که در این خصوص اطلاع رسانی می نمایند و حمایت در آموزش و توسعه برند فولاد ایرانی از دیگر مواردی است که دولت باید در توسعه صنعت فولاد ایران مد نظر قرار دهد.

در این فرآیند توجه به استانداردهای اصلی از الزامات و در نظر گرفتن گواهینامه های کیفی و استانداردهای مکمل روز دنیا ضامن ادامه و استمرار صادرات است به عنوان نمونه در فروش خارجی میلگردهای صادراتی دارا بودن استانداردهایی مانند DIN و ASTM و JS و BS و یا CE از الزامات صادرات است و دریافت گواهینامه هایی مانند CARES به تنوع مشتریان و افزایش قیمت کمک خواهد نمود.

مزیت های صنعت فولاد کشور ما در چند سال اخیر به شکل مثبتی عملیاتی شده و به زودی ایران جزو ده صادرکننده برتر فولاد جهان خواهد بود. تولیدات فولاد ایران با کیفیت و برندی قابل قبول هم نیازهای داخلی را مرتفع نموده و هم به بازارهای صادراتی ارائه می گردد. (در حال حاضر و بر اساس آمارهای انجمن جهانی فولاد، ایران رتبه سیزدهم را در بین کشورهای تولید کننده فولاد دنیا داراست)

اگر در همین راستا قصد ادامه فعالیت و پیمودن مسیر توسعه بر اساس افق ۱۴۰۴ و دستیابی به تولید ۵۵ میلیون تنی که بیست میلیون تن آن بایستی صادر گردد را داشته باشیم بایستی الزاماتی چون نگاه به تولید بر اساس نیاز جهانی به معنای توسعه تا حد محصولات میانی و یا محصولات نهایی را مورد توجه قرار دهیم، زیرساخت های حمل و نقل و بندری را متناسب با این نیاز توسعه دهیم و مهم تر از همه نیروی انسانی لازم را تربیت و یا به علم روز مسلح نماییم.

امروزه با وجود صادرات حدود ۵ میلیون تنی شاهد عدم التزام برخی



تحلیل بازار

چرا روند قیمتی سنگ آهن و فولاد از یکدیگر تبعیت نمی کند؟

بازار فولاد و سنگ آهن بعد از چند ماه به تازگی وضعیت مناسب تری یافته است که این به ویژه در مورد فولاد صادق است. شاید در سال ۲۰۱۴ وضعیت بازار سنگ آهن نسبت به امروز که اواسط ۲۰۱۷ هستیم بدتر بود و بعضاً بهای هر تن سنگ آهن برای مدت کوتاهی به زیر ۴۰ دلار در هر تن در بنادر چین سقوط کرد و صادرات از معادن بخش خصوصی و دولتی صورت نمی گرفت و صادرات تنها در قالب کنسانتره از گل گهر محدود بود.



کیوان جعفری طهرانی

رئیس امور بین المللی انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران

قیمت های فولاد کمتر به سنگ آهن منتقل می شود و در شرایط کاهشی، از نظر روانی تاثیر گذاشته و بهای سنگ آهن را با خود به پایین می کشد.

از این رو به منظور بدست آوردن بازار و به عبارت دیگر حفظ حضور در این بازار رقابتی، باید محصولی را صادر نماییم که نسبت به سایرین متفاوت باشد. کما اینکه خیلی تلاش شد تا بازارهای هدف صادراتی دیگری را بدست آوریم اما در این زمینه موفق نبودیم.

اگر بخواهیم بر روی صادرات عیار زیر ۵۸ درصد تمرکز کنیم با اطمینان می توان گفت، تا پایان سال آینده میلادی صادراتمان تقریباً امکان پذیر نخواهد بود، حتی اگر دولت جریمه و عوارضی بر روی صادرات وضع نکند حداکثر تا اواخر سال ۲۰۱۸ قادر به صادرات سنگ آهن با عیار متوسط خواهیم بود.

علاوه بر این، مکانیزم دیگری نیز وجود دارد و آن ورود حجم قابل توجه آهن قراضه تولید شده در چین به بازار این کشور است. به عبارت دیگر در بین سال های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۵ هر سال ۵ تا ۱۰ درصد مصرف آهن قراضه در تولید فولاد چین اضافه خواهد شد به طوری که در سال ۲۰۲۵ بالغ بر ۷۰ درصد از تامین نیاز تولید فولاد خام چین از طریق آهن قراضه تولید داخلی خواهد بود.

تولید چه محصولاتی در بازار کنونی مزیت صادراتی دارد؟

مطالعات فوق نشان می دهد روند بازار به

بعد از صعود قیمت ها و رسیدن آن به محدوده ۴۰ تا ۵۰ دلار باز هم صادرات هرچند محدود از سوی بخش خصوصی و دولتی انجام می شد اما اکنون که نرخ ها به ۶۵ دلار در هر تن رسیده شاهد هستیم صادرات به کندی انجام می گیرد. این مسئله نشان دهنده این است که مولفه های بازار تغییر کرده است.

مولفه های بازار چه تغییراتی کرده است؟

ورود مجدد هندوستان به بازار رقابت سنگ آهن از سپتامبر ۲۰۱۶ (اواخر شهریور سال ۹۵) و آزاد شدن دوباره صادرات با عیار زیر ۵۸ درصد از این کشور و تداوم ممنوعیت صادرات عیار بالای ۵۸ درصد هند برای تامین نیاز داخل و همین طور تخفیفات گسترده فورتسکیو FMG استرالیا بر روی سنگ آهن ۵۶ درصد (سوپر فاین) و ۵۸ درصد (کینگز فاین)؛ و از طرفی تخفیفات حتی تا سقف ۴۵ درصد نسبت به شاخص پلاتس که هند برای عیار زیر ۵۸ درصد در نظر گرفت تا بازار را از چنگ استرالیا در آورد از جمله تغییرات و فاکتورهای موجود در بازار است.

از طرف دیگر بعد از نشست سالیانه حزب کمونیست چین که در اوایل ماه مارس ۲۰۱۷ (نیمه اسفند ماه سال ۹۵) برگزار شد شاهدیم که معادن سنگ آهن چین که بعضاً عیار ۲۷ تا ۳۰ درصد داشتند و در بحران سال ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ کلاً تعطیل شده بودند مجدداً فعالیت خود را آغاز کردند که این مسئله تعجب همه را برانگیخت چراکه پیش بینی می شد بهره برداری از این معادن به جهت عمقی شدن آنها، صرفه اقتصادی نداشته باشد اما با تکنولوژی های جدید دسترسی به عمق ۳۵۰ تا ۴۰۰ متری مقدور شده و استخراج حتی با عیار زیر ۳۰ درصد نیز صرفه اقتصادی دارد و به ویژه اینکه چین اکنون به ذخایر مگنتیتی رسیده که با صرفه تر است. بنابراین تولید داخلی چین نسبت به ۲ سال قبل افزایش یافته و در نتیجه این کشور مجدداً به بازار تولید سنگ آهن بازگشته است. هر چند که مقدار تولید آن هنوز از واردات دریایی سنگ آهن بسیار کمتر و پرهزینه تر است.

تمامی موارد ذکر شده عاملی بود که سبب شد روند قیمتی سنگ آهن و فولاد دیگر از یکدیگر تبعیت نکنند و در نتیجه رابطه قیمتی این دو، خطی نباشد و این روند در طول چند ماه گذشته بیشتر به چشم خورد و به کرات مشاهده شد نوسانات قیمت شمش فولاد با درصد کمی بر روی نوسانات قیمت سنگ آهن تاثیر داشت. به ویژه در وضعیت صعودی، افزایش هیجانی



مجدداً یک پله تنزل کرده و بعد از کانادا در مقام هفتم قرار گیرد و این بدین معنی است که دیگر صادرات سنگ آهن بخش خصوصی به صورت دانه بندی متوقف خواهد شد و فقط بخش کنسانتره (بخش خصوصی و دولتی) با مقدار محدودتر از سال ۲۰۱۶ صادر خواهد شد. پس دولت از هم اکنون می بایستی زمینه ای را فراهم کند تا فولادسازان داخلی رغبت داشته باشند که از معادن بخش خصوصی خرید سنگ آهن دانه بندی انجام دهند. فولادسازان داخلی همواره تمایل به خرید سنگ آهن با عیار بالای ۶۰ درصد دارند اما معادنی که تولید با این کیفیت را دارند انگشت شمار هستند و اکثر معادن بخش خصوصی یا عیار پایین یا تولید کم با فسفر و سولفور بالا دارند.

به اعتقاد من اگر معادن سنگ آهن بخش خصوصی امکان تشکیل کنسرسیوم را چه به دلیل عدم تفاهم کار جمعی و چه نبود سرمایه ندارند، دولت می تواند با اعطای مجوز شرايطی را فراهم کند که در مناطق سنگ آهن خیز کشور کارخانه های کنسانتره سازی با جذب سرمایه گذاری بخش خصوصی و با حمایت بانک ها و درصد مشارکت حداقلی دولت راه اندازی گردند تا سنگ آهن دانه بندی معادن بخش خصوصی کشور که هم اکنون قابلیت صادرات ندارند را به این مجتمع های کنسانتره سازی تحویل و کنسانتره خروجی به عنوان خوراک کارخانجات فولاد سازی کشور مورد استفاده قرار گیرند تا از این طریق یک پله به تولید محصول نهایی نزدیک شویم. احیاناً در صورت مزاد بر نیاز داخل بودن کنسانتره (به شرطی که سینتر فید نباشد که فعلاً نیز همین طور است)، می توان تولید کارخانجات کنسانتره سازی فوق را صادر کرد که به طبع صادرات کنسانتره با عیار بالای ۶۶ درصد به شرطی که مناسب برای گندله سازی باشد و نه سینترینگ به مراتب راحت تر و با ارزش افزوده بالاتر نسبت به سنگ آهن دانه بندی با عیار زیر ۵۸ درصد است.

اگر این طرح به صورت آزمایشی ظرف چند سال اجرا گردد و چنانچه موفقیت آمیز باشد می توان در مورد سایر محصولات بالادستی برای مثال گندله که ارزش افزوده بین ۱۰ تا ۱۵ دلاری نسبت به کنسانتره دارد نیز استفاده کرد.

چه نوع سرمایه گذاری برای توسعه بازار صادراتی پیشنهاد می شود؟

جمع بندی این موضوع بدین شکل است که توسعه صادرات و افزایش حجم صادرات آن هم در حوزه محصولات با ارزش افزوده بالاتر، در گرو سرمایه گذاری در دو حوزه کنسانتره سازی و گندله سازی است تا بتوانیم در برهه ای شاهد صادرات کالاهایی همچون آهن اسفنجی، چدن و HBI باشیم و چون مشکل نقدینگی در کشور وجود دارد بهترین مشوق دعوت از بخش خصوصی توسط دولت است تا با هدایت بانک ها و حمایت های لازم، در استان های سنگ آهن خیز و با انجام مطالعات امکان سنجی، واحدهای کنسانتره و گندله سازی راه اندازی شود و خوراک آنها از طریق معادن هر استان تامین گردد. علاوه بر این دولت باید به معادنی که بسته شده اند وام بدهد تا تجهیزات موجود نوسازی شده و مجدداً بازگشایی معدن اتفاق بیافتد.

گونه ای است که باید به سمت تولید محصولات بالادستی برویم تا بتوانیم به کشورهای دیگر غیر از چین صادرات داشته باشیم. برای مثال آهن اسفنجی می تواند به هند، کشورهای دیگر آسیایی یا حتی اروپایی صادر شود حتی در صورت بهبود روابط با کشورهای حوزه خلیج فارس می توان بر روی صادرات به این مناطق هم فکر کرد. یا برای چدن PIG IRON بازار اروپا برای صادرات مناسب است. حتی در صورت تولید HBI یا همان HOT BRICKET IRON که متاسفانه هنوز در کشور تولید نمی شود، قادر خواهیم بود جایگزین ونزوئلا در صادرات به کشورهای حاشیه خلیج فارس شویم چراکه کشورهای حاشیه خلیج فارس به شدت به این محصول تولیدی ونزوئلا وابسته هستند.

به اعتقاد من بهترین مشوقی که در این خصوص می توان پیشنهاد داد این است که دولت کمک کند تا معادن بخش خصوصی با همکاری یکدیگر و ایجاد کنسرسیومی اقدام به تولید محصولات بالادستی نظیر کنسانتره سازی، گندله سازی و حتی آهن اسفنجی کنند چراکه در حالت عادی راه اندازی این واحدها به تنهایی برای بخش خصوصی و معادن کوچک و متوسط مقرون به صرفه نیست. در این راستا حمایت بانک ها هم مورد نیاز است.

چرا صادرات گندله توجیه اقتصادی ندارد؟

اگر بخواهیم به صورت منطقی این موضوع را بررسی کنیم خواهیم دید که صادرات گندله هم توجیه اقتصادی ندارد. هنوز نیاز داخلی به گندله حس می شود و تا اواسط سال ۲۰۱۶ واردکننده این محصول بودیم و در بعضی مواقع هنوز هم واردات انجام می دهیم هر چند که هنوز فولادسازهای داخل با حداکثر ظرفیت تولید نمی نمایند و گرنه مجبور بودیم هنوز نیز گندله وارد کنیم. به طور کلی صرفه در صادرات محصولات بالادستی مانند آهن اسفنجی، چدن و HBI است چراکه بازار این محصولات نسبت به شمش فولاد بهتر است چون تولیدکننده های این محصولات در بازار محدود هستند چه بسا می بینیم که ایران در تولید آهن اسفنجی مقام اول را در دنیا داشته و بعد از آن هندوستان قرار دارد اما رسیدن به آهن اسفنجی که حدود ۷۰ یا ۸۰ درصد از روند تولید در زنجیره فولاد را طی کرده بسیار گران تمام می شود و هزینه بالایی دارد.

چگونه می توان رغبت فولادسازان ایرانی به خرید سنگ آهن دانه بندی جلب کرد؟

در ایران بسیاری از شرکت های بخش خصوصی از سال ها قبل به سمت تولید و صادرات محصولات بالادستی زنجیره فولاد از جمله کنسانتره حرکت کرده اند تا روند ارزش آوری خود را بهبود بخشند اما متاسفانه بازار صادراتی به علت رقابت تنگاتنگ بزرگان تولید کننده سنگ آهن جهان آنچنان که انتظار می رود دلچسب نیست و ایران اخیراً جایگاه صادراتی سنگ آهن خود به چین را که قبلاً پنجمین کشور جهان بود به اوکراین واگذار کرده و بعد از استرالیا، برزیل، آفریقای جنوبی، هند و اوکراین در جایگاه ششم قرار گرفته و بعید نیست در سال ۲۰۱۸



نیاز معدن و صنایع معدنی به صندوق ضمانت صادرات



نمای معدنی در استان کبک (Quebec) کانادا

یکی از عواملی که همواره موجبات نگرانی صادرکنندگان را فراهم می‌آورد، وجود ریسک‌های سیاسی و تجاری در روند صادرات آن‌ها می‌باشد. بنابراین به منظور تشویق صادرات و توسعه فعالیت‌های صادراتی و کاهش نگرانی سرمایه‌گذاران این حوزه، دولت‌ها صندوق‌ها و بنگاه‌های ضمانت صادرات را راه‌اندازی نموده‌اند و اولین صندوق ضمانت صادرات در دنیا در انگلستان در سال ۱۹۱۹ (۱۲۹۷ شمسی) به نام موسسه اعتبار صادراتی تاسیس شد. در ایران نیز فعالیت صندوق ضمانت صادرات در سال ۱۳۵۲ آغاز و پس از یک دوره توقف به دلیل جنگ و مسائل ناشی از آن، مجدداً فعالیت خود را از سال ۱۳۷۳ آغاز نمود.



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

مالی هوشمندانه در بازار نه چندان جذاب مواد معدنی، چرخه فعالیت شرکت‌های معدنی کانادایی تضمین گردید و جان تازه به خود گرفت و دیگر این شرکت‌ها نگران یافتن مشتریان خارجی جهت صادرات نبودند. مثال دیگر حمایت از صادرات کانادا توسط EDC مربوط به هلدینگ تاتا می‌باشد. گروه تاتا بزرگترین شرکت مجتمع خصوصی در هند است. این گروه شامل صنایع شیمیایی، معدنی، ارتباطات، تکنولوژی، فولاد و نوشیدنی و همچنین خدمات مشاوره‌ای با بیش از ۳ هزار نیروی کار فعال می‌باشد. EDC طی قراردادی با این شرکت به ارزش تامین مالی سالانه ۵۰۰ میلیون دلار باعث گردید تا شرکت‌های تاتا بین سالهای ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵ بالغ بر ۱/۳ میلیارد دلار در کانادا سرمایه‌گذاری نمایند. شرکت سنگ آهنی تاتا در استان کبک کانادا نیز بخشی از این سرمایه‌گذاری می‌باشد که به این واسطه در حال حاضر شرکت تاتا بیش از هزار تامین‌کننده کانادایی دارد. EDC همچنین مشابه این رابطه تجاری را با بزرگترین معدن کار مس جهان یعنی شرکت کودلکو شیلی در کارنامه خود دارد.

از تجربیات کشورهای پیش‌ران درس بگیریم

بنابراین با توجه به تجربه حمایتی مستقیم و غیر مستقیم آژانس توسعه صادرات کانادا از فعالین بخش معدن کشور خود، چالشی که مطرح می‌شود این است که آیا با وجود شباهت در اهداف این آژانس با صندوق ضمانت صادرات ایران، آیا عملکرد و رویکرد این دو نهاد در رابطه با بخش معدن و صنایع معدنی، هم‌راستا می‌باشد؟!

در واقع مظلوم بودن بخش معدن کشور در استفاده از خدمات و حمایت‌های صندوق به وضوح در ایران قابل رویت است. این درحالی است که نیاز معدن کاران به صادرات تنها کسب سود بیشتر نیست بلکه بقای آن‌ها در گرو نفوذ در بازارهای جهانی است. اهمیت صادرات در حوزه معدن کشور به قدری زیاد است که آژانس حمایت از صادرات در کانادا نه تنها صادرکنندگان کانادایی را در این راستا حمایت می‌کند بلکه جهت حفظ صادرات شرکت‌های معدنی کانادایی، اقدام به تامین مالی شرکت‌های خارجی متقاضی فرآورده‌های کانادایی می‌نماید در حالی که در ایران متأسفانه حمایت از صادرات مواد معدنی همچنان مورد تردید سیاست‌گذاران می‌باشد.

جا بگاہ مبهم معدن و صنایع معدنی در صندوق ضمانت صادرات

فعالیت این صندوق در ایران نسبت به سایر کشورها می‌بایست گسترده و متنوع تر تعریف و اجرا گردد چراکه کشور ایران به جهت بهره‌مندی از منابع نفتی، اغلب تمرکز خود را بر روی این فرآورده قرار داده در نتیجه از متنوع نمودن سبد صادراتی خود غافل گردیده درحالی که اتکا به درآمدهای نفتی که به شدت تحت تاثیر وقایع و بازی‌های سیاسی قرار دارد، چندان قابل اطمینان نمی‌باشد و بنابراین دولت نمی‌تواند بر روی تحقق این درآمد، با خیال آسوده حساب و برنامه ریزی نماید. برای مثال سهم درآمدهای نفتی در بودجه کشور از سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۵، ۱۵ درصد کاهش یافته درحالی که این سهم در سال ۱۳۸۵ در حدود ۶۵ درصد بوده است. بنابراین می‌بایست حمایت اساسی از تنوع بخشی به محصولات صادراتی صورت گیرد. صندوق ضمانت صادرات به منظور تسهیل روند صادرات و کمک به صادرکنندگان، به پشتوانه حمایت‌های مالی دولت علاوه بر پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری صادرات، با صدور انواع ضمانت‌نامه اعتباری به تامین منابع مالی مورد نیاز صادرکنندگان نیز کمک می‌نماید. این صندوق با سرمایه ۱۳ هزار میلیارد ریالی، ۸۶۰ صادرکننده را تحت پوشش خود دارد اما علی‌رغم آنکه صندوق، نهادی برای همه صادرکنندگان مطرح می‌باشد، جای بخش معدن و صنایع معدنی در آن مبهم است.

صندوق ضمانت صادرات و یک تجربه بین‌المللی

آژانس توسعه صادرات کانادا (EDC) (EXPORT DEVELOPMENT CANADA) در سال ۲۰۱۰ وامی به ارزش یک میلیارد دلار برای شرکت معدنی برزیلی واله به منظور راه‌اندازی کارخانه فرآوری نیکل در نظر گرفت. هدف از این وام تمرکززدایی از سبد صادراتی کانادا، از سنگ آهن به سمت نیکل بود. پیش شرط پرداخت این وام منوط به خرید شرکت واله از بنگاه‌های کانادایی بود چراکه EDC درگیر نمودن شرکت‌های کانادایی در زنجیره تولید شرکت بزرگ و مطرح واله را هدف قرار داده بود. یعنی EDC با تامین مالی یک شرکت خارجی، آن شرکت را وادار به خرید از شرکت‌های کانادایی می‌نمود. به تبع آن، خرید به یک دوره و یا یک سال ختم نمی‌شد و شرکت‌های کانادایی با این استراتژی EDC، وارد زنجیره تولید یک شرکت عظیم خارجی شدند و در نتیجه با یک تامین



مجتمع فولاد الیگودرز

www.aligoodarz-steel.ir



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



الیگودرز - کیلومتر ۸ جاده ازنا - کارخانه فولاد الیگودرز

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

فاکس: ۰۶۶۴-۳۳۴۸۰۰۷ دفتر اصفهان: ۰۳۱۳۶۴۱۰۰۲۷-۲۹



شرکت سن بران کیش

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



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



Ingeteam

شرکت Ingeteam

اسپانیا

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



BLS

شرکت BLS

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



تأمین مواد اولیه کارخانجات
فولادی



نماینده‌گی شرکت فانگدا چین
تولیدکننده انواع الکتروود
گرافیتی
و انواع فروالیازها، فرومنگنز،
فروکروم، فروسیلیس و ...



تهران، خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت، نبش

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

۱۹ و ۰۲۶۳۱۲۰۲۲۲۲۹۸+

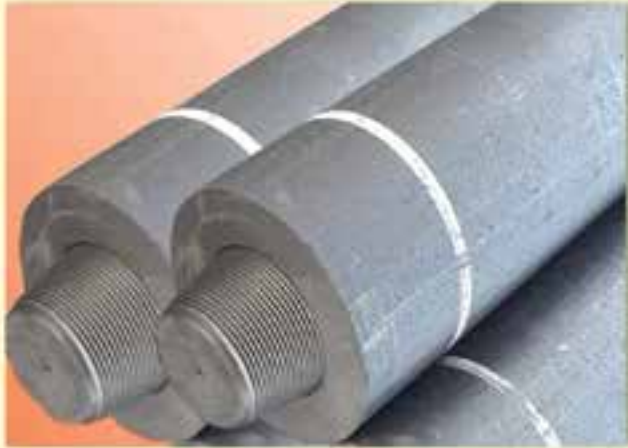
۰۴۲۱۶۸۰۲۱۲۲۲۹۸+

www.sunbrownskish.com



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

**Supply of a unique Anti-Oxidation Treated GRAPHITE ELECTRODES
Grade HP and UHP for LF and EAF Furnaces
Sizes Φ 200mm up to Φ 700mm**



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

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



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



كاوش جوش

KAVOSH JOOSH

تولیدی، افتخاری

مفتول توپودری آلیاژی تزریقی
Injection Cored Wire

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



برخی از انواع مفتول های توپودری CORED WIRE

Graphite(Carbon)	Reel & Cage Weight : 500-1000kg (As required of customer) Diameter: 9,13",16mm
S (Sulphor)	
Ca-Si (Silico Calcium)	Seamless Cored Wire
Ca-Fe (Silico Iron)	
FeTi (Ferro Titanium)	
FeSi (Ferro Silicon)	
FeNb(Ferro Niobium)	
FeV(Ferro Vanadium)	
Ca (Calcium)	

۰۲۱ - ۴۴ ۹۰ ۱۸ ۶۷

۰۲۱ - ۴۴ ۹۰ ۱۹ ۴۴

eng@kavoshjoosh.com

www.kavoshjoosh.com

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



جویا نورد فولاد تهران

JOOYA NAVARD-E-FOOLAD-E-TEHRAN

جویا نورد فولاد تهران

شرکت صنایع تولیدی نورد گرم فلز

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

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

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

دفتر مرکزی: بازار آهن شاد آباد ۰۱ روبروی
بانک پارسیان، مجتمع پاسارگاد، طبقه اول، پلاک ۶
تلفکس: ۰۲۱ - ۶۶ ۶۷ ۱۱ ۴۲
کارخانه شماره ۱۱ اتوبان قم، بعد از فرودگاه امام،
حسن آباد، شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار
نارنجستان، گلبرگ ۰۶، پلاک ۸
تلفکس: ۰۲۱ - ۷۳ - ۱۷ ۷۰ - ۵۶ ۲۳
کارخانه شماره ۱۲، جاده ساوه، سه راه آذران، خیابان
یخساز، کوچه آزادی، درب سوم
تلفکس: ۰۲۱ - ۵۶ ۴۵ ۶۵ ۵۳
۰۲۱ - ۵۶ ۴۵ ۶۷ ۹۴
فروش: ۱۶ - ۱۴ - ۲۲ ۲۳ ۲۲ - ۵۶ ۲۱ - ۰۲۱
✉ Garm_Felez@yahoo.com
📍 @garm_felez





تکنولوژی EFSOP و هم افزایی زیست محیطی و فرآیندی در کوره قوس الکتریکی

ترجمه: محمدحسین نشاطی (شرکت فولاد آلیاژی ایران)

- ← تکنولوژی ها و ابزارهایی وجود دارند که می توانند به هم افزایی بین فرآیند EAF و کاهش تاثیرات زیست محیطی باقیمانده کمک کنند. اصل مهم تلفیق همه این تکنولوژی ها در یک سیستم عملیاتی واحد و اطمینان از عملیات تولید متعادل است.
- ← با استفاده از EFSOP به عنوان پایه ای برای بهینه سازی فرآیند EAF، فولادسازان می توانند از دستیابی به منافعی همچون افزایش تولید، بهبود بازدهی و یکنواختی فرآیند، بهبود شرایط زیست محیطی، بهبود انعطاف پذیری برای شرایط متغیر بازار، کاهش هزینه های تبدیل، کنترل بهتر متغیرهای فرآیند، کاهش خطر انفجار و سوختن سیستم کنترل غبار و نیز بهبود عملکرد کلی کسب و کار اطمینان حاصل کنند.
- ← تمامی منافع زیست محیطی با بهینه سازی EAF شروع می شوند، اما با تنظیم سیستم کنترل غبار تامین می شوند. بسیاری منافع زیست محیطی مرتبط وجود دارند که به طور معمول ردیابی نمی شوند، از جمله حجم کمتر گاز خروجی برای تخلیه یا فیلتر کردن، دیوکسین / فوران / جیوه / VOC کمتر، کاهش الزامات برای پس سوزی طولانی، آب خنک کاری کمتر، مصرف انرژی کمتر در سیستم مخزن کیسه فیلترها، تعمیر و نگهداری کمتر و طول عمر بیشتر تجهیزات.
- ← هم افزایی کامل بین فرآیند EAF و محیط زیست تنها در صورتی می تواند حاصل شود که تمام پارامترهای اولیه و ثانویه که به طور مستقیم یا غیر مستقیم به یک کوره خاص مربوط می باشند شناسایی و بهینه سازی شوند.

♦ چرخه کوتاهتر زمان پاور-آن کوره (زیر سقف)، به طور معمول در ارتباط با بسته های شیمیایی کارآمدتر و سیستم های ضعیف کنترل غبار.

به روشنی تمرکز بر روی سیستم های کنترل غبار برای حل مسائل زیست محیطی بود ولی تجهیزات مربوط به کوره و شیوه های عملیاتی کارخانه هنوز ارتباط مستقیمی با مسائل زیست محیطی نداشتند. بنابراین تا زمانی که هیچ اضطراب زیست محیطی وجود نداشت، کوره همیشه برای رسیدن به تولید سریع تر، هرچند با ایجاد اثرات زیست محیطی تا حد ممکن تحت فشار قرار می گرفت.

به دلیل کندی رشد اقتصادی در طی ۵ تا ۱۰ سال گذشته، اهمیت ظرفیت تولید قدری کمتر از بهینه سازی بازدهی شد و کنترل دینامیک و موارد انعطاف پذیری که ارتباط مستقیم با بهبود پارامترهای زیست محیطی داشتند اهمیت زیادی کسب کردند.

برای ارائه راه روشنی جهت دستیابی و حفظ تعادل هم افزایی بین EAF و محیط زیست، تکنولوژی های اختصاصی همانند EFSOP® و iEAF® توسعه داده شده اند. این کار از طریق استفاده از آنالیز کامل تر گاز خروجی و مازول های دینامیک برای انرژی شیمیایی بیشتر، کنترل ذوب و نقطه پایان انجام می شود. جنبه های اصلی EFSOP در شکل ۱ نشان داده شده است.

می توان با اطمینان گفت که کوره قوس الکتریکی (EAF) امروزه نسبت به گذشته بسیار سازگارتر با محیط زیست است اما در بسیاری از موارد، هنوز از هم افزایی کامل بین فرآیند تولید و محیط زیست فاصله داریم.

از لحاظ تاریخی دو پارامتر اصلی در تولید فولاد، سرعت (تن) و هزینه مربوطه (دلار بر تن) بوده اند. در طی دوره های رشد اقتصادی قوی، تمرکز بر دستیابی به منافع مالی عمده از طریق افزایش تولید بوده اما در طی دوران رکود اقتصادی، تمرکز به سمت نتیجه نهایی با تاکید بیشتر بر بهینه سازی و بازدهی کلی فرآیند منتقل می شود.

نگرانی های زیست محیطی در اواخر دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰ به شدت افزایش یافت و امروزه با اهمیت برابر به سایر موارد نیز ارتباط پیدا کرده است. برای مثال اگر پارامترهای زیست محیطی رضایت بخش نباشد، می توان کارخانه ها را جریمه و تولید آنها را متوقف کرد پس این نگرانی ها به طور مستقیم بر نتیجه نهایی تاثیر می گذارد.

در ابتدا، نگرانی های اصلی برای دستیابی به سازگاری شدیدتر با محیط زیست مربوط بود به ۲ مورد زیر:

- ♦ کدری بصری غبار کارخانه ذوب (در هوای آزاد)، معمولاً مربوط به شارژ کردن EAF با سید قراضه، ذوب کردن و تخلیه کوره و متأثر از منافذ یا کنترل ضعیف سیستم های غبارگیر.

فرآیند/محیط زیست EAF

جدول ۱ پارامترهای اصلی و منافع هم افزایی فرآیندی و محیط زیستی EAF را خلاصه می کند. بعضی از آنها اولیه و برخی ثانویه هستند. این فهرست طولانی است و بنابراین هم افزایی زیست محیطی مناسب EAF باید تمامی پارامترها را بررسی نموده و بهترین تعادل را برای تولید انعطاف پذیر و دینامیک تولید پیدا کند.

برای مثال، ما می توانیم یک پارامتر ثانویه مانند غبار خروجی EAF نسبت به هوای ورودی را انتخاب نموده و در مورد آن بحث کنیم. شکل ۲ یک سناریوی عملیاتی معمول در آمریکای شمالی شامل اندازه گیری و ثبت اکسیژن پایین دستی (DS)، هوای اضافی محاسباتی و اهمیت منتج از هم افزایی زیست محیطی EAF را نشان می دهد. هوای اضافی ورودی، چه به صورت هوای مورد نیاز احتراق و چه به صورت هوای ناخواسته [آشتی]، به طرق مختلفی بر مسائل مربوط به محیط زیست تاثیر می گذارد. این موضوع ارتباط مستقیم با تلفات از کانال گازهای خروجی و ظرفیت جذب [حرارت] دارد که باعث تولید اضافی گازهای خروجی و افزایش الزامات برای سیستم کیسه فیلترهای بسیار بزرگتر شامل پروانه ها می شود. این کار می تواند هزینه های سرمایه گذاری و بهره برداری را به طور قابل توجهی افزایش دهد. همچنین ارتباط غیرمستقیم با بازدهی گرماگیری، افزایش فعالیت های نگهداری و تعمیرات و کاهش عمر مورد انتظار تجهیزات به علت حجم بالاتر از نیاز گازهای خروجی و البته سایش و فرسایش زیاد دارد. شرایط منتج شده از این سناریو عبارتند از: بازدهی ضعیف اختلاط و احتراق، قابلیت خنک کاری خشک (بدون آب)، انتشار اضافی گازهای خروجی، کاهش کیفیت هوای زیرسقف، انتقال حرارت ضعیف و مصرف انرژی بالاتر.

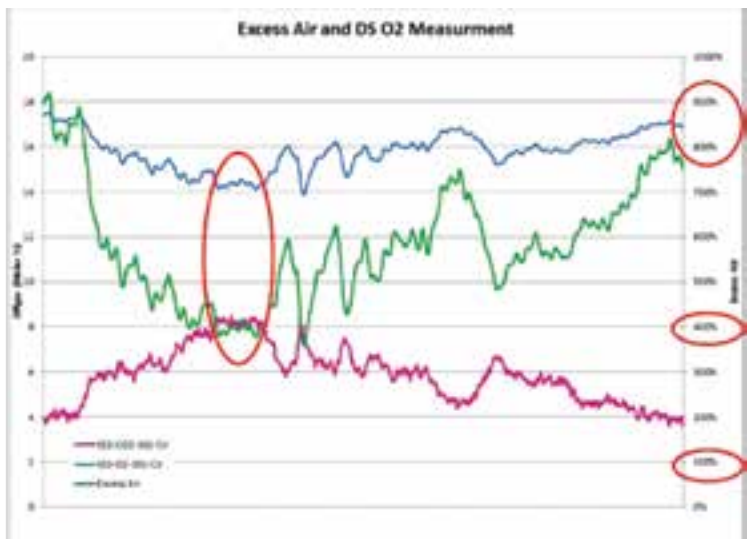
تجهیزات سیستم کنترل غبار EAF

EAF معمولا منبع اصلی انتشار گازهای گلخانه ای در کارخانه ذوب است و به سیستم کنترل غبار مجهز می باشد. بسته به طرح جانمایی و خصوصیت فرآیند، سیستم های کنترل غبار می توانند اجزای مختلف، اما معمولا موارد زیر را داشته باشند:

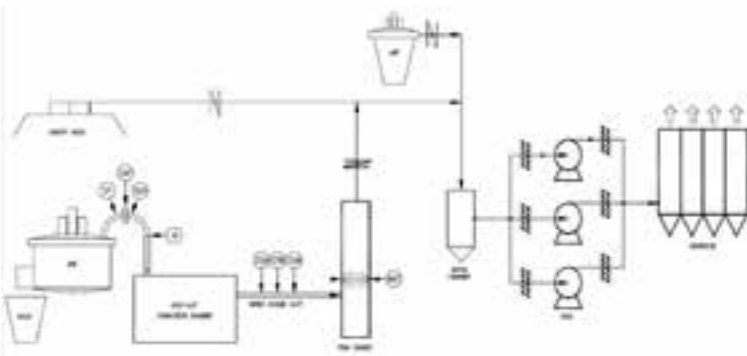
- ♦ سیستم اولیه (سورخ چهارم) (زانویی سقف، محفظه بیرونی احتراق، مجرای خنک شونده با آب، محفظه پاشش (اسپری) یا خنک کننده تابشی، کانال خشک و دمپر کنترل جریان)،



شکل ۱- جنبه های اصلی سیستم EFSOP.



شکل ۲- تغییرات معمول کنترل نشده O2 در کانال های خنک شونده با آب.



شکل ۳- اجزای متعارف سیستم کنترل غبار EAF



منافع هم افزائی زیست محیطی EAF

نظرات	محیط زیست (بطور کلی)	تولید دلار بر تن	بهینه سازی / هم افزایی برنامه اقدام
مرحله ۱ (پارامترهای اولیه)			
مصرف کمتر، هزینه کمتر، اثرات زیست محیطی کمتر	آری	آری	kWh/tonLS
امکان صرفه جویی، مصرف اثربخش، منافع پایین دستی	آری	آری	مصرف O_2
امکان صرفه جویی، مصرف اثربخش، منافع پایین دستی	آری	آری	مصرف گاز طبیعی
امکان صرفه جویی، مصرف اثربخش، منافع پایین دستی	آری	آری	مصرف کربن شارژ سبکی / تزریقی
امکان صرفه جویی، مصرف اثربخش، منافع پایین دستی	آری	آری	مصرف مواد افزودنی، روغن ها
مثال: نسبت هزینه قراضه به هزینه کل، چگونگی مصرف، منافع پائین دستی	آری	آری	مصرف قراضه
تامین شیوه مناسب عملیات سرباره پفکی	آری	آری	شیوه عملیات / ترکیب سرباره
اثر مستقیم بر نتیجه نهایی و محیط زیست	آری	آری	بهره دهی
مرحله ۲ (پارامترهای ثانویه)			
جلوگیری از مکش کمتر / بیشتر از اندازه لازم، سرباره زیاد / افزایش غبار	آری	آری	مکش و کیفیت (گاز خروجی) EAF
شرایط یکنواخت، کنترل بهتر، زمان پاور-آن کوتاه، تلفات الکتریکی کم	آری	آری	شکل هندسی و درجه های کوره
بهبود بازدهی عملیات، مصرف انرژی کمتر	آری	آری	نسبت گازهای خروجی به هوای ورودی EAF
امکان صرفه جویی، مصرف اثربخش، منافع پایین دستی	آری	آری	مصرف الکترود
بهبود عملیات، نگهداری و تعمیرات کمتر، زمان توقف کمتر	آری	آری	نگهداری و تعمیر سیستم گاز خروجی
طراحی و ظرفیت عملیاتی و مصرف	آری	آری	مصرف انرژی پمپ / پروانه
طراحی محفظه کیسه فیلترها و منافع زیست محیطی عملیات	آری	آری	بازدهی / شرایط فیلتر کردن
امکان صرفه جویی، مصرف اثربخش، منافع پایین دستی	آری	آری	مصرف آب خنک کننده

جدول ۱- تولید و منافع زیست محیطی EAF

شکل ۳ اجزای معمول سیستم کنترل غبار EAF را نشان می دهد. هر جزء ارتباط مستقیم با پارامترهای زیست محیطی دارد که در آن طراحی و عملیات می توانند برای دستیابی به هم افزایی بیشتر بهینه شوند. اما از آنجا که همه چیز به منبع تولید مربوط می شود، تمرکز اصلی باید همیشه بر روی کوره باشد.

- ♦ سیستم ثانویه (کلاهک سایه بانی (کانوپی)، کانال خشک و دمپر کنترل جریان)،
- ♦ سیستم ترکیبی (محفظه مخلوط کردن و سیستم مخزن کیسه فیلترها با پروانه ها، نوع فشار مثبت یا منفی).

نسخه کامل این مقاله (شامل تکنولوژی های زیست محیطی EAF، مثال بهینه سازی EAF و نمونه های بهینه سازی شده در کارخانجات فولادسازی ژاپن) را در سایت WWW.CHILANONLINE.COM مطالعه بفرمایید.

روش بهینه تولید آهن اسفنجی با تکنولوژی PERED

← مقدمه



■ مرتضی آفاجانی
(مدیرعامل
شرکت MME)

فولاد خام با دو روش کلی یعنی تهیه آهن خام (یا چدن مذاب) در کوره بلند یا احیای مستقیم سنگ آهن، ذوب آهن اسفنجی و قراضه در کوره های الکتریکی از فایل قوسی الکتریکی انجام می شود. گفتنی است که بیش از ۷۰ درصد فولاد دنیا به روش کوره بلند تولید می شود در حالی که صنعت فولاد ایران، مسیر کاملاً متفاوتی را طی می کند و سهم کوره های قوس الکتریکی بیشتر است.

انتخاب هر کدام از روش های تولید فوق به پارامترهای مختلفی بستگی دارد. مواد اولیه و قیمت انرژی را می توان جزو اثرگذارترین پارامترهای اثرگذار در این حوزه ذکر کرد. زغالسنگ و کک را می توان از مواد اولیه اصلی مورد استفاده در تولید فولاد به روش کوره بلند نام برد. بنابراین وجود منابع گاز طبیعی فراوان و به نسبت ارزان و همچنین ذخایر عظیم سنگ آهن مرغوب، از مهمترین دلایل توسعه روش کوره های قوس الکتریکی در ایران به شمار می رود.

روش جدید تولید آهن اسفنجی

پِرِد (PERED) را می توان روشی بهینه سازی شده برای تولید آهن اسفنجی دانست. این تکنولوژی تحت عنوان PERED (PERSIAN REDUCTION)، در آلمان و تحت لیسانس شرکت ایرانی MME به ثبت رسیده است. بهره گیری از این روش جدید برای تولید آهن اسفنجی نسبت به روش های سابق مزیت هایی را به دنبال دارد.

سابق بر این، برای احیای گندله آهن و تولید آهن اسفنجی، از روش های دیگر با تکنولوژی وارداتی در داخل کشور استفاده می شد. بنابراین واحدهایی که از این تکنولوژی بهره می گیرند، موظف هستند هزینه ای را تحت عنوان حق امتیاز و بهره برداری و عضویت در کلوپ به صاحب آن در خارج پرداخت کنند. اما در حال حاضر از آنجا که تکنولوژی جدید توسط متخصصان ایرانی ابداع شده و به ثبت رسیده است، واحدهای داخلی از پرداخت این گونه هزینه ها معاف خواهند بود. بنابراین در همین ابتدای امر، کاهش هزینه های تولید را به همراه دارد.

تفاوت PERED با دیگر روش های تولید آهن اسفنجی

تکنولوژی جدید تفاوت هایی با روش های گذشته دارند. تغییرات ایجاد شده در کوره های جدید عبارتند از:

۱. در تکنولوژی جدید، ورود گاز احیایی نه از یک داکت بلکه با استفاده از دو داکت مجزا انجام می شود. بنابراین یکنواختی و هموژنی گاز احیایی افزایش می یابد و می توان کنترل آن را بیشتر از روش های قبل در اختیار داشت.

۲. در روش های قدیمی تولید آهن اسفنجی، ۳ کلوخه شکن بالایی، میانی و پایینی استفاده می شود در حالی که در روش PERED، یکی از کلوخه شکن ها حذف شده اند.

ایران، بزرگترین تولیدکننده آهن اسفنجی

آهن اسفنجی یکی از مواد اولیه ای محسوب می شود که از آن برای تولید فولاد خام توسط کوره های قوس الکتریکی استفاده می شود. آهن اسفنجی محصول احیای مستقیم گندله سنگ آهن است. این محصول، عیار بالایی دارد و با توجه به کمبود ضایعات آهن، افزایش قیمت و مشکلات محیط زیستی ناشی از استفاده آن، مورد توجه قرار گرفته است.

ایران بزرگترین تولیدکننده آهن اسفنجی به شمار می رود و از روش های گوناگونی برای تولید این محصول در کشور استفاده می شود که منشا خارجی داشته و همواره با محدودیت هایی مواجه هستند؛ بنابراین واحدهای صنعتی در طول سالیان مختلف تلاش کرده اند تا این موانع را به حداقل برسانند. برای نمونه با ایجاد شرایط مختلف جهت بهبود ورودی گندله، کسب متالیزاسیون بالاتر یا نرخ بهره وری بیشتر، اقدامات متعددی را انجام داده و طرح هایی را با هدف بهبود شرایط تولید ارائه کرده اند. بنابراین این تکنولوژی ها در مسیر خود، با پیشرفت و بهبودهایی مواجه شده است. در همین راستا متخصصان کشور که با تکنولوژی های احیایی آشنایی کامل داشتند، تغییرات و اصلاحات متعددی را انجام داده و روشی را ابداع کردند که مزیت های روش های قبلی را دارا باشد و نقاط ضعف آنها را برطرف نموده و گاهی رو به جلو در کمیت و کیفیت و مصارف انرژی و راندمان باشد.

متخصصان ایرانی براساس اصول علمی و تجربیات خود، از یک ایده روش احیای جدیدی را تحت عنوان PERED ابداع کردند که در آن امکان تولید محصولات متنوعی همچون احیای مستقیم سنگ آهن (DRI)، بریکت گرم آهن اسفنجی (HBI) و HDRI مطابق با نیاز مشتری وجود دارد. برای تولید محصولات در تکنولوژی یاد شده می توان از گاز طبیعی یا گاز سنتز استفاده کرد. واحدهای احداث شده با این تکنولوژی می توانند هر ساله با ظرفیت حدودی ۴۰۰ هزار تن تا یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن آهن اسفنجی تولید نمایند.



آینده آهن اسفنجی در گرو تکنولوژی های جدید

تکنولوژی PERED تاکنون در ۴ پروژه استانی احیا آهن اسفنجی در دست اجرا است. شادگان، میانه، نی ریز و بافق، طرح هایی هستند که در آنها از تکنولوژی جدید PERED برای تولید آهن اسفنجی استفاده می شود.

در خرداد ماه امسال مشعل های ریفورمر فولاد شادگان روشن شد و در پروسه راه اندازی گرم قرار گرفت و در حال حاضر شاهد تولید آزمایشی آهن اسفنجی در طرح شادگان می باشیم. پروژه های میانه و نی ریز هم به ترتیب هر کدام ظرف مدت یک ماه بعد از اتمام پروژه اول در مسیر تولید قرار خواهند گرفت. پروژه بافت از سایر طرح ها عقب تر است اما انتظار می رود در سال جاری، همه طرح های یاد شده به بهره برداری برسند.

با توجه به یکسان بودن تکنولوژی پروژه های احیای شرکت MME در طرح های استانی قطعاً تجارب حاصله از راه اندازی طرح فولاد شادگان، در سایر پروژه ها بکار گرفته خواهد شد. در حال حاضر با راه اندازی اولین واحد احیاء مستقیم استانی به روش PERED، رفرنس خوبی برای این تکنولوژی بوجود آمده است و لذا با توجه به نتایج بسیار خوب حاصل شده و بومی بودن این تکنولوژی، بازارهای جدیدی برای شرکت MME در داخل و خارج از کشور ایجاد می گردد.

نکته حائز اهمیت در این خصوص این است که با توجه به سیاست های کشور مبنی بر استفاده حداکثری از توان داخلی و توجه خاص به موضوع اقتصاد مقاومتی، می بایست جهت گیری و سیاست گذاری های کلان به نحوی باشد که ساخت سایر پلنت های احیای مستقیم در کشور بر مبنای استفاده از تکنولوژی PERED انجام پذیرد. گفتنی است که زمان معقول برای اجرای چنین طرح های از زمان آغاز کار تا مرحله نهایی بهره برداری، حداکثر ۲ تا ۵،۵ سال خواهد بود.

متأسفانه مشکلاتی همچون عدم تامین مالی مناسب در دوره فعالیت دولت قبلی، مانع از اجرایی شدن این طرح ها شدند. تا جایی که اجرای این پروژه ها نزدیک به ۱۰ سال زمان برد. همچنین گذشت زمان نیز مسائلی چون فرسودگی تجهیزات را پدید آورد و لذا واحدها برای راه اندازی مجدد گارانتی ها و سرویس مجدد این دستگاه ها، هزینه های اضافه ای را متحمل شدند. بنابراین نباید از این نکته غافل بود که دوره زمانی راه اندازی و رسیدن به محصول در این طرح های جدید، از یک سو به علت تازگی تکنولوژی و از سوی دیگر به دلیل برخی مشکلات یاد شده برای تجهیزات، طولانی تر زمان های متداول در راه اندازی واحدهای میدرکس خواهد بود. البته انتظار می رود در آینده و با کسب تجربیات حاصل از راه اندازی و تحقق پارامترهای مورد انتظار در تکنولوژی پرد، طرح های آتی کشور برای تولید آهن اسفنجی با بهره گیری از این روش، احداث شوند.

همچنین تکنولوژی های میدرکسی که در گذشته احداث شده اند را می توان تا حدودی و نه صد درصد، بهبود بخشید و به PERED تبدیل کرد. این طرح برای فولاد خوزستان انجام شد و طی آن، ظرفیت ۶۵۰ هزار تنی این واحد به ۸۵۰ هزار تن ارتقا یافت. یعنی ۳۰ درصد افزایش ظرفیت با این تغییرات ایجاد شد. در نتیجه حتی واحدهای قدیمی می توانند از مزیت های این روش در جهت بهبود عملکرد خود استفاده کنند البته اگر با مشکل لیسانس میدرکس مواجه نگردند.

۳. در روش های معمول، گندله به صورت اختاپوسی به کوره تزریق می شد. اما در طرح جدید PERED، لوله تغذیه دیگری برای ورود گندله در مرکز کوره نیز تعبیه شده است. این امر موجبات یکنواختی و تامین یکنواخت خوراک را فراهم می کند و در نهایت کارایی را افزایش خواهد داد. همین موضوع نیز، می تواند یکی از عواملی باشد که زمینه را برای حذف یکی از کلوخه شکن ها مهیا می کند.

۴. در روش های دیگر از لوله هایی با قطر ۸ اینچ به عنوان ریفورمر استفاده می شود. اما در طرح جدید برای پلنت های هشستد هزار تنی، این قطر تا ۱۰ اینچ افزایش یافته است که موجبات کاهش تعداد لوله ها را فراهم می کند و اندازه نهایی محفظه ریفورمر هم کوچکتر می شود.

۵. در روش جدید از کاتالیست منحصر به فردی استفاده می شود. این کاتالیست، شکست گازهای احیایی را تسریع می کند و طول عمر بیشتری نیز دارد.

۶. در طرح جدید از کمپرسورهای سانتریفیوژی زمینس استفاده می شود. این جایگزینی، آزادی عمل بیشتری را ایجاد می نماید و هزینه های مصارف برق و... و نیز سرمایه گذاری را کاهش می دهد.

۷. در طرح جدید تولید آهن اسفنجی برای پلنت های هشستد هزار تنی، رکوپراتور (سیستم بازیاب حرارتی) به صورت معکوس نصب شده است. نحوه نصب تجهیز یاد شده، این امکان را فراهم می آورد تا در زمان تعمیر تجهیزات، باندل ها با سهولت بیشتر و طی زمان کمتری از رکوپراتور خارج شوند.

۸. در روش PERED فضای خالی بالای کوره کم شده است و ارتفاع کوره نیز به علت تفاوتی که در نوع تزریق شارژ انجام شده و پیش تر هم به آن اشاره شد، کوتاه تر شده است. داکت جانبی خروجی گاز به دو داکت از روی سقف تغییر یافته است.

۹. در کوره های موجود خنک کردن کوره به صورت نقطه ای و سپس درخت کریسمس انجام می شود. اما در روش PERED، خنک کنندگی از طریق خط محیطی انجام می شود. بنابراین خنک کاری در روش جدید از توزیع، اثرگذاری و کارایی بیشتری برخوردار است.

۱۰. ریفورمر از تزریق بخار بهره می برد و کنترل پارامترهای ریفورمینگ را بهتر کرده است.

۱۱. با استفاده از تزریق گاز در ناحیه میانی کوره، بهره وری افزایش پیدا می کند.

تمامی تغییرات یاد شده در نهایت موجبات بهبود فرآیند احیا می شود و مزیت هایی را به دنبال دارد: کاهش میزان سرمایه گذاری اولیه یکی از مهم ترین مزیت های روش PERED به شمار می رود. در طرح جدید انتظار می رود که دما کاهش یابد و از حجم ورود گازهای آلاینده به اتمسفر کاسته شود. این طرح به افت مصرف آب، برق و گاز منجر می شود و بهبود شاخص های مصرف انرژی را دربر خواهد داشت. در نهایت نیز انتظار می رود تا از هزینه تعمیر و نگهداری در این روش کاسته شود.

بهار فولاد به روایت آمار

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

تولید، واردات، صادرات، مصرف و روند قیمتی فولاد ایران در بهار ۹۶

تولید فولاد خام و کل محصولات فولادی طی سه ماهه سال ۹۵ و ۹۶
واحد: هزار تن

محصول	تولید بخش خصوصی ساده			تولید بخش خصوصی			کل تولید		
	درصد تغییرات	سه ماهه ۹۶	سه ماهه ۹۵	درصد تغییرات	سه ماهه ۹۶	سه ماهه ۹۵	درصد تغییرات	سه ماهه ۹۶	سه ماهه ۹۵
تیر آهن	-۲۲	۱۷۷	۱۰۲	۱۴	۶۵	۵۷	۱۶۷	۲۳۲	۱۹
میلگرد	-۳	۲۲۲	۲۵۸	۸	۱۱۶۳	۱۰۷۹	۱۶۰۷	۱۵۳۷	۵
ورق گرم	۴	۱۷۱۳	۱۶۲۳	-۱۰	۱۳۲	۱۴۹	۱۸۲۷	۱۷۹۲	۳
ورق سرد	۲۸	۳۷۸	۲۹۶	۱۱۱	۲۴۹	۱۱۸	۶۲۷	۴۱۴	۵۱
ورق پوششدار	۷	۱۴۵	۱۳۶	۱۴۰	۲۵۲	۱۰۵	۳۹۷	۲۴۱	۶۵
سایر محصولات فولادی	۵۷۳	۷۴	۱۱	۹۱	۱۵۱	۷۹	۲۲۵	۹۰	۱۵۰
کل محصولات فولادی	۵	۲۸۵۶	۲۷۲۱	۲۷	۲۰۱۴	۱۵۸۷	۲۸۷۰	۲۳۰۸	۱۳
بیلت و بلوم	۲	۱۵۱۷	۱۲۸۴	۲۲	۱۱۹۱	۹۸۰	۲۷۰۸	۲۴۴۴	۱۰
اسلب	۱۷	۲۵۸۰	۲۲۰۴	۲۶	۲۴	۱۹	۲۶۰۴	۲۲۲۳	۱۷
فولاد خام	۱۱	۲۰۹۷	۳۶۸۸	۲۲	۱۲۱۵	۹۹۹	۵۳۱۲	۴۶۸۷	۱۳

تقریباً در همه محصولات فولادی به جز تیر آهن و همچنین در فولاد خام، رشد تولید را مشاهده می کنیم. روند مصرف ظاهری نیز در مقایسه با ماه های پیش نشان دهنده رشد در اکثر محصولات است به طوری که یا رشد مثبت داشته اند یا کاهش مصرف کمتر شده است. بنابراین شاید بتوان گفت بهار فصل ورود فولاد به دوره پیش رونق بوده است!

در سه ماهه نخست سال ۹۶ نسبت به مدت مشابه در سال ۹۵ ، ۲۴۴ هزار تن به تولید بیلت و بلوم کشور اضافه شده است اما صادرات بیلت و بلوم در همین مدت ۳۹ هزار تن افزایش داشته است. لذا ۲۰۵ هزار تن به مصرف داخلی کشور اضافه شده که نمود آن در افزایش ۷۰ هزار تنی تولید و ۱۱۹ هزار تنی صادرات میلگرد مشهود است.

مصرف ظاهری فولاد خام و محصولات فولادی طی سه ماهه سال ۹۵ و ۹۶
واحد: هزار تن

محصول	مصرف ظاهری		
	درصد تغییرات	سه ماهه ۹۶	سه ماهه ۹۵
تیر آهن	-۲۲	۱۳۲	۱۹۷
میلگرد	-۴	۱۴۴۸	۱۵۰۴
ورق گرم	۲۴	۲۱۱۳	۱۷۰۰
ورق سرد	۶۰	۷۸۶	۴۹۲
ورق پوششدار	۵۳	۴۸۵	۳۱۶
سایر محصولات فولادی	۱۱۵	۲۲۸	۱۰۶
کل محصولات فولادی	۲۰	۵۱۹۳	۴۳۱۵
بیلت و بلوم	۱۰	۱۹۶۲	۱۷۸۳
اسلب	-۱۳	۱۶۶۱	۱۹۲۰
فولاد خام	-۲	۴۶۲۳	۴۷۰۳

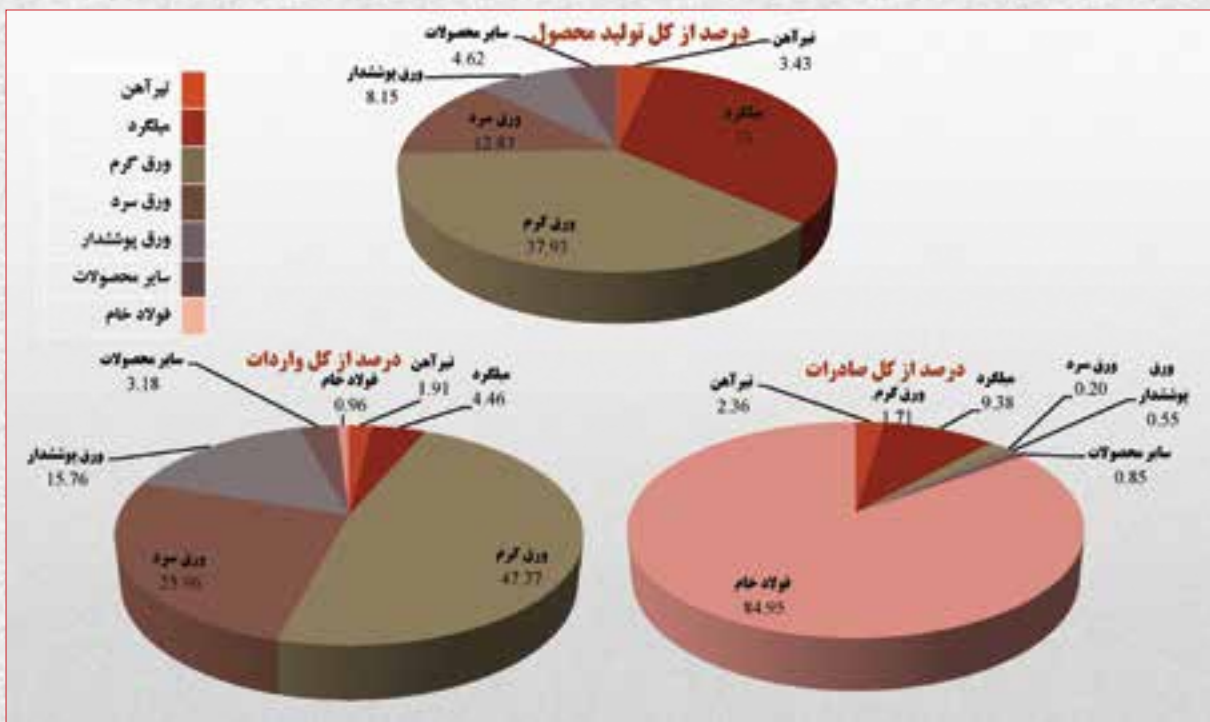


واردات فولاد خام و محصولات فولادی طی سه ماهه سال ۹۵ و ۹۶
واحد: هزار تن

محصول	واردات			صادرات		
	سه ماهه ۹۵	سه ماهه ۹۶	درصد تغییرات	سه ماهه ۹۵	سه ماهه ۹۶	درصد تغییرات
نیر آهن	۱۰	۱۳	۳۰	۴۷	۴۷	۰
میلگرد ساختمانی	۱۳	۱۸	۳۸	۱۰۸	۹۶	۹۶
میلگرد لولایی	۲۲	۱۰	-۵۵	۷۹	۵۰۸	۵۰۸
ورق گرم زیر ۳ میلیمتر	۳۱۸	۲۵۳	-۲۰	۰٫۰۵	-۱۷	-۱۷
ورق گرم بالای ۳ میلیمتر	۱۰۲	۴۷	-۵۲	۵۱۲	۲۲	-۹۳
ورق سرد	۱۴۶	۱۶۳	۱۲	۶۸	۲	-۹۴
ورق پوششدار	۸۲	۹۹	۱۸	۹	۲۲	۲۲
سایر محصولات فولادی	۲۷	۲۰	-۲۶	۱۷	۵۵	۵۵
کل محصولات فولادی	۷۲۲	۶۲۳	-۱۴	۷۱۵	۳۰۰	-۵۸
بافت و فولم	۳۱	۵	-۸۴	۷۵۱	۵	۵
اسلب	۱	۱	۰	۱۲۲	۲۱۱	۲۱۱
فولاد خام	۲۲	۶	-۸۲	۱۶۹۵	۶۷	۶۷

- افت شدید صادرات ورق فولادی به دلیل تغییر سیاست فولاد مبارکه در جهت تنظیم بازار داخلی و البته مسائل حاشیه ای در خصوص بررسی های یوروفر برای اعمال محدودیت های وارداتی بر ورق گرم ایران برجسته ترین نکته صادراتی فولاد ایران در بهار ۹۶ بوده است. ۳ برابر شدن صادرات اسلب فولادی و رشد قابل ملاحظه صادرات میلگردهای کلاف خبرهای امیدوارکننده ای است که بهار ۹۶ را از بهار سال های قبل متمایز کرده است.
- سهم بیش از ۴۰ درصدی واردات ورق های سرد و پوشش دار در حالی که ظرفیت معطل مانده زیادی در کارخانجات بخش خصوصی کشور وجود دارد، نکته غم انگیز آمار واردات بهار ۹۶ فولاد ایران است. آیا منافذ تعرفه ای برای واردات این ورق ها وجود دارد یا این واردات ورق هایی را شامل می شود که در ایران تولید نمی شود؟

سهم فولاد خام و محصولات فولادی از تولید، واردات و صادرات فولاد در سه ماهه سال ۹۶

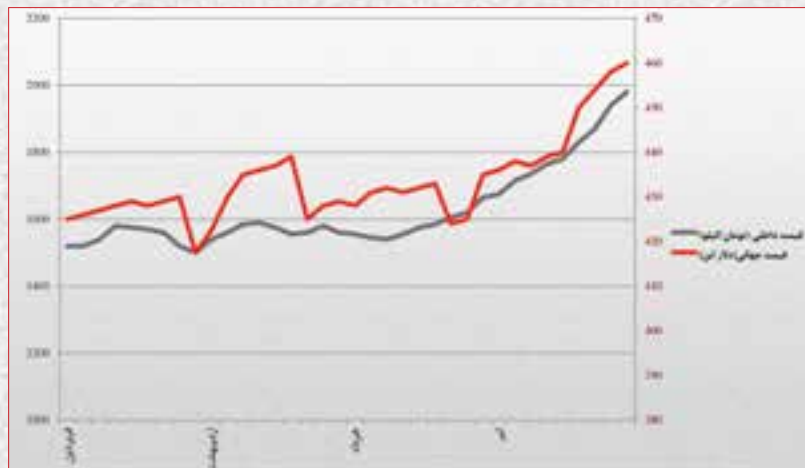




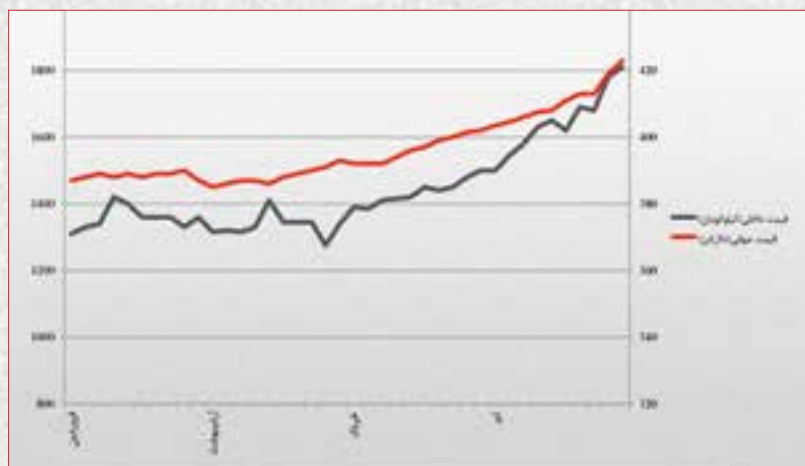
مقایسه حجم معاملات شمش و میلگرد بورس کالا در چهار ماهه سال ۱۳۹۶ و مقایسه با مدت مشابه سال گذشته



روند قیمت داخلی و جهانی میلگرد طی ۴ ماهه نخست سال ۹۶



روند قیمت داخلی و جهانی شمش طی ۴ ماهه نخست سال ۹۶

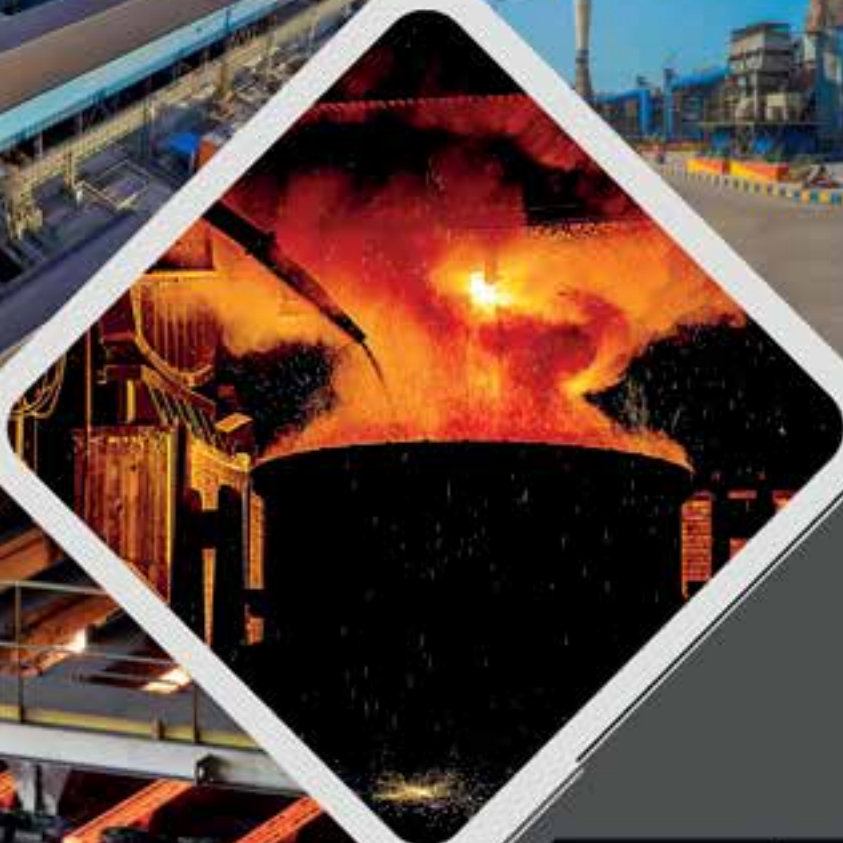


شرکت فولاد کاوه جنوب کیش

SKS

South Kaveh Steel Co.

فولاد کاوه جنوب کیش



حضور در جمع

سه تولید کننده

برتر فولاد

تهران، خیابان کریم خان زند، جنب پارک بهجت آباد، خیابان گلانی، ساختمان علوی، پلاک ۱۲، طبقه ۲

تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۳۱۵۵۲، دورنگار: ۸۸۹۱۶۵۴۴، صندوق پستی: ۱۶۸۳-۱۴۱۵۵

بندر عباس: کیلومتر ۱۳ بزرگراه شهید رجایی، منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس

تلفن: ۰۷۶-۲۳۵۲۰۲۸، دورنگار: ۰۷۶-۲۳۵۲۰۲۸، کدپستی: ۷۹۱۷۱ ۷۵۸۷۶

www.skSCO.ir

شرکت فولاد کاوه جنوب کیش

SKS

South Kaveh Steel Co.

South Kaveh Steel co

No.12, Alavi Building, Shahid Golabi st., Karim khan zand Ave., Tehran, Iran

Tel: +982188931452-3 & Fax: +98 88916544 PO Box: 14155-1683

Km 13 Shahid Rajaei Highway, P.G.S.E.Z, Bndar Abbas, Iran

Tel: +98 7633530280 Fax: +98 7633530338 postal code: 7917175876

www.skSCO.ir

... و سازیم سهند به فولاد سخت



فولاد غرب آسیا

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



خطوط اصلی کارخانه:

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

مصارف ورق های فولاد غرب آسیا:

لوازم خانگی، صنایع خورو سازی، کاربرد کششی، کنش 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 ۲۵ جاده سلفچگان به دلیجان، کارخانه فولاد غرب آسیا • کدپستی: ۲۷۲۶۱-۸۲۵۱۱

فکس: ۰۲۵ - ۳۳۶۷۹۵۳۳ • واحد فروش: ۰۲۷ و ۰۲۱ ۳۳۶۷۹۵۳۳ - ۰۲۵ • واحد روابط عمومی: ۰۶ ۳۳۶۷۹۵۳۳ - ۰۲۵

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

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

www.wasco-ir.com



سید محصولات شرکت گسترش فناوری خوارزمی

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

شرکت گسترش فناوری خوارزمی



KHARAZMI Technology Development

Product Portfolio

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

آدرس: استان البرز، جاده مخصوص کرج، گرمدره، بلوار امیرکبیر (خیابان کوهک)، کوهک چهارم، بلاک ۴۶
کدپستی: ۳۱۶۴۸۳۱۷۱، تلفن: ۳۶۱۰۸۳۰۹ - ۳۶۱۰۸۳۱۷ - ۳۶۱۰۸۳۱۲ - ۳۶۱۰۸۱۲۲ - ۳۶۱۰۸۱۲۸ - ۳۶۱۰۸۱۲۸ - ۳۶۱۰۸۱۲۸

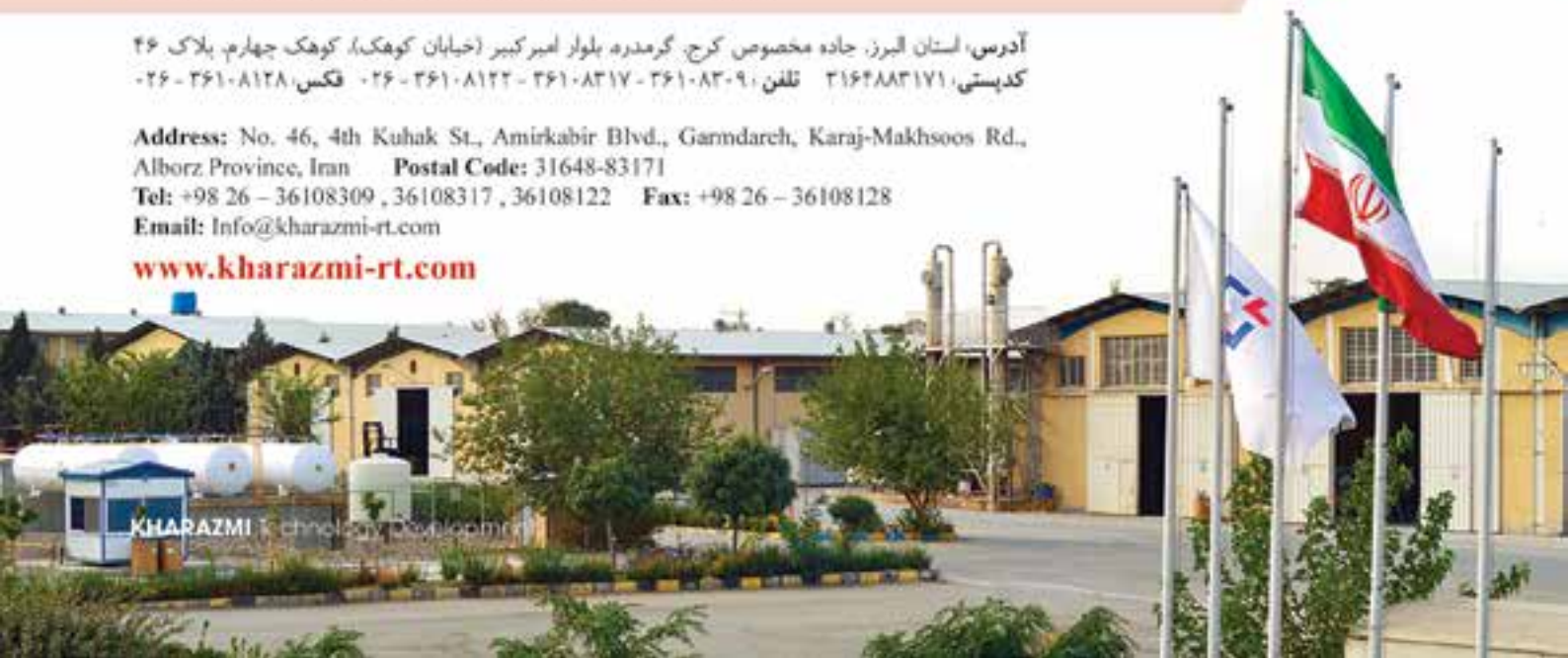
Address: No. 46, 4th Kuhak St., Amirkabir Blvd., Garmdareh, Karaj-Makhssoos Rd.,
Alborz Province, Iran Postal Code: 31648-83171

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

Email: Info@kharazmi-rt.com

www.kharazmi-rt.com

KHARAZMI Technology Development





تولید کننده انواع شمش (بیلت) و مقاطع سبک و متوسط فولادی
 بر اساس استانداردهای ملی و بین المللی
 DIN, GOST, AISI/SAE, ASTM, ISRI, etc.



دفتر مرکزی: تهران - خیابان پشمی - بعد از سپهر روی - خیابان گاوچی نر -
 کرجه ونگی - شماره ۱۰ کد پستی: ۱۵۷۷۸۱۵۷۱۷
 تلفن: ۰۲۶۳۰۹۶۶۰-۸۸۱۷۰۹۸۱-۷ فکس: ۰۲۶۳۰۹۶۶۱-۸۸۱۷۰۹۶۶۱
 کارخانه: ازیر، یک کیلومتر ۵ جاده انهر به تاکستان، پشته پسته ۱۳۰ کیلومتر ولت
www.wasteelco.com info@wasteelco.com



شرکت صبا فولاد منظومه



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

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

کد پستی: ۸۴۸۶۱۳۵۱۵۱

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

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

شماره تماس: ۰۲۱-۸۴۲۰۶





شرکت مجتمع جهان فولاد غرب

گروه صنعتی - بازرگانی شکری

تولید کننده: تیر آهن، میلگرد، ناودانی و نبشی

JAHAN FOULAD CO

JFCO



دستاوردها و افتخارات:

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

کارخانه: کرمانشاه - کیلومتر ۳۵ جاده کرمانشاه - هرسین

تلفن: ۶۲ - ۴۵۸۵۲۵۵۸ (۰۸۳)

تلفن واحد فروش: ۵۲ - ۴۵۸۵۲۵۴۸ (۰۸۳)

دفتر تهران: خیابان پاسداران نگارستان هفتم - شماره ۲۵

تلفکس: ۲۲۸۴۱۴۶۰ و ۲۲۸۴۱۵۹۶ (۰۲۱)

jahanfouladco@Gmail.com

WWW.JAHANFOULAD-CO.COM





شرکت سیمافولاد جهان

● تولیدکننده میلگرد A2 و A3 در انواع سایزها

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



Sabasteel

مجمع صبا فولاد زاگرس

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



هدف برترین کیفیت است

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

تلفن: ۰۲۱-۸۴۲۰۶

www.sabasteel.ir
info@sabasteel.ir

YOUR TAILINGS WILL GO THROUGH A LOT

You don't have to go through a lot to ensure that your tailings do. By consulting with Outotec, you ensure that you are getting the right range of technologies, the right experience, and right partners to deliver the best tailings and water management solution. Here at Outotec we understand that in Iran you are not dealing with a short-term project, but a process that has to be considered from multiple perspectives including total life cycle-cost and overall sustainability for the future.

Our offering includes:

- Thickened tailings
- Paste solutions
- Paste backfill solutions
- Tailings pumping solutions
- Dry tailings dewatering
- Material handling

www.outotec.com

تولیدات :

روانکارهای صنعتی (مینرال و سنتتیک)

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

مواد شیمیایی تصفیه و بهسازی آب

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

مواد شیمیایی ویژه

- PSA
- ENSA
- آلکالین ها
- ضد خوردگی اسید
- دترجنت خطوط اسکین و تمپر

